

それではこれからですね、スポーツビジネスネットワーク埼玉、ミートアップ#01(ワン)ということで開催させていただきます。

本日の司会を務めさせていただきます、NTTデータ経営研究所の松川と申します。よろしくお願ひいたします。

それではですね本日のプログラム等をご紹介させていただきます。

本日こちらのメニューを予定しております。

初めに、県の方から、スポーツビジネスネットワーク埼玉のですね、ご紹介をさせていただきます。続きまして弊社の方から、スポーツビジネスの現状と参入のコツということでご紹介をさせていただきます。

続きまして本日、2件ですね、県内の実践事例、それぞれお話いただく予定でございます。COEDO KAWAGOE F.C.の中島様。また、埼玉ワイルドナイツの小谷野様、の2人にですねそれぞれ実践事例をお話いただく予定でございます。

また16時半過ぎ、オンラインツール、SpacialChat(スペシャルチャット)というものでネットワーキングを予定しておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

また本日ですね、ウェビナーの内容につきましては、後日埼玉県 YouTube チャンネルでございますけれどもそういったものにアーカイブで掲載する予定となっておりますので、例えば質問された場合に記録が残ったりします。あらかじめご了承くださいければと思います。

それではまず最初にですね、埼玉県産業労働部商業サービス産業支援課より、ネットワークに関するご紹介をいただきたいと思ひます。

それでは芦川様、よろしくお願ひいたします。

こんにちは。  
埼玉県庁商業・サービス産業支援課の芦川と申します。  
資料の共有をいたしますので、少々お待ちください。

本日はご多忙の中、当セミナーにご参加いただき誠にありがとうございます。  
当セミナーが、スポーツビジネスネットワーク埼玉のキックオフイベント後、初の催しとなります。  
ついては実際の講義に先立ちまして、5分ほどお時間をいただきまして、スポーツビジネスネットワーク埼玉についてご説明をいたします。

埼玉県は、官民連携を通じて、スポーツの裾野を広げ、産業化を進めるという知事の公約を実現するため、県内のスポーツチーム、大学、中小企業等の交流の場として、スポーツビジネスネットワーク埼玉を立ち上げました。

このネットワークを通じて、ビジネスマッチングの促進や、企業のスポーツ関連産業への参入、商品サービスの開発などを活性化していきたいと考えています。

スポーツチームや企業同士の交流を促すことで、チームの興行ビジネスの強化、ヘルスケア、観

光、食など他産業とスポーツを掛け合わせた関連ビジネスの創出。  
スポーツによる地域課題解決や、SDGs の取り組みを進めることなどにより、スポーツ関連産業の成長産業化を図って参ります。

続きまして、ネットワークの支援メニューについてご説明します。

このネットワークでは、本日のセミナーのように、スポーツビジネスに新たに参入したり、より販路を拡大したりする際に役立つセミナーを実施します。  
また、今後、スポーツチームが保有する練習施設等での現地見学などの企画も考えております。  
その他、スポーツチームや企業同士が知り合うきっかけづくりのための交流会や、イベントなども定期的に開催していく予定です。  
なお、これらのセミナーや交流会は、いずれも無料で参加いただくことが可能です。

支援メニューの2つ目として、例年、さいたまスーパーアリーナで開催している、受注拡大や販路開拓のためのビジネスマッチングイベントである彩の国ビジネスアリーナへの出展をサポートいたします。

具体的には、来年2月に開催する次回の彩の国ビジネスアリーナ内に、県のスポーツ産業コーナーを新設し、そのブース出展料を県が負担します。

また、スポーツビジネスの専門家による出展についての無料相談なども行います。  
このスポーツ産業コーナーへの出展については、来週月曜日、9月5日より募集を開始します。出展者は選考の上で決定いたします。

ネットワーク会員の皆様には、9月5日以降にメールで詳細をお知らせしますので、出展の検討並びに周知のご協力をお願いいたします。  
まだ会員でない方については、埼玉県ホームページの案内を掲載しますので、そちらをご覧ください。

支援メニューの3つ目として、ネットワーク会員は、スポーツビジネスの専門家による無料の相談支援を受けることができます。  
スポーツビジネスに参入しようとする企業の方々には、参入方法がわからない、ノウハウがないのでPRの仕方がわからない、などのお悩みがあると聞いています。

スポーツビジネスへの参入方法や、商談会での自社の効果的なPR、マッチング後の事業化に向けて生じる課題などについて、各テーマに応じた専門家が個別相談支援を行い、企業の皆様をサポートいたします。

また、スポーツチームや企業のマッチングだけではなく、スポーツ産業にすでに参入している企業と県内企業との商談や、大学等の学術研究機関とのマッチングについても、御支援して参ります。  
このほかにも、本ネットワークを通じて、スポーツビジネスに役立つ情報を定期的に発信していく予定です。  
まだ入会がお済みでない方は、ぜひ参加をご検討ください。

最後に、本ネットワークの入会方法についてご案内します。  
ネットワークの会員は、本ネットワークの目的に賛同していただけるスポーツビジネスに関心のある団体、法人、個人としています。

規模は問わないので、例えば個人事業主やアスリート個人の方でも参加可能です。  
また、ネットワークに参加するための入会金や年会費などは無料です。

ネットワークの入会については、埼玉県のホームページに、電子申請届出サービスによる専用の登録フォームを御用意しております。

登録フォームはスポーツチーム用とそれ以外の2種類ありますので、該当する方に必要事項を記入の上、お申し込みください。

この他、ネットワークについて御不明な点がありましたら、埼玉県商業・サービス産業支援課までお問い合わせください。よろしくお願いいたします。

私からの説明は以上となります。  
ご清聴ありがとうございました。

芦川様、ありがとうございます。

それでは続きまして、スポーツビジネスの現状と参入のコツということで、本ネットワークにおける専門支援をですね担当させていただきます弊社、NTTデータ経営研究所よりご説明させていただければと思います。

まず、弊社アソシエイトパートナーの河本よりご挨拶と、弊社のご紹介をさせていただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

皆さんこんにちは。

今紹介いただきました、NTT データ経営研究所の河本と申します。  
よろしくお願いいたします。

本日は、時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

今ご説明あったようにですね、スポーツに関する、専門的なアドバイスや支援というのを、事務局として弊社 NTT データ経営研究所の方で担当させていただきます。

NTT データ経営研究所というのはどういう人達なのかということをご説明しておく必要があるかなと思ひまして、少しだけご紹介させていただきたいと思ひます。

まず私自身のご紹介となります。

今 NTT データ経営研究所でアソシエイトパートナー、クロスクリエイショングループ長というのを務めておりました、総務省を出てですねそれから今、民間の経営研究所でですねコンサルタントをやっております。

デジタル化に伴う業界構造変革ですとか、中長期の成長戦略、ビジョン策定などですね幅広い分野の仕事をさせていただいております、当然スポーツもやらせていただいておりますし、スポーツに限らず不動産、教育、観光、行政、まちづくりなどですね、広い領域を取り扱っておりますので、いろいろな分野の知見を持っているとお考えいただければと思います。

それからですねNTTデータ経営研究所という会社なんですけども、ビジョンとしましてデジタル時代の社会産業地域の姿を構想する情報未来というのを掲げておりまして、それに基づきまして、官公庁の自治体様の戦略政策立案のご支援と、民間企業の戦略立案イノベーションの創出と、その両面を取り扱っているというところに特徴がございます。

その支援をするための強みとしましては、異分野連携、クロスクリエイション、DX テクノロジー、デザイン思考というものがございます。

今回はですね特にこの異分野連携、クロスクリエイションというものが、埼玉のスポーツビジネスネットワークを推進する上で、重要だというふうに考えておりますので、そのあたりの取り組みを少しだけご紹介したいと思います。

異分野連携、クロスクリエイションというのは何かということなんですけども、生み出す、掛け合わす、立ち上げるの三つのステップで考えてます。

生み出すというのは、今何もないところから、ゼロから生み出すというところで、中長期の成長戦略の策定ですとか、まちづくりの構想、政策立案みたいなもの考えるところから、お手伝いしますと、掛け合わすにつきましてはその生み出したい成果、目指したい姿に対してですね、今、自分たちは持っていないんですけども、他の人たちと組み合わせることによって、やれることはないかということで異業種間アライアンスですとか、オープンイノベーションですとか、或いはそのデジタルと、自分たちのビジネスを掛け合わせると何ができるかですとか、地域と民間とかケアすると何ができるかとかっていうですね、掛け合わせのいろんなパターンを、ご支援させていただいております。

その掛け合わせの座組を作った上で、具体的にどう立ち上げるかというところですね、事業化推進ですとか営業推進ですとか、そういったところまでご支援させていただくというのが特徴になっております。

スポーツに関しても同じような価値を發揮しているところでございまして、スポーツビジネスですね左上にあるようなスポーツビジネス単体のご支援もちろんやってはいるんですけどもスポーツと分野との掛け合わせですとか、スポーツとテクノロジーの掛け合わせですとか、スポーツと地域との掛け合わせとかですね、そういったいろんな軸でコンサルティングをさせていただいているというところでございます。

その延長線上でというご説明になりますが、我々の方ですと、コンソーシアムを立ち上げて運営しております。

スポーツテック&ビジネスラボという名前なんですけれども、まさに異分野異業種の連携、産官学の知見技術の融合によって、次世代のスポーツビジネスをつくり出していったりですとか、周辺産業や地域と連携したスポーツビジネスのエコシステムを創出するということを目指して、2018年から立ち上げているコンソーシアムでございまして、この中でもですね、具体的にスポーツビジネスとそれ以外の業界の方々のマッチングをしてそこでビジネス企画をして実証して事業化するというような流れも実際に取り組んできて参りますので、今回埼玉県の取り組みにもですね、貢献できるのではないかとこのように考えております。

私からの紹介は以上となります。

河本さん、ありがとうございました。

ではこれから、スポーツビジネスの現状と参入のコツついでの本編の方、私の方からご説明させていただきます。

視聴いただいている皆様にご案内なんですけども、この後、Q&Aの時間なんかもとったりします。その時に、効率的に質疑ができるように、Zoomのですね、Q&Aの機能ございますので、そちらで何かこう、ちょっと説明を聞いて間に、気になることがありましたらぜひ、あらかじめコメントをお願いできればなというふうに思います。

改めまして私、同じく河本とともに、クロスクリエイショングループで働いております松川と申します。

私はスポーツ、観光、まちづくりと、そういったところに、さらにテクノロジーも掛け合わせた取り組みをしております。今回も様々なご支援ができるんじゃないかと考えております。よろしくお願いいたします。

ここから今回の話に進んでいきます。

本ネットワークですね、これから毎月を目安に、定期的にイベントを開催させていただきたいと思ってるんですけども、つまり、様々なお話をこれからさせていただく機会があるかなというふうに考えております。当然ながらスポーツビジネスの現状、産業の現状であったり、またどうやってどういう考え方でアプローチすべきか。

またやはりスポンサーシップですとか、スポーツ産業ならではの特殊性、注意点様々ございます。

さらに言うと、スポーツ産業広くございますので、分野別にもですね、またビジネスのあり方、戦い方が違ってきます。

そういったところで例えば食、医療ヘルスケア、非常に広くございますし、また昨今ですと、スポーツ分野は様々な潮流がございますので、話すべき内容が非常に多いかなと思っております。

本日は、あくまでもある程度現状に関しても県内、また業種につきましても比較的今回チームを中心としたスポーツ興行、ですね、そういったところの現状並びに参入の考え方、この赤枠のところ絞って、お話をさせていただきます。また次回以降、右のようなテーマも扱わせていただきたいと思いますと考えております。

前提条件としましては、スポーツ産業ってどんなものか、いろんなどらえ方があると思います。

今回、我々のネットワークの中で、スポーツ関連産業って言葉が何回も出てきますけども、皆様もご承知の通りスポーツのいろんな領域との融合性ですね、そういったところを、期待して、信じて今回、様々な取り組みをしたいと考えております。

こちらですね、先ほど申し上げましたようにスポーツの現状をチーム、興行の観点中心に今回取り上げてみたいと思うんですが、非常にビジーな図で恐縮でございますが、これを今、このまま見てくださって言うわけじゃなくてですねちょっとずつ解説をしていきたいと思っております。

少し周りを消したんですっきりしましたけども、やはりスポーツチームの価値って何なのかなと言えば、ご承知の通り試合開催、その戦いの様子を、いい試合の開催を観客に見てもらおうということで、見方に関しては現地に行く方もいますし、メディアを通して方もいらっしゃいます。

当然ながらビジネスとしてはチケット収入、ここに放映権、広告収入、こういったところで成り立つというのが一つあります。

そういった価値を根源としながら、さらにそれをグッズ収入ですとか、スポンサー収入、こういった

ところに転換することでスポーツビジネスというのが成り立ってるかなというふうに思います。こちらですね、県内のスポーツチームの状況ということで、いろんなチームの状況を書かせていただきました。これプロチームは極力すべて載せようとしております。

またいろんな、レギュレーションのチームがございますけどもこれ全部の県内チーム挙げているわけじゃないってことだけはご了承くださいねと思うんですが、こうやって見るだけでもですね、さいたま市さん非常に多いですね、サッカー、野球、ラグビー、バレーボール、ハンドボール、様々な種類、プロチームがございます。こういった非常にやはり県内というのは恵まれた状況なんだっていうのが、当然前提としてわかります。

ただ先ほど、スポーツビジネス、チームを中心とした興行を考えた場合にですね、どういうビジネス感なのかなっていうのをもう少し考察していきますと、これ先ほどのマップに上がったチームを全部上げているわけじゃないんですけども、表側が事業規模、売り上げですね、この表の下のところがいわゆる集客効果で、どれだけ人を呼び込んでるかってところでマッピングしたところです。

県内のチームでやはり規模が大きいところってどこかなあと思ったときに、イメージされるとこっていうとやっぱりライオンズさん、レッズさんとか、こういうようなチームかなと思います。これちょっとコロナ前とコロナ後で、やっぱり売り上げ的にもいろんなところで、収益影響がありましたけども、100億とか数十億とか、こういった規模感であります。集客も非常に数多く挙げているのがこういったチームかなと思います。

先ほど、県内に様々なチームが所在している、恵まれていると申し上げましたけども、逆に言うと事業規模感でいうと、このようなマッピングでいうとですねほとんどのチームは左下のサイズ感に落ちてくるような中で何とかチームを運営させていると。

やっぱこれ10億の桁以上で、ビジネスを回しているチームっていうと、もうすでに限られますし、10億未満の中でも、いろんなビジネス、チームの価値を発揮するみたいなことをされているといった状況かなと思います。

あとはちょっと参考にとということで、公表されているJリーグとかBリーグとかですね、収支の情報を公開されてますのでちょっと見てみると、例えば浦和レッズさんの場合は広告収入、入場収入、グッズ収入、これが三本柱というふうになっています。コロナ前と後だと状況は多少変わりますが、入場料収入が落ちているというところはありますが、こういった割合だっことは、ひとまず一定の知見としてあります。

またBリーグですねこれB1全体とB2全体の平均で見たときなんですけど、オレンジ色のスポンサー収入ですねこれが6割弱と言ったところで、入場収入が1割強ってこういうふうな割合になってます。

越谷アルファーズさんも規模感がそれほどまだ大きくないにもかかわらずちゃんと収支の公表がされています。やはり3億6000万という事業規模の中で、7割、4分の3がスポンサー収入という中で戦われているっていうような数字も拝見されます。

今見た中で申し上げたかったのは、これからネットワークの中で、県内でチームと中小企業と連携して、様々な取り組みをしていくっていう中でいうと、ただチームの既存のビジネスにですね、企業

のサービスに乗っけるとか、企業に売り込みをかけるっていうことだけでは、ちょっとビジネス商談の組成ってのは簡単ではないんじゃないかっていうことが今、見て感じたところかなっていうふうに思います。そういったところの認識を共有したいがために、先ほどのような数字、データを書かしていただいているところがございます。

ただですね、だからといって、スポーツ関連産業、特にチーム興行を中心として見たときに、可能性がないのかっていうと、決してそうではないかなというところが我々の認識でございます。

先ほど、あまり光を当てなかったんですけども、例えば試合開催の前の育成ですとかトレーニングとか、また、試合が終わった後の様々な活動ですね、今スポーツツーリズムとか、スポーツ×何々とか、もしくは試合の開催ですとか前後を裏方で支えるような技術ですね、スポーツテックのいろんな、サービスとか、非常にこの興行の周辺にですね、新たなビジネスの機会が拡大しているというのが現状かなというふうに考えております。

またですね、もともとスポンサービジネス、スポンサーの割合っての非常にやはりチーム興行の中では大きかったんですけども、そのスポンサーシップは、しっかり進化しているというのが現状かなと思います。

要はスポンサーがパートナーに、スポンサーアクティベーションというのが、かなりこれからの焦点化していくというふうに考えております。

また今まではチームが地域に貢献するっていうことがもしかしたら、そうでないと思うんですけども、いろんな意味でチームとして、実課題化できていたかという、もしかしたらそうでなかったかもしれないかもしれませんが、今や地域貢献、地域課題の解決をチームと地域で連携して行う、例えば SDGs というものも具体的なアクションが求められる時代になってくる中で、こういったところが焦点化するというふうに我々は考えております。

本ネットワークで、様々な商談の機会をこれから作っていきたいと考えているんですけども、ぜひこういったところをですね、光を当てるようなことを、我々の方から一緒にご協力して、進めていきたいというふうに考えています。

ではどうやって、こういったところにアプローチすればいいのかっていう方法論がございまして、そちらに関してはですね、一筋縄ではいかないと考えておまして、チームの状況、企業の状況、組み合わせの様々な状況に応じて、いくつかパターンがあるというふうに考えております。

今日はこのすべてをですね、語るわけではないんですけども例えば先ほど申し上げたように、左上のようにですね、ある程度ビジネス規模のあるチームさんに、企業が製品を売り込む。これがうまくいけばそれが一番、商談としては幸せなことですけども、なかなかすでにサプライチェーンが決まっている中に今から割り込むっていうのは簡単じゃないというふうに思います。逆に企業としても、チームの CSR 向上になると言ってもですね、ビジネスにしたいが、そういったところを無償で提供してそれで成功するのかみたいな話もあると思います。

ただ先ほど申し上げました通り、例えばパターン 4 にあるように、地域課題の解決をチームと企業がともに、地域と組みながら取り組んでいく。こういったことが単なるいわゆる CSR 的なものでなくてですね、本当に地域のチームのいわゆる存在価値、結局そういったところがスポンサーシップですとか、いろんなところにお金としても返ってくる。ちゃんとこうチームとしても実利があるようなものになってく、こういったパターンも現実としてございます。

また先ほどスポーツアクティベーションみたいな話も、実際にこれから、いろんな芽があるという風

に考えております。

我々としては、こういった様々なところですね、こうやればもう成功するっていうんじゃないかってやはり、企業の皆様の状況ですとか、チームの皆様の状況を個別具体にお聞きしながら、相談、伴走させていただきながらですね、それぞれの状況に合った打ち手というのを、一緒に考えていきたいと思っておりますので、今日参入のコツっていうことで、何かアンサーみたいなものが、お出しできるかっていうところかというと、そのままのアンサーをお出しするわけじゃないんですけども、ぜひちょっとこういう考えのもと、これからご一緒させていただければというふうに思っております。

今日はですね、先ほど私が申し上げたこの二つの新しい潮流といいますかね、地域貢献、スポンサーアクティベーションの実践的な例として、COEDO KAWAGOE F.C の中島様に、話していただけたような場を設けてます。

また地域貢献に関しては埼玉パナソニックワイルドナイツの小谷野様に、話していただけますので、そこの実際的な取り組みについて、後程の講演の中でですね、ご説明を賜ればなというふうに考えております。

今の弊社の中身的なところに関してはざっとご説明させていただいたんですけども、いかがでしょうか。何かご質問とか、ご発言いただけそうな方いらっしゃいますか。

これからですね、我々もご一緒しながら、今のような潮流の中で、ご一緒させていただきたいと話をしたんですけども、その手段としまして、今回県の方からですね相談支援サービスというのをご用意させていただいてまして、弊社が、その役割を担っていますので、改めてお聞きするって方もあると思いますけども、サービス内容をご紹介させていただければと思います。

こちらの県のホームページにもすでに書いている内容でございまして、今回、県の方からですね、弊社の方に、個別相談支援ということで、委託をいただいております。

チームと企業がうまく商談活性化、ビジネスアライアンスを形成するようにですね、無料の個別の相談支援を弊社が請負うという形をとっております。

弊社のコンサル費用が高い低いつて話はちょっと別としてもですね、やはり何らかのことで会社に委託する、コンサルに委託するっていうのはそれなりの費用もかかりますし、契約手続きってのはですね、非常に煩雑になるかと思っておりますけども、本サービスに関してはですね、電話1本メール一本で依頼ができます。また自社でちょっと何か困ってることを気軽に頼めるようなサービスになります。

我々県の方からですね、我々も無制限に対応するってことはできないので、今年度、先着で100件程度ですね、ご相談にはご対応しますというようなお約束のもとで、こういったサービスを今年度限定で、まずはやらせていただいております。すでに相談支援を始めていただいている、相談の連絡いただいている会社様もいて、相談は始まっているとございまして、まだされてない企業様におかれましてはぜひ、応募いただければなというふうに思います。

チームの皆様と企業の皆様、こういった相談支援が何に役立つのかなっていうところがあると思いますけども、当然チームに関しては経営課題様々あるかなというふうに思いますが、そういったところの解決にコンサルを役立てていただければとか、またあとは興行等で、周辺の新しいビジネスを開拓するところに頭を使う時間がないとか、またコンサルと話をすることを通じて、スタッフの育成とかですね、そういったところにも役立つかなと思いますので、そういった意味でぜひ活用いただければなというふうに思います。

また企業の皆様におかれましては、自社のサービスを提供する機会の開拓にぜひ一緒にさせていただきたいですし、先ほど申しあげました通り、チームと共創して、新しいサービス、こういったところを開発していくところの一助になればなというふうに考えています。

またこういったセミナーでお話できる内容っていうのは本当に時間も限られるところですので、個別にディスカッションとか、お話をすることを通じてですね、ビジネスの理解とか、どうやって参入すべきかみたいな話をですね、理解いただけるといいなというふうに考えております。参入に関する相談支援だけでなく今年度予定してますビジネスアリーナでの出展、こういったところに対してどういうふうにアプローチすべきかとか、またこれから案内があると思うんですけども、オンラインビジネスマッチングサイトっていうのを、情報掲載するという支援が県の方から提供されると思います。そういったところにどういうふうに、どんな情報載せたらいいかとかですね様々な相談支援に対応したいと考えております。

すでに相談支援についてですね理解いただいている方も多いんですけども、何かちょっと情報が伝わってないなと思ってたのはですね、エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所の中にですね、スポーツ分野の様々なコンサルタントがいます。

先ほどご紹介させていただいた河本なんかは、スポーツテックの分野では非常に活躍しておりますし、テックに限らず様々なスポーツビジネス全般の戦略づくり、サービスづくりができる人材です。

私は観光とかまちづくりのアプローチとか、にぎわいづくり、スポーツをいかににぎわいづくり作る使うかとか、そういうところの知恵を持っているスタッフです。

また梶原というスタッフは、健康ヘルスケア、の分野で知見を持ったりします。

こういった社内のスタッフがはまれば直接対応させていただきますし、たとえそうでなかったとしてもですね、例えばデザインのプロ、PRのプロいませんか、そんなところに知恵を借りたいですとか、もしくは資金調達面ですとか、法律面とか、場合によっては弊社の中であまり得意としていないようなところに関しても、相談をぶつけていただければなと思ってます。

こういう外部人材を使った場合でも弊社がちゃんと費用を負担して、サービスするというふうになってますんで、そういう意味でも非常にお得じゃないかなというふうに思います。

もくもくって書いてあるのが、どんな状況で活用いただくのかなあとということで、先ほどからスポーツビジネス参入したいが、みたいな話もあったんですけど、結構リアルな話として、国プロとか補助金の申請をしたいんだけどどうやったらいいのかなとか、もしくはSDGsでIRの観点から何か具体的にやらなければいけないんですけどもちょっとどうやったらいいのかわからないとか、やっぱ何かもうすでにもう自前でいろいろ考えてるんですけども、壁打ち相手になってくれる方がいるだけでもいいとか、こういったところが、もしかしたらあるかもしれません。

ぜひいろんな状況で使っていただければと思います。

先ほど申しあげた通りですね、メール、電話、FAX、それぞれ一本で依頼をかけられます。契約書等、必要ないという非常に便利なサービスになってますので、電話でもいいんですけど最近、コロナですので、リアクションが一番早いのはメールだと思いますので、メールにですね、こんなことでも困ってるんだみたいなことをお寄せいただければ、早速もうすぐにでも、対応できるといったものでございますので、ぜひ活用いただければなというふうに思っております。

以上がですね、弊社からご説明する内容でございました。

質問ちょうどうたいておりますね。お酒に関わるにはどのようなアイデアがありますか、実際の事例などはありますか、というようなご説明があります。

スポーツと、飲料、食料。飲食のお酒が関わるビジネス、どんな事例がありますかってとこですね。これ、もしかしたら実際ワイルドナイツさんとかでも、事例があるかもしれません。もしかしたら後で小谷野さんの方に、お聞きしてみてもいいかもしれませんが、もしくはもうすでに小谷野さんと連携されてる方からの質問かもしれないんですが。

河本さんとか、なにかご発言ありますか。

単純に言うとチームとコラボレーションして地ビールをチームの名前で売り始めたりとかそういうのは事例としてはあるかなと思いますけど、なんかそういうのシンプルなものでもいいのか、何かもう少しこう、それは考えてるんだけど、それ以外のアイデアが欲しいのかみたいな、何かあるかなと思うんですけどね。

例えば、今、いただいた質問に、横浜 DeNA ベイスターズさんが、ベイスターズラガーとか、ベイスターズエールとか作って販売してますよみたいな、URL をお送りしましたが、例えばそういうのはあるかなと思います。

もし何か追加でお聞きしたいとかちょっと今の中では、みたいなところあれば、コメントを重ねていただければと思いますし、先ほど申し上げた通り、様々な状況に応じて、ご相談に乗ってきたいところがあるので、ぜひこの表示している相談支援の方にも連絡いただきながら、コミュニケーションとらしていただけるとありがたいなと思ってます。

また今日もしお時間あれば、4時半過ぎから、オンラインツールでネットワーキングありますのでその場でもお話ができるといいなというふうに思ってます。