

テクノロジー等を活用した地方創生・スポーツ収益拡大事業
(スポーツ×テクノロジー活用展開事業)
エントリーシート

【記載にあたっての注意事項】

- ・字数制限は設けていませんが、作成イメージを参照の上、必ず枠内に収まるように記載してください。
- ・本エントリーシート内に別途記載がある場合を除き、別添資料の追加は認められません。

① 基本情報

申請事業名	バーチャルリアルティ技術を活用した観戦体験高度化に向けた実証				
団体情報	団体名称（フリガナ）	XXリーグ			
	所在地 ※事業実施時の主な活動場所を記載	東京都千代田区霞が関3丁目2番2号			
	売上規模 ※直近会計年度の売上規模を記載	7億2,000万円			
	正社員数 ※含出向社員／派遣社員等は除く	18名			
	うちテクノロジー人材数 ※スポーツDX人材活用促進事業の報告書を参照の上、概数を記載すること（次頁参照）	戦略人材	1名程度	DX開発人材	3名程度
		データ人材	2名程度	既存IT人材	2名程度
テクノロジー活用 予算規模*	1,000万円程度				
*直近会計年度のIT投資額を記載。システムやテクノロジーの開発・維持・管理に対する支出やSaaSの利用料等。減価償却費・社内人件費は含まない。					
担当者情報	担当者氏名（フリガナ）	野村 太郎（ノムラ タロウ）			
	所属部署・役職	〇〇パートナー統括部 主任（兼マーケティング戦略室長）			
	連絡先	電話番号	090-0000-0000	メールアドレス	taro-nomura@sps.co.jp

- 戦略人材／DX開発人材／データ人材／既存IT人材の定義は以下の通りです。
- 次頁により詳細なテクノロジー人材のイメージを記載しているので、合わせてご参照ください

テクノロジー人材		スキル要件		重要要件	付加要件
戦略人材	DX戦略を描き、関係者をコーディネートして協働関係の構築をリードしながら、組織の変革を促すリーダー	戦略を描く	DX動向を深く理解し、自社におけるDXの位置づけを見極め、経営戦略と整合したDX戦略を立案する		
		戦略を実装する	各部署や外部ステークホルダーを巻き込みながら、DX戦略を組織内に実装していく		
		ガバナンスを効かせる	各部署が推進するDX施策の方向性や必要性について、DX戦略に基づいて、適宜、管理・マネジメントする		
開発人材	ビジネスや顧客の視点等を総合的にとらえ、サービスをデザイン・開発していく人材	企画・立案する	デザイン思考等を活用し、ユーザー目線でDX施策を企画・立案・推進する		
		設計する	先進技術やクラウドサービスを組み合わせ、サービスを設計する		
		開発する	アジャイル開発の手法や行動原理に基づき、開発を管理する		
データ人材	データを活用した業務変革や新規ビジネスの実現に向けて、データを収集・解析する仕組みの設計・実装・運用を担う人材	分析・可視化する	データ分析の専門家として、データを用いてビジネス課題を解決する		
		データ基盤を開発する	データ分析基盤を設計し、開発・運用する		
既存IT人材	DXを活用したサービスを提供するために必要なシステムやソフトウェア等の基盤の設計・実装・運用を担う人材	導入企画をする	プロジェクトの提案、立上げ、計画、実行、監視コントロール、終結を実施し、計画された納入物、サービスと、その要求品質、コスト、納期に責任を持つ		
		PJTをマネジメントする	アプリケーションの設計、開発、構築、導入、テスト及び保守を実施する		
		構築・保守運用する	特定技術の観点で顧客の環境に最適なシステム基盤の設計、構築、導入を実施する		

- 戦略人材／DX開発人材／データ人材／既存IT人材の詳細イメージは以下の通りです。

戦略人材

トップリーダー

インハウス



戦略を描く

経歴・
人材像

獲得手法

- スポーツ業界での経営経験が豊富な業界の第一人者
- リーグ・クラブ
立上げや変革のタイミングに合わせて招聘

ストラテジスト

インハウス

アウトソース



戦略を描く

戦略を実装する

経歴・
人材像

獲得手法

- コンサルティング会社等で戦略策定の経験を有する
- リーグ・クラブ立上げや
変革のタイミングに合わせて招聘・採用
- 出向・常駐形式でのコンサル業務委託

DX開発人材

デジタルリーダー

インハウス



企画・立案する

設計する

経歴・
人材像

獲得手法

- IT企業でIT/DXサービスの業務経験を有する
- 中途採用 (専門人材として新卒採用よりも水準を上げた待遇設定)
- スポンサー企業からの出向

DXエンジニア

アウトソース



設計する

開発する

経歴・
人材像

獲得手法

- 上流の指示を受け、DXサービスの開発を行う
- 外部パートナーへ外注

データ人材

インハウス

アウトソース



分析・可視化する

データ基盤を開発する

経歴・
人材像

獲得手法

- マーケティング会社やIT企業等でデータ分析の経験を有する
- 中途採用
- スポンサー企業からの出向
- 外部パートナーへ外注

既存IT人材

プロジェクトマネージャー

インハウス



導入企画をする

PJTをマネジメントする

経歴・
人材像

獲得手法

- 情報システム部門にて、従来より組織のIT業務を担う
- 通常の新卒・中途採用

ソフトウェアエンジニア

アウトソース



構築・保守運用する

経歴・
人材像

獲得手法

- 上流の指示を受け、インフラ基盤となるソフトウェアの開発・保守運用を行う
- 外部パートナーへ外注

- リーグ団体によるテクノロジーを活用した施策は、ピラミッド形式の4階層で類型が可能です

DXの分類

デジタルトランスフォーメーション

テクノロジーを活用したこれまでにない新しいビジネスの創出

デジタルライゼーション

テクノロジーを活用した既存事業・サービスの高度化

デジタイゼーション

従来のICTに近いDXの基盤となるインフラ等の構築

戦略

クラブのミッション達成に向けたDXの活用方針

リーグ団体にとってのDX施策

凡例：

本事業の対象施策

ビジネスモデル改革

新しいデジタルサービス

ファンタジーゲーム・ベッティング、NFT・スポーツトークン、バーチャルスポーツ・メタバース、データ販売

事業改革

間接観戦価値向上

ポリュメトリックビデオ、VR/AR観戦

直接観戦価値向上

デジタルチケット、デジタルサイネージ

周辺・滞在価値向上

MaaS、AR活用

競技力向上

デジタルトレーニング

大会運営高度化

デジタル審判、会場運営

収益性向上

ダイナミックプライシング、MAツール

データ改革

データ活用の高度化

データ収集チャンネル・データ基盤の整備、データ分析

インフラ改革

インフラシステムの高度化

顧客・選手情報基盤、放映・配信基盤、セキュリティシステム

働き方改革

社内プロセスの高度化

社内イントラ、決済・会計システム、RPA

DX戦略

DXで目指す姿の策定

取り組むDX領域、ロードマップ、外部連携・役割分担

DX組織戦略

推進する組織の検討

組織内の機能配置、アウトソース対象の整理

DX人材戦略

人材獲得施策の検討

DX人材の定義、DX人材獲得施策立案

② テクノロジー活用に関する取組状況

注）本頁は実態把握のために聴取するものであるため、実態に沿った記載をお願い致します

リーグ・クラブ等として取り組み中の領域に○をつけてください（すべて）。また、特に注力している施策の内容をご記入ください。

取組状況

ビジネス モデル改革	新しいデジタルサービス		ファンタジーゲーム・ ベッティング		NFT・スポーツトークン		バーチャルスポーツ・ メタバース		
事業 改革	顧客体験 価値向上	間接観戦体験 価値向上	ハイライト動画 生成・配信		ポリュメトリックビデオ		マルチアングルビュー		
			VR・AR観戦		ライブ映像への データ可視化		オンラインファン ミーティング・サロン		
		直接観戦体験 価値向上	デジタルチケット		完全キャッシュレス		モバイル注文アプリ		
			顔認証ゲート	○	デジタルサイネージ		公式アプリ		
		周辺・滞在価値向上	MaaS		AR活用				
	収益性 向上	チケットTING	チケット売買/二次流通 プラットフォーム	○	ダイナミックプライシング				
		バーチャル広告	広告配信ツール		広告プラットフォーム	○			
		デジタルマーケティング	MAツール		デジタルギフトING/ 投げ銭システム				
	データ 改革	データ活用 の高度化	ファンデータの 収集・管理・分析	ファンID・選手ID 管理基盤	○	試合記録管理基盤	○	スタッツデータ 管理基盤	
				(ファンデータ領域の) BIツール・ダッシュボード					
インフラ 改革	インフラ システムの 高度化	放映・配信基盤	放映・放送コンテンツの 制作・保管・加工基盤	○	自前配信・ OTTプラットフォーム	○			
		セキュリティシステム	サイバーセキュリティソフト	○					
働き方 改革	社内 プロセスの 高度化	社内イントラ	情報共有 システム・クラウド	○	チャットツール (クラブ・リーグ間、組織内)	○			
		その他業務効率化	RPAツール	○	生成AIツール		ERPシステム		
その他の取り組み		・ AIによる試合映像の自動生成、AI実況・多言語実況							
特に注力している施策		・ ファンID管理基盤の整備に注力している。直接来場者だけに限らず、様々な形で観戦するファン（自前配信で見ているファンや、海外ファン等）のデータをファンIDで的確に把握することで、継続的なエンゲージメントやマーケティングへの活用につなげている。							

② テクノロジー活用に関する取組状況

注）本頁は実態把握のために聴取するものであるため、実態に沿った記載をお願い致します

戦略策定状況	経営戦略 (当てはまる方に○)	(定義) 中期経営計画等、貴団体の経営戦略を定めたもの (テクノロジーに関する記載有無は問わない)	あり	○	なし	
	(ありの場合) リンク ※未公表の場合は参考資料で添付	https://sps/plan/roadmap_2030/				
	テクノロジー活用戦略 (当てはまる方に○)	(定義) テクノロジー活用に関する貴団体としての戦略を定めたもの	あり	○	なし	
	(ありの場合) リンク ※未公表の場合は参考資料で添付	(非公表のため参考資料で添付)				

DX推進に携わる主要部署	部署①	部署名	テクノロジー推進部（部長：XX） ※3名			
		主な役割	テクノロジー活用戦略の策定、各種施策実施時のサポート全般			
	部署②	部署名	システム部（部長：XX） ※2名			
		主な役割	- 放映・放送コンテンツの制作・保管・加工基盤の管理 - ファンID基盤の管理、ダイレクトマーケティングに必要な情報の分析・提供（パートナー統括部に）			
	部署③	部署名				
		主な役割				

③ 貴団体の課題

今回の事業提案に至った貴団体が抱える課題を、以下の「リーグ団体の主な課題」から上位3つを選択し、それぞれ具体的に記載してください。
※課題が2つ以下の場合は、残りの枠を空欄のまま提出ください。

リーグ団体の主な課題

※①～⑫に当てはまらない課題を挙げる場合は、選択肢欄に「その他」と記載してください。

①	デジタル化を担う人材の不足	⑦	デジタル化予算の不足
②	旧来の企業文化と風土	⑧	活用できるデータの質的・量的な不足
③	デジタル戦略の欠如	⑨	経営トップのコミットメント、リーダーシップの欠如
④	組織構造上の問題（部門の縦割り、権限の不明瞭さなど）	⑩	デジタル化に適したパートナー企業の不足
⑤	事業部門の主体性の欠如	⑪	社内外の規制・ルールによる制約
⑥	デジタル化投資の判断基準や執行ルールの未整備	⑫	サーバやネットワークなどの基盤の欠如

抱えている課題

抱えている課題	第一位	選択肢 (番号 or その他) ① ・パートナー企業との連携で独自コンテンツの制作を行えるようになったものの、デジタル技術を活用した連携を進める上で、プロバイダと調整しながらサービスを作ることができる人材が不足している。今はテクノロジー推進部長が旗を振って取組を進めようとしているが、現場担当者のスキルが追いついていないように感じる。
	第二位	選択肢 (番号 or その他) ⑪ ・××××××
	第三位	選択肢 (番号 or その他) その他 ・××××××

④ 事業概要 (1/4)

テーマを選択の上、以下の項目を記載してください。なお、提案の背景を記載する際は、貴団体が抱える課題との対応が分かるように説明してください。またその他については、貴団体の事業が他団体においても参照できる取組となり得ることが伝わるよう、取組における工夫点等を記載してください。

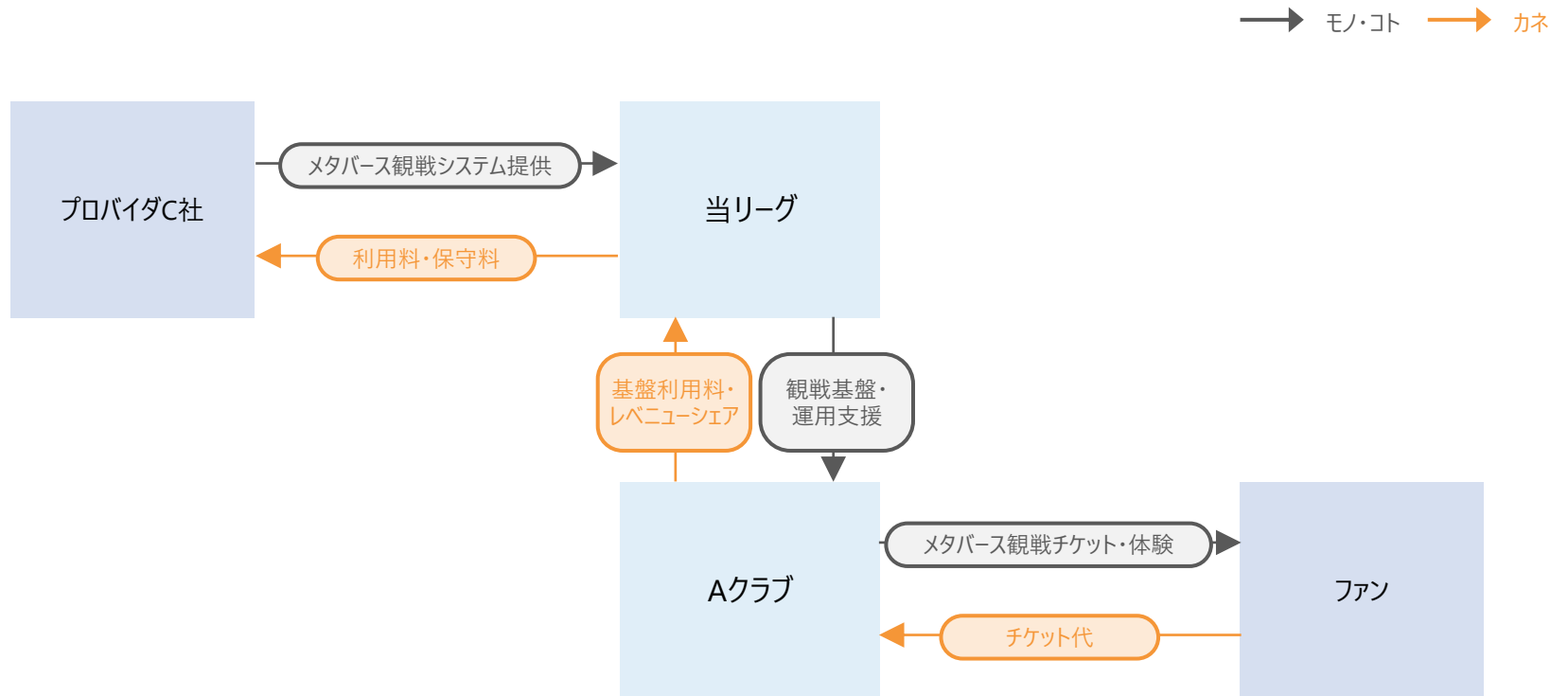
事業内容	テーマ	A：間接体験価値向上 / B：来場体験価値向上 / C：データ活用の高度化	
	提案の背景	各クラブにおいて、観戦体験向上に向けたデジタル技術活用が急務である一方、専門知見を有する人材の不足や単独でのシステム投資のハードルが課題となっている。リーグ主導で共通基盤を整備し、全クラブへ横展開することで、リーグ全体の競争力強化とファン体験の標準化を図るため応募に至った。	
	実施内容	概要 ※1～2行で	リーグが主導し、メタバース観戦技術を活用した体験高度化の基盤構築と実証を行う。実証で確立した運用モデルを基に、次年度以降、加盟他クラブへの展開を図る。
		詳細	- リーグがプロバイダC社と連携し、メタバース観戦の標準化モデルを構築する。 - モデルクラブにてシーズン終盤のホーム戦を活用し、実証実験（メタバース体験、ファン動向分析、運用検証）を行う。 - 実証結果を基に運用マニュアルを策定し、加盟クラブへ横展開するための共通基盤とビジネスモデルを整備する。
	スケジュール	- 採択後、～12月：共通基盤・運用モデルの設計およびプロバイダC社との環境構築。 1月：モデルクラブでのホーム戦実証の実施。 - 終了後：実証成果の分析および加盟クラブへの横展開計画、標準手順書の策定。	
	その他	- 当チームのホームゲームは海外からの観戦者も多いことから、本実証の対象者は海外ファンも含めることを想定している。 - リーグが主体となり、実証で得た「運用ノウハウ」と「共通基盤」をパッケージ化して加盟クラブへ提供する点は、DX投資効率の観点で独自性が高い。本取組をリーグ内での標準モデルとして確立し、他リーグにおいても参照可能な先進事例を目指す。	

④ 事業概要 (2/4)

本事業に関わるビジネスモデルを記載してください。

作成にあたっては、①誰にサービスを提供するのか、②それによって誰から収益を得るのか分かるようにビジネスモデルを作成してください。

ビジネスモデル



④ 事業概要 (3/4)

本事業では、本事業の実証が将来的にリーグ全体でどの程度の経済的価値を創出するのか、その繋がりを整理してください。取組内容として、本年度の具体的な実施内容を記載した上で、取組内容ごとに得たい活動結果、また来年度末時点で期待する変化や、最終的に本取組を通じてリーグ全体で目指す売上規模を記載してください。
 なお、活動結果・期待する変化を記載する欄には、必ず定量的な目標値を記載するようにしてください。

取組概要 ※必ず3つ以内に まとめてください	①	メタバースの試合観戦体験事業 の実証	②	横展開のための手順・システムの 標準化	③	—
取組内容	・ C社の技術を活用して、11月の試合 を対象に、メタバース空間上での試合 の生配信による自宅観戦の実証を1 試合実施		・ 11月の試合実施後に、クラブへの横 展開を見据えて標準手順書、パッ ケージを整理		—	
本年度終了 時点で得たい 活動結果	実証を通じて売上や満足度を測定し、 事業の展開意義を示すこと ✓ 実証実施回数：1回 ✓ チケット販売枚数：1,000枚 ✓ 利用者の再利用意向：90%		次年度に自己予算で導入する意思の ある先行クラブを特定すること ✓ 個別面談参加団体数：12団体 ✓ (クラブ担当者の) 事業実施の関心度：80%		—	
来年度 終了時点で 期待する変化	・ 実証対象クラブの取り組みにおいて、 遠隔地の居住者や、障害・育児等でスタジアムに来られないファンが、継続的にメタバース空間で観戦していること ✓ 2027年開始のシーズンにおいて、複数回視聴したファンの数：800人 ・ 他クラブでもデジタルでの高付加価値な観戦を選択できる環境が整備されていること ✓ 導入団体数：10団体（一部団体は試行的導入）					
本取組で リーグ全体で 目指す 売上規模	目標時期	2029-2030シーズン	目標売上	4.5億円/年（リーグ・クラブ全体として）		
	算出根拠	・ 全クラブ（15クラブ）に新しいデジタル観戦体験が普及し、チケット単価を3000円として、1回あたり 1,000枚程度の販売を見込む。シーズンあたりの各クラブのホームゲーム試合数が10回のため、合計として 4.5億円程度の収入を見込む				

④ 事業概要 (4/4)

最大1,000万円/団体の支援範囲の中で、特に支援を希望する内容を選択してください。（支援内容及び支援提供主体は、取組状況等を勘案し、スポーツ庁－事務局で精査を行った上で、決定します）。 凡例) ◎：特に希望する／○：希望する／△：可能であれば希望する

希望支援内容

希望支援内容	類型	支援ジャンル	回答欄	回答欄（具体的に希望する内容）	特に希望する支援提供主体	想定金額規模
					事務局 / 外部 / 特になし	
	構想・企画	現状課題の整理 (アンケート・データ分析等)	◎	・施設・メディア等の現状を把握し、課題を整理してほしい。ファンデータの分析やインサイト抽出については、専門知見を持つ方の伴走も得ながら進めたい	事務局 / 外部 / 特になし	約200万円
		外部事例調査 (デスクトップ・ヒアリング等)	△	・他社・海外の観戦体験DXやデータ活用の先進事例を調査し、自団体の状況に照らして活かせる示唆や優先的に取り組むべき論点を提示してほしい	事務局 / 外部 / 特になし	約200万円
		サービス・戦略の構想策定	◎	・提供価値や収益モデルを含む事業構想を策定してほしい。データ活用戦略や基盤構想は、自団体の中期方針とも整合する形で伴走いただきたい	事務局 / 外部 / 特になし	約150万円
	要件設計・準備	システムの要件定義	○	・新サービスやシステム、データ統合基盤・ダッシュボードの要件定義を支援してほしい。社内に専門人材が不足しているため、実務面での伴走を希望する	事務局 / 外部 / 特になし	約100万円
		ベンダー・パートナーの選定	○	・実証及び事業終了後に行う本開発に協力いただくベンダーの選定をお願いしたい。もし可能であれば、関連事業で連携済で、当団体の既存システムを熟知し、将来的な既存システムとの接続を見据えた評価を唯一適切に行えると思われるX社に依頼したい	事務局 / 外部 / 特になし 関連事業で連携するX社に依頼したい	約100万円
	導入	実証・試行導入の実施	◎	・現場での検証や操作テストを実施してほしい。業務への試行導入や効果の確認まで、現場運用に即した形で支援いただきたい	事務局 / 外部 / 特になし	約100万円
	検証・定着	実証の効果検証	○	・実証実験により得られた顧客データを分析し、設定した短期KPIの達成状況を客観的に検証・可視化してほしい	事務局 / 外部 / 特になし	約100万円
		運用の標準化・横展開		・運用手順の標準化やマニュアル化により、他部門や他事業、クラブへの横展開を検討しているが、自団体内で実施する予定のため、進め方について適宜助言いただきたい	事務局 / 外部 / 特になし	
	その他	その他	△	・取組を社外に広報したいと考えているため、広報手段の整理と一部の広報を支援してほしい	事務局 / 外部 / 特になし	約30万円
※支援規模として1,000万円を上回る提案については、減点評価となります。						合計 約980万円

- 事務局を務める野村総合研究所は、調査・コンサルティング業務、及びシステムの要件定義や実証・開発支援等を幅広く実施しています。

野村総合研究所のスポーツDX領域における主な取り組み

構 想 ・ 企 画	01 現状課題の整理	02 外部事例調査
	- DX取組状況整理・課題可視化 - スポーツデータ活用・収益化の実態把握 - ファンデータの分析による課題可視化 など	- 国内外組織へのヒアリング調査 - 先進事例のデスクトップ調査 - 海外事例の現地調査 など
	03 サービス・戦略の構想策定	- DX事業戦略・ロードマップ策定 - 新規事業の構想策定 - ビジネスモデル・スキーム設計 - データマーケティング戦略策定 など
要 件 設 計 ・ 準 備	04 システムの要件定義	05 ベンダー・パートナーの選定
	- アプリ／チケットシステム等の要件定義 - データアーキテクチャ基盤の構想策定 - CRM基盤・統合IDの要件定義 - システム構成検討支援 など	- 実証に向けた連携体制の構築 - 開発体制の組成・進捗管理体制の整備 など
導 入	06 実証・試行導入の実施	
	- 収益化モデルの実証事業 - 人流・周辺消費の実態把握・実証 - 選手登録システムの導入支援 - CRM基盤導入支援 など	
検 証 ・ 定 着	07 実証の効果検証	08 運用の標準化・横展開
	- 周辺消費・売上増加の定量的効果検証 - ファンの行動変容の検証 - 社会的価値の計測 - アンケート等を通じた満足度検証 など	- 今後の取組ロードマップの作成 - システムの継続運用・保守に向けた支援 - 知見の取りまとめ・クラブ向け普及啓発 など
そ の 他	09 その他	
	- DX推進に向けた人材戦略策定 - 組織改革伴走支援 など	

(参考) リーグ団体等へのDX支援例

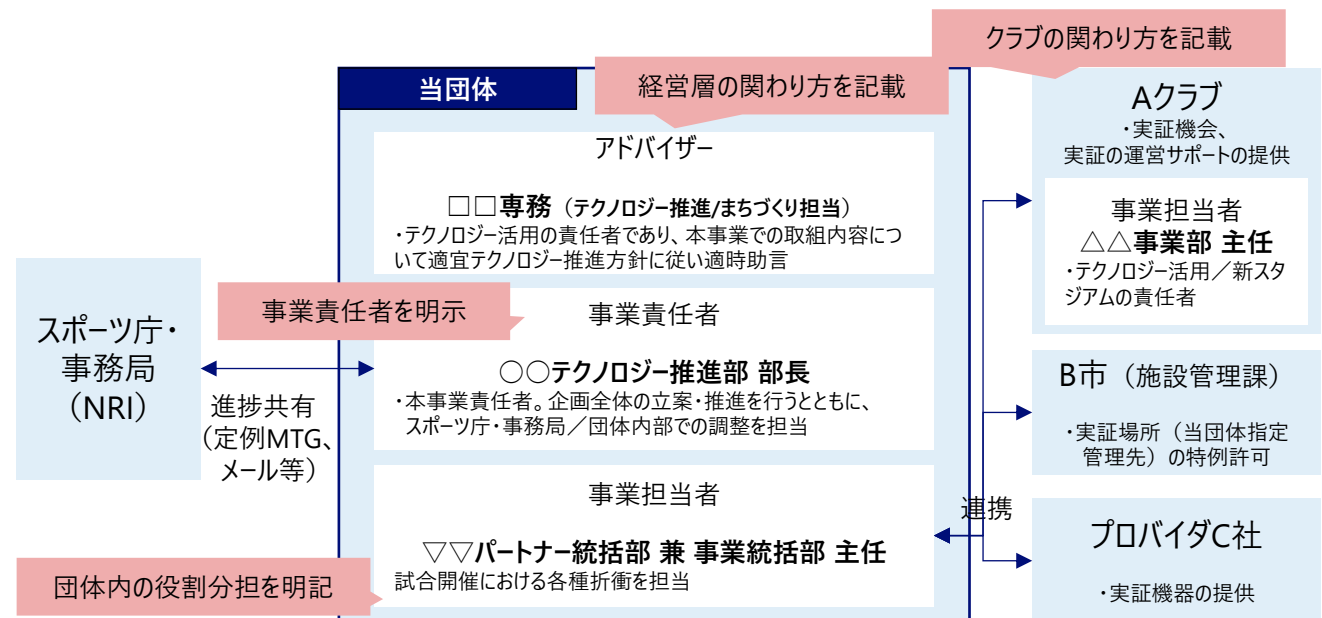
支援先	支援テーマ	具体的な検討内容
プロリーグ A	- 組織改革伴走支援 - DX戦略立案支援 - 選手登録システムの改修管理	- 新リーグ立上・JV設立（に向けた各種PMO支援） - DXロードマップの策定・現場事業部長の巻き込み - モバイルアプリ／チケットシステムの要件定義・開発管理 - 選手登録システムの改修／RFP作成 など
プロリーグ B	- DX戦略立案支援 - CRM基盤開発	- データアーキテクチャ基盤の構想策定 - CRM基盤（統合ID（既存ID統合）・CDP・BI・MA）の整備 - マルチベンダー開発進捗管理 - 取締役・経営企画部のPMO支援／各種サポート など
スポーツ 協会A	選手登録システムの開発・保守	- 選手登録の制度設計、加盟団体・都道府県協会への浸透 - 選手登録システムの開発（一部） - 選手登録システムの運用・保守（開発箇所） - 各サービスシステムにおける統合ID部分の要件定義 など

⑤ 実施体制・その他

事業実施に関わる主体について、実施体制図を記載してください。作成にあたっては、①経営層（役員・部長級）がどのように関与するか（定常的な打合せ参加有無等）、②本事業の責任者が誰か（誰が事務局とやり取りするか）、③個人レベルで誰が何を担当するか、④本事業においてリーグとクラブがどのような関係性で、どの程度深く連携・協働するのか、の四点が分かる形を心がけてください。また他団体（ソリューションプロバイダ等）との連携を想定する際は、主体名と各社の役割、連携の目的を具体的に明記してください。

実施体制

体制図



経営層（役員・部長級）の参加形態

- 専務が月1回事務局打ち合わせに参加するほか、団体内部で毎週□□専務と事業責任者の間で検討状況を共有予定

リーグ・クラブの関与形態

- Aクラブが、実証協力として、試合開催時の機材設置・オペレーション検証・データ取得等を担当する。週次の進捗共有会議に事業担当者が参加し、密に連携を取る。

その他

手引き・事例集への掲載（当てはまる方に○）

掲載可能 / 掲載不可

報告会への登壇（当てはまる方に○）

登壇可能 / 登壇不可

その他

【情報の取扱いについて】

取得しました個人情報、スポーツ庁委託事業「令和8年度スポーツ産業の成長促進事業「テクノロジー等を活用した地方創生・スポーツ収益拡大事業」(スポーツ×テクノロジー活用展開事業)(スポーツオープンイノベーションプラットフォーム推進事業)」(以下、本事業と呼ぶ)における、テクノロジー等を活用した地方創生・スポーツ収益拡大事業の審査、及び同事業に関するイベント案内にのみ利用され、それ以外の目的に用いられることはございません。取扱いに当たっては、野村総合研究所（以下、当社と呼ぶ）の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」に従いお取り扱いいたします。

個人情報保護方針<https://www.nri.com/jp/security.html>

個人情報の取扱いについて<https://www.nri.com/jp/privacy.html>

本事業の運営にあたり取得した個人情報は、本事業の円滑な実施を目的として、スポーツ庁に提供する可能性があります。それ以外の目的に用いられることはございません。

また本業務の一部を委託先に委託し、当該委託先に対して必要な範囲で個人情報の取扱いを預託する可能性があります。

取得した個人情報に関しましては、本事業終了時に削除いたします。

個人情報のご登録は、お客様ご自身の意志によってお願いいたします。個人情報のご提供にご同意いただけない場合、本事業にご応募いただくことができませんので、予めご了承ください。

当社では、お客様のお申し出により個人情報をご本人に開示します。その場合、NRIグループ所定の方法によって本人確認を行わせていただきます。お客様に開示した個人情報に事実と異なる内容があった場合、これを直ちに修正いたします。またお客様から個人情報の利用停止のお申し出があった場合には、直ちにその利用を停止いたします。

株式会社野村総合研究所 スポーツ×テクノロジー活用展開事業 事務局

連絡先：sportstech_hr@nri.co.jp

情報の取り扱いについて
(当てはまる方に○)

☒ 同意する / 同意しない (応募いただけません)

【今後のご案内について】

今後、テクノロジー等を活用した地方創生・スポーツ収益拡大事業についてのご連絡をスポーツ庁、及びその受託事業者からお送りしても問題ない場合は、以下に今後のご案内送付に関して同意する旨ご回答ください。

※当然ながら、本件のご回答は、審査結果に一切の影響はございませんので、ご安心ください

今後のご案内について
(当てはまる方に○)

☒ 同意する / 同意しない