

☆スポーツが一つの産業であり、スポーツを通して多くのビジネスがなり立っていること、また、スポーツの市場がバブル以降縮小してきており、多くの人がスポーツと縁遠くなっていることを知りました。どうすればスポーツをする人が増えるのか、テクノロジーを使って何が出来るのか、今あるものをどうやって使えば利益が出るのかを考えることがスポーツビジネスをするうえで大切だと学びました。

☆スポーツ産業とは、観戦や用具の販売だけでなくデータサイエンスや医療など様々なものが繋がっていて、色々な方法でビジネスを展開していくことができる。市場規模が右肩下がりになっている現状でスポーツビジネスを展開していくには、固定観念をなくしイメージ転換していくことが鍵だと知ることができました。この考え方は、どんな事にも共通して言えることだと思うので、これからの生活に活かしていきたいと思います。

☆スポーツそのものをビジネスにするのではなく、スポーツに関わるもの、スタジアムでの広告や周囲の店、スポーツテクノロジー、街の活性化など、人々の欲求を解決しようとするときにビジネスが発生する、興味深い講演でした。また、運動不足を階段をピアノにすることで解消する方法（NUDGE）が面白かったです。

☆スポーツ産業について殆ど知らなかったもので、他の分野との関わりがとても深い事をたくさん学びました。スポーツから利益を生み出すことを目的とした産業で、少し難しい内容でしたがとても参考になりました。

☆固定観念に捉われて行動するのは危険で、最新のデータを見て世の中の傾向などを分析する必要がある事、運動不足が原因の死者がコロナや喫煙による死者よりも多く、そのような困り事や欲求にビジネスが隠れていることを学びました。自分自身スポーツがとても好きなので、将来を考えるうえで参考にしたいと思います。

☆スポーツ産業には、Business of Sports と Business through Sports に分けられる。運動不足によって死ぬ人は 530 万人で喫煙によって死ぬ人の 510 万人よりも多い事、高齢者が増え子供が減っているのも、それに合わせたマーケティングが行われているので子供用品が少ない事、など興味深く聞きました。将来スポーツビジネス産業を行うときは、スポーツを観る人の観点でビジネスをしたいと思います。

☆囲碁も”スポーツ”ということに驚きました。海外の階段のピアノや、野球場の裏のお店の話は具体的で面白く、ビジネス through スポーツはすごいと思いました。いろんなところにスポーツが関わっているかもしれない、私はこれからもスポーツを沢山していこうと思います。

☆自分が想像していたスポーツ産業の流れと大きく違うこと、レジャーとしてのスポーツ、アメリカの観戦市場は正しいのか、スポーツを通してのテクノロジーの進化等、想像していた固定観念が変わりました。いろんな分野に経済が絡んでいるとわかりました。

☆スポーツとビジネスを合わせた \$ SPOR \$ について詳しく知ることができました。人口・世帯等の社会の変化でスポーツ産業も変化する、困りごとを解決し欲しいものをつくる、ピアノの階段などなにかをさせるようにする（NUDGE）,今の日本に必要なのは『健康増

進ビジネス』データサイエンティスト、固定観念に捉われてはいけないなど、多くのことを知ることができました。

☆スポーツ産業が縮小したが、マーケティングをしっかりと捕まえて多くのデータを見ることで様々なことが分かること、なぜスポーツをしないのか掘り下げていかないとスポーツをする人が増えない事等、固定観念を持つてはいけない、振り払う必要があることのお話がとても参考になりました。

☆はじめはスポーツ=お金のような感じかと思って、大人はやはりそうになってしまうのかと思ったけど、そうではなくスポーツをお金に変えることは必要だし、深いところまで考えることが必要と知った。

☆スポーツは大きなビジネスになること、年毎にスポーツも変化していることに驚きました。昔はゴルフ、ウィンタースポーツが流行していたが、今は手軽に一人でもできるものが流行中で、スポーツシューズやフィットネスクラブの需要が上がっている。運動不足、ここにマーケットがある事、運動しない理由では忙しいが1位だが、運動している人も忙しいのは一緒。

☆スポーツが健康の良いことは良く知られていて、スポーツビジネスには様々な方法があるが、スポーツに対する誤解も多く日本とアメリカでは市場規模に大きな差ができています。この誤解や他国の取組を知ることができてとても興味深かったです。スポーツ観戦での売り物は Come-day experience「遊び」であることが最も大切、日本でも発想の転換が起きると良いと思いました。

☆普段からある程度は目にしていましたが、アメリカと日本のマーケティング市場の比較についてが興味深かったです。固定観念に捉われずイメージを変えていかなければならない、例えばパラリンピックは大きな可能性を秘めていることなど。

☆たくさんのお金が存在するスポーツを通じた事業が成功しないと、人は運動に対する興味を失う。市場調査で今の日本の方向性を知り、リハビリがパラリンピックに変わったような革新的なアイデアを出せる人を育てる事業をするべき。「する・見る」だけを意識したものにせず、附属する何かを使って利益を生み出すことで市場が広がるとわかりました。

☆スポーツに対する現代の向き合い方、そのニーズなど理解できました。ただ行うだけでなく、データに基づいて効果的に行う形から他の産業からの参入もあり、市場の変化を見極めるのが必要と学びました。

☆絶対的な課題である運動不足、多くの人を知っているのに直らない現状があり、スポーツ産業がアイデアを出すことで、「やりなさい」から「やりたい」に気持ちに社会変化にさせることができる。決めつけの固定観念・イメージ転換が大切。世界を見ることで、物事って一通りでないんだなと思いました。

☆スポーツについて\$SPORT\$という新しい視点で見ることができ、興味深かったです。自分は積極的にスポーツをするタイプではなかったのですが、「する」以外にもスポーツとの

関わり合いはたくさんあることを知りました。ビジネスが成立するのは「お困りごとの解決」「欲しいものの提供」ができた時、施設管理やファッションなど様々な要素が絡み合っている。行動経済学、科学テクノロジー学、偏った固定観念の転換等、一見関係のないこともスポーツビジネスに活かせ、大きな経済効果が生まれる。柔軟な発想と運用していく実力が必要である。スポーツは「遊び」であり、「人とのつながり」の道具である。

☆スポーツ産業が、周囲にたくさんの学問（行動経済学など）や産業、また、一般の人々とも結びついていることを感じました。ビジネスというと複雑な気がしていましたが、基本的に困りごとの解決や欲しいものを提供するものと考えれば、少しとっつきやすくなりました。