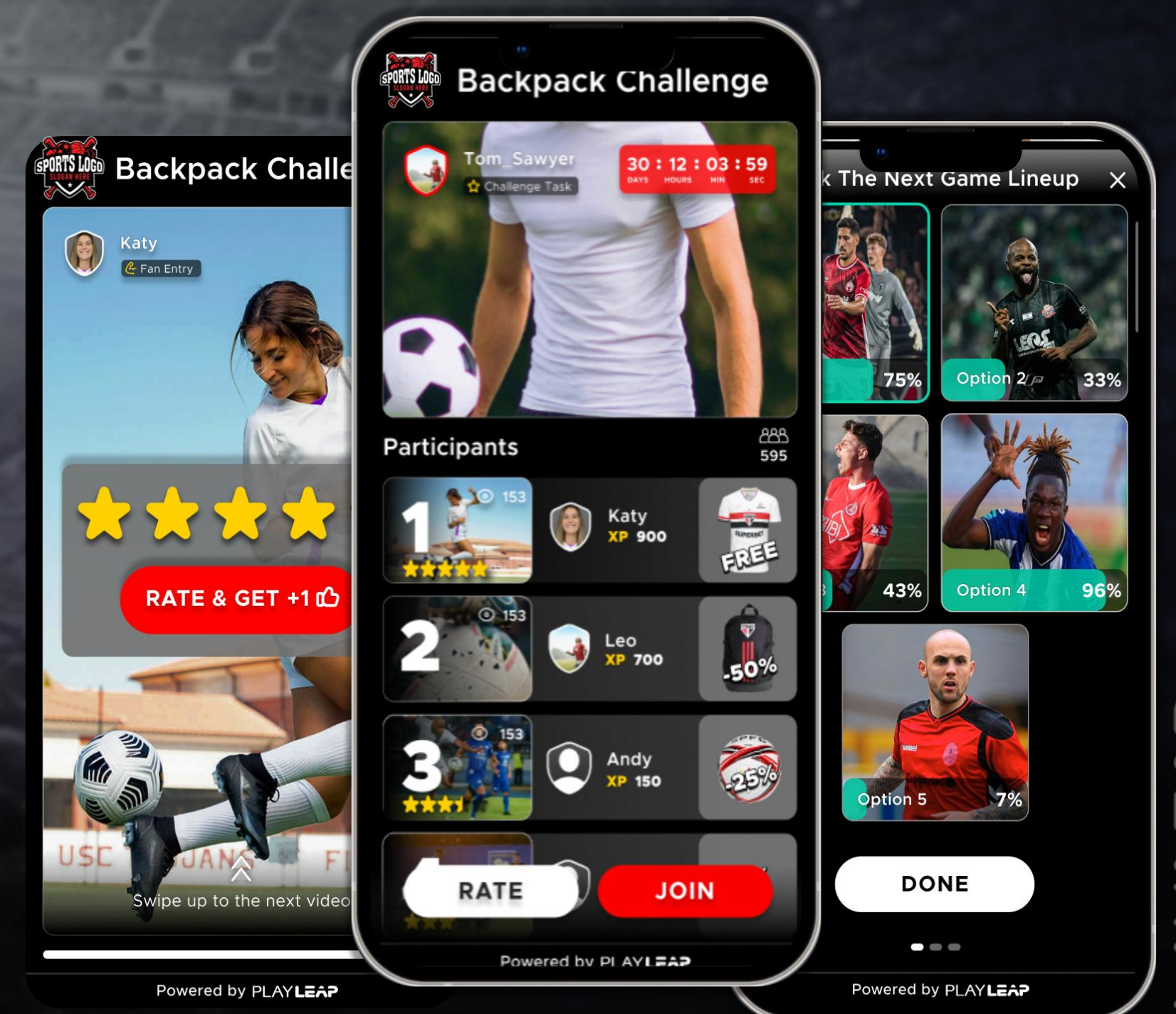


PLAYLEAP

熱狂を、力に変える
絆を、価値に育てる

Maximizing Engagement through the PlayLeap Ecosystem



Who we are, and What we do

PlayLeapのご紹介

スポーツテック企業 Play Leap は、スポーツクラブやリーグ、ブランド向けにファンエンゲージメント（ファンとの継続的な交流）と収益化を支援するデジタルプラットフォームを提供しています。ファン参加型のゲーミフィケーション（ゲーム要素）を通じて、ファンの熱量を高め、スポーツ組織のビジネス価値創出そして、拡大をともに目指します。

Common Challenges

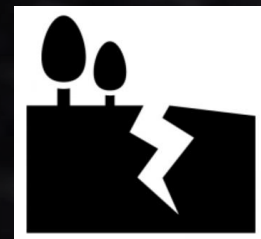
世界のスポーツ業界の主な課題



収益化モデル

Limited Digital Revenues

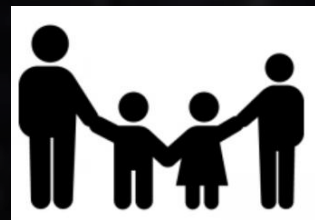
チケット販売、メディア権利、スポンサーシップからの収益比率は依然として高い一方、新しく成長させるべきデジタル収益のモデルは苦戦している。



ファンとのギャップ

Engagement Gap

ファンが求める双方向でパーソナライズされた体験と、クラブ側が一方向的なデジタルコミュニケーションに限定して活用する姿勢との間に生じつつある隔たり。



Z世代 & α世代

Z & Alpha Generation

安価で手軽なデジタルコンテンツが溢れ、可処分時間の奪い合いは激化。従来の観戦スタイルに加え、タイパを重視する若年層の関心を惹きつけ、選択肢となるための施策が必要。



ファン熱量の持続時間

Attention Deficit

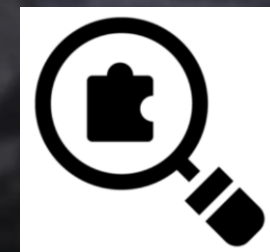
シーズン中や試合日以外はファンの熱量は冷め気味。その原因は短いファンの熱量の持続時間と、断片化されたデジタル行動である。



ファンデータの分析

Advanced Fan Insights

外部SNS等のサードパーティIDへの依存により、顧客接点がブラックボックス化している。自社によるデータ主権の喪失は、個々の熱量に基づいた精密なマーケティング展開を構造的に阻害する要因となっている。



実現に向けた課題

Execution Barrier

ファンとの関係強化と深化を実現するための、柔軟性があり拡張性の高いゲーミフィケーション環境を構築するために必要な専門知識、技術、リソース等を欠いている。

PRODUCT ~主な特徴~

ADVANTAGES



ホワイトレーベル

既存サイトやアプリのUIデザインをそのまま再現し、統一感のあるユーザー体験を提供します



SDKおよびWebViewによる即時統合が可能:

ユーザーの手間を徹底的に排除。既存アプリから直接アクセスでき、追加の認証やダウンロードなしで、即ファン体験をスタート。



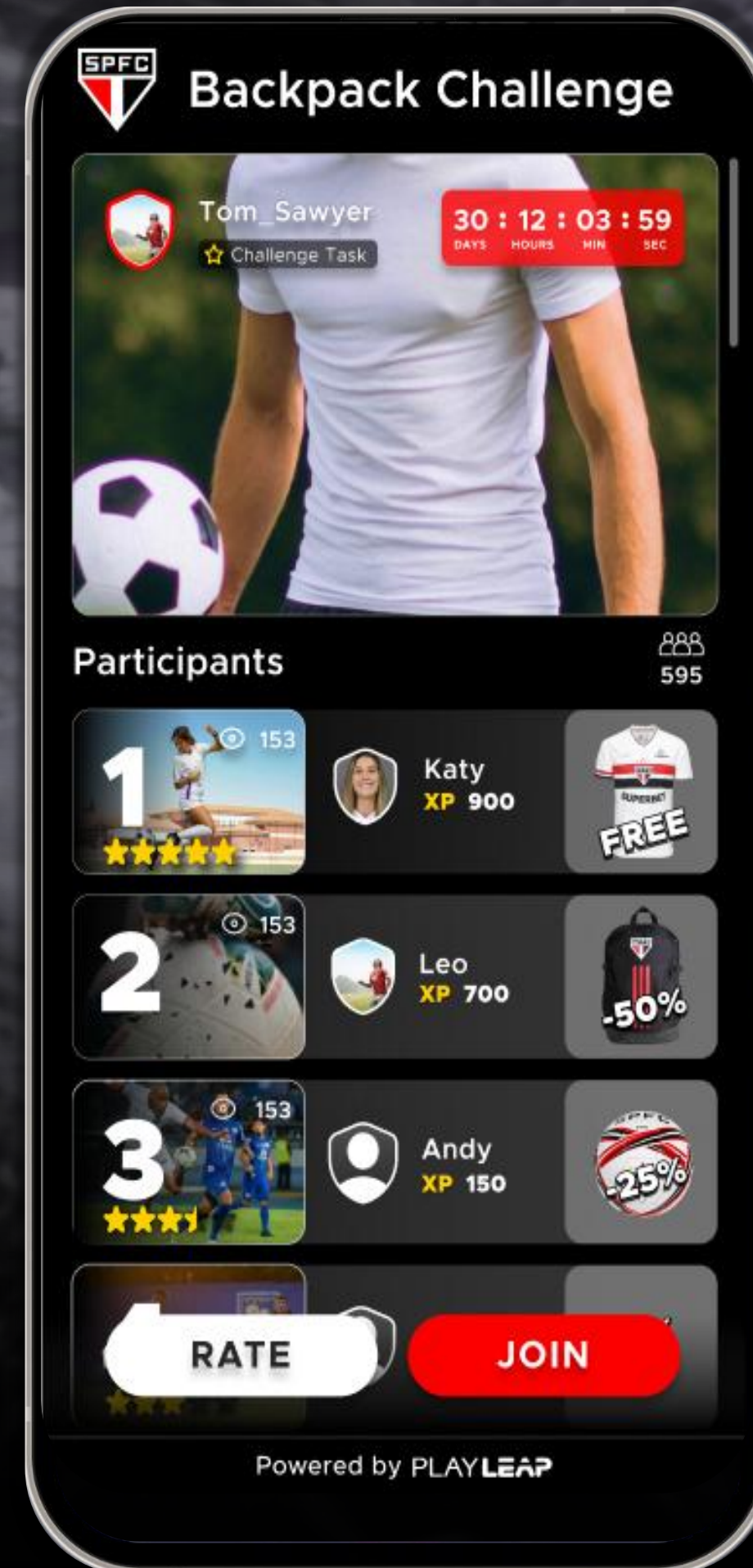
ファン行動の可視化と分析

既存のIDが持つ基本データに、PlayLeapで得られる「ファンの具体的な行動データ」を掛け合わせ、より深い分析を実現。



スケーラビリティ

小規模な部分導入から、大規模なリーグ全体への展開も可能



スポンサーシップ機会の創出

スポンサー企業のブランドを冠した多彩なコンテンツを提供。既存のポイントやコイン等のインセンティブ設計をそのまま活用した、スムーズな導入が可能



リアルタイム・マーケティング

今、この瞬間の盛り上がりキャンペーンに。話題のトピックやイベントに連動した、機動力のあるファンエンゲージメントを実現



リテンション・エンジン

試合がないオフシーズンも、限定ミッションや継続特典などによりファンの熱量を維持向上



収益機会の向上

クイズやチャレンジの特典として、グッズやチケットの割引券を即座に提供（クーポン連動）。ファンの熱量を購買に直結



PLUG-AND-PLAY

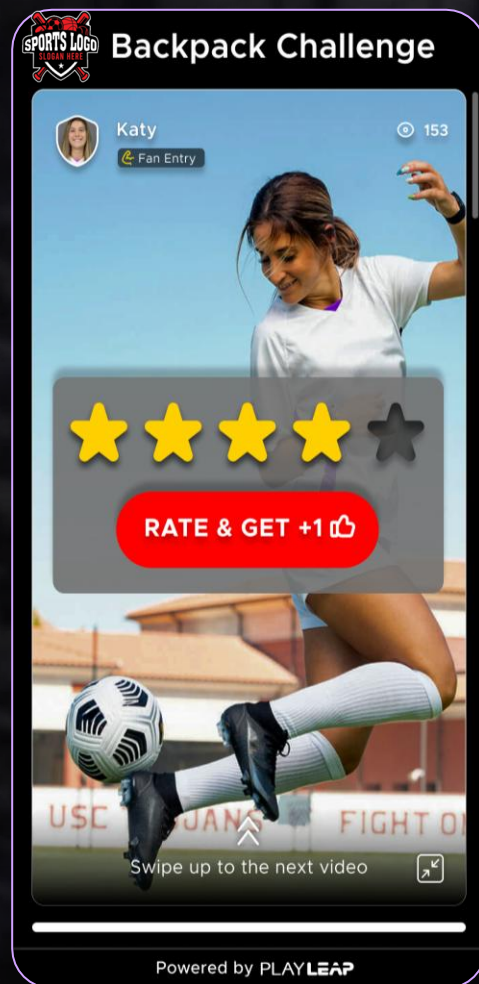
Game Modules ~ゲームモジュール例~



Fan Journey (ファン・ジャーニー) : 一人の顧客が特定のスポーツチームやコンテンツを知り、興味を持ち、最終的に「熱狂的なコアファン」になっていくまでの「心の動き」と「行動のプロセス」を旅になぞらえたものです。

評価 (★) 付け

受動的視聴から、能動的レーティングへ。既存のハイライト映像に、ファンがリアルタイムで採点できるインタラクティブ機能を付加

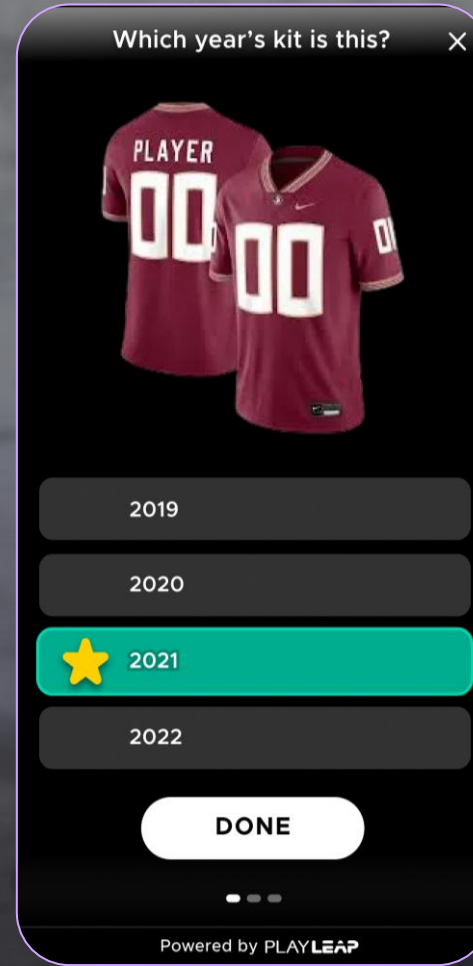
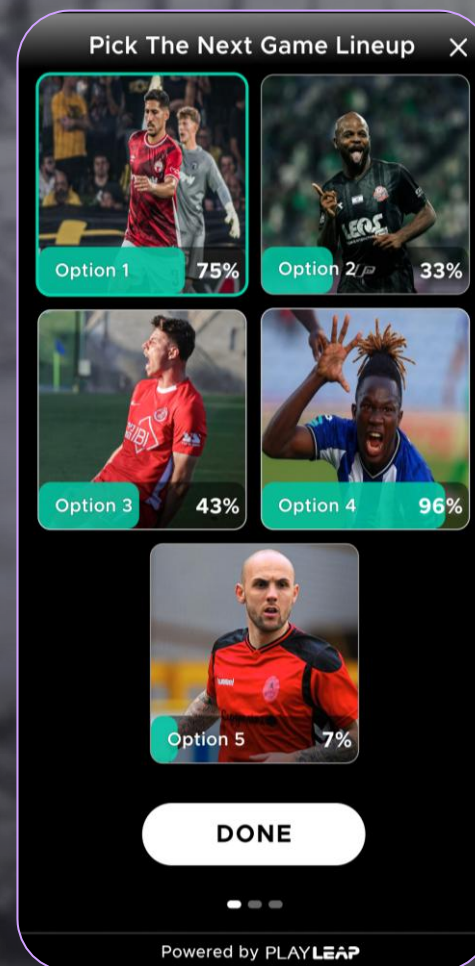


ファンジャーニー :

- ・ 選手のハイライトシーンを視聴
- ・ ファインプレーやゴール等のビデオを評価
- ・ メダル、ポイントなどを獲得
グッズ、割引、ファン体験等と交換

投票とクイズ

スポンサー企業とタイアップしたトリアやアンケート機能の実装。
ファンを楽しませながら、自然な形でブランド露出を最大化

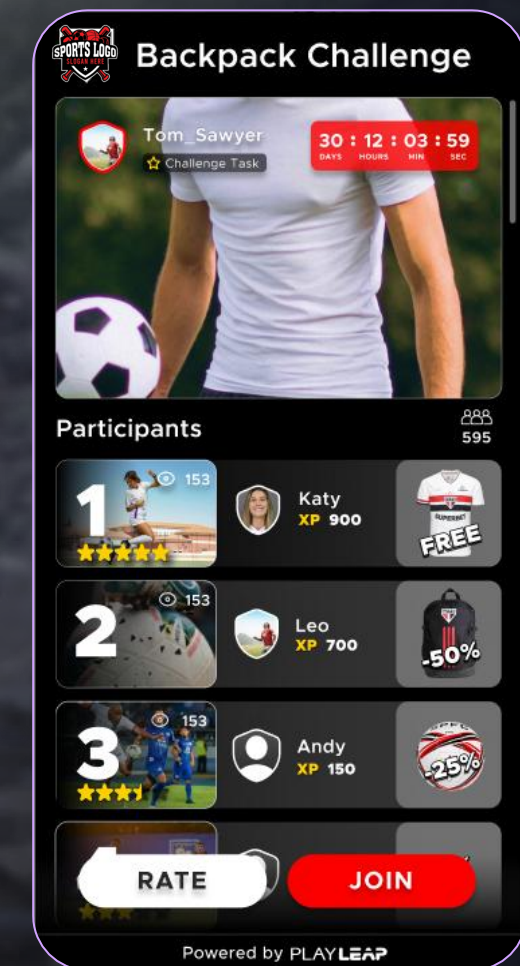


ファンジャーニー :

- ・ 試合結果やスコア、注目シーンに関するクイズに挑戦
(MVP予測、チームの歴史クイズ等)
- ・ 回答ごとにポイント&コインを獲得
- ・ 獲得したコインで賞品と交換

チャレンジ

ファンが好きなスター選手のプレーを模倣した動画を投稿する「スキルチャレンジ」企画を展開する。



ファンジャーニー :

- ・ チームのチャレンジタスクを確認
- ・ 動画で挑戦！動きを真似して参加
- ・ 他のファンから評価を受け、ランキング上位を目指す
- ・ チャレンジに勝利して、クラブからのリワードを獲得

SUCCESS FROM THE FIRST CLICK

～最初のクリックが成功に導く～

- ✓ **+40-70%*** 日別 (DAU) / 月別 (MAU) アクティブユーザー数増が期待
+50%* 自社サイト、アプリ内のセッション滞在時間増
- ✓ **+20%*** 広告やスポンサー施策を通じた公式グッズの購入促進
- ✓ **6倍*** オンラインショップでの売上発生率
- ✓ **リアルタイム分析** - ファンマーケティングを最適化するためのインサイト提供
- ✓ **ファンロイヤルティ向上** - 試合日以外やオフシーズンでも継続的なエンゲージメントを実現

ALWAYS ON

試合ハイライト、練習風景、舞台裏映像、ファンやスポンサーのライブモーメントなど、クラブが保有するあらゆるコンテンツを活用し、チャレンジ、クイズ、投票など多様なゲームを展開できます。

*Sources: [Deloitte](#), [WSC Sports](#), [Rival IQ](#).

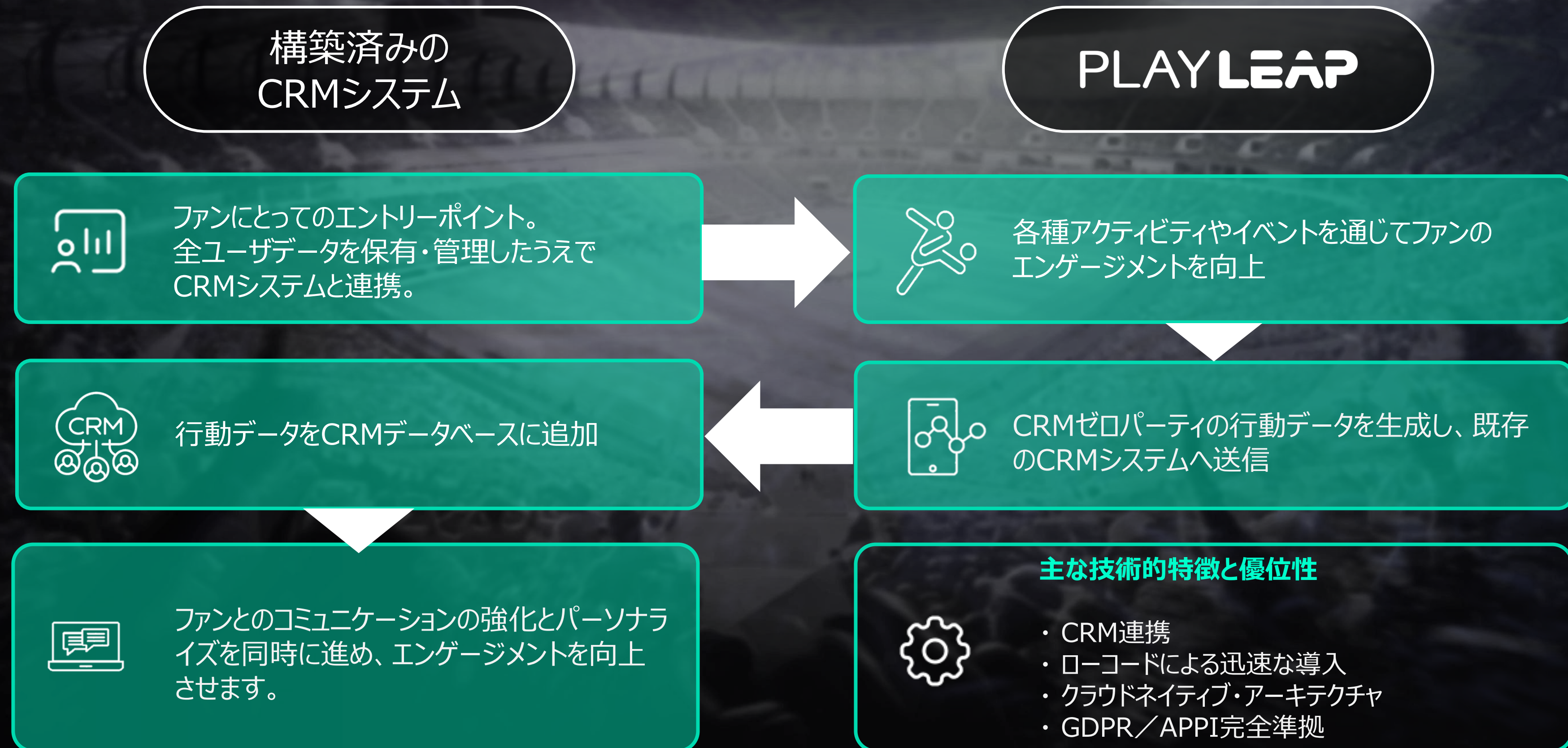


ゼロパーティデータ：顧客が自らの意思で、能動的・積極的に企業へ提供するパーソナルデータです。趣味嗜好、購買意欲、サイズなどの具体的な「好み」が含まれ、高精度なマーケティングが可能になる。

TECH INTEGRATION

EXAMPLES ~技術編：PlayLeapで何か変わるか~

PLAY LEAPは、既存のCRMおよび他のプラットフォームとシームレスに統合されます



SCALABLE PRICING OFFERING

～導入規模と料金のご提案～

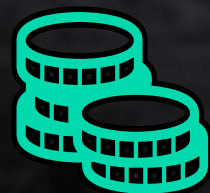
PoC、部分導入（チーム単位等）、段階的拡大を経て、大規模導入（リーグ全体等）によるファンのアクティベートが可能

①ファン会費の一部



アクティブユーザ単位の課金が可能
ユーザ増 = ユーザ単価低下

②スポンサー収入の一部



一部レベニューシェアも可能
アプリケーション内の広告等

PLAY LEAP CUSTOMERS

SIGNED



IN PROGRESS

