

第3回 スポーツコンテンツ・データビジネスの拡大に向けた権利の在り方研究会

1. 日時：2022年2月7日（月） 10:00~12:00
2. 場所：完全オンライン（Webex オンライン会議室）
3. 出席者
 - 委員
 - 水戸 重之 TMI 総合法律事務所 パートナー弁護士 （研究会座長）
 - 阿部 達也 Bリーグ大阪エヴェッサ ジェネラル・マネジャー
 - 稲垣 弘則 西村あさひ法律事務所 弁護士
 - 猪股 宏之 税理士法人猪股会計代表 公認会計士・税理士
 - 上野 達弘 早稲田大学法学学術院 教授
 - 鯉江 隆一 株式会社共同通信デジタル スポーツデータ事業部副事業部長
 - 根岸 友喜 パシフィックリーグマーケティング株式会社 代表取締役 CEO
 - 野呂 洋子 日本ハンドボール協会 副会長、株式会社銀座柳画廊 副社長
 - 日置 貴之 スポーツブランディングジャパン株式会社 代表取締役
 - 諸橋 寛子 一般財団法人UNITED SPORTS FOUNDATION 代表理事
 - 経済産業省
 - 島山 陽二郎 商務・サービス審議官
 - オブザーバー
 - 丹羽 恵久 ボストンコンサルティンググループ マネージングディレクター& パートナー
 - 経済産業省 経済産業政策局 知的財産政策室
 - 商務情報政策局 コンテンツ産業課
 - ゲストスピーカー
 - 田中 隆一 株式会社フィナンシェ 取締役COO
 - 元木 佑輔 Chiliz/Socios.com
Marketing and Communications Executive – Japan
 - 委託調査報告
 - 菅原 政規 PwCコンサルティング合同会社 ディレクター
 - 柴田 英典 PwC弁護士法人 弁護士

- 事務局

- 経済産業省 商務・サービスグループサービス政策課 スポーツ産業室
- スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）

4. 議事要旨

事務局から【資料2】P1～4について説明ののち、PwC コンサルティング菅原氏より【資料2】P7～21について説明。続いて、フィナンシェ田中氏より【資料3】に基づいて、スポーツ分野におけるトークンの可能性について説明。続いて、Chiliz/Socios.com 元木氏より【資料4】に基づいて、スポーツ分野におけるファントークンの可能性について説明。その後、根岸委員より【資料5】に基づくパリーグにおける NFT 事業について説明、稲垣委員より【資料6】に基づくスポーツエコシステム推進協議会について説明。その後質疑応答。主な意見は以下のとおり。

【質疑・応答】

（質問）

- 発行するトークンが、暗号資産に該当するかという点がポイントになると認識している。結局決済の手段として使用されるかどうかメルクマールとなるが、物品サービスとの交換の部分でトークンが活用されてしまうと、結局は決済の手段でないですかと言われてしまう可能性が高い。これができないことについてのビジネス上のインパクトがどの程度あるのか。各サービスのマネタイズのポイントになってくるのか。ファンショップという形で説明があったが、これがなくても結局ファン投票、ファン報酬、マーケットプレイスのところで十分にマネタイズができるビジネスモデルが作れるのかを伺いたい。

もう1点、結局ファントークン、スポーツトークンに関しては、海外にトークンを販売できるかどうか重要なところだと認識している。例えばJリーグとかであれば、アジア各国にトークンを展開できるかが肝になるのではないかと考えるが、そういったサービスを展開するに当たって【資料3】の説明部分で、法規制が足かせになっているのか。単純にアジア各国でアプリを展開していくところのビジネス上の課題があるだけなのかという部分を伺わせていただきたい。

（回答）

- ファンショップに関しては、一応ファントークンが物品。例えば試合観戦チケットと

か、グッズのようなものと交換できるかと言うと、そういったわけではない。そこに関しては、特にないと認識している。

ただ、ファンショップで引換えができるVIP観戦チケットは、交換するに当たり参加要件は一応設けている。例えばバルセロナのVIP試合チケットをファンショップで引き換えたい場合は、バルセロナのファントークンを10枚以上保有していないと参加できないというような形になっている。仮に参加してバルセロナのチケットが引き換えられたとしてもファントークンは消費されないため、見方によればファントークンがないと参加できないから、決定的な要素を持っているのかと判断される。

(回答)

- トークンという性質は一般的な感覚として、何かしら決済できるのではないかということは通常考えられるため、今使えない制限があることは、後で使えないとなると違和感があるところで課題感はある。ただ、将来もっとできる幅は大きくなっていく可能性もあるので、今後ニーズはどんどん広がっていくと考えている。

2番目の質問に関して、きっちりと法律を確認して整理していく中で、現地の人に販売していくのであれば、現地の法律のところをまず気にしなければいけないと考えている。その中で、問題ないという形が出せるのであれば、海外も含めて展開を検討していきたい。そのためには、プロダクトを変えることであったり、何かしら性質を変える必要があるのか一旦整理は必要と考えている。

(質問)

- 現在利用しているクラブに、どのぐらいの収益がどういう仕組みで入ってくるのかという部分と、リーグ全体が仕組みを導入するのがいいのか。クラブ単位が適切なのか。どちらが事業者として好ましいと考えているのか。また、賭博の問題が解消された場合、金額の規模はどのぐらい跳ね上がるのか。

(回答)

- 収益モデルは、まずはトークンの売出しのところが収益であり、まずそこがチームとしては売上げに繋がっている。

もう1つは、二次流通の部分で、そこで売った場合、買った場合にユーザーから手数料が発生する。その部分の手数料の一部をチームに、発行されている方に回収しているのと、売ったり買ったりしている部分はユーザーから10%の手数料。

具体的にどれぐらいの収益かというと、本当にチームと、実はカテゴリーの大小は余りないが、一番大きな事例でいくとYSさんというJ3のチームが大体5,000万弱ぐらいで、Bリーグのビー・コルセアーズさんですと初期のファンディングで大体1,500万ぐらいの収益があった事例から、数百万の最初の売出しのチームというところもあるんで、それは本当に最初の売出しで様々である。

(質問)

- リーグとして取り組むのがいいのか、チーム単位で取り組むのか、どちらがベターであるのか。

(回答)

- できる部分のレイヤーで違う。チームの場合、チームの中で行う演出、あとはチームの中で出せるところがあるので、今主にチームの方々と中心に話をしている。ただ、リーグでやっているケースもあり、先ほどのジャパンサイクルリーグさんとか、野球のリーグで今九州アジアプロ野球機構さんという独立リーグとやり取りしている。どちらかというところリーグとして何かしらの演出を、みんなで統一していくためのファンコミュニティをつくっていきこうという形なので、それぞれのやり方は違うのかなと思っております。

最後に3つ目なのですが、我々自体は、いわゆるガチャ的な要素はなくやっており、もちろんパックのような仕組みでやっていくと、それによってユーザーさんが、例えば推しのファンの選手とか、それぞれで当たった、当たらないとか、あとゲームでもよくあるようなレアリティみたいなものを設計していくことで、収益機会を上げていくチャンスはもっと大きいと考えている。最近だと、ファンタジースポーツのようにゲーム性があるものも出ていたりすると思うが、純粹にファンだったら、アイドルの写真を皆さんパックで交換するみたいなところでマーケットが成り立っているんで、チャンスは非常に大きいと考えている。

(質問)

- クローズドでやっている状況において、例えば事業者が何らかの形で会社の業態が変わっていったり、事業者がクローズドでやっている以上はこの中でのビジネスの流通かと思うが、今後継続的に行っていったときに10年後なのか、20年後なのか、一種株

式に近いものもあるのかもしれないが、価値が毀損される何らかのことがあった場合、もしくはあるチームの業態が変わったり、経営が不確定になったときにクローズドする手段とか整合性について、どのように解決、手続を踏むのがよいのか。

(回答)

- 今の整理だと、いわゆるデジタルアイテムという形で捉えており、デジタル上のゲームのサービスに近いものと捉えている。我々はプラットフォームを提供している。そのような関係性に至った今の中で我々も規約を設けている。事前に90日前告知をすることで、通常に終了していくことを可能にしている。終了ということでトークンがなくなる。

(質問)

- ゼロになるということか。

(回答)

- そういうことである。ただ、一部規制のルールで出来ないこともあるが、将来ブロックチェーンに乗かっていくことで、我々が介在しなくても発行したトークン自体は、別にチームがやっていなくても他で流通は続けていく。そういったことは起こり得る。

(質問)

- クローズドな市場の中で通貨を発行して、¥その中での売買をしていく分にはまだ問題ないだろうということに理解している。先ほどの事例でも1,000万単位のもの動いているということで、大体市場として今どれくらいの流通が行われているのか。

(回答)

- ファンディングの初回の売上げに関しては、現状はジャパンサイクルリーグでいくと大体2,000万ぐらいという形で、まだ初回の売出し中のため、トータルでいくと売出し期間で大体7チームぐらいで、今現在売れているリアルタイムでいくと1億数千万がその中で売れている形。二次流通のところに関しは、チームごとによって全然流通が変わってくるため、今一番流通があるところで大体月間1億弱となっている。

(質問)

- イニシャル・オファリングのところでは、それは日本円で買うということの理解でよろしいか。

(回答)

- 我々のサービスの場合、いわゆる暗号資産は特に絡まない。

(質問)

- 先ほどのソシオスは、チリーズで買うということになるが、今は全て日本円ということではよいか。

(回答)

- 今日本円のみで取引の購入になっている。

(質問)

- 【資料2】P7～21の部分についての説明について、コレクター、ネットワーカーとテックラバーとスペキュレーターとあったが、話の中で賭博法など、コンテンツホルダーにとって改正法の部分を変えても、どうやっても賭博法に行く。結局物品サービスの交換手段に利用できなかつたり、パブリックブロックチェーン上に公開できないことを考えると、いわゆる技術愛好家及び投機家が入ってこれないときの規模感は、どのぐらいのレベルであるのか。先ほど具体的にどのぐらいの金額規模であるという話があったが、法改正ができない以上、スポーツコンテンツ・データビジネスを拡大するのに、今どのぐらいの規模の話をしているのか。

(回答)

- 即答が難しいが、割合でいえば資料で示した4パターンのおり、コレクターが20%、ネットワーカーが24%を占めており、テックラバーやスペキュレーターは残りを占めることになる。具体的な金額規模については、曖昧なことを申し上げたくないので差し控えたい。

(質問)

- 【資料5】に関する部分について、ガチャの保守的な見解に対して、委員からはい別の見解があった。そのため、いろいろ併記してまとめていけるとよいと考える。、そもそも論であるがガチャを入れなければいけない理由。ガチャがあるのと、ないのとではビジネスのインパクトとして何がどう違ってくるか。

(回答)

- 先ほどのコメントの中で個人意見は申し上げたが、ガチャをやった場合に数十億円だったり数億円は変わる可能性はあると思う。

(質問)

- 全然変わってくるということという認識でよいか。

(回答)

- その認識であるが、日本の市場だけやった場合に3桁億円になるかは、確証はない。

(感想)

- 収益について大きな違いがあるということによろしいか。

——了——