

クリエイティビティと テクノロジーによる なめらかな社会の実現

Social -事業活動-

2023年12月期通期レビュー	33
中期経営方針のアップデート	34
デジタルマーケティング事業	36
オンライン・オフライン統合マーケティングを 実現する5Cモデル	40
メディアプラットフォーム事業	41
事業を通してなめらかな社会を実現する ——PERF株式会社	43

連結業績ハイライト

■ 収益

34,267 百万円

■ Non-GAAP営業利益

5,091 百万円

■ 親会社の所有者に帰属する当期利益

4,319 百万円

■ 基本的1株当たり当期利益(EPS)

20.74 円

■ 1株当たり年間配当金

5.2 円

※変則決算のため15か月分

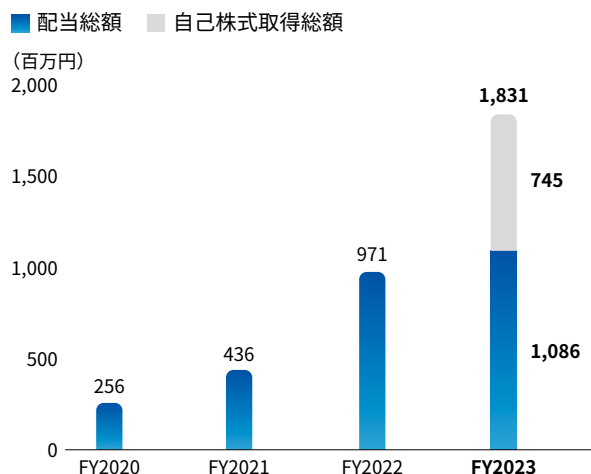
※IPプラットフォーム事業を手掛けるコミックススマート(株)の一部株式譲渡に伴い、収益・Non-GAAP営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しています。

自己株式の取得と株主還元方針のアップデート

当社は株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして認識しています。2023年2~3月には、資本効率の向上を通じて株主利益の増大を図るとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を実行することを目的に、2,200,000株の自己株式の取得を行いました。

加えて2023年11月に、株主還元のさらなる拡充を目指し、株主還元方針を変更しました。配当方針においては、連結配当性向を15%から25%に、1株当たり年間配当金の下限を2円から3円に引き上げました。

総還元額の推移



また、自己株式の取得に関する考え方を明文化し、当社の株主還元方針に対する姿勢をより明確にしています。市場環境や事業への投資機会など様々な指標を総合的に勘案の上、継続的に検討し、機動的に実施します。今後も株主の皆様への利益還元のさらなる充実に向けて、議論・検討を進めていきます。

▶ 今後のキャピタル・アロケーションにおける株主還元の考え方については、P35をご覧ください。

コミックススマート(株)の株式譲渡

当社はIPプラットフォーム事業を手掛けるコミックススマート(株)の一部株式を譲渡し、2024年4月より同社を持分法適用関連会社としています。当社は経営体制を刷新するとともに、中核事業であるデジタルマーケティング事業への集中をさらに高めることで、今後の持続的かつ非連続な成長を目指します。IPプラットフォーム事業については当社グループ外からの資金調達によって、これまで以上に大胆かつ機動的な事業投資・運営が可能になることから、コミックススマート(株)の持続的成長と企業価値の最大化、ひいては当社の企業価値向上につなげていけると考えています。

中期経営方針のアップデート



当社グループは、新たな経営体制のもと、2024年12月期以降の中期テーマを「フォーカス&シナジー」と設定しました。これまで築いてきた人的資本経営を基盤に、当社グループの強みを進化させながら、事業セグメント間、また事業領域内でシナジーを生み出し、複数の強い事業を持つグループとなることで、中長期での持続的成長と企業価値向上を目指します。

中期フォーカスポイント

中期テーマ「フォーカス&シナジー」のもと、3つのフォーカスポイントを掲げています。デジタルマーケティング事業においては、領域を「マーケティング・コミュニケーション領域」「ダイレクトビジネス領域」「データ・ソリューション領域」の3つに区分し、事業再編と強化を進めながら領域経営を展開していきます。また、デジタルマーケティング事業のアセットを活用したグループシナジーの創出への取り組みと各領域内からの新規事業の創出を目指します。

3つのフォーカスポイント

デジタルマーケティング事業の再編／強化

デジタルマーケティング事業のアセットを活用したグループシナジー

各領域内からの事業創出

新たな領域区分

デジタルマーケティング事業

▶ 詳細はP36-40をご覧ください。

マーケティング・コミュニケーション

データ・ソリューション

ダイレクトビジネス

メディアプラットフォーム事業

▶ 詳細はP41-43をご覧ください。

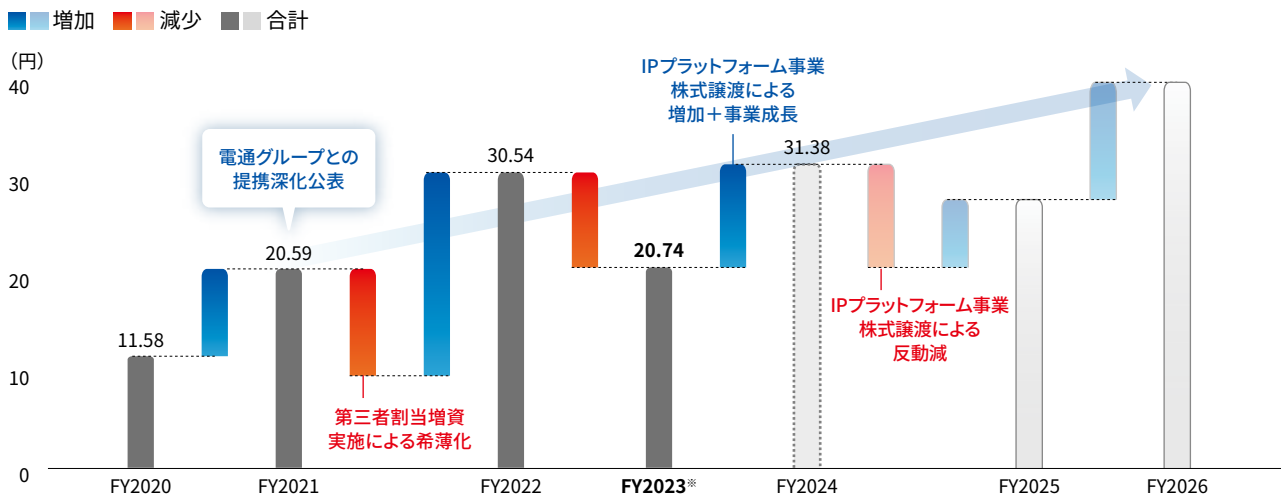
セプテーニ・ホールディングス(持株会社)

中期経営方針のアップデート

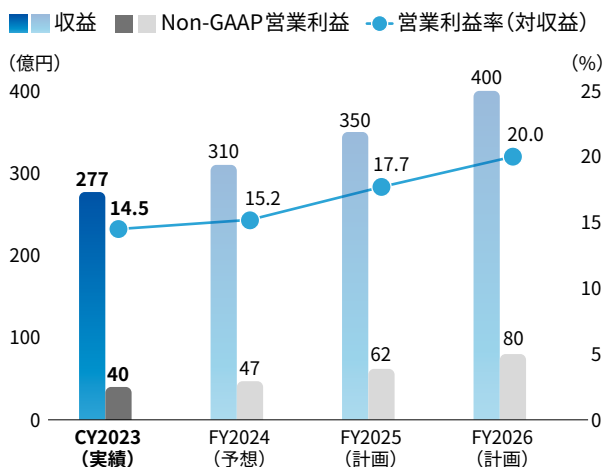
3か年計画(2024年12月期～2026年12月期)

デジタルマーケティング事業を中心に、今後3か年で増収増益と営業利益率の改善を目指します。また2024年12月期は、IPプラットフォーム事業の一部株式譲渡により、親会社の所有者に帰属する当期利益が一時的に押し上げられ、1株当たり当期利益が大幅に増加する見込みです。その後は押し上げ効果の反動減が見込まれますが、本中期経営方針期間において、電通グループとの提携深化公表時に掲げた、2021年9月期当時のEPS実績から約2倍の成長を目指します。

EPS推移(2024年12月期以降は現時点での想定イメージ)



連結3か年計画(非継続事業組替後)

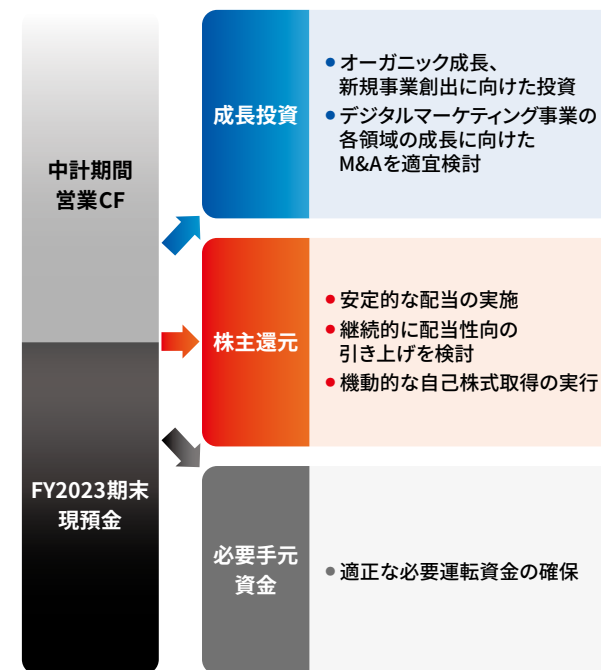


キャピタル・アロケーションの考え方

成長投資については、オーガニック成長・新規事業創出に向けた投資のほか、デジタルマーケティング事業の各領域の成長に向けたM&Aを適宜検討します。

また、配当の継続性・安定性に配慮しながら、継続的に配当性向の引き上げを検討し、機動的な自己株式取得を実行します。

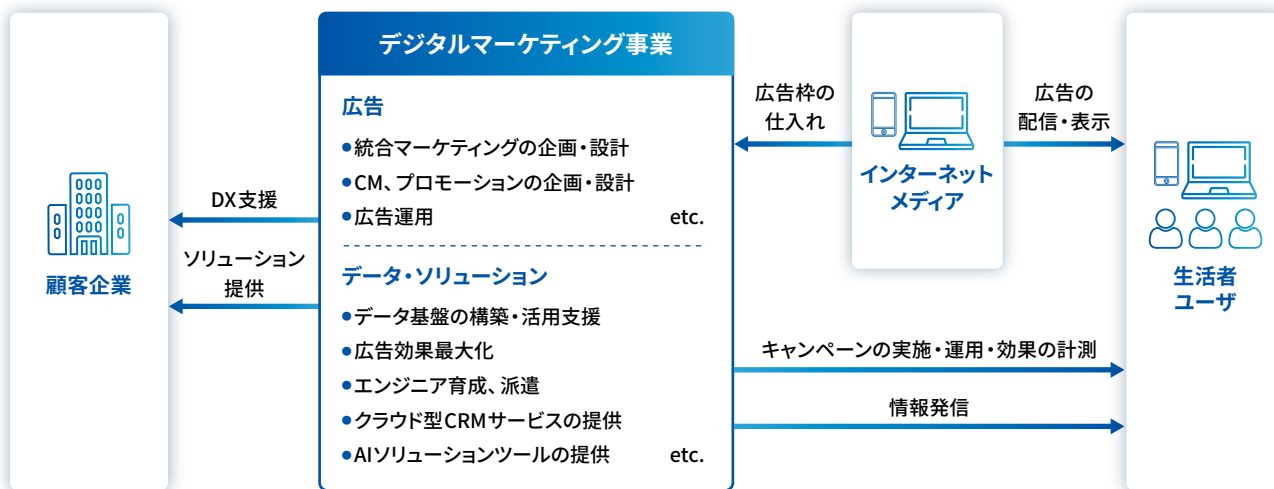
キャピタル・アロケーション



デジタルマーケティング事業

デジタル広告の販売と運用を軸としたオンライン・オフライン統合によるマーケティング支援やデータ、AIを活用したソリューションの開発・提供等、マーケティング領域を中心に、企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)を総合的に支援しています。

ビジネスモデル

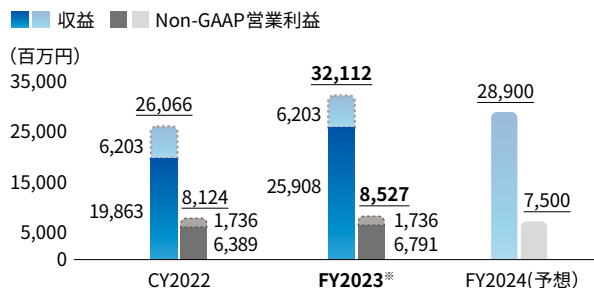


2023年12月期の事業概況

2023年12月期は、景気の影響を受けながらも、新規顧客の獲得や既存案件の拡大を推進しました。また、電通グループとの協業においては、協業顧客数、協業売上高ともに順調に増加しました。

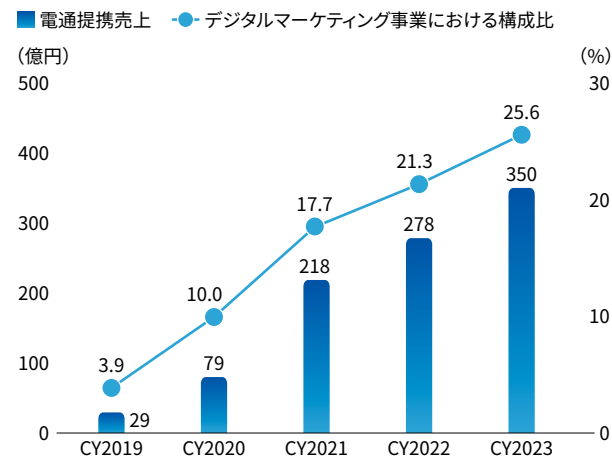
2023年4月には、人的資本の強化を中心とした先行投資を実施しました。これにより、採用市場における競争力を強化し、人的資本価値の最大化を図ることで、中長期での事業成長への実効性を高め、企業価値・株主価値の向上を目指しています。

収益・Non-GAAP営業利益の推移



▶ 業績についての詳細は下記をご覧ください。
<https://www.septeni-holdings.co.jp/ir/finance>

電通グループ協業売上推移



デジタルマーケティング事業の方針・戦略

広告市場のDXが進展する中で、強みを磨きながら、マーケティング領域におけるフルファネルのサービス提供と隣接領域における新規事業創出を可能にするため、デジタルマーケティング事業を3つの領域に区分し、新たな経営体制のもと、組織の再編を進めます。また、各領域での「フォーカス&シナジー」によって、中核事業であるデジタルマーケティング事業のさらなる強化を目指します。

現状の認識

■ 市場

- 国内広告市場のデジタル転換の進展
- 顧客が抱えるマーケティング課題の複雑化・高度化

■ 強み

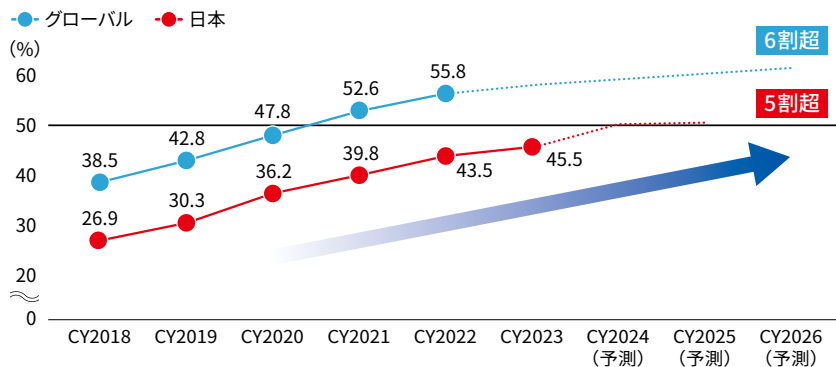
- オンライン・オフライン統合マーケティング
- 電通グループとの提携によるケイパビリティの拡張

■ 機会

- データ・ソリューションやAIの活用を含めたフルファネルのマーケティング支援の提供
- 領域内からの新規事業創出



広告市場に占めるデジタル比率



※出所：電通グループ資料(世界の広告費成長率予測/日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析)

マーケティング・コミュニケーション領域

フォーカス

- 電通協業の推進
- 統合マーケティングの強化

シナジー

- グループ内の機能集約により、ソリューションの開発・販売を強化

ダイレクトビジネス領域

フォーカス

- デジタル×オフラインメディアの強みをさらに強化

シナジー

- グループのノウハウを活用し、自社商品の販売事業へ新たに展開

データ・ソリューション領域

フォーカス

- これまでに培った技術力を活かし、顧客の開発支援を強化

シナジー

- 開発組織のさらなる強化に向けた周辺領域への新たな展開

担当役員メッセージ

デジタルを起点とした 統合マーケティングの ベストプラクティス創出を目指す

清水 雄介

当社取締役グループ副社長執行役員
株式会社セプテーニ代表取締役社長および
Septeni Japan株式会社 代表取締役社長



社会におけるデジタル化の進展を背景に、2023年の国内インターネット広告市場は前年比108%と堅調に成長し、日本の総広告費7.3兆円に対して45.5%のシェアにまで拡大しており、広告市場におけるデジタルの重要性が年々増していることがわかります。このような市場変化を背景に、2023年12月期は従来から当社が強みを発揮してきた販売促進を目的とするデジタルマーケティングの拡大と並行して、オンラインとオフラインを統合したマーケティング戦略立案や、認知から獲得までのフルファネルでのサービス提供のニーズが高度化したことで、当社グループが重要な戦略の一つとして掲げている統合マーケティングの提供機会がより一層増加した1年でした。

今後、デジタル広告市場は成長を続けながらも、広告市場全体におけるデジタル比率が高まるにつれ、成長率とし

ては徐々にゆるやかになっていくと推測しています。だからこそ、顧客が抱える課題の解決や当社グループに寄せられる期待に応え続けるためにも、デジタルマーケティングに主軸を置きながら、マーケティング全般を対象として、今まで以上に市場を俯瞰し、より広く捉えた上で当社グループが価値提供できる領域を拡大していくことが不可欠であると考えています。

当社グループの成長をけん引する国内マーケティング・コミュニケーション領域では、中期経営方針においてテーマに掲げた「フォーカス&シナジー」を指針に、電通グループとの協業をより加速度的に推進します。これにより、オンオフ統合提案を強化し、顧客とともにデジタルを起点とした統合マーケティングのベストプラクティスを生み出していきます。この数年、電通グループが持つアセットにいか

社のケイパビリティを掛け合わせていけるかを模索してきた結果、デジタル広告やデジタルソリューションとマス広告の掛け合わせによって顧客を支援する統合マーケティングが当社の強みとして確立されつつあります。これまで協業を進めてきた中で生まれた信頼関係が基盤となり、顧客、電通グループと当社、パートナー会社の三位一体で多くの実績を生み出せるという手応えを感じています。

電通グループとの協業を通じて行う統合マーケティングは、単純なオンライン、オフラインの広告立案を共同で手がけるだけではありません。今後はバーチャルプロダクションと当社のAIソリューションを掛け合わせるなど、クリエイティブ制作のプロセスそのものを新しい形に変化させていくような革新的な取り組みをはじめ、様々な領域での連携・協業をさらに推し進めていくことで、今まで以上に広範囲かつ高度に顧客ニーズに応えていきたいと考えています。

また、グループ各社間における連携強化により、フルファンネルマーケティングの提供を促進し、広告を中心としながらも複雑化する顧客課題の解決を目指します。生成AIの活用とCXソリューションの開発に重点を置きながら、グループ内シナジーを加速させます。

デジタル中心のケイパビリティを保有する当社グループが、広告のみにとどまらず顧客起点のソリューションを広げていくことで、前述した電通グループとの掛け算による統合マーケティングの実効性と実行力を高め、当社グループのさらなる成長を実現したいと考えています。

各領域担当役員メッセージ

海外マーケティング・コミュニケーション領域

米国、中国、東南アジアの3地域で、顧客課題に寄り添い複合的なサービスを展開



末藤 大祐

当社グループ上席執行役員
Septeni Global合同会社
職務執行者

海外マーケティング・コミュニケーション領域では、米国、中国、東南アジアの3地域においてグローバル事業を展開しています。米国・中国においては、世界トップクラスのアプリデベロッパーへのマーケティング支援をはじめとして、海外企業の日本市場への進出(アウトイン戦略)と日本企業の海外展開(インアウト戦略)の双方を支援しています。

多言語・多文化社会の東南アジアにおいては、多国籍企業のB2Cデジタルマーケティング支援を中心に事業を展開しています。現在、主にマレーシア、シンガポール、インドネシアに展開しており、東南アジア地域全体および各国の広告主へのアプローチ強化に注力しています。

いずれの地域においても大型顧客のデジタルマーケティング支援を軸に事業拡大を進めながら、グループ内の営業リソースを生かしたオンオフ統合を推進しています。エンジニアやデータアナリティクスなどのグループ内リソースを最大限に活用し、顧客課題に寄り添えるパートナーとして、複合的なサービスを展開していきます。

また、海外事業の成長を支えるための人的資本を重視しながら、市場シェアの拡大と顧客満足度の向上を目指していきます。

ダイレクトビジネス領域

ダイレクトマーケティングにおける統合マーケティング強化と新たな収益機会の創出を目指す



近藤 一成

当社グループ上席執行役員
株式会社電通ダイレクト
代表取締役

ダイレクトビジネス領域では、オンオフ統合のダイレクトマーケティングを基盤に、デジタルマーケティング事業全体の成長支援と、新たな収益機会の創出を目指します。

まずは当領域の基盤でもある、ダイレクトマーケティングにおける統合マーケティングをさらに強化するべく、顧客のニーズを中心に据えながら、事業内のノウハウを結集してサービスを強化し、デジタルとオフラインメディアをよりシームレスにつなげることで、競争力の向上を目指します。そして、従来の広告モデルに依存しない収益モデルの創出に向け、2024年12月期から販売保証型事業やOEM、D2C事業の立ち上げなどを進めていく予定です。グループ全体の知見を活用・強化することで、将来の中核事業へ成長させていけると考えています。この2つを戦略の軸として、優秀で意欲的な人材の育成、顧客の成功とビジネスの成長を推進できる環境の整備やカルチャー醸成のための投資も行い、高い倫理観とサステナビリティの視点を持ちながら社会に対する責任を果たすことへコミットします。

まずは自分たちが業界をリードする存在となること、そして顧客と社会の活力を創出する唯一無二の存在となることを目指し、当社グループ全体の成長へ貢献していきます。

データ・ソリューション領域

培った技術力とノウハウを活かし、顧客のDXを支援するソリューション開発へ



高野 真行

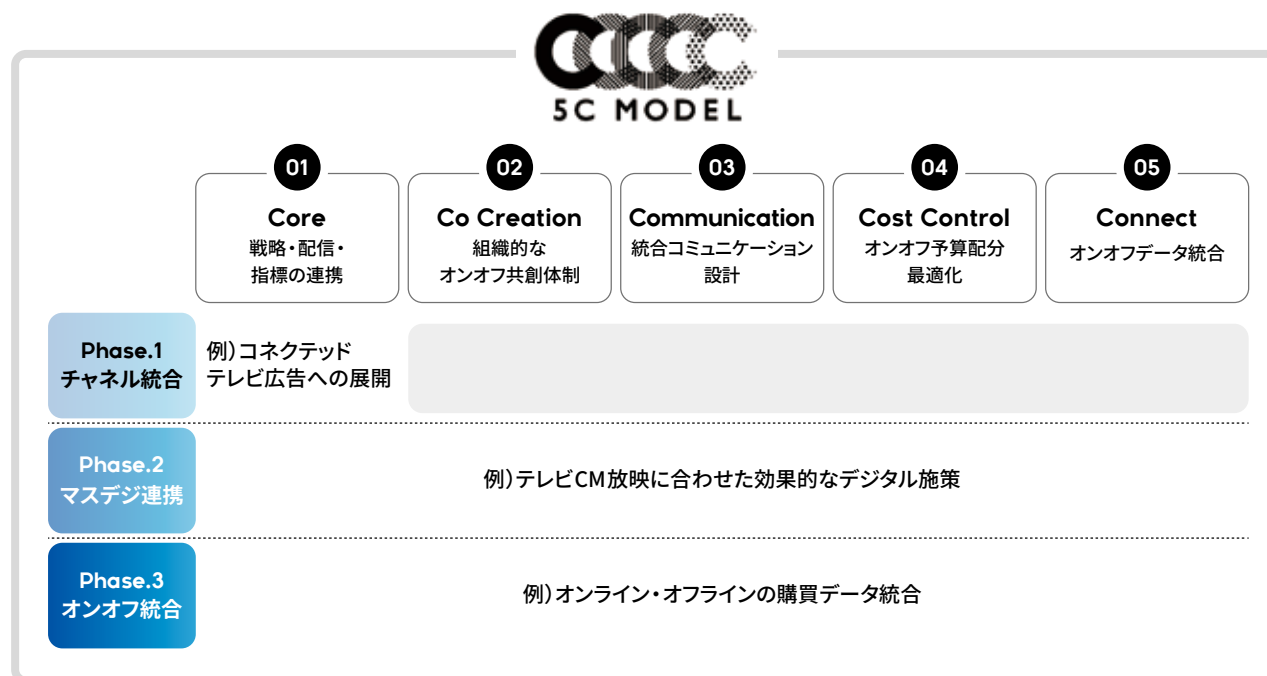
当社グループ上席執行役員
株式会社セプターニ・データ・ソリューションズ
代表取締役CEO

データ・ソリューション領域では、技術力を基盤に、デジタルマーケティング事業全体の成長を力強く支援するとともに、新たな収益機会を創出することを目指しています。マーケティング・コミュニケーション領域における競争に打ち勝つため、様々な顧客・業種にわたって蓄積されている大量の配信実績データと電通グループとの連携を武器に、他社にはない独自のマーケティングソリューションを継続的に開発し、提供しています。

また、数百名体制のエンジニアが保有する技術力とノウハウを活かし、市場のニーズに応えるソリューションを開発していきます。今後、さらなる成長が見込まれるDX市場においては、これまで以上に積極的な事業展開を進め、成長機会を創出していきます。

これまでは各領域・各社が遠心力を活かしながら各々の収益成長を目指しておりましたが、データ・ソリューション領域には国内外の多様なスキルや経験を持った人材が豊富に所属しています。これらの人材が持つ強みと経験を結集することで、顧客にとってさらに価値あるDXソリューションを提供し、当社グループ全体の力強い成長につなげていきます。

オンライン・オフライン統合マーケティングを実現する5Cモデル



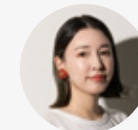
「5Cモデル」とは、オンライン・オフラインの統合を段階的に実現していくためのフレームワークです。①3つのフェーズに分ける、②統合に必要な要素を「5つのC」に分ける、③フェーズごとに5Cを掛け合わせて必要なアクションを設定する、という3つのポイントがあります。

顧客の取り組み状況に応じて、フェーズは「チャンネル統合」「マスデジ連携」「オンオフ統合」の3つに分けられます。また、統合マーケティングに必要な要素は「5つのC」に分類されます。フェーズによって5Cで実現すべき状態は異なるため、3つのフェーズと5つのCを掛け合わせた戦略が

必要になります。

そして、各フェーズに必要なアクションを紐づけるために、5Cとアクションを紐づけた「5Cモデルチェックリスト」を作成し、これにそって顧客と共通の指標を持つことが出来るようにしています。

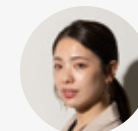
オンオフ統合マーケティングの需要が日々高まる中で、顧客が理解しやすいモデルをつくることで、当社グループが電通グループとの協業を通して提供できる価値の最大化を可能にしています。



Septeni Japan株式会社
統合マーケティング本部
統合クリエイティブ部 部長
神威 麻鈴

本来、オンオフ統合を当たり前を実現したいと思っているお客様は多いはずですが、実現にあたって多くのハードルが存在する点、そして体系化されていない点から、どこから着手すべきか分からず、重要度が高いものの優先度の低いテーマとされてしまうケースが散見されておりました。

「5Cモデル」の活用により、オンオフ統合の実現に向けて次に何をすべきかという共通認識をチーム内で持っている状態でお客様に体系的に提案を行えるようになり、加えてシーンやニーズに合わせたソリューションの開発・提供や、信頼を勝ち得るための事例創出の強化にも取り組んでいます。「統合マーケティングといえばセプテニ」と思っていた状態を目指して日々奮闘中です。



Septeni Japan株式会社
統合マーケティング本部
統合プランニング部 部長
松浦 みづき

ユーザの行動様式やメディアとの接触点の多様化を背景に、TVCMとデジタル広告を統合していきたいというニーズはますます高まっています。その中で「5Cモデル」を体系化し、オンオフ統合をステップ論として語ることで、顧客からは「オンオフ統合を実現できる座組であると感じられて、自社のマーケティングに活用できそうだ」という期待感を持っていただけたこともあります。

また顧客のみにとどまらず、電通グループとの協業を進めるにあたって、現在地点や次に目指すべき地点を共通認識を持って進めることができることも良い点です。

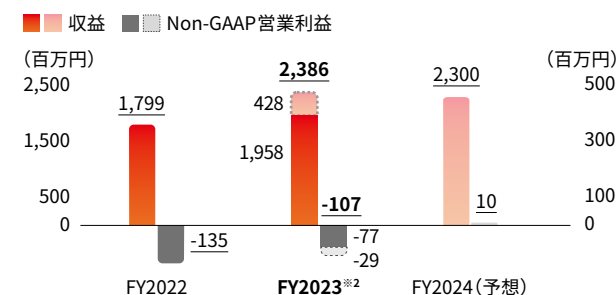
メディアプラットフォーム事業

社内ベンチャーから生まれた「就職・採用」「社会貢献」「育児」に関するプラットフォーム型の事業や、近未来の成長分野や社会課題に着目し、グループで保有する資産を飛び地の産業界で活用する事業等を展開しています。

ビジネスモデル



収益・Non-GAAP営業利益の推移^{※1}



※1 IPプラットフォーム事業を手掛けるコミックスmart(株)の一部株式譲渡に伴い、非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しています。
 ※2 変則決算のため15か月分。点線部分は2022年10～12月の実績値

▶ 業績についての詳細は下記をご覧ください。
<https://www.septeni-holdings.co.jp/ir/finance>

メディアプラットフォーム事業の事業トピックス グループ各社の事業責任者から2023年12月期の事業概況、今後の方針をご説明します。

vivivit

就職・採用プラットフォームの運営



小宮 大地

「ViViViT」のユーザー数・顧客数が堅調に増加し、過去最高利益を更新

デザイナーと企業をダイレクトに結ぶ「ViViViT」の10年の節目となる2023年は、ユーザー数、顧客数が増加し過去最高利益を更新しました。リリース当初からのターゲットである新卒領域に加えて、中途領域での活用も増えており、主催した中途デザイナー向けのオフラインカンファレンス「大デザナレ展」には2,000名を超える予約をいただき、大盛況での開催となりました。今後は「ViViViT」のデータベースを活用したデザイン領域の新規事業創出にも注力していきます。

golo

社会貢献プラットフォームの運営



下垣 圭介

既存・新規領域ともに好調に推移し、多くの社会貢献への取り組みを創出

メイン領域であるNPO団体等への寄付促進の事業では、LINE公式アカウントの友だち数が65万人を突破し、大きく拡大しました。LINEを経由した多くの方への社会貢献の情報提供と、多くの寄付を創出することができました。また、新領域である、遺贈(故人の「遺言」によって遺産の一部または全てを無償で譲ること)の事業も順調に推移しており、引き続き、様々な社会貢献の手段の提供に注力していきます。

TowaStela

育児プラットフォームの運営



丸谷 陽介

出産祝いの贈り手の気持ちを伝える商品「photto」を開発、販売を開始

出産祝いに添えていただくことで、「お返しはいいよ、ゆっくり休んでね」の気持ちをルイボスティと一緒に贈ることができる商品「photto(フォット)」を開発し、運営する子供向け雑貨のECサイト「amanoppo(アマノッポ)」にて販売を開始しました。出産祝いの貰い手に、お茶を飲んでホッと一息ついてもらい、落ち着いたタイミングで写真やメッセージで感謝の気持ちを贈り返す新しい内祝いのかたち「フォト内祝い」を提案しています。

メディアプラットフォーム事業

SIGNCOSIGN

サインコサイン

コーポレートデザインの共創支援



加来 幸樹

**持続的なブランディングを支援できるパートナーとして
ケイパビリティを拡張中**

理念やパーパスの策定支援を中心に、100社以上のブランドアイデンティティを共創してきたサインコサインでは、外部ブランディング企業との提携を深めることで、ロゴデザインやビジュアル、ウェブサイト開発などの案件が増加しました。また、数年前より啓発を続けている「個人理念の共創」もインナーブランディング需要に応えるソリューションとして機能し始めており、持続的なブランディング実現のためのプロセス全体に伴走できるパートナーとして着実に成長しています。

ALPHABLE

恋活・婚活専門サービスの運営、
化粧品の企画・販売



香美 惇

男性のための結婚相談所「ヒーローマリッジ」を開業

累計利用者3万人を突破した恋活・婚活のプロフィール写真に特化した出張撮影サービス「Photojoy」で培ったノウハウを活かしながら、出会いから婚活をトータルサポートし、ご成婚に導いています。追加料金なしでの写真撮影や様々な講座、いつでも相談可能な体制など、会員様が安心して活動できるよう支援しています。開業から多くの入会申込をいただいております、ご成婚事例を創出しています。



プロダンスリーグ「D.LEAGUE」への参画、
チーム運営、育成



柳 裕貴

**ダンスを通じたスポーツ振興、地域活性化、持続可能な
共生社会の実現等への寄与を目的に高知県と連携協定を締結**

高知県内の複数の学校を訪問し、小中高校生を対象にワークショップ等を行ってきた「SEPTENI RAPTURES」の活動実績が評価され、同県におけるストリートダンスの振興に向けたパートナーとして連携協定を締結しました。イベントへの出演やダンスコンテストの審査、ワークショップ開催などを通じて、地域活性化や教育の振興を目指し、様々な取り組みを推進しています。

Human Capital Lab

AIマッチングシステム活用の提案、
採用・人材育成システム構築サポート



進藤 竜也

**社員のオンボーディングを支援するDXサービス
「HaKaSe Onboard」の提供が拡大**

2021年に提供を開始した、新入社員の配属の最適化や配属後の定着促進などを科学的なデータで支援するオンボーディングサービス「HaKaSe Onboard」が、導入企業数50社・継続率90%（2023年12月末時点）と好調に推移し、収益が拡大しました。今後はさらに新規顧客の獲得へ注力していきます。

LIVAND

エンターテインメント産業における
デジタルシフトの支援



前田 和義

**ファンコミュニティサービスのプレローンチや
複数のソリューション開発・検証を進行**

ファンのIP利用を公認し「自治経済圏*」を実現するファンコミュニティサービスをパートナー企業とプレローンチしました。応援広告をはじめ、ファンダムがコンテンツを簡単に生み出すことができるソリューションを提供しています。引き続き、芸能領域における広告商品をはじめ、D2C、イベントIPなど、複数のソリューションの開発や検証を進行していきます。

※ファンが自分たちでルールや予算を策定・管理するコミュニティ

3RD GEAR

ブロックチェーンを活用した
コンテンツIPビジネスの企画、開発、運営



鵜飼 一誠

**IPコンテンツビジネス領域を中心に日本のIPを世界へ届ける
仕組みを提供する新会社を設立**

アニメIP『攻殻機動隊』公式初のNFTプロジェクトをグローバルに展開し、ブロックチェーンのオープンな特性を活用して85か国にIPをリーチさせる事に成功しました。今後も日本から世界へコンテンツIPを届ける仕組みを創り、産業構造の変革にチャレンジします。

事業を通してなめらかな社会を実現する——PERF株式会社

当社グループは、これまで培ったインターネット関連ビジネスのノウハウをインターネット以外の産業界に掛け合わせることで、昨今のデジタルシフト・DXの波を捉え、テクノロジーの力でなめらかな社会の実現を目指す事業を展開しています。その中で、「スポーツ・エンターテインメント」領域でダンスを事業領域とするPERF株式会社の取り組みについてご紹介します。



PERF株式会社
代表取締役
柳 裕貴

—— 踊らない人を巻き込むことが ダンス業界の発展につながる

PERFは、「スポーツ」「カルチャー・アート」「エンターテインメント」の融合であるダンスを事業領域とし、プロダンスチーム「SEPTENI RAPTURES」を結成。日本発のプロダンスリーグ「D.LEAGUE」に参画しています。

日本のストリートダンスの競技人口は600万人*を超え、野球やサッカーなどのメジャースポーツに匹敵する数になっていると言われています。PERF設立前に参加したダンスイベントの多くは、その場にいる人の大半がダンサーと関係者であるケースが多く、「ダンスを見に行く人＝ダンスをする人」という印象が強くなりました。

一方で、「D.LEAGUE」では「見る専の人(ダンスをしない人)」が一定数見受けられます。私はダンス業界を発展させる上では、「ダンスをする人」「見る人」「語る人」「関わる人」

の4つをより強烈に増やすことが、重要なミッションだと考えており、「D.LEAGUE」を通じて、当社が貢献できる領域に意識的に取り組んでいきたいと思っています。

※一般社団法人ストリートダンス協会発表

—— ダンス×地域活性化

「D.LEAGUE」以外の取り組みとして、ダンスの普及活動も精力的に行っています。その中で2023年2月には、高知県とダンスを通じたスポーツ振興、地域の活性化、持続可能な共生社会の実現、教育の振興等に寄与することを目的とした連携協定を締結しました。

高知県は県土の93%が中山間地域のため、身近でスポーツ活動ができる場所が少ないことや、人口減少が進んでおりチームスポーツを行うことが難しいなど、スポーツ振興において様々な課題があります。これに対して、ストリートダンスは地理的条件にとらわれず楽しむことができ、また、老若男女が同時に参加できることから、生涯スポーツとして着目されました。そして、その推進にあたり「SEPTENI RAPTURES」がパートナーに選ばれ、複数の学校を訪問し、小中高生を対象にワークショップやイベントなどを開催してきました。

ダンスは、教材となり得る様々な映像や、ダンサーたちを突き動かす無数の音楽がオンライン上にあり、それを見ながら自分の体の動きや音の間こえ方などを研鑽するという時間がとても長い競技なので、高知県のような課題を抱える地域のスポーツ機会創出にとってもマッチしていますし、ダンスをはじめとするアーバンスポーツが地域課題の解決につながることを実感しました。

元々は「スポーツ領域をDXし課題を解決する」というミッションでスタートしましたが、それに加えて、協賛いただいている企業の投資効果を追求しながら、企業やパブリックセクターの課題を「スポーツで解決する」ということが、当社グループがスポーツビジネスをする上でやるべきことだと考えています。



高知県で開催したワークショップの様子