



Project **TO-Be**

概 要 資 料

**eスポーツイベントを支える裏方人材を
未経験から育てるプロジェクト**



江頭 拓生

株式会社TectorI 代表

eスポーツに特化した会社として、
株式会社INS様から出資を受け起業

— Project TO-Beとは

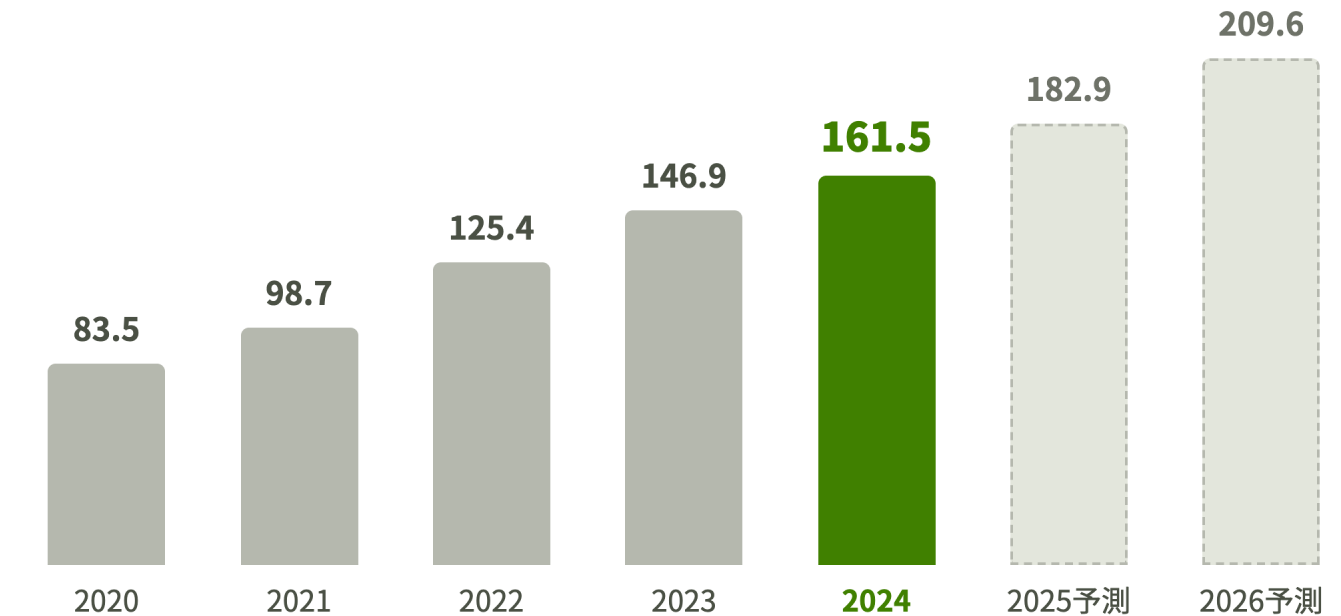
「観る側」から「支える側」へ。 その入口をつくるプロジェクト

「裏方に興味はあるけれど、入り方がわからない。
そんな人が、迷わず現場に立てる道をつくりたい。」

— 市場と課題

eスポーツの国内市場は4年で**約2倍**に拡大 市場の7割以上を、イベント運営とスポンサーが占める

国内eスポーツ市場規模（億円） ※1



2020年 → 2024年

約2倍

83.5億円 → 161.5億円

2024年の内訳：イベント運営＋スポンサー ※1

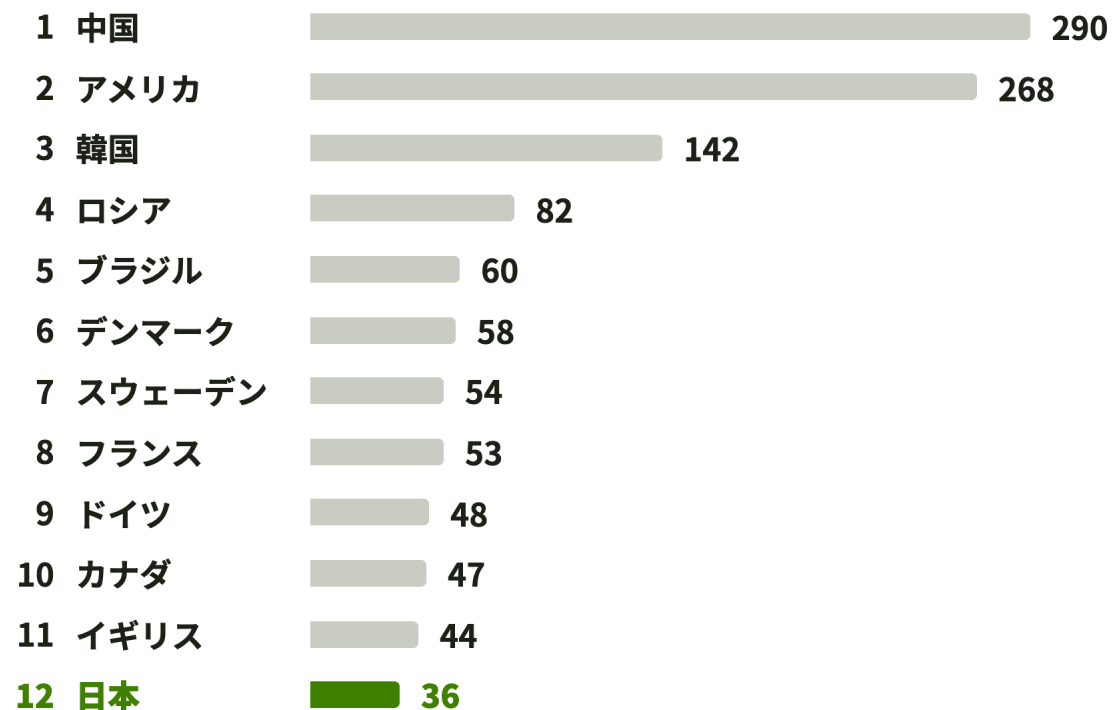
73.6%

イベント運営 37.3% / スポンサー 36.3%

— 市場と課題

ゲーム大国なのに、eスポーツでは出遅れている

eスポーツ賞金の国別獲得額（累計・百万ドル） ※3



ゲーム市場 ※2

世界3位

eスポーツ賞金 ※3

世界12位

ゲーム市場4位の韓国は、eスポーツ賞金で3位

国内ゲーム市場に占めるeスポーツ ※4

約0.7 %

ゲーム市場 2兆3,961億円のうち、
eスポーツは161.5億円（2024年）

では、なぜ出遅れているのか？

— 市場と課題

市場を支える裏方人材が、足りていない

— 現場で起きていること

“大学eスポーツ部の声” ※5

大学生が運営する大会の現場を数多く見て、
運営を担う学生人材の不足と、スキルの足りなさを痛感。
役割が細かく分かれた大会に合わせた
研修制度の構築が急務。

— 九州情報大学 e-Sports部

“SNS上の声”

「教えてもらえる環境を求めても、
今のeスポーツ業界で誰がそれを用意してくれるのか」
現場からも「人が足りない」「いつも同じ顔ぶれ」
という声が上がっている

— なぜ、裏方人材が大切な

市場の7割以上は、大会から生まれる ※1

だから、大会を支える裏方人材が根幹になる

裏方人材が増え、運営の質が上がる



参加者・観客の体験が良くなる



リピーターや参加者が増える



大会が増え、スポンサーが付く



市場が大きくなる

関わりたい人はいる。でも、気軽に入れる入口がない

観る側	あいだに、3つの壁がある	支える側
壁	実態	観る側の本音
1 声をかけづらい壁	入口は、現場の運営に直接お願いするしかない	「知らない運営さんに、いきなり声をかけるのは怖い」
2 情報が見えない壁	募集の場所も始め方も、まとまった情報がない	「どこで募集してるの？ 何から始めればいいのか？」
3 お金と時間の壁	専門学校は初年度 平均約125万円。 大学などに通う人は、入り直しが必要	「学費も時間も、そこまではかけられない」
誰でも気軽に踏み出せる入口がないことが、新しい人が入ってこない一番の壁になっている。		

誰でも入れて、体系的に学べる場がない

裏方を学ぶ道 ^{※7}	誰でも参加できるか	体系的に学べるか
① 専門学校で学ぶ	△ 入学と学費が必要 初年度 平均 約125万円 ^{※6}	○ 体系的に学べる
② 自分で大会に行き、声をかける	○ 誰でも挑戦できる	△ 教えてもらえるとは限らない
③ 私たちが目指す場 誰でも参加でき、 未経験から体系的に学べる場	○ 誰でも参加できる	○ 未経験から学べる

なぜ、今まで無かったのか

01 文化がまだ若い
育成の仕組みは、これから
大会のルールづくりが、ようやく進み始めた段階

02 お金が回らない
育成に回せるお金がない
個人や団体が開く小規模な大会は、非営利・スポンサーなしが条件。 ※8
参加費は運営費にしか使えない

03 担い手がいない
誰でも学べる場が、空白だった
大会は「開くこと」、学校は「学生に教えること」が役割。
誰でも学べる場は、どちらにもない



だから

**誰でも体系的に
学べる場を、
私たちがつくる。**

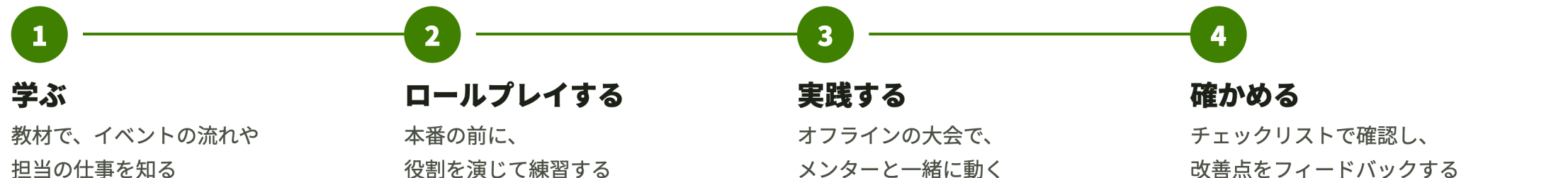
Project TO-Be

— 仕組みと目指すもの

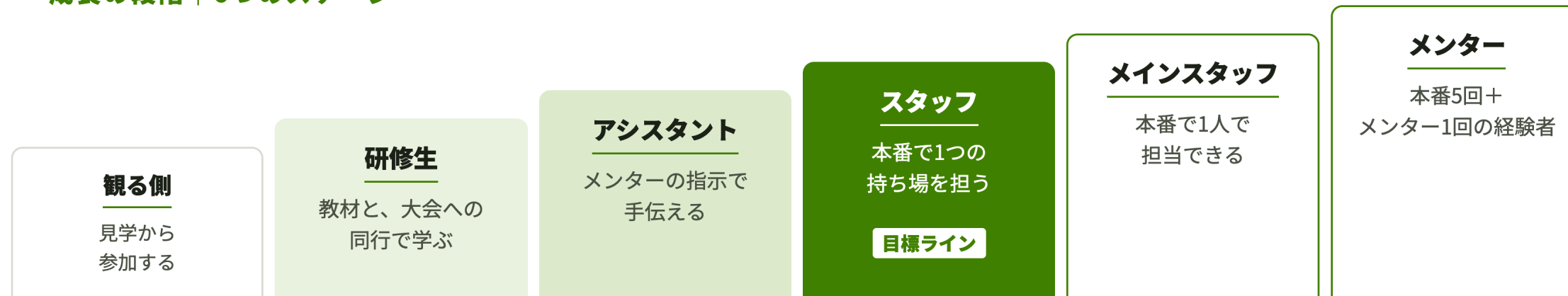
4つのステップで、未経験から育てる

— 育て方 | 4つのステップ

教材 プロeスポーツチーム所属の方々・長年現場を支えてきた方々と共創



— 成長の段階 | 6つのステージ ※9



— 仕組みと目指すもの

育てて、ひらいて、つなぐ。eスポーツの舞台を広げる

— 私たちがやること

01 育てる

未経験から、裏方人材を育てる

02 ひらく 今後

自分たちでも大会をひらき、舞台を増やす

03 つなぐ 今後

育った人材を、人手不足の大会へ送り出す

— その結果

質が上がり、
大会が増える

市場が広がる

年齢を問わず、
挑戦できる場が増える

ビジョン

年齢の壁を
越えて、
挑戦者が
輝く世界

— 共創のご提案

**観る人が、支える人になれる場を、
一緒に作りませんか。**

出典・注記

-
- ※1 日本eスポーツ白書2025（国内市場規模・内訳）。2025年・2026年は予測値。スポンサーは、大会やチームに対するスポンサー費用。
-
- ※2 韓国コンテンツ振興院「2025 大韓民国ゲーム白書」（2024年のゲーム市場規模の国別順位）
-
- ※3 Esports Earnings「Top Countries」（国別の賞金獲得額の累計、2026年10月時点）
-
- ※4 ファミ通ゲーム白書2025（2024年の国内ゲームコンテンツ市場 2兆3,961億円）。eスポーツ市場は※1による。
-
- ※5 九州情報大学 e-Sports部 公式X（2026年8月28日）の投稿を当社で要約
-
- ※6 東京都専修学校各種学校協会「学生・生徒納付金調査」（令和2年度）。専門学校全体の初年度納付金の平均
-
- ※7 ①②の評価は、2026年10月時点の当社調べ
-
- ※8 当社の整理。個人や団体が開く小規模な大会の条件は、任天堂（2023年）・カプコン（2026年）の大会ガイドラインによる
-
- ※9 各段階の名称・内容は、現在設計中