



不況禍で大きく変わったスポーツチーム経営……
2022年の施策が120分で全部わかる！
今後起きる変化と選ばれる続けるチーム経営

セミナー日程 (WEB開催)

2022年 2月17日(木)・21日(月)

2022年 3月11日(金)・25日(金)

【各日開催時間】①13:00~15:00 (ログイン開催12:30~)

講座内容(一部抜粋)

第1講座

年商30億を目指すためのスポーツチームのビジネスモデルとは！？

- ・スポーツチームの経営力を上げるためのビジネスモデルをご提案
- ・コロナ禍でも、業績を伸ばすスポーツチームの特徴と強化ポイントとは！？
- ・スポンサー営業において抑えなければいけない3つのこと

株式会社 船井総合研究所
ライフイベント&エンターテイメント支援部 マネージング・ディレクター **成田優紀**

第2講座

ゲスト講座

- ・温浴事業社が行うローカルスポーツビジネス改革
- ・応援され続けるチーム経営ノウハウ
- ・ローカルチームでもできるSNS・メディア活用

株式会社 温泉道場
株式会社 埼玉武蔵ヒートベアーズ **山崎 寿樹氏**
代表取締役CEO

第3講座

成果の出る「業界別スポンサープログラム」事例公開

- ・スポンサー企業の業績を上げるためのスポンサープログラム事例公開
- ・スポンサー獲得と再来場するファンを増やす仕組み作り

株式会社 船井総合研究所
人材ビジネス支援部 人材ビジネスグループ
人材派遣紹介チーム1 リーダー **比嘉達也**

まとめ講座

経営者に必ず押さえてほしい3つのポイント

- ・プロスポーツ事業経営者・オーナーが明日から取り組むべき3つのこと
- ・アフターコロナのスポーツビジネスで抑えてほしいこと

株式会社 船井総合研究所
取締役専務執行役員 ライン統括本部 本部長 **出口恭平**

年商10億以下のプロスポーツ事業経営者様

船井総研とヒートベアーズが考える

2022年から変革させる！



年商30億円を目指すための

スポーツチーム経営

ファンクラブ会員数2倍

スポンサー単価アップなど事例続々

新たな取り組みを全て公開！

ローカルチームが行う3つのチャレンジ

- | | | |
|-------------|---------------------------------|------------------------|
| Challenge 1 | スポーツを中心とした街作り
と地域活性化 | ボールパーク構想 |
| Challenge 2 | スポンサーに応援される
のではなく、業績を上げる！ | コンサルティング型
スポンサー獲得営業 |
| Challenge 3 | SNS・Webマーケティングを
駆使した集客のピーク作り | ストック型集客戦略 |

スポーツチームの3年後の在り方を一緒に考えませんか？

PC・スマホで

▶ セミナー参加！

全日程オンライン開催

2022年 2月17日(木) 2月21日(月) 3月11日(金) 3月25日(金)

新型コロナウイルス感染症に罹漢された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催



船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

開催時間

13:00▶15:00

ログイン開始 12:30~

プロスポーツチーム収益性アップセミナー
お問合せNO. S082102

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

082102

新しい経営モデル～即実践可能なノウハウまで大公開！

カンタン丸わかり

不況で浮彫になったスポーツチームの課題

- ☑ コロナ禍の不況で集客数を確保できない
- ☑ 業績悪化の企業が多く、撤退するスポンサー企業が増えている
- ☑ 更にスポンサーメリットが出せず、来期の継続も厳しい状況
- ☑ とりあえずオンラインの取り組みを強化したが結果が出ない
- ☑ そもそもスポンサー企業にバリューが発揮できていない

まずは3年先の経営モデルを理解！

年商30億を狙うためのプロスポーツチームのビジネスモデル

【その①】まずは、スポンサー獲得が第1優先！

【その②】チームの魅力、そしてスポーツ企業としての魅力アップ

【その③】最後に集客！そしてファンクラブ最大化



ゲスト講演

年商1億を年商30億へ ローカルプロスポーツチームの経営革新



2011年3月より株式会社温泉道場 代表取締役社長執行役員兼グループCEO。徹底したマーケティングで温泉施設の事業再生を得意とする。現在埼玉県内で6店舗の温泉施設、カフェ・キャンプ場などの複合施設と三重県に1店の温泉施設を経営。2020年1月に、株式会社ヒートベアーズでBCリーグ球団の運営事業を譲受。2020年シーズンはメジャーで活躍した田澤純一選手入団で話題をさらう。2021年も元ヤクルト・楽天で活躍した由規選手が加入。堀江貴文氏を球団アドバイザーに迎えるなど、話題に事欠かない。

株式会社埼玉武蔵ヒートベアーズ 代表取締役CEO
株式会社温泉道場 代表取締役社長執行役員兼グループCEO

山崎 寿樹氏

ボールパーク構想



レストランやホテル、ジムやフィットネスも！ スポーツに留まらない地域活性化

- ①ビジョン: ボールパーク構想とは
- ②温泉施設で地域活性化を実現した経営者から見るスポーツチームの可能性
- ③ローカル球団が描く、未来の球団経営

野球×カフェ運営



カフェ運営・元メジャーリーガー獲得… 地元を沸かせる様々な仕掛け！

- ①球団運営の裏側を見せるYouTube活用
- ②オンラインサロンによるスポンサービジネスマッチングの促進
- ③大物選手を次々に獲得できる理由

課題解決のキーポイント！2022年の新しい営業手法

企業の業績を上げる“コンサルティング型スポンサー営業”

【ポイント①】今までの取り組み結果を数字で把握する！

【ポイント②】企業の想定課題を解決する提案

【ポイント③】業界ごとの事例に基づき、パッケージ化

想定課題	チームによる企業貢献施策	期待される効果
・認知度（販促） →不動産、住宅等のB to C企業等	■コソフォーム、球場、Web媒体に企業名、企業ロゴの掲載 ■企業様冠試合の実施 ■コラボ商品の導入	・認知拡大 ・集客数UP
・認知度（新規開拓・集客） →人材、メーカー等のB to B企業	■ビジネスマッチング、お客様との交流イベント開催の実施	・人材確保
・人材採用	■引退する選手を対象としたリハビリ啓蒙の実施	・帰属防止
・社員満足度	■企業様の福利厚生に貢献	



Youtube認知拡大プラン

価格: 00万円

【動画認知拡大メニュー】

- ・1000名以上のファン獲得
- ・実況の告知
- ・最新選手・イベント情報等の実施

YouTube 企業向け動画の作成

スケジュール
コンテンツ構築
撮影
編集・収録
YouTubeにてアップ
SNSキャンペーン告知

動画イメージ

貴社に監督、選手が出演し、貴社商品のCMや貴社製品の紹介動画を制作し、YouTubeやSNSで発信することで認知度を高め、ファン獲得に貢献いたします。

認知拡大プランは、貴社がご希望の動画制作の目的や予算に合わせてご提案いたします。

冠試合
動画再生数5万回超！オリジナルユニ販売！

スポンサー企業限定の
2022年に向けた
取り組みも多数紹介

【飲食店事例】YouTube活用で来店客が増加！
選手もファンも喜ぶ動画プラン！



- ①選手・首脳陣のSNSを大公開
- ②撮影、アップするだけじゃない！スポンサー企業の集客につなげる動画活用術

【イベント試合 事例】
集客+採用力・定着率のアップ



- ①YouTubeで5万回再生を記録した冠試合設計
- ②企業をイメージしたオリジナルユニフォーム制作でブランディング

業界別に提案内容は様々！セミナーでは事例をご紹介します！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

プロスポーツチーム収益性アップセミナー

お問い合わせNo.S082102

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよろしい日程をお選びください

日時・会場

2022年 2月17日(木)

お申込み期限: 2月13日(日)

2022年 2月21日(月)

お申込み期限: 2月17日(木)

2022年 3月11日(金)

お申込み期限: 3月7日(月)

2022年 3月25日(金)

お申込み期限: 3月21日(月)

開始 終了

13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合はございます。ご了承ください

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般
価格

税抜10,000円 (税込11,000円) /一名様

会員
価格

税抜8,000円 (税込8,800円) /一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお申し込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申し込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。

●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みに適応となります。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.082102を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研
セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】 0120-964-000(平日9:00~17:30)

●申込みに関するお問合せ : 天野 ●内容に関するお問合せ : 水無瀬

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

年末休業のお知らせ 2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話がつながらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2022年 2月17日(木)

お申込み期限: 2月13日(日)

2022年 2月21日(月)

お申込み期限: 2月17日(木)

2022年 3月11日(金)

お申込み期限: 3月7日(月)

2022年 3月25日(金)

お申込み期限: 3月21日(月)

