

J1昇格記念成果が出る組織づくりセミナー

講座	コンテンツ
<p>特別ゲスト講師</p> <p>第1講座</p>	<p>17年ぶり昇格を実現したクラブ改革の裏側</p> <p>なぜジェフ千葉は、長年届かなかったJ1昇格をついに掴めたのか。選手・スタッフ・フロントの関係性、現場の変化、クラブ全体で取り組んだ改革のプロセスを、実体験を交えてお話しします</p> <p>ジェフユナイテッド株式会社 代表取締役 島田 亮氏</p>
第2講座	<p>強いクラブを支える組織づくりの考え方</p> <p>17年ぶりにJ1昇格を果たしたジェフ千葉が実践した、役割分担・意思疎通・チームの一体感を高める組織づくりのポイントを解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 リーダー 竹田 忠嗣</p>
第3講座	<p>売上を伸ばすクラブ経営とスポンサー戦略</p> <p>勝敗に左右されすぎない経営をどう実現するか。スポンサー収益を中心に、プロスポーツクラブが今取り組むべき売上づくりの考え方と、成果が出ているクラブの共通点を紹介します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 アソシエイト 西村 大輝</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>本セミナーでお伝えしたポイントをどのように自クラブに落とし込んでいくのか? 「組織づくり」と「クラブ売上」を作るためのアクションプランをご提示いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 リーダー 竹田 忠嗣</p>

開催要項

開催日時

2026年 **4月27日(月)**

14:00~16:30 (受付開始: 開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナブルグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

お申込み期日

銀行振込み: 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139330>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから「139330」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



17年ぶり J1 復帰を掴んだ 名門復活の プロスポーツクラブ経営術

組織づくり

スポンサー
営業

スタジアム
集客

勝てない時こそ、経営者は「待てる」か。
マイクロマネジメントの失敗から学んだ、17年ぶりの答え。

クラブを自立型組織にする術

社員が走りながら考える会議の進め方

クラブ強化費を獲得するスポンサー営業

特別
ゲスト
講座

ジェフユナイテッド株式会社株式会社

代表取締役 **島田 亮氏**

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S139330

スポーツ立ち上げ方法はコチラ!



当社ホームページ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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **139330**

名門復活の舞台裏:17年ぶりのJ1復帰を掴んだ、ジェフ千葉のクラブ経営術に迫る

J2の沼でもがき続けた名門クラブを蘇らせたのは、
7年間の空白期間に学んだ「任せる勇気」と
「組織の哲学」だった。

昇格記念特別セミナー

プロスポーツ × 経営

特別
ゲスト
講座

©JEFUNITED

ジェフユナイテッド株式会社
代表取締役 **島田 亮 氏**

株式会社船井総合研究所
観光ウェルネス支援部 リーダー **竹田 忠嗣**

【リーダー論】クラブを1度離れた7年間の経験から得た自走する組織の作り方

竹田

17年ぶりのJ1昇格、本当におめでとうございます。
島田社長がジェフの社長に復帰されてから、チームの雰囲気ガラリと変わった印象を受けます。
まずは単刀直入にお伺いしますが、7年ぶりに戻られて、一番最初に取り組んだことは何だったのでしょうか？

島田社長

実はね、一番意識したのは「僕はあえて何もしない」ということなんです。

竹田

「何もしない」ですか？ 以前の島田社長といえば、詳細に指示を出されるイメージもありましたが……(笑)。

島田社長

そうですね(笑)。実は前回の社長時代
※1(2012-2015年)、私は結果を求めるあまり、社員に厳しく細かく指示を出していました。でも、私が去った後に昇格していった他クラブの社長を見て、ハッとしたんです。「社員を信じて任せること」が自分には足りなかったんじゃないかと。そこから7年間、JR東日本グループの別会社で働いていた時期に、ある経験をしたことが私のマネジメント観を180度変えました。

竹田

その7年間の「ある経験」が、今のジェフの躍進に繋がっているわけですね。具体的にどのような経験だったのですか？

島田社長

一度JRに戻ってからは「エース級」ではないメンバーが集まる部署や、定年後の再雇用の方が多い現場でのマネジメントがあり、そこで私は、彼らにどうやってモチベーション高く働いてもらうかを必死に考えたんです。そこで得た「人が自ら動き出すメカニズム」を、今のジェフに持ち込んだ。戻ってきた当初、社員たちは「どうすればいいですか？」と私の顔色ばかり伺っていましたが、今では勝手に動いてくれますよ。

竹田

なるほど。しかし、社長復帰初年度の開幕当初はチームがなかなか勝てず、苦しい時期もありましたよね。普通なら監督交代などの劇薬を使いそうな場面ですが、そこで島田社長が社員たちに向けた言葉が、組織のターニングポイントになったと聞きました。

島田社長

ええ。あの時は非常につらかったですね。ただ、チームが勝てないからといって監督や強化部を責めても何も解決しない。だからこそ、事業部の社員たちには「あること」を徹底して伝えました。そこからですね、会社全体の空気が変わり、不思議とチームも勝ち始めたのは。

【リーダー論】クラブを1度離れた7年間の経験から得た自走する組織の作り方

竹田

スポンサー収入に関しても、チームの勝敗に関わらず昨対比で大きく伸びているそうですね。

島田社長

そうなんです。実は「勝ったからスポンサーが増えた」わけではないんです。チームが勝つ前から仕掛けていた営業戦略が功を奏しました。スタジアムの雰囲気作りや、地域との関わり方……これらを変えたことで、結果的に収入増につながり、それがチーム強化費に還元されるという好循環が生まれました。

竹田

その「組織の空気を変えた言葉」や「スポンサー増のロジック」は、まさにスポーツビジネスだけでなく、あらゆる企業経営に通じるヒントになりそうです。

島田社長

そう言っただけだと嬉しいですね。セミナー当日は、私が7年間の“外の飯”を食べて学んだこと、そしてジェフで具体的に実践した「組織改革の裏側」をお話させていただきます。
(…続きはセミナー会場で!)

セミナー参加特典で
結果が残せるスポンサー営業
チェックリストを進呈!

©JEFUNITED

