

スポンサーを募集している皆様へ

地域と連携したプロスポーツクラブの成長戦略

なぜ、あのチームは“営業マンに頼らず”
7億円をつくれたのか？

7億円

属人営業から脱却し、**スポンサー営業を仕組み化**する

人口22万人の商圏で実現した、再現性あるスポンサー営業のすべてを公開。
個人依存から脱却し、“組織で売る”時代へ。

営業を仕組み化

再現性ある成果

スポンサー単価アップ

継続契約の増加



ゲスト講師

株式会社佐賀ブルーナース
代表取締役社長 **田畠寿太郎** 氏

主
催

地域と連携したプロスポーツクラブの成長戦略

お問い合わせNo.S142533

 サステナブルな成長戦略を。 Funai Soken

お申込みはコチラ！

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

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。) →

142533



講座	コンテンツ
第1講座	プロスポーツ業界の時流 2026年におけるプロスポーツ業界の時流と今後の経営におけるおさえるポイントを解説します。 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
特別ゲスト講師 第2講座	「人口22万人の商圏でいかにして7億円のパートナーを獲得したか？ —佐賀バルナーズ流・実践的スポンサー営業の手法の公開—」 創設7年で売上17億円へ。Bプレミア参入を確定させた成長の裏側を公開。地域密着とスポンサー開拓を両立させた実践戦略、営業体制、組織づくりまで、現場でつかえるノウハウを具体的な事例で解説します。 株式会社佐賀バルナーズ 代表取締役社長 田畠 寿太郎 氏
第3講座	スポンサー収益最大化の仕組み プロスポーツクラブの収益を左右するスポンサー戦略。単発契約から「継続・拡張」へ転換する設計とは何か。提案手法、商品設計、営業プロセスまで、再現性のある仕組みとして体系化し、すぐに実践できる形でお伝えします。 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 西村 大輝
第4講座	まとめ講座 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。 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

開催要項

開催日時

2026年 7月9日(木)

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もございます。

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/142533>

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「142533」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。