



プログラム概要

日本のスポーツ業界は、主要なスポーツイベントが開催される予定のほか、非常に多くの伝統的スポーツ大会（相撲、野球、柔道、サッカーなど）が開催されているため、成長著しい分野です。熱狂的なファンの土壌があるだけでなく、日本政府や地域社会からの大きな財政支援もあります。日本のスポーツビジネスのプロフェッショナルは、幅広い消費者、支持者、ファンのニーズを満たすことが期待されています。

スポーツビジネス・グローバルエグゼクティブ修了証書プログラムは、日本のスポーツ産業での中級レベルの経験を有するプロフェッショナルたちがスポーツ組織内の様々な役割に臨めるよう考案されており、スポーツ資産の運営で優れた能力を

発揮できるスキルを育成していきます。本プログラムは、「スポーツ消費者行動分析」、「スポーツとスポーツイベント・マーケティング」、「スポーツイベントの企画と展開」、「スポーツ資産の財務分析」といった講座で構成されています。本プログラムでは、スポーツ消費者の性質とそれに伴うさまざまな行動に対する理解を深めていきます。こうした理解をもとに、ブランディング活動や効果的なマーケティングキャンペーンを通じて、スポーツ消費者とのコミュニケーションを構築する手法を学んでいきます。スポーツ産業にはさまざまなスポーツイベントがありますが、本プログラムを通してイベントプランニングスキルが身につく、スポーツイベントをスムーズに計画、展開、運営できるようになります。スポーツビジネスのプロフェッショナルが、組織財務を評価するスキルを習得することもできます。実社会が直面している問題をベースにした課題に取り組むことで、スポーツビジネスの分野で成功するために必要なスキルが習得でき、スポーツビジネスにおける習熟度を示すポートフォリオを作成することができます。

プログラムの学習成果

本プログラムを修了することで身につくスキル:

1. スポーツ消費者に固有の性質とそれに伴う行動の説明
2. スポーツ消費者を扱い売り込む方法論の適用
3. スポーツ資産に消費を誘引するマーケティング戦略の開発
4. 準備、開発、運営を含む大規模なスポーツイベントの計画
5. スポーツ資産の財務状況の評価

プログラムの講座について

講座 1：スポーツ消費者行動分析（基礎）

講座概要

スポーツビジネスのプロフェッショナルは、スポーツ消費者が、心理的構造、スポーツ製品に対する親近感、その後の購入パターンの点で、他の消費者とどのように異なるかを理解することが必須です。この理解によりスポーツ消費者への理解がより深まり、マーケティングとマネジメントに対する適切なアプローチを磨くことができます。本講座では、スポーツ消費者とその行動の特質を検証し、スポーツがファンの行動やそれに伴う購買習慣に与える影響を分析します。購入者と意思決定プロセス、市場の影響、意思決定の心理学、購買習慣における人口統計と心理学の重要性、ライフスタイル支出など、さまざまなトピックを取り上げます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル:

1. スポーツ消費者の心理的構造とスポーツ製品やブランドに対する親近感における独特な性質を説明
2. スポーツ消費者の人口統計的要因と心理的要因を基にして、スポーツ消費者と上手くコミュニケーションをとり、売り込む手法の策定
3. 過去の購買行動のパターンに基づいて将来の購買行動を予測
4. スポーツ消費者の購買習慣を左右する戦略を設計

講座 2：スポーツとスポーツイベント・マーケティング

講座概要

本講座では、スポーツ組織、スポーツイベント、特別イベント、商業スポーツ団体、スポーツ用品製造業者、スポーツ企業などのプロスポーツ部門へのマーケティング原則の適用方法を学びます。スポーツ消費者は独特で、スポーツ製品には特徴があるため、スポーツ製品やスポーツ消費者に特化したマーケティング計画を策定する手法を理解しておく必要があります。スポーツ消費者調査、調査の理解、スポーツ消費者を引きつけることに関連する調査の実施方法など、スポーツのマーケティングのプロセスに対して一部始終を理解することができます。さらに、セグメンテーションとターゲットマーケティングに関連する消費者のライフスタイルとブランディングプロセスの重要性について学びます。ブランド戦略のプロセス、価格戦略、メディア対応、プロモーション手法を利用して、スポーツ資産をうまく売り込むことができるようになります。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. スポーツビジネス業界に適用されるマーケティングの基本原則を説明
2. セグメンテーションとターゲットマーケティング手法を活用したスポーツマーケティング計画の策定
3. 特定のターゲット市場とうまくコミュニケーションし、関係を構築する手段として、スポーツ消費者に関する調査の実施
4. スポーツイベントに消費者を引きつけるためのブランド戦略を策定

講座 3：スポーツイベントの企画と展開

講座概要

スポーツイベントは多様であり、マイクロレベル（例えば、単一の相撲大会）とマクロレベル（例えば、複数週間にわたるマルチスポーツイベント）の両方で行われるため、スポーツビジネスのプロフェッショナルは、多くの場合、様々なイベントを適切に計画し、展開しなければなりません。本講座では、スポーツ消費者が利用する様々なスポーツイベントに共通して適用可能な計画手法を学習します。講座コンテンツは、飽和状態の市場において特定のサイトを見極め選択する手法、行動予定表の設定、イベント予算の理解など、さまざまなトピックで構成されています。イベントの企画からイベント後の分析までのスポーツイベントの展開についても検証します。提案のリクエスト、パートナーシップ、財源と資金源、警備とボランティアスタッフの配置を含む組織展開、リスク管理などを取り上げます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. 政府関係と官民パートナーシップを考慮したスポーツイベントのための戦略的事業計画（予算を含む）を策定
2. 過去の事例と最もよく知られている実践例を調査して、スポーツイベントの資金調達方法と手順を説明
3. 関連するステークホルダーへの長期的な影響を考慮して、スポーツイベントの事後評価を実施

講座 4：スポーツ資産の財務分析

講座概要

スポーツビジネスにおける実務者は、多くの場合、スポーツ資産の財務的成功について理解し、貢献することを求められています。本講座では、スポーツ資産の財務状況を戦略的観点から分析し、理解することを学びます。さらに、競合他社と比較してスポーツ資産の金融市場についての洞察も深めていきます。お金の時間的価値、財務諸表の分析、資本予算、短期および長期の経済イベントの予算立案と予測、債務と株式の管理、プロジェクトの資金調達、リスク管理、投資戦略、運転資金分析、および財務モデリングなど、さまざまなトピックに取り組みます。

講座学習の目的

本講座を修了することで習得できるスキル：

1. 詳細な財務諸表の解釈
2. スポーツ資産の財務状況の鑑定評価
3. スポーツ産業における資金調達とその運用の明確化
4. それぞれの市場におけるスポーツ資産の短期的・長期的財務状態の判定

受講料…………… 1 講座 **125,000 円**（税抜き）

講座スケジュール…… 平日の夜および週末に開講しております。講座スケジュールの詳細は、ウェブサイトをご覧ください。

指導言語…………… ほとんどの講座は英語で行われますが、日本語で行われる講座もございます。

指導言語の詳細につきましては、ウェブサイトをご覧ください。