

Case Details

山口県宇部市

スポーツチーム創設

合同会社BASEFUL

新規事業を構築したい

課題解決パートナーとして当社を選定

社外マーケティング部門として支援

会社名

合同会社BASEFUL

所在地

山口県宇部市

事業内容

既存サッカーチームのマネジメント（Regalo FC 山口）サッカー外部講師・スポーツバー経営・教育事業・塾

設立

2024年3月1日

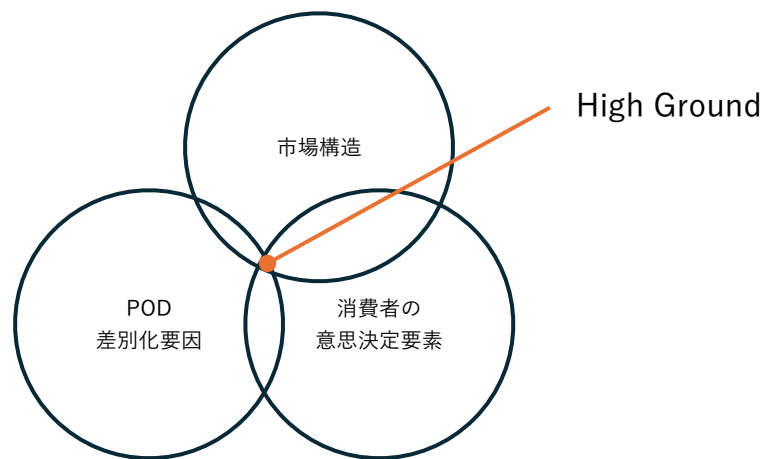
Company	強み	実績と経験のある専門的なコーチングスタッフ、教育プログラムとサッカースキルトレーニングの統合、地域社会との強い関係
	弱み	限られた資金とリソース、高い運営コスト、ブランド認知度の向上が必要
Customers	主要顧客	小学生とその家族、特にスポーツと教育の質を重視する保護者
	顕在ニーズ	高品質の教育とトレーニング、安全な環境、社会的スキルの発達、楽しみながら学べるプログラム
Competitors	水平競合	他の教育スポーツプログラムやクラブ（サッカー以外のスポーツを含む） 地域の学校や非営利団体が提供するスポーツプログラム
	垂直競合	オンライン教育プラットフォームやアプリ、エンターテインメントサービス
Collaborators	協力者	学校、教育機関、スポーツ関連団体 地元企業（スポンサーシップや資金提供） 地域コミュニティと政府（施設使用許可、補助金）
Context	社会文化的	健康とフィットネスへの意識の高まり、教育への投資価値の認識
	経済的要因	家庭の可処分所得、市場内の競争による価格圧力
	法的政治的	子供たちの健康と安全に関する規制、教育およびスポーツ関連の政策
	技術的要因	デジタルメディアとオンラインプラットフォームの進化、遠隔学習とトレーニングの可能性

市場の定義

教育×スポーツ×エンターテインメント市場

市場のHigh Groundが定義選択できれば
継続的にブランドが選ばれる確率が上がる

※High Groundは継続的に構造的優位をつくりだすことができる位置



市場構造の定義フレームワーク

市場は 何を理由に どんな状態か？

戦う市場

事業者や生活者の変化

現在～将来の状態

(1) 市場構造を定義する

教育スポーツエンターテインメント
市場は、

参入障壁が高くないために、

多様なサービス提供者が存在している

教育スポーツエンターテインメント
市場は、顧客の家族構成の変化や趣味嗜好や選
択肢が増えたことにより、

業態の多様化が顕在化している

業界には、

教育機会の社会的価値の向上により、

小規模な地域団体から大手のスポーツアカデミーやオンライン
プラットフォームまでさまざまな規模の企業が参入している

市場参加者は、

顧客の可処分所得を奪い合う構図で、

水平競合（他のサッカーチームやスポーツクラブ）と垂直競合
（他のレジャーや教育活動を提供する組織）両方と競争

この市場は、

顧客の家族構成の変化や趣味嗜好や選
択肢の変化に影響を受けるため、

消費者のニーズと期待の変化に応じて継続的に進化可能

差別化要因の定義フレームワーク

機能が ベネフィットを生む キーアクションは…

提供する機能

顧客の便益

重要なアクションは…

(2) POD (Point of difference=差別化要因)

専門的なコーチングと専門的な教育プログラムの実施で、	預けた子供が成長した実感を親に提供（ここに決めてよかったという自己肯定）。	高品質の指導とスポーツを通じた教育的価値を提供することが機能として重要。
総合的な発達サポート支援で、	人間力が向上することで反抗期が軽減など親とのコミュニケーションが円滑に。	サッカースキルだけでなく、社会性、チームワーク、リーダーシップ能力の育成に重点を置
地域社会と連携したサービス提供で、	地域社会との結びつきを子供と親が実感し、孤独感を軽減し子育て支援にも寄与。	地域の学校や企業と連携し、自社が地域コミュニティの一員としての役割を果たすことが重
最新技術の活用が、	時流に乗ったサービスであることを親子にイメージさせることで安心感や成長性を期待さ	オンラインプラットフォームやアプリを用いた学習支援ツールの提供が重要。

消費者の意思決定要素フレームワーク

顧客は **これを理由に** **機能や特徴に期待し選択する**（可能性が高い）

提供する機能

無意識の選択

最終決定の材料となる機能や特徴

（3）消費者の意思決定要素

品質と安全性を重視する顧客は	（自分や家族にとってのリスクを最小限に抑えたいという心理で）無意識的に	教育とトレーニングの品質、プログラムの安全性、企業の目指す定性目標に期待し選択する可能性が高い
コストとアクセス性を重視する顧客は	（お得感を得たいなどのコスパを重視する心理で）無意識的に	参加費用、地理的なアクセスの容易さ、スケジュールの柔軟性に期待して選択する可能性が高い
教育的価値を重視する顧客は	（子供の将来に投資したいという心理や自己肯定感を高めたい心理で）無意識的に	スポーツを通じて得られる教育的・社会的スキルに期待して選択する可能性が高い
子供の興味と参加意欲を重視する顧客は	（子供が幸せであることが自分の喜びにつながるという親の本能的な願いで）無意識的に	子供がプログラムに対して示す興味や熱意に期待して選択する可能性が高い
社会的評判を重視する顧客は	（子供が特別な機会を得ることで、将来的に優位に立てるという期待で）無意識的に	他の保護者や地域社会からの推薦や評価に期待して選択する可能性が高い

構造的優位性のポイント

ニーズに ○○カテゴリの ○○を提供し優位性を保持する

提供する機能

無意識の選択

最終決定の材料となる機能や特徴

(4) 独自のブランド価値 - 構造的優位性のポイントを特定

健康とスポーツ習慣のニーズに	教育とスポーツの統合	スポーツトレーニングだけでなく、個人の成長と発達を促進する包括的な教育プログラムを提供することで、子供たちの社会的、情緒的スキルの向上をサポートします
安全性と社会的信頼のニーズに	安全性と信頼性の高さ	安全な環境と高品質のコーチングを通じて、保護者からの信頼を獲得し、子供たちが安心して参加できるプログラムを提供します。
地域社会での生活慣習をニーズ	地域社会との強い結びつき	地域の学校や企業、地域コミュニティと積極的に協力し、地域に根ざした活動を展開することで、社会的な支持を確保し、ブランドの可視性と評判を高めます。
最先端の流行をニーズに	技術とイノベーションの活用	デジタルメディア、オンラインプラットフォーム、アプリを利用して、トレーニングや教育コンテンツを提供することで、アクセスの容易さと学習の柔軟性を向上させます。
インサイトを特定し	消費者ニーズへの深い理解と対応	市場調査とフィードバックを通じて、消費者のニーズと期待を常に把握し、サービスの改善と革新を図ります。特に、コスト、アクセス性、教育的価値に注目し、顧客満足度を高めることが重要です。
居心地の良さや相談相手として	継続的なコミュニケーションとエンゲージメント	保護者や子供たちとの継続的なコミュニケーションを確保し、彼らの意見やフィードバックをプログラムの改善に活かすこと。また、地域社会でのイベントや活動に参加し、積極的に関与することで、ブランドの認知度と参加意欲を高めます。

コンセプト定義

サッカーを通じて学べる楽しさと教育的価値を強調すること、また地域社会や学校との連携を深め、子供たちにとって有益な環境を提供する

独自の教育カリキュラムを開発する

