



参加無料

逆境に挑戦！ V字回復の経営



株式会社DeNA川崎ブレイブサンダース
代表取締役社長 元沢 伸夫氏

モバイルゲームサービスの企業として認知され始めたDeNA社の異業種挑戦として話題を呼んだ、2011年の横浜ベイスターズの買収。社内でも賛否両論あったこのチャレンジに自ら手を上げて異動。年間来場143万人で赤字30億円以上だった球団を、年間来場203万人まで伸ばさせ、20億円以上の黒字球団へと成長させた。

2018年にはBリーグ川崎ブレイブサンダースに社長として着任。着任初年度から年間来場者数を1年で1.5倍、売上は2年で3.6倍と大きく成長させた、DeNA社スポーツ事業参入成功の立役者。

日時

2021年12月9日 木

- ・ 13:00 開場
- ・ 13:30 講演
- ・ 14:45 パネルトーク
- ・ 15:30 閉演予定

会場

東広島ビジネスサポートセンターHi-Biz
(東広島市西条岡町10番10号ベに屋ビル1階)

会場につきましては、お申込者数によって変更の可能性がございます。最新情報につきましては、Hi-Bizブログ、Facebook等でご確認くださいようお願い申し上げます。

対象

- ◆スポーツエンタテインメントの経営戦略からヒントを得たい方
- ◆異業種でも通用する課題解決の思考フレームを学びたい方
- ◆経営課題の特定から成長戦略の立案のプロセスを学びたい方

申込締切日

2021年11月25日(木)

お申込多数の場合、抽選とさせていただきます場合がございます。あしからずご了承くださいませ。

スピーカー紹介

株式会社DeNA川崎ブレイブサンダース
代表取締役社長 **元沢 伸夫氏**

- 1976年 千葉県出身
- 2001年 立教大学卒業後、経営コンサルティング会社に勤務
- 2006年 株式会社ディー・エヌ・エーに入社
社長室にて新規事業の立上げや人事部採用マネージャーなどに従事
- 2013年 横浜DeNAベイスターズへ出向
同社執行役員 事業本部本部長などを歴任後、2018年1月から現職



内容

経営もペナントレースも大苦戦の横浜ベイスターズ、新規に設立されたBリーグの川崎ブレイブサンダース。この2チームでV字回復を果たしたのは、緻密なマーケティング戦略だった。

広島東洋カープや福岡ソフトバンクホークスなど他チームの経営の徹底研究、成功要因の水平展開など、業界を問わず参考になる経営戦略の視点や施策の構築について、時系列に沿って、豊富な具体例を交えてお話いただきます。

お申込方法

Hi-Bizホームページのご予約フォームから必要事項をご入力いただき、お申し込みください。いませ。

※ご予約フォームの“相談内容”欄には「セミナー参加」とご入力ください。

<http://hi-biz.jp/reserve/>



お申込締め切りは 11月25日(木)

東広島ビジネスサポートセンターHi-Bizハイビズとは...？

- ✓ 東広島市が設置し、東広島商工会議所が運営する『無料の経営相談所』
- ✓ 経営に関する相談なら、何度でも、どなたでもご利用可能な公的機関
- ✓ 売上アップに特化し、お金をかけずに知恵とアイデアで事業者を支援



売上
アップ

販路
拡大

新商品
開発

起業
創業

経営についてのご相談をご希望の方は、下記連絡先よりお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ

東広島ビジネスサポートセンター Hi-Biz

東広島市西条岡町10-10べに屋ビル1階

TEL:082-430-7090

(月～金曜日 受付時間：9:00～17:00)

