

経営デザインシート(事業が1つの企業用)

自社の目的・特徴・事業概要

現代人の心と身体の健康なライフスタイルを獲得できるツールを提供し、人々のストレスを発散でき、自信をつけることができる**インテリジェント・スポーツ** ブラジリアン柔術 (以下BJJ) の実践が子どもの心と身体成長と強さ、自己認識、尊敬、しつけをもって子どもの自尊心といじめに対するプログラムを提供する

経営方針

人々の健康への意識が高まっている今、1年で界ジムの事業を現在の二倍へ拡大させ、2年後に新ジムオープンを目指しブラジリアン柔術を通して一人でも多くの日本人の自由で楽しく健康的な人生をサポートする
 <キャッチコピー> オンザマット、オフザマット

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

主要な資源

<内部資源>
 ・老若男女誰でもできる柔術を実践しているブラジル人
 ・日本人インストラクター
 ・看護資格を持ったスタッフ

知財
 世界ランキング7位
 (1000超チーム中)

<外部調達資源(誰から)>

<知財>
 世界展開のあるチーム

収益の仕組み

<資源をどのように用いて価値を生み出してきたか>
 ・生徒数増加
 (健康的なBJJライフスタイルを実践しているインストラクターによるレッスン料収入)

<誰と組んで>
 良い雰囲気や影響力のあるインストラクター達

<提供先へのアクセス法>
 ・口コミ

<知財の果たしてきた役割>
 知る人ぞ知るブランドカ

提供してきた価値

<提供先(誰に)>
 ・格闘技好き
 ・無理なく体を動かしたい人

<何を>
 ・格闘技を気軽に楽しめる
 ・体を使ったチェス

提供先から得てきたもの

・生徒からの情報や指導経験によるサービス向上とプログラム開発ノウハウ
 ・生徒からの紹介による新規会員

事業課題(弱み)

・サークル活動からビジネスへの転換(インフラ整備、知名度の低さ、営業不足)

主要な資源

<内部資源>
 ・関西一信頼のあるキッズプログラム
 ・シニアプログラム
 ・一般スポーツジムに劣らないインフラ
 ・充実したオンラインストア
 ・本場ブラジル人のインストラクター
 ・日本人インストラクター
 ・看護資格を持ったスタッフ

知財
 世界ランキング上位

<外部調達資源(誰から)>
 ・近辺大手企業からの福利厚生契約

知財
 世界展開のあるチーム

収益の仕組み

<資源をどのように用いて価値を生み出すか>

●生徒数の増加
 ・企業からの福利厚生契約
 ・人材マッチング会社や介護業界への福利厚生契約
 ●客単価増加
 ・生徒の検定料
 ・オンラインストア(アパレル・オンラインクラス)

<どんな相手と組んで>
 ・大手企業
 ・Webデザイナー

<提供先へのアクセス法>
 ・ネットワークの構築
 ・営業

知財の果たす役割

提供する価値

<提供先(どんな相手に)>
 3-16歳までのキッズ
 いじめないされない子供の心と体の健康と自己探求

20-60代の生活習慣に変化を求めるサラリーマン

<何を>
 ・集中力を高めてセルフコントロールを身に付ける(心と身体と頭をほくす)
 ・家庭と職場以外の第三の繋がり
 の場
 ・変化を楽しめる
 ・安心できる柔術
 ・体を使ったチェス

提供先から得るもの

・生徒からの経験、情報からサービス向上とプログラムの改善
 ・生徒からの紹介による新規会員

これまでの外部環境

＋要素 世界の競技人口が急増している
 ー要素 日本でのBJJ知名度が浸透してきているがまだ緩やか

市場状況 Googleが福利厚生に採用 社員のパフォーマンス向上を目指して柔術を推奨
 大多数の顧客はBJJについての理解が乏しいが、実際にライフスタイルを手に入れると多くのベネフィットに気づき好きになる
 海外セレブ、日本のタレントモデルなどがBJJを始めSMSで発信している

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

＋要素 競技人口増加、外国人労働者の増加、アクティブマスターの増加
 ー要素 競争事業の増加

市場予測 インフルエンサーがさらに増え、企業やメディアが注目する全ての世代へのアプローチが可能になる

移行のための課題

・インフラ整備
 ・世代、レベル別のレッスンのプログラム化
 ・営業

必要な資源

・優秀なインストラクター
 ・世代、レベル別のレッスンのプログラム
 ・インフラ
 (サイト、トイレ、シャワー、ロッカー、エントランス、)

解決策

・インストラクターの増員とスキルアップ(セミナーの受講)
 ・各世代に合ったプログラムへの改善
 ・補助金を利用し、インフラ整備
 ・働き方改革により、BJJの知名度をより理解しやすい外国人労働者の受入れが増が見込まれる為、受入先企業やその人材マッチング会社へ売込みを行う
 ・ジムの会計をキャッシュレスにし利便性を高める
 従来の「格闘技」のイメージから脱却し、誰でもできるインテリジェント・スポーツへのイメージの転換(HP、youtube)
 ・HPからオンライントレーニングチャンネルを作成し、オフザマットでも人々の健康意識を継続させる

これまで

これから