

会社概要資料

MANAGEMENT-K

2023.08



Vision

日本のスポーツ&エンタテインメントビジネスを“Dream Job”に

日本のスポーツビジネスにはまだまだポテンシャルがある

業界活性化のために企業・コンテンツ・アスリートを繋ぎ

共通言語で”ビジネス”を。

成果を積み重ねたい

MANAGEMENT-Kがサポートします



- 代表 柏崎 健太(かしわぎ けんた)-

岩手県出身

順天堂大学スポーツ健康科学部 スポーツ医科学専攻および陸上競技部卒。

スポーツ&エンタテインメント業界に接して約20年。
一貫して企業側の各種スポーツマーケティングに従事。
五輪、WBC、W杯など携わったスポンサーシップは30以上、
メダリストは10人を超える。

■経歴

- ・KONAMI GROUP(日系大手スポーツ&エンタテインメント企業)
- ・airweave holdings inc.(日系寝具ブランド ※ベンチャー期に所属)
- ・OAKLEY JAPAN(外資系スポーツブランド)
- ・NTT docomo(現職)
 - DAZN for docomo
 - GOLFAI
 - ドコモスポーツくじ(WINNER)
 - 新規ビジネス創出プロジェクト、社内ベンチャー(docomo START UP)

をはじめとしたスポーツ関連事業のサービス立ち上げに従事。

2023年にスポーツマーケティング会社「MANAGEMENT-K」を設立。

■主な実績

<https://www.management-k.com/>



- 共同代表 永松謙使(ながまつ けんし)-

東京都出身

慶應義塾大学法学政治学科および體育會剣道部卒。

野村證券(日系証券)に勤務した後、2016年に「(株)パークフォーアス」を設立。

■経歴

- ・剣道具専門通販セレクトショップ「KENDO PARK」
 - ・外国人向け剣道体験ツアー「SAMURAI TRIP」
- 等の剣道関連サービスを運営。

並行して、複数の事業会社の新規ビジネス立ち上げを歴任。

2022年よりNTT docomoにて「ドコモスポーツくじ(WINNER)」の立ち上げに外部参画し、DAZN社を皮切りに数々のスポーツメディア・チーム等とのアライアンス契約からアクティブーションまでを担当しプロジェクトを牽引。

2023年にスポーツマーケティング会社「MANAGEMENT-K」を設立。

■主な実績

- ・第7回スポーツ振興賞「観光庁長官賞」
- ・スポーツ文化ツーリズムアワード2019「スポーツ文化ツーリズム賞」
- ・SPORT FOR TOMORROWコンソーシアム2023「スポーツ庁長官表彰」

etc...

©MANAGEMENT - K All rights reserved

私どもが解決したい課題

- ・投資対効果の明確化と価値交換の可視化 = 企業目線の「納得感」の実現
- ・企業様の課題に対する「ソリューション」を起点とした、最適なパートナーシップを策定
- ・「事業効果」をコミットするための各種アクティベーションのご提案とレポートに至るまでのコンサルテーションと伴走

スポーツパートナーシップにおける課題

● 企業様側の課題例

- └ 権益を使って「何をすれば良い」かわからず、効果測定に困る
- └ 実際の自社事業において「どの部分」に「どれくらい」事業効果があるか明確になっておらず、要素分解からの組み立てに苦慮

● ライツホルダー側の課題例

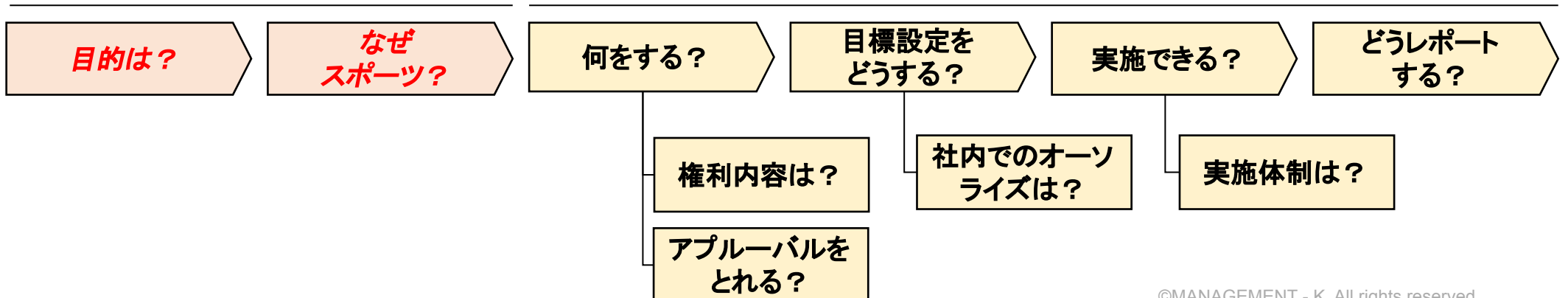
- └ 「販売メニュー」と「想定露出量」の提示のみ
- └ 権益を販売してからのサポートがない

● 解決策

- └ 企業様の課題に対する「ソリューション」から先に考え、それに沿ったスポンサーシップをご提案する(=従来と逆のフロー)
- └ 事業活動と紐づけた権益獲得、施策立案、実行まで、「事業効果」にコミットしたサポートを行う(=売りっぱなしにならない)

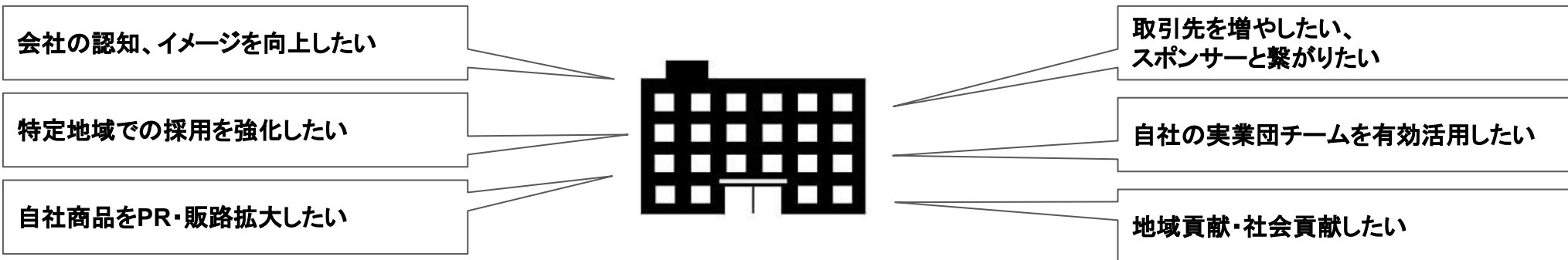
なぜ活用する？

どう活用する？

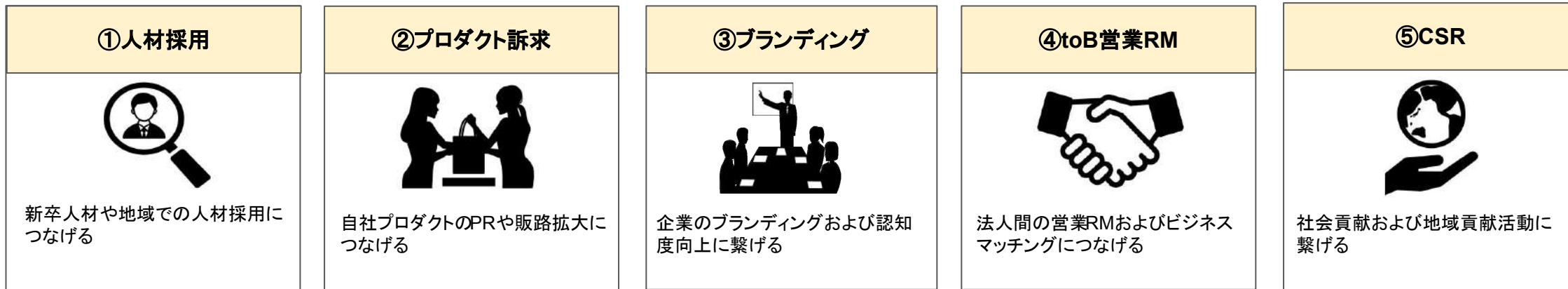


MANAGEMENT-Kの考える5つのソリューション

- ・「5つソリューション」から最適なものを組み合わせてご提案
- ・ パートナーシップの設計から運用まで一気通貫でサポート



ソリューションのご提案



一気通貫でサポート





MANAGEMENT-K