

# PROSPECT NEW BUSINESS PRESENTATION

[プロスペクト株式会社 新規事業プレゼンテーション]

TEAM PROSPECT

2026.3.18

新・デザイン経営支援プログラム

# 新・デザイン経営支援プログラムにおける プロスペクトの取り組みの経緯

参加当初は、グローブを作るときに余る革を使い、  
バック等革製品のブランド立ち上げをイメージして参加。



対話の中から想いの部分を深掘し、社長自身のありたい姿の言語化




卸販売している主軸商品の一つがベースボール市場からの撤退というタイミング




瀬野社長の意向で今後社長個人としても動ける個人の知的資産や財産を生かした、  
より想いを持ってチャレンジできる、新規事業を開発するという方向に舵を切ることに。

**社名** プロスペクト株式会社  
**代表者** 代表取締役 瀬野 竜之介  
**事業内容** 野球道具・用品・ウェアの卸売業  
**所在地** 593-8301 大阪府堺市西区上野芝町4丁9-1  
**電話番号** TEL 072-243-7771  
**設立** 平成14年10月  
**資本金** 1,200万円  
**売上高** 3.5億円  
**従業員** 10名  
**取引銀行** 三菱UFJ銀行 / 池田泉州銀行 / 尼崎信用金庫



# ONYONE BASEBALL GEAR IP SELET COMANDO FLECHA

信念を曲げないぶれない経営。  
プロスペクトの存在価値は、  
良いものを真摯に作り、常に新たな、斬新な提案を送り届けること。



## 堺ビッグボーイズ NPO法人BBフューチャー

堺ビッグボーイズGM 監督として日本一2回、世界大会4回出場(2回優勝)  
主なOB: 筒香嘉智(横浜DeNAベイスターズ)、森友哉(オリックス・バファローズ)

15年以上前から選手の主体性を育てる指導方針を実践。

近年では高校野球における投球制限、金属バットの反発係数について提言し、  
実際に甲子園で導入されている。

野球関係者(プロ野球を含む)との太いコネクションを有している。  
ソフトバンクジュニアユースチームのトライアウトにアドバイザーとして参画した。

PROJECT CONCEPT

# SENOSPECT

瀬野社長の先を見通し、  
事業を構築するプロジェクト

PROSPECT  
NEW BUSINESS  
PRESENTATION

# SENOSPECT

## IDENTITY

先を見通し、新常識に挑戦する。

目利き力 × 常識を疑い真実を探求する力 × 美学を持って仲間を集める

## MISSION

スポーツ界に品格ある未来を。

普遍的価値、倫理観を元に、  
未来を背負う子どもたちにとってより良い選択肢を提示する

## VISION

スポーツをする経験から多くのことを学び、  
人生を豊かにする人を増やす。

スポーツ(特に野球)に対する恩返しをする

# SENOSPECT

## 解決したい課題、社会課題

- ▶ スポーツを通して社会に出て伸びる人材を育むための、家庭環境の大切さの普及、啓蒙
- ▶ 文武両道を目指す環境づくり
- ▶ スポーツ選手のセカンドキャリア問題
- ▶ 選手寿命にも関係する長期の育成、社会人として自立できる人材の育成

## 独自技術は何か？

- ▶ 名門少年野球チームの運営をベースにした、指導、育成、教育における経験と知見の深さ
- ▶ 会社経営(事業)を通して培ったプロスポーツ選手や監督、教育者とのパイプ、人脈
- ▶ 今後伸びる選手(人)などを見定める目利き力
- ▶ 自身のキャリアや経験を通じた、身体を動かすことの価値
- ▶ 必要性の啓蒙・発信・普及・「会社経営」と「スポーツチームの指導運営」の両輪を高次元で回す人材としての希少性
- ▶ 質の高い知見を持ち、本質を大事に首尾一貫で意思決定できる思想、美学、哲学

## 新規事業

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティング〉

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティングとは〉

スポーツをする子供への望ましい関わり方を「親」が学び実践すること

## 従来の応援

結果重視  
指示・命令  
他社との比較  
親の期待優先

## スポーツペアレンティング

プロセス重視  
対話・傾聴  
個人の成長に注目  
子どもの意思尊重

単なる応援ではなく、成長をデザインするアプローチ

勝敗との向き合い方

プロセスと学びを評価

努力と失敗への声かけ

挑戦を肯定的に

子どもの主体性を育む

自己決定の機会を

自己効力感UP

レジリエンス向上

内発的モチベーション

非認知能力育成

「ただ勝つためのアプローチではなく、人生を勝ち抜くためのアプローチへ」

改善するための親向け支援の市場を創る

海外では制度として組み込まれつつあるが、日本ではまだ概念として広がりはじめた段階

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティング事業〉

事業として成立させる3つのアプローチ +  $\alpha$

## BtoB

企業・  
クラブチーム向け  
導入型スポーツ  
ペアレンティング  
パッケージ講座

## BtoBtoC

企業・自治体・  
スポーツチーム・  
スポーツ関連企業向け  
講演会

## BtoC

保護者向け  
オンライン講座や  
個別伴走・  
コーチングや  
カウンセリング

+

## 書籍の出版

より多くの人に普及啓蒙するためと、  
SENOSPECTがこの事業を取り組む意義や權威性を高めるため

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティング事業〉

**サービスの収益性** ※固定費：600,000/年

## 企業・クラブチーム向け導入型スポーツペアレンティングパッケージ講座(リアル開催)

サービス内容：スポーツペアレンティング普及のセミナーコーディネート(主催者、外部協力者の講演)

単価：2,000,000円[1パッケージ] 原価(人件費)：100,000円/3名 原価率：5.0%

1パッケージで1,700,000円の利益 ターゲット：企業やクラブチーム、スポーツの指導者、一般

1パッケージ6回程度を想定(隔月1回、1年コース)／年間契約で都度更新していく

## 企業・クラブチーム向け導入型スポーツペアレンティングパッケージ講座(オンライン開催)

サービス内容：スポーツペアレンティング普及のセミナーコーディネート(主催者、外部協力者の講演)

単価：1,200,000円[1パッケージ] 原価(人件費)：100,000円/3名 原価率：8.3%

1パッケージで1,050,000円の利益 ターゲット：企業やクラブチーム、スポーツの指導者、一般

1パッケージ6回程度を想定(隔月1回、1年コース)／年間契約で都度更新していく

### 〈顧客側のメリット〉

親からのクレーム・トラブルの減少／親対応のコスト削減／指導者の負担軽減／

子どもの離脱率低下／ブランド価値の向上／CSR、地域貢献、社会貢献

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティング事業〉

**サービスの収益性** ※固定費：600,000/年

企業・自治体・スポーツチーム・スポーツ関連企業向け カスタマイズ講演会 **松**

サービス内容：リアル講演(カスタマイズ講演 + ロールプレイ等のワークショップ)

単価：500,000円[1稼働(講演)] 原価(人件費)：100,000円 / 1名 原価率：20%

企業・自治体・スポーツチーム・スポーツ関連企業向け 講演会(リアル開催) **竹**

サービス内容：リアル講演

単価：200,000円[1稼働(講演)] 原価率：0%

企業・自治体・スポーツチーム・スポーツ関連企業向け 講演会(オンライン開催) **梅**

サービス内容：オンライン講演

単価：100,000円[1稼働(講演)] 原価率：0%

保護者向けオンライン講座

サービス内容：選手の家向けの有料の個別相談 5,000円 / 回(オンライン)

単価：5,000円[1稼働(オンライン相談)] 原価率：0%

## 最後に

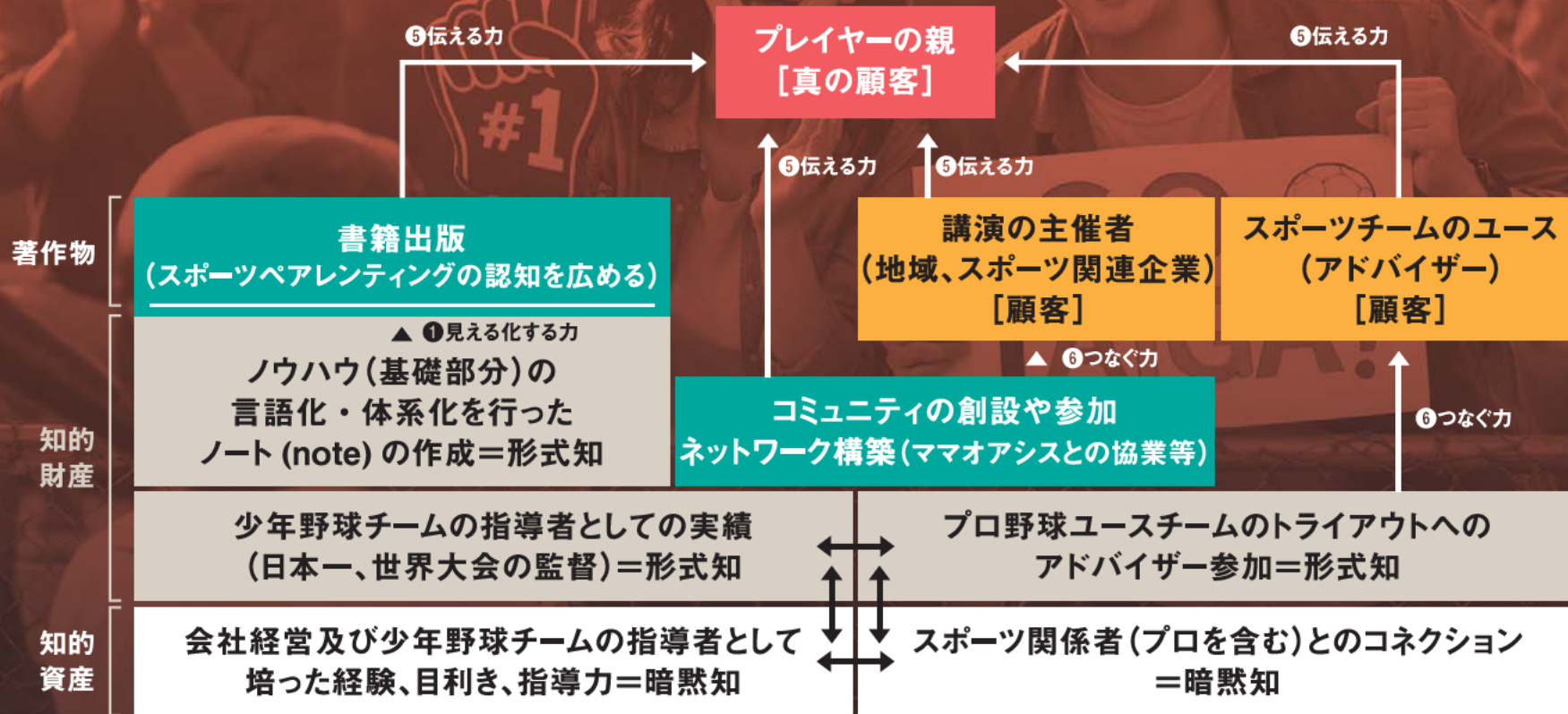
社会に出て伸びる人材を育むためには、  
家庭でのアプローチが何よりも大切。

スポーツ界に品格ある未来を築き、  
スポーツをする経験から多くのことを学び、  
人生を豊かにする人を増やすため、  
先を見通し、新常識に挑戦します。

# SPORTS PARENTING

〈スポーツペアレンティング事業〉

## ビジネスモデルと知の構造



### 〈本ビジネスモデルを行う上で必要な知財マネジメント〉

ノウハウ(基礎部分)の言語化・体系化を行ったノートの作成 / スポーツペアレンティングについての書籍の出版  
スポーツペアレンティングに関するコミュニティの創設や参加 / 情報発信環境の整備(オンラインサロン、メルマガ等)  
コミュニティの広告・宣伝準備(オンライン広告、著名人(プロ選手)の推薦等)