

# 【マーケティング】

## スポーツ用品店の地域密着型戦略

文書番号:TA-MKT-202601

V 1.0

2026 年 04 月 20 日



**THINKBASE**

## 改訂履歴

| 版数   | 作成者    | 日付         | 概要   |
|------|--------|------------|------|
| V1.0 | 坂口憲一   | 2026/04/20 | 新規作成 |
|      | 【以下余白】 |            |      |
|      |        |            |      |
|      |        |            |      |
|      |        |            |      |
|      |        |            |      |
|      |        |            |      |
|      |        |            |      |

## 出典

「中小企業診断士 平成21年度 第2次試験問題 B 中小企業の診断及び助言に関する実務の事例Ⅱ」  
(一般社団法人中小企業診断協会)

上記出典を参考にして、高校生向けの探究学習(課題研究)用教材として、THINKBASE ACADEMY が編纂しました。

## 1. 企業概要

B社(資本金:3,000 万円、従業員数:12 名、年商:5 億円)は、X市の中心部にあるX銀座商店街の一角に店舗を構えているスポーツ用品店である。国内・海外のメーカーを問わず、幅広いスポーツ用品をメーカーまたは問屋から仕入れて販売している。創業者はB社社長の祖父で、1964 年の東京オリンピックの翌年(1965 年)にB社を開業した。

B社は、本店以外にも隣接する市に2 店舗運営している。祖父の代から「地域に愛されるお店」をモットーにして、すべての店舗において、地域の学校や住民との関係を大切にして、緻密な商品供給とサービスに力を入れてきた。

従業員については、各店舗に店長(管理職)が3 名、販売担当者が2 名または3 名の他、本店勤務として経理および総務の担当者を各1 名配置している。学校の運動会や地域の競技会等は、地域ごとにスケジュールが異なるため、イベントに合わせて各店舗の販売担当者が相互にヘルプに出かけている。店長と現場スタッフ、店舗同士のコミュニケーションも比較的良好であり、従業員の顧客対応に関しても住民からの評判は良いと自負している。

しかし、近年、X 市郊外に大型商業施設が開業した。スポーツ用品店やファッション店、飲食店以外にも、大型の書店や映画館、ゲームセンター、病院、保育施設などがあり、広い駐車場もあるため、圧倒的な集客力がある。B社にとっても新規顧客の獲得に苦勞するようになり、この先の経営状況を心配する従業員もいる。また、X 銀座商店街もかつてのような賑わいが失われつつある。このような経営環境のなかで、B社社長は新たな事業展開を模索することを決意し、若い世代の素直な意見を聞きたいと考え、X市市民から親しまれている地元高等学校の生徒に相談することにした。

## 2. 問題 (合計 100 点、プレゼンテーション発表 20 点含む)

### 【第1問】(配点 10 点:5点×2つ)

大型商業施設内の2つの競合店に対してB社の強みを活かした具体的な差別化戦略を2つ挙げよ。

### 【第2問】(配点 10 点:5点×2つ)

B社が需要拡大するために、これからターゲットとすべき顧客層を2つ挙げよ。

### 【第3問】(配点 20 点)

新しくターゲットにする顧客層に向けて、具体的な新規事業を検討する。まずB社単独で実施できるサービス事業には、どのようなものが考えられるか。

### 【第4問】(配点 20 点)

地元企業との共同事業として、どのようなサービス事業が考えられるか。

※本教材内で直接紹介されていない企業等(例:書店、菓子店、飲食店、旅館・ホテル、農業生産者、自治体等)も含めて、考えてみましょう。

### 【第5問】(配点 20 点)

最近、大手チェーン競合店が SNS やメッセージアプリを活用したスポーツチーム運営支援を始めた。有料(月額固定料金)だが、スマホやタブレットで会場手配や練習日調整、練習相手の募集などの利便性が高く、利用者からの評判も良い。さらに、ポイント制度や優待券等を利用することで、スポーツ用品を割引価格で購入することもできる。一方、B社社員からB社社長に「新規顧客の開拓には更なる IT 活用が必要である一方、ボランティア業務や IT 対応の負担が大きいため有料化した方が良い」との提案が出された。B社社長は既存顧客とのこれまでの取引関係もあるため、有料化には慎重である。あなたはB社社長にどのようなアドバイスをするか？

### 3. 市場調査・ヒアリング(ゲーム教材)

#### 3.1. X市の概況

B社がある「X市」について分かったことを記入してください。

|  |
|--|
|  |
|--|

#### 3.2. B社社長からの事前ヒアリング

|                  |
|------------------|
| 【社長の姓】           |
| 【事業内容】           |
| 【B社の歴史】          |
| 【会社概要】           |
| 【従業員の役割・配置】      |
| 【大切にしていること・経営理念】 |
| 【気にかけていること・経営課題】 |