

スポーツ事業

L. LUCENT

スポーツ事業紹介

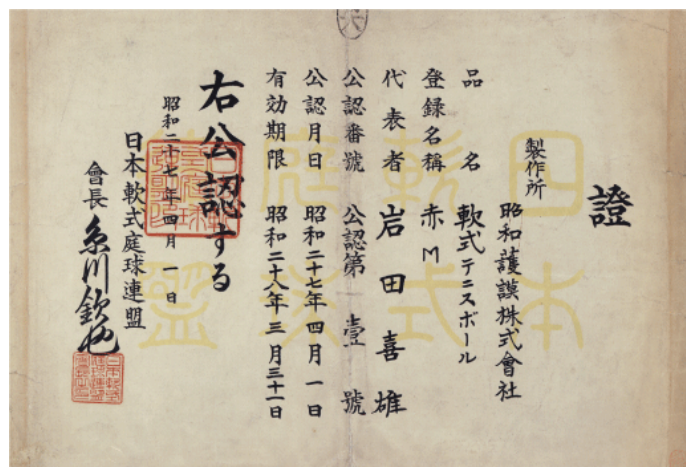
スポーツ事業

ソフトテニスボールの販売
テニスウェア・各種スポーツ用品の販売
スポーツ施設施工
テニスクラブの再生・運営



伝統堅持

当社創業期以来128年作り続けてきた
伝統ある「アカエム」ボールを軸に事業展開。



アクセルプラン Ⅲ
「再発進」2018～2023 [スポーツ事業]



コアコンピタンス

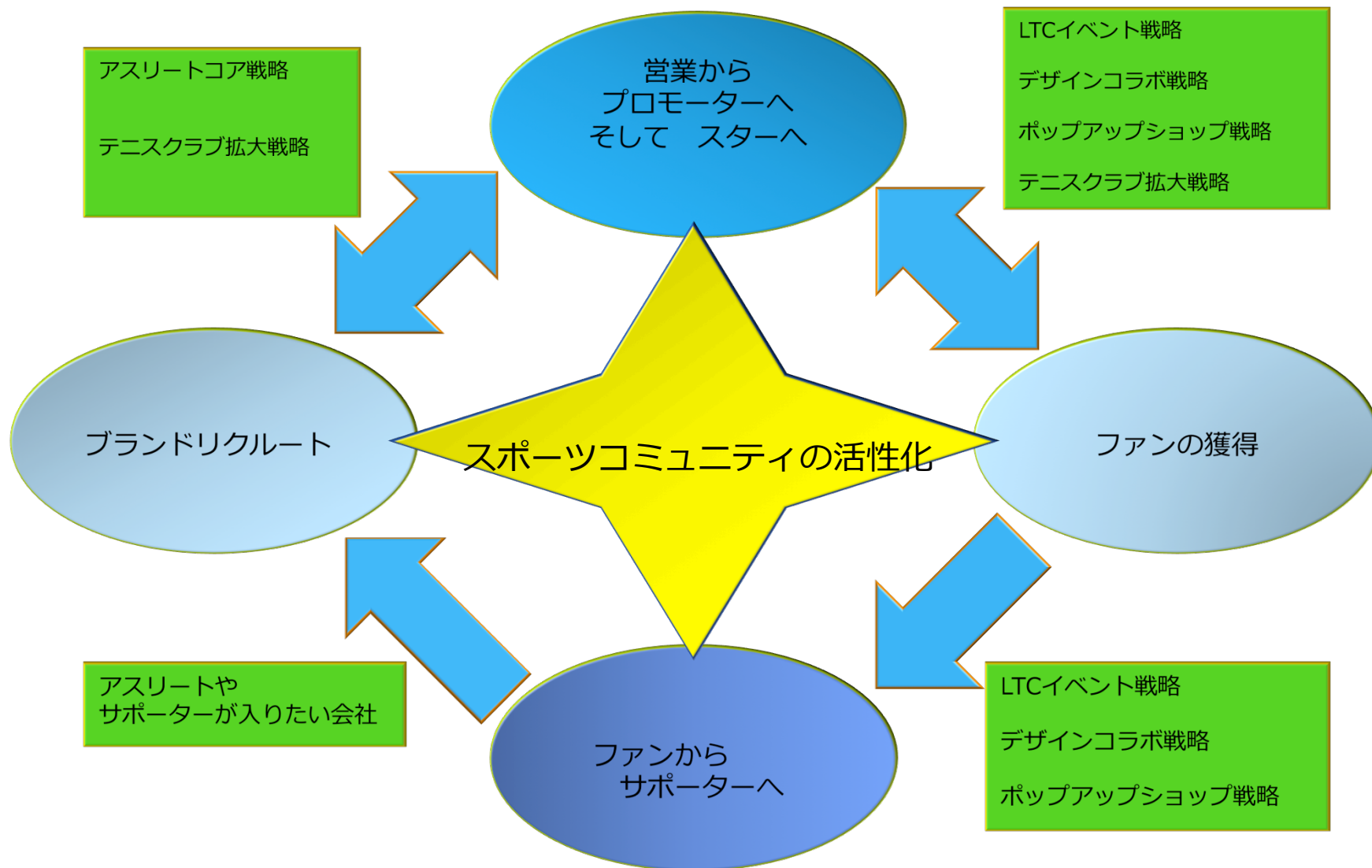
- スポーツコミュニティにおける当社アスリート社員のリーダーシップ
- スポーツサービス収益獲得ノウハウ
(テニスレッスン・トーナメント・イベント参加観戦収益の顕著な増加傾向)
- 128年の歴史を持つ国内シェア過半数のアカエムボールブランド（自社製造）

方針

営業からプロモーターへ

～スポーツ愛好者に最高の経験を直接お届け～

ビジネスモデル





ルーセント 5 大戦略

1. アスリートコア戦略
2. テニスクラブ拡大戦略
3. LTCイベント戦略
4. デザインコラボ戦略
5. ポップアップショップ戦略

アスリートコア戦略

施策（１）アスリート積極獲得

- ・アスリートが入りたい会社

施策（２）アスリートの育成

- ・営業からプロモーターへ

施策（３）アスリート社員プロモーション

- ・アスリート社員と自社ブランドの
プロモーション

テニスクラブ拡大戦略

施策 テニスクラブ再生事業

再生事業によりさらなる拡大へ

- ここまで培ったノウハウにより不振テニスクラブ（テニスコミュニティ）を再生

ルーセントテニスクラブ熊本
(2017年9月オープン)



LTCイベント戦略

施策 各種イベントの開催の拡大・増加

- 「する」「観る」「応援する」
スポーツとしての普及
- 各種スポーツイベントのリアルとバーチャル
との両面でのイベント創造と拡大
- スクールでのコーチング

デザインコラボ戦略

施策 新ブランド立ち上げ

「かっこいい」「かわいい」「優越感」

- いつも新しい風をブランドに入れる
デザイナーコラボ
- 新しい大人ラインのウェア展開
- 四季にこだわらず、消費者のニーズに合わせて
次々に切れ目なく展開

ポップアップショップ戦略

➤ リアルポップアップ展開

- 自社ブランドイメージをアスリート社員によりプロモートする自社ポップアップショップの積極展開
- イベントその他の機会を可能な限り最大活用

➤ バーチャルポップアップ展開

- web直販の拡大

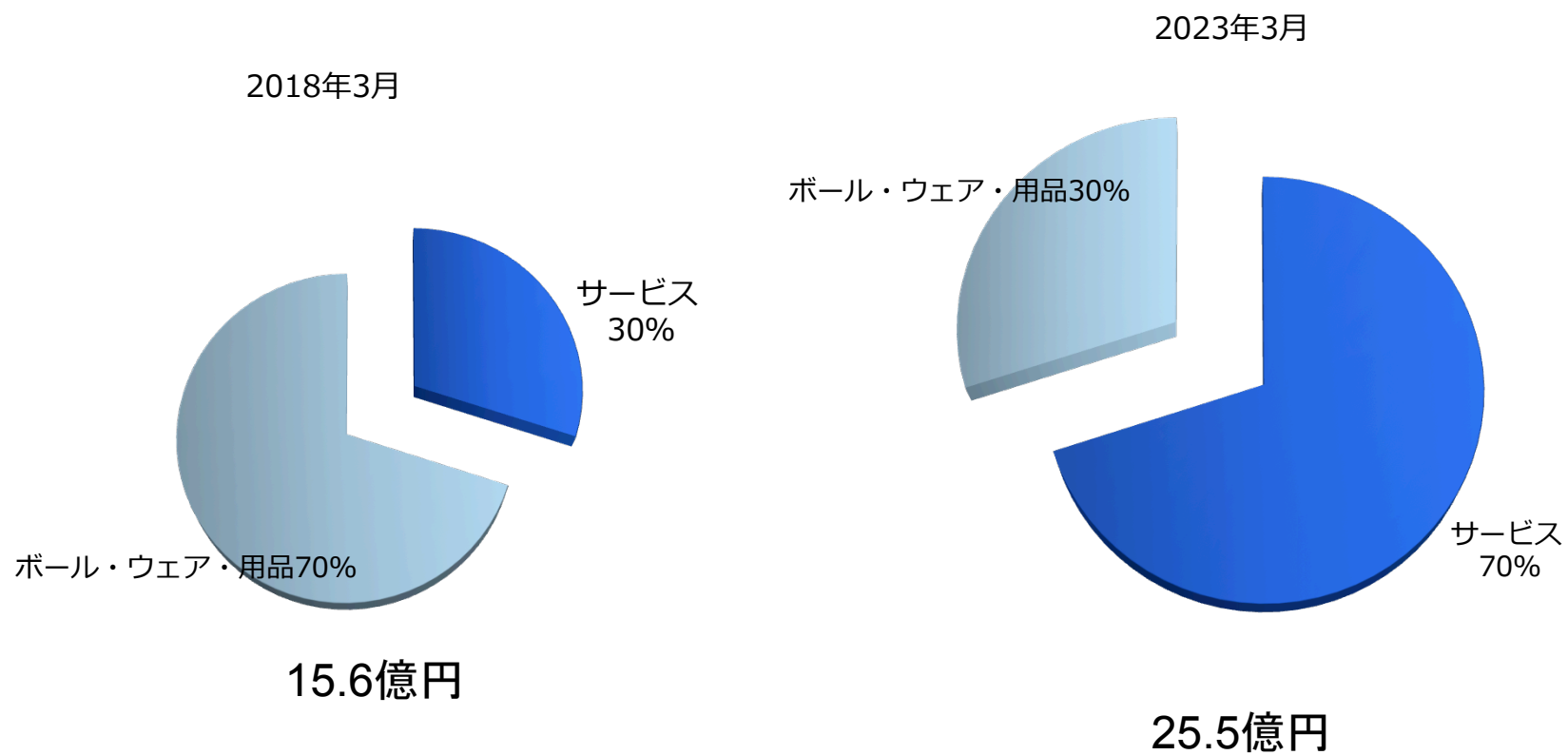
サービスシフトへ

売上比率を 7 : 3 から 3 : 7 へ

- テニスクラブ拡大戦略でテニスコートの面数増加させファン（会員数）を獲得
- アスリート社員を軸にしたイベント開催
- デザインコラボ戦略のブランドでファン獲得
- リアル・バーチャルポップアップ展開

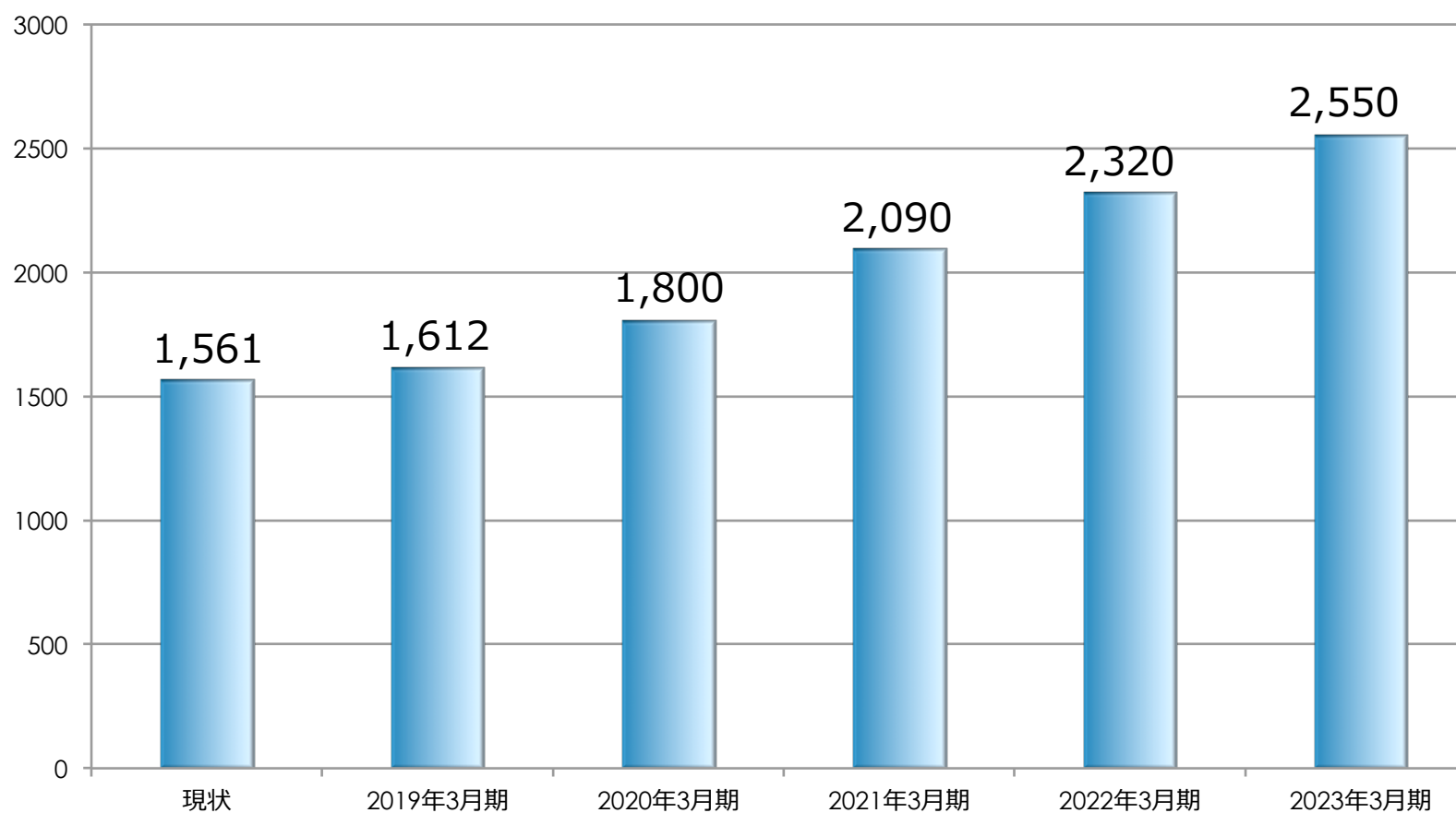
売上比率

サービスシフト



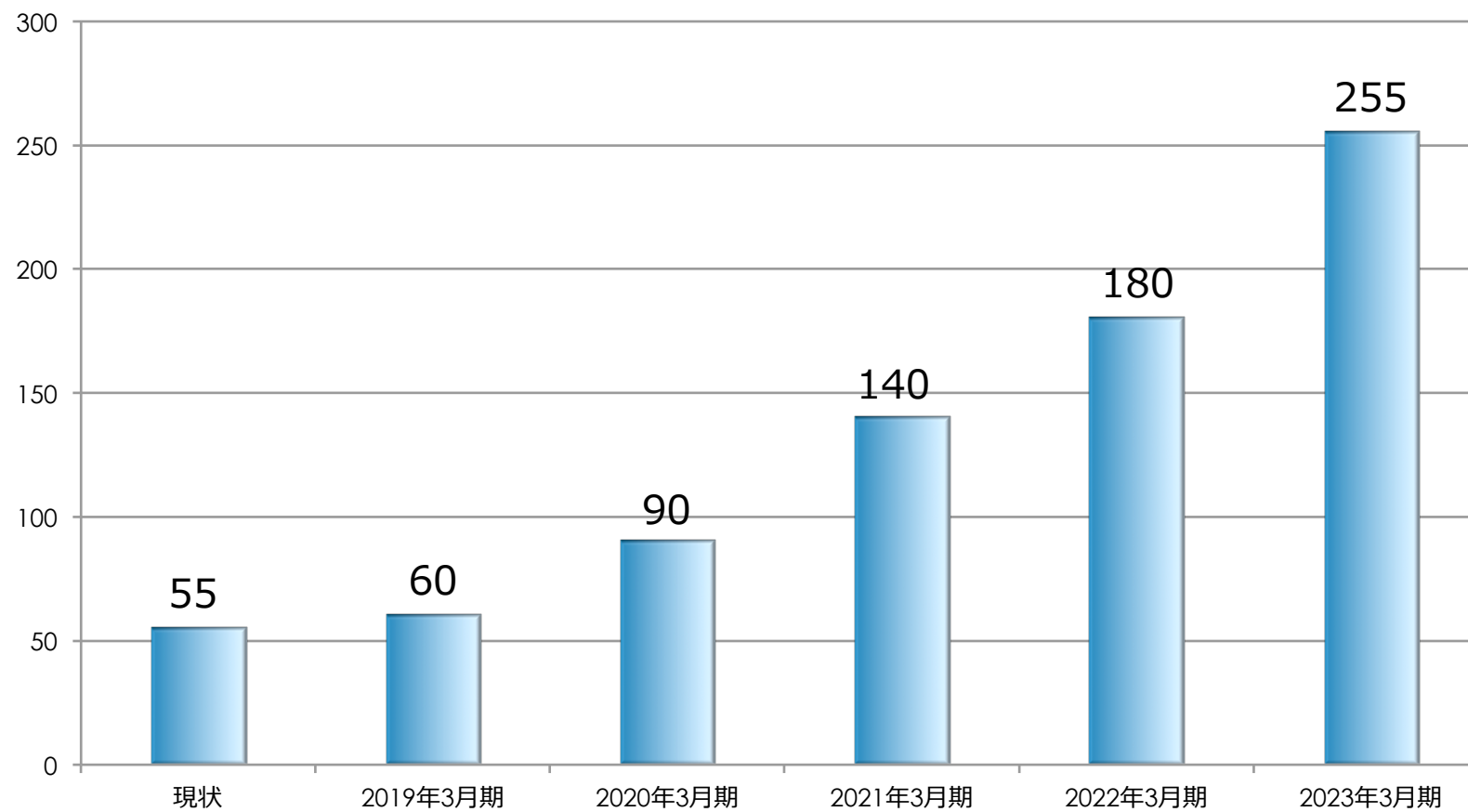
売上推移

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



スローガン

スポーツコミュニティを通じて日本中の人々の
「元気」を応援します。





Thank you...

