

ビジネスモデルイノベーション研究会



リーダー
村上 幸一



サブリーダー
藤井 健太



サブリーダー
酢谷 亮介

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2023年	2/27(月)・28(火)
第2回	2023年	4/19(水)・20(木)
第3回	2023年	6/28(水)・29(木)
第4回	2023年	8/23(水)・24(木)
第5回	2023年	10/24(火)・25(水)
第6回	2023年	12/20(水)・21(木)

○1日目/午後開始・2日目/午前終了

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象	経営者、後継者、経営幹部など
定員	30名様
会費	お1人様(全6回通し) 484,000円 お申込みされた方以外の受講もOK! 例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。
1名様追加料金(同一企業様)	1回 55,000円 全6回通し 418,000円 (2回目のみ 110,000円) ※FCCフォーラム受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2023

100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究成果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈

FCCフォーラムの詳細は、弊社ホームページをご参照ください。
※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。
※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。
代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日:会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)②第1回開催日以降:会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

お申込み

Web | タナベ ビジネスモデルイノベーション研究会

検索

ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます！
携帯・スマホは右記QRコードから▶



E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp

FAX | 03-6758-0074

FAX申込書

※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。

FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、上記番号まで送信してください。

希望	該当するものにチェック☑をご記入ください	<input type="checkbox"/> お申込み	<input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名							
ご住所	〒						
	TEL						
	FAX						
ご参加者 お一人目	お役職						
	ご氏名						
	E-mail						
ご参加者 お二人目	お役職						
	ご氏名						
	E-mail						
<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。		<input type="checkbox"/> お申込者とご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。					
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> ◀ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。		申込者・連絡窓口 お役職 ご氏名 E-mail TEL FAX E-mail					

FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を



ビジネスモデルイノベーション研究会

テーマ

Key Component

～異分野から得るイノベーション成功の鍵～

INNOVATION × EXPERIENCE

本研究会のポイント

01

業界・業種の壁を越え、
多種多様なイノベーション企業の
ビジネスモデルを学び、体感する

02

視察先企業の経営者・経営幹部の講話
(生の声)と、現地・現場の視察を
通じてイノベーションのヒントを得る

03

会員同士の交流(研究会中のディス
カッション・情報交換会)を通して
パートナーシップを醸成する

異分野のイノベーションモデルを 体感することで実践する両利きの経営

少子化により内需縮小が確実な市場で事業を継続する私たち日本の企業にとって、既存のビジネスモデルのまま持続的に成長することは不可能に近いでしょう。成長を実現するキーワードは3つの壁—業界・業種・地域—の打破にあります。この壁を突破することはすなわち異分野への挑戦であり、それが競争優位をもたらすビジネスモデルのイノベーションとなります。

近年注目されている経営コンセプト「両利きの経営」は、同業界を深掘りする知の深化と異業界を研究する知の探索によって、イノベーションを成し遂げることを提唱しています。本研究会ではイノベーションの要諦となる異分野のビジネスモデルを学び、体感する貴重な知の探索の機会をご提供いたします。

BUSINESS MODEL INNOVATION

INSPECT 【見る】

全国13社の珠玉の ビジネスモデル企業視察

全国展開する大企業から地方創生を担う中堅中小企業までメーカー・卸・小売・サービス問わず、ここでしか見ることができない珠玉のビジネスモデル企業を選定しております。

LEARN 【学ぶ】

視察先企業による 実践型講義

視察先企業より毎回講義をいただいております。講義の中では、そのビジネスモデルに至るまでの過程、苦労話も含めた現場の“生の声”を聞くことができます。

CONNECT 【繋がる】

異分野の経営者 との交流

多種多様な企業の経営層の方々に会員となっていただいております。同じ志を持つもの同士の出会いは、知的好奇心を刺激し、ビジネスへのチャレンジ精神をかきたてます。また、共に学ぶことで視野の拡大・ビジネスチャンスに繋げることができます。

GRAB 【掴む】

コンサルタントの アドバイス

毎回視察で学ぶべきポイント・見るべきポイントをタナベコンサルティングでまとめ、お伝えすることで異分野からの学びを実際に活用できるようサポートいたします。

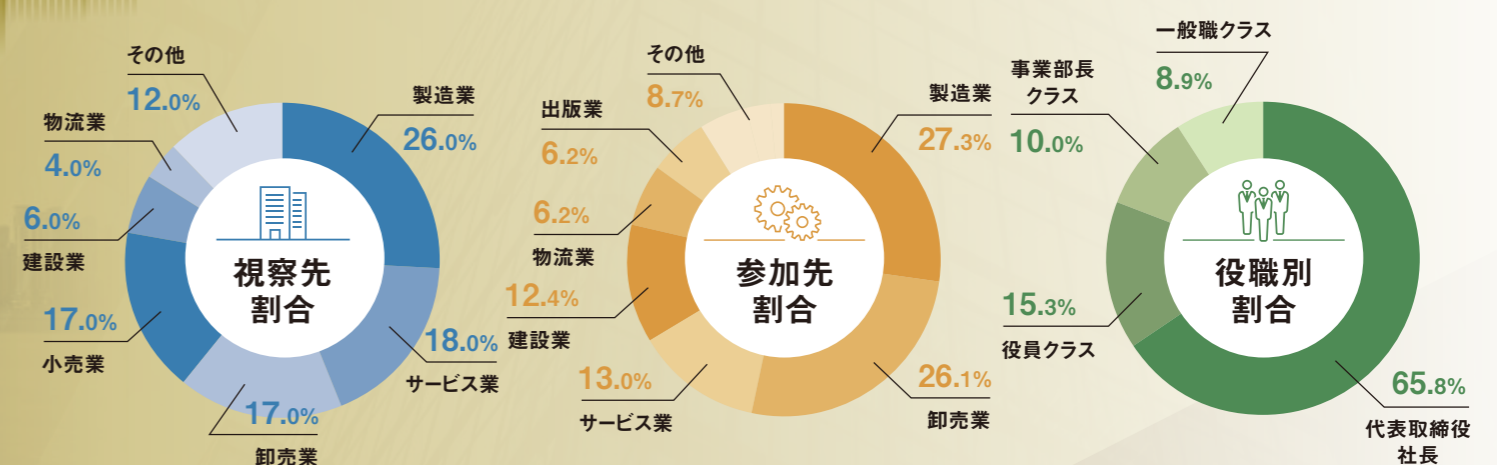


DIVERSITY / 多様性 /



INDUSTRY

過去、様々な業種・業態の方に視察・ご参加いただいております。



ビジネスモデル
イノベーション研究会 リーダー

Koichi Murakami / 村上 幸一

企業の成長と成功の最も重要なファクターはビジネスモデルのデザインとイノベーションです。そして、イノベーションの秘訣はダイバーシティにあり、好奇心と探求心をもって多様な分野を知覚・体感することが重要です。自社の領域とは異なる多様なビジネスの成功モデルを共に体感し、イノベーションへ挑みましょう。

ベンチャーキャピタルにおいて投資先企業の戦略立案、マーケティング、フィージビリティスタディなど多角的な業務を経験後2007年当社に入社。2020年執行役員、ビジネスモデルイノベーション研究会リーダー。豊富な経験をもとに、マーケティングを軸とした経営戦略の立案、ビジネスモデルの再設計、組織風土改革など、攻守のバランスを重視したコンサルティングを実施。高収益を誇る優秀企業の事例をもとにクライアントを指導している。

