

＼12年連続満員御礼！残席わずか！／

ビジネスモデルイノベーション 研究会

テーマ

異分野から得るイノベーション成功の鍵

POINT 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

POINT 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

POINT 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

ビジネスモデルイノベーション研究会 テーマ設定の背景

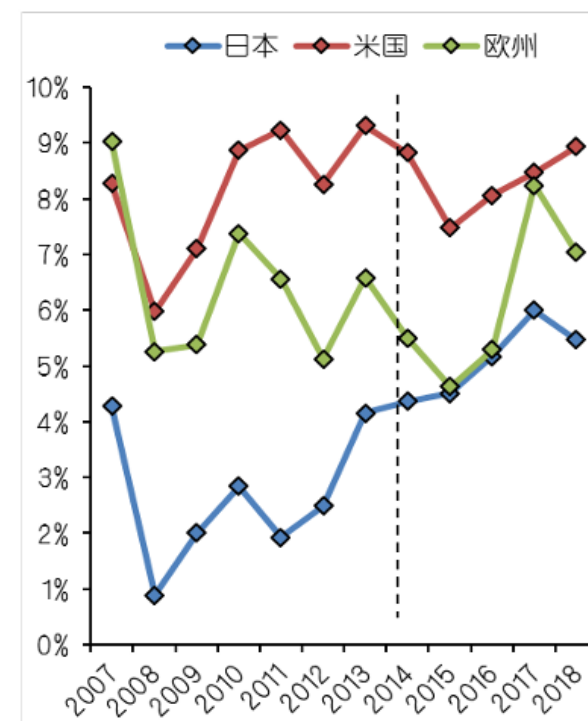
Background

ビジネスモデルを絶えず進化させなければ 高収益は維持できない

ビジネスモデルとは「誰に・何を・どのように提供するのか」であり、その成果はPL(損益計算書)に表れます。右図が日本企業の売上高経常利益率と先進国との比較ですが、日本企業の利益率の低さは明白です。高収益にするためには、PLの構成(ビジネスモデル)を変えなければなりません。加えて、全てのコストが上昇しコストダウンで乗り切れない現代において、ビジネスモデルを絶えず進化させなければ、高収益は維持できないと言えます。

そのヒントは、「異業種からの学び」です。当研究会のコンセプトは「両利きの経営」、つまり「既存事業の改善(知の深化)」と「新規事業開発(知の探索)」を両立させることにあります。言い換えると、前者は「同業からの学びと実践」であり、後者は「異業種からの学びと実践」です。当研究会からの学びで「知の探索」と「両利きの経営=ビジネスモデルの変革」を、経営ノウハウや社風へと昇華していきましょう。

売上高経常利益率の推移



出典元: 経済産業省 経済産業政策局 産業資金課 事務局資料 2019年11月

ビジネスモデルイノベーション研究会のテーマ

Theme

異分野から得るイノベーション成功の鍵

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が提唱されています。当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。



ビジネスモデルイノベーション研究会 当日のスケジュール

Schedule



※ スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

ビジネスモデルイノベーション研究会 参加者の声

User's VOICE



運送業Y社

リピートせざるを得ない 研究会の総合品質

視察先が魅力的であることもさることながら、会員の皆さまの学びの姿勢の貪欲さ、ゆえの学びの実践スピードがとてつもなく速いです。この研究会を辞めると時代から取り残されていくのではないかと不安を感じるほど刺激的かつ学びが多い研究会です。



メーカーA社

素晴らしい経営者仲間たちとの 出会いのプラットフォーム

自分だけでは気付くことのできない未知のビジネスモデルやアイデア、イノベーションを学ぶことができる刺激的な学びの場です。それだけでなく、成長意欲の高い優秀な経営者仲間との出会いと信頼関係の構築はこの研究会ならではの魅力であり、協業や取引など直接ビジネスにつながることもありがたく思います。



製造業N社

常に最新の事例が変革の ヒントに

もう5年以上継続して参加していますが、毎回、異業種・異業界だからこそ新しい気付き・発見があります。どんな情報よりも現地を訪れて体験するからこそ感じることのできる価値を、自社の変革のヒントにしています。



製造業C社

自社の不足を実感させてくれる

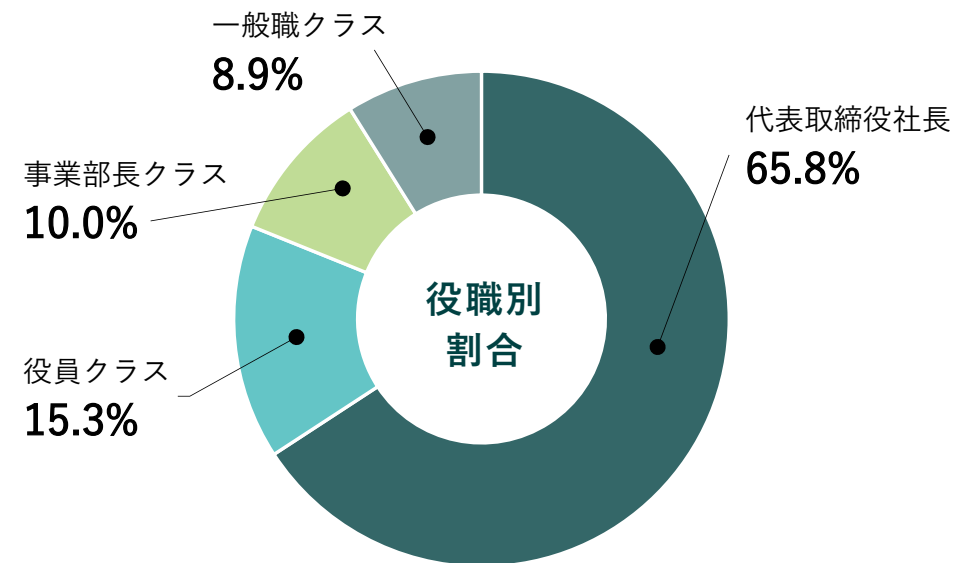
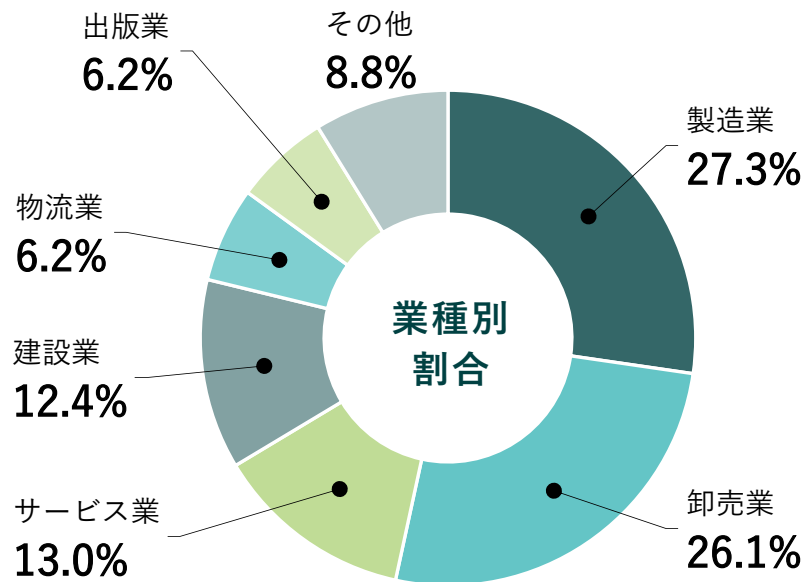
自社と同規模でも大変ユニークかつ真摯な取り組みをされている企業事例に触れ、自社の取り組みの不足を実感しています。学びとともに良い意味で危機感を持たせてくれるので私の経営においても大切な場になっています。

ビジネスモデルイノベーション研究会 参加者属性

Participant Attributes

同志と繋がる人脈形成

当研究会は、業種に関係なく、また経営層ではない方々にもご参加いただいております。同志を持つ「同志」として、ゲスト企業をはじめ、研究会に参加している他の企業との交流の場を設けています。研究会を通して繋がった他企業との情報・意見交換が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。そして自社の課題解決の糸口や新たなアプローチの発見のきっかけになるため、参加されている方の申込みリピート率は81%を誇ります。



ビジネスモデルイノベーション研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

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

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。当研究会は 10 年以上の運営実績があり、每期キャンセル待ちになるほど多くの方々からご好評を得ています。参加者も知的好奇心と行動力に優れた経営者、経営幹部の方々であり、視察先の企業様からの学びだけではなく、参加者同士の交流によっても新たな価値の共創が可能です。またそのスタディフィールドは日本国内だけでなく、海外へも広げ、毎年サテライト企画として海外視察も開催しています。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。

Profile

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、当社に入社。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数多く手掛けている。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、絶大な信頼を得ている。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ 自社の既存事業に、新たな価値を付加したい企業
- ✓ 新規事業の立ち上げを目指している企業
- ✓ 異分野の業界の知見を学びたい企業



ビジネスモデルイノベーション研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回 2026年 03月 03日（火）・ 03月 04日（水）

第2回 2026年 04月 21日（火）・ 04月 22日（水）

第3回 2026年 06月 16日（火）・ 06月 17日（水）

第4回 2026年 08月 25日（火）・ 08月 26日（水）

第5回 2026年 10月 20日（火）・ 10月 21日（水）

第6回 2026年 12月 22日（火）・ 12月 23日（水）

開催時間 1日目／午後開始・2日目／午前終了

※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。



研究会参加者（全回参加の方のみ）には
ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウント付き！

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

開催概要

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）

495,000円（税込）

1名様追加料金（同一企業様） 1回/66,000円（税込） 全6回通し/429,000円（税込）

同一企業内であれば
お申込みされた方以外の受講もOK！

【申込期限】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。

※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。

【受講取消】 1. 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。

2. 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

（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）：会費の40%

② 第1回開催日以降（同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降）：会費の全額

お申込み ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ ビジネスモデルイノベーション研究会

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

※ 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、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※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。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。