

デザイン経営モデル研究会

テーマ

アイデアをカタチに。
「ゼロからイチ」を経営に実装する経営機能のデザインスキームがここに。

POINT 01

ゼロイチのアイデア発想から
構想・設計・構築までの
プロセスを学ぶ

POINT 02

デザインで経営基盤を
強化することに成功した企業から
直接学ぶ

POINT 03

新たな取り組みや活動を
牽引するデザイン力発揮人材の
発掘・育成について学ぶ

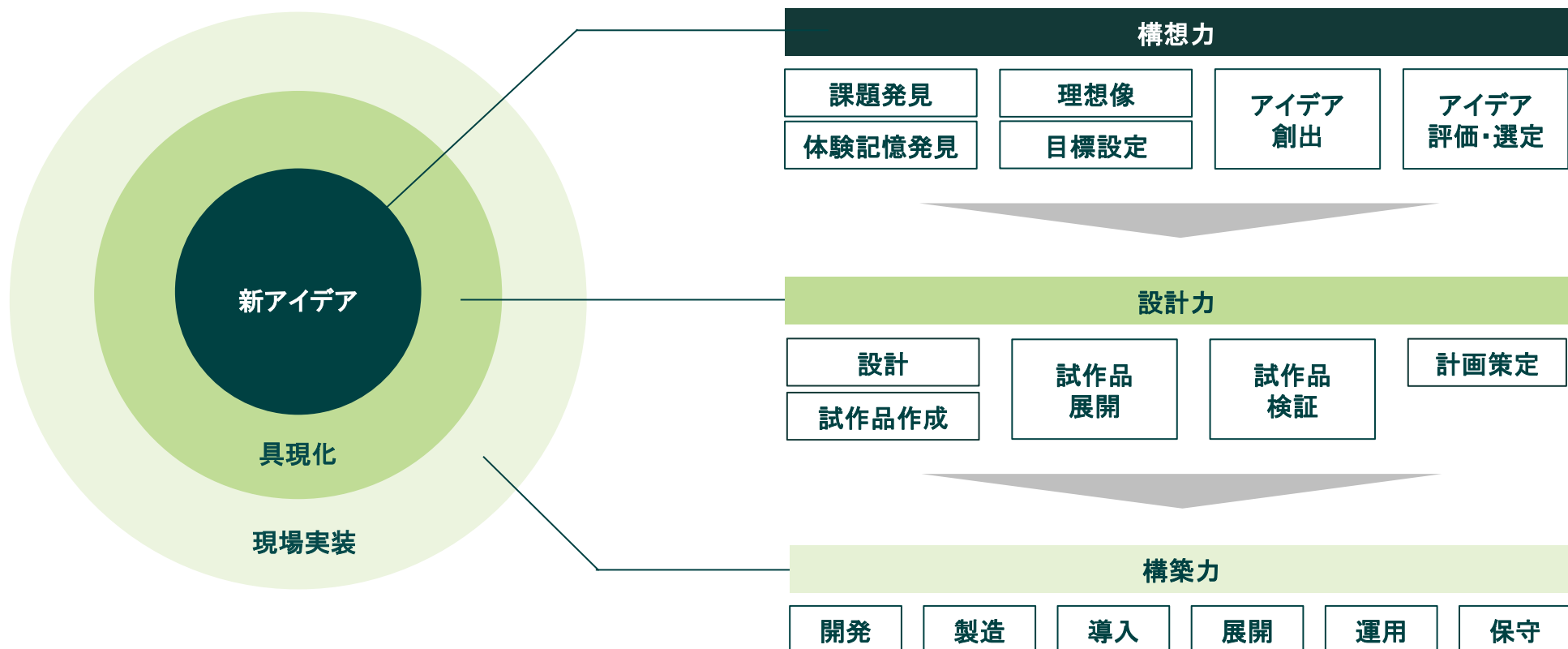
デザイン経営モデル研究会 今期コンセプト

社内の新しい取り組みを、頓挫させない。
ゼロからイチを生み出し、カタチにし、
組織への定着および成長までを描く
「デザイン力」のコアスキームに注目。

組織や事業に新しい「何か」を取り入れることが得意な社員やチームが実践する
「デザイン思考実践スキーム」とその応用事例に触れて、社内改革のヒントに。

デザイン経営モデル研究会が注目する「デザイン思考実践スキーム」

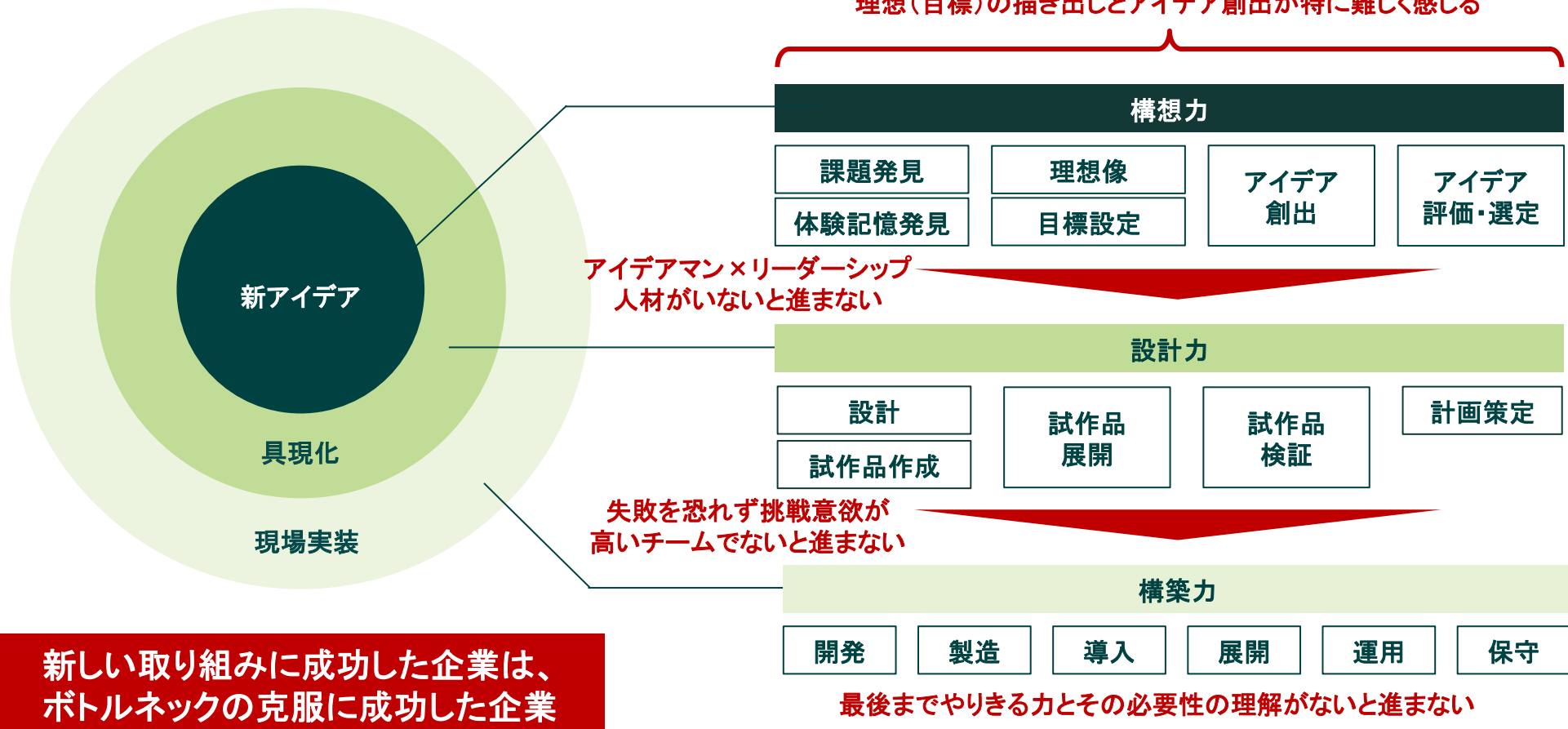
新しい「何か」をカタチにする過程で ボトルネックが発生しやすいのは？



デザイン経営モデル研究会が注目する「デザイン思考実践スキーム」

新しい取り組みにおけるボトルネックは 構想力そのもの。構想～設計～構築の繋がり。

人間は現状を変えるリスクを本能レベルで回避しようとするため
理想(目標)の描き出しとアイデア創出が特に難しく感じる



デザイン経営モデル研究会 最終アウトプット

Output

デザイン思考「ゼロイチ」実践理論の応用事例を紐解くケーススタディレポート集

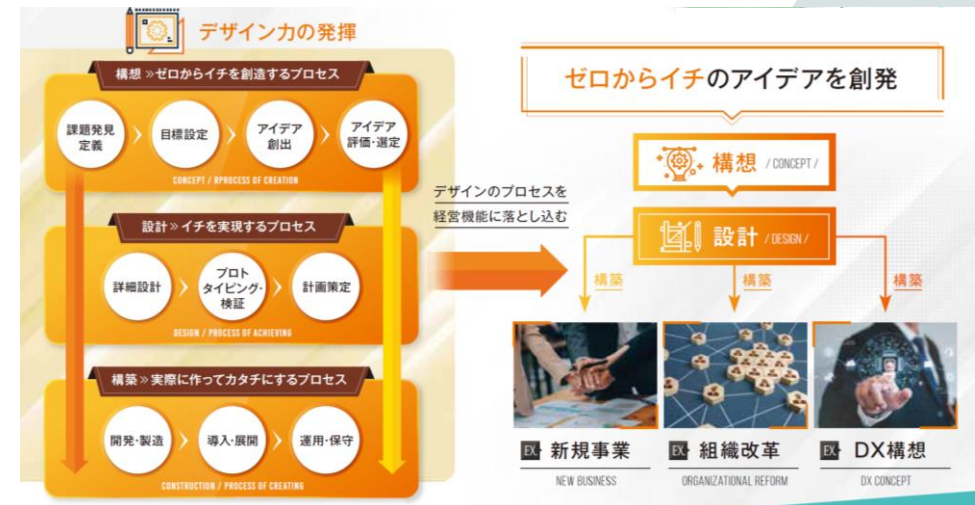
アイデアをカタチにするためには、「デザイン」の考え方が必要です。
「デザイン」とは、構想、設計、構築の3ステップを経て、ゼロから1つのアイデアを生み、アイデアをカタチにするプロセス全体のことです。

- 構想** ゼロからイチを創造するプロセス：(例) 新しい料理のレシピを思いつくこと
- 設計** イチを実現するプロセス：(例) レシピの詳細な手順や材料を決めること
- 構築** 実際に作ってカタチにするプロセス：(例) 実際に食材を調理し、料理を完成させること

アイデアをカタチにするプロセスと切っては切り離せないのが、組織で新しい「何か」を生み出し、定着させ、実装し成果を出すこと。

企業経営において、何らかの新しい取り組みを始めようとするならば、今は組織にない新しい何かを構想し、設計し、構築するプロセスが重要になります。

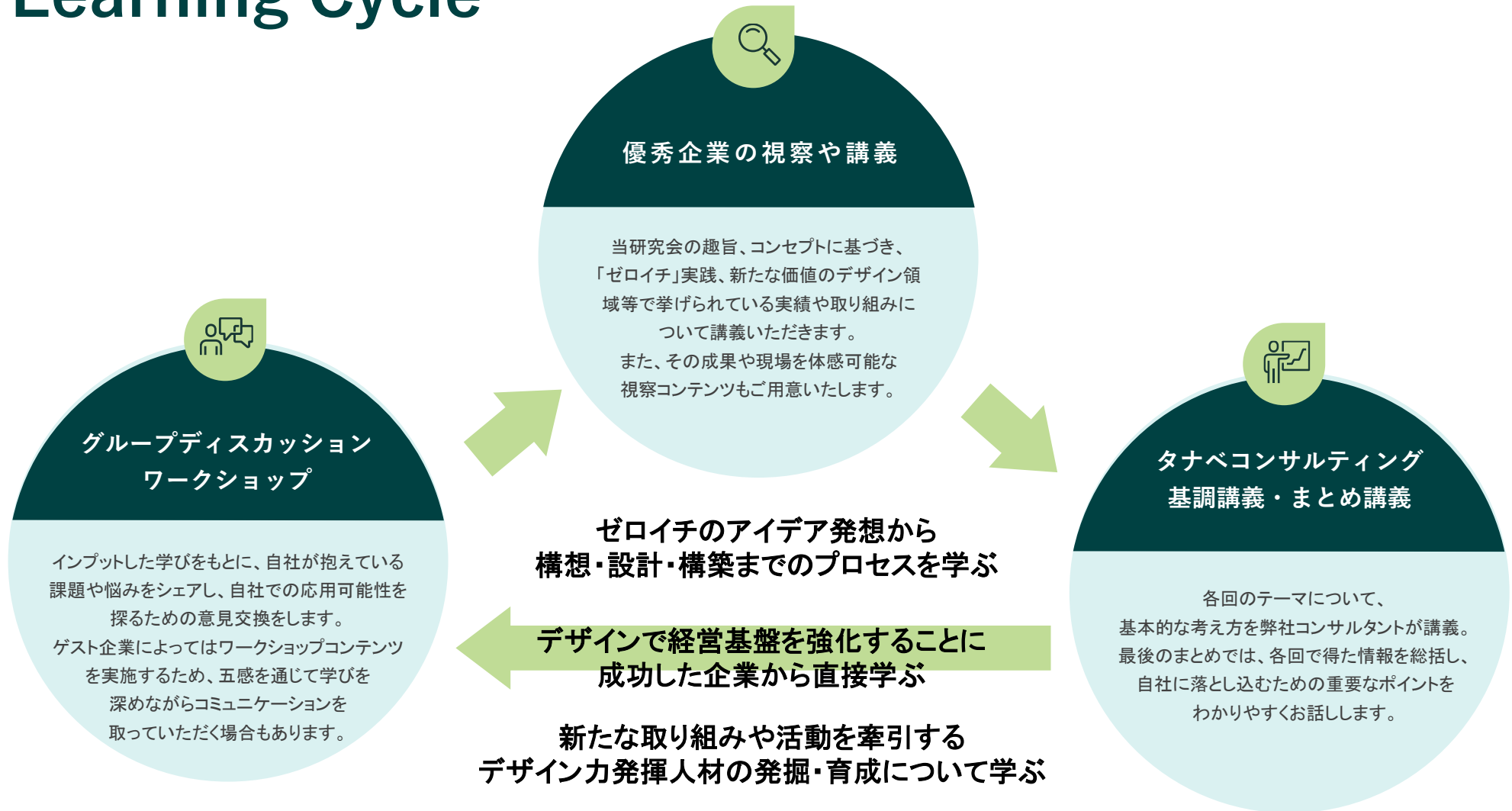
当研究会では、挑戦を成功に導いた経験のある企業の事例を通じ、新しい取り組みを建設的に進めるための実践的な理論、すなわち「デザイン思考の実践理論」の応用例を学びます。最終的には、「ゼロイチ実践の応用」のヒントを得られるケーススタディレポート集を通年で作成し、参加者様にお渡しします。



【「ゼロイチ」実践理論のケーススタディレポート集】
挑戦に成功した企業の事例を、デザイン思考の
実践理論に当てはめて応用論として紐解く

デザイン経営モデル研究会 学びのサイクル

Learning Cycle



デザイン経営モデル研究会 当日のスケジュール（例）

Schedule

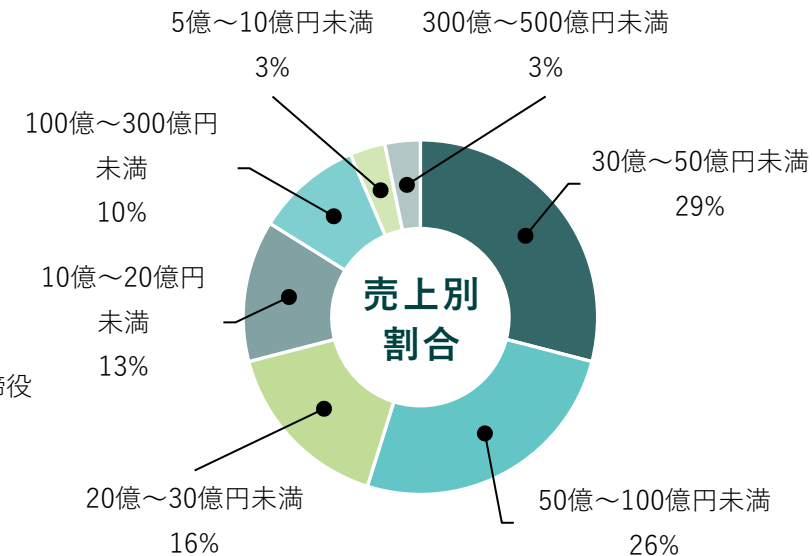
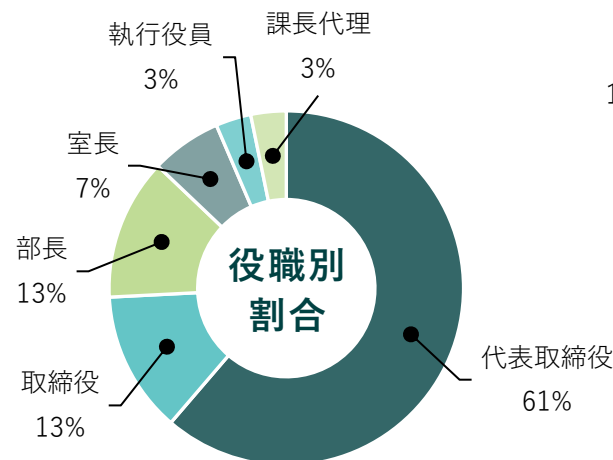
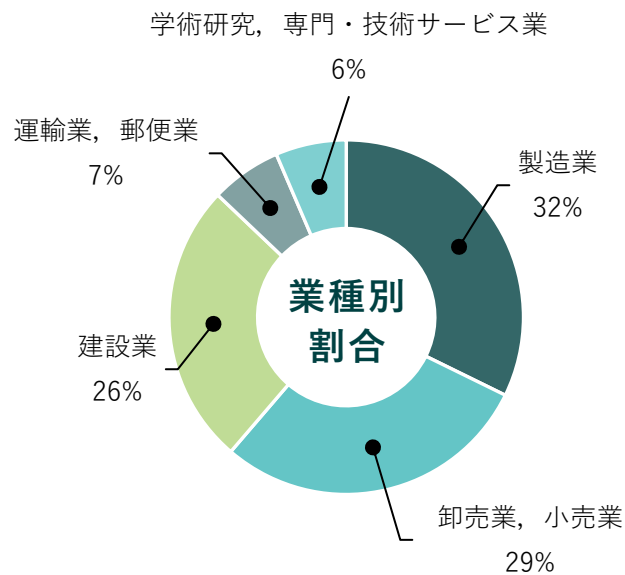


デザイン経営モデル研究会 参加者属性

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。同じ志を持つ「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ります。



デザイン経営モデル研究会 過去視察先

Past Company Inspection



familiar



vis

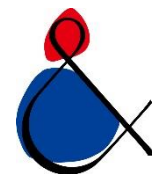


東京大学
生産技術研究所
Institute of Industrial Science,
The University of Tokyo

DLX
Design Lab



ピエトロ



三井不動産
MITSUI FUDOSAN

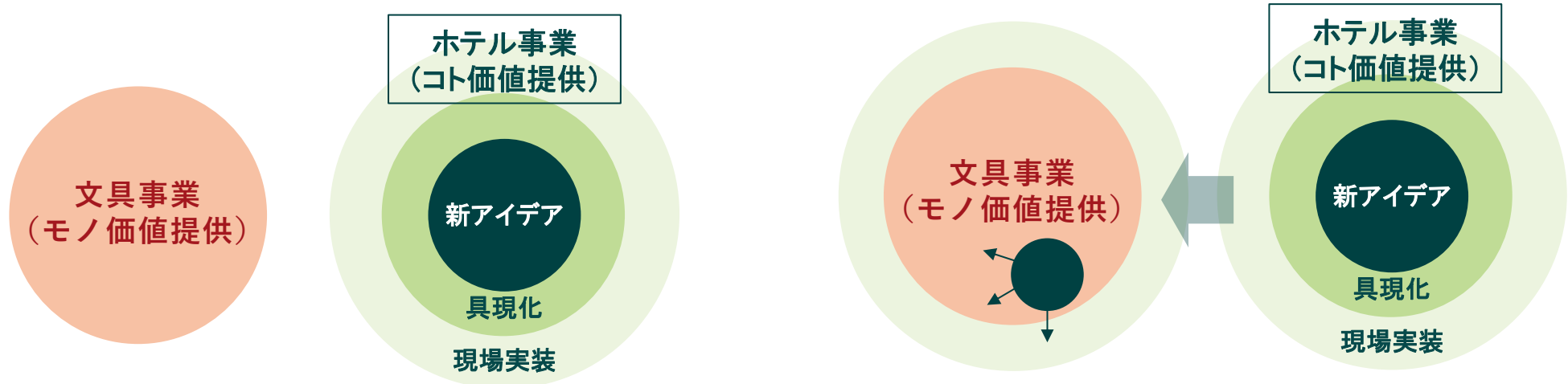


※ 今期の視察・講演先ではありません

デザイン経営モデル研究会 2026年1月開催予定 【MUST SEE】

文具・ホテル事業を営む企業

文具事業（モノ価値）からホテル事業（コト価値）への転換。
あえて利益重視の経営ではなく、地域活性×CSV経営の実践へ。



祖業の文具事業にはない新しいスキームの確立

ホテル事業で培った新しいノウハウを文具事業に逆輸入

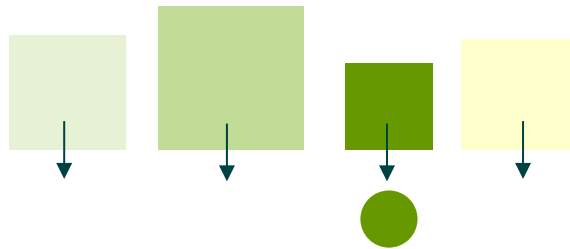
【ホテル事業で培った新たな知見・ノウハウ】 ▼こちらの詳細についてご講演頂く予定です▼

- ①経営の透明性を重要視する判断が、最終的にはコロナ禍の危機や社会的事件から同社を守る。
- ②社員のアイデアから始まった「顧客を巻き込み千羽鶴を作り平和を祈る」プロジェクトが「地域を巻き込む文化」に成長。しかし、2025年にあえて自主的に打ち止め。更なる新しいステージとは？

デザイン経営モデル研究会 2026年3月開催予定【MUST SEE】

西日本のプロサッカークラブ

「ゼロイチ」を進める上でボトルネックとなるものの正体と向き合う。
必ず吹き荒れる「逆風」を「追い風」に変える、老舗企業の社内改革。



「ゼロからイチ」を実現するためには手持ちの
リソースから「イチ」に進化しうるシード(種)を探す



「逆風」を乗り越えるための
特別なコミュニケーション



伝統派の社員と革新的な社員間で
生れるハレーションを収める方法

保守的&前慣習的な価値観が当たり前の社内において、革命的&挑戦的なスタンスが
求められるようになったときに、価値観を変えることに成功

【ゼロイチ挑戦時の「逆風」を乗り越える知見・ノウハウ】 ▼この詳細についてご講演頂きます▼

- ①自社リソースから新しい「何か」に進化しうる「種(シード)」を発見するプロセス
- ②新しいことを始める際に社内に吹く「逆風」の正体の見極め方、および「逆風」を「追い風」に変えるためのコミュニケーション術
- ③社員間に生まれるハレーションとギャップ。これを社内の地固めの機会として捉え、チャンスに変える発想法

デザイン経営モデル研究会：ディスカッション形式のご提案①

業界を超えた共通課題についてのクロスディスカッション

1. 課題の共有

参加者それぞれが、自分の「ゼロイチ」（新しいアイデアやプロジェクトを立ち上げる段階）における最大の課題を1つ付箋に書き、貼り出して全員で共有します。

2. 課題の選定

ゲスト講師が参加者の課題を俯瞰して確認し、その中から、共通する課題や自身の経験に関連する課題を選び出します。

3. ディスカッション

選ばれた課題について、ゲスト講師を交えたディスカッションを行います。

このディスカッションでは、目的を課題解決のみに絞らず、以下のような多様な目的を設定します。

課題解決：具体的な解決策を考える。

創発：既存の枠組みにとらわれない新しいアイデアや概念を生み出す。

探求：課題の本質や背景を深く掘り下げ理解する。

視点共有：多様な経験や価値観を引き出し、共有する。

相互啓発：参加者同士が刺激を受け、モチベーションや挑戦意欲を高める。

意味づけ／物語化：経験やデータから共通パターンや教訓を見つける。

原則抽出／法則化：どんな時代や環境でも適用できる普遍的な原則や成功（／失敗）パターンを導き出す。

4. 議事録の提供

ディスカッションの内容は、タナベコンサルティングが議事録レポートとしてまとめ、後日希望者に提供します。

デザイン経営モデル研究会：ディスカッション形式のご提案②

ゲスト講師・参加者・生成AIによる「壁打ち」セッション

1. 事前準備

参加者は、自社で行っている新しい取り組みやアイデアに関連する悩みや課題を簡単にまとめ、セッションで発表できるよう準備します。

2. 壁打ちセッション

セッション中、ゲスト講師が参加者のアイデアに対してフィードバックや質問を行います。
これにより、参加者の思考を深めたり、アイデアを磨いたりする手助けをします。

3. 生成AIの活用

壁打ちセッションで得られた内容を生成AIに取り込み、以下のような機能を活用して議論をさらに高度化します。

アイデアの量・質向上：生成AIが新しい視点やアイデアを提案します。

即時フィードバック：議論内容に対するリアルタイムのフィードバックを提供します。

進行のヒント提示：議論をスムーズに進めるためのアドバイスを提示します。

5. 議事録の提供

セッションの内容は、タナベコンサルティングが議事録レポートとしてまとめ、後日希望者に提供します。

デザイン経営モデル研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

デザイン経営モデル研究会リーダー 藤島 安衣

アイデアマンがいなくても「アイデア創発・具現化」を実践できる組織へ

今期、当研究会では、「デザイン思考の実践」の中でも、最も企業経営に重要な概念の1つである、「ゼロからイチを生み出す機能」および「生み出したイチを10にするための組織改革」にフォーカスを当てることにしました。もちろん、従来の当研究会が重要視してきた「体験価値のデザイン」も同時に研究します。「デザイン＝新しいアイデアを生み出し形作る行為」と捉えると、デザインが組織内でうまく機能していない、デザインが得意な人材が少ない、そもそも積極的にデザインを行う社風ではないなどの悩みを抱えていらっしゃるすべての経営者・管理職の方にとって、大きなヒントを得られると思います。

Profile

広告代理店業、学習指導業、サービス業、芸能関連など多様な経歴を経て当社に入社。ゼロイチのオリジナル企画力を発揮し、企業の実態に合わせたオリジナルコンサルティングプランを企画・実践するスタイルに定評がある。得意な領域は、新規事業立ち上げに伴うマーケティング戦略、ブランディング戦略、プロモーション戦略、営業戦略など経営の「攻め」の機能全般。そのほか、企業の実態に即した「世界に1つの研修プログラム」の企画・実施も需要を伸ばしている。新しい領域を常に関拓しており、サステナブルブランディング、新規アイデア創発、クリエイティブコンサルティングなど従来のタナベコンサルティングには存在しなかった支援領域を拡大中。主な経験業種は、不動産業、建設設備業、技術商社、製造業など。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ 古い体質から脱却し、柔軟に新しい取り組みを推進したい経営者・管理職
- ✓ アイデアマン頼りの開発・企画・提案から、アイデア創発プロセスを組織の機能として実装したい経営者・管理職・担当者
- ✓ 新しい取り組みを推進するうえで、社内の逆風を乗り越えるヒントが欲しい方



デザイン経営モデル研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回	新潟	2025年	09月 08日 (月)	・	09月 09日 (火)
第2回	東京	2025年	11月 10日 (月)	・	11月 11日 (火)
第3回	九州	2026年	01月 22日 (木)	・	01月 23日 (金)
第4回	関西	2026年	03月 18日 (水)	・	03月 19日 (木)
第5回	東京	2026年	05月 21日 (木)	・	05月 22日 (金)
第6回	中部	2026年	07月 21日 (火)	・	07月 22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。



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！

※全6回通し申込みの場合のみ
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・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 デザイン経営モデル研究会

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。