

# ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会



リーダー  
伊達 清一郎



サブリーダー  
熊代 一毅



サブリーダー  
田上 智則

## 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	2024年	2/20(火)・21(水)
第2回	2024年	4/16(火)・17(水)
第3回	2024年	6/18(火)・19(水)
第4回	2024年	8/27(火)・28(水)
第5回	2024年	10/22(火)・23(水)
第6回	2024年	12/17(火)・18(水)

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

## お申込み

## 参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 経営者・経営幹部・事業責任者・経営企画責任者など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し) **495,000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 **66,000円** 全6回通し **429,000円**

※FCCF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2024

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、研究結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

ファーストコールカンパニーフォーラム(FCCF)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。

Web | タナベ ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会  | E-mail | [socket-lab@tanabeconsulting.co.jp](mailto:socket-lab@tanabeconsulting.co.jp)

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!

| FAX | 03-6758-0074

FAX申込書 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。 ※「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。

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	〒	-	お申込者・連絡窓口	お役職				
				ご氏名				
	TEL							
FAX		E-mail						
ご参加者	お役職							ご請求先
	ご氏名							
	E-mail							
お二人目	お役職							TEL
	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。				FAX		E-mail		

研究会規約に同意します  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。  
研究会規約▶ <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html>



# ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会

テーマ

『事業×ウェルビーイング』の掛け算で、  
自社の価値をリ・デザインする

## 本研究会のポイント

01

ウェルビーイング視点で  
顧客価値を捉え直す

02

商品やサービスの価値を  
ウェルビーイング視点で  
尖らせる

03

様々な業界の  
『事業×ウェルビーイングの  
掛け算価値』を体感する



# 事業×ウェルビーイングでの 掛け算思考で、自社の価値を再定義しよう

～ウェルビーイングでの掛け算価値とは？～

近年「ウェルビーイング (Well-Being)」という言葉が耳にする機会が増えました。ウェルビーイングとは「身体・精神・社会的に満たされた状態」とWHOでは定義されています。このウェルビーイングの概念を顧客のニーズとして捉え、事業や商品・サービスと掛け合わせることで、新たな価値を創造しようというコンセプトで、本研究会は活動してまいります。ウェルビーイングとの掛け算で新たな価値創造をするポイントについて、各社の事例からインプットし、全6回のディスカッションを通じウェルビーイング価値をアウトプットしていきましょう！

## 「顧客ウェルビーイング」実現のために

これまで、商品やサービスを生み出すにあたり、「市場に提供さえすれば、必要としている消費者は購入するであろう」という姿勢の企業が多く存在していました。

しかし、現代のマーケットでは、「誰が、どのような場面で、どう使うか」を考え、「自分たちのブランドが愛される理由を理解しよう」という顧客中心の考えへ変化してきました。

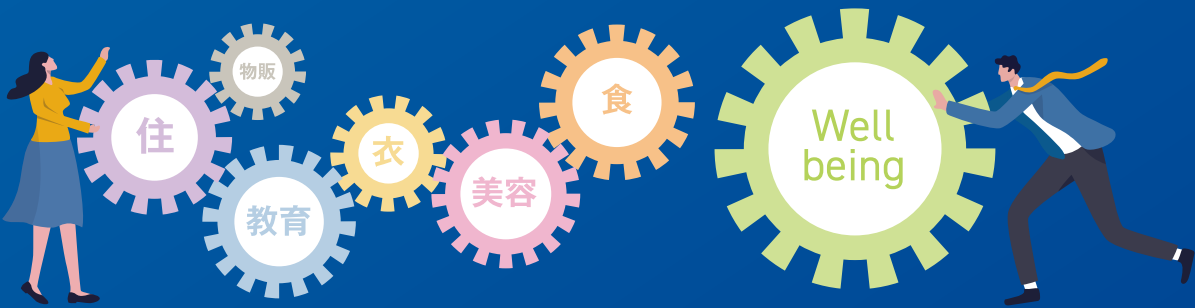
そうした顧客の立場に立って考える企業姿勢が、売り上げの最大化に繋がります。

さらにその先にあるのは、「顧客の人生をいかにサポートできるか、どのように顧客が憧れる世界を見せることができるか」、すなわち「顧客のウェルビーイングを最大化するために、企業がどのように介入できるのか」という考え方です。

この答えを導き出すためには、「自分たちが顧客の中に生み出しているいい思い出が何か」を考えることが近道です。さらに突き詰めると「どのような体験を提供し、どのような思い出を届けることで、自分たちがうれしくなるか(=ウェルビーイングなのか)」を考えるということになります。

また、企業としての考えだけでなく、自分自身が購入した商品や体験したサービスでも、心を動かされた経験は顧客ウェルビーイングの実現に活かすことができます。

身近にあるヒントを拾いつつ、「顧客ウェルビーイング」実現に向けて一緒に研究しましょう！



こんな方は  
ぜひご参加ください

- 自社の事業の新しい顧客価値を見つけ、中長期経営計画やビジョン推進を加速させたい
- 自社の商品・サービスの持つ特徴(コアコンピタンス)を、もっと多くのお客様に正しく伝えるヒントが欲しい
- 機能性だけの差別化から脱却し、情緒的価値(意味的価値)で差別化を図りたい
- ビジネスモデルをさらに進化させたい、新規事業・新たなビジネスモデル構築のヒントが欲しい
- ウェルビーイング経営に興味があり、既実践している、あるいはこれから実践していきたい

## × ウェルビーイングでの掛け算価値で事業展開している企業事例

### Case Study 01 食 × ウェルビーイング

食に求められるウェルビーイングは、食を「おいしく」、「食べることで健康に」のどちらも追求することであり、さらに食べる「時間」をより良くすることも含めて、食体験を通じたウェルビーイング実現を探求している企業を視察予定です。

### Case Study 02 データ化 × ウェルビーイング(ウェルビーイング価値の数値化)

既にウェルビーイング価値を追求している会社は多くあり、そのような企業事例の探求に加えて、ウェルビーイング価値をデータ化(数値化)し、事業展開に活かしている企業を探求していきます。

### Case Study 03 フェムテック\* × ウェルビーイング

女性のウェルビーイングをビジネスで解決する動きが活発になっている昨今、女性の「健康」「幸福」「福祉」を実現するための新しいマーケティングの取り組みを研究していきます。

\*フェムテック(FemTech)とは、Female(女性)とTechnology(テクノロジー)をかけた造語。女性が抱える健康の課題をテクノロジーで解決できる商品やサービスのことを指す。

▶このようなゲスト企業を誘致予定です。 [ゲスト企業先はWEBをご覧ください。](#) [タナベ ウェルビーイング研究会](#) [検索](#)

## 今期のゲスト企業(予定)



### 株式会社温泉道場

専務取締役 営業本部 本部長 白石 純也 氏

全国に広がるおふろcaféの話から、地域コンテンツを活かした事業再生、そしてユニークなカルチャー、組織・人づくりなどウェルビーイングを中心に置いた事業を展開している。



### クラブツーリズム株式会社

創造事業本部 営業企画部 課長 井原 優 氏

観光×ウェルビーイングに留まらず、地域コンテンツの発信やコミュニティづくりなど、様々な企業とのアライアンスで事業×ウェルビーイングを推進している。

## 研究会の流れ

講義や視察を通して自社のウェルビーイング価値を定義し、ディスカッション・ワークショップを通してブラッシュアップしていきます。

このサイクルを全6回の研究会を通して実施し、各会員企業の商品・サービスの先にどんなウェルビーイング価値があるのか、全員で探求していきます。

ディスカッション・ワークショップ  
具体的に自社の取り組みに落とし込む

FLOW 03



FLOW 01

タナベコンサルティングの講義  
最新のウェルビーイングモデルを体系的に理解する

FLOW 02

優秀企業の講義や視察  
ウェルビーイング実装の具体的なイメージを得る

## 研究会を通じて、自社商品やサービスのウェルビーイング価値を定義することができます！

各回テーマに沿ったゲスト講師からのインプットを元に、エッセンスを抽出しウェルビーイングキーワードに落とし込む。キーワードから想起し、『誰』を顧客にして、『どのような顧客のウェルビーイング状態』を目指すのかについて、タナベコンサルティング、ゲスト企業、会員企業全員で考えていきます。

ゲスト企業の  
取り組み

ウェルビーイング  
キーワードへの  
落とし込み

ウェルビーイングにする  
対象顧客と提供価値を  
定義づけ

ウェルビーイング価値を  
マネタイズする  
ビジネスモデル設計

## ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 リーダー 伊達 清一郎 Seiichiro Date

産業機械を扱う専門商社で営業、Webマーケティング等での顧客開拓を経て当社に入社。「現場主義」をモットーとし、実践的かつ泥臭いコンサルティングで成果を出すことを信条に活動中。前職で培った、法人顧客を対象としたルート営業・新規開拓営業のノウハウを活かし、BtoB営業力強化、業務改善、マーケティング戦略立案、ビジネスモデル構築等のコンサルティングを得意とする。

