

# 社会課題解決型 新しいビジネスモデル 研究会

## テーマ

社会課題マーケットに対して  
“アライアンス”をキーワードとした  
新規事業を創造する

### POINT 01

気づいていない  
社会の潜在的課題  
並びにホワイトスペース  
(マーケット)を発見する

### POINT 02

アライアンスで経営資源の  
不足を補完する新たな新規  
事業開発手法を学ぶ

### POINT 03

全6回を通じて  
新規事業骨子を完成させる

## 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会のテーマ

## Theme

社会課題マーケットに対して  
“アライアンス”をキーワードとした新規事業を創造する

## 研究会プラットフォームを活用した

## 社会課題解決を軸とした新規事業の創造に挑む

“社会課題解決”はSDGsやESGを中心に“全企業”が取り組むべき重点事項でありながらも、経済性を追求できないCSRや慈善事業になっていることが散見されます。当研究会においては、社会性も“経済性”も追求した事業モデルを新規事業として創造し、そのための自社の経営資源補完を民間アライアンスや産学連携などを用いて行っていくます。

インプットだけではなく、弊社コンサルタントやゲスト企業、参加企業とのディスカッションを通じてアライアンス視点も併せ持った、「社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会」で一緒に学んでいきましょう。

## 1 社会課題解決マーケット

ゲスト企業または有識者から、ブルーオーシャンとなっている社会課題マーケット、潜在的な社会課題マーケットなどを多角的に学ぶ。

## 2 イントレプレナー養成

イントレプレナー（社内起業家）育成、新規事業・事業構想の仕組み、熱量の上げ方やミッション付与の仕方などを学ぶ。

## 3 行政連携×新規事業

行政と連携した社会課題解決新規事業について、連携ポイントとエリア横展開モデルのヒント、官民連携の手法として、PPP/PFI等の視点などにも触れる。

## 4 教育機関連携×新規事業

教育機関と連携した社会課題解決新規事業について、連携のポイントと大学共同の商品開発・マーケティングのヒントを学ぶ。

## 5 社会課題プラットフォーマー

社会課題のプラットフォーマー機能について、民間企業と連携した新規事業開発モデルや、実際のプラットフォーム事業の成功事例を学ぶ。

6 事業ピッチの開催で  
事業アップデート

全6回を通じて新規事業骨子を作成し、事業ピッチを開催する。金融機関・大学教授・行政などの視点から審査ならびにアップデートを行う。

## 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 カリキュラム

## Curriculum

## 第1回

## 社会課題解決マーケットを捉える

社会課題に精通したゲスト企業または有識者をお招きし、ブルーオーシャンとなっている社会課題マーケットや潜在的な社会課題マーケットを多角的にお話しいただく。

## 第2回

## イントレプレナー養成

新規事業を進めるにあたってのイントレプレナー育成の仕組みを構築し、運営しているゲスト企業をお招きし、事業構想の仕組み並びに熱量の上げ方やミッション付与の仕方なども含めてお話しいただく。

## 第3回

## 行政連携×新規事業/スタートアップで新規事業を創造する

行政と連携した社会課題解決新規事業を創造しているゲスト企業をお招きし、行政連携のポイントと社会課題を基軸としたエリア横展開モデルのヒントをお話しいただく。また官民連携の手法として、PPP/PFI等の視点などにも触れていく。

## 第4回

## 教育機関連携×新規事業/スタートアップで新規事業を創造する

教育機関と連携した社会課題解決新規事業を創造しているゲスト企業をお招きし、教育機関連携のポイントと大学共同の商品開発・マーケティング連携のヒントをお話しいただく。

## 第5回

## 社会課題プラットフォーマー×民間企業で新規事業を創造する

社会課題のプラットフォーマー機能を有する企業に登壇いただき、民間企業と連携した新規事業開発モデルについてお話しいただく。また実際にプラットフォーム機能を活用して事業開発に成功している企業にも登壇いただく。

## 第6回

## 事業ピッチの開催で事業アップデート

全6回を通じて新規事業骨子を作成し、事業ピッチを開催する。金融機関・大学教授・行政などを審査員としてお招きし、事業モデルの審査並びにアップデートを行う。

## 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 最終アウトプット

## Output

全6回を通して社会課題解決型の新規事業骨子を作成し、最終回のピッチイベントでプレゼン

最終成果として、タナベコンサルティング独自のフォーマットで参加者に作成いただいた資料をもとに最終回でプレゼンいただき、実現の可能性や収益性・アライアンス先候補などを加味して、タナベコンサルティングとゲスト企業でビジネスモデル全体の事業性評価をいたします。数多くの企業を見てきた経営コンサルタントが、見直すべき修正点をお伝えし、自社で事業をスタートする事前準備をご支援します。

タナベコンサルティングとゲスト企業から、  
第3者評価をいたします。

| I. わが社を取り巻く地域課題は何か<br>長期経営計画の視点 |  | II. 施策実行の為に行政が民間企業に求めていること<br>行政が求めていること(仮説) |  | III. わが社の活かせる経営資源は??<br>◎経営資源の列挙でOK |                     |
|---------------------------------|--|----------------------------------------------|--|-------------------------------------|---------------------|
| 施策体系①「****」                     |  |                                              |  | 1                                   | 施策体系「」の「」×わが社の「」の「」 |
|                                 |  |                                              |  | 2                                   |                     |
|                                 |  |                                              |  | 3                                   |                     |
| 施策体系②「****」                     |  |                                              |  | 1                                   | 施策体系「」の「」×わが社の「」の「」 |
|                                 |  |                                              |  | 2                                   |                     |
|                                 |  |                                              |  | 3                                   |                     |
| 施策体系③「****」                     |  |                                              |  | 1                                   | 施策体系「」の「」×わが社の「」の「」 |
|                                 |  |                                              |  | 2                                   |                     |
|                                 |  |                                              |  | 3                                   |                     |
| 施策体系④「****」                     |  |                                              |  | 1                                   | 施策体系「」の「」×わが社の「」の「」 |
|                                 |  |                                              |  | 2                                   |                     |
|                                 |  |                                              |  | 3                                   |                     |
| 施策体系⑤「****」                     |  |                                              |  | 1                                   | 施策体系「」の「」×わが社の「」の「」 |
|                                 |  |                                              |  | 2                                   |                     |
|                                 |  |                                              |  | 3                                   |                     |

## 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 実施項目

## Contents

タナベコンサルティング  
基調講義・まとめ講義自社の真の価値を整理するため  
経営的視点からの重要ポイントを講義

各回のテーマについて、基本的な考え方を弊社コンサルタントが講義。最後のまとめでは、各回で得た情報を総括し、自社に落とし込むための重要なポイントをわかりやすくお話しします。



## 成功企業の視察や講義

社会の潜在的課題と  
新規事業開発手法を学ぶ

各回テーマの成功企業をお招きし、過程や失敗談も含めリアルな体験をお話いただきます。視察では戦略の現場を生で体験。有用性を直感的に感じていただきます。

事前ワーク・  
グループディスカッション参加企業のアイデアを知り  
自社へ展開するヒントに

ゲストから学んだノウハウを自社にならどう展開するかを考え、参加者同士でディスカッションを行います。様々な意見は、思いもよらない発想を得られる機会となります。



## 夕食懇親会

ビジネスマッチングにも繋がる  
出会いの場

同じ志、課題解決に取り組む参加企業、各回のゲスト企業と、交流・情報交換をします。自社の課題解決の糸口や、新たなビジネスマッチングのきっかけにもなります。



## 最終成果物

全6回で社会課題解決型の  
新規事業骨子を作成

各回の学びや事前ワーク、ディスカッションを通し、最終成果として社会課題解決型の新規事業骨子を作成し、最終回のピッチイベントでプレゼンいただきます。タナベとゲスト企業でビジネスモデル全体の事業性評価をいたします。



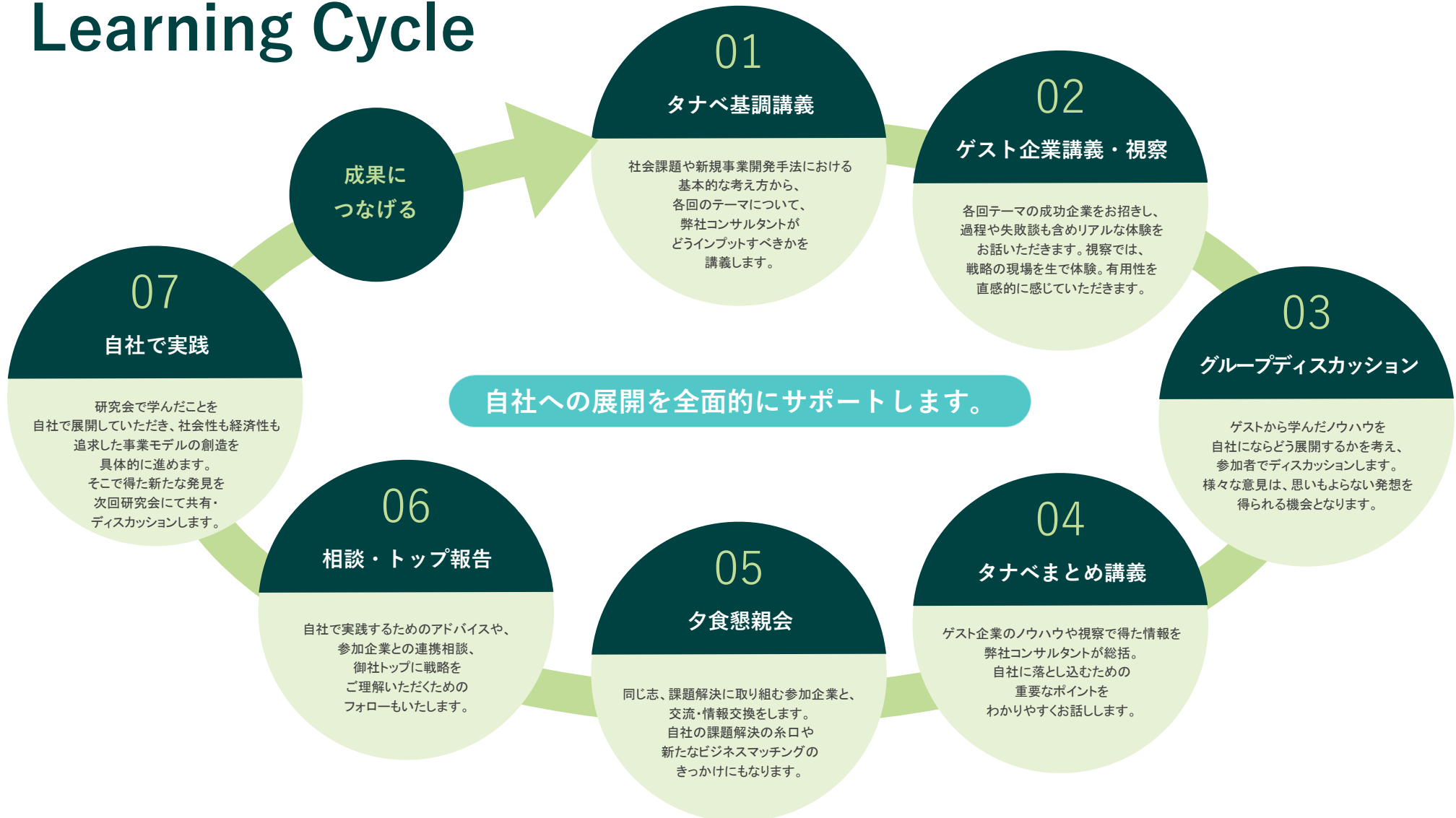
## 個別面談・相談会

専門コンサルタントによる  
手厚いフォロー体制

経営コンサルタントから、自社で実践するためのアドバイスや、参加企業との連携相談、御社トップに戦略をご理解いただくためのフォローも実施いたします。

社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 学びのサイクル

# Learning Cycle



社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 過去視察先

# Past Company Inspection

企業規模・業種を限定しない多種多様なゲスト

※ 今期の視察・講演先ではありません

01 株式会社ソーシャル・エックス  
株式会社ソーシャル・エックス総研

**SOCIALX**  
ソーシャル・エックス総研

リスクとリターンとインパクトのこれから  
～社会課題が経営テーマの最前線に～

02 和歌山県 商工労働部  
企業政策局 成長産業推進課

 **和歌山県**  
Wakayama Prefecture

行政と協働する意味、そして可能性

03 Ms.Engineer株式会社

*Ms. Engineer*

地方創生の新潮流  
女性IT人材のリスクと活用

04 株式会社関西都市居住サービス

“暮らしやすい”をデザインする  
**KUL**  
Kansai Urban  
Living Service  
Corporation

地域密着型SC(ショッピングセンター)の  
新規事業への挑戦

05 株式会COOON

 **COOON**  
CREATE THE SOCIETY

社会課題をビジネスに変える事業共創とは

06 関西大学  
イノベーション創生センター  
地域連携センター

 **関西大学**  
KANSAI UNIVERSITY

関西大学における産学連携へのチャレンジ  
～文系・理系・地域の視点より～

社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 リーダー紹介

# Leader Introduction

社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会リーダー 中野 翔太

“社会課題解決”は“全企業”に共通するミッションです。昨今では「社会課題解決型事業」という言葉を耳にする機会が増えたのではないのでしょうか。地域 No.1 企業かつ持続的成長を続けるサステナブル企業を目指す過程において、地域課題を解決する“地域創生”視点は非常に重要でありながらも、自社のみの経営資源だけでは解決できないことも多々あります。当研究会では、社会課題に対して「産学官民連携」をキーワードとした事業開発の切り口を学んでいきます。一緒に社会課題解決型事業を研究し、持続的成長を続けるサステナブル企業を創っていきましょう。

## Profile

ESGを軸とした戦略構築から実装まで、一気通貫のコンサルティングを得意とする。また社会課題マーケットに対して、自社の経営資源に捉われないアライアンス型の新規事業開発にも定評があり、多くの企業価値向上や地域創生に貢献する地域No.1企業の創出に貢献している。

こんな方はぜひ  
ご参加ください

- ✓ 産学官民連携による事業アップデート・新規事業開発をしたい企業
- ✓ 事業開発責任者を育てたい企業
- ✓ 社会課題解決型事業を通じて新たなビジネスモデル構築を目指している企業



## 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会 開催日程と申し込み要項

## Event dates and application requirements

## 開催日時

|     |       |             |   |             |
|-----|-------|-------------|---|-------------|
| 第1回 | 2025年 | 02月 17日 (月) | ・ | 02月 18日 (火) |
| 第2回 | 2025年 | 04月 24日 (木) | ・ | 04月 25日 (金) |
| 第3回 | 2025年 | 06月 26日 (木) | ・ | 06月 27日 (金) |
| 第4回 | 2025年 | 08月 28日 (木) | ・ | 08月 29日 (金) |
| 第5回 | 2025年 | 10月 02日 (木) | ・ | 10月 03日 (金) |
| 第6回 | 2025年 | 12月 04日 (木) | ・ | 12月 05日 (金) |

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！

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・経営企画責任者・新規事業責任者など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)  
495,000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！

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)

【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 社会課題解決型新しいビジネスモデル研究会

E-mail | [soken-lab@tanabeconsulting.co.jp](mailto: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。