

# 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

ウェルビーイングなビジネスで社内外のエンゲージメントを高める

POINT

01

貢献価値の高い事業を行っている企業を視察し、ウェルビーイングの視点からビジネスモデルの強みを体感する

POINT

02

ウェルビーイングとエンゲージメント(顧客・社員)の関係性、高め方を学ぶ

POINT

03

参加者同士の異業種交流を通じ新たな気づきや発見が得られる

## ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 テーマ設定の背景

# Background

### —VUCAの時代にウェルビーイングで企業価値を向上させる—

コロナパンデミックにより、企業や社会の価値観は大きく変化しました。企業のあり方や個人のワークライフバランスが見直される中、来たる時代の中心的な考え方として注目されているのが『ウェルビーイング』です。これからの社会が目指すべき姿は、目に見える豊かさ(GDP)だけでなく、心の豊かさ(GDW)を満たすことです。(※図1) 社会の変化に対し、企業は提供価値の転換を迫られており、『ウェルビーイング』という考え方が注目されています。現在、日本のウェルビーイング市場は約12.5兆円とされています。ウェルビーイング市場には、フィジカルアクティビティ、予防医療、公衆衛生、メンタルヘルスケアなど多岐にわたる分野が含まれ、これらの分野は今後さらに成長が期待されています。日本企業は人材マネジメントとマーケティングの2つの切り口で、ウェルビーイングの考え方をビジネスに取り入れています。(※図2) 企業は、自社独自の“ウェルビーイング”を追求し、企業価値とエンゲージメントを高めることが必要になってきます。

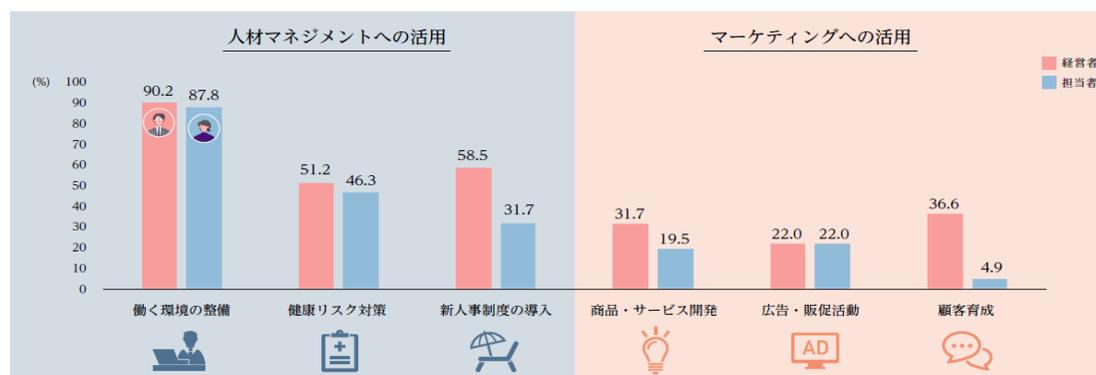
当研究会では、ウェルビーイングなビジネスで社内外のエンゲージメントを高めることに注目し、全国各地のウェルビーイングな企業の先進事例を研究しています。今こそ、ウェルビーイングを取り入れ、企業価値を飛躍的に向上させるチャンスです。あなたの企業も、この新しい価値観を取り入れて、未来を切り開きましょう。

図1：国内総充実(Gross Domestic Well-being 略称:GDW)



出典元:株式会社日本経済新聞社 (<https://well-being.nikkei.com/about/>) 作成図を元に、タナベコンサルティング作成。

図2：企業価値を向上させるウェルビーイングの2つの視点



\* ウェルビーイングを意識的に導入していると回答 (経営者: n=41 / 担当者: n=41)

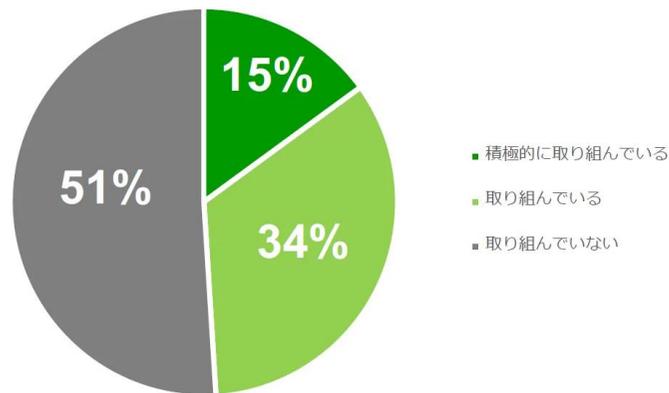
出典元: Hakuodo DY Matrix & SIGNING「ザ・ウェルビーイングレポートVol.2」

ウェルビーイングに取り組む企業の状況

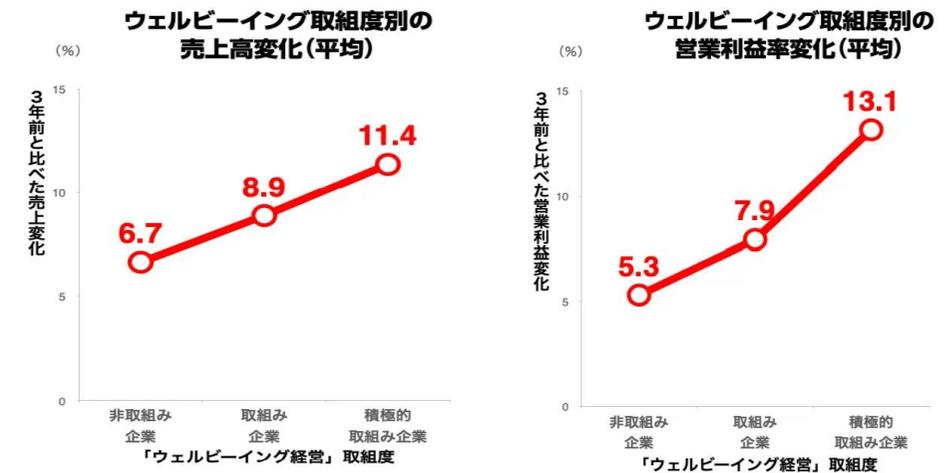
# Well-being Situation

## ■ ウェルビーイングに取り組んでいる企業は約5割

### 企業におけるウェルビーイング取り組みの実態



## ■ ウェルビーイングと業績の相関



出典元:「ウェルビーイング活動と企業業績に関する実態調査」アステリア株式会社

企業としてウェルビーイングに取り組んでいるのは全体の49%という結果となり、約半数が何らかの形でウェルビーイングを実践しています。

また、取り組んでいる企業とそうでない企業には、売上高や営業利益に差がみられることも分かりました。

ウェルビーイングに積極的に取り組んでいる企業は3年前と比較し営業利益が約13%、売上高が11%上昇したという結果が得られました。その伸長率はウェルビーイングに取り組んでいない企業の約2倍の差があり、ウェルビーイングに対する理解や経営活動へ取り入れることの重要性がうかがえます。

ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会のテーマ

# Theme

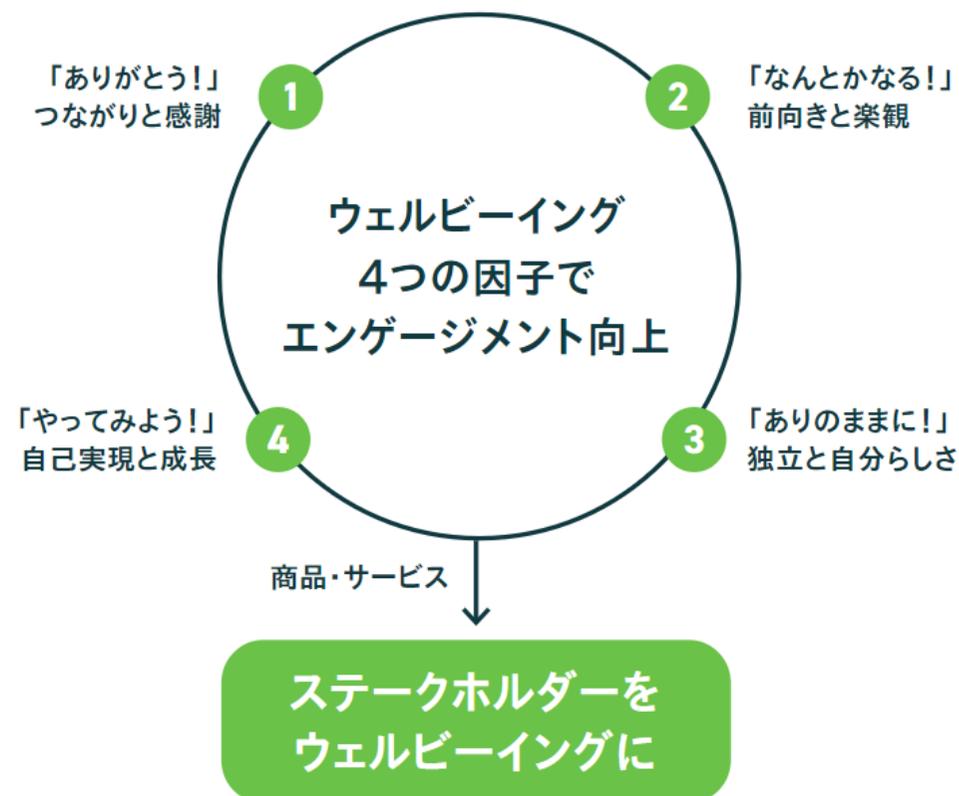
## ウェルビーイングの組織内善循環で、業績や組織力の向上へ

世界のスタンダードになりつつあるウェルビーイング経営。

「社員の心身が健康で社会的に満たされ、事業活動にも良い影響を与える」  
との考えが根本にあります。

これは近年重視されるエンゲージメントの概念そのものです。

社員が自身と事業の成長に向け意欲的に取り組むため、業績や組織力の  
向上が期待できます。



ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 カリキュラム

# Curriculum

第1回

コレクティブ・  
ウェルビーイングの考え方

先行きが不透明で変化が当たり前のニューノーマル時代において、持続可能なチームを作るためのポイントを学ぶ

第2回

ワークエンゲージメントの  
高い組織の作り方

全てのステークホルダーを幸せにする「ウェルビーイング経営」を通じて、社員のワークエンゲージメントを向上させるノウハウを学ぶ

第3回

ウェルビーイング経営をベー  
スとした成長戦略の描き方

企業の成長を促進させる成長戦略としてのウェルビーイング経営の実践方法を学ぶ

第4回

ウェルビーイングトランス  
フォーメーションの実践

ウェルビーイングを起点に社会価値と顧客価値を創造し、持続的競争優位性を獲得するためのノウハウを学ぶ

第5回

学びとしての  
ウェルビーイング

アカデミックな視点からウェルビーイングの本質を理解し、自社に落とし込むための施策を考える

第6回

ウェルビーイングを  
軸とした事業戦略の構築

事業の付加価値向上を目的とした、顧客ウェルビーイング視点での事業戦略構築を学ぶ

ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 最終アウトプット

# Output

全6回を通して、貴社でのウェルビーイングの実践をディスカッションを通してまとめていきます

- ① 第1期(2024年2月スタート)では、最終回の第6回にて、参加者同士でウェルビーイングな事業展開についてディスカッションを行い、成果物を共有します。
- ② 第2期(2025年2月スタート)においては、「ウェルビーイングの善循環で、顧客貢献価値とエンゲージメントの向上」について、自社で具体的にどのようなことを展開していくか、アウトプットを作成し成果物を共有予定です。

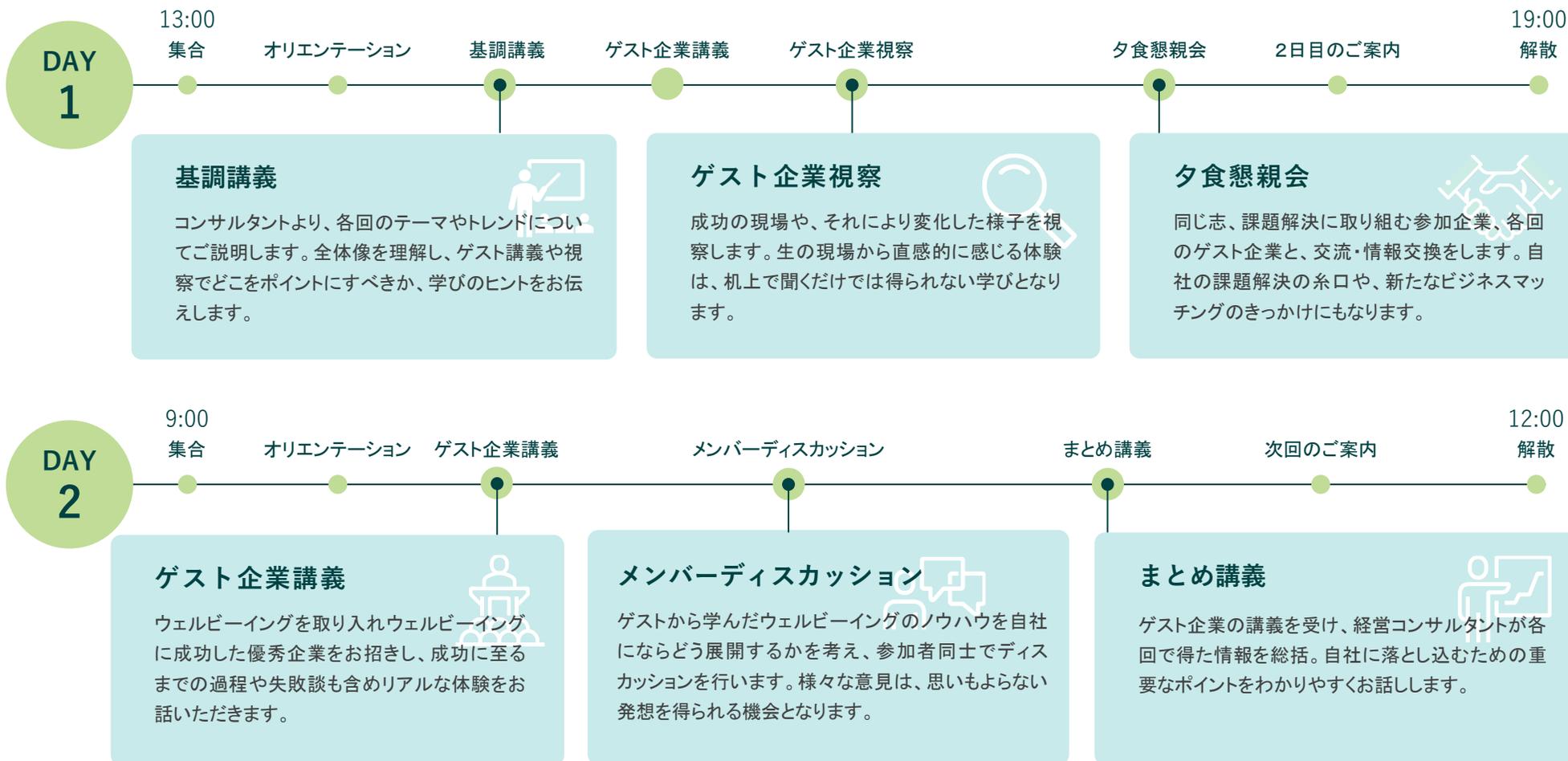
- ウェルビーイングの視点を活かし、「社内エンゲージメント」を高め差別化する。
- ウェルビーイングの視点を活かし、「顧客貢献価値」を磨き上げ業績向上に繋げる。

ウェルビーイングの視点を活かし 社内エンゲージメントと顧客貢献価値を高める			作成日:	
			グループ名:	議長:
			発表:	メンバー:
1. 世の中から求められていることと現状のギャップ			2. 一言集約	3. 改善方向性
	世の中から求められていること	現状	世の中から求められていることと現状のギャップ	
社内エンゲージメント				
顧客貢献価値				

SAMPLE

## ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 当日のスケジュール

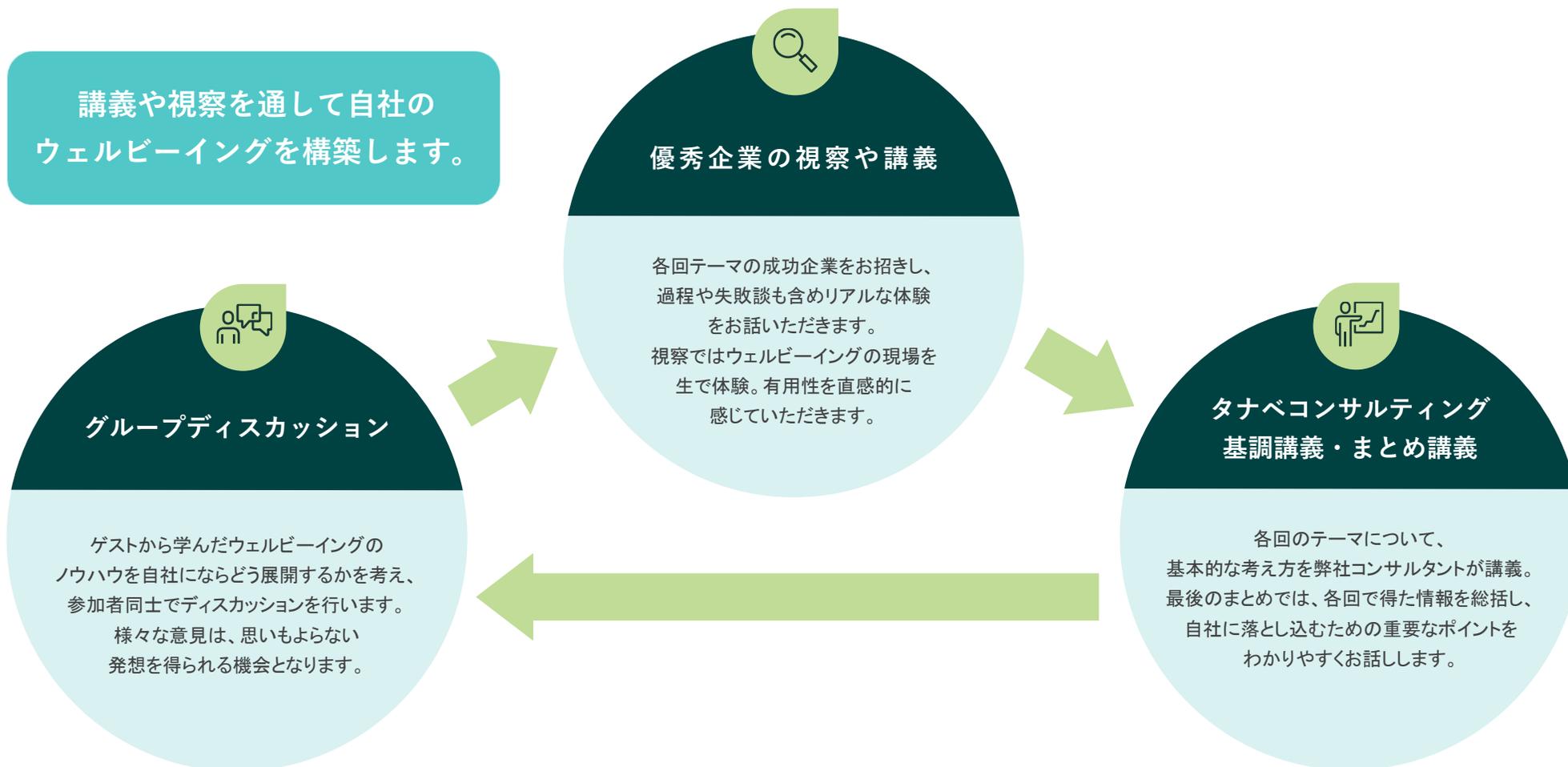
## Schedule



ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 学びのサイクル

# Learning Cycle

講義や視察を通して自社の  
ウェルビーイングを構築します。



ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 過去視察先

# Past Company Inspection

「ウェルビーイング」を中心とした事業展開や価値創造を行う企業

## 01 株式会社温泉道場



運営施設のひとつ、白寿の湯と敷地内にある温泉サバ陸上養殖場を視察。店舗コンセプトと提供サービスの一致、養殖サバなど話題性提供による変化づくりをミックスさせて顧客満足度を高める仕組みを学んだ。

## 02 オリオンビール株式会社



オリオンビールの工場を視察。自社・事業の成長の歴史と成功ポイントを伺うとともに、ウェルビーイング視点で事業価値を創出するために着目すべきことを学んだ。

## 03 その他の過去視察先 (一部予定を含む)



・HAKUHODO・

大王製紙株式会社

Corcus



Benesse



※ 今期の視察・講演先ではありません

ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 参加者の声

# User's VOICE



**サービス業**  
(代表取締役)

社員のウェルビーイングにおける  
着目点を見つけられました。

ゲスト企業の社員をウェルビーイング状態にしていく施策が、自社と社風が近いこともあり親和性を感じ、気づきをいただきました。



**サービス業**  
(代表取締役)

企業事例から考える  
きっかけが得られました。

最初はウェルビーイング経営というものがピンとこなかったのですが、実際に取り組まれている企業の事例を聞き、自社にも取り入れられることがないか考えるようになりました。今では、すぐにもウェルビーイング経営を形にしたいと思っています。



**製造業**  
(取締役)

事業を考えるヒントが  
得られました。

ゲストのお話を聞いて、地域創生、地域との共存の考え方は当社でも取り入れたいと思いました。新しい社屋を使ったイベントなど、地域に向けての動きがあると良いですね。自社の場合、利益に結びつける前にまず会社を知ってもらうことが重要なので、参考になりました。



**製造業**  
(代表取締役社長)

ビジネスを展開する上での  
ポイントを学びました。

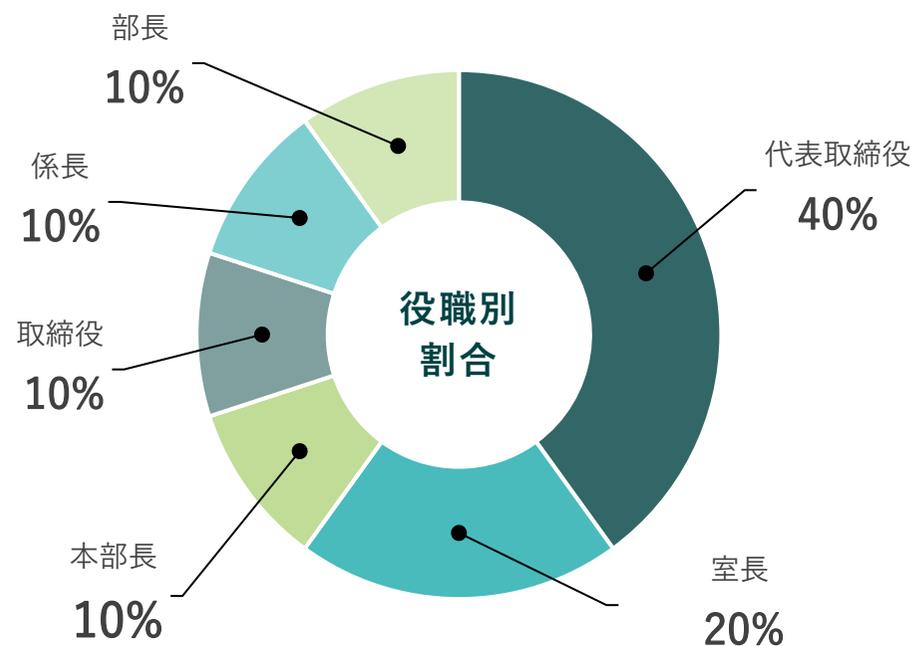
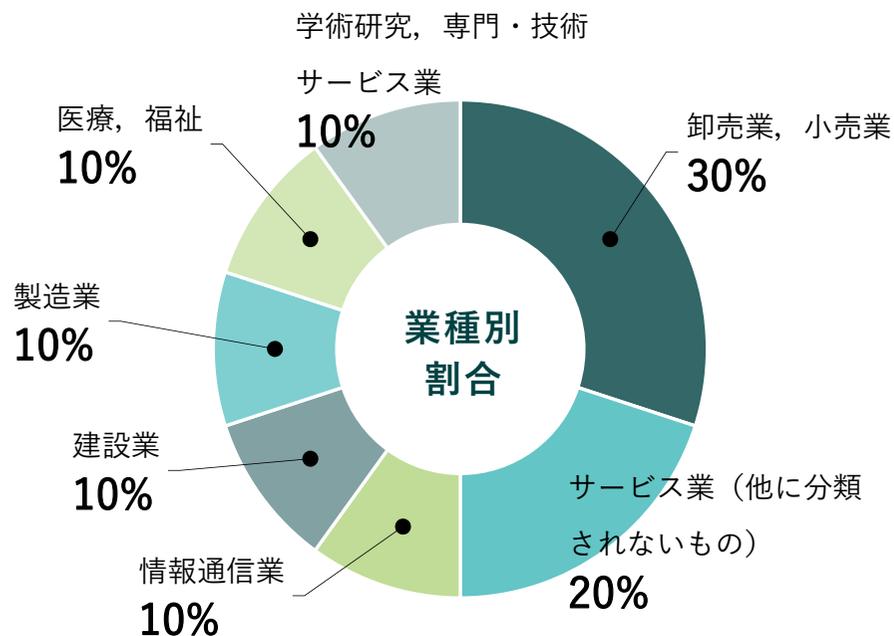
研究会への参加を通して、ウェルビーイングをキーワードにビジネスを展開する上で、「コミュニティ(地域や同じ趣味を持つ仲間)」と「いいね(の拡散)」を創り出すことが重要であると感じました。

ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 参加者属性

# Participant Attributes

異業種企業との交流で新たな知見を得られます

参加者同士で「ゲスト講師からの学び」「他企業の参考になる取り組み」「ウェルビーイングビジネスアイデア」などを共有し、自社へ取り入れられるウェルビーイングを考える機会となります。



ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 リーダー紹介

# Leader Introduction

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

エンゲージメントとウェルビーイングの考え方は非常に近いものがあります。エンゲージメントの重要性が叫ばれる昨今、経営においてウェルビーイングの考え方を取り入れることは当たり前になりつつあります。

ウェルビーイングの考え方や潮流を学びながら、『自社が理想とする社員のウェルビーイングとは何か？』『お客様のウェルビーイングとは何か？』これらを考えることによって、社内外の活動が有機的につながり、エンゲージメントの高い事業展開、ビジネスモデルの開発が可能になります。

全国各地のウェルビーイングな企業の先進事例を通して、自社のエンゲージメントを高めていきませんか？

## Profile

産業機械を扱う専門商社でフィールド営業や、Webマーケティングを活用した新規顧客開拓等を経験し当社に入社。「経営の現場で起きている事実を深掘りする」をモットーに、クライアントの課題を徹底的に考え抜くことをコンサルティングポリシーとしている。幅広い業種をクライアントに持ち、ビジネスモデルの視点から事業戦略を再構築することを得意とする。

こんな方はぜひ  
ご参加ください

- ✓ 顧客満足度・社員満足度の両方を高めていきたい企業
- ✓ 自社の商品・サービスの持つ特徴を、もっと多くのお客様に正しく伝えるヒントを得たい企業
- ✓ 社員がいきいきと意欲を持って働くことで、自社の付加価値・競争力を上げたいとお考えの企業



ウェルビーイングでビジネスを成長させる研究会 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 25日 (火) ・ 02月 26日 (水)
第2回	2025年	04月 22日 (火) ・ 04月 23日 (水)
第3回	2025年	06月 26日 (木)
第4回	2025年	08月 28日 (木)
第5回	2025年	10月 30日 (木) ・ 10月 31日 (金)
第6回	2025年	12月 25日 (木) ・ 12月 26日 (金)

◎1日開催…午後開始 ◎2日開催…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。

**FCC  
FORUM**  
ファーストコールカンパニーフォーラム

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・役員・経営企画・管理・新規事業開発担当など

**定員** 30名様

**会費** お1名様(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。詳細はこちらからご覧いただけます。

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 | [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。