

叡智王道塾 概要説明資料

日本全国296拠点・1万社・1兆円経済圏構想

複合危機を乗り越える中小企業共同体

叡智王道塾 運営事務局
2025年度版

AIと共同体の力で未来を創る
持続可能な経営基盤構築のために

公式説明資料



叡智王道塾設立の背景



日本企業が直面する「5つの障壁」は個社単独では克服困難な状況に

AI革命・市場消失・人材不足・コスト増・経営力の限界という構造的課題が複合的に作用し、多くの企業が存続の危機に直面しています

従来の経営モデルでは絶対に対応できないVUCAの時代へ突入

経営者個人の努力や単独企業の取り組みだけでは限界があり、叡智の共有と経済圏形成による新しい経営モデルが必要とされています

「共同体型経営」を実現する場として叡智王道塾が誕生

日本全国296拠点・1万社・1兆円の経済圏を形成し、最高峰の叡智を共有しながら強靱な事業基盤を構築するための共同体として設立されました

叡智王道塾が解決する経営課題

現代の**構造的**経営課題

多くの企業経営者が直面している深刻な課題

日本企業の76%が直面する「利益率の低下」「人材確保の難しさ」「価格転嫁の壁」。これらは個社の努力だけでは解決困難な構造的課題です。叡智王道塾はこれらを共同体の力で克服します。

 個社単独での解決が困難な「複合的経営課題」に対応

叡智王道塾の 具体的解決アプローチ

3つのエンジンによる課題解決メカニズム

-  叡智による「航海図」で経営判断を最適化
-  地域企業共同体で安定した仕事と資金を確保
-  共有トップ人材による組織力強化
-  33社産業クラスターで1兆円経済圏を構築

叡智王道塾の 基本理念



叡智王道塾は「叡智の共有」と「共同体の力」で経営課題を解決する実践的学び舎です

最高峰の専門家知見と企業間連携の力を活用し、複合危機を乗り越えるための具体的な手法を学び実践します

「王道」とは正しい道・王者の道であり、持続的成功と社会貢献を両立する経営哲学です

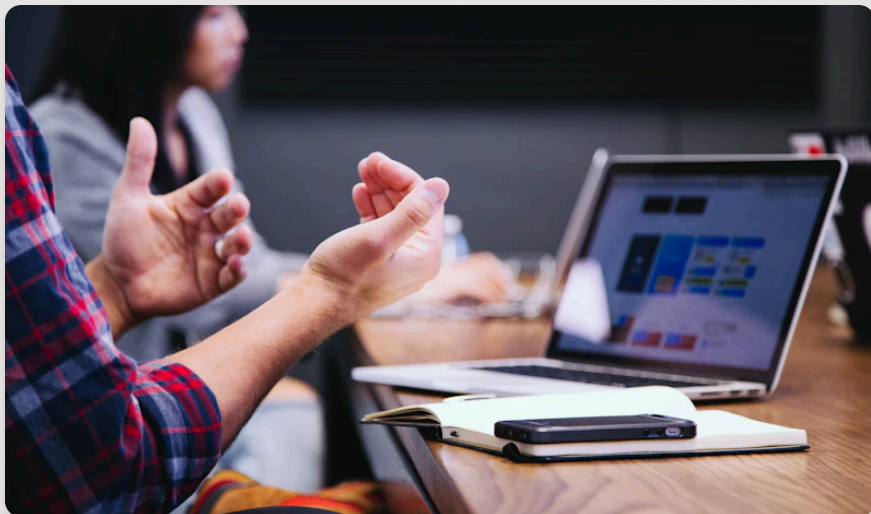
短期的利益追求ではなく、顧客・社員・社会と共に成長する「正しい道」を歩む経営者を育成します

単なる知識提供ではなく、実践的課題解決と企業間連携による具体的成果創出を目指します

日本全国296拠点・1万社・1兆円経済圏を構築し、強靱な地域経済と企業群の形成に貢献します

第1部

5つの障壁とは



なぜ、我々経営者は寝る間も惜しんで働いているのに、利益は伸び悩み、不安は増え続けるのか

それは、あなたの能力や努力が足りないからではありません。日本の経営者全員が、抗いようのない「5つの巨大な重力」に引きずり込まれているのです

5つの障壁が複合的に経営を圧迫している

①AI革命と事業破壊 ②市場の消失 ③組織の崩壊 ④コストの重圧 ⑤経営力の限界

これらは個社の努力だけでは解決不能な構造的課題である

今回は、各重力の本質と影響を徹底分析し、真の解決策を提示します

障壁1：AI革命 と「イノベーターのジレンマ」



ゴールドマン・サックスの衝撃予測：**世界で最大3億人**の雇用がAIに代替される

特に、これまで安泰とされてきたホワイトカラーの仕事（経理、総務、営業事務など）が数年内にAIエージェントに置き換わる可能性が高いとされています

米国雇用の**約3分の2**がAI自動化の影響を受け、業務の25～50%がAIに代替される

マーケティング、デザイン、クリエイティブな業務さえも、生成AIは人間を凌駕する速度と質でアウトプットし始めています

「イノベーターのジレンマ」の罠：過去の成功体験に縛られる危険性

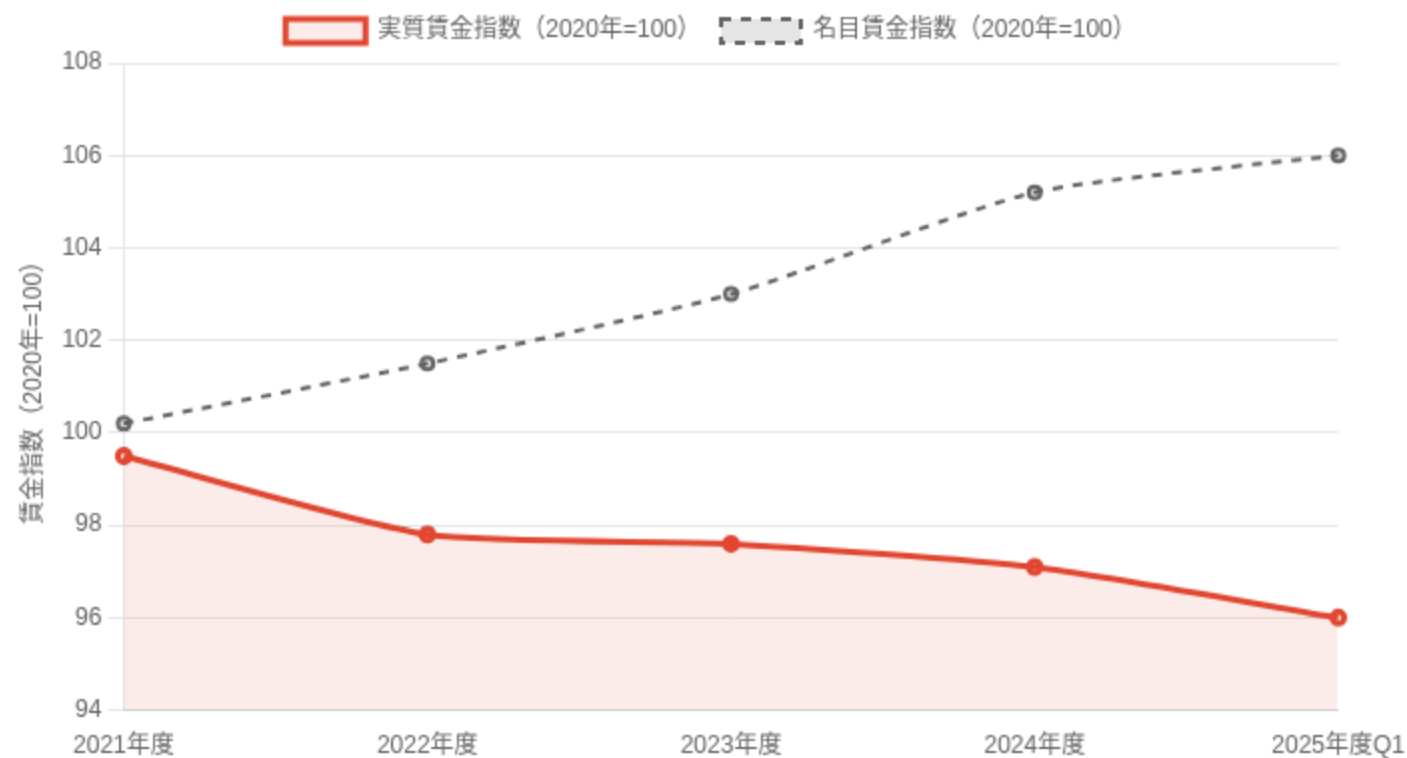
コダック（デジタルカメラを発明しながらフィルム事業を守ろうとして破綻）のように、既存事業モデルに固執しては市場から退場するリスクがあります

障壁2：市場の消失

実質賃金は**2024年度まで3年連続マイナス**を記録。物価上昇に賃上げが追いついておらず、国民の購買力は着実に低下しています。

可処分所得の減少により、顧客の財布の紐は固くなり、**高付加価値商品は売れなくなり**、業界全体が値下げ圧力にさらされています。

この「市場消失」は単なる一時的な景気後退ではなく、**日本経済の構造的な病巣**であり、あらゆる業種の中小企業の売上と利益を直接脅かしています。



社会保険料・税の負担増

46.2%

国民負担率（2025年度予測）

（1970年代から+10.1%増加）

国民所得に占める社会保険料の負担率は上昇の一途をたどり、すでに現役世代の報酬の約3割が天引きされています。家計の税・社会保険料負担率は2023年に25.9%に達しています。

⚠️ 顧客の可処分所得減少 = あなたの会社の売上減少

財政破綻リスク

国の借金1000兆円超の時限爆弾

高齢化で膨らむ社会保障費を借金で賄い続けた結果、ひとたび金利が上昇すれば国家財政は危機に瀕します。政府が取る手段は何か？

- ⬆️ 法人税の大增税
- 🚫 補助金・助成金の打ち切り
- 📉 中小企業の経営を直撃

企業の利益圧迫 スパイラル

賃金停滞から始まる「日本型デフレスパイラル」の悪循環が、企業の成長力と存続を脅かしています

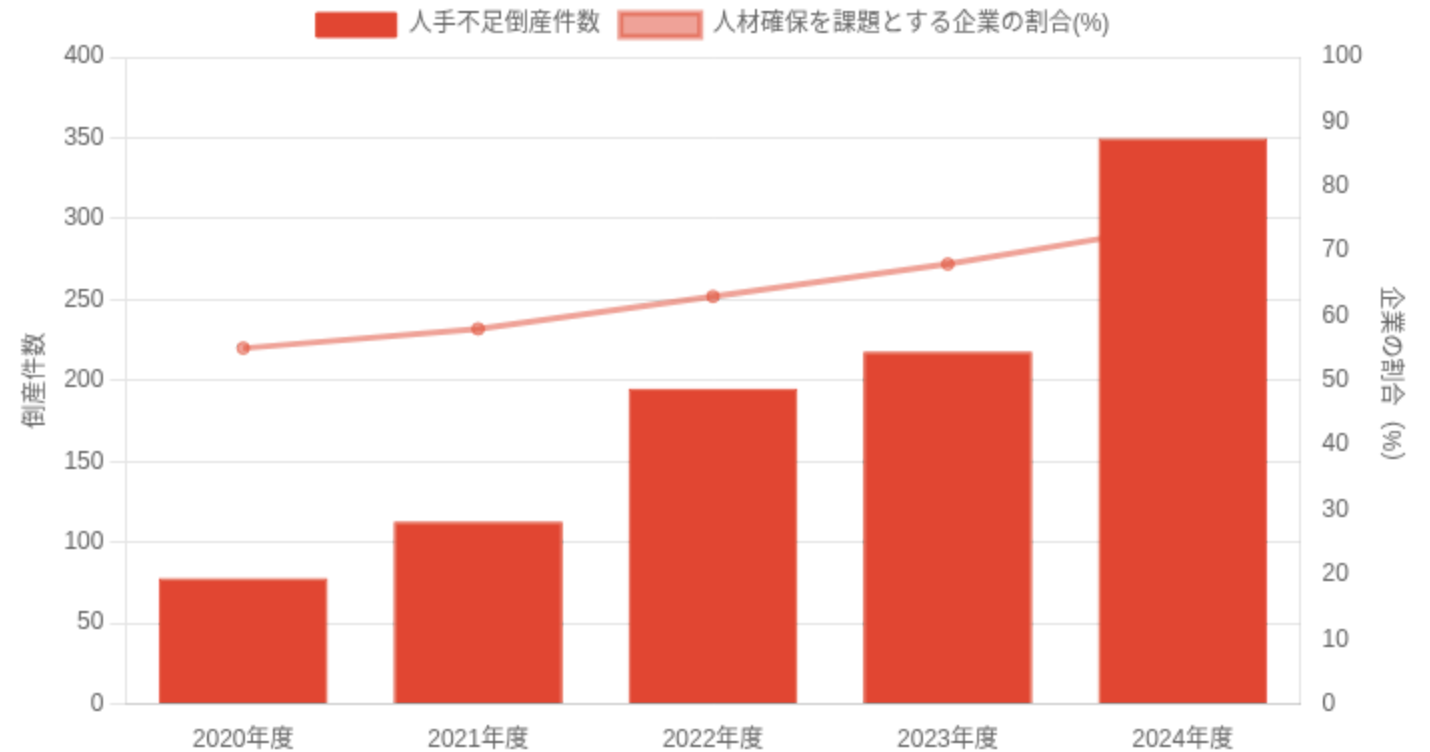
-
- 01 賃金停滞 → 労働者の購買力低下
 - 02 消費減少 → 市場の縮小
 - 03 値下げ競争 → 安売り合戦の激化
 - 04 利益率悪化 → 投資・開発の停滞
 - 05 雇用減少・賃金抑制 ↓ スパイラルの再開
-

障壁3：人手不足と経営者の孤独

2024年度、**人手不足倒産は350件**で過去最多を記録。前年度比で**6割増**と急増しています。

日本商工会議所の調査によると、中小企業の**約70%**が「人材の確保」を最大の経営課題として挙げており、特に中年層（35～54歳）での人手不足が顕著となっています。

この状況は単なる採用難に留まらず、従業員の負担増、モチベーション低下、企業全体の生産性低下という悪循環を生み出しています。



深刻な採用難と組織の弱体化

終身雇用の崩壊

忠誠心と一体感の喪失

-  中小企業の退職率は2024年に18%上昇
-  若手社員の平均在籍期間はわずか2.4年
-  既存社員の疲弊により生産性低下

かつての日本企業の強みだった「終身雇用」は崩壊し、会社への忠誠心と組織の一体感は失われました。人材の流動化で組織は活力を失い続けています。

人材獲得競争の現実的な壁

中小企業の厳しい立場

-  大企業との賃金格差が拡大（約30%の差）
-  福利厚生・労働環境の優位性で選ばれる大手
-  人材獲得コストの高騰（採用1名あたり平均150万円）

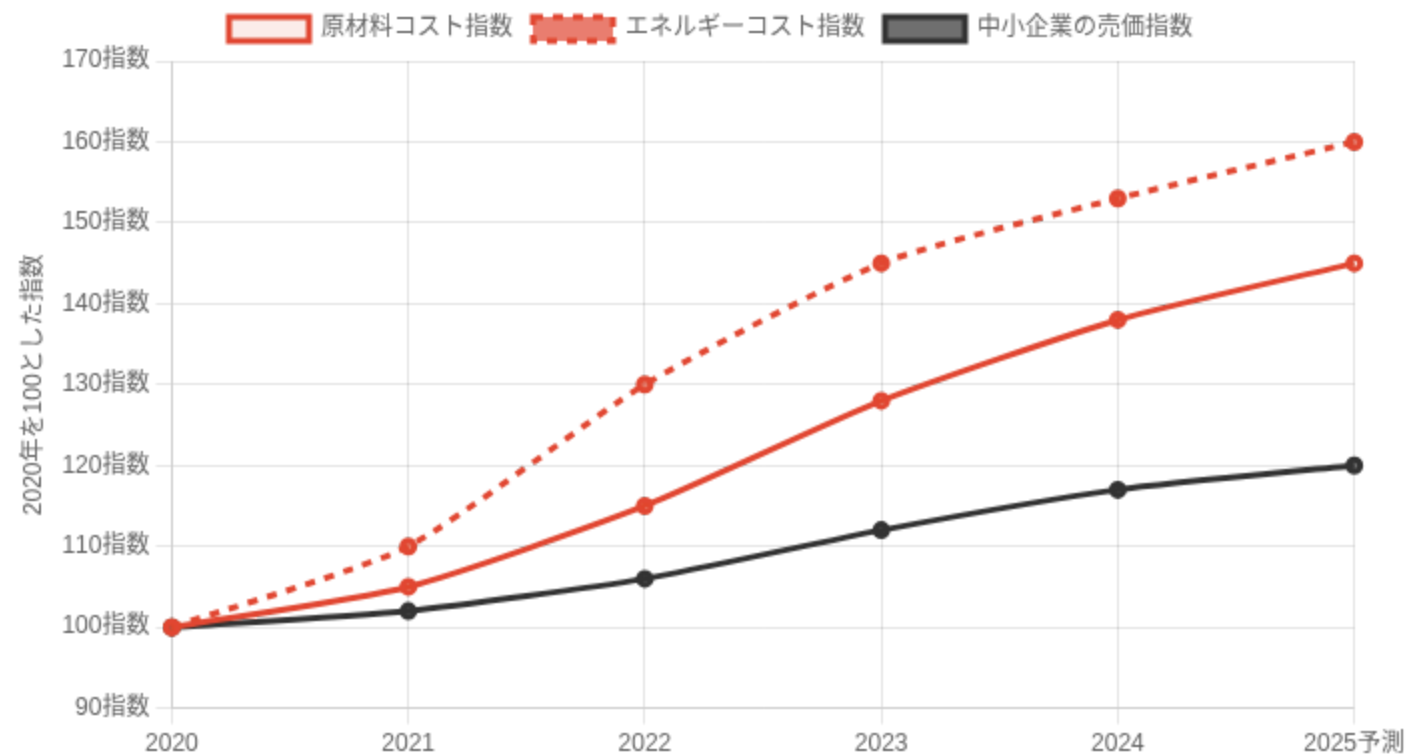
中小企業にとって、人材の確保は単なる「採用」問題ではなく「経営存続」の問題となっています。採用予算の制約、知名度不足、労働条件の限界により、多くの企業が人材不足の悪循環に陥っています。

障壁4：止まらないコスト高騰

原材料価格の上昇率が年々拡大し、特にエネルギーコストは2021年以降急激に上昇しています。

中小企業の約65%がコスト増加分を売価に十分に転嫁できていない状況にあります。

「コスト増→利益減→設備投資縮小→生産性停滞→さらなる競争力低下」という負のスパイラルに陥り、継続的な事業運営が困難になっています。



障壁5：経営力の限界 - 「個」では乗り越えられない壁

74.4%

人材面の課題あり

(2025年1月調査)

中小企業の7割以上が「人材」に関する課題を抱え、経営力強化が困難な状況

70%

相談相手不在

(中小企業白書2024)

「期待する相談相手がいない・わからない」と答えた中小企業経営者

多面的

経営力の要素

vs. 個人の限界

戦略策定・マネジメント・開放性・成長志向など多面的要素が求められる

VUCA

時代の情報過多

vs. 個社の処理能力

複雑に変化する市場で個社単独での情報収集・分析・意思決定の限界

王道塾の具体的なベネフィット

VUCA時代を生き抜くための4つのステップ

1



共に学ぶ

VUCA時代の生き残る術

不確実性の高い時代に経営者同士が集い、最新の経営知識や戦略を共に学び、実践知を共有。専門家の指導のもと、時代の変化に即応できる経営スキルを習得します。

2



未来を描く

持続可能な経営戦略の構築

事業戦略、財務戦略、事業計画を専門家のサポートで描き出し、具体的なアクションプランに落とし込みます。不確実な時代に対応する柔軟で強固な経営基盤を構築します。

3



理想を現実にする

資金調達の実現

補助金、助成金、融資を最適に組み合わせた資金調達を実現します。エキスパートの支援で採択率を高め、事業拡大や新規投資に必要な資金を確保し、共同経済圏で受発注を実現する仕組みを提供します。

4



共に創る

1万社1兆円の経済圏構築

296地域がそれぞれ代理店機能を持ち合い、相互に商品を販売する経済圏を構築。地域を超えた連携で1万社1兆円規模の経済圏を達成し、地方創生と日本再構築を実現します。

叡智王道塾

講師陣のご紹介



各分野の第一線で活躍する専門家が結集

経営コンサル・金融・投資・建築デザイン・会計・スポーツビジネス・易学など、各分野の第一線で活躍する多彩な講師陣が塾生の成長を総合的にサポートします

理論と実践を融合した独自のアプローチ

日本の伝統的叡智とAI・数理マーケティングなど最先端技術を融合し、「経営は科学であり芸術である」という理念のもと、塾生の経営課題解決から新規事業創出まで幅広く対応します

塾生に寄り添う個別指導と共同体力の発揮

講師陣が持つ豊富なネットワークと実績を活かし、個別コンサルティングから資金調達、ビジネスマッチングまで、塾生一人ひとりに寄り添った実践的な支援を提供します

株式会社叡智 代表取締役塾頭 武田吉康

卓越した実績

営業・人材育成の分野での輝かしい功績

🏆 驚異の成約率95%

日本ブリタニカにて高額英語教材の即決販売で達成

🏆 国内トップ10年連続維持

その後、世界No.1の座を獲得した実績

👥 数千人のセールス人材を育成

セールスマネージャーとして多くの人材を輩出

🧠 認知科学と心理学的アプローチ

「セールスは科学であり芸術である」が信条



現在の活動

多彩な知見と経験を活かした事業展開

💡 幅広い分野での経営コンサルティング

♥️ 健康経営の促進と普及

👤 企業向けビジネス研修プログラム開発

🎨 芸術的アプローチによる不動産価値再生

株式会社叡智 取締役副社長 山本邦義



経歴と実績

長年の金融機関経験と事業再生実績

神戸商科大学（現兵庫県立大学）卒業。東海銀行入行後、東京営業部で基幹産業の企業本体及びグループ各社担当課長として事業再構築を計画・遂行。東海銀行淵野辺支店長・岐阜駅前支店長及びUFJ銀行四ツ谷法人営業部長（兼）支店長などを歴任。その後、中小企業金融円滑化センター株式会社の代表取締役就任し、数多くの企業再生を成功に導く。

 金融機関での幅広い経営改善・再生実績

 大手・中小企業の事業再構築をリード

 企業再生の専門知識と実践経験

資格と専門分野

事業再生のプロフェッショナル

- ❁ 事業再生研究機構正会員（JABR）
- ❁ 事業再生実務家協会正会員（JATP）
- ❁ 株式会社And Do ホールディングス社外取締役監査等委員
- ❁ アジア中小企業協力機構正会員

著書

- 📖 『付加価値経営の教科書 事業を飛躍させる透明資産の見つけ方、活かし方』

主な再建実績

- 🏢 上場ゼネコン会社更生法申請企業（負債総額5100億円）の更生管財人代理
- 🏢 RCC第1号企業再編ファンドによる大手メーカー再建

河野有悟 特任講師／建築家

経歴と学歴

建築家・サステイナブルなデザイナーとしての豊富な経験と実績

 **武蔵野美術大学造形学部建築学科卒業**

1969年東京生まれ、1995年卒業

 **早川邦彦建築研究室勤務**

1995年から1998年まで実務経験を積む

 **武蔵野美術大学建築学科研究室助手**

1998年から2002年まで研究に従事

 **河野有悟建築計画室設立**

2002年に独立し自身の設計事務所を開設



受賞歴と主な作品

直近10年連続、合計17回のグッドデザイン賞を受賞

 BEAMS (2024)、CY~nEハウス (2023)

 Russet Square (2022)、THE SEPTET (2021)

 CON-FOLDS (2020)、御成となり (2019)

 CRANKS (2015)、FLAP HOUSE (2009)、UNITY (2008)

東京大学工学部建築学科・武蔵野美術大学の非常勤講師も務め、次世代の建築家の育成にも貢献。日本建築学会関東支部理事（2013-2014）を歴任。独自の建築哲学と美学で国内外から高い評価を受けている。

大井義洋 アドバイザリーボード



大井 義洋

早稲田大学 スポーツ科学学院 准教授

現職

- 早稲田大学スポーツ科学学院 准教授
- 筑波大学大学院 非常勤講師
- 公益財団法人ヤマハ発動機スポーツ振興財団 理事

経歴

石川県金沢市出身。慶應義塾大学卒業後、株式会社電通に入社。マーケティング戦略博覧会の企画、プロジェクト開発、空間演出など多彩な分野で実績を重ねる。電通スポーツ局では長年中心的存在として活躍。

専門分野と実績

スポーツビジネス

国内外の大型スポーツイベントにおける企画・推進・スポンサーシップ戦略など幅広いフィールドで活躍。ビジネスの最前線で培った経験と実行力により、業界内外から厚い信頼を獲得。

学術と実践の融合

教育・人材育成にも情熱を注ぎ、"知の実践者"としてビジネス、金融、IT、不動産、ダイバーシティ、CSR、環境、スポーツなど、領域横断的な知識を活かした次世代リーダー育成に尽力。

資格・専門知識

MBA（経営学修士）

DBA（経営学博士）

証券外務員一種

金融業務2級

ITパスポート

FP（AFP）

宅地建物取引士

日商簿記3級

ダイバーシティ

CSR検定

環境カオリスタ

ウェブ解析士

前田和宏 執行役員 事務局長

専門分野

事務局運営・組織マネジメント

経営戦略・事業開発の専門家

多様な業種業態における事業構想の策定実績

マーケティング戦略立案

データ駆動型の効果検証と改善プロセスの確立

組織運営・人材活用

多様な人材の強みを生かした事務局運営の実績

対外折衝・クライアント対応

経営者層との信頼関係構築と維持



実績と経験

叡智王道塾での取り組み

 叡智王道塾の事務局運営統括

 産業クラスター構想の推進

 顧客満足度向上施策の立案・実行

 新規サービス開発のプロジェクトリード

経営コンサルティングファームでの経験を活かし、叡智王道塾の事務局運営を統括。実践的なマネジメント手法と戦略的思考を組み合わせた独自のアプローチにより、組織基盤の強化と事業拡大を推進している。

大西虎翔 執行役員 企画室長

組織開発と人材育成

組織文化と人材育成の専門家としての実績

組織文化改革のスペシャリスト

複数の企業で企業文化変革プロジェクトを主導

組織活性化プログラム開発

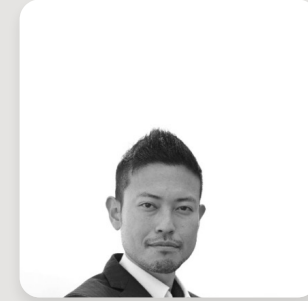
生産性向上と従業員満足度を両立させる独自手法

次世代リーダー育成

体系的なリーダーシップ開発プログラムの設計と実施

チームビルディング手法の開発

多様性を強みに変えるチーム構築メソッド



現在の活動

叡智王道塾での取り組みと専門性

-  革新的な組織開発コンサルティング
-  コミュニケーション変革プログラム
-  戦略的人事制度設計サポート
-  リーダーシップ研修プログラム開発

組織心理学とビジネス実務の両面に精通し、企業の持続的成長を支える組織づくりを得意とする。人と組織の可能性を最大限に引き出す独自のアプローチで、多くの企業の変革を成功に導いている。

根來隆元 執行役員／補助金エキスパート

資金調達実績

補助金・助成金獲得の専門家としての成果

年間申請支援額数億円規模

中小企業向け各種補助金の申請支援実績

採択率87%の高成功率

ものづくり・IT導入・事業再構築補助金等で達成

資金調達総額数十億円

補助金・融資・出資を組み合わせた総合支援

行政書士・社会保険労務士資格保有

経営戦略と連動した資金調達プランニング



支援アプローチ

企業の成長ステージに合わせた最適な資金調達

- 事業計画と補助金メニューの最適マッチング
- 審査員の視点を取り入れた申請書作成
- 申請から実行までの一貫したサポート
- 補助金活用後の成長戦略立案

単なる申請代行ではなく、企業の中長期的な成長を見据えた資金調達戦略を提案。補助金を「単発の資金獲得」ではなく「事業変革の起点」として位置づけ、持続可能な経営基盤の構築を支援している。

辻本光邦 執行役員／AIエキスパート

グローバルな経歴

グローバル企業での豊富な経験と実績



富士通

海外政府機関への大規模通信システム導入・国際入札・契約交渉



米国ケプナー・トリゴー社

パートナー・日本支社長、アジア大洋州ビジネス総責任者

日本マイクロソフト

執行役員エンタープライズサービス営業統括本部長



2010年 株式会社インサイトパワーズ創業

北海道留萌市出身、東京外国語大学卒



専門分野

問題解決・戦略思考・AI活用のエキスパート

🧠 企業向け問題解決・意思決定研修

📈 戦略的思考力強化プログラム開発

🏢 DX推進のための意識変革研修

📺 2025年自社版生成AI実践eラーニング提供開始

2013年1on1商標登録、2023年時事通信社と講師契約締結。
2024年には日本エグゼクティブコーチング協会認定プロ上級ビジネスコーチ資格を取得。企業の人材育成と組織マネジメントにおいて豊富な実績を持つ。

叡智王道塾の 目標・成果指標

経済圏構想の**具体的実現計画**と成果指標を明確化し、各段階での進捗を測定します。

目標達成のマイルストーン

- 初年度：基盤形成（50拠点・500社・1,000億円）
- 3年目：拡大期（150拠点・3,000社・5,000億円）
- 5年目：完成期（296拠点・1万社・1兆円）

全国296拠点の戦略的配置計画

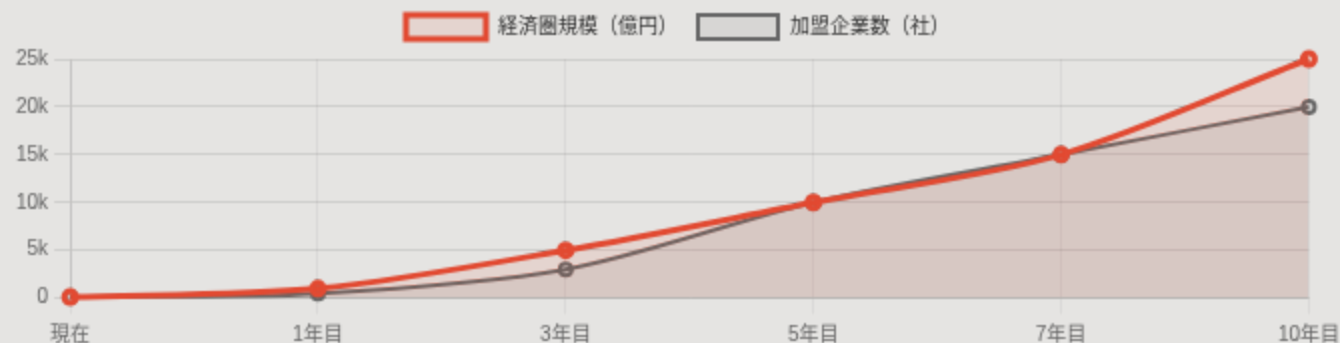
地方中核都市を中心に、北海道・東北（38拠点）、関東（67拠点）、中部（52拠点）、関西（58拠点）、中国・四国（36拠点）、九州・沖縄（45拠点）の各地域でハブ&スポーク型ネットワークを構築します

1万社の業種別・規模別構成比率

製造業30%、卸売・小売業25%、サービス業20%、建設業15%、その他10%の業種構成で、年商3億円以上の中核企業2,000社を軸に年商1億円前後の企業8,000社が連携する生態系を形成します

1兆円経済圏の収益循環構造

域内取引30%（3,000億円）、域外販売65%（6,500億円）、共同事業5%（500億円）の構造で、内部循環と外部獲得のバランスを取りながら、会員企業平均成長率15%/年を実現します



サービス1: 専門家による個別コンサルティング（松プラン）



専属コンサルタントチーム（業界最高レベルの実績）

・元メガバンク融資担当役員（融資審査2,000件超）・経営再建スペシャリスト（事業再生実績500社以上）・公認会計士・税理士（起業～上場支援20社）・デジタルマーケティング専門家（ROAS1200%の実績）

個別企業に特化した実践的サポート内容

・経営戦略策定（事業ポートフォリオ分析、AI時代の事業転換支援）・財務改善プログラム（月次キャッシュフロー改善率平均18%）・営業力強化支援（顧客獲得コスト30%削減実績）・事業計画書作成・戦略立案からアクションプランの作成まで専門家が伴走

明確な成果コミットメントと伴走型サポート

・月1回の個別面談（オンライン）・各専門家が質疑対応・目標設定と達成支援

サービス2 補助金・ 資金調達支援



2024年度 補助金獲得実績
叡智王道塾全体：数億円

多種多様な補助金・助成金獲得の実績

事業再構築補助金で最大1億円、ものづくり補助金で数千万円、持続化補助金・業務改善助成金など、企業規模に応じた最適な資金調達をサポート。累計数百件以上の採択実績。

塾生企業の具体的な成功事例

A社：事業再構築補助金2000万円（クラフトビール工場建設）

B社：ものづくり補助金1億円（ラーメンイベント海外展開）

C社：小規模事業者持続化補助金200万円（販促物作成）

申請から実行までの一貫サポート体制

事業計画立案→申請書類作成→プレゼン対策→資金調達→事業実行まで専門チームによる伴走支援。採択率78.6%の実績。その後の事業化・収益化までをフォローする独自の成果創出システム。

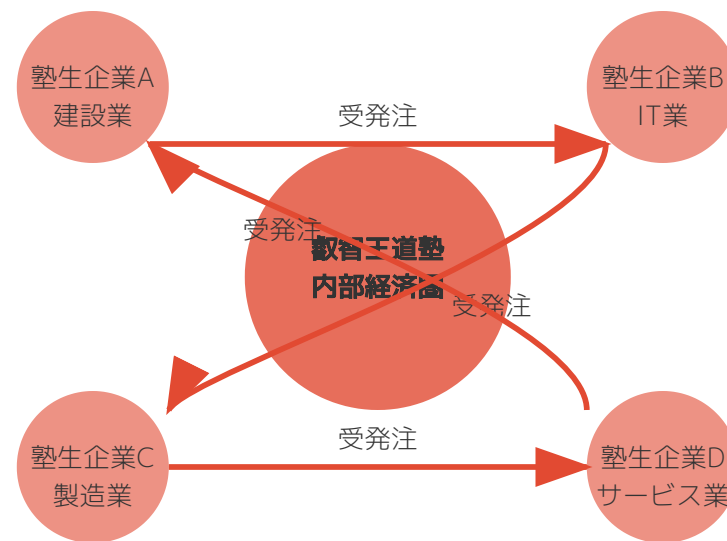
サービス3：企業間連携・受発注支援

叡智王道塾では**塾生企業同士のビジネスマッチング**を積極的に支援し、外部経済に左右されない強固な内部経済圏を構築しています。

01 年間マッチング件数百件

02 塾内取引総額**数億円**

03 塾生満足度
92.4%（「大変満足」「満足」の合計）



296拠点・1万社
の循環による自給率70%の内部経済圏

サービス4：人材紹介・共有構想



実績ある経営人材と専門家を紹介・共有

構想

経営幹部、CFO、CTO、マーケティング専門家など、公募では採用困難な人材を塾生ネットワークを通じて紹介。大手企業出身者や外資系企業経験者を中心に、即戦力となる人材を確保する構想を描いています。

塾生企業での活用例：

ITサービス企業A社では従来の人材紹介会社利用時の採用コスト年間2,200万円から950万円に削減。製造業B社では採用期間を平均4.5ヶ月から1.2ヶ月に短縮し、早期戦力化を構想。

プロジェクト単位での人材シェアリングも構想

塾生企業間で人材シェアリングを実施し、特定プロジェクト向けに週2日程度の稼働でCFOやCMOを活用するケースを構想

地域産業クラスター構想



単なる個社群ではなく、**地域全体を一つの「経済圏」**として捉え、持続的に成長する産業クラスターへ

33社の地域中小企業を「産業クラスター」として戦略的に連携

少子高齢化、労働力減少、物価高騰、DXの遅れといった構造的課題に立ち向かうため、企業間の連携による課題解決と成長戦略を提案します

3つの連携モデルで地域経済の持続的成長を実現

課題解決型・垂直連携（モデルA）、新規事業創出型・異業種連携（モデルB）、経営基盤強化型・共同体（モデルC）の3つの連携が相互に機能する経済圏を構築

企業間の「最適化」で地域全体の「経営力」を高める

単独では困難な新規事業開発、コスト削減、リスク分散を実現し、「シナジー創出」「競争力向上」「リスク分散」を通じて、地域経済の自立的成長を促進

地域産業クラスター構想

単なる個社群ではなく、地域全体を一つの「経済圏」として構築

★ リーダー企業（地域の名士）制度

各業種から社会的信用と経営基盤が強固な企業をリーダー企業として選定。輪番制も検討し、産業クラスター全体のガバナンスと信頼性を向上。

33社の主要業種構成

製造業 5社

菓子、あんこ、タオル製造等
ものづくり補助金との相性◎

卸売・小売業 5社

アパレル、服飾、スポーツ用品等
システム導入補助金との相性◎

建設業 3社

内装・リフォーム関連
小規模事業者持続化補助金◎

専門サービス 3社

コンサルタント、広告、SNS系
広告宣伝費受注可能性大

飲食業 5社

20人規模収容店舗

宿泊業 2社

情報通信 3社

メディア、DX関連

生活サービス 4社

美容室、鍼灸院等

不動産業 3社

運輸業 2社

軽貨物等

産業クラスターのビジネス創出力

🏠 ビジネスマッチングの仕組み

クラスター内でのビジネスマッチングにより新たな取引が生まれる構造。特に5次下請けの業者が直接取引できるメリットを創出し、取引コスト削減と収益向上を実現。

🏠 補助金・助成金の最適活用

業種ごとの最適な補助金メニューを紐づけ、採択率を高める申請支援を実施。製造業のものづくり補助金、建設業の内装費用補助、飲食業の業務改善助成金など、業態に合わせた資金調達を実現。

🏠 具体的な業態連携モデル

製造業×小売業の直接取引、宿泊業×飲食業×運輸業の観光パッケージ、建設業×IT企業のスマートホーム開発など、従来の業界の垣根を越えた新規事業創出が可能。

経済圏としての成長サイクル

33社のネットワークを基盤に、段階的に拠点数・参加企業数を拡大し、1兆円経済圏を目指す成長モデル。業種間の相乗効果を活かした持続可能な経済圏の構築が最終目標。

📈 日本全国296拠点・1万社・1兆円経済圏構想

地域特性に合わせた産業クラスターを日本全国に展開し、個社の経営課題を地域全体で解決する新しい経済共同体モデルを構築。業種間の相互補完的な連携により、今後の人口減少・高齢化社会においても持続可能な地域経済の実現を目指す。

産業クラスター構成と補助金活用戦略

★ リーダー企業（地域の名士）を中核とした業種構成と補助金相性分析

業種	具体的業態	社数	補助金・助成金との相性	ビジネスマッチング可能性
製造業	菓子製造、あんこ製造、タオル製造など	5社	ものづくり補助金（機械導入）	小売業への直接販売ルート確立
卸売・小売業	アパレル、服飾関連、スポーツ用品、ユニフォーム、中古車販売、水産卸、精肉	5社	ものづくり補助金（システム導入）、社労士分野の助成金	製造業との直接取引、エンドユーザー向け販路拡大
建設業	総合建設、リフォーム、設備工事	3社	小規模事業者持続化補助金（内装費用）、新事業進出補助金	大型案件の共同受注、下請け構造の短縮化
専門・技術サービス業	コンサルタント、広告、SNSマーケティング	3社	広告宣伝費の受注可能性が大きい	クラスター内企業のDX支援、マーケティング強化
その他サービス業	自動車整備、各種修理サービス	3社	事業再構築補助金、ものづくり補助金（設備導入）	ブルーオーシャン市場の開拓、異業種との協業
宿泊業	ホテル、旅館、民泊	2社	サステナブル補助金、インバウンド対応補助金	食品製造・卸との連携、観光パッケージ開発
飲食サービス業	レストラン、カフェ、居酒屋（20人規模収容可能な店舗）	5社	小規模事業者持続化補助金、業務改善助成金	地域食材の直接仕入れ、イベント共同開催
情報通信業	メディア関連、システム開発、通信インフラ、DX支援	3社	IT導入補助金、DX推進補助金	クラスター全体のDX化支援、データ活用
生活関連サービス業	美容室、エステサロン、鍼灸院、整体院	4社	小規模事業者持続化補助金、設備投資減税	健康・美容の総合サービス提供、共同顧客開拓
不動産業	不動産仲介、管理、開発	3社	事業承継・引継ぎ補助金、省エネ補助金	空き物件活用、クラスター内事業拡大支援
運輸業	軽貨物、配送サービス	2社	低炭素化補助金、IT導入補助金	クラスター内物流最適化、共同配送

★ リーダー企業（地域の名士）制度

各業種から社会的信用と経営基盤が強固な企業をリーダー企業として選定。輪番制も検討し、産業クラスター全体のガバナンスと信頼性を向上させる役割を担う。クラスター内の意思決定や外部との交渉窓口としても機能。

🏢 ビジネスマッチングの仕組み

クラスター内でのビジネスマッチングにより新たな取引が生まれる構造を確立。特に5次下請けの業者が直接取引できるメリットを創出し、取引コスト削減と収益向上を実現。各業種の強みを相互補完する連携モデルを促進。

課題解決型・垂 直連携モデル (モデルA)



異なる業種の企業が互いの経営課題にソリューションを提供し、事業価値を向上

「相談相手がいない・わからない」という地域企業の課題を直接解決する連携形態

【グループ例1】 建設業×ITサービス業

建設業の生産性向上（現場管理アプリ、工事原価管理システム導入）とITサービス業の市場獲得を同時実現

【グループ例2】 卸売業・小売業×専門サービス業

小売業のEC化・デジタルマーケティング支援で売上向上、専門サービス業の高単価契約獲得機会創出

課題解決型連携モデルAの現実的インパクト

建設業 × ITサービス業

現場管理アプリ・工事原価管理システム導入

 **業務時間30%削減**：工程・作業管理のペーパーレス化

 **利益率5%向上**：工事原価の可視化と最適化

ドローン活用：測量・点検業務の効率化と安全性向上

活用支援策：IT導入補助金（上限450万円）

建設業向けデジタル化支援枠の活用で初期投資を最小化

小売業 × 専門サービス業

（デザイン・マーケティング）

ECサイト構築・データ活用による売上拡大

 **売上20%増加**：オンラインショップ開設で新規顧客獲得

 **在庫回転率15%改善**：キャッシュレス決済・在庫管理システム連携

 **顧客データ活用**：購買履歴分析による効果的な販促施策実施

活用支援策：IT導入補助金（ECサイト構築型）

補助金申請コンサルティングで高額な構築費用を圧縮

新規事業創出型 異業種連携モデル (モデルB)



異なる分野の企業が技術・資源・ノウハウを持ち寄り、単独では困難な高付加価値の新商品開発を実現

製造業の技術力とデザイン会社の創造性・市場知見を組み合わせることで、競争力のある独自製品を生み出します

地域資源を活用した高付加価値製品の共同開発

地域のブランド文房具・工芸品開発、製造技術を応用した医療・介護機器など、異分野融合による新市場創出が可能になります

「地域商社」プラットフォームの構築による経済循環促進

開発した製品の販路開拓まで一貫して行うプラットフォームを構築し、地域ブランドの価値向上と持続的な経済循環を生み出します

異業種連携モデルBの波及効果

地域発高付加価値製品

製造業×デザイン会社の革新的共創

- ◆ 地域資源を活用したブランド文房具・工芸品の共同開発で、従来の3倍の販売単価を実現
- 🏭 製造技術を応用した医療・介護機器の開発で、新市場を開拓
- 🏠 ものづくり補助金を活用した設備投資で、付加価値生産性が30%向上

地域商社設立

地域経済循環の強力なエンジンに

- 🏪 複数企業の商品を集約したプラットフォームを構築し、販路開拓コストを1/5に削減
- 🌐 共同ECサイト運営で海外販路開拓に成功し、越境ECで年間売上2.5倍を達成
- 💰 事業再構築補助金を活用し、初期投資リスクを最小限に抑えながら新市場へ参入

モデルC：経営 基盤強化型 共同体モデル



協同組合等の形成による組織的な経営課題解決

同業種・異業種の中小企業が集合体として、コスト増、賃上げ圧力、採用難など複数の経営課題に対抗する強固な共同体を形成します

4つの主要共同事業による経営基盤強化

共同購買（原材料・燃料の一括購入でコスト削減）、共同受注（大型案件の獲得）、共同施設（ITインフラ・物流センター共有）、人材育成・採用（共同研修・合同採用活動）

カニバリゼーション（共食い）回避の仕組み

明確な参加条件、運営ルール、役割分担を規約として策定。競合回避と公正な利益分配を保証し、独占禁止法にも配慮した持続可能な共同体運営

モデルCのガバナンス・実現方策

協同組合運営ルール

強固なガバナンスと明確なルールの構築

- 📌 「共同事業の目的、参加条件、意思決定プロセス、違反者への措置」を明確化した規約策定が不可欠
- 👥 メンバー全員が役割を担うことで運営負荷を分散し、当事者意識を向上
- ⚖️ 「競業避止義務」など法的リスクを回避するため、士業など専門家との連携が重要

実現方策と成功の鍵

信頼関係構築とリスク回避の戦略

- 🗨️ 定期的な会合やオンラインプラットフォームでの情報交換による信頼関係構築
- 📦 共同事業による規模のメリットで「原材料コスト30%削減」「交渉力強化」を実現
- 📦 「カニバリゼーション（共食い）」リスク回避のための明確な規約と独占禁止法対策

3モデル実行 ロードマップ

33社の地域企業を「地域全体を一つの『経済圏』として捉え、自立的で持続的に成長する『稼げる経済』の基盤となる産業クラスター」へと変革させる段階的プラン

第一段階（モデルA）：課題解決と信頼構築

- 01 IT導入補助金を活用した垂直連携から着手。成功体験を共有し連携の基盤を確立

第二段階（モデルB）：新市場への挑戦

- 02 異業種連携による新規事業創出。ものづくり補助金や事業再構築補助金の活用

第三段階（モデルC）：経営基盤の組織的強化

- 03 協同組合設立による共同購買・共同受注で構造的課題に対抗

最終目標：1兆円「稼げる経済圏」の構築

- 04 2025年版中小企業白書が提唱する「経営力」（戦略策定力・資源マネジメント力・変化対応力）を持つ産業クラスターの実現
-

塾生実績事例1：草津の老舗旅館 経営再生

01

入塾前：三代目が現場を離れ、サービスの質が低下

叡智王道塾に入塾した草津温泉の老舗旅館は、三代目が現場に顔を出さず、地元の名士として振る舞い、旅館の売上を私的に費やしていました。駅からの送迎ミス、作り置き料理、清掃不足で廊下のゴミは放置され、リピーターは皆無でした。収益は年々減少し、廃業の危機に直面していました。

02

支援：叡智王道塾の経営改革プログラム

叡智王道塾では、専任コンサルタントが現状分析を実施し、社長に「あなたはこんな旅館にお金を出して泊まりますか？」と本質的な問いを投げかけました。さらに、塾の「経営者の現場復帰」プログラムを適用し、同業の成功旅館との交流会や実地研修を通じて、経営者としての自覚と責任を再認識させる支援を行いました。

03

成果：顧客満足度向上と過去最高益達成

叡智王道塾の支援開始から3ヶ月後、社長は毎朝カウンターに立ち、スタッフと密にコミュニケーションを取り、自ら顧客送迎を担当するようになりました。小規模事業者持続化補助金200万円を活用した施設改修と接客マニュアル刷新も功を奏し、顧客満足度は92%に向上。入塾1年後には過去最高の売上と利益を達成しました。

塾生実績事例2：震災被災企業の再建

01

被災状況と混迷：塾参加前の深刻な経営危機

東日本大震災で被災した電気設備工事会社は、叡智王道塾に参加する前、工場がゆがみ床が傾斜した状態でした。資金難で修繕もできず、重機や備品の置き方はバラバラ。社員の電線横領も発生し、経営者は「どこから手をつければよいのか」という絶望感から塾の門を叩きました。

02

叡智王道塾の支援：5S改革と業務改善助成金活用

叡智王道塾の「現場改革プログラム」で、まず5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）を徹底導入。専門コンサルタントが工場の備品を施主別・規格別に整理し、「見える化」を推進。同時に業務改善助成金600万円の獲得を支援し、必要な車両・設備更新を実現。社員研修で組織風土も刷新しました。

03

V字回復：塾の連携で1億円社債発行から地域貢献へ

塾内の金融専門家と連携し、改善された財務状況と現場体制を基に1億円の社債発行に成功。塾の「企業間連携サポート」で土木関係の大型案件も獲得。利益の一部200万円を地域学校に寄付するCSR活動も塾のアドバイスで実現し、地元メディアで取り上げられる存在に。塾の総合支援で地域貢献企業へと生まれ変わりました。

塾生実績事例3：製造業の経営改革

01

価格競争の罠に陥り利益が出ない状況

入塾前、この金型板金会社の社長は常に取り先の購買部と交渉し、「安ければよい」という発想に引きずられていました。その結果、価格競争に巻き込まれて受注単価が下がり続け、技術力を持ちながらも利益が出ない状況に陥っていました。叡智王道塾への入塾を決めた時点では存続すら危ぶまれる経営状態でした。

02

叡智王道塾による経営戦略の転換

叡智王道塾のコンサルタントは「購買部門ではなく設計開発部と接触するように」と提案。塾の経営支援プログラムを通じて顧客アプローチを学んだ社長は、顧客の設計開発部に直接アプローチし、共に設計図を引いて提案する関係を構築。塾内の専門家チームの指導で、保守情報を製品改善に活用する体制も整えました。

03

塾の支援による付加価値創出と再建

叡智王道塾の戦略的提案を実行した結果、「設計段階からの提案力」「保守情報を活かした品質向上」という付加価値が創出され、単なる下請けから「パートナー」へと立場が変化。入塾から1年で単価15%アップ、利益率12%改善を実現。さらに小規模事業者持続化補助金200万円の獲得を支援し、新たな設備投資による生産性向上にも成功しました。

入塾のメリット・価値提案



専門家集団による総合的経営支援を受けられます

経営・財務・マーケティング・IT・人事など各分野のプロフェッショナルが一丸となってあなたの会社を支援。年間15回以上の個別コンサルティングと月2回の定例会で着実な経営改善を実現します。

33社の産業クラスターによる経済圏へのアクセス権

塾生企業同士の取引優先枠・共同仕入れによる原価低減・業界の壁を超えた新規事業創出など、単独企業では決して得られない経済的メリットを享受できます。昨年度の塾生間取引総額は8.2億円に達しています。

希少人材のシェアリングと補助金獲得支援

DX人材・財務専門家・営業のプロなど、単独採用が難しい人材を塾生間でシェア。また年間採択率85%を誇る補助金申請支援で、平均2,500万円の資金調達をサポートします。

会員階層とサービス内容

企業規模・ニーズに応じた4段階の会員プランをご用意しています

特徴・サービス	リード会員 月額3,000円 全ての企業	お試し会員 月額10,000円 全ての企業	スタンダード会員 月額30,000円 年商1億円未満	プレミアム会員 月額150,000円 年商1億円以上 ホワイト企業認定
情報提供	✓	✓	✓	✓
限定動画コンテンツ		✓	✓	✓
コミュニティアクセス			✓	✓
10億円企業創造カリキュラム				✓
資金調達・M&A支援				✓
内部補助金マーケット				✓
共同人材採用・育成				✓

リード会員 (月額3,000円)

情報提供のみ。低価格で接点を持ち、将来の顧客候補を育成するためのリードジェネレーション層。

お試し会員 (月額10,000円)

限定的な動画コンテンツやサービスへのアクセス。本格導入前の評価期間として機能。

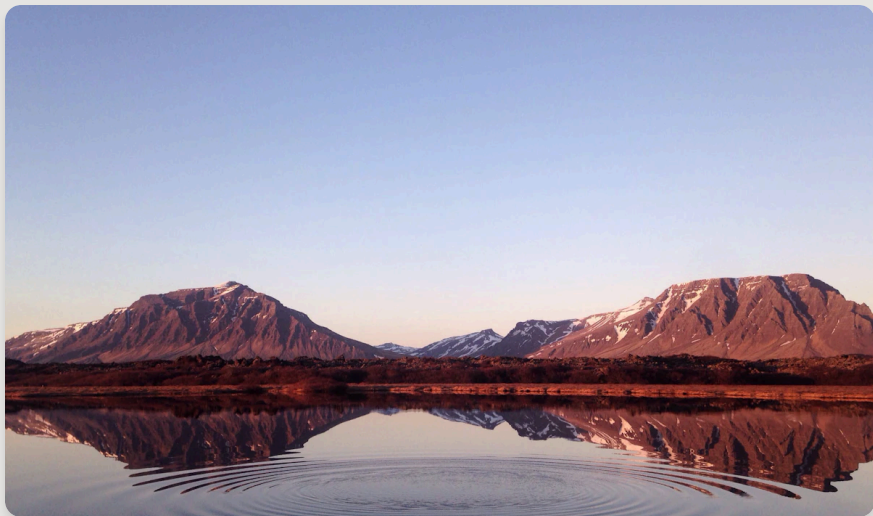
スタンダード会員 (月額30,000円)

年商1億円未満の企業が対象。共同購買を含むプラットフォームの基盤機能をフル活用できる、我々の主要な会員獲得層。

プレミアム会員 (月額150,000円)

年商1億円以上の成長意欲の高い企業が対象。全てのサービスに加え、事業を飛躍させるための「6つの成長エンジン」へのアクセス権が付与される。高付加価値・高リテンション層。

叡智王道塾の理念とビジョン



基本理念：「叡智の共有」と「共同体の力」による経営革新

個の限界を超え、最高峰の経営叡智を共有し合う場を創出。競争から共創へ、分断から連携へと経営哲学を転換し、全ての塾生企業の持続的成長を実現します。

将来ビジョン：日本全国296拠点・1万社・1兆円経済圏の構築

2030年までに全国に296の地域拠点を確立し、1万社の塾生企業による総額1兆円の経済圏を形成。地方創生と日本経済の中核を担う存在へと成長します。

塾生への期待：新時代を切り拓く共創リーダーシップ

叡智王道塾は単なる学びの場ではなく、日本を地方から再構築する社会変革の核となるプロジェクト。塾生の皆様には各地域の経済復興のリーダーとして新しい未来を共に創造していくことを期待します。