

サーキュラーエコノミーでビジネスを革新するロードマップを手に入れる！

「CE ビジネス」事業化支援プログラムのご案内

CE=Circular Economy(循環経済)

CE
×
イノベーション

主催: 青山ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社

共催: 有限会社サステナブル・デザイン

協力: 大日本印刷株式会社情報イノベーション事業部



【概要】

- ✓ 本プログラムは、「サーキュラーエコノミー(循環経済)に着目したビジネス*の事業化に取り組み、自社の企業価値を向上させる戦略と計画を立案する」企業を支援する実践型シリーズ研修です。

*以下、本資料では「CE」および「CE ビジネス」とします

【背景と目的】

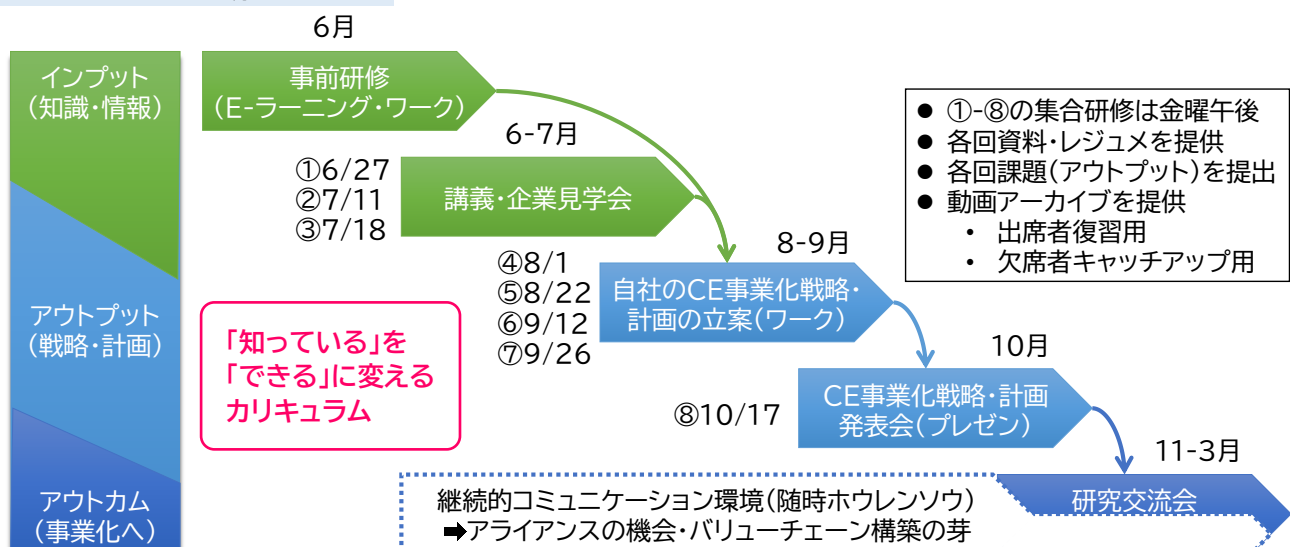
- ✓ **背景:** CE は国内外において重要な環境政策であり成長産業としての期待がかけられています。第5次環境基本計画(2024年8月)で国家戦略として位置づけられ、2024年12月には「循環経済(サーキュラーエコノミー)への移行加速化パッケージ」が閣議決定されました。東京都・埼玉県をはじめ地方公共団体でも CE を推進する施策が積極的に推進されるようになってきています。
- ✓ **目的:** こうした政策的背景は民間企業に新たな事業創出の機会となり得る一方で、サステナビリティへの市場・顧客の移行(トランジション)に向けたニーズ・需要の変化をとらえ損ねると、リスクともなり得ます。本プログラムは、こうした機会を現実化しリスクを低減するべく「CE ビジネス」事業化に取り組む企業の意思決定を支援し行動を加速することを目的として企画しました。

【対象者】 ※「CE ビジネス」による新事業や事業拡大を考えている法人企業の皆様

- ✓ **大企業・中堅企業:** 新たな主力商品・サービスを新規事業開発部門の責任者・担当者、自社のサーキュラリティ向上を図りたいサステナビリティ推進部門の責任者・担当者 等
- ✓ **中小企業:** 将来の本業となり得るビジネス機会を模索している経営者・後継者、現在のサーキュラーエコノミー関連事業の業績を拡大したい営業部門責任者 等
- ✓ **ベンチャー企業:** 自社が開発したリサイクル技術や IT システムを CE ビジネスに実装することで、事業機会を拡大したい経営者・営業部門責任者 等

【プログラム概要】 ※カリキュラム詳細は中面(p.2)、本プログラムで提供するもの・得られるもの(例)は中面(p.3)参照

- ✓ **実施期間:** 以下の3ステップで、2025年6月~2026年3月の10ヶ月間
- ✓ **事前研修(E-ラーニング):** 基礎知識の習得とプログラム参加目的(得たい成果)の明確化
- ✓ **集合研修(8回):** ... 自社の「CE ビジネス」事業化戦略・計画立案の支援
- ✓ **事業化フォロー(研究交流会):** 最新情報共有、社内合意形成・アライアンス構築等(11・1・3月予定)



【カリキュラム】 ※受講者の要望等を踏まえて内容・日程・時間帯等が変更される場合があります。

- ✓ **実施方法:** 事前研修は E-ラーニング方式、集合研修は会場参加型(会場は第 2 回を除き都内会議室)。
- ✓ **時間:** 各回とも 13 時 30 分～17 時を予定(第 8 回のみ 13 時～18 時)。
- ✓ **懇親交流会:** 各回終了後に個別相談・相互支援の場として開催(希望者のみですが参加推奨、費用別途)。

回	予定内容	
事前研修 (6/1～)	① 事前学習(E-ラーニング)・事前ワーク ● E-ラーニング: CE の概念と背景、ESG/SDGs との関係、国内外の関連政策・市場等の動向、先行事例などについて解説する動画により、「CE ビジネス」事業化検討に必要な「共通言語」を習得する。 ● 事前ワーク: 自社/事業に対する CE の機会とリスク(スタート)の特定、機会実現/リスク回避できた理想の姿(ゴール)を完成度 30 点でいったん言語化する(➡本プログラムを通じて完成度を高めていく)。	インプット(知識情報をもとにアイデアを育てる)
第 1 回 6/27(金) ★	② 講義 1:「CE ビジネス」事業化による自社のビジネスモデル・イノベーション ● ビジネス機会の先取り: 現市場の競争戦略/競合他社に対する差別化戦略として、「CE ビジネス」モデルの業界開拓者/パートナーとなり、自社グループのバリューチェーンを再創造する。 ● 脱炭素実現: サプライチェーン(とくにスコープ 3)排出削減の具体策として「CE ビジネス」に取り組む。	
	③ 講義 2:「CE ビジネス」で得られる機会、避けられるリスク ● 機会とリスク: サステナビリティ経営における重要な作業である「機会・リスク分析」についての解説、CE 分野での分析例を踏まえて、事前ワークで言語化した内容をブラッシュアップする。	
第 2 回 7/11(金) ★	④ 先行企業見学・意見交換会: CE×カーボンニュートラル実現企業 ● 現場見学 & 意見交換: 再生資源の商流・ロジスティクスを担い、「ZeroWaste&ZeroCarbon」の実現を目指している先行企業の事業所(千葉県内)を見学し、資源循環の現場を体験するとともに、「CE ビジネス」の事業化・拡大をしていく上での問題点や課題などについての意見交換を行う。	
第 3 回 7/18(金) ★	⑤ 講義 3:「CE ビジネス」戦略の考え方 ● バリューチェーンの再創造: EU エコデザイン規則・デジタルパスポートや再生材使用率達成等の規制や、それらを踏まえた顧客要求の変化に対応し、自社の製品・サービスのエコデザイン・ライフサイクル設計の導入、調達見直しのための異業種連携等について解説する。	
	⑥ 事例研究:「CE ビジネス」のアライアンス・バリューチェーン構築 ● アライアンス: 「CE ビジネス」の先行事例を題材にアライアンス構築の観点から解説する。 ● バリューチェーン: 「リサイクル対応型印刷物」の取組事例等を題材に、「CE ビジネス」事業化に必要なバリューチェーンの構築法について解説する	
第 4 回 8/1(金) ★	⑦ ワーク 1:「CE ビジネス」事業化戦略ー事業コンセプトと価値創造モデルの検討 ● 事業コンセプト: 自社が事業化する「CE ビジネス」のアイデアを明確化し、誰に(顧客)・何を(顧客価値)・どのように提供するか(ビジネスの仕組み)を設計し言語化する。 ● 価値創造モデル: 価値創造モデル(インプット-プロセス(事業活動)-アウトプット-アウトカム-インパクト)を用いて、自社が「CE ビジネス」事業化に取り組む意義と得るべき成果を言語化(可能なものは数値化)する。	アウトプット(戦略・計画を立案するワーク)
第 5 回 8/22(金) ★	⑧ ワーク 2:「CE ビジネス」事業化戦略ービジネスプロセスモデルと収益構造モデルの作成 ● ビジネスプロセスモデル: 「CE ビジネス」事業化にかかわる主体(顧客・調達先・販売先・流通等)を明確化し、各主体間での調達・販売・情報・資金の流れを一目でわかるビジネスプロセス図に落とし込む。 ● 収益構造モデル: 「CE ビジネス」の事業規模を想定し、それを達成するために必要な客数・販売単価・数量、仕入等の単価・数量、間接コスト(人件費その他)を概算数値化し、ブロックパズル図に落とし込む。	
第 6 回 9/12(金) ★	⑨ ワーク 3:「CE ビジネス」事業化計画ー目標設定とアクションプラン・ロードマップの作成 ● 目標設定: 「CE ビジネス」事業化で目指す短期および中長期の目標設定を検討する。目標は財務(ex.売上・利益等)と非財務(ex.循環利用量、インフローサーキュラリティ等)の両方を考える。 ● アクションプラン: 目標と現状のギャップを埋め「CE ビジネス」事業化を実現するための課題を明確化し、いつ・誰が・どのように遂行するかを整理したアクションプラン・ロードマップを作成する。	
第 7 回 9/26(金) ★◎	⑩ ワーク 4:「CE ビジネス」事業化計画ーアクションプランの実行可能性向上 ● リスク対策: 「CE ビジネス」事業化において想定されるリスクを特定し、低減対策を考える ● リソース検討: 「CE ビジネス」事業化に向けて獲得すべき社内リソース(予算・人員・設備・拠点・他部署協力等)と社外リソース(アライアンス連携先・革新的技術・資金調達等)を特定する	
第 8 回 10/17(金) ◎	⑪ プレゼン:「CE ビジネス」事業化戦略・計画案発表会 ● 発表➡完成: 各社の「CE ビジネス」事業化戦略・計画案を発表し、多様な視点でのアドバイス・フィードバックを受けて内容・伝え方を増強・ブラッシュアップして完成させ、事業化を進める準備を完了する。	
	⑫ ワーク 5:「CE ビジネス」事業化戦略・計画の具体化・実現に向けての「はじめの 3 歩」 ● はじめの 3 歩: 戦略・計画の具体化・実現に向けた社内の合意形成・他部門協力・リソース獲得、アライアンス構築・バリューチェーン形成に向けて、すぐに起こすべき具体的な行動と期日を決める。	
2025/11 ～2026/3	⑬ 事業化に向けた行動の継続的サポート ● 随時オンライン相談・報告・連絡: ワーク終了後も、コミュニケーションの場として継続する。 ● 研究交流会(隔月開催: 11 月・1 月・3 月): 国内外における CE 関連の最新情報等の共有や事業化に向けての進捗報告 & 相互支援の機会を定期的に設け、事業計画の具体化・実現をサポートする。	アウト

★受講企業ショート PR タイム: アライアンス・バリューチェーン構築のマッチング機会として、受講企業が輪番で自社 PR を行います。

◎ゲストアドバイザーとして大日本印刷株式会社が参画(予定)。

【講師プロフィール】

玉木 欽也



【役職】

青山学院大学経営学部 教授／青山学院大学大学院経営学研究科 教授
青山学院大学 SDGs/CE パートナリシップ研究所 所長
青山ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社 代表取締役

【主な研究領域】

ビジネスモデル・イノベーション、顧客創造戦略、未来戦略デザイン、SDGs 地方創生、サーキュラーエコノミー

【著作】

『ビジネスモデル・イノベーションのケーススタディ』（共著）中央経済社、2021 年
『未来戦略デザイン・ビジネスプロデューサー』（共著）博進堂、2019 年
『ビジネスモデル・イノベーションー未来志向の経営革新戦略ー』中央経済社、2018 年

ビジネスモデル・
イノベーション

西原 弘



【役職】

有限会社サステナブル・デザイン（認定経営革新等支援機関）代表取締役
青山学院大学 SDGs/CE パートナリシップ研究所 客員研究員

【資格】

技術士（衛生工学部門）・エコアクション 21 審査員・キャッシュフローコーチ

【著作】

『脱炭素アドバイザー公式テキスト&問題集（環境省認定制度「脱炭素アドバイザーアドバンスト」）』経済法令出版会、2025 年
『新 2 版サステナブル経営サポート対策問題集（環境省認定制度「脱炭素アドバイザーベーシック」）』経済法令出版会、2022 年

サステナビリティ経営
×キャッシュフロー経営



（詳細プロフィール）

【本プログラムで提供するもの】

- ✓ E-ラーニング教材の視聴（プログラム実施期間中）
- ✓ 講義資料・「CE ビジネス」事業化戦略・計画立案に必要なツール等一式等
- ✓ 随時オンライン相談・報告・連絡（プログラム実施期間中）
- ✓ サステナビリティ経営ナビゲーター通信（メルマガ）の配信
- ✓ 講師執筆書籍（主として第 1・3・4・5 回の参考図書）
 - ◆ 玉木『ビジネスモデル・イノベーションのケーススタディ』・『ビジネスモデル・イノベーションー未来志向の経営革新戦略』
 - ◆ 西原『脱炭素アドバイザー公式テキスト&問題集』・『新 2 版サステナブル経営サポート対策問題集』

【本プログラム参加により得られるもの・成果物の活用】（例）

- ✓ 「CE ビジネス」事業化に必要な社内協力と予算・人員等のリソース獲得に向けた提案書
- ✓ 「CE ビジネス」事業化を通じたサーキュラリティ向上によるスコープ 3 排出量削減シナリオ
- ✓ 自社の企業価値創造モデルにおける「CE ビジネス」の位置づけ・役割・インパクトの明確化
- ✓ 「CE ビジネス」事業化に必要な社外人脈（ネットワーク）の形成とアライアンスの構築機会
- ✓ 現在の本業・主力商品に代わる新たな事業の柱としての「CE ビジネス」による収益力向上の見通し
- ✓ 「CE ビジネス」事業化を中核とする将来ビジョンと経営革新のアウトライン明確化
- ✓ 「CE ビジネス」事業化戦略・計画の立案作業を通じた後継者・次世代中核人材の育成
- ✓ 「CE ビジネス」事業化に向けた補助金の申請や資金調達等の準備
- ✓ 自社技術を「CE ビジネス」事業化に活用・応用することによる事業機会の獲得
- ✓ 「CE ビジネス」への実装を想定した既存技術・設備・システム等の改良や新たな技術開発ニーズ
- ✓ 「CE ビジネス」をはじめとする SX/GX 推進人材のスキルアップ など

*SX: サステナビリティ・トランスフォーメーション/GX: グリーン・トランスフォーメーション

【定員・受講料】

- ✓ 定員: 30 名（1 社につき最大 3 名まで）
- ✓ 受講料: 60 万円＋税（事前決済（銀行振込））
 - ※月額換算 6 万円＋税: 60 万円＋税 ÷ プログラム実施期間 10 ヶ月
- ✓ 円滑な事業化推進のため同一社複数人受講を推奨: 2・3 人目割引を適用（50%OFF → 30 万円＋税）
 - 例）1 社 1 名受講の場合: 1 人 × 60 万円 = 60 万円＋税
 - 例）1 社 2 名受講の場合: 1 人 × 60 万円 + 1 人 × 30 万円 = 90 万円＋税 → 1 人あたり 45 万円＋税
 - 例）1 社 3 名受講の場合: 1 人 × 60 万円 + 2 人 × 30 万円 = 120 万円＋税 → 1 人あたり 40 万円＋税

【無料オンラインワークショップ&説明会】

- ✓ **内容:** CE および「CE ビジネス」についての理解を深め、自社が取り組む目的や得たい成果について考えていただく無料ワークショップ(3つのキークエスションでCEを考える!)と、本プログラム内容について詳しくお伝えする説明会をオンラインで開催します。

- ・Q1:社会にとってのCE⇒CEが社会・経済・政策において求められている本質的な理由とは?
- ・Q2:CEの機会とリスク⇒「自社」がCEに取り組むことで得る機会・取り組まないことで生じ得るリスクとは?
- ・Q3:WHYから始めよ!⇒「CEビジネス」事業化に取り組むことで、「自社」が得たい成果とは?
- ・本プログラムの内容・進め方・受講による成果等についての説明と質疑応答

- ✓ **申込方法:**専用フォームからお申し込みください。
(下記 URL または右の QR コードからアクセスできます)

<https://forms.gle/tJevLdzAAMr9rC9ZA>



※下記日程をご参照の上、ご都合のつく回を選んでご参加ください。
※各回とも同内容で行います。

- ✓ **参加方法:**申込をされた方に、受講用 URL (Zoom) を送付します。

※Zoomでの受講環境はご自身で整えてください。録画・録音・画面キャプチャは堅くお断りします。

【ご受講までの流れ】

- ✓ **重要:** プログラム内容について詳しくお伝えし、十分にご理解いただいた上でご受講を判断いただくため、必ず無料オンラインワークショップ&オンライン説明会にリアルタイムでご参加、またはアーカイブ視聴をお願いします。

STEP①:無料ワークショップ&オンライン説明会へのご参加(質疑応答あり)

- ✓ 5月16日(金)13~14時
- ✓ 5月23日(金)13~14時
- ✓ 5月30日(金)13~14時
- ✓ 6月13日(金)13~14時

各回とも
同内容で
行います。

参加者限定特典:

4月18日セミナー動画のアーカイブ視聴
『サーキュラーエコノミーで新市場を創出!!
今すぐ始める事業戦略の作り方と進め方』

STEP①-1:リアルタイムでのご参加が難しい場合は、アーカイブ視聴(質疑応答なし)

※アーカイブ視聴は第1回説明会終了の翌週から可能(予定)

STEP①-2:リアルタイム参加/アーカイブ視聴後、ご希望の場合は個別相談

※原則として、リアルタイム参加/アーカイブ視聴済みの方にのみご案内

STEP②:受講規約を確認・同意⇒専用フォームから受講お申込み

STEP③:主催者より請求書の発行⇒受講料の事前決済(銀行振込)

STEP④:受講手続き完了⇒受講詳細のご連絡・E-ラーニングアカウントの発行

STEP⑤:事前研修開始(6月1日以降)

【本講座についてのお問合せ先】

- ✓ **青山ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社**

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 6-23-11-302 電話 03-6427-9470

弊社 WEB サイト「問合せフォーム」よりお問合せください。

(下記 URL または右の QR コードよりアクセスできます)

<https://www.aogaku-hicon.jp/contactform/>



※フォームの題名の欄に、「CE ビジネス」事業化支援プログラムと明記してください。

※担当者の内容確認後、3営業日以内をめどに返信いたします。