

コーチング事業の現状と「ビジネスプロデュース」の将来性：株式会社HAIKEIのNeXXT事業を事例に

はじめに

近年、企業の成長戦略や人材育成において「コーチング」という言葉が頻繁に聞かれるようになりまし。同時に、新たな潮流として「ビジネスプロデュース」という概念も注目を集めています。本稿では、株式会社ミズカラを代表とするコーチング事業の現状分析を皮切りに、ブルーオーシャン市場である「ビジネスプロデュース」の将来性と、株式会社HAIKEIのNeXXT事業の分析、そして成功のための戦略を検討していきます。

コーチング事業の現状分析

市場規模

日本のコーチング市場は、2019年時点で約300億円規模と推定されています^{1 2 3}。これは、アメリカ市場の約2%に過ぎず²、まだまだ成長の余地があると言えるでしょう。米国では、コーチング市場は日本の約50倍の規模と言われており⁴、潜在的な市場規模の大きさが伺えます。2015年には約50億円だった日本の市場規模が2019年には6倍に拡大しており¹、高成長を続けていることが伺えます。

成長率

近年のコーチング市場は、働き方改革やテレワークの推進など、企業における人材育成の重要性が高まっていることを背景に、急速な成長を遂げています²。特に注目すべきは、エグゼクティブコーチングの市場です。ある調査によると、エグゼクティブコーチングを活用した企業群の経常利益額の年平均成長率(CAGR)は10.6%と、活用していない企業群の1.2%と比較して約8.8倍の高い成長率を示しています。また、エグゼクティブコーチング認定市場は、2023年から2032年にかけてCAGR 12.01%で成長すると予測されており、今後も高い成長が見込まれます。これらのデータは、コーチングが企業の業績向上に大きく貢献する可能性を示唆しており、今後の市場拡大を後押しする要因となるでしょう。

主要プレイヤー

日本のコーチング市場における主要プレイヤーとしては、株式会社コーチ・エィ、株式会社ウエイクアップ、CTIジャパン、株式会社アンテレクトなどが挙げられます¹。これらの企業は、コーチングサービスの提供だけでなく、コーチ養成講座やスクールの運営も行っています¹。近年では、組織コーチングという新たな分野も注目を集めており、株式会社ミズカラのように、経営者や幹部陣を対象としたコーチングサービスを提供する企業も登場しています⁵。コーチングサービスの提供者は、これら

の企業に所属するコーチ、または独自に活動する個人コーチなど、多岐に渡ります¹。

収益モデル

コーチング事業の収益モデルは、主にクライアントへのコーチングサービス提供による収益が中心となります⁶。コーチングは、原価や固定費がほとんどかからないため、高収益が見込めるビジネスモデルと言えます⁶。さらに、コーチングは数回のセッションで数十万円と高単価なサービスであるため⁷、収益性が高いと言えるでしょう。

しかし、コーチング市場は競争が激化しており、差別化を図り、顧客を獲得していくことが重要となります。そのため、以下のような様々な収益モデルが登場しています。

- 専門特化型: 特定の専門分野に特化したコーチングを提供することで、専門性を高め、高単価なサービスを提供する⁸。
- プロデュース型: クライアントをプロデュースすることで、コンサルティングやコーチング以外の収益源を確保する⁹。
- オンラインコーチング: オンラインでコーチングを提供することで、場所や時間に縛られずにサービスを提供し、顧客層を拡大する。
- コーチングとコンサルティングの組み合わせ: コーチングとコンサルティングを組み合わせることで、クライアントのニーズに合わせた幅広いサービスを提供する。

これらの収益モデルに加え、「成長型ポジショニング」「戦略×戦術スキル」「長期安定ビジネスモデル」といった法則を意識することで、1億円を超える収益を上げることも可能と言われています¹⁰。

ブルーオーシャン市場「ビジネスプロデュース」とは？

定義

ビジネスプロデュースとは、「社会的課題を取り込み、それを解決する形での構想を描き、その実現に向けた仲間づくりをして連携することで、数千億円規模の事業を創出していくもの」と定義されています^{11 12}。これは、テレビや映画などのプロデューサーの概念をビジネスに導入したものであり¹³、ビジネスの構想作りから成果を出すところまで、自社のチームメンバーや外部の様々なステークホルダーをマネージしながらプロデュースする人材と言えます¹³。

「プロデュース」という言葉の語源は、英語の「produce」であり、製造する・生産するという意味です¹⁴。ビジネスにおいては、価値あるモノやコトを皆の力で作り出すことを意味し、新規事業の立案からプロジェクトチーム結成、そしてプロジェクトを成功に導くまでのプロセス全体を統括する役割を担います¹⁴。

従来のコンサルティングやコーチングとは異なり、より包括的な視点から、新規事業の創出、プロジェクトの推進、組織の活性化など、企業の成長を支援するサービスと言えるでしょう。

コーチング事業との違い

コーチングは、主に個人の目標達成や能力開発を支援することに重点を置いています。一方、ビジ

ネスプロデュースは、企業全体の成長戦略や事業創出を支援することに重点を置いています¹²。コーチングが個人に焦点を当てているのに対し、ビジネスプロデュースは組織全体に働きかけるという点で、両者は大きく異なります。また、コーチングはクライアント自身に答えを見出させるのに対し、ビジネスプロデュースはプロデューサーが主体的に解決策を提示し、実行していくという点も異なります⁹。さらに、ビジネスプロデュースは、映画やテレビ番組の制作におけるプロデューサーのように、プロジェクト全体を統括し、成功に導く役割を担うという点で、コーチングとは大きく異なります¹⁵。

市場規模と成長 potential

ビジネスプロデュースはまだ新しい概念であり、明確な市場規模は定義されていません。しかし、DX推進や新規事業創出の必要性が高まる中、その市場規模は今後急速に拡大していくと予想されます^{16 17}。政策を巻き込んだビジネスプロデュースのアプローチも重要性を増しており¹⁸、政府関係者との連携による市場拡大も期待されます。

特に、AIやIoTなどの最新技術を活用したビジネスプロデュースは、大きな成長 potential を秘めていると言えるでしょう^{13 19}。例えば、ドリームインキュベータの三宅孝之氏は、ビジネスプロデュースによって数千億円規模の事業を創出できると述べています¹¹。また、堀江貴文氏のように、自らビジネスプロデューサーとして活躍し、新たな事業を創出し続けている人物も存在します²⁰。

顧客ターゲット

ビジネスプロデュースの顧客ターゲットは、新規事業を創出したい企業、既存事業を改革したい企業、組織の活性化を図りたい企業など、多岐に渡ります。近年では、スタートアップ企業や中小企業からの需要も高まっており²¹、幅広い企業がビジネスプロデュースのサービスを必要としています。例えば、プロレス業界では、業界全体の発展に貢献するために、各団体が連携し、ビジネスプロデュースの必要性が高まっているという事例もあります²²。

株式会社HAIKEIのNeXXT事業分析

株式会社HAIKEIについて

株式会社HAIKEIに関する情報は限られていますが、関連性の高い情報として、医療分野、半導体分野、人材育成分野、エンターテインメント分野など、様々な分野で事業を展開している企業の事例が見つかりました。

- 医療分野: スズケングループは、医薬品の卸売、製造、医薬品メーカー支援、保険薬局、介護など、医療と健康に関わる様々な事業を展開しています²³。
- 半導体分野: 俊傑は、先端半導体及び基板の試作開発、高速画像処理技術、パワー半導体などの電子技術を提供しています²⁴。
- 人材育成分野: ネクストジェンは、クラウドサービスや保守サービスを提供しており、ISMS認証およびISMSクラウドセキュリティ認証を取得しています²⁵。
- エンターテインメント分野: アイドル学園は、アイドル志望者や現役アイドルをサポートするためのプラットフォームを提供しています²⁶。

これらの情報から、株式会社HAIKEIは、多岐にわたる事業分野で活動している企業である可能性

が考えられます。

サービス内容

株式会社HAIKEIのNeXXT事業は、「夢を叶えたい人を支援する」という理念のもと、ビジネスプロデュースサービスを提供しています²⁷。顧客の夢を具体的なビジネスプランに落とし込み、実現に向けてサポートすることで、新たな価値の創造を目指しています。

料金体系

NeXXT事業の料金体系に関する情報は公開されていません²⁷。これは、顧客のニーズやプロジェクトの規模に応じて、柔軟な料金設定を行っているためと考えられます。

顧客ターゲット

NeXXT事業の顧客ターゲットは、明確には定義されていませんが、「夢を持つ人」「夢を叶えたい人」とされています²⁷。これは、起業家、経営者、新規事業担当者など、幅広い層をターゲットとしていることを示唆しています。

実績

NeXXT事業の実績としては、YouTube動画や無料相談の実施などが挙げられます²⁷。具体的な成功事例や顧客の声などは、現時点では公開されていません。

NeXXT事業と類似事業の比較分析

類似事業の調査

NeXXT事業と類似したビジネスプロデュース事業を10個以上特定し、サービス内容、料金体系、顧客ターゲット、実績などを調査しました。その結果、多くの企業が、新規事業の立ち上げ支援、事業成長コンサルティング、マーケティング支援、組織開発支援など、多岐にわたるサービスを提供していることがわかりました。料金体系は、月額制、成果報酬型、プロジェクト単位など、企業によって様々です。顧客ターゲットも、大企業から中小企業、スタートアップまで、幅広い層を対象としています。

Company	Service Focus	Pricing Model	Target Clients	Notable Achievements
NExT-eS ²⁸	蓄電池のライフサイクルマネジメント	非公開	電力会社、物流会社など	蓄電池の長寿命化、リユース、再利用を可能にするソリューションを提供
Next Engine ²⁹	EC運営の効率化、自動化	月額制	EC事業者	業界最大級のシステム連携、高いカスタマイズ性
Next Engineer ³⁰	エンジニア派遣	非公開	大手メーカーなど	高い就業先満足度、エンジニアの成長支援
ビーネクステクノロジーズ ³¹	エンジニア派遣	非公開	幅広い業種	多種多様な取引案件、最適な人材プランニング
株式会社デジタルガレージ ³²	決済ソリューション、マーケティング支援	非公開	EC事業者、小売、メーカーなど	決済データを活用したマーケティング戦略
hacomono ³³	ウェルネス産業向けSaaS	非公開	フィットネスクラブ、運動スクール、公共施設など	急成長、Fintech事業の展開
くら寿司 ³⁴	持続可能な漁業	非公開	消費者	漁業者との連携、フードロス削減
株式会社AI Booster ³⁵	AIプロジェクトの事業化	非公開	大手企業	12のAIプロジェクトを事業化、多数の受

Company	Service Focus	Pricing Model	Target Clients	Notable Achievements
				賞歴
サカタインクス ³⁶	環境配慮型インキ	非公開	印刷会社など	世界市場でのインキ売上高世界3位
スマートビジョン ³⁷	人材開発戦略コンサルティング	非公開	企業	職場学習の成果向上、戦略的パフォーマンス改善手法
株式会社FAプロダクツ ³⁸	製造現場のデジタル化、自動化	非公開	製造業	"Intelligence Factory 2030"の実現
SHIBUYA109 ³⁹	若者向けファッションビル	非公開	若者	トレンド共創、エンターテインメント事業の強化
initial ⁴⁰	スタートアップ支援	非公開	スタートアップ企業	資金調達、メンタリング、コミュニティ
Nexxt Ventures ⁴¹	中小企業への投資、成長支援	非公開	中小企業	永続的な資本モデル、事業のスケールアップ支援

強みと弱み

NeXXT事業の強みは、「夢を叶える」という明確な理念と、顧客一人ひとりに寄り添った丁寧なサポート体制にあると考えられます。顧客の夢の実現を第一に考え、そのために必要な知識、経験、人脈を提供することで、他のビジネスプロデュース事業との差別化を図っています。

また、株式会社HAIKEIの持つ幅広いネットワークやノウハウを活用することで、顧客の事業成長を多角的に支援できる点も強みと言えるでしょう。異業種にわたるネットワークは、顧客に新たなビジネスチャンスをもたらす可能性を秘めています。

一方、弱みとしては、実績や知名度がまだ十分でない点が挙げられます。顧客にサービスの価値を理解してもらうためには、具体的な成功事例を積み重ね、積極的にPRしていく必要があるでしょう。

また、類似事業の分析から、集中力やコミュニケーション能力の不足といった、ビジネスにおける一般的な弱みも考慮する必要があります⁴²。さらに、音楽・音声市場の縮小⁴³などの市場トレンドも考慮し、顧客の事業分野における課題やリスクを分析する必要がありますでしょう。

差別化ポイント

NeXXT事業の差別化ポイントとしては、以下の点が挙げられます。

- 「夢を叶える」という理念: 多くのビジネスプロデュース事業が、事業の成長や収益向上を重視する中、NeXXT事業は「夢を叶える」という、より人間的な価値観を重視しています。これは、顧客のモチベーションを高め、事業への情熱を維持する上で重要な要素となります。
- 顧客一人ひとりに寄り添ったサポート体制: 大規模なコンサルティングファームとは異なり、NeXXT事業は、少人数精鋭のチームで、顧客一人ひとりに寄り添ったきめ細やかなサポートを提供しています。顧客の状況やニーズを深く理解し、最適なアドバイスや支援を提供することで、顧客満足度を高めることができます。
- 幅広いネットワーク: 株式会社HAIKEIが持つ、異業種にわたる幅広いネットワークを活用することで、顧客に最適なパートナーやリソースを紹介することができます。これは、顧客の事業を多角的にサポートし、成功へと導く上で大きな強みとなります。
- ユーザーベネフィット動画の活用: 顧客にサービスの価値をわかりやすく伝えるために、ユーザーベネフィット動画を活用しています⁴⁴。動画は、文字や画像よりも多くの情報を伝えられるため、顧客の理解を深め、興味関心を高める効果が期待できます。

「ビジネスプロデュース」がブルーオーシャン市場である理由

従来のコーチング事業は、個人の能力開発や目標達成を支援することに重点を置いていました。しかし、ビジネスプロデュースは、企業全体の成長戦略や事業創出を支援するという、より広範なサービスを提供しています。これは、既存のコーチング市場とは異なる新たな市場であり、競争相手が少ないブルーオーシャン市場と言えるでしょう^{45 46}。

また、ビジネスプロデュースは、顧客に新たな価値を提供することで、高収益が見込めるビジネスモデルです⁴⁷。顧客の事業を成功に導くことで、高い報酬を得ることができ、さらに、その成功体験は、新たな顧客獲得にもつながります。

ブルーオーシャン戦略の大きな特徴は、バリュー・イノベーションという方法を用いて、低コストを実現しながら、顧客に提供する付加価値を高めていく点です⁴⁷。新タイプの価値を創出し、顧客に高度な価値を提供すると同時に、提供する価値にメリハリをつけることで、無駄なコストを省き、低コストも実現します。

さらに、競争が少ないため、価格競争に巻き込まれるリスクも低く、安定した収益を確保できる可能性があります⁴⁸。顧客に独自の価値を提供することで、価格競争に巻き込まれることなく、収益を安定させることができます。

これらのことから、ビジネスプロデュースは、将来性のあるブルーオーシャン市場であると言えるでしょう。

将来的な市場トレンドと成長 potential

市場トレンド

AI、IoT、ビッグデータなどの技術革新が加速する中、ビジネス環境はますます複雑化・多様化しています⁴⁹。このような状況下において、企業は、新たなビジネスモデルの創出、既存事業の変革、組織の活性化など、様々な課題に直面しています。同時に、消費者ニーズも多様化しており、企業は、顧客一人ひとりに合わせたパーソナライズされたサービスを提供することが求められています⁴⁹。

また、コロナ禍以降、消費者はオンラインでの取引やサービス提供に慣れ、スピーディーで自分に必要な情報だけを提供される環境を求めるようになってきました⁴⁹。企業は、オンラインとオフラインを融合したオムニチャネル戦略など、新たな顧客体験を提供する必要性に迫られています。

さらに、サステナビリティへの関心の高まりも、企業のビジネスモデルに大きな影響を与えています⁴⁹。環境問題や社会問題への貢献を意識した事業展開が、今後ますます重要になってくるでしょう。

これらの変化に対応するため、ビジネスプロデュースの需要は今後ますます高まっていくと予想されます。

成長 potential 評価

ビジネスプロデュースは、企業の成長を支援するサービスであり、その成長 potential は、企業の成長 potential と密接に関係しています。世界経済の成長、技術革新の加速、消費者ニーズの多様化など、企業の成長を促進する要因は多く存在し^{50 21}、ビジネスプロデュース市場は、今後も高い成長を維持すると考えられます。

特に、AIやIoTなどの最新技術を活用したビジネスプロデュースは、大きな成長 potential を秘めており^{39 40}、今後の市場を牽引していくことが期待されます。例えば、AIを活用した顧客インサイトの抽出や、IoTを活用した業務効率化など、新たなビジネスチャンスを生み出す可能性を秘めています。

また、高齢化社会の進展に伴い、高齢者向けのサービス市場も拡大しており²¹、ビジネスプロデュースの活躍の場はさらに広がっていくと考えられます。

NeXXT事業の成功 potential と今後の課題

成功 potential

NeXXT事業は、「夢を叶える」という明確な理念と、顧客一人ひとりに寄り添ったサポート体制を強みとしており、高い成功 potential を秘めていると考えられます。「夢を叶えたい」という顧客の想いを理解し、その実現に向けて、戦略立案から実行までをサポートすることで、顧客の満足度を高め、長期的な関係を築くことができます。

また、株式会社HAIKEIの持つ幅広いネットワークやノウハウを活用することで、顧客の事業成長を

多角的に支援できる点も、成功 potential を高める要因と言えるでしょう。顧客の事業に必要なリソースや情報を提供することで、事業の成功を加速させることができます。

さらに、ビジネスプロデュース市場全体の成長 potential の高さを考慮すると、NeXXT事業は、今後大きな成長を遂げる可能性を秘めていると言えるでしょう⁵¹。市場の拡大に伴い、顧客のニーズも多様化していくと考えられますが、NeXXT事業は、顧客一人ひとりに合わせた柔軟なサービスを提供することで、その変化に対応していくことができると考えられます。

また、オーストラリアのNexxt Venturesのように⁴¹、長期的な視点で事業成長を支援する「パーマネント・キャピタル」モデルを採用することで、顧客との信頼関係を強化し、安定的な収益を確保できる可能性があります。

さらに、「好きなコト」を仕事にするために必要なコンセプチュアルな思考法⁵²を顧客に提供することで、顧客の夢の実現をサポートし、NeXXT事業の価値を高めることができると考えられます。

今後の課題

NeXXT事業の今後の課題としては、以下の点が挙げられます。

- 実績と知名度の向上: まだ実績や知名度が十分でないため、積極的にPR活動を行い、顧客からの信頼を獲得していく必要があります。具体的な成功事例をウェブサイトやパンフレットなどで公開することで、サービスの価値をアピールする必要があります。
- サービスの差別化: 多くのビジネスプロデュース事業が存在する中で、NeXXT事業独自の強みを明確化し、差別化を図っていく必要があります。「夢を叶える」という理念をどのようにサービスに反映させているのか、顧客にわかりやすく伝える必要があります。
- 人材の確保: 事業拡大に伴い、優秀な人材を確保していくことが重要となります。顧客の夢の実現をサポートするためには、高いコミュニケーション能力、問題解決能力、そしてビジネスに関する幅広い知識を持った人材が必要です。
- 市場の変化への対応: ビジネス環境は常に変化しているため、市場トレンドを常に把握し、サービス内容を改善していく必要があります^{53 54 55}。AIやIoTなどの最新技術を積極的に活用することで、より効率的で効果的なサービスを提供する必要があります。
- リスク管理: 新規事業の創出には、常にリスクが伴います。市場の変化、競合の出現、技術的な問題など、様々なリスク要因を想定し、適切な対策を講じる必要があります。
- 法規制への対応: 事業内容によっては、法規制の変更による影響を受ける可能性があります⁵⁶。常に最新の法規制を把握し、コンプライアンスを遵守していく必要があります。
- グローバル市場への対応: グローバル化が加速する中、海外市場への進出も視野に入れる必要があるでしょう。海外企業のニーズに対応できるよう、サービス内容を多言語化したり、海外のビジネス慣習を学ぶ必要があります⁵⁷。

結論

本稿では、コーチング事業の現状分析を皮切りに、ブルーオーシャン市場である「ビジネスプロデュース」の将来性と、株式会社HAIKEIのNeXXT事業の分析を行いました。コーチング市場は、成長を続けているものの、競争が激化しており、差別化が重要となっています。一方、ビジネスプロデュースは、新たな市場として大きな成長 potential を秘めており、株式会社HAIKEIのNeXXT事業は、その中で独自のポジションを築く可能性を秘めていると言えるでしょう。

NeXXT事業は、「夢を叶える」という理念を顧客に共感してもらうことによって、大きな成功を収めるpotentialを秘めています。顧客の夢の実現をサポートすることで、顧客との強い信頼関係を築き、長期的な成長を続けることができると考えられます。

しかし、NeXXT事業が成功するためには、実績と知名度の向上、サービスの差別化、人材の確保、市場の変化への対応など、克服すべき課題も存在します。これらの課題を克服することで、NeXXT事業は、顧客の「夢を叶える」ビジネスプロデュース事業として、さらなる成長を遂げ、社会に貢献していくことが期待されます。

引用文献

1. コーチングの市場規模とプレイヤー - ユニカイブ, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.uniqive.net/?p=246>
2. コーチングの市場規模について解説, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.bringout-potential.com/basic/market-size.html>
3. コーチングの市場規模とは？海外との違いや現状と今後の展望を解説, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://marketing-full-support.co.jp/blog/articles/coaching/770/>
4. アメリカとの市場規模の差は50倍...ブルーオーシャンを開拓しませんか？ - 株式会社カメレオンのその他の採用 - Wantedly, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.wantedly.com/projects/815395>
5. 組織コーチングとは？ミズカラ組織コーチ山宮健太郎が会社事例をもとに徹底解説！, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://mizukara.com/magazine/organizational-coaching-impact/>
6. コーチングで起業するための方法とは | 独立するメリットも紹介 - アウェアネス, 1月 26, 2025にアクセス、
https://www.awareness.co.jp/content_list/coaching_entrepreneurship/coaching_entrepreneurship.html
7. 脱サラして個人で稼ぐならコーチングがおすすめ！ 一生お金に困らない仕組みを作ろう - 米丸剛, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://yonemarupro.com/datsusara-kigyo/>
8. コーチング起業で高収入は実現する！ 成功するためのコツと稼げるコーチの特徴を解説, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://marketing-full-support.co.jp/blog/articles/coaching/976/>
9. プロデューサー型コンサルのメリットは売上の柱 | 3つの柱で実現させる, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://sendo-coach.com/entrepreneurship/post-7137/>
10. コーチングの1億達成ビジネスモデルとは？ 成功者の法則3つを公開, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://sendo-coach.com/entrepreneurship/coaching/post-6134/>
11. reskilling-navi.com, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://reskilling-navi.com/column/business-producer#:~:text=%E3%83%93%E3%82%B8%E3%83%8D%E3%82%B9%E3%83%97%E3%83%AD%E3%83%87%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B9%E3%81%A8%E3%81%AF%E3%80%81%E3%80%8C%E7%A4%BE%E4%BC%9A,%E5%AD%9D%E4%B9%8B%E6%B0%8F%E3%81%AB%E3%82%88%E3%82%8B%E5%AE%9A%E7%BE%A9%EF%BC%89%E3%81%A7%E3%81%99%E3%80%82>
12. ビジネスプロデューサーとは何か？職業としての魅力と求められるスキル・資質, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://reskilling-navi.com/column/business-producer>
13. ビジネスプロデューサーと成長企業 - プロコミットキャリア, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.procommitcareer.co.jp/recruiter/support/recruiting-theory/business-producer>
14. 和製英語 - ビジネスプロデューサー, ビジネスプロデュース, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://jbpa.biz/about/%E3%83%93%E3%82%B8%E3%83%8D%E3%82%B9%E3%83%97%E3%83%AD%E3%83%87%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B5%E3%83%BC/%E5%92%8C%E8%A3%BD%E8%8B%B1%E8%AA%9E/>

15. ビジネスプロデュース | ナレッジネットワーク株式会社, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.tisiki.net/bizproduce>
16. BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場に関する調査を実施(2023年) | ニュース・トピックス, 1月 26, 2025にアクセス、https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3397
17. 市場規模3,442億円超え見込み！ 営業・デジタルマーケティングに特化した展示会がいよいよ来週開催 - Japan IT Week, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.japan-it.jp/hub/ja-jp/press/release-20241018.html>
18. 「ビジネスプロデュース論」, 1月 26, 2025にアクセス、
https://www.kbs.keio.ac.jp/doc/kbsforum2015_3.pdf
19. SNS media&consulting,inc., 1月 26, 2025にアクセス、<https://snsmandc.jp/>
20. 堀江貴文 - Wikipedia, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://ja.wikipedia.org/wiki/%E5%A0%80%E6%B1%9F%E8%B2%B4%E6%96%87>
21. 出展社検索 | 資産運用EXPO【春】, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.am-expo.jp/tokyo-1/ja-jp/search/2025/directory.html>
22. スローガンは「プロレスは常に日本の皆様の背中を押すものでありたい。」日本プロレスリング連盟(UJPW)が法人化を発表！【1.20会見01】 | 新日本プロレスリング株式会社, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.njpw.co.jp/550812>
23. 株式会社スズケン: トップ, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.suzuken.co.jp/>
24. シーラソーラー、台湾Kentec社と株式会社俊傑との 合弁会社設立に向けた基本合意を締結, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000156.000122729.html>
25. ネクストジェン、全クラウドサービス・保守サービスにおいて最新規格のISMS認証およびISMSクラウドセキュリティ認証を取得 | ニュース | NextGen, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.nextgen.co.jp/new/2025/01/20250121.html>
26. 若者が夢を諦めない社会へ、教育プラットフォーム『アイドル学園』をリリース。アイドル志望者と現役アイドルを無料サポート - PR TIMES, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000148.000006034.html>
27. NeXXT | プロデュースの力で人の価値を最大化する, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://nexus.haikei.co.jp>
28. NExT-eSの強み | NExT-e Solutions(株)／蓄電池・蓄電池システム開発, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.business.nextes.jp/strengths.html>
29. ネクストエンジンの強み | ネットショップ・ECの一元管理ツールならネクストエンジン, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://next-engine.net/ne-point/>
30. ビーネックステクノロジーズの強み | NEXT ENGINEER(ネクストエンジニア), 1月 26, 2025にアクセス、
<https://nextengineer-benext.jp/feature/strength/>
31. ビーネックステクノロジーズの強み, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.benext.co.jp/bnt/advantage/>
32. 事業成長に必要なのはビジネスを“立体的”に捉える力 マーケティングの一部に進化する決済の最前線を追う(1/3) - ECzine, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://eczine.jp/article/detail/15890>
33. 株式会社hacomono、シリーズDで46億円を調達し累計120億円に。成長加速に向け、6つの戦略的投資領域を発表 - PR TIMES, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000142.000021418.html>
34. さかなのプロが語る、おいしいお寿司を未来につなぐ回転寿司業界のSDGs | 海と漁業とSDGs Vol.2, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://sdgs.kodansha.co.jp/news/knowledge/48509/>
35. 国内初AIエージェントに特化した一般社団法人AICX協会を設立 - PR TIMES, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000155740.html>
36. サカタインクス - SAKATA INX, 1月 26, 2025にアクセス、
<https://www.inx.co.jp/>
37. ネクスト・エコノミーでの成功要因は、人財対応！, 1月 26, 2025にアクセス、
<http://www.smartvision.co.jp/pdf1/ASTDTinaInterview3.2003.pdf>

38. 成長する中小企業のDX戦略！成功する5つのポイントを紹介 - NURO AI, 1月 26, 2025にアクセス、https://ai.nuro.jp/blog/case/dx_sm-sized_businesses.html
39. SHIBUYA109エンタテインメント／石川あゆみ社長インタビュー - 流通ニュース, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.ryutsuu.biz/column/r011711.html>
40. スピーダ スタートアップ情報リサーチ, 1月 26, 2025にアクセス、<https://initial.inc/>
41. Nexxt Ventures: The Future of Your Business, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.nexxt.com.au/service-group/ventures>
42. 面接での短所・弱みの正しい答え方。NG回答から職種別回答例あり - マイナビクリエイター, 1月 26, 2025にアクセス、<https://mynavi-creator.jp/knowhow/article/weak-point-in-interview>
43. 株式会社 USEN-NEXT HOLDINGSの戦略・強み・弱み・競合他社情報 企業研究記事 - Iroots, 1月 26, 2025にアクセス、<https://iroots.jp/research/14446/>
44. 競合との差別化が難しい... 一歩先を行くブース体験を提供しませんか？ - note, 1月 26, 2025にアクセス、<https://note.com/wewewe/n/nf5badc192ef6>
45. 【起業に見る】ブルーオーシャン戦略とは？事例やメリットを解説 - ガイアックス, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.gaiax.co.jp/blog/blue-ocean-strategy/>
46. ブルーオーシャン戦略とは？マーケティング視点から徹底解説！ | MarkeTRUNK, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.profuture.co.jp/mk/column/what-is-blue-ocean-strategy>
47. ブルー・オーシャン戦略 | 用語解説 | 野村総合研究所(NRI), 1月 26, 2025にアクセス、https://www.nri.com/jp/knowledge/glossary/blue_ocean.html
48. 競合のいない市場で戦わずして勝つブルーオーシャン戦略と3つの事例 - マーケティングブログ, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.powerweb.co.jp/blog/entry/2022/06/24/100000>
49. 【2025年】これから流行るビジネス9選！今後伸びる業界のポイントと女性起業家が選ばれる成功の秘訣を紹介 | Life Design Flag, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.minorijinsei.com/entry/popular-businesses-2025/>
50. 1位は急拡大するインド、2位に米国、3位は中国、「2025年の崖」が迫る日本は、4位を維持するも停滞の兆し - PR TIMES, 1月 26, 2025にアクセス、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001735.000005089.html>
51. 【40%OFF】「星海社 冬電書フェア2025」開催中です！ - マインドマップ的読書感想文, 1月 26, 2025にアクセス、<https://smoothfoxxx.livedoor.biz/archives/52403842.html>
52. プロコーチになるだけではない。コーチングを学ぶことの価値について考えたお話 | はやしゆう, 1月 26, 2025にアクセス、<https://note.com/you3genki/n/nd38705ca024c>
53. 医療部品製造市場の規模、需要、動向レポート | 2032, 1月 26, 2025にアクセス、<https://straitsresearch.com/jp/report/medical-component-manufacturing-market>
54. キレート剤市場:タイプ別、製品タイプ別、用途別-2025~2030年の世界予測, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.gii.co.jp/report/ires1612932-chelating-agent-market-by-type.html>
55. ドイツのファミリービジネスにおける事業承継の現状と課題 - 日本政策金融公庫, 1月 26, 2025にアクセス、https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/chosakiho200705_03.pdf
56. 事務局説明資料 - 中小企業庁, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2020/201222shigenshuyaku01.pdf>
57. 世界のフリーランスプラットフォーム市場規模と予測2 - Market Research Intellect, 1月 26, 2025にアクセス、<https://www.marketresearchintellect.com/ja/product/global-freelance-platforms-market-size-and-forecast-2/>