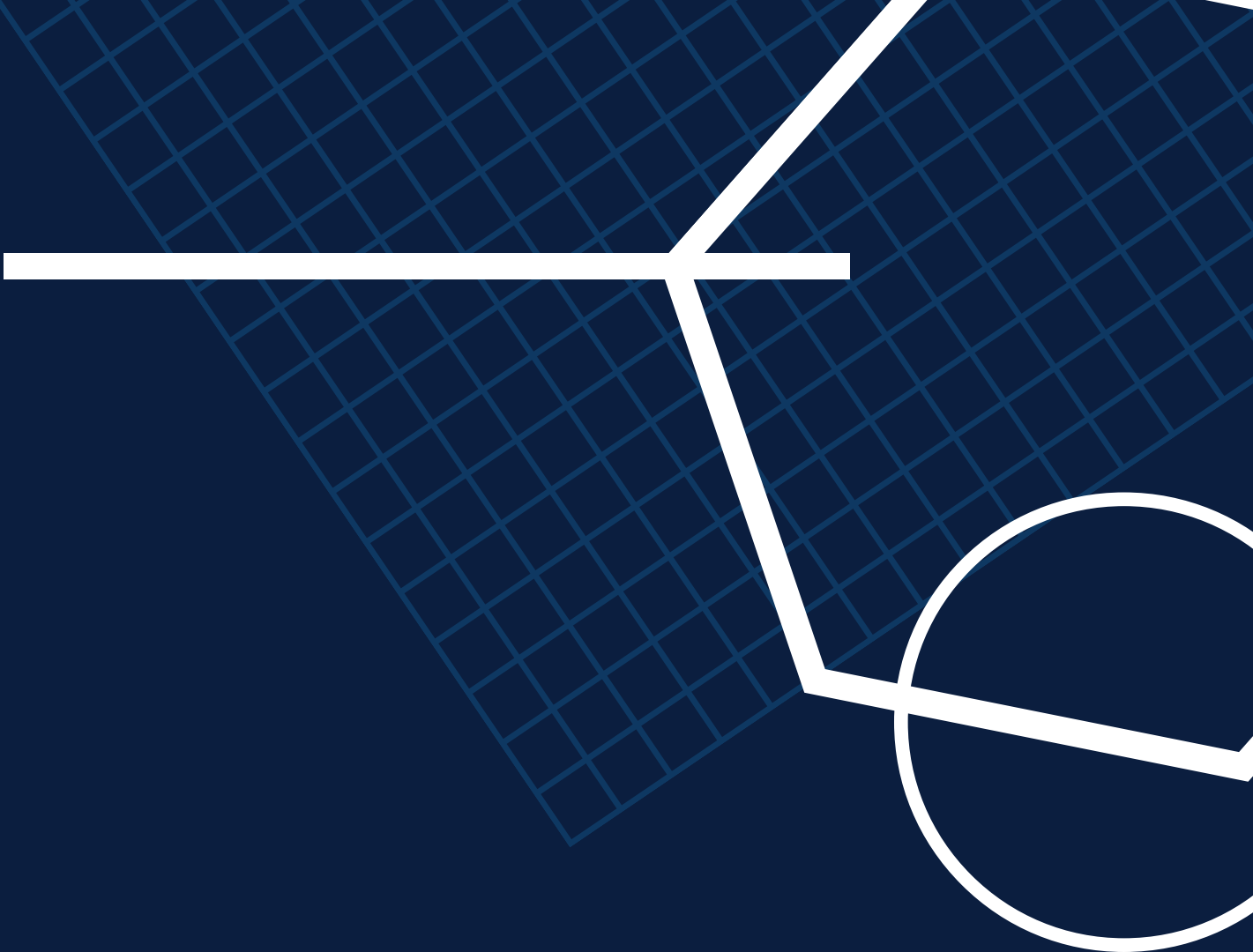




協会ビジネスを学ぶ

一般社団法人協会ビジネス推進機構

協会ビジネスとは

教育コンテンツを社会に広め
次世代につないでいく仕組み

理念と収益を両立させる ビジネスモデル

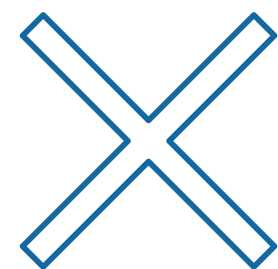
『理念』だけでは、
組織を継続して運営させていくことができません。
ボランティアが長期的に続かないのは、お金が手元に残らないからです。

『収益性』を追い求めるだけでは、
お金を稼ぐことが目的の人だけが集まってくるので、
組織の一体性や繋がりが薄くなり、
こちらもまた組織を継続させることができません。

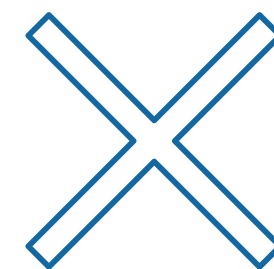
協会ビジネスは、
この『理念』と『収益性』を両立させるために
最適なビジネスモデルです。



ソーシャル



フランチャイズ



コミュニティ

協会ビジネスは、主に3つのビジネスモデルを掛け合わせて作ります。

ソーシャル

共感されないビジネスは発展しない

モノも情報もあふれる社会において、
値段や機能だけで選ばれることは極端に減りました。
これからの時代は何を提供するか？ではなく
誰がどんな想いで提供しているか？
が重要です。

あなたの理念は なんですか？

- ・なぜ今のビジネスを始めましたか？
- ・10年後、どんな社会を作りたいですか？

あなたの想いを言語化すること。
それに共感する仲間を集めること。

まずはそこから始めていきます。



フランチャイズ

繁盛する1号店を作り、それを展開する

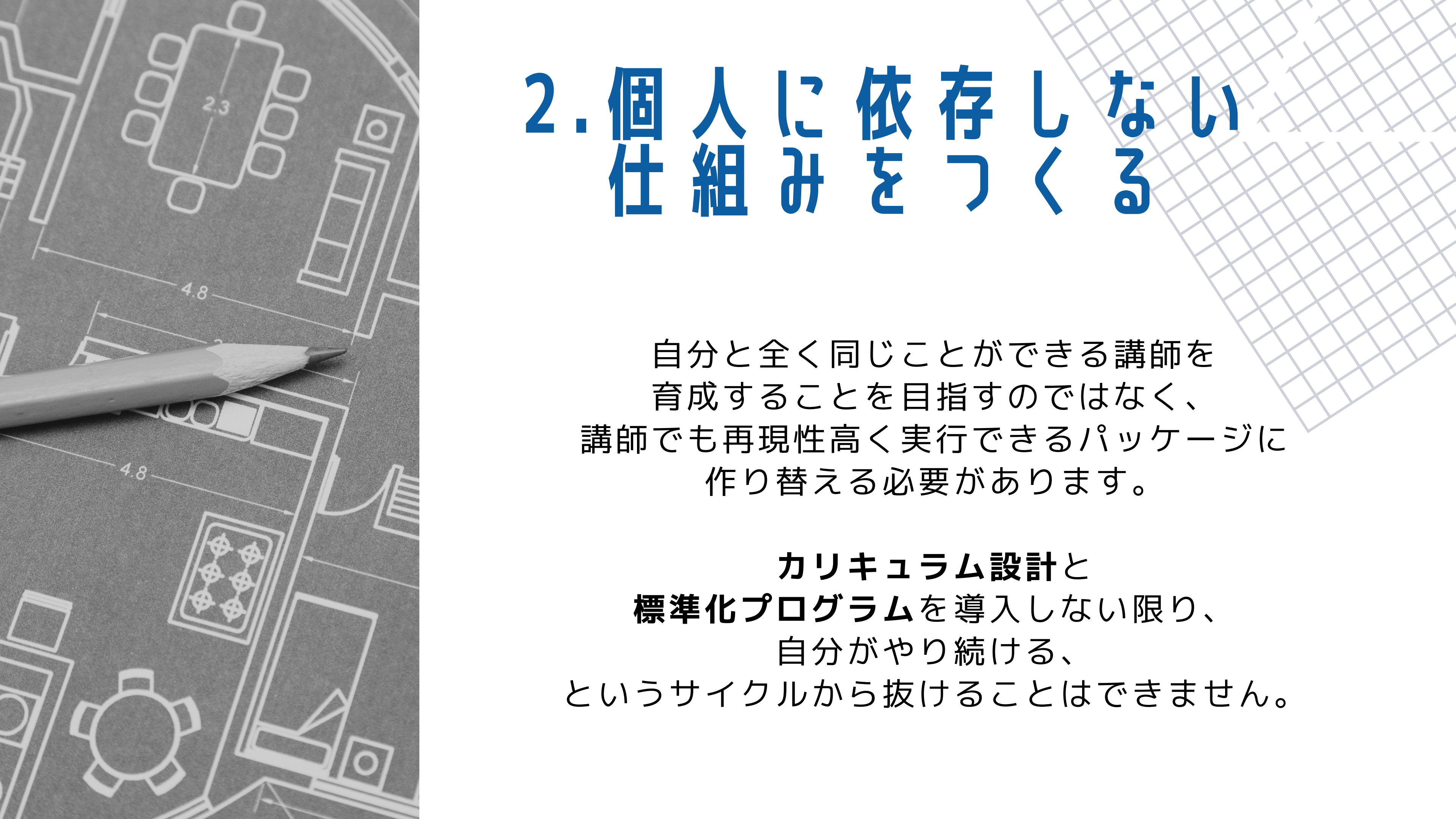
1. 行列ができる状態を作る
2. 個人に依存しない仕組みを作る

1. 行列ができる状態をつくる



一般的にフランチャイズ展開を考えるタイミングは、
繁盛する1号店があって、
お客様をさばききれない状態になっているときです。

これと同じで、
自分の商品・サービスを求めるお客様で
行列ができている状況になっているときに、
講師育成を考えるタイミングです。



2. 個人に依存しない 仕組みをつくる

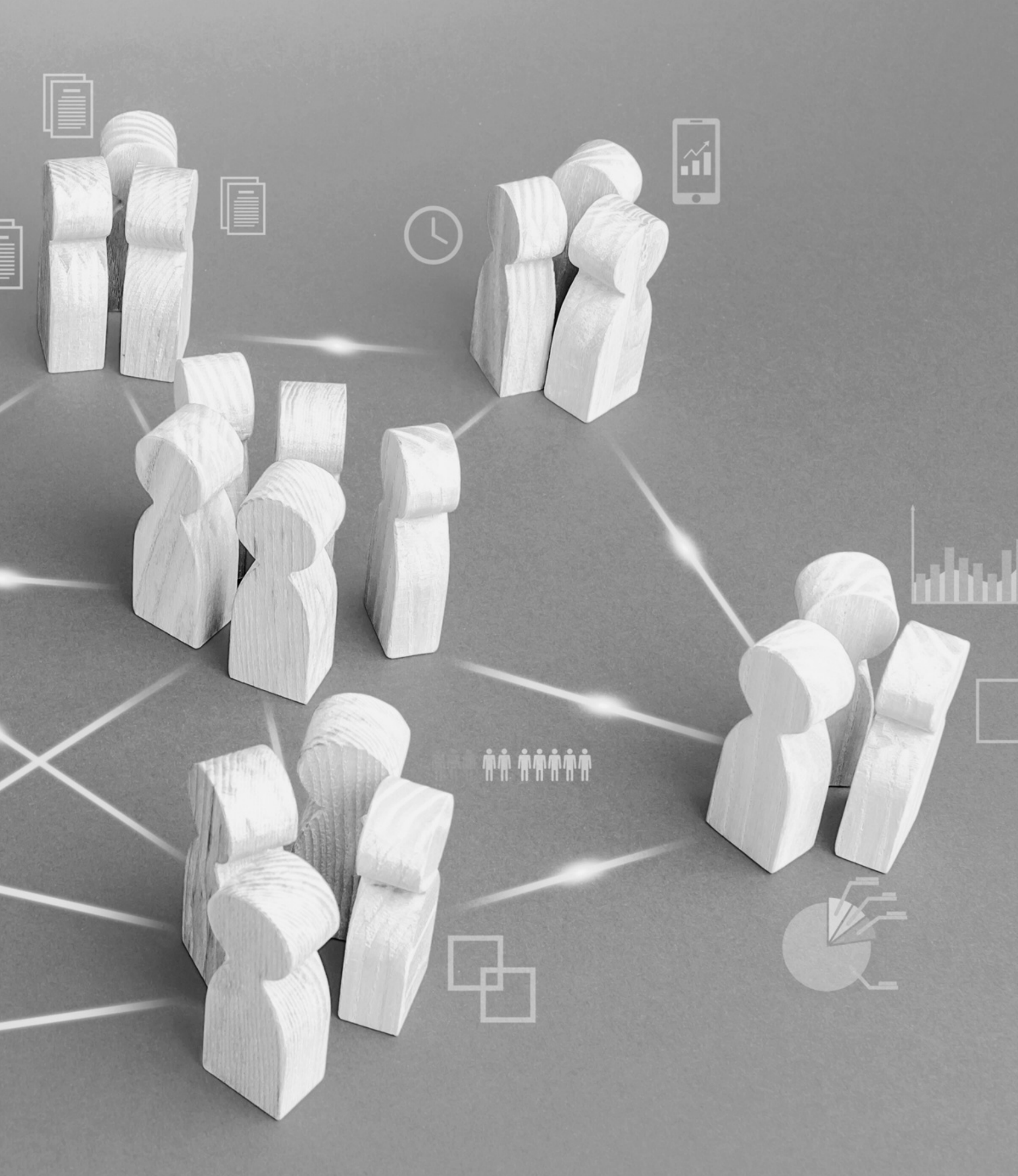
自分と全く同じことができる講師を
育成することを目指すのではなく、
講師でも再現性高く実行できるパッケージに
作り替える必要があります。

**カリキュラム設計と
標準化プログラム**を導入しない限り、
自分がやり続ける、
というサイクルから抜けることはできません。

コミュニティ

1人の力には限界がある

協会ビジネスにおける
コミュニティマネジメント



協会には色々なメンバーが
関わってきます。
(受講生、講師、スタッフなど)

それぞれの立場、状況、感情に
配慮したうえで
マネジメントする仕組みを
構築する必要があります。

特に講師コミュニティの
マネジメントがポイントになります。

協会ビジネスにおける6つの報酬

お金

やりがい

仲間

ポジション

スキルアップ

人間力

協会ビジネスの4つの型



プロデューサー型

自分がプロデューサー・監督として、
後進を育成しビジネスを展開していく



カリスマ型

自分自身のブランドを活用して、講師と
受講生を巻き込むコミュニティを
作りながらビジネスを展開していく

協会ビジネスの4つの型



社会貢献型

社会貢献を主体として、
共感する仲間を集めていく



ファンコミュニティ型

共通の趣味や嗜好を持つ
ファンやマニアの
プラットフォームをつくる

協会はモデリングすると 失敗する

理念、理事長のタイプ、コンテンツの内容、メンバーの性質。

どれか一つでも異なるだけで協会の形は変わります。

また、時代の流れや関わるメンバーによって、
運営していく中でもどんどん変わっていきます。

日々進化し続ける協会だけが残り続けています。



キャッシュポイントも多様

システム利用料

物販

継続勉強会

会費

別法人との連携

etc...

協会は
『手段』であって、
『目的』ではありません。

実現したい目的のためには
『協会をつくらない』
という選択肢もあります

目的が理念から離れると…

お金を稼ぐために・・・
人を集めるために・・・
理事長のブランド作りのために・・・

- ・ 講師から搾取し、束縛する
- ・ 協会や理事長だけが儲かる仕組みにする
- ・ 資格を取ったあとのフォローがない

その結果、

- ・ 自分の社会的評判が悪くなる
- ・ 人がいなくなる
- ・ コンテンツを盗まれてしまう



協会は途中でやめられない



講師は協会のコンテンツを使ってビジネスができる、
という認定資格にお金を支払っています。

そのコンテンツの内容が突然変更になったり、
なくなってしまう状況は裏切り行為になってしまいます。

通常のビジネスと比べても、事前のビジネスモデルの
作りこみの重要性が高くなっています。

持続可能な協会をつくるために



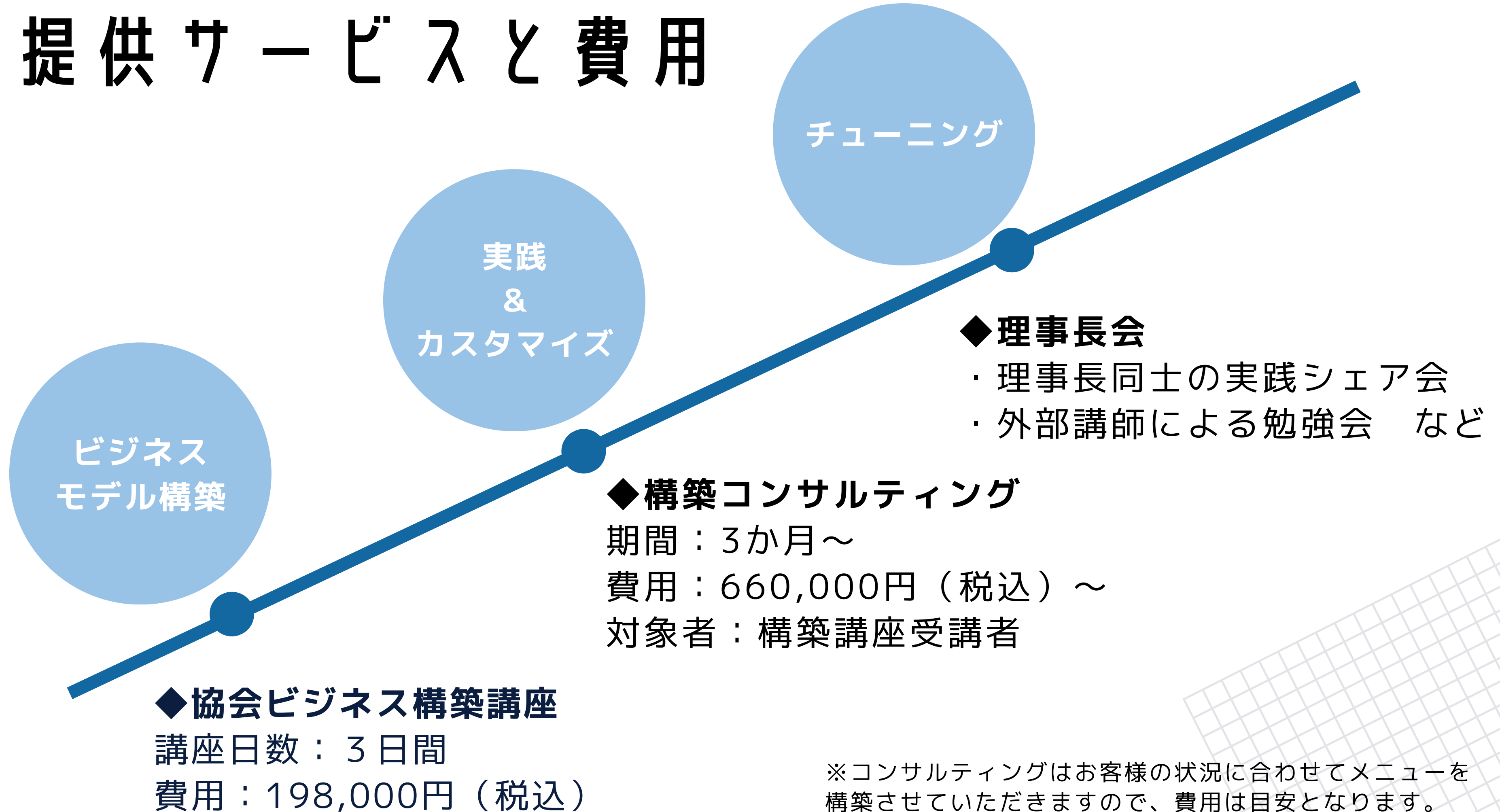
協会を持続的に繋ぎ合わせるには
お客様に必要とされるコンテンツが必要。

必要とされるコンテンツであり続けるためには、
コンテンツを広げてくれるコミュニティが必要。

どちらが欠けても、
協会ビジネスを継続させることは難しくなります。

私たちは長く必要とされるコンテンツと
自律自走するコミュニティの作り方を
お伝えしています。

提供サービスと費用



協会ビジネスの歴史



2007年：前田出が新・家元制度を提唱する書籍を出版。
短期間で売上と規模を拡大するビジネスモデルとして注目を
浴びる。

2012年：二冊目の書籍出版。

2015年：前田健志が協会ビジネスに参画。

2016年：（社）協会ビジネス推進機構設立。
協会アワード開催。

2017年：前田出から前田健志に事業継承。

2018年：米倉がコンサルタントとして協会ビジネス推進機
構に参画。

2019年：オンライン事業スタート。

2020年：協会プロデュース事業スタート。

2022年：協会ビジネス集中講座リリース。

2024年：コンテンツ&コミュニティ構築講座リリース。

協会ビジネス関連書籍

「学び」を
「仕組み」に
変える 前田 出



6つの報酬を提供しTOPに立つ！

① お金	④ スキルアップ
② ポジション	⑤ 仲間
③ やりがい	⑥ 人間性

新・家元制度

社会に良いことをしないと
儲からない時代の
新しいビジネスモデル

巻末付録
協会ビジネス
設計シート

- 広告費ゼロで新規顧客が開拓できる
- 集客に追われる必要がない
- 初期コストが少ない
- いきなり全国展開が可能
- リアルな口コミが広がりやすい
- 業界No.1のポジションを確立できる

「好きを仕事に」をテーマに13年間で
47,000名の認定講師を育成

ACHIEVEMENT PUBLISHING

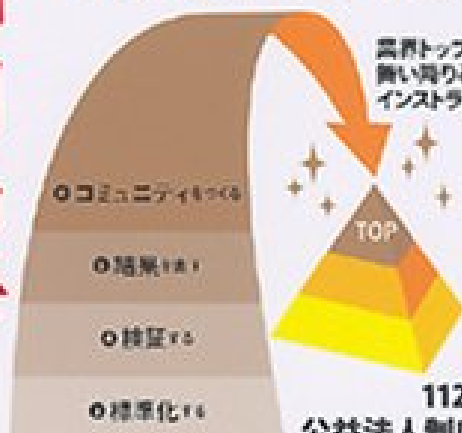
一気に
業界**No.1**になる！
「**新・家元制度**」
顧客獲得の仕組み

前田 出
Izuru Maeda

どんなビジネスにも使える！
継続率**96%**の秘密

「いままでの
優良ビジネスが、
幼稚に
思えてしまう本。」

神田昌典氏



業界トップに
胸を張る！
インストラクター事業

112年ぶりの
公益法人制度改革で、
あなたにもチャンス！

ダイヤモンド社

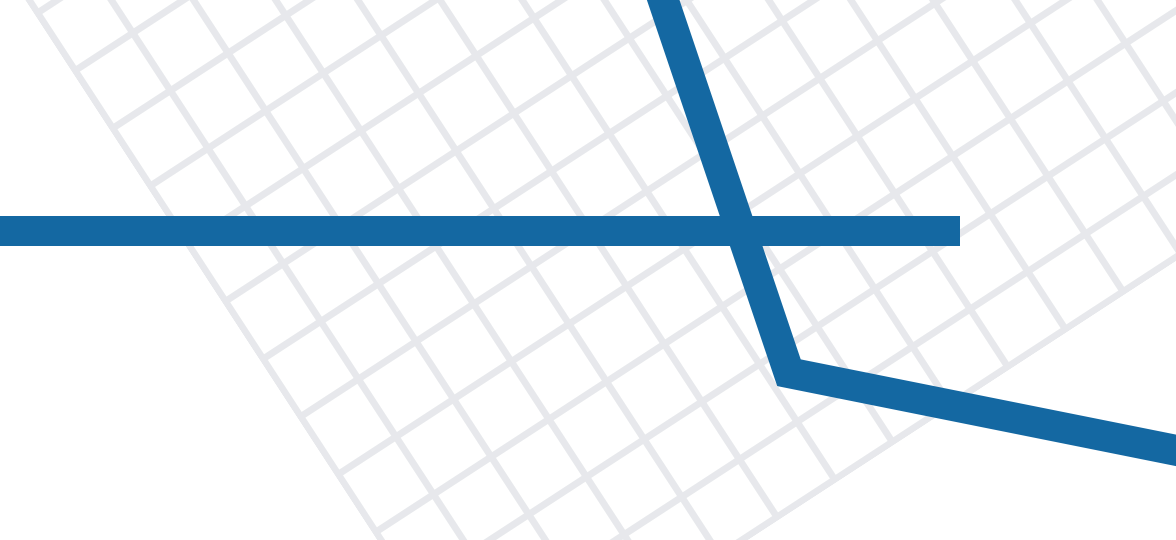
協会ビジネスも大きく変わりました。

時代を経て大きく変化してきた中で
私たちが目指している
ミッション、ビジョン、バリューはこちらです。



わたしたちのミッション（志）

人生を変える学びを次世代につなぐ



学びは人生を変える

たった一つの学びから
人生は大きく変化する可能性があります。

その学びを生み出すことができる人は、
その学びを次の世代の人たちにも
引き継いでいくことが、
社会にとっての大きな責任でもあり
義務でもあると私たちは考えています。

わたしたちのビジョン

みんなが幸せになる組織運営を

学びを次世代につないでいくためには、
組織/コミュニティが継続し続けることが大事です。

そのために関わるすべての人が幸せになることが
必要不可欠だと考えているので、
そのための組織/コミュニティ運営の方法を
私たちはお伝えしています。

わたしたちのバリュー



ホールネス

ありのままの自分でいよう



健康第一

身体は資本。休むことも大事



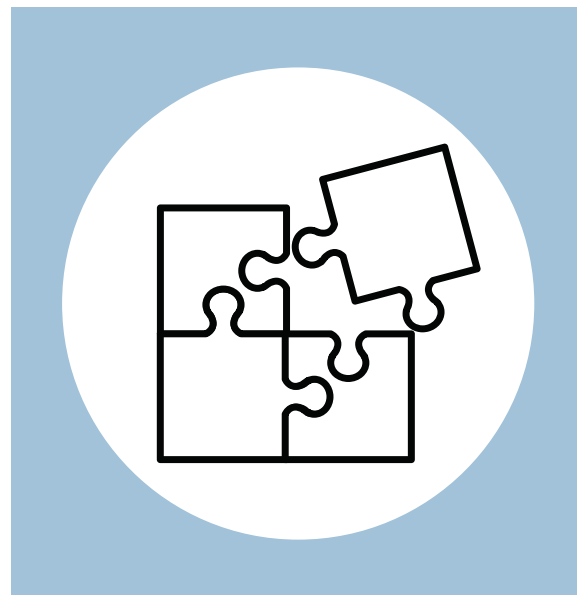
それ楽しい？

心が躍ることをやろう



ジャッジしない

色々な価値観があってOK



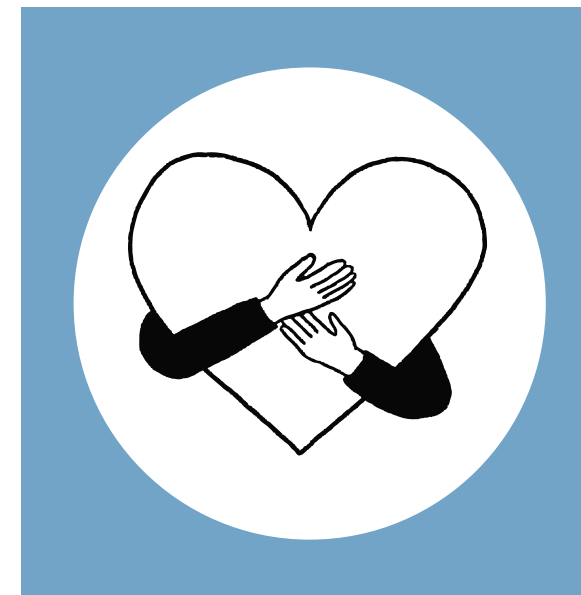
言行一致

理念に基づいて
行動しよう



いい人戦略

いい人と思われた
ほうが得



自分ファースト

周りを幸せにする前に
まずは自分から



直感を大切に

違和感を無視しない

協会ビジネス推進機構メンバー

一般社団法人協会ビジネス推進機構 代表理事
前田健志（まえだたけし）

神戸大学法学部卒業後、東証一部上場企業にて、
コンプライアンス教育の運営責任者として、
国内外のべ2万人以上への研修を企画・実施。

その後、協会ビジネス推進機構の代表理事として、
300協会以上の設立・運営を支援。
年商1億円を超える協会を24協会、
年商3000万を超える協会を70協会以上生み出す。

現在は、日本で唯一の協会ビジネス指導専門のコミュニティを運営。
これまでに2400人超の代表理事、経営者や起業家への
コンサルティングを実施。
育成支援をした協会の認定講師数は、のべ8万4700人に及ぶ。

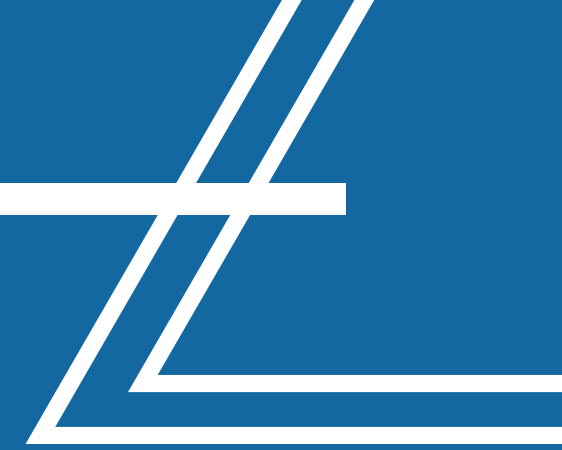
協会ビジネスを通じて、
素晴らしい学びを提供できる人々のメソッドを、
全国各地に広げる道筋を提供し、
学びによって人生が変わる人で
あふれる社会の実現を目指している。

和歌山県和歌山市生まれ。
妻と息子、娘の4人家族。



TAKESHI MAEDA

協会ビジネス推進機構メンバー



RISA YONEKURA

協会ビジネスコンサルタント 米倉理紗（よねくらりさ）

大学で機械工学を学んだ後、大阪の包装資材メーカーに営業として入社。2年目で100社以上の営業担当に抜擢される。

その後、東南アジアで初めて導入した印刷機器専門の営業を担当する。新しい印刷技術の可能性を広め、関連学会での発表、国内大型展示会でのプレゼンなど次々と任されるようになる。

2018年に協会ビジネス推進機構に参画。

現在は、協会ビジネスコンサルタントとして、日本で唯一の協会ビジネス指導専門のコミュニティ＆講座を運営。

これまでに200人超の協会設立志望の経営者や起業家への個別コンサルティングを実施。

コンサルティングではコンテンツ開発、カリキュラム設計を担当。

長崎県雲仙市生まれ。
プライベートでは、学生時代から続けているよさこいの活動に情熱を注いでいる。

個別相談

協会ビジネス推進機構では、
これから協会を作りたいと考えている方はもちろん、
すでに協会を立ち上げて活動されている方にも
サービスを提供させていただいております。

協会ビジネスが自社のコンテンツに合っているか、
タイミングが適切か、など
お気軽に個別相談でご確認ください。

個別相談のお申込みはこちら



さらに協会ビジネスの詳細を知りたい方は
こちらをご覧ください。

協会ビジネスまるわかりセミナー

