

【船井総研グループ×関西大学】

大阪から「持続可能な成長」を牽引する次世代リーダーを育成

企業の知見と大学の教育を融合し、社会課題を解決するチェンジメーカーズを育成

2026年7月14日

株式会社船井総研ホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長 グループ CEO：中谷貴之）と学校法人関西大学（所在地：大阪府吹田市、学長：高橋智幸）は、産学連携による実践型教育プログラム「Sustainable Growth Company Journey（サステナグロースカンパニー探究プロジェクト）」を始動いたしました。

関西大学が大阪公立大学と連携し推進している「Osaka Social Impact Project（OSIP*1）」の一環として実施する本プログラムでは、企業の経営課題を題材としたPBL（Project Based Learning）を通じて、学生が実社会で求められる実践力を身に付けることを目指します。将来的には留学生の本格的な参画も見据え、日本人学生と留学生が共に学ぶ多文化共修を取り入れながら、社会課題の解決に挑むグローバル人材の育成を進めます。

「学の実化（がくのじつげ）」を教育理念に掲げる関西大学商学部と、「サステナグロースカンパニーをもっと。」をパーパスに掲げる船井総研グループが、それぞれの強みを生かして共創する本プロジェクトを通じて、大阪から未来の社会を変革する「チェンジメーカーズ」の育成と、新たな社会的価値の創出を目指します。



（左）関西大学 学長 高橋智幸、（右）船井総研ホールディングス 代表取締役社長 グループ CEO 中谷 貴之

*1 OSIP：関西大学と大阪公立大学が連携し、文部科学省「ソーシャルインパクト創出のための多文化共修キャンパス形成支援事業」に採択されたプロジェクトです。大阪を拠点に多文化共修の教育実践を通じて、次世代の社会を変革するリーダー「チェンジメーカーズ」の育成を目指します。ホームページ：<https://osip.jp/about/>

■ 本プロジェクトの背景

現在、企業には単なる利益追求のみならず、持続可能な成長と社会貢献の両立が強く求められています。変化が激しく不確実性の高い時代において、力強く成長し続けながら社会課題を解決する「サステナグロースカンパニー」の存在は、未来の社会を形作る上で不可欠なものとなっています。また、こうした企業の輩出を加速させるためには、経営の理論を理解するだけでなく、実践現場で変革を導く「アントレプレナーシップ（起業家精神）」を備えたリーダーの育成が欠かせません。

このような背景のもと、船井総研グループと関西大学は、産学連携による実践型教育プログラムを実施します。

船井総研グループは、「サステナブルグロースカンパニーをもっと。」をパーパスに掲げ、中堅・中小企業の持続的成長を支援してきました。本プロジェクトでは、その知見を教育に還元し、企業の現場を通じて次世代を担う人材の育成を目指します。

一方、関西大学は、OSIPの一環として、多文化共修を核とした教育を推進しています。本プロジェクトは、商学部が単位を付与する正課科目として実施する初めての多文化共修型 PBL であり、関西を代表する企業である船井総研グループとの連携を通じて、多様な価値観を掛け合わせながら社会課題の解決に挑む新たな教育モデルとして展開します。

■ 本プロジェクトの目的

本プロジェクトでは、「サステナブルグロース（持続的成長）」をテーマに、学生が企業の現場で実践的に学びながら、社会課題の解決に挑む力を養います。企業が直面するリアルな経営課題に向き合い、多様な価値観を持つ仲間と協働することで、社会をより良く変えていく「チェンジメーカーズ」の育成を目指します。

また、本プロジェクトは、OSIP の理念を体現する取組でもあります。日本人学生と留学生が共に学ぶ多文化共修を通じて、グローバルな視点とアントレプレナーシップを身に付けるとともに、企業・大学・学生が一体となって大阪から新たな価値を創出します。

具体的には、以下の 3 要素を柱としています。

・実務と理論の結合：

大学での理論学習を実務の現場に接続し、持続的成長を実現する企業の秘訣を実践的に習得します。

・多角的な経営分析能力の養成：

独自の教育手法「デュアル・エンジン」を通じ、経営コンサルティング視点での高度な洞察力を養います。

・多文化共修によるグローバル人材の育成：

将来的な留学生の本格的な参画を見据え、日本人学生と留学生が共に学ぶ多文化共修を核とした特色ある産学連携プログラムを構築します。本年度はそのモデルとなる教育プログラムを実践し、今後の発展につなげていきます。

■ 本プログラムの特長

・現場主義のフィールドワーク：

協力企業の現場（工場・店舗等）を視察・分析し、実社会のビジネスを体感します。

・視察先企業への直接提言：

船井総研グループ大阪本社にて、視察先企業の責任者に対し「持続的成長のための提言」をプレゼンテーションする、能動的なカリキュラムです。

■ 実施スケジュールとフィールドワーク先企業

2026 年 6 月 4 日（木）：課題発表とチームビルディング

2026 年 6 月 18 日（木）：第 1 回フィールドワーク（現状分析とフィールドリサーチ）

2026 年 7 月 2 日（木）：第 2 回フィールドワーク（解決策の構築とブラッシュアップ）

2026 年 7 月 30 日（木）：成果報告会

【フィールドワーク先企業】

「サステナグロースカンパニーアワード*2」歴代受賞企業より、本プロジェクトに賛同いただいた関西拠点の企業を視察します。

株式会社リバティ（中古車・軽自動車販売・修理業／京都府京都市）

株式会社 i-plugin（新卒オファー型就活サービスの運営など／大阪府大阪市）他 ※詳細は別紙参照

*2 サステナグロースカンパニーアワード：株式会社船井総研ホールディングスが主催、株式会社船井総合研究所が運営する企業表彰です。2010年に前身となるグレートカンパニーアワードの第1回を開催、2026年で第17回を数えます。持続的な成長を実現した上で、地域や業界を変え、社会や国家にもより良い影響を与えられる存在を目指す企業をサステナグロースカンパニーと定義し、選定、表彰を行っています。アワードの取り組みを通じて、社会に著しい貢献が期待できる法人や組織及び個人の健全な発展を支援し、社会の進展に寄与することを目指しています。

■ 今後の展望

本年度は関西大学商学部の正課科目として実施し、プログラムの運営モデルを構築します。その成果を踏まえ、将来的には留学生の本格的な参画や、海外協定校との連携も視野に入れた多文化共修型の産学連携プログラムへと発展させるとともに、本学の他学部への展開も目指します。

■ 両代表からのメッセージ

株式会社船井総研ホールディングス 代表取締役社長 グループ CEO 中谷 貴之

「弊社の創業の地である大阪において、『サステナグロースカンパニーをもっと。』というパーパスのもと、関西大学様と共に次代を担うリーダーを育成できることを大変嬉しく思います。国内有数のサステナグロースカンパニーの視察を通じて先進的な知見に触れる本プロジェクトは、理論と実践を融合させ、大阪から未来の社会を変革するチェンジメーカーズを輩出する極めて意義深い共創です。この連携が、関西経済のさらなる活性化と新たな社会的価値の創出につながることを確信しております。」

学校法人関西大学 学長 高橋 智幸

「本プロジェクトは、本学が推進する『OSIP』の理念を体現する取り組みです。企業の皆さまと共に、学生が実際の経営課題に向き合い、多様な価値観を持つ仲間と協働することは、教室だけでは得られない実践的な学びにつながります。商学部が正課科目として実施する多文化共修型 PBL の第一歩として、本プロジェクトが大阪から未来の社会を変革するチェンジメーカーズの育成につながることを期待しています。また、この取り組みが今後、関西大学における新たな産学連携・多文化共修のモデルへと発展していくことを願っています。」

以上

本件に関するお問い合わせ先

株式会社 船井総研ホールディングス コーポレートコミュニケーション室

広報・ブランディングチーム pub@funaisoken.co.jp

学校法人関西大学

総合企画室 広報課 kouhou@ml.kandai.jp

■ 実施スケジュールとプログラムの進行状況

本プログラムは、全4回のカリキュラムを通じて、学生が理論と実務を結合させながらリアルな経営課題の解決に挑みます。7月14日現在、すでに3回目までのプログラムが順調に修了しており、学生たちはチームごとに現場での気づきをもとに議論を深めています。

第1回：2026年6月4日（木）15:00～18:00 [実施済]

テーマ： Kick-off（課題発表とチームビルディング）

会 場： 船井総研グループ 大阪本社

内 容： プログラムのオリエンテーション、およびフィールドワーク先企業の説明を実施。学生は「リバティチーム」と「i-plug チーム」の2つのチームに分かれ、各企業から提示された経営課題に対し、グループごとに初期の仮設立案を行いました。



6月4日、船井総研グループ大阪本社にて行われたキックオフの様子

第2回：2026年6月18日（木）15:00～18:00 [実施済]

テーマ： Deep Dive（現状分析とフィールドリサーチ）

会 場： 各視察企業の現地（工場・店舗・オフィス等）

内 容： 第1回現地フィールドワーク。それぞれのチームが担当企業を訪れ、ビジネスの最前線となる現場を徹底的に視察・分析。経営層や社員へのヒアリングを通じて、課題の本質を探るリサーチを実施しました。



6月18日、各社現地で行われた第1回フィールドワークの様子

第3回：2026年7月2日（木）15:00～18:00 〔実施済〕

テーマ：Ideation（解決策の構築とブラッシュアップ）

会場：各視察企業の現地（工場・店舗・オフィス等）

内容：第2回現地フィールドワーク。前回のフィールドリサーチ結果をもとに各チームが構築した解決策（アイデア）を企業側に提示。現場視点での熱いフィードバックを受けながら、最終提案に向けたプランのブラッシュアップを行いました。



7月2日、各社現地で行われた第2回フィールドワークの様子

第4回：2026年7月30日（木）15:00～18:00 〔実施予定〕

テーマ：Final Pitch（成果発表会）

会場：船井総研グループ 大阪本社

内容：最終プレゼンテーション。2回にわたるフィールドワークを経て導き出した「持続的成長のための提言」を、視察企業の責任者に対して直接プレゼンテーションし、これまでの成果を競い合います。

【今回のフィールドワーク先企業】

<2021 年 業績アップ賞受賞（株式会社リバティ）>

社名：株式会社リバティホールディングス

業種：中古車・軽自動車販売・修理業

本社：京都府京都市伏見区横大路芝生 30 番地 8

代表：代表取締役社長 蓮尾 耕司

設立：1997 年 3 月（創立 1996 年 3 月）

資本金：8,325 万円

売上高：598 億円（グループ連結/2026 年 2 月期）

従業員数：1,125 名（グループ連結/2026 年 4 月現在）

URL：<https://www.libertynet.jp/>



代表取締役社長 蓮尾耕司氏



視察のポイント：

1. 成熟産業における「高収益・高成長」ビジネスモデルの解剖

自動車販売業界という成熟市場において、なぜ同社がグループ連結売上高 598 億円（2026 年 2 月期実績）へと急成長を遂げられたのか。その核心である「販売・車検・板金・保険」を垂直統合した独自のビジネスモデル（バリューチェーン）を視察します。

学生へのシナジー： 教室で学ぶ「クロスセル」や「LTV（顧客生涯価値）」の最大化が、実際の現場でどのようにシステム化され、収益を生み出しているのか。実体験を通して、深く理解することを目指します。

2. 「地域密着×DX」による顧客体験（CX）の革新

「京都を代表する企業」としてのブランドを支えるのは、地域住民一人ひとりとの深い接点です。同社が進める最新の DX 戦略（顧客管理システムやアプリ活用）と、対面接客による「アナログの信頼感」の融合を視察します。

学生へのシナジー： 最先端の IT ツールが「顧客満足」や「ファンづくり」にどう寄与しているのかを分析し、リアルな現場におけるマーケティング戦略の本質を吸収します。

3. サステナブルな成長を支える「人財」と企業文化

2030 年を見据え、売上目標 1,000 億円・社員数 1,500 人体制を目指す同社の急成長を支えるのは、組織の熱量です。若手社員が裁量権を持って活躍する現場を視察し、サステナブルな成長の根幹にある「人財育成」と「理念経営」に触れます。

学生へのシナジー： 大学での学びが将来のキャリアにおいてどのように昇華されるのか。同世代に近い若手社員との交流を通じて、組織における「自己成長」と「社会貢献」を両立させるプロフェッショナルとしての在り方を深く考察します。

<2020 年 顧客感動賞受賞企業>

社名：株式会社 i-plug

業種：新卒オファー型就活サービス

「OfferBox（オファーボックス）」の運営など

本社：大阪府大阪市北区大深町 5 番 54 号

グラングリーン大阪 南館ゲートタワー8F

代表：代表取締役社長 CEO 山田 雅人

設立：2012 年 4 月 18 日

資本金：6 億 8,400 万円（2026 年 3 月末時点）

売上高：57 億 5,600 万円（2026 年 3 月期）

従業員数：324 名（単体／2026 年 3 月 31 日時点）

URL：<https://i-plug.co.jp>



代表取締役社長 CEO 山田雅人氏



視察のポイント：

1. HR テックによる「新卒採用市場」の構造変革とプラットフォーム戦略

学生が企業を「選ぶ」から、企業が学生に「オファーする」へ。新卒採用の常識を覆した『OfferBox』のビジネスモデルを視察します。

学生へのシナジー： 商学部で学ぶ「プラットフォーム・ビジネス」や「マッチング理論」が、いかにして既存市場のミスマッチを解消し、新たな社会的価値を創造しているのか。その実戦的な仕組みを学びます。

2. データ活用による「適材適所」の科学と UX の追求

適性検査データを活用した「独自の高精度マッチング」の裏側を視察。膨大なデータを「顧客の感動（CX）」や「精度の高い意思決定」へと昇華させるプロセス、および次世代のマーケティング視点を学びます。

学生へのシナジー： デジタル時代における「価値創造」の源泉がどこにあるのか。データサイエンスとユーザー体験（UX）の融合が、企業の競争優位性をいかに構築するかを吸収します。

3. 「社会課題解決」と「持続的成長」を両立するベンチャー精神

「未来を担う若い世代からもっとも選ばれるプラットフォームになる」というビジョンのもと、新卒領域からキャリア教育領域へと事業を拡大する同社の成長哲学を視察。グラングリーン大阪という最先端の拠点から発信される、変革を恐れない組織文化と「サステナブルな働き方」の実践を学びます。

学生へのシナジー： 自身の就職動向にも直結する「採用市場」の最前線を知ること、将来のキャリア形成を多角的に捉えます。そして、急成長する上場ベンチャーのスピード感を肌で感じ、社会課題を事業で解決する「アントレプレナーシップ（起業家精神）」を考察します。