

SEINAN-KAI

2026-2027年度

青楠会 組織変革・中期経営2026計画書

— 構想を、社会の景色に変える「実装ギルド」へ —

説明日: 2026年6月6日

文責: 青楠会 会長 中垣

目次

- 00** コアコンセプト
- 01** 共創文化とコミュニティ
- 02** 現状分析 — なぜ今か
- 03** 戦略的再定義
- 04** 新体制とガバナンス
- 05** 成長を加速させる3つの柱
- 06** デジタル・インフラ戦略
- 07** 正会員の4大ベネフィット
- 08** 財務・予算・ブランディング
- 09** 年間イベントカレンダー
- 10** 2カ年ロードマップとKPI
- 11** 中長期展望と「出島」戦略
- 12** 今後の検討課題
- ★** **今年の重点4プロジェクト** FY2026 HIGHLIGHT

今年の重点4プロジェクト

01 Webページの一新（ポータル構築）

公式ポータルを全面刷新し、会員接点とブランドの基盤を再構築する。

02 ブランド戦略立案

パーパス・トーン&マナーを定義し、Web刷新と一体で「実装ギルド」像を打ち出す。

03 マッチングアプリ稼働

AIマッチング基盤をβ→本格運用へ進め、構想と縁を高速接続する。

04 学校連携の深化（理事長・学長への相談）

理事長・学長への連携ラインを確立し、現役生×卒業生のパイプを太くする。

4つの重点プロジェクトを2026年度内に確実に立ち上げ・稼働。WebとブランドはOne Teamで連動運用する。

CHAPTER 00

コアコンセプト

Core Concepts — 青楠会のDNAを再定義する

ビジョン — 構想が実装される共創プラットフォームへ

「MPD 青楠会を、
日本で最も『構想』が『実装』される共創プラットフォームへ」

1年目

土台 — 文化を作る

ギルド文化・宣言文化・AI活用の標準化を浸透させる

2年目

成果 — 実装を出す

事業提携／起業／マッチングの具体的実績を蓄積する

青楠会は「事業構想実装のギルド」

親睦団体でも形式的な同窓組織でもない。事業構想を実装するためのギルドである。

フィールドリサーチの場

多様な業種・専門知識を調査の基盤に活用する

学びの場

AI・事業構想・ビジネスモデル設計の最前線知識を共有

人脈を広げ深める場

5校舎15期の縦横の繋がりを事業に直結

役員自身が使い倒す

役員だからこそ最も深くメリットを享受する存在に

青楠会の知見・人脈・プロセスを社会へ広げる外販化・横展開も歓迎する。

運営哲学の転換：「やりたい人がやる」ティール組織へ

“やりたい人が、やりたいときに、やりたいことをやる——それが持続可能な組織の本質”

— 中垣会長

1

義務感からの解放

役割の押し付けや義務感ではなく、個人の事業構想や興味に基づく自発的活動を重視する。

2

「利用する」同窓会

組織に尽くすのではなく、会員自身が自らのビジネスや構想のために青楠会を最大限に利用する。

3

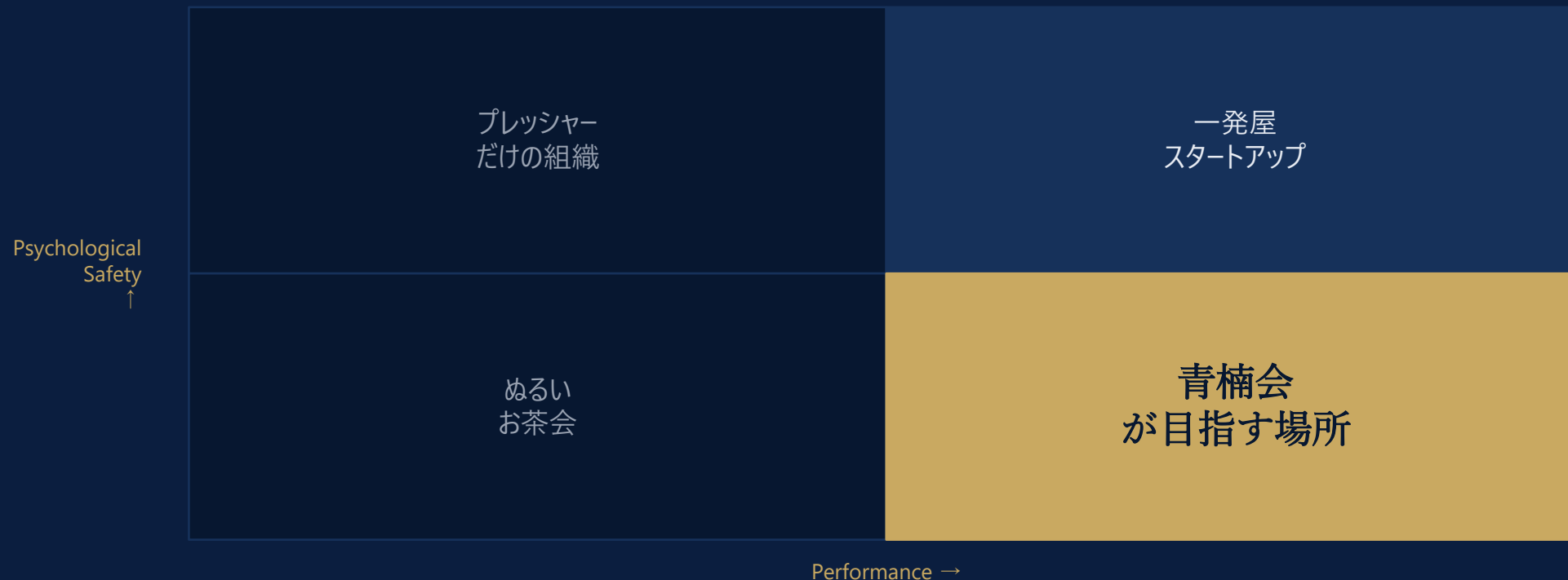
コア・ユーザーとしての運営

運営委員は「奉仕者」ではなく、誰よりもこのネットワークを使い倒すコア・ユーザーである。

High Psychological Safety, High Performance

心理的安全性が高いからこそ、高い成果が出る組織。

失敗を恐れず宣言し、実装し、共有する文化が、青楠会の競争優位。



戦略的怠惰 ~AIフル活用~

「楽をすること」を戦略的に選択し、本質的な活動にリソースを集中させる思想

01

やりたくない作業はAIに任せる

会費管理・スケジュール調整・議事録作成・情報整理を徹底省力化

02

楽をすることは戦略的選択

運営を楽にするのは、個々の事業を動かす本質的リソースを確保するため

03

軽やかに動く

AIという道具を使いながら、やりたい人がやりたい時に動く

リーダー層がAIで時間を確保することで、事業構想の磨き上げに集中できる。それが組織を強くする。

人間とAIの境界線：「意思」と「手段」の分離

HUMAN

意思 (Will)

- ・なぜやるのか (Why)
- ・何をしたいのか (What)
- ・誰と組んで何を実装したいのか
- ・どんな社会課題を解きたいのか

AI

手段 (Means)

知的生産支援 (戦略的)

比較設計・構造化・分析・提案

作業代替 (戦術的)

告知・会費管理・議事録・整理

与え合う・奪い合わないコミュニティ

平和とは「奪い合わない状態」である。

AIが普及する時代だからこそ、最終的に価値を持つのは「誰とつながっているか（信頼・縁）」。

知

知恵を贈る

自分の専門知識・経験を、見返りを求めずにコミュニティへ提供する。

縁

人脈を贈る

「あの人会ってみて」という紹介の連鎖が、思わぬ化学反応を生む。

機

機会を贈る

自分がやれないプロジェクトや案件を、適した人に気前よく渡す。

「贈り合いの連鎖」が、利害計算を超えた強固な信頼網となり、個々の事業構想を社会実装へと押し上げる。

CHAPTER 02

現状分析 — なぜ今か

Why Now — 組織存続の臨界点を解剖する

現状分析 — 組織存続の臨界点

青楠会は今、存続の臨界点に立つ。

「エンゲージメント・ディケイ」が進行し、サイレントな離脱（チャーン）が組織を蝕む。

01 認知の欠如

誰が何をしているかが不可視。修論テーマ・専門・事業が集約されていない。

02 活動の形骸化

総会は予算報告中心。継続的な価値提供の仕組みが欠落。

03 特典の陳腐化

年会費1,200円に見合う価値提供が不十分。サイレントなチャーン。

04 知的資産の死蔵

5万字超の修士論文が、提出後に書庫で眠るだけ。

05 ツール障壁

8期以前のTeamsアカウント失効。情報格差の固定化。

06 デス・バレー

構想力はあるが、立ち上げ支援・パートナー探しの仕組みがない。

眠れる修士論文 — 最大の知的資産

「修士論文は、その人の思いとロジックの話。
それと元々の業務を組み合わせれば、
今のMPDが持つ情報でマッチングは十分にできる。」

— 副会長

5万字+

修士論文の文字数。
暗黙知と志のロジックが凝縮される。

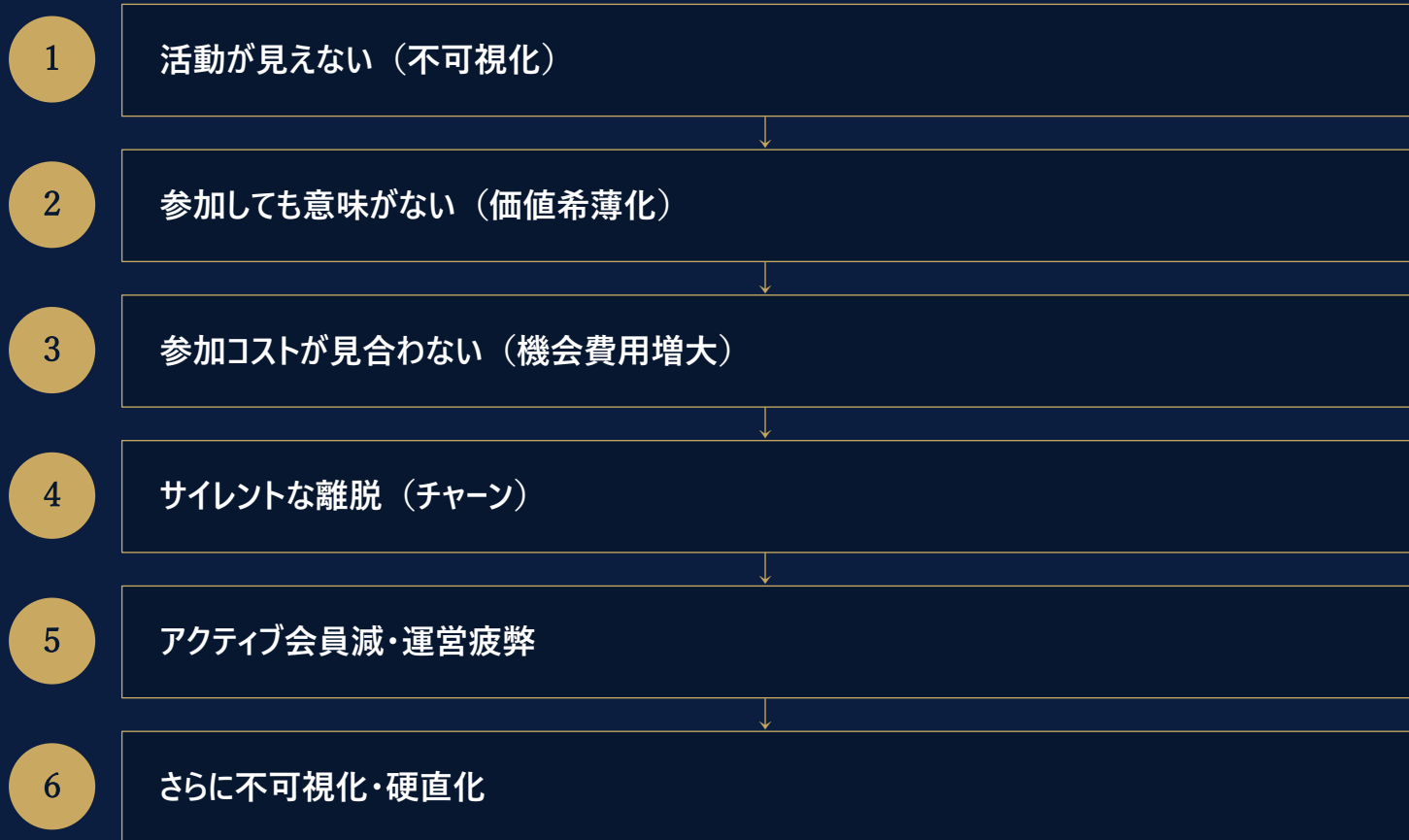
約1,000名

全国の修了生数。
膨大な知的資産がすべて死蔵中。

0件

現状論文の事業横断連携活用件数。
組織として活用する仕組みが存在しない。

課題の負のループー5つの構造的問題



Why Now?

AIが普及する時代だからこそ、「ご縁」が最も重要になる。

ネットワークの価値が相対的に高まる今この瞬間に動くことが、組織の生存と飛躍の分岐点。

2026年を変革元年に。

戦略的再定義 — 親睦団体から実装プラットフォームへ

BEFORE

親睦団体

- × 卒業生同士の交流を保つ場
- × 帰属意識の維持
- × 雑誌割引などの周辺特典
- × 「お客様」化した会員
- × サイレントなチャーン



AFTER

事業実装のギルド

- 事業構想の臨床的フィードバック機能
- ナレッジ・インデキシング (Who's Who)
- 現役生×卒業生のパイプライン
- 理事長・学長への直接アクセス
- 「使い倒す」コア・ユーザー

新体制 — ハブ型ガバナンスへの転換

従来の「重い責任者」を廃し、各校舎・各期に「情報流通のハブ（連絡係）」を配置。
本部ガバナンスを効かせながら、実態はサークル活動のような軽快な機動力を維持する。

新役員体制（2026年6月6日 総会確定）

役職	備考
会長	2年任期
副会長（会長指名）	会長選出
副会長（公募）	学校側との連携
東京本部長	留任
大阪支部	協力体制
名古屋支部長	新体制へ移行
仙台支部長	新規就任
福岡支部長	新体制へ移行

意思決定ルール

1週間ルール

メッセージャーで宣言、反対がなければ承認とみなす。

宣言文化

「やりたいことを宣言してやってもらう」自律分散型。

ガードレール

予算10万円超・大学申請・外部公表は会長承認必須。

ブランド保護合意

支部長就任時にブランド毀損禁止事項を明文化。

ハイブリッド例会設計 — 偶数月リアル × 奇数月オンライン

偶数月：リアル飲み会

ご縁と遊び心の醸成

アジェンダなし・形式なしの「鉄の掟」。

地方支部にも同日／同週でのリアル開催を推奨。

AIには代替できない「誰とつながっているか」を醸成する場。

奇数月：オンラインmtg

知と構想のインデキシング

Zoom等で全国接続。地方支部と東京の温度差を解消。

参加者は事業構想の現在地を3分のショートピッチで報告。

文字起こしをAIが自動要約・タグ付け→DBへ蓄積。

年間カレンダー骨格

1 ON	2 RE	3 ON	4 RE	5 ON	6 総会	7 ON	8 8/8	9 9/26	10 RE	11 ON	12 RE
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	-----------	----------	----------	----------

運営委員 野望宣言フォーマット

期初に行う「野望宣言」は、青楠会を使い倒すためのマニフェスト。
GIVEとASKを構造化データとしてAIマッチング基盤に流し込む。

WILL

今年成し遂げたいこと（意思）

なぜやるか、何をやるかの意思を宣言。

例：AIを用いた地方創生プラットフォームのPoCを完了させる。

GIVE

私が青楠会に「贈る」こと

見返りを求めず提供できる自分の武器。

例：BtoBセールスの壁打ち相手になります。

ASK

青楠会を「使い倒す」ために必要なこと

ギルドに助けてほしいこと。

例：ヘルスケアDXに詳しい方に30分ヒアリングしたい。

LAZY

今年「AIに手放す」こと

あえてやらない・AIに任せる作業の宣言。

例：イベント案内文と議事録のまとめはAIに100%任せる。

成長を加速させる3つの柱 — 志・知・縁



WILL

存在次元の深化

原点回帰と「何のために」の定期的な棚卸し。
年1回の存在次元ワークショップ、期初の野望宣言、モ
ヤモヤ言語化支援。

9/26 特別講義「理念を作る」



CAPABILITY

能力開発とTech武装

AIを使いこなし、集合知で「個」をエンパワー。
会長/副会長によるAI勉強会、修士論文の知的資産
化、AI 2役割の使い分け。

MPD事業構想発表大会の継承 (2027/3/13)



NETWORK

人的ネットワークの実利化

「仲良し」を超えた、事業を動かす「共闘」関係。
月次運営委員飲み会（鉄の掟）、Who's Who検索
、理事長・学長との直接対話。

MPDサミット 2027 (2027/2/20)

二段構えハイブリッド・デジタル基盤

「守るべき情報基盤 (SoR)」と「誰でも使える接点 (SoE)」を明確に分離。
WebアプリやMicrosoft Platformを駆使し利便性とガバナンスを両立。

System of Engagement

Webアプリ / ポータル(HP) / QRセルフ登録 / AIマッチング

全会員・非Teams世代 / 認証ハードルの低い「入り口」



System of Record

Microsoft Platform(Teams等) / Streamlit / Google

役員・コア運営層 / 意思決定・個人情報管理の基盤 / 大学テナント内でセキュリティ担保

HPリニューアル & マッチングアプリ 2フェーズ実装

PHASE 1 / β版

2026.08.08

Streamlit + Neon

実装機能

検索・フィルタ・会員登録 (CRUD) ・Google OAuth

工数 約2~3日 / Python-only

PHASE 2 / 本格版

2026.09.26~

Microsoft Platform / Other System

実装機能

全フェーズ1機能 + AIセマンティック検索 + 管理者ダッシュボード

工数 約3~4週間 / Microsoft Platform

PHASE 3+ / デジタルツイン構想

修士論文+SNS+実績データから「AIアバター」を生成、仮想空間でチーム編成シミュレーション

ビジネスモデルが優秀であれば特許申請 → 別組織 (出島) で社会実装

正会員の4大ベネフィット

01 イベント 正会員特別価格

通常2,000円/回が無料。年1~2回参加で年会費の元が取れる。

02 『月刊事業構想』購読特典

構想の鮮度を落とさないための最新事例・トレンドのインプット。

03 MPD人脈 検索 & 論文DB

5校舎15期の専門家ネットワークを、AIマッチングと修論DNAで起動。

04 理事長・学長への直接アクセス

正会員が学長とディスカッションできる機会の提供。
運営委員は理事長とディスカッションできる機会を提供。

年会費 1,200円 / 初回入会 5,000円 / 年1~2回参加で実質ROI回収。継続するほど複利的に価値が積み上がる。

財務・予算・ブランディング戦略

年間 約40万円

総予算 / 「守る」から「使い切る」へ

前期は執行ほぼゼロ。今期は基本方針として「使い切る」。正会員数に応じて各支部に配分し、支部長権限で自律執行する。

予算配分の優先順位

戦略的リーダーシップ基金	会長・副会長
校舎別アクティベーション予算	正会員数比例配分
インフラ・システム投資	Webアプリ・AI（～5万/年）
緊急・機動的施策	内部留保の一部

BRAND SLOGAN / 3案

「構想を、社会の景色に変える『実装ギルド』。」 / 「書庫に眠る『魂のロジック』を、次代の事業エンジンへ。」 / 「AIが繋ぎ、人が与え合う。最速で共創が生まれる場所。」

予算詳細 — 収支・支出内訳・重点投資

FY2026 単年度予算 / 「守る」から「使い切る」へ。正会員数に応じて支部に配分し、自律執行する。

収支サマリー

収入合計

¥1,732,000

支出合計

¥1,830,000

当期収支

-¥98,000

前期繰越 ¥2,986,523

来期繰越 ¥2,888,523

支出内訳（合計 ¥1,830,000）

雑誌購読料 **¥1,225,000 (67%)**

各校活動企画 **¥250,000 (14%)**

本部費（会長・副会長） **¥110,000 (6%)**

手数料 **¥95,000 (5%)**

DX投資 **¥50,000 (3%)**

慶弔費・その他 **¥100,000 (5%)**

FY2026 重点プロジェクト費用

① Web ページ（ポータル）
～¥2,000 / 年

② ブランディング戦略
¥20,000

③ マッチングアプリ
～¥50,000 / 年

④ 学校連携
実費のみ

※ 各校活動費は正会員数比で校舎配分（東京 68%・大阪 14%・名古屋 9%・福岡 7%・仙台 2%）
支部長間合意で融通可。

確定イベント年間スケジュール

06.06 SAT	総会 + MPD AI Agent Conference 2026	新体制確定・AI活用の旗艦イベント
07～	読書会（月次）	『事業構想原論』をベースに知的好奇心を刺激
08.08 SAT	夏季ネットワーキング・セッション	ポータル β版リリース目標
09.26 SAT	特別講義&ワークショップ「理念を作る」	岸波先生／全体性と相対性の価値を繋ぐ
秋	名古屋・大阪 合同支部交流イベント	継続的な越境交流のモデルケース
秋～冬	AIマッチング基盤 プロトタイプ試験導入	各校舎AI人材と連携
27.02.20 SAT	MPDサミット 2027	AIマッチング機能 試験導入
27.03.13 SAT	第3回 MPD事業構想発表大会	午前：教員発表／午後：修了生・在校生発表

2 年フェーズと定量目標

KGI (最終目標・2年後)

KGI-1

正会員数・新規加入数

1年後：新規加入 70 名・累計 422 名

2年後：累計 499 名・正会員率 46%

KGI-2

事業提携 / 起業件数

1年後：1 件以上の事例創出

2年後：2 年累計 5 件以上

KGI-3

会員満足度 (NPS)

1年後：ベースライン計測完了

2年後：現状比 +20pt

KPI (今年の行動目標・1年後)

- ・ポータル β 版リリース (8/8)
- ・ブランディング戦略初稿完成(年度内)

- ・WILL 宣言 運営委員全員提出 (6 月末)
- ・完了プロジェクト 2 件以上着手

- ・支部横断イベント 名古屋・大阪 1 回実施

組織基盤 (全 KGI 共通)

予算消化率 100%

中長期展望と「出島」戦略

「青楠会に入っていることが、事業構想の実現に直結する」 — 2030 への北極星

01 構想のエコシステム

MPD 修了 = 青楠会で事業が動くというブランド

02 外部からの引力

企業・投資家・メディアが事業構想の専門知を求める

03 世代を超えた還元

成功した会員が後輩を支援し続ける自走型コミュニティ

04 外販化・社会実装

AI ギルド運営ノウハウを AS-A-SERVICE で提供

今後の検討課題

Q 0 1

テクノロジー・リテラシーの格差

AI不慣れな会員への簡易UI・ハンズオン提供、QR自己登録の併用。

Q 0 2

自律プロジェクトの継続性

伴走者（バディ）の割り当てとAIによる優しいリマインド設計。

Q 0 3

5校舎の地域格差と公平性

オンライン徹底活用 + 地方校舎発プロジェクトへの加点評価。

Q 0 4

持続可能な収益モデル

会費以外の収益源（協賛・マッチング手数料・外販ライセンス）を精査。

Q 0 5

個人情報保護とデータ倫理

匿名化処理の徹底、透明性提示、会員自身が更新責任を持つ自己申告制。

Q 0 6

出島の法的・組織設計

大学との関係性、修論著作権、情報非対称性をどう整理するか。

CLOSING

青楠会に入っていることが、 事業構想の実現に直結する。

「奪い合わず、与え合う」社会を、青楠会というコミュニティから先行実装する。

修了生の「ご縁」と「遊び心」を原動力に、構想が実装へ、実装が次の構想へと連鎖する
自律的エコシステムを、ここに築き上げる。

— 青楠会 会長 中垣