

【イベントレポート】
経営者コミュニティ「REAL VALUE CLUB」、
収録現場と懇親会で会員間の事業共創が活発化
～会員に聞く、“コミュニティが生む経営インパクト”～

堀江貴文・三崎優太・溝口勇児がホストを務める経済エンタメ番組「REAL VALUE」(運営: WEIN/BACKSTAGE Group)は、2026年4月25日(土)に番組収録および会員制コミュニティ「REAL VALUE CLUB」の懇親会を同日開催いたしました。

当日は収録現場の控室から会員同士の交流が生まれ、続く懇親会では業界を横断した経営者間の議論が活発に交わされました。本リリースでは、当日の様子と、参加会員から伺った具体的な事業成果をレポートとしてご報告いたします。



■ 開催概要

開催日: 2026年4月25日(土)

内容: YouTube番組「REAL VALUE」収録 / REAL VALUE CLUB 懇親会

参加: チェアマン、マフィア、REAL VALUE PRIME会員 ほか多数

■ 収録レポート: 控室で見える、会員同士の距離の近さ

当日の収録には、REAL VALUEマフィアおよびPRIME会員が来場。本編収録に先駆けて、控室では会員同士の交流が活発に行われました。

中でも印象的だったのが、CURE PRO代表・阿部純治氏による整体体験の提供です。阿部氏は自社の整体ベッドを控室に設置し、参加メンバーに対して施術を実施。ビジネスの場でありながら、会員自身のサービスを実体験として共有する独自のシーンが生まれました。会員のひとりである橋田孝一氏も体験者の一人として参加し、「きれいな姿勢を楽に保てるようになった」と感想を語りました。

「収録の控室」という偶発的な接点が、会員のビジネス・サービスを相互に体験・理解する場へと自然に転換していることは、REAL VALUE PRIMEが単なるコミュニティではなく、経営者同士が事業を持ち寄り共創する場として機能していることを示しています。



■ 懇親会レポート: 業界を横断した経営者間の議論

収録後に開催された懇親会には、PRIME会員を中心に多数の経営者が参加しました。

会場では1テーブルあたり6名程度を基本構成とし、業界別にグループ分けを実施。各テーブルでは、会社のビジョン・事業内容・経営課題について各会員から共有が行われ、その場で具体的な議論や、課題に対する相互アドバイスが交わされました。

その後の自由歓談タイムでは、業界の垣根を越えた接点が次々と生まれ、終了時刻まで会場全体で活発な対話が続きました。

■ 会員インタビュー: REAL VALUE CLUBが生んだ事業インパクト

懇親会の場で、ハンズオン型M&A投資を手がける三島徹平氏に、REAL VALUE PRIMEへの入会前後の変化について詳しく伺いました。

三島 徹平 氏(株式会社unlock.ly)

事業承継ニーズのある中小企業に人材を送り込み、現場でバリューアップを行いながら企業価値を高める“ハンズオン型”M&A投資を展開。創業から4年で年商60億円超まで事業を拡大している。



● 入会前の課題

中小企業投資や事業承継M&Aという領域で一定の実績は出せていたものの、業界内で「誰に相談すべきか」という第一想起の獲得にはまだ至っておらず、仲介会社からの紹介や売主オーナーからの直接相談といった良質な案件へのアクセスを強化する余地を感じていた。

また、当時のM&A業界は悪質な買い手や強引な買収トラブルなど暗いニュースが目立っていた一方で、本来の事業承継M&Aが持つ「後継者不足に悩む中小企業を救い、雇用や技術を未来につなぐ」という社会的意義を正しく世の中に発信している人がほとんどいないという問題意識も抱えていた。

「単に自分の認知を高めたいというだけではなく、発信力そのものを鍛えて、自分自身が“事業承継M&Aの価値を正しく伝える側”になりたかった」(三島氏)

● 入会のきっかけ

2025年に別府で開催された「BOB(別府温泉ぶっかけフェス)」に参加し、現役のREAL VALUE PRIME会員と直接対話する機会を得たことが決め手となった。

「単なる経営者コミュニティではなく、本気で挑戦している人間が、本気で次の挑戦を生み出している場所だと感じました。情報交換の質も高く、経営者同士の距離も近い。何より、ただ仲良くなるための場ではなく、ちゃんと事業につながる出会いや機会が生まれている。“ここに入れば、自分の事業ももう一段階伸びる”と確信して入会を決めました」(三島氏)

● 入会後の反響

入会後の変化は、想像以上の規模で表れている。

- 【発信力の確立】X実名アカウント化のタイミングで、三崎優太氏より「三島弁当」というアカウント名と自己紹介文の提供を受けた。発信の軸が定まったことで、2か月連続で月間1,000万インプレッションを達成し、投稿がX上のニュースでトレンド入りするなど認知が一変。
- 【番組出演】派生番組『Real Career』への出演機会を獲得し、露出の幅が拡大。
- 【共創プロジェクト】昨年REAL VALUE AWARDでベストインフルエンサー賞を受賞した古徳社長との出会いから、事業承継をテーマにした新しいM&A番組の共同立ち上げが決定。
- 【勉強会の開催】U35会で“小が大を食うM&A”の手法について話したところ、運営から後押しを受け、REAL VALUEとの共催で勉強会を開催。溝口勇児との共同登壇が実現。
- 【新サービス事業化】勉強会の反響として「ぜひ教えてほしい」という経営者の声が殺到し、急遽サービス化した新サービス『会社買うぞ顧問』を立ち上げ。約30社の顧問契約に発展。

「何の知名度もなかった自分が、ここまで一気に認知を広げ、事業機会を増やし、新しいサービスまで立ち上げられた。これは間違いなく、REAL VALUE PRIMEに入ったからこそ得られた成果だと思っています」(三島氏)



その他会員からも、当日多数の成果報告が寄せられた

懇親会では、三島氏以外の会員からもREAL VALUE CLUBを通じて生まれている事業インパクトについて多くの声が寄せられました。以下、抜粋してご紹介します。

- 古徳一暁氏(メンタルヘルスラボ株式会社 | 福祉事業)

入会后7か月で、投資型案件5,800万円・FC加盟3件1,200万円・顧問契約・ドキュメンタリー動画受注などを獲得。三崎優太氏との共同動画制作は再生数100万回超え。三島徹平氏との番組制作も進行中。

- 河本孝行氏 (Anzof 株式会社 | データ分析・マーケティング事業)
BACKSTAGEからの案件受注により単月約1,400万円の売上を創出。
- 阿部純治氏 (株式会社May-Plus | ヘルスケア事業)
会員経由の新規アプリ導入と広告運用の委託により、新店舗で280名超えの集客を実現。

■ 総括:コミュニティが生む経営インパクト

今回の収録および懇親会を通じて改めて確認されたのは、REAL VALUE CLUBが「視聴者の集まり」ではなく、各会員の事業に直接的な売上・提携・資金調達・新規事業創出のインパクトをもたらす実働コミュニティとして機能している点です。

三島氏のように入会后わずかな期間で月間1,000万インプレッション規模の認知を獲得し、新サービスを立ち上げて30社の顧問契約に発展させるケースから、控室での偶発的な施術体験、月次1,000万円規模の継続受注、共同会社の設立、CXO配置による組織課題の解消まで——いずれも、トップ経営層が同じ場に集うコミュニティだからこそ生まれた成果といえます。

REAL VALUEおよびREAL VALUE CLUBは、引き続き「本質的な学び」と「経営者同士の事業共創」が両立する場の運営に努めてまいります。

■ YouTube番組「REAL VALUE」について

「REAL VALUE」は、大きく成長したい起業家、起業を志す人、企業売却を目指す経営者など、すべての悩めるビジネスパーソンに“本質的な学び”を届けるYouTube番組です。登壇者が自身の事業についてビジネスモデルやスケーラビリティをピッチし、ホストである堀江貴文・三崎優太・溝口勇児、そしてトップ経営層で構成される「REAL VALUEマフィア」が厳しくフィードバックを実施します。

チェアマン: 堀江貴文 / 三崎優太 / 溝口勇児

配信媒体: YouTube

運営: WEIN / BACKSTAGE Group

■ REAL VALUE CLUBについて

「REAL VALUE CLUB」は、番組「REAL VALUE」に付随して生まれた経営者向けコミュニティです。会費や所属に応じて4階層の会員区分が設定されており、REAL VALUE PRIME、REAL VALUE STANDARD、REAL VALUE GROWTH、REAL VALUE STUDENTSに分かれる。会員

間の事業提携・受発注・資金調達など、実際のビジネス成果が日常的に生まれている点が特徴です。



REAL VALUE PRIME

REAL VALUE CLUBの最上位層。

成熟・拡大フェーズの経営者層を対象としたハイレイヤー。

事業提携、顧問契約、資本戦略、メディア展開など、経営判断に直結する機会創出を担い、コミュニティの象徴的存在として、経済圏全体の価値向上を牽引します。

公式LP: <https://realvalue.inc/club>

【運営会社 WEIN/BACKSTAGE Groupについて】

「この国を、もう一度、挑戦者に」というミッションを掲げ、SNSの圧倒的な影響力を武器に社会変革を目指す次世代のエンターテインメント×テクノロジー集団です。

格闘技イベント『BREAKING DOWN』のプロデュースをはじめ、経済エンターテインメント番組『REAL VALUE』、地上波タブーに切り込む『NoBorder』、キャバ嬢オーディション番組『LAST CALL』など、多彩なコンテンツを展開しています。

【当社CEO 溝口勇児について】

連続起業家。

2012年、株式会社FiNC Technologiesを設立し、代表取締役社長CEOに就任。総額150億円超の資金調達後、2020年3月末に退任。

2022年、株式会社BACKSTAGEを創業し、格闘技コンテンツ『BREAKING DOWN』のCOOに就任。2024年、インフルエンサースクールHERO'ZZ会長に就任、国内最大級の音楽フェス「XD」の創業、経済エンタメ番組『REAL VALUE』のCEOに就任。総再生回数は月間1億8000万回を突破。2025年、200社以上が参画する経営者コミュニティ『REAL VALUE CLUB』を設立。また、報道会社買収を発表し、『NoBorder』を始動。チャンネル登録者数は開始9ヶ月で約60万人に到達。2026年1月、キャバ嬢オーディション番組『LAST CALL』を始動。開始3か月半で登録者数43万人を突破、関連動画を含めた月間再生数は3億回超え。

WIRED INNOVATION AWARD2018イノヴェイター20人、若手社長が選ぶベスト社長に選出。

【会社概要】

会社名 : WEIN / BACKSTAGE Group

設立日 : 2022年4月11日

代表取締役社長 : 溝口 勇児

本社所在地 : 〒105-0014 東京都港区芝2-2-12 浜松町PREX 3F・5F・6F

事業概要 : 各種興行の制作および運営 (BreakingDown、XD、BOB 等)、各種番組の企画および制作 (REAL VALUE、NoBorder、NoBorder NEWS、LAST CALL 等)

会社サイトURL : <https://backstage.inc/recruit>

※ WEIN / BACKSTAGE Groupの名称・ロゴは、日本国およびその他の国におけるWEIN / BACKSTAGE Groupの登録商標または商標です。

※ 記載されている会社名・サービス名は、各社の商標または登録商標です。

※ プレスリリースに掲載されている内容、サービス／製品の価格、仕様、お問い合わせ先その他の情報は、発表時点の情報です。その後予告なしに変更となる場合があります。

<本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先 >
REAL VALUE (WEIN / BACKSTAGE Group) 広報担当
E-mail : pr@wein.co.jp