ビジネスモデル構築の作業ステップと手法（4119033）

ビジネスモデル構築の作業ステップと手法
～儲かる仕組み・成長する仕組みづくりの方法
～顧客・対象市場の決定からデザイン化、バリューチェーンへの落とし込みまで
⊠
日本企業の一般的傾向として製品開発力と比較して、仕組み・仕掛けのデザイン力が弱いと指摘されてきました。その原因の1つとして、仕組み・仕掛けをデザインする方法論が確立されていなかったことも一因だと思われます。具体的な儲かる仕組み自体は講義できませんが、本セミナーでは仕組みのデザイン力を向上させる着眼点、分解の仕方、検討の仕方、まとめ方について、実際の思考プロセスに従って説明します。

開催日時	2019年6月6日(木) 10:00-17:00
カテゴリー	事業戦略策定・事業戦略評価 専門スキル
講師	尾田友志 氏 （マネジメントテクノロジーズ,LLC　代表 ） 株式会社 日本エル・シー・エー 経営開発部　コンサルタント、青山監査法人/ プライスウォーターハウスシニアマネージャー、日本マンパワー バリューマネージャー養成講座 主任講師、中央青山監査法人/PricewaterhouseCoopers ディレクターを経て、現職。スターティア株式会社 社外取締役(兼務)。 ＜専門分野＞経営工学(統計・オペレーションズリサーチ)・財務・管理会計 JUASオープンセミナー「ビジネスモデル構築の作業ステップと手法」、「仕様変更を最小限に抑えるヒアリング技術」、「外部データ（公共オープンデータ等）収集と分析・活用方法」など講演多数。
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：33,000円 一般：42,000円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み） 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（日本橋堀留町2丁目ビル2階）
対象	システムの構想・企画の担当者、業務改革に取り組まれている方 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	30名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定時間	6

主な内容

＜＜参加者の声＞＞
・様々な具体的事案を示していただき、非常にイメージしやすかったです（金融系情報システム子会社）
・現業務の見直しの機会となった。経営側の見方を知る一助となった（金融業）
・１つ上の視点からビジネスをとらえることができました（運輸・鉄道業）

日本企業の一般的傾向として製品開発力と比較して、仕組み・仕掛けのデザイン力が弱いと指摘されてきました。その原因の1つとして、仕組み・仕掛けをデザインする方法論が確立されていなかったことも一因だと思われます。具体的な儲かる仕組み自体は講義できませんが、本セミナーでは仕組みのデザイン力を向上させる着眼点、分解の仕方、検討の仕方、まとめ方について、実際の思考プロセスに従って説明します。すなわち、顧客・対象市場の決定からBusiness Model Generation を下敷きにしてデザインし、バリューチェーンに落とし込むまでの方法を紹介します。

1. なぜビジネスモデルか?

2. ビジネスモデルの定義

3. 業績の良い会社の5つの要件

4. 頭の体操-自社の現在のビジネスモデルを明らかにする

5. ビジネスモデル構築のステップ
   - 顧客と対象市場を決める
   - 顧客と対象市場の顕在ニーズ及び潜在ニーズを定義する
   - 業界内の構造を明らかにする
   - 業界の将来を予測する
   - 自社の差別化ポイントを決める
   - 付加価値創出の5つの分野
   - 利益の源泉を決める-どこで利益を上げるのか
   - Business Model Generationを下敷きにしてデザインする
   - Trade-off Mappingの活用で全体の調整を図る
   - バリューチェーンに落とし込む
   - 計画立案-どこの部門で何をするのか
   - 最初の一歩をどこにするか
   - ビジネスモデルをブラッシュアップしつづける仕組み(社内制度)