

創造的なモデル開発を通じて新規事業の実現へ

時代や社会構造が激変する中で、“ビジネスを設計する力（ビジネスモデリング）”は、極めて重要な能力となっています。この能力は、**事業全体を俯瞰し、新しい視点や気づきで事業機会を捉え創造し、事業を組み立てるもの**です。



この講座では、成功したビジネスモデルの持つビジョン性、収益性、成長性、優位性を解析し、自己の事業経営に応用できることを目指します。そのために、事業プランを立案しながら、

ビジネスモデルの機能・構造や仕組み、構築法を学習します。また、市場には、ウェブやモバイルを利用したビジネスモデルが多数登場しており、固有性のあるモデル、新しい収益法の発見が求められています。講座では、日々登場するネットモデルを、ジャーナリストチックに追跡し検討することも行います。

この講座の講義スタイルとしては、個人のテーマを持ち寄り、類似したテーマでグルーピングしゼミ形式で進行し、最終回では事業プランをまとめ、報告会を開催します。このプロセスを通じて、最終的には**持続的成長が見込めるビジネス設計力**を磨き上げます。

▼ 受講対象者

- 既存のビジネスをブレークスルーしたい方
- 新しい事業アイデアを構想し、具体的なビジネスモデルを検証・創り上げたい方
- 社内新規事業・起業を目指している方

▼ 受講期待効果

- 経営・顧客視点でビジネスモデル全体を捉え、事業の本質的な問題とクリアすべき課題を見抜く力が身につく。
- 収益性のある新しい事業機会の捉え方や事業創造の方法が身につく。
- 既存事業の変革へのアプローチ法が身につく。

講座詳細

第1回

ビジネスモデル概説と皆さんのビジネス像の共有

ービジネスモデル・アーキテクトへの道ー 講義:ビジネスモデルの役割や、事業開発の中でビジネスモデルの考え方について、全体像がつかめるように総論的に解説します。個人テーマ:自身の現在のビジネスや今後立ち上げたいビジネスにおいて、ビジネスモデルをいかに活用したいか、講師、受講生間にて共有します。

第2回

ビジネスモデル設計1 ビジネステーマの抽出

ー小売モデル、スタートアップの解析ー 講義:スタートアップ期の企業が導入したビジネスモデルを各グループで検討し、のちの持続的成長を可能にした成功要因の要素を解明します。個人テーマ:今後ブラッシュアップしていく、個人のビジネステーマを設定します。また、今後の達成すべき目標と現在の課題を明確にします。

第3回

ビジネスモデル設計2 モデルドラフト作成

ー製造業モデルとモデル・パターン分析ー 講義:製造業における、成功企業の事例を基に、利益モデル導入の多様性について説明します。異なるモデルを組み合わせ利益を獲得している事例を知ります。個人テーマ:個人のモデルドラフトを作成するための、基礎知識を習得し、自身のビジネステーマを具現化させていきます。

第4回

ビジネスモデル設計3 利益設計

ーネットの利益モデルを統合整理するー 講義:ネットビジネスで利益を得ている企業を取り上げ、リアルビジネスの収益モデルと、ネットビジネスの収益モデルの違いを取り上げます。個人テーマ:個人のビジネステーマの利益構造を明確化します。いかにして、利益の源泉をモデルに組み込むのかについて徹底議論します。

第5回

ビジネスモデル設計4 ビジネスプラン作成

ー業務視点でビジネスモデルを検討するー 講義:ビジネスが立ち上がるかどうかの鍵は、商品・サービスが売れるかどうかにかかっています。紙上のビジネスモデルを、いかに業務レベルに落とし込むかを追求します。個人テーマ:個人のビジネスモデルをより一層精緻化し、プランを実行するにあたっての課題を洗い出します。

第6回

ビジネスモデル&ビジネスプラン報告会

講義&個人テーマ:実際に、事業計画書の形にまとめ、ビジネスプランニング報告会を開催します。集大成として、講師、受講生で相互評価を行い、ビジネスモデルの課題を確認します(相互評価法)。全体総括として、ビジネスモデルプランニングが有している可能性とリスクを検証し、実効性の高いビジネスモデルに仕上げます。

講師紹介



担当講師

末吉孝生氏

株式会社末吉孝生事務所
代表
事業開発コンサルタント、
マーケティングコンサルタント

■プロフィール

1960年生まれ。事業開発・マーケティングコンサルタント。末吉孝生事務所代表。神戸大学大学院経営学研究科で経営分析を研究。MBA取得。ネット黎明期にウェブコンサルティング事業や、心理学を応用したコンサルティング事業を経験。以後15年にわたり大手電機メーカー、住宅メーカー、アパレルメーカー等の事業戦略、マーケティング戦略の立案・実行や戦略プロジェクトチームを支援。30代後半でベンチャー企業に参画。広告ベンチャー、ITベンチャー、コンサルティングファーム等の取締役を経て現在に至る。

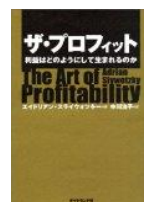
■著書

『新規事業の立ち上げ方』(日本能率協会マネジメント)、『売り方から考えるヒット商品プラン』(翔泳社)、『マーケターの仕事術』(日本能率協会マネジメントセンター)など多数。

■参考課題図書

『新規事業の立ち上げ方』
(日本能率協会マネジメント)

『ザ・プロフィット』
(ダイヤモンド社)



※この講座は、2013年5月～8月に開催したものです。

※1回の講義時間は約3時間となります。