

～ビジネスモデルキャンバスを描き、事業計画に落とし込む～

新事業の構想・計画策定 社内ワークショップ活動支援のご案内

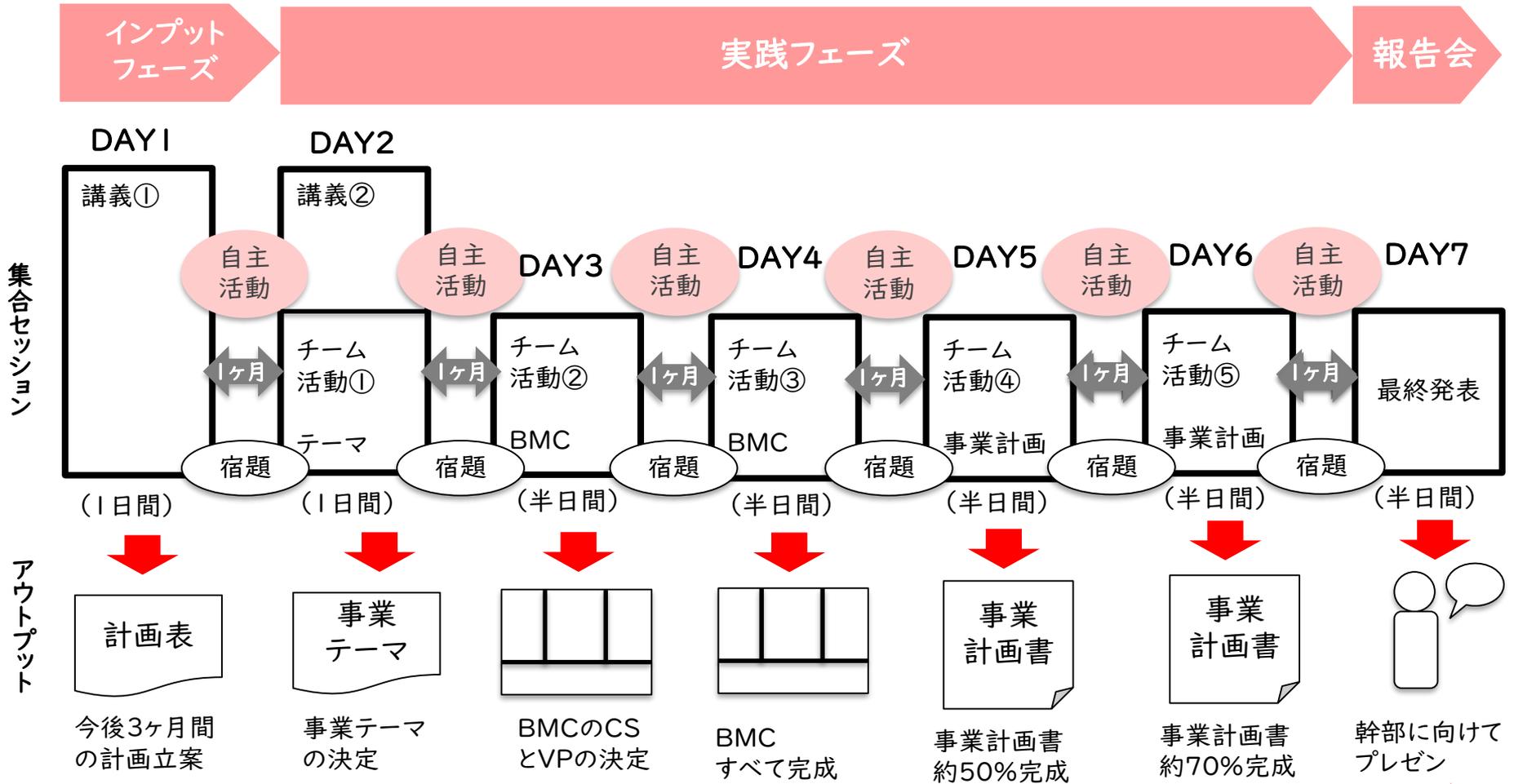
＜本ワークショップ支援についてのご相談・お問い合わせ先＞

一般社団法人 日本能率協会 関西事務所

e-mail:jma-kansai@jma.or.jp

TEL:06-4797-2050

- 概要:新規事業を牽引できる人材になるために、
 - ①事業構想
 - ②ビジネスモデル設計
 - ③事業計画書作成・社内提案といった事業立ち上げまでの一連のプロセスを通じて、必要な知見や経験を約5~6か月間のワークショップを通じて習得・実践します。
- 目的:新事業の社内提案と、新事業を牽引できる人材の育成
- 対象:新規事業推進担当者・責任者
- 期間:約5~6ヶ月間
- プログラム内容:全体像(P3参照)
- 参加人数:最大16名(4人/チーム) ※ 4チーム
- プログラム特徴:①新事業創造のためのプロセス・思考を実践的に学ぶ
②本気で事業化を目指す
- ワorkshop支援講師: コンサルタント 西田泰典氏
未来創造総合研究合同会社 代表



約5~6ヶ月間 (参加人数:最大16名(4人/チーム) ※ 4チーム)

※ ワークショップ内容、開催回数、期間についてはご相談に応じます。

ワークショップの取り組み

事業アイデア
構想

ビジネスモデル
設計

事業計画書
作成

取り組み 内容	<ul style="list-style-type: none"> ・事業アイデア出し 30以上 ・事業アイデアの絞り 込み(選定) ・他社の調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業アイデアのビジネ スモデルの落とし込み ・ヒアリング (顧客ニーズの検証) 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画書の作成 ・プロトタイプ(試作品) の作成 ・ヒアリング (プロトタイプの検証)
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の強みの整理 ・顧客ニーズの探索 ・上記のマッチング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲット顧客の選定 ・顧客ニーズの抽出 ・マネタイズの選択 	<ul style="list-style-type: none"> ・スピード感のある プロトタイプの作成 ・プロトタイプの妥当性 の検証
伴走 (支援) ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・新規性があるか? ・顧客が付きそうか? ・実現可能性は? 	<ul style="list-style-type: none"> ・提案価値が妥当か? ・模倣困難性は? ・継続性があるか? ・スケールアップの計画は? 	<ul style="list-style-type: none"> ・提案における論点の整理 ・提案のストーリーの確認 ・資料の見やすさ

次世代リーダーとして必要な事業を牽引するスキルが習得できる

関係者の巻き込み力	● 自部門、自社以外の関係者を説得して、新規事業創造にJOINしてもらうための巻き込む力を習得できる
目指すイメージ力	● 自分が何を指すのか、何を実現したいのかなど、中長期的な視点を持ち、イメージすることができる
変革力	● 既存事業から脱却を図り、新たな事業を創造することで、組織を大きく変えることができる変革力が習得できる
新規事業の進め方や成否ポイントの理解力	● 新規事業の進め方を疑似体験することで、リアルに成否ポイントを経験でき、理解力を深めることができる
社内での政治力	● プロジェクトを進めるにあたって、ロジックだけでは進まず、根回しなど政治力の重要性が理解できる

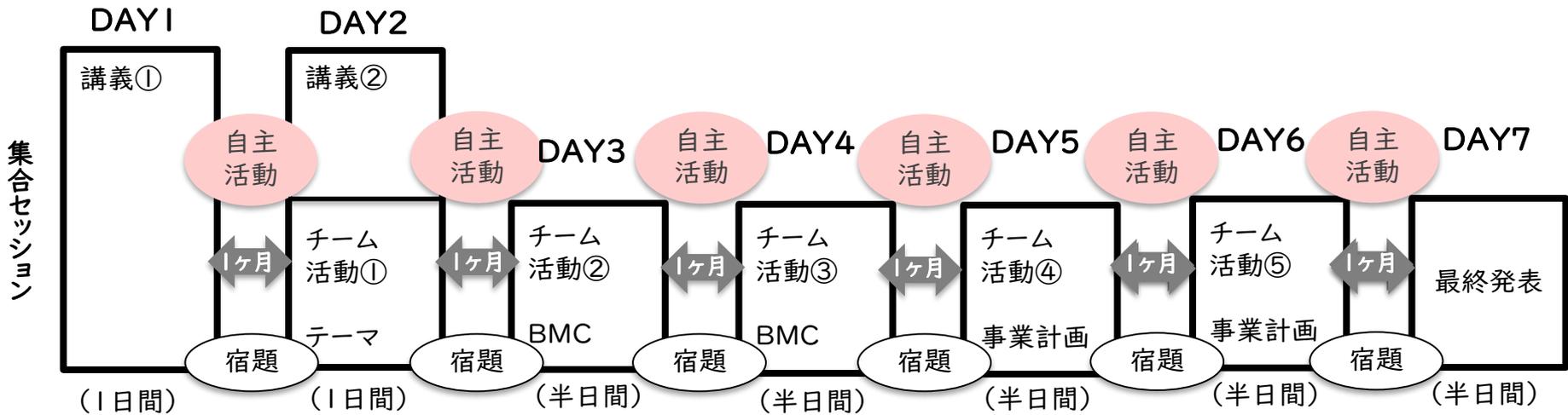
DAY 1		DAY 2	
9:00	1.オリエンテーション ・本ワークショップの進め方 -----以下、インプット----- 2.事業テーマの発想法 【講義】 ・事業環境分析の方法 ・発想法 (バックキャストイング、マトリクス法)	9:00	4.事業計画書の書き方 【講義】 ・最終発表でのアウトプット 5.仮説検証(リーン・スタートアップ) 【講義】 ・ヒアリングの重要性、プロトタイプ作成 6.新規事業評価者としての視点 【講義】 ・新規事業を評価できるようになる
12:00		12:00	
13:00	3.ビジネスモデル設計 【講義】 ・BMCによるビジネスモデル設計方法 ・演習 他者の事例でBMCを書いてみる ・演習 現業でBMCを書いてみる	13:00	-----以下、チーム検討----- 1.事業テーマ選定 ・各チーム分かれて、事業テーマの検討 2.実行計画の策定 【チーム検討】 ・向こう6か月間の計画
17:00	終了	17:00	終了

JMAから月1回、各チームの支援を実施。その間は自主活動

DAY3～6		DAY7	
13:00	<p>-----各チーム検討-----</p> <p>【チーム検討】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各チームに弊社からIHの助言、アドバイス ・他の視点からの検討に関する助言 ・必要な深掘りに関する助言 ・背中の後押し ・今後のやるべきことの確認 <p>・IH×4チーム</p>	13:30	<p>-----最終発表-----</p> <ul style="list-style-type: none"> ・40分間／チーム×4チーム ・15分間／チームの発表 ・質疑応答 25分間 ・幹部からのコメント ・講評・総括
17:30	終了	16:30	終了

※DAY3～6では、必要に応じて実施日以外の各チームへのサポート(メール等)を行います。

DAY1～7 カリキュラム案 約5～6ヶ月間



※DAY3～6では、必要に応じて実施日以外の各チームへのサポート(メール等)を行います。

概算 : 50万円(税別) / DAY × 7DAY = 350万円(税別)

※参加人数:最大16名(4人/チーム)

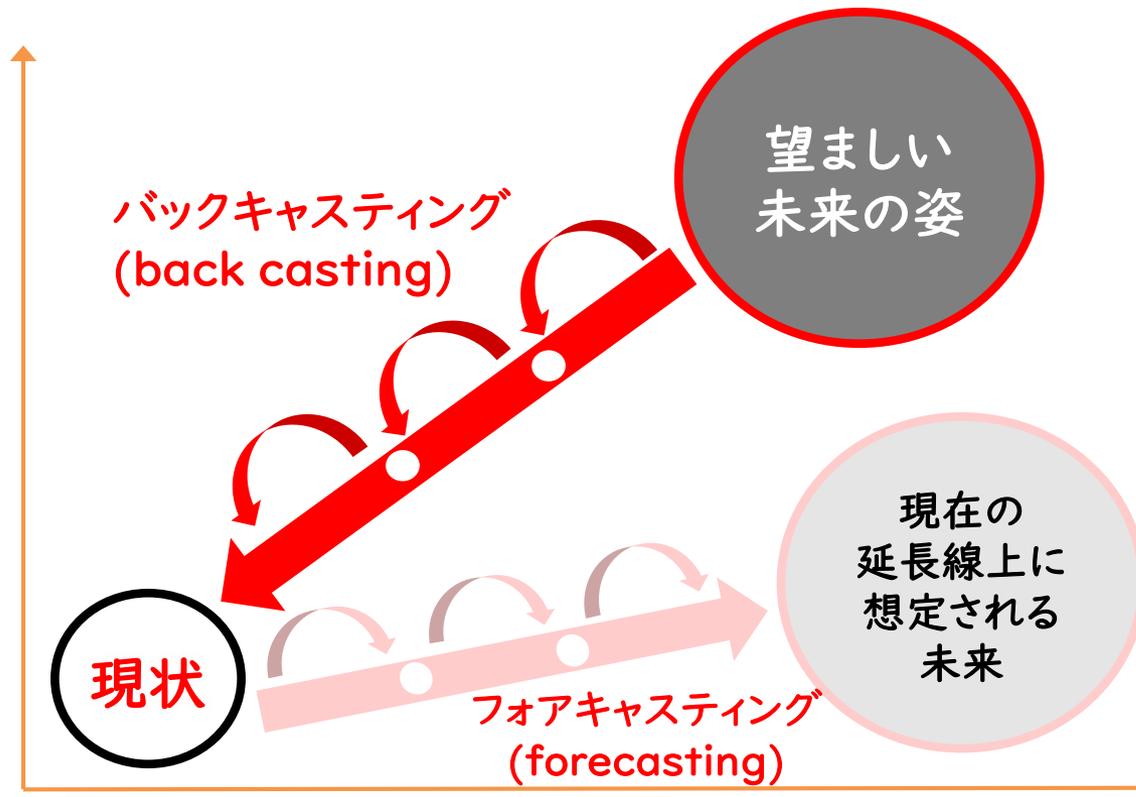
※本概算には、講師の交通費(宿泊含む)、テキスト・資料作成費、ワークショップ会場費等は含まれていません。

※貴社のご要望に応じて、ワークショップ支援内容、開催日数、カリキュラム等について
ご相談に応じますので、先ずはご連絡ください。

＜本ワークショップ支援についてのご相談・お問い合わせ先＞

一般社団法人日本能率協会 関西事務所 e-mail:jma-kansai@jma.or.jp TEL:06-4797-2050

変化に対応するのではなく、自ら変化を創り出す（望ましい未来の姿）



【参考】ビジネスモデル設計 (ビジネスモデルキャンバス：スターバックスの例)

<p>Key Partners パートナー (KP)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コーヒー豆の販売業者 ・コーヒーカップのメーカー ・店舗を出店するための不動産会社 ・ソファやテーブルの家具メーカー ・コーヒーマシンメーカー ・オリジナルグッズのメーカー、販売業者 	<p>Key Activities 主要活動 (KA)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長居したくなるような各店舗ごとのオシャレな空間の設計 ・フラペチーノなど絶え間ない新商品開発 ・出店舗数以上のバリスタの育成 	<p>Value Propositions 価値提案 (VP)</p> <p>【製品・サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オシャレ・高級感のある店舗 ・香り高い最高品質のコーヒー ・フレンドリーな接客 <p>【価値】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家庭でも、職場でもない空間で、自分の贅沢な時間を過ごせる (サードプレイス) ・バリスタによって、自分の好みや気分にあった飲み物が味わえる ・フレンドリーな接客で店舗スタッフと情緒的なつながりを感じる 	<p>Customer Relationships 顧客との関係 (CR)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フラペチーノなど期間限定の商品の継続的な提案 ・TwitterなどのSNSによるコミュニケーション ・「My Starbucks」の会員サービスによる特典の提供 	<p>Customer Segments 顧客セグメント (CS)</p> <p>【誰に】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若い世代や女性 ・非喫煙者 ・高級感を味わいたい人 <p>【顧客の切実な問題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆっくりしたり、考え事をしたり、自分の時間を過ごす場がほしい ・画一的な味ではなく、カスタマイズして飲んでみたい ・マニュアル通りの接客は堅苦しさを感ずる
<p>Cost Structure コスト構造 (C\$)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コーヒー豆など原材料費 ・コーヒーカップ費 ・店舗賃貸費 ・店舗内の家具費 ・店舗スタッフの人件費 ・店舗に設置するコーヒーマシン費 ・オリジナルグッズ仕入れ費 ・コーヒーセミナーの人件費 		<p>Revenue Streams 収益の流れ (R\$)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コーヒーやフラペチーノ、サンドウィッチなどの飲食代金 ・テイクアウト用コーヒー豆の販売代金 ・カップなどオリジナルグッズ代金 ・コーヒーセミナーの受講代金 		



コンサルタント 西田 泰典 氏

<略歴>

神戸大学大学院経営学研究科修了 (MBA取得)
同志社大学大学院商学研究科博士課程 (後期課程) 退学

1996年、大手旅行会社入社。営業、マーケティング担当
2003年、NEC総研入社。経営コンサルティングG配属
2009年、NECマネジメントパートナー経営コンサルティングG移籍
2019年、未来創造総研合同会社設立

<業務内容>

マネジメント領域に関するコンサルティング支援及び研修に従事。
コンサルティングではクライアント様の成果に、また研修では
受講者の実務に活用できることにこだわった支援をしている

<専門領域>

新事業創造、マーケティング、事業戦略、組織変革、ビジョン構想など

<著書>

「事業計画に落とせるビジネスモデルキャンバスの書き方」
クロスメディアパブリッシング

