

IT21 の会(平成 25 年 12 月) 第 178 回議事録

■日時：平成 25 年 12 月 6 日(金)18:30～20:30

■場所 日本技術士会 荻手第二ビル 5 階 A 会議室

■参加者 27 名(講師 2 名を含む)

■配布資料

IT21-1312-0 CPD 行事参加票

IT21-1312-1 ビジネスモデル・キャンバス

IT21-1312-2 例会アンケート

[主テーマ]

世界的ベストセラーのメソッド「BMG」で、グローバル競争に打ち勝つビジネスをデザインしよう

講師：Win Do's (ウィンドウース) 代表取締役 今津 美樹氏

議事

■1.世界的ベストセラーのメソッド「BMG」で、グローバル競争に打ち勝つビジネスをデザインしよう

1.BMG(Business Model Generation)の概論

講演で紹介された BMG はグローバルメンバーで作成したものを、今津氏が再編したものである

ビジネスモデル・キャンバスを 3 つの要素ブロックで構成することで、共通言語化して分析を行う

事業の方向転換(通称：ピボット)を行う際の、事業分析を行う際のツールとしても用いる

顧客から求められる取引先の優先度として、QCD、技術力、柔軟性、提案力が重要視されるが、BMG を用いて提案力を強みにしていく

2.問題作成演習

ビジネスモデル・キャンバスを使いこなせる段階を目標に、課題演習を行った。

2-1.BOOK-OFFを題材にしたビジネスモデル・キャンバスを作成した

2-2.10万円と自転車で操業するビジネスモデル・キャンバスを作成した

Q&A

Q1.ビジネスモデル・キャンバスの主な活動(Key Activities)には、顧客へ提供する価値が記載されるべきではないのか?

A1.スタートアップの企業では、広告活動を重視することもある。

Q2.ビジネスモデル・キャンバスを用いて可視化したビジネスモデルについて、良否の判断は如何に行うのか?

A2.収益が確保できるモデルが良いモデルと判断できる。

Q3.ブレインストーミングのように、議論を活性化させるツールは存在するか?

A3.基本的にはグループワークで行うことを薦める。

最重要顧客を失うなど、最悪の状況を想定した場合(マインドセット)なども有効。

Q4.技術士のような個人の組織を価値化する方法はあるか?

A4.起業家が自分を売り込むための価値算出方法として用いるBMYouという手法が存在する。

■2.初参加者の紹介

2名より自己紹介をいただいた

以上(木原 聡 記)