

ビジネスモデルナビゲーターを用いた 発想支援法の適用評価

ユーエックス・システムズ株式会社

安野 光晴

中小IT企業における問題点

IT投資のシフトとオフシェアの拡大を背景に、中小IT企業は今、従来の下請け型から脱却が必要になってきている。
人材を確保・育成し、IoTなどの新技術によるビジネスの創出が脱却する方法のひとつだが、経営資源が乏しく、人材の確保・育成が難しい現状がある。

手法・ツールの適用による解決

ビジネス創出の初期プロセスとなるビジネスのアイデア出し(発想)をターゲットに、発想を支援する手法を提案する。
具体的には、テーマと現状の問題を設定し、ビジネスモデルナビゲーターを利用することによる発想への効果を評価した。

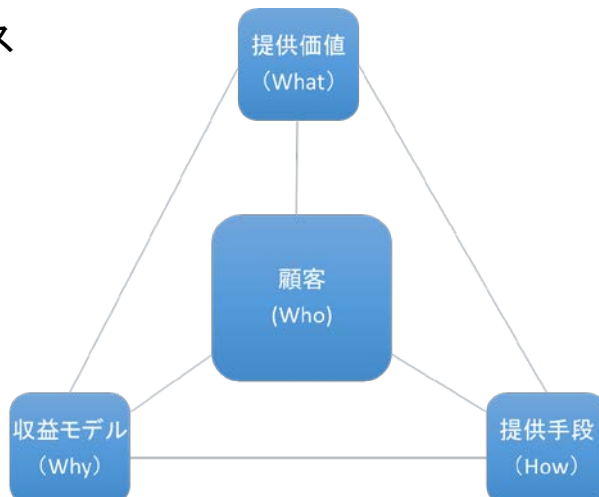
ビジネスモデルナビゲーター

ビジネスモデルナビゲーターとは、成功実績のある55種類のビジネスモデルパターンを適用して、革新的な発想を支援する手法。

- ▶ビジネスモデルを4軸で表現(右図)
- ▶各モデルは、既存から2軸以上を変更し成功したモデル

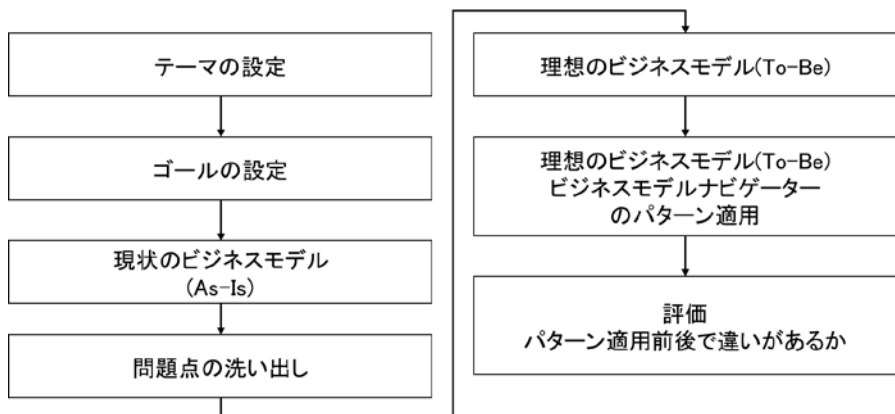
パターン例

- アドオン: 追加オプションへの課金
- 顧客データ活用: データから価値を生み出す
- 合気道: 競合相手の強みを弱みに変える
- ロビンフッド: 金持ちから奪い貧困層に与える など



評価方法

「空き家問題」をテーマに以下のフローでビジネスモデルのアイデア出しを行い、評価を行った。有効なパターンを確認するため、55パターンすべての適用を行った。



結果と今後について

結果

- ▶ 多くアイデアを出すことができる
今回のテーマに適用が難しいパターンもあったが、55パターン中44パターンでアイデアを出すことができた
- ▶ 自分になかった新しい観点に気づくことができる
「空き家の比率を減らす」というゴールを達成するために、「空き家を増やさない」という手法があることに気づいた

今後について

第三者にパターン適用を実施してもらうことで、さらなる有効性を確認できると考える