

リスク指向ビジネスモデル構築手法の提案

増淵 慎太郎

ビジネスモデル構築時の課題

「誰に、何を、どのように提供するか」を整理し、ビジネスモデルを構築する際、様々なリスクが存在する現場にて、実際に機能するビジネスモデルを構築するのは難易度が高い。特に、リスク視点が不足している場合、ビジネスモデルを構築したとしても、具体的な実行性のあるビジネスモデルの構築には至らず、絵に描いた餅になる危険性がある。

手法・ツールの適用による解決

スマートエスイーにて習得したIoTイノベーションデザイン手法をベースに、価値創造キャンパス、ビジネスモデルキャンパス等の分析手法を用いて、実際に現場での課題解決に取り組み、リスク視点を取り入れたビジネスモデル構築手法が有効であることを確認できたので、**リスク指向ビジネスモデル構築手法**を提案する。

利用した分析手法と課題点

【利用した分析手法】

- 顧客の課題・ニーズと提供価値の明確化
価値創造キャンパス
ビジネスモデルキャンパス
- エコシステムの戦略策定
オープン&クローズキャンパス
- リスクや、強み・弱みと機会・脅威等
リスクの洗い出し
SWOT

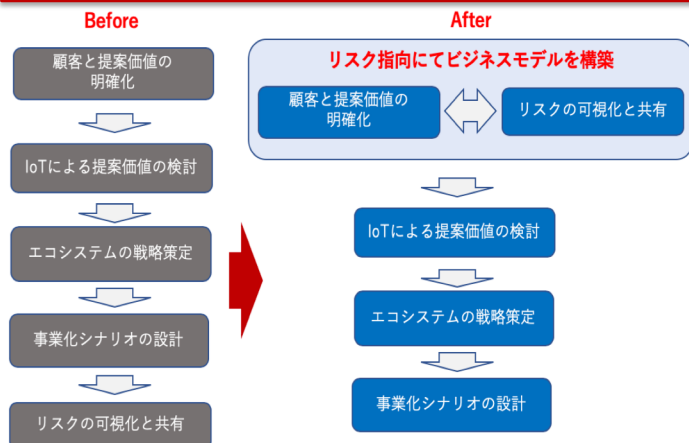
【ビジネスモデル構築時の課題点】

ビジネスモデル構築時にリスク視点が不足している場合、リスクの大小をもとに、調査・実証実験等を行い、事業化に向けた実行可能性の判断が早い段階でできない。結果、具体的な実行性のあるビジネスモデルの構築には至らず、絵に描いた餅になる危険性がある。

【ビジネスモデルキャンパスの課題点】

顧客の課題・ニーズやリスクに関して、他の分析手法にて補完が可能であるが、他の分析手法との連携において、使い勝手があまり良くない。

リスク指向ビジネスモデル構築手法の提案



ビジネスモデル構築時にリスク視点を取り入れることで、リスクが可視化・共有され、早い段階でビジネスモデルの具体的な実行可能性の検証が可能となり、絵に描いた餅になる危険性を回避し、実現性の高い骨太なビジネスモデルの構築が可能となる。また、リスクに対して取るべきアクションが明確になり、チームの一体感・結束力を高めることにも寄与し、結果、ビジネスをドライブさせる。

また、他の分析手法との連携、そしてビジネスモデルキャンバス単体での検討も視野に入れ、顧客の課題・ニーズとリスクを追加した**リスク指向ビジネスモデルキャンパス**もあわせて提案する。



Before
誰に：CS(顧客セグメント)
何を：VP(提供価値)
どのように提供するか：CR、CH、KA、KR、KP、CS、RS

After
どんな課題・ニーズを持った：CN (顧客の課題・ニーズ)
誰に：CS(顧客セグメント)
何を：VP(提供価値)
どのように提供するか： CR、CH、KA、KR、KP、CS、RS
どのようなリスクがあるか：RI (リスク)