



# 今年度の創業セミナーは ビジネスモデル・キャンバスを 活用します

今年度も創業セミナーの登壇の機会をいただいています。  
昨年度より学んできたビジネスモデル・キャンバスをセミナーにて活用すべく計画中です。  
今回は、当方にて改良したビジネスモデル・キャンバスと  
創業者向けの活用方法についてご紹介します。

## ▼改良したビジネスモデル・キャンバス

顧客の成長モデル	価値	収入源	経路
顧客の成長モデル	価値	収入源	経路
顧客の成長モデル	価値	収入源	経路
顧客の成長モデル	価値	収入源	経路

Copyright©2017 A-kobun All Rights Reserved.

## そもそも、ビジネスモデル・キャンバスを活用するメリットとは？

最も大きなメリットは、ビジネス全体を俯瞰して考えることができることです。創業者のプランを拝見していると、とても細かく検討されている部分と全く検討されていない部分の落差が激しいものが見受けられます。このようなことのないよう、まずは1枚のシートで自分のプランを俯瞰して検討することが重要と考えます。ビジネスモデル・キャンバスには顧客・自社・競合の視点が含まれており、俯瞰してみることでそのバランスや関係性を考えることができます。また、しっかり記入できるところは強みといって間違いのないでしょうし、記入できないところは弱みと捉えることができますので、それをどう補うかという観点も付加していきます。

## 創業プランに必要な視点をもれなく盛り込むよう改良しました！

元々のビジネスモデル・キャンバスは創業者に特化したものではないことから、創業時に考える視点として抜けているものがあります。1つ目は顧客の成長モデルです。多くのビジネスでは既存顧客と長期的な関係性を構築することが望ましいことから、どうやってその関係性を構築するのかも検討できるようにしました。2つ目は顧客への販売方法です。新規の見込み客を発掘することがビジネスの立ち上げにおいては非常に重要ですので、この具体的な方法や営業先について検討できるようにしました。実はこの項目は元々のビジネスモデル・キャンバスでは「チャネル」という項目で記載するようになっていたのですが、顧客までの流通経路という意味合いが強くなってしまったことから、項目を別にし、ネーミングも変更しました。ビジネスモデル・キャンバスは海外で開発されたものであり、翻訳されることでなじみの薄い日本語となっている点も多くありますので全体的にネーミングの変更もおこないました。

## ワークを工夫して潜在的創業者にも活用できるようにしました！

ビジネスモデル・キャンバスの大きな特徴は、アイデア創造のツールであること。つまり、1つのプランを1時間考えるより、1時間で6つのプランを考えて、よりよいものを選択することを「良い」とします。ですので、創業アイデアの3つの軸となる①やりたいこと、②できること、③求められていることというテーマで最低3回はプランの検討をしていただくようなワークをとり入れます。元々創業プランを持っている人は3つの視点をふまえてプランのブラッシュアップができますし、いわゆる潜在的創業者のような創業のネタがない人にとっては、そのネタ探しの考え方と儲け方について体感できるようになります。開業率を上げるために潜在的創業者の発掘フォローは不可欠なのですが、創業ネタの着眼点やそのネタをどう儲けにつなげるかという点は創業セミナー内ではなかなかフォローできない部分でした。このツールを使えば、創業予定者・潜在的創業者両者に有効であると考えます。

以上のように、今年の創業セミナーはまずビジネスモデル・キャンバスを活用してプランを俯瞰して検討してもらい、そこから経営戦略やマーケティング等の詳細テーマについて知識を補完していただくような流れを計画しています。参加いただく皆様の理解がより深まり、創業までの後押しができるよう工夫したいと思います。

毎年、この時期には天候に関する内容を書かせていただいています。毎度の繰り返しになりますが、気温の暑さや寒さ、雨の多さや少なさは、小売業やサービス業を中心に客数の多寡に大きく影響しますし、当然、それは商品を供給するメーカーサイドにも影響してきます。さて、今年の夏はどのような天候になるのでしょうか？

2014年の夏から続いたエルニーニョ現象は、2016年春に収束し、その後ラニーニャ現象が発生しました。そのため、2016年は史上最も暑くなると予想されていましたが、実際に世界の平均気温は過去最高となり、日本国内も猛暑で特に沖縄では統計開始から平均気温1位を記録してたそうです。

今現在はどうなっているかという、どちらでもない「平常の状態」になっています。そのため、エルニーニョ現象やラニーニャ現象のような極端な気温にはならないことが予測されます。

しかしながら、気象庁の最新の予報では、7月の気温は平年並みかやや高い程度の予報となっており、8月と9月については50%の確率で平年より気温が高くなる「猛暑」と予報されています。少なくとも「冷夏」の多いエルニーニョが発生する確率が低いことから、平年並みの気温、もしくは気温が高くなる「猛暑」になる可能性が高いものと思われます。尚、雨については「平年並みから多い見込み」となっています。

気温は、小売業の売上や仕入れに大きく影響を与えます。今年については「冷夏」になる確率は低いことを前提に、猛暑になることを意識して天気予報に注意しながら、早め早めの準備に取り組み暑い夏を乗り越えましょう！

向こう3か月の確率(%)



エルニーニョ/ラニーニャ現象の発生確率(予測期間:2017年4月~2017年10月)

年	月	平均期間	エルニーニョ現象	平常	ラニーニャ現象	
2017年	4月	2017年2月~2017年6月	20	80		
	5月	2017年3月~2017年7月	20	80		
	6月	2017年4月~2017年8月	20	80		
	7月	2017年5月~2017年9月	20	80		
	8月	2017年6月~2017年10月	20	80		
	9月	2017年7月~2017年11月	20	70	10	
	10月	2017年8月~2017年12月	20	60	20	

(出典:気象庁HPより)

Writer 渡貫 久

大学卒業後、広島市に本社のある食品スーパーマーケットに入社。現場、人事、経営企画、業務改善を経験後、中小企業診断士の資格を取得し、独立。スーパーマーケットや食品メーカー、飲食店等、食や流通関連の企業を中心としたコンサルティングのほか、公的機関や学校、民間企業向けの研修を行っている。中小企業診断士

前回、「目標達成できない理由」の1位が**目標を立てたこと自体を忘れてしまった**ということをお伝えしました。目標を忘れないことを前提として、目標達成における重要なポイントとして、「内」と「外」があります。

目標達成でよくあるテーマである、ダイエットを例に挙げると、ここ1年、TVなどでRIZAP(ライザップ)のCMをよく見かけます。RIZAPでは、単なる個人レッスンのトレーニングジムではなく、毎日の食事指導もセットになっているそうです。毎日食べたものを記録し、トレーナーに報告しないとならないようで、その食べた内容に応じた食事指導をしてくれるという仕組みだそうです。理想の体型にしたいという願望に対して、「外部の強制力」を活用したサービスです。言い方を変えると、「外部の強制力」がなければ、自分に負けてしまうという方に向けたサービスです。

一方で、10年前に、「計るだけダイエット」というものが流行りました。NHKの「ためしてガッテン」で放映され、関連書籍も多く出版されました。体重を計って、減量しなければならないという意識付けを自らおこない、それに向けて、食習慣・運動を見直した結果、体重が減るわけです。そして体重が減ると、また嬉しくなり、食習慣・運動に一層、気をつけるという循環です。こちらは簡単そうですが、自らの「内なる信念」がないと続かないやり方です。

つまり、「外部の強制力」か「内なる信念」のどちらか一方、もしくはその両方を組み合わせながら、人は目標達成していると思うのです。

これは当然、経営者にも当てはまります。創業や新規事業など新しい取り組みの時は、「内なる信念」で進んでいくケースが多いですけれども、計画通りに進まなければ心が折れてしまい、その信念が続かない社長もいらっしゃいます。自分は信念が弱いと自認している、とある社長は、金融機関の担当者や経営指導員さんなど呼んだ定期的なミーティングを毎月おこない、前月の行動の結果を報告し、今月やるべき事を決めていらっしゃいます。また別の経営者は、経営者が集う勉強会に定期的に参加し、同じように行動を宣言してまた自社で取り組みをされたりしていらっしゃいます。自ら強制的に仕組みをつくったり、既にある仕組みに加わったりして、仕組みによって自らを律しているわけです。そのような経営者からは、「自分だけでは続かないから…」ということをおっしゃっています。

経営者といえども、信念の塊で日々過ごしていらっしゃるわけでありません。時には自分に弱く、日々の日常に流されたりもします。そこで、経営者から求められれば、外部の立場から、実行しているどうかの視点でチェックすることも重要な役割だと思います。

Writer 吉田 英憲

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業継承などの支援を行っている。中小企業診断士