



# Business Innovation Hub



## ビジネスデザインのための フレームワーク

ビジネスアーキテクチャーは、ビジネス設計（どのようにして経済的価値を獲得するのか？）、ビジネス計画（何を実現したいのか？）、ビジネス実行（毎日何をどのようにすべきか？）という3つの階層から構成されます。ビジネス計画およびビジネス実行を支援するコンサルティングファームや教育機関は多く存在しますが、ビジネス設計を支援する組織はほとんど存在していないのが現状です。ビジネスイノベーションハブは、ビジネスデザインフレームワークをベースに、協働パートナーとともにこの領域に焦点を当てながら各種サービスを提供していきます。

### ビジネスモデル

ビジネスモデルは、プロダクト／サービス、マーケティング、オペレーション、ファイナンスという4つの柱から構成されています。ビジネスモデルキャンパスというツール<sup>注1)</sup>を中核として、これらの要素を新しく組み換えることによって新しいビジネスモデルを探っていくことができます。

### 業界／競合分析

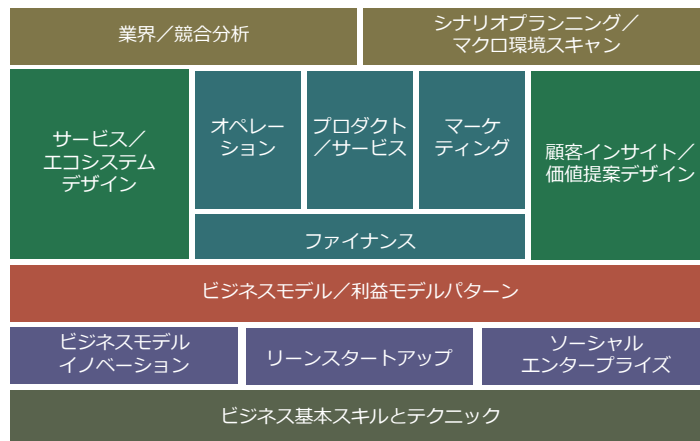
優れたビジネスモデルをデザインするためには、業界／競合の動向ウォッチが不可欠です。古典的なファイブフォース分析だけでなく、戦略キャンパス<sup>注2)</sup>なども活用していきます。

### シナリオプランニング

不確実性の高い現代において、未来は予測することではなく起こりうる可能性を展望することです。シナリオを想定することによって、ビジネスモデルのオプションを準備していきます。

### サービス／ エコシステムデザイン

優れた顧客サービス経験を提供するためには、適切なサービスのデザインが求められます。さらに、多様なパートナーと協働でビジネスを運営していくためには、エコシステムのデザインも必要とされます。サービスブループリント、価値交換マップといったツールを活用して、これらの活動を可視化しながらデザインすることができます。



### 顧客インサイト／ 価値提案デザイン

ビジネスモデルが失敗する最大の原因は、ターゲット顧客と価値提案のミスマッチです。このリスクを最小化するためには、顧客のジョブ<sup>注3)</sup>とそれを履行する上での望ましい成果を正しく理解することです。顧客インサイトの仮説と検証を行うために、価値提案キャンパス<sup>注4)</sup>や顧客ジャーニーマップといったツールを活用していきます。

### パターン

近年、ジレットモデル、フリーミアムモデル、ノーフリルモデルなど、多くの有効なビジネスモデルのパターンが研究されています。これらのパターンを理解と組み合わせにより、新しいビジネスモデルの発想を促進していきます。

### 対象組織

ビジネスモデルのデザインは、既存ビジネスのイノベーション、新規事業の開発、起業家としてのリーンスタートアップ、社会貢献と利益獲得の双方を目的とする社会事業家など幅広い組織を対象とします。

### 基本スキルとテクニック

アイデア発想、スクラムやカンバン方式、コンフリクトマネジメントなど、ビジネスデザインとその実践を進めていく上でひつようとされる基本スキルやテクニック、それらをサポートするツールを紹介します。

注1) ワールドワイドで100万部販売されたベストセラー「ビジネスモデルジェネレーション（アレックス・オスターワルダー他著）」で提唱されているツール  
注2) 共創のない世界を創造するためのブルーオーシャン戦略で提唱されているツール  
注3) 「イノベーションのジレンマ」で有名になったハーバードビジネススクールのクリステンセン教授が提唱する顧客セグメントに対するアプローチ  
注4) ビジネスモデルジェネレーションの後続編である「価値提案デザイン」で提唱されているツール