




ビジネスモデル診断と革新

企業業績の改善・向上のためには、
現状の業務の中にある無駄や無理を発見し、改善することにより、
経営の効率化を図ることで、達成できることもあります。

一方で、その企業の主力商品・サービスが
時代のニーズに合わなくなったり、代用のものが台頭することにより、
急激に、売上が低下し、業績が悪化するケースも少なくありません。

後者の場合ですと、
単に小手先の商品・サービス改善等の策では、良い結果を得ることが難しくなり、
本質的なビジネスモデルの変革が必要となります。

診断項目
 ビジネスモデル診断
 財務診断
 強み活用診断

未来創りは
ビジネスモデルの
革新から

ビジネスモデル診断と革新 実行ステップ

- ① **【企業環境の現状把握】**
 - ①企業概況や経営理念・目標、②主要商品・サービス、③事業の推移
 - ④現状ビジネスモデル、⑤事業の変遷(歴史)、⑥事業環境(SWOT分析)
- ② **【現状診断と評価】**
 - ①経営課題の抽出とビジネスモデルの評価・診断
- ③ **【新ビジネスモデルの案出】**
 - ①事業分野の選定、②変換要素別発案
- ④ **【新ビジネスモデル構築の戦略検討】**
 - ①事業性評価・選択、②課題抽出と戦略検討
- ⑤ **【新ビジネスモデルへの転換】**
 - ①コンセプトの確立、②行動計画の作成

22

【お問合せ先】
(有)関西中小企業研究所
TEL 072-486-5182 FAX 072-474-3607
E-mail ksmr@rinku.zaq.ne.jp