

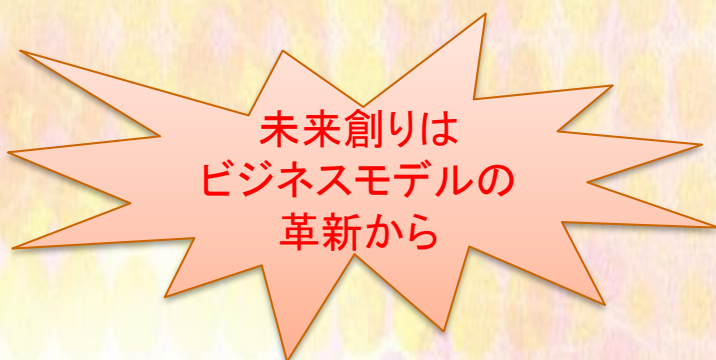
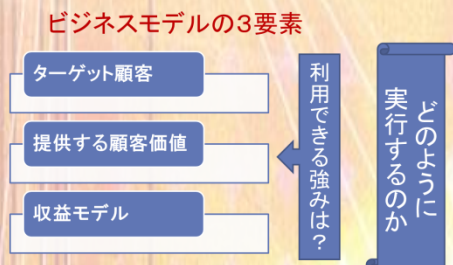
ビジネスモデル診断と革新

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。

ビジネスモデルとは



19

ビジネスモデル診断と革新 実行ステップ



【お問合せ先】

認定経営革新等支援機関
(有)関西中小企業研究所
TEL/FAX 072-486-5182
E-mail ksmr@rinku.zaq.ne.jp

ビジネスモデル革新とは

- ビジネスモデル要素の変換により
(ターゲット、顧客価値、収益モデル)

【顧客価値の追求】

- ・既存価値のレベルアップ
- ・新価値の創出(例:デジタルカメラ)

【事業価値の追求】

- ・収益の増大
(例:SPA:バリューチェーンの革新)



21

22

診断項目

- ビジネスモデル診断
- 財務診断
- 強み活用診断