

事業革新研究会活動成果報告書  
「2018年経営革新、ビジネスモデルの研究活動報告」

1. 2018年度の研究会活動方針

当会は、かねてより「事業革新」に関する様々な文献の学習や、企業のビジネスモデルの事例研究を行ってきましたが、2018年度は、次のような運営方針で臨みました。

- (1) 月1回、第1月曜日に定例会を開催する。
- (2) 今年度の定例会は事例発表1時間、文献研究0.5時間×2人の構成とする。
- (3) 発表経験のない人に優先的に発表の場を提供する。
- (4) 診断士会の「ビジネスセミナー」に有志グループで講師を立てて参加する。

2. 1年間の活動結果

月日	担当	事例内容	担当	文献研究1	担当	文献研究2
2018年 1月9日	鱧谷	【森林ビジネス】 速水林業様の紹介	園原	ビジネスモデルの グランドデザイン	永山	ビジネスモデル・イノ ベーション
2月5日	大内	企業コンプライア ンス	品川	【事例】 これからのヘルスケアビジネス		
3月5日	松田淳	ビジネスモデル診 断書 株式会社O	佃	技術力で勝る日本 がなぜ事業で負け るのか	東勉	経営戦略立案シナリオ
4月2日	役員会	事業運営方針	吉松	成功企業に潜む ビジネスモデルの ルール	若松	アイデアのつくり方、 コンセプトのつくり方
5月7日	藍木、 若松	ビジネスセミナー 第2弾の取り組み	山元	ビジネススクール では学べない世界 最先端の経済学	影山	ワークシフトー孤独と 貧困から自由になる働 き方の未来図
6月4日	柿原	日本の観光ビジネ スをDMOが変える	大内	ザ・ファースト・ ペンギンズ 新しい 価値を生む方法論	永山	クリエイティブ・マイ ンドセット
7月2日	門松	広島にある新交通 会社の経営計画の お話	川口	小さな会社のビジ ネスモデル超入門 ～すぐに1億円	水川	ブルー・オーシャン戦 略論文集
8月6日	品川	懇親会				
9月3日	園原	ビジネスモデルの 転換事例	大堀	起業の科学	井上	OKRーシリコンバ レー式で大胆な目標を 達成する方法ー
10月1日	岡本隆	原価管理で儲かる 企業への変革	松田 大輔	銀行業務改善隻語	若松	【事例】 中小企業のI T化支援事例
11月5日	和泉	診断士のCA	田中 稜	イノベーションを 起こす組織	今城	お金をかけない事業承 継
12月3日	品川	懇親会				

当会は、8月と12月の懇親会を除き、毎月第1月曜日に定例会を開催してきましたが、10回の定例会で延べ28名の会員が事例8件、文献研究20件の発表を行いました。それらを「事例研究」「思考法」「経営戦略、ビジネスモデル、イノベーション」「個別分野別テーマ」の категорияで分類すると、次のようになります。

事例研究	【森林ビジネス】速水林業様の紹介	ビジネスモデル診断書株式会社O	日本の観光ビジネスをDMOが変える	広島にある新交通会社の経営計画のお話
	ビジネスモデルの転換事例	診断士のCA	これからのヘルスケアビジネス	ITを活用した経営力強化
思考法	デザイン思考セミナー（2月第2弾、7月第3弾）	クリエイティブ・マインドセット	アイデアのつくり方、コンセプトのつくり方	ザ・ファースト・ペンギンズ 新しい価値を生む方法論
経営戦略、ビジネスモデル、イノベーション	経営戦略立案シナリオ	ブルー・オーシャン戦略論文集	ビジネスモデルのグランドデザイン	ビジネスモデル・イノベーション
	ビジネススクールでは学べない世界最先端の経済学	小さな会社のビジネスモデル超入門～すぐに1億円	技術力で勝る日本がなぜ事業で負けるのか	イノベーションを起こす組織
	成功企業に潜む【ビジネスモデルのルール】			
個別分野テーマ	起業の科学	OKR - シリコンバレー式で大胆な目標を達成する方法 -	企業コンプライアンス	お金をかけない事業承継
	原価管理で儲かる企業への変革	銀行業務改善隻語	ワークシフト	

どのカテゴリーでも、広く多方面にわたるテーマを取り上げることができ、研究会として毎回大変充実したコンテンツで盛り上げる事が出来たと思います。



(定例会の風景)

とりわけ、「イノベーション」や「ビジネスモデル」については、当会はかなり長い年月学習を積み重ね、知識やノウハウの共有を図ってきました。会員が1年間で30数名から50名近くまで増えましたので、新入会員に対しても従来学習してきた「ビジネスモデルのグラ

ンドデザイン」(川上昌直著) やビジネスモデル・キャンバスを用いた「ビジネスモデルの転換事例」、デザイン思考に関する「クリエイティブ・マインドセット」(トム・ケリー&デイヴィッド・ケリー 著)の発表は、新旧会員のギャップを埋める機会になり、研究会全体の底上げになったと思います。

### 3. 「デザイン思考セミナー」の開催

大阪中小企業診断士会が実施した「ビジネスセミナー」には、研究会有志13名でチームを組み、毎回講師を2名ずつ立てて、デザイン思考に関するセミナーを実施しました。2018年は2月と7月の開催でしたが、その内容は次の通りです。

- 2月7日「デザイン思考で新たなビジネスモデルのヒントをつかむ! 第2弾!」(講師: 藍木秀、若松敏幸) 受講者数11名
- 7月24日「「サービスデザイン」で製品をサービス(経験価値)へ転換する! デザイン思考シリーズ第3弾!」(講師: 藍木秀、吉松敏男) 受講者数5名

このセミナーでは、13名の企業内診断士と独立診断士のメンバーでワークショップを重ねながら「デザイン思考」に関する理論と演習ワークの教材を作成し、各メンバーの伝手で集客も行うという極めて実践的な活動になりました。会議室の中で発表者が報告する内容を多くの会員が囲んで聞くという定例会のスタイルとは異なる、メンバー全員が主体的にテーマを共有するスタイルを確立できたと言えます。



(ワークショップの光景)



(2018年2月7日セミナー風景)

## 5. 今後の研究会運営の課題

今後も「経営革新、イノベーション」に関する様々な理論や実践事例について研究会で情報共有を図っていき、個々の会員のスキルアップに繋げていきたいと考えています。

現在、当会には次のような課題があると考えています。

- 会員数が50名に達し、全員が定例会で発表しようとする、2年がかりになります。発表者が一部の人に偏らず、全員に平等に発表のチャンスを与えるようにすることができるか、運営方法を工夫する必要があります。
- これまで当会は「ビジネスモデル診断」のような実践的な経営診断を複数のメンバーでチームを組んで実施してきました。一方、2018年は2回の「デザイン思考セミナー」を有志で行うなど、対外的な活動を行いました。今後も多様な研究会活動にチャレンジし、実践的な活動の場を提供していく必要があると考えます。
- 定例会で発表した資料は、PDFファイルなどで研究会メンバー全員で共有するようにしていますが、それが会員の知的好奇心を向上させ、お互い切磋琢磨する組織風土を形成し、研究会に対する帰属度を高めることに繋がっていると思います。今後もその取り組みを継続していきたいと考えていますが、個々バラバラの研究発表テーマを体系立て、ストーリー性のある研究成果にしていくことが求められています。中心テーマは「経営革新、イノベーション」ですが、そのテーマから様々な分野へ展開されていくことで、より大きな活動を全員で共有していけるようにすることが今後の課題です。

以上。