

中小企業のビジネスを成功に導く事業の検討

～活かされていない企業内診断士の力を使い
悩める中小企業をお助けします！～

sdx02-15 藤井 章暢

背景と課題

中小企業は、国内に約420万社あり、コロナ禍で経営状況が厳しくなっている。また、DXへ対応ができていない会社も多い。

中小企業診断士の内46.6%が一般企業に勤める企業内診断士。経営コンサルの活動を希望するも51.2%が実務機会がないと感じている。

→うまく結び付けてWin-Winを生み出したい！

手法・ツールの適用による検討

1. 経営相談マッチングを想定し、ビジネスモデル仮説検証を実施
2. ビジネスとしての事業成立性を高めるために匠メソッドを用いビジネスプロジェクトデザイン検証を実施

→ビジネスモデルとして事業の形を作り上げる

実施した事業検証アプローチ

【ビジネスモデル仮説検証】

➤ 価値・顧客シート (経営相談マッチングを対象)



商品の最初の顧客と提供価値を検討

➤ インタビューによる需要検証

企業内診断士、経営者ともにニーズがあることを確認。(特に企業内診断士)

➤ ビジネスモデルキャンパス

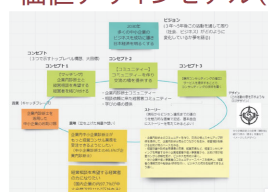


ビジネスモデルを俯瞰的に見て要素間の関係性を可視化

→マッチングで不可欠な企業内診断士・経営者が集まらないリスクなどを抽出

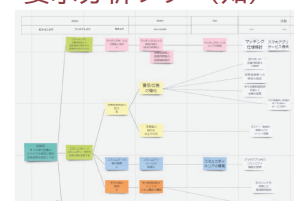
【匠メソッド:ビジネスプロジェクトデザイン】

➤ 価値デザインモデル(意)



未来視点でビジョンを宣言し、ビジョンを達成するための3大目標(コンセプト)を明確化する

➤ 要求分析ツリー(知)



➤ ステークホルダーモデル(情)



ステークホルダーを発見し、ステークホルダー間の関係構造を表す

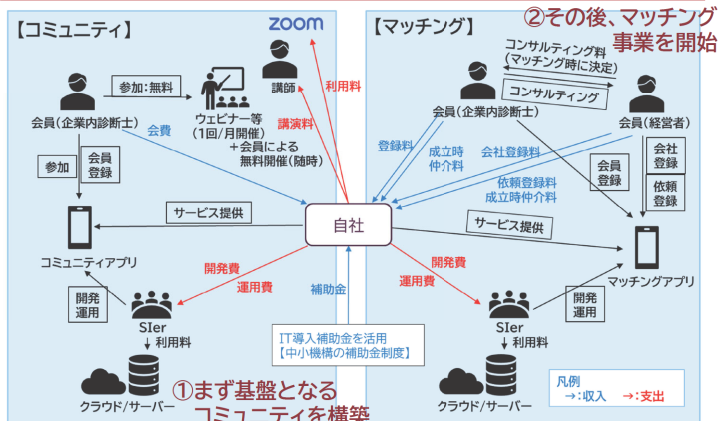
➤ 価値分析モデル(情)



価値を記述し、ステークホルダーがどう嬉しいのかを明確に表す

自社戦略を明確化し、ビジネスとして必要となる持続的な仕組みを表す

ビジネスモデル図



今後の活動と課題

【追加の検証実施】

- 審査会にて助言いただいた以下の実施
- ・企業内診断士の実情に対する追加調査
- ・VPC、CVCAを用いた価値の追加検証

【事業化に向けた課題】

- ・信頼して委託できるSIerの選定
- ・中小企業診断協会や商工会議所、市町村などに加え大学との連携などステークホルダー拡張
- ・運用開始後、蓄積されるデータを活かしたマッチングロジックの高度化(生成AI活用など)

いつまでも魅力に溢れた事業であり続けられるように常にDXを意識して事業を進化させ続けます！

スマートエスイー:スマートシステム&サービスおよびDX推進を担う人材の産学連携育成