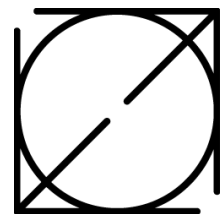


ビジネスモデル図解ツールキット 法人用



図解総研
VISUAL THINKTANK

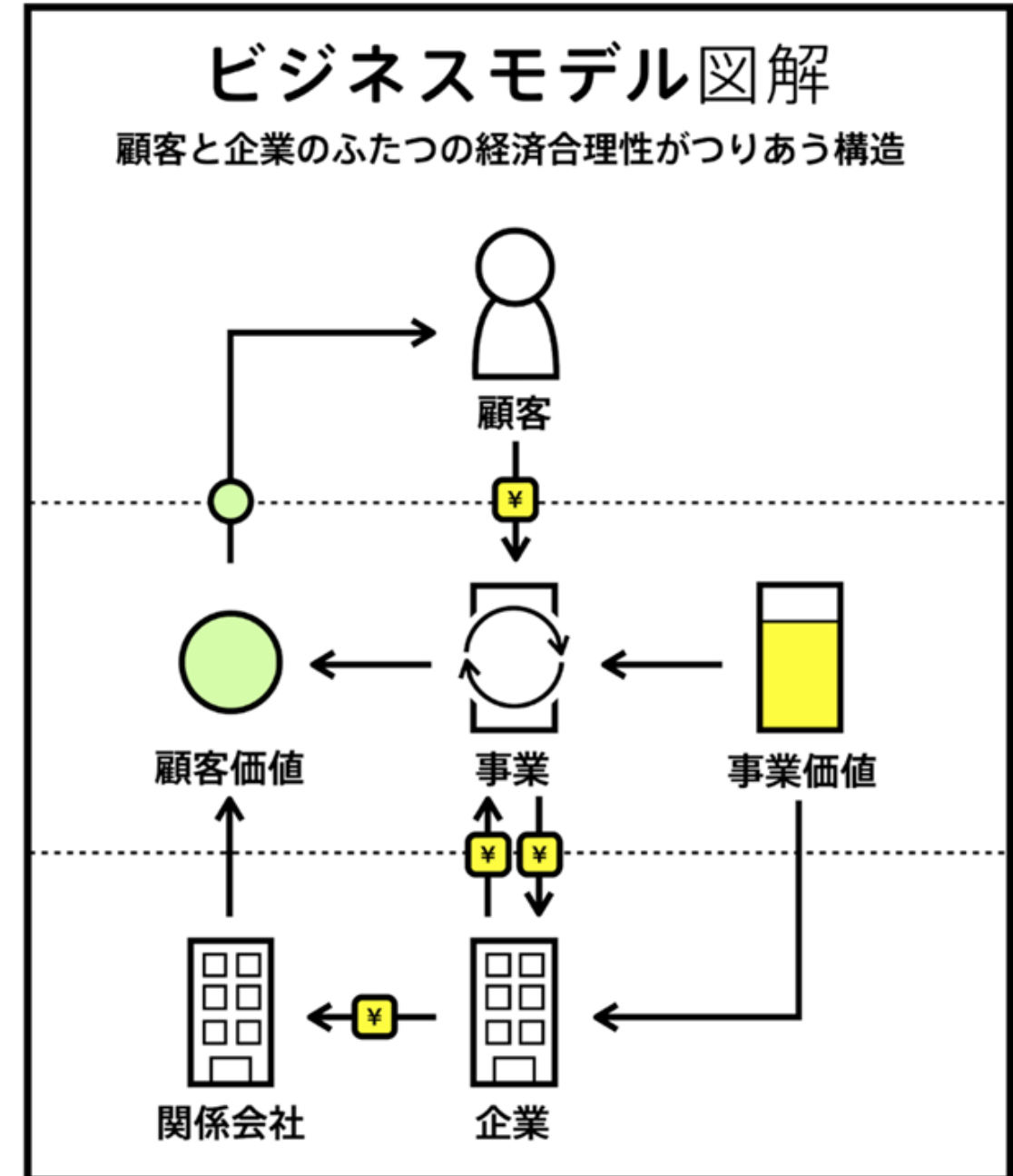
本ファイルにつきまして

「ビジネスモデル図解ツールキット」とは、スライド形式でビジネスモデルを図解するためのツールキットです。図解するために必要なパーツ・アイコンがあり、組み合わせることで簡単にビジネスモデルを図解することができます。

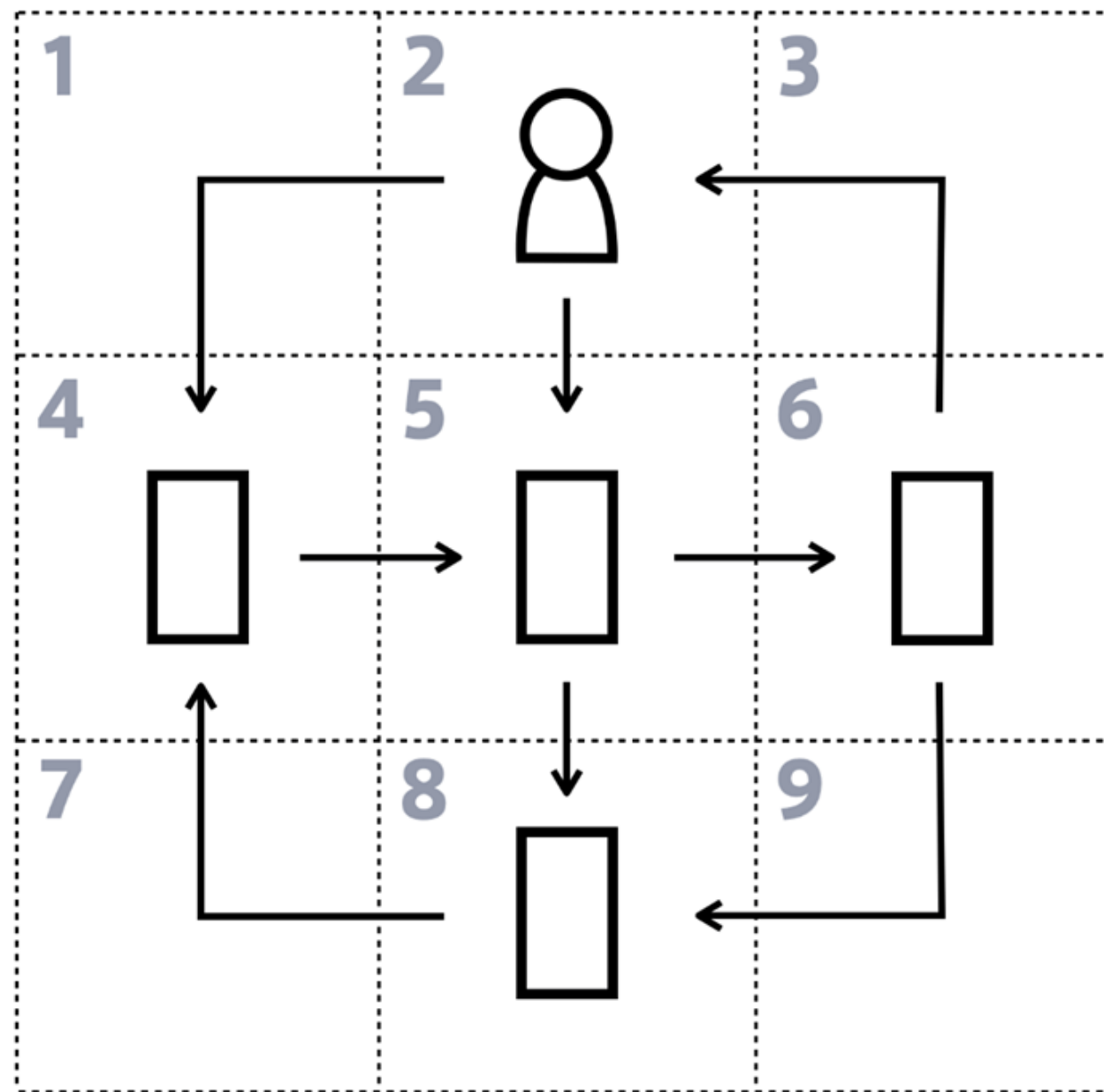
重要：こちらは法人用の商品です。中身は通常と変わりませんが、1つ購入するだけで、その企業内でシェアすることができます。ひとりひとり個人で購入するよりも、一度にまとめて購入したいという法人の方におすすめです。たとえば、社内の方のみがアクセスできる社内イントラにビジネスモデル図解ツールキットのファイルを掲載して社員がいつでも活用できるようにしたいといった活用を想定されます。

ビジネスモデル図解とは

ビジネスモデル図解は、
3×3のマス目に経営資源や
価値を表現することで
儲けの仕組みを端的に
表現するもの



ビジネスモデル図解は3マス×3マスのルール



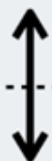
3×3にすることで情報を削ぎ落としシンプルに

あらゆるビジネスはこの3つの段で図解できる

利用者



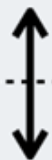
利用者は商品とかサービスをうけとる



事業



事業は商品やサービスを提供する



事業者

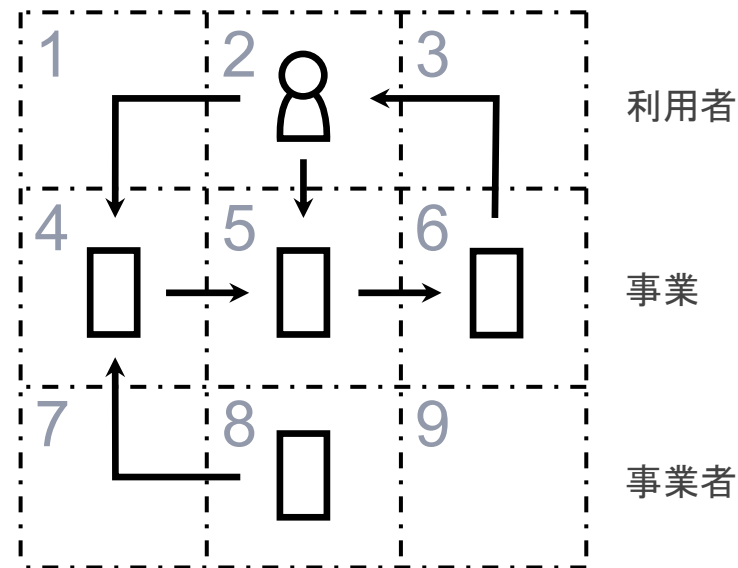


事業者はそのビジネスを運営する

図解はこの3つの要素でつくられている

主体とは？

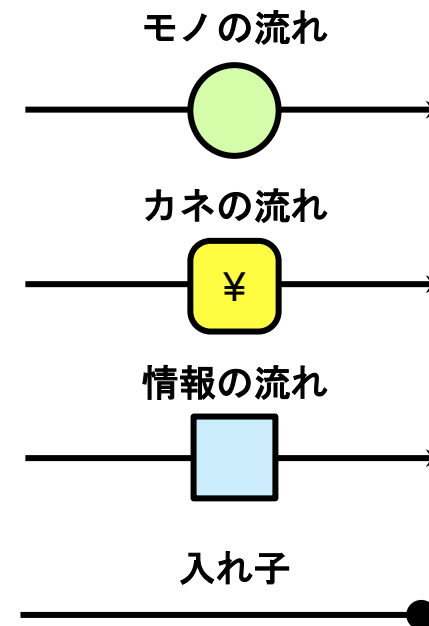
ビジネスにおける重要な
関係者・物のこと



主体は3×3の9マスにおさめるルール。上から3段の構造で、上段は利用者、中段は事業、下段は事業者を置く共通の形式になっている。

矢印とは？

主体の間を流れる重要な
関係性のこと



モノ・カネ・情報はそれぞれマークがつく。入れ子の場合は包含されるほうに●がつく。必ず存在するわけではない流れには点線を使う。

補足とは？

主体や矢印だけでは描ききれない重要な情報のこと

ビジネスモデルで重要な情報を補足コメントとして入れる

なぜこの主体があるのか？なぜこの矢印があるのか？この固有名詞はどんな意味か？など、初めて見た人にもわかりやすいように書く。

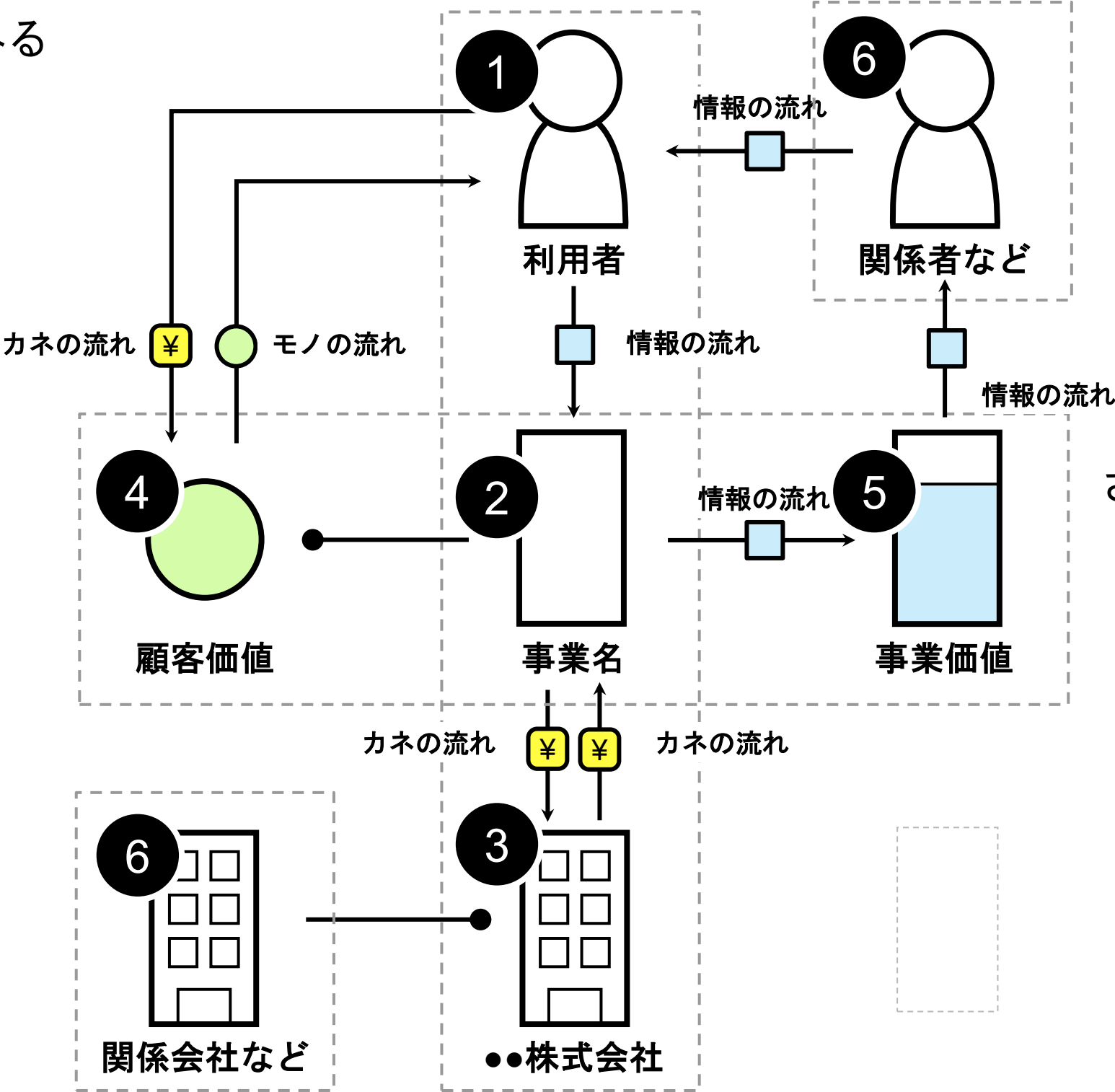
図解をよむ7つのステップ

まずは中央の縦列をみる

- ① だれに？
その事業はだれのためにおこなわれるのか？
- ② なにを？
なにが事業としておこなわれるのか？製品が入ることも
- ③ だれが？
だれがその事業をおこなっているのか？

次に中央の横列をみる

- ④ 何が価値か？
利用者は何を価値と感じ対価を支払っているか？（利用者にとっての経済合理性）
- ⑤ どう稼ぐか？
事業者はどういう価値でこの事業の経済合理性を支えるか？（事業者にとっての経済合理性）



そして四隅をみる

- ⑥ だれが関係？
提携している企業や、重要な関係会社はいるか？
- ⑦ さらに矢印(や補足)を見る
どんな流れがある？
モノ・カネ・情報の流れがどうなっているか？

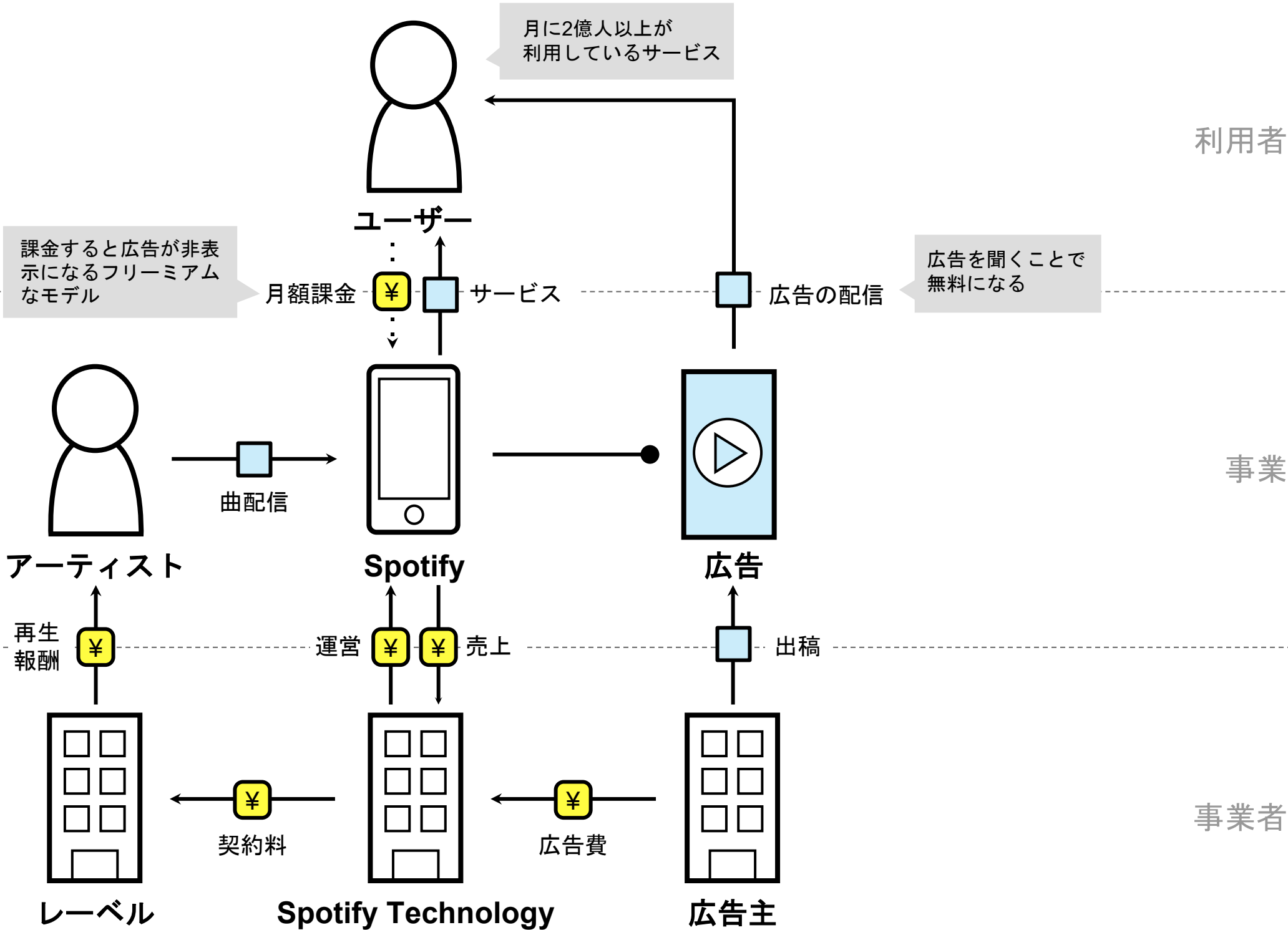
✕ 主体が入らないことも
必ずしも3×3のすべてのマスが埋まっている必要はない

※4,5についてはビジネスモデル2.0図鑑ではルール化していなかったが、その後多くのワークショップを開催する中で意味を加えたもの。利用者と事業者の双方の視点での経済合理性を確認することができる。

※この図はサンプルです。特定のビジネスを指すわけではありません

Spotify : サブスクかつフリーミアムの音楽ストリーミングサービス

図解の例



What

なにを

利用者は
何にお金を
出している？

How

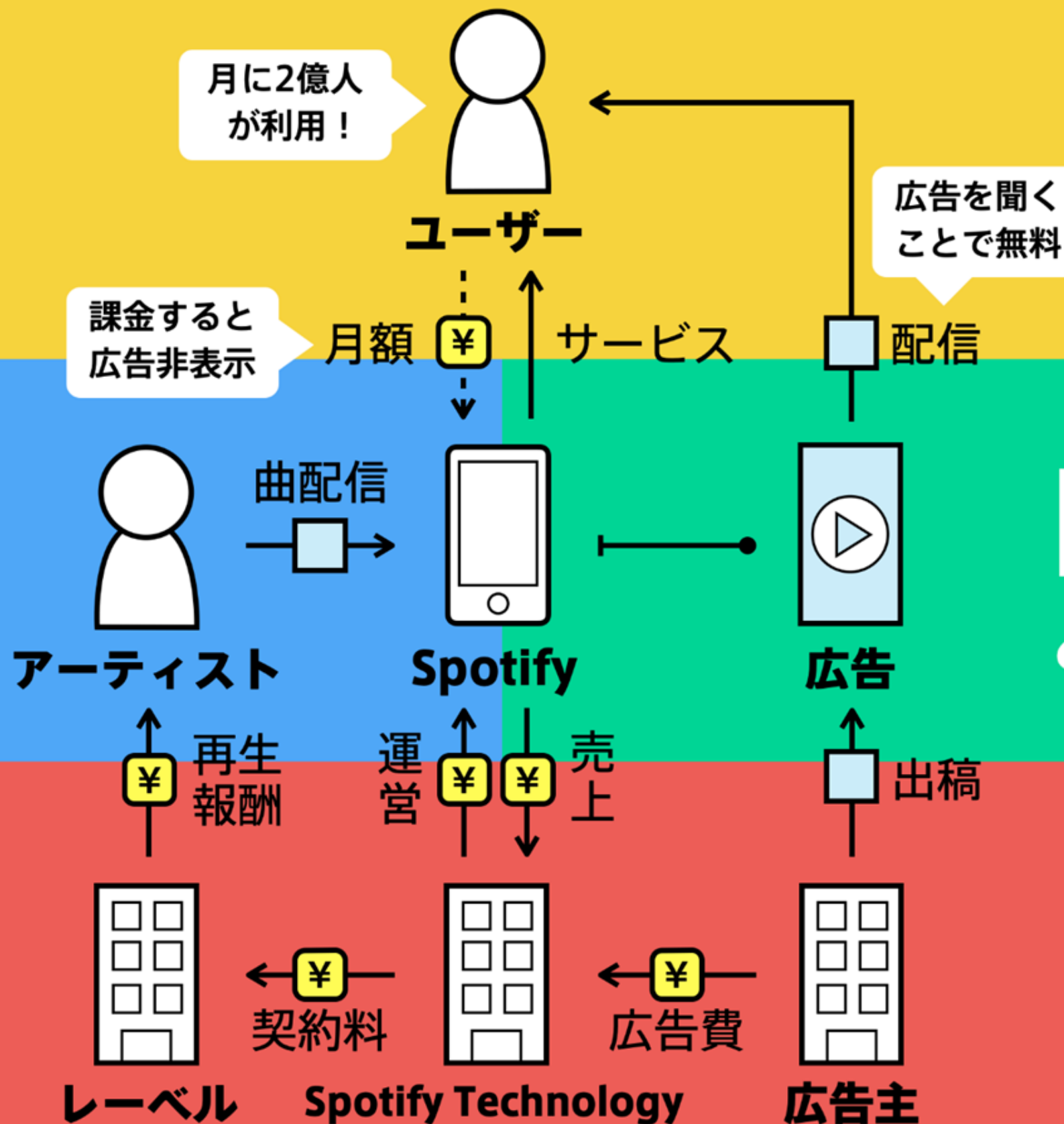
どのように

事業者は
どうお金を
回している？

Who
だれに

What
なにを

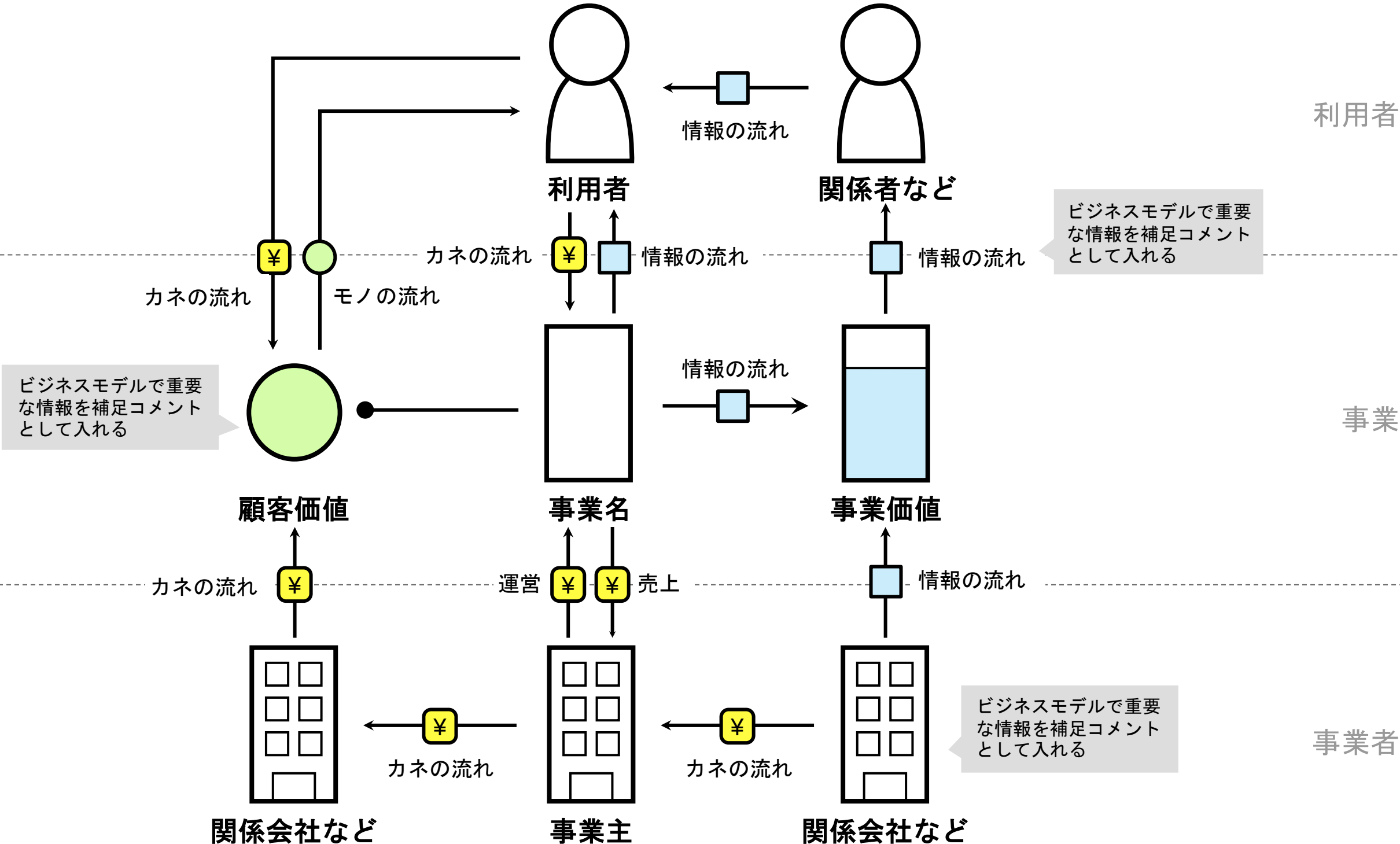
Who
だれが



How
どのように

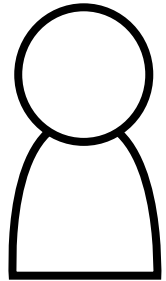
※こちらのシートをコピーして
編集すると便利です

事業名：事業のひとこと説明

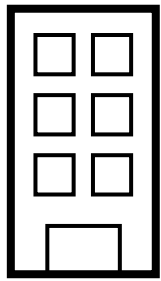


ビジネスモデル図解ツールキット

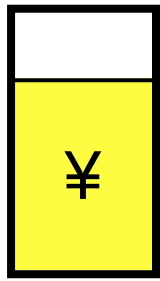
主体



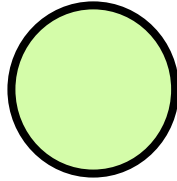
ヒト



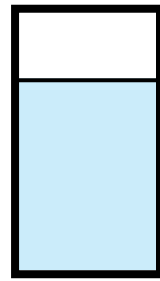
会社



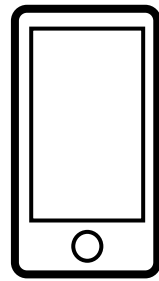
カネ



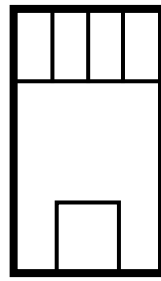
モノ



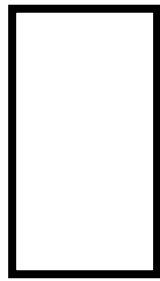
情報



スマホ



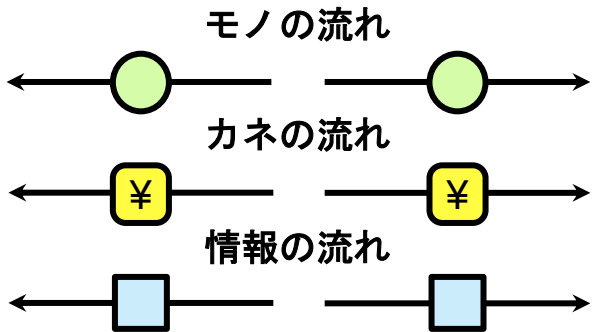
店舗



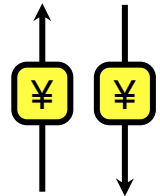
その他

←イメージに近いものを配置すればOK
正解があるわけではない

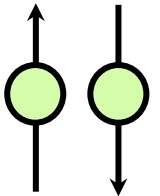
矢印



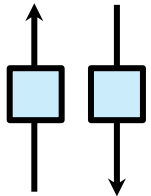
カネの流れ



モノの流れ



情報の流れ



補足

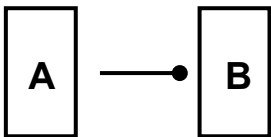
関係性の矢印の意味を説明するコメント

説明がないと理解が成り立たないコメントを入れる

コメントは14px以上で

補足的に入れる
コメントは吹き出しに入れる
また、感動するポイントもなるべく入れる

従属関係



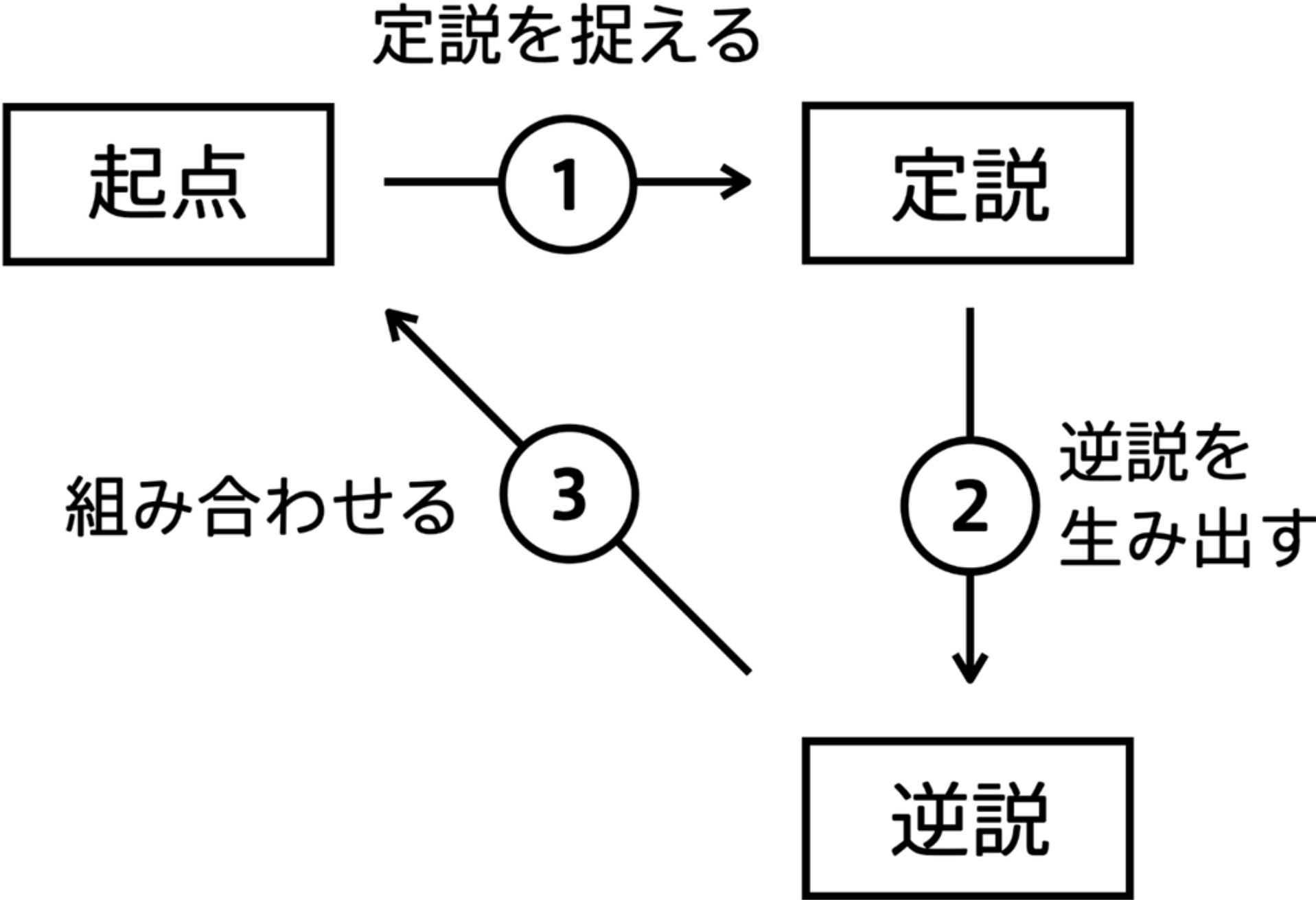
BはAに属していることを表す

全体

ビジネスモデル図解は、そのビジネスにおいて最も重要な経営資源や価値の流れを可視化するためのツール（3×3におさめるルール）

逆説を考えるためのフレームワーク

逆説の構造



逆説は「話し言葉」でつかう

起点

ってふつう

定説

だよな

でも、

この事業

は逆で

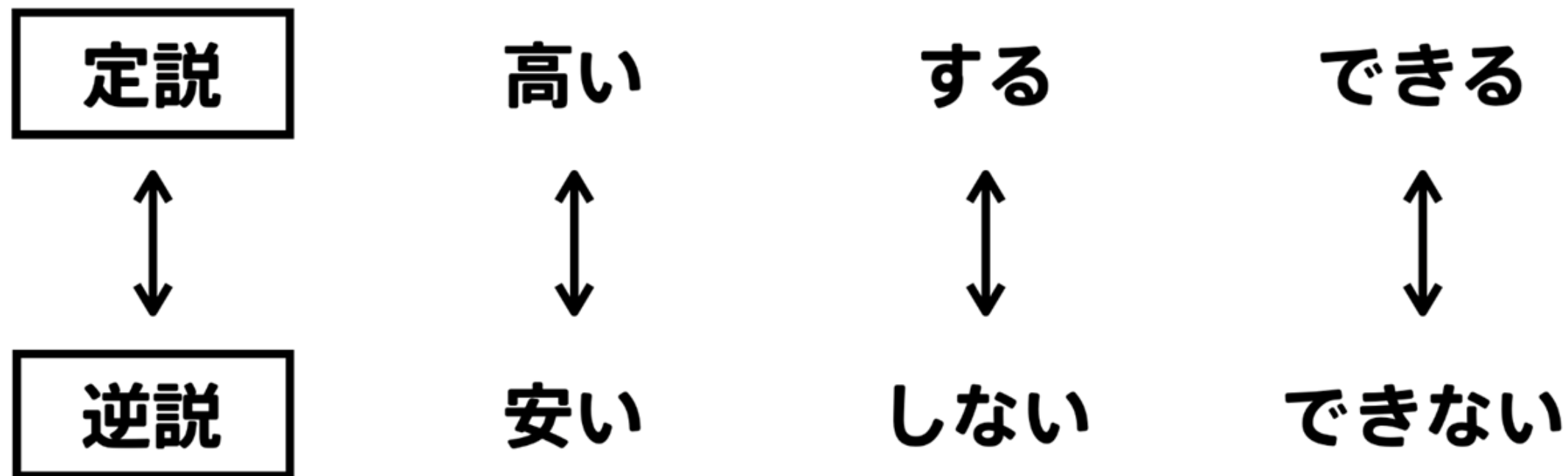
逆説

なんだ



逆説の構造は相手に話すときにそのまま使える

定説と逆説の言葉を真逆にしよう



言葉を真逆にするほど、何が逆説なのかがわかりやすい

逆説の構造「俺のフレンチ」

フレンチはコース料理が基本なのでゆったり座って
長い時間をかけて食べるもの

定説を捉える

一流フレンチ

①

座って食べる高価な料理

組み合わせる

③

立ち食い式で回転率3倍、安価でも料理の質は下げないため一流シェフを雇い、食材にお金を使い原価率6割超、安いのに美味しいが成り立つ仕組みに。

逆説を
生み出す

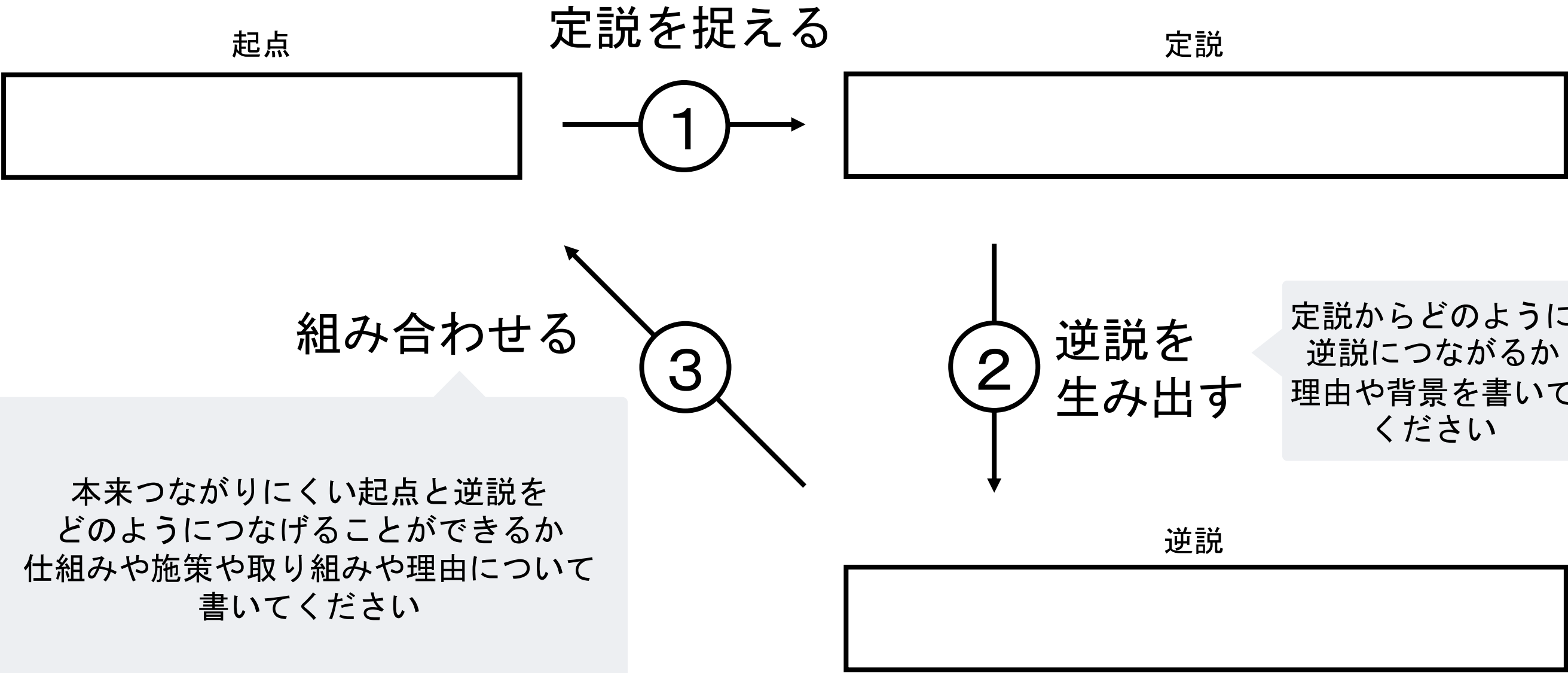
美味しさはその
まま、でも立っ
て食べることで
価格は手頃に

立って食べる手頃な料理

逆説の構造

※コピーして
ご使用ください

その起点がどのように定説につながるか、
理由や背景を書いてください



定説からどのように
逆説につながるか
理由や背景を書いて
ください

本来つながりにくい起点と逆説を
どのようにつなげることができるか
仕組みや施策や取り組みや理由について
書いてください

逆説とは

常識的な事柄(定説)に対する
真逆の概念・取り組み

企画・発想に使います！

劇伴のある本

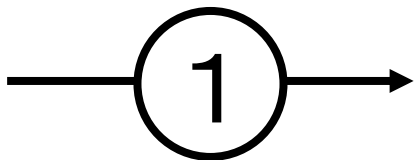
逆説の構造

基本的に本は読むもの
文章を読んでその世界を想像・体験する

起点

本

定説を捉える



定説

ただ読むもの

組み合わせる



集中して本を読みたい



読んでいる文章に合わせて音楽を流すことで、
ただ本を読んでいる時以上の没入感を提供する



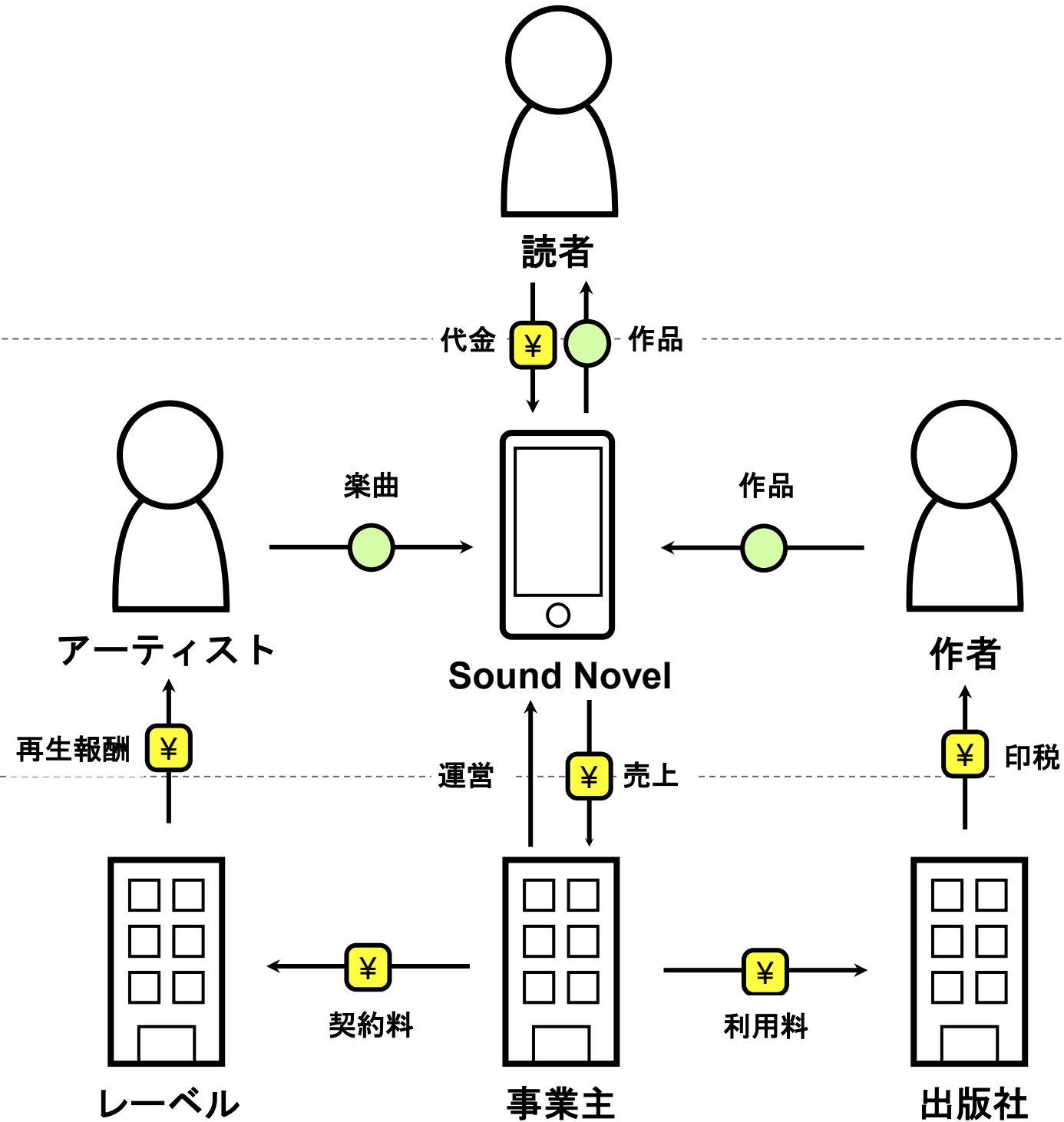
逆説を
生み出す

文章を読む以外にも
その世界を体験できる

逆説

読むだけじゃないもの

事業名：Sound Novel



利用者

事業

事業者