

事業戦略スクール「知足」

ビジネスモデルキャンバス

Business Model Canvas

CONTENTS

SECTION

01

ビジネスモデルキャンバスとは

SECTION

02

ビジネスモデルキャンバスの活用方法

SECTION

03

Before / After

SECTION

04

まとめ

SECTION

05

ダウンロードコンテンツ

SECTION

06

課題

ビジネスモデル キャンバスとは

企業のビジネスモデルを視覚化し、構造を1枚のシートに整理するフレームワークです。

▼ ビジネスモデルキャンバスは、事業の仕組みを整理するための9つの要素で構成されています。

01.顧客セグメント

ターゲットとする顧客層や市場

02.課題

ターゲット顧客が抱えている課題

03.独自の価値提案

競合と差別化するポイント

04.ソリューション

課題に対して提供する解決策

05.チャネル

顧客にどのように価値を届けるか

06.収益の流れ

収益を生むための仕組み

07.主要指標

成果を可視化するための数値を設定

08.コスト構造

ビジネス運営に必要な主要なコスト

09.圧倒的な優位性

競合に簡単に真似されない強み

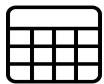
SECTION

02

ビジネスモデル キャンバスの 活用方法

ビジネスキャンバスモデルは複雑なビジネス構造を簡潔に整理し、戦略の全体像を把握しやすくなります。特に、新規事業の立ち上げや既存ビジネスの改善において、効果的なツールとなります。

STEP1



キャンバスを印刷またはツールに用意する。

STEP2



各構成要素を埋める。
事実に基づいた情報を入力する。

STEP3



全体像を俯瞰し、
関連性を確認。

STEP4



チーム内で共有し、
議論を行う。

キャンバスに記載した内容は、必ず検証(顧客インタビュー、データ分析)し、
実行可能性を確認する。

SECTION

03

Before / After



2.課題	4.ソリューション	3.独自の価値提案	9.圧倒的な優位性	1.顧客セグメント
7.主要指標		5.チャネル		
8.コスト構造	6.収益の流れ			

2.課題	4.ソリューション	3.独自の価値提案	9.圧倒的な優位性	1.顧客セグメント
7.主要指標		5.チャネル		
8.コスト構造	6.収益の流れ			
<ul style="list-style-type: none"> 商品数が多すぎて選択に時間がかかる 本当にお得か分からぬクーポンやセール情報の氾濫 環境に配慮した商品が見つけにくい 	<ul style="list-style-type: none"> 環境に配慮した商品を探しやすくする「エコ認証」タグ付け 「流行」「お得」「環境意識」の3つを単に両立させるオンラインショッピング体験 信頼できるレビュー やデータを基にした安心感のある購入支援 	<ul style="list-style-type: none"> 「流行」「お得」「環境意識」の3つを単に両立させるオンラインショッピング体験 信頼できるレビュー やデータを基にした安心感のある購入支援 	<ul style="list-style-type: none"> インフルエンサーとの密接な関係構築による最新トレンド情報の独占 公式ECサイト 専用アプリ InstagramやTikTok広告 	<ul style="list-style-type: none"> 20代～30代のオンラインショッピング利用者 SNSやインフルエンサーの影響を受けやすく、流行に敏感。 コストを重視し、クーポンやセール情報に敏感。 環境や社会的責任を重視する。

03

Beforeの説明

ビジネスモデルキャンバスを作成しない場合の問題点として次のようなことが挙げられます。

問題点

01

顧客層や価値提案が明確でない

チーム間でターゲットや価値提案に対する認識が異なり、戦略がまとまらない。
顧客との接点を増やすチャネルが不適切になり、成果があがらない。

問題点

02

コストと収益のバランスが取れていない

どの活動やリソースにどれだけのコストがかかっているのかが整理されない。
収益の流れが不安定なため、長期的な事業計画が立てられない。

問題点

03

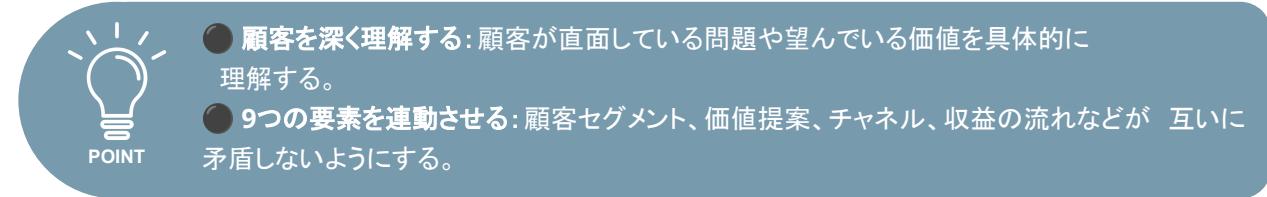
パートナー関係が整理されていない

事業運営において重要なパートナーシップが整理されず、協力関係が不明確になり、効率的なビジネス展開が難しくなる。

SECTION

03

Afterの説明



2.課題	4.ソリューション	3.独自の価値提案	9.圧倒的な優位性	1.顧客セグメント
<ul style="list-style-type: none"> 商品数が多くて選択に時間がかかる 本当にお得か分からぬクーポンやセール情報の氾濫 環境に配慮した商品が見つけにくい 	<ul style="list-style-type: none"> 環境に配慮した商品を探しやすくする 「エコ認証」タグ付け <p>7.主要指標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンバージョン率 ・平均購入額 ・クーポンやセールの利用率 	<ul style="list-style-type: none"> 「流行」「お得」「環境意識」の3つを簡単に両立させるオンラインショッピング体験 信頼できるレビューやデータを基にした安心感のある購入支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・インフルエンサーとの緊密な関係構築による最新トレンド情報の独占 <p>5.チャネル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公式ECサイト ・専用アプリ ・InstagramやTikTok広告 	<ul style="list-style-type: none"> ・20代～30代のオンラインショッピング利用者 ・SNSやインフルエンサーの影響を受けやすく、流行に敏感 ・コストを重視し、クーポンやセール情報に敏感 ・環境や社会的責任を重視
8.コスト構造	6.収益の流れ			<ul style="list-style-type: none"> ・会員費で送料無料、限定商品アクセスなどの特典を提供 ・メーカーとブランドとのコラボ商品で追加収益 合計〇〇万円

04

まとめ

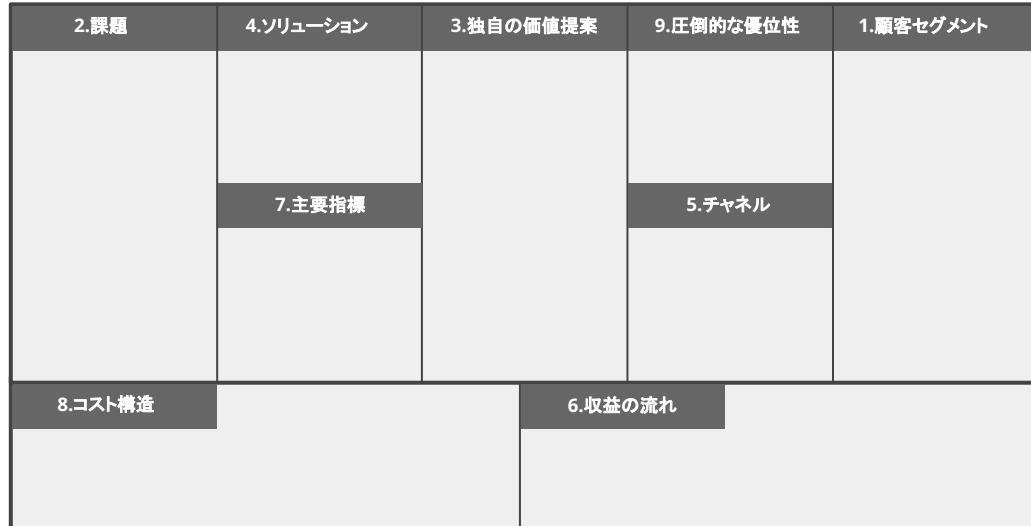
- ビジネスマodelキャンバスは、**ビジネスの全体像を 1 枚で把握できる**
- チームで共通認識を持ちやすく、**戦略やアクションへの落とし込みがスムーズ**
- 定期的に見直し、**情報をブラッシュアップすることが重要**

SECTION

05

ダウンロード コンテンツ

このコンテンツで説明した Before のビジネスモデルキャンバスが
ダウンロードできます。



▼ダウンロードリンクはこちら

https://docs.google.com/presentation/d/1T5AIKyMRC1Oog6iNFFwpN7C8O30_a7NUSb91Lv5aKqc/edit#slide=id.g325d577ef29_3_801

課題

以下の手順に沿って、ダウンロードしたビジネスモデルキャンバスを活用し、構造を1枚のシートに整理しましょう。

STEP
01

顧客と価値を明確にする

誰がターゲット顧客なのかを特定し(顧客セグメント)、顧客が求める価値や解決したい課題を整理する(価値提案)

STEP
02

顧客に価値を届ける仕組みを設計する

顧客に価値を届ける手段(チャネル)と、顧客との関係をどのように構築・維持するかを具体化する

STEP
03

収益とコストの仕組みを考える

どのように収益を得るのか(収益の流れ)と、事業に必要なコスト(コスト構造)を整理する

STEP
04

全体の整合性を確認し、改善する

キャンバス全体を見直し、9つの要素が一貫してつながっているか確認する
必要に応じてチームと共有し改善を重ねる