

新製品開発

 SCAMPER

ひとつのことを漏れなくダブリなく。

S=Substitute : 替えられないか

C=Combine：結合できないか

A=Adapt：適用、応用できないか

M=Modify : 修正できないか

P=Put to other users : 転用できないか

E=Eliminate : 削除できないか

R=Rearrange : 並び替えができないか

(例) 新しい携帯電話を考える

ビジネスモデルの作り方

❖ 新しいアイディアの考え方
オズボーンのチェックリスト

〇〇をどうする？

「拡大・縮小する」 「変更する」

「代用する」 「応用する」 「置換する」

「逆転する」 「転用する」 「結合する」

持続優位性のあるビジネスモデル

- ❖ なにが優れてるの？
(競争優位のメカニズム)
- ❖ ずっと継続できるの？
(持続優位性の源泉)
- ❖ 環境が変わっても大丈夫？
(市場の特性と、環境変化)

持続優位性のあるビジネスモデル

❖ ずっと継続できるの？（持続優位性）

- ・ 真似されないように

- (1) ライバルのいない空間を作る
- (2) ライバルと思わせないようにする
- (3) ライバルにやる気を起こさせない

- ・ 真似されても負けないように

- (4) 顧客をとらえて離れなくする
- (5) ライバルに負けないようにする

環境が変わっても大丈夫？

環境が変わっても大丈夫？

- ❖ 新技術の発明
- ❖ 新製品の開発
- ❖ 新サービスの開発
- ❖ 消費者の価値観の変化
- ❖ 異業種の参入

環境が変わっても大丈夫？

環境が変わっても大丈夫？

❖ 新技術の発明

辞書・辞典 → インターネット

[illegible]

氷屋さん → 冷凍庫

ガスコンロ → 電気コンロ

ポケベル → 携帯電話

パソコン → スマホ

自動車 → 電気自動車

宅急便 → ドローン

[illegible]

酒屋さん → コンビニ

[illegible]

→ ウォシュレット、除菌製品

[illegible]

街の飲食店 → コンビニ弁当

喫茶店 → コンビニコーヒー

ビジネスホテル

→ マンガ喫茶、スーパー銭湯

ビデオボックス

[illegible]

企画から販売まで全て自社で

	今まで	S P A
違い	アパレル・卸売 商社・小売が混在	企画から販売まで 全て自社
お客様の メリット	高品質だが高い 商品化までが遅い	品質の割に安い 流行に早い
会社の メリット	中間マージンあり 利益率低い	中間マージンなし 利益率高い

アンバンドリング

❖ 星野リゾート、セブン銀行、鴻海
得意な分野に特化

	今まで	アンバンドリング
違い	企画から販売まで 全て自社	専門分野に特化
お客様の メリット	総合力・規模からの 安心感	専門性が高い サービスの提供
会社の メリット	経営資源の分散 ノウハウ蓄積が遅い	無駄の排除 ノウハウ蓄積が早い

[illegible]

❖ グルーポン、ショップリエ、オーマイグラス
ネットを使って、実店舗へ集客

	今まで	〇 2 〇
違い	お店で実物を確認 ネットで安く買う	ネットからお店の流れを作れる
お客様の メリット	見て買える	来店割引や ポイント加算
会社の メリット	高い広告宣伝費 購買機会の減少	安い広告宣伝費 購買機会が増える

プラットフォーム

❖ App Store、Facebook、楽天
みんながよく来る場所を作る

	今まで	プラットフォーム
違い	なし	みんなが集まる サイトを作る
お客様の メリット	なし	必要なものと出会え るマッチング
会社の メリット	なし	プラットフォームへ の参加費、広告費

ロングテール

 Amazon、東急ハンズ

多く売れないものも揃え、品揃えで勝負

	今まで	ロングテール
違い	街の専門店	何でもそろろう
お客様の メリット	売りたいものを売る	何でも買える
会社の メリット	在庫に制限 来店できる人に限る	プラットフォームへの 参加費、広告費

レーザーブレード

[illegible]

❖ 携帯電話、プリンター、ウォーターサーバ
初期費用を安く、交換品で稼ぐ

	今まで	レーザーブレード
違い	本体も交換品も 原価を元に値決め	本体を安く 交換品を高く
お客様の メリット	適正価格で買える	本体の費用が安く、 消耗品だけで済む
会社の メリット	とっかかりの敷居が 高い	少額だが利益率高く 長期的に稼げる

[illegible]

基本はタダ、ヘビーユーザーが有料

Copyright (C) 2015 Takehito Koyama All Rights Reserved.

ノンフリル

~~~~~

## ❖ IKEA、LCC、QBハウス

余計なものを省き、最小限のサービスに

|              | 今まで                 | ノンフリル               |
|--------------|---------------------|---------------------|
| 違い           | フルサービス              | 必要最小限の<br>コアサービスに絞る |
| お客様の<br>メリット | フルサービスで<br>客単価アップ   | 必要最小限を<br>低価格で      |
| 会社の<br>メリット  | フルサービスの<br>維持コストが高い | 薄利多売<br>投資が安い       |

# オープンビジネス

◆ ゴアテクス、Intel

情報を仲間にオープンに、一緒に開発

|              | 今まで       | ノンフリル                |
|--------------|-----------|----------------------|
| 違い           | 特許などで保護   | 仲間にオープンに             |
| お客様の<br>メリット | 特になし      | 高付加価値の商品・<br>サービスが開発 |
| 会社の<br>メリット  | 開発費の負担が高い | 自社だけで成し得ない<br>成果が    |

## ペイアズユーゴー

~~~~~

❖ カーシェアリング、オフィスグリコ 使った分だけ料金を払う

	今まで	ペイアズユーゴー
違い	所有にお金がかかる	使った分だけ
お客様の メリット	フルサービスで 客単価アップ	必要最小限を 低価格で
会社の メリット	一部のファンが所有	幅広いユーザーを 拾うことができる

フランチャイズ

[illegible]

❖ マクドナルド、公文、大黒屋
ビジネスの権利・ノウハウを提供

	今まで	フランチャイズ
違い	自分だけでビジネス	ビジネスの権利を 他人に与える
お客様の メリット	店舗ごとの 個性がある	どこでも同じ品質、 サービスを提供
会社の メリット	ハイリスク ハイリターン	リスクを小さく 店舗展開

[illegible]

❖ Dell、スーツセレクト、
注文を受けてからニーズに合わせて生産

	今まで	B T O
違い	完成品を店頭で売る	注文を受けてから ニーズどおりに生産
お客様の メリット	その場で買うことができる	希望通りのものを 割安で
会社の メリット	在庫を抱える必要がある	部品数を削減 在庫が減る

地域ドミナント

◆ コンビニ、金の蔵 etc

狭いエリアに店舗を集中

	今まで	ドミナント
違い	広範囲に出店	狭いエリアに出店
お客様の メリット	どこでも利用できる	近くの店の どこかには入れる
会社の メリット	カニバリズムの防止 (顧客の奪い合い)	流通・管理費の削減 エリアブランド構築

特定市場の支配

◆ キーエンス、マブチモーター、 etc

小さくても既存の特定市場を独占する

	今まで	特定市場の支配
違い	取り扱いジャンル多	単一ジャンルに特化
お客様の メリット	なんでも買える	ここでしか買えない
会社の メリット	売上規模が大きい ニーズに柔軟に対応	価格破壊が起きない 世界展開しやすい

市場の独占

◆ コンビニ、金の蔵 etc

狭いエリアに店舗を集中

	今まで	ドミナント
違い	広範囲に出店	狭いエリアに出店
お客様の メリット	どこでも利用できる	近くの店の どこかには入れる
会社の メリット	カニバリズムの防止 (顧客の奪い合い)	流通・管理費の削減 エリアブランド構築

クリームスキミング

 私鉄、LCC etc

一部の美味しい顧客だけに特化

	今まで	クリームスキミング
違い	全ての顧客を対象	一部の顧客のみ
お客様の メリット	誰でも利用できる	特化型のサービス 安い or 高品質
会社の メリット	顧客基盤の拡大	赤字の顧客を 切り捨てられる

グローバル化

トヨタ、ソニー etc

日本から世界へ進出

	今まで	グローバル化
違い	日本に基盤	全世界をターゲット
お客様の メリット	日本ならではのもの	誰でも買うことができる
会社の メリット	管理がしやすい	成長率が高い地域で ビジネスができる

[illegible]

人の成長とともに、売るものを変える

	今まで	顧客のライフサイクル
違い	顧客の現在を対象	顧客の将来を見据える
お客様の メリット	その時点で好きな モノを選ぶ	最初は安いので とっかかりやすい
会社の メリット	今の収益率が高い	将来の安定顧客を 育てることができる

購買代理

◆ アスクル、 etc

まとめて仕入れて、小口で売る

	今まで	顧客のライフサイクル
違い	ひとつのメーカーに絞られる	いろいろな商品を取り寄せる
お客様のメリット	選択肢が少ないため迷わない	いろんなものから選んで買える
会社のメリット	収益率が高い	顧客のスイッチリスクが少ない

ソリューション

❖ アデランス、コンサルティング、 etc

顧客の悩みを解決する

	今まで	ソリューション
違い	ものを売る	悩みを解決する 手段を売る
お客様の メリット	わかりやすい	悩みが解決
会社の メリット	販売員のスキルが 低くても売れる	既存顧客が増え 顧客管理費用が減る

ブルーオーシャン

◆ 俺のイタリアン、QBハウス etc

ライバルがいないポジションで勝負

	今まで	ブルーオーシャン
違い	ライバルと戦って 勝つことが目標	ライバルがない
お客様の メリット	競争によりニーズが 満たされやすい	今までにない業態
会社の メリット	既存顧客で ビジネスができる	競合がないため 消耗しない

敵の収益源の破壊

◆ ソフトバンク、 etc

ライバルの強みを叩き潰す

	今まで	敵の収益源の破壊
違い	自分の強みを伸ばす	敵の強みを潰す
お客様の メリット	既存サービスを 安定して利用できる	価格破壊により 高品質低価格
会社の メリット	経営が安定し 無駄な消耗をしない	敵が弱っている時に 一気に成長

チャネル関係性の利用

・・

❖ 生保レディ、ネットワークビジネス etc

顧客との関係性を最大限活かす

	今まで	チャネル関係性の利用
違い	機能や性能等 数字で差別化	顧客のつながりを 重視
お客様の メリット	性能がわかりやすい	自分のことを知って くれる人から買う
会社の メリット	営業マンの教育より 商品開発に注力	わかりにくい商品も 人で差別化

[illegible]

◆ iTunes, kindle etc

顧客への届け方を変更する

	今まで	サプライチェーン種別の変更
違い	既存の物流	既存の物流網を使わず、ネットなどを利用
お客様のメリット	品質の良さを保証	低価格、スピーディー
会社のメリット	物流網がない会社の新規参入は難しい	物流網がなくても新規参入が容易

機能外販

機能外販とは、自社の一部機能を他社に提供することです。

- ❖ amazon etc
自社の一部部署を独立させ、他社から注文

	今まで	機能外販
違い	自社のサービスは 自社のみが利用	自社のサービスを 他社にも売る
お客様の メリット	—	高級なものが 低価格で手に入る
会社の メリット	—	ノウハウの蓄積が 早い

リソース先制

◆ SNS、ネットオークション etc

必要なリソースを早い者勝ちで取得

	今まで	リソース先制
違い	—	早い者勝ちで 独占
お客様の メリット	—	情報が一箇所に 集中している
会社の メリット	—	時間とともに 競争力が高まる

マクドナルド化

~~~~~

❖ マクドナルド、牛角、天や etc

単価を低くし、低価格層をターゲットに

|              | 今まで            | マクドナルド化              |
|--------------|----------------|----------------------|
| 違い           | 高級商品<br>高級サービス | オペレーションを<br>工夫し、低価格化 |
| お客様の<br>メリット | 高級なものの希少性      | 高級なものが<br>低価格で手に入る   |
| 会社の<br>メリット  | 良い物を高く売れた      | より多い顧客基盤を<br>取り込める   |

[illegible]

提携先に成功報酬で動いてもらう

|              | 今まで | 提携先のレバレッジ |
|--------------|-----|-----------|
| 違い           |     |           |
| お客様の<br>メリット | —   |           |
| 会社の<br>メリット  | —   |           |

# 強者連合

◆ ビックロ、 etc

強い物同士が提携、新しい市場を独占する

|              | 今まで                | 強者連合         |
|--------------|--------------------|--------------|
| 違い           | その業界で強い者は<br>提携しない | 強いもの同士<br>連携 |
| お客様の<br>メリット | —                  |              |
| 会社の<br>メリット  | —                  |              |

# 指差し会話シート

※主に赤い枠内は飲食店、青い枠内はお客様が使うことを想定しています。  
Mainly, the boxed text in red indicates for staff of restaurants and in blue for customers.

英語 (English)

## 指差し会話シート

外国語に不自由なため、このシートを利用してお話させていただきます。  
I'm not good at foreign languages. So, if you don't mind, I'll use this book to help me talk with you.

### 入店の時 (Arriving)

ご予約は頂いていますか？  
Have you made a reservation?

何名様でしょうか？  
How many in your party?

食券は、あちらでお買い求めください  
Please purchase your food coupons over there.

はい Yes. いいえ No. カウンター Counter 窓側 By a window.

禁煙 No smoking 喫煙 Smoking permitted

少しお待ち頂けますでしょうか？  
Would you be good enough to wait a little while?

お席のご希望はありますか？  
Do you have any seating preferences?

●●分くらい待ってください  
You'll have about a ●●minutes' wait.

ただいま満席です  
I'm afraid no tables are available at the moment.

### 席に着いた時 (At the Table)

店員を呼んでください  
Please call a member of our staff.

ご注文がお決まりになりましたか？  
Have you decided what you'll have?

ボタンを押してください  
Please press the button.

### 食事後 (After the Meal)

お会計をお願いします  
May I have the check, please?

現金 Cash クレジットカード Credit card.

別々の会計をお願いします  
Separate checks, please.

割り勘で支払います  
We'll pay individually.

領収書をください  
I'd like a receipt, please.

お会計はレジをお願いします  
Please pay at the cash register.

お会計はテーブルをお願いします  
Please pay at your table.

お支払はどのようになりますか？  
How will you be paying?

申し訳ございませんが、クレジットカードはご利用になれません  
We are sorry, but we don't accept credit cards.

## 注文の時 (Ordering)

料理のご注文は●●時までです  
No food orders accepted after ●●o'clock.

飲みもののご注文は●●時までです  
No drinks orders accepted after ●●o'clock.

こちらはオススメメニューです  
This is our recommended menu.

これは●●料理です  
This is called ●●.

メニューをください  
May I have a menu please?

早くできるのはどれですか？  
What can you have ready quickly?

オススメはどれですか？  
What do you recommend?

どうやって食べるのですか？  
How do I eat this?

この料理の調理方法は？  
How is this made?

注文した料理がまだきません  
Our order hasn't come yet.

注文した料理と違います  
This is not what I ordered.

お手洗いはどこですか？  
Where are the restrooms?

お料理はお決まりでしょうか？  
Are you ready to order?

ご注文を確認させていただきます  
I'll just repeat your order to make sure.

食べられない物がありますか？  
Is there anything you cannot eat?

ご注文の品は全て揃いましたか？  
Have you got everything you ordered?

(何か) 必要なものはありますか？  
Do you need anything?

|               |                      |             |
|---------------|----------------------|-------------|
| 甘い Sweet      | 辛い Hot and spicy     | すっぱい Sour   |
| 温かい Warm      | つめたい Cold            | 炒める Sautéed |
| 生 Raw         | 煮る Simmer            | 蒸す Steam    |
| 揚げ Deep-fried | 焼いた Baked or broiled | くんせい Smoked |

|                     |                       |                    |                            |                           |
|---------------------|-----------------------|--------------------|----------------------------|---------------------------|
| 水 Some water        | スプーン A spoon.         | はし Chopsticks      | 酢 Some vinegar             | 取り皿 Another dish          |
| ナイフ A knife         | フォーク A fork           | グラス A glass        | 灰皿 An ashtray              | おしぼり Moistened hand towel |
| メニュー A menu         | マヨネーズ Some mayonnaise | さとう Some sugar     | タバスコ Tabasco               | 塩 Some salt               |
| しょうゆ Some soy sauce | 胡椒 Some pepper        | ケチャップ Some ketchup | ドレッシング Some salad dressing |                           |

英語・中国語・韓国語・フランス語・スペイン語・アラビア語 etc

12ヶ国語あり

# ローン・助成金・補助金

|         | ローン      | 助成金             | 補助金                      |
|---------|----------|-----------------|--------------------------|
| 返済義務    | あり       | なし              | なし                       |
| 相手先     | 銀行・信金など  | 厚生労働省<br>各自治体など | 経済産業省<br>中小企業庁<br>各自治体など |
| 制度が変わる？ | あまり変わらない | たまに変わる          | 毎年変わる                    |
| 応募期間    | いつでも     | ほぼいつでも          | 1週間しかない<br>ものも           |
| 確実度     | 審査あり     | 条件があれば          | 審査あり                     |
| 難易度     | 普通       | 難しい             | 難しい                      |

# 軽減税率対策補助金

(例) Airレジを導入するため、レジを一式買った場合

|            |                                                                                      |                             |    |                       |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----|-----------------------|
| サービス導入費    |    | Airレジ                       | ¥0 |                       |
| ①タブレット     |   | iPad Air2<br>(Wi-Fiのみ、16GB) | 1台 | ¥44,800               |
| ②レシートプリンター |  | レシートプリンター                   | 1台 | ¥35,250               |
| ④キャッシュドローア |  | キャッシュドローア                   | 1台 | ¥7,790                |
|            |                                                                                      |                             |    | ②,④付属機器<br>合計 ¥43,040 |

---

|         |         |   |         |         |
|---------|---------|---|---------|---------|
| サービス導入費 | ¥0      | × | 補助率 2/3 | ¥0      |
| ①タブレット  | ¥44,800 | × | 補助率 1/2 | ¥22,400 |
| ②,④付属機器 | ¥43,040 | × | 補助率 2/3 | ¥28,693 |

交付申請額(補助金額) = ¥51,093

# IT導入補助金

## IT導入補助金

平成29年度補正  
サービス等生産性向上IT導入支援事業

売上平均  
約**25%up!**

労働生産性平均  
約**37%up!**

平成28年度補正  
同事業の成果

中小企業・小規模事業者の  
みなさまが活用できる補助金です。

### 自社の課題・ニーズに合わせて 様々な業種・組織形態の方にご活用いただけます!

平成29年度補正事業  
採択率9割超!  
(一次・二次公募実績)

**飲食サービス業**

【顧客管理システムを導入】

顧客の好みやアレルギー等をITツールで記録。きめ細かいサービスを提供しリピーターを獲得!

**卸売業・小売業**

【在庫管理システムを導入】

商品の在庫管理を一括データ化!業務効率の改善を後押しし、他店舗との連携も迅速に。

**保育・介護事業**

【コミュニケーションツールを導入】

帳票・書類作成をIT化。書類作成・提出までの時間が短縮。早番・遅番職員の情報共有も円滑に!

**運送業**

【車両管理システムを導入】

効率的な配車を組むことにより、従業員1人あたりの勤務時間短縮を実現!

**三次公募での改定ポイント**

事業終了後5年間(計5回)行うべき「事業実施効果報告」が1年分(1回)に緩和!

(一次・二次公募で交付決定を受けた事業者も適用されます)

手続きフローを  
見える化。

ホームページにて  
手続きチェックシートを配布!

平成28年度補正で導入したITツールと  
同じ機能のITツールを導入したい場合、  
他の部署や事業での導入は申請が可能に!

### 三次公募

交付申請期間: 2018年9月12日(水)～11月19日(月)

第一回締切: 9月25日(火), 第二回締切: 10月9日(火), 第三回締切: 10月23日(火)

第四回締切: 11月6日(火), 第五回締切: 11月19日(月)

## 申請・導入の3STEP

**1 支援機関**  
(お近くのよろず支援拠点・商工会・  
商工会議所・ITコーディネーター等)  
に経営課題や課題解決のための  
ITツール<sup>※1</sup>を相談

**2 導入したいITツールや  
IT導入支援事業者<sup>※2</sup>を決定し、  
IT導入支援事業者ともに  
ホームページから  
申請に必要な情報を提出**

**3 審査を経て採択されれば、  
ITツールを導入・活用  
(補助事業の実施)**

※1: ITツールとは、ソフトウェア・サービス等のことです。多数のIT導入支援事業者によって、みなさまの様々な課題・ニーズに対応したITツールがIT導入補助金の対象として登録されています。

※2: IT導入支援事業者とは、本補助金で中小企業・小規模事業者のみなさまにITツールを提供するために、事務局へ登録及び認定を受けたITベンダー・サービス事業者です。

### IT導入補助金について

- 補助対象経費**  
ソフトウェア、クラウド利用費、導入関連経費等  
本補助金のホームページに公開されているITツールが補助金の対象です。
- 補助金の上限額・下限額・補助率**

|     |       |
|-----|-------|
| 上限額 | 50万円  |
| 下限額 | 15万円  |
| 補助率 | 1/2以下 |
- 注意事項**  
交付決定前に契約・導入され発生した経費は補助対象となりません。必ず交付決定を受けた後に補助事業を開始してください。

○ 交付申請 ▶ 交付決定 ▶ 契約・導入
✕ 契約・導入 ▶ 交付申請

### ホームページ

本補助金の詳細についてはホームページをご確認ください。

自社の経営状態を診断できるオンラインツール、ITツールの導入で生産性を向上させた事業者の取り組み事例など、経営改善のヒントが満載です。

導入可能なITツールやIT導入支援事業者に関する情報もご確認いただけます。

<https://www.it-hojo.jp/>

QRコード

Facebookページでも最新情報をお知らせしています!

[@it.hojokin](#)

サービス等生産性向上IT導入支援事業 コールセンター

**0570-000-429**

(通話料がかかります)

IP電話等からの  
お問い合わせ先 **042-303-1441**

受付時間 9:30～17:30(土・日・祝日除く)

※電話番号はお間違いないようお願いいたします。

本補助金 平成29年度補正予算「サービス等生産性向上IT導入支援事業」は、経済産業省より採択され、当省監督のもと一般社団法人サービスデザイン推進協議会が事務局業務を運用しています。[20180928]

# その他の補助金

- 事業承継補助金  
「経営者の交代・M&Aなど 600万～1,200万」
- 商店街を盛り上げるプロジェクト  
「地域・まちなか商業活性化支援事業 100万～1,000万 2/3」
- 新設備の導入、借入  
「経営力向上計画 償却資産税\ 借入利率\」
- 海外展開  
「海外ビジネス戦略推進支援事業 140万 1/2」
- 経営計画を作って立て直し  
「早期経営改善計画書策定支援 20万 2/3」 etc