

伴走型支援として（株）サン・リット企画のビジネスモデル変革に活用①

問題点・課題

- ・ 事業の主力であるノベルティ市場の縮小、競争激化による収益の減少
- ・ ビジネスモデル変革（ノベルティ分野からOEM/ODMによるP B提供および自社ブランドによる顧客への直接販売へシフト）

取組み内容(概要)

- (1) ローカルベンチマークにより事業の現状を把握
 - ・ 業務フローから流れと自社の強みを把握して、事業の仕組み、優位性の理解
 - ・ 4つの視点（経営者、事業、環境、内部）から事業の構造、特徴を把握
 - ・ 現状認識、課題からあるべき方向性、対応策を明確にする
- (2) 経営デザインシートによるビジネスモデル構築と見える化
 - ★方向性、対応策を実現するためのビジネスモデル（価値提供のプロセス）デザインシート上で構築する
- (3) 事業計画書・経営改善計画の作成、具体的なアクションプランの作成

経営デザインシートを活用した感想・効果

- ・ ローカルベンチマークで把握出来た今後の方向性をビジネスモデルとして見える化出来た。
- ・ ビジネスモデル構築に必要な提供価値、仕組み、資源が明確に理解出来るためストーリーがあり、実効性のあるソリューション提案に繋がった。
- ・ ビジネスモデルが見える化されるため、支援に当たり経営者と事業価値を共有化出来た。

伴走型支援として（株）サン・リット企画のビジネスモデル変革に活用②

具体的な取り組み内容

1. ローカルベンチマークのヒアリング
2. 社長、従業員、経営指導員でのディスカッション
3. 問題点、課題および方向性の3者間での共有化
4. 改めて社長から経営理念、ビジョンについてのヒアリング
5. 経営デザインシートの作成とヒアリング、ディスカッション
6. 知的資産WEEK 2019 in NAGOYAでの事例発表
7. 専門家、経営者、経営指導員による経営改善計画書の作成



<https://www.sun-lit.co.jp/>

知的資産経営WEEK2019 in NAGOYA発表風景