

# Part 4

# セミナーレポート

2016年11月30日に(株式会社EM・オー・シー・ホールディングス代表取締役)三宅 保雄 氏による「新規ビジネス創出セミナー –ビジネスモデルキャンバスを使った新規ビジネスの創出–」が行われました！参加しようか悩んでしなかった方、参加したかったけどできなかった方、当日の様子をダイジェストでご紹介するので、ぜひ参考にしてください。

これから成長する産業には、**ビジネスチャンス**が隠れている!!

セミナーでは、新たな産業として成熟していくことが期待されるドローンビジネスについて、三宅氏からドローンの活用事例や今後期待される展開について話を伺いました。また、速田氏より、ビジネスモデルキャンバスについて講義を受け、新たなビジネスを生み出そうとしたとき、考えねばならない9つの要素とその関係性について学びました。9つの要素は互いに影響し合い、何かを変えれば他も変えなければうまく回らないようになっています。グループワークでは、新たなビジネスを考え、パズルのようなビジネスモデルキャンバスの作成に取り組みました！

## 講師

株式会社  
EM・オー・シー・ホールディングス  
代表取締役  
三宅 保雄 氏



ドローンが飛ぶ地上150mの「低い上空」は虫や鳥が飛ぶ手付かずの空域です。そのため、農林水産業、行政、巡視・点検、計測・観測、撮影、輸送・物流、危険区域作業、アトラクションなど、様々な分野で全く新しいビジネスが生まれるのではないかと期待が高まっています。機体の性能、販売台数も飛躍的に伸びており、2030年の市場規模は1000億円とも言われています。今後ドローンが飛行するための十分な法律や設備のインフラが整備されていくと、益々多くの企業が参入してくることが予想されます。今日のセミナーでは、新たな市場と目されているドローンビジネスの現状を参考に、どういった課題や社会的なニーズがあるのか想像をめぐらし、新たな市場を開拓する当事者となって、ビジネスモデルキャンバスを作成してみてください！

キーパートナー (Key Partner): KP 外部委託 外部調達	キーアクティビティ (Key Activities): KA ビジネスモデルが機能するために必要とされる最も重要な組織の活動	与える価値 (Value Propositions): VP 顧客の抱える課題を解決し、ニーズを満たすもの	顧客との関係 (Customer Relationships): CR 顧客との関係性を構築、維持、展開するための様々な仕組み
	キーリソース (Key Resources): KR 他の8つの要素を提供するために必要となる資源		チャンネル (Channels): CH 顧客の求める価値を提供していることを告知する方法、と届ける様々なルート
コスト (Cost Structure): CS キーリソースを調達し、キーアクティビティを行い、キーパートナーと働くために必要となるコスト		収入 (Revenue Streams): RS 提供する価値に対して支払われるお金	

これが  
ビジネスモデル  
キャンバス

顧客 (Customer Segment): CS  
組織が創出する価値を届ける対象



ドローンで  
空写!!