

経営デザインセミナー開催概要（令和7年度）

講演概要



セミナー・ワークショップ概要

第1回/講義

1. 事業環境の急激な変化に耐え抜く経営とは
2. 経営デザインシートと価値デザイン社会
3. KDSの活用事例
4. KDSの作成ワークショップ
「自社のKDSを書いてみる」
※第2回までの課題あり(自社の未来のありたい姿を描く)

第2回/ワークショップ

1. 自社のKDS発表と対話
2. 自社のKDSの見直し
3. 自社のKDSとセミナーでの気づきの発表

開催日程

地域	日程	会場
支援機関向 (郡山市)	第1回 7月 7日(月) 13:10~16:30	郡山商工会議所 5F会議室
	第2回 8月 7日(木) 13:10~16:30	
中小企業向 (郡山市)	第1回 9月 8日(月) 13:10~16:30	郡山商工会議所 5F会議室
	第2回 10月20日(月) 13:10~16:30	
中小企業向 (いわき市)	第1回 10月 2日(木) 13:10~16:30	いわき産業創造館 会議室 1
	第2回 11月10日(月) 13:10~16:30	



講師紹介



近藤 泰祐 氏

日本知財学会 経営デザイン分科会代表幹事

内閣府と連携しながら日本知財学会経営デザイン分科会代表幹事として経営デザインシートの普及活動に取り組み、公的機関の中小企業支援(主に新価値創造の領域)に携わる。2020年より、価値デザイン経営ワーキンググループ(日知的財産戦略本部構想委員会)の委員を務める。



五島 宏明 氏

ヒロパートナーズオフィス 代表 (中小企業診断士)

子供服屋の三代目社長として、小売業からSPA(製造小売業)へ業態転換しオリジナルブランドFiveKids(商標取得)を生み出したが、少子化やSC間競争に巻き込まれ会社は倒産。その後、自らの失敗を教訓に、事業再生士&ビジネスデザイナーとして経営デザインシートを活用したビジネスモデルの変革を主軸に経営相談やセミナー及び講演を開催している。著書/「三代目が会社をつぶす!?(同友館)

フォローアップ支援

令和7年度セミナー参加企業からのエントリーにより、講師2名による個別支援を4社実施しました。

①中通り地区：10月21日に2社実施。

②浜通り地区：11月11日に2社実施。

経営デザインシート(KDS)に描いたありたい姿を達成していくために、提供価値の精査、移行計画の検討など、企業ごとにヒアリングとアドバイスを行い、セミナーで得た知識を、更に深く理解することができました。KDSを社内に浸透させることの重要性を伝えることができました。

事務局より

経営デザインの考え方、ツールとしての経営デザインシート(KDS)の活用が、県内企業及び支援機関の支援活動として根付いてゆくことを目指し、今後も普及活動を続けて参ります。



令和8年3月 福島県 商工労働部 産業振興課 ☎024-521-7283
一般社団法人福島県発明協会 ☎024-959-3351

経営デザインとは

●ひとことというと・・・

企業や組織が「ありたい姿」を描き、そこへの到達に必要な製品やサービスによる「提供価値」を具体化し、現状の課題から「ありたい姿」への「移行戦略」を考える経営手法です。そして、自社の未来像を可視化するツールが「経営デザインシート(KDS)」です。

※中小企業自らが自社の存在意義を意識し、企業価値を向上させるために将来に渡って持続的に成長する企業に変革することが求められており、内閣府知的財産戦略本部が推進している。

●社会環境は・・・

世界的には、ICT(AI・IoT、DX、UX)やカーボンニュートラル、SDGsに加え、USの施策、国土の対立や輸入価格の高騰等があります。

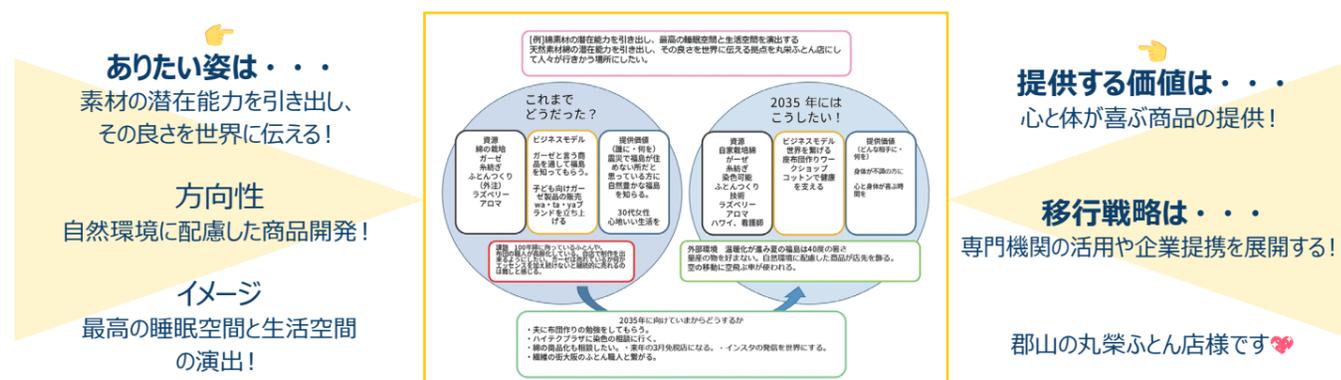
国内でも、円高や株高、人口減少・少子高齢化や地方創生への対応が急務で企業を取り巻く環境は、大きく変化しています。

●事業成長は・・・

ダーウィンの進化論的に考えるなら、生き残る企業は、変化に対応できる企業であり、この経済社会の変化に対応しながら、経営者が本当にやりたいことを探求し、夢の実現に向け、いきいきと邁進することで未来が拓けます。

導入事例 & 参加者の変化

導入事例



参加者の変化

アンケート結果より

CHANGE

- 自分にも出来ると思えるようになった
- 心の中で思っている気持ちを実現したい
- 大きな目標を自身で理解と納得して実行したい
- 自分らしさをこれから活かして行きたい
- 発想を膨らませ、様々なことに繋がるよう行動したい
- 本質的価値を深掘りするプロセスが重要と認識

NEXT

- 自社の KDS 実現に向け前に進めたい
- 自社の棚卸とやるべきことを整理したい
- 未来の目標や夢を共有しビジネスを成功に導きたい
- 話を傾聴し、ありたい姿を描き、笑顔で取り組みたい
- 福島らしい商品をつくりたい
- 経営及びマーケティングや商品企画に活用したい

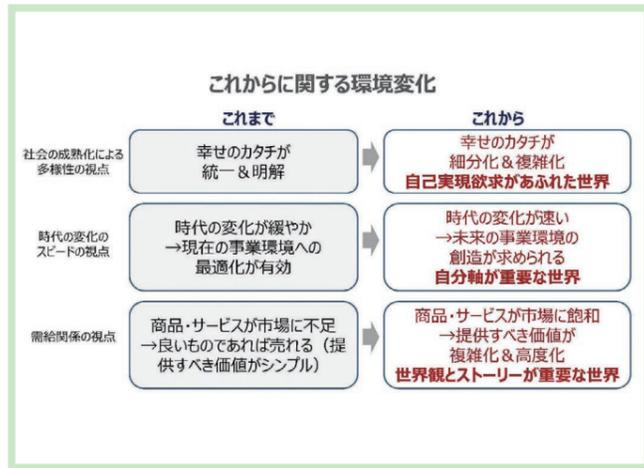
INPRESSION

- ◆参加者全員が自分の背中を押してくれた
- ◆目標達成に向けた参加者の向上心が印象的
- ◆やればできるを実現するための準備(KDS)が重要
- ◆発想の転換と視点やポイントが良し悪しを決する
- ◆成功事例が印象的で心がトキメキます
- ◆経営デザインシートは有効的なツールである

「ありたい姿」を強く想い、輝ける自社の未来を引き寄せる

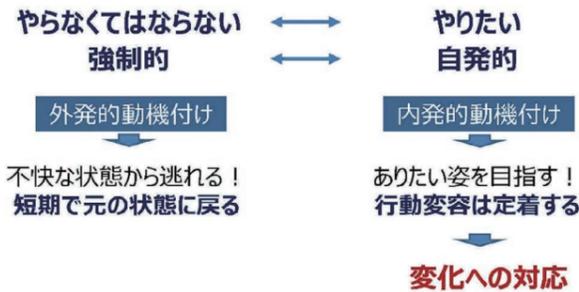
その「ありたい姿」を手に入れるためには、現状維持バイアスから脱却し、自らの想いを常に意識し、自らのありたい姿を思い描くとともに、それを周囲と共有し、世界にあふれる情報から未来につながる情報を拾い出し（意識しないと見えない）、バックキャストによる計画立案と実行により、輝ける自社の未来を引き寄せる。

※以下セミナーのダイジェスト版



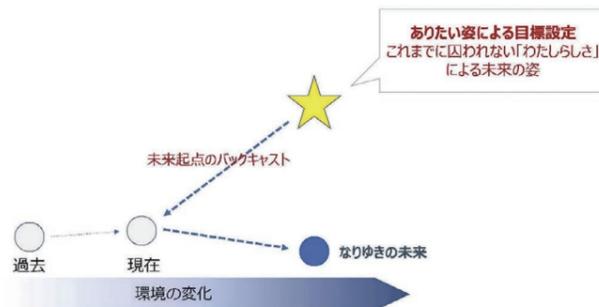
これからは、自己実現欲求、自分軸、世界観が重要視される社会。
商品やサービスが溢れており、求めるものが細分化され、変化も速い。

行動を変えるためには内発的動機付けが必要



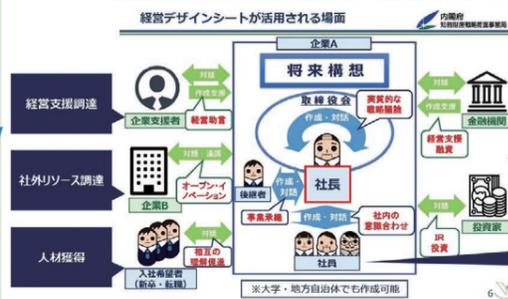
やらなくてはならないことは強制的となり、長続きしない。
「やりたいこと」は自ら率先して行うと共に、継続性がある。

ありたい姿からバックキャストして未来を手に入れよう



現時点から将来目標を設定すると、環境変化に追いつかず現状維持以下に留まる。
将来のありたい姿から、バックキャストで手段を策定する。

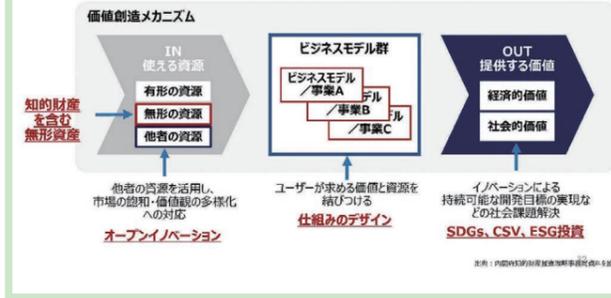
将来構想を様々なステークホルダーと共有するツール



全てのステークホルダーが「ワクワク」する将来構想を描くことが理想的。

価値創造メカニズム

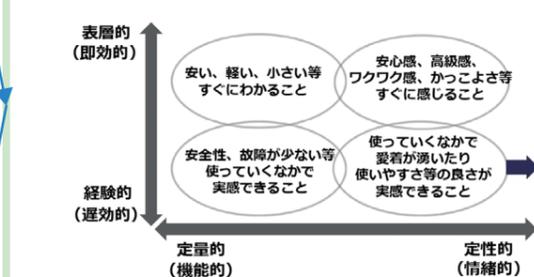
企業とは、現場を理解し、資源を確保し、それらを組み合わせ、ユーザーの求める価値を創出し、提供する一連の仕組み（価値創造のメカニズム）である。



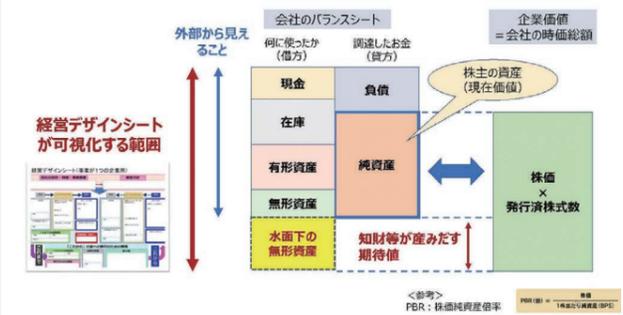
自社の商品やサービスは顧客に対して、どのような「価値」を提供するのか、しているのかを追求することが重要。

- [価値評価の例]
- ① 経験的×定量的。(基本的性能)
 - ② 表層的×定量的。(判り易い)
 - ③ 経験的×定性的。(愛着→ブランド)
 - ④ 表層的×定性的。(直感的価値)

提供価値の捉え方（評価手法）の一例
価値を感じる時間軸×定量・定性的の2軸で捉える



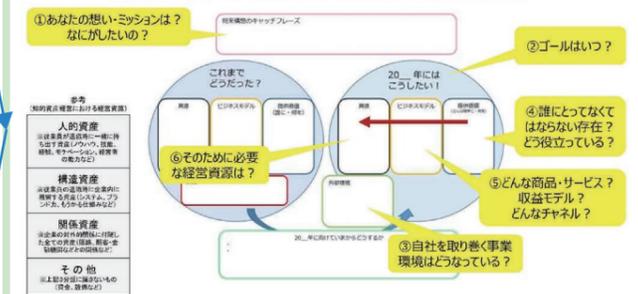
企業価値を可視化する経営デザインシート



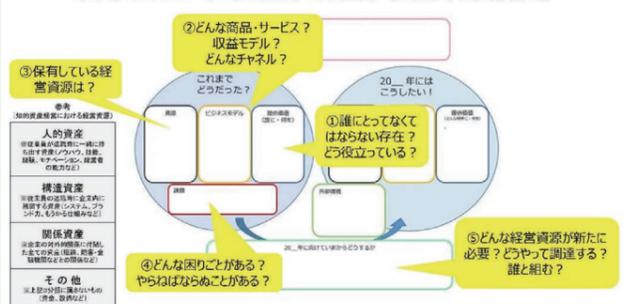
バランスシート上で可視化されない、技術・ノウハウ・顧客・ネットワークなどの「水面下の無形資産」を含めて、KDSでは可視化することができる。

先ず上段のありたい姿ややりたいことを設定後、右欄の提供価値から記載する。次にこれまでもを記載後に移行手段を策定する。
※これまでの欄を先に書かない。

経営デザインシート（簡易版）の書き方（想いとこれから）



経営デザインシート（簡易版）の書き方（これまでと移行戦略）



- <KDSのメリット>
- 1枚で全体を俯瞰できる。
 - 時間軸を意識できる（これまでとこれから）。
 - 想いを記載できる。
 - 欄が限られ、大切なことしか書けない。
 - 社内や顧客等との対話に活用できる。