

天才アカデミー@79 番地

算塾

コンセプト整理ツール集

むねのうちきくぞう3.0
Ver.1.19.0314

“ Reading maketh a full man; conference a ready man; and writing an exact man.”

— Francis Bacon

このツール集の最新版が次のURLからいつでもダウンロードできますので、定期的に、くりかえしチェックすることをおすすめします。

https://www.m-tone.co.jp/79/concept_dev_tools.pdf

- ◇ 個々のツールには「順番」はありません。「どれ」を使うか、取捨選択がとても重要です。自分の立ち位置をよく見きわめるようにして、わからなければファシリテータに相談しましょう。
- ◇ 各ツールの解説がこのページにあります。それもあくまで「順不同」です。推奨ツールは、目指す目的地や、現在の制約条件、業種業態によっても変わります。ファシリテータの助言を参考に取捨選択してください。
- ◇ 「SWOT」や「ペルソナ」、「カスタマージャーニー」など、知らない言葉が出てきたら、ネットで検索して調べる習慣をつけましょう。
- ◇ ツール集の中には「逆算塾」のオリジナルもありますが、たいていは世間一般でもおなじみで、すでによく使われているツールだと考えていいです。もし過去にこういうワークをやったことがないなら、ちょっと遅れたかもしれないと思ってがんばりましょう。

▼欲しいおカネの計画表

この表は、むずかしくいうと「中期経営計画表」で、その簡易版みたいな位置づけです。事業規模の小さいうちからこの「順序」になじんでおくといいです。記入の「順序」も大事ですが、表の上から売上、原価、費用、利益……と並んでいる「順序」も大事です。企業の「損益計算書」もこういう順序になっているからです。ビジネス歴の長い方は、「限界利益」といったような用語の意味も調べてみましょう。

▼ペルソナ設定シート

売りたい商品が決まっているが、売り方がわからない方にとって必須といってもいいくらいの重要テーマが「ペルソナ設定」です。マーケティング戦略を策定していくステップでは非常に有用なので、「カスタマージャーニーマップ」と併用で活用されることをおすすめします。

▼カスタマージャーニーマップ

マーケティングは心理戦です。顧客のニーズを汲み取るのはあたりまえとして、どこで迷っているか、どのタイミングで背中ポンすれば購買に踏み切るか、リピート率を上げるための施策は何か……等々。「ペルソナ設定」で想定した顧客像を想い描きながら、出会いから口説き落とすまでのストーリーを完成させてください。横軸、縦軸とも、自分のビジネスに合わせて項目を入れ替えることが大切です。

▼充足指数

「モノ・カネ」か「心」か。物心両面から、人生にとっていちばん大切な充足感のバランスをチェックすることが目的のシートです。まだ起業してない人にもおすすめできます。人生、お金だけが大事なわけでももちろんありませんが、お金がない状態をごまかすことにも賛成できません。資金繰りに追われて自分らしさを見失う前に、バランス感覚を養っておきましょう。これは「逆算塾」オリジナルです。

▼問題解決プロジェクト

ビジネスの規模にかかわらず、課題が明確になれば、それを解決するための対策を書いてみることをおすすめします。独立したプロジェクトとして扱うのがいいでしょう。その際、「指針ストーリー確認表」で全体像を見失わないように注意するといいです。

▼天職発見シート

80歳、90歳、100歳……、年老いてから自分の人生を振りかえって、クソおもしろくない仕事ばかりさせられていたことを最期に悔やまないために、自分のやりたいことは何か、喜んでもらいたい相手は誰か、を、なるべく若いうちに、徹底的に突き詰めましょう。いちど定まっても、5年、10年で少しずつ変質してくることもよくあることです。なので、過去から未来へ、長期的に、定期的に整理するのがおすすめ。「逆算塾」オリジナルです。

▼過去－現在－未来

人生を俯瞰するためのシートです。逆算塾では「最終目的地」にこだわって、そこから「いま何をすべきか」を導き出す「順序」ですから、何年かに一度はこういう振りかえりをやっておくことをおすすめします。

▼マインドマップ：理念発見・ビジョン構築

思考、想いを整理するのにオールマイティに活用できるマインドマップですが、これを理念やビジョンの整理に使うことを「逆算塾」ではおすすめします。理屈で積みあげていくよりも感性をフル回転させて、言葉が降ってくるまでマップを広げたらいいです。A4用紙1枚では書き切れないのがフツウです。

▼SWOT分析

「誰でも、自らの強みについてはよくわかっていると思う。だが、たいていは間違っている。わかっているのは、せいぜい弱みである。それさえ間違っていることが多い。しかし、何ごとかをなし遂げるのは、強みによってである」——これは、ドラッカーの有名な言葉です。自分の努力で変えられる「強み」や「弱み」に対して、「機会」「脅威」は外部要因といって自分では変えられません。この表に書きこむことで、それぞれを整理して、鋭い意思決定ができるようにしていきます。

▼お役立ち分析シート

ドラッカーの有名な「5つの質問」をベースに、少し表現を変えたものです。何のためにビジネスをやるのか。その使命感がハッキリしていてブレない人と、ぼんやりしていてブレブレな人とは、成功を自分のほうへたぐり寄せる人間性に雲泥の差がついてしまいます。汗水たらして仕事をする前に、これらのテーマを整理しておくのがいいでしょう。

▼指針ストーリー確認表

目的と手段がごっちゃになって、何をやってるんだかわからなくなってしまった方（ほとんどのビジネスパーソンが該当）のためのシートです。特に、中小企業家同友会で経営指針書というものを作ったことのある方、作りかけて挫折した方。ストーリーがめちゃくちゃで、前半と後半の脈絡がないケースが目立ちますから、この表で整合性をチェックしてみるといいです。かぎられた時間を無駄にしないために、いま、自分は何のために「それ」をしているか、その答をいつでも知っておくようにしましょう。「逆算塾」オリジナルです。

▼刺さる自己紹介作成シート

自己（自社）紹介の目的は、受け手に何かしらの行動を起させることであって、自分（自社）のことをあれこれアピールすることではありません。単に関心を集めたがるのは幼兒的な甘えです。このシートは、トークの訓練と組み合わせるといういいでしょう。

■ SWOT分析

名前：

作成日： 年 月 日

強み：Strength

弱み：Weakness

機会：Opportunity

脅威：Threat

■ マインドマップ：理念発見・ビジョン構築

名前：

作成日： 年 月 日

★理想とか夢とか初心とか……

★好きな単語やフレーズをじゃんじゃん書いていくとか

★使命感とか役割とかロマンとか……



★大切にしている価値観や人生観から連想するものをかたっぱしから書いていくとか

★こうありたい、こうなりたい、自分が死ぬときには……

■ 過去－現在－未来

名前：

作成日： 年 月 日

●目標・夢：欲しいもの

●手段：何ができるか

●最終目的地：どうなりたいか

●過去：何があったか／何をしてきたか

●現在：自分は何者か

●未来：どうなりたいか

ひとことという
どんな人生か

■ 刺さる自己紹介作成シート

名前：

作成日： 年 月 日

● 下線部に適当な文字を入れて「自分の定義」を完成せよ

- (1) わたしは _____ 屋です。
- (2) わたしの仕事は _____ 業です。
- (3) わたしは _____ を _____ (に) する
_____ の _____ です。
- (4) わたしを見つけるには _____ の _____ とか、
_____ の _____ で検索してください。

● 自分についての刺さるキャッチコピーを考案せよ

● 90秒で刺さる自己紹介パターンその1を作文せよ

- Q. どんな場面を想定しているか？
- Q. 目的（相手に起こさせたい行動）は何か？

● 90秒で相手を死ぬほど退屈させる自己紹介を作文せよ

注意点：不快感を与えない／沈黙で引き延ばさない

Q. 自分に対する関心を喪失させるために工夫した点はどこか？

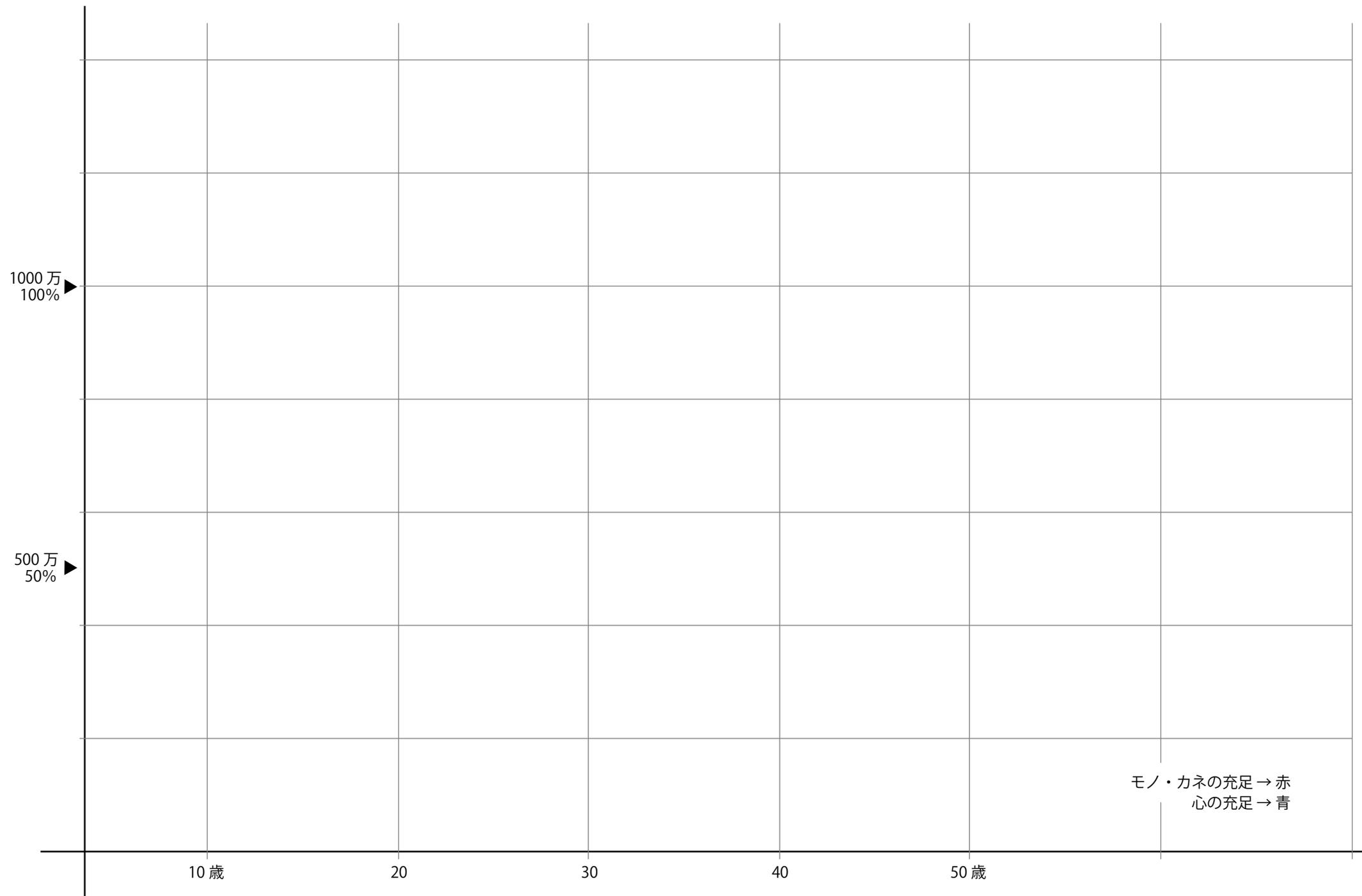
● 90秒で刺さる自己紹介パターンその2を作文せよ

- Q. どんな場面を想定しているか？
- Q. 目的（相手に起こさせたい行動）は何か？

■ 充足指数

名前：

作成日： 年 月 日



■ お役立ち分析シート

名前：

作成日：

年 月 日

● 誰を助けたいか？お客さんは誰か？

● 助けたい相手はどこにいるのか？

● 自分の仕事は何か？

● 助けたい相手がほんとうに求めているものは何か？

● 自分の仕事は何であるべきか？

● 自分の仕事は将来どうなるのか？

■ ペルソナ設定シート

名前：

作成日： 年 月 日

● ビジュアル

● ストーリー／エピソード

● 悩んでいること

● チャレンジしていること

● 好きなこと

● 日常の過ごし方

● 役割

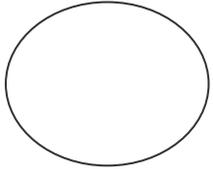
● 持ち物

- 名前： (♂♀)
- 年齢：
- 住所：
- 職業：
- 収入：
- 趣味：
- 家族：

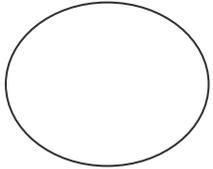
■ カスタマージャーニーマップ

名前：

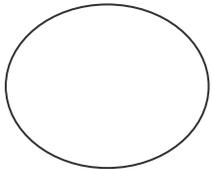
作成日： 年 月 日



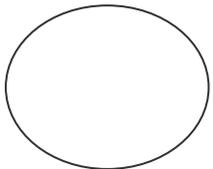
例：状況／思考



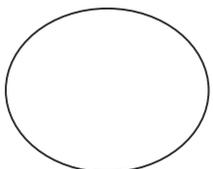
例：行動



例：心理的バリア



例：施策／タッチポイント



例：期待できる反応

■ 指針ストーリー確認表

名前：

作成日： 年 月 日

Q. あなたが、きょう、いま、「それ」をしている
(させている) のは何のためですか？

企業の理念
個人の信念

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

ビジョン
(5年・10年)

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

方針

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

課題の洗い出し

それを実現するにはどうすれば？

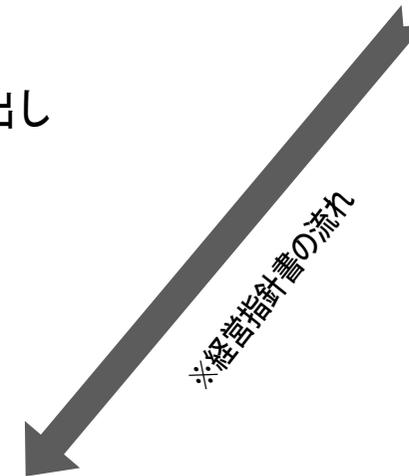
これをするのは何のため？

計画 (中期・単年度)
課題ごとの個別方針

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

アクションプラン
日々のTO-DO



■ 課題解決プロジェクト

名前：

作成日： 年 月 日

プロジェクト名
またはテーマ設定

● 課題発生背景

● 顧客動向

● 外部環境

● 課題の明確化・定義

● 理想的な解決

● 解決シナリオ

● 行動スケジュール (TO-DO)

いますぐ	1週間以内	1か月以内	3か月以内	半年以内	1年以内

■ 欲しいおカネの計算表 ※①～⑤の順に埋めること

名前：

作成日： 年 月 日

		1年前	いま	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
		年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月
⑤ いくら稼ぐか ★売上高	稼ぎ柱・主力		う × 100 ÷ え → ★お					
	第2の井戸		☆さ					
	その他		☆し					
			☆す					
材料とか仕入とか ★売上原価(変動費)			おーう → ★な					
			☆た					
			☆ち					
あたり ③	★限界利益		あ+い → ★う					
稼ぎのうち粗利率 ④			★え					
何にかけるか	ヒト		☆か					
			☆き					
			☆く					
	その他		☆け					
かけるお金 ②	★固定費		か+き+く+け → ★い					
欲しい金額 ①	★経常利益		★あ					