

# 技術者・研究者にとっての自立・起業とは？

技術者・研究者の起業と自立を支援するセミナー  
経産省・**NEDO**共催

ブレークスルーパートナーズ株式会社  
マネージングディレクター  
赤羽 雄二

[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)  
[www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)  
<http://b-t-partners.com/akaba/>  
<http://twitter.com/YujiAkaba>  
<http://www.facebook.com/yuji.akaba>

2015年9月28日

# 内 容

1. 自己紹介
2. 大企業が直面している課題は？
3. 技術者・研究者の自立と起業のために
4. 起業に向けての準備
5. 事業成功に必要なリーダーの要件
6. 問題把握・解決力を飛躍的に強化する「メモ書き」
7. 成長し続けるには  
質疑応答

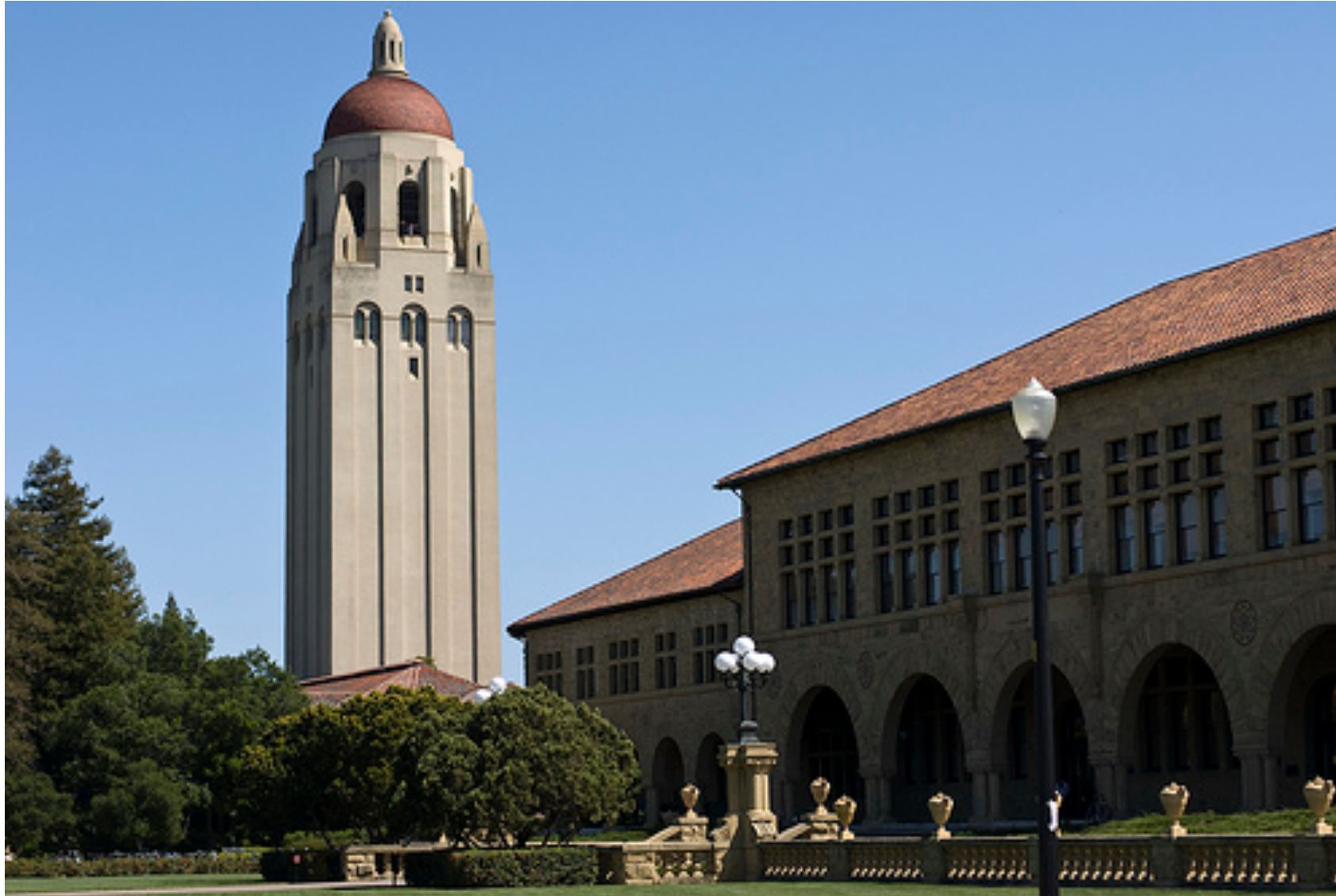
# 1. 自己紹介



# KOMATSU



コマツにて超大型ダンプトラックの設計



スタンフォード大学大学院で機械工学修士を取得  
シリコンバレーの空気に初めて触れる

# McKinsey&Company

マッキンゼーにて14年間、日本企業、韓国企業の経営改革、新事業創造にパートナーとして取り組む

うち、10年間500週、ソウル往復

世界二十数カ国からコンサルタントを動員

日々学ぶことが多く、入社早々メモを開始



2000年以降、日本発の世界的ベンチャーを1社でも多く  
生み出すべく、ブレイクスルーパートナーズを創業

ベンチャー共同創業、経営支援

中小・中堅・大企業の経営改革、人材育成、新事業創出  
支援

特許・発明者検索

asta\*muse  
company

企業・業界データベース

S P E E D A

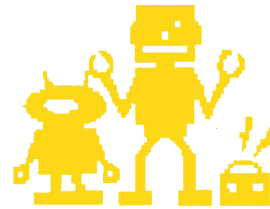
人工知能・機械学習

COUGER

モバイルクラウド  
セキュリティ

EUGRID

掌静脈認証



帯域安定化・帯域有効活用



Jin-Magic

Shaping the Future of Internet Traffic

スクリーンコード、画像コード化技術 こども脳機能バランサー ロボット、ウェアラブル



LEDEX

IoT  
Rabbit

電動オートバイ



3Dプリンター



MIRICE

フルボ酸提供



Fulvic acid water.  
フルビクアシッドウォーター

# スマートフォンゲーム



世界7カ国語で乙女ゲーム クラウドゲーム

マーケティング  
プラットフォーム



marketing booster

世界中の人が一緒に歌う

未経験から1ヶ月で  
サービスを作るエンジニアに

「Fun英語」英語学習  
ワークショップ・プラットフォーム



FunLearning

富裕層・資産アドバイザー  
向けメディア

歯科医・一般向け  
メディア

女性起業家プロモート  
美のプラットフォーム





全米でも注目されているシリコンバレーのベンチャー  
キャピタル、Fenox Venture Capitalのアドバイザー

Y Combinator、500 Startups等、トップインキュベータ  
ー出身のベンチャーに出資。上場直前も出資

事業会社から出資募集中。シリコンバレーを含む最新情  
報を提供し、出資企業から1名のみ受け入れ

1年に8000件に増し、300社を精査 10社出資

# イトゞ 製造業幹部100名への事業計画作成ワークショップ



## 6時間で完成、チーム内で交互にプレゼン



# 各チーム代表が全員の前でプレゼン



メモ書き（後述）も全員にやっていただきました



## 2. 大企業が直面している課題 は？

# 水平分業とデジタル化の進展

- 垂直統合（1社で研究、開発、生産、販売まで全部行う）から**水平分業への変化**が不可避な流れに。**グローバル化**が同時に進展
- すべての製品、サービスが何らかの意味で**IT化・デジタル化**
  - － 携帯電話、家電、PC等
  - － 自動車、建設機械、工作機械等
  - － 製造大企業以外にも金融、流通、ヘルスケアなど
- グローバルな分業構造の変化、およびIT化・デジタル化に適応できない企業は淘汰される
  - － 大手家電、電機メーカーの不振
  - － IT業界で世界的に活躍する企業はごく一部（世界の端末市場の**利益の72%をApple**が占め、残りはSamsung

# 産業構造の変化への対応不足・遅れ

- 日本の経営者はこの変化に対応しきれず、要素技術の「ものづくり」以外への軸足転換ができていない
  - － 長期的な雇用関係に基づく「ものづくり」が強みだったが、付加価値が急激に減少
  - － 過去の成功モデルからの思いきった転換ができない
- 「匠の技」の通用する分野は狭まっており **ビジネス的には袋小路**
- 一言で言えば、世界的な産業構造の変化に日本の製造業が対応できなかった
  - － 韓国、台湾、中国、インドは世界的な水平分業の波に乗った
  - － 欧米企業は水平分業の波をリードした
  - － **日本企業は飛び乗る気がほとんどなかった**

# 日本の製造大企業はなぜ弱体化したか？

- 日本は、米国が大量消費をし、韓国・中国・インドが登場していなかった時代に**大量生産で成功**した（高度成長期）
- チームワーク、きめ細かな仕事、徹底的な工夫が得意
- **素晴らしい工場長、素晴らしい営業マンが多かった**
- 日本人、日本人の組織は、今の大企業が必要としているような**経営の舵取りに必要な意思決定、ダイナミックな方向転換、システム構想力が昔から苦手**なのでは？
- **水平分業、グローバル化、デジタル化・IT化への舵を切り損ねた。差はさらに広がっている**
- 大企業だけではなく、政治家、外交官、官僚にも優れたリーダーが見当たらない..**経営者、リーダーを育てられない文化、風土？**

# 日本は、米国の国家をあげた努力に負けた

- 日本が全盛期だった1980年代、米国はなぜ日本が優れているのか、どうやって勝つべきか、国家をあげて競争力強化の研究をした
  - 日本の鉄鋼、自動車、半導体、家電が市場をリードした時代
  - 日本の金融機関が米国の資産を次々に買収
  - HPの社長を中心にヤング・レポートがまとめられた
- その後、米国は、国家戦略として競争力強化、イノベーション促進に取り組んだ
  - 台湾・中国・インド・ベトナム・ロシア等からの人材流入増
  - 大学、大学院でのコンピュータ学科を強化
  - 小学校からの科学・技術への親しみ
  - 各産業、各分野での規制緩和
  - その結果、有望ベンチャーが続々生まれ、投資額が急増
  - 上場あるいは成長したベンチャーの高額での買収というExitが一般化して、すさまじい好循環が始まった
  - 最優秀人材のかなりが卒業後すぐ起業、Facebook・グーグル等に入社して数年で起業。売却してまたすぐ起業

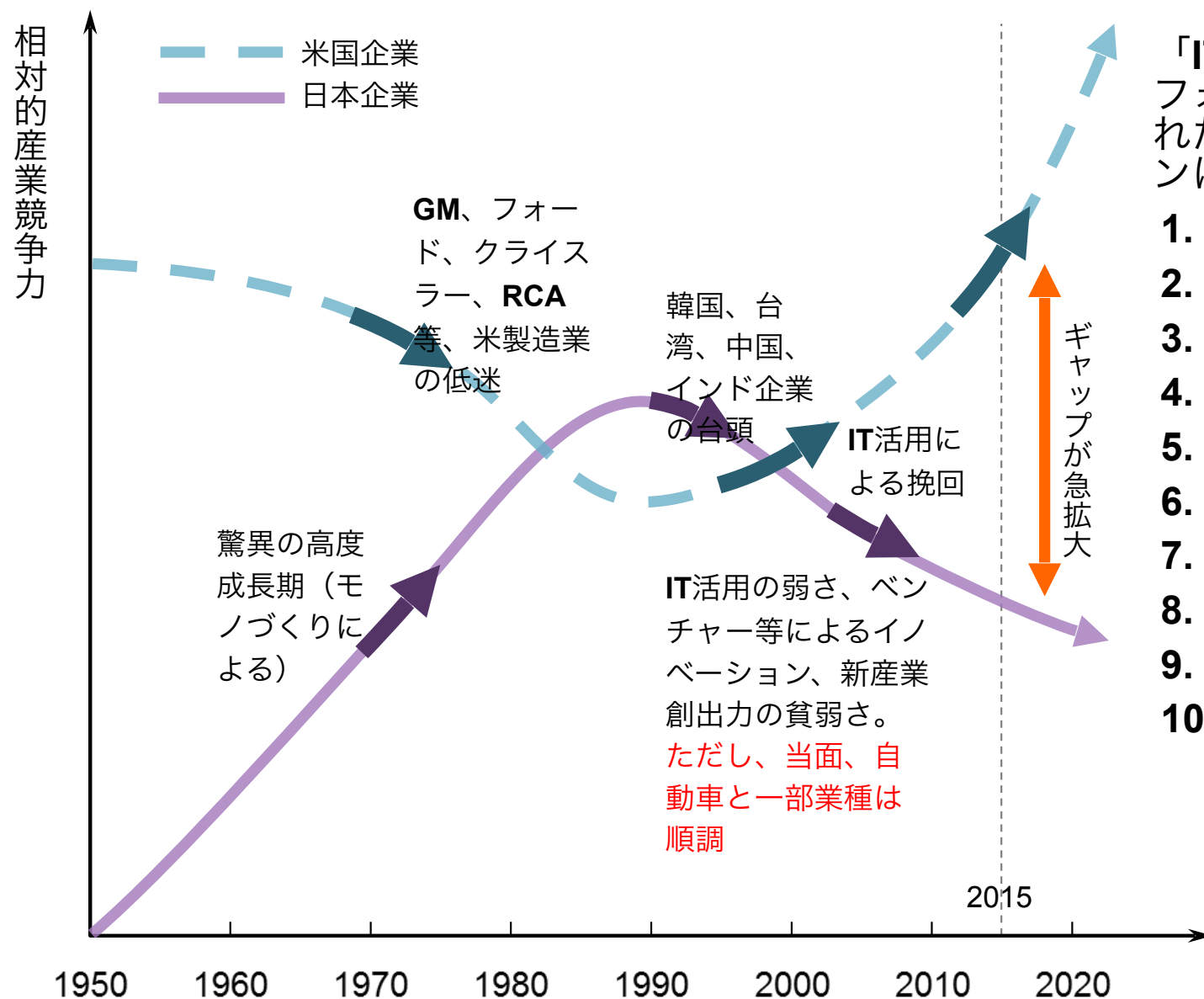
# 日本は、米国の国家をあげた努力に負けた

- シリコンバレーの人口の過半が中国・インドなど外国系
  - IT系企業の中核人材の多くを占める
  - 彼らの子息や新たな留学生など最優秀な人材がスタンフォード大学、MIT等に行き、多くが起業し、再生産を加速
- この間、オラクル、マイクロソフト、シスコ、クアルコム、アップル、グーグル、アマゾン、Facebook、Twitter等が続々と設立され上場
  - 時価総額は、アップル86兆円、グーグル56兆円、マイクロソフト47兆円、GE33兆円、オラクル21兆円（125円/\$として）
  - こういった企業が高額での買収を重ね、好循環をさらに加速
- 一方、**90年代まで世界的ブランドであった日本の電機系製造大企業の競争力はその後急落**
- トヨタ、ホンダ等の自動車メーカー、コマツなどの建機メーカー、日立、東芝等の重電メーカーは好調であるが、時価総額はトヨタの27兆円以外、せいぜい数兆円規模。米国企業の高業績・高時価総額とは比較できない低い水準にある

# 米国企業との距離は、さらに急拡大中

- 日本にも、もちろん急成長を遂げている高収益企業もある
  - ソフトバンク（時価総額8.8兆円）、NTTドコモ（8.7兆円）、セブン&アイホールディングス、ファーストリテイリング等
  - しかし米国発の世界的企業（先ほどのリストに加え、インテル、IBM、ウォルマート、P&G、コカコーラ、ボーイング等）とは比べるべくもない
- 日本企業が高度成長期に急成長できたのは、日本人のものづくり力の高さによっていた
  - 高品質・低価格の商品を大量生産し、売りまくった
  - 米国が巨大な消費国として君臨し、台湾、韓国、中国等が生産国として登場していなかった時代に、日本企業は大活躍した
- ただ、その時代が終わり、付加価値の大半がIT、インターネット、プラットフォームに移った今、大半の日本企業は新しい付加価値をほとんど取れないまま、業績を急速に悪化させていった。しかも、今のところ、対応の目途は立っていない
- 自動車はコモディティ化がそこまで進んでいないので、競争力を維持しているが、EVが普及するにつれ、部品点数が1桁減り、利益急減の可能性が高い

# 日米製造（IT関連）大企業の競争力変化



「IT」×「データ」×「プラットフォーム」×「ネットワーク化されたハードウェア」のイノベーションによる数百兆円に及ぶ産業創造

1. ウェアラブル
2. IoT（モノのインターネット化）
3. デジタルヘルス
4. コネクテッドカー、自動運転車
5. 人工知能、ロボティクス
6. ビッグデータ
7. 3Dプリンティング、メカーズ革命
8. クラウドファンディング
9. 共有経済、共有サービス
10. セキュリティ、プライバシー

# この問題に関連して、4つの記事を書きました

<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39584>

<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39591> 等

スタートアップニッポン

## 日本が世界を動かす

日本が世界を動かす

2014年06月19日(木) 赤羽 雄二

### 決定的に広がる日米製造大企業の競争力! 「SXSW 2014」で感じた、イノベーションを生み出す環境づくりの重要性

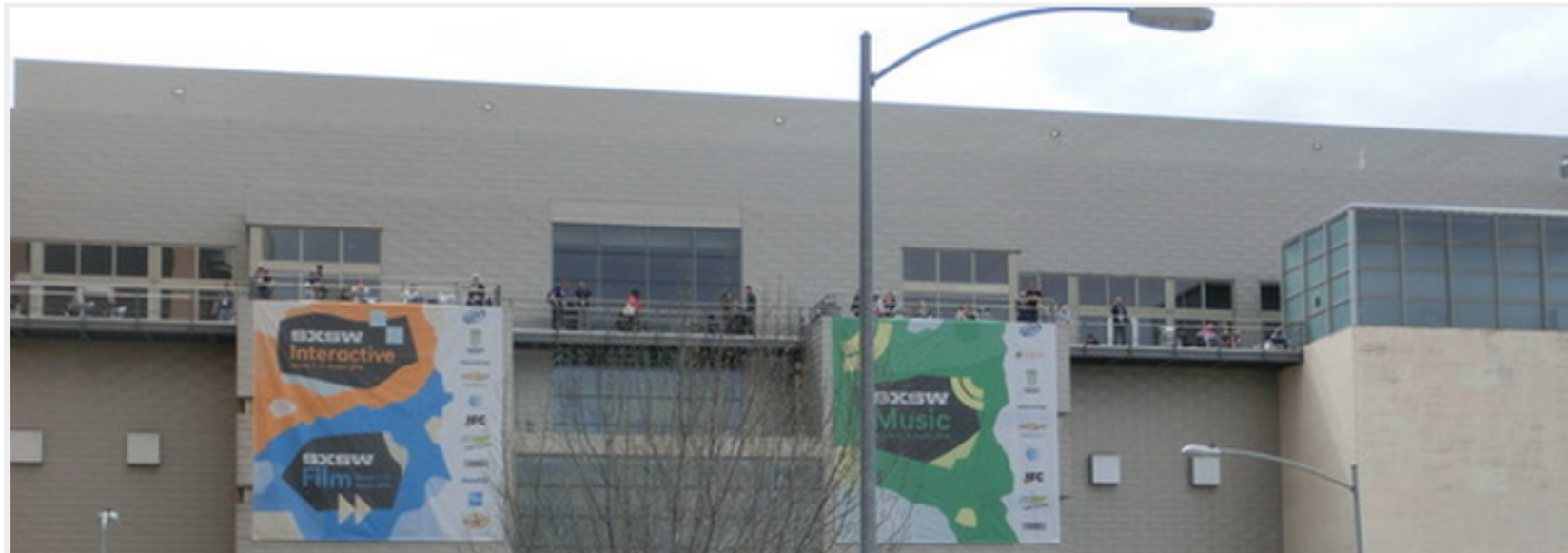
著者 コラム 共有 A 文字 印刷 RSS

ツイート 14

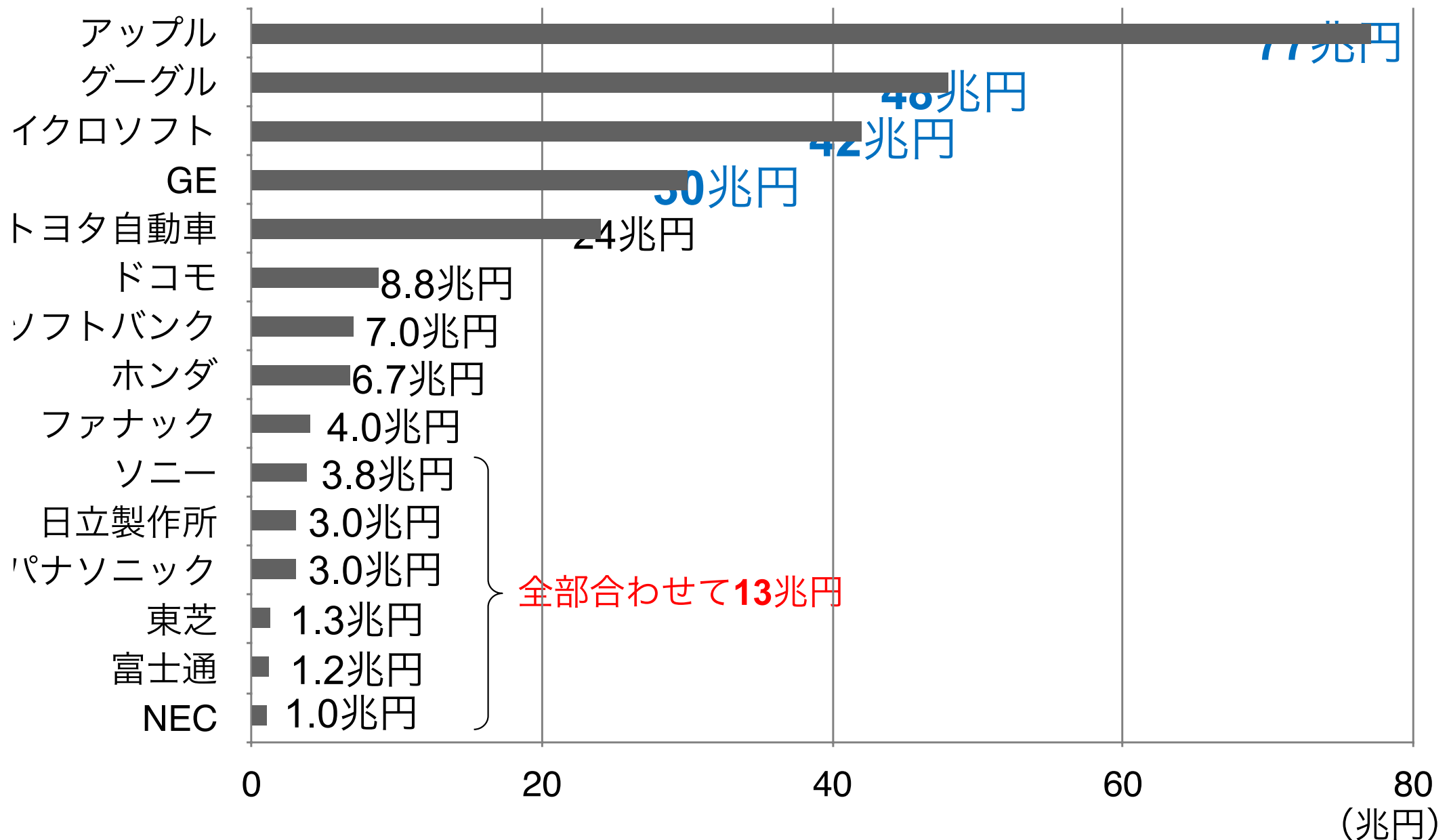
g+ 0

B! 2

いいね! 25



# 日米大企業の時価総額比較



真の「優良顧客」はどこにいるのか？  
明日の顧客を呼び込む「おもてなし方」

TOP

マネジメント

政治・経済

IT・革新

アジア・国際

環境・エネルギー

テーマ特集

未来共生

課長塾

技術革新

観光立国

食革命

特集一覧

コラム一覧

著者一覧

総合トップ > マネジメント > キーパーソンに聞く



キーパーソンに聞く

印刷

## 大企業経営者の悩みが新人課長の悩みと同じになっている理由

経営改革は進んでいない？ブレイクスルーパートナーズ・赤羽雄二氏に聞く

瀬川 明秀

2015年4月21日 (火)

>> バックナンバー

1/7ページ



キーパーソンに聞く

# 日本企業を襲う「自分のアタマで考えない」病

## 『ゼロ秒思考』の著者に聞く、上司に足りない働く力

瀬川 明秀

2014年3月25日（火）

[>>バックナンバー](#)

1/10ページ

[f おすすめ](#) [シェア](#) [1,369](#) [g+ 共有](#) [11](#) [B! ブックマーク](#) [63](#) [ツイート](#) [204](#)

マッキンゼー時代には、ソウルオフィスをゼロから立ち上げ、韓国企業、特にLGグループの世界的な躍進を陰で支えてきた赤羽雄二氏。同氏が最近書いた著書『ゼロ秒思考』（ダイヤモンド社）が売れている。なぜ今、思考法なのか。その理由について「マネジメント層の実力低下がヒドイから」と説明し始めた。（聞き手は瀬川明秀）



キーパーソンに聞く

# 日本の大企業が再び輝きを取り戻すには

## 赤羽雄二 ブレークスルーパートナーズ代表取締役役

瀬川 明秀

2012年11月13日（火）

[>> バックナンバー](#)

1/6ページ

おすすめ

シェア

1,210

共有

10

ブックマーク

86

ツイート

205

日本を代表する製造業が軒並み厳しい状況に追い込まれている。例えば、家電産業ではパナソニックは7500億円以上の赤字を2期連続で出し、ソニーはTV事業が8期連続の営業赤字、本体の最終損益も4期連続のマイナスだ。シャープは存続も危ぶまれる状況。2013年3月期決算の業績見通しは、営業赤字が1550億円に、当期赤字は4500億円と2年連続で過去最悪を更新している。シャープは「コンサルなど外部の知恵も集め再建の道を探っている」というが、どう再建するのか。今回は個別分析ではなく、日本企業の復活の道筋にフォーカスして、ブレークスルーパートナーズの赤羽雄二氏に話を聞いた。

### 3. 技術者・研究者の自立と 起業のために

## 自立： 会社に貢献し続けているか？ 会社の 今後の事業成長に貢献できるか？

- 社長、役員、上司に期待しても、多くの場合は期待はずれ。ただ、不満だけ言っても何も変わらない
- 自分の力を日々強化しているか？ 日々チャレンジし続けているか？ 部下にどう思われているか？
- そもそも、給料の何倍も貢献し続けているのか？ 会社を大きく成長させる事業を生み出しているか？
- 何歳でも、本気で思えば、十分成長し、貢献できる。会社にとってなくてはならない人材になる。成長をやめた時、あっという間にお荷物になる
- 惰性に流されたり、諦めてしまえば、そこで投了

# 起業：技術者・研究者にとっての起業とは

## いいこと

- 自分がどうしてもやりたいこと、一生取り組みたいことに挑戦できる
- 上司の説得や、社内政治・官僚主義に無駄な時間を使う必要がない
- 定年退職がない。元気なうちはいつまでも楽しい人生を送れる
- 成功した場合は、収入が多い
- **ものすごく大変だがやりがいがある**

## 理解しておくべきこと

- 当然ながら、事業は成功することもあることも失敗することもある
- 失敗しないように、事前の事業性確認と、リーンスタータアップのアプローチが必要
- 起業するからには、事業を成功させるかどうかすべて
- 技術の面白さのみを追うわけではない
- 社員を雇う場合は、社員や社員の家族への責任が生じる
- **楽は全くできない。すべて自己責任**

# 起業に向けて： リーンスタートアップ

- 事業の決定
  1. 事業アイデアを多数リストアップし、いくつかに絞り込む
  2. 最も有力な事業アイデアに関して数日間徹底的にネット調査・ヒアリング
  3. 「顧客が泣いて喜ぶ価値仮説」、「1人の顧客が3人の顧客を連れてきてくれる成長仮説」を作成し、数人でテスト、修正、再テスト
  4. その上で、事業計画第一版をさっと書いてみる（参考：「7日で作る事業計画」）
  5. 仮説確認のための実証ミニプロダクト（MVP）を数日～数週間で構築し、
  6. さっと検証。違ったら微妙にピボットして価値仮説、成長仮説を設定し直して再挑戦... **「超高速仮説構築・検証・修正型商品開発」**
  7. さらに、本格的な顧客インタビュー等を通じ価値に確信が持てたら、1週間程度で事業計画第二版を作成
  8. 並行して、信頼できる強力な共同創業者候補を探す、意気投合する（可能であれば、一番最初から）
  9. 業界の専門家、協力企業、日本政策金融公庫等に打診
  10. 事業計画第三版を作成（最終版）

- 退職・起業
  - 事業の目途が立ち、絶対やりたい、やりぬきたいと思えたら、家族の同意を得る（先に話すとパニックが起き、決意が揺らぐことも）
  - 退社・起業準備を始める（目途が立つまで会社を辞めない）
  - 理想的には、**MVP**の確認ができてからの退職が望ましい

# リーンスタートアップと価値仮説、成長仮説

- リーンスタートアップとは、10年ほど前から米国を中心に広まってきたベンチャーや大企業の新事業開発のアプローチ。ダイナミックで技術革新が加速する時代に費用をあまりかけず、最速で立ち上げることを目指す
- ソフトウェア、ハードウェア、サービスを問わない
- 事業リーダーの思い込みより、仮説構築・検証・修正を繰り返す方がよほど成功確率が高く、早い、という明確な割り切り
- 「顧客・ユーザーが泣いて喜ぶ価値仮説」、「1人の顧客・ユーザーが3人の顧客・ユーザーを連れてきてくれる成長仮説」を作成
  - それぞれ1000字程度で作成
  - 1000字は14フォントでパワーポイント1ページに収まる。5～7段落で)
  - 第三者が読んで「なるほど！確かに」と思えるように
- 価値仮説、成長仮説を数人でテストし、修正、再テストし、これでよいとなったら、実証ミニプロダクト（MVP）の構築・検証・修正に着手

# 実証ミニプロダクト (MVP)

- 実証ミニプロダクトは単なるプロトタイプ、デモ版ではなく、**価値仮説、成長仮説を検証するための必要最低限のもの**
- **作り込みすぎる衝動をいかに抑えるか**がポイント
- 価値仮説、成長仮説のターゲット経営指標 (KPI) を数値で決めておく。そうしないと、つい妥協してしまう
- Dropboxは、開発に大変な手間がかかり最低限のMVPを作るのも大変だったので、**「動画型MVP」**で確認した
- 少数の初期ユーザーに対し人手ですべて対応し、数ヶ月間にサービス内容を改善。ユーザーが十分満足し、人手で対応できなくなった時点でシステム開発に着手するといった**「コンシェルジュ型MVP」**も
- コンサルティングであれば、平日夜、週末に数社助言してみる  
(ただし、**実際に報酬を得ないと本当の確認はできない**)

# 事業計画の意味合いが変わった

- 以前は、十分練った事業計画を作成することがほぼ必須だった
- リーンスタートアップ的に動ける事業の場合は、事業計画を作ることに1~2ヶ月かけるくらいなら、価値仮説、成長仮説を作り、MVPを作って検証する重要性の方が高まった
- 最低限、デモを見せないと、投資家もこちらの力を信じてくれなくなった
- つまり、パワーポイントでの事業計画よりも、企画力、開発力についての重要性が大きく高まった
- IT系サービスに限らず、すべてのベンチャーでリーンスタートアップ的アプローチが要求される

## 企画上で多い問題点は...

- 誰が買ってくれるのか、よく見えない、考えてない
- ユーザーが多くなるまで、サービスを使えない
- どうスケールアップするのか、見えない
- ～できれば、～できるのだが、という他力本願
- あればいいが、なくてもいいようなサービス案
- 気になる課題、懸念がいくつもあるサービス案

→ 本気で考え抜いていない

## また、誤解で多いのは...

- 広告費があればユーザーを獲得できるという誤解
- 企画がよければ、資金調達ができるという誤解
- ユーザーが集まるまで会社がもつという誤解・過信
- マーケットリサーチをすると深い洞察が得られるという誤解、安易な姿勢
- アイデアはいいのに、一緒にやってくれる人が集まらないという誤解、自己認識の甘さ
- リーンスタートアップだから、さっさとやれば何とかなるという誤解、甘さ

# ユーザーインタビューの方法 (1/2)

- ユーザーインタビューのポイント ①深刻な課題を持ち、代替案にトライしているユーザーに狙いをしぼる、②2人インタビューし、共通点、相違点からセグメント仮説を出す、③3人目で仮説検証、④ここまでで爆発的にヒットする予感がなければまずだめ。不可能ではないが、後で延々と苦労する。ユーザーに出会えていないのではなく、間違ったアイデアを追求していると思うべき
- 10人以上ユーザー（候補）インタビューをしようとする、疲れるし、時間がかかるし、逆に感度が鈍る。そのプロセスで思考停止になりがち。最初の2～3人で結論を出す方がむしろ精度が高い。そこでユーザーが夢中になって話してくれば、金脈は近い
- 方向が見えてきたら、より具体的な仮説を詰めるために10～20人にインタビューして、ターゲットセグメントを絞り込む（常に仮説検証・修正をしながら進める）

## ユーザーインタビューの方法 (2/2)

- ユーザーインタビュー時には、何で困っているかを徹底的に聞く。ひたすら聞く。全部聞く。もちろん、目を輝かせて、相づちを打ちながら。大事なポイントはすべて書き留める。その姿勢がユーザーをさらに元気づけ、もっと話してくれる
- 特に女性ターゲットの場合は、仲のよい友達2~3人集めてもらい、わいわい話してもらうのが一番。セグメントはあまり気にせず、まずは爆発的に盛り上がるガールズトークを聞く
- ユーザーインタビューを効果的に行うには、普段からアンテナを高くし、感度を上げ、何事も深掘りする力をつけるような努力が必要。最も簡単かつ効果的なのは、毎日10枚以上メモを書くこと。感度が低いとユーザーの発言に惑わされる

# 事業アイデアの立案と評価

◎：非常にそう思う（4点）  
 ○：そう思う（2点）  
 △：やや微妙（1点）  
 ×：う～ん...（0点）

| サービス・製品案 | 自分が<br>ぜひ作<br>りたい | 多くの<br>人が望<br>む | ユーザー<br>が急増し<br>そう | 他のサービ<br>ス・製品<br>との差が<br>明確 | 儲ける<br>手段が<br>見える | 総合 |
|----------|-------------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|-------------------|----|
| 1.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 2.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 3.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 4.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 5.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 6.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 7.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 8.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 9.       |                   |                 |                    |                             |                   |    |
| 10.      |                   |                 |                    |                             |                   |    |

# 事業アイデアの立案と評価

◎：非常にそう思う（4点）  
 ○：そう思う（2点）  
 △：やや微妙（1点）  
 ×：う～ん...（0点）

| サービス・製品案 |                          | 自分が<br>ぜひ作<br>りたい | 多くの<br>人が望<br>む | ユーザ<br>ーが急増し<br>そう | 他のサ<br>ービス・製品<br>との差が<br>明確 | 儲ける<br>手段が<br>見える | 総合<br>(0点)     |
|----------|--------------------------|-------------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|-------------------|----------------|
| 1.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 2.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 3.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 4.       | ①サービス・製品案を10～20個出し、概略を記入 |                   |                 | ②記入後、◎○△×で評価       |                             |                   |                |
| 5.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   | ③総合点数<br>を計算する |
| 6.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 7.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 8.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 9.       |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |
| 10.      |                          |                   |                 |                    |                             |                   |                |

# 事業計画作成： 想いを7日間でいったん形にする



- 頭に浮かぶものを全部メモに書き出す  
(50～100ページ)
  - それをざっとまとめる
  - 手書きのまま、顧客候補にインタビューしてみる
  - 新たな発見を入れ、パワーポイントに落とし込む
  - プレゼン練習もしてみる
  - そうすると課題が見え、アイデアが湧いてくる
- **7日で事業計画第一版ができ、次に何をすべきか見えてくる**
- **社内の新事業でも、起業でも、SOHO・個人事業主でも**
- **スキルアップ、情報力強化等について詳しく解説**

# より本格的には . . .



創業期、事業拡大期のベンチャー経営者、ベンチャー創業準備中の皆様へ

## 事業計画作成とベンチャー経営の手引き

ベンチャーを順調に成長させるため、社長は事業計画を  
どう作成し、日々の経営をどうリードするのか

ブレイクスルーパートナーズ株式会社  
マネージングディレクター  
赤羽 雄二

[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)  
[www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)  
Twitter: @yujiakaba

2008年3月7日 Version 1.3

2008年8月25日 Version 1.4

Version 1.4

# 目次

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| 1. はじめに                          | 4  |
| - 総務省 ICTベンチャー向け事業計画作成支援プログラムの意義 | 5  |
| - 本マニュアルのねらい                     | 6  |
| - 本マニュアルでのベンチャーの定義               | 7  |
| - 本マニュアルでの顧客、ユーザーの定義             | 8  |
| - ベンチャーを成功させる社長の要件               | 9  |
| - ベンチャーへの誤解、取り組みの甘さ              | 11 |
| - 急成長を目指すベンチャーの創業時に目指すべき水準       | 12 |
| - 創業準備から上場後の成長まで                 | 13 |
| - 会社設立に向けての創業融資                  | 16 |
| - 1章終了後のチェックリスト                  | 17 |
| 2. 事業計画作成のポイント                   | 18 |
| - 事業計画に多く見られる問題点                 | 19 |
| - 「事業計画にあって合理的な事業計画」を作           | 20 |
| - 成事業計画作成チェックリスト                 | 21 |
| - エグゼクティブサマリー                    | 22 |
| - 主要経営陣の略歴                       | 23 |
| - 事業ビジョン                         | 24 |
| - 製品・サービスの特長とビジネスモデル             | 26 |
| - ターゲット市場と市場規模、成長性               | 27 |
| - 顧客・ユーザー特性                      | 29 |
| ・顧客の切実なニーズをしっかりと把握したのか、          |    |
| 製品・サービスの市場性を徹底的に確認したのか           | 30 |
| ・市場性確認のメリット                      | 31 |
| ・情報開示を抑えつつ、顧客候補の切実なニーズを探る        | 32 |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 2. 事業計画作成のポイント (続き)          | 42  |
| - 事業計画の整理と対応                 | 43  |
| - 事業計画作成後のチェックリスト            | 43  |
| - VCは何を求めているのか、事業計画作成への意味合いは | 44  |
| - 事業計画をプレゼンする際に              | 45  |
| 3. 事業計画テンプレート例               | 46  |
| - 3章終了後のチェックリスト              | 83  |
| 4. 会社設立                      | 84  |
| - 創業メンバーの決定                  | 85  |
| - 創業メンバーが前職から退社し、会社を設立する前に   | 86  |
| - オフィスの決定、整備                 | 87  |
| - 設立登記書類の作成と手続き              | 88  |
| - 顧問弁護士との決定                  | 89  |
| - 4章終了後のチェックリスト              | 90  |
| 5. 社内の方針決定＝事業計画の議論、確認、確認、修正  | 91  |
| - 事業計画への合意形成、コミットメント確立       | 92  |
| - 経営会議での素早く、的確な意思決定          | 93  |
| - 週次の課題進捗会議での厳しいフォロー         | 101 |
| - 事業計画の確認、修正、抜本的見直し          | 102 |
| - じり貧状況からの脱却                 | 103 |
| - 取締役会の効果的な運営                | 105 |
| - 効果的な会議のやり方                 | 106 |
| ・ホワイトボードの活用                  | 107 |
| ・事業アイデアのブレインストーミング           | 108 |
| - 5章終了後のチェックリスト              | 109 |
| 6. ベンチャーの経営＝事業計画の日々の実行       | 110 |
| - 競争力ある商品・サービスを開発する          | 110 |

## 目次 (続き)

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 6.ベンチャーの経営＝事業計画の日々の実行 (続き)  |     |
| - 知的財産戦略を実行する               |     |
| ・知財への取り組み                   | 119 |
| ・特許出願上陥りやすい問題点              | 120 |
| ・弁理士の使い方、活かし方               | 121 |
| - 極力、前倒しで本格的資金を調達する         |     |
| ・信頼し、尊敬できるベンチャーキャピタリストの見つけ方 | 122 |
| ・投資家への効果的な説明のしかた            | 123 |
| ・VCからの資金調達までのステップ           | 124 |
| ・VCから資金調達をすることによって生じる責任等    | 125 |
| - 健全な資本政策を実現する、勝ち取る         | 126 |
| - 資本政策の例                    | 127 |
| - 6章終了後のチェックリスト             | 128 |

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| 7.急成長ベンチャーの組織構築＝事業計画を実行する筋肉作り                               | 131 |
| - 社長を補完し、社長の力を倍増する経営チームを作りあげる                               | 132 |
| - 柔軟かつ行動的、積極的に動く行動規範を浸透させる                                  | 133 |
| - 人材育成に本気で取り組み、社員の成長を加速させる                                  | 137 |
| ・目標設定と達成度評価・フィードバックのしかた                                     | 138 |
| ・エンジニアスキル評価基準の導入                                            | 141 |
| ・社員のやる気を高め、育成を加速する組織文化とアプローチの確立 (ポジティブフィードバック、アクティブライズニング等) | 145 |

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| 8.社長自身の成長＝事業計画を実行する牽引役 (続き)            |     |
| - 売上・利益をどう急成長させるかをいつも考えているか            | 173 |
| - 「この社長のために頑張ろう」と部下が思えるか               | 174 |
| - 常に頭を整理して、明確な考えを持つようとしているか            | 175 |
| ・頭を整理し、考えをまとめ、冷静になるための「メモ書き」           | 176 |
| ・洞察力を持つための「深掘り＝なぜなせ質問」                 | 180 |
| ・素早く結論を出すための「仮説思考」                     | 182 |
| ・常に頭を整理し、物事を切り分けるためのMECE「思考」           | 184 |
| ・最短で成果を出すための「アウトプット指向」                 | 186 |
| ・物事を明確に整理するための「フレームワーク」                | 187 |
| ・物事を明確に整理するための「ロジックツリー」                | 191 |
| ・仕事のフローをわかりやすく整理する「プロセスシステム」           | 194 |
| ・物事を整理し、わかりやすく伝えるための「チャートの書き方」         | 195 |
| - 自分の時間を管理し、考える時間を作り出せているか。心に余裕を持っているか | 198 |
| - どうりラックスし、かつトップスピードで走り続けるか            | 199 |
| - 部下をうまく活用し、最も重要な仕事に集中できているか           | 201 |
| - 全体観、大局観を常に持とうとしているか                  | 202 |
| - 常に前向きで、ポジティブかつ感情的にならないうまコントロール       | 203 |

## 4. 起業に向けての準備

# 起業すべきかどうか

- 起業すべきかどうか
  - どうしてもやりたいことがあるなら
  - 事業を成功させる目処がある程度あるなら
  - 一緒にやってくれる信頼できる仲間がいるなら
  - これ以上、会社にしがみつくなのが危険なら
- 誰かの起業に参加するといいいのは
  - 自分で社長をやるのは自信がないが、この人にならついていける。この社長を何としても支えたい（「助けてもらおう」はだめ）
  - 「この人と力を合わせれば、事業を成功できる」と強く思える
- みだりに起業すべきでないのは
  - 優柔不断な人
  - 起業してやりたいビジネスがあまりない人
  - できるだけさぼりたい人
  - 人望のない人、人を人とも思わない自分本位の人
  - ぎりぎりまで会社にしがみつける可能性のある人

# 起業して成功する人は

- 顧客のことを何時間でも話し続けられるほど、熱心に研究する
- 売上をどう最大化するか、費用をどう最小化するか、考え続ける
- 事業の成功に執念を燃やせる
- 常に優先順位が明確でそれに沿って行動できる
- いいことは電光石火で実施できる
- できない理由をあれこれ考えない
- 最高のチームを作ること常に全力をあげることができる
- 人に感謝できる。自分本位ではない
- 自分の殻をいつでも破れる。自分の間違いを認めることができる

# 起業に向けて： リーンスタートアップ

- 事業の決定
  1. 事業アイデアを多数リストアップし、いくつかに絞り込む
  2. 最も有力な事業アイデアに関して数日間徹底的にネット調査・ヒアリング
  3. 「顧客が泣いて喜ぶ価値仮説」、「1人の顧客が3人の顧客を連れてきてくれる成長仮説」を作成し、数人でテスト、修正、再テスト
  4. その上で、事業計画第一版をさっと書いてみる（参考：「7日で作る事業計画」）
  5. 仮説確認のための実証ミニプロダクト（MVP）を数日～数週間で構築し、
  6. さっと検証。違ったら微妙にピボットして価値仮説、成長仮説を設定し直して再挑戦... **「超高速仮説構築・検証・修正型商品開発」**
  7. さらに、本格的な顧客インタビュー等を通じ価値に確信が持てたら、1週間程度で事業計画第二版を作成
  8. 並行して、信頼できる強力な共同創業者候補を探す、意気投合する（可能であれば、一番最初から）
  9. 業界の専門家、協力企業、日本政策金融公庫等に打診
  10. 事業計画第三版を作成（最終版）

- 退職・起業
  - 事業の目途が立ち、絶対やりたい、やりぬきたいと思えたら、家族の同意を得る（先に話すとパニックが起き、決意が揺らぐことも）
  - 退社・起業準備を始める（目途が立つまで会社を辞めない）
  - 理想的には、**MVP**の確認ができてからの退職が望ましい

# 資金確保

- 起業時の資本金
  - 300～500万円程度がお勧め
  - それ以上の余裕資金は社長の個人口座に残しておく方が安心だし、失敗した際に再挑戦できる
  - 起業後、売上が立つまで創業メンバーは手弁当で
- 日本政策金融公庫等からの融資
  - 新創業融資制度： 無担保無保証で上限**3000万円**（うち運転資金**1500万円**）
  - 資本金＋社長の個人口座残高の合計額の2倍まで
  - ただし、以下のHPの記述は不十分なので、必ず直接確認する
  - まずは、何箇所かの支店に電話して可能性を打診する
  - かなりの率で融資を受けられるため、創業初期に借りておく
  - 融資判断は返済できそうかどうかであり、技術力ではない
- 出資
  - エンジェル投資家： 人間的に信頼でき、本気で応援してくれるなら
  - ベンチャーキャピタル： 急成長・高収益が期待できる場合のみ
  - 事業会社： 事業上のシナジーが期待できる場合のみ

## 5. 事業成功に必要な リーダーの要件

# 成長し続ける事業リーダー

## ● 熱意

- － 絶対に成功させるという断固とした意思、情熱
- － 事業ビジョン、事業構想の明確さ
- － 顧客について何時間でも語ることができる熱意
- － 事業への真剣さ、真面目さ
- － 負けず嫌い、ネアカ

## ● 向上心

- － 成長意欲の強さ、どん欲さ
- － 誰からも学ぶ謙虚さ、素直さ
- － 耳に痛い忠告も、頑なにならず聞ける

## ● 柔軟性

- － 頭の切り替えの早さ
- － 心の整理の素早さ

# 向上心を維持、強化する工夫（刺激など）

- 誰もが常に高いわけではない。ただ高く維持しようとする努力は可能
- 意欲、向上心、エネルギーは伝染する。強い人に折りにふれて接し、エネルギーを注入する
- シリコンバレー、上海、ソウル、ジャカルタ等に一度行ってみる
  - － 行くだけで刺激になる
  - － できれば年1回以上
- 人より半歩でも一歩でも先に行く
  - － 少しでも先に行くと、やる気が出る
  - － もっとやろうという気になる
- カみをなくし、トップスピードで走る
  - － ゴルフ、野球、テニスなどのスイングと同じ
- 何でも相談できる相手を同年齢、5歳年上、10歳年上、5歳年下、10歳年下で2名ずつ確保しておく

# 向上心を維持、強化する工夫（コンディショニング）

- 土日の過ごし方が重要。就寝・起床時間を平日と変えない方がよい
  - － 私の場合のベストは、1時半に寝て、朝8時に起きる
  - － 私の場合は、土日もペースを落とさない
- 最高の調子を維持できる「最小の睡眠時間」を把握し、維持する
  - － 私の場合は6時間半
  - － 徹夜は絶対にしない。何とかして最低2～3時間は寝る
- オフィスは極力22時までにする
  - － それ以降だと体力が続かないはず → 気力を削ぐ
- 一人になる時間を必ず作る
- 必ず定期的に体を動かす
  - － 私の場合は、毎週日曜夜のテニス

# リーダーシップ

- リーダーシップとは、人に命令することではない
- 周りが慕って、自然についてくること
- 人の話を聞くことがすべての出発点
- ビジョンを示し困難に立ち向かう勇気を生み出す
- 沈着冷静に指示を出せること。危機に際して、常に平常心でいられること... 優先順位付けが鍵
- 同時に複数のことを処理できること。並行処理

# 独りよがり、思い込みを避けるには

- 独りよがり、思い込みを避けることは、実は簡単
- 現実を直視するかどうか、耳の痛い話を聞くかどうか
- 知らない人に話して、すぐ感心してくれるかどうか。すぐ感心してくれないものは、多分だめ
- 長々と説明したくなるものは、多分だめ
- いつもユーザー、部下、同僚、家族など、相手の話を真剣に聞き、今何を話しているのか、何を伝えたいと思っているのかを全力で理解するよう努める
- 「ビジョン、信念」と「独りよがり、思い込み」は別

# コミュニケーション力が極めて重要

- 口八丁、手八丁というタイプではなく、人間力が鍵
  - 会社の大小を超え、業界を超え、国を超えて交渉し、意気投合し、即決即断できる人材でないと勝負にならない... 英語は今まで以上に必須
  - 人と接する時、明るいこと。上から目線でないこと。ダメだしではなく、褒め、褒め続けること
- 
- リーンスタートアップ時代には、他人を活かし、電光石火で動き、早く失敗し早く学ぶ会社が勝つ
  - 1社だけで頑張っていても限界がある

# 相手の話を聞く力、相手の心情を心から理解 できる感受性

- 相手の話を聞く力が何よりも重要
- 聞くふりをして聞き流すのではなく、本気で聞く
- 相手に好奇心を持って聞く。うわの空は即死
- 「～～ということですね？」と確認する
- 聞く力というよりも、真剣に聞く姿勢がすべて
- リーダーシップの大前提

# ポジティブフィードバック

- どんな小さなことでも褒める。その場で褒める
- 問題指摘、改善内容等は後で伝える。その場は褒めるだけ
- 結果が今ひとつだが努力・プロセスはよい場合、「頑張ったね！」とねぎらう
- だめな時は「今回はうまく行かなかったが、次はこうしよう」と励ます。「この糞野郎。おまえは地獄に堕ちる」ふうのことを絶対に言わない

費用ゼロ。成果は即時、部下には感謝され、社員全員のスピードが上がる。成長が加速

# パワハラを避けるには

- 真面目で真剣な上司ほど、パワハラをしがち
- 怒鳴りつけても、怒鳴らずに「なぜやっていないんだ」とぎりぎり詰めても、パワハラ。部下が苦痛、恐怖、を感じたら、パワハラ。暴力と同じ。心への暴力そのもの
- 意識せずにパワハラをしていることが非常に多いので、常に注意するしかない
- 普段からポジティブフィードバックをすることが究極の答え
  - － ポジティブフィードバックをしていれば、部下が力を出せる。成長する
  - － ポジティブフィードバックをしていれば、コミュニケーションがスムーズで問題が早く伝わる → 対策が早く打てる → 問題が解決、未然防止できる
  - － ポジティブフィードバックをしていれば、人間として尊敬される
- 「ポジティブフィードバックをすると甘やかせることになる」という古い考え方がまだ残っているが、そういう馬鹿なことは<sup>60</sup>

## 6. 問題把握・解決力を飛躍的に 強化する「メモ書き」

# 頭がよくなり、考えが整理できるメモ書き

- メモを書くねらい

- 頭に浮かんだことをすべてメモに書き留めることにより、考えを整理する、頭がすっきりする
- 自分が何を悩んでいるのか、はっきり見える。悩みが大幅に減る
- メモが外部メモリになるため、頭の働きがよくなる
- 暗黙知を形式知化する
- インタビューメモ、人から聞いたお話、ミーティング議事録など、すべて一元管理できる

- 方法

- 思いついたこと、気になること、疑問点、次にやるべきこと、自分の成長課題など、頭に浮かんだことはすべてメモに書きとめる
- メモはすべてA4コピーの裏紙に
- 必ず、1件1葉で。必ず横置きで、左上にタイトル、右上に日付を書く
- 頭に浮かんだことをすべて書く、ということで、**毎日10ページ**
  - 直剣に考えていれば、毎日10ページ程度にはなる

# メモに書き出してみる

- 嫌なこと、ストレスになっていることを全部書き出してしまおう
- ほかさず、相手の名前を入れて思う存分書き出してしまおう
- 言いたいこと、ぶちまけたいことを全部書く
- 書きたいだけ書く。メモに負の感情を出すのは、決して悪いことではない。抑えてもくすぶっていただけなので、遠慮なく書く
- 愚痴だと堂々巡りになりがちだが、メモにはそれがあまりない。目の前にはっきり書かれていると、その次が自然に見えてくる
- 書いてみると、なぜか新たな発見がある。直感力が活きる
- 不思議なほど、考えが深まっていく

## とんちんかんを自分から受け取る?

2006.6.12

×モ見本

- 自分の課題を明確にしたい
- 自分の課題に対して具体的な行動計画をいいたい
- FBL2. 何が良くなるのかを明確にしたい
- 良.. 悪.. を引き分けたい
- やる気を持たせたい
- 自分でも出来るかもと自信を持たせる FBL2

どんな指導を自分に対して受けたいか？

2006.6.12

メモ見本

- 左に寄せて、  
下も少し空けて
- 自分の課題を明確にしたい
  - 自分の課題に対して具体的な行動指導をほしい
  - FBL2.何が良くなるのかを明確にしたい
  - 良..悪..を分けたい
  - やる気を持たせてほしい
  - 自分でも出来るかもと自信を持たせる FBL2を

↑  
**4～6行、各20～30字**

**A4 横幅の2/3程度が目安**

# 「ゼロ秒思考」を2013年末に出版（10万3000部突破）



- メモを毎日10ページ書くだけ
  - A4の裏紙を横置きにして
  - 4～6行、各20～30字
  - 1ページ1分で
  - 毎日10ページ
  - 思いついた時にさっと書く
- 効果
  - 迷いが大幅に解消する
  - 自信が生まれる
  - 頭がどんどん整理される
  - 優先順位が明確になる
  - アクションが早くなる
- 中国版（簡体字）、台湾版（繁体字）、韓国版を昨年出版。タイ版が続く

# A4用紙に書く理由

- ノートを使わないのは？
  - ノートだと、あっという間に何十冊にもなってしまいう
  - 似たタイトルのメモがあっても整理できない
  - 他のA4資料等と一緒に整理できない
- 日記帳を使わないのは？
  - 似たタイトルでも整理できない
  - 怨念がたまる。なぜか頭の整理になりにくい
- PCでない理由は？
  - 1分で1ページ書き出して、その場で並べてみるのが全くできない
  - どこでも簡単に書く、ということがまだ現実的ではない
  - 図を素早く書けないので、文字だけで無理やり表現しようとする
- スマートフォンでない理由は？
  - 1分で4～6行、各20～30字のスピードが出ない
  - 並べてみるなどが全くできない

# メモを多面的に書く

重要な課題に関して、徹底的に深掘りすることが重要

例えば、「だめだと思っていることをずばっと言いきれないのは？」というタイトルのメモを書いたとすると、それに加えて

- ・なぜずばっと言いきれないのか？
- ・ずばっと言いきれないと何がまずいのか？
- ・ずばっと言われると相手はどう思うのか？
- ・ずばっと言わない自分を相手はどう思うのか？
- ・ずばっと言わないのは、具体的に何を指摘し、どう変えるべきかわからないからでは？
- ・○○さんにずばっと言うべきことは？（4～5人を具体的に）
- ・そもそもコーチングとは？
- ・ずばっと言いきるのがいい時とまずい時は？

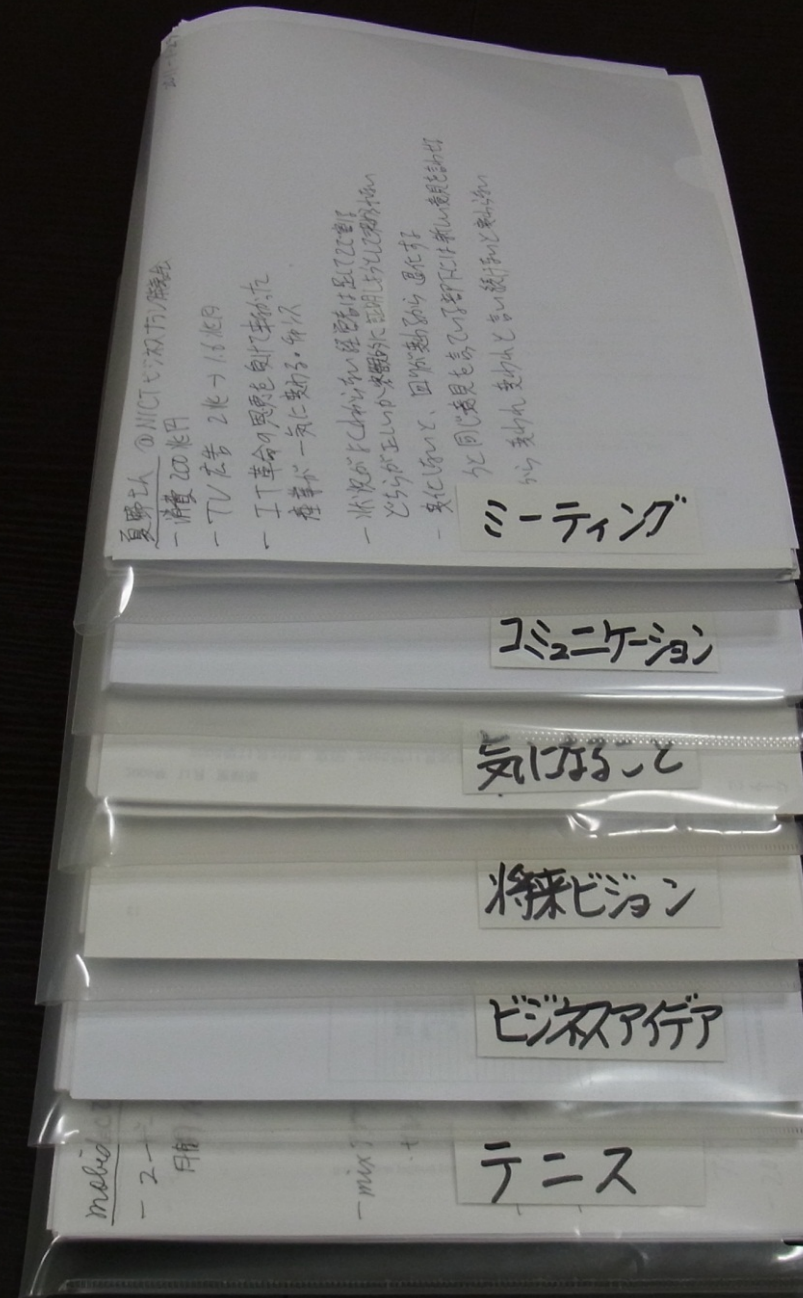
をそれぞれメモに書くと効果的

多面的に、こちら側からあちら側から、中から外から、上から下から書くことで

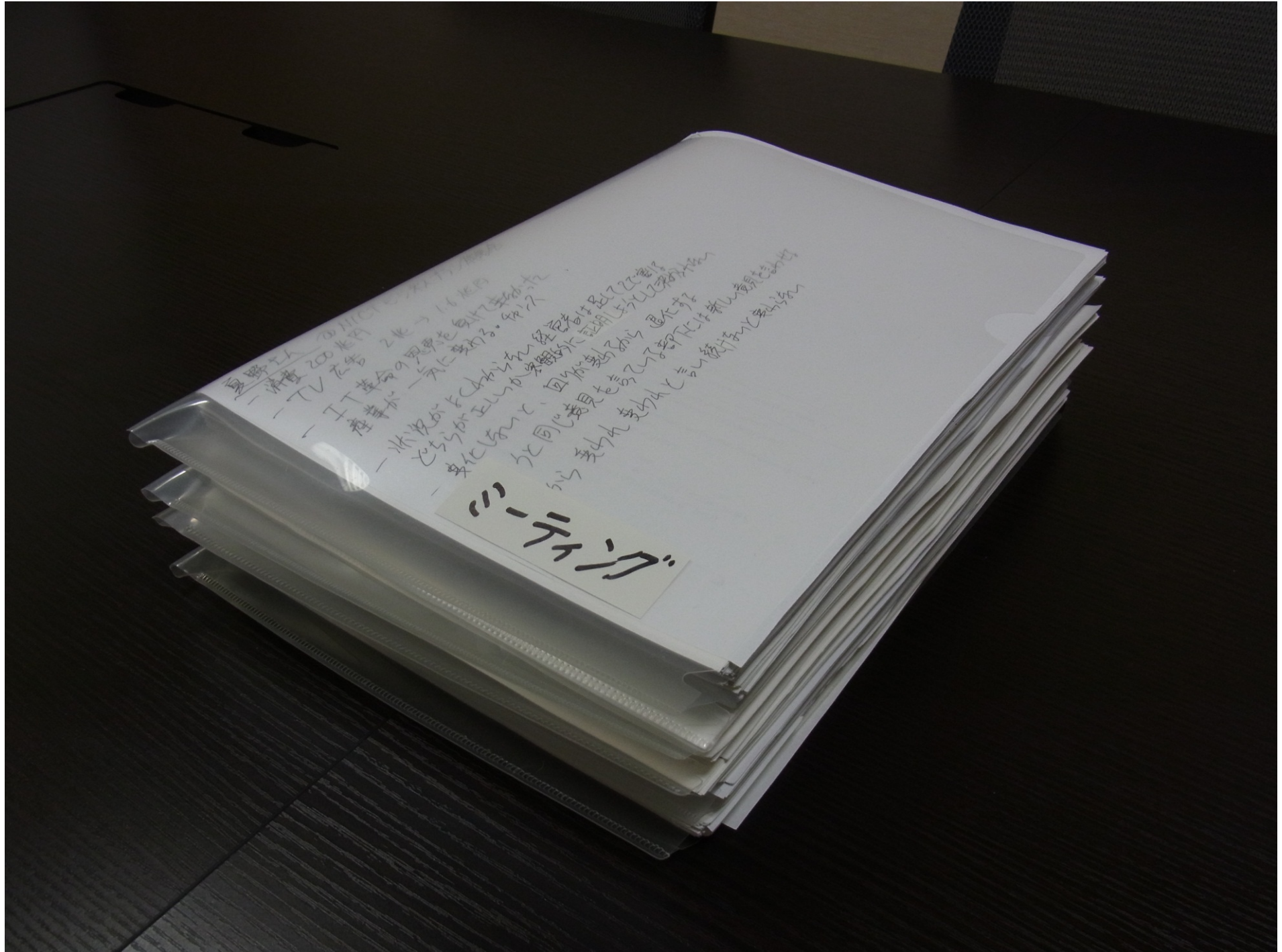
1. 今まで見えなかった側面がはっきり見える
2. 十分考えていなかったことをしっかり考えることができる
3. 理解不能と思っていた相手の行動、絶対いやだと思っていた相手・自分の行動への

理解が深まる。別の見方ができる

# クリアフォルダによるメモ整理



## クリアフォルダの重ね方



# クリアフォルダの保存



# メモ書きの練習（タイトル例）

- 自分の強み
  - 自分が得意としていることは？
  - 会社をよくするには？
  - 経営者は何をどうしようとしているのか？
  - 自分はどのような貢献ができるか？
- 
- 3年後までに何を達成したいのか？
  - そのために、今年中に何を達成すべきか？
  - もし起業するとしたら？
  - 今のまま続けるべきか？ 起業するべきか？
  - どちらにしても、戦闘力を高めるため何をすべきか？

## 7. 成長し続けるには

自立・起業の準備として、  
ぜひ読み、実践していただきたい  
本

「速さは全てを解決する」 ダイヤモンドから**1/23**に出版

刊行**3**日後に**2万1000**部増刷し、既に**8万4000**部

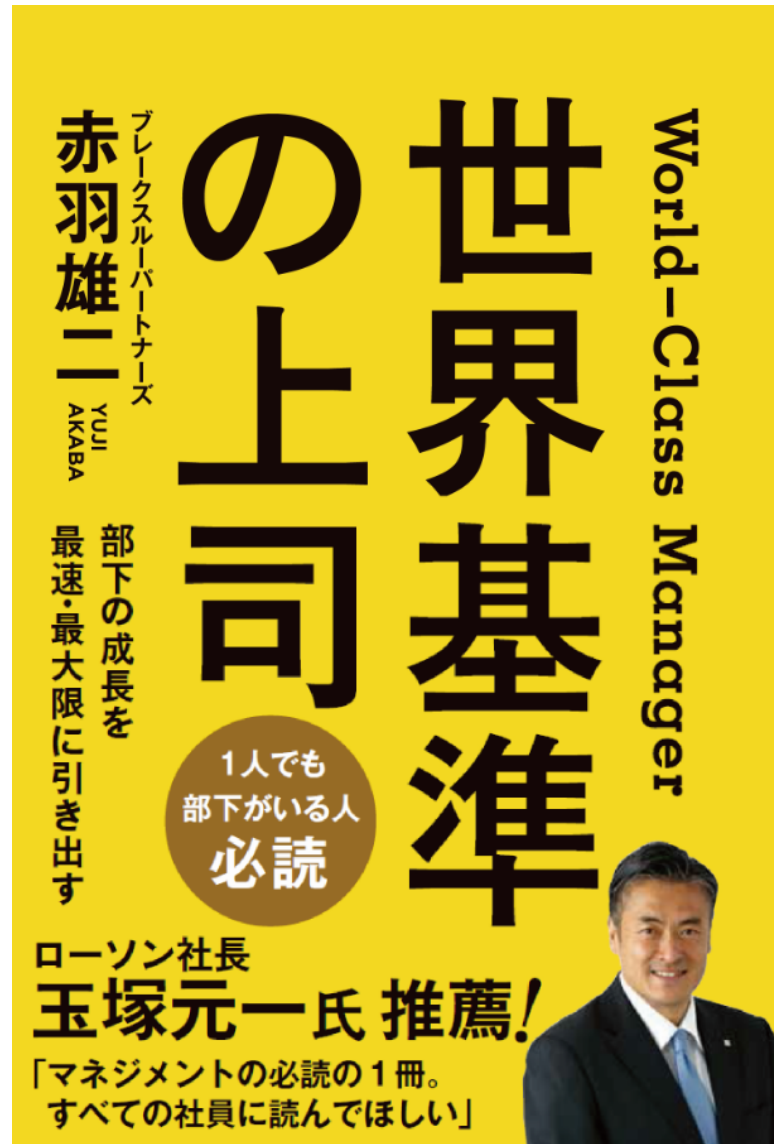
(**4/18**の「王様のブランチ」で総合**6**位)

スピードが「質」も「やる気」も連れ

- 仕事を限界まで速くするためのノウハウを徹底的に説明
- 目次
  - － 第1章：速さは全てを解決する
  - － 第2章：スピードを上げるための8つの原則
  - － 第3章：思考のスピードを上げる具体的な思考法
  - － 第4章：スピードと効率を極限まで上げるノウハウ
- **すでに中国版、台湾版の出版決定**



# 部下を一人でも持ったら「世界基準の上司」を



- 上司がどうあるべきか、どうやって部下に接し、育てるべきかを詳述
- 多分、日本で最も体系的、かつ詳しい、画期的な上司マニュアル。世界でも
- 目次
  - － 1. 世界基準で活躍する上司になる
  - － 2. 部下と協力関係を築く
  - － 3. 部下に具体的な指示を出す
  - － 4. チームから最大の成果を引き出す
  - － 5. 部下とのコミュニケーションを取る
  - － 6. 部下をきめ細かく育成する
- 中国版の出版決定

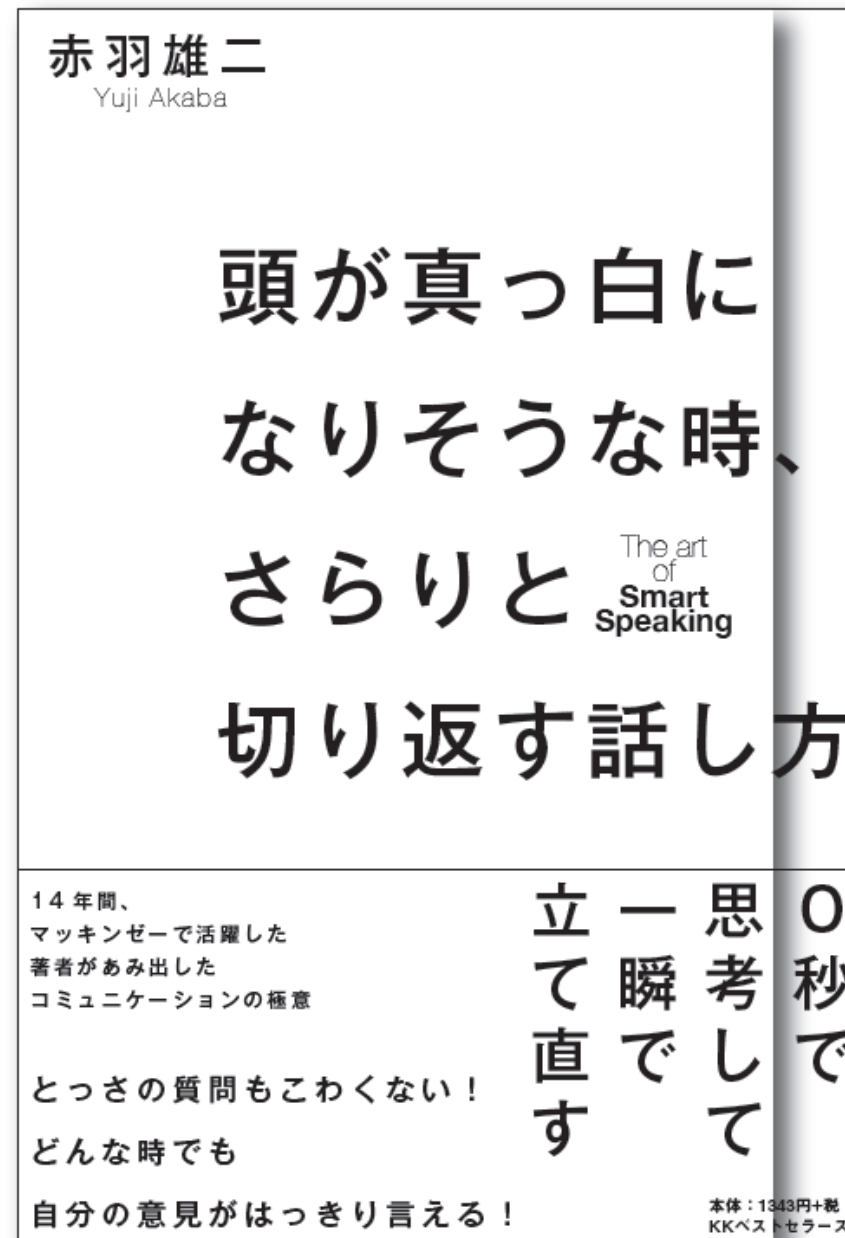
# 「マンガでわかる！ マッキンゼー式ロジカルシンキング」

を宝島社から**7/25**に出版。すでに**4万8000部**



- 論理的思考、フレームワーク、ロジックツリーの書き方、使い方が非常にわかりやすい、**主人公の成長に合わせて自分も成長できそうな気がする、と大好評**
- 目次
  - － はじめに：なぜ、あなたの企画・アイデアは採用されないのか？
  - － プロローグ：マッキンゼーを世界一にした「ロジカル・シンキング」とは？
  - － 第1章：「A4メモ書き」で論理的思考は誰でも身につけられる！
  - － 第2章：フレームワークで脳内を片づける！
  - － 第3章：ロジカル・シンキングで思考を加速する
  - － 第4章：「ゼロ秒思考」で問題解決する！
- **Amazonの経営学・キャリア・MBA、およびオペレーションズの両カテゴリーで1位**

「頭が真っ白になりそうな時、さらりと切り返す話し方」を  
**KKベストセラーズ**から**5/15**に出版、すでに**6000**部増刷



台湾版の出版決定

# 「頭が真っ白になりそうな時、さらりと切り返す話し方」 目次

はじめに

頭が真っ白になった経験  
言葉に詰まってしまう人、詰まらずに話せる人  
普段から準備しておけば、頭が真っ白にならずにすむ

序章 考えが浅く自信がないと突っ込まれやすい

「考えが浅い」「表面的」と言われるのは  
なぜ考えが浅く、表面的に終わってしまうのか  
考えが浅いと突っ込まれやすい  
自信がないと突っ込まれやすい  
「考えが浅い」と二度と言われたいためには

第1章 普段から考える癖をつけておくと余裕が生まれる

ポイント① 何にでも好奇心を持つ  
ポイント②好きなことを一つ、とことん追求する  
ポイント③ 気になったらネットですぐ検索する  
ポイント④ 感心したら人に話す  
ポイント⑤ 「ゼロ秒思考」のA4メモにも書いておく  
ポイント⑥ 考えることは実は楽しい

第2章 もう一步踏み込んで、普段から自分の意見を持ち、発言する

ことで対応力がつく

ポイント⑦ すべてに関して自分の意見を持つ  
ポイント⑧ 時間をかけなくても自分の意見を持つ  
ポイント⑨ ちょっとした集まりで必ず発言するようにしておく  
ポイント⑩ うまくできなくても、修正してまた発言してみる

第3章 事前に「発言予定メモ」を書き、「予行演習」をして

おくことで準備万端になる

ポイント⑪ 会議・ミーティングの前に「発言予定メモ」を書いておく

ポイント⑫ 会議の進行に合わせ、何度も書き直す  
ポイント⑬ 「発言予定メモ」を見ながらきっちり発言する  
ポイント⑭ むずかしく言う必要は全くない  
ポイント⑮ 間を空け、ゆっくり話す方が信頼される  
ポイント⑯ 発言の順番をあらかじめ決めておく

第4章 論理的かどうかは全然気にしなくてよい

ポイント⑱ 思った通り話せば、自然に伝わる  
ポイント⑲ 人はみな「論理的」でわかりやすい話ができる  
ポイント⑳ 理由を3つ述べると説得力が増す  
ポイント㉑ 「論理的」という言葉は意識しない方がよい  
ポイント㉒ 「論理的」という言葉を振りかざす人は要注意

第5章 突っ込まれても、余裕を持って立て直す

ポイント㉓ 質問してくれないかなと待ち構える  
ポイント㉔ わからなければ、落ち着いて聞き返す  
ポイント㉕ すぐ「発言予定メモ」に1〜3行書き、説明する  
ポイント㉖ 気持ちをさっと切り替える

第6章 質問にはできるだけ即答する

ポイント㉗ 質問には即答が効果的であり、誰でもできる  
ポイント㉘ 結論を最初に言うだけで印象が変わる  
ポイント㉙ ある程度準備したら、あとは気にせず答える

第7章 相手の話をしっかり聞く

ポイント㉚ 相手が何を質問したいのか、伝えたいのかポイントを押さえる  
ポイント㉛ 相手がどう思って話しているのか想像する  
ポイント㉜ 「何か違うな」と思ったら、遠慮なく確認する  
ポイント㉝ 怒っていたら、まずは全部聞く  
ポイント㉞ 罵倒する相手からは距離を置く

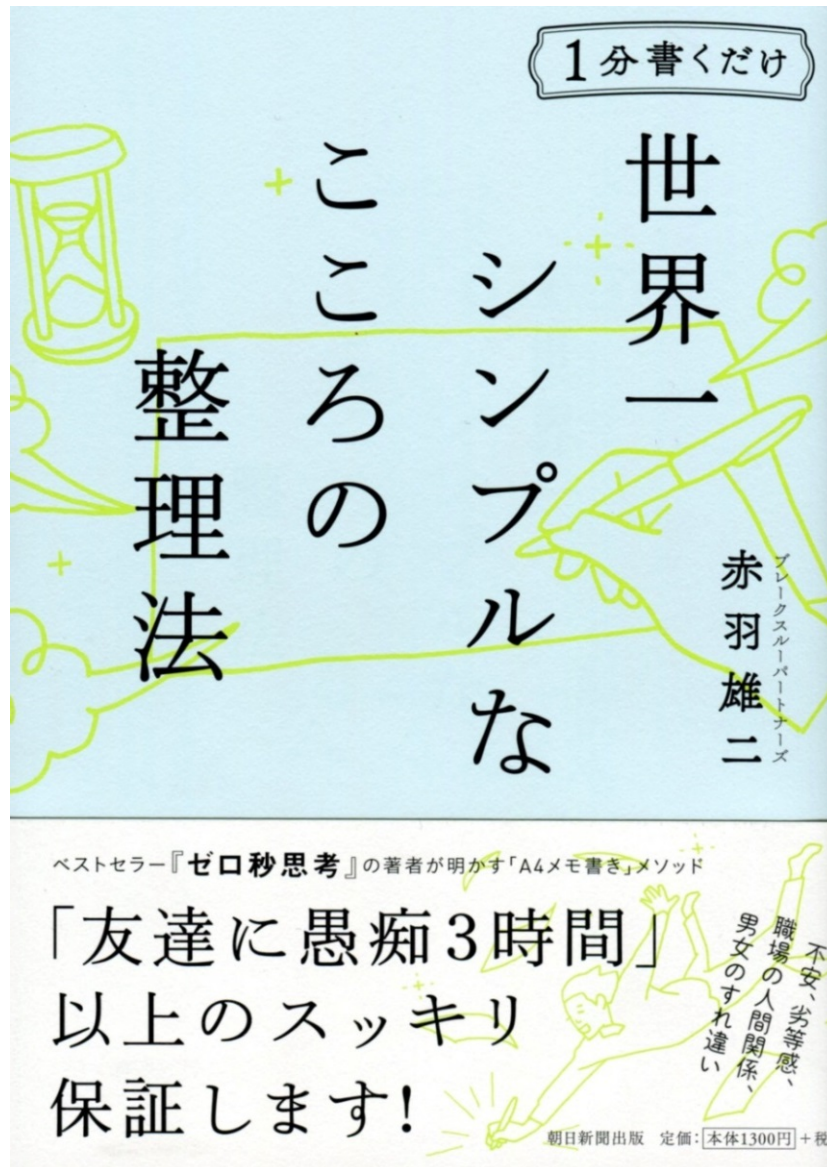
第8章 問題把握・解決力をなるべく強化しておく

ポイント㉟ 問題点を切り分け、整理して本質をつかむ  
ポイント㊱ 仮説思考を習慣化する  
ポイント㊲ ゼロベースで考える  
ポイント㊳ あれ?と思ったら質問をし続ける  
ポイント㊴ フレームワークで整理する  
ポイント㊵ 速さをどんどん上げ続ける

おわりに

少し準備しておくだけで言葉に詰まることが減る  
安心して臨むと、言葉も出やすくなる  
だんだん、頭が真っ白になること自体、なくなっていく  
頭が真っ白になりそうなときも、さらりと切り返せるようになる

# 「世界一シンプルなこころの整理法」を 朝日新聞出版から4/7に出版.. メモ書き入門編



- こころの中のモヤモヤを整理する
  - ー 整理すると悩みが大幅に減る
  - ー こころの奥底から自信がわいてくる
- 目次
  - ー 第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
  - ー 第2章：悩むことと考えることは違う
  - ー 第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
  - ー 第4章：「メモ書き」とこころの整理
  - ー 第5章：自信のなさを整理する！
  - ー 第6章：劣等感を整理する！
  - ー 第7章：上司との軋轢を整理する！
  - ー 第8章：コミュニケーションのギャップを整理する！
  - ー 第9章：異性とのコミュニケーションを整理する！

## ● 台湾版の出版決定

FMヨコハマ ココロヒーリングで2回に渡り、紹介

<http://b-t-partners.com/akaba/index.php/archives/1110>

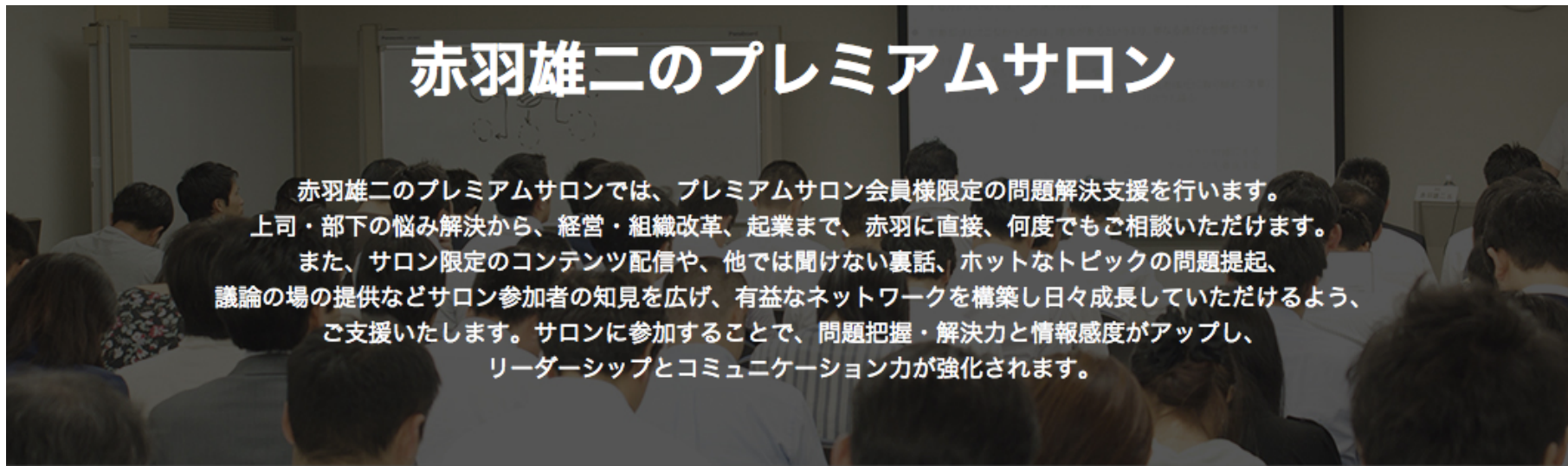
# 「頭を前向きにする習慣」 昨年12月幻冬舎から出版



- 前向きになれずに困っている人が多い
  - － 前向きになる習慣を詳しく説明
  - － 前向きになり、実行できるように
- 目次
  - － 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
  - － 第1章：日本の危機
  - － 第2章：なぜ考えないのか
  - － 第3章：即断即決し、行動する習慣
  - － 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
  - － 第5章：実行できる人になる
  - － 終章：前向きに考え、生きてみる

# 問題把握・解決力をさらに強化するワークショップ

# 上司・部下の悩み解決から、経営・組織改革、起業、キャリア・人生相談まで、何でも相談できるオンラインサロンを開始



## About

プレミアムサロン  
とは

## 有料会員限定のオンラインサロン

参加者の皆様が抱えている、起業、ベンチャー経営、経営・組織改革や新事業開発に関する悩み、上司や部下との関係についての悩み、スピード・スキルアップのアドバイスなどを、Facebookのクローズなグループもしくはメールにて赤羽本人が直接、何度でも承ります。グループはメンバー以外は閲覧できないものです。

お申し込み： <http://www.b-t-partners.com/salon/>

- Facebook上のクローズなグループ（会員限定のFacebook秘密のグループ）でのオンラインサロンです
- Facebookグループ上、あるいはメールで自由に相談していただけます
- 月1回、懇親会を開催します（プレミアムサロン会員のみ。参加無料、飲食代は別途）
- 月額会費1万円＋消費税
- 気になる方 [akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com) までご連絡ください

# 個人向け「リーダーシップ強化ワークショップ&問題解決支援の個別コンサルティング」

**20～60代で、リーダーシップを強化し成長したい方へ。特に、本気で成長しようと努力しているのに、壁に当たっている方のブレイクスルーを強力に後押しし、自力で道を切り開く方法論をお伝えします**

**第23期 10/10 (土) 6人：** <http://peatix.com/event/117635/>

**第24期 10/24 (土) 6人：** <http://peatix.com/event/117640/>

## 対象者

- 20～60代で、リーダーシップを強化し成長したい方
- 特に、本気で成長しようと努力しているのに、壁にぶち当たっている方
- キャリアチェンジに悩まれ、本気で生まれ変わりたい方
- 定年退職前に自立したい方
- 留学に向けた準備をしたい方
- 前向き、ポジティブな思考を身につけたい方
- 頭の中のモヤモヤを解消したい方
- もっと自信を持って生きたい方
- 「どんなに努力をしてもいいから最速で成長したい」と考えている方
- 「ゼロ秒思考」を読まれたり講演に参加された上で、個別の助言を求めておられる方
- 大企業の役員、部課長で、経営革新・構造改革・グローバル化を加速する具体的な方法を知りたい方
- **中堅・中小企業の社長、経営幹部で事業を最速で立て直したい方**
- **部下育成に悩まれている方**
- **事業の収益改善、売上・利益成長、新事業立ち上げ、組織改革、部下育成などの言葉にピンと来る方**
- コミュニケーション上の悩みを解決したい方
- 関係を悪化させずに言いたいことを遠慮なく言えるようになりたい方
- 誰にも相談できないプライベートな悩みを解決する糸口を少しでも探したい方

# 個人向け「リーダーシップ強化ワークショップ&問題解決支援の個別コンサルティング」

## 特長

- リーダーシップ、問題把握・解決力、コミュニケーション力を強化する特訓をしていただきながら、個人向け問題解決支援コンサルティングによる具体的助言に基づき、自信を持ってご自身の問題解決に取り組んでいただけるようにします
- ホワイトボードの活用のしかた、会議のファシリテーションのしかた、頭のモヤモヤ解消のしかた、けんか仲裁のしかたなど、すぐに役に立つ実践的な方法を身につけていただきます
- ワークショップ後に一度、**1~2ヶ月後にもう一度、個別面談により、プライバシー厳守での問題解決支援コンサルティングを実施し、最速での問題解決を支援します（1時間 x 2回）**
- コース終了後も、メールでいつでも相談していただけますので、安心して新しいチャレンジに取り組んでいただけます
- マッキンゼー14年を含む29年のトップマネジメントコンサルティング経験により、世界的な視点から助言します
- 問題点の把握、整理、解決策立案がものすごく早いことに驚かれると思います。あっという間に問題の本質に切り込みます

## 参加者の声

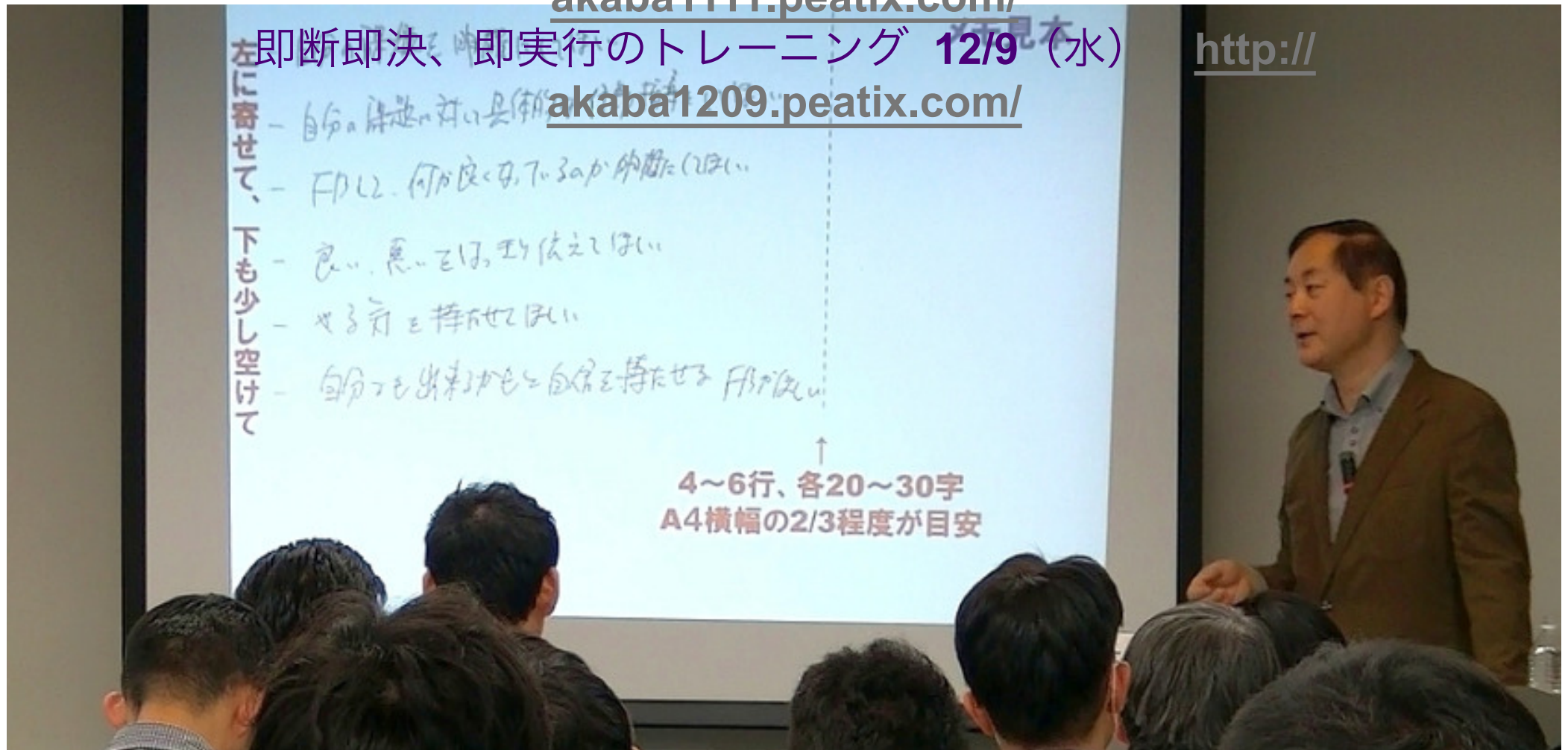
- 「躊躇していましたが、明確なアドバイスをいただき、もやもやが消えました」
- 「とても楽になりました」
- 「外から見た意見をストレートに行っていただけて、やっぱりそうだったかと、目が覚めました」
- 「一般的な世間のコーチングでは到底たどりつけない解を得られました」
- 「今までも情報収集は積極的にしていたつもりでしたが、いかに偏った範囲でしか物事を見ていなかったのだなと痛感しております」

# ダイヤモンド著者セミナー【即断即決ワークショップ】 大好評のため、追加実施

即断即決、即実行のトレーニング **10/7** (水) [http://  
akaba1007.peatix.com/](http://akaba1007.peatix.com/)

即断即決、即実行のトレーニング **11/11** (水) [http://  
akaba1111.peatix.com/](http://akaba1111.peatix.com/)

即断即決、即実行のトレーニング **12/9** (水) [http://  
akaba1209.peatix.com/](http://akaba1209.peatix.com/)



# 日経主催「40歳からのネクストチャレンジ！」一人ひとりの 戦闘力を抜本的に上げる講座、11/5（木）から第6期を開催

40歳からのネクストチャレンジ！  
非公開グループ

参加済み ▼   シェア   お知らせ   ...

ディスカッション   メンバー   イベント   写真   ファイル   このグループを検索

投稿する   画像/動画を追加   質問する   ファイルを追加

何か書く...

メンバー   メンバー446人 (新規2人)  
+ グループメンバーを追加

第1期110名、第2期120名、第3期107名、第4期113名、第5期71名とこれまでに計521名参加。4回のセッション＋懇親会で、多くの素晴らしい仲間ができます。過半が参加する10以上の勉強会が活発に続いています。**20代後半～60代まで**幅広くご参加いただいています。

申し込み： 第6期 <http://esf.nikkei.co.jp/e/event.asp?e=01857>

参考： <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/40147>

# 英語でのコミュニケーション力が多くの人にとって必須の時代

- 東南アジア等、海外での事業機会が急成長している
- 国内でも、株主、経営者、上司、部下が外国人になることがある
- 英語でコミュニケーションできないと、現業でも起業しても、再就職でも、仕事の幅が広がらない時代になった
- 英語の記事をある程度読んだり、英語で発言・交渉できるようにしておくことがキャリア上非常に大切に

日本人がなぜ英語が苦手かを徹底的に分析して、新しい方法を開発した。ハングリー精神が弱く、英語の勉強に集中できない日本人になるほどと思える実戦的な英語勉強法を提供

# 「Fun英語」 英語力強化ワークショップ（第8期）



## 「Fun英語」 英語力強化ワークショップ（第8期）

これまでの概念を捨てた新しい英語学習法で、本当に使える英語を身につけられます

詳細

### 「Fun英語」 英語力強化ワークショップ（第8期）

誰も教えてくれなかった、人生を変える英語学習法との出会い

第1回開催日：2015年10月7日（水）19:00～

場所：（浜松町）汐留ビルディング3F（東京都港区海岸一丁目2番20号）

受講料：49,800円（消費税込、全4回セット）

定員：7名（先着順）

日程：10月7日（水）、14日（水）、21日（水）、28日（水）

各19:00～21:00

対象：「本当に使える英語を身につけるための学習法」を求めている方、「ふんかに勉強」。

2015/10/07（水）

19:00 - 21:00 JST

会場 （浜松町）汐留ビルディング3F

チケット

「Fun英語」 英語力強化ワーク ¥49,800  
ショップ（第8期）

※コンビニ / ATMでのお支払いは、2015/10/06  
で締め切られます。

チケットを申し込む

申し込み：<http://peatix.com/event/113295>（10/7（水）開講、全4回）

◆「Fun英語」TOEICリーディング初級講座（第2期）

◆英語脳育成・2時間集中セミナー 9/30（水）

問い合わせ：<http://peatix.com/event/113296>（終了）  
[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com) までどうぞ

<http://peatix.com/event/113605>

1ヶ月でサービスを作れるプログラミングスキルを

# TECH::CAMP

人生を変える1ヶ月  
未来をつくるエンジニアになろう

未経験から1ヶ月で

サービスを作れるエンジニアになる

# 日本発の世界的ベン チャー、世界的企業を！

## 日本を再び元気に！

ブレイクスルー パートナース株式会社  
マネージングディレクター  
赤羽 雄二

[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)

**HP:** [www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)

ブログ： <http://b-t-partners.com/akaba/>

現代ビジネスブログ： <http://gendai.ismedia.jp/category/akaba>

プレミアムサロン： <http://www.b-t-partners.com/salon/>

過去の講演： <http://www.slideshare.net/yujiakaba/presentations>

**Facebook**： <https://www.facebook.com/yuji.akaba>

**Twitter:** <https://twitter.com/YujiAkaba>

# 主な講演資料、ブログ

- スライドシェアでの講演資料アップ：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/presentations>
- 事業計画作成とベンチャー経営の手引き：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-7021997>
- ベンチャー人材確保ガイドライン：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-8854374>
- 経産省イノベーション環境整備研修 最新のベンチャー起業環境と課題：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-32714627>
- リンスタートアップ時代の事業計画作成、資金調達とサービス開発：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-16717087>
- 大企業の経営改革とベンチャーの活性化で日本を再び元気に：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-16751751>
- ブレークスルーキャンプ決勝プレゼン大会：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/2011-9466238>
- 全国VBLフォーラム第5回基調講演：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/5vbl>
- クリーンテックベンチャー：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-8973633>
- 現代ビジネス「ソーシャライズ！」でのブログ <http://gendai.ismedia.jp/category/akaba>
  - 日本が変わった：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/31677>
  - 大企業が変われない理由：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/31888>
  - リンスタートアップの最新事情：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/32038>
  - SXSWが世界を動かす：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/32138>
  - 大企業の改革と新事業立ち上げへのヒント：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/33705>
  - 素早い仮説構築・検証・修正による商品開発 実践的リスタートアップ：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/36828>
  - 経営改革を進めるには7つの鍵を同時に開けること：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/36859>
  - 経営改革を進める第1の鍵：ビジョンと戦略の変更、全社員への浸透 <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41111>
  - 経営改革を進める第2の鍵：既存事業の抜本的改善-詳細なターゲット設定と厳しい進捗管理 <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41122>
  - 経営改革を進める第3の鍵：複数の新規事業立ち上げーリンスタートアップ <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41205>
  - 経営改革を進める第4の鍵：高度な経営支援能力の構築ー経営改革推進チームの設置と実践トレーニング <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41230>
  - 経営改革を進める第5の鍵：幹部人材の把握と業績・成長目標の設定、成長への取り組み-人材開発委員会 <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41278>
  - 経営改革を進める第6の鍵：部下育成への意識づけとノウハウ共有-上司・部下の意識・行動改革 <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41460>
  - 経営改革を進める第7の鍵：コミュニケーション改善-ポジティブフィードバック、アクティブリスニング 徹底 <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/41483>
  - 40歳からのネクストチャレンジ！ --セカンドキャリアのための戦闘力アップ講座第一期を終えて <http://gendai.ismedia.jp/articles/-/40147>
  - 決定的に広がる日米製造大企業の競争力！：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39584>
  - 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【前編】：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39591>
  - 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【後編】：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39594>
  - 米国の優れた起業・イノベーション環境 と日本の挽回策を整理する：<http://gendai.ismedia.jp/articles/-/39600>
- 日経ビジネスオンラインでのインタビュー記事
  - 日本の大企業が再び輝きを取り戻すには：<http://business.nikkeibp.co.jp/article/interview/20121112/239314/>
  - 日本企業を襲う「自分のアタマで考えない」病：<http://business.nikkeibp.co.jp/article/interview/20140324/261629>
  - 大企業の経営者の悩みが新人課長の悩みと同じになっている理由：<http://business.nikkeibp.co.jp/article/interview/20150420/280187/>

# 略歴： 赤羽 雄二

- 東京大学工学部を1978年3月に卒業後、コマツで建設現場用の超大型ダンプトラックの設計・開発に従事
- 1983～1985年、スタンフォード大学 大学院に留学（機械工学修士）
- 1986年、マッキンゼー入社。経営戦略、組織設計、マーケティング、新事業立ち上げなどのプロジェクト多数を14年間にわたりリード。うち、1990～2000年の10年間、マッキンゼーソウルオフィスを立ち上げ、韓国のトップグループの経営改革を推進
- シリコンバレーのベンチャーキャピタルをへて、2002年、創業前、創業当初からの非常にきめ細かな支援を特徴とするブレークスルーパートナーズ株式会社を森廣弘司と共同創業し、「日本発の世界的ベンチャー」を生み出すべく活動。スマートフォン、ソーシャルメディア、コンテンツマーケティングに注目し、B2C、B2B両方の分野でリーンスタートアップを推進中
- 中堅・大企業の経営改革、経営幹部育成、新事業創出にも深く関わっている
- 学生向けアプリ開発コンテスト、ブレークスルーキャンプ2011、2012 Summer 企画・運営
- 主要な学生向けビジネスプランコンテストでは、基調講演、審査員、メンター等を務める
- 米Fenox Venture Capitalアドバイザー
- 経済産業省「産業競争力と知的財産を考える研究会」、総務省「ITベンチャー研究会」委員、「ICTベンチャーの人材確保の在り方に関する研究会」委員、「事業計画作成支援コース」の企画立案および講師、「事業計画作成とベンチャー経営の手引き」著者
- 東京大学工学部「産業総論」、電気通信大学「ベンチャービジネス特論」、北陸先端科学技術大学「ベンチャー創出論」講師
- NEDO 技術委員、SUI（スタートアップイノベーター）事業カタライザー
- ベストセラー「ゼロ秒思考」（8万4000部）、「7日で作る事業計画書」「頭を前向きにする習慣」
- 「速さはすべてを解決する」をダイヤモンド社から1/23に出版（7万4000部）

今日の感想、発見、質問等をぜひ、[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)までお送りください。件名は「社名 お名前」をお願いします。

1. 今日の感想、発見
2. 今日から何をどう変えるか
3. 今日でわかりにくかったこと、質問内容
4. それ以外になんでも

名刺交換もよろしくをお願いします。名刺には**gmail**等のアドレスも手書きで表側に記載していただければありがたいです。過去のセミナーに参加された方も改めてお願いします。

いつでも、何でもご相談ください。すぐお返事します。

別途、<http://b-t-partners.com/akaba/>の方にも登録しておいただければ新しいブログ、講演会資料等ご連絡します。

**Facebook**アカウント、**Twitter @yujiakaba**のフォローをしていただければ有用情報を流しています。

# お願い

- ブログを書いておられる方は、今日のセミナーの感想をアップし、Facebook、Twitter等でシェアしていただければ非常に嬉しいです
- ブログを書かれない方も、できればFacebook、Twitter、LINE等で共有してください
- 口頭でも、1人でも多くのご友人、後輩の方々に伝えていただければ嬉しいです
- 皆さんの会社、コミュニティで70人以上集まった場合は、全国どこにでも講演にお伺いできると思います