

新規事業計画ワークショップ

3ヶ月で「勝てるビジネス」を生み出す“虎の穴”講座

第1回 自社の何を事業化すべきか

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

メール: akaba@b-t-partners.com

LINE@: <https://line.me/R/ti/p/@gtr8764i>

HP: <https://b-t-partners.com/>

ブログ: <https://b-t-partners.com/blog>

本: <https://b-t-partners.com/book>

セミナー: <https://b-t-partners.com/event>

各種コンサルティング・成長加速プログラム: <https://b-t-partners.com/news/4381>

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

2019年10月1日



内 容

1. 「新規事業計画ワークショップ」の趣旨とアプローチ
2. 私自身の経歴
3. 日本と日本企業の危機
4. あらゆる産業に破壊的な影響をもたらすブロックチェーン
5. 今後10年、何が起きるのか
6. 事業計画作成のポイント
7. 事業計画作成に必要な問題把握・解決力
8. 事業化に役立つ日々の情報収集
9. A4メモ、アイデアメモ、オプションによる事業検討
10. 今後の進め方と次回までの宿題
11. 参考図書、セミナーなど

1. 「新規事業計画ワークショップ」の趣旨とアプローチ

「新規事業計画ワークショップ」の趣旨とアプローチ

- 「新規事業計画ワークショップ」は、今日からの7回のワークショップを通じて、受講者全員がそれぞれの社内で提案し、実行できる新規事業計画を作成していただくことを目的としています。
- 新規事業計画を作成上のステップを毎回踏んで、確実に仕上げていきます。ここでの2時間半ですべてカバーすることは到底できませんので、毎回、次の回までの間に宿題をやっていただき、途中で進捗を確認します。
 - － 私へのメールは期間中何回でも、何時でも、週末でも自由です。基本はすぐにお返事します。納得いくまで質問してください。もやもやを持ち続けたいようお願いします。
 - － 期間中、現業との両立が必要になります。このプログラムの趣旨、アプローチを上長によく理解していただいて、過度なプレッシャーにならないよう調整してください。
- また、ユニークな特長が2つあります。
 - － 1. 圧倒的なスピードでアイデアを出し、並行して山のように記事を読み、A4メモに書き、パワーポイントに落としとして仕上げ、さらに改善していく、という、速度を徹底的に重視したアプローチを取ります。
 - － 2. サブグループを作ってお互いに説明しあい、助言しあうやり方で、客観視できるよう訓練します。説明力、質問力も強化します。
- 第1回の今日は、「自社の何を事業化すべきか」 実習：新規事業計画案の列挙と絞り込みに取り組みます。
 1. 「説得力ある事業計画とは何か」を学ぶ
 2. 『ゼロ秒思考』のメソッドを用いたアイデア出しやフレームワーク作成などを実践しながら、問題把握・解決力を体得する
 3. 新規事業において押さえるべき項目と検討ポイントを整理・理解し、リストアップした企画案から2～3案に絞り込む

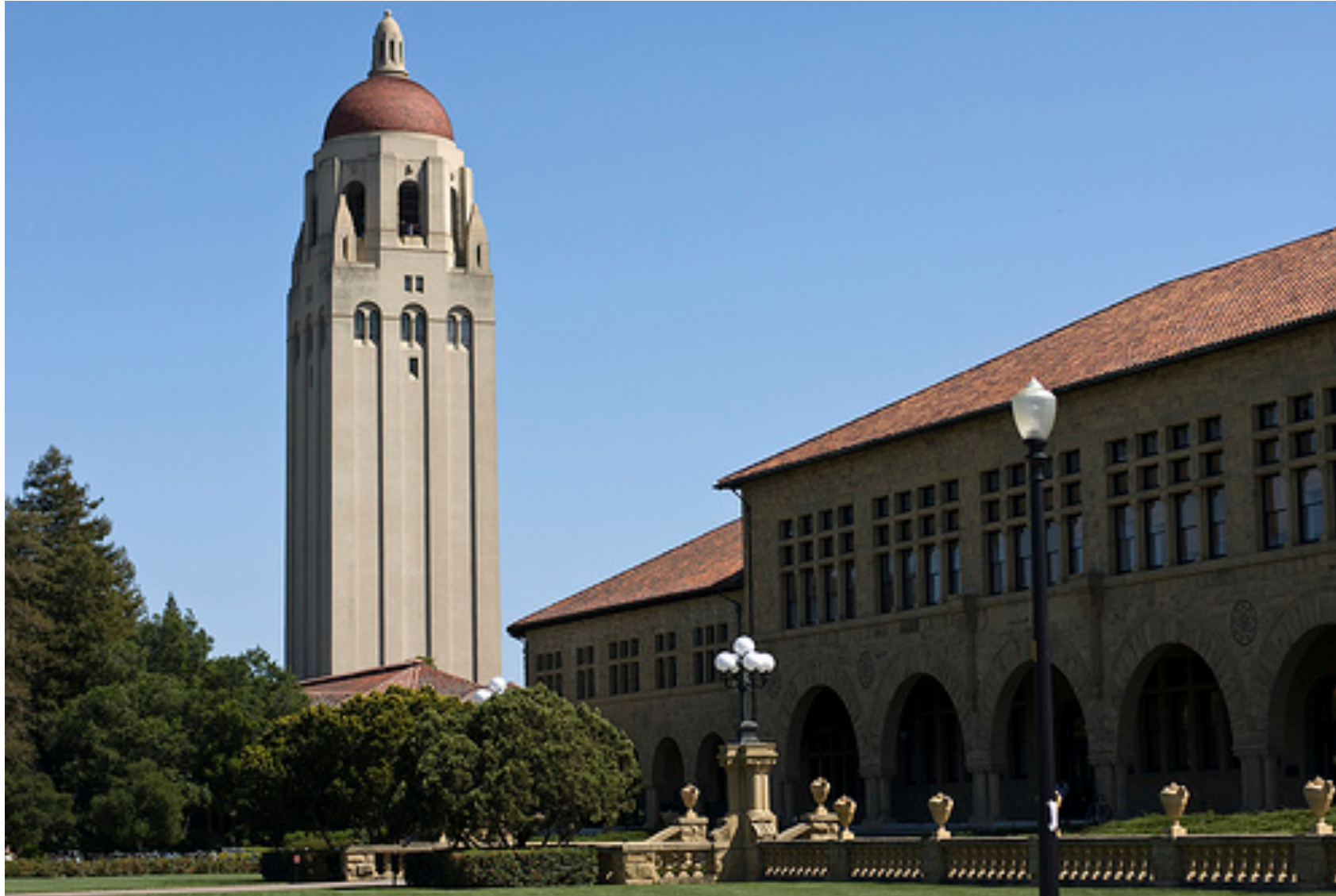
2. 私自身の経歴



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

ブロックチェーン
システム開発



アジア最大規模のブロックチェーン
ベンチャー @ホーチミンシティ

AI x ブロックチェーン x
AR/VR x ロボティクス

COUGER

日本でもっとも注目されている
ブロックチェーンベンチャー @東京

ブロックチェーンR&D
インキュベータ



日本最大 (1000㎡のブロックチェーン
インキュベータ @GINZA1丁目)

知の流通、活用、
民主化



未経験から1ヶ月で
サービスを作るエンジニアに

TECH::CAMP

AI x IoT x ロボット
ウェアラブル
めざましカーテン **morni**



常温塗布可能な
金属ナノインク



モバイルクラウド
セキュリティ

EUGRID

富裕層・資産アドバイザー
向けメディアプラットフォーム



世界的サッカー選手の
発掘、育成、マネジメント

Fly-8

外国人労働者
活用プラットフォーム



帯域安定化・
帯域有効活用



電動オートバイ
ドローン



長時間飛行
ドローン



3Dプリンター
3次元造型



完全無臭消臭剤



ドローン測量



スクリーンコード
画像コード化技術



企業・業界データベース

S P E E D A

世界中の人が
一緒に歌う

nana

発達障害、
認知症対策

LEDEX

Panasonic

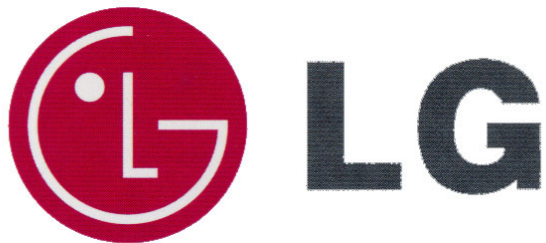
CASIO[®]
© logovaults



LAWSON

RENESAS

SONY



インド3位のバイクメーカー



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名オフィスに受け入れ

1年に8000件に接し、300社を精査 10社出資

3. 日本と日本企業の危機

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（世界の端末市場の大半を**Apple**が占める）

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は多かった**
- 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？**

バブルのピーク1989年、
世界の時価総額

- ・ 上位10社中、7社
- ・ 上位20社中、14社

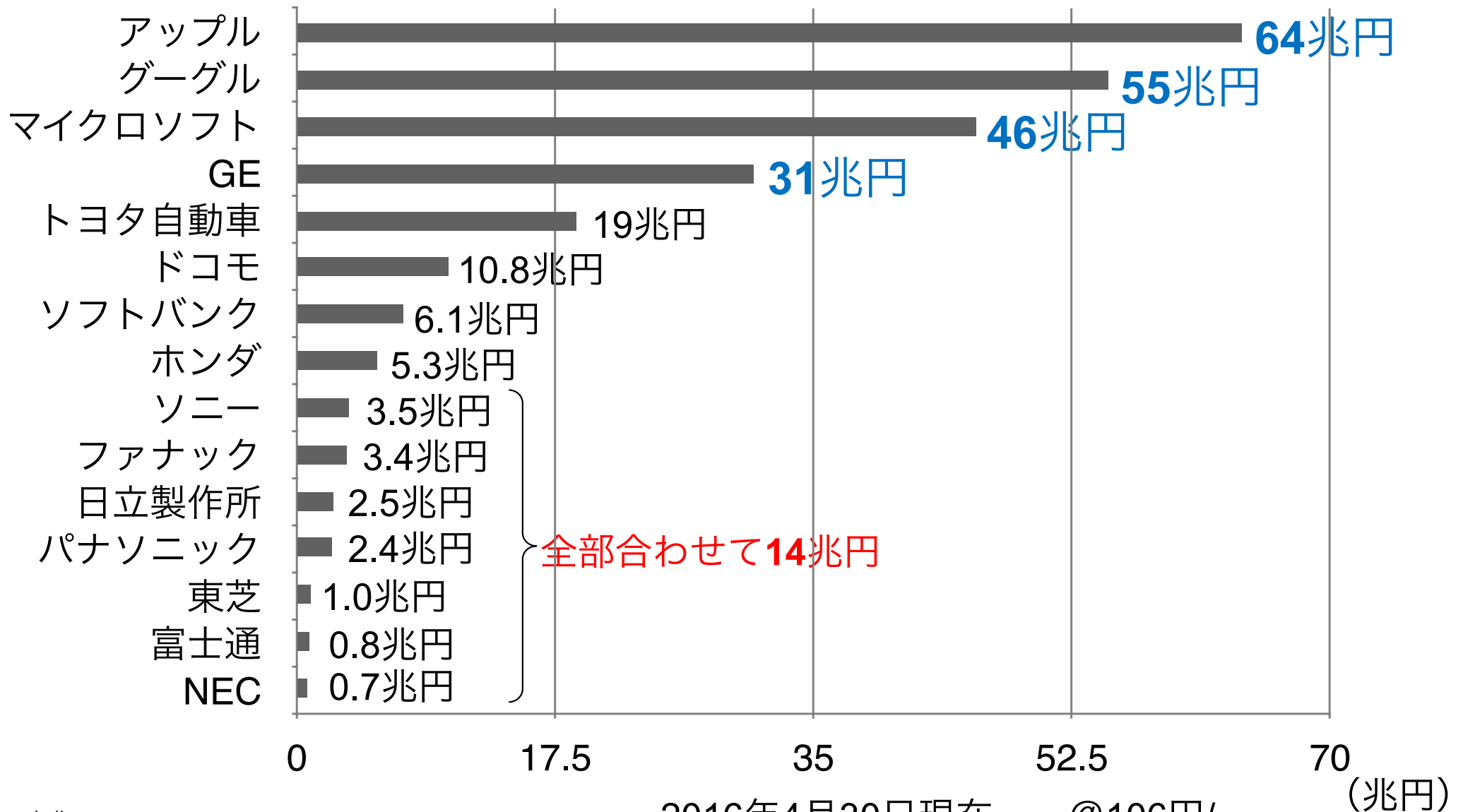
が日本企業だった

平成元年 (@143円/\$) 世界時価総額ランキング

| 順位 | 企業名 | 時価総額 (億ドル) | 国名 |
|----|-----------------|---------------|----|
| 1 | NTT 23兆円 | 1,638.6 | 日本 |
| 2 | 日本興業銀行 | 715.9 | 日本 |
| 3 | 住友銀行 | 695.9 | 日本 |
| 4 | 富士銀行 | 670.8 | 日本 |
| 5 | 第一勧業銀行 | 660.9 | 日本 |
| 6 | IBM | 646.5 | 米国 |
| 7 | 三菱銀行 | 592.7 | 日本 |
| 8 | エクソン | 549.2 | 米国 |
| 9 | 東京電力 | 544.6 | 日本 |
| 10 | ロイヤル・ダッチ・シェル | 543.6 | 英国 |
| 11 | トヨタ自動車 | 541.7 | 日本 |
| 12 | GE | 493.6 | 米国 |
| 13 | 三和銀行 | 492.9 | 日本 |
| 14 | 野村證券 | 444.4 | 日本 |
| 15 | 新日本製鐵 | 414.8 | 日本 |
| 16 | AT&T | 381.2 | 米国 |
| 17 | 日立製作所 | 358.2 | 日本 |
| 18 | 松下電器 | 357.0 | 日本 |
| 19 | フィリップ・モリス | 321.4 | 米国 |
| 20 | 東芝 | 309.1 | 日本 |

ところが2016年には、どうしようもないほど逆転した

列1
日米大企業の時価総額比較



出典：http://www.180.co.jp/world_etf_adr/adr/ranking.htm

2016年4月30日現在

@106円/

(兆円)

\$

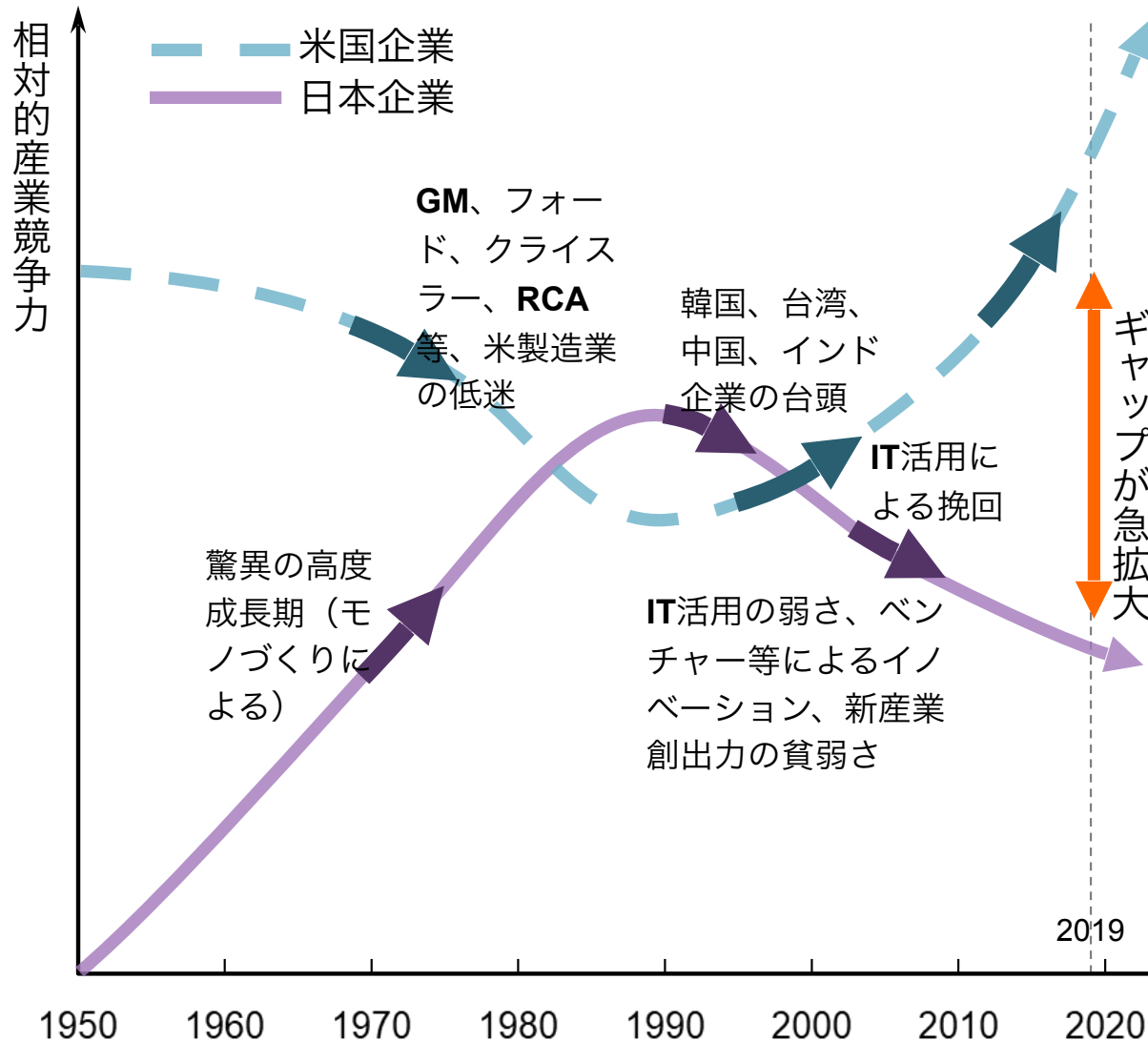
最近の世界の時価総額上位20社は

2019年4月30日現在 @109円/\$

| | | | | | | | | | |
|------------------------|------|-------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|------|-------------------------------------------------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1位：マイクロソフト109兆円 | | | | | | | | | |
| 01 | 01 → | マイクロソフト Microsoft | 1,000.764 |  アメリカ | 11 | 10 ↓ | エクソン・モービル Exxon Mobil | 339.970 |  アメリカ |
| 2位：アマゾン103兆円 | | | | | | | | | |
| 02 | 03 ↑ | アマゾン・ドット・コム Amazon.com | 948.487 |  アメリカ | 12 | 12 → | ビザ Visa | 328.213 |  アメリカ |
| 3位：アップル103兆円 | | | | | | | | | |
| 03 | 02 ↓ | アップル Apple | 946.215 |  アメリカ | 13 | 14 ↑ | 中国工商银行 Industrial and Commercial Bank of China | 310.052 |  中国 |
| 4位：アルファベット93兆円 | | | | | | | | | |
| 04 | 04 → | アルファベット (クラスA/クラスC) Alphabet | 828.721 |  アメリカ | 14 | 13 ↓ | ネスレ Nestle | 299.688 |  スイス |
| 05 | 06 ↑ | フェイスブック Facebook | 552.058 |  アメリカ | 15 | 16 ↑ | ウォルマート Walmart | 295.118 |  アメリカ |
| 06 | 05 ↓ | バークシャー・ハサウェイ (クラスA/クラスB) Berkshire Hathaway | 533.434 |  アメリカ | 16 | 17 ↑ | バンク・オブ・アメリカ Bank of America | 290.761 |  アメリカ |
| 07 | 07 → | アリババ・グループ・ホールディング Alibaba Group Holding | 477.273 |  中国 | 17 | 15 ↓ | 中国建設銀行 China Construction Bank | 277.601 |  中国 |
| 08 | 08 → | テンセント・ホールディングス Tencent Holdings | 474.583 |  中国 | 18 | 19 ↑ | P&G Procter & Gamble | 267.087 |  アメリカ |
| 09 | 11 ↑ | JPモルガン・チェース JPMorgan Chase | 379.976 |  アメリカ | 19 | 20 ↑ | ロイヤル・ダッチ・シェル (クラスA/クラスB) Royal Dutch Shell | 262.347 |  オランダ |
| 10 | 09 ↓ | ジョンソン&ジョンソン Johnson & Johnson | 376.035 |  アメリカ | 20 | 18 ↓ | サムスン電子 Samsung Electronics | 260.564 |  韓国 |

45位 トヨタ自動車 20兆円

日米製造（IT関連）大企業の競争力が決定的に変化した



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

1. AI、ロボティクス
2. IoT（モノのインターネット化）
3. ウェアラブル
4. コネクテッドカー、自動運転車
5. ビッグデータ
6. デジタルヘルス
7. AR、VR
8. 共有経済、共有サービス
9. 3Dプリンティング、メーカーズ革命
10. セキュリティ、プライバシー
11. ブロックチェーン、暗号通貨

日本および日本企業の競争力は、
危機的状況

根本的な経営改革に取り組みつつ、新
事業を成功させていかなければなら
ない

一人ひとりにとっては、問題把握・解
決力を強化し、スピードと生産性を

4. あらゆる産業に破壊的な影響 をもたらすブロックチェーン

ブロックチェーンとは、インターネット上に分布した、安全かつ分散形の台帳

「インターネットは情報を送るだけ（=コピーを送る）」のに対し、「ブロックチェーンは価値を送ることができる」のが決定的な違い

ブロックチェーンの圧倒的な特長と意味合い

1. データの改ざんが極めて困難

2. 決済コストが極めて低い
(マイクロペイメントが可能)

3. 瞬時の自動トランザクション
が可能 (スマートコントラクト)

4. 自律分散型で安定した
システム構築、運用

- 政治、経済、産業、企業、組織運営、個別サービスなどすべての分野でデータ改ざんへの不安、高い決済コスト、処理速度、システム構築の大変さなどからできなかったことができるようになる
- **100%他人・他社を信用し行動できると何が決定的に変わるのか**
- **個人情報漏洩の心配が全くないと何が決定的に変わるのか**
- **いちいち報告を受けたり、集計したり、監査したり、担保を取ったりしなくてよくなると何が決定的に変わるのか**
- **そもそも不正を行うことができない仕組みができると何が決定的に変わるのか**

ブロックチェーン技術が金融以外の分野へ

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>金融系</p> <p>決済 (SETL、FactoryBanking)</p> <p>為替・送金・貯蓄等 (Ripple、Stellar)</p> <p>証券取引 (Overstock、Symbiont、BitShares、Mirror、Hedgy)</p> <p>bitcoin取引 (itbit、Coinffeine)</p> <p>ソーシャルバンキング (ROSCA)</p> <p>移民向け送金 (Toast)</p> <p>新興国向け送金 (Bitpesa)</p> <p>イスラム向け送金/シャリア遵法 (Abra、Blossoms)</p> | <p>ポイント/リワード</p> <p>ギフトカード交換 (GyftBlock)</p> <p>アーティスト向けリワード (PopChest)</p> <p>プリペイドカード (BuyAnyCoin)</p> <p>リワードトークン (Ribbit Rewards)</p> | <p>資産管理</p> <p>bitcoinによる資産管理 (Uphold(旧Bitreserve))</p> <p>土地登記等の公証 (Factom)</p> | <p>商流管理</p> <p>サプライチェーン (Skuchain)</p> <p>トラッキング管理 (Provenance)</p> <p>マーケットプレイス (OpenBazaar)</p> <p>金保管 (Bitgold)</p> <p>ダイヤモンドの所有権 (Everledger)</p> <p>デジタルアセット管理・移転 (Colu)</p> | <p>公共</p> <p>市政予算の可視化 (Mayors Chain)</p> <p>投票 (Neutral Voting Bloc)</p> <p>バーチャル国家/宇宙開発 (BitNation/Spacechain)</p> <p>ベーシックインカム (GroupCurrency)</p> |
| | <p>資金調達</p> <p>アーティストエクイティ取引 (PeerTracks)</p> <p>クラウドファンディング (Swarm)</p> | <p>ストレージ</p> <p>データの保管 (Stroj、BigchainDB)</p> | <p>コンテンツ</p> <p>ストリーミング (Streamium)</p> <p>ゲーム (Spells of Genesis、Voxelnavts)</p> | <p>医療</p> <p>医療情報 (BitHealth)</p> |
| | <p>コミュニケーション</p> <p>SNS (Synereo、Reveal)</p> <p>メッセージ、取引 (Getgems、Sendchat)</p> | <p>認証</p> <p>デジタルID (ShoCard、OneName)</p> <p>アート作品所有権/真贋証明 (Ascribe/VeriSart)</p> <p>薬品の真贋証明 (Block Verify)</p> | <p>将来予測</p> <p>未来予測、市場予測 (Augur)</p> | <p>IoT</p> <p>IoT (Adept、Filament)</p> <p>マイニング電球 (BitFury)</p> <p>マイニングチップ (21 Inc、)</p> |
| | | <p>シェアリング</p> <p>ライドシェアリング (La'ZooZ)</p> | | |

まもなく、ブロックチェーンが産業、企業を根本から変える

- ブロックチェーンが得意な領域
 1. 手続きの自動化、低コスト化：会計、経費精算、送金、支払い等々、スマートコントラクトで実現
 2. 効率的で安全なサプライチェーンの確立：原材料、製造、流通、販売を高い信頼性と低コストで接続
 3. シェアリングエコノミーの実現：不動産、知財、サービス等の利用、移転、評価を効率的に運用
 4. データの安全性確保：個人情報、ID情報、権利証明などを安心して流通、保管、利用可能に
- ビジネス・産業の基盤を根底から覆す可能性が高い
- ブロックチェーンをビジネス上で活用できるかどうかで、勝者と敗者がはっきり分かれる .. 30~50年に一度の産業・事業構造変化

今後生き残る企業とは、
変化し続けることのできる会社、
最新技術を取り入れ、使いこなす会
社

中国アリババの挑戦（1/3）

- 時価総額：38兆円
- 設立：1999年3月（まだ設立20年弱！）
- 電子商取引サイト、電子マネーサービス（Alipay）など
- 2017年のブロックチェーン関連特許出願数406件のうち43件出願（2位）
- 2018年にアリババグループが申請した特許は90件で、米IBM社を上回り特許申請数1位



中国アリババの挑戦 (2/3)

- 香港フィリピン間で**ブロックチェーンを使った国際送金が3秒で完了**
 - 今回の送金は、Ant Financial社のスマートフォンアプリ、AliPayHK（香港）とフィリピンGlobe Telecomのグループ会社が運営するモバイルウォレットアプリ、GCash間でリアルタイムで実施
 - これを機に香港ーフィリピン間での高速で安価な国際送金がブロックチェーン上で可能になり、香港に住む20万人を超えると言われるフィリピン出稼ぎ労働者の自国への送金を助けることになる
- 物流管理システムにブロックチェーン技術を応用
 - 画面をクリックすることで製品に関する様々な情報が表示され、正しい流通源からその商品が流通されているのかをユーザー自身が確かめることができる
 - 今までに、上海、深セン、広州、杭州、天津などで流通された**30,000を超える品物の詳細**が同社のブロックチェーンシステム上で処理された
 - **品物が中国国内に到達する以前から情報追跡が行われる**

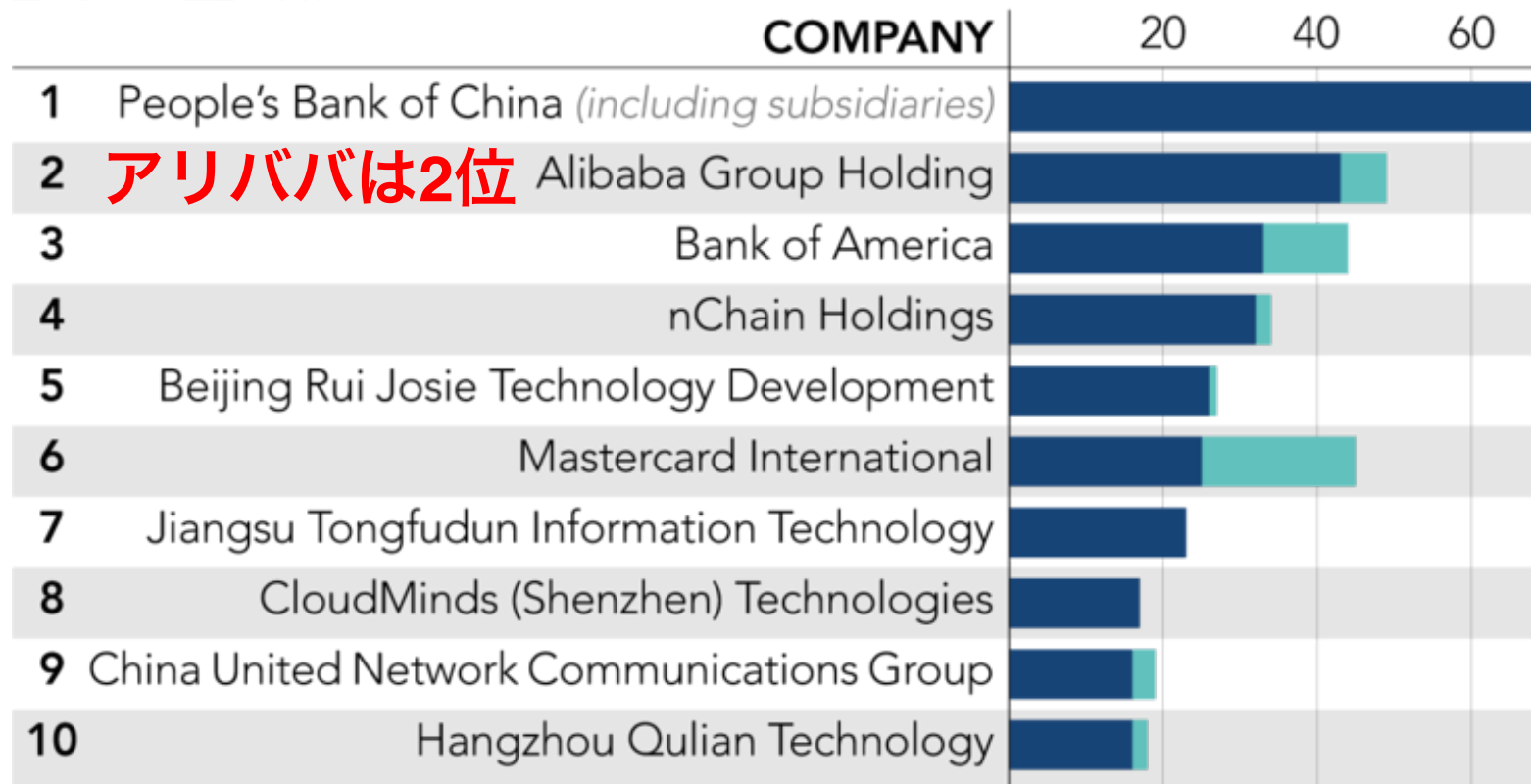
中国アリババの挑戦 (3/3)

- ブロックチェーン技術で食品偽装撲滅へ
 - 世界の食品業界は、食品偽装により、毎年400億ドル（約4.4兆円）にもものぼる損失を被っており、食品会社の4割が食品偽装を見破るのは難しいと考えている
 - このような状況の中、ブロックチェーン技術を活用することで、不透明で複雑な食品偽装の問題に取り組んだ
 - 顧客は、製品についての固有のQRコードを読み取ることで、その製品の原産地からの移動経路を追跡し、購入した品物が本物かどうかを知ることができる
 - しかも、その情報は、ブロックチェーン上にあるため、改ざん不可能で信頼できる
 - 中国では、2008年に起きた粉ミルクメラミン混入事件など、死者を出す食品偽装事件が後を絶たないことなどから、消費者の食の安全性への信頼は大変低く、およそ40%の人が自国の食の安全性については「大きな問題」と考えている
 - 食の安全性という面からみると、ブロックチェーン技術は、農場から食卓までのすべての経路を精査に耐えうる記録として残すことができることから、食品製造業者にとっては、偽装原材料などをいち早く検出したり、食品汚染などの事態が判明した場合は、小売業者はその食品出荷すべてを廃棄するのではなく、供給経路をすばやく特定し、限定的に対処することができるようになる
 - また、消費者にとっては、手に取った食品が、まさにそのラベルに書かれている通りのものであるという確証がもてるようになり、安心感につながる

ブロックチェーンの特許ランキング

Global blockchain patent ranking

■ 2017 ■ Total



Sources: IPRdaily, incoPat

BMWが、ブロックチェーンを活用して「未来の車」 を作る



- **carVertical (CV)** : 走行履歴、カーナビのデータ、車両の事故履歴など、購入・管理上の重要情報をブロックチェーンで管理する
 - ブロックチェーンを使用しないときの課題：走行履歴、事故履歴などが改ざんされるリスクがあり、購入者がサービスを信頼しづらい。したがって、ニーズはあってもサービスが普及しなかった
 - 自動車以外、工作機械、建設機械などの機械全般、農耕車両、船舶、航空機などにも、同じ仕組みが成り立つ
- **VeChain Thor (VET)** : ブロックチェーンで商品が正規品であることを証明。生産者情報、流通経路情報をスマートフォンで提供 → 修理履歴、過去の所有者の特性なども追跡できる
 - ブロックチェーンを使用しないときの課題：本当に正規品であるかの確認が容易ではなく、よほど注意しても騙されることは日常茶飯事だった
 - 自動車以外、高額のアクセサリー、バッグ、絵画、古美術、骨董品、肉、果物、野菜の流通などにも、同じ仕組みが成り立つ
- **Bloom (BLT)** : ブロックチェーンで安全かつ簡単に、消費者への融資を実行できる
 - ブロックチェーンを使用しないときの課題：ローンなどを組めない消費者には、一定の負担能力があっても車の購入が制限されていた。また、中小企業などでも同様の問題
 - 自動車以外、家電、機械全般、住居、奨学金、治療費などにも、同じ仕組みが成り立つ

ポルシェが、イーサリアムのスマートコントラクトを利用した次世代カーを開発中



- ブロックチェーンを活用したスマートロックのシステムで、友人や家族間でのキーの共有を便利にする。また、レンタカーやカーシェアリングにおいても非常に有効
 - ブロックチェーンを使用しないときの課題：キーの手渡しのため、お互いのスケジュールを調整したり、わざわざ出向く必要があったりなど、不便だった。レンタカーやカーシェアリングも中央の管理者が必要である上に、多数の拠点が必要だった
 - 自動車以外、AirBnBなどのルームシェアや自転車・バイクのシェアリングなどにも、同じ仕組みが成り立つ
- スマートウォッチを使ってトランクの施錠が可能。郵便配達・宅急便時にトランクのアクセス権を付与することも可能
 - ブロックチェーンを使用しないときの課題：マンションの宅配ボックスが不足し、多くの再配達依頼があった。宅配業者の利益を圧迫し、劣悪な労働環境だった。宅配ボックスがないマンションの場合は、コンビニでの受け取りなど、不便だった
 - 自動車以外、駅のコインロッカー、図書館の本の貸し借り、クリーニングの受け渡しなどにも、同じ仕組みが成り立つ

出典：<https://number28.tokyo/app/scale-sherzumi/>
<https://motor-fan.jp/tech/1006332/>
<https://xain.io/>

新たな保険ビジネスが、ブロックチェーンで生み出される (1/2)

● パラメトリック保険

- パラメトリック保険(別名：インデックス保険)とは、“規定の条件を満たした際に自動的に保険金が支払われる仕組み”
- 従来の保険であれば、事故や病気などの何らかの損害が起こった時に、保険会社にそれを申告し、煩雑な手続きを行った後、保険会社からの審査結果の程度に応じた保険金を受け取るというフローを経ていた
- 一方、パラメトリックの語源は“パラメーター”にあり、たとえば地震のマグニチュードや降水量、飛行機遅延など、定量的に測定できるものに対して、規定 (Parametric Trigger) に達した際に自動的に保険金を支払うというシステムをスマートコントラクトを使用する事によって可能にしている

● P2P保険

- P2P保険とは、一言で言えば“リスク・ニーズの一致する人たちのグループで、まとめて保険を購入/作成する仕組み”
- P2P保険を申し込む場合、ソーシャルメディアやプラットフォーム等を活用して、共通の課題を抱えた人たちを募り少数のグループを組む。そのメンバーで少額の資金を拠出してその資金の一部を運営者に支払い、メンバーに不意の事故が発生したらプールしていた資金から払い出す。“仲介業者を無くし仲間内で必要な分だけ保険金をプールする”という、保険の原点である仲間内の相互扶助の仕組み

新たな保険ビジネスが、ブロックチェーンで生み出される

(2/2)

● オンデマンド保険

- オンデマンド保険とは、ユーザーの要望に合わせた少額短期保険であり、言い換えれば、好きな時に好きな期間だけ保険をかけることのできる仕組み
- オンデマンド保険もP2P保険と同じく、まだ日本では大きく展開されていないものの、海外では“保険離れ”していると言われるミレニアル世代の新たなニーズを掘り起こすビジネスモデルとして注目されている
- たとえば旅行に出かける1週間の間だけ一眼レフに保険をかけておいたり、撮影につき30分間だけドローンに保険をかけたりなど、スマートフォン上の数タップで保険のオンオフを切り替えることができ、従来の損害保険と比較して格段に敷居の低く設計されたUI/UXが特徴
- オンデマンド保険が今よりさらに展開されていくためには、これまで以上にデータ共有から保険金支払いまでの素早さが求められると言われており、そこに対しブロックチェーン上でのデータ共有とスマートコントラクト活用が期待される

● マイクロインシュアランス

- マイクロインシュアランスとは、開発途上国の低所得者層向けに設計された、低価格・低コストで提供される保険
- 現在、保険商品にアクセス出来ない層は約40億人いるとされており、そしてその潜在的市場規模は4兆円を上回るとも言われている。従来の保険商品は世界規模で見れば富裕層しかアクセスできない。1日4ドル以下の生活を強いられる40億人の人々には保険が適用されることはなく、常にリスクに晒され続けている
- その社会的意義からも、またその市場性からもマイクロインシュアランスは注目を浴びている。一方、低廉な保険料にコストが見合わない（保険になじみがなく顧客ロイヤルティが低いため、契約獲得・管理などにコストがかかる）ことが市場拡大の壁になっている

トヨタとブロックチェーン企業Lucidityが デジタル広告を最適化へ

- トヨタが、ブロックチェーンを使用した広告分析を行うLucidity社と提携を行った。ブロックチェーン技術を使用し、透明性、効率性の向上が期待されている
 - デジタル広告分野では、**広告詐欺 (Ad Fraud)** や、**可視性 (Viewability)** の問題があり、その不透明性が払拭できずにいた
 - 今までは、データに基づいた自動デジタル広告の裏側で「何が行われているのか」を明確に検証する術がなかった
- 人ではなく、機械によって閲覧、クリックされ、広告料が徴収されてしまう**広告詐欺 (Ad Fraud)** や、ページ上に表示されてはいるものの、ユーザーの閲覧画面外に**広告表示されてしまう可視性 (Viewability)** の問題などが、現在のデジタル広告業界で蔓延し、その自動配信という分野で透明性が確保されていない
- ブロックチェーン技術も長い間注目している分野ではあったが、実用的なソリューションを見出すことができていなかった
- しかし、Lucidityのブロックチェーン基盤のシステムによって、異常な閲覧数やクリック数を誇る不正なアプリやWebサイトを検知し、どこで**広告料が使用され、浪費されているのか**を検知でき、**投資利益率 (ROI)** を最大限に高められる

ブロックチェーンによる分散型サービスが今後続々と

登場

● 分散型アマゾン

- 従来の課題：①個人情報漏れる、②アマゾンの力が圧倒的に強く、誰も逆らえない。アマゾンの条件を飲まざるを得ない
- ブロックチェーンを使った競合の有利さ：アマゾンに牛耳られた多くの企業、および消費者を急速に取り込み成長できる。特長を打ち出しやすい

● 分散型Facebook

- 従来の課題：①個人情報が勝手に売られる、ハッキングされる、②自分のどの情報を誰に提供するか、自分の意志でコントロールできない
- ブロックチェーンを使った競合の有利さ：個人のFacebook疲れ、Facebook離れを逆手に取って、新しい時代の流れに合ったサービスを提供し、ユーザーを急獲得

● 分散型ウーバー

- 従来の課題：①中抜き手数料が非常に高い（=だから、ウーバーの予想時価総額は何兆円にもなる）、②運転手は安値で過剰労働、自分でコントロールできない
- ブロックチェーンを使った競合の有利さ：中抜き手数料が大幅に下がるので顧客にもドライバーにも経済価値が大きい。地域性も出しやすい

● 分散型AirBnB

- 従来の課題：①中抜き手数料が非常に高い、②本部の力が非常に強い
- ブロックチェーンを使った競合の有利さ：中抜き手数料が大幅に下がる

5. 今後10年、何が起きるのか

AI、ロボット、IoT、ブロックチェーンなどにより、5～10年後には今の仕事の3割はなくなると考えておいた方が安全

それにどう備えるか

1. これからの10年、仕事が大きく変わる

少子化で人が減る以上にAIやロボットが仕事を奪うので、仕事がなく困る人が増えていくことを懸念しています。仕事量だけではなく、求められている仕事と個々人がやりたい仕事、実際に提供できる仕事のミスマッチも極めて大きくなると考えています。

運転、機械操作、倉庫作業、レジ打ちなどの肉体労働の大半がなくなる

受付、秘書、管理、経理、会計、監査など、事務の仕事の大半がなくなる

弁護士、医師など高度な専門職と思われていた仕事も減る

今後10年で、なくならない仕事の条件とは

- ・ 他の人にはできない価値を提供し続けられれば、チャンスが残る
- ・ クリエイティビティが必要とされる分野も、当面はチャンスがある
- ・ その時々でもっとも価値のある仕事に自らシフトしスキルアップしていく
- ・ それが人より早くできればチャンスとなる

2. これからの10年、劇的に進化するテクノロジー

AI（人工知能）の圧倒的進化と普及

ロボットの圧倒的進化と普及

数年後に迫る自動運転の普及

交通事故、交通渋滞が消滅

車は保有から利用へ

ガソリン車からEV（電気自動車へ）

ドローンの圧倒的進化と普及

IoTの爆発的進展、ウェアラブルの普及

ビッグデータの本格活用

医療の革新～元気な90歳

3. これからの10年、ブロックチェーンが変化をもたらす

ブロックチェーンのインパクト

1. インターネットでは、データを改ざんされるリスクが常にあるが、ほぼ安全
2. 決済コストが極めて低い
3. 「スマートコントラクト」により、情報のやり取り、支払いが全自動で済む
4. 自律分散型で安定したシステム構築、運用ができる

ブロックチェーンが産業構造を変える

ブロックチェーンが企業を変える

ブロックチェーンが仕事を変える

ブロックチェーンが生活を変える

4. これからの10年、世界が変わる

一國覇権から多極化へー米国依存からの脱却

- ・ 自分が米大統領なら、日本をどう利用するか？
- ・ その上で、日本にはどういう態度を取るか？
- ・ 自分が中国の国家主席なら、日本国内の米軍基地をどう感じるか？
- ・ 自分が中国の国家主席なら、日本をどうしたいか？
- ・ 自分が中国の国家主席なら、もし米国が沖縄から撤退したらどうするか？

中国、インドが地域のスーパーパワーに

アジア、アフリカの発展

イスラム教の躍進

- ・ イスラム教徒とは、どのように付き合っていけばいいか？
- ・ イスラム教徒とは、どこで出会えばいいか？
- ・ 自社にとっては、どういう事業チャンスが考えられるか？

5. これからの10年、会社が大きく変わる

大企業は変革か退場

中小企業の選択肢

ブロックチェーンを活かした革新的プレイヤーが続々と登場

ブラック企業の淘汰

だめ上司、パワハラ上司の淘汰

女性上司の大躍進

仕事をしたくても仕事が無くなっていく

6. 事業計画作成のポイント

事業計画に多く見られる問題点

- 顧客ニーズの把握が甘いため、実際はどのような異なるニーズがあるのか、そこで何が決定的に重要なのか、いつどうなれば、本当に買ってもらえるのか、検討不足・説明不足
- 当社はこうしたい、こうしようということは一応書いてあるが、なぜその分野か、なぜ当社製品が競合に勝ち続けることができるのか、どこがそれほど違うのか、検討不足・説明不足
- 競争優位性の根拠が特許数件のみ。その特許がなぜ競争優位性の源泉となるのか、他社がなぜ回避できないのか、検討不足・説明不足
- 根拠の極めて薄弱な売上・利益計画。どのくらい売れそうか、ターゲット顧客への売上予想の積み上げがなく、あてずっぽう
- 消費財の場合、消費者セグメントへの理解が乏しく、直接的な声の把握も甘いため、需要が読めない
- 事業化リーダー・社長自身も事業計画の内容を必ずしも信じておらず、絶対実行しようとのコミットもない

「説得力ある事業計画」を作成するポイント

- 事業化リーダーがチームで徹底的に議論し、3週間程度で予備的な仮説を構築する
 - 明確な事業ビジョンとその達成ステップ、シナリオ
 - 顧客の切実なニーズとその分類、自社の訴求点
 - 自社の強み、独自性を生かす事業・製品領域
 - 競合に勝ち続ける根拠、方策
 - 収益モデル、収益性の確認
 - 戦略提携と実現方策・シナリオ
 - 開発・生産・営業体制のあり方
- その上で、インタビュー、データ収集などを通じ仮説を検証。何度も何度も、仮説構築→検証→仮説修正→検証を繰り返し、全体として整合性と一貫性のある事業計画を作成
- そのプロセスにおいては、事業化リーダーの思い、溢れ出るアイデア、気になっているポイント、うまく表現できないが無視できない点などをできるかぎり明らかにし、リアルタイムで的確に表現する。あいまいな部分に対しては、お互い質問を繰り返し、仮説・代替案を提示し、足りない部分を補足する
- あいまいな部分はとことん追求するプロセスなので、大変な忍耐力がいるし頭も熱くなる。が、これを経ると、事業化リーダーとして一段高いレベルの経営観・世界観を得ることができる
- これらの結果、通り一遍の事業計画とは決定的に質が異なる、本来あるべき、説得力ある事業計画が作成できる
- さらに加速したアプローチとして、「7日間」で事業計画第1版を作ることで、全体像が見え、事業専門のスピードが大幅に上がる

(参考) 事業計画作成チェックリスト

事業ビジョン

1. 事業環境、顧客状況、競合状況に基づき、わくわくする事業ビジョンを描けたか？ 我々は何をしたいのか、それがどんなに素晴らしいのか、なぜ我々なのか、明確に表現されているか？
2. 事業ビジョン達成のステップをうまく3段階程度に書き分けられたか？ その中に市場の全体観とダイナミックな構造変化が的確に表現されているか？

事業、事業戦略

3. 具体的な製品・事業内容は、素人にもわかりやすくイメージを持てるよう、明確に描けたか？ ビジネスモデルも明確でわかりやすいか？
4. 顧客特性、顧客ニーズを的確に整理できたか？ 顧客の姿がはっきり浮かび上がってくるか？ どんな顧客がどのくらい切実なニーズを抱えているのか、どうやって購入決定するのか、市場規模がどうなのか、などが的確に押さえられているか？
5. 自社の強みが適切に整理できたか？ なるほど、これはすごい、こんなに強いんだと感じられるか？ 勝ち続けるための独自の優位性は明確に述べられているか？
6. 競合の動きは的確に押さえられているか？ サプライズがないよう、競合把握の努力が十分なされているか？
7. なるほど、これなら実現しそうだ、いかにもできそうだと思う事業戦略になっているか？
 - ・ 成功の鍵が明確で、どう実現するか考え抜かれている
 - ・ これなら確かに他社よりずっと売れそうだと納得できる
 - ・ 実現手段、資源配分、実現ステップが明確で、安心できる
8. 製品ロードマップ、技術ロードマップが明確か？ なるほど、こういうふうに進めようだな、よく考えているなと納得できるか？
9. なるほど、こういう会社とこんなにうまく提携してやっていくのか、これなら人の力をうまく活用して、自分の強みに徹底集中してできるな、賢いな、と納得できるか？

実行体制、実行計画

10. 製品・サービス開発体制、調達・生産体制は明確か？ 建前論、精神論でお茶を濁していないか？
11. マーケティング・販促体制がしっかりとしているか？ 誰がどういうふう具体的に進めるか、わかりやすく書かれているか？
12. 重要経営課題が明確で、経営幹部の認識が十分一致しているか？ 重要経営課題の解決が事業ビジョン達成に直結するか？
13. 重要経営課題に対しきめ細かく実行計画が作成され、確実に進捗フォローされるようになっているか？ 必達目標は明確か？
14. 売上・利益計画の前提条件が、ベースケース、保守的ケースとも納得できるレベルで明確に整理されているか？
15. 資金繰りが半年先まで担保されているか？

事業計画の各項目

1. 解決すべき重要な課題（どのくらい深刻に困っているのか）
2. ターゲット顧客・ユーザー（誰がターゲットなのか）
3. 事業ビジョンとその達成ステップ（何を実現したいのか）
4. 製品・サービスの内容と特長（どういう泣いて喜ばれる製品か）
5. 市場規模、成長性（どのくらい大きな市場なのか）
6. 競合との差別化
7. 最初の10顧客・ユーザー確保策
8. その後の急成長策
9. ビジネスモデル（どう儲けるのか）
10. チーム（どういうチームで実現するのか）
11. スケジュール（主なマイルストーンは）

事業名：

2018年 月 日
事業化リーダー：

1. 解決すべき重要な課題（どのくらい深刻に困っているのか）

—
—

2. ターゲット顧客・ユーザー（誰がターゲットなのか）

—
—

3. 事業ビジョンとその達成ステップ（何を実現したいのか）

—
—

4. 製品・サービスの内容と特長（どういう泣いて喜ばれる製品か）

—
—

5. 市場規模、成長性（どのくらい大きな市場なのか）

—
—

6. 競合との差別化

—
—

7. 最初の**10**顧客・ユーザー確保策

—
—

8. その後の急成長策

—
—

9. ビジネスモデル（どう儲けるのか）

—
—

10. チーム（どういうチームで実現するのか）

—
—

11. スケジュール（主なマイルストーンは）

—
—

7. 事業計画作成に必要な 問題把握・解決力

「ゼロ秒思考」のメモ書き

他人の指導を自分なりに受けるか?

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ておく
 - 自分の課題に対して具体的な行動指導をしておく
 - FBL2. 何が良くなるのかを明確にしておく
 - 良.. 悪.. とは、を以て依えておく
 - やる気を持たせておく
 - 自分でも出来るかもと自信を持たせておく FBL2

↑
4~6行、各20~30字

A4 横幅の2/3程度が目安

頭を整理するための「ゼロ秒思考」 A4 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10～20ページ**
 - 真剣に考えていれば、毎日10ページ程度にはなる
 - 1枚1分で素早く書く。毎日10分程度
 - 夜まとめてではなく、**思いついたその瞬間に書き留める**、という習慣づけ

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おう
 - 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

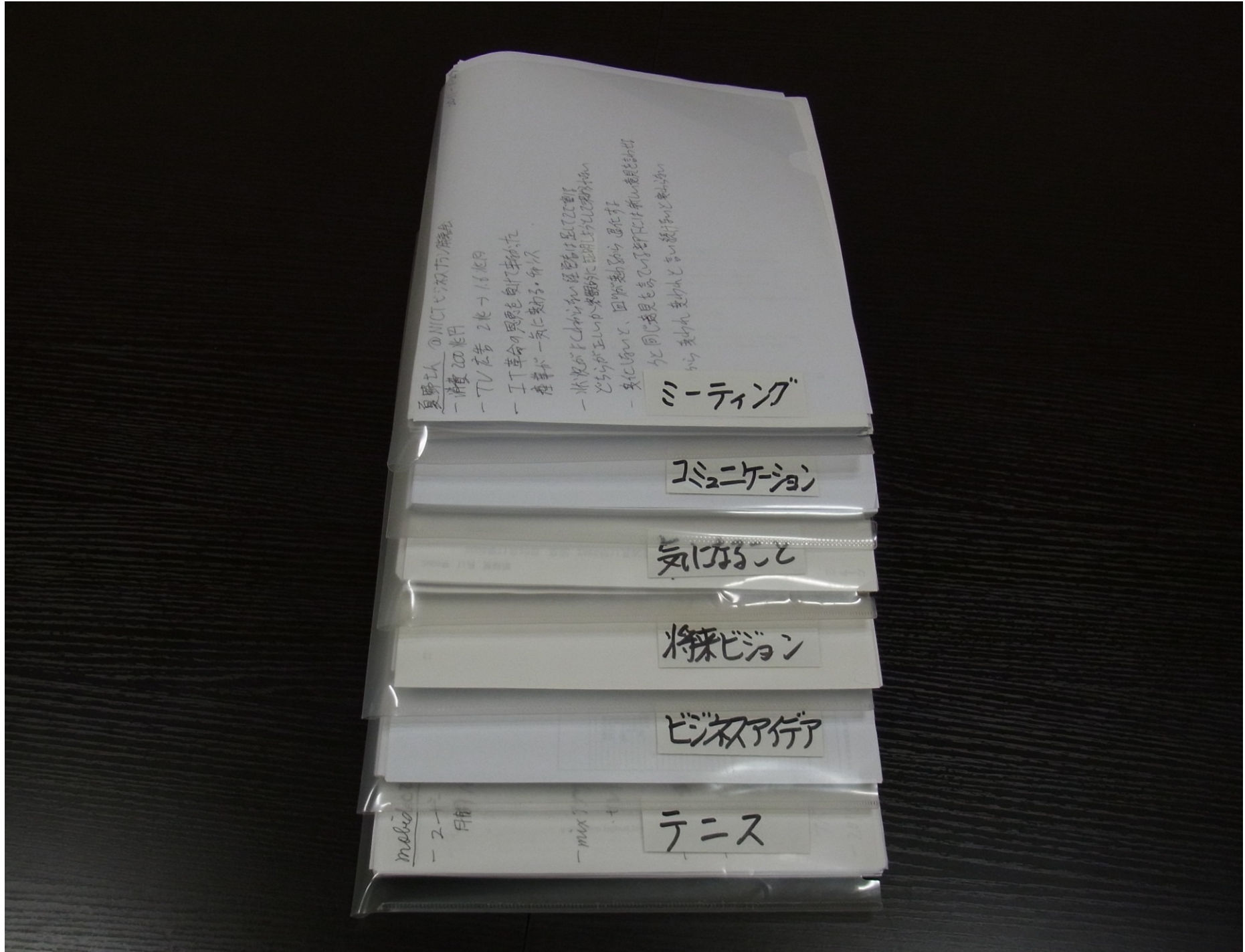
A4メモを多面的に書く

- 重要で判断がむずかしい課題に関して、多面的なメモ書きが効果的
- 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、それに加えて次のようなタイトルでどんどん書いていくことで一気にもやもやが晴れる
 - 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？
- 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。別の見方ができる全体としてもやもやが整理でき、新しい自分としての取り組みができる

A4クリップボード（右側で留める）



クリアフォルダによるメモ整理



夏野山 ① NICT ビジネス戦略
- 消費 200 億円
- TV 広告 2兆 → 1.6兆円
- IT 革命の良薬も自れ事がある
- 産業界 一気に変わる。所以
- 水電がとどろくから経営者は見て200億円
- ぶらぶら玉いかに競争時に証明しては200億円
- 変化の早いと、回線敷設から遅延する
- 同じ意見も高くてIT業界には新しい意見を求めたい
から 変わり 変われ 変われ 変われ 変われ

ミーティング

コミュニケーション

気になること

将来ビジョン

ビジネスアイデア

テニス

memo

- 2 -
月付

- mix -

クリアフォルダの保存



応用編：メモ書きの活用のしかた

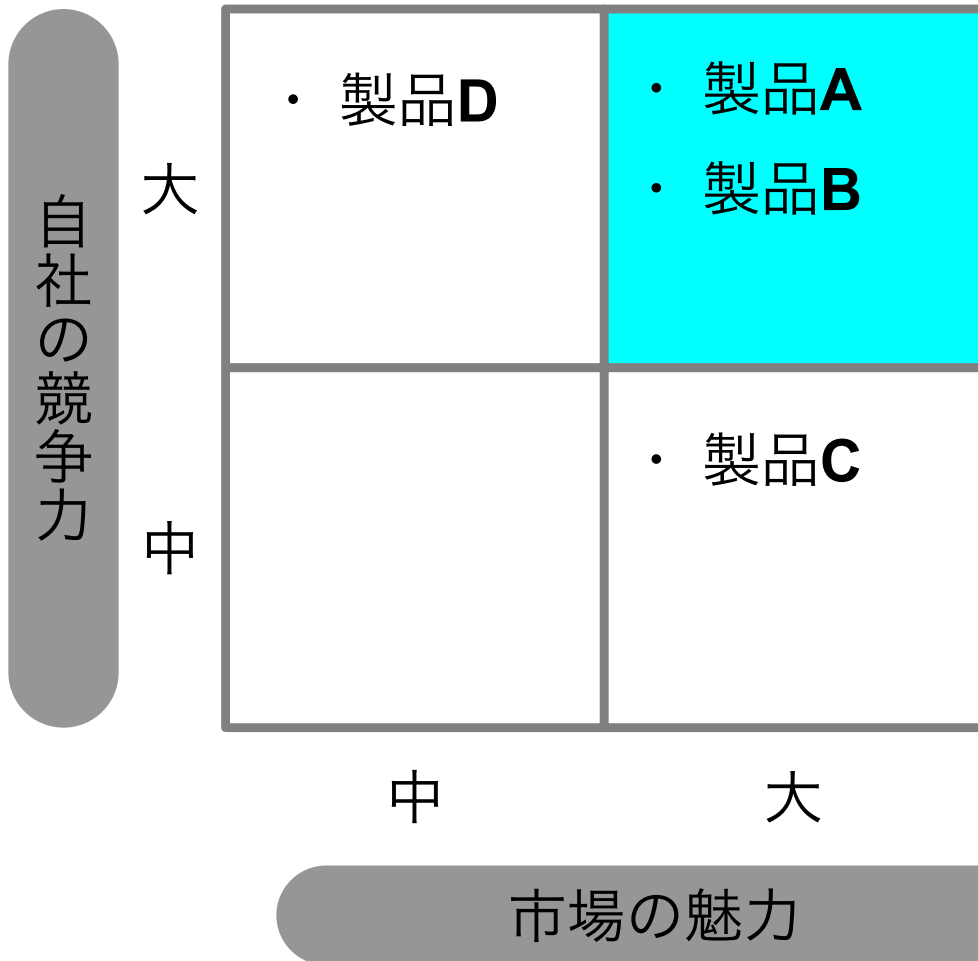
- 毎朝のチームミーティングで全員が10分メモを書く
 - － 朝礼時に、全員で10分、10ページのメモを書く
 - － それを見ながら発表する
 - － それ以外にも、日中どんどんメモを書いていく
- 新事業案をチームで出す
 - － 例えば、3人のチームの場合、新事業案10個ずつ3人が書く
 - － それを見ながら発表する
 - － 改めて10個ずつそれぞれが書く
 - － 再度発表する
 - － 可能性の大きい新事業案3つを3人それぞれが深掘りをする
 - － 再度発表し、チーム案としてまとめる
- 悩んでいる夫・妻、彼氏・彼女、友人の話を聞きながらメモに整理する
- 家族でメモを書く
 - － 父・母・小学生の子どもと一緒にメモを書く
 - － 子どもの書いたメモを目と鼻と口と手と

考えの整理のしかた： フレームワーク

物事を明確に整理する「フレームワーク」

フレームワークの例

製品・市場の優先順位

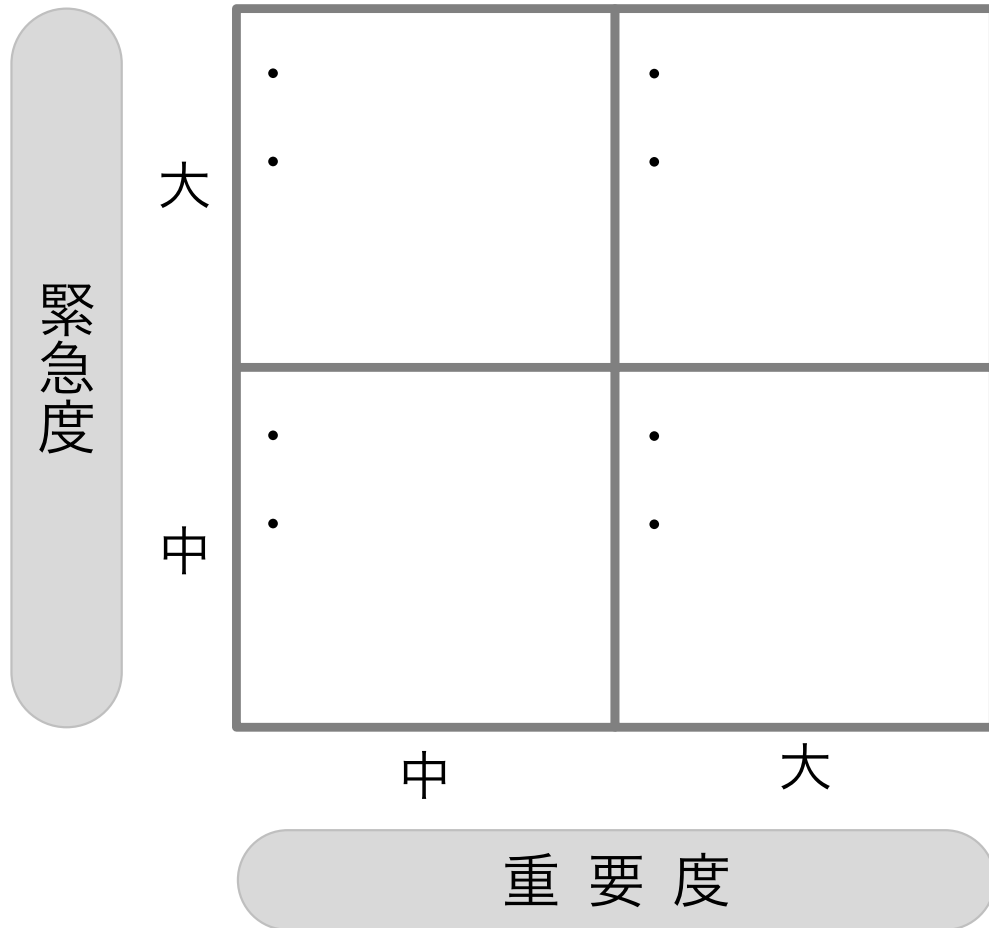


フレームワークとは

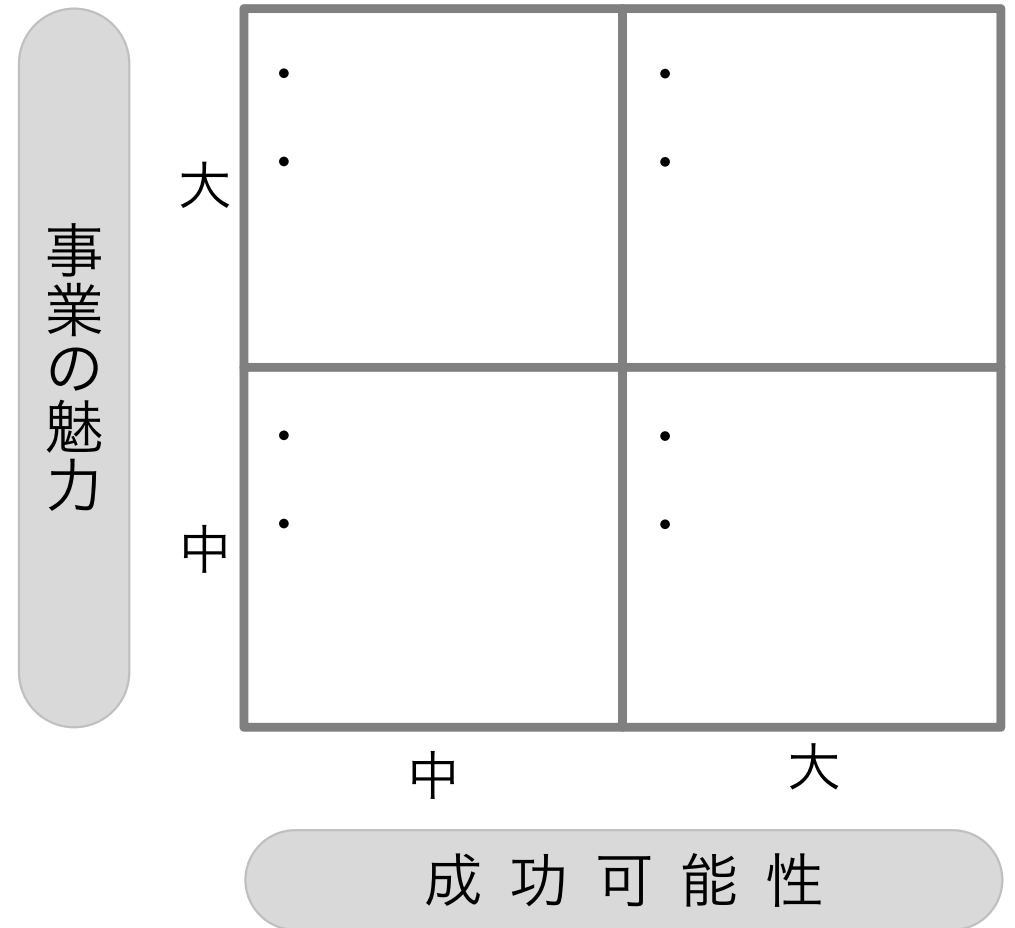
- フレームワークとは、物事を整理するための枠組み
- フレームワークの種類は多種多様で、課題に応じて最適の枠組みを考え、整理する
 - 縦・横で整理する
 - 基本要素を押さえる
 - 各要素の相互の関係が見える、等々
- 次々ページのテンプレートで毎日6個作成する
 - 大事な2軸をまず考える
 - 書いて見てバランスを取る

物事を明確に整理するフレームワーク例

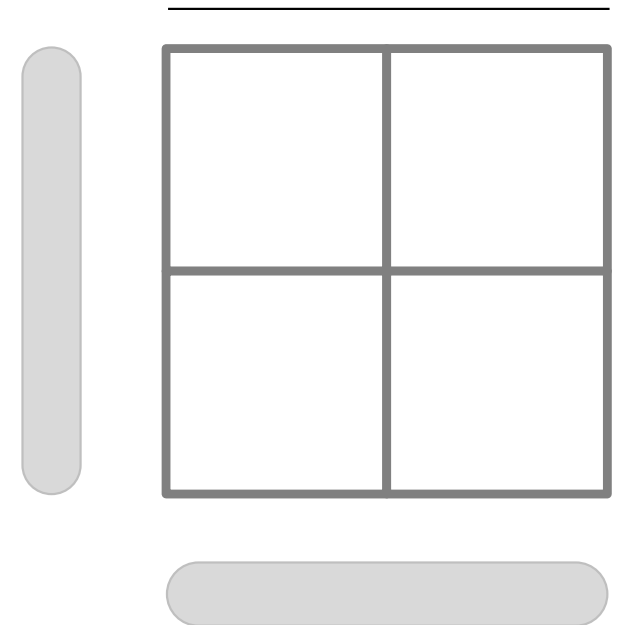
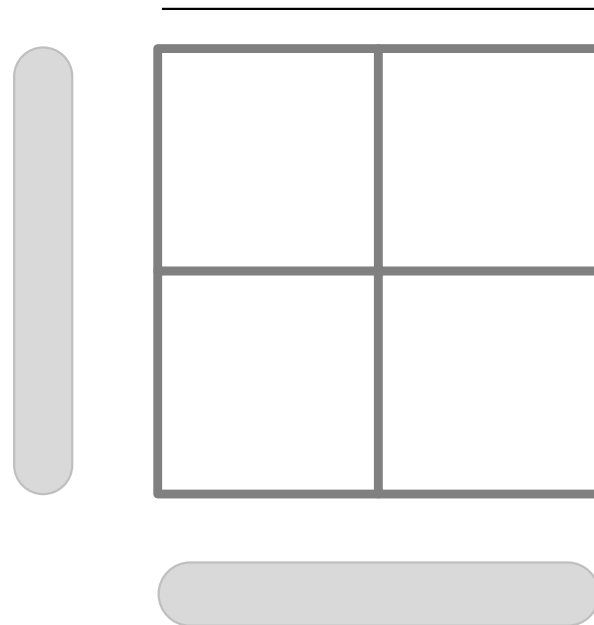
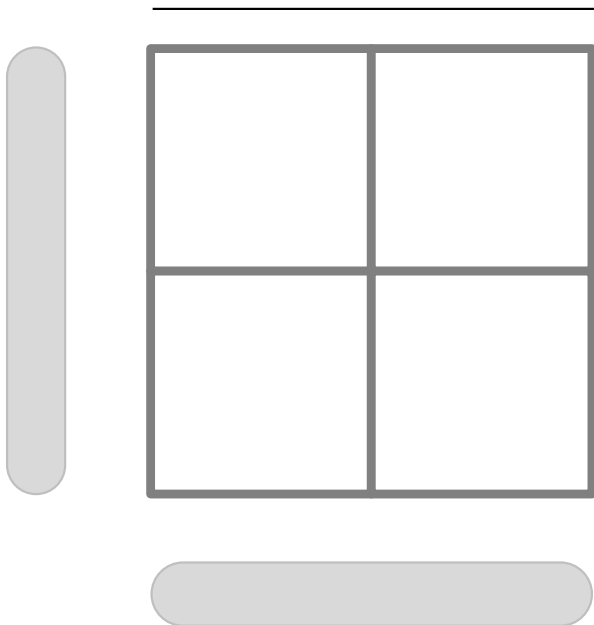
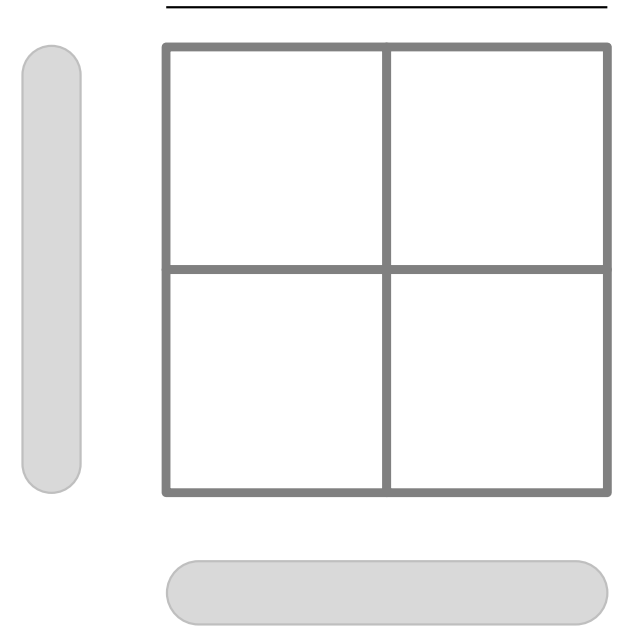
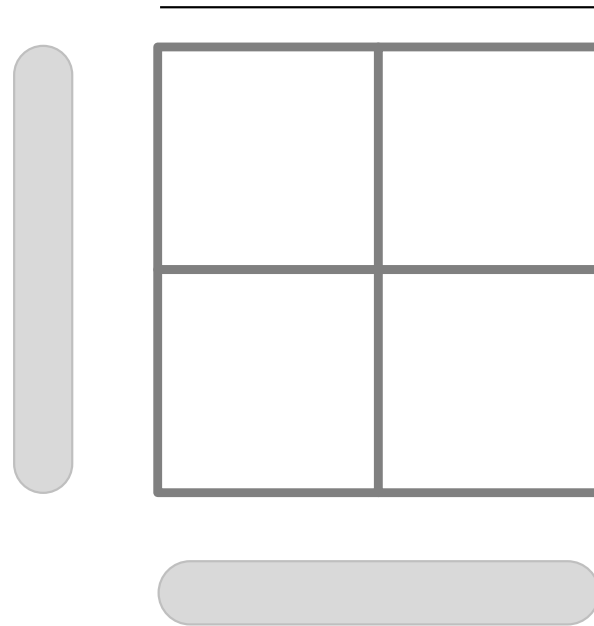
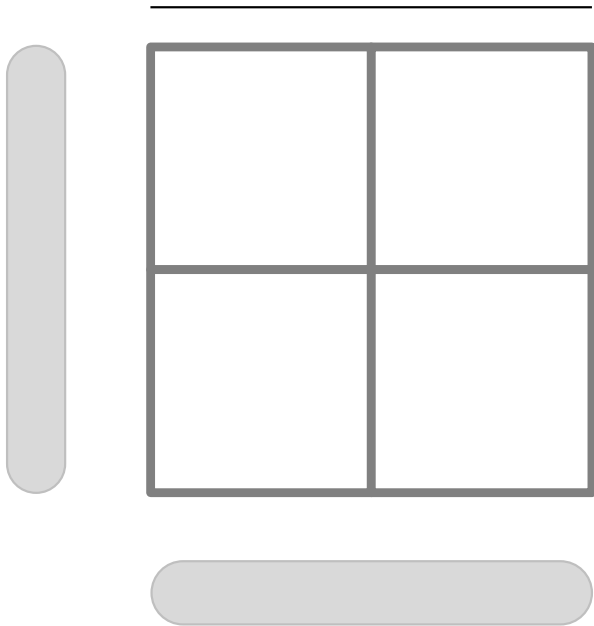
仕事の優先順位



新事業の評価



フレームワーク作成練習 (1日6個)



オプションのリストアップと評 価

オプション比較（評価基準を定めて）

注： 評価基準はオプションを評価する上で重要かつ独立した4～5項目

- ◎：非常に大きい 4点
- ：かなり大きい 2点
- △：あまり大きくない 1点
- ×：全く大きくない 0点

| | 益インパクト | 実現スピード | 既存事業とのシナジー | リスクの小ささ | 総合評価 |
|---------|--------|--------|------------|---------|---------|
| オプション1: | ◎ | ◎ | ○ | ◎ | 14 ◎ |
| オプション2: | ○ | △ | ◎ | ○ | 9 △ |
| オプション3: | × | △ | ○ | △ | 4 × |

オプション比較（メリット、デメリットで）

メリット、デメリットを記述するやり方は、何行書いてあるかで印象が変わりますし、恣意的になりがちですので、あまりお勧めしていません。



8. 事業化に役立つ日々の 情報収集

情報力の大幅強化

①Googleアラートに関心のある言葉を30～50個登録

②毎朝・毎晩、自宅で30分ずつ、数十の記事を読む

③できるだけ1台のノートブックPCとし、オフィス・自宅で大型ディスプレイを使用

④ブラウザを最適する（100件表示、別ウィンドウ表示）

⑤あらゆる記事は話半分を読む。必要に応じ、裏取りをする

⑥何でも相談できる相手を5歳ずつ上下5世代、それぞれ2名、計10名程度確保

⑦アンテナを高く上げる工夫をし続ける。展示会への参加等

⑧Gunosy、Smart Newsなどのキュレーションツールは、さっと眺める

Googleアラート：毎朝指定した時間に配信される

| | | | | | |
|-----------------------------|---------------|------|-------------------------------|---------------|------|
| Google アラート - 秋元康 | Google Alerts | 6:02 | Google アラート - カシオ | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - Deep learning | Google Alerts | 6:02 | Google アラート - シンガポール | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - ロボット | Google Alerts | 6:02 | Google アラート - AI | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - ファミリーマート | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - 発達障害 | Google Alerts | 6:04 |
| Google Alert - Panasonic | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - イスラム国 | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - Deep learning | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - イスラム教 | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - 婚活 | Google Alerts | 6:03 | Google Alert - Autonomous car | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - ethereum | Google Alerts | 6:03 | Google Alert - connected car | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - メタックス | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - Islamic State | Google Alerts | 6:04 |
| Google アラート - panama papers | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - うつ病 | Google Alerts | 6:05 |
| Google Alert - robotics | Google Alerts | 6:03 | Google アラート - 人工知能 | Google Alerts | 6:05 |
| Google アラート - セブンイレブン | Google Alerts | 6:03 | | | |
| Google アラート - 自動運転 | Google Alerts | 6:03 | | | |
| Google アラート - 乙女ゲーム | Google Alerts | 6:03 | | | |
| Google アラート - IBM Watson | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google アラート - IoT | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google アラート - パナマ文書 | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google Alert - IoT | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google Alert - wearable | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google Alert - robot | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google アラート - ウエアラブル | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google アラート - ブロックチェーン | Google Alerts | 6:04 | | | |
| Google アラート - Blockchain | Google Alerts | 6:04 | | | |

Googleアラートの個別メール例：AIのケース

AI

毎日更新 · 2016年6月28日

ニュース

グーグルは「AI」で人類の職を奪っていくのか

日経ビジネスオンライン

世は空前の「AI(人工知能)」ブーム。米国の名だたる大手IT企業はこぞって「AI(人工知能)」の研究開発に力を入れている。中でも先頭を行くのは、やはり米...



関係のないコンテンツを報告



ものづくりに特化したAI活用基盤を開発する富士通

ZDNet Japan

富士通は6月9日に、「ものづくり統合支援ソリューション」に、設計・生産現場でAI技術を活用するためのコンサルティングサービスを追加し、10月から提供を開始...



関係のないコンテンツを報告



自動仕訳のAI技術で特許取得--freee

ZDNet Japan

クラウド会計ソフトなどを提供するfreeeは6月27日、中小企業の会計業務を人工知能(AI)で効率化するための研究開発機関「スモールビジネスAIラボ」を創設...

freee、自動仕訳に関する人工知能の特許を取得 - マイナビニュース

freee、自動仕訳に関する人工知能技術の特許を取得 - IoTNEWS (プレスリリース) すべての記事



関係のないコンテンツを報告



9. A4メモ、アイデアメモ、 オプションによる事業検討

自分の強みは？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

自社にとってどういう新事業分野に可能性がありそうか？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

新事業を成功させる上での自社の強みは何か？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

新事業に対するどういう障害があり、どう乗り越えていくか？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

どういう事業を立ち上げようとしているのか？（ ）

1. 誰に何を売るとのか？

-
-
-
-
-

2. 顧客は誰か？ 何をしているか？
どうだったら買ってくれるか？

-
-
-
-
-

3. どういう競争に勝たなければなら
ないのか？ 勝つ理由は？

-
-
-
-
-

4. 強い事業化リーダーをどうやって確
保するか？

-
-
-
-
-

事業立ち上げに関する従来の失敗を防ぐには？

1. 事業立ち上げに関して、これまで
どうして失敗してきたのか？

—
—
—
—
—

2. 今回、何としても同じ間違いを防
ぐには？

—
—
—
—
—

3. 本気の取り組みへの障害にどう対
決するのか？

—
—
—
—
—

4. 意思決定の遅さをどうやって解消す
るのか？

—
—
—
—
—

事業を素早く立ち上げる環境をどう作るか？

1. 既存事業と完全に分け、自由に進めるには？

-
-
-
-
-

2. 事業リーダーが型破りでアグレッシブになるには？

-
-
-
-
-

3. どうやって最強のチーム作りをするか？

-
-
-
-
-

4. 買収、提携のスピードを大幅に上げるには？

-
-
-
-
-

自社はどのような新事業を立ち上げるべきか？

◎：非常に大きい 4点

○：かなり大きい 2点

△：あまり大きくない 1点

達成全く大きくない 0点

| | 事業拡大 の点で | 利益貢献 の点で | 成功可能 性の点で | リードの 点で | 総合評価 |
|---------|-------------|-------------|--------------|------------|------|
| オプション1: | | | | | |
| オプション2: | | | | | |
| オプション3: | | | | | |

自社はどのような新事業を立ち上げるべきか？

オプション1:

オプション2:

オプション3:

新事業企画案の立案と評価

◎：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）

| 製品・サービス案 | 自分が ぜひと もやり たい | 多くの 人が望 む | 顧客・ユ ーザーが 急増しそ う | 他の製 品・サー ビスとの差 が明確 | 儲ける 手段が 見える | 総合 |
|----------|-------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------------|-------------------|----|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |
| 6. | | | | | | |
| 7. | | | | | | |
| 8. | | | | | | |
| 9. | | | | | | |
| 10. | | | | | | |

新事業企画案の立案と評価

- ◎：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）

| 製品・サービス案 | 自分が ぜひと もやり たい | 多くの 人が望 む | 顧客・ユ ーザーが 急増しそ う | 他の製 品・サー ビスとの差 が明確 | 儲ける 手段が 見える | 総合 | |
|----------|--------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------------|-------------------|----------------|--|
| 1. | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | |
| 3. | ①製品・サービス案を10～20個出し、概略を記入 | | | ②記入後、◎○△×で評価 | | | |
| 4. | | | | | | ③総合点数 を計算する | |
| 5. | | | | | | | |
| 6. | | | | | | | |
| 7. | | | | | | | |
| 8. | | | | | | | |
| 9. | | | | | | | |
| 10. | | | | | | | |

事業名：

2018年 月 日

事業化リーダー：

1. 解決すべき重要な課題（どのくらい深刻に困っているのか）

—

—

2. ターゲット顧客・ユーザー（誰がターゲットなのか）

—

—

3. 事業ビジョンとその達成ステップ（何を実現したいのか）

—

—

4. 製品・サービスの内容と特長（どういう泣いて喜ばれる製品か）

—

—

5. 市場規模、成長性（どのくらい大きな市場なのか）

—

—

6. 競合との差別化

—

—

7. 最初の**10**顧客・ユーザー確保策

—

—

8. その後の急成長策

—

—

9. ビジネスモデル（どう儲けるのか）

—

—

10. チーム（どういうチームで実現するのか）

—

—

11. スケジュール（主なマイルストーンは）

—

—

10. 今後の進め方と次回までの宿題

今後の進め方と次回までの宿題

- いかがだったでしょうか。爽快な疲れを感じられたかと思います。
- 次回は10/8（火） 「もたらす価値を最大化する」 実習：価値仮説構築 です。
 - － 企画の可能性を精査し、価値仮説をよりの的確にするための検討ポイント、仕上げ方を体得する
 - － ターゲットの絞り込みとニーズ整理の進め方を学び、発表や質疑応答を通して、案の優れている点や改善余地を把握する
 - － 価値仮説を構築し、「顧客にとって魅力的な製品・サービス」のイメージをつかむ
- 次回までの宿題ですが、
 - － 新規事業計画案の列挙と絞り込みを完了させ、確定案としてお送りください。今後それに沿って活動を進めることになります。
 - － その事業案の鍵となるキーワード10～20個で検索し、50～60の記事を数日以内に読んでください。
 - － 並行して、そのプロセスで見えてきたより広いキーワード20～30個をGoogleアラートに登録し、毎日30～40の記事を読み続けます。そこで学んだ新しい概念、製品・サービスへの示唆などをキーワードとしてさらに追加します。
- 今後の予定
 - － 第1回 10/1 「自社の何を事業化すべきか」 実習：新事業企画案の列挙と絞り込み
 - － 第2回 10/8 「もたらす価値を最大化する」 実習：価値仮説構築
 - － 第3回 10/21 「本当に勝てるのか、売れるのか」 実習：競争優位性・事業性の確認
 - － 第4回 11/5 「新規事業の成功率を高める」 実習：事業計画第1版の作成と相互助言
 - － 第5回 11/19 「収支を2年先まで読む」 実習：ビジネスモデル確認、収支計画の作成
 - － 第6回 11/26 「社内の推進体制を進化させる」 実習：事業計画第3版ー推進体制の設計
 - － 第7回 12/3 「勝てる新規事業計画を完成させる 最終プレゼン・総仕上げ」

11. 参考図書、セミナーなど

今後のキャリアについて本気で考える、全4回のワークショップ

問題把握・解決力、リーダーシップ、コミュニケーション力を徹底的に強化

10/9から
4回開催

マッキンゼー14年
『ゼロ秒思考』著者

〈大人気のため講座が復活〉
ブレイクスルーパートナーズ

赤羽雄二による

「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
Next Challenge

第9期
募集開始

10/9（水）開始「ネクストチャレンジ！～キャリアアップのためのスキル強化と仲間作り」 第9期

詳細

《大人気講座が復活！》
現職で大きく飛躍したい、あるいは将来的に起業も視野に入れている、主に30～50代のビジネスパーソンのみなさまを対象にした、今後のキャリアについて本気で考える全4回のワークショップです。（4回のうち1、2度スケジュールが合わない方には別途スカイプで補講させていただきます。この機会をお見逃しなく、ぜひご参加ください。メールでの質問にはいつでもお答えします）

2019/10/09（水）
19:00 - 21:30 JST

📅 カレンダーに追加

会場 BINARYSTAR株式会社 キラリト
ギンザ11階

申込み：<https://next-challenge9.peatix.com/>

10/5
開催

OmiseGo, NEO, RSKなど
国際的に有名な最先端のブロックチェーン3.0プロジェクトが東京に集結！！

ブロックチェーンカンファレンス 2019

UNBLOCK TOKYO

2019/10/5 (土曜)

費用 ¥9,800 (早割¥7,500)

主催 BINARYSTAR株式会社
ASIA BLOCKCHAIN REVIEW

会場 銀座1-8-19 キラリトギンザ11階

SPEAKERS



ブロックチェーン・カンファレンス2019 【Unblock Tokyo】

詳細

** 「UNBLOCK TOKYO」は、BINARYSTARとアジア最大級のブロックチェーンメデ

2019/10/05 (土)

9:30 - 18:30 JST

申込み：<https://unblocktokyo1.peatix.com/>

10/15
開催

毎日文化センター

同期、同僚に大きく差をつけるビジネス遂行力の獲得シリーズ Part20

ビジネスパーソンの 戦略的な情報収集

ビジネスパーソンが仕事を的確に進めるには、情報収集が大切であることは言うまでもありません。ところが、限られた時間の中で十分かつ効果的な情報収集をしているかという、かなりの疑問があります。

よく見られるのは、情報収集に時間をかけている割に大事な情報を見逃しているケース、あるいは、情報収集に時間をかけられず大事な情報を見逃しているケース、または、情報を集め過ぎて何が何だかわからなくなっているケース、最後に、情報を集めるまでは熱心にやるもののその後の行動が尻すぼみになるケースなどです。

このどれも、情報収集を何のために、どうすべきなのか、情報収集をどうアクションにつなげるべきかがあいまいなために、起きている問題です。

実は、情報収集のしかた、仕事への活かし方について体系的に教え徹底している企業はそれほど多くありません。それも上司から部下に仕事の中で教えていけばいいほうです。会社も上司も、情報収集についてはほぼ放置しており、結果が出なければその時点で叱責して体で覚えさせる、ということが実際には多いと思われる。

本セミナーでは、効果的な情報収集はどうあるべきか、どうすればできるのかポイントを詳しくご説明します。その上で、仕事上よく起きる状況を例題として、実際に手を動かす中で、情報収集への苦手意識をなくしていただこうと考えています。

★講座内容

- ・問題把握・解決に役立つ情報収集 10 の秘訣
- ・電光石火で進める情報収集の実践
- ・A4 メモ、アイデアメモ、ロールプレイングによる情報収集スキルの短時間強化



講師：赤羽 雄二

(ブレークスルーパートナーズマネージングディレクター)

東京大学工学部を卒業後、小松製作所入社。1983年よりスタンフォード大学大学院に留学し、機械工学修士、修士上級課程を修了。1986年、マッキンゼーに入社し多数のプロジェクトをリード。1990年にはマッキンゼーソウルオフィスゼロから立ち上げ、120名強に成長させる原動力となるとともに、韓国企業、特にLGグループの世界的な躍進を支えた。2002年、「日本発の世界的ベンチャー」を1社でも多く生み出すことを使命としてブレークスルーパートナーズ株式会社を共同創業。

◆講習日 10月15日(火) 19:00~21:15(開場18:30)

講座+ワークショップ 19:00~20:30

懇親会 20:30~21:15

◆受講料 4,600円(税込) ※資料代、懇親会代、設備費もすべて含んでおります。

◆会場 毎日文化センター(毎日新聞社ビル1階・西コア)

申込み：<http://www.mainichi-ks.co.jp/m-culture/each.html?id=793>

「ポジティブフィードバックで好循環を始める」

10/29
開催

あなたもゼロ秒思考を 鍛えてみませんか？

好評
開催中



ダイヤモンド著者セミナー
赤羽雄二氏による

『ゼロ秒思考』 ブレークスルー・ワークショップ

第7回 10/29(火)「ポジティブフィードバックで好循環を始める」

『ゼロ秒思考』ブレークスルーワークショップ⑦「ポジティブフィードバックで好循環を始める」



詳細

9月～12月は、会場が新宿のInbound Leagueに変更となります。
地図をご確認のうえ、お間違いのないようにご参加くださいませ。

2019/10/29 (火)

19:00 - 21:00 JST

📅 カレンダーに追加

申し込み: <https://akaba191029.peatix.com/>

事業計画作成：想いを7日間でいったん形にする

1週間で作り上げる短期集中プログラム

7日で作る

事業計画書

CD-ROM付

マッキンゼーで14年にわたり経営改革と新事業創出を牽引し、さらに14年間ベンチャー共同創業・支援を続けてきた実績がここに結実。短時間で深く思考し、多方面から仮説検証を繰り返し、説得力ある内容に高める。

赤羽雄二 著
ブレークスルーパートナーズ

成功確度を上げる 事業計画を最速で作る

- 思いついたアイデアを深められない時
- どうすれば儲かるビジネスにできるかわからない時
- 顧客ニーズをうまくまとめられない時
- どこから始めたらいいかわからない時

山積する問題を速攻解決!



- 2014年4月出版。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

AI、ロボット、ブロックチェーンによって10年後には仕事がなくなる。それにどう備えるか



- 2017年6月出版、初版1万2000部
- 未来は、みんなが思うよりずっと先に進歩している。今スタートしないと、確実に乗り遅れる
- 目次
 - 第1章 これからの10年、仕事が大きく変わる
 - 第2章 これからの10年、劇的に進化するテクノロジー
 - 第3章 これからの10年、ブロックチェーンが変化をもたらす
 - 第4章 これからの10年、世界が変わる
 - 第5章 これからの10年、会社が大きく変わる
 - 第6章 仕事なくなる時代が来る前に身につけておきたいこと
 - 第7章 これだけ変わる「考え方」「生き方」のポイント

人は誰でも、何歳でも変わることができる



- 2018年6月出版、初版8000部

- 目次

はじめに 「変化できる人」は一生困らない

第1章 「変化できる人」とは

第2章 「思いこみ」を捨てる

第3章 将来のことは、誰にもわからない

第4章 変化できると、対応力が上がる

第5章 変わることを恐れる本当の理由

第6章 変化するための「魔法の言葉」

第7章 変えてみれば、よさがわかる

第8章 仲間がいれば、変わりやすい

第9章 くじけない

第10章 変化を加速させる

おわりに 「変化できる人」は、何をやっても楽しい

い

付録1：迷いをなくす『ゼロ秒思考』のA4メモ書き方法

き方法

付録2：選択肢を明確にして迷いをなくす

オプション作成方法

付録3：15分で視野が広がり柔軟性が上がる

ロールプレイング

付録4：人への接し方の改善で、実は自分が

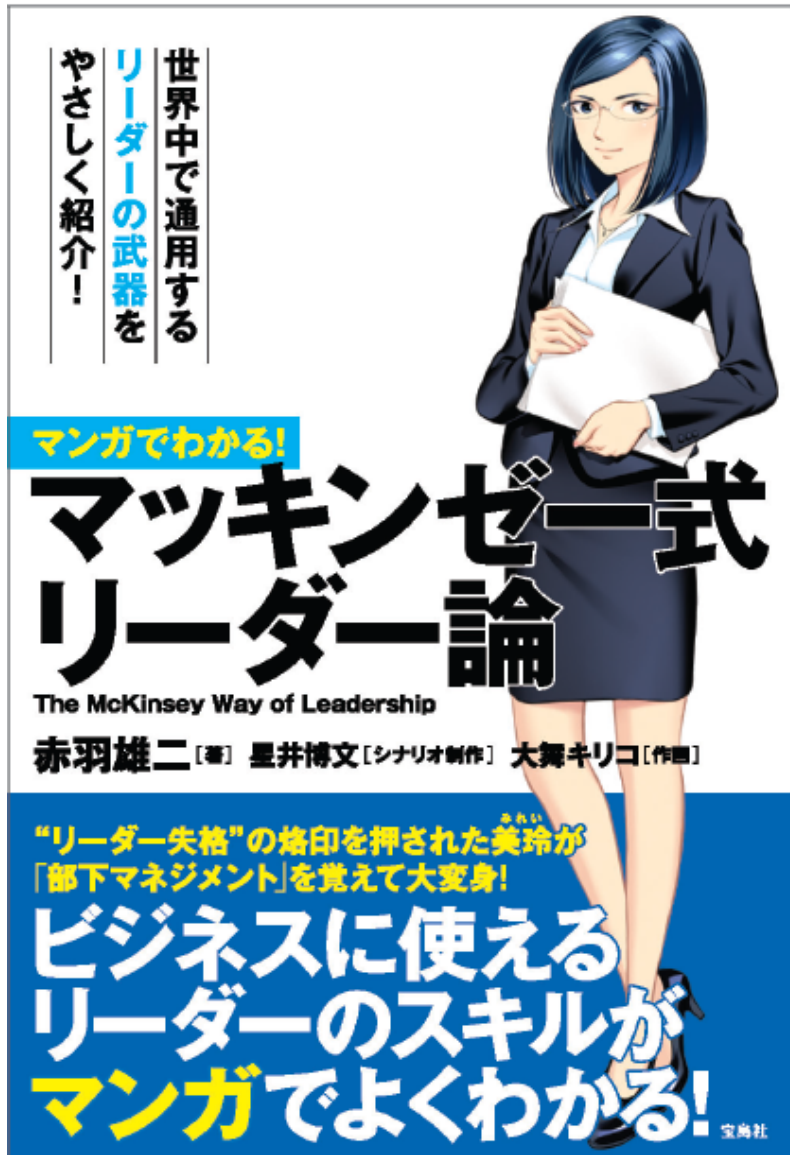
大きく変化できるポジティブフィードバック

ク

付録5：聞き方を改善すると変化が加速し、

味方も増えるアクティブリスニング

部下マネジメントにより、上司・リーダーが活躍！



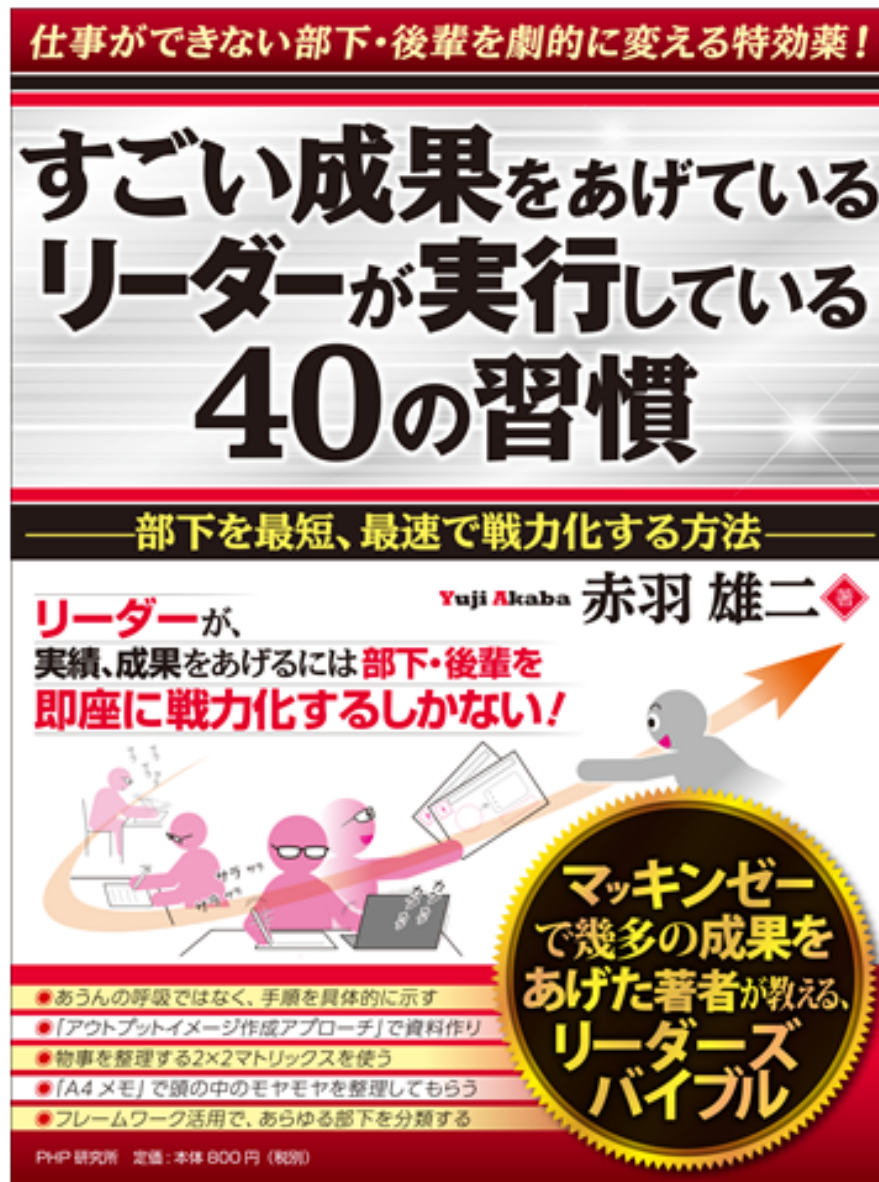
- 2016年4月出版、初版3万部。コンビニ3社でも発売。4000部増刷
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

部下を一人でも持ったら「世界基準の上司」を

- 2015年2月出版。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
- 中国版出版



仕事ができない部下・後輩を劇的に変える特效薬！



- 2016年6月出版、初版2万2500部。大手コンビニおよびAmazonで発売
- ムック版
- 目次
 - 第1章：リーダーは仕事のプロセスを明確に伝える
 - 第2章：リーダーはポジティブさで部下を動かす
 - 第3章：なぜか部下が伸びる上司とは
 - 第4章：リーダーは自分を高めてこそ、人を動かせる

残業ゼロに本気で取り組む、初めての体系的な方法。人件費はむしろ増やす！



最大の成果を上げる 最少の時間で

最速のリーダー

マッキンゼーで14年間、徹底した効率化で自分とチームの成果を「速く出し続けた」マネジメント術

生産性を上げる人は、「見えないところ」で何を指示しているのか?

チームで残業ゼロを実現!

赤羽雄二

KADOKAWA

- 2017年7月出版、初版8000部
- 残業ゼロを実現し、ホワイトカラーの生産性を上げる
 - オフィスに8時間以上いない
 - 残業ゼロにすると、そこから生産性向上の工夫が始まる
 - 残業ゼロを社長が宣言。毎月残業を半減し、3ヶ月目には残業をゼロとする
 - その間、残業が減った分は、残業削減報償金を出して、収入が減らないようにする

● 目次

はじめに 部内の残業ゼロを実現して、充実した時間を生み出す

第1章 これ以上あとがない「時短」日本企業のムダな残業

第2章 生き残りに必須の「時短」 残業ゼロを推進できるのは経営者

第3章 大企業もベンチャーも関係ない! 残業ゼロを実現する組織

第4章 まずは部下より自分が変わる! 残業ゼロを実現する上司・リーダー

第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた

第6章 発想の転換が必要! 残業ゼロを当然とする発想

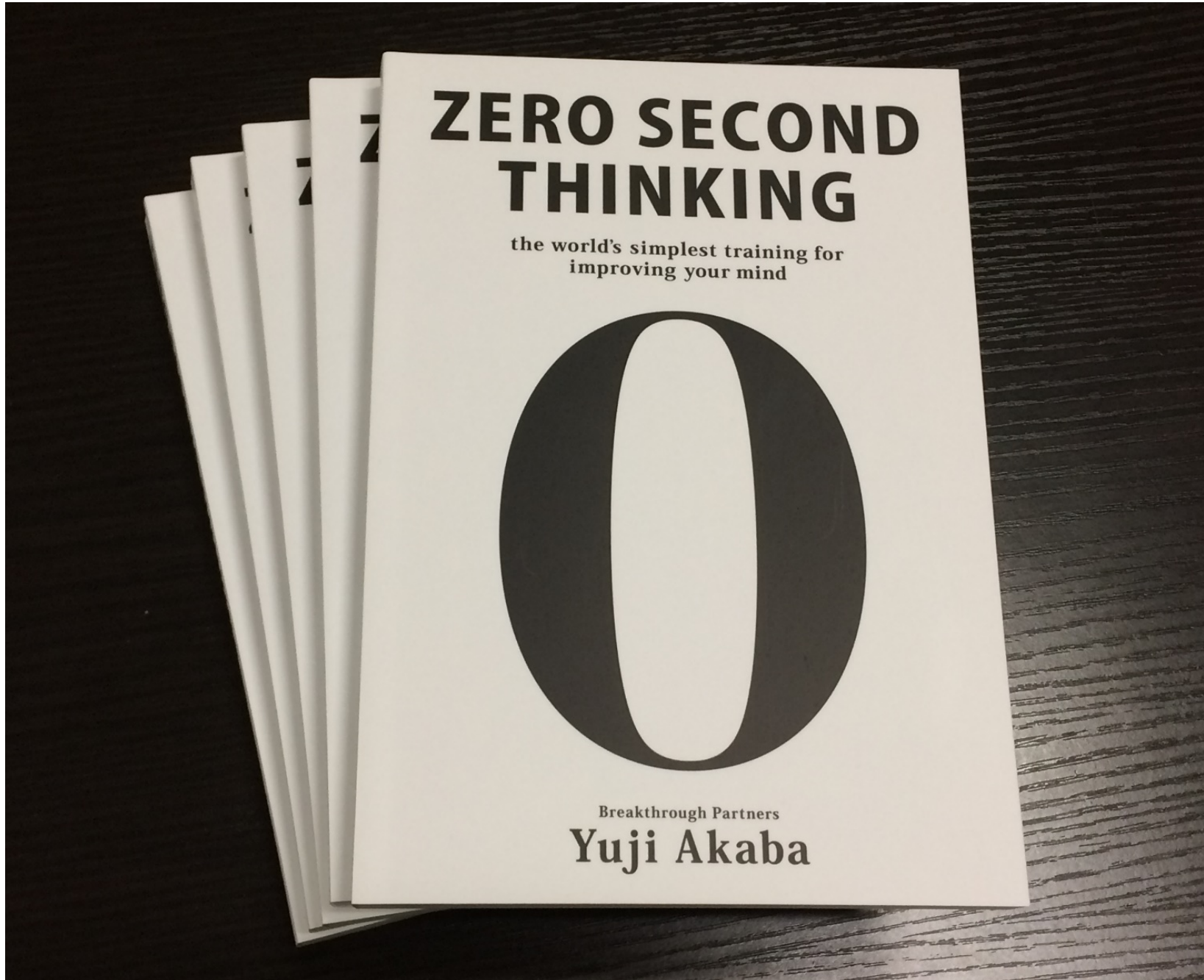
第7章 人と企業が生まれ変わる! ツーランクアップの時短術

もやもやをなくし、頭をよくするA4メモ書き



- 2013年12月出版、17万1000部
- 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10～20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、タイ版、英語版出版
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/217999>

18冊目、『ゼロ秒思考』英語版が7/28、米Amazonに登場



申込み：<https://www.amazon.com/Zero-Second-Thinking-simplest-improving/dp/1642730467>

『ゼロ秒思考』Tシャツがついに発売されました！



お求め先：<https://www.ttrinity.jp/product/3106889#314>

すべての仕事を**3倍速く**、情報収集力も
ネットとリアルの活用で大幅に強化

速さは全てを
解決する

『ゼロ秒思考』の仕事術

SPEED

マッキンゼーで14年間
活躍した著者が明かす
仕事のスピードを極限まで
上げる哲学とノウハウ

赤羽雄二
ブレイクスルーハートナレス

ダイヤモンド社

- 2014年1月出版、9万6000部
- 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
- 中国版、台湾版、韓国版出版
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/222549>

フレームワークとオプションで即断即決、即実行を



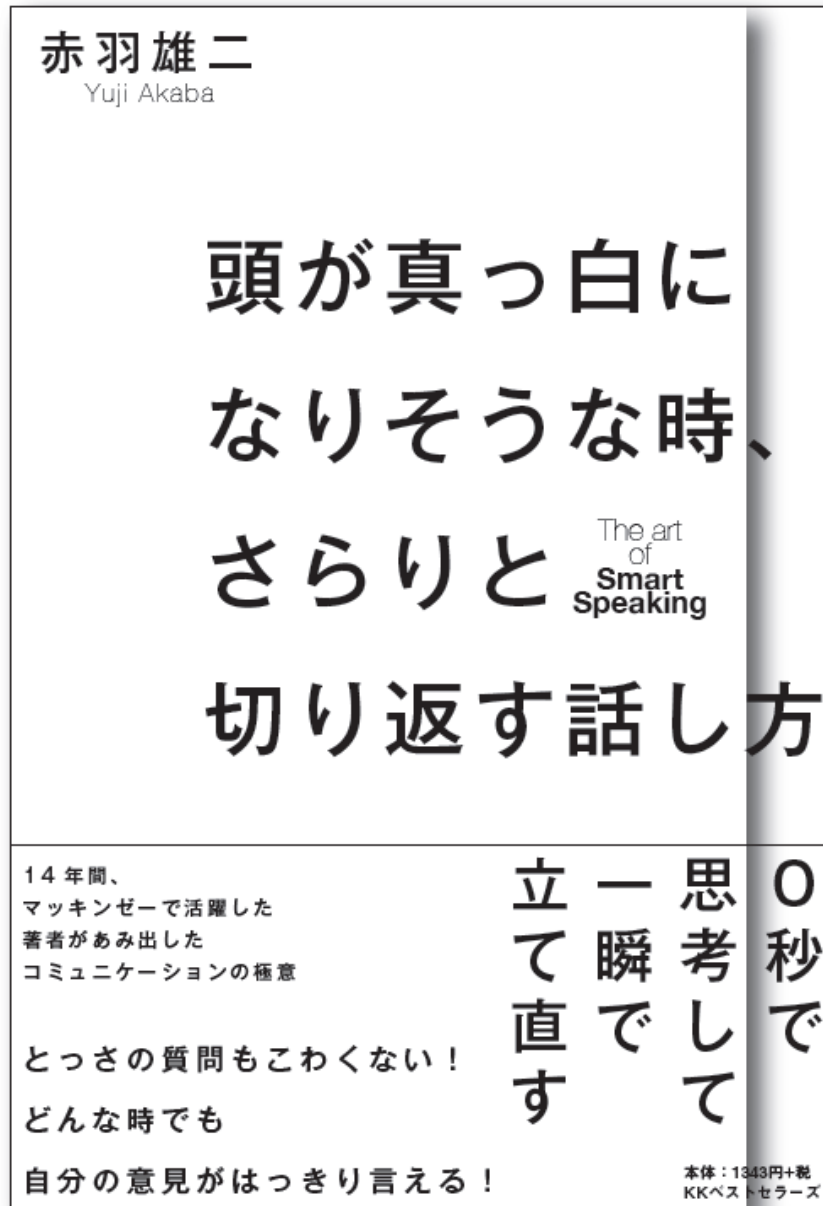
- 2016年1月出版、2万2500部
- 全体観を持つと即断即決、即実行が可能となる
 - 2x2フレームワークで物事を整理し、
 - オプション評価で複数案の評価を客観的に行う
- 毎月1回、ダイヤモンド社で著者セミナーを実施中
- 台湾版出版。中国版出版決定
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/234385>

自分の考え方に自然な自信を持てるようになるには



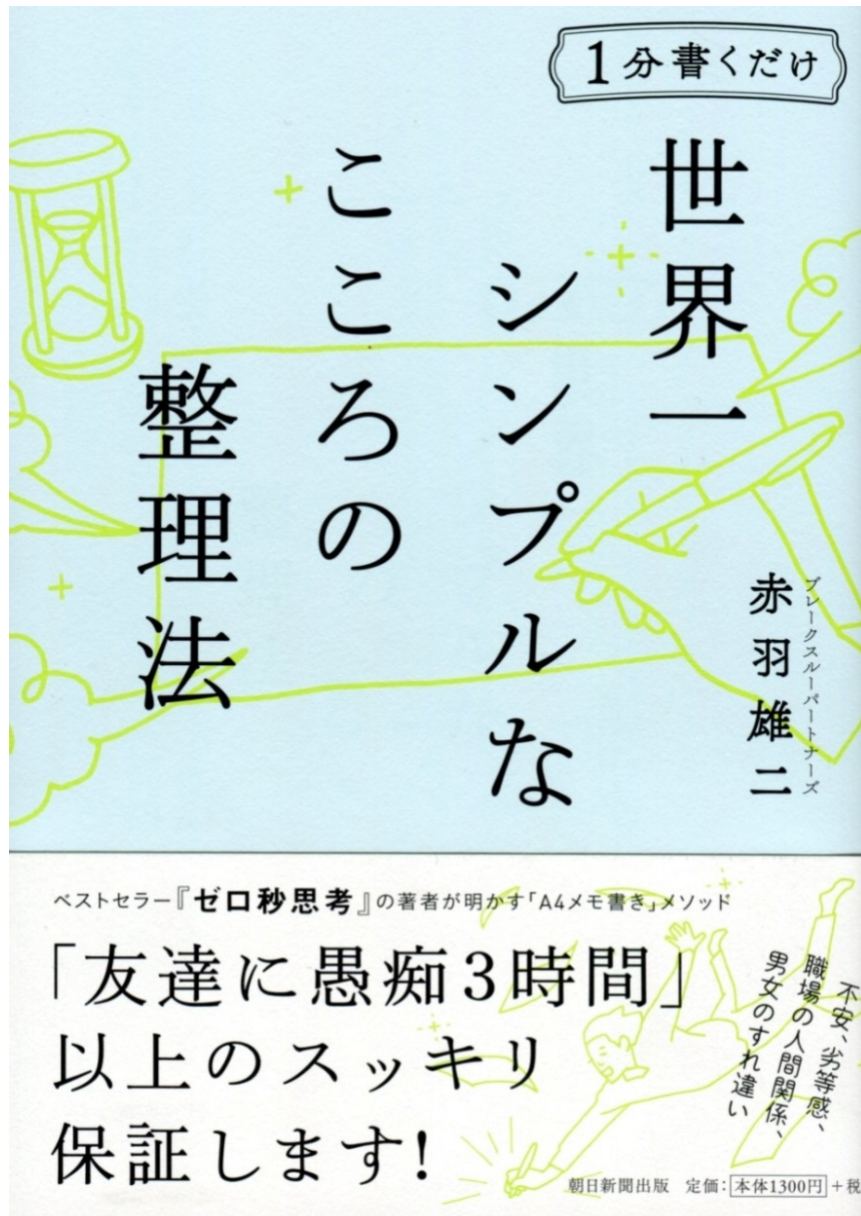
- 2015年7月出版、13万部
- 論理的思考、フレームワーク、ロジックツリーの書き方、使い方が非常にわかりやすい、主人公の成長に合わせて自分も成長できそうな気がする、と大好評
- 目次
 - はじめに：なぜ、あなたの企画・アイデアは採用されないのか？
 - プロローグ：マッキンゼーを世界一にした「ロジカル・シンキング」とは？
 - 第1章：「A4メモ書き」で論理的思考は誰でも身につけられる！
 - 第2章：フレームワークで脳内を片づける！
 - 第3章：ロジカル・シンキングで思考を加速する
 - 第4章：「ゼロ秒思考」で問題解決する！
- Amazonの経営学・キャリア・MBA、およびオペレーションズの両カテゴリーで1位
- 台湾版出版。韓国版出版決定

頭が真っ白になりそうな時、さらりと切り返す話し方で、交渉に自信を持って臨めるようになる



- 2015年5月出版、1万3000部
- 普段から考える癖をつけておく
- 普段から自分の意見を持ち、発言するようになるると対応力がつく
- 事前に「発言予定メモ」を書き、予行演習しておくことで準備できる
- 論理的かどうかは全然気にしなくてよい
- 質問にはできるだけ即答する
- 怒っていたら、まずは全部聞く
- 台湾版、韓国版出版
- オーディオブック

心の中のもやもやを素早く整理して、悩みを減らす



- 2015年4月出版。心の中のもやもやを整理
 - 整理すると悩みが大幅に減る
 - 心の奥底から自信がわいてくる
- 目次
 - 第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
 - 第2章：悩むことと考えることは違う
 - 第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
 - 第4章：「メモ書き」とこころの整理
 - 第5章：自信のなさを整理する！
 - 第6章：劣等感を整理する！
 - 第7章：上司との軋轢を整理する！
 - 第8章：コミュニケーションのギャップを整理する！
 - 第9章：異性とのコミュニケーションを整理する！
- **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>
- 台湾版出版

入社3年目までの方とその先輩、上司に

● 2017年4月19日出版

● 入社3年目までの方、またそういう方を指導する立場の先輩、上司に

● 目次

1章 「即断即決、即実行」できる人の考え方

2章 「スピード」と「PDCA」がすごい成果を生み出す

3章 伝え方より、相手の話を丁寧に聞く姿勢

4章 若くても、「信頼される人」になるために

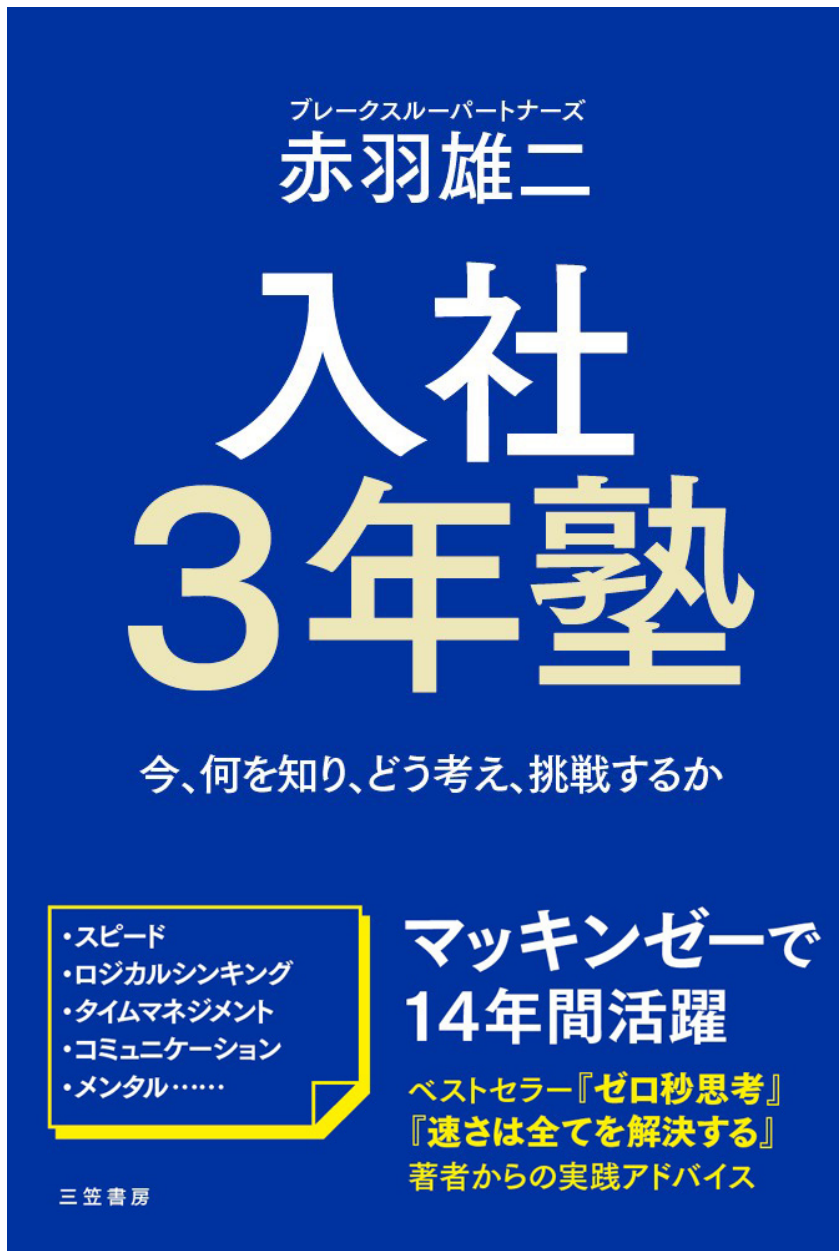
5章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器1」

6章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器2」

7章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器3」

8章 「時間」をどうコントロールするか

9章 心と体のコンディショニング



どうすれば、自信をつけ成長できるようになるかを提案



- 2016年7月出版、1万5000部
- 「人は誰でも成長できるのに、そう思っている人は少数」「成長できるという自信がない」「どうやったら特に成長できるのかというノウハウ、知恵もあまり共有されていない」という現状を打破したいと思って書きました
- 目次
 - 第1章 成長を妨げる心理的ブロック
 - 第2章 成長できたのはどんなときか
 - 第3章 成長できなかったのはどんなときか
 - 第4章 成長するための出発点
 - 第5章 成長するための7つのアクション
- 中国版出版。台湾版出版決定

行動し、成長するための読書の方法を提案

1日30分でも
自分を変える
〳〵行動読書〳〵

ACTION READING

アクションリーディング

東大・スタンフォード卒、マッキンゼーで14年間活躍
「時間がなくて本が読めない」
がなくなる!

本を実践する「チャレンジシート」ダウンロード付

読書 + 行動 = 未来が変わる

著者累計40万部!
「ゼロ秒思考」著者による
ネット時代の
“新読書習慣”

赤羽雄二

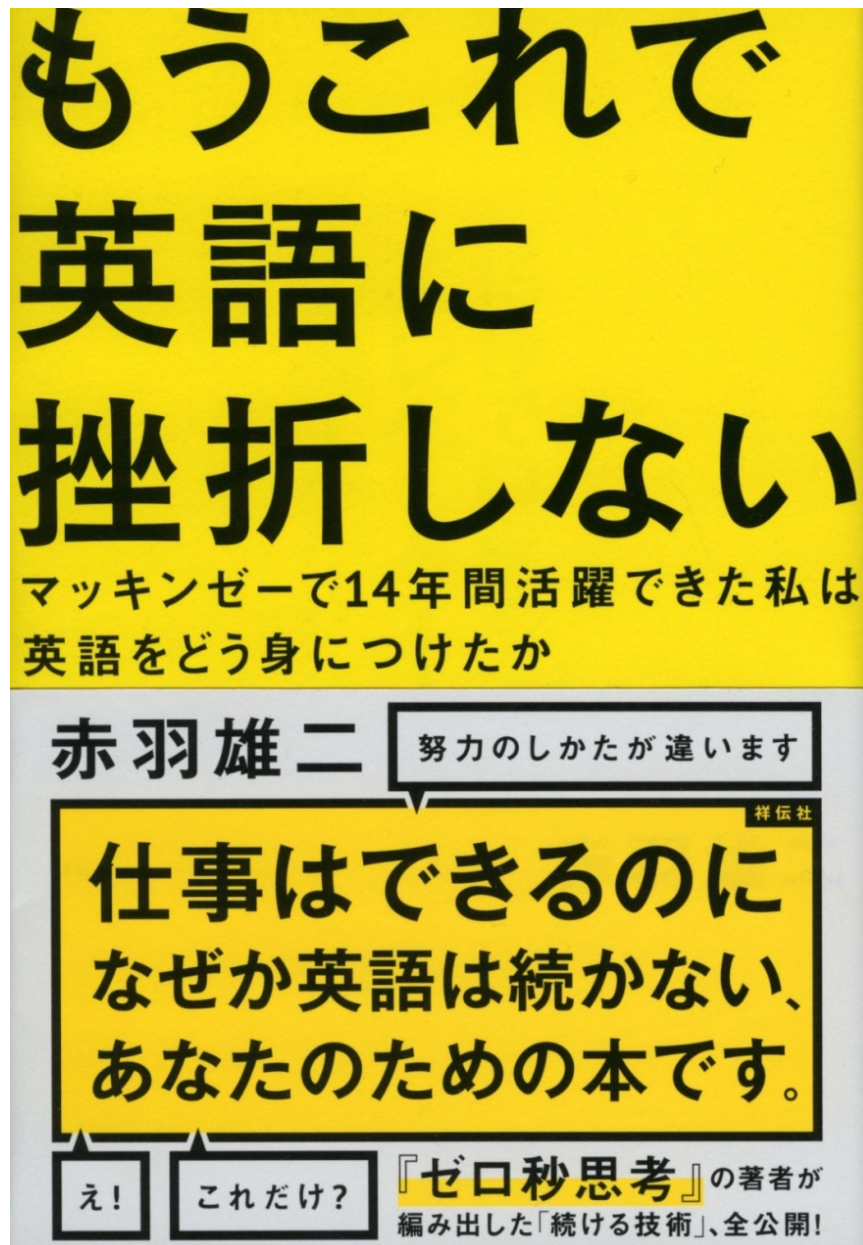
- 2016年5月出版、1万8000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

前向きになれず困っている人でも、前向きになる習慣



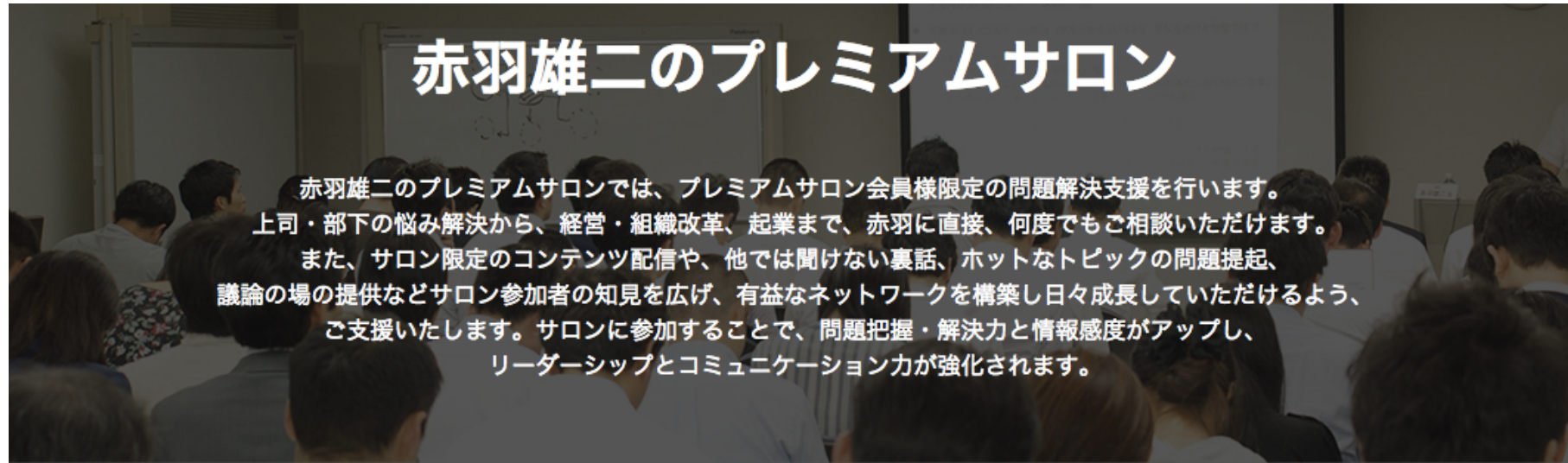
- 2014年12月出版。前向きになれずに困っている人に
 - － 前向きになる習慣を詳しく説明
 - － 前向きになり、実行できるように
- 目次
 - － 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
 - － 第1章：日本の危機
 - － 第2章：なぜ考えないのか
 - － 第3章：即断即決し、行動する習慣
 - － 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
 - － 第5章：実行できる人になる
 - － 終章：前向きに考え、生きてみる

挫折せずに英語をものにする方法を具体的に提案



- 2016年3月出版
- 英語の「勉強」を続けることは、ほとんどの人にとっては無理
- 大好きな分野、関心の強い分野でどんどん情報収集をすることを通じて、英語を使う、慣れる
- 仲間を作って一緒に楽しむ
- 3ヶ月勉強したら、1ヶ月休む
- 中国語版出版決定

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 までご連絡ください

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

中堅・中小企業向け経営相談、社長の悩み解決 6ヶ月プログラム

- 経営者との月1回1時間のミーティングを6回、6ヶ月に渡り、実施します。6ヶ月間にわたり、ミーティング以外の時間でも、メールでの相談は何度でもしていただけますし、すぐお返事しますので、疑問点がどんどん解消し、経営改善の実感を得ていただけると思います。
- 経営全般に関する助言を提供します。例えば、
 - 収益改善上、トップが果たすべき役割と具体的な行動指針、指示・アクション内容
 - 組織改革上、トップが果たすべき役割と具体的な行動指針、指示・アクション内容
 - 新事業推進上、トップが果たすべき役割と具体的な行動指針、指示・アクション内容
 - 次世代リーダー育成上、トップが果たすべき役割と具体的な行動指針、指示・アクション内容
 - 後継体制の構築、事業承継の推進
- こんな経営者にお勧めです
 - 売上を急成長させたい経営者
 - 顧客開拓を加速したい経営者
 - 収益改善が期待ほど進まず、今後1年間、最優先で収益確保に取り組まなければならない経営者
 - いくら号令をかけても新事業が立ち上がらない、とお悩みの経営者
 - 部下が思ってたように動いてくれない、とお悩みの経営者
 - 部下を育てつつ、どこまで自分が動くべきか、いつもお悩みの経営者
 - 次世代リーダーを育てたいのに、どうしても育たない、とお悩みの経営者
 - 後継者の育成、後継体制の確立を急ぎたい経営者

- 概要
 - 費用：6ヶ月プログラム180万円＋消費税

ファイナンシャルプランナー向け 8ヶ月成長加速プログラム

- 8ヶ月プログラムで、前半4ヶ月は月1回1時間のミーティングを行い、後半4ヶ月は月2回メールで進捗報告・相談をしていただき、直ちにフィードバックします。地方の方は、スカイプ・電話ミーティングで対応します。8ヶ月間にわたり、ミーティング以外の時間でも、メールでの相談にはすぐお返事しますので、疑問点がどんどん解消し、成長の実感を得ていただけたらと思います。
- 素晴らしい成果を出すための、きめ細かい助言と練習機会を提供します。例えば、
 - － 顧客開拓力の強化
 - － 顧客満足度の向上、顧客のニーズに合わせた対応力の強化
 - － ネットワーク構築力の強化
 - － コミュニケーション力の強化
- 一緒に成長プランを作成し、着実に、最速で成長できるよう支援します
 - － 自分の強み、成長課題、成長目標、アクションプランを第1, 2回ミーティングで作成
 - － 8ヶ月で大きなステップアップを目指す
 - － 第4回ミーティング時には進捗状況に応じてアクションプランを見直す
- こんな方にお勧めです
 - － ファイナンシャルプランナーとしてまだ不安の多い方
 - － ファイナンシャルプランナーとして、ここで一気に成長したい方
 - － 問題把握・解決力とコミュニケーション力について、一から学び直したい方
 - － 人とのコミュニケーションを抜本的に改善し、自信を持って行きたい方
 - － 人間としての成長をさらに加速させたい方
- 概要
 - － 費用： 8ヶ月プログラム 60万円＋消費税
 - － お問い合わせ・お申し込み：akaba@b-t-partners.com <https://b-t-partners.com/news/4350>

若手経営コンサルタント向け 8ヶ月成長加速プログラム

- 8ヶ月プログラムで、前半4ヶ月は月1回1時間のミーティングを行い、後半4ヶ月は月2回メールで進捗報告・相談をしていただき、直ちにフィードバックします。地方の方は、スカイプ・電話ミーティングで対応します。8ヶ月間にわたり、ミーティング以外の時間でも、メールでの相談にはすぐお返事しますので、疑問点がどんどん解消し、成長の実感を得ていただけたと思います。
- 経営コンサルタントとして急成長していただくため、きめ細かい助言と練習機会を提供します。例えば、
 - － 経営改革推進力の強化
 - － 問題把握・解決力の強化
 - － 報告資料、企画資料などの作成スキル強化
 - － クライアントトップとのコミュニケーション力の強化
 - － 新規開拓力、プロジェクト継続力の強化
- 一緒に成長プランを作成し、着実、最速に成長できるよう支援します
 - － 自分の強み、成長課題、成長目標、アクションプランを第1, 2回ミーティングで作成
 - － 8ヶ月で大きなステップアップを目指す
 - － 第4回ミーティング時には進捗状況に応じてアクションプランを見直す
- こんな方にお勧めです
 - － 経営コンサルタントとしてまだ不安の多い方
 - － 経営コンサルタントとして、ここで一気に成長したい方
 - － 問題把握・解決力とコミュニケーション力について、一から学び直したい方
 - － 人とのコミュニケーションを抜本的に改善し、自信を持って行いたい方
 - － 人間としての成長をさらに加速させたい方
- 概要
 - － 費用：8ヶ月プログラム 60万円＋消費税
 - － お問い合わせ・お申し込み：akaba@b-t-partners.com <https://b-t-partners.com/18>

経営コンサルタントを目指す人向け 8ヶ月成長加速プログラム

- 8ヶ月プログラムで、前半4ヶ月は月1回1時間のミーティングを行い、後半4ヶ月は月2回メールで進捗報告・相談をしていただき、直ちにフィードバックします。地方の方は、スカイプ・電話ミーティングで対応します。8ヶ月間にわたり、ミーティング以外の時間でも、メールでの相談にはすぐお返事しますので、疑問点がどんどん解消し、成長の実感を得ていただけたらと思います。
- 一流経営コンサルティング会社に採用され、順調に成長していただくため、きめ細かい助言と練習機会を提供します。例えば、
 - － 問題把握・解決力の強化
 - － 深く考える力、洞察力の強化
 - － 情報収集力の強化
 - － コミュニケーション力の強化
 - － リーダーシップ、ファシリテーション力の強化
- 一緒に成長プランを作成し、着実、最速に成長できるよう支援します
 - － 自分の強み、成長課題、成長目標、アクションプランを第1, 2回ミーティングで作成
 - － 8ヶ月で大きなステップアップを目指す
 - － 第4回ミーティング時には進捗状況に応じてアクションプランを見直す
- こんな方にお勧めです
 - － 経営コンサルタントを目指しているがどう努力したらいいかわからない方
 - － 経営コンサルタントになったらすぐに活躍したい方
 - － 問題把握・解決力とコミュニケーション力について、一から学び直したい方
 - － 人とのコミュニケーションを抜本的に改善し、自信を持って行きたい方
 - － 人間としての成長をさらに加速させたい方
- 概要
 - － 費用：8ヶ月プログラム 60万円＋消費税
 - － お問い合わせ・お申し込み：akaba@b-t-partners.com <https://b-t-partners.com/news/4333>
 - － まとめページ：<https://b-t-partners.com/news/4381>

個人向けコンサルティング

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ークスルーを強力に後押しし、自力で道を切り開く方法をきめ細かく助言します

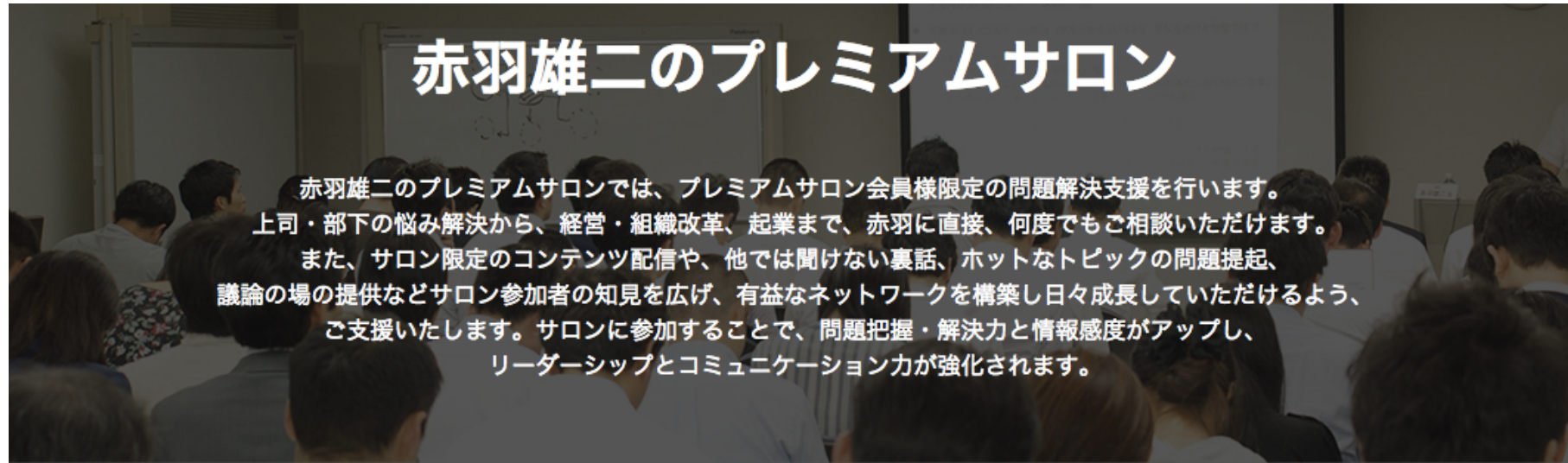
- 対象者
- 20～60代で、リーダーシップを強化し成長したい方
 - 特に、本気で成長しようと努力しているのに、壁に当たっている方
 - 役員、部課長で、もっと活躍したい方
 - キャリアチェンジに悩まれ、本気で生まれ変わりたい方。定年退職前に自立したい方
 - 前向き、ポジティブな思考を身につけたい方。頭の中のモヤモヤを解消したい方
 - もっと自信を持って生きたい方
 - 「どんなに努力をしてもいいから最速で成長したい」と考えている方
 - 「ゼロ秒思考」を読まれたり講演に参加された上で、個別の助言を求めておられる方
 - 留学に向けた準備をしたい方

- 部下育成に悩まれている方
- 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

- 受講された方の声
- 「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」
 - 「お話をお伺いし、助言していただき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」
 - 「昨日はありがとうございました！赤羽さんの面談は私の人生を大きく変えてくれます！」
- 概要

- 1回 15万円＋消費税、時間は1時間
- お問い合わせ・お申し込み：https://b-t-partners.com/personal_consulting/ まで

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 までご連絡ください

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

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>
- リー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>

- 大企業が変われない理由：<https://b-t-partners.com/jp-change/94>
- 最近のリーンスタートアップ事情：<https://b-t-partners.com/jp-change/123>
- SXSWが世界を動かす：<https://b-t-partners.com/jp-change/136>
- 中堅・大企業の改革と新事業立ち上げへのヒント：<https://b-t-partners.com/jp-change/151>
- 素早い仮説構築・検証・修正による商品開発 実践的リーンスタートアップ：<https://b-t-partners.com/jp-change/335>
- 経営改革を進めるには7つの鍵を同時に開けること：<https://b-t-partners.com/jp-change/344>
 - 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 <https://b-t-partners.com/jp-change/645>
 - 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 <https://b-t-partners.com/jp-change/652>
 - 経営改革を進める第3の鍵：複数の新規事業立ち上げ-リーンスタートアップ <https://b-t-partners.com/jp-change/656>
 - 経営改革を進める第4の鍵：高度な経営支援能力の構築-経営改革推進チームの設置と実践トレーニング <https://b-t-partners.com/jp-change/659>
 - 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 -人材開発委員会 <https://b-t-partners.com/jp-change/662>
 - 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 <https://b-t-partners.com/jp-change/674>
 - 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 <https://b-t-partners.com/jp-change/677>
- 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 <https://b-t-partners.com/report/611>
 - 30代の若手ビジネスマンや元海外駐在員、仕事と家庭の両立に悩むワーキングママも <https://b-t-partners.com/news/6238>

- 決定的に広がる日米製造大企業の競争力！：<https://b-t-partners.com/jp-change/356>
- 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【前編】：<https://b-t-partners.com/jp-change/400>
- 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【後編】：<https://b-t-partners.com/jp-change/422>
- 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：<https://b-t-partners.com/jp-change/464>

- 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：<https://b-t-partners.com/media/262>
日本企業を襲う「自分のアタマで考えない」病：<https://b-t-partners.com/media/5464>
 - 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：<https://b-t-partners.com/media/5476>

赤羽雄二 略歴

- 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・開発に携わる。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イ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、多方面で活動中。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、ブレイクスルーキャンプ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
- 講演多数：<https://b-t-partners.com/event>

今日の感想、発見、質問等をぜひ、akaba@b-t-partners.com までお送りください。なるべく、Gmail、Yahooメールなどのほうがよいかと思います。

件名は「社名 お名前」でお願いできますでしょうか。

1. 今日の感想、発見
2. 今日から何にどう取り組むか
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

名刺交換もぜひよろしくお願いします。

新事業案でも、組織の課題でも、メールでご相談いただければ、すぐお返事させていただきます。