

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2回 もたらず価値を最大化する

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

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8日



今日の予定

- 14:30-14 : 35 前回の復習
- 14:35-14:50 リーンスタートアップ、価値仮説について
- 14:50-15:45 A4メモ、アイデアメモ、価値仮説作成
- 15:45-16:15 価値仮説の発表 (3分/人)
- 16:15-16:30 価値仮説の修正
- 16:30-16:45 価値仮説の発表 (1分半/人、修正点のみ)
- 16:45-17:00 次回までの宿題。今日の発見、感想

リーンスタートアップ

リーンスタートアップはすべてに適用される

- リーンスタートアップはベンチャーに限らない
- 中堅・大企業での製品・サービス開発、プラットフォーム構築、オープンイノベーション等にもすべて当てはまる
- 価値仮説と成長仮説を端的に記述し、それを証明する実証ミニプロダクト（MVP=Minimum Viable Product）を構築して検証、そのサイクルを回す、という意味で「スタートアップ」専用のものではない
- 不確定かつすさまじいスピードで競争が起きている時代に成功確率を上げる、非常に有効な手段

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、事業計画を作成することに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

リーンスタートアップのステップ

- 顧客・ユーザーが泣いて喜ぶ/ものすごく喜ぶ価値仮説と
- 1人の顧客・ユーザーが3社/3人紹介してくれる成長仮説を立て（それぞれ1400字程度で6~7つのパラグラフ。14フォントでパワーポイント1ページに収まる）、
- それぞれターゲット経営指標を5~6個設定し、
- 仮説を検証する実証ミニプロダクト（MVP=Minimum Viable Product）を素早く構築し、
- 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、ターゲット経営指標を設定し直して、MVPを修正し、再チャレンジ

「超高速仮説構築・検証・修正型商品開発」

価値仮説の例

食改善支援サービス 価値仮説（1470字）

私には主人と小学生の子ども二人。料理も好きで、家族の「おいしい」の一言が毎日の楽しみだったのに、夫の健康診断結果を見て愕然。「メタボで食改善が必要」のようだ。これまで、沢山のレシピ本やレシピサイトを参考にして、季節感や栄養に気を付けてきたつもりだったが。子供たちも少し太り気味。新たに買った糖尿病のための食事の本を参考に自分なりに工夫し始めて、早一か月。食事どきに夫は感想を言わなくなった。それでも黙って食べてくれる夫はまだまじな方で、正直な子どもは「おいしくなーい！」とか言い出して残すことが多くなっていた。

何とかしたいが、もう限界。ヘルシーで美味しい料理を作りたい。いつも通りにスマートフォンで役立ちそうなレシピサイトを探しているとき、クックパッドで人気のレシピを健康食に変えるサービスを見つけた。そこで夫と子供の大好きな「煮込みハンバーグ」を検索してみた。するとクックパッドのランキングで1位になっていて我が家でも良く作っていたものにそっくりなものがヒットした。

しかも、管理栄養士の考案で、何とカロリー半分。レシピの詳細では、材料や下ごしらえに工夫満載で、作るのも簡単そう。早速その晩の献立にしてみたら、一口食べた子供や夫が「おいしい」「でもカロリーは半分なのよ」というと夫の目は丸くなった。もちろん子供たちの皿もきれいに空になっていた。そのレシピのいいね！をクリックして、短かい感想も添えた。マイページにはいいね！や感想を付けたレシピが順調に増えていったので、再利用も簡単だった。

探すだけでなく、夫と子供に大人気の我が家のオリジナルレシピも美味しさを損なわないで、ヘルシーレシピにできたら良いな？と考えていたら、管理栄養士に相談できることが分かった。早速、試しに1つ相談してみたら、いろんな管理栄養士からアドバイスが届いた。特に良さそうな3つのアドバイスをもとに試してみたら、A管理栄養士のアドバイスを元に作った料理が一番人気に。お礼に、A管理栄養士のアドバイスに「最も参考になりました」と評価を付けた。

Aさんは、管理栄養士の評価ランキングでも上位で、個人別の実績情報ページには、あるコンビニがこのサービス上で実施した管理栄養士向けのメニュー開発コンペで「ヘルシーグラタン弁当」が採用されたとあり、カリスマ管理栄養士として高く評価されている人だった。私は、このサービスのお蔭で美味しいヘルシー料理が毎日作れるようになって、以前にも増して料理が楽しくなった。夫のメタボ改善、子供たちの肥満も解消することが出来て、まさに一石二鳥。

サービスを継続利用しているうちに、コツが身についてきたので、管理栄養士の手によるヘルシーレシピを自分流に工夫し、家族以外にも喜んでもらえるよう投稿を重ねた。思った以上に多くの人から“いいね！”を押されてはげみになった。また、サービスに投稿数とイイネの数に応じて、投稿を纏めたものを優秀なコンテンツとして販売できるサービスが加わったので早速利用してみるとこちらにも思った以上に沢山ダウンロードされ、ちょっとしたカリスマ主婦として有名になり、コンテンツへの質問や相談に対応する楽しみも加わった。

顧客・ユーザーインタビュー の方法

顧客・ユーザーインタビューの方法 (1/2)

- 顧客・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顧客・ユーザーに狙いをしぼる、②2社/2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社/3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
- 可能性の高い顧客・ユーザー候補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
- 最初から10人以上顧客・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社/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。そこで初めて、インタビュー対象を拡大する

顧客・ユーザーインタビューの方法 (2/2)

- 顧客・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。その姿勢が顧客・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**
- 顧客・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。**感度が低いと顧客・ユーザーの発言に惑わされる**

演習 (A4メモ、アイデアメモ、 価値仮説)

新事業案を1ページに書く際、何がむずかしかったか？ どうすればできそうか？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

第1回以降、どのくらい時間を割けたか？ それを3倍にするには？

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

新規事業計画ワークショップに参加することに対し、社内でサポートをどう得るか？

—

—

—

—

—

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. 何が一番の売り物なのか？

-
-
-
-
-

2. 顧客は誰で何に困っているのか？ どうしたら買ってくれるか？

-
-
-
-
-

3. どういう競合に勝たなければならないのか？ 勝つ理由は？

-
-
-
-
-

4. 売上を急成長させるには？

-
-
-
-
-

価値仮説 事業名 ()

X
X
X

X
X
X

X
X
X

X
X
X

X
X
X

X
X
X

X
X
X

X
X
X

事業サマリーシート ()

2019年10月8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)

-
-

次回までの宿題

次回までの宿題

- いかがだったでしょうか。事業計画を考え抜くむずかしさを感じられましたでしょうか。ちょっとやさそとの思いつきでは、事業計画には全くなりません。それが好きで好きでたまらず、死ぬほど考え抜き、何度も壁に当たって心が折れそうになり、真っ暗だったトンネルの先に光が見えて初めて、形になっていきます。だからこそ、「ただのサラリーマン」では中々やり遂げられないものなのです。大企業も、すべて「がむしゃらな起業家」が始めました。がむしゃらさが十分でない場合はすぐにつぶれ消えてしまいます。
- 次回は10/21（月）「本当に勝てるのか、売れるのか」実習：競争優位性・事業性の確認です。
 - － 事例や議論から競争優位性を見出し、自らの案をさらに改善・強化する
 - － 市場性・事業性についても改めて検討、ネットやそれ以外の情報収集法を学び、より強化する
 - － 製品・サービスを収益化するビジネスモデルについては、10以上のケースと比較検討
 - － 事業化リーダーとして追求したい製品・サービス案の具体的なイメージを得る
- 次回までの宿題ですが、
 - － 今日書いた価値仮説を仕上げ、1ページの「事業サマリーシート」を仕上げる
 - － 製品・サービス案については、パワーポイント数ページで詳細に表現する。スペックを書くのではなく、何がすごいのか、どうしてそれが実現できるのか書く（潜在顧客・ユーザーが興奮するように）
 - － その事業案の競合を5社把握し、競争優位性の星取り表を作る
 - － 市場がどのくらい大きいのか、どのくらいのシェアを取れるかのデータを入手する
 - － そのすべてを関連知識のない同僚5名に、個別にそれぞれ15分で説明し、フィードバックを得る
- 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 「もたらず価値を最大化する」 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」

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/>

10/15
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

(ブレイ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。同時に、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イ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』 ブレイクスルー・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』ブレイ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

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

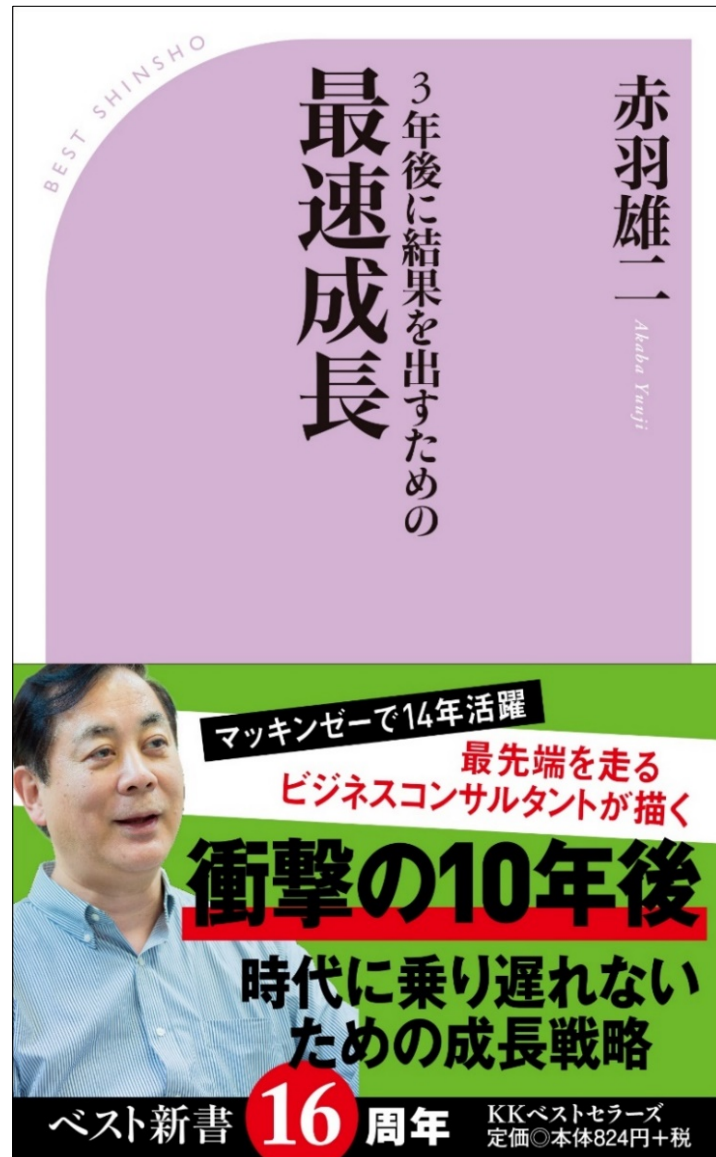
- 思いついたアイデアを深められない時
- どうすれば儲かるビジネスにできるかわからない時
- 顧客ニーズをうまくまとめられない時
- どこから始めたらいいかわからない時

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年後には仕事が無くなる。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 仕事が無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

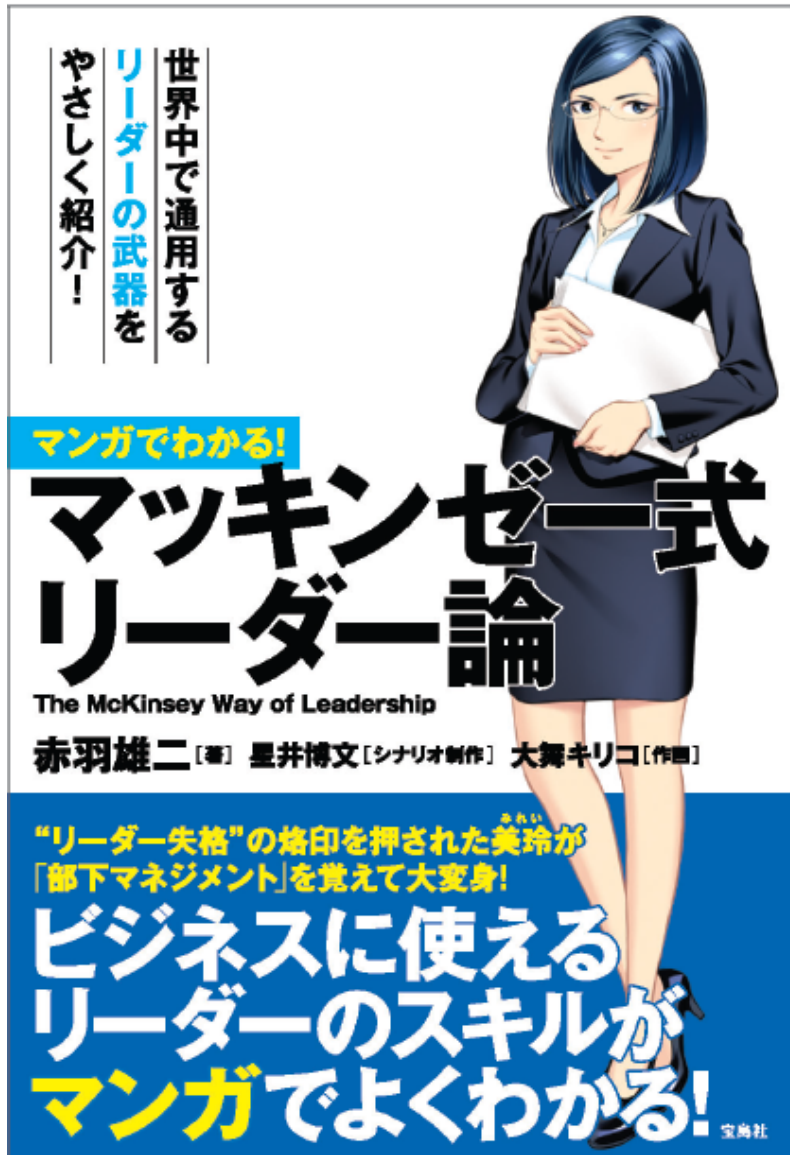
大きく変化できるポジティブフィードバック

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！



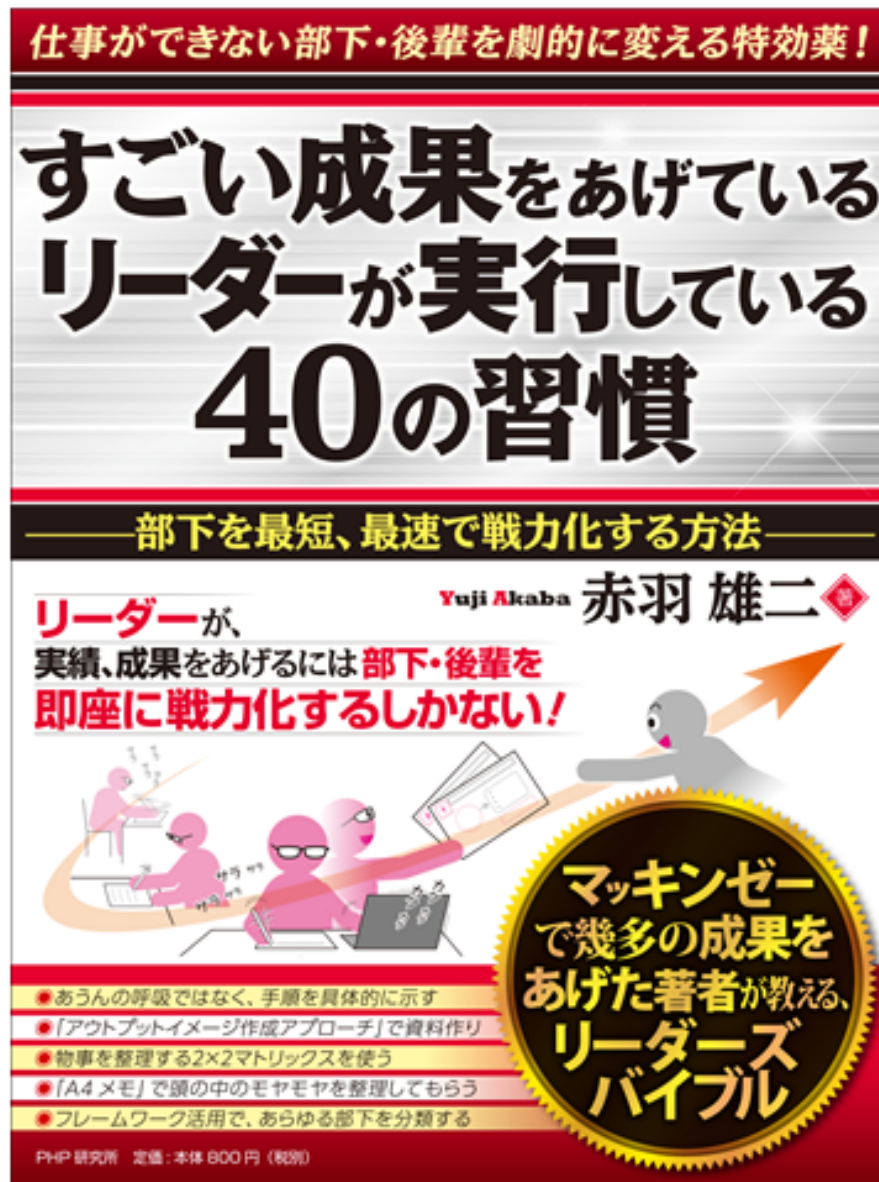
- 2016年4月出版、初版3万部。コンビニ3社でも発売。4000部増刷
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

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
ブレイクスルーパートナー

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

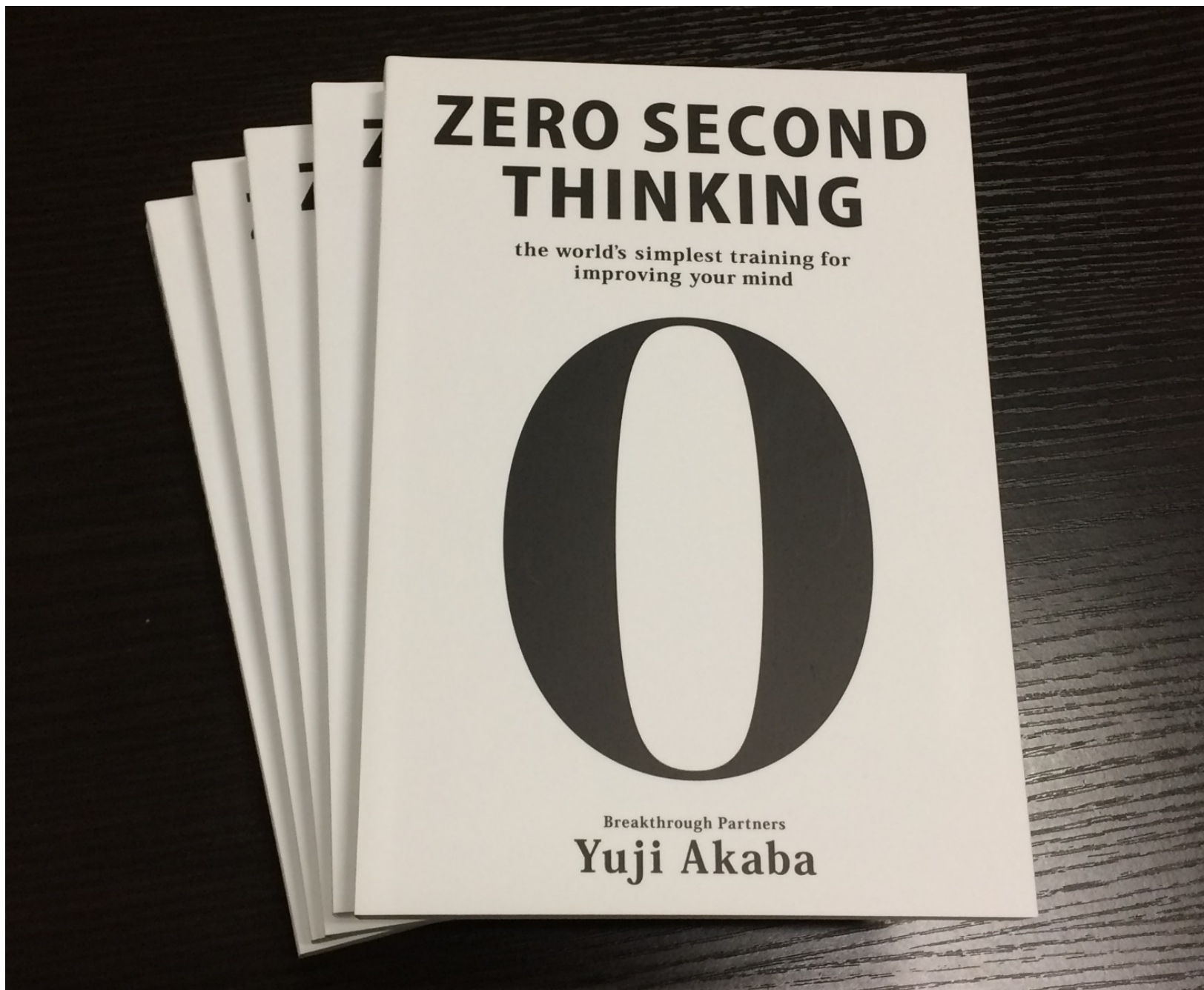
- はじめに 部内の残業ゼロを実現して、充実した時間を生み出す
- 第1章 これ以上あとがない「時短」日本企業のムダな残業
- 第2章 生き残りに必須の「時短」 残業ゼロを推進できるのは経営者
- 第3章 大企業もベンチャーも関係ない! 残業ゼロを実現する組織
- 第4章 まずは部下より自分が変わる! 残業ゼロを実現する上司・リーダー
- 第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた
- 第6章 発想の転換が必要! 残業ゼロを当然とする発想
- 第7章 人と企業が生まれ変わる! ツーランクアップの時短術

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



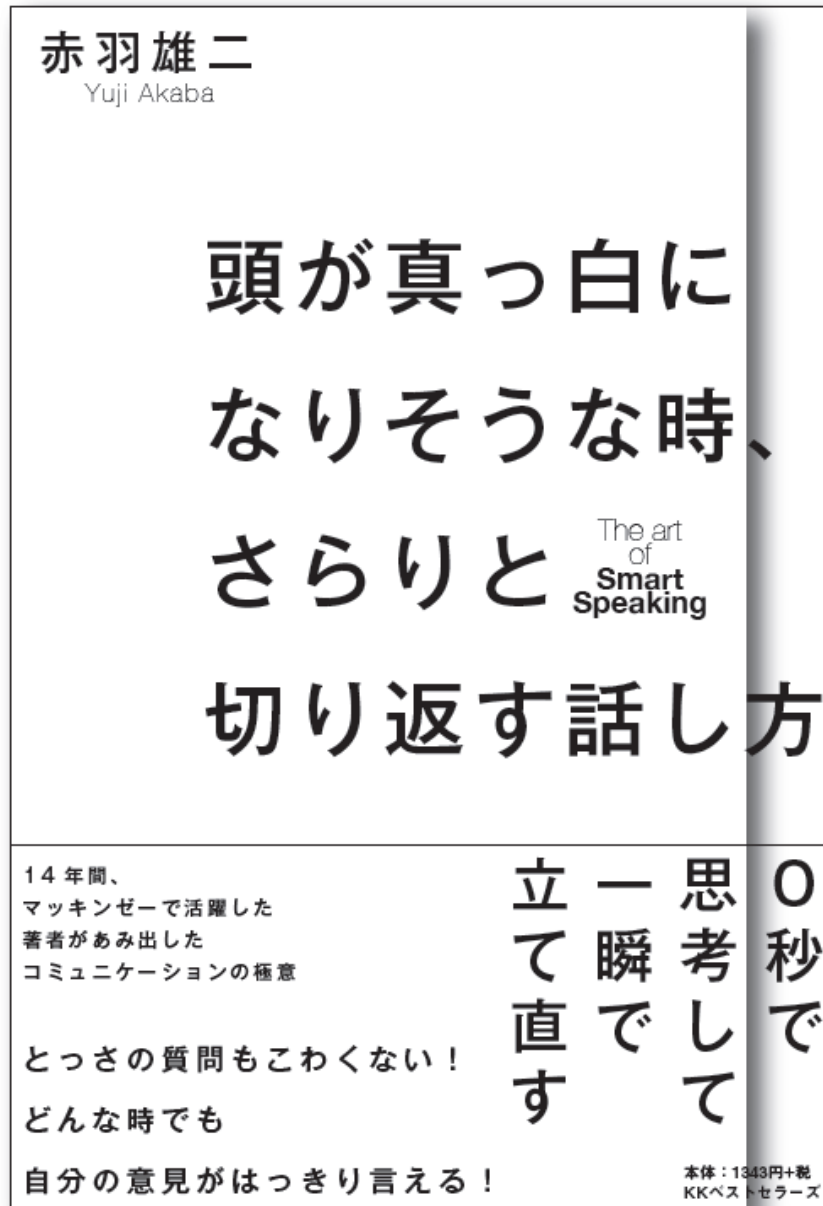
- 2016年1月出版、2万2500部
- 全体観を持つと即断即決、即実行が可能となる
 - 2x2フレームワークで物事を整理し、
 - オプション評価で複数案の評価を客観的に行う
- 毎月1回、ダイヤモンド社で著者セミナーを実施中
- 台湾版出版。中国版出版決定
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/234385>

自分の考え方に自然な自信を持てるようになるには



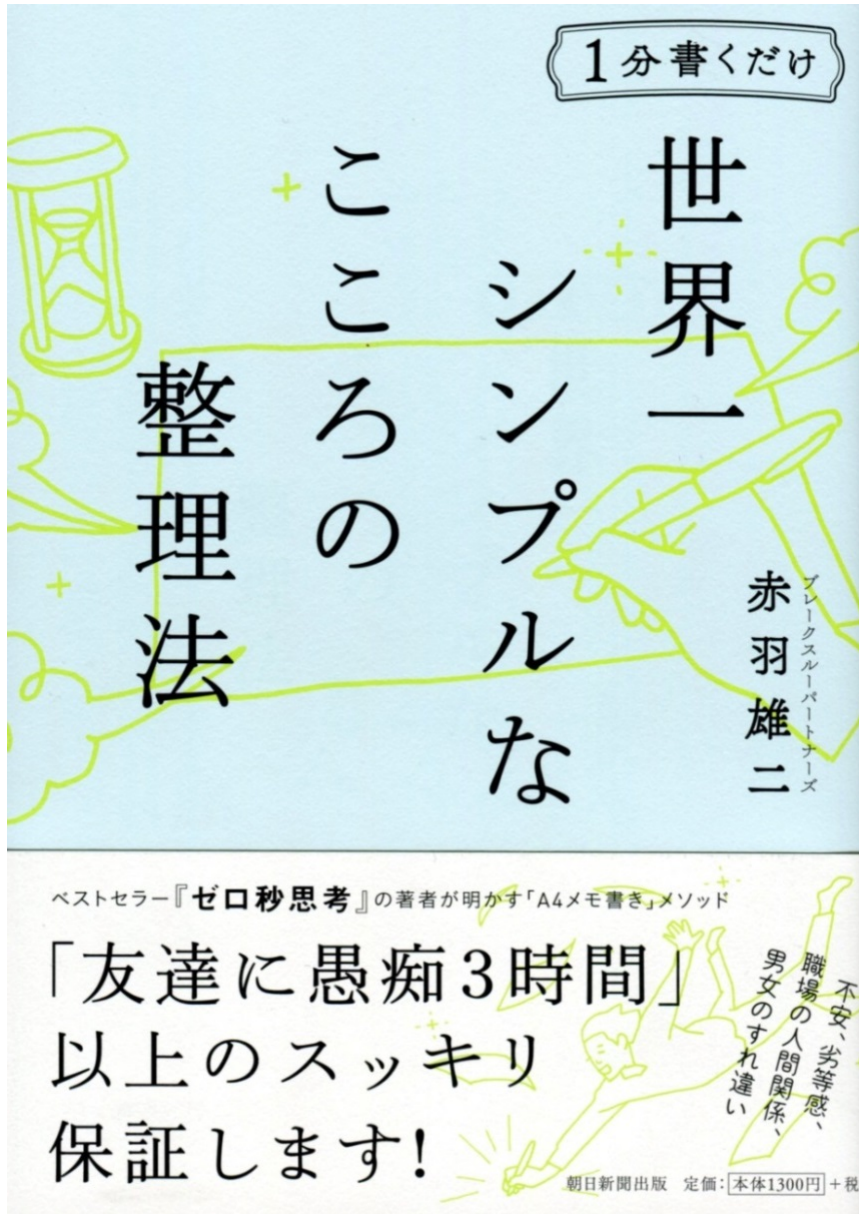
- 2015年7月出版、13万部
- 論理的思考、フレームワーク、ロジックツリーの書き方、使い方が非常にわかりやすい、主人公の成長に合わせて自分も成長できそうな気がする、と大好評
- 目次
 - はじめに：なぜ、あなたの企画・アイデアは採用されないのか？
 - プロローグ：マッキンゼーを世界一にした「ロジカル・シンキング」とは？
 - 第1章：「A4メモ書き」で論理的思考は誰でも身につけられる！
 - 第2章：フレームワークで脳内を片づける！
 - 第3章：ロジカル・シンキングで思考を加速する
 - 第4章：「ゼロ秒思考」で問題解決する！
- Amazonの経営学・キャリア・MBA、およびオペ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

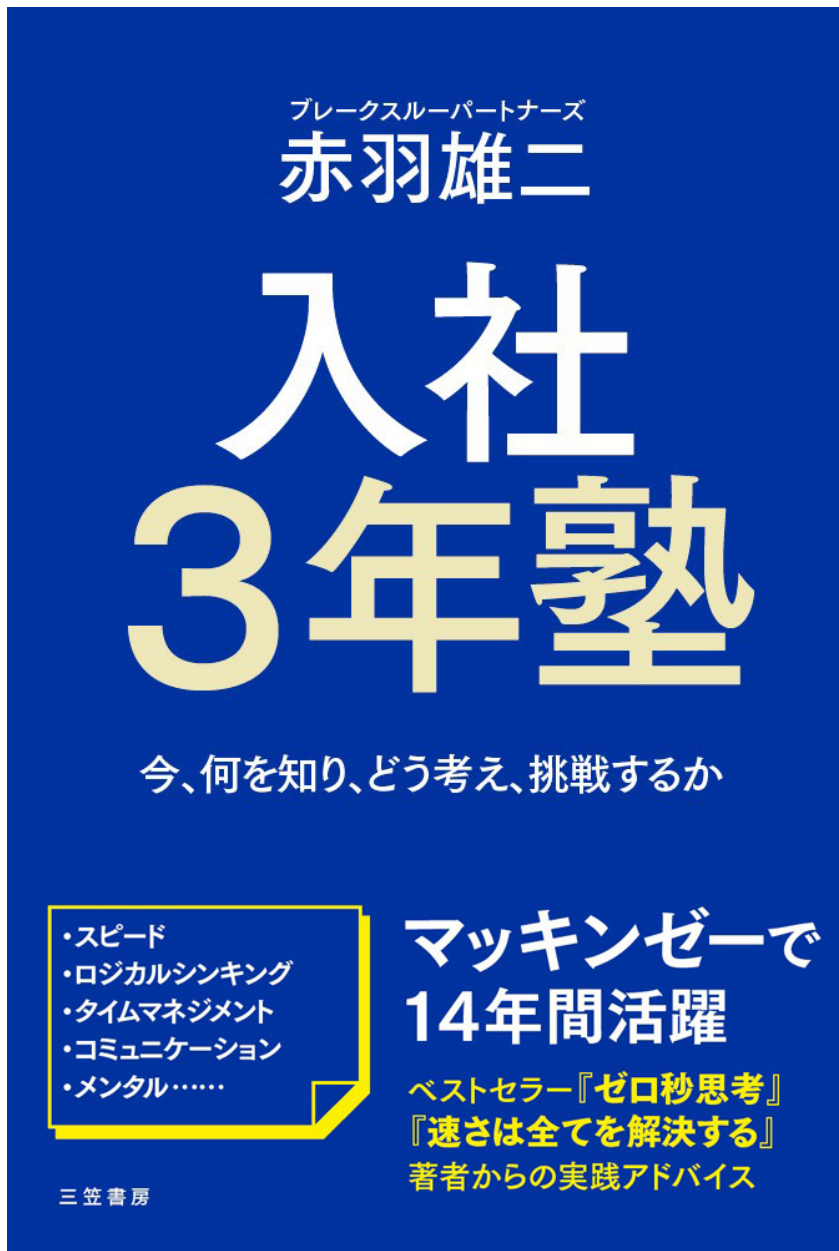
心の中のもやもやを素早く整理して、悩みを減らす



- 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
行動読書

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

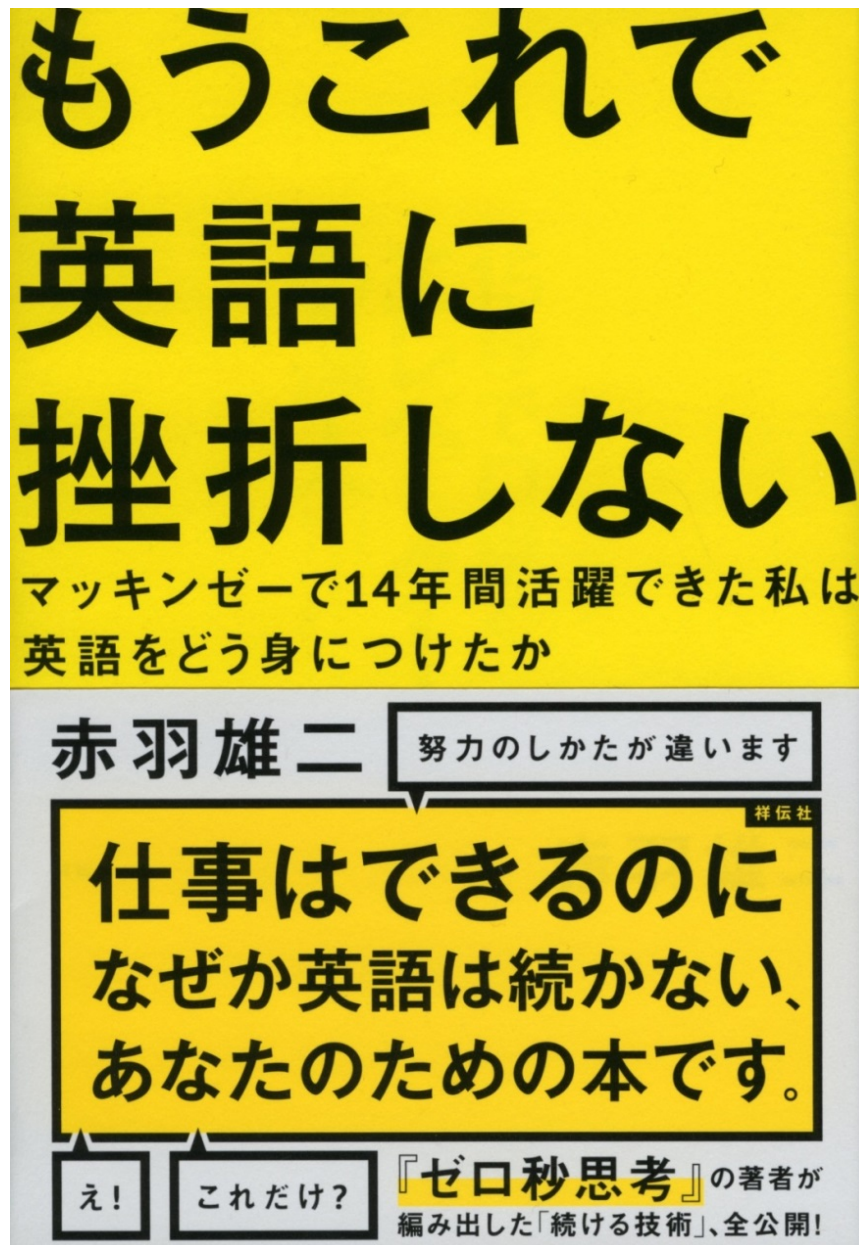
- 2016年5月出版、1万8000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

前向きになれず困っている人でも、前向きになる習慣



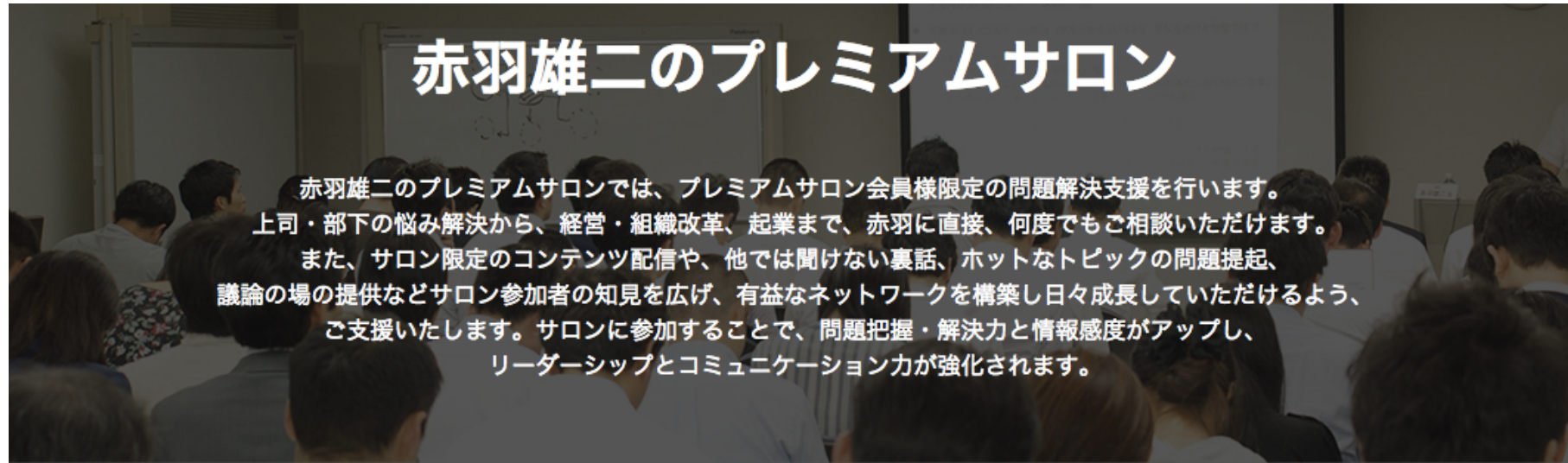
- 2014年12月出版。前向きになれずに困っている人に
 - － 前向きになる習慣を詳しく説明
 - － 前向きになり、実行できるように
- 目次
 - － 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
 - － 第1章：日本の危機
 - － 第2章：なぜ考えないのか
 - － 第3章：即断即決し、行動する習慣
 - － 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
 - － 第5章：実行できる人になる
 - － 終章：前向きに考え、生きてみる

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らと思います。
- 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/49>

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

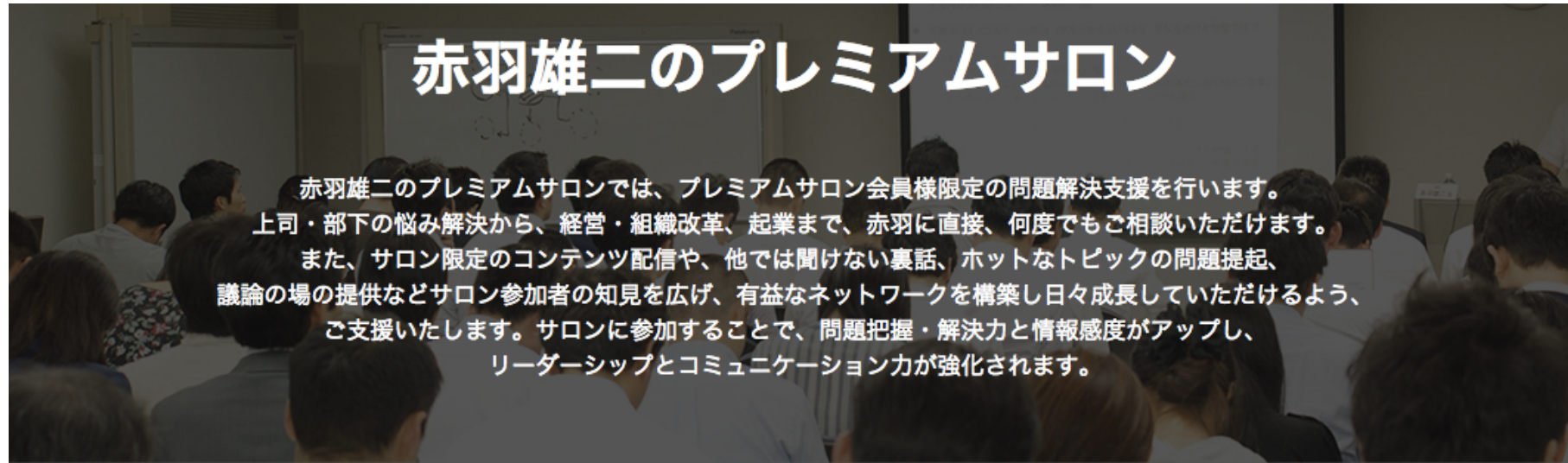
- 部下育成に悩まれている方
- コミュニケーション上の悩みを解決したい方
- 関係を悪化させずに言いたいことを遠慮なく言えるようになりたい方
- 誰にも相談できないプライベートな悩みを解決する糸口を少しでも探したい方

- 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申し上げます。

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。