

起業とは？ 起業の魅力とチャンス どうやったら起業できるか

**THE COMPLETE
BUSINESS
PLAN**

**決定版 7日で作る
事業計画書**

7 DAYS TO YOUR SUCCESS

赤羽雄二

アイデアの裏付けだけでは事業は成功しない。
仮説と検証を高速回転させ、
出資を引き出す説得力を構築する。

データ
DL付き

最短の結実を可能にする。
実行課題の明確化 / 圧倒的な競争優位性の実現 / 事業提携 / 顧客獲得 / 資金確保

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

メール：akaba@b-t-partners.com

ウェブサイト：<https://b-t-partners.com/>

ブログ：<https://b-t-partners.com/blog>

書籍：<https://b-t-partners.com/book>

セミナー：<https://b-t-partners.com/event>

コーチング：<https://b-t-partners.com/news/4381>

オンラインサロン：<https://community.camp-fire.jp/projects/view/318299>

ブレイクスルー講座 第11期：<https://breakthrough-training-course11.peatix.com/>

ブレイクスルー「起業」講座 第1期：<https://peatix.com/event/3897555/view>

コンサルタント強化特訓コース 第3期：<https://consultant-training-course3.peatix.com/view>

ChatGPT緊急マスターコース 第5期：<https://chatgpt-for-businessperson5.peatix.com/view>

スライドシェア：<https://www.slideshare.net/yujiakaba3>

インスタ：<https://www.instagram.com/yujiakaba/>

Vaicy：<https://vaicy.jp/channel/2885>

Clubhouse：<https://www.clubhouse.com/@yujiakaba>

2024年4月15、18、19日

LINE相談



お申し込み



内 容

1. 私自身の経歴
2. 起業とはどういうことか
3. 起業して成功する人、しない人
4. 起業への誤解、起業の課題
5. 起業するためのビジネスプランをどこまで作りこむか
6. リーンスタートアップ
7. 起業前にしておくべき準備は何か
8. ビジネスプランを1ページ、書いてみよう
9. 参考図書、セミナーなど

1. 私自身の経歴

赤羽雄二



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

コマツ8年。東京大学、スタンフォード大学大学院 卒業
マッキンゼー14年

2002年よりブレイクスルーパートナーズ株式会社を共同創業。ベンチャー共同創業・経営支援と、大企業の経営改革、新事業創出支援、経営人材育成に取り組む

経営改革・新事業創出支援に、内外で過去37年携わっている

41万部の『ゼロ秒思考』を始めとして国内26冊、海外28冊出版。合計131万部超

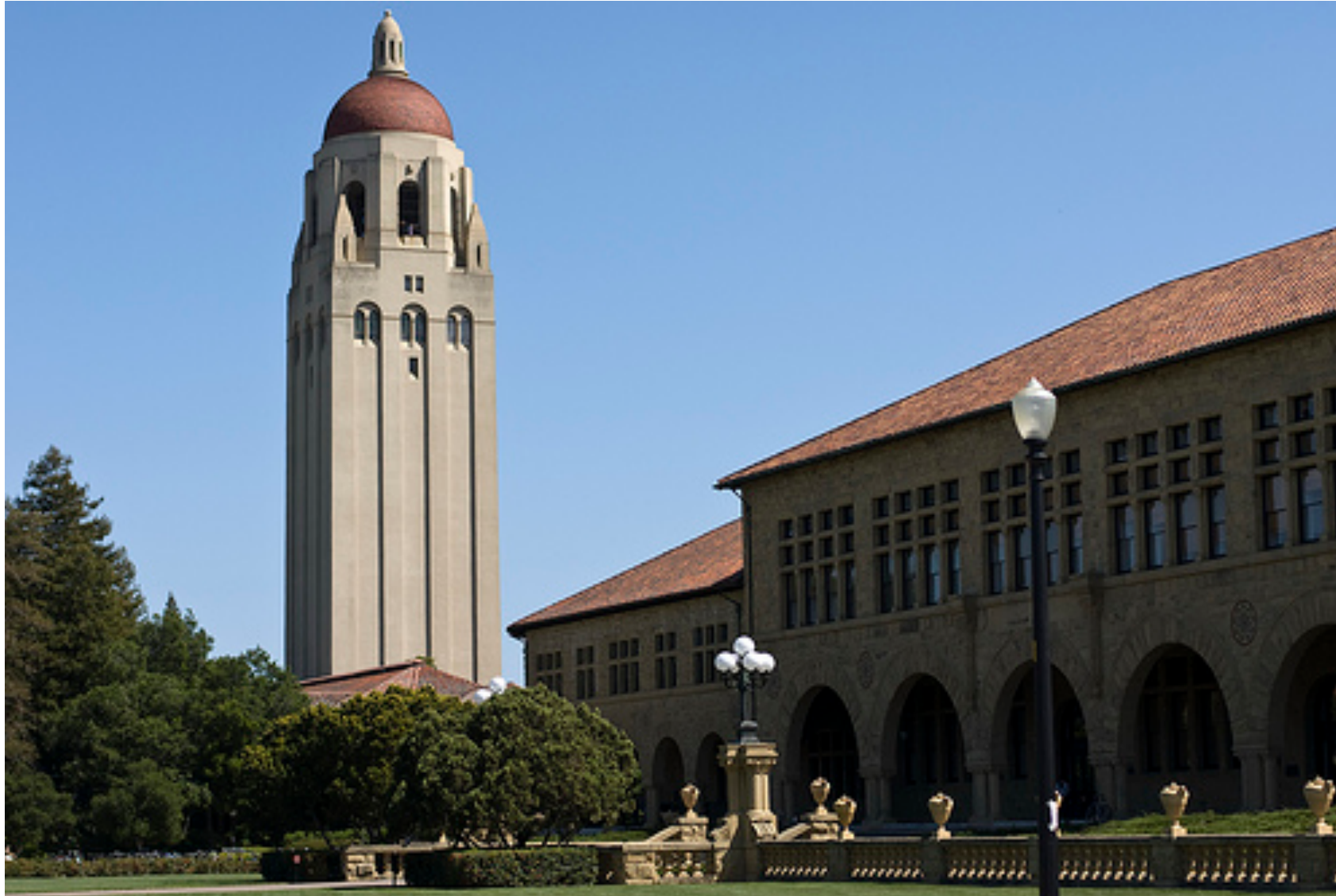




KOMATSU



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

Virtual Human
Agent x XAI

COUGER

プロセス最適化支
援 ふるさと納税

doShift-Seven
Consulting

AI x IoT x ロボット
めざましカーテン
mornin'

ROBIT

ファミマの全**16000**店舗に導入中
ふるさと納税のバックエンドを
押さえ、急成長中

日本語学習者と日本人
をつなぐプラットフォーム

Sail

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

ZUU

未経験から**1ヶ月**で
サービスを作るエンジニアに

TECH CAMP

常温塗布可能な
金属ナノインク

C-INK

モバイルクラウド
セキュリティ

EUGRID

知の流通、活
用、
民主化

astamuse
company

株式投資型クラウドファンディング実施

<https://ecrowd.co.jp/projects/31>

訪問看護ステーション



どこよりもお客様に寄り
添った訪問看護を提供
し、急成長中

五感で満足させる各種のパン



富山発、感動のおいしさ
焼きたての味を冷凍で全国、全世
界へ

前期**1億4000**万円達成、今期**2億**円

タイピングで学習を加速す る子ども英語教育



小学生から中学生、高校生に
も
体制を強化し、**FC**事業を急

展開中
就活・転職支
援



Panasonic

CASIO[®]
logovaults



LAWSON

EPSON
EXCEED YOUR VISION

MDIS

三菱電機インフォメーションシステムズ

RENESAS

SONY



インド3位のバイクメーカー

2. 起業とはどういうことか

サラリーマン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
- 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はすべて
- 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

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

起業力

1. いわゆるベンチャー起業。資金調達をし、早期の上場あるいは買却を目指す： ハイリスクハイリターンであるため、本当にやりたい事業があり、顧客・ユーザーについて何時間でも話し続けられるほどの知見と熱意があり、競合に勝つ見込みがあれば、よいオプションです。成功時には何億円、何十億円のキャピタルゲインがありますが、それまでの努力は並大抵ではありません。どんなに努力しても競合や規制動向によっては失敗します。プライベートもかなり犠牲になります。家族やパートナーがいる場合は、理解を得るための努力も必要ですし、理解してくれない場合にどうすべきか、考えておく必要があります。

2. 大企業から部署ごとスピントアウトする： 事業を成功させる可能性が十分あるのに、企業の重点事業から外れるなどのため、自分たちで何としても継続したい、継続させてほしい、というときに実施します。事業部の体制や既存顧客をそのまま維持できるので、親会社からの条件次第では成功確率が高くなります。ただ、それまで社長経験のない事業部長が社長として新会社をリードしますので、順調に立ち上がるまで、親会社なり外部からの経営支援が必要です。仕事ができることと、経営者として会社をつぶさずに維持し、限られた資源を活かして成長させることとは、ずいぶん違うスキルだからです。

3. 個人事業主的な発想で、特に資金調達をせず、マイペースで進める： あまりストレスを好まず、どちらかというと一人でこつこつ仕事をするのが性に合っている方には良いと思います。ウェブディレクター、ウェブ開発、デザイナー、Eコマース、コンサルティング、心理カウンセリングなどの仕事で、スキルレベルがすでに高く、固定客がついている場合など、十分現実的なオプションです。

どのオプションを取るにしても、成功する人、なかなか成果が出ない人、失敗する人がいます。3年後、10年後を見すえ、自分の力で切り開けるようにしておくこと、進路に

3. 起業して成功する人、 失敗する人

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に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

成長し続けるリーダー

● 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、ネア力

● 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
 - － 私の場合のベストは、1時半に寝て、朝7時半に起きる
 - － 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
 - － 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だった
 - － 疲れていても、どんなに忙しくても

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る限界がある

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ろ」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ない

4. 起業への誤解、起業の課題

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、誤解が多いのは...

- 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できるという誤解、甘さ

5. 起業するためのビジネスプランをどこまで作りこむか

サービス・製品を急速に立ち上げるためには？

- そのサービス・製品を見た瞬間、顧客・ユーザーが「え？ 何？ すごい！」と即座に自分でも始める（見た瞬間、興味を引くこと）
- すぐ使える（できるだけ、最初は余計な登録情報とかなしで、後で加える形）
- その日夢中になってサイトを見続け、チェックしまくる。始めたら1時間やり続ける
- 使って感動し、はまり、その日以降も毎日使い続ける（習慣化する工夫、毎日ログインしていただく工夫、飽きない）
- 友達・同僚・知人に会うたびに、「これいいよ。すごいよ」とふれ回る、見せて回る（口コミ＝バイラル化）
- さらに、その驚き、感動をTwitter、Facebook、勉強会、交流会などで発言する（ネットでのバイラル化）
- ファンとなって、改善項目をどんどん投稿してくれる（投稿ページ、Facebookページでの活発な書き込み）
- 顧客・ユーザーが数十人でも十分楽しく、はまってしまう。コンテンツが十分準備できたり、顧客・ユーザーが増えて初めて価値を生じるのでは、最初の谷間を越えられない。二つとりと卵の関係を壊せない

企画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 ぜひ作 りたい	多くの 人が望 む	ユーザー が急増し そう	他のサービ ス・製品 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.						

企画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 ぜひ作 りたい	多くの 人が望 む	ユーザ ーが急増し そう	他のサービ ス・製品 との差が 明確	儲ける 手段が 見える	総合
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総合点数を計算する						
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

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。ユーザーに出会っ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）

(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、こういうふうに関係が進むんだな、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？ 誰がどういうふうに具体的に進めるか、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？

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
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

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
- 成すためのチェックリスト	21
- 事業計画作成チェックリスト	22
- エグゼクティブサマリー	23
- 主要経営陣の略歴	24
- 事業ビジョン	26
- 製品・サービスの特長とビジネスモデル	27
- ターゲット市場と市場規模、成長性	29
- 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、	30
製品・サービスの市場性を徹底的に確認したのか	31
・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	44
- VCは何を求めているのか、事業計画作成への意味合いは	45
- 事業計画をプレゼンする際に	46
3. 事業計画テンプレート例	83
- 3章終了後のチェックリスト	84
4. 会社設立	85
- 創業メンバーの決定	86
- 創業メンバーが前職から退社し、会社を設立する前に	87
- オフィスの決定、整備	88
- 設立登記書類の作成と手続き	89
- 顧問弁護士との決定	90
- 4章終了後のチェックリスト	91
5. 社内の方針決定＝事業計画の議論、確認、確認、修正	92
- 事業計画への合意形成、コミットメント確立	93
- 経営会議での素早く、的確な意思決定	101
- 週次の課題進捗会議での厳しいフォロー	102
- 事業計画の確認、修正、抜本的見直し	103
- じり貧状況からの脱却	105
- 取締役会の効果的な運営	106
- 効果的な会議のやり方	107
・ホワイトボードの活用	108
・事業アイデアのブレインストーミング	109
- 5章終了後のチェックリスト	110
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	111

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)	
ー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
ー極力、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
ー健全な資本政策を実現する、勝ち取る	
・資本政策の例	126
ー6章終了後のチェックリスト	127
	128
	130

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	
ー社長を補完し、社長の力を倍増する経営チームを作りあげる	
・柔軟かつ行動的、積極的に動く行動規範を浸透させる	131
ー人材育成に本気で取り組み、社員の成長を加速させる	
・目標設定と達成度評価・フィードバックのしかた	132
・エンジニアスキル評価基準の導入	133
・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)	137
	138
	141
	145

8.社長自身の成長＝事業計画を実行する牽引役 (続き)	
ー売上・利益をどう急成長させるかをいつも考えているか	
・「この社長のために頑張ろう」と部下が思えるか	173
ー常に頭を整理して、明確な考えを持つこととしているか	
・頭を整理し、考えをまとめ、冷静になるための「メモ書き」	174
・洞察力を持つための「深掘り＝なぜなせ質問」	175
・素早く結論を出すための「仮説思考」	176
・常に頭を整理し、物事を切り分けるためのMECE「思考」	180
・最短で成果を出すための「アウトプット指向」	182
・物事を明確に整理するための「フレームワーク」	184
・物事を明確に整理するための「ロジックツリー」	186
・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」	187
・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」	191
ー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	
・どうリラックスし、かつトップスピードで走り続けるか	194
ー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	
・全体観、大局観を常に持とうとしているか	195
ー常に前向きで、ポジティブかつ感情的にならないうまコンソレーション	198
	199
	201
	202
	203

より詳しくは、『決定版 7日で作る事業計画書』



- 2024年1月19日出版、2月に増刷
- 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、情報力強化について詳しく解説
- 事業計画作成時に**ChatGPT**をどう使うか解説

6. リーンスタートアップ

リーンスタートアップとは

- 1～3ヶ月程度でさっさとサービスを立ち上げ
- Facebookの場合は、2004年にザッカーバーグが18歳の時、1人数週間で開発
- 費用も100～200万円以内（数十万円の場合も）
- 15年ほど前から急激に主流になってきた、ビジネス立ち上げのアプローチ（シリコンバレーだけではなく、世界中で）
- サービス立ち上がり後に会社設立、資金調達
- 日本でも非常に多くの学生、社会人が取り組み中

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**価値仮説**と
- 1人の顧客・ユーザーが3人呼んでくれる**成長仮説**を立て（それぞれ1400字程度で。1400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パラグラフ）、
- それぞれターゲット経営指標（KPI=Key Performance Index）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」

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、価値と成長に関して明確な仮説を持ち、それを**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、**報酬をいただか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

7.起業前にしておくべき準備は何か

起業にあたって

● 事業の決定

1. 事業案を多数リストアップしてから、絞り込む
2. 信頼できる、なるべく力のある共同創業者候補を探し、意気投合する
3. いちばん有力な事業案に関して、数日、徹底的にネット調査・ヒアリングする
4. 価値仮説、成長仮説を作成し、数人に説明してみて、修正、再度説明する
5. 1週間程度で、事業計画の第一版を無理やり作ってみる
6. 実証ミニプロダクト（MVP）を開発し、検証し、うまく行くまでピボットする
7. 顧客インタビューを何人かした後、事業計画の第二版を作る
8. 業界の専門家、協力企業、日本政策金融公庫等に打診してみる
9. 事業計画の第三版を作り、いったんの最終版とする

● 退職、起業

- もし退職して起業するなら、**MVP**の確認ができてからが望ましい
- 本社は、当初自宅で十分
- できるだけ早く売上を立てる（精神的にはるかに楽になる）

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
 - ウェブサイト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

8. ビジネスプランを1ページ、書いてみよう

今日、起業に関して何を学んだか

—

—

—

—

—

—

なるべく4～6行、
20～30字で

<起業前の方>

起業してやってみたいことは何か

1 a. やってみたいことは何か？

—

—

—

—

—

1b. どこから始めたいか？

—

—

—

—

—

<すでに起業された方>

起業はしたが、今後どう成長させる

2 a. 成長上の課題は何か？

—

—

—

—

—

2b. どこから手をつけて売上を伸ばすか？

—

—

—

—

—

企画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 ぜひ作 りたい	多くの 人が望 む	ユーザー が急増し そう	他のサービ ス・製品 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.						

どういふビジネスを立ち上げたいのか？（

1. 誰のどういふ悩みを解決したいのか？ 2. どういふサービス、製品をいくらで提供する
か

—
—
—
—
—

—
—
—
—
—

3. どういふ競合に勝たなければならないのか？ 勝つ理由は？ 4. 資金をどう確保するか？

—
—
—
—
—
—

—
—
—
—
—

どういふビジネスを立ち上げたいのか？（

1. 誰のどういふ悩みを解決したいのか？ 2. どういふサービス、製品をいくらで提供する
か

—
—
—
—
—

—
—
—
—
—

3. どういふ競合に勝たなければならないのか？ 勝つ理由は？ 4. 資金をどう確保するか？

—
—
—
—
—
—

—
—
—
—
—

4/25（木）、本気で起業したい方向け、 ブレイクスルー「起業」講座 第1期開始

～本気で起業したい人限定のプログラム～

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の ブレイクスルー「起業」講座 第1期

本気で起業したいと考える、全国の20代～70代の男女に「短時間で事業計画を作成し、顧客・消費者ニーズを把握し、製品・サービスを企画・開発し、起業準備を進めていただく実践講座です。
トップ企業への経営コンサルティング37年と、多数のベンチャー共同創業・経営支援から得られた深い知見・経験を個別にご提供し、最速で準備していただきます。

開催期日：4/25（木）から隔週開催 19:00-21:00
(Zoomオンライン開催)

【主催】
ブレイクスルーパートナーズ株式会社



▼こんな方にお勧め

- ・本気で起業したい方
- ・挫折経験があり、今回は絶対に成功させたい方
- ・ビジネス経験は全くないが、自分にチャレンジしたい方

第1回（4/25（木））：事業計画作成・起業に必要なスキル・姿勢と、起業までの取り組みについて

- ・ダイナミックな問題把握・解決力、リーダーシップ、プロジェクトマネジメント力、資料作成力、コミュニケーション力などの強化
- ・事業計画作成、起業準備、起業、成長までのステップ
- ・事業ビジョン → 宿題提出・フィードバック
- ・起業して提供したい製品・サービス → 宿題提出・フィードバック

第2回（5/9（木））：事業計画の詳細検討I

- ・価値仮説・成長仮説 → 宿題提出・フィードバック
- ・顧客・消費者インタビュー → 宿題提出・フィードバック
- ・起業して提供したい製品・サービス → 宿題提出・フィードバック

第3回（5/23（木））：事業計画の詳細検討II

- ・急成長する理由 → 宿題提出・フィードバック
- ・競争優位性 → 宿題提出・フィードバック
- ・ビジネスモデル → 宿題提出・フィードバック

参照：<https://peatix.com/event/3897555/view>

9. 参考セミナー、図書

4/4 (木)、本気で成長したい方向け、8ヶ月徹底フォローで必ず殻を破っていただく、ブレイクスルー講座 第11期開始

補講しますので、間に合います

～本気で成長したい人限定のプログラム～

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の ブレイクスルー講座 第11期

本気で成長し自らの人生を切り開きたいと考える、全国の20代後半～60代のビジネスパーソン男女に、「自信をつけ最速で成長する方法」を身につけていただく講座です。トップ企業への経営コンサルティング36年間で得られた深い知見・経験を個別にご提供し、直接、実践的に学ぶ事ができます。

開催期日：4/4 (木) から隔週開催 19:00-21:00
(Zoomオンライン開催)

【主催】
ブレイクスルーパートナーズ株式会社



▼こんな方にお勧め：死ぬ気で成長したい人のみ

- ・本気で成長し、自分の人生をコントロールしたい方
- ・本気で昇進、昇格をねらっている方
- ・本気で転職を考えている方
- ・本気で起業しようとしている方
- ・人とのコミュニケーションを抜本的に改善し、自信を持ちたい方
- ・プライベートの問題を解決し、仕事に集中して結果を出したい方

参照：<https://breakthrough-training-course11.pearl.com/>

akaba@b-t-partners.com にご連絡ください。

4/25（木）、本気で起業したい方向け、 ブレイクスルー「起業」講座 第1期開始

～本気で起業したい人限定のプログラム～

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の ブレイクスルー「起業」講座 第1期

本気で起業したいと考える、全国の20代～70代の男女に「短時間で事業計画を作成し、顧客・消費者ニーズを把握し、製品・サービスを企画・開発し、起業準備を進めていただく実践講座です。
トップ企業への経営コンサルティング37年と、多数のベンチャー共同創業・経営支援から得られた深い知見・経験を個別にご提供し、最速で準備していただきます。

開催期日：4/25（木）から隔週開催 19:00-21:00
（Zoomオンライン開催）

【主催】
ブレイクスルーパートナーズ株式会社



▼こんな方にお勧め

- ・本気で起業したい方
- ・挫折経験があり、今回は絶対に成功させたい方
- ・ビジネス経験は全くないが、自分にチャレンジしたい方

参照：<https://peatix.com/event/3897555/view>

akaba@b-t-partners.com にご連絡ください

4/29（月・祝） 13:30-15:30 対面ワークショップ@品川 女性限定

女性限定対面セミナー

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の 「何でも相談カフェ」



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



大河原 光子

ファシリテーター

「自信がない、子育てが大変、夫・彼氏の共感性が低くて」とお悩みを抱える女性の方々に。赤羽さんに相談して心のモヤモヤを解消しませんか？

4.29 月/祝

13:30～15:30

5/10 (金) 19:00-21:00 対面ワークショップ@東京 竹橋

ビジネスパーソンスキルアップ講座 2024

ビジネスパーソンの 効果的な コミュニケーション術



コミュニケーションがスムーズにできれば、仕事の半分は終わったようなものですが、自信がない人は苦手意識が災いして、悪循環を起こしがちです。
ほとんど癖のようなもので、わざわざ問題を大きくしてしまいます。
今回のセッションで、悩みの原因を理解し、どういう状況でも格段にスムーズにできるようになる、ポジティブフィードバックとアクティブリスニングの基本的な考え方をご紹介します、ロールプレイングを通じて身につけていただきます。

★講座内容

- ・人間関係の悩みの原因（愛着障害、アダルトチルドレン、パワハラ・モラハラ・毒親）への理解
- ・「ロジカル」「合理的」ではなく、「なるほど」で十分、それが大事だという理解
- ・ポジティブフィードバック、アクティブリスニングの理解と実践練習

◆講習日 **5月10日(金)**
19:00～21:00(開場18:30)
講座＋ワークショップ＝19:00～20:30
名刺交換会＝20:30～21:00



あ か ば ゆ う じ
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。86年、マッキンゼーに入社し多数のプロジェクトをリード。90年にはマッキンゼーソウルオフィスを経営し立ち上げ、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グループの日本進出を支援。2007年「ロスター

6/2（日） 13:30-15:30 対面ワークショップ 第8回

～『アクティブリスニング』はすべての悩みを解決する～

〈開催概要〉

日時：2024年6月2日(日)
13:30～15:30

会場：日本青年館ホテル

料金：4,000円

内容：「アクティブリスニング」



初めての方も気楽に
参加できるセミナー
です。ぜひお越し
ください。

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



主催 Clubhouse アクティブリスニングRoom

『ゼロ秒思考』 赤羽雄二のオンラインサロン 220名参加



こういう方におすすめ

- 成長したい方
 - － もっと成長したい方、本気で成長したい方
 - － 一流の仲間と一緒にさらに成長したい方
 - － 自分への自信を持って生きたい方
 - － 自信を取り戻したい方、ほか
- 人間関係、コミュニケーションの悩みを解決したい方
 - － 上司、部下、同僚など仕事上
 - － 夫、妻、子ども、親、彼氏、彼女、友人など

- 本サロンの特長
 - － なりたい自分になれるよう、必要なスキルの強化に真正面から取り組みます
 - － 抽象論、理想論ではなく、すぐ実行できる具体的なノウハウをお話します
 - － 適宜実施するA4メモ、アイデアメモなどで手を動かすので、最速で力がつきます
- スキル強化を目的として、毎月第1, 3火曜日 **20:00-21:00、ZOOM**でのオンラインセッション
- 毎回**15分**程度のプレゼン、**45分**程度の質疑応答（質問欄、あるいは音声で直接）
- オンラインセミナーの内容も、それ以外も、いつでもメールで悩み相談し放題です
- プレミアム会員の場合は、月2回、30分のZOOM個別面談を実施します
- お試しオンライン面談
 - － 入会検討の際、3人集まれば、20分の「ZOOMミーティング」で直接ご説明します
 - － akaba@b-t-partners.com へてに、3人のお名前、質問点と、可能な時間帯をご連絡ください。



申込み：<https://community.camp-fire.jp/projects/view/318299>

スライドシェア

<https://www.slideshare.net/yujiakaba3>



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

ベンチャーを創業に成功させるため、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

Twitter: @yujiakaba3
2024年2月7日 Number 12
2024年2月25日 Number 13

ベンチャーの事業計画作成と経営...

4 hours ago • 0 Views



ICTベンチャー人材をどう採用し...

4 hours ago • 0 Views



ChatGPT時代の事業計画への取り組み

～赤羽雄二の提言～

MBAオンラインキャンパス

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

Twitter: @yujiakaba3

2024年2月1日

24-02-01 ChatGPT時代の事業計画...

3 days ago • 4 Views



【新春特番】

赤羽雄二の提言～2024年はどういう 年になるか、何に取り組んでおくべきか

MBAオンラインキャンパス

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

Twitter: @yujiakaba3

2024年1月9日

24-01-09 『赤羽雄二の提言～2024...

3 days ago • 2 Views



主催：『ゼロ秒思考』赤羽雄二の
オンラインサロン

煩惱消滅108枚連続メモ書き挑戦

『ゼロ秒思考』順がよくなる世界一シンプルなトレーニング

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

Twitter: @yujiakaba3

2023年12月27日

23-12-27 煩惱消滅108枚連続メモ...

3 days ago • 2 Views



THE OWNER

中小企業経営者が身につけるべき "即断即決経営"

THE OWNER

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

Twitter: @yujiakaba3

2023年12月19日

23-12-19 中小企業経営者が身につ...

3 days ago • 2 Views

～仕事術～ アウトプット の質を高める 3つのポイント	～人間関係 / コミュニケーション～ ディスカッションを 「勝ち負け」 と見る人はうざい	～考え方 / 思考法～ A4メモは 考えずに 書くという理由	～仕事術～ もう悩まない 最適な チャート の使い方 タイプ別3選	～人間関係 / コミュニケーション～ 妻、彼女が 怒りっぽい 原因は自分	～考え方 / 思考法～ リーダー シップを 強化する 5つのポイント
～仕事術～ ベストコンディション を維持する 5つの体調管理	～人間関係 / コミュニケーション～ 夫・彼氏の 共感性が 低くて辛い! 7つの対策	～考え方 / 思考法～ 焦りを A4メモで 解消する 5つのアクション	～仕事術～ ビジネスパーソンの 超速 文章術 5つの鍵	～人間関係 / コミュニケーション～ 相手に関心 を持つことの 本当の意味	～考え方 / 思考法～ 自分が決めたこと ある程度以上 やりきるには
～仕事術～ 効果的な 会議ファシリ テーション 3つのポイント	～人間関係 / コミュニケーション～ 感情を 取り戻す 7つの観点	～考え方 / 思考法～ マイナス 思考から 抜け出す 7つの視点	～仕事術～ 今度こそブログが 書ける ようになる 5つの手順	～人間関係 / コミュニケーション～ 言いたいことを 言える ようになる 5つの鍵	～考え方 / 思考法～ 効果的な 問題解決のための 3つの技術
～仕事術～ 企画書を 効果的に 見直して仕上げる 3つのポイント	～人間関係 / コミュニケーション～ パワハラ 上司に 取りつかれたら	～考え方 / 思考法～ なぜ 言語化 能力が 大切なのか	～仕事術～ 頭の良さは関係ない 仕事が速くて驚かれる 8つの鍵	～人間関係 / コミュニケーション～ いつも割り込んで 自分の話をしないと 気がすまない人 対策5選	～考え方 / 思考法～ 効果的な 問題解決のための 考え方

Voicy 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

<https://voicy.jp/channel/2885>

東大、コマツ、スタンフォード留学、マッキンゼー14年をへて、ベンチャー支援と、中堅・大企業の経営改革に取り組んでいます。

どうすれば自信をつけて成長できるか、最速で仕事の成果を出せるか、仕事とプライベートの人間関係を飛躍的に改善できるか、などについてお話していけたらと思います。お勧めの本などもご紹介していきます。

毎朝7時に放送します。

質問や、聞いてみたいテーマを募集しています。気軽にakaba@b-t-partners.comのほうにメールくださいね。



ディスカッションをいちいち「勝ち負け」と見る人はうざい

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:47 3時間前

🔊 110回再生



A4メモは考えずに書く、という理由

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:58 15時間前

🔊 312回再生



ベストコンディションを維持する5つの体調管理

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:59 昨日

🔊 402回再生



夫・彼女の共感性が低くてつらい！7つの対策

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:46 一昨日

🔊 315回再生



焦りをA4メモで解消する5つのアクション

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:54 一昨日

🔊 452回再生

Clubhouse 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

<https://www.clubhouse.com/@yujiakaba>



◆土曜9時：「自信がない、子育てが大変、夫・彼氏の共感性が低くて」という人、克服できた人、みんな集まって！

◆日曜21時： 企業、社会を劇的に変えるDXについて徹底的に考える

◆平日20時（不定期）

- ・ 究極のアクティブリスニング
- ・ 究極の質問力
- ・ 究極の実行力
- ・ 究極の成長力
- ・ 究極の経営力
- ・ 究極のスピード仕事術
- ・ 究極の即断即決、即実行！
- ・ 究極の組織構築、人材育成
- ・ 人生を変えた瞬間
- ・ 文章の苦手な私が『ゼロ秒思考』を含む24冊を出すまで
- ・ 「妻が話をしてくれなくなりました」という人、集まって！
- ・ 「部下の力をどうやってもっと引き出すのかわからない」という人、集まって！
- ・ 「部下が言うことを聞いてくれない」という人、集まって！
- ・ 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の、私にもできる起業相談！

集まって！



『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「成長を加速する人生相談」

赤羽雄二

¥880/月(税込) 初月無料！

毎週 月曜日 発行予定

＼登録が簡単になりました！／

登録へすすむ ➡

※月途中の登録でも、月内に発行されたメルマガがすべて届きます

30万部の『ゼロ秒思考』など22冊と、年間100回のセミナーなど、1万人を超える方々の成長を支援し、悩み相談にお答えしてきた赤羽雄二による、「成長を加速する人生相談」です。どうすればもやもやを解消しもっと早く成長できるのか、どうすればもう少し自信を持って仕事に取り組んだりプライベートの悩みを解消したりできるのか、毎週いくつもの質問にお答えすることで、迷いをなくし気持ちよく進んでいただきたいと思います。

【サンプル号】今週の相談
申込み：<https://www.mag2.com/m/0001694638>

『最強の「独学」仕事術』 出版記念セミナー 全3回

実施済み：アーカイブ動画、セミナー資料は下記参照

3倍速で成長し結果を出す！ 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の **"夏季集中講座"**

第1回 | 8/9 (月) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術①』独学で成長する10の鍵

第2回8/10 (火) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術②』

独学で結果を出す6つの鍵、ストレスをなくす4つの鍵

第3回 | 8/11 (水) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術③』時間がない中でも

本が読めるようになる"アクションリーディング"



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



8/11 (水) 刊行
最強の独学仕事術

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 『ゼロ秒思考』赤羽雄二のオンラインサロン

全3回アーカイブ視聴： <https://peatix.com/event/2569179/view>

セミナー資料が必要の方は akabe@bt-partners.com にご連絡ください

『マッキンゼー式 人を動かす話し方』 出版記念セミナー 全3回

実施済み：アーカイブ動画、セミナー資料は下記参照

圧倒的に成長したい、人間関係を良好にしたい、今の自分を変えたい 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」@新刊出版記念セミナー

第1回 | 7/23 (金) 20:00-21:00

”【新刊】マッキンゼー式 人を動かす話し方①”

物が進まない人に共通する話し方とは？

第2回 | 7/27 (火) 20:00-21:00

”【新刊】マッキンゼー式 人を動かす話し方②”

「伝わらない 進まない まとまらない」で悩まない会話術

第3回 | 7/28 (水) 20:00-21:00

”速さは全てを解決する”

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
ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



7/20 (火) 刊行
マッキンゼー式
人を動かす話し方

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 「ゼロ秒思考」赤羽雄二のオンラインサロン

全3回アーカイブ視聴：<https://communication-for-action.peatix.com/>

セミナー資料が必要な方は shake@bt-partners.com にご連絡ください

アクティブリスニング オンラインセミナー全5回

『自己満足ではない「徹底的に聞く」技術』出版記念

実施済み：アーカイブ動画、セミナー資料は下記参照

自己満足ではない「徹底的に聞く」技術

出版記念 全6回 オンラインセミナー

第1回 | 8/4 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングは全ての悩みを解決する

第2回 | 8/7 (金) 20:00-21:00

アクティブリスニングで人間関係を好転させる

第3回 | 8/10 (月) 20:00-21:00

アクティブリスニングで部下、メンバーのやる気を引き出す

第4回 | 9/1 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングで問題の本質が理解できる

第5回 | 9/8 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングで解決策を得る

~~第6回 | 9/16 (水) 20:00-21:00~~

~~アクティブリスニングの実践~~

誠に勝手ながら第6回は
別企画へ変更いたしました。



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



あーるん
ゼロ秒思考メモ書き
エバンジェリスト



岡本伊津美
BINARYSTAR株式会社
国内マーケティング



8/28 (金) 発売

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 BINARYSTAR株式会社

全5回アーカイブ視聴: <https://akaba-active-listening.peatix.com/>

セミナー資料が必要な方は akaba@bt-partners.com にご連絡ください

ポジティブフィードバック オンラインセミナー全3回

『ゼロ秒思考』赤羽雄二のオンラインサロン 開講記念

実施済み：アーカイブ動画、セミナー資料は下記参照

ポジティブフィードバックで 好循環が始まる

第1回 | 9/14 (月) 20:00-21:00

ポジティブフィードバックとは？褒めるのと何が違うのか？

第2回 | 9/15 (火) 20:00-21:00

ポジティブフィードバックの実践ポイント

第3回 | 9/16 (水) 20:00-21:00

アクティブライスニングとポジティブフィードバックで
組織の生産性を引き上げる



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



あーるん
ゼロ秒思考メモ書き
エバンジェリスト



岡本伊津美
BINARYSTAR株式会社
国内マーケティング

参加費無料 ZOOM登録必須 主催 BINARYSTAR株式会社

全3回アーカイブ視聴： <https://akaba-positive-feedback.peatix.com/>

セミナー資料が必要な方は akaba@bt-partners.com にご連絡ください

26冊目 『決定版 7日で作る事業計画書』



- 2024年1月19日出版
- 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、情報力強化について詳しく解説
- 事業計画作成時に**ChatGPT**をどう使うか解説

25冊目『ロジカル文章術 見るだけノート』



- 2023年4月出版、1万2000部
- ビジネスシーンで必要不可欠な「簡潔でわかりやすい文章」の書き方が身につきます。
- 契約書、企画書、プレゼン資料、さらにメールやチャットなど、ビジネスでは文章力が求められる場面が多々あります。
- 本書は、文章を簡潔にまとめるコツと、内容が読み手の頭にスッと入る文章にするための工夫について、例文やイラストを使ってわかりやすく解説する一冊です。
- 中国版、韓国版出版決定

24冊目『最強の「独学」仕事術』



- 2021年8月出版、1万2000部
- 目次
 - － 第1部 「独学」で成長する10の鍵
 - － 成長する鍵01 自分に自信を持つ
 - － 成長する鍵02 高いやる気を維持する～
 - － 第2部 「独学」で結果を出す6つの鍵
 - － 結果を出す鍵01 アウトプット指向を徹底する
 - － 結果を出す鍵02 説得力ある資料をさっと作る～
 - － 第3部 「独学」でストレスを減らす4つの鍵
 - － ストレスを減らす鍵01 睡眠時間の確保
 - － ストレスを減らす鍵02 健康を維持する食事と運動～
- こんな方におすすめ
 - － 上司、先輩に相談してもあまり助けてもらえない方
 - － そもそも相談できる上司、先輩がほとんどいない方
 - － リモートワーク時代に急成長する方法を知りたい方
- 中国版出版

23冊目 『マッキンゼー式 人を動かす話し方』



- 2021年7月出版、6000部、増刷2回
- 目次
 - － 第1章 最速で人を動かす話し方とは
 - － 第2章 「仕込み」 話す前に勝負は決まっている
 - － 第3章 「仕切り」 共感で、相手を動かす
 - － 第4章 「仕上げ」 すべての手段を使ってフォローする
 - － 第5章 自分の考えがあるから、心に響く
- こんな方におすすめ
 - － 想いを伝え、相手の組織、人を何とかして動かしたい方
 - － せっかく話しても最後までやり遂げられないので、何とかしたい方
 - － 組織や人のどこをどう押せば動いてもらえるのか、知りたい方
- 台湾版出版
- 中国語、韓国語出版決定

[ゼロ秒思考～悩みを解決するメモ術～]

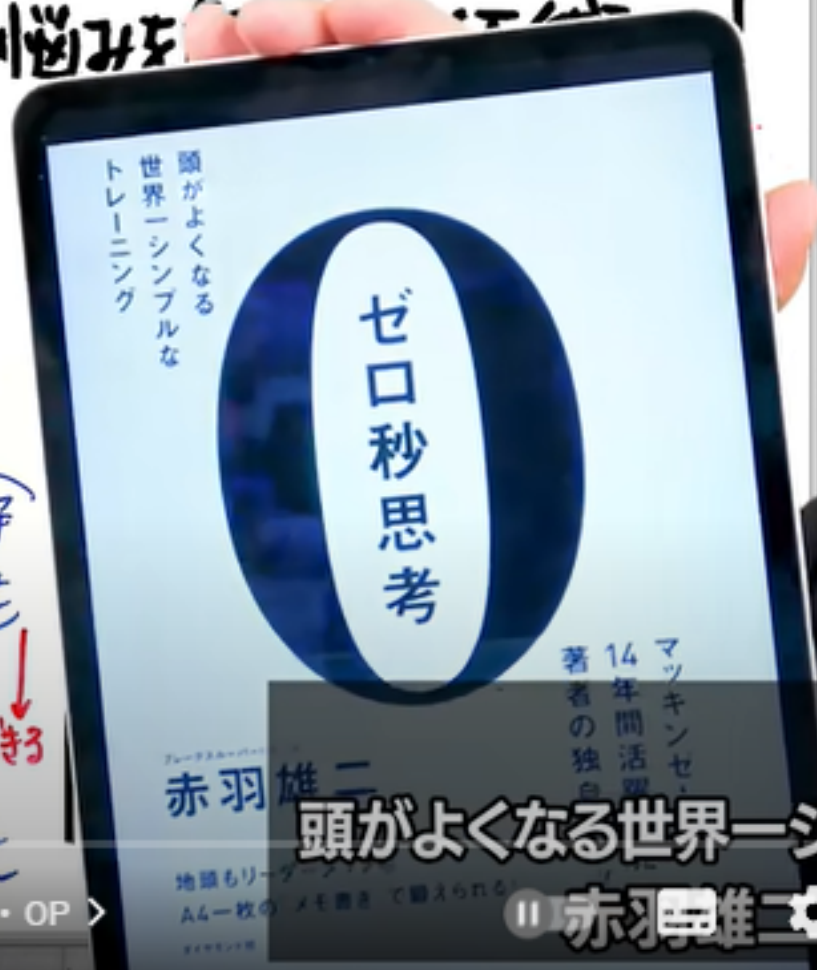
(悩みのパターン)

- ① ずっとガマンしてる人
- ② ずっとモヤモヤしてる人
- ③ 考えが堂々めぐりしてる人

情報 感情 思考 整理 仮説 解決

ガマン モヤモヤ 堂々めぐり 頭いい できる

・思考の整理…文章化=Xモ



ゼロ秒思考

頭がよくなる世界一シンプルなトレーニング

赤羽雄二著 日本文学出版社

【ゼロ秒思考①】 思考を整理して悩みを解決するメモ術 (Think Fast)

818,938 回視聴・2021/07/13

1.2万 499 共有 保存 ...

私の人生を激変 させた「メモ書き」の本です。

数十億円規模になった**事業のアイデア**も、
登録者数約90万人の**YouTubeチャンネル**も、
全てここから生まれました。

株式会社div
代表取締役

マコなり社長



ゼロ秒思考

頭がよくなる世界一シンプルなトレーニング

赤羽雄二

定価：本体1400円(+税)

ダイヤモンド社

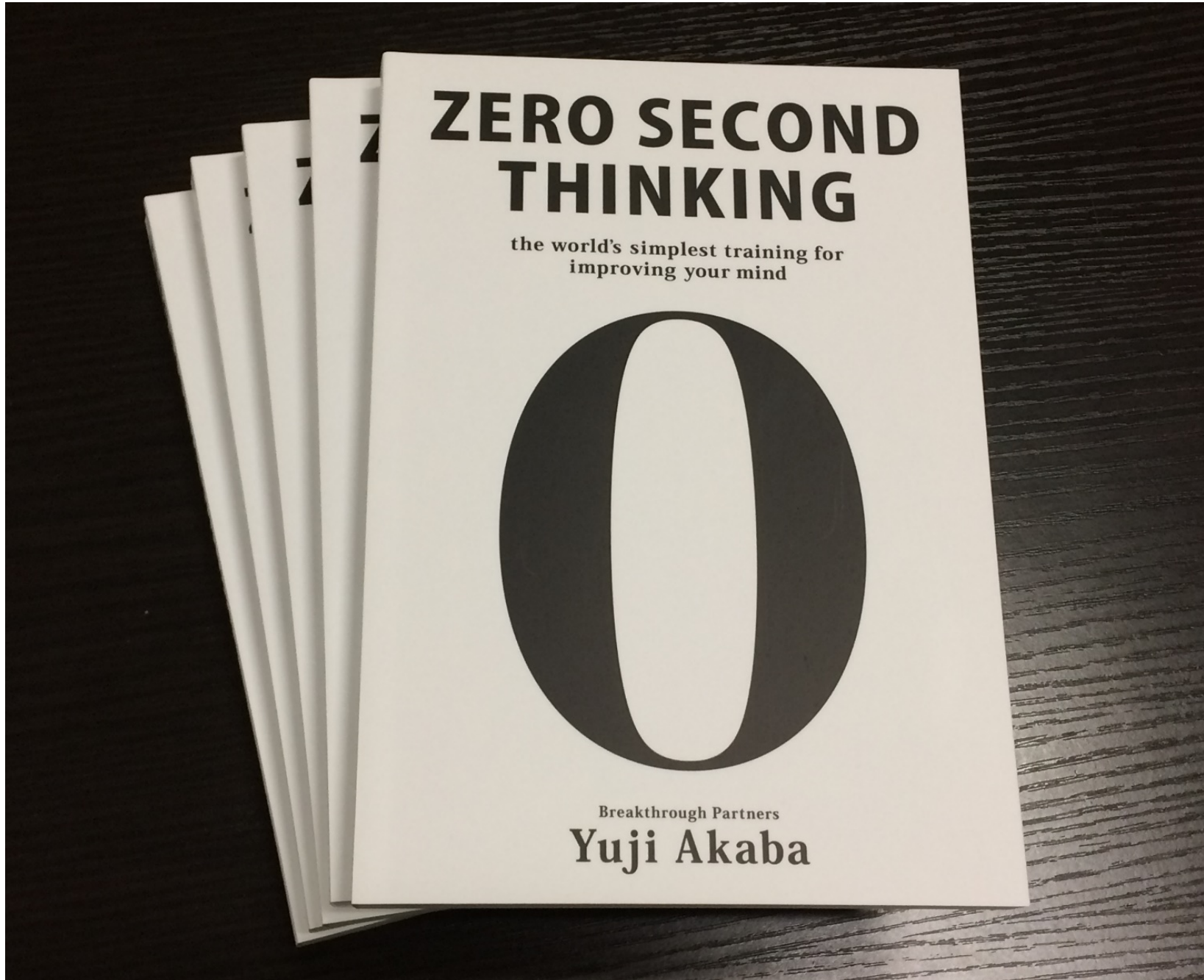


もやもやをなくし、頭をよくする**A4**メモ書き



- 2013年12月出版、41万部
- 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、ベトナム版、**英語版出版**
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/217999>

『ゼロ秒思考』 英語版が米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



- 2014年出版、10万部
- 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年出版、4万部
- 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
- 台湾版、中国版出版
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/234385>

『瞬時に切り返す会話術』

瞬時に切り返す会話術

赤羽雄二



『頭が真っ白になりそうな時、さらに切り返す話し方』に大幅に加筆修正し、新書化しました。

● 2021年4月出版、9000部

● 目次

- プロローグ 考えが浅く自信がないと突っ込まれやすい
- 第1章 普段から考える癖をつける
- 第2章 自分の意見を持ち、発言することで対応力がつく
- 第3章 「発言予定メモ」を書き、「予行演習」をしておく
- 第4章 論理的かどうかは気にしないでよい
- 第5章 突っ込まれても、余裕を持って立て直す
- 第6章 質問にはできるだけ即答する
- 第7章 相手の話をしっかり聞く
- 第8章 問題把握・解決力を鍛えておく

● こんな方にお勧め

- 上司の質問に答えるのが苦手な方
- 答えても答えても泥沼にはまりがちな方
- 上司との受け答えに自信はあるが、さらに強化したい方

● 読者からの声

- 自分の今の状況に当てはまるどころがいくつもあり、自分のために書かれた本ではないか、と思うほどでした。
- 私は自信がなく、頭が真っ白になりやすいタイプです。本を読んで、自分が一番弱く、強化しなければいけないことは、第2章の「自分の意見を持ち、発言することで対応力がつく」という点だと改めて認識しました。
- 正解を探してしまう癖があるので、正しいか正しくないか、ではなく、自分はどう思うか考えることを意識したいと思います

アクティブリスニングの徹底で、信頼され、問題の本質が把握でき、解決策まで得られる



- 2020年出版、8000部
- アクティブリスニングとは「ただ聞く」「傾聴する」ではなく、相手に深い関心を持ち真剣に、徹底的に話を聞きながら、躊躇せずに質問をすることで深く理解すること
- 聞いたつもりの「自己満足」から脱却する
- 真剣に、徹底的に聞くことで、問題の本質が把握でき、解決策の立案までできる
- 目次
 - － 第1章 事例：アクティブリスニングとは
 - － 第2章 人間関係を好転させるアクティブリスニング
 - － 第3章 部下のやる気を引き出すアクティブリスニング
 - － 第4章 アクティブリスニングすると、問題の全体像が把握できる
 - － 第5章 アクティブリスニングで、問題が解決できる
 - － 第6章 アクティブリスニングのやり方
 - － 第7章 状況別アクティブリスニング
 - － 第8章 アクティブリスニングをマスターするには？
 - － 第9章 ロールプレイングで、相手の立場が見える
 - － 第10章 ポジティブフィードバックで効果をさらに高める
- 台湾版出版

人は誰でも、何歳でも変わることができる



- 2018年出版、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

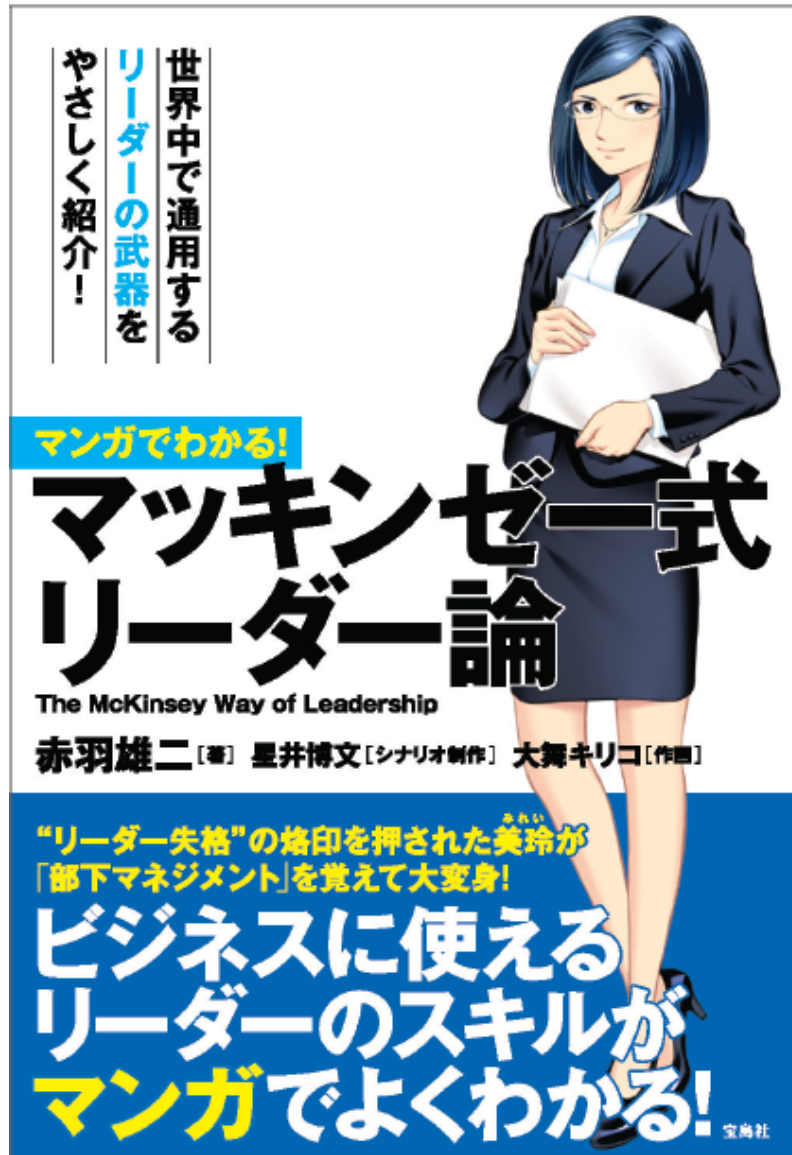
大きく変化できるポジティブフィードバック

ク

付録5：聞き方を改善すると変化が加速し、

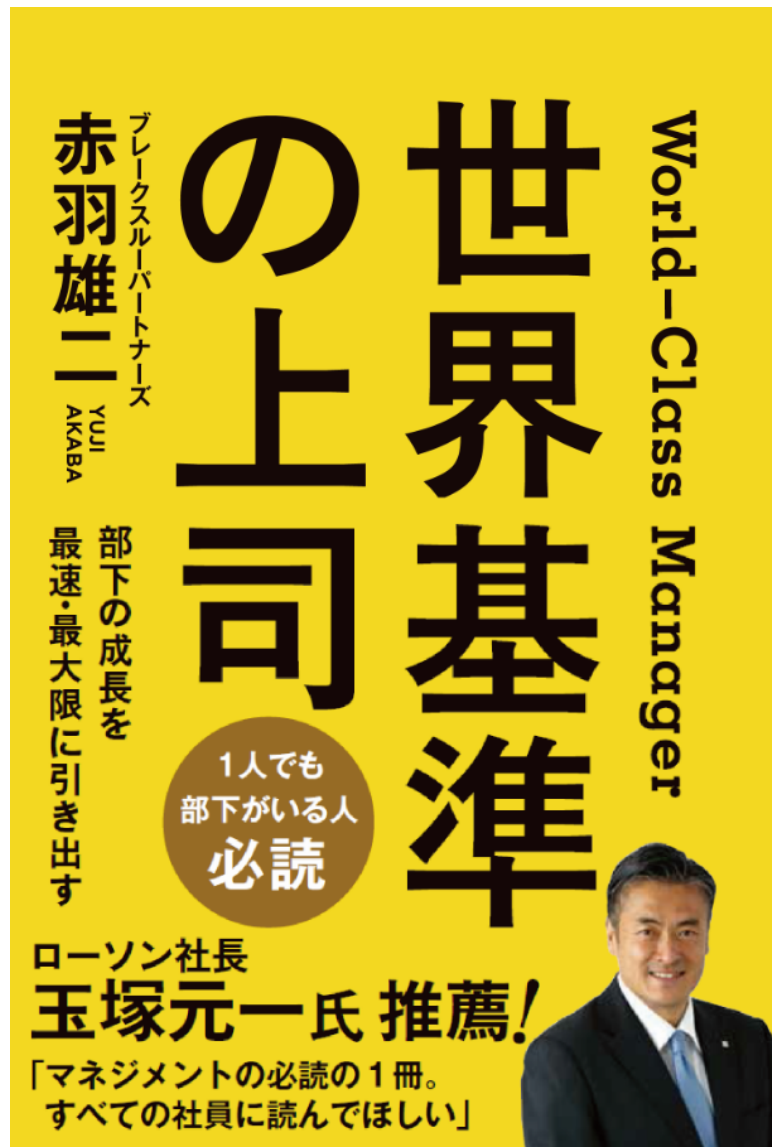
味方も増えるアクティブリスニング

部下マネジメントにより、上司・リーダーが活躍！



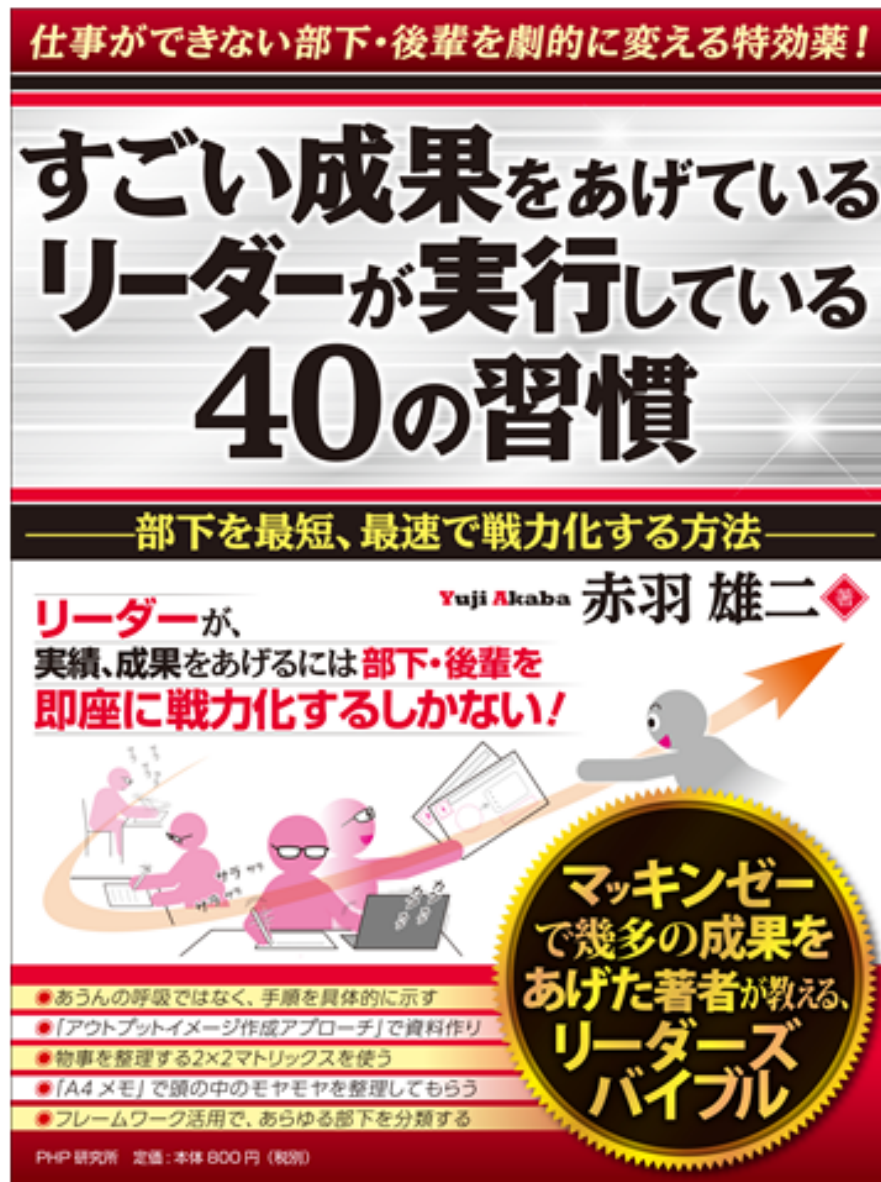
- 2016年出版、4万4000部
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う
部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

部下を一人でも持ったら「世界基準の上司」を



- 2015年出版、12000部
- 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！



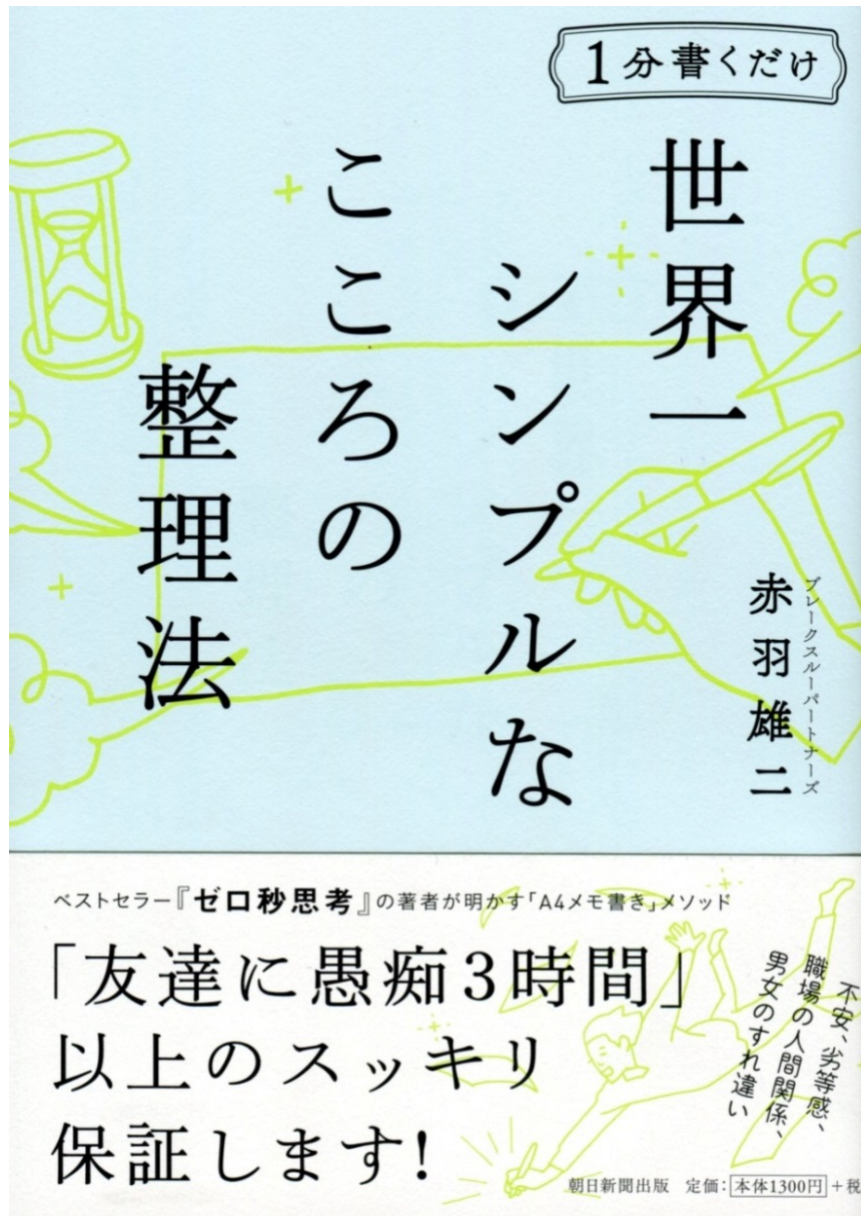
- 2016年出版、2万2500部。大手コンビニおよびAmazonで発売
- ムック版
- 目次
 - 第1章： リーダーは仕事のプロセスを明確に伝える
 - 第2章： リーダーはポジティブさで部下を動かす
 - 第3章： なぜか部下が伸びる上司とは
 - 第4章： リーダーは自分を高めてこそ、人を動かせる
- 台湾版出版。中国版出版決定

自分の考え方に自然な自信を持てるようになるには



- 2015年出版、15万8000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**
- 台湾版、韓国版出版

心の中のもやもやを素早く整理して、悩みを減らす



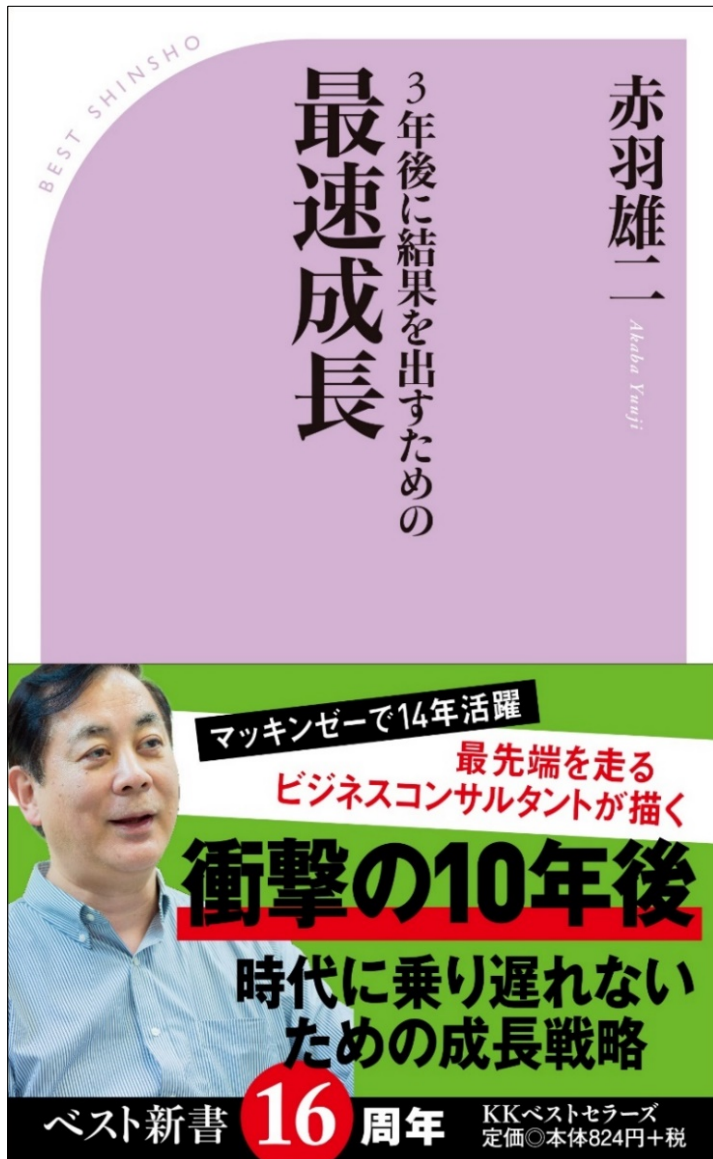
- 2015年出版、9500部
- 心の中のもやもやを整理
 - － 整理すると悩みが大幅に減る
 - － 心の奥底から自信がわいてくる
- 目次
 - － 第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
 - － 第2章：悩むことと考えることは違う
 - － 第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
 - － 第4章：「メモ書き」ところの整理
 - － 第5章：自信のなさを整る！
 - － 第6章：劣等感を整る！
 - － 第7章：上司との軋轢を整る！
 - － 第8章：コミュニケーションのギャップを整る！
 - － 第9章：異性とのコミュニケーションを整る！
- **FMヨコハマ ココロヒーリングで2回に渡り紹介**
<http://b-t-partners.com/akaba/index.php/archives/1110>
- 台湾版出版

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年出版、2万部
- 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、発言するようにすると対応力がつく
- 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いでよい
- 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

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年出版、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

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！



- 2017年出版、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

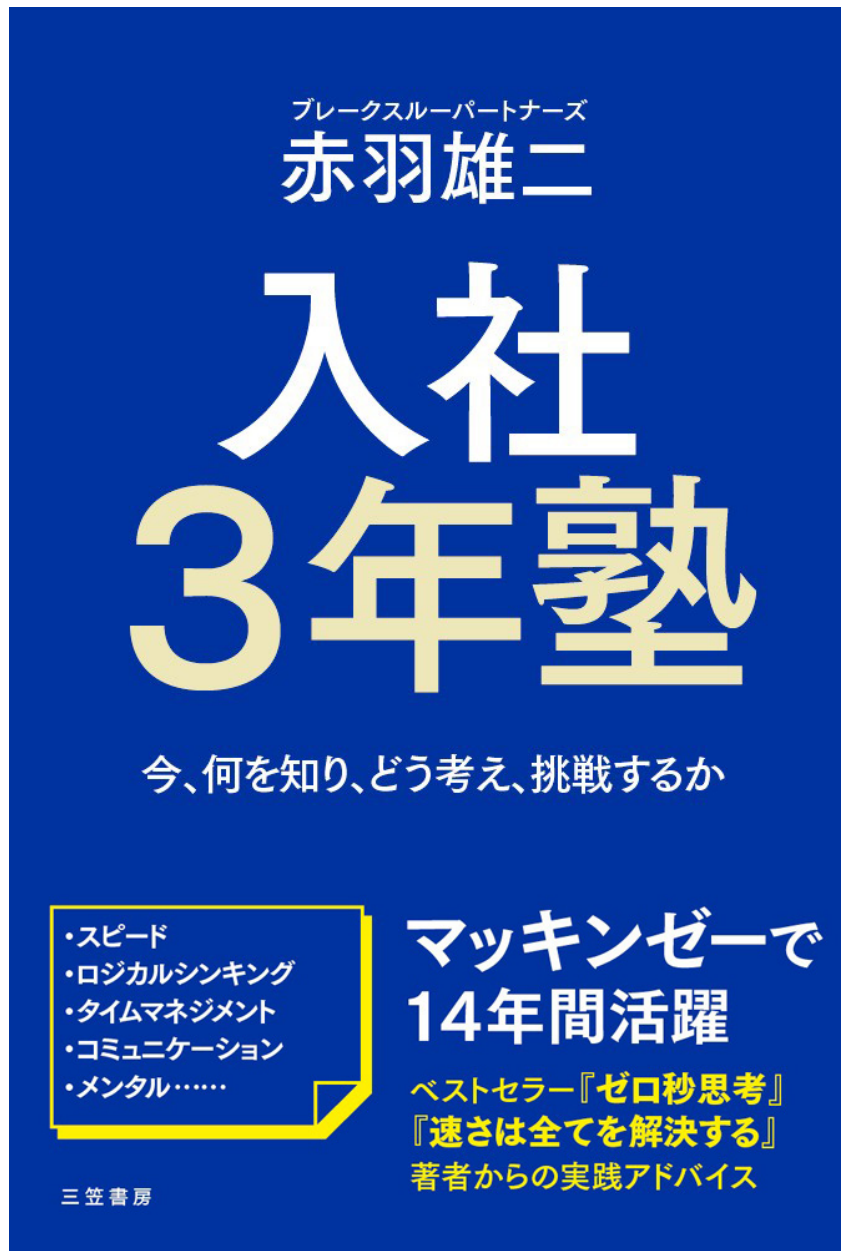
第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた

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

入社3年目までの方とその先輩、上司に

- 2017年出版、1万2000部
- 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、台湾版出版

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

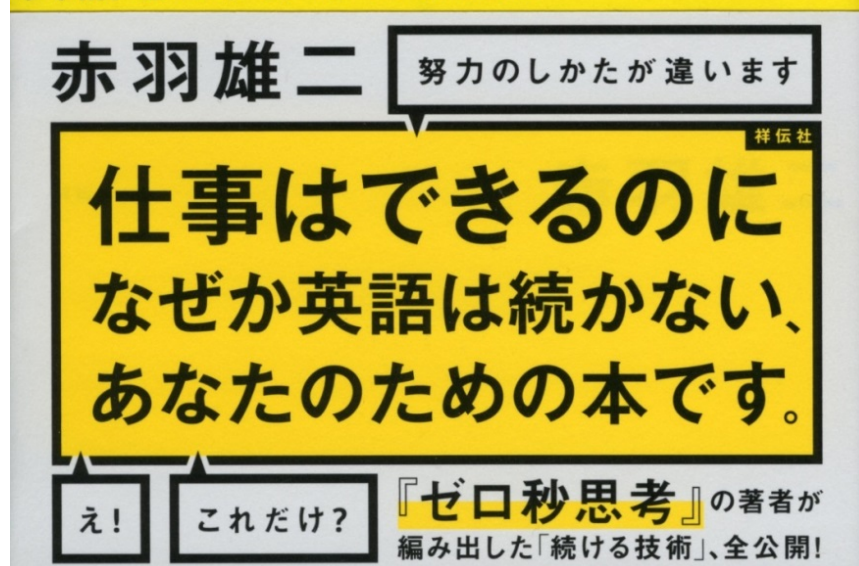
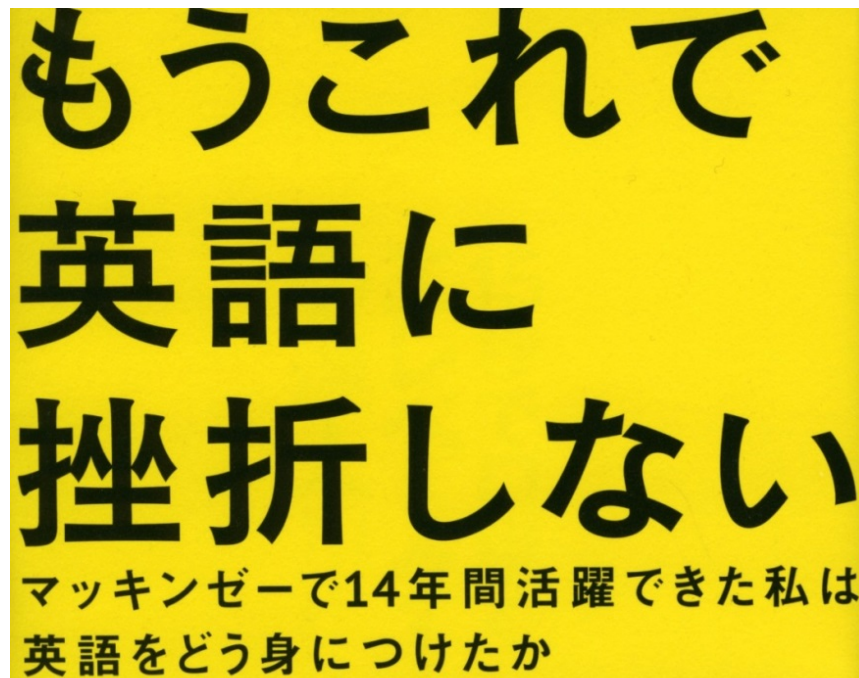
- 2016年出版、2万3000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

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、8000部
- 前向きになれずに困っている人に
 - ー 前向きになる習慣を詳しく説明
 - ー 前向きになり、実行できるように
- 目次
 - ー 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
 - ー 第1章：日本の危機
 - ー 第2章：なぜ考えないのか
 - ー 第3章：即断即決し、行動する習慣
 - ー 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
 - ー 第5章：実行できる人になる
 - ー 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年出版、9500部
- 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



TECH CAMP

エンジニア転職

デザイナー転職

プログラミング教養

目的別

法人のお客様

無料カウンセリング

人生を変える プログラミングスクール

未経験からテクノロジーで理想のキャリアを手に入れる



あなたの理想のキャリアに合わせた、3つのサービス

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>

この講演資料を希望される方は、akaba@b-t-partners.com までメールください。

また、内容についての感想、発見、質問等も送っていただければすぐお返事します。

できれば、Gmail、Yahooメールなどがよいと思います。

1. 感想、発見
2. ご質問
3. 今日から、何をどう変えるか
4. それ以外になんでも

これに限らず、いつでも、何でもご相談ください。