

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

本気で起業したい人限定のブレイクスルー「起業」講座 第1期 第1

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

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](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](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/>

Voicy：<https://voicy.jp/channel/2885>

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

2024年4月25日



オフラインサロン



内 容

1. 私自身の経歴
2. 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
3. 事業計画作成、起業準備、起業、成長までのステップ
4. 事業ビジョン
5. 起業して提供したい製品・サービス
6. 参考セミナー、図書など

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



小学校では、サンダーバード2号を模型で作ろうと夢中で



田宮の**1/25**パンサー戦車をリモコンから改造してラジコンへ



小学校の頃から建設機械、特にドーザショベルが何より好き

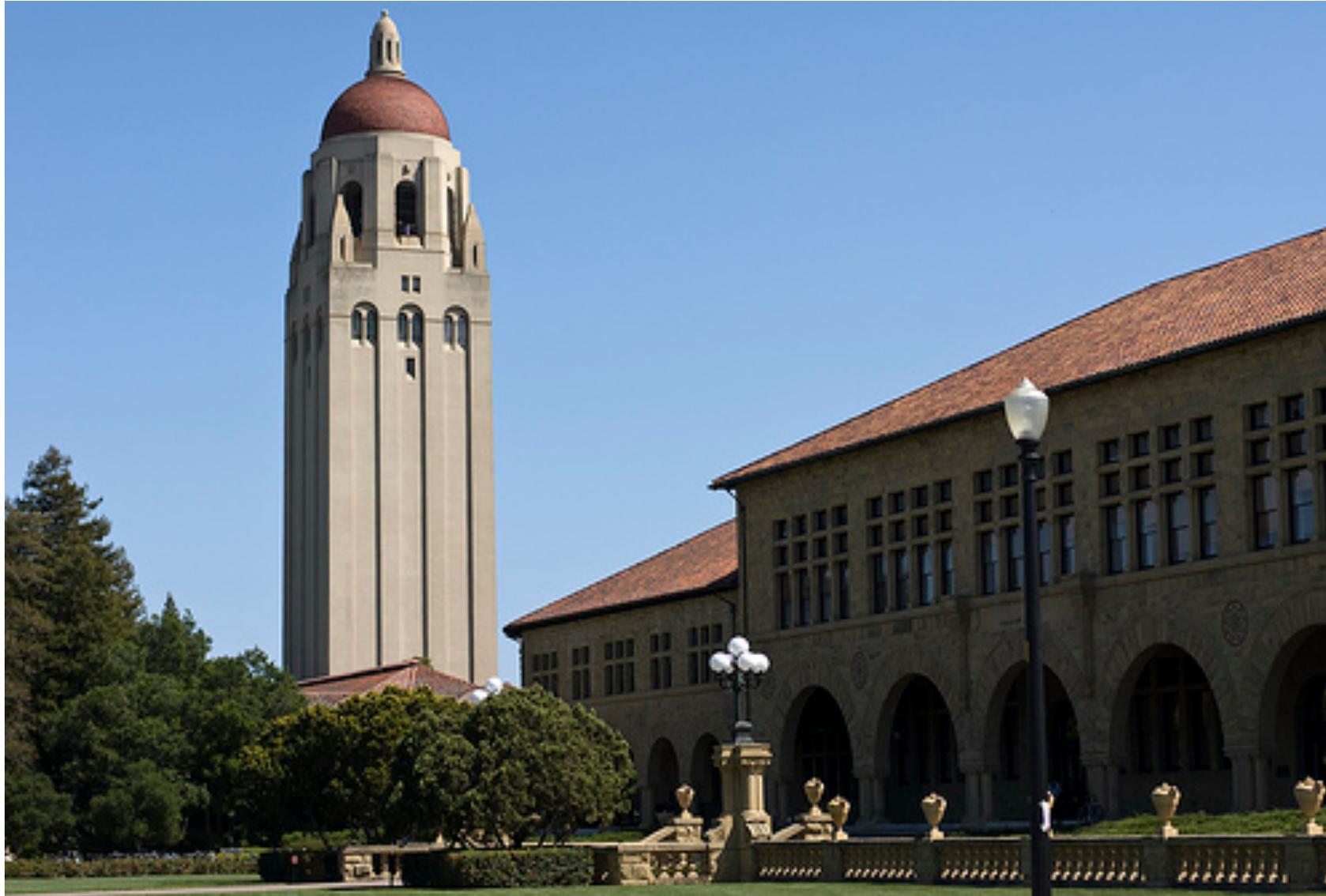




KOMATSU



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

人材紹介事業を急展開中

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.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

問題把握・解決力とは

あいまい、複雑、流動的な状況下で問題・課題を的確に把握し、大局的見地から現実的な解決策を立案、説得、実行する総合的能力...すべてのリーダーにとって必須

- 「**100%完全な答え**」などないので、仮説を立て、走りながら検証していくことができること
- 全力疾走していても、周囲の状況変化を把握し、柔軟に方向修正できること
- 個人の力には限りがあるので、他人を巻き込めるスタイル、方法論を持ち使えるものはフルに活用して走れること
- 本人が先頭に立ってリードする場合、プロデューサーとして企画し仕掛けていく場合、補佐役としてリーダーを支援する場合など、多様なスタイルがある...立場、タイミングによって使い分けることも必要

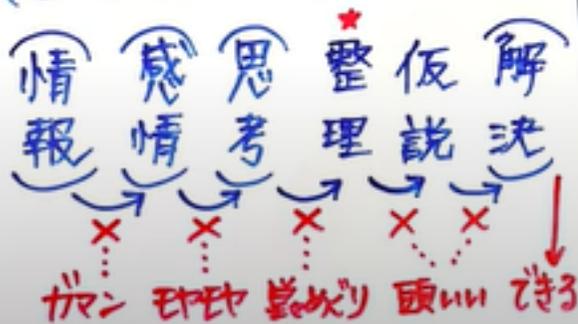
もやもやをなくし、問題把握・解決
力を強化する 『ゼロ秒思考』の**A4メ
モ書き**

1.00

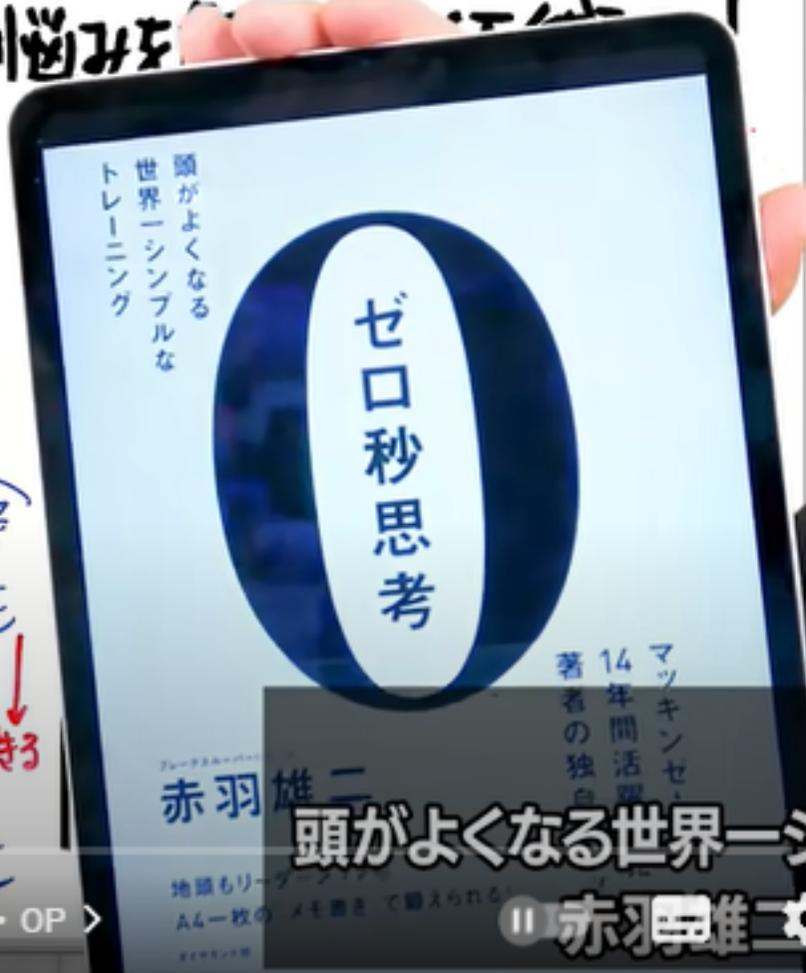
[ゼロ秒思考 ~ 悩みを解決するメモ術]

(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



・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

0:18 / 27:39 • OP ▶

【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 ...

出典 : <https://www.youtube.com/watch?v=qyI8Fx-sgW8>

<https://www.youtube.com/watch?v=u8ter3b62kM>

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

赤羽雄二

定価：本体1400円(+税)

ダイヤモンド社



とんち指書は自分存在受けたか?

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書しておく
 - FBL2. 何が良くなるのか明確にしておく
 - 良.. 悪.. とは、を分けておく
 - 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

↑
4~6行、各20~30字

A4 横幅の2/3程度が目安

頭がよくなり、考えが整理できるメモ書き

●メモを書くねらい

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

●方法

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

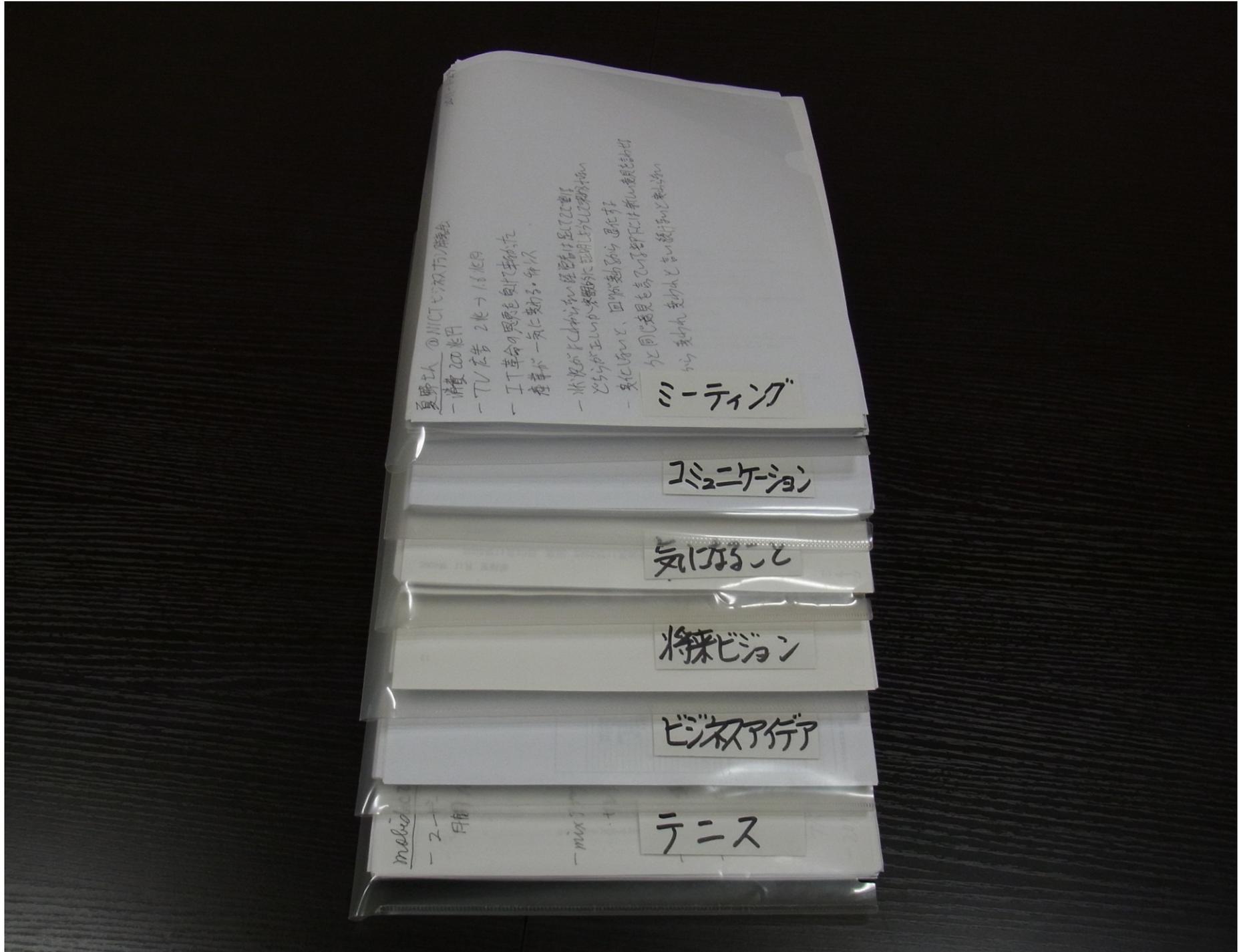
A4用紙に書く理由

- 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事が全くできない
 - 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
 - 図を素早く書けない

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



夏休み ①川崎市の観光

- 消費 200 万円
- TV 広告 2 兆 → 1.6 兆円
- IT 革命の恩恵も自れ事だ九
億年が一年に変わる。所以
- 水災がよくなるから経営者は出てくると
思っている。実際には証明しづらいが、
変化は早い。回復が速い。現在が
うらやましい。同じ意見も高まっている。新しい意見も出て
くる。変われ。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

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、「なぜ上司はここまで面倒くさい性格なのか」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
 - 上司はどういうとき、面倒くさいのか
 - 上司は誰に対しても面倒くさいのか
 - 上司が面倒くさくないときは、何が起きているのか
 - 上司は「上司の上司」にどう絡まれているのか
 - 上司は何に苦労しているのか
 - 上司にはどういうトラウマがあるのか
 - 上司は好きで面倒くさくなっているのか
 - 上司は面倒くさくなったあと、どういう気持ちなのか
 - 上司は親とはどういう関係か
 - 上司は家族とはどういう関係か
- 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です。
- 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ます。
 - 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からです。

選択肢の立案・評価

選択肢の立案・評価例：

コンビニは人手不足に対してどう対応すべきか？

◎：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

×：全く大きくない 0点



選択肢の立案・評価：

- ◎：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

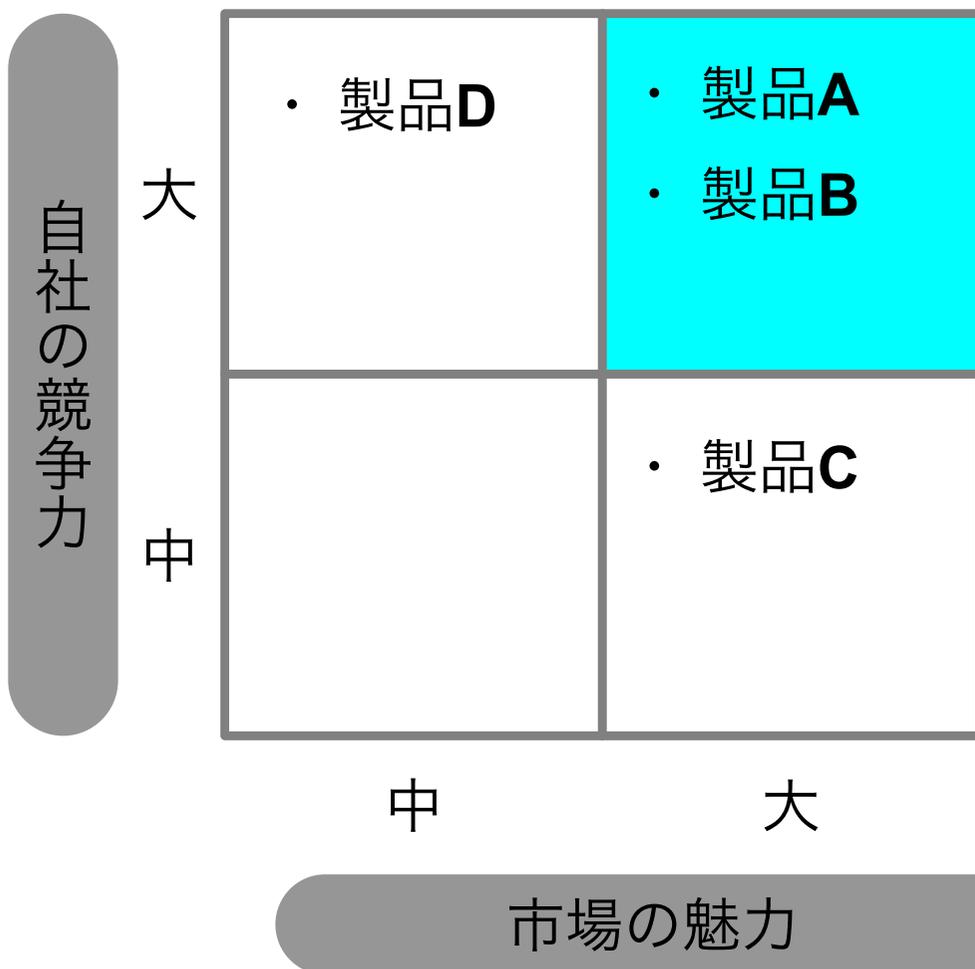


2 x 2フレームワーク

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

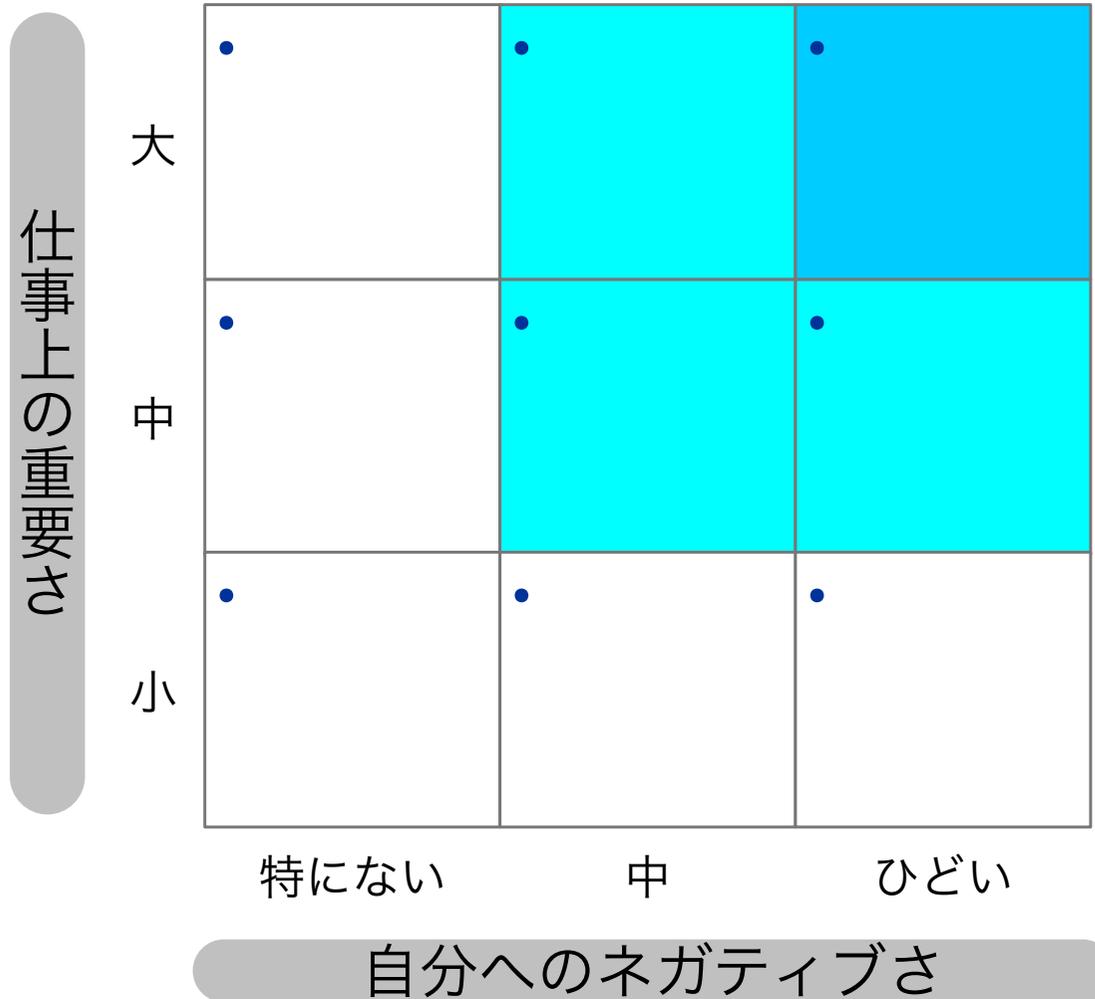
製品・市場の優先順位



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

フレームワーク例：仕事上の人との関係



フレームワーク作成練習

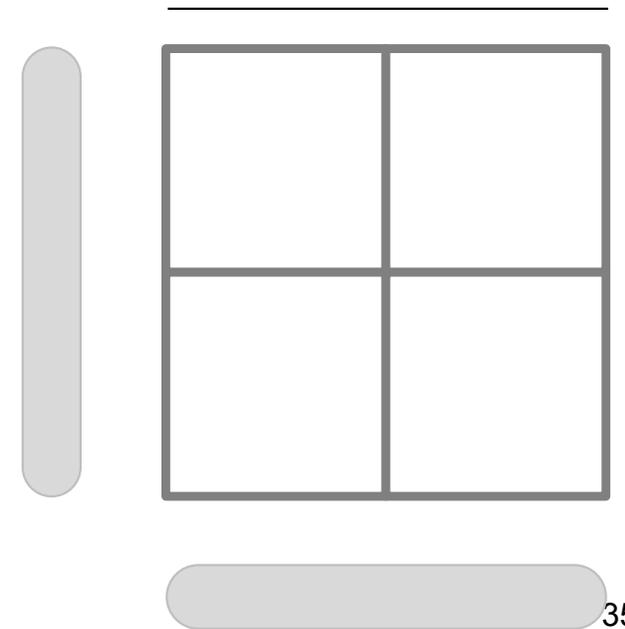
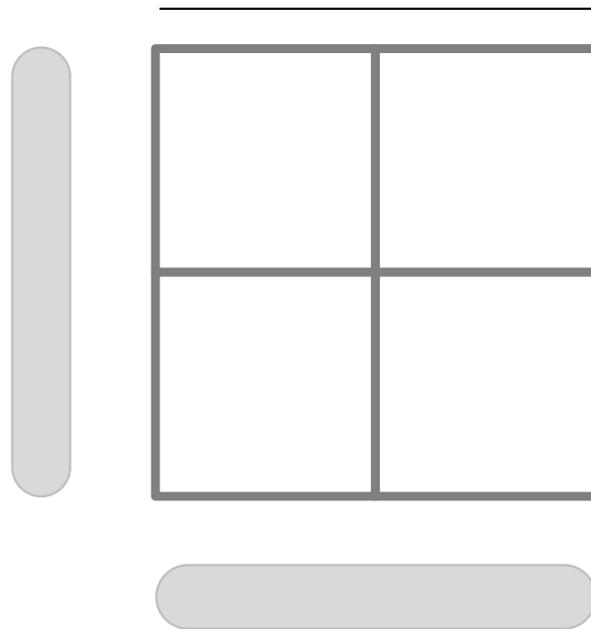
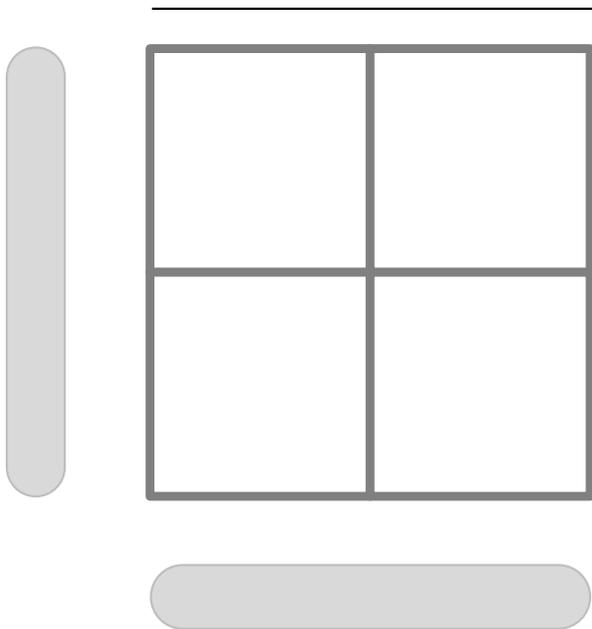
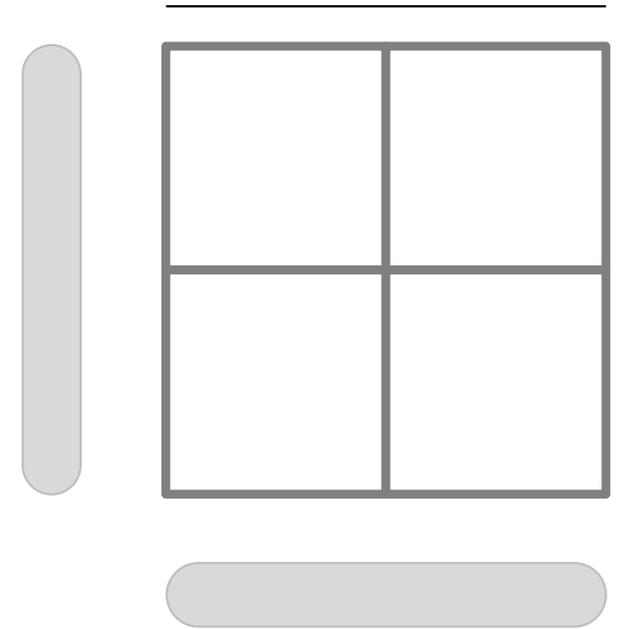
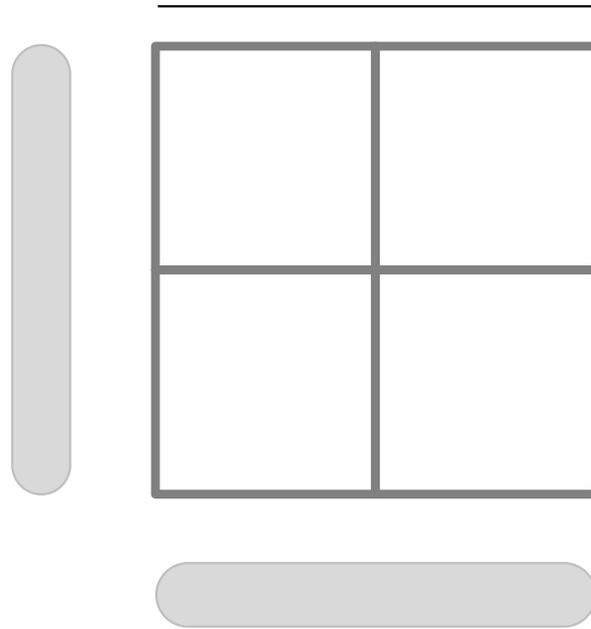
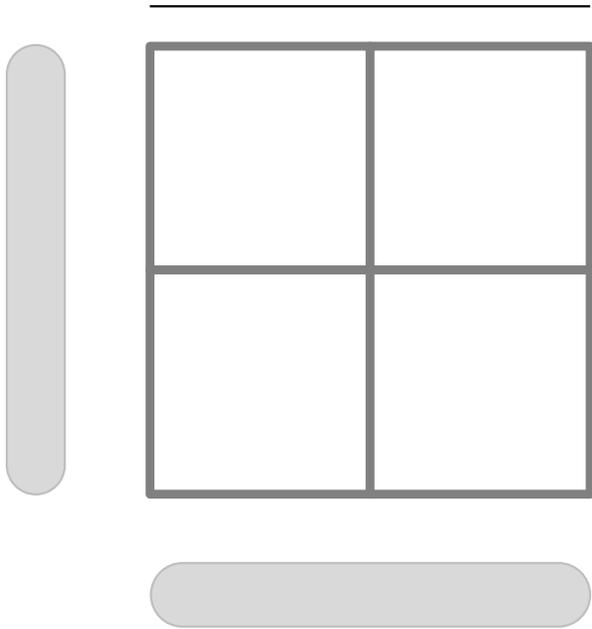
好きな食べ物

主食かどうか	主食	おにぎり	パスタ
	それ以外	肉じゃが	ステーキ
		和食	それ以外

和食かどうか

好きなスポーツ

フレームワーク作成練習 (1日6個)



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>

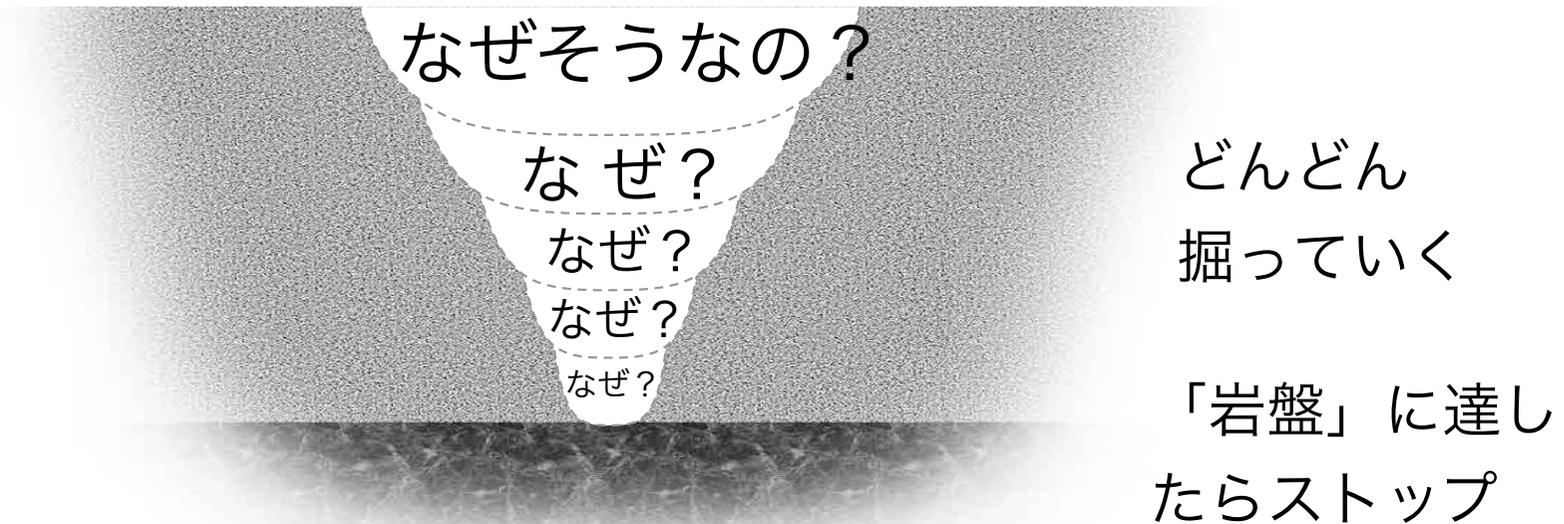
ゼロベース思考、深掘り、
MECE

問題把握・解決力強化に必要な「ゼロベース思考」

- 本来どうあるべきか、徹底的に考え抜く
 - 組織内の暗黙の前提条件、制約条件、および自らの利害関係を意識してリストアップし、取り払って考えてみる
 - 「日本の常識は世界の非常識」ということを肝に銘じ、日本人以外との積極的な接触・意見交換を図る
 - 「青くさい」、「単に過激な」、「現状を無視した」やり方は未熟。そうではなく、深い現状理解と大胆な発想で、あるべき姿と達成までの現実的なステップを描くこと
- 
- 最初は不快に感じることも
 - 慣れてくると、大変快適
 - 自助努力だけでは困難

問題把握・解決力強化に必要な「深掘り」～真実の探求

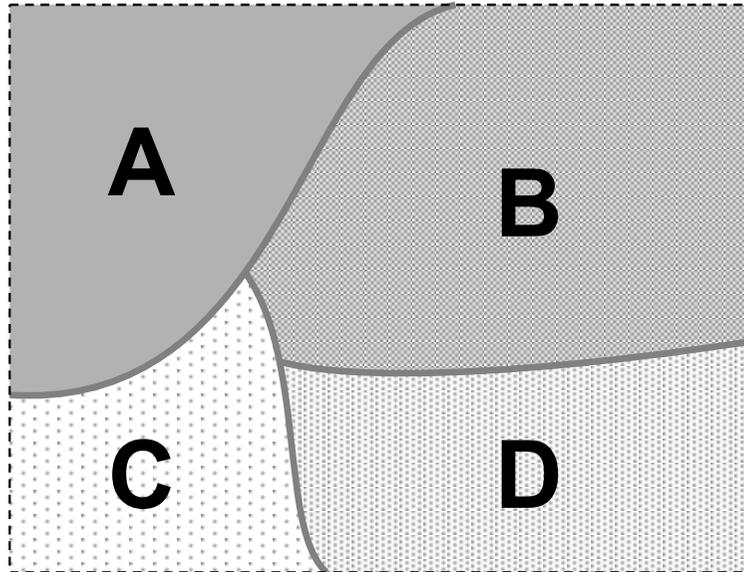
納得するまで、「なぜ」を問い続ける...これがほぼ「分析力」と「独創性」のすべて



- ポイント
- いやがられても、無理矢理にでも「なぜ」を5回続ける
 - 簡単そうだが、相当の努力が必要... **問題意識と好奇心がきわめて強くないと、質問が続かない**
 - 考える訓練として格好の場となる

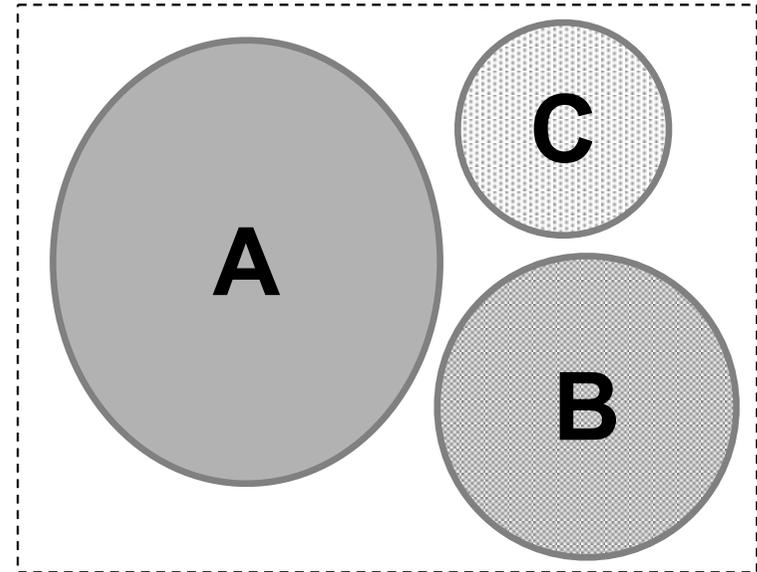
問題把握・解決に必要な「MECE（ミツシー）」という考え方

漏れ、ダブりのないケース
(狭義のMECE)



「20歳未満と20歳以上」、「商品企画部、開発部、営業部」というふうに、明確に切り分けられる場合に適用

「重要な要素」を押さえるケース
(広義のMECE)



「商品競争力向上、粗利率向上、組織風土の改革」など、重要な要素であるが、厳密には明確に切り分けにくい場合に適用

MECE : **M**utually **E**xclusive **C**ollectively **E**xhaustive

漏れもダブりもないこと

情報力の強化

問題把握・解決に役立つ情報収集 10の秘訣

1. 自分の関心分野、今後の取り組み分野に対して、普段から感度を上げ、情報収集を続けておく。土地勘が全くないところである日突然、適切な判断ができない
2. 急に取り組むプロジェクトに対しては、まず1時間集中して20~30の記事を読む。普段の情報収集+この1時間でおよその目途は立つ。目途をつける
3. 常に全体像を考え、ジグソーワードパズルのようにはめこんでいく
4. 情報は、ネット記事・動画、本、新聞ほかのメディア、カンファレンス、専門家など、アクセスがあるものはすべて活用し、体系化して深める（ただし、毎日最大1時間）
5. 情報を把握し、理解を深めつつ、すべてを疑い続ける。裏取りできるまでは、どこかにそれが書かれていた、専門家がこのように言っている、ということだけが事実で、内容が事実かどうかは保留する
6. すべての情報には著者あるいは発信者がいる。彼らの意図を考え続け、自分と目の前の課題を客観視し続ける。斜め上から見下ろす。俯瞰する
7. 常にフレームワーク思考を意識し、2つの情報があれば、それを体系的にとらえる
8. 情報が確からしい、洞察のある仮説ができたと思ったら、どんどん発信する。発信することで、確からしさがさらに確認できるし、新たな気づきも生まれる
9. 問題解決と情報収集はほとんどコインの表・裏。結果を出しながら進めていく
10. 「感度の高さ」（＝問題意識の強さ）と「頭の柔らかさ」（発想の自由さ）が鍵

問題把握・解決に役立つ情報収集

- ① Googleアラートに関心のある言葉を40～50個登録。新しいプロジェクト時には、また10～20個足す
- 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 情報収集にスマホ、タブレットは使わない。生産性が低すぎる
- ⑤ ブラウザを最適する（別ウィンドウ表示）
- ⑥ 有用な記事は、分類されたフォルダにショートカットを入れ、日付をつける
- ⑦ 特に有用な記事は印刷し、線を引き、クリアフォルダに保管する。
- ⑧ できるだけ自宅に白黒レーザープリンタを設置する（8000～1万円）
- ⑨ あらゆる記事は話半分で読む。必要に応じ、裏取りをする
- ⑩ 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
- ⑪ 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
- ⑫ Gunosy、Smart Newsなどのキュレーションツールは、さっと眺める



Googleアラート設定上のポイント

- 「件数」をデフォルトの「上位の結果のみ」から、「すべての結果」に変更する

頻度	1日1回以下
ソース	自動
言語	日本語
地域	すべての地域
件数	すべての結果

- 日本語の記事、英語の記事、両方必要な場合は、言語設定を日本語、英語、それぞれで設定する
- 検索の式と同じく、（EV OR 電気自動車）（バッテリー OR 二次電池）などとして設定する。意味は、「EVか電気自動車で、バッテリーか二次電池に関して書いた記事」

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



緊急にまとめなければいけなくなった場合、どうするのか？

(例えば、木曜午後の会議で報告してくれと、月曜朝に言われた場合)

- まずそのトピックと関連ワードに関して検索して記事を20ほど読む
- 読んだ記事の中から気になったキーワードでまた検索して、記事を20～30読む
- 並行して、そのトピックについて詳しくそうな同僚、友人、知人10人程度にはメールして、要点が何かを質問する。メールを2, 3往復しつつ、かけられる場合は電話で根掘り葉掘り質問する
- 特に詳しい人数名には、月曜・火曜の昼食、夕食などを依頼する
 - そのトピックの要点、見るべき視点を聞く
 - 読むべき記事を聞く
 - 詳しい人、教えてくれそうな人を紹介してもらおう
- そこで出てきたキーワードでまた記事を20～30読む。紹介してもらった人にメールで相談する、電話で聞く、できれば会う
- 重要なキーワード20程度は、月曜午後にはGoogleアラートに登録する
- 上記を繰り返し、記事を100以上読み、大事なものは印刷する

電光石火で進める情報収集の実践

1. 記事は1回で頭に入れる。大事だから後でもう一度読む、と思ってもその時間が取れない。大事な記事はすぐ印刷して黄色の線を引く。赤ペンで書き込む
2. 数十の記事を読んで資料にまとめなければいけないときは、有用そうな記事を先に印刷し終わってから、一気に読む
3. 知識・知見に限りがあるときは、記事だけでは頭に入らないので、専門家、あるいは少なくとも自分より詳しい人にできるだけ直接聞く
4. 情報収集をある程度してイメージがつかめ始めたら、アウトプットイメージをいったん作成し、それから情報収集を継続する
5. 情報収集はゆっくりやるものではない。いかに素早くやるかに命をかけること

本の効果的な読み方

- 本はなるべく買って読む。基本的な本、古典などは図書館でもよい
- 大事なところには黄色のラインマーカーで線を引く。そのページの耳を折る
- 読むときは1冊と決めて集中的に読む
- できれば月10冊などと決めて、何としても読む（私は、年間120冊以上を数十年）
- 本を読む優先順位を上げ、本を読む時間に「市民権」を与える
- 記事、ブログ、**Facebook**投稿などで勧められているものは、極力すぐ注文する
- 本を買ったら積読せず、すぐ読み始める
- 読みながらノートを取らない。ノートを取ると流れを見失う。膨大な時間がとられる
- わからない部分があっても、もどって読み返さない
- 本は心の中で音読せず、見たまま理解する ← 大変に重要
- できるだけネットや電話を切り、集中して読む
- 読んだらできるだけ人に話す。会話のトレーニングにもなる
- 本棚の整理に時間をとらない

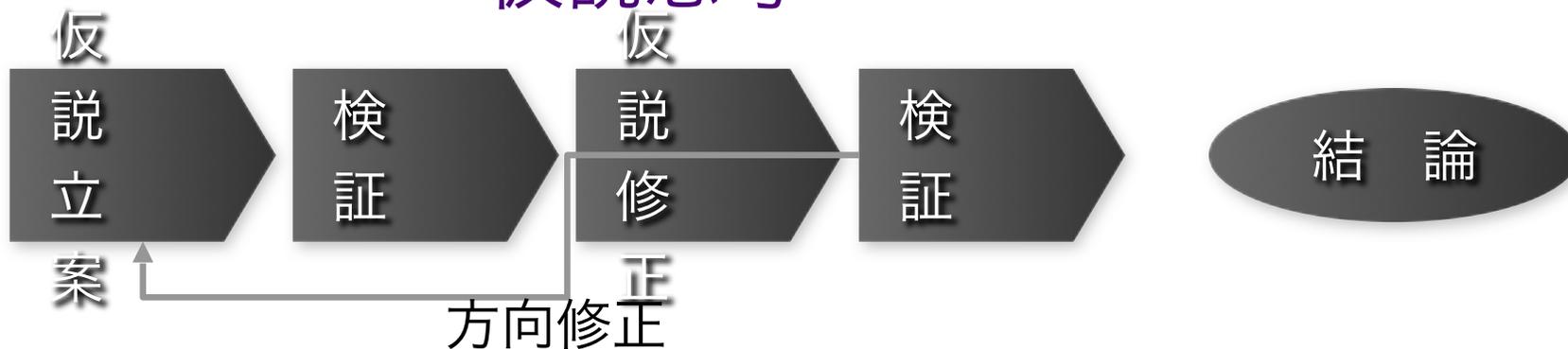
勉強会、講演会、展示会の活かし方、積極的な参加のしかた ～視野を拡大、ネットワークを拡大

- 勉強会、講演会、展示会にはできるだけ参加する。目安は月2～3回
- コロナが終息し次第、オフラインのほうが確実に望ましい
 - － 年数回は出張、自費などで東京に来て参加する
 - － 年1回は、シリコンバレー、上海、シンガポール、ジャカルタなどに
- コロナの影響、あるいは地方などでオンラインの場合はもちろんしかたない
- 懇親会があれば10人以上と話し、名刺交換する
- その日にお礼メールを出し、おもだった人は食事に誘う
- これを数年繰り返すことで、何でもすぐに聞ける専門家人脈ができる
- 講演会のもっとも効果的な活かし方は、自分が講演すること
 - － 自分の専門領域にしたい部分でブログを30～50書く
 - － 講演依頼が来たらどのような小規模のものでも全部受ける
 - － 徹底的に準備をし期待を大きく上回る
 - － 講演依頼が徐々に増えていく
 - － 発信すればするほど、情報が集まる

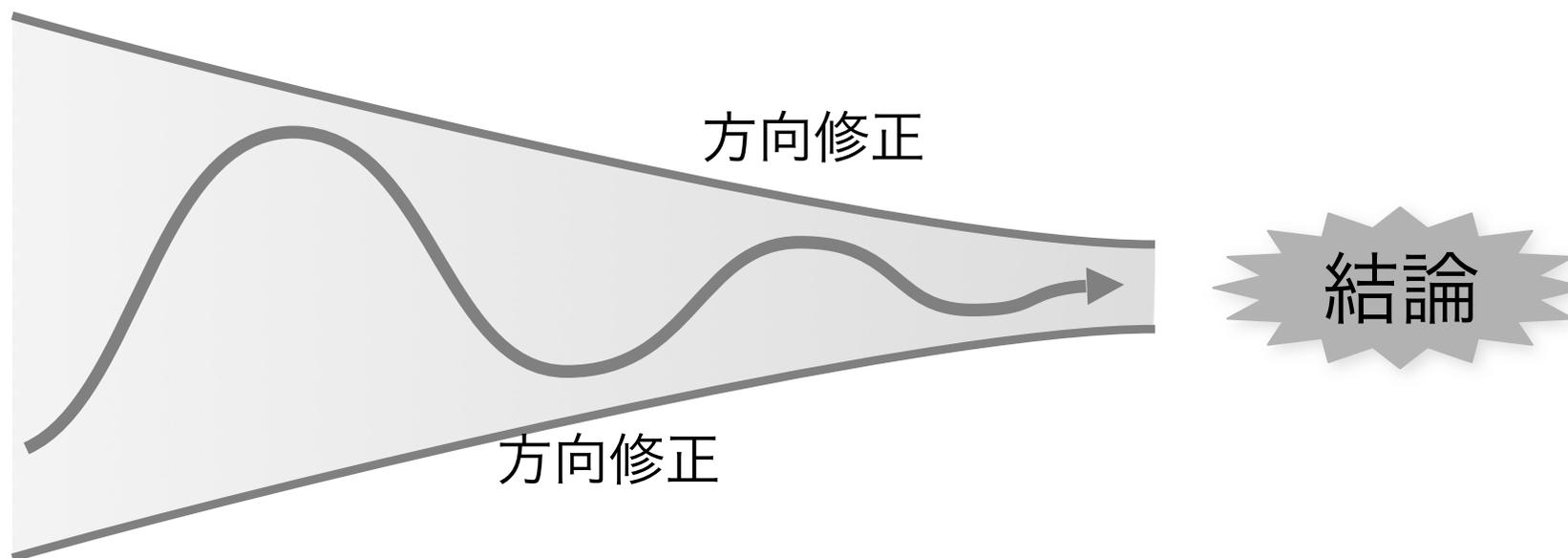
仮説思考

仮説思考

ステップ
でいうと



イメージ
的には



ポイント

- 「いい加減にエイヤ！」ではなく、常に感度を高く保ち、何に対しても自分なりの考え、仮説を持っていることが大前提
- インタビュー、データの分析などの検証作業を始めると、新たな仮説がどんどん湧き、仮説が修正される
- このプロセスのスピードとダイナミックさについていけない人にとっては大きなとまどいが生じる。飲みに行って話を聞いてあげる、背景を説明してあげるなど、フォローアップとマッサージが必要

仮説思考を本気でマスターする5つのステップ

1. いつも最初から「これかな？ あれかな？」と考える
 - いつも最初から「これかな？ あれかな？」と考えることを習慣にします。そうすると、いつも頭を使い、いつも仮説を考えることが癖になり、楽しくもなっています
 - むずかしく考える必要はありません。すなおな気持ちで疑問を感じてください
2. 「こうだとするとこうかな、ということはああかな」と推理する
 - 次に「こうだとすると、こうかな、ということはああかな」と推理していきます。推理をどんどん深めていくことがポイントです
 - 「こうなら、こうかな」と推理できる人は多いと思いますが、それをさらに二度、三度繰り返せる人は少数です。ぜひチャレンジしてみてください
3. 人の話を常に疑い、どんどん深掘りしていく
 - 人の話を常に疑い、どんどん深掘りしていくことが仮説思考では何より大切です
 - 人の話はほとんど間違っていると思っても、やり過ぎではないです。うそをつくつもりは全くなくても間違っていることは普通にありますし、本人の利害関係からゆがんでいることもありますし、考えが浅すぎることもよくあります
4. 表層的な問題ではなく、本質的な問題を常に考える
 - こういう問題がある、ああいう問題があると聞いたら、表面にとらわれるのではなく、本質的にどういう問題があるのかをいつも考えるようにします
 - 例えば、「会議が多い」と言われたら、「会議の種類が多いから」と考えるのではなく、「役割分担ができていないのではないか」「権限委譲が進んでいないのではないか」「意思決定すべき人がしてないからではないか」とかをすぐに考えます
5. 本質的な問題に対する本質的な解決策を常に考える
 - 本質的な問題が把握できたら、本質的にはどういう解決策が必要かを考えます。
 - 本質を押しさえしているので、間違った無意味な解決策になることが避けられます
 - そうなると、常に効率的な仮説思考が推理できることになります

スピードの徹底重視

- スピードがすべての命
- スピードが速ければ
 - 早く結果を出せる
 - 早くPDCAを回せる
 - 人より早く失敗して、早く成功できる
 - 社員が活性化する
 - 勢いがついて成功しやすくなる
 - 優秀な人材の確保が容易になる
 - いい話が続々とくる
- スピードが速いから雑になるわけではない
 - 仮説を立て、素早く検証する
 - 無駄な作業、無駄な検討をなくす
 - 二度目以降はできるだけ自動化、簡略化する
 - 他人も他社も使えるものは全部使う
 - 役員も社員も皆、急成長する → これ以上の価値創造はない

リーダーシップ、プロジェクト マネジメントカ

リーダーシップが強い、弱いとは？

- 「リーダーシップが強い」とは、
 - ビジョンを示し、困難に立ち向かう勇気を生み出して、周囲を突き動かす
 - 危機に際して、平常心で優先順位をつけられる。沈着冷静に指示を出せる
- 「リーダーシップが弱い」とは、
 - 普段威張っているくせに、何かあるとおろおろする
 - どちらの方向に進むべきか、方向を示せない。意志決定できない
 - 結果として部下の信頼を失い、部下をリードすることができない
- これらは、結局は問題把握・解決力の不足であり、一義的に人間性やカリスマ性、オーラの問題ではない

リーダーシップとは、第一に適切な意思決定、第二に部下・チームがついてくること

- 第一に、適切な意志決定ができることです。
 - こちらに進むべきだと適切な方向を示せること
 - むずかしい状況では、判断基準を示し、迷ったり躊躇せず決定できること
 - 感情的にならず、冷静沈着に判断できること
- 第二に、部下・チームがついてくることです。
 - ある程度は共感できるビジョンを示せること
 - 部下・チームを公平に評価すること
 - はしごをはずさないこと、部下・チームを裏切らないこと
 - 部下・チームを人として尊重していること
 - 部下・チームの話に耳を傾けること
 - 言行一致していること
 - 要は、人として信頼できること

リーダーシップを強化すれば、なりたい自分にな

れる

- リーダーシップの強化は、思っているほどむずかしいことではありません。無心な人は、ごく自然に強いリーダーシップを発揮して何かをやり遂げます。
- 一番は、これをやりたい、これを絶対やろうと思うことです。だからビジョンが大切です。ちょっとしたことでも同じで、「やらされている」ではなく「これをやろう」です。
- 二番目は、気にしないことです。気にしないだけで確実に強化されます。音楽でもスポーツでもうまくできるだろうか、失敗してしまうんじゃないかと考えているときはるくにできないのと同じです。
- 三番目には、これまでとは違う物の見方、行動をすることです。
 - もやもやをなくす ← A4メモ書きでできる
 - より深くあれこれ考える ← アイデアメモでできる
 - 相手の立場で考えてみる ← ロールプレイングでできる
 - わからなければ人に聞く ← アクティブリスニングでできる
 - 今までより速くやってみる ← 即断即決、即実行してみる
- これまで何度も練習しましたね。こういうことをしているうちに、確実に「なりたい自分」に近づいていきます。不安のある方はいつでもメールで相談してください。

部下が言うことを聞かないのはなぜか？

- 部下が言うことを聞かないのは？
 - 上司を尊敬していない
 - 上司の指示が間違っていることが多いので、今回も間違っていると思う
 - 上司の指示がころころ変わるので、相手にしなくなった
 - 上司の要求が過度なので、辟易している
- なぜか？
 - 上司の問題把握・解決力が低く、実際間違った指示をしている
 - 上司が自信が低く、正しいことを言っても説得力がない
 - 「上司の上司」の指示がころころ変わるので、対応しきれない
 - 「上司の上司」の要求が過度なので、抑えきれない

自分の殻を破るには？

コーチング上の最も大きな課題は、上司も部下も「自分の殻」を破ること。自分の殻を破る努力を上司自らするかどうか、部下の殻を破らせてあげるコーチングをできるかどうか、が決定的な差を生む

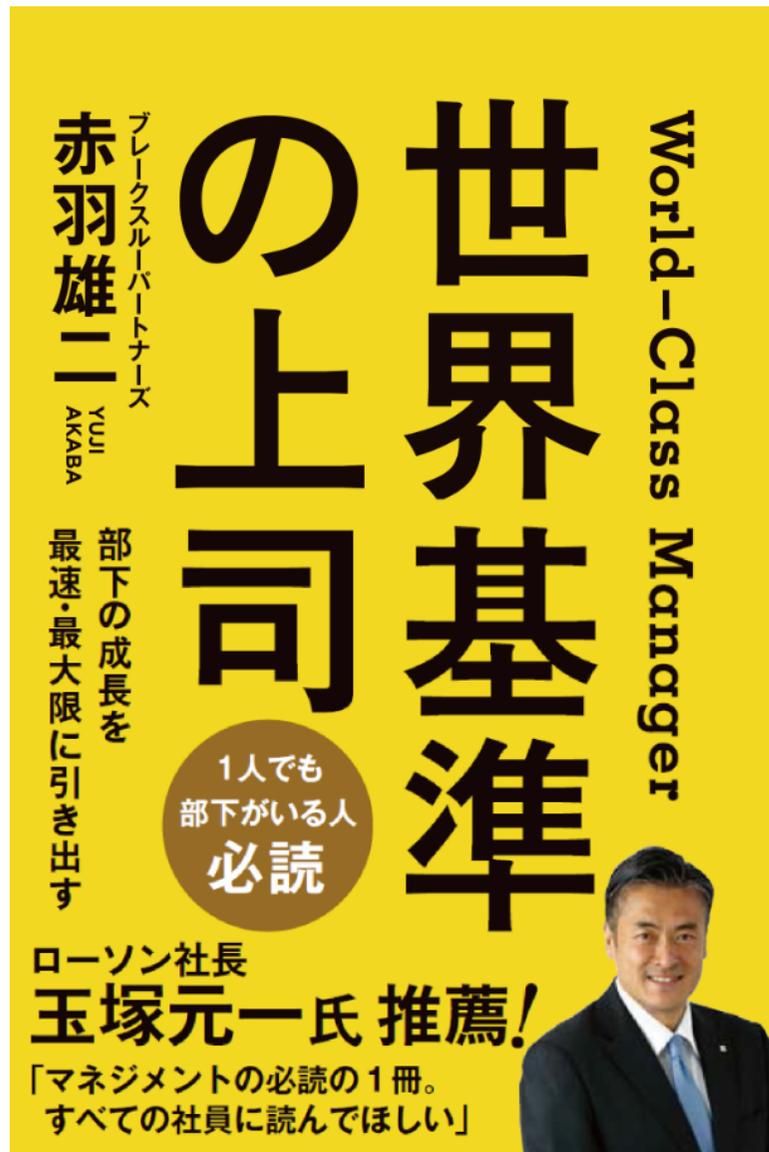
- 長年染み付いた自分の殻を破るには、ただそうしようと思うとか、自分なりの努力だけではなく、特別な工夫が必要
- 具体的には
 - 自分の基準、自分の努力では全く不十分だと思う。自分には判断できないと思う
 - 努力しているのだから、これで何とかなるはず、と思っただけ
 - 自分の基準はずれている、自分の判断力では不十分だと思う
 - できている人のマネを徹底的にする
 - 一挙手一投足マネをする
 - 細部に至るまでマネをする。細部に重要なヒント、ポイントが隠されていることが多い
 - だめでも、一定時間マネし続ける、できるまで続ける
 - 「自分ではとてもできない、そこまではやらない」ということを思い切って実行する
 - 週2日だけ、新しいやり方で行動してみる
 - 新しいやり方で行動した感想、結果、反省を毎日メモに書く
 - いつもと違う行動をしている自分を斜め上から見下ろす。その感想、気づきを書く
 - 自分が変わる絶好のチャンスが今だと思う... 今回を逃すと今のままの自分が一生続くと思う
- こういった努力を続けていると、思いがけない発見が続出する

参考：「え？『変化できる人』と聞くと...」<http://amzn.asia/9wI2Ds7>

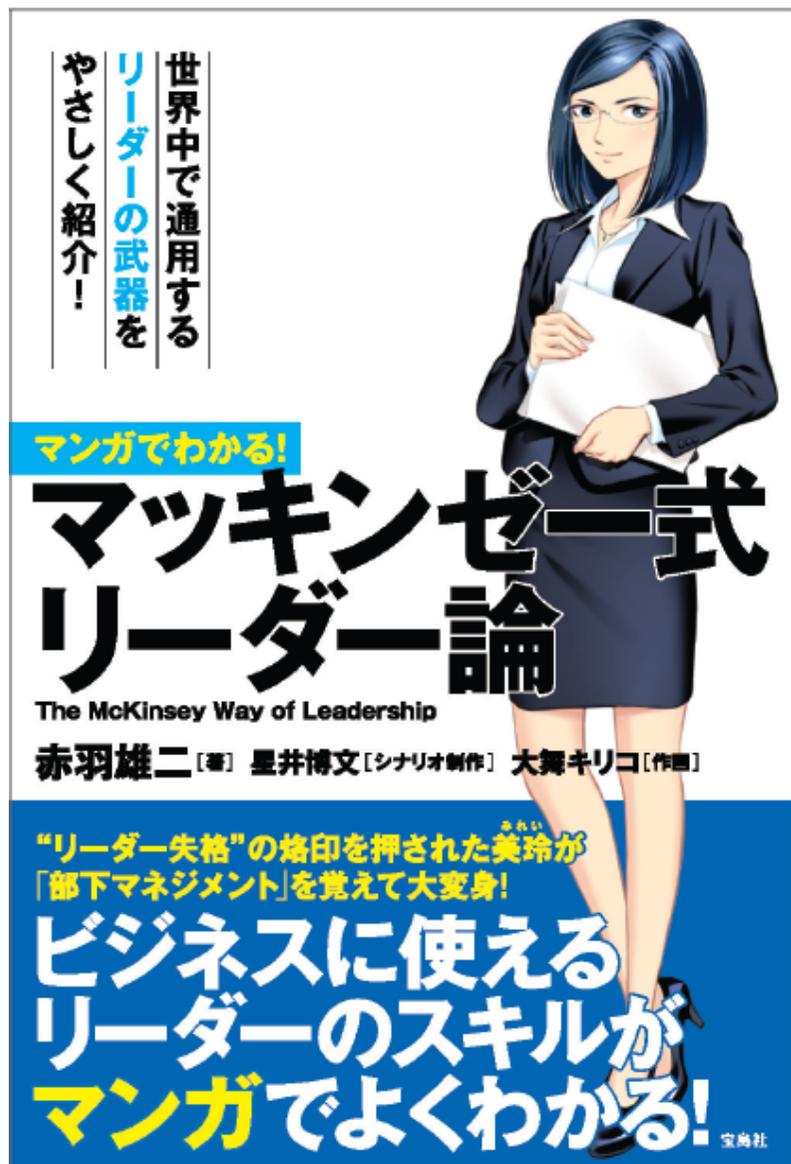
結構できちゃっ

部下を一人でも持ったら「世界基準の上司」を

- 2015年出版、1万2000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



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！

インスタ、Voicyでの関連テーマ

== 【上司・部下】 ==

- 部下を驚くほど育てる業績・成長目標合意書
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 部下を本気で活かし、育てる7施策
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 仕事を的確に指示する「タスクシート」
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 「強引なリーダー」と「強力なリーダー」の違い
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- ベストプラクティス共有の7ステップ
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 上司の特徴を見抜いて仕事のスピードを上げる7つの鉄則
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 部下のミスが減る指示のしかた7選
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 「考えが浅い」と二度と言われないために
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 上司に媚びずに、上司を立てる7つの鍵
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)

== 【社長・経営者】 ==

- 会社をだめにする社長の言動7選
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 部下を信用できない社長
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 目先の業績を改善しながら、中期的な事業成長を取り戻すには
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 社員にビジョンが伝わらない？
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- ビジョンがあるのに組織が動かない？
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 社長は誰に相談すべきか
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- 経営改革を進める7つの鍵
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- KPI経営を定着させる7つのアクション
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)
- トップに強引さが必要な理由
[Instagramで見える](#) [Voicyで聞く](#)

プロジェクトマネジメント力の強化

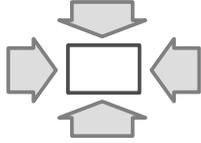
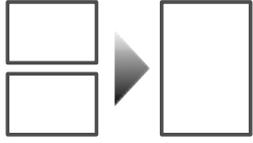
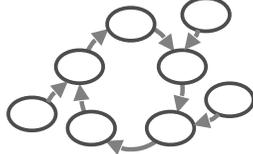
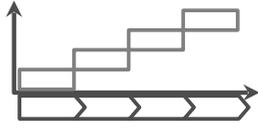
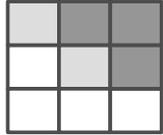
- プロジェクトマネジメント力とは
 - 「やりたい事をやり遂げる遂行能力」で、全体構想力＋問題把握・解決力＋仕込み・仕切り・仕上げ力です
 - これまで学んできた、即断即決、即実行とコミュニケーション力が活きますし、必要です
- プロジェクトマネジメント力の構成要素
 - 全体構想力：ビジョン、全体観を持って全体を見通すことが必要です
 - 問題把握・解決力：プロジェクトの最初から最後まで問題の連続ですので、「さあきた」「ほいきた」と切って捨て、切って捨てるを続けます
 - 仕込み・仕切り・仕上げ力：プロジェクトを始める前の仕込み、始まった後のそれぞれの重要な時点での仕切り、仕切った後での仕上げで、必ず動かしていきます
- プロジェクトマネジメント力をもっとも効果的に強化するには
 - 場数だけです
 - 小さなプロジェクトでも積極的に手を挙げて、練習してください
 - どこに集中して、どこは手を抜くかの見極めも重要です

資料作成力

言いたいメッセージをすぐに書き出す

- 言いたいメッセージを迷わず、すぐに書き出すことが大切です。
- 私はマッキンゼーに入った最初の2年くらい、ものすごく苦労しました。
 - 言葉が出てこない
 - 無理やり書いても、それがいいようには思えない
 - あせればあせるほど前に進めない
 - 構造（演繹法、帰納法など）が気になって試行錯誤が止まらない
- ただ、何度でも繰り返すうちに、頭に浮かんだことをそのまま書けばいいことがわかりました。
 - 気にするから書けない。うまく書こうとするから余計に書けない
 - いったん書き出してしまえば、後からいくらでも修正できる
 - いったん書き出した後がものすごく楽しい
- 言いたいメッセージが特にないという人も多いと思います。これは、気にしないほうがよい結果になります。
 - 何かに夢中になれば、自然に言いたくなる
 - たくさん調べると、人に話したくなる
 - 問題把握・解決力が高まってくると、自然にメッセージが湧いてくる

アウトプットイメージ作成アプローチの例

<p>過疎化解消プロジェクト企画</p> <p>過疎化解消プロジェクトチーム₁</p>	<p>目次</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 過疎化した村の実態 2. 外国人観光客の誘致 3. 誘致の具体策 4. 村人との交流プラン 5. プロジェクト日程と推進体制 	<p>1. 過疎化した村の実態</p> <ul style="list-style-type: none"> - 過疎化の進展 - 村の特徴と観光資源 - 宿泊施設 - 東京からの交通の便 <p>3</p>	<p>過疎化の進展</p>  <p>4</p>	<p>村の特徴と観光資源</p>  <p>5</p>
		<p>2. 外国人観光客の誘致</p> <ul style="list-style-type: none"> - 外国人観光客への魅力拡大 - 日本の自然と人を訴求 - 触れあいをメインにする <p>8</p>	<p>外国人観光客への魅力拡大</p>  <p>9</p>	<p>日本の自然と人を訴求</p> <ul style="list-style-type: none"> - 外国人観光客への圧倒的魅力は何といっても日本の自然と人。これをいかに訴求するか - 外国人の視点から洗い出す - 外国人の好む形で訴求する <p>10</p>
		<p>3. 誘致の具体策</p> <ul style="list-style-type: none"> - 来日前に各国語サイトで訴求 - 来日観光客との接点で訴求 - 外国人向けメディアでの掲載 - 各国領事館への協力依頼 <p>12</p>	<p>来日前に各国語サイトで訴求</p>  <p>13</p>	<p>来日観光客との接点で訴求</p> <ul style="list-style-type: none"> - 来日観光客との接点はどこにあるか - そこで多面的、多層的に訴求 - 旅行会社、ホテル、レストランと提携 <p>14</p>
		<p>4. 村人との交流プラン</p> <ul style="list-style-type: none"> - 村での出会いの場 - 村での宿泊 - 村祭り - 村での特産品展 <p>17</p>	<p>村での出会いの場</p>  <p>18</p>	<p>村での宿泊</p> <p>19</p>
		<p>5. プロジェクト日程と推進体制</p> <ul style="list-style-type: none"> - プロジェクト日程 - プロジェクト推進体制 <p>22</p>	<p>プロジェクト日程</p>  <p>23</p>	<p>プロジェクト推進体制</p> <p>24</p>

コミュニケーション力

アクティブリスニング

- アクティブリスニングを徹底すると、仕事上もプライベートも、7割以上の問題が未然防止、解決、改善される
- アクティブリスニングとは
 - 第1ステップ：真剣に、徹底的に聞いて、信頼される（余計なことを考えない）
 - 第2ステップ：相手を萎縮させないようにしながら、質問する
 - 第3ステップ：問題の本質がわかる
 - 第4ステップ：解決策が浮かぶ、解決する場合もある
- アクティブリスニングができない人がかなりいる
 - ひたすら自分のことを話したい人（承認欲求が強い、かまってちゃん）
 - すぐに教えたくなる人（上から目線）
 - 自分が何でも一番でないと気がすまない人（親の刷り込み）
 - 人の話を聞くと負けだと思っている人（親の刷り込み）
- アクティブリスニングをする上での注意事項
 - 「これからアクティブリスニングをするぞ」ではなく、常時、息を吸うように
 - 「またか」「またこの話か」ではなく、常に真剣に聞く
 - 我慢して聞くのではない。相手に関心を持って聞く

注：詳しくは、『自己満足ではない「徹底的に聞く」技術』 <https://amzn.to/32Clviy>

アクティブリスニング実施上の注意点

- 第1ステップ 「真剣に、徹底的に聞いて、信頼される（余計なことを考えない）」に関する注意点： 真剣に聞くが、共感・同意というより、「そうなんですね」とそのまま受けとめる
 - 「話を聞くと共感・同意することだ」と考えていたり、そのように言われたりもするが、必ずしもそうではない
 - 明確に共感・同意をしてしまうと、味方だと思われて第三者に対する不平・不満をまくしたてられたり、「○○さんも文句を言っていました」など勝手に引用されたりしがち
 - 共感・同意より、何を言っても暖かく受けとめることが大事。疑問を持つことや否定的な態度・表情で萎縮させてしまう
 - 共感・同意しないといけないという思い込みからアクティブリスニングに抵抗を感じる人が多いが、それは誤解
- 話を聞いて共感・同意した場合も、十分注意する
 - 共感ではなく、「そうなんですね」「そうだったのですね」 ← 受けとめるだけ
 - 同意ではなく、「そうなんですね」「そうだったのですね」 ← 言質をとられない
 - 「そうですよね」だと、共感・同意したように受け取られる
- アクティブリスニングは、夫（あるいは彼氏）、上司、親に対してはお勧めしない
 - 夫（あるいは彼氏）に対して： アクティブリスニングすると、調子に乗る。「やっぱり俺にほれてるんだろう」と勝手にいいように考えてつけあがるから面倒くさい
 - 上司に対して： アクティブリスニングすると面倒くさくなる
 - 上司の自慢話が続く
 - 愛想笑いをし続けるといけないため、えらく疲れる
 - 上司に媚びを売っているように同僚から見られていいことはない
 - 親に対して： アクティブリスニングすると親がいい気になる。毒親がさらにあれこれ指図し始める
 - ただし、夫、上司、親でも、何らかの理由で大変弱っているときは、アクティブリスニングをして、心の支えになってあげてもいい

部下へのポジティブフィードバックの例

1. 結果が素晴らしいとき

すごい、これは素晴らしい！ 本当にありがとう。

→ つけあがるといけないとか、余計なことを考えず、手放して褒めること

2. 結果がいいとき、まあまあよかったとき

よかった。ありがとう。頑張ったね。

→ 迷わず、余計なことを考えず、躊躇せず言うこと

3. 本人はベストを尽くしたが、結果がともなわなかったとき

残念だったね。だけど、頑張ってくれたのはよく知ってるよ。心配ない、大丈夫だよ。

→ 本人はただでさえがっかりしているので、激励する

4. 本人の不注意で、結果を出せなかったとき

これはだめだったね。もっと注意してやるべきだった。だけど、次回もう少し工夫してやれば、必ずうまく行くよ。→ 基準は決して下げないが、罵倒はしない。罵倒以外にやることがある（スキルアップ、仕組み作りなど）

5. 本人が途中で投げ出してしまったとき

これはまずかった。できると思ってたから残念だよ。だけど、次回はもっとフォローするから、必ずうまく行くよ。

→ 部下が結果を出せなかったのは、実は上司の責任

ポジティブフィードバックのむずかしさ

- 褒めるのではなく、相手に感謝する
- 表面的に褒めると逆効果
- 子どもを褒めるときは努力を褒める、結果を褒めない
 - そうしないと、いい結果のとき以外、本人ががっかりする
 - 努力することを軽視する
- 上司、目上の人にもポジティブフィードバックは危険
 - 評価されているように感じる
 - 上から目線のように感じる
 - 「お前に言われたくない」と感じる

スキル評価

スキル成長段階の目安

	A4メモ書き	アクティブリスニング	ポジティブフィードバック
レベル 10：名人 (数万ページ)	問題点も解決策も、すべて瞬時に頭に浮かび、速やかに解決できる。相手の立場、組織の問題などもよく理解し把握できているので、利害関係のある場合も両者から信頼される。その結果、問題も未然に防止できることが多い。究極の『ゼロ秒思考』を体現しており、A4メモを書く必要がないレベル	会った瞬間に相手が泣き出し、溜まった思いを全部はき出される経験を何度もする。「他で話せない話でも話せるし、本当に癒やされる」と言われる。会ってすぐに深く信頼され、意識・行動に大きな影響を与える。複雑な状況でも問題の本質を素早く見抜き、的確な解決策が浮かび、多くの場合、解決にまでいたる。好き嫌いや価値判断なく相手に強い関心を持ち、自然体で深く理解している。大変こみいった状況でもほぼ瞬時かつ的確に実態を把握できる	相手を褒め、感謝することがどういう場合でもでき、ポジティブフィードバックが常に体現できている。困難で辛い状況にあった相手でも気持ちが整理され、やる気が飛躍的に高まり、意識・行動が改善され、好循環が始まる
レベル 8：上級者 (1万ページ)	A4メモを少し書くだけで問題の本質や相手の悩みを見抜き、解決できる。的確なタイトルが瞬時に浮かぶ。多面的な書き方が20～30ページすぐできる。相手の立場を理解し想像できるので、人にもよく頼られる	相手の話を100%聞くことができ、深く信頼される。問題の本質を素早く見抜き、適切な解決策まで浮かぶようになる。相手に強い関心を持ち、知的にも感性的にも、しっかりと理解できている。こみいった状況でも、的確に実態を把握できる	相手を褒め、感謝することがどういう場合でもでき、毎日20回のポジティブフィードバックがごく自然になる。微妙な状況にあった相手でも気持ちが整理され、やる気が大きく高まり、意識・行動が改善される
レベル 6：中上級者 (数千ページ)	毎日10～20ページのA4メモ書きを通じ、多くの問題が整理される。状況に応じてタイトルが浮かぶ。多面的な書き方もだいたいできる。もやもやを感じることはもうほぼない	相手の話を70%は聞き、信頼され、問題の本質が見え始める。相手に関心を持ち、心より理解しようとしている。こみいった状況でも、大きく間違えることなく実態を把握できる	相手を褒め、感謝することが多くの場合でき、毎日10数回はポジティブフィードバックできる。相手のやる気がかなり高まり、意識・行動に好影響を与える

スキル評価

上がったときは赤字にしてください

5: 素晴らしくよい
4: かなりよい
3: まあまあ
2: かなり低い
1: まずい

	第1回 (4/25)	第3回 (5/23)	第5回 (6/20)
A4メモ書き			
選択肢の評価			
2x2フレームワーク			
情報収集力			
仮説思考			
アクティブリスニング			
ポジティブフィードバック			
プロジェクトマネジメント			
資料作成力			
自信・自己肯定感の強化			
即断即決、即実行			
柔軟性・変化対応力			

3. 事業計画作成、起業準備、起業、成長までのステップ

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

起業すべきかどうか

- 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、どちらかというところ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₉₀

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事ができる熱意
- 事業への真剣さ、真面目さ
- 負けず嫌い、ネアカ

● 向上心

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

● 柔軟性

- 頭の切り替えの早さ
- 心の整理の素早さ

向上心を維持、強化する工夫（刺激など）

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

向上心を維持、強化する工夫（コンディショニング）

- 土日の過ごし方が重要。就寝・起床時間を平日と変えない
 - 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

企画上で多い問題点は...

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

また、誤解で多いのは . . .

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

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。ニワトリと卵の関係を壊さない

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

ブレークスルーパートナーズ株式会社

マネージングディレクター

赤羽 雄二

akaba@b-t-partners.com

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
- 「説得力のある合理的な事業計画」を作成するにあたり	20
- 事業計画作成チェックリスト	21
- エグゼクティブサマリー	22
- 主要経営陣の略歴	23
- 事業ビジョン	24
- 製品・サービスの特長とビジネスモデル	26
- ターゲット市場と市場規模、成長性	27
- 顧客・ユーザー特性	29
• 顧客の切実なニーズをしっかりと把握したのか、	
製品・サービスの市場性を徹底的に確認したのか	30
• 市場性確認のメリット	31
• 情報開示を抑えつつ、顧客候補の切実なニーズを探る	32

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

- 知的財産戦略を実行する
 - 知財への取り組み 119
 - 特許出願上陥りやすい問題点 120
 - 弁理士の使い方、活かし方 121
- 極力、前倒しで本格的資金を調達する 122
 - 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 123
 - 投資家への効果的な説明のしかた 124
 - VCからの資金調達までのステップ 125
 - VCから資金調達をすることによって生じる責任等 126
- 健全な資本政策を実現する、勝ち取る 127
- 資本政策の例 128
- 6章終了後のチェックリスト 130

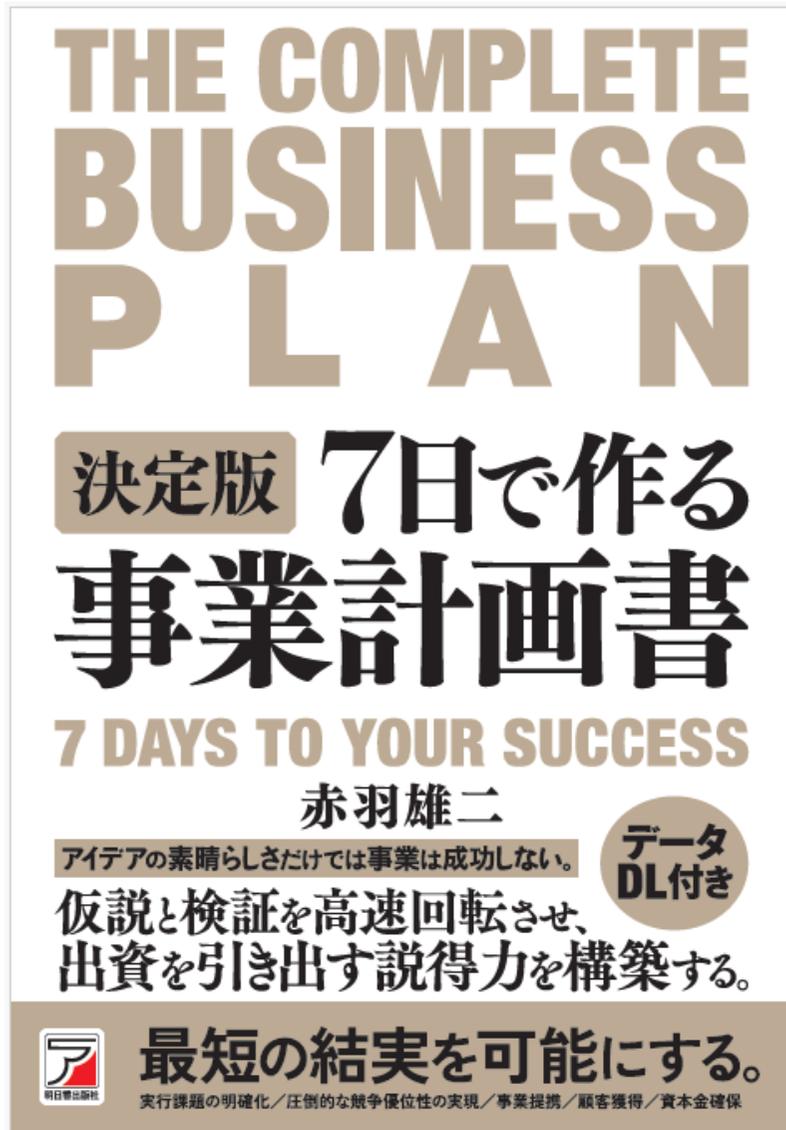
7. 急成長ベンチャーの組織構築＝事業計画を実行する筋肉作り

- 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 131
- 柔軟かつ行動的、積極的に動く行動規範を浸透させる 132
- 人材育成に本気で取り組み、社員の成長を加速させる 133
 - 目標設定と達成度評価・フィードバックのしかた 137
 - エンジニアスキル評価基準の導入 138
 - 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、アクティブリスニング等) 145

8. 社長自身の成長＝事業計画を実行する牽引役 (続き)

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

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

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

4. 事業ビジョン

事業ビジョン（ ）

1. 誰のどういう悩みを解決したいのか

-
-
-
-
-

2. これにより、自分は何を達成したいのか

-
-
-
-
-

3. 自分に取り組む理由は何か

-
-
-
-
-

4. 自分が成功する理由は何か

-
-
-
-
-

5. 起業して提供したい製 品・サービス

起業して提供したい製品・サービス（ ）

1. 誰のどういう悩みを解決したいのか 2. どういうサービス、製品なのか

-
-
-
-
-

-
-
-
-
-

3. 顧客がどう感動するのか

-
-
-
-
-

4. どういう競合に勝たなければならないのか。勝つ理由は？

-
-
-
-
-

6. 参考セミナー、図書

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へ。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

ビジネスパーソンのスキルアップ講座 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、2007年「ロッキ

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 230名参加

課題を見極め、成長を加速する

「ゼロ秒思考」

赤羽雄二の
オンラインサロン



- 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。

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

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
ベンチャーを継続的に成長させるため、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
www.breakthrough.com
www.btpartners.com
Twitter: @yujiakaba
2020年2月7日 14:00
2020年6月25日 14:00

ベンチャーの事業計画作成と経営...

4 hours ago • 0 Views

ICTベンチャー人材確保ガイドライン
総務省 情報通信政策局
情報通信政策課

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
www.breakthrough.com
www.btpartners.com
Twitter: @yujiakaba
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
www.breakthrough.com
www.btpartners.com
Twitter: @yujiakaba
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』脳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
www.breakthrough.com
www.btpartners.com
Twitter: @yujiakaba
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』
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
www.breakthrough.com
www.btpartners.com
Twitter: @yujiakaba
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

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

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・彼氏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！



『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
ブレイ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の方は、shaka@hot-peatix.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



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

アクティブリ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



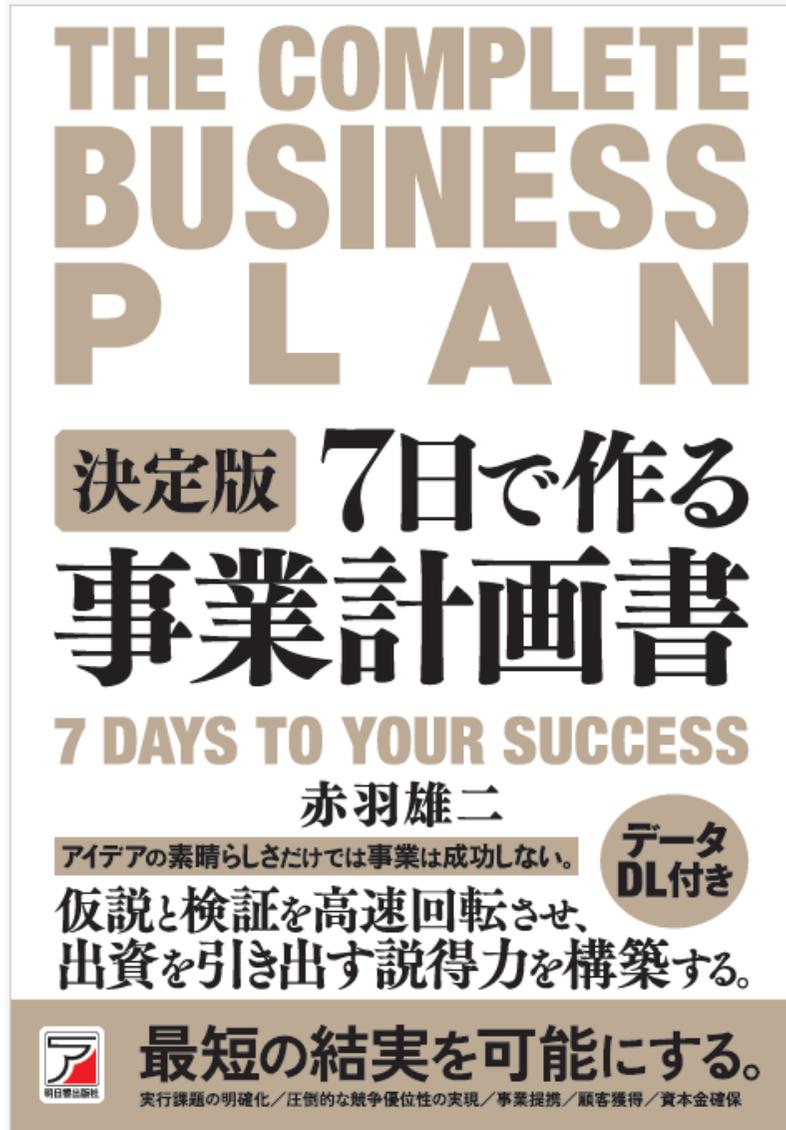
岡本伊津美
BINARYSTAR株式会社
国内マーケティング

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』



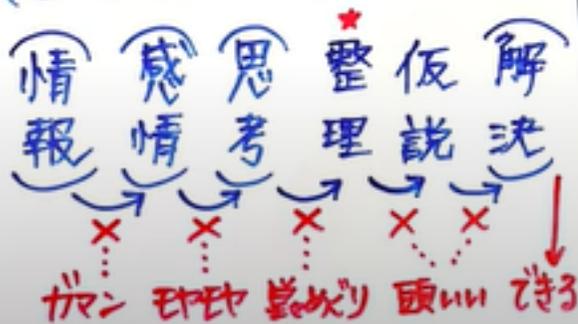
- 2021年7月出版、6000部、増刷2回
- 目次
 - 第1章 最速で人を動かす話し方とは
 - 第2章 「仕込み」話す前に勝負は決まっている
 - 第3章 「仕切り」共感で、相手を動かす
 - 第4章 「仕上げ」すべての手段を使ってフォローする
 - 第5章 自分の考えがあるから、心に響く
- こんな方におすすめ
 - 想いを伝え、相手の組織、人を何とかして動かしたい方
 - せっかく話しても最後までやり遂げられないので、何とかしたい方
 - 組織や人のどこをどう押せば動いてもらえるのか、知りたい方
- 台湾版出版
- 中国語、韓国語出版決定

1.00

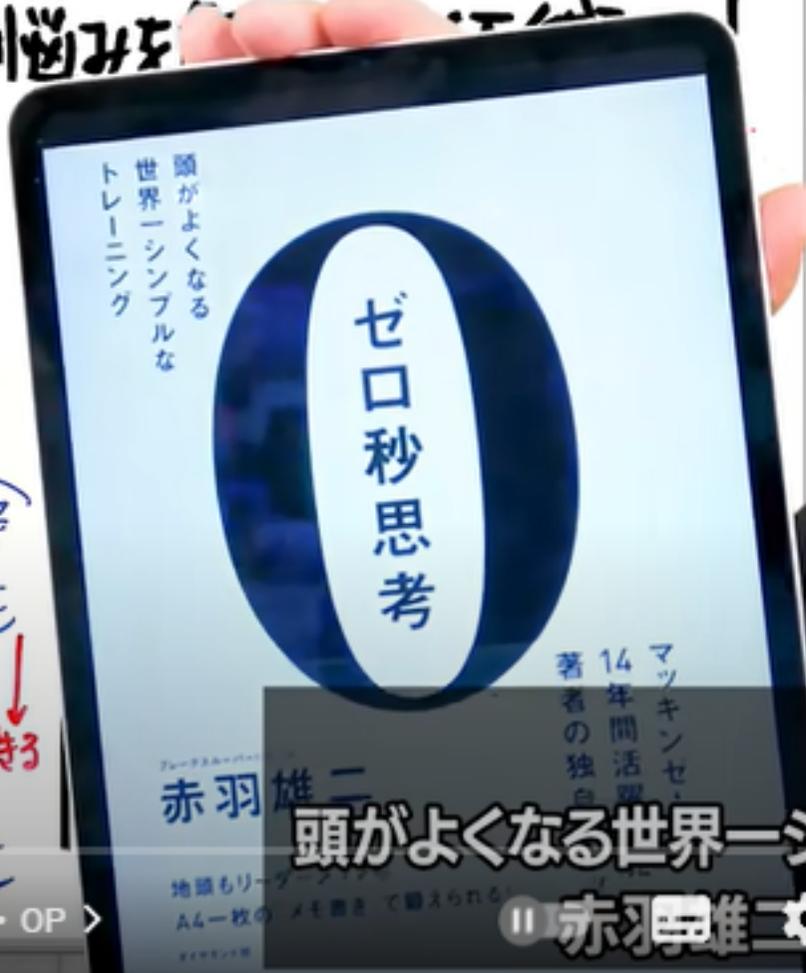
[ゼロ秒思考 ~ 悩みを解決するメモ術]

(悩みのパターン)

- ① ずっとがマンしてる人
- 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



・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

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

頭がよくなる
世界一シンプルな
トレーニング

ゼロ秒思考

マッキンゼーで
14年間活躍した
著者の独自メソッド

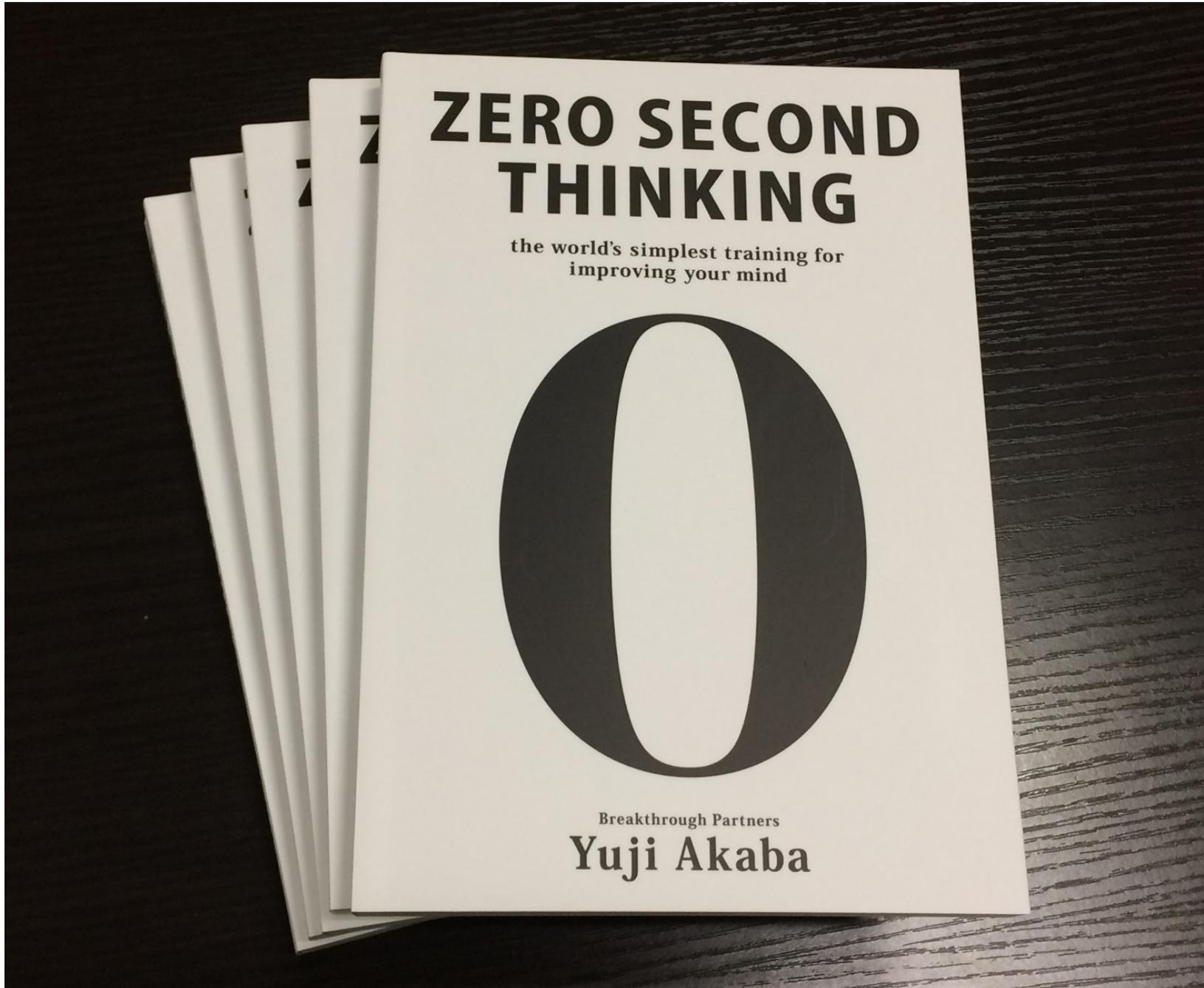
ブレイクスルーパートナーズ
赤羽雄二

地頭もリーダーシップも
A4一枚の「メモ書き」で鍛えられる!

ダイヤモンド社

- 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



『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くてよい
 - 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と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 実例：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

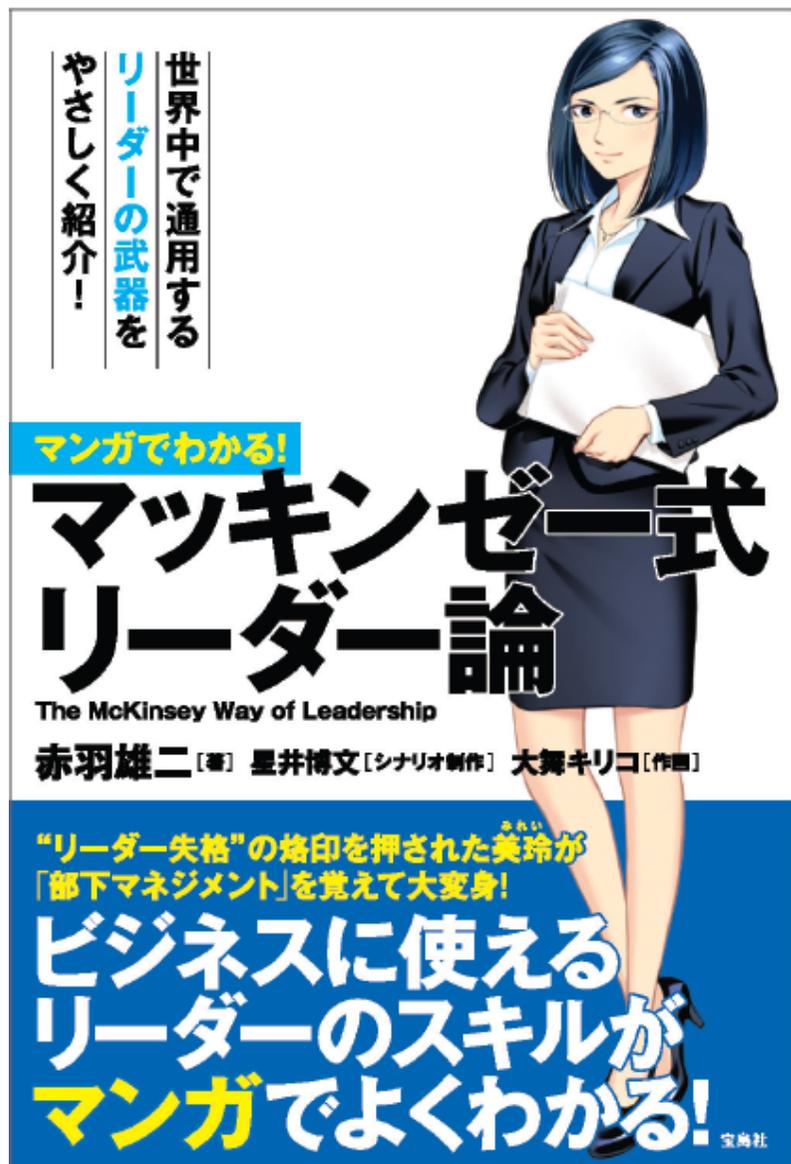
大きく変化できるポジティブフィードバック

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

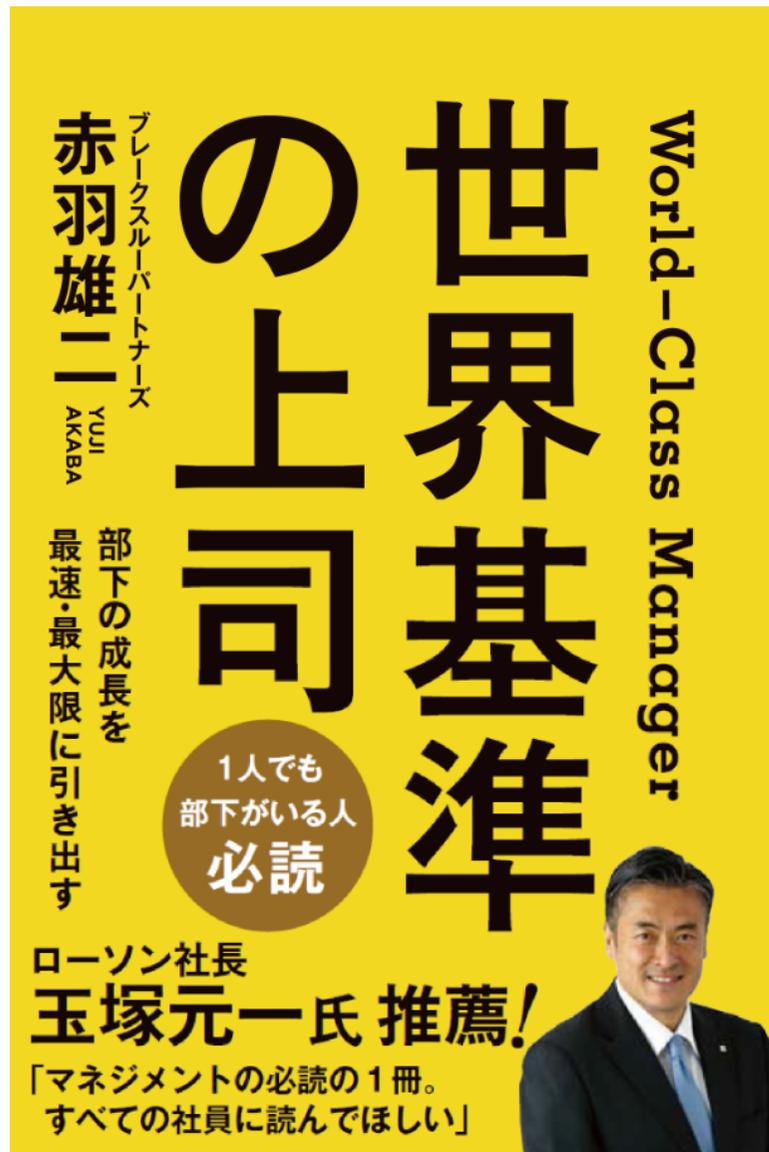
部下マネジメントにより、上司・リーダーが活躍！



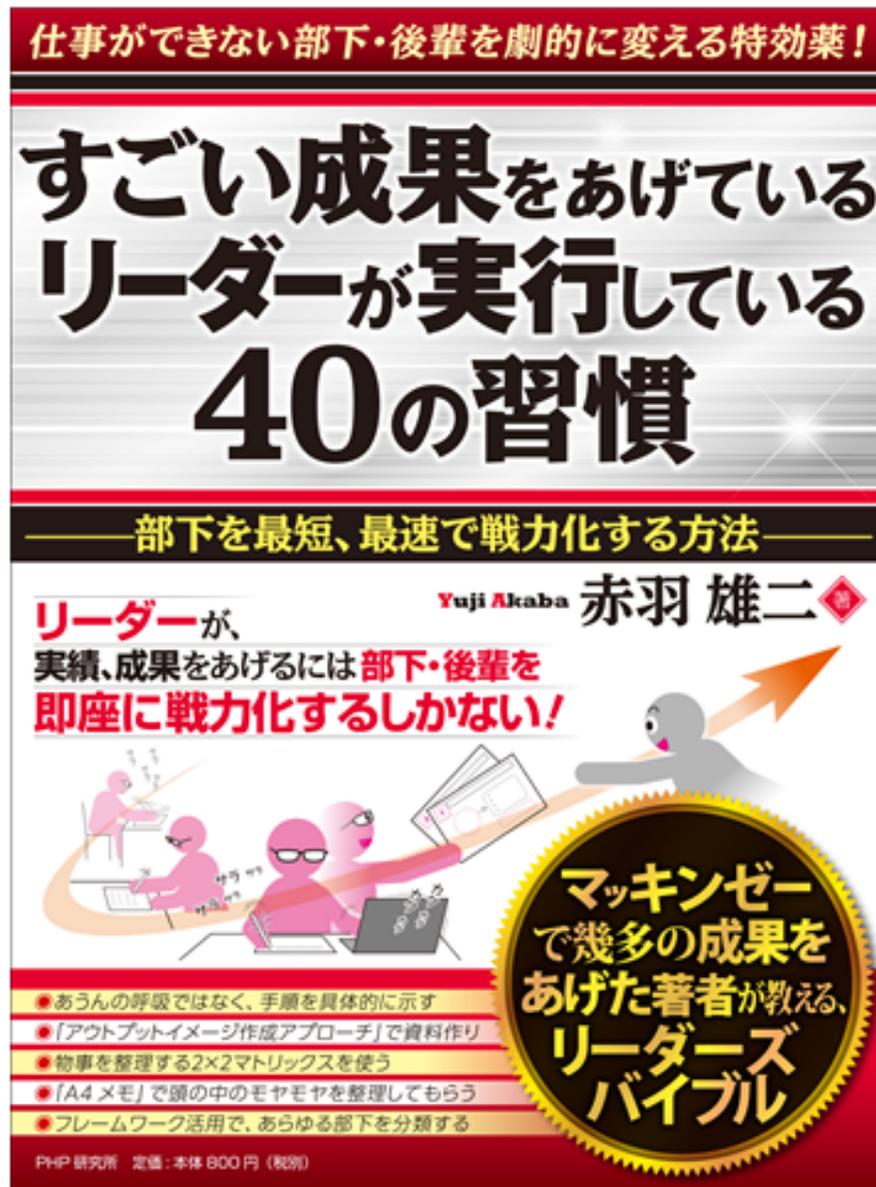
- 2016年出版、4万4000部
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う
部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

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

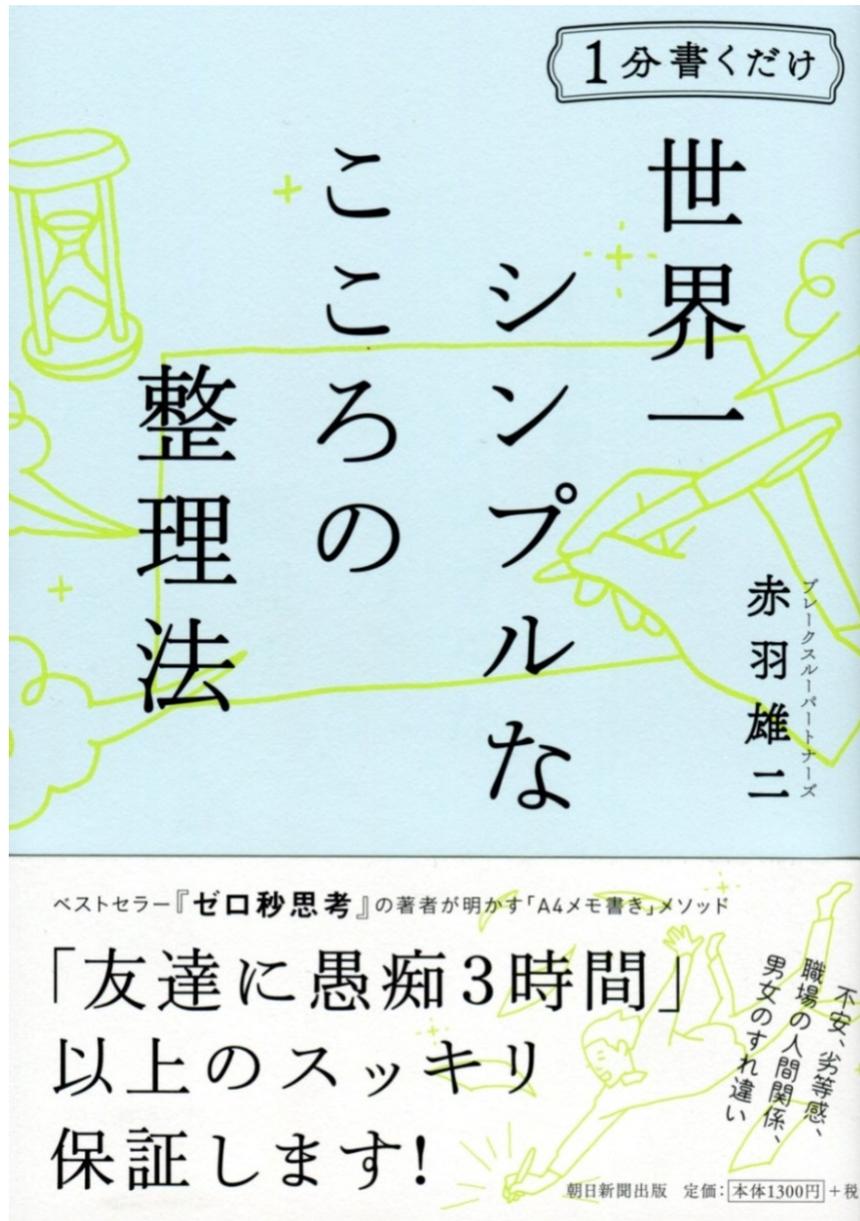
- 台湾版出版。中国版出版決定

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



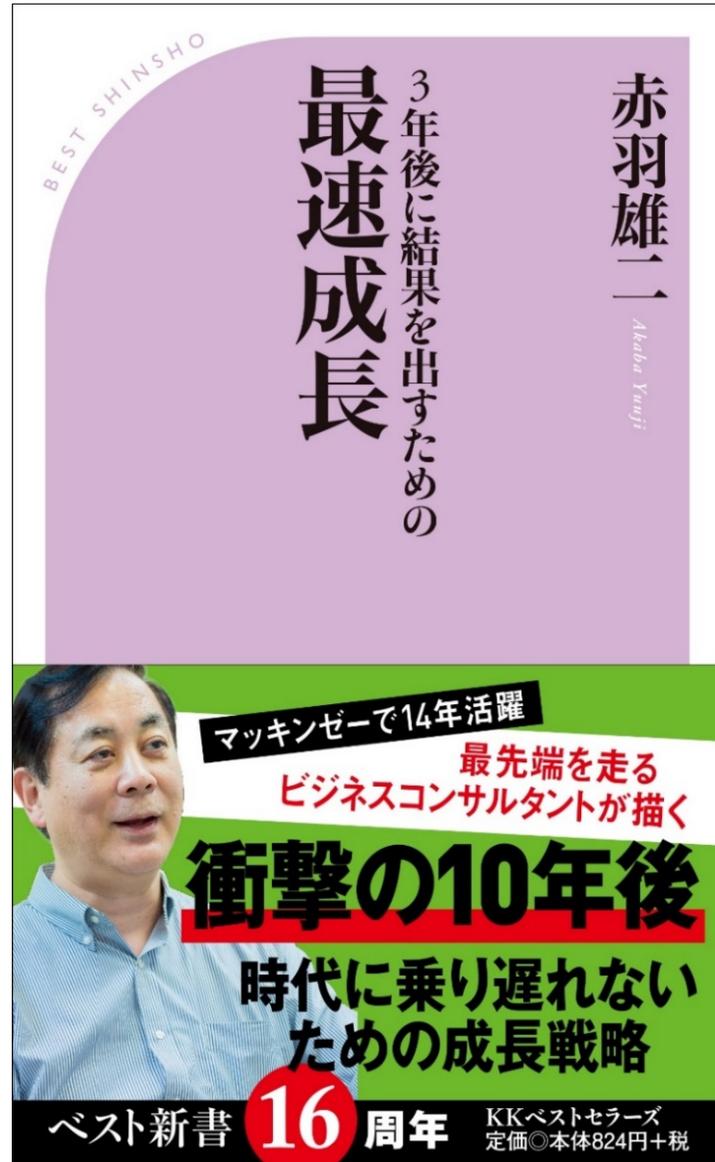
- 2015年出版、9500部
- 心の中のもやもやを整理
 - 整理すると悩みが大幅に減る
 - 心の奥底から自信がわいてくる
- 目次
 - 第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
 - 第2章：悩むことと考えることは違う
 - 第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
 - 第4章：「メモ書き」とこころの整理
 - 第5章：自信のなさを整理する！
 - 第6章：劣等感を整理する！
 - 第7章：上司との軋轢を整理する！
 - 第8章：コミュニケーションのギャップを整理する！
 - 第9章：異性とのコミュニケーションを整理する！
- **FMヨコハマ ココロヒーリングで2回に渡り紹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

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

AI、ロボット、ブロックチェーンによって10年後には仕事なくなる。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！

最少の時間で
最大の成果を上げる

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

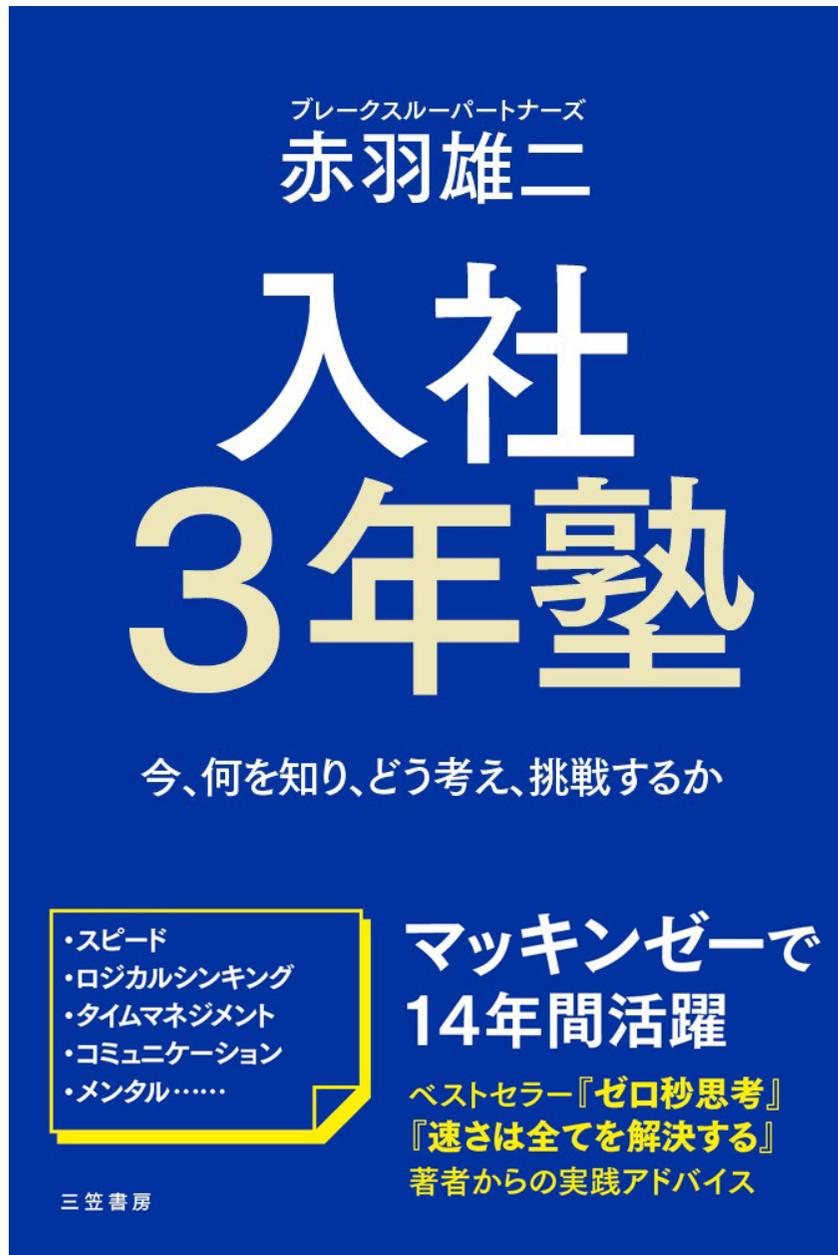
第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた

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
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

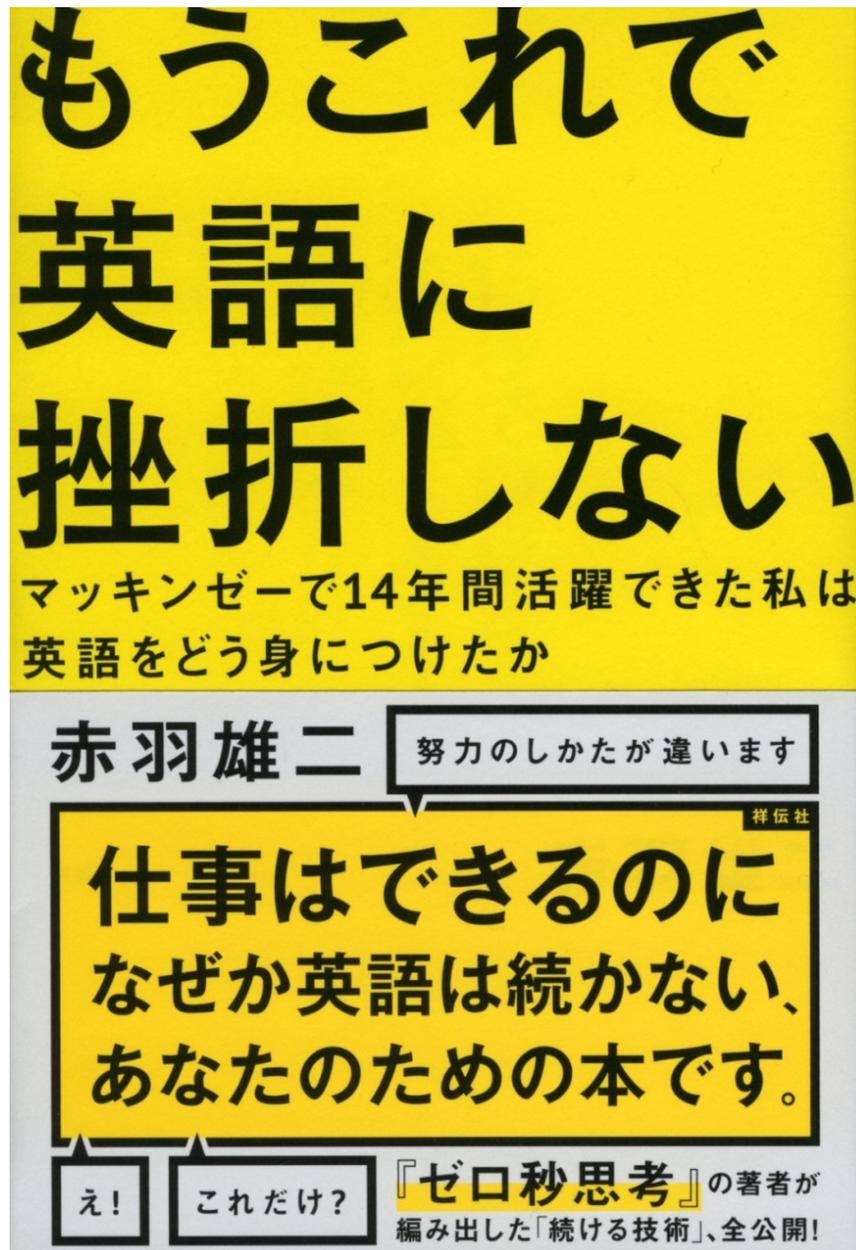
- 2016年出版、2万3000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

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
 - － 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

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>