

算塾

コンセプト整理ツール集

きくぞう3.0
Ver.2.20.0323

“ Reading maketh a full man; conference a ready man; and writing an exact man.”

— Francis Bacon

このツール集の最新版が次のURLからいつでもダウンロードできますので、定期的に、くりかえしチェックすることをおすすめします。

https://www.m-tone.co.jp/79/concept_dev_tools.pdf

■ ツール集の活用にあたって

このツール集は、きくぞう 3.0 (=ショウゾウさん) が主宰する「逆算塾オンライン」のワークブック、『不発な人生大爆破ガイド』から、ワークシートだけを抽出したものです。深く学んでみたくなったら逆算塾のコミュニティにぜひご参加ください。

◇ツール集の中には逆算塾のオリジナルもありますが、世間一般でもおなじみで、すでによく使われているツールもたくさんあります。
◇「SWOT」や「ペルソナ」、「ベネフィット」など、知らない言葉が出てきたら、ネットで検索して調べる習慣をつけましょう。もし過去にこういうワークをやったことがないなら、ちょっと出遅れたかもしれないと思ってがんばりましょう。

▼欲しいおカネの計画表

年間予想のほう、むずかしくいうと「中期経営計画表」で、その簡易版みたいな位置づけです。事業規模の小さいうちからこの「順序」になじんでおくといいです。記入の「順序」も大事ですが、表の上から売上、原価、費用、利益……と並んでいる「順序」も大事です。企業の「損益計算書」もこういう順序になっているからです。ビジネス歴の長い方は、「限界利益」といったような用語の意味も調べてみましょう。

▼ペルソナ設定シート

売りたい商品が決まっているが、売り方がわからない方にとって必須といってもいいくらいの重要テーマが「ペルソナ設定」です。マーケティング戦略を策定していくステップでは非常に有用なので、「カスタマージャーニーマップ」と併用で活用されることをおすすめします。

▼カスタマージャーニーマップ

マーケティングは心理戦です。顧客のニーズを汲み取るのはあたりまえとして、どこで迷っているか、どのタイミングで背中ポンすれば購買に踏み切るか、リピート率を上げるための施策は何か……等々。「ペルソナ設定」で想定した顧客像を想い描きながら、出会いから口説き落とすまでのストーリーを完成させてください。横軸、縦軸とも、自分のビジネスに合わせて項目を入れ替えることが大切です。

▼充足指数

「モノ・カネ」か「心」か。物心両面から、人生にとっていちばん大切な充足感のバランスをチェックすることが目的のシートです。まだ起業してない人にもおすすめです。人生、お金だけが大事なわけでももちろんありませんが、お金がない状態をごまかすことにも賛成できません。資金繰りに追われて自分らしさを見失う前に、バランス感覚を養っておきましょう。これは「逆算塾」オリジナルです。

▼カベ突破シート

ビジネスの規模にかかわらず、課題が明確になれば、それを解決するための対策を書いてみることをおすすめします。独立したプロジェクトとして扱うのがいいでしょう。その際、「指針ストーリー確認表」で全体像を見失わないように注意するといいです。

▼刺さる自己紹介作成シート

自己（自社）紹介の目的は、受け手に何かしらの行動を起こさせることであって、自分（自社）のことをあれこれアピールすることではありません。単に関心を集めたがるのは幼児的な甘えです。このシートは、トークの訓練と組み合わせる使うといいでしょう。

▼過去ー現在ー未来

人生を俯瞰するためのシートです。逆算塾では「最終目的地」にこだわって、そこから「いま何をすべきか」を導き出す「順序」ですから、何年かに一度はこういう振りかえりをやっておくことをおすすめします。

▼マインドマップ

思考、想いを整理するのにオールマイティに活用できるマインドマップですが、これを理念や世界観、ビジョンの整理に使うことを逆算塾ではおすすめしています。理屈で積みあげていくよりも感性をフル回転させて、言葉が降ってくるころまでマップを広げたいです。A4用紙1枚では書き切れないのがフツウです。

▼SWOT分析

「誰でも、自らの強みについてはよくわかっていると思う。だが、たいていは間違っている。わかっているのは、せいぜい弱みである。それさえ間違っていることが多い。しかし、何ごとかをなし遂げるのは、強みによってである」——これは、ドラッカーの有名な言葉です。自分の努力で変えられる「強み」や「弱み」に対して、「機会」「脅威」は外部要因といって自分では変えられません。この表に書きこむことで、それぞれを整理して、鋭い意思決定ができるようにしていきます。

▼お役立ち分析シート

ドラッカーの有名な「5つの質問」をベースに、少し表現を変えたものです。何のためにビジネスをやるのか。その使命感がハッキリしていてブレない人と、ぼんやりしていてブレブレな人とは、成功を自分のほうへたくり寄せる人間力に雲泥の差がついてしまいます。汗水たらして仕事をする前に、これらのテーマを整理しておくのがいいでしょう。

▼みらいストーリー確認表

目的と手段がごっちゃになって、何をやってるんだかわからなくなってしまった方（ほとんどのビジネスパーソンが該当）のための、逆算塾オリジナルです。特に、中小企業家同友会で経営指針書というものを作ったことのある方、作りかけて挫折した方。ストーリーがめちゃくちゃで、前半と後半の脈絡がないケースが目立ちますから、この表で整合性をチェックしてみるといいです。かぎられた時間を無駄にしないために、いま、自分は何のために「それ」をしているか、その答をいつでも知っておくようにしましょう。

■ マインドマップ：世界観発見・ビジョン構築

名前：

作成日： 年 月 日

★理想とか夢とか初心とか……

★好きな単語やフレーズをじゃんじゃん書いていくとか

★使命感とか役割とかロマンとか……



★大切にしている価値観や人生観から連想するものをかたっぱしから書いていくとか

★こうありたい、こうなりたい、自分が死ぬときには……

カベ突破シート

名前：

作成日： 年 月 日

プロジェクト名
またはテーマ設定

● 課題発生背景

● 顧客動向

● 外部環境

● 課題の明確化・定義

● 理想的な解決

● 解決シナリオ

● 行動スケジュール (TO-DO)

いますぐ	1週間以内	1か月以内	3か月以内	半年以内	1年以内

■ 印象演出シート

※どんな印象をどんな効果を狙ってどんな手段で演出するか？

名前：

作成日： 年 月 日

● 商品・サービス名	● 先入観	● 第一印象	● 第二印象	● 第三印象（定着印象）
自分				

■ ペルソナ設定シート

名前：

作成日： 年 月 日

● ビジュアル

● ストーリー／エピソード	
● 悩んでいること	● チャレンジしていること
● 好きなこと	● 日常のすごし方
● 役割	● 持ち物

● 名前： (♂♀)

● 年齢：

● 住所：

● 職業：

● 収入：

● 趣味：

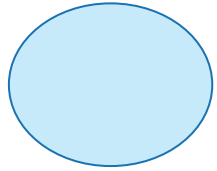
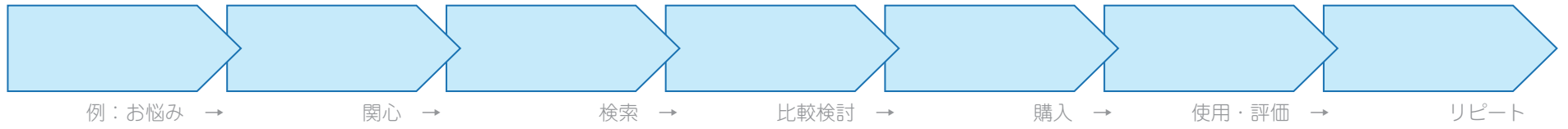
● 家族：

■ カスタマージャーニーマップ

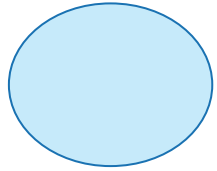
※横軸、縦軸とも、自分のビジネスに合わせて
ステップ数を調整し、項目を入れ替えること

名前：

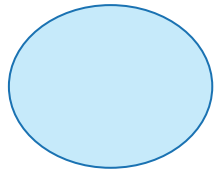
作成日： 年 月 日



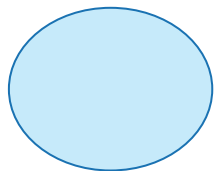
例：状況／思考



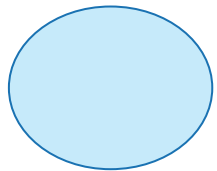
例：行動



例：心理的バリア



例：施策／タッチポイント



例：期待できる反応

■ お役立ち分析シート

名前：

作成日：

年 月 日

● 誰を助きたいか？お客さんは誰か？

● 助きたい相手はどこにいるのか？

● 自分の仕事は何か？

● 助きたい相手がほんとうに求めているものは何か？

● 自分の仕事は何であるべきか？

● 自分の仕事は将来どうなるのか？

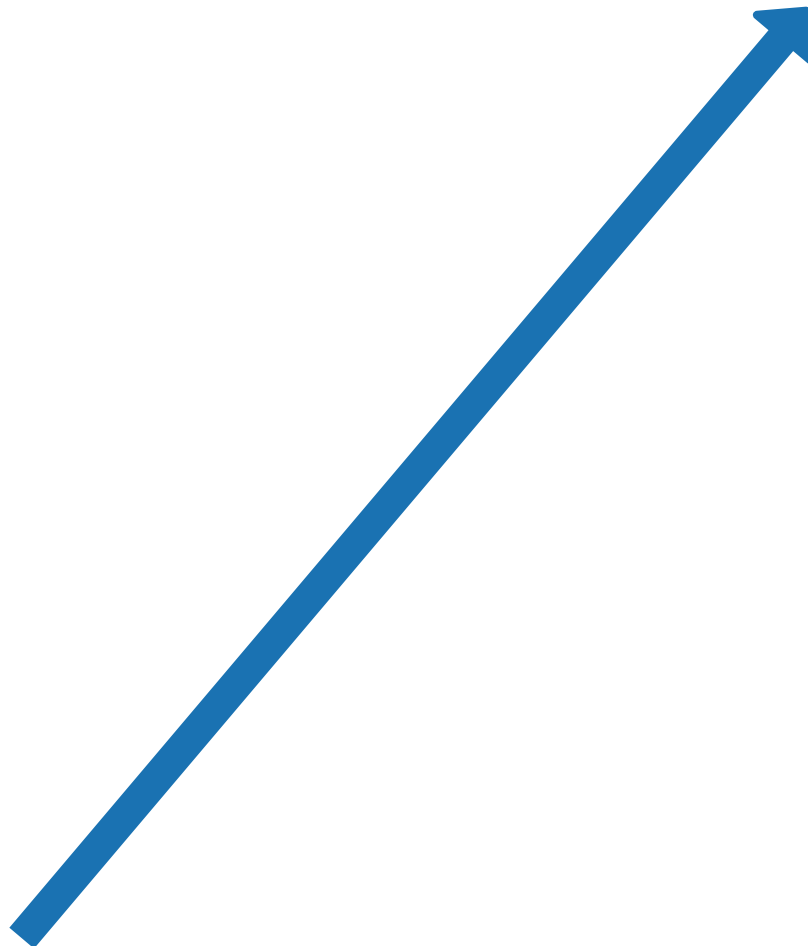
■ ベネフィット対応マップ

名前：

作成日： 年 月 日

● お客様の変化／あなたの商品が提供できるベネフィット

● お客様の到達地点／お困りごと解消／願望実現



● お客様の現状／解消したいお困りごと／実現したい願望

■ 商品・サービス強化シート

名前：

作成日： 年 月 日

メイン商品名	
顧客は誰か	
解消するお困りごと	
お客さまの到達地点	
世界観の反映	
コンセプト	
有効な空感操作	
提供方法	
価格構成	
タッチポイント	
フロントエンド商品	
競合との差別化	

■ SWOT分析

名前：

作成日： 年 月 日

● 強み：Strength

● 弱み：Weakness

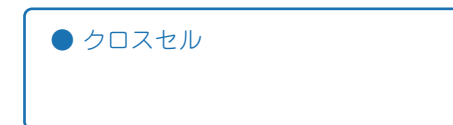
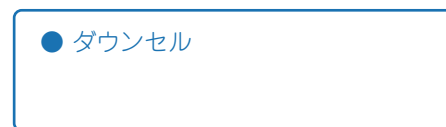
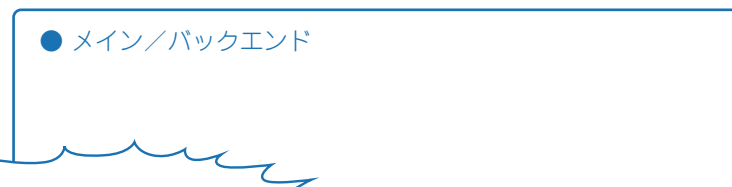
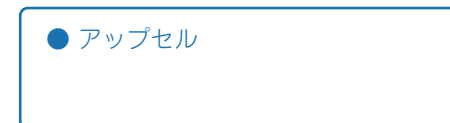
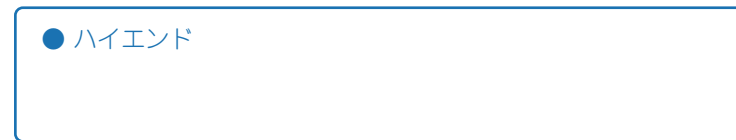
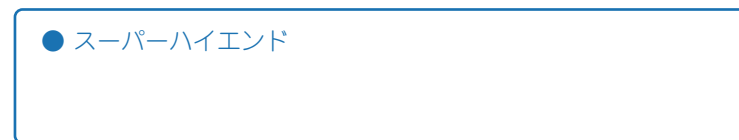
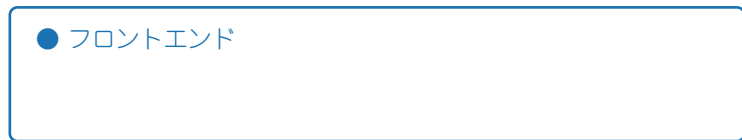
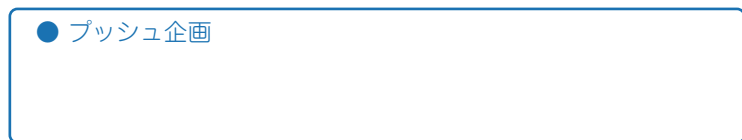
● 機会：Opportunity

● 脅威：Threat

■ 売れていくしくみ構築シート

名前：

作成日： 年 月 日



■ 欲しいおカネの計算表：月間予想

※①～⑥の順に埋めること
 ※1か月間の金額

名前：

作成日： 年 月 日

	1か月前	いま	1か月後	2か月後	3か月後	1年後同月	2年後同月
	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月
⑤ <small>★売上高</small> いくら稼ぐか		う × 100 ÷ え → ★お					
どうやって	稼ぎ柱・主力		☆さ				
	第2の井戸		☆し				
	その他		☆す				
<small>★売上原価（変動費）</small> 材料とか仕入とか			お-う → ★な				
			☆た				
			☆ち				
あたり ③ <small>★限界利益</small>		あ+い → ★う					
稼ぎのうち粗利率の率 ④			★え				
何にかけるか	ヒト		☆か				
			☆き				
			☆く				
	その他		☆け				
かけるお金 ② <small>★固定費</small>		か+き+く+け → ★い					
<small>★経常利益</small> 欲しい金額 ①			★あ				

■ 欲しいおカネの計算表：年間予想

※①～⑤の順に埋めること
※1年間の金額

名前：

作成日： 年 月 日

	1年前	いま	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月
⑤ <small>★売上高</small> いくら稼ぐか		う × 100 ÷ え → ★お					
どうやって	稼ぎ柱・主力		☆さ				
	第2の井戸		☆し				
	その他		☆ず				
<small>★売上原価（変動費）</small> 材料とか仕入とか		おーう → ★な					
			☆た				
			☆ち				
あたり ③ <small>★限界利益</small>		あ+い → ★う					
稼ぎのうち粗利率の率 ④			★え				
何にかけるか	ヒト		☆か				
			☆き				
			☆く				
	その他		☆け				
かけるお金 ② <small>★固定費</small>		か+き+く+け → ★い					
<small>★経常利益</small> 欲しい金額 ①			★あ				

■ 過去－現在－未来

名前：

作成日： 年 月 日

●目標・夢：欲しいもの

●手段：何ができるか

●最終目的地：どうなりたいか

●過去：何があったか／何をしてきたか

●現在：自分は何者か

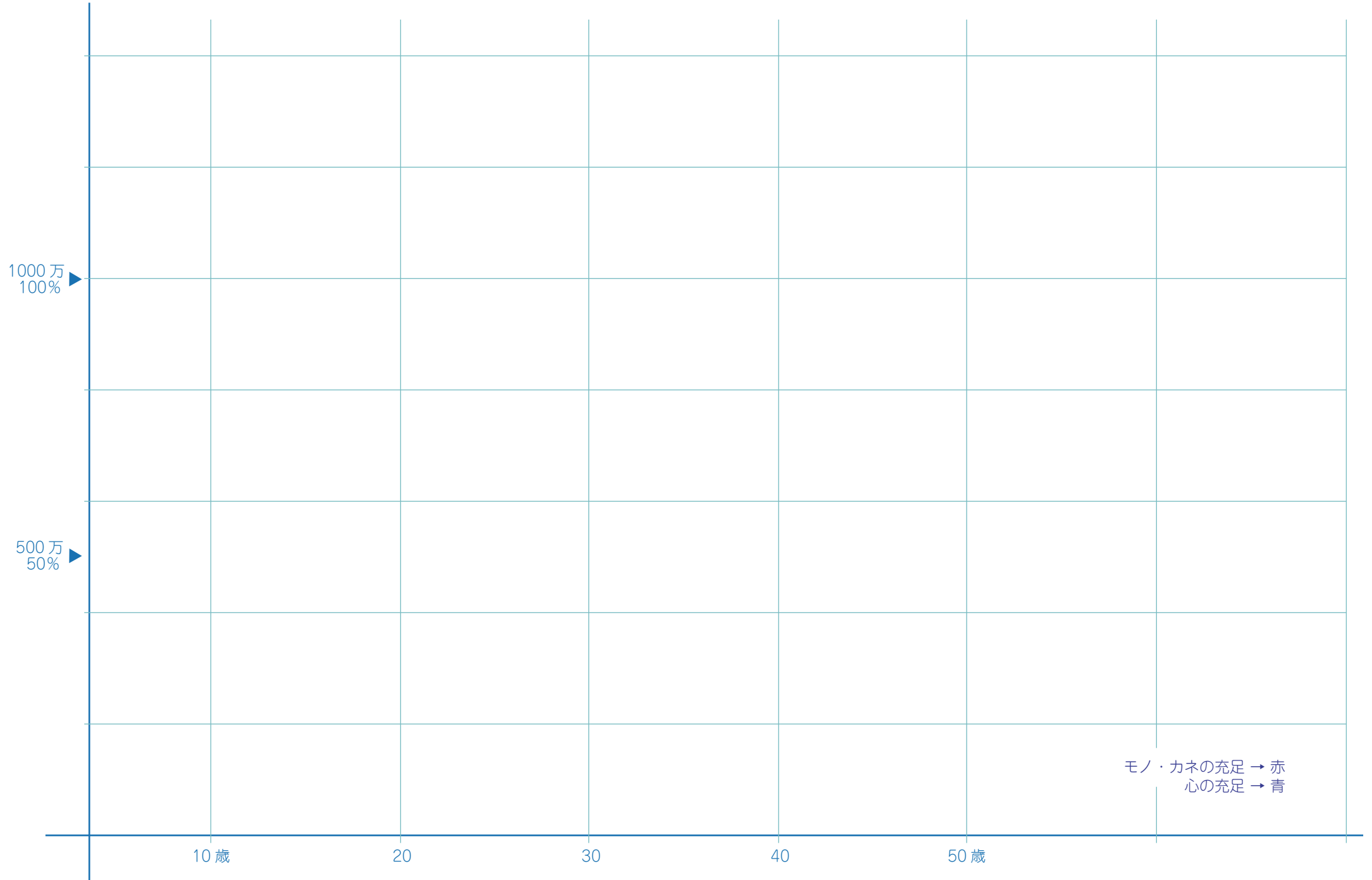
●未来：どうなりたいか

ひとことという
どんな人生か

■ 充足指数

名前：

作成日： 年 月 日



■ 未来ストーリー確認表

名前：

作成日： 年 月 日

Q. あなたが、きょう、いま、「それ」をしている
(させている) のは何のためですか？

企業の理念
個人の世界観

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

ビジョン
(5年・10年)

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

方針

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

課題の洗い出し

それを実現するにはどうすれば？

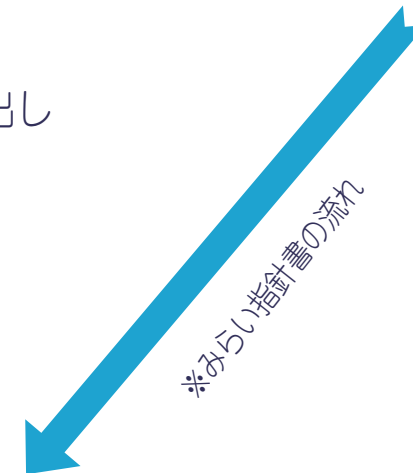
これをするのは何のため？

計画（中期・単年度）
課題ごとの個別方針

それを実現するにはどうすれば？

これをするのは何のため？

アクションプラン
日々のTO-DO



■ 最終目的地からの逆算シート

名前：

作成日： 年 月 日

● あなたの最終目的地：ありたい自分／実現したい環境（ 年 月 歳）

● 逆算ステップ

それを実現するにはどうすれば？



これをするのは何のため？



（ 年 月 歳）

それを実現するにはどうすれば？



これをするのは何のため？



（ 年 月 歳）

それを実現するにはどうすれば？



これをするのは何のため？



（ 年 月 歳）

それを実現するにはどうすれば？



これをするのは何のため？



（ 年 月 歳）

それを実現するにはどうすれば？



これをするのは何のため？



● あなたの現在プラン：これから何をいつどうするか？（ 年 月 歳）