

# 大爆破 コミュニティ 大突破シート集



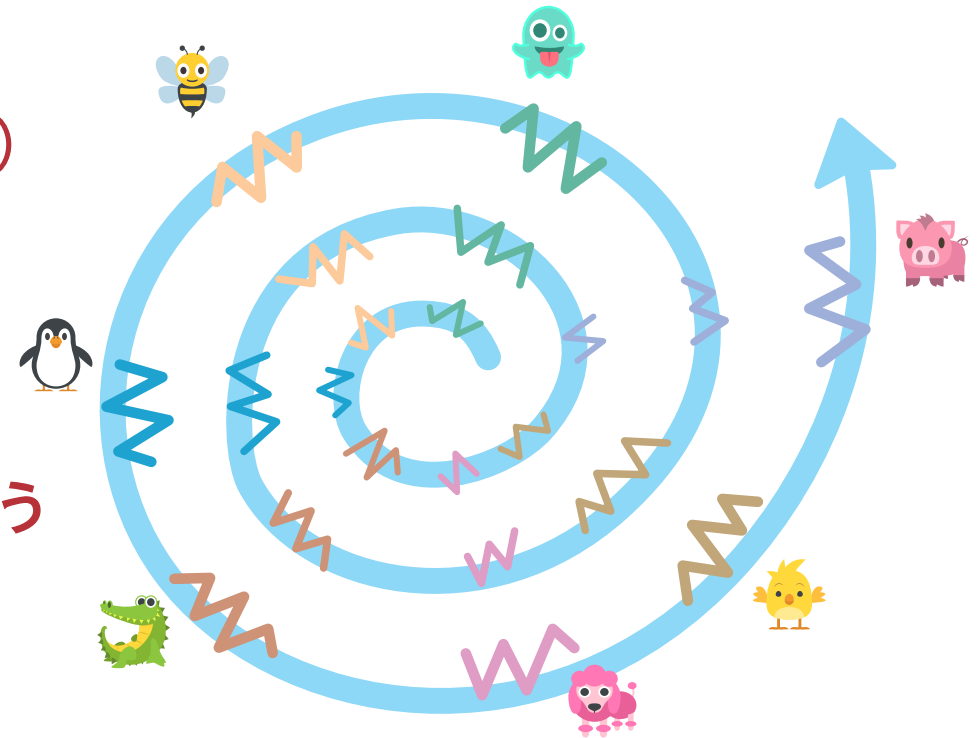
ショウゾウさん  
きくぞう3.0  
Ver.3.20.0517

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/secondhalf/daitoppa.pdf>

## ■ 大爆破コミュニティ「うず式カリキュラム」の進め方

1. セッションを受ける（個人またはグループ）
2. 取り組むテーマに応じてシートを選ぶ
3. 手書きで埋める
4. 写メを指定のフォルダにアップする
5. セッションを受けてフィードバックをもらう
6. 同じシートをやり直すか次のシートへ進む  
……以上くりかえし



自分の判断で、どのページから取りかかってもオッケーです。提出はさしさわりのない範囲で。「記入したけれども見られたくない」部分は見せなくてかまいません。ただし「記入していない」部分と区別がつくようにしてください。

自分の埋めたシートを積極的に他のコミュニティメンバーと見せあってシェアしましょう。各ページの右上に「シェア」欄がありますから、シェアしてもかまわないシートは「オッケー」にチェックを入れてください。匿名ならオッケーとか、共有範囲によってはオッケーの場合は「条件付で」にチェックを入れ、自己開示の条件を話しあってください。

シェア「不可」とされたシートに記入された内容は、すべて秘密として扱われ、外部に漏れることはありません。

## ■ ツール集の活用にあたって

このシート集は、ショウゾウさん（=きくぞう 3.0）が主宰する「大爆破コミュニティ」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思い描きながら、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は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えます。

### ▼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。単に関心を集めたい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用といいたいです。

### ▼過去—現在—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。ストーリーがめっちゃくちゃで、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。

## ■ いまどこ確認シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
 シェア：  オッケー  条件付で  NG

個ビズの経験	<input type="checkbox"/> ない <input type="checkbox"/> ある（通算売上 _____ 万円）
事業パターン	<input type="checkbox"/> 生業 <input type="checkbox"/> 複業（ <input type="checkbox"/> 副業） <input type="checkbox"/> 起業 <input type="checkbox"/> 未定
デジタルの経験	<input type="checkbox"/> 運用サイトあり <input type="checkbox"/> ブログ程度 <input type="checkbox"/> パソコン使える程度 <input type="checkbox"/> 苦手
メンタルの強度（自己効力感）	<input type="checkbox"/> 強い <input type="checkbox"/> ふつう <input type="checkbox"/> 自信ない <input type="checkbox"/> こわれやすい
お笑いセンス	<input type="checkbox"/> けっこういける <input type="checkbox"/> まあまあふつう <input type="checkbox"/> あまりない <input type="checkbox"/> ない
事業モデル	<input type="checkbox"/> 現在のモデルを強化 <input type="checkbox"/> 再構築 <input type="checkbox"/> ゼロから新規
経理センス	<input type="checkbox"/> 決算書が読める <input type="checkbox"/> どんぶりわかる <input type="checkbox"/> 数字は苦手 <input type="checkbox"/> 興味なし
目標年収の規模感（単位：万円）	<input type="checkbox"/> 3千超 <input type="checkbox"/> 1千超 <input type="checkbox"/> 8百超 <input type="checkbox"/> 5百超 <input type="checkbox"/> 3百超 <input type="checkbox"/> 他
お金に対する執着	<input type="checkbox"/> 極大 <input type="checkbox"/> 大 <input type="checkbox"/> 中 <input type="checkbox"/> 小 <input type="checkbox"/> その他（ _____ ）
専門分野	<input type="checkbox"/> あり（ _____ ） <input type="checkbox"/> ない
家族愛（仕事とのかねあい）	<input type="checkbox"/> 極大 <input type="checkbox"/> 大 <input type="checkbox"/> 中 <input type="checkbox"/> 小 <input type="checkbox"/> その他（ _____ ）
人生ステージ（各 45 分とする）	<input type="checkbox"/> 前半（ _____ ）分 <input type="checkbox"/> ハーフタイム <input type="checkbox"/> 後半（ _____ ）分

# ■ マインドマップ：世界観発見・ビジョン構築

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

★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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

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

# ■「世界観」描画シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：オッケー 条件付で NG

● 自分の価値観の象徴的ポキャブラリー

● 好きなもの（映画、音楽、ファッション……）

● 純粋だったころどんな子どもだったか？

● 自分が果たしたい役割、実現したいもの

● どんな存在として認知されたいか？

● あこがれのヒーロー、キャラクター

世界観 →

# ■「強み」発見シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

● 喜ばせたいあいてはだれ？

● あなたにできること／もっているもの

ユニーク  
オリジナル

---

↑ ↓

競合あり  
参入可能

● ベネフィット＝起きてくること／わくわくする変化／期待される未来

即効性

---

↑ ↓

継続的

強み ↓

\_\_\_\_\_ ←あいて／顧客

\_\_\_\_\_ ←あなたのおかげ

\_\_\_\_\_ ←期待される未来



## ■ コンセプト強化訓練シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

ベネフィットを最大限強調する	
顧客の常識をくつがえす	
実績、経歴を前面に押し出す	
ターゲットを極端に絞る	
スペックにフォーカスする	
競合とのちがいを訴える	
オンリーワンを打ち出す	
マイナス面を逆説的に伝える	
奇抜さで注意を引く	
約束できることを言い切る	
質問形で問題意識を喚起する	
数値を入れて説得力向上を狙う	

## ■ 刺さる自己紹介作成シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

### ● 下線部に適当な文字を入れて「自分の定義」を完成せよ

- (1) わたしは \_\_\_\_\_ 屋です。
- (2) わたしの仕事は \_\_\_\_\_ 業です。
- (3) わたしは \_\_\_\_\_ を \_\_\_\_\_ (に) する  
\_\_\_\_\_ の \_\_\_\_\_ です。
- (4) わたしを見つけるには \_\_\_\_\_ の \_\_\_\_\_ とか、  
\_\_\_\_\_ の \_\_\_\_\_ で検索してください。

### ● 自分についての刺さるキャッチコピーを考案せよ

### ● 90秒で刺さる自己紹介パターンその1を作文せよ

- Q. どんな場面を想定しているか？
- Q. 目的（相手に起こさせたい行動）は何か？

### ● 90秒で相手を死ぬほど退屈させる自己紹介を作文せよ

注意点：不快感を与えない／沈黙で引き延ばさない

Q. 自分に対する関心を喪失させるために工夫した点はどこか？

### ● 90秒で刺さる自己紹介パターンその2を作文せよ

- Q. どんな場面を想定しているか？
- Q. 目的（相手に起こさせたい行動）は何か？

# ■ 空感操作施策シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

● 刺激したい感情	● 起こさせたい行動／得たい成果	● 具体的な施策

# ■ 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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：オッケー 条件付で NG

● 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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

● 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

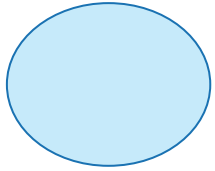
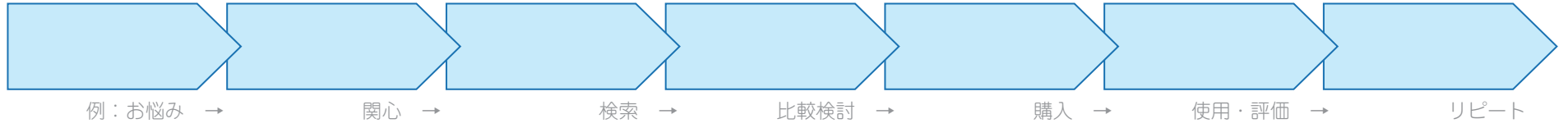
- 名前： \_\_\_\_\_ (♂♀)
- 年齢： \_\_\_\_\_
- 住所： \_\_\_\_\_
- 職業： \_\_\_\_\_
- 収入： \_\_\_\_\_
- 趣味： \_\_\_\_\_
- 家族： \_\_\_\_\_

# ■ カスタマージャーニーマップ

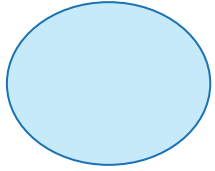
※横軸、縦軸とも、自分のビジネスに合わせて  
ステップ数を調整し、項目を入れ替えること

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め

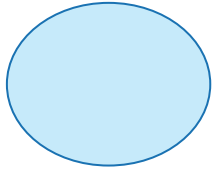
シェア：オッケー 条件付で NG



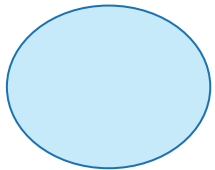
例：状況／思考



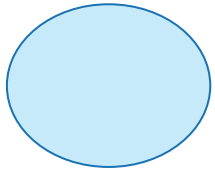
例：行動



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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG

● 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？

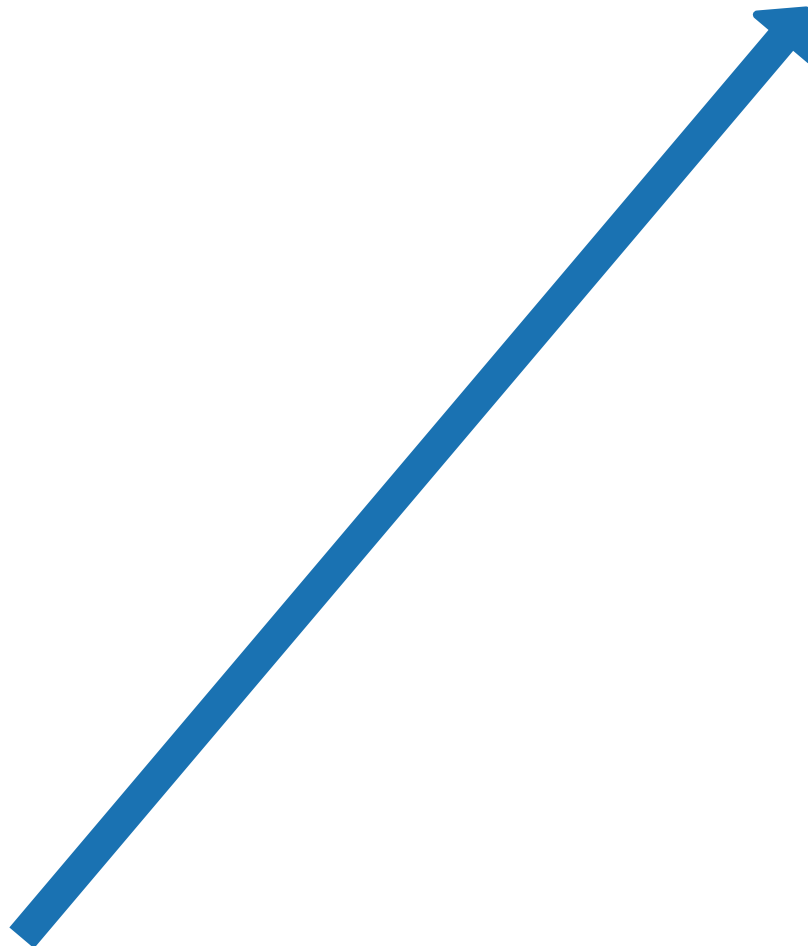
● 自分の仕事は将来どうなるのか？

# ■ ベネフィット対応マップ

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

● 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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア： オッケー 条件付で NG

● 強み : Strength

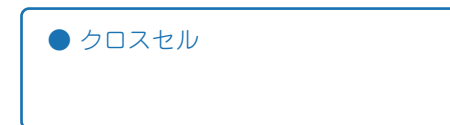
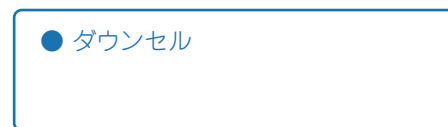
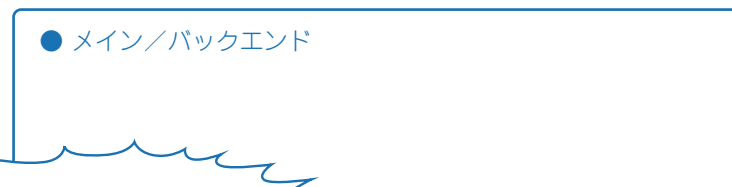
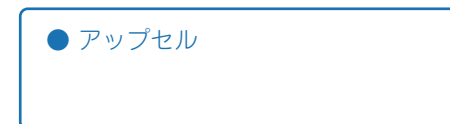
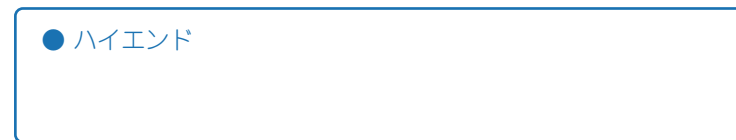
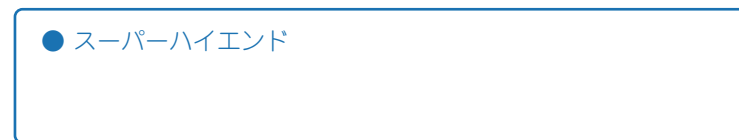
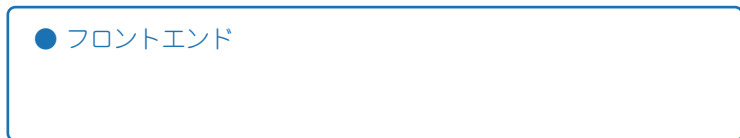
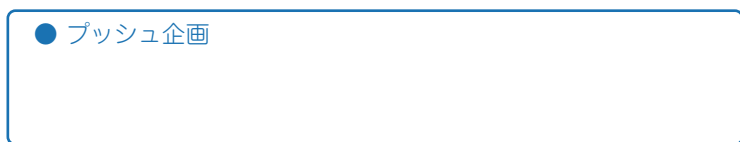
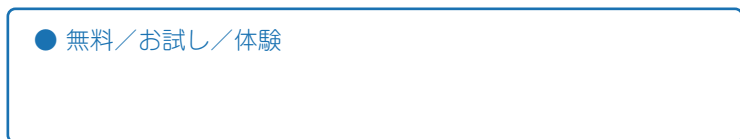
● 弱み : Weakness

● 機会 : Opportunity

● 脅威 : Threat

# ■ 売れていくしくみ構築シート

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG



# ■ 欲しいおカネの計算表：月間予想

※①～⑤の順に埋めること  
※1か月の金額

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG

	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		☆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					
欲しい金額 ① <small>★経常利益</small>		★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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
 シェア：  オツケー  条件付で  NG

	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		☆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 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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG

●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

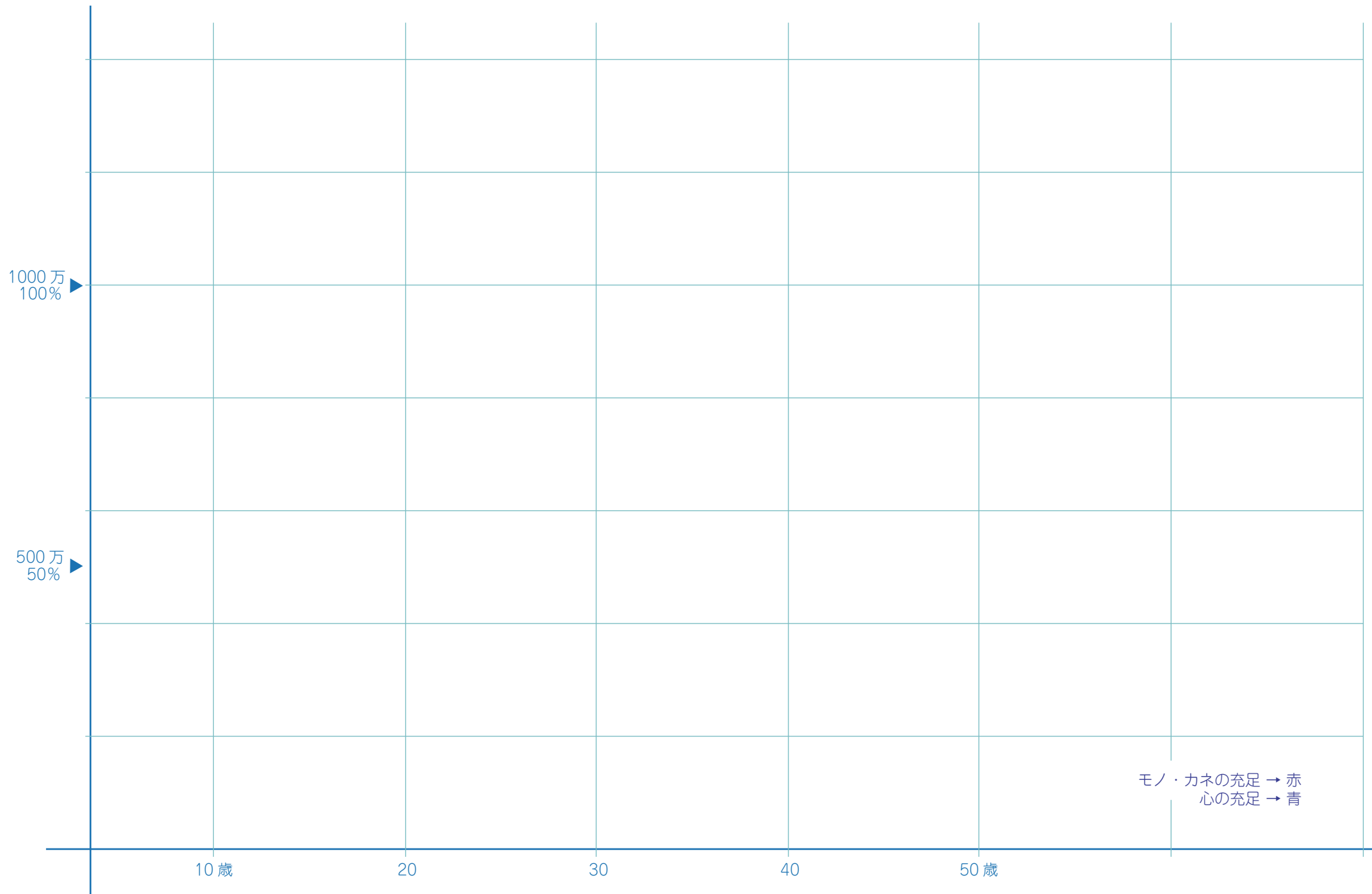
●現在：自分は何者か

●未来：どうなりたいか

ひとことというと  
どんな人生か

■ 充足指数

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG



# ■ 未来ストーリー確認表

名前： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：  オッケー  条件付で  NG

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？

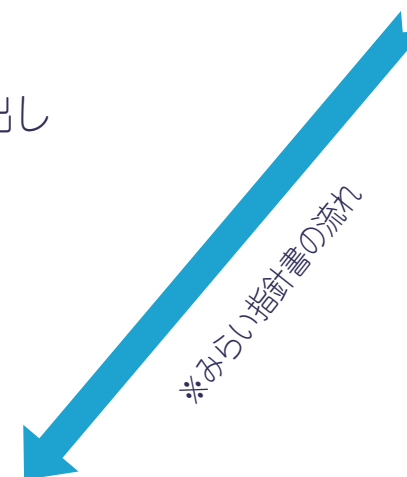
これをするのは何のため？

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： \_\_\_\_\_ 年 月 日 回め  
シェア：オッケー 条件付で NG

● 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）