たった5分・30問の質問で

最優先の課題がひと目でわかる！

ビジネスマップチェックシート

はじめに

このたびは

『たった5分・30問の質問で

最優先の課題がひと目でわかる！

ビジネスマップチェックシート』

PDF 小冊子ダウンロードをお申込みいただき、

誠にありがとうございます。

ビジネスマップチェックシートは、

- ✓ たった5分・30問の質問に答えるだけで
- ✓ 利益を上げ続けるポイントがわかり
- ✓ 自分では気づけなかった問題が明確になって
- ✓ 今すぐ最優先で手をつけるべき課題がわかる！

というワークシートです。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

さて、診断アプリの質問項目（30個）をふりかえってみましょう！

1	理想のお客様、理想の従業員に囲まれている	Yes	No
2	私がこのビジネスを辞めたら社会の損失だ	Yes	No
3	困ったときにはいつでも助けてくれる人が現れる	Yes	No
4	自分の理想のため、目先の利益にはこだわらない	Yes	No
5	実現したい「世界観」を語ることができる	Yes	No
6	お客様や社員に共感されるストーリーを持っている	Yes	No
7	自分のことが大好きだ	Yes	No
8	お客様をお断りする基準を持っている	Yes	No
9	お客様から心からの「ありがとう」をもらっている	Yes	No
10	生まれ変わっても今の仕事をしたい	Yes	No
11	自分のビジネスを一言で表すことができる	Yes	No
12	見知らぬ人からたびたび問い合わせが来る	Yes	No
13	商品がよければ売れるというのは大間違いだ	Yes	No
14	お客様のステージごとに買いやすい商品を取り揃えている	Yes	No
15	自分の商品の価値を明確に伝える事が出来ている	Yes	No
16	自分の理想のお客様像を明確に答える事ができる	Yes	No
17	お客様を紹介されるような自己 PR をつくりこんでいる	Yes	No
18	理想のお客様の悩みや問題点は手に取るようにわかる	Yes	No
19	自分の商品・サービスには絶対の自信がある	Yes	No
20	お客様が手軽に試すことができる「お試し商品」がある	Yes	No
21	1年後の目標数値を明確にしている	Yes	No
22	今の現状を数字で表現することができる	Yes	No
23	目標には期限がつきものだ	Yes	No
24	試算表は毎月チェックしている	Yes	No
25	数字で現状報告する相手がいる	Yes	No
26	毎月チェックすべき数値が3つ以上ある	Yes	No
27	広告・セミナー・イベント等の反応率を計測している	Yes	No
28	10%値下げをした時に減少する利益額がわかる	Yes	No
29	7割 OK ならまず行動するタイプである	Yes	No
30	明日やろうはバカヤロウだ	Yes	No

01-10のYes

個	A

11-20のYes

個	B

21-30のYes

個	C

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

ビジネスマップでは、これらの回答結果をもとに経営者のタイプを次の８つに分類しています。ちなみに、**A** は理念、**B** は戦略、**C** は PDCA に関する質問でした！

1. 「成功する経営者」タイプ（すべて 8 点以上）

理念・戦略・ＰＤＣＡいずれも理想的なバランスが取れている経営者

2. 「頭でっかち」タイプ（理念と戦略が 8 点以上）

理念と戦略に優れているが、行動･分析・改善に問題がある勉強マニア経営者

3. 「貧乏ヒマなし」タイプ（理念と PDCA が 8 点以上）

理念とＰＤＣＡに優れているが、儲ける仕組みに問題がある何かと忙しい経営者

4. 「夢見る夢子」タイプ（理念だけが 8 点以上）

事業にかける想いはあるが、仕組みも行動も足りない経営者

5. 「ひとりぼっち」タイプ（戦略と PDCA が 8 点以上）

戦略とＰＤＣＡに優れているが、想いが足りないひとりよがりな経営者

6. 「無責任な評論家」タイプ（戦略だけが 8 点以上）

戦略はわかっているが、事業に対する想いも行動もない学者経営者

7. 「自己中な職人」タイプ（PDCA だけが 8 点以上）

理念と戦略がないが仕事はきっちり、経営者になりきれない典型的な職人経営者

8. 「アマチュア起業家」タイプ（すべて 7 点以下）

理念も戦略もＰＤＣＡもなにもない、まだまだアマチュア経営者

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

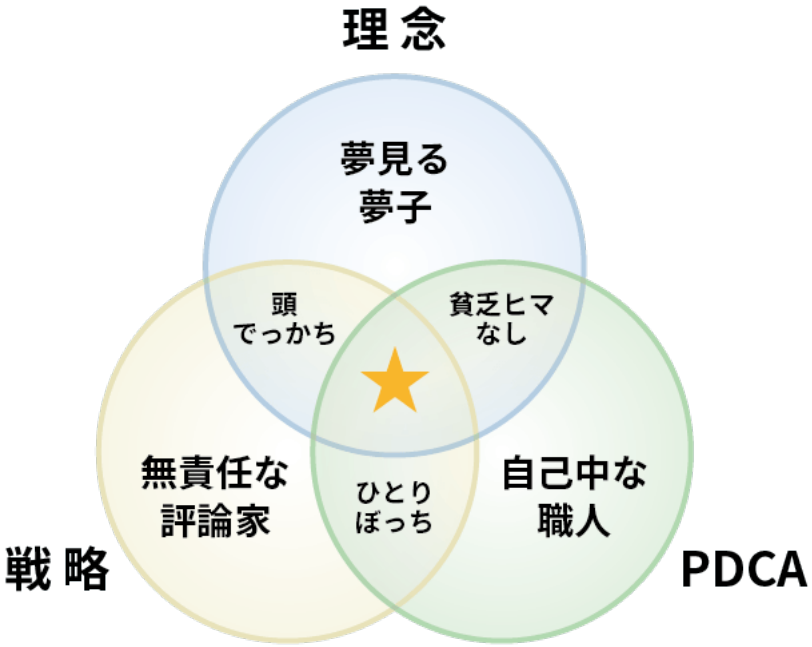
ビジネスマップ概念図であなたの「現状」を知ろう！

さて、あなたのタイプはどのタイプでしたでしょうか？

あくまでも自己判定による簡易テストなので、けっして一喜一憂しないようにしてくださいね！

で、この経営者の８つのタイプと３つの要素（理念・戦略・ＰＤＣＡ）の関係は次の図のようになっています。

【ビジネスマップ概念図】



Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

この図は、継続的に利益を上げ続ける仕組み＝ビジネスモデルを作るために必要な３つの要素（**理念・戦略・ＰＤＣＡ**）から、経営者のタイプを８つに分類したものです。

利益を上げ続けるためには、この３つの要素がそろっていないといけません。どれか一つでも欠けると、利益を**「上げ」「続ける」**ことはとても難しくなります。

たとえば真ん中の★印は、理念も戦略もＰＤＣＡもすべて兼ね備えている、最もバランスの取れている状態になるので、これを「成功する経営者」タイプとしています。

逆に、この３つの輪のいずれも該当していなければ、まだまだアマチュアといえますね^^

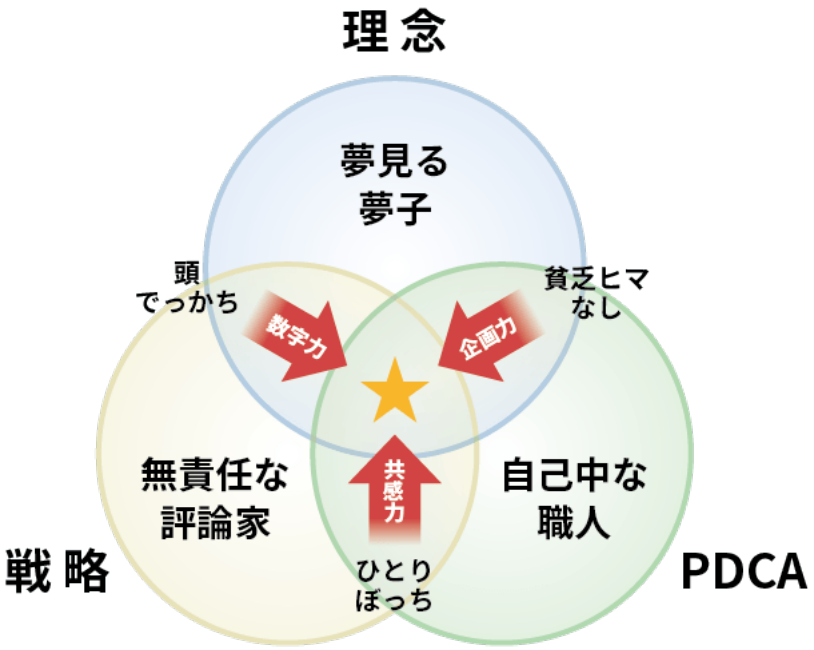
Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

では、これからどうしたらいいか？を知ろう！

ということで、現状がわかったら次は一体どうしたらいいのか？を知る必要がありますね。

この３つの要素のバランスを整えていく（真ん中の★印に近づけていく）のが、

ビジネスマップのフレームワークなのです！



上の図のように、

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

- ✓ 理念の点数が低い人は**共感力**を高めることにより
- ✓ 戦略の点数が低い人は**企画力**を高めることにより
- ✓ ＰＤＣＡの点数が低い人は**数字力**を高めることにより

それぞれ真ん中の★印に近づけていくことができます。

ビジネスマップは、いわばカーナビのようなもの。

- ➢ 理念という**「目的地」**を設定し
- ➢ 戦略という**「地図」**をもって
- ➢ PDCA という GPS システムで**「現在地」**を確かめながら

経営という「ドライブ」を楽しむイメージなのです。

そしてここでは、

- ✓ なぜ理念･戦略・ＰＤＣＡがそろわないといけないのか？
- ✓ 3 つのバランスを整えるためにどうしたらいいのか？

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

について、

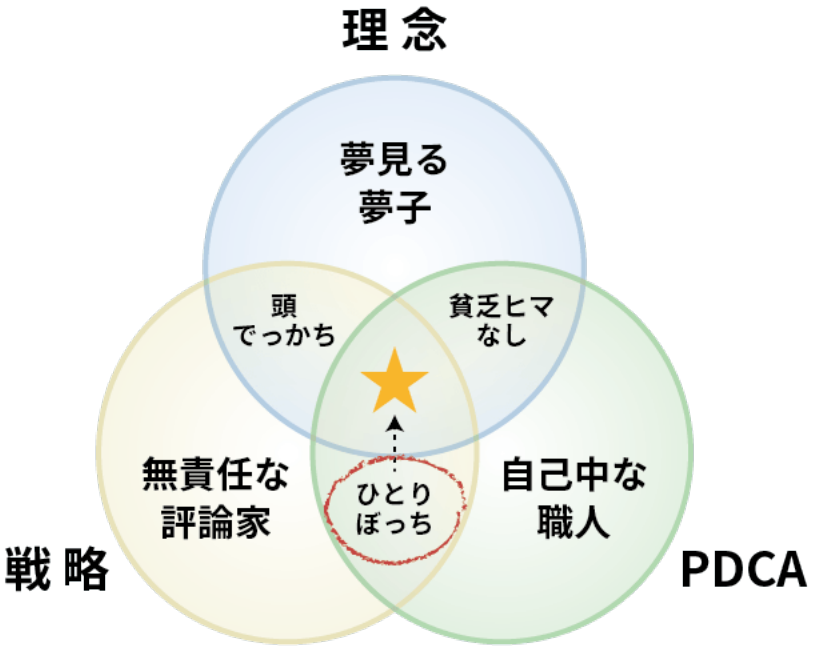
- 理念だけが足りない「ひとりぼっち」タイプ
- ＰＤＣＡだけが足りない「頭でっかち」タイプ
- 戦略だけが足りない「貧乏ヒマなし」タイプ

を例にして説明していきたいとおもいます！

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

タイプ別対策（1）ひとりぼっちタイプは共感力を高めよ！

まず、**「ひとりぼっち」**タイプ。図の★印真下の領域ですね。



このタイプの経営者は、戦略もしっかりしている・実践分析改善もバッチリ。

しかし、なぜその事業をやっているか、という理念が不足しているタイプです。

カーナビで言うところの、現在地も把握しているし地図もあるけど、**目的地があいまい**だったり**行き先に魅力がなかったり**するタイプです^^

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

目的地があいまいだと方向性に迷いが生じたりしますし、

そもそも行き先に魅力がないと、社員のみならず自分自身も、

どうしてもそこにたどり着きたい！

というモチベーションが出てこないですよね？

個人事業主であったとしても、ビジネスは一人でやるものでは決してありません。社員・協力者・出資者さらにはお客様まで、「共感される」ビジネスだけが、これからの時代に受け入れられるのです。

- ✓ **あなたがなぜその事業をやっているのか？**
- ✓ **それによってどんな社会を築きたいのか？**

そこに共感するからこそ、お客様はあなたから買うことを選んでくれたり、社員は給料だけじゃない部分でついてきてくれるのです。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

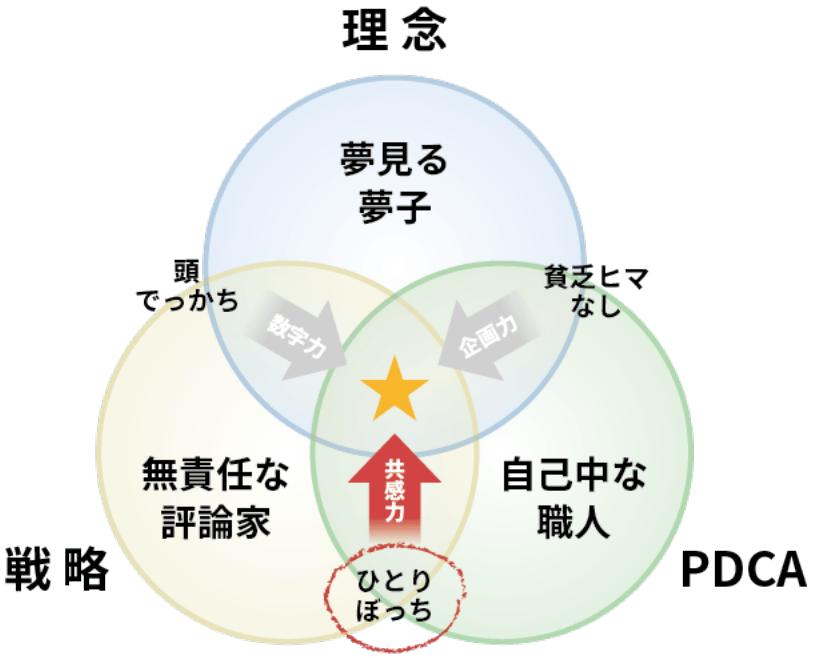
ビジネスは山あり谷あり、よいときもあれば悪いときもある。戦略とＰＤＣＡがあっても理念がなければ、モチベーションはあがりません。

「自分がやらなければ！」という使命感

がなくては、火事場のクソ力は出てこないし、応援してもらえないのです。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

応援してもらえない企業は、利益を「上げ」「続ける」ことは難しい。



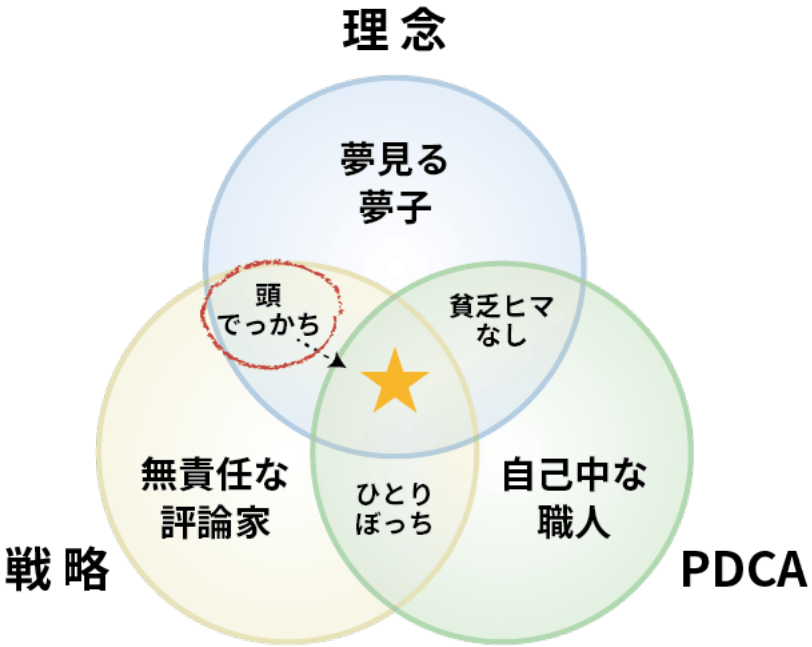
- ✓ あなたが目指している目的地は明確ですか？
- ✓ その目的地は、お客様や従業員にとって魅力的ですか？

一馬力から多馬力へ、**共感力**をつけて、価値観の合うお客様や社員が集まるように、真ん中の★印に近づけていきましょう！

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

タイプ別対策（2）頭でっかちタイプは数字力を高めよ！

次に、**「頭でっかち」**タイプ。図の★印左上ですね。



このタイプの経営者は、理念もしっかりしている・戦略も整えている。しかし、

ＰＤＣＡ、つまり、実践⇒分析⇒改善のサイクルが不足しているタイプです。

カーナビで言うところの、目的地がはっきりしていて地図も持っているけれど、

現在地がわからないとか、**迷って立ち止まってしまう**、というタイプですねへへ

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

現在地がわかっていなかったら、地図もＧＰＳも宝の持ち腐れです。

またカーナビの場合、現在地がわかっていても、すこし動き出してみないとどの方向を向いているかわからないときもありますね？

動き出してみてはじめて見える景色もあるのです。行動だけが結果を生み出すものです。

進化論を唱えたダーウィンは言っています。

「最も強い者が生き残るのではなく、

最も賢い者が生き延びるでもない。

唯一生き残るのは、変化できる者である」

情報化でますます時代の変化は早くなってきています。変化が早まると、それに対応する必要が出てきます。

理念と戦略があってもＰＤＣＡがなければ、変化に気づくことすらできません。

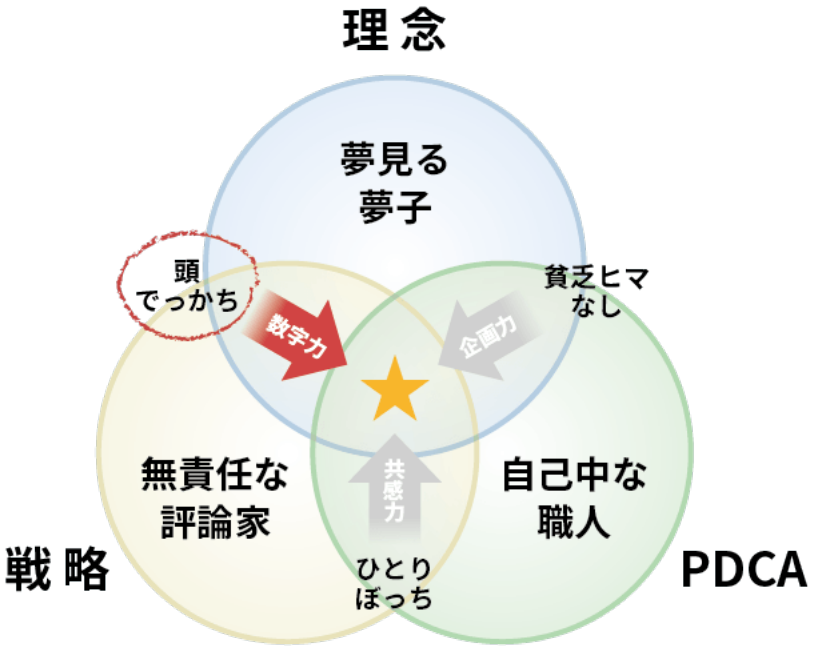
Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

常に実践・分析・改善する習慣

がなければ、時代に適応する事が出来なくなってしまうのです。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

変化に対応できない企業は、利益を「上げ」「続ける」ことは難しい。



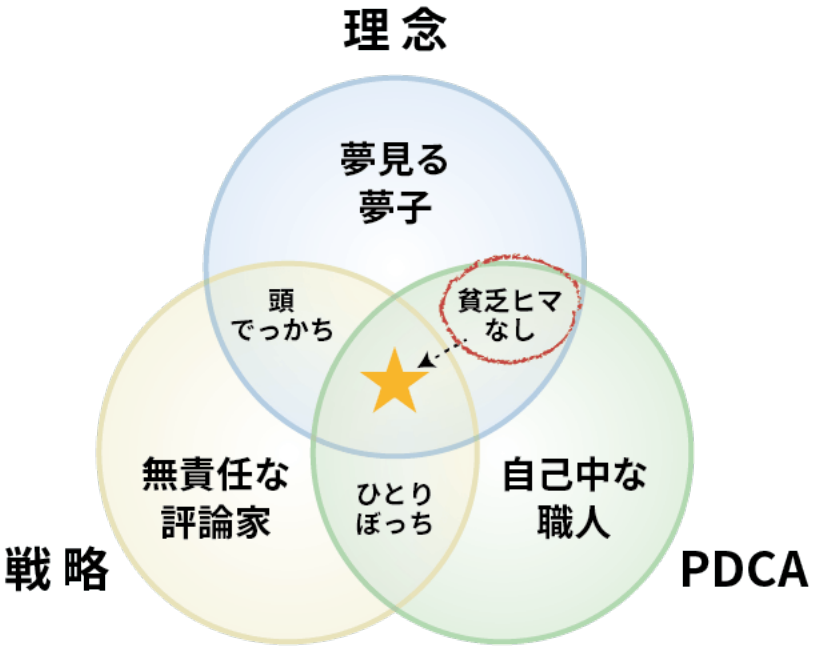
- ✓ 今日の小さな変化に気づいて対応できていますか？
- ✓ 日々の活動と結果を記録して改善できていますか？

常に分析・改善をする、すなわち**数字力**をつけて、変化に対応し、真ん中の★印に近づけていきましょう！

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

タイプ別対策（3）貧乏ヒマなしタイプは企画力を高めよ！

最後に、**「貧乏ヒマなし」**タイプ。図の★印右上ですね。



このタイプの経営者は、理念もしっかりしている・実践分析改善も怠っていない。

しかし、戦略、つまり儲ける仕組みが不足しているタイプです。

カーナビで言うところの、目的地と現在地がわかっているけど**地図がなかった**

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

り古くて使えない、というタイプですね^^

地図がない状態では、いくら目的地が明確でなんとしてもたどり着きたい場所であったとしても、

けっしてたどり着くことは出来ません。

あるいは、偶然にもたどり着くことが出来たとしても、それがものすごい遠回りになっているかもしれません。

それではその場しのぎの出たとこ勝負、行き当たりばったりですね^^

現代は価値観が多様化しています。そしてモノがあふれている時代です。

現代のお客様は本当に安いものか、本当に欲しいものか、どちらかを選んで買っています。

高くてもほしい！と言われるような商品を提供できるか？その価値をお客様に伝えることが出来ているか？

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

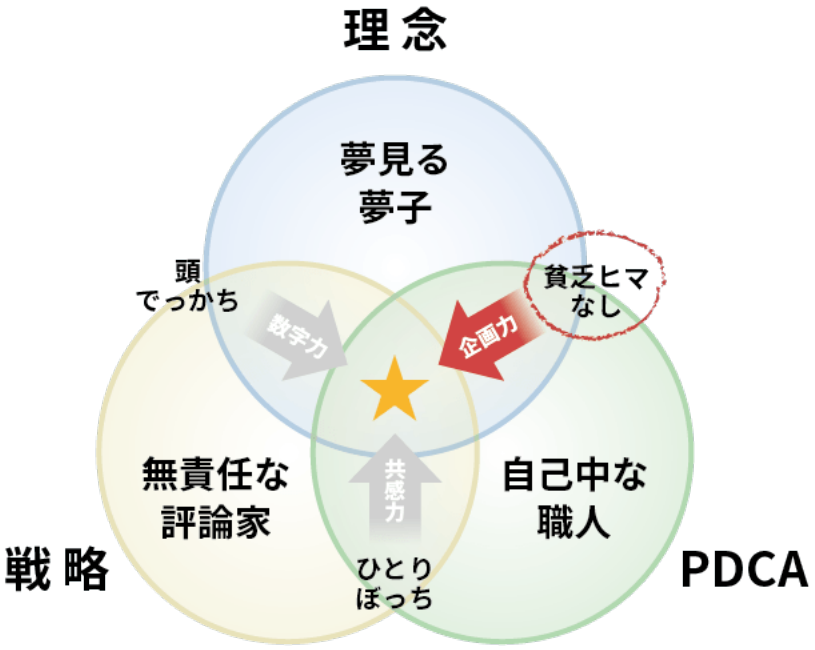
理念やＰＤＣＡがあっても戦略がなければ、いつまでたっても薄利多売で忙しいだけ。このタイプの経営者は、働くのに忙しすぎてお金を稼ぐ時間がない典型です。

しっかり利益が出る儲けの仕組み

がなくては、思いつき・行き当たりばったりの経営から脱却はできません。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

薄利多売の企業は、利益を「上げ」「続ける」ことは難しい。



- ✓ 忙しいということに満足してしまっていませんか？
- ✓ あなたの商品の価値をしっかり伝えて適正な利益を得たくないですか？

モノがあふれる時代の消費者は賢い。価格競争から価値共創へ、**企画力**をつけて、儲ける仕組みを整えて、真ん中の★印に近づけていきましょう！

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

まとめ

ビジネスマップチェックシート、いかがでしたでしょうか？

簡単にまとめると、

1. まずは成功する経営者の 3 つの共通点を知る
2. つぎに自分の経営者のタイプを知る
3. あとは 3 つの要素のバランスを整える

という手順になります。

起業してうまく行っている人は、この 3 つのバランスが上手に取れています。

逆に伸び悩んでいる人は、このバランスが崩れているかもしれません。

このバランスを簡単に、しかも自分で確認することができるようにと思い、このビジネスマップチェックシートを完成させました。

このワークシートは、これから起業しようとする人だけでなく、すでに起業しているが伸び悩んでいる人、ビジネスが順調で次のステージに行こうとしてい

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

る人にとっても、参考になることは間違いないと確信しています。

なぜか？

たとえば、

あなたは暗闇の中で全力疾走できますか？できないですよね？

自分の現在地と**目指すべき方向**がわかっていない状態でやみくもに事業を展開していくことは、

まるで**暗闇の中で全力疾走しようとするようなもの**だからです。

そう、すべての始まりはまず現状の把握からです。

このチェックシートでわかることは、あなたの現状です。どこが足りないのか、どこを強くしていけばいいのか、を目で見てわかるようにすることです。

そしてこれからどうしていけばうまく行くのか、それを大枠で示すことです。

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

そこから先は、あなた自身の力で切り拓いていくのです。

ほんのわずかでも、この資料があなたのビジネスのヒントになれば幸いです。

最後までお読みいただき、ありがとうございました！

Copyright 2018-2019 女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ All Rights Reserved.

2018 年 10 月 29 日発行

著者　勝野弘志

発行所　女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ

〒453-0017

名古屋市中村区則武本通 1－34

（C）株式会社士魂商才／女性起業家支援プロジェクトなごやなでしこ

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションや インターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。