



## 第12分野

# 投資とリスクマネジメント

永続への循環を築く

Date :        /        /

Name :





# 12/12 投資とリスクマネジメント

- 1 投資の定義
- 2 投資センスの磨き方
- 3 最も賢い投資
- 4 再投資「4つの選択肢」
- 5 還元という再投資
- 6 リスクマネジメント
- 7 リスクを最小化するための「パッチワーク24」

## contents

- **understanding** 「投資のセンス」を磨いているか？
- **work 1** 自社の投資分析
- **work 2** 自己投資を習慣化する
- **work 3** 小さな会社の再投資「4つの選択肢」
- **work 4** 関わってくれた人への還元
- **work 5** 最悪の未来から来たあなた
- **work 6** パッチワーク24
- **参考資料** 企業変革事例ライブラリー「Bukiko」
- **scoring (now)** 投資とリスクマネジメント
- **scoring (later)** 投資とリスクマネジメント
- ビジネスモデルの完成度
- **action sheet** 明日からすべきこと

## 「投資のセンス」を磨いているか？

失敗する経営者は、  
ある意味「投資」で失敗している。

投資を広義に考えると、その分母(インプット)は、  
お金だけではなく、自分のエネルギーでもあるし、時間でもある。

つまり私たちは、日々、常に投資をしている。  
そう言っても過言ではない。

だから、その投資先を間違えれば、うまくいかないのは当然のことだ。

成功し続ける経営者は投資先を間違えない。  
いつも投資対効果の高いものから優先的に投資をしていく。

逆に、投資の下手な経営者は、  
必要のない所にお金を使って、必要な所にお金を使わない。  
それらは何倍という差ではなく「次元の違う差」になっていく。  
だから「投資のセンス」を磨かなければならない。

投資センスの向上は「すべては投資だ」と考えることから始まる。  
「そのリターンは何か?」「どれくらいのリターンがあるのか?」  
お金を使うあらゆる機会に、そう自問すること。  
そうやって、すべてを「投資」としてお金を使う習慣が、  
「投資センス」を磨いてくれる。

「経営者に消費はない、すべては投資」  
それを忘れないで、今日も、お金を使おう。



# Thinking Note

- 1 ミッション
- 2 商品カテゴリー
- 3 ホジクエーション
- 4 プランディング
- 5 集客力
- 6 見込客フロー
- 7 サイクルセールス
- 8 CLVマネジメント
- 9 経理・財務
- 10 チームビルディング
- 11 仕組み化
- 12 投資とリスクマネジメント

# Thinking Note

1 ミッション

2 商品力の29cuts

3 ホリゾンティング

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CIVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 リスクリマネジメント



# Thinking Note

- 1 ミッション
- 2 商品カテゴリー
- 3 ホジクコミュニケーション
- 4 プランディング
- 5 集客力
- 6 見込客フロー
- 7 サイクリンセールス
- 8 CLV/マネジメント
- 9 経理・財務
- 10 チームビルディング
- 11 仕組み化
- 12 投資とマネジメント



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品力の29cuts

3 ホリゾンティング

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CIVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 リスクリマネジメント



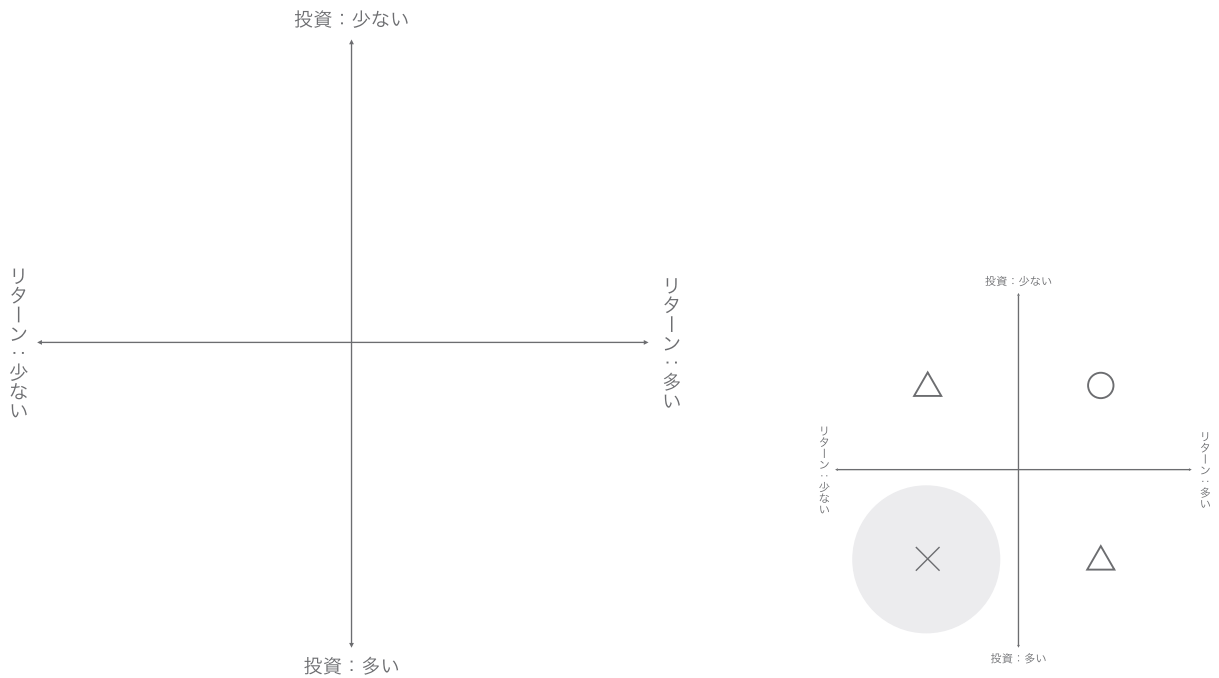
# Work 1 自社の投資分析

自社で最も多く使っている投資の項目を箇条書きにして、それらが適切な投資になっているか確認しましょう。

1	.....	6	.....
2	.....	7	.....
3	.....	8	.....
4	.....	9	.....
5	.....	10	.....

ex. 人件費/交通費/広告費/システム開発費/交際費/教育費...など

自社の投資の項目を分類して「投資が多く、リターンが少ない」ものを見つけましょう。





# Work 2 自己投資を習慣化する

経営者にとって最も投資対効果が高い投資先は「自分自身」。  
 「社長力 = 会社の成長力/継続力」ということを忘れずに、自己投資し続けましょう。

1 経営力をいくらで売りますか？ \_\_\_\_\_ 円  
 ※ 売ってしまった経営力は失われる

## 2 自己投資の分析



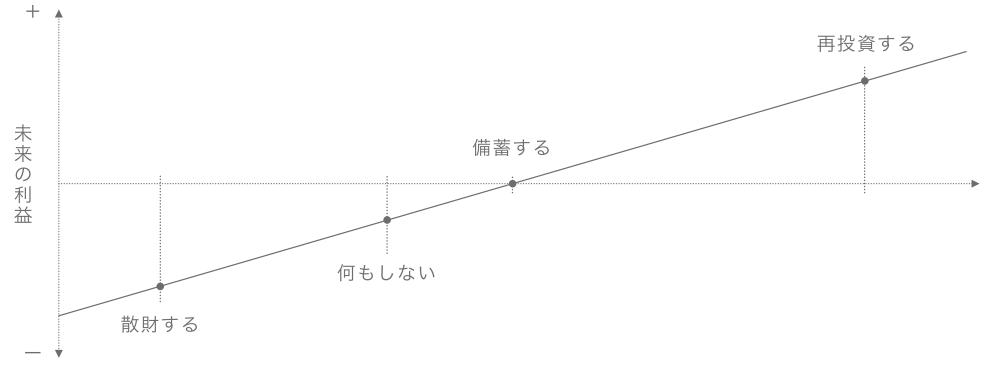
## 3 自己投資先を決める

※ 「自己投資」 = 自分の経営能力/スキル、人間力を磨くための投資

	何に？	どのくらいの頻度で？ (日/週/月)	投資額	望むリターン	利率
ex.	プレジデントアカデミー 受講費	月1回	¥15,000 × 12か月 = ¥180,000	事業の成長 利益3倍 (+4,000万円)	222倍
1					
2					
3					
4					

# Work 3 小さな会社の再投資「4つの選択肢」

利益が出た時の社長には「4つの態度」があります。自身の態度を客観的に評価してみましょう。



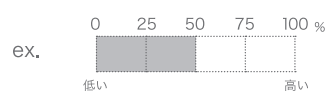
投資に対するリターンとは「顧客に提供できる価値」のことで、再投資先の優先度を定めるために、自社商品の「価値のど真ん中」を考えましょう。

自社商品の価値を書き出してみましょう。

価値のど真ん中（追求し続ける価値）は何ですか？

ex. サイゼリヤ：美味しいものをお値打価格で  
スターバックス：心地よい時間と空間の提供

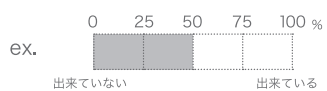
利益が出た時に無駄な投資をしないように、それぞれの投資内容を考えておきましょう。



	優先度	投資内容
1 開発投資 (商品価値を高める)	<div style="border: 1px dashed black; width: 100%; height: 20px;"></div>	
2 広告投資 (認知力・営業力を高める)	<div style="border: 1px dashed black; width: 100%; height: 20px;"></div>	
3 教育投資 (チーム力をアップする)	<div style="border: 1px dashed black; width: 100%; height: 20px;"></div>	
4 設備投資 (生産性を上げる)	<div style="border: 1px dashed black; width: 100%; height: 20px;"></div>	

# Work 4 関わってくれた人への還元

事業で得た利益を還元できるのは経営者の喜びの1つであり、永続するためのコツの1つです。利益が積み上がるようになったら「再投資」だけでなく「還元」も考えてみましょう。



	現状	内容
1 顧客に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
2 社員に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
3 取引先や協力会社に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
4 経営者に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
5 社会に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
6 株主に還元する	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

## Work 5 「最悪の未来」から来たあなた

一年後の未来から、あなた自身があなたに会いに来ました。  
いま、あなたが取り組んでいる事業／プロジェクト／仕事が大失敗したと言います。  
いったいどのように失敗したのか、その経緯をまとめてください。

失敗を避けるために何ができるか、書き出してみましょう。



# Thinking Note

1 ミッション

2 商品力の29cuts

3 ホリゾンティング

4 プランディング

5 集客力

6 見込客フォロー

7 サイレントセールス

8 CIVでマネジメント

9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

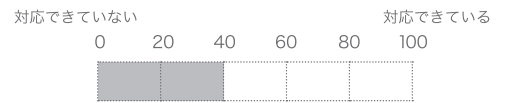
12 リスクリネジメント



# Work 6 パッチワーク24 (1)

経営の成功の基準を「10年以上継続すること」にすると「落とし穴」や「地雷」が多く存在することに気づきます。リスクを最小化させるために「パッチワーク24」で経営上の24項目それぞれについて、対応できているか現状を評価し、どんな対策を講じるかを考えておきましょう。

<p>1. <math>100 - 1 = 0</math></p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>2. 犯罪への誘惑</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>3. 連帯保証人</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>4. 顧客分散</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>5. 低い利益率</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>6. 誘惑</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100px; height: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Memo</div>						→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 60px; margin-top: 5px;">Action</div>



7. 最も頼れる資産

Memo



実施アクション

Action

8. 4つのルーズ

Memo



実施アクション

Action

9. 労務リスク

Memo



実施アクション

Action

10. クレームの完成

Memo



実施アクション

Action

11. 理不尽な顧客

Memo



実施アクション

Action

12. 撤退ライン

Memo



実施アクション

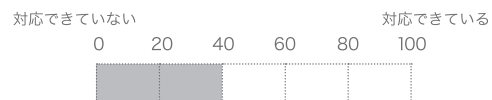
Action



# Work 6 パッチワーク24 (2)

<p>13. 資本政策</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>14. 専門家チーム</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>15. 税金の存在</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>16. 明日の売上</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>17. 現金商売</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>
<p>18. 自社の変化</p> <table border="1" style="width: 100px; height: 20px; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> <td style="width: 25px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Memo</div>					→	<p>実施アクション</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; min-height: 80px; margin-top: 5px;">Action</div>





19. 数字

Memo



実施アクション

Action

20. 成長の終わり

Memo



実施アクション

Action

21. 会社との接点

Memo



実施アクション

Action

22. 1円の重み

Memo



実施アクション

Action

23. 本当の危険状態

Memo



実施アクション

Action

24. リスクの元凶

Memo



実施アクション

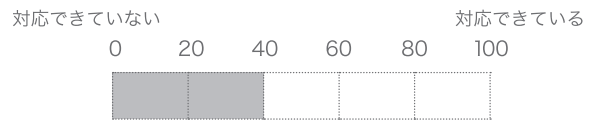
Action



# Work 6 パッチワーク24 (3)

全体を俯瞰してチェックしてみましょう。

	0	20	40	60	80	100
1. 100-1=0						
2. 犯罪への誘惑						
3. 連帯保証人						
4. 顧客分散						
5. 低い利益率						
6. 誘惑						
7. 最も頼れる資産						
8. 4つのルーズ						
9. 労務リスク						
10. クレームの完成						
11. 理不尽な顧客						
12. 撤退ライン						
13. 資本政策						
14. 専門家チーム						
15. 税金の存在						
16. 明日の売上						
17. 現金商売						
18. 自社の変化						
19. 数字						
20. 成長の終わり						
21. 会社との接点						
22. 1円の重み						
23. 本当の危険状態						
24. リスクの元凶						



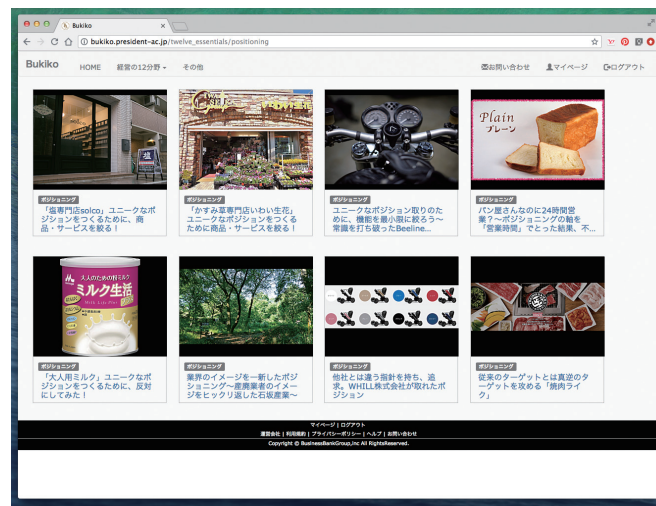
## 参考資料

## 企業変革事例ライブラリー「Bukiko」

【Bukiko】とは、「経営の12分野」の各分野ごと（ミッション・集客力・仕組み化 etc.）に企業変革事例を掲載しているオンラインライブラリーです。各テーマに沿った様々な会社の事例を見ることができますので、ワーク実施の際の参考資料としてご活用ください。

「Bukiko」webサイト ログインページ

<https://bukiko.president-ac.jp/>



本サービスは、「プレジデントアカデミー会員様限定」となる、PCブラウザ上で閲覧できる「企業変革事例」コンテンツです。

ログインには、入会時にご登録いただいたメールアドレスおよび、パスワードが必要となります。ご登録の際にご案内メールをお送りしていますので、詳しくはそちらをご参照ください。



President NOTE

© President Academy Ver. 5.0



## Scoring

## 投資とリスクマネジメント

Now

72時間以内にチェック

年 月 日 ( )

0 25 50 75 100 %



出来ていない

出来ている

【No. 1201】	「消費」していないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1202】	自社の「投資」は「顧客に提供できる価値」を生み出しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1203】	どんなに小さな金額にも「リターン」を問うているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1204】	十分にリターンが望めるものにだけ「投資」しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1205】	経営者にとって「最も賢い投資先」を理解しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1206】	自分に投資し続けているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1207】	事業へ再投資しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1208】	利益が出たとき、すぐに「消費」に走っていないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1209】	「この利益は来年も得られる」と思っていないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1210】	再投資の方向性をあらかじめ決めているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1211】	関わってくれた人へ「還元」しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1212】	「1点のマイナス」を許していないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1213】	1人の顧客に対する依存度が大きくなりすぎていないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1214】	10%以上の経常利益を確保しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1215】	クレームから逃げていないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1216】	理不尽な顧客にNOと言っているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1217】	撤退ラインを「事前」に決めているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1218】	「成長の終わり」を意識しているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1219】	「なぜ自社が今その状態なのか」を分かっているか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
【No. 1220】	「裸の王様」になっていないか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>TOTAL</b>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1 ミッション

2 商品/サービスの設計

3 ホットライン/コンタクト

4 プラン/デザイン/シナリオ

5 実行力

6 見込み/フォロー

7 サポート/セールス

8 CRM/マーケティング

9 経理・財務

10 チーム/リソース

11 仕組み

12 投資とリスクマネジメント



Scoring

投資とリスクマネジメント

Later

1ヶ月後にチェック

年 月 日 ( )

0 25 50 75 100 %

出来ていない

出来ている

【No. 1201】	「消費」していないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1202】	自社の「投資」は「顧客に提供できる価値」を生み出しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1203】	どんなに小さな金額にも「リターン」を問うているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1204】	十分にリターンが望めるものにだけ「投資」しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1205】	経営者にとって「最も賢い投資先」を理解しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1206】	自分に投資し続けているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1207】	事業へ再投資しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1208】	利益が出たとき、すぐに「消費」に走っていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1209】	「この利益は来年も得られる」と思っていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1210】	再投資の方向性をあらかじめ決めているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1211】	関わってくれた人へ「還元」しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1212】	「1点のマイナス」を許していないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1213】	1人の顧客に対する依存度が大きくなりすぎていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1214】	10%以上の経常利益を確保しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1215】	クレームから逃げていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1216】	理不尽な顧客にNOと言っているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1217】	撤退ラインを「事前」に決めているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1218】	「成長の終わり」を意識しているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1219】	「なぜ自らが今その状態なのか」を分かっているか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
【No. 1220】	「裸の王様」になっていないか？	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>TOTAL</b>		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

1 ミッション

2 商品力の29Cuis

3 ホリゾンティク

4 ナランティク

5 集管カ

6 見込客マイロー

7 サイロントセルス

8 CIVネジメント

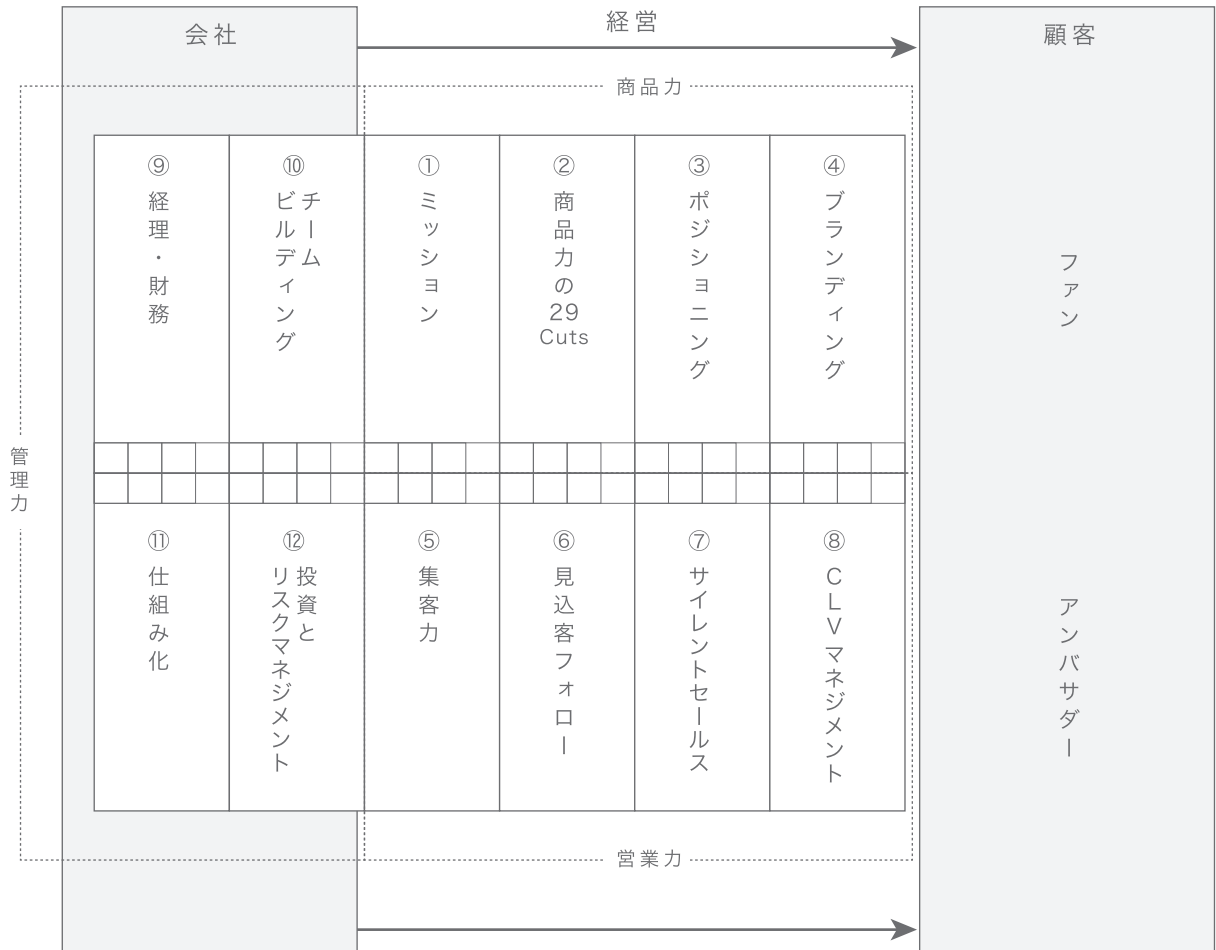
9 経理・財務

10 チームビルディング

11 仕組み化

12 リスクマネジメント

# ビジネスモデルの完成度



各分野のプレジデントノートを上図のように並べると  
ビジネスモデルの完成度が可視化されます。





# 「経営の12分野」

## 1 ミッション

- 1 ミッションとは？
- 2 ミッションを持つ会社が成功する理由
- 3 強みの根幹を見つめる
- 4 ミッションのつくり方
- 5 ミッションの伝え方

## 2 商品力の29Cuts

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| 1 商品力とは        | 16 ポジショニング       |
| 2 誰の価値？        | 17 「1番化」         |
| 3 商品力を高めるとは？   | 18 自社の強み         |
| 4 商品開発時の注意     | 19 ライバル化         |
| 5 売れる商品をつくれる人  | 20 常識の打破         |
| 6 商品力のゴールは？    | 21 登場人物表         |
| 7 現状のチェック      | 22 「三方よし」の原則     |
| 8 商品力の源泉       | 23 「分かり易さ」という商品力 |
| 9 2つの行動原則      | 24 商品伝達力         |
| 10 欲求5段階説      | 25 商品説明エレベータピッチ  |
| 11 ニーズとウォンツ    | 26 ネーミング戦略       |
| 12 困りごとマラソン    | 27 パッケージ戦略       |
| 13 ビジネスの種4つの法則 | 28 価格設定戦略        |
| 14 商品とカテゴリ     | 29 想いと社会貢献性      |
| 15 2つの価値       |                  |

## 3 ポジショニング

- 1 ポジショニングとは？
- 2 ポジショニングの理由
- 3 ポジショニングの効果
- 4 ケーススタディー
- 5 リ・ポジショニング
- 6 ポジショニングの演習
- 7 自社の実践

## 4 ブランディング

- 1 ブランド力のセルフチェック
- 2 ブランド力の「ある会社」と「ない会社」の違い
- 3 ブランドとは？
- 4 ブランドの核
- 5 ブランディングとは？
- 6 ミュージシャンのビジネスモデル
- 7 ファンづくり (1~8)
- 8 ブランディングに必要な「5つの力」
- 9 最初で最後の手段

## 5 集客力

- 1 集客とは？
- 2 集客の重要性
- 3 集客の仕組み化「集客の基本形3つのステップ」
- 4 明文化
- 5 4つの前提条件
- 6 流通する言葉
- 7 小さな会社の「集客8つのツール」 (1~8)

## 6 見込客フォロー

- 1 見込客フォローの定義
- 2 見込客フォローの重要性
- 3 見込客フォローの仕組み化
- 4 5つのバイブライン
- 5 ポートフォリオ化「SラインとJライン」
- 6 リスト化とタイミング

## 7 サイレントセールス

- 1 セールスの定義
- 2 多くの人が陥る2つの間違い
- 3 最高のセールスとは？
- 4 セールスの8ステップ
- 5 売れない4つの心理的原因
- 6 購買決定のメカニズム
- 7 背中をそっと押す5つの小道具

## 8 CLVマネジメント

- 1 ファン化の定義
- 2 CLVマネジメントとは？
- 3 CLVMの重要性
- 4 CLVを高める3アクション
- 5 CLVMの2つのゴール
- 6 ゴール1「究極の顧客」
- 7 究極の顧客を育てる5ステップ
- 8 ゴール2「究極のリピータービジネス」

## 9 経理・財務

- 1 経理・財務の定義
- 2 社長がするべきこと
- 3 有視界飛行と計器飛行
- 4 財務三表
- 5 7つの計器
- 6 最も大切な計器
- 7 資金調達「8つのルート」

## 10 チームビルディング

- 1 チームをつくる意味
- 2 理想のチーム
- 3 5つの覚悟
- 4 理想のチームの「屋台骨」
- 5 チームの3大要素
- 6 チームを設計する
- 7 最大の障害

## 11 仕組み化

- 1 仕組み化の定義
- 2 なぜ仕組みにするのか？
- 3 仕組み化のゴール
- 4 多くの会社が仕組み化できない意外な理由とは？
- 5 仕組み化の3ステップ
- 6 仕組みの「5つの要素」
- 7 仕組み化の「仕組み化」
- 8 究極の仕組み

## 12 投資とリスクマネジメント

- 1 投資の定義
- 2 投資センスの磨き方
- 3 最も賢い投資
- 4 再投資「4つの選択肢」
- 5 還元という再投資
- 6 リスクマネジメント
- 7 リスクを最小化するための「パッチワーク24」



# 明日からすべきこと

1	
理由	
2	
理由	
3	
理由	
4	
理由	
5	
理由	
6	
理由	
7	
理由	
8	
理由	
9	
理由	
10	
理由	





一時的な成功ではなく  
継続的に成功し  
関わる人たちから  
尊敬され愛されるような会社が  
増えることを願っています。



# PRESIDENT ACADEMY

「経営」と「社長の仕事」が学べる〈社長の学校〉