

Diamond Matrix

Introduction

売上を上げ、利益を増やし、安定し、かつ成長させる。これらの矛盾への回答

株式会社 サポートプロ
代表取締役
西田光弘

はじめに

時代背景の整理

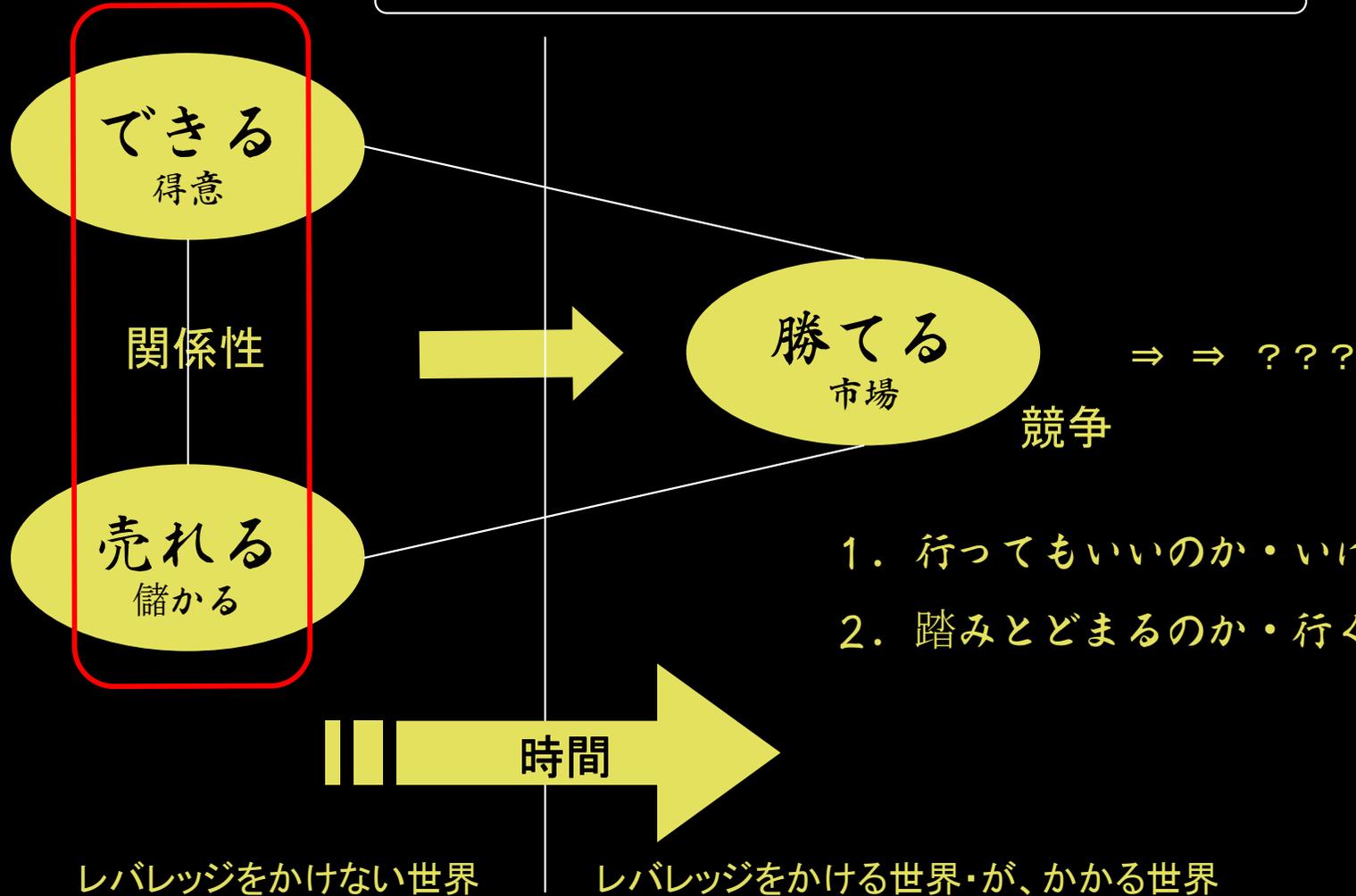
一人ビジネス経営の定義

関係性ビジネスの出典

西田光弘の略歴

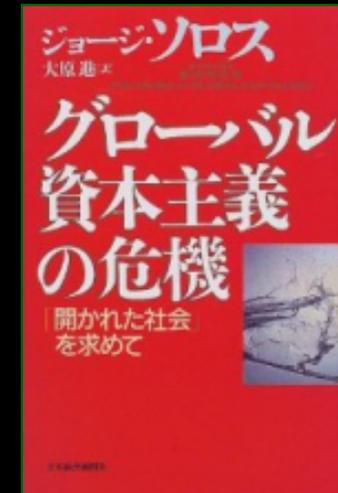
1. できる・売れる・勝てる

事業の立ち上がりと成長・特に一人ビジネス経営において



お役に立てば儲かるの虚実

Rank	Name	Net Worth	Age	Residence	Source
1	 Bill Gates	\$54 B	55	Medina, WA	Microsoft
2	 Warren Buffett	\$45 B	80	Omaha, NE	Berkshire Hathaway
3	 Larry Ellison	\$27 B	66	Woodside, CA	Oracle
4	 Christy Walton	\$24 B	56	Jackson, WY	Walmart
5	 Charles Koch	\$21.5 B	75	Wichita, KS	manufacturing, energy
5	 David Koch	\$21.5 B	70	New York, NY	manufacturing, energy
7	 Jim Walton	\$20.1 B	63	Bentonville, AR	Walmart
8	 Alice Walton	\$20 B	61	Foet Worth, TX	Walmart
9	 S. Robson Walton	\$19.7 B	67	Bentonville, AR	Walmart
10	 Michael Bloomberg	\$18 B	68	New York, NY	Bloomberg
11	 Larry Page	\$15 B	37	Palo Alto, CA	Google
11	 Sergey Brin	\$15 B	37	San Francisco, CA	Google
13	 Sheldon Adelson	\$14.7 B	77	Las Vegas, NV	casinos, hotels
14	 George Soros	\$14.2 B	80	Westchester, NY	hedge funds
15	 Michael Dell	\$14 B	45	Austin, TX	Dell
16	 Steve Ballmer	\$13.1 B	54	Seattle, WA	Microsoft



2. 社会的価値と市場価値

社会的価値	市場価値	
○	×	善人の集団暴力
×	○	詐欺
×	×	
○	○	

3. 差別化の行く末



善人の集団暴力、私もあなたも

社会的価値	市場価値	
○	×	善人の集団暴力
×	○	詐欺
×	×	
○	○	

4. 利益がないと成長できない

	売上	利益	安定	成長
顧客主義	○	×	○	×
マーケットイン	○	×	○	×
プロダクトアウト	×	○	×	○
職人				

5. 売ればいい時もある

他社

○

×

○

×

×

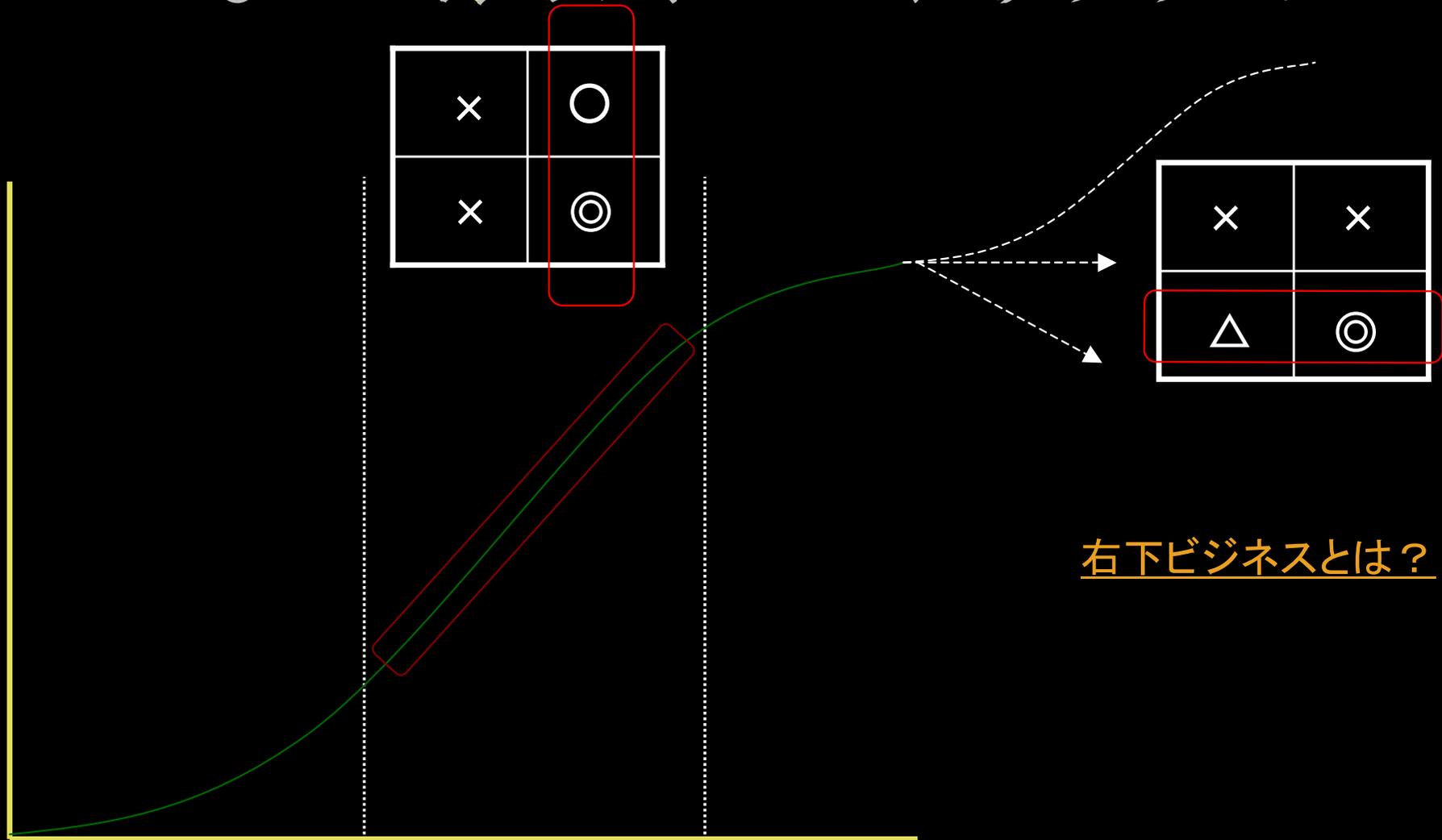
◎

×

○

自社

6. 成長曲線とマトリックス



一筋縄ではいかない.....

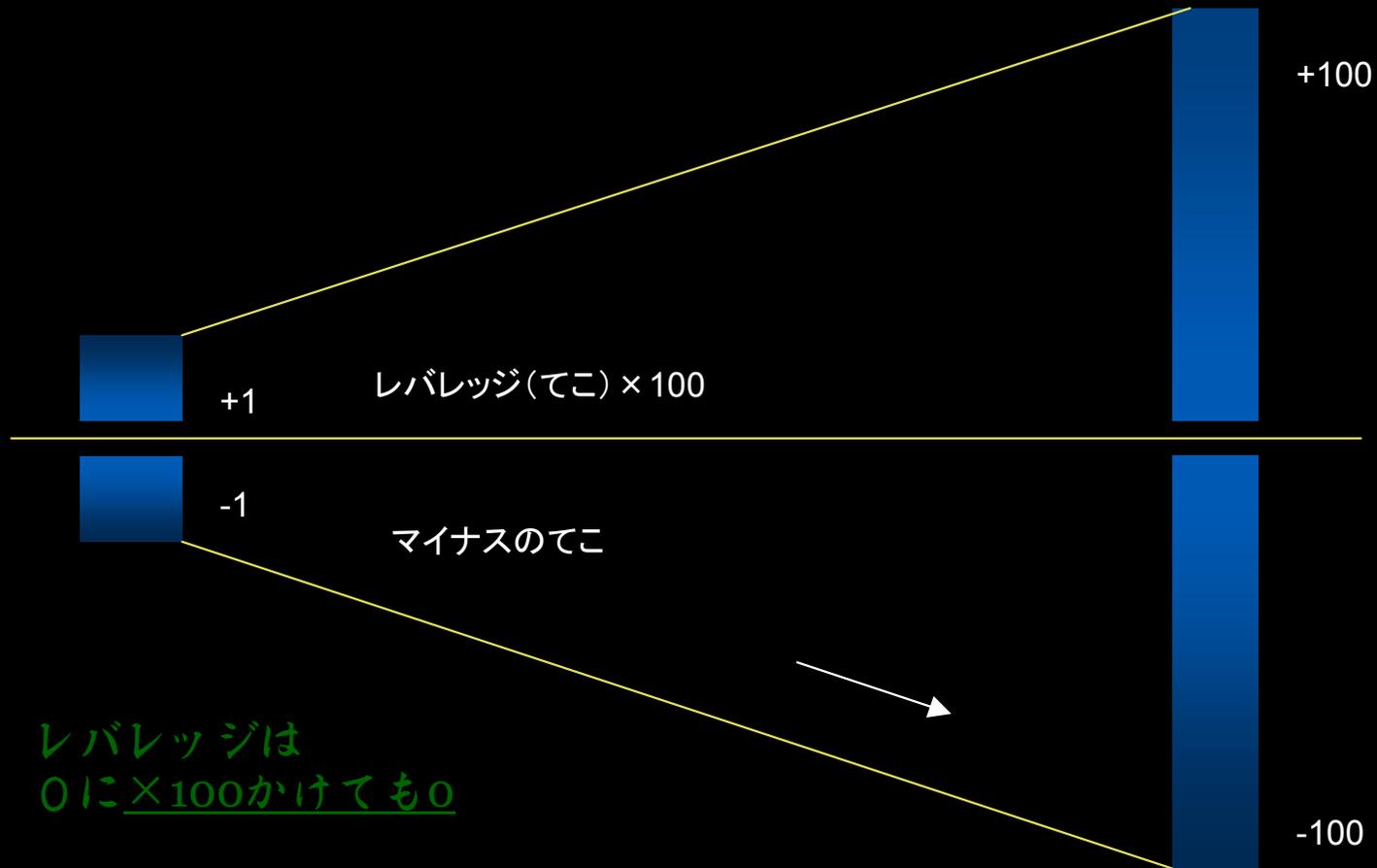
社会的価値	市場価値
○	×
×	○
×	×
○	○

善人の集団暴力

詐欺

差異をつくる

7. レバレッジとは



レバレッジは
差異にかける



この+1以上を
差異という

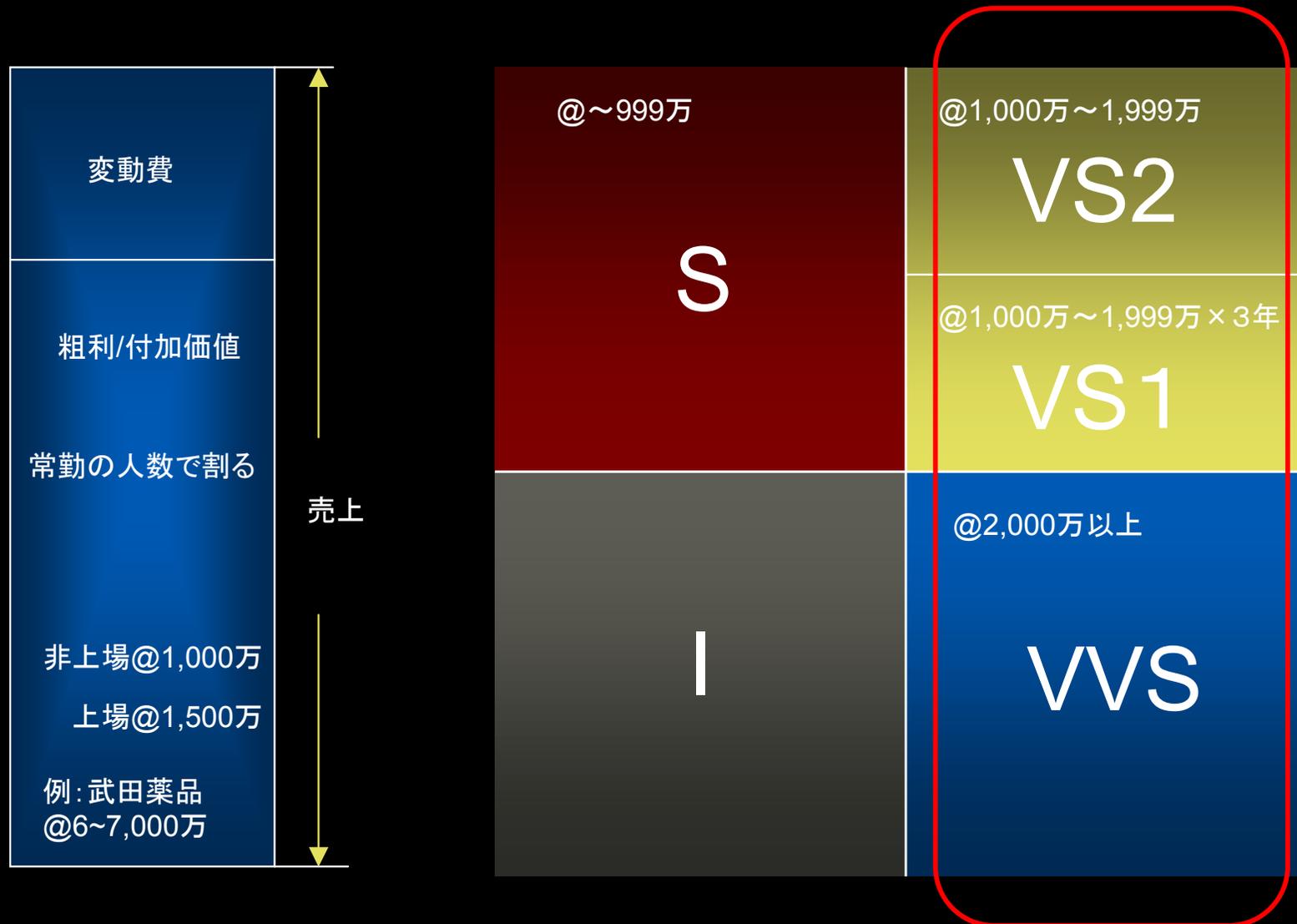


「我が社」に
差異はあるのか？



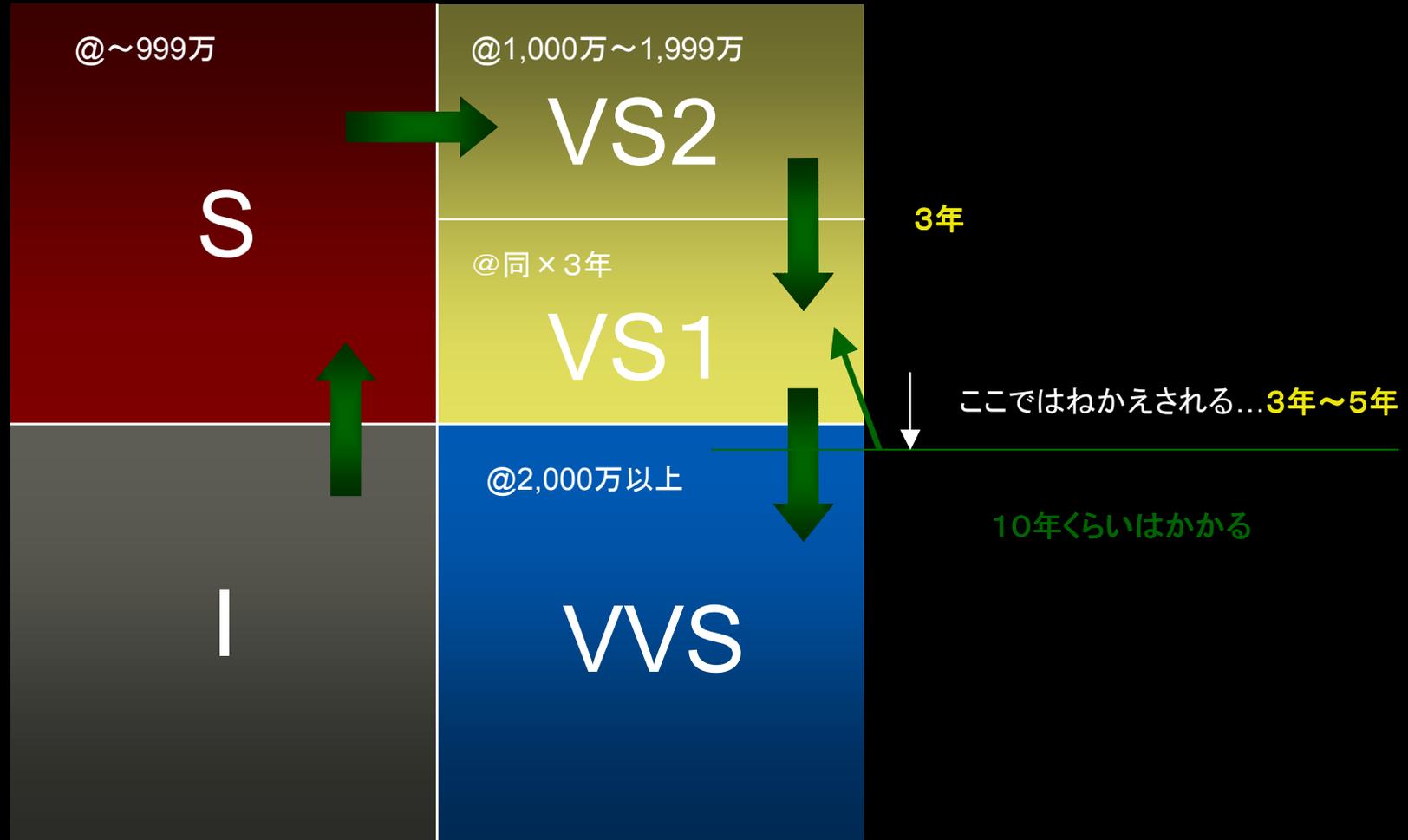
差異があれば
レバレッジをかける
選択肢がある

8. ダイヤモンドマトリックス



10年を見据えるの意味

3年



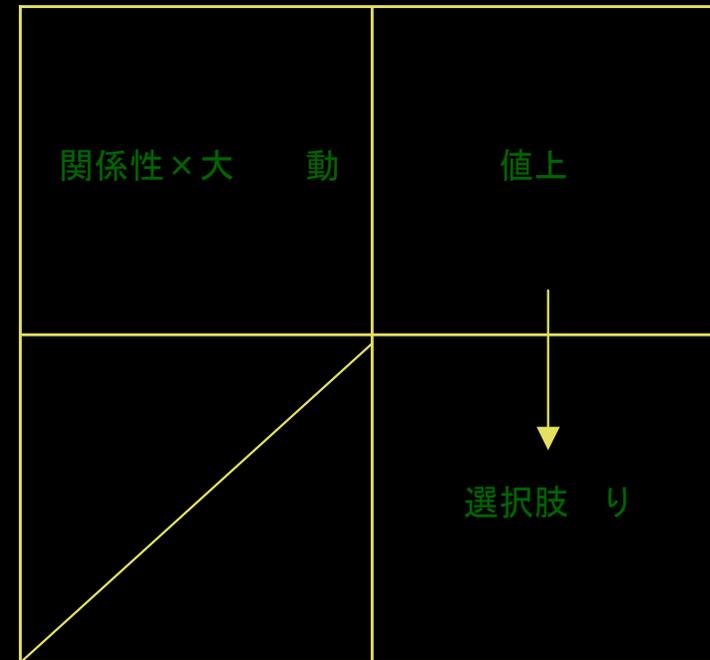
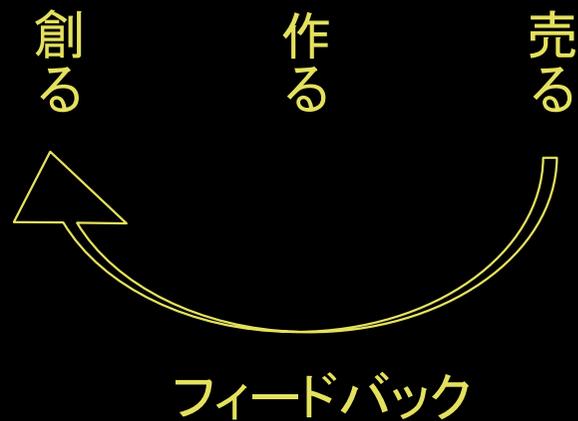
ダイヤモンドマトリックスを 活かした経営戦略

理論を實踐に

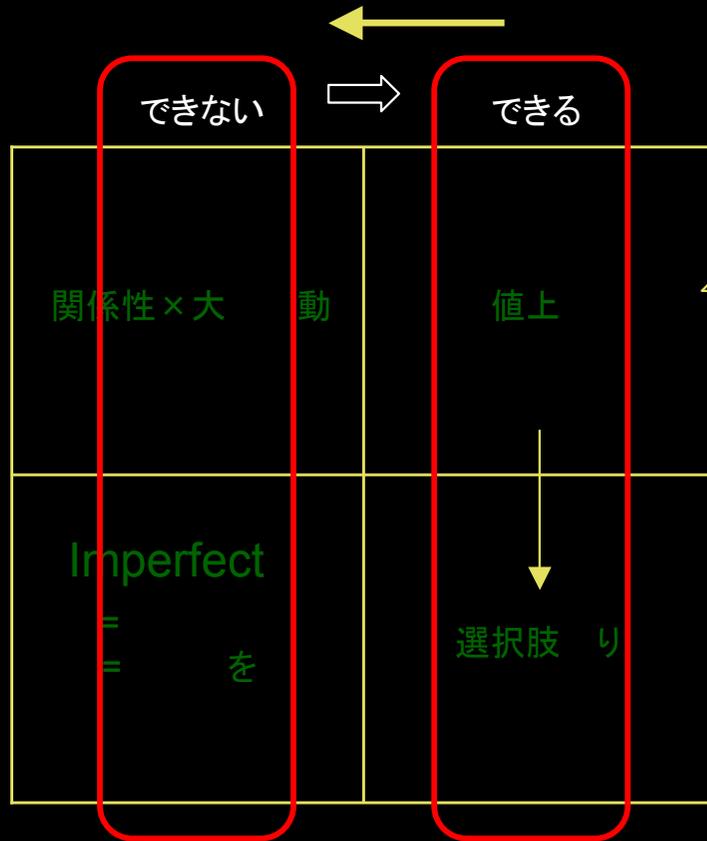
方針と基本戦略

どれほど大きくなってもビジネス・商賣の肝は...

創って、作って、売る、フィードバックを反映させる



自分のCOREとの関連性



5年を挟んで飽きる

- ・隣の芝生が青い
- ・このままでいいのか
- ・この先ずっと「これ」を続ける...
- ・もう一段上を知らずに
- ・違う業種・業態に手を出す

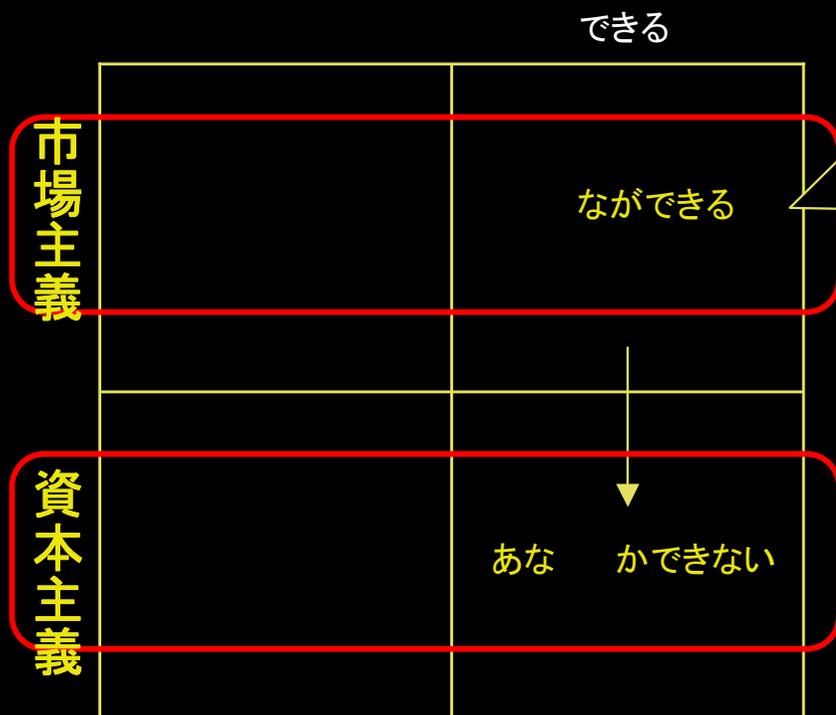
vvs Very Very Slightly
 (非常、非常に かであるが) Imperfect

今まで	今	これから
何屋	何屋	何屋？

何屋さんの数々の例

- 物販から情報、その逆も（以下）
- 得意から本当にやりたいこと
- 成功者に多い、飲食に手を出す
- 店舗無しから店舗有り
- B to BからB to C
- 実業から虚業
- コンテンツメイカーからマーケットター

市場から資本へ



5年を挟んで飽きる

- ・隣の芝生が青い
- ・このままでいいのか
- ・この先ずっと「これ」を続ける...
- ・もう一段上を知らずに
- ・違う業種・業態に手を出す

vs Very Very Slightly
 (非常に、非常にに かであるが) Imperfect

VVSを目指す意味

- 大切なことは...
-
- 大切にしたいことを
- 大切にしたいときに
- 大切にできること

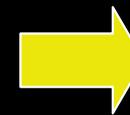
実践に活かさねば意味がない

売上を上げ、利益を増やし、安定し、かつ成長させる。これらの矛盾への回答

矛盾の解決こそ、事業成長、そして「唯一」になる道です。ただ、一人で進むのはなかなかやっかいです、しんどいです、飽きます、あきらめたくなります。

このイントロダクションで知ったこと、現状を認識したこと、向かう方向が見えたこと、自分が今すべきこと、それがわからないということがわかったこと
それらに継続的に取り組む3つのコースと説明会を用意しています。

売上を上げる・事業をよくする具体策を徹底する
売上を上げる・事業をよくする具体策は扱わない
売上を上げる・事業をよくするためにビジネスから離れる



ダウンロードページの
「3つのコース」を
ご覧ください。

お礼

ダイヤモンドマトリックスイントロダクションをなんにしる、
手入れ、そして見て頂きありがとうございます。

熱く（厚くではなく）お礼申し上げます。2002年から
一人ビジネス経営のサポートをしています。これからさらに
「一人型」の時代が際だっています。

ご覧になった情報は真に正統たる兆円企業を指南している
コンサルタント他、「経営」にまつわる情報を
一人ビジネス経営に向けに再構築したものです。
これから10年の羅針盤にして頂くことによって、
あなたのビジネスが盤石なものになることを祈念して。

ありがとうございます。

この出逢いに感謝します。

西田光弘