

ビジネスモデルの作り方

Business

Dream

Project

Work

Success



ダイジェスト版特別音声プログラム

最速☆「夢ビジネス」  
構築プロジェクト

*upport-Pro*

株式会社 サポートプロ  
代表取締役 西田光弘





## 2 このテキストの使い方



- 一緒にダウンロードされた音声ファイルがあります。  
音声ファイルを聴きながら、このレジюмеをご覧ください。

① 音声ファイルの番号

② ワークシートの番号

- 後半4～6章は、ワークの説明とその取り組み方のガイドです。  
ワークについては、別にダウンロードされたワークシートをご利用下さい。

### ※「ワーク」とは？

セミナー等で使われる専門用語で、「ワークショップ」に由来する和製英語。  
「ワークショップ」とは、講義など一方的な知識伝達のスタイルではなく、参加者が自ら参加・体験し、グループの相互作用の中で何かを学びあったり創り出したりする、双方向的な学びと創造のスタイルのこと。

memo



# 目次

はじめに .....	02	————	4 ページ
<b>第1章 夢実現の仕組み</b> .....		————	10 ページ
1 夢実現の5段階 .....	03	————	11 ページ
2 ステップの進み方 .....	04	————	20 ページ
<b>第2章 夢の明確化</b> .....		————	27 ページ
1 夢の再定義 .....	05	————	28 ページ
2 夢のたな卸し .....	06	————	32 ページ
<b>第3章 自己実現できるビジネスモデルとは？</b> .....	07	————	35 ページ
<b>第4章 北極星を見つけるワーク</b> .....	08-13	——	47 ページ
<b>第5章 ビジネスモデルを仮決めするワーク</b> .....	14-18	————	63 ページ
<b>第6章 事業化ステップチャートの見方</b> .....	19	————	77 ページ
おわりに .....	20	————	80 ページ

memo



# 開発コンセプト

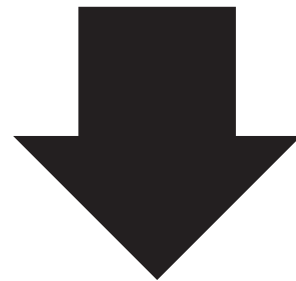


本当にやりたいことができるビジネスモデルとは？

夢実現の仕組み

+

やりたいことのできるビジネスモデル



長期で連動

memo

はじめに

# 5

# 開発コンセプト

- 7年間、一人ビジネス経営をサポート・コンサルした実績
- 夢実現をサポートするあらゆるジャンルのコンテンツ群  
(夢セミナー、仕事術、ビジネスモデルを作るもの、販売方法、セミナービジネスetc.)
- お客様の結果→さらに改善



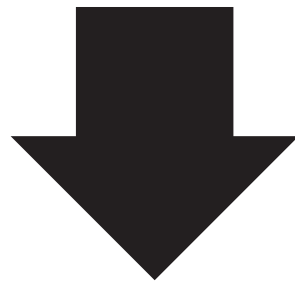
多くの方の経験を、通過したもののみを凝縮

memo



# あなたも、もしかしたら…

●97%の人が夢を言葉にしていない



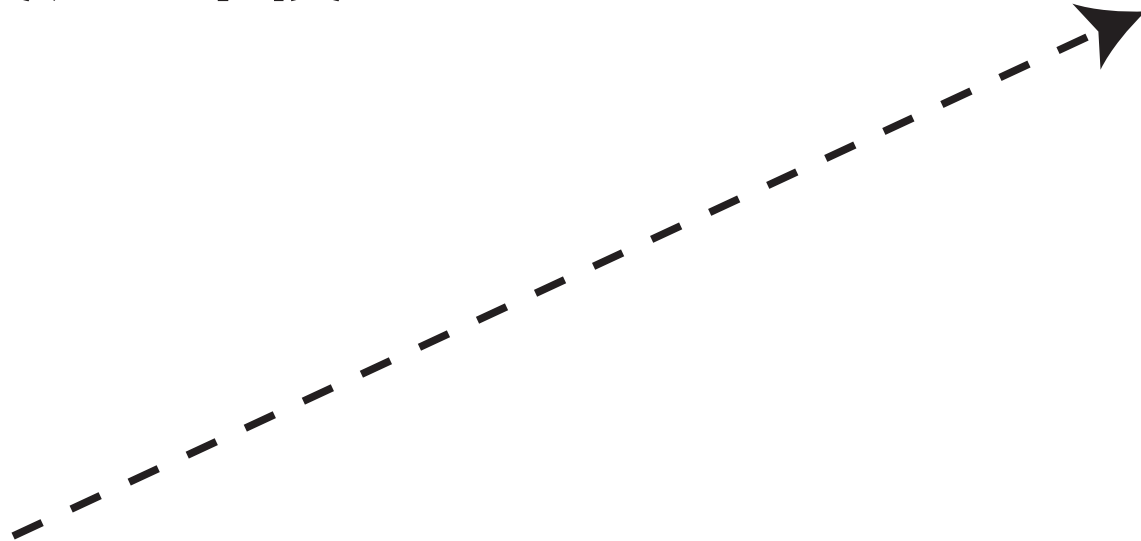
- 焦りはあっても、何も行動できないまま、時間が経つ。
- 不本意なビジネスモデルのまま、事業を拡大する。
- ビジネスと夢をつなげて考えないで起業する。

memo



# そのままの状態だと…

- 3年前～今？
- 3年後、6年後、12年後？



memo



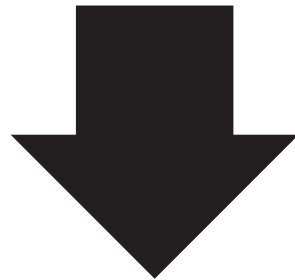
はじめに

8

# この教材で得られるもの



- 夢を5～10年単位で実現
- あなた自身の「向かっていける」ことがわかる
- 効果なこと → ワークショップ



「自分ごと」として取り組む

memo





はじめに

9

## この教材の特色



音声ファイル



ワークシート

- 夢を現実にするために、各専門分野を網の目のように組み上げている。  
考え抜かれたコンテンツ = ロードマップ
- 「自分ごととして考える」ためのワークショップ
- 細分化とステップ化 → 実行できる
- あなた自身のビジネスモデルの伴走者

memo

# 第1章

## 夢実現の仕組み

- 1 夢実現の5段階
- 2 ステップの進み方



1章-1

11

# 夢実現の5段階

 3  
音声ファイル

 -  
ワークシート

- 夢を叶えるのは特別な人という思い込み
- 成功者と凡人 3%と97%
- 自分は凡人なので、叶えられない。

memo



# 夢にはステップがある

●夢を叶える人 = 特別ではない同じステップを踏んでいる  
→ 夢を成功に結び付けている

●ステップを踏めない人 → 夢が実現しない

## 夢実現の5段階

こういう風にたどっていけば、実現する。

memo



1章-1

13

# 夢実現の5段階



音声ファイル



ワークシート

ステップ1：夢を決める・夢が決まる

ステップ2：夢への距離感

ステップ3：夢への実践の毎日

ステップ4：夢への確信

ステップ5：夢のバージョンアップ・ブラッシュアップ

memo



1章-1

14

ステップ1

# 夢を決める・夢が決まる

3  
音声ファイル

-  
ワークシート

- 夢にあこがれている
- ワクワクしている～妄想に近い

memo



1章-1

15

## ステップ2 夢への距離感

 3  
音声ファイル

 -  
ワークシート

- 真剣度が増してくる。
- 現実を確認して、びっくりする。  
→ 手放す。あきらめポイント  
→ ノウハウ
- メンター・先人が、大変さを示してくれる。
- あきらめたとき、挫折した記憶が残る。

memo



1章-1

16

ステップ3

# 夢への実践の毎日



音声ファイル



ワークシート

- **コツコツ実践～ここから先はあきらめない。**
- **遅々として進まない**
  - 不安になる
  - 「実感」があれば、向かっていける。
- **1回経験していないと、不安に負ける。**
  - サポーター、メンターが現れる。

memo





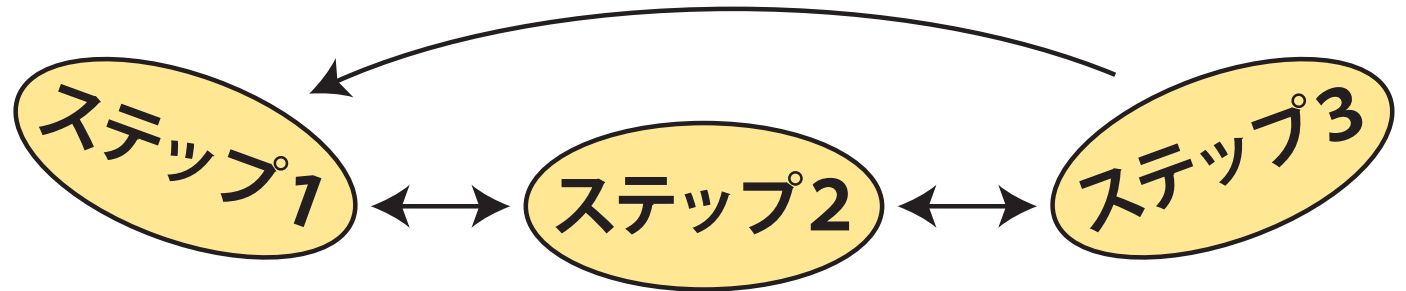
1章-1

# 17 ステップ1～3の注意点

3  
音声ファイル

-  
ワークシート

●ステップ1～3は、直線ではない。



●行ったりきたり

●スパイラル

memo



1章-1

18

## ステップ4 夢への確信

 3  
音声ファイル

 -  
ワークシート

- 確信に変わる～達成するに違いない
- 3%の成功者になる。  
→ セルフィメージが変わる。
- 成功パターンが自由自在に使える。  
→ 前にできなかったことが、できるようになる。
- 引き寄せ、運がよくなる、シンクロニシティー

memo



1章-1

19

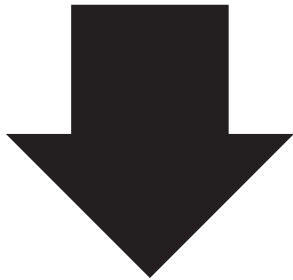
ステップ5

夢のバージョンアップ・ブラッシュアップ

3  
音声ファイル

-  
ワークシート

●夢が予定になる = 夢でなくなっている



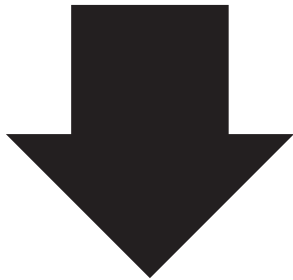
●次の夢に向かう

●平穏無事～なぎのような状態

memo



## ●夢のノウハウ・知識の問題点



- 夢のノウハウはやったけれど、読んだけれど、知ってるけれど…  
→ 実現しないと思っている。実感している。
- 成功者の体験談で、その時は夢あるような気分になる。

memo



## 原因

- 違うステップのことをやっている。
- 次のステップに進むノウハウがない。



- 5段階のどこにいるかを知る。
- 次のステップへむかう作業をする。

memo



- 夢を決める  
仮決め → ワクワクしているか？  
向かいたくなる → 誰かが信じてくれる
- ↓
- ステップ2 夢への距離感  
実行する → 距離がわかる → やめる？
- ↓
- やめない → 夢が決まる

memo



1章-2  
**23**

ステップ2

# 夢への距離感の進み方



音声ファイル



ワークシート

●夢の選別 → 実行可能な作業に落とし込む

●段階を追う 小さい夢 → 大きい夢



スパイラルに階段を昇る

●ステップ3 夢への実践の毎日

memo



1章-2

24

ステップ3

# 夢への実践の毎日の進み方

4  
音声ファイル

-  
ワークシート

- 内面化したNOをYESに書き換える。  
→ 自信をつける
- やらない作業（後先順位）を決める。  
→ 夢への確信が高くなる  
→ ブロックがはずれる



セルフイメージが変わる

- ステップ4 夢への確信

memo





1章-2  
**25**

## ステップ4 夢への確信の進み方



音声ファイル



ワークシート

- 確信→潜在意識を活用できるようになる。
- 成功法則を活用できる。→夢実現が加速する
- 引き戻すできごと(通過儀礼、成功恐怖など)  
= 古い自分(潜在意識)のあがき  
→ 新しいセルフイメージを確立する。  
→ 引き戻されないように加速する。



達成しそうと感じる

- **ステップ5 夢のバージョンアップ・ブラッシュアップ**

memo



- 平穩無事(なぎ)になってはいけない  
X うつろ、虚脱感、自分がここにいない状態  
→ 止まると、もう一度動くのにパワーがいる。



- ステップ4で、夢が予定になりかけたら、  
並行して、次のステップ1の夢を仮決める。



- ずっと、夢に向かっていけるサイクルになる。

## 第2章

# 夢の明確化

- 1 夢の再定義
- 2 夢の棚おろし



●多くの人は「持っていない」のではなく、「明確でない」

## 原因

●夢の定義の間違い

●夢は叶えるとおしまいになる、という思い込み

memo



# 夢は変化する

- 夢のサイズ・内容は実現しながら変わる。
- たとえば、「周辺機器を買う」という夢の場合
- できるようになると次の夢へ行く。  
サイズが変わる。

memo



- 「叶える」= 達成は、鳥を捕まえる瞬間  
叶えた瞬間だけが幸せ？
- 「夢を持つ」ことは、  
追いかけている時間・プロセスに焦点  
→ 仕事が毎日、夢にむかっている。  
→ 毎日が充実 = 幸せ
- 夢が叶うから努力し、叶わないから  
努力しないのではない。

memo



2章-1

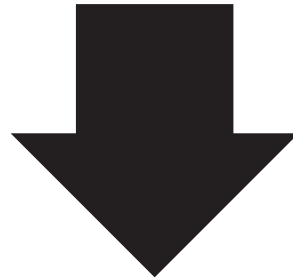
31

# 夢は筋肉

5  
音声ファイル

-  
ワークシート

●腹筋を毎日10回やるのと同じ鍛えれば強くなる。



●次の夢を持てる = ずっと幸せな毎日

memo



- 夢に直面するには勇気がいる。(夢セミナー)

## 原因

- 世間の価値観によって、子どものときから、ふたをされる。
- やってみただけれど挫折している。  
→ ふたをする

memo





# 33 夢を認める

- 大きすぎる夢・小さすぎる夢を、否定される価値観
- 大きくないといけないという価値観の刷り込み  
→ 大きすぎにになってしまう → 明確にならない
- 小さい夢 → 夢と認識していない



- たとえば、犬とノーベル賞  
サイズ関係なし。どんな夢でもいい。
- セミナーではコミットメントで認める。  
ワークでは、自分で認める。

memo



# 夢を再発見する

- 挫折しているなので、ふたをしている。
- 挫折・失敗・あきらめに直面するくらいなら、夢は持たなくていい。
- ステップ2、3で、持ち続けることが大変  
→ どうどうめぐり



- 記憶をよみがえらせて、ふたをはずす。  
→ ステップ1 ワクワクする

memo

# 第3章

# 自己実現できる ビジネスモデル とは？



- やりたいこと(本当の夢)と、ビジネスモデルが連動していない。

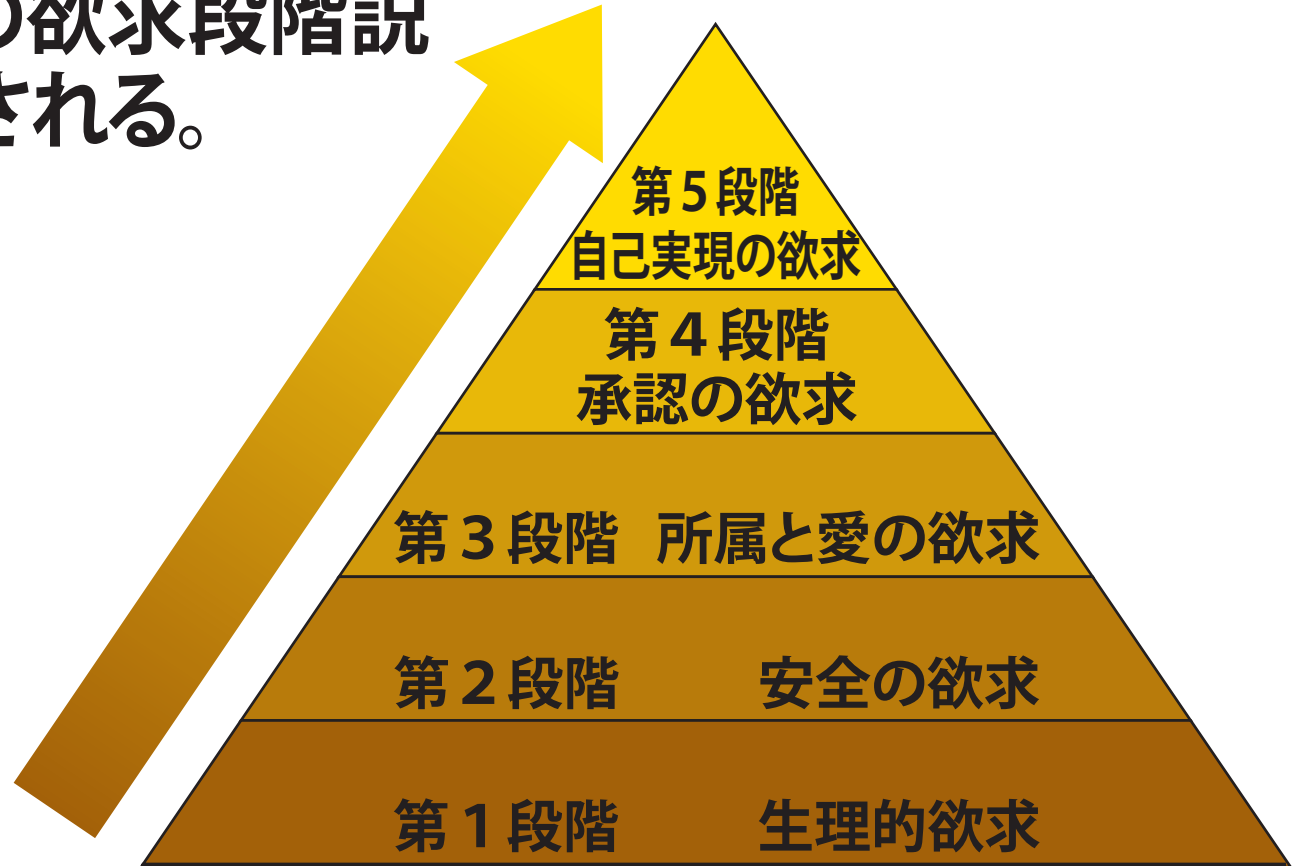
## 原因

- ビジネスモデル(キッシュポイントモデル)を、少ししか知らない。
- やりたいことと「連動させる」という発想がない。
- 創業では、立ち上げで精一杯

memo

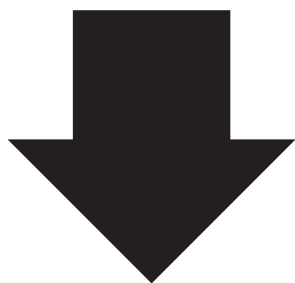


- 心理学者マズローの欲求段階説  
低次の欲求が満たされる。  
→ 高次の欲求へ



memo

- 「儲ける」「会社を大きくする」などは、第4段階までの  
欠乏欲求
- 自分がやりたいこと  
= 自己実現の欲求は最後

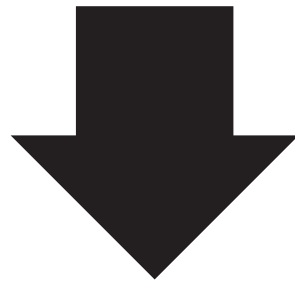


- ビジネスモデルが、自己実現欲求を前提としていない。

memo



- 節目でおきる「これでいいのか」という疑問
- 燃え尽きる。やる気がおきない
- 業界のビジネスモデルをまねするだけ  
→ 自己実現と組み合わせさせていない。



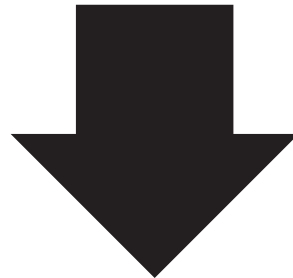
迷走し始める。止まる。

memo



# そのままの状態だと？

- 不本意なビジネスモデルのまま拡大する。
- 関係者が増える
- 売上の規模を追ってしまう



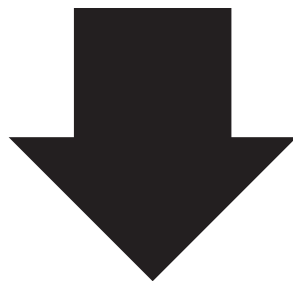
- あとにもどれない。身動きがとれない。
- アドベンチャー経営

memo





- 点と点の情報 → 線と線 → 面へつなぐ
- 夢とビジネスモデルの構造を理解する。



- ① 夢を明確にする
- ② 今のビジネスモデルを明確にする
- ③ 連動させる

- 自分に夢（北極星）はあるのか？  
→ 夢の仕組みの理解とワークによって、明確に
- 好きなこと起業？  
→ 本当にやりたいこととは違うこともある。
- 実現しないのでは？  
→ この方法でやると、成功しやすい。  
→ 充実した生活のサイクルへと変わる。

memo

- 自己実現の夢はぶれない  
ワクワクしている = 潜在意識が活用できる  
→ 実現しやすい
- 30～50代の自己実現は、創造性が高い  
必要な経験、データベースを積み上げている。  
→ ビジネスモデルへ応用
- 自己実現の欲求 = 夢には、際限がない  
→ 成長しつづけるビジネスモデル

memo



- 外部要因が変わってもブレない。  
軸があるのもとにもどれる。
  
- 自己実現ができる  
やればやるほど、充実する。  
誰かのためでない。  
24時間夢中になれる。

memo

- 仕事をしながら、夢の実現を感じる。  
= 仕事の中に人生がある
  
- 長い時間軸（1～2年）で変化
  - 振り返ると、本当の自分、なりたい自分、夢に近づいている。
  - 内面が変わっている。  
ビジネスが成長している。

memo



- 納得できるビジネスモデルを創るには、  
ワークへの取り組みが必要  
→ヘビーな作業
- ワークをやれるか？  
ちょっとやって、あきらめない。  
1つずつ取り組む → つながっていく

# 第4章

## 北極星を見つけるワーク

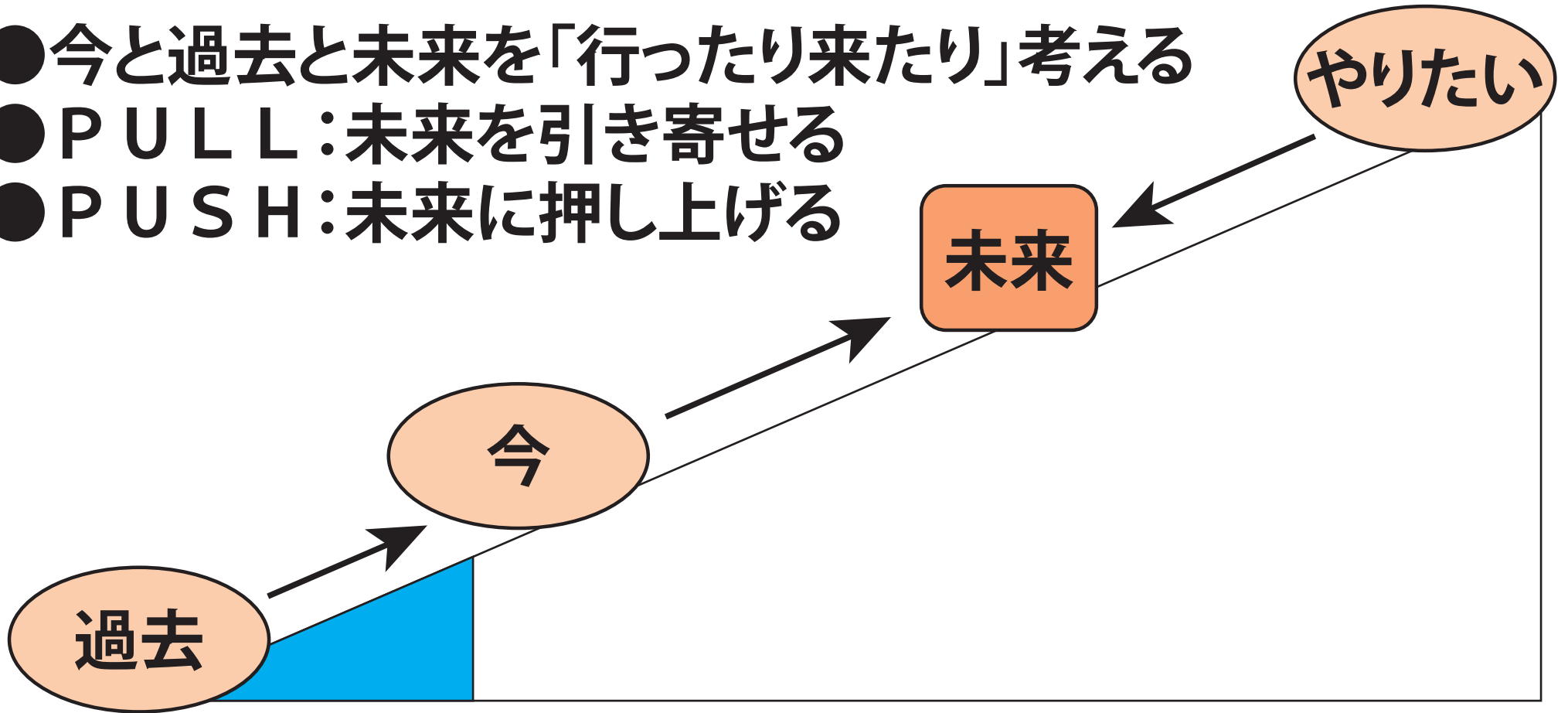
- ① PULL&PUSH思考
- ② キャリアのたな卸し
- ③ 趣味のたな卸し
- ④ 18才～22才のたな卸し
- ⑤ 北極星を見つけるワーク

- 実際に取り組む → 整理できる → つながる
- 仮決めする → どんどん書く
- ここからのワークは、ロードマップ
- 「つまる」のは、いいこと = 新たな質問・疑問
- 山歩きのための地図と同じ  
→ 持っていない装備を知って、準備をする。
- 今やりたくなくても、タイミングが来たらやればいい。

memo



- 今と過去と未来を「行ったり来たり」考える
- PULL:未来を引き寄せる
- PUSH:未来に押し上げる



memo

- 資料① ワークの全体像  
目標設定で使われる相似の三角形
- 今(現在)が途中にある  
→ 1. 本当にやりたいことにつなぐ  
→ 差を埋める  
(2. スパット)
- 3. 18~22才の情報  
4. 22才~現在の情報  
→ スパットを導く

memo

4章  
**51**

# 参考 たな卸しとは？



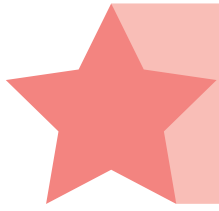
音声ファイル



ワークシート

- たな卸し = 棚から全部おろして数を数えるだけ  
→ ワークで書き出すだけ。  
良い、悪いの価値判断をしない。

memo



4章

52

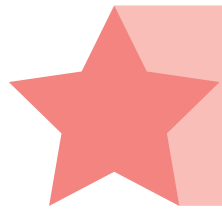
# 22才～現在のたな卸し キャリアのたな卸し

10  
音声ファイル

2  
ワークシート

- 仕事についてのたな卸し
- 会社と同じ場合は、部署に置きかえる。
- 1～3の構造は同じ
- 起業準備中・主婦・休業中の場合は、直前の会社  
⇒ 音声ガイドに沿って、空欄を埋める。

memo



4章

53

# 22才～現在のたな卸し 趣味のたな卸し

11  
音声ファイル

3  
ワークシート

●きわめているものだけでなく、  
途中でやめたもの、最近やっていないものも含める。

●欄外にも思いついたことを書く。  
→ 在庫が増える

⇒ 音声ガイドに沿って、空欄を埋める。

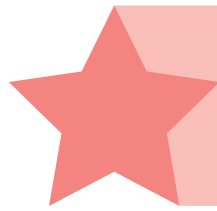
memo

4章  
**54**

# 18才～22才のたな卸し

- 社会人になって、社会に適応するために作ってきた自分がある。  
→18～22才のころと性格診断等の結果が違う。
- 18～22才には、もともとの価値観が形成されている。
- こまかい、どうしてもよさそうなことに背骨  
→ そのときの感情にもどる  
= 価値、行動パターン

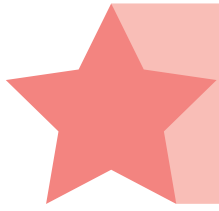
memo



# 18才～22才のたな卸し 音声ガイド(1)

- 時間をかけてやる  
(セミナーでは30分～1時間)
- 出来事(18才～大学入学、就職、浪人)
- 何をしていたか、タイムマシーンに  
乗り込んだように思い出す。
- 好きだったこと、サークル活動…
- 人間関係、友だち、遊び、勉強、家族…

memo

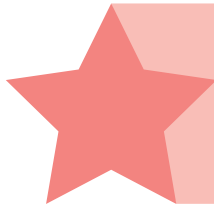


# 18才～22才のたな卸し 音声ガイド(2)

- A4の紙一枚が、いろいろな情報でうまるぐらい書く。
- こうなりたいな、こうしたいなと思っていたことも書く。  
(例:教職を取りたい)  
→感情、起きたことを、雑記のように書く。
- 温度差がでてくる。  
コントラスト、明暗がわかる。  
→どうして好きだった、はまっていたのか。

memo





- 「実現しない」という選択が、起きていることがある。  
(大きな意味があるかもしれない。)
- 熱心にやっていたことと、その理由その時の感情が  
感じられない。  
→ さまつなことを思い出す量が少ない。

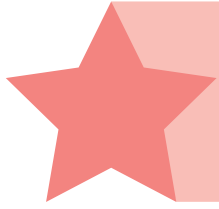


日記を読み返す。

こんな事件があった。

その時の出来事を調べる。 → 思い出すまでやる

memo



- たな卸したことを、ここで整理整頓する。
- すぐに出るのではなく、浮き上がってくる。
- 仕事そのものより、こういう生き方をしたい、という表現になる。
- (例) サーフィン → みんなと行くのが大事  
資産、価値観(行動パターン)は、共通している。

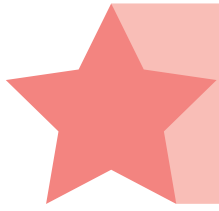
memo

4章  
**59**

# 北極星を見つけるワーク(2)

- あとからなら、共通点、仕組みは見えやすい。
- 今から将来の星をみつけるのは、組み合わせが無数にある。
- 前段階の整理

memo



4章

60

# 北極星を見つけるワーク 音声ガイド(1)

 13  
音声ファイル

 5  
ワークシート

## ●価値観

うれしい瞬間等、共通のパターンがあったら書く。

## ●資産

評価できることだけでなく、無形のもの、感じてきたものも書く。

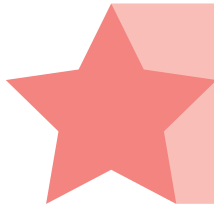
## ●ジャンル

熱心にやったこと、はまったこと。



整理される

memo



# 北極星を見つけるワーク 音声ガイド(2)

- 書き出したことをもとに、空欄を埋めていく。
- 3つの要素のかけあわせが、「向かいたいところ」の在庫表。



- 重要そうなものを、仮決めで、文章で書く。  
(例) 教職をやめたので、代わりに、  
教えることを仕事にしたい。

memo

- メインとなる価値観は、自分のことなので、本人にはわかりにくい。
- 過去にあきらめたこと、挫折したことが、本当にやりたいことのことが多い。  
→ふたをしているので挫折と思っていないこともある。



家族・起業仲間・友人の力を借りる。  
セミナー、コンサルを受ける。

memo

# 第5章

## ビジネスモデルを 仮決めするワーク

- ⑥ PULL&PUSH思考 起業・創業者用
- ⑦ PULL&PUSH思考 第二創業者用
- ⑧ スパットを決めるワーク
- ⑨ ターゲットスキルシート
- ⑩ ビジネススキルシート
- ⑪ 戦略企画書

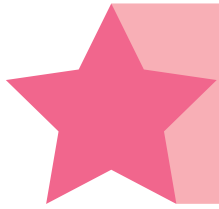
5章  
64

# ワークに取り組む流れ

- やりたいことを、ビジネスモデルにするワーク
- 星とビジネスモデルを決める→仮決め
- 繰り返すことで、ブラッシュアップされる。
- ちょっとちがう、そういうのがやりたい、などと、感じながらやる。

memo

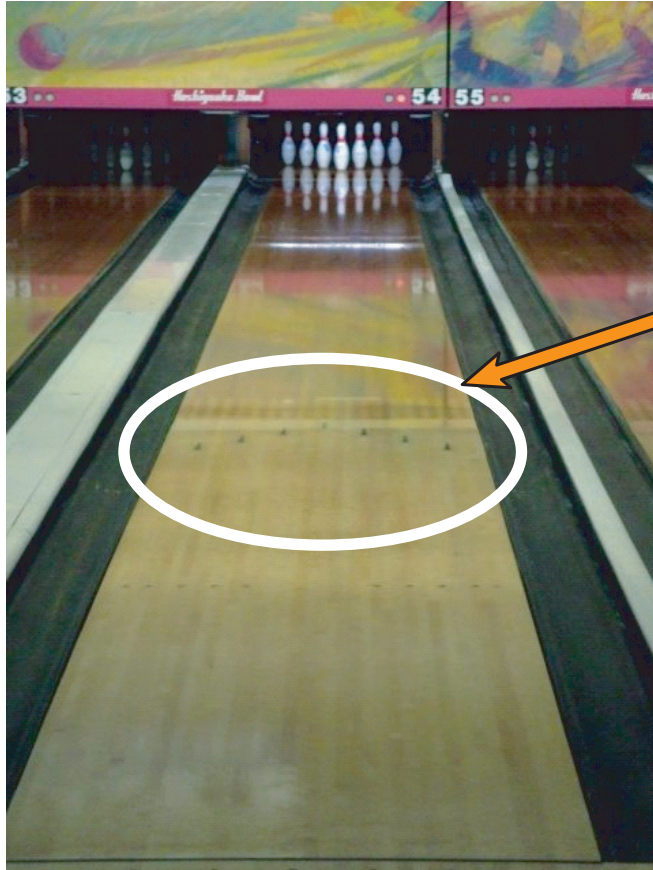




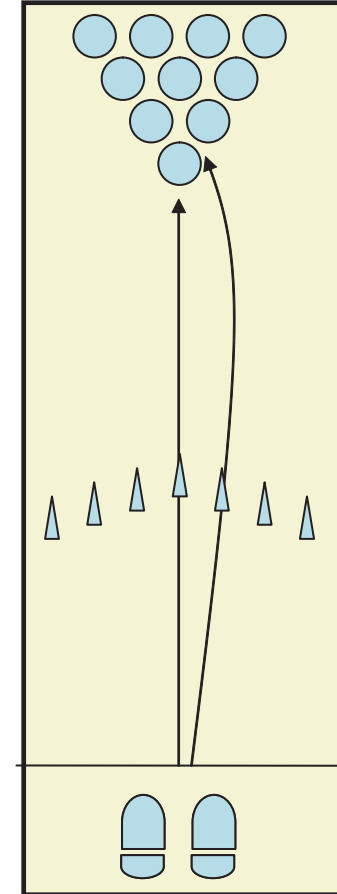
5章

65

# スパットとは？

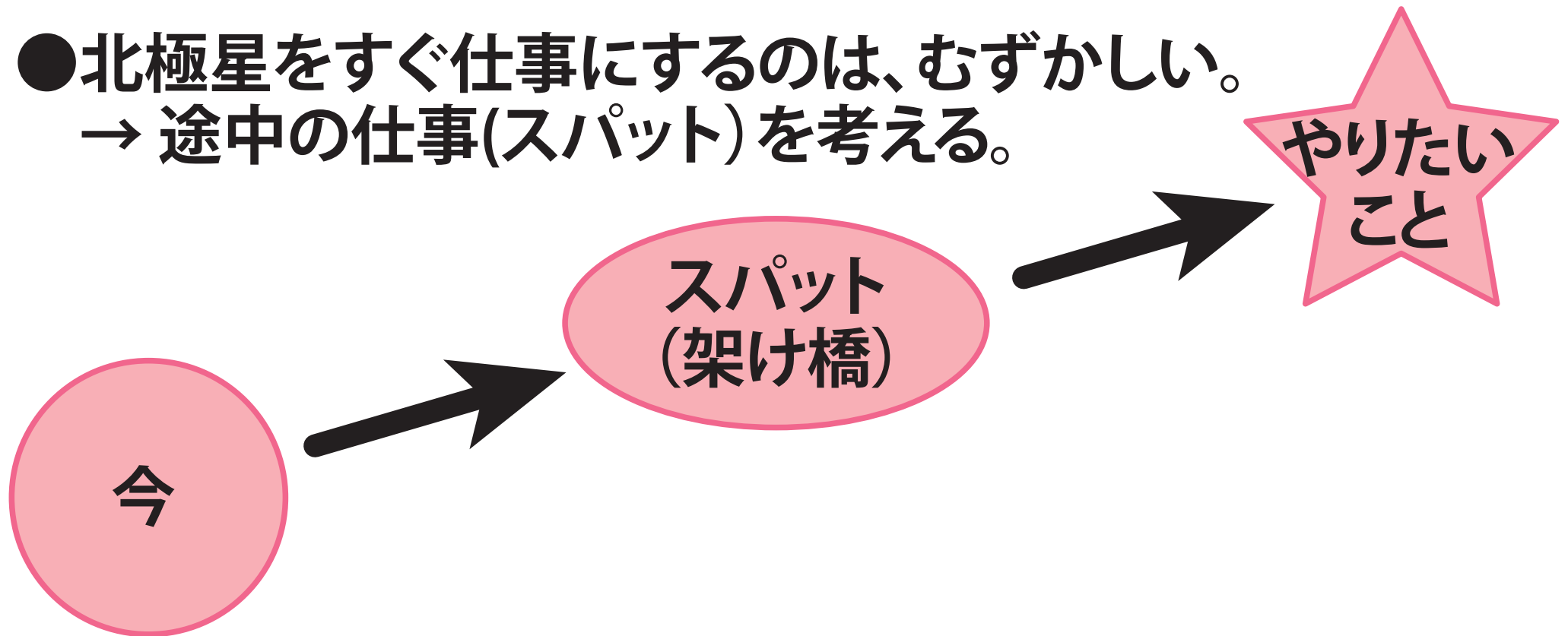


スパット



memo

- スパット =ピンにあたりやすい、途中の目標
- 北極星をすぐ仕事にするのは、むずかしい。  
→ 途中の仕事(スパット)を考える。



memo

## ●⑥と⑦

1. セミナービジネス
2. パソコンサポートで共通。  
でも、ちがいがあある。

- 1. 本当にやりたいことは、まだビジネスにできない。  
スパットは、1とはちがうパソコンサポート。

- ⑨ターゲットスキルシートで、レベルチェック

memo

5章  
★ 68

# PULL&PUSH思考 (第二創業用)

- 起業するときは、1. を考えていなかった。
- 今、なりたい姿から、スパットを考える。  
→ スパットに置くことが、⑥とちがってくる。
- 何をするか、具体的に決めやすい。  
⑩ビジネススキルシートで、スキルチェック。
- 自分は、⑥と⑦どちらのパターンか？

memo



# スパットを決めるワーク 音声ガイド(1) 起業・創業向け

15  
音声ファイル

8  
ワークシート

- ②③④⑤のたな卸しシートを用意する。
- ⑤の「本当にやりたいこと」を、1に書き込む。
- 起業の場合  
本当にやりたければ、何年かかっても  
「お金になること」で、スパットを書くことができる。  
パワーの確認ができる。
- 三角形がいびつなことを感じる。仮決めで繰り返す。  
⑤で書き出した情報が参考になる。

memo



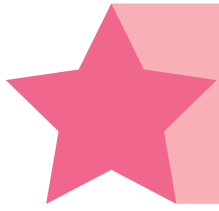
# スパットを決めるワーク 音声ガイド(2) 第二創業向け

15  
音声ファイル

8  
ワークシート

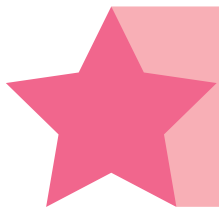
- 第二創業の場合 ~ ビジネス経験あり  
星が遠い(例:ノーベル文学賞)場合でも、三角形が  
大きすぎることがすぐわかる。  
→ スパット(例:3年以内に商業出版)を、決められる。
- 北極星につながる星、に対してスパットを決める。  
→ ⑤ビジネスの実績を、⑨ビジネススキルシートで  
チェック
- 1と2は、仮決めでうめる → 次に進める

memo



- レベルの高いことに限定しなくていい。  
金額の多寡は問題ではない。
- 4が埋まっていれば、レベルは4と記入
- 起業・創業ネタの在庫 → 今の位置がわかる
  - 5 → ビジネスになる可能性が高い
  - 3 → ケアすれば、お金をもらえるかもしれない
  - 2 → 広げる、付加価値をつければ、お礼をいただけるかもしれない

memo



## ●(例) セミナー講師

1. に対して、スパットとして考えられるバリエーション  
→99%消費者～世の中を観察しながら考える

●1～5の状態から、足りないものは何か？

●あまりにも足りない → 1、2を変更、先延ばし

●レベル3、4まで行かないなら、量稽古する。

memo



- ワークの空欄がうまらない原因  
枠組み(フレーム)で考えた経験がない  
→ 質問が頭に立つ  
→ 答えがでるかもしれない
- 答えがでないことは、良くないことではない。  
答えがわかる前には戻れない＝アハ体験  
→ わからない時間を楽しむ

5章  
74

# アハ体験



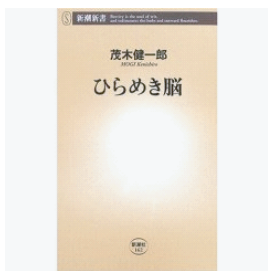
音声ファイル



ワークシート

- アハピクチャー（参考：アハ!ピクチャーラボ）
- 行きたいところと過去をつなげるのは、アハピクチャーと同じ

ワークが「書けない時間」を楽しんでください。



## 参考文献

「ひらめき脳」茂木 健一郎 (著)  
⇒ <http://tinyurl.com/2tepdn>

memo

## ●夢とビジネスモデルがつかない

### 1. レベルをあげる

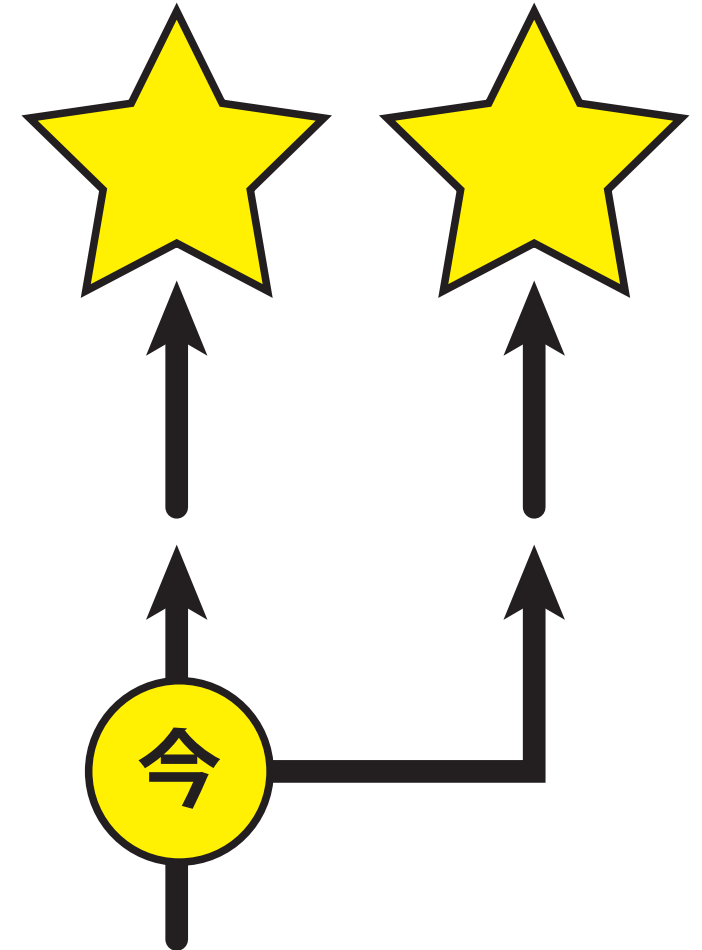
原因 成功体験より高過ぎる

→ 三角形を縮める・伸ばす

### 2. ジャンルがちがう仕事

原因 過去の成功体験がない

→ 方向を確認する



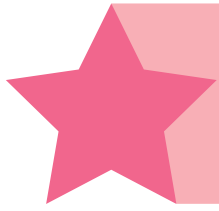
- ステップ2 (夢への距離感)を確認できる
- ビジョン ⑧ 1、2の星とスパット ⑤の価値観
- 戦略目標 スパットを書く。取り柄起業の場合は、  
スパットで目指すビジネス
- 達成の手段 個別に考える
- 期待される成果  
夢・星に近づく、メリット・ベネフィット  
達成すると、どう感じるか
- 現状認識 → 書けない、埋まらないことをどうすればいいか?  
やるべきことが現れる

memo

# 第6章

# 事業化 ステップチャート の見方

## ⑫事業化ステップチャート



# 事業化ステップチャート 目的と使い方

## 目的

- ① 自分の事業のステップの確認
- ② 足りないことの現状認識
- ③ 次にするべき作業を確認

- できないところは、横向きに進む。  
→ もう一度、トライする。  
→ できたら、次に進む。
- できないところ(登山で足りない装備)は、  
教材・セミナーで補強。
- この教材のワークはダイジェスト版  
→ もとの教材・セミナーも参考になる。

memo

5章  
★ 79

# チャートを活用すると…

- ロードマップ  
= 迷わないで進める、星に向かえる
- 「自分探し」「ほんとうにやりたいこと探し」に溺れない。
- 時間がかかるが、淡々と、着々と、進んでいく。  
星にむかって、一歩ずつ成功に近づく。

memo

●成功の定義

=前もって決めた

自分にとって価値ある目標を、

段階を追って

達成している

状態

●チャレンジに対する

向かい風もある。

成功の状態だと

知っていれば、

あきらめない。

●この教材のワークは、一人で取り組める。

→ 他人に聞くことで、深掘りできる。

一日特別講座 6ヶ月コース

memo