

---

**ビジネスの軸を再構築する「ビジネス-OS-マップ」**  
～たった3時間でMY BUSINESS STYLE の棚卸し～

**オフィス・リアライズ**

---

## **0) 本テキストの目的と目標**

**1) ビジネスの軸とは？**

**2) 「ビジネスOSマップ」とは？**

**3) ワークショップ**

**まとめ) 各軸のシナジー効果とは？**



## 0) 本テキストの目的と目標

- 1) ビジネスの軸とは？
  - 2) 「ビジネスOSマップ」とは？
  - 3) ワークショップ
- まとめ) 各軸のシナジー効果とは？

## 本テキストの目的

---

ビジネスの成功において、重要な要素とは何でしょう？

- 商品/サービスのクオリティ
- 利益モデルの確立
- 売る仕組み作り・・・

など、他にもたくさんあると思います。

その重要な要素の一つに、「ビジネスの軸の確立」があります。  
この「ビジネスの軸」の精度が、ビジネスの成功を左右することもあります。

本テキストは「ビジネスにおける自分の軸」の精度を上げることを目的としています。

「ビジネスの軸」は、人それぞれによって定義が違いますが、ここでは、  
ビジネスを成功させる上で最低限必要と思われる軸を「4カテゴリー・10軸」に分け、  
1枚のマップにまとめました。

そのマップを埋めて頂ければ、「ビジネスにおける自分の軸」が確立されるようになっていきます。

## 本テキストの目標

---



**ビジネスの軸がぶれている、ビジネスの軸が固まらない、という方に、  
そもそも「ビジネスの軸とは、何か」を知ってもらう**



**「ビジネスの軸」を知識レベルの理解に留まらず、腑に落としてもらう**



**「ビジネスの軸が解った」という感想を持って頂くだけでなく、  
今後、実際に実践してもらえる様にする**

---

## 0) 本テキストの目的と目標



1) ビジネスの軸とは？

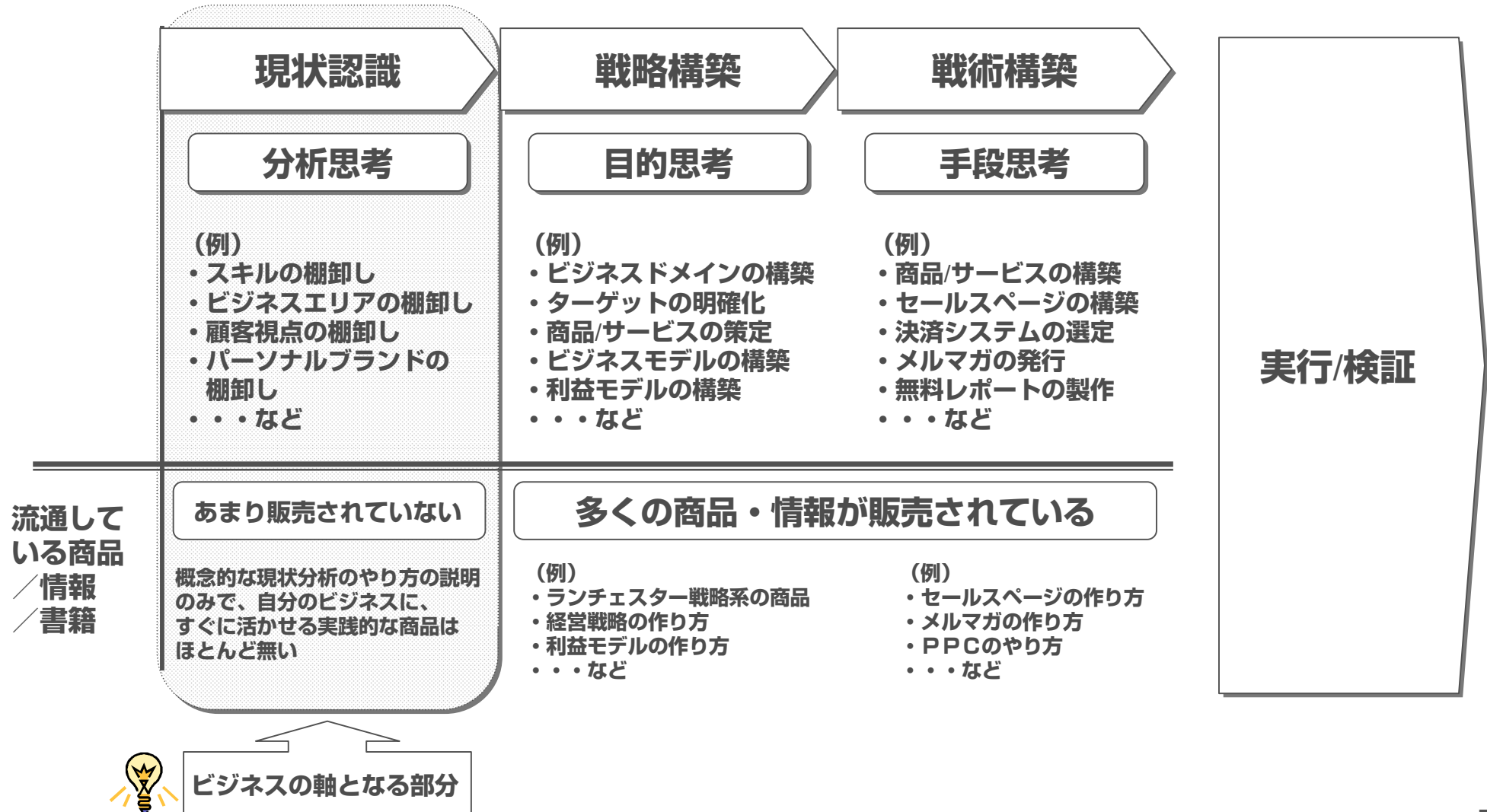
2) 「ビジネスOSマップ」とは？

3) ワークショップ

まとめ) 各軸のシナジー効果とは？

# そもそも、ビジネスの軸とは、いつ作られるのか？

そもそも、「ビジネスの軸」とは、どの段階で固めるべきなのでしょう？  
そして、なぜ、軸がブレてしまうと、ビジネスそのものもブレてしまうのでしょうか？



# 現状認識・戦略・戦術とは

## ＜現状認識＞

現時点での自分のリソースの棚卸しをして、理解すること

「誰のために」、「なんのために」、このビジネスに取り組んでいるのか、そして、このビジネスを通じて「何を実現したい」のかを明確にすること

ビジネスの軸が  
作られる

## ＜戦略＞

戦いに勝つための大局的な計画

企業や組織が、存続のため及び設定された目的を達成するために、市場環境における競争相手や顧客との関わり方を定めた計画。

長期的な視野と包括的な視点を持った実現可能の展開構想。

## ＜戦術＞

戦略に対して、より实际的・部分的なものをいう。目的達成のための方法・手段

「戦略」に対して「戦術」の語は、戦略の実現手段を指す。その全体像の中で、部分的な実戦に勝利していくための戦い方といえる。戦略に比べると、より具体的な行動を指し示すことが多い。



## 「ビジネスにおける自分の軸」が明確になると・・・

---

では、「ビジネスにおける自分の軸」が明確になると、なにが変わるのか？

- ✓ 戦略が明確になる
- ✓ 戦術が明確になる
- ✓ 顧客へのアプローチ方法が明確になる
- ✓ 次の一手が明確になる
- ✓ 自分の強み・弱みが明確になる
- ✓ ビジネス展開において、誰の協力が必要か、明確になる
- ✓ 顧客満足の上げ方が明確になる
- ✓ 自分のリソースを十二分に活かすことができるようになる
- ✓ 本当にやりたいビジネスモデルが明確になる
- ✓ 売上を上げるためにしなければならないことが明確になる

.....

など、多くのことが明確になり、ビジネスの成功イメージを持つことができるようになります。

---

## 0) 本テキストの目的と目標

### 1) ビジネスの軸とは？



### 2) 「ビジネスOSマップ」とは？

### 3) ワークショップ

### まとめ) 各軸のシナジー効果とは？

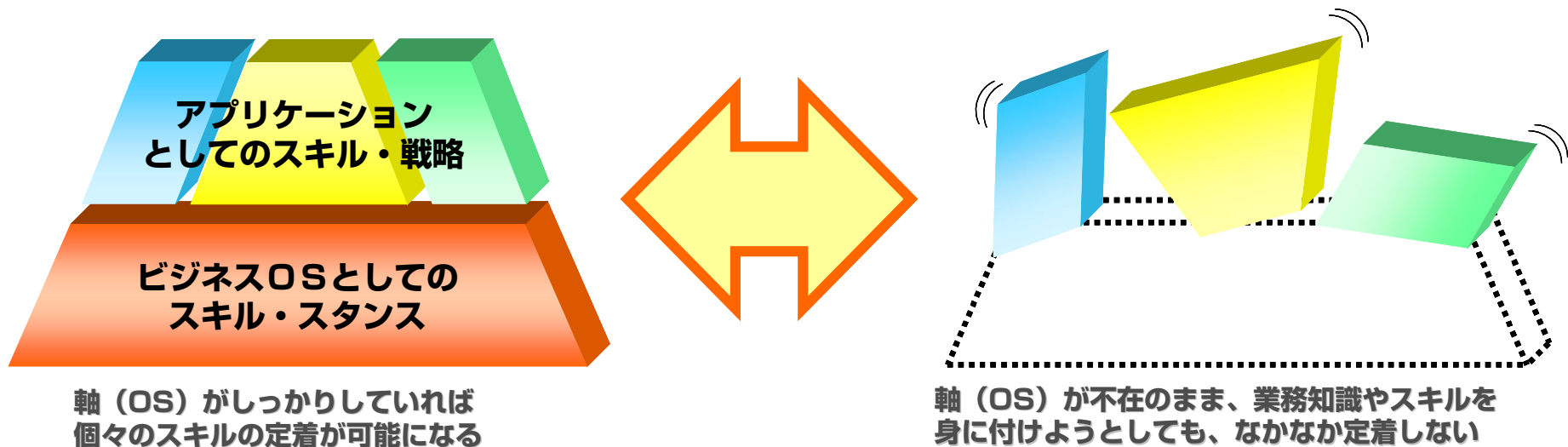
# ビジネス-OS-マップ とは ~その1

今まで述べてきた通り、ビジネスをする上で「現状を把握すること」が、とても重要です。

現状把握をすることが、「ビジネスの軸」を把握することに繋がります。

この「軸」となる部分を、コンピューターの仕組みになぞらえて、《OS》と呼ぶことにしました。

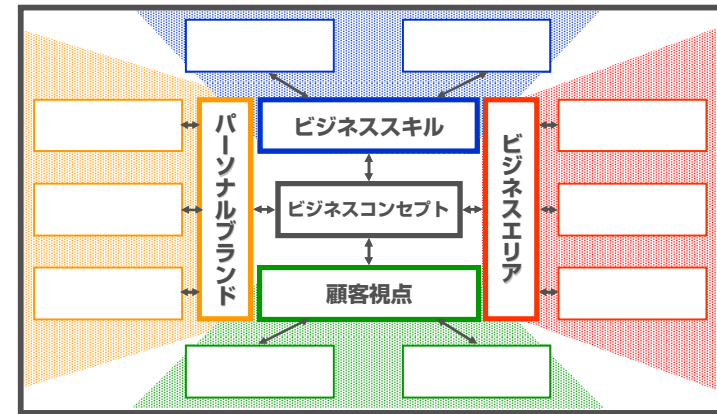
コンピューターは、ハードウェアにOS (Operating System) と呼ばれる基本ソフトを搭載し、その上に様々な機能を実現するアプリケーションソフトを乗せていきます。



## ビジネス-OS-マップ とは ～その2

《ビジネス-OS-マップ》とは

ビジネスの軸となる《OS》を、必要最低限の「4カテゴリー・10軸」に分解した、ビジネス展開における「原理原則の地図」です。



それらの軸を素早く取り込み、安定的に稼働させることが出来れば、自分の思い描く成果を創出することが出来るはずです。

《ビジネス-OS-マップ》は、業種や職種に独特な「アプリケーション」が確立してしまう前の「ビジネスの軸固め」の段階で、

- ✓ 全体像が、どのようになっているのか
- ✓ 今、どれだけの準備が整っているのか
- ✓ これから、どこに向かって行けば良いのか

を明確に把握するツールとして、とても有効的です。

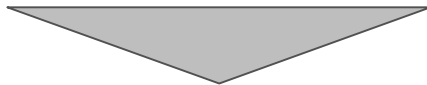
## 事例

<before>

 リメイク&オーダーメイドを中心としたジュエリーデザイナー

(固まっていなかった軸)

- 誰をターゲットにして良いか、迷っている
- どの様な差別化をすれば良いか、分からない
- ジュエリーは好きだけど、本当にやりたいことが、これなのか、迷っている



<after>

 エシカルジュエリーを取り扱うジュエリーデザイナー

ビジネスOSマップを作る中で、「ビジネススキル」と「パーソナルブランド」の棚卸しをすることで、今まで自身も気づけなかった部分を発見することで、必然的に「ビジネスエリア」「顧客視点」が明確になり、ビジネスの軸が固まった。

現在では、“フェアトレード”にこだわったジュエリーデザイナーとしての活動の傍ら、講演も精力的に行っている

- ※エシカル・ジュエリー (Ethical Jewellery) とは、生産過程や流通の段階で、環境や社会に配慮したジュエリーのこと
- ※フェアトレードとは、貧困のない公正な社会をつくるための、対話と透明性、互いの敬意に基づいた貿易のパートナーシップ。フェアトレードは、アジアやアフリカ、中南米などの農村地域や都市のスラムなどに暮らす人びとに仕事の機会を提供することで、貧しい人びとが自らの力で暮らしを向上させることを支援している。

---

## 0) 本テキストの目的と目標

1) ビジネスの軸とは？

2) 「ビジネスOSマップ」とは？



3) ワークショップ

まとめ) 各軸のシナジー効果とは？

## ビジネスOSマップの書き方



ワーク中、各軸に書き込む内容が被っていても、全く問題ありません。  
その軸に必要と思われる内容を、思いつくだけ書き込んでください。



ワークを進める中で、今まで考えたことも無い軸が出てくるかもしれません。  
そのため、頭の中が混乱するかもしれません。でも、ご安心ください。  
混乱すればするほど、それらが解決した時は、強固な軸が完成しています。

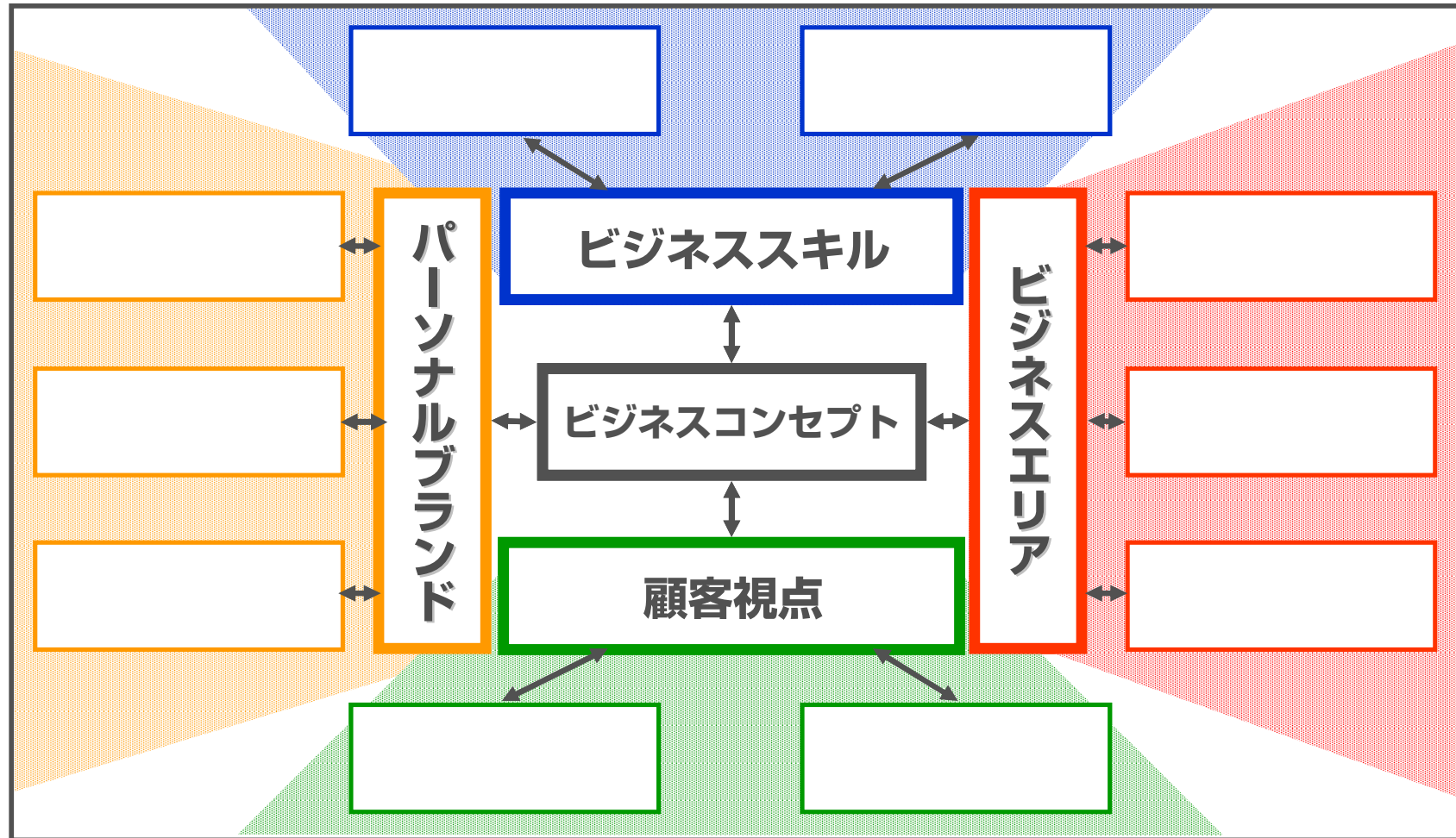


ワーク中、思いつかない軸があった場合は、飛ばして、先に進んでも大丈夫です。  
また、ワークが進んでいる途中で、前の軸を思いついたり、思い出したら、  
隙間の時間で、前のシートに書き込んでください。



全ての軸の書き込みが終了すると、それぞれの軸が、どの様に繋がっているか  
明確に分かります。  
諦めずに、最後まで各軸を埋めていってください。

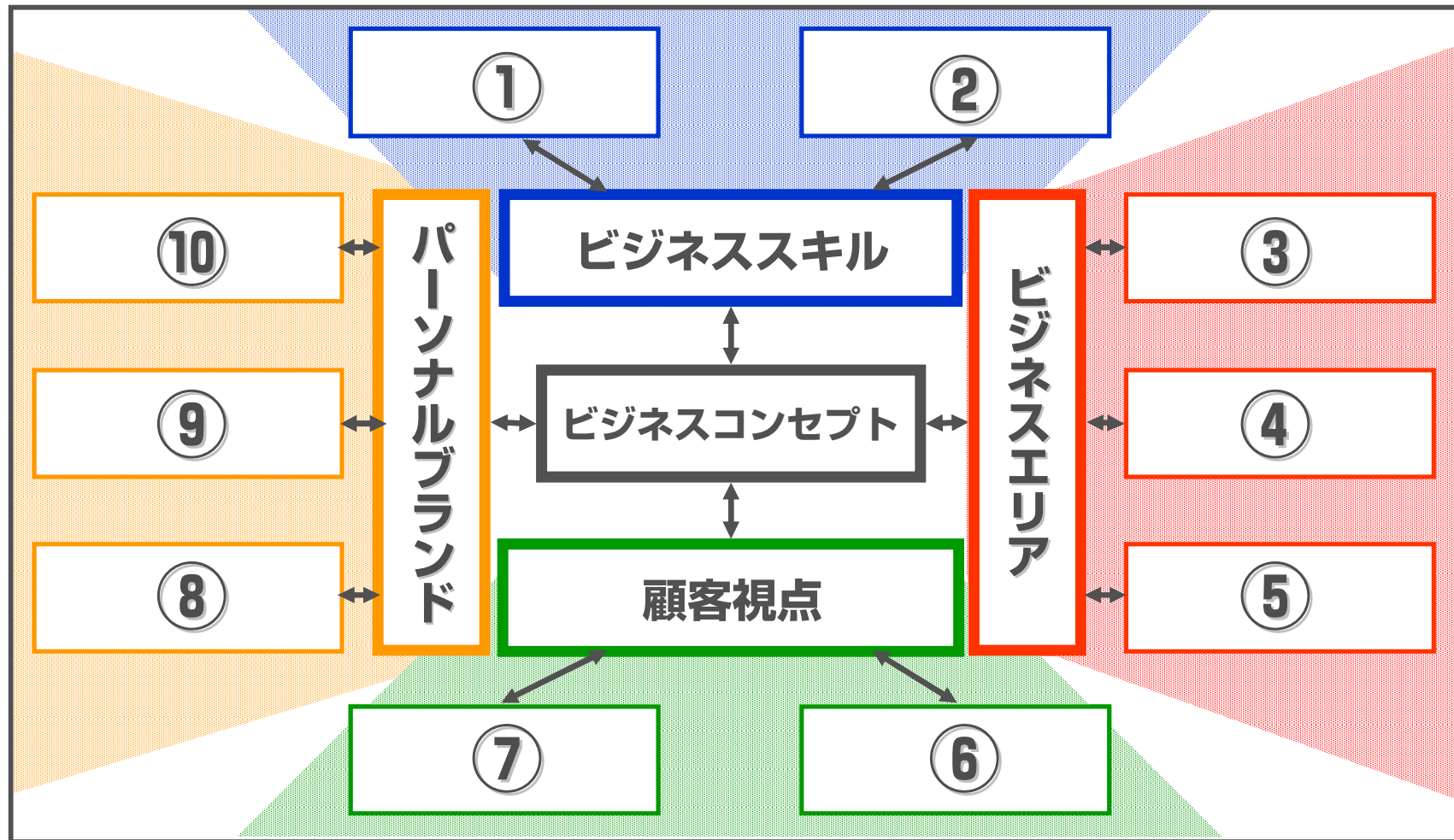
では、10つの軸で「ビジネスOS」の棚卸しをしてもらいます。



ビジネススキルの棚卸し . . . . . 2軸  
ビジネスエリアの棚卸し . . . . . 3軸  
顧客視点の棚卸し . . . . . 2軸  
パーソナルブランドの棚卸し . . . . . 3軸



## Q0 : あなたのビジネスコンセプトとは？



### ① : 現在行っているビジネスのコンセプト

コンセプトとは、「サービス・商品について消費者に最も訴えたいものをできるだけ簡単な言葉で表現したもの」。

1人ビジネスの場合、ビジネスコンセプト=自己紹介に繋がる  
自分が、どの様なビジネスを行っているのか、印象に残る説明する

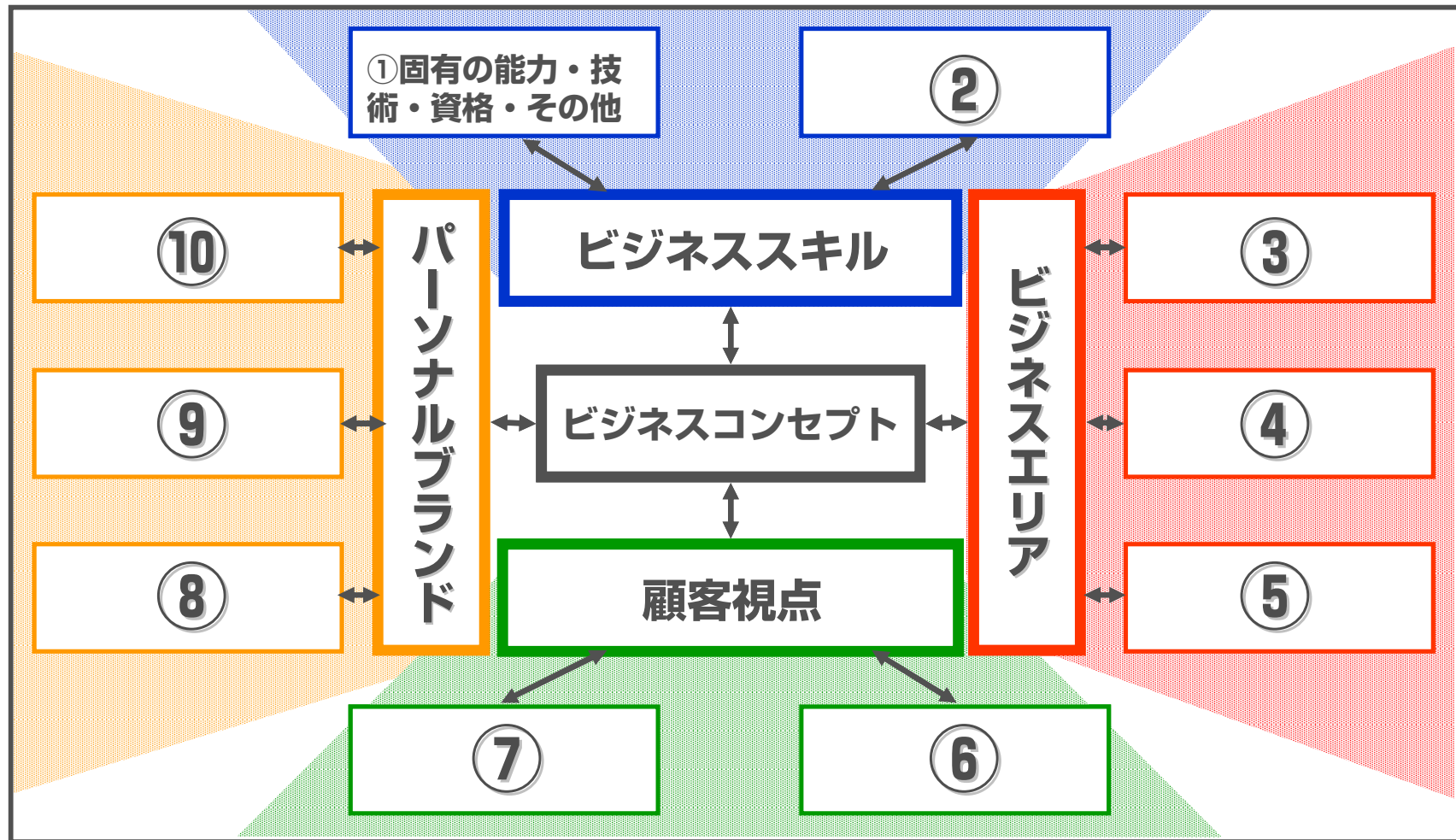
## Q0：あなたの自己紹介をして下さい

---

**<10秒自己紹介>**（インパクトメッセージで関心・共感を持ってもらう）

**<3分自己紹介>**（協力者になってもらえるような魅力的な自己アピールをする）

# Q1 : あなたの固有の能力・技術・資格



## ① : 固有の能力・技術・資格の棚卸し

ビジネス展開をするためのベースになっている能力・技術・資格・その他

## Q 1 : あなたの固有の能力・技術・資格

---

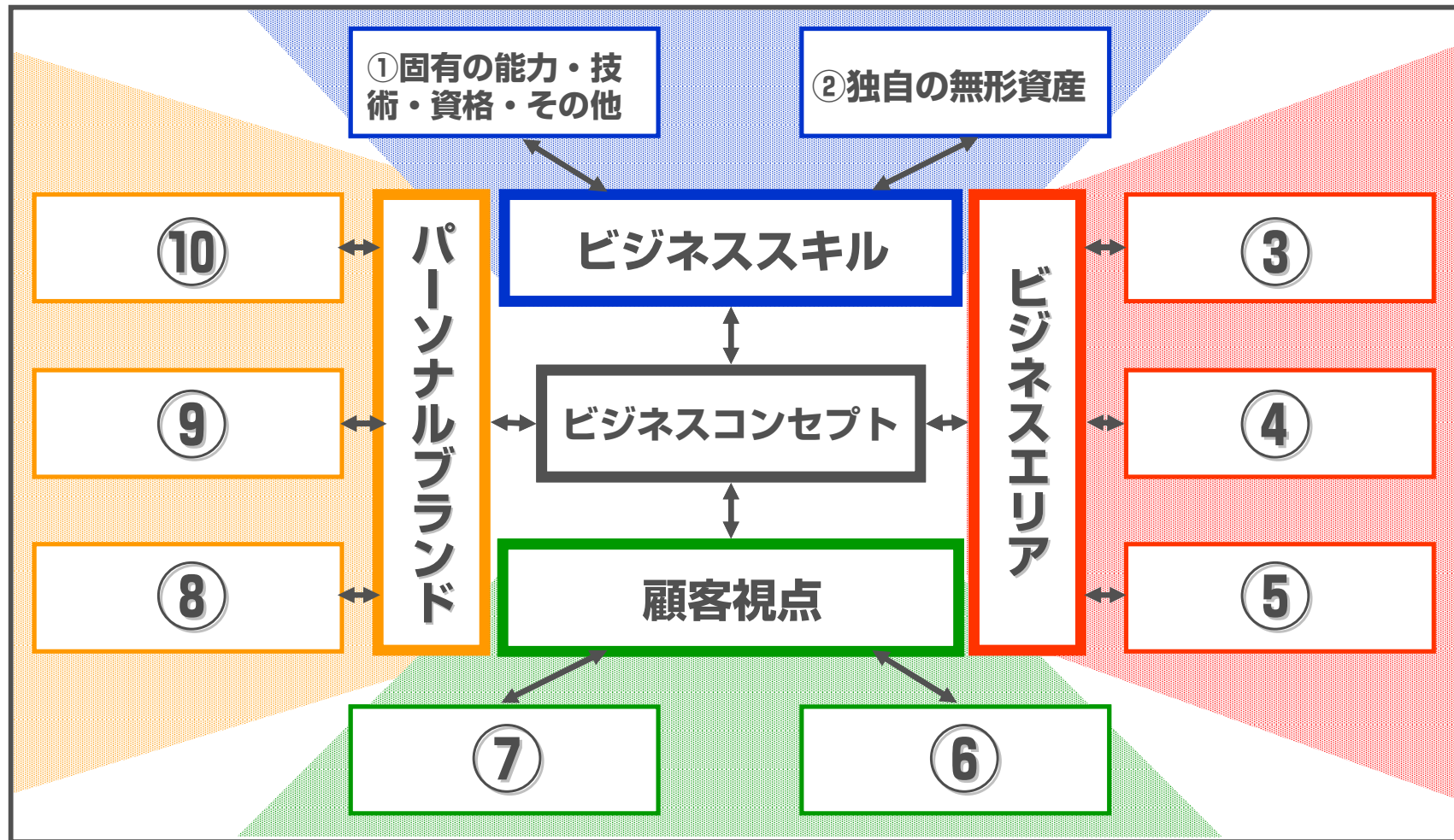
<能力>

<技術>

<資格>

<その他>

## Q2：あなたの無形資産



### ②：独自の「無形資産」の棚卸し

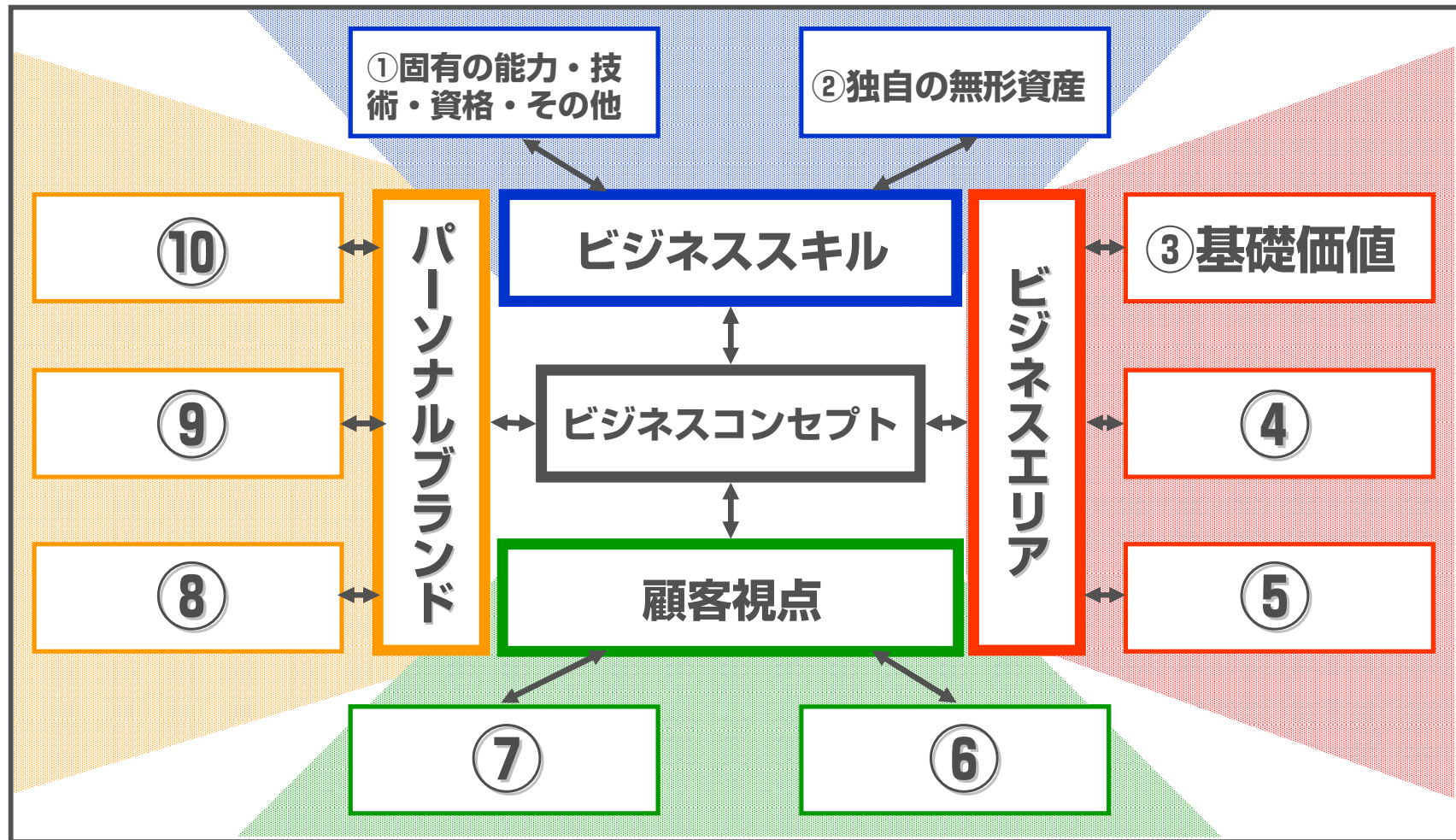
「無形資産」とは、経験・ノウハウ・ネットワーク、自身のキャラクター等、目に見えないが絶対的な差別化になる自分しか持っていない資産

## Q2：あなたの無形資産

---

<独自の無形資産>

# Q3 : ビジネスの基礎価値



## ③ : ビジネスの「基礎価値」の棚卸し

ビジネス展開における「基礎価値」 (Q1 (資格等) の質の高さ)

※例) 同じ資格保有者でも、1年選手と10年選手とでは、経験・ノウハウ等が違う

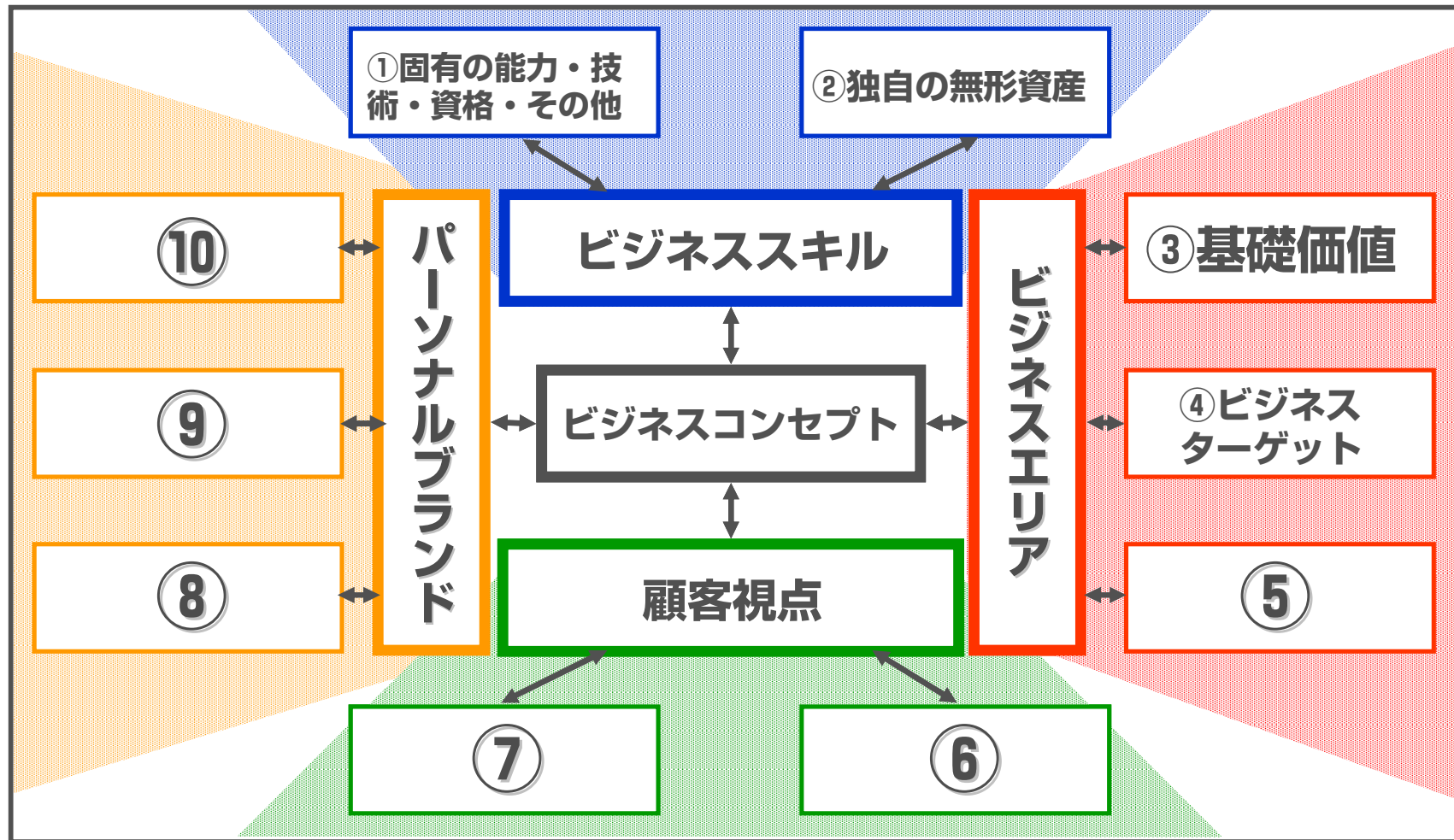
## Q3：ビジネスの基礎価値

---

<ビジネスの基礎価値>



## Q4 : ビジネスタージョット



### ④ : ビジネスタージョットの棚卸し

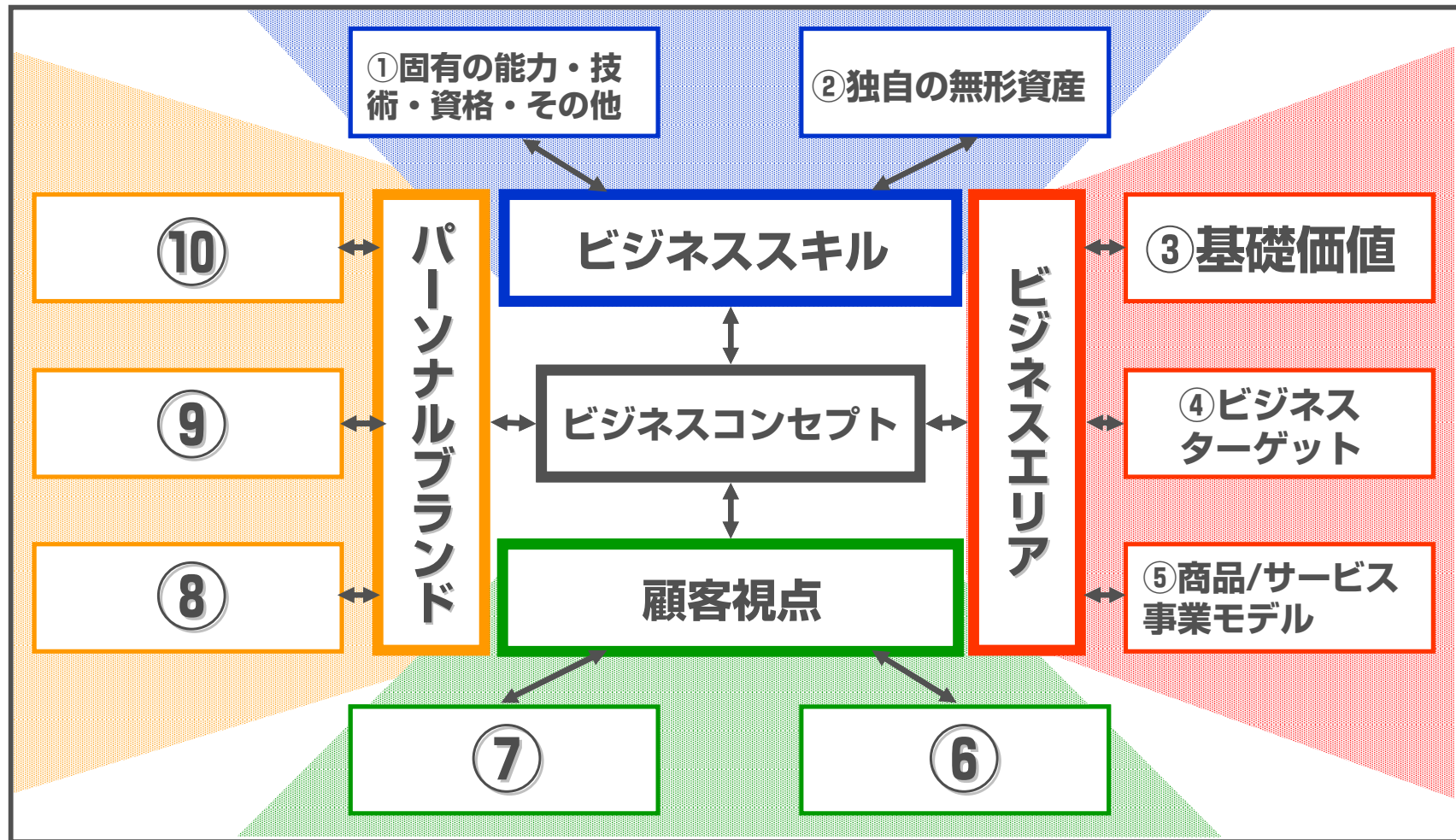
ビジネス領域・ターゲット像（年齢・性別・業種等）・地域  
・ターゲットの思考・ライフスタイル等

## Q4：ビジネスターゲット

---

<ビジネスターゲット>

## Q5：独自の「商品/サービス」「事業モデル」



### ⑤：独自の「商品/サービス」「事業モデル」の棚卸し

ビジネス展開をする「商品/サービス」と「事業モデル（利益モデル）」

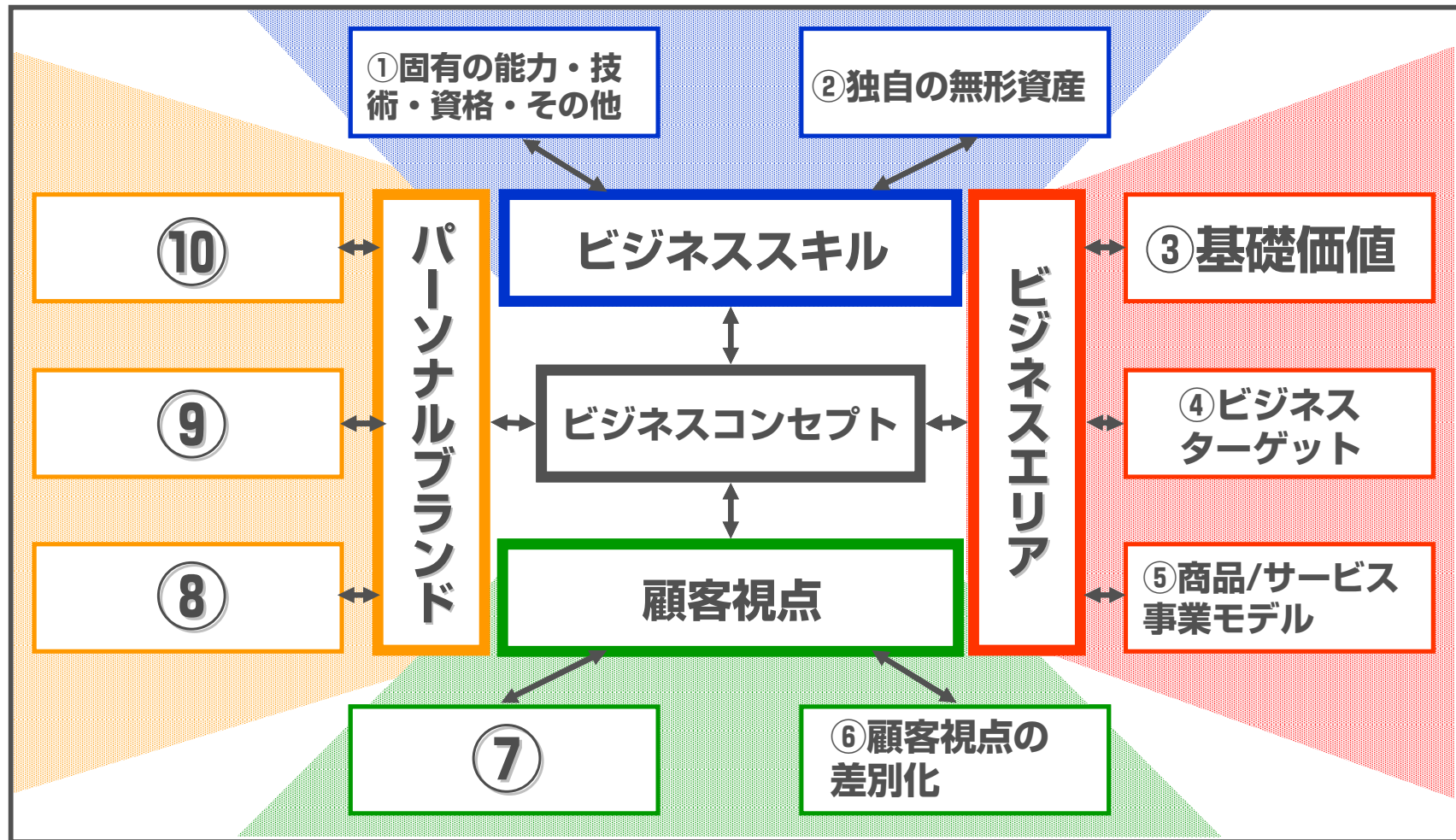
## Q5：独自の「商品/サービス」「事業モデル」

---

<商品/サービス>

<事業モデル（利益モデル）>

## Q6：顧客視点の差別化ポイント



⑥：顧客視点から考える「ビジネスサービスの差別化」の棚卸し

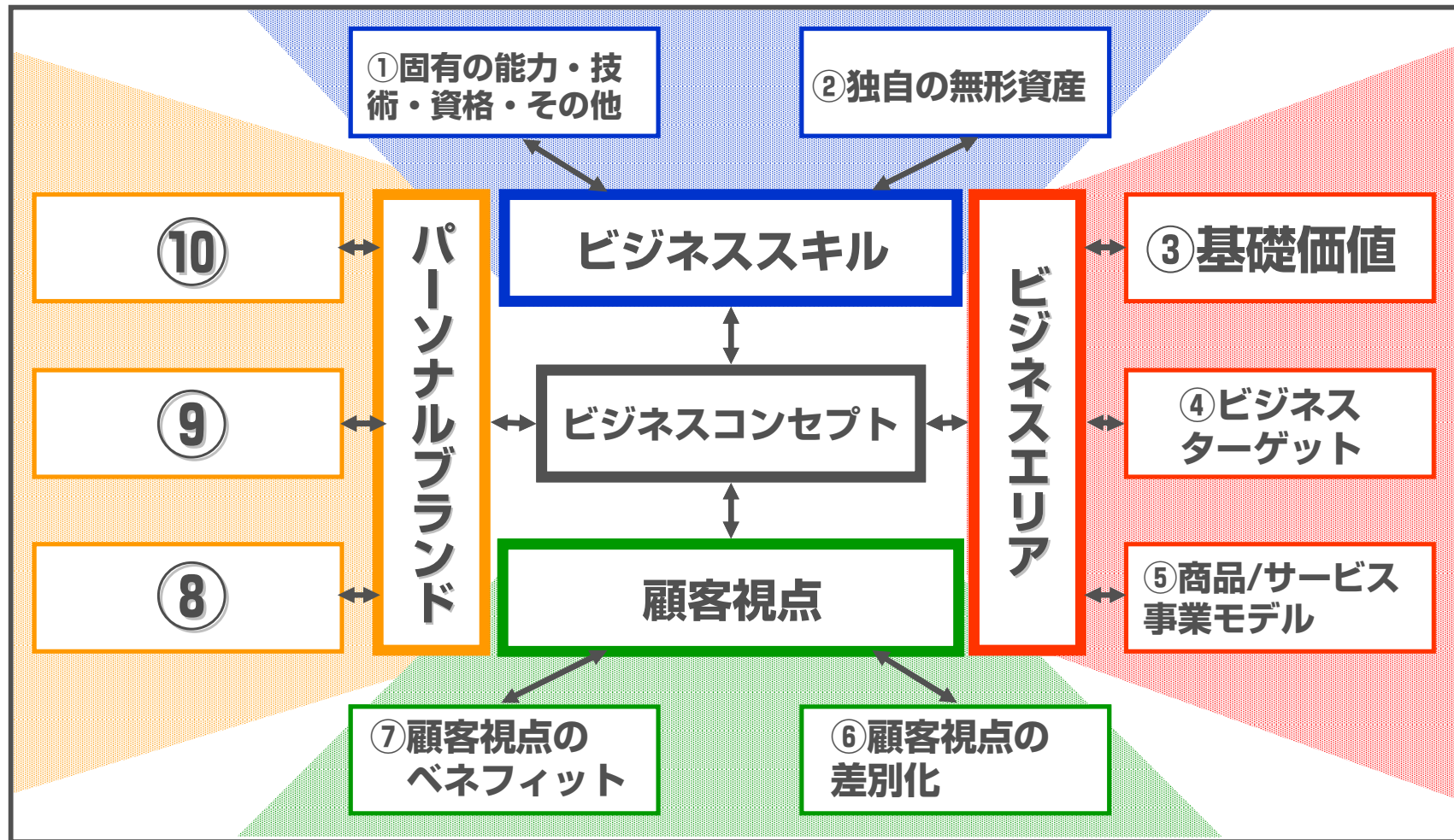
ビジネスサービスを受けた顧客視点での差別化ポイント

## Q6：顧客視点の差別化ポイント

---

<顧客視点の差別化ポイント>

## Q7：顧客視点のベネフィット



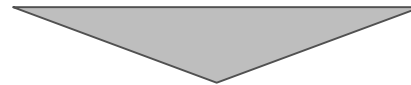
### ⑦：顧客視点から考える「提供ベネフィット」の棚卸し

ビジネスサービスを受けた顧客視点での「ベネフィット」  
 どのような満足を得て欲しいか。 (×「与えたいか」ではない)

## Q7：顧客視点のベネフィット

---

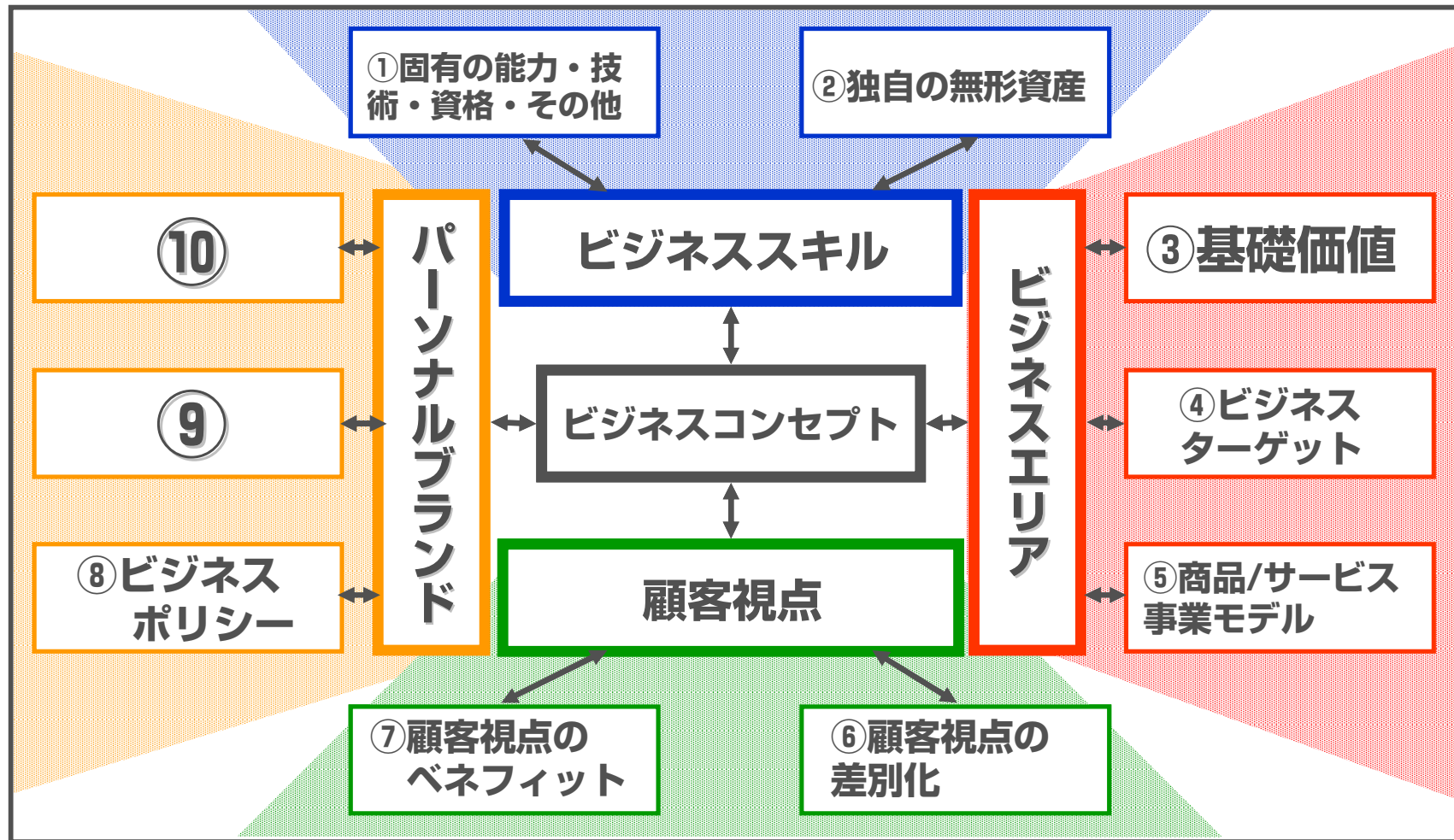
<before (サービス提供前の状態)>



<after (サービス提供後、どの様な満足を得て欲しいか)>



## Q8 : ビジネスポリシー



### ⑧ : ビジネス展開する上で「ポリシー」の棚卸し

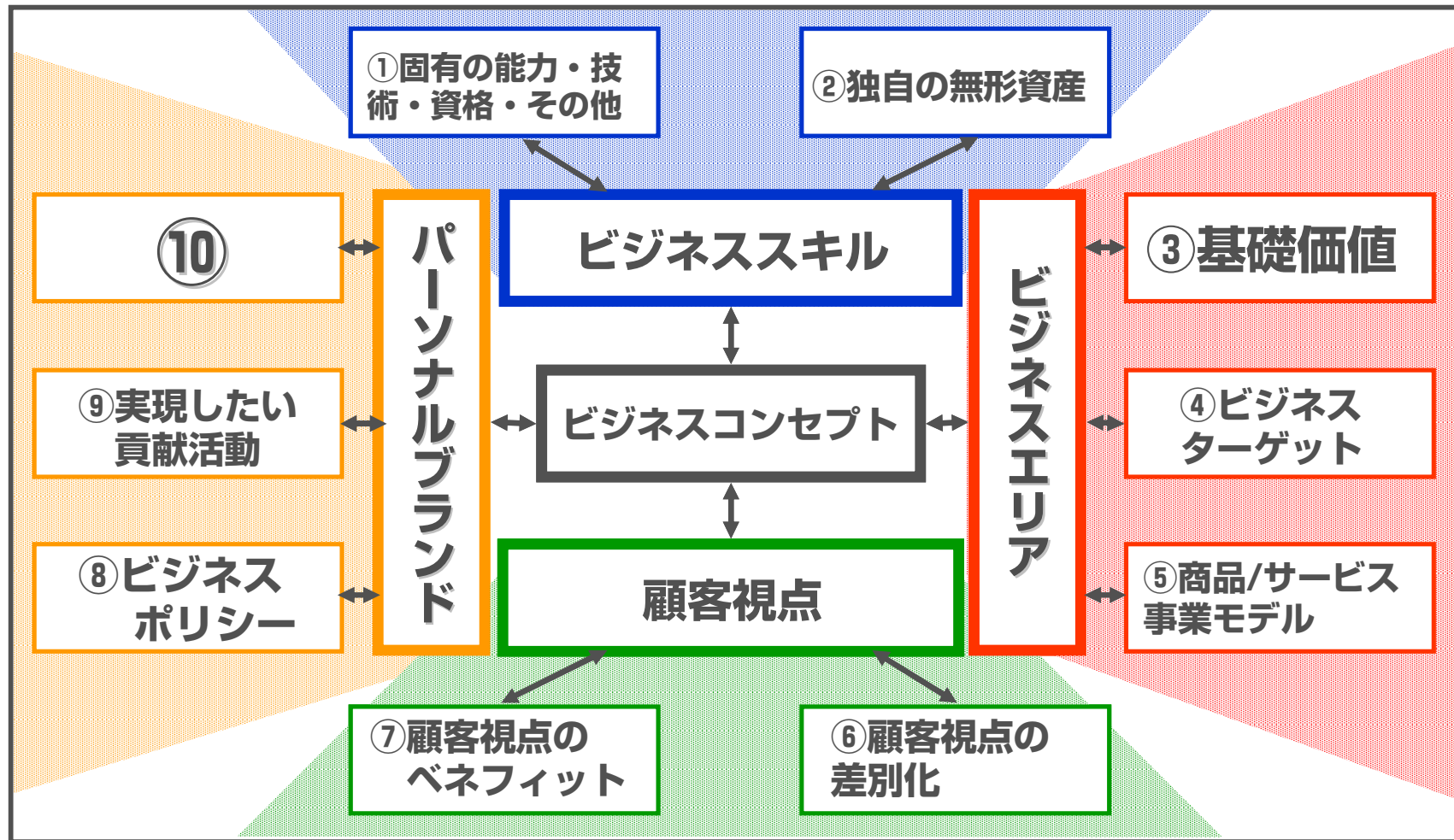
ビジネスをする上で、絶対に外せない心構え・こだわりビジネスが成功するまで、諦めない理由

## Q8：ビジネスポリシー

---

<ビジネスポリシー>

## Q9：実現したい貢献活動



### ⑨：ビジネス展開を通して実現したい「貢献」の棚卸し

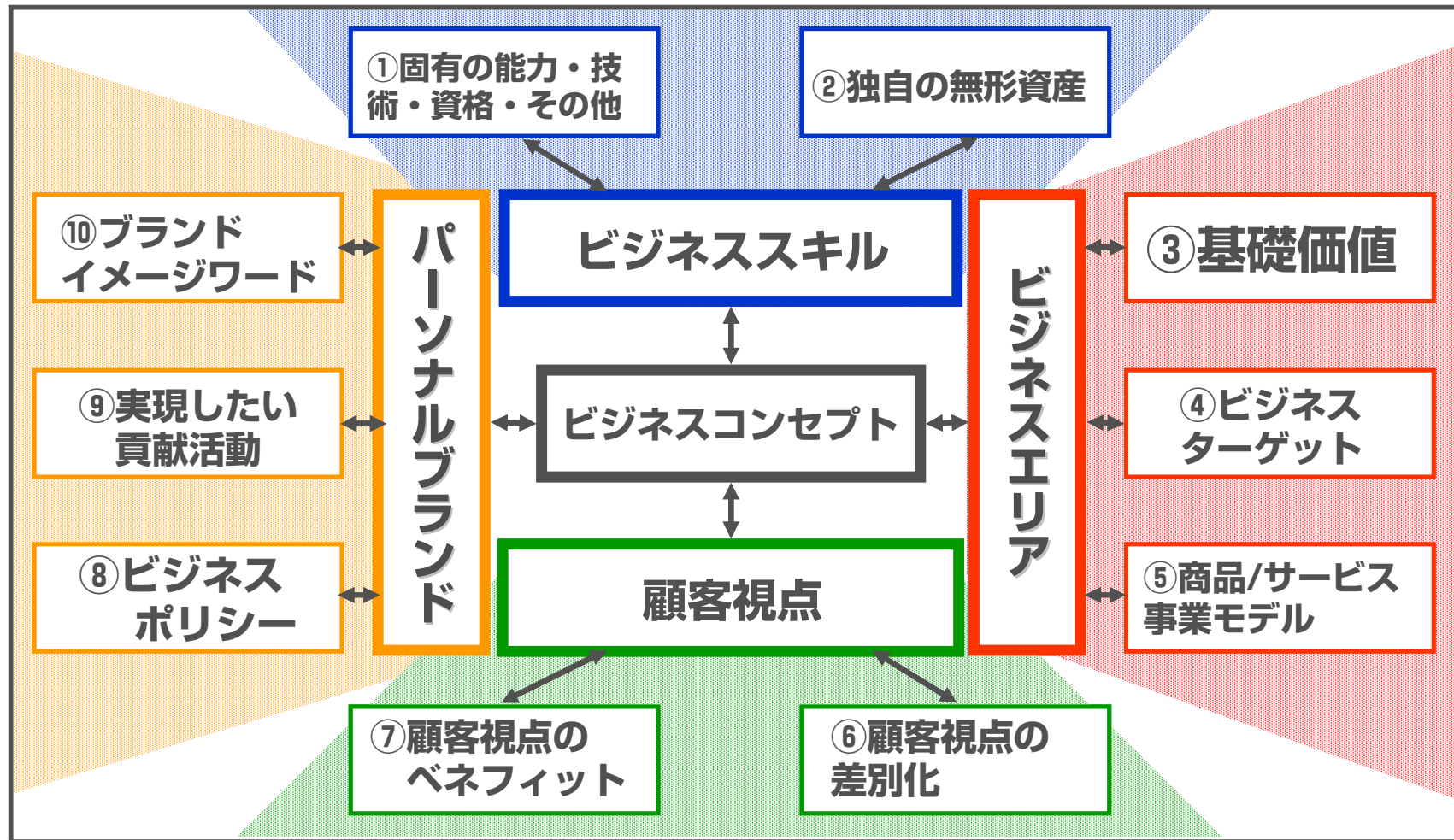
ビジネス展開を通して、どのような貢献が出来るのか  
 どのような企業存在価値があるのか

## Q9：実現したい貢献活動

---

<実現したい貢献活動>

## Q10：ブランドイメージワード



### ⑩：ブランドイメージワードの棚卸し

自分のビジネスが広まる上で、「どのような口コミ」をしてもらいたいか  
ブランドイメージワードの蓄積が、信頼・信用につながっていく

## Q10：ブランドイメージワード

---

---

## 0) 本テキストの目的と目標

1) ビジネスの軸とは？

2) 「ビジネスOSマップ」とは？

3) ワークショップ



まとめ) 各軸のシナジー効果とは？

## まとめ

---

いかがでしたか？

「4カテゴリー・10軸」を埋めることは出来たでしょうか？

現時点での軸の結果は、あまり問題ではありません。

埋めることが出来た軸は、さらに強固に、  
埋められなかった軸は、これから強固にしていけば良いのです。  
強固にするために、なにをすべきなのか、を明確に把握することが大切です。

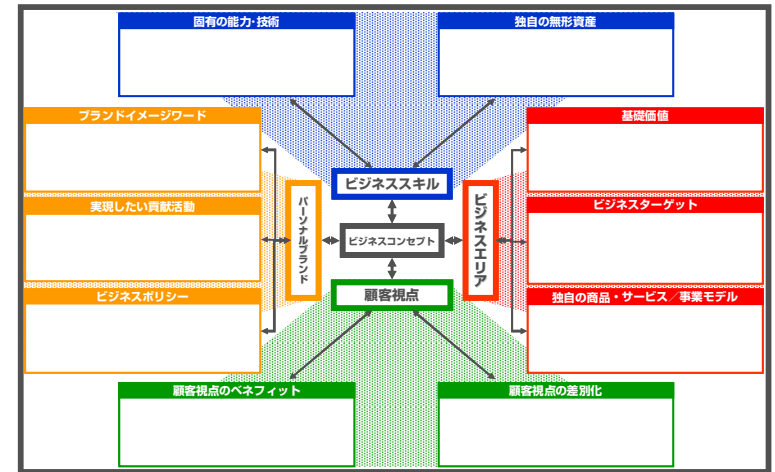
しかし、「ビジネス-OS-マップ」は、全て埋めること“だけ”が目的ではありません。

実は、「埋めた各軸を、お互い、どのように活かすか」を、把握することに、  
この「ビジネスOSマップ」の本当の価値があります。



# シナジー効果の生み出すための手順

1) 別紙の「ビジネス-OS-マップ\_まとめ用」に、  
全ての内容を書き込む。



2) 強い軸・弱い軸を把握する。

一つの軸の成果を生むために、色々な軸が絡み合っていることを認識する。

3) 弱い軸を強くするためのヒントを、他の軸から探す。

その軸を単体で強くすることは難しくても、他の軸と組み合わせることで、シナジー効果が生まれ、弱い軸から、強い軸にすることが出来る。  
組み合わせる事が出来なくても、強くするために必要な要素は、他の軸にヒントがある。

## シナジー効果の生み出し方・考え方

そもそも、この「4カテゴリー・10軸」は、自分のビジネスを、色々な角度から現状把握するために分けたものです。

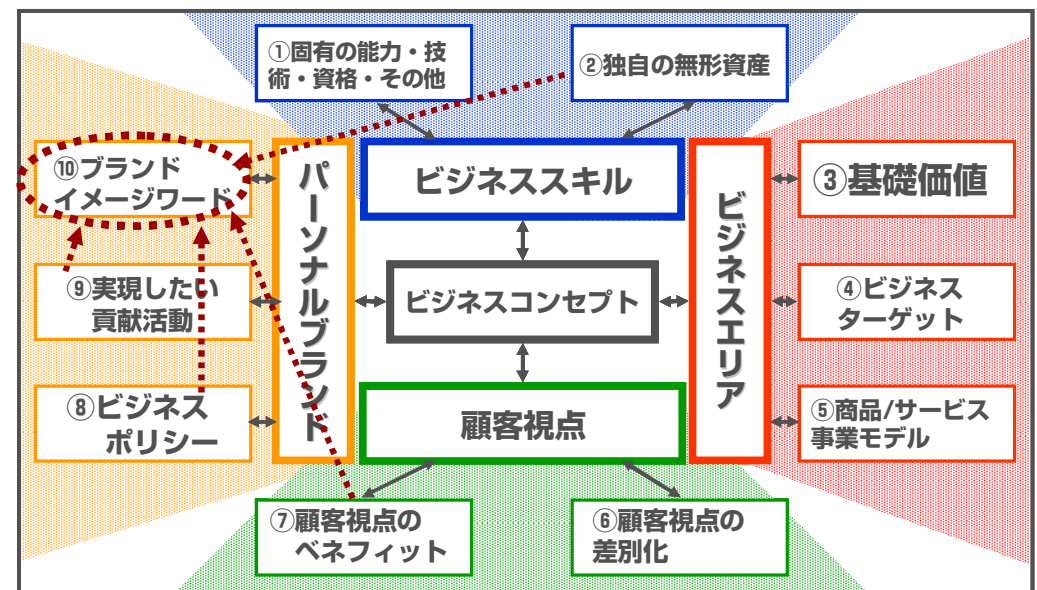
つまり、自分のビジネスを、「4カテゴリー・10軸」で“表現”したに過ぎません。ゆえに、弱い軸があっても、他の軸に「必ず」ヒントが隠されています。

例えば、「ブランドイメージワード」が弱いとします。

「ブランドイメージワード」を単体で強くすることを考えると、難しいかもしれません。

しかし、「②独自の無形資産」で、例えば“人懐っこい性格”と出れば、それがヒントになるかもしれません。また、「⑦顧客視点のベネフィット」のこだわり、「⑧ビジネスポリシー」や「⑨実現したい貢献活動」も、ヒントになるかもしれません。

このように、他の軸の情報を参考にしながら、軸を固めていきます





---

# オフィス・リアライズ

## 6ヶ月メンターコースのアジェンダ

---

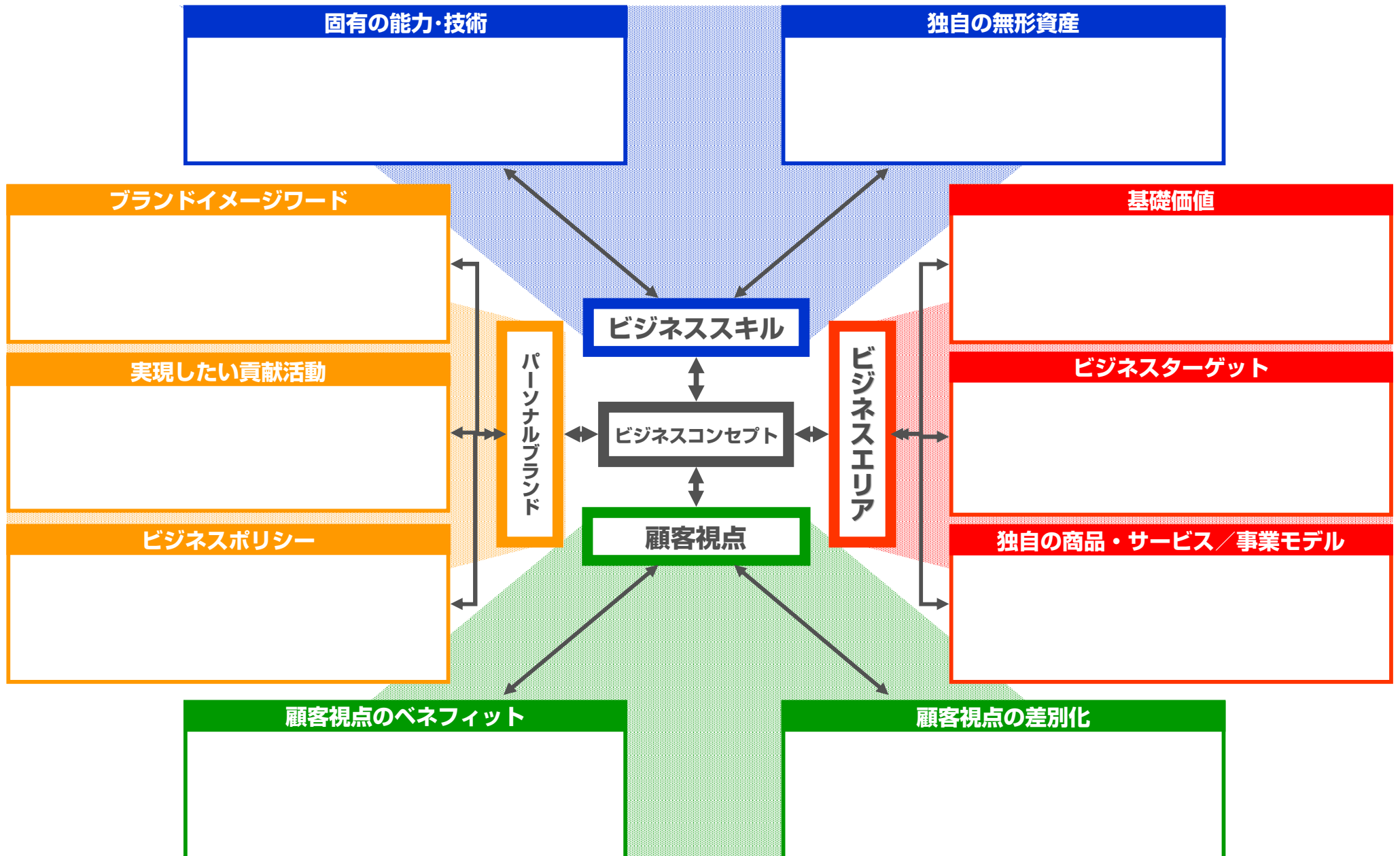
### 《レクコース》

- レッスン1- 自分の価値観 【人生を編集する】
- レッスン2- 自信 【仕事術を身につける】
- レッスン3- 心構え・考え方 【ワクワクで行こう♪ I】
- レッスン4- 事業の差別化 【差別化と差異性】
- レッスン5- 自分らしさ
- レッスン6- 商品開発

### 《リストラコース》

- レッスン7- 商品戦略
- レッスン8- 商品戦略Ⅱ
- レッスン9- 営業の方法・売上の上げ方

# 《ビジネス-OS-マップ\_まとめ用》



# 本日は、ありがとうございました。アンケートにご協力ください。( )

Q1) ビジネスOSマップは、ビジネスの軸固めに役立ちましたか？

- ビジネスの軸が再構築出来た
- ビジネスの軸になるヒントが見つかった
- あまり参考にならなかった
- 全く参考にならなかった
- その他 ( )

Q2) テキストに内容について

- とても分かりやすかった
- まあまあ分かりやすかった
- 少し分かりにくかった
- 全く分からなかった
- その他 ( )

Q3) 進行・時間について

- 少し時間が長かった
- ちょうど良かった
- 少し短かった
- その他 ( )

Q4) 現在、ビジネスの軸は固まっていますか？

- はい
- いいえ

いいえ、と答えた方に質問です

Q4-2) どの様な時にビジネスの軸が固まっていないと感じますか？

( )

Q4-3) もし、ビジネスの軸が固まったら、どの様な変化があると思いますか？

( )

Q5) あなたの周りの人に、「ビジネスOSマップ」を教えたいと思いますか？

- 強く思う
- 少し思う
- あまり思わない
- 全く思わない
- その他 ( )

Q6) 最後に、メッセージをお願いします。(アドバイス、改善点等もお願いします)

( )

氏名)

職業)

年齢) 20代 30代 40代 50代 60代

アンケート結果を、ホームページ上に公開しても良いですか？

本名で出しても良い イニシャルなら良い 仮名なら良い 出して欲しくない

## タイムスケジュール (13:30~16:30 : 90分間)

---

	13:15~13:30	受付	
↓	13:30~14:00	説明	(30分)
↓	14:00~14:05	0)	(5分)
	14:05~14:10	1)	(5分)
	14:10~14:15	2)	(5分)
	14:15~14:20	3)	(5分)
	14:20~14:25	4)	(5分)
	14:25~14:30	5)	(5分)
↓	14:30~14:40	1)~5)のシェア (5分/人×2人)	
↓	14:40~14:45	フォロー (1~5)	(5分)
	14:45~14:55	休憩	(10分)
↓	14:55~15:00	6)	(5分)
	15:00~15:05	7)	(5分)
	15:05~15:10	8)	(5分)
	15:10~15:15	9)	(5分)
	15:15~15:20	10)	(5分)
↓	15:20~15:30	フォロー (1~10)	(10分)
↓	15:30~16:00	まとめ	(30分)
↓	16:00~16:30	質疑応答	(30分)