



2023



【第2週】 ビジネスコース 会社をよくする たった1つの考え方

2023年7月～12月

寺沢俊哉

ライブ講師®実践会

定例セミナー ビジネスコース

第1週	基礎コース 日曜14-16時	講師としての基本スキルを、 6回でマスターします。 講師:寺沢俊哉+他	
第2週	ビジネスコース 月曜21-23時	経営の基礎知識を、6回でマ スターします。 講師:寺沢俊哉+他	
第3週	エンタメコース 日曜14-16時	①マジック ②ゲーム ③ス トーリーといった、エンタメ要素 を、その道のプロから学びます。	中里正紀 石神康秀 篠原明夫
第4週	応用コース 日曜14-16時	時流にあわせた内容や、より 応用的で実践的なテーマを取 り上げます。	都度、講 師をお招 きします。

ビジネスコースのゴール

ビジネスを創造・変革していくために必要な、**経営コンサルタントの知識**を、6回の講義を通じてマスターし、リピートされる講師、選ばれ続ける専門家として**不動の地位を確立**する。

「あの人ならビジネスがわかる」「**経営者の気持ち**がわかる」「**我が社の相談にのってもらいたい**」・・・と言われる、**ライブ講師®**に

第2週（月曜21-23） ビジネスコース



第1回	7月10日	会社をよくするたった1つの方法 お客様と喜びあえる仕事をつくる	1～49P
第2回	8月14日	価値提案と利益創造の視点	50～66P
第3回	9月11日	プロセスと組織能力の視点	67 ～102P
第4回	10月1日	事例1 アイコミュニケーション コンシェルジュサービスを極める	101 ～142P
第5回	11月5日	事例2 大和不動産 オーナー様の分身を目指す	143 ～180P
第6回	12月11日	事例3 新日本ビルサービス 現場の力が事業を生みだす	181 ～226P

ビジネスモデル いろいろな表現



こんなものを
売っています。

私たちの会社は...

こんな組織です



こんな方を
対象にしています

企業ビジョン
リゾート運営
の達人です



社長

こんな人が
経営しています。



こんな
仕事を
してい
ます。

テーマは1つ

お客様と喜びあえる仕事をつくるには？



前回

あなたの特別な日

あなたが、特別な日に食事にでかけるとします。
お客様としてどんな体験を求めますか？

どのような特別な日か？

だれと行くか？

予約～当日～支払まで、あなたが求めることは？

(支払はあなた)

どんどん書き出してみましよう



リッツカールトンホテル 元人材開発部長 檜垣真理子さんからの問いかけ

共通のフレームワーク Qリング

舞台 脚本



- ①よいお客様を選んでいるか？
- ②どんなお役立ちを約束しているか？
- ③なぜお客様から選ばれるのか？

価値提案
よいお客様を相手に「ならでは」のお役立ちを約束しているか？

利益構造
儲かる仕組みをつくりあげているか？

組織能力
実践に際して、組織の力を引き出しているか？

プロセス
お客様と出会い、お役に立つまでの流れができているか？

役者 演技

- ①どのようにして、能力や働きがいを向上させているか？
- ②お互いの思いや重要な情報を、どのように共有しているか？
- ③社会の一員としての役割を、どのように果たしているか？

- ①どのようにして、お客様と出会い信頼関係を築き上げているか？
- ②どのようにして、確実にお役立ちして喜びを分かちあっているか？
- ③お客様や組織内外からのフィードバックを、どのように受け取り活用しているか？

今回

私たちの事業は・・・

私たちの事業は、(ア)という事前期待をお持ちのお客様(イ)に対して、(ウ)という商品・サービスを提供することで、(エ)という喜び・悩みの解決をご提供しています。

私たちが、(イ)というお客様を選ぶ理由は、(オ)であり、お客様が、私たちを選ぶ理由は、(カ)です。

私たちにとって、よいお客様とは(キ)です。

利益を生み出す4つの経済と20のパターン

(1) 4つの経済の、いずれかのメリットを活かせないか
すでに活かしていること/これから活かせそうなこと

- ・密度の経済
- ・規模の経済
- ・範囲の経済
- ・ネットワークの経済

(2) 利益構造20のパターンで活かせるものはないか
すでに活かしていること/これから活かせそうなこと

ビジネスモデル①

その事業が提供している価値（製品・サービス）は

- 仕様が明確ですか？、不明確ですか？
- お客様との関係で優位性がありますか？ありませんか？

	仕様明確	不明確
優位性あり	<p>技術系ビジネス</p> <p>開発スピード</p>	<p>宗教ビジネス</p> <p>カリスマ・ファン</p>
優位性なし	<p>下請・アウトS</p> <p>スケールメリット</p>	<p>友達ビジネス</p> <p>関係づくり</p>

Key Factor for Successは

ビジネスモデル②

その事業が提供している価値（製品・サービス）は

- 紹介で拡がりやすいですか？ 拡がりにくいですか？
- 時間を短縮すると喜ばれますか？ いやがられますか？

	紹介で拡がる	拡がりにくい
時間効率	<p>請負ビジネス</p> <p>効率運営明朗会計</p>	<p>相談ビジネス</p> <p>信頼・守秘義務</p>
時間消費	<p>クラブビジネス</p> <p>連帯感</p>	<p>〇〇ビジネス</p> <p>愉悦感</p>

Key Factor for Successは

利益構造に影響を与える36の特性

1～36の各項目について

- (1) 自分たちはどのあたりに位置するか
- (2) その特性のメリットを活かしきっているか
- (3) 左右どちらかに、ズラすことは考えられないか
- (4) 両者を高い次元で両立させることはできないか
～ アウフヘーベン ～



寺沢 俊哉

公益財団法人日本生産性本部 主席経営コンサルタント
ライブ講師®実践会 代表 <https://live5.jp/>



大手流通系企業を経て、1989年、公益財団法人日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして約**30年**にわたり、上場企業から中堅企業まで約**200社**の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。コンサルティングと研修を融合させた、**独自のワークショップ**は、**参加者自身の課題を題材**に進めるため実践的であり、リピート率は**8割**を超える。研修テーマは、リーダーシップ、ファシリテーション、プレゼンテーション、講師養成など。1998年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として、その後、**埼玉県・徳島県経営品質賞判定委員**として、経営品質の普及推進活動に従事している。2015年より、「人前で教える技術」を磨きあう、「**ライブ講師®実践会**」を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。



対話で学ぶ
経営品質
(生産性出版)



感動の会議！
(ディスカヴァー
21)



プロ研修講師の
教える技術
(ディスカヴァー
21)



人材育成
(中央経済社)



人前で話す・
教える技術
(生産性出版)



1分で
共感される会議
(生産性出版)



会社をよくする
たった1つの
考え方