

飛澤 宗則（とびさわ むねのり）

株式会社フォース・アラウンド 代表取締役社長

株式会社コンセラクス パートナー

経済産業省後援事業・認定専門家ドリームゲートアドバイザー

エンパシーライティング・認定コーチ

世界を変えるイノベーションプロデューサー

人の無限の可能性を引き出すスーパードリームメンター



東京大学工学部卒業。日本最大の IT ベンダーで SE、営業、大規模プロジェクト管理、新規事業 2 件の成功経験を積む。入社 4 年目で性能品質に関する社長賞を受賞。BBT 大学院(大前研一が学長を務める)で MBA を取得、修了式では「部下にしたい人 No.1」に選ばれる。10,000 時間以上にわたる事業戦略の研究、16 プロジェクト累計 125 億円規模のマネジメント経験、金融 IT ベンチャー経験を経てイノベーションデザインの専門家として起業。

2,000 人の経営者や起業家の相談にのり、顧客発見を導き、共に事業計画を練り上げる。日本最大(40 万人登録)の起業家支援サイト「ドリームゲート」で事業計画部門 No.1 アドバイザーを受賞(2014 年)。起業家が迷っている時間を最小にして、どんな困難をも乗り越えるための「3 倍速イノベーション理論」を開発。社長やリーダーがもつモヤモヤを図式化し「成功のカギ」や「最も重要な行動」をわかりやすく伝えるスタイルに定評がある。

120 億円の受注から 100 億円の失注まで、営業現場の大成功も大失敗も深く経験。企画がなかなか通らない、商品が全く売れない、という苦しみを味わい新規開拓で悩み続けた経験をもとに「想いが伝わって心が動く共感のストーリー」を起点に新しいビジネスを発想する「最高の価値創造ワーク」を開発。その結果、ソフトウェアの新規事業開発ではゼロから 1 年半で売上 16 億円を創出。流通事業の新規開拓では年商 40 億から 2 年で 10 億円を受注。建設業の法人向けサービスではゼロから 1 年半で 4,000 社を獲得。顧客からの学びを最大化し、失敗から気づき軌道修正して目標を達成する実践知が豊富。近年は「イノベーション=ビジネス創造力×AI 戦略(AI/RPA/MA 活用)×幸せな働き方・生き方」として 3 テーマを軸に事業成長を導く。

また、世界で 100 万人のビジネスリーダーが活用し、GE、3M、リクルート、ソフトバンク、富士通等が注目する世界最先端の事業開発手法「ビジネスモデル・ジェネレーション」のマスタークラスとして、コンサルティングや研修を行う。代表著者イヴ・ピニユール氏(2015 年に Thinkers50、世界 No.1 の戦略家アワードを受賞)と懇親があり、公式に推薦状を頂き活動している希少な日本人ファシリテーターでもある。夢は「人生 100 年時代、どんな状況からでも、自分ごとで新しい価値創造にチャレンジし続ける人生起業家を世界に増やすこと」。

【研修・講演等の実績】富士通(株)、ソニー(株)、大塚製薬(株)、日本マイクロソフト(株)、日産自動車(株)、ルネサスエレクトロニクス(株)、DBJ キャピタル(株)、タカラベルモント(株)、(株)アイデム、(株) NTT データ、早稲田大学、東京工業大学、九州大学、神戸情報大学院大学、BBT 大学大学院、ドリームゲート、ドリプラ(ドリーム・プラン・プレゼンテーション)世界大会、OVAL JAPAN、Startup Weekend 等。

■ 推薦の声

■ スイス・ローザンヌ大学 イブ・ピニユール教授 Yves Pigneur

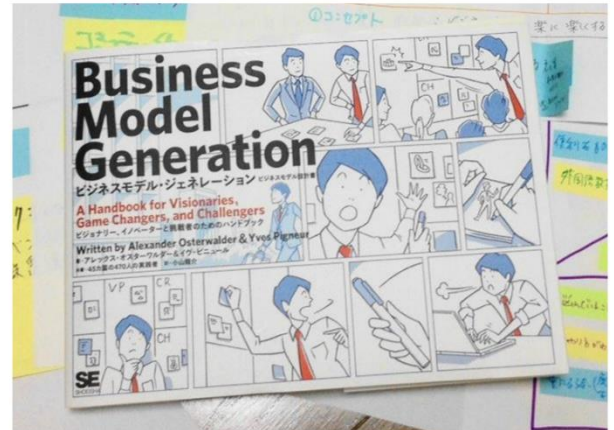
「Business Model Generation」代表著者

世界トップの戦略家（2015 年 Thinkers 50 Strategy Award を受賞）



Breakthrough Idea Award	Strategy Award 2015 Winner: Alex Osterwalder & Yves Pigneur Authors of <i>Business Model Generation</i> (Wiley, 2010). Invented the “Business Model Canvas,” used by companies worldwide. The original book followed by <i>Business Model You</i> (Wiley, 2012) and <i>Value Proposition Design</i> (Wiley, 2014). Where you are going and how you intend to get there lies at the heart of management and leadership. Strategy is the intellectual and inspirational lifeblood of organizations. The T50 Strategy Award celebrates the very best of strategic thinking. If you were running a corporation who would you turn to for strategic advice?
Digital Thinking Award	
Ideas Into Practice Award	
Innovation Award	
Leadership Award	
Social Enterprise Award	
Strategy Award	
Talent Award	

引用 : <http://thinkers50.com/t50-awards/awards-2015/>



30言語で翻訳された100万部のビジネス書ベストセラー(Business Model Generation)の著者で、世界トップの思想家 THINKERS 50 (2015年) を受賞したスイスのローザンヌ大学教授、Yves Pigneur(イヴ・ピニユール)氏からの推薦状

Munenori Tobisawa

Tobisawa-san offers the advantage of "connecting people". When you participate in his seminars on business models, you will leave the seminar not only with a new knowledge of business model design but also with an extended network of contacts. If you ask for his advice, he will provide you with rich advices, so that you can move up your business to the next level. I've seen several entrepreneurs and executives in Japan who have been inspired by his seminars.

Tobisawa-san is a vision-driven expert who is competent in creating excellent business models. He realizes joy of work or even "work of joy" so that followers are pleased to be involved in his directions for achieving their goals.

Finally, I would like to add that on top of his professional accomplishments, Tobisawa-san is among the nicer people I met during my visits in Japan, with high human qualities, always in a good mood and with a great sense of humor.

Yours sincerely,

Yves Pigneur
professor

(日本語意訳 公式な推薦状より)

飛澤宗則氏について

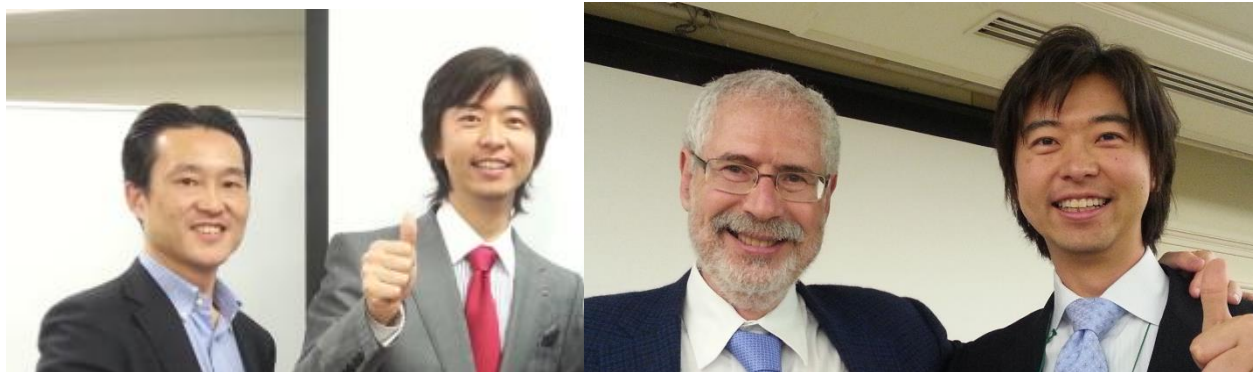
飛澤さんはあなたに、“人と人をつなぎ、人の強みを組み合わせる”というメリットを提供するでしょう。もし、あなたが飛澤さんのビジネスモデルに関するセミナーに参加したら、セミナー会場から出るときにはビジネスモデル・デザインの新しい知識のみならず、心強い仲間も手に入れていることでしょう。もし彼にアドバイスを求めたなら、彼の豊富なアドバイスによって、きっとあなたのビジネスが次のステージに進むでしょう。私は日本で、何

人かの経営者や起業家が、彼のセミナーから気づきを得て強い影響を受けたのを見ました。

飛澤さんは、先見の明をもった専門家であり、優れたビジネスモデルを創造することに強みをもっている人です。彼は仕事をする上での楽しさの重要性、いやまるで遊ぶのと同じように仕事を楽しむことを理解しているので、彼に関わった人は喜んで彼と一緒に仕事を楽しみながら実行し、目標を達成します。

最後に付け加えたいと思います。飛澤さんはプロフェッショナルとしての素晴らしい業績をおもちです。加えて、私が日本に滞在して会った人の中で、飛澤さんは、素敵な印象で誠実な人柄であり、いつも暖かい雰囲気、楽しい感じの人です。

■堤孝志 様 （「スタートアップ・マニュアル」「アントレプレナーの教科書」 訳者。米国の起業家育成の権威「スティーブ・blank氏」のパートナーであり、日本において「顧客開発モデル」を推進する第一人者。）



左： 堤孝志氏と

右： Steve Blank （スティーブ・blank氏）と

飛澤さんには、私が講師を務めている新規事業立ち上げに関する理論のワークショップにメンターとして時折ご協力を頂いています。社会人受講生がビジネスモデルの検証を繰り返すワークショップですが、多様なビジネスモデルが飛び交い、ともすれば私も頭がごっちゃになる中で、飛澤さんからはいつも、新たな発想を促すようなコメントや、煮詰まった状況でブレイクスルーにつながるアドバイスを頂いており、とても感謝しています。また、ニコニコと前向きにコメントをして頂けるので、聞いている方も一層受け止めやすいようです。飛澤さんには、今後ともご都合のつく限り、おつき合い頂ければと思っています。

■株式会社アントレプレナーセンター 代表取締役 福島正伸 様

（ドリームプラン・プレゼンテーション創始者。大手企業、大前研一のアタッカーズ・ビジネススクールや全国の地方自治体などで約7,500回、述べにして30万人以上に研修、講演。著書多数、「メンタリング・マネジメント」「リーダーになる人のたった1つの習慣」「仕事が夢と感動であふれる5つの物語」「真経営学読本」など。）



※似顔絵 左：福島政伸先生 右：飛澤宗則（とびー）

とびーと出会って、はや7年が経ちました。はじめは私の講座の一人の受講生として、自立型人材の在り方や育成ノウハウなどを学ぶところからのご縁でした。いつも笑顔で前向きで、どんなことでも受け入れ、自分のものとして体得していく姿勢はその頃からずっと変わっていません。

その後、私が主催している夢を応援するドリブラ（ドリームプラン・プレゼンテーション）では、発表者の夢を支援するドリームメンターとして活躍してくれました。

そこでのとびーの人との関わり方に私は驚愕しました。自分の事業、夢について悩んでいる発表者の顔色が、とびーと話をしているうちにみるみる変わっていくのです。とびーの指摘や提案、支援の一つ一つの言葉が、相手をやる気にさせ、迷いのない状態に導いていくのです。今では、私がとびーから学ぶべきところがたくさんあります。

これからも日本中、さらに世界中がとびーの活躍を待っています。これからも、とびーとともに夢と勇気と笑顔であふれた世界を一緒に創っていきたいと思います。

■九州大学ビジネススクール 高田仁 准教授



飛澤さんには、ビジネスモデルを検討するワークショップにファシリテーターとしてお招きしたことがあるのですが、事業戦略を裏付ける理論と実践的知識をバランス良くお持ちなので、受講者にもたいへん好評でした。また、出すぎず引込みすぎずの絶妙なポジションで、その場にいる人の意識付けと場の活気付けを上手にされる点も、豊富に場数を踏んだ飛澤さんならではの魅力です。

■デザイン思考研究所 代表 HCD クリエイティブディレクター 大隈広郷 様



飛澤さんとは、デザイン思考研究所のアクティビティチーム「Futures Place Project」が主催するキャンプで一緒しました。飛澤さんは、同じ未来を共有している仲間でもあったので、とてもワクワクしていました。飛澤さんの武器は、高いロジカルシンキングと共感から生み出すクリエイティビティ（創造性）と感じています。特に未来を引き出す方法やチーム内に共感の渦を巻き起こす技術は、突出しています。学ばされることがたいへん大きかったです。ビジネスモデルとコンセプトデザインを創り出す専門家として、今後、日本でリーダー的な役割を担っていくと思います。

飛澤さんは、いいアイデアが、遊びから生まれることをたいへんよく理解しておられます。それをファシリテートの中でうまく取り入れているのでチームの中でいろんなアイデアを発掘することができました。また、素早く多くの失敗を繰り返すことにより、イノベーションに到達するプロセスの重要性を実践で提供してくれます。これからもご活躍を期待しています。何よりもトビースマイルが、場を和まし、豊かなものにしてくれるのでとても共感を持てるでしょう。これからもどうぞよろしくお願いいたします。

■株式会社フレキシブル代表取締役社長 起業家 石原吉浩 様 Startup Weekend オーガーナイザー



飛澤さんはいつも温和に接して下さいますが、頂けるアドバイスは本質をつく鋭いものばかりです。その指摘には愛情がありつつ、指摘にそって一步一步着実に進むことで、確実にビジネスの精度を高めることが出来ます。「本質的な指摘をしすぎることで急に今いる状況から引きはがされる」ようなこともなく、「優しいだけで実りのないアドバイス」とも全く違います。例えていうならば、高級絨毯の乗り心地を備えた高速エスカレーターでしょうか。飛澤さんは貴方をどこまでも上のステージに連れていってくれますよ！

■お客様の声（法人向けコンサルティング・研修）

■H.Y 様 新規事業開発プロジェクトマネージャ 製造業（ソニー株式会社）

新しい事業を立ち上げる上で、海図がない中、飛澤さんは数多くの知見と共に、海図を創り出すフレームワークの引き出しを多く持っており大変助かりました。また、アドバイスをいただくときも常にブレない、首尾一貫したアドバイスをいただけましたので、一緒に仕事をする上でもメンバーが迷わず進めることができたと思います。

また、ユーザストーリーを創る上で、顧客価値第一に考えられる姿は大変勉強になりました。特に顧客インタビューをベースにしたインサイトの抽出と事業・サービス方針への展開は新しい事業を立ち上げる上で欠かせないパーツであり、非常に助かりました。顧客インタビューをベースにした顧客価値検討においても、若手メンバーにもその手法を指導いただき、チームメンバーの底上げにつながったと感じています。

飛澤さんなら、今後更に数多くのビジネス創出を手助けし、日本発で世界をもっと元気にしていってくれると思います。またどこかで仕事を一緒にする機会があると嬉しいです。

■N.N 様 大企業システムエンジニア 新規企画チームリーダー（富士通株式会社）

システム開発を行っていますが、日々の作業が既存システムのマイグレーションに精一杯で、お客様に提供できる新しい価値を見出せずにいる状況を打破するために、今回のプロジェクト実践型プログラムに参加しました。飛澤さんのプログラムではゲームや自己演習、チーム演習など短い時間の中、様々なワークが凝縮されており、発散と収束の方法を教えていただいたので、新しい価値を見出す手法のひとつとして取り入れたいと思います。今回のプログラムを通じて一番に感じたことは「常に頭を柔らかくする」「日々、アイデアを考える」ということでした。今回のプログラムに、私の部署からは5名参加させていただき、そのメンバーで後に新システムにおける新しい価値（機能）の打合せを実施したところ、今までにない発想が数件出てきました。これは研修に参加することで固まった頭をほぐすことができた成果ではないかと思います。すぐにその発想をもって、お客様のところいき、提案が通りました。仕様検討はこれからですが、2億～数億円の開発案件になる見込みで、仕事がすごく楽しくなってきました。きっかけを頂いて、ありがとうございました。

■N.K 様 研修企画担当者 人材サービス業（年商200億～ 株式会社アイデム）

目新しい企画であり、参加者からの評価も従来にはなかったくらい好評であったので、大きなインパクトがありました。社長もこのワークショップのコンセプトや効果に注目され、参加者の柔軟な発想から生まれたアイデアを事業開発に活用することについても興味を示されました。

社内の見学者及び参加者からも飛澤さんの具体的なアドバイスや、アドバイス後の参加者の変化について社内の研修スタッフだけではできない高度な技術を感じた、と高評価でした。またコミュニケーション全般がやわらかく、親しみが持てました。“コンサルタントの方は冷たい、威圧的”といった先入観を持っていたスタッフもいないわけではなかったので、柔らかなコミュニケーションを終始保っていただいたことは大変ありがたかったです。

座学の講義だけだと、ツールの概念は伝わるものの、実際にビジネスモデルキャンバスを動かした際、壁にぶつかった時の突破力は乏しいものがありました。しかし講師によるファシリテーションを経験した参加者たちは、困難な壁を乗り越えるスピードと精度が異なっていました。飛澤さんの具体的な指示、特に“一つに絞りなさい”という強いメッセージが参加者の心を捉えていたように感じました。

飛澤さんに今回、事業開発プログラムの外部講師を務めていただき、本当に感謝しています。ビジネスモデルキャンバスの使い方を参加者へ伝えるということ事態、私自身は初めての体験でしたので、飛澤さんの言葉の使い方、話し方、アドバイスのタイミングや場の演出など、ファシリテーターとして何が必要なのかを参加しながら学ばせていただいたように感じています。

真摯な姿勢で参加者や弊社スタッフとも会話してくださり、和やかな中にもビジネスモデルを構築する難しさや厳しさ、そしてその壁を乗り越えたときの達成感を上手に演出なさってくださったことも印象的でした。本当にありがとうございます。

■K.A 様 代表取締役社長 OA 機器（オーナー経営者・年商 80 億～ 株式会社スリーイーホールディングス）
経営革新の限界を感じていたが、実現への道すじがみえてきました。ビジネスモデル・イノベーションの考え方がなかなか自分のものにならない中で、ピンポイントで学ぶことができ値千金であったと思います。社内への浸透の道も見えてきました。新規事業が大きく進展するきっかけを頂き、本当にありがとうございます。

■D.M 様 中堅企業 執行役員 （タカラベルモント株式会社）
日頃からアイデアについて考えたりしますが、パッと浮かんだアイデアの深堀や具体化の方法がわからず、良い方法がないか模索していたのですが、この本（ビジネスモデルジェネレーション）や飛澤さんの話やワークショップを通じて、きっかけを頂いたように思います。現に会社に戻って、話をした際に今までにないアイデアがチームメンバーから出ました。またチームメンバーの気持ちも前向きになった感じがしています。ありがとうございます。

■H.T 様 IT コンサルタント（大企業向け） （株式会社富士通総研）
ひらめきや、思いつきをどう事業計画まで練り上げるか、がもやもやとしていたが、当ツールが使えるような感触を持てた。さっそく自部門で活用していきたい。飛澤さんのような経験と知識のあるファシリテーターが重要かと思いました。どうしても議論に偏りがでたり一つに固執したりするので。どうファシリテートするのがよいのか、その考え方は今度ぜひ教えてください。

■ビジネスモデル・イノベーション・ワークショップ 参加者の声（大企業マネージャーから起業家まで）

（１）ビジネスモデル・キャンバスの利点がわかった

- ・ビジネスモデル・ジェネレーションによって一つのぼんやりとしたアイデアをはっきり明確なものにできた。
- ・ビジネスモデルの大きな枠組みを知ることができた。いろいろな意見を聞いたことで、新しいビジネスモデルを見つけるきっかけになると思いました。
- ・これから企業を分析したりするときに分かりやすく自分で分析できると思います。類似企業の比較にも役立ちそうです。ビジネスにおいて自分のアイデアをアウトプットする際に役立つと思いました。
- ・ビジネスを考える上での視野を手に入れられた。商品を新しく企画する際の考え方、展開のしかたを詳しく学べたので、役に立ちそうです。何か商品を企画、発案する段階で今回のキャンバスを使えばとても面白くなると思う。

（２）ビジネスモデルデザインのプロセスが理解できた

- ・楽しくビジネスプロセスを作成できました。プロセスの作成というと、様々な資料からの分析を経て、あまり楽しくないと思っていましたが、新しい手法を発見できてよかったです。
- ・自分でビジネスを作る１つ１つのプロセスを体験できた。何に注目すれば、自分が知りたいことが得られるかを知ることができた。
- ・実際に仕事の組み立て方を学んで、興味を持ちました。予算の組み方もわかり、おもしろかったです。
- ・ビジネスモデル・ジェネレーションという本を通じて、モデルをつくる過程でおさえなければいけないことを知ることができてよかった。
- ・創りだす、ということの基礎・ベースへのコミットの仕方を体験することができました。

（３）ビジネスアイデアの発想方法がわかった

- ・"相手"を細やかに想定し、その人（たち）のために何をしていくべきか、ということは何重にも考えることはビジネスシーンではもちろんそれ以外の場でも大切だと思いました。
- ・１つの商品に制約をかけ、具体的に企画することで、とても実践的で濃いワークショップになりました。自分の中で不安だった部分が講義を受けて、だいぶ改善されたように思いました。
- ・色々な商品について考えてみたいです。
- ・ビジネスモデル・キャンバスを「雑誌」という身近なものに置き換えて、自分で企画することで。ビジネスモデル・キャンバスとは何か、という部分を身近に感じることができた。

（４）他の人の視点の大切さがわかった

- ・自分のアイデアを他人に伝えた後、チームの他の３人が私の不足点を提出して、自分のアイデアの長点と欠点が明確になった。ビジネスモデル・キャンバスの活用法が少しだけ分かってきました。また他の人の発想を知ること、とても刺激になりました。
- ・自分のアイデアもいいが、みんなと一緒に相談してアイデアを出し、そこから連想していく方法が役にたちそう。
- ・企業とはビジネスモデルによって動いている。そして、人によって考えるビジネスモデルは違う。主観的、客観

的にみること、新たなことを多く知ることができた。

・知識もちろん大事ですが、物事の捉え方・考え方を身につけることやグループワークを通して他人と協力することなど、社会人になるに向けて必要だと思いました。

(5) 自分のビジネススキルについての気づきをえた

・たくさんの人々、講師の方や参加者と話すことができたので、色々と参考になることが多かった。参加者のレベルが高くて、自分も頑張らないといけないと思い、インテンシブを受けた。

・ビジネスモデルを考える上で、必要なものを知ることができ、企画力不足を感じた。これからもっと積極的にモノゴトを考えていこうと、意欲的になることができた。

・初対面の人達とのコミュニケーションを行うことで自分に何が足りないかを知ることができた。初対面の人と素早く“チーム”で活動できるようになった。自分から発信する力が少しアップしたと思う。

・“働くこと”に意欲が湧きました。少しでも対象者や利益の仕組み等がわかると展望があります。

・今回のワークショップではまだビジネスモデルに関する理解が甘く、有益な意見が出せたとは言えませんが、たくさん意見を考えたり聞いたりすることで成長できたと思います

・発表する機会が多かったので、とても勉強になりました。自分の班の他の人の意見を聞き、さらに他の班の人達の意見も聞くことができたのでためになりました。少しだけだと思いますが、上手くなったと思います。

■お客様の声（個人の経営者・起業家）

※経営者向けの新規事業開発、営業（新規開拓）、起業に関するコンサルティング事例を記載しております。

■EC 通販業 A.T 様

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

新しい事業のための戦略のイメージ作りなどが必要でしたが、まだまだ漠然としてしまっていて何から手をつけたらいいかわからない状態でした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

飛澤さんの視点によって、自分が見ていなかった方向性で考えることができ、新しい選択肢が生まれました。またこのプロジェクトにおける成功のための必要条件と優先度が見つかったことが大きかったです。

おそらく自分の頭だけでは見えてこなかったものですね。一番良かったなと思うのは、飛澤さんのヒアリングの中で数字によるイメージが持てたことです。

漠然とこれくらいいけたらという形で売上目標を考えていましたが、飛澤さんの的確な質問によって、ユーザモデルごとに金額化することができました。

その数字を見るとこれであればいけるかもしれないという手応えを少し持つことが出来ました。

このユーザモデルを現在の顧客データと比較していくことで、事業の最低ラインや理想的な状況を描くことができるので、投資と回収のシミュレーションがクライアントと細かくできるようになるかと思います。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

まずは自分で改めてデータを整理し、事業のシミュレーションをいくつか作ってみるつもりです。

その上で次回のクライアントとの打ち合わせ時により具体化していきます。

おそらく飛澤さんのおかげで事業のスピードを2,3ヶ月分縮めることができたように思います。

新規事業でもあり、季節性の関係のあるものだったので、このタイミングで飛澤さんにご相談できたことは本当に幸運だと感じています。

■営業職（コンサルティング、情報システム販売） H.T さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

クライアントの獲得。誰をターゲットにして、どのようにアプローチしたら良いか全てが空回りしていました。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

1 年後にありたい姿をイメージすることから始め、現状とそこに到達する為にギャップをどのように埋めていくかを一つ一つじっくり考える事が出来ました。

その一つ一つも出来そうか出来なそうかを確認しながら、自分で納得できるものを見つけるまで、飛澤さんは色々な角度から問いを投げかけて下さり、それに答える(考える)ことで自分の行動が明確になりました。

その中でも自分の今、既にあるリソース(名刺など)を活用するなど無理なく出来るところから
まず行動を起こすという当たり前のようではなかなか出来ていない事を飛澤さんは気付かせてくださいました。

飛澤さんの笑顔と安心安全ポジティブな場を作って下さり非常に良い状態でコンサルティングを受けることが出来ました。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

具体的な行動が明確になりました。

単に TO DO をリストアップするのではなく、そこに数字なども絡めてより行動しやすくなる気がします。

日々の行動を記録することで計画と実績(実際の行動)の差異を確認し、出来たことと足りなかったことを見直し次のアクションを計画してみます。

これを繰り返し続けることで足りない事を埋めていけるような気がします。まずは、自分の持っている名刺を再度整理しアプローチ先に優先順位をつけながらコンタクトしてみます。

■金融サービス業 O.S さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

バックエンドにつなげるためのフロントエンドの商品づくりに関する課題、請負業務に比率が高いことに悩みを持っていました。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

飛澤さんの視点によって、自分の課題を解決するための手順がある程度明確になり、まず何をすべきが明確になったことが一番良かったです。自分ひとりでは悶々としているだけだったかもしれないですが、飛澤さんとのお話の中で、やるべきことを具体化することができたからです。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

まずは改めて自分の理想とするお客様像を明確にして、そのお客様に喜んでもらえそうなコンテンツに関してできるだけ多くのアイデア出しをしていきます。その上で、具体的にやることを数個に絞り、それを実践していきたいと思います。

■税理士 F.M さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

売上（契約）を増やす、という目標はあるものの、行動や課題が見えていませんでした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

売上目標を達成するために、件数、期間、面談回数など、飛澤さんの質問によりステップを設定することができて、
次の行動や課題が明確になっていくと気づけたことです。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

セッションのときの飛澤さんの思考回路を参考にしていきたいと思います。いつまでに、何を達成する、達成したらどういう状態になるか、具体的にイメージするとエネルギーが増すこと。
目標に対してステップを設けていくこと。クライアントとの会話にも応用していきたいです。

コンサルティングの技術も素晴らしいですが、飛澤さんの笑顔と雰囲気は本当にステキです！
またお会いできるのを楽しみにしていますね(^^)

■ 歯科用機器、素材販売 S.T さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

目標は大きいほうが面白いと考え、5年で10,000件にアプローチするという目標を考えていました。
とはいえ、現状の自分にアプローチできる範囲は少なく、実際にどう行動するかは全くアイデアがありませんでした。普通に考えると実現不可能な、あまりにも漠然とした悩みでした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

一つひとつの質問で、だんだんビックビジョンが明確になってくるのを感じました。
自分自身でも気づいていなかったアプローチを思いついたり、自分の中に散らばっていたアイデアがつながって、一つの道ができた感じです。

ビジョンが明確になると同時に今、自分がなにをすべきかが明確になりました。
特に数値化された具体的な目標とそのために必要な行動が見えます。
漠とした目標設定が実現可能と感ずるのは飛澤さんのセッションならではの感ずります。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

現状でアプローチできる先を増やすために、コアとなる情報発信を明確にしていきます。
これ自体はやることリストに入っていたのですが、ビックビジョンとつながることで、自分の行動が加速する感ずります！迷ったときに「飛澤さんならどう考えるだろう？」という自分の中の新たな指標ができたことも大きいです。
ありがとうございました！

■事業再生コンサルタント O.F さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

新たな事業のために、自分なりの仮説の元、顧客へのアプローチ手法や使用するツールを考え実行していましたが思い通りにいかず、原因の明確化も不十分な状態でした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

飛澤さんのコンサルティングによって、自分の新たな視点を持つことができました。

具体的には「経営者のパワーの時系列的変化」についてです。

その変化に「何を話すのか」「どのツールを使うのか」を合わせていく必要性は、最も重要であるのに今まで全くその視点を持てていなかったことに気づかされました。

この視点が加わることで、なぜ現在の手法がダメだったのかについても明らかになり、本当の目標が明確になりました。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

飛澤さんのコンサルティングによって、新事業の本当の課題が発見でき、また顧客の本当のニーズも明らかになってきました。

そのことによって提供するサービスの焦点も定まりました。

まずは、多くの経営者と話し「経営者のパワー値」を図る訓練とともに量稽古によって増やした「質問の引き出し」や「現在のツール」がどの程度パワー向上に役立つかを検証していきます。

ありがとうございました。

■営業職→コンサルタント（職業のシフト） I.J さん

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

一営業マンからコンサルタントへ職業が変わったのですが、そう名乗る事への自信が持てず、それをお客様に理解してもらい納得してもらう為のよりよい伝え方が分からなく模索している状態でした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

飛澤さんからの質問に答えていく事を繰り返していく中で、今までの自分も否定する事がなくなり、本当の悩みも明確になり、自分の役割や提案をお客様に伝える具体的で的確な言葉やその体系的な流れをイメージすることが出来、モヤモヤしていた気持ちがスッキリに変わりました。

ありがとうございました。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

今までのお客様とのやりとりの中で出て来た言葉やその会話の流れ、反応を振り返り、お客様の本当のお困りごとを引き出す為の着眼点となる質問とそのお困り事に対して自分が具体的に貢献できる事を事前に数多く用意し、そして忘れないように言語化をしてストックし、さっそく実践して自然に出来るようになるよう身につけていきます。

飛澤さんのおかげでコンサルタントと名乗り活動していく事に自信を持てるようになりました。

本当に貴重な機会をありがとうございました。

今後、経過&結果報告させていただきます。

■ 社会保険労務士 T.K 様

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

新しいコンサル報酬が高額なため、年商が低いと思われる既存クライアントとの契約がうまく行かない。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

飛澤さんの視点によって、クライアントの売り上げや規模に応じ、コンサルを導入した場合に見込めるリターンから報酬を段階的に考える発想について学ぶことが出来ました。

また、目標売上と達成期限の設定方法も教えていただきました。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

達成期日が決まったので、気持ちが上がってきました。ちなみに今日も営業しましたが、断られました。

明日も営業です。必ず目標を達成できると仰っていただけたので勇気がわきました！

実現できそうな実務的なアドバイスの引き出しが多くて大変参考になりました。

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

ビジョンからアクションプランへの落とし込みの仕方がよくわかりませんでした。ビジョンは理想的なビジョンが存在していて、アクションプランは目の前の仕事が現実的な TODO のレベルで、大量にある。この2つが解離している状態でした。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

1年後の理想の状態をまず数値で「えいやっ」て置きに行く。ということがわかってよかったです。現実から数字を考えるのではなく、理想から数字を考えるというのが未来からの逆算の考え方を知れてよかったです。

解離を解消するには、アクションプランを場当たりのでやたら大量にこなしていくしか現実的に方法を知らなかったの、飛澤さんの、エネルギーの資源の使い方のお話がとても印象に残りました。「個人起業家の場合は、多くは時間のかけ方になるが、メンタル的な要素もある」と言っていたのが心に響きました。

また、既存顧客に対するエネルギーのかけ方、新規顧客に関するエネルギーのかけ方、テーマの分類の仕方など、お話をしながら優先順位付けが整理できたのがよかったと思っています。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

アクションプランの立て方のコツがわかったので、1年後の理想の状態をワクワクするイラストにしようと思いました。そこから数字の落とし込みをしないと、TODO のレベルで目先の短期目標を追ってしまうのと、仕事に追われすぎてしまうので。

仕事の達成した量が多くても、それが果たして最適なのかがわからなくて、単にモリモリした量のアクションプランが羅列していても、やる気が起きないので、自分のスタイルに合ったベストなアクションプランというのを見つけていきたいです。

場当たりの短期的な対応ではなく、努力すれば手が届き、かつ、「計画をちゃんと立てたからこそ達成できた」と思えるような年間のアクションプランが立てられて、達成できて、モチベーションもキープできる（忙殺されない）なら、すごい有意義なコンサルティングだと思います。

これからは次回のコンサルティングまで、1年後のゴールを決めて、そこまでのマイルストーンの目的・目標を決めて、できるところまで固めて、あとはわからない部分は、次回も飛澤さんに質問をいただきながら、アクションプランを決定していきたいです。

4 月に立てたことが、5月6月7月と実行ベースに移ってアクションプランが計画通りに進んでいき、場当たり的な対応から、抜け出せる年間計画が立てられていて進んでいたら、とても充実したアクションプランの立て方、計画の仕方を学んだ期間になったと感じます。また、1つ学びが深まると思います。

飛澤さんありがとうございました。次回までにできるところをやっておきます。

次回もよろしくお願いします。

■教育サービス業 女性経営者 K.R 様 (Part2)

Q1.このセッションを受ける前、どのような課題や悩みをおもちでしたか？

アクションプランを進めているのですが、何か、明確になっていない何かの課題がある気がしていました。
漠然としたモヤモヤがあり、課題を明確にするお手伝いをして頂きました。

Q2.このセッションを受けての感想をお願いします。

まず、目標の立て方、テーマ、問題点などの、意味づけを2人ですり合わせを行いました。「目標は変わってもいい」「目標は、目的のためのステップなんです」というお話が印象に残りました。

また、飛澤さん自身が売上にフォーカスしていない目標（未来イメージ図）も持っていたことが、意外でした。
また、売上に直接フォーカスしていない目標なのだけれど、その目標を設定すれば、自然に売上がついていくとイメージできたので、売上以外で売上につながるイメージ図がとても大切なんだ、ということを学ばせて頂きました。

わたしは以前営業職なので、目標と言えば、会社の売上という図式ができあがっていることに気づき、そのことが会社の利益が出て黒字化している理由で、仕事の完成系のゴールのイメージができていて、目に見えるに結果にたどり着くことができた原因だと知ることができました。

経営者としてのこれからのステージでは、人との関わり・チーム体制が増えるので、人との関わりの中で、言われないセリフ、お互いの数字目標、委任したい仕事の権限、レベル感等を自分の暗黙知で終わらせないことが必要なので、売上以外にフォーカスした目標の立て方の考え方を知ることができてラッキーでした。

売上にきつとつながる予感がします。

次に、「人の任せる」というテーマで、人に任せてきた経験から「成功体験」と「失敗体験」を整理しました。
全体のビジョンを広げていくための考え方（言葉の定義）を知った上で、何にモヤモヤしているのか。話をしながら、明確になっていないところが、明確化していきました。

具体的には、「人に任せる」タイミングで、「成功体験」「失敗体験」を整理したのです。

「人に任せてうまくいった経験はありますか？」「逆にうまくいかなかったケースは？」と質問いただいたことにより、「人に任せる＝失敗する」と漠然と恐れていたことが、「人に任せて成功してきた成功体験もあったやん。」とその違いを、明確に言語化できました。

これから「人に任せる」とときには、「どのような人に、何を任せるのか（仕事内容）」また、「どのような人に、どこで活躍してもらうのか。（配置）」「どのような人と組むのが上手いくのか（価値観）」また、「どのようなことを語るべきなのか（私）」「どのような人に任せるべきなのか」が明確になったので、明確な判断基準を手に入れた

ようで、とてもうれしかったです。

「成功マニュアル」を手に入れながら、「成功体験」を増やしていくイメージができたのです。そのことが、これからの安心を手に入れられたような気づきでした。

「1年後までに、人に任せる体制がどのようになっていたらいいですか？」という質問を飛澤さんにいただいたのですが、今まで私は目の前のことに視点が近かったので、（まず、今なにを任せよう）とばかり考えていたことに気づきました。

Q3.今後、このセッションで得た気づき、学びやアイデアをどのように活用しますか？

実際に仕事を任せる人と打ち合わせをしました。具体的には「何をまかせるのか」の全体像からの背景、仕事の目的をお話して、1年半後に彼女にどうなってもらいたいのか。どういうセリフを言われたいのか。何回講座を回す人になっていてもらいたいのか。将来のビジョンを話しました。

今までに考えたこともなかった1年後のゴールを、自分の中で整理してから、彼女とシェアしました。

そのことによって起きた現象は、「まず、この6ヶ月では、これをできるようになろう」「次の6ヶ月では、これをできるようになろう」とお互いに成功のイメージができて、お互いにゴールが握れたんです。

未来が開けてきたイメージがわかりました。

- 1.夢を語れる（共有化できる）人に出会う
- 2.夢に共感してくれる人に出会う
- 3.適材適所（向いている人に、やりたいポジションで働いてもらう）
- 4.すでに尊敬してくれている人に任せる
- 5.1年後のゴールイメージを共有する
- 6.責任の範囲（権限）と権限のない部分を明確にする

仕事を任せる人と成功体験の言語化ができたときに、これからのチーム作りも楽しみになってきました。

「任せるのが苦手だったのですが、、、」「そんなこと言っていたっけ？（笑）」と、1年後には言いあえるような、夢に共感してくれる人が増えまくっているチームリーダーになります。

「このアイデアは、本当にビジネスになるのだろうか・・・」

「どうしてお客様が集まらないのだろう・・・」 と不安を感じている、あなたへ

私は、新規事業立ち上げ・イノベーションの専門家として 2,000 人の経営者や起業家の相談にのり、約 500 件の「想いが伝わって心が動く、共感のストーリー」を起点に初期の顧客発見、ビジネスモデル構築を支援してきました。お客様の潜在ニーズを発見して事業化する独自の技術「最高の価値創造ワーク」を開発し、ノウハウを 20 年間磨いてきました。

その結果、、、

- ★IT 系ベンチャーは 1 年で 1 億円、2 年で 3 億円の売上 UP へ
- ★建設業の会員ビジネス、構想からたった 1 年半で会員 4000 社、年商 3 億円へ
- ★セキュリティ関連の新規事業は 1 年半でゼロから 16 億円へ
- ★半年も家賃滞納で、つぶれそうな飲食店は、みごとに事業再生へ
- ★スタートアップが 5000 万円、1 億円の資金調達に成功し次のステージへ！
- ★中小企業の流通業の新規ビジネスモデル・新規開拓で 10 億円の売上を獲得！
- ★個人起業家が新しい働き方を実現し、ゼロから 3 年で年収 3,000 万円へ

など、様々な起業家の成長と飛躍の物語に、一緒に寄り添ってきました。

「たった 1 つを変えれば、成果が大きく変わる」が信条です。

そして、人生の目的は、人の無限の可能性を引き出し、
共に喜びを分かち合うこと。

志をもった経営者・起業家がわくわくした未来を描き、
ゼロから最高の価値をつくるお手伝いをしています。

もっと詳しく聞いてみたい！アイデアのプレストがしたい！
自社/自分の課題や悩みについて一度、相談にのってほしい！
という場合は、ぜひ気軽にメールで一言ご連絡ください。



問い合わせ先：

株式会社フォース・アラウンド 代表取締役社長 飛澤 宗則（とびさわ むねのり）

e-mail: **tobisawamn@forcearound.com**