

無断複製・頒布を禁ず

ビジネスプラン作成 虎の巻 ①

ビジネスアイデア発想術

株式会社エムアウト
事業開発グループ

ビジネスアイデアを発想する方法として、下記8つの方法をご紹介します。実際に行ってみて、自分にフィットする発想方法を探してみましょう。さらに、改良を加えて自分なりの発想方法を生み出し、スキル化させることができれば、あなたは「アイデアの泉」となります。

但し、こうした方法で発想されるのは、あくまでアイデアや着眼ポイントであり、奇想天外な革新的なビジネスのプランではありません。良いビジネスプランを考える”きっかけ”探しとしてお使いください。

各方法において「解説・手順」「発想サンプル」「発想フォーマット」の3つを用意しました。発想サンプルを見ながら、手順を理解し、その後に発想フォーマットを使って実際に行ってみます。繰り返し行い、考え続けることが大切です。

ビジネスアイデア発想術

1. 自己SWOT法
2. 鳥の目分析法
3. 自作自演法
4. 不不不分析法
5. ゆめ子ちゃん分析法
6. 「型」分析法
7. 未来予想図法
8. 4次元ポケット法

<解説>

自己分析を行うツールの一つです。自分の強みと弱み、自分の周囲の環境や動向に関して機会と脅威を洗い出してみます。そして、機会に乗って、自己の強みが生かせるビジネスにはどのようなものが考えられるか、また、自己の強みを生かして脅威を機会に変えてしまうようなビジネスを検討します。

<手順>

1. 自己の強みと弱みを整理する。
2. 自分にとって機会を考えられること、脅威と考えることを整理する。
3. 強みと機会を生かせるビジネス、脅威を強みで変えられるビジネスを検討する。

1. 自己SWOT法

【発想サンプル】

	<h3>機会 Opportunity</h3>	<h3>脅威 Threat</h3>
	<ul style="list-style-type: none"> ・教育関係に興味を持ち始めた ・少子化により、子供1人の教育費が向上している ・塾でも上場企業が出現 ・その他、豆腐屋でも上場企業が現れるなど、小売のノウハウが生かせる業態がうまれつつあるようだ・ 	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食業界への新規参入が相次ぎ、既存企業でもあつと言う間に潰れる時代になった ・今の会社では、これ以上のキャリアUpが望めない
<h3>強み Strength</h3> <ul style="list-style-type: none"> ・11年間店舗マネジメントを行って、小売の知識がある ・飲食、雑貨、サービス、店舗販売ならば、だいたいのノウハウがある ・店舗開発も行っており、多店舗展開のビジネスモデルならばよくわかる。スーパーバイザーの経験もある 	<ul style="list-style-type: none"> ・子供のしつけや、子育ての方針、ビジョン作りを支援する“親と子供向けの教育塾”はどうだろうか？ ・いじめ問題に対して、保護者から相談を受ける窓口のようなサービスはできないか？ ・豆腐のように、一点突破の商品を店舗販売できないか。チーズ、納豆などにチャンスはないか？ ・多店舗展開している企業のスーパーバイザー向け教育サービスは？ 	<ul style="list-style-type: none"> ・潰れた店舗を他業種に再生する、再生請負ビジネスはどうだろうか。 ・飲食チェーン勤務者向けの教育制度、キャリアプランをコンサルティングするサービスはどうか。 ・出店コンサルはどうだろうか。 ・店舗開発受託ビジネスはいけるか？
<h3>弱み Weakness</h3> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット系にビジネスは経験ない ・財務、労務など管理系の知識は弱い 	<p>注) あえて検討する必要はないが、「機会を生かせるように自己の弱みを改善させる方法」「弱みが強みに変わる機会」を検討してもよい</p>	<p>注) あえて検討する必要はないが、「最悪の事態を克服する方法」「リスク回避方法」を検討してもよい</p>

<解説>

始めに、特定の市場や業界を大きく俯瞰(鳥の目で見てみる)します。項目は「政治・法律的視点」「経済的な視点」「社会・文化的な視点」「技術的な視点」の4つです。それぞれの視点で、どのような動き、変化があるのかを洗い出します。そして、それらの動向に対応するサービスを検討します。

<手順>

1. 俯瞰する市場や業界を決める。
2. 「政治・法律的視点」「経済的な視点」「社会・文化的な視点」「技術的な視点」の4つの項目別に、動向を調べてみる。
3. 動向に適応したサービスを検討する。

2. 鳥の目分析法

【発想サンプル①】 ～農業市場～

		+	-
Politics (政治・法律的要因) ・政治・法律・法令・通達の動向 ・業界規制の内容	・農業事業への株式会社参入が認められる ・認定農業者制度が制定され、融資や税制措置がとられる ・リース方式での参入を認める構造改革特区を全国展開	○ ○ ○	
Economic (経済的要因) ・インフレ・デフレ、景気動向 ・為替・金利など金融動向	・農作物が新たな用途(バイオマス関連)に使われるようになり、とうもろこしやサトウキビの価格が上昇 ・WTO,FTA締結の動きが活発化しており、農作物の価格に大きく影響する？		○ ○
Social (社会・文化的要因) ・社会構造の変化 ・社会・環境的要請	・食の安全や健全な食生活に対する高い関心 ・多様化・高度化するニーズ(食品産業の輸入農産物依存の高まり) ・農業の構造改革の立ち遅れ(農業者の減少・高齢化、規模拡大の遅れ) ・多面的機能や農村に対する期待(持続可能な社会の実現への要請)	○ ○	○ ○
Technology (技術的要因) ・技術革新	・遺伝子組み換え技術 ・農作物をエネルギーに利用するバイオマス技術 ・バイオ技術(農作物の工場生産、クローン苗など)	- ○ -	- - -

【発想サンプル②】 ～農業市場～

	内容	どんなサービスが考えられるか？
+を+に (+を利用)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業従事者、新規参入企業に対して、優遇的な措置や法規制が改定され、障壁が下がっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業進出企業への成果報酬型コンサル ・ 中高年、リタイア世帯向け農業転職支援 ・ 農業技術、リスクヘッジ保険、天候情報提供サービス(WEB、スクール事業・フランチャイズ型)
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安心安全な農作物に対する強いニーズ、情報公開へのニーズなど、農作物に対する関心が高まっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 無農薬野菜のファーマーズマーケット ・ 無農薬野菜栽培農家とのマッチングビジネス ・ 食育コンテンツの提供ビジネス
-を+に (-を克服)	<ul style="list-style-type: none"> ・ トウモロコシ、サトウキビなど、一部の農作物価格が高騰している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業+エネルギー生産一体型ビレッジ（総合住宅）の規格販売 ・ 廃棄物利用のバイオマスプラント設備販売 ・ 家庭向け省エネ設備レンタル提供
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業従事者の低減、食料自給率が上昇しない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家庭向け菜園設備レンタルビジネス ・ 屋上菜園へのリフォームビジネス ・ 学生向け農家留学支援サービス

<解説>

自己の視点ではなく、両親や嫁、祖母、祖父、友人など、自分に身近な他者の視点に立ち、何に対してどのような不満や問題があるのかを考え、さらに、その不満や問題を解決できる商品・サービスを考える方法です。

<手順>

1. 自分の親や、祖父、祖母、親戚、友人、先生、知人・・・などにヒアリングを行い、困っていることを聞いてみる。
2. なぜ困っているのか、既存の商品・サービスは対応していないのかを調べてみて、理由を考察する。
3. どのような商品・サービスがあればよいのか、困っていることに応えることができるのかを考えてみる。

3. 自作自演法

【発想サンプル】

役回り	悩み、困っている事など	なぜ、困っているのか？ (既存サービスを分析する)	どんなサービスがあれば良いのか？
嫁	<ul style="list-style-type: none"> ・子供を生んだ後の再就職が見つからない 	<ul style="list-style-type: none"> ・まとまった時間がとり難く、預ける場所も少ない。仕事を見つけるサービスもない 	<ul style="list-style-type: none"> ・保育一体型の職場や在宅勤務可能な仕事の紹介サービス
父親	<ul style="list-style-type: none"> ・定年後の働き先がない ・老後の生活資金が心配 	<ul style="list-style-type: none"> ・公的機関では年齢制限あり、就職先が見つげにくい ・銀行、証券会社などでは、気軽に相談できないし、よくわからない 	<ul style="list-style-type: none"> ・60歳以上専門のハローワーク ・年金運用代行サービス
母親	<ul style="list-style-type: none"> ・熟年離婚が心配 	<ul style="list-style-type: none"> ・そもそも、誰に相談して良いのかわからない。弁護士は離婚後の問題解決しにくい 	<ul style="list-style-type: none"> ・離婚や別居に関するカウンセリング、法的な相談ができるリーガルチェックサービス、離婚に対応する保険など
祖父・祖母	<ul style="list-style-type: none"> ・痴呆になる事への恐怖 ・自分が死んだとき、今のお墓をどうするか 	<ul style="list-style-type: none"> ・定期健診では痴呆の進行はわからず、気がつかぬ間に病状が進行する ・お墓に関する相談、サービスがほとんどなく、何もできてない 	<ul style="list-style-type: none"> 定期的な検査、検診サービス、モニタリングサービスを提供 ・お墓、葬儀、戒名など、総合的な「大霊界」ワンストップサービスを提供
自分の子供に対して	<ul style="list-style-type: none"> ・学校選びに困る ・しつけに悩む 	<ul style="list-style-type: none"> ・偏差値以外の指標がないので選びにくい ・しつけに関する相談が出来ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・学校の評価、アドバイスサービス。学力ではなく教育方針で差別化する学校の新設 ・教育方針、ビジョン作りのコンサルサービス
友人A 友人B	<ul style="list-style-type: none"> ・海外から帰国したが、働き先がない。中国語は堪能 ・転職したが、満足できない 	<ul style="list-style-type: none"> ・帰国後でないと、就職活動ができない ・実際に働かないとわからない 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外滞在者、留学生向けの転職活動を支援するサービス ・社会人インターンが可能な人材紹介サービス

<解説>

例えば「マンションを購入するとき」「転職するとき」「父親が入院したとき」など、テーマを設定し、その際に感じるであろう不満、不安、不信、不平、不経済を考えます。そして、それらの「不」を解消する商品・サービスを検討します。

<手順>

1. テーマを設定する。
2. 不満、不安、不信、不平、不経済などを洗い出す。
3. それらの「不」を改善できる商品・サービスを検討します。

4. 「不不不」分析法

【発想サンプル①】 ～戸建住宅を建てるとき・・・～

NO.	不満・不経済・不平・不信・不安・・・	度合い
1	・信頼できる建築業者かどうか、よくわからない。業者の評価や信頼性の基準もなく、見極めができないので不信に思う。	◎
2	・10年の瑕疵保険はあるが、それ以上どのくらいの耐久性があるのか、わからないので不安だ。	○
3	・今後、メンテナンスにいくらかかるのかわからない。リフォームが必要か、修繕コストは？もしかすると不経済な購入なのか？	○
4	・地域性(近隣住民のこと、治安、地元学校の評判など)を事前に知りたい。なにかあるかもしれないので、不安だ。	◎
5	・資産価値が急激に下がってしまう不安がある	△
6	・周辺環境の変化があるかもしれず、不安に思う	○
7	・資金調達の不安、優遇されたローンを組めるであろうか？	○
8	・子供が家を出た後、老人になって二人でも住めるか？	△

4. 「不不不」分析法

【発想サンプル②】 ～戸建住宅を建てる時・・・～

NO.	“不”を感じる点	改善アイデア・サービス
1	・業者への不信感	・バイヤーズエージェントサービス(業者の実績、建て方、口コミ評判などが検索でき、他者の評価が閲覧できるWEBのサービス)。セカンドオピニオンサービス(建築家と一緒に評価してくれる)
2	・耐久性の担保がない	・オプションで、保証を充実させるサービス(30年保証、メンテナンス保証、白あり保証など付加的な住宅保険を提供するサービス)。
3	・修繕費のプランがない	・修繕計画をプランニングするサービス+費用積み立てを代行する。
4	・地域情報が少ない	・地域住民アンケート代行サービス(地域の住民に対して、聴きたいことを聞いてくれるサービス)。
5	・資産価値下落の恐れ	・買い上げオプションサービス(オプションを販売し、価格下落があっても、買い上げ金額を保証するサービス)。
6	・周辺環境が変化する恐れ	・将来の動きやすさ(転居、売却)を担保するサービス。周辺住人との交渉代理サービス。
7	・資金調達の不安	・個人の信用度合いに応じた金利設定(勤務先ではなく、個人の信用度合いを加味して金利を設定して貸し出す)。詳細なリスク計算を行って、ローンの細分化を行うイメージ。
8	・老後の不安	・スケルトンリフォームを提供し、部屋の仕切りを自由に変えられる設計を行うサービス。住宅内の危険予測に応じてバリアフリー対応を行うサービス。シニア世帯コンサルティングサービス。

<解説>

設置したテーマに関して「こんな商品があったらいいな、こうしたサービスが欲しいのではないかと仮説する。そして、浮かびあがったニーズに応えられるような商品・サービスを考えます。

<手順>

1. テーマを設定する。
2. 「こんなサービスがあったらいいな」「こんなことをしてほしい」など、潜在的なニーズを考える。
3. それらの「潜在的ニーズ」に応えられる商品・サービスを検討する。

5. 「ゆめ子ちゃん」分析法

【発想サンプル】～家具を購入するとき・・・～

NO.	これがほしい、あったら良いな！？	どのように実現させるか？
1	・ぴた〜っと自分の部屋に合う家具(サイズ・色・デザイン)があったらいいな	・オーダーメイド、ハーフメイドで家具の提供(Webを使って、安く手軽に)。デザイナーによるデザインコンサル+受注生産型の販売。
2	・ベッド、マットレス、ソファなど、評価ランクや性能評価が欲しい(価格だけでは、品質の判断できないよ)。	・家具の認証サービス(基準をクリアした家具に性能表示を行う)。性能をランク別に評価し、表示するサービス。
3	・環境ホルモンやホルムアルデヒドなどが含まれない安全な家具がほしい	・安全家具認証サービス(独自の安全基準を設定し、クリアする家具に対して認証する)。また、認証家具のみ扱うサービスも提供する
4	・新しい家具を買った際に、今まで使っていた家具を下取りしてほしい	・下取り金額保証サービス(購入時に下取り契約を行えば、下取り金額を担保するサービス)。
5	・部屋に合うか、シミュレーションを手軽にできるサービス(web・店舗)があると便利	・CAD組み込み型のWebサービス(自分の部屋のサイズを入力すると、CADデータとして反映され、購入予定の家具のサイズ、色目などが最適かどうか、シミュレーションできる)。
6	・トータルコーディネートをしてくれるサービスがほしい	・専門家によるコーディネートサービス(イメージと予算、部屋の大きさを伝えれば、アレンジしてくれるサービス)。
7	・地震対策をして欲しい、据付を代行してほしい	・家具据付サービス(防災家具を適正に据付するサービス)。家具のデザインを壊さないような地震対策グッズ(つっぱり棒、食器固定器など)の販売。
8	・いま使っている家具のメンテナンス、リフォーム、皮の張替えなどを頼みたい	・家具専門のリフォーム、リペア、リファブリッシュサービスを提供。

<解説>

①「DELLモデル」「マッチングモデル」など、ビジネスモデルの「型」を複数考える。一方で、②消費者の行動パターンやプロセスを洗い出す。①と②の交点で考えられるビジネスを検討します。

<手順>

1. ビジネスモデルの「型」を考える。
2. 消費者の行動パターン、状況、プロセスなどを洗い出す。
3. 上記2つの交点で考えられるビジネスを検討する。

6. 「型」分析法

【発想サンプル】～日々の暮らしの中で～

	DELLモデル	ストック活用モデル	メンテナンスモデル	マッチングモデル	インキュベーションモデル	労働集約人材育成モデル	コンシェルジュ付加価値型モデル	リースレンタル転換モデル
家に住む借りる	・収納特化型オーダー家具製造サービス	・住宅性能評価付き中古住宅専門不動産	・一軒家向け総合メンテナンスサービス	・大家さんと借主直接交渉サービス	・若手建築家インキュベーション	・住宅販売営業マン派遣サービス	・匠の建築士による設計・リフォームサービス	・買取り価格保証付き住宅リース ・介護付賃貸
健康を管理する	・パーソナル健康飲料毎朝宅配サービス		・ウェアブルPC装着健康管理サービス				かかりつけ栄養指導士	・最新健康器具レンタルサービス
病気になる入院する	・入院患者向けオンデマンド通販		・入院患者向け衣類洗濯代行サービス	・看護師さん指名可能サービス			・海外先端医療紹介サービス	・院内専用PCレンタルサービス
習い事をする		・楽器バージョンUpサービス	海外在住経験者向け英語力維持サービス	・ダンスパートナーマッチングサービス	・生涯学習講師養成のMLM	留学 & 渡航手続き自動化ソフト		・高額楽器のリースサービス
旅行する		・田舎の民家活用型旅行プランの提供	・シニア向け介護士同行旅行提供	・旅行者と個人宅のマッチングサービス	・個人の旅行プランナーコンペサービス		・現地で情報端末提供サービス	
貯蓄する投資する	・パーソナル投資顧問		・高利回り商品へ切換え情報提供サービス	・プライベートイキティ斡旋サービス	・起業家さんいらいっしょい	・ファンド選び、分析、自動化サービス	・住宅ローン自動選択サービス	
洋服を買うおしゃれをする			・落ちない汚れ専門クリーニング専門	・オンラインパーソナルスタイリスト	・モデル誕生ビジネス			・ブランド品の定額レンタルサービス

<解説>

10年後、30年後の世界をテーマごとに予想する。ネガティブな未来とポジティブな未来の両方を想定し、そうした未来を具現化できる商品・サービスを検討します。

<手順>

1. テーマと、何年後の未来かを設定する。
2. 未来はどのようなになっているかの創造を膨らませ、ネガティブ(－)、ポジティブ(＋)に分けて考える。
3. 予測した未来を実現させる、もしくはそれを回避する商品、サービスを検討する。

7. 未来予想図法

【発想サンプル①】 ～2020年の家庭の食卓～

NO.	項目		未来予想図
1	食材	+ -	・ 美味しい食材が安定して収穫できるようになり、安くて安全な食材があふれる ・ 食糧不足に陥り、米や粉末食品が主流になり、食材などえられない
2	食材、調味料などの購入	+ -	・ 朝にネットで注文すれば夕方には新鮮野菜がメニューに応じて宅配される ・ 調達が困難になり、海外から直接個人で購買しなくてはならない
3	調理方法	+ -	・ その日の体調、健康状態に応じて調理器具が自動で調理する ・ レンジで温めるのみ、それ以外の選択肢がなくなる
4	味付け	+ -	・ 添加物などは一切使用せず、すべて天然由来の調味料で味付けする ・ 添加物や人工調味料で味付けし、なんとか味をつけるようになる
5	食器	+ -	・ 料理が美味しく見えるように、自動で色味を調整するような食器になる ・ 盛り付ける料理もなく、皿1枚で済んでしまう
6	テーブル	+ -	・ 冷たい物は冷たく、熱い物は熱いまま食べられるような温度調整付きテーブルになる ・ 家族みんなで食べることはなく、テーブルはなくなる
7	片付け	+ -	・ 水や洗剤を使わず、空気圧などで食器、調理器洗浄が可能になる ・ 使用する食器も少なくなり、すべて使い捨てになる
8	保存	+ -	・ 冷凍技術、真空保管技術が進み、取れたての鮮度を保ったまま保存が可能になる ・ ドライフードや錠剤、粉末にして保管する

【発想サンプル②】 ～2020年の家庭の食卓～

NO,	未来予想図	どのように実現するか？
1	<ul style="list-style-type: none"> ・食材が豊富にあふれ、個人は自分の体調や体質に合わせた料理を簡単に食べられるようになる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・日々の体調をモニタリングし、データベース化するサービス ・体調、体質に適合させたレシピを作成するサービス ・個に合わせたメニューのデリバリーサービス
2	<ul style="list-style-type: none"> ・食べられるものが減り、メニューも限られる。食料の調達が困難になり、個人で海外から調達するようになる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・家庭用水耕栽培プラントのリースサービス ・契約農家とのマッチングサービス ・農業起業支援サービス
3	<ul style="list-style-type: none"> ・安心、安全、健康な食材が求められ、生産量も増加する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・食べても太らないから揚げ、逆にコレステロールを減らすなど、機能性食品の開発販売 ・添加物や調味料の量、種類、一切使わないなどが指定できる惣菜販売サービス ・栄養素が通常より多く、且つ安心な野菜の販売
4	<ul style="list-style-type: none"> ・手軽な調理と手軽な片付けが行えるようになる。将来はキッチンが必要なくなるかも。 	<ul style="list-style-type: none"> ・水や洗剤を一切使わない洗浄器の開発販売 ・食材購入、管理、調理、片付けまで、すべてアウトソースで請け負うサービス ・調理と保温、一体型テーブルの開発販売

<解説>

例えば「WEB2.0」「ICタグ」「ブログ」「モバイルショッピング」などのお題を設定し、それらの技術、プラットフォーム、仕組みを使って何ができるのかを検討します。

<手順>

1. お題を設定する。
2. お題の利点や特徴を簡潔にまとめる。
3. 利点や特徴を考えながら、今後何に利用できるのかを検討する。

【発想サンプル】

お題：
GPS機能付きモバイルは
何に利用できる？

<利点・特徴>

- ・位置がわかる
- ・リアルタイム性が高い
- ・携帯性が良い

	利用方法
1	・車と子供に持たせて、子供が道路を飛び出そうとする時に、車へ注意を促すような交通事故防止サービス
2	・再犯性の高い犯罪者に取り付け、再発を防止する防犯サービス
3	・デジカメと連動させて、旅のアルバム（思い出記録）の自動製作サービス
4	・海外旅行で、危険度の高いエリアに入った場合の警告サービス、誘拐防止サービス
5	・GPS+ICタグを利用し、海外から輸入する荷物の位置検索サービス
6	・イベントに参加する人にGPSIDを発行し、交通渋滞の解消や、並ぶ時間の短縮に役立てる
7	・地域にセグメントした宣伝広告サービス
8	・広範囲で行うゲーム（オリエンテーリング、宝探し、人文字など）の提供