

# 成功する起業プロセス：真逆のアプローチ

優れた起業家に共通する意思決定プロセス  
や思考（考え方）、問題解決型アプローチ

最初に目標を設定するのではなく、  
今ある手段から新たな可能性を創造する

従来、戦略上の意思決定は、市場環境の大きな変化を想定せず、未来を予測し目標を立ててバックキャスト的に行われるアプローチが一般的であった。

これに対し

未来は予測不能であるという前提のもと、所与の資源や手段を用いて、結果を創り出していくことに重きを置くアプローチである。

不確実性の高い時代である現代において、状況を臨機応変に判断しながらゴールを目指す概念であるとも言われている。

## 従来の目標設定型

### 戦略計画型

市場細分化/セグメンテーション  
(市場規模)

市場選定/ターゲティング  
(顧客想定・市場調査・ペルソナ)

提供価値/ポジショニング  
(価値・価格)

コンセプト・ビジネスモデル  
ミッション・ビジョン  
数値計画

## 優れた起業家、89%実践

### 市場創造の実行

資源の棚卸し

許容可能な損失を検討

関係者

発想の転換

変化対応

# 実行型 事業計画書

サンプル

## 目次

1. 資源の棚卸し
2. 許容可能な損失
3. 関係者
4. 発想の転換
5. 変化対応

## 資源の棚卸し

### 3つのカテゴリー 例)

1. 「自分は何者か (Who I am?) 」
  - ・ 料理人
  - ・ 美味しいものが好き
  - ・ アレルギーがある
2. 「自分は何を知っているか (What I know?) 」
  - ・ 洋食、パスタなど
  - ・ 農薬などの知識
3. 「自分は誰を知っているか (Who I know?) 」
  - ・ 学校関係者と仲が良い
  - ・ アウトドア関係者など

## 許容可能な損失を検討

損失を想定してスモールスタートで事業を開始することで、失敗から学びながら次の機会を探る

- ・出せるのは200万円

## 関係者

競合に勝つことを目指すのではなく、競合も含めた多様なステークホルダー（従業員・取引先・顧客・政府など）と交渉しながらパートナーとして関係性を築き、パートナーの持つ資源を活用して価値を生み出す。

- ・ 知り合いにHPが詳しく、その人の力を借りることが可能



## 発想の転換

予期せぬ事態に直面した際、避けたり、無理に合わせようとしたりするのではなく、機会ととらえて梃子として活用することで新たなチャンスを作り出していく。

困難をチャンスと捉えて成功を導く（禍を転じて福となす）ことを意味する。

・パンを作ったら配合を間違えてできたものが、硬くて食べられなかった。しかし、味が良く、洋食に合うパンに作り替えた。これは主力になるのでは。

## 変化対応

未来は自ら創り出すものと捉え、自身がコントロールできることに集中して行動することを指す。

- ・今あるチャンスを行動に変え、許容可能な損失から検討し直す。

# 目標設定型 事業計画書

サンプル

## 目次（例）

1. ターゲット：想定顧客

2. 商品価値や価格

3. 市場調査、市場規模

4. ペルソナ(顧客モデル)

(年齢、性別、居住地、職業、役職、年収、趣味、特技、価値観、家族構成、ライフスタイル等)

## 事業計画の共通項目

- ・ コンセプト
- ・ ビジネスモデル
- ・ ビジョンやミッション

G:ゴール

P: 要点

S: ステップ

- ・ 数値計画など