【第一課題】人生企画

記入者　マドレーヌ専門店 マギーア マドレーヌ　代表　稲村 隆行

●人生の目的 どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

自分と周りの人が楽しく暮らすこと

●人生の目標 人生において達成したいこと

自分と周りの人が楽しく働ける環境を作る

●タイトル 自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

わくわく楽しみながら挑戦

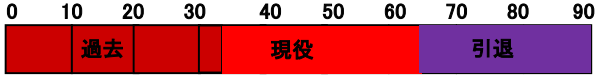
人生サクセスの公式
人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

人生のライフサイクル　3つの資源　2つの行動　運用

$$LC = LC \times 3R \times 3H \times 2A \times 1C \times Op$$

環境のライフサイクル　3つの健康　チャンス

●時間資源 自分の時間資源を明確にしておきましょう。



●終了予定日

2077 / 7 / 25

●今までの人生 人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	出来事	自分の心情
1986/5	新潟県新潟市(旧巻町) で生まれる	何不自由なく過ごす
2009/4	大学卒業後、(株)コロナに入社 商品開発業務に携わる (23歳)	祖父の影響で起業したかったがやりたいことがなく就職
2011/10	結婚(25歳)	
2017/5	価値観の違いから**別居**(31歳)	周りを巻き込み、これまでの人生で最も大きな修羅場を経験する
2017/12	コロナを**退職** 好きだった洋菓子の販売をすべく三条市の**洋菓子店で修業を開始**	1人で考える時間が増え、起業への思いが再燃
2018/1	単身渡仏し本場の味を調査	何かを躊躇することがほとんどなくなる
2018/6	洋菓子店での修行を継続しながら焼菓子のオンラインショップを立ち上げ。数ある商品の中で**マドレーヌの売上がダントツ**だった	
2018/12	県内初のマドレーヌ専門店「マギーア マドレーヌ」開業	

●現在の私
現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

2019/7/20　33歳

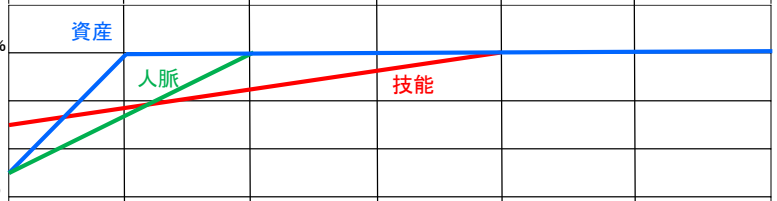
●現在の資源 3つのR　技能・人脈・資産

技能　50%

人脈　15%

資産　15%

●今後の人生 まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。

西暦年	2019	2029	2039	2049	2059	2069
年齢	30代	40代	50代	60代	70代	80代
目標達成スケール						
期	創業	安定	第2創業	事業継承	引退	晩年
目標	経営の安定化	県内の土産として定着	観光業を行う	自分がいなくても問題ない状態とする	働くことが楽しいと思える若者を増やす	健康の維持
行動	経営に必要なノウハウを学び実行	経営を盤石にすべく学び続ける	自分のリソースを総動員	後進を育てる	自身の経験を講演	資産を使い切るように過ごす
資源バランス	技能:80 人脈:50 資産:50	技能:90 人脈:70 資産:70	技能:100 人脈:100 資産:100	技能:60 人脈:60 資産:60	技能:50 人脈:40 資産:50	技能:10 人脈:20 資産:100

●過去の反省点と今後の改善案

「過去の反省点」
・重大事項でも熟考せず決定する
（考え切った上で判断したつもりになる）

「今後の改善案」
・即決せず、1回持ち帰ってよく考える

●人生企画実現のためのサクセスポイント

・健康維持
・素直さ・謙虚さ
・成長意欲

●1年間の目標

MP講座で立てた計画を実行しきる

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)

売上高2200万円　経常利益率10%　を目指す

記入者　マドレーヌ専門店 マギーア マドレーヌ　代表　稲村 隆行

■テーマ設定の背景

内部背景 社の方針との関係性も明快に描くこと

・2018/12 県内初のマドレーヌ専門店としてオープン

・繁忙期と閑散期の売り上げの差が激しい
繁忙期は製造が間に合わなくなり、夏場は売上が下がる

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

・メイン顧客：40～50代の女性
その他、三条市内のカフェ・道の駅に販売委託
・ギフト用途が大半
・ネット販売も行っているが、売り上げに占める割合は小さい

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

・夏場の売り上げが下がる
（7～8月）

・顧客情報が少ない

・販促、PRが弱い

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

・季節ごとに商品開発し、プレスリリース実施

・アンケート等で顧客情報を収集し、DM送付

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

経営理念
「従業員・経営者が楽しく働くことにより、お客様に感動をあたえる」
の実現

会社の概要

年度	売上高(千円)	営業利益(千円)

代表者名　稲村　隆行
代表者年齢　33歳
設立　H30年12月13日
決算月　12月
従業員数
正社員　1人
パート　2人
業種　洋菓子製造小売

取扱い品目(売上高順に)　売上構成比

1. 店舗売上	90 %
2. 法人売上	9 %
3. ネット売上	1 %
4.	%
5.	%

商圏
表記例・市内70%、県内20%、県外10%

1.	市内 70%
2.	県内 30%
3.	%
4.	%
5.	%

自社の強み
1.品質
2.デザイン
3.経営者のやる気

自社の弱み
1.商品がマドレーヌのみ
2.販促、PR力が弱い
3.経験値が少ない

外部背景　外部の状況や変化、競合の動向

・専門店ブーム
・本物志向
・周辺に競合店が少ない
（車で5分のところに洋菓子店が1店舗）
・他店は生ケーキや冷菓など商品の種類が豊富
・コンビニスイーツのレベルが年々上がっている

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

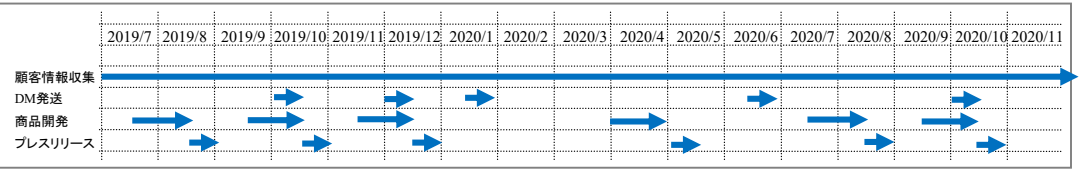
調査項目	内容	調査先・協力者ほか
競合調査	商品、接客、ディスプレイ	県内洋菓子店
顧客満足度	アンケート	顧客

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

2020年度　売上高2200万円
経常利益率10%　達成する！

スケジュール



●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　㈱アグリシップ　　小越　智央

●人生の目的 どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

常に夢を持って生きていく！

●人生の目標 人生において達成したいこと

人の記憶に残る人物になる

●タイトル 自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

終わりなき挑戦記録

人生サクセスの公式

人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

$$LC = LC^{\text{人生のライフサイクル}} \times 3R^{\text{3つの資源}} \times 3H^{\text{3つの健康}} \times 2A^{\text{2つの行動}} \times 1C^{\text{チャンス}} \times Op^{\text{運用}}$$

環境のライフサイクル

●時間資源 自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70

●終了予定日

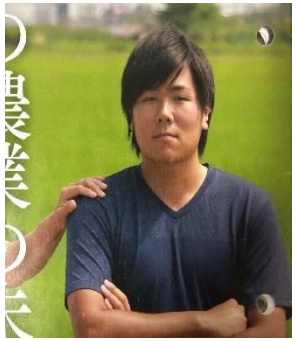
2072/9/24　75歳

●今までの人生 人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	自分の状況
1997	新潟県燕市に生まれる。	
2004 6歳	小学校入学。公園に行っては泥だらけになる日々。	第二公園がみんなのたまり場
2010 12歳	中学校入学。友達に誘われ、ルールもわからなかった野球部に入部。	この時の部活が1番つらかった…
2013 15歳	総合科なら自分のやりたいことを探せると考え、巻総合高校に入学。 そこで、農業に興味を持ち始め、今の社長と出会う。 農業大学校卒業後に就職する事を決めた。	推薦で楽々入学 ここでも野球部に入り、毎日汗を流す日々。 商業や工業の授業も選択。
2016 18歳	農業大学校、果樹専攻に入学。2年間の仲間との楽しい寮生活が始まる。	推薦で楽々入学 梨をメインに勉学に励んだ。
2018 20歳	㈱アグリシップに入社。 初めての経験の連続であっという間に1年が経過。	不安と期待の中入社し、他ではできない経験を多く行った。
2019 21歳	仕事にも慣れてきて、自分の力を付けるために行動を始める。	

●現在の私

現在の自分　写真を添付しても良いでしょう



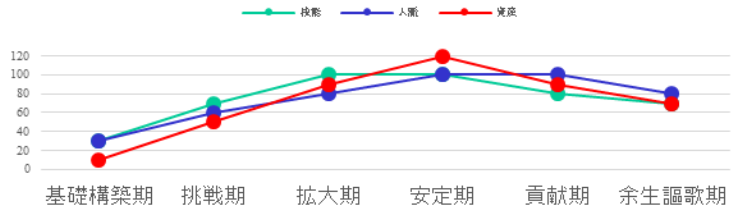
●現在の資源 3つのR　技能・人脈・資産

技能・・・技術、知識ともにまだまだ一人前ではないためさらなる努力が必要。

人脈・・・若手農業者の集まり等に参加し地元での仲間は増えてきたが、ここからさらに広くしていきたい。

資産・・・まだまだこんなところは気にしていられない

●今後の人生 まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。

西暦年	2019	2029	2039	2049	2059	2069
年齢	20代	30代	40代	50代	60代	70代
目標達成スケール期						
目標	20代で結婚	地元のリーダー的存在に	レクサス購入	新潟県を引っ張っていく存在に	技術をより多くの人へ伝える	毎日を楽しむ
行動	貪欲に様々な事を学び、吸収する	全てを生かし挑戦を続ける	良いものを見極める	初心に帰る	人前に立つ機会を増やす	やりたいことを全て行う
資源バランス	技能:30 人脈:30 資産:10	技能:70 人脈:60 資産:50	技能:100 人脈:80 資産:90	技能:100 人脈:100 資産:120	技能:80 人脈:100 資産:90	技能:70 人脈:80 資産:70

●過去の反省点と今後の改善案

反省点
・考えるばかりで行動力がない
・人に頼ってしまう
・3日坊主になることが多い

改善案
・その後の事を考えることも大事だがまず、何事にも行動を起こす努力をする
・少しずつでも自分でできる事を行い、範囲を広げていく
簡単なことからでも続けるということを身に沁みつけていく

●人生企画実現のためのサクセスポイント

・多くのことに好奇心をもって取り組み、自身の力をつける。
・集まりなどがあれば積極的に参加し、人脈拡大に努める。
・日常に疑問を持ち続け、考えることをやめない。
・自分が楽しむ心を忘れない！

●1年間の目標

・マーケティングの基礎の習得
・今後の会社に必要な戦略等の把握
・自身の行動力、積極性の向上

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)

販売先・販売品目増加による会社の拡大化

記入者 ㈱アグリシップ　　小越　智央

■テーマ設定の背景

内部背景 社の方針との関係性も明快に描くこと

・実質的な作業員は社長と自分の2人。
・水稲をメインに野菜、果樹の作付けも行っている。
・水稲直播栽培を19年行っており、全作直播栽培を行っている。
・トラクター70馬力、コンバイン6条100馬力、薬剤散布用ドローン、SSなどの機械導入。
・水稲直播やドローンによる薬剤散布、その他ほかにはない機械を活用した作業委託を行っている。
・時期によっては作付けをしていない畑、小さめのハウスがある。

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

・生産物のほぼすべてを農協出荷を行っている
・作業委託は、知り合い農家に頼まれた作業を行っている

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

・時期により作業量の差が激しい
・出荷先がほとんど農協のため、販路の拡大が必要
・作付けしていない時期のハウス等の有効活用が必要
・消費者のニーズにあった作物つくりへの重点の低さ

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

・常に流行に敏感になったり、消費者へのアンケートの実施により、時代の流れを先取りする
・誰に売り出していきたいのかを明確にする
・畑やハウスはフル活用していきたいが、人手が足りないため、手間のかからない作物、栽培法の模索
・販売先をインターネットなどSNSを駆使し、広げていくことで、利益率のUPにつながる
・加工品を生産することで冬場の収益も伸ばしていく

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

・地元では誰でも知っているくらいの農産物の生産
・話題性があり、品質も良いものを提供し続ける

会社の概要

年度	売上高(千円)	営業利益(千円)

代表者名　佐藤　広幸
代表者年齢　63歳
設立2016年 11月 01日
決算月　　月
従業員数
正社員　1人
パート　1人
業種　農業

取扱い品目(売上高順に)　　売上構成比

1. 水稲　50%
2. その他(作業委託)　30%
3. 果樹　10%
4. 野菜　10%
5.　%

商圏
表記例・市内70%、県内20%、県外10%

1. 市内　100%
2.　%
3.　%
4.　%
5.　%

自社の強み
1. 社長の人柄
2. アイデア
3. 人脈

自社の弱み
1. はっきりとした計画がない
2. 人手不足
3.

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

・他の生産者の方は直売所や、スーパーへ農産物を卸している人も多くいる。
・水稲と野菜、や果樹と水稲などの複合経営の生産者が多い
・直売所やスーパーなど野菜や果物を卸せる場所も少し離れたところにはある。

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか
消費者ニーズ	アンケート調査	身内、知人
話題性	アンケート調査	身内、知人
出荷先	聞き込み調査	地元農家
作付品目	聞き込み調査	地元農家

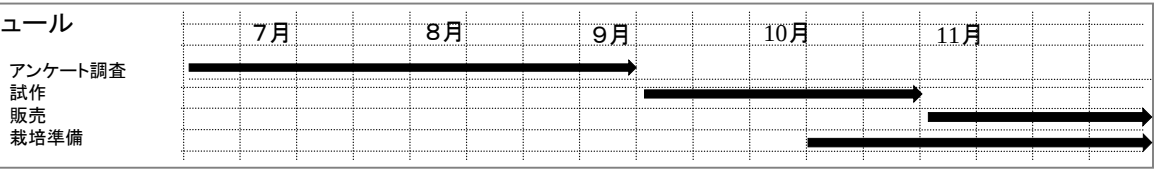
この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

○果物を利用した加工品の商品化→新たな販売先の開拓
・の果実の有効活用により、利益を上げる。さらに、加工品の売り先を選定し、そこが他の農産物の売り先にもつながる

○ハウスを利用する話題性のある作物の選定、準備
・アンケートやインターネットを使い、今後人気が出そうな品目を決定し、準備を行う

スケジュール



●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　みどりデザイン研究所　ごんだいらあやこ

●人生の目的　どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

人間としての成長。試練はその先の幸せへと導くもの。社会に必要とされ、多くの人にエネルギーを与えられるような存在を目指す

●人生の目標　人生において達成したいこと

素材、方法、手段は変わるかもしれないけれど、最後まで“表現する人”になれるように努力する

●タイトル　自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

笑顔でやりたいことを素直にやってみる

人生サクセスの公式

人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

$$LC = LC \times 3R \times 3H \times 2A \times 1C \times Op$$

LC：人生のライフサイクル　LC：環境のライフサイクル　3R：3つの資源　3H：3つの健康　2A：2つの行動　1C：チャンス　Op：運用

●時間資源　自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70　80　90　100

●終了予定日

2050/ 7/24

●今までの人生　人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	社会の出来事
1970	新潟市に生まれる	マクドナルド1号
1985	両親が家を建て郊外に引っ越し初めて庭に触れる	日航機墜落事故
1996	結婚。現在住んでいる場所に引っ越してくる。家を建てる。	ダイアナ妃死亡
1997	男子出産	長野オリンピック
2000	心の体調を崩し退職 花屋のバイト始める	ヨーロッパユーロ
2003	園芸福祉士という資格を知り勉強を始める　起業塾で学ぶ	イラク戦争開戦
2004	みどりデザイン研究所　設立	中越地震
2006	ひとときの園芸教室開始 ブログ「みどりの日記」開始 作業小屋agreeableを建てる	安倍内閣成立
2008	新潟日報エッセー うふふぐりーんらいふ　連載開始	中国毒入り餃子事件 ガソリン暫定税率
2011	NHK朝の随想　放送開始	東日本大震災
2012	パリスの庭を作り始める 通信を定期的に作り始める	尖閣諸島問題
2017	フラワーハウス空間デザインの仕事が入る	トランプ大統領就任
2019	保育園“お山のすべり台”がコンペで受注決まる	令和元年

●現在の私

現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

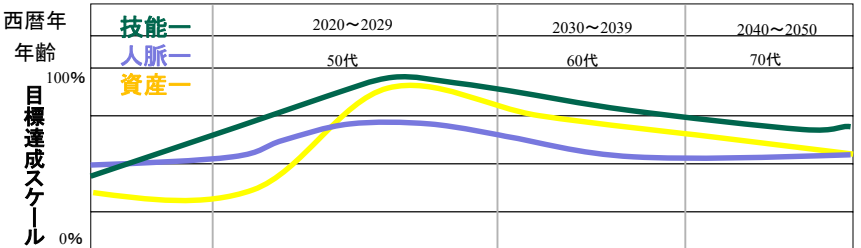
●現在の資源　3つのR　技能・人脈・資産

技能：植物の表情に合った表現力、植物の知識、アイディア、発想力

人脈：園芸福祉仲間、建設業の関係者、造園業、アーティスト仲間

資産：貯めた現金　その他資産（作業小屋、書籍、車両）

●今後の人生　まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。



期	挑戦	形成（第2収穫）	伝承
目標	新しい分野に取り組み世界を広げる	新分野からの事案発生時期	残したいものとゆっくり向かい合う
行動	今までの事業をまとめ一部を変化させることに取り組む。表現方法を変化させる～両親介護と心のバランスが難しい時期～	変化させた事業が形になりはじめ、動きが出始める。自分の空間表現の場所を作り始める。体力の配分	時の流れのまま未来に残したいものを表現落ち着いた気持ちと自分のための和やかな時間
資源バランス	技能　100 人脈　70 資産　80	技能　80 人脈　50 資産　70	技能　70 人脈　50 資産　60

●過去の反省点と今後の改善案

【反省点】
考えることが足りない
自分の苦手なもの、難しいと思われるものを避けて仕事をしてきた。 決断できない。 八方美人。

【改善点】
人のせいにするのをやめる。　物事を大きく見ることができるようにする。
とりあえず動いてやってみる。 自分を大切にする。 遠慮しすぎない

●人生企画実現のためのサクセスポイント

・気にしすぎない。　・怖がらない

・やる前に自分の頭の中で勝手に決めつけない。

・わからないことは聞く。　・人を大切にする。

・わかりやすいこと、シンプルなこと。 ・笑うこと

●1年間の目標

課題をクリアにするために力になってくれる人に会いに行く

表現を続ける。
知名度をアップさせるため植物やアート関連の取り組みに応募する。（コンテスト・コンペ他）

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)

GREEN WORKSと空間デザインが幸せの循環をつくる

記入者 みどりデザイン研究所　ごんだいらあやこ

■テーマ設定の背景

内部背景 自分の方針との関係性も明快に描くこと

これまで一般のお客さまに向けた各種ガーデニングサービスを提供してきた。
(園芸教室・個人邸プランニング・ものづくりなど)

ここ数年は行政からの緑花アドバイザーを務め、季節に合わせた企画ものやイベントに合わせた空間デザインなどを依頼されることが出てきた。
また、店舗の開店時の装飾や演出などの経験から、植物を使った表現やイメージのデザインなどの経験が少しずつ増えた。

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

◆数年前と変わらず、住宅を建てて2～3年経過したお客さまからの問い合わせは多い。当方HPの内の人気記事のランキングも1位Gardening、2位料金について、である。

◆しかし、。数年前と大きく変わったものがある。お客さまの好みや趣向など内面の部分では、数年前と比べ確実に変化し更に多様化している。それに伴いお客さまの行動も変化している。

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

◆新たなジャンルへの挑戦のため　知識不足　経験不足。

◆自分の積み上げてきた思考、知識や経験を形にして見てもらう、評価してもらうためには、制作のための経費が必要。
今後、活動場所を限定しないため移動の経費が必要。

◆あとは、ちょっとの勇気。

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

【行動】

①自分の存在を知ってもらうためのプレゼン資料の作成→これまでの実績やこれからの目標について

②その他にデザイン集(作品集をつくる。

③協会に入会

④特殊施工部門い出展するためには実際の施工を行う必要がある→協力会社さんを探す

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

・多くの人が個分の作品を使って遊んでいる風景。

・記念撮影をしている姿。

・こちらで仕組んだ謎解きにしっかりハマって面白がっている様子。

・風景だけでなく行動を伴い描いたものが現実になっているとき。心が通じたと感じられる。

・実際に施工する業者、その後メンテナンスに関わる業者んなど、幅広い方に仕事が発生し、業界全体が元気になること。

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

社会的背景:

世の中の動きとして、ガーデニングや庭づくり、小売などのジャンルに分類できない"価値"としてのPlantsWorksが注目を集めている。以前から店舗や施設の装飾に植物を利用する例はあったが、近年はデザイン性を強く押し出し、既存の植栽という考え方にとらわれない表現方法を取り入れているところが増えている。またそのような空間や施設はイベントなどと組み合わせ集客に成功している。
植物が集客と売り上げアプのための重要な要素になっている。

競　合:　・美術館　・博物館　・テーマパーク
・園芸家　・観光地　・イベント施設

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

◆新たなジャンルに取り組んでもらえる協力会社さんを見つける

◆自らの表現強化のため、コンテストコンペなどへの出品(ジャンル厳選)

ステージを変え、活動場所を限定せず、2020年内に植物を使った表現を仕事として1件受注を目指す。

会社の概要

代表者名　ごんだいらあやこ
代表者年齢
設立2004年　3月　3日
決算月　12 月
従業員数
パート　2人
業種　サービス業

年度	売上高(千円)	営業利益(千円)
29	6500	2000
30	6000	2000

取扱い品目(売上高順に)　　売上構成比

1. ガーデニング工事・メンテナンス　82.03 %
2. ワイヤ　8.05 %
3. 講習会講演会　3.78 %
4. 地域活動　2.71 %
5. イベント関連　2.17 %

自分の強み
1. **デザインセンス・感性**
2. 植物の知識

自分の弱み
1. メンタル
2. 協調性

商圏
表記例・市内70%、県内20%、県外10%
1. 県内100 %

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか
必要とされる場所	施設・店舗・街・都市	書籍・ネット
		協力会社の情報

スケジュール

第一フェーズ
□調査・資料作り
□プレゼン
□協会入会

第二フェーズ
□協力者にプレゼン
□システム・価格校正作業
□告知ツール作成

第三フェーズ
□協力者に依頼
□お客様へのプラン提案に参加→成約

●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　佐野　仁美

●人生の目的 どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

その時、その時を大切にする

●人生の目標 人生において達成したいこと

後悔しない人生

●タイトル 自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

今を生きる、今を楽しむ！

人生サクセスの公式

人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

人生のライフサイクル　3つの資源　2つの行動　運用

LC ＝ LC × 3R × 3H × 2A × 1C × Op

LC：環境のライフサイクル　3R：3つの健康　3H：チャンス　2A：チャンス　1C：チャンス　Op：チャンス

●時間資源 自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70　80　90　100

●終了予定日

2045/9/25(65歳)

●今までの人生 人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	社会の出来事
1980	誕生	ルービックキューブが日本で発売
1987	公立小学校入学	マイケルジャクソン来日
1993	公立中学校入学	「コギャル」ブーム
1996	県立高等学校入学	「たまごっち」ブーム ルーズソックス プリクラ登場
1999	新潟県内専門学校入学	宇多田ヒカルファーストアルバム700万枚
2002	フジテック株式会社入社	多摩川のたまちゃんが出現
2002	結婚	ベッカム様が人気
2002	フジテック株式会社退社	ソルトレイクシティオリンピック
2002	第一子誕生	2002FIFAワールドカップ
2004	第二子誕生	三条市 7.13水害 中越地震
2006	富士通フロンテック（株）入社	トリノオリンピック イナバウアー
2018	富士通フロンテック（株）退社	安室奈美恵が引退
2019	つばさ税理士法人入社	年号が令和に変わりました！

●現在の私

現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

●現在の資源 3つのR　技能・人脈・資産

技能：10／100

人脈：10／100

資産：10／100

●今後の人生 まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。

	～2020	～2030	～2040	～2045
年齢	30代	40代	50代	60代
期	子育て期	仕事期	安定期	余暇期
目標	子供を育てる	子供を自立させる 自分の時間を楽しむ	家にドックランを作る DIYでリフォームする	死ぬまで 健康で元気でいる
行動	子供中心の生活	自分の時間の確保 趣味を見つける 仕事を頑張る	誰かのために 何かをする	畑を耕す
資源バランス	技能：20／100 人脈：15／100 資産：10／100	技能：60／100 人脈：40／100 資産：40／100	技能：40／100 人脈：45／100 資産：60／100	技能：30／100 人脈：40／100 資産：50／100

●過去の反省点と今後の改善案

【反省】 苦手なものは避けてきた

【改善】 苦手なものでも取り組む努力をする

●人生企画実現のためのサクセスポイント

・自分なりに頑張る

・苦手なものに取り組む

●1年間の目標

・色々な文章を読み、文章に慣れる
・知識をつける
　➡自分の言葉で表現できるようにする

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ （明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること）
つばさナレッジマネジメントの立ち上げ
～ M&Aのノウハウパッケージを提供～
【目標】2019年度1件成約

記入者 佐野 仁美

■テーマ設定の背景

内部背景 社の方針との関係性も明快に描くこと

・地域密着型の税理士事務所で、税務会計、相続、経営、M&A、海外展開支援など幅広いサービスを展開

・M&A担当者が金融機関出身者であることから、資金調達から経営全般のサポート体制も万全

・日本M&A協会主催のパリ国際会議において全国800を超える会員の中、新潟県で初のM&A実績1位を獲得

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

・全国的に高齢化に伴う企業の後継者不在が問題になっているが、弊社周辺地域においても事業主の高齢化による廃業や規模縮小が問題となっている

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

・後継者不在による地域企業の廃業
⇒地域の伝統や技術の喪失
⇒顧問先廃業による税理士業務減

・IT、AI化に伴う、税理士業務の減

・弊社M&A実務担当者 1人
⇒営業人員不足
⇒業務リスク高

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

・事業承継による事業継続
⇒地域の伝統や技術の存続
⇒顧問先廃業阻止

・IT、AI化に伴い、単純作業は効率化され減少するが、人間にしかできない質の高い仕事は今後も存在していく。
⇒M&Aなどのコンサルタント業はまだまだ必要とされる時代？

・実務担当者を増やす
⇒社内で育成
⇒社外で育成

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

・事業承継による企業の存続

・IoT、AI化に伴う、税理士業務の減

・弊社M&A実務担当者の増員と社外でM&A実務担当者を育成し、連携を構築することにより、より多くの事業承継問題を解決

会社の概要

年度	売上高（千円）	営業利益（千円）

代表者名
代表者年齢
設立 年 月 日
決算月 月
従業員数
正社員 人
パート 人
業種

取扱い品目（売上高順に） 売上構成比

1. %
2. %
3. %
4. %
5. %

商圏
表記例・市内70%、県内20%、県外10%

1. %
2. %
3. %
4. %
5. %

自社の強み
1.
2.
3.

自社の弱み
1.
2.
3.

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

・後継者不在による地域企業の休廃業の増
・廃休業による地域伝統や技術の損失の増
・第4次産業革命（IT、ICT、AIなど）に伴う業務の変化
・起業したい若者や中高年者の増

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか
・ニーズ分析	アンケート	社外

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

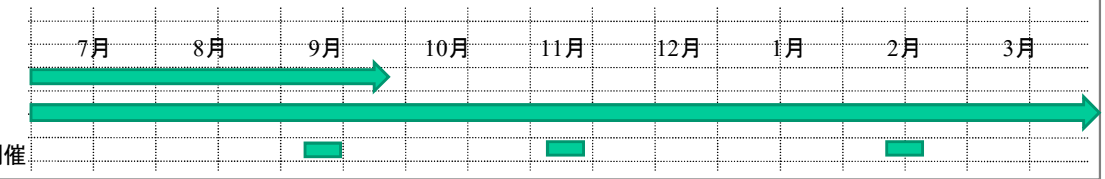
この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

弊社で実際に行っているM&Aの知識や情報などのノウハウをパッケージとして提供し、M&A担当者を育成していく。

2019年度目標 1件の成約

2020年度目標 2件の成約

スケジュール



●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　つばさ税理士法人　玉木　幸宏

●人生の目的　どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

一歩ずつ着実に成長できるよう、日々の出来事に真摯に向き合う。

●人生の目標　人生において達成したいこと

どのような状況に置かれても、常に俯瞰した目を持ち続けられる人間でありたい。目の前の人のビジョンを見出せる人でありたい。

●タイトル　自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

Keep　Walking　とにかくやり抜く！

人生サクセスの公式

人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

$$LC = LC \times 3R \times 3H \times 2A \times 1C \times Op$$

LC：人生のライフサイクル　LC：環境のライフサイクル　3R：3つの資源　3H：3つの健康　2A：2つの行動　1C：チャンス　Op：運用

●時間資源　自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70　80　90　100

●終了予定日

2050/　3/27

●今までの人生　人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	社会の出来事
1975	新潟市に生まれる	第二次ベビーブーム
1992	ソフトテニス新潟県選手権2連覇達成	歌手の尾崎豊が死去
1994	大学進学。初めての一人暮らしに両親のありがたさを実感する	オウム真理教によって松本サリン事件発生
2004	結婚	新潟県中越地震
2009	息子誕生	裁判員制度による初の裁判が始まる
2014	杭工事営業担当として、新発田市新庁舎建設を担当。早朝から深夜まで、高ストレスから心身ともに崩れる。仕事は、どんなに大変でも"終わる"という経験をする	消費税が5%から8%に増税
2014	アンガーマネジメントファシリテーターとしての活動開始	昼の長寿番組『笑っていいとも!』が放送終了
2015	新潟刑務所にてアンガーマネジメント研修担当	第8回ラグビーワールドカップで日本が南アフリカから歴史的勝利
2018	東京ガスにて新入社員研修を担当。	テニスの大坂なおみが全米オープン女子シングルス優勝
2019	つばさ税理士法人　入所	令和元年

●現在の私

現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

●現在の資源　3つのR　技能・人脈・資産

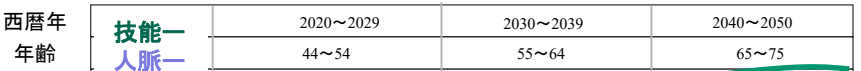
技能：アンガーマネジメントコンサルタント

人脈：建設業界・教育関係・福祉関係

資産：

●今後の人生

まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。



期	創造・開拓	発展	熟成
目標	新しい事業創造、挑戦、開拓していく	現状に満足することなく、発展し続ける	身につけた技術、知識をより深め、次世代につなげる
行動	過去の経験に囚われ過ぎず、常にチャレンジし続けられるコンディションでいること。そして、テンションを安定させ、俯瞰した目を持ちながら行動すること	創造した事業に、さらなる変化と進化を加えることで、より価値あるものを提供しつづけること	集大成として、自分の知識等を言語化し、情報を必要としている人のもとへ届けること
資源バランス	技能　70 人脈　70 資産　60	技能　80 人脈　80 資産　70	技能　100 人脈　90 資産　80

●過去の反省点と今後の改善案

【反省点】
考えが浅い・一人で突っ走る
すぐに不安になる
周囲が見えなくなる

【改善点】
落ち着くこと。俯瞰した目を持つこと
考えをもって、行動すること
地に足をつけること

●人生企画実現のためのサクセスポイント

・周囲とのコミュニケーションを大切にする
・いろいろな方面から物事を見れるようにする
・焦らない
・慌てない
・一人で抱え込まない

●1年間の目標

情報発信し続けること
振り返りの時間を持つこと
キャリアコンサルタントの資格取得
財務分析力をつける

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)

ツバサポ リニューアルによる新規顧客開拓とツバサポ会員獲得

記入者 つばさ税理士法人　玉木　幸宏

■テーマ設定の背景

内部背景 自分の方針との関係性も明快に描くこと

・ワンストップでサービス提供できる
　マーケティングサポートサービス。
・経営に関係する各種セミナー：月例定例会
　（マーケティング・IT・ランチェスター戦略）を開催
・会員制サイト/専用アプリ/オンライン講座/
　海外進出サポート/経営相談/経営計画策定
・SNS配信
・HP

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

・目新しさがなくなってきていて、“飽き”がきている
・マーケティング（アナログ的なもの）に興味がない
・IT・WEB関係のマーケティングに興味あり
・つばさ税理士法人主催のセミナーを受講した方々からのリピートがあまりない
・補助金申請業務の認知度は上がってきた

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

・マンネリ化
・ツバサポ専用アプリが機能していない
・認知度の低さ
・セミナー集客に苦労している
・仕組み化されていない
・継続発信できていない

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

・内容一新
・各方面とのコラボレーションによる相乗効果（第一印刷所・行政書士事務所・ASPOにいがた・モリタ装芸他）
・発信のやり方を変える（eラーニング）
・宣伝（口コミ・名刺・イベント・交流会にてPR・特典）
・SNS活用（FB/YouTube/LINE@）

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

・仕組みができている
・参加者同士が楽しく学べている
・参加者同士の交流が生まれる
・エンターテイメントの要素が入っている
・お客様が役立つ情報発信されている
・会社経営においてマーケティング知識/経営計画が当たり前に必要と思われている。

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

【外部状況】
・オンラインサロンの登場
・IT技術の発達（WEBマーケティング）
・お客様“多様化”時代

【競合】
・サマンサハート（燕市）
（マーケティング講座開催・起業塾など）
・グローカルマーケティング（長岡市）
（講座マーケ大/カンファレンス）

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

継続発信することによる認知度アップ（8月～9月）
（ブログ・FB・YouTube・セミナー・イベント・展示会）
個別面談、接触回数を増やす仕掛け

←この間が“抜けてる”（課題）

（成果）
“将軍の日”（中長期経営計画作成）の毎月開催
MAS監査1件の受注につなげる

会社の概要

代表者名 山田 眞一
代表者年齢 56歳
設立2011年 3月 1日
決算月 3月
従業員数
パート
業種 サービス業

年度	売上高(千円)	営業利益(千円)

取扱い品目(売上高順に)　　売上構成比

1. ％
2. ％
3. ％
4. ％
5. ％

ツバサポの強み
1. 専門的知識（情報収集量）
2. 豊富な設備・施設・コンテンツ

商圏
1. ％

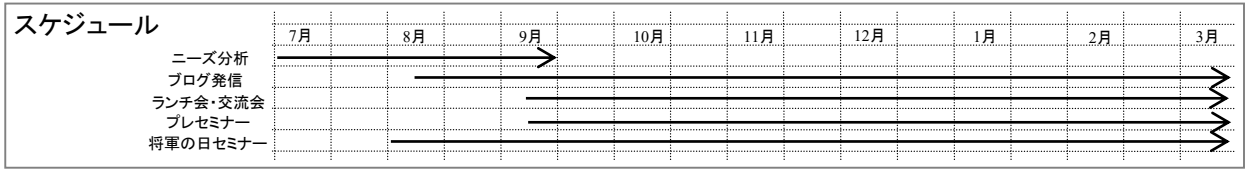
自社の弱み
1. 集客力
2. 認知度

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか
人気オンラインサロン	コンテンツ内容	書籍・ネット
競合調査	客層	ネット・FB

スケジュール



●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　三師卓巳

●人生の目的 どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

一期一会
人と人との出会いは偶然ではなく、必然であると思っている。自分または相手が行動を起こしたからお互いの縁で繋がることができたので、その出会い(縁)に感謝し、大切にしていきたい。

●人生の目標 人生において達成したいこと

何事にもとらわれず、自分が好きな時に好きな場所で働ける環境を構築し、自分のビジネスモデルを展開していく。

●タイトル 自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

急がば回れ。

人生サクセスの公式
人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。バランスとタイミングが大切です。

人生のライフサイクル　3つの資源　2つの行動　運用

$LC = LC \times 3R \times 3H \times 2A \times 1C \times Op$

LC：環境のライフサイクル　3H：3つの健康　1C：チャンス

●時間資源 自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70　80　90　100

●終了予定日

2064/5/19 76歳

●今までの人生 人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	自分の心境
1988.5	兼業農家の長男として誕生。	3つ下の妹も誕生する。
1995.4	小学校入学、友達にも恵まれ、放課後は日が暮れるまで外遊びに明け暮れる。保育園から始めた水泳も卒業まで続ける。とにかく体を動かすのが好きだった。	3年次の体育祭の出来事がきっかけでクラスに馴染めなくなる。
2001.4	中学校入学。3年間部活に明け暮れ、クラス委員も毎年選出される。	一家団欒で食事をすることが当たり前だと思っていたけど、そうじゃない家庭があるんだということを初めて知った。
2004.4	農業高校入学。3年次は生徒会に属し、クラス以外の友達が増える。このとき、テレビで見た家族の食事があまりにも自分の家とは違い衝撃を受け、その家族の力になれることはなにかと調べるうちに管理栄養士という職業にたどり着く。	
2007-2011.3 ～ 2018.7	落ちこぼれではあったが、何とか現役で卒業することができ、3.11大震災を経験するも無事に管理栄養士も合格。友達もたくさんできた。	卒業後は仕事を転々とすることが多かった。その中でフリーランスという働き方に出会い、自分の生き方を模索し、今現在はその道を志す。

●現在の私
現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

●現在の資源 3つのR　技能・人脈・資産

技能・・・食のプロフェッショナルである、管理栄養士のライセンス保持。
マイナスの栄養学としてのファスティングマイスター(断食指導士)

人脈・・・フリーランスとして働く栄養士が全国にいること。互いを認めて高めあえる出会いが持てたこと。

資産・・・自己投資に注いだため、お金という資産はあまりない。ただその代り、かけがえのない友人という資産は出来た。

●今後の人生 まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。

西暦年	2008	2018	2028	2038
年齢	20代	30代	40代	50代
目標達成スケール				
100%				
0%				
期	人間形成	認知・活動期	拡大期	安定期
目標	一生涯の友達を作る。	自分のビジネスを普及させる。	ビジネスの拡大、新プラン提供	メディア露出、どこにいても好きな時に仕事ができる。
行動	興味があるものにはとことん参加する。	人脈を形成及び、事業のコンセプトを作り、認知普及に徹する。また自己研鑽もする。	市場把握や、世の中の流れにアンテナを張り、事業の拡大に努める。	パソコンがあればどこでも好きな時に仕事ができるようにする。
資源バランス	人脈 技能 資産	人脈 技能 資産	人脈 技能 資産	人脈 技能 資産

●過去の反省点と今後の改善案

反省
たくさん学べる環境に身を置いたが、どれも中途半端
やりたいこととできることの軸がぶれる。
やりたいことの延長線上から何がしたいのかわからなくなる。

課題
もう一度やりたいことを整理。
自身の強みへ向き合う。
興味があることへは継続的にTryする。

●人生企画実現のためのサクセスポイント

優先順位の整理
やりたい事・出来ることの明確化（目視化）
セミナー実施が必須になるので、プレゼン能力、人前でしゃべる能力のスキル向上

●1年間の目標

有料クライアントの獲得。
公私ともに充実する。
ビジネスモデルの確立と軌道に乗せる

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)
人生100年時代、自身の健康と家族の健康を守り考え、病気にならないための食環境と体つくり

記入者 三師卓巳

■テーマ設定の背景

内部背景 社の方針との関係性も明快に描くこと

病気にならない食環境や体つくりはわかっていても実践しにくい
ネットや本などたくさん出ているのでわざわざ赴く必要がなく、人に頼ろうとはしない。
ファスティングをしてまで改善しようとは思いにくい

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

ブログへのアクセスは一定数ある。
フリーの栄養士って何するのと聞かれる(認知度の低さ)

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

ファスティング自体、健康意識が高い人もしくは金銭面に余裕があるような人しか手が出しにくい。

活動方法が一方通行性(自分で発信して増やしていく。ex:告知サイト、タイムチケット等)

働きかける先への糸口はあるが二の足を踏む。

セミナーをしてもそこから見込クライアント、本契約に行かない。単発で終わってしまう。(料理教室や料理代行も同じような感じ)

情報発信が弱い。(同業者研究不足)

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

ターゲットの明確化とニーズを把握
商品のモデル一覧(自分は何ができるのか)
コンセプトがぶれないこと
やりたいこと・できることの目視化

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。時期などを明記

自分の健康だけでなく、家族の健康や自分を取り巻くすべての人が健康に気を使えるようになること。

ファスティングは単なるきっかけに過ぎない。それを通して、食事や運動など自身の健康を少しでも考えれられる足がかりとなればよい。

会社の概要

代表者名 三師 卓巳
代表者年齢 31歳
設立 2018年 月 日
決算月 月
従業員数
正社員 人
パート 人
業種

年度	売上高(千円)	営業利益(千円)

取扱い品目(売上高順に) 売上構成比

1.ファスティング関連商品 %
2.代行業務 %
3. %
4. %
5. %

商圏
表記例・市内70%、県内20%、県外10%

1. %
2. %
3. %
4. %
5. %

自社の強み
1.保有資格
2.商品に対する品質
3.オンライン対応可能

自社の弱み
1.知名度の低さ
2.敷居が高い
3.対個人販売

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

ファスティング同業者は県内にもいるが、あまり目立った活動はない。
管理栄養士・ファスティングのダブルライセンスは県内初(自分調べ)

調査項目

調査項目は、本欄に箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、生産性などを明解にする。

有料クライアントの獲得と継続的なサポート・サービス提供
関わった人たちの生活が少しでも変わるきっかけになる

スケジュール

●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】人生企画

記入者　YELL　CONDITIONINGS　吉田　加奈子

●人生の目的 どのような人生を歩みたいか　あなたの価値観、展望。

①子供：障害に渡り、成長をサポートし見守りたい
②伴侶：支え合い、切磋琢磨できる関係を築きたい
③自分：好奇心と達成欲の強い性格。一人ではなく、人と関わりながら物事を達成していくk人生にしたい

●人生の目標 人生において達成したいこと

地域産業に関わる人の身体をメンテナンスする事で、地場産業を下支えする。その過程で、①～③に必要な能力や環境を作っていく。

●タイトル 自分の人生企画にタイトルをつけましょう。一言でいうとどんな人生か、表してみましょう。

一勝は一瞬の積み重ね。沢山笑える人生に。

人生サクセスの公式
人生サクセスのチェック項目として活用しましょう。
バランスとタイミングが大切です。

人生のライフサイクル　3つの資源　2つの行動　運用

$$LC = LC \times 3R \times 3H \times 2A \times 1C \times Op$$

環境のライフサイクル　3つの健康　チャンス

●時間資源 自分の時間資源を明確にしておきましょう。

0　10　20　30　40　50　60　70　80　90　100

●終了予定日

2070 / 2 / 16　88歳

●今までの人生 人生の中で印象深かったことや転機となった出来事そのときの自分の心情などを記入します。

西暦年	自分や家族の出来事	社会の出来事
1982	▼誕生 山形県庄内地方。2人兄弟長女。	東北・上越新幹線　開通
1989	▼東映小学校　入学 外遊びの日々 得：読書／苦：人と話す	平成元年
1994	▼藤島中学校入学 テニス漬の日々 得：テニス、ピアノ／苦：人と話す	関西国際空港　開港 向井千秋さん宇宙へ
1997	▼鶴岡北高校入学 テニス漬の日々 得：テニス、ピアノ／苦：チームで達成	長野新幹線　開通 消費税5% たまごっち
2000	▼新潟大学入学 テニス漬の日々 得：テニス／苦：チームで達成	KDDI 誕生 BS放送　開始
2004	▼富士通FIPシステムズ入社 長時間のデスクワークに従事する人の健康管理やライフスタイルに関心を持つ	新潟中越地震 任天堂DS DVDレコーダー
2007	▼結婚、吉田工業入社 経理、総務 得：IT化／苦：自分の意見を伝える	郵政民営化 ビリーズブートキャンプ
2008	▼出産 ・第一子	iPhone 日本発売 東日本大震災
2011	・第二子	アナログ放送終了
2016	▼個人事業として開業 [レンタルスペース利用] Life with Pilates 吉田教室	北海道新幹線 マイナンバー
2018	関屋教室	大雪（関東甲信越）
2019	【テナント契約】 YELL CONDITIONINGS 燕三条	

●現在の私
現在の自分　写真を添付しても良いでしょう

七転八起の毎日。
器用ではないので、感覚でなんとかできない。
基礎となる考え方を知っていた方がよい。

経営やマーケティングの基礎を学び、事業に活かしたいと思っている。

●現在の資源 3つのR　技能・人脈・資産

技能 60
人脈 30
資産 30

●今後の人生
まず、10年ごとに等間隔で区切ります。自分のこれからの人生を、グラフや期間名などを用いて、イメージを明確にしましょう。目標と実際の行動は具体的に。3資源の運用パターンも考えましょう。

西暦年	2022年	2023年	2033年	2043年	2053年	2063年
年齢	30代	40代	50代	60代	70代	80代
目標達成スケール 100%						
0%						
期目標	1．仕組作り	2．基礎事業　拡大	3．提携事業　拡大	4．新事業 5．事業継承	6．既存事業引退	7．永眠
行動	・社内の仕組作り ①経営戦略 ②マーケティング ③人事	・1を活かし、基礎事業を拡大 （運動指導／栄養指導／指導者育成）	・2を活かし、他企業との連携 ・身体のメンテナンスとしての運動の認知度UP	・3を活かし新領域以外でも売上げを作れる仕組みづくり ・後継者育成	・4の拡大	友人、家族と過ごす
	①～③の基礎を学ぶ	・情報収集 ・PDCA	・情報収集 ・PDCA	・情報収集 ・PDCA	・情報収集 ・PDCA	
資源バランス	技能 60 人脈 30 資産 30	技能 80 人脈 50 資産 50	技能 90 人脈 80 資産 70	技能 90 人脈 90 資産 90	技能 70 人脈 100 資産 100	技能 50 人脈 90 資産 90

●過去の反省点と今後の改善案

【反省点】	【改善案】
1．自己表現したいのに コミュニケーションが苦手	1．相手目線で考え話す
2．頭で理解しないと行動できない	2．積極的に基礎を学ぶ
3.人に頼むのが苦手	3.2を共有する
4.効率が悪い	4.ルーティン化する

●人生企画実現のためのサクセスポイント

●1年間の目標

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009

【第一課題】課題構想書

■テーマ(明快なテーマ名を設定し、数値目標、時期などを明快に補足説明すること)

記入者　YELL CONDITIONINGS　吉田加奈子

■テーマ設定の背景

内部背景 社の方針との関係性も明快に描くこと

・2016年に開業した、個人事業主。
・「首肩・腰痛を改善したい」「姿勢をよくしたい」「減量したい」
「健康診断の数値を改善したい」という方を対象にピラティスを中心とした運動、
栄養による改善トレーニングを行っている。
・メインターゲットは、30代～50代女性。
ビジネスパーソンや主婦等、幅広い層から支持を受けている。
・営業時間は、朝6:30～夜20:00。レッスン形式は、
少人数グループ指導(定員10名)と個別指導(定員1名)の両方に
対応しており、お客様の目的、身体状態、ライフスタイルに合わせてご利用可能。
・現在は、燕市と新潟市に、時間貸しのレンタルスペースを借りて活動してきた。
・燕教室は、上越新幹線／JR燕三条駅前に常設スタジオを開設し2019年7月に移転。

顧客動向 顧客の変化や今後の動向

受講される方は、今の身体の状態に何らかの悩みを抱えており、
それを変えたいというご要望が多い。最も多い悩みは「体型の崩れ」「肩凝腰痛」。
このような悩みを抱える方は、決して運動が得意でない事も多く、
飛ぶ、跳ねる、重りを用いる等のハードなエクササイズや、大型スポーツクラブでの
大人数指導には抵抗を感じる、身体の変化を実感できず続かなかった、という声も
よく聞かれる。その点でリハビリを起源に持つピラティスは、運動に不慣れな方や
痛みを抱える方でも安心して取り組めると喜ばれている。

■現状の問題点、課題

現状の問題点や課題について、明快に示す

1. 経営計画
①明文化されていない
②お金の流れが整理されていない

2. マーケティング
①新店舗の認知度はまだ0
②売上を上げる仕組みづくり
③私が主に動けるのが、平日日中

3. 人事、スタッフ教育
①新店舗OPENに伴い、初めてスタッフを雇用
②やりがいと給与を両立できる仕組をどう作ればよいか
③指導経験がまだ浅いけれど、ゆっくり育てている時間はない
④役割分担がまだ上手くできていない
⑤土日、夜の営業をどうするか

4. 指導以外の要素の経験不足
①1～3の知識や経験が足りず
1つ1つに時間画かかかっている

5. 自己管理能力
①仕事量についていけていない

■具体的な対策、解決の方向性

解決の方向性について、箇条書きにせよ。

1. 経営計画
①経営計画書を作る、基礎を学ぶ(セミナー、書籍、相談)
②〃

2. マーケティング
①HPを土台に、オン／オフラインを併用した情報発信
②事業計画書を作る、基礎を学ぶ(セミナー、書籍、相談)
③平日日中来店できる客層にリーチしたい
(経営者層、その伴侶、シフト制の人、会社に出向く)

3. 人事、スタッフ教育
①将来NO2になって欲しい人
②基礎を学ぶ(セミナー、書籍、相談)
③体系的に学べる外部講座を早めに受講してもらう
④経営計画等を作って共有する
⑤スタッフにお願いする(しづらい)

4. 指導以外の要素の経験不足
①基礎を学ぶ、得意な人に頼む(資金必要)

5. 自己管理能力
①できている人に相談する、完璧を求め過ぎない

■あるべき姿

21世紀の会社のあるべき姿を描いてみる。
時期などを明記

**関わったみなさんが、心身の不調に煩わされずに、
余暇を楽しみ、事業に専念できるようなカラダづくりを提供する。
それにより、地場産業の発展と、活気のる都市づくりを下支えする。**

会社の概要

代表者名 吉田加奈子
代表者年齢 37
設立 2016 年12月8日
決算月 12月
従業員数
正社員 1 人
パート 人
業種 教育業

年度　売上高(千円)　営業利益(千円)

年度	売上高
H28. 12. 08～12. 31	105, 516 円
H29. 01. 01～12. 31	1, 145, 099 円
H30. 01. 01～12. 31	4, 814, 194 円

取扱い品目(売上高順に)　売上構成比

部門名	H30. 1. 1～12. 31	月平均	構成比
ピラティス指導	4, 242, 423 円	353, 535 円	88. 12%
食事指導	315, 536 円	26, 294 円	6. 55%
セミナー講師 出張指導	256, 235 円	21, 352 円	5. 33%
合計	4, 814, 194 円	-	-

商圏
表記例・市内70%、
県内20%、県外10%

1. 燕市70 %
2. 三条市10 %
3. 新潟市20 %
4. %
5. %

自社の強み
1. 少人数、個別指導
2. 技術力
3.

自社の弱み
1. 認知度
2. 指導者の育成
3. 資金力

外部背景 外部の状況や変化、競合の動向

①業界の動向:フィットネス市場の規模は、右肩上がりに拡大中
②競合:近隣に大手チェーン系スポーツクラブ、女性専用フィットネスジム、自治体運営の教室
個人経営のヨガスタジオ、マッサージ、整体、接骨院
③流行:全国的には、24時間営業のフィットネスジム、ホットヨガが増加傾向
④立地:現在の主なターゲット層である30～50代女性は、燕市で9,779人、三条市で15,371人。
また、現在の燕教室から車で20分圏内に住んでいる方は、
34,537人。燕三条駅前スタジオに移転後は、20分圏内の人口が43,561人に増加する。

この企画で目標とする成果、目標達成へのシナリオ

この企画での目標を明確にする。期待値でもかまわない。売上、利益、シェア、販売個数、
生産性などを明解にする。

1. **目標とする成果**
①2019年12月までに、月売上100万円を達成する(損益分岐点のクリア)
・新規数 グループ3名／月、プライベート3名／月、栄養指導1名／月

②2020年末に、年間売上1200万円を達成する

③2021年末に、年間売上1600万円を達成する

調査項目

調査項目は、箇条書きにするだけでなく、作業を明確にするためにスケジュール欄にも描く

調査項目	内容	調査先・協力者ほか

スケジュール

7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月

●このフォーマットを利用して課題構想を描いてください。また、パソコンで作成するなど自分で構成して問題はありませんが、上記項目のうち、太線で囲まれた課題項目は、自分なりに記入し、満たして下さい

Copyright Takahashi Kenko&KIKAKUJUKU 1996-2009