



ネットチャンネル-MP機構

7割経済を、どう生きるか？

補助金・助成金・大チャンス！…03

さて、企画書の話をしてきましたが

補助金・助成金について考えます

コンセプトマップ（ビジネスモデル俯瞰図）について

2022.04-01 (1/2)

今回は2022年04月の第1号です

ネットチャンネル・MP機構

企画塾

株式会社企画塾・代表取締役塾長
高橋憲行

2022年4月・第1回目(1 / 2)配信です

前回にも
紹介

構造的企画書…コンセプトマップ（基本システム）を
30年前から重要性を指摘

経産省・中小企業庁が推奨しはじめた、ビジネスモデル俯瞰図と
補助金・助成金の話にしましょう

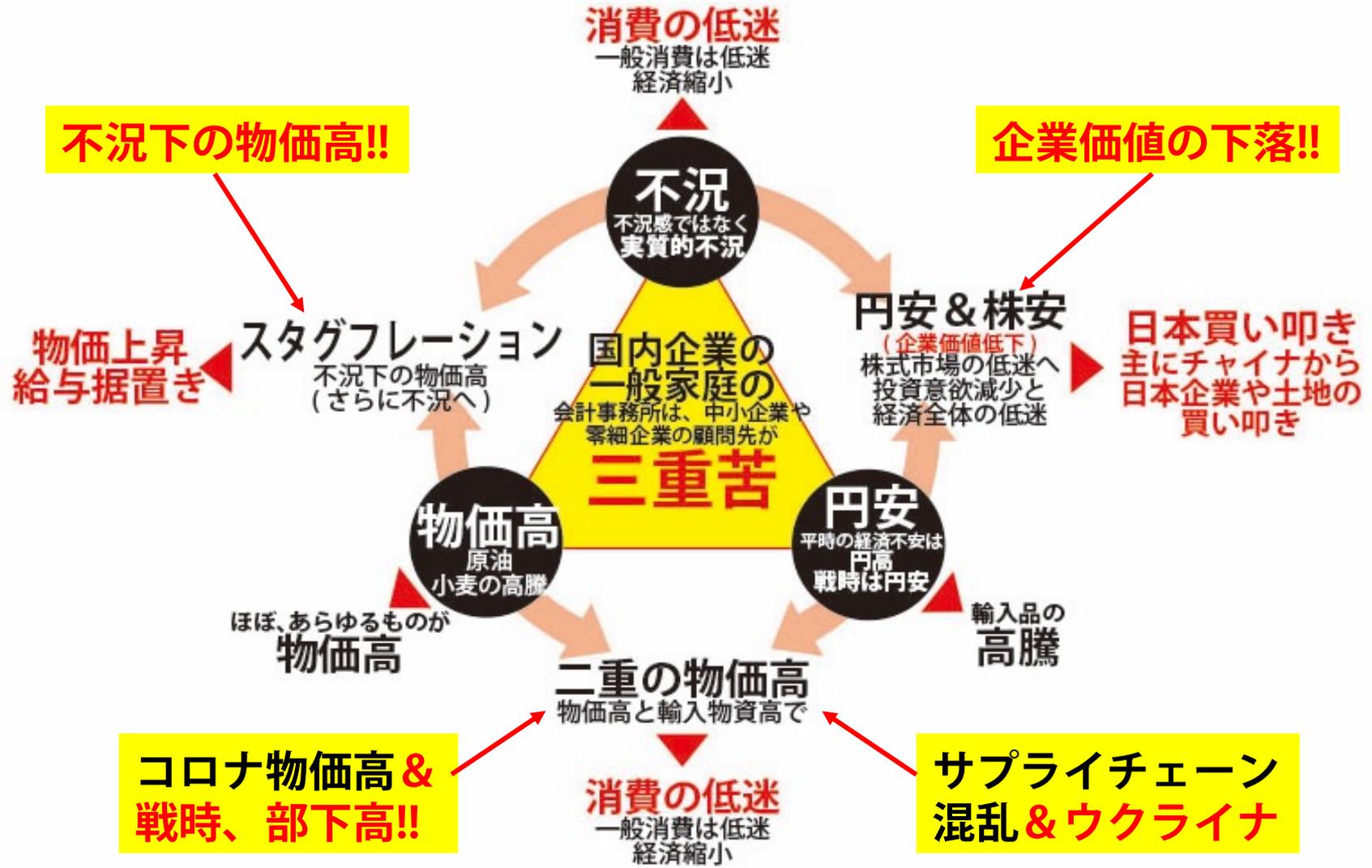
再度・図解の重要性

With&Aferコロナとウクライナ紛争の時代へ非常に有効活用でき
困った企業へ、社会へ大きく貢献できることを意味します
前向きな、積極的な企業に対しても同様です

構造的な企画書の意味を理解し、ぜひ、真剣に取り組んでください

もちろん、補助金・助成金についても

日本経済、三重苦へ！…7割経済を抑える



日本経済、そして生活の隅々へも、三重苦が来る

前回にも
紹介

経産省、中企庁で、補助金など
取得のための事業計画へ
図解が推薦されはじめたのは

つい最近（4、5年前）のこと
文書と数字の事業計画書だけではダメ
現場が見えない、事業構造が分かりづらい

ビジネスモデル俯瞰図

を添付しなさいとのこと
これは企画塾流**コンセプトマップ**が最適
(主に、**基本システム**)
ネットチャンネル会員
には**大チャンス!**



中小企業庁.ビジネスモデル俯瞰図

前回にも紹介

中企庁も最近、ビジネスモデル俯瞰図添付を推薦

企画塾流のコンセプトマップ中の「基本システム」そのもの

早期経営改善計画について

本事業で作成する計画は、以下のような内容となります。

1 ビジネスモデル俯瞰図

～「事業を俯瞰」し、収益の仕組み、商流等を「見える化」～

- 主たる顧客、仕入（外注）先の流れを記載
- 専門家は、俯瞰図を用いて経営者と対話を行い、課題を抽出
- 「見える化」された課題に対する改善策の検討



2 資金実績・計画表

～過去の資金繰り実績を分析し、将来の資金計画を作成～

- 今期を含めた資金実績表を作成
- 各項目の実績を月別に記載し、自社の資金の動きを把握
- 今後の資金計画を作成

27年9月期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上高	2,400	2,300	3,400	2,400	2,200	2,100	2,200	2,300	2,100	2,200	2,300	2,100	2,200	2,300	2,400	23,000
売上原価	0	3,800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,800
売上利益	2,400	-1,500	3,400	2,400	2,200	2,100	2,200	2,100	2,100	2,200	2,300	2,100	2,200	2,300	2,400	19,200
営業利益	500	650	2,400	1,700	1,300	1,200	1,300	1,200	1,100	1,200	1,300	1,100	1,200	1,300	1,400	10,000

3 アクションプラン

～「見える化」された課題を行動計画に落とし込み～

- 「ビジネスモデル俯瞰図」や「資金実績・計画表」をもとに抽出した課題の解決策を検討
- 「いつ」「誰」がアクションプランを実行するのかを明確にして、具体的な実施時期を整理

課題	解決策	担当者	実施時期	進捗状況
1. 店舗の集客を増やしたい	SNSを活用して集客を増やす	経営者	2023年10月～12月	進行中
2. 仕入原価を削減したい	仕入先と交渉して原価を削減する	経営者	2023年11月～2024年1月	完了
3. 従業員のモチベーションを高める	従業員に研修を実施する	経営者	2023年12月～2024年2月	進行中

4 数値計画（損益計画）

～アクションプランの改善効果を数値化し、計画を設定～

- アクションプランの改善効果を数値化し、損益計画を作成
- 専門家は、このアクションプランの進捗状況について、経営者と対話しながら、モニタリングを実施

	最近期	計画年度	計画年度	計画年度	コメント
売上高	30,000	30,000	30,300	30,300	計画通り
売上原価	12,000	12,000	11,666	11,666	計画通り
売上利益	18,000	18,000	18,633	18,633	計画通り
営業利益	18,500	18,000	17,400	17,200	計画通り
営業利益	-500	0	1,233	1,433	
法人税金	70	70	70	70	
当期利益	-1,370	-870	405	645	

ポストコロナ時代において資金繰り計画を作成することの重要性

コロナ禍において、多くの中小企業者等が、売上の減少や借入の増大に直面していますが、資金繰り計画を作成せず、今後のアクションを把握できていない者も多くいます。

コロナ禍の影響は先行きを見通すことが難しいものですが、手元の現金がどのように推移するかを予測する資金繰り計画を作成し、逆算をして、早期に売上の向上や費用の抑制などの経営改善の取組を始める必要があります。

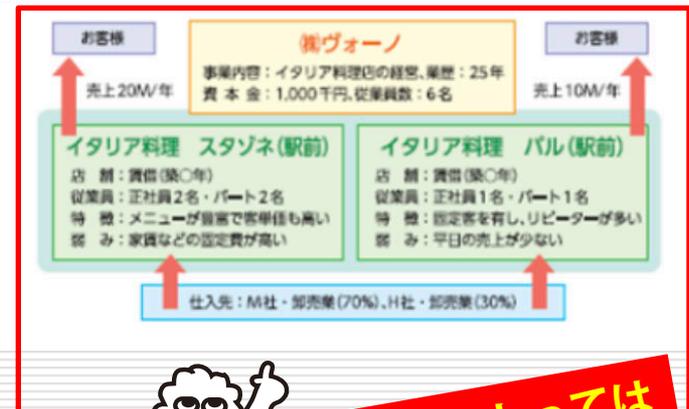
また、売上等が回復する時期が不透明なため、資金予定計画を作成する際には、複数のケースを作成してシミュレーションすることが重要です。

今回、質問事項に数値を入力するだけで、簡単に資金予定表を作成することができるツールを新設しましたので、ぜひご活用ください。

1 ビジネスモデル俯瞰図

～「事業を俯瞰」し、収益の仕組み、商流等を「見える化」～

- 主たる顧客、仕入（外注）先の流れを記載
- 専門家は、俯瞰図を用いて経営者と対話を行い、課題を抽出
- 「見える化」された課題に対する改善策の検討



皆さんにとっては手慣れた図解!!

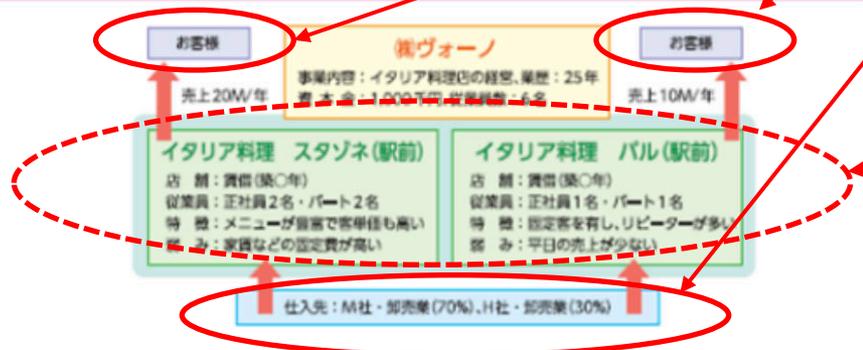
ビジネスモデル俯瞰図の実情

ビジネスモデル俯瞰図

企画塾流のコンセプトマップ中の
「基本システム」そのものだが…

1 ビジネスモデル俯瞰図 ～「事業を俯瞰」し、収益の仕組み、商流等を「見える化」～

- 主たる顧客、仕入（外注）先の流れを記載
- 専門家は、俯瞰図を用いて経営者と対話を行い、課題を抽出
- 「見える化」された課題に対する改善策の検討



- 主たる顧客
仕入(外注)先の流れを記載
- 専門家は、俯瞰図を用いて経営者との対話を行い、課題を抽出
- 「見える化」された課題に対する改善策の検討
しかし、事業構造の見える化は、文書(箇条書き)で済ませている

経産省・中企庁は、これで
事業構造の「見える化」
としている



皆さんにとっては
手慣れた図解!!

ビジネスモデル俯瞰図とコンセプトマップ

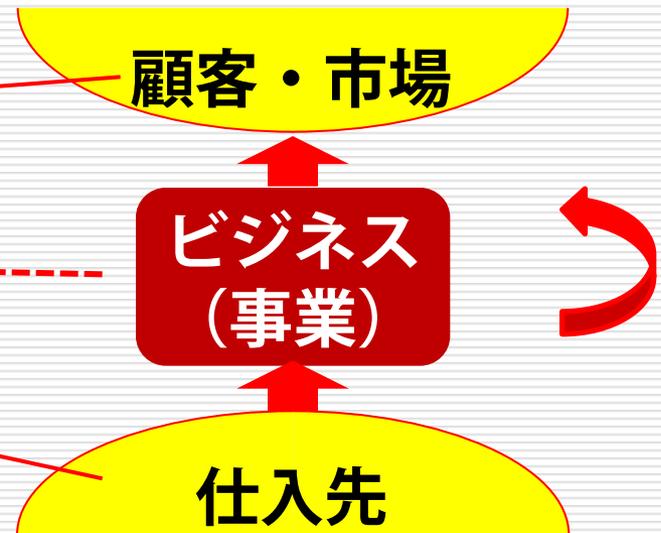
ビジネスモデル俯瞰図と、「基本システム」

1 ビジネスモデル俯瞰図 ～「事業を俯瞰」し、収益の仕組み、商流等を「見える化」～

- 主たる顧客、仕入（外注）先の流れを記載
- 専門家は、俯瞰図を用いて経営者と対話を行い、課題を抽出
- 「見える化」された課題に対する改善策の検討



コンセプトマップ中の 「基本システム」



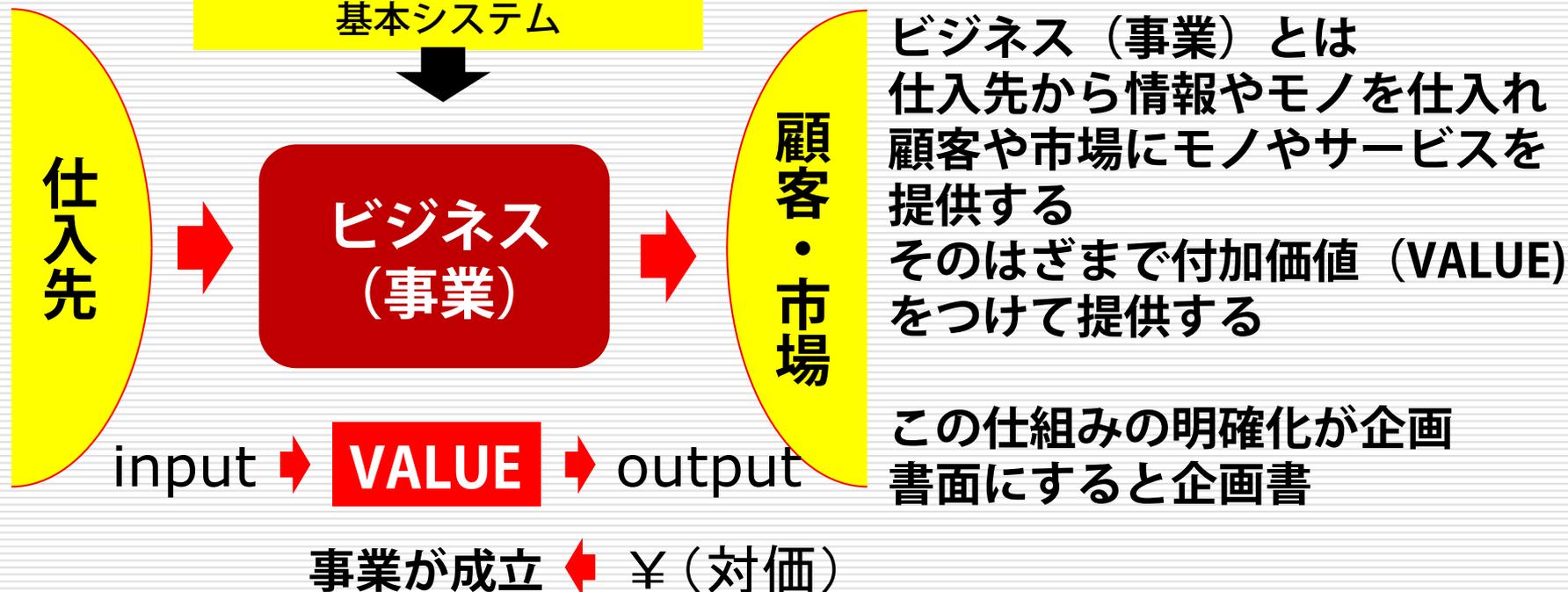
「90度、反時計回り」表現のビジネスモデル俯瞰図

BM俯瞰図の上に行く基本システム

BM=ビジネスモデル

ビジネスを、さらに図解する

BM俯瞰図では、箇条書きで済ませる事業構造をさらに図解して明確化した基本システム



事業の意義「価値・VALUE」を明確に描く

コンセプトマップの基本システム

中小企業庁の言う

ビジネスモデル俯瞰図 = 基本システム

中企庁の上を行く基本システム

タイトル

企画のタイトル。サブタイトルを加えて、さらに事業の具体的なイメージを示すのもよい。

基本システム図

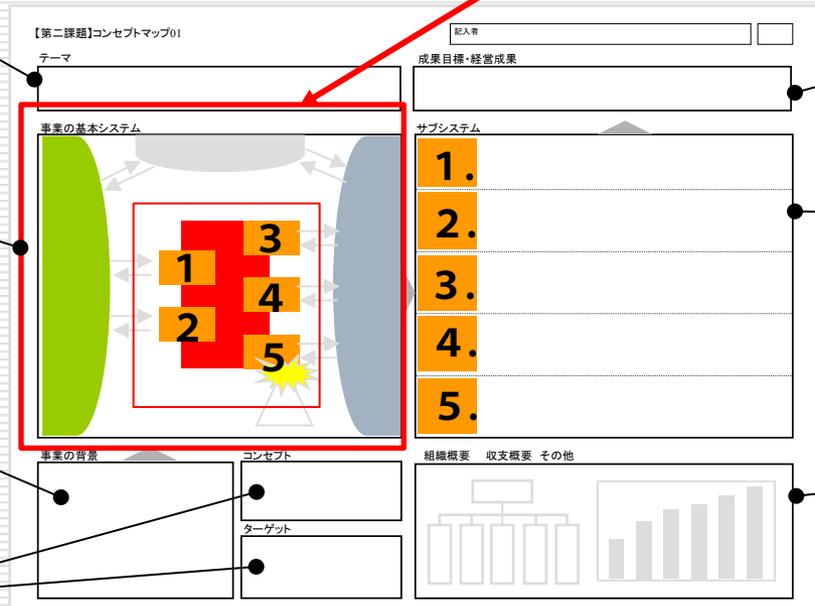
事業の概要、流れを図式として描く。供給先を左に、需要を右に描く。中央は、事業の本体を描く。

事業の背景

社会全体の動きからビジネスにおける兆候や一般的なトレンド、事例等の説得材料、調査結果の仮設などを示し、事業の成立を裏付ける情報を簡潔に書く。

コンセプト／ターゲット

商品、サービスにおけるコンセプト、ターゲットを明確にする。CTPTの「CT」を設定する。



成果目標・経営計画

事業ビジョンや目的、目標を描く欄。

サブシステム

事業を支えるサブシステム。第2課題では、簡単な箇条書きでよい。(第4課題でサブシステムのワンシート化の際に、詳細を描く。)

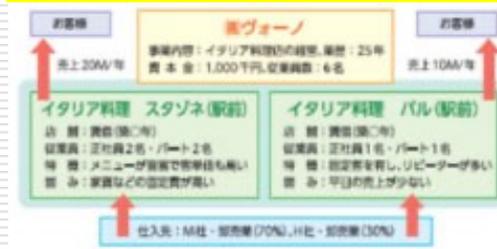
組織概要 収支概要 その他

簡単な記載でよい。このうちどれかの記入でも可。第4課題で詳細を記入する。



input → VALUE → output

左は企画塾流基本システム
下は経企庁、BM俯瞰図



両者の差は次ページで

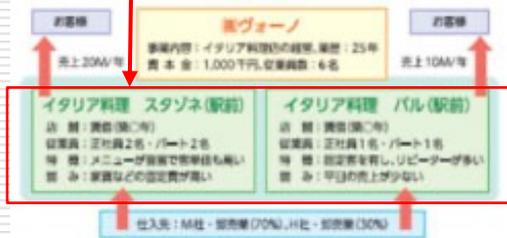
コンセプトマップの基本システム

中小企業庁の言う

ビジネスモデル俯瞰図 = 基本システム

中企庁の上を行く基本システム

右は企画塾流基本システム
下は経企庁、BM俯瞰図
結局、BM俯瞰図といつつ
箇条書きで済まして



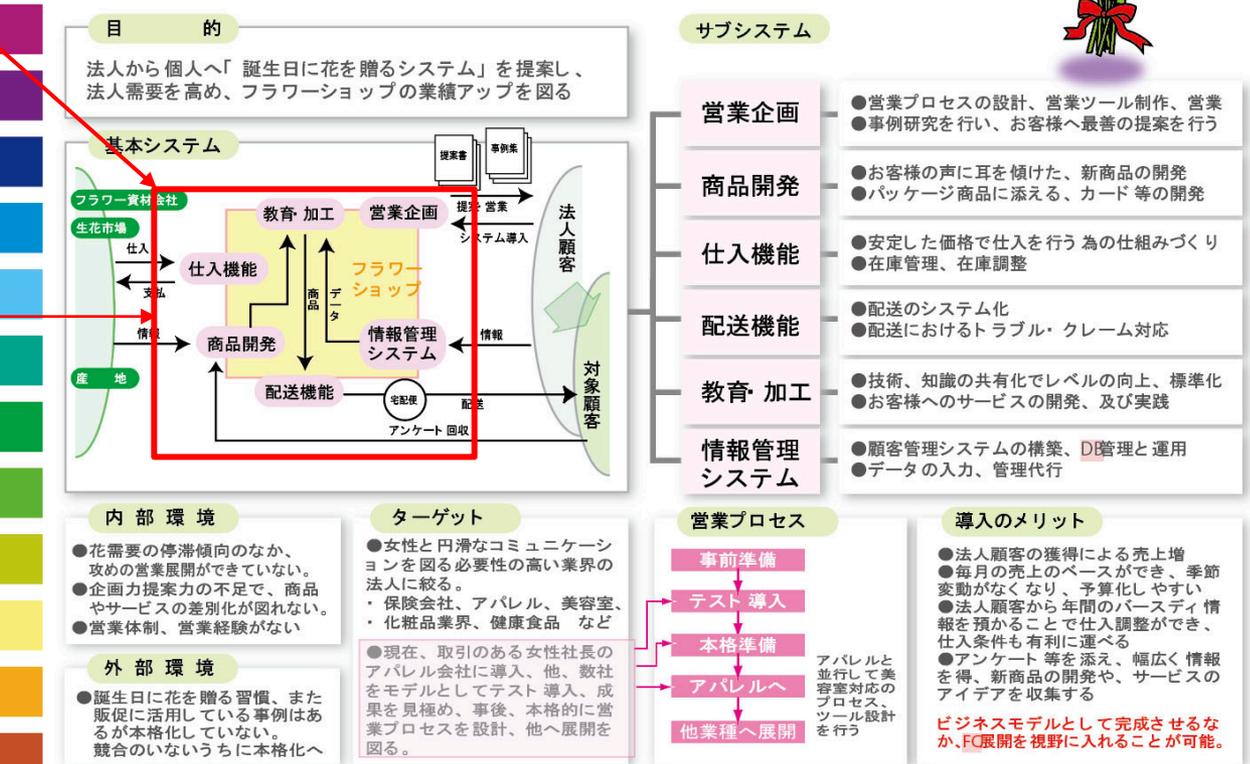
上記、BM俯瞰図のコアは
結局、箇条書き
右記、基本システムは、
明確な構造化
どちらが明確で申請して
通過すると思いますか？

法人向けパースディフラワープレゼント

…コンセプト マップ



04



持ち込まれる「助成金関連計画書」

前回にも
紹介

却下されました……ちょっと見ていただけませんか？

次々来る依頼が……

デリバリー参入に関する
事業計画書

割烹の
オンライン建築受注事業
事業計画書

美容室ネット教育事業
に関する
事業計画書

サロン○○
○○コンサル育成教育業
事業計画書
○○教育株式会社

不明確
わかりにくい

新規性に乏しい、事業内容がよくわからぬ

- ・新規性に乏しい→ 意味が伝わらない
- ・事業内容がよくわからぬ→

文章を長々書くことで
論理性が失われ新規性
などの特色が不明確に
みえてしまう

その結果、却下！

対策は？

わかり
にくい!?

対策は「簡潔な文章」と「構造的図解」

前回にも
紹介

説明するまでもなく→文章を簡潔にすること

構造的に図解する
視覚化、可視化する
瞬時に理解できる

図解が説明力
を明確に



図解の積極的な
活用を!!
(企画書そのもの)

その結果

審査を通過する

諸条件は様々だが、これで

数百万円～1、2千万円

超えの金額が手に入る

「構造的な図解」を入れて事業計画書を！

「企画書の基本」を再認識しましょう

説明するまでもなく→文章を簡潔にすること

構造的に図解する
視覚化、可視化する
瞬時に理解できる

**図解が説明力
を明確に**



図解の積極的な
活用を!!
(企画書そのもの)

構造的な企画書を描けるMPの皆様

数百万円～1、2千万円

超えの金額を、みずから、また支援先を支援し
7割経済時代を生き抜く!!

構造的な図解は、人生を変えます!!

改めて1枚企画書 (図面との比較)

図面と文章

テープカッターの三面図



下部に重し兼用の長方形の置き台がある。

その置き台の上にボルトでセットされているのはテープホルダーである。

テープホルダーは、直径10センチメートルほどの、上部が半円形と下部が方形の形状をし、その中央には、直径3センチほどの大きさの穴があいている。

その板は、折り曲げ加工で成形されて2センチほどの間隔があり、同じ形状で並立している。

前方には突起して、直立された板が最上部で二つ折りになっている。

その最上端には、ギザギザの小さな突起を持つ薄板があり、二つ折りになった板にボルトで固定されている。

円形の後部には、斜めにU字型をした切り込みがあり、その切り込みに、回転自在のテープホルダー軸が取り付けられるようになっている。

軸は中心にはないが、テープは、この軸があることで、ホルダーのなかに保護される。

取り付けられたテープを引き出し、ギザギザ状のカッターで、自在な長さに切り取り、使うことができる。

あなたは、どちらがわかりやすいか？

改めて1枚企画書 (地図との比較)

地図と文章



現在地の青山学院西門から、246（青山通り）に出て、左折して下さい。歩いて100メートルくらいに歩道用信号があり、左手にスタバがあります。

その歩道を通って、246の反対側へ渡って下さい。

246の右側をまた100メートルくらい歩き、五差路になった交差点を渡り、宮益坂を下がってください。

最初の交差点を右に曲がると、正面にセブンイレブンが見えます。その手前、右手のビルの壁に、ジャニーズクラブと英文字で表示があります。

そこを地下に降りていくと、ジャニーズ事務所があります。

今では、地図はスマホの中で機能するようになったが…

あなたは、どちらがわかりやすいか？

改めて1枚企画書 (写真との比較)

写真と文章



写真は、パンカナッペという私がよくやるパーティ料理ですが、この料理の雰囲気や、言葉で語るには、どれだけの文章を作成しなければいけないでしょう。

レシピを書くと言う手段はありますが、レシピはけっこう長ったらしくなってしまいます。

しかし、それ以上に写真で見て、ちょっと語ればそれで事足りますね。

美人の美しさを表現するのに、背の高さや髪の色や表情を、はたまた目鼻唇や眉毛の位置を顔の中でどんな位置関係にあると、数字で表現するバカはいません。

写真で見せれば、一目瞭然。

ようは「百聞は一見に如かず」です。

あなたは、どちらがわかりやすいか？

Afterコロナ、さらにはウクライナ情勢は
全業種にピンチ、そして大チャンス

ネットチャンネルをご覧の皆様は
培っている
図解能力を生かそう

自分のために、さらには
友人知人のために

ビジネスベースで徹底活用を考えよう

次回に、様々な基本システム
(ビジネスモデル俯瞰図) をご紹介

コロナに加え、ウクライナ紛争

『7割経済時代』

企業経営を70%
で考える時代

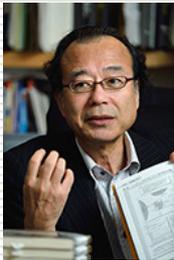
一部の勝ち組
(大企業・輸出企業)
がいる結果

2022年度の
実質GDPは実感的には
ゼロベースか
物価上昇分アップか

大半の企業・商店
つまり、国内企業は
7割経済へ

徹底的に補助金・
助成金を徹底活用
してみましょう

高橋私見
ですが...

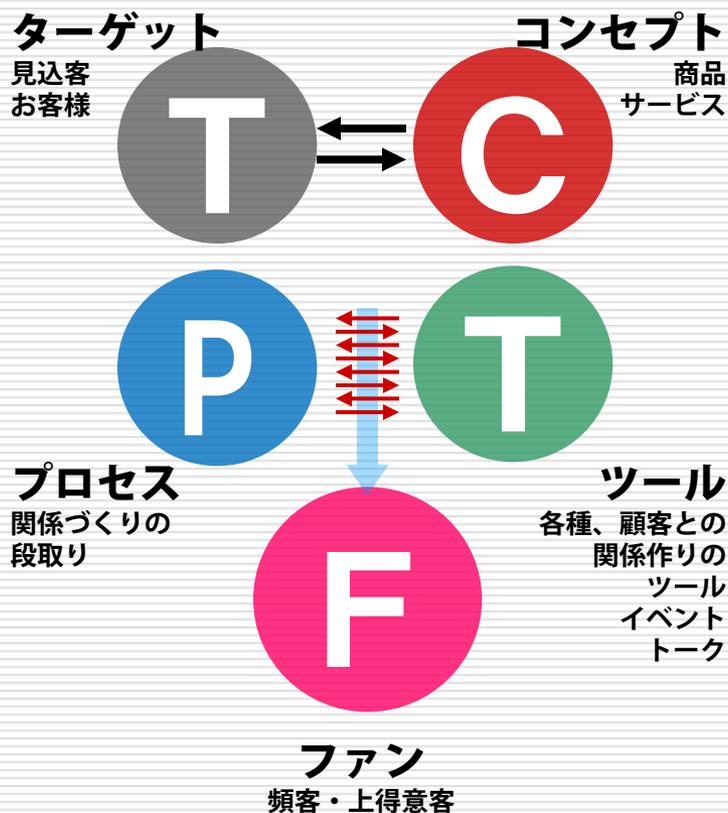


企業経営を70%で
考える時代

戦争並みの厳しい時代を考えておく

Afterコロナ・大きく市場・顧客が変化

市場・顧客への変化対応能力をつけましょう



MP講座のお勧め

MP講座(Marketingplanner養成基礎講座)

1万人を超える人たちが学習し、膨大な成功事例を産みだしているMP講座へどうぞ

起業の成功事例は多々、受講中に売上増を達成するケースも多く、不況業種でも大きく売上を伸ばしています。

士業では、ラクラク顧問先を増やすなど多数の事例があります。

時代を超えて、多くの成功事例を産みだすMP講座へどうぞ



ご清聴、ありがとうございました。

2022.04-01

ネットチャンネル・MP機構

講師：高橋憲行（株）企画塾・代表、JMMO主宰

株式会社企画塾

日本マーケティング・マネジメント研究機構

Japan Marketing & Management research Organization
東京都渋谷区千駄ヶ谷3丁目59-4 クエストコート原宿511

TEL03-6447-0880 FAX03-6447-0881

<http://www.kjnet.co.jp/>