

STEP 5. 単発事業メンバー：稼ぐための営業力を身につけよう ..... 94

● 木下の体験談

①大玉村の米販売 ②リサイクルデザインコンテスト

○ 挑戦してみよう

①商品販売 / サービス提供企画 ②有料スクールやセミナーの開催

STEP 6. 単発事業マネジャー：複数事業を展開し、新たな事業モデルを創り出そう ..... 103

2つの視点 / 事業ポートフォリオを時間軸で考える / 新しいビジネスモデルを生み出す

● 木下の体験談

①商店街間の流通販売事業（自主事業） ②ストリート広告（受託事業→自主事業）

○ 挑戦してみよう

①リノベーション事業 ②期間限定の産直販売事業

STEP 7. 継続事業メンバー：事業の連鎖を生み、構造問題の解決を図ろう ..... 116

構造問題を解決し、早く事業を立ち上げる / 細かな分業はせず、共同作業が可能な環境を維持する / 営業活動は常に継続する / プロジェクトの連鎖を生み出す

● 木下の体験談

①修学旅行生視察向けの販売体験プログラム ②震災疎開パッケージ

○ 挑戦してみよう

①営業先回り商品開発 ②定期マーケット事業

STEP 8. 継続事業マネジャー：事業手法を体系化し、外とのネットワークを広げよう ..... 129

自分のスタイルを確立する / 外部とのネットワークを広げる / メンバーとの情報ギャップを埋める / 権限移譲を行う / 事業内容を整理し体系化する

● 木下の体験談

①エリア・ファシリティ・マネジメント ②コワーキング / シェアオフィス / レクチャールーム運営

○ 挑戦してみよう

①公共資産利活用事業 ②公民連携開発事業

第3章 技術編 ..... 145

1 基本的な技術を身につける ..... 146

2 情報力 情報を集め、検証する ..... 148

リアルで気づき、ネットで調べて、現場に反映 / 小さな疑問から、連鎖的に情報を収集していく

3 情報力 複眼的に分析する ..... 153

問題の「全体像」をつかむ / 事実に基づき、数字と向き合う

4 論理力 因果関係を整理する ..... 163

「原因」は自ら発見しなければならない / 因果関係の基本法則 / 構造問題を解決するロジカル・シンキング

5 論理力 複数の要素を構造化する ..... 172

ツリーにして整理する / フローチャートで整理する

6 構想力 自分のビジョンを描く ..... 179

個人の構想力が試される / 曖昧な合意形成がもたらすもの / 構想力に必要なのは「主観的な夢」 / 共感されるビジョンとは

7 構想力 絞った戦略を立てる ..... 186

戦略一溝を埋めるシナリオ / 積み上げ型戦略立案：小さな仮説→改善で目標に近づける / 逆算型戦略立案：現在地から目標に近づくシナリオ

8 実現力 プロジェクトを効率的に管理する ..... 192

「タスク」「分担」「期限」を決める / 時には嫌われる役回りも必要

9 実現力 やる気を引き出し、良い結果を導く ..... 199

モチベーションを高めることも技術 / 「報・連・相」は細切れ時間と自動化で対応する / ネット活用で円滑なプロジェクト・マネジメントを / チームの共有時間をしっかり取る

10 組織力 みんなで取り組むからこそ失敗する ..... 206

みんなで「正確に」話すことは難しい / みんなで決めると間違える / 集団浅慮に気をつける / マネジメントの責任はどこにあるか

11 営業力 対象を絞り逆算で開発する ..... 218

地方にはピンホール・マーケティングが効く / 絞り込むこと、組み合わせることが重要

12 数字力 経営に関わる数字を見分ける ..... 223

損益計算の基本 / 地域に必要な会計の基礎知識 / 投資回収を意識した事業計画を組み立てる

おわりに ..... 231