

安藤振舞科学研究所様 診断報告書

初期事業計画書からの反省と提案

安藤利和

2024/10/03

もくじ

これは、2024年7月に個人事業主化した当初に想定していた計画の反省と、これからの提案資料になります

- 安藤振舞科学研究所の紹介
- おさらい
- 問題点
- 課題
- SWOT分析
- 施策
- 今後の予定
- BMC

安藤振舞科学研究所の紹介

はじめに

安藤振舞科学研究所は、経営コンサルティング業務をメインにやるために安藤が副業から始めた事業です。

もし、事業計画についてご相談されたい、経営コンサルティングを受けたい中小企業さま、個人事業さまがおられましたら安藤まで連絡いただければ幸いです(安藤に実務従事のを機会をください)。

副業なので土日であまりやる方針です。

ご相談されたい場合のメールアドレスは、

info@ando-lab.tokyo となります。

Webサイトは、

<https://ando-lab.tokyo/> となります。

Ando Computer Behavior Research and Design

安藤振舞科学研究所 foobar@em.boj.jp
所長 <https://ando-lab.tokyo/>

Ando Toshikazu
安藤 利和

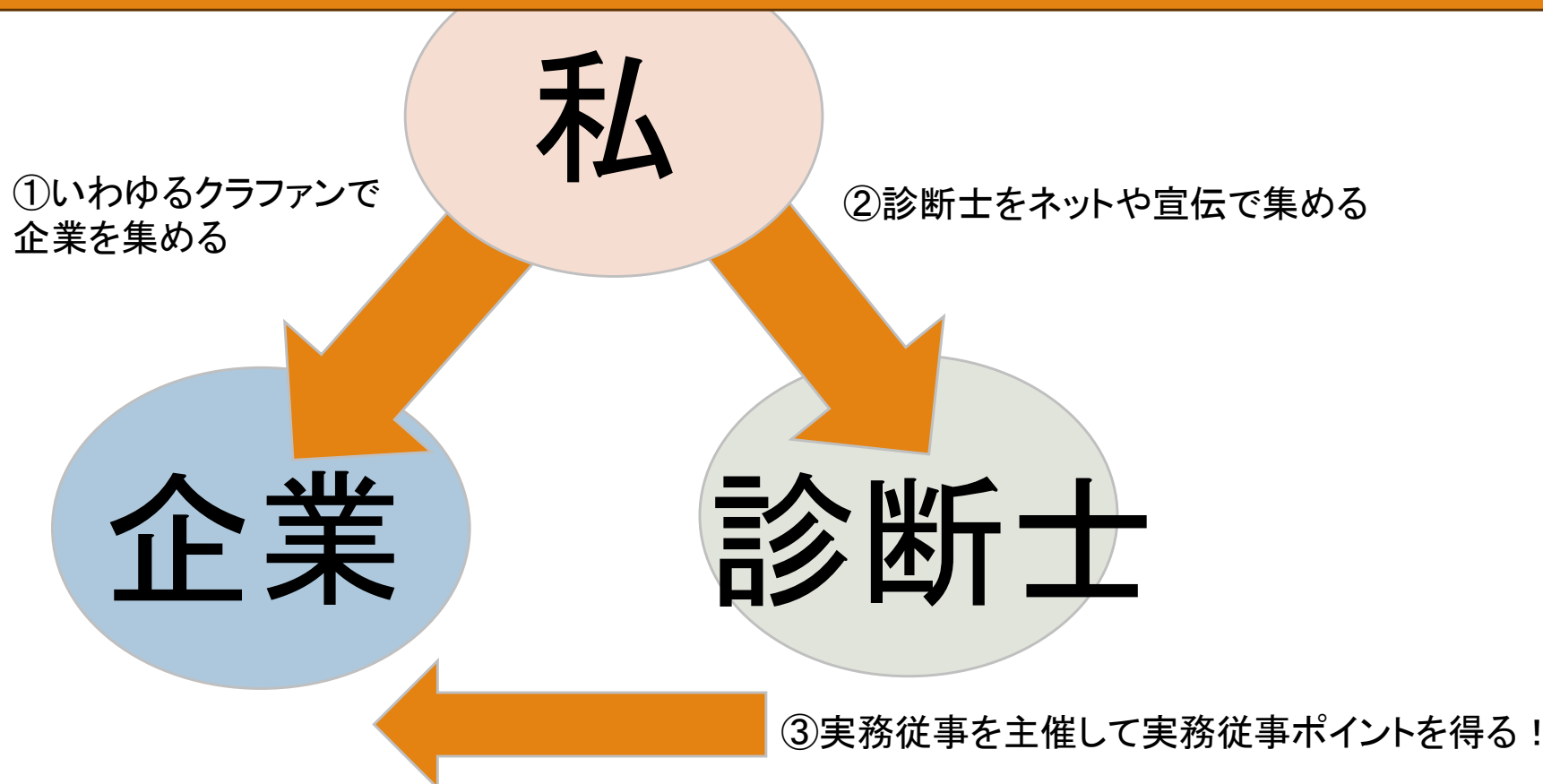


中小企業診断士/PMP(R)/防災士/ボイラー2級技士/
消防設備士(甲特,1-5/乙6,7)/高圧ガス製造保安責任者(二冷)
毒物劇物取扱者/甲種危険物取扱者/甲種火薬類取扱責任者/
食品衛生責任者/衛生工学衛生管理者/有機溶剤作業主任者
第一級陸上無線技術士/第一級陸上特殊無線技士/第二種工事担任者
第一種伝送交換電気通信主任技術者/デジタルアナログ総合種工事担任者
東京商工会議所会員/電子情報通信学会正員/PMI米国正員

おさらい

中小企業診断士の安藤さんは実務従事ポイントを貯めるべく実務従事を自分で始めようとしたましたが、うまくいきませんでした

実務従事ポイントとは診断士がコンサルすると溜まる嬉しいものです



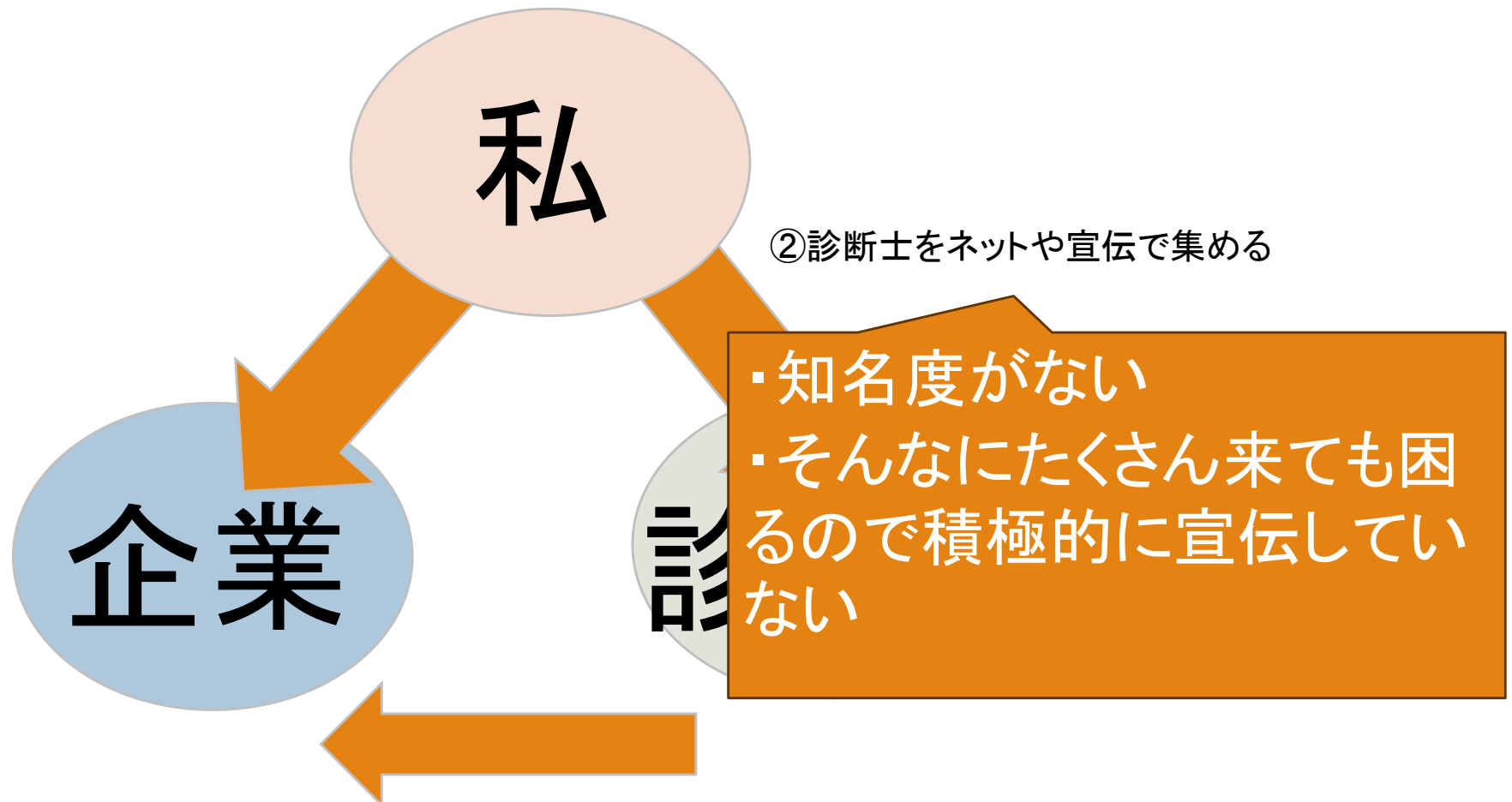
問題点の概要

問題点とその概要を検討しました

問題点	問題点の概要
①診断士をネットや宣伝で集めるにも知名度が足りない	<ul style="list-style-type: none">・知名度は時間を伴って醸成するもなので、良い知名度か悪い知名度かは置いておいて、このまま進めていけばいずれ解決する。・現状、web/mailでしか宣伝していない。もっと他からの入り口戦略を考える必要があるのでは？
②診断士をネットや宣伝で集めるにもスケジュールが合わない	<ul style="list-style-type: none">・従来の集合型式、時間指定なのは、土日だけでまったりやる方針からみずれているのでは？・最初はもっと簡易な実務従事を提供するのが良いのでは？
③クラファン側の規約でZoomとか用語を使いづらい	<ul style="list-style-type: none">・コンサルするにしても、Zoomを使わないもっと簡単なメニューを用意するなど、複合化した方が良いのでは？
そもそもそんなにやる気がない	<ul style="list-style-type: none">・副業／土日だけでまったりやる方針なので、ここは譲れない

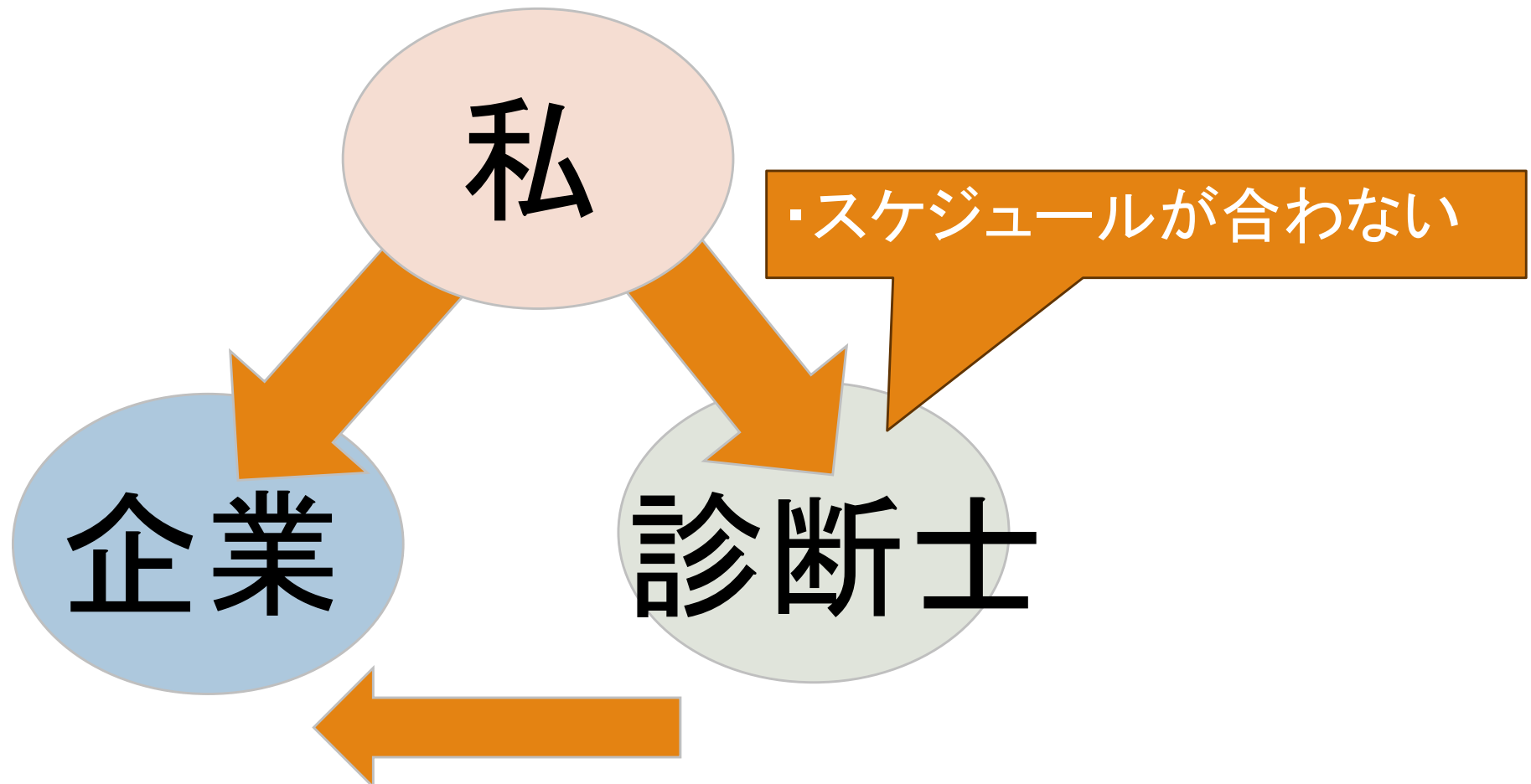
問題①診断士をネットや宣伝で集めるにも知名度が足りない

診断士が集まりませんでした



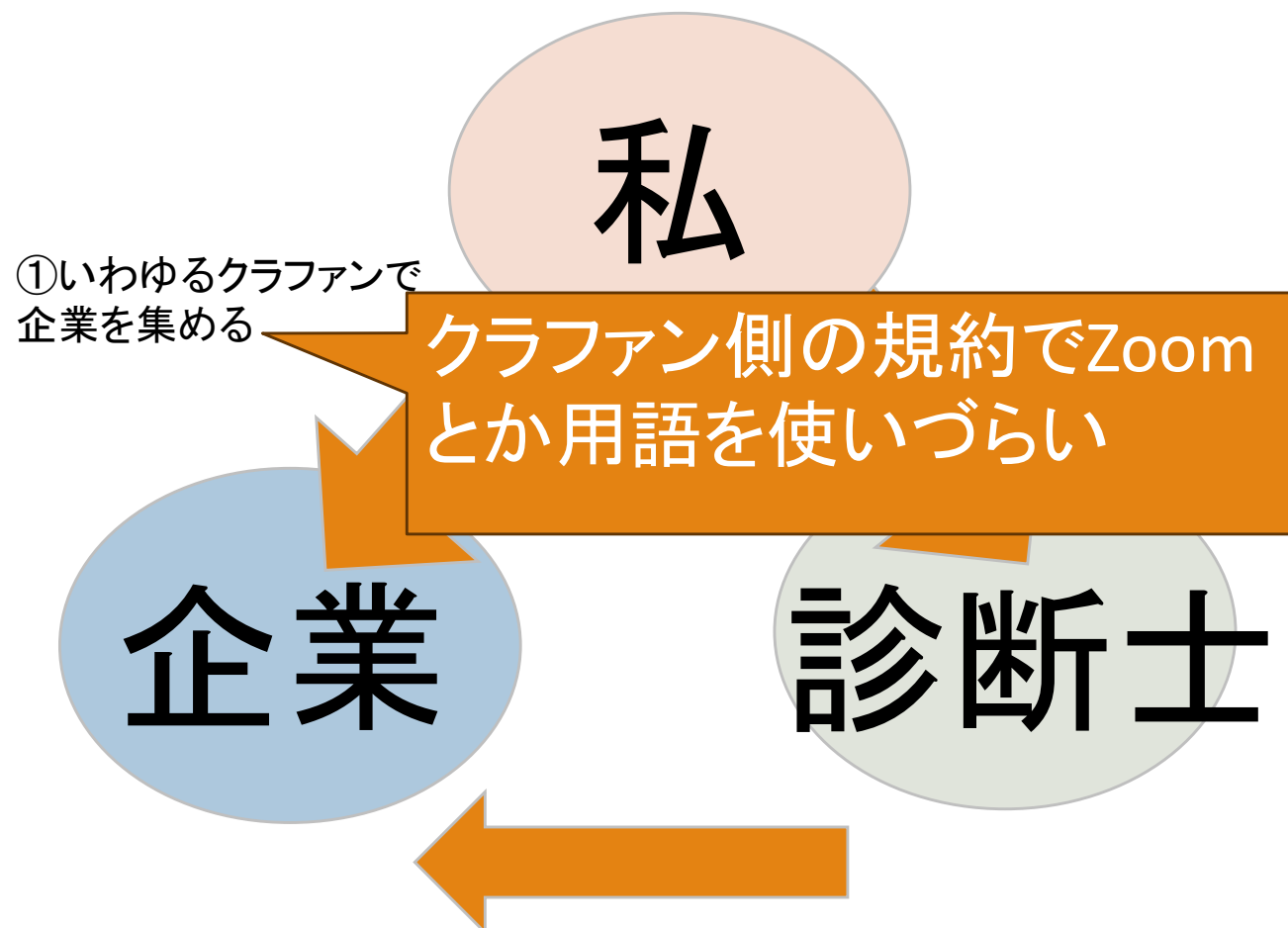
問題②診断士をネット等で集めるにもスケジュールが合わない

土日にしてもスケジュールが合いません！



問題③クラファン側の規約でZoomとか用語を使いづらい

クラファンは難しいです



課題の概要

問題点とその課題を検討しました

問題点	課題
①診断士をネットや宣伝で集めるにも知名度が足りない	課題①: 入り口戦略 ・コンサルをやるまえの入り口が足りていない
②診断士をネットや宣伝で集めるにもスケジュールが合わない	課題②: スケジュールが合わない ・土日だけで開催する実務従事を開いたとて..... ・会場開催があると集まらない(特に地方の方)
③クラファン側の規約でZoomとか用語を使いづらい	課題③いわゆるクラファンの課題 ・Zoomがダメな理由

課題①：入り口戦略

コンサルをやるまえの入り口が足りていない



同じ手は使えないなら、他のことで強化を図れば良いのでは？

課題②：スケジュールが合わない

土日だけで開催する実務従事を開いたとて……

- 会場授業があると地方だと行きようがない
- 土日がつつりあると結局、研究会とか家族サービスとかでスケジュールが合わない



どないせえと言うんだ……

課題③いわゆるクラファンの課題

Zoomがダメな理由

- ランサーズの場合、外部ツールでのやり取りがNG
- クラウドワークスの場合も同様

クラウド側では客同士が勝手に話して外部で金銭授受とかされたら商売あがったりなので

ならばどうしろと.....

SWOT分析

対応策を検討するためにあらためてSWOTを抽出しました

S:強み

- 中小企業診断士として実務従事を受けてきたノウハウがある
- システム開発屋として、企画力の展開スキルがある
- ソフト開発の能力がある。Python/Flutter/Java/...
- 個人事業主化するノウハウを人に伝えられる
- 企業内診断士として、企業内診断士会などに伝手がある

W:弱み

- 診断協会との伝手が薄い。コロナ化において診断士活動を止めていたので人脈の断絶がある
- 土日にする副業想定
そもそもあまりがつつりやる気がない
- いろいろ技術があっても断片的でまとまりがない
→相互間でリンクがない

O:機会

- 企業内診断士は年々増加の傾向
- 新規に診断士になる方も増えている
- よきにすれ悪きにすれ、行動すれば知名度は上がる

T:脅威

- もっと簡易な実務従事の対応
- 副業の一般化

施策の概要

課題から施策を検討しました

課題	対応施策
課題①入り口戦略	施策①入口戦略 ・入口を増やす ・ベーススキルを磨く
課題②スケジュールが合わない	施策②スケジュールが合わない ・合わせられるように提供メニューを多様化する ・施策③に合流
課題③いわゆるクラファンの課題	施策③多様化 ・クラファンでもできる簡易なメニューを用意する ・要するにメニューを多様化する

施策①入口戦略(1/3)

要は入口を増やせばよいのでは？

1. 税理士さんのように顧問契約などは通常ないのでそのルートは使えない
2. 商工会さんとかのルートも土日しかやりたくないような奴は使えない
3. 先輩診断士さんルートも向こうからしたら土日しか動けないような奴は使えない



別ルートを模索する必要がある

1. 書籍を書いて、そこから客を引っ張る
2. YouTubeで目新しいことをして、そこから客を引っ張る
3. 持っているソフトウェア技術など用いてぶいぶい言わせ、そこから提案を持ってくる
→まずはベーススキルの向上も必要

施策①入口戦略 (2/3)

やれそうなことをまとめました

タイトル	概要
SNS 対応	・ 筆力を鍛えるため、毎日Facebookにネタを書く
資料作成	ネタとして使える資料を探す。できるなら書籍化を考える。 <ul style="list-style-type: none">・ 安藤の資格取得マップ・ 消防設備受験時に作成した資料・ 危険物取扱受験時に作成した資料・ 毒物劇物試験受験時に作成した資料・ 毒劇受験時でがんばったヤマナシ県の問題集対応・ (低優先) 昔小説家になろうで書いた黒歴史っぽいネタを epub 化して書籍化する
Amazonアフィリエイトプログラム	・ Amazonサイトへの画像付きリンクを貼る方法を確立する

施策①入口戦略 (3/3)

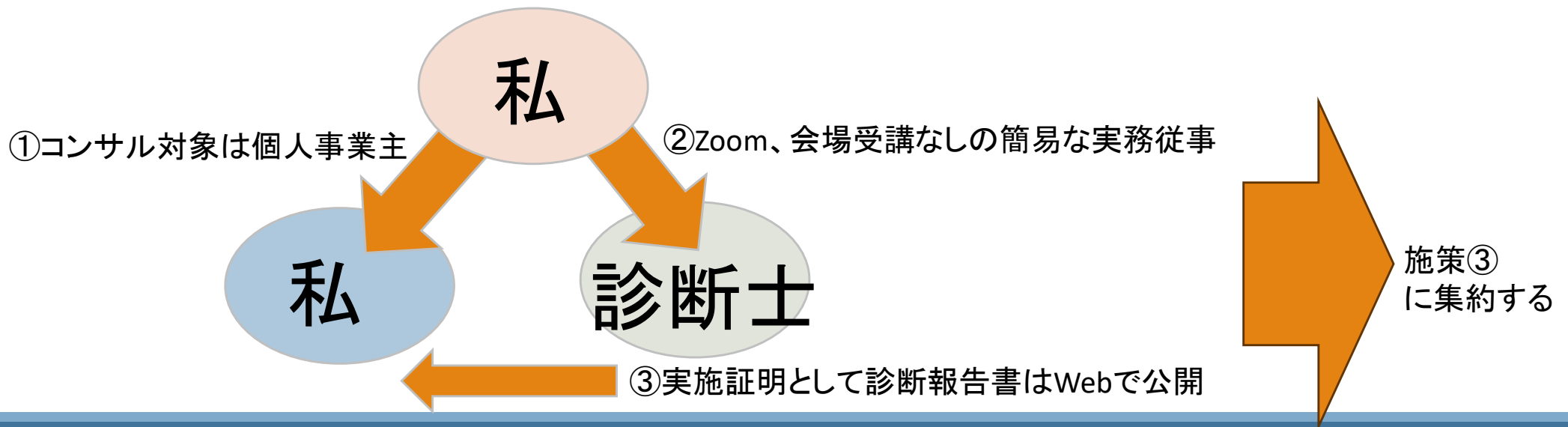
やれそうなことをまとめました

タイトル	概要
Android案件	<ul style="list-style-type: none">• NovelAI 関連アプリのマネタイズ化• NovelAI 関連アプリの資料化&宣伝 → これこそ書籍化して宣伝では？
ベーススキル①	<ul style="list-style-type: none">• 書籍を読む<ul style="list-style-type: none">- AIの本3冊 → これを元ネタに Flutter で何か書けない？- そういえばファシリテート本読み切ってない…• AIについての何か<ul style="list-style-type: none">- ビジネス系 → アイデア出しなんて、それこそAIにやらせればよいのでは？- FlutterによるAI入門
ベーススキル②	<ul style="list-style-type: none">• 商工会から来た資料を読む• 東京商工会の何かに参加する• 診断協会来たイベントにはできるかぎり参加する• RVCとかいうボイチェンを調査して何かする → できたらYouTubeで何かしたい

施策②スケジュールが合わない

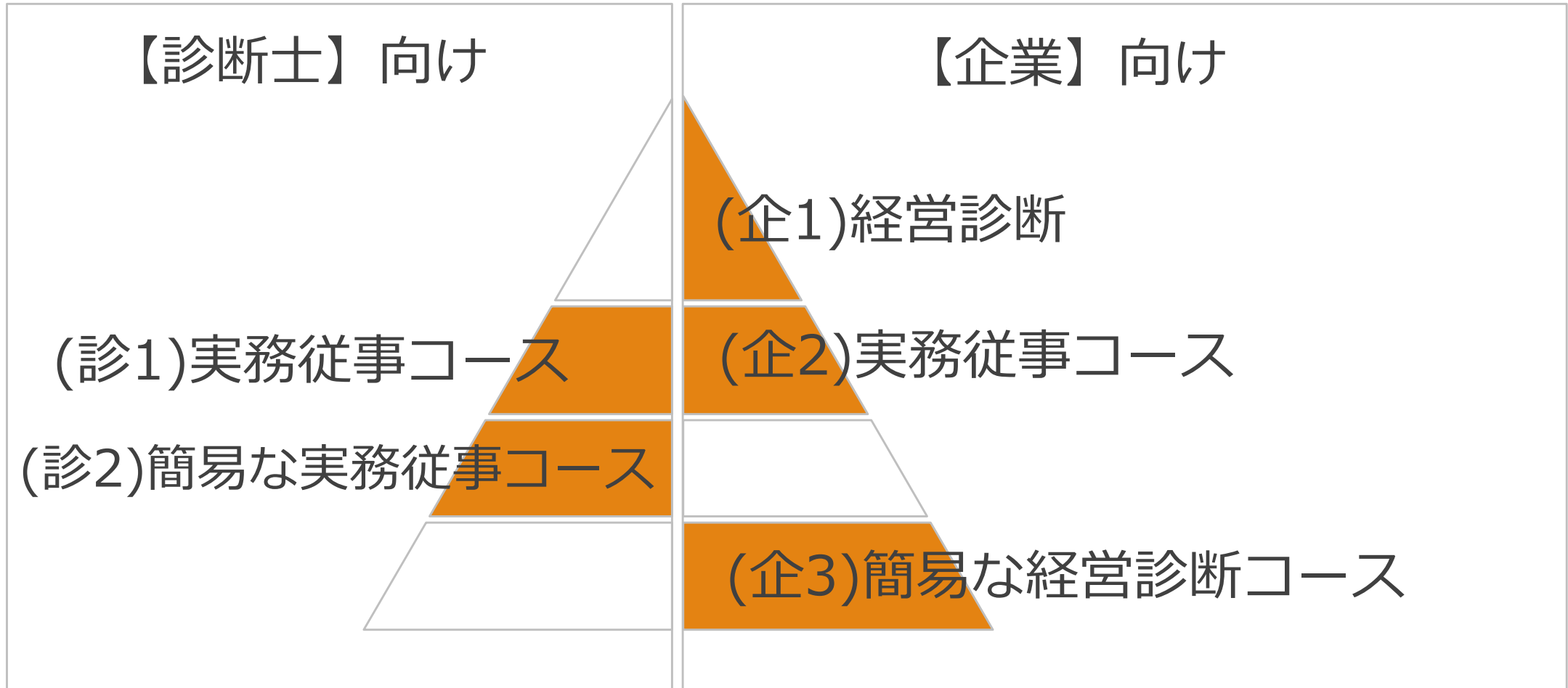
もっと簡易な実務従事を提供すれば良いのでは？

1. コンサル対象を個人事業主である私にする
2. Zoom、会場受講は行わなくて簡素化する
→資料を配って自主学習でポイントを申請してもらう
3. ちゃんとやっている証明として、
診断報告書はWebで公開することで担保する



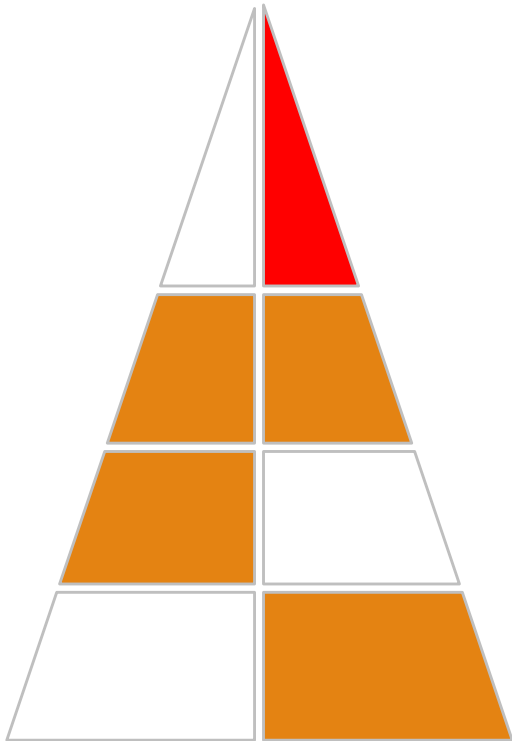
施策③多様化(1/9)

メニューとして考えられるコースを検討してみました



施策③多様化(2/9)

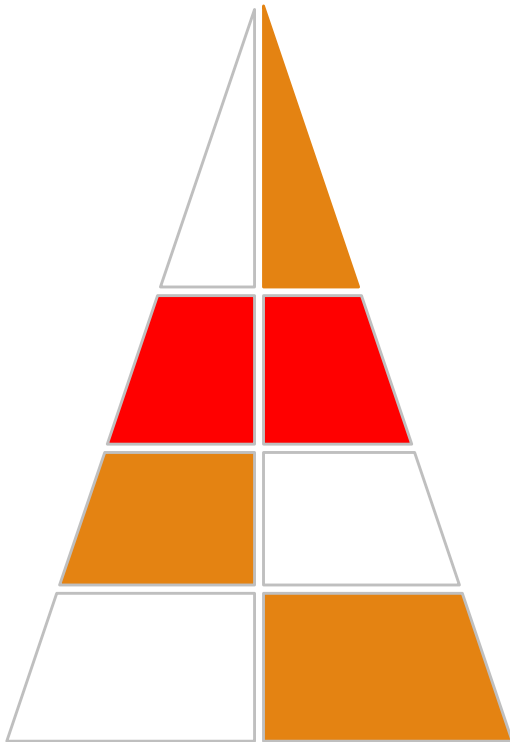
(企1)がつつり経営診断コース



タイトル	概要
タイトル	がつつり経営診断コース
募集	人からの紹介またはweb フォーム
作業概要	経営コンサルタントとしての最終目標とするコースです ・基本土日のみで対応 ・最初にNDAを取る ・会社訪問またはZoomによるヒアリングあり ・会社訪問またはZoomによる診断報告あり ・企業側へ診断報告書提出あり/資料非公開 ・補助金申請含め手厚くサポート
企業側	企業側 1 日 1 0 万円
診断士	安藤以外の診断士使いません 1 回 6 - 1 0 ポイント

施策③多様化(3/9)

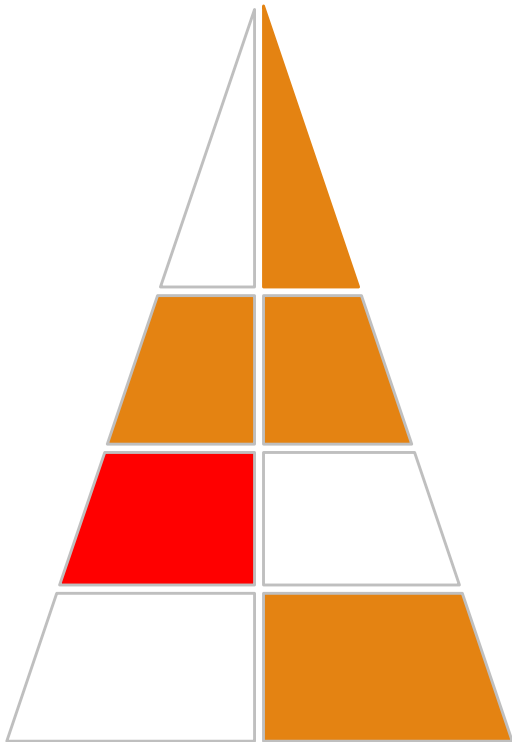
(企2) (診1)実務従事コース



タイトル	概要
タイトル	実務従事コース
募集	webフォーム
作業概要	従来検討していた実務従事対応の改良版です ・基本土日のみで対応 ・最初にNDAを取る ・事前アンケート&追加質問（5問） ・Zoomによるヒアリングあり ・Zoomによる診断報告あり ・企業側へ診断報告書提出あり/資料非公開 ・実務従事はZoomのみ(地方を取り込む)
企業側	企業側にAmazonギフトカード5,000円程度の謝礼
診断士	診断士側は6万円、6ポイント、最大6名

施策③多様化(4/9)

(診2)簡易な実務従事コース

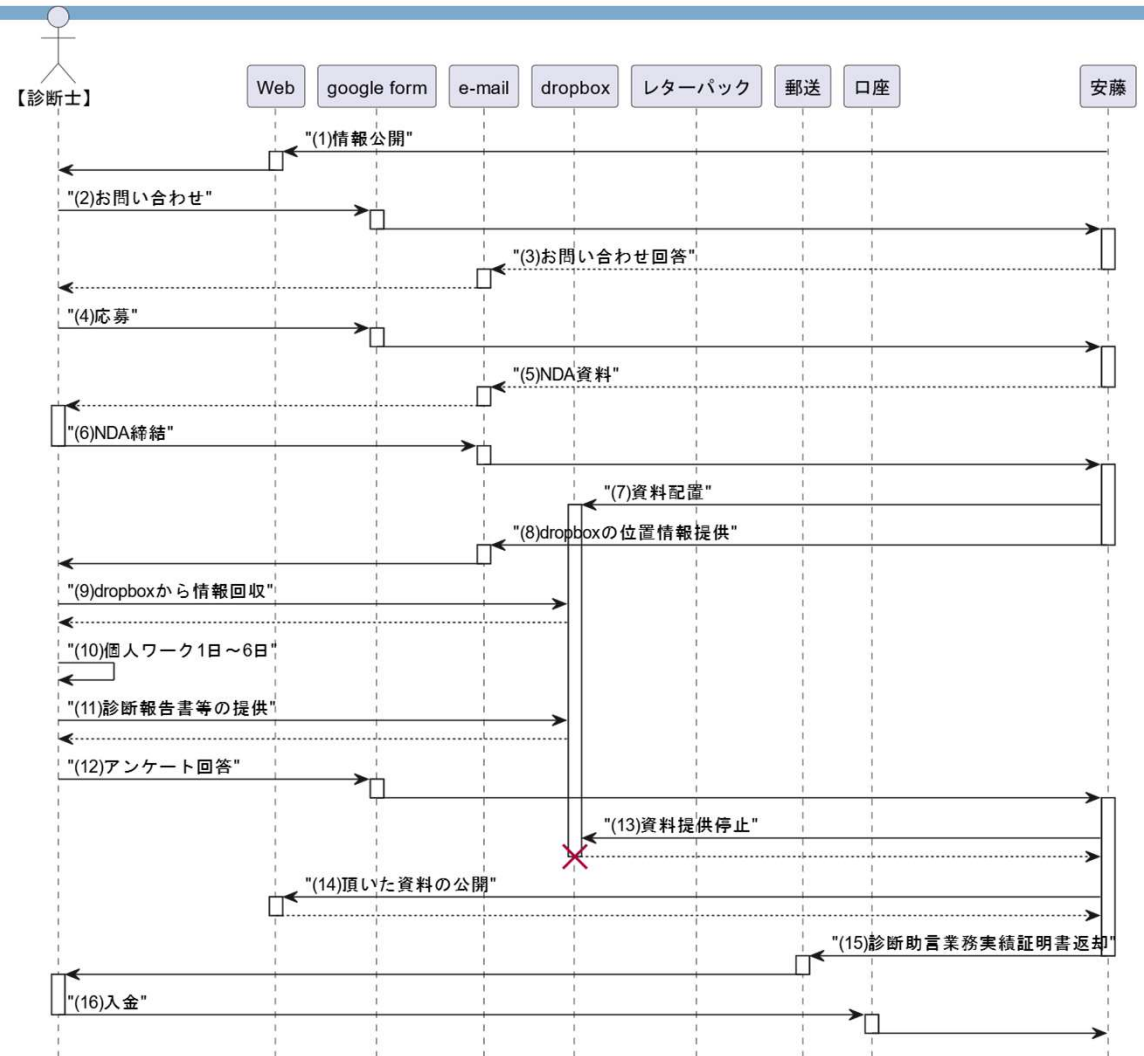


タイトル	概要
タイトル	研究所を実務従事コース
募集	webフォーム
作業概要	簡易化した実務従事です ・最初にNDAを取る ・対象企業は安藤振舞科学研究所／個人事業主 ・会社訪問、Zoomによるヒアリングなし ・会社訪問、Zoomによる報告会なし ・事業計画&この資料を配ります ・診断報告書提出あり/ 資料は公開 ・実務従事は自主学習で実務従事(地方を取り込む)
企業側	企業側はなにもなし
診断士	診断士側は6千円、6ポイント、1名

施策③多様化(5/9)

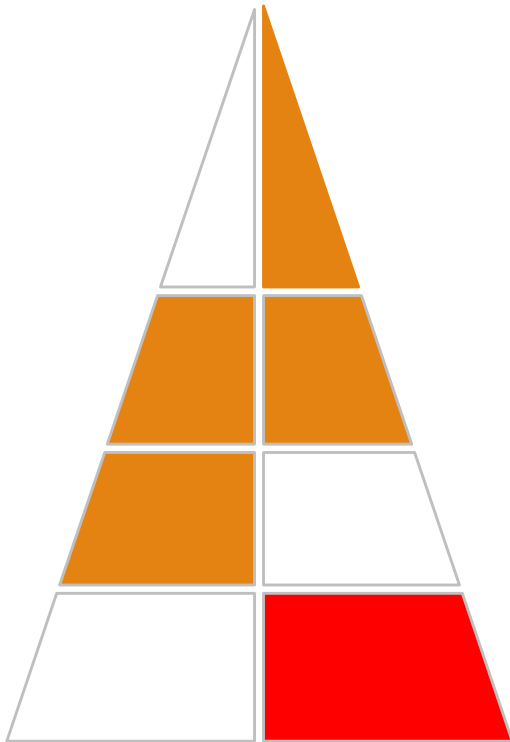
(診2)簡易な実務従事コース

- 参考にシーケンスを乗せました



施策③多様化(6/9)

(企3)簡易な経営診断コース

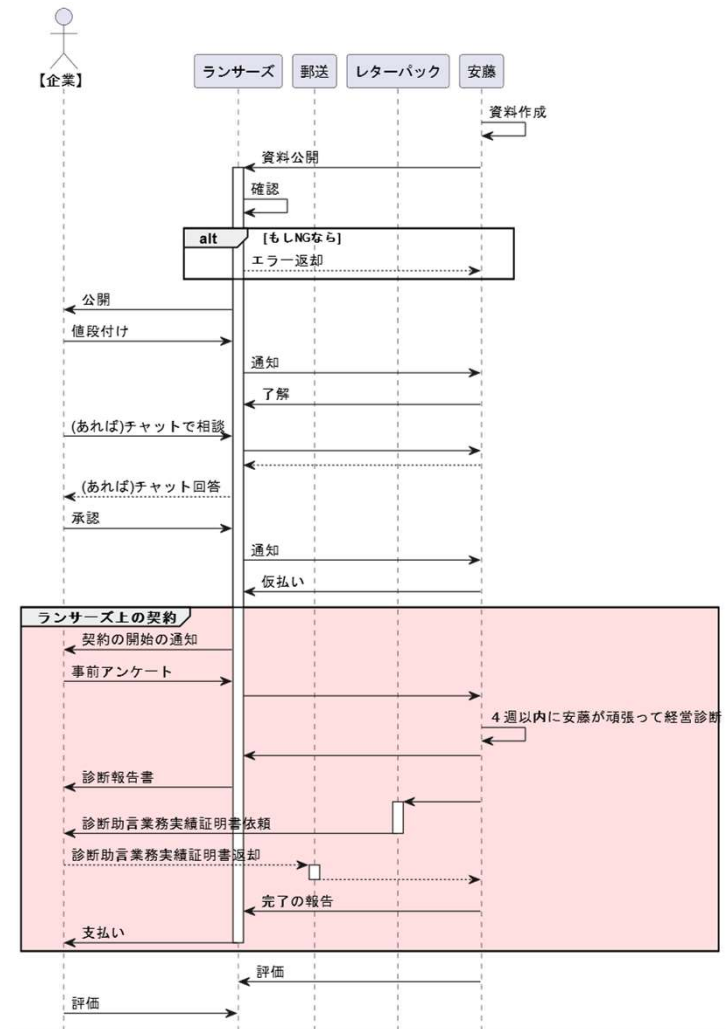


タイトル	概要
タイトル	クラファンを活用した簡易な経営診断コース
募集	クラファンを活用する（具体的にはランサーズ）
作業概要	対象企業をクラファンで募集する簡易コースです ・ NDAは取りません。クラウド側の規約で十分対応可能 ・ 会社訪問、Zoomによるヒアリングなし ・ 会社訪問、Zoomによる報告会なし ・ 契約後にアンケートを実施します ・ 診断報告書提出あり/報告書は非公開 ・ 簡易な診断→内容が分かるようサンプル展開を展開します→要はこの資料です。
企業側	企業側に5万円程度の謝礼
診断士	安藤以外の診断士使いません 1回6－10ポイント
診断士	診断士側は6千円、6ポイント、1名

施策③多様化(7/9)

(企3)簡易な経営診断コース

- 実際に適当なランサーズで発注を回してどういうシーケンスになるか確認しました。



施策③多様化(8/9)

必要な作業についてまとめました

タイトル	概要
フレームワーク	各施策に対応した詳細計画のフレームワーク作成が必要
各種ページの連結	各種ページへのリンクが必要 ・ GitHub、YouTube、Androidアプリ ・ Facebook、理系側のWebページ ・ 書籍への誘導、報告書サンプル ・ 各種作成した資料⇒KDPのペーパーバック作成用資料
Webページ対応 企業側入り口	Webページは企業側の募集累計が複数に分かれるので最初にその説明資料が必要
Webページ対応 個別ページ	そのうえで、各ページの作成が必要
ランサース対応	各施策に対応した詳細計画のフレームワーク作成が必要 ランサースで募集するならそのための資料作成が必要 zoomは文言を変えること⇒外部のオンライン上のテレビ会議

施策③多様化(9/9)

それぞれの施策について企業側から見た場合の状況を比較しました

タイトル	概要／費用	ヒアリング方式	報告方式	診断にかかる期間
がっつり経営診断コース	<ul style="list-style-type: none">・ 安藤ががっつり企業診断します。・ 常時googleフォームで募集・ 1日10万円	(会社訪問 or Zoom) and 事前アンケート	会社訪問 or Zoom 診断報告書	なるはや
実務従事コース	<ul style="list-style-type: none">・ 多くの中小企業診断士の勉強のため実務従事を実施し、企業診断をします・ 常時googleフォームで募集・ Amazonギフトカード5,000円程度の謝礼	Zoom and 事前アンケート	Zoom 診断報告書	4か月程度 ※企業側から依頼を受けてから診断士(実務従事)を募集するため期間が掛かります
簡易な経営診断コース	<ul style="list-style-type: none">・ 安藤が簡易に企業診断します。・ クラファンで稀に募集・ 5万円程度の謝礼	事前アンケート	簡易版の診断報告書	1か月以内


今後の予定

メニューとして考えられるコースを検討してみました

- 「簡易な経営診断コース」ができるように最短で進める
- 次にWebページの整備が必要
- 「簡易な経営診断コース」を実行する(2社くらい?)
- そこから書籍系を進める⇒ネタとしては薬物本かなあ。。
- AI関連の勉強を進める
- 他のコースについて順番にフレームワーク、Webを作成する
- その他低優先の作業を進める

BMC(ビジネスモデルキャンバス)

現状のBMCを洗い出しました

KP None	KA 実務従事ノウハウ 各種の資格知識 ソフト開発スキル	VP 土日だけの実務従事がないという需要に対し、クラウドシステムを媒介して【企業】を呼び込み、実務従事ノウハウや個人事業主になるためのノウハウなどを提供する	CR web, e-mail Dropbox, slack, Zoom レンタルスペース	CS 【企業】 【診断士】
	KR クラウドシステム Web Googleフォーム	 <p>過去の知識、追加した知識を活用して書籍化などを行い、経営診断の入り口を増やし、多彩なメニューで【企業】【診断士】の双方を満足させる</p>	CH 実務従事 事前アンケート 診断報告書	
C\$ 【企業】への謝礼、通信費、会場費、協会等加入費、各種ソフトウェアのライセンス費				R\$ 実務従事コース受講料 (new) 書籍の費用 (new) アプリ広告収入、アマゾンアソシエイト

あぺんでいくす

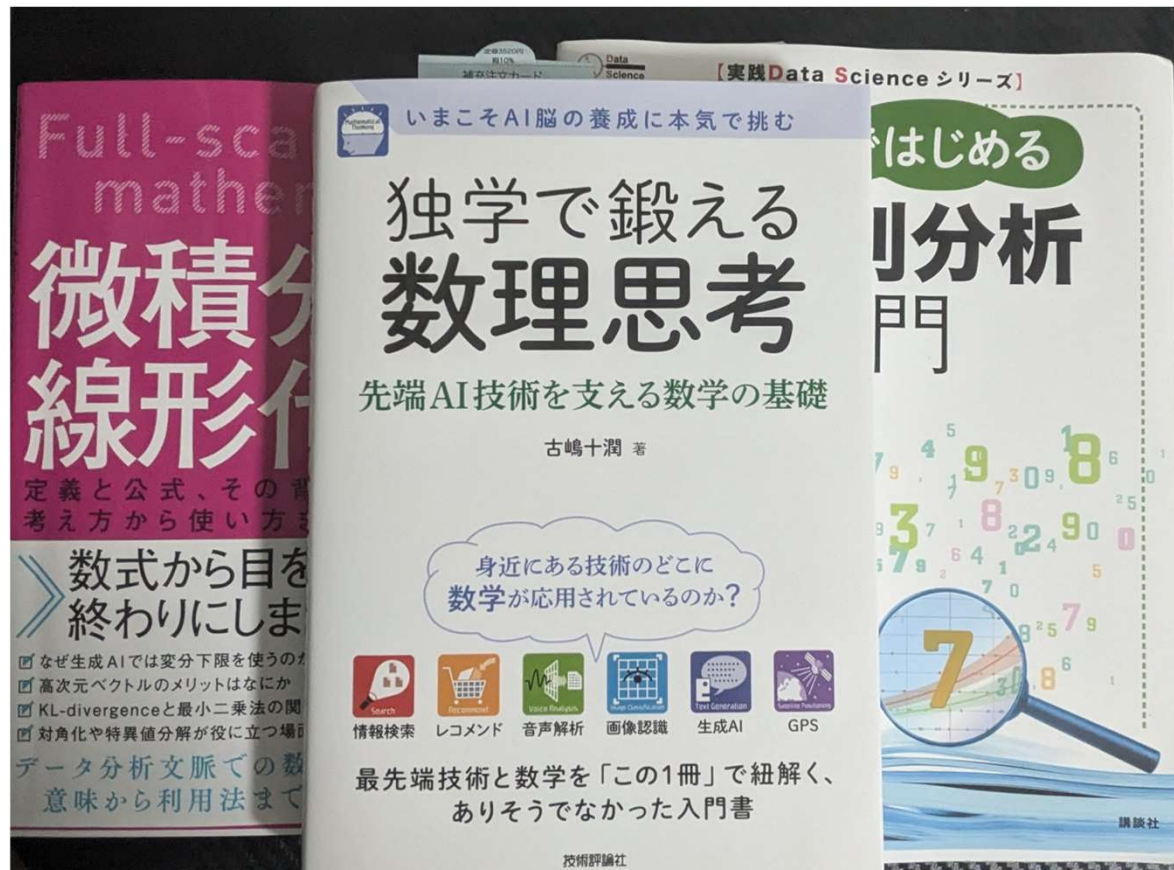
没になった資料をまとめています

没になった資料をまとめています

- ・現状の基本コンセプト

最近購入した書籍

AI関連を勉強して Flutter でコード書いて世に広めたりできんかなー、という構想です



基本コンセプト

最初は道楽でノウハウを蓄積し、自信がついたら真面目にがんばる

- ・ さいしょのごねんはまったりやる

