

# 技術者が企画力を伸ばすための勘所 ～鳥瞰力とロジックの三角形と実例で強化～

## Contents

1. 自己紹介
2. いい企画とは
3. 採用されるための考え方
4. 鳥瞰力とロジックの三角形
5. 採用さる奥義

吉政創成株式会社  
代表取締役  
吉政忠志



ビープライウド佐藤社長とのなれそめ

20年前の飲み会。  
二人ともLinuxを志してた（はず）。

あれから20年。  
XML、PHP、Railsの資格を立ち上げた  
経験がある私にPython試験を  
立ち上げてほしいという話があり、  
メンバーを模索する中で、  
ビープラウドさんにあたり、  
佐藤社長と再会。

佐藤さんに監事として参加いただくに至り、  
そのご縁でBP Studyに登壇することに。

<結論>

人生何があるかわからないので  
ご縁は大切にしましょう。

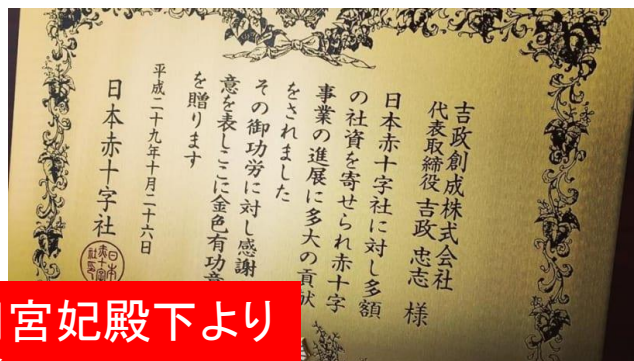
## ということで、自己紹介

# 会社紹介

- 社名：吉政創成株式会社
- 代表者：代表取締役 吉政忠志
- 創業：平成22年4月1日
- 事業内容：
  - 法人向けITソリューションのマーケティングアウトソーシング
  - IT認定試験の運営
- 所在地：東京都世田谷区
- 体制：代表者含めて13名



炎鵬後援会会員です



赤十字で高円宮妃殿下より表彰されました。



# 浅井長政の血をひいています。

- ばあちゃんが浅井長政の血を引くお寺の娘さんでした。
  - 吉政家は石川県の村長でした。
  - 写真はひいじいちゃんと石川県金沢市西念寺、秀吉、秀次、本願寺からの書状と、サントリー美術館に展示していた屏風です。



# 趣味はフライフィッシング

※昨年の釣果: アメマス60cm、イトウ60cm、レイクトラウト68cm

↓イトウ



熊に追いかけて  
船に避難しました。





家族ラブです。



# 略歴

## ■ その他 現職

- 一般社団法人BOSS-CON JAPAN 代表理事
  - ・ PHP技術者認定機構 理事長
  - ・ Rails技術者認定試験運営委員会 理事長
- 一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会 代表理事
- 一般社団法人日本ネットワーク技術者協会 代表理事



## ■ 主な略歴

- 独立行政法人 情報処理推進機構 (IPA) IT人材育成本部 HRDイニシアティブセンター 専門委員
- PHPカンファレンス実行委員 広報 (2011年~2016年)
- **OSSコンソーシアム (旧: Linuxコンソーシアム) 副会長 (2004年~2011年)**
- AllAbout「オープンソース」ガイド (2006年から2007年)
- LinuxWorldボードメンバー (2000年・2001年・2005年)
- XML技術者育成推進委員会 事務局長 (2001年~2003年)
- **文部科学省 ITフロンティア教育推進事業 XML教育プログラム委員 (2001年から2003年)**
- XMLコンソーシアム 運営委員 兼 ContactXML部会リーダー (2001年~2003年)
- ContactXML.org 事務局長 (2001年~2003年)



- **ノバル (NetWare、SUSE Linux)、SAP、ターボリナックス、インフォテリアでマーケティング責任者を歴任**

吉政創成のサービスを一言で言うと。

国内で数少ない  
フルマーケティングアウトソーシング  
サービスで同業の半分くらいの価格で  
提供しています。

平均契約年数が5年を超え、  
新規のお客様を受け付けていない  
サービスです。

(お客様は募集してません)

# マーケティングアウトソーシング既存クライアント



ディーアイエスソリューション株式会社

世界的なヘルスケア  
上場企業



某上場企業様

# 執筆歴

## ■ ブログ・コラム

- ITmedia オルタナティブブログ
  - ・ 115カ月連続ブロガーランキングイン：3月は6位/650名
- @IT自分戦略研究所 エンジニアライフ
- HR-PRO アゴラ（人事部向け）

## ■ 連載中の月刊コラム（16本）

- マイナビ「OSSマーケッター吉政が語る」
- マイナビ「ウイルスの落とし穴」
- マイナビ「知ってびっくり海外IT事情」
- CTCテクノロジー「技術者のほにゃららら」
- ディーアイエスソリューション
  - ・ ワークスタイルの変革コラム
  - ・ Webビジネス千里眼
  - ・ ネットワーク&クラウド千里眼
- プライム・ストラテジー
  - ・ KUSANAGIコラム



## 執筆協力



# 本日のプレゼント書籍

- 企画初心者、若手向けの企画力と企画書の考え方と書き方を紹介したITエンジニア向け書籍
- Amazon ビジネスIT最高順位16位
- 書泉さんやジュンク堂さんでも平置きに



# ちなみにこの本ですが、

- Itmediaのブログで累計30万人に読まれたブログ「最低3年は会社にいなさいと言われ、3年毎に転職して行ったら40歳になったらオファーが無くなった件」を見たマイナビの方から連載を依頼され、

## 吉政忠志のベンチャービジネス千里眼



Google カスタム検索



IT業界でベンチャービジネスの支援をしている執筆者が日々の活動ログと感じたことを、徒然なるままに書き綴っていきます。

### 最低3年は会社にいなさいと言われ、3年毎に転職して行ったら40歳になったらオファーが無くなった件



Share



Tweet



Pocket



138

» 2014/12/21

23歳で大学を卒業し、某社に入社しました。良いオファーがあったので、転職しようとしたら課長から「お前、3年はこの会社で働け、石の上にも3年」というだろうが」と説得され、4年いました。この言葉が心に響いたのですが、結果として違う理解で私は人生を歩いてきてしまったようです。



#### 吉政 忠志

吉政創成株式会社の代表取締役、一般社団法人PHP技術者認定機構の代表理事、BOSS-CON JAPANの理事長、一般社団法人Rails技術者認定

試験運営委員会の代表理事、一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会の代表理事。その他の経歴はこちら。

月額20万円からの大手IT企業/ベンチャー企業向けのマーケティングアウトソーシングを展開中。趣味はフライフィッシング。2015年11月81cmのサケを手取川で釣り、2016年11月は二日連続で80cmの野生のイトウを北海道で釣る。2017年に2.3mのバショウカジキを釣る。次は90cmオーバーのサケマス類を釣ります！ということで中禅寺湖に入り浸り。※コメントには反応しません。意見を言いたい方はご自身のSNSでどうぞ。

» 詳しいプロフィール

ちなみにこの本ですが、、、

マイナビニュースで連載したコラム「伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話」が月間で1位から5位までランキング独占し、それをみたマイナビ出版の方から、書籍化を依頼され、出版になりました。

<言いたいこと>

人生何があるかわからないので、常に全力がいいです。

コラムをご覧になりたい方は、「マイナビ 伝説の給与 吉政忠志」で検索してください。

人気記事		一覧	
1日	1週間	1カ月	瞬間
1	伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話 第5回 伝説といわれた給与を獲得したノウハウ[セルフブランディング編](1)		
2	伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話 第1回 伝説と言われた給与を獲得したノウハウ(1)		
3	伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話 第3回 伝説といわれた給与を獲得したノウハウ(3)		
4	伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話 第4回 伝説といわれた給与を獲得したノウハウ(4)		
5	伝説的な給与を獲得後に没落、でも起業で復活した男の話 第2回 伝説と言われた給与を獲得したノウハウ(2)		



# 本日のプレゼント書籍

- 第1編 企画書が持つチカラを知ろう
  - 第1章 企画書でエンジニア人生の選択肢は広がる
    - ・ 第2章 企画書はロジックの三角形と4ステップで作る
    - ・ 第3章 実は身近な企画のエッセンス。慣れれば超簡単
  - 第2編 企画書と企画力について知識を深めよう
    - ・ 第4章 採用される企画書の作法・概念を知ろう
    - ・ 第5章 さらに採用されやすくするには鳥瞰力が必要
  - 第3編 社内申請書を例に鳥瞰力を養おう
    - ・ 第6章 企画者の視点で考えよう
    - ・ 第7章 企画書を見る決裁者の視点を
    - ・ 第8章 企画書の基本構成と調整方法を知ろう
    - ・ 第9章 奥義を知って企画書に磨きをかけよう
  - 第4編 企画書の事例から体感し、学ぼう
    - ・ 第10章 実例編1 PHP技術者認定試験第
    - ・ 11章 実例編2 大ヒットしたWordPress書籍第
    - ・ 12章 実例編3 新会社設立第
    - ・ 13章 業界の課題である離職率を下げる企画を一緒に考えてみよう
    - ・ 第14章 最終奥義：短時間で高品質に企画する方法

BPStudy登壇記念で  
4月末までKindle版  
20%オフです。

テーマは、技術点が高  
い企画書ではなく、  
シンプルで採用され  
て、成功する企画  
です。

難しいこと書いてま  
せん。

# 抽選で10名様に書籍プレゼント

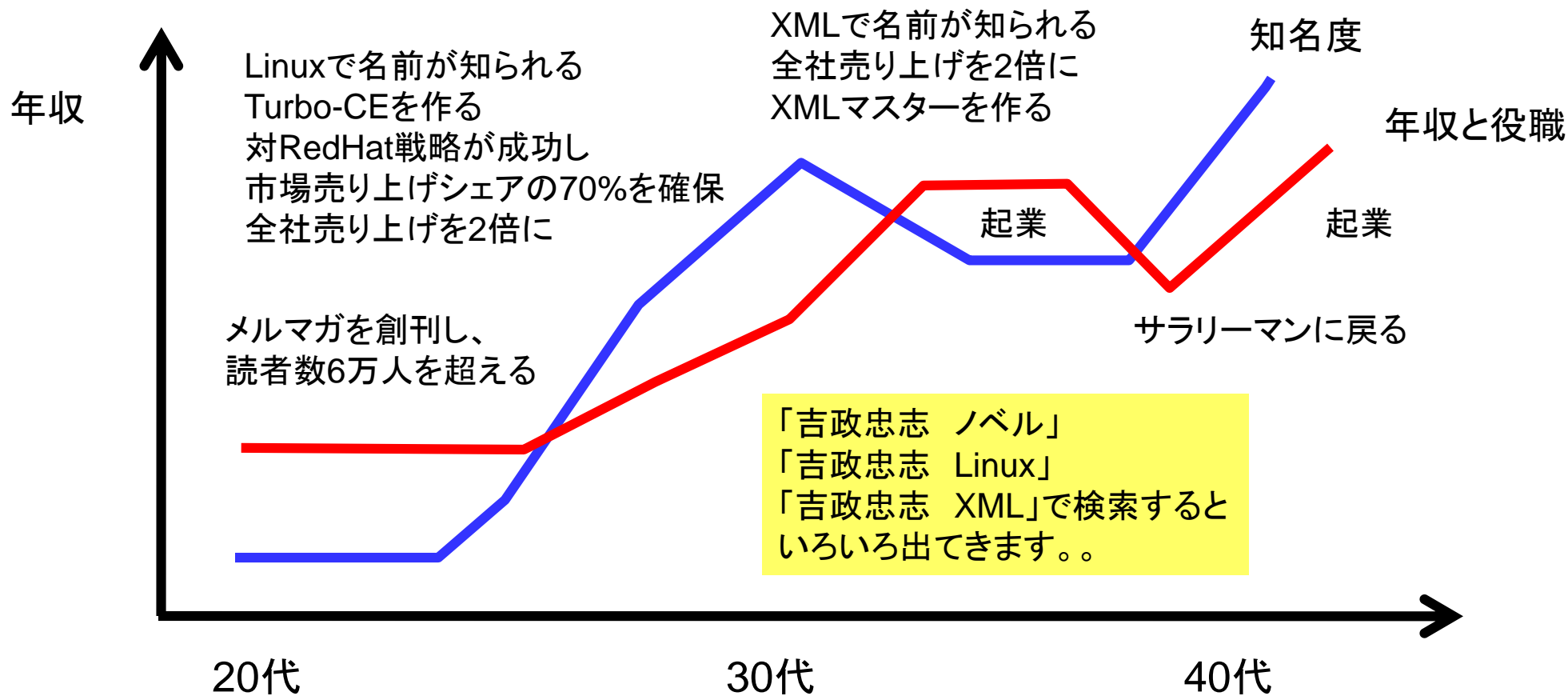
Twitterで@\_yoshimasaを入れて、  
Amazonの書籍リンクをシェアいただいた方  
(5月28日23時59分まで) から抽選で。  
(「この本ほしいかも」などと  
書いてくれると喜びます)

当選者にはTwitterでDMします。  
Amazonで「吉政忠志」で検索すると  
出てきます。(まだ1冊しかありませんww)

## 私が技術者の方に企画を推す理由

# 私のビジネス人生

本名「吉政忠志」でGoogle検索すると1万-2万ヒットほど



日本一でもなければ、学歴も優秀ではありません。ただ、人生の節目に企画を提出し、会社を動かし人生を変えてきました。

# 私の実績が、

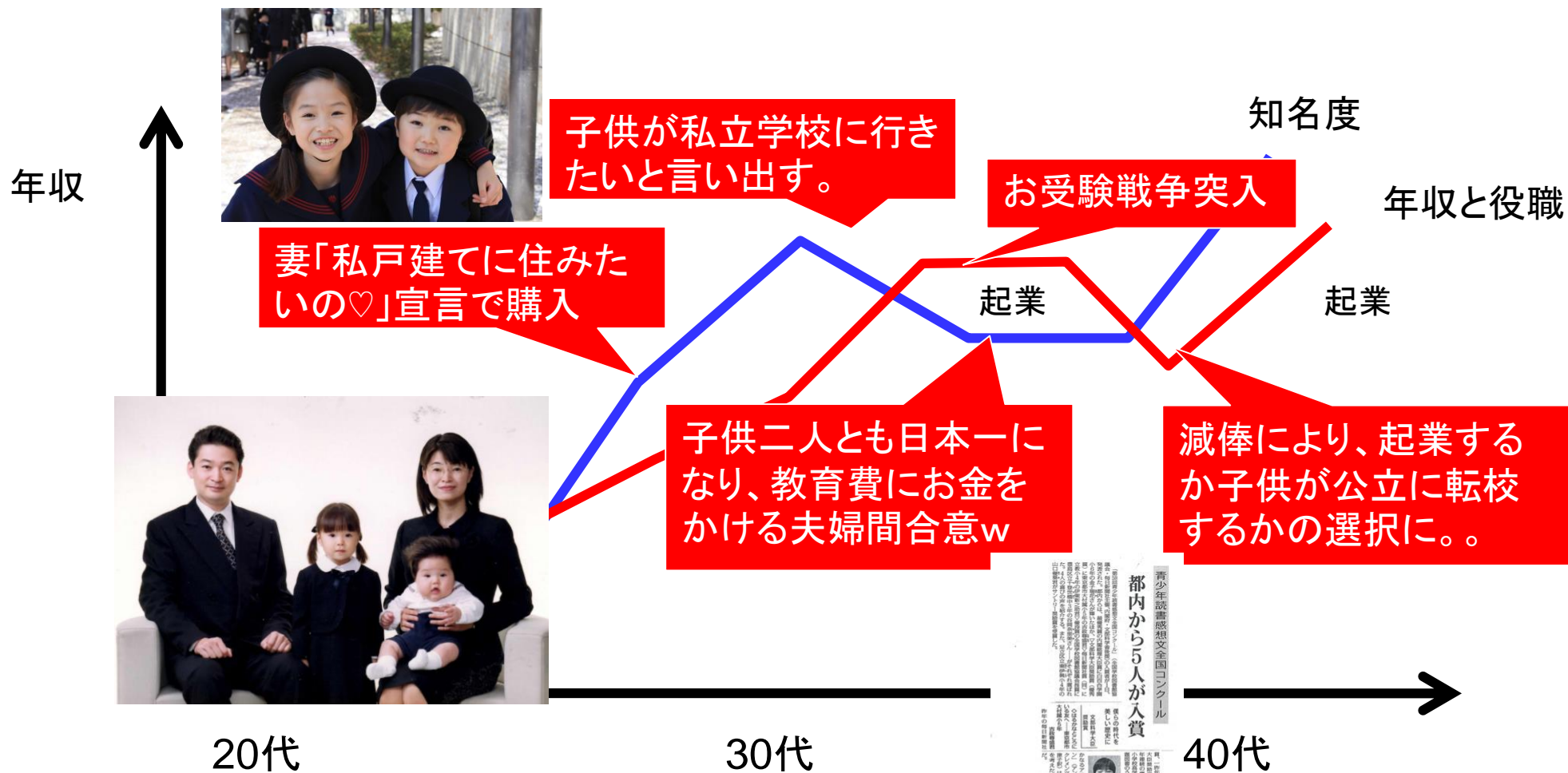
- 新聞に出て
- 雑誌に出て（雑誌の記事はスクラップの厚さが5cmほどあります）
- 本にもなりました。



“立ち上げ屋”として本領を発揮



# 私のプライベート人生（お金がかかる編）



生きているだけでお金がかかりますが、結婚したり子供ができるとさらにお金がかかることもあります。

お金で愛は買えませんが、

人生にはお金があったほうが  
良いタイミングがあります。

若い時はお金がなくても  
いいんです。

でも、家族ができたり、  
子供が留学したいと言いだしたり、  
家がほしくなったり、  
起業したくなったりすると、  
お金が必要になります。

(It's me!!!)



そして、何よりも  
技術者の方が作る企画は  
企画の足が地に着くので、  
現実的に成功しやすい企画が生まれやすい。

技術力+企画力=鬼に金棒

企画力は技術力をお金に換える  
手段かもしれません。

まじで

企画力で  
将来お金を払える  
選択肢を持とう！

今日のテーマ

## いい企画とは

今日は難しい話をしません。  
なぜなら、企画は本来簡単なものだからです。  
企画の腕を上げたくて、難しいノウハウを求め  
る人がたまにいらっしゃいますが、企画の本質  
は企画の相手を説得するロジックがしっかりし  
ていれば1枚ぺらの企画でOKなのです。企画  
を理解しているのに採用されないのは本質の  
理解が少し違う気がします。

いい企画とは、  
提出する相手の承認を得られて、  
成功する企画だと思っています。

企画＝相手を説得するロジック

ちなみに、、  
失敗すると次の企画の承認が  
得られにくくなります。

# ビジネス的に良い企画とは



## 身近な企画の例（書籍：第四章より）

- A君「ねえねえ、来週の日曜日にみんなでBBQいかない？」（主張）
- 友人B君「えー、なんで？」
- A君「来週の日曜日、天気予報は晴れだし、ビールとBBQが美味しいシーズンだし、ちょうど豊洲のBBQ屋さんがキャンペーンやってるんだよ」（理由）
- 友人C君「いいね！俺も青空の下、肉焼いてビール飲みたかったんだよね」（採用理由）
- A君「一人2000円で飲み放題食べ放題だってさ」（データによる証明）
- 友人D君「今、スマホで見てもたら肉は全て和牛A5ランクだってさ」（データによる証明）
- みんな「いいねー！行こう行こう」（企画採用）

企画の骨子はこんな感じでOK。

この企画が採用された理由は、  
企画提出先の  
ハートをがっちりつかんだから。

仕事の企画で採用されないケースは

企画提出先の  
ハートががちりつかんでないから。

(企画が採用理由に合致してないから)



つまりロジックと鳥瞰力が大事

鳥瞰力＝周りが見渡せて、企画関係者の  
心が見えること

(書籍ではもう少し詳しく説明しています)

## ロジックの三角形

先ほどのBBQをロジックの三角形に落とすと

「ねえねえ、来週の日曜日にみんなでBBQいかない？」

主張

ロジックの  
三角形

データによる証明

理由付け

「一人2000円で飲み放題食べ放題だっさ」「今、スマホで見たら肉は全て和牛A5ランクだっさ」

来週の日曜日、天気予報は晴れだし、ビールとBBQが美味しいシーズンだし、ちょうど豊洲のBBQ屋さんがキャンペーンやってるんだよ

# 企画書の基本ロジック

## 「ロジックの三角形」

実現したいこと

スケジュールとか、  
予算とか、人員体制  
とか、実績とか、方  
法論とか

主張

企画を提出する相手  
が受けてうれしいメ  
リットを「理由」にでき  
るかどうか勝負

ロジックの  
三角形

データによる証明

理由付け

私は全ての企画は  
このロジックの3角形で  
定義できると思っています。

ロジックの三角形で定義することで、  
企画がシンプルになり、  
読みやすくなります。

シンプルでない企画は、  
実行中の変動要素により  
簡単に崩れるので、成功しにくいです。

有力な決裁者は  
忙しいのでシンプルでないと  
ちゃんと読んでくれません。

## 鳥瞰力とは

ちなみに鳥瞰力＝俯瞰力です。

鳥瞰力＝周りが見渡せて、企画関係者の  
心が見えること

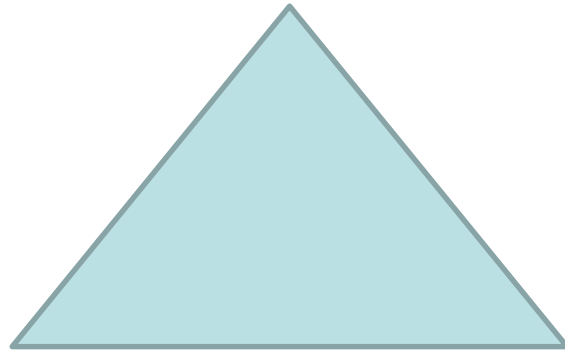
企画が採用されなかった時に、  
「XX部長はわかってないよな」と  
思うかもしれませんが、  
「わかるように説明してないだけ」  
と思います。



# ロジックの三角形の失敗例

- A君がBさんをデートに誘いたいロジックの三角形

主張:A君「Bさん、デートに行きませんか？」



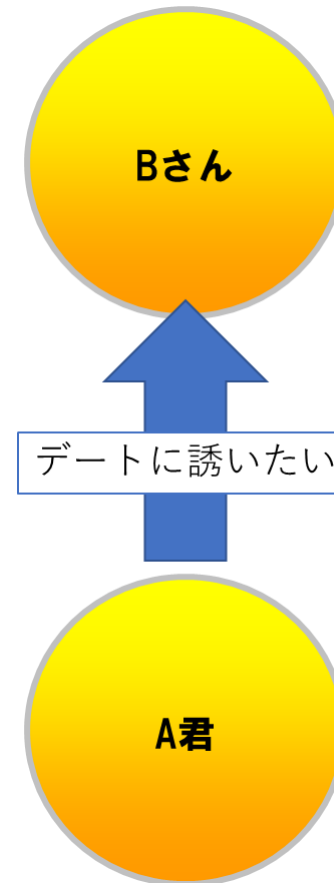
データによる証明:  
A君「私身長2mあるんです」

理由付け:A君「Bさんは身長高い人が好きでしょ？」

Bさんは身長が高い人が好きだけど、  
それだけが好きな理由じゃないし、、

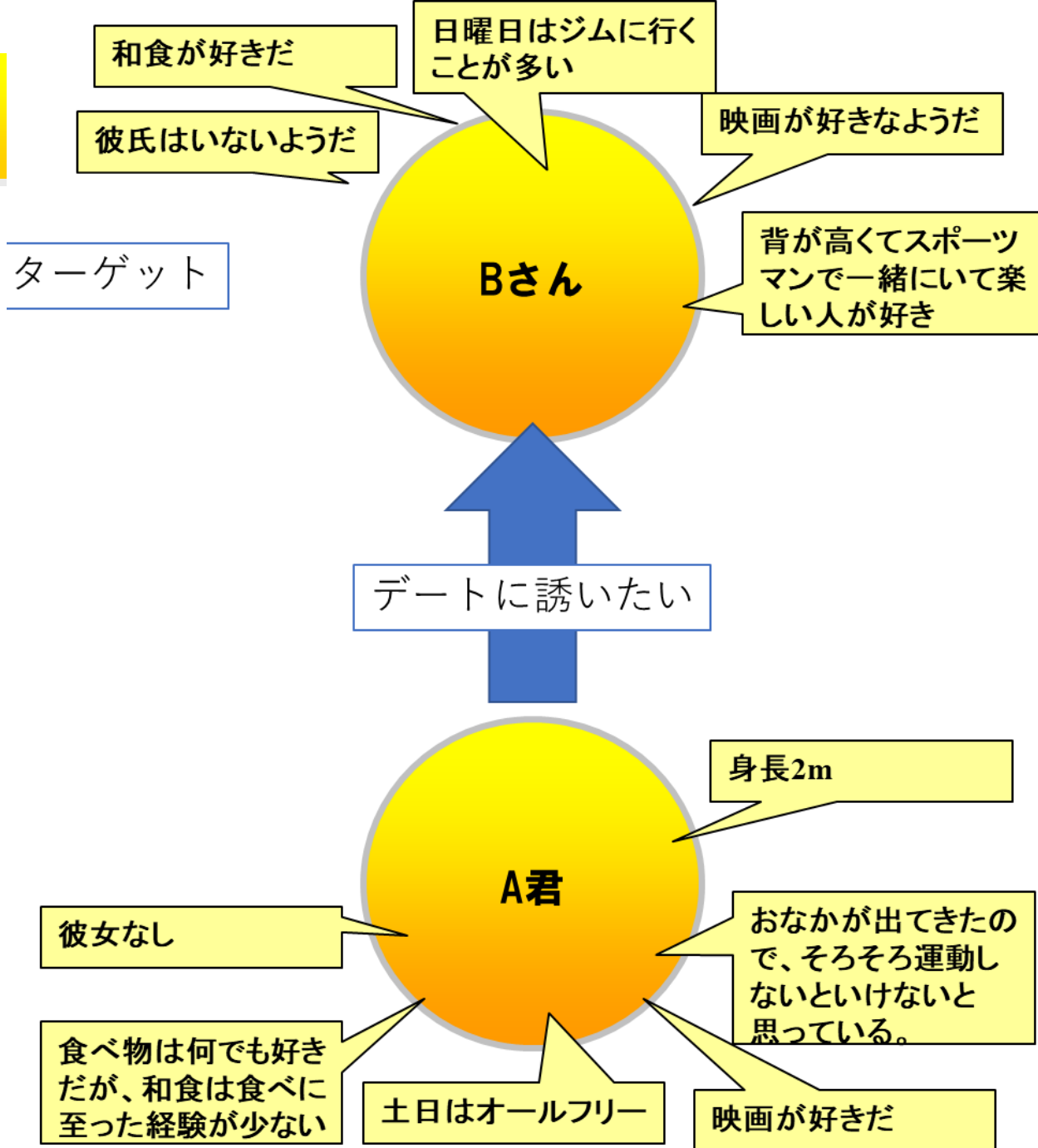
# 鳥瞰マップ

- そこで、外さない為にも鳥瞰マップを作ることをお勧めします。
- まずは対象と主張を書きます。



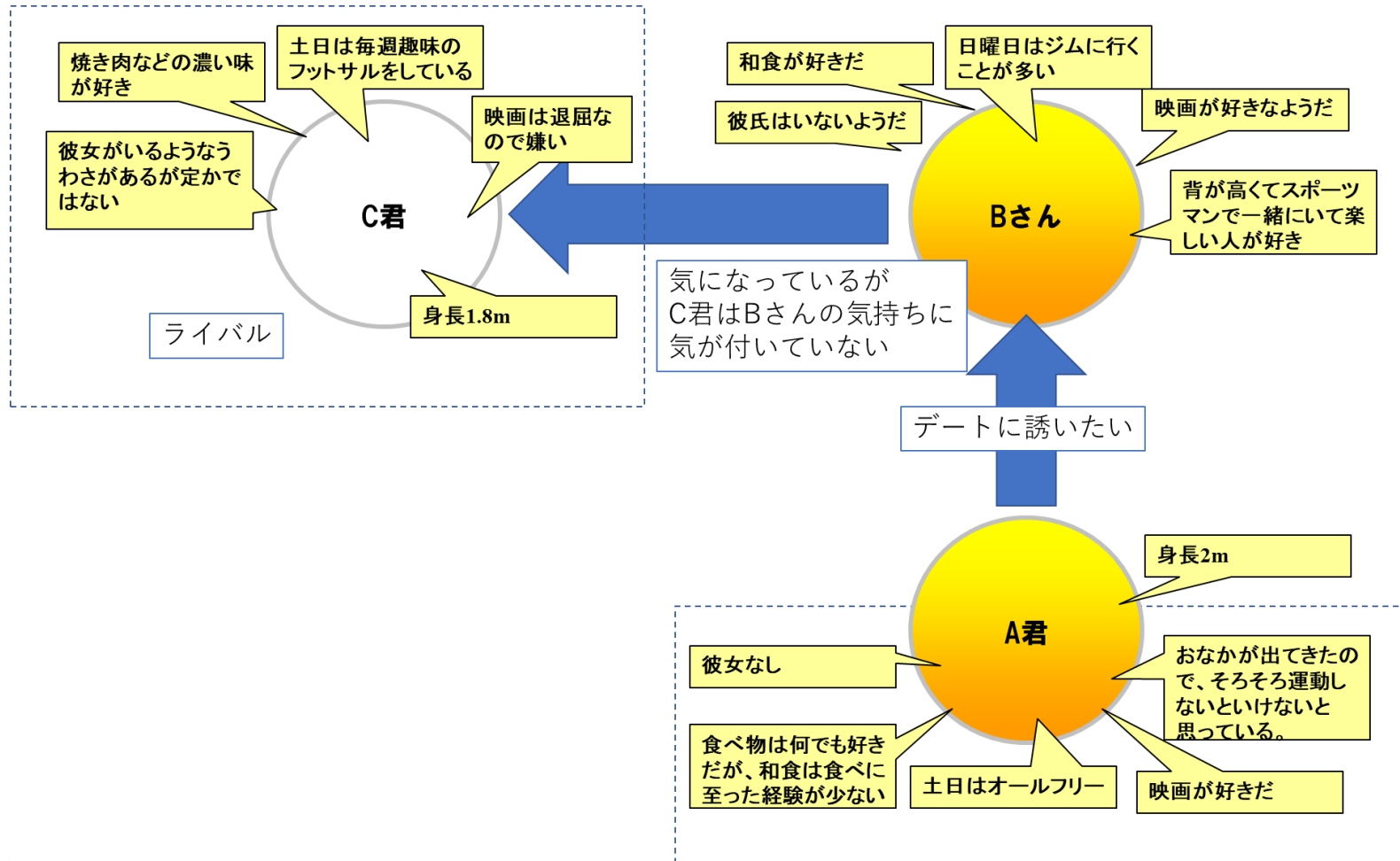
# 鳥瞰マップ

- 次に主要登場人物の関連情報を書きます。



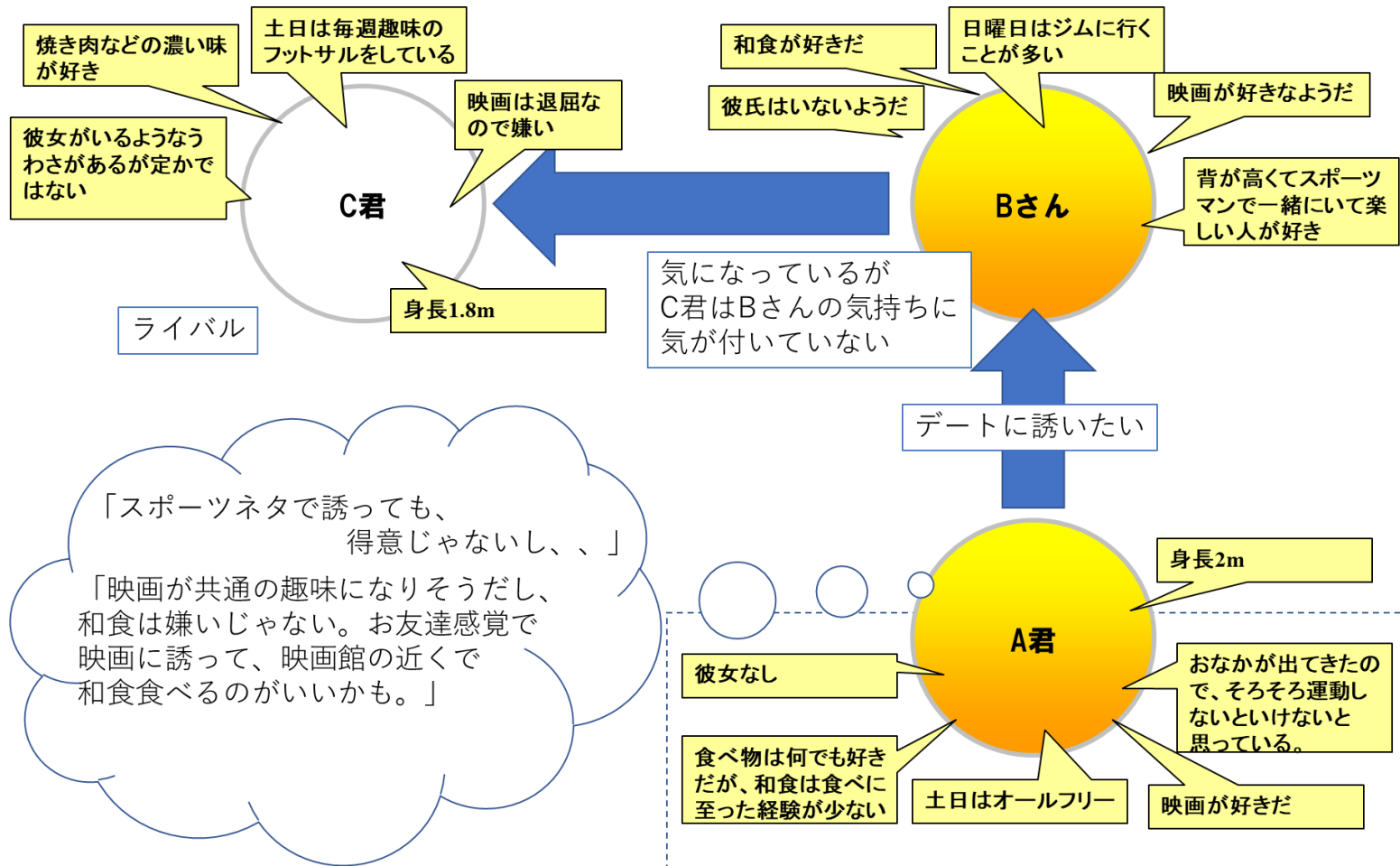
# 鳥瞰マップ

## ■ 更に、阻害要因も書いてみる



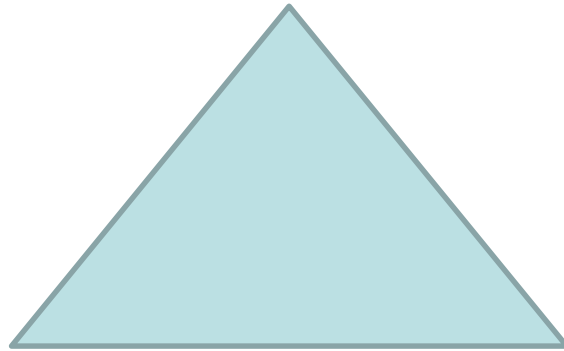
# 鳥瞰マップ

## ■ 勝利のための絞り込み



# 成功するロジックの三角形を書いてみる

主張:A君「Bさん、来月映画『XXX』封切りだね。良かったら見に行かない？」

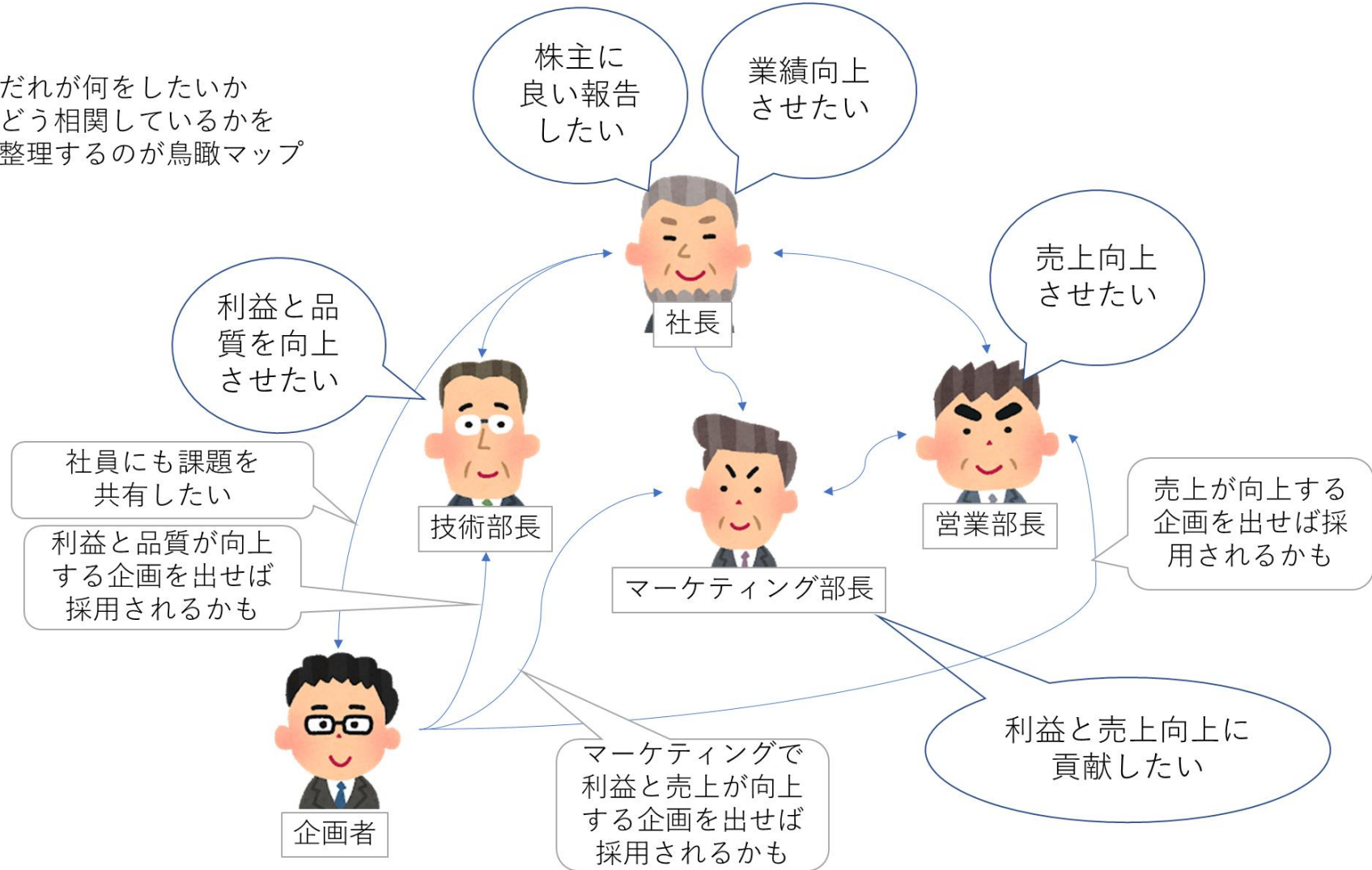


データによる証明:  
A君「実は私も映画好きなんです。  
映画『XXX』ってすごく面白い  
って噂ですよ。」

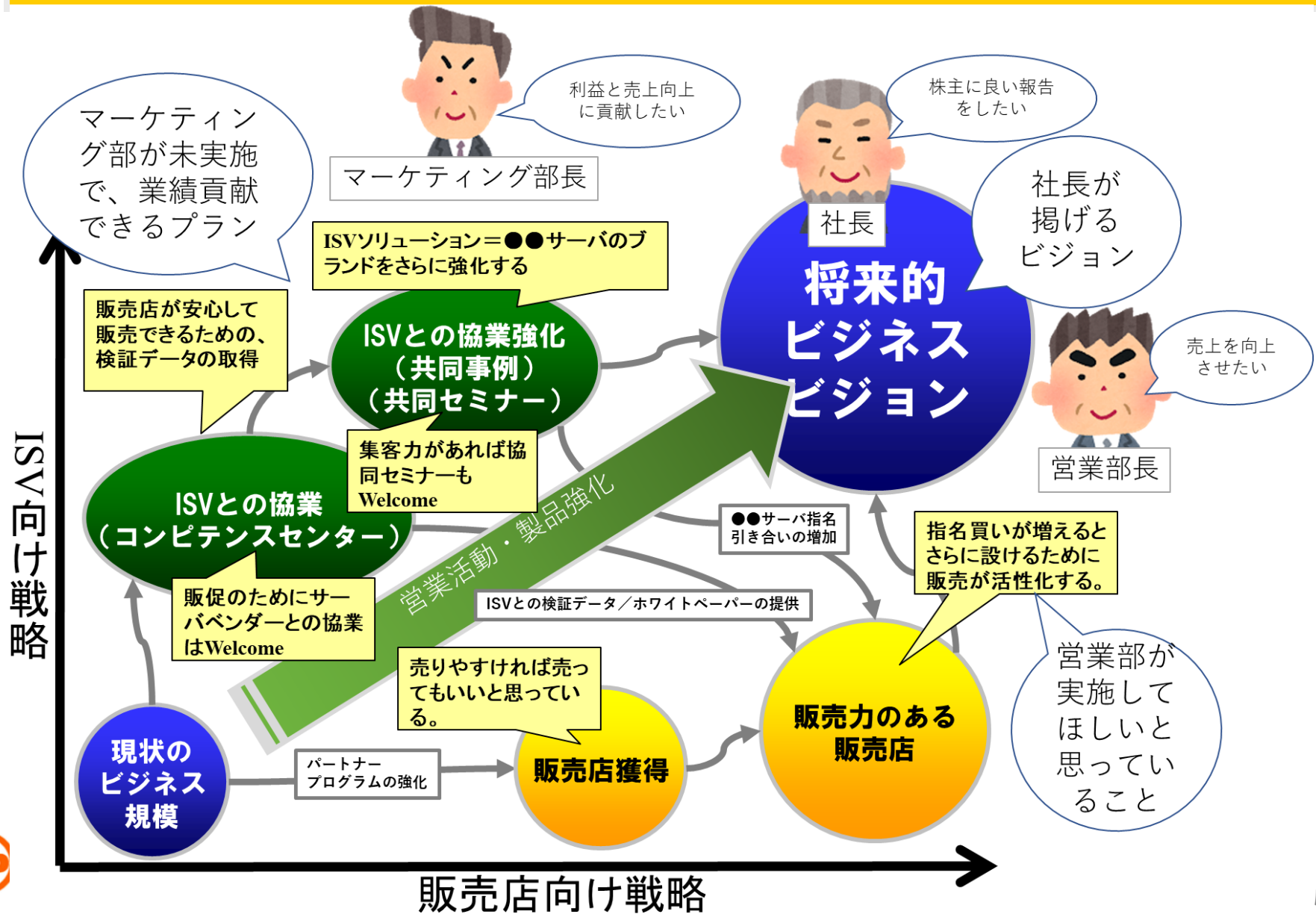
理由付け:A君「Bさんが映画好きって聞いたことがあって、、、」

# 一般的な会社の鳥瞰マップ

だれが何をしたいか  
どう相関しているかを  
整理するのが鳥瞰マップ



# 某PCメーカーの副社長に提出した鳥瞰マップ





# 【重要な話】

企画書を提出する相手が  
実現出来る内容で、  
やりたいことでないと、  
企画は承認されない。



考えてみれば

あたりまえ体操♪

「主張」と「理由づけ」が決まれば  
「データによる証明」は  
実現可能性を数値（金額・スケジュール）  
で証明するだけ

主張

ロジックの  
三角形

データによる証明

理由付け

# 今日の本題 「理由付け」の決め方

「主張」の「理由付け」は  
企画を提出する相手が  
言っていることに  
全て書かれています。

例えば、、、

Webに書かれている社長のご挨拶

朝礼で発言される上長の挨拶

上長がその上長に話している内容

飲み会などで上長が話している内容

上長のプレゼンテーション

などなど、

全て発言の中にヒントが隠されています。

企画書を提出する相手が  
発言している内容を  
簡単にまとめてみる。

社長＝会社の戦略

役員・部長＝部門年間目標や戦術

課長以下：四半期やプロジェクトチームで  
の作業完遂

「主張」と「理由づけ」が決まれば  
「データによる証明」は  
実現可能性を数値（金額・スケジュール）  
で証明するだけ

主張

ロジックの  
三角形

データによる証明

理由付け

三角形ができたなら  
シナリオに落としてみましょう。

# 企画書の基本構成

1. 現状と課題（理由付けの裏返し）
2. 解決案（主張＋データ）
3. コスト&スケジュール（データ）
4. 投資対効果（理由付け）



では、実際の企画書を見てみましょう

企画を実現するための

# 奥義



企画を提出する相手が  
普段使っている言葉を使用して  
フォーマルにDraftを作る

※違う言葉を使っていると、それだけで違和感になり、理解を阻む要因になります

プレゼンテーション資料として  
しっかり作られているか、  
以下のサイトでチェックする。

「見やすいプレゼン資料の作り方」

<http://www.slideshare.net/yutamorishige50/how-to-present-better>

※ぶっちゃけ、基本ができていないと、  
それだけで見る気がなくなります。

長い企画書も  
あまり読む気が起きません。

きっと、まとまってないんだろなあ。  
きっと、ロジックが苦しいから、いろいろ書  
いてるんだろなあ。  
そんな企画より、優先度が高い仕事があ  
るんだけどなあ。  
と思います。

企画書Draftを相手にメール送付し、  
10分でいいですので、  
ご意見をいただけないでしょうか？  
と**いってレビューの時間をもらう。**

※奥義「一緒に作った企画書は  
却下されにくい拳」

金曜日の午後に  
上司の机に  
企画書を置いておくのも  
効果的。

土日で見えてくれることも。

興味がある方は  
Amazonで  
「ヒット商品」「企画書」で検  
索して買って読んでください。



企画初心者の方は、  
できるだけ薄くて売れてる本  
とセットで読んでください。  
凄さがわかります。



# 私の本も是非

初心者・若手向けで  
実例豊富です。

実際このレベルの企画で  
動いていることも  
感じてほしいです。



# 最後に一言

企画書の上達には  
数こなすことが一番です。

サラリーマンであれば、  
採用されなくても

**別のチャンス**をもらえることが多いです。

# 抽選で10名様に書籍プレゼント

Twitterで@\_yoshimasaを入れて、  
Amazonの書籍リンクをシェアいただいた方  
(5月28日23時59分まで) から抽選で。

(「この本ほしいかも」などと  
書いてくれると喜びます)

当選者にはTwitterでDMします。

Amazonで「吉政忠志」で検索すると  
出てきます。(まだ1冊しかありませんww)

ご清聴ありがとうございました。

本日の資料は吉政創成のWebサイトで  
公開します。

<https://www.yoshimasa.tokyo/>