

<https://ko-cg.com/>

経営コンサルティングビジネス ー 起業コンサルティング ー

キャリアデザイン

2016年06月14日(火曜日)

コムロコンサルティンググループ
総代表 小室匡史

<https://ko-cg.com/ceo/>

本日の内容

1. 自己紹介	...	P.	1
2. キャリアデザイン	...	P.	4
3. ネットワーク情報学部在籍時	...	P.	6
4. 一橋大学MBA在籍時	...	P.	11
5. 進路選択・進路決定	...	P.	15
6. 仕事紹介	...	P.	18
7. 起業動向・現状分析	...	P.	22
8. アドバイス・メッセージ	...	P.	43

1. 自己紹介

略歴

2009年03月

専修大学ネットワーク情報学部卒業

2011年03月

一橋大学大学院商学研究科
経営学修士コースMBAプログラム修了

- コムロコンサルティンググループ 総代表
- コムロコンサルティング 代表
- 日本バレーボール協会 科学研究委員会 主事
- 日本スポーツアナリスト協会 アドバイザー
- キャリアデザイン 最高顧問

経営

IT
ICT

スポーツ

(参) コムロコンサルティンググループ 小室匡史 <https://ko-cg.com/ceo/>

2. キャリアデザイン(1/2)

キャリアデザイン

『現在』を起点に『過去』を踏まえ、
『未来』を構想・決定・実現していくこと

人生デザイン

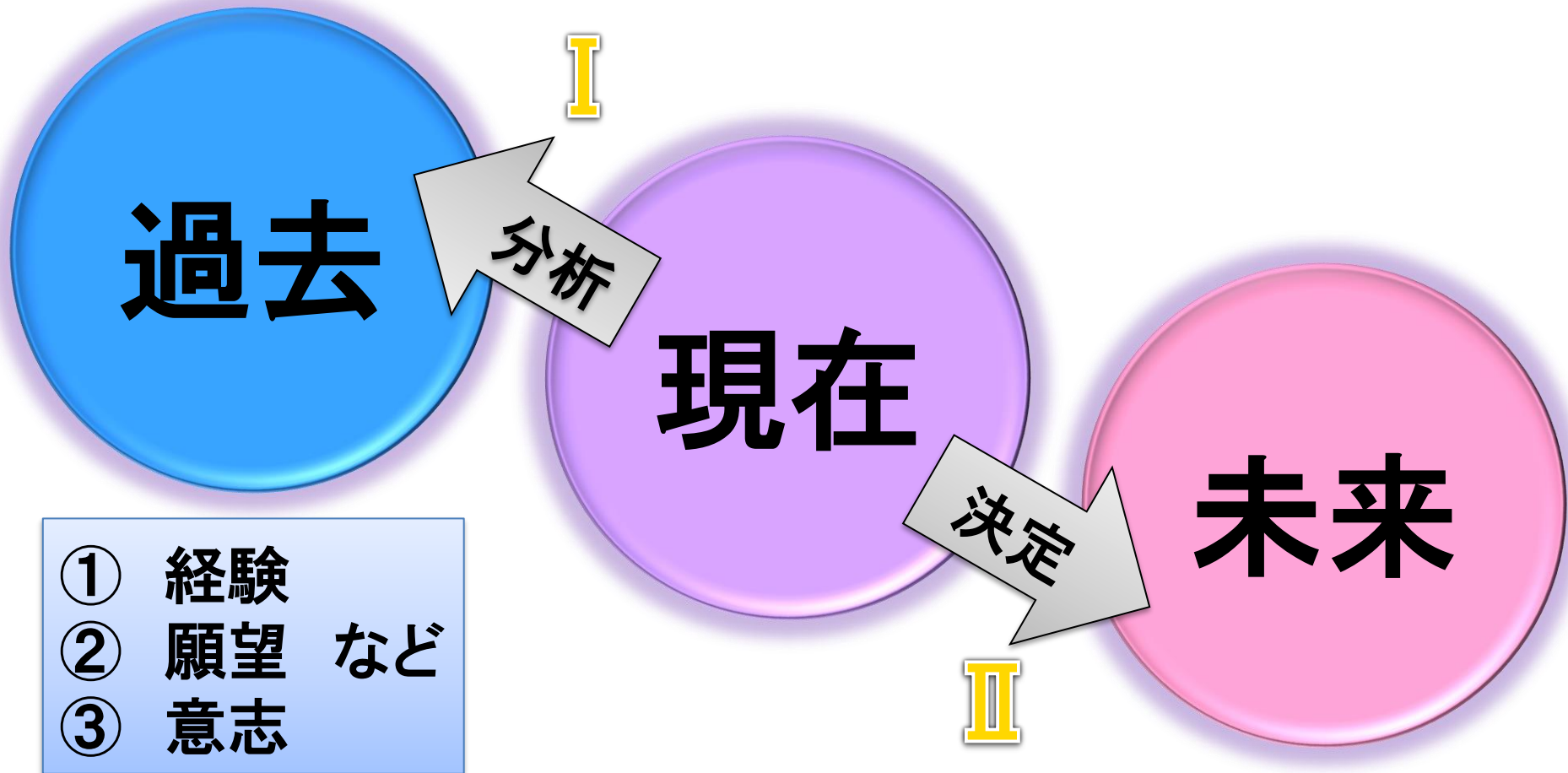


特に“仕事”の視点を重視した概念
キャリアデザイン／Career Design

2. キャリアデザイン(1/2)

キャリアデザイン

『現在』を起点に『過去』を踏まえ、
『未来』を構想・決定・実現していくこと



(参) コムロコンサルティンググループ キャリアデザイン <https://ko-cg.com/gallery/career-design/>

2. キャリアデザイン(1/2)

キャリアデザイン

『現在』を起点に『過去』を踏まえ、
『未来』を構想・決定・実現していくこと

過去

I
キャリアデザイン
分析

現在

過去を踏まえ、

未来を決めていくこと

決定
未来

- ① 経験
② 願望 など
③ 意志

(参) コムロコンサルティンググループ キャリアデザイン <https://ko-cg.com/gallery/career-design/>

2. キャリアデザイン(1/2)

キャリアデザイン

『現在』を起点に『過去』を踏まえ、
『未来』を構想・決定・実現していくこと

過去 ネットワーク情報学部卒業生 現在 未来
ケース:小室匡史のキャリア

- ① 経験
- ② 願望 など
- ③ 意志

(参) コムロコンサルティンググループ キャリアデザイン <https://ko-cg.com/gallery/career-design/>

2. キャリアデザイン(2/2)

〇活／〇〇活動は人生の大きな転換点となるエポックイベントが数多く存在する。

キャリアデザイン

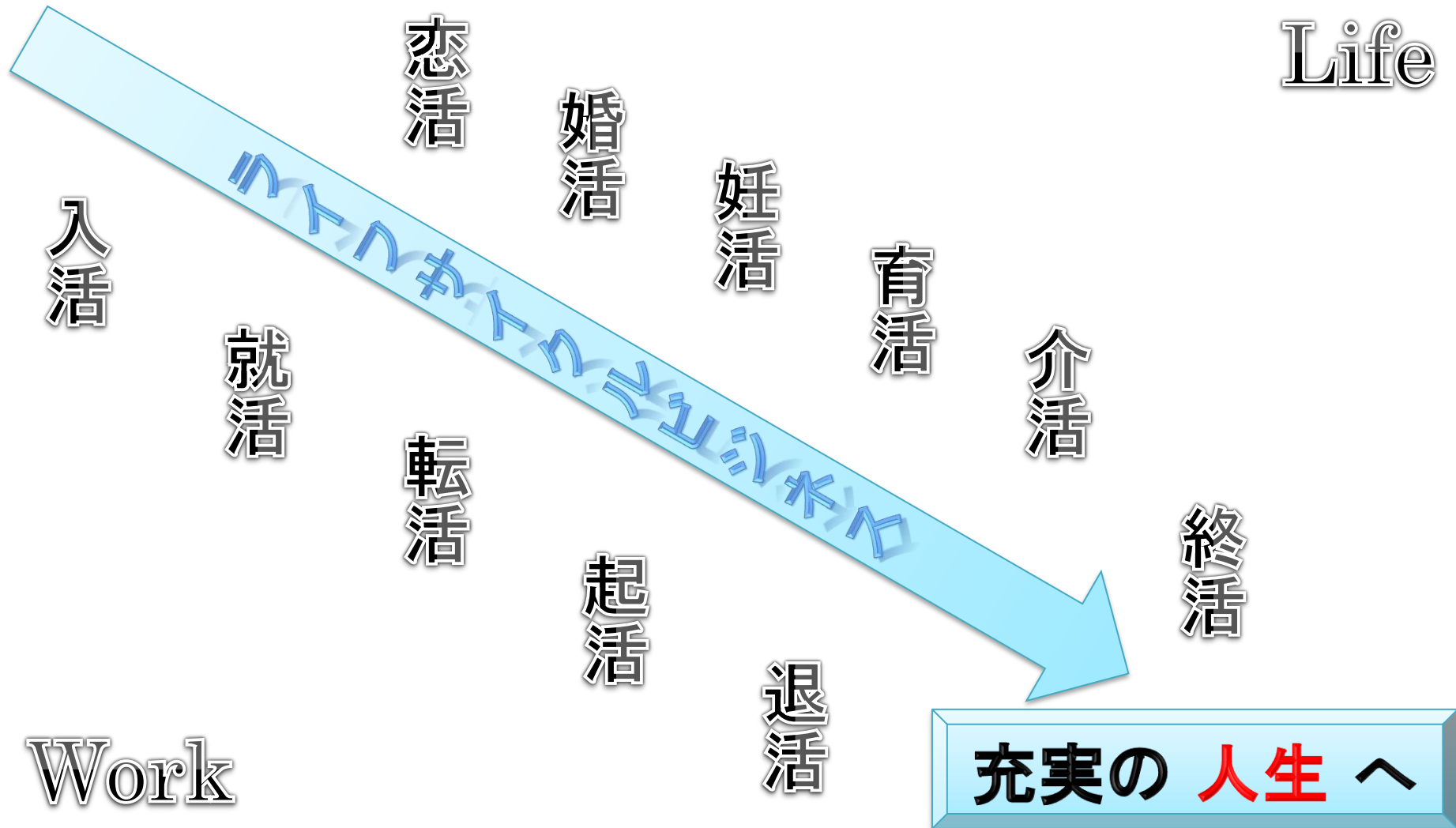
人生の大きな転換点と言える
〇活／〇〇活動
はどんなものがありますか？

充実の 人生 へ

(参) コムロコンサルティンググループ 〇活／〇〇活動支援 <https://ko-cg.com/gallery/personal-life-work-support/>

2. キャリアデザイン(2/2)

〇活／〇〇活動は人生の大きな転換点となるエポックイベントが数多く存在する。



3. ネットワーク情報学部在籍時:1年次

必修科目・選択必修科目, 自由科目

専修大学ネットワーク情報学部
1年次と言えば・・・



情報学の基礎体力養成

3. ネットワーク情報学部在籍時:1年次

必修科目・選択必修科目, 自由科目

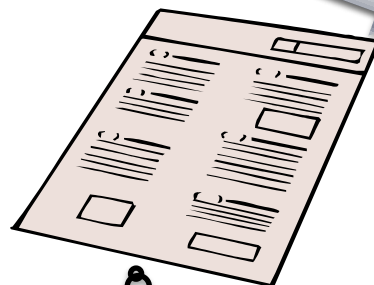
2005年4月

2005年6月

2005年7月

2005年後期

大学1年次



初登校時に
教務課へ

大学初テスト
点数は散々

何とか
単位取得



プログラ
ミング上級

3. ネットワーク情報学部在籍時:2年次

NS総合演習と学生提案プロジェクト, 教養ゼミナール

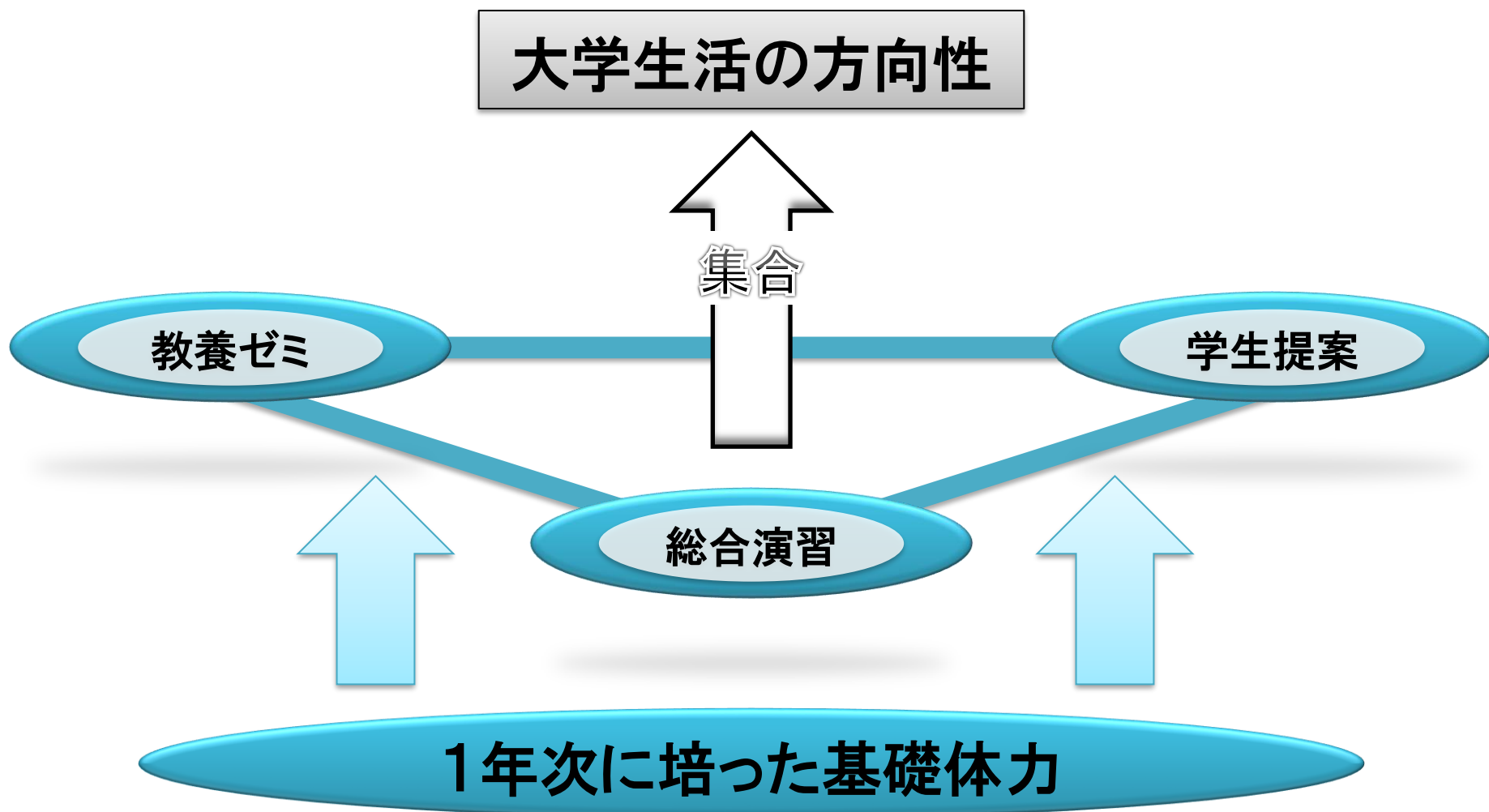
**専修大学ネットワーク情報学部
2年次と言えば・・・**



総合演習(コース制)

3. ネットワーク情報学部在籍時:2年次

NS総合演習と学生提案プロジェクト, 教養ゼミナール



3. ネットワーク情報学部在籍時:3年次

地球温暖化対策プロジェクト, SA活動(2年次生)

専修大学ネットワーク情報学部
3年次と言えば・・・



プロジェクト

3. ネットワーク情報学部在籍時:3年次

地球温暖化対策プロジェクト, SA活動(2年次生)



地球温暖化対策プロジェクト

専修大学 ネットワーク情報学部

検索キーワードの入力

検索

学生企画による産官学連携のプロジェクト

情報技術は社会の問題(環境問題:地球温暖化)解決手法である.

- ① アンケート(有効回答数2143名)
- ② ボトムアップによる啓蒙・意識改革
- ③ 大学2年から卒業まで活動

出展: - SGW - 地球温暖化対策プロジェクト

3. ネットワーク情報学部在籍時:4年次

綿貫研究室(学会発表)・自由研究, 大学院受験, SA活動(3年次生・2年次生)

**専修大学ネットワーク情報学部
4年次と言えば・・・**



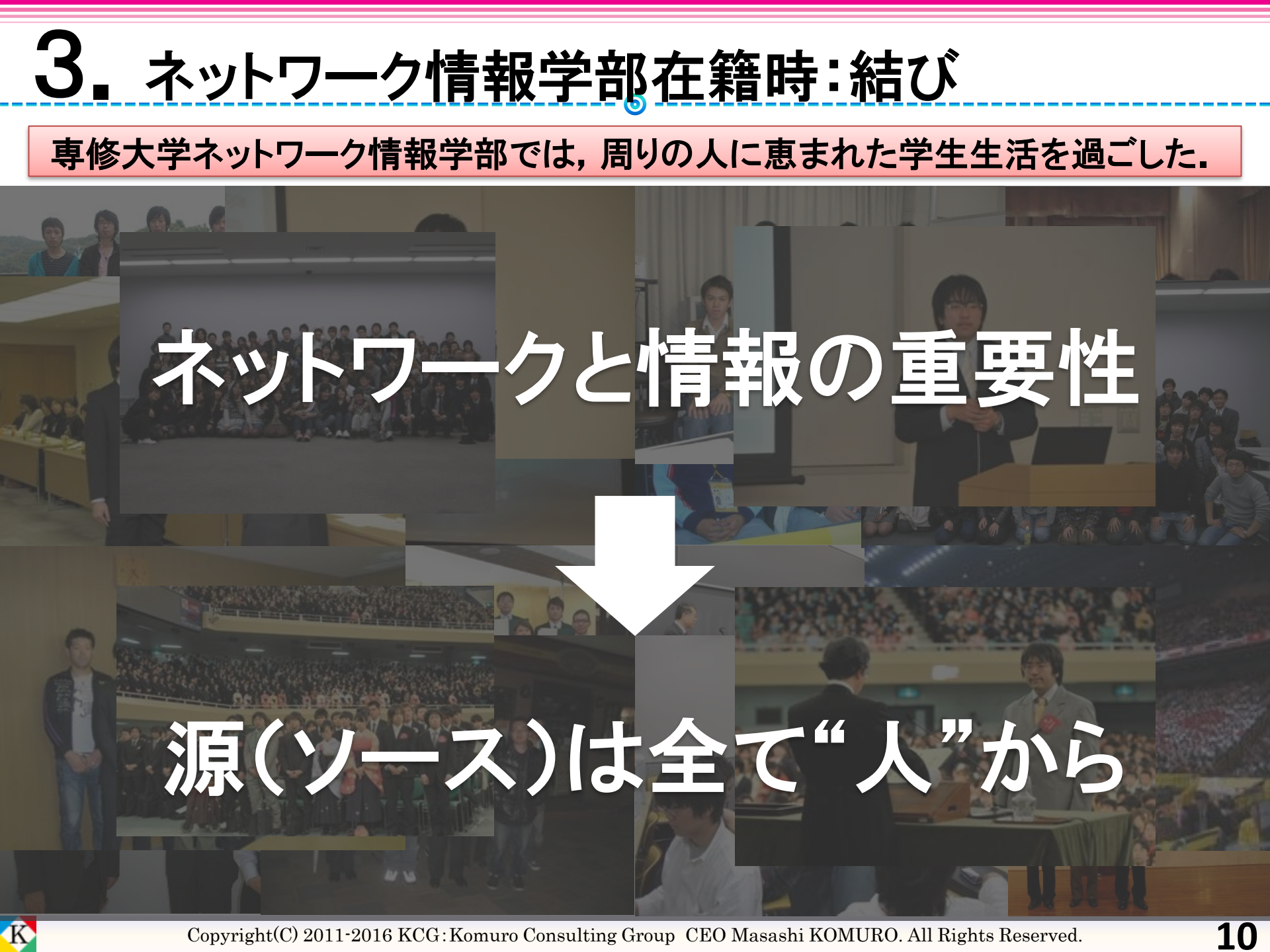
卒業制作・進路決定

綿貫研究室(学会発表)・自由研究, 大学院受験, SA活動(3年次生・2年次生)

9

3. ネットワーク情報学部在籍時：結び

専修大学ネットワーク情報学部では、周りの人に恵まれた学生生活を過ごした。



ネットワークと情報の重要性



源(ソース)は全て“人”から

4. 一橋大学MBA在籍時：入学動機

HMBAでは、経営資源「人・モノ・カネ・情報」による問題解決・改善の手法の学習

“モノ・カネ・情報”に無くて
“人”にあるものは何か？

4. 一橋大学MBA在籍時：入学動機

HMBAでは、経営資源「人・モノ・カネ・情報」による問題解決・改善の手法の学習

“モノ・カネ・情報”に無くて
“人”にあるものは何か？

意志 と 心

4. 一橋大学MBA在籍時：入学動機

HMBAでは、経営資源「人・モノ・カネ・情報」による問題解決・改善の手法の学習

社会や企業の問題解決・改善

人

モノ

カネ

大学

情報

4. 一橋大学MBA在籍時：入学動機

HMBAでは、経営資源「人・モノ・カネ・情報」による問題解決・改善の手法の学習

社会や企業の問題解決・改善

大学

人 モノ カネ 情報

大学院(HMBA)

4. 一橋大学MBA在籍時:MBAとは？

① 弁護士



法律の専門家・先生

② 公認会計士・税理士



会計の専門家・先生

③ MBA



経営の専門家・先生

4. 一橋大学MBA在籍時

HMBAでは、入学初期に「大学名・新卒」というレッテルを張られた。

企業派遣

退職

休職

MBAは無差別級

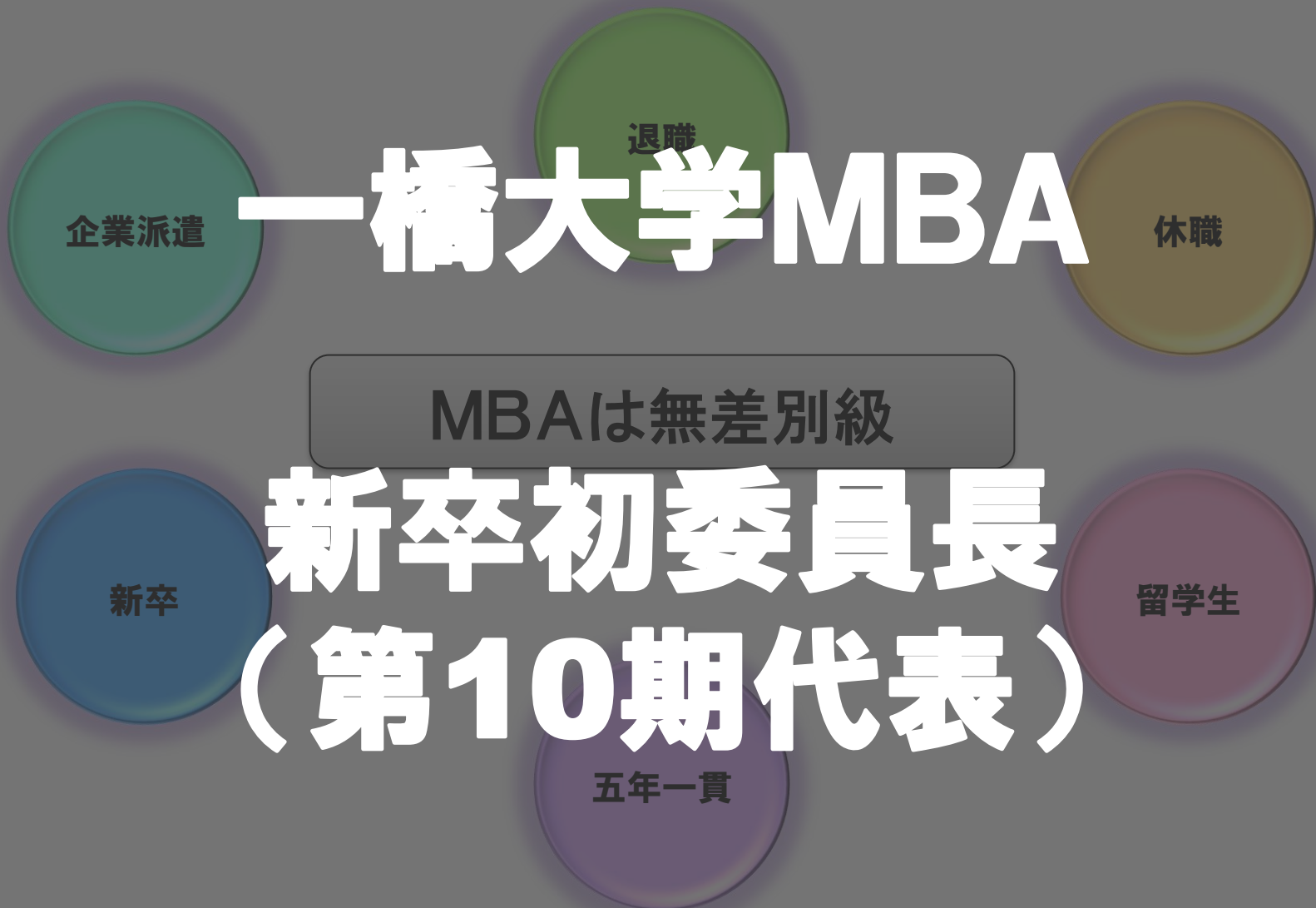
新卒

留学生

五年一貫

4. 一橋大学MBA在籍時

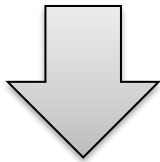
HMBAでは、入学初期に「大学名・新卒」というレッテルを張られた。



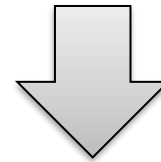
4. 一橋大学MBA在籍時:2つの修士論文

企業・組織における最大の成功要因は？

人 OR モデル



ワークショップ:経営C(人事)



ワークショップ:サービス・
ホスピタリティ・マネジメント

(参) コムロコンサルティンググループ 小室 匡史 - 発表論文・ケーススタディ - <https://ko-cg.com/ceo/papers-and-case-studies/>

4. 一橋大学MBA在籍時:2つの修士論文

自律分散協働型組織における調整メカニズム

— 新しい自律チーム型組織と高業績作業システム(HPWS) —

**Coordination Mechanisms in Autonomous Distributed
Collaboration-based Organization**

— **New Autonomous Team-based organization
and High Performance Work System** —

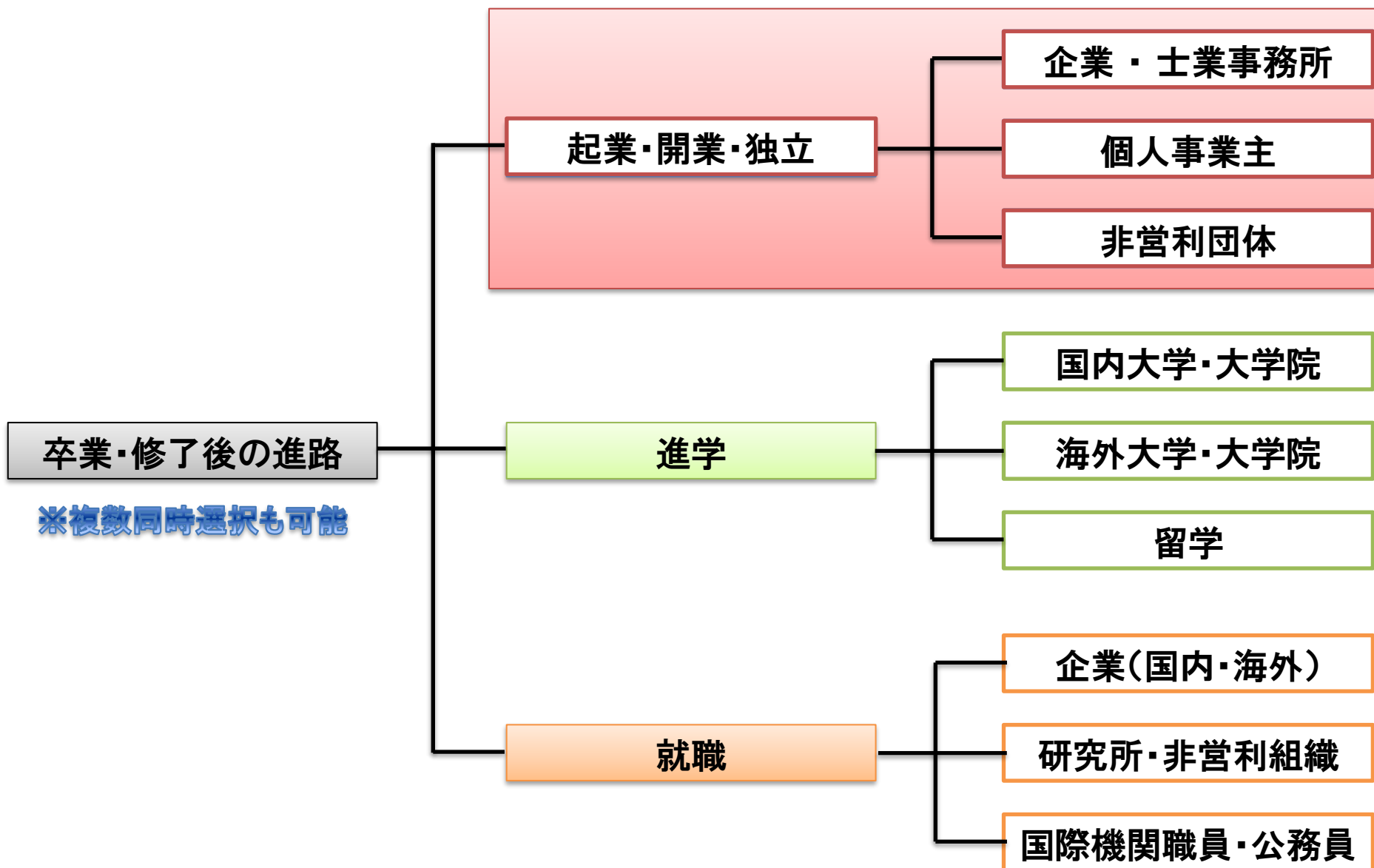
「スタンドアロン+ネットワーク」によるビジネスモデルの可能性

— 日本の製造業・機械を中心としたビジネスコンセプトの探求 —

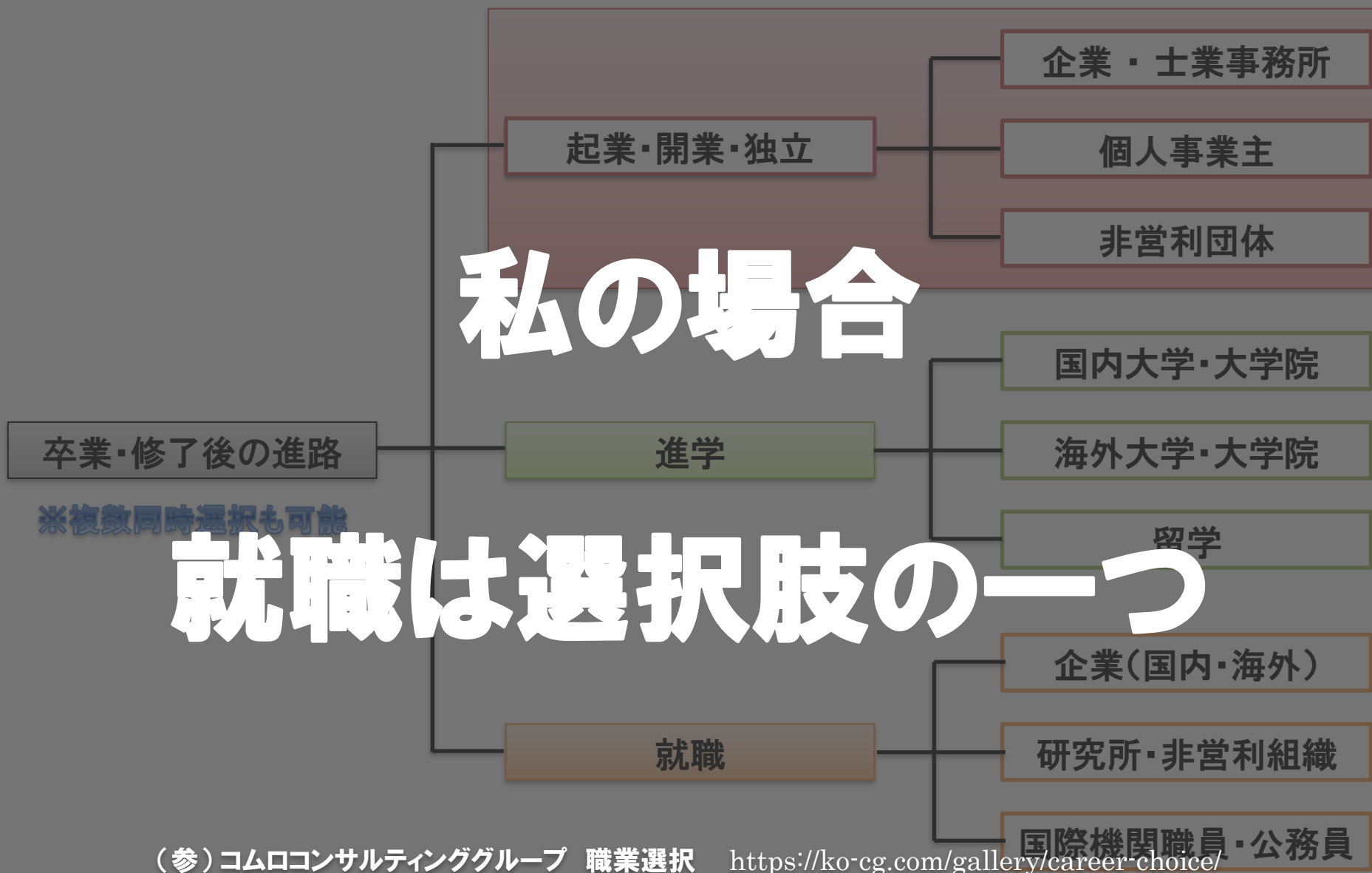
**Potentiality of the business model of
“Stand-alone and Network”**

ワークショップ:経営C(人事) ワークショップ:サービス・
人事 オスビ・マネジメント
— **Business Concept with a Focus on
Machinery Manufacturing of Japan** —

5. 進路選択(1/2)



5. 進路選択(1/2)



5. 進路決定(2/2)

起業は本当にRiskyなのか？

就職最大の
不安要素

外部要因
(リストラ)

起業最大の
不安要素

内部要因
(モデル)
(集客)

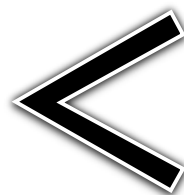
5. 進路決定(2/2)

起業は本当にRiskyなのか？

就職最大の
不安要素

起業最大の
不安要素

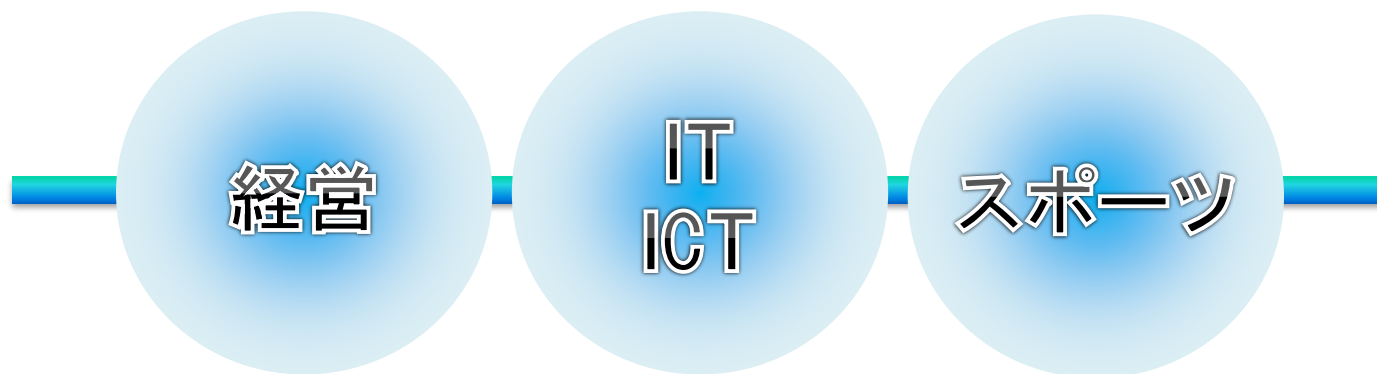
外部要因
(リストラ)



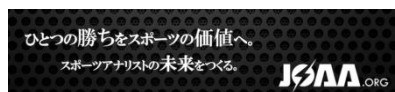
内部要因
(モデル)
(集客)

自身のコントロールの
容易性

6. 仕事紹介



Komuro Consulting



コンサルティング

総代表

情報サービス

代表

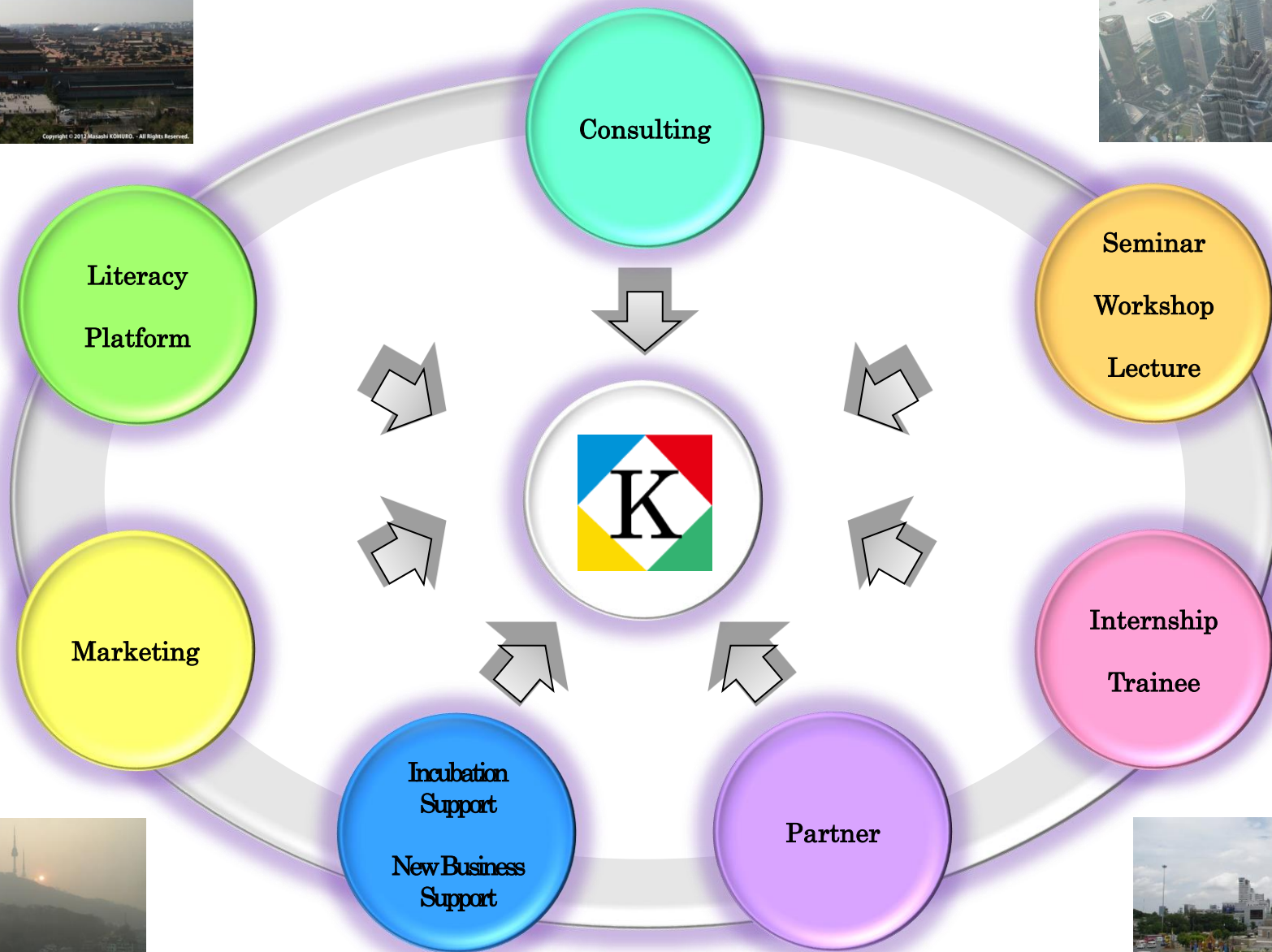
スポーツ

主事・アドバイザー

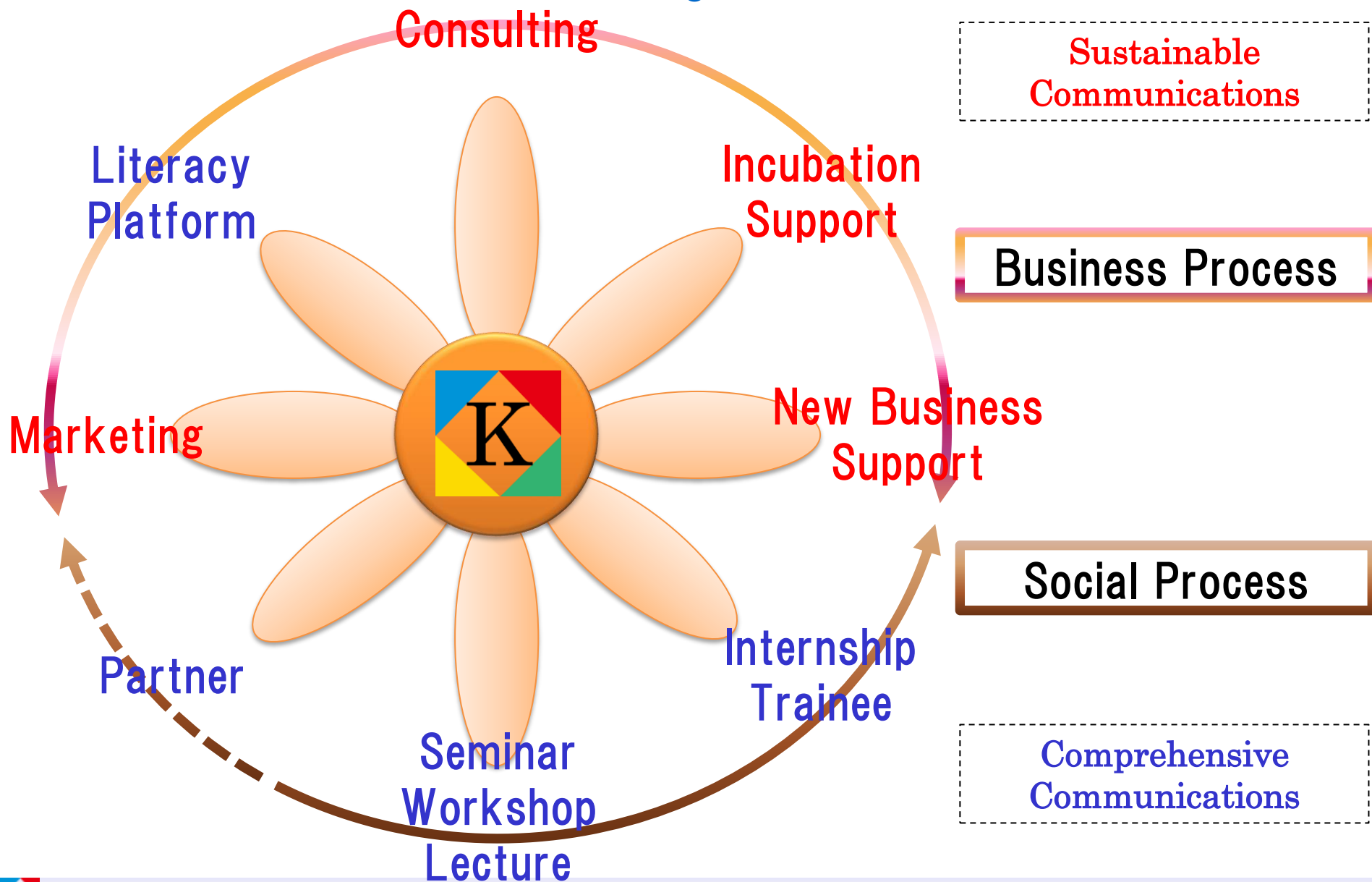
人材育成

最高顧問

6. 仕事紹介:KCG ラインナップ

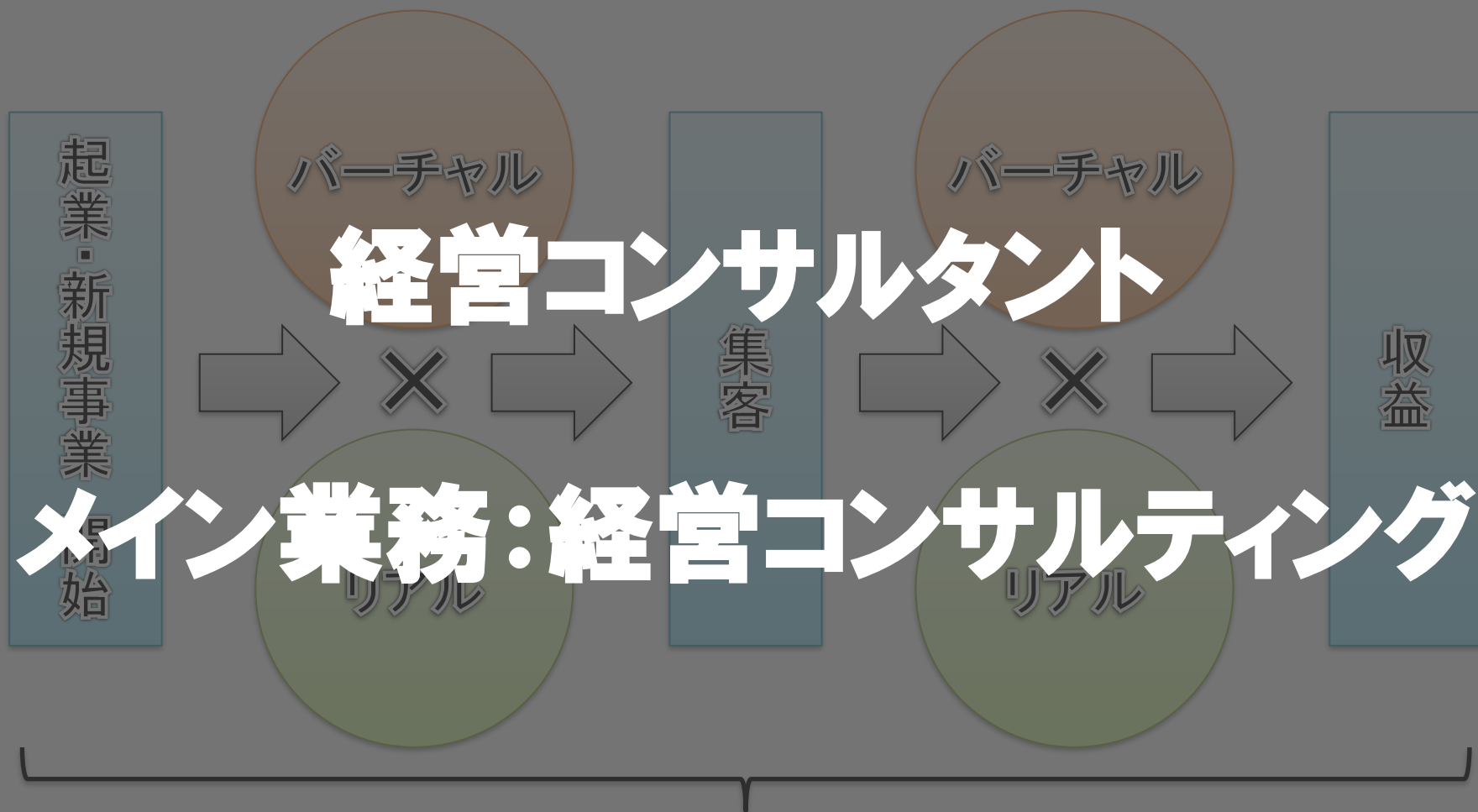


6. 仕事紹介:KCG ポートフォリオ



6. 仕事紹介:KCG コンサルティングとは

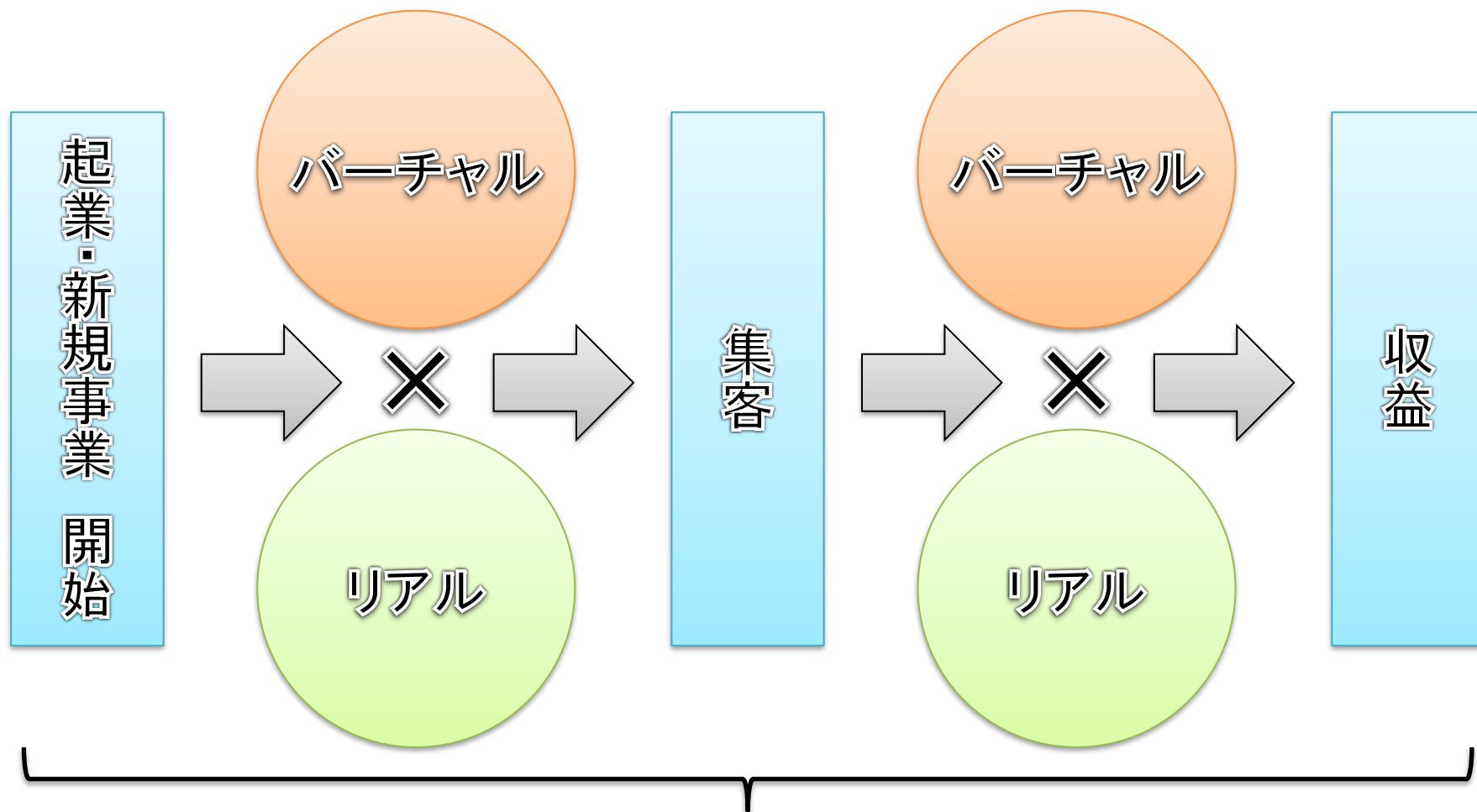
コムロコンサルティンググループ : 経営コンサルティング



(参) コムロコンサルティンググループ 経営・ビジネス コンサルティング <https://ko-cg.com/business/management-consulting/>

6. 仕事紹介:KCG コンサルティングとは

コムロコンサルティンググループ : 経営コンサルティング



経営コンサルティング

6. 仕事紹介:KCG コンサルティングとは

クライアント様のために圧倒的当事者意識を持って
経営の専門家の立場から起業や新規事業などのビジネスが成功するよう
論理的かつ客観的に支援する行為(小室匡史, 2011)

出展 <https://ko-cg.com/business/management-consulting/>

“ただただ”サービスの最たるものが個別具体対応の『コンサルティング』である。

“でもでも”

いつでも
どこでも
だれでも
どんなものでも

“ただただ”

いまだけ
ここだけ
あなただけ
これだけ

Service

=

Ubiquitous

+

or

×

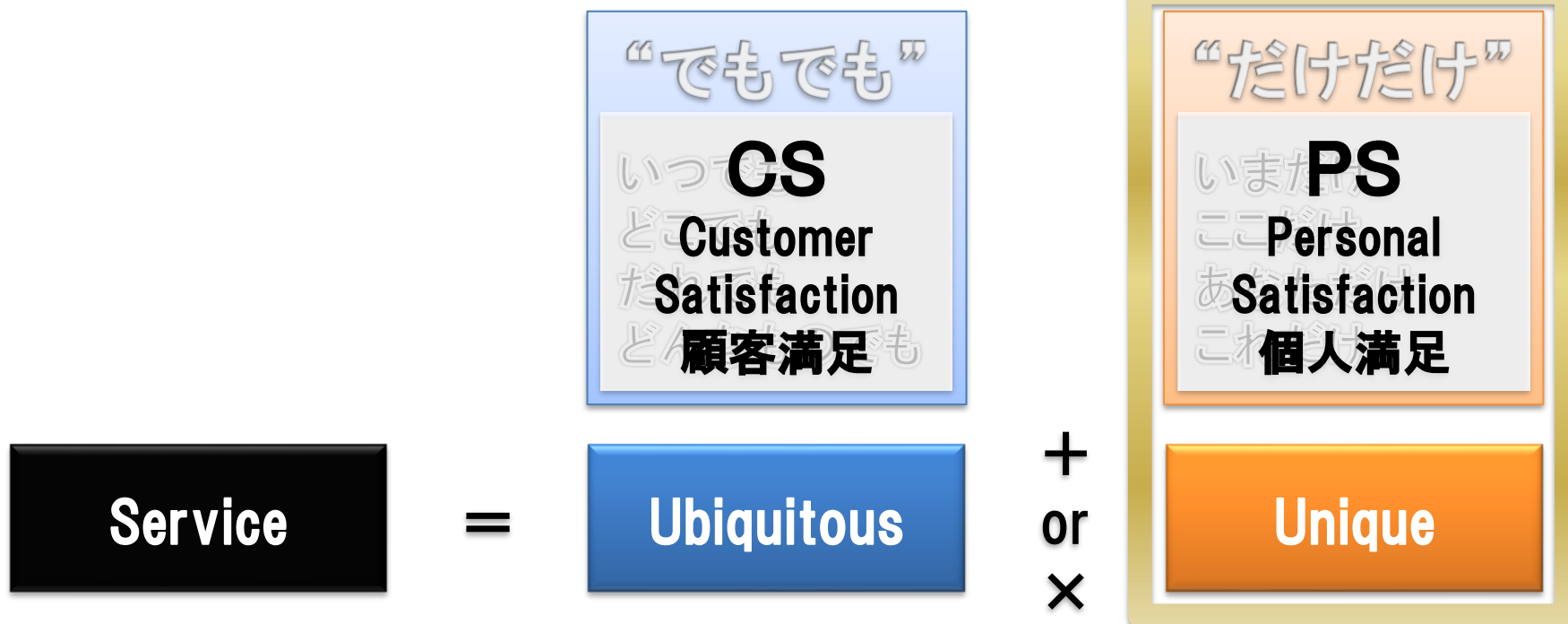
Unique

※Ubiquitous＝「the “4A(Anywhere, Anytime, by Anyone and Anything) vision”」

6. 仕事紹介:KCG コンサルティングとは

クライアント様のために圧倒的当事者意識を持って
常にクライアント様の領域・分野で勝負

“ただただ”サービスの最たるものが個別具体対応の「コンサルティング」である。



※Ubiquitous＝「the “4A(Anywhere, Anytime, by Anyone and Anything) vision”」

6. 仕事紹介:KCG コンサルティングとは

セミセルフは品質とコストを最適化させる独自のビジネスモデルである。

セミセルフ : *SemiSelf*

クライアント様とコンサルタントが適切に役割分担すること



セルフ
サービス

セミセルフ
サービス

フル
サービス

(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ / SemiSelf <https://ko-cg.com/content-semiself/>

7. 起業動向 現状分析:概要

調査期間	2014年05月08日(木) ～ 2016年05月25日(水)
調査対象	コムロコンサルティンググループ主催 起業・開業・独立セミナー／ワークショップ参加者
調査方法	記名による対面記述式
調査形式	サーベイ／アンケート形式
調査目的	将来, 起業／開業を目指している人の 現状を把握すること
有効回答数	320名

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査項目

回答者関連情報 項目

0- 1. 氏名 / フリナガ

0- 2. 生年月日

0- 3. 年齢

0- 4. 性別

0- 5. 都道府県 居住 / 出身

0- 6. 配偶者

0- 7. 職業

0- 8. 現職業界

0- 9. 現職職位

0-10. 現職勤務年数

0-11. 最終学歴

0-12. 両親の起業

0-13. 保有資格

起業／開業関連情報 項目

1- 1. 起業予定 業種・業界

1- 2. 起業予定 年月

1- 3. 起業予定 人数

1- 4. 起業予定 資金

1- 5. 起業予定 形態1

1- 6. 起業予定 形態2

1- 7. 起業予定 エリア

1- 8. 起業予定 場所

1- 9. 起業予定 年間売上高

1-10. 起業予定 可能性

1-11. 起業しない最大の理由 I

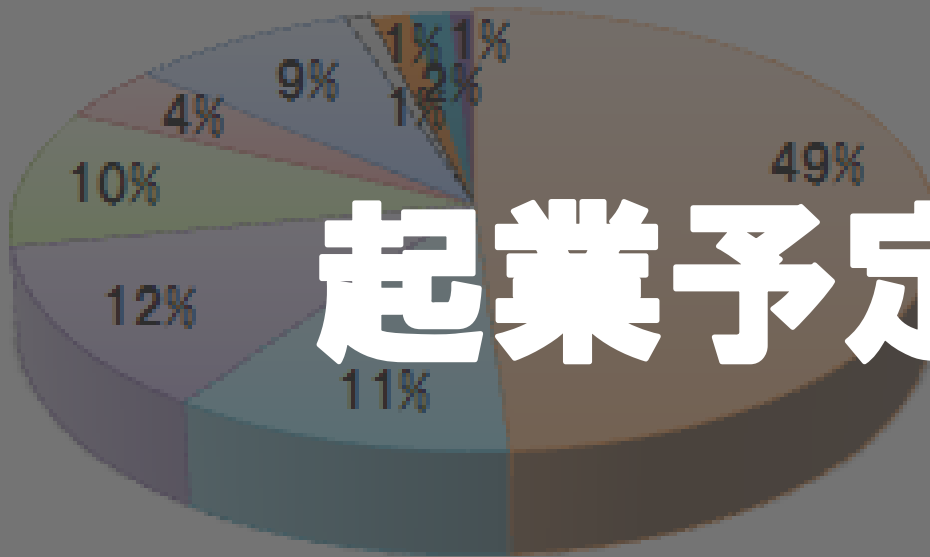
1-11. 起業しない最大の理由 II

1-11. 起業しない最大の理由 III

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(1/8)

起業可能性を 100% (人生に一度は絶対する)人の割合は 約50% である。



起業予定可能性

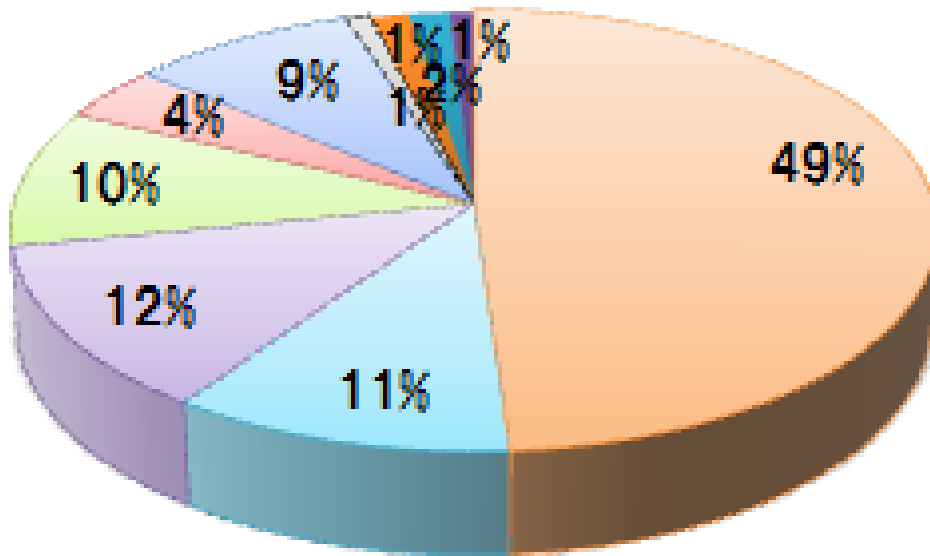
100%	155人	49%
90%以上 - 100%未満	34人	11%
80%以上 - 90%未満	39人	12%
70%以上 - 80%未満	32人	10%
60%以上 - 70%未満	13人	4%
50%以上 - 60%未満	28人	9%
40%以上 - 50%未満	3人	1%
30%以上 - 40%未満	5人	2%
20%以上 - 30%未満	5人	2%
10%以上 - 20%未満	3人	1%
0%以上 - 10%未満	0人	0%
合計	320人	100%

出展: 小室研究所

<https://ko-cg.com/research-institute/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(1/8)

起業可能性を 100% (人生に一度は絶対する)人の割合は 約50% である。



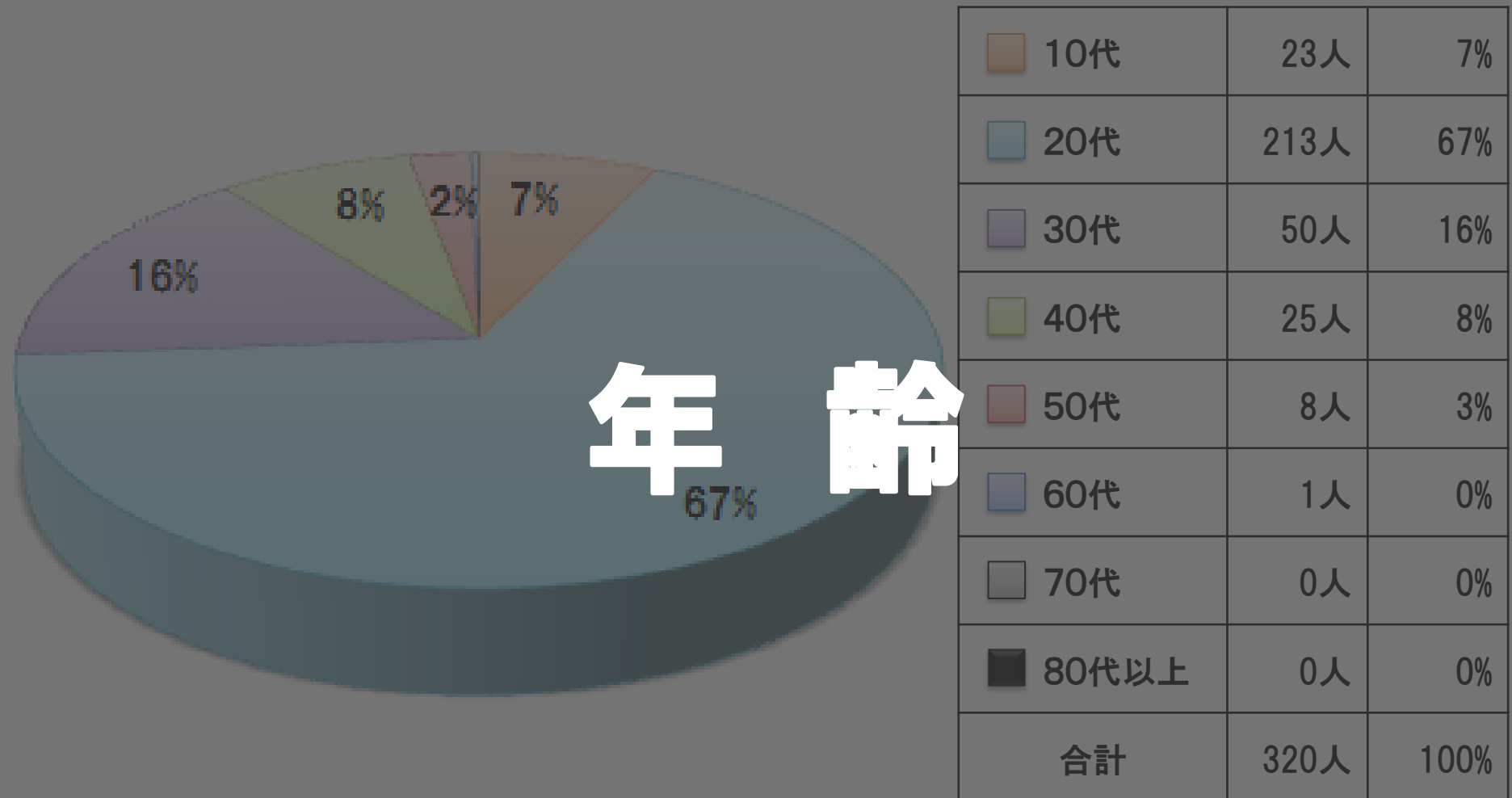
100%	155人	49%
90%以上 - 100%未満	34人	11%
80%以上 - 90%未満	39人	12%
70%以上 - 80%未満	32人	10%
60%以上 - 70%未満	13人	4%
50%以上 - 60%未満	28人	9%
40%以上 - 50%未満	3人	1%
30%以上 - 40%未満	5人	2%
20%以上 - 30%未満	5人	2%
10%以上 - 20%未満	3人	1%
0%以上 - 10%未満	0人	0%
合計	320人	100%

出展: 小室研究所

<https://ko-cg.com/research-institute/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(2/8)

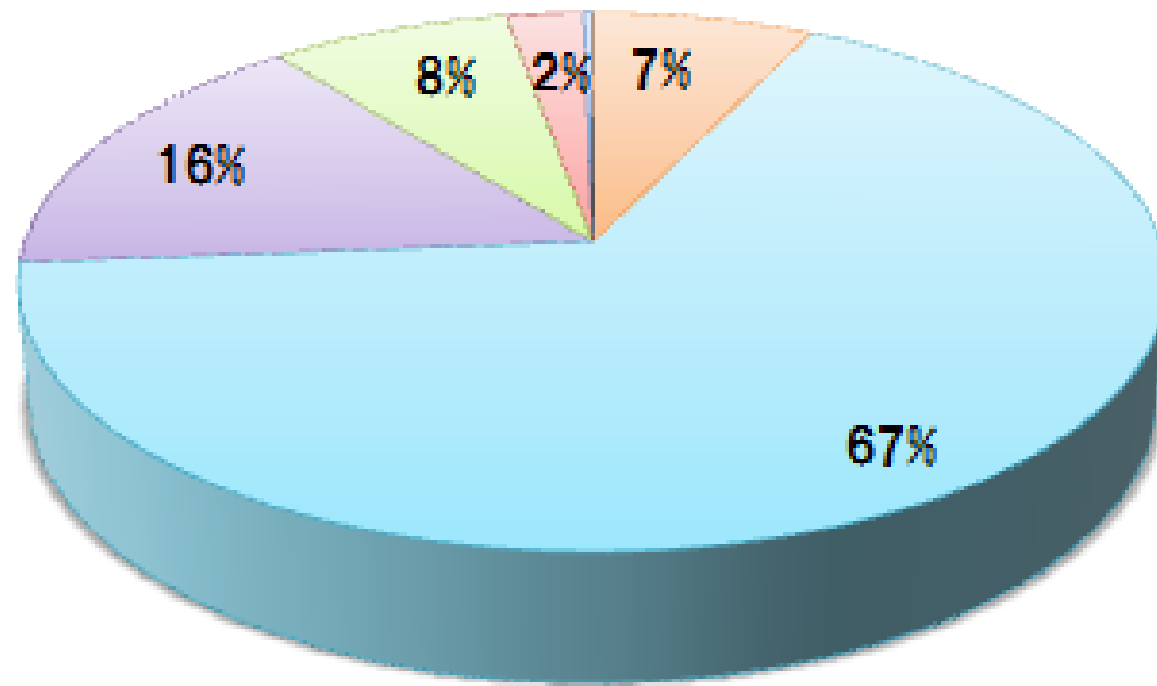
起業を検討している年齢比は, 10代 から 30代 が全体の 90% を占める。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(2/8)

起業を検討している年齢比は、10代 から 30代 が全体の 90% を占める。

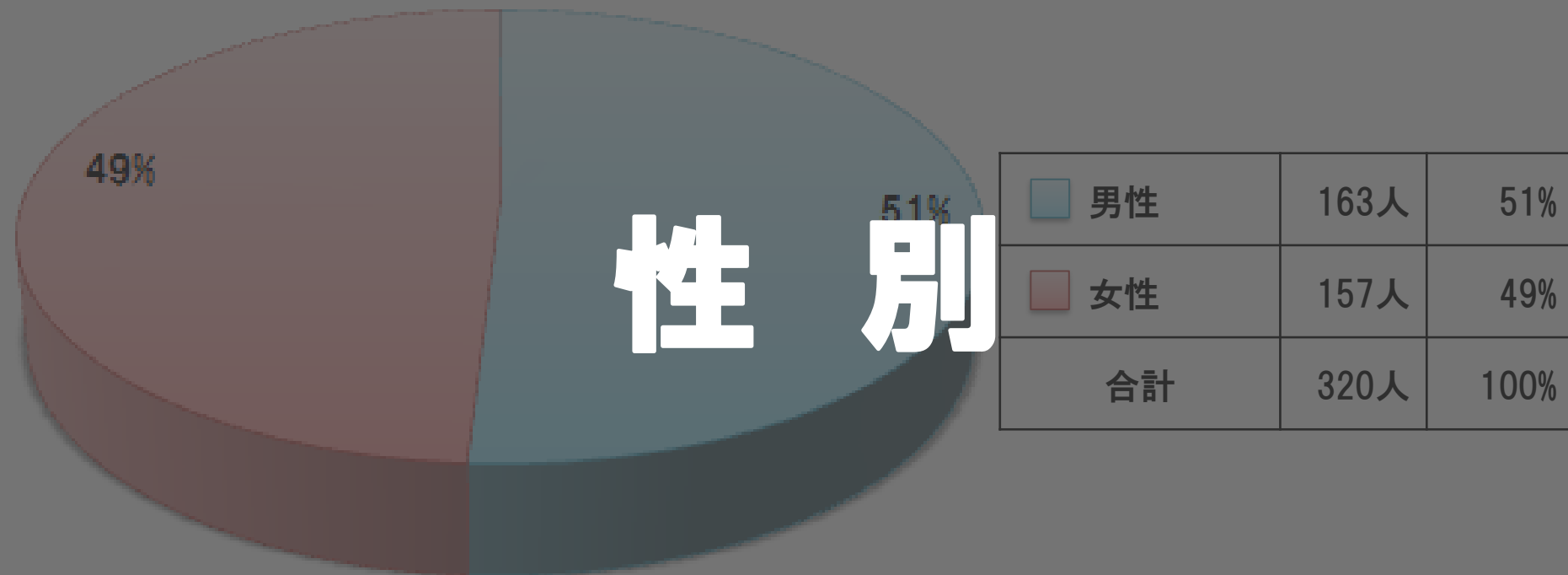


10代	23人	7%
20代	213人	67%
30代	50人	16%
40代	25人	8%
50代	8人	3%
60代	1人	0%
70代	0人	0%
80代以上	0人	0%
合計	320人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(3/8)

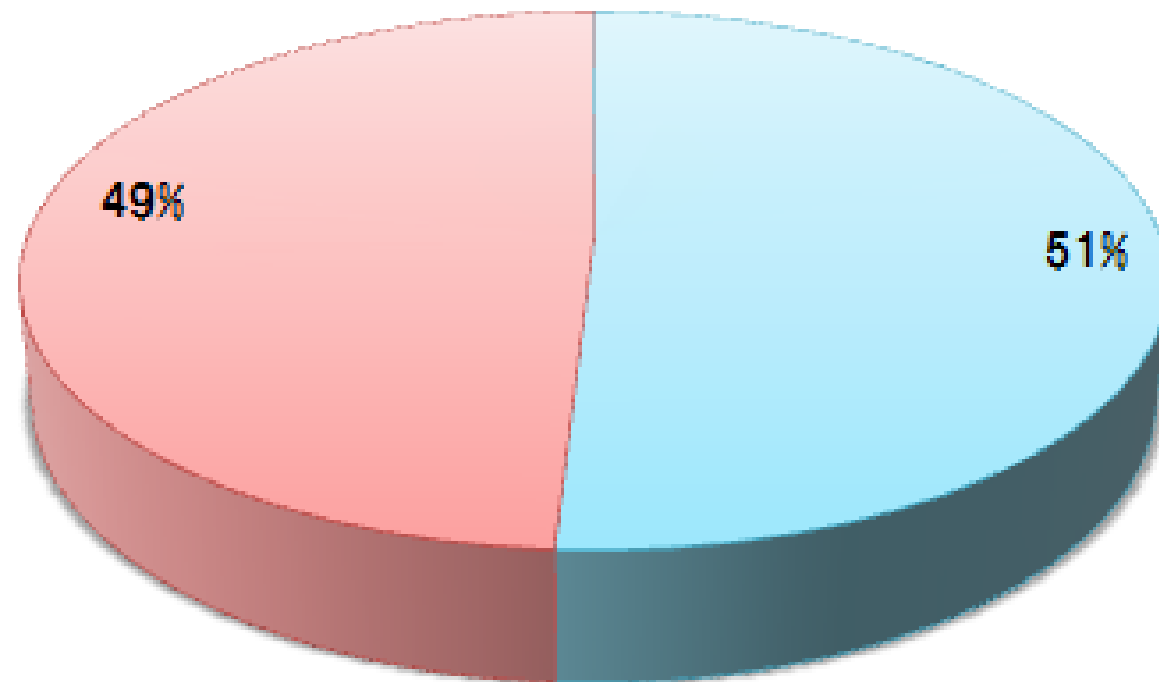
起業を検討している男女比は、男性と女性がほぼ同じ割合である。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(3/8)

起業を検討している男女比は、男性と女性がほぼ同じ割合である。

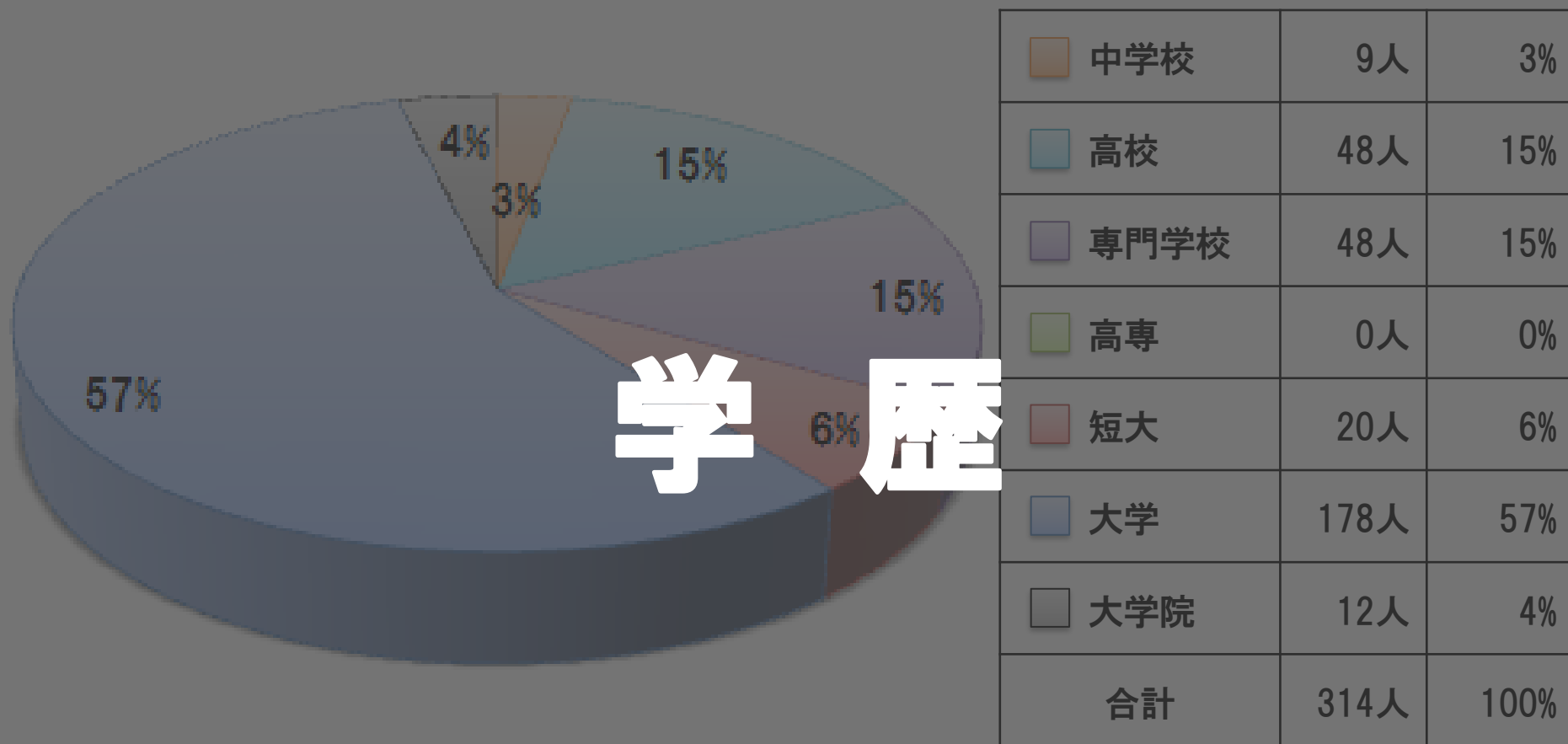


 男性	163人	51%
 女性	157人	49%
合計	320人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(4/8)

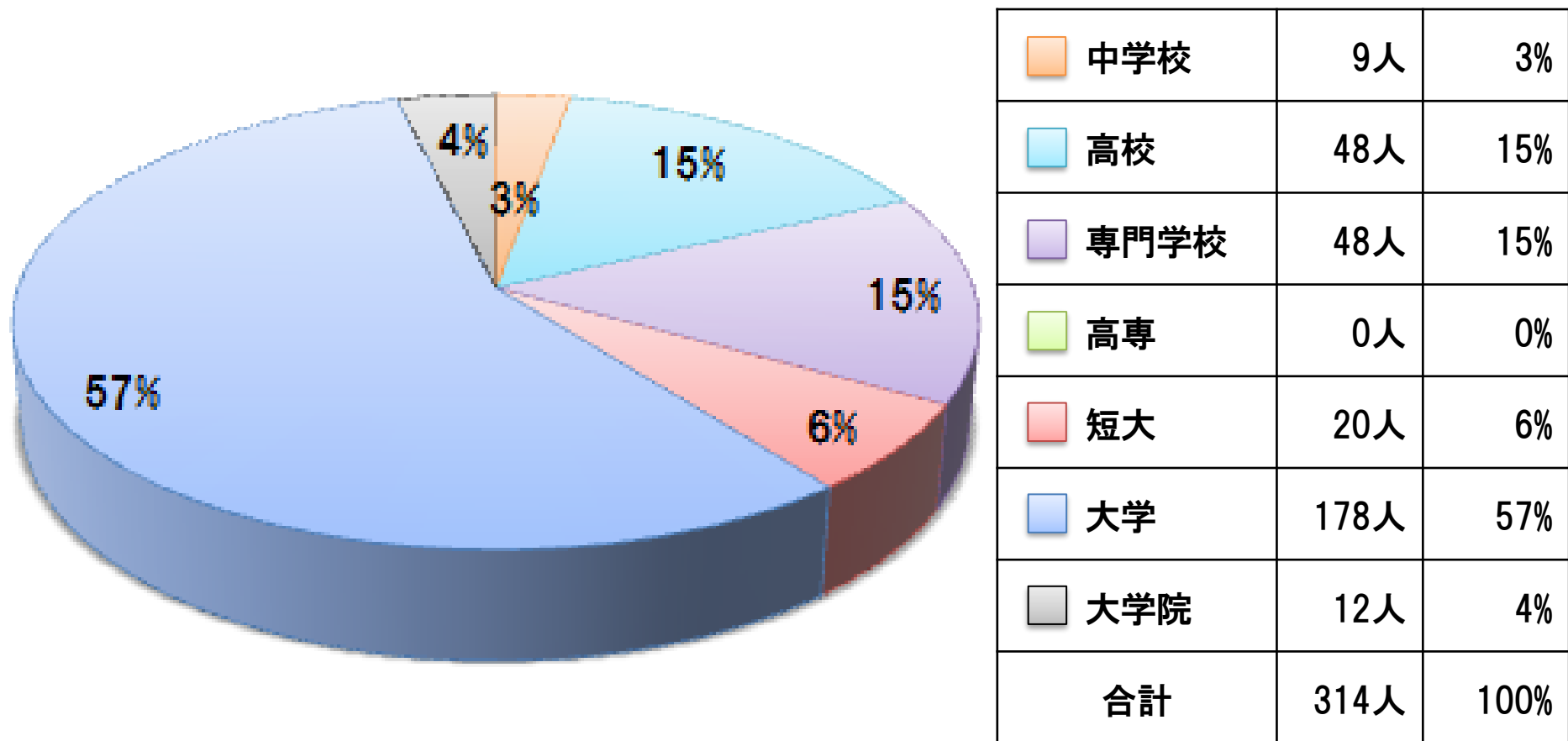
起業欲求 の高さと 学歴 はさほど大きな 関係性がない ことが分かる。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(4/8)

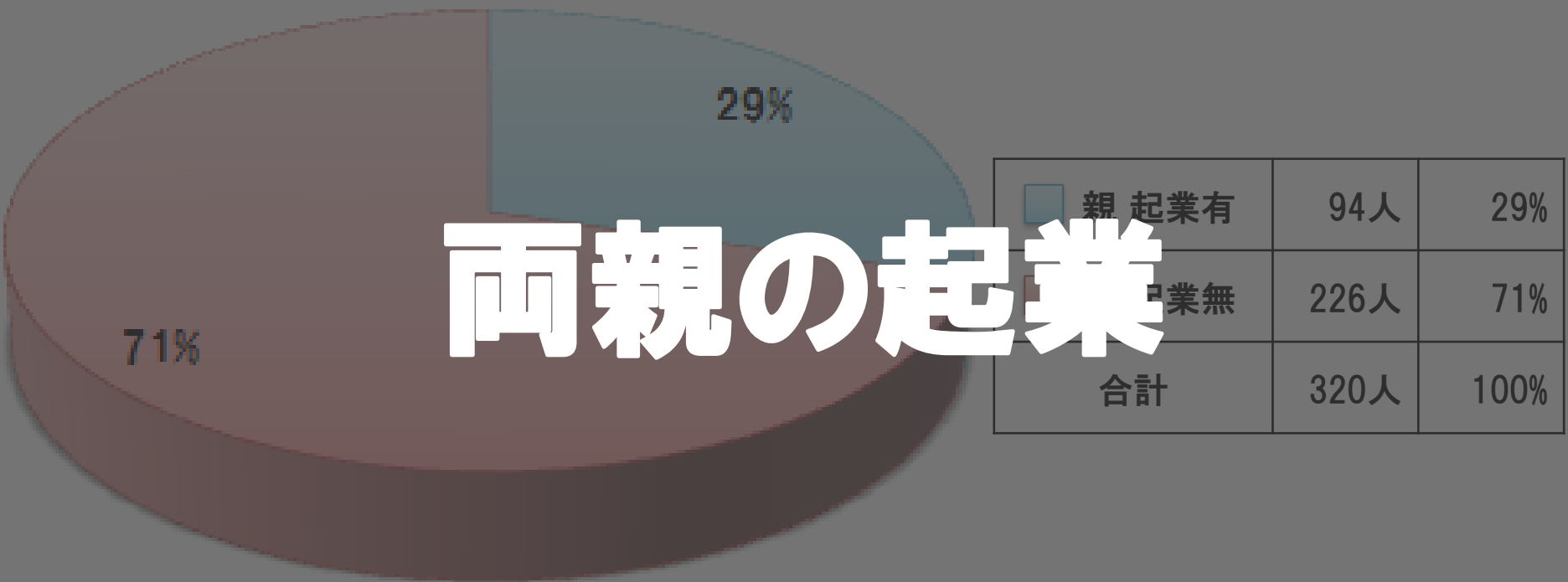
起業欲求 の高さと 学歴 はさほど大きな 関係性がない ことが分かる。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(5/8)

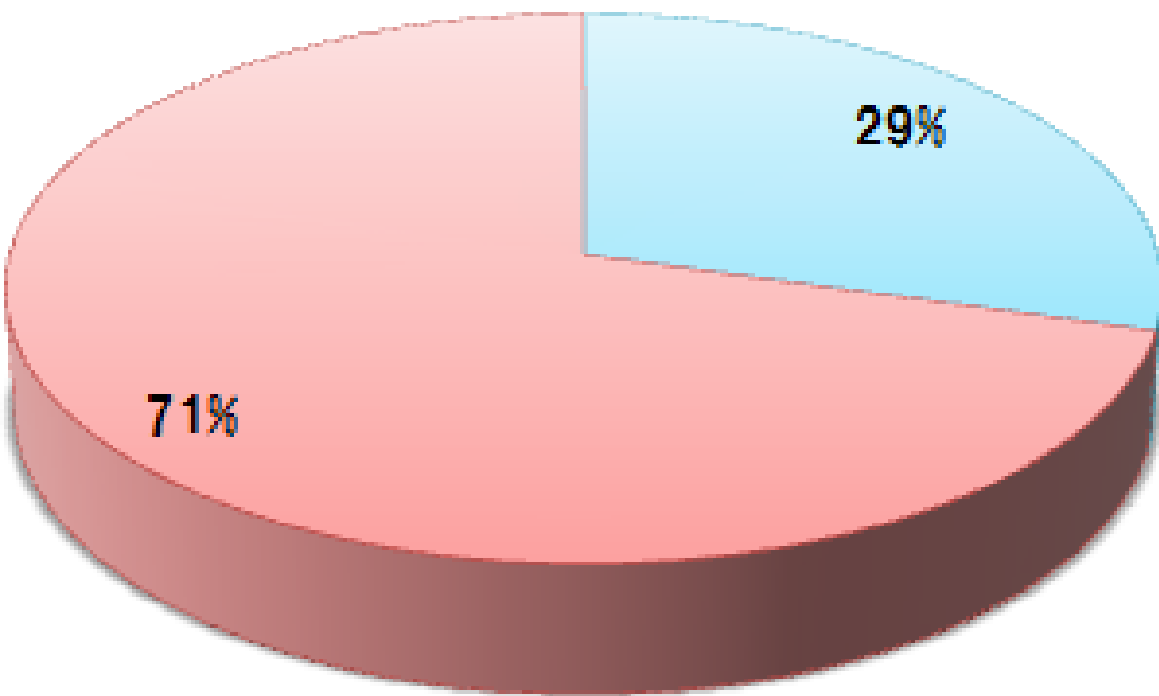
両親が起業／開業経験がある家庭で育った方が 起業割合 は かなり高い .



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(5/8)

両親が起業／開業経験がある家庭で育った方が 起業割合 は かなり高い。

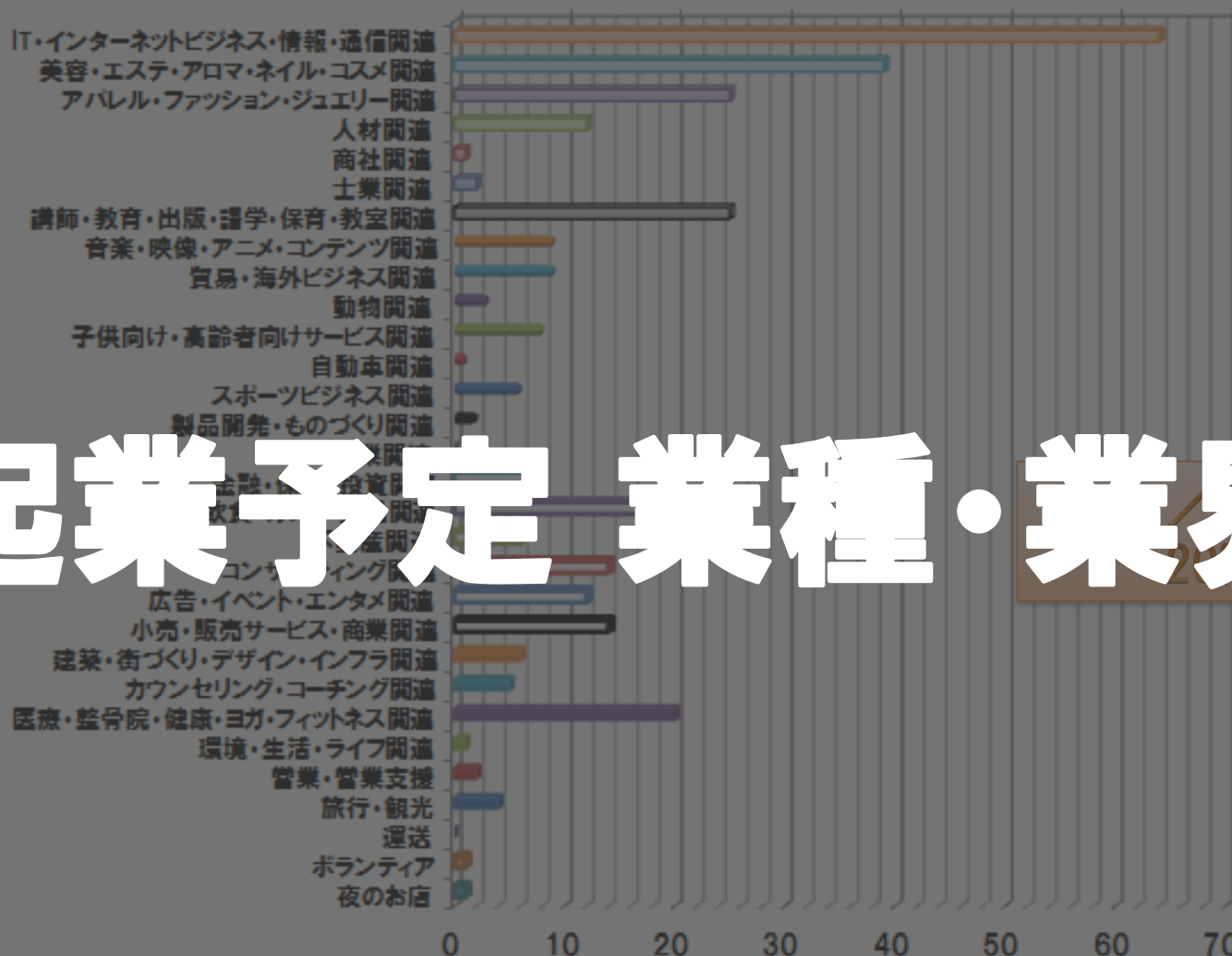


 親 起業有	94人	29%
 親 起業無	226人	71%
合計	320人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析: 調査結果(6/8)

IT・インターネットビジネスなどの情報領域が 割合 として 最も多い。

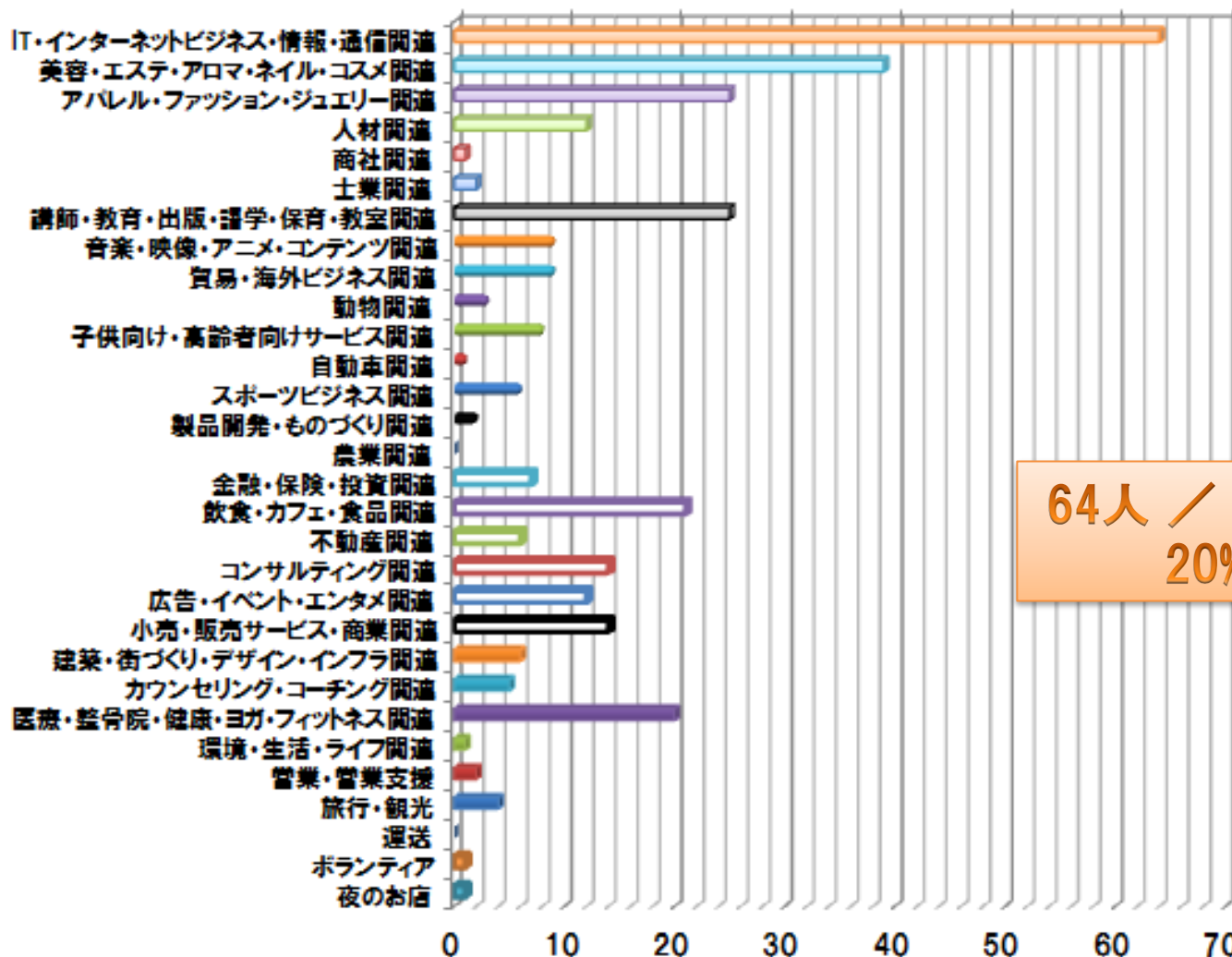


起業予定業種・業界

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析: 調査結果(6/8)

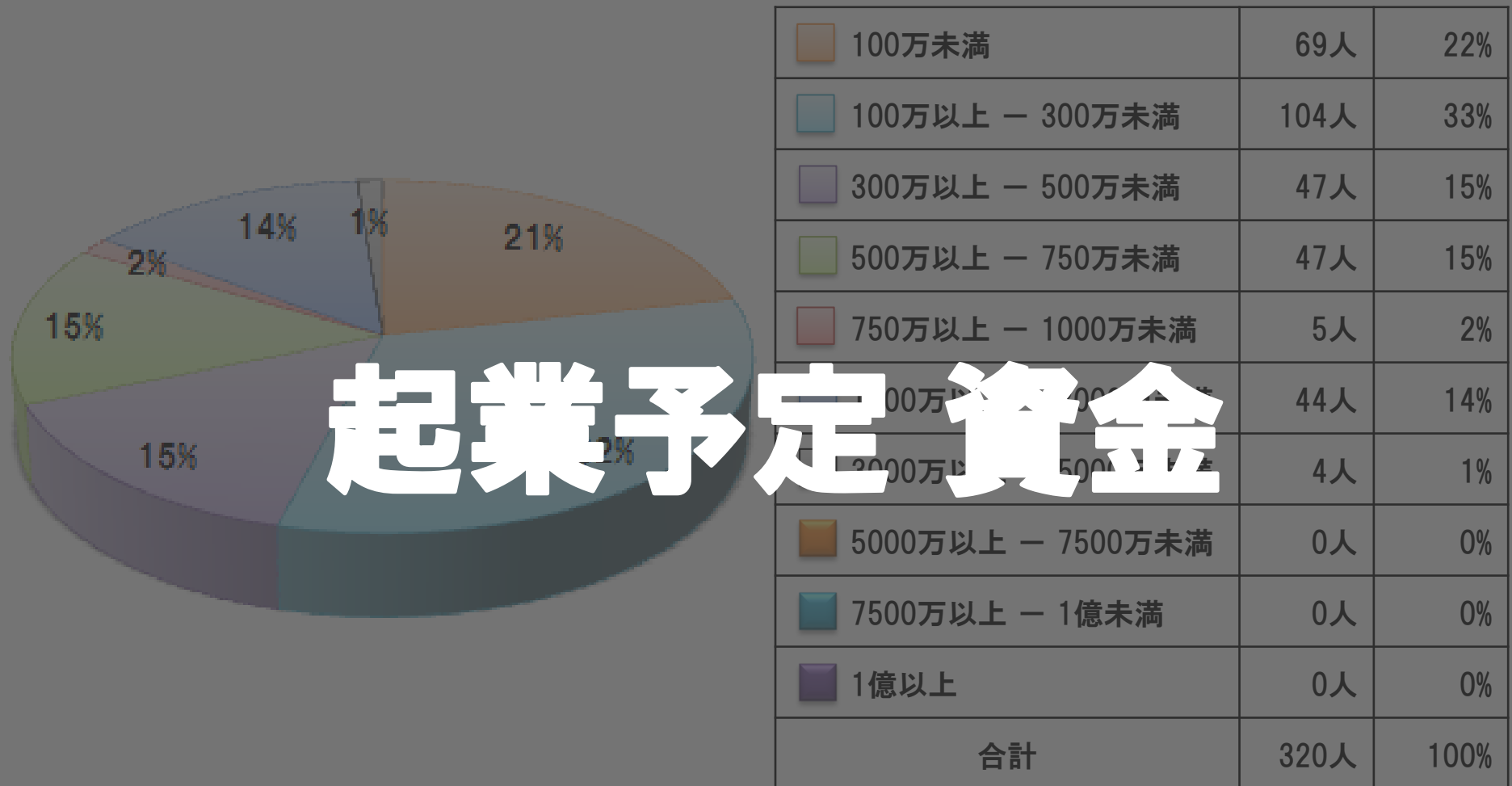
IT・インターネットビジネスなどの情報領域が 割合 として 最も多い。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(7/8)

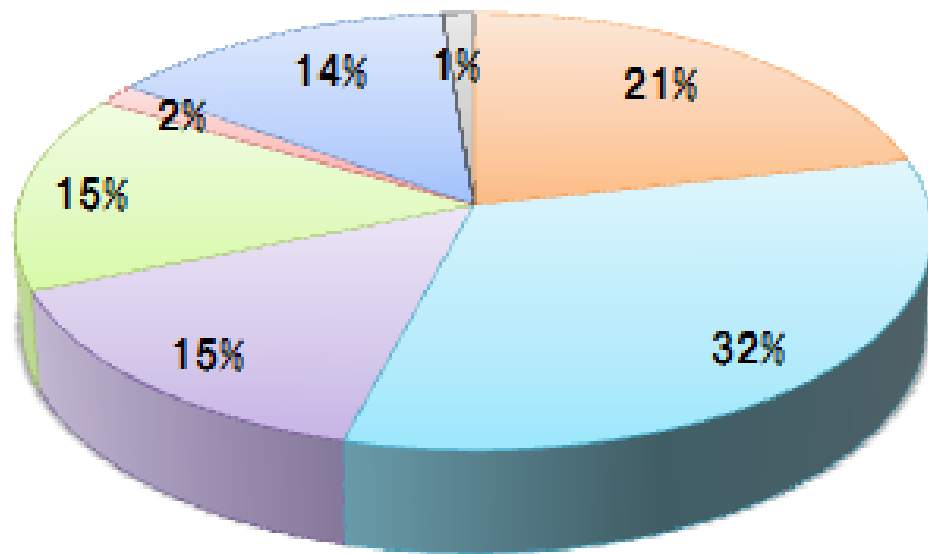
起業資金を 300万円未満 55%, 1000万円未満 85% で考えている。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析: 調査結果(7/8)

起業資金を 300万円未満 55%, 1000万円未満 85% で考えている。

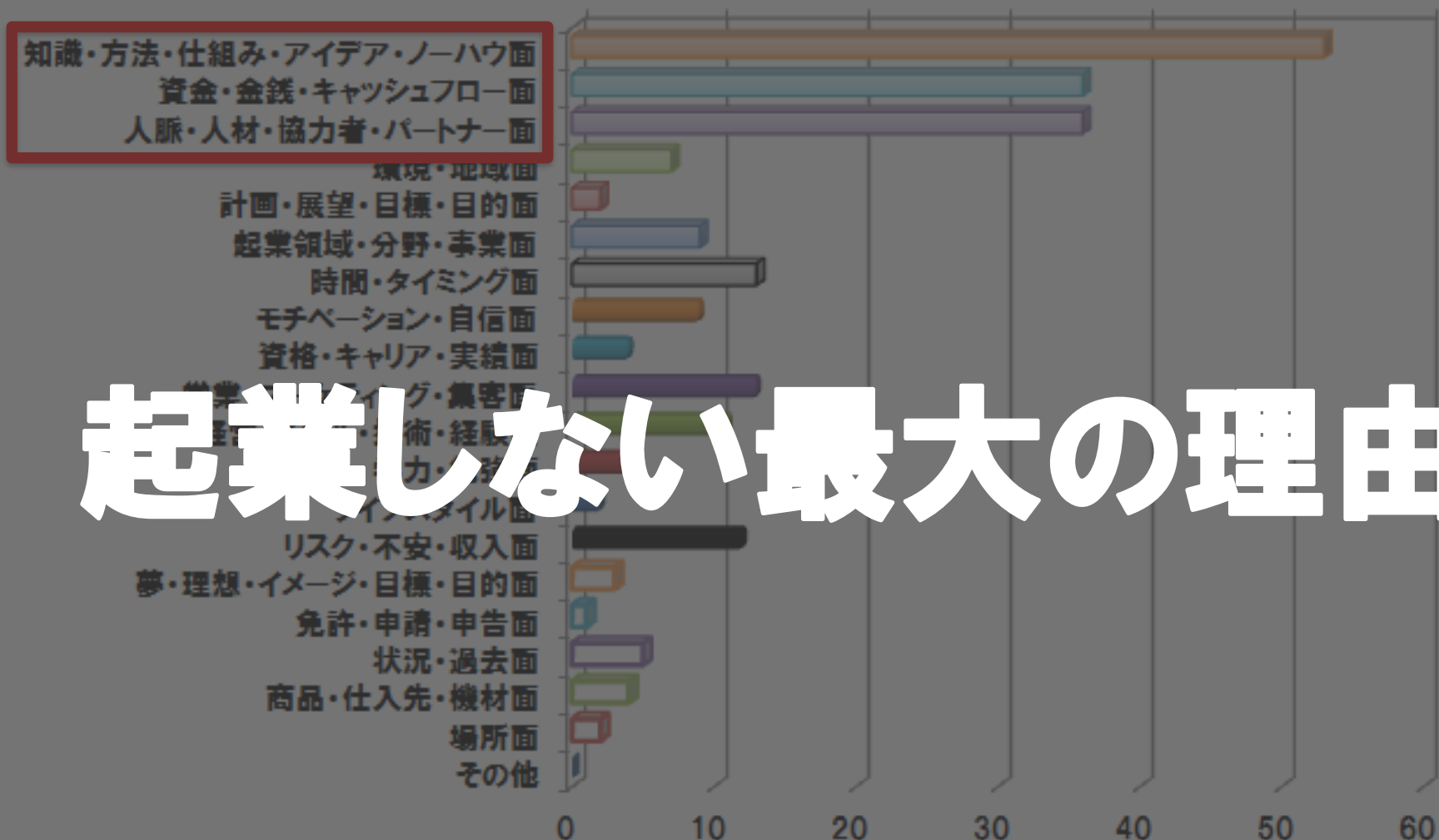


	100万未満	69人	22%
	100万以上 - 300万未満	104人	33%
	300万以上 - 500万未満	47人	15%
	500万以上 - 750万未満	47人	15%
	750万以上 - 1000万未満	5人	2%
	1000万以上 - 3000万未満	44人	14%
	3000万以上 - 5000万未満	4人	1%
	5000万以上 - 7500万未満	0人	0%
	7500万以上 - 1億未満	0人	0%
	1億以上	0人	0%
合計		320人	100%

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(8/8)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。

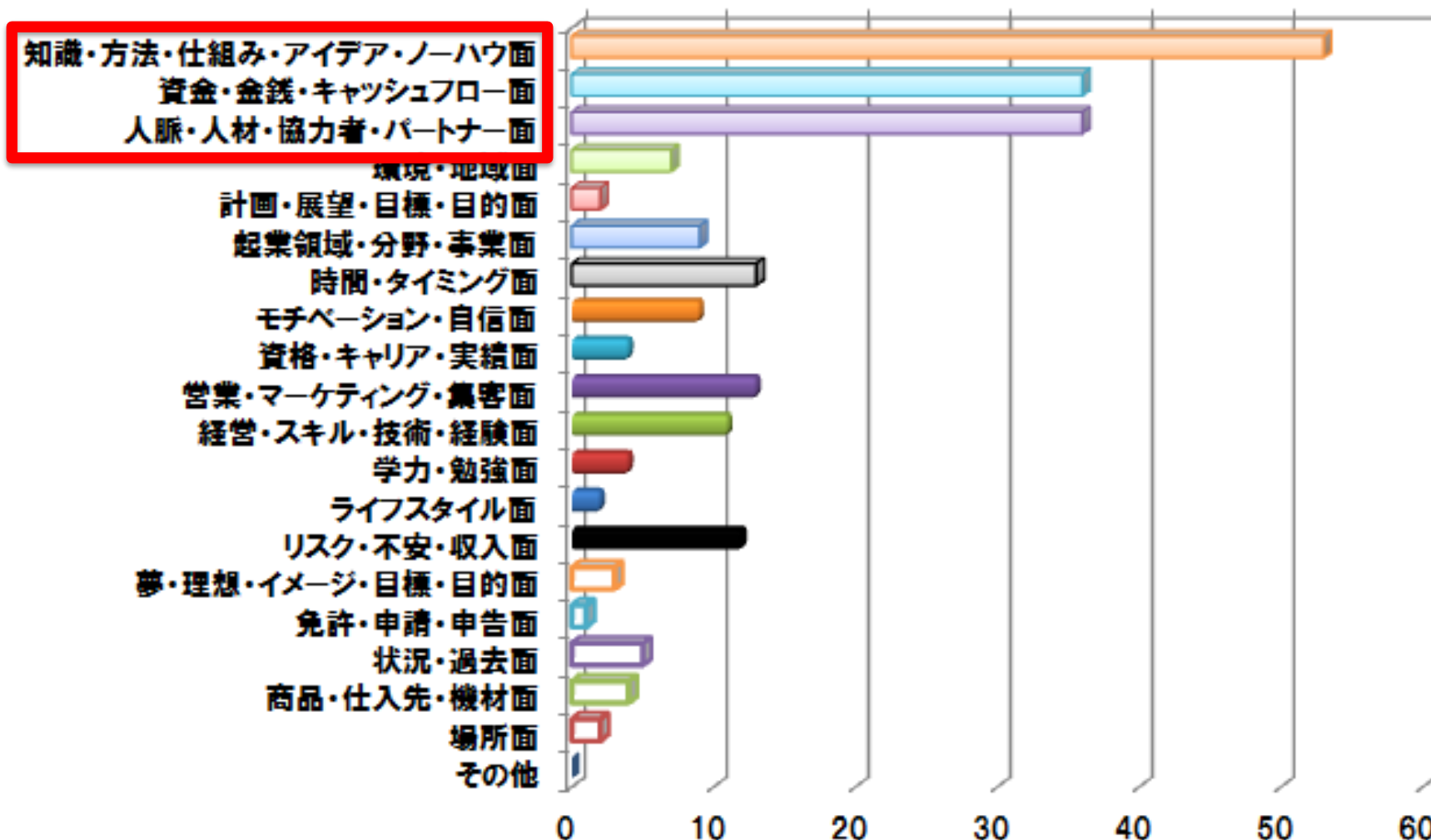


起業しない最大の理由

出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析:調査結果(8/8)

知識面・資金面・人脈面 が起業を躊躇する 三大要素 である。



出典：小室研究所 <https://ko-cg.com/research-institute/entrepreneur-questionnaire/>

7. 起業動向 現状分析: 詳細データ

Komuro CG

HOME パートナー募集 社会活動 事業者概要 お問い合わせ

経営・ビジネス支援事業 マーケティング事業 プラットフォーム事業

コムロコンサルティンググループ 起業 分析

すべて 画像 動画 ニュース ショッピング 地図 書籍

約 5,630 件

もしかして: [コムロコンサルティンググループ 企業 分析](#)

[小室研究所: 起業動向 現状分析 | Komuro Consulting Group: コムロ ... komurocg.com/?page_id=3998](#)

小室研究所: 起業動向 現状分析 - 経営コンサルティング*MBA*:セミセルフ / SemiSelfという独自のビジネスモデル・ビジネスシステム [Special "ONE"(小室匡史 / Masashi KOMURO)]

日本国【Japan ; 日本国 ; 일본국 ; ประเทศไทย】
富士山【Mount Fuji ; 富士山 ; 후지 산 ; ภูกพินิจ】
コムロコンサルティンググループは、セミセルフ（SemiSelf：クライアント様とコンサルタントが適切に役割分担すること）という独自のビジネスモデルを用い経営／ビジネスなどの創出・創出・拡充をサポートします。
撮影者：小室匡史 / Masashi KOMURO Copyright © Masashi KOMURO - All Rights Reserved.

ニュースリリース

2016年05月12日

【経営・ビジネス支援事業】《無料》20女性代限定 起業・開業・独立 支援セミナー2016年06月分・2016年07月分申込開始

2016年05月09日

【社会活動】2016年度夏季高校生向けインターンシップ第1次募集申込開始

Search

 小室経営塾 ビジネス
アカデミー

 小室研究所 起業動向
現状分析

 小室ラボ IT・ICT
未来像研究

 インターンシップ

 《無料》 経営・ビジネス

(参) コムロコンサルティンググループ KomuroCG <http://komurocg.com/>

7. 起業動向 現状分析: 起業・開業・独立 6W4H

起業・独立・開業 の 6W4H

Who	Whom	When	Where	Why	What	How	How much	How many	How long
誰が 【人物】 役割/担当 人数/主体	誰に/と 【関係】 対象/客体 関係者	いつ 【時間】 タイミング 期限/納期	どこで 【空間】 場所/位置 エリア	なぜ 【理由】 意義/目的 背景/動機	何を 【行為】 仕事内容 種類/性質	どのように 【方法】 手段 進め方	いくら 【予算】 単価/費用 コスト	どのくらい 【規模】 範囲/領域 数量	どのくらい 【期間】 時間幅 長さ

事業者名の決定

事業概要の決定

リアル関連

事業者ロゴ制作

名刺制作 II

備品・什器などの購入

(チラシ制作)

挨拶まわり

届出・資格関連

(資格の取得・書類申請)

事業者印の作成

事業者電話番号の開設

開業届の提出 I

事業者口座・クレカの開設

バーチャル関連

HP: テンプレート決定

HP: メニュー・ロゴ決定

HP: メインページ制作

HP: サブページ制作

(外部サイト・ブログ制作)

本格的に事業開始

7. 起業動向 現状分析: 起業家のKFS

やりたいこと

**起業家
成功の**
*Key Factor
for Success*

(社会)問題の解決・改善

7. 起業動向 現状分析: 起業家のKFS

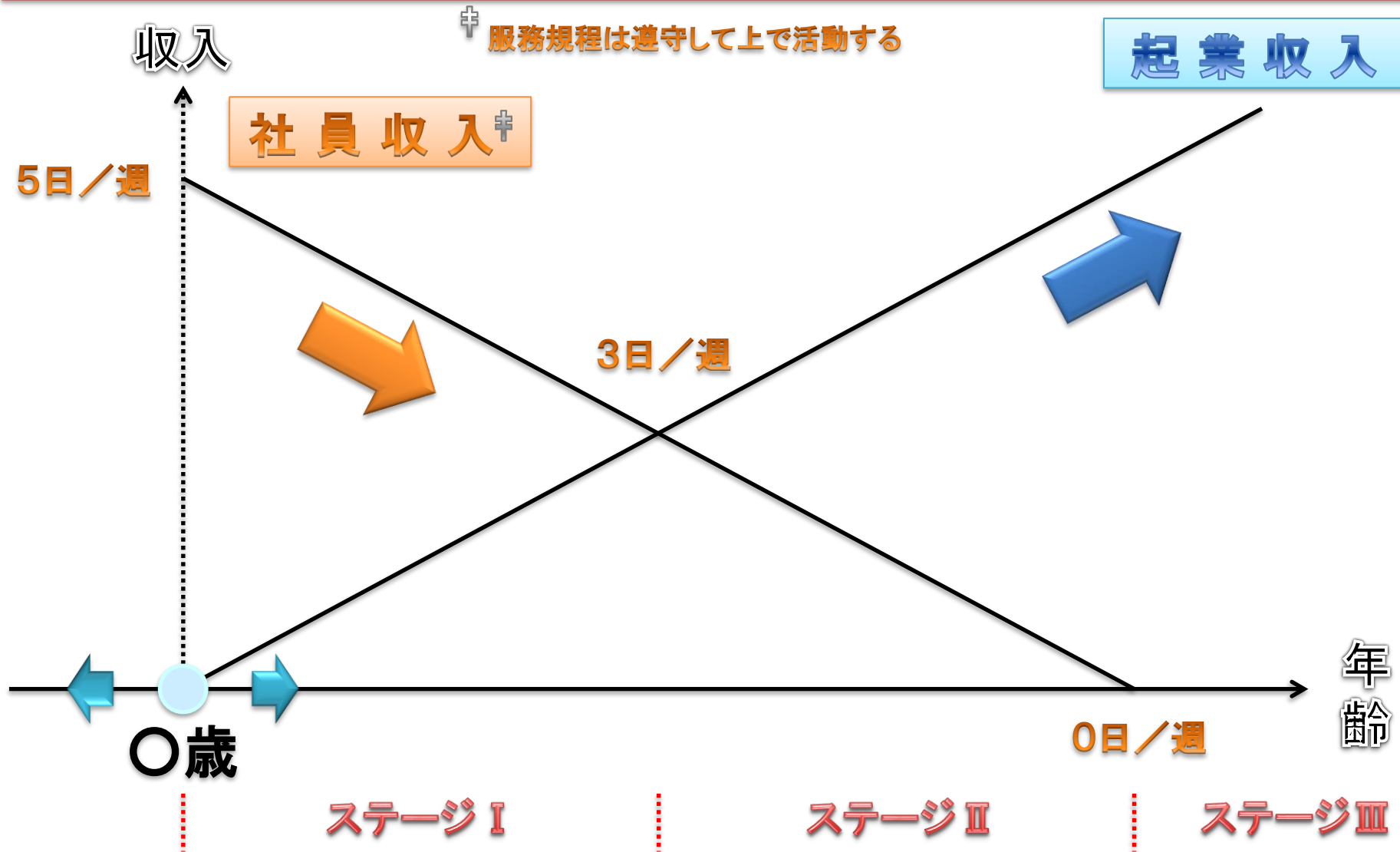
やりたいこと

KFS
好きなこと
+
貢献
↓
価値

(社会)問題の解決・改善

7. 起業動向 現状分析: 起業ステージ(1/2)

起業初期は必ずゼロからスタートすることを念頭に開始時期を適切に決定する.



7. 起業動向 現状分析: 起業ステージ(2/2)

起業活動と社員活動の重きをステージ毎に変え最終的に起業を本業にしていく。

ステージⅠ

本業
社員活動

副業
起業活動



ステージⅡ

副業
社員活動

本業
起業活動



ステージⅢ

本業
起業活動

7. 起業動向 現状分析：起業タイミング

起業は、「体力面」「環境面」「キャリア面」において若い方が良い部分が多々ある。

① 体力面



起業時には体力(+精神力)がかなり必要である。
体力は年齢を重ねると落ちるので若い方が良い。

② 環境面



起業時には起業に専念できる環境の方が好ましい。
子育て時や親の介護時などは時間の制約上難しい。

③ キャリア面



起業は継続が困難で全員が成功する訳ではない。
再就職・再起業する場合にも1歳でも若い方が良い。

8. アドバイス：キャリアにおける強みの形成

『IT+〇〇』を大学生活・社会生活のなかで是非探し極めていってください。

インターンシップ[学外]

IT

×

〇〇

8つのプログラム + プロジェクト[学内]

8. メッセージ

未来の
木学OB・OG
皆様へ

- ☐ 未来の自分の理想像
- ☐ 未来の自分の責任と役割
- ☐ 未来の自分の価値

20代 = 可能性 ∞ ↓

皆様自身の手で作りあげて下さい！



<https://ko-cg.com/>

Thanks for Your Mighty Smile.
Live, Love, Laugh and be Happy !



**アントレプレナーとイノベーターが
いつの時代も新たな世界や未来の創り手となる**

- The Business for "YOU" -

Masashi KOMURO

<https://ko-cg.com/ceo/>