

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

未来への扉 2020+ — NEW Type and OLD Type —

キャリアデザイン

2020年05月26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/>

ファーストメッセージ

親愛なる後輩の あなた へ

今もなお、この未曾有の事態を前に世界中が悲鳴をあげています。

The world is still screaming in the face of this unprecedented situation.

きっと あなた も。

You must be as well.

だが、私は私達が必ず勝つと信じています。

But, I believe that we will definitely win against that.

一緒に頑張ろうね！

Let's do our best together.

本日の内容がお役立ちすれば幸いです。

I hope you find my content useful today.

小室匡史 / Masashi KOMURO



本日の内容

1. 自己紹介	...	P.	1
2. 本日のキーワード	...	P.	2
3. COVID-19	...	P.	3
4. アクション	...	P.	4
5. ケーススタディ	...	P.	8
6. キャリア	...	P.	10
7. アドバイス	...	P.	12
8. メッセージ	...	P.	14

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 情報戦略ユニット メンバー
- 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



(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/>

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 情報戦略ユニット メンバー
- 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

ビジネスモデル・ビジネスシステムをつくること

言葉の定義



概念の創出

(儲けの)仕組み・仕掛け・仕切りをつくること

2. 本日のキーワード

キーワード

情報のプロフェッショナル

情報 基 礎 真 に 正 し く

知

覚

動

考

とも

かえく

うご

こえる

3. COVID-19(新型コロナウイルス感染症)

COVID-19は感染症というよりは時代の『大きな転換点(エポック)』と捉える。



3. COVID-19(新型コロナウイルス感染症)

COVID-19は感染症というよりは時代の『大きな転換点(エポック)』と捉える。



3. COVID-19(新型コロナウイルス感染症)

インサイド(内)とアウトサイド(外)

同じルーティンやコミュニティを『内』と言い、
新しい経験や体験をすることを『外』と言う。



行動できる者

3. COVID-19(新型コロナウイルス感染症): 参考

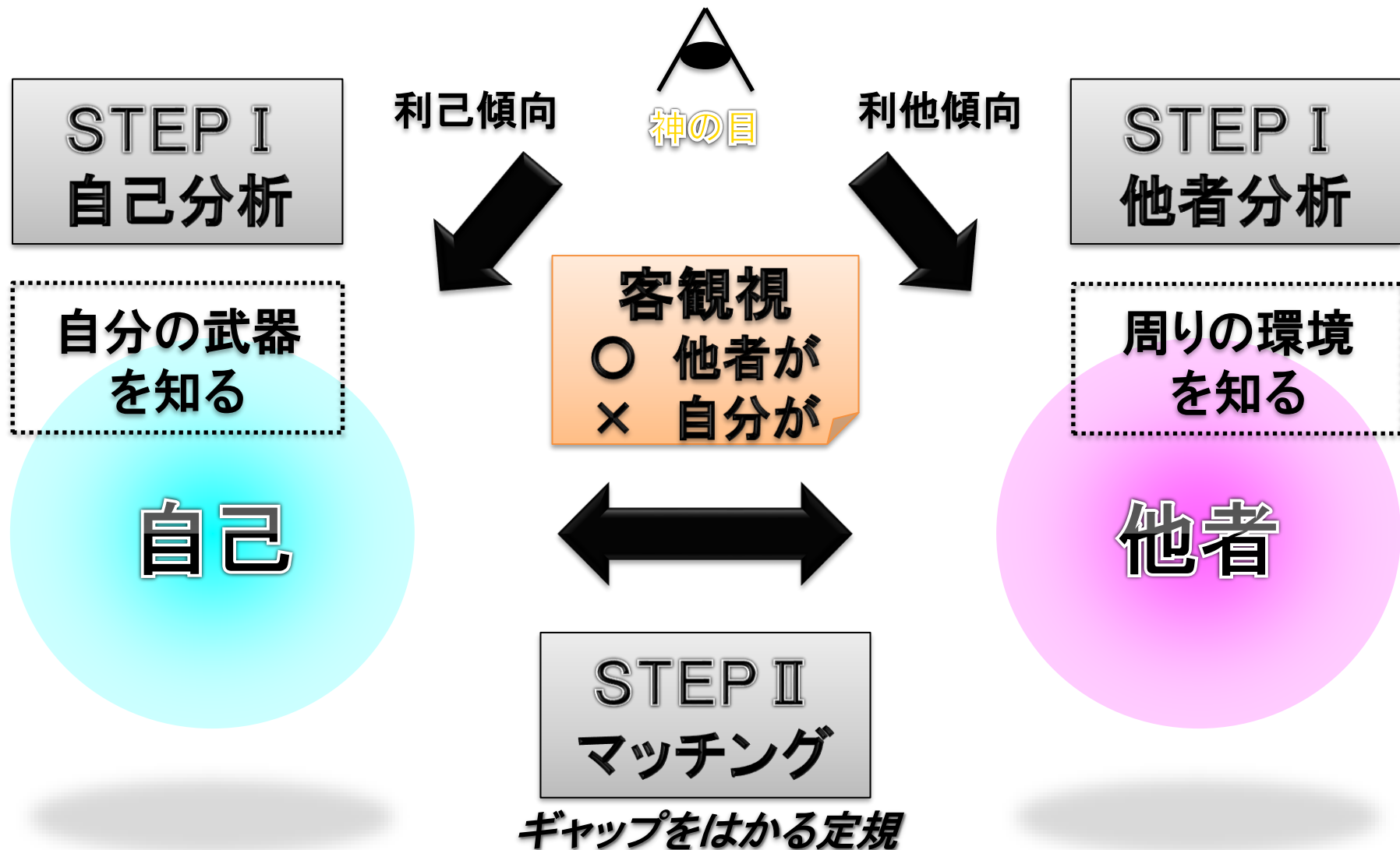
2020年(COVID-19: 病気感染+情報感染)は時代の『大きな転換点(エポック)』と捉える。



(参) コムロコンサルティンググループ 2020+ オールドタイプとニュータイプ <https://ko-cg.com/gallery/2020plus-oldtype-and-newtype/>

4. アクション：就職活動とマッチング

世間は自己・他者分析を「客観的におこないマッチング」する行為が重要である。



4. アクション：就職活動とマッチング

皆、努力をしている。

ただ、

正しい方向を決めるための行動

**『(最)適な領域や分野を探索・決定する
努力』**をしている人は殆どいない。

4. アクション：アクション・ドリブン

モチベーションに関係なく行動し、事後的に動機が生まれると思った方が良い。

行動

結果

応援

アクション & モチベーション UP サイクル

成功体験

する

○ 勇気

成功

モチベーション UP

される

モチベーション UP



失敗

モチベーション UP
DOWN

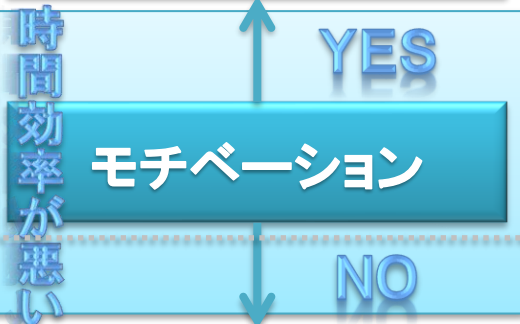
される

モチベーション UP

しない

なし

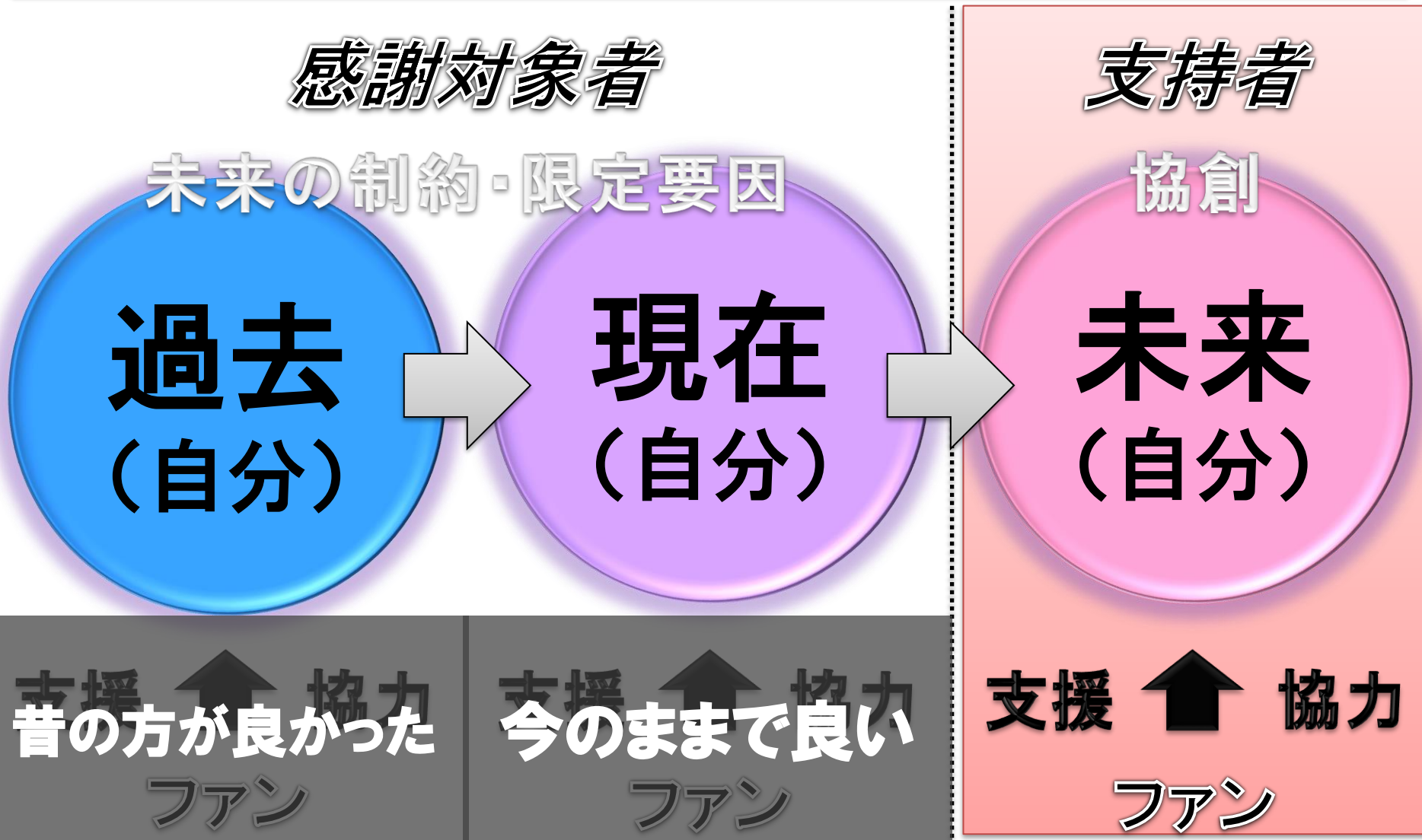
されない



(参) コムロコンサルティンググループ アクション・ドリブン <https://ko-cg.com/content-action-driven/>

4. アクション：真の支持者と真の先生

現代で最も大事な能力は時代に適応し常に自分を変化していけることである。



4. アクション：応援とギャップの関係性

主体が他者の「●●して欲しい人」になることで周りから応援される人になる。

「●●して欲しい人」

●●したい人 < ●●して欲しい人

主体が自己

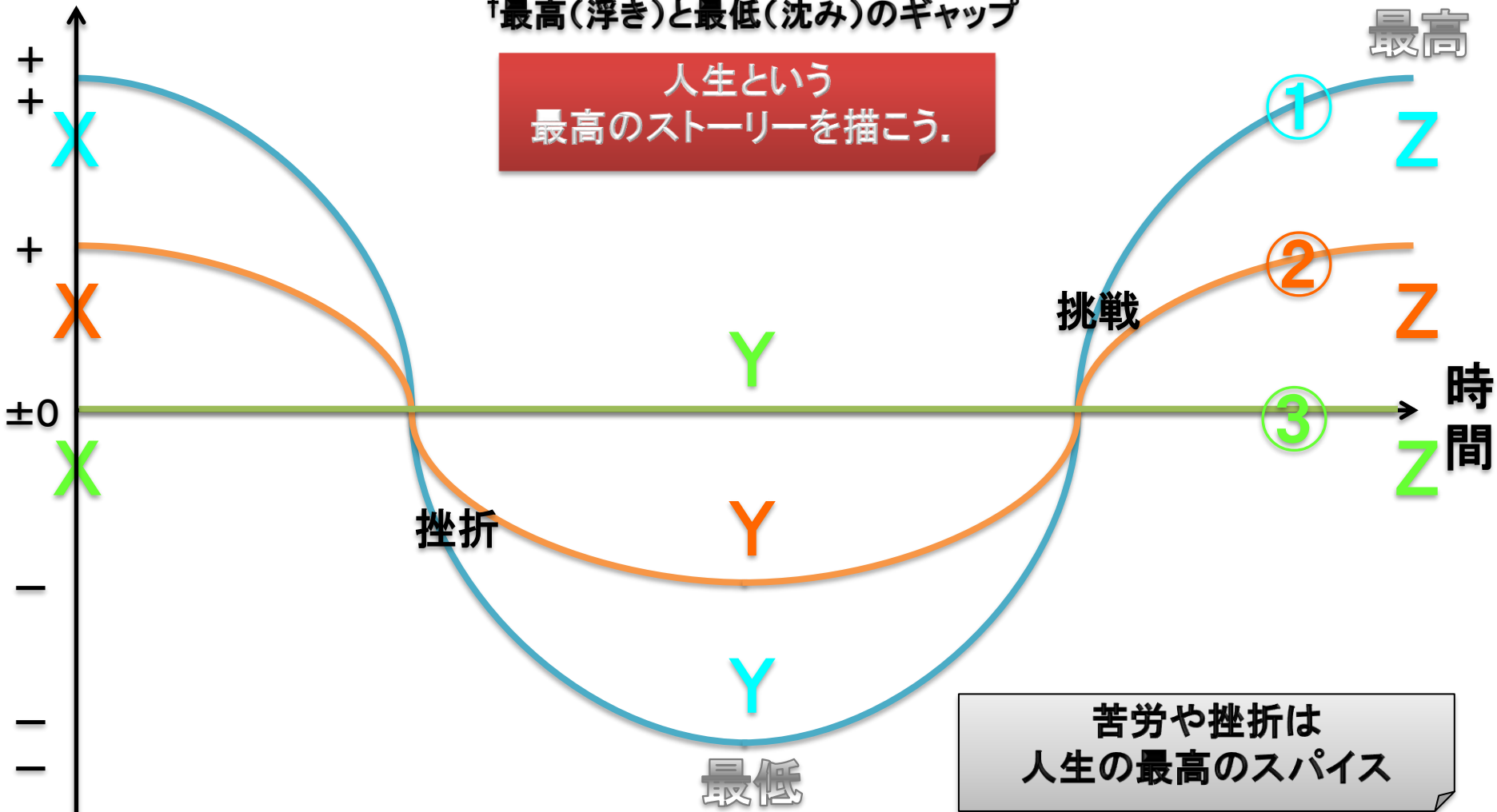
主体が他者

4. アクション：応援とギャップの関係性

応援総量[†]： $|X - Y| + |Y - Z|$ ※ ① > ② > ③

[†]最高(浮き)と最低(沈み)のギャップ

人生という
最高のストーリーを描こう。



(参) コムロコンサルティンググループ 応援とギャップの関係性 <https://ko-cg.com/gallery/relationship-between-support-and-gap/>

5. ケーススタディ I : 100日後に死ぬワニ

提供者と享受者の双方が共通認識をしない形でのモデルの混同は破綻しやすい。

混ぜるな危険を混ぜた

ユーザ

ユーザ

課
金

無
料

単
創

共
創

作
者

作
者

5. ケーススタディⅡ：着物ビジネス

着物をきませんか？ ⇒ 着物をつくりませんか？

素材

完成品



着物をきませんか？

未完成品

オリジナル
完成品

付加価値：参加余地

アレンジメント
カスタマイズ



着物をつくりませんか？

5. ケーススタディⅡ：着物ビジネス

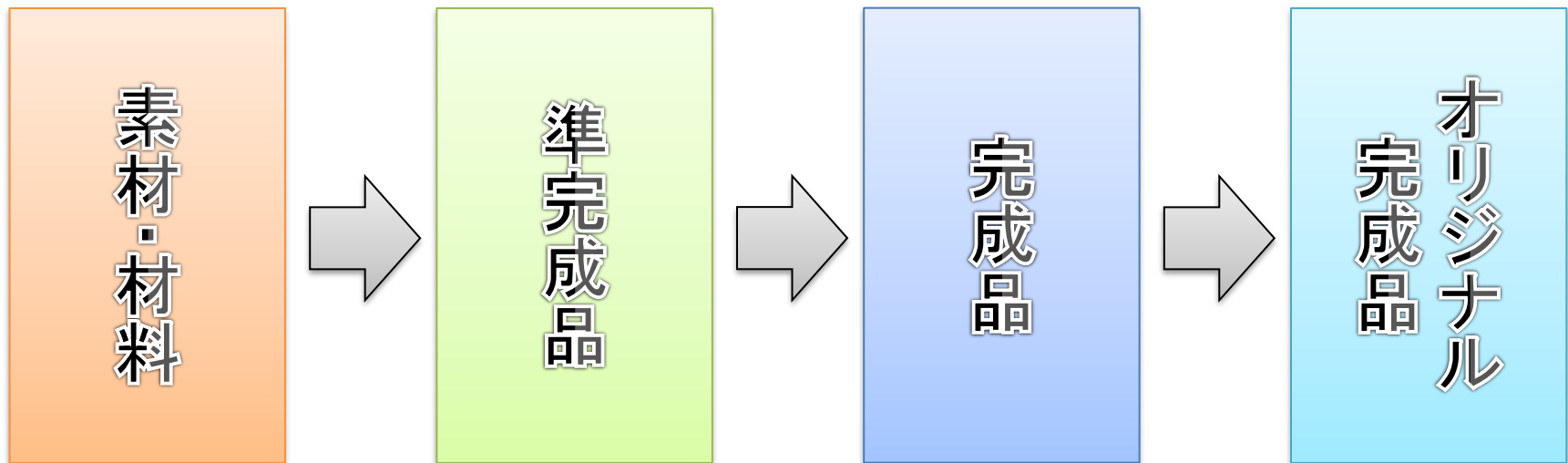
完成品を敢えて未完成品にすることで参加余地を増やし満足度と単価をあげる。

	着物きませんか？	着物つくりませんか？
形態	完成品	オリジナル完成品
価値源泉	着物試着 (リザルト型)	着物制作 + 着物試着 (プロセス型 + リザルト型)
アレンジ	できない	できる
満足度	普通	高い (いいね！数 / 参加度合)
単価	低い (レンタル)	高い (購入)

5. ケーススタディⅡ：着物ビジネス

経営コンサルタント

ビジネスモデル / ビジネスシステム を生み出す専門家



セミセルフ(Semiself)

受給者と提供者が適切に役割分担すること

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

6. キャリア：大学と仕事

大学生活は、「学業・プロジェクト・大学院・スポーツ」の四領域に特に力を入れた。

プロジェクト

学業

大学院

スポーツ

プロジェクト 3年

1年次 4月スタート

Wスクール 1年

教要ゼミ 3年

2年次 4月スタート

専修大学学術奨学生

バレーボール世界選手権

MSN川柳 優秀作品

横浜産業貿易センター発表

T
A
・
S
A

神奈川県環境教育部門賞

専修大学育友会奨励賞

ネットワーク情報学部長賞

日本科学未来館発表

専修大学学術奨学生

情報処理学会 2論文

専修N&I 2エッセイ

テクノトランスファー
inかわさき2008

T
A
・
S

第1回川崎国際環境技術展

専修大学学術奨学生

情報処理学会 1論文

専修大学育友会奨励賞

専修N&I 1エッセイ

専修N&I 2エッセイ

情報処理学会 4論文

IT
ICT

専修大学ネットワーク情報学部首席総代 / 専修大学川島記念学術賞

3年次 7月スタート

慶應義塾大学SFC修士合格

一橋大学MBA合格

経営

JISS DiTS プログラム修了

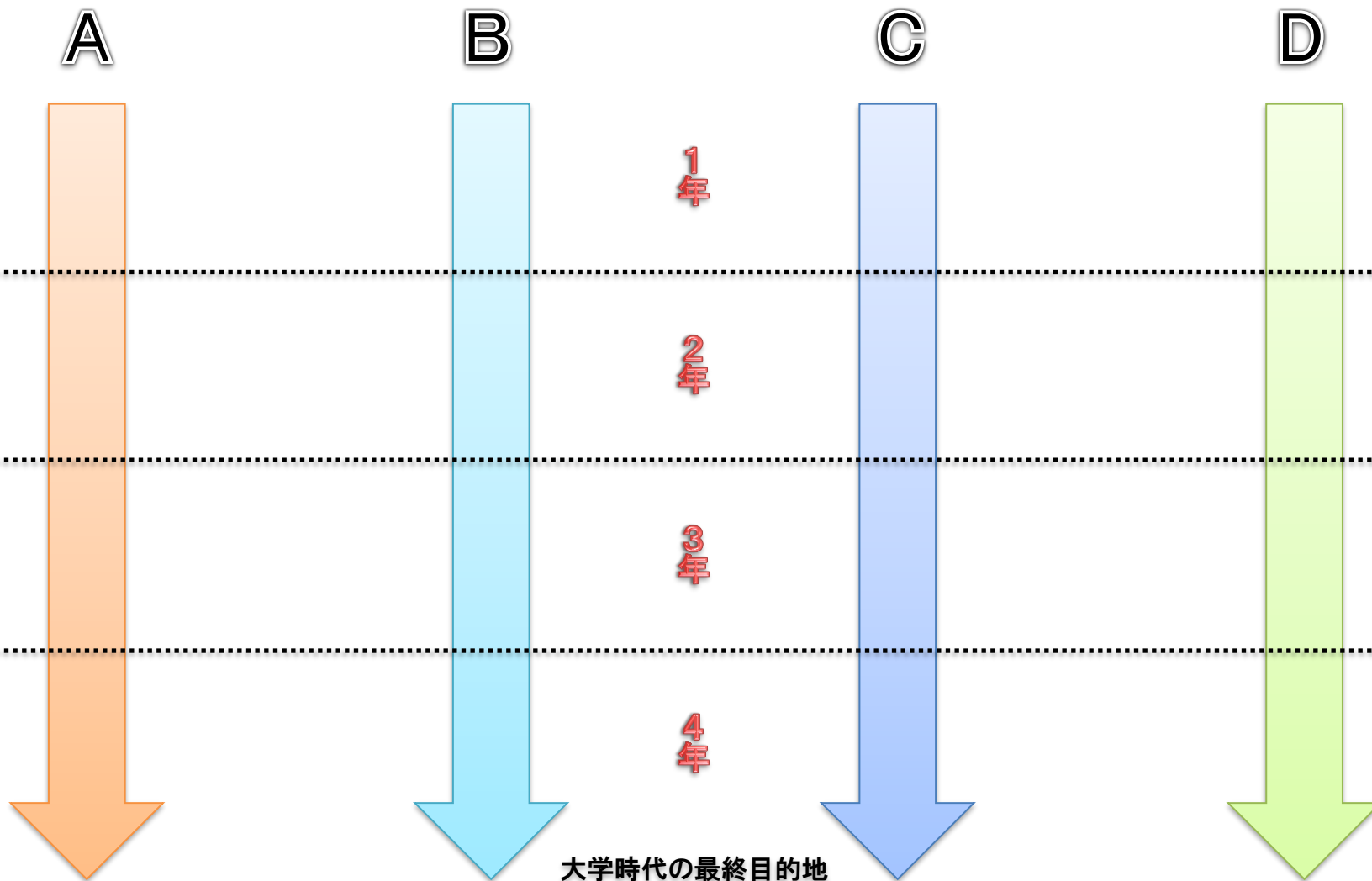
バレーボール
アナリスト育成セミナー
レスリング日本代表

ハンド代表
サッカー代表

スポーツ

6. キャリア：大学と仕事

大学生活の過去・現在・未来を可能な限り客観的評価が可能な内容で記述する。



6. キャリア：起業家

起業家は自由裁量権の大きさから『仕事・人・嘘』の三要素における利点がある。

I 仕事

やりたくない仕事をする必要がない。

II 人

仲間やクライアントを自由に選べる。

III 嘘

環境による嘘や世辞をいう必要がない。

一貫性（矛盾がない）

※意思決定に伴う全ての結果責任を負う必要がある

（参）コムロコンサルティンググループ 起業家の利点 <https://ko-cg.com/gallery/entrepreneurial-advantages/>

7. アドバイス(1/2)

行動する時にはできない(ネガティブ)から入らず「できる(ポジティブ)」から入る。

『できない言い訳とやらない理由』を探すのではなく
『できる方法とやれる手段』を見つける。

現在の姿

ギャップ



目標の姿
理想の姿

できない や 無理 と言ってくる人はその人自身が
『できていない人』であるため一切気にしない。

7. アドバイス(2/2)

安易な批判・非難はする側にとって百害あって一利なしの結果をもたらす。

人生で気をつけて欲しいこと

批判・非難は
安易にしない

●●なんて

発言する側が
詰んでいく

嘘つき

●●する

《信用・信頼がない》

「●●しない」ではなく
「●●できない」になる

行動制約

●●しない

《未来の幅が狭まる》

嫌い(非難・批判)という感情は
『無知・無関心・危害・嫉妬・軽蔑・相違・拒絶反応』などの近くにある。

(参) コムロコンサルティンググループ 安易な批判・非難が招く結果 <https://ko-cg.com/gallery/the-consequences-of-easy-criticism/>

7. アドバイス(2/2)

安易な批判・非難はする側にとって百害あって一利なしの結果をもたらす。

された側：メリットしかない

批判や非難は、された側は参入障壁が高くなり

領域や分野で更に勝つ土壌が形成され、

する側はブーメランとして自分に帰ってくるので

将来の発言制約や行動制約となり未来の幅が狭まる。

する側：デメリットしかない

8. メッセージ(1/2)

Japan as No.1

“AGAIN”

8. メッセージ(1/2)



世界時価総額ランキング(平成元年：1989年)

順位	企業名	時価総額	国	順位	企業名	時価総額	国	順位	企業名	時価総額	国
1位	NTT	1638.6		18位	松下電器	357.0		35位	アモコ	229.3	
2位	日本興業銀行	715.9		19位	フィリップモリス	321.4		36位	東京銀行	224.6	
3位	住友銀行	695.9		20位	東芝	309.1		37位	中部電力	219.7	
4位	富士銀行	670.8		21位	関西電力	308.9		38位	住友信託銀行	218.7	
5位	第一勧銀銀行	660.9		22位	日本長期信用銀行	308.5		39位	コカ・コーラ	215.0	
6位	IBM	646.5		23位	東海銀行	305.4		40位	ウォルマート	214.9	
7位	三菱銀行	592.7		24位	三井銀行	296.9		41位	三菱地所	214.5	
8位	エクソン	549.2		25位	メルク	275.2		42位	川崎製鉄	213.0	
9位	東京電力	544.6		26位	日産自動車	269.8		43位	モービル	211.5	
10位	ロイヤル・ダッチ・シェル	543.6		27位	三菱重工業	266.5		44位	東京ガス	211.3	
11位	トヨタ自動車	541.7		28位	デュポン	260.8		45位	東京海上日動火災	209.1	
12位	GE	493.6		29位	GM	252.5		46位	NHK	201.5	
13位	三和銀行	492.9		30位	三菱信託銀行	246.7		47位	アルコ	196.3	
14位	野村証券	444.4		31位	BT	242.9		48位	日本電気	196.1	
15位	新日本製薬	414.8		32位	ベルサウス	241.7		49位	大和証券	191.1	
16位	AT&T	381.2		33位	BP	241.5		50位	旭硝子	190.5	
17位	日立製作所	358.2		34位	フォード・モーター	239.3		※時価総額：億ドル			

8. メッセージ(1/2)



世界時価総額ランキング(令和元年：2019年)

順位	企業名	時価総額	国地域	順位	企業名	時価総額	国地域	順位	企業名	時価総額	国地域
1位	アップル	9644.2		18位	P&G	2651.9		35位	ボーイング	2117.8	
2位	マイクロソフト	9495.1		19位	インテル	2646.1		36位	コカ・コーラ	2026.4	
3位	Amazon.com	9286.6		20位	シスコシステムズ	2480.1		37位	ユニオン・パシフィック	1976.4	
4位	アルファベット	8115.3		21位	マスターカード	2465.1		38位	中国移動通信	1963.6	
5位	ロイヤル・ダッチ・シェル	5368.5		22位	ベライゾン	2410.7		39位	中国農業銀行	1935.0	
6位	パークシャー・ハサウェイ	5150.1		23位	ウォルト・ディズニー	2367.1		40位	メルク	1897.5	
7位	アリババグループ	4805.4		24位	サムスン電子	2359.3		41位	コムキャスト	1896.9	
8位	テンセント	4755.1		25位	TSMC	2341.5		42位	オラクル	1866.7	
9位	フェイスブック	4360.8		26位	AT&T	2338.7		43位	トヨタ自動車	1787.6	
10位	JPモルガン・チェース	3685.2		27位	シェブロン	2322.1		44位	ペプシコ	1772.5	
11位	Johnson & Johnson	3670.1		28位	中国平安保険	2293.4		45位	LVMH	1762.8	
12位	エクソンモービル	3509.2		29位	ザ・ホーム・デポ	2258.2		46位	AB InBev	1753.0	
13位	中国工商銀行	2991.1		30位	中国建設銀行	2255.1		47位	HSBC	1749.2	
14位	ウォルマート	2937.7		31位	ロシュ・ホールディング	2242.9		48位	ノバルティス	1742.6	
15位	ネスレ	2903.0		32位	ユナイテッド・ヘルス	2179.2		49位	FEMSA	1713.4	
16位	バンク・オブ・アメリカ	2896.5		33位	ファイザー	2164.1		50位	Netflix	1647.5	
17位	VISA	2807.3		34位	ウェルズ・ファーゴ	2132.3		※時価総額：億ドル			

8. メッセージ(1/2)

学生 / 起業家 / アスリート の3領域での人づくりで圧倒的に勝ちたい！

人づくりで圧倒的に勝ちたい！

次の世代に笑顔が溢れ明るい世界を残したい

学生
(学問)

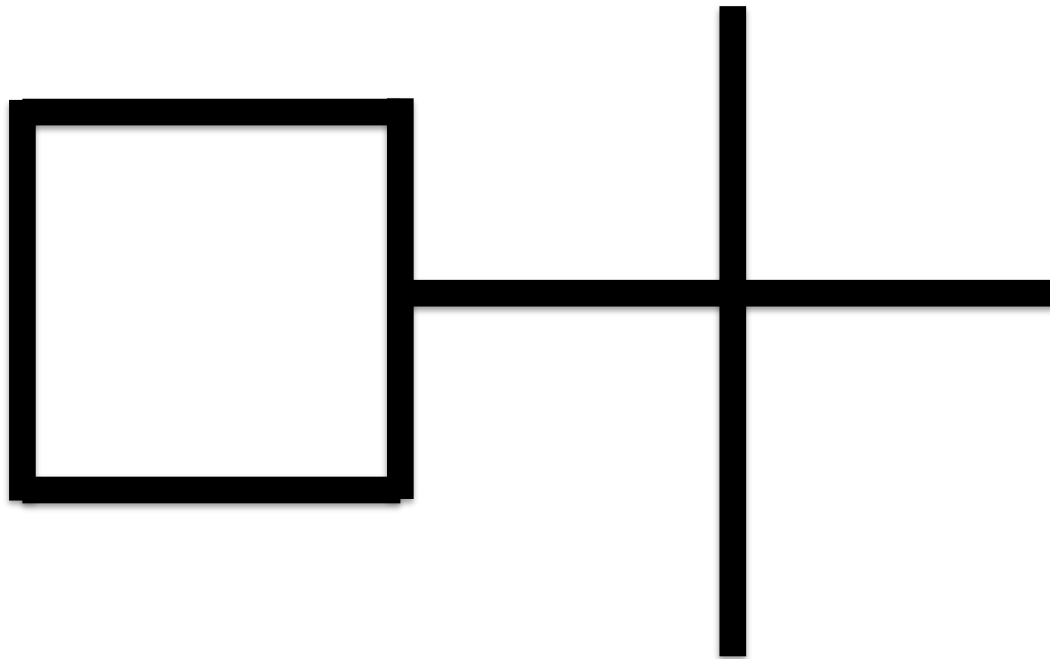
起業家
(ビジネス)

アスリート
(スポーツ)

人を残すのは 一流
名を残すのは 二流
金を残すのは 三流

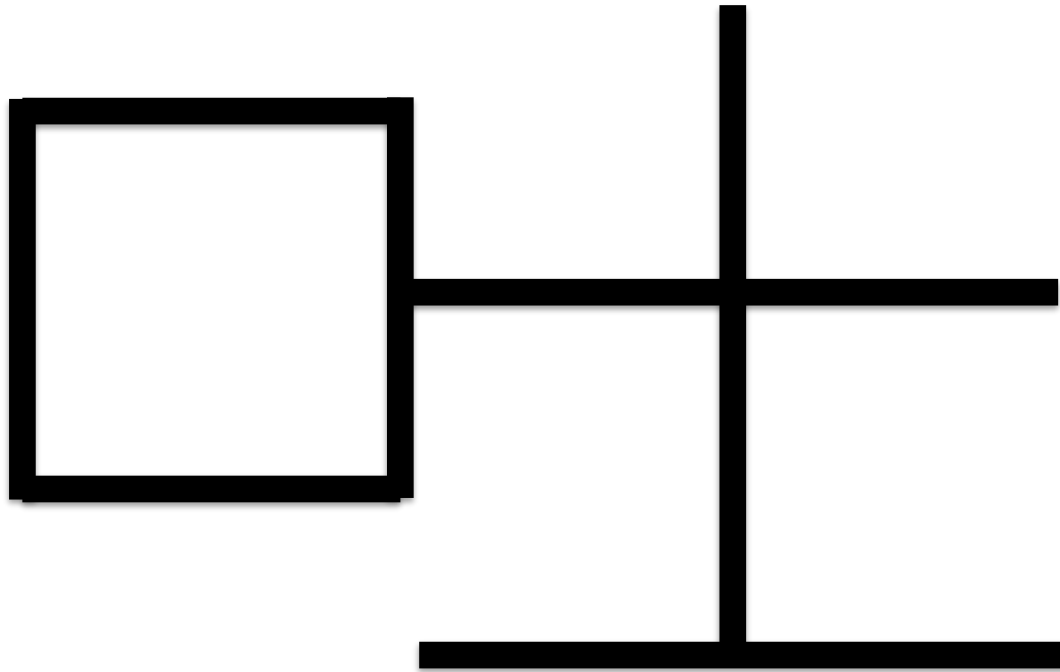
8. メッセージ(2/2)

口 に出して + のことを言う



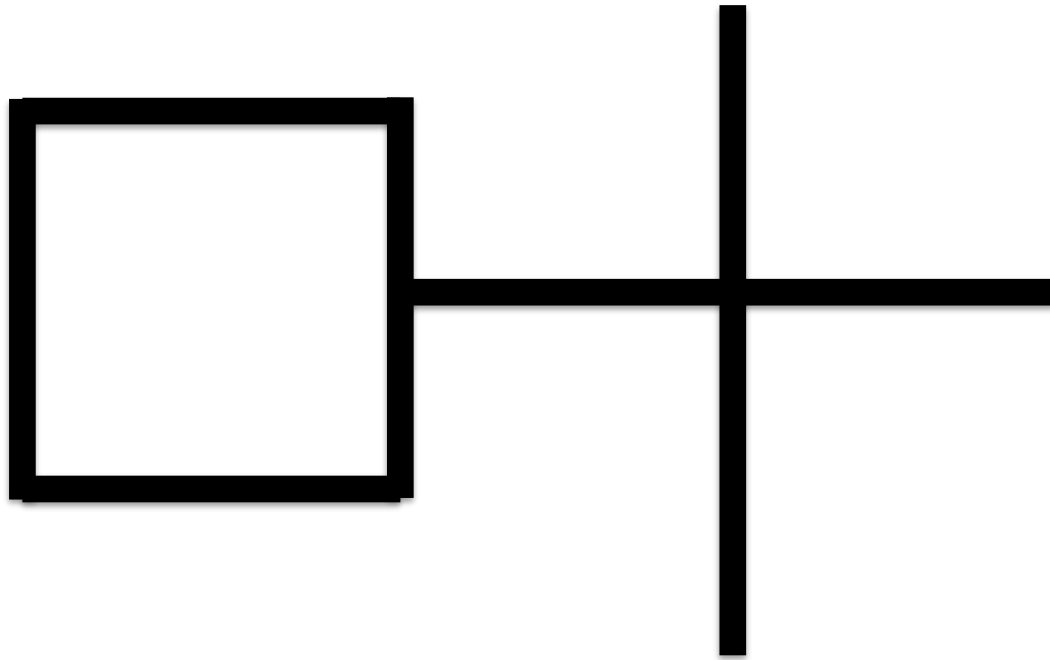
8. メッセージ(2/2)

辛い時は ー のことを 吐く



8. メッセージ(2/2)

最後は夢や希望が **叶** います



8. メッセージ(2/2)

最後は夢や希望が **叶** います

他人と過去は容易に変えられない

が、

自分と未来は簡単にえられる

8. メッセージ(2/2)

**喧嘩の真の勝者は
殴り倒した方や論破した方では無い。
手が届かないほど大きな成功をして
笑って相手を許してあげることが
真の喧嘩の勝ち方である。**

プレゼント

GALLERY

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

言葉

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



ラストメッセージ

親愛なる後輩の あなた へ

開けぬ夜はありません。

The night is long that never finds the day.

あなた には明るい未来が待っています。

There is a bright future waiting for you.

さよならは言いません。

I won't say goodbye.

また、会いましょう！

I hope to see you again someday.

本日は貴重なお時間をありがとうございました。

Thank you very much for giving us your precious time today.

小室匡史 / Masashi KOMURO





**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/>