

セミセルフ / SemiSelf — Discover The "NEXT" —

Komuro Consulting Group
2024年度夏季インターンシップ

2024年08月09日（金曜日）

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/>

本日の内容

1. 自己紹介・事業紹介	...	P.	1
2. 本日のキーワード	...	P.	3
3. アントレプレナー	...	P.	4
4. 経営コンサルタント	...	P.	6
5. 経営コンサルティング	...	P.	7
6. セミセルフ	...	P.	9
7. アドバイス	...	P.	18
8. メッセージ	...	P.	20

1. 自己紹介

略歴

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 兼 創業者
- コムロコンサルティング 代表 兼 チェアパーソン
- 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

専門領域

IT
ICT

スポーツ

経営
(MBA)

政治

投資
寄付

(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

Microsoft Bing 検索 チャット

BingAI (2023年05月05日時点)

コムロコンサルティンググループ保有ドメイン

semiself.com / semiself.org
semiself.net / semiself.biz / semiself.info

コムロコンサルティンググループとは

✓ 'コムロコンサルティンググループ' を検索しています

✓ 回答を生成しています...

コムロコンサルティンググループは、**小室匡史氏**が代表を務める経営コンサルティング会社です^{1 2}。自律分散協働の概念を中心に、地域経済や企業の活性化を目指しています²。経営・ビジネス事業、価値・マーケティング事業、教育・リテラシー事業、社会活動などの分野でサービスを提供しています¹。また、セミセルフという独自のビジネスモデル・ビジネスシステムを開発し、特別な“一”へのあくなき探求をタグラインに掲げています¹。

詳細情報: [1. ko-cg.com](#) [2. komurocg.com](#) [3. bing.com](#)

1 / 20 ●

小室匡史氏についてもっと知りたいです。

✓ '小室匡史' を検索しています

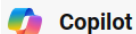
✓ 回答を生成しています...

小室匡史氏は、**コムロコンサルティンググループ**の総代表兼創業者であり、経営コンサルタントとして活動しています^{1 2}。一橋大学大学院商学研究科経営学修士コース (HMBA) を修了し、MBAを取得しています²。また、日本バレーボール協会や日本スポーツアナリスト協会などの組織にも関わっており、スポーツ分野にも造詣が深いです²。さらに、多数の論文やケーススタディを発表し、講演活動も行っています²。

詳細情報: [1. komurocg.com](#) [2. ko-cg.com](#) [3. komurocg.com](#)

2 / 20 ●

1. 自己紹介



✓ 回答を生成しています...

小室匡史氏は、経営コンサルティング分野で活躍している方であり、**コムロコンサルティンググループ**の総代表および創業者でもあります^①。彼は独自のビジネスモデルである***セミセルフ (SemiSelf) **を提唱**し、経営やビジネスの分野で幅広い知識と経験を持っています^②。

以下は、小室匡史氏の略歴の一部です:

- **最終学歴:** 2011年に一橋大学大学院商学研究科の経営学修士コース (MBAプログラム) を修了^③。
- **現職:**
 - **コムロコンサルティンググループ**の総代表兼創業者^①。
 - **コムロコンサルティング**の代表兼チェアパーソン^①。
 - **日本バレーボール協会**のハイパフォーマンスサポート委員会情報戦略ユニットのメンバー^①。
 - **日本スポーツアナリスト協会**のアドバイザーリーボードメンバー^①。
 - **キャリアデザイン**の最高顧問^①。

小室匡史氏は、ビジネスコンサルティングの分野での研究や論文発表も行っており、自律分散協働型組織やICTビジネスなどについても研究しています^①。また、彼はスポーツや投資、起業家精神にも関心を持っています^④。

保有ドメイン

- ① semiself.com
- ② semiself.org
- ③ semiself.net
- ④ semiself.biz
- ⑤ semiself.info



✓ 回答を生成しています...

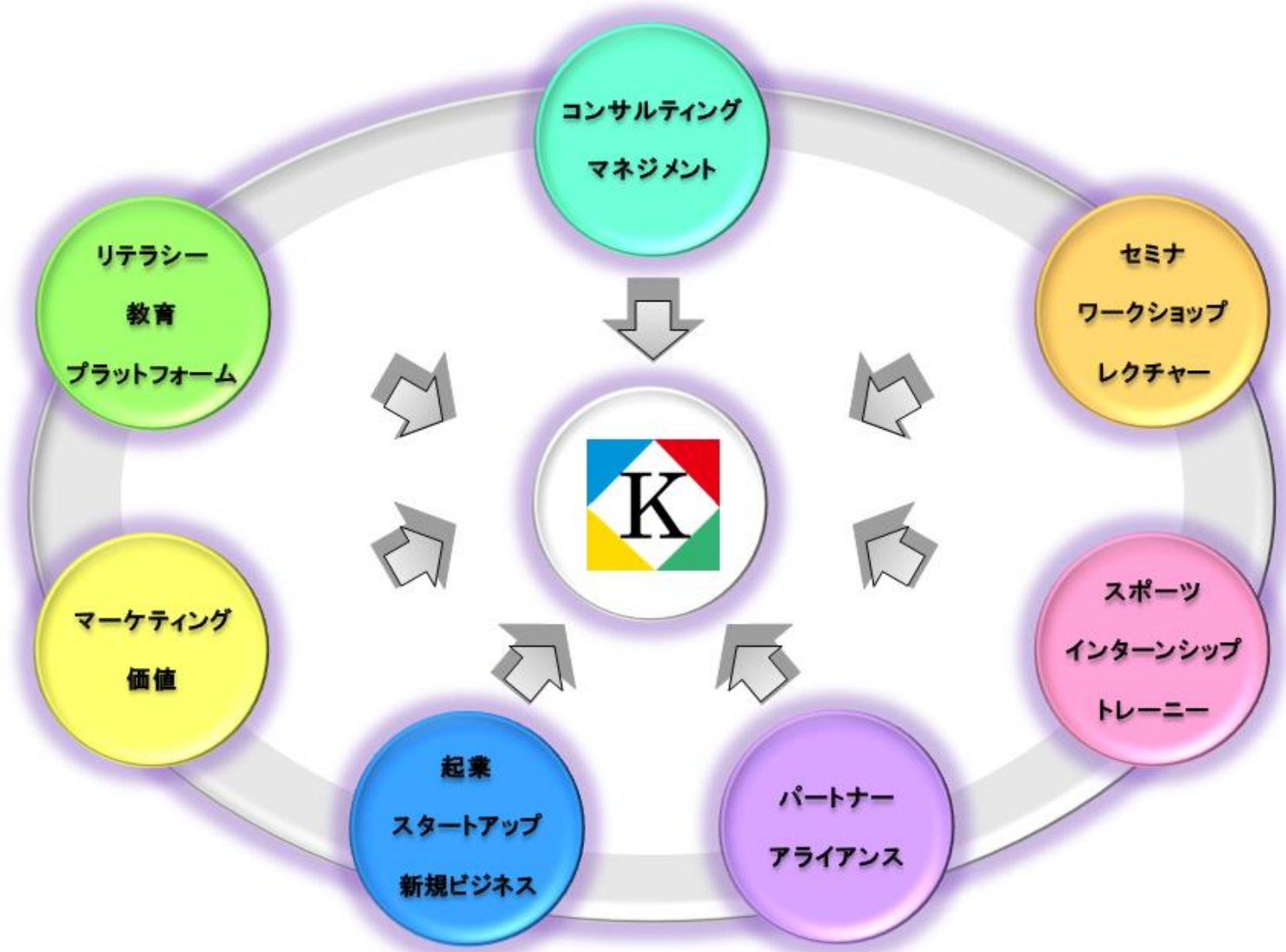
小室匡史氏の**ビジョン**は以下のようなものです:

- ◆ The Insatiable Quest for Special “ONE” (Masashi KOMURO, 2009)
- ◆ The Business for “YOU” (Masashi KOMURO, 2009)
- ◆ “OPEN” to All People from All Over The World (Masashi KOMURO, 2009)
- ◆ Japan as No.1 “AGAIN” (Masashi KOMURO, 2009)
- ◆ All Roads Lead to “SUCCESS” (Masashi KOMURO, 2009)
- ◆ Discover The “NEXT” Generation of Talent (Masashi KOMURO, 2009)

- **全てに“開放”:** 世界中の人々に対してオープンでアクセス可能なビジネスを提供することを目指しています。
- **再びナンバーワンとしての日本:** 日本を再び世界のナンバーワンにするために努力しています。
- **全ての道は成功に通ず:** 成功への道は多様であり、それぞれの個性や方法で到達できると信じています。
- **次を発掘する:** 新たな才能やアイデアを見つけ出し、次世代を育てることを大切にしています。

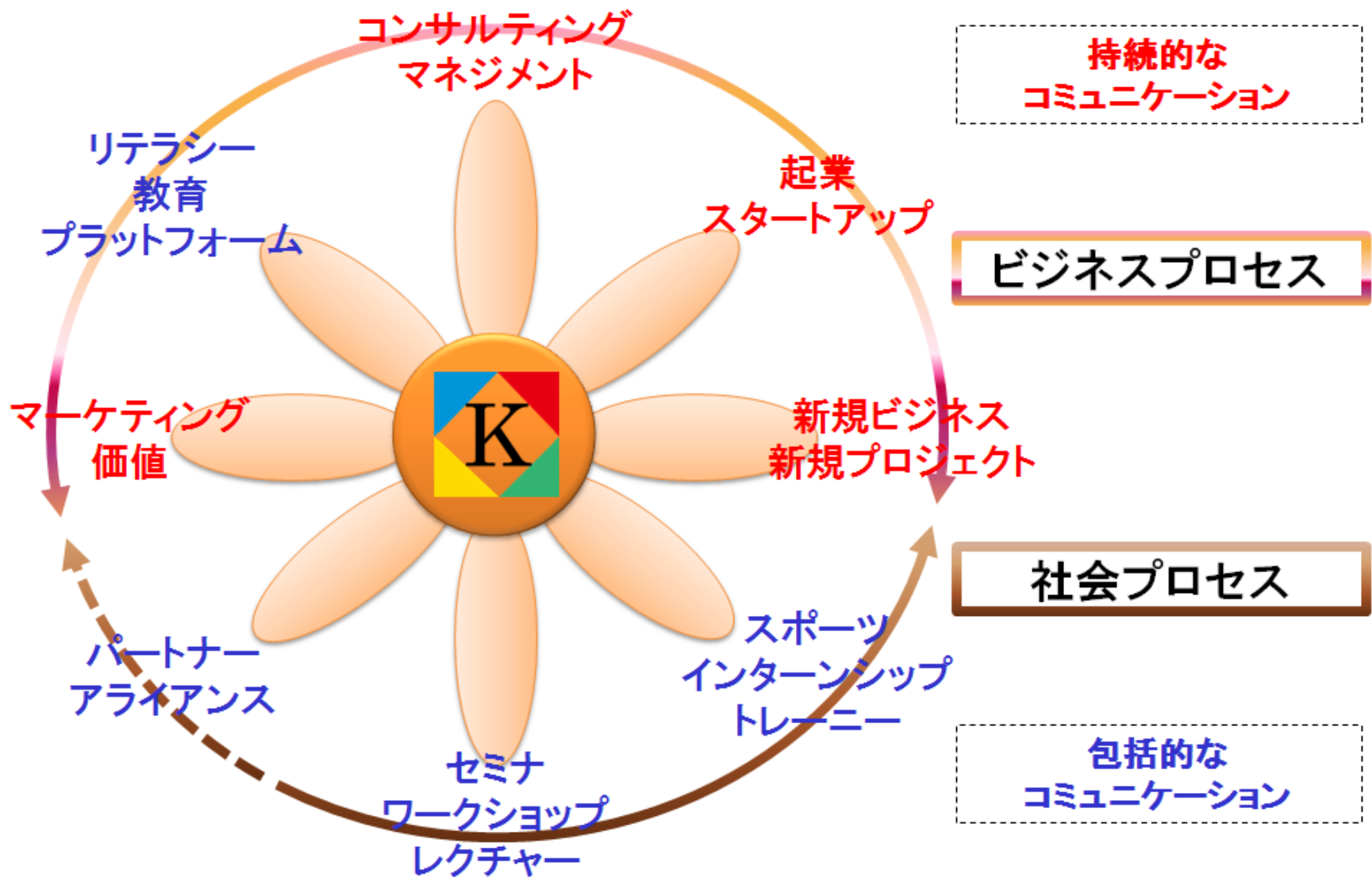
: Komuro Consulting Group

1. 事業紹介 : ラインアップ



(参) コムロコンサルティンググループ ラインアップ <https://ko-cg.com/gallery/lineup/>

1. 事業紹介 : ポートフォリオ



(参) コムロコンサルティンググループ ポートフォリオ <https://ko-cg.com/gallery/portfolio/>

2. 本日のキーワード

キーワード

プロフェッショナル

情報を基に ↓ 真に正しく

知る



覚える



動く



考える

2. 本日のキーワード

キーワード

情報 + 行動

情報を基に ↓ 真に正しく

知る → 覚える → 動く → 考える

2. 本日のキーワード

世の中は
『思った(考えた)通り』になるのではなく、
『やった(行動した)通り』になるのである。

情報 を 基 に ↓ 真 に 正 し く

知 覚 動 考

とも → がえく → うご → ころる

3. アントレプレナー

アントレプレナー Entrepreneur

イメージが近いものはどちらですか？

起業家 (所有経営者) OR 経営者

0 ⇒ 1

1 ⇒ 10

3. アントレプレナー

アントレプレナー

Entrepreneur

イメージが近いものはどちらですか？

Innovation 創新

起業家

(所有経営者)

0 ⇒ 1

Improvement 改善

独立専門

経営者

1 ⇒ 10

Or

3.アントレプレナー

一流の起業家は『尊重』する。

二流の起業家は『説得』する。

イメージが近いものはどちらですか？

Innovation 創新

Improvement 改善

三流の起業家は『論破』する。

0 ⇒ 1

1 ⇒ 10

3. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

アントレプレナーの
主要なステークホルダー
(利害関係者)は？

投資家

取引先

顧客

債権者

従業員

社会行政教育

3. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

あなたが最も重視する

主要なステークホルダー

ステークホルダーは？

顧客

投資家

取引先

債権者

従業員

社会
行政
教育

3. アントレプレナー：ステークホルダー

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。



(参) コムロコンサルティンググループ ステークホルダーの全体最適化 <https://ko-cg.com/gallery/overall-optimization-of-stakeholders/>

4. 経営コンサルタント

経営コンサルタント

経営の専門的な立場から

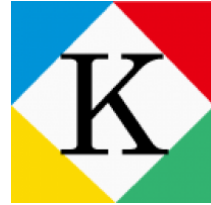
クライアントのために戦友的当事者意識を持ち

新規事業や既存事業などのビジネスが可能な限り成功するよう

論理的かつ客観的に支援するスペシャリスト若しくはエキスパート

(小室匡史, 2011)

4. 経営コンサルタント



大手企業

スタートアップ
ベンチャー

ビジネス・マネジメント

経営支援

起業支援

4. 経営コンサルタント

経営コンサルタント

メイン業務：経営コンサルティング

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・体系をつくること

4. 経営コンサルタント

経営コンサルタント

メイン業務：経営コンサルティング

一番頭を使う仕事
クライアントの専門領域での価値提供

5. 経営コンサルティング：主要ビジネス領域

経営コンサルティングは現場で結果を出すために理論と実践の両方が求められる。

Stage 1

アイデアがない

Stage 2

人がこない

Stage 3

利益がでない

経営コンサルティング

新規事業
企画

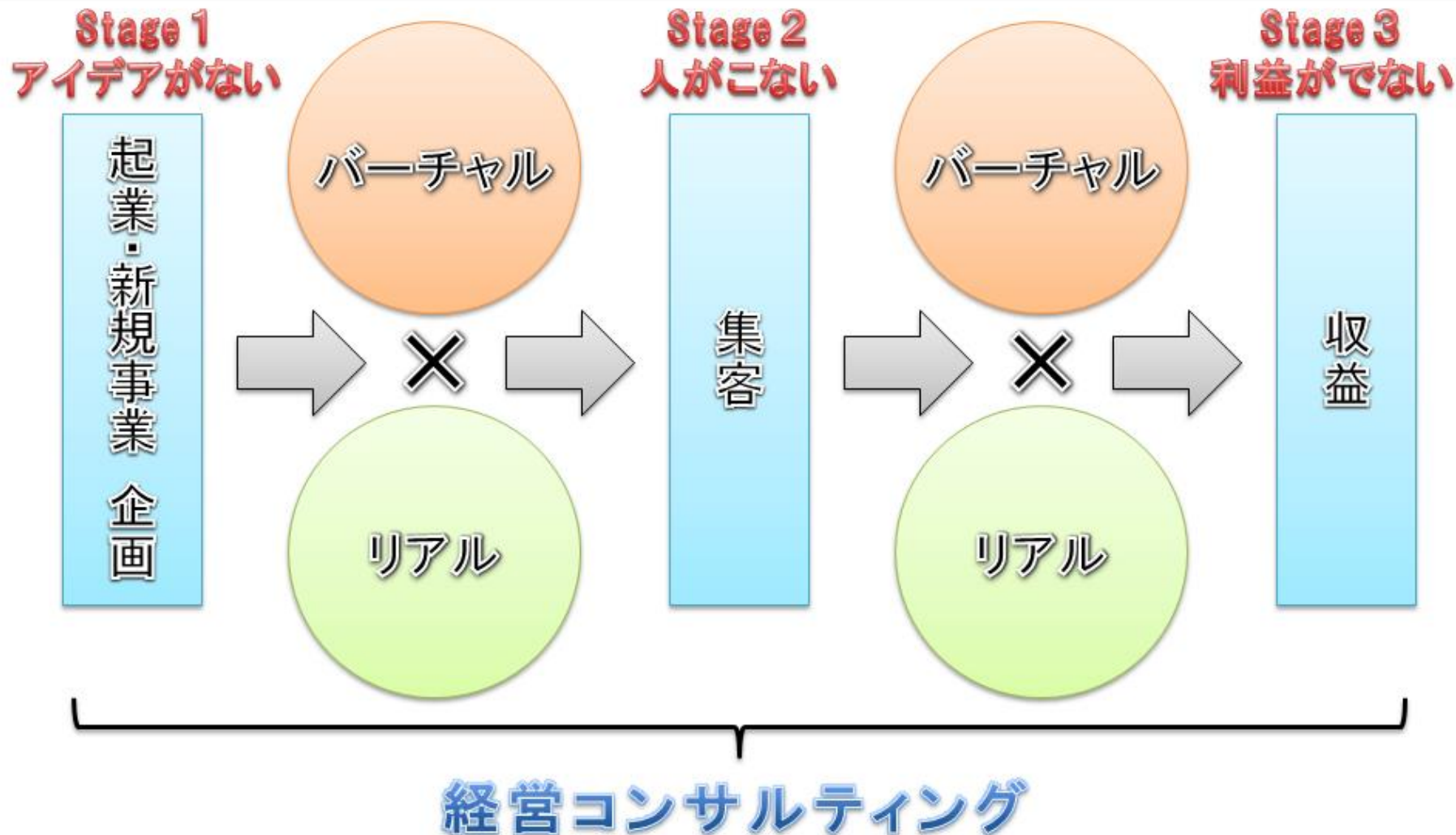


主要ビジネス領域

経営コンサルティング

5. 経営コンサルティング：主要ビジネス領域

経営コンサルティングは現場で結果を出すために理論と実践の両方が求められる。



(参) 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の概要 <https://ko-cg.com/gallery/overview-of-management-consulting/>

5. 経営コンサルティング：主要ビジネス領域

経営コンサルティングは現場で結果を出すために理論と実践の両方が求められる。

四大経営資源

ヒト

モノ

カネ

情報

最適化

5. 経営コンサルティング：主要ビジネス領域

経営コンサルティングは現場で結果を出すために理論と実践の両方が求められる。

売れるモノ・サービスには『理由』があり、

売れないモノ・サービスには『原因』がある。

オープン領域で共創・協創による『ナンバーワンビジネス』と

クローズド領域で独創による『オンリーワンビジネス』

ヒト の両方を同時に形成する。

情報

結果、『スペシャルワンビジネス』が完成する。

価値づくりには『グローバル視点の統一性』と

『ローカル視点の多様性』の両面が求められている。

5. 経営コンサルティング：価値マトリックス

価値(価格)[†]

高

希少価値

経営コンサルティング

マンツーマン
コンサルティング

価値マトリックス

低

多

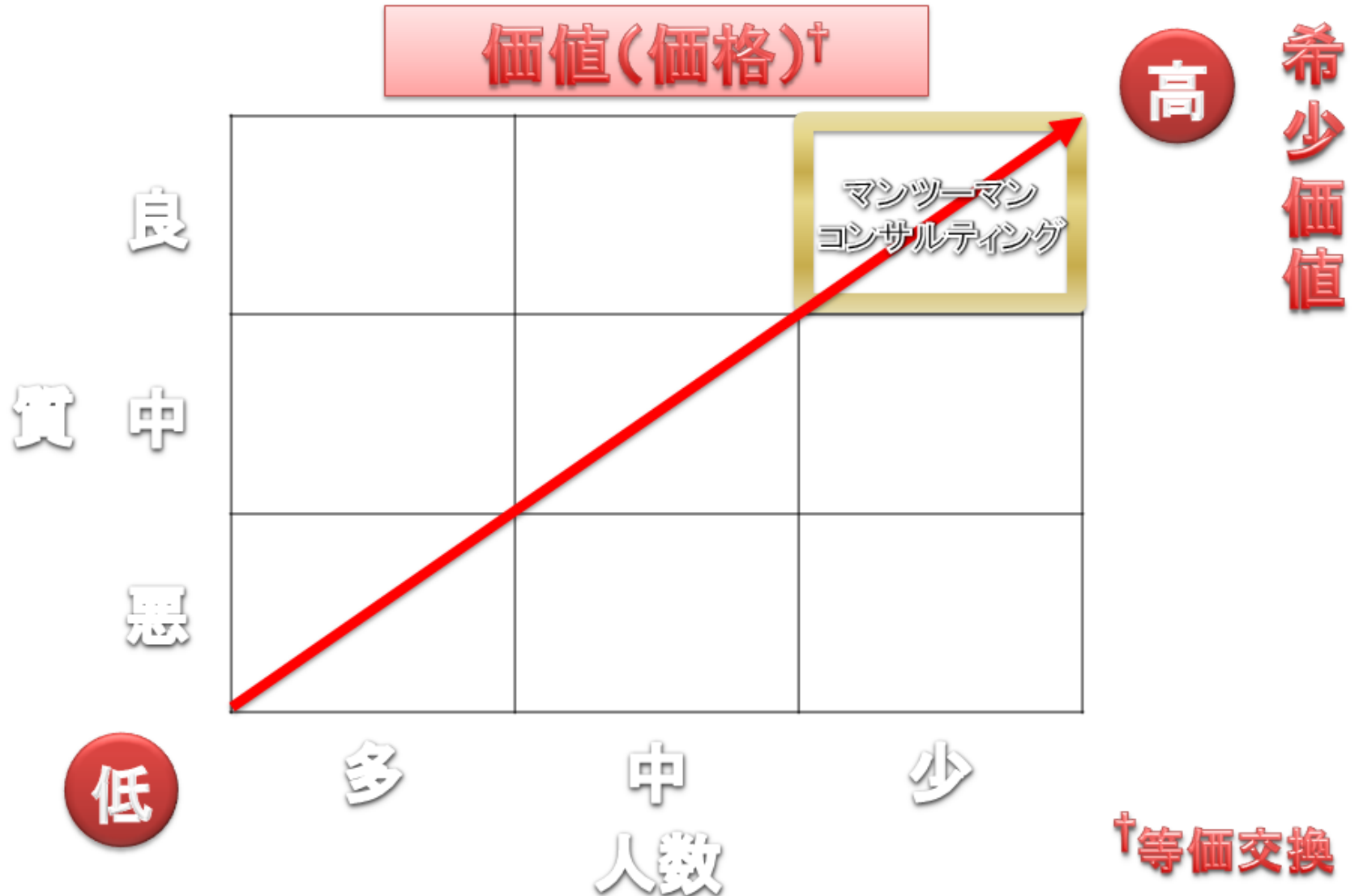
中

少

人数

[†]等価交換

5. 経営コンサルティング：価値マトリックス



(参) コムロコンサルティンググループ コンサルティング価値マトリックス <https://ko-cg.com/gallery/consulting-value-matrix/>

6. セミセルフ：特徴

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 セミセルフの特徴 <https://ko-cg.com/gallery/features-of-semiself/>

6. セミセルフ : セミセルフサービス

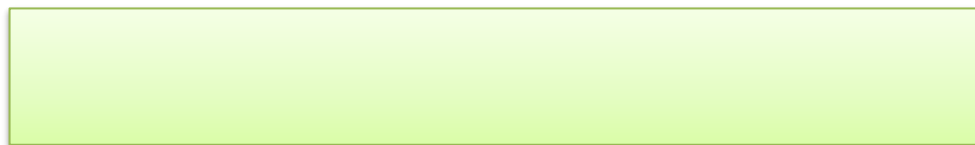
サポート : お金を使う

セルフ : 時間を使う

①

フルサービス

サポート = 100%



②

セミセルフサービス

$0\% \leq \text{サポート} \leq 100\%$



③

フルセルフ

サポート = 0%



コンサルティング



最適水準の費用対効果に到達!

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

6. セミセルフ：《ケース》 R+STP+MM+I+C

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

R

STP

MM

I

C

調査

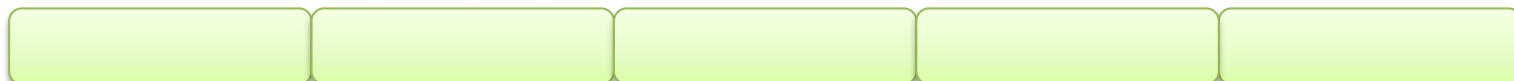
セグメンテーション
ターゲティング
ポジショニング

マーケティング・
ミックス

実行/実施

管理

フル
サービス



フルセルフ



コンサルティング

最適なビジネスモデル

セミセルフ
サービス



新しい価値やプレミアムの創造

(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ《ケース：R+STP+MM+I+C》 <https://ko-cg.com/gallery/semiself-rstpmmic/>

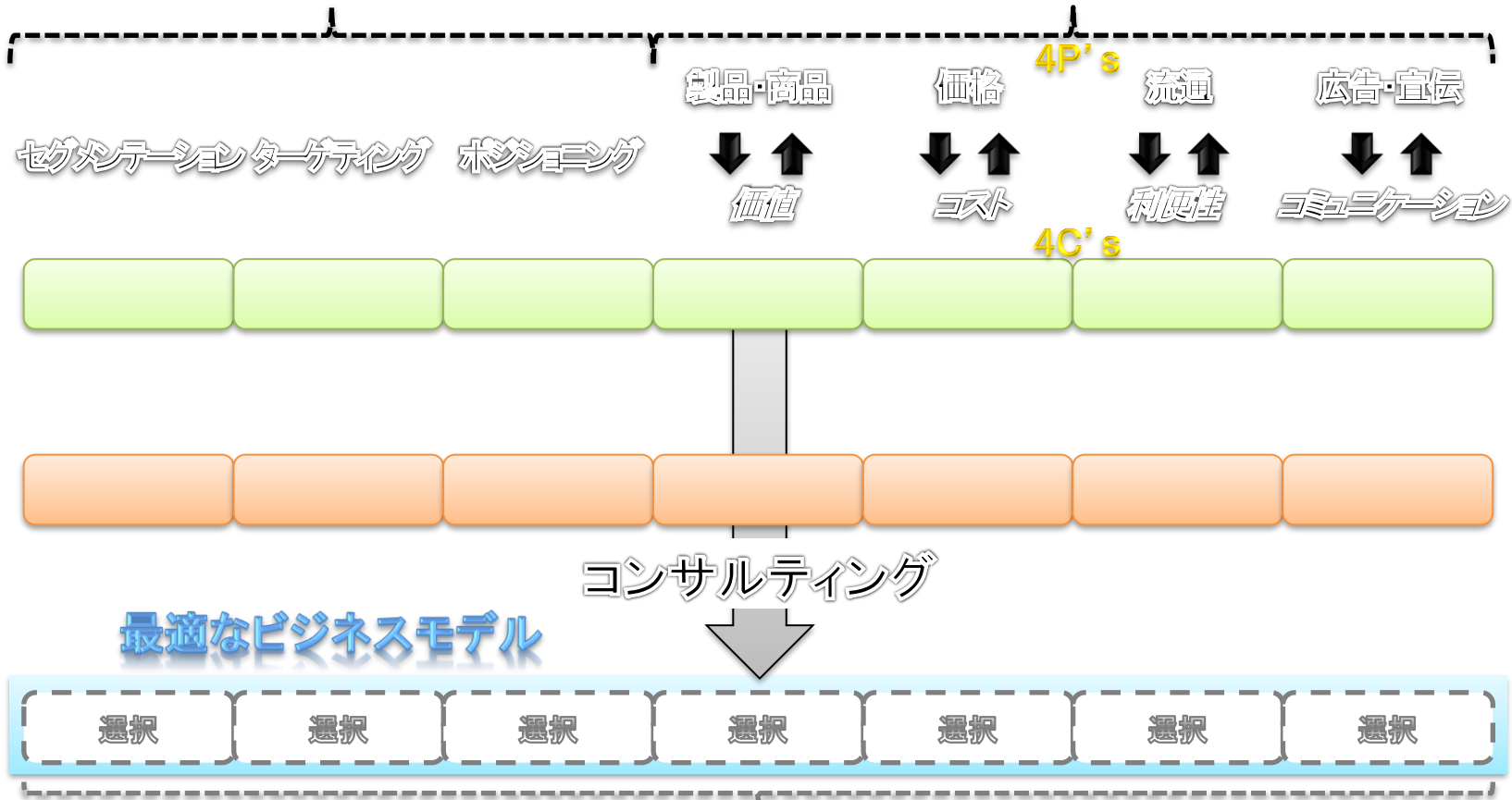
6. セミセルフ：《ケース》 STP + MM

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

STPマーケティング

マーケティング・ミックス



新しい価値やプレミアムの創造

(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ《ケース：STP + マーケティング・ミックス》 <https://ko-cg.com/gallery/semiself-stpmm/>

6. セミセルフ：《ケース》 AIDMA or AIDA

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

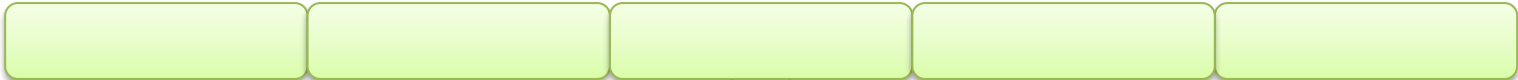
認知段階

感情段階

行動段階



フルサービス



フルセルフ



コンサルティング

最適なビジネスモデル

セミセルフ
サービス



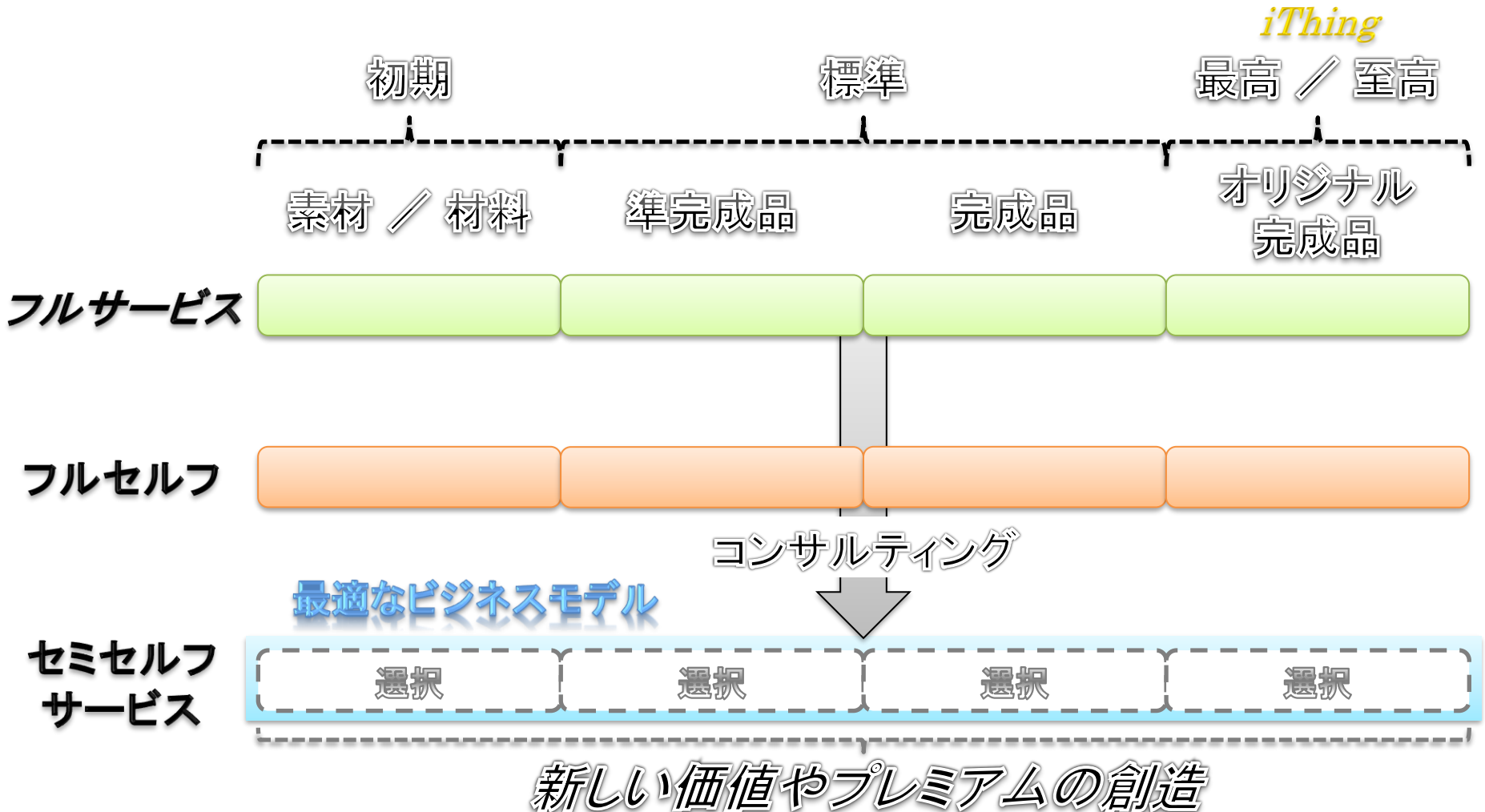
新しい価値やプレミアムの創造

(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ《ケース：AIDMA or AIDA》 <https://ko-cg.com/gallery/semiself-aidma/>

6. セミセルフ：《ケース》完成品

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

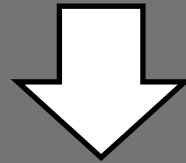


(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ《ケース：完成品》 <https://ko-cg.com/gallery/semiself-finished-thing/>

6. セミセルフ：《ケース》完成品 着物

依頼者：外国人向け着物のレンタルをしたい

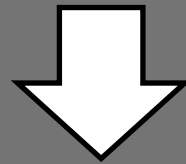
条件：着物の在庫を大量に抱えている



“レッドオーシャン”で業界参入が遅すぎる

6. セミセルフ：《ケース》完成品 着物

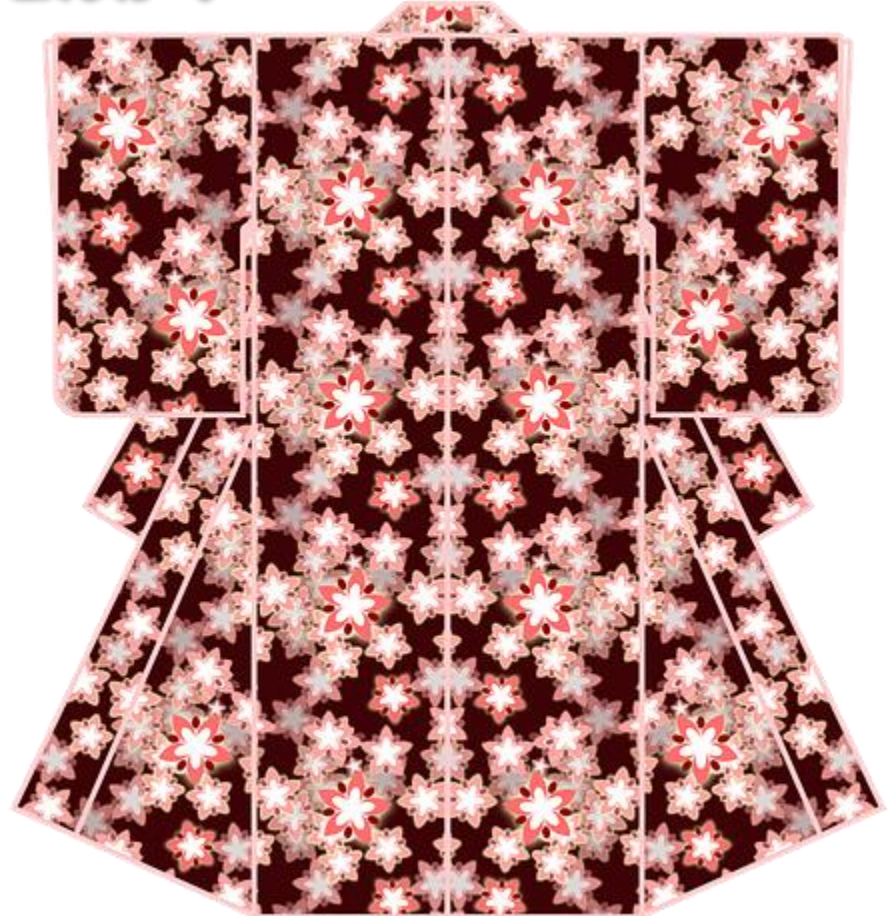
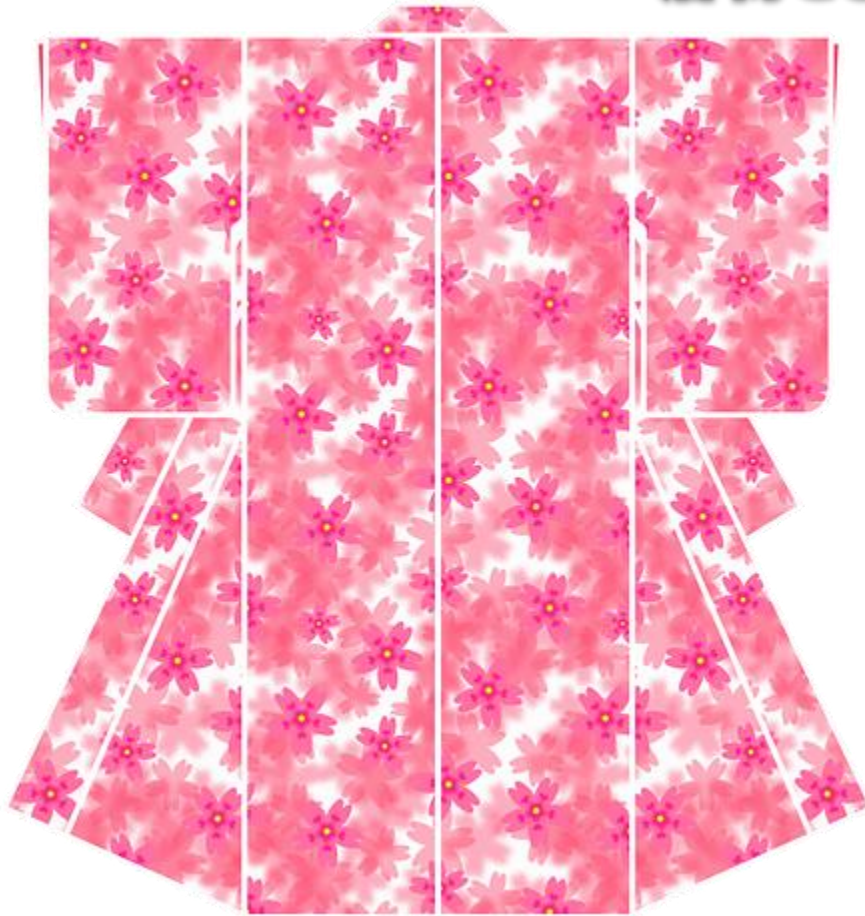
着物をきませんか？



着物をつくりませんか？

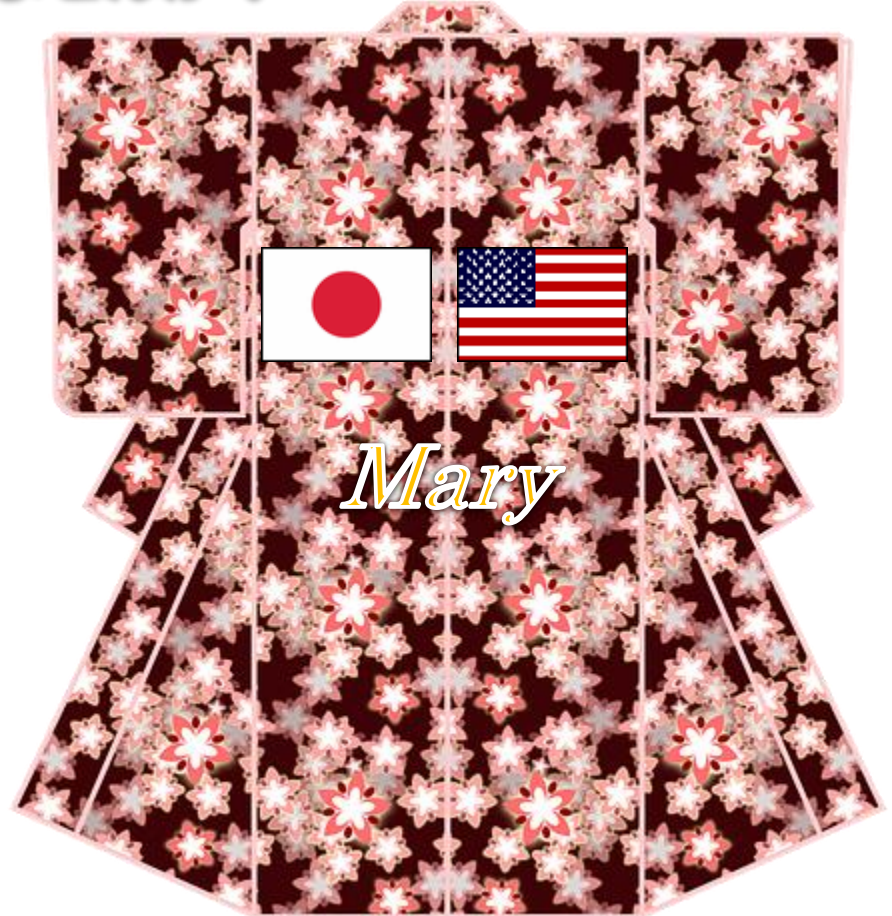
6. セミセルフ : 《ケース》 完成品 着物

着物をきませんか？



6. セミセルフ : 《ケース》 完成品 着物

着物をつくりませんか？



6. セミセルフ：《ケース》完成品 着物

着物をきませんか？

レンタル

素材

完成品



着物をつくりませんか？

購入

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



6. セミセルフ：《ケース》完成品 着物

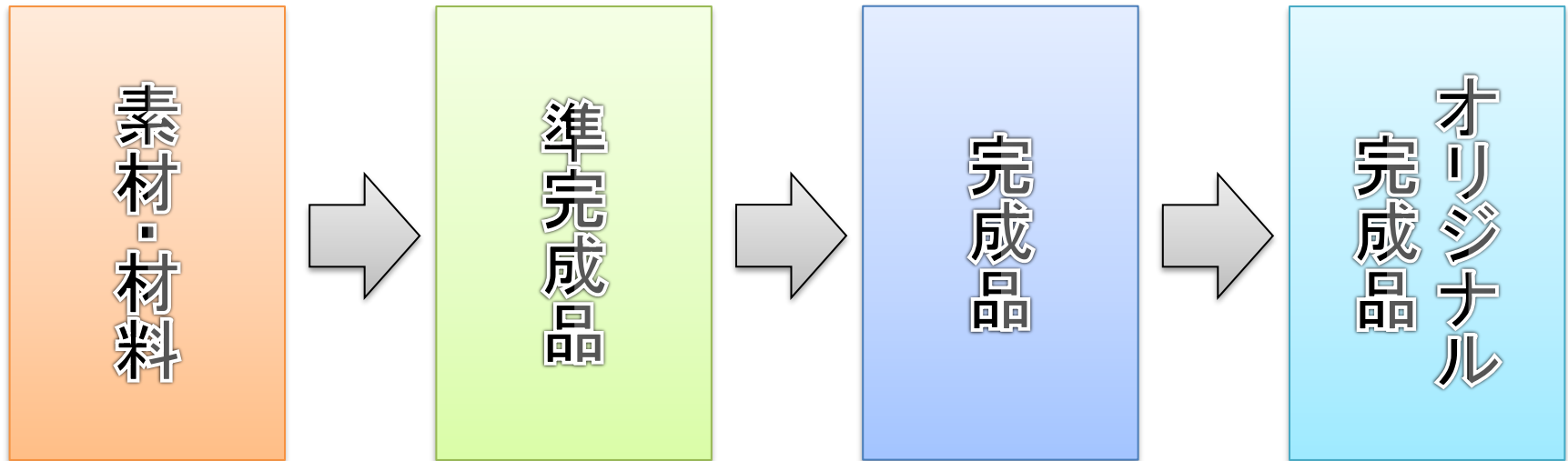
	着物きませんか？	着物つくりませんか？
形態	完成品	オリジナル完成品
価値源泉	着物試着 (リザルト型)	着物制作 \times 着物試着 (プロセス型 \times リザルト型)
アレンジ	できない	できる
満足度	普通	高い (いいね！数 / 参加度合)
単価	低い (レンタル)	高い (購入)

6. セミセルフ：《ケース》完成品 着物

完成品を取っ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。

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

6. セミセルフ：《ケース》 食事

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

買物

調理

給仕

食事

清掃

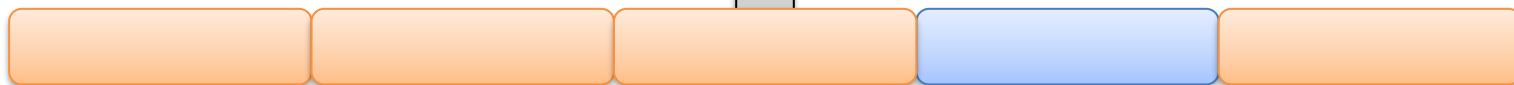
フルサービス
高級レストラン



セルフサービス
ファーストフード



自炊



コンサルティング

最適なビジネスモデル

iEat

セミセルフ
サービス



新しい価値やプレミアムの創造

(参) コムロコンサルティンググループ セミセルフ《ケース：食事》 <https://ko-cg.com/gallery/semiself-eating-and-drinking/>

6. セミセルフ：アンケート

サポート：お金を使う

セルフ：時間を使う

ロジック

理論

データ

問題の
定式化

概念
既定

尺度
構成

サンプ
リング

データ
収集

データ
分析

フル
サービス



フルセルフ

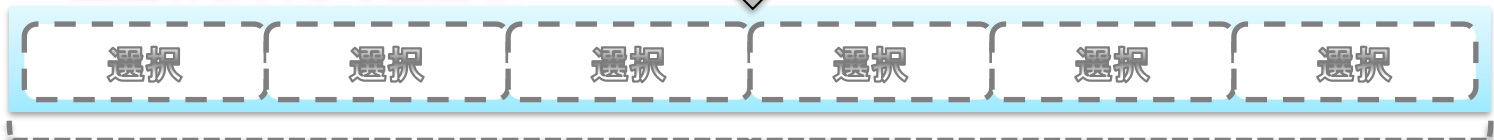


コンサルティング

最適なビジネスモデル

iQuestionnaire

セミセルフ
サービス



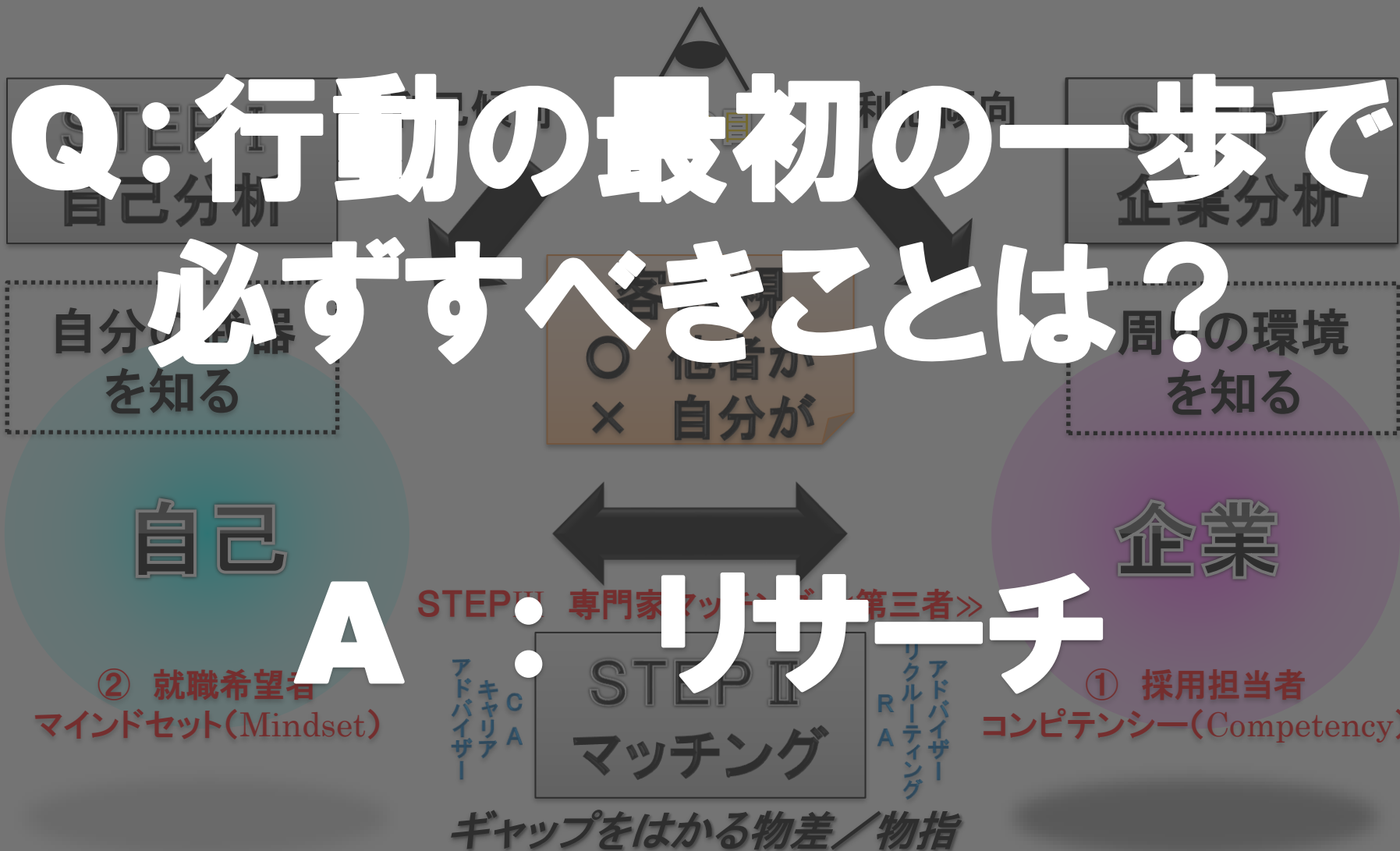
新しい価値やプレミアムの創造

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

7. アドバイス : マッチング

就活は自己・企業分析を「客観的におこないマッチング」する行為が重要である。

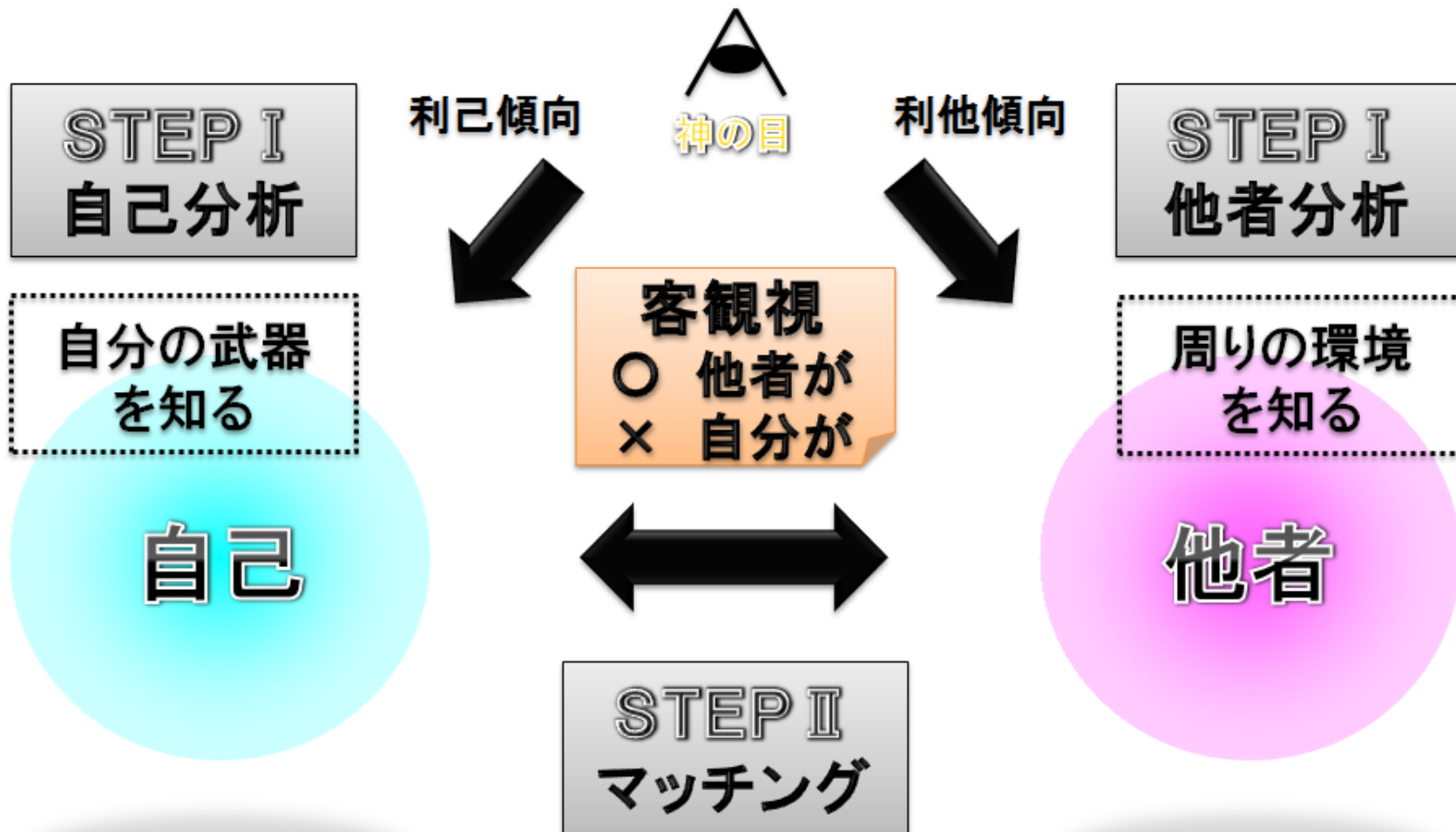
Q: 行動の最初の一歩で必ずすべきことは？



A: リサーチ

7. アドバイス : マッチング

就活は自己・企業分析を「客観的におこないマッチング」する行為が重要である。

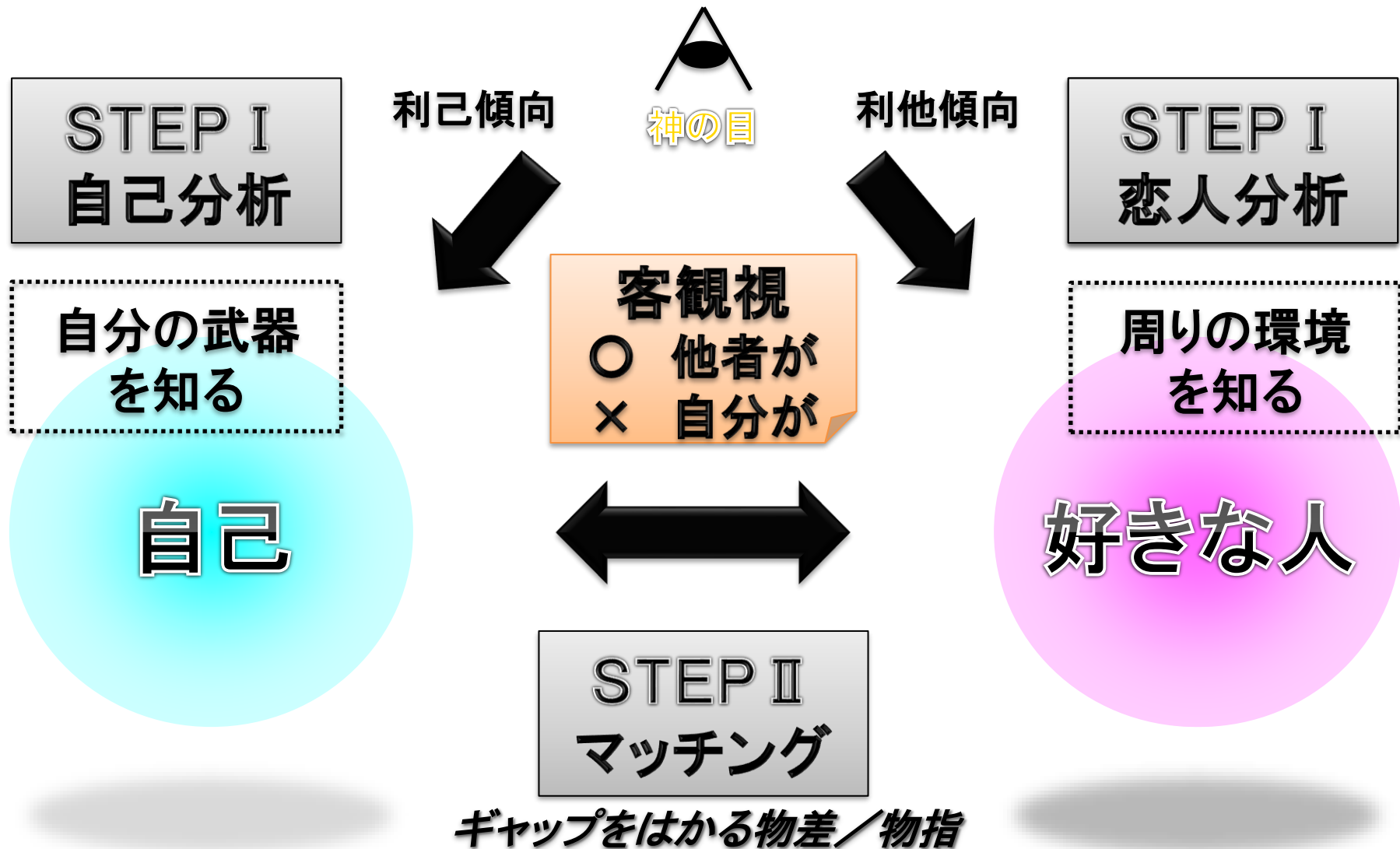


ギャップをはかる物差／物指

(参) コムロコンサルティンググループ 分析とマッチング <https://ko-cg.com/gallery/analysis-and-matching/>

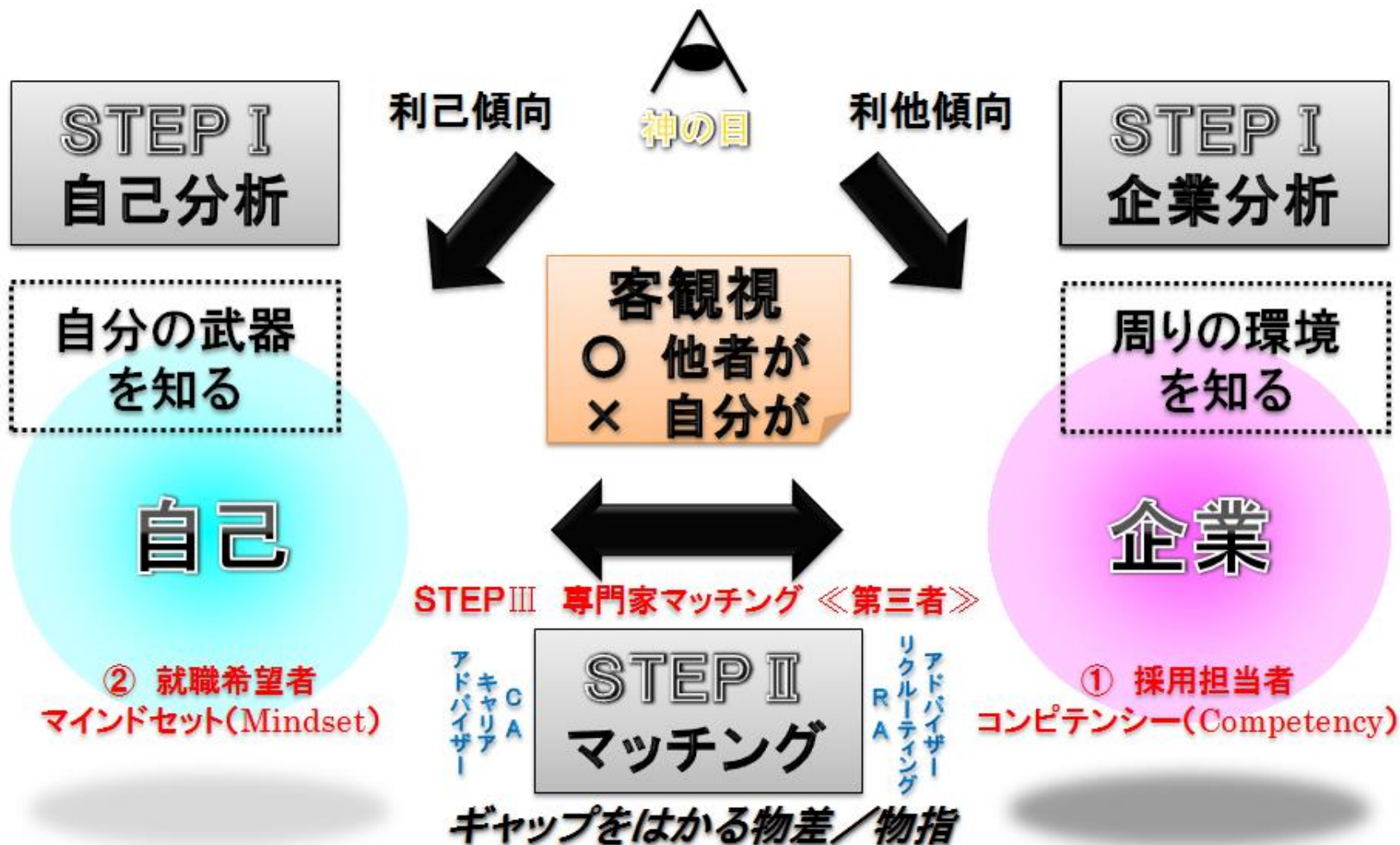
7. アドバイス : マッチング

就活は自己・企業分析を「客観的におこないマッチング」する行為が重要である。



7. アドバイス : マッチング

就活は自己・企業分析を「客観的におこないマッチング」する行為が重要である。



(参) コムロコンサルティンググループ 就職活動とマッチング <https://ko-cg.com/gallery/job-hunting-and-matching/>

7. アドバイス : 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求・決定する

努力』をしている人は殆どいない。

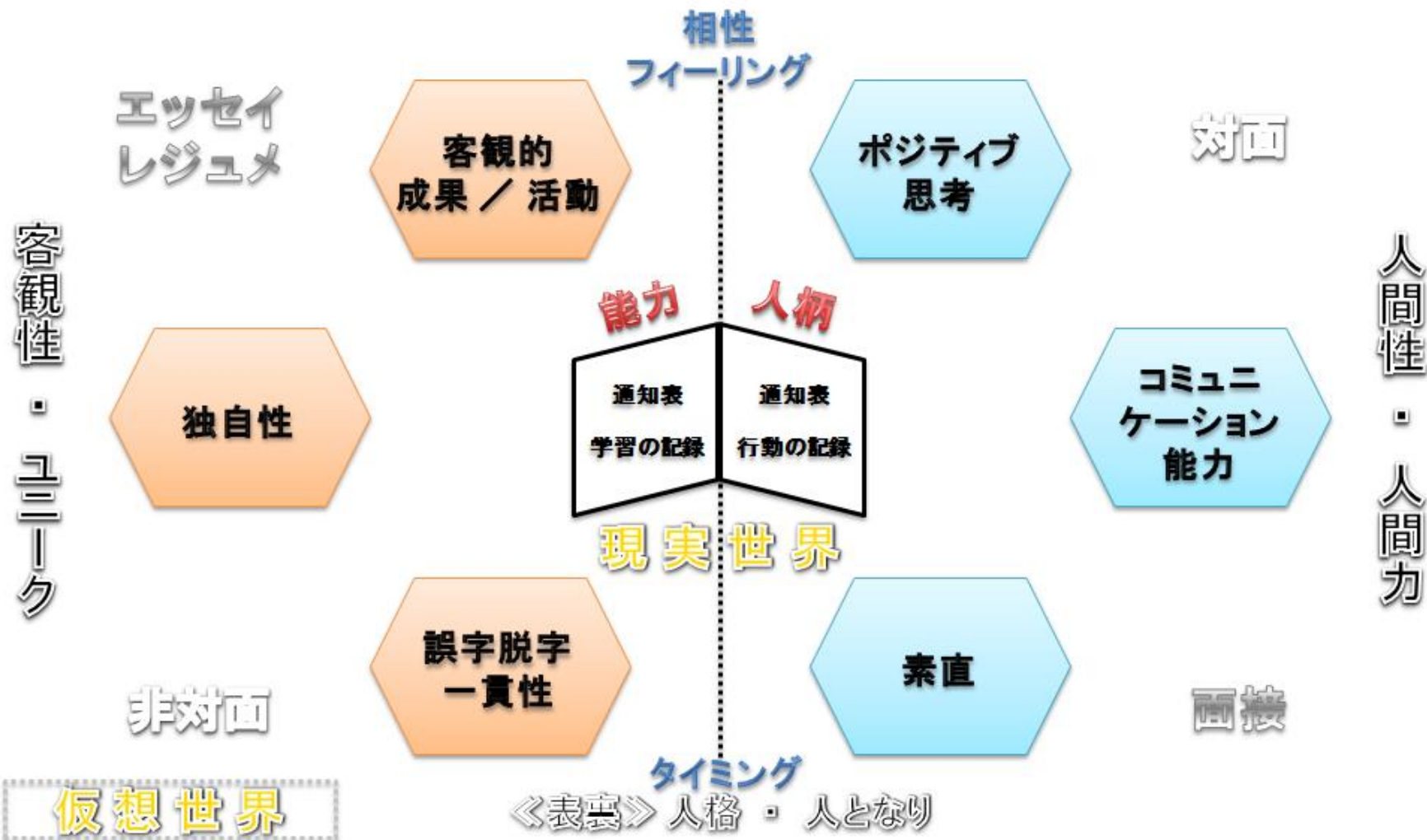
7. アドバイス : 選ばれる人

勝ち組という言葉があるように『優秀な人々には選ばれる理由』がある。



7. アドバイス : 選ばれる人

勝ち組という言葉があるように『優秀な人々には選ばれる理由』がある。



(参) コムロコンサルティンググループ 選ばれる人 <https://ko-cg.com/gallery/selected-or-chosen-person/>

7. アドバイス : 選ばれる人

勝ち組という言葉がある。「困っている人は助け」・「選ばれる理由」がある。

『悩んでいる人は相談に乗り』・

『泣いている人には寄り添う』人になる。

自分に才能があるのか『疑った時点で才能はない』・

根拠のない思い込みや自信も才能のうちである。

人は『妄想や思い込みの世界に生き』

『創造の世界から生み出し』

『想像の世界で苦しむ』。

8. メッセージ

若者と学生がいつの時代も
私が学生に負けている点
新世界の主役となる **NEW Type** である

夢の数と未来の幅
— Discover The “NEXT” —

(参) コムロコンサルティング / Komuro Consulting <https://komucg.com/>

8. メッセージ

若者と学生がいつの時代も

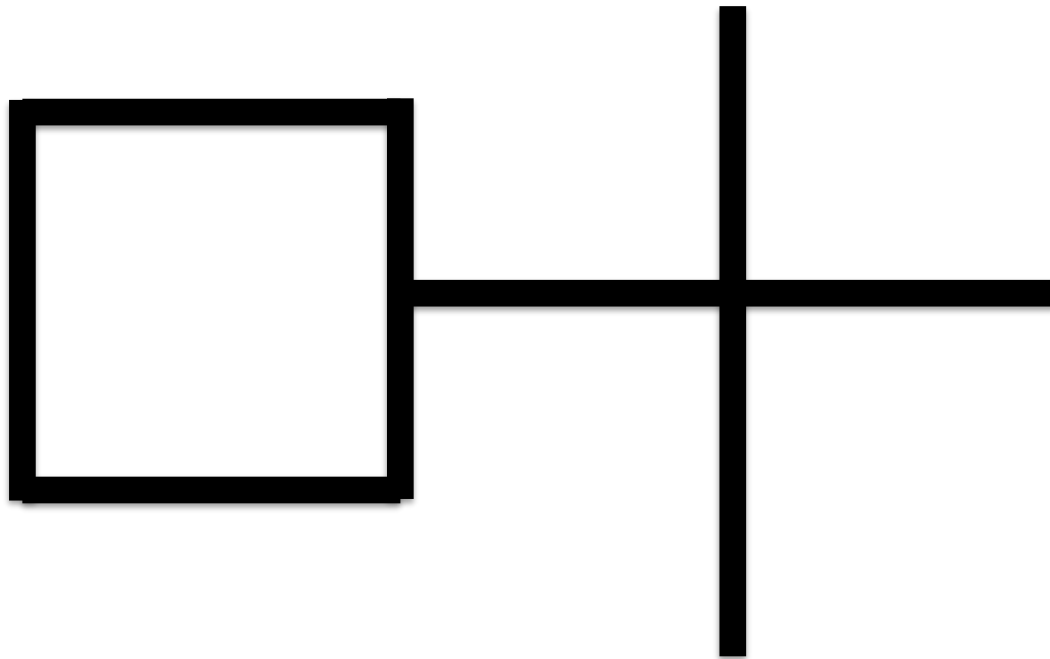
新世界の主役となる **NEW Type** である

— Discover The “NEXT” —

(参) コムロコンサルティング / Komuro Consulting <https://komucg.com/>

8. メッセージ

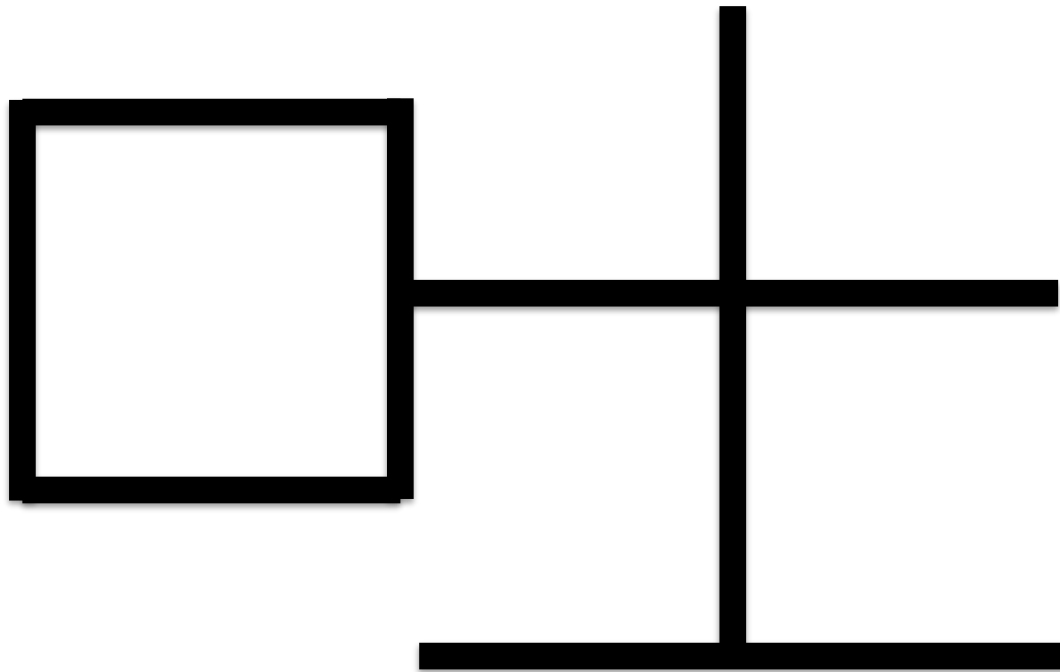
□ に出して + のことを言う



8. メッセージ



辛い時は ー のことを 吐く



8. メッセージ

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

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。

おまけ

基本
長期
分散
積立投資

お金の勉強
独学
独習
領域

旧NISA/旧つみたてNISA保有証券(前日基準) 2024年07月12日時点

合計	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	継続
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	----

S&P500 or CRSP US Total Market Index に積立投資 † <<複利の魔法>>
 †ドルコスト平均法で定額分散一定期間(20年間以上)継続した低コストインデックス積立投資

銘柄	取得年	保有口数	取得単価	取得金額	基準価額	評価額	評価増益 評価増益(%)
VOO SBI-SBI・V・S&P 500インデックス・ファン ド 設定日: 2019年09月26日	2020	352,897	11,335	400,008	29,990	1,058,338	+658,330 +164.58%
	2021	314,345	12,725	400,004		942,720	+542,716 +135.68%
	2022	114,404	17,482	200,001		343,097	+143,096 +71.55%
	2023	116,287	17,199	200,002		348,744	+148,742 +74.37%
VTI SBI-SBI・V・全米株 式インデックス・ファン ド 設定日: 2021年06月29日	2022	177,562	11,264	200,005	18,674	331,579	+131,574 +65.79%
	2023	183,179	10,919	200,013		342,068	+142,055 +71.02%
合計							+1,766,513 +110.4%

(参) マネーリテラシーとアセットリテラシー https://ko-cg.com/pdf/presentation/2024/KCG_SpringInternship2024_20240323.pdf



おまけ

すべて 成長投資枠 つみたて投資枠

2024年07月12日時点

合計

評価額	1,211,381円	前日比/率	0円 (0.00%)
評価損益/率	+261,370円 (+27.51%)	前月比/率	+84,777円 (+7.52%)

投資信託

評価額	1,211,381円	評価損益	+261,370円 +27.51%	前日比	0円 0.00%	前月比	+84,777円 +7.52%
-----	------------	------	----------------------	-----	-------------	-----	--------------------

S&P500 or CRSP US Total Market Index に積立投資 † <<複利の魔法>>
†ドルコスト平均法で定額分散一定期間（20年間以上）継続した低コストインデックス積立投資

並び替え ▼

ファンド名	評価額	評価損益	取引
つみたて投資枠 VOO SBI-SBI・V・S&P500インデックス・ファンド 設定日：2019年09月26日	610,947円	+135,940円 +28.61%	積立 売却
つみたて投資枠 VTI SBI-SBI・V・全米株式インデックス・ファンド 設定日：2021年06月29日	600,434円	+125,430円 +26.40%	積立 売却

(参) マネーリテラシーとアセットリテラシー https://ko-cg.com/pdf/presentation/2024/KCG_SpringInternship2024_20240324.pdf

Copyright(C) 2011-2024 KCG : Komuro Consulting Group CEO and Founder Masashi KOMURO. All Rights Reserved.

プレゼント

最高の笑顔と共に再会できる日を心から楽しみにしております

GALLERY

言葉



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

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



KCG Komuro Consulting Group
Our Tagline : The Insatiable Quest for Special "ONE"

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

今日も幸せが感じられ素敵な夢を見られる夜をお過ごしください



**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**

- Discover The "NEXT" Generation of Talent -

Masashi KOMURO

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