

事業プランナーとは何か？

プランニングとは、アイデアの具現化である。

ビジネスはひとつのアイデアから始まります。

誰もが必ず、ビジネスネタ？

「これはもしかしたらビジネス（金）になる」

というアイデアを持っています。

そう、それを実際、ビジネスにし、課金すること、
それを課金するプロセスがプランニング（※企画）です。

東方からの賢者・ワイズマン

どうも、しまだしんすけです。

これはワイズマンの言葉です。

プランニングとはアイデアの具現化

と定義しています。

しかし、

事業プランナーって何をやっている人かわからない…
あんまりピンとこないな…

なんて聞いたりもしますので、僕のフィルターを通して（時にはワイズマンの言葉を引用しながら）翻訳していこうと思います。

まず、アイデアの具現化をするということは、モヤモヤしたアイデアをカタチ（ビジネス）にしてくれる人かなーなんて思うかもしれません。

もちろんそれは正解ですが、事業プランナーの全てを現しているわけではありません。

じゃあアイデアがない場合は相談してもムダ？

と思うかもしれませんがそんなことはないのです。

それはワイズマンがよく使うキーワードが手がかりになります。

市場創造

そう、無から有を生み出すのも事業プランナー。

ゼロから生み出すという意味では、事業クリエイターなんて言う風にも言ってましたね。

そういう意味ではアーティストっぽい立ち位置になると思います。

僕的には「現代のアルケミスト」と捉えるとしっくりきます。

一見価値のないもの（気づいていないもの）に価値を見いだす、、、ほとんどの人が見えてないものを捉えてカタチにする、、、そういった印象です。

もう少し具体的に言えば、、、

事業プランナーは経営者に代わって戦略・戦術の全てを設計し、ビジネスのスタートからゴールまでの道のりに対して、どこでどんな仕掛けを創ってキャッシュを生むのかを指揮する人。

なんて言えると思います。

なんとなくイメージできるでしょうか？

そういう意味では、

事業プランナー＝ビジネス総合プロデューサー

と言っても間違いではないそうですし、実際にプランナープロデューサーと名乗っていた時期もあるそうです。

要するに、部分ではなく全体を観る役割ですね。

本来は経営者が全体を観るのですが、そこに経営者の「自分」という限界があり、その限界が経営（ビジネス）を衰退させていくという話です。

そして、ここに事業プランナーの存在意義があるということですね。
経営者の「自分」という限界を外部の視点から超えていく。

その担い手が事業プランナーであります。

ですから、「救済」というキーワードもワイズマンから聞く事も度々ある。

ほとんどの人が無理だと思っている市場を別の切り口から観て価値を見だし、社会に還元する。

救済活動である、と。

どうですか、アルケミストっぽいですよね？

そういう意味で、おもしろい見方の一つとして、ダメプランナーというか二流経営者の特徴を、

「社員に自分で考えろ！」

と言う人だとはっきり言われます。

ほとんどの経営者は、スタッフや社員に自分と同じようになって欲しいと考え、自分になることを求める。

これが会社の限界だと断言し、

「考えるのはお前の仕事だろ！！」

と、ワイズマンは経営者自身に言うそうです。

そこで事業プランナーの登場となるわけです。

自分自身が正しく見えないから、外部の目を持った事業プランナーに救済を求めるという図式ということですね。

それって経営コンサルタントや マーケッターとどう違うの？

なんて思うかもしれませんが、この点に関してワイズマンははっきりこう言います。

「よく経営コンサルタントと同業種と
捉える人が多いけど、根本的に全く違うよ。」

全くの真逆な存在だとも言います（逆に真逆だから同じように見えるとも）。

やっていることが同じように見えるのは思慮が浅いから、と言うほどです（笑）。

こんな例えで僕に教えてくれたりもしました、、、

「男と女は真逆でしょ、でも同じ人間だよね、そういうことだよ。」

男も女も人間であることには変わりはない。

同様に経営コンサルタントと事業プランナーも同じような存在に見える。

しかし、注意深く見してみると全くの真逆な存在だと言うのです。

もう少し具体的にみてみましょう。

経営コンサルタントやマーケッターの実態は、、、

他人の言葉や知識を横流しし、自分の経験を普遍だと誤摩化し、一般化する人間だと、ワイズマンは鋭く指摘します。

●●コンサルタント、××マーケッター、@@@アドバイザーなど、ちょっとした知識を持ち、それなりに人に話せるだけの経験を持つことができれば、誰でもコンサルタントやマーケッターとして活動することができる。

さらには、若者の憧れの職業の上位に「コンサルタント」が入っているほど、世間にコンサルタントという言葉が浸透してきてはいるけども、果たしてどれだけの人がコンサルタントの実態を知っているのか、..

コンサルタントやマーケッターと呼ばれる（自称する）人達は、セミナーに出たり、書籍やレポートを読んだりして、知識や情報を身に付け、それをあたかも自分の主張のように話すことが多いので、「言葉の人」だとワイズマンは定義しています。

どこかで得た知識・情報からアドバイスをすることはできるが、失敗が少ない（範囲が狭い）から上辺だけのアドバイスになる。

また、ネットで月100万円稼いだ方法を教えますよ風のマーケッターも自分の成功法則を普遍的だと勘違いし（自分を誤摩化し）、誰でもできるように一般化し（錯覚させ）、そこに当てはめようとしている人間である。

・・・これがコンサルタントやマーケッターの実態だとワイズマンは鋭くバッサリ言い切ります。

つまり、「我」の強い人種であるので、クライアントの結果が出ないとクライアントのせいにするのがよくあるそうです。

あなたもそんな経験はありませんか？

●●さんがうまくいったからといって、あなたにぴったりに当てはまる根拠は何もない。

ロジックがないのです。

常に世界は変化しているので、個人の成功を一般化するのは難しい。

当たり前のことではあるのだけど、誰にでも再現可能な魔法があるように感じてしまう点が悲しいことですね。。

それに対して事業プランナーには、「我」がない。

「我」を捨てないと正しいプランニングはできないと言います。

自分を捨ててクライアントによりそい、
価値を見だし、市場を創造していく。
それが事業プランナーなのです。

事業プランナー「個人」の成功法則を当てはめるのではなく、クライアントの状況を多面的に観て、ダイナミックなプランを立てる。

外部のリソースを複合的にミックスし、新しい価値を生み出す。

ここにパラダイムの変換がおこるとワイズマンは言います。

パラダイム、フレーム、暗黙知、、、どんな言葉でもいいのですが、経営者やビジネスオーナーの思考の限界を超え、新しい視点をもたらすのが事業プランナー。

複眼の事業プランナーと単眼のマーケッターと対比させれば、わかりやすいでしょうか。

あ、フォローしておきますと、ワイズマンはマーケッターやコンサルタントが悪いわけではない、、、と言っています。

以前、コンサルタントをやっていた経験もあるので、気持ちはよくわかるとも言っていました。

しかし、それだと変化がない。

小さな成功法則に縛られてしまい、停滞してしまうと言います。

だからこそ、コンサルタントやマーケッターの進化系である事業プランナーが今、社会に求められている。

そのため事業プランナーという仕事はコンサルタントやマーケッターの力を持ったクリエイターやアーティストに近いものだと僕は思います。

では、事業プランナーとして活動することにいったいどんなメリットがあるのでしょうか？

僕なりにまとめてみましたが、以下の3 つに集約されました。

シェアしますね。

1 . 1 人で何個でもビジネスを持つことができる。

事業プランナーは無限の世界から有限なビジネスを作り出すことができる人間ですよ。

アイデアの具現化がプランニングでありますから、プランニングする力を身につければ、アイデアをいくつも具現化することができるのです（精度や質はプランナーのウデに左右されます）。

全体を設計する立場ですから、実務は社員やスタッフ、外注さんに任せます。

時間と労働力を売っているわけではなく、あくまでアイデアをカタチにする立場ですので、複数のプロジェクトを掛け持ちすることができます。

時間や場所に縛られていないので、極端な例えかもしれませんが、牢獄の中でも、入院中のベッドの上でもプランニングすることだってできるのです。

1人でいくつものビジネスを抱えていたとしても、1つのビジネスにおける作業量を調整することができるため、5つ6つはもちろん、10ものビジネスを同時にこなすことも十分可能です（し、実際にワイズマンは10ぐらいのプロジェクトを常に動かしています）。

ワイズマンの言葉を使うなら、

他力力を最大限に使う

となります。

自分を捨て、我がないのが事業プランナー。

組織やネットワークのハブ的な役割として、ビジネスを構築していくのです。

僕らが応用するとして現実的に考えてみましょう。

ビジネスの規模は小さなものになるかもしれませんが、1つ1つに対しての利益として月100万円規模のビジネスを複数持つイメージです。

プランニングは原則、完全自動化を前提に構築するため、多水脈の収入源を手に入れることも難しくないのです。

2 . 好きなことを仕事（ビジネス）にする人生を送れる。

多くの人は好きなことを仕事にすることができないと考えている。

それは、自分の好きなことをすることでお金がもらえると考えていないし、どうすればビジネスにつなげることができるのかをイメージしにくいからではないでしょうか。

それに、小さい頃からの学校や親、友人、知人、テレビや雑誌などの影響から、

- ・お金を稼ぐには苦勞をしないではいけない
- ・お金持ちには悪い人が多い

と考えると、歯を食いしばって仕事をしてお金を稼ぐのが当たり前であると思い込んでいる人が多いようにも感じます。

もちろん全てが間違いだと全否定するつもりはないのですが、僕には若干違和感を感じます。

どうせ歯を食いしばってがんばるなら、自分のやるべきことや生き甲斐とを感じるものに全力で取り組んで結果的にお金になる方が健全ではないでしょうか？

こういった自分のなすべきことに全力投球する生き方を現実的に可能にするのが事業プランナーだと僕は思います。

事業プランナーのメソッドを身につけることによって、市場をさまざまな角度から見るができるようになるため、一見ビジネスが成立しなさそうなものを新しいビジネスとして市場創造することができる。

閑古鳥の鳴いているラーメン屋だろうが売れないミュージシャンだろうが落ち目の政治家だろうが、ひとつのプランニングで再生することができるのです。

自己の実現・夢・ビジョン・情熱を形にすることができ、自分がやりたいことや目指している人生を体現できるようになるのが事業プランナー。

もちろんビジネスだけでなく、自分自身の人生においてもプランニングメソッドを応用することによって、人生をデザインできるようになるのですね。

わかりやすく言うと「なりたい自分に自分でなれる」ということです。

本来あるべき姿を取り戻すために、事業プランナーになるというのは健全なことだと僕は思います。

3 . 人にビジネスを教えることができる。

事業プランナーはここまでお伝えした特性上、複数のプロジェクトに携わります。業種やジャンルといった制限はありません。

本当にいろんなビジネスを観ていくのが事業プランナー。

20年間、5000件以上のプランニングを行ってきたワイズマン自身も、関わった事のないビジネスはないと言います。

店舗ビジネスに特化しているとか、物販や通販だとか、サービス業だとか、知識や情報など目に見えないものを売っているとか、全て関係ないのです。

なにせ最近では現役のプロ野球選手がワイズマンに依頼をしてきたというほどですから。

要するに、普通の起業家よりも多くの生きた知識と経験を自然に持つ事ができるということなのです。

つまりどういうことか？

様々なプロジェクトを通じて得た知見を体系化し、他人に教えることができるということとあります。

しかも「ただ私の言うことを聞いていればいい」といった依存性の高い主従関係ではなく、しっかりと独り立ちをさせる、本当の意味での自立ができる人間を育てることができるのである（ワイズマンはマネジメントも一流です）。

それが事業プランナーの生き方であり、スタイルであると言えます。

事業プランナーは1人でも多くの人にプランニングの重要性とその方法を教えるべき存在であると僕は思います。

なぜならプランニングは人生をよりよくするためには必要なメソッドであり、プランニングしなければその場しのぎの行き当たりばったりの人生を送らざるを得ないから。

ただ、ビジネスで成功したい、もっとキャッシュが欲しいといった俗物的な欲求だけでなく、高みをめざし伝道師として、次世代に伝える生き方を体現するのが事業プランナーであると言えます。

以上、3 つが現時点での事業プランナーのメリットではないかと思いました。

あなたの活動の何かのきっかけになれば嬉しいです。
それでは、このへんで。

ありがとうございました！

しまだしんすけベ

しまだしんすけベ

1980年 栃木県生まれ

ギター上達法、インターネットツール、サッカー・フットサル上達法などといった教材のコピーライティングやプロモーションを手がけ、販売した商品は軒並み某大手ASPのランキングトップ10入りするほど大ヒット。

わずか100リストで100万円以上の利益を上げたり、アップセル成約率80%を超えるオファーを出したりなど、常にネットビジネス界の常識を超えた実績を出してきた。

中には3000万円以上売上げた商材もあり、現在も多種多様なジャンルの専門家のプロモーションを手がけている。

さらに、松岡正剛が所長を務める編集工学研究所のWEBプロモーションのプランニングや少年サッカークラブの親子教育講座の仕組みづくりの手助けなどオフライン活動も行う。

また、事務所を構えないスタイルにこだわっており、北海道から沖縄まで家族と旅行をしながらビジネスをするフリーランスな生活を送っている。

