

事業プラン発表

価値観をベースにした
ライフプラン・マネープランをデザインする

事業者：砂山 博美

支援者：稲生 達哉



人生100年時代を生きる[※]リーダーたちへ
迷わないための
自分の価値観をベースとした
ライフプランとマネープランを提供

※リーダーたち：これから起業を志す人、フリーランス、講師 etc...



01

自分の価値観を知るワーク
を通じて自身の価値観を再
認識する

02

価値観に沿った
ライフプランを作成

03

ライフプランに沿った
マネープランを設計





すべての人が “自分の価値観に合った希望”を持って 生きられる社会にする

人生100年時代に「なんとなく80歳になった人」と「向かいたい場所を自覚して歩いてきた人」とでは大きな違いがある。

「自分にとって何が大切なのか？」という自分の価値観を理解した上で、ライフプランを考えておく重要性が高く、自分が目指したい方向性を深く理解していることが、人生100年時代を生きていくための希望となる。



Hiromi Sunayama
砂山 博美



カットソーのデザイナーを経て、広告代理店で20年以上グラフィックデザイナーとして勤務。その際、クライアントに寄り添ったデザインをと考え、色彩の勉強を始め色彩心理などに興味を持つ。また、経理にも携わりFPの資格を取得。コロナ禍で会社を退職後、行政書士の資格取得を目指し、法律の勉強を始め今年合格通知を手にする。

Tatsuya Inou
稲生 達哉



WEB制作会社にてディレクターとしてキャリアを積んだ後、EC系Saas企業にジョインし、ネットショップ業界へ。EC事業者サポート、EC講座カリキュラム構築、営業、オウンドメディア立ち上げと執筆、セミナー企画運営&講師を経て、新規事業立ち上げへ。動画企画にも携わり個人YouTubeにて2チャンネルを収益化。



今ある場所から小さいけど勇気ある第一歩をデザインする

誰もが漠然と思い描いている未来を具現化し新しいステージへの一歩を一緒に歩み始めたい

ファイナンシャルプランナー：

×

ファイナンシャル・プランニング技能士 2級
日商簿記検定 3級

できること

- ・フリーランスの税金・経費・確定申告
- ・老後のリスク（備え）・副業
- ・住宅ローン・年金・ふるさと納税
- ・NISAやiDeCoについて など、

まずは、SNSでの発信やセミナーなどの実績を積んでいく。（有料・無料）

やるべきこと

常に情報をアップデートしていく必要がある。
生駒市が運営する「iSchool」の登録や、コワーキング施設等の専門アドバイザーの登録など積極的に行っていきたい。

◀ ▶

カラープランナー：

● ◀ ▶

文部科学省認定 色彩検定 2級
カラーコーディネーター検定試験 2級

できること

- ・パーソナルカラー
カラー（色の力）で人の印象は劇的に変わる。
- ・カラーセラピー
自分に必要な色って何？
イメージカラーやコーポレートカラー

グラフィックデザイン：

◻ ◻ ◻ ×

広告代理店で20年間デザイナーとして働いた経験と知識

できること

広告代理店で20年間デザイナーとして培ってきた、クライアントとの打ち合わせからディレクション（モデルのオーデションから、ロケの許可や撮影のスケジュールなど）力を活かし、これからステップアップした人へのデザインの視点からのアドバイスができる。
ロゴやイメージカラー、名刺、チラシ、Webのバナー等を請け負うのではなく、ご自身で作りに上げていくサポートをする。

やるべきこと

Canva、AdobeExpressなどの、新機能を常にアップデートし、インプットしていく。
SNSやブログでの発信を積極的に行っていく。
Canvaの勉強会など定期的に行う。

行政書士：

●●●

やるべきこと

まずは、資格取得すること。
行政の制度（授益的行政行為等）を常にインプットし発信していく。法律の知識など、ストーリーを持たせブログ等で発信していく。

人生を豊かにするリスタート

ステップアップ したい人をデザインする

- ・これからフリーランスになる人
- ・今のフリーランスから一步上を目指す人
- ・副業をしたい人
- ・新しいことを始めたいけれど何から始めたらよいかわからない人
- ・今の自分を変えたい人
- ・もっと輝きたい人
- ・何かを始めたい人
- ・人と繋がりたい人

たちの力になりたい

新しい一歩が踏み出せない
正しい情報が調べられない
おからない
信じられない
めんどくさい
間違った情報で騙される

リサーチ？

コンサル？





稲生さんから 投げかけた 質問リスト

1 課題

- 誰に向けて？ → ターゲット
- お客様はどんな現状か？ → 課題
- お客様が本当に求めていることは？ → 理想

2 解決策

- 何を提供する？ → 商品・サービス
- お客様が受け取る成果は？ → 変化

3 優位性

- 他と違う点は？選ばれる理由は？ → 差別的優位点
- お金を出したいものになっているか？
→ 購買決定理由
- なぜ、あなたがそれをできるのか？
→ 顧客が信用するための判断材料

4 収益とコスト

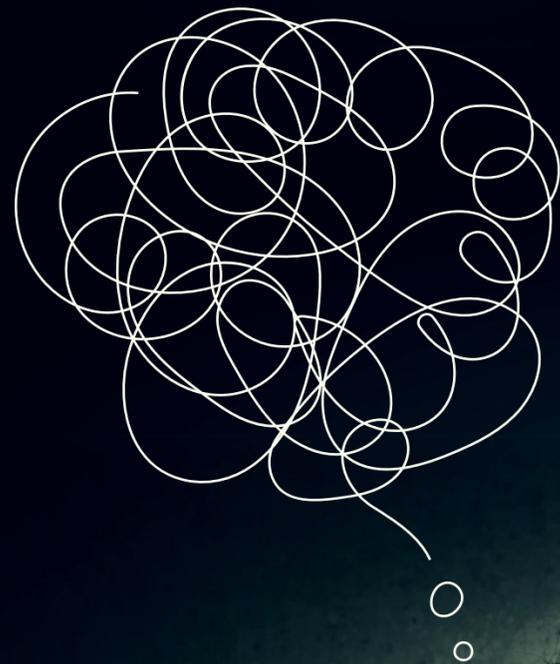
- どこで利益を得るか？掛かるコストは？
→ 収益構造

5 チャンネル

- こで接点を生み出し購入に至るか？
→ カスタマージャーニー

6 継続性

- 継続的に活動し、活動が広がっていくか？
→ ビジョンの実現可能性
- なぜ、あなたがそれをするのか？
→ アイデンティティ





アイデンティティの かけら



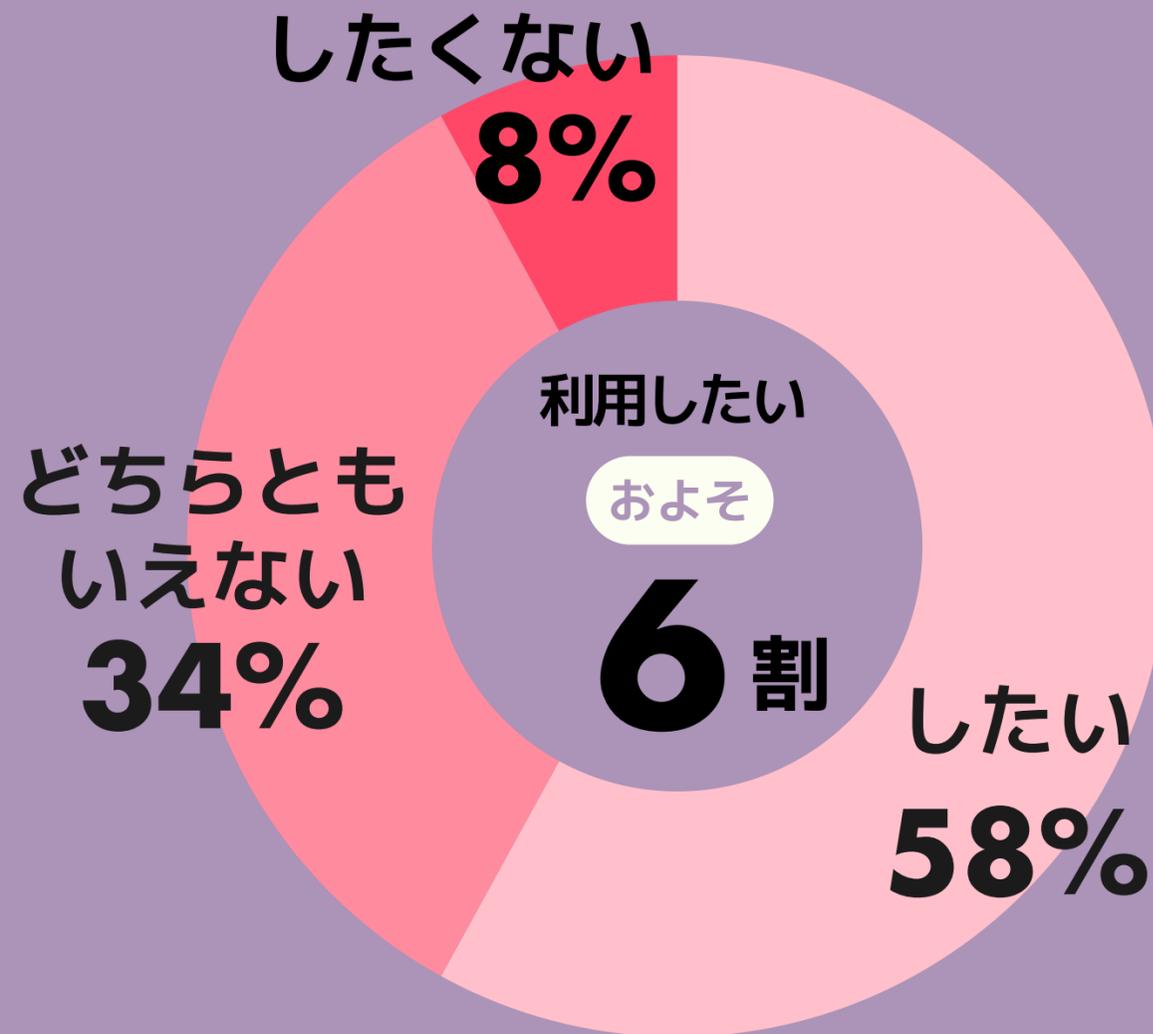


ヒアリングしていくことで
光明が見えた瞬間





? 今後もFPを利用したいか？
(FPの無料相談に満足しているのか)



n=500

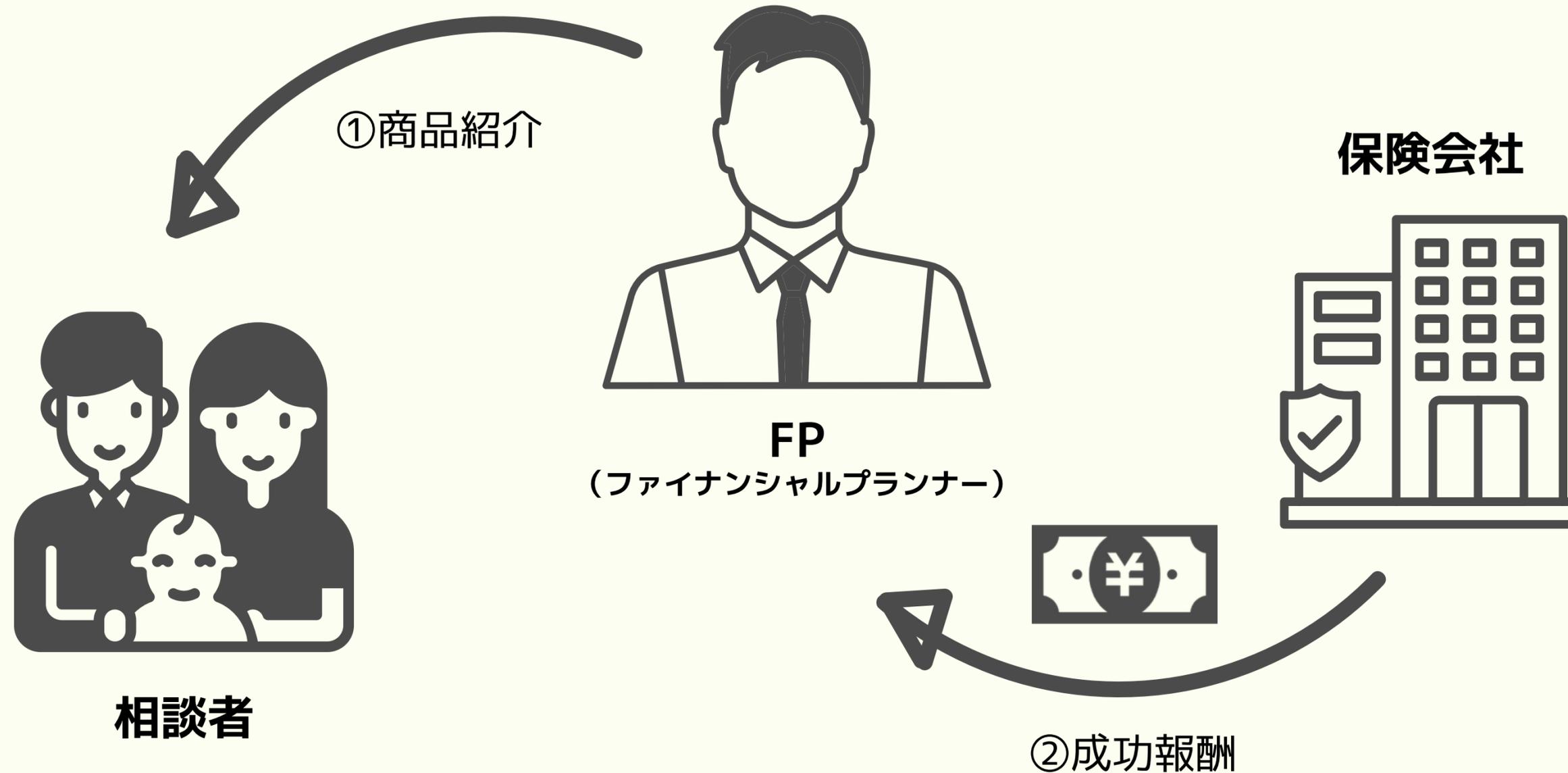
※小数点以下四捨五入された割合です

A 約40%の人が「利用したい」とは返答していない

- ✓ 保険屋FPで、自社の保険を進められ、あまりこちらのことを考えてくれている感じがなかった。
- ✓ 導されたり押しきられたりする感じがあった。
- ✓ ありふれた知識ばかりだった。
- ✓ 一般的な家庭のモデルケースと言われていたが、自分の家庭レベルではなく話に現実味がなかった。
- ✓ 自分の生活を色々と否定され、テンションが下がる一方なのであまり相談したくないなとも思った。
- ✓ 保険屋FPで進められた投資型保険、普通に投資した金額を計算したら100万以上損してた。



【ファイナンシャルプランナーの場合】

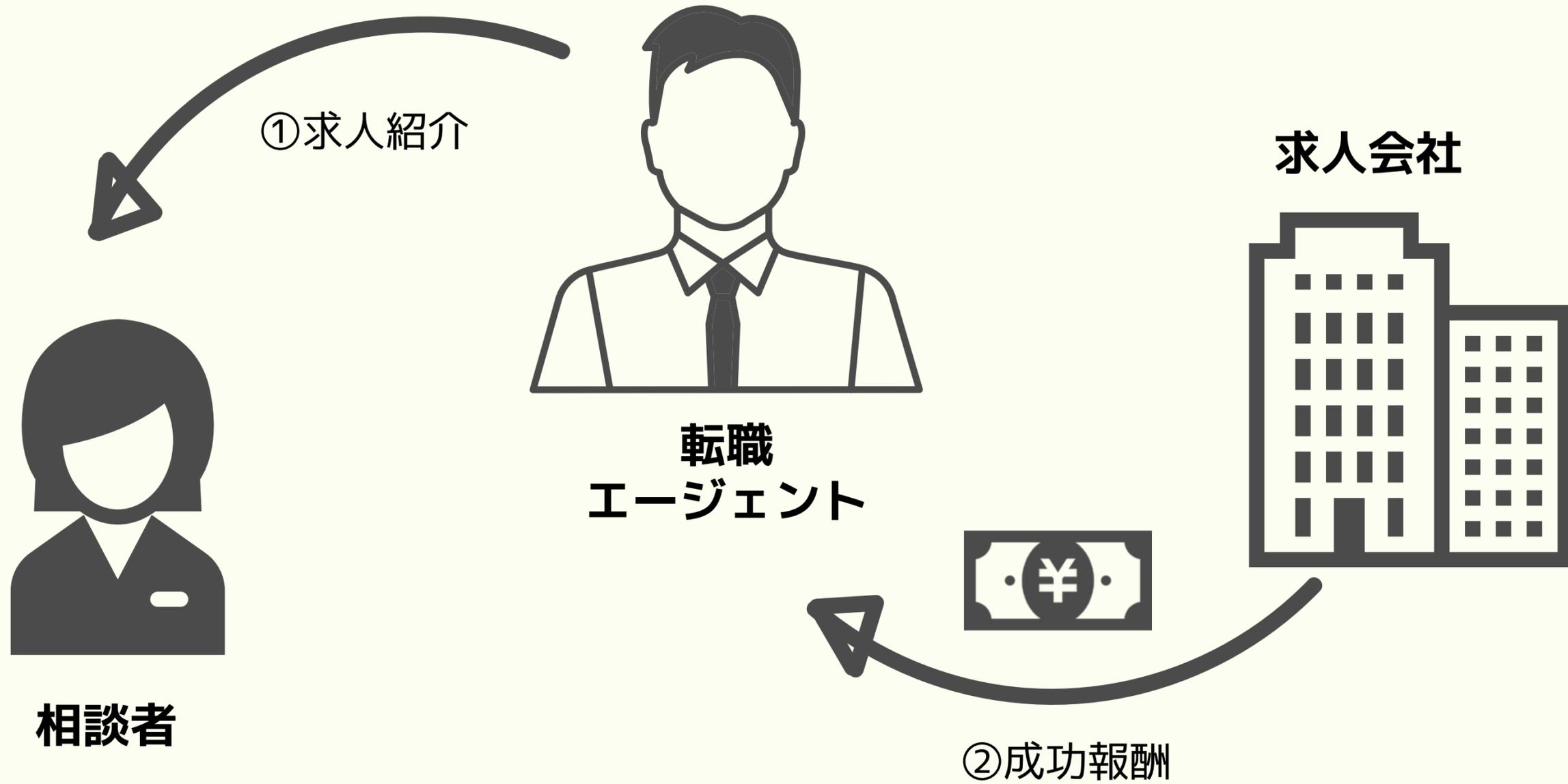




既存サービスの「構造的な」問題点

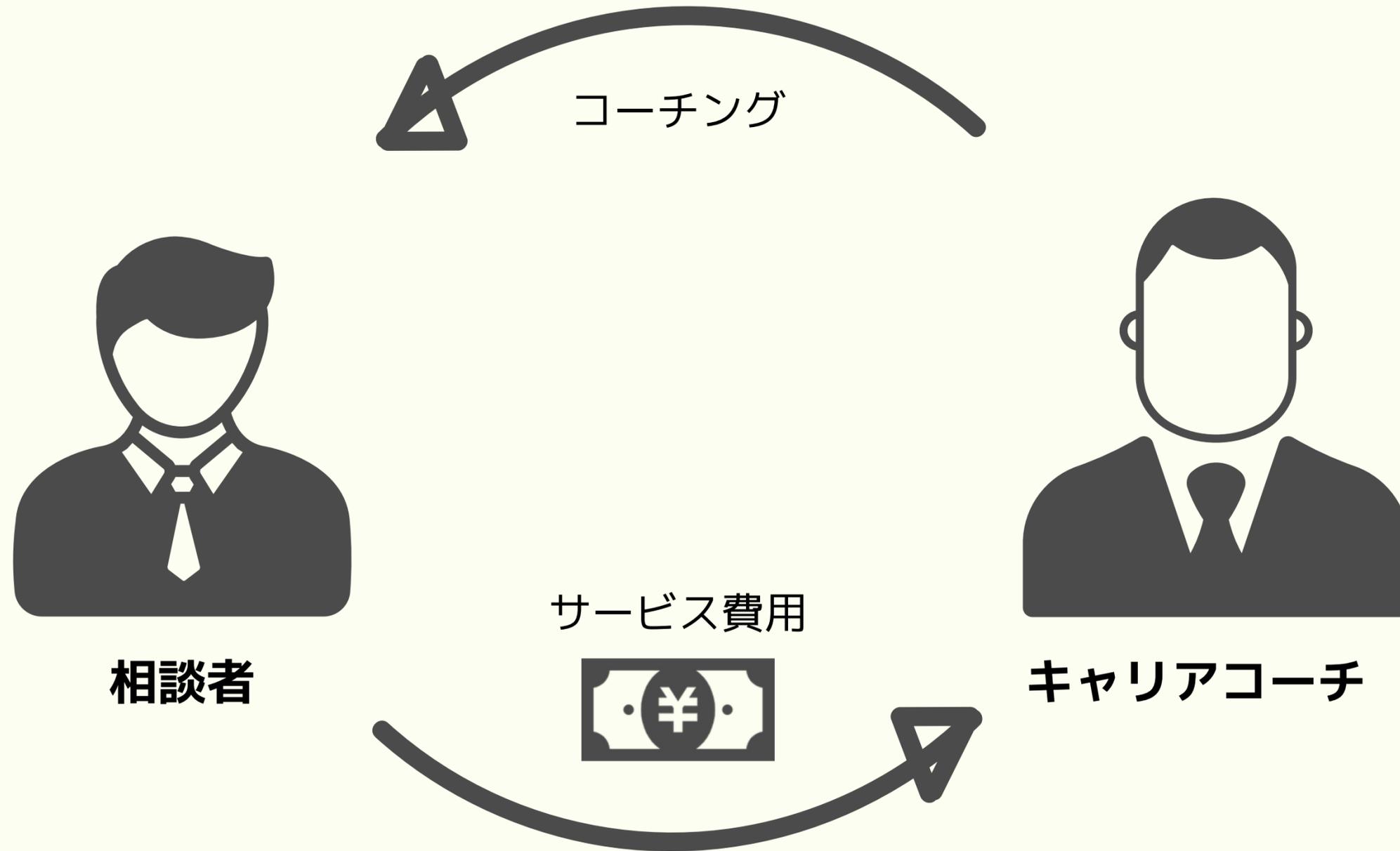


〔転職エージェントの場合〕





【キャリアコーチング】

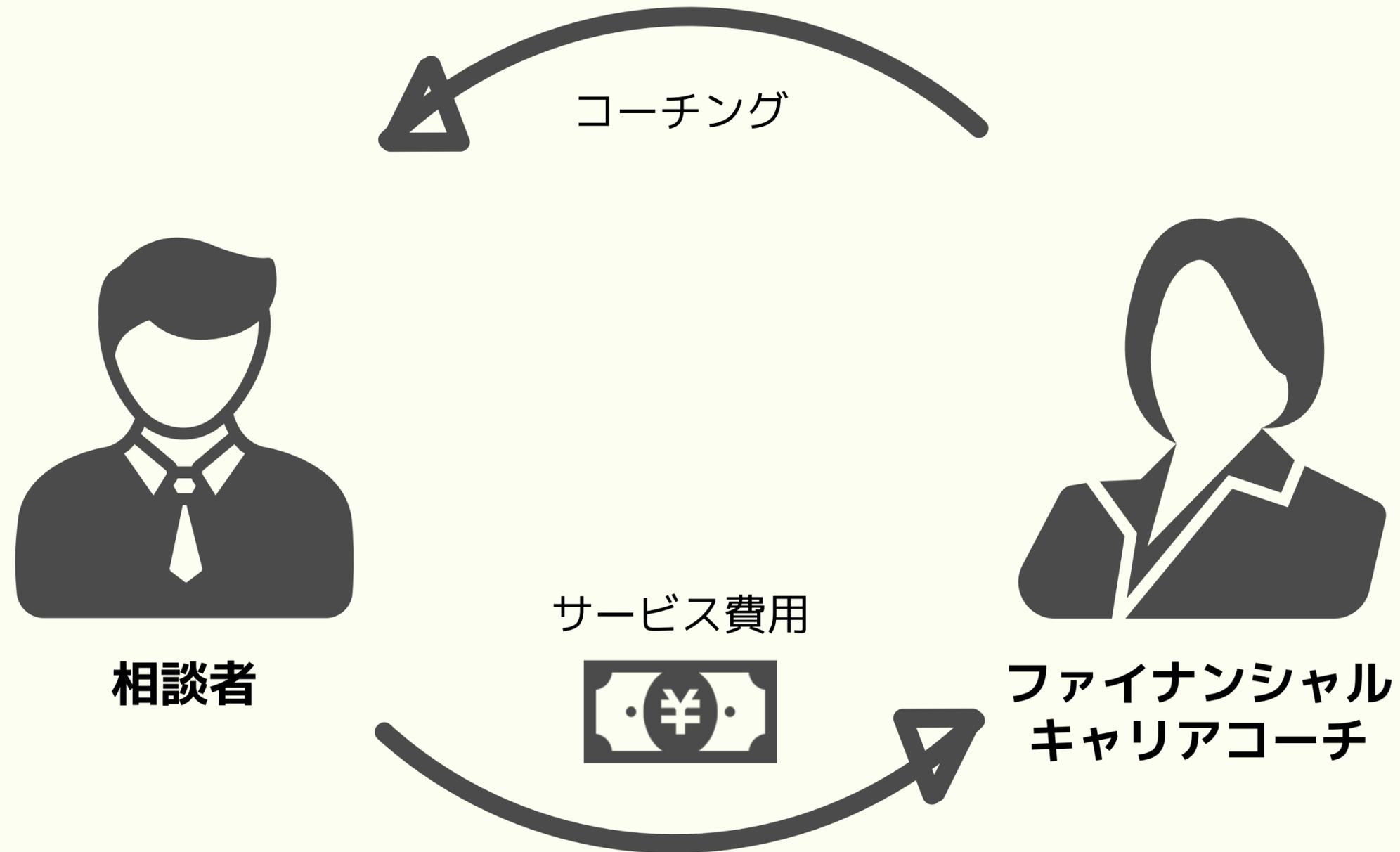




既存サービスの「構造的な」問題点を解決したサービス



[ファイナンシャルコーチング]





自分を知る

強み診断テスト
占い師に相談



FP無料相談
転職エージェント



FP有料相談



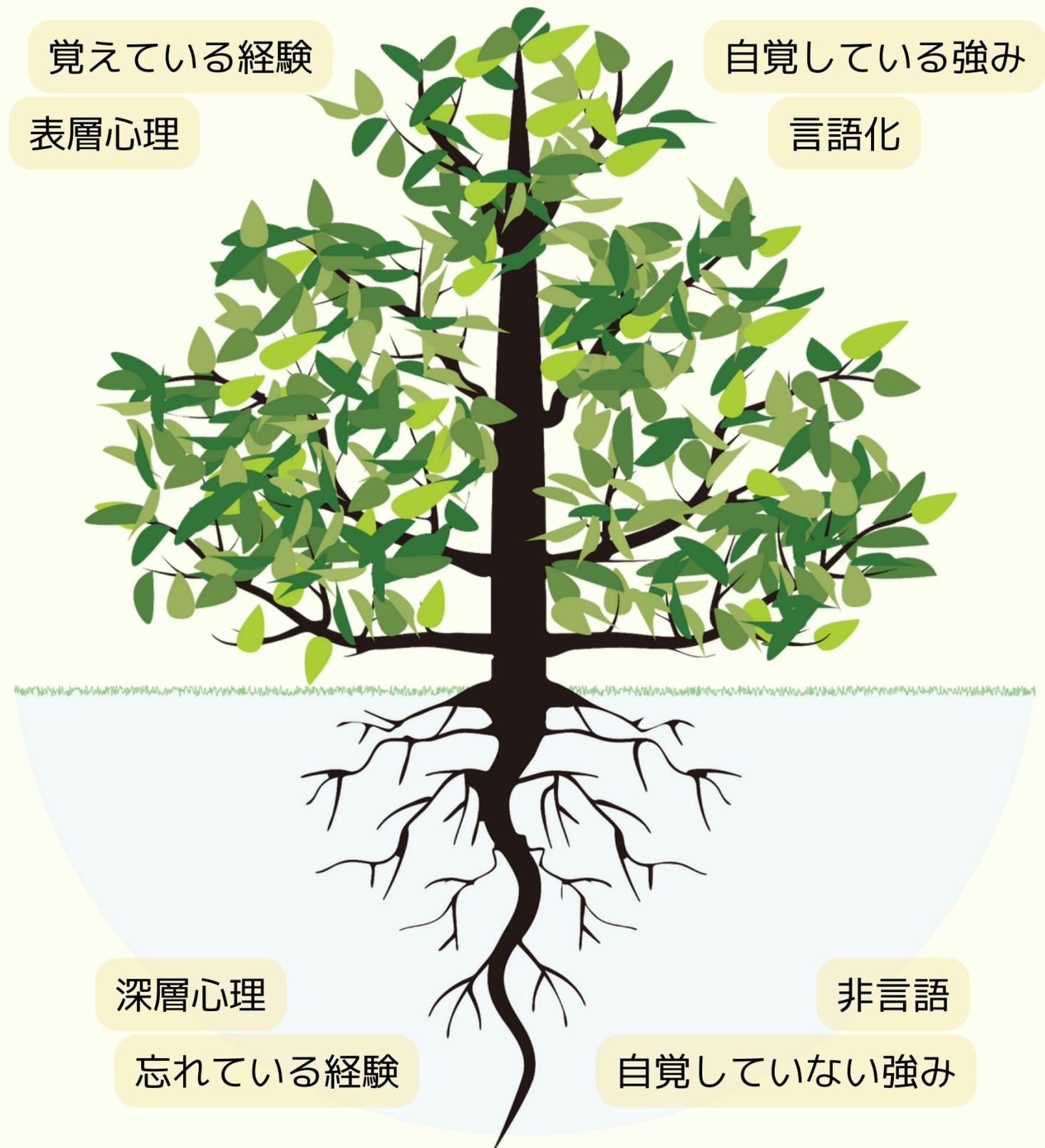
キャリアコーチング
ファイナンシャルコーチング



本事業の参入領域

人生を設計する

この参入領域に 潜在的な課題がある



本事業で提供するサービス内容

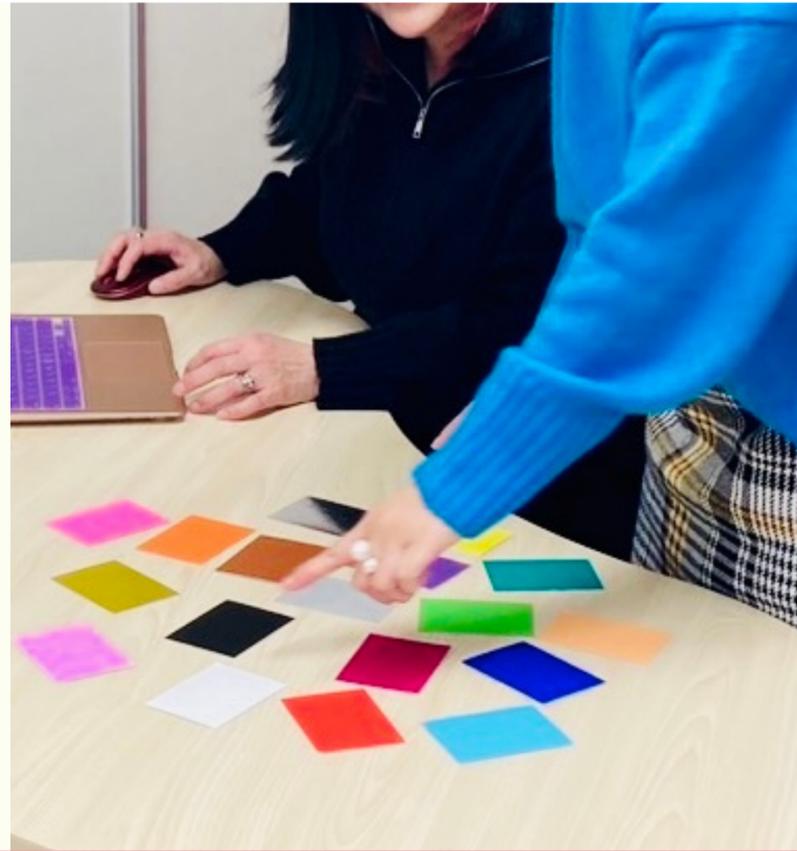


色彩心理学を用いた 価値観を“ひもとく” ワークショップ

色の中で、本来の自分、過去、現在、未来と
ストーリーをみちびき価値観をひもとくことができます



サービス①



ワークショップ

カラートランプを使用

直感でカラートランプを「左手で4枚」と「右手で4枚」選ぶことで、「潜在意識」と「顕在（表層）意識」を表すことができます。

同じ色でも各カラーにはプラスの意味とマイナスの意味がある。

例えば、ピンクには

- ⊕ ロマンチストで平和を願い、人をほっとさせる癒やしや穏やかな雰囲気をつくる
- ⊖ 受け身で積極性に欠ける一面もあります



ご自身で色を選び、色の意味を知ること、相談者の内側でそれに関する連想が起こり、**忘れていたエピソード**を思い起こしてもらおう。



ご自身のことを言語化して話すことが苦手な人でも、価値観をひきだし話が出やすくなる。



ご自身でも自覚しきれていなかった**価値観**に気づき、過去からの価値観の変化から未来に大切にしていきたいと思っている価値観についても話すことができ、ライフプラン設計につながる。



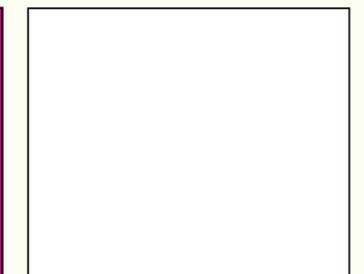
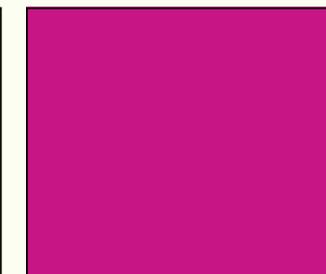
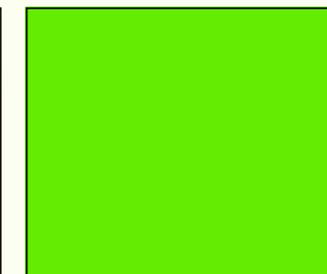
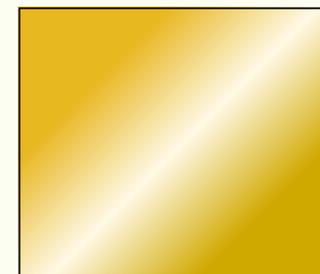
本質（元々）

過去の価値観

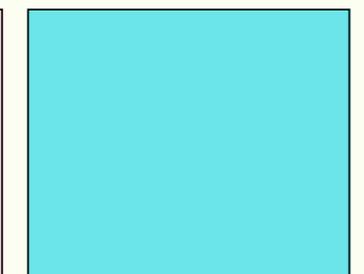
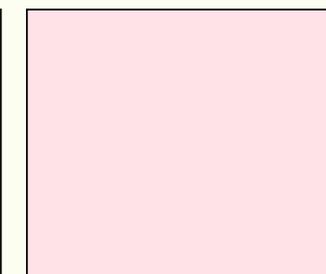
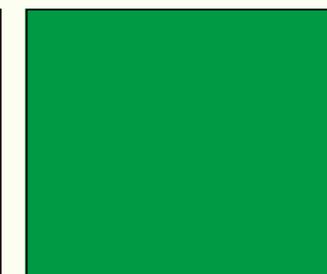
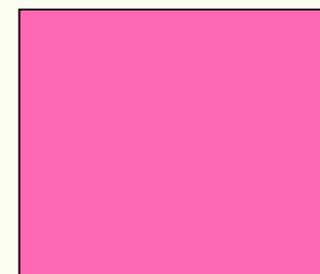
現在の価値観

未来の価値観

顕在意識



潜在意識



この価値観分析は、 本当に信用できるのか？

恩師である「光岡さちこ氏の色彩心理学メソッド」をベースに。





01

自分の価値観を知るワークを通じて自身の価値観を再認識する

02

価値観に沿ったライフプランプランを作成

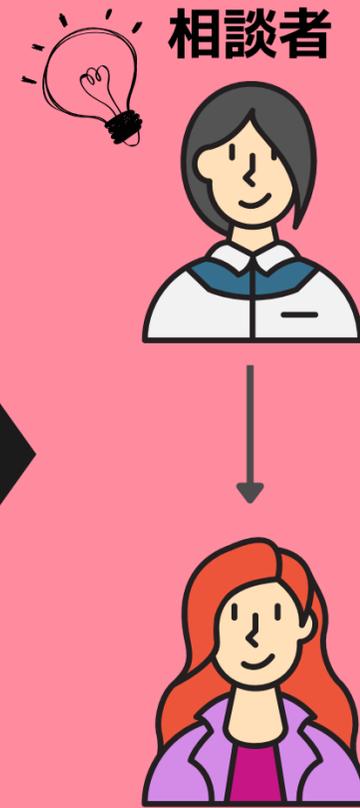
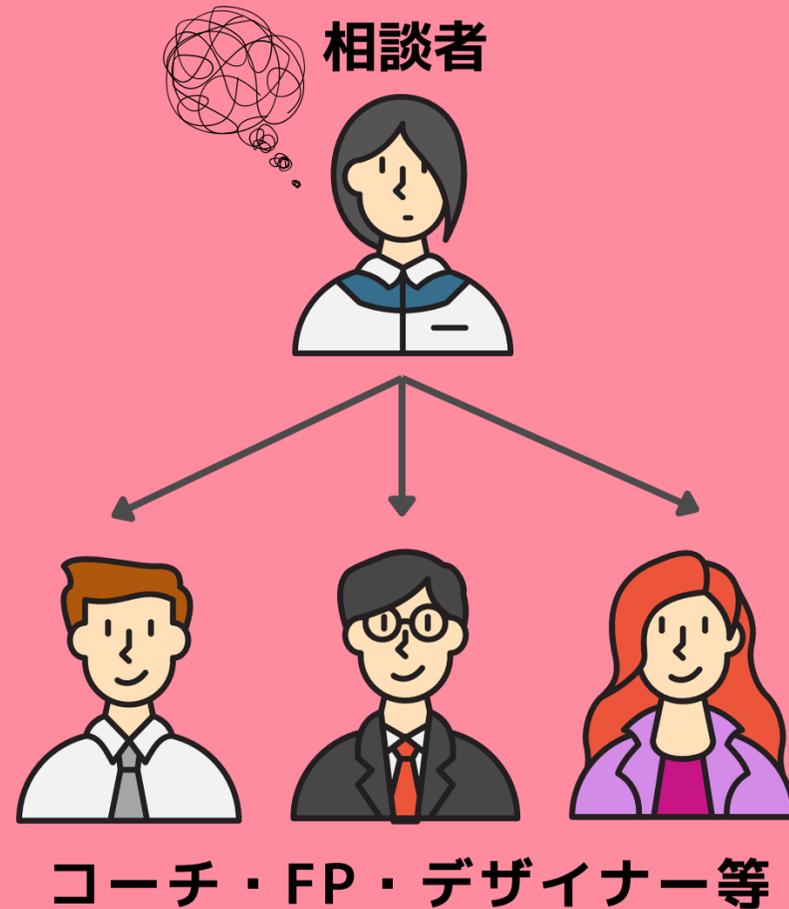
03

ライフプランに沿ったマネープランを設計





	trial	economy	standard	premium
01 色彩心理学 ワーク	カラーワーク + ブランディングカラー マイストーリー	ディープ カラーワーク	ディープ カラーワーク	ディープ カラーワーク
02 ライフ プラン		価値観からわかる プラン設定	価値観からわかる プラン設定	価値観からわかる プラン設定
03 マネー プラン		価値観からわかる プラン設定	価値観からわかる プラン設定	価値観からわかる プラン設定
04 デザイン アドバイス			ビジネスツール デザインアドバイス	ビジネスツール デザインアドバイス
05 起業相談				開業届・補助金 会社設立など



“ワンストップサービス” であることが価値となる

ワンストップサービスの良さは、同じ方針で全てが運用され、依頼主は1人の担当者に話せば、後はその人が各所と連携してくれるので仕事がスムーズに進むのがメリット。

- 価値観の再確認
- ライフプラン設計
- デザインアドバイス



困っている人を助ける HEROでありたい

知らなくて損を
する人、取り残
される人を放っ
ておけない

個別に深く話を聞いた
相手が驚いたり、
喜んだりすると
嬉しくなる

自分のアイデアで
人が楽しんだり
自分のアドバイスで
他人を助けることに
喜びを感じる





隠れた自分の価値観と
深層心理を再発見する
色彩心理学を用いた
“**深層価値観ファインダー**”



リアル接点

フック ➤ 顧客との初期接点創出

価格 ➤ 数千円～数十万円での提供を想定

提供価値 ➤

- 安全で守られたスペースで、モヤモヤした**葛藤の発散**。
- **自身の才能や強み、価値観**を知ること、よりよい決断ができるようになる。

初期

ターゲット ➤ 講師をメインに。
SNSやブログ等で紹介を拡散

提供場所 ➤ 生駒市内のコワーキング施設
レンタルスペース、カフェ、Barなど

WEB接点

WEBマーケティング展開・収益ポイント

トライアル ➤ 実績をつくり、お客様の声を集める

見込み顧客 ➤ お客様の声に掲載されたLPを作成
+ 無料特典の用意

S N S ➤ LPへ誘導するための発信活動

➤➤ トライアルからのランクアッププランへ

伴走プラン ➤ 価値観をさらに深掘り
3ヶ月コース・6ヶ月コースなど

定期点検 ➤ コース終了後のメンテナンス
通常のセッションよりお得に提供





ILBHを通じての変化と成果



自分の思い描いているものが、実際ビジネスとして成立するのか最初は不安でしかありませんでした。ILBH参加してみて、どれだけ自分が甘いか、いかに何も考えていなかったか思い知らされました。それでも、何度も根気よく言葉をぶつけ合い、パッと日差しが差し込んだときは本当に嬉しかったです。ILBHという素晴らしい機会を与えてくださった、生駒市、SASIのみなさま、そして最後まで一緒に走ってくれた稲生さん、本当にありがとうございました。

デザイン経営の知識をインプットするだけでなく、実践を経験できたこと、そしてこの場をご用意いただいたことを何よりありがたく感じています。自分自身がどれだけできるのか疑問に思っていた参加前の状態から、半年以上のプロセスを経て、今は確実に以前より強く前に進む力を得ています。人の内側に眠るアイデンティティ、情熱の源を見つけ出し、輝かせていく面白さを感じさせていただきました。ありがとうございました。