

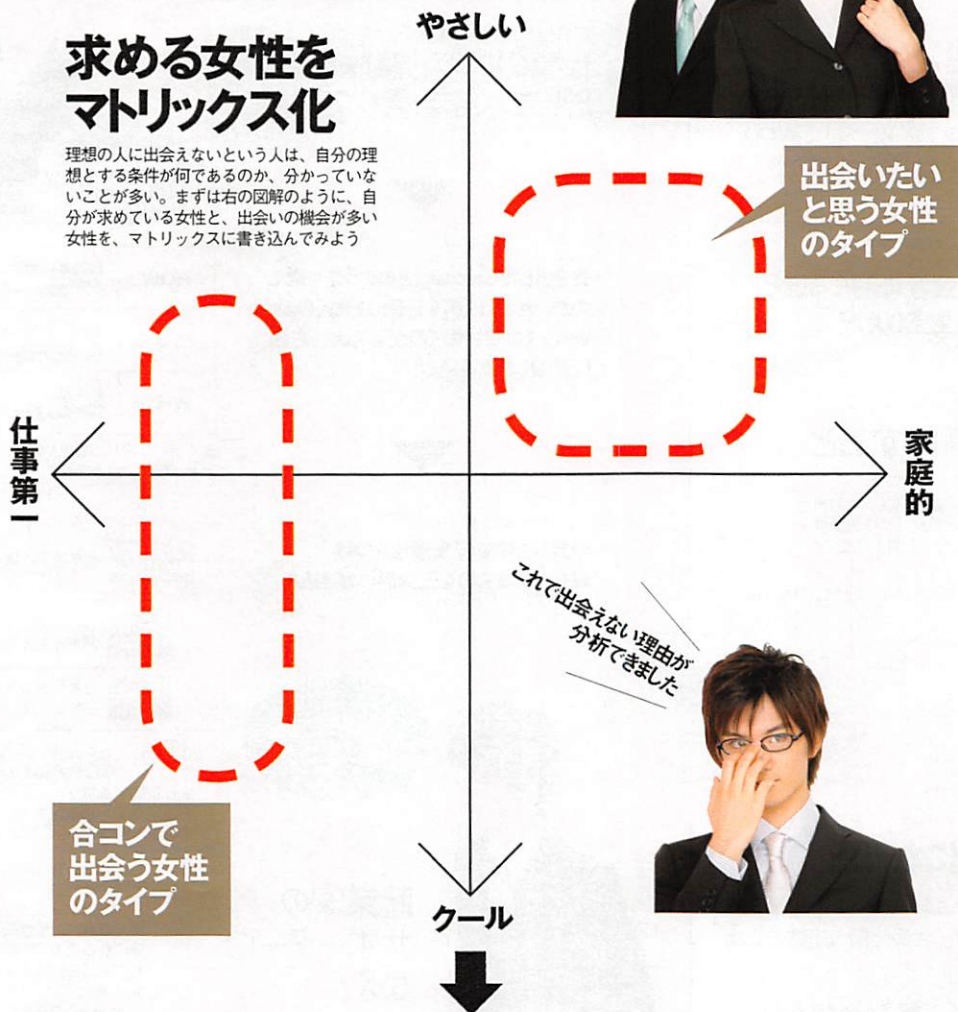
つぎは、マトリックスを
ビジネスに応用しよう

たとえば……
合コンをくり返して
もピンとくる人
に出会えない……



求める女性を マトリックス化

理想の人に出会えないという人は、自分の理想とする条件が何であるのか、分かっていないことが多い。まずは右の図解のように、自分が求めている女性と、出会いの機会が多い女性を、マトリックスに書き込んでみよう



自分が勝負すべき場所、 ターゲットを明確にする

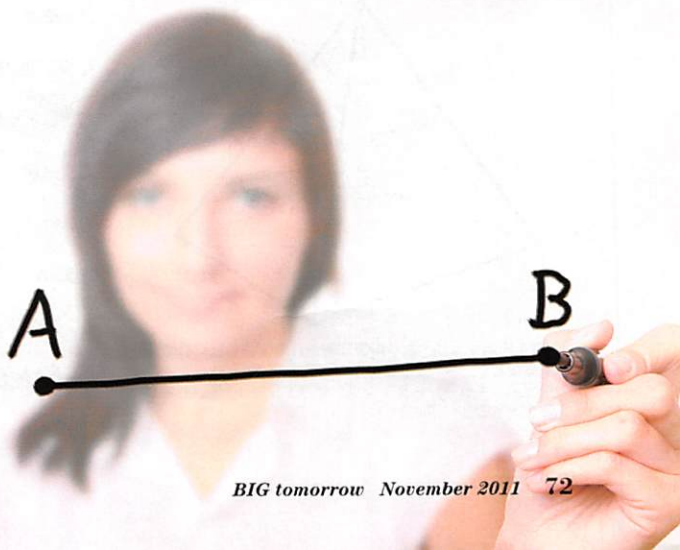
✓ 自分の理想と行動のベクトルが 一致しているかどうかチェックできる

マトリックスにすると、思い描いていること（理想）と、実際の行動が別の方向を向いていることも。出会えない原因がわかれば行動パターンを変えることもできる！

マトリックスで 頭の中をシンプル化

「プレゼン資料を作るのに、あれもこれも詰め込みたくなってしまふ。その結果、まとめられなくなってしまふ」という人は多いようです（高橋さん）
そういう人は、いらぬものを見極める習慣を身につけることが大切だと高橋さんはいいます。

「おすすしたいのが、73ページにある『マトリックスを使ったシンプルリスト』。このマトリックスで、使うもの、使わないもの、大事なものを、大事なもののみに分けると、捨てるべきものが見えてくるはず」（高橋さん）



中小企業の社長との面談では 図解してよりわかりやすく

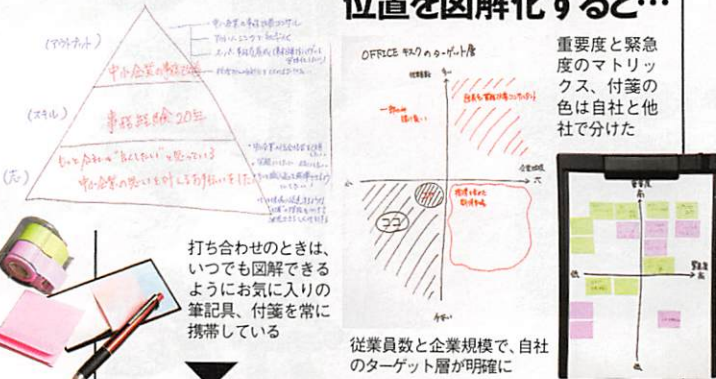


事務改善アドバイザー OFFICEスキズ代表
高倉己淑さん
「中小企業に元気になってほしい。事務の経験を活かし中小企業の事務改善のお手伝いがしたいと起業しました。改善というと大げさですが図で提案をすると納得されます。仕事への思いを図にして話すこともあります」

改善点

自分の仕事の内容を、
人にわかりやすく伝えたい

自分の会社の 位置を図解化すると…



打ち合わせのときは、
いつでも図解できるようにお気に入りの筆記具、付箋を常に携帯している

従業員数と企業規模で、自社のターゲット層が明確に

自分の考えがより明確になった

高倉さんの「中小企業のサポートがしたい」という思いが図解で伝わりやすくなり、仕事に活かされている

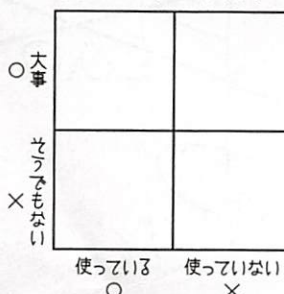
結果

仕事を通じて自分が
達成したいことが明確になり、
人に伝えやすくなった

マトリックスを使った シンプルリストでデスク整理

「マトリックスを使えば、身の回りのものを簡単に整理できます」というのは、前出の高橋政史さん。捨てるべきものと、残すべきものが明確にするには「大事」か「そうでないか」「使っているか」「使っていないか」で分けると一目瞭然！

●捨てるためのマトリックス



マトリックスにおとしこんで ターゲットを分析してみる

ビジネスの世界でマトリックスは大活躍。…ということで、ここでは新しい掃除製品の開発担当者になり、どのような商品がいいのかを考えてみることに…

マトリックス
に挑戦



テーマ 新しい掃除製品

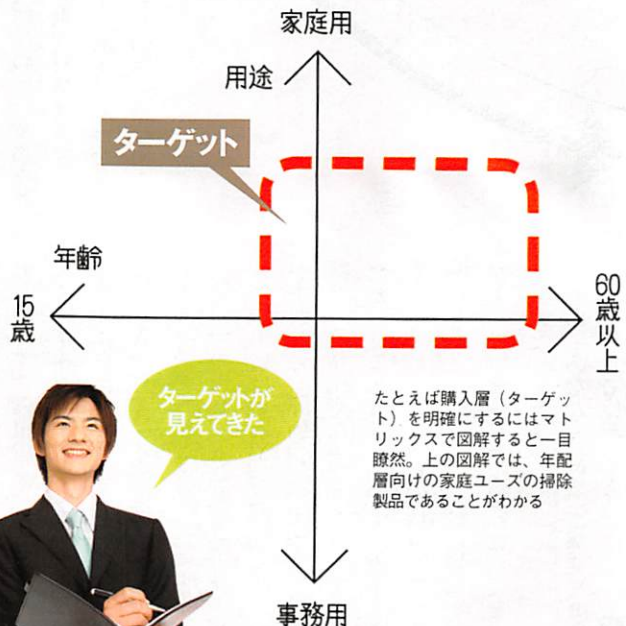
● 思いついたキーワードを書き込んでみる

携帯型 リサイクル エコ
節電 老人の一人暮らし…

● グループに分けてみる

○と×で分けられるもの	携帯できるできない 再利用できるできない…
数値化できるもの	対象年齢 価格帯…
その他	家庭用 事務用 国内 海外

タテ軸とヨコ軸を決める



ターゲットが見えてきた

たとえば購入層（ターゲット）を明確にするにはマトリックスで図解すると一目瞭然。上の図解では、年齢層向けの家庭ユーズの掃除製品であることがわかる