



カブキタ計画 進捗報告

2022.10.25@熱海合宿 北原孝彦

Takahara



アジェンダ

- 1) カブキタ計画の概要
- 2) 2022年10月時点の成果
- 3) 直近の4つの課題
- 4) 中期課題
- 5) カブキタ計画の先にあるもの

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Takuma'. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.



1) カブキタ計画の概要

Takuma



事業の再現性 → ???

Case Report 2021 / 「北原の精神と時の部屋」の第1四半期報告

「北原の精神と時の部屋」の裏の意味

4) まとめ

北原孝彦@ゼロから4年で100店舗 @kitahara64 · 2019年4月18日

結果が出るか出ないかはわからないが、

「これが正解だったんだ」
「これでは目的な数字は出ないんだ」

と分かる。

行動ってあくまでも仮説を検証するための確認作業です。

確認せずに次の情報をいれてまた確認（行動）しない。

何も実績実力が積み重ならない。
もったいない。やりきりましょう。

7 44

このスレッドを表示

- 準備からスケールまで、何一つ新しいスキルを投入していない
- すべてのアクションが予定調和であり、完璧なコントロール下にある
- 過去の積み上げの再現
= 弊社の事業構築スキームに再現性があることを確認するための、数あるテストの中の1つ
- 店舗作りの再現性の積み上げ → ディアーズ
- 事業構築の再現性の積み上げ → 「????」

- 店舗の再現性 → ディアーズ
- 事業の再現性 → ???

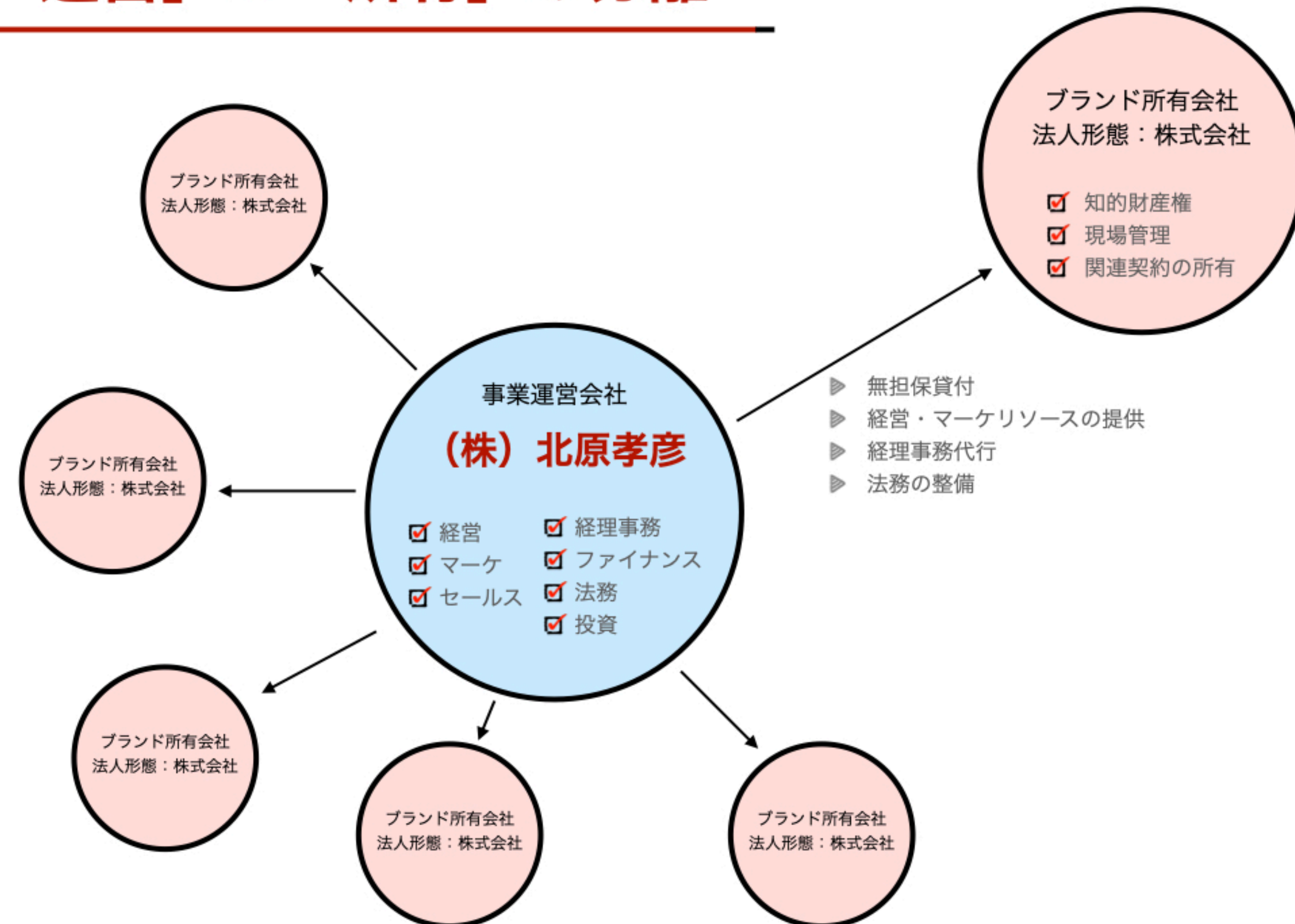
2021年4月 金沢合宿の資料より

資料DL → <https://tokinoheya.com/reference/materials/2302/>



事業の運営と所有権を分離

「運営」と「所有」の分離

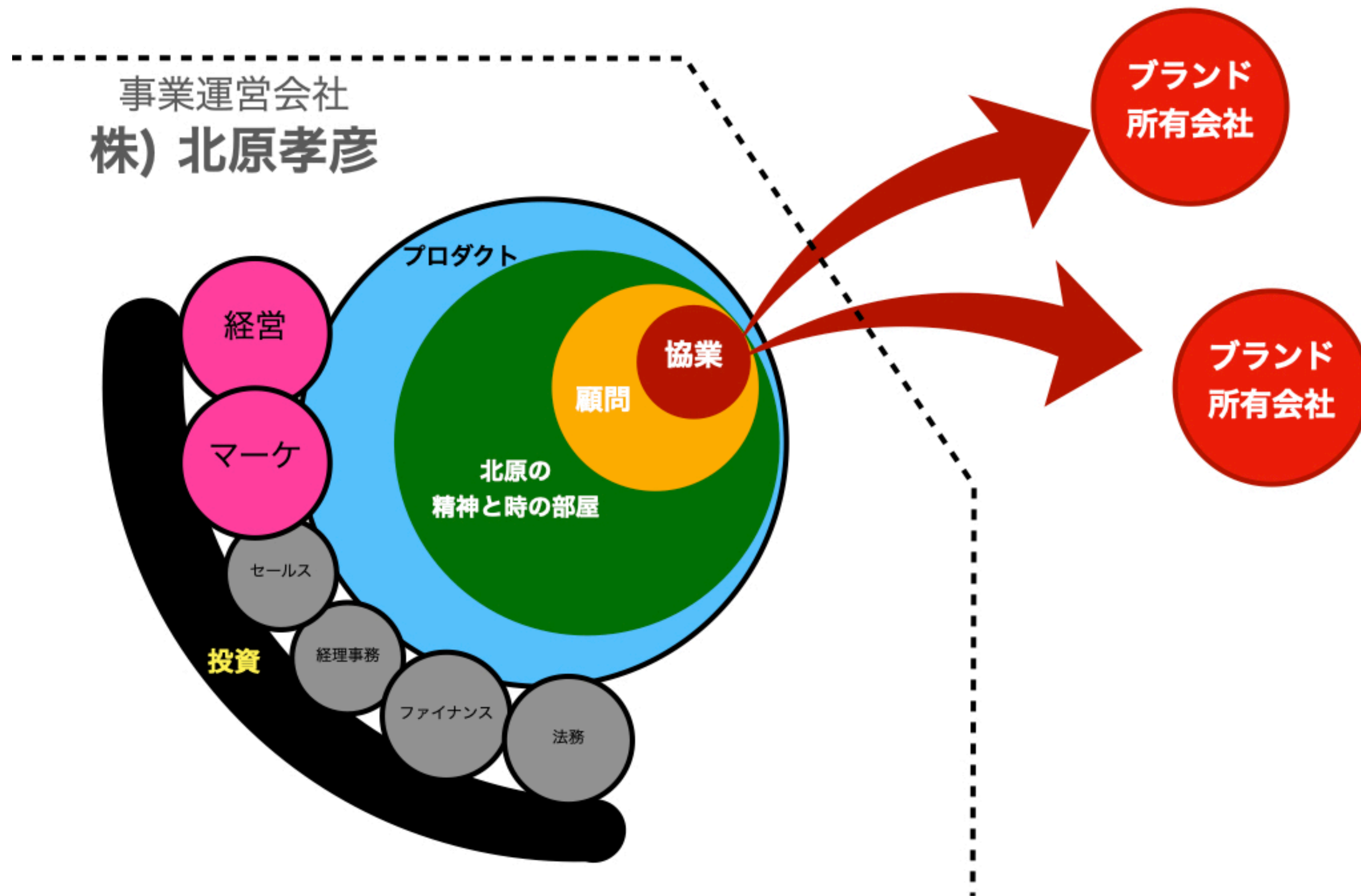


- (株)北原孝彦に事業推進のコアメンバーを集結
- プロダクト以外の全領域を担う
- プロダクトホルダーと協業して複数の事業を運営
- 協業事業の所有権を(株)北原孝彦から分離することで、保有から売却まで、幅広い出口戦略を描ける



北原の精神と時の部屋からプロダクトを発掘

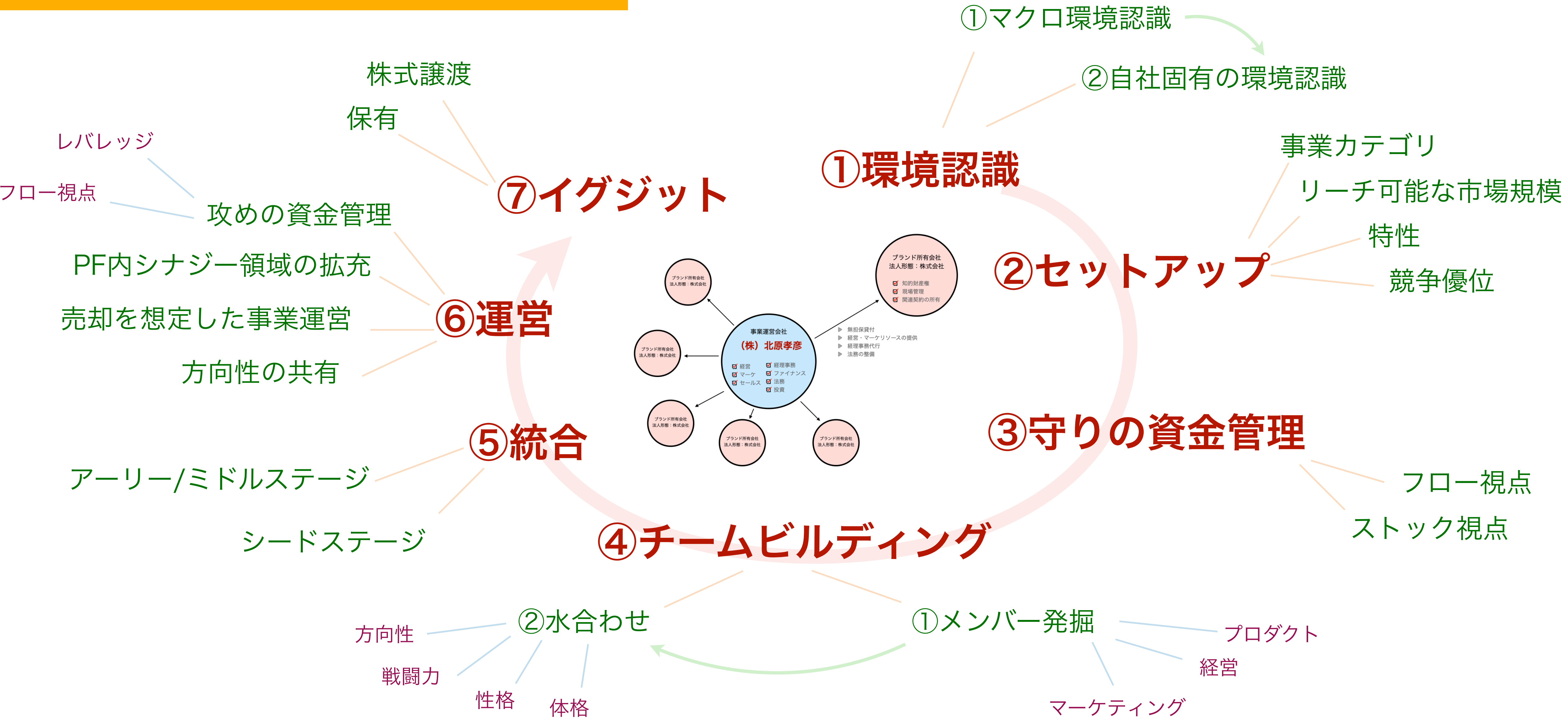
カブキタの内部構造



- 北原の精神と時の部屋から顧問メンバーを募集
- 顧問メンバーの中から協業パートナーを発掘
- 協業事業を次々とスピンオフ



カブキタモデルの全体像





2) 2022年10月時点の成果

Takuma



現在稼働している法人

Takafusa


Cloud Back Office

 GrowsGate

Frillnature

 sizuruwiz

EMILÜCA
ハーブピーリング

WIZ GEL
THE NAIL EXPERT

 Flare
Premium Lash

Lsurii

 Dears
for hair



 njm

 Salon Extend



コア3法人によるスケールインフラ

フェーズ	事業規模	タスク		
構築	1店舗目	法による価値の裏付け	経営母体の整備 重要な権利の取得 重要な契約書の整備	株式会社設立、法人口座開設 etc 商標権、意匠権、特許権 etc 雇用契約書、業務委託契約書 etc
		プロダクトの設計と設定固め	KPI：次回予約率、コース契約率 etc	
		集客インフラ構築	プロダクトコンセプトメイク 集客スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経理事務インフラ構築	事務処理のテンプレ&マニュアル化	
	2~10店舗目	マニュアル作り	Eラーニングシステム（メンバーサイト）の構築実装	
		教育インフラ構築	遠隔教育スキームの構築	
		求人設計と設定固め	KPI：離職率	
		求人インフラ構築	求人コンセプトメイク 求人スキーム構築	HP制作 広告運用 最適化
		経営管理インフラ構築	店舗単位の財務適正比率の算出 事業単位の適正自己資本比率の算出	
		DtoCのアドオン	通販プラットフォーム構築	通販サイト構築 広告運用 最適化
スケール	10~30店舗	ロジスティクスの整備	配送センター etc	
		自社プロダクトの本質価値の把握	出店条件のフェルミ推定 エリア単位の出店数上限のフェルミ推定 全国規模の出店数上限のフェルミ推定 自社プロダクトの市場規模のフェルミ推定	
		金融との接続準備	売却タイミングのリサーチ	買い手がつきやすい事業規模 自社成長速度から逆算された推定売却時期 M&Aにおける業種特有の留意点の把握
	30店舗~売却	市場価値と本質価値のギャップ埋め		
		最適なタイミングで売却		



- 協業パートナー
- (株)北原孝彦
- (株)Cloud Back Office
- (株)GrowsGate



GrowsGate

- マーケティングに特化した会社
- コンセプトメイクからグロースコントロールまで一貫して手がける
- 運営体制
 - ▶ CEO：高山
 - ▶ COO：小林

カブキタ計画 進捗報告

マーケティング組織の構築

4) これから取り組むべき課題

2022年中にはカタチにしたい

リソース管理の領域で価値創造する体制に移行

① スケールの自動化	② 資金力の強化
✓ そろそろ必要かも？	✓ 時の部屋から生まれるキャッシュフロー
・ LP制	✓ 事業売却による株式譲渡益
・ マーケティングパフォーマンス管理	

HIGH PRIORITY



カブキタ計画はプロダクト構築フェーズ@2022年4月



Cloud Back Office

- 協業パートナー発掘スキーム
- セミナーノウハウの蓄積
- 視座の仕組み化

- スケールフローの標準化
 - 店舗
 - サービス
 - DtoC etc...
- 各種マーケティング施策の標準化
 - コンセプトメイク
 - LP構築
 - 広告運用
 - 本質的価値の推計
 - 市場価値とのギャップ埋め
- イベント企画・運営ノウハウの蓄積

- バックアップ体制の構築
 - 財務
 - 法務
- M&Aノウハウ蓄積
 - リーガルチームの編成
 - 売却フローの標準化
 - 買収 //
- 金融領域のノウハウ蓄積
 - 海外法務・税務
 - 特殊法人の設立・運営
 - ファンド
 - トラスト・財団



カブキタ計画はプロダクト構築フェーズ@2022年10月

- 協業パートナー発掘スキーム
- セミナーノウハウの蓄積
- 視座の仕組み化（左脳）
- 視座の仕組み化（右脳）

- スケールフローの標準化
 - 店舗
 - サービス
 - DtoC etc...

- 各種マーケティング施策の標準化
 - コンセプトメイク
 - LP構築
 - 広告運用
 - 本質的価値の推計
 - 市場価値とのギャップ埋め

イベント企画・運営ノウハウの蓄積

- バックアップ体制の構築
 - 財務
 - 法務

- M&Aノウハウ蓄積
 - リーガルチームの編成
 - 売却フローの標準化
 - 買収 //

- 金融領域のノウハウ蓄積
 - 海外法務・税務
 - 特殊法人の設立・運営
 - ファンド
 - トラスト・財団



3) 直近の4つの課題

Takuma



課題① カブキタメンバーとの視座の共有

視座の仕組み化


2022年10月 熱海合宿
北原 孝彦

2つの視座

- 左脳の視座 → 情報設計
- 右脳の視座 → 感情設計

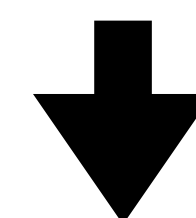
↓

右脳と左脳
2つの側面を体系化することで
視座の仕組み化は完結する

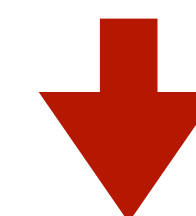


• 視座＝物事を認識するときの立場

- ▶ 今どこにいるのか
- ▶ これからどこへ向かうのか
- ▶ どのルートで向かうのか



共通のフレームワーク
共通言語化



円滑な意思決定の土壌づくり



円滑な意思決定の土壌とは

経営者に必要な2つの立ち振る舞い

① 市場への立ち振る舞い（左脳）

- ・ 情報に基づく行動指針
 - ・ 自社の現状把握
 - ・ 目指したい事業規模
 - ・ 課題抽出＋検証
 - ・ 現実的かつ具体的な解決策
 - ・ 淡々と施策を実行する

② 人への立ち振る舞い（右脳）

- ・ 感情に基づく行動指針
 - ・ 系統分析
 - ・ 未来のビジョン
 - ・ 課題の抽出
 - ・ 課題への向き合い方決め
 - ・ 真摯に感情と向き合う



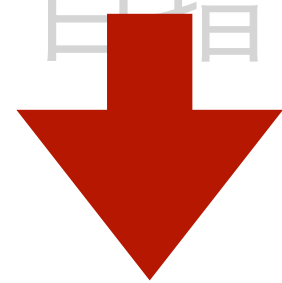
最も視座が試される領域

経営者に必要な2つの立ち振る舞い

< 「向き合う」とは? >

- ✓ 自ら担うのか
- ✓ 課題として克服するのか
- ✓ 人に任せるのか
- ✓ 克服しない (=未来を諦める) のか

・ 目指したい事業規模



人としての器

ここを円滑に押し広げるために視座を共通言語化

② 人への立ち振る舞い (右脳)

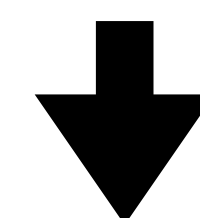
- ・ 感情に基づく行動指針
- ・ 系統分析
- ・ 未来のビジョン
- ・ 課題の抽出
- ・ 課題への向き合い方決め



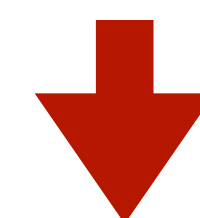
課題② 財務に基づく経営管理へ完全移行

	フルタイム1人		フルタイム2人		フル
	適正值 金額	適正值 構成比	適正值 金額	適正值 構成比	
売上高					
技売	800000	90%	1600000	90%	2400
店販売	88000	10%	176000	10%	264
売上高合計	888000	100%	1776000	100%	2664
売上原価					
商品仕入高	133200	15%	266400	15%	399
売上総利益	754800	85%	1509600	85%	2264
販管費					
広告宣伝費	88000	10%	88000	5%	88
給与手当 (社保含む)	314000	35%	628000	35%	942
店舗賃料	150000	17%	150000	8%	150
水道光熱費	44000	5%	88000	5%	106
通信費	15000	2%	15000	1%	15
消耗品・雑費	8880	1%	17760	1%	26
法律会計費	40000	5%	40000	2%	40
ロイヤルティ	88800	10%	177600	10%	266
販管費合計	748680	84%	1204360	68%	1634
EBITDA	6120	1%	305240	17%	629

- ・ 仕組み化された視座
- ・ 収益シミュレーション
- ・ 適正財務比率
- ・ リアルタイム財務レポート (CBO)



- ・ ロジカルな仮説に基づいた厳格な予実管理
- ・ 財務エラーから現場のエラーを発見し解決



**30以上の法人を
同時に管理・スケールできる体制へ**



課題③ 役割ベースの権限委譲

(株)北原孝彦

COO 山田

カブキタ内部の実務執行・管理



GrowsGate

(株)GrowsGate

COO 小林

マーケ領域における広範な意思決定

実務執行・管理



コア3社インフラ化への組織基盤



課題④ タスク抜け漏れ、遅延対策

Takuma



業務の急速な増加＋広範囲化

→ タスクの抜け漏れと遅延が頻発

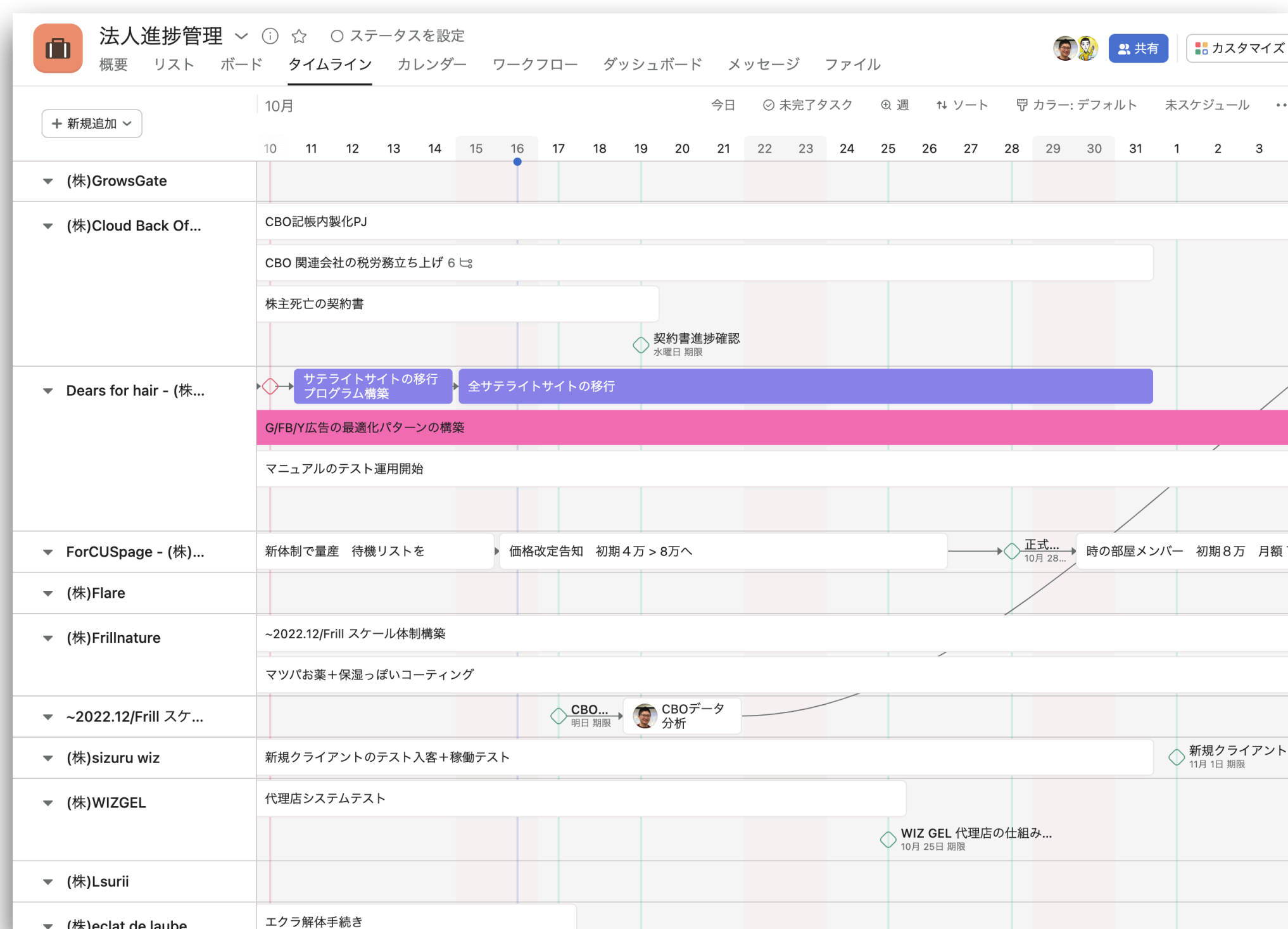
→ 他業務との連携に支障が出て全体のパフォーマンスが低下しはじめている



プロジェクト
空中分解の恐れ



ガントチャート (Asana) によるタスク共有・管理体制への移行を検討中



<現在>

Googleカレンダーベースの管理

<今後>

ガントチャートベースの管理

(Gカレンダーへの連携は各自任意で行う)

- ・ 現在、使い方のルールを策定中
- ・ 2023年初夏を目標に全社に導入予定
- ・ 各社代表が責任を持って自社のタスクを管理する



4) 中期課題

Takuma



経営者の育成



✓ 左脳的右脳もしくは右脳的左脳の覚醒を促す

✓ 育成手段

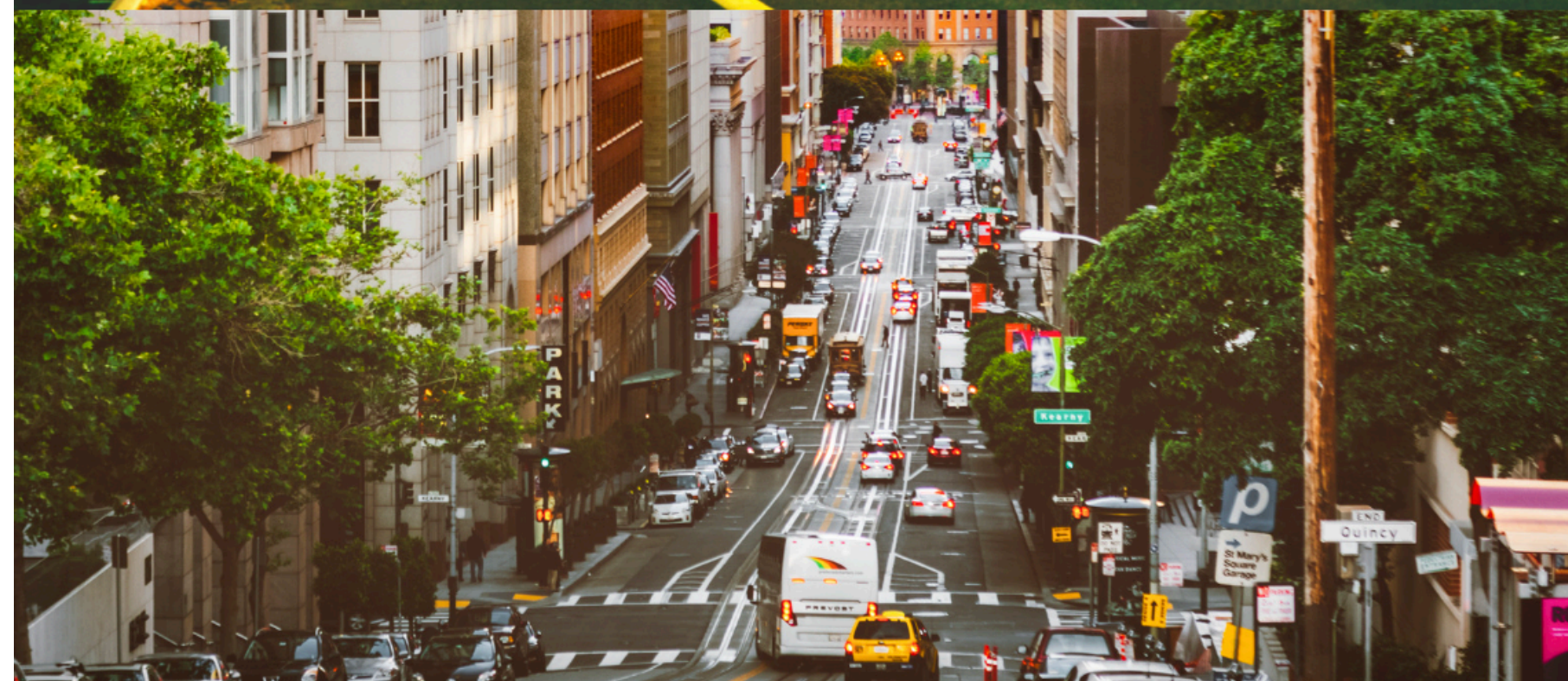
- ▶ カブキタ社員のスピンオフ協業
- ▶ 時の部屋→顧問→協業

✓ 育成目的

- ▶ 事業×金融領域への本格参入
 - ▶ M&Aを通じた事業再生、新規市場開拓



事業 × 金融 = レバレッジ **5倍**の世界



✓ 事業…生活道路

✓ 事業 × 金融…高速道路

▶ 事業速度 **5倍**

▶ 資金効率 **5倍**

▶ ビジョン達成までの速度 **5倍**

*そして、愚かさも5倍に増幅される



事業 × 金融 = レバレッジ **5倍**の世界

この領域の本格参入には
視座の高い
洗練された経営者が必須

✓ 事業…生活道路

✓ 事業 × 金融…高速道路

▶ 事業速度 5倍

▶ 資金効率 5倍

▶ ビジョン達成までの速度 5倍

*そして、愚かさも5倍に増幅される

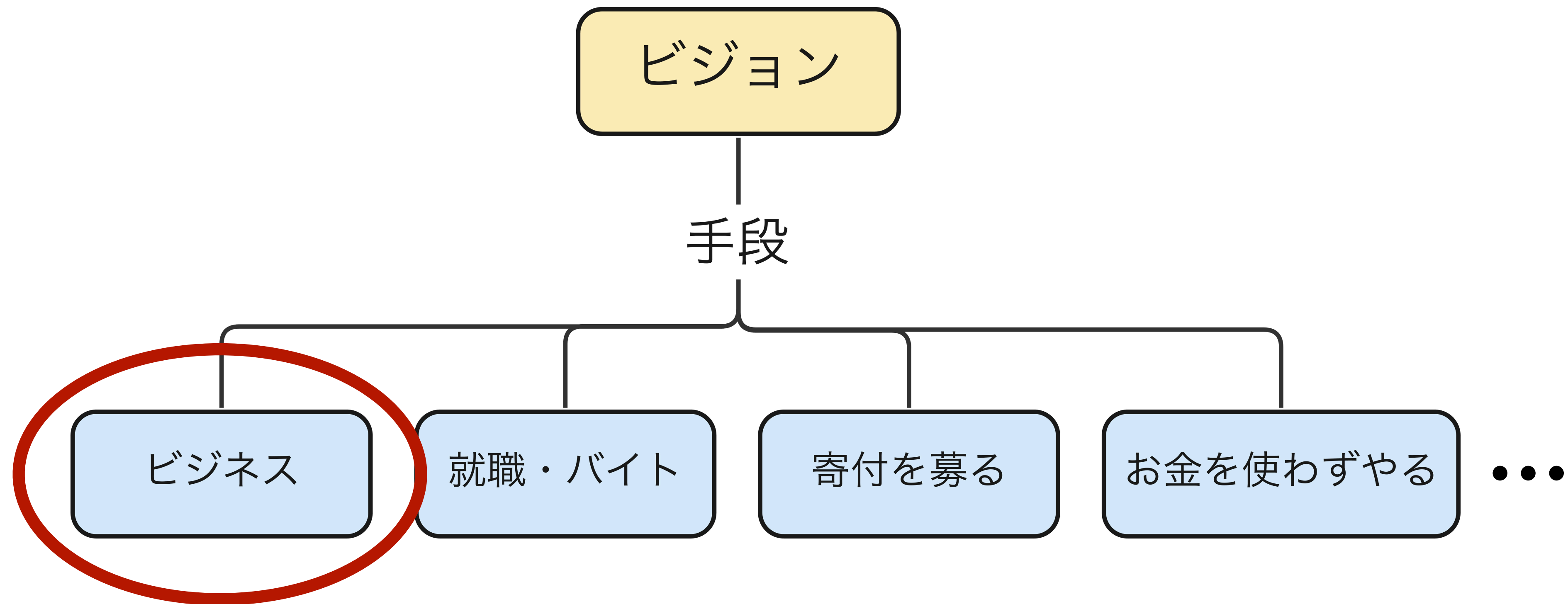


5) カブキタ計画の先にあるもの

Takuma



そもそもビジネスとは？



ビジネスはビジョンを具現化するための手段の一つ



稼ぐための手段から、ビジョン具現化の手段へ

- ・義務教育 → 国数英理社を手段に伝える
- ・カブキタ → ビジネスを手段に伝える

何を？

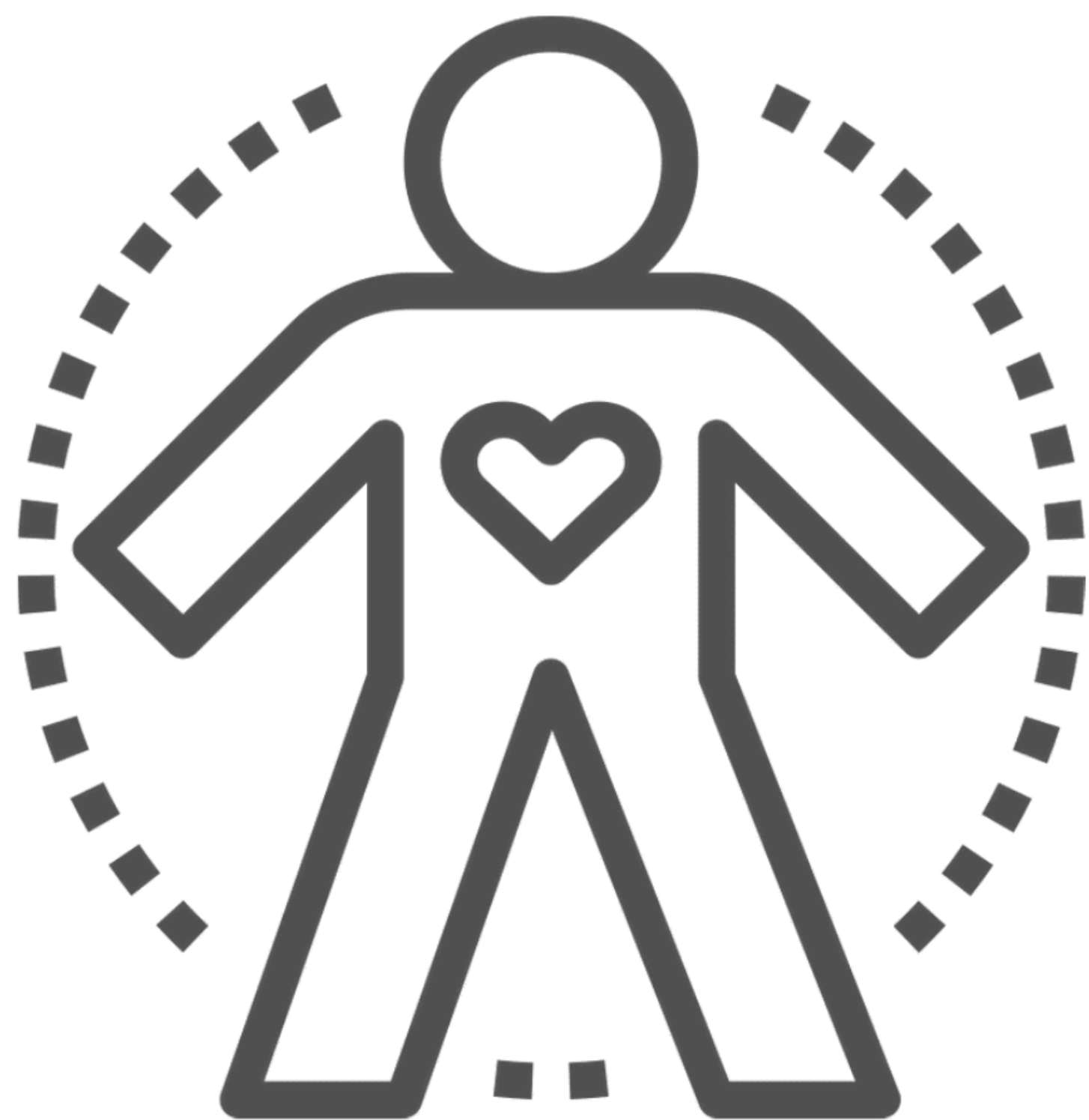
ビジョンを具現化する力

具体的には？

心技体



ビジョン具現化の三種の神器



心

視座（＝バランスの良い右脳と左脳）

技

習慣（＝決めたことをやり切る）

体

健康（＝睡眠・食事・運動）

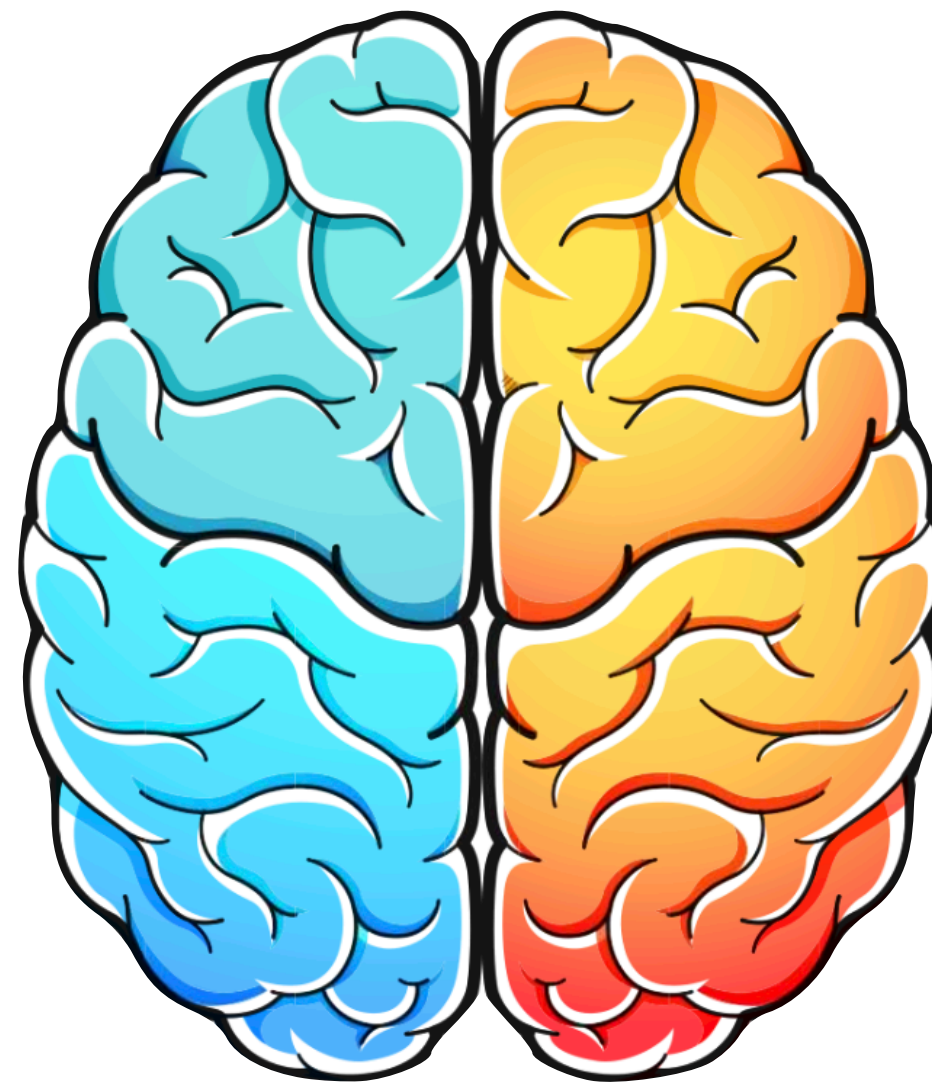


視座の最上位概念

【左脳領域】

- 数字・言語・情報設計 -

- ・ 現状把握 (=言語化、数値化)
- ・ シミュレーション
- ・ ビジョンを言語化、数値化
- ・ 現実とビジョンのギャップを埋める



【右脳領域】

- アイディア・発想・感情設計 -

- ・ ビジョンを描く
- ・ 自分と周囲の系統を把握
- ・ 将来起こる感情的問題の予知
- ・ 感情と向き合う



視座 = 三種の神器の一つ



ビジネスはお金を稼ぎながら ビジョン具現化力を高める最高の教材

北原の精神と時の部屋の カバー領域

心

視座 (=バランスの良い右脳と左脳)

技

習慣 (=決めたことをやり切る)

体

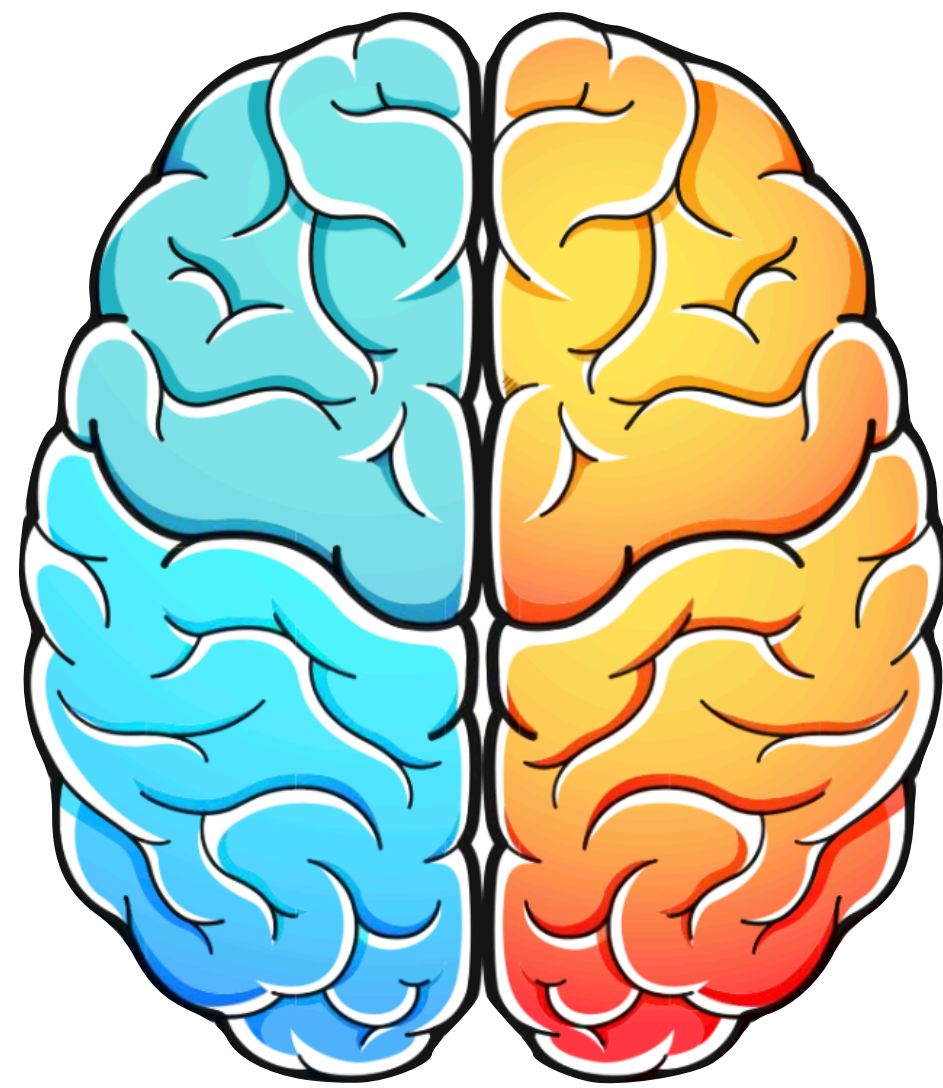
健康 (=睡眠・**食事**・運動)

将来カバーするかも？

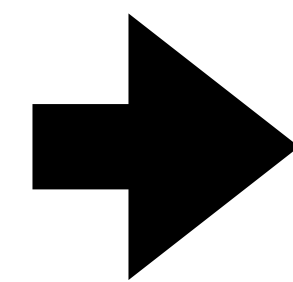




ビジネス教育を通して望む者の覚醒を促す



- ▶ 左脳的右脳
- ▶ 右脳的左脳



<覚醒方法>

- ▶ ゆっくり起こす

(本人のペースを尊重しながらステップバイステップで高めていく)

- ▶ 強制的に起こす

(覚醒した人の視座を浴びせ、低い視座を破壊し、高いものに上書きする)



やっぱり海外拠点欲しいかも

クラウドカンパニー構想

- ・ デジタル時代の個人のあり方
- ・ 世界各国に配置した拠点法人を、リモートワークで遠隔管理し、協業→スケール→イグジットを繰り返す
- ・ 法人、個人それぞれの制度上の強みを掛け合わせ、ボーダレスに価値創造
- ・ 日本で仕事 → 地球で仕事 の発想転換



クラウドカンパニーのマネーフロー

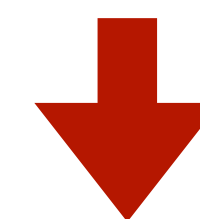
- ①個人 ⇔ 法人 で **ボーダレスな価値創造**
- ②トラスト、財団で **持続可能な慈善活動**
→より解決困難な課題への挑戦





やっぱり海外拠点欲しいかも

- ✓ 国単位で行われる組織統合の動き
- ✓ 構造的に日本では育たないプロダクト
➡ Airbnb、Uber、電動キックボード
- ✓ ビジョン具現化力が一定水準以上に高まると、規制面でのカントリーリスクが無視でなくなる



**ビジョンに応じて
最適な国（=組織）を選べる体制を作りたい**



組織統合 カード

このカードをめくると、新たに作った組織を、既存ビジネスに適切に導入し、浸透させることができます。

カードのめくり方 目標タイム：3ヶ月以上

下記の2通りのいずれかを選択し、新組織を既存ビジネスに浸透させましょう。

プラン1 新組織のルールを旧組織に適用し統合する

新しく作った組織のルールを、旧組織に適用します。適用する際は、旧組織のスタッフに①会社の方針、②お客様のメリット、③社員へのメリットの3を軸を丁寧に説明します。またこの方法は、必ず一定数の離職者と顧客流出を生み出すため、そのリスクを加味し、事業全体が赤字に転落しないよう気をつけます。もし統合により収益力が著しく落ち、長期にわたり赤字になる見通しがある場合は「方法2」を検討します。

プラン2 新旧組織の位置づけを再定義し役割を決める

新組織と旧組織を併走させて2軸で展開していくか、新旧いずれかの組織をサブ事業部として位置づけ組織の主従関係を決めて展開します。新旧組織を同時展開すると、どこかのタイミングで成長規模に差が出ます。これにより選択と集中を迫られ、どちらかを手放す瞬間が訪れます。その際は、組織をフェードアウトさせるか解体するか、後継者に譲るか、売却するかを決断します。



北原孝彦@連続起業家
@kitahara64



来年やりたいこと、できることを考えるとワクワク
しますね ^^

構想する段階が一番楽しく、実践は苦勞してばかり。

でも、イメージしたとおりにいくと、

「やっぱりいけたじゃん！」となります。

その瞬間を仲間と共有するために、もしかしたら挑
戦してるかもですね ^^

午後1:21 · 2017年12月30日 · Twitter for iPhone

7 件のいいね

出典：<https://twitter.com/kitahara64/status/946959470160109568>



Takahara