

コンセプトワーク

企画書

の

つくりにかた

みなさん、

「企画書」と聞いて

どんなものを思い浮かべますか？

まずは身近な例として

学校で実際に

学生に書いてもらっている企画書

を見てもらいます

地球祭2020出店企画書

(できるだけ具体的に書いてください)

団体名 (クラブ・サークル名またはクラス名)		
代表者		
学籍番号：	氏名：	mail：
副代表者		
学籍番号：	氏名：	mail：
現金取扱い責任者		
学籍番号：	氏名：	mail：
やること		
使いたい場所		
第1希望：		
第2希望：		
第3希望：		
上記の場所を使いたい理由		

例 1

地球祭の出店企画書

記入項目

代表者の名前／やる事／使いたい場所など

地球祭の代表者を経験する人は
見る事があると思います

これは

記入型

の企画書です。

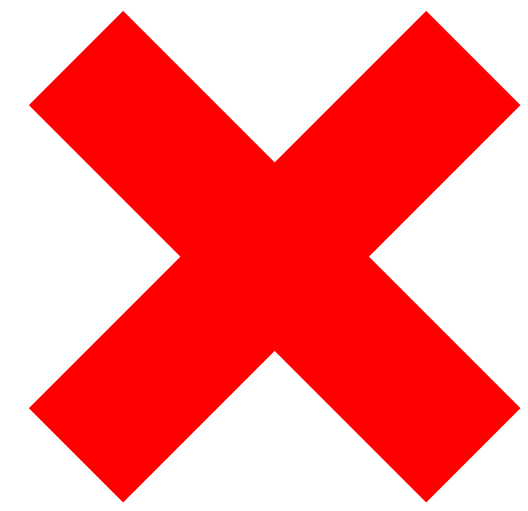
履歴書のように項目が決まっていて書き込むタイプ。
複数提出され**やる事や形態が大体みんな同じ**で、
内容やメンバーが分かれば良いというものです。
この企画書の主な目的は**情報の確認・管理**です。

今見てもらったのも
たしかに企画書ですが...



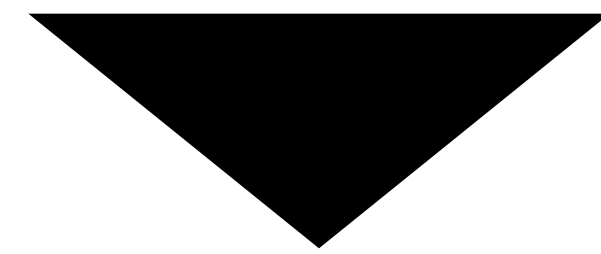
ものの作りを仕事にするみなさんが
本来作る形式ではないのです。

みなさんがこれから作るべき企画書は



記入式の、内容がわかればいい企画書

→連絡・報告に近い「受け身」な姿勢



相手に順序立てて伝えて

メリットを感じてもらおう企画書

→「自発的・能動的」な姿勢

それは
さきほど見せたような記入型ではなく

フリーフォーマット

(書き方自由、伝える順番自由)

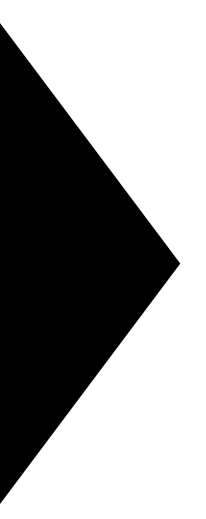
な企画書です

でも、急に

「自由に書きましょう、はいどうぞ！」

は難しいですね。

今からセオリーの1つをご紹介します
(情報を伝える順番の考え方はたくさんあります)



安心してください。
そんなに難しくありません。

完成形のイメージとしては…

コンセプトシートを
「もう少し詳しく」書いたもの

※逆に言うと企画書の要点だけ抜き出したものがコンセプトシートです。

【コンセプトシートのおさらい】
コンセプトシートに必要な 4 項目

① **テーマ**

(どういうゴールなのか。どんな問題を解決しようとしているのか)

② **コンセプト** + 補足説明

(どんなアプローチで解決に導こうとしているのか)

③ **キーワード** + 補足説明

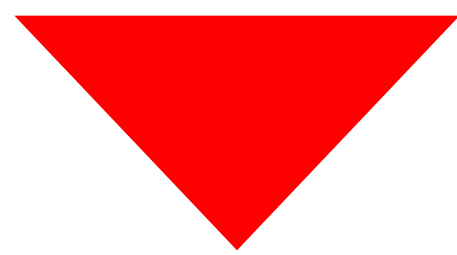
(何をしたらコンセプトを満たせるのか短い言葉で端的に)

④ **具体的施策**

(キーワードを満たすための行動やサービスの説明)

コンセプトシートが 得意なこと

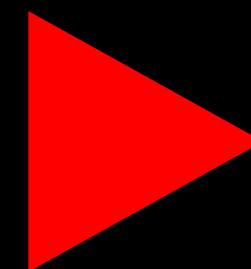
問題点をどんなアプローチで解決するのか
を1枚で把握できる。



短時間で
方向性や面白み
を伝える事ができる。

コンセプトシートが 苦手なこと

- 経緯の不明瞭
—なぜそれが問題なのか？
- 信憑性の弱さ
—みんなが本当に問題と思っているか？
- 施策の具体性の不足
—場所やスケジュールなどの詳細の無さ



企画書が得意

企画書の全体像とポイント

企画書は、プロジェクトによるが 表紙をのぞいて大体 5 ～ 6 枚程度



Point

1

問題点または気づいた所 ＋エビデンス（根拠）

いきなりサービス内容、システムの話を書いても見ている人はついてこれません。

自分が世の中で気づいた問題点をまず書きましょう。

ただしここで重要なのが

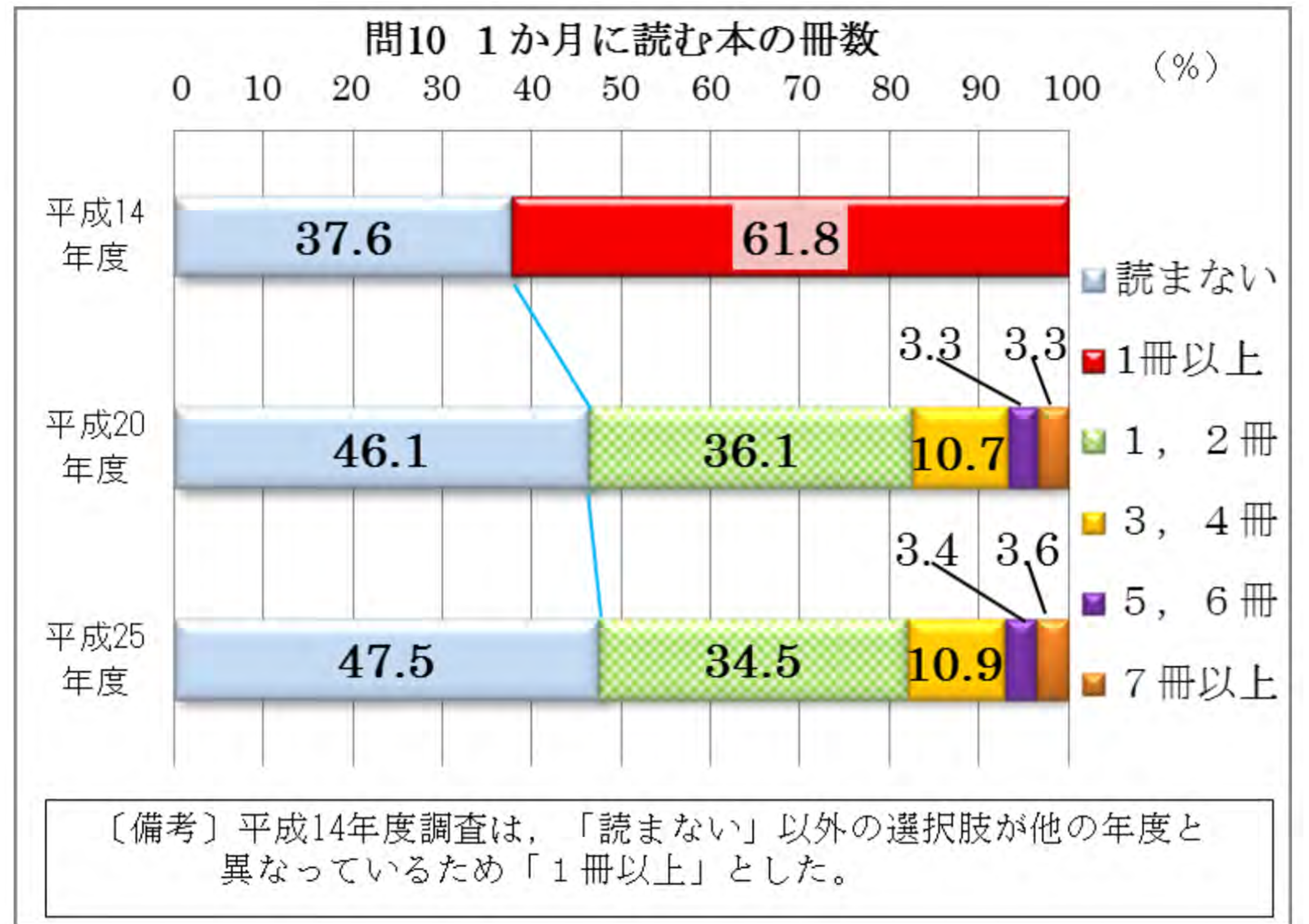
「それを問題点と思った根拠」を示すことです。

しっかり示す事でコンセプトシートより説得力が増します。

エビデンス（根拠）例①

問題そのものが 数値化されている データを示す

例えば「若者の活字離れが進んでいる」と書く時には、頭の雰囲気だけで書かずにその根拠となるデータを提示する必要があります。

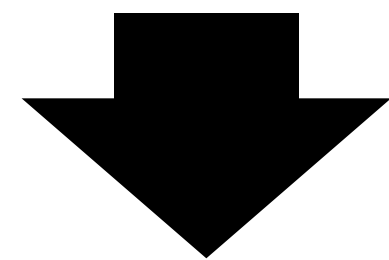
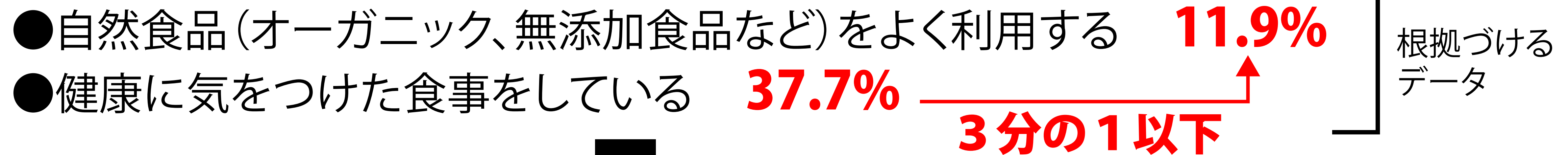


引用元：文部科学相、平成26年「平成25年度「国語に関する世論調査」の結果の概要」より

エビデンス（根拠）例②

根拠づけるデータと共に 「気付いたこと（問題点の仮説）」を立てる

例：「生活定点」サイトで以下のデータを利用して、問題点をさぐってみました



健康を気にして食事している人は一定数いるが、
食材まで気にして選んでいる人は少ないのではないか

問題提起
（問題の仮説）

Point

2

具体的な方法はより具体的に

例えば…

イベント開催なら

- どんな所でやるのか。
- 時期や期間はいつか。
- ターゲットはどんな人か。
- スタッフ何人くらいの規模か。
- 何人くらいの来場者を見込むのか。
- イベントの1日はどんな流れか

アプリ開発なら

- ターゲットはどんな人か。
- どんなコンテンツがあるのか。
- 使うタイミングとして想定されるのはどんな時か。
- ユーザーはどんな操作をするのか。
- アプリを実際に操作する頻度はどれくらいか。
- 他のアプリと違う特長は何か。などなど。

Point

3

**相手が興味を持った時に
確認できる情報をのせる**

そのサービスが立ち上がるまでの期間

(全体の期間と 1 月ごとの想定進捗)

大まかな作業フロー

(仕様書等ではないので、使用言語など深い所までは話さない)

収益・メリット

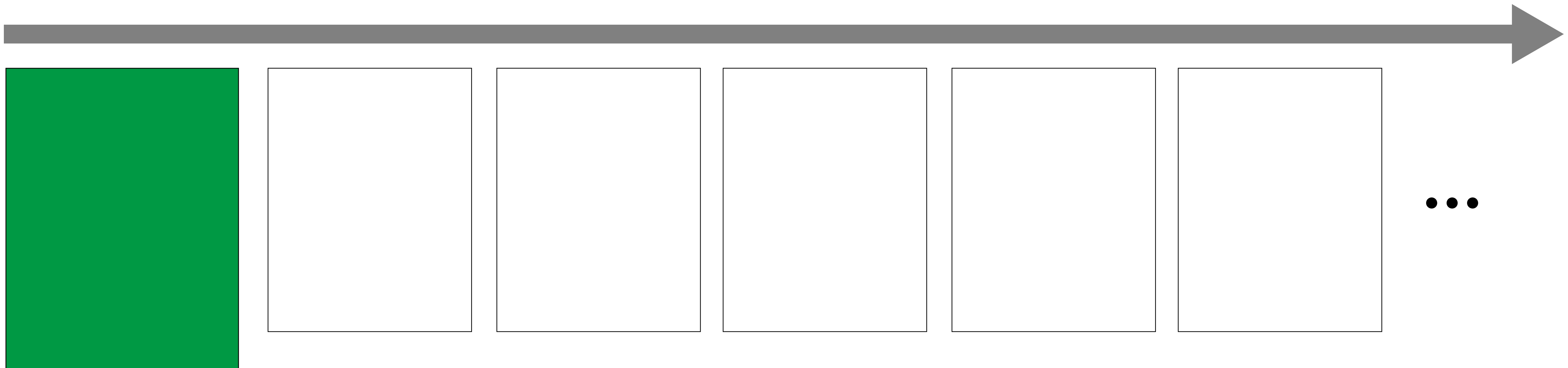
(そのサービスを行なう上でどういった利益があるのか。

金銭的な収益以外に、認知やイメージ向上などの金銭以外のメリットも)

さいごに

まず相手に結論を伝えるために

今回どんな物を作るかを簡単に記したページ
を最初に追加しましょう。



根拠を示したり、**具体的な情報**を載せる事で

見ている人により実感を抱かせることができます。

フリーフォーマットな分、

「なぜやるのか」「何のメリットがあるのか」「どうやるのか」

に意識して

企画書作りに取り組みましょう！

おまけ①

企画書とプレゼンスライドの
違い

企画書

1枚ごとに伝えたい情報が
最低1つある

スライド

必ずしもそうとは限らない

おまけ②

企画書・仕様書・要件定義書
の違い

企画書と仕様書と要件定義書の違い

企画書

そのアプリやサービス自体の何が良くて他と何が違ってどんな得があるのか

仕様書

機能やプログラムの具体的な設定値や動きの内容

要件定義書

どんな機能やシステムが欲しいのかをまとめたもの