

ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

ロジカル思考とは

ロジカル思考（ロジカル・シンキング）は、問題や課題を解決するために、**論理的で一貫性のある方法で物事を考え、結論を導く**思考方法。

ロジカル思考のメリット

物事を論理的に構造化



- 効率的な問題解決
- 合理的で正確な意思決定
- 円滑な意思疎通（コミュニケーション）

ロジカル思考のメリット

物事を論理的に構造化



- 効率的な問題解決
- 合理的で正確な意思決定
- 円滑な意思疎通（コミュニケーション）

ロジカル思考のメリット

物事を論理的に構造化



- 効率的な問題解決
- 合理的で正確な意思決定
- 円滑な意思疎通（コミュニケーション）

ロジカル思考のメリット

物事を論理的に構造化



- 効率的な問題解決
- 合理的で正確な意思決定
- 円滑な意思疎通（コミュニケーション）

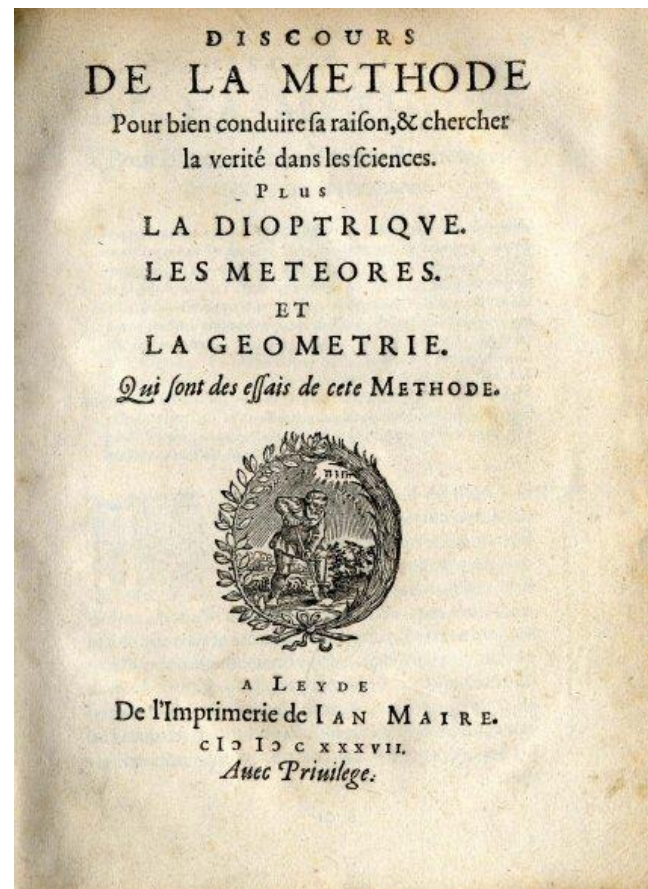
ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

「考え方」を考える



ルネ・デカルト



方法序説（1637年）

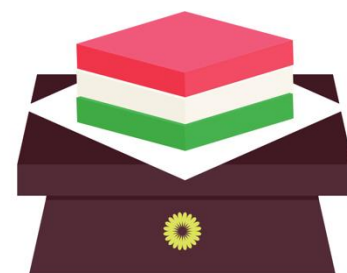
思考するときの4つのルール

1. 明証のルール

2. 分析のルール

3. 統合のルール

4. 枚挙のルール





1. 明証のルール

3つのマジックワード

Why So? (なぜ、そうなの?)
So What? (だから何なの?)
True? (本当?)



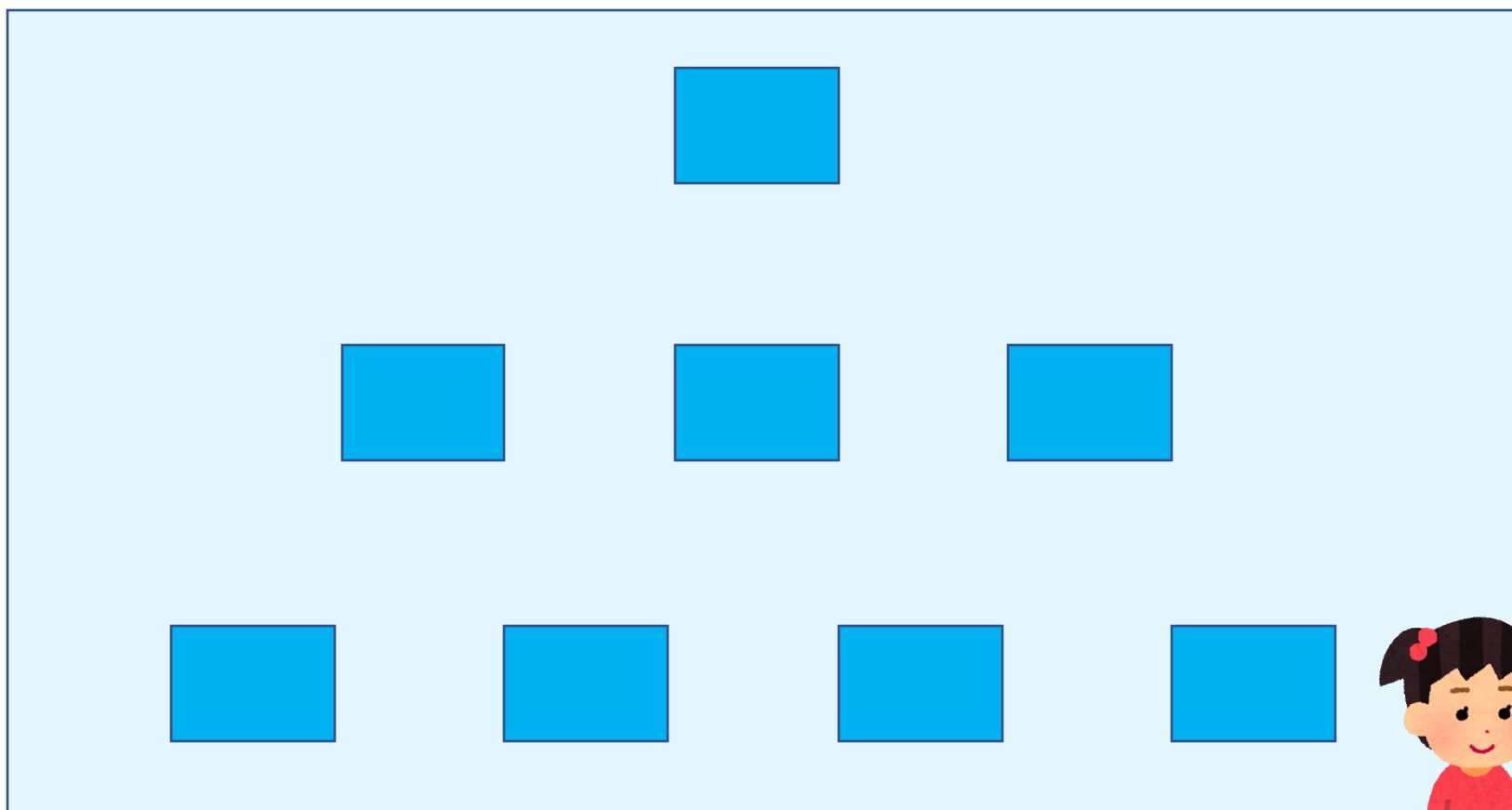
3つのマジックワード

Why ? (なぜ) 、
Why ? (なぜ) 、
Why ? (なぜ) 、
Why ? (なぜ) 、
Why ? (なぜ)

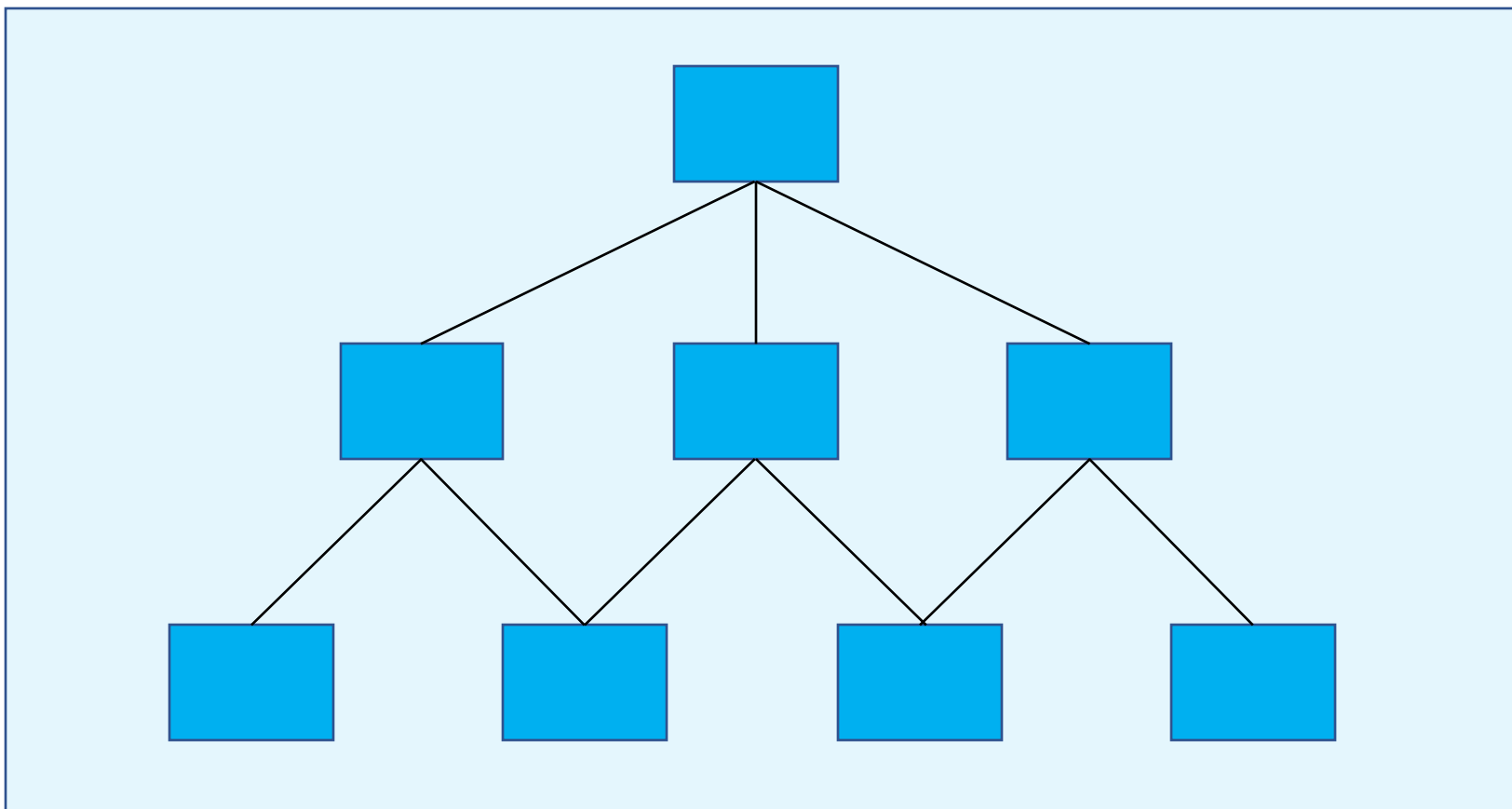




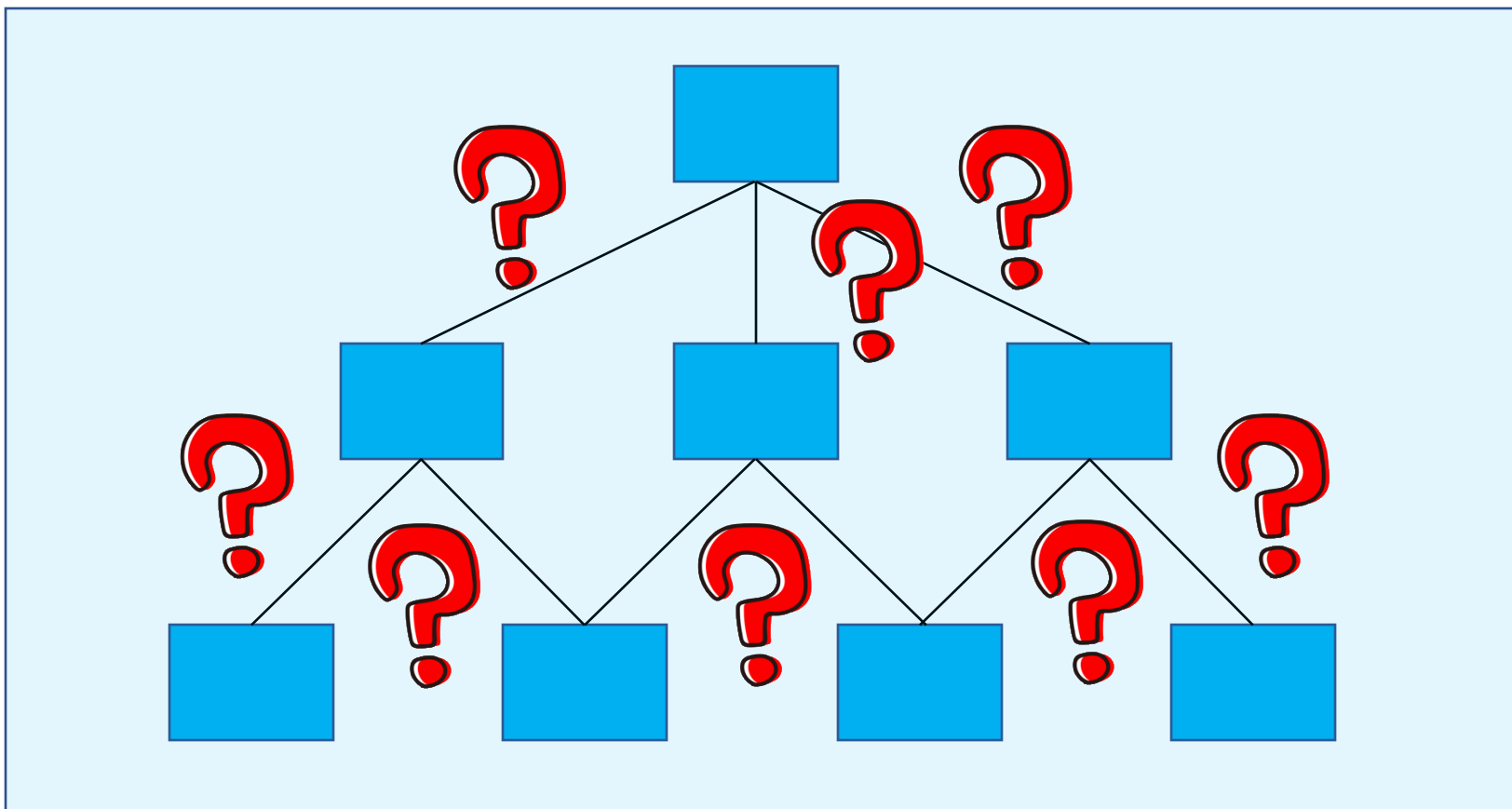
2.分析のルール



2.分析のルール



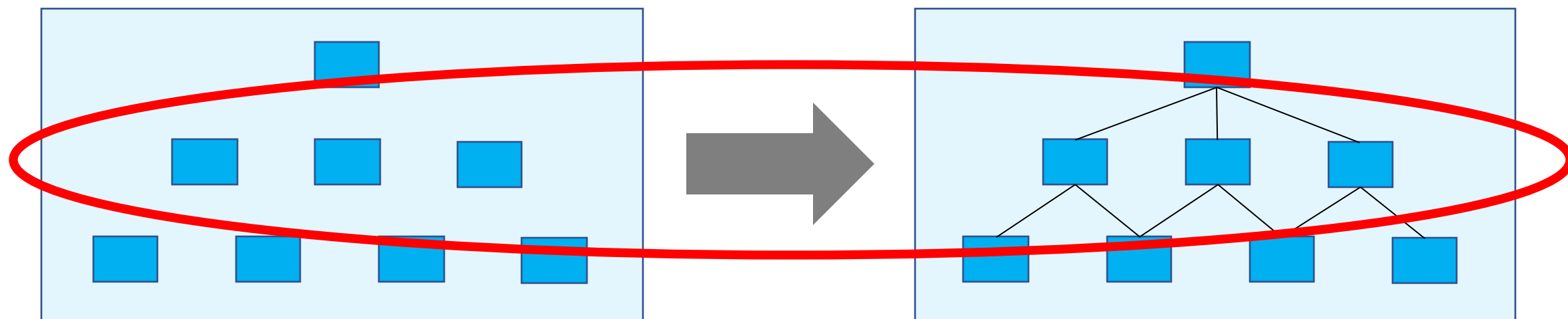
3.統合のルール



3.統合のルール

分析

統合



4.枚挙のルール

思考するときの4つのルール

1. 明証のルール

前提条件

2. 分析のルール

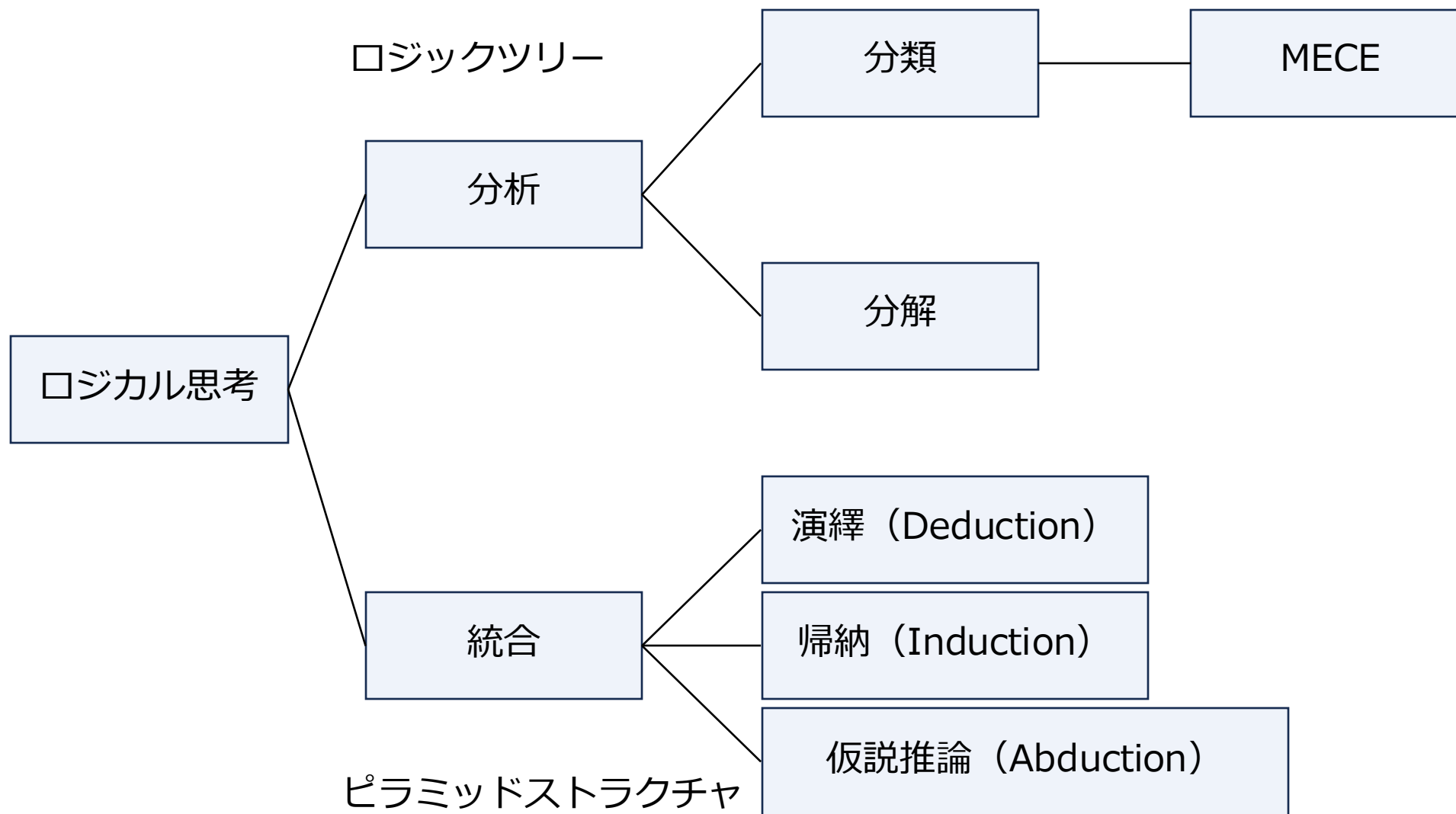
3. 統合のルール

4. 枚挙のルール

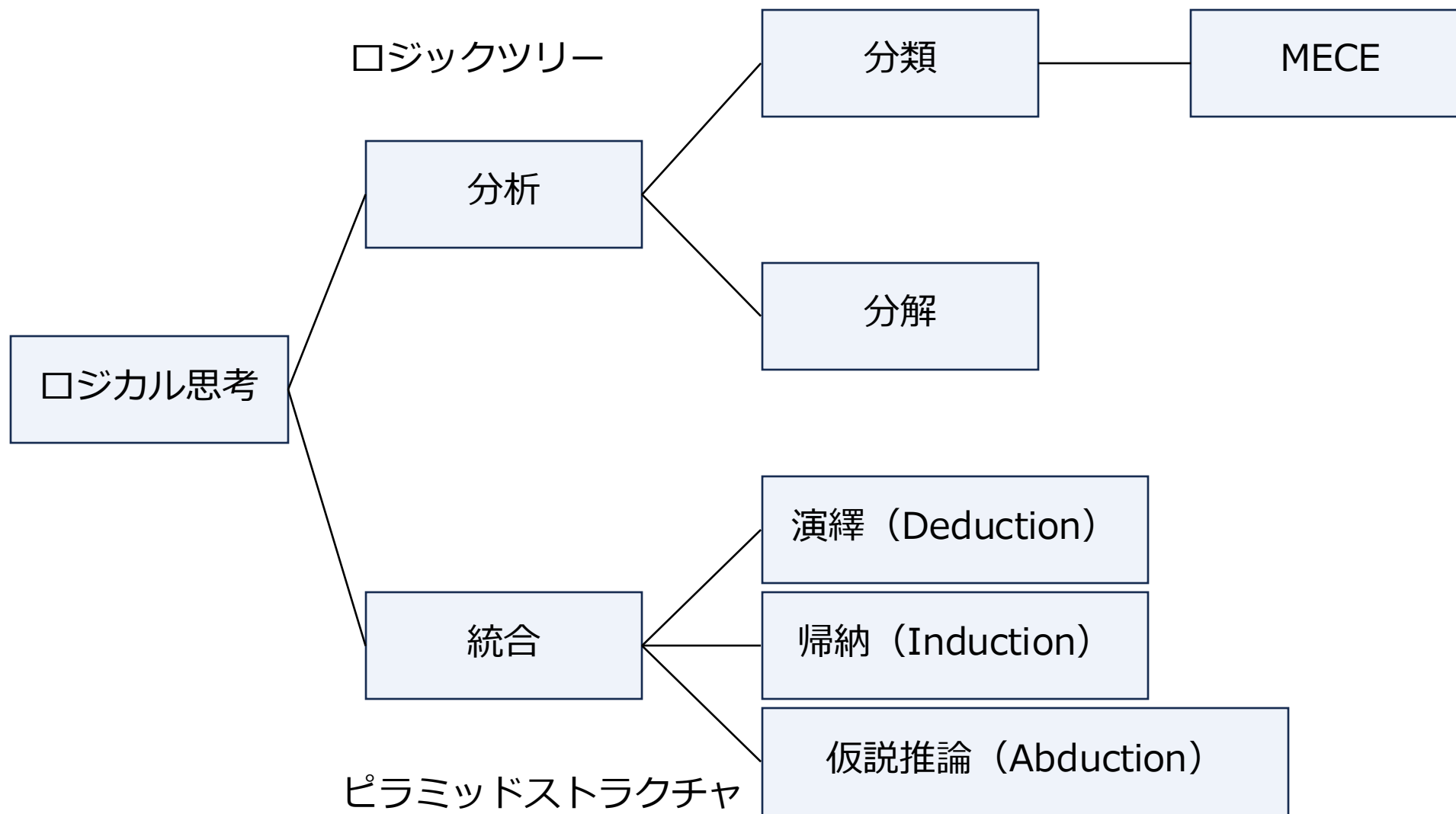
事後検証



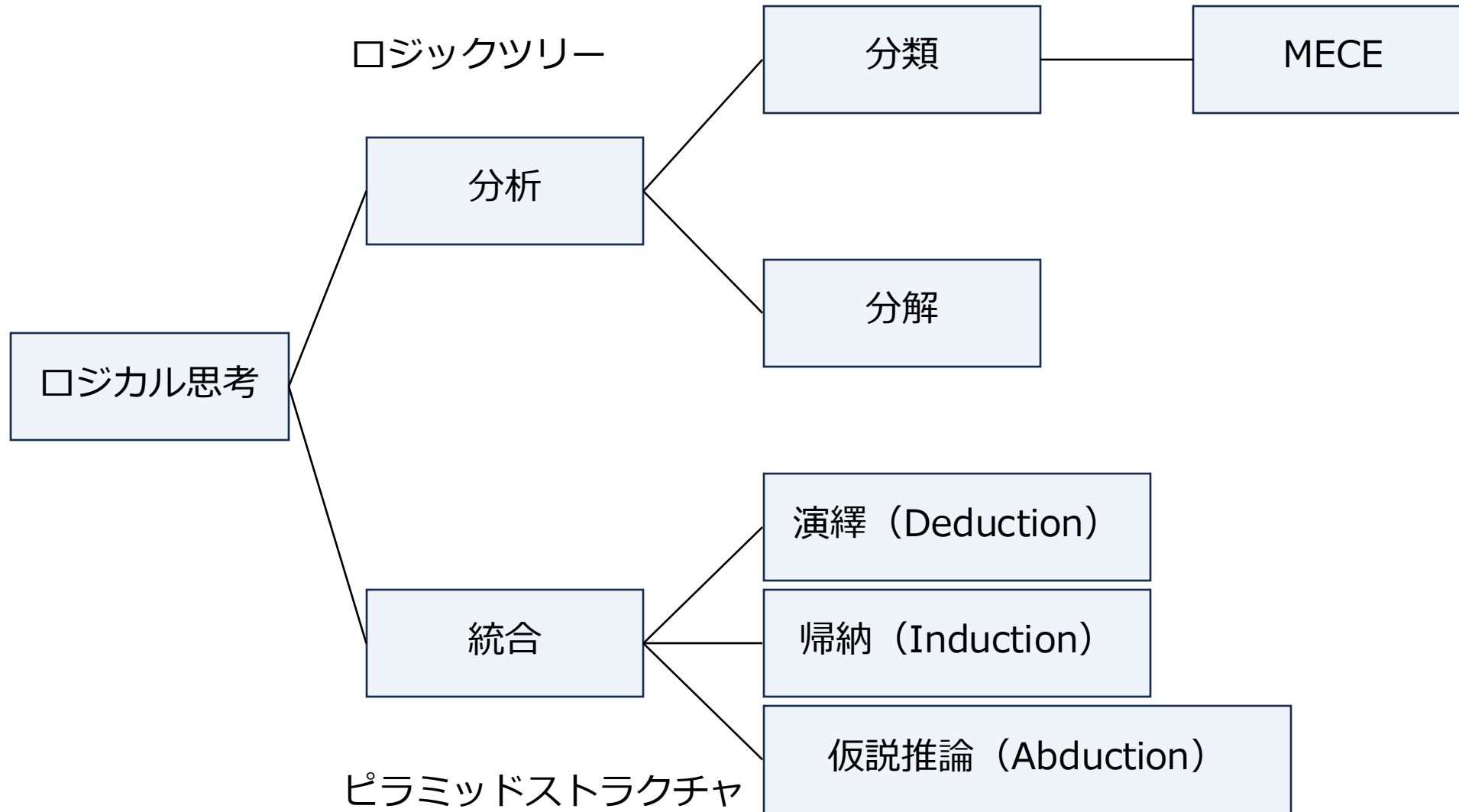
分析と統合



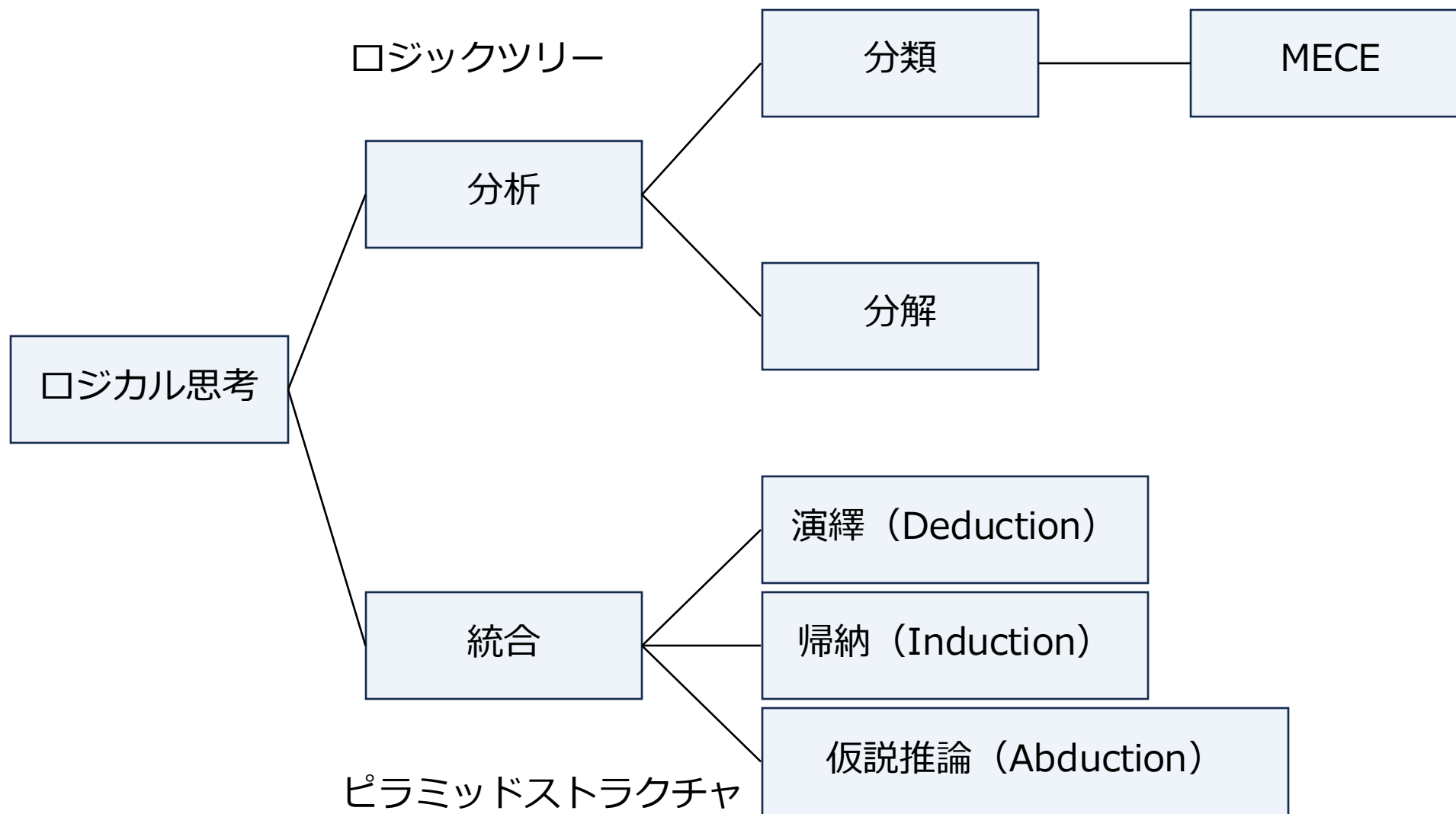
分析と統合



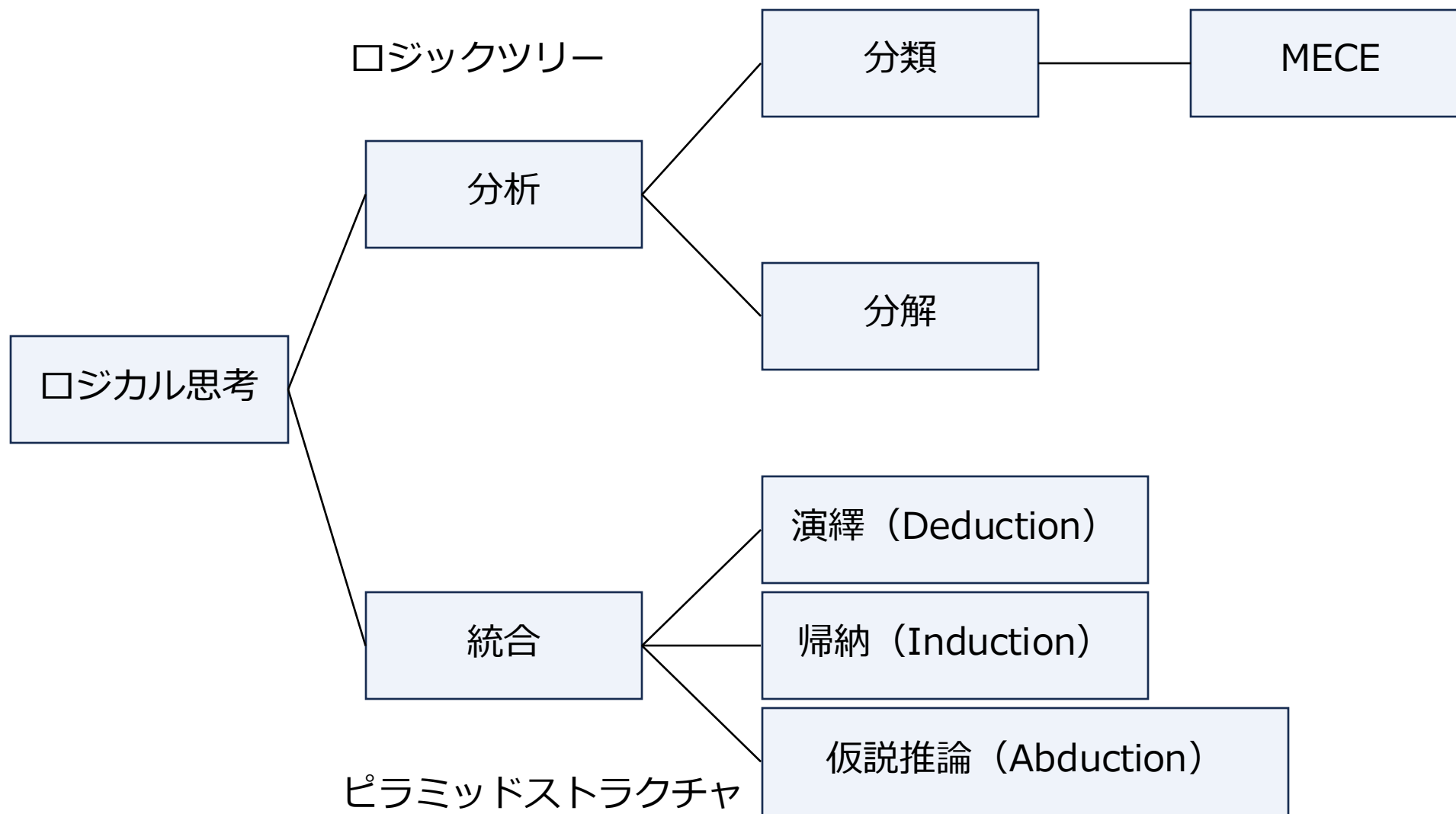
分析と統合



分析と統合



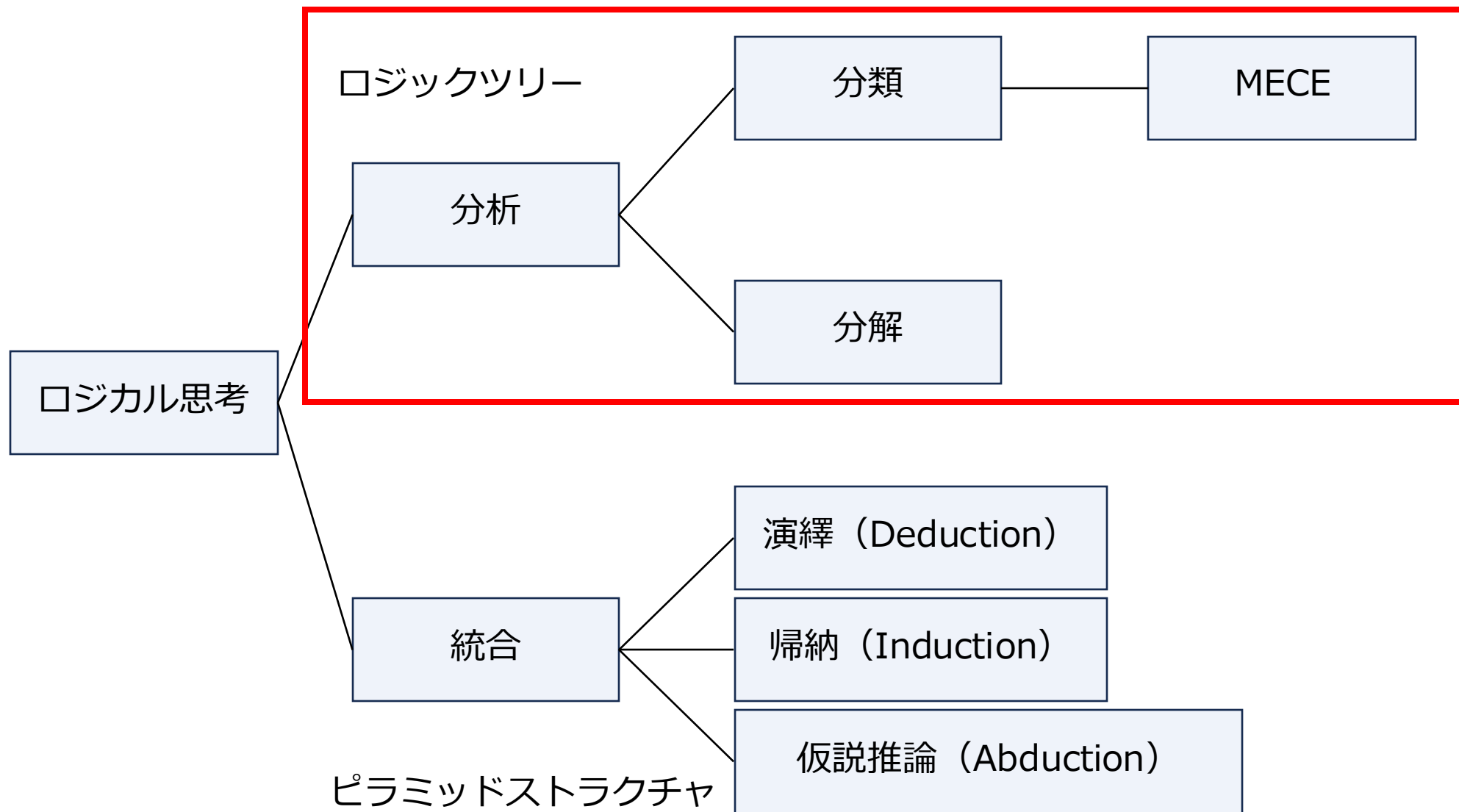
分析と統合



ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

分析と統合

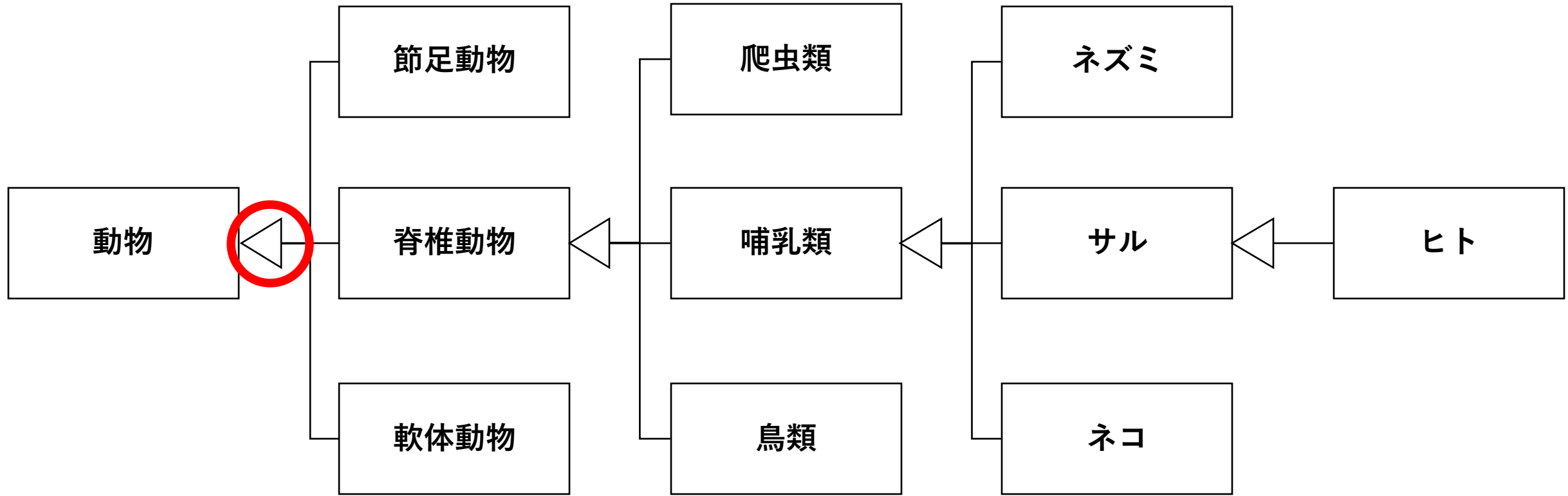


分析 = 分類 × 分解

分析 = 分類 × 分解

分析軸

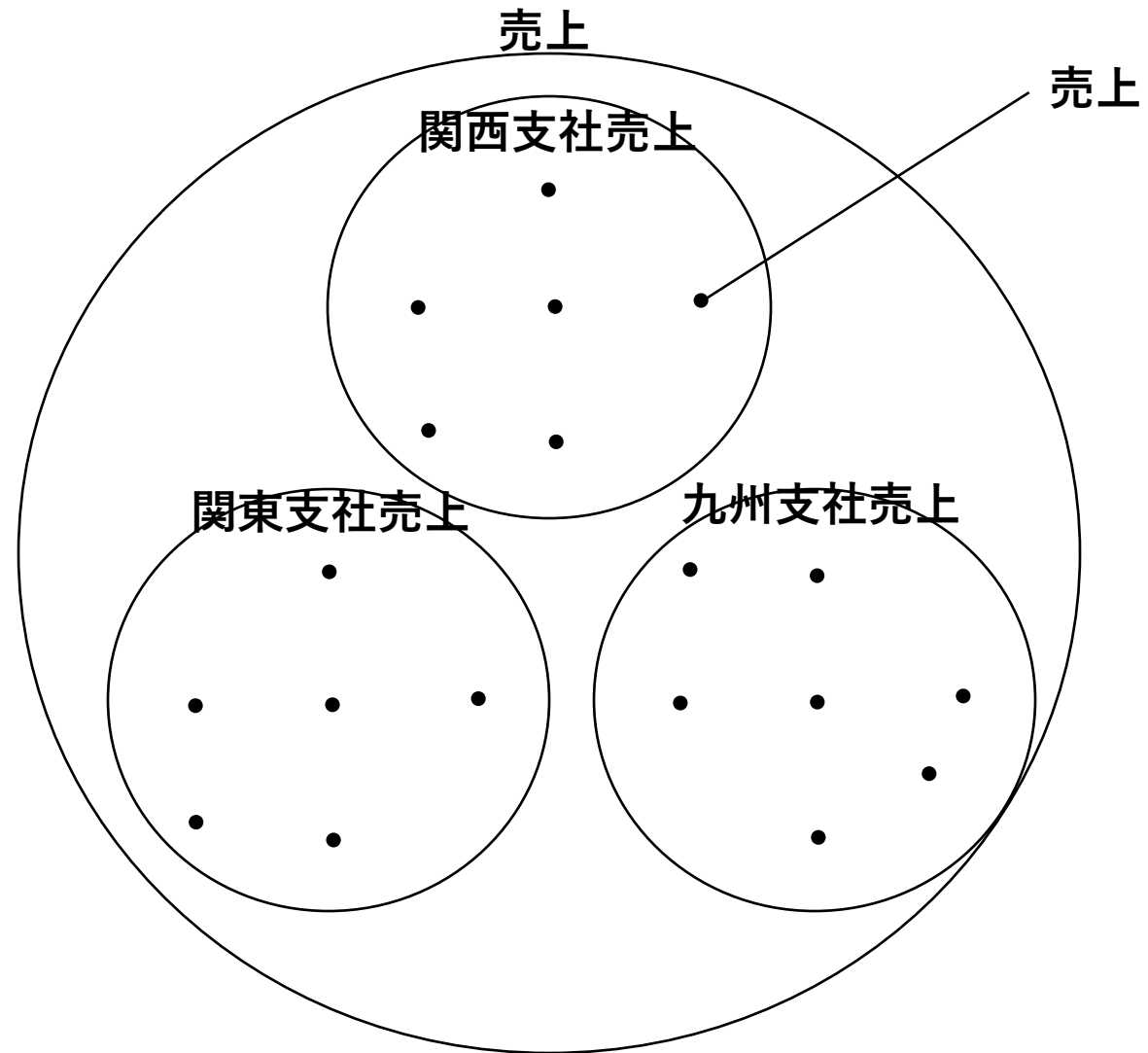
界（かい） 門（もん） 綱（こう） 目（もく） 科（か）



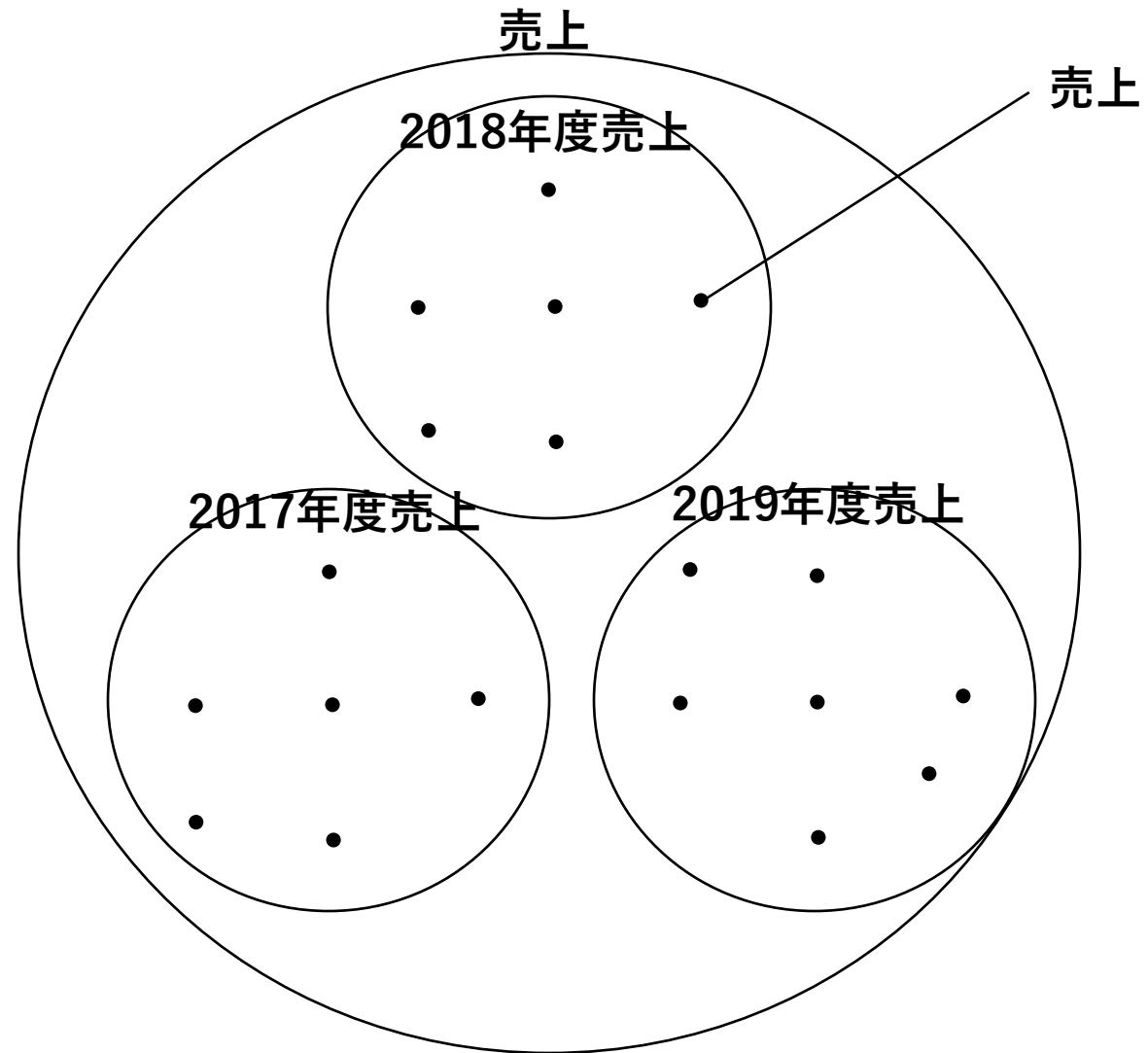
一般

特殊

分類する



分類する



何をどう分類するか

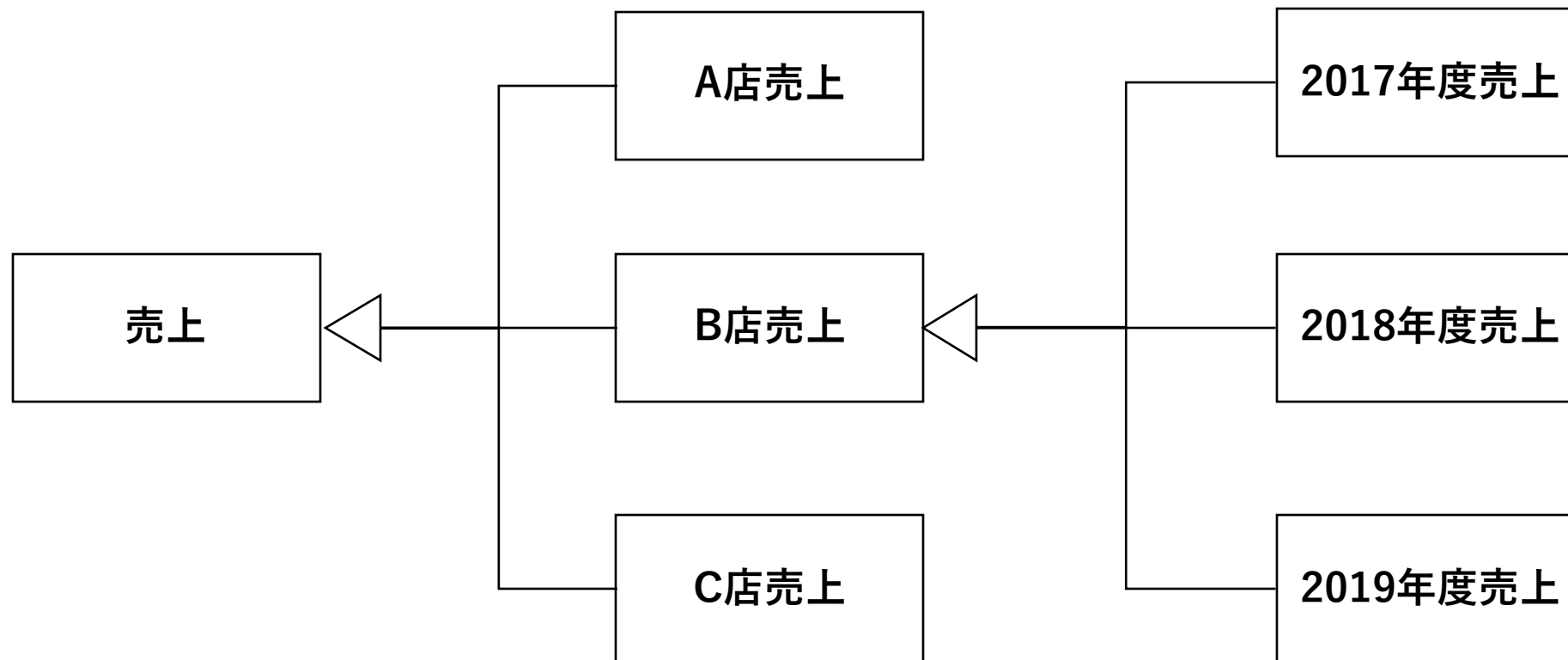
		定量データ	定性データ
空間	空間	店舗別売上	店舗別活動
	時間	月別売上	月別活動

多次元分析

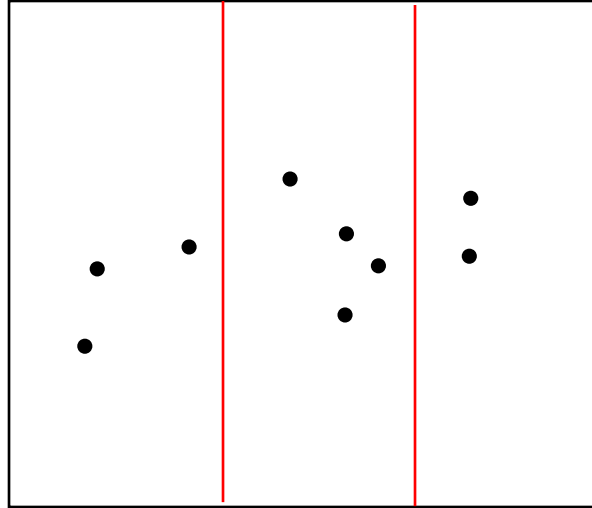
店舗

×

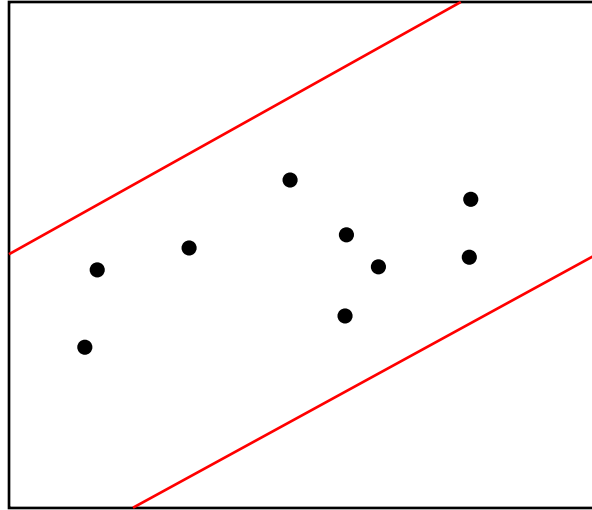
時期



様々な切り口（分析軸）



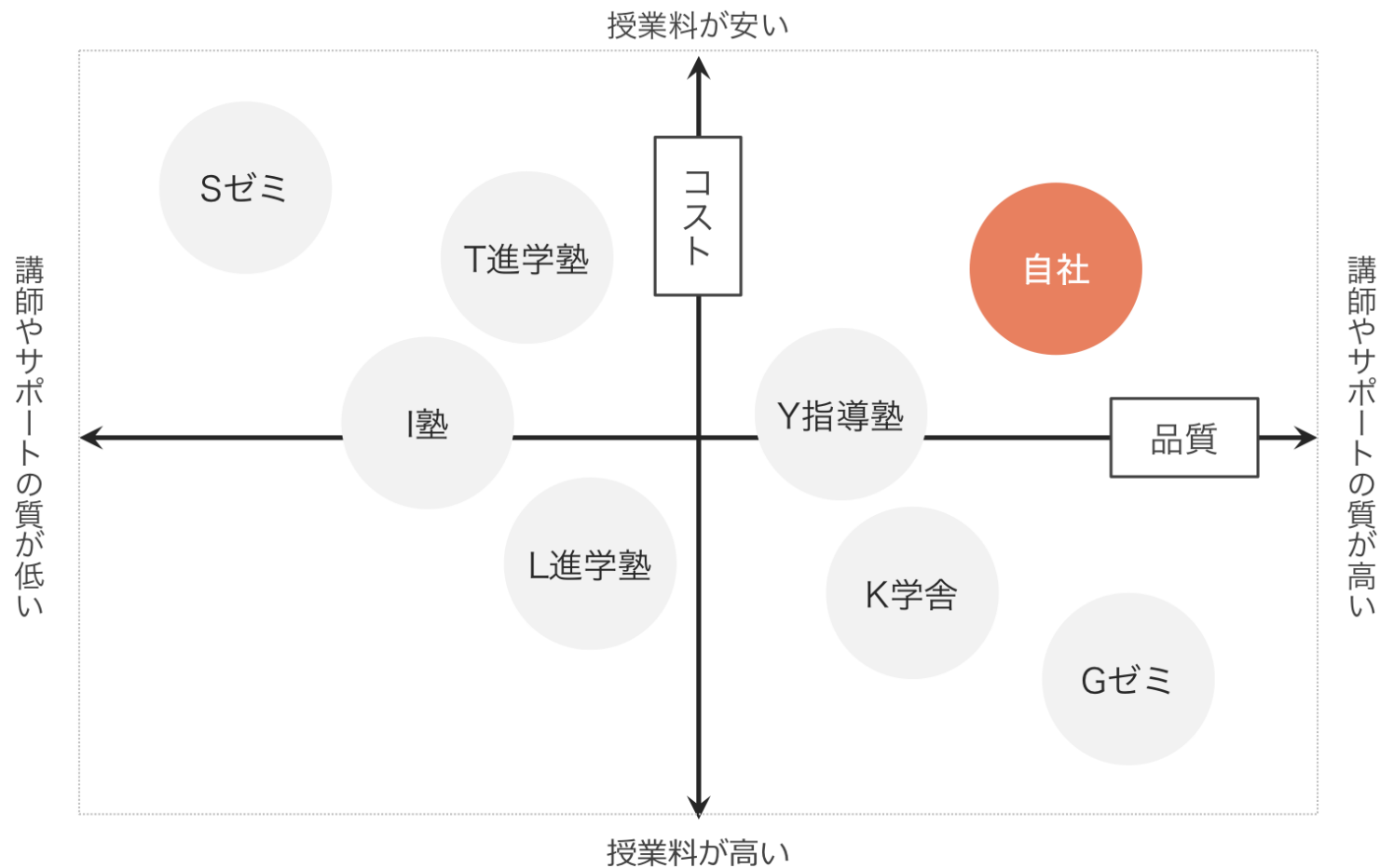
様々な切り口（分析軸）



フレームワーク

商品进行分类するときの分析軸

パーセプションマップ



塾事業者が作成したポジショニングマップの例

市場を分類するときの分析軸

市場のセグメンテーション基準

地理的変数

地域、都市規模、人口密度、気候など

人口統計的変数

年齢、性別、家族数、所得、職業、学歴、国籍など

心理的変数

ライフスタイル、性格など

行動的変数

追究利益（ベネフィット）、使用頻度、ロイヤルティ、製品への態度など

MECE

Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive

相互に排他的な項目
タブリがない

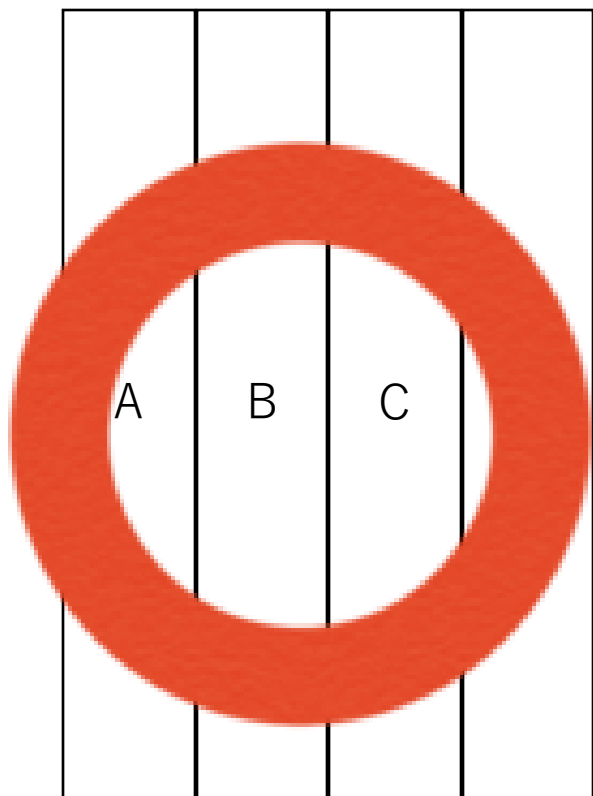
完全な全体集合
モレがない

MECE

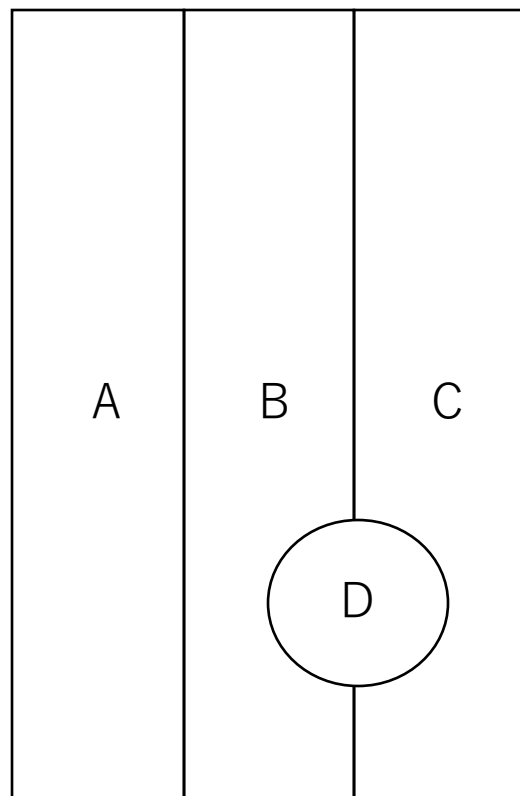
Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive

相互に排他的な項目
タブリがない

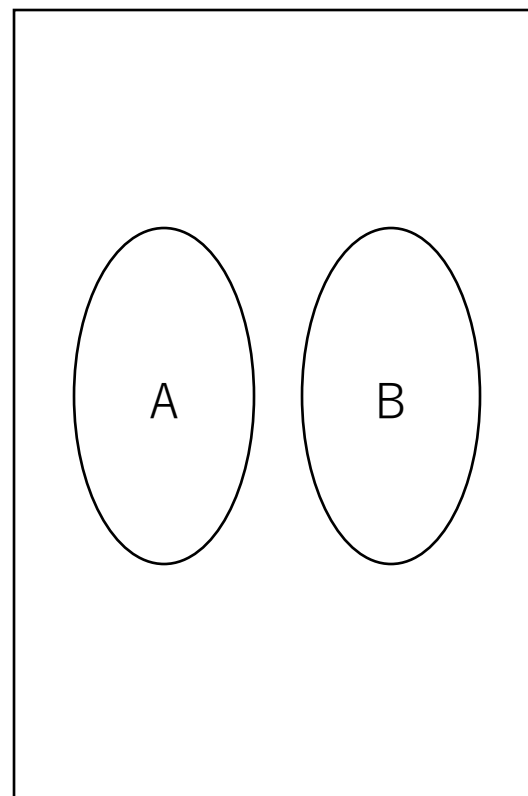
完全な全体集合
モレがない



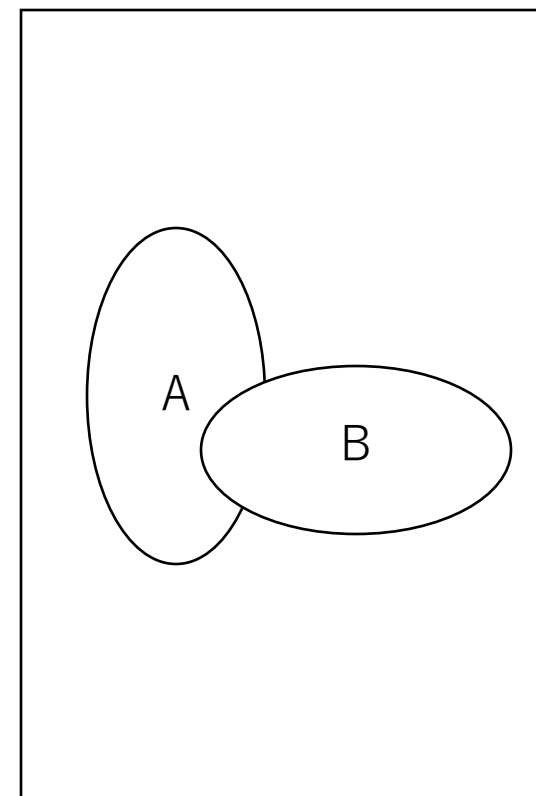
モレなしダブリなし



モレなしダブリあり

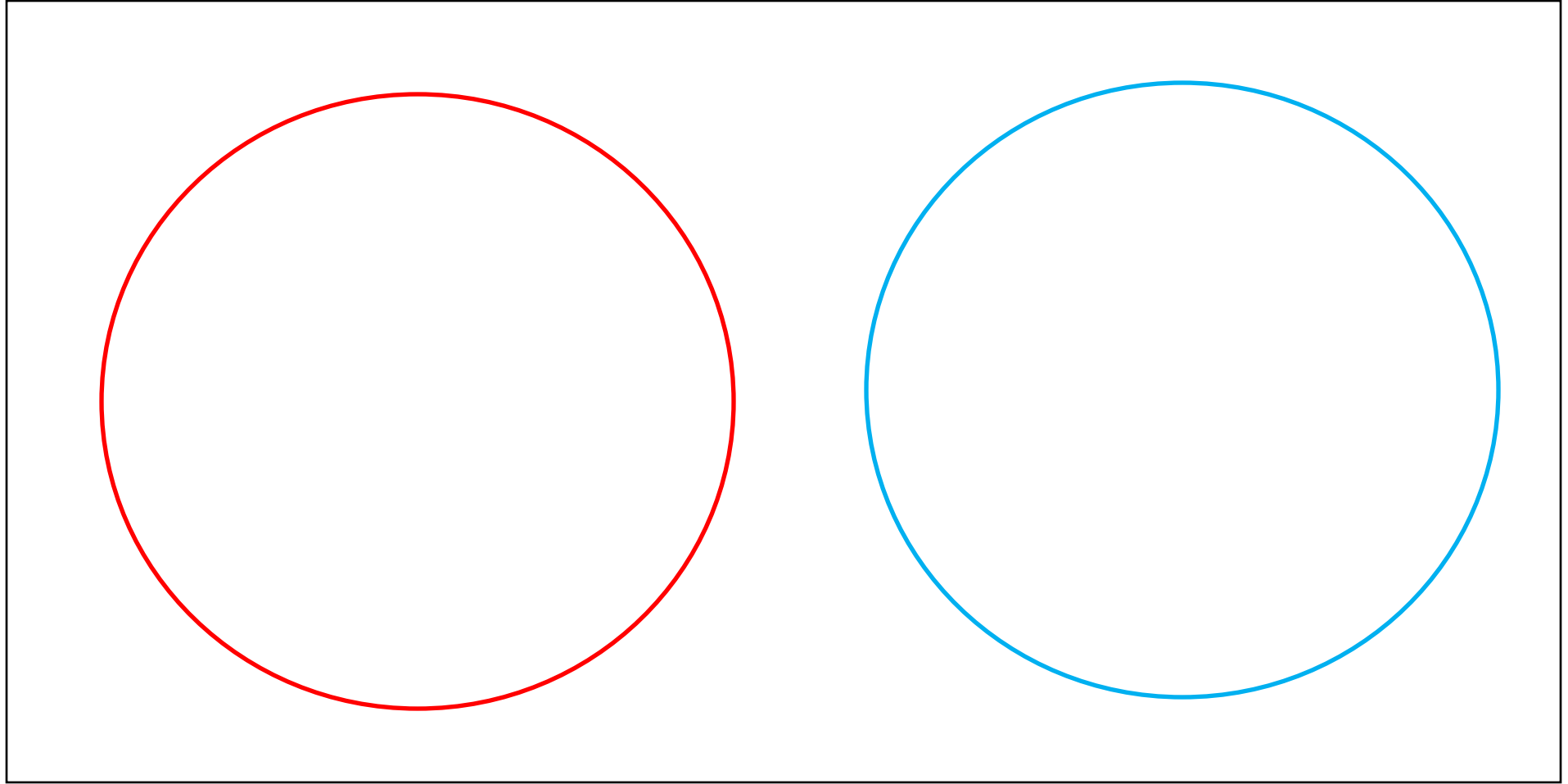


モレありダブリなし

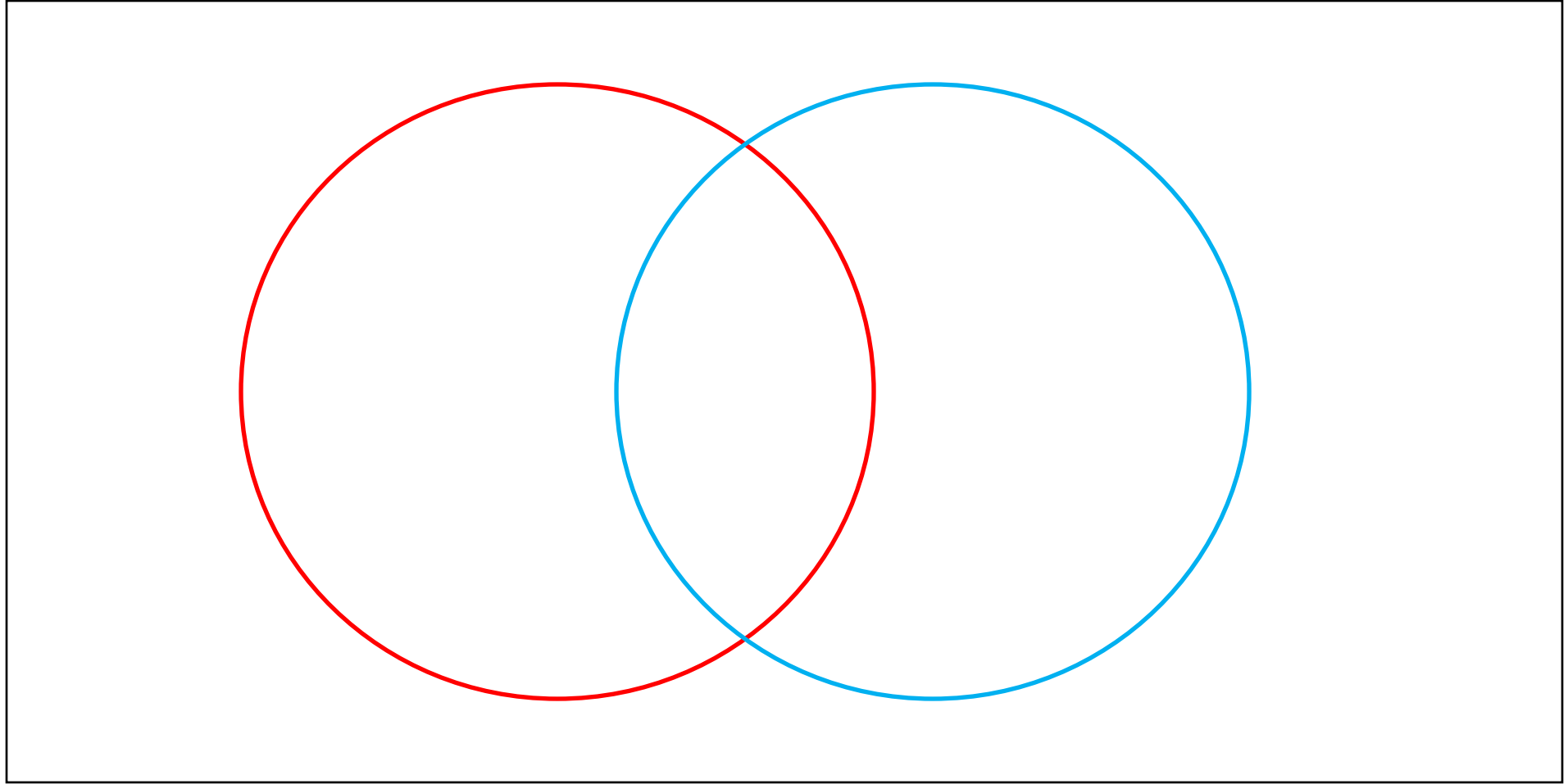


モレありダブリあり

背反

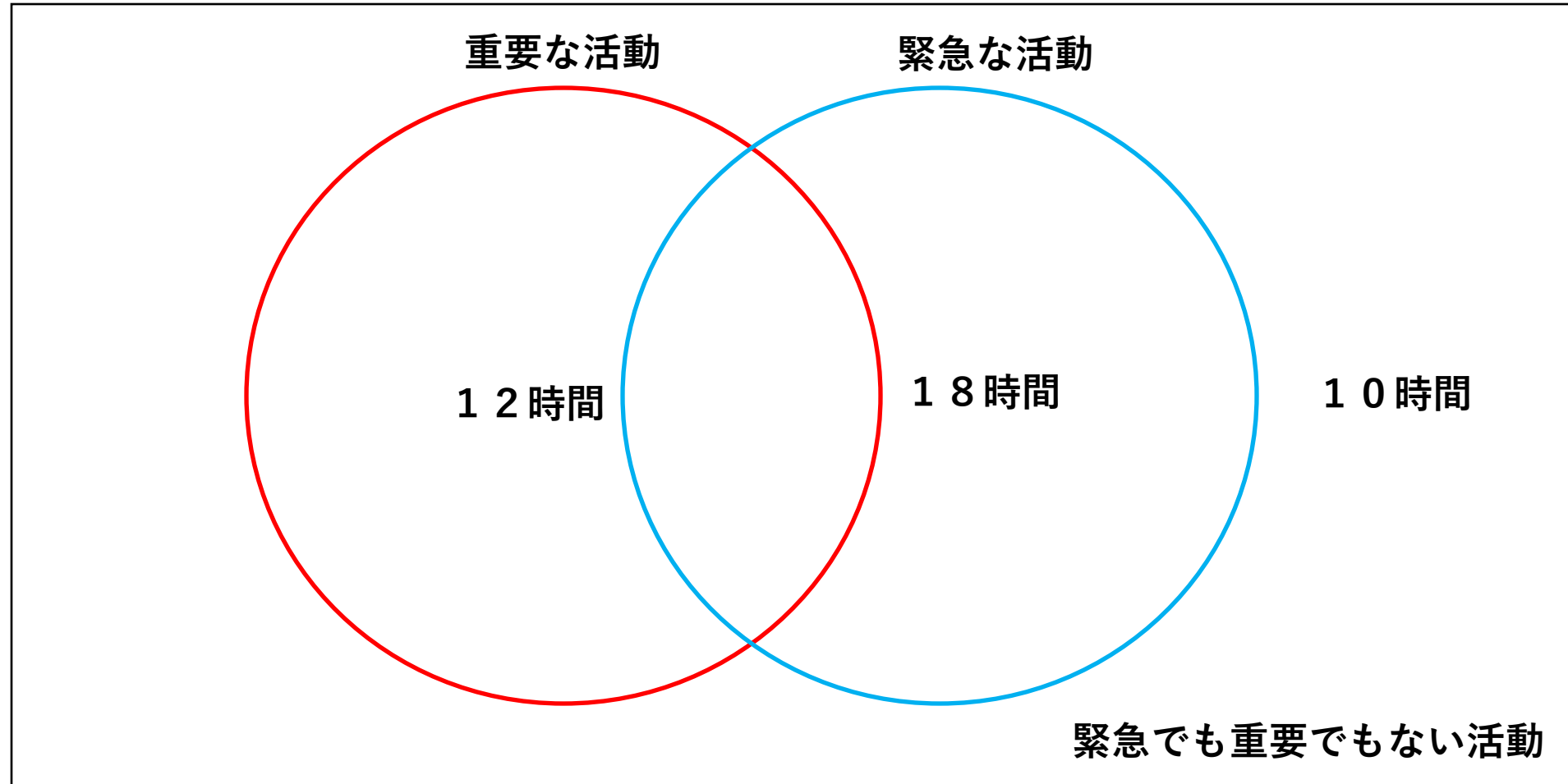


背反していない



活動

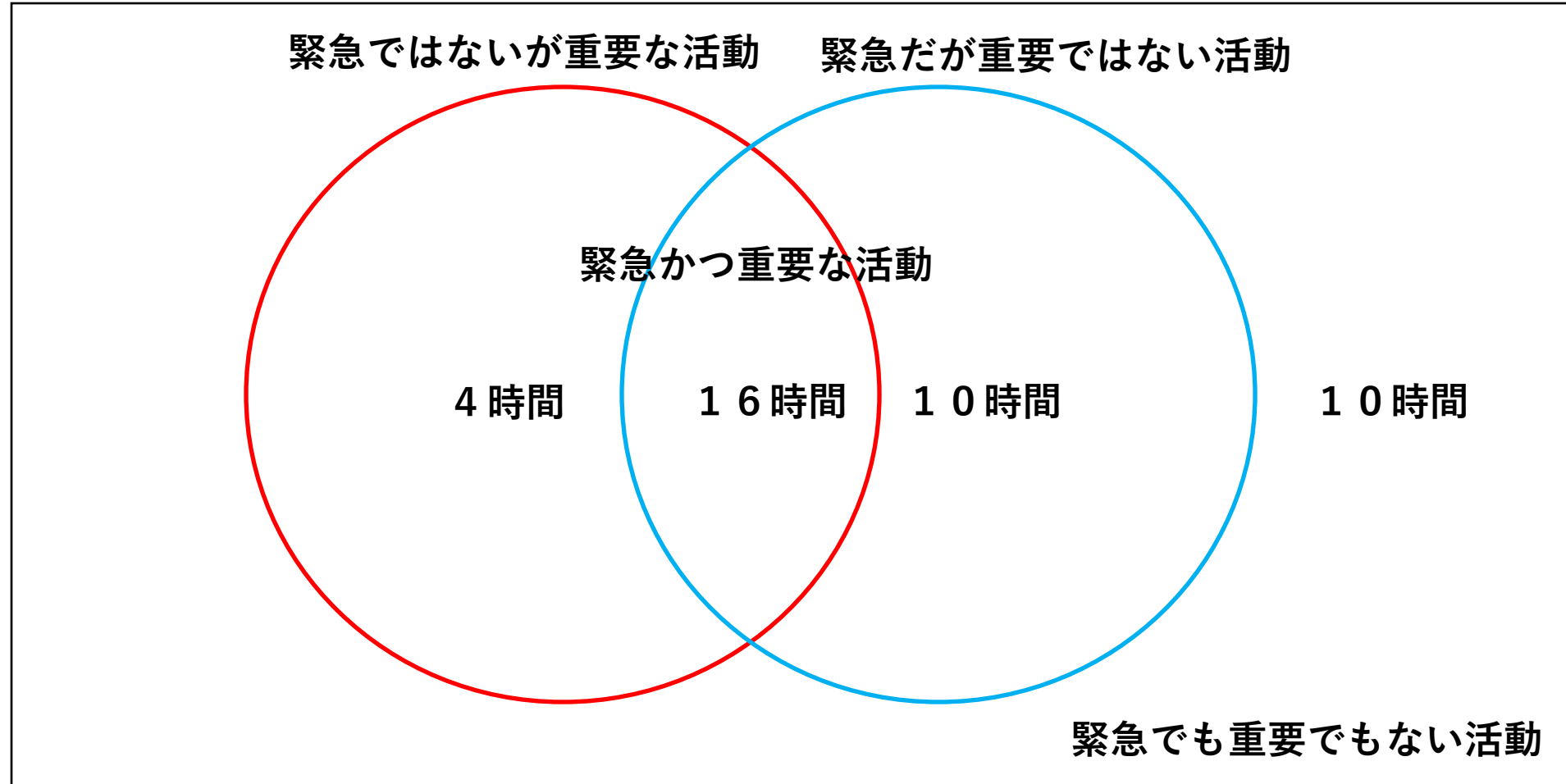
40時間



MECEになっていない

活動

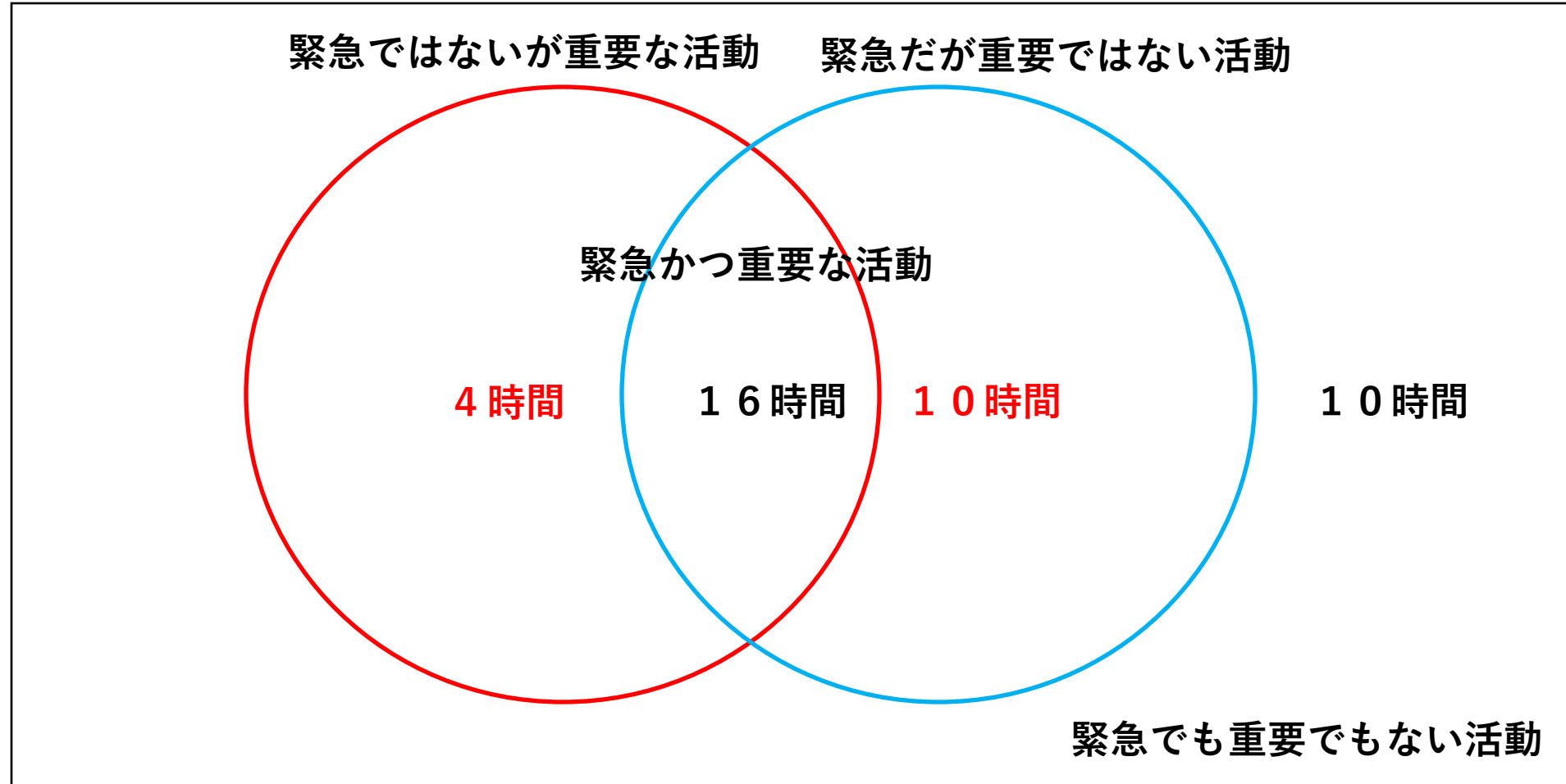
40時間



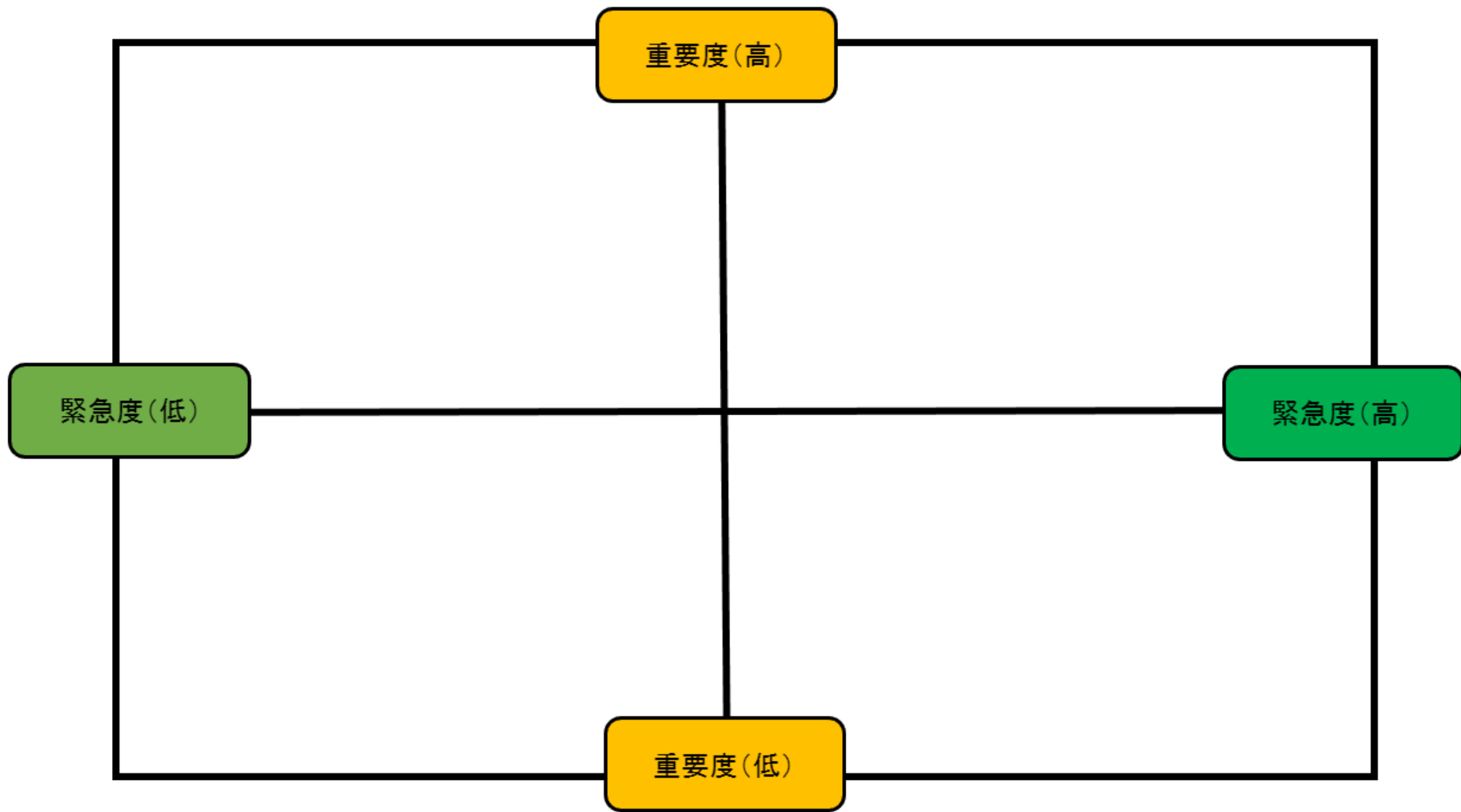
MECE

活動

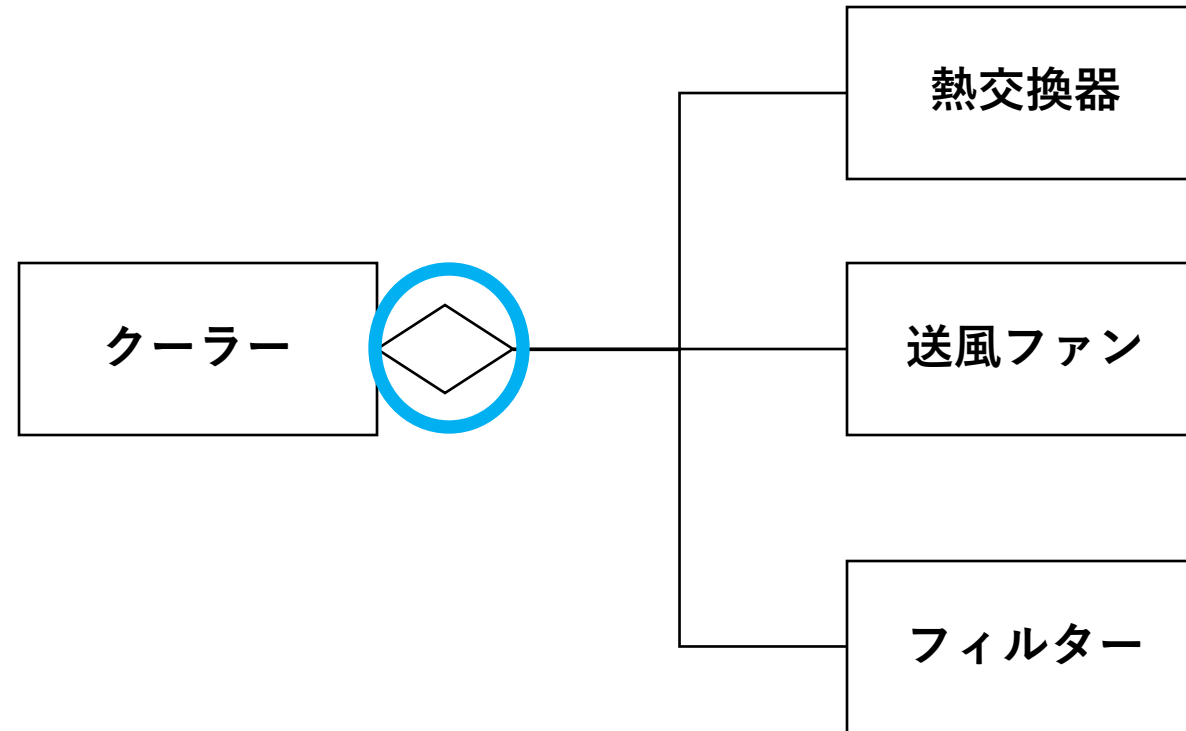
40時間



MECEになっていないと誤った判断につながる



分析 = 分類 × 分解



何をどう分解するか

	定量データ	定性データ
因子	$\text{売上} = \text{客単価} \times \text{客数}$	$\text{成績} = \text{能力} \times \text{情熱}$
部分	$\text{売上} = \text{費用} + \text{利益}$	$\text{活動} = \text{営業} + \text{製造}$

分析 = 分類 × 分解

分類 × 分解

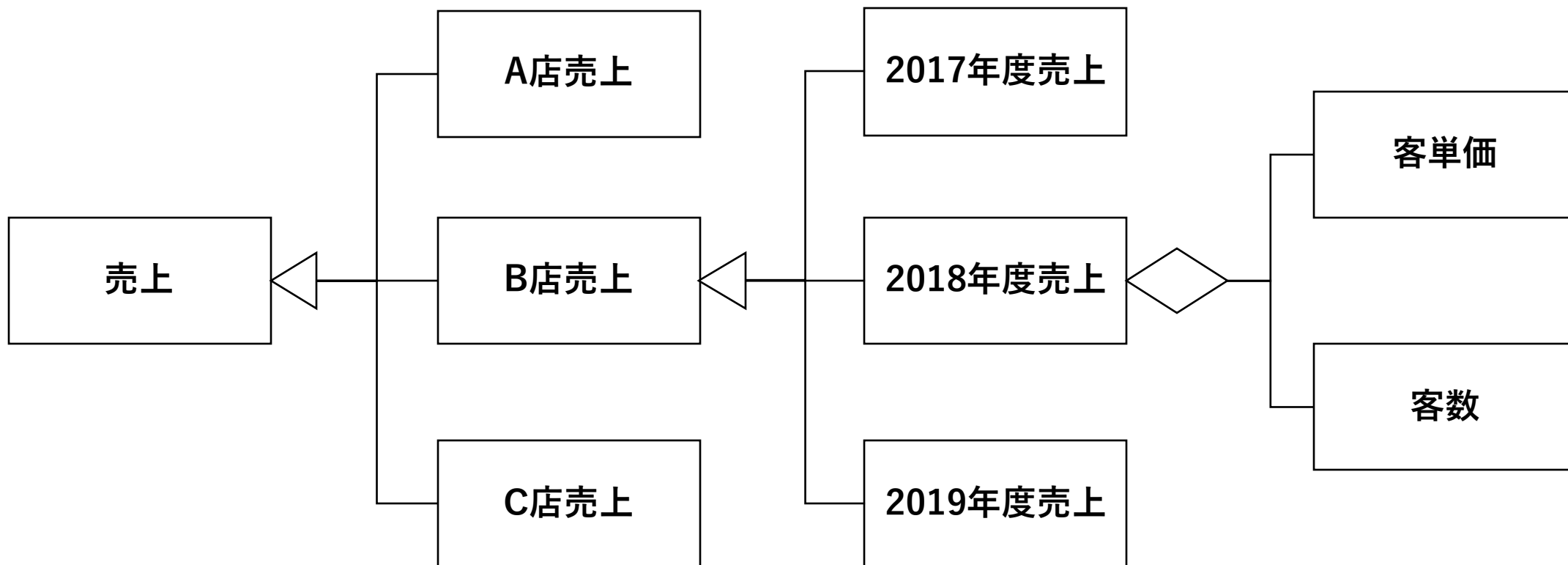
店舗

×

時期

×

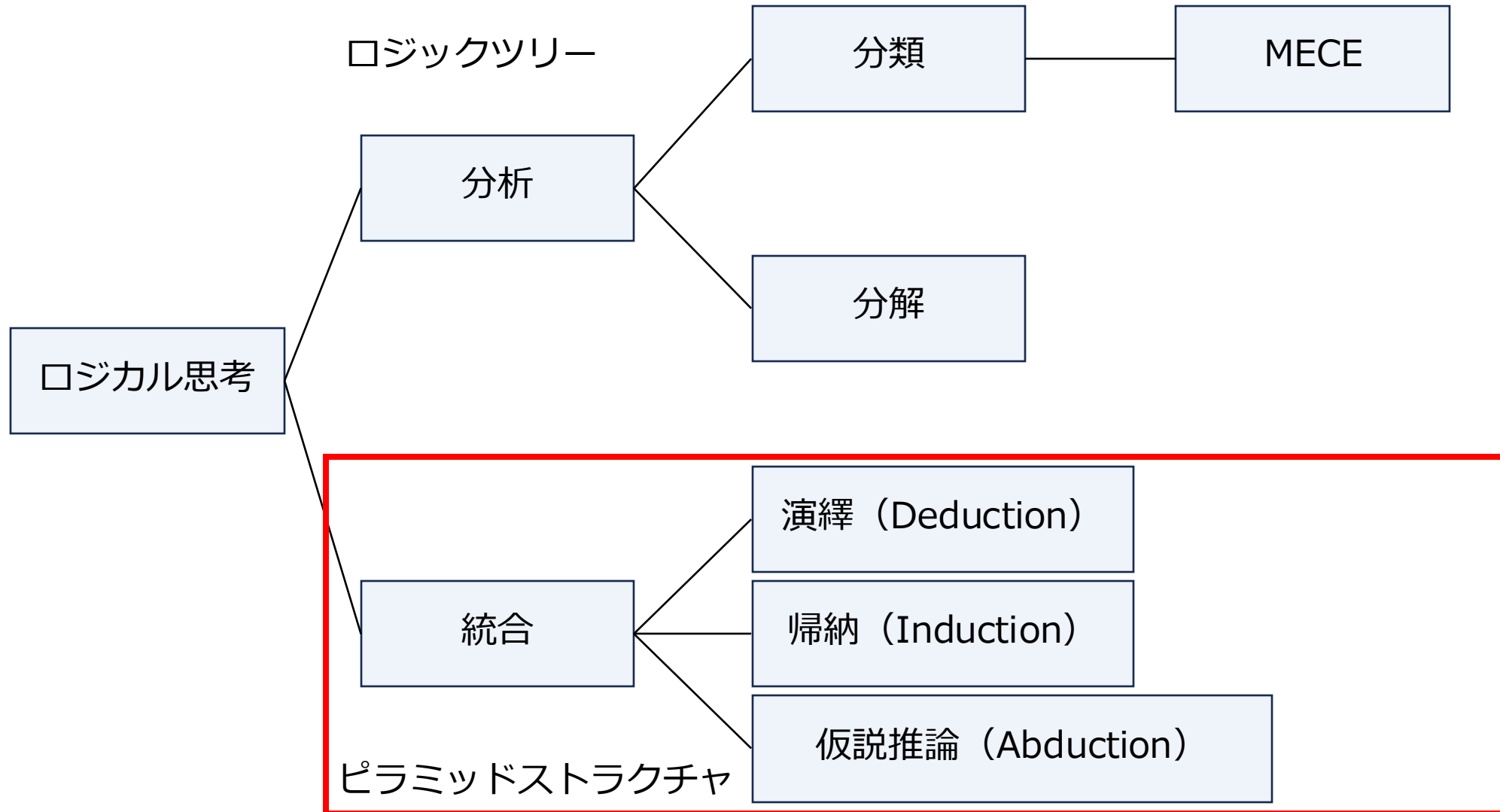
因子

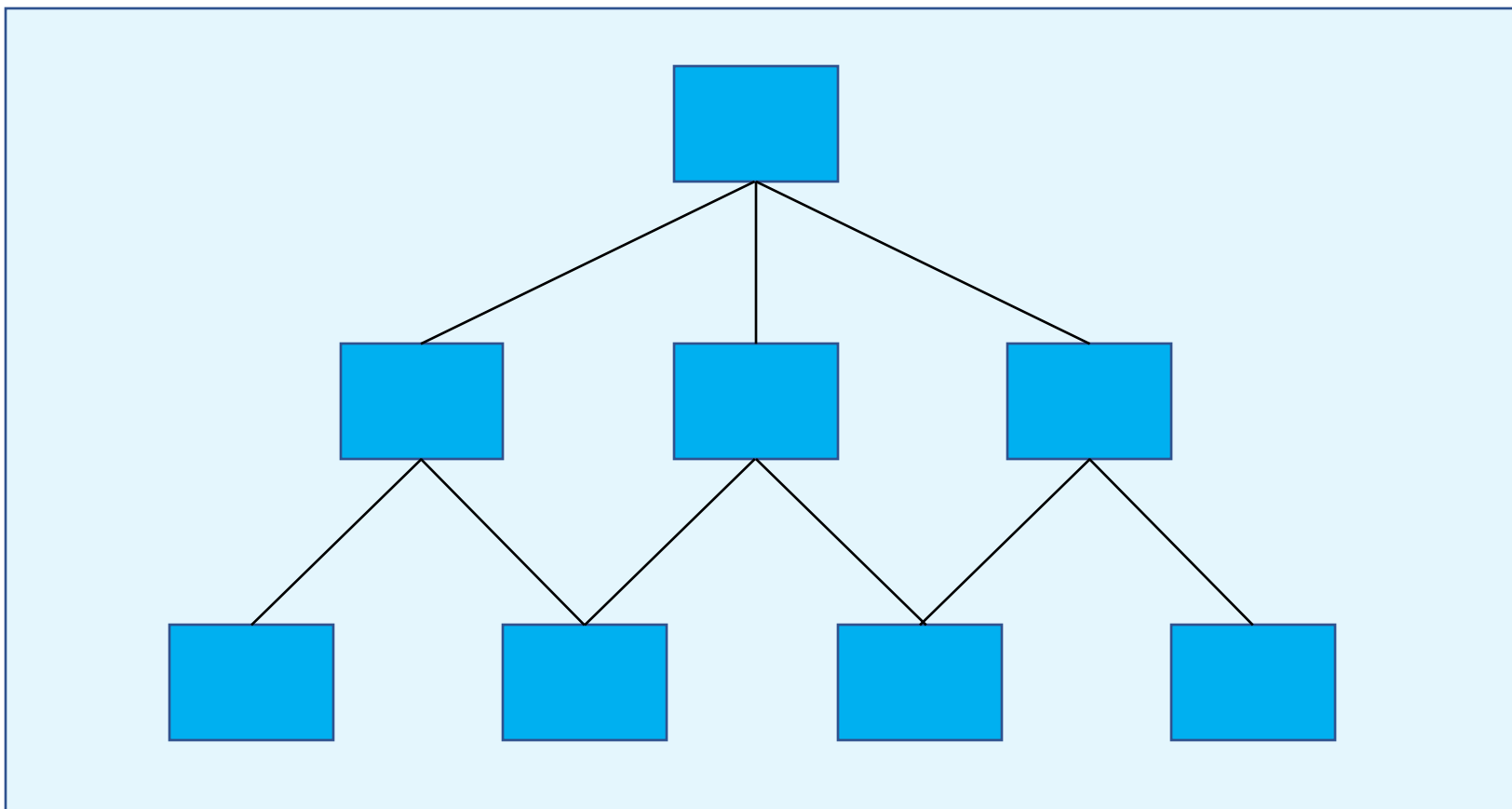


ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

分析と統合

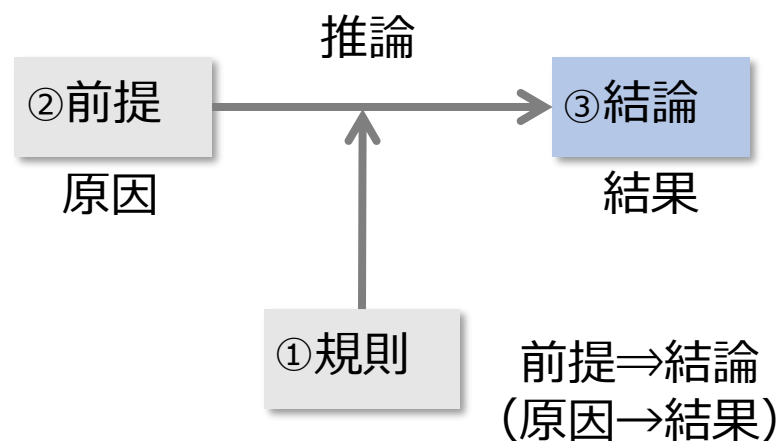




3.統合のルール

論理的推論

演繹 (Deduction)



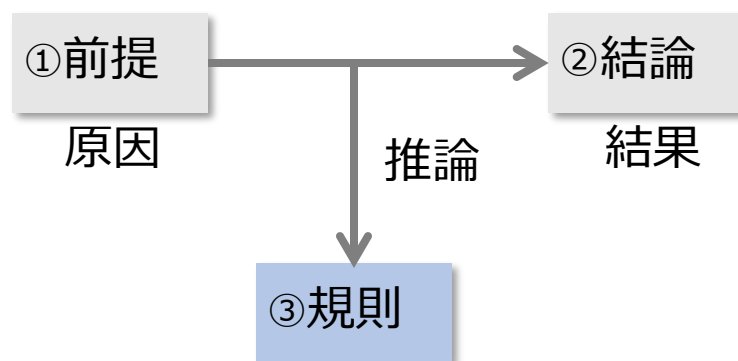
雨がふると芝生は湿る。
雨がふっている。
したがって、芝生は湿っている。

数学者

必然的推論

前提が真であれば結論も真であることを保証する。

帰納 (Induction)



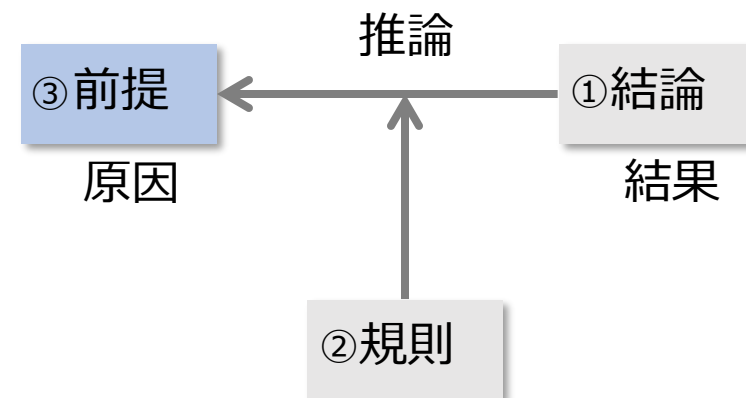
雨がふるといつも芝生は湿ってきた。
したがって、雨がふると芝生は湿る。

科学者

蓋然的推論

推論した規則が真であることを保証しない。

仮説推論 (Abduction)



芝生が湿っている。
雨がふると芝生が湿る。
したがって、雨がふったに違いない。

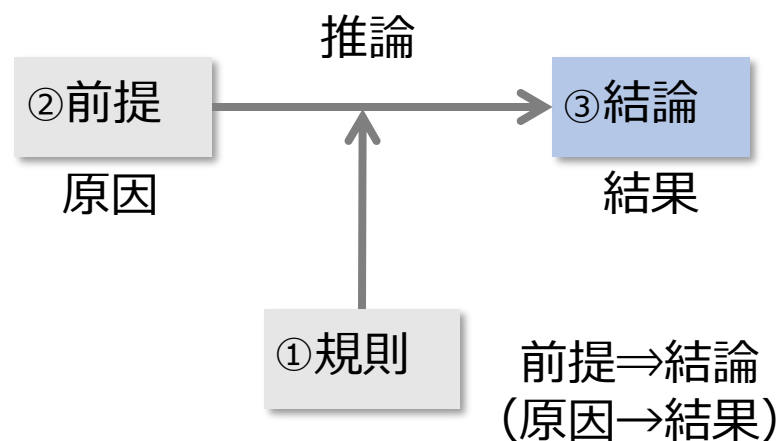
医者、探偵、コンサルタント

蓋然的推論

推論した前提が真であることを保証しない。

論理的推論

演繹 (Deduction)



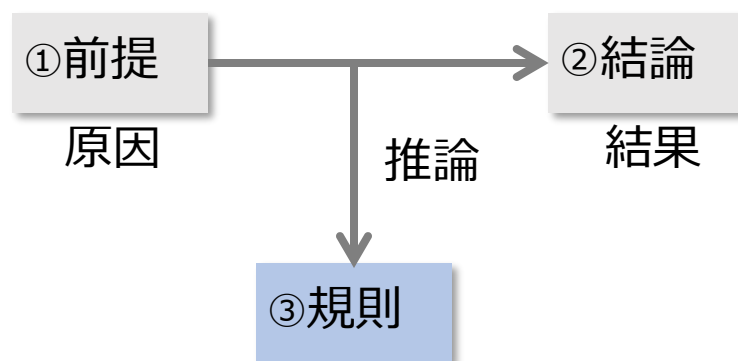
雨がふると芝生は湿る。
雨がふっている。
したがって、芝生は湿っている。

数学者

必然的推論

前提が真であれば結論も真であることを保証する。

帰納 (Induction)



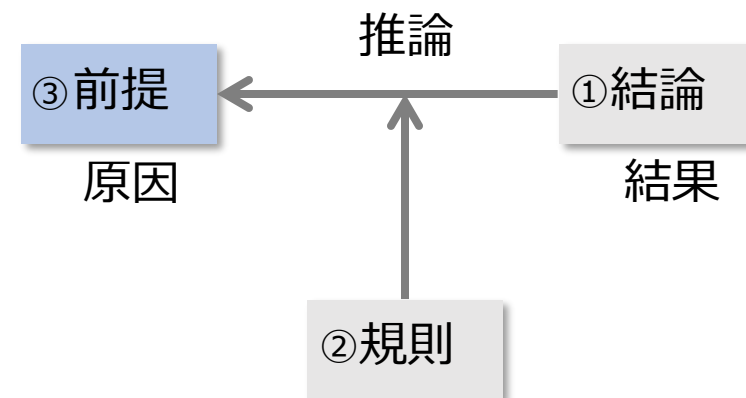
雨がふるといつも芝生は湿ってきた。
したがって、雨がふると芝生は湿る。

科学者

蓋然的推論

推論した規則が真であることを保証しない。

仮説推論 (Abduction)



芝生が湿っている。
雨がふると芝生が湿る。
したがって、雨がふったに違いない。

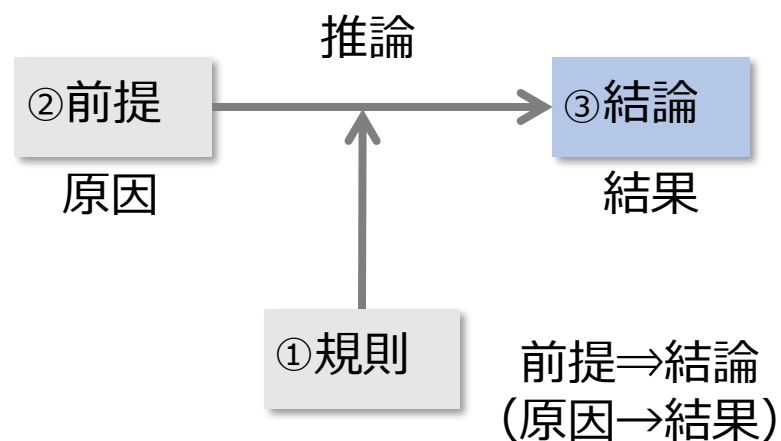
医者、探偵、コンサルタント

蓋然的推論

推論した前提が真であることを保証しない。

論理的推論

演繹 (Deduction)



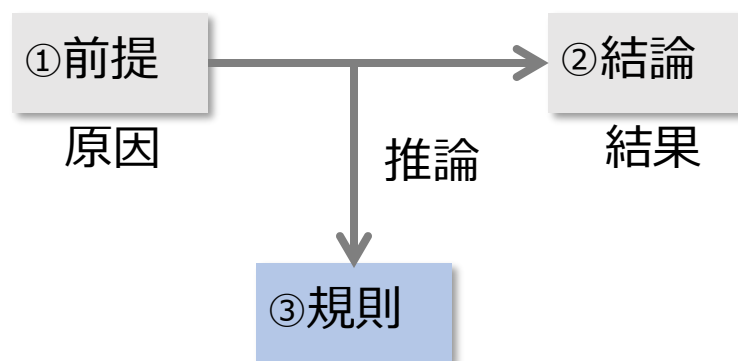
雨がふると芝生は湿る。
雨がふっている。
したがって、芝生は湿っている。

数学者

必然的推論

前提が真であれば結論も真であることを保証する。

帰納 (Induction)



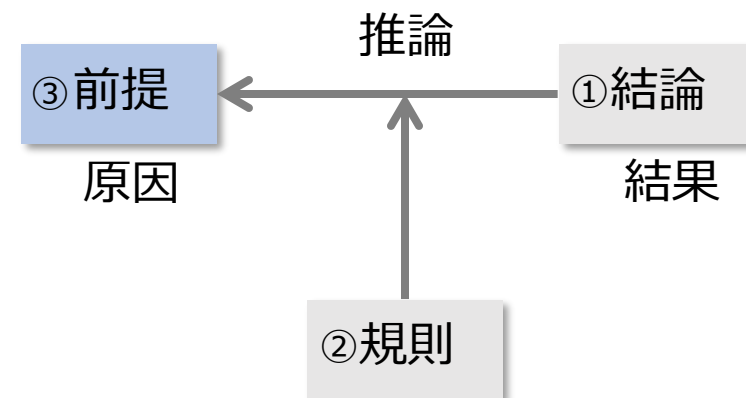
雨がふるといつも芝生は湿ってきた。
したがって、雨がふると芝生は湿る。

科学者

蓋然的推論

推論した規則が真であることを保証しない。

仮説推論 (Abduction)



芝生が湿っている。
雨がふると芝生が湿る。
したがって、雨がふったに違いない。

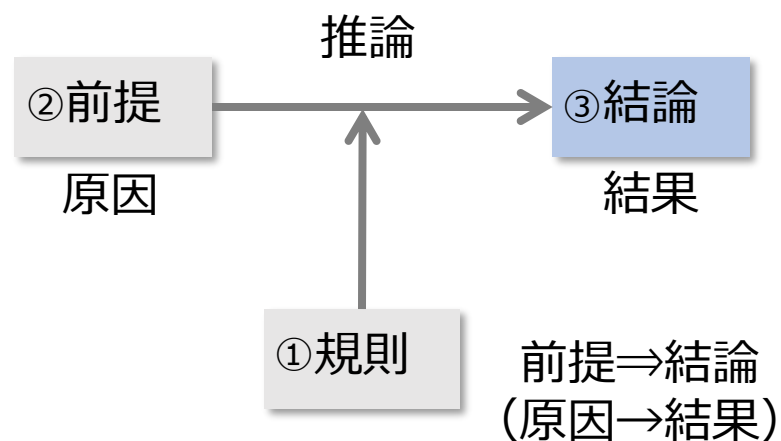
医者、探偵、コンサルタント

蓋然的推論

推論した前提が真であることを保証しない。

論理的推論

演繹 (Deduction)



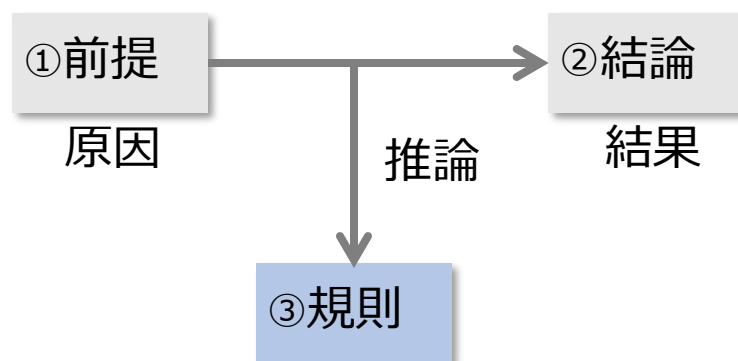
雨がふると芝生は湿る。
雨がふっている。
したがって、芝生は湿っている。

数学者

必然的推論

前提が真であれば結論も真であることを保証する。

帰納 (Induction)



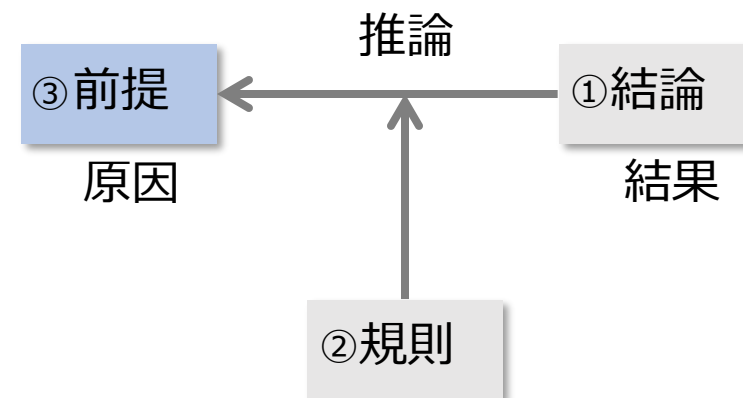
雨がふるといつも芝生は湿ってきた。
したがって、雨がふると芝生は湿る。

科学者

蓋然的推論

推論した規則が真であることを保証しない。

仮説推論 (Abduction)



芝生が湿っている。
雨がふると芝生が湿る。
したがって、雨がふったに違いない。

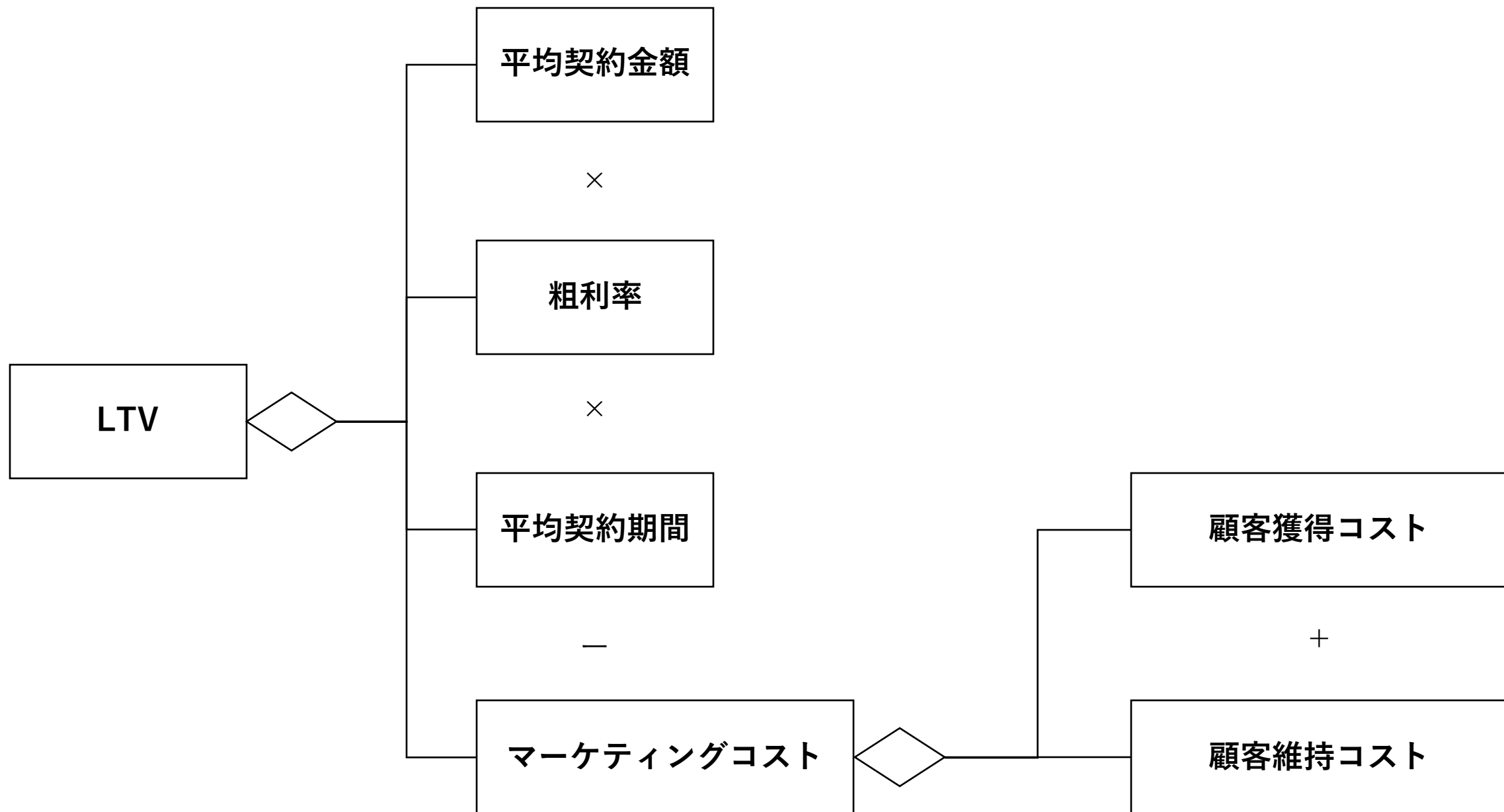
医者、探偵、コンサルタント

蓋然的推論

推論した前提が真であることを保証しない。

LTV

$$\text{LTV} = (\text{平均契約金額} \times \text{粗利率} \times \text{平均契約期間}) - \text{マーケティングコスト}$$
$$\text{マーケティングコスト} = \text{顧客獲得コスト} + \text{顧客維持コスト}$$



命題による演繹的な統合

- **LTVを増加させる要因**

- 平均契約金額が増加するならば、LTVは増加する。

- 粗利率が増加するならば、LTVは増加する。

- 平均契約期間が延びるならば、LTVは増加する。

- 顧客獲得コストが減少するならば、LTVは増加する。

- 顧客維持コストが減少するならば、LTVは増加する。

- **LTVを減少させる要因**

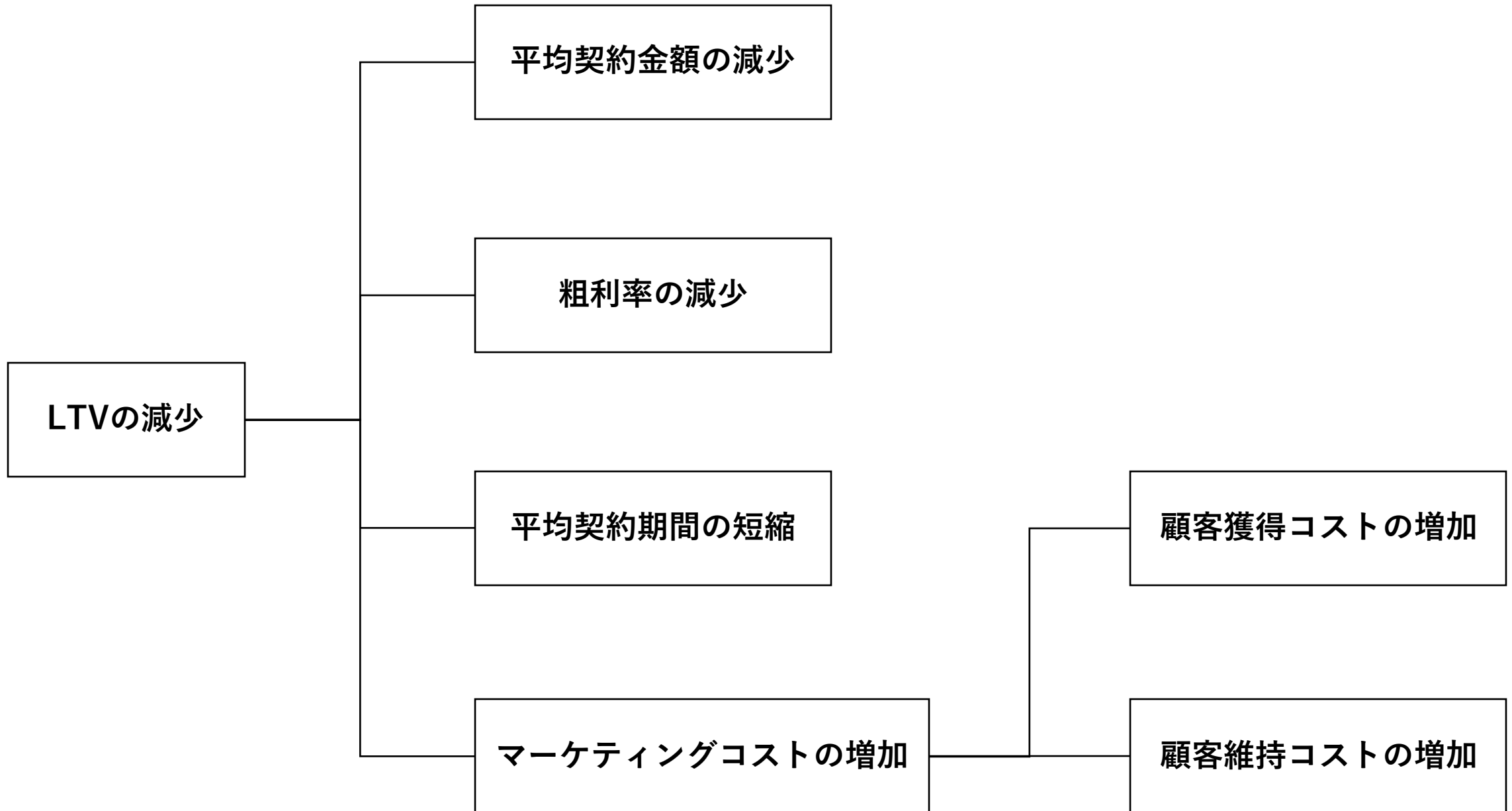
- 平均契約金額が減少するならば、LTVは減少する。

- 粗利率が減少するならば、LTVは減少する。

- 平均契約期間が短縮されるならば、LTVは減少する。

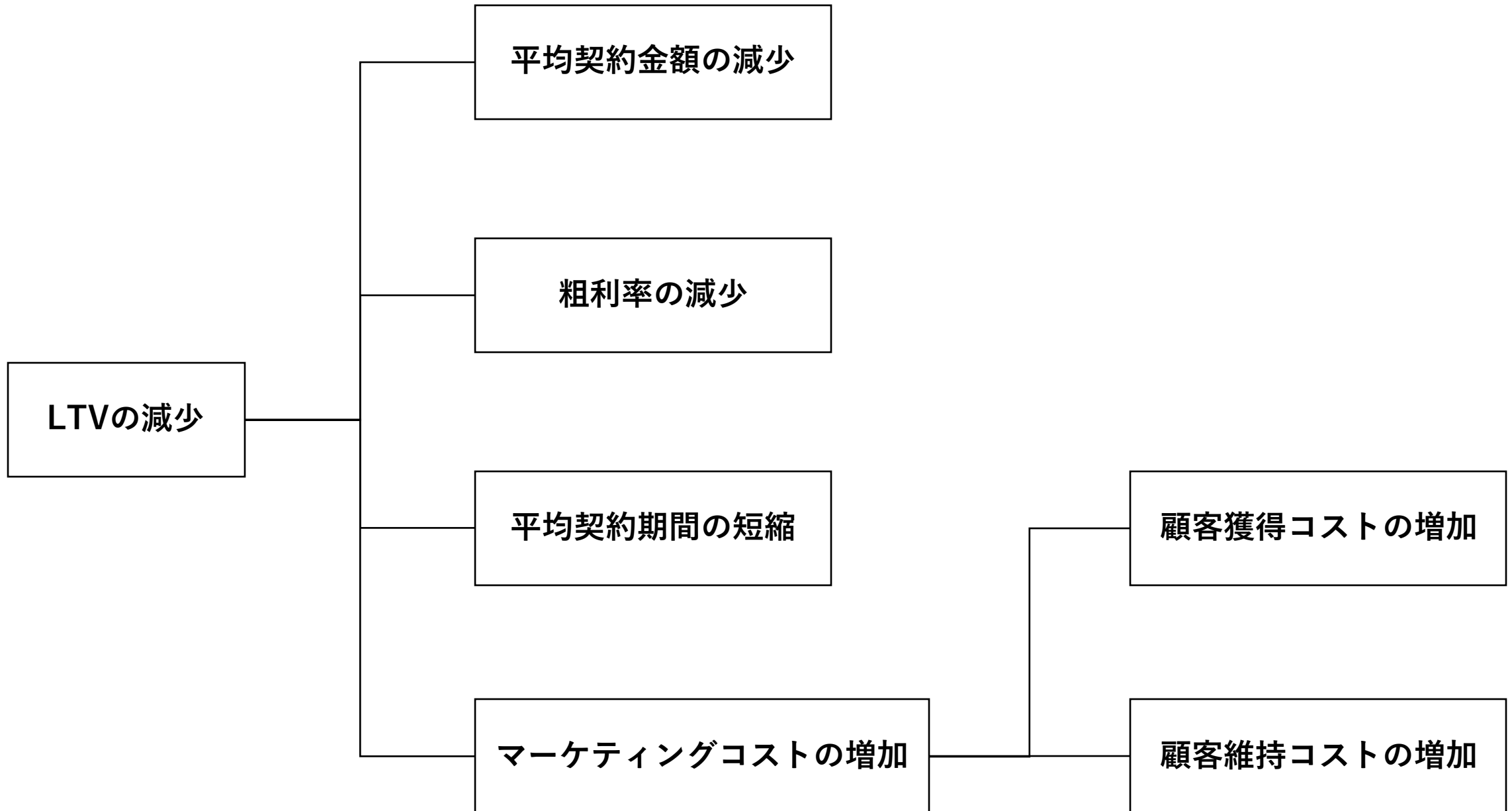
- 顧客獲得コストが増加するならば、LTVは減少する。

- 顧客維持コストが増加するならば、LTVは減少する。



仮説推論による統合

観察データ	仮説
LTVが低下	• 平均契約金額が減少した • 粗利率が低下した • 平均契約期間が短縮した • マーケティングコストが増加した
LTVが上昇	• 平均契約金額が増加した • 粗利率が向上した • 平均契約期間が長期化した • マーケティングコストが低下した



観察データ

観察 1

平均契約金額が高い業界ほどLTVが高い。

観察 2

粗利率が高いビジネスモデルほどLTVが高い。

観察 3

契約期間が長いビジネス（例：サブスクリプション型）は、LTVが安定して高い。

観察 4

顧客獲得コストが高い業界（例：広告競争が激しい業界）は、LTVが低い傾向がある。

観察 5

顧客維持コストが高くても、契約期間が長ければLTVが安定しているケースが多い。

観察 6

LTVが高い企業は、顧客獲得よりも顧客維持に重点を置く傾向がある。

観察データ

観察 1

平均契約金額が高い業界ほどLTVが高い。

観察 2

粗利率が高いビジネスモデルほどLTVが高い。

観察 3

契約期間が長いビジネス（例：サブスクリプション型）は、LTVが安定して高い。

観察 4

顧客獲得コストが高い業界（例：広告競争が激しい業界）は、LTVが低い傾向がある。

観察 5

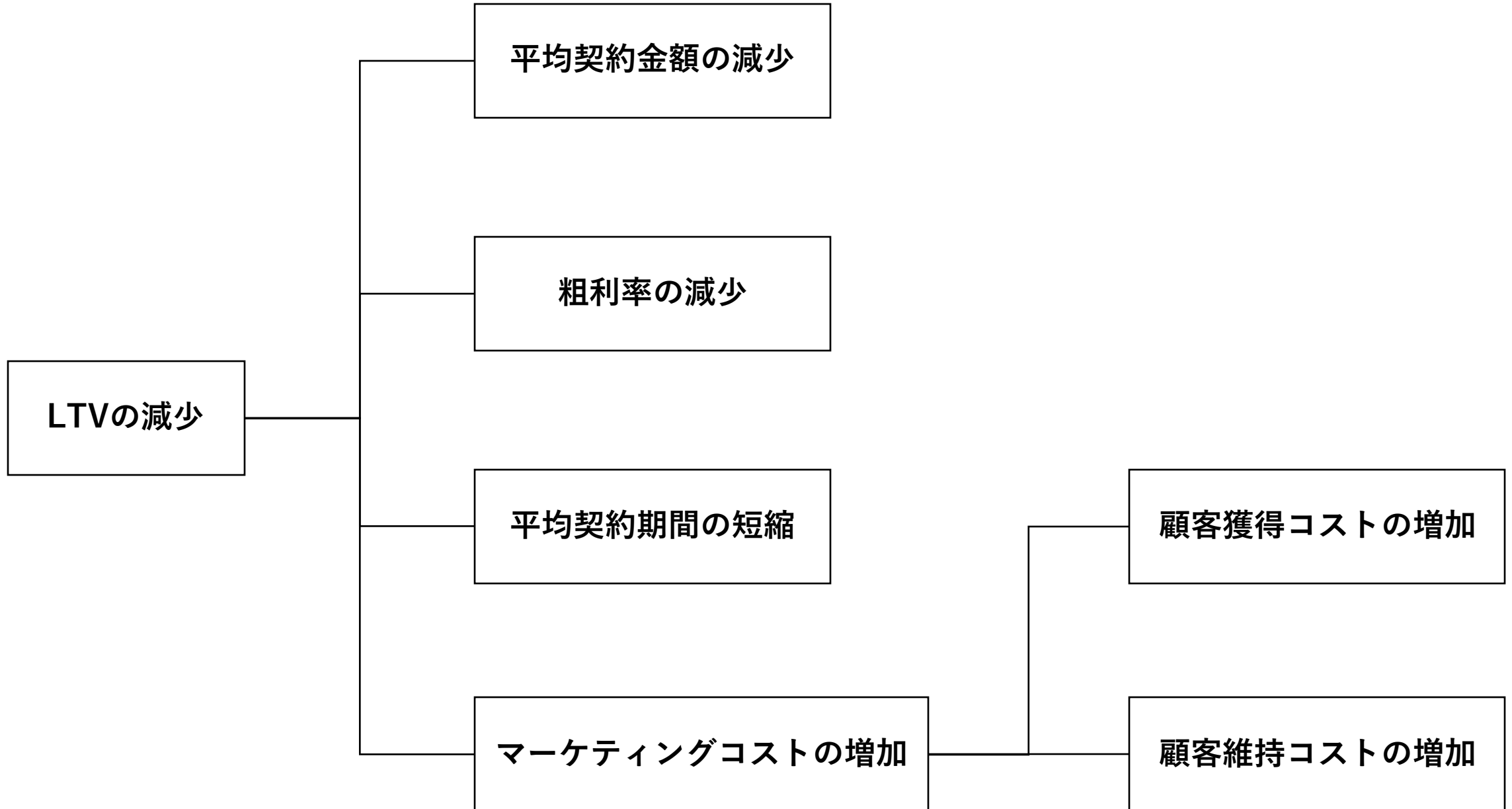
顧客維持コストが高くても、契約期間が長ければLTVが安定しているケースが多い。

観察 6

LTVが高い企業は、顧客獲得よりも顧客維持に重点を置く傾向がある。

帰納的な統合

- LTVは、契約単価・粗利率・契約期間の積に比例する。
- LTVは、マーケティングコスト（顧客獲得コスト + 顧客維持コスト）が増えると減少する。
- LTV向上には、顧客維持が重要である。
- 契約期間が短縮すると、LTVが大きく減少する。



ロジカル思考とは何か

- ロジカル思考の定義
- ロジカル思考の4つのルール
- 分析
- 統合
- ロジカル思考の例

アパレル会社の例



問題

売上の落ち込み



分析 = 分類 × 分解

定量データ（売上）の分析

分類

- 売上→ブランド別×月別
- 売上→店舗別×月別
- 売上→客層別

A店の売上が極端に下がっている

定量データ（売上）の分析

分解

A店の売上 = 客単価 × 客数

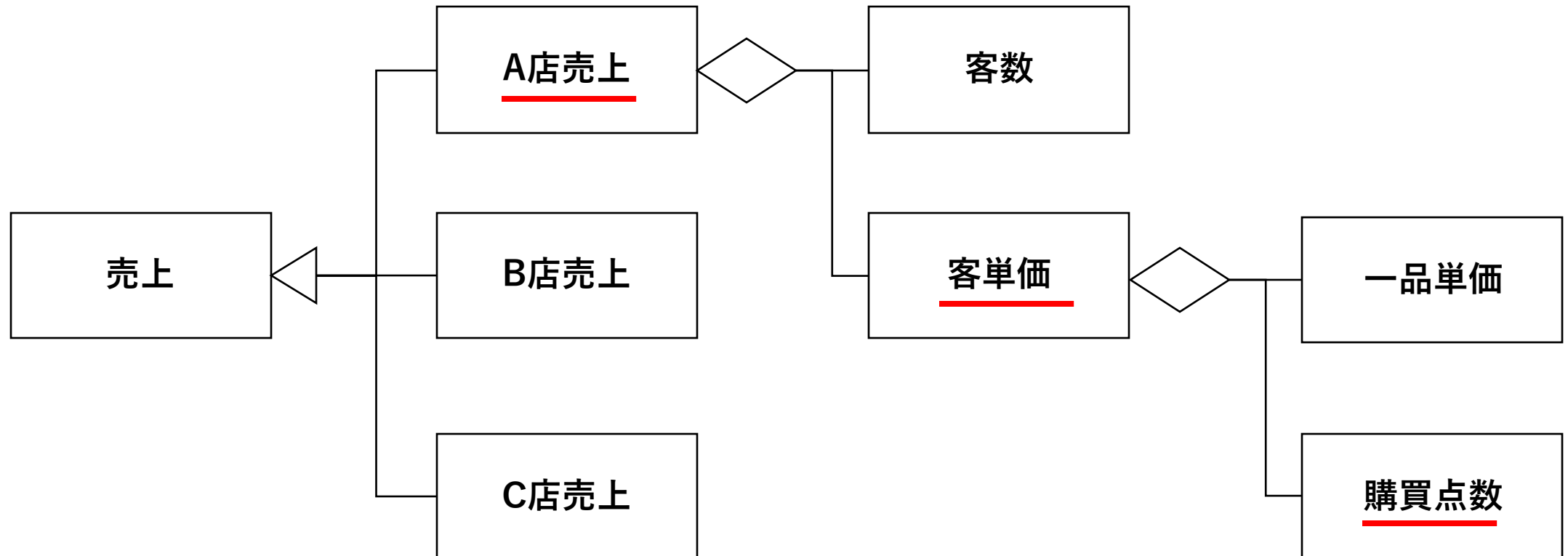
客単価が下がっている

客単価 = 一品単価 × 購買点数

購買点数が下がっている

ロジックツリー

店舗 × 因子 × 因子



定性データ（顧客満足度）の分析

A店の顧客満足度調査

- 品質
- デザイン
- 機能性
- 価格
- 品揃え
- 接客
- ブランド
- アフターサービス

定性データ（顧客満足度）の分析

A店の顧客満足度調査

- 品質
- デザイン
- 機能性
- 価格
- 品揃え
- 接客
- ブランド
- アフターサービス

定性データ（顧客満足度）の分析

A店の顧客満足度調査

- 品質
- デザイン
- 機能性
- 価格
- 品揃え
- 接客
- ブランド
- アフターサービス

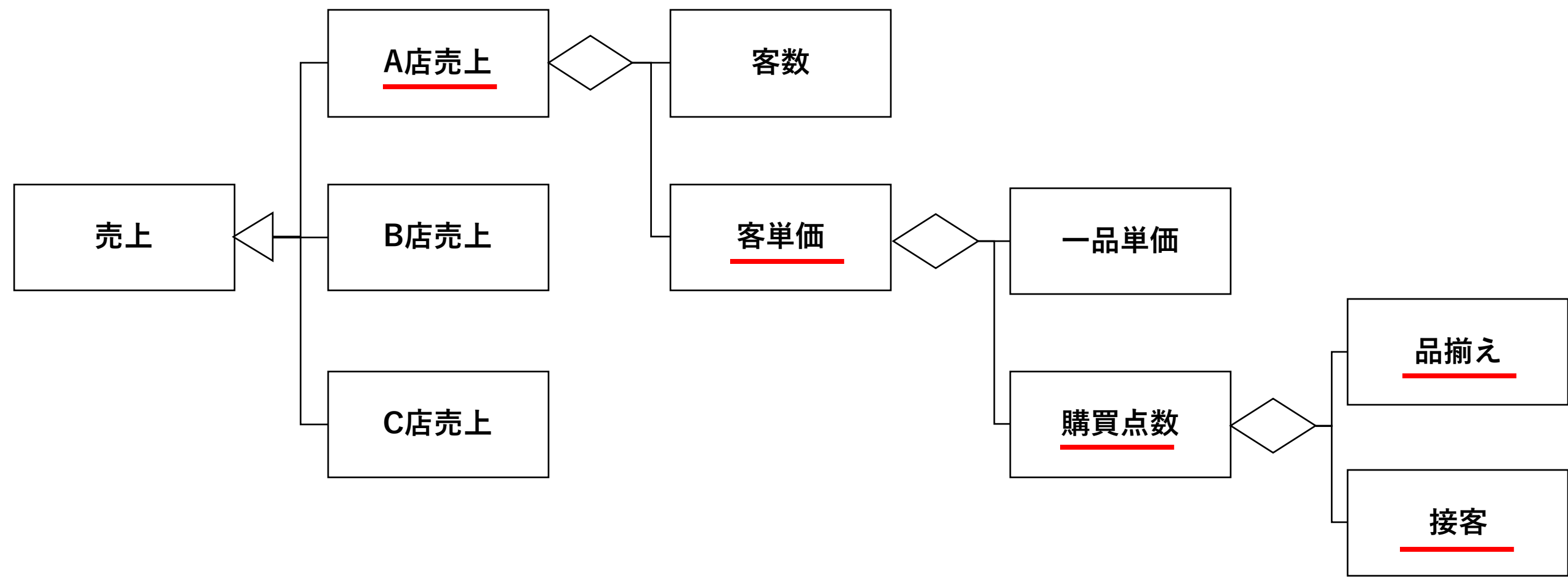
定性データ（顧客満足度）の分析

A店の顧客満足度調査

- 品質
- デザイン
- 機能性
- 価格
- 品揃え
- 接客
- ブランド
- アフターサービス

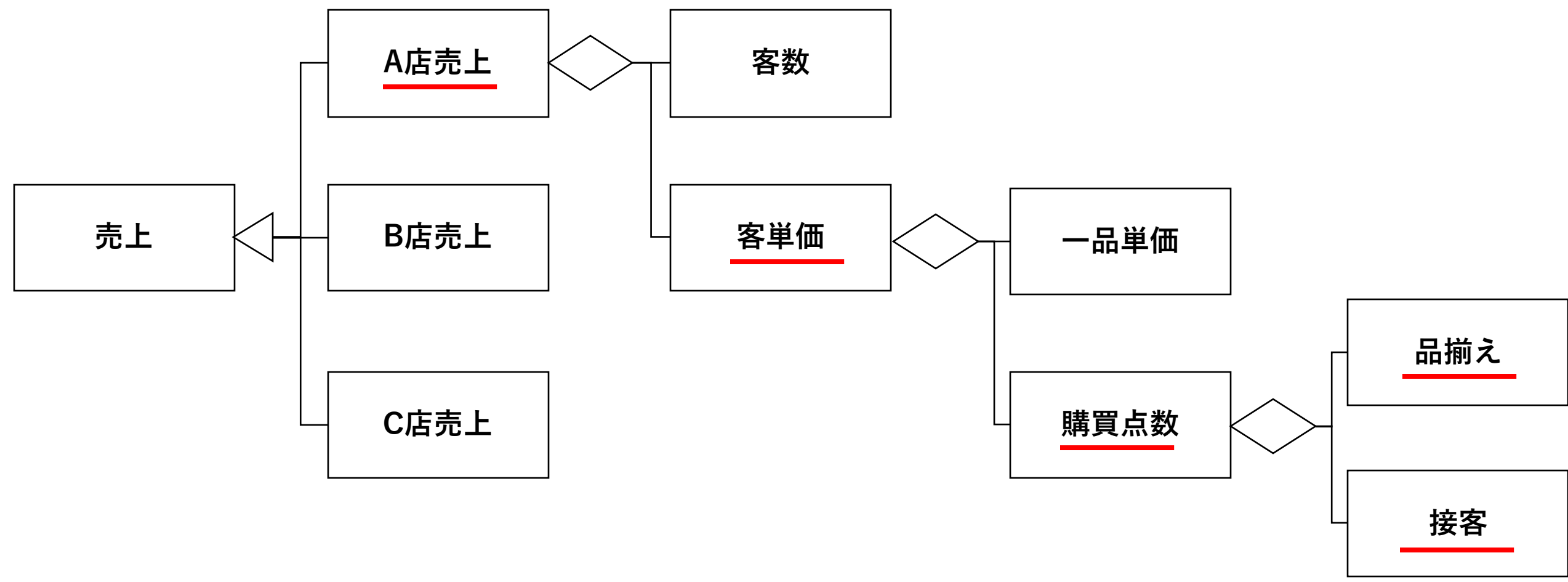
ロジックツリー

店舗 × 因子 × 因子 × 因子



ロジックツリー

店舗 × 因子 × 因子 × 因子



お疲れ様でした！

