

USPを1行で書くワークシート

自社の特徴を書き出し、競合と並べ、お客さんが選ぶ理由を集めて、3つの条件が重なるところを1行のUSPにするための5枚

この5枚でできること

- ☐ 自社の特徴を9つの項目で書き出せる
- ☐ 競合を3種類に分けて並べられる
- ☐ 候補に3つの条件の丸を付けて、残すものを選べる
- ☐ 1行の型に入れ、5つのチェックで仕上げられる

使う順番

2ページで特徴を書き出す → 3ページで競合と選ぶ理由を並べる → 4ページで候補を判定して1行にする → 5ページで確かめる。

目次

2	自社の特徴を書き出す 9つの項目の書き出し欄
3	競合と、お客さんが選ぶ理由 競合3種類の比較表、選ぶ理由の集め方
4	3つの条件で判定して1行にする 判定表と1行の型
5	仕上げの5つのチェック チェック欄、よくある失敗、書き直しの例

数字と決まりの出どころ

この資料に載せた内容は、講座第5回の記事本文と、記事に示した資料（USPの3つの条件はBob Bly氏のコラム）で2026年10月24日に確かめたものだけです。記入例はすべて架空のお店です。

自社の特徴を書き出す

良し悪しを考えずに、まず全部書く

記入例は架空の整体院です。人の欄なら「院長1人がすべて担当。前職は会社員で、デスクワーク歴10年」、やり方の欄なら「自宅でできる体操を、毎回1つだけ紙で渡す」のように、具体的に書きます。

項目	自社の場合
商品・サービスの中身	
品質	
価格	
場所・時間	
人	
実績	
やり方	
サポート	
考え方	

特徴が3つしか出てこないとき。「当たり前だと思っていること」も書きます。自社では当然のことが、競合ではやっていないことがあります。

競合と、お客さんが選ぶ理由

競合は同業者だけではない

競合の種類	中身	自社の場合の名前や方法
直接の競合		
間接の競合		
代わりになるもの		

中身の欄の目安 → 直接の競合は同じものを同じお客さんに売っている相手。間接の競合は違うもので同じ困りごとを解決する相手。代わりになるものは、お金をかけずに済ませる方法。

競合の名前	言っていること	言っていないこと

お客さんが選ぶ理由を集める

方法	やり方	わかること
直接聞く	通っているお客さんに「なぜうちにしたか」「ほかにどこを見たか」を聞く	本音や、言葉にしにくい理由
アンケート	会計のときや、LINEで短い質問を送る	多くの人の傾向
口コミとSNS	自社と競合の口コミで、ほめられている点と不満を読む	競合の弱いところ
お客さんの言葉（そのまま書く）		何回出たか

3つの条件で判定して1行にする

3つすべてに丸が付く候補だけを残す

候補	お客さんが欲しい	自社が出せる	競合が言っていない

丸、三角、バツで付けます。記入例 → 架空の整体院では「夜9時まで開いている」は競合2件も同じでバツ、「毎回、院長が担当」は3つとも丸でした。

1行の型

〔誰〕の〔困りごと〕を、〔自社だけのやり方〕で解決する。根拠は〔証拠〕。

空欄	書き込む
誰	
困りごと	
自社だけのやり方	
根拠	

つないだ1行

仕上げる5つのチェック

1つでも当てはまらなければ、4ページに戻る

チェック	印
競合の名前に入れ替えても、文として通じないか	☐
根拠を、サイトやチラシで見せられるか	☐
お客さんが使っている言葉で書かれているか	☐
声に出して、一息で言えるか	☐
明日から、全員が守れる約束か	☐

よくある5つの失敗

失敗	なぜ困るか
強みを全部並べる	安い、早い、丁寧、駅近と並べると、どれも印象に残らない
当たり前を言う	清潔、安心の品質は、あって当然のこと
根拠が無い	地域No.1のような言葉は、表示のルールにもかかわる（第29回、第30回）
競合を悪く言う	読む人の気分を悪くする。自社の約束だけを書く
お客さんを見ていない	気にされていないことを約束してしまう

書き直しの例（架空の整体院）

段階	文
最初	心をこめた施術で、あなたの体を元気にします
競合が言っていない点	デスクワークの肩こりを、毎回同じ院長が担当します
チラシの見出し用	仕事帰りの肩こりに。毎回同じ院長が、家で続ける体操を1つだけ渡します