

2017.11.18 作成 (文責: 江田)

## ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ (通称: VIPS2017)

## 第4回ワークショップ 振り返りレポート

## ■第4回ワークショップ

- ・日時 2017年11月17日(金) 10:00~18:00
- ・会場 アクトシティ浜松研修交流センター51 研修交流室

ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ (通称 VIPS2017) の第4回が、11月17日(金)に開催されました。

### 1. ガイダンス①

今回は江田講師欠席のため、事務局とサポーター各氏より、ガイダンスとしてコメントがありました。

(1) 事務局より、第3回までのレビューと着地点が示されました。

(江田講師が作成した変な京都弁によるスライドが使われました。)

#### 第4回の着地

- ・ 個人テーマ、完成に近づけまひよ。
  - ・ 一言で言うと、何したいん？
  - ・ いまの状況、背景。どう把握してはるの？
  - ・ 問題 (problem)、何なん？
  - ・ 課題 (issue)、どうしはんの？
  - ・ 何を、いつまでに、やらはるの？
  - ・ なんでそれで、できんの？
  - ・ それができたら、何がええの？ どうスゴいん？
  - ・ ホンマですのん？ エビデンスあるん？
- ・ 発表する。他の参加者の発表ききははれ。

(2) サポーターの佐藤氏からは、同じ業界だけの視点では SWOT をやっても本当の強みが何のか見えにくいこと、上司からの期待に応えるべく、会社・自分の置かれている状況を踏まえ、何を進めていくのかを決定していく必要があることが指摘されました。また、組織では人間力が試される場面もあり、VIPS でもコミュニケーションを取る機会を増やしていきたいとコメントがありました。

(3) サポーターの木村氏からは、現在取り組んでいる業務の紹介があり、社内でのブレインストーミングの経験として、同じ環境にいる人たちだけでは新しいことが出にくかったことが紹介されました。VIPS では異業種の人たちと議論ができることを大事にしてほしい、製造業の立場では良い製品を作ることだけでなくターゲットを明確にすることが重要であることなどのコメントがありました。

- (4) サポーターの岡田氏からは、パワーポイントを使って、ビジネスプロデュースについてコメントがありました。製造業のモノの価値が下がっており、コトが大事になっている。新規事業を立ち上げるときには、会社の理念が重要で、軸となる考え方を明確にして、ぶれないことが重要。「プロデュース能力」「経営戦略の基本」「SPIN 営業術」「T. レビット マーケティング論」などの書籍の紹介があり、エコシステムを考えると、すべてを win-win の関係でつなげることがビジネスプロデューサーに必要と思われるとのコメントがありました。
- (5) サポーター各氏のコメントを受けて、溝井講師から補足のコメントがありました。
- ・これまでの3回は、テーマを抽出するための SWOT であった。テーマを決めるために、outside に行かないと見えてこないことがある。
  - ・注意すべき点は what で考える、その後に how を考えること。
  - ・これらの過程を通じて、戦略論を学んでほしいと思っている。
  - ・テーマが決まったら、そのテーマを中心に据えて、次の SWOT (クロス SWOT も) をすすめる。その時には、VRIO、5 フォース、バリューチェーンなどがキーワードになる。
  - ・さらに掘り下げて、ターゲットを決めて行く。その時には、STP や 4P などがキーワードになる。
  - ・今、やっているのは、これから進めることの土俵作りである。

## 2. ガイダンス②

高谷講師から、ビジネスプロデューサーに期待されることと題して講演がありました。

- ・疑問点があったら実際に自分で調べるなど、当事者意識を高めることが重要との指摘がありました。意識は能力を牽引します。
- ・第1回から第3回までに養ったスキルを棚卸すると、事実・問題を整理するスキル、課題を見いだすスキル、論理性を持って表現するスキル、具体的に掘り下げるスキル、それらを洗い出して書き出すスキル等であった。
- ・事業化計画に求められるコトは、内容充実、伝え方、想い・熱意の三つ。内容が充実していて、やりたいことをきちんと伝えられれば論旨が明快になる。想い・熱意によって説得力や迫力が出る。これらすべてを通して、響動が可能になる。
- ・ビジネスプロデューサーに必要なスキルとして、まず、自分の考えを“自分の言葉”で語ること。
- ・自分の思考のフィルターとなっているものを自覚すること。特に浜松では製造のフィルターしか持たないことが多い。顧客というフィルターを持たないことが多い。
- ・異なるバックグラウンドを持つメンバー相互の協力関係を築くこと。バックグラウンドの異なる人たちの進め方を取り込む。
- ・まず考える・自分で決断する(仮説です)・実行してみる(仮説です)・失敗したら原因を探

すために自己観照するというサイクルを、自身の中に、そしてチームの中に組み込むことなどが指摘されました。通常のR（リサーチ）を含むPDCAは、改善にすぎない。

- ・聞きたくないことを聞く、見たくないものを見る、言いたくないことを言う、3つの勇気を持って進めてほしい。
- ・対処療法に逃げないこと。たとえば間接経費を圧縮すれば、見かけ上、営業利益はあがる。しかし経費（出張費、調査費、交際費）カットで営業にも調査にも支障が出る。本当に必要なことなのかどうかの判断が大事。
- ・苦痛と苦しみ、変わると変わらない、という2軸を用いた思考法が紹介。「変わることで得られる喜び」と「変わらないことで生じる痛み」の和が、「変わることで生じる痛み」と「変わらないことで得られる喜び」の和よりも大きければ、変ることができる。

### 3.グループワーク

溝井講師、山尾講師それぞれのグループにて、個人ワークの完成を目指して、指導や意見交換が行われました。



### 4.発表

グループワークを踏まえて、サポーターの司会のもと、全受講生が発表・質疑応答を行いました。また、それぞれの発表に対して、他の受講生がポストイットを使ってコメントを返すということも行いました。



### 5.講義

溝井講師から各参加者のピッチを踏まえて、大切なポイントについて講義がありました。

- ・なぜ当社が、今、この分野に取り組むのか。
- ・明確な戦略の意図と、テーマに対する自分の思い。
- ・競合を十分に把握できているか。

- ・たとえばシェア奪回でも OK。オプションが変わってもよい。
- ・BIG ワード (IoT とか) をできるだけ使わない。できるだけ具体的にする。
- ・一人でやっていくのではない。協力者を募ることも必要。講師にも相談。
- ・現場情報を大事に。

## 6.しめくくり

溝井講師から、次回までの課題について説明がありました。

- ・魅力的なオプションをみいだせるように、SWOT を掘り下げ、クロス SWOT を進める。

## 7.チェックアウト

各受講生が、振り返りシートを作成し、第 4 回のワークショップが終了しました。

&lt;参考&gt;

2017/11/17 (金) 開催

## ビジネスプロデュース力養成ワークショップ2017 (通称: VIPS2017) 第4回

アクトシティ浜松 研修交流センター51研究交流室

## 【テーマ】個人テーマ完成とピッチ

出席講師 満井講師、山尾講師  
高谷講師  
(敬称略)

タイムテーブル	内容	担当
10:00 ~ 10:30	ガイダンス ・第3回までのレビュー、コメントと第4回のポイント	サポーター (岡田、木村、佐藤)
10:30 ~ 11:00	ビジネスプロデューサーに期待されること ・事業化プロセスとプロデュースカ	高谷講師
11:00 ~ 12:30	グループワーク (個人ワーク) ・個人ワークの完成を目指して	受講生 × 講師・サポーター
12:30 ~ 13:15	昼休み (各自昼食)	
13:15 ~ 14:30	グループワーク (個人ワーク) ・個人ワークの完成を目指して	受講生 × 講師・サポーター
14:30 ~ 17:40	発表、質疑 ・個人ワークについて (戦略オプション)	受講生全員 × 講師・サポーター (司会: サポーター)
17:40 ~ 18:00	チェックアウト ・振り返りシート作成	受講生