

ビジネスプロデュース力養成ワークショップ
第6回ワークショップ 振り返りレポート

VIPS2018

◎第6回ワークショップ

日 時：2018年9月28日（金）10：00～17：30

会 場：アクト研修交流センター51 研修交流室

内 容：課題の設定と対応、問題発見、解決、課題設定、イシュー、仮説の検証



(1) 最初に事務局より、開会のあいさつと、事務連絡がありました。

(2) 高谷講師により「着地に向けて」と題して講演がありました。

・VIPSのビジネスプロデューサーが担うジョブ領域は、発想・着想・想像から、構想案を出すこと。その先のビジネスプランを実行することなどは、VIPSの時間内では無理となります。

・問題解決型スキルは、改善と近く、正常に戻すことが狙いです。異常発見、原因追及、課題設定が必要

・問題開発型スキルは、革新と近く、異常を創ることが狙いです。常識否定、妄想追及、仮説設定では、時間がかかります。

・6W4H1D が基本の基本。why、whom、what、who、where、when、how to、how much、how many、how long、decision

・コアスキルは、コンセプチュアルスキル（思考力）、ヒューマンスキル（対人力）

・着地は、次の3つ。共有・議論・合意・協働などを通じて、進めてきました。

1. 事業化の構想案を創る

2. 構想案の魅せる化の工夫を

3. 結果、構想案は動画的に（繋がり連鎖≒総合）

・VIPS 受講に当たり、最初に期待したことにどれだけ近づいたかを振り返ります。

・受講最初のアンケート記述が示され、コメントがありました。

(3) 江田講師より「問題と課題、仮説、検証」について講演がありました。

・黒川伊保子「女の機嫌の直し方」集英社の“女性脳会議”を紹介

・ポアンカレ「科学と仮説」岩波文庫の“仮説の重要性と役割”を紹介

・安宅和人「イシューからはじめよ」英治出版から、次の記述を紹介

・“問題はまず「解く」ものと考えがちだが、すべきは本当に解くべき問題、すなわちイシューを「見極める」ことだ（45 ページ）。”

・“日本の会社では、「〇〇さん、新しい会計基準についてちょっと調べておいて」といった仕事の振り方をしているのを目にする。だが、これではいったい何をどこまで、どのようなレベルで調べればよいのかがさっぱり分からない。ここで仮説が登場する。”

(4) 溝井講師、山尾講師より、問題解決に関して講演がありました。

・溝井講師から、問題解決のプロセスについて説明がありました。「あるべき姿」と現状とのギャップが「問題」、問題の本質を明らかにすること、そして「解決策」を立案します。あるべき姿を描ききるには、観察力、分解力、判断力、統合力の4つのスキルを意識すると良いでしょう。経営の視点と顧客の視点から現状を見つめる。目的軸、空間軸、立場軸、時間軸を考慮する必要があります。

・山尾講師から、スーパーマーケットの事例が示された。本質的な問題を考えるために、たとえば、次の4つのレベルに分けて考えることができます。それらは、表面的な現象、それらから言えること、それらからさらに言えること、根本的な問題の4つがあります。

・この事例について、グループで10分間のワークを行いました。

(5) 昼食を挟んで、午後はまず、高谷講師から、「グループワークに先立って」と題して講演がありました。

・創業時の「志」：個人の思い

創業≒起業≒事業≒商い、に資する価値のカタチ

創業（事業・組織の拡大に伴い暗黙知を形式知に）→企業理念→経営理念→行動指針

・ちなみに、製品は、工場で出来上がった商品だが、厳密な定義などは議論しないことにしました。商品（購入したもの）と呼ぶケースもあります。

・VIPS では商品という用語を使う。また、以下の用語の使い方を確認しました。

事業：モノ（など）を作って顧客に提供することが事業

産業：部品屋が出てきたところで、産業

・事業化の構想

社会の現実を見すえたところに、実現したい姿を超具体的にイメージし、

焦点を決め、“課題”を設定する、ということがスタート！！

・焦点を決めるに当たり「受益者が誰か」の点は、入れ込んでほしいです。

・その後で優先順位を決めます。（しかし、優先順位の決め方は、まだ、話していません。）

・競合は、当然出てくるはずですが。（しかし、競合の話は、先に説明します。）

・誰をターゲットにして、どのような感動を与えるかに関して詰めてほしいです。

（6）各グループから進捗報告がありました。

Cチーム：前回出席のなかったメンバーに声をかけ、メンバーは7人になりました。前回のVIPSから本日までに、1度打ち合わせました。宿題を持ち帰って対応し、市内の廃校の状況、ミリタリーショップの概要、サバイバルゲーム内容、サバイバルゲームフィールドの概要などについて調べました。サバイバルゲームを体験すべきと思い、来週、実際に行きます。その場でヒアリングもしてくる予定です。

Aチーム：メンバーそれぞれに宿題をこなしてもらいました。浜松駅の乗車人数の調査なども含めて、これから検討します。VIPS日程以外での開催も検討したいです。

Bチーム：ファッションチェッカー。AIなどが使えるようになっているのに、ヒトの心が豊かになっていません。電化製品が男性ファッションに関する心理的なハードルを下げられないか。集まったメンバー5名に役割分担をしました。技術開発、市場開発、顧客満足、興味のない人にどうやって伝えるかなど。前回のVIPSから、メールベースにて議論を続けてきました。アイデアが発散してしまっているため、ターゲットを誰にするか決める必要があります。

（7）進捗報告に対して、質疑応答がありました。質疑応答を受けて、午後のグループワークを行いました。

（8）15：30から高谷講師より、コンセプトチェックシートに関して説明がありました。

・ヒアリングに有効な「ラダリング」手法について説明がありました。

- ・商品力、集客力も今後検討する方向
- ・リーサスのデータに、経済循環というものがあり、利用すべき

(9) 午後のグループワークについて、各グループの進捗を発表し、質疑応答を行いました。

(10) 質疑応答を受けて、次回の予定などを打ち合わせました。

(11) 溝井講師からコメントがあり、顧客価値と、戦略的事業領域（ドメイン）が紹介されました。

(12) 山尾講師からコメントがありました。

(13) 次回は、研修交流センターで開催です。次回の前日に補講を予定しています。

(14) 各自がチェックアウトシートを書いて提出しました。

以上を終えて、第6回のワークショップを終了しました。



2018/9/28 (金) 開催

ビジネスプロデュースカ養成ワークショップ（通称：VIPS2018）第6回

アクト研修交流センター51研修交流室

【テーマ】課題の設定と対応

(敬称略)

事務局：坪井秀次、山際美紀 サポーター：岡田晃行、木村祐一

タイムテーブル	内容	担当
10:00 ~ 10:10	事務局連絡	事務局
10:10 ~ 10:30	着地に向けて	高谷講師
10:30 ~ 11:00	問題と課題、仮説、検証	江田講師
11:00 ~ 11:30	問題解決プロセス	山尾講師
11:30 ~ 12:00	問題解決プロセス	溝井講師
12:00 ~ 13:00	昼休み	
13:00 ~ ~ 15:50	グループワークに先立って ・これまでの振り返りと確認 ・グループ内での疑問の抽出と整理 ・グループ単位での質疑応答	受講者×講師
15:50 ~ 16:00	休憩	
16:00 ~ 17:00	テーマの進め方	各グループ
17:00 ~ 17:20	次回に向けて	講師
17:20 ~ 17:30	チェックアウト	事務局