

ワークシフトプレイス Season2-4・開催報告

■日 時：2014年1月19日(日) 10:00～16:00

■場 所：関東ITソフトウェア 健康保険組合

■テーマ：問いを解決する対話を始めよう～ステップ4：プロトタイプ作り～

■テーマ紹介：今回のプロトタイプ作りでは、前回「本質発見」のセッションで、テーマの深堀をすることで発見した「本質(欠かせないポイント)」を基に、実際にその新しい働き方を動かせるまでのプロセスを作り込み、形にしていきます。



■当日の流れ

1・アイスブレイク・“他己紹介”をしよう！

毎回恒例、参加者同士の「関係性作り」。

前回同様、今回も1日を通してのセッションのため、お互いの関係性作りからスタートです

さて、今回の関係性作りでは「他己紹介」にチャレンジして頂きました。

他己紹介とは、文字通り、自己紹介の他人バージョンのことです。

初対面の人を少ない手がかりを基に、その人のこと“想像”で相手に紹介します。

参加者のみなさまには、それぞれカラーペンを使って名札を作ってください、

その名札を基に、他己紹介する人の「ステキポイント」を探して紹介していただきました♪

2・ワークシフトプレイス(WSP)とは？

ワークシフトプレイスについて、何点かおさらいしましょう。

☆ポイント1・3つのメリット

このワークシフトプレイスに参加することで、獲得できるメリットには下記の3つがあります。

- 1) 自分の課題に智慧を貸してくれる仲間が見つかる
- 2) 自分の知識や経験が人の役に立てることができる
- 3) 「対話の仕方」「未来志向の考え方」「多様性の尊重」できるようになる

☆ポイント2・3つのキーワード

ポイント1の(3)でもお伝えした、「対話、未来志向、多様性」の3つのキーワード。このキーワードの重要なポイントをお伝えします。

1) 対話

対話のポイントは「フラット感」です。ワークシフトプレイスには常に業界やセクターを超えた多様な人々が集まります。そのため「この人は〇〇なひとだから・・・」という色眼鏡で相手を判断することなく、その人の属性を取り払い、1対1の人として対等に対話ができる「フラット感」がこの対話には重要になっていきます。

2) 未来志向

未来志向とは、「100年、200年先に飛び → その地点から見て、今やっておくべきことを考える」ことがポイントです。このことをバックキャストिंगといいます。

3) 多様性

多様性のポイントは「自分以外は全員違う」ということです。自分以外は全員違うということを知ること、そんな人々と話し合っていくことを受容すること、これが多様性に欠かせないポイントです。

3・プロトタイプ作り・チーム分けをしよう！

今回テーマは新しい働き方の「プロトタイプ作り」です。今まで話し合っただけで見つけ出してきた要素を基に、新しい働き方を、現実レベルに持っていけるようプロセスの作り込みを行います。

まず、プロトタイプを作る前に、チーム分けからスタート！下記3つのテーマでチーム編成をしました。

☆3つの「新しい働き方」

- 1) 身体が喜ぶ、知的な新しい働き方
- 2) 中小企業の社長が喜ぶ新しい働き方で儲ける
- 3) Y世代(1980年ー1995年生まれ)が喜ぶ、ちょっと変わった新しい働き方

4-1・プロトタイプ作り・共感マップ

チーム編成を行ったあとは、いよいよ「プロトタイプ」作りです！

プロトタイプ作りに欠かせないもの、それはテーマの「ターゲット」を明確にすることです。

プロジェクトを立ち上げるためにはまず、対象の「人物像」が見える化することからスタートします。

ここでは「共感マップ」という手法を使って、

- 1) ターゲットとなる顧客の属性を設定し、
 - 2) その顧客は今どんな環境が見えていて、どんな言葉が聞こえていて、
 - 3) どんなことを思い、何について悩んでいるのか、あるいは何を望んでいるのか
- ひとりひとりマインドマップを用いながらアイデアをブレストして頂きました。

4-2・プロトタイプ作り・共感マップ（発表）

個々人でアイデアのブレストを行った後は、

チーム全体でアイデアを持ち寄り、顧客の人物像を更に深めて頂きました。

最後は、名前・属性(髪型など細かく!)を決め、各チームごとに発表です！

Y世代(1980年ー1995年生まれ)が喜び、ちょっと変わった新しい働き方



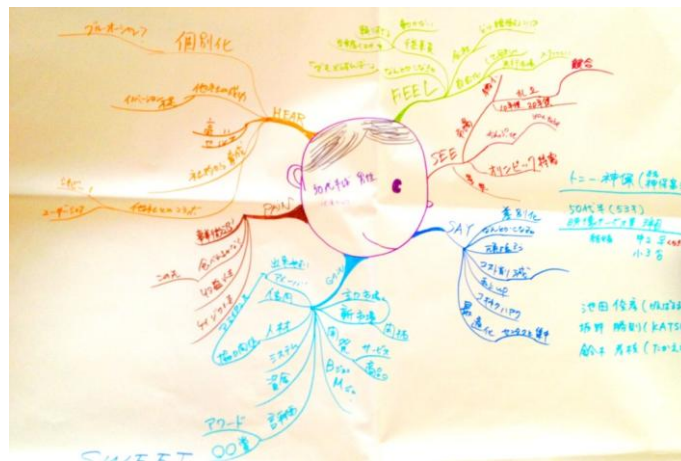
名前 Y代平達 (やじろべいた)
「Y代」Y世代・「平」バランスを取りたい、均衡を保ちたい・「達」達成したい

属性 男性、独身、1人暮らし、年収300万前後

ポイント

- ・「安定ってなんだろう？」や、「安定すると、多様性やグローバル時代の流れに置いていかれるではないか？」と思っている。
- ・収入が不安定、ゴールが見えない、「日本で今後暮らしていけるのか？」と思っている。
- ・バランスが取れると安定に繋がると考えている。

中小企業の社長が喜び新しい働き方で儲ける



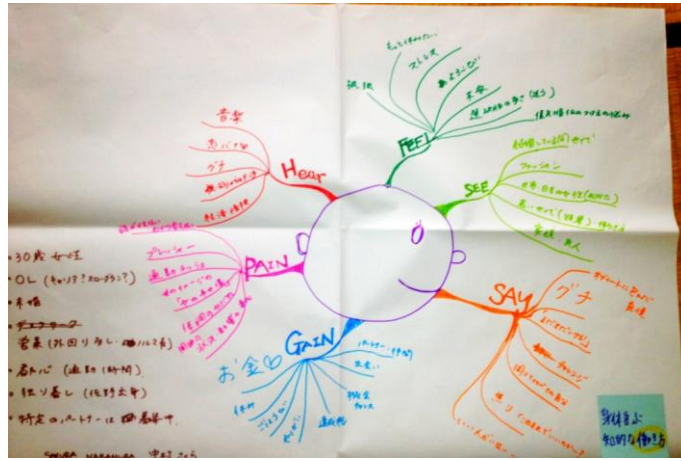
名前 トニー神保 (神保富三郎)

属性 男性、53歳、映像サービス業3年目、既婚、中2の娘 (口を聞いてくれない) と小3の息子

ポイント

- ・経営者として会社をどうアピールしていったらいいか悩んでいる。
- ・市場の私有化に対してどうしていったらいいか悩んでいる。(先行市場入りにくい)

身体が喜び、知的な新しい働き方



名前	中村さくら
属性	30代一般女性、OL（バリバリ営業）、独身、パートナー募集中
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリアも私生活もこれからどうしようか悩んでいる ・世の中の女性像や、まわりからのプレッシャーあり。 ・女性としての選択肢（キャリアかフェードアウトか両立するか…）が沢山あり、どれを優先すべきか悩んでいる。 ・体調の変化 ・これらの悩みを共感しあえないことを辛いと感じている。 ・わかりあえる「パートナー」がほしい（彼氏や旦那ではなく）

5-1・プロトタイプ作り・ビジネスモデルジェネレーション（BMG）

続いては、「共感マップ」でイメージした顧客像を基に、「ビジネスモデルジェネレーション（BMG）」という手法を使って、チームごとにプロトタイプ作りにチャレンジです♪

「ビジネスモデルジェネレーション（BMG）」とは、プロジェクトを立ち上げる時に必要なさまざまな側面を、9つのブロックに抽出したチャートを使って、現場経験からビジネスモデルを作る手法のことです。

皆様には、チームごとに下記の手順でビジネスモデルを作成していただきました。

- 1) CS (Customer segment) からスタート
- 2) ポストイットで各ブロックのキーワードや要素を書き出していく（位置の置き換えも OK）【60 分】
- 3) 話し合いの中で出てきた要素や、漂っているアイデアなどを洗い出す【ラスト 10 分】
- 4) プロジェクト名をつける

9つのブロック

1	CS (Customer segment)	具体的な顧客像（層）
2	BP (Value proposition)	価値をどのように提案・提供すれば顧客の抱えている問題を解決してあげられるか？商品 or サービス）
3	CH (Channel)	商品・サービスをどのように届けるか？（流通経路・流通媒体）
4	CR (Customer relationship)	顧客とどのような関係性を結びたいか？（1 対 1、コミュニティ

	ー)
5	RS (Revenue streams) ペイメントの種類 (現金、電子マネー)
6	KR (Key resources) 商品・サービスのリソースは？ 有形 (資金、人材、箱モノなど) / 無形 (知識など)
7	KA (Key activities) 商品・サービスをどのように形づくっていくか？
8	KP (Key partners) どのような他者 (下請、提携、アウトソースなど) と協力関係を結ぶか？
9	CS (Customer structure) コストを最小化するのか、あるいはコストを最小化しないのか、 どちらの戦略をとるのかを考える。

5-1・プロトタイプ作り・プロジェクトを発表しよう！

ビジネスモデルジェネレーションでプロジェクトを作成した後は、

チーム毎にプロジェクトを発表して頂き、参加者全体で内容のシェアをおこないました。

Y世代(1980年ー1995年生まれ)が喜び、ちょっと変わった新しい働き方



☆プロジェクト名	『W³WORKPLACE』 …わくわくするWORKの場所
☆CS (Customer segment)	<ul style="list-style-type: none"> ・ Y世代 (20代~30代) ・ お悩みポイントは、これからの働き方は収入が減るかもしれないが、今までの働き方で安定していると置いて行かれること。 ・ ワクワクした働き方がしたい (ex.独立など)。 ・ 100人規模 (第1期、第2期…) <p style="text-align: center;">↓ 解決策 ↓</p>
☆BP (Value proposition)	<p>『仕事を疑似体験・一部事業化できる場所を作る』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コース別、今やっている仕事と別の仕事を体験 ・ ヒントは「リトル東京」「キッツアニア」 <p>『コース設定を設ける』</p> <p>コース1…ある一定のマーケットを作り、その中であれば 疑似的ビジネスが可能</p> <p>コース2…レベルアップとして一部事業化ができ、世の中から 収入を得ることができる</p>

	コース3…事業継続が可能であれば継続できる 『リスクレベルを付ける』 ・事業別にどのくらいのリスクレベルが発生するかが分かる ・リスクレベルを選択することができる
☆ CR (Customer relationship)	『バーチャルと実在の場所の2軸』 ・バーチャル(SNS)で、どこでも働きたい、色んな人と繋がってほしいというニーズを満たす ・場所が必要になったら多摩市へ、という流れをつくる
☆RS (Revenue streams)	会員からのコース別月会費、国や多摩市からの助成金、協賛会社の出資
☆KR (Key resources)	・場所は、多摩センター辺り(ニュータウンビルが余っている?) ・共同社員寮という形をとり、Y世代を集めて住ませる(住居面を整えることでリスクヘッジにもなる)
☆KP (Key partners)	協賛会社、一流世界のカリスマの人、多摩市、京王線、政府職安
☆CS (Customer structure)	運営費(人件費、教材費、住ませる家賃)
☆ポイント	Y世代に自信をつけてもらうために「リアルな場」を作る

中小企業の社長が喜ぶ新しい働き方で儲ける



☆プロジェクト名	『SWEET HUNTING』 SWEET…ビジネスチャンスをサポートする HUNTING…顧客を見つける
☆設定	企業したばかりの映像サービスのフィールドの方に提案可能なサービス
☆CS (Customer segment)	・企業間もないため、資金ショート気味 ・40代~50代、社員10名程度 ・コンテンツを求めている
☆ CR (Customer relationship)	アーカイブ、ワークショップ
☆BP (Value proposition)	『社員が少ない人々にとって、何が一番必要か?』 …内部の情報や、外部の視点が得られること(ex.クリエイティブ会議)。 ↓そんなサービスをつくりたい↓

	『ハンティングサポート』 …信頼できる外部のブレインチームや、クロスコミュニティーを作り、そこから情報を吸い上げることができるサービス ↓どのようにサービスを活用するか↓
	『リアル キッツアニア』 …就業体験+企業体験 『ビジネスチャンスアーカイブ』 …過去の発想や新しい技術、助成金（資金面）、海外の映像やアワード（評価軸）などの情報を扱う
☆RS (Revenue streams)	アクセスによる課金、会員制のモデル
☆KR (Key resources)	・学生インターン ・オンライン大学（映像技術を大学へ提供→大学から income）
☆KA (Key activities)	『トータルのしくみ作り』 …システム開発、ワークショップ運営、人材集め
☆KP (Key partners)	大学、専門学校、企業スポンサー

身体が喜ぶ、知的な新しい働き方



☆プロジェクト名	『大人の修学旅行』
☆CS (Customer segment)	『20代~30代女性』 ・悩みの根源は「女性の悩みを男性がうまく理解できていないこと」 ・企業や社会の大多数は男性のため、女性の置かれている環境や悩みをうまく男性が理解できていないからこそ、女性が悩む 『同世代の男性』 ・これからの社会を担う存在
☆CH (Channel)	SNS、口コミ
☆BP (Value proposition)	『女性が働きやすい社会をつくるために男性の価値観を変える』 ↓そのためには？↓

	<p>『1泊2日の社会科見学』</p> <ul style="list-style-type: none"> ・男女比を平等する …男女の意見を対等に回収することができ、男性にも女性の悩みを理解してもらえる ・「学び」を軸に置く …他業界を見に行き、どう感じたかを参加者同士でシェアすることで、多様な意見を得ることができ、参加者自身の吸収することが増える。
☆RS (Revenue streams)	参加費、協力企業や地方自治体
☆KA (Key activities)	<p>『社会科見学のフロー』</p> <ol style="list-style-type: none"> ①事前準備…事前に集合し、参加者の自己紹介、事前学習を行う ②1泊2日のフィールドワーク ③打ち上げ&反省会…何を学び感じたか参加者同士でシェアする
☆KP (Key partners)	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問先企業、訪問先老舗旅館やお店、地方自治体 ・専門家（その道のプロについてもらう）
☆CS (Customer structure)	企画経費、ファシリテーターなどの人件費
☆プロジェクトの狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・学びの場とすることで、参加者からは、嘘や誇張のない「本音の発言」が期待でき、本当に人間のいい部分を分かり合い、心を分かち合い悩みが話せる「場」になる。 ・事前学習、フィールドワーク、反省会と流れを汲むことで、「本当にこの人って素晴らしい！」という人々があつまる。 ・見学先も自然の多い場所を選ぶことで、身体も喜ぶ ・知的な働き方 = 学び

6・プロトタイプ作り・成功のビジョンを描こう！



各プロジェクトが出来上がった後は、プロジェクトが達成された後のビジョンを

「イメージとして頭に落とし込む」ため、

チームごとに1枚の紙の上にカラフルな色合いで「プロジェクトが上手くいったとしたら…」な未来を描いて頂きました♪

人はどんな表情をしているの？ どんな言葉を喋っているの？どんな環境？ どんな背景？ など

具体的にイメージとして落とし込む事が、プロジェクトを本当に実現させるためのポイントなのです！

7・クロージング・次回のWSPは？

次回は、今回のプロトタイプで話し合った数々の要素を基に、

自分自身が人生の中で取り組めそうな「アクションプラン」を考えます！

さまざまな手法を用いて、ひとりひとりが自分の人生に取り込むことができる…

そんなアクションプランを作っていきますので、次回も是非楽しみに！