

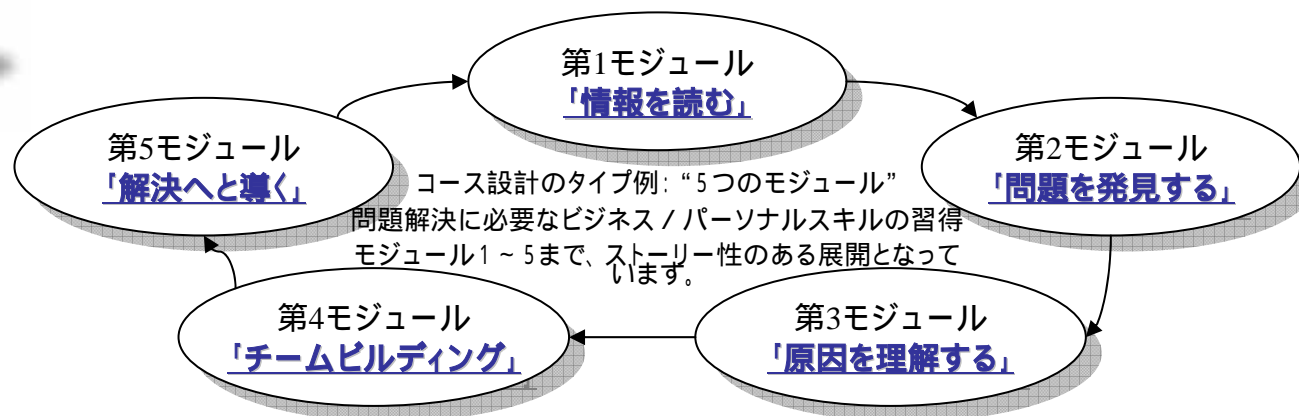
～“総合力”を高め、チームビルディングを体感する～

プロジェクトベース ビジネスリーダーシップ研修(P-BL)

P-BL: Project-based Business Leadership Learning Program

実践 問題感知・問題解決・企画提案 研修
のご案内

〔研修コース設計の紹介例〕 5日間でのモジュール設計



エム・スクエア株式会社

Copyright (C) 2007-2008 by M Square, Inc.

テーマの選定と実施にあたっての前提条件



テーマの選定は、目的・参加者の構成などの条件を勘案して、ご相談の上、決定いたします。

- テーマの選定
 - 「音楽産業のデジタル化に関わる事業企画」
- テーマ選定理由
 - 身近な話題としての音楽、さらに技術的発達(デジタル化、音楽固有の技術、ネットワーク化)やライフスタイル等様々な視点で考えることが必要となる。
 - 事業企画というゴールに対し、「問題発見」、「分析」、「論理的思考」、「事業アイデア企画」までの一連の提案活動を模擬的に経験し、チームビルディングを体感する。
 - 「音楽産業のデジタル化」の背景
 - 誰にも身近な「音楽」は、「持ち歩き」あるいは「身に着けながら」音楽を鑑賞するスタイルが定着した。更に情報化社会を背景に劇的な変化が起こった。CD販売が伸び悩む一方で、音楽配信の売上は拡大している。
 - 技術的には、デジタル化とネットワーク化の進展から大きな変化を遂げている。今やプロでなくとも自作CDを制作し、Webサイトで直接販売することもでき、誰でも直接音楽と関わることが可能となった。
- 教材
 - 各回の講義教材は当日に配布します。
- 時間外活動
 - 各回間には、チームメンバーが自主的に受講時間外に集合して議論やプレゼン資料作成等を行うこととします。
 - チームの議論の場として、メールやブログを活用するものとします。(システム環境は別途ご用意いただく前提)

モジュール別概要



モジュールテーマ	概要	ビジネススキル	ポイントとキーワード
モジュール1 “情報を読む” 【夕方3時間:講義中心】	<ul style="list-style-type: none"> アイスブレイキング:「偏愛マップ」 課題テーマ発表 講義「KJ法、ブレインストーミング」 講義「音楽産業の現状」 ☺ チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> - 業界の現状(売上、収益)、市場の動きを捉える。 - 過去1年の音楽産業に関連する新聞記事等により、技術動向や課題についてまとめる。 講義「Fishbone分析」 (宿題)プレゼン資料作成	<ul style="list-style-type: none"> ■ KJ法 ■ ブレインストーミング ■ Fishbone分析 	・対象となる市場は、同業界だけでなく、関係先にまで目を向ける。 「“全体から部分へ”の発想を養う」
モジュール2 “問題を発見する” 【夕方3時間:議論中心】	<ul style="list-style-type: none"> 👋 チーム発表 「音楽産業のデジタル化における問題点」 講師によるフィードバック 講義・演習「論理思考のための問答ゲーム、パラグラフィティング」 ☺ チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> - 仮説検証を行う。 - 仮説検証をした結果をロジックツリーにまとめる。 👋 チーム発表 「音楽産業のデジタル化における問題点」 (宿題)当該問題点を対象とした詳細調査 「調査レポート」として次回前日までに講師に提出	<ul style="list-style-type: none"> ■ 論理思考:問答ゲーム、パラグラフィティング ■ ロジック・ツリー 	・ゼロベースで物事を考える力を引き出す。 「根拠に基づく発言。説得力あるプレゼン力」

モジュール別概要



モジュールテーマ	内容	ビジネススキル	ポイントとキーワード
モジュール3 “原因を理解する” 【夕方3時間：議論中心】	<ul style="list-style-type: none"> 講義「企画提案の作り方」 😊 チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> –収集した情報により仮説の検証を行う。 –提案フレームワークを作成する。 👏 チーム発表「音楽産業のデジタル化事業企画」 講師によるフィードバック 😊 チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> –提案書について更に議論 <p>(宿題) 議論内容を盛り込んだプレゼン資料作成 次回前日までに講師に提出</p>	■論理思考：帰納法・演繹法	・収集した情報を、帰納法・演繹法により論理的に捉え、問題の本質を導く。 「問題を表面からではなく、根本から見抜く力」
モジュール4 “チームビルディング” 【夕方3時間：議論と発表】	<ul style="list-style-type: none"> 😊 チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> –プロジェクトチームの役割を設定し、各役割責任者としての立場から更に分析・検証を行う。 –「法務・総務部」 –「広報」 –「売り場担当」 –「調達担当」 等 👏 チーム発表「音楽産業のデジタル化事業化プロジェクト計画」 <p>(宿題) 議論内容を盛り込んだプレゼン資料作成 次回前日までに講師に提出</p>	■プロジェクト目標管理 (Goal/CSF/Task/KPI)	・想定した事業企画により、プロジェクトの役割からプロジェクトの目標を設定の上で、目標達成のための体制づくりを行う。 「4象限 (Goal/CSF/Task/KPI) により思考する力」

モジュール別概要

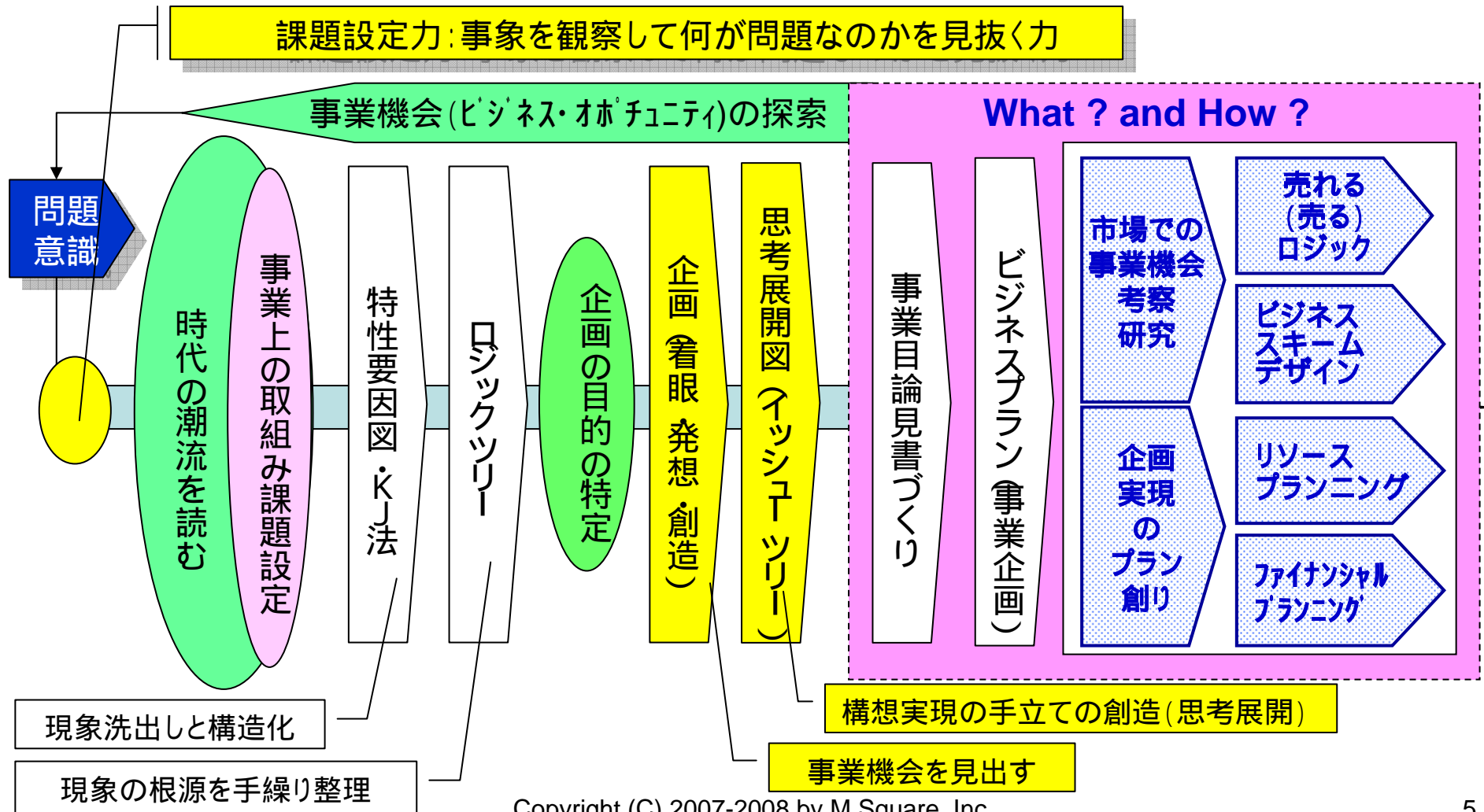


モジュールテーマ	内容	ビジネススキル	ポイントとキーワード
<p>モジュール5 “解決へと導く”</p> <p>【1泊2日合宿形式、講義、議論と発表】</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 講義「事業化ファイナンス」 ☺ チームディスカッション <ul style="list-style-type: none"> -事業化のための予算、資本政策についての立案 -アライアンス、協業先の選定 • 提案先企業を特定し、事業企画上申書の作成を行う。 👏 チーム最終発表「音楽産業のデジタル化に関わる事業提案」 • 講師によるフィードバック 	<p>■事業化ファイナンス</p>	<p>・提案先企業を特定し、競合やアライアンス先を考慮しながら仮想事業予算の作成を行う。</p> <p>「人間を中心としたサービス・情報システムの発想」</p>

モジュールにより一貫した全体構成



- プロジェクトテーマは、時代の潮流を読み解く大粒の題材を重視します。
- どんな変化が起きていくか？について根本的なところから掘り起こすことを重視します。
- 一つひとつの段階で、実践的な手法を道具として体得しながら、課題の解決法を身につけます。



実施事例から



- JUAS (社団法人 日本情報システム・ユーザー協会)
 - 第一回 (平成19年10月26日 ~ 12月15日)
 - 5回モジュールで実施 (3時間/日 × 4回、1.5日)
 - 中堅層 (20代半ば ~ 40代前半)・会員企業各社から参加
 - 20名 (5名/班 × 4組)
 - 第二回 (平成20年2月28日 ~ 3月20日)
 - 4回モジュールで実施 (1日 × 2回、1.5日)
 - 中堅層 (同上)・会員企業各社から参加
 - 24名 (6名 × 4組)
- X社 (社内・社員から年次層を特定選抜)
 - 4回モジュールで実施 (2日間フル、1日)
 - 中堅層 ~ 経営層 (30代半ば ~ 50代半ば)
 - 20名 ((5名/班 × 4組)
- Y社 (社内・社員から年次層を特定選抜)
 - 4回モジュールで実施 (3時間/日 × 3回、1.5日)
 - 若手層 (入社5年次と6年次) (27歳 ~ 28歳前後)
 - 12名 (4名/班 × 3組)
- Z社 (社内・2年目社員全員を対象)
 - 4回モジュールで実施 (2日間)
 - 2年目社員が5月に「1年目を終了してのフィードバック研修」
 - 30名 (6名/班 × 5組)

プロジェクトベース
(テーマはカスタマイズ可能))

+

ビジネスマンにとっての
基本メソッドを体得

+

チームによる
グループワーク