

プロジェクト会議（ワークショップ） の企画と進行・設計

2020基礎セミナーA

2020/05/22



名古屋大学減災連携研究センター
Disaster Mitigation Research Center, NAGOYA UNIVERSITY

2020年度基礎セミナーAテーマ

- A. 災害が起きても使える建物にするにはどうする
- B. 減災を考えた気候変動対策について考える
- C. 持続可能性と災害への耐性を併せ持つ社会システムを構築する

グループ分け

- A. 大西佐和, 小林琳, 久郷明空, 白井透
- B. 玉木柊至, 大原杏奈, 喜古響, 山中圭太
- C. 大蔵流水, 原田悠平, 藤井基成, 水谷俊介

ワークショップとは何か

- グループによる知的相互作用
- 多様な人たちが主体的に参加し、メンバー相互の作用を通じて、新しい創造と学習を生み出す方法
- 【広辞苑】所定の課題についての事前研究の結果を持ち寄って、討議を重ねる形の研修会。教員・社会教育指導者の研修や企業教育に採用されることが多い。

ワークショップの進め方 － 基本 －

› アイデア出し

- ポストイット（小）にテーマにあうアイデアを書く

› アイデアの整理

- ポストイット（大）を使って、同じ意見、対立する意見などを整理する

ワークショップの方法 - アイデア出し -

> ポストイット (小) にテーマにあうアイデアを書く

- 具体的に記述する
- 主語, 述語を記述する
- 1枚に1つの内容を記述する
- ラッショングペンで書く

…が
…となる

…が
…できない

ワークショップの方法 - アイデアの整理 -

> ポストイット (大) を使って、同じ意見、対立する意見などを整理する

- 文章で記述する
- 元のカードの情報をできるかぎり残すようにする
- どのような理由でこのような意見が出てきたのか説明できるようにする

…が
…となる

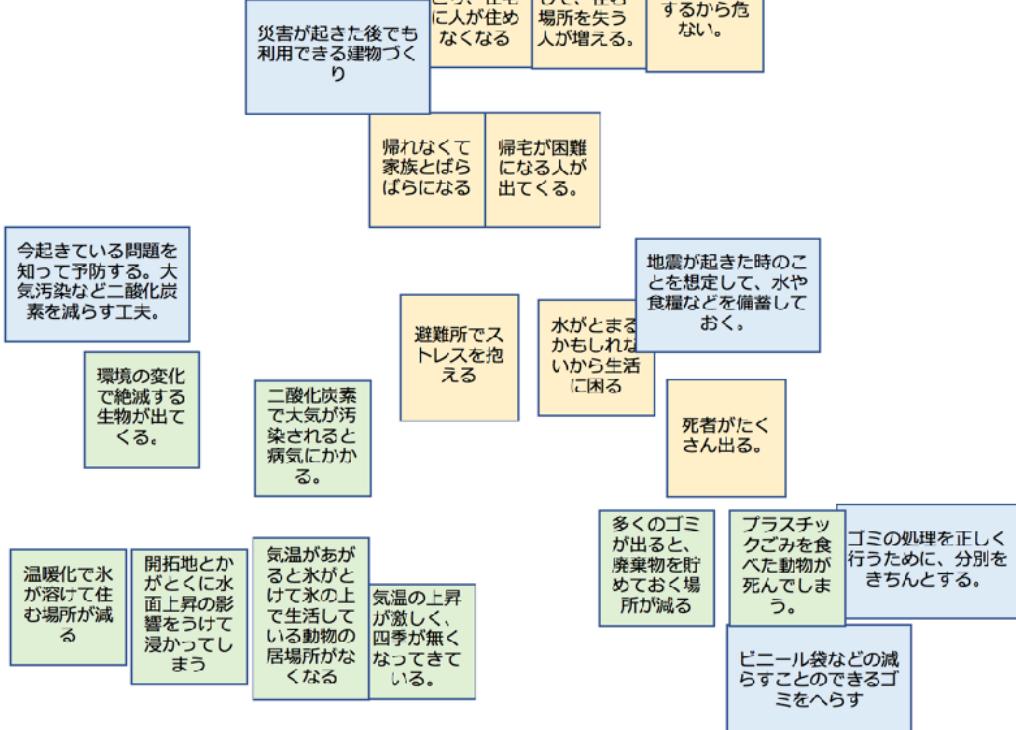
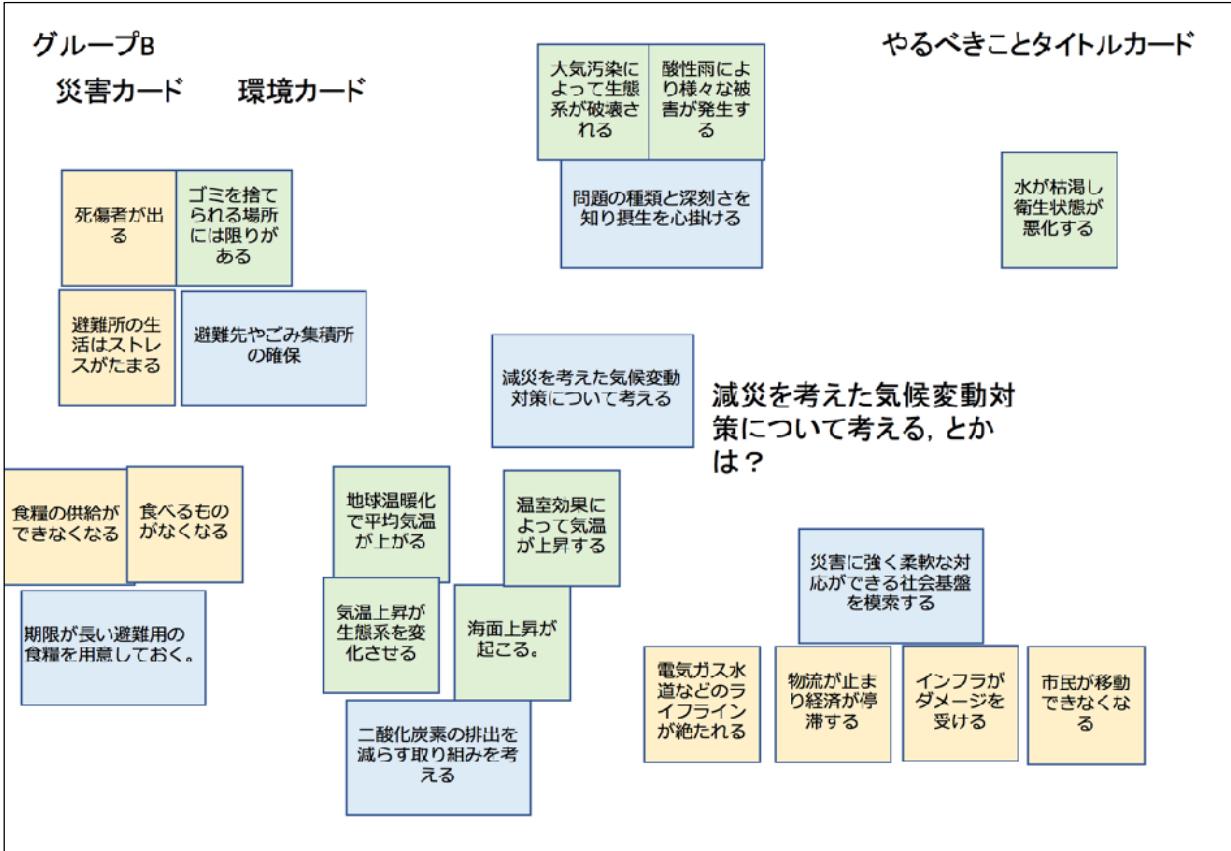
…が
…となる
る

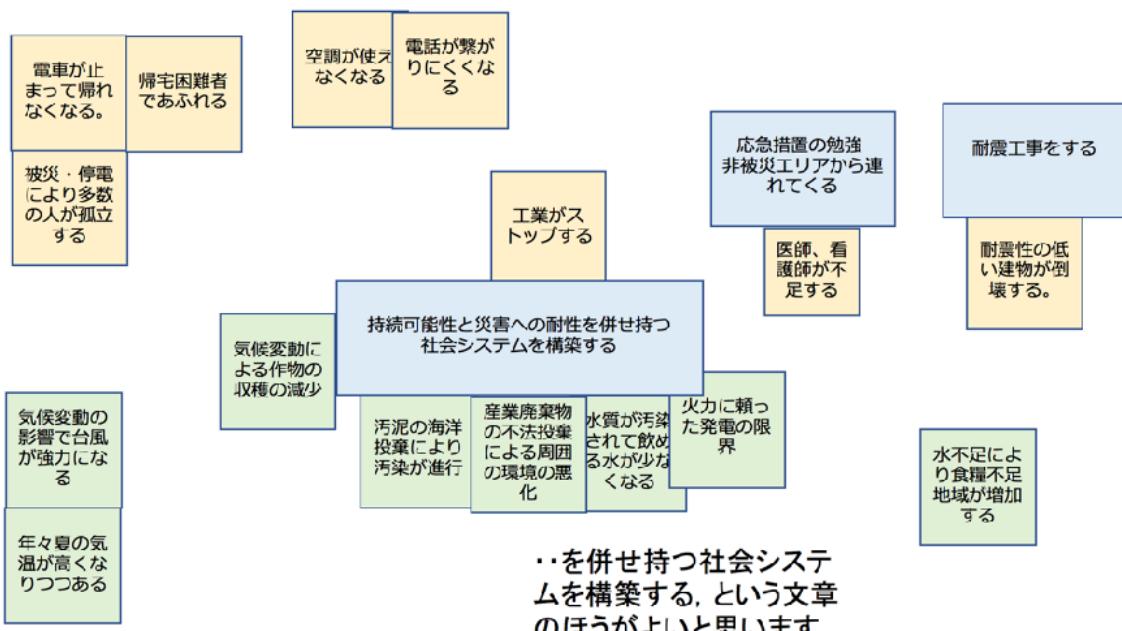
…が
…できない

…が
…できない
い

…が
…となる

…が
…となる
る

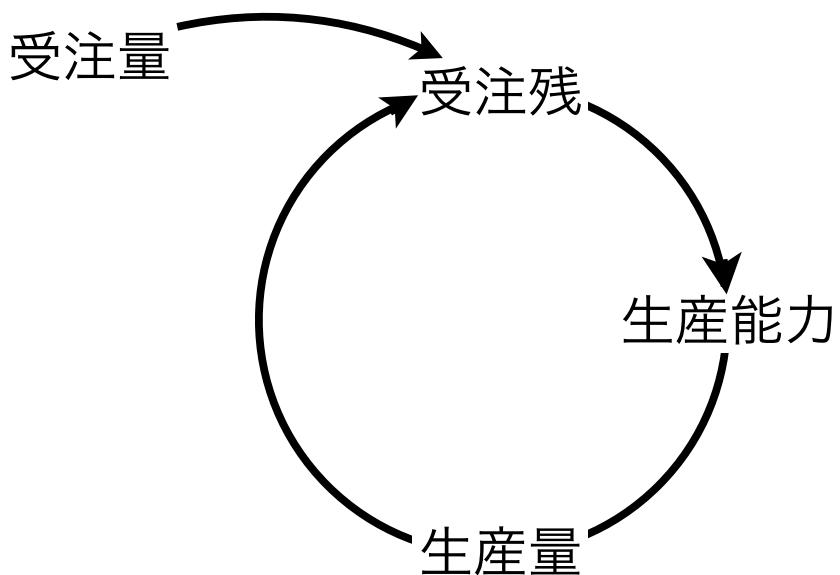
グループA
災害カード 環境カード
災害が起きた後でも使える建物にするには

グループB
災害カード 環境カード
やるべきことタイトルカード


グループC
災害カード 環境カード
やるべきことタイトルカード


システム思考の基本

- 因果関係フィードバックループ
- 外部要因と内部要因
- たとえば、製造業の製品の受注と生産の関係を考える
- 「生産能力」「生産量」「受注残」
- 「受注量」

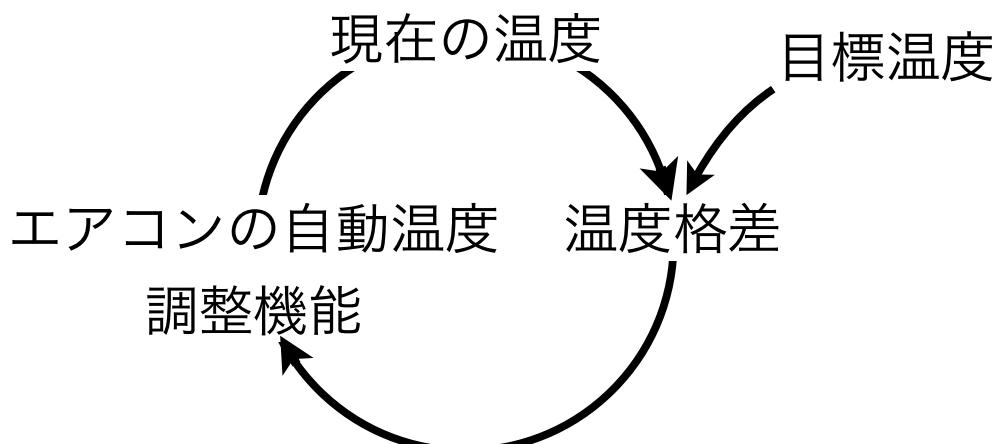
因果関係フィードバックループ



平衡フィードバックループ

> エアコンの温度調整機能を考える。

- 「現在の温度」「目標温度」「温度格差」「エアコンの自動温度調整機能」



因果関係図における時間的概念

- 「遅れ」の概念
- **輸送旅客数を考える。**
- 「需要」「輸送旅客数」「サービス能力」「サービスの質」「旅客の評判」

レバレッジポイントの特定

- では、サービスの能力を向上するには、
- 「需要」「運送旅客数」「サービスの質」「旅客の評判」「サービスの能力」
- 「需要」「運送旅客数」「サービスの質」「旅客の評判」「**収益**」「**空輸能力拡大投資**」「**空輸能力**」

SWOT分析で現状認識を共有する

> 戦略計画策定にあたっての現状認識方法のひとつ

— Strengths (強み)

内部要因

— Weakness (弱み)

強み

弱み

— Opportunities (成長機会)

成長
機会

強みを活か
す戦略

弱みを克服
する戦略

— Threats (致死脅威)

外部
環境

致死
脅威

縮小する
戦略

撤退する
戦略

某ビール会社の収益向上について (内部要因)

> Strength

— トップブランド力, 中高年層の顧客に強い, 全国に強
力な販売網, 原材料の調達力

> Weakness

— 自動化の遅れた生産ライン, 生産コストが高い, コン
ビニのルートが弱い

某ビール会社の収益向上について (外部環境)

> Opportunity

- 規制緩和, 若年層のビール愛好家増加, アルミ缶の定着化

> Threats

- 輸入の拡大, コンビニルートの拡大, 量販店からの値引きの要請, アルミ缶回収問題

SWOT分析と因果関係の組み合わせ

- > 「Strength」と「Opportunity」
- > 「Weakness」と「Threats」

クロスSWOT分析



某ビール会社の収益向上について

| | | |
|--|---|--|
| | 【強み】 トップブランド力 中高年層の顧客に強い 全国に強力な販売網 原材料の調達力 | 【弱み】 自動化の遅れた生産ライン 生産コストが高い コンビニのルートが弱い |
| 【成長機会】 規制緩和 若年層のビール愛好家 増加 アルミ缶の定着化 | | |
| 【致死脅威】 輸入の拡大 コンビニルートの拡大 量販店からの値引要請 アルミ缶回収問題 | | |

発表

某ビール会社の収益向上について

| | 【強み】 トップブランド力 中高年層の顧客に強い 全国に強力な販売網 原材料の調達力 | 【弱み】 自動化の遅れた生産ライン 生産コストが高い コンビニのルートが弱い |
|--|---|--|
| 【成長機会】 規制緩和 若年層のビール愛好家 増加 アルミ缶の定着化 | | |
| 【致死脅威】 輸入の拡大 コンビニルートの拡大 量販店からの値引要請 アルミ缶回収問題 | | |

設計

ファシリテーション力

- 参加者から反論があった場合
- ワークショップはあくまでもスタート地点に立つ
- 「未完成だけど考えていること」を話し合う
- インプットープロセスーアウトプット
- 「未完成な思考」と「拡散した意見」
- 試行力
- 論理的思考；個人レベルから組織レベルの理解

ワークショップの基本的な流れ

- › 方針、達成目標、ルールを示す。
- › 場合によっては話題提供。
- › アイスブレイク。
- › (個人) アイデアを抽出。
- › グループでアイデアを共有する。
- › アイデアをグループで構造化する。

アイスブレイクで場をつくる

- › アイスブレイク
 - 氷 (ice) のように冷たくて硬い雰囲気を壊す (breaking) アクティビティ
 - 3つのタイプ…
 - ✓ メンバー同士が知り合う
 - ✓ 体をほぐすことによって緊張を解く
 - ✓ ウォームアップ・エクササイズ

ワークショップのグランドルール

- > 聖域を作らない
- > 繩張り意識を持たない
- > 相手を非難しない
- > 愚痴や文句を言わない
- > 人の話をよく聞く
- > 思い込みを捨てる
- > 最後まであきらめない
- > 楽しく議論する

ワークショップの方法 - アイデア出し -

- > ポストイット（小）にテーマにあうアイデアを書く
 - ー 具体的に記述する
 - ー 主語, 述語を記述する
 - ー 1枚に1つの内容を記述する
 - ー ラッシュョンペンで書く

…が
…となる

…が
…できない

ワークショップの方法 - アイデアの整理 -

› ポストイット (大) を使って、同じ意見、対立する意見などを整理する

- 文章で記述する
- 元のカードの情報をできるかぎり残すようにする
- どのような理由でこのような意見が出てきたのか説明できるようにする



ワークショップの設計

- › 作業単位
- › 時間管理
- › 目標管理
- › リソース管理

ワークショップの設計

- テーマを決める。
- 工程表をつくる。
- 試行し、修正する。

ワークショップ工程表

- 順番
- 日時
- 作業所要時間
- 時刻
- 作業タイトル
- 生成物
- 作業単位（全体、グループ、個人）
- 進め方
- ツール
- 場所

ワークショップの工程表

› 所要時間

- できるかぎり作業に見合ったものとする。
- 参加者が時間を持て余さないように。
- 参加者、ファシリテーターとが共有しているもの

ワークショップ工程表

› 達成すべき目標

- 具体的に設定する。

› 成果物

- 情報の共有、参加者の興味、参加者のやる気、雰囲気、課題、理解…

ワークショップ工程表

> 作業単位

- 全体, グループ, 個人

> 進め方

- 「プレゼン」や「ポストイットに記入」など具体的に

> ツール

- ヒト（誰）, モノ（ポストイット, 模造紙, ラッショ
ンペン, 何枚/人）

レポート課題

- 提出締め切り：5月29日 16時30分
- 提出物：PowerPoint
- 提出方法：NUCTで添付ファイルとして提出
- 国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学のSWOT分析
を行う。