

経営品質ファシリテーター 養成講座(第7回)

2021年2月16日



価値創造プロセス に関する理論と実践

埼玉県経営品質賞判定委員
寺沢 俊哉(<https://live5.jp/profile/>)

スタッフ紹介

寺沢俊哉 講 師

埼玉県経営品質賞 判定委員

野村恵美子 サブ講師

経営品質賞 審査員

高橋 清 埼玉県経営品質協議会 運営委員長

経営品質賞 審査員

只野 将平 埼玉県経営品質協議会 事務局

さいたま市商工会議所

講座全体のゴール

「経営品質」の体系にそって、成功している企業から学ばせていただくことを通じて、

- **マネジメント全般**について
実践的かつ体系だった知識を得る
- チームや組織を活性化させるための
対話の場づくりの技術を得る(オンライン)

各回の概要

	13:30-17:00	内 容
第1回	8/18(火)	オリエンテーション～経営を丸ごとみる視点とは？
第2回	9/15(火)	リーダーシップに関する理論と実践 (cat.1,cat.2)
第3回	10/13(火)	戦略に関する理論と実践 (cat3,cat5)
第4回	11/10(火)	人と組織に関する理論と実践 (cat4)
第5回	12/15(火)	顧客・市場の理解に関する理論と実践 (cat5)
第6回	1/19(火)	(終日) 現地訪問
第7回	2/16(火)	価値創造プロセスの理論と実践 (cat.6)
第8回	3/16(火)	全体のまとめ、プレゼンテーション

本日のゴールと進行

【ゴール】

価値創造プロセスについて、基準書を確認しながら、実践的な知識を得る

【進 行】

- 1 前回までの復習
- 2 価値創造プロセスに関する仕組み
- 3 価値創造プロセスに関する知識
- 4 次回にむけて

1

前回までの復習

重要

ファシリテーションのポイント

はじめる前に確認すること

1 役割分担

- ・ファシリテーター
- ・タイムキーパー
- ・プレゼンター
- ・書記

2 ゴールの確認

3 ステップ(目次)～時間

4 グラウンドルールの確認



価値ある対話の場
を生み出そう

進行中に気をつけること

1 話を、よく聞く

(あいづち、復唱、要約)

2 相手の興味関心に、興味関心をもつ

3 質問する

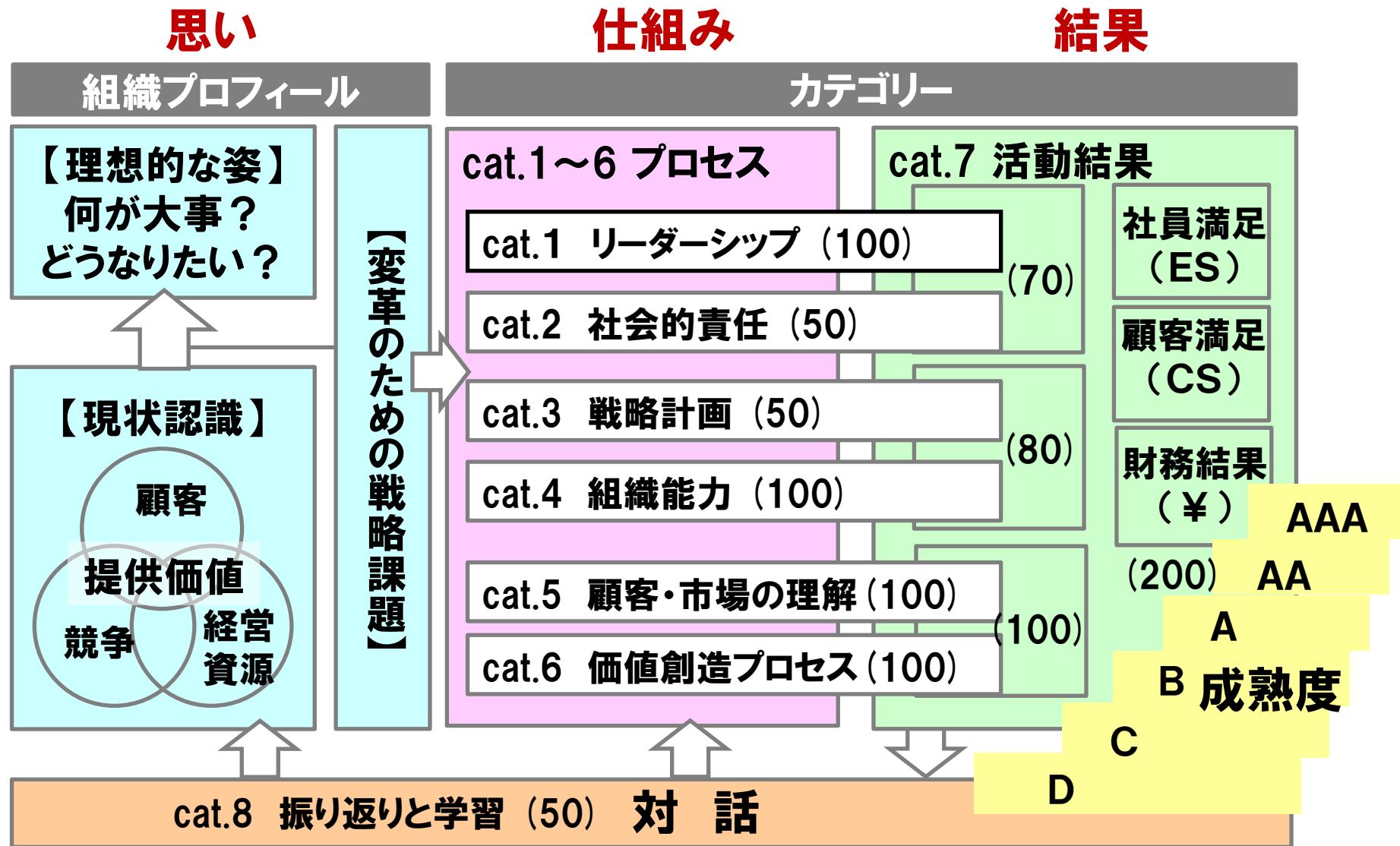
(明確にする、引き出す)

4 フレームワークを使う

5 ふりかえり(コンテンツとプロセス)を行う

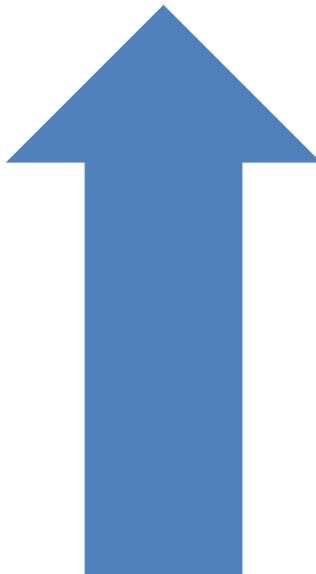
経営品質: 経営を丸ごとみる質問集

思いを結果につなげる「仕組み」



成熟度をあげていこう

仕組み ダイナミック ケイパビリティー の進化



成熟度	合目的	展開	変化
AA	独自性 デファクト	自主自律	未然防止 創造性
A	同じ方向 時間軸	連携 ガッチリ	再発防止 自ら思考
B	だいたい 同じ方向	協力が はじまる	人まねが はじまる
C	向きが バラバラ	関係が バラバラ	その場 対応

前回からの課題

(1) カテゴリー6

基準書P41～45、P49、50

申請書P26～31、P35～37

に目を通す

(2) 次のシートをうめてくる

(シート) カテゴリー6 価値創造プロセス

とくにすごいところ(強み)

さらによくするには(改善課題)

質問してみたい事

2

価値創造プロセス に関する仕組み

6.1 6.2 價値創造プロセス

6.1 主要な価値創造プロセス

- ①企画・開発プロセス
- ②生産・提供プロセス
- ③顧客関係の維持強化プロセス

6.2 支援プロセス

- ①支援プロセス
- ②情報システム
- ③ビジネスパートナーの選定・評価
- ④ビジネスパートナーの維持強化プロセス

3

価値創造プロセス に関する知識

「プロセス」という概念

PRO 前に CESS 進む 前に進むための段取り
PROCESS 手順、工程、進行、過程

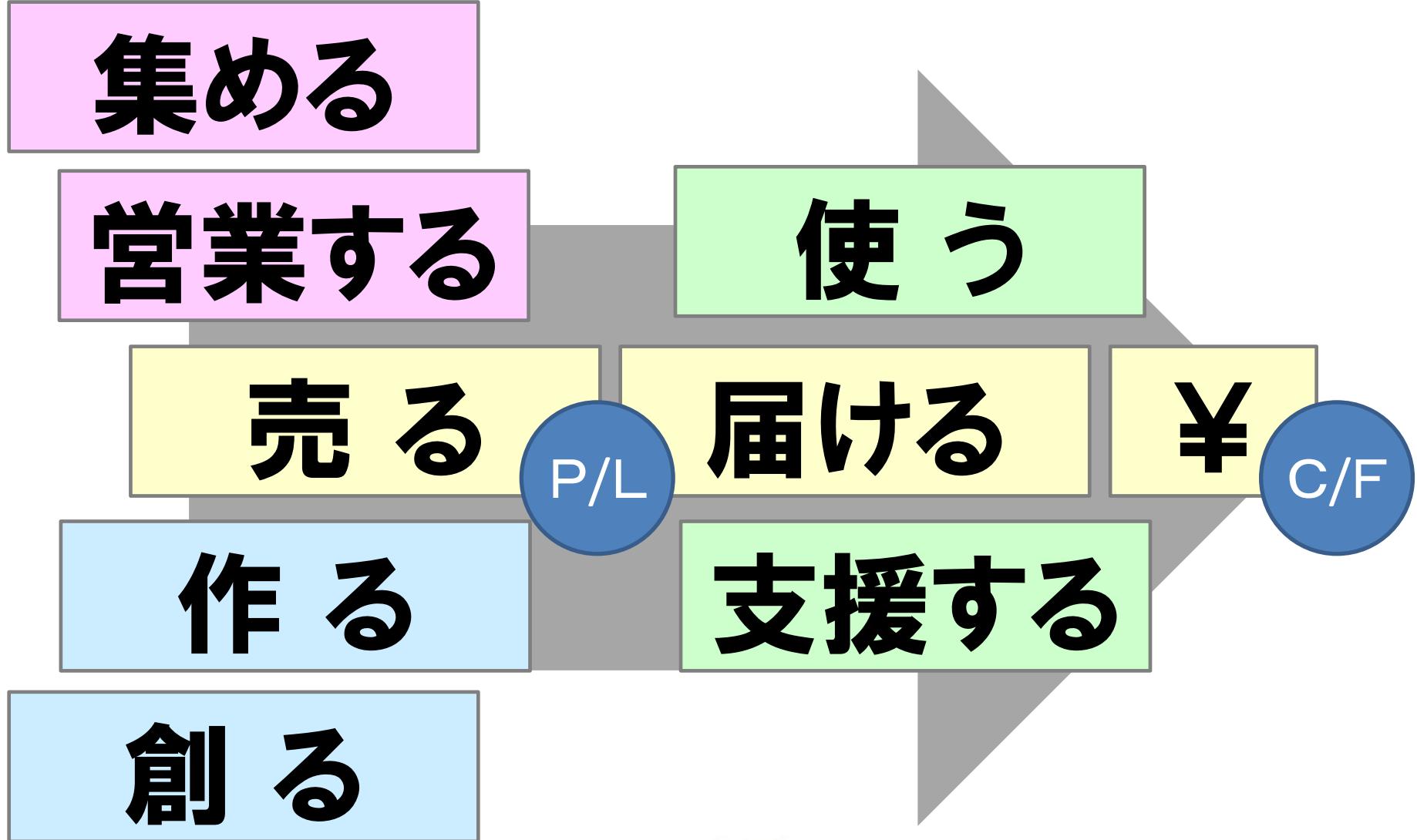
どちらが、プロセス的視点？

頭
胴体
手足
心臓
肺
...



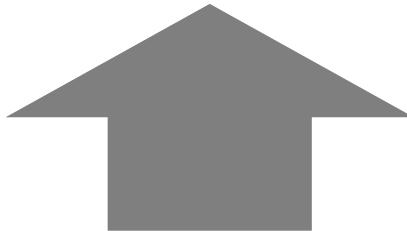
呼吸
血液循環
(動脈 静脈)
食べて、消化して
排出して…

ビジネスプロセス



提供価値を組織に収益に転換する仕組み

組織プロフィール 2現状認識と環境変化 (1)商品サービス

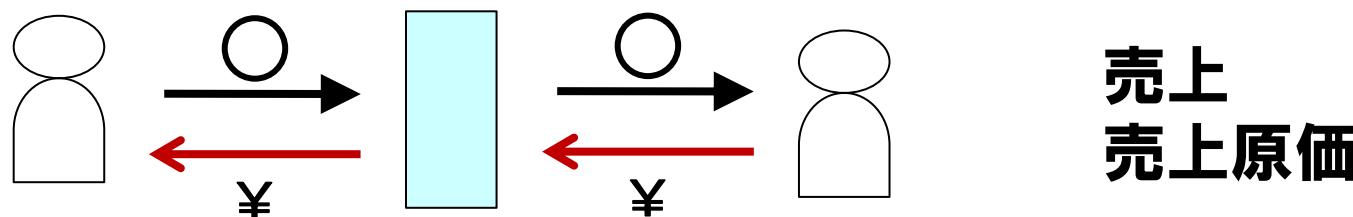


これを実現しているのが、プロセス

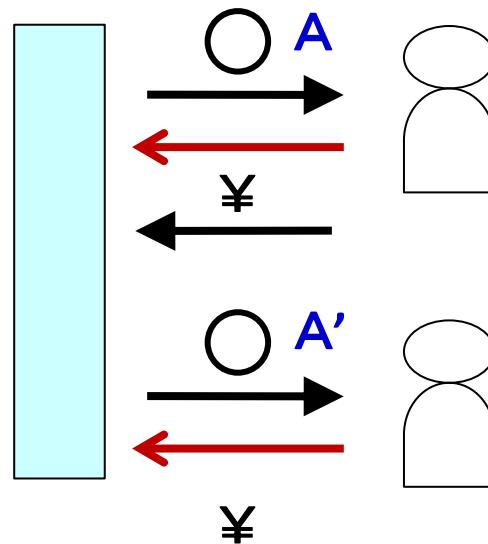
?

プロセスパターン①

(1) 単純販売モデル + アップセル

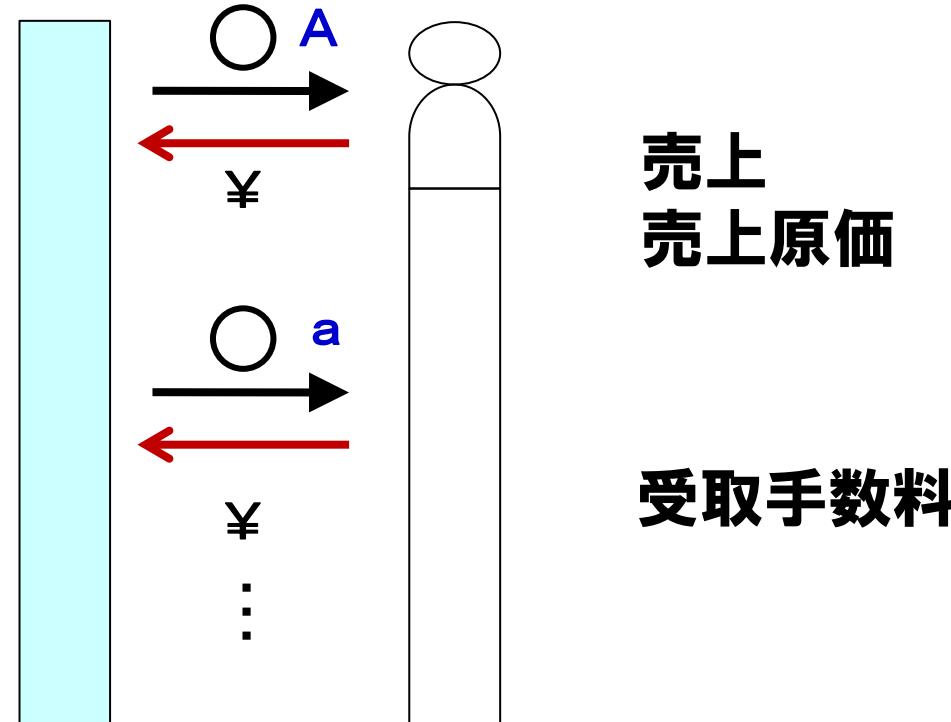


(2) リユース(中古)モデル



プロセスパターン②

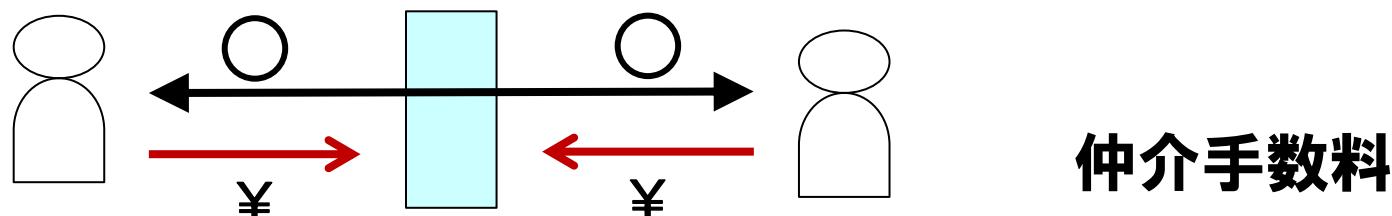
(3) 消耗品モデル



(4) サブスクモデル

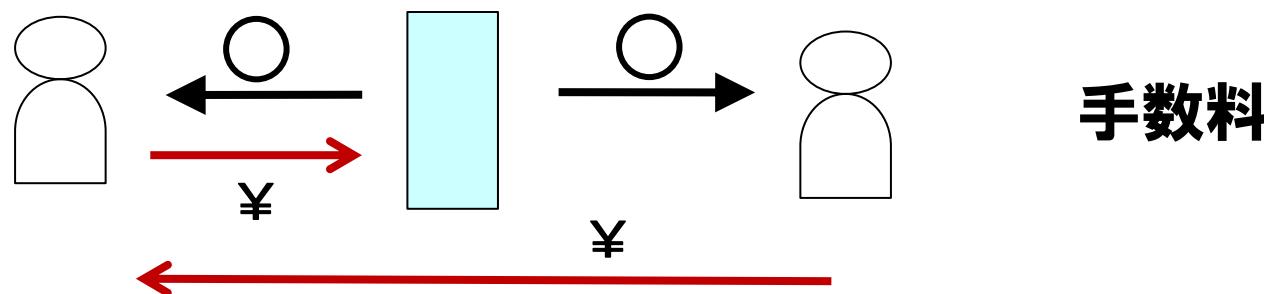
プロセスパターン③

(5) マッチングモデル



仲介手数料

(6) 広告モデル



手数料

4

次回にもむけて

各回の概要

	13:30-17:00	内 容
第1回	8/18(火)	オリエンテーション～経営を丸ごとみる視点とは？
第2回	9/15(火)	リーダーシップに関する理論と実践 (cat.1,cat.2)
第3回	10/13(火)	戦略に関する理論と実践 (cat3,cat5)
第4回	11/10(火)	人と組織に関する理論と実践 (cat4)
第5回	12/15(火)	顧客・市場の理解に関する理論と実践 (cat5)
第6回	1/19(火)	(終日) 現地訪問
第7回	2/16(火)	価値創造プロセスの理論と実践 (cat.6)
第8回	3/16(火)	全体のまとめ、プレゼンテーション

3月までの課題

●各カテゴリーの視点

（リーダシップ、社会的責任、戦略計画、組織能力、顧客市場の理解、価値創造プロセス）

をふまえ、全体として、SNB社の強みと課題を総括するとともに、
今回、ご自身が学んだことについて、

●1人5分で、プレゼンをする。



寺沢 俊哉

ライブ講師®実践会 代表 <https://live5.jp/>

公益財団法人日本生産性本部 主席経営コンサルタント



大手流通系企業を経て、1989年、公益財団法人 日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして30年にわたり、上場企業から中堅企業まで約200社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。コンサルティングと研修を融合させた、**独自のワークショップ**は、**参加者自身の課題を題材**に進めるため実践的であり、リピート率は**8割**を超える。研修テーマは、リーダーシップ、ファシリテーション、プレゼンテーション、講師養成など。1998年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として、その後、**埼玉県・徳島県経営品質賞判定委員**として、経営品質の普及推進活動に従事している。2015年より、「人前で教える技術」を磨きあう、「**ライブ講師®実践会**」を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。



対話で学ぶ経営品質
(生産性出版)



感動の会議！
(ディスクワーバー21)



プロ研修講師の
教える技術
(ディスクワーバー2020年度経営品質ファシリテータ養成講座)



人材育成
(中央経済社)



人前で話す・
教える技術
(中央経済社)