

北陸先端科学技術大学院大学

PCM手法セミナー報告書

(抜粋)

2007.12.13

報告者 花田重義
武田正則

目次

- 1 . 概要
- 2 . 実施までの経過
- 3 . スケジュール表
- 4 . PCMワークショップ用資機材リスト
- 5 . ワークショップの成果物
- 6 . 作業の様子
- 7 . 実施報告

1. 概要

(1) 日時

2007年12月14日(金) 9:30 ~ 17:30

(2) 場所

北陸先端科学技術大学院大学 5F ワークショップ演習室

(3) 参加者

・学生(大学院生) 7名

・社会人 3名

九谷焼 吉田 幸央

山中漆器 道場 順一

砂崎 友宏

・教員 1名(北陸先端科学技術大学院大学 准教授 小林 俊哉)

(4) テーマ

「石川県の伝統工芸の復興」

(九谷焼, 山中漆器に焦点を当てて)

今回のPCMセミナーの伝統工芸関係者の参加は大学からの話しかけによるものであり, 伝統工芸の活性化を研究している後期課程学生が呼びかけ実現した.

2. 実施までの経過

| 日時 | 項目 | 依頼先 | PCM-TOKYO | 講師 (M) アシスタント (A) |
|---------------------------|------------------------------------|---|--------------------|-------------------------------------|
| 実施日 2007年 12月14日(金) | 依頼～報告まで | 北陸先端科学技術大 学院大学 梅本勝博教授 | 代表 大迫正弘 | (M)花田重義 (A)武田正則 |
| 11月中 | PCMセミナーの依頼 | (梅本教授) | (大迫氏) | |
| 11月末 | 依頼を受け、内容、派遣 講師の検討 | | | |
| 11月中 ～30日 | 派遣講師の募集、検討、 依頼者への了解 | 承諾 | 講師募集・検討 | 講師承諾 |
| 12月1日 ～ 12月13日 | モダレータが依頼先と 連絡 ・内容確認 ・内容決定 | 詳細内容 ・場所の確保 ・人数の確保 ・参加者の詳細 ・使用道具の確保 | | 詳細内容 ・テーマの検討 ・スケジュール ・事例提示 |
| 12月14日 | 実施 | | | |
| 12月14日 または後日 | 実施アンケート | | PCM-TOKYO の 準 備 | |
| 1週間以内 | 報告 | | | 報告書の作成 |

3. スケジュール表

| 2007年12月14日(金) | | 9:30~17:30 | | |
|---------------------|---------------------|------------|-------------------------|--------------|
| 時間 | 内容 | 場所 | 実行時間 | 備考 |
| 9:30 | 開講(研修内容の説明) | | 9:30 | |
| 9:35 | PCM手法参加型計画手法の概要(講義) | | 10:00 | 自己紹介など時間延長 |
| 10:00 ↓ 11:00 | 関係者分析(講義・演習) | 移動 | 10:30 11:30 | |
| 11:10 ↓ 12:30 | 問題分析(講義・演習) | | 11:40 12:30 | |
| | 昼休み | | | |
| 13:30 ↓ 14:30 | 目的分析(演習/演習) | | 13:30 14:00 15:00 | 問題分析 目的分析 |
| | 休憩 | | | |
| 14:40 ↓ 15:40 | プロジェクトの選択(講義・演習) | | 15:30 16:10 | |
| | 休憩 | | | |
| 16:00 ↓ 17:00 | PDMの作成 | | 16:30 17:30 | |
| | 質疑応答及びまとめ | | | |
| 17:30 | | | 18:00 | |
| | 終了 | | | |

4. PCMワークショップ用資機材リスト

参加者20名、1言語でのカード記入を前提とした場合のPCMワークショップに必要な資機材とその使用量は、以下のとあります。

| 項目 | 仕様/用途 | 数量 | 準備担当 | |
|------------------|---|--|---------|--------|
| | | | 主催者(大学) | 講師側 |
| 会場 | ワークショップ開催 | 動き回れる程度の広さ | | |
| 椅子 | 筆記用テーブルの付いていない椅子のほうがよい。ローラーがついている動かしやすいものがベター(机は不要) | 参加者人数分+講師用 | | |
| 畳大のボード (段ボール) | 模造紙を張るためのボード(ついたて、会場の壁) 15枚程度同時に貼ることができ程度 | 15枚 | | (用意可能) |
| ファシリテーター作業台 | 筆記用具やテキスト、資料等を置く | 講師用2セット | | |
| 講師用パソコン | プレゼン用 | 1台 | | |
| プロジェクター | プレゼン用 | 1台 | | (用意可能) |
| プロジェクター用台 | 手法のプレゼンテーション用 | 1台 | | |
| ポストイットカード | 参加者が意見を書き込む 7cm×20cm, (1冊50枚) | ピンク 20 緑 20 ブルー 20 黄色 20 白 2 | | (用意可能) |
| 模造紙(クラフト紙) | カードを貼るための台紙:(標準サイズ畳大) | 30枚 | | (用意可能) |
| マジックペン | 各種分析の際、参加者がカードに意見を書き込む | 黒 25本 (人数分+講師用) 赤 3本 青 3本 | | (用意可能) |
| ガムテープ | 模造紙を台紙又はついたて、会場の壁に貼る | 2本 | | (用意可能) |
| セロテープ | カードを台紙上で固定する | 1本 | | |
| カッター/はさみ | 会場の壁のスペースに合わせて模造紙を切る | 1本 | | |
| デジカメ | 系図などのワークショップの成果品を記録する | 1台 | | |

5. ワークショップの成果物

(1) 簡単な自己紹介

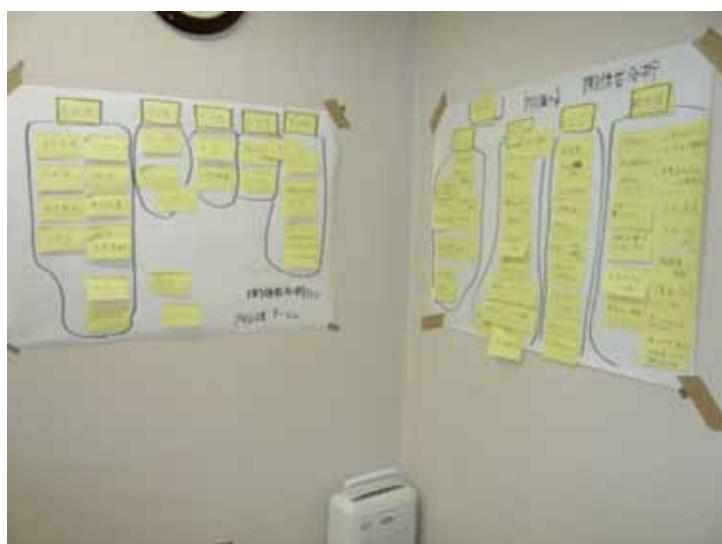
要素：名前・好きな教科・趣味／関心事など



(2) 関係者分析

要素1：特徴・問題・可能性・解決策

要素2：受益者・決定者・出資者・実施者・反対者



関係者分析

| 項目 | 受益者 | 決定者 | 実施者 | 出資者 | 反対者 |
|----|------|-------|----------|--------|-----------|
| 説明 | 温泉旅館 | 総合販売店 | 作り手 | 個人の出資者 | メーカー |
| | 美術館 | ギャラリー | 工業試験場 | 自治体 | 組合(システム) |
| | 旅行業者 | | 組合開発センター | | 組合員 |
| | 百貨店 | | | | ライバルの伝統工芸 |
| | メーカー | | | | |
| | 顧客 | | | | 作り手(同業者) |
| | 素材産業 | | | | |
| | 流通業者 | | | | |
| | 専門学校 | | | | |
| | 住民 | | | | |

関係者分析

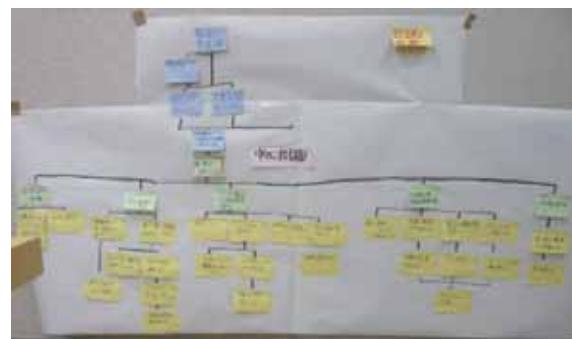
産地問屋(職人) 基本情報 (海外産地に7割依存)

| 項目 | 抱えている問題 | ニーズ | 可能性 | 対応策 |
|----|-------------------|----------------|-------------------|---------------------|
| 説明 | ・売上げがピーク時の1/4である。 | ・売り上げを2倍にする | | |
| | ・後継者がいない | | | |
| | ・若い人のニーズを捉えていない | ・若い人にニーズをとらえたい | ・県下の有名人のPR(松井/道場) | ・マーケティング |
| | ・贈答品市場の激減 | ・無害化 | | |
| | ・環境問題(有害物質) | ・木材の確保 | | |
| | ・木材の不足 | ・ブランド力を強化したい | ・輪島の桐本氏の事例 | ・個別メーカー ブランド立ち上げ |
| | ・ブランド力が弱い | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

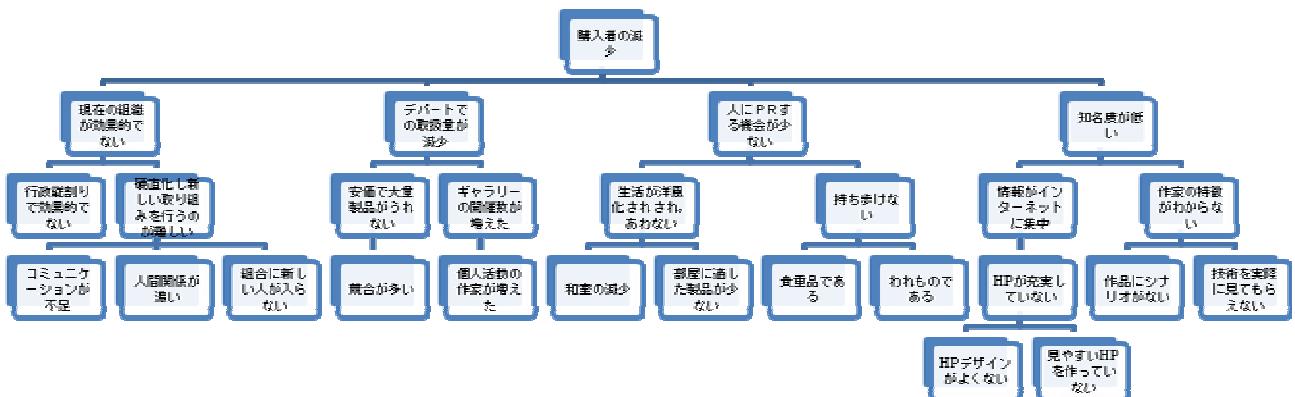
顧客(消費者) 特徴

| 項目 | 抱えている問題 | ニーズ | 可能性 | 対応策 |
|----|----------------|----------------|-----------|----------|
| 説明 | ・顧客の高齢化 | ・若者を取り込みたい | | |
| | ・若者のニーズを捉えられない | | | ・アンケート調査 |
| | ・ライフスタイルの変化 | ・ライフスタイルの変化に対応 | ・現代的な物 | |
| | ・飽和状態 | | ・若者層/セレブ層 | |
| | ・100円ショップの出現 | ・新規市場 | | ・販売品の分析 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

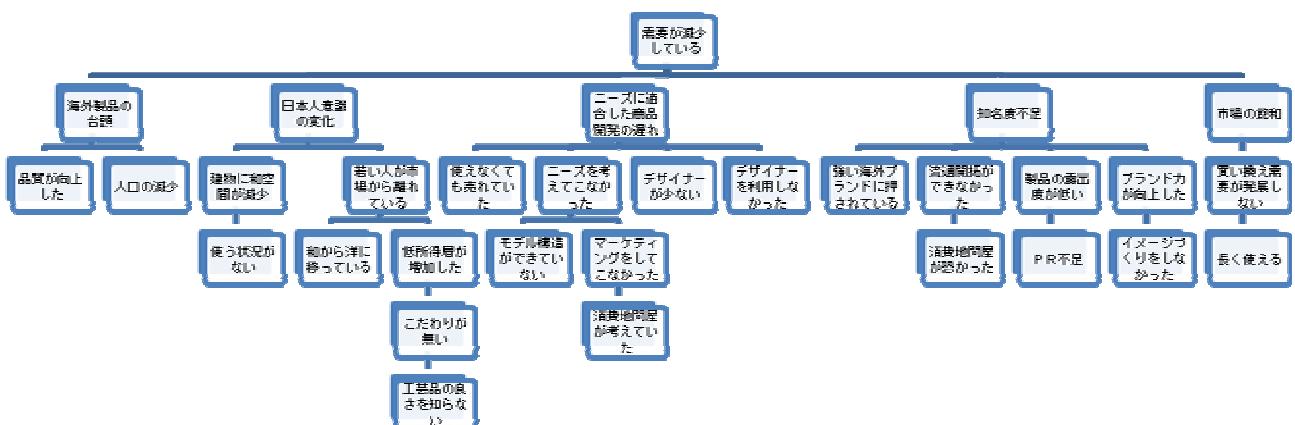
(3) 問題分析



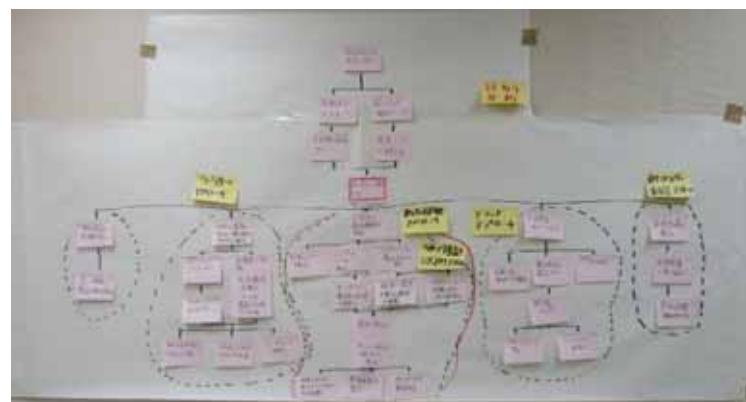
A: 九谷焼チーム



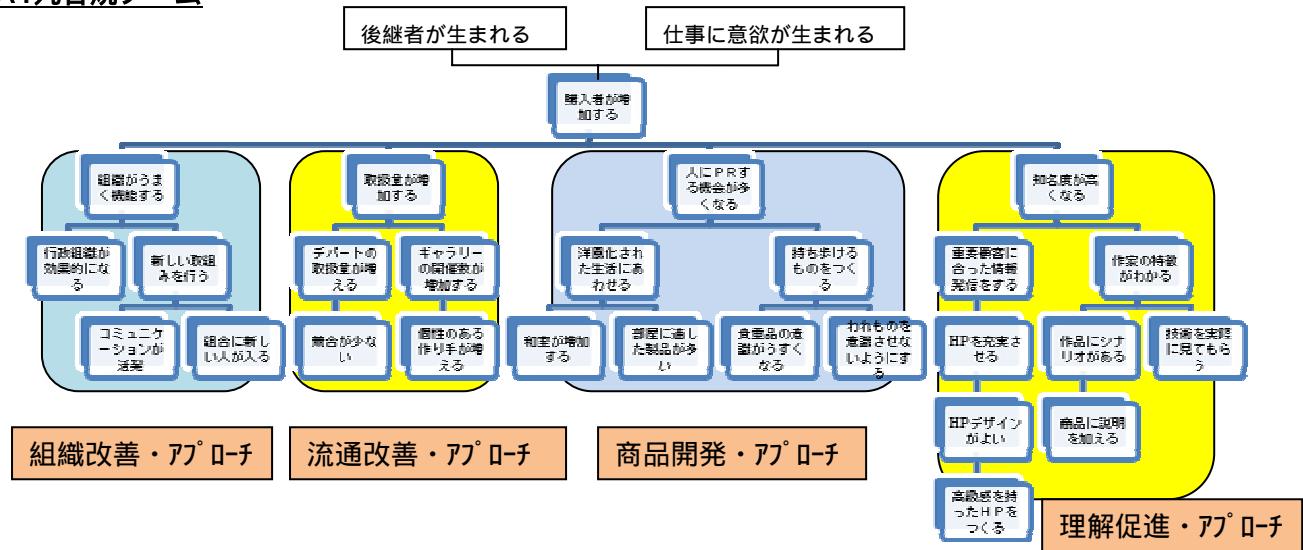
B: 山中漆器チーム



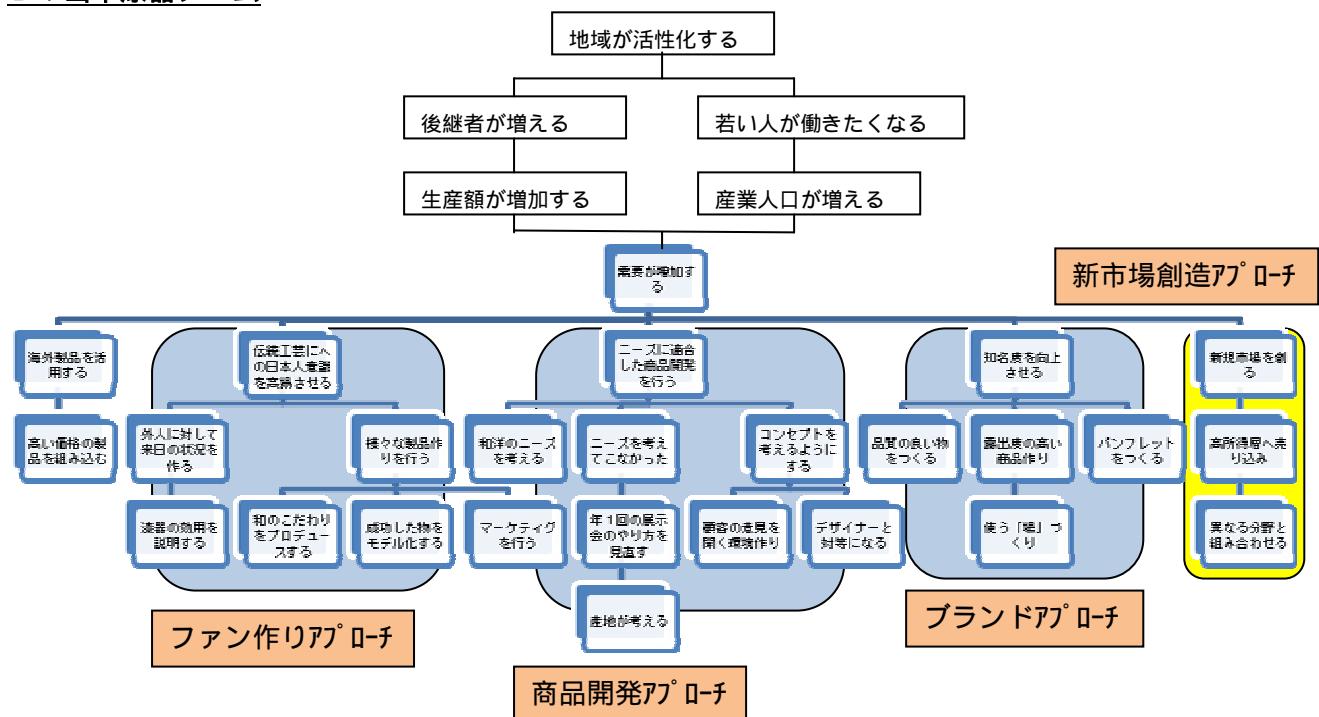
(4) 目的分析・プロジェクト選択



A:九谷焼チーム



B : 山中漆器チーム



(4) PDM

A:九谷焼チーム

プロジェクト名：購入者増加 期間：1年

| プロジェクト要約 | 評価指標 | 評価入手手段 | 外部条件 |
|--|--|--|---|
| 上位目標 ・購入者が増加する | 2009年3月まで購入者を昨年の20%増とする | 石川県交流施策報告書 | |
| プロジェクト目標 ・知名度が高くなる ・取扱量が増加する | <ul style="list-style-type: none"> 100万のアクセス数をとる アンケート回答数を10,000件とる 取扱数を20%増加させる | <ul style="list-style-type: none"> HPのアクセス数 知名度アンケート 石川県交流施策報告書 | <ul style="list-style-type: none"> リコール運動が起こらない 鉛毒問題が起きない 原料が急騰しない |
| 成果 1.1 ターゲットが明確になる 1.2 重要な客にあった情報発信ができる。 1.3 作業の特徴が分かりやすくなる。 2.1 デパート・百貨店での取扱量が増加する 2.2 ギャラリーの開催数が増える | <ul style="list-style-type: none"> 100万のアクセス数をとる アンケート回答数を10,000件とる 取扱数を20%増加させる 個展情報誌を30%増加させる | <ul style="list-style-type: none"> HPのアクセス数 陶芸協会誌 石川県交流施策報告書 ギャラリー専門誌 個展情報誌 | HPのウイルスに感染しない |
| 活動 1.1.1 アンケート調査をとる。 1.2.1 HPを充実させる 1.3.1 作品の歴史やシナリオを伝え る 2.1.1 高価格で特徴ある製品を増 加させる 2.2.1 個性のある作り手が増やす | 投入 <ul style="list-style-type: none"> リーダー 1名 専門家 2名 事務員 1名 HP委託料 100万/年 コピー機 1台 コンピュータ 3台  | | 前提条件 <ul style="list-style-type: none"> 運営資金が集まる |

B : 山中漆器チーム

プロジェクト名：新商品開発 期間：3年

| プロジェクト要約 | 評価指標 | 評価入手手段 | 外部条件 |
|--|---|--|------------------------------------|
| 上位目標 ・新規需要が増大する | ・3年後に産地生産を2倍にする | ・県 ・組合 | |
| プロジェクト目標 ・ニーズに合う商品開発をする | ・10件 / 初年度 ・20件 / 2年度 ・30件 / 3年度 | ・組合 | ・材料の高騰 |
| 成果 1. 開発手法を習得できる 2. ニーズを明確に捉えられる 3. 試作品ができる | ・10名 / 初年 ・30件 / 初年度 ・60件 / 2年目 ・90件 / 3年目 ・20件 / 初年度 ・40件 / 2年目 ・60件 / 3年目 | ・組合 ・組合 山中開発センター | |
| 活動 1-1 伝統工芸の産地を表示する 2-1 アンケート調査をする 2-2 展示会でのインタビューができる環境作りをする 2-3 旅行者とのタイアップでの企業立案をする 3-1 試作品モニターをする | 投入 ・産地試作品 7 ~ 8名 ・試作材料 ・マネジャー |  | 前提条件 ・「思い」を合わす ・組合の合意 |

6. 作業の様子（写真）



モディレーターの花田さんから全体の流れの話がありました



参加者の自己紹介です



徐々に打ち解け合い、悩みなどが話されます。
中国からの留学生も参加しています



山中漆器チームの真剣な話し合いがもたれています



午後からは、問題分析の続きです。説明を聞きながらPCMワークショップをおこなっていきます



ちょっと、敵情視察でしょうか



九谷焼チームも盛り上がります。減少してきた売り上げをどのように伸ばせばよいかを考えます。



さあ、発表会です。
まずは九谷焼チームからです、
吉田さん頑張ってえ～



次は、山中漆器チームの番です。
道場さん頑張ってえ～



今度は、両チームの質問合戦です。



花田さんの講評を得て、30分オーバーのセミナー
もやっと終わりの時間です。
ご苦労さまでした。

7. 実施報告書

2007.12.17

花田 重義

(1) 参加者：学生7名 社会人3名 学校関係者1名

当初11名であったが、学生の出入りが激しく最終的には6名の参加者となった。

内出席者「九谷焼」吉田氏、「山中漆器」道場氏、砂崎氏が現実の問題提供者として参加いただいた。

自己紹介に約20分程度要した。終了時間を20分延長する形で終了した。

(2) P C M手法研修としては不完全であるが、研修後、受講者が自ら系図の見直しを実施できるように流れを中心に研修を進めた。

(3) 事例の活用方法

「伝統工芸品産業」の現状について経営状況を主に1~3ページに記述した。問題分析の中心問題から上の状況（結果系）を表現した。また、ワークショップの参加者を仮定して、ワークショップの位置づけを設定した。

4~10ページは中心問題から以下の原因を類推する参考材料として一般論として提供した。参加者には、事例はあくまでも一般論であることを伝え、実際の課題を捉えることをお願いした。

(4) 工芸品毎に置かれた状況が異なるので、個別工芸については後日詳細に検討する必要があることを前提に工芸品全体を取り巻く問題分析をすることとした。

(5) 情報源であり、問題提供者として、「九谷焼」吉田氏、「山中漆器」道場氏、砂崎氏が参加された。当初は伝統工芸全体の課題分析を行う予定であったが、情報の偏りがあり、それぞれ固有の課題に対する問題分析と改善策となった。この点は途中で軌道修正した形で進行した。

最終の結論は以下の通り。

九谷焼チーム：「コミュニケーションの改善」をテーマとする実現性のある現実的なP D Mが完成した。

山中漆器チーム：「商品開発能力の向上」をテーマとする内容で、更に掘り下げる可能性がある。

(6) 時間管理

20分の延長を行い、意見交換まで完了した。

以上