本日は８つのお話をします。

１：お客さんを定める（アンケートから）

２：自社を眺める（あるある10から）

３：今の仕事の仕方を眺める

４：変われない最大障害は「失敗」の恐怖

５：成功は「ひらく・わかつ・つながる」こと

６：仕事の仕方をリフォームする

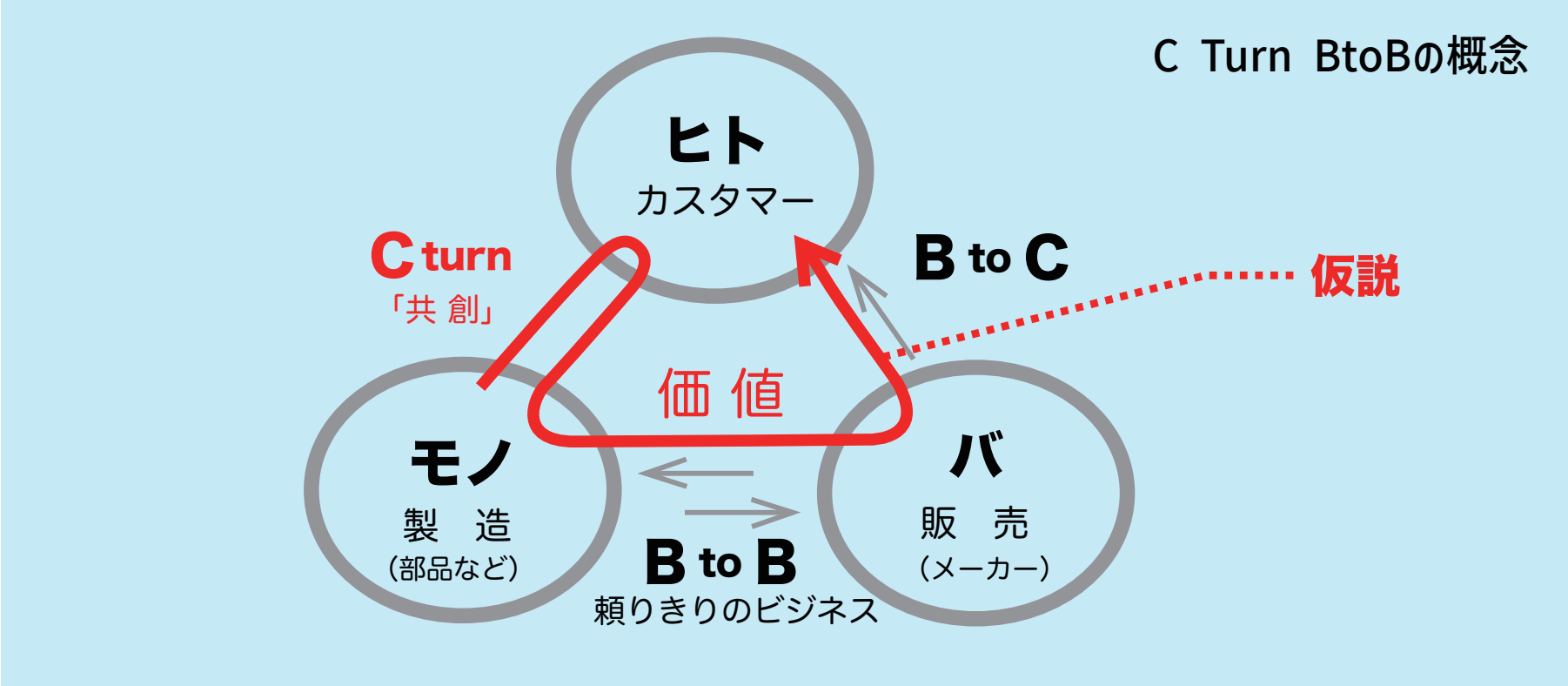
７：孤立させない「OSCo交信（仮）」

８：ツバサンち事業のプログラム

まずは、自社と仕事の環境をみてみよう

１：お客さんを定める（アンケートから）

最初に、あなたの会社を儲けさせてくれる人とは誰か？決めてみよう。その人の意見を聞く方法を考えてみよう。



お金を払ってくれる発注者を筆頭としたビジネスパートナーからいただく顧客情報はさまざまです。図面に記された要求品質と製品仕様で表された製品ニーズ。　売り場の棚で勝つための差別化を指示された市場ニーズ。両方とも使用者のニーズを元にしたと思われる情報ですが、製造事業者間と販売事業者間の思惑でつくられた情報になっています。ここでは、可能な限り、本当のユーザーである使用者の「生音・ナマネ（インサイト）」に応える仕事の仕方を考えます。

２：自社を眺める（あるある10から）

自社の思いあたる「ある」とはどんな「ある」でしょうか？その原因を探って対処法を考えてみよう。

1 客の言いなり仕事になってしまう	→会社が社内外に想いを伝えていないので**自社像を描く**	☐
2 これから必要となる人材と出会えない	→経営が未来を語っていないので**未来像を描く**	☐
3 成功体験に囚われている	→「栄光よ再び!」と願う成功プロセスから脱する**仕組みを創る**	☐
4 Q.C.Dで比べられて儲けが出ない	→世間が流行りへ集中する中で**独自のテーマを創る**	☑
5 事業全体を見る右腕人材が育たない	→一工程に留めている働き方をバラして**チームで行動**	☐
6 価値を創る意識に至らない	→成熟したものづくり工程を回す分担業務から**需要づくり業務へ**	☐
7 慣れた分野に留まりマンネリ化する	→異分野へ挑戦した経験と技法がないので**試す機会をつくる**	☐
8 新規事業への挑戦を諦めている	→問屋注文や売り場情報だけに頼らず**ユーザーへ問いかける**	☐
9 せっかくのビジネス機会を逃している	→一社でできることは限られているので**交わる機会を持つ**	☐
10 実はバラバラな事業をしている産地	→「燕三条」とは産地ネーム、だから**つながる機能を持つ**	☐

１、2ポイント：所見ありです。軽症度ですが放っておくと症状が進みます。この機会を逃さず申し込みください。

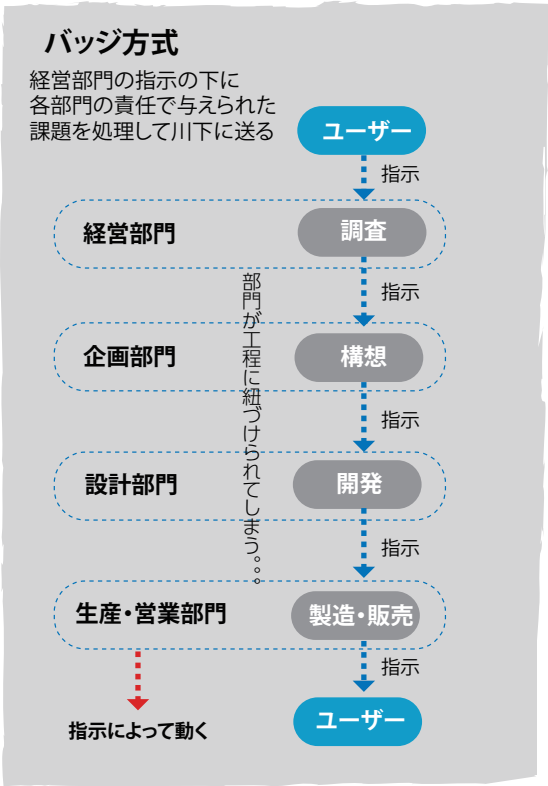
3、4ポイント：中等症です。会社に戻り早速参加メンバーを検討し早めの申し込みしてください。

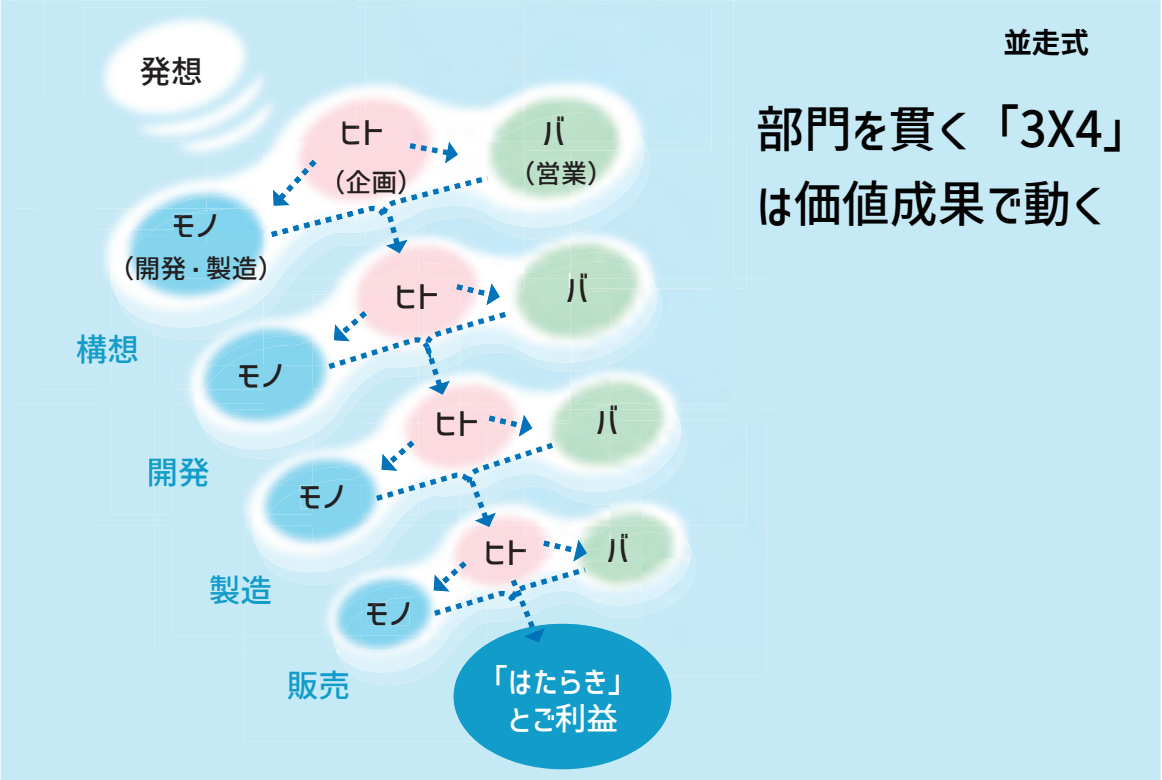
5ポイント以上：重症です。とりあえず帰りに申し込んで会社に戻りプロジェクトをつくって活動しましょう。

遊びのような診断ですが、これを「ネタ」にして会社に戻り各部門で話し合ってください。きっと手がかりが掴めます

３：今の仕事の仕方を眺める

自社の仕事の仕方は「バッチ式」だろうか「並走式」か？これからはどっちが良いか考えよう。





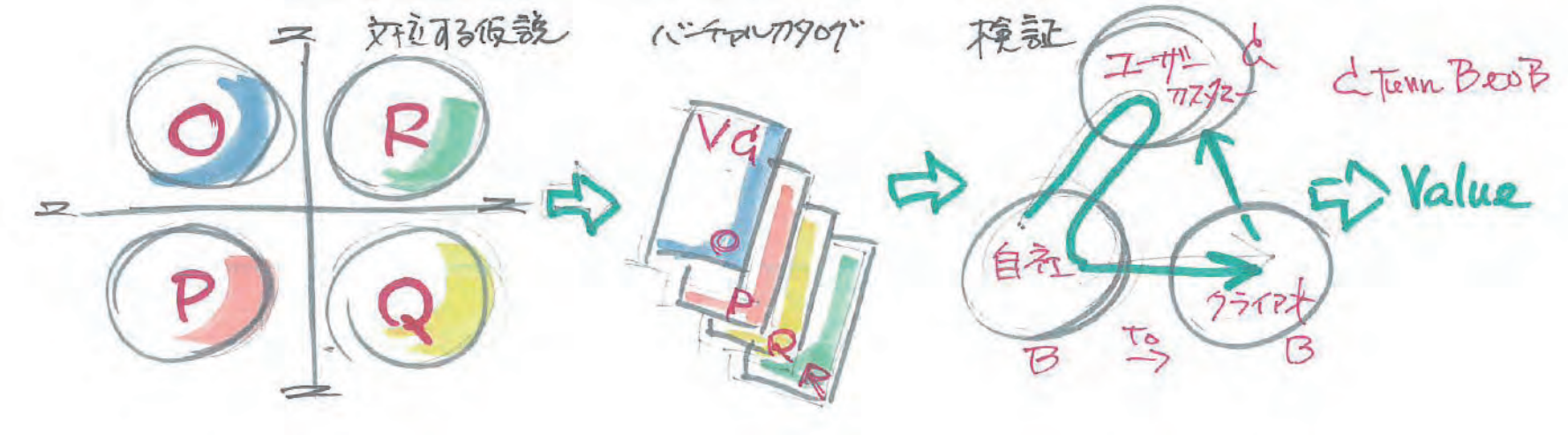
事業を構想する→構想を開発する→開発案を製造する→商品として販売する。担当部署ごとに「バッチ方式」の工程を組み、専門知識を深めながら効率の高いモノづくりを流していく仕事の仕方があります。一方では、構想、開発、製造、販売の４つの工程で扱う課題を、部署の垣根をこえて解決していく「並走式」という仕事の仕方があります。前者は，解決策が明確になっている製品製造に適していて、後者は、課題を着想しながら価値を生産する仕事に適しています。

次に、リフォームのコンセプトを共有しよう

4：変われない最大障害は「失敗」の恐怖

アイデアを思い付いても「失敗」を考えるといつも通りの仕事を続けてしまう。打開する方法はないものか？

多方面の案を考えてユーザーへ問いかけ確かめる



良いことを思いつき提案しても、「売れるのか？」と言われてやる気を失くしてしまう。日本全国、いや世界中で発せられている“やる気潰しの強力キーワード“です。そんな時「売れます」と答えられたら！なんと爽快でしょうか。ここでは、”仮説をつくりアイデアを確かめる係のワンセット” を想定し、「 失敗」を恐れず、安心して新たな課題に挑戦する産地の未来を想定しています。

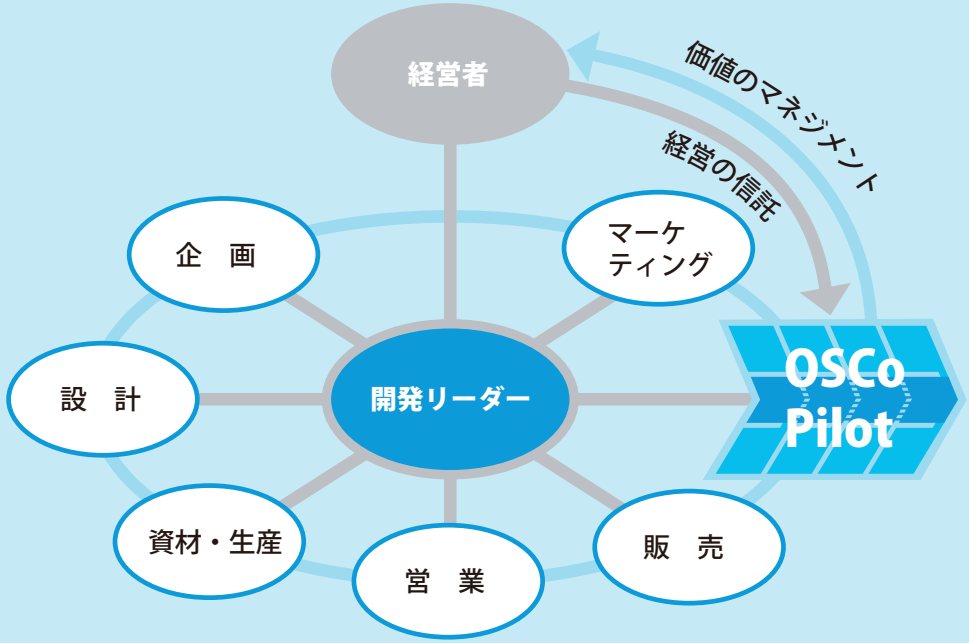
５：成功は「ひらく・わかつ・つながる」こと

0penness Sharing Collaboration「OSCo オスコ」という概念を取り入れて成功する事業を組み立てること

O Openness
解放性
オープンネスで部門ごとの情報を知識を開く

S Sharing
共有性
シェアリングで申し送り型のバッチ処理を消す

Co Collaboration
連帯性
コラボレーションで価値を創造する



部門で問題を抱えてはならない。１社でできることが限られている。それを打開するために、ひらく 0penness で情報と知識を深め使えるようにする。わかつ Sharing で思考・知識という事業資源を共有する。つながる Collaboration で協働ビジネスを行う。「OSCo オスコ」活動は、社長の右腕になる社内 OSCo を誕生させて、課題解決で企業がつながる産地 OSCo に成長して行きます。会社間の権利と義務そして利益を担保する「約束」の構想も初めてまいります。

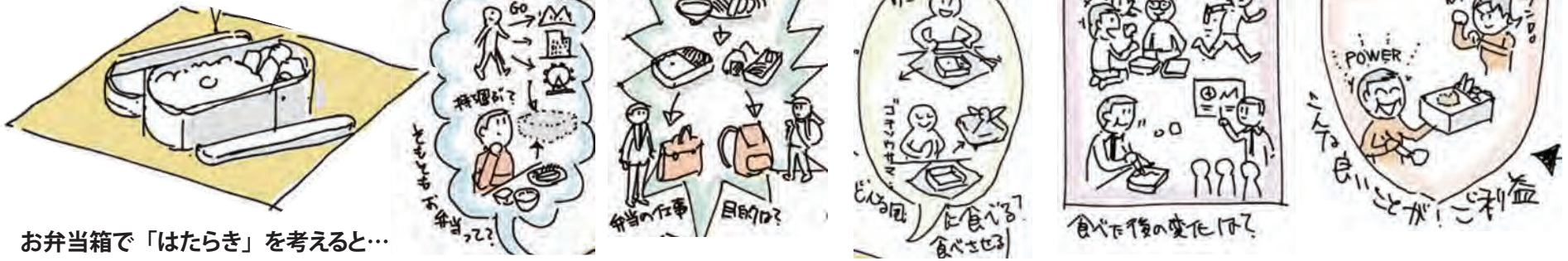
６：仕事の仕方を「リフォーム」する

ものづくり仕事の骨格は変えずに価値づくりができる仕事の仕方にリフォーム改善できたらどうだろう？

価値づくりは「はたらきのデザイン」で可能になる

はたらきのデザイン

5 要素マップ



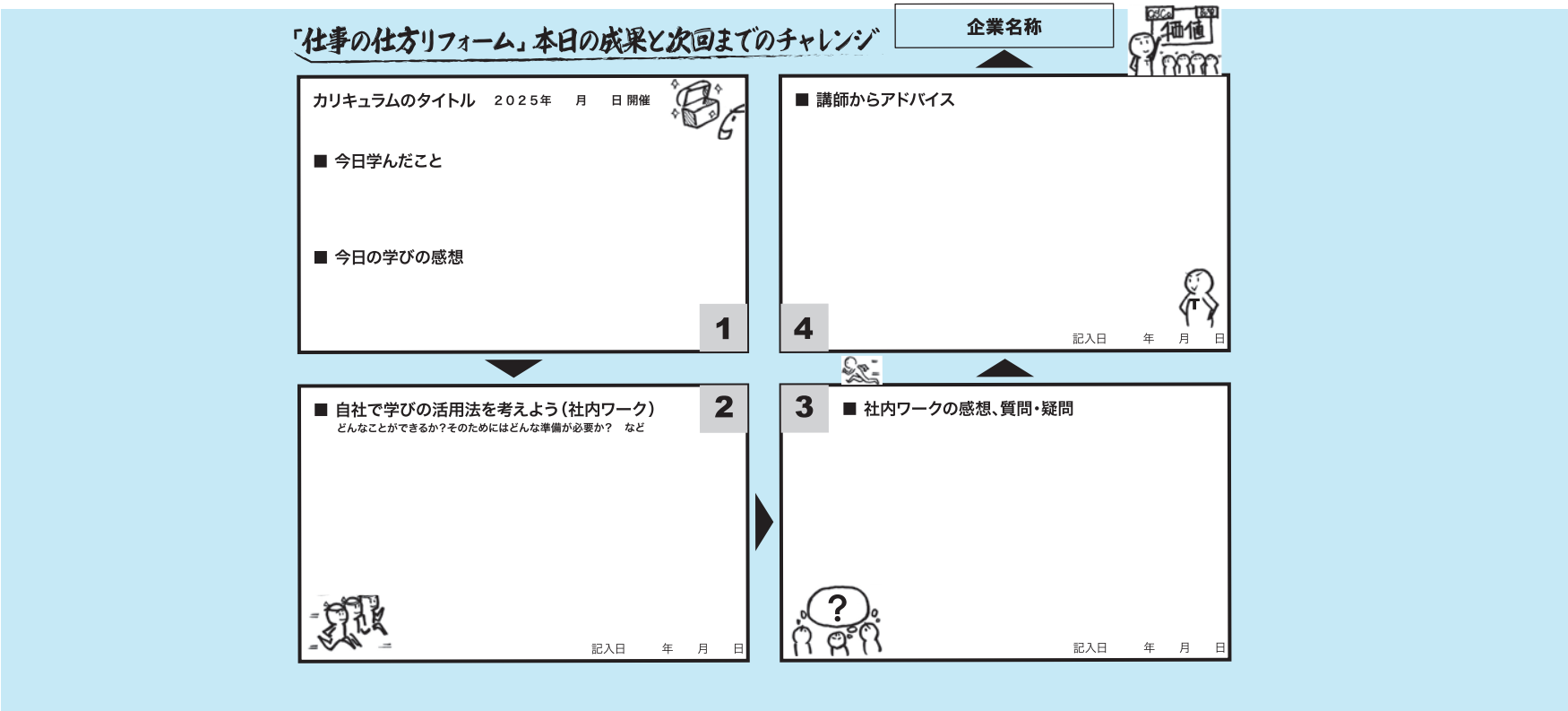
お弁当箱で「はたらき」を考えると…

使用者ユーザーに直接問いかける態度で、部門を越えて知恵を出し合い、失敗を恐れず思いたったアイデアをどんどん提示し確かめて行く、そのような積極的な活動を OSCo が要になって活動していく。そんな仕事の仕方に「リフォーム」するのがこの事業の目的です。それは、優秀な製品を製造して利益を生む会社から、ユーザーの生活価値を想像して利益を生み出し続ける、社員と会社と産地になるための「リフォーム」です。

決め手は、一緒に歩む事業体制です

7：孤立させない「OSCo 交信（仮）」

仕事の事情はそれぞれだが、みんな変わる時代に生きている。 良いことは伝え合い共有して頑張ろう



この事業では、みなさんの経験に馴染みが薄い物事の捉え方と行動をお願いします。それは、現実に当て嵌めた時に生じる問題や折々の迷いなどに現れます。それを解消しスムーズな学びを促進するために、参加者と講師・サポーターとの間で、進行度合いの確認とアドバイスを行う「OSCo 交信」を計画しています。時には、事情の異なる会社を超えた交流もあり、自社では得られない思考と行動の良い事例の学の機会も設けます。それが今までにない新たな飛躍に発展します。この交信は、そのまま「ひらく、わかつ、つながる」へ通じて、自社と産地の進化に繋がります。

８：「ツバサンち」の事業のプログラム

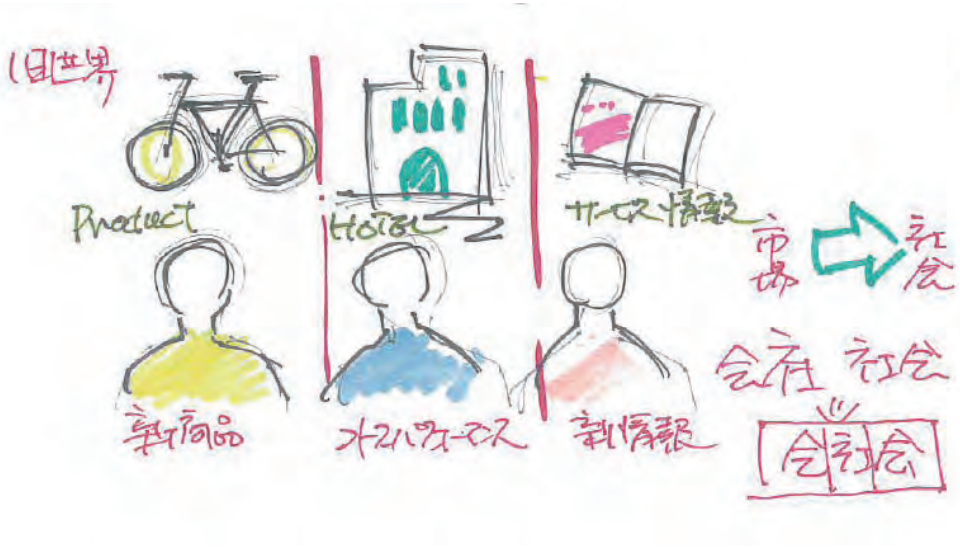
学ぶ、試す、実践する三段階のプログラムは、社員が築く個社と産地と地場産の進化の道程だ。

この事業は、燕三条地域の会社で、耳にして見かけることが多い「あるある」の問題を発端となり昨年の５月から始まりました。それを１０の課題に絞り解決する事業を１年間かけて計画したものです。目標は、製品生産会社から価値生産会社になり、どんなに時代が変わっても、常にユーザーの「欲しい」を現実化し利益を生み続ける会社経営を維持し続けることです。そのためには、多忙な経営者とその右腕を備えた強く賢い中小企業の出現が必要であると考えました。それを日本初の「OSCo オスコ」という役割によって生み出すために、効果的なプログラムを作成しました。

「ツバサンチ」てどんな産地？

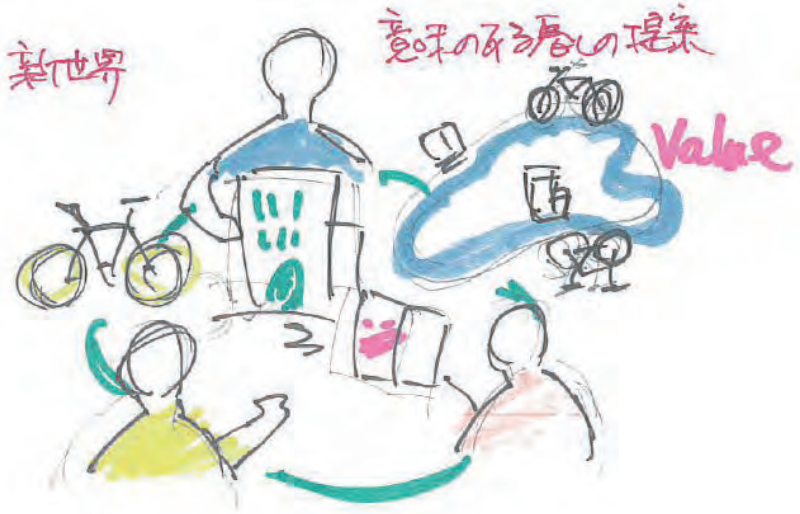
個々の会社のビジネス

自転車を考える　宿泊を考える　旅行を考える



会社会的発想のビジネス

コンセプトで束ねると価値が生まれる



ここの事業のもう一つの役割は、単なる稼ぐ産地の形成ではなく、社会と会社（産地）が同じ方向を向いて、「社会」の夢を「会社」の資源で実装する究極の産地ブランディングを思い描いています。その精神的な背景に、「自利利他」という考え方をおき、活動の態度には、会社の利益と社会の利益を分け隔てなく捉えて実現する「会社会」という姿を描いています。それを、クリエティブ活動が大好きな人たちの生業を応援する「ツバサンチ」が支えます。

2025年度の「仕事の仕方」リフォーム計画作成の日程【予定】

まずは、社長が取り組む	**1：今までを辿り未来にタッチする** **7月18日（金）** **2：未来妄想から「未来仮説」をつくる** **8月8日（金）** **3：「未来仮説」の評価から価値づくりを考える** **9月5日（金）**	８つの視点で今までの「仕事の姿勢」を振り返り、 これからの「仕事の姿勢」を考え、未来の「在り方」を妄想する シナリオを価値づくりの視点で見つめて、ユーザーにとっての価値 とは何かを考え、自社が開発すべき価値を定義する 妄想した未来の「在り方」を考えるベースにして、 大雑把でもいいからゴールとそこに至るシナリオを創作してみる
次に、社員にひらく	**4：プレゼンテーションし未来像を共有する** **9月26日（金）** **5：価値づくりができる「仕事の仕方」を考える** **10月17日（金）** **6：自社事業に「仕事の仕方」を当てはめてみる** **11月7日（金）**	ユーザーに提供する価値が生産できる「会社」となるために、 「社会」の共感を得る態度で社内のプレゼンを行う プレゼンで共感を得たゴールに向かうために、 価値を生産する仕事の仕方を社員と一緒にリフォーム概要を考える 製品生産会社である自社のものづくり工程を、価値生産会社 に向かうために仕事の仕方のリフォームを概念設計する
OSCoと共にリフォームを考える	**7：実践工程・体制から OSCo を考える.** **11月28日（金）** **8：自社にとっての OSCo 人材を考える** **12月19日（金）** **9：実践テーマ「未来仮説」を定める** **1 月23日.（金）** **10：意見交換会と次年度準備** **2月20日.（金）**	仮想設計した「仕事の仕方」を実践するシミュレーションを行い ながら、工程ごとにどのような役割と働きが必要か探る OSCo の基本的昨日が理解できたら、担当を決めて会社全体で 自社にとって必要と思われる OSCo が果たす機能を定める １～３で社長が考えた構想を、リフォームされた仕事の仕方に従い、 社長と OSCo が協力し「未来仮説」を構想してみる 各社構想の「仕事の仕方のリフォーム成果と OSCo の役割や 期待について発表し、次年度の「試す」プログラムに生かす

燕三条地場産センターブランド推進室＋株式会社クルー