

令和4年度 大企業等人材による新規事業創造促進事業
(創造性リカレント教育を通じた新規事業創造促進事業)

独創的アイデア創出人材育成プログラム
経験基盤研修

1. イントロダクション：経験基盤とは

本研修プログラムの位置づけ（創発人材に求められるスキル）

経験基盤を強化する為には、肯定的な考え方でイベントを捉え、ポジティブな気分から行動することが必要

基礎スキル（5つの基盤）

アイデアの創発力

アイデアのひらめきを生む能力を培う研修

1. 感性基盤研修

- 先入観に囚われない多面的な観察力
- 観察・描写を通じて、発見・疑問を得る力

2. 情報基盤研修

- 情報に対する感情や自分との関係性、情報間のつながりを整理できる力

3. 価値観基盤研修

- 自身の価値観を認識し、他人の価値観との違いや距離を認識できる力

「ひらめき」を事業企画として落とし込む

常識・偏見に囚われない
マインドセット
習慣化を通じた
創発力の醸成

アイデアをひらめく

アイデアの推進力

事業を企画・推進していく能力を培う研修

4. 手法基盤研修

- 相手の状況を踏まえ、価値を訴求できる力
- 信頼関係と対話に基づいた提案力

5. 経験基盤研修

- 物事を肯定的に捉える思考力
- 自発的に事業を推進していく力

「コミュニケーション」と「マインドセット」を通じて、企画を推進

アイデアの具体化力

具体的な事業をデザインする能力を学ぶ研修

オンライン公開：新規事業創出フレームワーク研修

- アイデアを具体的な事業として整理できる力
- ビジネスモデルとして描ける力
- 他者の納得を引き出す企画書の作成能力

具体的な事業企画書作成ワーク

市場性分析

ビジネスモデル

事業計画とアクションプラン

応用スキル

経験基盤の目的

- 独創的なアイデアを創出し実現してゆくには5つの要素が必要である。そのなかで本プログラムでは「経験基盤」を育成する。
- 「経験基盤」とは実績から生まれる自信により一歩踏み出す能力である。
- 当カリキュラムでは、否定的な考え方を肯定的に変え、発展的な行動を思いつくようになることを目的とする。

経験基盤とは

- 新規事業を実現するには当たり前ですが具体的な行動に出なければなりません。
- しかし、新規事業は常に未知への挑戦ですから恐怖や不安がつきまといます。
- そのような場合に迷うことなく前向きな行動をしていくことが必要です。

では、どのように前向きな行動に自身を向けてゆくのでしょうか。それは、未知の不安・恐怖から解決すべき課題に転換してゆくことです。



経験基盤の具体的な内容

- ✓ 未知の不安・恐怖を解決すべき課題に転換してゆくには何より自分の能力に自信を持つことです。
- ✓ さらにその能力を前提とした、あるいはその能力を獲得してきた能力を信じて解決行動に踏み出すことです。
- ✓ ワーク①では解決行動に出る前提としてのご自身の能力を明らかにし、ワーク②ではそれを具体的事例に適用してゆきます。

ワーク①：自身の能力の客観視

自身の元となる経験の棚卸し

客観視による経験の深掘り

自身の能力の客観的理解

ワーク②：課題解決行動の実践

“できる”前提で実際に取り組むテーマの実現策を検討

言語化により前向きな考え方の定着

2. ワーク①自身の能力の客観視

「自身の能力の客観視」の目的と実施内容

- 「自身の能力の客観視」をすることが**一步踏み出す自信**につながります
- 新規事業を提案・推進していく際、経験から自身の強みを認識することが重要です

- ✓ ワーク①では解決行動に出る前提としてのご自身の能力を明らかにし、解決の為の武器を明らかにしてゆきます。
- ✓ 具体的には今までのお仕事の実験からご自身の知見を棚卸しします。それを整理することで問題解決に使える道具（武器）としてゆきます。
- ✓ 同時にご自身の能力を見える化することで自信も持っていたいただきたいと思います。

セルフワーク

- 事前課題でご提示させていただいた内容をご説明させていただきます。

グループワーク

- お二人で組んで、一人が発表しもう一人がその発表に対し意見を述べてゆく形式。
- これを交互に行います。

事前課題：セルフワークの実施内容

- セルフワークは3つのステップから成ります



※能力：スキル・コンピテンシーまで含む広い概念です。

ここでは普及している概念、たとえば「知識」「人脈」「資格」「ノウハウ」等成果を出すために使える自分の力すべてと考えてください。

(参考) 能力：スキル・コンピテンシーとは

- 「能力」とは多義的な概念です。スキル・コンピテンシー・知識…等
- コンピテンシーだけ見ても多くの論者がおり、決まったものではありません。例. 下記「冰山モデル」
- この講義では実用面から後に示すように幅広く知識・ノウハウ・人脈・資格等を含むものとしします。

スキル : 教育や訓練を通して獲得した技能・技術 (目に見えやすいもの)

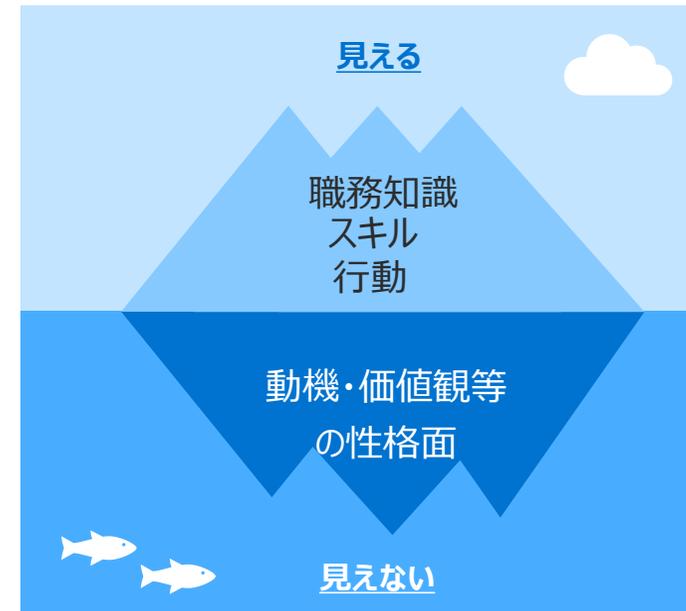
コンピテンシー : 高い業績を出す人の行動特性多様な要素を含む (下記: 目に見えやすいものから見えにくいものまで)

※コンピテンシーの冰山モデル

McClellandをはじめSpencer & Spencer、Boyatzis、マーサー社など複数の論者が業績の予測や能力の評価法として提唱。能力を目に見える部分と目に見えない部分として冰山をアナロジーとして示しています。

コンピテンシーとして冰山の全体を指すものや一部分を指すものがあります。

能力というと先ず使われる概念ですので解説しますが、この講義では使う人により概念が異なってしまうかねないことから、あえてコンピテンシー概念を避けています。



自身の能力の客観視 セルフワークの説明

-自身の能力を書き出してみよう-

セルフワークの実施

Step.1 : 能力を蓄えた経験を明らかにする

- ◆ 行ってきた業務・実績を出した業務・大変だった修羅場だったけれども達成感のある業務などを複数思い出してください。
- ◆ 職務経験がまだ短い方の場合は多くは出ないかもしれませんが、3つ程度書き出していただければと思います。

ワークシート①-1

自身の能力の客観視

		業務①	業務②	業務③
行ってきた業務				
担ってきた役割				
保有している能力	知識			
	ノウハウ			
	活用したツール			
	人脈			
	資格			
その他				

- ✓ こちらに行ってきた業務と担ってきた役割を記載してください。
- ✓ 実績を出した業務・大変だった修羅場だったけれども達成感のある業務など、ご自身の今までの仕事人生において、大きな影響を与えたものを抜粋してください。

セルフワークの実施

Step.2 : 能力の言語化

- ◆ 先の業務の中で、ご自身の行ってきた業務と担ってきた役割を思い出しつつ、具体的にその時に使った能力を書き出してください。例えば次の切り口で書き出していただきたいと思います。
- ◆ 知識・ノウハウ・使った道具・人脈・資格・コンピテンシー（行動特性）など。もちろんこの切り口に限らず使ったすべてのものを書き出してください。

ワークシート①-1

自身の能力の客観視

		業務①	業務②	業務③
行ってきた業務				
担ってきた役割				
保有している能力	知識			
	ノウハウ			
	活用したツール			
	人脈			
	資格			
	その他			

- ✓ 行ってきた業務と担ってきた役割において、影響を与えている能力を左記のカテゴリ（切り口）を参考に書き出してみてください
- ✓ なお、カテゴリは、適宜、追加・修正いただいて、構いません。

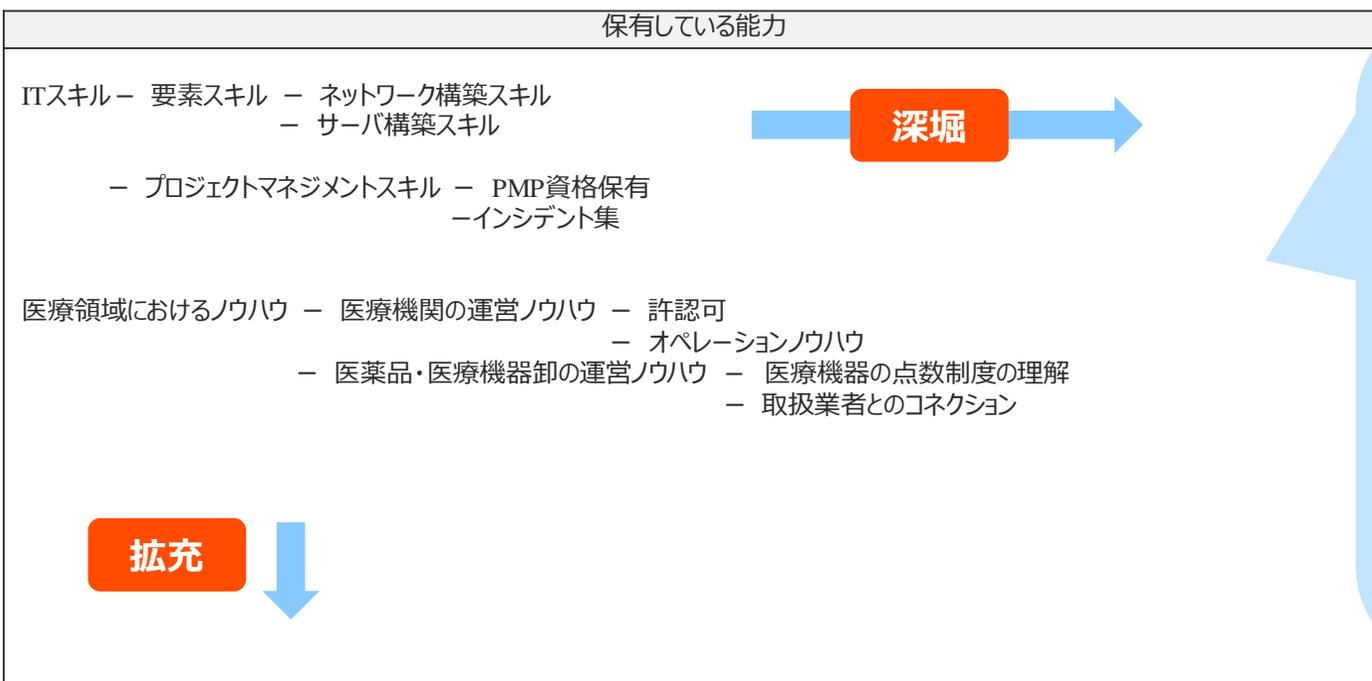
セルフワークの実施

Step.3 : 能力の体系化

- ◆ ご自身で書き出したものを体系化（整理）をしてみましょう。
- ◆ 能力を先の分類でも結構ですので類型化してみると全体像が見えてきます。
- ◆ また、漏れがあることにも気づきやすいです。

ワークシート①-2

自身の能力の体系化



- ✓ 左記のように樹形図で書いてみると整理しやすいです。
- ✓ 論理的関係性を気にせず、できる限り、漏れなく、たくさん洗い出すことが重要です。

セルフワークの実施 (目安：30分)



フォーマット：経験基盤ワークシート①-1

自身の能力の客観視

	業務①	業務②	業務③
行ってきた業務			
担ってきた役割			
保有している能力	知識		
	ノウハウ		
	活用したツール		
	人脈		
	資格		
	その他		

フォーマット：経験基盤 ワークシート①-2

自身の能力の体系化

保有している能力

自身の能力の客観視 グループワークの実施

-自身の能力を他人と共有する-

グループワークの実施内容

- グループワークを行うのは自身だけでは気づかない能力があるからです。
- ご自身の能力を他者に説明し、他者の目を通すことで、より充実させることができます。
- 他の人に表明することで自身で気づくこともあり、また他の人の視点ゆえに気づくものがあります。

Step.1

【グループワーク】
自己の能力の共有
(WS①の発表)

目安時間 5分

グループワークの相手方に表明
することで気づきが生まれます。

Step.2

【グループワーク】
能力の追加のディスカッション
(WS①の追加)

目安時間 10分

聞き手が気づきとディスカッション
を基に深掘りすることで能力の要
素を増やしてゆきます。

Step.3

【セルフワーク】
能力体系の再構築
(WS①-2の再整理)

目安時間 3分

能力を再度整理することで自身
の能力体系を理解します。

繰り返し
(グループ全員終了まで)

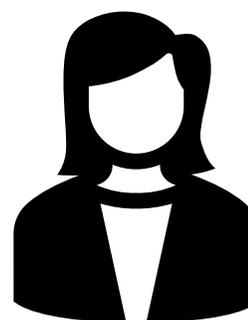
Step.1 : 発表（自己の能力の共有）

- ◆ 発表者はご自身の成してきたことをグループワークのパートナーに説明します。
- ◆ 説明の際には業務内容と為してきた役割、能力の順で説明します。
- ◆ 能力については体系化したもの〔WS①-2〕で説明することが分かりやすいです。
- ◆ 聞き手は、気づいた点を簡単にメモしてください

「自身の能力」をワークシート①（事前課題）を用いて説明
（持ち時間はひとり5分です）



ワークシート①-1
ワークシート①-2
（事前課題）



Step.2 : 能力の追加（発表者の能力に関するディスカッション）

聞き手の方はそのお話を聞いて「このような能力もあるのでは無いか」と指摘してゆきます。

例えば以下の視点で質問してください。

- 具体的な業務のイメージが湧くほどに業務を深掘りして聞いてあげて下さい。
- 具体的な役割として何を為してきたのか具体的にそのストーリーを聞いてあげて下さい。
- その上で、発表者の記載する能力だけで実現できたのか検討し、これだけでは足りないなと思う能力を指摘してあげてください。

このように対話を繰り返すことでどんどんその能力を増やしていきます。

※「話し手」はいただいたアドバイスをワークシート①-2に直接書き込んでください。

一通り、発表者の能力の追加に関するコメントが終わったら、聞き手が発表者になり、Step.1と2を同じように実施してください



それでは、グループワークを開始してください！

グループワーク実施 (全体で45分)

Step.1

【グループワーク】
自己の能力の共有
(WS①の発表)

目安時間 5分

Step.2

【グループワーク】
能力の追加のディスカッション
(WS①の追加)

目安時間 10分

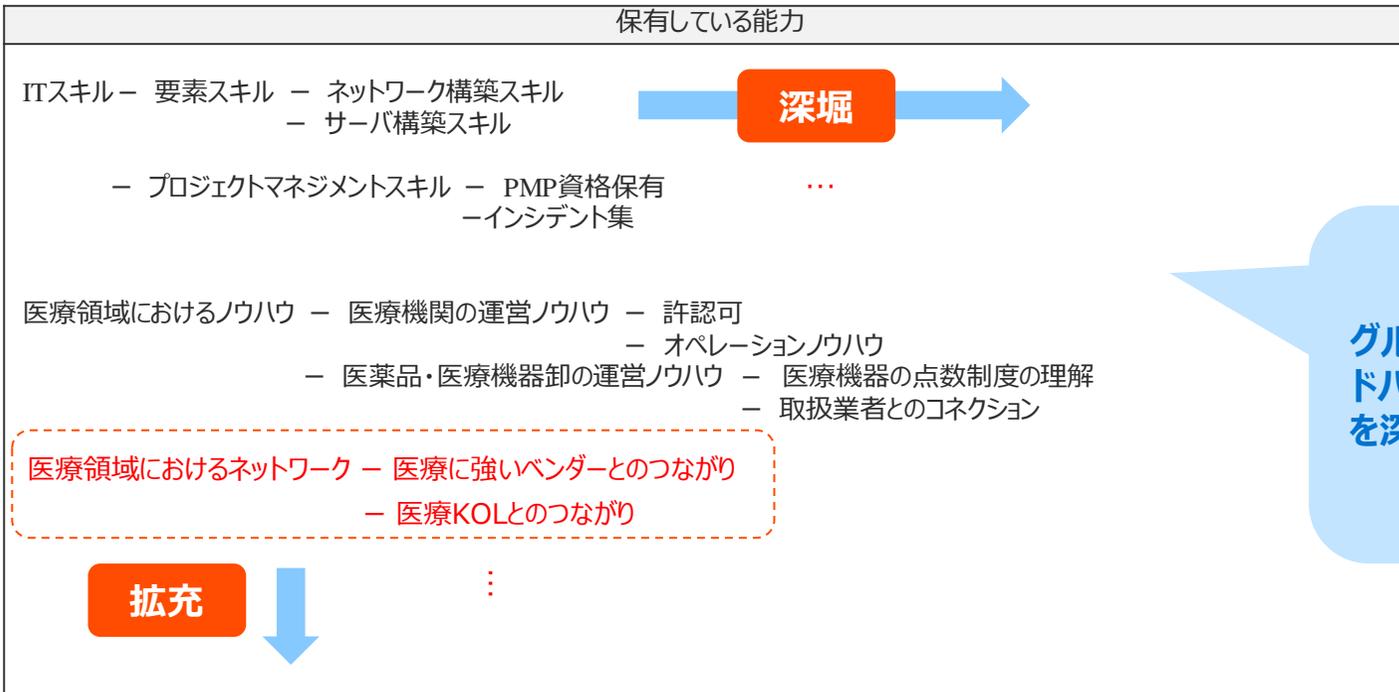


Step.3 : 体系の再構築

- ◆ グループワークのパートナーからのアドバイスや指摘事項を〔WS①-2〕に反映・整理してください。
- ◆ そして最後にその知識体系を再び眺めることでご自身の能力が一覧化できるかと思います。

ワークシート①-2

自身の能力の体系化



グループワークでのパートナーからのアドバイスを基に、左記の能力の体系図を深堀・拡充してみてください。

それでは、セルフワークを開始してください！

セルフワークの実施 (3分間)



3. ワーク② 課題解決実践

ワーク②の目的と実施内容

- ワーク②「課題解決実践」にて具体的に一步踏み出してみましょう
- セルフワークとグループワークにて実施します
 - ◆ ワーク②ではご自身の武器を具体的事例に適用してゆきます。
 - ◆ ポイントは何よりも「できない前提」ではなく、「できる前提」からのポジティブなアプローチをとることが必要です。
 - ◆ このワークでは実際のテーマについてどのようなことを為してゆくべきかを明らかに具体的な一步を踏み出す行動をシミュレートしてみるものです。



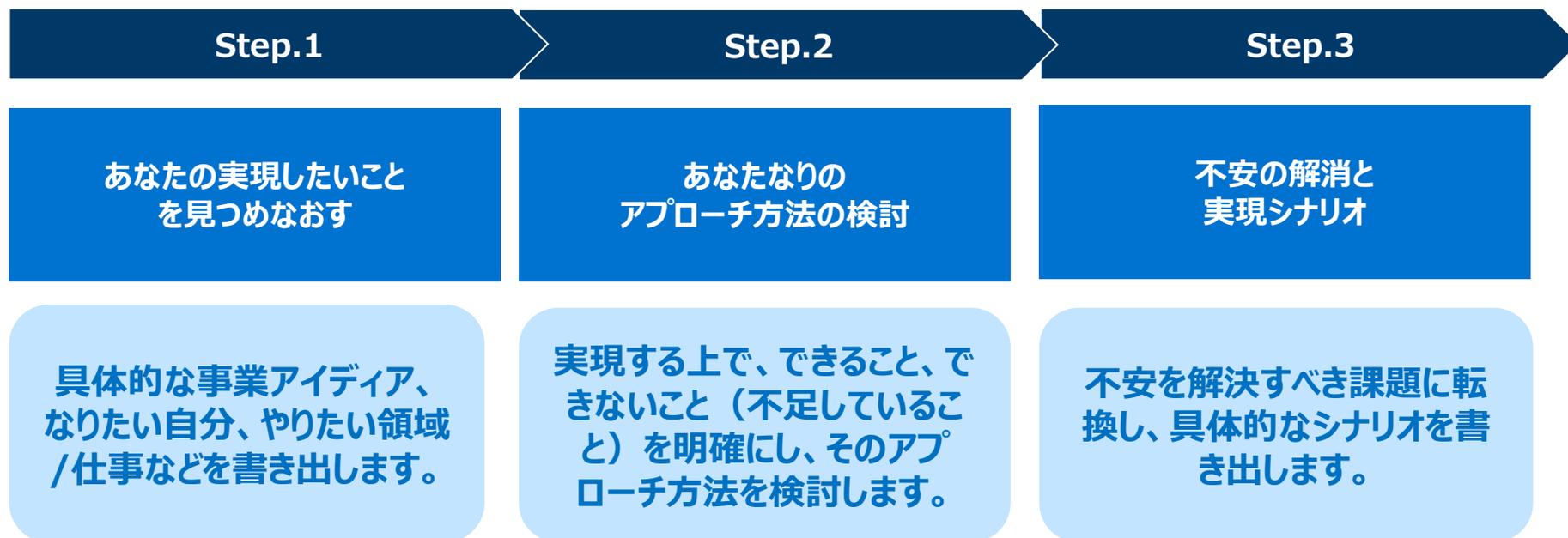
課題解決実践 セルフワークの実施

-課題解決方法の洗い出し-

セルフワークの実施内容

実施方法

重要なことは「恐怖・不安」から「解決すべき課題」に転換すること、すなわち抽象的な不安ではなく、具体的に何をなすべきかを明らかにすることです。



大切なことは、実現できる気になることです

セルフワークの実施

Step.1 : あなたの実現したいことを見つめなおす

- ◆ まずはあなたが実現したいこと（やりたい事業アイデア、なりたい自分など）を書き出します。
- ◆ 最初に湧き上がってきた感情を書き出してください。
- ◆ 「やるぞ」「何か不安だ」「できるわけがない」など何でも最初は書き出してください。

ワークシート②-1

課題解決実践

事業アイデア・なりたい自分・やりたい仕事/領域 など	
素直な感情	
アプローチ 方法の検討	
足りない リソース	

- ご自身の実現したいこととそれに対する素直な感情を記入してください。
- 思いつくままに記載してください。

セルフワークの実施

Step. 2 : あなたなりのアプローチ方法の検討

- ◆ あなたの能力から考えるならばどういったアプローチで解決するか考えてみましょう。もちろん全く該当するスキルが見当たらない場合でも、いままで能力を身につけてきた「メタな能力」から為すことは可能です。
- ◆ たとえばその事業に対する専門知識は無いけれど人脈は有しているなど。
- ◆ 同時に不安に思ったところ = 「こういうところが足りない」ということを明らかにしてください。

ワークシート②-1

課題解決実践

事業アイデア・なりたい自分・やりたい仕事/領域 など

事業アイデア・なりたい自分・やりたい仕事/領域 など	
素直な感情	
アプローチ方法の検討	
足りないリソース	

- ✓ アプローチ方法を考えてみましょう。
- ✓ 不安な点はリソース不足の部分としてここに記入します。

セルフワークの実施

Step.3 : 不安の解消と実現シナリオ

- ◆ こういうところが足りないというところの補填方法を検討してください。多くは外部から調達する事になると思います。
- ◆ 実現のシナリオを「ざっと」考えてください。精緻に考える必要はありません。
- ◆ そして次の一步を考えてください。恐れるものではなく解決すべき対象として対応しましょう。

ワークシート②-2

実現シナリオ

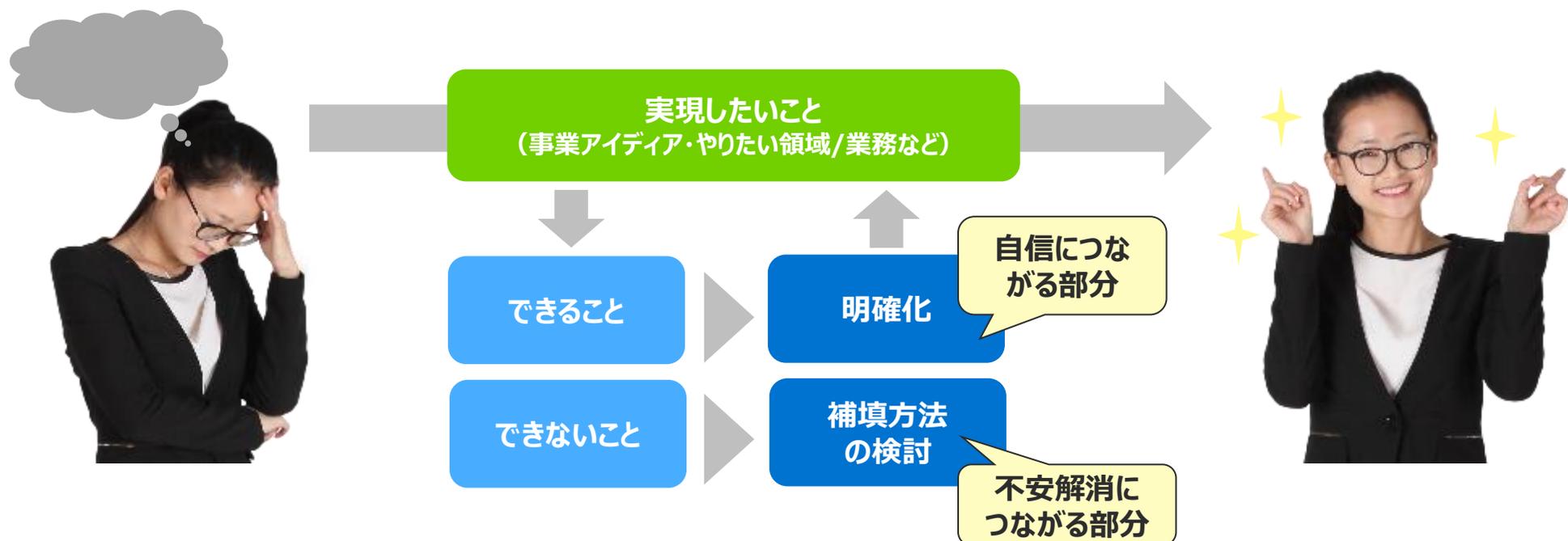
不足リソースの補填方法の検討	
不足リソース	補填方法
シナリオ（手順）の検討	

不足しているリソースを挙げ、
対策方法を考えてみましょう。

実現に向けた手順を
考えてみましょう。

ポイント：感情の転換

- 物事を成し遂げる上で、それに対する計画・方法を検討することもさることながら、**マインドの持ち方として、「不安・恐怖」から「出来る前提」に切り替えることが重要**です。
- できることを明確にし、自信につなげ、できないことにおいては補填方法を考え、不安解消につなげていきましょう



それではセルフワークをしてみましょう！

それでは、セルフワークを開始してください！

セルフワークの実施 (14分間)



課題解決実践

事業アイデア・なりたい自分・やりたい仕事/領域 など

素直な感情

アプローチ
方法の検討

足りない
リソース

実現シナリオ

不足リソースの補填方法の検討	
不足リソース	補填方法
シナリオ（手順）の検討	

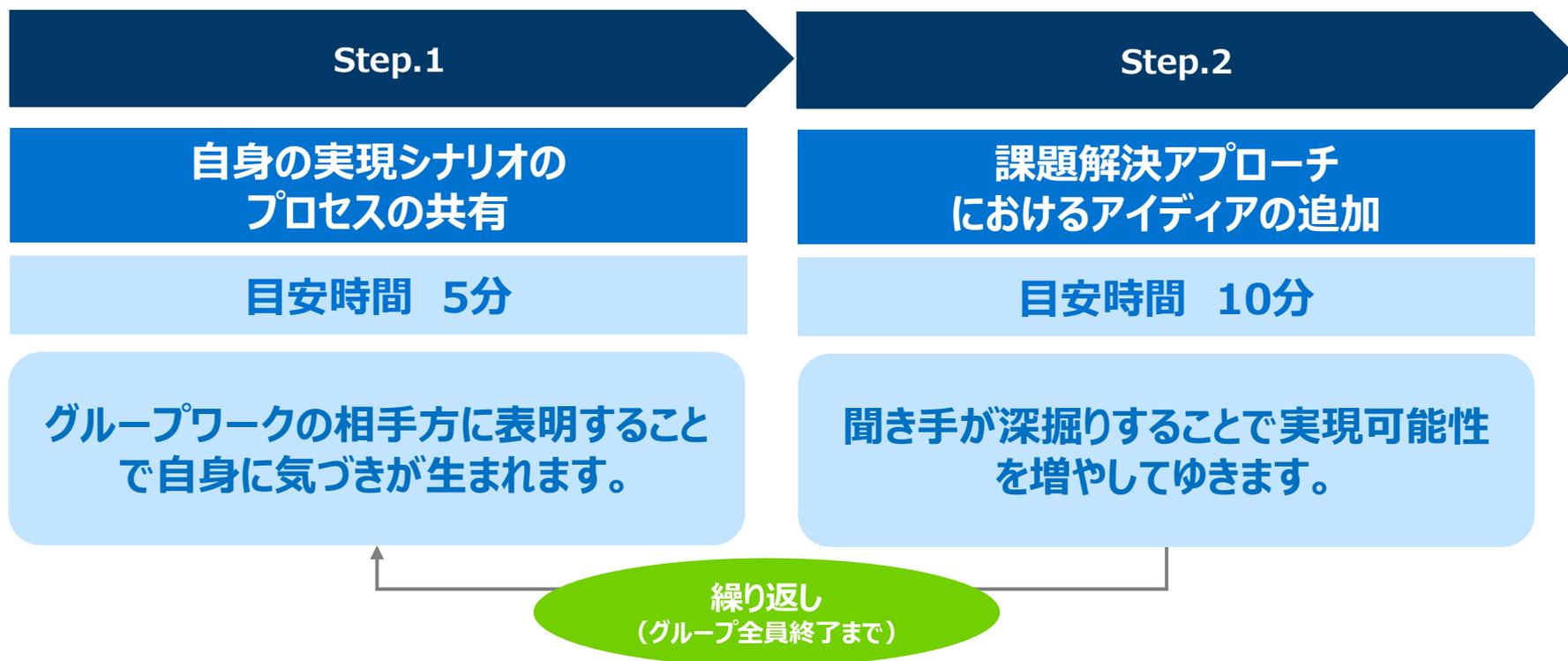


グループワークの実施

-課題解決方法の気づきを得る-

グループワークの実施内容

- ◆ グループワークを行うのは自身だけでは気づかない視点を得るためです。
- ◆ ここではご自身の実現シナリオを他者に説明し、また他者の目を通すことで、より充実させると言ったワークになります。
- ◆ 先のワークでもそうでしたが、他の人に表明することで自身で気づくこともあり、また他の人の視点ゆえに気づくものがあります。



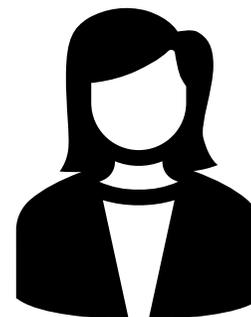
Step.1：自身の実現シナリオのプロセスの共有

- ✓ どなたが最初に発表するかを決めます。
- ✓ 発表者はご自身の実現したいことを発表し、その実現のシナリオをグループワークのパートナーに説明します。
- ✓ 発表している際に気づいた点はどんどん追加してゆきましょう。
- ✓ 足りないリソースについてもどのように解決するか説明しましょう。

「実現したいこととそのためのアプローチ」をワークシート②を用いて説明
(持ち時間は5分です)



ワークシート②-1
ワークシート②-2



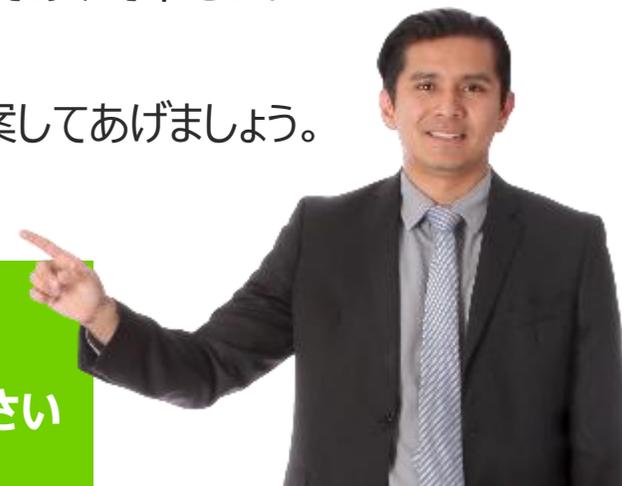
Step.2：課題解決アプローチにおけるアイデアの追加

聞き手の方はそのお話を聞いて「こう言う方法もあるよ」と指摘してゆきます。
発表者の気づいていないアプローチや使えるリソースを追加してあげます。

例えば以下の視点で質問してください。

- 具体的な実現のイメージが湧くほどにシナリオを深掘りして聞いてあげて下さい。
- こういった方法もありませんかねと問いかけてください。
- 足りないリソースについて解決する策を思いついた場合には提案してあげましょう。

一通り、アイデアの追加に関するコメントが終わったら、
聞き手が発表者になり、Step.1と2を同じように実施してください



それでは、グループワークを開始してください！

グループワークの実施 (全体で45分間)

Step.1

自身の実現シナリオの
プロセスの共有

目安時間 5分

Step.2

課題解決アプローチ
におけるアイデアの追加

目安時間 10分



4. おわりに

経験基盤の習慣化

- 自身の能力の客観視を定期的に行い、自身の能力のアップデートを行います（ワークシート①-2を活用）
- 自身の実現したいこととそれに必要な前提条件、足りない要素とアクションを作成し、定期的に見直しをします

YY/MM/DD (aaa)	タイトル	経験基盤
【期間】までに実現したいこと		
実現において必要な前提条件（スキル・経験・人脈・情報等）		
実現において足りない要素	アクションプラン	

■ 習慣化ノートフォーマット

- 実現したいこと（やりたい事業アイデア、なりたい自分、やりたい仕事/領域など）を記載
- それに対して、実現において必要な前提条件と足りない要素（能力・リソース・ネットワーク等）を記載
- これを定期的に見直して、進捗管理を行う

■ ポイント

- 実現したいことにおいて、常に「実現できる」という肯定的な感情を持つことが重要。
- 肯定的な感情を持つために、定期的に能力の棚卸と客観視を行う。
- 感情の転換、行動の発展は、消しゴム等は使わず、追記していく。心の移り変わりも重要。

習慣化ノートの事例：支出と消費が簡単に管理できる見守りアプリ開発

- 定期的な自身の能力の棚卸は、自身ができること、足りてないことを明確にすることができます
- 自身が実現したいことができた場合、その能力を踏まえて、課題とアクションプランを検討することができます

自身の能力の棚卸（定期的実施）

	業務①	業務②	業務③
行ってきた業務	✓ホームセキュリティのシステムの開発	✓医療機器・製薬会社向け生産管理システムの開発	✓自社製品の企画販売
担ってきた役割	✓データベース構築	✓アプリ開発の責任者	✓顧客ニーズを聞き、センサーとシステムを組み合わせ提案

保有している能力	知識	データベース構築の知識	アプリケーション開発の知識	センサーと管理システムの知識
	ノウハウ	ホームセキュリティ業界知見	医療機器業界知見	顧客ニーズを引き出すコンサルティング営業
	活用したツール	データベース開発ツール ●●●データベース	アプリケーション開発ツール ●●●開発言語	KJ法、業務プロセス設計
	人脈	ホームセキュリティ会社 アプリ開発ベンダー	医療機器メーカー 製薬メーカー	当社システムの代理店
	資格	応用技術者資格 データベースアナリスト	-	-
	その他	-	社内開発部隊とのネットワーク	システムコンサル会社とのネットワーク

保有している能力



実現に向けたアクションの整理（随時）

2023/2/8	新規事業開発のアクション	経験基盤
2023年7月 までに実現したいこと		
支出と消費が簡単に管理できる見守りアプリ における新規事業企画を実行する		
実現において必要な前提条件（スキル・経験・人脈・情報等）		
<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢者及び家族のニーズ・ペイン ● フィンテックの知識とシステム構築技術 ● 金融機関（銀行・クレカ等）のシステムとのAPI連携 ● 生活情報を取得・管理できるセンサーとデータベースの構築 		
実現において 足りない要素	アクションプラン	
市場ニーズ	高齢者及び家族向けのインタビュー調査	
金融機関との連携	金融機関営業担当との連携構築	
フィンテックの知見	コンサル会社にヒアリング	
アプリ設計	アプリ開発責任者と連携した基本設計	
センサー設計	センサー開発席に社と連携した基本設計	

経験基盤のポイント

- 一歩踏み出すポイントを説明しました。
- 事業の実現には心理的な障害要因が最後の課題です。

① 一歩踏み出すためには抽象的な不安・恐怖から具体的な課題に転換する必要があります。

② 自信と自分なりのアプローチ法を持つためには自分自身を知る必要があります。

③ 自分自身を知るとは今までの仕事経験を振り返り、自分の能力を客観視することです。



ご清聴ありがとうございました。

経済産業省
株式会社社会人材コミュニケーションズ
株式会社日本総合研究所