

# 要求獲得技法による技術戦略立案支援の提案

日本ユニシス株式会社

辻 昇治

shoji.tsuji@unisys.co.jp

## 問題点

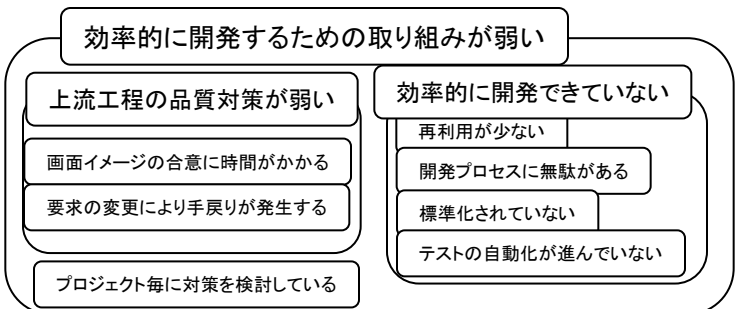
- (1)課題の認識  
関係者の意見は多様であり、役割による問題意識の差異がある。時として表面的であることがある。これらを元に抽出した課題の妥当性を検証する方法がない。
- (2)施策の立案  
部門/立場/役割の違いにより、異なった意見が複数存在しており、課題の重要性とその解決に至る工程が共有されていない。
- (3)施策の評価  
現場の人間が認識している問題意識と企業の課題に間にギャップが存在し、施策の評価における論理性が不透明である。

## 手法の適用による解決

- (1)課題の認識  
解決すべき本質的な課題を見つけ出すことが可能であるKJ法により、多数の情報を融合させ、正確な現状の認識を思考する。
- (2)施策の立案  
ゴールを達成するために必要な施策、すなわち下位ゴールを発見しなければならない。KAOS法により、自由な発想に基づく目標実現案を作成する。
- (3)施策の評価  
評価基準と施策との整合性を評価する必要がある。KAOS法により、異なった評価基準の導入による新たな解を発見する。

## 課題の認識

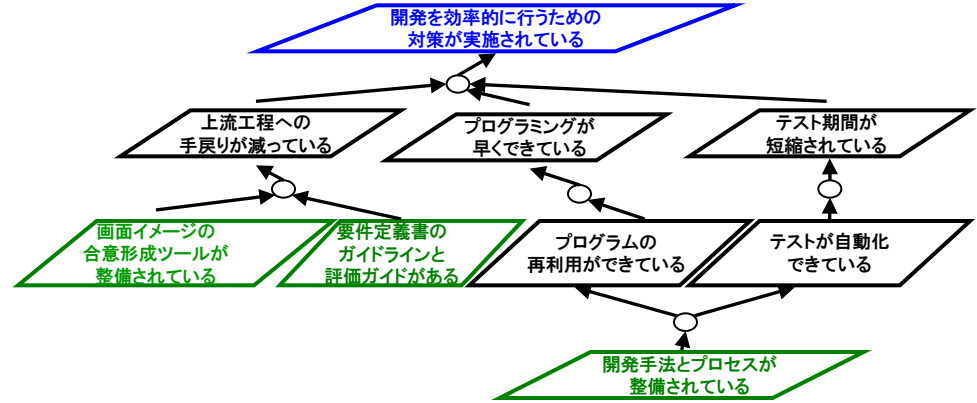
- KJ法により解決すべき本質的な課題を見つけ出す
- 多数の情報を融合させ、正確な現状の認識を思考する



- KJ法からKAOS法への連携
- 反転 KJ法 : 否定的な表現で説明されている解決すべき問題
- KAOS法 : 肯定的な表現で説明されている達成すべきゴール

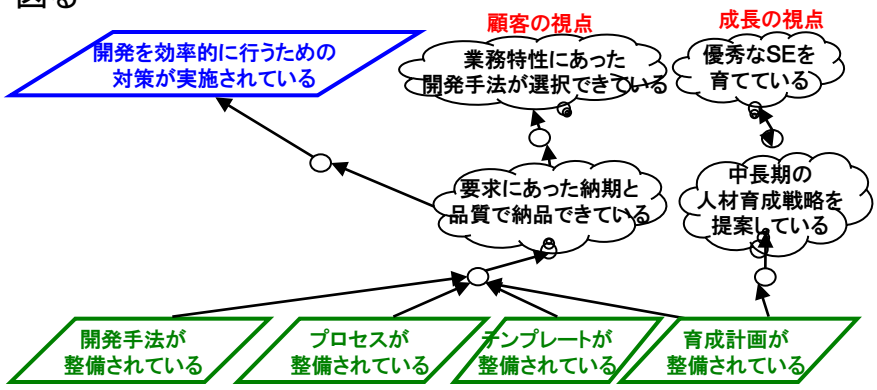
## 施策の立案

- KAOS法のゴールツリーによるゴール分析を通して、課題を解決するための施策の導出を行う。
- 情報分析により抽出された課題を元に、それを解決するための達成ゴールを設定する。



## 施策の評価

現場の問題意識に基づく課題の解を、企業の課題によって評価し、必要なら両者を満足させる新たな解の発見を試みる。  
企業の業績評価システムであるバランス・スコアカードの4つの視点をソフトゴールとして導入し、既出施策との調整を図る



## 考察とまとめ

- KJ法の習得  
KJ法を使いこなすことは、ハードルが高い。しかし、ここでの情報分析が、その後の品質に大きな影響を与えるので、十分なKJ法の習得が必要である。
- 達成ゴールと維持ゴールの識別  
KAOS法によるゴール分解で得られた施策は、既に実施済の場合がある。達成ゴールと維持ゴールの識別を行う必要がある。
- KJ法とKAOS法というモデリング手法により、技術戦略立案手順の体系化を図った。
- KJ法もKAOS法も、新しいアイデアの創出は、手法を知ってるだけではできない。効果的な教育手段を検討する必要がある。