



ビジネスで活用できる問題解決のためのフレームワークまとめ

80 お気に入り | 114932 view

お気に入り追加

ビジネスの現場で、問題と思っていることは本当に問題なのだろうか。思い込みと事実を明確にするため、問題としているものは何が問題なのか把握するため、フレームワークを活用し、問題解決するためのまとめをご提供します。 更新日: 2015年09月25日



zilonneさん

B! 15

いいね!

9

ツイート

◆問題とは何か



出典 hospital-black-checker.info

問題とは現状とあるべき姿のギャップ

現在置かれている状況と、思い描いているあるべき姿との差 (ギャップ) が問題。

— 問題だと思っていることは本当に問題なのか？

いったい何が問題なのか

- 数多ある情報の中から、何を問題とするのか？
- 問題の中でも、何を優先として解決するのか？

●問題を問題として認識する手順

- ①事実となる情報を集める。
- ②現状とあるべき姿を明確にする。
- ③問題を抽出し、解決すべき問題が何かを絞り込む。

◆問題解決とは



Photo by Jupiterimages / Stockbyte

問題解決：現状をあるべき姿にすること

問題への対応は「解決」ばかりではない

- ①解決：あるべき姿になった
- ②妥協：現状とあるべき姿を近づけた
- ③解消：現状のままでも良くなった
- ④回避：あるべき姿を変更した

問題の分析

誰が、何に、なぜ困っているのか

- なぜ問題なのか？
- 本当に解決しなければいけない問題なのか？



zilonneさん

はじめまして。zilonneです。
よろしくお願いします。

関連まとめ



さすがだわ...キャバ嬢に学ぶ二日酔い対策が使える!



防寒だけじゃもったいない...カイロの意外な使い方が役立つ...



個人番号カードって何? どうすれば発行できる!?



風邪で夜中に咳が止まらない時、咳を止める簡単な方法



年末掃除のついでに洗濯槽も掃除! でも"塩素系と酸素系...

PRまとめ



今年はやってみよう! インスタ映えするXmas女子...



口から悪臭がしてくる...「ちくのう症」が超コワイ。。



知らなかった... (ノド)じつはNGな「生理対策」



意識高え。。学生のやる気ハンパない「BBT大学」



これは試したい...! テストの成績を上げる4つの勉強法



話題の動画をまとめよう

●6W3Hを活用する

6W : Why、What、Where、Who、Whom、When

3H : How to、How much、How many

おまけ : (How long) も有効

問題から課題へ

問題と課題の違い

- 問題とはあるべき姿と現状のギャップ
- 課題とは問題を解決するためにすべきこと (目標)

何をすれば問題が解決するかを洗い出す

◆解決の手順



解決の手順は以下のとおり

- ①問題の発見：何が問題かを発見する
- ②課題の設定：何を解決するかを設定する
- ③解決策の検討：どのように解決するかを検討する
- ④解決策の実行：解決策を実行する
- ⑤解決策の評価：実行結果を評価し、改善する

Photo by Digital Vision. / Photodisc

いざ、実行へ！

解決の手順は押さえたが、でもどうやって？

- ここでフレームワークを活用する

◆フレームワークとは



適切な枠組み (フレームワーク)

解決に導くための“答え”を考える適切な枠組み (フレームワーク) のこと。

PPM、SWOT分析、PMマトリクス、VRIO分析、ABC分析、バリューチェーン、SIPOCダイアグラム、AIDMA、5 FORCES、3C分析、PEST分析、7S、4P、課題解決ツリー、特性要因図、決定表、問題課題シート、パレート図、管理図、分布図 (帰分析)、KJ法、層別、曼荼羅、業務フロー図
etc . . .

Photo by Andy Reynolds / Digital Vision

フレームワークのメリット

フレームワーク思考 = 問題解決の方法 (先人の知恵) を利用することができる

●メリット

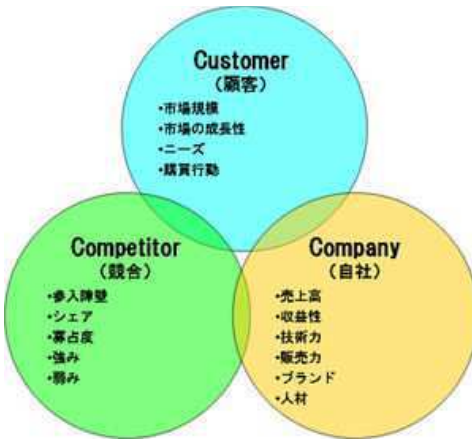
- 思考の枠を広げられる
- 情報収集の方向がわかる
- 情報の整理方法がわかる

－ 問題解決が早い

●デメリット

－ 思考停止の罠 →フレームワークが全てと思考が固執してしまう（危険）

◆「問題の発見」の際に使えるフレームワーク



出典 bizbox.seesaa.net

3C分析

●概要

－ 企業や組織の現状把握に用いる
 － ミクロ視点で成功要因を見つけ、差別化戦略等に活用

●3つの視点で物事を考える

－ 自社

自社の経営資源や企業活動について定性的・定量的に把握する

－ 競合

自社の相対的な強みや弱みを把握するため、競合の現状を把握する

－ 顧客（Customer）

自社の製品やサービスに対する潜在顧客および潜在顧客の現状を把握する



出典 www.takipro.com

5FORCES

●概要

－ マイケル・E・ポーターが提唱
 － 競争環境を作る要因に対して、対象業界の「魅力度」を5つの視点で経営資源の優先投入順を確認する

- ①競争業界：業者間の敵対関係
- ②新規参入業者：新規参入業者の脅威
- ③代替品：代替製品・サービスの脅威
- ④供給業者：売り手の交渉力
- ⑤買手：買手の交渉力



出典 www.itc-sb.com

バリューチェーン

●概要

－ マイケル・E・ポーターが提唱
 － 9つの活動に分類し、業務プロセスのうち、どこに価値（競争優位性）があるかを分析する

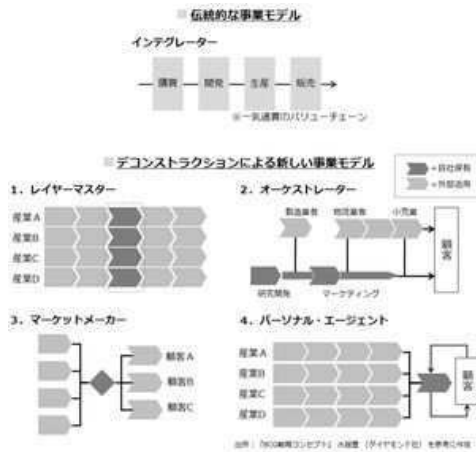
- 全般管理：財務、法務、情報サービスなど
- 人的資源管理：人事、研修
- 技術開発：研究、商品開発
- 調達活動：購買、資材管理
- 購買物流：発注から納期
- 製造：加工
- 出荷物流：受注から納品
- マーケティングと販売：販売促進、宣伝、セールス
- サービス：保守、アフターフォロー

→マージン：企業活動全体から得られる価値

バリューチェーンの再構築

技術革新の影響で従来のバリューチェーンの構造が破壊され、新しい構造へと作り直され、これまで当然とみなされてきた事業の定義やルールが根本的に変わることを「バリューチェーンの再構築」という。

1. レイヤーマスター：一つの付加価値活動に関するエキスパートとなる
2. オークストレーター：コアとなる付加価値活動に注力し、他はアウトソーシングする。
3. マーケット・メーカー：既存のチャネルの弱いところを乗っ取って市場を作る。
4. パーソナル・エージェント：顧客の購買代理店として情報のナビゲーターとなる。



バリューチェーンの再構築

出典 www.biz-hacks.com



出典 karmen921106.blogspot.com

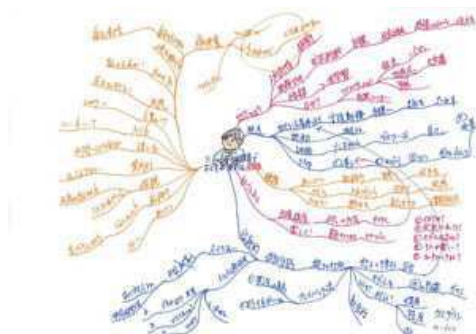
SWOT分析

- 概要
 - － アルバート・ハンフリーが構築
 - － 企業の内部環境（強み、弱み）と外部環境（機会、脅威）を把握することで、企業の現状を分析する
- 強み・弱み（内部環境）
 - 経営資源に対する競合他社との現在の比較
 - － 戦略性、資金力、既存顧客数、機動性 等
- 機会・脅威（外部環境）
 - 経営環境が将来変化する可能性
 - － 社会・文化、政治・法規制、経営、新技術 等

オムニチャネル【Omni Channel】－注目される企業のマーケティング手法－ - NAVER まとめ

<http://matome.naver.jp/odai/2142370307088846201>

現在、日本でも導入が始まったオムニチャネル。海外では既に幅広く普及しており、今後のITビジネスに欠かせない存在となるオムニチャネルについて、まとめてみた。



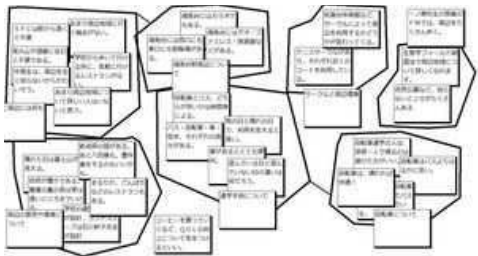
出典 togetogeteacher.blog70.fc2.com

課題解決シート

- 概要
 - 認識した問題点を中心に、解決すべき「抱える問題の本質」を明らかにするために情報を整理する
- 以下の4点で情報を整理する
 - ① 問題・課題
 - ② 原因
 - ③ 影響
 - ④ 満たすべき基準

KJ法

- 概要
 - － 川喜多二郎考案の定性情報の整理方法



出典 4group4.blog89.fc2.com

ー 問題やアイデア等をポストイットやカードに記載し、グループ分けしながらストーリーを考え、文章にまとめる

- ステップ
 - ①ラベル作り
 - ー 問題やアイデア等整理したい事項をラベルに記載
 - ②グループ編成
 - ー 似たような別を集めてグループを作る
 - ③図解化
 - ー ストーリーを考えながらラベル群を配置し、図にまとめる
 - ④叙述化
 - ー 図解化した内容を文章にまとめる

●留意点
基本的に単語の羅列は避ける
グループにならない場合は無理にグループ化しない
グループをさらにグループ化してまとめてもOK



出典 www.atmarkit.co.jp

ロジックツリー

- 概要
 - ー MECEな考え方で上位概念と下位概念を階層的に表す手法
 - ※MECEとは：モレなく、ダブリなく物事を網羅する

- 以下の階層を作り、ロジカルに物事を考える
 - ①イシュー：問題提起
 - ②枠組み：物事の切り口
 - ③初期仮説：枠組みに対する初期の答え・仮説
 - ④根拠・情報：上位階層を支えるための証拠

→結論を出す

ロジックツリーを極める～その1～

- ・ MECEに考えることは重要だが、MECEを証明することは極めて困難。
 こだわり過ぎず、思考を前進させる
- ・ イシュー（問題提起）は最も重要（結論を左右する）
- ・ イシューを疑う（そのイシューは妥当か、なぜそのイシューでないといけないのか）
- ・ 枠組み（ゴールデンカット）で物事を考える（その枠組みがあれば全てを網羅できているか）

前提を疑うことで成功する考え方まとめ - NAVER まとめ

<http://matome.naver.jp/odai/2142399086975531601>

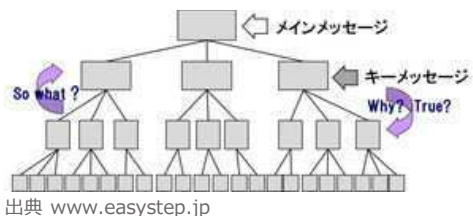
前からそのやり方で通用するから。誰かに言われたから。このようなことを鵜呑みにして行動していませんか。正しいと考えていた前提が、本当は間違っていたなら…。変わるこ…



イシュー（問題提起）を疑うことは大切。

ロジックツリーを極める～その2～

- ・ 初期仮説は深めすぎず進める（際限なく追求できるため、時間・費用のバランスを見て進める）
- ・ 根拠に基づき検証を繰り返して初期仮説を進化させる
- ・ 定量的評価と定性的評価をバランスよく活用して検証する
- ・ 枠組み、仮説は途中で変更しても良い（検証・進化により納得感のある枠組み、仮説を立てる）
- ・ 聞こえの良い言葉でまとめない（相手に伝わる納得感のある言葉で伝える）
 = 伝わらないと意味がない



ピラミッド・ストラクチャー

●概要

- ー 相手の立場にたって論理の構造を組み直すときに利用する
- ー 相手は何を知りたがって、何を伝えることが最善なのかを理解し、考える

●ピラミッド・ストラクチャーの構造

- ①メインメッセージ
ー イシューに対して伝えたい答え
- ②キーメッセージ群
ー 枠組みに対して伝えたい答え
- ③各キーメッセージとその下の情報群・解釈や前提
- ④ キーメッセージの下の情報群・解釈や前提とさらにその下の情報群 etc・・・

→それぞれが結論（主張）とそれを支える情報群（根拠）の関係（論理の三角形）であることが必要

【働く女性必見！】「ロジシン」でも「クリシン」でもない第3の思考法「マジシン」 - NAVER まとめ

<http://matome.naver.jp/odai/2143747680620618701>

仕事ができる女性にはある共通の思考法がある。「ロジカルシンキング」でも「クリティカルシンキング」でもない女性が得意とする思考法「マジカルシンキング」をまとめてみ...



新たな思考を活用しましょう。

1 2 3



さすがだわ...キャバ嬢に学ぶ二日酔い対策が使える！

2015年12月03日 | 107359 view



防寒だけじゃもったいない...カイロの意外な使い方が役立つ

2015年12月05日 | 95005 view



個人番号カードって何？どうすれば発行できる！？

2015年11月27日 | 301380 view

関連まとめ



過去には1ヵ月待ち...じわりと話題の「幻のシャンプー」

2015年07月29日 | 3327719 view

口から悪臭がしてくる...「ちくのう症」が超コワイ。。

2015年06月18日 | 3132848 view



今年はやってみたい♡「インスタ映え」するXmas女子会

2015年12月04日 | 119280 view

PRまとめ

カテゴリー一覧

- 総合**
旬のまとめをチェック
- 暮らし・アイデア**
インテリア, ライフハック, 家事, 節約
- デザイン・アート**
クリエイティブ, 写真, イラスト, 建築
- ガールズ**
ファッション, 美容, コスメ, 恋愛
- レシピ**
おかず, お弁当, おつまみ, 簡単レシピ
- 雑学**
トリビア, 不思議, 名言, 逸話
- ニュース・ゴシップ**
事件, ゴシップ, スポーツ, 海外ニュース
- カラダ**
エクササイズ, ダイエット, 肩こり, 健康
- おもしろ**
ユーモア, ネタ, 癒し, 動物, びっくり
- エンタメ・カルチャー**
映画, 音楽, 本, マンガ, アニメ
- ビジネススキル**
キャリア, 転職, プレゼン, 英語
- 定番**
過去の人気まとめをチェック
- おでかけ・グルメ**
旅行, アウトドア, デート, カフェ, ランチ
- IT・ガジェット**
Webサービス, スマートフォン, アプリ

[Yahoo!検索に戻る](#)

B! 15 | **いいね!** 9 | ツイート

お気に入り追加 80

[内容について運営スタッフに連絡](#)