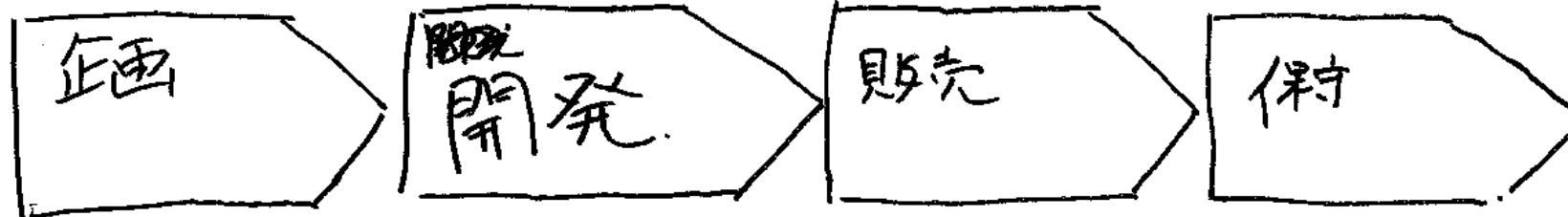


<プロダクト責任者が抱える業務>



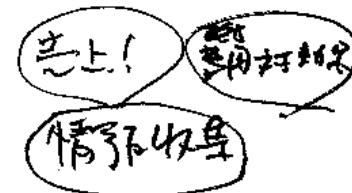
- 正面
 - プロダクトのコンセプト決定
 - 計画の策定
 - 予算の策定
 - 要求整理
 - プロトタイプデザイン
- 開発
 - 要件定義
 - 設計 (UML-?)
 - テスト (管理?)
- 負面
 - 業界支援 (PR)
 - 負担
- 保守
 - 鹿野説明
 - ハニーノック支援

① プロダクト責任者が抱える動き.

筋の? 次の?

↓ プロダクトの要素を抽出 (ハッシュ)

スケジュ



・ ユーザが欲しい要素を把握 (優先順位)

(優先度)
→ 内力 or 外部影響力

・ プロダクトの実現に必要な要素の把握 (基盤、ミドル...)

・ プロダクト開発とプロダクト(ハッシュ)の実現合意

・ プロダクト開発の進行状況の確認

・ 優先順位の変更.

・ 205トモ定規

・ 205トの(直角を実現)

100 = 25mm

・ 205トを実現せよ。

↓
205
25mm

・ 壁上を実現

↓
4-H → 2-H
↓
2-H

・ 刃差を実現

・ 2H-1L

70%が「ト責任者やト抱える業務

- ✓ 70%が「トビシヨニヘ作成
- ✓ 70%が「トビシヨニ、チーム共有
- ✓ ステータスレポートとの調整
- ✓ ユーザーニーズの把握
- ✓ ロードマップ
- ✓ 70%が「ト課題管理
- ✓ 標準順位付け
- ✓ 決断
- ✓ 判断
- ✓ 売上、管理

④ プロダクト責任者が
抱える業務

お客様との打ち合わせ

→ お客様が求めていることは
何かを聞き出す（概要）

・ アサイン

→ プロジェクトにて誰かを
アサインする

WBS の作成

・ステーキホールターの要求に沿うべし

・コミュニケーション能力
→開拓力

・ドキュメント作成能力

↓
・提案能力 →可視化

↓
・市場調査

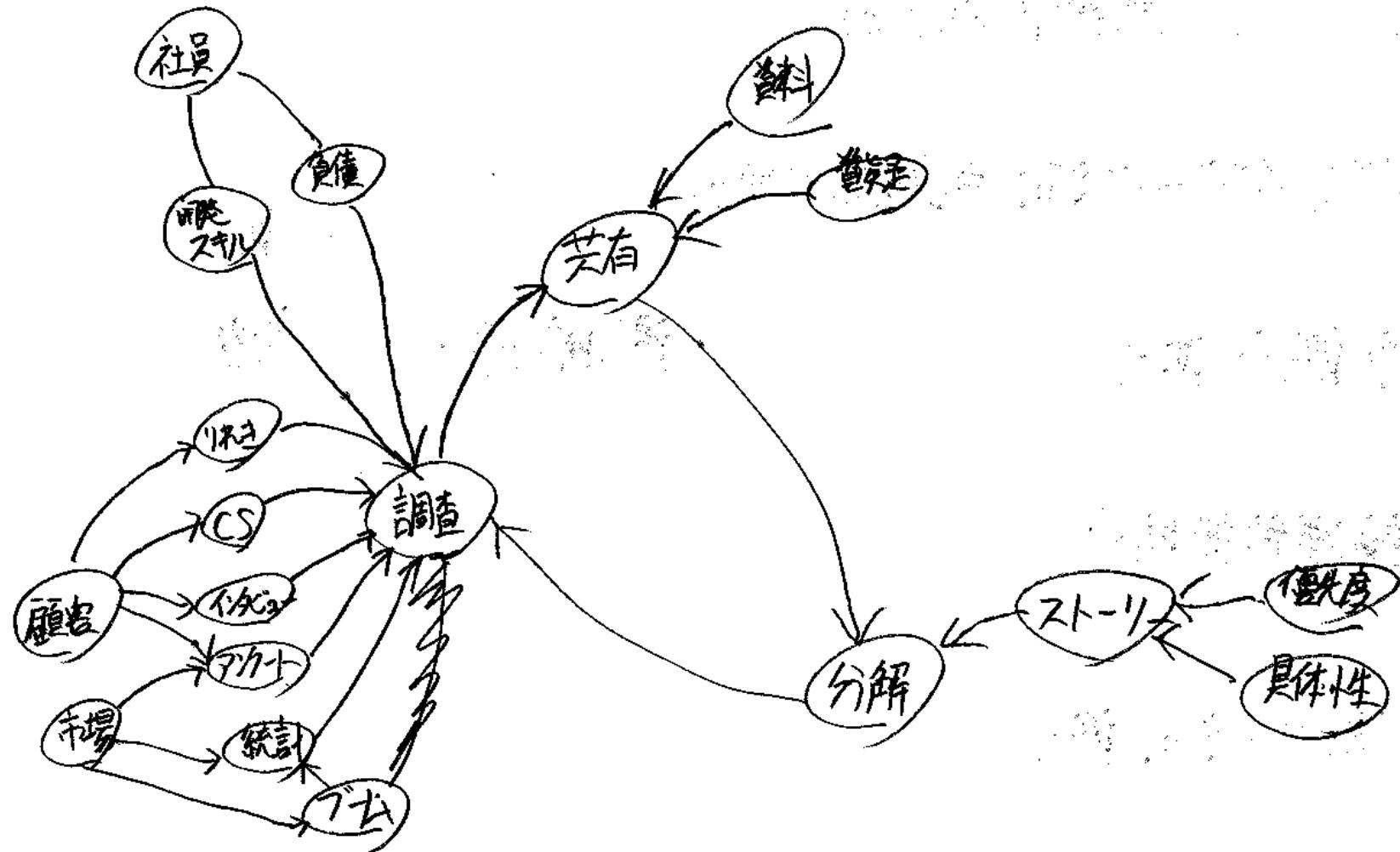
・お客様、ステーキホールターの方針
ビジュアル

・実現出来るか.

社内

・コスト、見極め

三方良し
・お客様
・株主
・社内



足りない視点
 - 管理
 - 広報
 - ビジネスジム

④ チームへの開発計画共有

・ ~~開発計画の説明力~~

・ 言語化能力

・ 論理的説明力

・ コミュニケーション能力

・ 発言をひき出す力

・ デザイン力

・ 戦略性

人員

市場

足りなかた根点

・ワクワク感を伝える

- 70ロットナ-ナの業務

① 収支管理

- ・スケジュール管理
- ・優先度決定
- ・ステータルキー 相手
- ・案件実施・意思決定
- ・チームビルディング
- ・社内プレゼンテーション
- ・社外プレゼンテーション

・外部リレーションニッチ

- ① 70ロットの定期
- ② ロットの価値實現
- ③ ロットの成長

WS①

- ・業務分析
- ・ステータスレポート提出
- ・市場調査
- ・予算検討
- ・ROI 計算
- ・ユーティリティ評議
- ・価格設定
- ・課題深掘り

- ・販売外、内-売上実績
- ・スケジュール作成
- ・2-4ヶ月計画
- ・2-4ヶ月-ストライク成*
- ・2-4ヶ月-ストライク成*
- ・販売外レポート
- ・販売

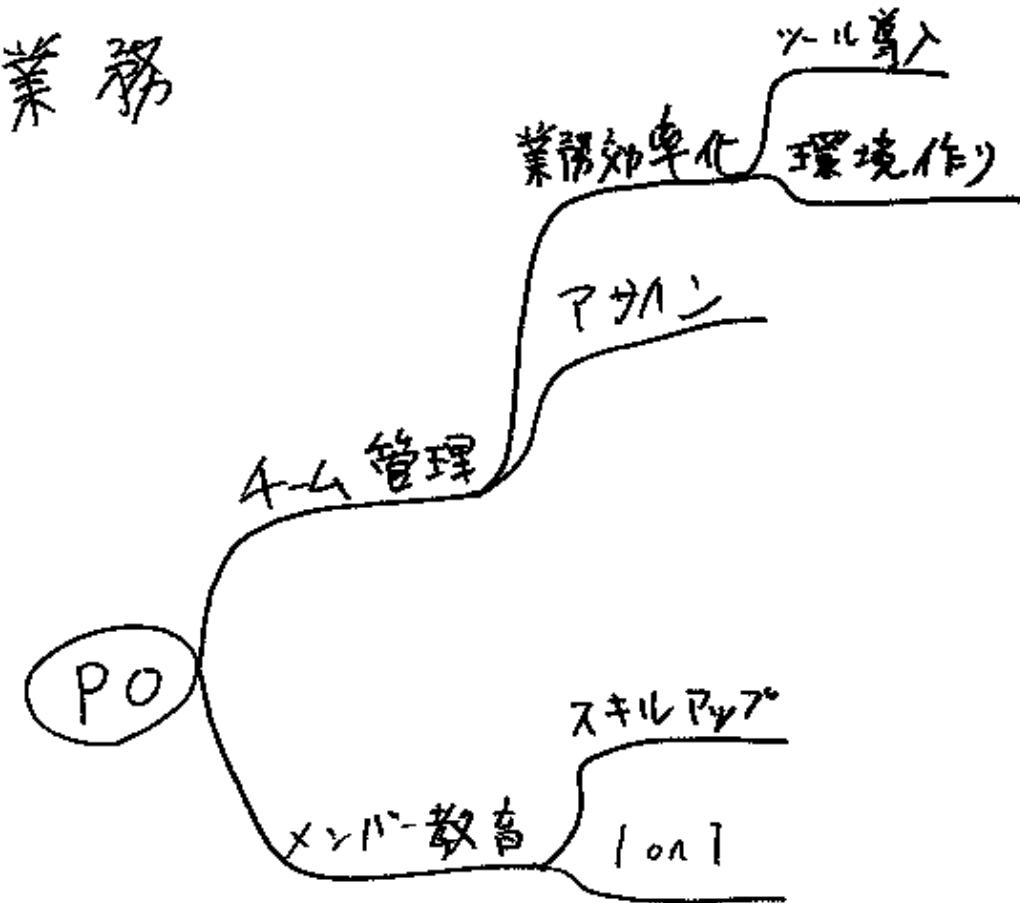
提案ステップ

- ・業務に必要な部署を洗い出す。
- ・責任者を集めて意思決定と権限分担

系満馬也

業界

PO業務



(2)

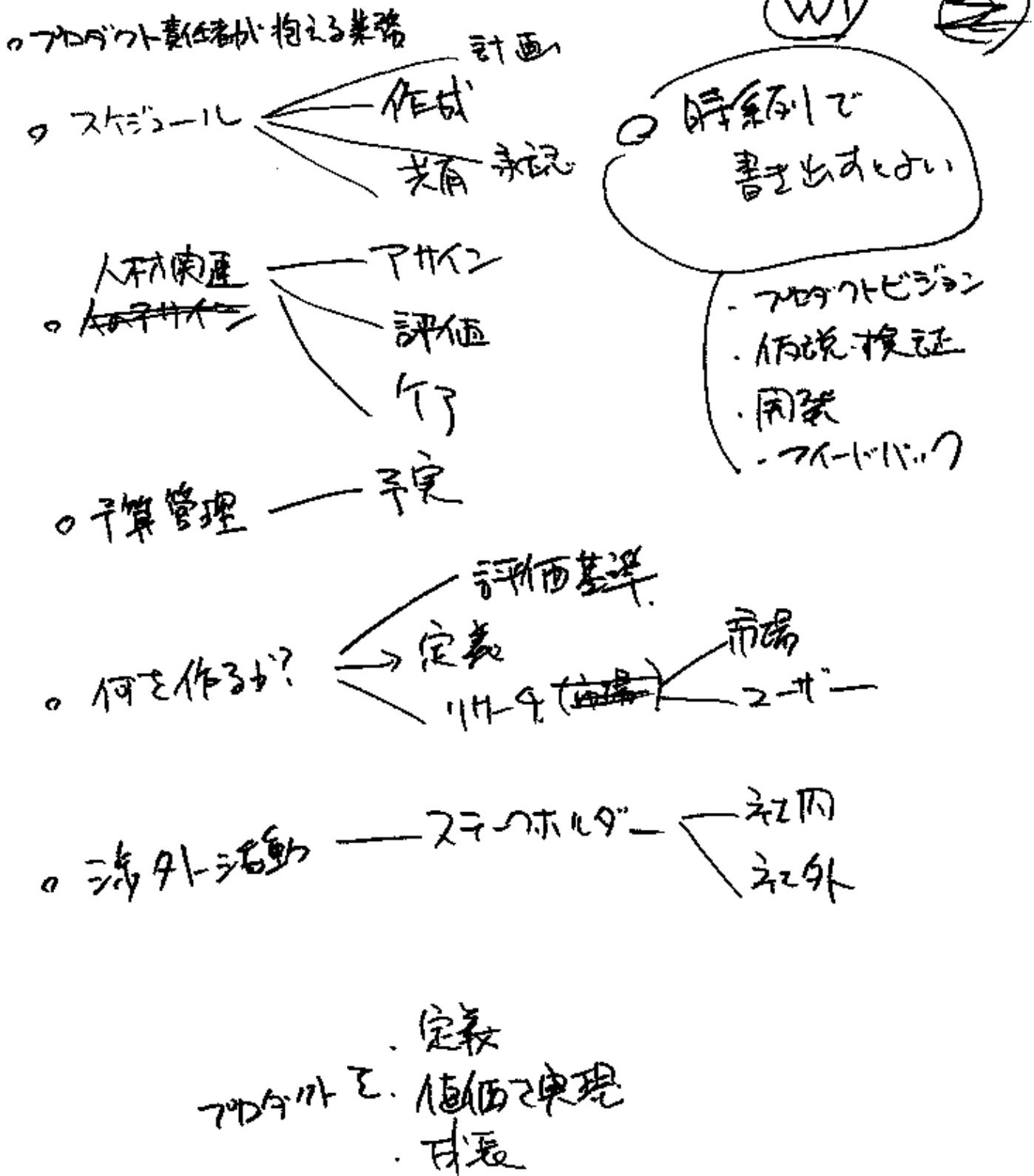
PO 業務

1. FXの知識の学習
2. お金の（預け入れの計算）
 - 3. ビジョンをきめる
 - 4. 純利・総合の分析
 - 5. 開発会社の会計知識
 - 6. 解説。KA 会計知識
- ★ 1. 貸貸業、上場への700万円証明、PE-LV.
 - 1. 仕事見出し
 - 2. 仕事の優先度決定。

✓ 会員登録
✓ ビジネスアドバイス登録
✓ 先取引

POの業界

V 業界について詳しく説いて (P)



Discover - Ideate - Develop - Test Deploy - Measure Growth

- ・市場・トレンド観察
- ・2-4. クライアントニーズ
- ・企画
- ・PL
- ・20世紀後半ニーズ
- ・ビジネスモデル

- ・発想
- ・優先順位
- ・ロジック
- ・27-9月49-29
コミュニケーション
- ・定量分析
- ・定性分析

- ・要件定義
-
-
-
- ・QA
コミュニケーション
- 開発
- データ入力
- PDA-L

- ・進行管理
- ・タスクマネジメント

- ・貢入
- ・品質検査

- ・定量分析
- ・課題分析
- 2-4
- 出版
-
-

Work 1

- cost management
- risk management
- time management
- human resource management
- quality management
- scope management
- communication
- leadership
- marketing
- UX
- agile development process (understanding)

・プロダクト責任者が抱える業務

① 市場調査・技術動向調査

企画(要件、UX、品質)、収支計画 → 業務 PRD - ライブル

開発(バージョン管理)、バグトラッキング PRD

営業支援(同行、資料作成)

マーケティング(マーケティング、PR)

データ連携

DB設計・作成

GTM作成

謝罪文

PR形成
組織図

(主に) 値値実現に相当するだ"あう"と思う業務に必要な能力

- ・ドキュメントーション力 (PRD 書く)
 - ・因果関係を見抜く力
 - ・ニーズを作り出す
 - ・決断力
 - ・ファシリテーション力
 - ・共感力 (to 開発・運用側)
 - ・ホナーシップ (責任感?) → "最後は俺がなんとかする!"
 - 2-nd理解、心理洞察
 - ・指向力、ストーリーテリング
 - ・"あなたがそこまで" まん延 ..."
 - ・KPI
- アセスメント
多様の人との内面的調整
- ストーリー描画
伝え方
- ↓
- 信頼?

プロダクト責任者の業務

① プロダクト解決策にて課題を決める。

② 解決で33 カービスを考える。

カービスを作成する人をアサインする。

カービスを作成するに必要なお金を調達する。

カービスを作成する。

カービスを検証する

カービスをリリースする

カービスを改善する。

- ① プロダクトの定義
- ② プロダクトの価値を実現
- ③ プロダクトの成長

① 社内外からの信頼が得られる

② 特定プロダクトについて
世界で一番熟考する。

(7月～) 2.

2月27日 はどうやって作るの?

①. BtoC

宝島 - お金儲け

・毎月1回、貯金

貯金

v 目的?

何で儲け?
貯め?

- 3.201?

②

2月 44-?

出



2ヶ月

貯金4500

÷2ヶ月

③

整理

・現金預約

・現金運用力

Q 2月27日と何同じ?

4-9-3-2

3ヶ月

4

・調整力

・当事者意識 -?, => 真偽感

・機能整理

・「ルール

・組織(役割、権限)の定義

・「-」(シグマ)

・言語化・「外人」能力

・ZT-「」-假想

・アシリテーク

・「」(シグマ)

・共感力 一差込力

・「#-千

・セ-ルス・マート

(3-4)

环境

2-figure

单元

假说→方法

②

業務を遂行するにあたって必要な人材と組織

→見込み

- ・スキル一覧表
- ・この業務を誰が最も得意ですか

2,丁目件

方法

困っているときにアドバイスをもらおう

→ ハンドブック

- 1) 業務の可視化(ドリーム)
 - 2) 業務遂行に必要な能力の可視化(能力)
 - 3) 能力個別の習熟度の可視化(レベル)
- 2-今か
2-個人的
etc...

II

なれました

コト・ソラ

- ・要求担当のチーム間割り振り.
- ・要求の詳細化.
- ・要求実現性 概案の確認.(PCC).
- ・要求をチームに渡す.(PBI).
- ・グルーミング:
- ・計画. (Sprint).
- ・Review.
- ・難用.

企画
実行
運用.

- ⑥ プロダクトの定義.
⑦ プロダクトの価値を実現する.
- ⑧ プロダクトを成長させる.
- ⑨ ピアノマネジメント.
レーティングメント.
リードマネジメント.
- PO
⑩ 信頼する.
⑪ 熟考する.

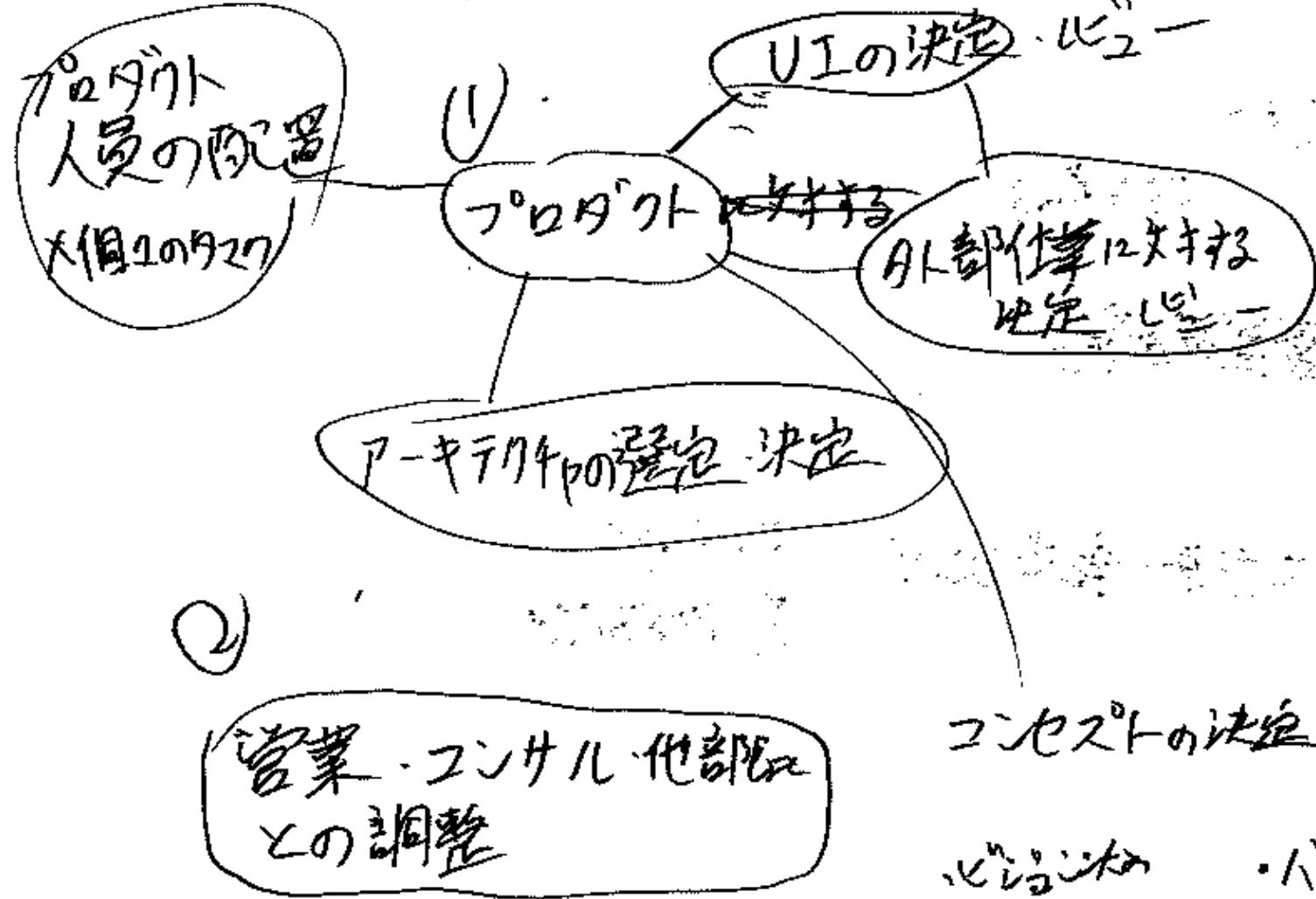
プロダクトマネジメント

- ① 車の意向性を描く or 理解する
- ② PBLへ落とし込む (f, c)
- ③ PBLで行ふの並び替え
- ④ 関数4-4.12 車の意向性 (Why) ⑨ 何人の方が最も
 伝えた
- ⑤ PBLで行ふの 何より早くして説明
- ⑥ 開発過程モニタリング
- ⑦ 成果物の相違点(?)
- ⑧ LT₂ - (PO4779)
- ⑩ リードオーディオ
 お被覆用
- ⑪ 2-4-1の2-1-1:7
 ≒ PBL12 反映
- ⑫ 車の開発プロセス
 し本ト → ①

POが抱くこと

- ビジネスサイトの意見集約
- サービスのユーザーの動きのはあく
- ユーザーの理解(ためることを理解する)
- MTGへの出席 {◦ 各種イベント
 - ビジネスサイトの
- タスクの優先順位決定
- 仕上がったフィードやのレビュー
- つかうものの決定
べき
- ビジネスへの考え方の理解

PO・PMの業務



- ① プロダクト定義
・チーム構成
・スケーリング
・リード者選定
- ② 使用資本リソース
・リソースのマネジメントと分配
・セイフティネットと仕上げ
・プロジェクトマネジメント
- ③ プロダクトを成長させ
・機能の追加
・コードベース開発
- ④ 成功
・コードベース開発

② プロダクトの
・開発の優先順位
・あとには自立

1月20日 → 2月10日
→ 4月のプロダクトリリース
→ デモセッション
改善 → オペレーション部署所属

・バックログ
・bug管理

② 資本の選択と集中

・ 価値の優先順位決定) 246203
・ 方向)

→ 人、力、技術は競争優位性

① 社員に対する信頼
② 会社が世界一競争している) - 二の人生
PUKESEZAN

WORK

signing
7-7-1974, 9:50 AM

100% RH - 66°C

2人連続

1名と連続

吉村, 211322

2名連続? 84°?

本日, 2名連続?

吉村, 2名連続? 83.82°C?

84

7-7 10:12

Start → テストマーケット → 実現せよ。

市場調査 PR けい 売り出し、製品、整理、便失順
資金集め

プロダクトの
販売 3.19から - 1月

販売

組織分析

協議会
個人

プロダクトの
販売

言語化
ストーリー

顧客
つぶやき
流入

販売ニセ
+292-4422
お問い合わせ
毛徹(2)
出でます。

リスクマネジメント

市場のセンス
興味
モチベーション、
社会的・政治的

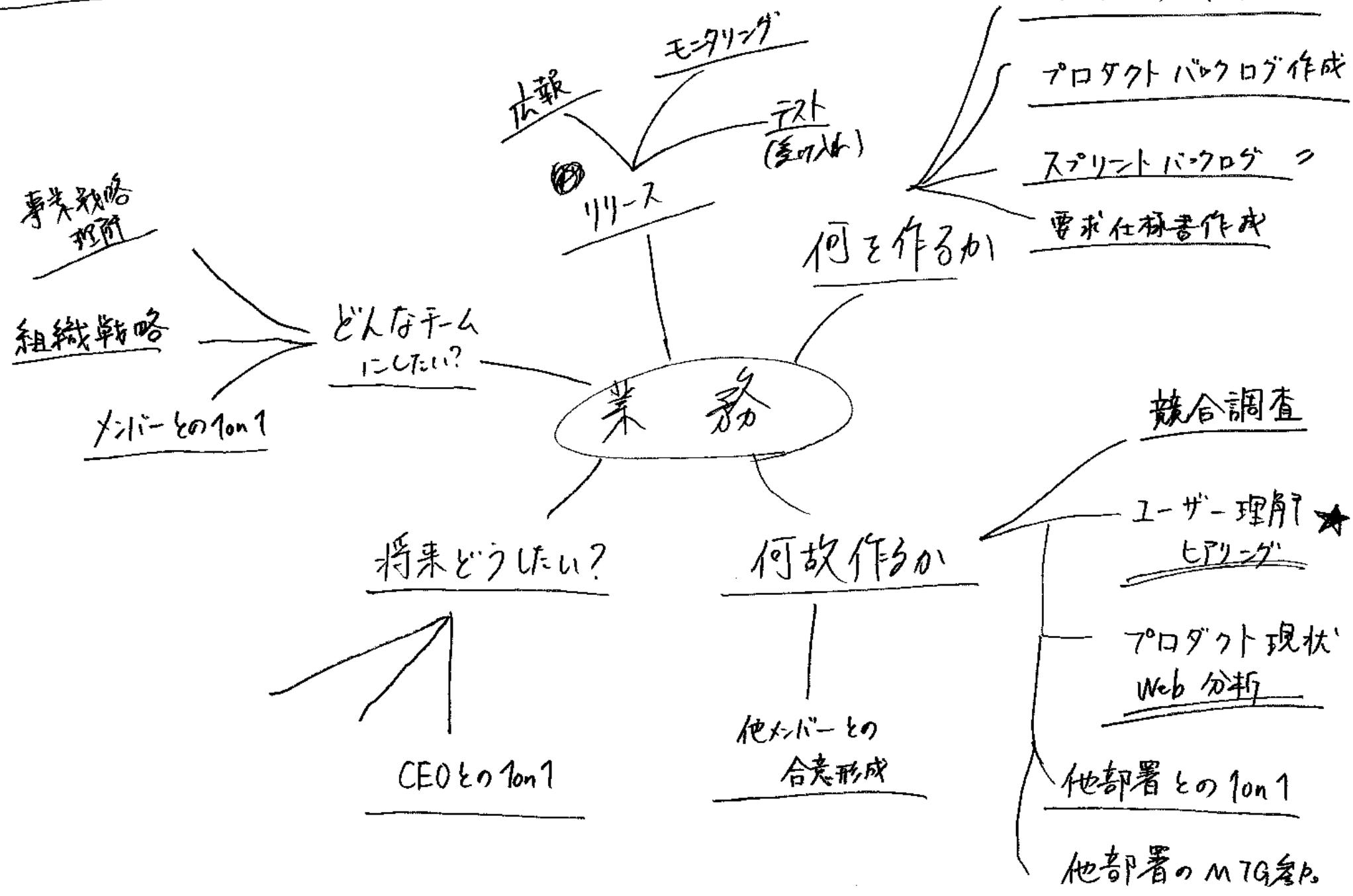
決断力。



積極的
やらなければ
あたかもも
ある、いいかも
(やる気もしない)

失敗
チャレンジ
リリース日
リリース日
JX. テスト版を 2024年1月2日
PO?

プロダクトマネージャーの業務



ワリエイテイト能力の開発と強化

企画

- 文書作成
- 調査調査
- 目標設定

設計 デザイン 制作 開発

- UI設計
 - UX設計
 - 機能設計
 - 画面設計
 - 構造設計
 - 技術設計
 - ドキュメント
 - フロー
- デザインツール (AI, PS ~)
 - デザインスピート
- HTML
 - CSS
 - JS
- ホーム
 - AF.
- CMS

リリース

改善

- スケジュール
- Web開発

- バグ修正
- 総合評議会

700グリ外責任者が抱える業務

① プロダクトをリリースすることに責任をもつ

・ プロジェクトマネージャー的

・ スケジュール、マイルストーン

・ 各種調整

② プロダクトの品質に責任をもつ

・ 機能要件、非機能要件を満たすこと

・ 運用に耐えれること

・ 可用性、拡張性

③ プロダクトが事業の目標を達成することに責任をもつ

プロダクトオーナーの業務

- 、 プロダクトバックログの作成
 - 、 優先順決め
 - 、 プロダクトのレビュー 受け入れ
 - 、 ステークホルダーの期待値マネジメント
 - 、 予算の管理
 - 、 リリース管理(計画)
 - 、 プロダクション計画
 - 、 リスク管理
 - 、 ディミジョンの作成
 - 、 価値を伝えよ
- 信頼されるポジション
世界で一番重要な
顧客・市場
- 定義(企画)
価値の実現(1Y-2Y)
成長
- 7つの柱の
二つ
一つ

< プロダクト責任者が抱える業務 >

外  **B**
・協業会社との打ち合わせ、やり取り、交渉

c 

- ・顧客満足度向上
- ・満足度などのKPI管理
- ・競合他社の動向チェック

内  **H**

- ・メンバーとの1on1、コミュニケーション
- ・マネジメント

 プロダクト

・優先順位付け、バックログ整理 (in the case **A**, **J**, **I**, **V**)

- ・ビジョン策定
- ・リリース計画
- ・技術的理解

 **G**

- ・売上インパクト、費用対効果

ビジョン → 実行 & 管理

7月度責任者会議の子業務

○ X月度会議と並行 → フラットワークループ会議

○ (内社会議に付帯して情報共有会議)
業務PD、説明会、etc

(内社と連携して
仕様変更(?)

○ P11/P12 - 参加、各種会議参加
VIを実現するP11、P12
P11/P12の仕様変更
P11/P12の仕様変更

○ 8月度会議

○ 7月度会議の説明 (7月度会議の説明、2月度会議の説明)

○ 分配 予算計上予算

As Is 業務説明

○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果

○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果

○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果
○ 前回の会議の結果

Customer Success

○ Customer Success
○ Customer Success

○ Customer Success
○ Customer Success

709910722-200-00000000
G72-2200-00012人床用43

200910722-200-00000000
G72-2200-00012人床用43

<POが担う了業務>

* 何をつくるか決める

- ビジネス戦略とあてどんへとつくる
→ ビジネス戦略をあわせた

- 売れるものつくる

- 売れるためのストーリーつくる
- ・売れる起きか示せる

- 実現可能な見極める

- 可能にするために必要なことかわかる

* なぜつくるのか説明できる

* つくる上げる、市場にせずせんとモチ

- 供給現場を動かす

- 行つくるのか伝えよ

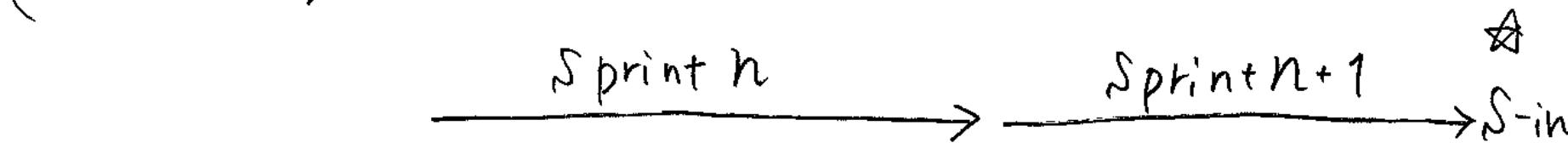
【プロダクト責任者が抱える業務】

- ・ビジョンを伝える
- ・優先度を決める → ビジョンと実現可能性など
- ・KPIなどの目標を立てる → 必要な能力・スキル
 - ・GAを便り
 - ・実現可能性を判断できる
 - ・全社的な視点を持つ
 - ・全社的な方針を理解し自分ニヒ化できる
 - ・定量分析ができる → 依頼を検証できる
 - ・定性
 - ・中長期的なビジョンを考える
 - ・イメージ力
 - ・ステークホルダーとの交渉力
- ・ステークホルダーとの交渉
- ・メンバーとのコミュニケーション

(他の人の考え方)

マーケティング、市場分析、アライアンス

PO が抱える業務 <信頼><熟考> → ^{2nd}業務
(プロダクト責任者)



- 要望(やりたい事)の明確化
- 要望の細分化
- II の優先度付
- プロジェクトメンバーとの共有
- ってきたものの振り返り → 合否判定
- 優先度見直し
- 振り直り実施
- 組織確認
- 効率測定
- リリース判定

3大業務

- ① プロダクト定義する
<企画>
- ② プロジェクトの価値を実現させる
お金、リリースタイミング

(“やりたかったやつ…(或はやりたいのが…)

- この業務に必要な能力
- 要望元へのヒアリング = ヒヤリング力
 - 効率が見合うか = 数値化力
 - 提供する時期が適切か見極め = 市場調査のスキル
 - 実際にどこまで実現できるか?バランス重視 = 実現可能性を見極める力

プロジェクト責任者の業務

井立ち上げ

- プロジェクトの向かう方向性を決める
- ターゲット(ペリオド)の設定
- メンバーのスキル把握
- ステータスレポートやチームの周りの環境
整理
- フィーリー(バックログ)・MVP[■]定義
- KGI・KPIの策定
- PLの策定 -ロードマップ

井開発

- 優先度の決定
- 各立への共有
- リブインメント
- ビュ-
- :
- etc..

3.7セミナーとX

- プロジェクトを定義する。→企画
- プロジェクトの価値を実現
 - 使う資本をどうかつけるか??
 - ハブリス? (ズバズーン)
- プロジェクトを成長させる
 - メンバーとプロジェクトの成長
 - やめたないと思われるな環境

プロジェクト。
既存より1歩先に考えよ

熟考する。

↓正しいかどうかは、自分で考える。

① ~~計画立案~~

~~可実行性検討~~

可実行性検討

計画作成

顧客との会話

ゴール決定

ステータスレポート提出

How 向き合いで求めた

Why 向き合いで伝えた

バックログを作成、順位を求める

予算に反映

(アジャイル責任者会議)

共感

スキル・能力情報収集

データ分析 -> リスト

行動分析 SQL
分析

がんばる

会話

~~顧客との会話~~

行動分析

人気セグメント

モチベーション

現実と受け入れ
本音を引き出す

POが抱える業務

- ・ プロダクトの 機能をチームへ共有する
- ・ プロダクト/「プロダクト」の作り出し
- ・ 開放チームへの説明
- ・ スケリフトレビュー
- ・ チーム外の関係者への説明、理解を得る。

どんなスキルが

必要か？

- ・ 明確・簡潔なビジョンを表現する能力。
- ・ プロダクトに対する熱い思いを持つ
- ・ 他人の意見を “
●客観的な意見●に耳を傾ける力
伝える。
- ・ 繼続して働きかける忍耐力
- ・ ふれあい強い心
- ・ 軌道修正を怖くない心

①

企画

What

→ 对象と2-#と決める

・ 2-#が何を使、2113が
2-#を使、2113が 2113.

・ 2-#が因、2113と2113.

・ 自社の作成2113の人像を
保護する決める

・ 因、2113と2113の解消

修正

法定

体制作り

Plan

PD 2大要義

社内外 が 価値ある フィルターをもつ

PD 97% 120% - 一番大きい

✓ 7月7日 定義 全面

✓ 値値を実現 作(矢野謙太郎氏)

17年7月12日-2
135

成長地図 作. 7月子仲間と記述

経営陣

顧客

開拓

現場

7月7日 a2-2 12月11日

流動的 は 人材を人材の流れ

(心満足、顧客、開拓)

11月

(未定)

○ 原料コストの算出方法

②、売上高?

③、仕入価格いかん?

④、原材料の仕入れ方法?

⑤、修理料金の算出方法?

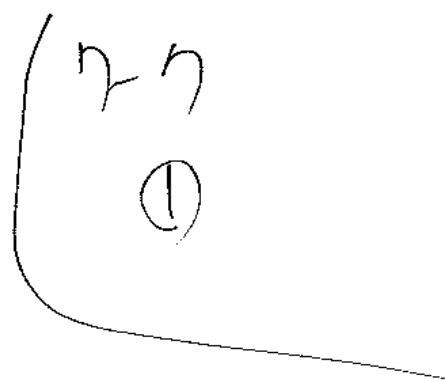
・業務工賃

→ (1) 社内外で作業工賃
(2) 原料費+加工費+工賃

・原価の価値を定めよう

・価値を実現する

・原価を削減する



PO の業務

・製品の算出方法

~~開発の算出~~

・製品を取引する環境の調査
(競合)

・その製品が売上高を

~~開発~~

+

①

- ・ビジュンを決める
- ・目標を決める
- ・上位者レビューをうける
- ・カービス仕様を決める

② 開発と仕様のありあわせをする

- ・受け入れ基準を決める
- ・関係部署と調整する
(保守・CS?)

てきなー



POがんばる



技術者決定を行なう

POCで実験

- 市場調査 ユーザー調査 (W)
- 競合調査
 - コアコンピタンス(会社・製品の特徴)をまとめた
 - ビジネスモデル 立ち方の提案
 - ロードマップ
 - プロダクト開発、クロスの ~~新規~~ 管理
 - スクリントプランニング
 - スクリントレビュー、フィードバック
 - ステータスレポートへの説明
 - 営業資料 作成 支援
 - ナレッジ、サポートとの連携、直々く

PdM の3大業務 GIP

- プロダクトを定義 (企画)
の価値を実現 (*資本の最大化ある)
⇒ 最重要
- " " を成長させる
- " " → 他のチームとの連携、協議する側面

- 社内から信頼されるポジション
- 対象のプロダクトについて世界で一番詳しき了

→ ローリング

（ミン）をつくる

後見検証
チラシの作成

原元

スケジュール

顧客ニーズの抽出

KP1

市場性の調査

KPI2

23 顧客の特徴化

✓ 検証用紙

23 課題の設定

MVP

4・12-13 年の拿出

ゴールと手順状態目標

差別化要素②

② 17-17

7°ロゲートの

（シジミ><3

顧客ニーズの抽出

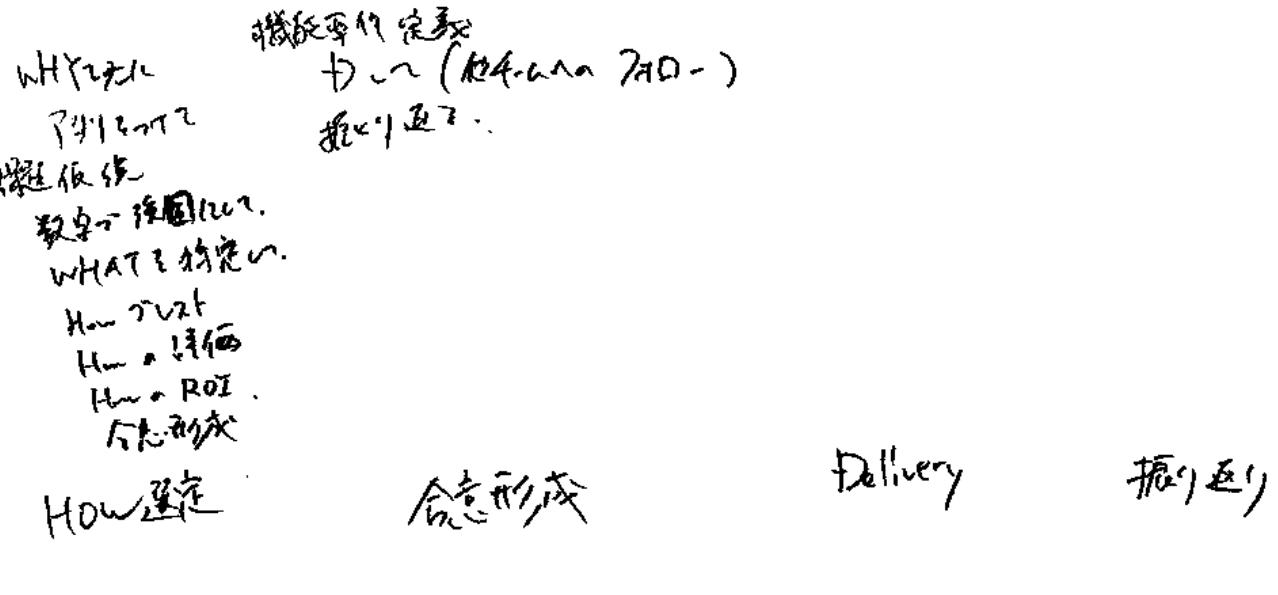
市場性の調査

これらを繋ぐ課題設定

7-7 順序

概念形成
問題特定
ROI 算出

問題特定



アドバイス
整理

・プロダクトビジョン

- ・7-ケ.人2-ザ ->ニ-ズの算定
- ・ニ-ズからのナ-ビ2要件の確定
- ・機能. UI. UX. オペレーション要件
(2.ニ-ション要件?)
- ・開発実装要件.
- ・計画策定
- ・11-2と4-6の溝通マタ
- ・計画推進(70%)
- ・会議レポート
- ・リリース2.ニ-ション(2-4)
- ・P-ル2 + P-ルベク. (P-ル2)
- ・PDCA.

④ 市場の価値定義

- ・市場調査. 2-ザ-調査.
- ・リサ-ナ-タ-トとの協働.
- ・2-ザ-理解.
- ・価値実現への接続.
- ・2アコンセントへとシス2表現.
- ・UI. UX. オペレーション概念とのコラボ.
- ・プロダクト価値への表記.
- ・プロダクト接続.

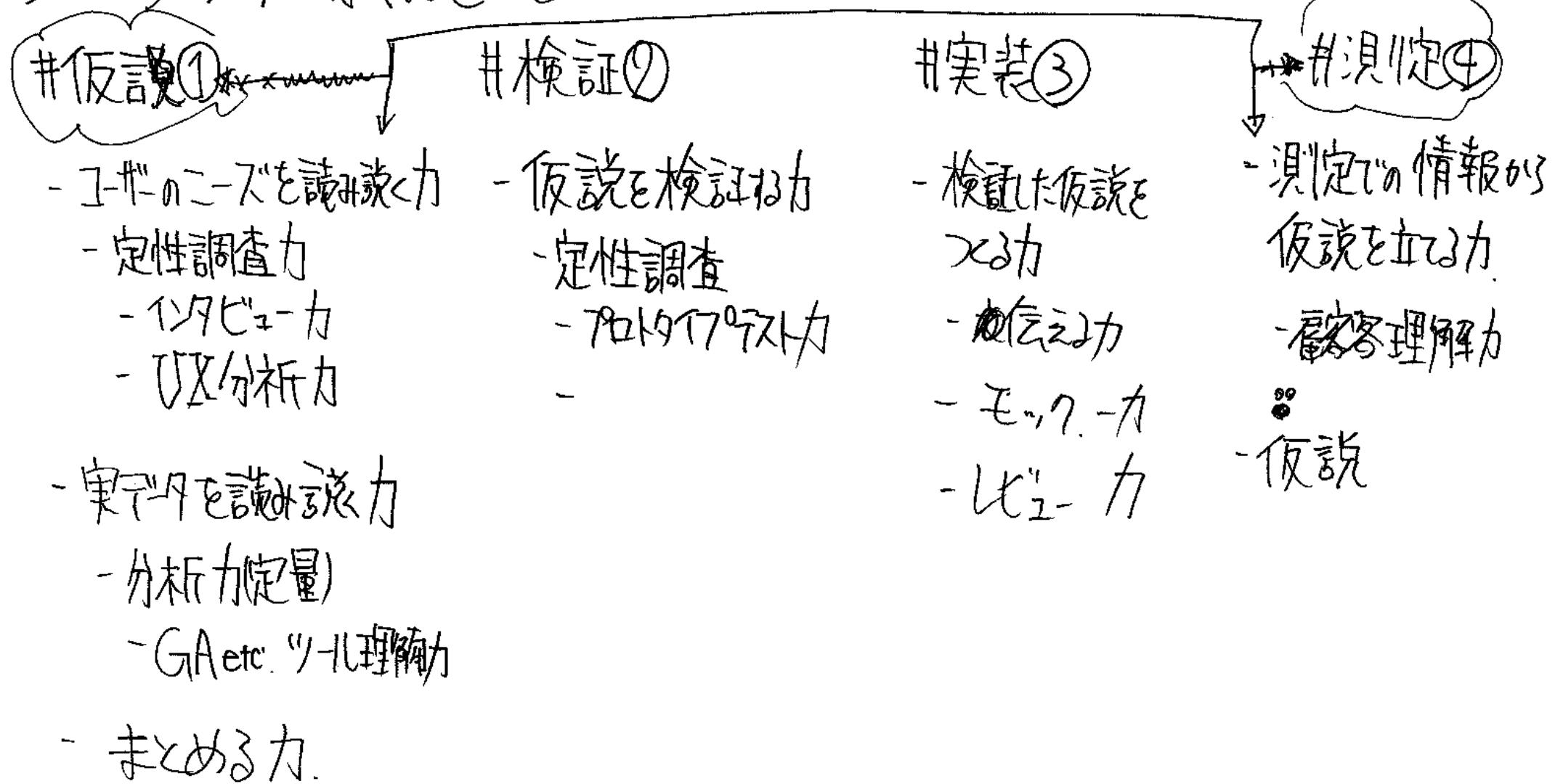
④ 71-2後

- ・アートペーパー獲得.
- ・P-ル2. ナ-ト/マ-ツ2のコラボ.
- ・71-2後2-4-と72.ニ-ション. CMP2-2.
- ・アートペーパーからの価値再定義.
- *・上に同じ.

売れるモノつくる = マーケットノートさせる

- ・市場市場を知るを知る。はあくする、市場調査スキル、オペレーション
- ・顧客を知る。ターゲットがかかる pain を知る。はあくする
- ・仮説仮説を立てるを立て、立ち上げスキル
- ・数値からストーリーつくるスキル
- ・分析せき力
- ・実験計画力
- ・MVPつくる力。MVPの定義と区別がわからぬ。

プロダクトを成長させる



[プロジェクト責任者が抱える業務]

・プロジェクト開発のスケジュール作成

~~確認~~

・プロジェクトの仕様検討

○

・プロジェクトのニーズ把握

○

・プロジェクト開発のリソース洗い出し

・

(PDA)
✓ プロジェクトは理解?
✓ 課題で理解?

- ・SWIM
- ・お金
- ・チーム作成 / 運用
- ・1周 - 2週のスケジュール
- ・耐久

② 教→作成→選択

(担当業務に対して必要な能力)

1. ステークホルダとの調整力
2. 自分に適切な決断力
3. メンバーの觀察力、理解力

他人

トータルマネジメント
コミュニケーション
アシスタント
オーバーヘッジ
選定
ヒアリング / 同意

~~評価~~

370/370

お金Getの後...

- 必要な職能の出し出し → 112件
- 人物の「ルール・マニフェスト」場所の確保
- 組織圖作成 1-タスの選定
- 各職能 - 役割の明確化
ポジション
権限の範囲
立場取扱い
- WF へ 條件化し、主に3種類
開発方法 94%と標準
- 1-タスミーティング
- 新規制度 → エネルギー管理

会社全方向

エコノ

✓ 王道

✓ 文書作成

✓ STORY作成能力

✓ 何自分ごとにどうえむか?

資料
収集

・3点目
空氣調節

本人理解度 6
4-U=3+3=2 2>91.17

③ a

需求 ← 請題提出

→ 7-XX

二-2^1化後

→ 2-XX

• Product の意義・目的の三言語化

→ 2-XX

投資者 → 投資行為

伝達 → 干-6人化

• Product の KPI/KGI → 明確化
→ 2-XX
• Product の徹底基準・明確化

中期
短期

組織編成 → 固定宣言

• Product の実現計画策定
→ 2-XX / 詳細 / 球点 2011-7-31
→ 12-1-2, 2012

監視

謝罪

• 部局 (内規・運用)

体制

• 推進 → 11-2 → 2012
收支計画

Backlog (機能順位)

(2012.11-2 = 認知)

企画会議 / 固定会議 / 実行会議 / 延長会議

開発会議 / デザイン会議 / 構造会議 / テクニカル会議

品質会議 / 実験会議 / テスト会議 / デモ会議

購買会議 / 供給会議 / 生産会議 / 在庫会議

③

プロジェクト

組織の
POC基準・内容等
→ プロダクト責任者の
機能・権限
→ UX

定義する

会社の目的

(前段
像実現)

起因点

(起因
利益
社会貢献)

会社の目的

価値実現

↓
成長 E.
→ 成長の段階
2-4
4-6
サ-7

社会

現場
PO
開発
起因点

2-2-2と重点エリアと意義

日本の移動商周

改めて2-2-2と構成/前の2引?

心

POは文書など

資本の運営と集中

① 社内外が信頼工場

Postman 獲得済

② 対象のプロジェクトについて

考えたこと

何かしらがて
根拠

→ 世界で一番熟考している

④a 成長

コ-ア → ~~整理UX~~ → 心理・洞察
1:7c- → フォロー)セグメント 個別化
フードバック 開拓

千一ム
→ 七千ベーション
2-7
→ 独裁力の
現状把握 2-7-10.

・ア-ビズ → エ-ア-数、入会・離脱
売上、変化分析
離脱

・組織
→ 会社に対する意識
(直会)
情報収集力

④b

2-7-2
2-7-2-3
根拠

考察

2-7-2-3
根拠

II

- ・事業の計画（中長期的）を決定
- ・企画立案のルート（事業視点、2-4ヶ月視点、
2-3ヶ月視点、2-4ヶ月視点）
- ・短期的着手 - フェーズ、7段決定
- ・~~段階区分~~
- ・進捗管理
- ・手順作り
(採用、社内の与報回)

Road map

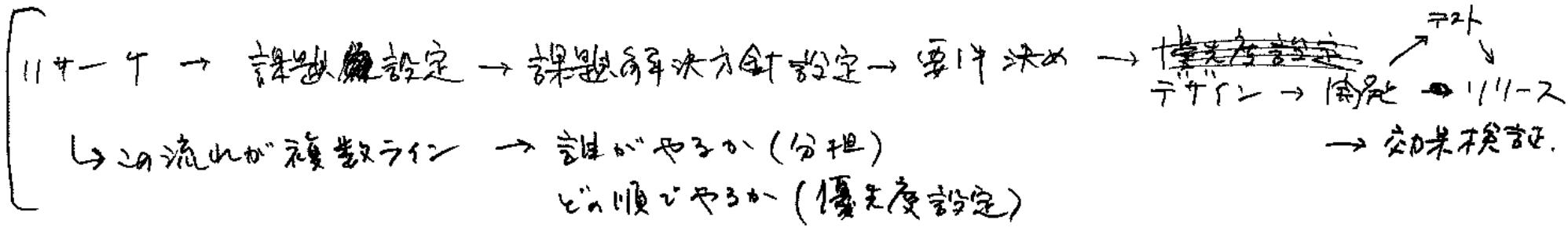
Spec

現場

開発

2-4ヶ月

手順
会議



これが照らして プロダクト責任者の業務は

- ④ メンバーのアサイン ← P(じやせん)か? 一般的マネージャー? ... メンバー管理は
プロダクトの責任者だけ?
別の責任者との連絡?
- ② ~~標準化~~ 実行・可不可以の意思決定
- ③ 実行するとの優先度決定
- ① プロダクトのバージョン設定
- ~~標準化~~ 要件が課題を解決しているかの ~~標準化~~ 判断。

ビジネス観点

- ・市場調査 / 分析 (収集)
- ・マーケティング (表子 (2組))
- ・KPI / KGI

顧客観点

- ・ユーザー (27歳)
- ・カストマー ポイント

開発観点

- ・UI / UX 設計
- ・ユーザー ストーリー メモ
- ・エクスペリエンスマップ
- ・テスト (実行基準の策定)

1-1

予算確保 / 調整

2次要素

- ・社内外部からの信頼
- ・世界で一番魚店

7-72

プロダクトを成長させる(PDCA)

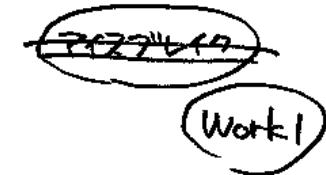
- メトリクスを抽出できる
- KGI = KPI を定義できる
- KGI と KPI の到達目標を設定できる
- 分析できる
 - ↳ 総合分析
 - ↳ ディガ分析 / 解析
- アイデアを多く出せる
- 仮説を立てられる
- ~~正しく~~ 振り返ることができる

check.

plan

action

プロダクト責任者 担える業務



企画

- ・プロダクトのバリュー設定
- ・チームビルディング
- ・プロダクトビジョン
- ・事業理解
- ・モチベーション管理
- ・売上目標
- ・経営層とのペイオフ
- ・マーケティング
- ・ユーザーリ解説

実施

- ・要件抽出
→ "ザーストーリー" → ベックログ
- ・完了基準(テスト基準)作成
- ・ユーザ影響のある課題解決
- ・品質管理(?)

検証

- ・PJ計画
- ・予算管理

プロダクト責任者 3大業務エリア

- 1 プロダクトを定義
- 2 プロダクトを実現
- 3 プロダクトを成長

運用

- ・お客様 標本の収集
- ・お客様 新たなニーズ、不満の解決
- ・次の要件へ、要件化

-KPI PDCA

1. 社内外から信頼
2. 対象のプロダクトについ
世界一熟考している

アロマ外責任者が抱える業務

- 優先順位付けて軸を決める
- アロマ外ビジョン
- 市場調査
- ~~アロマ外の戦略立案を進める。~~
- フルスケジューリング
- 予算確保
- 採用
- アロマ外品質担当
- テクノロジ選定
- KPI決定
- 事業理解
- 自由人開拓立地構築
- マーケティング管理
- 売上への責任を持つ
- エンジニアと技術革新を立てる
- 上層部との連携強化
- ワーク理解
- プロトコル作成

- マーク

定義

実現

成長

プロダクト定義:

- 会社のビジョン・ミッション理解
- 誰が幸せになるか、ターゲットユーザー決定
- MVP・コアバリュー決定、プロダクトを30文字で説明する
- 誰とどんな価値を届けるのか
- やりたいことの決定
- このプロダクトが無かったらどうなったか想像せよ
- マークeterがプロダクトアクトかを明確にする
- (仮でも)キャッチーな名前を付ける

分かりやすさ

WS(2)

(時系列)

調查

- ・調査
- ・友社理解
- ・事実理解
- ・(VAK^m)

POC・会社

観察の信頼、信頼

UX / UI

企画

- ・企画
- ・管轄
- ・風程
- ・UIM
- ・許可

提案受注

- ・作成
- ・見積
- ・契約締結

零件審査一川-2

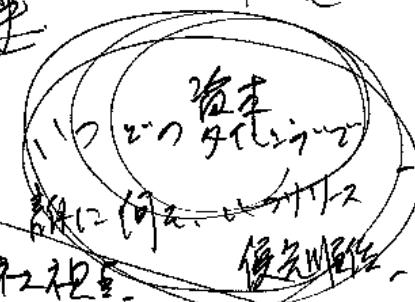
- ~~審査~~ - PJ計画
- 零件審査、手帳提出
- 設計

- 損耗、周密

- 7/2ト - 完了確認記録
- 7/11-2. 連用

POC
価値

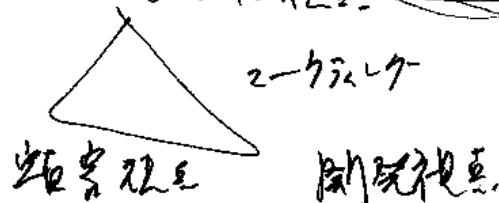
大事



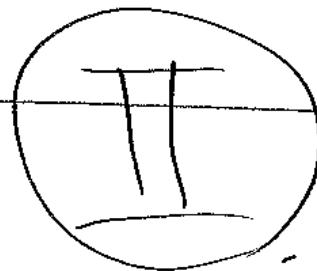
- PDCA、KD2、KG2
- + H17/2
豪工場), 改修、他

QA

CS、底面



(II) 5/4

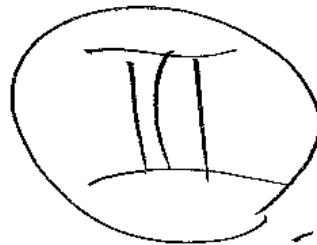


終身

- 市場調査 4-4-1-1-1-1-1
- 玉子の分析 小・工・大・外
- 毛細血管の要素 2-4-1-1-4-4
- 三種管性 蓄金 4-3-7
- 採算上 3-6-3-7-2-4-4
- 戦略策定
- 会員登録者

会員登録

方針 / 総括



- ・ コミニティ
- ・ CEO や
- ・ ビジネスの種を思つたりや
- ・ ビジョンの策定力
- ・ ビジョンの実現力
- ・ やりたいこと決めて
- ・ 市場調査
- ・ アイディアの取扱
- ・ ~~実行~~
- ・ 財金調査
- ・ みなさまをよみこむ

II プロダクト責任者が抱える業務

④. 目的の設定（中長期） · O-Dマップ作成

- ・ KPI 設定
- ・ 予算管理
- ・ カスタマーサクセス（コミュニケーション）
- ・ カスタマーサポート ~~開発~~
- ・ 採用
- ・ プロダクトレビュー
- ・ 設計レビュ
- ・ スケジュール管理
- ・ 外注先決め
(マライアス)
- ・ O-Dマップ

社内外から信頼される存在。
世界で一番熟考している。

DKR

○ 課題を見つける

- ↓
 - ・ユーザーからの声で課題を見つける
 - ・自分で課題を立てる

○ 分析する

- ↓
 - ・インバウト（コスト、工数、等）

○ 課題の解決のしかたを考える

- ↓
 - ・仕様を立てめる
 - ・開発者をインプットする

○ 開発者開発の開発

- ↓
 - ・レビューチーム、ステークホルダー
 - ・リリース

POの業務(社内) II

- ・ フロウトバックログ作成(やりたい)
- ・ フロウトバックログ優先順(立付(=))
- ・ (仕様検討時の)競り決定
(2018年3月実施会議)
- ・ 事業部内の企画スケジュール調整
- ・ OP等のビジネススクエアの意見交換
- ・ 情報共有
- ・ おこわり会事前おこわり(ビデオ会議)
(スピリットセイフ)
- ・ OP計画等ビジネススクエアのコメント
- ・ 謝罪
- ・ KPI

<u>チーク</u>	
方針 / 総務	△△
要件 / 営業決定	△△
B会	△△
用語	△△△
2-ヤー-	△
組合(チル)	△△
標準	
競争力	

フロウト/能力/1.ペル

プロダクトの企画

- プロダクトのロードマップを作成 / オプション
- (組織の戦略や方針とアライン)
- 優先順位を決める。
- 難件を Story に落とし込む。
- 内部チームに説明する、質問に答える
- テストしてバグを報告する。
- プロダクトの評価をする (KPI)
- ステークホルダー、ステンチの支持を得る。
-

- ✓ プロダクトを定義する
- ✓ プロダクトの価値を実現する。
- ✓ プロダクトを成長させる。

- ・フロタクト4-LG
- ・メルバーアサイン 担当者割り
- ・フロタクト企画
- ・4P, STP 調査
新規開拓化
- ・フロタクト事業企画
- ・原価計算
- ・収支計算
- ・計画
- ・フロタクト設計
- ・要件定義 機能分析
- ・フロタクト製作
- 4-LGネジメント
- 4272ネジメント

・フロタクト製作

・テスト評価

・流通体制構築

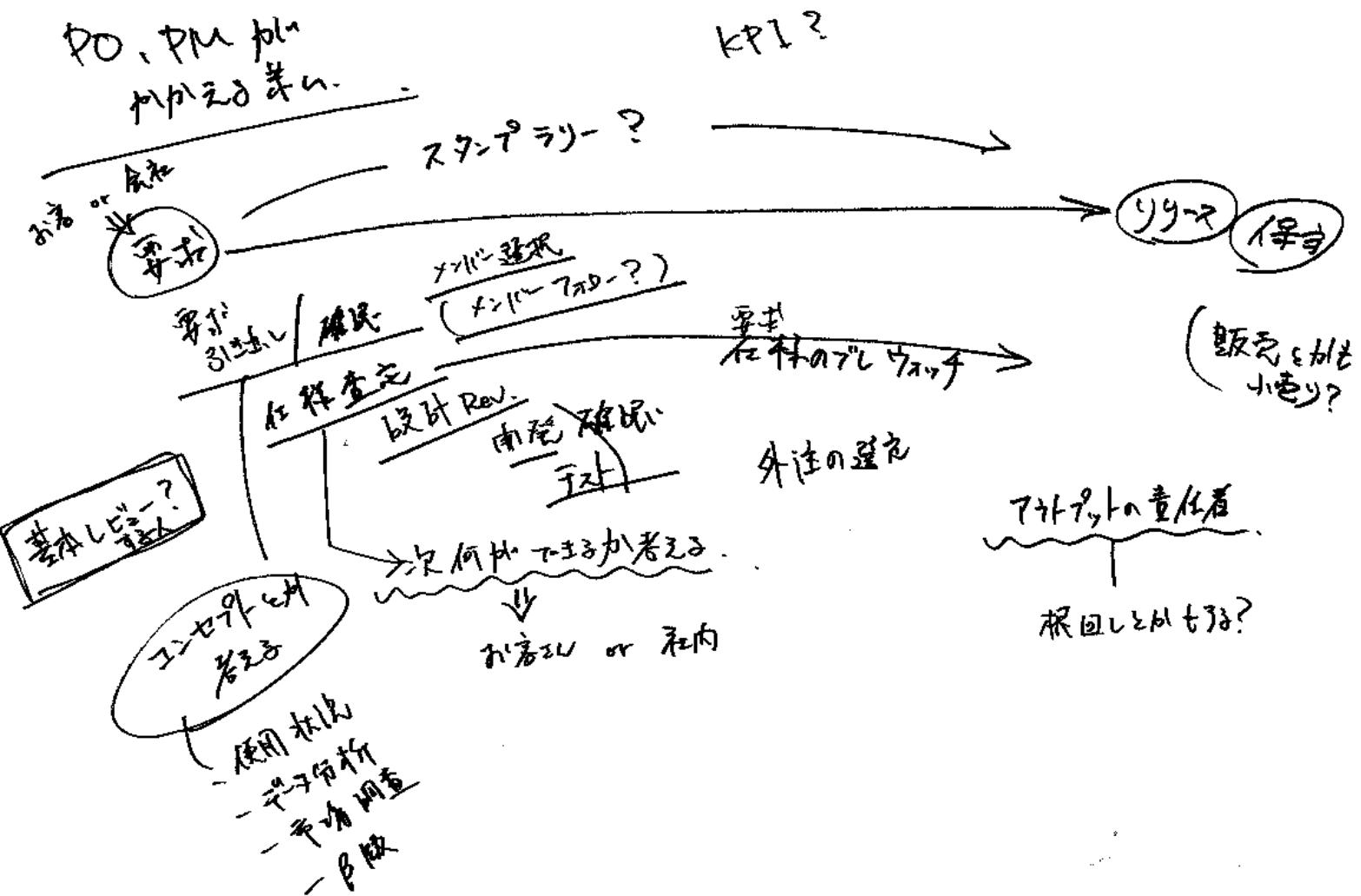
・販売体制構築

・4-LG

・4-LG

・2-LG, 4-LG

・調査



プロダクト重視者の^{最大}考え方.

1. プロダクトの定義

2. プロダクトの価値と実現度. { 市場評議 etc..

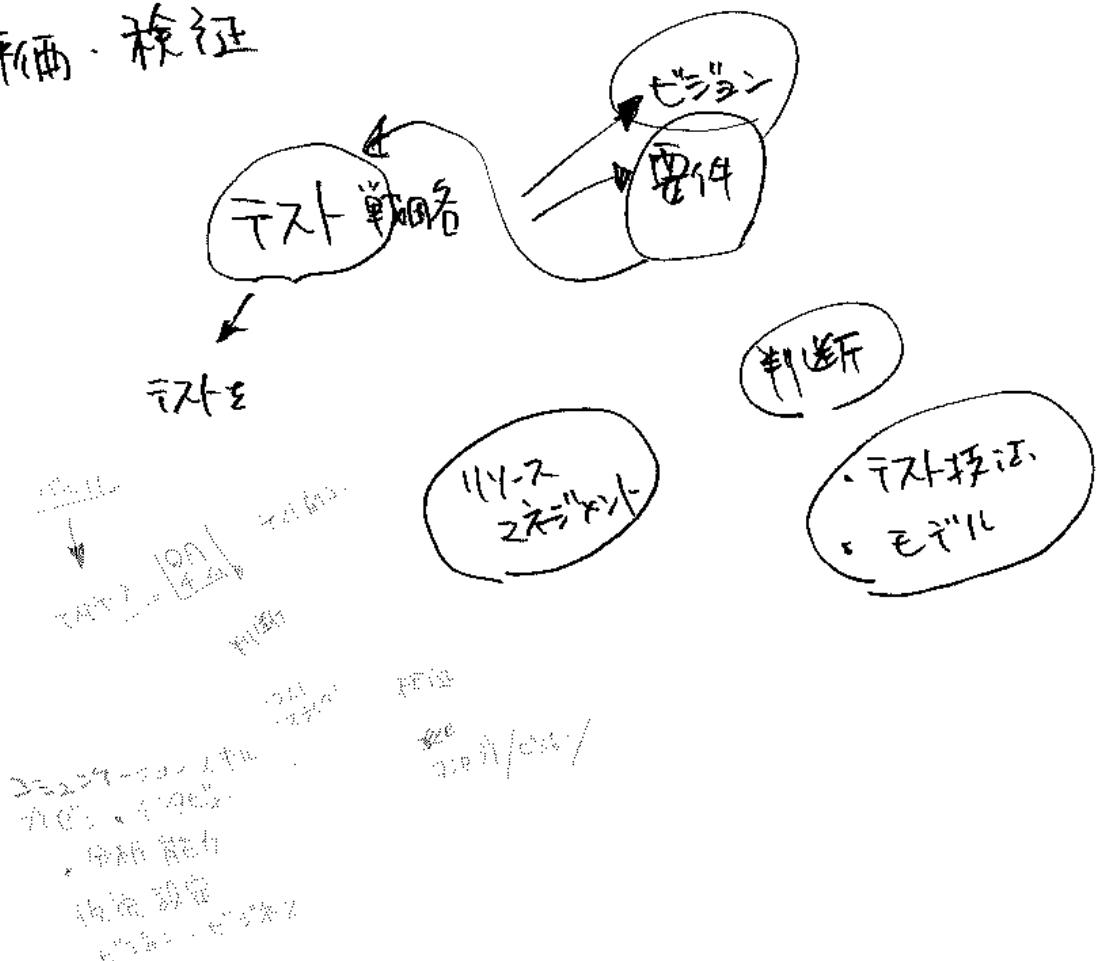
3. プロダクトは成長させ. { ハイブリッドモデル etc..

IT
要素. { 内外から得られる
対象プロダクトは世界一堅苦しい.

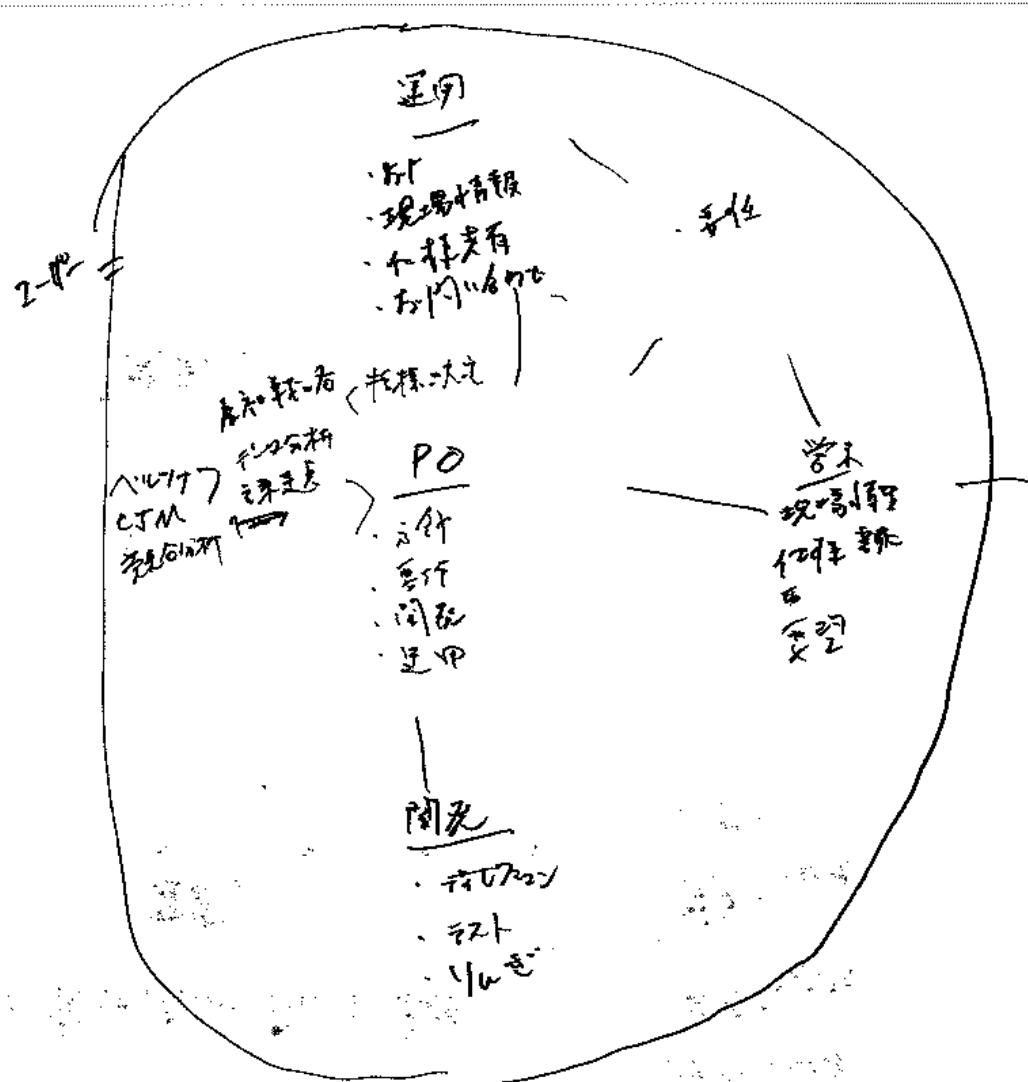
- WHY 何故やるのかを "レズ" に説明する (4-whyの問題解決)
- WHAT 何をやるかを決める。
 - ユーザーが誰なのか決める。
 - ユーザーが何をするか、23人^{以上}居る。
 - 何をすれば、ユーザが喜ぶか役立てる。
 -

-企画
 -実行
 -確認
 -評価

評価・検証



7-7-7



7-7-7

X-III. 7

7-7-7

7-7-7

7-7-7

7-7-7

7-7-7
需求采集会话

7-7-7

需求采集会话

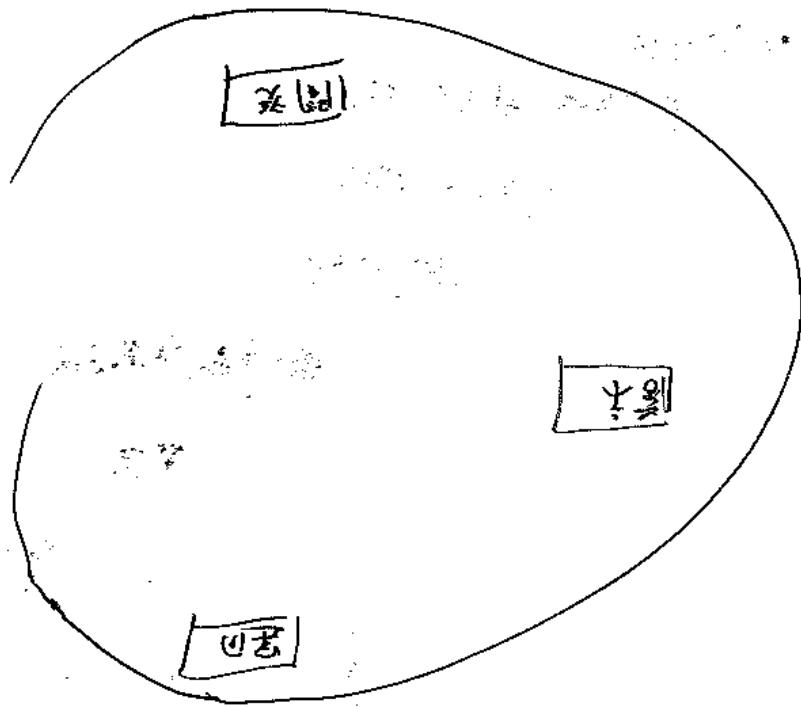
(需求采集会话)

7-7-7

7-7-7

7-7-7

7-7-7



→ 開発と運用の連携

プロダクト責任者と開発業務

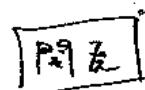


開発<現場

運用<現場

開発<現場

2-4-



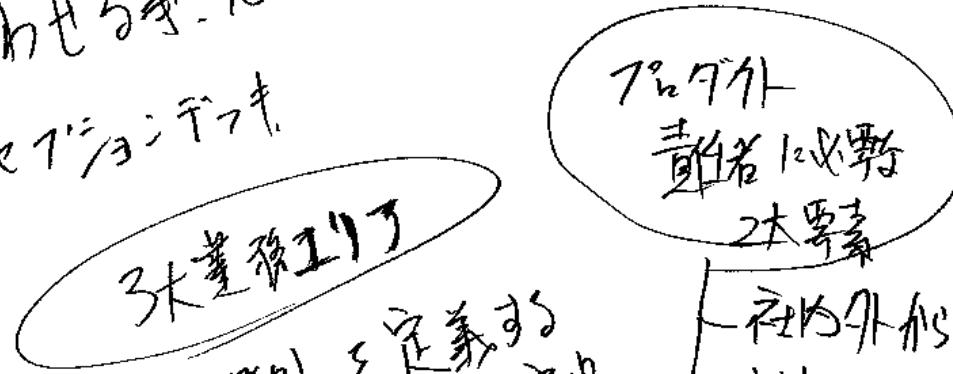
- ・ プロダクトマネージャーを管理する。
- ・ 優先順位つけよ。
- ・ ハニ-ズ判定を行え。
- ・ スケジュールのゴールを定義する
- ・ 中・長期計画のビジョンをチーム内に共有する
- ・ ステータスレポートを取得せよ。
- ・ ベースラインを開発可能と判断せよ
- ・ 営業計画を立てよ。
- ・ 開発チームと共に進化して仕様検討と確定せよ。
- ・ 品質、コスト、リリースと管理する(QCD)
- ・ SCMとチームの成長を育む。

アーキテクチャ

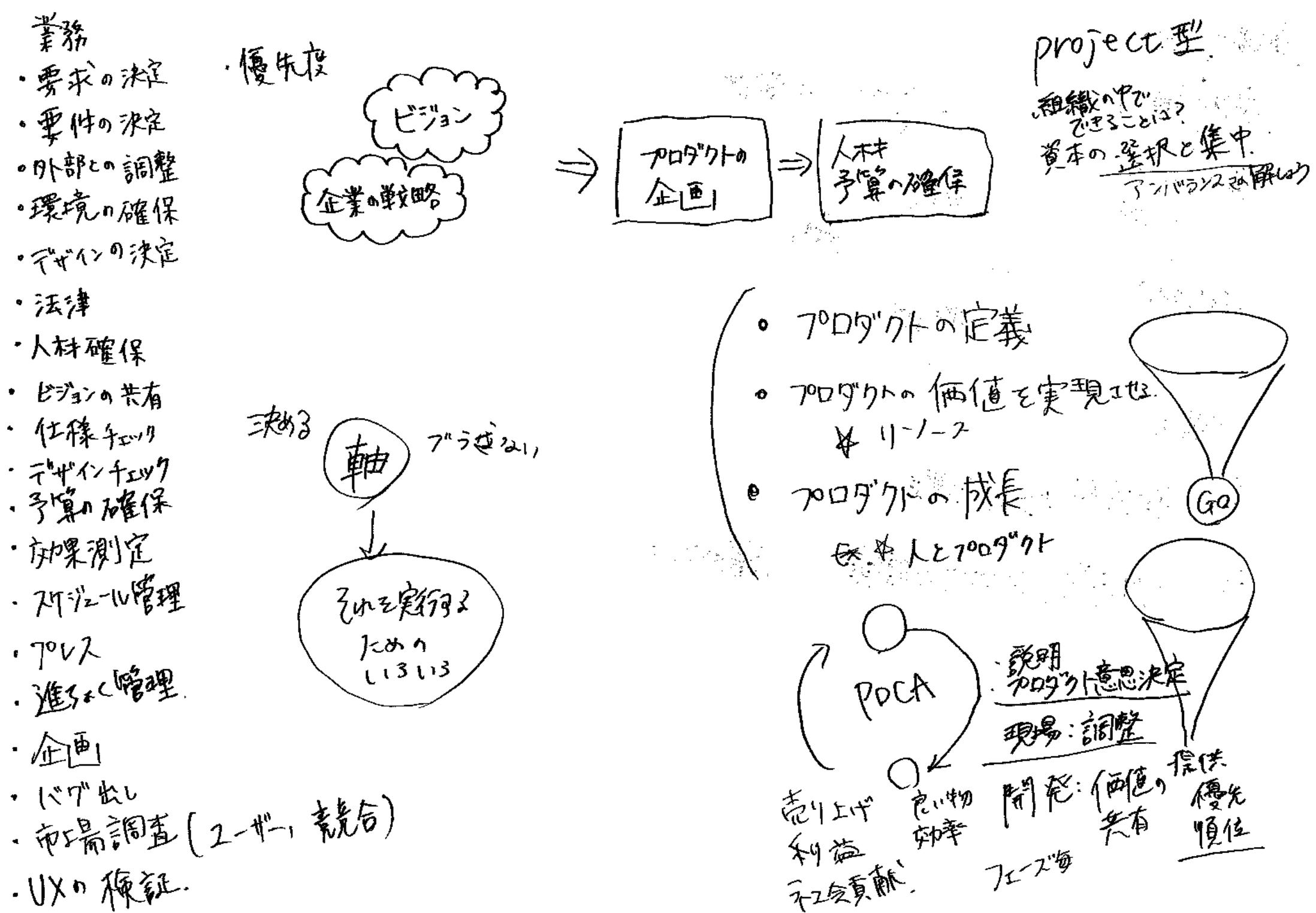
- 。予算管理
- 。ビジョン共有
- 。7回アガハビーナロウ
- 。ユーザー 7回-371°
- 。ユーザー FB 21年ため
- 。監査取扱
- 。各異中止
- 。完了主義
- 。UX-7回ルル-調整

- 。役位育成
- 。Dev側の審議理解向上

- ~~△~~
 - ~~△~~
 - ~~△~~
 - △ 二からコト
 - △ つかせら事・売らせら事
 - △ 人ニセテヨシティキ
- 復数のアガハトを理3=2T
組織内で
Company 人物の流動性
上43=2GTE3
資産と最適化
できる。



社内外への信頼
世界で一番意匠
M3=2



組織の Mission

価値の実現計画

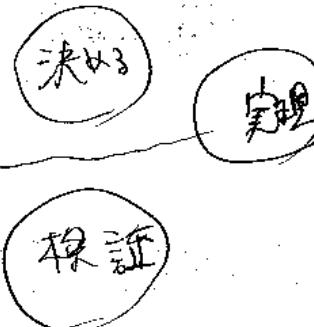
戦略マップ
2~4年

バリュマップ

必要と

- ① 社内外への信頼
- ② プロダクトに対する理解 確かめし

concept の選択



POの業務

定義する

市場分析 → ソリューション → 企画書 → 予算・売上計算 → PL作成 → 3サイン
→ 工程計画 (スケジュール作成)

経営への
説明

価値を実現する

機能毎の

→ 機能分類 → 大切な要件定義 → 全機能要件定義

PBL

4-LC
一緒に

4-HF
価値を
与える

ワーキング
アグリーメント決め

企画内容
説明

→ 仕様check

→ DDI行いシ"check

→ クライアント"check (キャラクタ背景)

→ 実装結果check

→ 結合check

→ レビューアートテスト

顧客市場ニーズ、FD

改善させる

→ 課題点出し → 次マイルストーン決め

人
目標

→ CS
→ KPIの成長

原因出し



対策決め

32日

①市場分析

・経済構造の知識

・接行行動

・トレンドに詳しい

②ソリューション

・全般的な知識

・仮説と検証

・プロジェクト能力
構想力

③企画

・組織の政治力

・フレインカ

・コミュニケーション力

・ヒアリング

えりがえり

1. 今日気付いた事

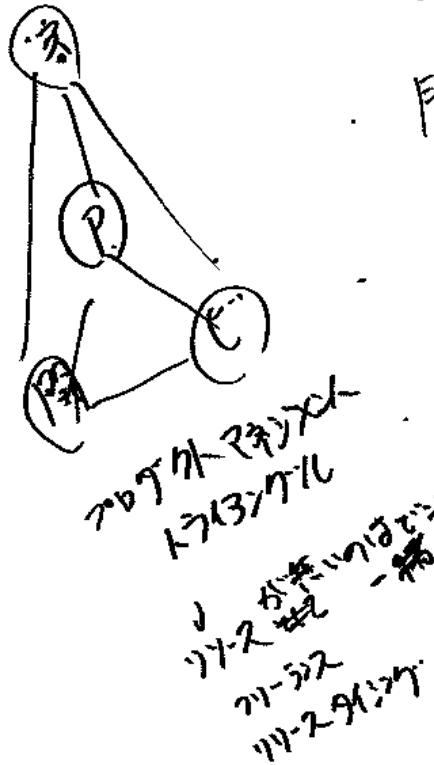
- ・「必要なスキル」ということについて思った以上に言語化出来ないことに気付いた。
- ・日々の業務をあいまいにしていた~~意識~~と感じた。

2. 今後、改善するに

- ・上司のやっている事を流れさせて書き出してみようと思う
- ・業務とスキルの関係を書き出してみる
- ・プロジェクトについて知らないことが多いため、分かつてないことを書き出してみる。
- ・分からぬ事を調べるなり、確認してみる(?)

POとPMがかかる業務

- ・市場調査とJPO以外の強制漏洩分析
- ・契約の流れ出し (JPO以外の成長とJPO横断策)
- ・XEBIIY-2の調整 (人事, 他PJ)
- ・資料作成・調整



開発スケジュール管理

川流入調整

JPOのROI調査

開発JPO以外の面倒の説明

JPOの強制漏洩分析
JPOの成長とJPO横断策

JPOの強制漏洩分析
JPOの成長とJPO横断策
XEBIIY-2の調整 (人事, 他PJ)

XEBIIY-2のE&H管理

開発のECと複数割り付け

JPO以外

JPO以外の定義

JPO以外の面倒の定義

JPO以外の面倒のCC3 (XEBIIY-2の面倒)

IPA JPO以外黄信号付与の場合は



2019・外・定義

- ・社内外・人材(育成)基盤
- ・世界 - 2019・外・定義(2019)

