

ビジネス側の条件整理。
(売上目標) BSCはある

アライメント
↓
測定可能?
指標
測定できない

~~経営指標をBSCで測定できないものは、BSCから除外する。~~
~~測定できないものは、BSCから除外する。~~

だから、サードパーティー側 (コンシューマー、^{ビジネス} B to B) の

ニーズ = コンシューマー側から確認する。

~~サードパーティー側から確認する。~~

2. ブレークダウン ...

ミツニ
OKR
戦略
追加戦略
経営
追加
追加
追加
追加

追加の方向性を
周囲に示す!

ミツニ
追加

全社戦略

追加戦略

追加戦略

追加
追加

(2年、3年
追加)

売上目標

追加の価値
指標

追加者
PO

周囲に語る

1人の
人間

関係
部署

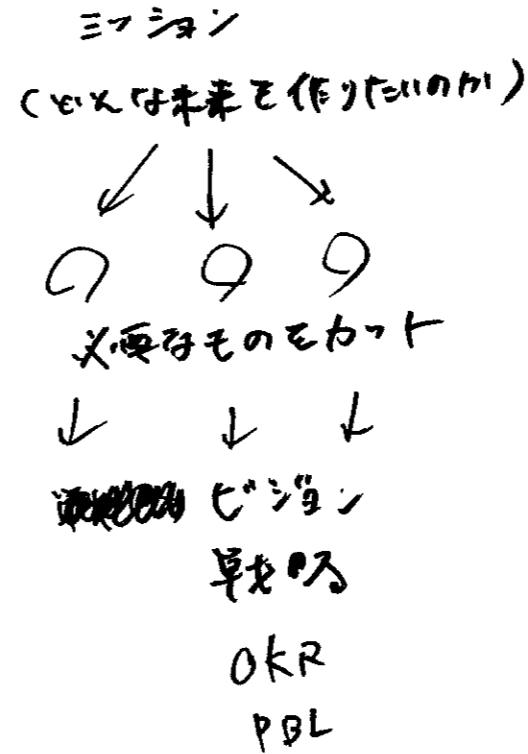
① フロダクト戦略と
4-4の関係性で改善できるか。
↑
どうしたら

- 会社にミッション、バリュー、ビジョン、戦略がないので「明文化したい」
 - 社長から苦手
 - 経営ボードへの提案
 - なぜ必要かの分析と説明
- 今のフロダクトも同様に定義したい
 - フロデベ-サへの相談
 - 一緒に作る。

① フロント戦略と
4-4の関係性で改善
できそうかとこ

POの
価値 { PRODUCT ←PO
EMPLOYEE
CUSTOMER ←PO
BRAND

- ① 自分たちのフロントの価値を一番表せる数字を決める。
- ② 数字の目標を定める。
- ③ 新規のニーズ, 既存のニーズ, ^{全然違う}その他のもの (youtubeのVR)



ミッション、ビジョン、戦略

経営が作る

2年か3年

OKR

(4年間の目標など)

↓

4-4が作る

OKR

(四半期)

4-4がどう実現するか考える

社員が
達成可能
と思えるもの

↓

PBLを作る

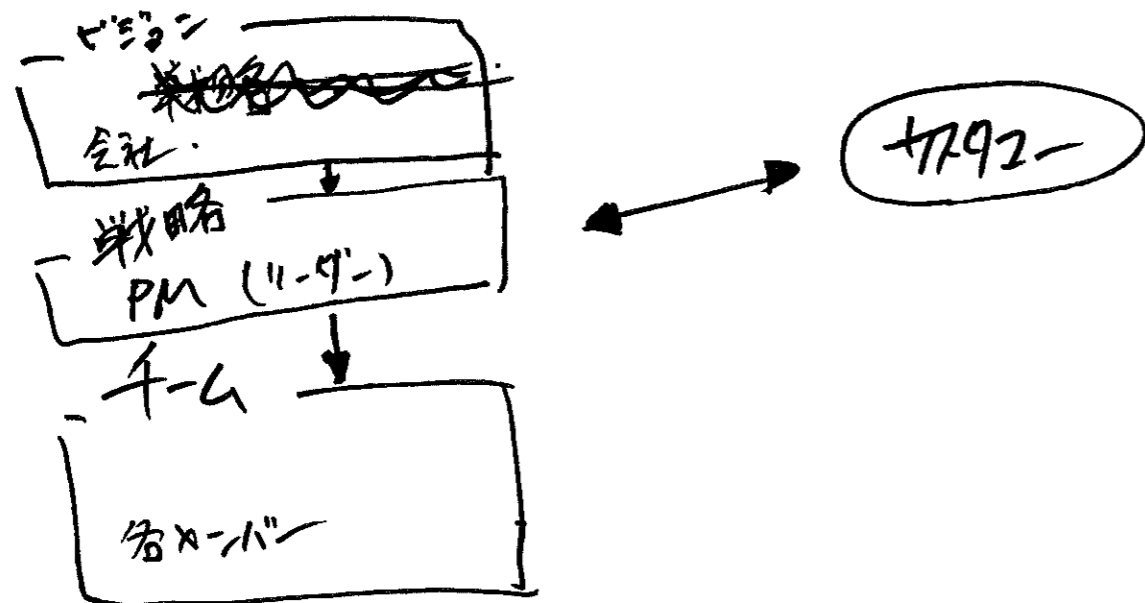
(直近やること)

POの
優先度
順位
基準を
決める

実際の並みかえは
4-4

- ・ 会社のミッション、バリュー、ビジョンをまとめる
- 社長へのAction
- 経営部門を立ち上げる。

プログラマー戦略とチームの関係についてどうしたら改善できるか

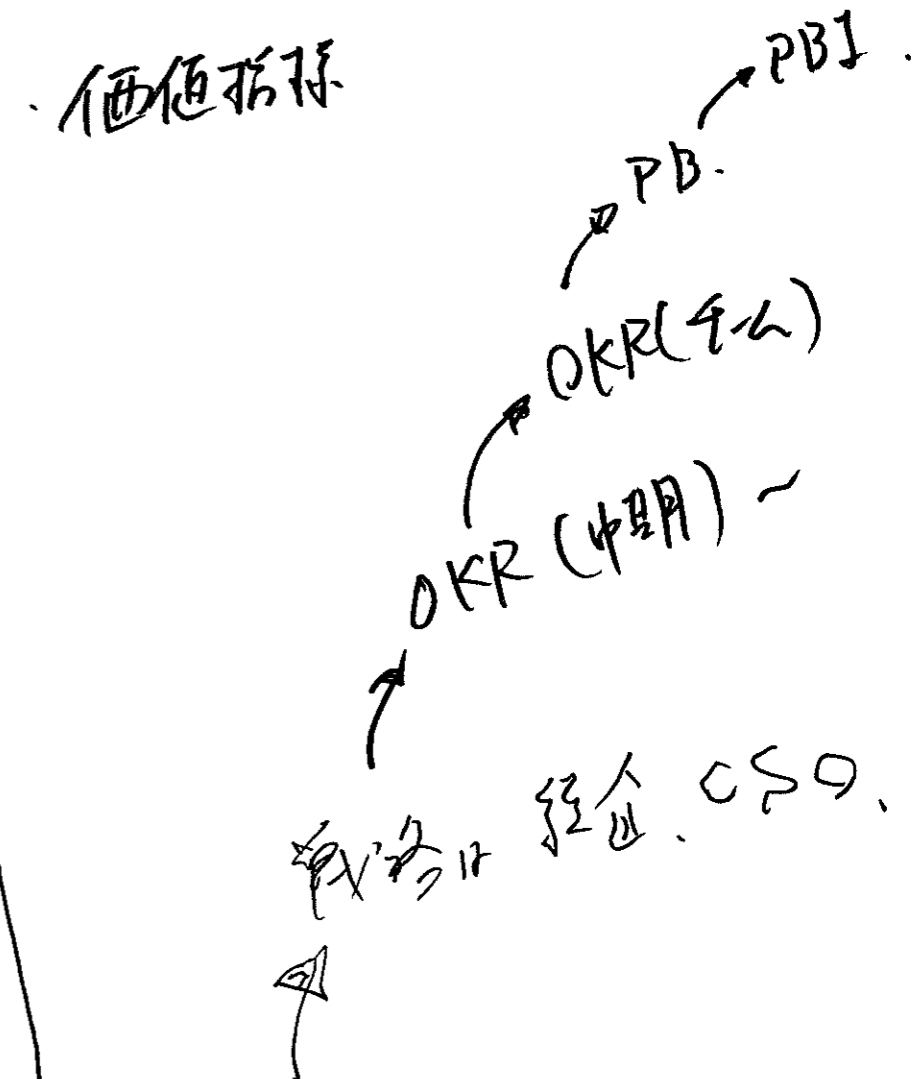


プロダクト戦略とチームの関係：どうしたら改善できるのか

- どういう vision で 何 どん どん 想 い (戦 略) が あ っ て
プロダクトの開発にたどり着くかを明確にする 共有する 意識 する。
- プロダクトの戦略が 変わる こと は あ る か も し れ ない けど、
チームに落とす 時 には ま だ ぶ れ ない よう に する こと。
- プロダクトの価値指標とプロトタイプが 合 致 して いる こと。

- まず、なければ Mission & Vision を決める。
- その際、~~当該~~ 当事者意識を付ける時、合意形成の
70%以上は全社を動かさねばならない (理想)
- OKR を決める際以上記の Mission, Vision, 中期戦略の
各レベルには必ず落としつけておけば、各レベルが理解
でき、コミットメントになる。
- 各レベルが上記に落ち、判断軸となるものを
明確にする。開発スタートもさながらコミットメント、
評価軸の合わせもできる。

- より上層の Product は
2年下計画。
- PO が優先順位は決まらず、
PB は中-長期的な
最良の主流。



2170 年一七二化成功
 → 優先順位を年一七二化に決める
 → 全社的に一七二化を推進する

出典: 松尾隆 / BSC & OKR ~

プログラムの評価と人の関係。
どうやって改善できる？

↓
↓ (色々)

どうやって改善できるか

↓
3つのポイントの説明。

- ・長期 (年)
- ・中期 (年)
- ・短期 (月)

人の土壌。

(三つ並べ - 1/2 -)

(課題)

・ 工数はカリキュラムに合わせる

・ 戦略の理解がない

・ 流動的に変化する場合
コミュニケーションが重要

① 100%の優先順位決りを
POが行っていた

↓
4-4にゆだねて、定議を重伝した

② OKRが全て短期的な指標

↓
中長期の指標に~~替~~して
70%程度のビニール。戦略を
は、まらさせる

- 相手の興味ある分野に話をもちかけは...

SI 卒、プロジェクトマネージャー (PJ マネージャー?) について。

PJ 実行計画書の、合理性、息力、納得感、実現しやすさが重要だと思います。

数年経たぬ OKR の、おもしろさ。

◎ 何より何に、スリーシへの通到達度、到達イテシの思考プロセスがどうか? (個人)。

◎ (4-6 くらい) 短期的な施策に比べて、~~ある~~ 2-3-4-5 のプロセスに。

・ MUVU との接点の、~~なんか~~ 材料としての利用。

聞いたら、
イテにアテか
応えがうんうん

8/23(金)

OKR (Objectives and Key Results) 目標と重要な結果の略称!

・ 実行可能な目標 の定義設定方法。

・ XM (Experience Management) を意識する。

・ 経営の期待 がある。

体制や案件状況 達成

XM

・ 70% 以外の戦略のみではない

・ 1/3 以上は 1/3 以上

・ ビジネス的かつトリック

・ 中長期の体制 4-6体制

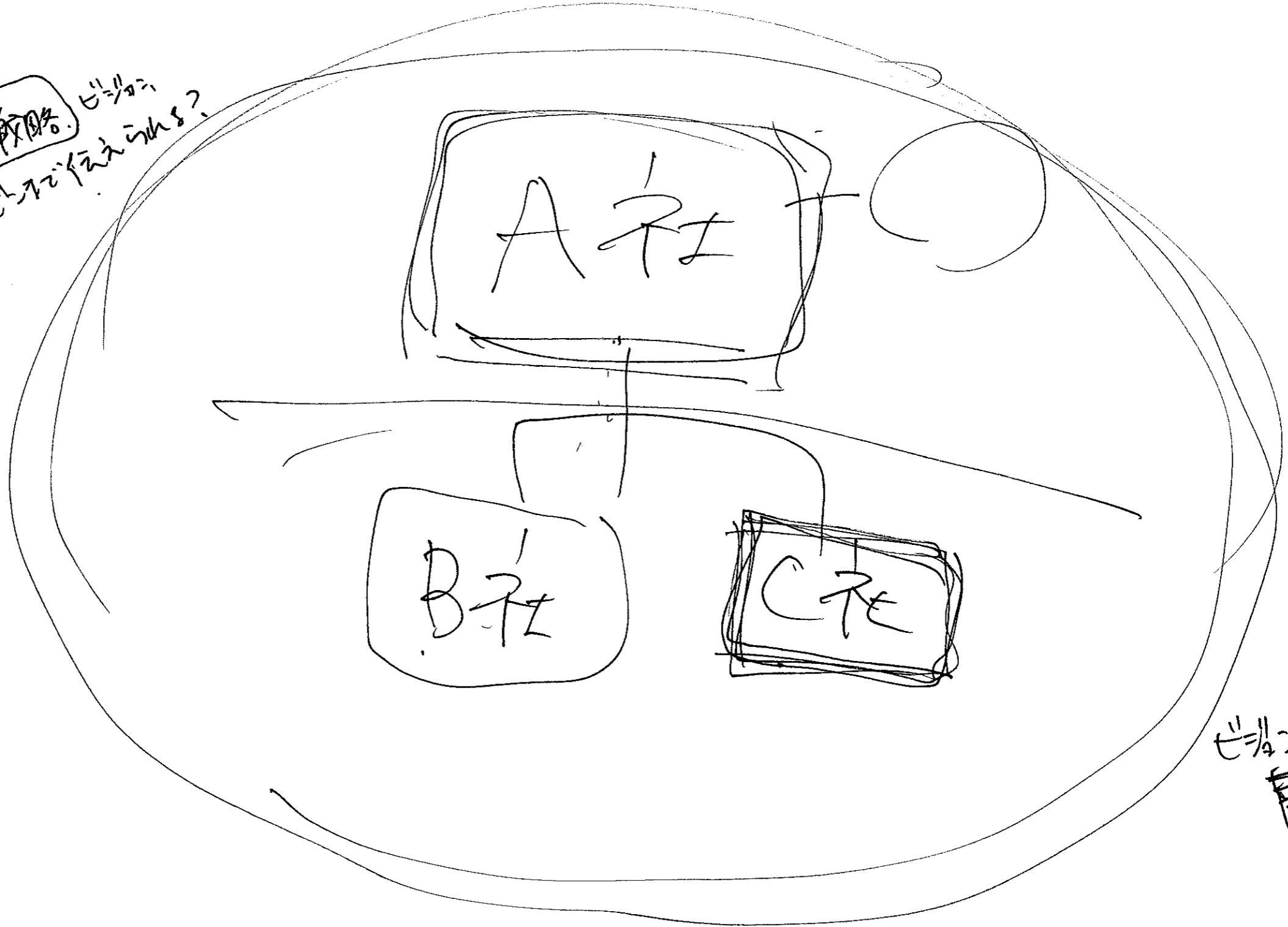
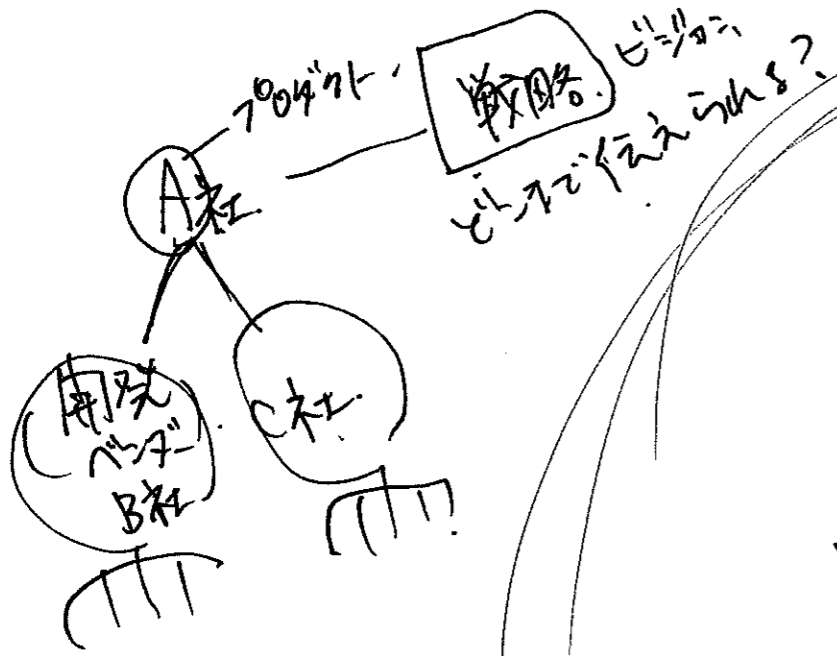
・ 2-3ヶ月 → 2週間 1ヶ月 月毎の更新

・ 2-3ヶ月 (観察) ↓

※ 1-2ヶ月 戦略の検討 →

4-6ヶ月 検討 →

1-2ヶ月 中長期 →



戦略の進捗
管理

ミッション→ビジョン→戦略→OKR→PBL

1本筋が通っている！
つながっている！

透明性重要！！

分かりやすい ミッションステートメント

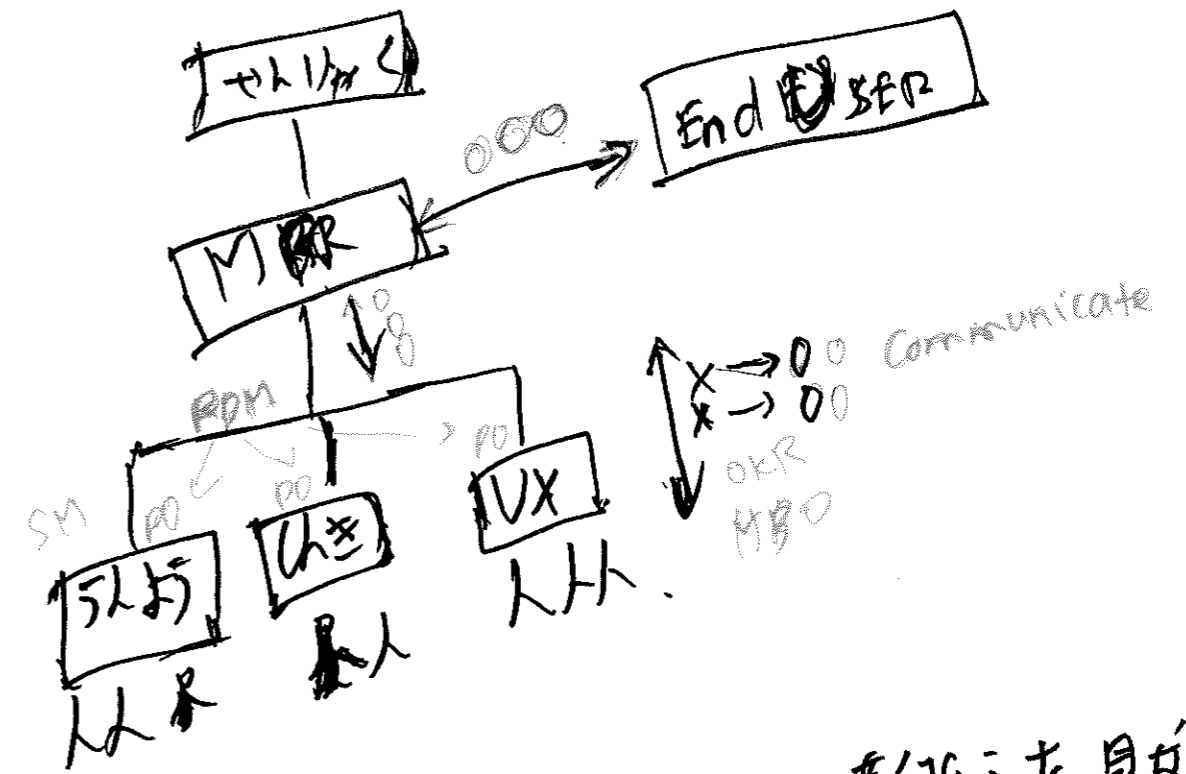
プログラム戦略と
チームの関係について
どうしたら改善できそうか？

経営企画に聞く

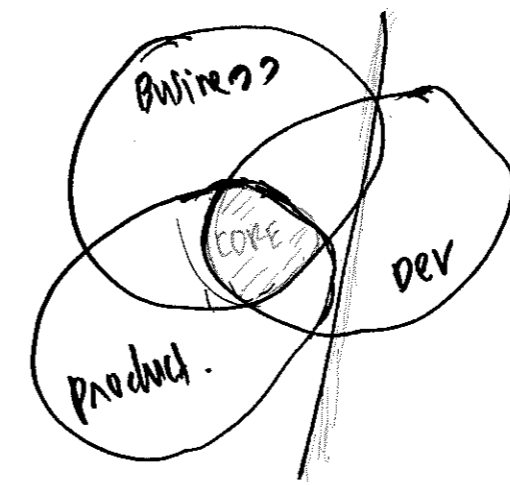
“さっさと戦略あるは可”

- 会社の ^{ミッション} ~~ビジョン~~ から プロダクトのビジョンを決める
- ビジョンの理解浸透が Xレバーへは大事
- 戦略マップ / OKR の作成は、理解と支援者との
- 千ム乙四半期の OKR を作る

→ どのくらい行けるか!



• どのくらい行けるか! - C に関しては 誰かを見返す



② どうしたらカイゼンできるのか

① 戦略を考へる
 こと。 → OKRに
 4-1を作ら。 → OKRに
 いままでに何をやる。
 兼任できるのか、体制の考へ、だれが何を
 人のできる
 はいはい
 決まってるよ。

② ビジネスを始める
 前じゃない

↑
 資源のはいぶんを決める
 ステークホルダー (全社、外部ベンダ)
 ・ 職子等
 いろいろ



システム開発H-ビジネス
 2170 H-ビジネス

③ (人材) 資源のはいぶん かんがえる
 ができる
 目的の程度によって

④ 経営のい
 組織のミツヨク、70%の
 ビジネス
 事業戦略部門がつかう

⑤ OKRをつくる
 内容は
 2+1+1?

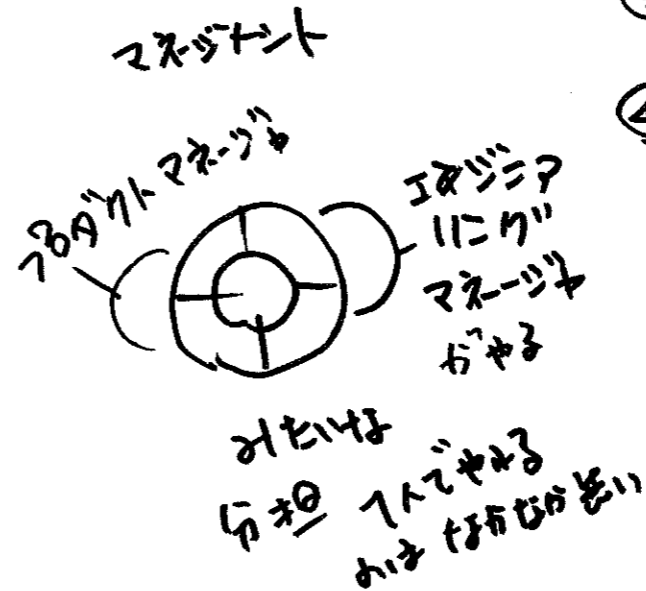
① 価値をきめて 0をきめる

② 数字をしらべろ

③ きん/おら/未通知 からOKRを
 おもいつきでなく

④ 四半期のOKRを立てる。
 ↑
 4-1x=11

中期のOKR KPO .. KPOは↑の
 戦略 ← 事業戦略部門
 がつかう



POダクト戦略とチームの関係について、どうしたら改善できるか

- 戦略やPOダクトビジョンを考える場を設け
チームとしての考えを仮でもいいので持ってみる。意志を。
- 施策のPOダクトバックログで優先順位はPOが考えるが
並び替えはメンバーにやってもらう

現場のメンバーに考えてもらう
「戦略など決まっていることは一旦ムシして
やりたいことを1つ決めて」と言う
いはい出てきたら1つにする。
また「なんで?」「どうして?」と聞いて
ブラッシュアップする。

今日の復習

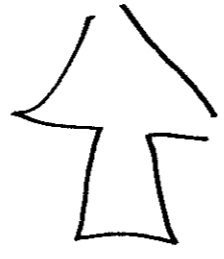
- × 経営計画から見た
70% 以外の 位置付け を
価値
理解する必要性
- ・ 合割あり、また2社
関係者に負担を動かして行う

改善すべきこと

- ・ 2年計画を見過ごす
* 全社的にどうやるか...
- ・ 次回、SPRINT計画では
展開計画以外の話をする
(背景)

高ぶった事

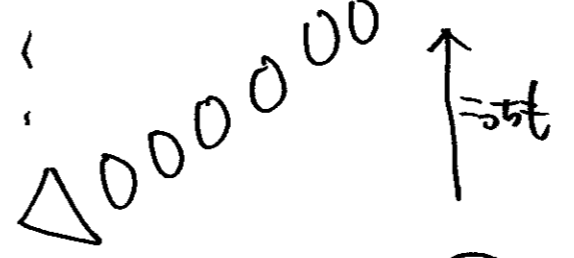
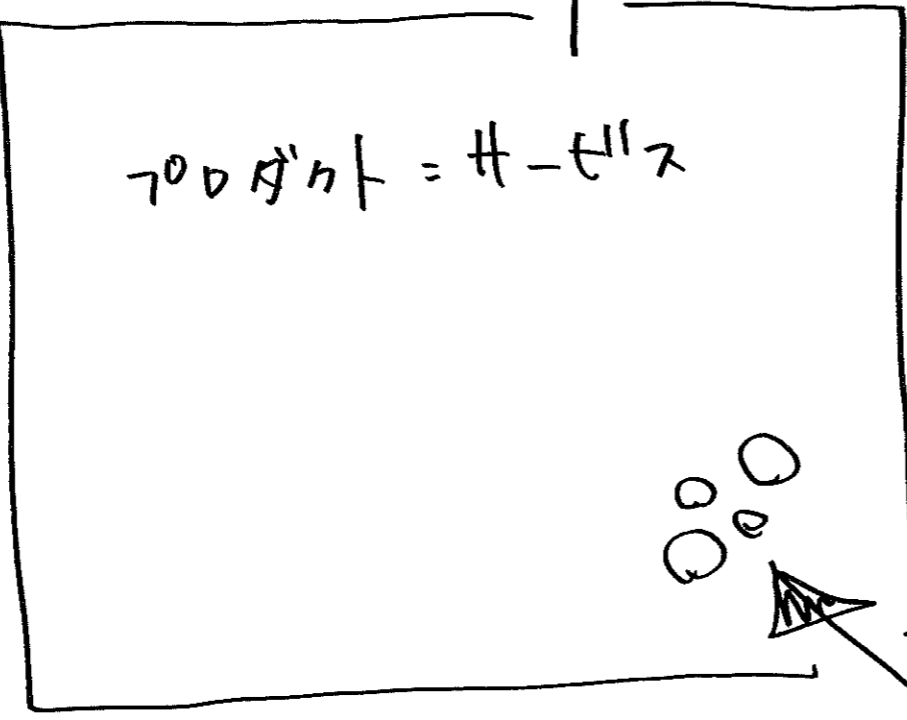
vision. 4年. 海外.



この声にも意味が
あるから、H-TECが宣言している
三ツ三ツ = 11/2 - 3

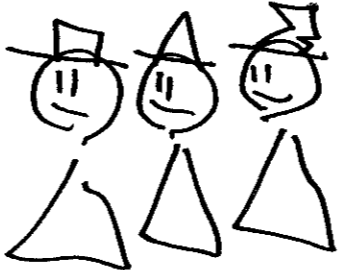
大事にしよう.

どう成長するか.



みんなの
声

みんな
おねがひがある
から



何を戦略として.
何をoutputするの.



ふりかえり

今日気付いたこと

チームの動かし方、誰か〜キマコなのか、
誰のためなのか、方針を伝える、考えさせる
ことか〜大妻、POという立場。

今後改善する点

誰のためで何のためか仕事をしているか
考え続けた。

話し合う、チームのことも考える。
(大妻)

プロダクト戦略とチームの関係についてどうしたら改善できるのか。

、プロダクトのミッション/ビジョンをPO/PMで決めて経営と紐づけてないのが
問題そう...

↳ しっかりと伝える？あからさまにしながら戦略おとしこみしてもらおう？

プロジェクト戦略とチームの関係について どうしたら改善できるのか?

上から下へ進めば X-プランにたどり着く(プロジェクトの)
面(側)からプロジェクト



プロジェクトをどう進めようか
どうやる?

プロジェクトが成功している
結果をどう評価して
評価する必要がある。

プロジェクトの成功。
2017-2018-2019
プロジェクトの成功
評価の仕方。

標準 2017-2018
プロジェクト

プロジェクトの成功
プロジェクトの成功

Experience Management

- プロジェクトの成功
- プロジェクトの成功
- プロジェクトの成功
- プロジェクトの成功

プロジェクトの成功をどう評価する?
プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?
プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

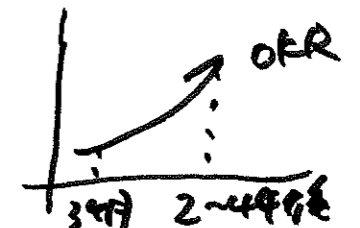
プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?

プロジェクトの成功をどう評価する?



プロジェクトの成功をどう評価する?

~~****~~ note

4-4 が PB を 並らびかえり?

Q が 大切? 期間 は 経営 に よせる の が ち.

事業戦略上の Mission / Value がない?

→ 思う Mission をいっけてみよか?

→ 任せもさう (中期的な目標設定)

↳ 文化上無理がある.

↳ 変えろ?

- ・ 「プロダクトの特徴を表す指標」はどのようなもの?
- ・ POが考えるスパンは中期戦略か? → 2年
- ・ POは中期のOKRでどの値もどれだけ上げるの~~値~~も考える
→ チームは四半期のOKRを考える
- ・ JFEの中期
- ・ PBLはチームに作るもよう
- ・ PBLを社内のプロダクトが入っている場合は?
プロダクト間の優先順位はチームには与えるまい?

- 会社、部署の状況について、どこまで話す
 - 自分が考えていることもどこまで話す
→ 事実と考えが異なるように気を付ける
 - 事業に対してプロダクトの~~重要~~切り口は、
自部門のプロダクトの位置付けを定義する
 - 財務・顧客・業務プロセス・学習と成長
短期・中期・長期
- 目標を定める
-
- 課題
 - ステップルダー
- OKRを考える

↓ どうしたら改善できるか

- 優先順位、軸に対してチームメンバーでバックログを作る。不安たいてい
- ワクワクする目標を立てる
- フォクトの価値を数値化するより燃える目標か。

- ・ 事業 ⇒ フォロダクタ ⇒ 4-4 の繁がり. 関連は必要.
- 具体的な数値をコミュニケーションのキーにする.

プロジェクト戦略と
チームの関係

どうしたら改善できる?

自分達で作るプロジェクトの価値は何か? 考える

会社"から"
↓
会社"に"
↑
ととけたら
価値

ととけたら
価値

ととけたら
価値

ととけたら
価値

会社 / 従業員 / プロジェクト / プラットフォーム / 利用者.
それぞれの未来を整理してみる.

〇〇〇〇の目標が
いかに

具体性が
いかにあるか?

抽象度

Backlog.

生産性は
どうなってるか?

||

弱火のペースで
どうにかするべき.

★ 今付年間計画ベース

↓

四半期OKRの活用

- トップダウン & スタート
- ボトムアップも反映

★ 運営の迷い

↓

チームのミッション明確化

どう改善できそう？

IT戦略とチームの関係

★ 非機能の考慮弱

↓

プロセスに組み込む
(早期プロセス)

★ 肥大化

↓

- モダライゼーション
- サービス分割
- 基盤見直し
- 自動化

★ 経営とのリンク

↓

経営企画と連携

プロダクト戦略とチームの関係について

どうしたら改善できるか

- プロダクト戦略とチームを、数値 (OKR) でつなぐと
論理的にすっきりする と思う
- プロダクト戦略とチームを、(判断) 基準でつなぐと、
一体化 する と思う。
- プロダクトオーナーが、たくさん働く。 ガシガシ

どうしたら改善できるか？

戦略

○ 経営の考え確認、理解する

○ 中期の目標を立て展開する

↑

ビジョンも

○ 4-4で四半期考える

4-4

○ スライスした目標を連携する

○ ビジョン、目標を説明して共感を得る

モヤモヤをどうやって改善する

- ・ 会社のビジョン、プロダクトのビジョンを知る
- ・ 作る予定のフィーチャーのはあく。
- ・ プロダクトバックログを作る!
- ・ 優先順位をたてるための、重要度や、えらいさう度を考える
- ・ 優先順位がつけられる。