

10/6開催「建設ケースメソッドシンポジウム」発表資料

NECが実施している
「ショートケースを活用したケースメソッド研修」
のご紹介

2021年10月6日

日本電気株式会社 プロジェクト・マネジメント統括本部

杉本 吉隆

企業プロフィール：日本電気株式会社

主力事業

通信機器…IP電話網,携帯電話基地局,テレビジョン放送設備,都市・交通無線,鉄道無線,船舶無線,航空無線,自動車通信,宇宙通信等
コンピュータ…IAサーバ,UNIXサーバからメインフレーム,スーパーコンピュータまで
ITサービス…システムインテグレーションSI,デジタルトランスフォーメーションDX

商号	日本電気株式会社 (英文: NEC Corporation) [法人番号 7010401022916]
本社	東京都港区芝五丁目7番1号 Tel: 03-3454-1111
創立	1899年(明治32年)7月17日
代表取締役	副会長 新野 隆 執行役員社長 兼 CEO 森田 隆之
資本金	4,278億円 (2021年3月31日現在)
売上収益	2020年度実績 単独 1兆7,055億円 連結 2兆9,940億円
グループ主要事業	社会公共、社会基盤、エンタープライズ、ネットワークサービス、グローバル
従業員数	単独 20,589名(2021年3月末現在) 連結 114,714名(2021年3月末現在)
会社数	連結子会社 301社(2021年3月末現在)

社会公共事業

地方公共団体、医療機関、電力会社などに向け、ITシステムやネットワークシステムなどを提供するとともに、日本全国の支社・支店を統括して各地域に密着した事業を展開しています。

社会基盤事業

政府、官公庁や放送局などに向け、大規模ミッションクリティカルシステムやネットワークシステムといった、人々が安心して快適に生活できるための社会インフラを提供しています。

エンタープライズ事業

製造業、流通・サービス業、金融業などの民需向けにITソリューションを提供し、お客さまの新サービス立ち上げなどに貢献しています。最先端のデジタル技術を活用し、お客さまとの共創を通じて、人やモノ、プロセスを企業・産業の枠を超えてつなぎ、バリューチェーン全体で新たな価値を生み出します。

ネットワークサービス事業

国内の通信事業者向けに、ネットワーク構築に必要な機器や運用管理のための基盤システム、運用サービスなどを提供しています。さらに、IoT/5G時代に向けてネットワークへのニーズが多様化する中、テレコムキャリア市場で培ったネットワークの強みをサービスプロバイダや製造業、流通・サービス業、自治体などの市場に展開していきます。

グローバル事業

海外市場を対象として、生体認証ソリューション、サービスプロバイダ向けソフトウェア・サービス、大型蓄電システムなどを提供しています。AI、IoT関連の先端技術を活用し、安全・安心で効率・公平な都市の実現をはじめとする社会課題の解決に貢献していきます。

目次

1. ケースメソッドとは（一般論）
2. ショートケースを用いた研修でのねらい
3. ショートケースの特徴
4. 本研修実施時に工夫した点
5. 本研修での運用
6. 本研修の成果

1. ケースメソッドとは（一般論）

「ケースメソッド」とは

- ・参加者がケース教材をもとにした討議を重ねることで、実践に備え得る叡智を紡ぎ、困難に立ち向かう姿勢と態度を滋養するための教育方法

[ケースメソッドの特徴]

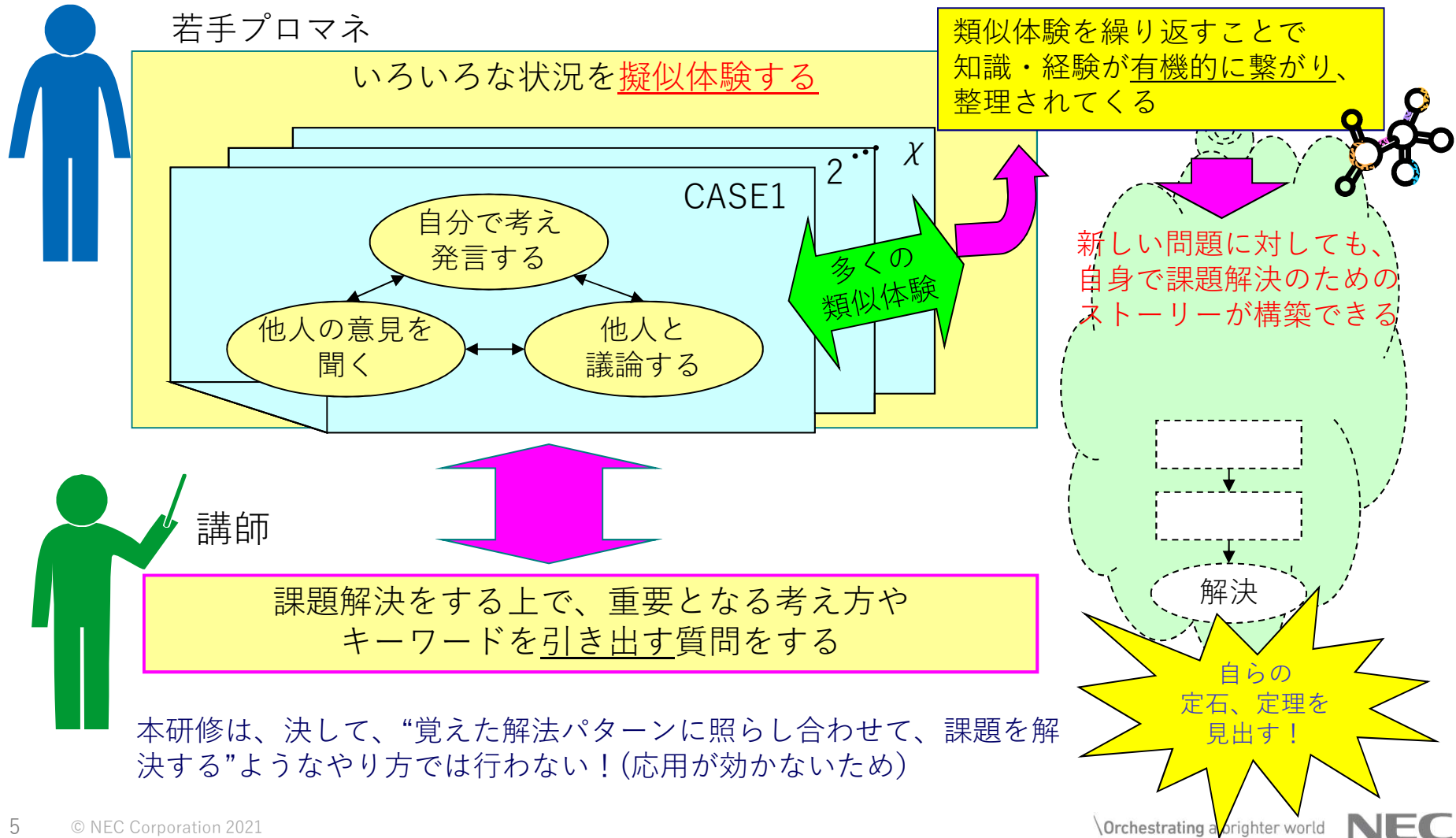
- ・主体性が高まりやすい。
- ・具体的な現実物を扱うことで、理解と思考の生産性が高まりやすい。
- ・自ら話し、他者の話を聞くことで、新しい情報の価値を判断し、自身に取り込むことができる。（自身の思考モデルの再構築）

[ケースメソッドのねらい]

- ・たくさんの問題解決のためのシミュレーションが頭の中で進行し、経営に関する意思決定の疑似体験を深める。（観察学習、脳内リハーサル効果）
- ・自ら解を導くという学習姿勢を身につける。
- ・自分自身の判断基準を他者に示すことや他者からの反論を聞くことで、自分自身の判断基準の正当性や妥当性、あるいは実現可能性を確認し、自分にはない別の見方やより広く、深い観点を取り込んでいく。
- ・自らが「課題解決のための思考プロセス」の必要性に気付き、活用する。

2. ショートケースを用いた研修でのねらい

ねらい：自分で考えたり、他人と議論したりすることを数多く繰り返すことで、状況対応力の向上を図り、課題解決に向けたストーリーを構築できるようになる。



3. ショートケースの特徴

顧客は、地場の活性化のため地元のある会社を開発作業を
発注するように強く希望している。
当社の営業も案件受注を有利に進めるため、また、今後
の顧客との長期的な関係を構築するため、この会社を採用
するように言ってきている。
しかし、この会社は当社にとって初めてのつきあいである。
この会社を採用すると想定した場合、あなたはPMとして、
事前に顧客とどのような取り決めをしておくべきだと
考えるか。

■特徴

- ①発生頻度が高く、実際にプロジェクトマネージャが
対応に戸惑った事例
- ②数行の短いケース
- ③ 課題発生状況に関して
与えられる情報は
限られている

受講者は何か試されるか？

課題解決力

- ①課題発生状況を
イメージできる力
- ②課題解決に必要な
情報は何かを考える力
想像力

リスク
想定力

原因
分析力

対策
立案力

優先
順位
設定力

4. 本研修実施時に工夫した点

◆ ケースでの工夫

- ✓ 状況説明が少ないため、受講者は状況を想定する力を養う
⇒ **自分の中でイメージできないものは実行できない**
- ✓ 数多くのケースを学ぶ（10ケースを学習）
⇒ **今日学んだことを次に生かす機会を設ける反復訓練が必要**

◆ 講師の工夫 ※ P J 経験が豊富な現役 P M または経験者を選出

- ✓ 受講者への質問攻めで理解度を確かめる
⇒ **どのような状況か？原因は何か？どういった対策があるか？など講師から質問で受講者は深く考えるようになる。**
- ✓ 講師の経験に基づいた実践的な対応（対策など）をレクチャー
⇒ **理論と現実を結びつけるヒントを得る。
講師が持つ問題意識で事例を捉え、自身の経験談を披露。**

5. 本研修での運用

◆ 運用の特徴

- オリエンテーションによる受講者への意識づけ
- **少人数制** = 講師 1 名に対して最大 6 名
- **3 ヶ月集中 & 2 週間隔 5 日間研修 (全 10 ケース学習)**

(参考) 実運用

チーム構成	: 講師 1 名に対して、 受講者 5 ~ 6 名
研修期間 / 人	: 3 ヶ月間で 5 日開催 (2 週間に 1 回ペース)
学習ケース数 / 人	: 全 10 ケース
実施ケース / 日	: 2 ケース
研修時間 / ケース	: 2.5 時間
研修修了条件	: 60% 以上の出席

6. 本研修の成果

◆受講者の所感

- 通常業務では経験する機会があまりないプロジェクトのトラブルケースを疑似体験ではあるが数多く接することができた。普段では考えたことのない観点で考察ができた。
- 実際にありそうなケースにおける、問題点の気づきや対策立案等、視野や考え方が広がった。
- 問題解決に対するアプローチに関する様々な気づきを得られた。
- トラブル発生時の初動として自分なりにシミュレーションすることで対応策を検討することができた。
- 業界慣習、事業部ごとの文化による考え方の違いを知ることが出来たため、他事業部の方と仕事をする際の参考になった。
- 様々な観点からリスクや対策を考え、将来まで見据えたりリスクを捉える重要性を考えるようになった。

\Orchestrating a brighter world

NEC