

第6回名古屋工業会大阪支部交流サロンの開催 (Web 講演)

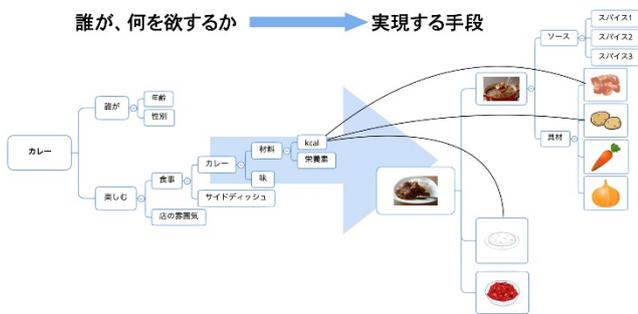
令和2年12月5日(土)に会員相互の親睦と交流を目的に、若手・女性部会主催の「第6回名古屋工業会大阪支部交流サロン (Web 講演)」を開催いたしました。若手現役やシニアも含めた楽しい交流会となりました。

今回は、新型コロナ拡散にともない、3密防止の見地からWeb講演会といたしました。懇親会はございませんでしたが、23名の参加を頂き発表と質疑で約2時間程活発に盛大に開催いたしました。

講演タイトルは、『コンサルタントのお話』と題して、CADIC(株)代表取締役の筒井真作 (M58) 様に、短時間で開発成果を上げるための方法として要求→要件→手段、成果が上がらない企業とはなど講演して頂きました。

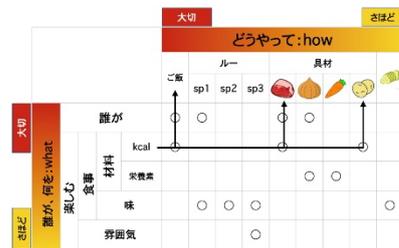
Web 会議が初めての方には事前に接続テストも実施いたしました。 記：坪田博隆 (M51)

1. 要求→要件→手段 ～2種類の情報～



by CADIC

2. 要求→要件→手段 ～主従の対応～



主を決めないと、従が無駄主にも、従にも優先順位

by CADIC

3. 要求→要件→手段 ～エンジニアとチェンジニア～

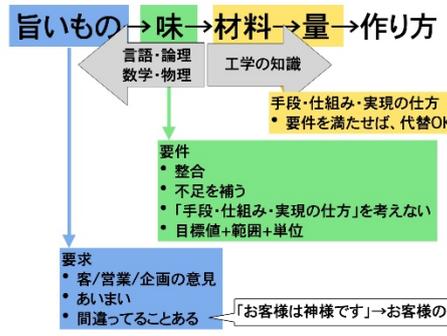


エンジニアは
抽象→具体と考えられる
新製品を開発できる
転職できる

チェンジニアは
具体的なものでしか理解できない
見本がないと開発できない
転職できない

by CADIC

4. 要求→要件→手段 ～言葉の定義～

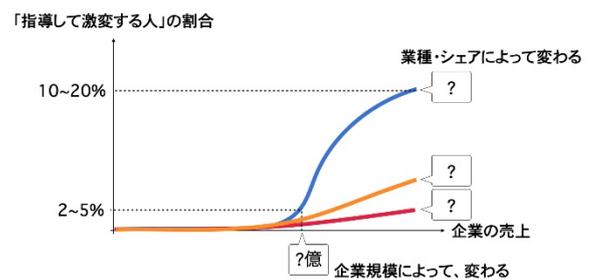


by CADIC

5. 企画の見える化 ～こだわりの見える化～

商品名	2014年		kakaku.com (2014.11/27)	
	販売台数	口コミ数	口コミ数+台数	
ヴィッツ	66954台/10ヶ月 (6695台/月)	176	0.003	こだわりたくないクルマ
ミラージュ	4844/9ヶ月 538台/月	254	0.05	
デミオ	6102台/1ヶ月 10月のみ	4278	1.4	こだわりたく「なる」クルマ

6. 成果が上がらない企業 ～業種・シェア・売上による差異～



by CADIC