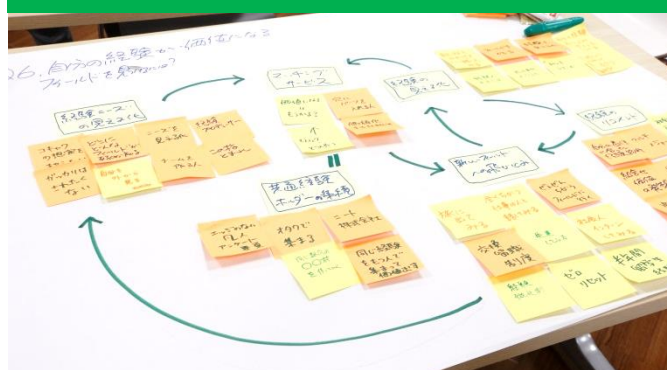




第3回シナリオプランニング「ライフ」セッション

テーマ:「2025年の超高齢化社会における非高齢者の生き方」

2014年9月9日、第3回シナリオプランニング「ライフ」セッションを開催いたしました。テーマは、第1回、第2回に引き続き「2025年の超高齢社会における非高齢者の生き方」。第1回では社会全体というマクロな視点から未来シナリオを描写しました。第2回では、その社会に生きる個人というミクロな視点から人物像や生活ストーリーを描いていきました。そして最終回にあたる今回は、これまで描いてきたシナリオの世界観や人物像を背景にしながら、その社会における課題・ニーズの発見、サービスコンセプトづくりにまで発展させていきます。



<プログラムの内容>

シェア・セッション

今日何を考えていくのかを参加メンバー全員で共有

Session1 「シナリオを振り返る」

- 1-1. 本日のゴール・進め方
- 1-2. 4シナリオ(人物像・ストーリー)振り返り
- 1-3. 参加メンバーからひとつこと
- 1-4. “Question(問い)”の共有・特定

クリエイティブ・セッション

グループワークを中心にアイデアを広げて、深める

Session2 「アイデアを生み出す」

- 2-1. シナリオ・Question(問い)の選択
- 2-2. ブレーンストーミング

Session3 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」

- 3-1. アイデアのつながり・関係性創造
- 3-2. プロトタイピング
- 3-3. 全体共有
- 3-4. クロージング





Session 1

「シナリオを振り返る」



Session 1-1 「シナリオを振り返る」本日のゴール・進め方

描いた未来シナリオから課題・ニーズの抽出、サービスコンセプトづくりにまで発展させていく

2025年の超高齢社会における非高齢者の生き方はどうなっているのかということをみんなで考えていく全3回のセッションの3回目です。第1回では社会全体というマクロな視点から、第2回では、その社会に生きる個人というミクロな視点から、それぞれ未来シナリオを描いていきました。第3回にあたる今回は、これまで描いてきたシナリオを背景に、その社会における課題・ニーズを発見、サービスコンセプトづくりにまで発展させていきます。課題・ニーズの発見というところで、それがほんとうにそうなのかという“確からしさ”をサービスコンセプトを考えながら確かめていきたいと思います。

問い

2025年の超高齢社会における非高齢者の生き方

ゴール

未来シナリオをつくる、その社会の課題・ニーズを発見する



【第1回セッション】

8/6(水)18~21時
“マクロな未来社会の描写”

【第2回セッション】

8/25(月)18~21時
“人物像、生活ストーリーの描写”

【第3回セッション】

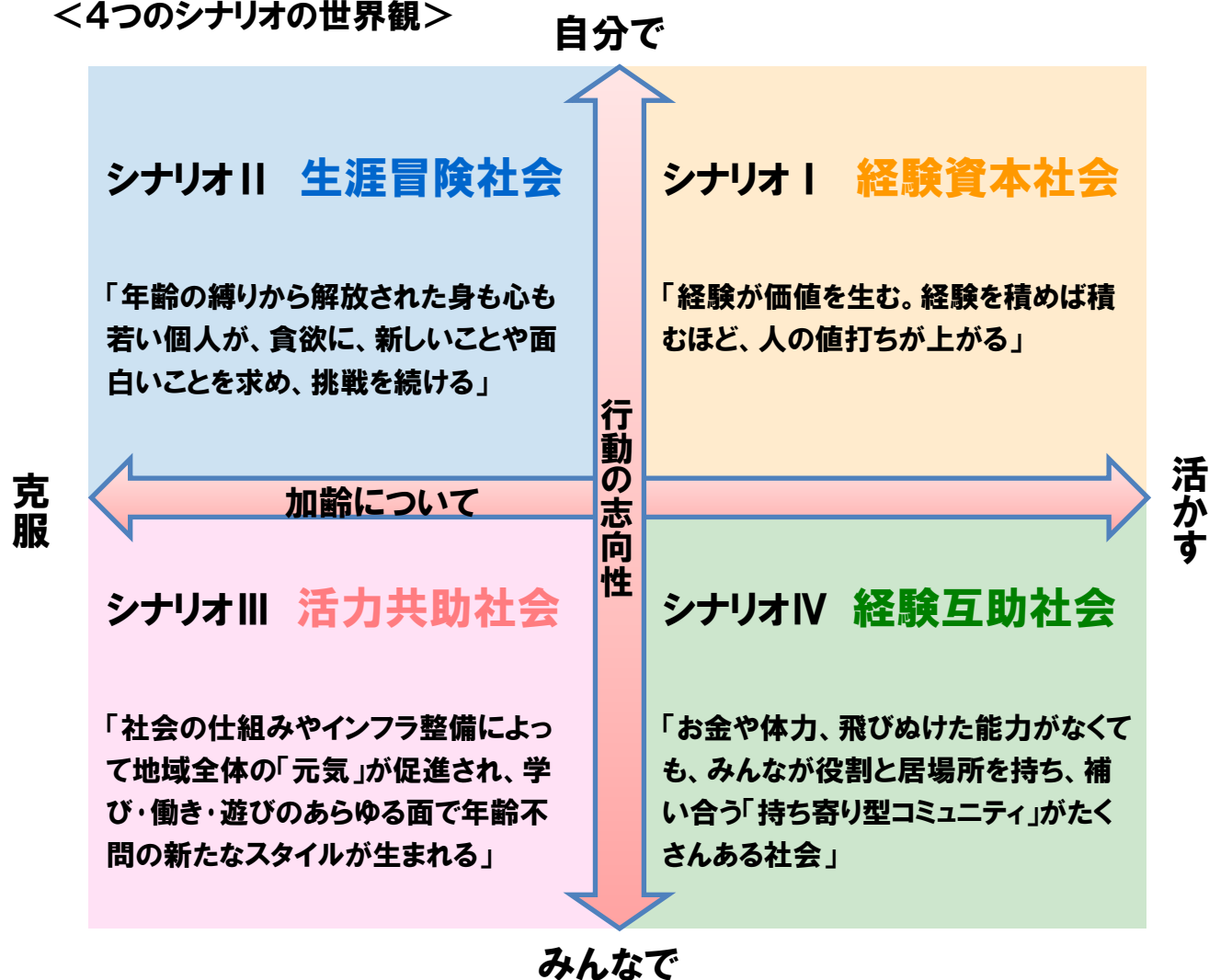
9/9(火)18~21時
“課題・ニーズの抽出、サービスコンセプトづくり”

Session 1-2 「シナリオを振り返る」4シナリオ(人物像・ストーリー)振り返り

「考えたい」「考えなければならない」 “Question(問い)”の発見に向けて

前回のセッションでは、10年後のそれぞれのシナリオでどういう人がいて、その人がどんな生活を送っているのか、グループに分かれ、8人の人物像と8個のストーリーを描いていきました。今回、課題・ニーズの発見、サービスコンセプトづくりを行っていく上で、4つのシナリオの世界観、これらの人物像・生活ストーリーを振り返り、このシナリオだからこんなことを考えなくてはいけない、こんなことを考えてみたいという“Question(問い)”の発見につなげていきます。

<4つのシナリオの世界観>



シナリオ I 経験資本社会

<マクロイメージ>

経験が価値を生む／

経験を積みれば積むほど、人の値打ちが上がる社会

若い頃の苦勞は
買ってでもしよう



岩館遼 (37)さんの場合

小樽の水産業を活かしたビジネスを起業。

小樽を世界ブランドに育て、世界の水産拠点をつなぐのが夢。
水産資源の危機、自分の経験の価値がなくなることによる不安。

～ 生活ストーリー ～

ある外国企業から、宗教上の理由で商品の取り扱いを断られた。
この問題をクリアした経験から、世界の文化に合わせた新商品の
開発へ、事業の拡大という価値につなげた！

ありきたりな経験はコンピュータに代替され、誰もやったことがない
経験が人間ならではの強みに。創造的な活動が広がっていく。

経験は金なり



望月七海 (47)さんの場合

在宅の保育園を経営する傍ら、家庭ブドウ園を楽しむ。

ワイン販売サイトも運営しており、ワインの醸造が将来の夢。
心配なのは、病害虫と子どもの将来。

～ 生活ストーリー ～

個人個人が頑張る社会のもと、突然夫が鬱に。「夫の面倒も見られない」と保育園の信用はガタ落ち。「実家の山梨で農業しよう」。
それまでの経験をリセットして新しい経験を積むことを前向きに選択！

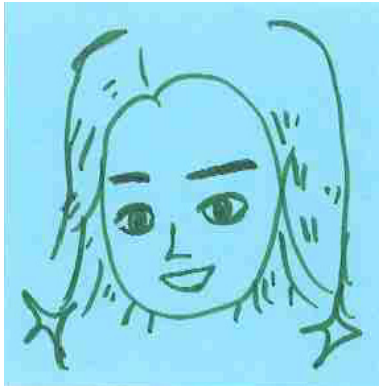
普通の経験の価値が低下し、経験の種類によって人に格差が生まれそうになる。が、法整備等により些細な経験でも多く積み重ねる価値として保障される社会になる。

シナリオⅡ 生涯冒険社会

<マクロイメージ>

年齢の縛りから解放された身も心も若い個人が、
貪欲に、新しいことや面白いことを求め、挑戦を続ける

海外で 活躍するぞ！



岩館遼 (37)さんの場合

物流関係の起業に成功。高層マンションや高級車を所有。
若さと健康維持のため、肉体づくりやファッション、料理にも気を抜かない。「使える人脈」は大事にするが、周りの人が離れて行っている気がする。

～ 生活ストーリー ～

起業家として仕事も順調、私生活も充実した日々を送っていたが、コモディティ化の波が押し寄せ、ビジネスは立ち行かなくなり、仲間にも裏切られる。潔く事業撤退し、新たな一步を踏み出すことを決意！

新たな活動に挑戦する一方、人から「あなたはコミュニケーション不足だ」と指摘される。ネットを通じた人脈形成だけではなく、リアルな世界でいざというとき協力し合える人々との関係性を築いていく。

家事と育児は女を 老けさせる…！



望月七海 (47)さんの場合

自らがモデルとなりながら、「若返りワイン」のネット販売を行う。美容や趣味、遊び、デートに忙しく、先のことは考えていない。みんなが若くてキレイで時々疲れる。若作りする親を見て複雑な思い。

～ 生活ストーリー ～

夫と離婚し、47歳には見えない若さ溢れる見た目で年下の男の子達の交流も楽しむ。ある日、会話の内容で年齢がバレそうになるが、13歳の子どもから若者文化を吸収し、難を逃れる。

ある時、自分の美容法が逆に加齢を早める事実が発覚。さらに新たな美容法を受けるには多額のお金が必要。「負け組」になりたくない七海は借金をしてでも「今の輝き」を手に入れることを選んだ。

シナリオⅢ 活力共助社会

<マクロイメージ>

地域全体の“元気”が促進／

学び・働き・遊びのあらゆる面で年齢不問の新たなスタイル誕生

時は金也、
人生一度きり



岩館遼(37)さんの場合

食品会社で営業を担当する傍ら、休日にはNPO(フェアトレード関連)のボランティアスタッフとして活動。いずれ起業したいと考えていたところ、父親が事業を始めそっちが心配に。

～ 生活ストーリー ～

フットサルの試合中、自分のミスでチームに迷惑をかけてしまう。そのことを引きずり、自分が日頃から周りにどう思われているかという悩みが深まる。そんな時、ロボットメンターに相談することで、元気を取り戻す。

人々の助け合いにより、総中流社会が訪れる中、みんな満足しているようで、どこか不安・悩みをもつ。それぞれが、自分に自信を持てるように、自己鍛錬などを志向しながら生きていくようになる。

「忙しい！」



望月七海(47)さんの場合

家庭菜園、料理といった趣味仲間をもち、世話好きが高じて、その中で指導を行うリーダー的役割も担う。日々忙しくしているところに、子供が反抗期に入って対応に困っている。

～ 生活ストーリー ～

世話好きの度が過ぎてしまい、周りから煙たがられていることに気づく。次第に落ち込んでいく中、自分らしく振舞える新たな仲間を見つけ元気を取り戻す。

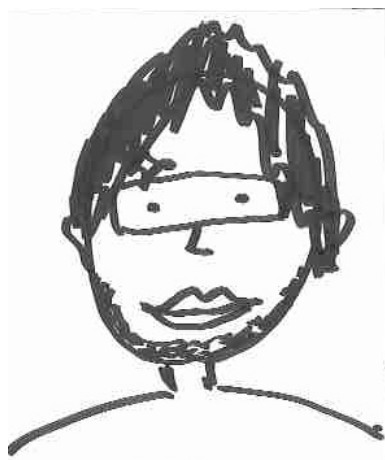
協力し合えることが素晴らしい一方で、同じ人との関係が強まり“井の中の蛙”状態に陥ってしまう。異なる人、コミュニティ、地域との交流が、いろんなことに目を向けるきっかけとなっていく。

シナリオⅣ 経験互助社会

<マクロイメージ>

お金や体力、飛びぬけた能力がなくても、みんなが役割と居場所をもち、補い合う「持ち寄り型コミュニティ」がたくさんある社会

みんながいれば、
なんとかなる！



もちつ もたれつ



岩館遼 (37)さんの場合

食品メーカーで商品開発に携わる。シェアハウスに住み、人付き合いを大切にしている。頼りにしているのは友達で、目指すは「人脈世界一」。反面、人付き合いが窮屈と感じている。

～ 生活ストーリー ～

コミュニティの人付き合いに疲れを感じるこの頃。「自分が提供できるものがなくなっても、仲間ですいつづけられるのか？」と、ふと疑問が湧く。きっとそんな人が集まるコミュニティが新たにできるんだろう…。

互助による強いつながりは、悪くすると監視や不信、自信喪失を引き起こしかねない。そのため、人の真の価値を認め合う仕組みが登場、価値観が共通するコミュニティが新たににつくられていく。

望月七海 (47)さんの場合

シェアハウスに住むシングルマザーで、子育て・食育を支援するNPOの職員。ホームパーティを主宰し、子育て情報交換を積極的に行っている。子どもの適性や将来が心配の種である。

～ 生活ストーリー ～

突然息子が「音楽をやりたいから留学したい」と宣言。しかし資金はなく、仲間からの借金も気が引ける。そこへ勤め先のNPOが企業と個人をつなぐ奨学金の仕組みを開発。息子は無事留学できた！経験互助型社会では、新しいことがやりにくく、コミュニティを移るのも難しい。が、国・企業・NPO共同で構築した自由な移動を可能にする仕組みにより、この問題が解決されていく。



この後、参加メンバー全員の自己紹介を行いました。前回同様、オープンな議論の場とするため、ニックネームと前回の感想や本日の期待についてひとことずつ発表しました。



Session1-4 「シナリオを振り返る」“Question(問い)”の共有・特定

前回のセッションで参加メンバーのみなさんと描いた人物像・生活ストーリーをもとに、その社会の中で考えなければならない“Question(問い)”を事前にHRIで4～5つ設定しました。ここからは1シナリオにつき1グループに分かれ、それらの“Question(問い)”の共有を行います。さらに、その中でも特に考えてみたい、考えるべき“Question(問い)”を特定していきます。

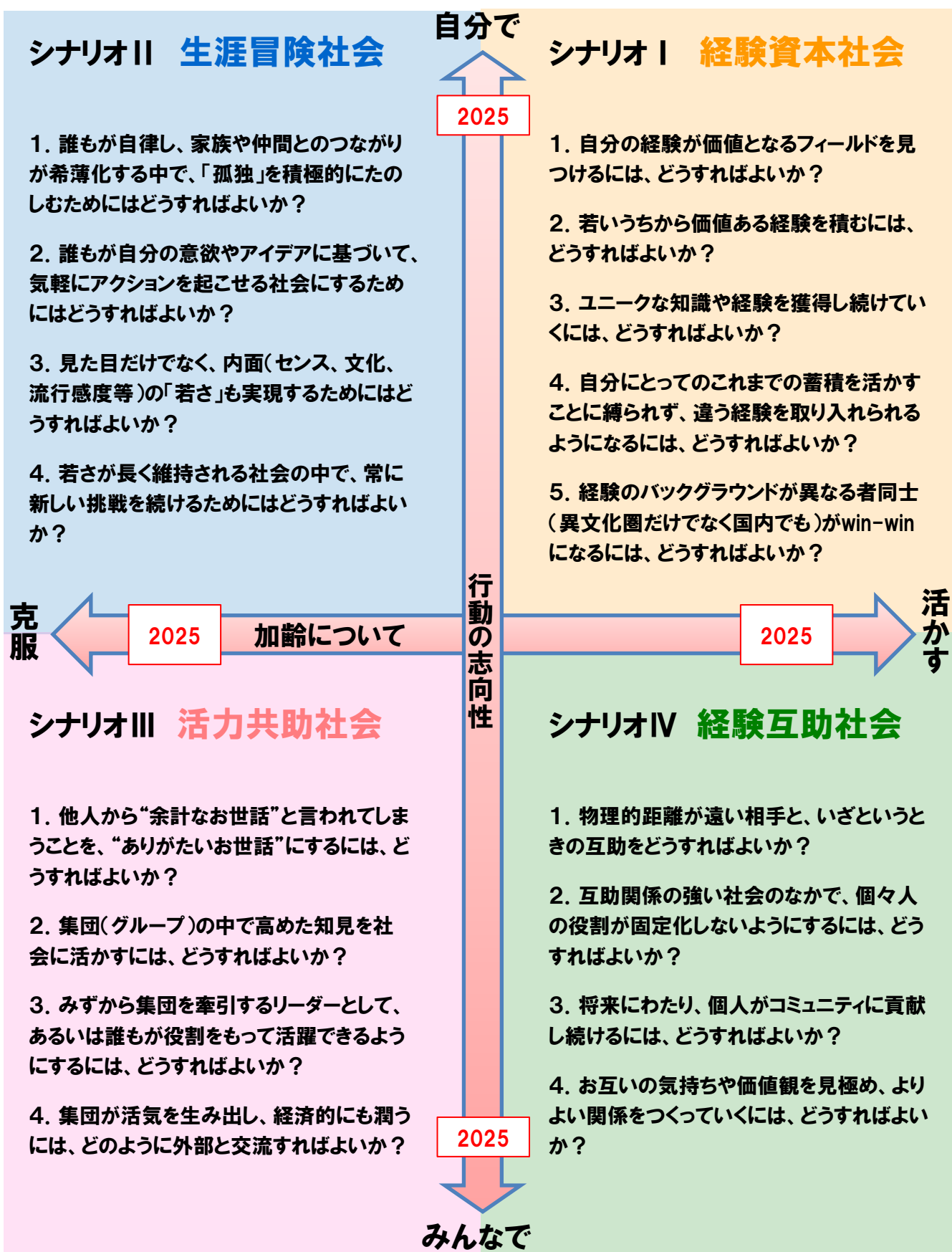
シナリオごとに“Question”を共有しながら、「Questionの文言の修正・加筆」「そのシナリオで考えてみたいQuestionの追加」についても議論していききました。



さらに4つのシナリオごとに「考えたい」「考えなければならない」Questionに投票。1シナリオにつき、1人2つまでシールを貼っていききました。



投票の結果、以下の“Question(問い)”が多くの票を集めました。





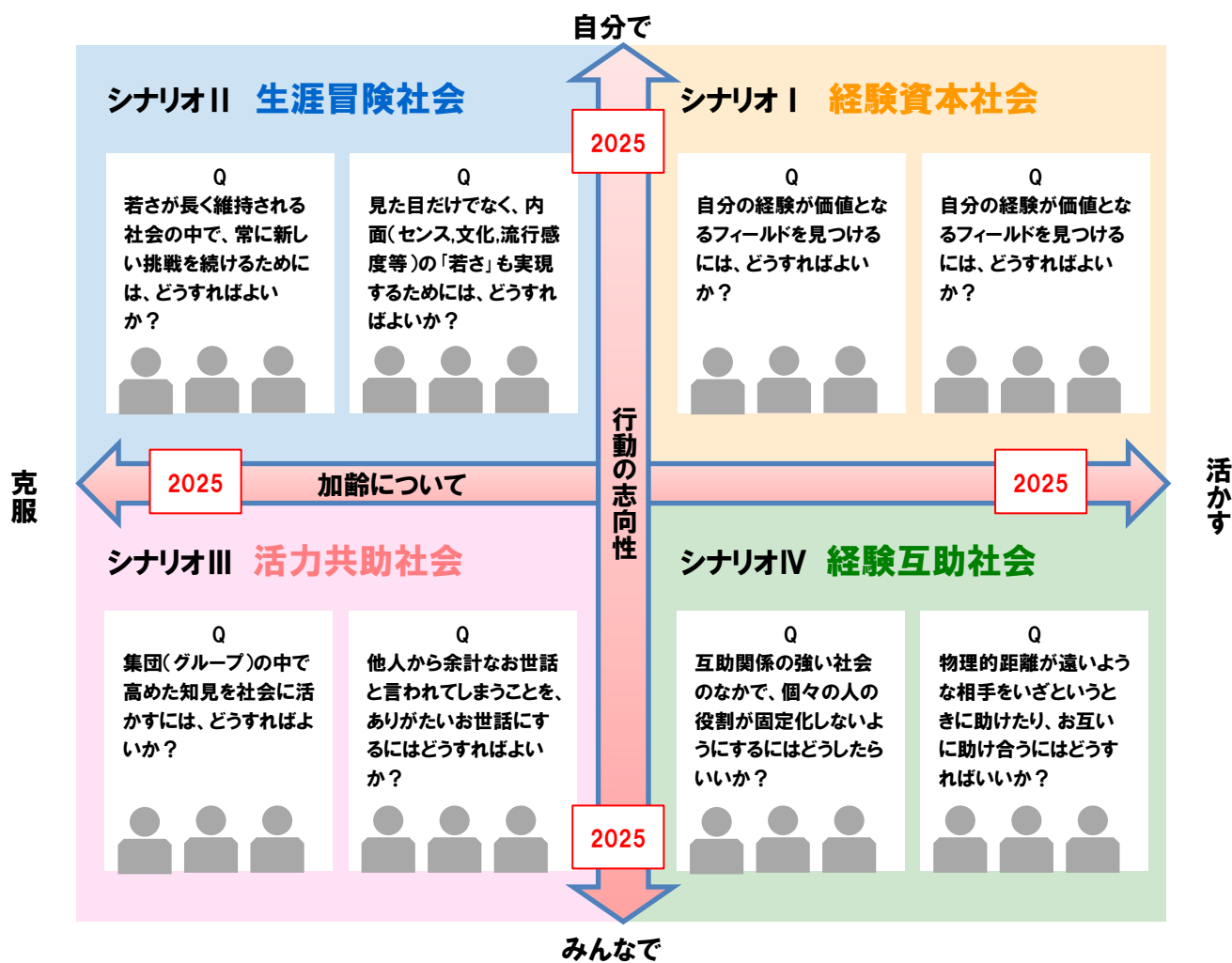
Session2

「アイデアを生み出す」



Session2-1 「アイデアを生み出す」 シナリオ・Question(問い)の選択

考えてみたい“Question(問い)”のある、シナリオを1つ選び、グループをつくりました。さらにシナリオの中で考えたい“Question(問い)”ごとに、グループをつくりました。

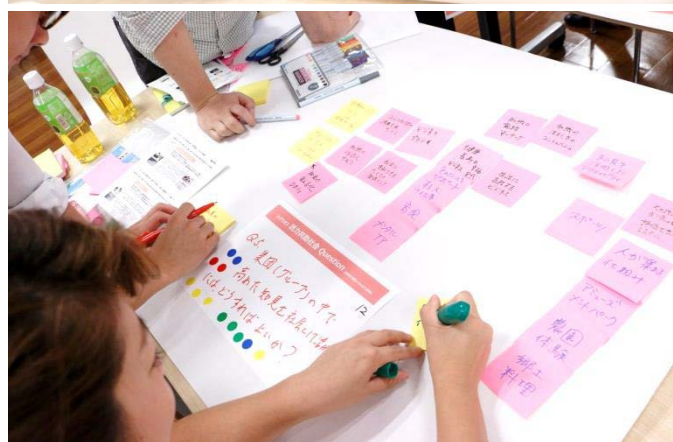


Session2-2 「アイデアを生み出す」 ブレーンストーミング

グループごとに“Question”に対するソリューション(解決策)についてアイデアを出していき
ました。さらに、別のシナリオの“Question”に移動して、前のグループのアイデアを俯瞰し
ながら、異なる視点や新たな発想から、アイデアを付け足していききました。



モノやサービスの些細なアイデア、ジャストアイデア、自由に数多く出し合っていく





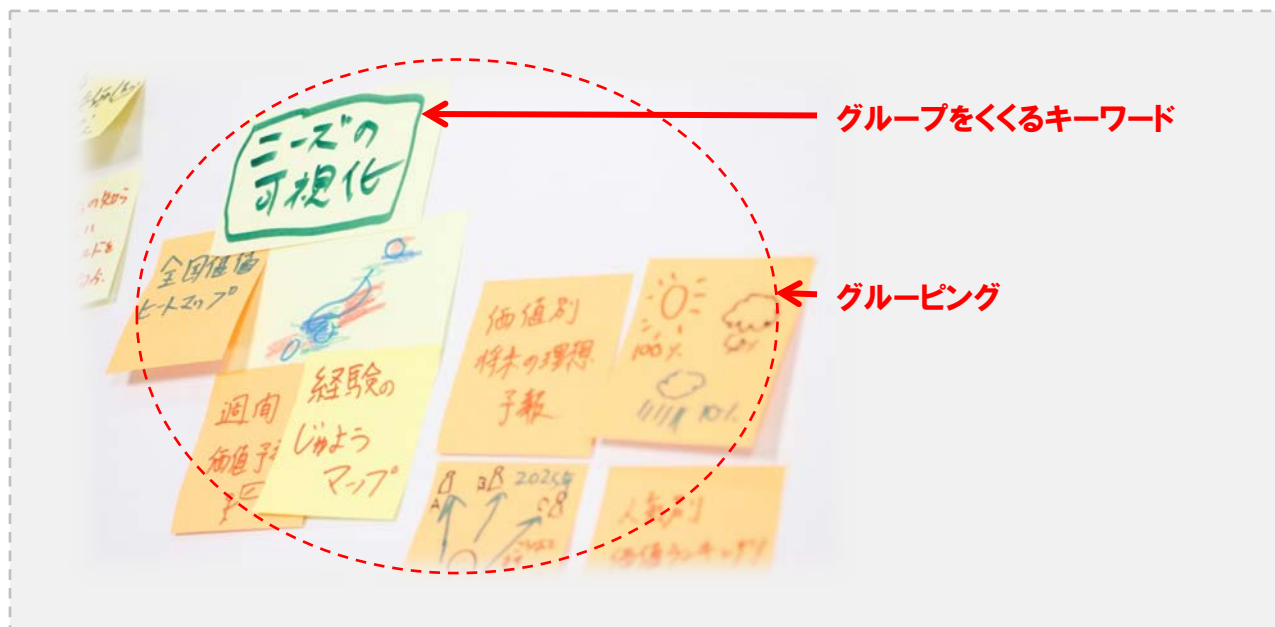
Session3

「アイデアへの 理解・共感・気づきを深める」



Session3-1 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」 アイデアのつながり・関係性創造(1)

ブレインストーミングで出てきたアイデアについて、グルーピングし、それぞれにグループを
くくるキーワードを付けていきました。



Session3-1 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」 アイデアのつながり・関係性創造(2)

さらにグルーピングしたアイデアが、“Question”を解決する良い循環となるように、つながりを創造しました。

たとえば楽しく働くためにはどうしたらいいか、ブレインストーミングした場合、以下のようなつながりが考えられます。

① つながりを見つける(因果関係や時系列から考える)

本音

でみんなが話せると

和気あいあい

とした関係になれる

② つながりを考えてみる(新たな視点から関係性を見出してみる)

一体感イベント

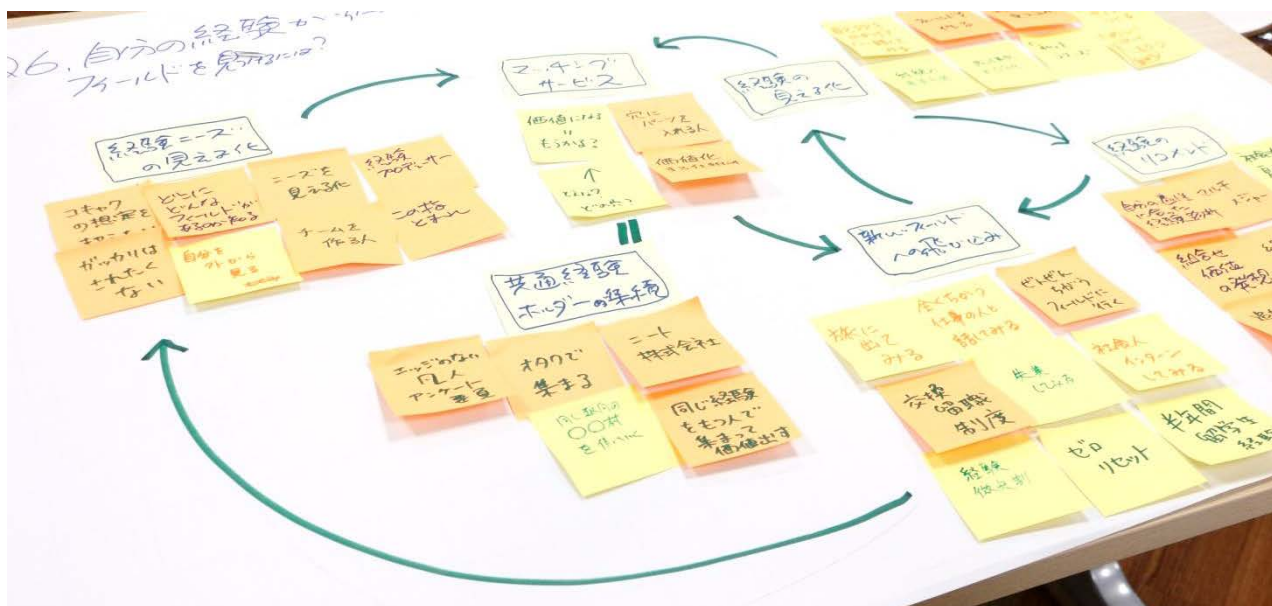
を行うことで

お互いの承認

が進む

③ 新たなアイデアを付け足す

これまで出たアイデアだけで循環がつくれるというわけではないため、間に新しいアイデアを付け足すなどすることで循環を生み出す



Session3-1 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」 アイデアのつながり・関係性創造(3)

循環ができてきたところで、ここが上手くいかないと“良い循環が回らなくなる”、もしくはチームとして“ここは絶対考えたい”というポイントを決めました。

これがないと循環が成り立たなくなるという“ボトルネック”は？



Session3-2 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」プロトタイピング

課題・ニーズの発見を経てサービスコンセプトづくりへ

考えたい“Question”の解決ポイント、
その領域に対するサービス、ソリューションを具現化

ここからは“Question”の解決ポイントについてサービスのプロトタイピングをしていきます。

【コンセプトをまとめる】

コンセプトシートに、製品・サービス名、イメージイラスト、想定顧客・ユーザー、サービスの
特長・セールスポイントをまとめていきます。



【価値を可視化する】

どういう人がいてどんなやり取りがあるのか、モノの売買やサービスの提供といったところまで模造紙にまとめていきます。



モノ・サービスの流れを確認



コンセプト・価値可視化に
フィードバック



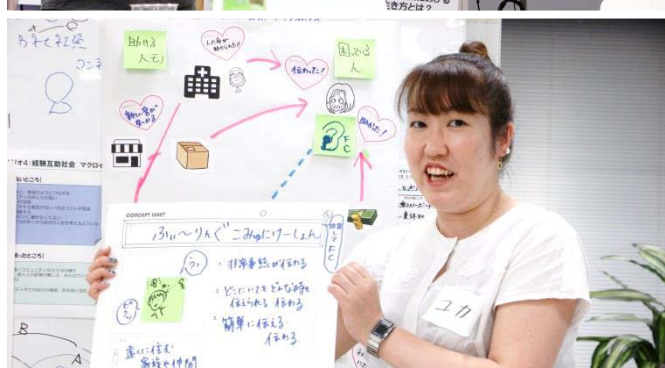
【演じて確かめる】

グループの中で配役を決めて実際に演じる
ことで、モノ・サービスの流れを確認し、コン
セプト・価値可視化にフィードバックしてい
きます。



Session3-3 「アイデアへの理解・共感・気づきを深める」全体共有

最後に、4つのシナリオ、8つのチームごとに、コンセプト・提供価値(“誰に、なにを”)を発表。
さらに、サービスの1シーン(“どのように”)を寸劇で演じました。



シナリオ | 経験資本社会

■Question: 自分の経験が価値となるフィールドを見つけるには、どうすればよいか？

■製品/サービス名: しごとトランジット

サービス名は「しごとトランジット」です。経験と価値を変換するには、価値となるフィールドを見つけなければいけません。そのためにはプロデューサーが必要です。そこで、自分が新しいフィールドに出て行って、自らプロデューサーとなり自分の価値を上げていく。そのお手伝いをするサービス「しごとトランジット」を考えました。仕事人生50年、72歳まで働くという時代になっている中で、次の仕事を10年スパンで考えたときに、最初に32歳がターゲットになると考えました。いきなり転職するのではなく、カジュアルに留学ならぬ「留職」を楽しんで、次のキャリアを自分でプロデュースしていく。サービスとしては、雑誌やウェブ、SNS、電話を通じて情報を提供。留職へのコンサルティングを行い、留職から実際の転職まで、すべてを斡旋します。

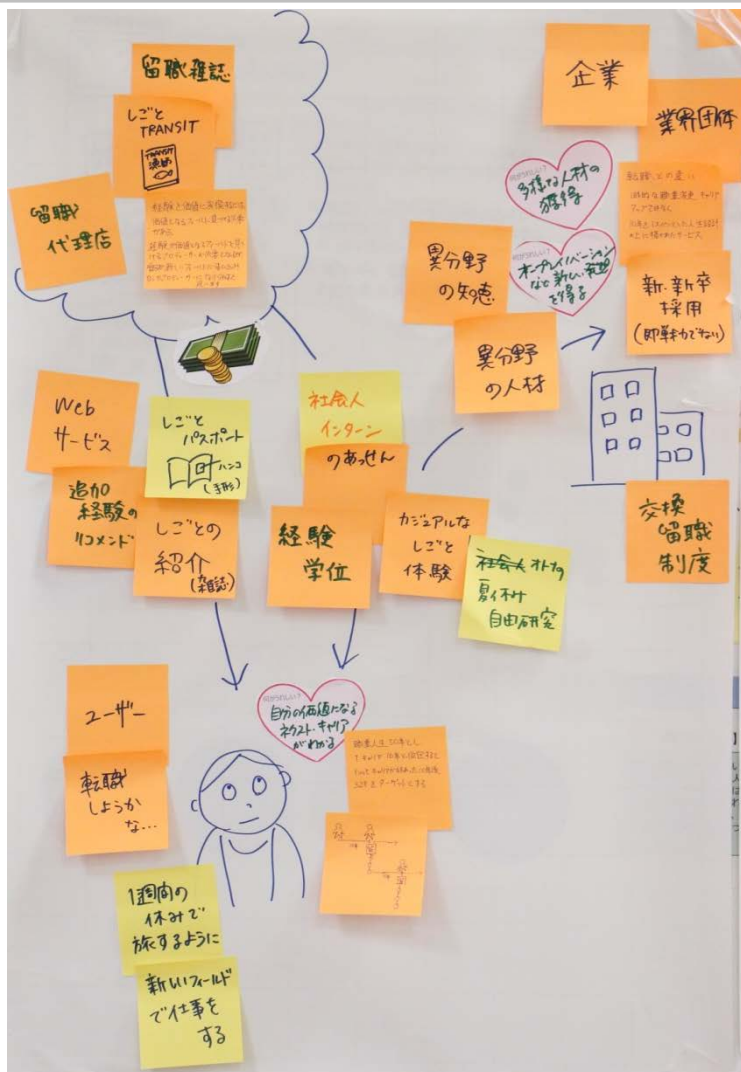
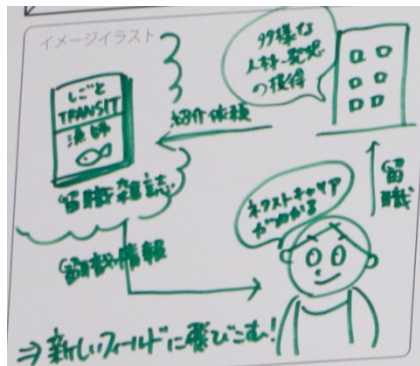
<サービスの特長・セールスポイント>

1. いきなり転職ではなく、カジュアルな「留職」経験を楽しんで、次のキャリアを定められる
2. 雑誌、Webサービス、SNSを通じて情報提供し、リアルな留職へのコンサルサービスを受けられる
3. 留職から実際の転職までの斡旋サービス

<想定顧客・ユーザー>

仕事人生50年時代の次の仕事を考えたい人(基本32、42、52、62)

<イメージイラスト>



シナリオ | 経験資本社会

■Question: 自分の経験が価値となるフィールドを見つけるには、どうすればよいか？

■製品/サービス名: 価値キュービット

サービス名は「価値キュービット」。想定顧客、ユーザーは、自分の価値がどこで活かされるのかを知りたいと思っている人です。このサービスの特長とセールスポイントは、全部で三つあります。一つは、自分の情報を入力すると、自分の進むべき道を示してくれるというもの。二つ目が企業側が求める価値と自分の価値をうまくつないでくれるもの。そして三つ目は、価値と価値を繋いでお互いハッピーになれるというものです。

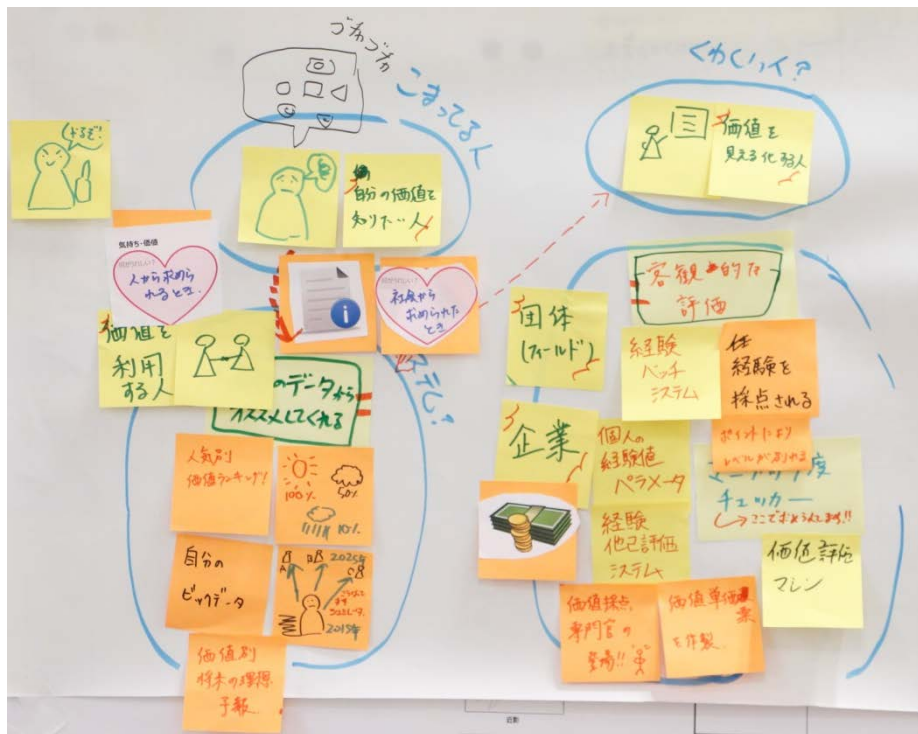
<サービスの特長・セールスポイント>

1. 自分の情報を入力すると、自分の進むべき道を示してくれる
2. 企業側が求める価値と、自分の価値を上手くつないでくれる
3. 価値と価値をつないで、お互いが“Happy!”になれる

<想定顧客・ユーザー>

自分の価値がどこで活かされるのかを知りたい人

<イメージイラスト>



シナリオII 生涯冒険社会

■Question: 若さが長く維持される社会の中で、常に新しい挑戦を続けるためには、どうすればよいか？

■製品/サービス名: ルールクリエイター

生涯冒険社会を実現するためにどうすればいいかを突き詰めて考えたとき、やはり国や法律が変わらないといけない。それを支援するサービスとして、個人や会社経営者が、どのような法があればいいかを自分なりに作って発表できる場を考えました。また、それらへの現行法上の障害がきっちりわかる場としても機能します。具体的には、自ら考えた案をウェブ上に公開することで、それを見た後援会や議員が、まだ粗いが面白い案だということで採用し、法案として出す。このような形を考えました。結果、みんなが自分に合った法律を作り、生涯冒険社会が実現するのではないかと考えました。

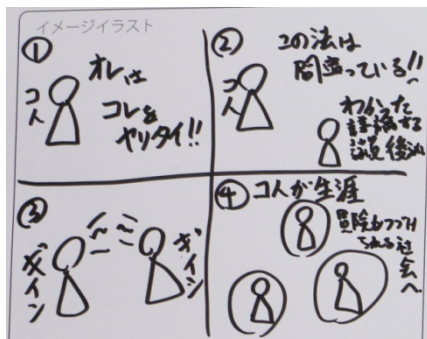
<サービスの特長・セールスポイント>

- 1.新しい挑戦を妨害する法制度を知ることができる
- 2.その法制度の改革ルールを提示し、共感する議員が生まれる
- 3.みんなが「自分は・・・」と言い合う社会が誕生する

<想定顧客・ユーザー>

- ・自由を愛する個人
- ・議員、後援会
- ・会社経営者

<イメージイラスト>





シナリオⅢ 活力共助社会

Question: 集団(グループ)の中で高めた知見を社会に活かすには、どうすればよいか？

製品/サービス名:地域(個人)の知識の見える化 共有化サービス

地域の知識が見える「共有化サービス」を考えました。具体的には、ポータルサイトやSNSを通じて、その地域でのポイントやランキングを「見える化」したり、地域にこういふことが得意な人があるという情報提供や意見の交換・マッチングが行えるサービスです。ユーザーは、地域住民や訪問者、留学生、ビジネスで訪れる人など。サービスの特長は、誰でもいつでもアクセスでき、ただ見るだけではなく参加もできるということ。他の参加者からの評価により、情報の客観性が取れるようになっています。また、マッチングしても、そのあとサポートする仕組みやサポーター、財団のような資金が必要になりますから、そういったところから生活に直結するようなビジネスが生まれてくるはずだと考えました。さらにある地域という限定されたところから別のコミュニティや海外とも交流を持ち、広がっていくことで、人がもっと集まり、共有化ももっと進んでいく。そんな、さらなる循環を生み出すシステムをビジネスモデルとして考えてみました。

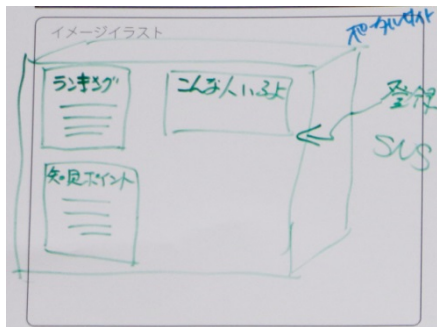
＜サービスの特長・セールスポイント＞

- 1.誰でも、いつでもアクセスできる
- 2.ただ閲覧するだけでなく、参加もできる
- 3.他の参加者からの評価によって、情報の価値の客観性担保

＜想定顧客・ユーザー＞

- ・当該地域の住民
 - ・その地域への訪問客
- (ビジネスマン、学生、留学生など)

＜イメージイラスト＞



シナリオⅢ 活力共助社会

Question: 他人から余計なお世話と言われてしまうことを、

“ありがたいお世話”にするにはどうすればよいか？

製品/サービス名: お世話判定(かま・ほって)システム

お世話判定システム、略称「かま・ほってシステム(かまってほってという)」を考えました。サービスの特長は、「かまってサイン」と「ほってサイン」を誰でも共有できる点。誰が何をしてほしいのか、してほしくないのかがわかるようになっています。そしてただわかるだけではなく、してあげたときに、どのくらいまですればいいのかを「お世話の閾値判定」や「お世話警報」で、これ以上やりすぎるとやばいですよということが分かるようにもなっていて、相手の満足度が分かります。大事なポイントは三つ目。センサーを付けたり、個人情報を出したりなど面倒ですから、システムに参加する以上、何かしらメリットがないといけません。そのため、参加する人には「お世話減税」があったり、自分がお世話したことで年金が貯まり将来返ってくる、といったシステムになっています。

<サービスの特長・セールスポイント>

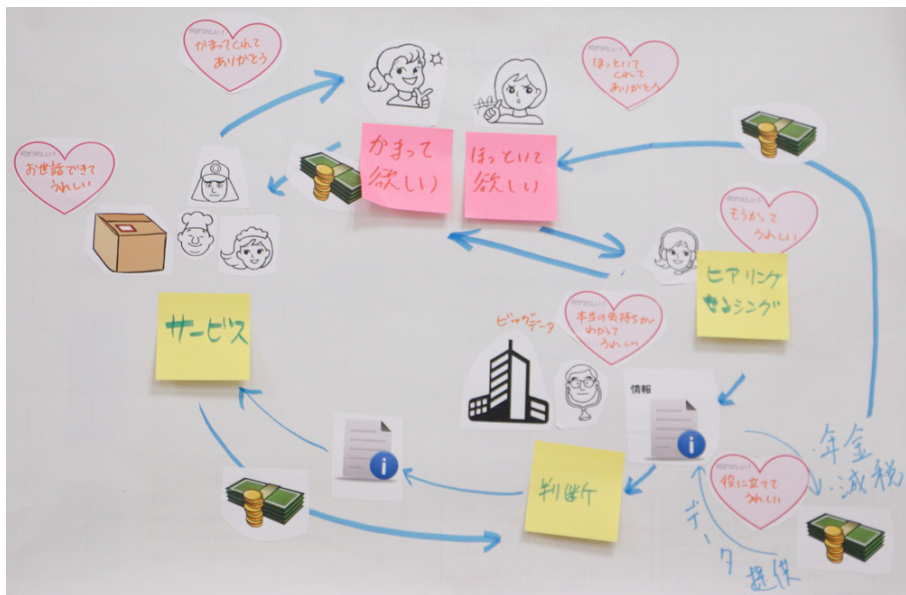
- 1.“かまってサイン”“ほってサイン”を誰でも共有できる ～誰が、何をして欲しいのか、欲しくないのかがわかる～
- 2.「お世話閾値」、「お世話警報」で相手の満足度がわかる ～これ以上やり過ぎるとヤバイですよ、とわかる～
- 3.参加者には「お世話減税」、「お世話年金」の優遇 ～自分がお世話したことで年金が貯まる～

<想定顧客・ユーザー>

お世話を受けている人、お世話をする人も含めみんな

(※お世話を必要としない人もセンサーを付けて、データ提供者となる)

<イメージイラスト>



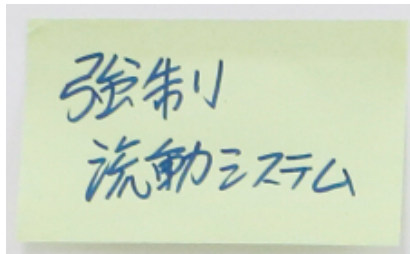
シナリオⅣ 経験互助社会

■Question: 互助関係の強い社会のなかで、個々の人の役割が固定化しないようにするにはどうしたらいいか？

■製品/サービス名: 組織の可能性を発見し、会社間のチームをシャッフルするサービス

会社間のチームをシャッフルしマッチングするサービスを考えました。経験が重視される社会では、個人が何か違うことをしようとしても、受け入れる側もリスクが高く、やる側のモチベーションや心持ちのハードルも高い。そこを解決する方法としてチームを丸ごと入れ替えることを考えました。周りの環境が変わることで、チーム内での役割も自然と変わるなど、変化が起きてくるのではないかというアイデアです。

<イメージイラスト>



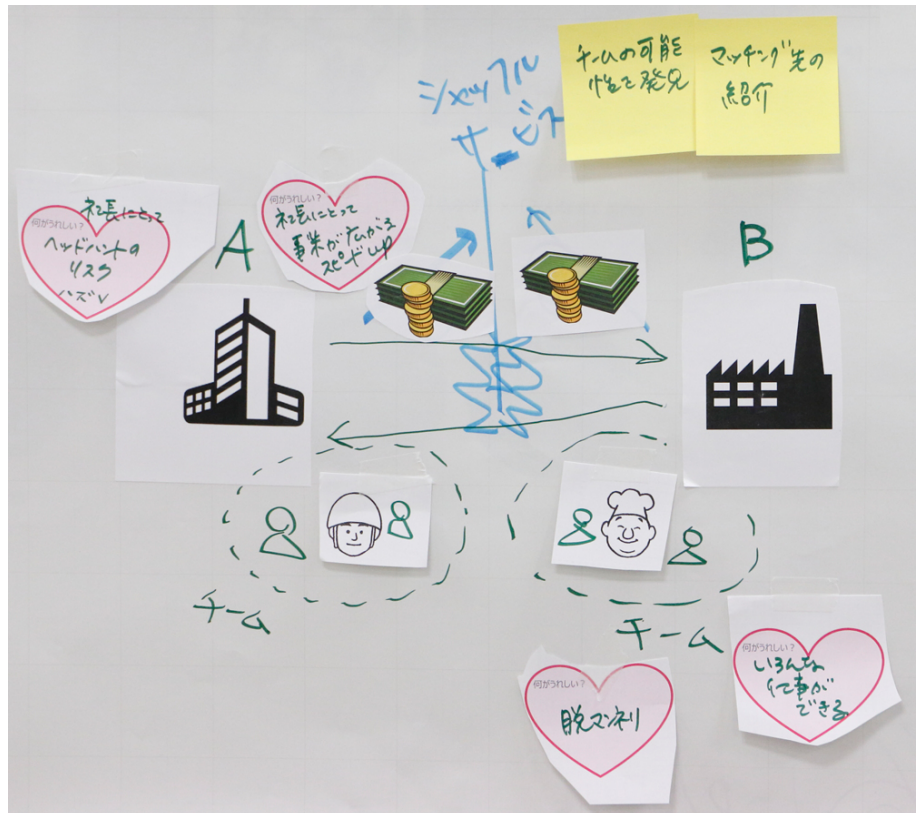
<サービスの特長・セールスポイント>

1. 個別のヘッドハントより、リスクが小さい
2. 社員の可能性が広がる(保障つき)
3. チームの可能性を見つけられる
4. チームであるため、補填がきく

<想定顧客・ユーザー>

社長(事業拡大を狙う)

社員(閉塞感をもっている)



シナリオⅣ 経験互助社会

■Question: 物理的距離が遠いような相手をいざというときに助けたり、お互いに助け合うにはどうすればいいか？

■製品/サービス名:ふい〜りんぐ こみゅにけーしょん(略してFC)

「ふい〜りんぐ こみゅにけーしょん」、略してFCというサービスを考えました。ターゲットは、遠くに住む家族や仲間です。これを使うとその人に何か非常事態が起きた場合、どこにいてもどんなときでも伝わるし、伝わったことが分かる。また、簡単に伝えることができます。FCを使っていると、人の困っていることが相手に分かる。それを感知した人が、いろんな人に助けを求めることができます。

＜イメージイラスト＞

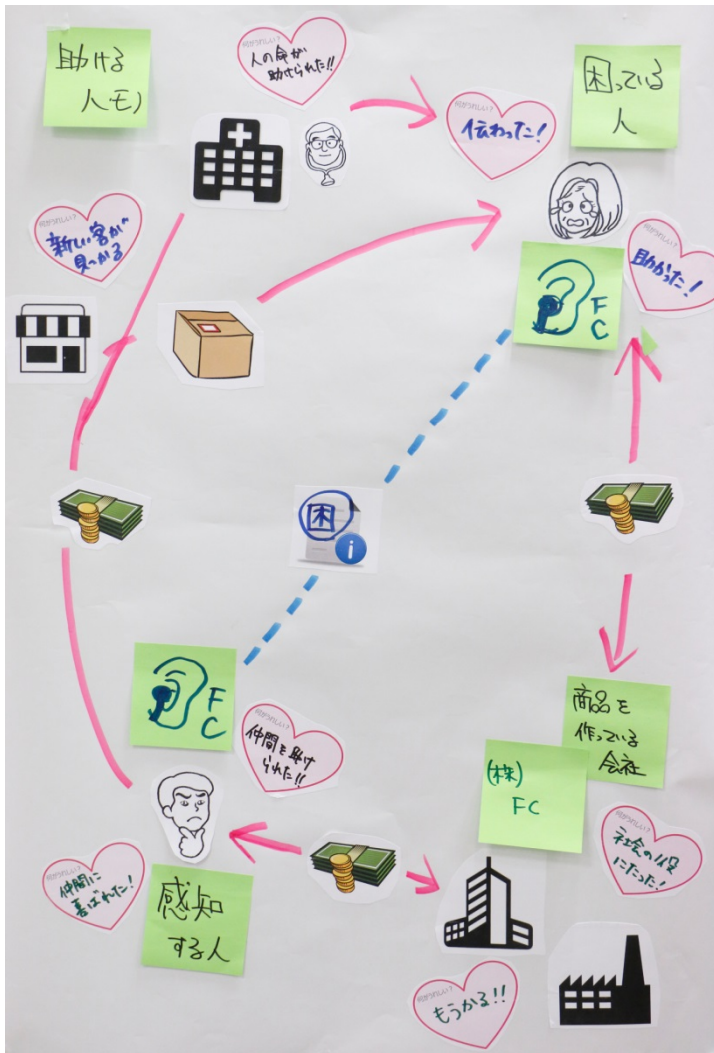


＜サービスの特長・セールスポイント＞

- 1.非常事態が伝わる
- 2.どこにいても、どんなときも、伝えられる・伝わる
- 3.簡単に伝える・伝わる

＜想定顧客・ユーザー＞

遠くに住む家族や仲間



ありたい未来をここから創造していきたい

最終回である今回はマクロ・ミクロ視点からイメージを膨らませたシナリオから、10年後の4つのシナリオが持つ世界観だからこそ、「考えなければならない」「考えたい」「Question(=社会課題)」を見つけました。さらにサービスコンセプトづくりを行うことで、各シナリオの社会課題となりうる“Question”の確からしさを確認してきました。

全3回のセッションを通して、参加メンバーのみなさんと4つのシナリオを深め、その世界観を共有していくことができたと考えています。今後シナリオにまつわる領域について、一人ひとりがアンテナを広げながらいろんな兆しをキャッチし、仕事や生活の場面で、活かしていただきたい。

ありたい未来を創造していく上で、このように共通に語れるシナリオのベースがあれば、そこから何かを創造していく活動につながっていくはずです。シナリオ・プランニングがそのきっかけになればと考えています。

