

新米PdM奮闘記

～プロセスやツールよりも個人と対話を～

株式会社Speee 酒井良 (@ryo_touch)

これはなにか

- わたしが1年目に得た「今後もずっと大事にしていきたい学び」を話す
- 入社したばかりの新米PdMだからこそ得られた学びを話す
- この学びを過去の自分や、PdMになりたてな方々に届けたい

今日は、こんな学びを伝えたい

教科書的なテクニックに頼るのではなく、
メンバーに向き合って対話することで解決しよう

自己紹介

- 酒井 良 (@ryo_touch)
- 株式会社Speeeに新卒入社（2年目）
- 大学では工学（物理）を勉強
- ENTP

はなしの流れ

- チームの状況と課題
- テクニクに走って迷走した話
- そこから立ち直った話
- おわりに

チームの状況

- リリースしたばかりのBtoBtoCプロダクトに配属
- 事業責任者、PdM（わたし）、エンジニア数名
- 集客施策を企画し、エンジニアに説明し、実装する流れ

抱えていた課題

「（エンジニアとの）コミュニケーション、なんかうまくいってない気がする」

たとえば

- 施策の説明後、反応が薄くて伝わっている感じがしない
- 話したつもりでも「この施策なんでやるんですか？」という質問がでる
- それらに対してどう向き合ったらいいかわからない

どうしたか？

テクニックにやろうとした

テクニックにやろうとした

- プロダクトマネージャーについて相談・勉強をした
 - 他チームの先輩にエンジニアとの関わり方について聞いた
 - 他チームのスクラムイベントに参加して、実践イメージをつくろうとした
 - ネット記事や本を読んで、どんなものなのか知ろうとした
 - そして、それらをそのまま真似ようとした
- SEO集客について相談・勉強した
 - 相談・勉強・アウトプット・FB受けるをした
 - SEOがわかるようになればエンジニアに説明できると思った

結果、

うまくいかなかった

うまくいかなかった

自分がエンジニアを巻き込んで事業を伸ばすためには、効果を発揮しなかった。

※失敗ではない

- 本に書いてあるようなことや他チームの行動を、チームのエンジニアに押し付けようとしてしまった（反省）
- 冷静になればうまくいくわけなし、自分のコミュニケーションスタイルにもあってなかった
- 教科書的アプローチに書かれている状況と、自分のチームは一致しないという気づきを得た

じゃあ、どうしたか

解決するまで向き合いつづけた

チームに向くことで、コミュニケーションを解決する

- ? 「このチームではこういう風になっている」「スクラム本ではこう書いてある」
- ? 「あれ、他チームがやってるから私たちもやろう、ってなんか違うのでは？」
- ! 「私たちのチームではどうしていくかを話し合って決めていこう！」

向き合って、具体的には...

- すでにあるコミュニケーションの場を活用した
- やりたいことの目的を説明し続けた
- フィードバックを受け取りにいった

すでにあるコミュニケーションの場を活用した

- MTGなどのイベントでメンバーに向き合うことをやりきる、というイメージ
- 入社時すでにチームに組み込まれていたフレームワークの運用を徹底した
 - OKR
 - チェックイン
 - win session
 - スクラム
 - 朝会、夕会
 - リファインメント
 - KPT
- SlackやGithub、zoomでのコミュニケーション
- 雑談

やりたいことの目的を説明し続けた

施策の説明をしながらロードマップとプロダクトの世界観を伝えた
同時に、目標と見込みと課題と打ち手を話すようにした

「なんのための施策なのか」「リリースによって成したいことはなにか」説明した
※実際には、話しながら言語化してつくっていったイメージがある

フィードバックを受け取りにいった

なんかうまくいってない...と思っても、フィードバックがないと改善できない！

なので、受け取りに行った

フィードバックを受け取りにいった

たとえば

- 「やりたいことは伝わってますか？」
- 「xxxさんなら今の状態で見積もりできそうですか？」
- 「あとどんな情報があったら見積もりできますか？」
- 「issueドキュメントから実装着手できるイメージできますか？」
- 「引っかかっている・不安な点があれば教えてほしいです」
- 「反応がなくてつらいので、もっとリアクションがほしいです」

おわりに

課題はどう解決されたか

- チームの困難を、チームで解決するしていくようになった
 - 「なんかうまくいってないな」というときに、チーム内で相談しあうようになった
- シンプルに会話量が増えた
 - 事業について話す時間も、雑談も

やってみてどうだったか

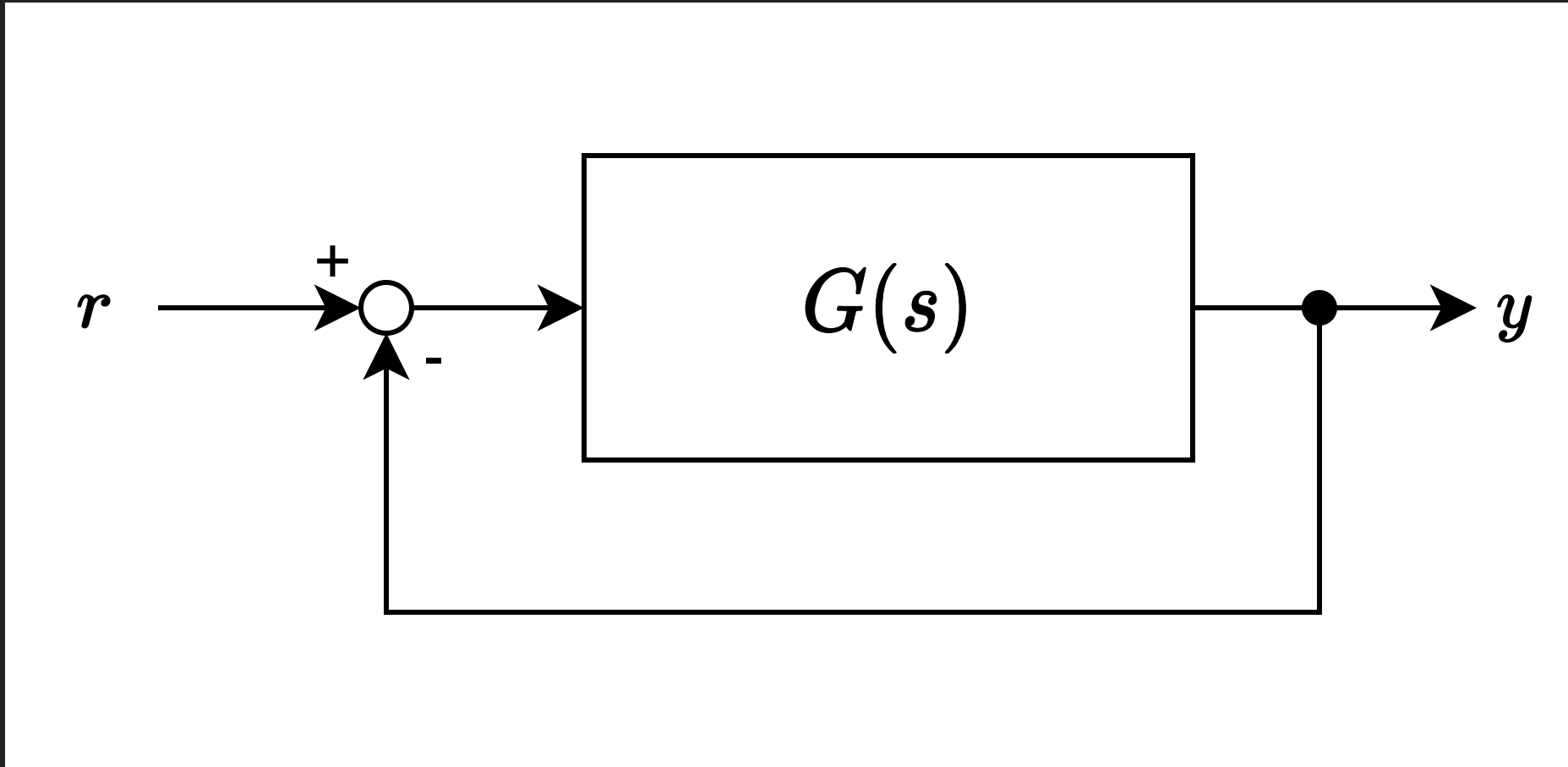
- 1年目からこの体験ができて本当に良かった
- 自分の行動ひとつで事業の成長角度や、チームの動きが変わるという重圧は大きかった
- 大小問わず意思決定の機会が毎日あって、なんか強い体力がついた気がする

まとめ

チーム内の対話、めちゃくちゃ重要

- なぜやるのか、なにをやるのかを説明し伝え続けることは大事
- コミュニケーションは双方向的なものである
- フィードバックを受け取って一緒に改善する

Feedback is a Gift!



図：フィードバック制御システムのブロック線図

この学びを生かして2年目にやっていること

(※時間があったら話す)

- 2年目は新規事業立ち上げに奮闘中
- コミュニケーション課題が発生しても解決していける自信がついた
 - まわりに相談することでショートカットはできるけど、最後はお互い向き合って話して解決する
- 「なぜやるのか」を言語化して説明する重要さを改めて実感している
 - 投資判断を得るときにつながりを実感

おわり