

演習

本演習の意図

- D-Case手法による合意形成の可視化の体験
- D-Caseステップの確認

演習の流れ

テーマ説明

ステークホルダの設定

- ・ ステークホルダの関係抽出
- ・ 懸念事項等の抽出
- ・ 説明対象の設定

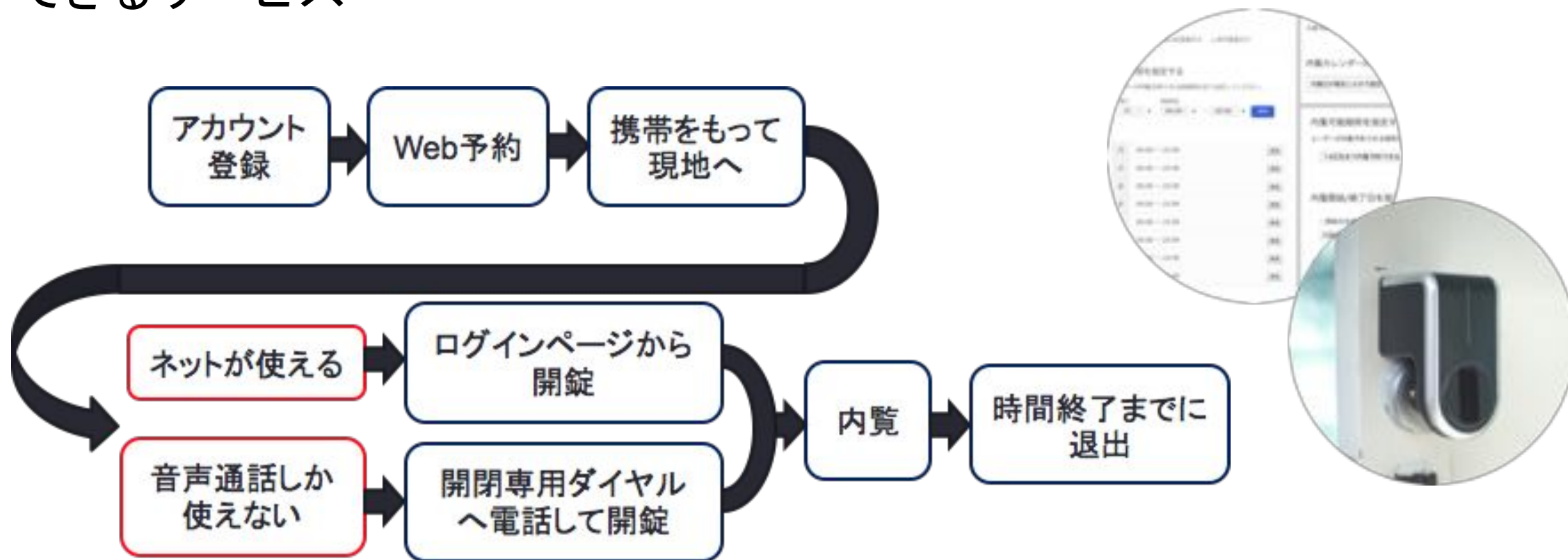
D-Caseの記述

- ・ トップゴールの設定
- ・ 戦略の設定
- ・ サブゴールの展開
- ・ 証拠の設定

合意の実施

スマート内覧

ユーザの携帯電話を利用してセルフ(ひとり)で不動産物件の内覧ができるサービス



スマート内覧

- <https://www.smartnairan.net/pages/about>
 - 事前予約による無人内覧
 - 鍵のロック解除はユーザーの認証による
 - 専用タブレットによる案内
 - 制限時間内は自由に見ることができる
 - 終了5分前にタブレットによって通知
 - カメラ越しの監視付き(事前連絡あり)
 - 終了後、ユーザーが施錠の確認

1.ステークホルダ分析

このシステムのステークホルダは誰がいるのでしょうか？

ふせんにステークホルダを書き出してみましょう

- ・ステークホルダの関係性を考えましょう

意識してもらいたいこと

こういったステークホルダが存在するかをつまびらかにし、ステークホルダ間の説明責任を分析することが大切です。

1.ステークホルダ分析

羽山 管理会社から開発会社
井上 開発会社から管理会社
水村 管理会社からユーザー
山田 開発会社からユーザー

どのステークホルダの関係性について

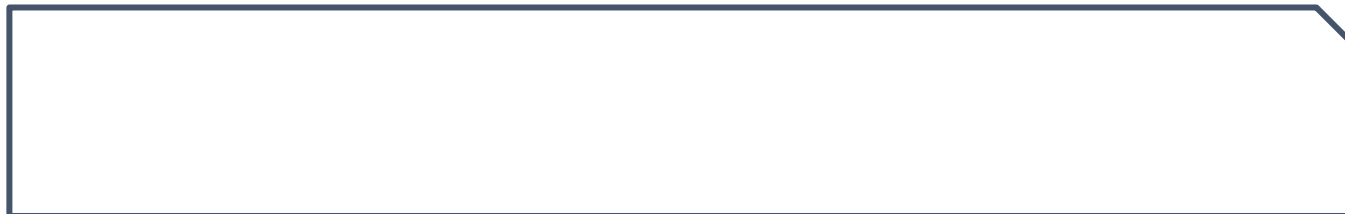
D-Caseを描くのかグループごとに決める

例)開発会社 から ユーザ

今日D-Case
を展開する
うえでの皆さ
んの立場に
なります



から



開発会社

管理会社

ユーザ

2.”前提”の抽出

- **思いつくことなんでも書き留めてください。**
ただし、少なくとも以下を含めてください
 - 要求2つ以上
 - すぐに思いつく懸念事項2つ以上
- **それぞれチームメンバーで共有してください**
 - 皆が共通して思いついたことを意識してください

2.”前提”の抽出

- ステークホルダの要求を抽出
 - Ex.) サービス提供会社
 - システムは安全に動作する
 - 誤動作が少ない
- ステークホルダの懸念事項を抽出
 - Ex.) サービス提供会社
 - システムに問題はないのか
 - 問題: セキュリティ、動作 etc

意識してもらいたいこと

「誰」から「誰」に対して「どのような」の説明責任があるか

Ex.) 提供会社→管理会社 システムの品質、安全性について説明責任をもつ

3. グループで“トップゴール”をまとめる

“トップゴール”を決めましょう

要求や懸念事項に対して「何の」説明責任があるかを意識

Ex)

トップゴール(目的)

スマート内覧システムによって懸念される事項が
起こらない

から

開発会社

管理会社

ユーザ

4. “前提”を設定する

- “トップゴール”に対して“前提”を接続していきます
 - 前項で行った懸念事項と照らし合わせて考えてみてください
 - “前提”は展開の仕方のガイドになります
- Ex)

トップゴール(目的)

スマート内覧システムによって懸念される事項が
起こらない

前提

懸念事項

- ・セキュリティ面(窓、鍵の施錠)
- ・ユーザによる破損行為等
- ・システムが問題なく動作する
- ・管理会社へのメリット

5. “戦略”を決める

- 説明方針になりうるもの
“トップゴール”を
どのような
”サブゴール”に
分割するかという
方針を書く

トップゴール (目的)

スマート内覧システムによって懸念される事項が起こらない

懸念事項

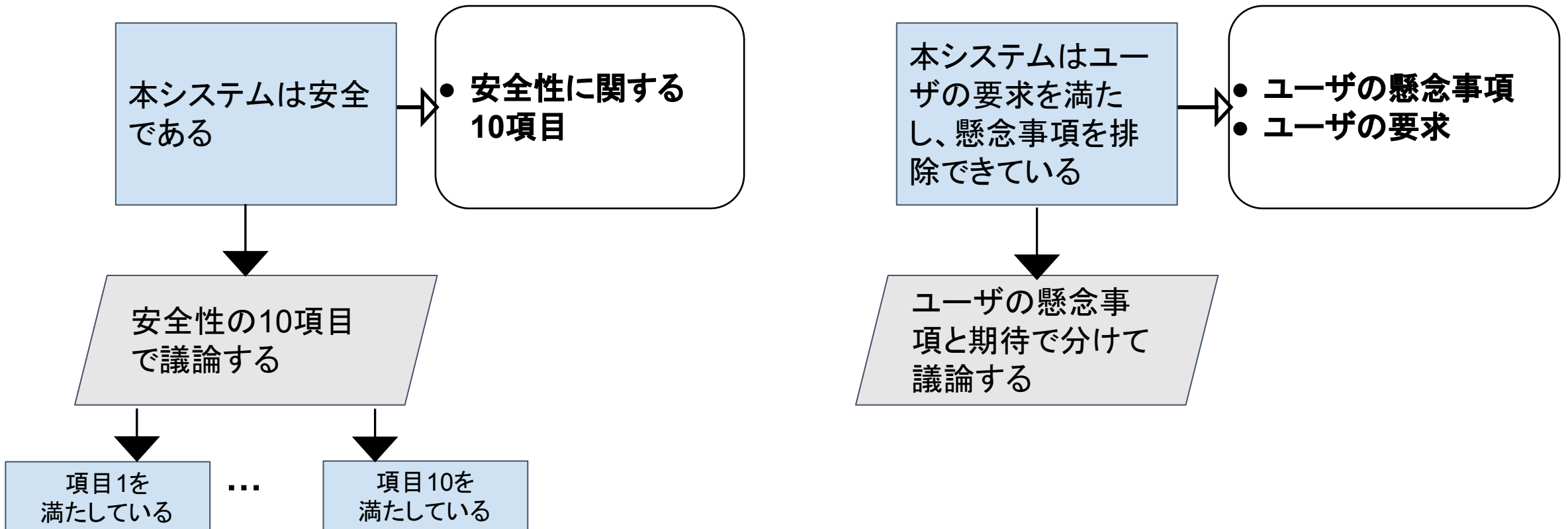
- ・セキュリティ一面
(窓、鍵の施錠)
- ・ユーザによる破損行為等
- ・システムが問題なく動作する
- ・管理会社へのメリット

戦略

懸念事項ごとに
議論する

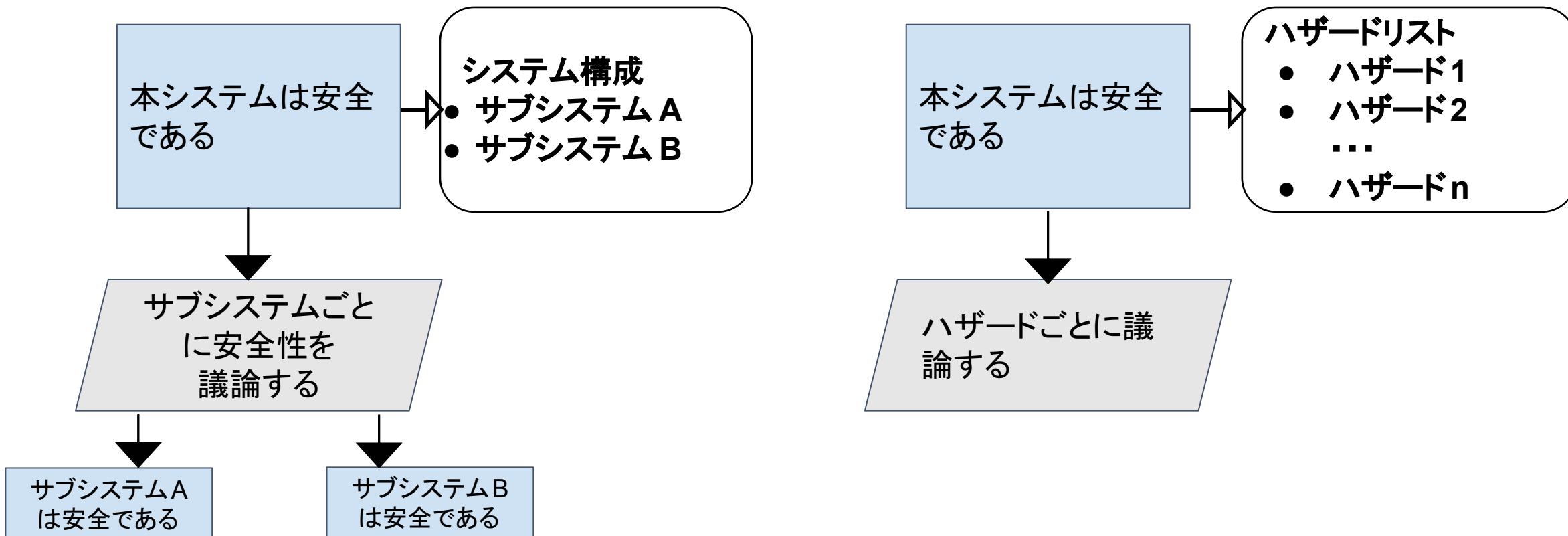
5. “戦略”の例

- “戦略”は“トップゴール”と前提によって変わります
Ex)



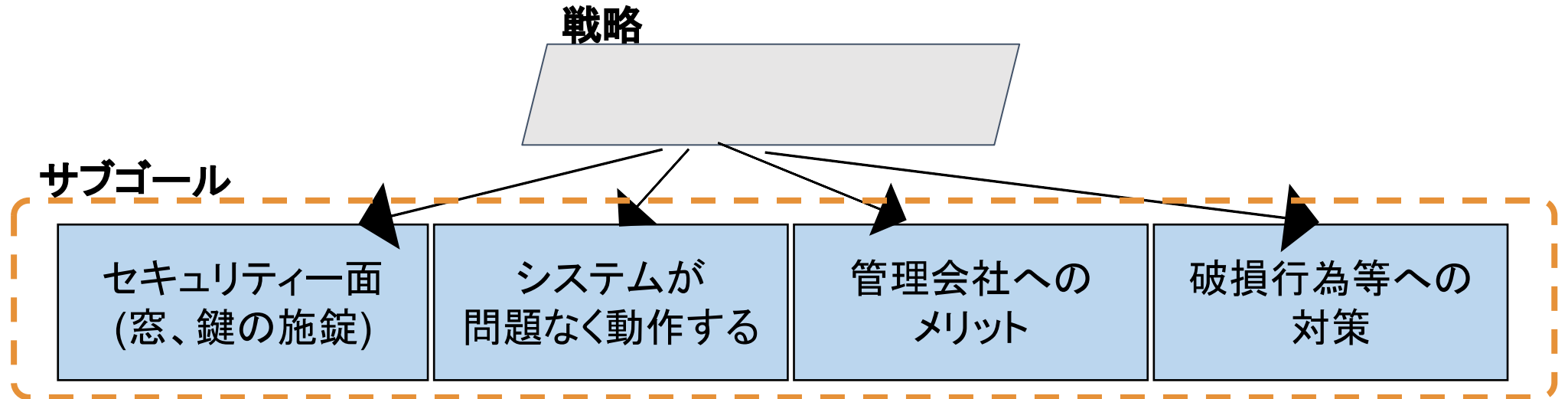
5. “戦略”の例

- “戦略”は“トップゴール”と前提によって変わります
Ex)



6. “戦略”を基に”サブゴール”の設定

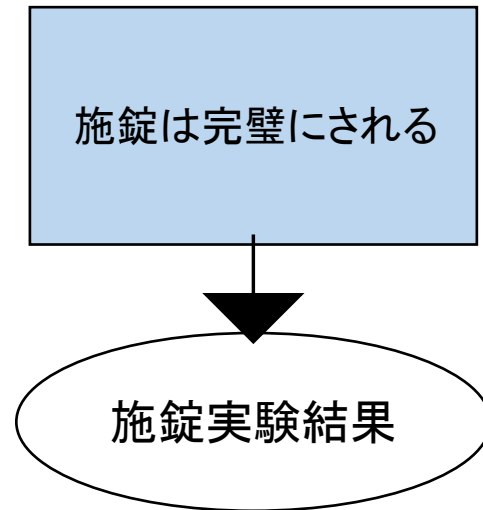
- “サブゴール”に細分化していきましょう
 - “前提”に基づくように
- 十分細分化されるまで設定します
- “サブゴール”全ての達成 = “トップゴール”の設定



7. ”証拠“の設定

- 仮の“証拠”を設定する
 - “サブゴール“を達成したことを証明できるもの
 - どのようなエビデンスであれば、サブゴールを達成したと証明できるか

• Ex.)

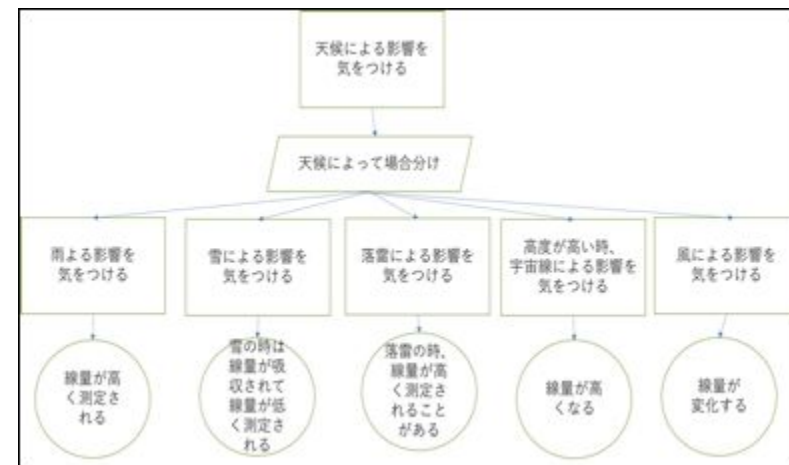


8. 合意形成の実施

■説明相手を想定し合意を実施する

■説明の仕方を考える

- GSNがわからない相手もいるため
違う形の表現方法にする
- わかりやすい、伝わりやすい



9. D-Caseの評価

D-Caseの評価基準

前提の妥当性

前提が過不足なく配置されているか

議論の妥当性

議論が論理的でステークホルダが
理解出来るか

規模の妥当性

ステークホルダが理解出来る規模か