



しごとカシリーズ

しごとカ

を高めよう

新たな価値を生み出そう

～新たな健康・フィットネス事業を考える～

# しごと力とは

大阪府が提唱する「採用され、働き続けるために必要な力」

◆思考力

◆自律力

◆コミュニケーション力の3つの能力を大きな柱とした、8つの力で構成

## 1. 思考力

結合展開力

集めた情報や経験などを元に複数のものを組み合わせ、新たなものを生み出し、実行する力

多面的思考力

様々な観点から物事を受容し、適切な判断を行う力

気づき力

基本的な役割を理解した上で、状況ごとに求められる役割を把握する力

ビジネス基礎力

仕事に必要な基本的な力

ビジネス行動力

必要な行動を適切なタイミングで行うことができる力

## 2. 自律力

ストレスマネジメント力

日々生じるストレスを適切に受け止め、対処する力

セルフマネジメント力

自身の体と心を適切に管理できる力

## 3. コミュニケーション力

社会的コミュニケーション力

社会的場面において、相手の考えを聞き出しながら、自分の意見をわかりやすく表明する力

# はじめに：本日のゴール

---

## 「結合展開力」とは

集めた情報や経験などを元に複数のものを  
組み合わせ、（ ）を生み出し、  
実行する力

---

### 【構成要素】

1. 情報結合力
2. 大局観
3. 意見集約力
4. ジョイント力
5. 付加価値力
6. 発想転換力（応用）

# はじめに

---

あなたは、フィットネスクラブの商品企画室に所属しています。  
移り変わりの激しい業界で、新規ビジネス（モノやサービス）を考えて頂きます。

消費者の多様性が進む中で、いかに魅力的なビジネスを展開できるかがカギとなります。

今回のビジネスの成功には「結合展開力」を構成する6つの力を駆使しなければなりません。フィットネス分野に限らず、どのような仕事を担当する場合でも、必要となるものですので、今回の研修で是非身につけて下さい。

フィットネス [fitness]とは・・・三省堂 大辞林より

- ①健康な生活を営むために必要とされる能力
- ②健康維持のために行う運動

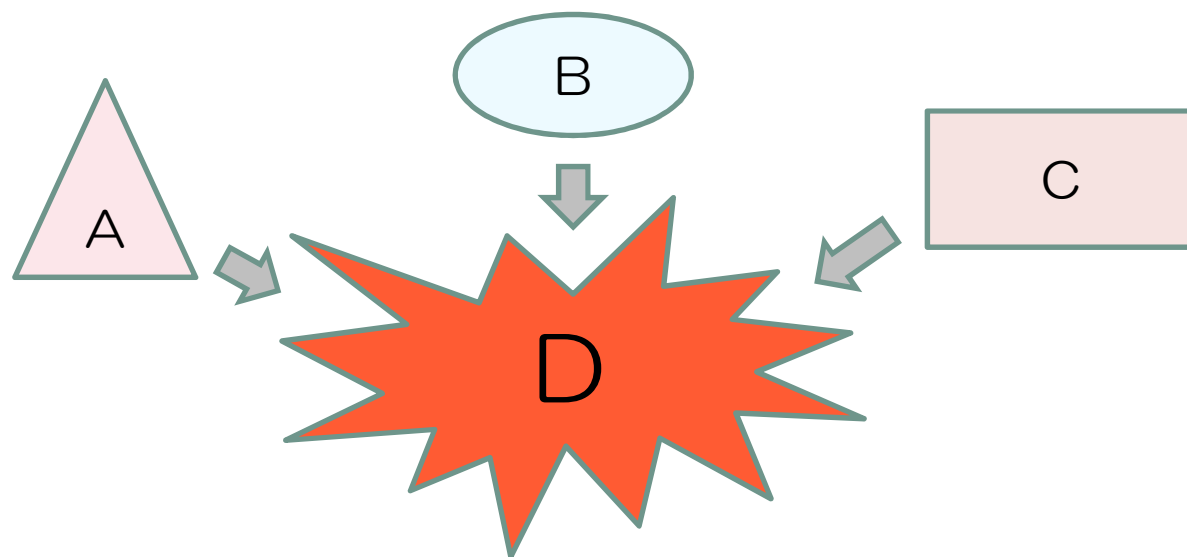
# 本日の流れ

---

- ①配布するフィットネス業界の統計資料などをヒントにして、新しい健康・フィットネスビジネスのヒントになりそうな「トレンドやテーマ」について、**情報収集**して下さい。
- ②抽出したトレンドやテーマに基づいて、グループとして「**新たな健康・フィットネス事業**」を立案して下さい。その際「成長マトリクス」というフレームワークを用います。
- ③「成長マトリクス」を用いて「新たな健康・フィットネス事業」を、**グループごとに発表**してもらいます。
- ④最後に、**自チーム以外のお他チームの事業評価**をして頂き、最優秀事業に投票してもらいます。

# 1. 情報結合力

「情報結合力」とは・・・  
複数の情報や経験を組み立てて、  
( ) を生み出す力。



## 2. 大局観

---

「大局観」とは・・・  
部分にとらわれず、（ ）で  
物事の判断ができる力。

「フィットネスクラブ」という枠にとらわれず、幅広く  
「健康・フィットネスビジネス」という視点で発想しま  
しょう。

# 消費者ニーズの変化

---

経済が成熟するにつれて、消費者ニーズは、「モノ消費」から「**サービス消費**」へと変遷し、消費者の行動パターンも変遷しています。

私たちを取り巻く経済環境や、ライフスタイルを考慮した上で、今後流行しそうな「**健康・フィットネスビジネス（モノやサービス）**」を検討して下さい。



# 健康・フィットネス関連 情報収集

【個人演習】

配布資料（フィットネス関連業界や異分野の資料）を1つのヒントとして、  
「新しいフィットネスビジネス」につながる情報（トレンドやテーマ等）を収集してください。

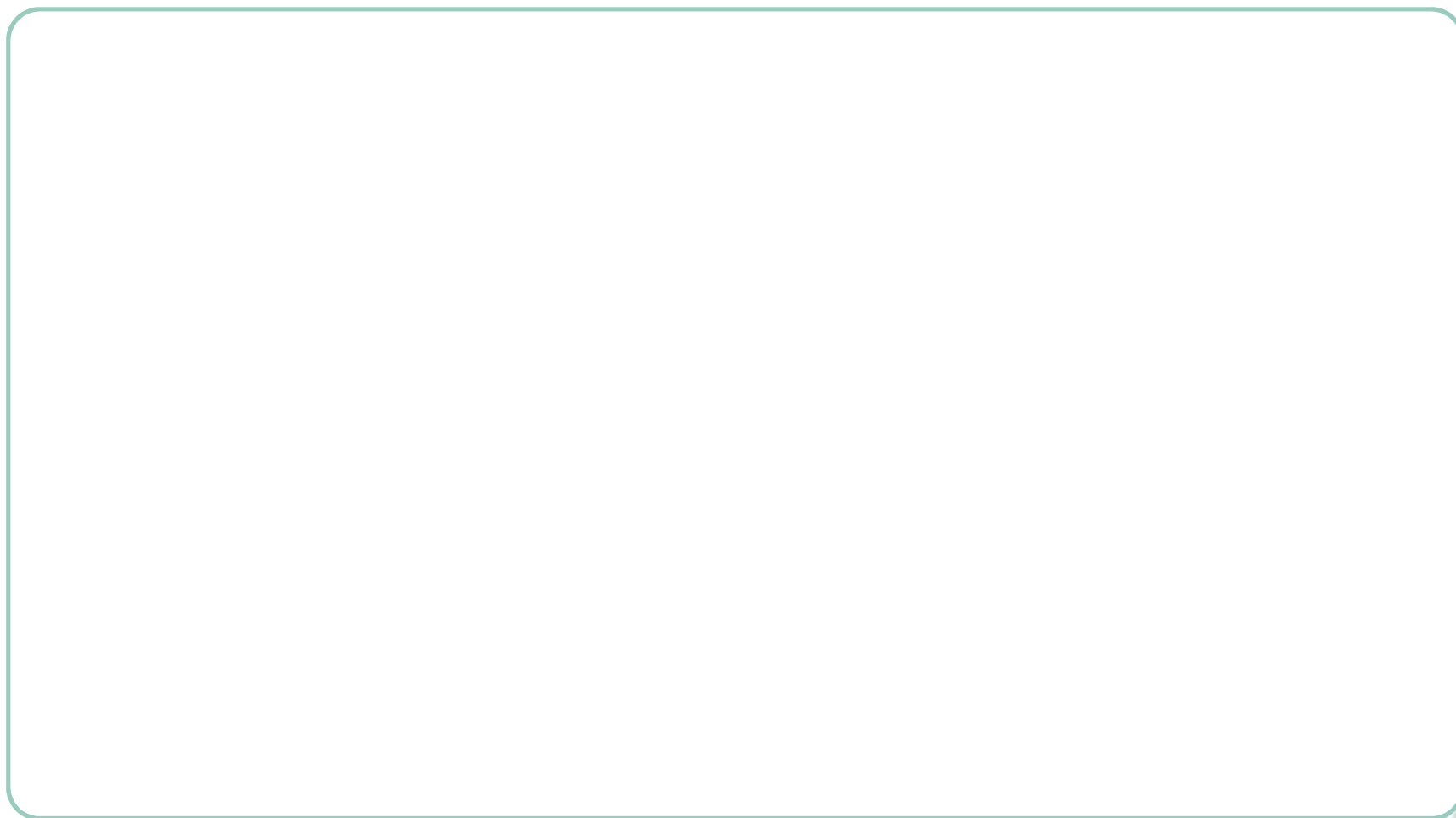
資料は、

①フィットネスクラブの市場動向、②国民医療費の推移、  
③特定保健用食品の市場規模の推移、④セルフケア健康機器市場規模推移と予測、⑤スマートデバイス出荷台数予測  
ですが、配布資料以外にも、欲しい情報や必要な情報があれば、ご自身のスマートフォンで検索して下さい。

# 健康・フィットネス関連 情報収集

---

【個人演習】



### 3. 意見集約力

---

「意見集約力」とは・・・  
( ) の異なる意見をまとめあげる力。

### 4. ジョイント力

「ジョイント力」とは・・・  
人との関わりの中で、関係をつなぎ、  
( ) の基盤を築く力。

## 5. 付加価値力

---

「付加価値力」とは・・・  
（ ）以上の形にすることで、  
人の心を動かす力。

期待を超えるサービスを受けた場合に、  
消費者は（ ）し、  
期待を下回った場合は、（ ）を  
感じます。

## 6. 発想転換力(応用)

---

「発想転換力」とは・・・  
発想を転換し、新たなものを生み出すこと  
で（ ）を打開する力。

# 健康・フィットネス関連 事業立案

【グループ演習】

個人で抽出したフィットネスや異分野のトレンド・テーマに基づいて、グループとして新しい「フィットネスビジネス」を立案して下さい。

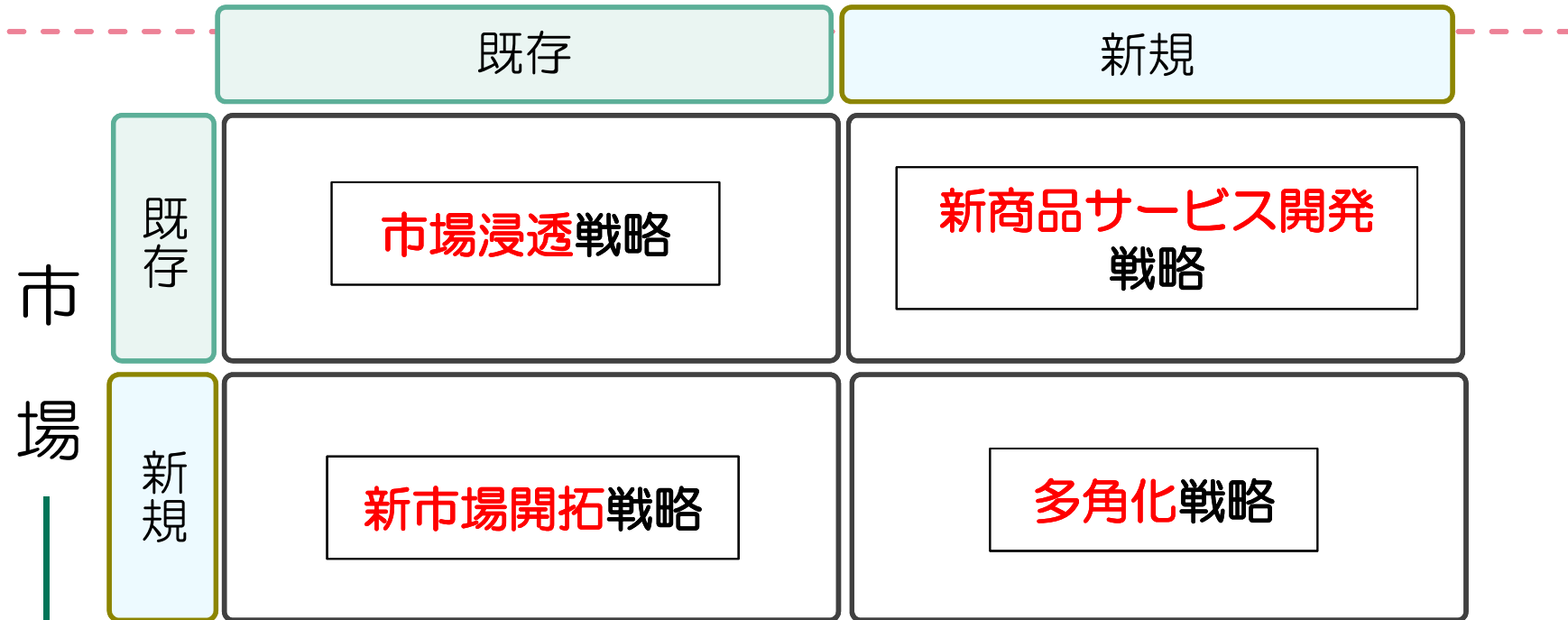
事業の立案に際しては、次のスライドを参考に、フィットネスビジネスの「成長マトリクス」を完成させ、グループとしての統一見解を導きだして下さい。

# 成長マトリクスとは・・・

---

- ① アンゾフが唱えた、自社の成長戦略を策定する際に用いられる製品戦略を分類するためのツールです。現在の市場（既存市場）で、現在取り扱っている商品やサービス（既存商品）の販売を伸ばす成長戦略の方向性を分析・評価するために使われます。
- ② 「  
」と「  
」の二軸を設定し、それぞれ「  
」と「  
」に分けることで、四つの象限に分類し、それぞれの象限に合わせた戦略を考えます。

## 商品・サービス



→ ここでいう「市場」は、「対象とする顧客」と捉えてください。

「市場」の分類基準としては、①性別や年齢、②国や地域、③ライフスタイル、などがあります。



# 成長マトリクスの事例(コンビニエンスストアの場合)

## 商品・サービス

		既存	新規
市場	既存	<p><b>市場浸透戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>①新規出店</li><li>②プロモーション展開</li></ul>	<p><b>新商品サービス開発戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>①女性向けスイーツの開発</li><li>②銀行ATM、チケット予約等</li></ul>
	新規	<p><b>新市場開拓戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>①自宅まで宅配する</li><li>②少量サイズの加工食品</li></ul>	<p><b>多角化戦略</b></p> <p>栄養士によるカロリーや塩分を管理したお弁当の宅配事業</p>

# 健康・フィットネス関連 事業立案

---

【グループ演習】

「市場浸透戦略」以外で、  
新しい「フィットネスビジネス」を  
立案して下さい。

# 健康・フィットネス関連 事業立案

## 商品・サービス

		既存	新規
市場	既存	<p><b>市場浸透戦略</b></p> <p>健康意識の高い若者から高齢者を対象にして、各種のトレーニングメニューを提供する。</p>	<p><b>新商品サービス開発戦略</b></p>
	新規	<p><b>新市場開拓戦略</b></p>	<p><b>多角化戦略</b></p>



# 健康・フィットネス関連 事業発表

---

- ①グループでまとめた「成長マトリクス」の3事業のうち、最も自信のある事業を1つだけグループごとに発表して下さい。
- ②発表を聞いている他のグループは、発表事業の“**良い点**”をまとめて下さい。
- ③全グループの発表後、顧客の立場でどの事業（商品やサービス）を利用してみたいかを、配布用紙に記入し投票して下さい。  
**最優秀事業案を決定**します。

# 本日の振り返り

---

## 1 情報結合力

各種資料から必要な情報を抽出し、自分の意見を表明できたか？

## 2 大局観

幅広く「健康・フィットネスビジネス」という視点で捉えられたか？

## 3 意見集約力 4 ジョイント力

グループメンバーの異なる意見をうまくまとめられたか？

## 5 付加価値力

感動を与えられるような商品・サービスを発想できたか？

## 6 発想転換力（応用）

発想を転換し、行き詰まりを打開できたか？