



クライアントワークをうまく進める 5つの視点

ましこ たかひろ
益子 貴寛

ちょっと自己紹介



ましこ たかひろ

益子 貴寛

株式会社まぼろし 取締役CMO

ウェブサイト制作の企画、設計、プロジェクトマネジメント、
ウェブマーケティング全般を担当

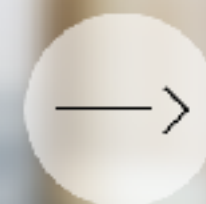
Google アナリティクス／Google AdWords認定資格者

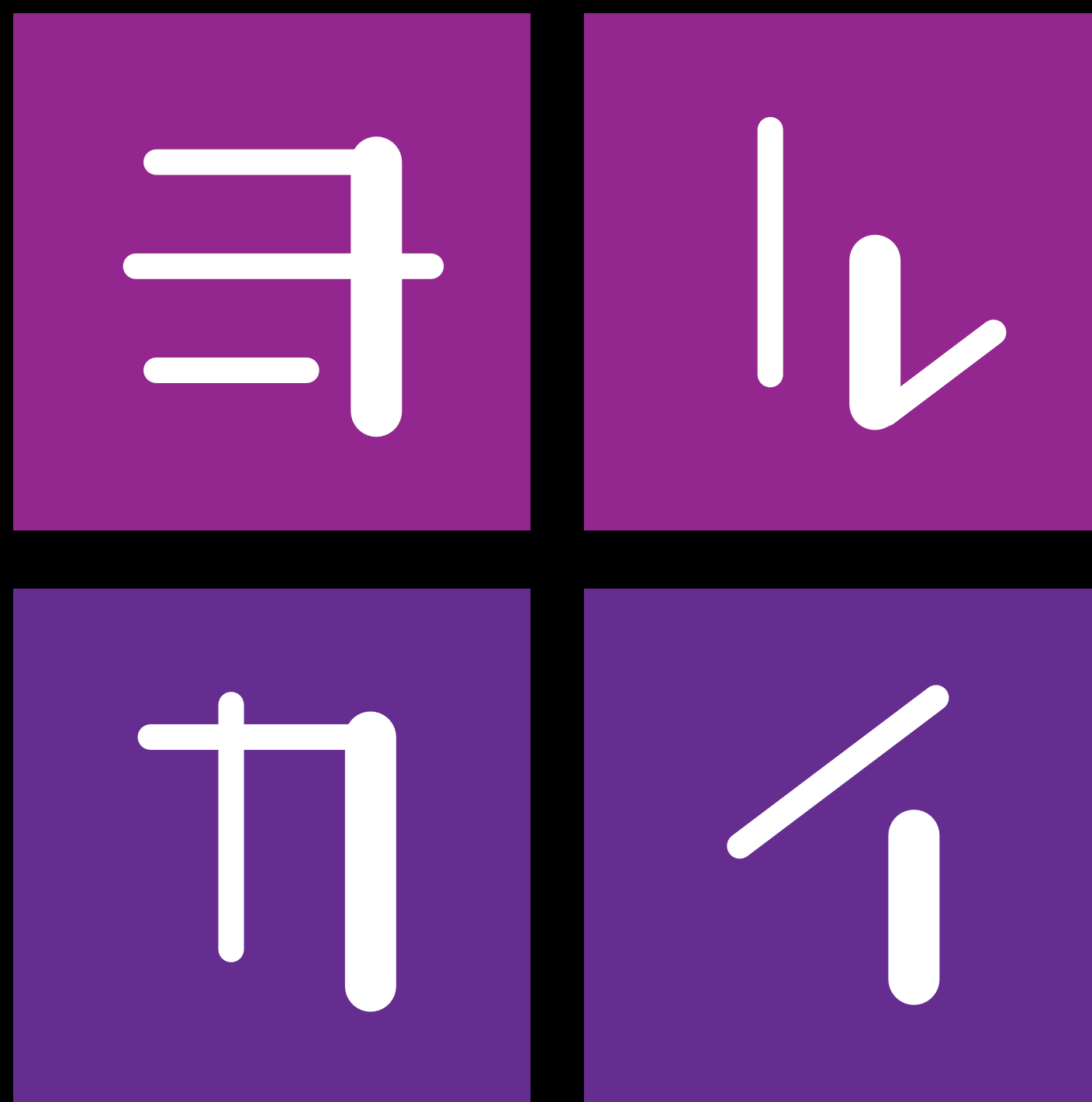
社団法人 全日本能率連盟登録資格「Web検定」プロジェクトメンバー

日本マーケティング学会 会員



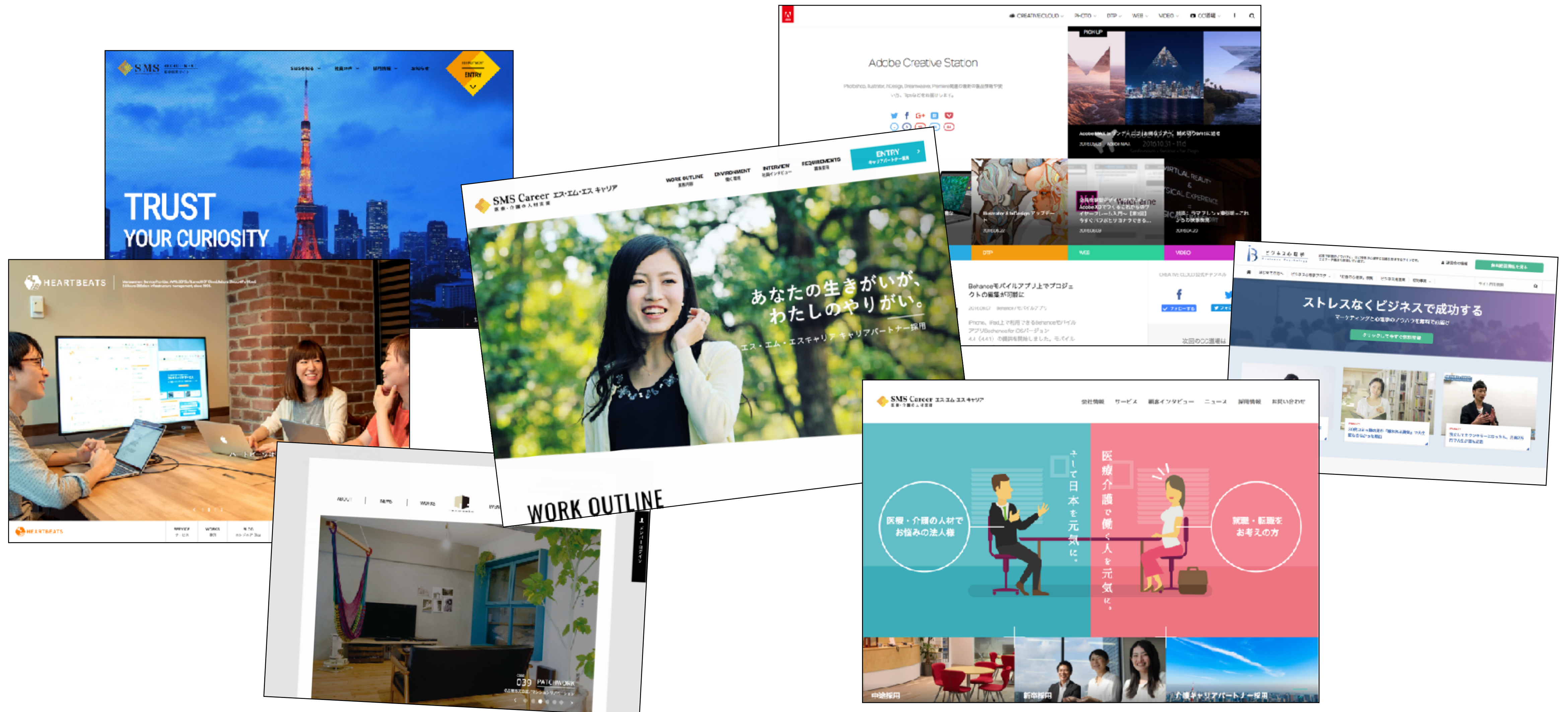
Photo : IKUNORI YAMAMOTO





赤裸々トークイベント

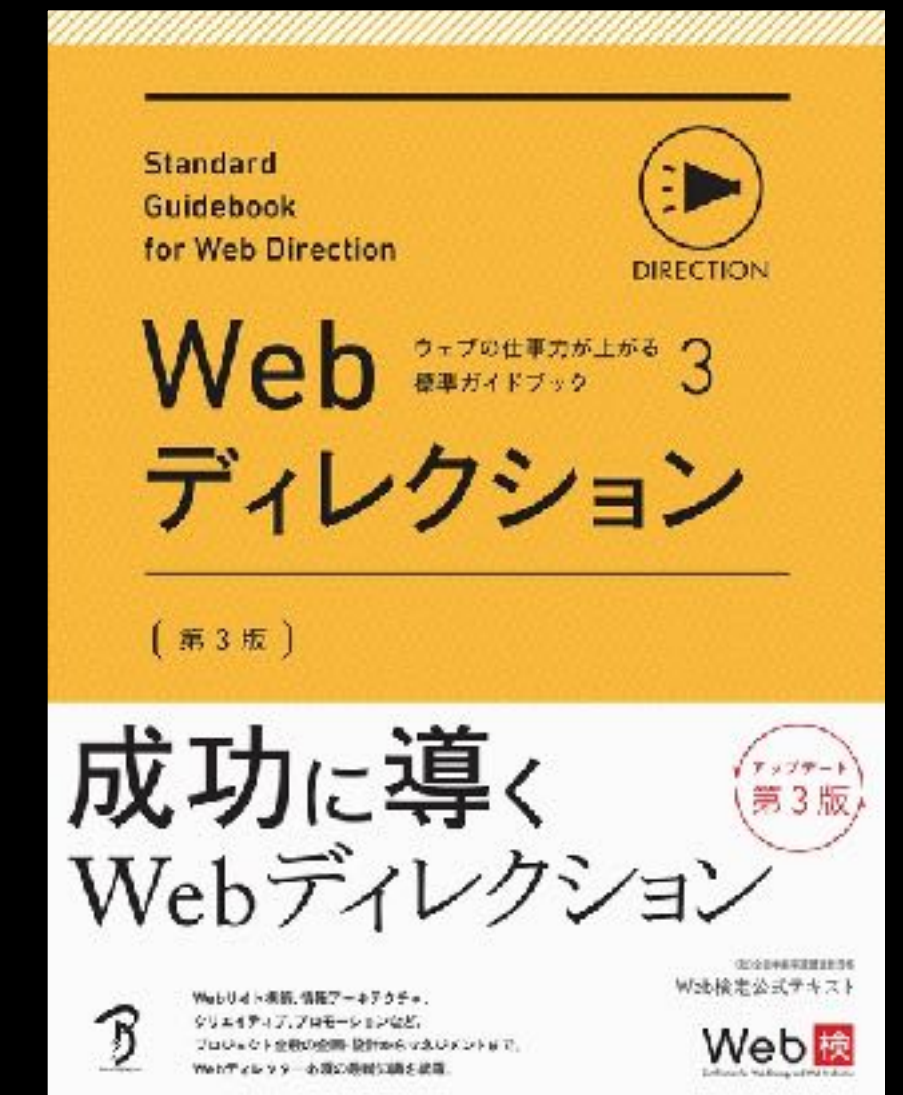
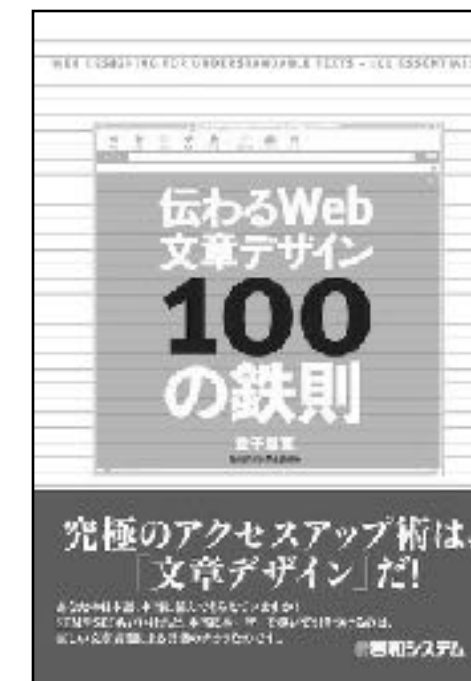
最近のリニューアル事例



主な著書

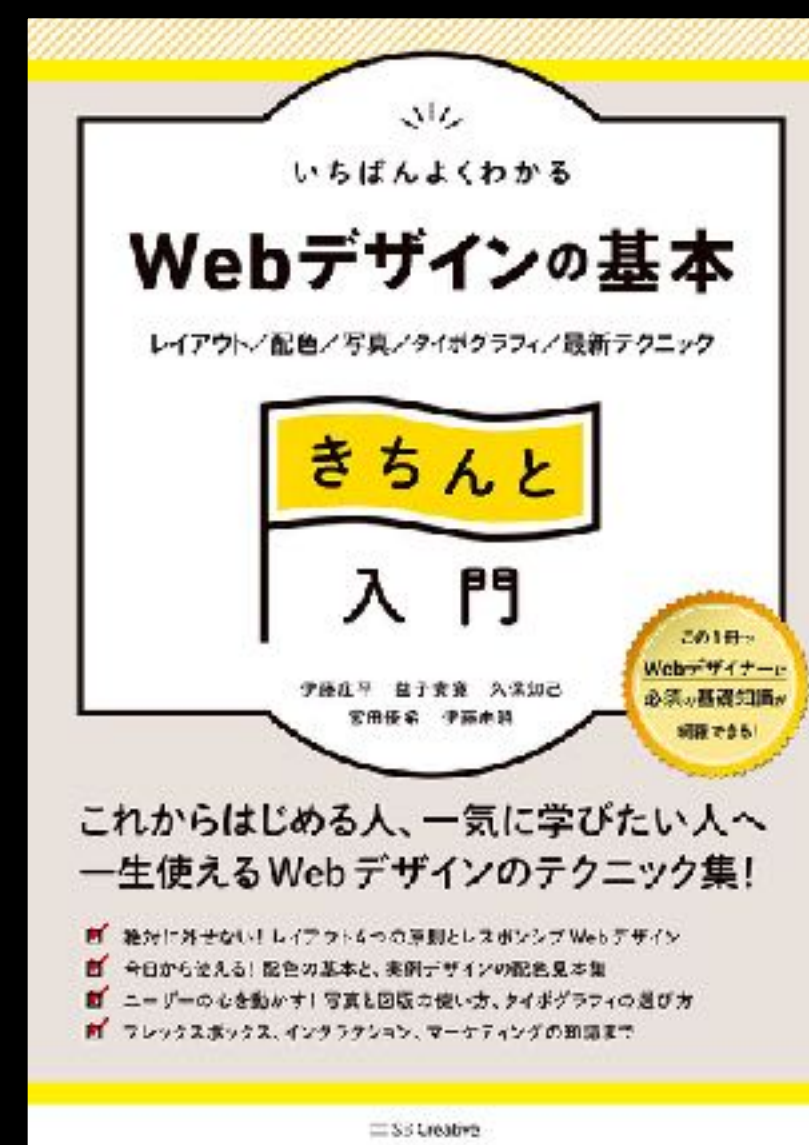


主な著書



2017年5月
第3版が発売

主な著書



好評発売中

伝えたいこと

対等な関係

イコールパートナーシップが大切

いきなりですが、ミニワーク

イコールパートナーシップのために

工夫していることや

工夫できそうなことを

グループでトークしてください

益子案

- 相手が満足してくれる仕事をする
- 受け身ではなく提案型の仕事を心がける
- 退社時間後や休日の対応は断る（ごくごく例外的にとどめる）
- 遠慮せず、グイグイとリードする
- 困ったときには、助けて差し上げる



「そこはプロなんで、大丈夫です」

内容

- 1 何度も仕事を依頼されるコツ
- 2 コミュニケーションツール選び
- 3 打ち合わせで大切なこと
- 4 スムーズなプロジェクト進行
- 5 見積りや請求のリスクヘッジ

内容

1 何度も仕事を依頼されるコツ

2 コミュニケーションツール選び

3 打ち合わせで大切なこと

4 スムーズなプロジェクト進行

5 見積りや請求のリスクヘッジ

発注者も受注者も、2案件目からは
**コミュニケーションコストが
大きく下がる**

業務委託契約や秘密保持契約などの事務コストも大幅減

担当者の異動の際は きちんと後任者につないでもらう

ウェブサイトの現状について後任者よりも詳しいので
いっそう「頼りがい」のある取引先に

担当者の転職は クライアントを増やすチャンス

転職先でウェブ案件に関わる際、お声がかりの可能性アリ

ふたたび
イコールパートナーシップ

いつもペコペコ、平身低頭な人と仕事がしたいですか？
私たちは、プロフェッショナル

案件の着手が遅びたり、大幅なリスクが発生しても
担当者には罪悪感を抱かせない

人間が疎遠になる大きな理由のひとつが、罪悪感
もちろん、良心の呵責にうったえかける方法もあるが……

「その会社らしさ」を 理解できることは、強い武器

文化的遺伝子「ミーム」。人間は、お互いに影響し、影響されて生きている
その会社の人と何度も接することで、ミームを通じた理解が進む

ウィキペディア

フリー百科事典

ミーム

この項目では、文化の伝播や情報伝達における情報単位としてのミームについて説明しています。

- ルルティアのアルバムについては「**ミーム (ルルティアのアルバム)**」をご覧ください。
 - アラビア文字のミームについては「**م**」をご覧ください。

ミーム（meme）とは、人類の文化を進化させる遺伝子以外の遺伝情報であり^[1]、例えば習慣や技能、物語といった人から人へコピーされる様々な情報を意味する科学用語である^[2]。

人類の文化における「進化」とは、例えば古代と現代では衣食住が異なるように、社会学的な意味で文化が大きく変化することである。こうした文化的進化は、脳内に受け継がれる情報が進化した結果である(脳そのものの生物学的進化ではない)。社会的に共有される情報は会話、人々の振る舞い、本、儀式、教育、マスメディア等によって脳から脳へとコピーされていくが、そのプロセスを分析するため、それらの情報をミームとして定義し、分析することにこの概念・科学用語の意義がある（ただしミームとは何かという定義は論者によって幅がある）。ミームを研究する学問は**ミーム学**(Memetics)と呼ばれる。

ミームは遺伝子との類推から生まれた概念である。それはミームが「進化」する仕組みを、遺伝子が進化する仕組みとの類推で考察できるということである。つまり遺伝子が生物を形成する情報であるように、ミームは文化を形成する情報である。遺伝子は子孫へコピーされる生物学的情報であるが、ミームは人から人へコピーされる文化的情報である。遺伝子が「進化」するように、ミームも「進化」しており、それによって文化が形成され、変化していく。

さらに遺伝子の進化とミームの進化は無関係ではなく、相互に影響しあう。

目次

[非表示]

1

概要

2

諸定義

3

歴史

4

分類

5

利己的遺伝子の進化

6

ミームの進化

6.1

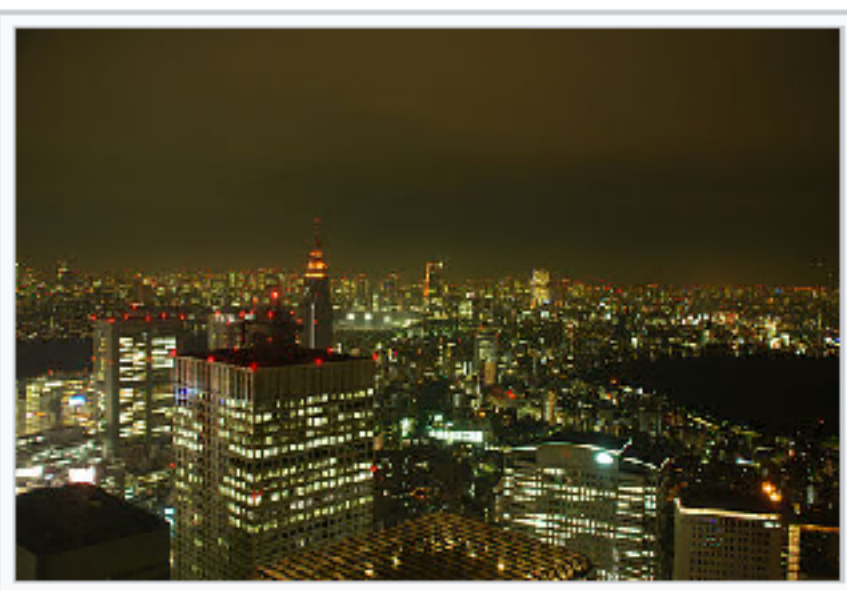
ミームの起源

6.2

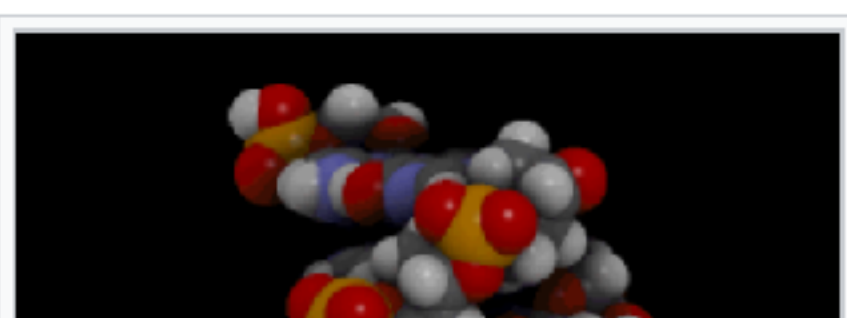
二次的衝動



エジプトヒエログリフ



新宿



ミーム

この項目では、文化の伝播や情報伝達における情報単位としてのミームについて説明しています。



- [ルルティアのアルバム](#)については「[ミーム \(ルルティアのアルバム\)](#)」をご覧ください。
- [アラビア文字](#)のミームについては「[م](#)」をご覧ください。

ミーム（meme）とは、人類の文化を進化させる遺伝子以外の遺伝情報であり^[1]、例えば習慣や技能、物語といった人から人へコピーされる様々な情報を意味する科学用語である^[2]。

人類の文化における「進化」とは、例えば古代と現代では衣食住が異なるように、社会学的な意味で文化が大きく変化することである。こうした文化的進化は、脳内に受け継がれる情報が進化した結果である(脳そのものの生物学的進化ではない)。社会的に共有される情報は会話、人々の振る舞い、本、儀式、教育、マスメディア等によって脳から脳へとコピーされていくが、そのプロセスを分析するため、それらの情報をミームとして定義し、分析することにこの概念・科学用語の意義がある（ただしミームとは何かという定義は論者によって幅がある）。ミームを研究する学問はミーム学(Memetics)と呼ばれる。

ミームは遺伝子との類推から生まれた概念である。それはミームが「進化」する仕組みを、遺伝子が進化する仕組みとの類推で考察できるということである。つまり遺伝子が生物を形成する情報であるように、ミームは文化を形成する情報である。遺伝子は子孫へコピーされる生物学的情報であるが、ミームは人から人へコピーされる文化的情報である。遺伝子が「進化」するように、ミームも「進化」しており、それによって文化が形成され、変化していく。

さらに遺伝子の進化とミームの進化は無関係ではなく、相互に影響しあう。

内容

1 何度も仕事を依頼されるコツ

2 コミュニケーションツール選び

3 打ち合わせで大切なこと

4 スムーズなプロジェクト進行

5 見積りや請求のリスクヘッジ

クライアントのリテラシーレベルを 引き上げる工夫を

プロジェクト管理ツールの操作説明会をクライアント向けに開くなど

チャットツールを タスク管理に使うのはNG

チャットツールは、回転寿司のように流れていってしまう「フロー」型
タスク管理では、タスク名、担当者、ステータスの指定が不可欠

- ホーム
- 課題
- 課題の追加
- Wiki
- ファイル
- Git
- ガントチャート
- プロジェクト設定

タスク CC-48 📄

ワイヤーフレーム

タスク名

開始日 - 期限日 - 処理中

👁 ウォッチ ✎ 編集 ⋮



益子 貴寛

登録日 2017/06/09 16:51:40

★ 0

優先度	中	担当者	 益子 貴寛
カテゴリー		マイルストーン	
完了理由		発生バージョン	
予定時間		実績時間	

ステータス

コメントをお知らせしたいユーザ

- 未対応 処理中 処理済み 完了

コメント(Ctrl + Enterで登録)

📎

B I S ☰ 1/2/3 ☷ ” {} 😊 ?

担当者

「誰がボールを持っているのか？」

担当者 私が担当

 益子 貴寛 ▼

マイルストーン 複数選択

▼

完了理由 対応済み

▼

開始日

📅

期限日

📅

予定/実績

内容

- 1 何度も仕事を依頼されるコツ
- 2 コミュニケーションツール選び
- 3 打ち合わせで大切なこと**
- 4 スムーズなプロジェクト進行
- 5 見積りや請求のリスクヘッジ

**Brandon K. Hill**

CEO of btrax, Inc

CEO of btrax, Inc - Design
Mentor to Startup
Weekend - Contributor to
TechCrunch Japan - Guest
Speaker at UC Berkeley
Asia Business Conference -
Guest Speaker at Social
Media Week Tokyo - Guest
Speaker at 500Startups
Japan Day

[記事一覧](#)[Share 1.6K](#)[Tweet 653](#)[B! 196](#)[G+ 共有 8](#)[Pocket 491](#)

イノベーション

海外から見た日本式ミーティングの謎

「で、このミーティングって意味あったんでしょうか？」先週の日本出張でのクライアントとの会議の際に思わず言ってしまった。自己紹介と、会社の説明、その後は、ぼんやりとした仕事の内容を話

English

中文

About btrax**btrax (ビートラックス)とは**

btrax (ビートラックス) はグローバルイノベーションを生み出すエクスペリエンスデザイン会社です。

お問い合わせは tokyo@btrax.comまで。

[もっと詳しく](#) [お問い合わせ](#)**テキストマイニング決定版**

膨大なテキスト情報から高度な分析が可能。
1200社の導入実績/見える化エンジン
見える化エンジン



Trending

Popular

**Brandon K. Hill**

CEO of btrax, Inc

CEO of btrax, Inc - Design
Mentor to Startup
Weekend - Contributor to
TechCrunch Japan - Guest
Speaker at UC Berkeley
Asia Business Conference -
Guest Speaker at Social
Media Week Tokyo - Guest
Speaker at 500Startups
Japan Day

[→ 記事一覧](#)[Share 1.6K](#)[Tweet 653](#)[B! 196](#)[G+ 共有 8](#)[Pocket 491](#)

海外から見た

「で、このミーティングって意味あったんでしょうか？」先週の日本出張でのクライアントとの会議の際に思わず言ってしまった。自己紹介と、会社の説明、その後は、ぼんやりとした仕事の内容を話

海外から見た日本式ミーティングの謎

1. 参加人数が多すぎる
2. 一言も発しない人たち
3. 5分で終わる内容を60分で
4. 何も決まらない
5. ほとんど話さない重役
6. 繊細な座席指定
7. 名刺交換に15分
8. 急用で来れなくなりました…
9. アジェンダ？そんなのカンケーねー
10. ビジネスは会議室で起きてるんじゃない！



English

中文



About btrax

btrax (ビートラックス)とは

btrax (ビートラックス) はグローバルイノベーションを生み出すエクスペリエンスデザイン会社です。

お問い合わせは tokyo@btrax.comまで。

[もっと詳しく](#) [お問い合わせ](#)**テキストマイニング決定版**

膨大なテキスト情報から高度な分析が可能。
1200社の導入実績/見える化エンジン
見える化エンジン



Trending

Popular

打ち合わせは「決断をする場」

単なる「話し合いの場」ではない
必ず、議題（何を決めるか）を関係者に事前共有しておく

決定事項は 関係者に速やかに共有

議事録的なメモは、できるだけ素早く共有
タスクについては、きちんと担当者を割り振ること

内容

- 1 何度も仕事を依頼されるコツ
- 2 コミュニケーションツール選び
- 3 打ち合わせで大切なこと
- 4 スムーズなプロジェクト進行**
- 5 見積りや請求のリスクヘッジ

ミニワーク

スムーズなプロジェクト進行のために

工夫していることや

工夫できそうなことを

グループでトークしてください

ペルソナ、超重要

関係者にとって大切な「合意」

良し悪しを判断するのは、あなたでも私でもなく、ペルソナ

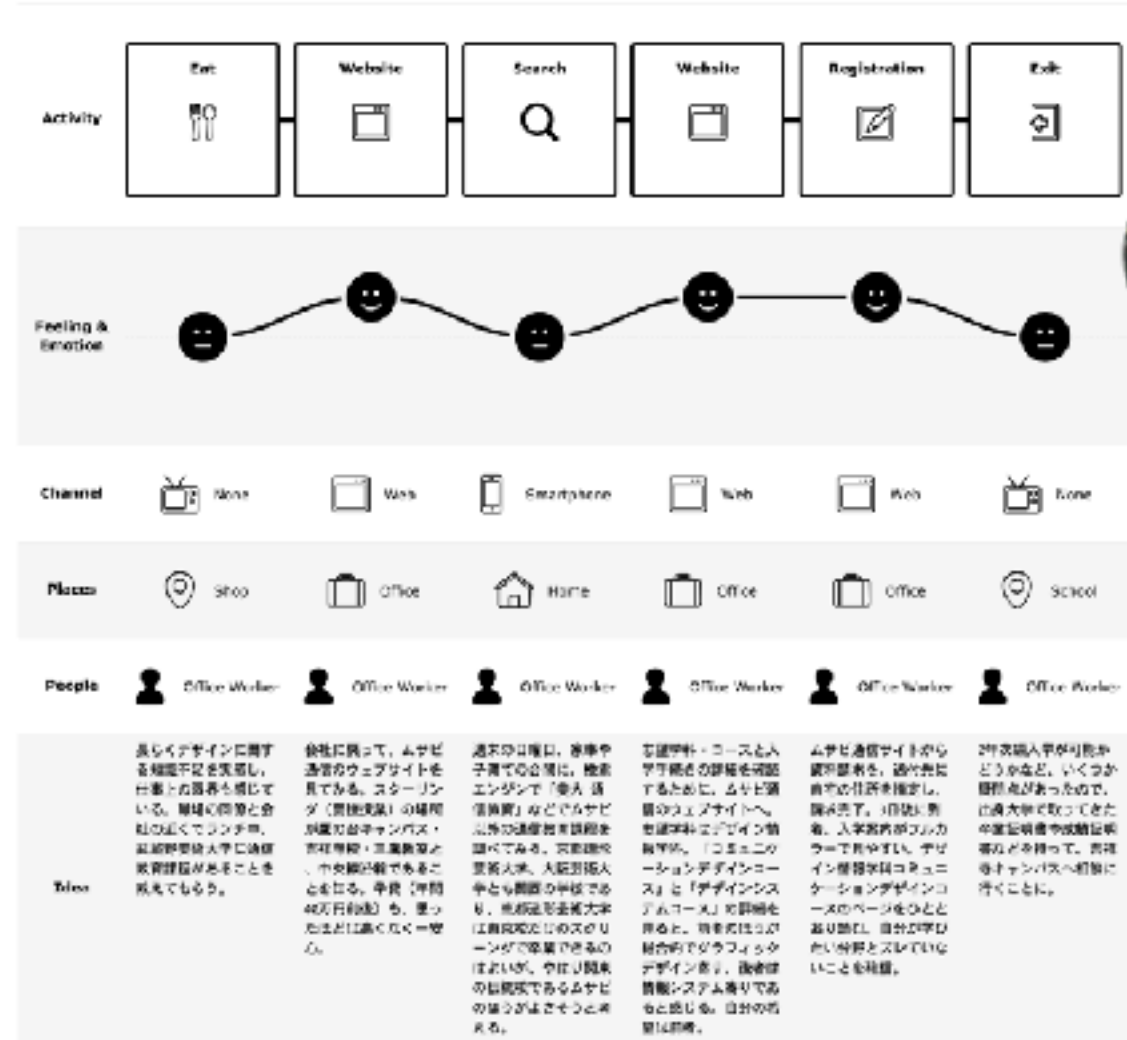
入学希望者A1

「仕事と子育てを両立中、デザインスキルを身につけてキャリアアップを」

希望学科	デザイン情報学科／2年次編入学
名前	林田 陽子（はやしだ ようこ）
性別	女性
年齢	33歳
居住地	東京都武蔵野市境（武蔵境）
職業	会社員（総合制作管理部門）
最終学歴	4年制大学卒業（文系）
年収	500万円（世帯年収1,150万円）
家族構成	夫、子ども1人（保育園）
目的	仕事上のスキルアップ
動機	制作管理や広報を担当しているとして「デザインとは何か」タイプ職への異動も視野に入
課題	学科・コースの迷い解決（学



入学希望者A1 - 林田 陽子（女性、33歳）



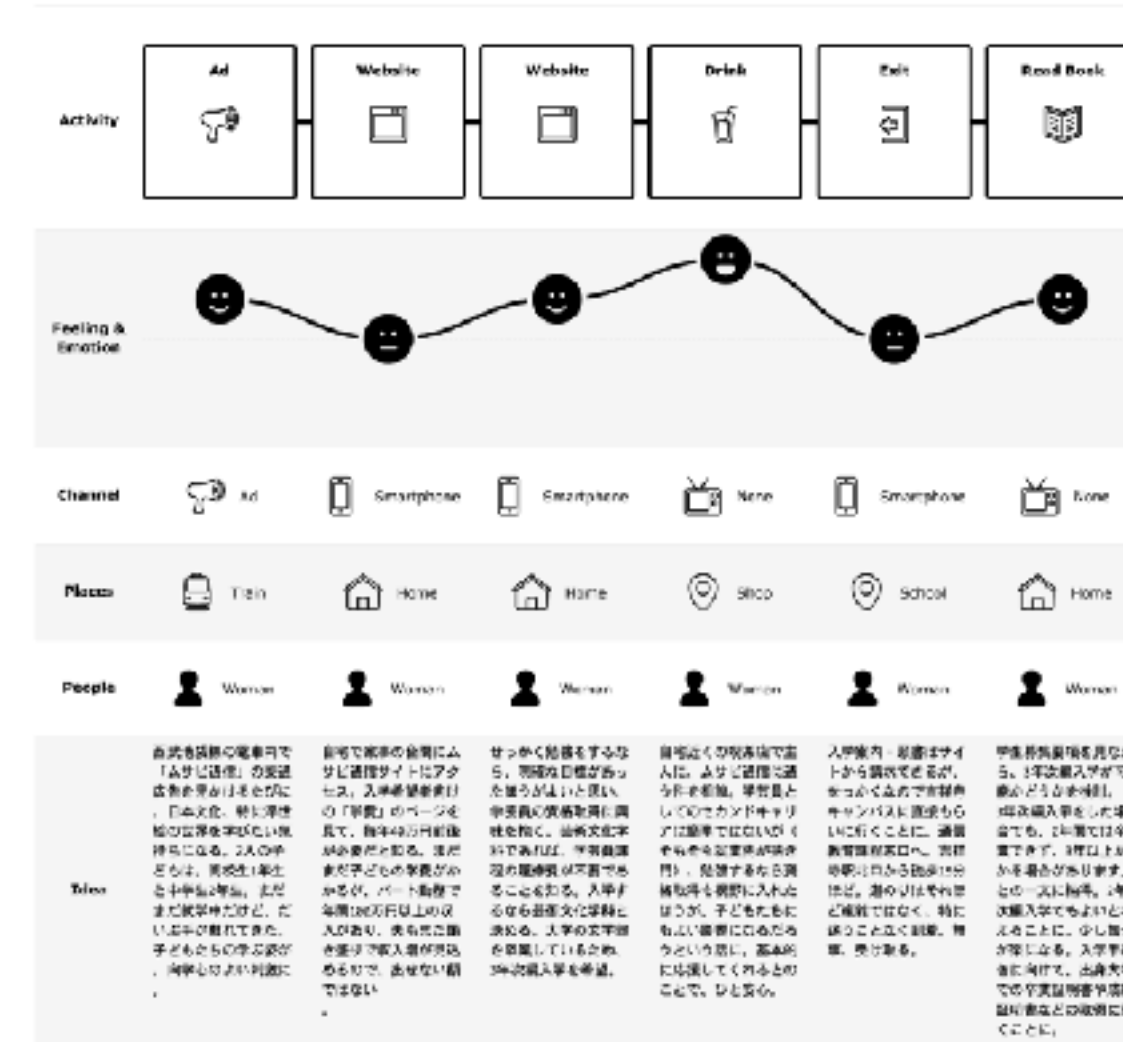
入学希望者A2

「浮世絵の学びをライフワークに、学芸員資格取得を目指す」

希望学科	芸術文化学科／3年次編入学
名前	井上 由美（いのうえ ゆみ）
性別	48歳
年齢	女性
居住地	東京都練馬区石神井（石神井公園）
職業	専業主婦（パート勤務あり）
最終学歴	4年制大学卒業（文系）
年収	110万円（世帯収入900万円）
家族構成	夫、子ども2人（高校1年生と中学2年生）
目的	学芸員資格取得
動機	子どもの手が離れてきたので、前から興味があった浮世絵を学びたい。学芸員資格の取得も目指したい。大学時代に取得した単位を生かし、2年次か3年次に編入学したい。
課題	入学・編入学の迷い解決（2年次か3年次に編入学できるか）



入学希望者A2 - 井上 由美（女性、48歳）



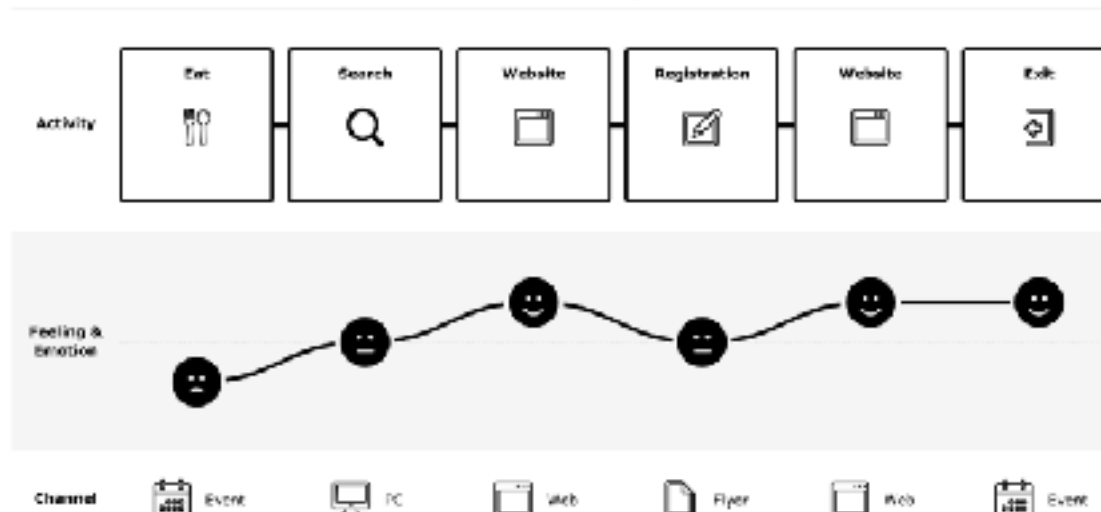
入学希望者A3

「退職を機に趣味の油絵をきちんと学び、展覧会に出品したい」

希望学科	油絵学科／2年次編入学
名前	繁田 修（しげた おさむ）
性別	62歳
年齢	男性
居住地	埼玉県
職業	無職（大手企業を定年退職）
最終学歴	4年制大学卒業（理工学）
年収	480万円（年金+夫婦でのパートタイム）、貯金は一定額あり
家族構成	妻（子どもはすでに独立）
目的	生涯学習
動機	定年退職したことを機に趣味の絵画をきちんと学びたい。卒業後はへの出品やグループ展開催などの作家活動をしたい。すでに定年退職しているため、学費が気になるところ。
課題	学費の迷い解決（定年退職後の人でも学べる金額が）



入学希望者A3 - 繁田 修（男性、62歳）





「私はいいんですけど、
ペルソナがどう思いますか？」

「俺はいいけど、
YAZAWAがなんていうかな？」



公開時のタスクは プロジェクト前半に洗い出しておく

プロジェクトの「終わらせ方」を、関係者で早めにイメージしておく

サイト設計書	
File	EditViewInsertFormatDataToolsAdd-onsHelp
fx	公開前に済ませておくこと
1	公開前に済ませておくこと
2	ドメイン／サーバ関係
3	サーバのご用意
4	SSL設置
5	Googleタグマネージャ
6	コンテナ生成
7	Googleアナリティクス
8	アカウント開設
9	コンバージョン設定
10	フィルタ設定
11	ソーシャル関係
12	ページへのソーシャルボタンの設置
13	公開（8月5日（金） 昼）
14	サーバ
15	ステージング環境から本番環境への移行
16	公開直後にやること
17	.htaccess
18	ページャク認証解除

こちらを早めに決めておく

takahiromashiko@gmail.com		
CommentsShare		
Last edit was on September 30, 2016		
C	D	E
完了	内容	管理画面など
7月済		
7月済		
7月27日（水） 済	<!-- Google Tag Manager --> <noscript><iframe src="//www.googletagmanager.com/ns.html?id= " height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe></noscript> <script>(function(w,d,s,l,i){w[l]=w[l] [];w[l].push({'gtm.start': new Date().getTime(),event:'gtm.js'});var f=d.getElementsByTagName(s)[0], j=d.createElement(s),dl=!!'dataLayer'? '&l='+l:'';j.async=true;j.src= '//www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+i+dl;f.parentNode.insertBefore(j,f); })(window,document,'script','dataLayer',);</script> <!-- End Google Tag Manager -->	
7月27日（水） 済		
7月27日（水） 済	募集要項の閲覧（ページビュー） 2017年新卒採用 エントリーフォームへのリンククリック（イベント発生） 2018年新卒採用 エントリーフォームへのリンククリック（イベント発生） 既卒／第二新卒 エントリーフォームへのリンククリック（イベント発生） 長期インターン エントリーフォームへのリンククリック（イベント発生）	
7月27日（水） 済	IPアドレス確認 → 設定済	
7月27日（水） 済	< に要不要を判断いただく >⇒全て必要です！ Facebook「いいね！」 Twitter「ツイート」 Google+「+1」 LINE「LINEへ送る」—(スマホのみ表示)—	
完了	内容	管理画面など
8月5日（金） 済		
完了	内容	管理画面など
8月5日（金）		

プロモーションサイトでなければ 公開日は意外とズラせる

クライアントの社内フィードバックは、思ったよりも時間がかかる
不完全な状態で公開するのは、関係者のモチベーションを大きく下げる

公開日を月末にしない 作業時間を夕方以降にしない

実際の公開が月をまたいでしまうと、請求が1か月遅れる
作業時間が夕方以降だと、何かあったときに残業や徹夜のリスクが……

内容

- 1 何度も仕事を依頼されるコツ
- 2 コミュニケーションツール選び
- 3 打ち合わせで大切なこと
- 4 スムーズなプロジェクト進行
- 5 見積りや請求のリスクヘッジ**

上限予算をできるだけ聞き出す

それ以上は出せないという額がわかれば、見積りの見通しが立てやすい



「で、どのくらいご用意できそうですか？」

概算金額を示すときは あくまで「概算」であると念を押す

金額のイメージだけが「ひとり歩き」しないように
近いタイプの案件が過去にあれば、その額を引き合いに出すのも手

見積書の項目が細かすぎるのは リスクー

交渉のされどころが多いこととイコール
粗すぎず、細かすぎずを心がける

何となくイイ感じの項目

やっぱり、プレースホルダーは必要

プロジェクト管理費、ディレクション費などなど……

全体金額の5～10％は確保できるのが理想

まとめ

🔊 復唱しましょう

「そこはプロなんで、大丈夫です」

🔊 復唱しましょう

「私はいいんですけど、
ペルソナがどう思いますか？」

🔊 復唱しましょう

「で、どのくらいご用意できそうですか？」

ありがとうございました

Email: mashiko@maboroshi.biz

Facebook: [cybergarden](#)

Twitter: [@takahiromashiko](#)

Instagram: [takahiromashiko](#)