

## 7.顧客分析企画力養成講座 概要

ねらい	高度 IT 技術を活用し新規ビジネスを企画して、顧客提案が出来る人材を育成する。					
開催日程	18 時間					
受講条件	IT 技術者としての経験が 3 年以上、ICT の基礎知識を持っていること					
学習目標	現在の市場における顧客を的確に分析し、顧客に適った高度 IT 技術を用いた新規ビジネスを企画、立案できるようになる。かつ企画、立案した新規ビジネスを、具現化する能力を持つ人材を育成する。					
	時間	講義	演習	学習概要	学習詳細	
	20	20		これからのビジネス創造に求められることは	・イントロダクション、これまでの振り返り	
	2:00	50	1:10	合意形成ワークショップ	・可視化の確認 テーマ「未来」から何を連想しますか？	
	2:50	1:10	1:40		・合意形成ワークショップ →「あるべき姿」の合意形成の体験 テーマ「自動販売機を活用した新しいサービス」	
	4:20	1:30	2:50		課題発見・ユーザーインタビュー	・ロール分析 →モノの役割や存在意義を考え、イノベーションの可能性を探る →成果物の共有
						・課題、矛盾発見ワーク →基本的な課題を設定するためのワーク。
				・フィールドワーク →仮説に基づき、実際の自動販売機を確認 →成果物の共有		
	2:20	1:00	1:20	アイデア創発		・フューチャーコンセプト →未来と課題をつなぎ、方針や戦略をつくる
						・プレインライティング →短時間で大量のアイデアを発散する
	2:00	0	2:00			・アイデアスケッチ

					→アイデアを1枚の白紙にまとめる
					・体験スケッチボード
					→サービスの利用体験をユーザー目線から整理していく
					・アイデアピッチ
					→アイデアをピッチ（短時間での発表）の形にまとめる
					→成果物の共有
	2:10	0	2:10	ビジネスモデル作成	リーンキャンパス
					→アイデアピッチからビジネスキャンパスを書き起こす。
	2:00	0	2:00		・プレゼン準備（ビジネスキャンパスのブラッシュアップ）
					・プレゼンテーション
合計時間	18:00	4:50	13:10		

## 8.顧客分析企画力養成講座 詳細カリキュラム

時間	学習項目	学習項目の狙い	詳細内容
20	第1章 これからのビジネス創造に求められることとは	目的：これから学習する事の意義を確認する	<p><b>イントロダクション、これまでの振り返り</b></p> <p>前提（答えのない・先が見えない時代であること、「あるべき姿の合意形成」の大切さ）の確認          ここまでに学習した問題解決プロセス例（復習）          →ここまでに学んだ課題解決方法の手段として、アジャイル開発やデザイン思考があることを説明し振り返る。今回の実習では、これらを踏まえた包括的な課題解決に取り組むことを伝える。</p> <p>ビジネス創造に求められるプロセスの確認          →「プロジェクトの始まりには必ずステークホルダーで合意形成を行い、方向性を決めた上でプロセスを進め、都度合意しながらプロセスを進めていくこと」の重要性を確認する。</p> <p>プログラム概要と全体スケジュールの確認          →全体の流れを確認</p>
2:00	第2章 合意形成ワークショップ	目的：ビジネスのあるべき姿を効率的に創造する方法を学ぶ	<p><b>可視化の確認</b></p> <p>前提（「あるべき姿の合意形成」の大切さ）の再確認          会議における発散・収束          →会議のおおまかなプロセス（発散・関連付け・収束）を説明する。</p>
2:50		ゴール：演習を通してツールの使い方とチームでアイデアを合意形成する流れを習得する	<p>テーマ：「未来」から何を連想しますか？          →注意点を確認し「良い連想、まともな連想」に拘らないよう強調。受講者のルールの理解を確認したらスタート。</p> <p>グループで連想を比較          →注意点を確認し、他のメンバーが書いた単語への質問は積極的にを行うように促す。受講者のルールの理解を確認したらスタート。</p> <p>意義（単語を書くことが共有につながることを）確認</p>

			<p><b>合意形成ワークショップ</b></p> <p>テーマ：自動販売機を活用した新しいサービス →ブレインストーミングを行ってもらう。グループでの書き出し（ホワイトボード or 模造紙など）は、会場の状況によって選択。</p>
2:20	第3章 課題発見	<p>目的：ビジネス実現のために解決しなければいけない課題の発見方法を学ぶ</p> <p>ゴール：多角的な視点で課題を分析する方法を身につける</p>	<p><b>ロール分析</b></p> <p>テーマ（自動販売機）の再確認</p> <p>ロール分析の流れ →分析のプロセスを確認し、進行状況に応じて次のステップへの移行を促す。</p> <p>成果物を共有する →各グループの成果を全体で共有する。発表形式は会場の状況によって検討する。</p> <p><b>課題・矛盾発見ワーク</b></p> <p>課題・矛盾発見ワークの説明 →与えられたテーマに対しての課題を発見するプロセスであることを確認。テーマに関して、不満要素・問題点・要求事項などについて考え、ワークシートに書き込んでいく。</p>
2:00			<p><b>フィールドワーク</b></p> <p>フィールドワークのポイント</p> <p>フィールドワークの4つの作業 →フィールドワークがいつ、どういった状況で有益に働くかを説明した後に、フィールドワークの4つの作業をそれぞれ説明していく。</p> <p>フィールドワークを実施 →注意点を確認し、フィールドワークに出かけてもらう。戻る時間は当日に設定する。</p> <p>成果物を共有する →各グループの成果を全体で共有する。発表形式は会場の状況によって検討する。</p>
2:20	第4章		<p><b>フューチャーコンセプト</b></p>

2:00	アイデア創発	<p>目的：ビジネス創造に向けた新しいアイデアの創発手法を学ぶ</p> <p>ゴール：ビジネスモデル作成につながるアイデアの創発手法を習得する</p>	<p>未来（理想の状態）と問題（現状）をつなぐコンセプトを考える手法であると説明</p> <p>→未来（理想の状態）のイメージと現状の問題・悩みを結び付けながら解決策をつくりだしていく手法であることを確認。ルールを確認したら、作業に入ってもらおう。</p> <p><b>ブレインライティング</b></p> <p>ブレインライティングの手法説明</p> <p>→ブレインライティングのルールを説明。紙の回し方は、会場に合わせて検討する。</p> <p>ワークシートの説明</p> <hr/> <p><b>アイデアスケッチ</b></p> <p>アイデアスケッチの描き方</p> <p>→ルールを確認したら、作業に入ってもらおう。気楽に“描いて”もらうことを強調。</p> <p><b>利用体験をユーザー目線で整理</b></p> <p>利用体験の整理の仕方</p> <p>→ルールを確認したら、作業に入ってもらおう。ユーザーへの共感とはデザイン思考と同じであることを確認。</p> <p><b>アイデアピッチ</b></p> <p>ピッチの形にアイデアを整理することを説明</p> <p>→空欄を埋めてもらいながらアイデアを整理してもらおう。</p> <p>成果物を共有する</p> <p>→各グループの成果を全体で共有する。発表形式は会場の状況によって検討する。</p>
2:10  2:00	第5章 ビジネスモデルの作成	<p>目的：これからの時代に合ったビジネスモデルの作成方法を学ぶ</p> <p>ゴール：具体的なビジネスモデルの作成方法を体験し、課題以外のケースにも応用できることを目指す</p>	<p><b>リーンキャンバス</b></p> <p>アイデアピッチから項目ごとに書き写していくことで作成することを説明。</p> <hr/> <p><b>プレゼンテーション</b></p> <p>プレゼンテーションの注意点・ルール説明</p> <p>プレゼンテーションの準備</p>

			発表
--	--	--	----

まとめの講義

→これまで取り組んだことについての振り返り。適宜、講師の感想を挟んでも良い。