

事業創造デザインプログラム

～想像力の勝負で、社会の仕組みを根本から変える～

プログラム紹介

2020.08-12 version3.1

～想像力の勝負で、社会の仕組みを根本から変える～





SSDC設立の想い

社会のデザインとテクノロジーは両輪の関係



SSDC副代表理事 中島秀之氏
(札幌市立大学 理事長・学長)

我々は社会システム自体をデザインし直すことを目標に活動したいと思っています。

社会のデザインとそれを支える技術は車の両輪、鶏と卵の関係で、どちらが先というものではなく、両方を回しながら進んでいくものと考えています。

SSDCについて

札幌市立大学 理事長・学長 中島 秀之 氏

社会システムデザインセンターへの期待

■社会のデザインとテクノロジーは両輪の関係

氏田雄介『54字の物語』（PHP研究所）に次のような話載っています。「未開の星に高度なテクノロジーが伝来した。その星の人びとは馬車の馬を精巧なロボットに置き換えた。」これ、笑い話ではなく、現実の社会で起こっていることです。高度なテクノロジーがあれば馬車にこだわる必要はありません。自動車や飛行機や宇宙船が（ひょっとしたらタイムマシンも）作れるのです。AIやIT（面倒なので以後AITと呼びます）を導入すれば仕組みを根本的に改善できるはずなのに、従前のやり方の一部だけをコンピュータ処理しようとしているシステムの多いこと。

2019.8.29

<https://ssdc.ai/contribution/contribution-68/>



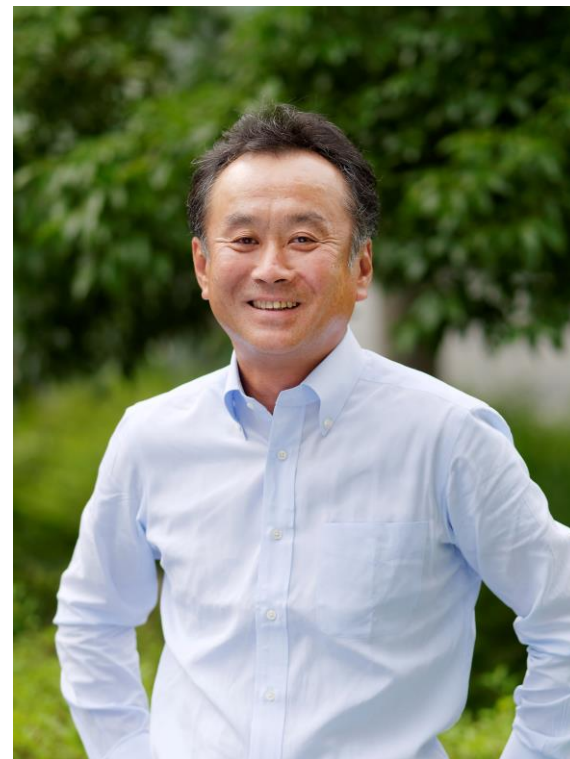
SSDCの役割

「AI・IoT・ロボティクスによる 人と社会の幸せな未来のために」

SSDCは、課題の発見を起点として、それをしっかり定義し、現在・未来の科学技術を結び、新たなソリューションを生み出します。そして、PoCによる価値検証を行い、課題の解決策を探ります。また、未来を切り開くさきがけ的な価値をつくります。

その過程において、起業家、大学、研究機関、行政、投資家と連携し、人・技術・資金という重要リソースを得つつ、新たな事業を生み出します。

結果として、私たちの取り組みが、**より良い社会の発展に貢献**し、さらには、**日本の若者による起業の芽・苗をたくさん育むことに繋がれば**と願っています。



SSDC代表理事 牧田和也
(日本ビジネスシステムズ株式会社 取締役副社長)



事業創造デザインプログラムのねらい

「社会を豊かにする事業の創造力」
を身につけるための、実践型プログラム

Why

事業創造のノウハウを学び、社会を豊かにする事業・サービスを生み出すため

Who

新たな価値を創り出していく熱意のある法人・個人・学生の方々と

What

イノベーションを起している事業家が活用している事業創造手法を実践する
(デザイン思考 × ジョブ理論 × Lean Startup)

How

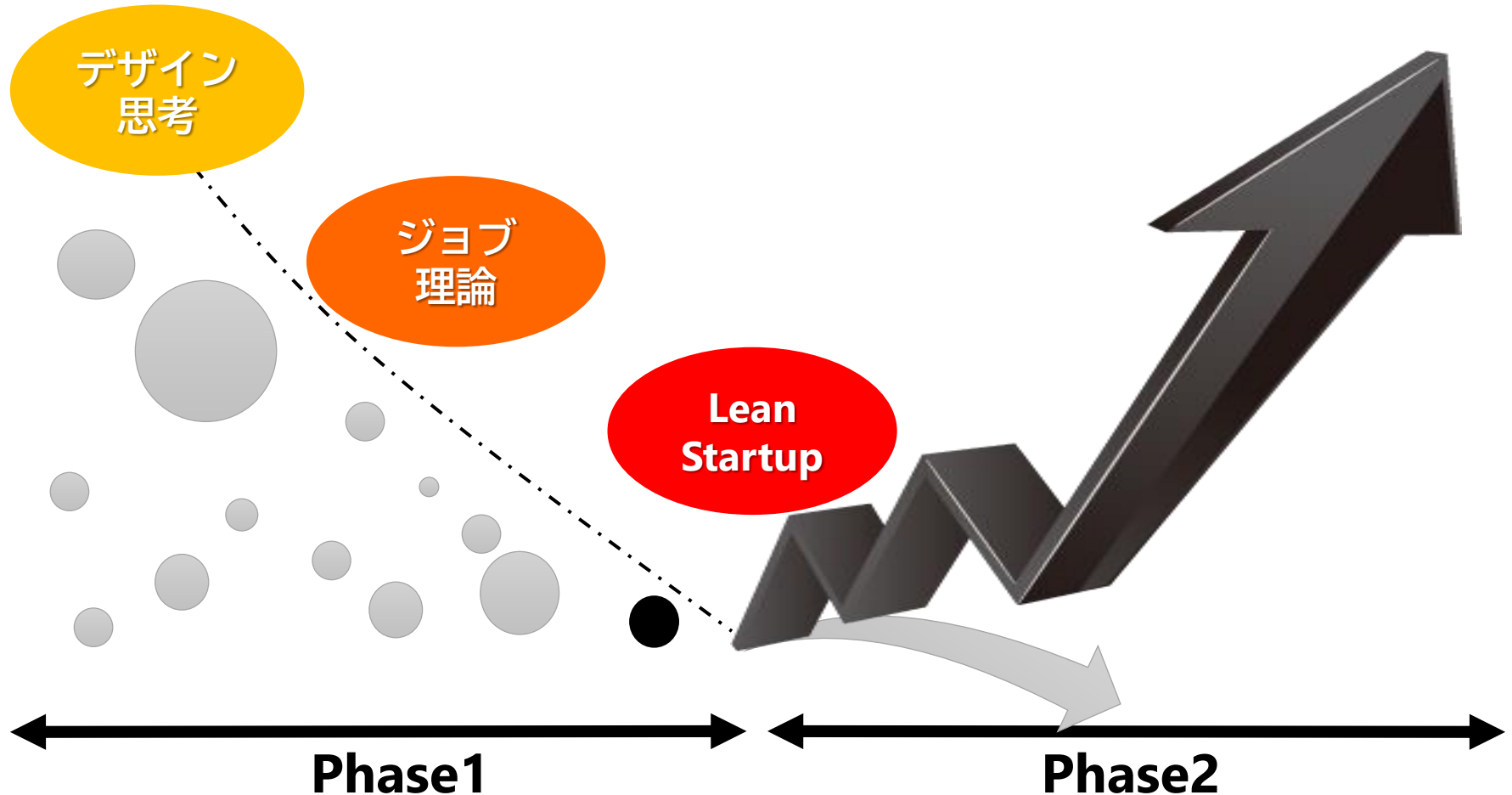
- ワークショップ形式の講義
- フィールドワークによる実践



事業創造デザインプログラムのアプローチ

解くべき課題、解決策を探求する

ビジネスプランの実現可能性を高める





事業創造デザインプログラムの全体像

事業創造プロセスと手法の習得による
次世代リーダーの育成

事業創造の実践

マーケットイン

プロダクトアウト

↓対象者

↓目的

初期アイデアの
発想・検証

顧客と課題の
適合（CPF）

課題と解決策の
適合（PSF）

製品と市場の
適合（PMF）

市場への
展開

Phase1

Phase2

事業創造

Master
マスター

Advanced
アドバンス

「SSDCネットワークを活用しつつ
本気で事業創造を実践したい」
Advancedコース受講経験者対象
講座（別途ご相談）

人材育成

Basic
ベーシック

「事業創造プロセスを実践でしっかり習得したい」
Basicコース受講経験者・新規事業開発の担当者対象
全7回（約2か月間）講座

「ユーザー課題の発見力を伸ばして仕事に活かしたい」
20-40代の若手中堅・新規事業未経験者対象
1回完結6時間ワークショップ

※2020年8月現在、各コースをオンライン化して提供中



事業創造デザインプログラム 講座体系

コース	目的	対象者	学習形態	期間・時間	費用 (※)	特典
Master マスター	事業創造の実践 （「Phase1+2」）	- SSDCネットワークを活用しつつ本気で事業創造を実践したい - Advancedコース受講経験者	別途ご相談	別途ご相談	別途ご相談	- 理事・アドバイザー向けの発表・交流機会 - ハンズオン支援 - 共同研究先の紹介
Advanced アドバンス	事業創造プロセスと手法の実践による習得 （「Phase1」）	- 事業創造プロセスを実践でしっかり習得したい - Basicコース受講経験者 - 新規事業開発の担当者	- ワークショップ - 外部インタビュー - 個別フォローアップ	- 全7回 （約2ヶ月） - 約6時間/回	500,000円/人	- 理事・アドバイザー向けの発表・交流機会 - 認定メンターへの登録
Basic ベーシック	ユーザー課題の発見力の養成 （Advanced Day1・2相当）	- ユーザー課題の発見力を伸ばして仕事に活かしたい 20-40代の若手中心 - 新規事業未経験者	ワークショップ	1回完結 - 約6時間/回	50,000円/人 - SSDC正会員は年間5名まで無償	
		- 経営者様 - 人事担当者 - 大学関係者様 等、プログラムの概要を知りたい方はお問合せください。 ご説明、各プログラム実施時の見学も承ります。	（※）いずれも税別。なおSSDC会員は以下の通りとなります - 正会員：50%引 - 準会員：20%引 - 学生：無料			

※2020年8月現在、各コースをオンライン化して提供中



カリキュラム&スケジュール (Basic)

Basic
ベーシック

Basic

(次世代を担う20-40代の若手・中堅向け)

タイトル	内容	備考
解くべき課題・解決策の 仮説を考える	・ 事業創造の概要を理解 ・ 顧客の問題を探索・深堀する ・ 顧客の解くべき課題を考える ・ ソリューションアイデアを考え、具体化する	・ AdvancedのDay1、2とほぼ同一の内容

月	日	時間
8	26 (水)	10:00～17:00
9	16 (水)	10:00～17:00
10	14 (水)	10:00～17:00
11	18 (水)	10:00～17:00
12	16 (水)	10:00～17:00

※いずれも1回完結となります
※開催3営業日前までの締め切りとなります
※原則、オンラインでの開催を予定
※個社単位での集合型研修をご希望の場合はお申し付けください。



カリキュラム & スケジュール (Advanced第3期)

Advanced
アドバンス

Advanced (Basicコース受講経験者、新規事業開発の担当者向け)

※2020年度は年3回実施予定。1期あたり定員20名
※カリキュラムの内容、日程は変更になる場合がございます

※原則、オンラインでの開催を予定

Day	タイトル	内容	日程	時間
Day1	顧客の解くべき課題を考える	- 事業創造の概要を理解する - 顧客の問題を探索・深堀する - 顧客の解くべき課題を考える	9/11 (金)	10:00～17:00
Day2	初期MVPを考える	- ソリューションアイデアを発想する - ソリューションアイデアを具体化する - 初期MVPを考える - インタビューの準備をする	9/12 (土)	10:00～17:00
フィールドワーク		- 初期MVPを構築する - 顧客候補へのインタビューと仮説の検証・修正		-
Day3	初期のビジネスモデルを考える	- 仮説の検証・修正結果の共有 - ビジネスモデルを図解する - 初期のビジネスモデルキャンバスを作成する - BM囲碁で常識打破の視点を得る	9/25 (金)	10:00～17:00
宿題		ビジネスモデルキャンバスの検証・修正		-
Day4	成長のための戦略を考える	- 価値提案最大化のためのマネタイズ戦略を考える - シンプル収益モデルを使い収益計画を算出する	10/9 (金)	10:00～17:00
Day5	説得力あるビジネスプランを策定する	- 持続的競争優位性と自己強化ループを考える - プレゼンテーションの基本構成を知る	10/10 (土)	10:00～17:00
フィールドワーク		顧客候補へのインタビューとプレゼンテーション準備		-
Day6	プレゼンテーションの準備を行う	- プレゼンテーションの構成をレビューする - プレゼンテーションの練習を行う	10/23 (金)	10:00～17:00
プレゼンテーション準備		プレゼンテーション準備		-
Day7	成果報告会 (Demoday)	プレゼンテーションを行う	11/6 (金)	16:00～18:00



特別講演・特別講義予定 (Advanced第3期)

Advanced
アドバンス

Advanced (Basicコース受講経験者、新規事業開発の担当者向け)

Day	テーマ (仮)	登壇者	日程	時間
Day1	(特別講演) 大企業でイノベーションを 起こす条件	栄藤 稔 氏 (SSDC 理事) 大阪大学 先導的学際研究機構 教授 (株) コトバデザイン 執行役員社長CEO		9/11 (金) 15:00～15:45
Day2	(特別講演) 業界破壊企業と 幸せ視点のイノベーション	斉藤 徹 氏 ビジネス・ブレークスルー大学専任教授 (株) ループス・コミュニケーションズ 代表取締役		9/12 (土) 15:00～16:30
Day3	(特別講義) ビジネスモデルBM囲碁で 常識打破の視点を得る	岩尾 俊兵 氏 (SSDCアドバイザー) 明治学院大学経済学部 国際経営学科専任講師 東京大学大学院情報理工学系研究科 客員研究員・非常勤講師		9/25 (金) 時間調整中
Day5	(特別講演) 心をつかむマネジメント～ 30年かけて、やっと少し分 かりかけたこと	角田 仁 氏 (SSDCアドバイザー) 名古屋経済大学 経営学部 教授		10/9 (金) 15:30～16:30
Day6	(特別講義) 経営者や投資家の心を掴む 事業アイデアとは	堤 孝志 氏 (SSDCアドバイザー) ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ (株) 代表取締役 ベンチャーキャピタリスト		10/23 (金) 10:00～12:00



カリキュラム (Master)

Master
マスター

Master (本気で事業創造をしたい人向け)

※実施ご希望の際は個別にご相談ください

内容	備考
Advancedまでのカリキュラム + • 外販検証用MVPの構築と評価 (PMF達成) • ユニットエコノミクス健全化 (CPA顧客獲得単価 < LTV顧客生涯価値) • ブランディング (リーンプランディングによる顧客開拓) • 資金調達 (事業計画、企業価値、資本政策) • 初期組織構築	PMFの達成～ (株式会社の設立) 市場への展開開始までを仮のスコープとする



事業創造デザインプログラムで得られること



手法

変化の時代に適合する、最新の**新規事業創造手法**

デザイン思考・ジョブ理論・Lean Startupを軸にした最新の事業創造手法。
修了後もアルムナイとして、最新コンテンツ視聴や実践でのアップデート可能



スキル

プロジェクトで学ぶ、課題発見・解決の**実践的スキル**

アイデア発想・MVP作成・インタビューによる仮説検証・ビジネスモデル構築・
収益計画策定・マーケティング戦略・プレゼンテーション・ファシリテーション



リテラシー

時間・空間を超えた、チーム協働のための**リテラシー**

Zoom、Mural、Slack、Google Driveなど最新オンラインツールによる
同期・非同期型コミュニケーション・コラボレーションのための徹底活用を指南



組織文化

組織に活力をもたらす「**創造的対話**」「**他流試合**」**経験**

様々なバックグラウンドの社会人と学生が混ざり合い認め合う場でもある「出島」での活動が、所属組織に戻ってもリーダーシップ・フォロワーシップの原体験に



マインド セット

自ら考え、自律的に行動する「**想い**」「**情熱**」

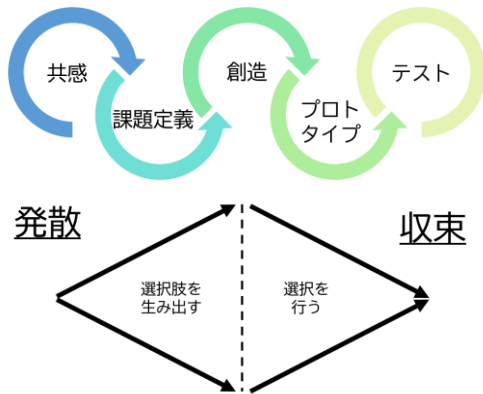
産学トップランナーの特別講義・講演やアルムナイのメンタリング支援を通して、
自ら考えて行動する「アントレプレナーシップ」を醸成



ユーザー課題を捉え、深掘し、素早く失敗し学ぶ

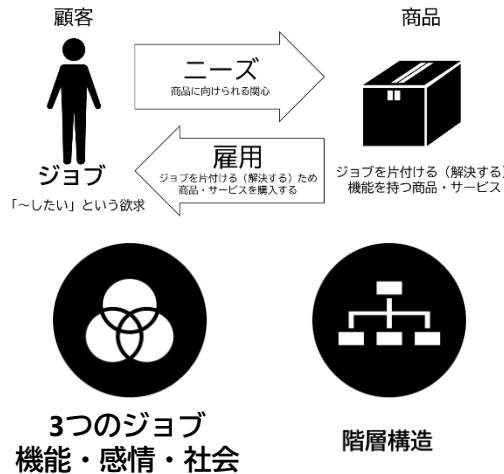
VUCAの時代に適合する新規事業創造手法を、実践的な形で統合

デザイン思考



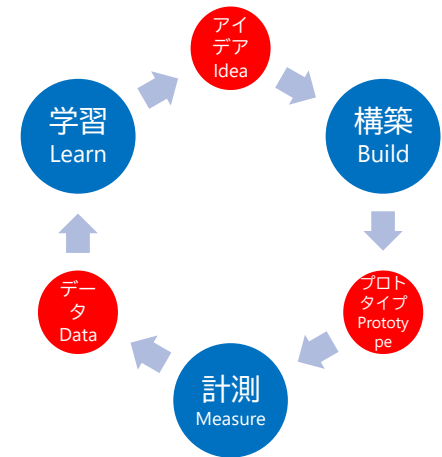
- 人（ユーザー）起点で課題に寄り添い、**発散・収束**と反復的プロセスから新たな価値を生み出す
- マーケットイン型の問題解決手法

ジョブ理論



- 人の成し遂げたい欲求（ジョブ）に焦点
- 機能・感情・社会の側面とその付帯状況から分解
- インサイトを得る購買行動分析手法

Lean Startup



- アイデアから**実用最小限の製品（MVP）**を創る
- 仮説ベースで顧客の反応を検証
- 高速・低コストで改良・軌道修正を行う事業創造手法



プログラムの大まかな流れ (Advancedの場合)



Zoom
Web会議



Mural
オンライン
ホワイトボード

講義
(同期型)

座学
(理論)

ワーク
(演習)

プレゼンテーション
(発表)

フィードバック
(相互支援)



チーム (3~5名程度) にて約2か月を通して、
ひとつの事業アイデアを仮説検証



Slack
チーム
コミュニケーション



Google Drive
共同編集 &
共有ストレージ

講義外
(非同期型)

アイデア
(仮説)

デザイン
(実験設計)

インタビュー
(検証)

フィードバック
(学習)

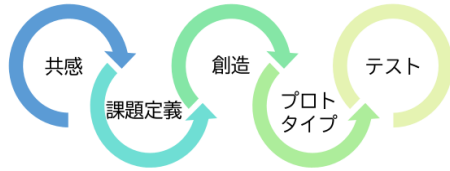
参考：『研修デザインハンドブック』
中村文子 ポブ・バイク著
日本能率協会マネジメントセンター、2018年

参考：『スタートアップ・マニュアル』
スティーブ・blank 著、堤孝志 飯野将人 訳
翔泳社、2012年



テキスト・成果物サンプル (Advanced2期)

デザイン思考のプロセス

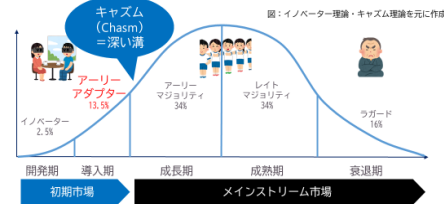


Copyright © Social System Design Center

47

最初に狙う顧客はアーリーアダプター

事業を創るにあたり最初の顧客は「**アーリーアダプター**」
先進的かつ、マジョリティ層に対しての伝道師的立場となる存在



Copyright © Social System Design Center

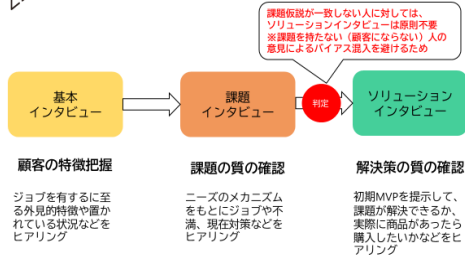
52

顧客価値提案シートの記入方法

Copyright © Social System Design Center

88

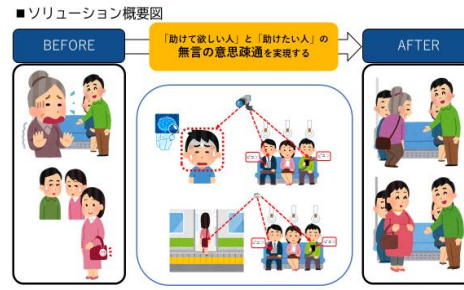
インタビューの手順



Copyright © Social System Design Center

78

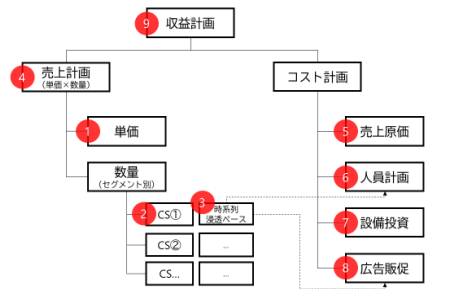
ソリューションコンセプトシート②



Copyright © Social System Design Center

36

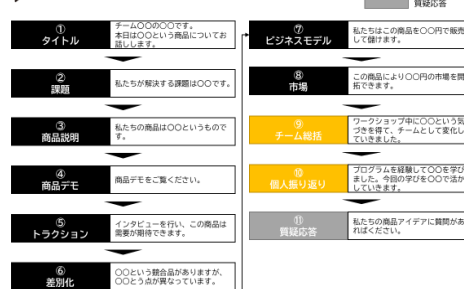
収益計画を作る



Copyright © Social System Design Center

65

プレゼンテーションの基本構成



Copyright © Social System Design Center

31



Dチーム

オンラインで同じ時間、空間、想い出をシェアしたい学生向け
「VRコミュニケーション」サービス
「いつでもどこでも外気分」

Cチーム

サイトイメージ通りの商品が届かず悩む女性向け
「イメージ通りの購入促進」ソーシャルアプリ
「NEVER MISS」

Aチーム

体型×コーディネートに悩む20～30代女性向け
「自分のためのコーディネート提案」AIアプリ
「Carry Closet」

Bチーム

遠く離れた家族の服薬状況を確認したい介護者向け
「薬の服薬状況見える化」アプリ&ビルケース
「ビルボン」

いつでもどこでも外気分

NEVER MISS

複数のファッションサイトの商品をロコミで評価するアプリ

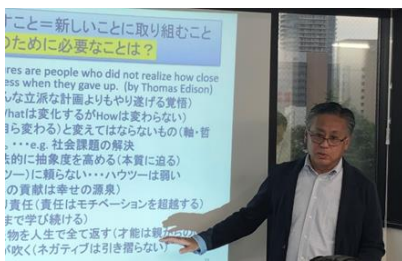
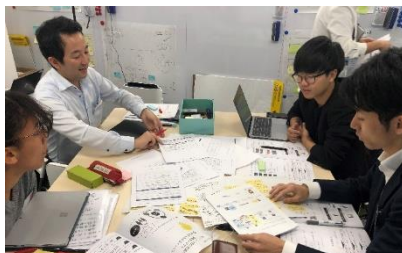
多くの詳細な口コミ情報

Carry closet

ビルボン

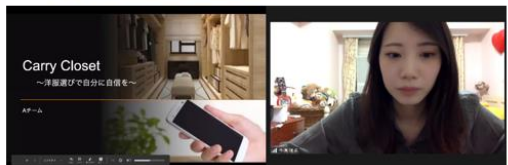
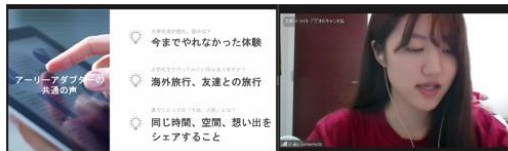
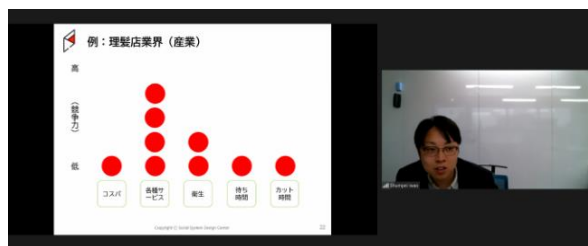
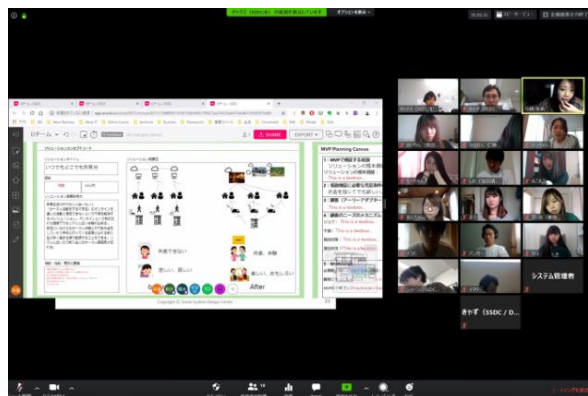


講義風景 (Advanced 第1期) ※リアルにて開催





講義風景 (Advanced 第2期) ※フルオンラインにて開催





プログラムアドバイザー

堤 孝志

ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社代表取締役
ベンチャーキャピタリスト

事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行うシードアクセラレーターを運営する。総合商社、シリコンバレー及び国内のVCでの通算20年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、「顧客開発モデル」等の事業化手法の知見とをブレンドした経営支援が強い。
SSDCアドバイザー



岩尾 俊兵

明治学院大学経済学部国際経営学科専任講師
東京大学大学院情報理工学系研究科客員研究員・非常勤講師
博士（経営学）

生産管理と経営組織論の融合、経営学説史研究を軸に、教育・研究の傍ら、自らイノベーターとして中堅ベンチャー企業複数社の取締役・監査役・技術顧問等を兼務。著書に『イノベーションを生む“改善”』。
SSDCアドバイザー

ファシリテーター



北村 和久

2005年に日本ビジネスシステムズ株式会社に入社後、法人営業として12年間、大手通信会社・TV局・広告代理店などエンタープライズ顧客を担当。その後、経営企画で中期経営計画策定・グループ統合および社内イノベーション創出プログラムの制定を推進。2019年、SSDCの法人立上げから参画。人の集う場づくりとファシリテーションが強い。
中小企業診断士。



佐藤 翔太

2015年にJBSテクノロジー株式会社に中途入社。インフラエンジニアとして多数のシステム導入案件における運用設計を担当。運用設計を体系化した書籍「運用設計の教科書」出版プロジェクトの中核として貢献。その後、日本ビジネスシステムズ株式会社へ転籍。ITサービスマネジメントのコンサルティング業務を担当。2020年、SSDCに参画。コンサルティング経験を活かした論理的な思考が強い。ITIL Expert。



北田 将基

2014年に日本ビジネスシステムズ株式会社に入社後、インフラエンジニアとして大手生命保険会社を担当。
2年次よりプロジェクトマネージャーとして実績を積み、会社創設以来最年少PMPとして、数多くのプロジェクトを成功に導く。2019年、SSDCに参画。技術者視点での冷静な分析に基づくインサイトの抽出が強い。



受講生の声（事業創造デザインプログラム）

必要なものだけを選び抜く力が鍛えられた。根本価値を問われる中で、日々必要のない要素をそぎ落としていくプロセスを経験出来た。（30代、Advanced 第1期）

作りこまないMVPで検討改善を進める手順が特に印象に残っています。自身が製品企画担当をしていた90年代後半から00年代前半は「可能な限り作りこめ」という発想が標準だったので大きな変化を感じます。（40代、Advanced 第1期）

学習内容、人脈、自己啓発、全ての面において、大いに影響を受けた。本プログラムに参加することで、マインドセットの変化を感じてほしい。（30代、Advanced 第1期）

課題を整理していく手順（手法）。洗い出した課題、それが本当に必要とされるものなのかを、ニーズのメカニズム、ソリューションを整理して、検討していくイメージができた。（40代、Advanced 第2期）

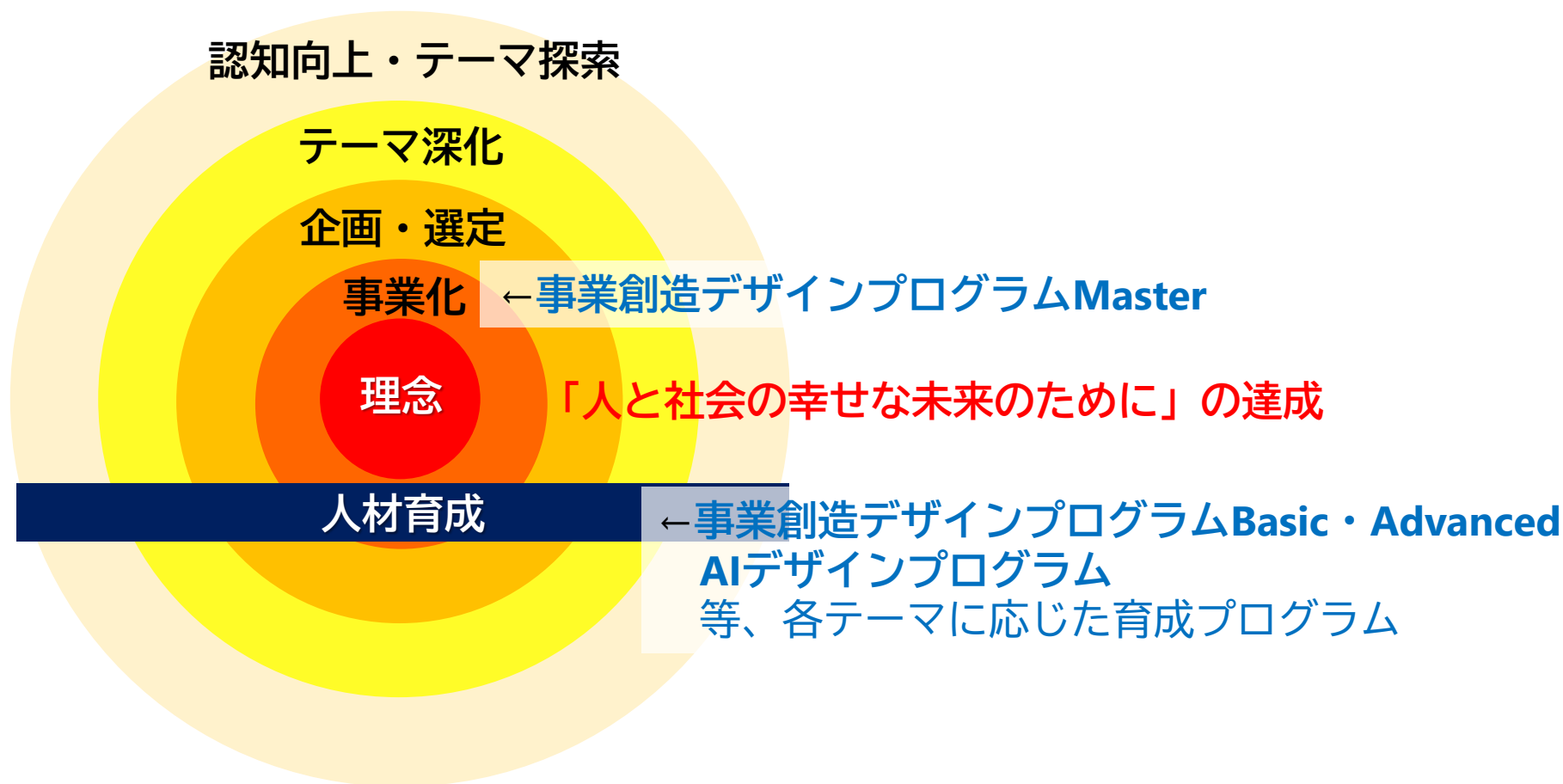
フルオンラインでも全然問題なく、充実した研修を受けることができ、感謝しています。普段の仕事では、出会うことのない方々や、価値観・考え方に触れる事で、大変刺激を受けましたし、現在の仕事に対する取り組み方や視点も変化していることを感じています。（30代、Advanced 第2期）

特に印象に残ったのは、事業アイデアは、身近な不の体験に注目する事で創造できるという点です。やはりプログラム受講前には、天才的な発想力が必要というイメージが強かったのですが、良い意味で覆されました。（30代、Advanced 第2期）



Why 事業創造デザインプログラム??

社会を変える想いを持つ人を育成し、事業を生み出し続けたい





Why 事業創造デザインプログラム??

「イノベーションごっこはやめよう。」



大阪大学 先導的学際研究機構 教授 株式会社コトバデザイン 執行役員社長CEO 栄藤稔氏

2020.8.3

大企業で新規事業を起こすための条件

イノベーションごっこはやめよう

多くの企業では、イノベーションを経営テーマに掲げる。経営陣の多くは、AIやクラウドという言葉に焦りを感じ、さらには他企業と組むことを標榜し、本来は手段を表すそれらの言葉を目的のように用い、優秀な社員を集めて、「オープンイノベーションを起こせ。」と号令をかける。「イノベーション難民」がこの数年、顕著になっている。それは、見識なしに新規事業探索部門を作った結果、どうしたら良いかわからない人材が増えている現象だ。日本語ではベンチャー企業と呼ばれる小さな会社を英語ではスタートアップという。「立ち上げる」という意味で、新規事業開拓のために起業された会社を言う。その中で情報通信技術を背景に起業された会社が技術系スタートアップだ。この種の会社に対して、多くの伝統的既存産業に勤めるオジサン・オバさんは、ジーンズを履いて、会社ロゴをプリントしたTシャツを着た、ちょっとチャラい若者か若者気取りの中年が、展示イベントでデモをして、ビジネスモデル設計を後回しに夢を語って、デモの打ち上げでは味の薄い瓶ビールを片手に「イノベーション」という言葉にハチャイデいるという印象を持つのではないと思う。半分は当たっている。

SSDC理事 栄藤稔氏
(大阪大学教授/コトバデザインCEO)

イノベーションごっこはやめよう。

大企業で新規事業を起こすためには、以下のふたつが必要。

- ①組織文化を変えよう
- ②個人のマインドセットを変えよう

技術とビジネスの両方がわかる「スレた技術屋」を育てたい。体系的知識に加えて、スレた技術屋になれるスキル、そして、世の中を変えていこうと思う情熱をこの組織（SSDC）で涵養していきたい

<https://ssdc.ai/contribution/contribution-336/>



お申込みについて

■お申込み方法

下記QRコード/URLよりお申し込みください（Google Formが開きます）



<https://forms.gle/xkm1dGRqrpmE5vGt9>



<https://forms.gle/hqTyuUB6an5RomAB9>



個別にご相談ください

■お問い合わせ先（参加、キャンセル、変更などに関するご相談）

社会システムデザインセンター お問い合わせ窓口

E-Mail : info@ssdc.ai



会場案内

■住所

本郷綱ビル9F セミナールーム

〒113-0033 東京都文京区本郷6-17-9

※参加人数等により、別会場となる場合がございます。

■アクセス

本郷通り東大正門を背にして正面右手

Hotmotto（お弁当屋）の右隣のビル

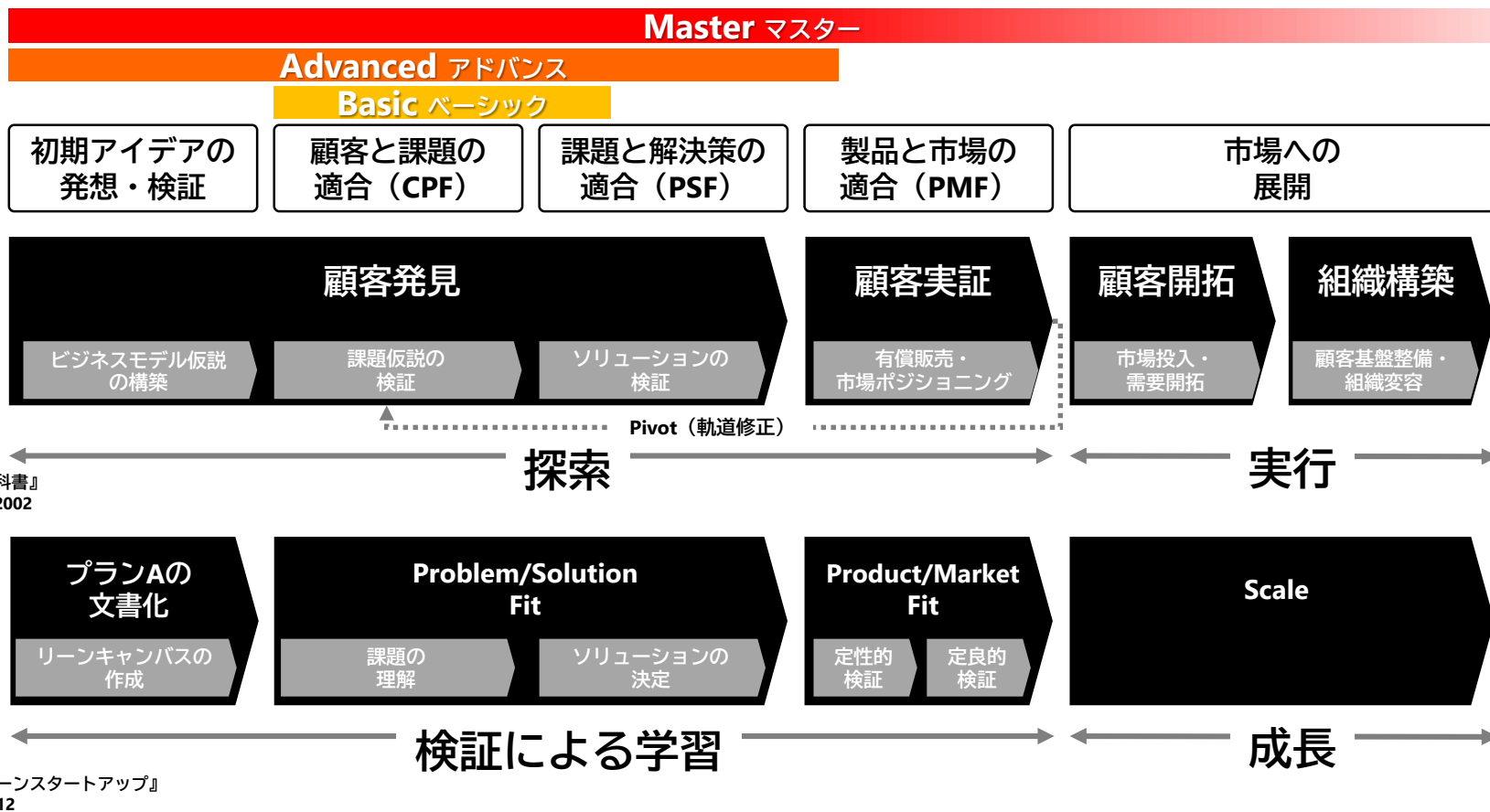
アクセスマップ：<https://ssdc.ai/about/>

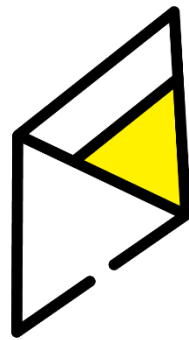


※2020年7月現在、各コースをオンライン化して提供中



補足：事業創造のステップと各コースの対応





SSDC

人と社会の幸せな未来のために