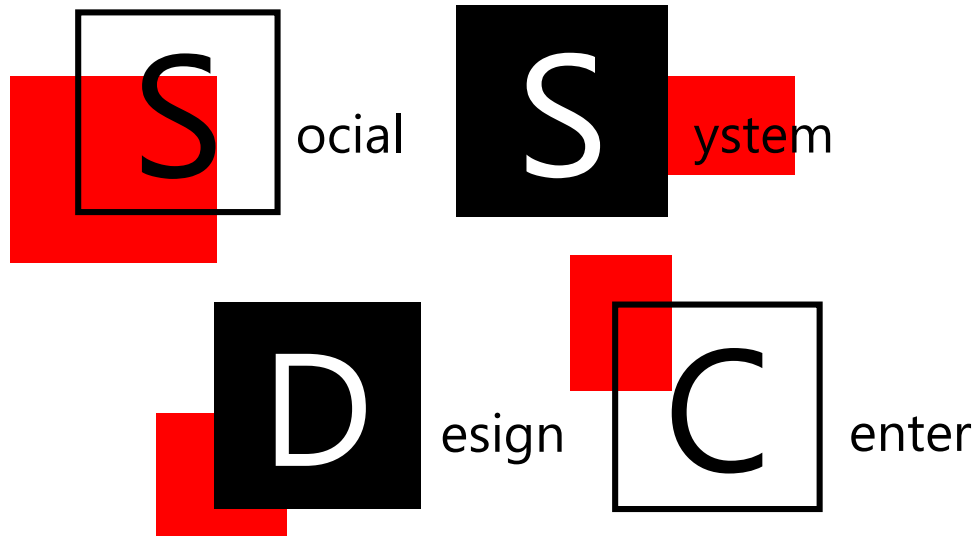


# 事業創造デザインプログラム

～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 version3.0



SSDC = Social System Design Center

---



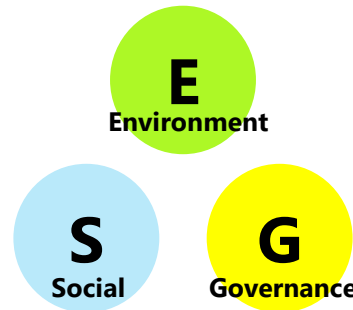
# 現代社会のキーワードに共通するテーマ

## SDGs



持続可能な開発のための  
17の目標と  
169のターゲット

## ESG



環境・社会・企業統治に  
配慮する企業への重点投資

## Society5.0



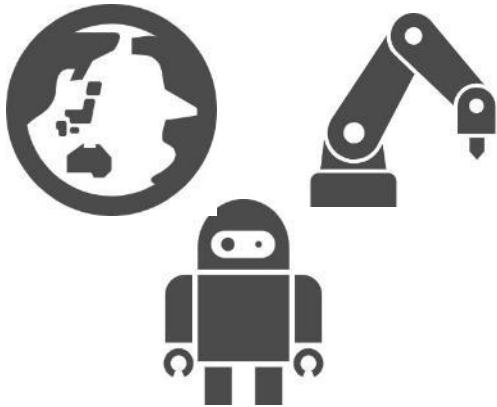
仮想空間と現実空間の融合で  
経済発展と社会課題解決を  
両立する人間中心の社会

これからの社会をどう描き、  
次世代へのバトンをいかに渡すか



# あらゆる組織の抱える課題

## 環境適合



外部環境変化の把握と  
先端技術の適切な取り込み  
による環境への適合

## 人材育成



次世代を切り開く力を持つ  
BTC人材の育成  
BTC=  
Business・Technology・Creativity

## 革新創出



イノベーションの  
創出による変化対応  
さらなる成長機会確保

自組織の資源に頼る閉鎖型のイノベーションには限界も。  
そこで...



# 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

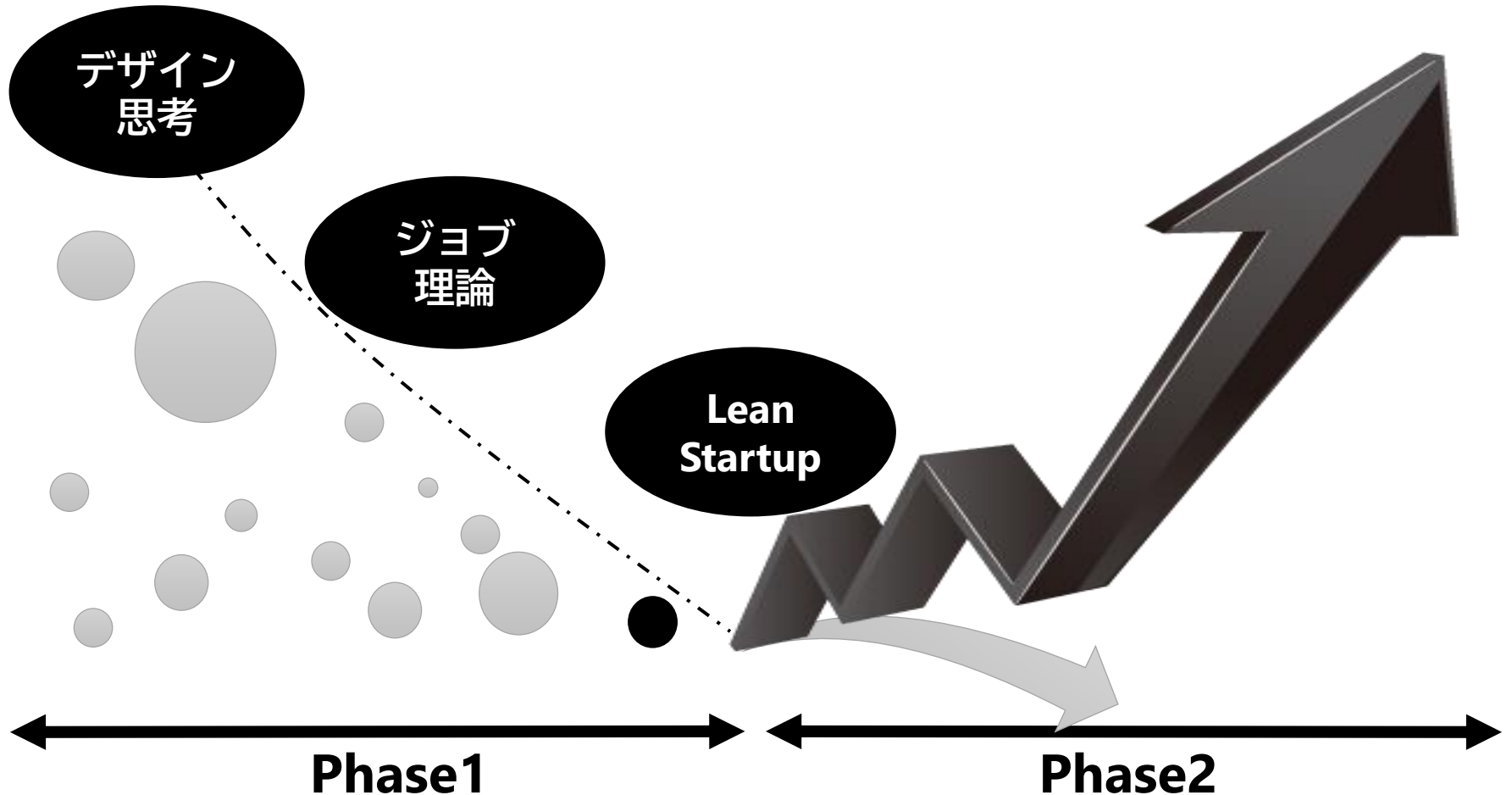
- ワークショップ形式の講義
- フィールドワークによる実践



# 事業創造デザインプログラムのアプローチ

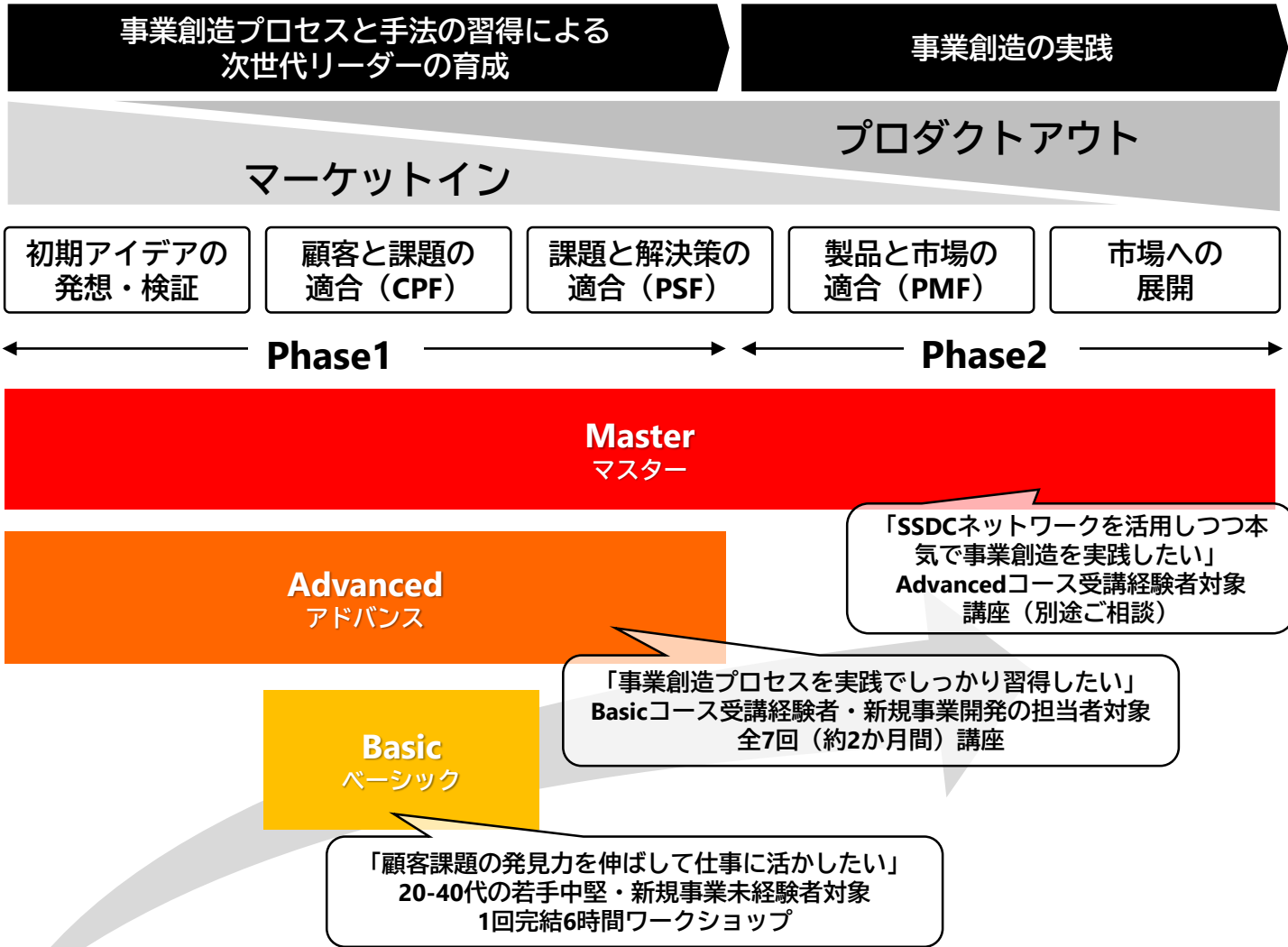
解くべき課題、解決策を探求する

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



※2020年7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   |
|--------------------------|------------------------------------|---|--|---|--|--|
| <b>Master</b><br>マスター    | 事業創造の実践<br>（「Phase1+2」）            | <ul style="list-style-type: none"><li>Advancedコース受講経験者<br/>（本気で事業創造をしたい人）</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>別途ご相談</li></ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>別途ご相談</li></ul>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>別途ご相談</li></ul>                              | <ul style="list-style-type: none"><li>理事・アドバイザー向けの発表・交流機会</li><li>ハンズオン支援</li><li>共同研究先の紹介</li></ul> |
| <b>Advanced</b><br>アドバンス | 事業創造プロセスと手法の実践による習得<br>（「Phase1」）  | <ul style="list-style-type: none"><li>Basicコース受講経験者</li><li>新規事業開発の担当者</li></ul>    | <ul style="list-style-type: none"><li>ワークショップ</li><li>外部インタビュー</li><li>個別フォローアップ</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>全7回<br/>（約2ヶ月）</li><li>約6時間/回</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>500,000円/人</li></ul>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>理事・アドバイザー向けの発表・交流機会</li><li>認定メンターへの登録</li></ul>               |
| <b>Basic</b><br>ベーシック    | 顧客課題の発見力の養成<br>（Advanced Day1・2相当） | <ul style="list-style-type: none"><li>次世代を担う20-40代の若手中堅</li><li>新規事業未経験者</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>ワークショップ</li></ul>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>1回完結</li><li>約6時間/回</li></ul>           | <ul style="list-style-type: none"><li>50,000円/人</li><li>SSDC正会員は年間5名まで無償</li></ul> |  |

・ 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





# 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 | <ul style="list-style-type: none"><li>事業創造の概要を理解</li><li>顧客の問題を探索・深堀する</li><li>顧客の解くべき課題を考える</li><li>ソリューションアイデアを考え、具体化する</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>AdvancedのDay1、2とほぼ同一の内容</li></ul> |

| 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     | <ul style="list-style-type: none"> <li>事業創造の概要を理解する</li> <li>顧客の問題を探索・深堀する</li> <li>顧客の解くべき課題を考える</li> </ul>                                 | 9/11 (金)  | 10:00~17:00 |
| Day2        | 初期MVPを考える         | <ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューションアイデアを発想する</li> <li>ソリューションアイデアを具体化する</li> <li>初期MVPを考える</li> <li>インタビューの準備をする</li> </ul>       | 9/12 (土)  | 10:00~17:00 |
| フィールドワーク    |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>初期MVPを構築する</li> <li>顧客候補へのインタビューと仮説の検証・修正</li> </ul>  |           | -           |
| Day3        | 初期のビジネスモデルを考える    | <ul style="list-style-type: none"> <li>仮説の検証・修正結果の共有</li> <li>ビジネスモデルを図解する</li> <li>初期のビジネスモデルキャンバスを作成する</li> <li>BM囲碁で常識打破の視点を得る</li> </ul> | 9/25 (金)  | 10:00~17:00 |
| 宿題          |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスモデルキャンバスの検証・修正</li> </ul>   |           | -           |
| Day4        | 成長のための戦略を考える      | <ul style="list-style-type: none"> <li>価値提案最大化のためのマネタイズ戦略を考える</li> <li>シンプル収益モデルを使い収益計画を算出する</li> </ul>                                      | 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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>持続的競争優位性と自己強化ループを考える</li> <li>プレゼンテーションの基本構成を知る</li> </ul>  | 10/10 (土) | 10:00~17:00 |
| フィールドワーク    |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客候補へのインタビューとプレゼンテーション準備</li> </ul>   |           | -           |
| Day6        | プレゼンテーションの準備を行う   | <ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼンテーションの構成をレビューする</li> <li>プレゼンテーションの練習を行う</li> </ul>   | 10/23 (金) | 10:00~17:00 |
| プレゼンテーション準備 |                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼンテーション準備</li> </ul>  |           | -           |
| Day7        | 成果報告会 (Demoday)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼンテーションを行う</li> </ul>   | 11/6 (金)  | 16:00~18:00 |



# 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

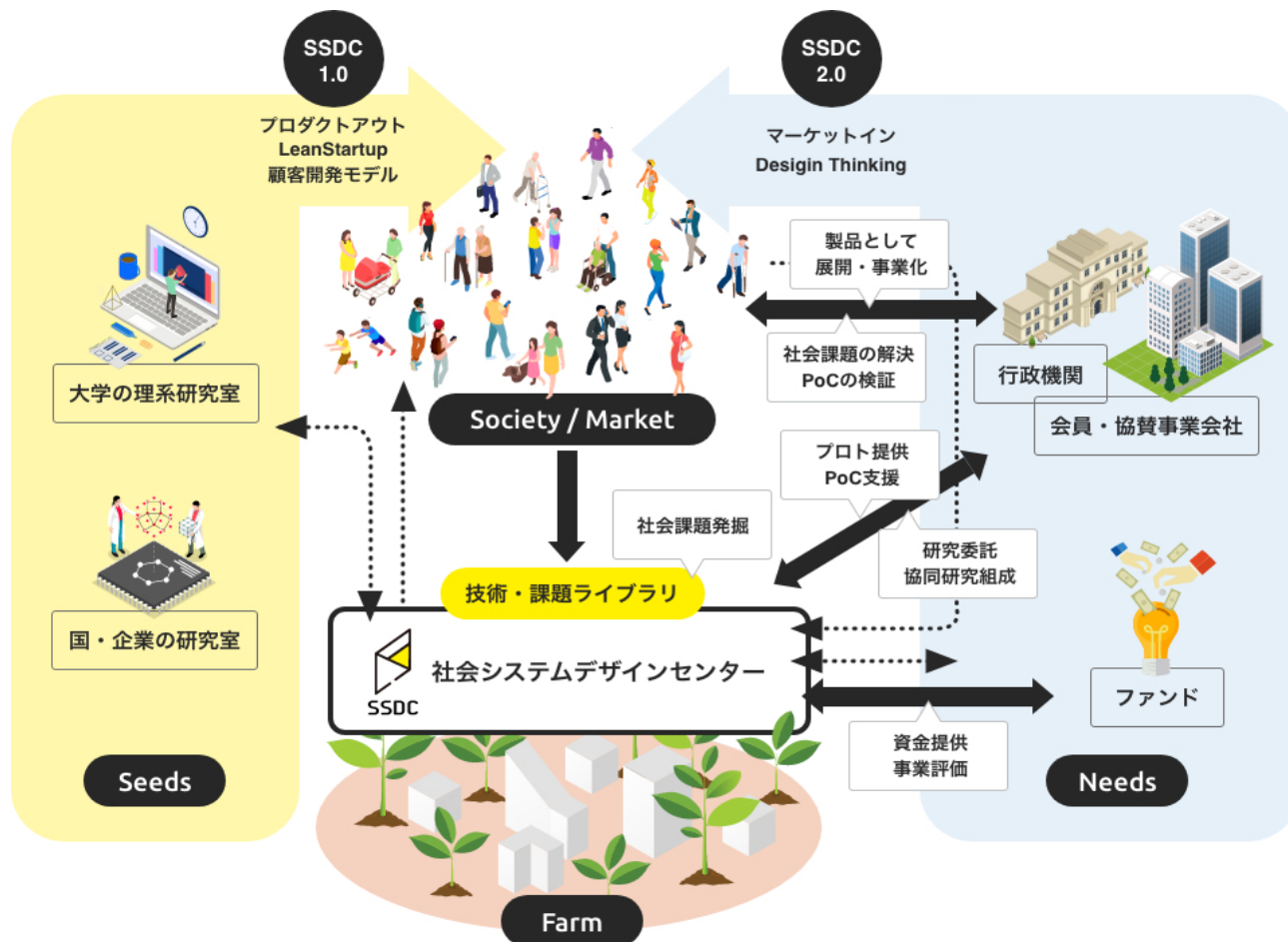
| 内容   | 備考                                     |
|--|--|
| Advancedまでのカリキュラム<br>+ <ul style="list-style-type: none"><li>• 外販検証用MVPの構築と評価 (PMF達成)</li><li>• ユニットエコノミクス健全化 (CPA顧客獲得単価 &lt; LTV顧客生涯価値)</li><li>• ブランディング (リーnbranディングによる顧客開拓)</li><li>• 資金調達 (事業計画、企業価値、資本政策)</li><li>• 初期組織構築</li></ul> | PMF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 |



特長1: 「場」

# 多様性が交差する「本気の場」での実践

SSDCには、企業・大学・学生・自治体などの多様な人々が集ってきます。単一組織ではない、ダイバーシティ溢れる人々による「本気の場」での実践が、新しい事業創造の「苗」を育てます。



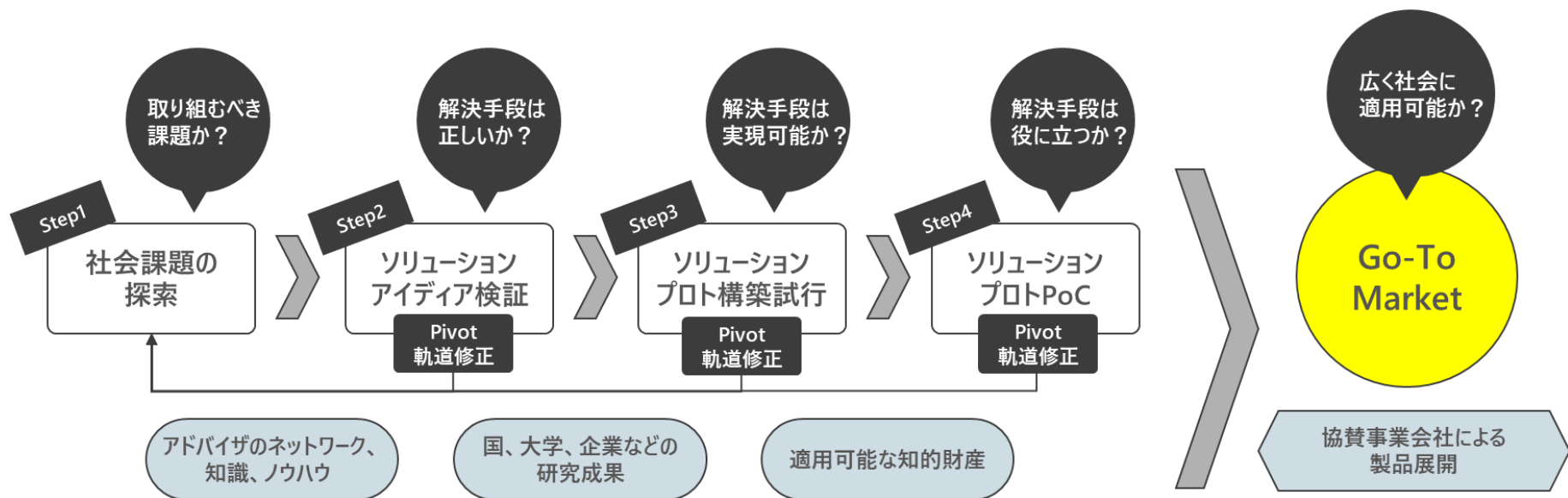


特長2：「手法」

# 「課題」起点で、ソリューションをプロデュース

事業創造デザインプログラムでは、デザイン思考やジョブ理論を活用した課題：ニーズ探索を徹底し、リーンスタートアップ手法を使ってニーズに適合したソリューション・プロトタイプを素早く作成していきます。

最先端のイノベーションプロセス×ファシリテーターによるサポートに沿って、事業アイデアを早期に具体化するための仕組みを整えています。





特長3：「人」

# 産学の第一人者との接点による「意識変容」

事業創造デザインプログラムでは、産学の第一人者によるゲスト講演・講義やネットワーキングの機会をプログラム内に織り込んでいます（主にAdvanced以降のコース）。

様々なトップランナーとの接点を通じて、参加者のマインドセットが次のステージへと変容するためのきっかけを作ります。

## 理事・監事・顧問

2020年4月現在



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



副代表理事  
中島 秀之

札幌市立大学 理事長・学長  
工学博士



理事  
伊藤 孝行

名古屋工業大学 教授  
博士（工学）



理事  
國吉 康夫

東京大学大学院 教授  
次世代知能科学研究所 (AIセンター) 長  
工学博士



監事  
中島 将仁

仁法律事務所 代表  
弁護士



顧問  
大力 修

2020年4月現在

## 理事・監事・顧問

## アドバイザー



理事  
栄藤 稔

大阪大学 先進的学際研究機構 副長  
株式会社みらい創設・代表取締役  
株式会社コトバデザイン  
執行役員 社長(CO)  
科学技術振興機構 CREST 人工知能領域 研究総括  
博士（工学）



理事  
大森 京太

株式会社三業総合研究所 取締役会長



理事  
片桐 恭弘

公立ほこだて未来大学 理事長・学長  
工学博士

Social System De



アドバイザー  
天野 信之

セググループ株式会社 取締役副社長  
AKUBI株式会社 取締役会長



アドバイザー  
天野 吉和

ダツソー・システムズ株式会社 顧問



アドバイザー  
岩田 彰

名古屋工業大学 名誉教授  
株式会社エンセアロン代表取締役  
工学博士

## アドバイザー

2020年4月現在 五十音順



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  
慶応大学大学院情報理工学系研究科 客員研究員  
博士（経営学）



アドバイザー  
黒崎 守峰

株式会社アイディーファーム 代表取締役社長



アドバイザー  
末永 幸平

京都大学 情報科学研究科 准教授  
博士（情報理工学）



アドバイザー  
高柳 浩

公立ほこだて未来大学 客員教授  
工学博士



アドバイザー  
多名部 重則

神戸市 医療・新産業本部 新産業部 新産業課長  
博士（情報学）



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



アドバイザー  
角田 仁

名古屋経済大学 経営学部 教授  
博士（経営学）



アドバイザー  
福田 晃

九州大学 主幹教授  
工学博士

Social System Design Center |



# 受講生の声

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)

学びの量、質、講師の方や外部のアドバイザーの方、カリキュラム、全てを見ても他の機会では代替できない経験(20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)

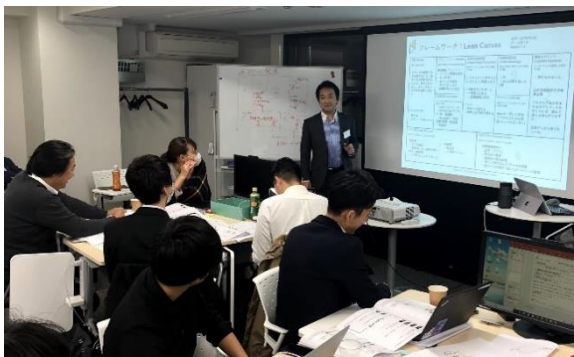
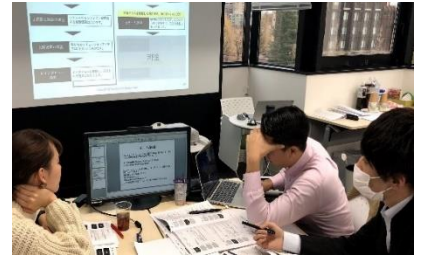
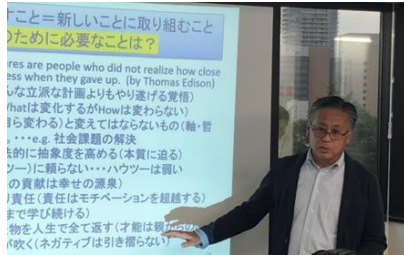
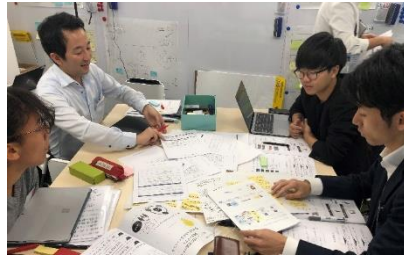
フルオンラインでも全然問題なく、充実した研修を受けることができ、感謝しています。普段の仕事では、出会うことのない方々や、価値観・考え方に触れる事で、大変刺激を受けましたし、現在の仕事に対する取り組み方や視点も変化していることを感じています。(30代、Advanced 第2期)

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)





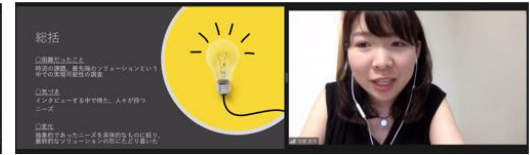
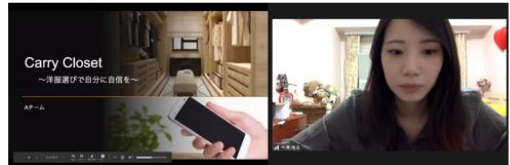
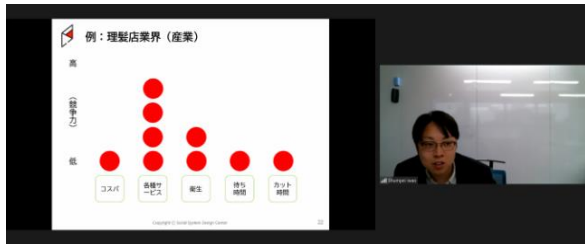
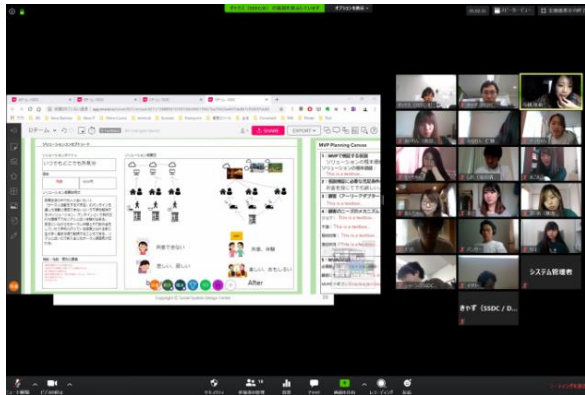
# 講義風景 (Advanced 第1期)







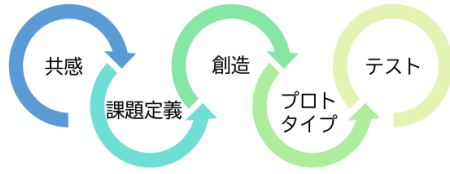
# 講義風景 (Advanced 第2期) ※オンラインにて開催





# テキスト・成果物サンプル

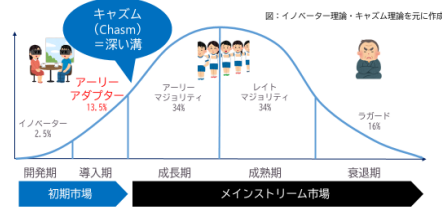
## デザイン思考のプロセス



Copyright © Social System Design Center

## 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的立場となる存在



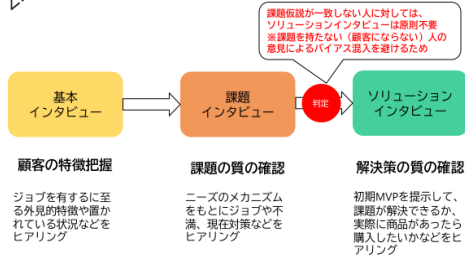
Copyright © Social System Design Center

## 顧客価値提案シートの記入方法

| Customer  | Problem         | Solution        |
|-----------|-----------------|-----------------|
| 「不」の体験リスト | この問題を解決したい理由や背景 | この問題を解決したい理由や背景 |
| ペルソナ      | ニーズのメカニズムシート    | アイデアコンセプトシート    |

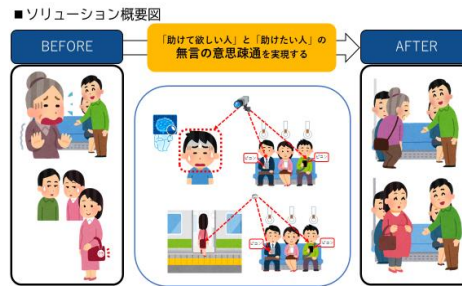
Copyright © Social System Design Center

## インタビューの手順



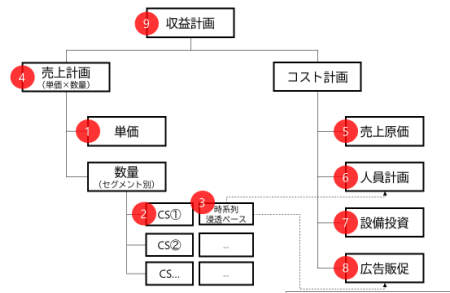
Copyright © Social System Design Center

## ソリューションコンセプトシート②



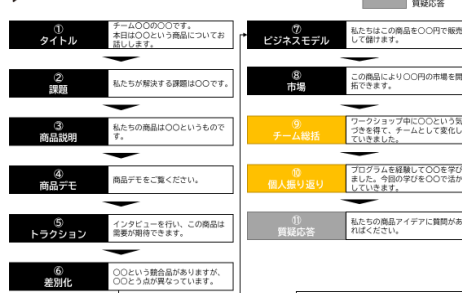
Copyright © Social System Design Center

## 収益計画を作る



Copyright © Social System Design Center

## プレゼンテーションの基本構成



Copyright © Social System Design Center



わずか1分 × コーディネートの負担軽減  
**My Style**  
SSDC事業創造デザインプログラム 第一チーム Team

**Dチーム** オンラインで同じ時間、空間、思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  
「ピルボン」





## 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み。  
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へ中途入社。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み。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み。

## 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み。  
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





# 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



# 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 問い合わせ窓口

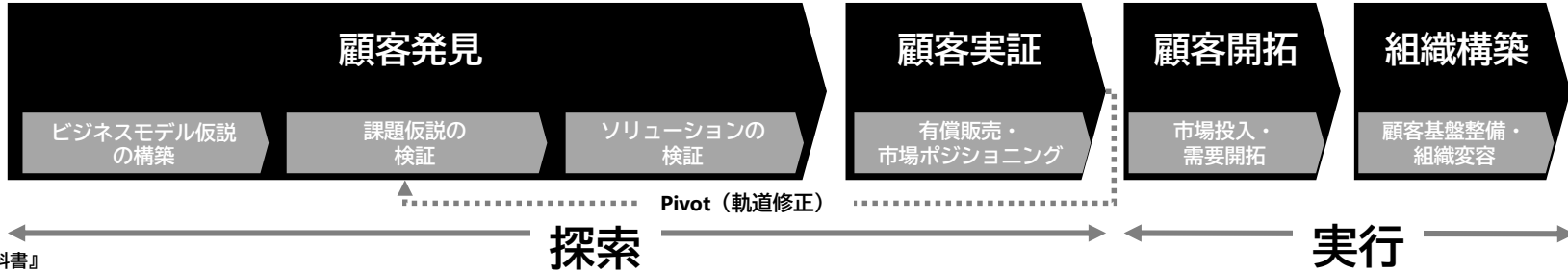
E-Mail : [info@ssdc.ai](mailto:info@ssdc.ai)



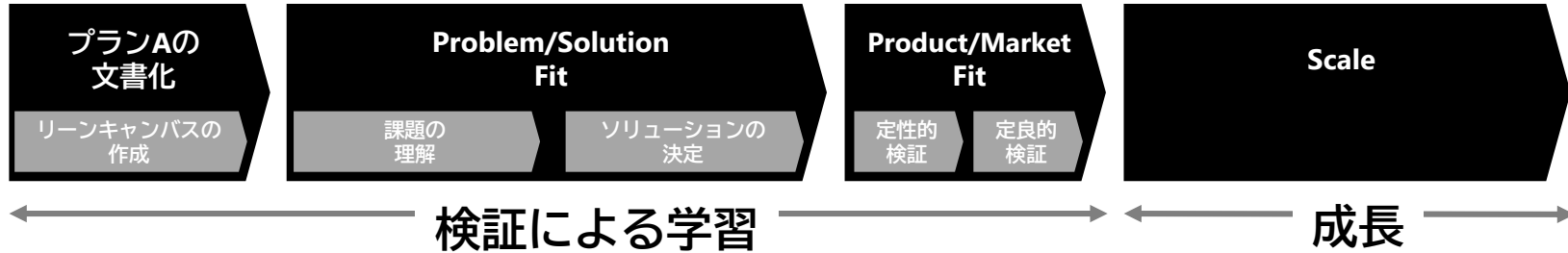
# 補足：事業創造のステップと各コースの対応



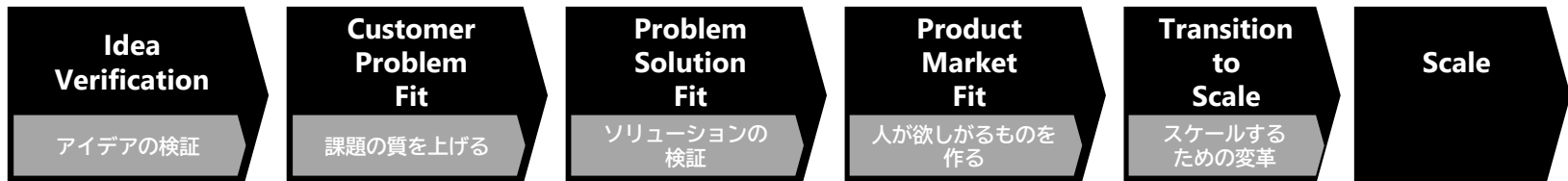
『アントレプレナーの教科書』  
ステイブ・ブランク、2002



『Running LEAN 実践リーンスタートアップ』  
アッシュ・マウリヤ、2012



『起業の科学 スタートアップサイエンス』  
田所雅之、2017





# 補足：事業創造のステップ別キーワード

Master マスター

Advanced アドバンス

Basic ベーシック

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

思考法

ビジョン思考  
アート思考

デザイン思考

戦略思考  
論理思考

全体俯瞰の  
ツール

LEAN Canvas / Business Model Canvas

顧客

不の体験

エバンジェリストユーザー

アーリーアダプター

メインストリーム

ペルソナ

Customer Journey Map

解決策  
製品

ジョブ理論 (Jobs To Be Done)  
ニーズのメカニズム

シード技術

製品コンセプト

MVP (実用最小限の製品)

リリース版製品

開発手法

アジャイル開発

DevOps

財務会計

初期コスト試算

損益分岐点分析

マネタイズ検証

資金調達

必要資金算出

マーケ  
ティング

PEST分析

5F分析・3C分析

価値提案 (vp) 明確化

営業ロードマップ構築

スケール戦略

技術ハイプサイクル

社会課題リスト

市場タイプの認識とポジショニング

市場タイプ別顧客開拓

組織

ファウンダー

顧客開発チーム

製品開発チーム

機能別組織



# 補足：用語解説

## 1. デザインシンキング

アメリカのデザインコンサルティング会社 IDEOが提唱した問題解決のプロセスであり、ユーザー視点で課題を解決するためのフレームワーク。グラフィックやWebデザインなどの「広義のデザイン」だけでなく、世の中の問題点や課題を明確にして解決策を導きだすことを指す。

近年、世界の名だたる企業においても経営やマーケティング等の問題解決のアプローチ方法として採用されている。

## 2. ジョブ理論

Jobs-To-Be-Done、ジョブ理論。プロダクトやサービスを展開する上で、顧客のニーズをロジカルに掴むために有用な手段。

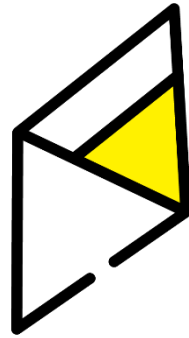
書籍『イノベーションのジレンマ』で有名なハーバードビジネススクールの故クレイトン・クリステンセン教授が提唱。

## 3. リーンスタートアップ

アメリカの起業家エリック・リースが2008年にその書籍「リーンスタートアップ」で提唱した、起業や新規事業などの立ち上げのためのマネジメント手法。

「無駄なく・効率的に（＝リーン）」事業をスタートアップするための方法論。





**SSDC**

---

人と社会の幸せな未来のために