



2020年5月22日

事業創造デザインプログラム Advanced（第2期） 実施報告 (Day1-3)

一般社団法人 社会システムデザインセンター
事業創造デザインプログラム ファシリテーター
北村和久

事業創造デザインプログラム Advanced（第2期） 実施報告 目次

1. プログラムの目的
2. プログラム実施概要
3. Day1 実施報告
4. Day2 実施報告
5. Day3 実施報告



1.プログラムの目的

本プログラムは、SSDC の理念である「人と社会の幸せな未来のために」に基づき企画構想されたものである。プログラム全体の目的は「事業創造のノウハウを学び、社会を豊かにする事業を生み出す」である。なお、プログラム全体は以下のように構成されている。

- ・ **Phase1 (解くべき課題、解決策を探求する) : 事業アイデアの探求** ※今回の実施範囲
 - **Advanced** コースでは **CPF (顧客と課題の適合) / PSF (課題と解決策の適合)** の達成が対象
- ・ Phase2 (ビジネスプランの実現可能性を高める : 事業の創造)

プログラムの目的

目的	内容
プログラム全体	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
Phase1	解くべき課題、解決策を探求する

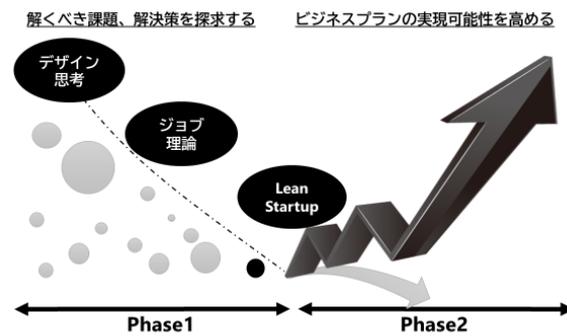
事業創造デザインプログラムの狙い



Copyright © Social System Design Center

4

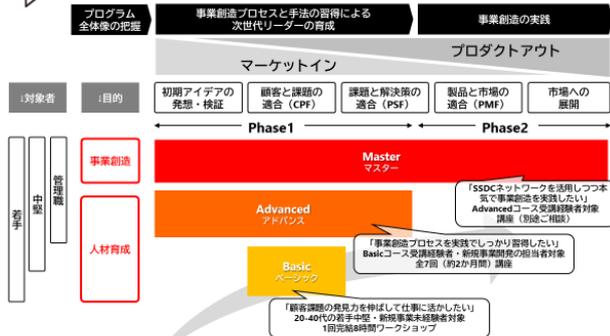
事業創造デザインプログラムのアプローチ



Copyright © Social System Design Center

5

事業創造デザインプログラムの全体像

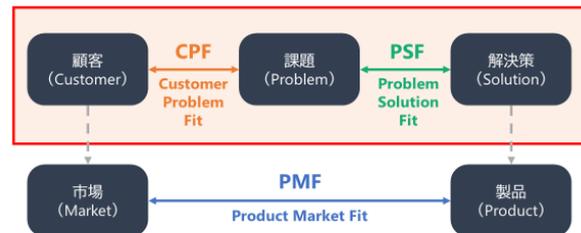


Copyright © Social System Design Center

6

Advanced コースの対象範囲

Advanced コースでは **CPF / PSF** を達成するために必要なステップをワークショップ形式で実践



Copyright © Social System Design Center

10



2.プログラム実施概要

本プログラムは、2020年5月8日（金）のDay1から6月24日（水）のDay7までの約2ヶ月間に渡るものである。Advanced第2期の法人正会員および学生会員からの参加者は14名である。

プログラム実施概要

項目	内容
名称	事業創造デザインプログラム Advanced（第2期）
日程	全7回。最終日となるDay7はDemodayとして参加チームのプレゼンテーションを実施。 <ul style="list-style-type: none">・ Day1 2020年5月8日（金）10：00～17：00・ Day2 2020年5月9日（土）10：00～17：00・ Day3 2020年5月22日（金）10：00～17：00・ Day4 2020年5月29日（金）10：00～17：00・ Day5 2020年5月30日（金）10：00～17：00・ Day6 2020年6月12日（金）10：00～17：00・ Day7 2020年6月24日（水）10：00～11：00
会場	オンラインにて開催 (Web会議ツールとしてZoom、コミュニケーションツールとしてSlack、 オンラインホワイトボードツールとしてMuralを活用)
参加 対象者	SSDC法人正会員および学生会員の「次世代の担い手」を対象に、求める人物像としては、 以下のように定義した。 <ul style="list-style-type: none">・ 自らが仲間と刺激しあい、目標に向かって挑戦し続けられる人・ フィールドワーク、ホームワークに全力で取り組める人・ 社会に貢献する新たな価値を創り出す熱意のある人・ 自分の会社の事業を発展させ、社会課題解決に結びつけたい人 第2期では 14名 （社会人4名、学生10名）が参加し、 4チーム構成 でプログラムを開始。
参加者 所属先	(順不同) <ul style="list-style-type: none">・ テクマトリックス株式会社（3名）・ 日本ビジネスシステムズ株式会社（1名）・ 明治学院大学 経済学部国際経営学科 岩尾ゼミ（10名）
特記 事項	本プログラムのプログラムアドバイザーとして、以下の方に監修頂いた（敬称略）。 <ul style="list-style-type: none">・ 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）



事業創造デザインプログラム Advanced（第2期）カリキュラム



Advanced コースのカリキュラム

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"> 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 	5/8（金）	10:00～17:00
Day2	初期MVPを考える	<ul style="list-style-type: none"> 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 	5/9（土）	10:00～17:00
フィールドワーク		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 仮説の検証・修正結果の共有 ビジネスモデルを固める 初期のビジネスモデルキャンパスを作成する BM固基で常識打破の視点を得る 	5/22（金）	10:00～17:00
宿題		<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルキャンパスの検証・修正 		-
Day4	成長のための戦略を考える	<ul style="list-style-type: none"> 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利益計画を算出する 	5/29（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"> プレゼンテーションの基本構成を知る 事業展開戦略（メインストリーム開拓、用途展開）を考える 持続的競争優位性と自己強化ループを考える 	5/30（土）	10:00～17:00
フィールドワーク		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 仮説の検証・修正結果の共有 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 	6/12（金）	10:00～17:00
プレゼンテーション準備		<ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーション準備 		-
Day7	成果報告会 (Demoday)	<ul style="list-style-type: none"> プレゼンテーションを行う 	6/24（水）	10:00～11:00

Copyright © Social System Design Center



3.Day1 実施報告

Day1 は「顧客の解くべき課題を考える」をタイトルに、おもに以下の3点を柱に実施した。

- 事業創造の概要を理解する
- 顧客の問題を探索・深掘する
- 顧客の解くべき課題を考える

なお事前課題として、各参加者に対して日常生活の中で感じる不満・不便・不快などを一覧化した「『不』の体験リスト」を提出してもらい、その内容を相互にインタビューする過程で課題設定していく手法を採った。

Day1 実施概要

項目	内容	
日時	Day1 2020年5月8日(金) 10:00~17:00	
会場	オンラインにて開催	
参加者	14名(社会人4名、学生10名)	
概要	1. イントロダクション	<ul style="list-style-type: none"> ・ 代表理事(牧田)より開催挨拶 ・ プログラム説明(目的、カリキュラム、ルール等) ・ 自己紹介、チームビルディング ・ オンラインツール(Zoom、Mural)利用方法レクチャー
	2. 事業創造の概要を理解する	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業創造のプロセスとPMF(Product Market Fit) ・ 問題解決のためのデザイン思考 ・ デザイン思考のプロセスとポイント
	3. 顧客の問題を探索・深掘する	<ul style="list-style-type: none"> ・ アーリーアダプターの特徴と探索の重要性 ・ PEST分析から、マクロ視点での変化の兆しを掴む ・ 「不」の体験を洗い出し、選定する ・ ペルソナの作成、Customer Journey Mapの作り方
	4. 顧客の解くべき課題を考える	<ul style="list-style-type: none"> ・ ジョブ理論の概要と3種類のジョブ ・ ニーズのメカニズム ・ 顧客の解くべき課題の発表
	5. まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ Day1内容振り返り、KPTによる個人/チーム振り返り ・ 次回のリーダー指名、宿題
アウトプット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「不」の体験シート ・ インタビューメモ ・ ペルソナ ・ ジョブシート ・ ニーズのメカニズムシート 	



4.Day2 実施報告

Day2 は「初期 MVP を考える」をタイトルに、おもに以下の 4 点を柱に実施した。

- 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

なお Day2 後から Day3 までの約 2 週間で、デザイン思考を活用したマーケットイン型アプローチの観点から、各チームに宿題を課した。各チームは定義した課題の存在有無を検証するため、初期 MVP の作成、外部インタビューを行った。Day3 ではそのインタビュー結果を下敷きとして進めた。

Day2 実施概要

項目	内容
日時	Day2 2020 年 5 月 9 日 (土) 10:00~17:00
会場	オンラインにて開催
参加者	14 名 (社会人 4 名、学生 10 名)
概要	1. ソリューションアイデアを発想する <ul style="list-style-type: none">・ ソリューションの提供価値とは・ アイデアのつくり方・ アイデアトランプによるブレインストーミング型アイデア発想
	2. ソリューションアイデアを具体化する <ul style="list-style-type: none">・ ソリューション仮説の立て方のコツ・ ソリューションコンセプトシートの作成・ ソリューションアイデアの発表
	3. 初期 MVP を考える <ul style="list-style-type: none">・ MVP (Minimum Viable Product) とは・ MVP を作りこまない理由・ MVP Planning Canvas の作成
	4. インタビューの準備をする <ul style="list-style-type: none">・ インタビューとは・ なぜ外部インタビューが重要なのか・ インタビューの 5 ステップと・ 顧客価値提案シート、インタビューシートの作成
	5. まとめ <ul style="list-style-type: none">・ Day2 内容振り返り、KPT による個人/チーム振り返り・ 次回のリーダー指名、宿題
アウトプット	<ul style="list-style-type: none">・ ソリューションアイデア発想シート・ ソリューションコンセプトシート・ MVP Planning Canvas・ 顧客価値提案シート・ インタビューシート



Day2 当日の様子

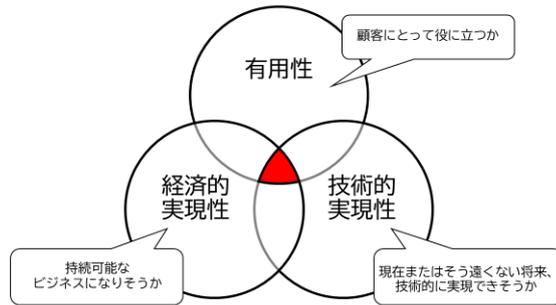
Day2の内容

- 1 ソリューションアイデアを発想する
ソリューションの提供価値、アイデアは「組み合わせ」
顧客に立って役立つか、の視点から選択していく
- 2 ソリューションアイデアを具体化する
ソリューション仮説は超具体的に立てる
- 3 初期MVPを考える
最小限の労力で、顧客に関する学びを最大限得るためにMVPを作る
インタビューの準備をする
- 4 課題の「有無」「切実度」を図るための課題インタビュー
ソリューションの仮説を磨きこむためのソリューションインタビュー

Copyright © Social System Design Center

91

アイデアを選択する際のポイント

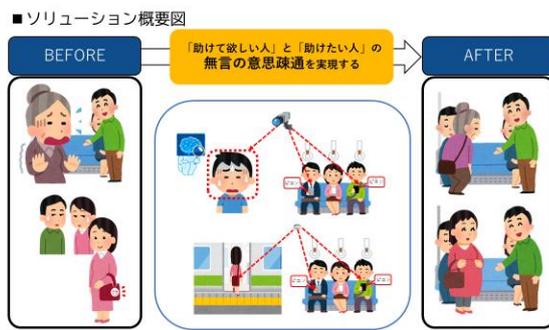


参考:『デザイン思考が世界を変える』ティム・ブrawn 著、2014年、早川書房

Copyright © Social System Design Center

25

ソリューションコンセプトシート②

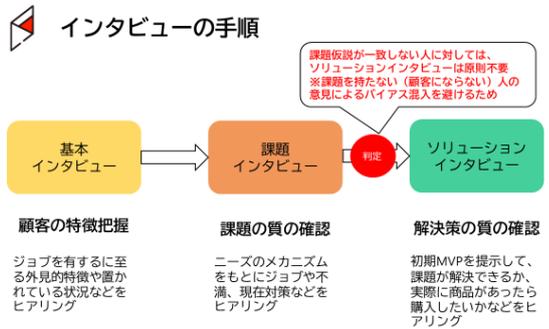


Copyright © Social System Design Center

36



顧客価値提案シートの記入方法



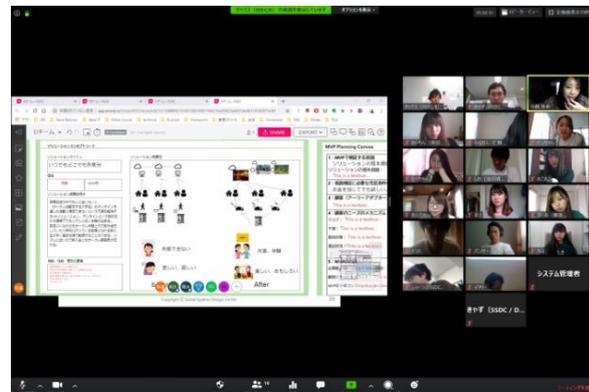
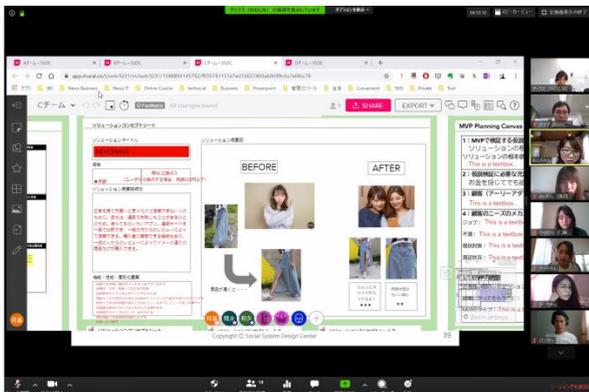
Copyright © Social System Design Center

78



Copyright © Social System Design Center

88





5.Day3 実施報告

Day3 は「初期のビジネスモデルを考える」をタイトルに、おもに以下の4点を柱に実施した。

- 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

PM は特別ゲストの岩尾様（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）に特別講義を行って頂き、ビジネスモデルを検討する上での新たな視点をレクチャー頂いた。

Day3 実施概要

項目	内容	
日時	Day3 2020年5月22日（金）10：00～17：00	
会場	オンラインにて開催	
参加者	14名（社会人4名、学生10名）	
特別ゲスト	岩尾 俊兵 様（※1）（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）	
概要	1. 仮説の検証・修正結果の共有	<ul style="list-style-type: none"> ・ インタビューの目的の再確認 ・ 仮説修正の仕方 ・ 仮説の検証・修正結果の振り返りと発表
	2. ビジネスモデルを図解する	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスモデル図解とは ・ 図解の構成要素 ・ ビジネスモデルを図解する
	3. 初期のビジネスモデルキャンバスを作成する	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスモデルキャンバス（BMC）とは ・ ビジネスモデルキャンバス（BMC）の9要素 ・ 初期のビジネスモデルキャンバスを作成する
	4. BM 囲碁で常識打破の視点を得る（※1）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「不」の解決とビジネスモデル ・ ビジネスモデル思考 ・ ブルーオーシャンを見つけるための思考の補助：ビジネスモデル囲碁 ・ ビジネスモデル囲碁によるブルーオーシャン戦略ストーリーの検討
	5. まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・ Day3 内容振り返り、KPT による個人/チーム振り返り ・ 次回のリーダー指名、宿題
アウトプット	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスモデル図解 ・ ビジネスモデルキャンバス v1 ・ ビジネスモデル囲碁 	



Day3 当日の様子

Day3の内容

- 1 仮説の検証・修正結果の共有**
仮説が正しくないことが検証出来た場合、仮説を修正し新たに検討を始めよう
- 2 ビジネスモデルを図解する**
ビジネスモデル図解で、全体の要素や関係性を図式化できる
- 3 初期のビジネスモデルキャンバスを作成する**
ビジネスモデルキャンバスで、全体の要素や関係性を俯瞰できる
- 4 BM囲碁で常識打破の視点を得る**
常識にとらわれず、自分たちのアイデアをアップデートする

Copyright © Social System Design Center

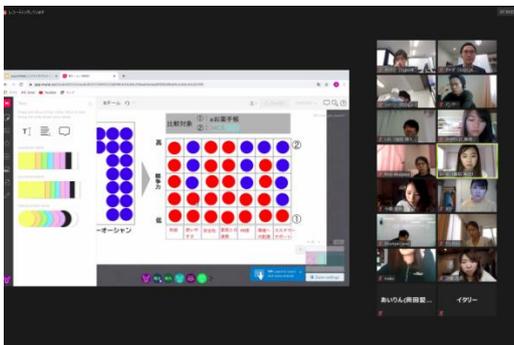
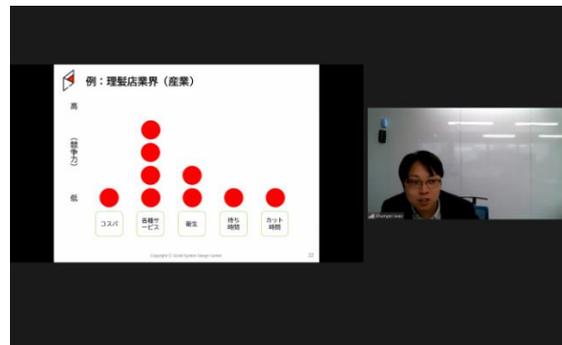
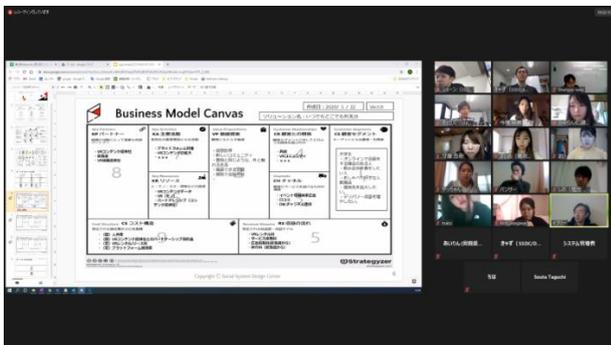
112

図解の書き方

- だれに？ その事業はだれのためにこなされるのか？
- なにを？ なにが事業としてとられるのか？ 製品が入ることも
- だれが？ その事業をこなしているのか？
- なにが重要？ その事業を特徴づける重要な関係者・物はないか？
- だれが関係？ 関係している企業や、重要な関係会社はないか？
- だれが関係？ 関係者など
- どんな流れがある？ モノの流れ、情報の流れがどうなっているのか？
- 主体が入らないことも必ずしも3ステップで済ませないでいい

●株式会社

Copyright © Social System Design Center



以上