



人と社会を豊かにするビジネスを、ともに学び・描き・創る

事業創造デザインプログラム

Program of Creating & Designing a Business

産・学・地域のイノベーターが、場所・時間・立場を越え
事業創造にチームで挑むオンラインプログラム

2022年度 開催のご案内

2022/4/15 作成

2022/5/23 改訂1.2版

一般社団法人 社会システムデザインセンター

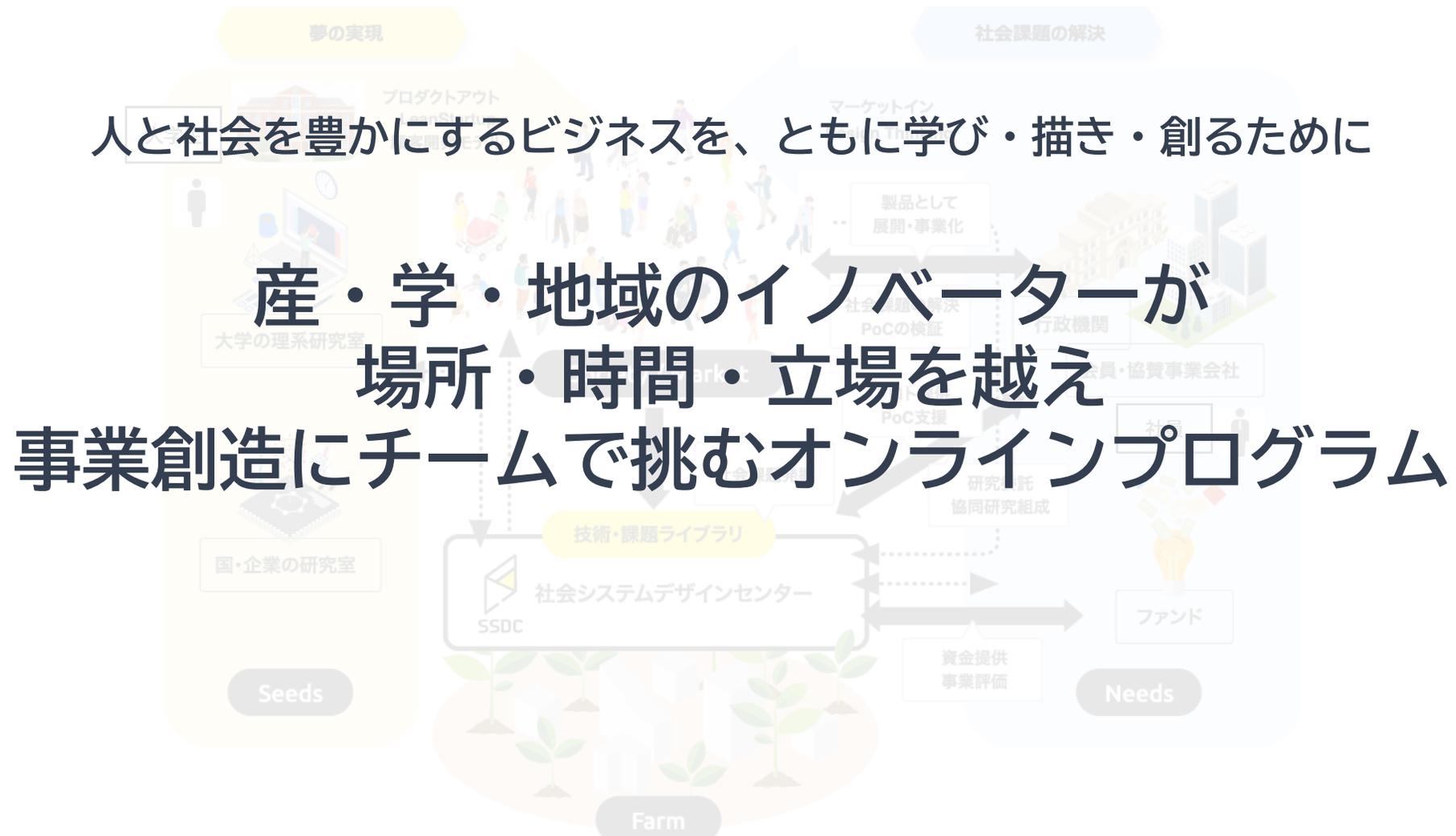


目次

- 事業創造デザインプログラムとは？
- デザインプログラムの展開イメージ（2022年度）
- 産・学・地域の方々が抱えている課題
- 想定受講者
- 提供価値（受講者向け）
- 提供価値（企業・大学・自治体向け）
- 講座体系
- 大まかな流れ（Advanced→Master）
- テーマ募集分野・テクノロジー領域
- 習得できる3つの力
- 開催実績と事業アイデア
- 講義のようす（2021年度開港都市）
- 受講者の声
- 修了後のキャリアパスイメージ
- 受講者／修了者限定のコミュニティ
- コンテンツ紹介
- 活用ツール紹介
- スケジュール概要（2022年度）
- スケジュール詳細（2022年度）
- 各講座の詳細
- 受講のステップ
- **Why SSDC？Why 事業創造デザインプログラム？**
- 事業創造デザインプログラム 開港都市+
- 事業創造デザインプログラム **SSDC+**
- **Appendix：2021年度実施報告サマリ**

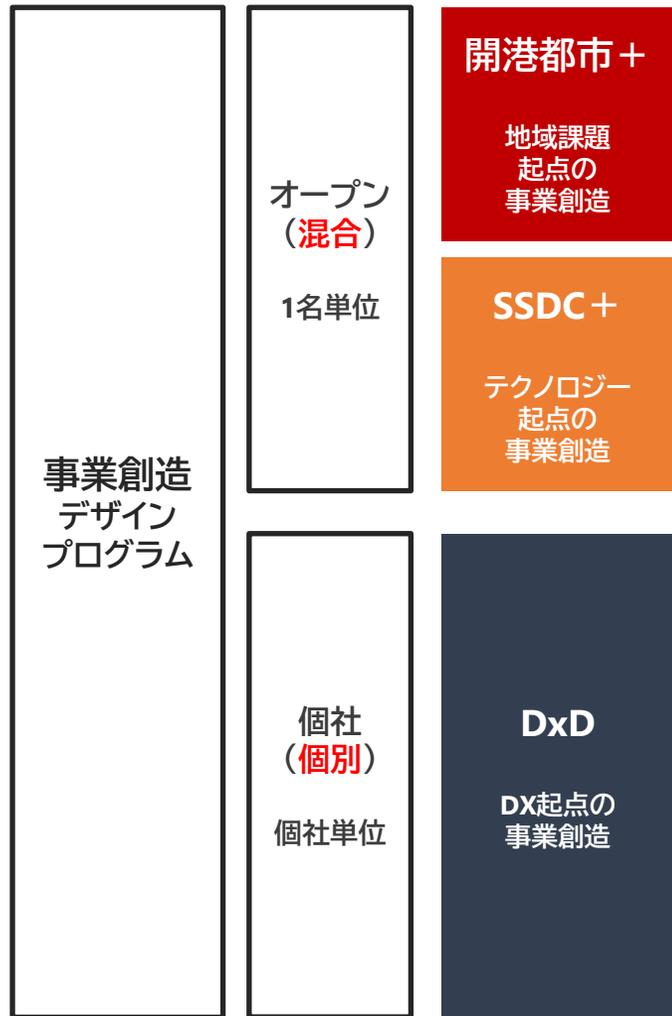


事業創造デザインプログラムとは？

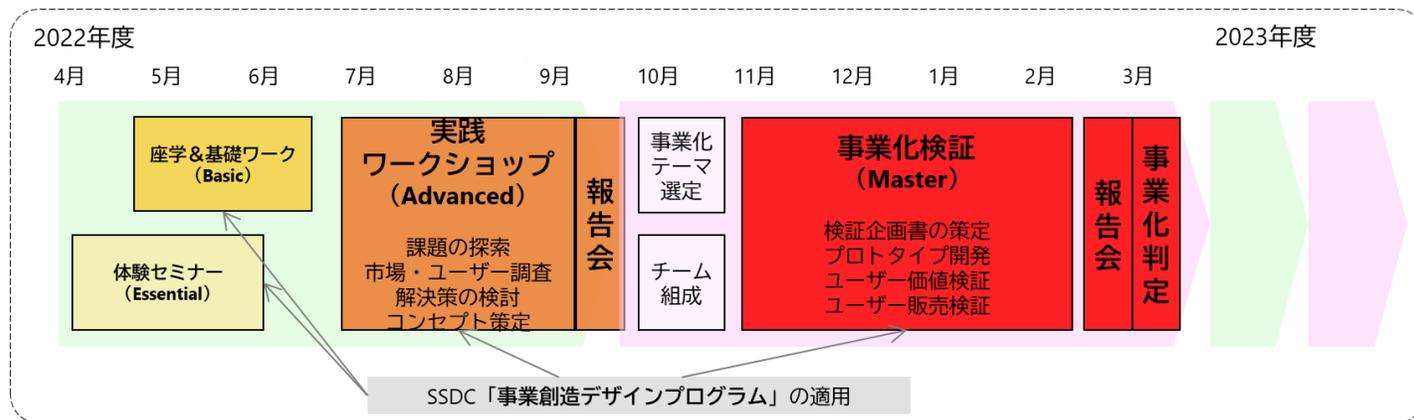




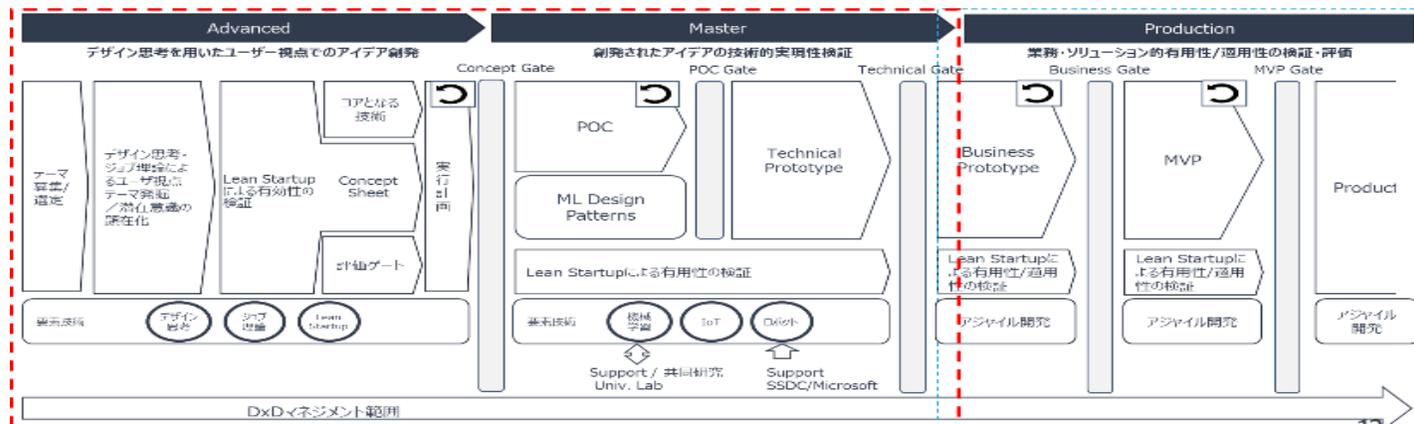
デザインプログラムの展開イメージ（2022年度）



SSDC+ / 開港都市+を同日程(別チーム構成)で実施



個社のご要望に応じて、適宜開催で実施



※ コアとなる技術が不要な場合、直接Business Prototypeに進む場合がございます。

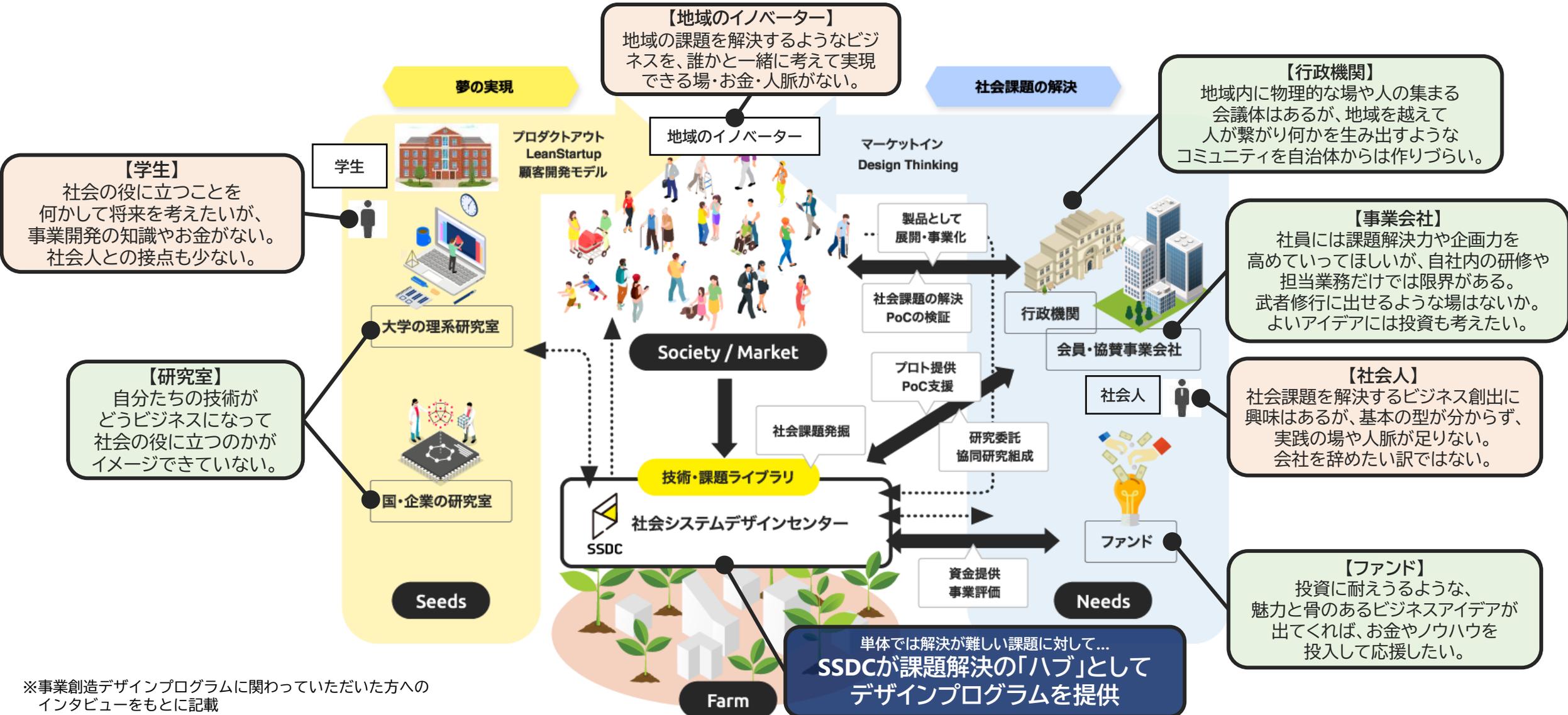


産・学・地域の方々が抱えている課題

凡例

受講者属性の方々

支援者属性の方々



※事業創造デザインプログラムに関わっていただいた方へのインタビューをもとに記載



想定受講者



社会人



学生



地域のイノベーター

人と社会を豊かにするビジネスの創造に興味関心がある人
主体的に動き、チームへ貢献する意思がある人

【こんな方におすすめ】

顧客や自社の課題解決にも活かせる
事業開発の型と経験を持ち帰りたい

しがらみに囚われず
組織内外の多様な人と繋がりたい

目の前の仕事だけでなく
技術と社会を繋ぐ視座を得たい

【こんな仕事に活かせます】

企画・営業・マーケティング・コンサル・
エンジニア・アーキテクト・デザイナー...

【こんな方におすすめ】

社会課題解決のビジネスを学び
実践できる場を探している

多様な社会人・地域の人と知り合い
未来のキャリアを描きたい

研究している専攻分野と
社会を繋ぐ経験や視座を得たい

【こんな専攻に活かせます】

社会科学・人文科学・理学・工学・
農学・デザイン・環境...

【こんな方におすすめ】

地域課題を解決するための
アイデアを形にしたい

他地域のイノベーターや、社会人・学生
とのネットワークを広げたい

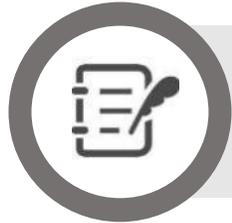
地域の課題を価値に変える
経験や視座を得たい

【こんな仕事に活かせます】

経営者・社会起業家・自治体職員・
地域コーディネーター...



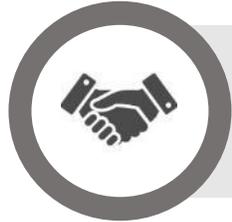
提供価値（受講者向け）



事業開発の
「型」

事業開発の手法・理論・思考法など体系的な「型」を、テキスト・動画、講義での学習、ワーク、実践を通して身につけることができます

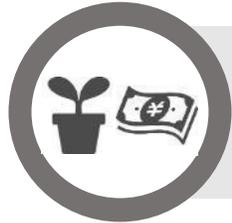
例) 最新テキスト・動画(デザイン思考、ジョブ理論、Lean Startup、ビジネスモデル、インタビュー、プレゼン)...



つながる
「場」

社会人・学生・地域の多様なイノベーターが地域・組織・立場を越えて繋がりあきたなアイデアを生み出す「場」を提供します

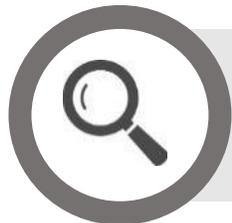
例) 事業創造デザインプログラムコミュニティ(Slack)、アルムナイ(卒業生)サロン...



実現のための
「支援」

人・モノ・資金・情報・時間...事業アイデアを実現するための「支援」を多方面の協力を得て提供します

例) ファシリテーターの伴走、ITツールの提供、壁打ち会、報告会、事業化検証の資金サポート...



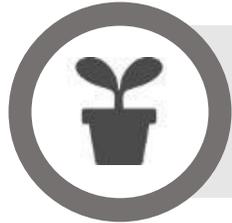
技術と社会を繋ぐ
「視座」

AI・IoT・ロボットなど最新のデジタル技術と社会課題を繋ぐ「視座」をSSDCのトップランナーが伝えます

例) 理事・アドバイザー・会員企業等の特別講義・メンタリング、SSDCシンポジウムの招待...

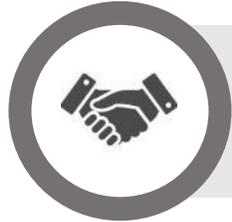


提供価値（企業・大学・自治体向け）



事業開発人材の
「育成」

事業開発の手法・理論・思考法など体系的な「型」を、テキスト・動画、講義での学習、ワーク、実践を通して提供。自組織単体では難しい人材育成に貢献します
例) 最新テキスト・動画(デザイン思考、ジョブ理論、Lean Startup、ビジネスモデル、インタビュー、プレゼン)...



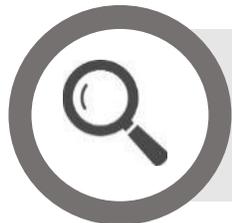
つながる
「場」

社会人・学生・地域の多様なイノベーターが地域・組織・立場を越えて繋がりあつたアイデアを生み出す「場」を提供します。プログラムの聴講も可能です
例) SSDCコミュニティ(Slack)、アルムナイ(卒業生)サロン、プログラムの聴講



事業投資の
「機会」

事業アイデア実現のための支援を多方面の協力を得て実施し、正会員企業向けには、事業成長を支援するための投資機会を設けます
例) 中間報告会・最終報告会、事業化検証の資金サポート、インキュベーションファンド(構想中)...



技術と社会を繋ぐ
「視座」

AI・IoT・ロボットなど最新のデジタル技術と社会課題を繋ぐ「視座」をSSDCのトップランナーが伝える特別講義やシンポジウムの聴講も可能です
例) 理事・アドバイザー・会員企業等の特別講義、会員・理事・アドバイザーサロン、SSDCシンポジウムの招待...



講座体系



Essential

エッセンシャル

体験セミナー

約90分

- 事業創造とは何か？が90分で分かる
- ご自身が事業創造にチャレンジする理由が言語化できる
- 事業創造のプロセスや事例を概観できる



Basic

ベーシック

座学&基礎ワーク

約6時間

- 事業創造のためのフレームワーク・思考法を1日で学べる
- ワークを通して、事業創造のプロセスを体験できる
- ご自身のWhy（取り組む理由）What（提供できる価値）を言語化できる



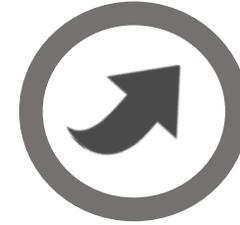
Advanced

アドバンス

実践ワークショップ

約3か月（約3時間×7回）

- テキスト・動画・実践を通して、事業開発の体系的な「型」を習得できる
- 地域・組織・立場を超え多様なイノベーターと繋がる「場」が得られる
- ファシリテーター伴走や壁打ち会など、実現のための「支援」が得られる
- デジタル技術と社会課題を繋ぐ「視座」が得られる



Master

マスター

事業化検証

約6ヶ月

- 事業化検証の資金サポート（1チーム最大100万円）が得られる
- 多様なイノベーターと繋がる「場」を活かして事業化に向け前進できる
- ファシリテーター伴走や報告会など、実現のための「支援」が得られる



講座体系

Phase
目的

Get Over View
概要を掴む

Know Methodology
方法論を知る

Vision Design
ビジョンを描く

Customer Problem Fit
顧客と課題を適合させる

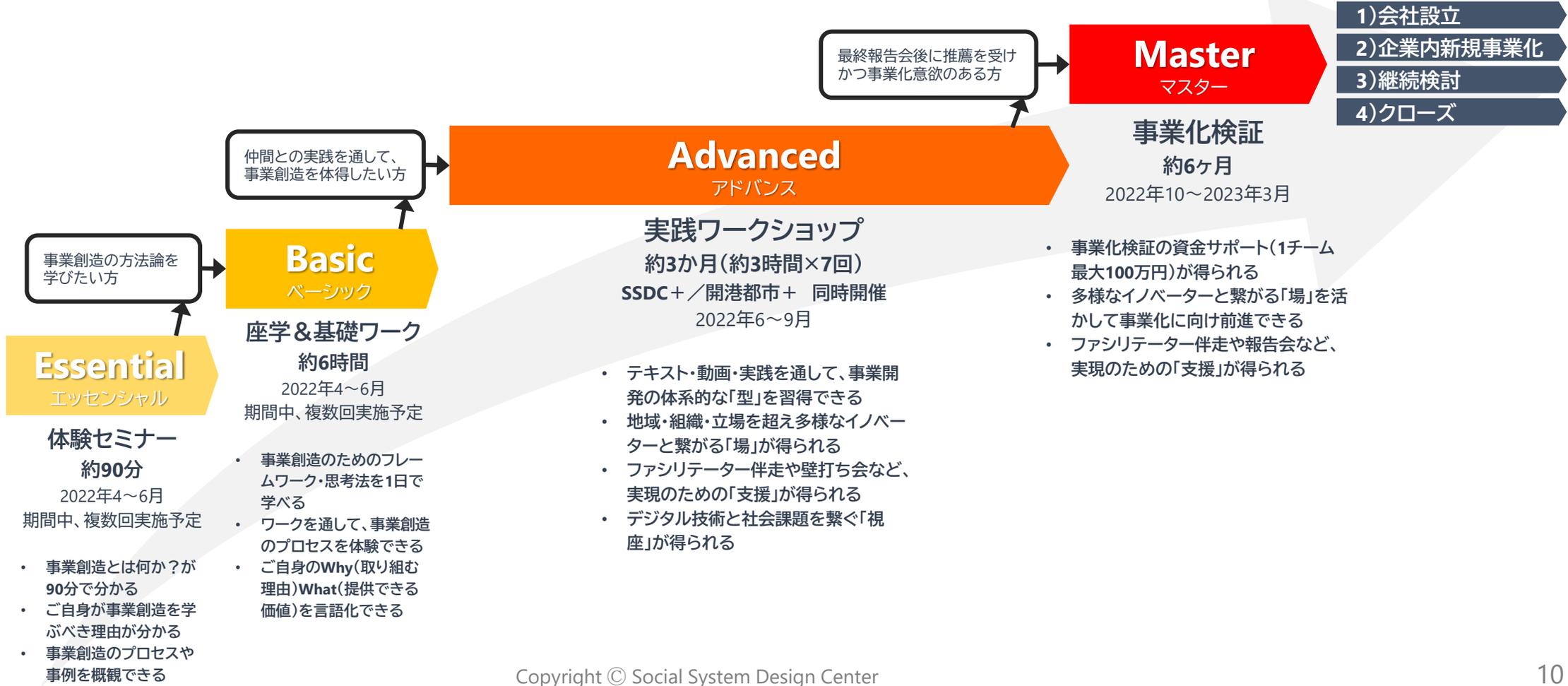
Problem Solution Fit
課題と解決策を適合させる

Product Market Fit
製品と市場を適合させる

Scale
事業を拡大する

事業創造

人材育成





大まかな流れ

Basic

ベーシック

テーマ起案



課題仮説・
解決策立案

Advanced

アドバンス

ワークショップ



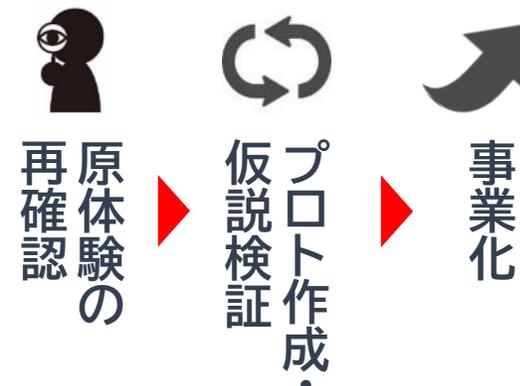
審査&推薦



Master

マスター

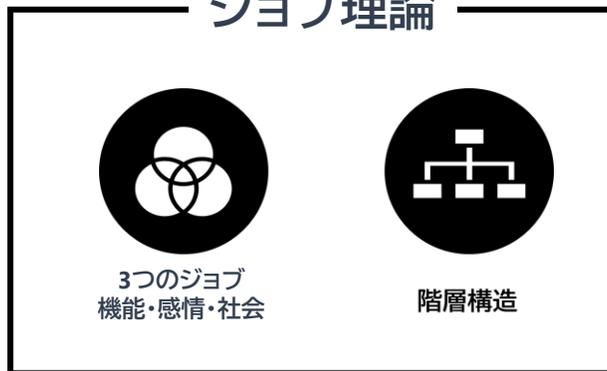
事業化検証



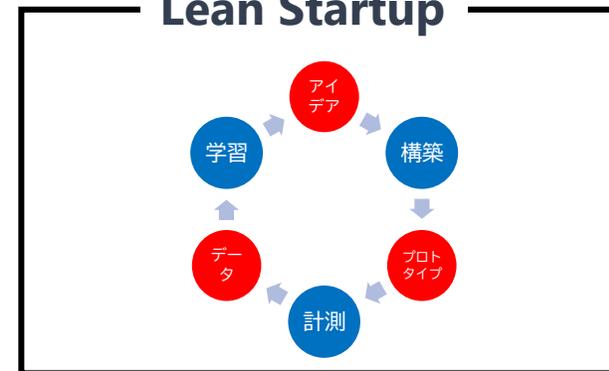
デザイン思考



ジョブ理論



Lean Startup





テーマ募集分野・テクノロジー領域

(Advanced以降、2つのカテゴリーで募集)

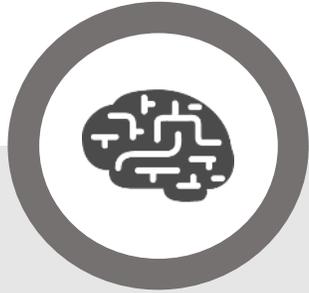
開港都市+ 地域課題起点の事業創造

SSDC+ テクノロジー起点の事業創造

ねらい	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題、特に地域社会の課題に立脚し、市民・学生が中心となり、デジタル技術を用いてビジネス創出できるようにすること 開港都市をはじめとした各地域の人々が繋がり合い、コミュニティを形成し、イノベーションの起点となる文化・風土をつくること 	<ul style="list-style-type: none"> テクノロジーを活用した社会課題解決、夢の実現に立脚し、社会人・学生が中心となり、デジタル技術を用いてビジネス創出できるようにすること 各属性の人々が繋がり合い、コミュニティを形成し、イノベーションの起点となる文化・風土をつくること
対象地域	<ul style="list-style-type: none"> 開港5都市（函館、新潟、神戸、横浜、長崎） 本枠組みに賛同するその他の地方自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 特段の定めなし
対象参加者	<ul style="list-style-type: none"> 対象地域に関係する市民（学生および社会人。在住の有無は問わない） 	<ul style="list-style-type: none"> 人と社会を豊かにするビジネスの創造に興味がある人（学生および社会人）
取扱う課題の条件	<ul style="list-style-type: none"> 原則として社会課題解決と地域の魅力開発を扱う <ul style="list-style-type: none"> 一般市民が直面し、かつ、その解決による恩恵を直接受けられる課題が望ましい 全対象地域に共通する課題である必要はなく、地域ごとに異なってもよい 特定の企業や商品・サービスの利益となるための事業課題は対象としない 	<ul style="list-style-type: none"> 原則としてテクノロジーを活用した社会課題解決、夢の実現を扱う <ul style="list-style-type: none"> 一般市民が直面し、かつ、その解決による恩恵を直接受けられる課題が望ましい 特定の企業や商品・サービスの利益となるための事業課題は対象としない 開港都市+の枠組みに収まらない課題テーマについても、SSDC+での扱いとする
主なテーマ募集分野	<ul style="list-style-type: none"> 地域課題全般 	<ul style="list-style-type: none"> 教育・デジタル人材育成 ウェルネス エネルギー・環境
活用が期待されるテクノロジー領域	<ul style="list-style-type: none"> デジタル技術全般であるが、右記のテクノロジー領域の活用が見込めるものであれば積極的に活用する 	<ul style="list-style-type: none"> Web3 メタバース NFT、ブロックチェーン AI・IoT・ロボティクス
テーマ募集の方針	<ul style="list-style-type: none"> 開港都市+においては、SSDC+の募集分野、テクノロジーとの連動で地域課題解決への効果が期待されるものについては、積極的に取り込みを促す なお、実際の個別テーマはプログラム参加者より起案いただく 	<ul style="list-style-type: none"> SSDC+においては、上記の「分野」「テクノロジー領域」をテーマ募集の軸とする なお、実際の個別テーマはプログラム参加者より起案いただく



習得できる3つの力



思考力

新規事業の知識・方法論

- ・ イノベーション
- ・ マーケティング
- ・ アナリティクス
- ・ ファイナンス

リベラルアーツ活用の視座

- ・ 社会科学・人文科学
- ・ 理学・工学
- ・ 教育学
- ・ 芸術

思考法

- ・ ロジカル／クリティカルシンキング
 - ・ デザインシンキング
- ・ ビジョン／アートシンキング



実行力

課題探索

- ・ 仮説構築
- ・ 市場環境調査
- ・ 観察・インタビュー
- ・ 分析・洞察・発見

事業企画

- ・ ソリューションアイデア発想
- ・ ビジネスモデル構想
- ・ ドキュメンテーション
- ・ プレゼンテーション

課題解決

- ・ プロトタイピング
 - ・ 顧客開発
- ・ プロジェクトマネジメント
- ・ GRIT(やりぬく力)



人間関係力

自他を知る

- ・ 原体験
- ・ ビジョン
- ・ 強み弱み
- ・ 内発的動機

チームをつくる

- ・ 成功循環モデル
- ・ SECIモデル
- ・ リーダーシップ
- ・ フォロワーシップ

外部を巻き込む

- ・ 越境体験
 - ・ メディア発信
- ・ ステークホルダー巻き込み
 - ・ ファン開拓



開催実績と事業アイデア

(Advanced以降の例。Basicは開催実績多数)

少人数の限定開催で、事業の発想～創造～実現までを徹底サポート

プログラム名	開催時期	参加チーム数	参加者総数 (社会人/学生/地域)	プログラムから生まれた主な事業アイデア	参加者の主な所属組織(順不同。参加当時の組織名)
事業創造デザインプログラム (第1期)	2019/10～ 2019/12	2	10 (7/3/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ いますぐ片付く先行体験「モノとりあむ」 ・ 無思考型×1分コーディネート「My Style」 	サイバーソリューションズ(株)、ジェイズ・コミュニケーション(株)、ネットワンシステムズ(株)、レノボ・ジャパン(合) 明治大学
事業創造デザインプログラム (第2期)	2020/5～ 2020/7	4	14 (4/10/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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」 ・ イメージ通りの購入促進ソーシャルアプリ「NEVER MISS」 ・ 自分のためのコーディネート提案AIアプリ「Carry Closet」 ・ 薬の服薬状況見える化アプリ&ビルケース「ビルボン」 	テクマトリックス(株)、日本ビジネスシステムズ(株) 明治学院大学
事業創造デザインプログラム (第3期)	2020/9～ 2020/11	4	12 (6/6/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旅行の安全情報検索時短化サービス「あんしん旅行シミュレータ」 ・ 家具の事前試し置きサービス「おいてみる。」 ・ 外国人留学生と雇用者向け労働ミスマッチ解消「Comfy JAPAN」 ・ 学生間の悩み解決知恵袋「Community Chatへボン」 	兼松エレクトロニクス(株)、セグエグループ(株)、都築電機(株)、日本ビジネスシステムズ(株) 明治学院大学
事業創造デザインプログラム (東大GCL連携講座2020)	2020/10～ 2020/12	6	24 (5/19/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ コロナ禍在宅ワークの動画×香り気分転換「Smart Smell」 ・ 間違った敬語を自動変換「Keigolator」 ・ VRでいつでもどこでも楽しめる「Remote Enjoy」 ・ 片付け支援AI「わたしの家政婦スマホ3」 ・ 予約した献立のテイクアウト「ランチをPlanそしてCatch&Go」 	(株)KPMG Ignition Tokyo、(株)TOKAIコミュニケーションズ 東京大学、東京大学大学院、明治学院大学
事業創造デザインプログラム (SSDCテーマ)	2021/7～ 2021/10	2	10 (2/8/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学びとキャリアのパーソナライズ支援「Learning Map」 ・ 旅行先でも自分で入浴できる車いす「お風呂DE車いす」 	テクマトリックス(株)、 慶応義塾大学、東京大学大学院、明治学院大学
事業創造デザインプログラム (開港都市テーマ: 日本の夜明けプロジェクト)	2021/7～ 2021/10	12	49 (19/16/14)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 函館市内の学生と事業者を繋ぐ「HAKODATEch Builder」 ・ 地域食材で憧れのレシピを再現「ペア工房 Boost your challenge」 ・ 神戸の港町で始める里山暮らし「開墾都市」 ・ 横浜の外国人移住者向けCtoC生活支援サービス「QQ Chat」 ・ 古写真DB活用のARアプリ「ARと古写真で今と昔をつなぐ」 ・ 横浜の大企業社員と中小企業の人材交流「ミライストキャンプ」 ・ 新潟十日町「棚田の再生利用による地域活性化」→Master ・ 若者と地方をつなげるきっかけ作り「トラベリ！」 ・ オーダーメイドのステイ作り「Staylor (Stay X Tailor)」 ・ リユース容器によるバーチャル食堂計画「Zero Ring」→Master 	兼松エレクトロニクス(株)、グーグル・クラウド・ジャパン(合)、KPMGコンサルティング(株)、都築電機(株)、(株)TOKAIコミュニケーションズ、ジェイズ・コミュニケーション(株)、(株)電通テック、日本ビジネスシステムズ(株)、日本マイクロソフト(株)、レノボ・ジャパン(合) 慶応義塾大学、公立はこだて未来大学、長崎大学、明治学院大学、早稲田大学 日揮ホールディングス(株)、(株)浜銀総合研究所、(株)富士通エフサス、ボッシュ(株)、NPO法人ETIC 神戸市役所、新潟市役所
事業創造デザインプログラム (東大GCL連携講座2021)	2021/10～ 2022/1	2	2 (0/2/0)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学生にプログラミング等技術を教えて企業とマッチング ・ 孤独にアプローチするランダム通話アプリ ・ チャットアプリのインスタント秘書「Secrechatry」 	東京大学大学院



講義のようす (2021年度開港都市)

参加者属性	受講者数
学生	16名
社会人(法人正会員)	19名
社会人(各地域)	14名
計	49名

後援

函館市、新潟県、新潟市、横浜市デジタル統括本部、公立はこだて未来大学、慶応義塾大学岩尾俊兵研究会、明治学院大学岩尾俊兵ゼミ、新潟大学ベンチャリング・ラボ

特別講演	登壇者(敬称略、実施順、肩書は登壇当時)
社会課題をDXで解決することの意義・ダイナミズム	片桐 恭弘 公立はこだて未来大学 理事長・学長/SSDC理事
社会課題を解決するDXの可能性・発想のヒント	榊原 彰 日本マイクロソフト(株) 執行役員 最高技術責任者 小池 裕幸 グーグル・クラウド・ジャパン(合) カスタマー・エンジニアリング上級執行役員 ティム デンリ (株)KPMG Ignition Tokyo 取締役 ソリューション担当 パートナー
何が研究と社会をつなぐきっかけになったのか	松原 仁 東京大学次世代知能科学研究センター 教授
SDGsにとらわれない課題発掘の視点	栄藤 稔 大阪大学先導的学際研究機構 教授/科学技術振興機構 CREST人工知能領域研究総括/株式会社コトバデザイン 取締役会長 CEO/SSDC理事
ビジネス。最初の一步、そして大きなうねりへ	黒崎 守峰 株式会社アイティーファーム代表取締役社長/SSDCアドバイザー



地域社会の課題に立脚し
市民が中心となり
デジタル技術を用いて
ビジネス創出するプロジェクト

～明治開港都市から始める～
日本の夜明けプロジェクト
市民メンバー募集のお知らせ

自衛隊、新潟、横浜、神戸、長崎
近代日本の礎を築いた開港都市から始める。市民を中心とした、市民による市民のための、事業創出プロジェクトを開始します。我こそはと思われる方、ぜひご参加ください。

定員締め切り
2021年
7月27日(水)

※第一 一般社団法人 社会システムデザインセンター (SSDC)
※第二 新潟市、新潟県、新潟市、横浜市、デジタル統括本部、函館市、公立はこだて未来大学、慶応義塾大学岩尾俊兵研究会、明治学院大学岩尾俊兵ゼミ、新潟大学ベンチャリング・ラボ

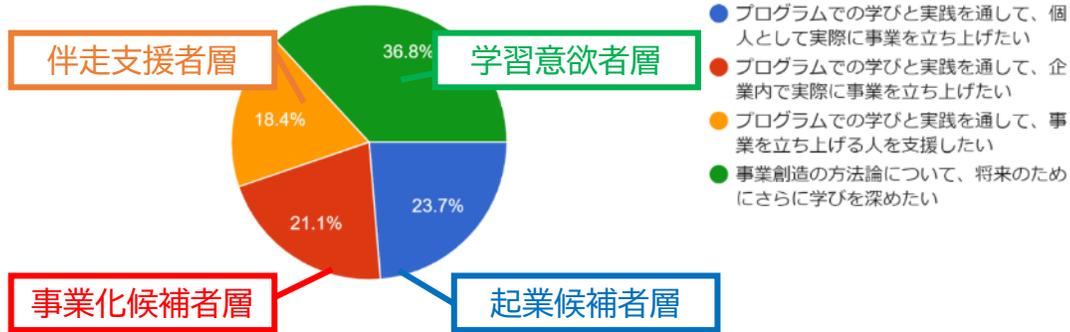




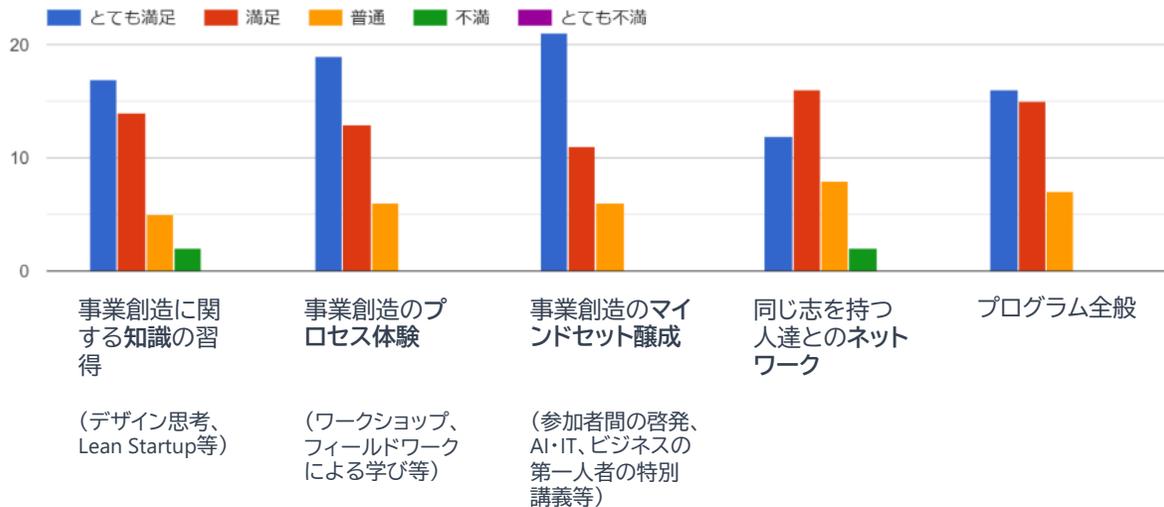
受講者の声

2021年度 受講者向け修了アンケートより抜粋。 n=38

プログラム参加者の属性自己診断



プログラムの満足度



プログラムを受講して

特に印象に残った内容

- 地域在住者へのインタビューによる地域課題感の重要度
- 社会課題解決で共通項が見つかったこと。東京近辺だけ、地域だけでは課題解決につなげるには不足しており、双方がお互いに同じ目標を向かっていけることが大事
- 各回で行われた特別講義が役立った。リアルな経験談を元に、課題をどうの思考で乗り越えてきたかがしれてよかった

特に身についたスキル

- 自分事という感覚
- 事業に対する考え方。社内でも新しい企画を立ち上げる際の考え方がSSDCで学んだことをかなり活かしているため
- ジョブ理論など、起業に必要な考え方。座学だけでなく、すぐに実践を通して学ぶことができたのはよかったと思う

これから挑戦していきたいこと

- 今回のプログラムのような志の高い人たちと一緒に地域社会を変えていきたい
- 会社で興している新規事業と合わせて、社会に新たな価値を作っていきたい



修了後のキャリアパスイメージ



プログラム企画運営チーム

役割	興味関心の領域	経験できる領域	習得可能なスキル
プログラムデザイナー	デザインプログラム全体の企画に携わりたい	事業創造デザインプログラム全体の企画	<ul style="list-style-type: none"> 事業企画力 マーケティング力
ファシリテーター	受講者のファシリテーションを通しアイデア実現に貢献したい	Essential、Basic、Advanced等プログラム内のファシリテーション	<ul style="list-style-type: none"> 対人関係力、構造化力 コーディネート力
インストラクター	プログラム内の講義を担当し知識や経験の伝達に貢献したい	Essential、Basic、Advanced等プログラム内の講師	<ul style="list-style-type: none"> コンテンツ企画・作成力 プレゼンテーション力
メディアアンバサダー	メディア活用やインタビューを通しプログラムの価値を発信したい	Twitter、note、Facebook等を活用したプログラムレポート、受講者インタビュー	<ul style="list-style-type: none"> ソーシャルメディア活用力 インタビュー・編集力 マーケティング力



受講者／修了者限定のコミュニティ

産・学・地域のイノベーターが、場所・時間・立場を越えて“繋がり続けるコミュニティ”を提供

事業創造デザインプログラムSlack

チャンネル名	説明
↓全体向け	本Slackに参加頂いているすべての方向けのチャンネル
001_general	運営からの最新情報、SSDC関連イベントなどの案内、その他全体に関する話題
002_みんなの雑談部屋	どんな内容でもOKです。ちょっとした話があれば投げ込みください
003_イベント紹介掲示板	みなさんから課外イベントなどの紹介時にご活用ください
004_事例紹介	デザインプログラムでの活動と関連する事例（成功・失敗）があればぜひシェアください！
↓一部の方向け（プライベートチャンネル）	
010_アルムナイ	事業創造デザインプログラム卒業生同士の交流や相談 (Advanced修了後、卒業生の方を招待)
012_プログラム企画運営メンバー	事業創造デザインプログラムに企画運営メンバーとして協力頂ける方々とのコミュニケーション (Advanced卒業生のうち、企画運営側での活動に協力いただける方を招待)
020_master共通	Master（事業化検証）に挑戦するチームメンバー向けの連絡用チャンネルです (Masterに参加の方を招待)

↓ Master進出チームの活動報告への応援

北村 和久 (きやず) 18:54

【Master活動報告：各チームから事業化検証の状況報告を行います！】
事業創造デザインプログラムMaster（事業化検証フェーズ）に進んだ2チームが、鋭意活動を進めています。

- リユース容器チーム：[] さん、[] さん（※Masterより参画）
- 十日町棚田再生チーム：[] さん、[] さん、[] さん、[] さん

進捗状況をみなさんに知ってもらい、ぜひ応援していただきたい...!! と思います
各チームから後日、以下の内容について本チャンネルに投稿予定です👉

.....

- ①チーム紹介（誰の、どんな課題を、どう解決するか、なぜやりたいか）
- ②事業家のサマリ（誰の、どんな課題を、どう解決するか、なぜやりたいか）
- ③活動状況（いつまでに、どんな活動を、誰と行って、どんな検証結果を得たいか）
- ④リクエスト項目（②③を実行するための課題や悩みごと、欲しい支援※人的ネットワーク紹介、アイデア撃打ち、協力者募集など）

.....

どんな状況になっているのか、ぜひみなさん楽しみにしてください!!
みなさんへのお願いごとなど、今後出てくるかもしれませんが
応援のリアクション「👍」やコメントもぜひよろしくお願いします😊

@channel (編集済み)

👍 6 🍷 4 📄 2 🔥 3 🌱 2 🗣️ 1

↓ アルムナイ(プログラム修了者)有志による振り返り会



↓ アルムナイ(プログラム修了者)有志による共創の場「A-Salon」立ち上げ

Mick Tagami 22:01

もう一点、アルムナイの共創（や、困りごと相談）を促進するようなイベント/活動を進めたいと考えています。事業創造に関係する内容/関係しない内容を含めて、緩いつながりの中で上下関係なく世代を超えて知見や意見を共有できれば会社組織とは異なる枠組みで自身の学びを得られるんじゃないかな〜と。オンライン/オフライン、テーマ別/フリートーク、発表会/相談会、月イチ/不定期などなど。どのようなフォーマットだと興味あるかご意見いただけませんか？ Learn Together !!

👍 5 🍷 7 📄 6 🎯 4 🗣️ 6 🗣️ 1 🗣️





コンテンツ紹介

(Advanced以降の例)

SSDCの事業創造ノウハウが詰まったテキスト／動画コンテンツが、受講者の学習と実践をサポート (約400P)

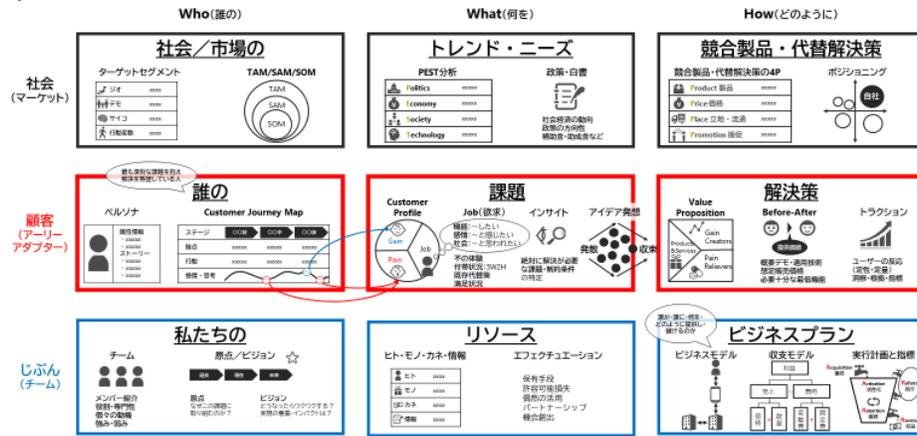
事業創造デザインプログラムテキストもくじ

項目	テーマ	ページ
概論	SSDC概要	3
	事業創造デザインプログラム概要	7
Advanced	Day1 困りごとと当事者の課題を深掘りする 事業創造の視座を理解する 課題を探索・深掘りする 当事者の状況に徹底的に迫る	21 24 46 60
	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	99 102 119 128 156
	Day3 初期のビジネスモデルを考える 仮説の検証・修正結果を共有する ビジネスモデルを調整する 初期のビジネスモデルキャンパスを作成する BM図解で常識打破の視座を得る	185 188 197 211 246
	Day4 中間報告会	284
	Day5 説得力あるビジネスプランを策定する 価値提案最大化のためのマーケット戦略を考える 収益計画を算出する 持続的競争優位性と自己強化ループを考える	287 290 326 374
	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基本構成を知る	390 393
	Day7 最終報告会	-

Copyright © Social System Design Center

2

事業創造デザインキャンパス



Copyright © Social System Design Center

3

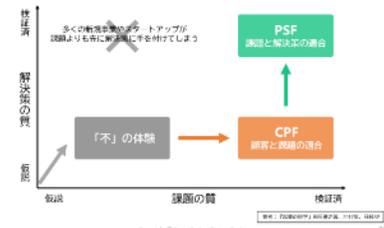
最終報告会で目指すプレゼンテーション内容



Copyright © Social System Design Center

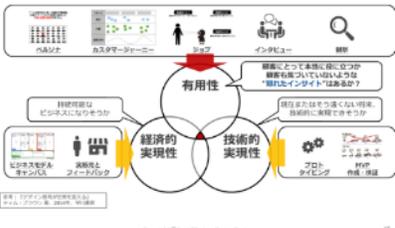
15

課題の質を高めてから、解決策の質を高める



Copyright © Social System Design Center

デザイン思考のアプローチ全体像



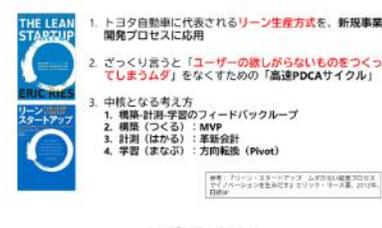
Copyright © Social System Design Center

ジョブの種類



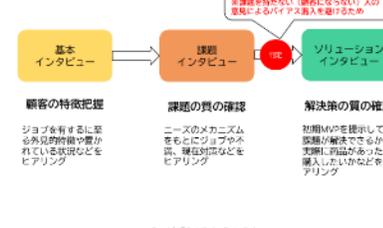
Copyright © Social System Design Center

Lean Startupとは?



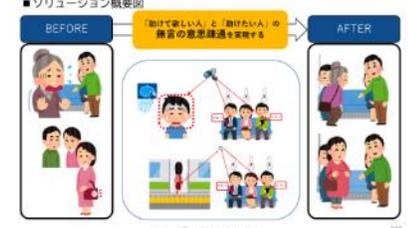
Copyright © Social System Design Center

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



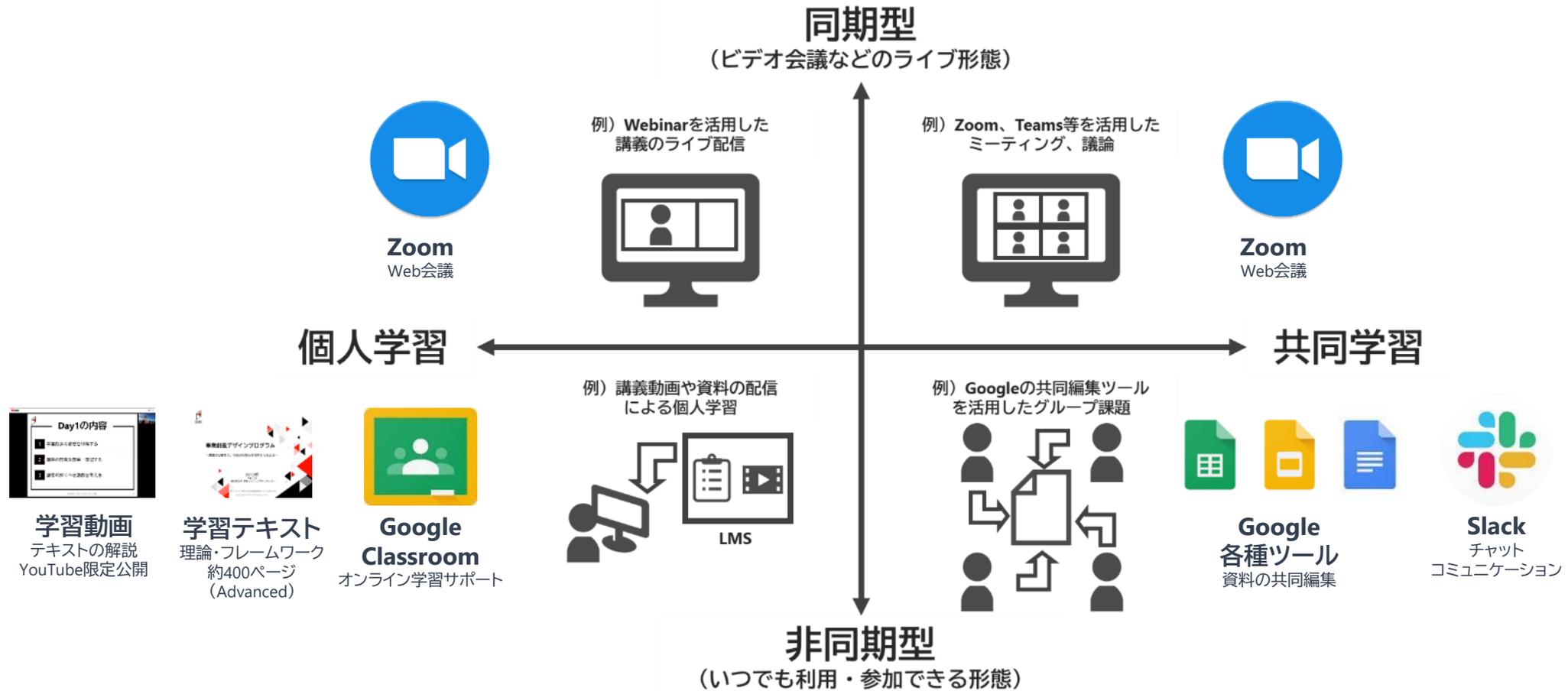
Copyright © Social System Design Center



ツール紹介

(Advanced以降の例)

「同期-非同期／共同-個人」に応じたツールを活用し、受講者の学びと実践を最大化





プログラム企画運営チーム紹介

「事業創造はじめの一步」を伴走支援する、卒業生を中心としたプログラム企画運営チーム

氏名	北村和久 (きやず)	田上光弘 (Mick)	正木亮 (Smith)	小菅陽平 (ぺったん)	立花浩司 (たちい)	新井茉莉子 (まりさん)	北田将基 (ダックス)
プロフィール	<p>2005年早稲田大学教育学部卒業。同年に日本ビジネスシステムズ株式会社に入社。法人営業→経営企画→新規事業開発を歴任。</p> <p>2019年、SSDCの法人立上げから参画し、デザイン思考・ジョブ理論・Lean Startupなどの事業開発手法をベースに「事業創造デザインプログラム」を開発・企画運営。人の集う場づくりとファシリテーションが強い。</p> <p>SSDCチーフデザイナー、中小企業診断士。</p>	<p>日系メーカーにて事業企画・製品企画・商品開発・マーケティング・営業企画・顧客サポートなどバリューチェーンをつなぐ一連の業務に従事。現在はレノボ・ジャパン合同会社にて事業企画本部を統括する。</p> <p>2019年SSDC事業創造デザインプログラム第1期修了後、プログラムの意義とそこに集うメンバーの意思に共感し活動を続ける。マサチューセッツ工科大学経営学修士 (Management of Technology)。</p>	<p>2011年ジェイズ・コミュニケーションに入社。技術職、営業職を経て、現在はマーケティング部門でイベント企画運営、講演活動などに担当する傍ら、位置情報を使った三密防止やマネージドサービスの企画など新規事業開発に従事。</p> <p>2019年SSDC事業創造デザインプログラム第1期卒業生。日本発のおもしろサービスを作べくSSDCでの活動を続ける。青山学院大学卒。</p>	<p>2007年国内IT企業に入社。ITインフラ業界で技術職を担当。2016年兼松エレクトロニクス株式会社入社後、システムエンジニアとしてサービス業務、販売支援、マーケティング、イベント登壇等をマルチに担当。</p> <p>2020年SSDC事業創造デザインプログラム第3期卒業生。人と社会を豊かにする事業を世に送り出すSSDCのビジョンに賛同し活動を続ける。産業能率大学。</p>	<p>2014年北陸先端科学技術大学院大学知識科学研究科博士前期課程修了(修士)。ライフサイエンス研究支援関連分野での職歴多数。2017年～日本ファシリテーション協会会員。現在、同協会東京支部運営委員、広報委員会副委員長を兼任。2019年3月～2022年3月、公立はこだて未来大学社会連携センターに所属し、はこだて国際科学祭の運営事務局。2021年SSDC事業創造デザインプログラム参加メンバー。青山学院大学WSD25期。</p>	<p>2011年成城大学英文学科卒業。同年に都築電気株式会社に入社。食品業顧客専任部隊の法人営業職として配属、今年で12年目の勤続。</p> <p>2021年SSDC事業創造デザインプログラムへの参加を機に地域創生や事業創造への関心が高まり、本年は企画運営メンバーとして参画。</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。東京理科大学卒。</p>
専門分野	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業開発、イノベーション ビジネス思考法(ロジカル、クリティカル、デザイン等) 	<ul style="list-style-type: none"> 事業企画、商品企画、営業企画 組織オペレーション 	<ul style="list-style-type: none"> 商品企画 マーケティング 	<ul style="list-style-type: none"> ロジカル思考(帰納的) 統計分析、社会学 新規事業アイデアの技術的実現性調査 	<ul style="list-style-type: none"> ワークショップデザイン コーディネーション 	<ul style="list-style-type: none"> 営業 デザイン思考法(実務で実践中) 	<ul style="list-style-type: none"> AIプロトタイピング 事業創造ファシリテーション
その他 趣味・活動など	<ul style="list-style-type: none"> 読書、音楽鑑賞、小1娘とお散歩 個人でアート遊び場のマーケティング支援 新規事業開発発信中 <p>Twitter : https://twitter.com/Kyazuhisa</p> <p>note : http://note.com/kazuhisakitama</p> <p>http://note.com/kazuhisakitama</p>	<p>語学学習、ボードゲーム、旅行そして飛行機好き。二年を超えるテレワーク環境のなか、心の通うテレワークマネジメントを目指している。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ギター、キャンプ、山登り、ゲーム 最近ではエルデンロースで仕事に身が入らない 	<ul style="list-style-type: none"> note:(これから発信) #日本酒 #資産形成 #米国株投資家とつながりたい 	<ul style="list-style-type: none"> 趣味は献血とサイエンスカフェめぐり 持続可能で好きなことを仕事にする生き方の探究に関心 	<ul style="list-style-type: none"> 楽器演奏(ドラム/ピアノ)、音楽鑑賞、絵画 漢方養生指導師の資格保有(将来的には自己の事業として取り扱いたい領域) 	<ul style="list-style-type: none"> 釣り(管理釣り場:ニジマス釣ってます) 車(マニュアル車乗ってました) 音楽

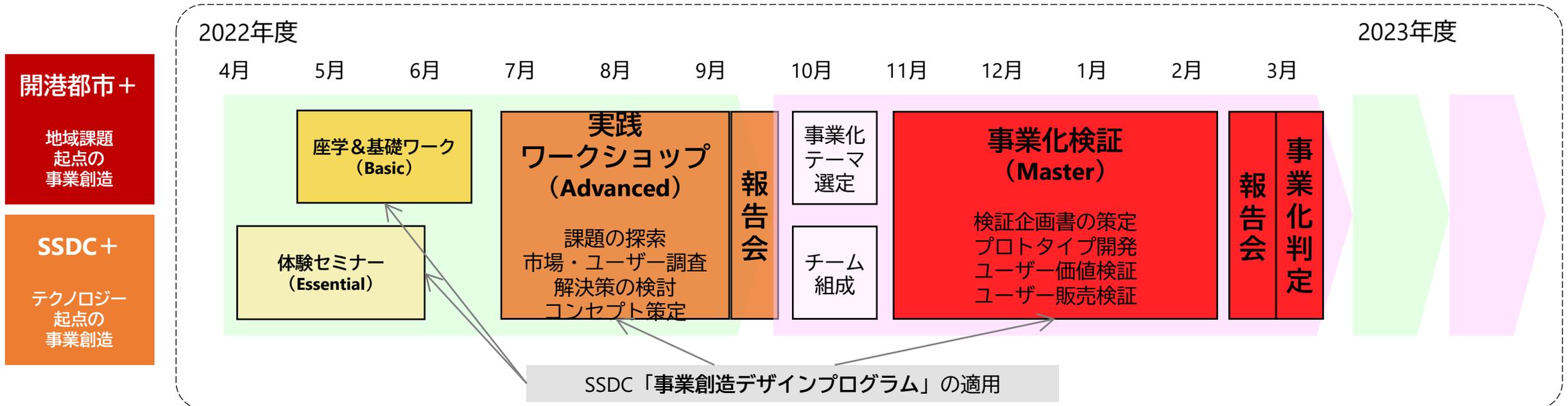


スケジュール概要（2022年度）

基本的に1年を活動の単位として、年度ごとに繰り返し実行していく。

- ・ 上半期（4月～9月）：課題の探索～解決策案の検討、コンセプト策定を行う。
- ・ 下半期（10月～翌3月）：上半期に出た解決策について、実証実験～事業化判定を行う。
 - ※有効性、事業実現性、技術活用可能性、事業化意思など様々な観点から、事業化検証フェーズに推薦するテーマを選定。

SSDC+ / 開港都市+を同日程(別チーム構成)で実施





スケジュール詳細 (2022年度)

項目	テーマ	日程	時間	募集定員/申込締切	開催形態	受講料金	受講資格	
Essential エッセンシャル	体験セミナー	4/14(木) 4/19(火) 4/26(火) 5/10(火) 5/12(木) 5/18(水) 5/20(金) 5/24(火) 5/26(木) 6/1(水) 6/7(火)	18:30～20:00 ご都合の良い日程で 受講下さい	各回先着20名まで (合計200名) 申込はこちら	オンライン	無料	事業創造や社会課題 解決に興味関心が あること	
Basic ベーシック	座学&基礎ワーク	4/28(木) 5/11(水) 5/17(火) 5/25(水) 6/2(木) 6/10(金) 6/15(水) 6/21(火)	各日程 10:00～17:00 ご都合の良い日程で 受講下さい	各回先着15名まで (合計90名)	オンライン	定価50,000円(税別) ※割引制度 ・ 会員:50%Off ・ 紹介(地域等):30%Off ※学生特別優待制度 ・ 学生:無料	Essentialを修了 していること (もしくはEssential動画 視聴済であること)	
Advanced アドバンス	Day0	キックオフ&チームビルディング	6/24(金)	18:00～21:00	計36名まで (9チーム程度想定) ※最大48名(12チーム程度) まで拡張	オンライン (一部オフライン 開催可能性あり)	定価500,000円(税別) ※割引制度 ・ 会員:50%Off ・ 紹介(地域等):30%Off ※学生特別優待制度 ・ 学生:無料	Basicを修了していること (もしくは同等相当の 知識・経験を有すると 認められること) チーム稼働時間(週3～5h程度)を 捻出できること
	Day1	困りごと当事者の課題を深堀する	7/8(金)	18:00～21:00				
	Day2	初期MVPを考える	7/9(土)	10:00～17:00				
	Day3	初期のビジネスモデルを考える	7/22(金)	18:00～21:00				
	Day4	中間報告会	8/5(金)	18:00～21:00				
	Day5	説得力あるビジネスプランを策定する	8/26(金)	18:00～21:00				
	Day6	プレゼンテーションの準備を行う	9/9(金)	18:00～21:00				
	Day7	最終報告会	9/16(金)	18:00～21:00				
Master マスター	事業化検証	10月～ 6か月程度	別途	計12名まで (3チーム程度想定) ※最大16名(4チーム程度) まで拡張	オンライン (一部オフライン 開催可能性あり)	無料 (SSDCにて事業化を支援) ※事業化検証の ための資金サポート (1チーム最大100万円)	Advancedを修了し、最終報告会後 にMasterへ推薦を受けているこ と 事業化への意欲を有すること	



各講座の詳細 (1)

Essential
エッセンシャル

Basic
ベーシック

Advanced
アドバンス

Master
マスター

	Essential	Basic	Advanced	Master
位置づけ	体験セミナー	座学&基礎ワーク	実践ワークショップ	事業化検証
期間・時間	約90分	約6時間	約3か月(約3時間×7回) ※別途チームMTGあり	約6か月(約2時間×6回) ※別途チームMTGあり
実施時期	2022年4～6月(別表参照) 期間中、複数回実施を予定	2022年4～6月(別表参照) 期間中、複数回実施を予定	2022年6～9月(別表参照)	2022年10～2023年3月(別表参照)
募集定員	各回先着20名まで	各回先着12名まで	計36名まで(9チーム程度想定)	計12名まで(3チーム程度想定)
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> 事業創造とは? 事業創造のプロセス 事業創造の大切な視点 あなたのWhyを言語化してみよう カリキュラム紹介 事例紹介 Q&A 	<ul style="list-style-type: none"> 事業創造デザインプログラム(Essential)の振り返り デザイン思考のプロセスを概観する 解くべき問題を発散・収束する ペルソナ・Customer Journey Mapで課題当事者にフォーカスする ジョブの視点で課題定義する 事業創造デザインプログラム(Advanced)の紹介 Q&A 	<ul style="list-style-type: none"> SSDC理事・アドバイザー等の特別講義 事業創造フレームワークを使った実践 <ul style="list-style-type: none"> -事前学習動画・テキストによる個人学習 -チームビルド -課題発掘 -仮説立案 -内部インタビュー→外部インタビュー -アイデア発想 -ソリューションデモ作成 -ビジネスモデル立案 -成長戦略立案 -簡易収支計画策定 -プレゼンテーション -中間報告会・最終報告会 	<ul style="list-style-type: none"> SSDC理事・アドバイザー等の特別講義・メンタリング 事業創造フレームワークを使った実践 <ul style="list-style-type: none"> -チームビルド -原体験の整理 -ソリューションプロトタイプ作成 -ユーザー価値検証 -ユーザー販売検証 -事業計画策定 -月次報告会・最終報告会
開催形態	オンライン	オンライン	オンライン(一部オフライン開催可能性あり)	オンライン(一部オフライン開催可能性あり)
受講資格	事業創造や社会課題解決に興味関心があること	Essentialを修了していること(もしくはEssential動画視聴済であること)	Basicを修了していること(もしくは同等相当の知識・経験を有すると認められること) チーム稼働時間(週3～5h程度)を捻出できること	Advancedを修了し、最終報告会後にMasterへ推薦を受けていること 事業化への意欲を有すること



各講座の詳細 (2)

Essential
エッセンシャル

Basic
ベーシック

Advanced
アドバンス

Master
マスター

位置づけ
受講特典

体験セミナー

- テキスト(約65P)
- Basicへの申込権利

座学&基礎ワーク

- テキスト(約150P)
- 講義動画
- 受講後の個別相談(30分)
- Advancedへの申込権利

実践ワークショップ

- SSDC理事・アドバイザー等の特別講義
- テキスト(約400P)
- 講義動画
- 事業創造に関するオプション講義
- 事業創造の各種テンプレート
- 受講期間の個別メンタリング
- アイデア壁打ち会でのメンタリング
- ファシリテーターによる伴走
- インタビュー実施の支援
- 中間報告会、最終報告会でのフィードバック
- 事業創造デザインプログラムコミュニティ(Slack)への招待
- (修了後)アルムナイコミュニティへの招待

事業化検証

- SSDC理事・アドバイザー等の特別講義
- 事業化検証のための資金サポート(1チーム最大100万円)
- 事業創造に関するオプション講義
- 事業創造の各種テンプレート
- 受講期間の個別メンタリング
- SSDCデザインMTG報告会でのメンタリング
- ファシリテーターによる伴走
- インタビュー実施の支援
- 事業創造デザインプログラムMaster限定コミュニティ(Slack)への招待

受講料金

- 無料

- 定価50,000円(税別)
- ※会員・紹介等の割引制度
- 会員:50%Off
- 紹介(地域等):30%Off
- ※学生特別優待制度
- 学生:無料

- 定価500,000円(税別)
- ※会員・紹介等の割引制度
- 会員:50%Off
- 紹介(地域等):30%Off
- ※学生特別優待制度
- 学生:無料

- 無料(SSDCにて事業化を支援)
- ※活動資金のサポート制度あり

申込方法

- SSDC HP上のLPより
- 開催日1営業日前まで受付

- SSDC HP上のLPより
- 開催日2営業日前まで受付

- SSDC HP上のLPより
- Day1の5営業日前まで受付

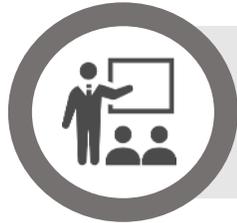
- 対象者に別途ご案内

知的財産権
の取り扱い

- 事業創造デザインプログラム内で発案された事業アイデアの知的財産権については、[SSDC会員規約](#)に準じるものとします。



受講のステップ

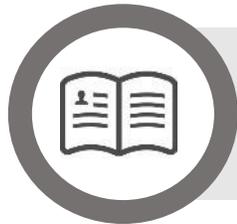


体験セミナー
(Essential)
申込・受講

事業創造の概要や事例を知りたい方は、オンラインの体験セミナー(**Essential**)をSSDCホームページ([こちら](#))から申込下さい。受講は無料です。申込後、視聴URL・テキストをご案内します。日程が合わない方には講義動画を提供します。



Basic受講は、**Essential修了 or Essential動画視聴済**であることが条件です。

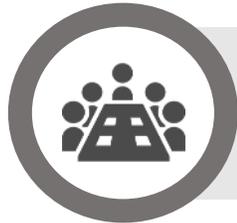


座学&基礎ワーク
(Basic)
申込・受講

事業創造の方法論を学びたい方は、オンラインの座学&基礎ワーク(**Basic**)をSSDCホームページから申込・ご入金下さい。申込後、視聴URL・テキスト・学習動画をご案内します。日程が合わない方には講義動画を提供します。



Advanced受講は、**Basic修了 or 同等相当の知識・経験を有すると認められること**、チーム稼働時間(週3~5h程度)を捻出できることが条件です。

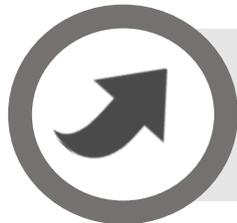


実践ワークショップ
(Advanced)
申込・受講

仲間との実践を通し事業創造を体得したい方は、実践ワークショップ(**Advanced**)をSSDCホームページから申込・ご入金下さい。申込後、Slack・GoogleClassroom・視聴URL・テキスト・学習動画をご案内します。また、請求書支払い対応します。



Master受講は、**Advanced修了し最終報告会后に推薦を受けていること**が条件です。



事業化検証
(Master)
申込・受講

最終報告会后に推薦を受け、かつ事業化意欲のある方は、事業化検証(**Master**)をSSDC運営よりお声がけします。同意のうえ申込下さい。受講は無料です。申込後、Slack・GoogleClassroom・視聴URL・テキスト・学習動画をご案内します。



2022年度事業創造デザインプログラムご案内資料一覧

案内チラシ (PDF)



開催案内ページ (note)



事業創造デザインプログラム 2022年度開催のご案内

SSDC Media 2022年4月17日 19:27

本ページでは、一般社団法人社会システムデザインセンター (SSDC) 主催で2022年度に開催するSSDC事業創造デザインプログラムを検討されている方向けの詳細を記載しています。ご一読いただき、我こそはという方は、まずEssential (体験セミナー) をお申込み頂けますと幸いです。

開催案内資料 (PDF)



プログラムの開催案内資料 (PDF) です。興味・関心層の方向けにご紹介ください。

ダウンロードURL
<https://ssdc.ai/wp-content/uploads/2022/04/45be71969426daec97c2e1d4823f8f0e.pdf>

体験セミナー申込 (SSDCホームページ)



Essential (体験セミナー) 申込画面です。まずはこちらからお申込下さい。(各回先着20名)

Essential申込ページURL
<https://ssdc.ai/lp-essential-2022/>

プログラムの案内チラシです。興味・関心層の方向けに配布ください。印刷いただく場合は、A4タテで両面印刷頂けますと幸いです。

ダウンロードURL
<https://ssdc.ai/wp-content/uploads/2022/04/4452346dde0f305a7531581c1c579f39.pdf>





まずはEssential（体験セミナー）をお申込ください

事業創造デザインプログラムEssential（体験セミナー）
➡お申込（無料）はこちらから



Essential（体験セミナー）申込
（SSDCホームページ）



Why SSDC? Why 事業創造デザインプログラム?



経験豊富な産学の トップランナーが支援



SSDCは2019年、企業とAI・IoT・ロボの科学者が中心になって発足した団体です。

人と社会を豊かにするビジネスを創造するため、社会人・学生・地域のイノベーターの支援を一貫して行っています。



事業創造を支える 法人会員ネットワーク



SSDC法人正会員は17社(2022年4月現在)。デジタル技術による変革(DX)に強い企業が多数。

事業創造デザインプログラムの企画運営や伴走は、法人会員の卒業生メンバーを中心に構成され、事業アイデアの実現を支えます。



修了後も続く アルムナイ(卒業生)の絆



デザインプログラム修了者は90名(2022年4月現在)。社会人・学生が混ざり合い、月1回のペースで有志が共創の場「A-Salon」を開催しています。

その他、Slackコミュニティでは活動報告や事例紹介、事業創造に関する情報交換を行っています。



開港都市+

地域課題
起点の
事業創造

事業創造デザインプログラム 開港都市+

開港都市+ 私たちのビジョン

開港都市+

地域課題
起点の
事業創造

市民と地域社会の幸せな未来を、ビジネスで実現する

～事業創造デザインプログラム 開港都市+～
発起人代表

片桐 恭弘 先生

公立はこだて未来大学 理事長・学長

デジタル技術は21世紀の世界を大きく変革する鍵となる道具です。それを賢く活用し、人々が安心して幸福に暮らす社会を作り上げるには、市民ひとりひとりのデジタル技術による社会変革への主体的な関わりが大切です。

開港都市は150年前、国を揺るがす大きな変動期に、いち早く世界と繋がり社会の変革を先導しました。市民の目線で現在を振り返り、将来のビジョンを語り合い、アイデアを実装する。デジタル技術で明るい日本を作るプロジェクトを始めましょう。





プロジェクトのねらい・実施概要

■ねらい

- 社会課題、特に地域社会の課題に立脚し、市民・学生が中心となり、デジタル技術を用いてビジネス創出できるようにすること
- 開港都市をはじめとした各地域の人々が繋がり合い、コミュニティを形成し、イノベーションの起点となる文化・風土をつくること

■実施概要

- 上記のねらいを実現するため、以下の取組みを実施する
 - セミナー（課題解決のための理論・手法を伝え、地域課題の背景を共有し、興味関心層の参加動機をつくる）
 - ワークショッププログラム（参加者がチームを組み課題解決策の仮説を立て、コンセプトをつくる）
 - 事業化検証プログラム（選抜されたチームがプロトタイプをつくり、事業化検証を行う）
 - コミュニティ運営（ワークショップ／事業化検証プログラム関係者向けのコミュニティを運営する）



プロジェクトのスコープ

■対象地域

- ・ 開港5都市（函館、新潟、神戸、横浜、長崎）
- ・ 本枠組みに賛同するその他の地方自治体

■対象参加者

- ・ 対象地域に関係する市民（学生および社会人。在住の有無は問わない）

■取り扱う課題の条件

- ・ 原則として社会課題解決と地域の魅力開発を扱う
 - 一般市民が直面し、かつ、その解決による恩恵を直接受けられる課題が望ましい
 - 全対象地域に共通する課題である必要はなく、地域ごとに異なってもよい
 - 特定の企業や商品・サービスの利益となるための事業課題は対象としない



各関係者の参加メリットと期待役割

関係者	メリット	期待役割
市民・学生 	事業創造の手法・理論・フレームワークの体得 実際の事業創造に関わる機会 課題解決による恩恵 相互交流による地域の魅力再発見の機会	課題提起・検討 Workshop参加 起業・事業創造の中心
地元企業 	自社のイノベーション促進 協働の場を通じた市民・学生との交流 SDGs/社会貢献に関する活動 各社の製品・サービスを活かした課題解決機会・PR機会	事業ノウハウ 製品・サービス 協賛金の拠出
大学 	地域への貢献 イノベーションプログラムの成果を発揮する機会 学生の成長と就職機会創出	技術者・起業家 技術・ノウハウ
自治体 	関係人口の創出 社会課題解決型事業創出による市民の幸福度・満足度向上 各地域との横連携・情報共有の機会	参加者の募集 企業・大学等への紹介 費用の拠出
SSDC 	社会に役立つ事業の創出 投資機会 ネットワーク拡大	全体企画・運営 Workshop開催 事業アイデアへの伴走



SSDC+

テクノロジー
起点の
事業創造

事業創造デザインプログラム SSDC+

SSDC+ 私たちのビジョン

SSDC+

テクノロジー
起点の
事業創造

人と社会の幸せな未来を、ビジネスで実現する



プロジェクトのねらい・実施概要

■ねらい

- ・ テクノロジーを活用した夢の実現に立脚し、社会人・学生が中心となり、デジタル技術を用いてビジネス創出できるようにすること
- ・ 各属性の人々が繋がり合い、コミュニティを形成し、イノベーションの起点となる文化・風土をつくること

■実施概要

- ・ 上記のねらいを実現するため、以下の取組みを実施する
 - セミナー（課題解決のための理論・手法を伝え、地域課題の背景を共有し、興味関心層の参加動機をつくる）
 - ワークショッププログラム（参加者がチームを組み課題解決策の仮説を立て、コンセプトをつくる）
 - 事業化検証プログラム（選抜されたチームがプロトタイプをつくり、事業化検証を行う）
 - コミュニティ運営（ワークショップ／事業化検証プログラム関係者向けのコミュニティを運営する）



プロジェクトのスコープ

■対象地域

- ・ 特段の定めなし

■対象参加者

- ・ 人と社会を豊かにするビジネスの創造に興味がある人（学生および社会人）

■取り扱う課題の条件

- ・ 原則としてテクノロジーを活用した夢の実現を扱う
 - 一般市民が直面し、かつ、その解決による恩恵を直接受けられる課題が望ましい
 - 特定の企業や商品・サービスの利益となるための事業課題は対象としない
 - 開港都市+の枠組みに収まらない課題テーマについても、SSDC+での扱いとする



Appendix : 2021年度実施報告サマリ



プログラム発のアイデア(1) ※2021年7~10月実施のAdvancedより

ソリューション名	"Learning Map" 「学び」と「キャリア」のパーソナライズを支援する学習支援プラットフォーム
チーム名	次世代の学びチーム

Customer 誰が? 大学に通っている学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生	Problem どんな課題? 就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生	Solution 解決は? 就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生、就職先が決まらずに悩んでいる学生
Market/Competitor 市場規模・競合は誰か?	Why Now? なぜ今?	Why Now? なぜ今?

ビジネスモデルの図解

差別化ポイント: パーソナライズした学びとキャリアをマップで可視化

BEFORE → **AFTER**

Copyright - Social Syst

ソリューション名	お風呂DE車いす
チーム名	自らバリアフリー車いすチーム

Customer 誰が? お風呂に入りたいけど車いすが入らない人	Problem どんな課題? お風呂に入りたいけど車いすが入らない人	Solution 解決は? お風呂に入りたいけど車いすが入らない人
Market/Competitor 市場規模・競合は誰か?	Why Now? なぜ今?	Why Now? なぜ今?

BEFORE → **AFTER**

Copyright - Social System Design Center

ソリューション名	HAKODATEch Builder
チーム名	Team函館再生

ソリューションコンセプト①

Customer 誰が? 函館市内の大学生	Problem どんな課題? 函館市内の大学生	Solution 解決は? 函館市内の大学生
Customer 誰が? 函館市内の事業者	Problem どんな課題? 函館市内の事業者	Solution 解決は? 函館市内の事業者

ビジネスモデル・フロー

事業拠点

ビジョン Open Space - Open Mind 函館の未来

Copyright - Social System Design Center

ソリューション名	Boost your challenge
チーム名	学生ベルソナ 地方と都市の交流 地方創生を加速させるビジョン共創型の関係人口プラットフォーム

Customer 誰が? 地方創生を推進したい企業、地方創生を推進したい企業	Problem どんな課題? 地方創生を推進したい企業、地方創生を推進したい企業	Solution 解決は? 地方創生を推進したい企業、地方創生を推進したい企業
Market/Competitor 市場規模・競合は誰か?	Why Now? なぜ今?	Why Now? なぜ今?

BEFORE → **AFTER**

Copyright - Social System Design Center



プログラム発のアイデア(2)

	ソリューション名 開關都市・港町で始める里山体験
チーム名	スマートハブ都市・神戸

Customer 誰? PersonA: 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。 PersonB: 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。 PersonC: 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。	Problem どの課題? 1. 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 2. 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 3. 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。	Solution どの解決? 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。	ビジネスモデル図解
Market / Competitor 市場規模 / 競合関係は? 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。 神戸市在住の会社員、週末は山や自然を満喫したい。	Why Now? なぜ今? 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。	Why New? なぜ新しい? 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。	
BEFORE 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。 週末の山や自然を満喫したいが、交通手段が不便。	AFTER 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。	他の 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。 週末の山や自然を満喫するための交通手段を提供する。	

	ソリューション名 QQ Chat -外国人移住者向けCtoC生活支援サービス-
チーム名	異人をつなげるチーム

Customer 誰? PersonA: 外国人移住者、生活支援サービスが必要。 PersonB: 外国人移住者、生活支援サービスが必要。 PersonC: 外国人移住者、生活支援サービスが必要。	Problem どの課題? 1. 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 2. 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 3. 外国人移住者の生活支援サービスが必要。	Solution どの解決? 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。	マネタイズ
Market / Competitor 市場規模 / 競合関係は? 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。	Why Now? なぜ今? 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。	Why New? なぜ新しい? 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。	
BEFORE 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。 外国人移住者の生活支援サービスが必要。	AFTER 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。	他の 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。 外国人移住者の生活支援サービスを提供する。	

	ソリューション名 ARと古写真で今と昔をつなぐ
チーム名	古写真データベースの作成とARアプリの開発

Customer 誰? PersonA: 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 PersonB: 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 PersonC: 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	Problem どの課題? 1. 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 2. 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 3. 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	Solution どの解決? 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	ビジネスモデル図解
Market / Competitor 市場規模 / 競合関係は? 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	Why Now? なぜ今? 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	Why New? なぜ新しい? 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	
BEFORE 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	AFTER 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	他の 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。 古写真データベースの作成とARアプリの開発。	

	ソリューション名 ミラリストキャンプ
チーム名	ミラリスト

Customer 誰? PersonA: ミラリストキャンプ。 PersonB: ミラリストキャンプ。 PersonC: ミラリストキャンプ。	Problem どの課題? 1. ミラリストキャンプ。 2. ミラリストキャンプ。 3. ミラリストキャンプ。	Solution どの解決? ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	ビジネスモデル図解
Market / Competitor 市場規模 / 競合関係は? ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	Why Now? なぜ今? ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	Why New? なぜ新しい? ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	
BEFORE ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	AFTER ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	他の ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。 ミラリストキャンプ。	



プログラム発のアイデア(3)

ソリューション名	棚田の再生利用による地域活性化
チーム名	チャリダーの聖地を星空の下に

Customer 誰が?	Problems どの課題?	Solutions 何が?
<ul style="list-style-type: none"> 棚田で遊んでいる観光客、その周辺で暮らす住民、農業者、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。
Market / Competitor 市場規模 / 競合企業は?	Why Now? なぜ今?	Why Best? なぜベスト?
<ul style="list-style-type: none"> 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。

ビジネスモデル図解

～現地視察での生の声～

◆Customer

◆Problems

Copyright © Social Syst

ソリューション名	トラバリ!～若者と地方をつなげるきっかけ作り～
チーム名	地方と都市の交流チーム

誰のための課題

地方の若者、都市の若者、地方と都市の交流チーム

ビジネスモデル

解決策

若者にできる! 就職先探しから地元企業探しのプラットフォーム

サービス内容

若者、地元企業、都市の若者、地方と都市の交流チーム

Copyright © Social System Design Center

ソリューション名	Staylor (Stay X Tailor) オーダーメイドのステイ作り
チーム名	Team Hicks

Customer 誰が?	Problems どの課題?	Solutions 何が?
<ul style="list-style-type: none"> 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。
Market / Competitor 市場規模 / 競合企業は?	Why Now? なぜ今?	Why Best? なぜベスト?
<ul style="list-style-type: none"> 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。

ビジネスモデル

画面イメージ図

Copyright © Social Syst

ソリューション名	リユース容器によるバーチャル食堂計画 良方と地球に寄り添うまごころ弁当
チーム名	Zero Ring

Customer 誰が?	Problems どの課題?	Solutions 何が?
<ul style="list-style-type: none"> 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。
Market / Competitor 市場規模 / 競合企業は?	Why Now? なぜ今?	Why Best? なぜベスト?
<ul style="list-style-type: none"> 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 観光客、地元企業、自治体、観光客、地元企業、自治体 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 	<ul style="list-style-type: none"> 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。 観光客が棚田を遊ぼうとしても、遊べない。遊べない。遊べない。

ビジネスモデル

社員の食事と環境意識の悩みを解決

調子の結果、買ってきたテイクアウトビジネスの課題

Copyright © Social System Design Center



事業化検証フェーズへの審査基準と実施チーム



SSDCとしての
継続支援可否
(社会性)



個社(個人)とし
ての投資可否
(事業性)



SSDC会員企業
の推薦



事業化意欲
ある人材

評価アンケートより抽出

SSDCデザインMTGで意見招集

修了アンケートより抽出



タイトル	事業概要
Learn Map	「学び」と「キャリア」のパーソナライズを支援する学習支援プラットフォーム
リユース容器によるバーチャル食堂計画	横浜関内駅周辺のオフィスワーカーに向けた、リユース容器でのテイクアウトによるプラごみ・フードロス削減サービス
棚田の再生利用による地域活性化	新潟県十日町地域にある棚田を再生利用して地域を活性化するための施策



各チーム審査結果サマリ

SSDCとして事業アイデア継続支援するべきか
→非常にそう思う/そう思う の割合

御社(個人)として事業アイデアに投資するか
→非常にそう思う/そう思う の割合

大テーマ	No	発表テーマ	チーム	事業化支援 フェーズへの推薦	継続有無 (社会性)	投資有無 (事業性)	会員企業 推薦	メン バー数	事業化意欲ある人 数		
									強	中	弱
SSDC テーマ	1	“Learning Map” 「学び」と「キャリア」の パーソナライズを支援する学習支援プラッ トフォーム	次世代の学びチーム	◎	67%	56%		2	1	0	1
	2	お風呂DE車いす	自らバリアフリー車いすチーム		67%	22%		6	0	5	1
開港都市 テーマ	1	HAKODATEch Builder	Team 函館再生	△(SSDC事業として)	60%	0%	○	3	2	1	0
	2	ベア工房 Boost your challenge	学生ペルソナ 地方と都市の交流 地 方創生を加速させるビジョン共感型 の関係人口プラットフォーム		20%	30%		2	1	1	0
	3	開墾都市・港町で始める里山暮らし	スマートハブ都市 神戸		10%	10%		4	0	4	0
	4	QQ Chat 外国人移住者向けCtoC生活支 援サービス	異人をつなげるチーム		90%	30%		3	0	1	2
	5	ARと古写真で今と昔をつなぐ	古写真データベースの作成とARア プリの開発		50%	20%		2	0	2	0
	6	ミライストキャンプ	ミライスト		40%	10%		6	3	2	1
	7	棚田の再生利用による地域活性化	チャリダーの聖地を星空の下に	○(Staylorと合同)	70%	30%		4	1	2	1
	8	トラバリ! ~若者と地方をつなげるきっか け作り~	地方と都市の交流チーム		20%	0%		6	0	4	2
	9	地方学生の所得確保	地方学生の所得確保		40%	0%		1	0	1	0
	10	Staylor (Stay × Tailor) (オーダーメイドの ステイ作り)	Team Hicks (ワーケーションを通じ た地方滞在体験支援サービス)		30%	10%		3	1	1	1
	11	リユース容器によるバーチャル食堂計画 貴方と地球に寄り添うまごころ弁当	Zero Ring	◎	80%	40%		5	1	3	1

2021年度実施報告にて、各自治体のみなさまから頂いたご意見

👍【よかった点】

開港5都市での開催について

- 共通の課題もあるけれど、温度感も違うし、これまでも意識をもって活動してきている人が参加している地域もあった。ほかの地域の人たちは刺激になったかもしれない。スタートとしては非常に良かったと思う（片桐先生）

チームからのコミュニケーションについて

- チームからは直接コミュニケーションがあり、当該地域以外の方に地域のことを知ろうとして頂いて、嬉しかった。Slackで何度もMTGしたり、時間を使っていたりしているのがありがたかった
- （インタビューによって、報告会の内容が）短時間でも作りこまれた感じがした。インタビューの方の意見が活きているのかなと思った

プログラムについて

- 課題に関する理解度が向上しさえすれば、自分事化は容易でありその後のプロセスは定型化されているため、最初はとにかく実直にヒアリングに努めることが非常に重要なのであろうと理解しました
- 結局のところ、実体験に勝る学習手法は無く、「学ぶ」という姿勢の方々には結果として学びの機会を逸しているのかもと思いました
- 事務局及び参加者皆様の甚大な努力がうかがい知れるプレゼンテーションでした
- 普遍性が高くかつ影響の甚大な課題に取り組んでいらっしゃること、また、その解決策について技術ありきではないアプローチをなさっているチームが産まれたこと、またそのために伴走を惜しまず為さっていること
- 課題意識が外から見ると違っていたり、そういったところが（別の地域からメンバーが参加してチームが組成される）面白いところでしょうか？
- プログラムの開催スケジュールとしては週ペースで2.3時間ぐらい（実際は2週間に一回）で行っていましたよね。かなりきめ細かいフォローをされているなといった感想です。当初思っていたより、素晴らしいプログラムだと感じました。

👎【今後に向けた課題点】

広報・集客について

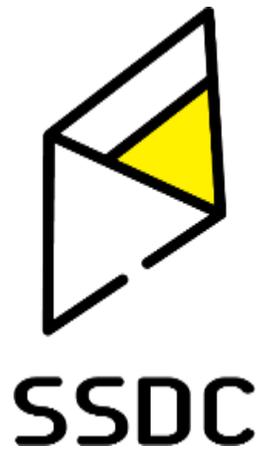
- 話したときは「興味がある」となるが、時間の関係もあるのか、中小企業団体なども、「面白い取り組み」とは言われるのだが、実際の参加がなく、考えていく部分があると思っている。
- 大学によっては学生が勉強モードで入ってくる。社会人の場合には、実際に事業化するということを前提となると、「誰でも」というわけにはいかない。新規事業立ち上げに興味がある方もいるし、企業内での新規事業を積極的に推進したいという、企業内の思いもあったのだと思う。そのあたりに積極的にアピールする必要がある。
- これまで大学には入りこめてなかった。大学にはシーズがある。スタートアップは望めないけど、市民の課題解決という形は出てきている。
- もっと地元から参加できると良かった。もう少し周知ができると良かったと思う
- 周知の部分が課題なのであれば、チラシ、広報の品をいただければ、プログラム紹介を行うことはできる部分があるかもしれない。

プログラムについて

- 起業を目指さず、とりあえず勉強という人も多かったのかなと思った
- ネット（オンラインでの開催）だったので、制約がある中ではいいものを作ったのかなと思う。チームメンバーが実際に会って議論するチャンスがなかったのが残念。

自治体としての後援・支援について

- 自治体として参加する為には、やはりプロジェクトの成果・実績・事例が見えないので、強く協力しにくいところがある。特に予算的なところであればなおさらにそうである。一緒に協力して進めていけるとしたら、広報、関係団体にお知らせをするとか。後援するのは全然かまわない。が、踏み込みづらいところがある。
- 今は地域課題の解決のプロジェクトで幅広い方が参加している流れ。地域課題の解決を進めている部署にこちらの報告を繋いでみたい。



人と社会の幸せな未来のために