

AI化ビジネス企画立案プログラムのご提案

システム企画研修株式会社

当ご提案の背景

昨今は働き方改革の残業規制強化等により、研修時間を確保することが極めて困難になっております。



他方、社員の能力強化の必要性は、ビジネス環境の変化によりますます大きくなっているのです。



この窮状を何とか打開しないと、どこの会社も社員もじり貧で、いずれ中国や米国の企業に淘汰されてしまいます。

- ▶ SZK（少しずつ刻む）シリーズは 研修時間を細切れにすることによって 密度の濃い研修を業務時間の中にもぐりこませようとするものでございます。



AI化ビジネス企画立案プログラムとは

- ❖ ご高承のように、AI化を含めたデジタル化の波がビジネス界に押し寄せてきています。
 - ❖ 先んずれば勝者となり、立ち遅ればそのビジネスから撤退しなければならなくなる状況です。
 - ❖ したがって、デジタル化技術、中でもその中核をなすAI技術を使って、いかに既存ビジネスを強化するかの検討が必須でございます。
 - ❖ しかしながら、デジタル化関連の検討を始めてみてもなかなか名案に到達しないのではないのでしょうか。
-
- ❖ 当プログラムの基礎部分は、ある情報子会社で、せっかくの既存ビジネスの強化が進まないことにご不満の社長様の命を受けて、開発されました手法と推進プログラムをベースにしています。
 - ❖ その手法は、事業強化拡大に関する世界の知見を調査・集大成して作成されました。
 - ❖ その会社では、20チームが検討に参加し、12チームが経営会議でGOが出て、その中の数チームが事業強化に成功しています。
 - ❖ 当プログラムは、そのような手法をベースにしてAI化検討向けにアレンジしていますので、逡巡・試行錯誤によるロスを避けて、手早くAIによる事業強化拡大を実現することが可能です。
 - ❖ この検討手法は、別プログラムでご提案しているAIコーディネータの強力な武器になります。
 - ❖ どなたか（業務関係者が多い）が着想したAI化の基本アイデアを具体的なAI活用のビジネスモデルに仕上げるプログラムです。

AI化ビジネス企画立案プログラムのご提案

1. 当プログラムの「目的・ねらい」(Why)

(1) 当プログラムの実施目的

- 1) AI化により既存ビジネスの強化拡大をする企画案を、チームで作成いただきます。
- 2) この検討には、フィリップ・コトラーが考案したアイデア発想法（のアレンジ版）を使用します。
- 3) 事業強化拡大のパターンである、A 既存事業強化、B 製品開発、C 市場開発の方法を網羅した「革新的事業検討マニュアル」（約 100 ページ）を入手いただきます。

注：当マニュアルは、下記八木橋英男氏が所属していましたN社と弊社が開発したものです。

(2) 当プログラムのねらい

- 1) ここで作成された企画案を基に、このビジネスを進める企画書を作成いただきます。その企画書の作成方法は、ご提供する「革新的事業検討マニュアル」に記載されています。
- 2) その企画の社内承認を受けて、新ビジネスの展開をしていただきます。
- 3) そのビジネスの成功を勝ち取っていただきます。

注：ご希望があれば、別途企画書作成のご支援もいたします。

2. 当プログラムの内容 (What)

- ❖ 次頁をご参照ください。
- ❖ ご相談により内容の一部変更は可能です。

3. 当プログラムのご対象者 (Where)

- ❖ 当該の検討テーマに関連する方。
- ❖ 1クラス10人までとします。

4. 当プログラムの実施方法 (How)

- 1) 1回2時間の検討会で実施します。時間帯は自由に設定いただきます。
- 2) お打ち合わせにより、部分的な時間延長は可能です。
- 3) 御社内で実施いたします。場所をご準備ください。
- 4) 第1回後と第3回後は、場合により検討時間の不足を補うため宿題検討が必要です。
- 5) 講師に対するご質問・相談は随時受け付けます。



5. 当プログラムの実施時期・期間 (When)

- ❖ 第1回～第4回の間隔は2週間程度としてください。
- ❖ 日程はご相談ください。

6. 当プログラムの担当講師 (Who)

- ❖ 株式会社M 代表 八木橋英男氏
N社で当手法による多くの成功例の指導者
- ❖ 上野則男が営業支援いたします。

7. 当プログラムの実施料金 (How Much)

- ❖ ご支援料金は4回込みで70万円です（消費税別）。
- ❖ 検討会資料および「革新的事業検討マニュアル」代込みです。

お問い合わせ

システム企画研修株式会社

電話：080-1169-3667

mind-pc@newspt.co.jp

AI化ビジネス企画立案プログラムのご提案

2. 当対策の内容 (What)

- ❖ 御社内での1回2時間の検討会により実施させていただきます。

第1回 検討方式説明と現案の整理

- ❖ 当プログラムの検討方法は、フィリップ・コトラーのアイデア発想法に基づいていて、その検討をどのような手順で進めるかを解説します。
- ❖ 検討対象のビジネスがどうなっているかを記述します（P4参照）。完了しないので宿題とします。



第2回 AI化案検討その1

- ❖ 現時点で想定しているAI化の基本アイデア（「こんなことをやりたい」）を前提に検討いただきます。
- ❖ 現状の検討構成要素（S1～P3）ごとに、専用のワークシートを使って、AI化の前提での「置換、結合、強調、逆転、削除、順替」の検討をします（下記参照）。



第3回 AI化案検討その2

- ❖ 第2回の続きを検討します。
- ❖ 終わらない場合は宿題とします。



第4回 AI化案補強・仕上げ

- ❖ 第2回・第3回で検討した結果によって、採用するアイデアを決定します（選択基準モデルは提示します）。
- ❖ その検討結果を、新企画の「ビジネスのフレーム」に整理いただきます。それに手を加えて最終案を完成させます。



AI化ビジネス検討の観点

着眼	方針	「P1価格」の場合の例
置換	人の判断をAIに替える 人の処理をAIに替える	人が決めているのをAIで弾力的に設定する（ダイナミックプライシング）。
結合	AIサービスを追加する AI処理を追加する。	AIサービス部分をオプション追加料金とする。
強調	そこをAIで強化する	AI化で強化されていることをアピールする。
逆転	そこをAIで逆転する	AI化を前提にその部分の料金を下げる。
削除	既存処理をやめる	従来の追加料金をやめる。
順替	AI活用により順序を変更する	料金体系の中で前面に出す料金を変更する。

AI化ビジネス企画立案プログラムのご提案

現状のビジネスのフレームを記述する様式

検討した結果の新企画案も
この様式で作成いただきます。

ビジネスのフレーム（現状、新企画案）			
テーマ		作成年月日	作成者
S サービス 内容	S1 機能・性能	1項目ごとに行を変えて記述する。	
	S2 他との差異化要因		
M 市場	M1 顧客		
	M2 用途		
	M3 機会 (時間・場所・場面)		
	M4 効用		
P 販売	P1 価格		
	P2 流通		
	P3 プロモーション		