

事業創造デザインプログラム 2025年度 実施報告書

2025.12
Ver 1.0

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実施概要	P3
Basic実施報告	P10
Advanced実施報告	P13
最終ピッチ発表内容	P27
修了アンケート結果	P39



事業創造デザインプログラム実施概要



SSDCの事業創造スキーム全体像

「社会システムをより良くデザインしていく」というSSDCの目的のもと、
その前段となる人づくり・事業づくりのプロセスとして位置づけ

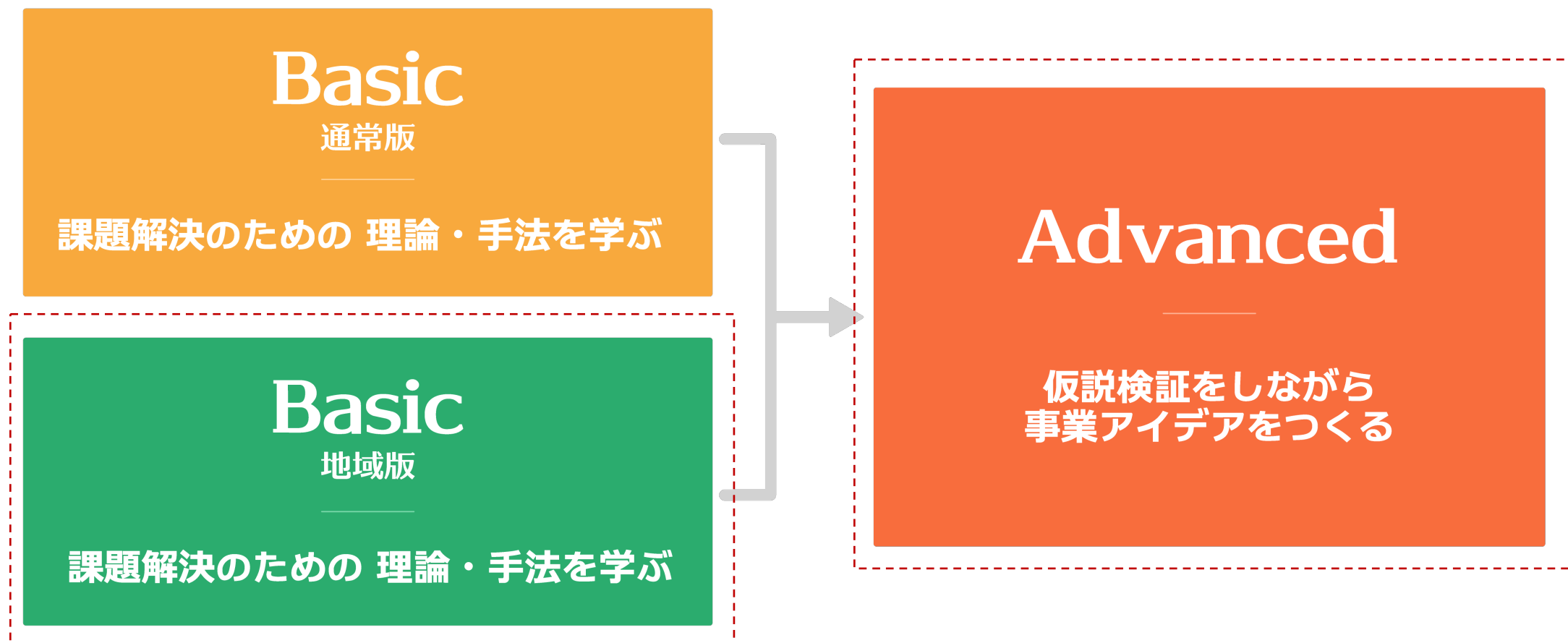




事業創造デザインプログラムとは

今回ご後援範囲

AIをはじめとするテクノロジーを活用し、地域や社会の課題解決に繋がる
事業を創りだす、イノベーターのためのプログラム





プログラムの想い

日本のイノベーションの起点となった**開港都市**から、社会課題解決の芽を

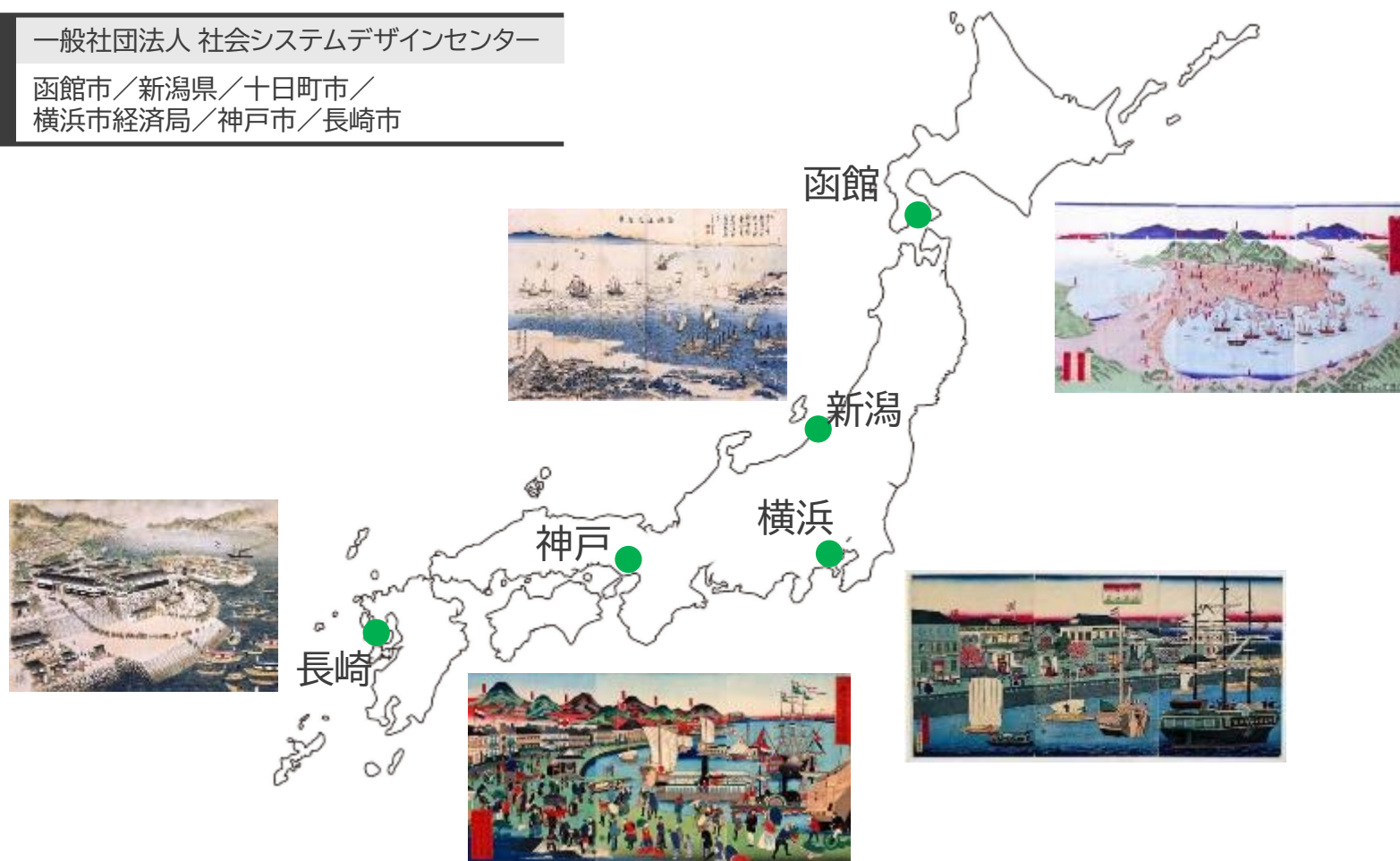
主催

一般社団法人 社会システムデザインセンター

後援

(敬称略・順不同)

函館市／新潟県／十日町市／
横浜市経済局／神戸市／長崎市





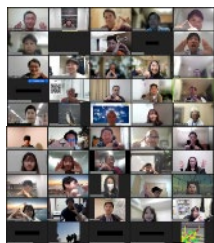
プログラムの変遷

累計受講者数

Basic 600名超
Advanced 140名超



大学とのコラボレーション
(東京大学・明治学院大学等)



自治体との連携強化
(開港都市+、SSDC+)

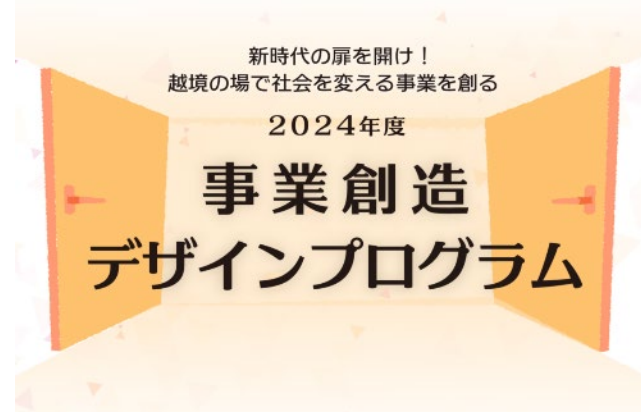


2023

開港5都市の
地域に根差した
具体的課題を起点にした
事業創造プログラム

2024
2025

AIをはじめとするテクノロジーを活用し、
地域や社会の課題解決に繋がる
事業を創りだす
イノベーターのためのプログラム



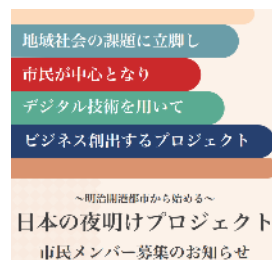
2019

2020

2021

2022

地域課題解決型プログラムへ
(日本の夜明けプロジェクト)



SSDC設立
事業創造デザインプログラム
立ち上げ



地域交流を深めながら
アイデア発想を試行

地域のコンテンツを生かした
事業コンセプトを創出

テーマ募集分野

SSDC 課題軸

①ウェルネス



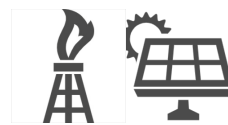
- ・ 医療
- ・ 介護
- ・ メンタルヘルス
- ・ 健康経営

②水・食料



- ・ 水資源の確保
- ・ 食料自給率
- ・ 食文化

③エネルギー・環境



- ・ 脱炭素、省エネ
- ・ 資源再利用
- ・ 環境保護
- ・ 生物多様性

④モビリティ



- ・ MaaS
- ・ 物流改革
- ・ 公共交通難民
- ・ 新たな移動体験

⑤防災・インフラ



- ・ 自然災害
- ・ 社会インフラ維持
- ・ 空き家
- ・ サイバーセキュリティ

⑥教育・人財育成



- ・ 次世代人材の育成
- ・ リカレント教育
- ・ 人材ダイバーシティ
- ・ 子育て

⑦まちの魅力発 掘・発信



- ・ 地域資源の再発見
- ・ 地域外との連携
- ・ ソーシャルメディアの利活用

⑧地域コミュニ ティ再生



- ・ 過疎地域の再生
- ・ 移住促進
- ・ 関係人口増加
- ・ 人が集まる仕掛けづくり

⑨新しいワーク/ライフ スタイルの模索



- ・ 社会や価値観の変化による新しいワーク/ライフスタイルの模索
- ・ 複数拠点生活

×

テクノ ロギー

解決手段の一つとしてテクノロジーを活用（AI、IoT、センサー、ロボティクス、ドローン、Web技術 等々）



※テクノロジー活用は必須ではなく推奨（アナログや他手段での解決も可）



2025年度参加者推移





Basic実施報告



Basic 集客結果

地域、会員企業合わせて、35名が参加

Basic	概要
	➤ 地域の参加者は、前年比から大幅減の14名（オンライン開催への変更、自治体イベントとの重複等、複合的要因の影響） ※参加者は、十日町が最多10名で、次に横浜3名、神戸1名 ➤ 会員企業の参加者は、前年比から微減の20名

実施期間	開催予定	開催実績	参加人数計	会員	地域	非会員	備考
2025/04～2025/06	11回	6回	35 (77)	20 (23)	14 (54)	1 (0)	最小催行人数に満たず未開催となったケースが5回

参加人数計	会員			地域						非会員
	都築電気	KEL	Google	函館	新潟	十日町	横浜	神戸	長崎	-
35	7	12	1	0	0	10	3	1	0	1



Basic 開催スケジュール

【後援】 函館市／新潟県／十日町市／神戸市／横浜市経済局／長崎市

項目	テーマ／内容	日程	時間	実施形態	開催地	開催実績
Basic	座学とワークを通じて事業創造の基本を体験する ・ 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で課題を深堀する ・ ジョブの視点で課題を定義する ・ ソリューションアイデアを発想・具体化する ・ 事業創造デザインプログラム(Advanced)の紹介 ・ Q&A (所要時間5h)	4/19(土)	13:00-18:00	Zoom	長崎市	申込なし／未実施
		4/23(水)	13:00-18:00	Zoom		申込なし／未実施
		4/26(土)	13:00-18:00	Zoom	新潟県	申込なし／未実施
		5/10(土)	13:00-18:00	Zoom	神戸市	最小開催人数に満たず 未実施／5/14に統合
		5/14(水)	13:00-18:00	Zoom		開催
		5/17(土)	13:00-18:00	Zoom	函館市	申込なし／未実施
		5/23(金)	13:00-18:00	Zoom		開催
		5/31(土)	13:00-18:00	Zoom	横浜市	開催
		6/4(水)	13:00-18:00	Zoom		開催
		6/7(土)	13:00-18:00	Zoom	十日町市	開催
		6/13(金)	13:00-18:00	Zoom		開催



Advanced実施報告



Advanced 集客結果

地域、会員企業合わせて、8名が参加

Advanced

概要

▶ 参加者は、前年比から大幅減の8名（十日町4名、横浜3名、会員企業1名）

実施期間	開催予定	開催実績	参加人数計	会員	地域	非会員	備考
2025/07～2025/11	1回	1回	8 (20)	1 (7)	7 (13)	0 (0)	

参加人数計	会員			地域						非会員
	都築電気	KEL	Google	函館	新潟	十日町	横浜	神戸	長崎	-
8	1	0	0	0	0	4	3	0	0	0



Advanced 開催スケジュール

【後援】 函館市／新潟県／十日町市／神戸市／横浜市経済局／長崎市

フェーズ	日程	主な内容	日付	時間	実施形態
プレ	プレイベント	オリエンテーション／事業業アイデアの初期モデル作成ガイド／特別講演	7/11(金)	18:00～21:00	オンライン
スプリント1 (7/26～8/28)	Day1	バーチャルチーム発表／相互理解／事業アイデア初期モデル相互レビュー／良いピッチに学ぶ／課題仮説の検証(CPF)／CPFインタビュー準備／スプリント1計画	7/26(土)	10:00～17:00	リアル (東京:本郷) ※原則全員参加
		懇親会		17:30～19:00	
	Day2	スプリント1進捗確認／事業アイデア相互レビュー／スプリント1計画(アクション見直し)／特別講義①高野俊行さん『起業へ至った道のり』※2024年度動画	8/8(金)	18:00～21:00	オンライン
スプリント2 (8/29～9/25)	Day3	スプリント1評価／事業アイデア相互レビュー／PSFインタビュー準備／スプリント2計画／特別講義②:座談会『MVPを活用したPSFの実践』	8/29(金)	18:00～21:00	オンライン
	Day4	スプリント2進捗確認／事業アイデア相互レビュー／説得力のあるビジネスモデルの検討／スプリント2計画(アクション見直し)／QAセッション	9/12(金)	18:00～21:00	オンライン
スプリント3 (9/26～10/23)	Day5	中間ピッチ／スプリント2評価／スプリント3計画	9/26(金)	17:00～21:00	オンライン
	Day6	スプリント3進捗確認／最終ピッチの点検とブラッシュアップ／スプリント3計画(アクション見直し)	10/10(金)	18:00～21:00	オンライン
最終ピッチ (10/24～11/7)	Day7	最終ピッチ選考会／模擬最終ピッチ	10/24(金)	18:00～21:00	オンライン
	Day8	最終ピッチ	11/7(金)	16:00～18:30	リアル (東京:虎ノ門)
		懇親会／表彰式		19:00～21:00	

Advanced 修了者

8. 修了条件

- ・全8日程（最終ピッチを以外のプレイベント～Day7まで）のうち、原則6回以上にリアルタイムで参加すること
※止むを得ない事情で事前にご連絡を頂いている場合は除外
- ・最終成果物（ピッチ資料、修了アンケート）を提出すること

受講者数

8

修了者数

8

最終ピッチ
実施者

5



No.	氏名	修了	地域／所属	最終ピッチ
1	ローラン・アントワヌ	修了	十日町市	実施
2	馬場 栄子	修了	十日町市	-
3	久保田 学	修了	十日町市	実施
4	杉山 明生	修了	十日町市	実施
5	根本 順之祐	修了	横浜市	実施
6	皆木 和義	修了	横浜市	-
7	飯田 恭宏	修了	横浜市	-
8	溝口 啓太	修了	都築電気	実施



Advanced 特別講演／特別講義

イベント
特別講演

7/11(金)



『社会課題から発想する』

片桐 恭弘先生 国立研究開発法人産業総合研究所人工知能研究センター研究センター長／SSDC代表理事

Day2
特別講義

8/8(金)



『起業へ至った道のり』

高野 俊行さん ユニクル株式会社代表取締役／Advanced卒業生

※2024年講義動画

Day3
特別講義

8/29(金)

『MVPを活用したPSFの実践』座談会

竹森 洸征さん takeforest株式会社代表取締役／Advanced卒業生(第8期)

志水 八千代さん 香遥屋KOHARUYA代表／Advanced卒業生(第8期)

田上 光弘 レノボ・ジャパン合同会社 Advanced卒業生(第1期2020年度)





Advanced 事業アイデア一覧

氏名	地域／所属	事業タイトル(解決したい社会課題・地域課題)	SSDC課題軸
ローラン・アントワヌ	十日町市	ALMA、隠れた日本を巡る幻想の散策	まちの魅力発掘・発信
杉山 明生	十日町市	イチジクが紡ぐ集落の未来図	まちの魅力発掘・発信
久保田 学	十日町市	障がい者の夢の実現を、もっと早くもっと身近に。 「DREAM ∞ CATCHER」	新しいワーク/ライフスタイルの模索
馬場 栄子	十日町市	マクロビ×軸づくりフィットネスで健康を超えた先へー 『自分軸』が未来を彩る・創る	ウェルネス
根本 順之祐	横浜市	「お孫さんに自慢できる」シニアに”やさしい”AI教室	新しいワーク/ライフスタイルの模索 教育・人財育成
飯田 恭宏	横浜市	AIを活用したベンチャー起業の知的財産戦略支援	教育・人財育成
皆木 和義	横浜市	人生100年時代における“70歳以上のシニア資本”活用事業 (生涯現役社会構築事業)	新しいワーク/ライフスタイルの模索
溝口 啓太	都築電気	Farm Fan ～共につくる、農の共同体～	地域コミュニティ再生

Advanced 開催報告レポート記事(ホームページ／note)

- 開催概要
- 各日程の開催レポート記事(note)へのリンク <https://design-program.ssdca.ai/lp/design-program-2025-report/>

Advanced

事業創造デザインプログラムAdvancedは、仮説検証をしながら事業アイデア／事業コンセプトをつくる、事業創造実践プログラムです。

スプリント1

2025年7月26日(土)・8月8日(金)

事業創造デザインプログラム 2025 Advanced スプリント1 (7/26日)

こんにちは！SSDCデザイナーの山下です。この記事では、2025年7月26日(土)および8月8日(金)に開催されたSSDC事業創造デザインプログラム2025 ...

♡ 6

SSDC Media
2025/09/05 20:31

note

スプリント2

2025年8月29日(金)・9月12日(金)

事業創造デザインプログラム 2025 Advanced スプリント2 (8/29日)

こんにちは！SSDCデザイナーの山下です。この記事では、2025年8月29日(金)および9月12日(金)に開催されたSSDC事業創造デザインプログラム2025 ...

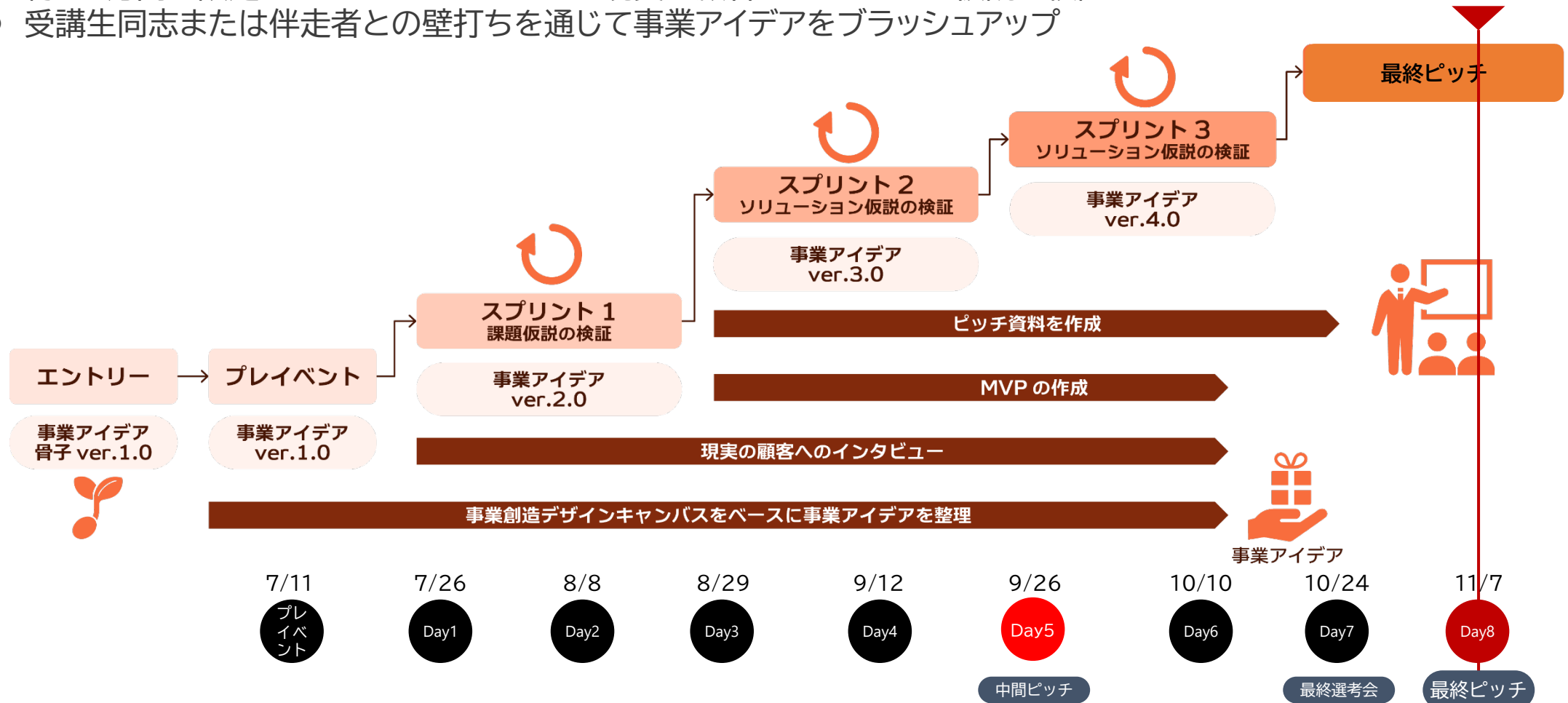
♡ 2

SSDC Media
2025/11/21 20:00

note

(参考) 短期間で仮説検証ができる反復型プロセスの導入

- 生成AI等を使いながら事業アイデアの仮説を素早く作成
- 約1か月間で設定された3つのスプリントで現実の顧客インタビューで仮説を検証
- 受講生同志または伴走者との壁打ちを通じて事業アイデアをブラッシュアップ



(参考) 経験知見の豊富な支援者との交流機会の拡大

Day1は受講者が本郷オフィスに集結。ワーク後はSSDC理事や専門家と交流し、充実したスタートに。

ガイダンスや相互理解、良いピッチとは何かを学ぶ



理事、アドバイザー、専門家のフィードバック



リアルで結束力を高めてオンライン中心へ移行



バーチャルグループでの対話



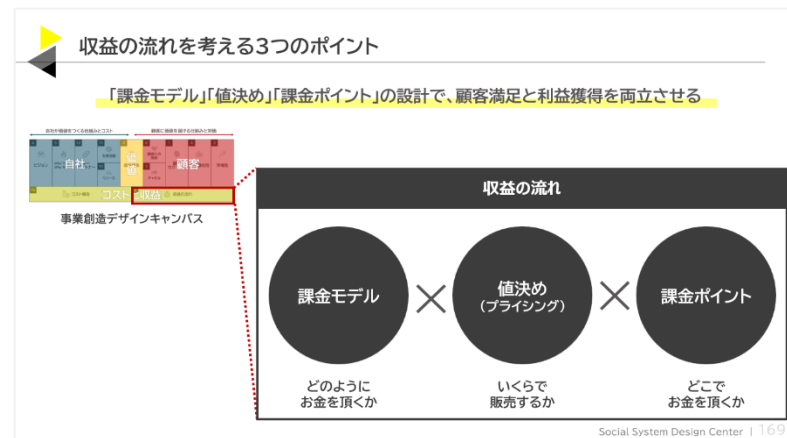
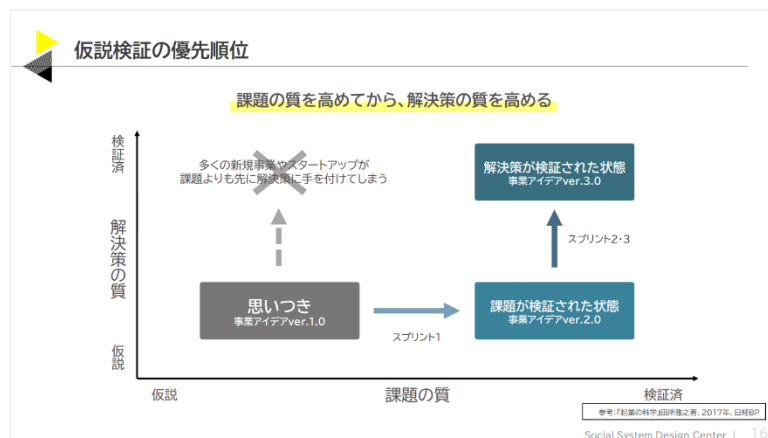
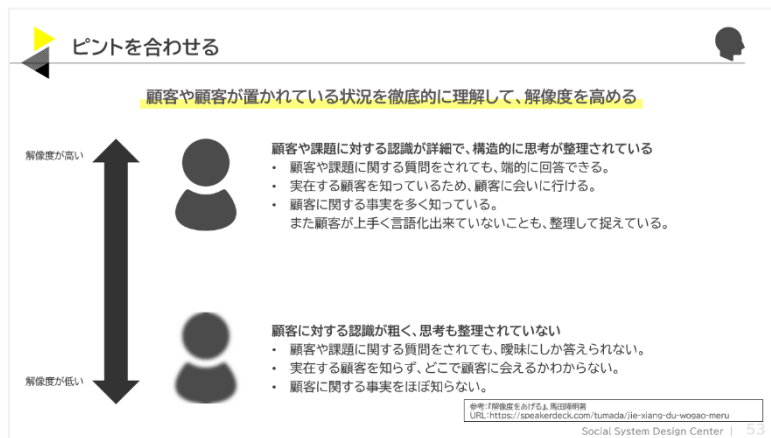
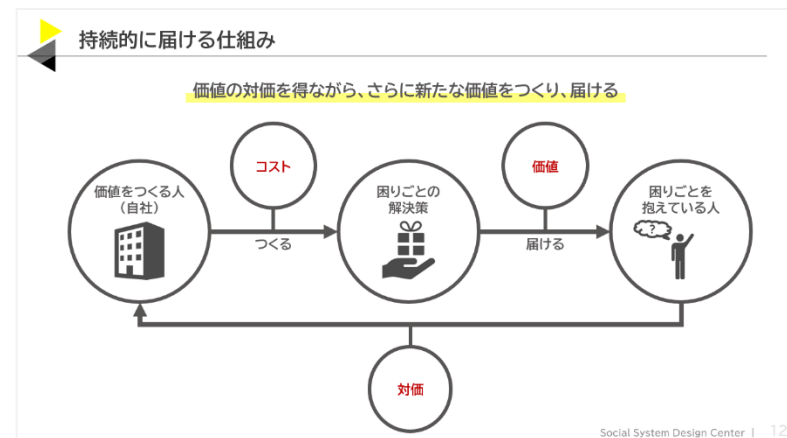
SSDC理事や専門家と受講者の交流



(参考) テキスト



項目	テーマ	ページ
第1章	はじめに	3
第2章	事業創造の概要を理解する	9
第3章	事業創造デザインキャンパスで事業アイデアを整理する	23
第4章	事業アイデアの初期モデルを生み出す	43
第5章	課題仮説を検証する	118
第6章	ソリューション仮説を検証する	137
第7章	持続可能な計画を立てる	159
第8章	心に響くピッチを実施する	195



(参考) 事業創造デザインキャンバス

全体を俯瞰し、整合を図りながら事業アイデアを創り上げていくためのSSDC独自のキャンバス

※キャンバスの各ブロック（要素）を検討するための個別のワークシートも提供

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK
1																																					
2	事業アイデア名																		SSDC課題軸																		
3	氏名																																				
4																																					
5																																					
6																																					
7																																					
8																																					
9																																					
10																																					
11																																					
12																																					
13																																					
14																																					
15																																					
16																																					
17																																					
18																																					
19																																					
20																																					
21																																					
22																																					
23																																					
24																																					
25																																					
26																																					
27																																					
28																																					
29																																					
30																																					
31																																					
32																																					
33																																					
34																																					
35																																					
36																																					
37																																					
38																																					
39																																					
40																																					

Q:なぜ今、私はこの事業を立ち上げる？

Q:なぜ今、私はこの事業を立ち上げる？

各ブロックにはいくつかの重要な「問い」が設定されています。

コスト構造														収益の流れ													
Q:主要な変動コストは？														Q:課金モデルと、その具体的な内容は？													
														Q:販売価格と満足状況は？													



(参考) スプリント計画書

短期間で確実に仮説検証を実行していくために役立つ計画書

受講生毎に用意された「スプリント計画書」で、進捗管理、課題、振り返りなどを進めていきます。

スプリント1 課題仮説の検証 (CPF)					
概要	目的	顧客と課題の適合性を確認する (CPF: Customer Problem Fit)			
	作業内容	・事業アイデアver.1.0 (事業アイデアの初期モデル) において、想定顧客が十分に痛みを感じている課題を特定し、検証可能な仮説を構築する ・インタビューの結果をもとに事業アイデアver.2.0にアップデートする			
	検証ポイント	①課題が実際に存在するか ②初期採用顧客 (アーリーアダプター) は誰か ③既存代替案とその課題点は何か			
到達目標	重要性	課題仮説の検証 (CPF) を通じて、課題の重要性が確認されることで、「誰からも必要とされないソリューションを開発するリスク」を軽減できる			
	事業アイデアの整理	・CPF検証結果をもとに、ビジネスモデルキャンパス+の「顧客セグメント」を中心にアップデート ・既に記載済みの項目についても見直す			
	到達目標	① CPFインタビュー (最低5人以上) を通じて、以下①~③を完了し、事業アイデアver.2.0にアップデートできた ② 実在する課題を特定: 顧客が十分に痛みを感じる課題を特定する ③ 初期採用顧客を特定: 課題に対して賛同してくれない顧客セグメントをはずし、最も強く賛同してくれる顧客セグメントを特定する ④ 現在の代替案を整理: 顧客が利用する既存の代替案を整理する。また代替案がどのような課題を持っているかを特定する			
留意事項	・ CPFインタビューの結果、課題仮説と違った場合は、顧客課題を見直してリトライする。むしろ「早期に課題がないことが分かって幸運」と捉える。 ・ インタビューは5人を目安に実施を行う。5人は「Webユーザビリティテストで5人の投入で8割の課題が抽出できる」by ヤコブ・ニールセン (UIの専門家) が述べ。				
期間	2024/07/27 (土) ~ 2024/08/29 (木) ※Day1 (07/27) Day2 (08/09)				
稼働時間	【前半】 07/27 (土) ~ 08/08 (木) 約2週間				時間
	【後半】 08/09 (金) ~ 08/29 (木) 約3週間				時間
アクションアイテム	No	タスク	期日	ステータス	備忘録
	1	(Day1) 自己肯定シートを用いて、チームメンバーと知り合う		完了	
2	(Day1) Why-Can-Needシートを用いて、チームメンバーとWhyやVisionを共有し合う		完了		
3	(Day1) 事業アイデアver.1.0 (事業アイデア初期モデル) の共有/相互フィードバックを行う		完了		
4	(Day1) ピッチの構成とポイントを整理し、自分が目指す最終ピッチをイメージする		完了		
5	(Day1) CPFインタビューの計画を立てる		完了		
6	(Day1) 模範インタビューを実施する		完了		
7	(Day1) スプリントの計画を立てる (アクションと期日の決定)		完了		
8	CPFインタビューのアポを取る		対応中		
9	ペルソナの作成/見直しにより、顧客の絵像度をあげる (ビジネスモデルキャンパス+も更新)		対応中		
10	カスタマージャーニーマップの作成/見直しにより、今の発生状況を把握する (ビジネスモデルキャンパス+も更新)		未着手		
11	ジョブ課題の作成/見直しにより、顧客の欲求を明らかにする (ビジネスモデルキャンパス+も更新)		未着手		
12	事業アイデアの初期モデル作成時に記載済みのビジネスモデルキャンパス+の項目を見直す (必要であれば) 課題インタビュー時に必要なプロトタイプを準備する		未着手		
13	CPFインタビューを実施する		未着手		
14	CPF検証結果を記入する		未着手		
15	CPF検証結果をもとに、ビジネスモデルキャンパス+の「顧客セグメント」を中心にアップデート		未着手		
16	(Day2) スプリントの進捗相互レビュー		未着手		
17	(Day2) スプリント1のアクションを再整理する		未着手		
18	事業アイデアver.2.0へのアップデートを完了させる		未着手		
19	スプリント1の自己評価を記入する		未着手		

・ スプリントの概要
・ 到達目標

・ 稼働できる時間
・ やるべきタスクと期日
・ 実施ステータス

No	ステータス	課題	対策
1	未着手		
2	未着手		
3	未着手		
4	未着手		
5	未着手		
6	未着手		
7	未着手		
8	未着手		
9	未着手		
10	未着手		

課題事項

課題と対策、ステータス

Keep 良かったこと (今後も続けること)	Problem 悪かったこと (今後はやめること)	Try 次に挑戦すること

振り返り
1回目

※Day2 (8/9) に記載

フィードバック

各Dayの最後、振り返りで記入するKPT

Keep 良かったこと (今後も続けること)	Problem 悪かったこと (今後はやめること)	Try 次に挑戦すること

振り返り
2回目

※Day3 (8/30) までに記載

到達目標に対する自己評価

到達目標	評価基準	自己評価
インタビューを実施した人数	最低5人以上	
①実在する課題の特定	顧客が十分に痛みを感じている課題を特定する	A 十分に検証を行い、特定できた B 検証が不十分だが、おおむね特定できた C 未検証のため特定できていない
②初期採用顧客の特定	課題に対して賛同してくれない顧客セグメントをはずし、最も強く賛同してくれる顧客セグメントを特定する	A 十分に検証を行い、特定できた B 検証が不十分だが、おおむね特定できた C 未検証のため特定できていない
③既存代替案の整理	顧客が利用する既存の代替案を整理し、替案がどのような課題を持っているかを特定する	A 十分に検証を行い、特定できた B 検証が不十分だが、おおむね特定できた C 未検証のため特定できていない
CPF総合評価	A ①~③すべてA B Cが一つもない C Cがある 【目標】 A 【最低ライン】 B	

自己評価

※Day3 (8/30) までに記載



「インタビューシート」を活用し、PSFインタビューの設計、アポ取り、実施、考察・振り返りを行います。

アポイント・進捗管理												
No	ステータス	CPEインテグレーションバージョン (version)	PDFインテグレーションバージョン (version)	インテグレーションの種類	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	インテグレーション (インテグレーション名)	備考
1	未着手	1.0	2.0	CPE-PSF	北京	KM	2024-07-24	11:00-12:00	Zoom	https://xxxxx		
2	未着手											
3	未着手											
4	未着手											
5	未着手											
6	未着手											
7	未着手											
8	未着手											
9	未着手											
10	未着手											
11	未着手											
12	未着手											
13	未着手											
14	未着手											
15	未着手											
16	未着手											
17	未着手											
18	未着手											
19	未着手											
20	未着手											

※個人や特定の国からの、インテグレーションの名前はインテグレーションで記載されています。
またインテグレーションの連絡先情報も記載する欄は設けております。この欄で管理をお願いします。



2025年度 集客実績サマリー

区分	集客概要
Basic	▶ 地域の参加者は、前年比から大幅減の14名（リモート開催への変更、自治体イベントとの重複等、複合的要因の影響） ※参加者は、十日町が最多10名で、次に横浜3名、神戸1名 ▶ 会員企業の参加者は、前年比から微減の20名
Advanced	▶ 参加者は、前年比から大幅減の8名（十日町4名、横浜3名、会員企業1名）

カッコ内の数字は前年実績

区分	実施期間	開催予定	開催実績	参加人数計	会員	地域	非会員	備考
Basic	2025/04～2025/06	11回	6回	35 (77)	20 (23)	14 (54)	1 (0)	最小催行人数に満たず未開催 となったケースが5回
Advanced	2025/07～2025/11	1回	1回	8 (20)	1 (7)	7 (13)	0 (0)	

(参考)参加実績の内訳

区分	参加人数計	会員			地域						非会員
		都築電気	KEL	Google	函館	新潟	十日町	横浜	神戸	長崎	-
Basic	35	7	12	1	0	0	10	3	1	0	1
Advanced	8	1	0	0	0	0	4	3	0	0	0



最終ピッチ発表内容

最終ピッチの様子





最終ピッチの項目

No.	項目	説明	対応するピッチの 要点	最終ピッチ
①	事業タイトル	キーメッセージ、ソリューション名	実現したいこと	○
②	課題	誰のどんな課題か、その課題の切実さ		○
③	解決策	どのように解決するのか、MVPデモ		○
④	トラクション	需要の兆し、顧客からの引き合い（ミクロ視点）	実現の可能性	○
⑤	市場性	想定している顧客層、市場規模と展望（マクロ視点）		○
⑥	差別化	既存代替策との違い、優位性		○
⑦	ビジネスモデル	課金モデル、お金を稼ぐ仕組み		○
⑧	事業の展開計画	事業を軌道に乗せるまでのアクションプラン(3～5年間)		○
⑨	収益計画	想定している収益計画と黒字の見込み(3～5年間)		○
⑩	創業者／チーム	事業を成功に導く推進体制		○
⑪	Why you?／ビジョン	なぜあなたはやるのか?／実現したい未来と生み出したい社会インパクト	実現する意義	○
⑫	聞き手への依頼	事業化検証で実施したい内容と支援依頼	-	○



最終ピッチの結果

氏名	地域／所属	事業タイトル(解決したい社会課題・地域課題)	SSDC課題軸	受賞結果
ローラン・アントワヌ	十日町市	ALMA、隠れた日本を辿る幻想の散策	まちの魅力発掘・発信	最優秀賞 
杉山 明生	十日町市	イチジクが紡ぐ集落の未来図	まちの魅力発掘・発信	優秀賞 
溝口 啓太	都築電気	Farm Fan ～共につくる、農の共同体～	地域コミュニティ再生	優秀賞 
久保田 学	十日町市	障がい者の夢の実現を、もっと早くもっと身近に。 「DREAM ∞ CATCHER」	新しいワーク/ライフスタイルの模索	
根本 順之祐	横浜市	「お孫さんに自慢できる」シニアに”やさしい”AI教室	新しいワーク/ライフスタイルの模索 教育・人財育成	

最終ピッチのフィードバックアンケート(サマリ)

回答者属性	回答数
理事・監事・アドバイザー	5名
SSDC法人正会員企業/ SSDC事務局	3名
SSDC法人準会員/個人会員	1名
自治体	0名
その他SSDC関係者	1名
計	10名

項目概要

- 最終ピッチの評価(5段階評価) ※次ページ参照
 - 【評価①】事業化意欲と意義
 - 【評価②】課題の明確性
 - 【評価③】ソリューションの有用性と実現可能性
 - 【評価④】市場性と成長可能性
 - 【評価⑤】事業の実現可能性
- 最終ピッチに対するフィードバック(記述式)
 - 事業アイデアの良かった点、期待する点、課題や改善点など
 - 事業アイデアを応援したいと思うか
 - 事業アイデアに投資したいか(投資する場合いくら)
 - 事業立ち上げに向けたアドバイス
 - 事業立ち上げに向けて支援できること



最終ピッチの評価軸

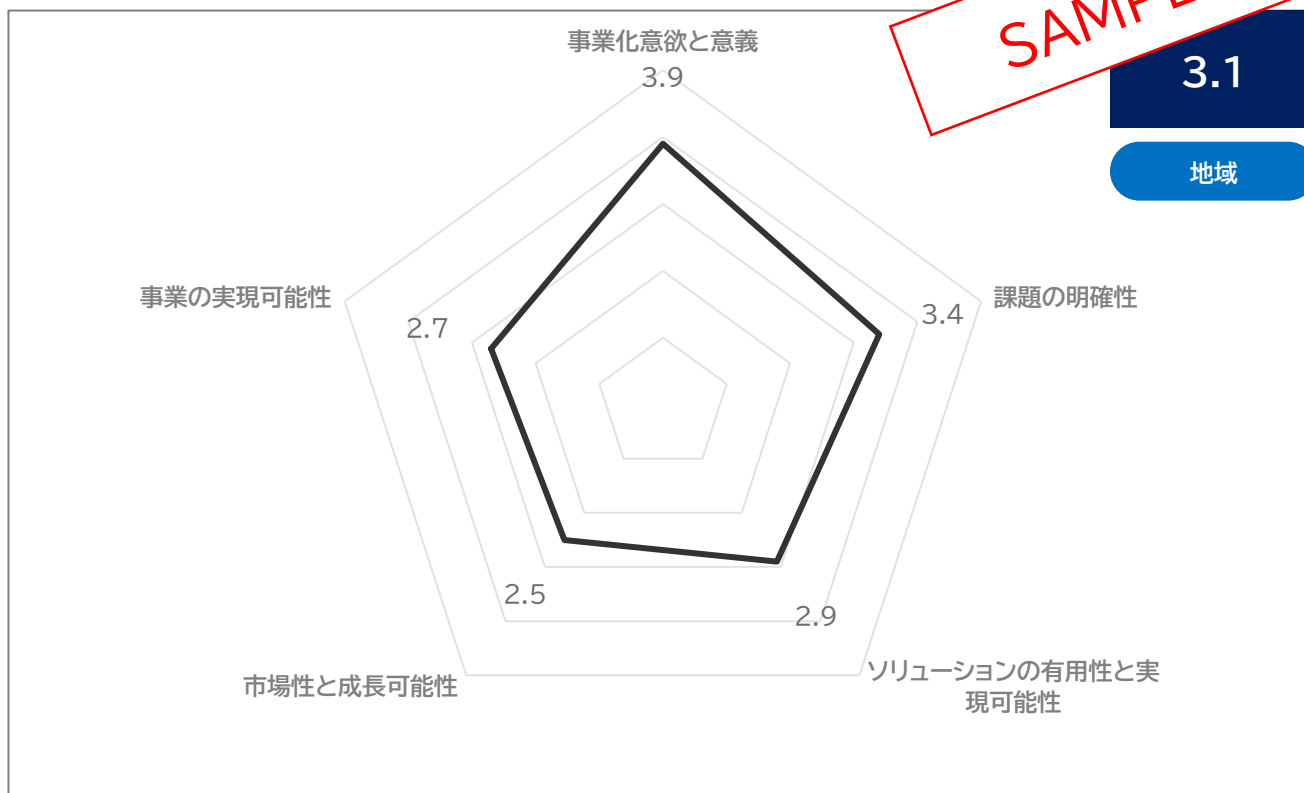
		25点満点
評価軸	評価観点	評価点
1. 事業化意欲と意義	- 事業の実現に対する情熱、本気度を十分に感じられたか - なぜやりたいか、その意義や活かせる強み、ビジョンが伝わってきた - 課題の解決による社会的インパクトが明確だった	1～5
2. 課題の明確性	- どのような人が想定顧客(ペルソナ)なのか明確だった - 課題を深く理解し、定義が具体的かつ明確だった - 課題の重要性や緊急性を提示できていた	1～5
3. ソリューションの有用性と実現可能性	- ソリューションがどのように顧客の課題を解決するのか明確だった - ソリューションには、実現性(の見込)があった - 独自性や新規性、テクノロジーの活用可能性(※)があった ※テクノロジー活用はアイデア次第であり、必須ではありません	1～5
4. 市場性と成長可能性	- ターゲット市場の特性や規模を的確に捉えていた - 市場の成長見込みと将来展望が明確だった - 既存解決策との違いや競合との差別化要因が明確だった	1～5
5. 事業の実現可能性	- ビジネスモデルが具体的かつ論理的に検討されていた - 実際にお金を払ってくれる初期顧客の存在、トラクションが示されていた - 収益化の見込みが明確で、持続的に事業が成り立つイメージが持てた	1～5

最終ピッチに対するフィードバック

※後日、受講者に連携済

事業タイトル ○○○○○○○○○○○○

事業アイデアに対する5段階評価



事業アイデアに対するフィードバック（サマリ）

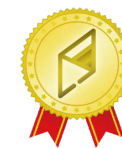
● 課題・問題点

● サステナビリティと展開

● アイデアと競合

● 実現可能性と戦略

Advanced 最終ピッチ①



ALMA、隠れた日本を巡る幻想の散策

十日町を舞台に、地域の自然・文化・手仕事を組み合わせた少人数制エコツーリズムを展開。
旅を通じて地域経済を支える新しい観光モデルを提案。



社会・地域問題



問題解決

- 観光客を分散
- 訪問者に新しい体験
- 地域に収入
- 職人に活躍の場



ターゲット

- 欧米人のリピーター観光客、マナーを守る旅行者
- 深く理解したい地元の方と繋がりたい
- 自然の中で体を動かす



新潟県の観光会社

型にはまった体験

日本人、台湾人、中国人 > 冬

1時間2時間

団体向け > 低価格

日本語、英語

自社製

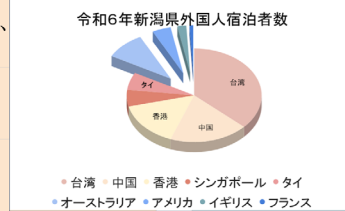
オーダーメイド

欧米人 > 春から秋に

一日、二日

深みがあり > 高価格

フランス語、ポルトガル語、ロシア語、スペイン語、英語



差別化



ビジョン





Advanced 最終ピッチ②

Farm Fan ～共につくる、農の共同体～

農家と支援者をオンラインでつなぎ、共感と協働で農業を支えるコミュニティを形成。
販路・人手・情報の課題をITで補い、地域農業の持続可能性を目指す。

Farm Fan

～共につくる、農の共同体～

都築電気株式会社
溝口 啓太

地方農業が直面する深刻な課題



担い手不足の深刻化

農家の高齢化で農作業ができなくなり、長年育ててきた果樹園の木々を伐採せざるを得ない事態が発生しています。これは単なる経済的損失だけでなく、地域の人々に精神的な喪失感をもたらしています。



就農の壁

単に新規就農者を見つけるだけでは解決しない課題を抱えています。「安定的な販路の獲得」「生産ノウハウを持った人のサポート」「繁忙期における人手の確保」など、一人の力で解決が困難な複数の問題が同時に存在します。

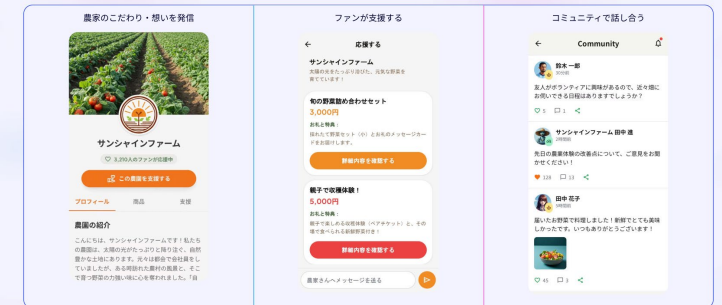


農家の孤立と硬直化

個々の農家が周囲の閉じたコミュニティの中で課題を抱えていることが、問題解決を遅らせる要因となっています。農業に関わりたい人との新たなつながりを生み、連携して解決策を見出すことが急務です。

成功モデルへと導く「Farm Fan」

農家とファンの共同体をつくるITサービス



Farm Fanだから実現できること

従来方法だと...

個々のツールを使いこなすのが困難

ボランティア募集、イベント告知、定期便販売など、活動ごとに個別のITサービスを使いこなす必要があり、農家にとってハードルが高い。

SNSでは閉じたコミュニティになりがち

SNSではフォローされていない人に向けた情報発信が難しく、新しい人との接点が発生しにくい

Farm Fan では

✓ 農家ファーストに設計されたワンサービスで完結
オンラインで公開してファンとのつながりを生む

✓ 農家プロフィール公開

✓ チャット投稿

✓ イベント告知

✓ 参加者管理

✓ ショップ販売

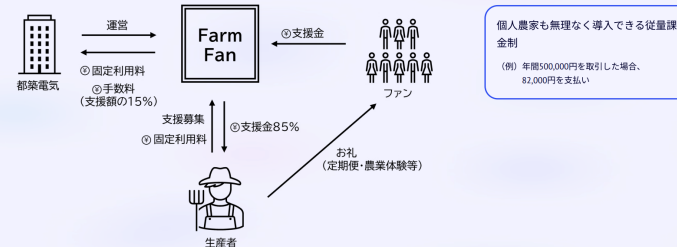
✓ 発送管理

✓ 支援依頼の発信

✓ オンライン決済

ビジネスモデル

生産者が Farm Fan に 固定利用料・手数料（支援額の15%）を支払い



※手数料相場は、クラウドファンディングで10%～20%程度、直販サイトで15～25%程度、スーパー/直売所で15～20%程度

One for farm, farm for all

農家とファンが支え合い、農業の豊かさを享受するコミュニティを全国に1つでも多く創出していきます。

Advanced 最終ピッチ③



イチジクが紡ぐ集落の未来図

豪雪地・十日町松之山で、地域資源の「イチジク」を核にした集落再生を推進。
生果・加工品・観光を通じて関係人口拡大を狙う。



イチジクが紡ぐ集落の未来図

～HOPE FIG PROJECT～

地域資源「イチジク」を活用し、持続可能な集落の未来を創造します。過疎化が進む中で、地域で大切に作られてきたイチジクを核とした地域活性化事業をご提案いたします。

Made with GREEN



十日町市松之山

- ・主要産業は稲作
- ・4月の雪解け前から準備が始まり稲刈りが終わるのは10月
- ・中山間地の不規則な棚田

農業を支える大半は70代

Made with GREEN



Why you? & ビジョン: いつまでも美しい里山を

- ・この景色に惹かれ移住
- ・田畑が管理され支えられている景観
- ・この景色をずっと残していきたいから農業を学び退任後も就農しお米をここで続けていきたい

お米の重要性は理解しているつもりですが
このままで良いのか? という一抹の不安

Made with GREEN

課題: 過疎化に直面する地方

過疎化の危機

全国的に過疎化が進み、特に山間部の集落は2050年までに無居住化の危機（国土交通省）

十日町市は2024年消滅可能性都市に指定（民間有識者会議）



稲作を続けていってもこのままでは現状維持、もしくは・・・



解決策: イチジクを核とした地域活性化

地域に愛される果樹として

地場の果樹を欲する人へ完熟のイチジクを提供。

集落の産業へ

稲作の重労働が出来なくなっても可能な産業を

松之山と外部を繋ぐツールとして

食べてもらい、知ってもらい、関心を持ってもらい、内部/外部の目を松之山に向けてもらう。こんな素晴らしい場所があるんだと思ってもらえることが地域活性の第一歩

関係人口拡大

地域内外の交流イベントや飲食店を通じて多くの人に知ってもらいます。

Made with GREEN

イチジクが紡ぐ集落の未来図



この里山の風景を、ずっと未来にも

豪雪の松之山で育つイチジクの木々。それは単なる果樹ではなく、この地域活性化のための希望そのものです。イチジクを通じて多くの人を繋ぎ笑顔にし、里山を未来にもつなげていく。

Made with GREEN

Advanced 最終ピッチ④

障がい者の夢の実現を、もっと早くもっと身近に。「DREAM ∞ CATCHER」

障がい者支援事業所が利用者の夢をクラウドファンディングで支援。
生成AIで企画・文章・ページ作成を支援し、夢の実現を身近にする。

障がい者の夢の実現を、もっと早く、
もっと身近に。

DREAM CATCHER

特定非営利活動法人支援センターあんしん
事務局長 久保田学



現状の課題

- 身体が不自由な方、知的や精神に障害がある方など様々な障がいを持っている方の支援をしています
- 多くの方が、障害基礎年金と作業所の収入で生活しています(月10万円以下)
- かなえない夢やりたいことはあるが・・・
- 重度の身体障がいがある方が自立のトレーニングのために、100キロ離れた新潟市に行く際に、タクシー代が16万円かかってしまったという話を聞きました



解決策

クラウドファンディングを身近なものに

- 過去2回の実施経験を活かし、障がい福祉サービス事業所が利用者のためにクラウドファンディングを行い、夢を叶えるお手伝いができるのでは・・・



差別化



実際の経験を活かし対象者の選定からストーリーの掘り起こし等、既存のクラウドファンサポートを超えた支援を行います



ページ作成・文章・リターン設計・実際の運用等を過去の経験を活かしサポート(専用フォームと生成AIを活用)



サポートを既存の障がい福祉サービスの範囲で展開しつつ、既存サービスでは補えない部分もサポートします



サービスの仕組み



対象者の選定



聞き取り



ページ作成



実施



夢の実現とリターン

クラウドファンディングを行う対象者を事業所のみんなから決めます。障がい者の方から夢を語ってもらいます。

対象者が決定したら、夢を聞き取るため、専用のフォームを活用し、具体的な内容を引き出します。

AIを用いてクラウドファンディングページを作成します。この段階では、魅力的な文章や画像が生成され、プロジェクトの印象を高めます。

クラウドファンディングが実施され、進捗状況のサポートが利用されます。SNS等を活用し、支援者とのコミュニケーション強化についてもサポートします。

既存の福祉サービスと連携し、進捗状況を寄付金で補い夢を実現します。また、リターン対応についてもサポートします。



ビジネスモデル

クラウドファンディング



①まずは、事業所内で

Advanced 最終ピッチ⑤

「お孫さんに自慢できる」シニアに”やさしい”AI教室

中高年がAIを楽しく学べる出張型体験教室。
心理的ハードルを下げ、感動体験を通じて世代間コミュニケーションを促進。

①事業タイトル

「お孫さんに自慢しよう！」 シニアに”やさしい”AI教室

テクノロジーで世代間の心をつなぐ



根本 じゅんのすけ (じゅん)
(中高年向けAI伴走パートナー ジョイレスト)

②課題

2つの世代にまたがる「本当の課題」

60-70代の根深い課題

「デジタル・AI」はわからない
↓
「あきらめ」

・年々増える「孤独感」



背景、子ども世代 (40-50代) の不安

- ・77%が親と「別居」
- ・うち34%は「遠く離れている」

- ・親の孤独を8割以上が不安視
- ・対策は「していない」か「電話」

※出典(1)

親は「遠慮」



②解決策(1)

解決策(1)：「本当に楽しい」AI絵画体験教室

感動の成功体験で「AI」への垣根を取り払います



✓入力「声」だけ
難しいキーボード操作は不要です。

✓「手ぶら」でOK
機材はすべてこちらで用意します。

✓使いやすいタブレットとタッチペン
シニア層に最適な機器を準備

✓「失敗しない」環境
出来た！という感動体験を必ず持ち帰れます。



解決策：「感動のサイクルモデル」

「AI伴走パートナー」が実現する、世代間をつなぐ新たな仕組み



トラクション：実証済みの「感動」

先日の、お茶会！とても楽しくて、又！
つぎになりました。孫も、亡くなった
母親に、孫をだいてるのを、AIでやってみ
ると！言っていました。長生きするもの
ですね！！

横浜での実行基盤の確立

課題解決の実証完了

体験会
参加者満足度100%

地元紙にも掲載

子供世代の需要

参加者・支援者世代から
「AI学習プレゼント」の
需要※

「横浜市 街の先生」
正式登録完了

ケアプラザ連携協議
開始

地域の「場」開拓

※住友生命保険相互会社。(2012). 親孝行アンケート
ドコモ。(2023). “遠距離介護実態調査レポート”他 出典(2)



⑩Why you?/ビジョン

テクノロジーは、誰かの
「生きる希望」にもなる。



修了アンケート結果

Advanced修了アンケートサマリ

参加者属性	受講者数
法人正会員	1名
地域	7名
計	8名

A)当初受講者数:8

B)修了アンケート回答数:8

(回答率: $B \div A = 100\%$)

修了アンケート項目概要

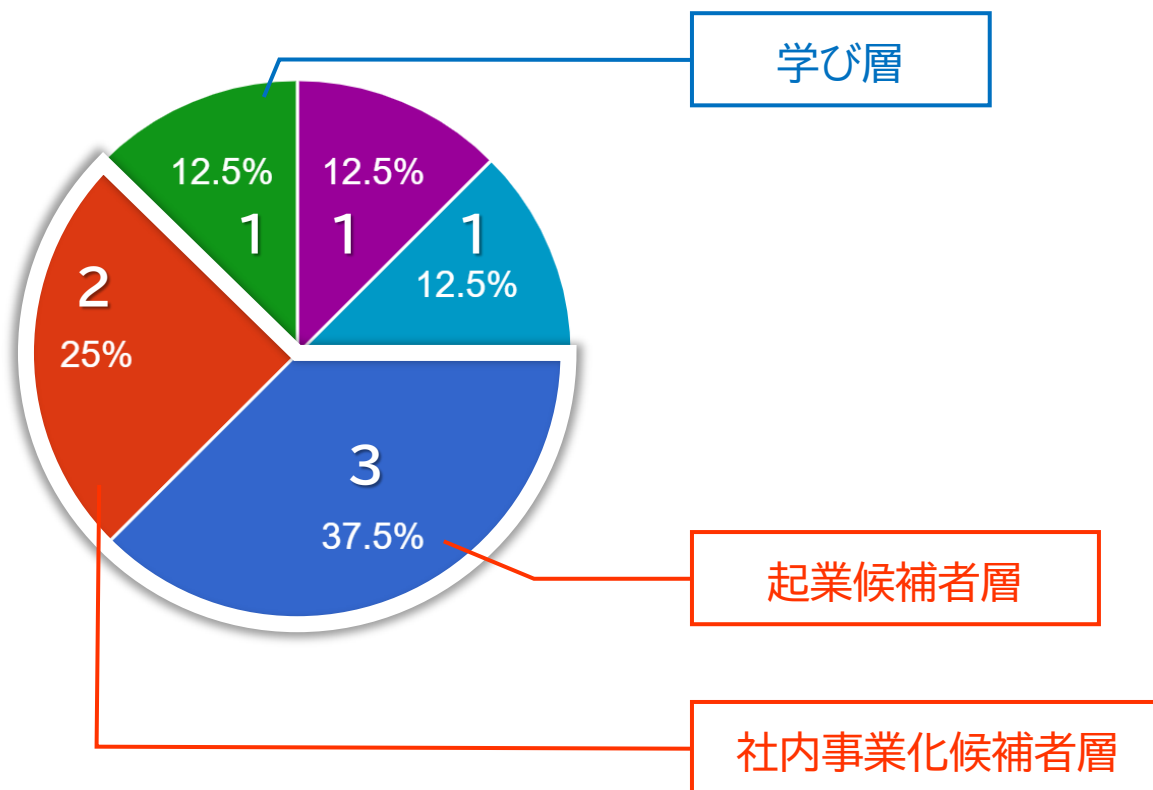
- **事業化への志向**
 - 事業化意欲・属性自己診断
 - 今後挑戦していきたいこと
- **事業創造デザインプログラムへのフィードバック**
 - プログラムの目的達成度
 - プログラムの満足度・印象に残った内容・身についたスキル
 - バーチャルチームへの貢献実感・バーチャルチームへの効果実感・ボトルネックポイント・稼働時間
 - テーマ設定要因・テーマ変更有無／理由
 - Day0～Day8の開催形態への評価
 - SSDCのオリジナルコンテンツへの評価(テキストなど)
 - プログラムの推奨度・市場フィット度・価値・改善ポイント
- **SSDC活動への興味関心**
 - プログラム企画・運営への興味
 - イベントへの興味



属性自己診断

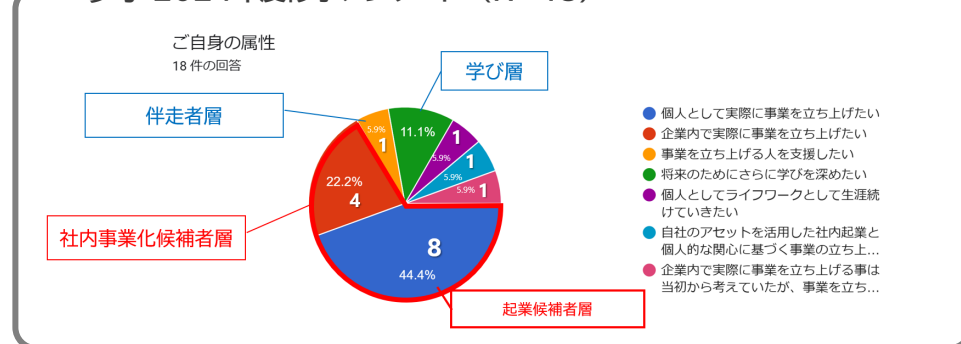
回答者の約6割は、自分または社内で事業を立ち上げたい起業・事業化候補者層

ご自身の属性
8 件の回答



- 個人として実際に事業を立ち上げたい
- 企業内で実際に事業を立ち上げたい
- 事業を立ち上げる人を支援したい
- 将来のためにさらに学びを深めたい
- 新たなプロセスを学びたい、関係性の構築
- 気持ちは「私個人が実際に事業を立ち上げたい」であるが、「人を支援する」ことが、より向いているのではないかと感じた。

参考：2024年度修了アンケート（N=18）



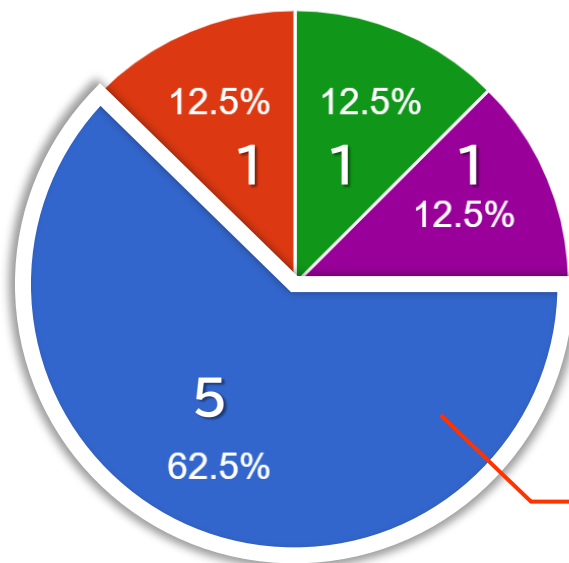


事業化意欲

今後、事業化を具体的に進めたい受講者は約6割となり、昨年度に比べて増加

今後の活動意思の確認

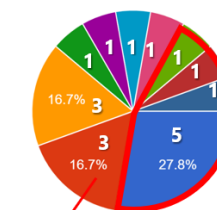
8 件の回答



自らのテーマの
起業・事業化
候補者層

- ぜひ事業化を目指したい
- 仕事や学業との兼ね合いで検討したい
- 今回はここまででよい
- 事業化を目指す予定であるが、すぐにはなく他の事業の進捗状況を見ながら、スタートしたい
- やり切れておらず、また事業アイデアと
思って取り組んだことではなかった
ので、もう一度確認しながら確立を目指
したいです。

参考：2024年度修了アンケート（N=18）



自らのテーマの
起業・事業化
候補者層（約45%）



今後挑戦していきたいこと

新規事業・プロジェクト挑戦

- 今まで以上に新たな事業や法人内の仕組み作りにチャレンジしたいと思います。
- 他にも挑戦してみたい事業やプロジェクトのアイデアがあります。今回の最初の経験を通して、行動を起こせば不可能なことはなく、そして良いチームに支えられれば実現できるのだと実感しました。
- 今回作った事業プランへの挑戦継続が、とにかく第一です。
- 70歳以上(65歳以上)のシニア資本有効活用事業(生涯現役社会構築事業)の事業創造に引き続きチャレンジしてゆきたいと考えております。

スモールスタート

- 知的財産が必要と思われていないことが確認できたので、地道に啓蒙活動が続けたいと思います。
- まずは今回実施した事業の事業化を目指して、プロトタイプ検証を行っていくこと。また地域、新規事業について関係者を増やし、自身が社会課題解決の事業化ができる周囲の環境を作っていくこと。

地域実践

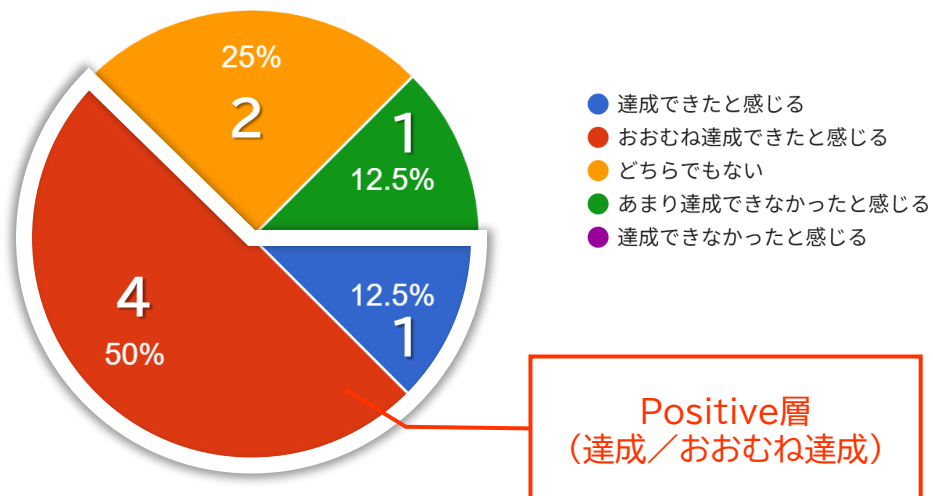
- 特に過疎化に直面する地方、中山間地では人がいなければ、一次産業が衰退すれば、山は山に、荒野に、耕作放棄地になり戻すことは将来不可能になる。どうしたら地域が存続できるのか考えていきたい。
- 地元十日町市が活気ある地となり、住む人も元氣ありと活気があふれている、一目置かれる場所となることに協力したい。



プログラムの目的達成度

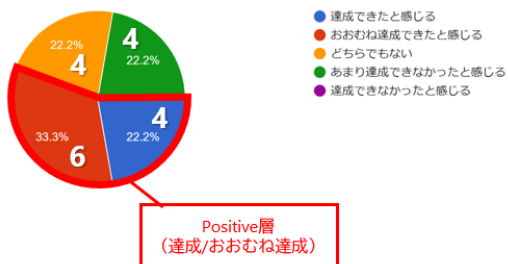
過半数が「概ね達成」と回答。受講者各自で目的意識を持って参加していた

プログラムの目的達成度合い
8 件の回答



参考: 2024年度修了アンケート (N=18)

プログラムの目的達成度合い
18 件の回答



【Positive(達成できた／おおむね達成できた)】

- 事業をスタートするにあたり、今までのやり方とは別のアプローチを学ぶことができ、全体的に理解することができたので。
- プログラムを通じて地域の農業従事者とインタビュー実績を積みながら関係作りを行い、自身のWillを軸に社会課題解決に取り組むやりがいを経験することができた。
- 確固たる事業創造まではいたりませんでしたでしたが、制約条件をふくめ、方向性は見出すことができましたので、そのように感じた次第です。
- 完璧ではないながらも前進・実行させることができたため。また、今後も継続して改善・実証を続けていくための手法を得られたため。

【Neutral(どちらでもない)】

- 当初想定していたニーズが無いことを確認できましたが、その後のアイデアの練り直しで止まってしまったため。
- 集落活性化のために地域資源を使いどのような事業を出来るか考えるにあたり非常に大きな成果はありました。今は未だ絵に描いた餅で上手にお餅を描いた状態なのでどちらでもないと思いました。

【Negative(あまり達成できなかった)】

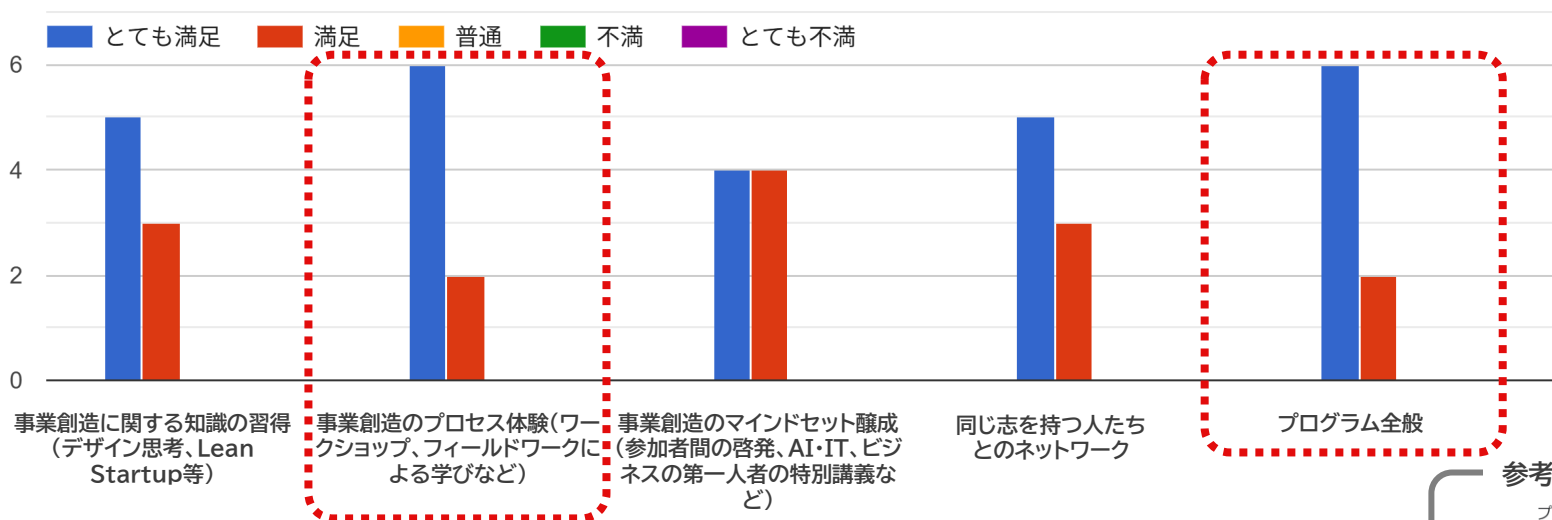
- バックエンド商品として食と運動の連動プログラムを構築する目的をもちていましたが、そこに至るまでにそのプログラムを作り上げることが事業アイデアではないという認識になっていき、混乱し進むことができなくなってしまいました。



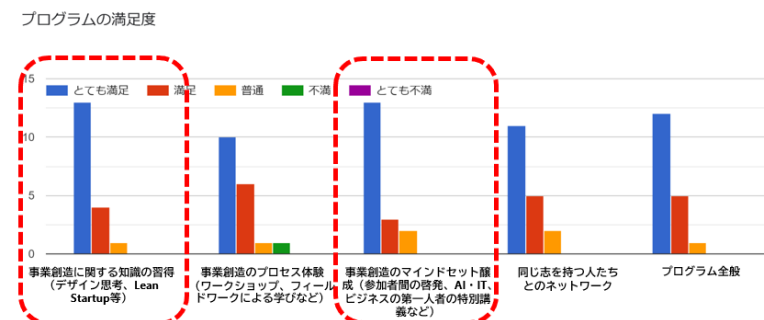
プログラムの満足度

全体的に高い満足度。特に事業創造のプロセス体験に対する満足度が向上

プログラムの満足度



参考: 2024年度修了アンケート (N=18)





プログラムの価値



事業コンセプトづくり

- 実際に体を動かして検証することで、**学びを経験として定着**できた
- 事業立ち上げは段階を踏んで緻密に形にしていく作業であることを体感できた
- **イメージを実行に移し、検証し、形にできる環境と、それを支える仲間やサポートの存在に価値を感じた**



「徹底的に寄り添う」伴走支援

- 作り込まれたプログラムとサポートメンバーの丁寧な関わりで、成果物を得ることができた
- 業務や家庭と両立しながら継続するのは難しいが、**サポートや仲間の後押しで取り組みを続けられた**



「再現性のある方法論」習得

- 生成AIを活用し、**事業創造の工程を体系化されたプログラム**で学べた
- 営業経験で感覚的に学んでいたことが、**言語化・体系化されていると感じた**
- **ステップごとの内容や進捗管理が明確で、確立されたプロセスを理解できた**



「繋がり続ける」コミュニティ

- 同じ志を持つ仲間とのつながりが生まれ、同志感覚や意外なご縁が広がった
- 多様な視点や背景を持つ人々と意見を交わし、楽しみながら社会的意義を追求できる場であることに価値を感じた



印象に残った内容

ピッチ構成・ストーリー作り

- ピッチの構成および実例紹介
- 「誰の」「どんな課題」「なぜ私がやるのか」をひたすら問われたこと。この内容が薄いと表面的であり思いつきのような内容になるが、それを掘り下げることによって深みや立体的になっていき、人に説明するにもより説得力が出て、共感を得られるストーリーが作れるように感じた。

壁打ち・議論の体験

- それぞれの講義が印象に残りました。特に「壁打ち会」で忌憚のないご意見を頂けましたことはとても有り難かったです。
- 夜な夜なの壁打ち。普段、酒も飲まずに、夜遅くまで共通の目的をもって議論するという経験をあまりしたことがなかったので、とても印象に残りました。

仮説検証・インタビューの学び

- CPF, SPFインタビューにおいての仮説予想、課題予想、実際のインタビューで検証という一連のプロセスを初めて実践し、事業を作っていく手順とはこういうものなんだということが恥ずかしながら初めて知りました。
- 自身の「解決したいこと」「なぜ活動しているか」を伝えてインタビューを依頼することで、善意で応えていただけること。インタビューを受ける農業関係者からすれば、見ず知らずの人からのインタビューを受けることに直接的なメリットがない中、価値観や問題意識を中心に繋がりを広げていけたことは貴重な経験でした。
- フィールドに自分で入ることが出来なければ、その事業に取り組む資格はないということの学び。インタビューから得られる本当の課題・ジョブとピボットの必要性

チャレンジと仲間の存在

- このプログラムに参加してから、私ができるとは思っていなかったことに挑戦するよう背中を押してくださる、温かく思いやりのある家族のような存在を強く感じました。



Day1(リアル開催)について

よかった点

- リアル開催を受講して**仲間意識が芽生えた**ので良かったと思っています。最初からバーチャルだと仲間意識はそれほどできなかったと思います。
- 皆の顔を見て、これから一緒にやっていく仲間と話が出来て**良かった**と思いました。
- リアルに顔を合わせて会話することで、**人となりや雰囲気**が分かり、その後チームで会話しやすくなった。自分のアイデアを話して伝えるという体験ができたのも良かった。
- 受講内容は、スタートとして十分であったが、特に懇親会で、**インタビュー進行のきっかけをつかめたり、情報交換**できたことが大きかった。

改善点

- 色々あるとは思いますが**個人の経歴を可能な限りオープン**に出ればより深い話も出来るかと思いました。
- せっかくメンバーがリアルで一堂に会する機会だったので、あの時にチーム分けをあえてせずに**各個人の事業アイデアを全員でシェア**の方がよかったのではと思いました。入替移動する時間をシェアとフィードバックに当てられたのではないかと思います。
- すべてが非常に充実していましたが、時々、他チームのメンバーが自分のプロジェクトに対して意見や質問、視点を共有しに来てくれなかったことが少し残念に感じました。プロジェクトは、より多くの人が質問や意見を通して試すほど、明確化すべきポイントが増えるためです。とはいえ、そうした交流を実現するのは運営側にとっても難しいことだと理解しています。



身についたスキル

インタビュー・顧客理解スキル

- 適切な質問の仕方や顧客を深く理解するための考え方
- 顧客の声を直接聞く重要性を理解し、実践する力
- 課題ヒアリングを通じて小さな実績を積み重ねる方法

戦略的思考・全体設計スキル

- 部分ではなく全体を捉える視点
- ゴールが曖昧な中でプロセスを進める力
- 長期的視点でプロジェクトを位置づけ、社会課題解決の観点で考える力
- 全体を整理しながら進めるスキル

行動力・実践力

- 未経験でも行動を起こし、結果につなげる力
- 小さな実績を積み重ねてプロジェクトを前進させる方法

テクノロジー活用・効率化スキル

- 生成AIを活用して事業プランを体系化する方法
- AIを使って思考の精度とスピードを高めるプロセス

コミュニケーションスキル

- 日本語で自分のアイデアを伝える自信
- 仲間や関係者との対話を通じて協働する力

その他

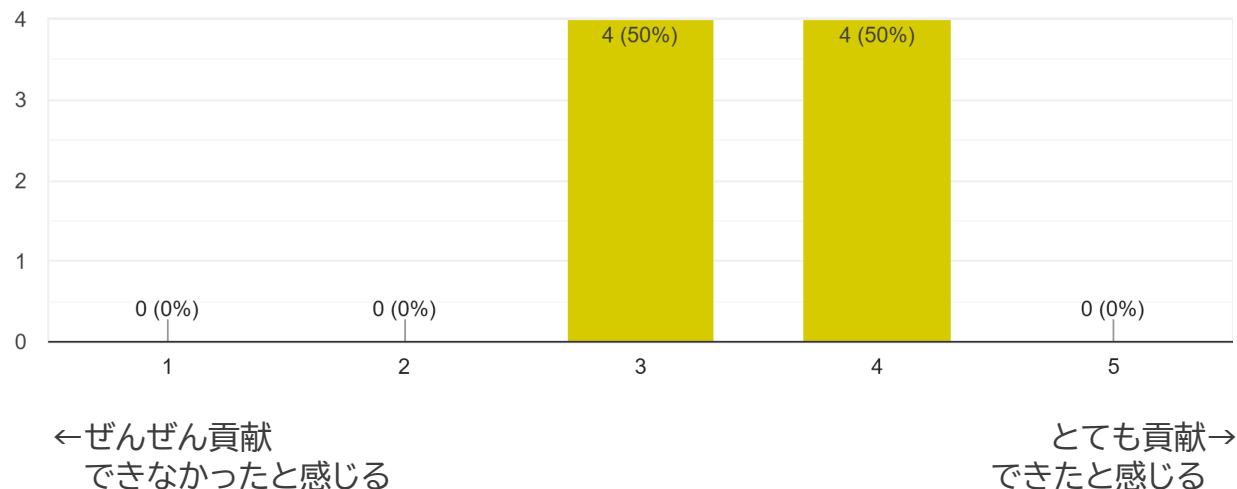
- シニア層の制約条件に関する知識
- 農業など現地調査を通じた領域知識



バーチャルチームへの貢献実感

貢献実感は高いが、コミュニケーション課題あり。支援と交流で改善に期待

バーチャルチームへの貢献実感
8件の回答



※中間報告会后アンケートより

【Positive】

- 自分と考え方が違う方達と話すことは、とても勉強になりました。

【Negative】

- Slackでのモチベーション維持の取り組みがうまく続かなかった
- チームでのフィードバックは有効だったが、時間調整が難しく十分に貢献できなかった
- チームを固定せず、毎回シャッフルした方が良いと感じた
- コミュニケーションのハードルを下げる工夫(Slack投稿やバディ制など)が必要

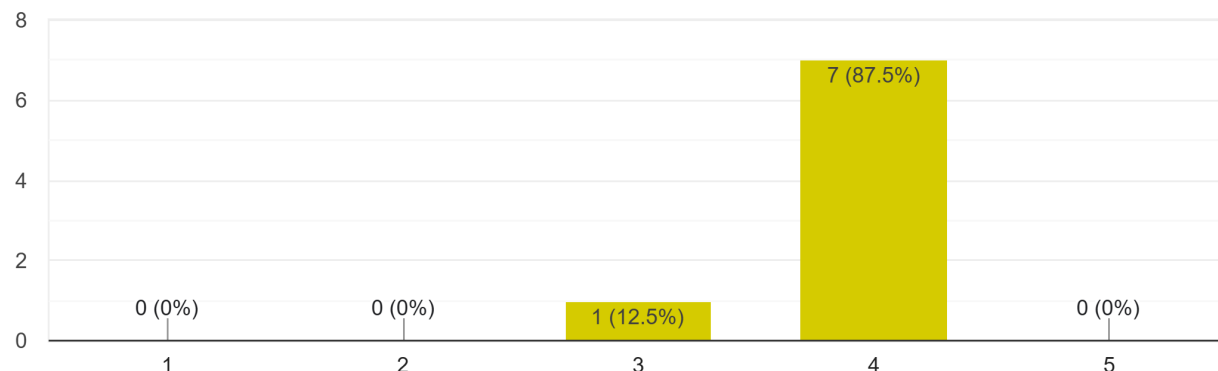


バーチャルチームの効果実感

約9割が効果を実感。チームでの対話で進捗が促進

バーチャルチームの効果実感

8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が→
あったと感じる

※中間報告会后アンケートより

【Positive】

- 同じ目標を持つ仲間との交流でイメージが具体化し、モチベーションを維持できた
- SSDCの方のアドバイスが参考になり、自チームの雰囲気も良かった
- 週1回のミーティングで仲間意識が形成された
- 自チームでの交流は少なかったが、Day内でのチームを超えたワークやリアル交流はありがたかった

【Negative】

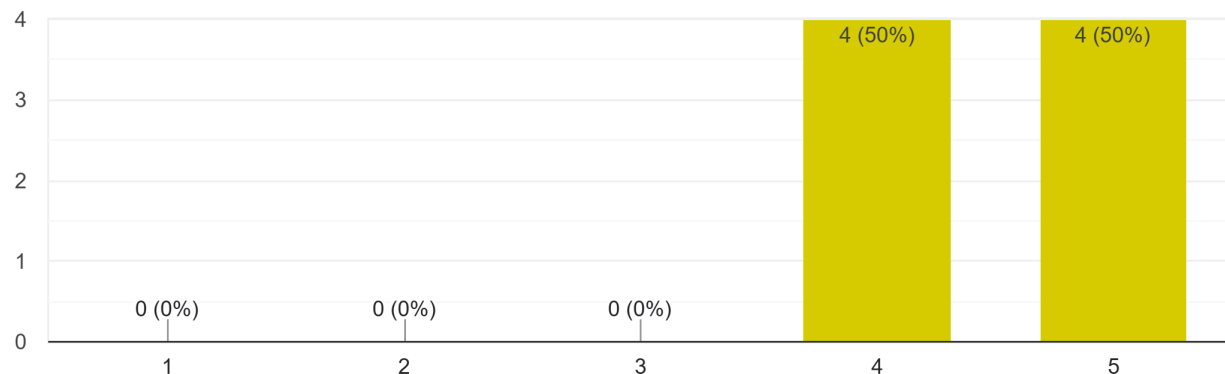
- 他チームとの交流が不足していた
- リアルで会えた方がいいと思うが、毎週リアルで会うのは難しく、もっと交流機会が欲しい



SSDCオリジナルコンテンツ(テキスト)

全員が効果を実感。丁寧でわかりやすく、内容が網羅的だった点が好評

テキストの内容
8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が
あったと感じる

【Positive】

- 一つ一つのプログラムに対して、丁寧な説明があり、とてもわかりやすかったです。
- データで頂けたのでわからないところを探しに行くのにとっても楽でした。
- 途中で教えて頂いたNotebool LMIに入れて使っていたので、わからないところをピンポイントで要約して抽出もしてくれたのでとても使いやすかったです。
- MVPの説明はわかりやすく印象に残りました。
- 全般的に各フェーズを実施するための最低限必要な要点が書かれており、プログラム開始時に全体を一読して把握するのに良いボリュームだった。
- アイディアの立て方、検証の進め方、モデルの作り方、ピッチの準備など全てがわかりやすくまとめられていました。

【Negative】

- テキストで特にわかりやすくまたもう少し知りたいと思ったところはjob理論で、潜在と顕在のところで顧客の潜在的なjobにアプローチする、掘り下げるところ、そこを気づかせることが出来ると顧客との信頼がぐっと増す気がします。
- 追加されるとありがたいのは、自身の Will やビジョンの深堀りを内省して言語化するための手法(マインドマップやロジックツリーなど)の紹介で、それらがあると初期の課題深堀をするのがスムーズになると感じる。

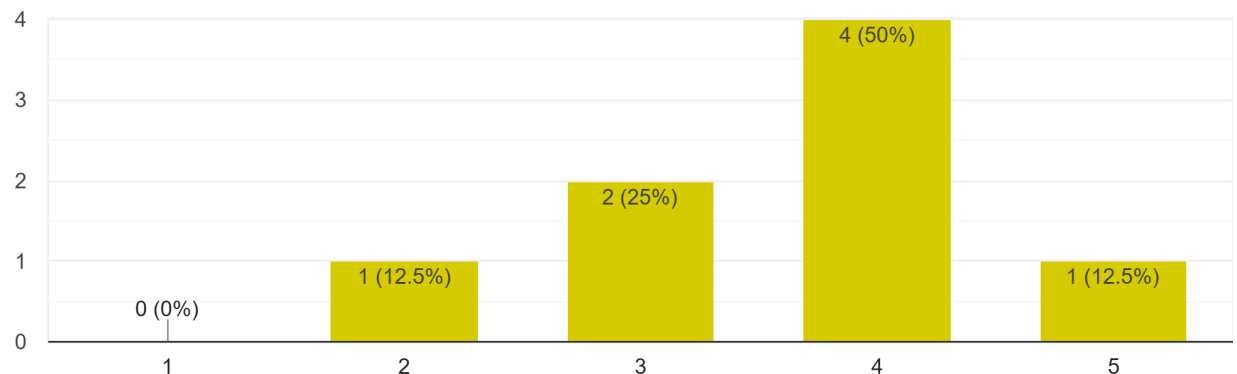


SSDCオリジナルコンテンツ(スプリント計画書)

活用者は進行確認用途で効果を実感。管理方法やフォーマットに改善余地あり

スプリント計画書を活用した進め方

8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が
あったと感じる

【Positive】

- プログラムを通して、現在の到達点について、確認しながら進めることができたので、よかった。
- 約1カ月の単位で、振り返りと計画が半強制的に実施できることがよい。
- 日付とアクションを入力できる点は、見える化できてよかった。

【Negative】

- 研修初版、中盤では管理するプロセスに実態が追いつかず使いきれなかったと感じています。
- インタビューがうまくいかない場合(想定していない事態になった場合)、スプリント計画書が機能しないと感じました(大きな変更の場合、期限内で回せない)。
- 各スプリントとは別にCPF/PSFインタビューの実績や時間は集計できるようにすると使いやすくなったと感じた。
- スプレッドシートでの管理は自分には合わなかったため、結局自分の使いやすいタスクリストに落とし込んで活動していた。

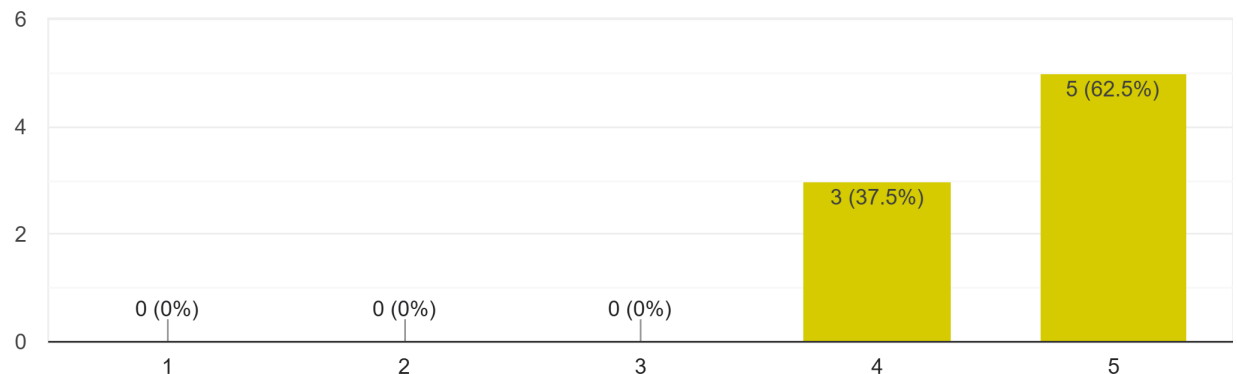


SSDCオリジナルコンテンツ(事業創造デザインキャンバス)

全体像把握や計画確認、共通言語として非常に有効だった

事業創造デザインキャンバス

8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が
あったと感じる

【Positive】

- 普段は、目の前に現れた顧客の困りごとひらめきから事業をスタートすることが多いのですが、キャンバスを活用することで、全体像を把握する視点を学ぶことができました。
- 頭の中の整理や、人に事業を説明する、ピッチを作成するうえでとても役に立ちました。
- 自分の計画に穴が無いことを確認できる点は効果があると思いました。
- 各スプリントでこういった順で事業デザインを進めていくかをイメージするのに役立った。
- 他人とコミュニケーションをする際に事業のどこの話をしているのかを共有するための共通言語として使いやすかった。
- フォーマットそのものが非常に役に立った。
- 各シートに、キャンバスを確立するためのプロセスがある程度書かれているものに役立った。

【Negative】

- フォーマットが独特であるため、自身のビジネス用AIを用いたテキストの入出力がしにくかったため、多少手間になった。そのため、マスターは、自分でテキストファイルで管理し、プログラム上のアウトプットの目的でデザインキャンバスのシートに転記する形をとった。

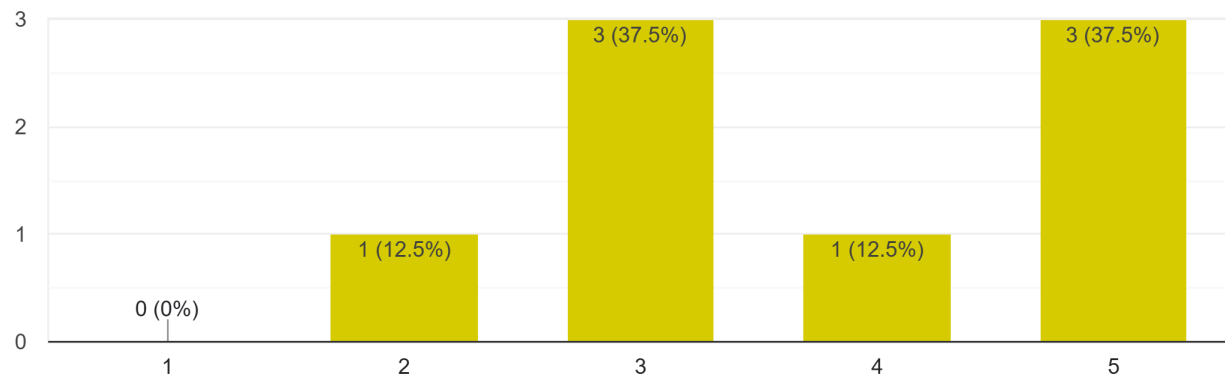


SSDCオリジナルコンテンツ(ワークシート)

考える要素/やるべき事項が明確にあることで活動がしやすかった

個別ワークシート

8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が
あったと感じる

【Positive】

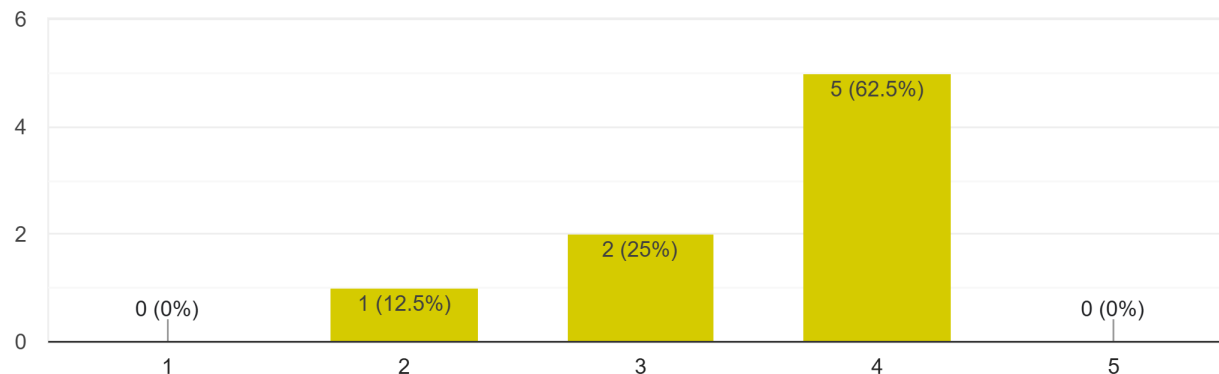
- 各ブロックごとに分けて整理できるのが良い。
- いきなりキャンバスに書き込むとそれまでに考えた過程が残らないので、その背景を残すことができた。
- 冒頭に「問い」があることで、手を動かし始めやすくなっている。
- ジョブの確認、およびWhy Youについては、最も多く入力・更新を行ったシートになった。
- バランスよく設定されていたと思います。
- 各シートの下にフリースペースがあったので、まだ考えがまとまっていない時に何となく書きなぐるのに役立ちました。
- why you why nowはなぜ自分が事業をやりたいかを見つめなおすことが出来たので良かったと思います。



SSDCオリジナルコンテンツ(インタビューシート)

質問整理や構成設計に有効で、スムーズに実施・振り返りできた点が評価された

インタビューシート
8件の回答



←ぜんぜん効果が
なかったと感じる

とても効果が
あったと感じる

【Positive】

- 具体的な質問内容や時間管理等がまとめることができ、スムーズに質問することができた。
- インタビュー振り返りで、こまめに記録を残し次につなげられるようになっていたのが良かったです。
- 聞くべき質問については忘れず回答が得られた
- テンプレートとして質問例が書かれているので、インタビューを構成しやすかった。
- インタビューを実施したことが形となって見えるのが良かった。
- アボをとにかく取ろうという気持ちにさせられた。

【Negative】

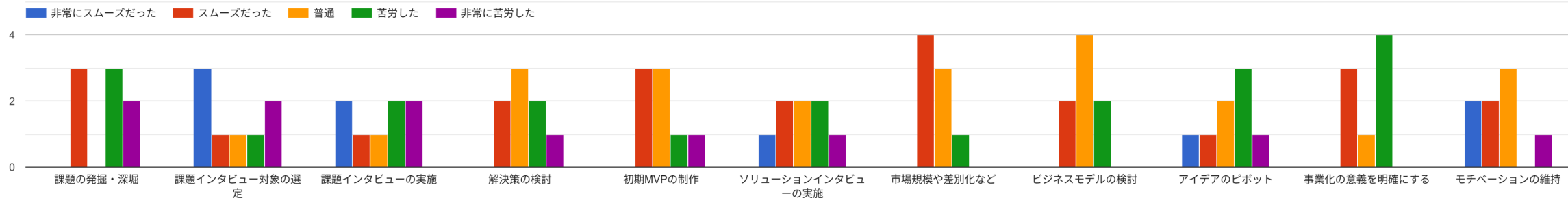
- インタビューした内容は結局自身のとったメモに凝縮されているので、インタビューシートを正直あまり見ることがなかったです。
- 終盤は個別インタビューが進められず、MVPによるグループインタビューであったため、更新が出来なかった。



活動のボトルネックポイント

顧客接点は順調でMVP提示への挑戦も増えた一方、事業意義の明確化に悩む姿も見られた

Advanced でのボトルネックポイント



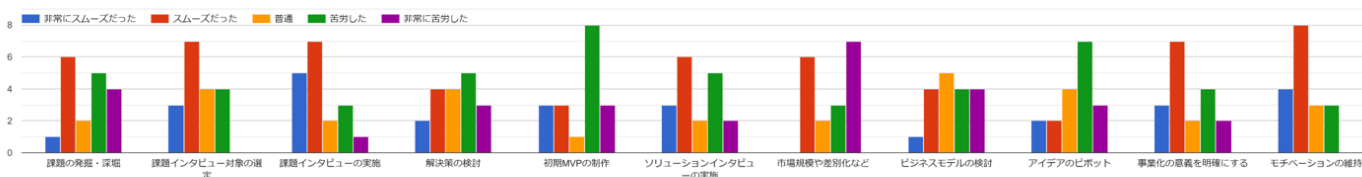
インタビュー先への接続の有無によって、進みが二極化

初期MVPはスムーズ

アイデアのピボットに苦戦

事業化の意義を明確にすることに苦戦

参考: 2024年度修了アンケート (N=18)



課題発掘やインタビューは2023年度よりスムーズだった割合多い

MVPIに苦戦

市場規模や差別化に苦戦

アイデアのピボットに苦戦



スムーズさの要因

周囲からのフィードバックと支援

- 周りの方々は、私のプロジェクトが当初は曖昧で十分に明確ではないと率直に指摘してくださいました。聞くのは正直つらいこともありましたが、その誠実さに心から感謝しています。
- 多くの協力者を紹介してくださったり、私のプレゼンテーションの文章作成を手伝ってくださったり、より適切なキーワードを提案してくださるなど、大きな支援をいただきました。

MVP制作と支援

- MVP(体験教室)の制作は、ずっと考え続けていたことであったため、物理的な準備も含めてスムーズに進んだ。
- その機会についても、遠さと費用の問題以外は、SSDCのつながりで支援をいただけたため、難しさは無かった。

アンケート実施の状況

- アンケートの実施は、対象が周りの方が多かったので、スムーズに行うことができました。

インタビューの進め方と工夫

- CPF, SPFインタビューにおいての仮説予想、課題予想、実際のインタビューで検証という一連のプロセスを初めて実践し、事業を作っていく手順とはこういうものなんだということが恥ずかしながら初めて知りました。
- 自身の「解決したいこと」「なぜ活動しているか」を伝えてインタビューを依頼することで、善意で応えていただけること。インタビューを受ける農業関係者からすれば、見ず知らずの人からのインタビューを受けることに直接的なメリットがない中、価値観や問題意識を中心に繋がりを広げていけたことは貴重な経験でした。
- フィールドに自分で入ることが出来なければ、その事業に取り組む資格はないということの学び。インタビューから得られる本当の課題・ジョブとピボットの必要性



苦勞の要因

スケジュール・個人的要因

- 個人的な要因ではありますが、通常の業務以外に複数の個人イベント等を同時期にしてしまったために、日程調整等に苦勞しました。
- 家族の協力や周りの理解が必要だと思いました。

課題設定・事業の軸

- 「課題の発掘」や、「事業の意義」に関して、なぜ私がこの事業に取り組むのか、誰の課題なのかがなかなか明確に定まらなかったため、研修中盤に至るまでぶれていました。
- 自分のやりたいこと、なぜやるかが多すぎて、絞り込んでまとめきれていなかったことが、その後の作業全部に影響していると感じました。

法的制約・専門家不足

- このテーマは難しく、私が望む形でプロジェクトを進めるには多くの法律が制約となっていました。専門家や分野のプロフェッショナルが周りにいなかったことは大きな困難でした。

インタビューの難しさ・人脈不足

- インタビュー先が見つからなかったところが苦勞した箇所です。想定した顧客とマッチする人脈がなかったことが要因と考えています。
- CPFインタビューなどは最初は何を聞いたらいいかわからない、くらいのレベルでした。
- これまでの就業経験や人脈を全く使わない活動内容であったため、対象としているフィールド・現場に全くいない状態であり、仮説検証インタビューが最も大きな壁であった。

フェーズ移行の心理的ハードル

- 課題発掘、解決策検討など、次のフェーズにうつる際にどのような取組を行っていくかを決めることに心理的にハードルを感じて手が止まることがあった。

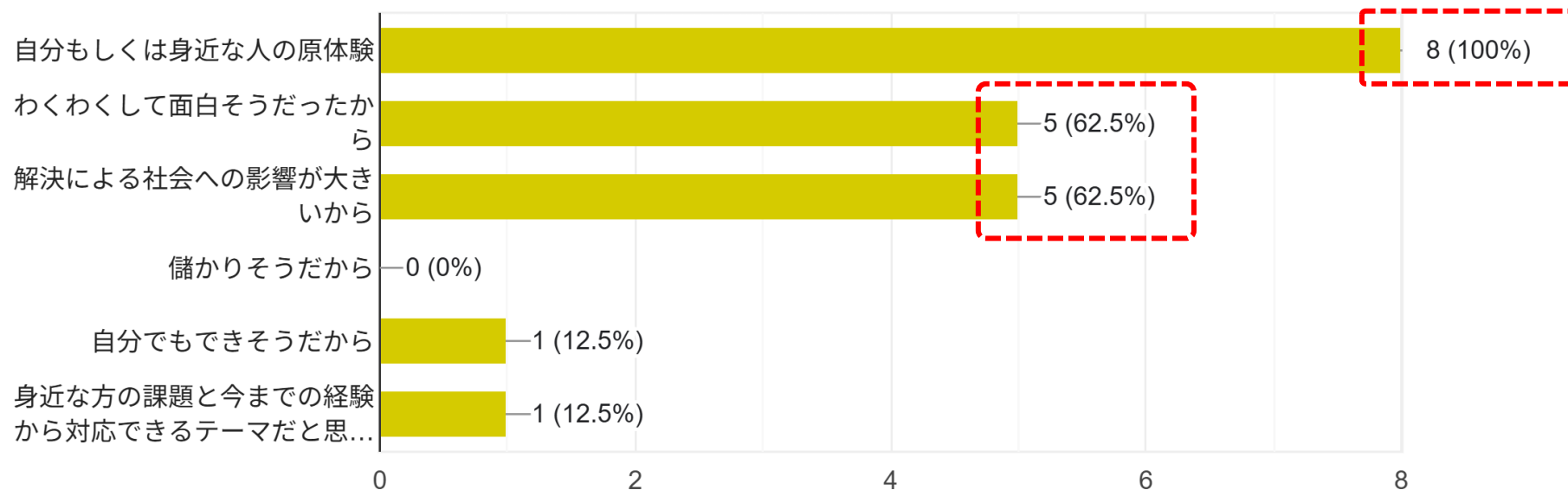


テーマ設定の際に影響を与えた要因

「原体験」や「興味関心」「社会インパクト」によりテーマを設定した受講者が多かった

あなたがテーマを設定する際に影響を与えた要因について教えてください（複数選択可）

8件の回答

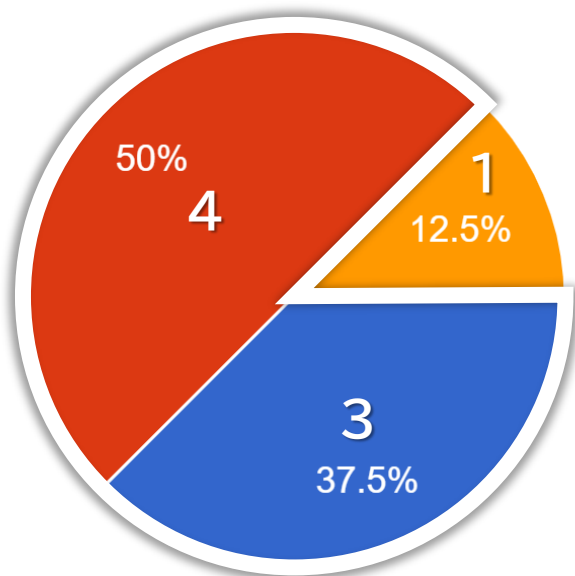




テーマの変更有無と理由

Day1で活動目的を明確化し、大半がエントリーテーマから修正したが、
大半は修正したテーマで最後まで継続した

プログラム期間中、あなたは取り組みテーマを変えましたか？
8件の回答



- テーマを変えなかった
- テーマをスプリント1のうちに変えた
- テーマをスプリント2のうちに変えた
- テーマをスプリント3のうちに変えた
- テーマを最終報告直前で変えた

【変更理由:スプリント1内で変更】

- ・ 当初、複数のターゲットに対する事業になっていましたが、複数のターゲットではなく、**ターゲットを絞る**ことで、今回のプログラムの流れに沿った取り組みができると思ったので。
- ・ 一人で取り組むには不可能だと思ったことと、非効率すぎと思ったこと。

【変更理由:スプリント2内で変更】

- ・ 当初のコンサルティングについてはニーズがないことが分かったため。

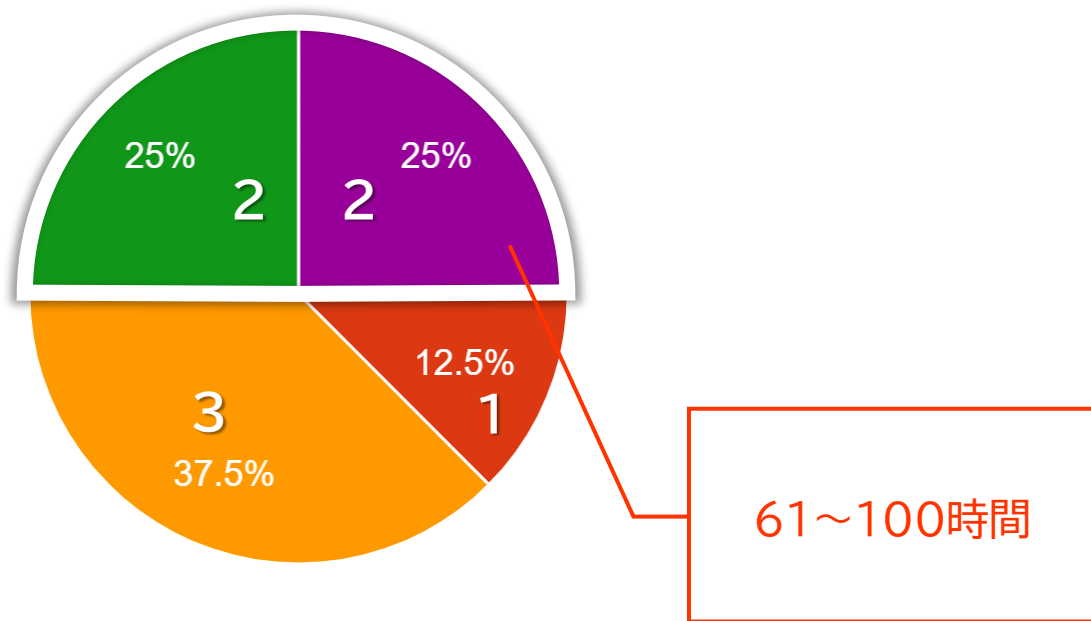


稼働時間

※全体で集まる日程(Day1～Day8)以外に稼働頂いた概算時間

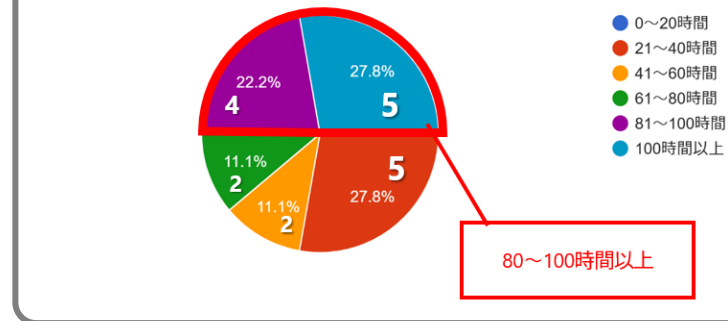
61時間以上稼働した人数が半数。昨年と同様に本気で取り組んだ割合が多い

稼働時間
8件の回答



- 0～20時間
- 21～40時間
- 41～60時間
- 61～80時間
- 81～100時間
- 100時間以上

参考:2024年度修了アンケート (N=18)



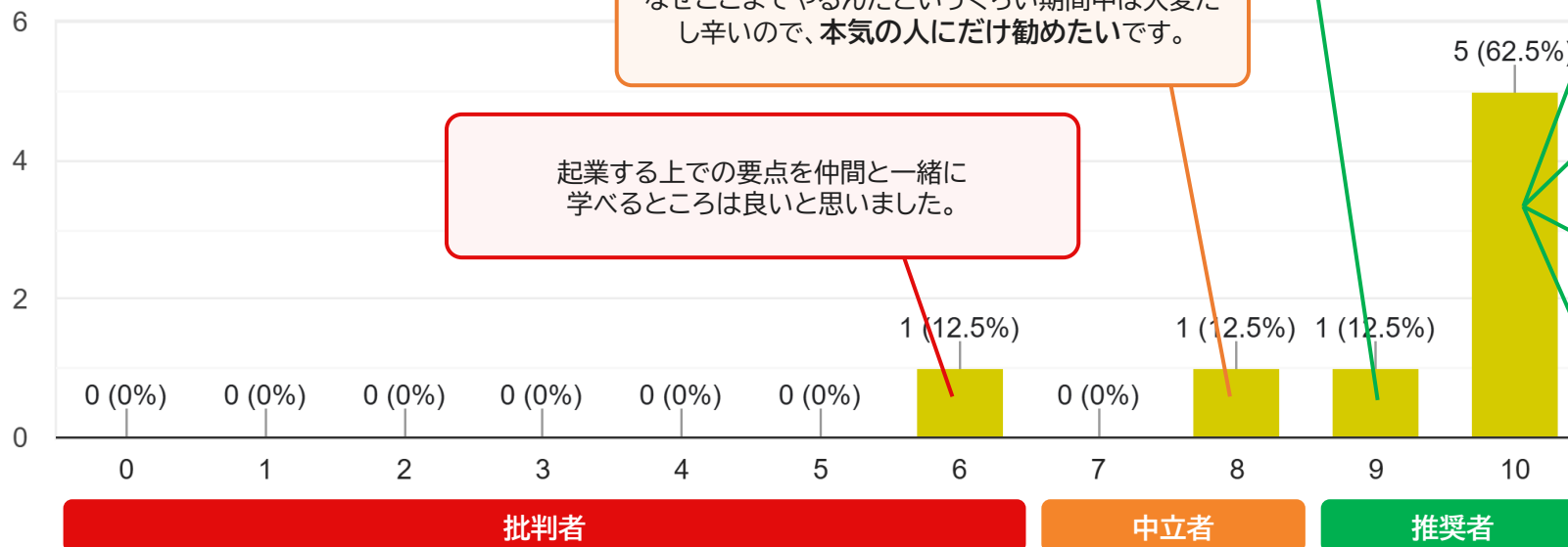


プログラムの推奨度

参加により得られるものは大きい。負担が大きいことから熱量や本気度の高い人に推奨したい

プログラムの推奨度

8 件の回答



このプログラムでは、アイデアを実現可能かどうか確認するために進むべき道筋を見極め、その実現のためのプロセスを描くことができます。

なぜここまでやるんだというくらい期間中は大変だし辛いので、本気の人だけに勧めたいです。

起業する上での要点を仲間と一緒に学べるところは良いと思いました。

特に地方で地域課題を解決するのにどのようにやりたいことを始めたらいいのかわからない人がたくさんいて、単なるボランティアではなく、持続可能な営利活動が出来るスキルを学ぶことが出来るので、**意欲のある人には進めたい**と思いました。

事業を行うにあたり、0→1の工程を丁寧に教えていただけなので、これから**チャレンジしたい人にとってとてもいいプログラム**だと思います。

社会課題解決/事業化など、まだ活動していない段階からスタートする場合でも協力にサポートしてもらえ、**既に事業を進めている場合でも事業としての専門的な視点で視野を広げられる**と感じた。

ただやみくもにでも、とにかく実行あるのみという考えが、起業・複業関連の集まりで言われがちであるが、仮説検証による精度向上の重要性を実際に体感し、事業を推進・加速できる点で、私のように**起業経験のない方に紹介できると**感じました。



プログラムをお薦めしたい人(受講者の意見)

新規事業を考えている 企業人

- 会社の中で新規事業を立ち上げようとしている人(課長、係長格)。
- 前の会社でも上司のある意味無茶ぶりで新規事業の考案を私含め他の人にも指示されましたが、SSDCのような体系化されたプログラムがあると非常に役に立ちます。

起業を目指す人

- 起業を考えている研究者(技術以外詳しくない人)。
- 事業をするからには社会性のある課題に取り組みたいと思っている人、ただお店を出したいではなく、お店で何をするのかを考えている人。
- 誰と組んで何ができるかを前向きに考えている人。

地域活動・地域おこしに 関心がある人

- 地域おこし協力隊が取り組むことで、卒業後の起業や地域の課題を明確にできると思いました。
- 誰か人のために役に立ちたい、地域活性化のために何かしたいと感じている人。
- 個人的に地域の活動やボランティアを行っているが、ビジネスの力を使って活動を広げたい人。

冒険心・広い視野を 持つ人

- 冒険心があり、リスクを楽しめる人や、異なる価値観を持つ人と向き合うことを恐れない人におすすめです。
- 自分の社会における役割を広い視点で考え、自分自身や住んでいる場所と整合性のあることを実現したいという意志を持っている人にも適しています。

社会課題解決に 興味がある人

- 社会課題解決や事業デザイン・サービスデザインに興味があるが、まだ実践に入れていない人。
- 大学や企業の中の専門知識を持っており、顧客の価値があるサービス・プロダクトを作りたいと感じている人。

実行に移せない アイデアマン

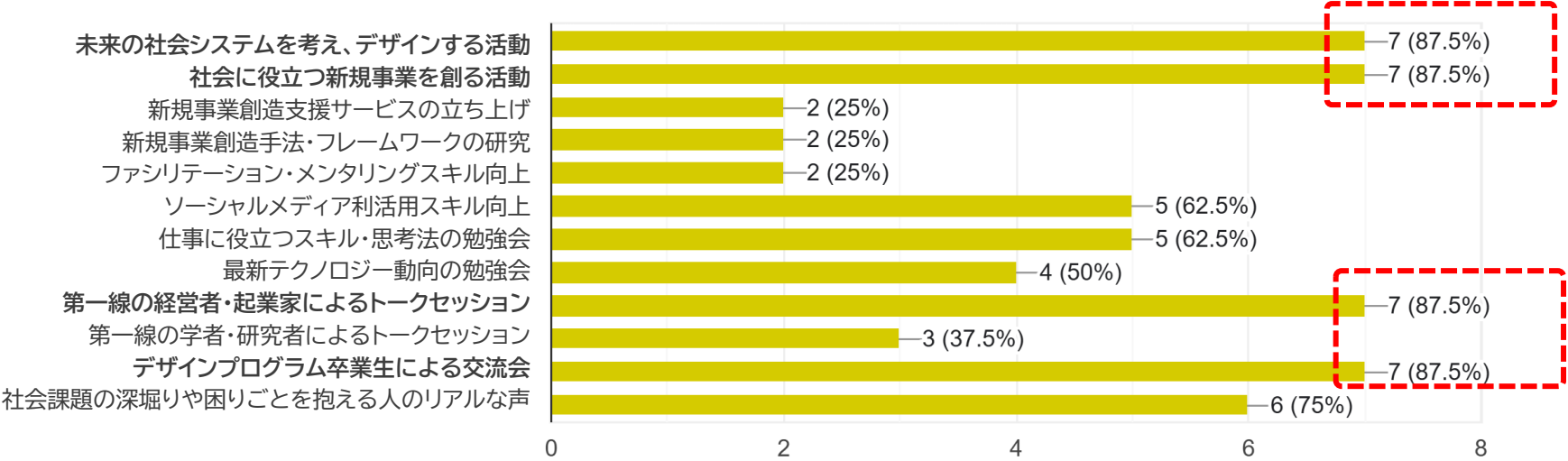
- アイディアばかり考えて実行に移せない方。
- きっかけが欲しい方。



SSDCイベントへの興味

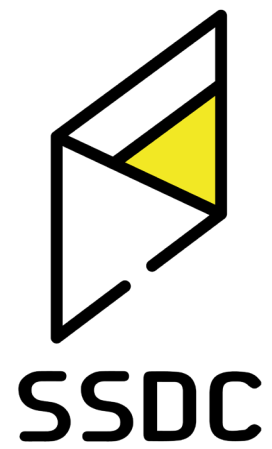
社会インパクト関連や、より実践的な学び、ネットワーキングへの興味関心が高い

イベントに関する興味関心
8件の回答



参考：2024年度修了アンケート（N=18）





人と社会の幸せな未来のために