

対象者

- DXプロジェクトや施策を企画する役割の方
- これからDX推進を担っていく役割の方

BEFORE

DX推進の手段やステップが分からず、何をどう進めていけばよいのか分からない...

今の仕事や業務とDXがどのように繋がるのかイメージが持てない...



AFTER

- DXの目的や事例、最先端技術の活用方法を学び、身の回りの業務課題からDXにつながる施策を企画できるようになる！
- シミュレータを使用したケーススタディワークやリーンキャンバスの作成を通じて、顧客・ユーザーの課題を踏まえてビジネスの目的を設定する方法を学び、DXのビジョンを描けるようになる！

～実際にご受講された方々の生の声～

リーンキャンバスの作成により、要件定義の考え方や整理の仕方を改めて再認識できたので、よかったです。

世の中のプロダクトを知るだけでなく、どのような仕組みで問題を解決しているかまで理解する必要があると学びました。

この研修での一番の学びは「AIや技術を施策に絡める」ということです。今までは「使えるといいよね」という感覚でしたが、どのように技術を活用するかを日頃から考えていこうと思います。

リーンキャンパスで、DXに一步踏み出す！ DXビジネス企画立案 - 研修内容 -

開催人数※	最低: 10名～最大: 35名
申込期限	研修実施初日 1ヶ月前
実施期間	3週間(計3回)90分/回 ※Day1のみオリエンテーション実施のため 105分
講師	キカガク
事前課題	あり
費用(税別)	10~14名: 110,000円 / 名 15~20名: 100,000円 / 名 21~35名: 90,000円 / 名
受講環境	<ul style="list-style-type: none">・PCと安定したネット回線 ※タブレットでのご受講や、VPNを接続した状態での受講は推奨しておりません。・Zoomの利用(左記ツール利用が難しい場合別途、ご相談ください。)・Google Chrome / Google SpreadSheet / シミュレータへのアクセス(必須)
お申し込み	営業担当までご連絡ください。
運営	講師、運営スタッフの一部(Teaching Assistant等)は業務委託契約を締結しています。

※開催人数におけるの『最低』の人数を最低催行人数とします。

※2024年3月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

リーンキャンパスで、DXに一步踏み出す！ DXビジネス企画立案 - ワークシート pickup! -

Day1-3にかけて埋めて最終的に出来上がるリーンキャンパス

リーンキャンパス .XLSX ☆ ドライブに保存しました

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール ヘルプ

65% | \$ % .0 .00 123 Calibri | - 12 + | B I A

M12 | fx

プロジェクト名		顧客対応改善プロジェクト					
設計	背景	全社方針で残業ゼロを目指すことになった。カスタマーサポート室の従業員 20 名は、現在 50 時間/月の残業をしている。問い合わせメッセージを適切な担当部署に振り分ける作業に時間がかかっているようだ。従業員は残業ゼロの実現と、既存の業務を両立させなければならない状況に悩んでいる。					
	目的	カスタマーサポート室の従業員 20 名が、残業時間ゼロを達成するため					
Stage 1	現状	誰が、何を、いつ、どこで行っているか？	理想	あるべき理想の状態と業務フローは？	目的	現状と理想のGAPは？解決すべき課題は？	
	問題設定	問題点とその原因は何か？どの程度深刻な問題か？	理想の状態： 問い合わせメールが自動で振り分けられている状態 従業員が残業ゼロで業務を終えることができている状態 理想の業務フロー： 1. 顧客から問い合わせメールが来る 2. 特定の単語を抽出して自動で振り分ける 3. 従業員が振り分けた結果を最終チェック、差し戻しなし		現状と理想のGAP： 残業時間 50 時間 解決すべき課題： 人が関わらなくても解決できる手法を見つけること		
	問題点	問題点：振り分け業務に時間がかかっている 原因：基準が不明確で、個別対応や手戻りが発生しやすいため 程度：残業代が年間 2,400 万円程度発生している					
Stage 2	手法・ツール・アウトプット	どんな手法やツールを用いるのは良いか？アウトプットとして何を出力するのか？	データ収集	どんなデータが何サンプル必要か？誰がどうやって取得するのか？前処理は必要か？			
	手法	集計、可視化、ルールベース AI ツール：Excel アウトプット：問い合わせ内容の振り分け先窓口	サンプル数	サンプル数：10,000 サンプル 取得方法：過去の問い合わせ内容を記録しているシステム部に依頼して取得 前処理の必要性：必要（問い合わせの単語を数値化、振り分け先窓口のアノテーションを実施）			
	結果の活用	得られた結果をどう解釈し、どのように活用するか？	データの更新頻度	どれくらいの頻度で結果を更新すると良いか？その根拠はどこにあるのか？			
解説	解説：分類の根拠に解釈性は求めない 活用：単語の出現頻度を元に窓口を分けるチャットボットを作成 判断が難しいものは、人が入って最終チェックを行う				頻度	1ヶ月に1回程度 根拠：窓口の種類は4つで固定されていて、データの分布もそう頻繁には変わらないから 問い合わせ内容はある程度想定しやすく、リアルタイムな再学習の必要性は高くないから	
Stage 3	費用	開発から運用までの費用は？（開発費、運用費）	効果	期待される定量的な効果は？ROIは？		備考	成果物の評価指標は？ビジネス KPI は？
	開発費	サーバー利用料 システム開発費 PcC 実施費 運用費	定量的な効果	残業代削減効果 ROI： \$1,500/h × 50h × 20名 = \$1,500,000 / 月 \$6,000,000 + (\$1,500,000 - 500,000) = 6月 7ヶ月目で採算が取れる見込み		評価指標： 止解率 ビジネスKPI： 導入前後の残業時間 振り分け間違い発生率	
	サーバー利用料	\$500,000 \$2,500,000 \$1,500,000/月 × 2 = \$3,000,000 \$500,000					

※ 本研究では「費用」「効果」は項目の洗い出しのみでも構いません。

※2024年3月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

■シミュレータ事前接続確認

下記のURLより、シミュレータ事前接続確認をお願いいたします。

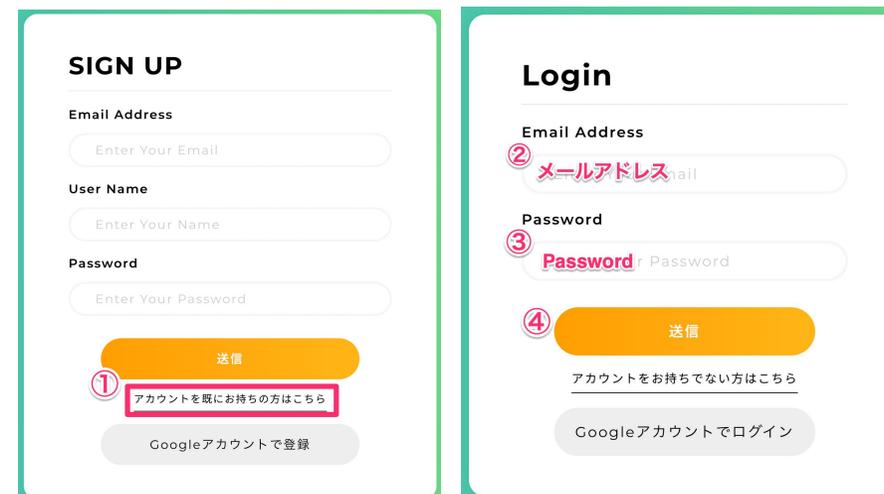
■手順(右図参照)

0.シミュレータURLをクリック <https://chatbot-simulator.kikagaku.co.jp/>

- 1.SIGN UP の「アカウントを既にお持ちの方はこちら」をクリック
- 2.Login の Email Address に下記アカウント情報のメールアドレスを転記
- 3.Password に下記アカウント情報のパスワードを転記
- 4.送信をクリック

▼アカウント情報

項目	内容
メールアドレス	kikagakucheckaccess@kikagakuhandson.onmicrosoft.com
Password	Azureml@



The image shows two screenshots of a web interface. The left screenshot is titled 'SIGN UP' and contains three input fields: 'Email Address' (with a placeholder 'Enter Your Email'), 'User Name' (with a placeholder 'Enter Your Name'), and 'Password' (with a placeholder 'Enter Your Password'). Below these fields is a yellow '送信' (Send) button. A red box highlights a link that says 'アカウントを既にお持ちの方はこちら' (Click here if you already have an account), with a circled '1' next to it. Below the link is a grey button for 'Googleアカウントで登録' (Sign up with Google account). The right screenshot is titled 'Login' and contains two input fields: 'Email Address' (with a placeholder 'Enter Your Email' and a red circled '2' next to it) and 'Password' (with a placeholder 'Enter Your Password' and a red circled '3' next to it). Below these fields is a yellow '送信' (Send) button, with a red circled '4' next to it. Below the button is a link that says 'アカウントをお持ちでない方はこちら' (Click here if you don't have an account) and a grey button for 'Googleアカウントでログイン' (Login with Google account).

※パスワードの再設定は厳禁ですので、絶対に避けてください。
※万が一パスワードの再設定通知が出ましたら、弊社までご連絡ください。

※ブラウザは GoogleChromeからのアクセス推奨