

ビジネスアナリティクスの“企画”とは？

ビジネスアナリティクスのプロセス（How）を理解し、自部門・自業務で使えるテーマ（What）を企画！

ビジネスアナリティクスの企画に必要なプロセスを理解し、現場から提案スキル向上を目指したい、各部門の管理者・担当者

対象者

- [DX・分析部門] データ活用の専門チームとして、業務部門の企画テーマアップに伴走する
- [業務部門（企画・戦略）] 業務改善やトップライン・ボトムラインに貢献するデータ活用案を業務の現場目線で提案する
- [IT部門] 企画に必要なデータや分析基盤を整備・提供し、業務部門のデータ活用を支援する

BEFORE

- ・ データの活用に興味はあるが、どのようにスタートしてよいかわからない
- ・ データの可視化はしたが、業務改善につながっていない。次のステップがわからない
- ・ データからビジネスを考える次世代のリーダーを育成したい

面白そうだけど難しそう。何から検討したらいいのか。。。



AFTER

- ・ 業務課題の明文化、データ活用方針案、改善施策の仮説、効果の測定など、ビジネスアナリティクスのプロセス全体が理解できる
- ・ 自分の業務を改善するためのデータ活用案を、上長や経営層への企画としてまとめることができる
- ・ コンサルタントに頼った「机上」の企画ではなく、自社社員から生のビジネス企画が、受講者の人数分得られる

～実際にご受講された方々の生の声～

- ・ 生成AIの支援で、ビジネスアナリティクスの企画を自走できるイメージができました
- ・ 「今あるデータから始める」という視点は、ついデータがないからと後回しにしていたが、そうではないのだと、データ活用への認識が変わりました
- ・ 受講前は、自社の社員のリテラシーでは難しいのではと不安でしたが、受講者全員が企画を作成し、「実際に自分でやってみたい」という声が多いことに驚きました

自部門でこんな分析をやりたい！

※2025年4月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

開催人数※	最低：15名～最大：100名
申込期限	研修開催初日の1ヶ月前
実施期間	Session 1 120min / Session 2 120min
講師	dotData社
事前課題	あり
費用（税別）	15～19名：100,000円/名 20～34：90,000円/名 35～49名：80,000円/名 50～64名：70,000円/名 65～74名：65,000円/名 75名以上：60,000円/名
受講環境	<ul style="list-style-type: none">・ PCと安定したネット回線 ※デュアルモニター利用推奨・ 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。）・ 受講者のPCで次のアプリケーションが利用可能であること（Acrobat Reader（コンテンツ参照用）/Microsoft Excel（ワークシート作業用）/Microsoft PowerPoint（ワークシート作業用））・ ビジネス分析プラットフォーム（dotData Insight）を利用いたします。次の要件を満たすPC環境をご用意ください。（OS：Microsoft Windows 10以降またはMac OS 14.3以降、ブラウザ：Google Chrome 122以降またはMicrosoft Edge 122以降、通信速度：ダウンロード 40Mbps アップロード 6Mbps、ディスプレイ解像度：1366×768以上、ProxyサーバがHTTP/2をサポートしている）
お申し込み	営業担当までご連絡ください。

※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。

※2025年4月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

ビジネスアナリティクスのプロセス (How)全体を理解し、自部門・自業務で使えるテーマ (What) を探索



① 目的設定や、業務と分析のデータの違いを理解、ワークで体験

企画のHowとWhatを理解する 120 min

個人ワーク

面白そうだけど難しそう。何から検討したらいいの。。

② ワークショップ形式で、各自の業務をテーマにBAを企画する

自社課題で企画を立案する 120 min

ツール(生成AI)を使った個人ワーク



自部門でこんな分析をやりたい!

ビジネスアナリティクスの企画

BAの企画はどうやるのか? 何が難しいのか?

企画を実行に移すために何を学ぶ必要があるのか?

1. 目的の設定 2. データの見極め 3. 分析の実行 4. 結果の考察 5. 施策の実施

前半 企画フェーズ 中盤 分析実行フェーズ 後半 施策実行フェーズ

本日の要点

1. 企画の方法と成功に導くためのポイントを理解する
2. 分析用データの作成方法を知る
3. 施策の運用について知る

具体的な内容

- 企画の作り方
- 企画者や他メンバーの役割
- 企画における失敗例・成功例
- 具体的な工夫の仕方・注意点 etc...
- 分析用データについての一定の知識と理解
- 目的変数のつくり方
- 特徴量のつくり方 etc...
- 分析結果を施策に移した際の運用の仕方

自分と組織の業務内容・目標を確認するワーク (ワークシート2) 5min

部署・チーム名: HR本部 人材評価・開発チーム

ご自身の業務

- キャリアパス決定の支援
- 人事評価の実施
- パフォーマンス改善計画の策定
- トレーニングプログラムの設計・開発・実行
- 組織・業務改善活動の予知・対応

部署/チームの目標

- 人材の能力とポテンシャルを最大限に引き出し、持続的な組織の成長と成功に貢献する
- 効果的な人材評価と開発戦略を立案し、実施し、かつ従業員エンゲージメントと離職率の低下に寄与する

氏名: 伊藤 太郎

特徴量発散ワーク ワークシート例 10min

BAテーマ名: [] 目的変数: []

カテゴリ別に特徴量の候補を集めよう

属性情報: 婚姻状態, 学歴, 年齢, 子供の数, 現在の住居

ローン申請情報: 業種評価, ローンの種類, 年収, 利率

ローン申請情報: 過去ローン申込の有無, 変払期間, 信用履歴

物件情報: 物件価格, 築年数, アパートサイズ, 地域評価

顧客情報管理システム, 不動産情報データベース

データの分類を認識することで、収集先の目録をつけることができます

ビジネスアナリティクス あるある失敗談

フェーズ: 前半 企画フェーズ, 中盤 分析実行フェーズ, 後半 施策実行フェーズ

イメージ: 語感が分かっているけど、データで証明が持たない! (前半), プロジェクトがオフ! (中盤), 本商品が出やすいパターンを抽出できた! (後半)

何を覚えておくべきか

- BAで解決できるテーマを理解する
- データ起点で課題解決する
- という意識込みを持つ
- 難題のない入り口から始める (何にもないから)
- 具体的な事例
- 施策の運用
- 施策の実施
- 参考になります (語活用しない)

経営・業務課題

課題: 業務改善、顧客との関係強化、データ活用による業務効率化

解決策: AIを活用した業務効率化

効果: 業務効率化によるコスト削減、顧客満足度の向上

中堅社員の離職率の低下

課題: 中堅社員の離職率の低下

原因: 業務内容の単調化、キャリアアップの機会不足

対策: 業務内容の多様化、キャリアアップの支援

効果: 離職率の低下、社員の定着率の向上

参加者の人数分 自社社員から上がる生のビジネス企画

※2025年4月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。