顧客視点から考えるシステム企画立案（4119148）

IT部門がより事業の最前線に直接貢献が求められる今、顧客視点から新規事業や新サービスの企画提案を行い顧客提供価値をいかに高めるかが重要です。 お客様や社内ユーザー部門の現状把握、問題分析、重要課題設定から、経営、情報化の戦略立案と企画提案までのプロセスを学びます。顧客はなにを求めているのか、顧客のニーズやウォンツは何か、将来進むべき方向は何かについてマーケティングの考え方も踏まえて、実習を通して学習します。 システムありきの提案ではなく、課題解決に向けた総合的な経営施策として成功シナリオを作成し発表します（グループワーク）。

開催日時	2019年5月30日(木) 10:00-17:00 2019年5月31日(金) 10:00-17:00
カテゴリー	事業戦略策定・事業戦略評価　IS戦略策定・IS戦略評価・IS企画・IS企画評価 専門スキル
講師	福田祥司 氏 （インテリジェンスフィールド合同会社　 代表 ） コンピュータメーカー系ソフトウエア会社、総合化学系情報システム会社にて様々な業界業種向けに数々のＳＩ案件、大型プロジェクトを担当 インテリジェンスフィールド合同会社を設立し、現在は、企業向けに人材開発、組織開発、経営コンサルティングの３分野のサービスを提供している プロジェクトマネジメント分野では、２５年間のプロジェクトマネージャー経験を生かし、プロジェクトマネジメント実務、プロジェクトマネージャー育成、プロジェクトチーム創りなどの支援を行っている 高度情報処理プロジェクトマネージャー、ＩＴストラテジスト、アプリケーションエンジニア、ＩＴコーディネーター、ＰＭＩ認定ＰＭＰ
参加費	ＪＵＡＳ会員/ITC：66,000円 一般：84,000円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数2枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（日本橋堀留町2丁目ビル2階）
対象	ユーザー企業やベンダー企業にて情報システム開発に携わる管理者・担当者・プロジェクトマネージャー、事業課題を整理して提案につなげたい方 中級
開催形式	講義、グループ演習
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定時間	12

主な内容

<受講者の声>

・演習の時間が多く、メンバーといろいろ議論しながら進めることができ、理解が深まった。システム企画・提案で
　重要なポイントを学びつつ、難しさも体感できた。
・システム屋の職業柄、すぐにシステム開発につなげていこうと考えすぎていた。まずは顧客視点で（中立な視点で）
　分析し、必要なシステム化をするという考え方がとても勉強になった。
・講師の説明が分かりやすい。ワークと講義の時間バランスが良い。
・今までの自らの知識を整理することができた。共同作業での気づきがあった。
・演習で考えながら取り組んだので気づき・学びが多かった。グループで立場の違う方の意見は参考になった。
・具体的かつ実践が多く次に活かせそう。
・普段意識しない視点やポイントを学ぶことができた。

＜内容＞

≪１日目≫

1. 提案のプロセス
　(1) サービス、モノ作りから提案によるコト創り
　(2) イノベーションとしての提案とは
　(3) IT部門の在り方

2. 状況把握と顧客（ユーザー）情報の理解
　(1) 環境分析とインサイト
　(2) 顧客（ユーザー）のニーズの把握

＜経営、事業環境分析・実習＞

3. 問題点、レバレッジポイントの洗い出し
（1）問題点の論理的整理
（2）システム思考によるレバレッジポイントの抽出
＜問題点抽出と真因の検討・実習＞

4. マーケティングと経営戦略
（1）経営資源のマネジメント
（2）顧客価値を高めるマーケティング

5. 課題の設定
（1）顧客（ユーザー）のビジョン
（2）顧客（ユーザー）の課題定義
＜課題の整理とターゲット課題の設定・実習＞

≪2日目≫

6. 成功シナリオの検討
（1）強みを活かした実現策の検討
（2）顧客（ユーザー）のサクセスストーリー
＜実現策（情報化戦略含む）と提案ポイントの検討・実習＞

7. 提案シナリオとストーリー作成
（1）顧客（ユーザー）のサクセスストーリー構築
（2）提案のシナリオ作成
（3）提案資料作成
＜提案ストーリー検討、資料作成・実習＞

8. 提案シナリオ（骨子）の発表
（1）提案内容発表
＜提案骨子全体シェア・実習＞

（2）質疑応答、フィードバック
まとめ