

DX事業立案ワークショップ

概要



受講対象者

- ✓ DXの基礎・DX事業の立案のポイントを学びたい方
- ✓ デジタルを活かした新規事業の立案を担当している方

参加者例
(過去実績)

リーダー

部長



所要時間

2.5時間 x 4日



価格

※想定職位: 中堅・リーダー

最少価格(税抜) 300万円

最少催行人数: 30名

参加人数の追加 10万円/1名

実地開催やカスタマイズは別途費用が必要

上位職位の方が受講される場合、追加費用が必要



課題

- 1日目事前課題: [Aidemy Business] 動画1コース受講(3.5時間)
- 2・4日目事前課題: ワークのブラッシュアップ
- 3日目事前課題: ワークシートの記入

研修の流れ

DXの基礎を学ぶ
DX事業のアイデア出しDX事業立案に
必要な要素を学ぶワークシートに
アイデアをまとめる

▶本研修の活用事例:

[活用事例01](#)[活用事例03](#)[活用事例05](#)

DX事業立案ワークショップ

詳細

● : 講義/インプット ● : アウトプット ● : ディスカッション・発表など

	#	内容	時間(m)	タイプ
1回目	1	DX (デジタル変革) とは何か	10	●
	2	DXの定義	5	●
		DXの本質 データ・デジタル化の全体像 AI・クラウド・IoTは何をどう変えているのか		
	3	2045年のシンギュラリティ ドイツのインダストリー4.0が見据える将来 DXという言葉を使わずにDXを語る必要性 [DX事業立案に向けた解説とブレインストーミング]	10	●
	4	DXキャンパスの紹介	10	●
	5	ペルソナ・カスタマージャーニー	40 (うち10分休憩)	●
	6	DX事例の7つの要素	20	●
	7	DX事業立案に向けた・深掘り	20	●
	8	7つの要素フレームワーク	30	●
2回目	9	まとめ	5	●
		[DX事業立案に向けたブレインストーミング・深掘り]		
	1	既存事業とのシナジー	30	●
	2	データ活用	25	●
	3	パートナー	25	●
	4	収益計算	65 (うち10分休憩)	●
	5	まとめ	5	●

	#	内容	時間(m)	タイプ
3回目		[DX事業立案に向けたブレインストーミング・深掘り]		
	1	Minimum Viable Product (MVP)	30	●
	2	DXキャンパスの記入 DXキャンパスのペアレビュー	15	●
	3	新規事業のセオリー プロダクトロードマップ	30	●
	4	アジャイルな思想・考え方 検証ポイントの言語化	70 (うち10分休憩)	●
4回目	5	まとめ	5	●
	1	DXキャンパスのペアレビュー	15	●
		デザイン思考とは		
	2	フェーズ① 着想 フェーズ② 発案 フェーズ③ 実現	10	●
	3	デザイン思考の事例	5	●
	4	PoC企画書を作ってみよう ランディングページ型MVPを作るなら オズの魔法使い型MVPを作るなら	100 (うち10分休憩)	●
	5	ローコードツール Power Apps 概要 事例	10	●
6	大企業で新規DX事業を進めるためのポイント	5	●	
7	まとめ	5	●	

DX事業立案ワークショップ ワーク

DXキャンバス



サマリ

・私（私たちのチーム）は、

DXキャンバスの「顧客セグメント」を1-2行で記載する

が抱えている、

DXキャンバスの「解決したい問題」を1-2行で記載する

という問題を、

・ DXキャンバスの「独自の価値提案」を1-2行で記載する

という独自の価値を提供する

・ DXキャンバスの「ソリューション」を1-2行で記載する

を開発し、事業化することを企画しています。

② 企画を誰にでも
わかる簡潔な内容に整理