

サービス成長を加速させる
新機能開発 と UIUX改善 のコツ

アジェンダ

- 1 サービス成長を促進するプロダクトマネジメントとは
- 2 プロダクトマネジメントにおける課題と解決策
- 3 サービス紹介

プロダクト開発のお悩みあるある



サービス成長を目的としたプロダクト開発では、様々なお悩みがございます

企画

- ・開発機能を漏れなく洗い出せている自信がない
- ・開発機能をどう優先順位づけしたらいいか分からぬ

デザイ
ン

- ・デザインに関する違和感をうまく言語化できない
- ・どう改善したら使いやすいデザインになるか分からぬ

プロダクト開発における解決策



プロダクト開発における課題の解決策として、プロダクトマネジメントの手法を用いる事が有効です



顧客

プロダクトマネジメントとは



ビジネス

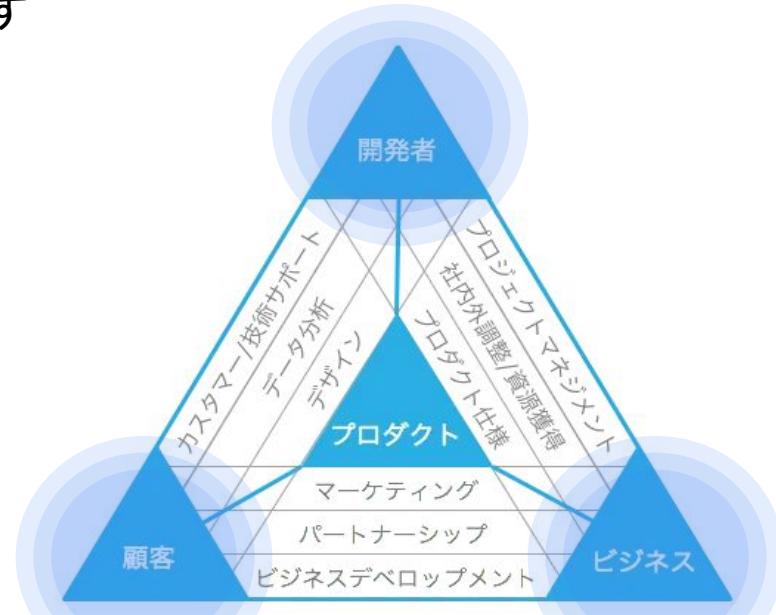


開発者

三者の間に立ちながら、
プロダクトの方向性を決めたり、推進すること

プロダクトマネジメントとは

プロダクトマネジメントとは、トライアングルの3領域を健全に機能させるために、ステーholder同一士の衝突、トレードオフの統合を行うだけでなく、該当メンバーがない領域は、自分で役割を補完します

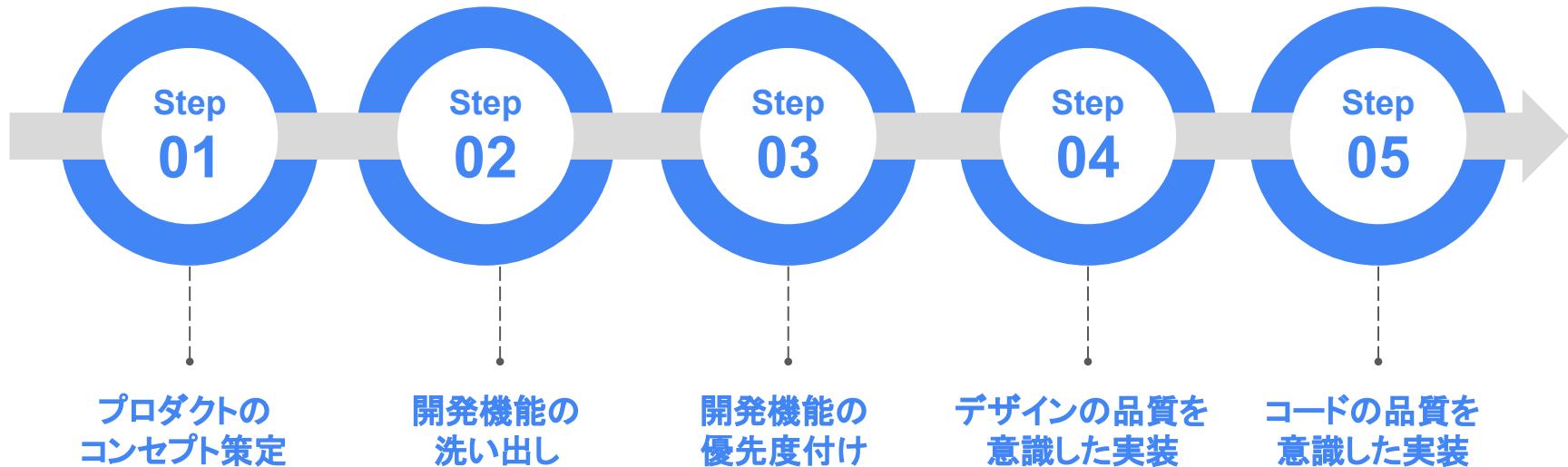


<https://tumada.medium.com/product-management-triangle-job-description-d18d1855ef65>

サービス成長を促進するプロダクトマネジメントとは



より具体的には、プロダクトのコンセプトに沿って、優先順位の高い新機能開発とデザインを行うこと、となります



プロダクト開発における課題と解決策

プロダクト開発のお悩みあるある(再掲)



ここからは、サービス成長におけるプロダクト開発ではよくあるお悩みについて、それぞれの解決策をご紹介します

企画

- ・開発機能を漏れなく洗い出せている自信がない
- ・開発機能をどう優先順位づけしたらいいか分からない

デザイン

- ・デザインに関する違和感をうまく言語化できない
- ・どう改善したら使いやすいデザインになるか分からない

企画フェーズにおける、よくある課題



まず1つ目に、企画フェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

開発機能の着想をどこから得たらいいか 分からない



結果

担当者の思いつきや顧客のフィードバック を頼りに開発実装してしまう



解決策の具体例



解決策としては、マクロ環境とミクロ環境のそれぞれを行うことで、プロダクト開発機能を洗い出すことが重要です

マクロ環境

- 社会の動きや意識
- 最先端技術
- 法改正 など

&

ミクロ環境

- 顧客調査(デスクリサーチ、ユーザーインタビュー、アンケート、データ分析など)
- 競合調査(競合サービスや類似サービスの機能調査)

解決策の具体例

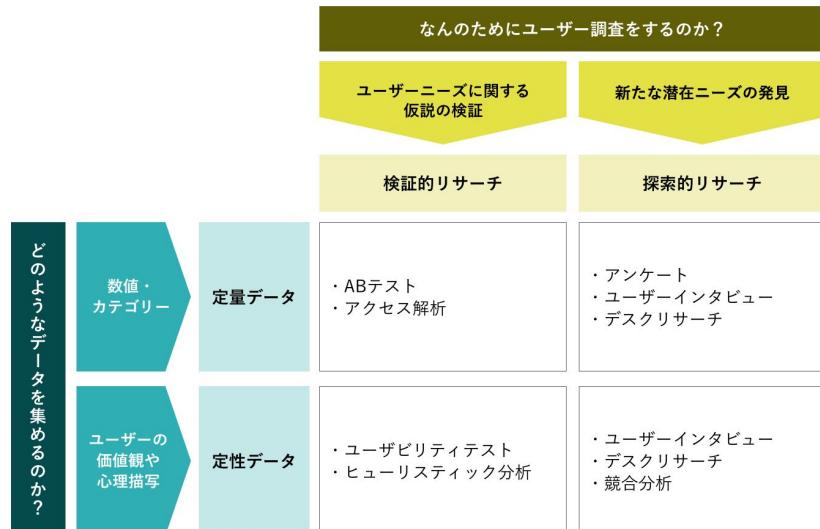


また、UXリサーチには様々な手法がありますが、目的や状況によって使い分けることが重要です

UXリサーチの手法の使い分け

特に、企画の構想段階では、インプットが浅く広い

- ①デスクリサーチ
 - ②競合分析
 - ③ユーザーインタビュー
 - ④アンケート
- の順番で実施すると効率的



<https://blog.nijibox.jp/article/uxresearch/>

解決策の具体例～ユースケース～



例えば、海外特化の旅行予約サイトを検討している場合は、以下のような検討をするイメージになります

顧客調査

- デスクリサーチの結果、価格の安さを重視する旅行者が最も多かった
- ユーザーインタビューとアンケートの結果、旅行日程を融通してでも、旅費を抑えたい旅行者が多かった

&

競合調査

- 競合の旅行サービスには、旅行日程ごとの価格比較ができる「旅行代金カレンダー」機能があった



プラン詳細ページに「旅行代金カレンダー」機能を作ろう！

企画フェーズにおける、よくある課題



2つ目に、企画フェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

開発したい機能は浮かんできたが、
抜け漏れなく洗い出せた自信がない



結果

より優先順位の高い機能に後で気がつき、後悔する



解決策の具体例

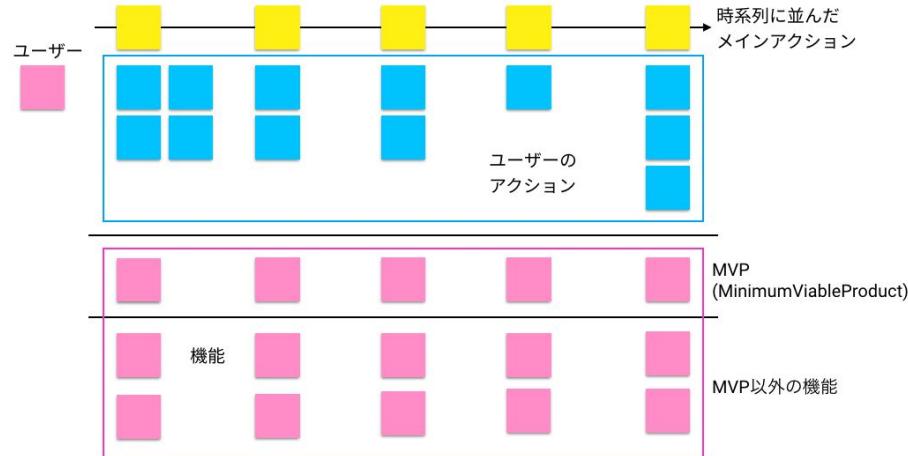


必要な機能の洗い出しには、ユーザーストーリーマップが有効です。顧客の作業を効率化する、というのが多くのプロダクトが持つ価値のため、この手法が役立ちます

ユーザーストーリーマップ

- ① 時系列順のユーザー行動
- ② 行動ごとの課題
- ③ 各課題を解決する機能

を洗い出し、機能の全体像を整理する手法



<https://note.com/faiman/n/n8f69ef75aa06>

ユーザーストーリーマップの具体例 ~ユースケース~



海外特化の旅行予約サイトを検討している場合



※社内向けの顧客・予約管理機能が必要な点に注意

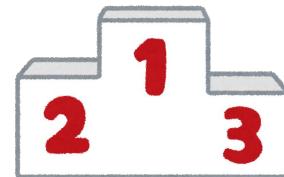
企画フェーズにおける、よくある課題



3つ目に、企画フェーズにおいては以下のような課題も発生します

課題

開発機能の洗い出しや整理はできたが、
正しい優先順位のつけ方が分からない



結果

担当者の感覚、顧客からの要望の大きさ などで、
開発実装の優先度が決められてしまう



解決策の具体例



実装する機能の優先順位付けには、RICEフレームワークが有効です

RICEフレームワーク

ROIに近いシンプルなフレームワーク

- ・R=使われる顧客の多さ
- ・I=一人当たりに与えるインパクトの大きさ
- ・C=その自信度
- ・E=投下コストの低さ

の4つの変数を用いて、コストパフォーマンスを算出する手法

Reach × Impact × Confidence

Effort

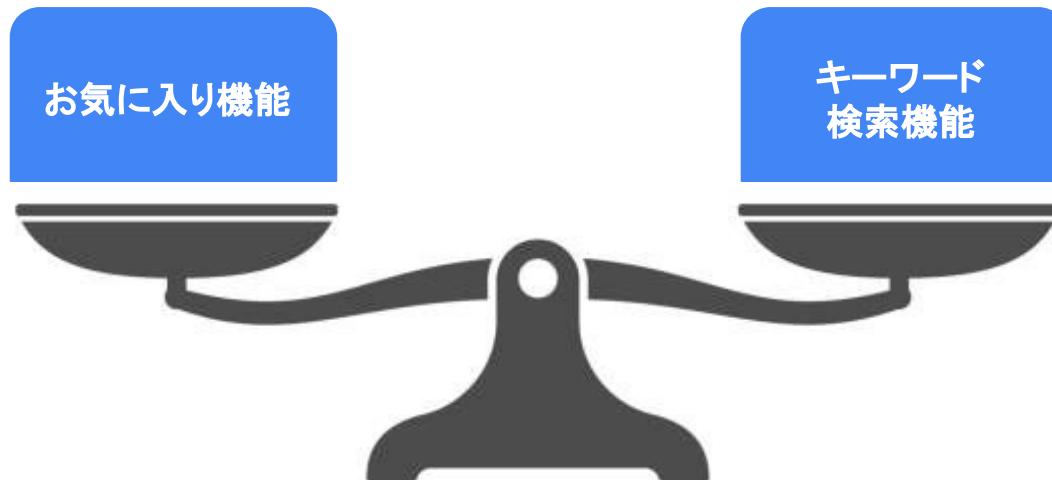
||

RICE SCORE

解決策の具体例 ~ユースケース~



例えば、海外特化の旅行予約サイトにおいて、どちらの機能の方が重要でしょうか？



解決策の具体例 ~ユースケース~



RICEフレームワークで計算してみると、RICEスコアが“4倍”高いので、お気に入り機能の方が大事となります

お気に入り
機能

- R...ユーザーの10%が利用
- I...プランを探し直す時間 1分減
- C...仮説の自信度 80%
- E...デザイン+開発に1人月

$$= 10 \times 1 \times 80 \div 1 = \mathbf{800}$$

キーワード
検索機能

- R...ユーザーの10%が利用
- I...プランを探す時間 30秒減
- C...仮説の自信度 80%
- E...デザイン+開発に2人月

$$= 10 \times 0.5 \times 80 \div 2 = \mathbf{200}$$

一方で、インパクトには多くの種類が存在するため、事業状況に照らし合わせた判断が重要です

優先度付けに使える Impactの種類

以下はすべて、①売上につながる、②顧客の課題解決につながる、③プロダクトで動かせる指標であるの3つを満たしている

Breadth(幅) ... アクションしたユーザーの多さ

Depth(深さ) ... エンゲージメントの深さ

Frequency(頻度) ... アクションの頻度

Efficiency(効率) ... ユーザーが目的を達成するまでの速度

Impact設定の具体例 ~ユースケース~



例えば、海外特化の旅行予約サイトを検討している場合は、以下のようなImpactの種類が考えられ、事業の状況に応じて、優先度の高いものを選びましょう

Breadth(幅)

サイト訪問者数/月

Depth(深さ)

サイト訪問 to 旅行申込率

Frequency(頻度)

1人あたり平均旅行申込数

Efficiency(効率)

サイト訪問 to 旅行申込時間

デザインフェーズにおける、よくある課題



4つ目に、デザインフェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

提出されたデザインに対して

- ・知識がなくて「なんとなくよさそう」という感想しか出てこない
- ・なんとなく違う気がするが言語化できない



結果

結局、言われたことを鵜呑みするだけ になってしまう



解決策の具体例



デザイナーのアウトプットを見るときは、「使いやすいか＝ユーザーの負担が減っているか」を意識することが重要です

ユーザーの負担のパターン

- 思考的負担…ぱっと見では使い方が分からない
- 肉体的負担…作業にとにかく時間や手間を要する

■考え方の例

- 他サービスで見慣れたデザインかを考える
- クリック数を減らす

解決策の具体例 ~ユースケース~



例えば、お気に入り機能のデザインはどのように決めていくのが良いのでしょうか？



スター



ハート



しおり



思考的負担

それぞれのマークは、どういうニュアンスを想起させるか？

&

肉体的負担

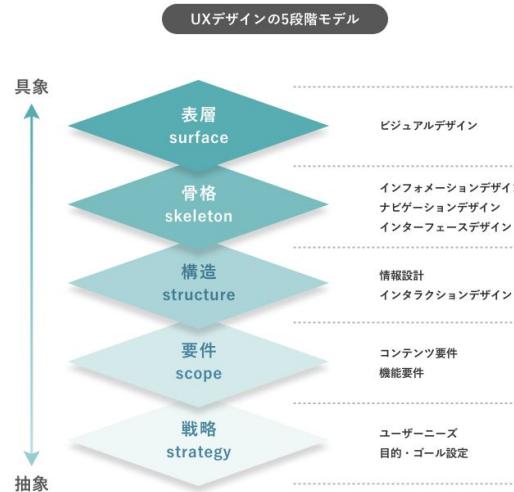
お気に入り機能の設置箇所は、旅行プランの

- 詳細画面だけで十分か？
- 一覧画面にも必要か？

解決策の具体例 ~参考編~



また、思考的負担＆精神的負担がどこから発生しているのかわからないときは、UXデザインの5段階モデルを活用しましょう



UXデザインの 5段階モデル

5段階のどこに課題があるかを意識すると打ち手が見えやすい

- 欲しい機能に辿り着けない
 - a. **構造**に課題があるので、サイトマップなどで情報整理する
- 何ができる画面/機能なのか分かりにくい
 - a. **骨格・表層**に課題があるので、デザインの基本パターンを踏襲する

https://blog.nijibox.jp/article/5elements_of_ux/

サービス紹介

お客様のよくある課題



プロダクト開発やシステム開発における、Quality(品質)・Cost(価格)・Delivery(納期)にお悩みはありませんか？

プロダクト開発における課題

1

プロダクト開発の最適な進め方やあるべき姿が分からず



2

プロダクト開発にかかるコストや納期が大きい



システム開発における課題

3

システム開発の最適な進め方やあるべき姿が分からず



4

システム開発にかかるコストや納期が大きい

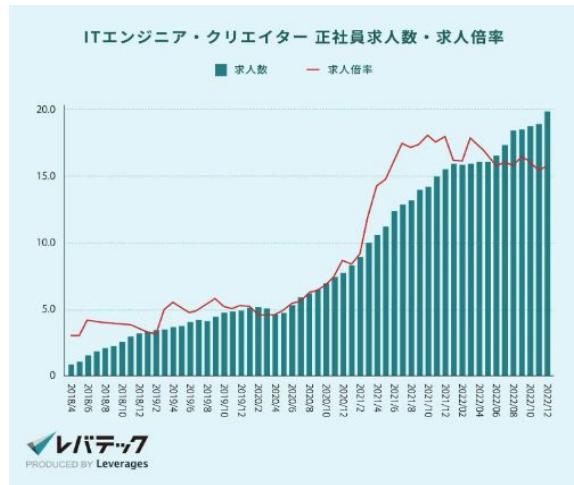


お客様のよくある課題



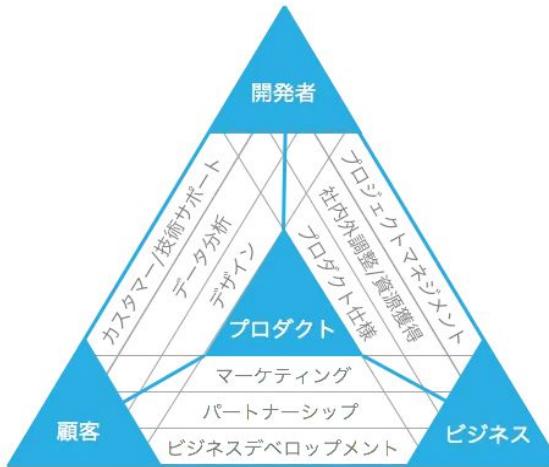
一方で、プロダクト開発やシステム開発のノウハウをもつ人材は採用が難しく、また、自己学習するには必要な知識が多く時間がかかります

開発人材の求人倍率 *1



* 1: ITエンジニア・クリエイターの求人倍率、15.8倍と高止まり続く | レバレジーズ株式会社のプレスリリース
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000531.000010591.html>

開発に必要とされる知識 *2



* 2: プロダクトマネジメントトライアングルと各社の PM の職責と JD | by Taka Umada | Medium
<https://tumada.medium.com/product-management-triangle-job-description-d18d1855ef65>

事業内容 ~Impact-Driven型支援~



IT事業会社出身のプロフェッショナルが、「Impact-Driven型支援」を通じて、お客様のDX/開発支援を成功へ導きます

RIPLAが提供するサービス

業務DXコンサル

DX戦略策定

業務プロセス
変革

データ/AI活用

データ
基盤構築

AI開発

システム開発

業務システム
導入・刷新

業務システム
開発

プロダクト開発

SaaS・
マッチング
サイト

EC・アプリ

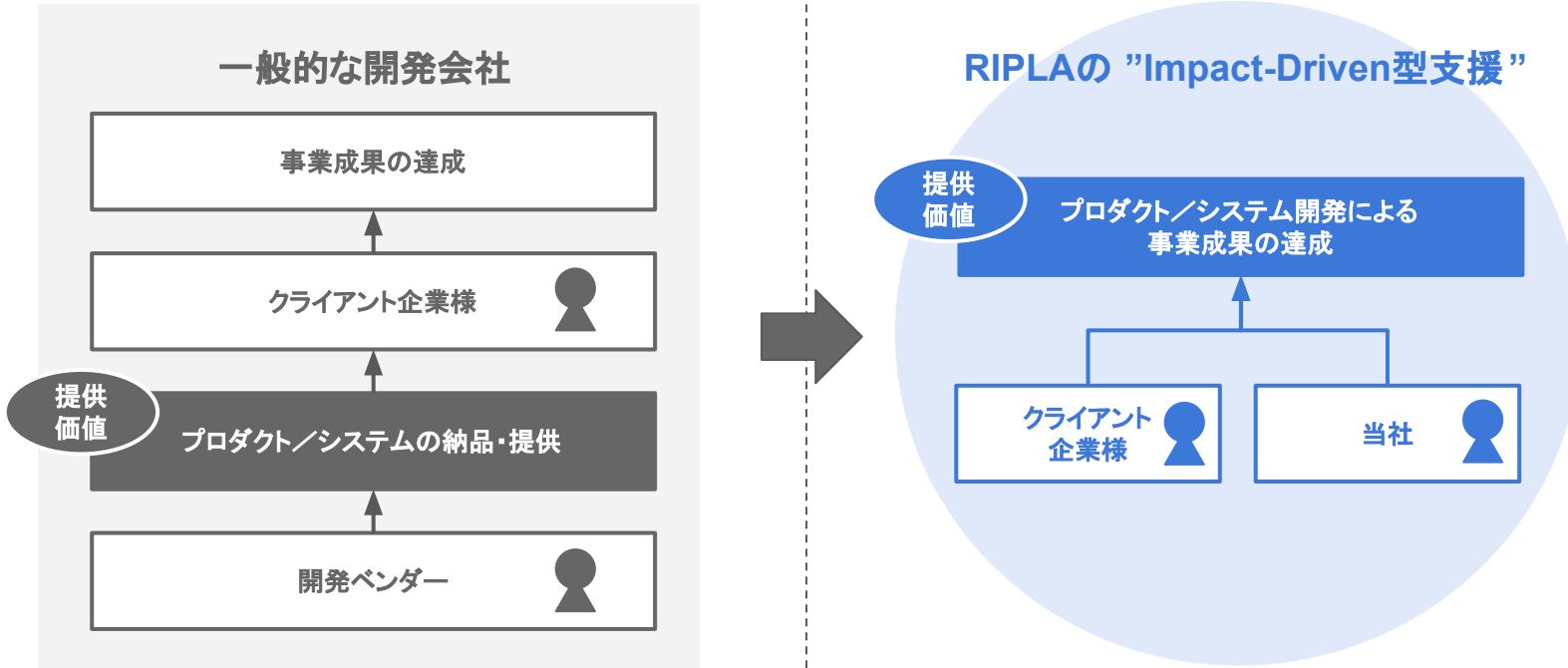
Impact-Driven型支援

IT事業会社出身の
プロフェッショナルが、
事業成果の達成を目的に
DX/開発支援

事業内容 ~Impact-Driven型支援~



「Impact-Driven型支援」では、プロダクトやシステムの納品・提供をゴールとせず、クライアント企業様と同じ目線で、事業成果の達成を目的としたDX/開発支援をいたします



事業内容 ~Impact-Driven型支援~



具体的な支援手法として、ユーザー価値や組織浸透性を意識した要件定義、中長期の拡張性や内製化を見据えたシステム設計により、事業成果を最大化いたします

事業成果を意識した要件定義

- ✓ 事業成果やユーザー価値を意識したプロダクトの機能企画や UI/UX設計

- ✓ 現場業務や組織浸透性を意識したシステムの要件定義

中長期目線で柔軟なシステム設計

- ✓ 中長期の拡張性や運用を見据えたアーキテクチャ設計

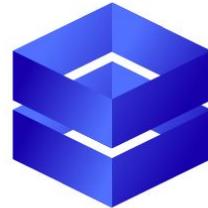
- ✓ 将来的な内製化に向けた採用しやすい技術選定

“Impact-Driven型支援”により、事業成果を最大化

事業内容 ~Boxシリーズ~



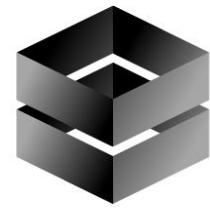
システムやプロダクトの開発に必要な標準機能がそろった自社開発テンプレート「Boxシリーズ」を活用したAI駆動開発をすることで、低コスト・短期間で開発を実現いたします



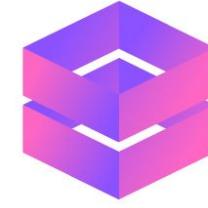
OMS Box



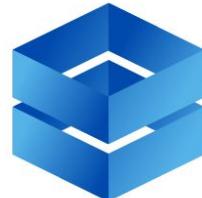
WMS Box



業務システム Box



LLM Box



SaaS Box



マッチングサイト Box



アプリ Box

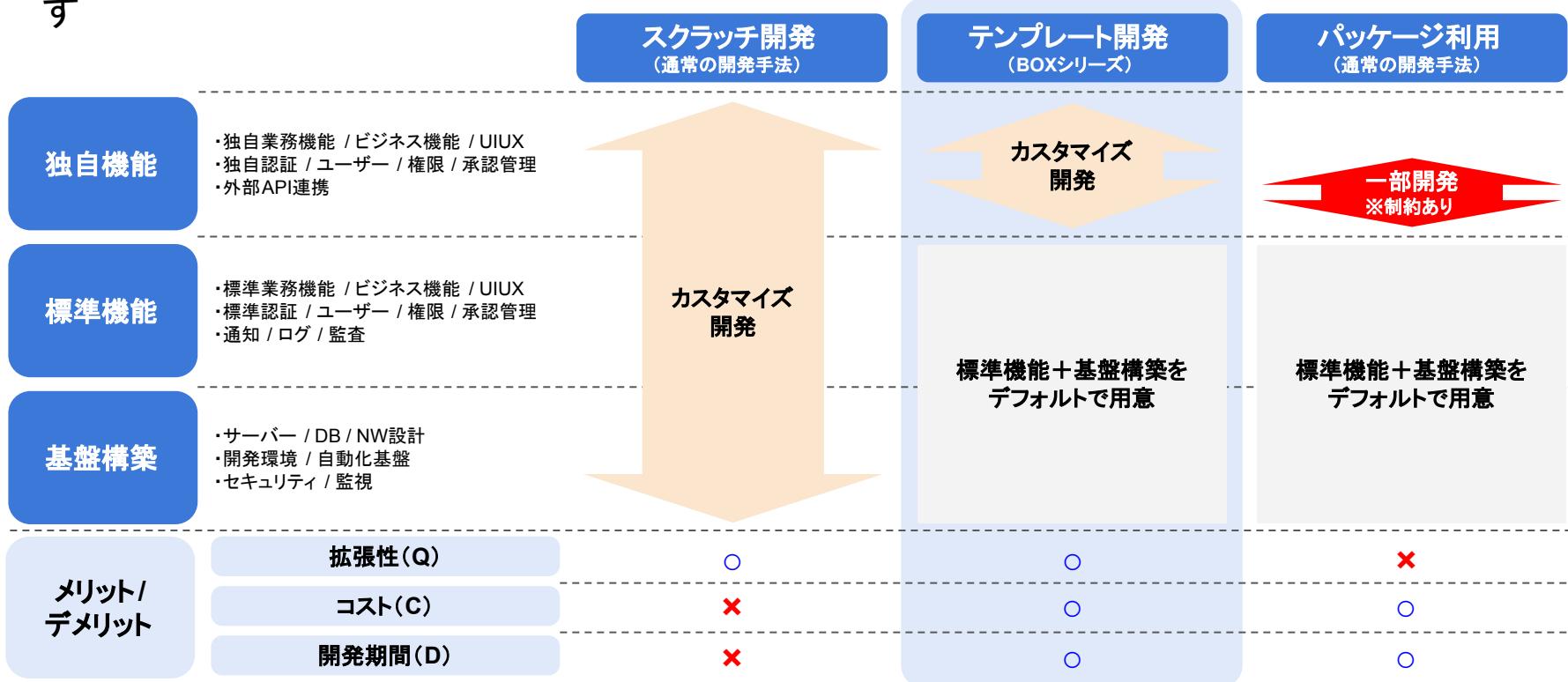


LINE Box

事業内容 ~Boxシリーズ~



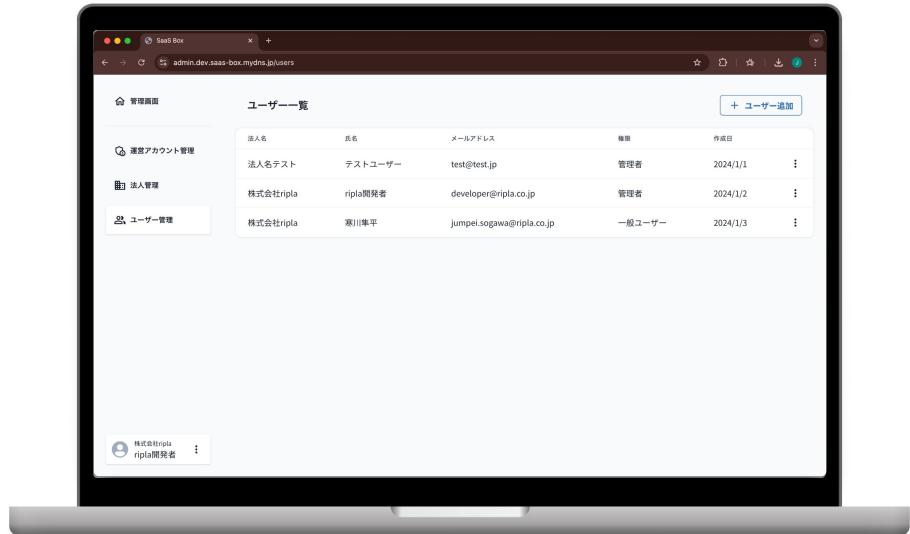
BOXシリーズなら、低コスト・短期間の開発を実現しながら、拡張性の高さも実現可能です



事業内容 ~Boxシリーズ~



モダンな技術とUI/UXで各画面の開発・実装をしているため、そのまま使用することが可能です

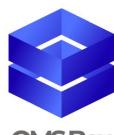


モダンな技術と UI/UX で
標準機能を搭載

事業内容 ~Boxシリーズ~



Boxシリーズに搭載されている機能例は以下となります(以下一部)



OMS Box

- ログイン機能
- ユーザー管理／権限管理
- 商品管理
- 顧客管理
- 受発注管理
- インフラ構築



WMS Box

- ログイン機能
- ユーザー管理／権限管理
- 受発注管理
- 入出荷管理
- 商品管理／在庫管理
- インフラ構築



業務システム Box

- ログイン機能
- ユーザー管理
- 権限管理
- ユーザー向け画面
- 管理画面
- インフラ構築



LLM Box

- LLM実装
- RAG実装
- ベクトルDB
- 検証用画面
- パッチ処理
- インフラ構築



SaaS Box

- ログイン機能
- ユーザー管理
- 法人管理
- ユーザー向け画面
- 管理画面
- インフラ構築



マッチングサイト Box

- ログイン機能
- ユーザー管理
- マッチング機能
- ユーザー向け画面
- 管理画面
- インフラ構築



アプリ Box

- プッシュ通知機能
- ログイン機能
- アプリUI(iOS／Android)
- ストア申請支援
- 管理画面
- インフラ構築



LINE Box

- LINEログイン対応
- LINE配信機能
- リッチメニュー対応
- ユーザー向け画面
- 管理画面
- インフラ構築

RIPLAの対応技術



AI・モダンな技術・クラウド型・APIなどの最新技術を活用することで、新規性のある取り組みや、拡張性や柔軟性の高い開発に対応可能です



AIを活用した業務効率化や 新たな価値創出

AI技術を活用することで、業務プロセスの自動化、レコメンド機能、自然言語処理、画像解析などが可能になります。



モダンな技術を活かした 高品質な開発

最新のモダン技術を活用することで、ユーザビリティの高いUI/UX設計、保守性の高いアーキテクチャを実現します。



クラウド型で拡張性のある システム構築

クラウドインフラを活用することで、柔軟かつ拡張性の高いシステムを構築し、初期投資を抑えることも可能です。



API連携による柔軟な 外部サービス連携

外部システムやSaaSとのスムーズな連携を前提としたAPI設計を行うことで、機能追加や業務連携が容易になります。

RIPLAの対応技術



また、お客様のニーズに応じて、幅広い技術を取り扱うことができます

フロントエンド



バックエンド



AI関連



アプリ



DB関連



クラウド技術・その他



RIPLAの支援実績



これまで多数の業務DXコンサル、データ/AI活用、システム開発、プロダクト開発の支援実績がございます

業務DXコンサル

- ・販売 / 顧客管理システムの刷新
- ・大手建設企業のDX戦略策定
- ・金属商社企業の基幹システム刷新
- ・広告SaaSのマルチプロダクト構想策定
- ・印刷EC新規事業の構想策定など

データ/AI活用

- ・訪問看護のAI FAQシステム
- ・AIデータ分析SaaS
- ・ホテル向けのデータ基盤構築
- ・AI画像解析による商品棚在庫管理
- ・コーチングのAIチャットボットなど

システム開発

- ・物流系WMS / OMS
- ・ガソリンスタンド受発注管理システム
- ・営業ナレッジマネジメントシステム
- ・訪問看護のスケジュール管理システム
- ・ドローン機器管理システムなど

SaaS

- ・研修管理 / 学習管理SaaS
- ・LINEチャットボットSaaS
- ・SFA / CRM SaaS
- ・設備保全管理SaaS
- ・採用管理SaaS など

マッチングサイト・EC

- ・インフルエンサーマッチングサービス
- ・求人検索メディア
- ・美容師マッチングサービス
- ・ビジネスマッチングサービス
- ・オンラインチケット販売EC など

アプリ

- ・献立共有アプリ
- ・旅行ガイドブックアプリ
- ・医療用スマホアプリ
- ・スポーツゲームアプリなど

