



新規事業開発の成功率を上げる！

プロダクトづくりのポイントについて

アジェンダ

1 新規事業立ち上げ時のプロダクトマネジメントとは

2 プロダクト開発における課題と解決策

3 サービス紹介

— プロダクト開発のよくあるお悩み



新規事業立ち上げ時のプロダクト開発では、様々なお悩みがございます

戦略

事業コンセプトに自信が持てない

要件
定義

必要な機能の洗い出し&初期フェーズで必要な機能の精査ができない

開発

デザインや仕様のディレクションのやり方がわからない

新規事業の製品開発における解決策



製品開発における課題の解決策として、製品マネジメントの手法を用いる事が有効です

顧客

製品マネジメントとは

ビジネス

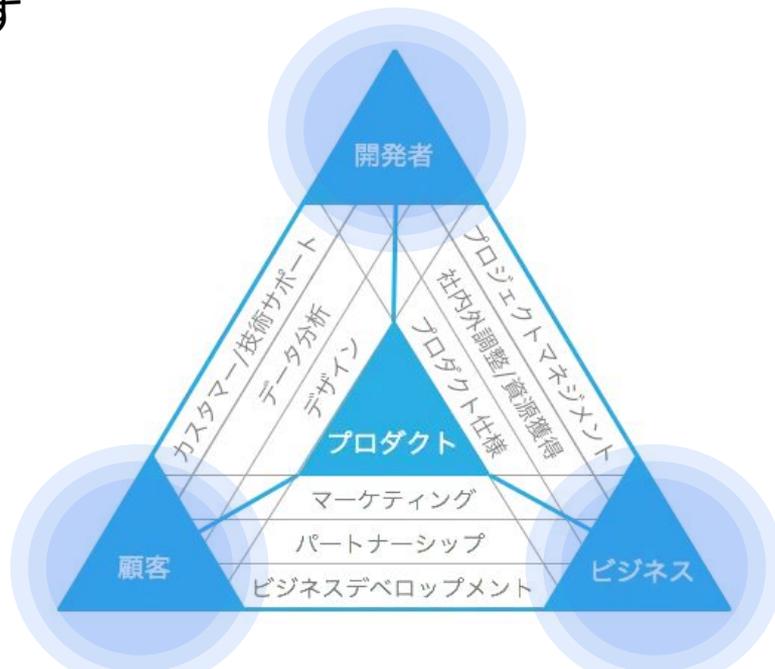
開発者

三者の間に立ちながら、
製品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、ステークホルダー同士の衝突、トレードオフの統合を行うだけでなく、該当メンバーがいない領域は、自分で役割を補完します

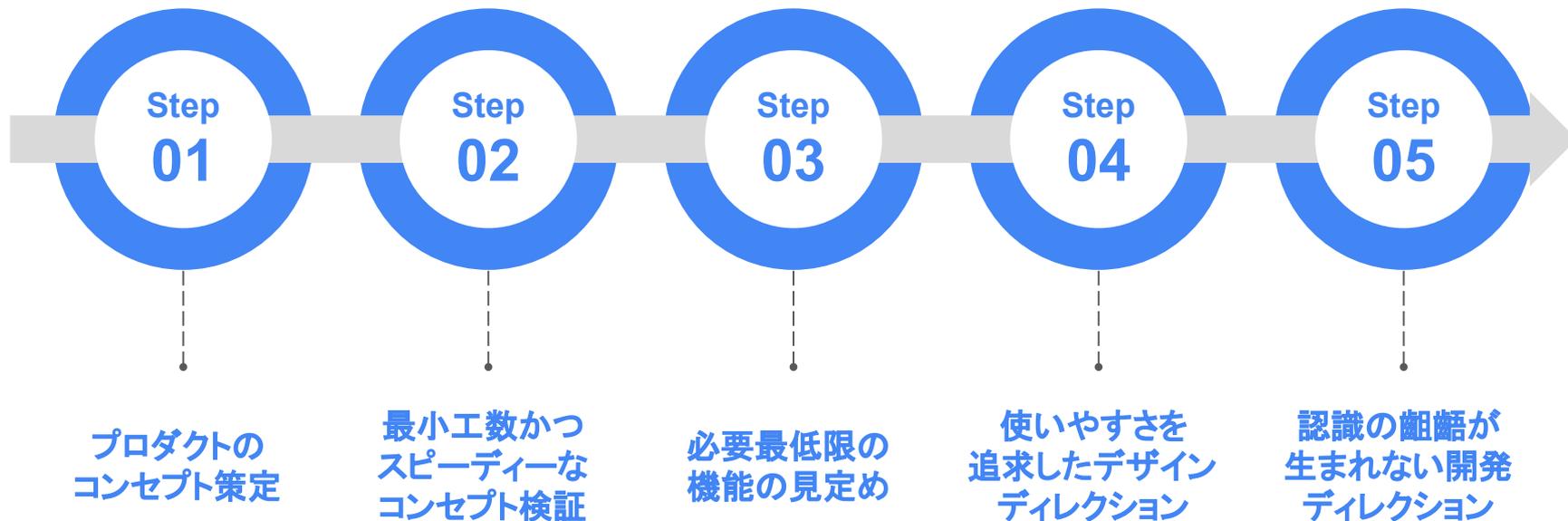


<https://tumada.medium.com/product-management-triangle-job-description-d18d1855ef65>

新規事業におけるプロダクトマネジメントとは



より具体的には、サービスのコンセプトが固まっていない中で、顧客/ビジネス/開発に関する以下のステップ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

— プロダクト開発のよくあるお悩み(再掲)



ここからは、新規事業立ち上げ時の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

戦略

事業コンセプトに自信が持てない

要件
定義

必要な機能の洗い出し&初期フェーズで必要な機能の精査ができない

開発

デザインや仕様のディレクションのやり方がわからない

よくある課題 ～戦略フェーズ編～



まず1つ目に、戦略フェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

売上やリリース時期の目標があるがゆえに、焦って見切り発車してしまう



結果

成果が着いてこず、後からどんどん焦りが募る。自信が持てないまま走り続けて、人を巻き込み続けるのはつらい……

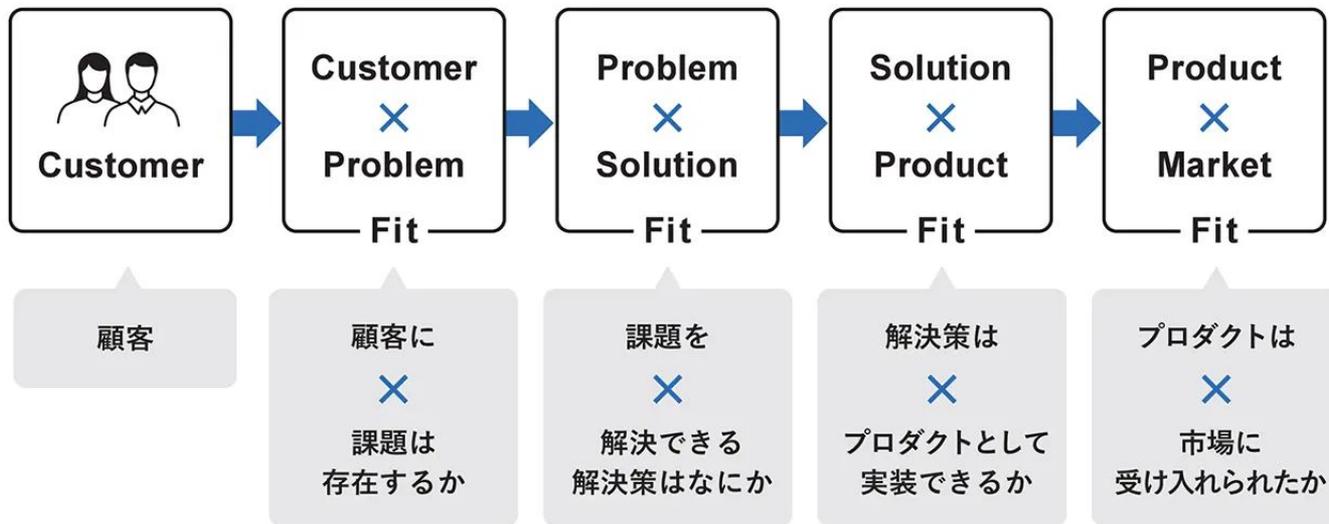


解決策 ～戦略フェーズ編～



解決策としては、最初のアイデアからうまくいくことはないので、スタートアップ・フィット・ジャーニーに基づいて、小さくステップを切って検証していくことが重要です

スタートアップ・フィットジャーニー

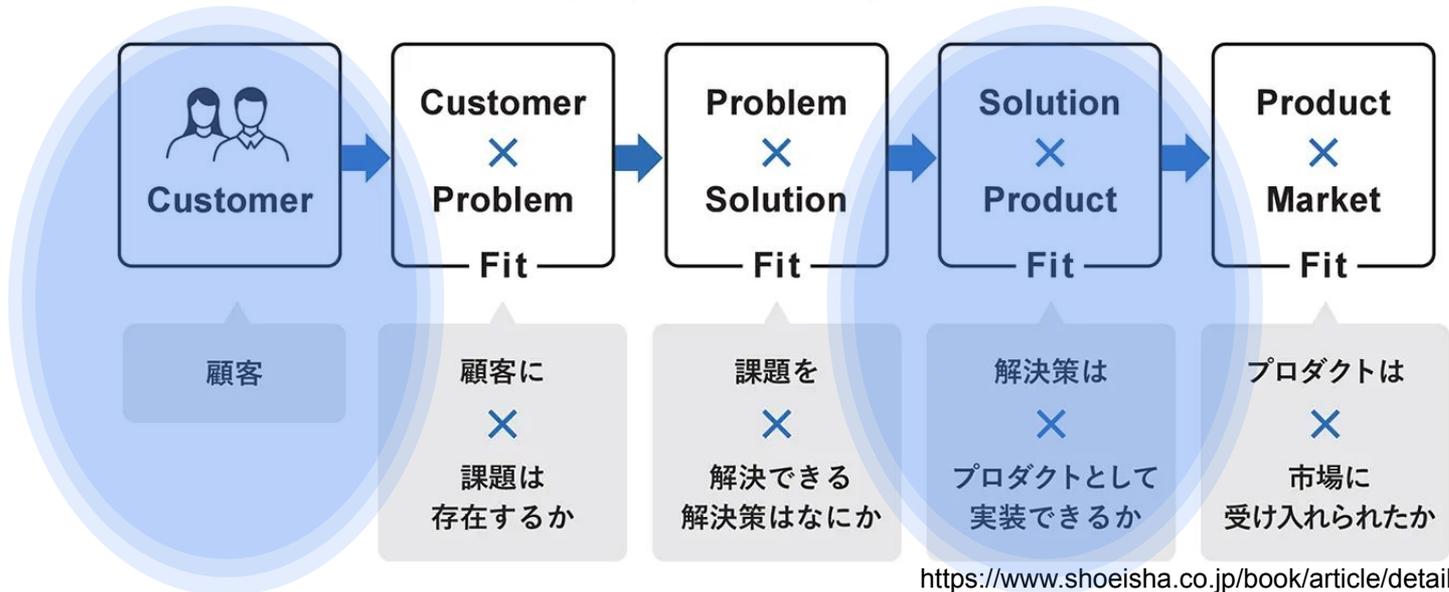


解決策 ～戦略フェーズ編～



“売上”よりもまずは”顧客”を思考の出発地点にして考えること、焦ってプロダクトを実装しないことなどが大事です

スタートアップ・フィットジャーニー



顧客を思考の出発点にして考える

焦ってプロダクトを実装しない

解決策 ～戦略フェーズ編～



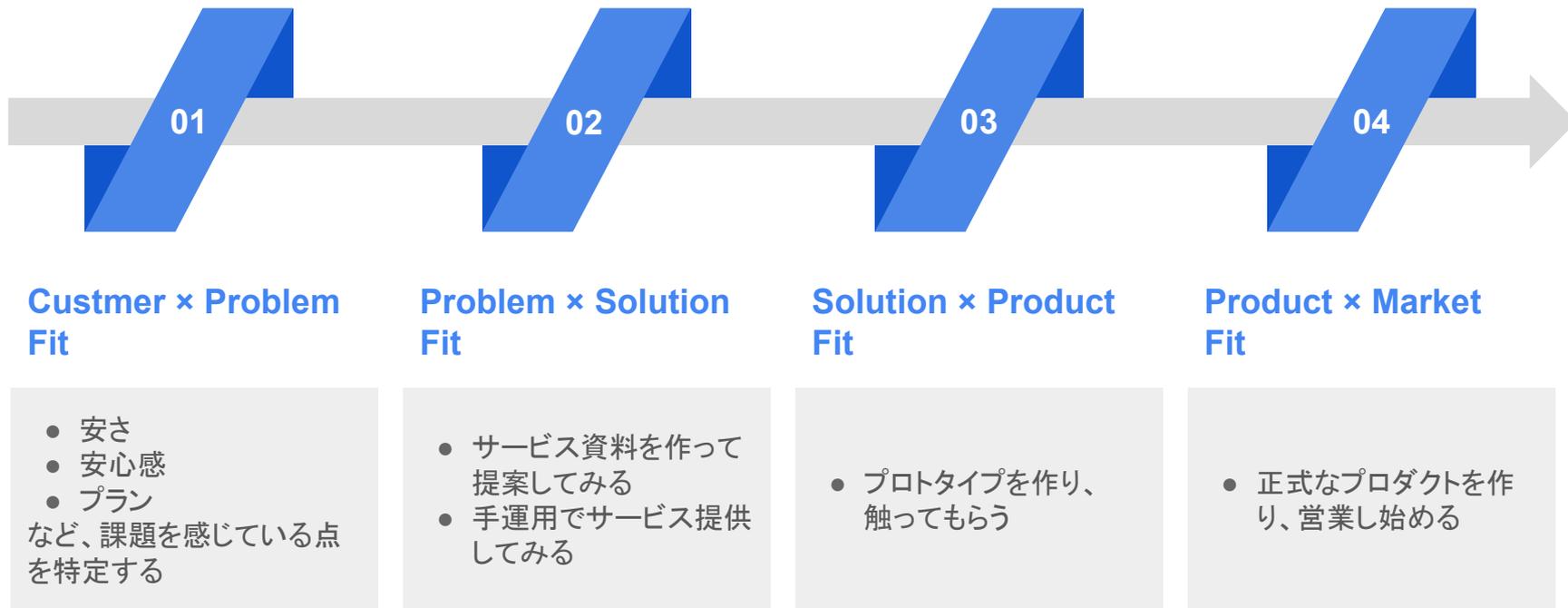
また、実装をせずに解決策の価値を検証するための方法として、プロトタイプがあります

	特徴	活用シーン
 ペーパー プロトタイプ	<ul style="list-style-type: none">● 画面を紙とペンで書き出しただけのもの● 最もシンプル な手法	<ul style="list-style-type: none">● CPF・PSF (課題や価値を定めるフェーズ)
 モックアップ	<ul style="list-style-type: none">● 静止画をつなぎ合わせて作成したもの● Figmaなどのデザインツール を活用	<ul style="list-style-type: none">● SPF (必要な機能を精査するフェーズ)
 テクニカル プロトタイプ	<ul style="list-style-type: none">● 最低限のコーディング を施した実際に機能するもの	<ul style="list-style-type: none">● 価値検証に実データが必要なケース

解決策のユースケース ～戦略フェーズ編～



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、以下のような順序で進めていくイメージになります



よくある課題 ～要件定義フェーズ編～



2つ目に、要件定義フェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

ユーザーの課題の大枠は捉えられてきたものの、
どういった機能があれば必要十分なのか が分からない



結果

必要なものが抜け漏れ たり、優先度の低いもの を
混ぜ込んでしまう



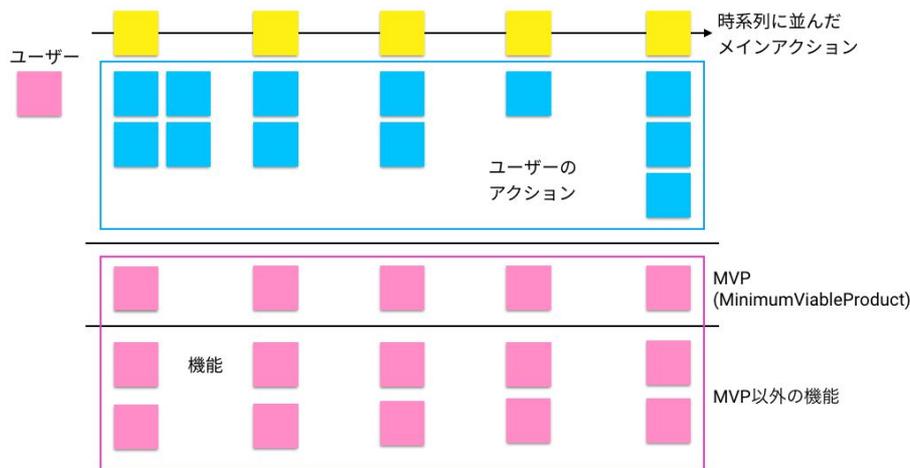
解決策① ～要件定義フェーズ編～



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

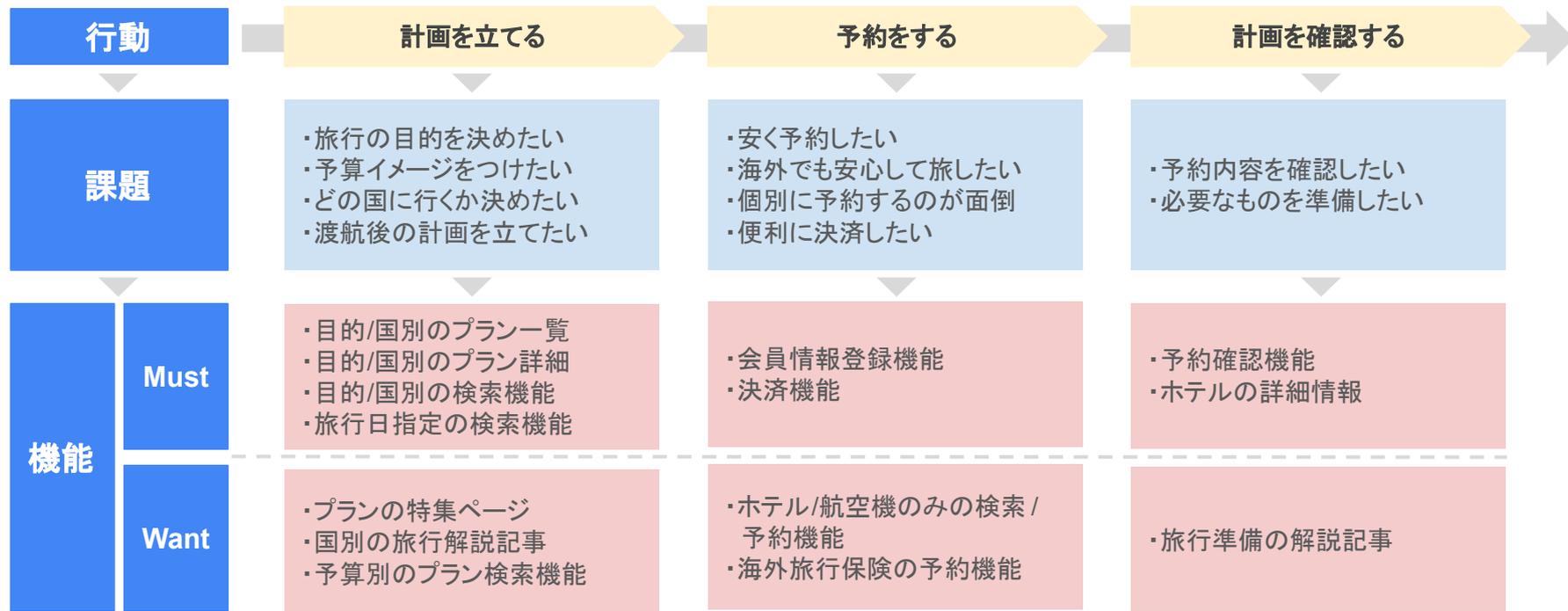


<https://note.com/faiman/n/n8f69ef75aa06>

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

解決策② ～要件定義フェーズ編～



また、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=一人あ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

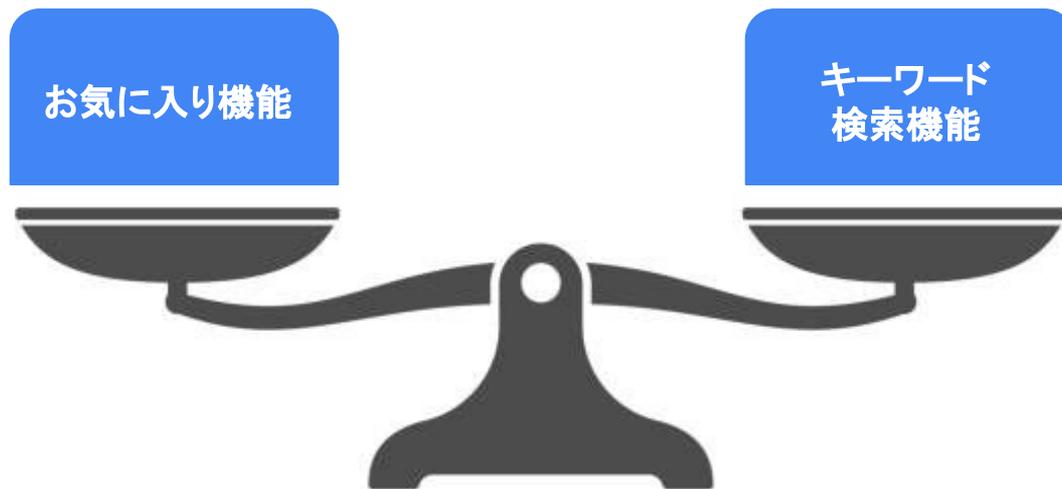
||

RICE SCORE

解決策②のユースケース ～要件定義フェーズ編～



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②のユースケース ～要件定義フェーズ編～



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

$$\begin{array}{l} \text{R...ユーザーの10\%が利用} \\ \text{I...プランを探し直す時間1分減} \\ \text{C...仮説の自信度80\%} \\ \text{E...デザイン+開発に1人月} \end{array} = 10 \times 1 \times 80 \div 1 = \mathbf{800}$$

キーワード
検索機能

$$\begin{array}{l} \text{R...ユーザーの10\%が利用} \\ \text{I...プランを探す時間30秒減} \\ \text{C...仮説の自信度80\%} \\ \text{E...デザイン+開発に2人月} \end{array} = 10 \times 0.5 \times 80 \div 2 = \mathbf{200}$$

解決策②の注意点 ～要件定義フェーズ編～



一方で、インパクトを何と置くかで重要度は変わるため、事業状況に照らし合わせた判断が重要です

事業価値

(=売上に直接的に影響するもの)

or

顧客価値

(=売上に間接的に影響するもの)

■具体例

- ・顧客開拓に繋がる機能
- ・値上げに繋がる機能

■具体例

- ・プロダクトの使いやすさを高める機能

よくある課題① ～実装フェーズ編～



3つ目に、実装フェーズにおけるよくある課題は以下となります

課題

作ってもらいたいものを、自分なりの言葉で
デザイナーやエンジニアに伝える



結果

こまかいニュアンスがずれ、
どんどん思っていたのと違うもの ができてしまう



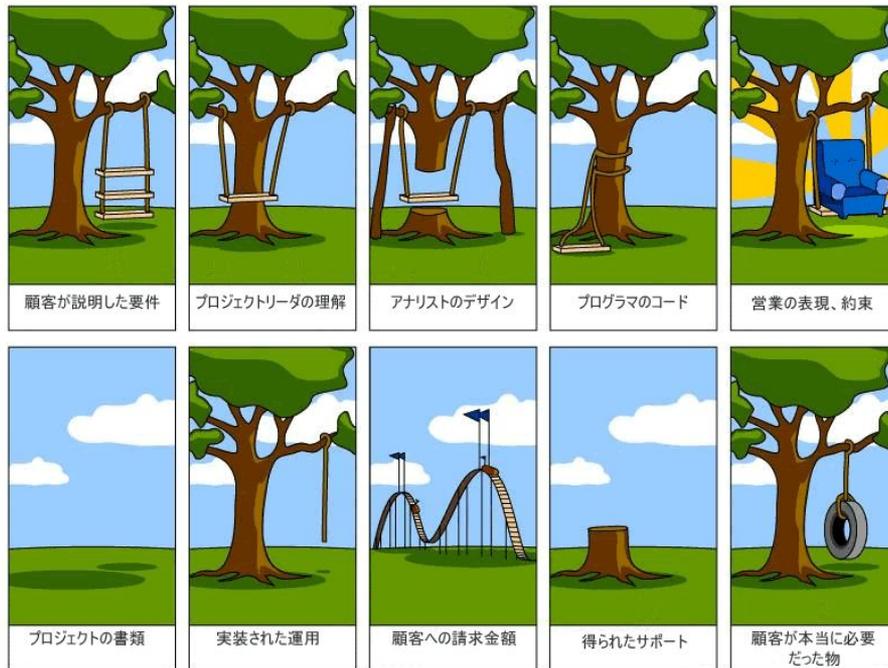
実装フェーズはなぜ難しいのか



各ステークホルダーが、自分の欲しいものについて、必ずしも全容を理解できていない、正確に言語化できないことで、違うものが出来上がってしまいます

木を使ったブランコの例

ステークホルダー間のコミュニケーションを経て、アウトプットに様々な乖離が生まれ、お客様が本当に必要だったものと離れていく。



解決策① ～実装フェーズ編～



エンジニアやデザイナーとの会話には、「こういう機能が欲しい」では、必要な背景が分からないために、細かいデザインや仕様の部分で解釈のずれが出てしまうので、「ユーザーストーリー」が有効です

ユーザーストーリー

- どんな顧客が
 - どんな理由で
 - 何を達成したいのか
- をもとに作りたいものの意思疎通を図る手法。

具体例

- <30代の求職者>として
- <年収で仕事を探>したい
- なぜなら<仕事選びで年収の優先度が高い>からだ

よくある課題② ～実装フェーズ編～



他にも実装フェーズでは、以下のような課題も発生します

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② ～実装フェーズ編～



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②のユースケース ～実装フェーズ編～



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？

よくある課題③ ～実装フェーズ編～



他にも実装フェーズでは、以下のような課題も発生します

課題

エンジニアから「納期が遅れる」「技術的に難しい」などのフィードバックをもらったが、改善策が分からない



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③ ～実装フェーズ編～



開発のQCD(品質、コスト、納期)にはトレードオフの関係があり、ざっくり理解しておくことで、エンジニアへの無茶なコミュニケーションをなくすことができます

開発における QCD

- Quality...実装する機能の質や量
- Cost...開発にかかるお金
- Delivery...開発にかかる期間

■考え方の例

- 機能/非機能要件を削る
- パッケージやノーコードの活用
- 予算/人員を増やす
- 納期を遅らせる

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ない



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ない



4

システム開発にかかるコストや納期が大きい

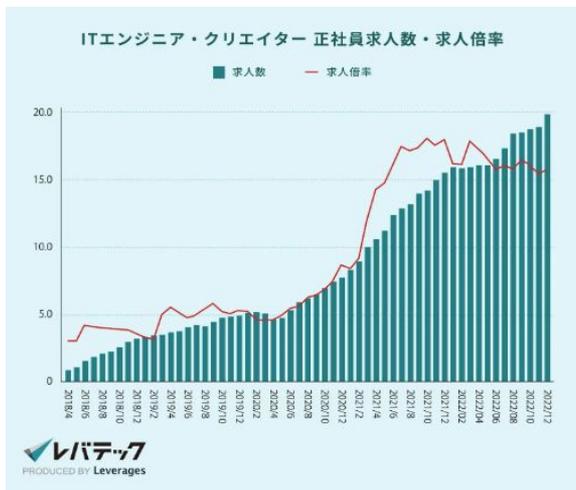


お客様のよくある課題



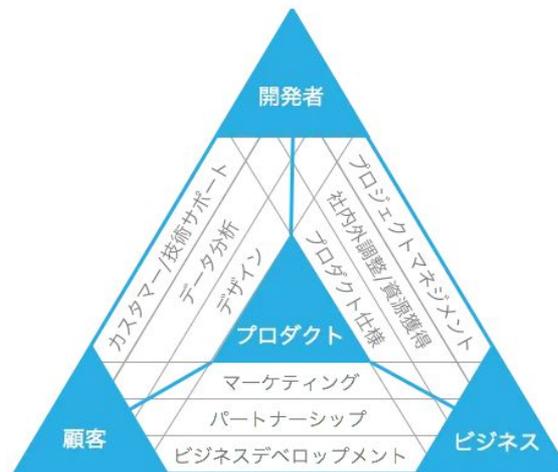
一方で、プロダクト開発やシステム開発のノウハウをもつ人材は採用が難しく、また、自己学習するには必要な知識が多く時間がかかります

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 | レバレッジ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



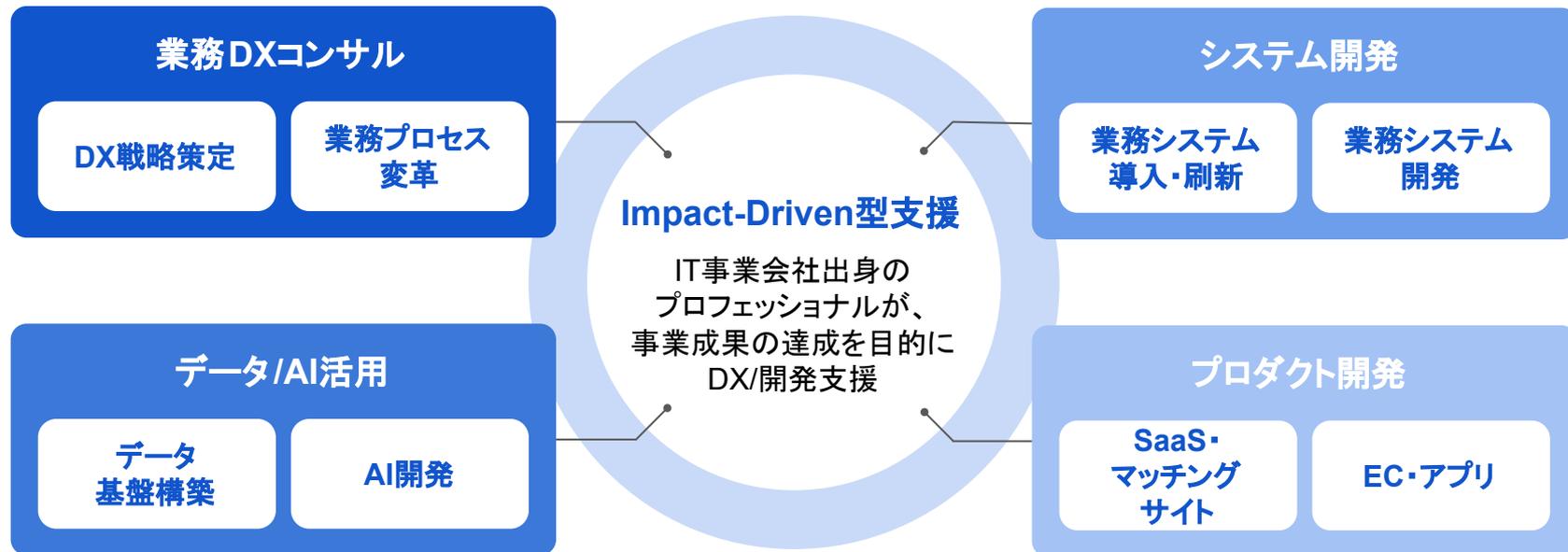
* 2: プロダクトマネジメントトライアングルと各社の PM の職責と JD | by Taka Umada | Medium
<https://tumada.medium.com/product-management-triangle-job-description-d18d1855ef65>

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

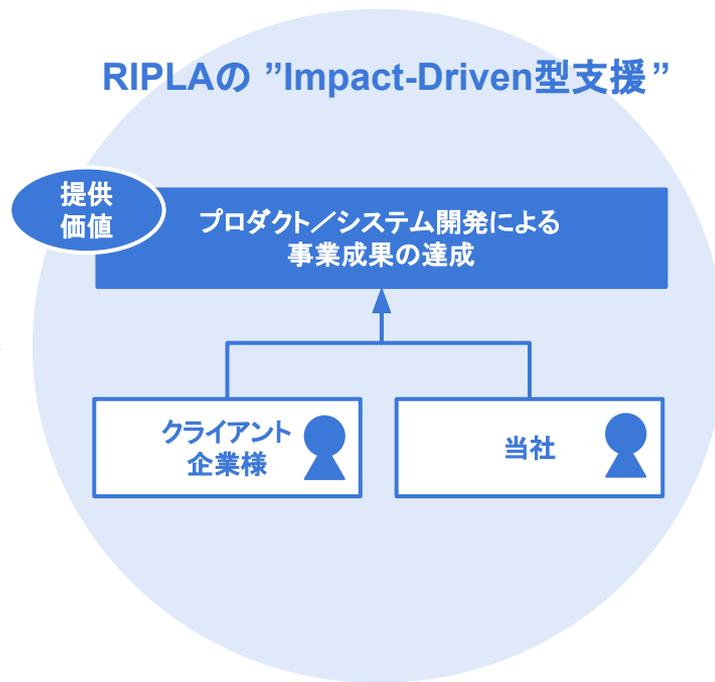
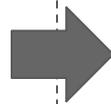
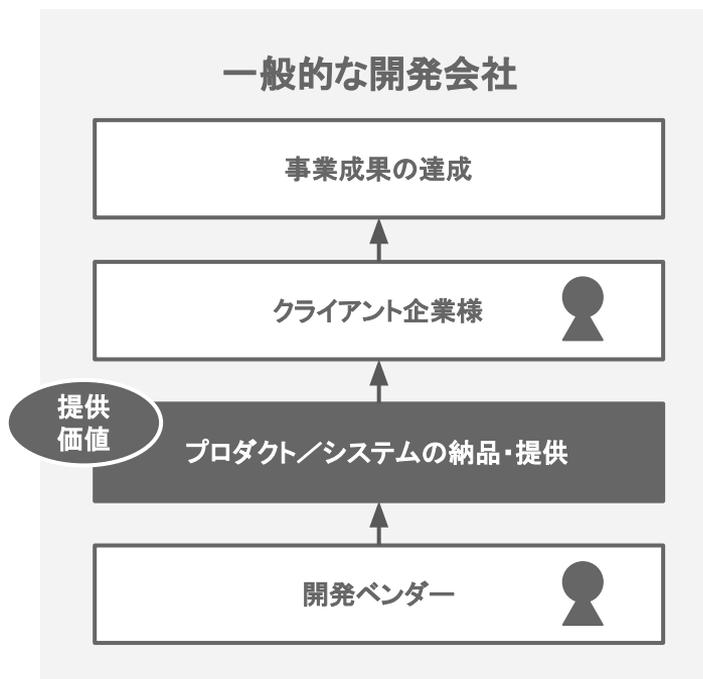
RIPLAが提供するサービス



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製品の機能企画や 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

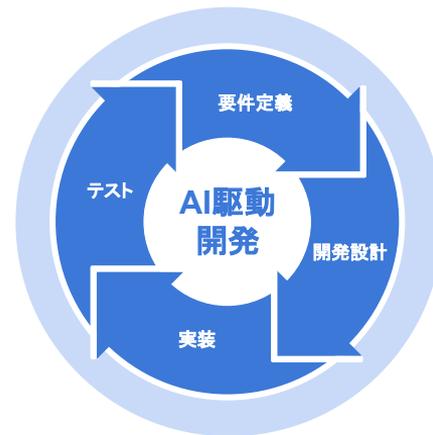
事業内容 ～Boxシリーズ×AI駆動開発～



「Boxシリーズ」による標準機能の高速開発と、「AI駆動開発」による独自機能の柔軟な実装を組み合わせることで、低コスト・短期間で開発を実現いたします

Boxシリーズ

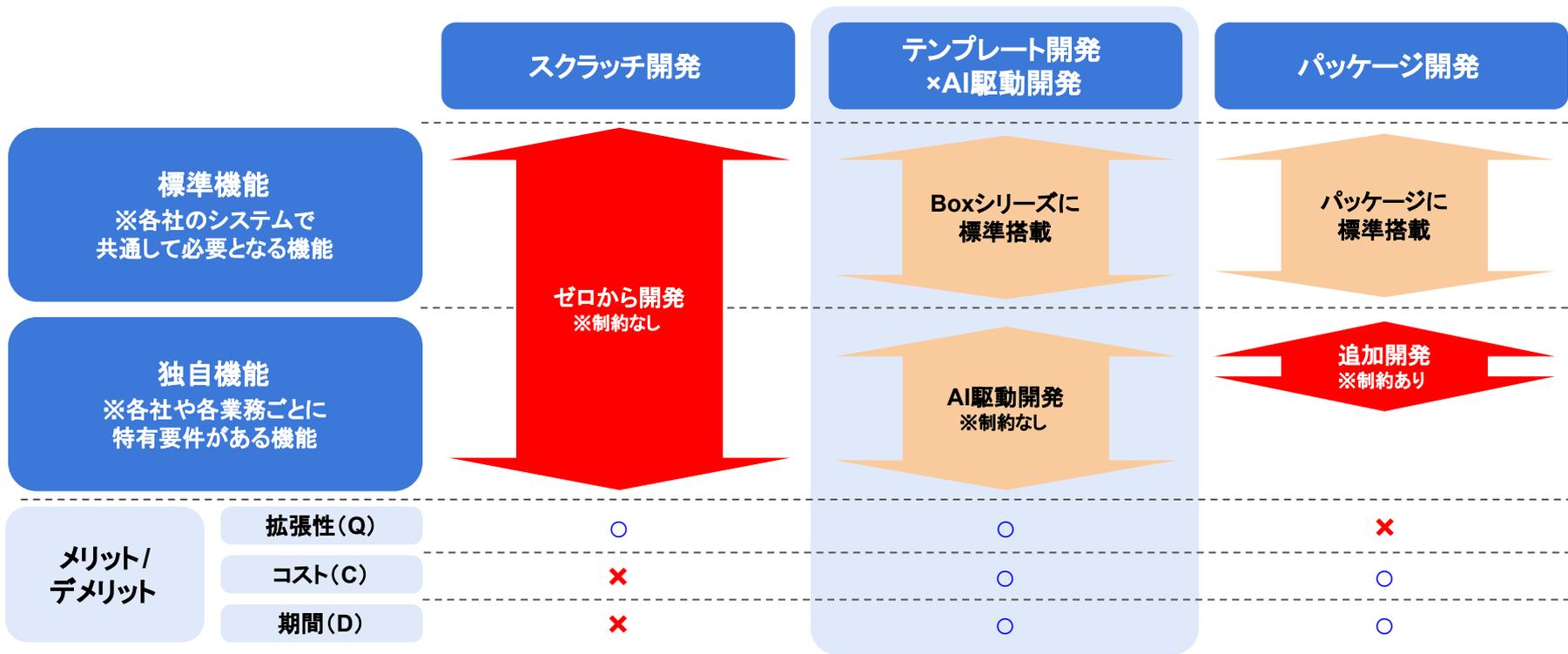
AI駆動開発



事業内容 ～Boxシリーズ×AI駆動開発～



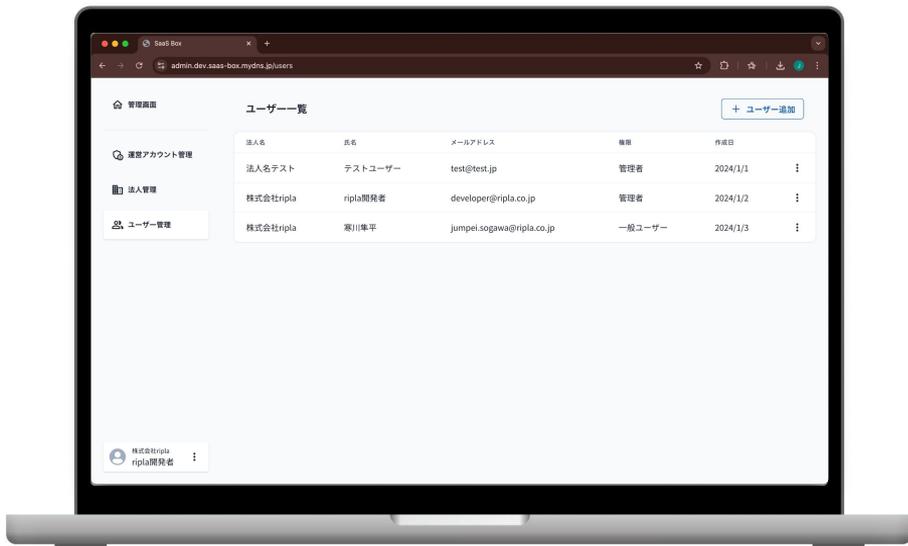
テンプレート開発(=Boxシリーズ)とAI駆動開発を併用することで、Q(拡張性)・C(コスト)・D(納期)の三点両立を実現いたします



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)

<p>Box名称</p>	 受発注管理 Box	 在庫管理 Box	 配送管理 Box	 業務システム Box	 生成AI Box
<p>機能例</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・マスタ管理 (受注/発注/商品) ・受注/発注管理 ・需給予測 ・インフラ構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・マスタ管理 (出荷先/入荷元/商品) ・出荷/入荷管理 ・在庫管理 ・インフラ構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・マスタ管理 (届け先/商品) ・配送管理 ・配送最適化機能 ・インフラ構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・AI チャット機能 ・RAG基盤 ・ベクトルDB基盤 ・検証用画面 ・バッチ処理 ・インフラ構築
<p>Box名称</p>	 SaaS Box	 マッチングサイト Box	 EC Box	 アプリ Box	 LINE Box
<p>機能例</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・法人管理 ・ユーザー向け画面 ・管理画面 ・インフラ構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・マスタ管理(顧客/商品) ・受注管理 ・ユーザー向け画面 ・管理画面 ・インフラ構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ログイン機能 ・ユーザー管理/権限管理 ・プッシュ通知機能 ・アプリUI(iOS/Android) ・管理画面 ・インフラ構築 ・リリース申請 	<ul style="list-style-type: none"> ・LINEログイン ・リッチメニュー基盤 ・LINE配信機能 ・公式アカウント情報連携 ・ユーザー管理/権限管理 ・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



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



RIPLA