

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

A woman with blonde hair, wearing a blue patterned vest over a white shirt, holding a green folder and looking towards the center.

顧客

製品マネジメントとは

A man in a dark blue suit and tie, standing with his hands clasped in front of him.

ビジネス

A person's hands typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a web application with various panels and data.

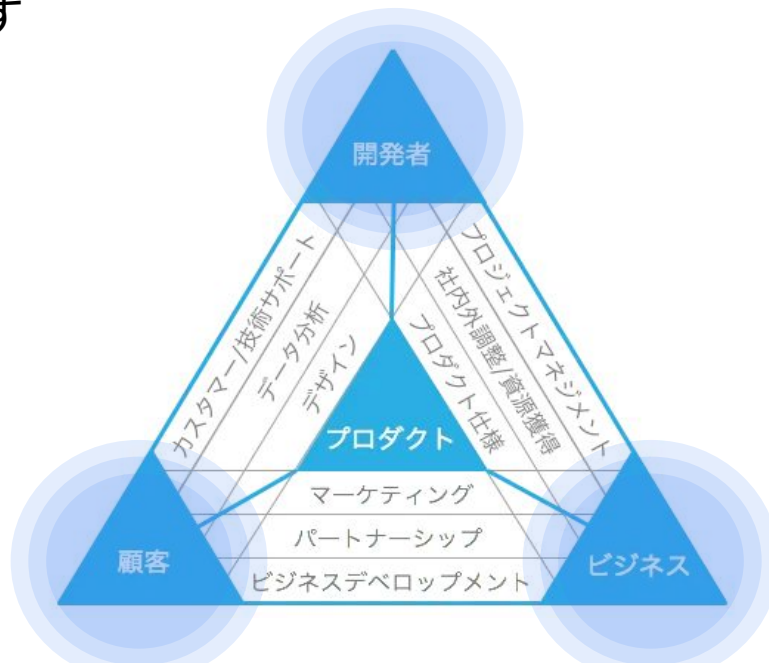
開発者

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

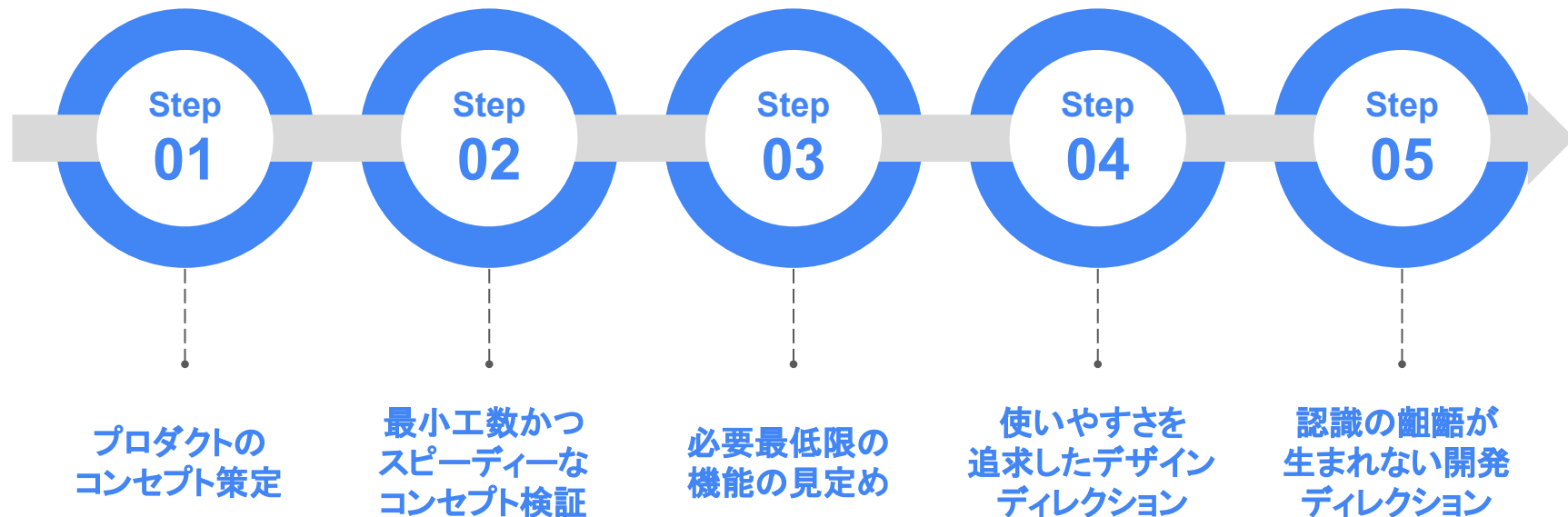


<https://tumada.medium.com/product-management-triangle-job-description-d18d1855ef65>)

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……

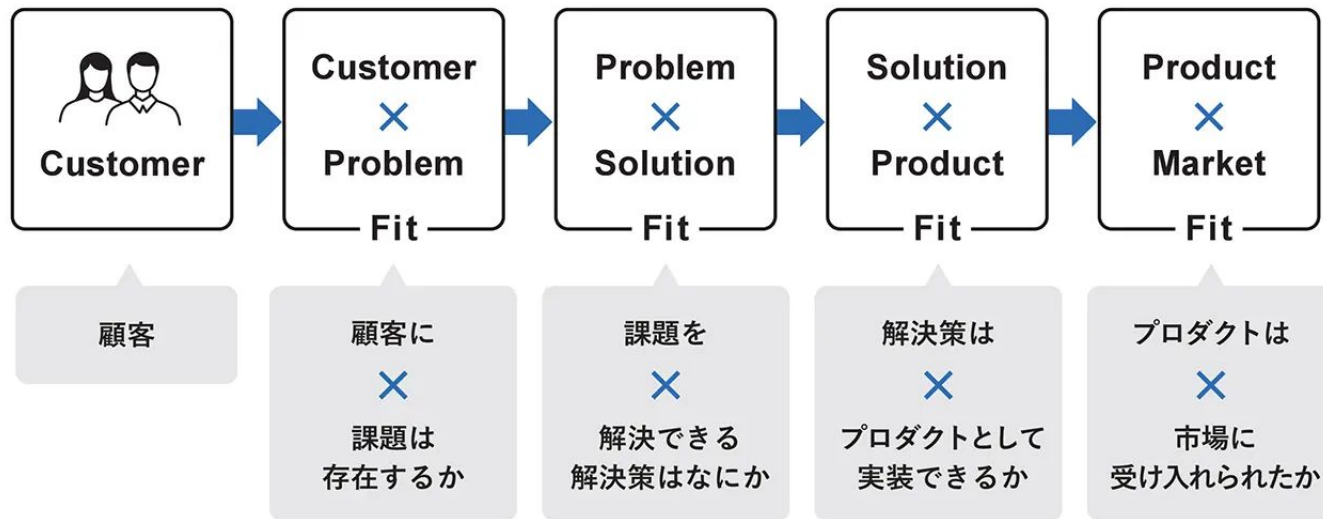


解決策 ～戦略フェーズ編～



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

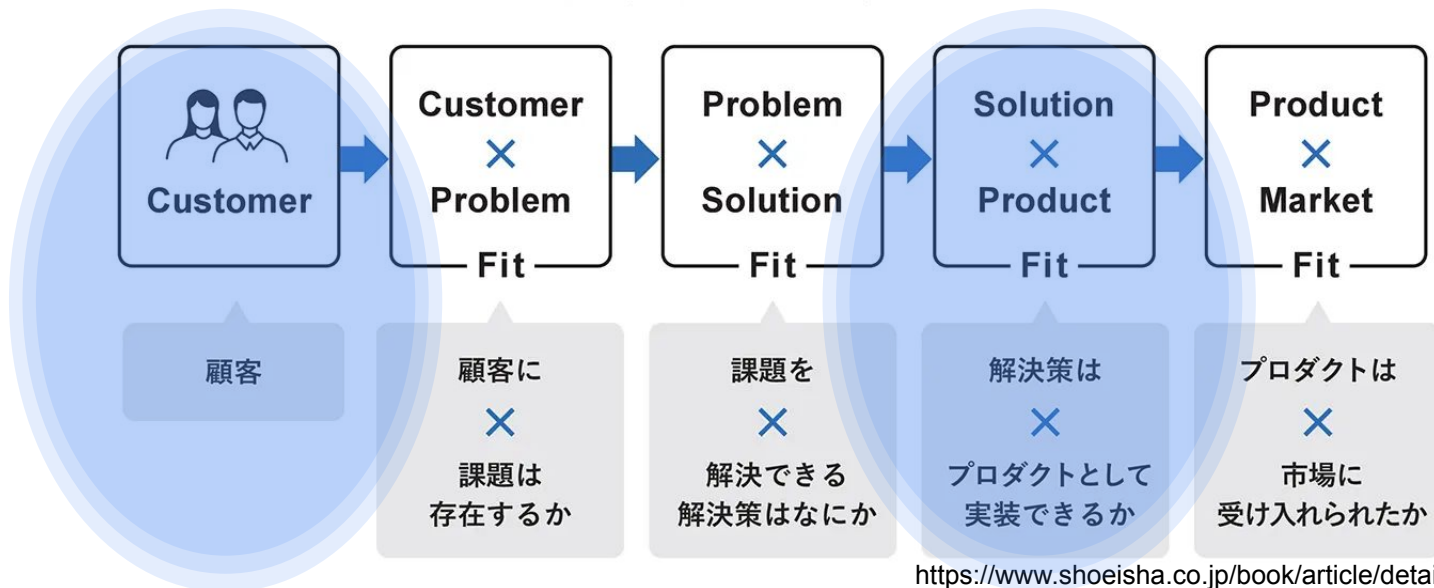


解決策 ～戦略フェーズ編～



“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



<https://www.shoeisha.co.jp/book/article/detail/362>

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～



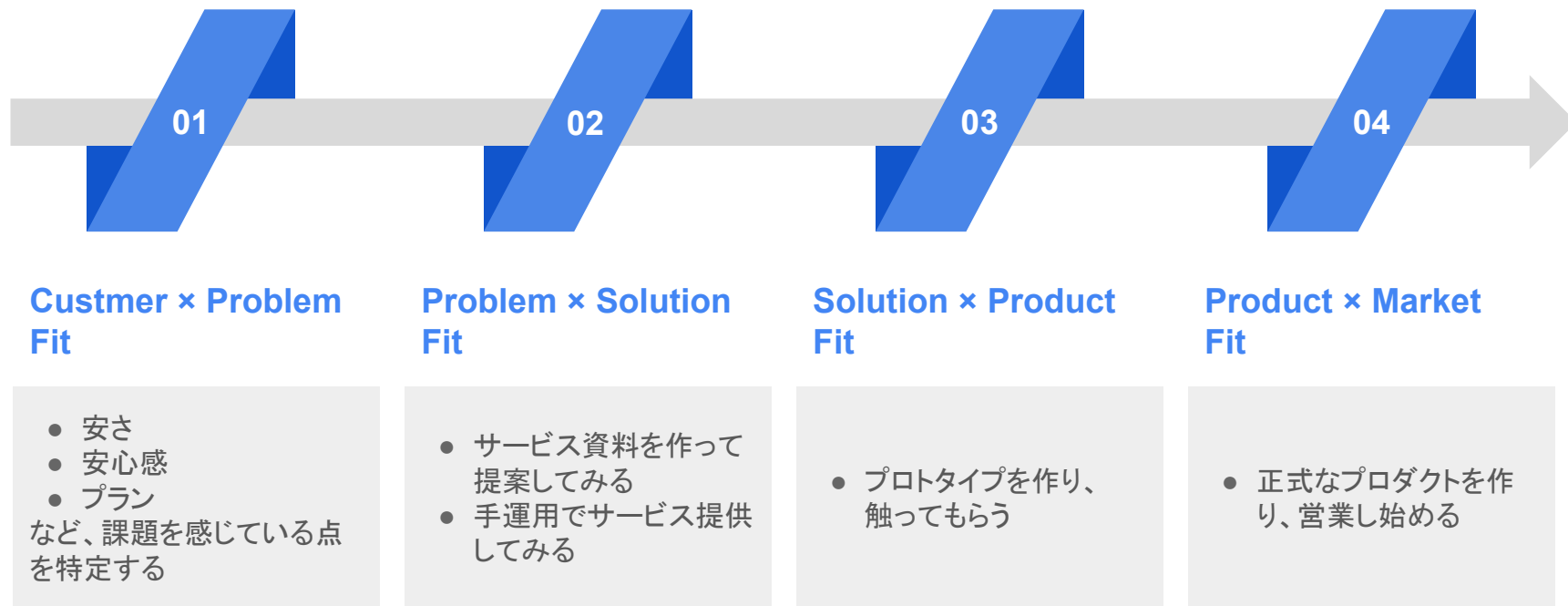
また、実装をせずに解決策の価値を検証するための方法として、プロトタイプがあります

	特徴	活用シーン
 ペーパー プロトタイプ	● 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	● CPF・PSF (課題や価値を定めるフェーズ)
 モックアップ	● 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	● 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	● 最低限のコーディング を施した実際に機能するもの	● 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



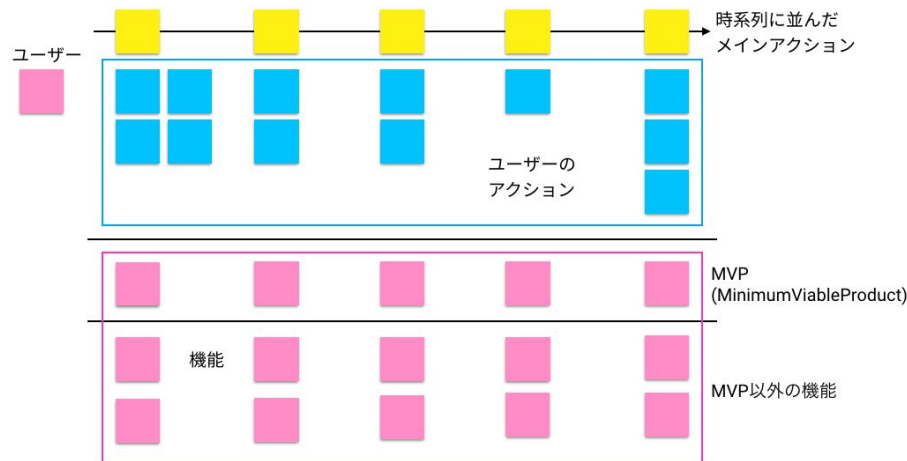
解決策① ～要件定義フェーズ編～



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

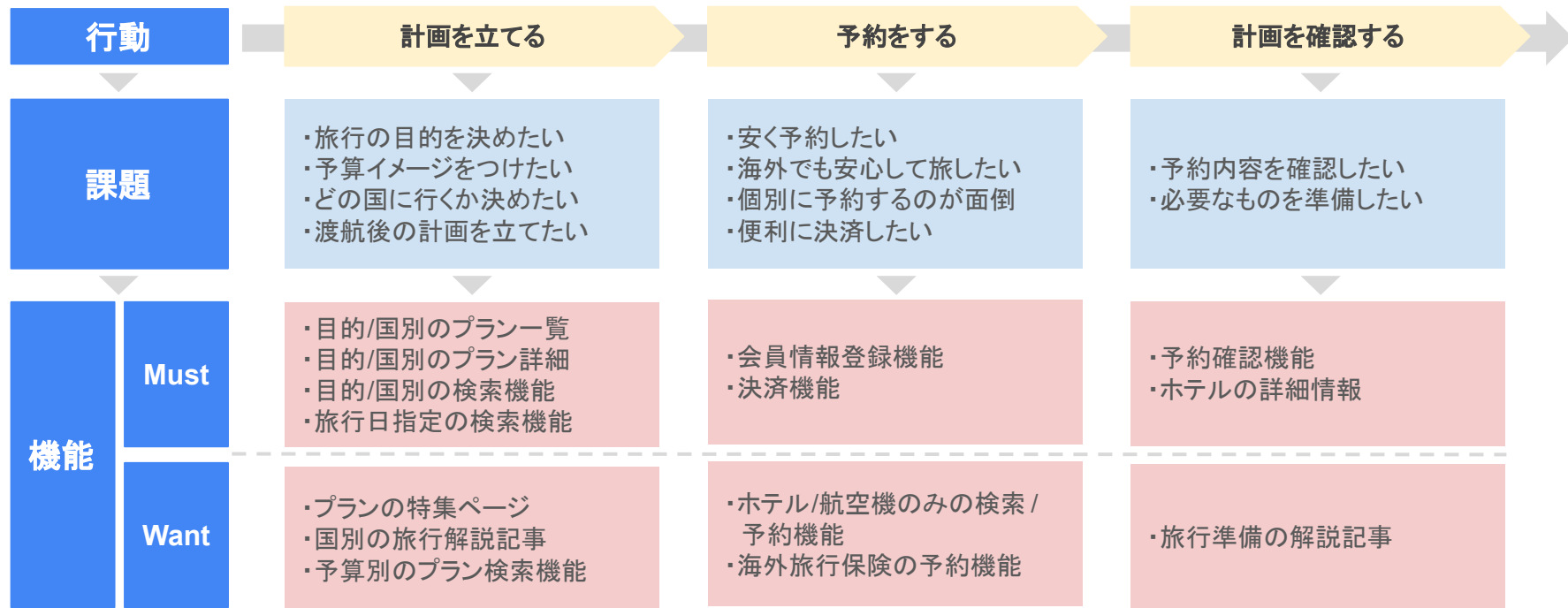


<https://note.com/faiman/n/n8f69ef75aa06>

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

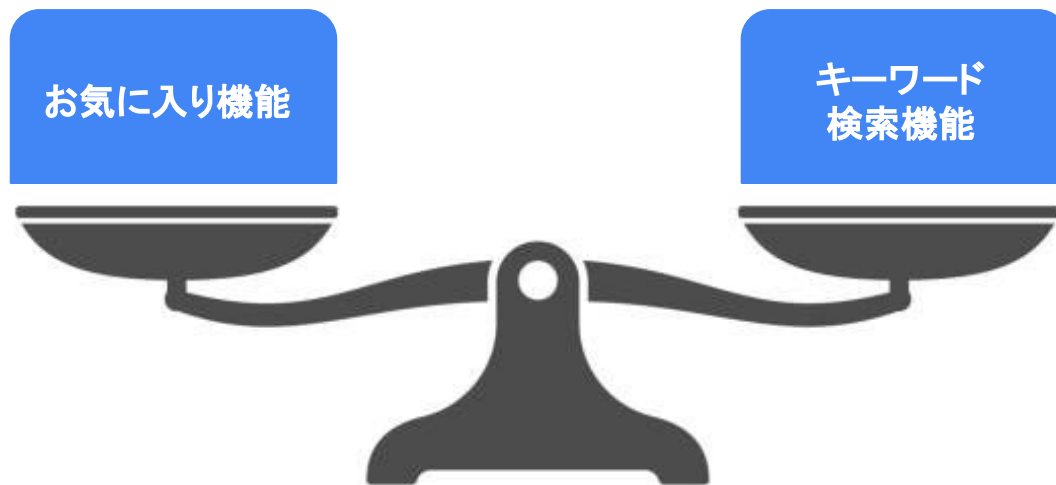
||

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

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

=

$$10 \times 1 \times 80 \div 1 = 800$$

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

=

$$10 \times 0.5 \times 80 \div 2 = 200$$

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



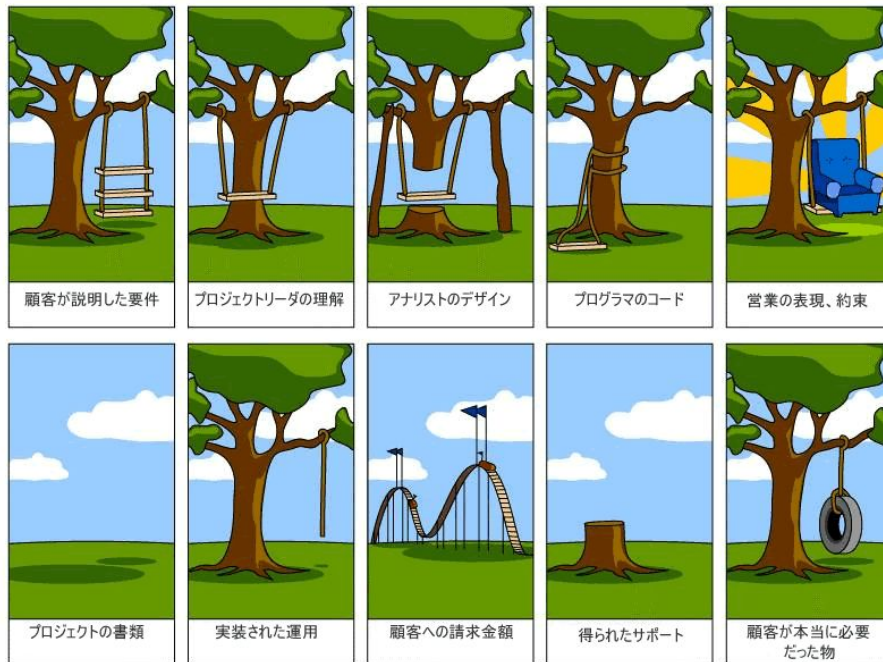
実装フェーズはなぜ難しいのか



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

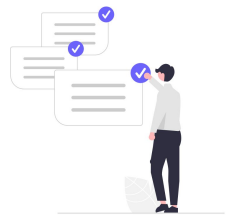


プロダクト開発やシステム開発における、Quality (品質)・Cost (価格)・Delivery (納期)にお悩みはありませんか？

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

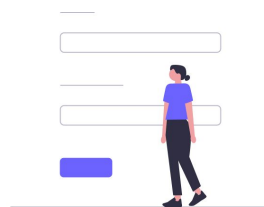
プロダクト開発にかかるコストや納期が大きい



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

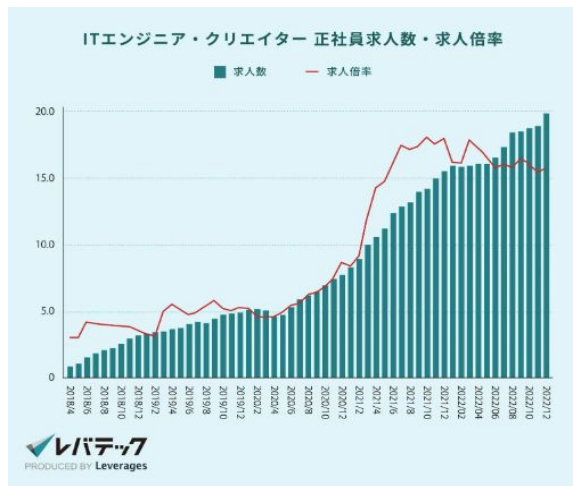


お客様のよくある課題



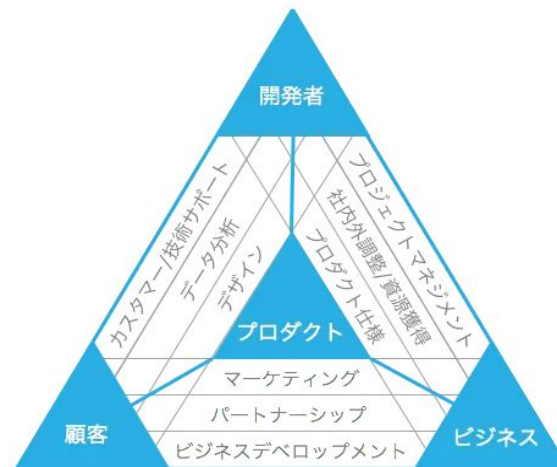
一方で、プロダクト開発やシステム開発のノウハウをもつ人材は採用が難しく、また、自己学習するには必要な知識が多く時間がかかります

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



IT事業会社出身のプロフェッショナルが「Impact-Driven型支援」と「Boxシリーズ」を活用して、高品質・低コスト・短期間の3点を両立したDX/開発支援をいたします

RIPLAが提供するサービス

ITコンサル支援

DX戦略策定

業務プロセス変革

IT新規事業立ち上げ

システム開発

業務システム導入・刷新

データ基盤構築

AI開発

プロダクト開発

SaaS

マッチングサイト・EC

アプリ

RIPLAのサービスを支えるアセット

Impact-Driven型支援

IT事業会社出身のプロフェッショナルによる高品質な開発支援

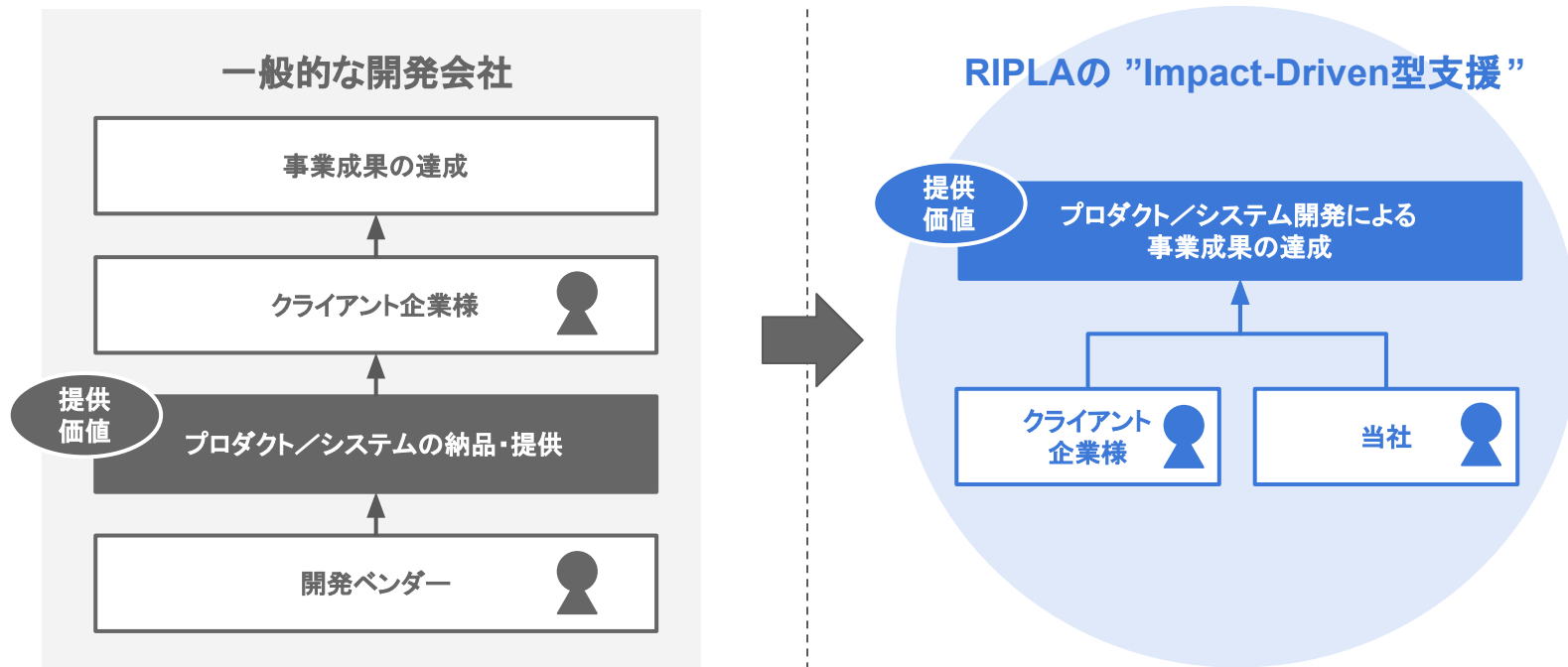
Boxシリーズ

自社開発テンプレートを活用した低コスト・短期間の開発支援

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、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～



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



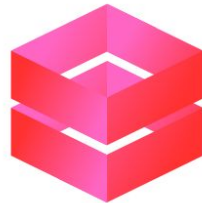
LLM Box



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～



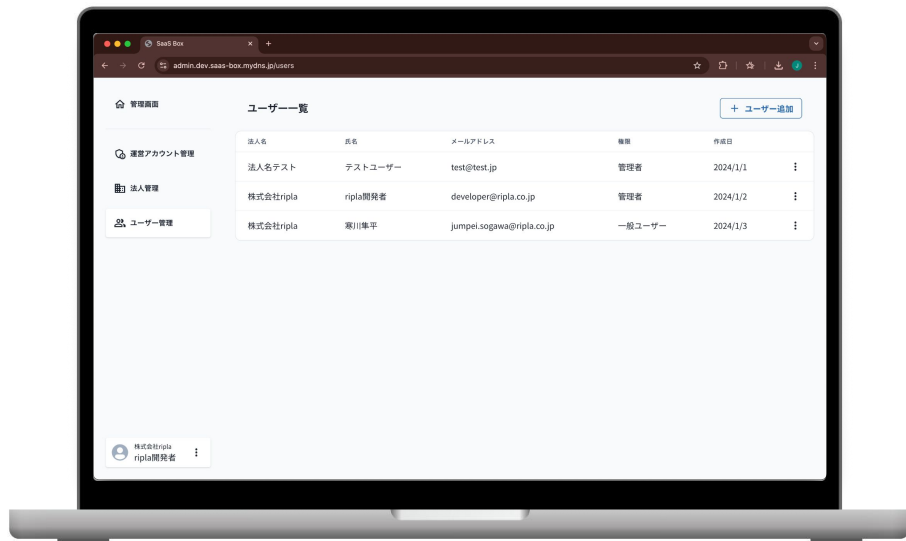
BOXシリーズなら、低コスト・短期間の開発を実現しながら、自由度/拡張性の高さも実現可能です

	スクラッチ開発 (通常の開発手法)	テンプレート開発 (BOXシリーズ)	パッケージ利用 (通常の開発手法)
独自機能	・独自業務機能 / ビジネス機能 / UI/UX ・独自認証 / ユーザー / 権限 / 承認管理 ・外部API連携	カスタマイズ開発	一部開発 ※制約あり
標準機能	・標準業務機能 / ビジネス機能 / UI/UX ・標準認証 / ユーザー / 権限 / 承認管理 ・通知 / ログ / 監査	カスタマイズ開発	
基盤構築	・サーバー / DB / NW設計 ・開発環境 / 自動化基盤 ・セキュリティ / 監視	標準機能+基盤構築を デフォルトで用意	標準機能+基盤構築を デフォルトで用意
メリット/ デメリット	コスト	×	○
	開発期間	×	○
	自由度 / 拡張性	○	×

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



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

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
バッチ処理
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



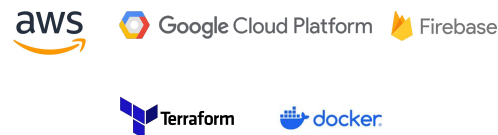
アプリ



DB関連



クラウド技術・その他



RIPLAの支援実績



これまで50社以上のITコンサル支援・業務システム・データ基盤構築・AI開発・SaaS・マッチングサイト・EC・アプリなど、幅広いサービス領域への支援実績がございます

ITコンサル支援

- ・販売 / 顧客管理システムの刷新
- ・ネットクリーニングの事業戦略策定
- ・広告SaaSのマルチプロダクト構想策定
- ・従業員アセスメントツールの構想策定
- ・印刷EC新規事業の構想策定支援など

業務システム・データ基盤構築

- ・物流系WMS / OMS
- ・営業ナレッジマネジメントシステム
- ・ドローン機器管理システム
- ・コンビニ在庫管理システム
- ・ホテル向けデータ基盤構築など

AI開発

- ・AI顔認証システム
- ・AI訪問看護FAQシステム
- ・AIチャットボット
- ・AIデータ分析SaaS
- ・AIナレッジ活用SaaS など

SaaS

- ・研修管理SaaS
- ・設備点検SaaS
- ・採用管理SaaS
- ・営業効率化SaaS
- ・債権回収SaaS など

マッチングサイト・EC

- ・求人検索メディア
- ・インフルエンサー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

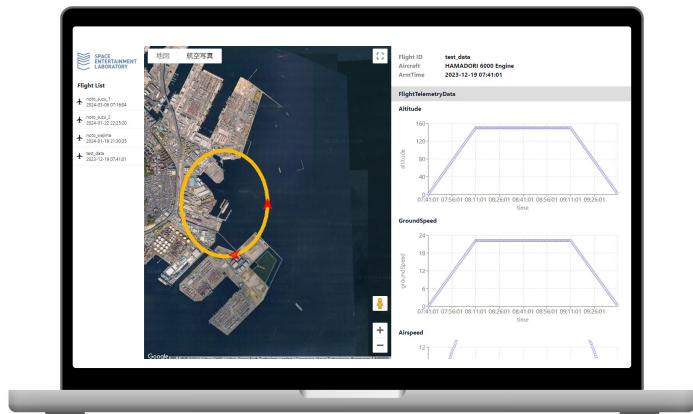
- ・献立アプリ
- ・旅行ガイドブックアプリ
- ・医療用スマホアプリ
- ・スポーツゲームアプリなど

支援事例



飛行艇型ドローンのフライトデータをリアルタイムで監視するシステムの開発

株式会社スペースエンターテイメントラボラトリー



フェーズ

0→1(要件定義・設計～ファーストリリース)

業務内容

要件定義/整理, デザイン作成, 設計, 開発/実装, テスト

利用技術

TypeScript, React.js, Next.js, GCP, Cloud Run,
Docker, Prisma, MySQL, Figma

体制

PdM1名, デザイナー1名, エンジニア1名

期間

2023年12月～2024年2月(2.5ヶ月間)

