

## 「JISA版NTCプロジェクト」 第2期活動結果報告

情報サービス産業協会 人材委員会

人材委員会では、令和5年5月より10月までの6か月間、我が国トップレベルのデジタル人材の育成を目的にした「JISA版 NTCプロジェクト」の第2期を開講してきた。第2期活動を振り返るとともに、特に受講生が学んだこと、今後取り組みたいことについて報告する。

### プログラムの概要について

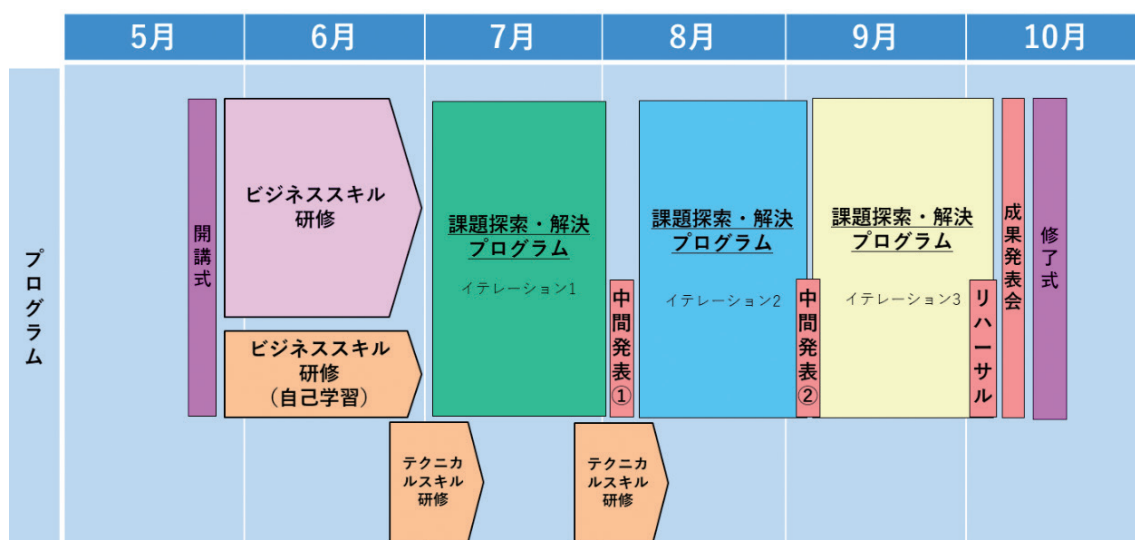
本プログラムは、トップクラスのITエンジニアが互いに切磋琢磨しながら、6ヶ月程度の期間設定の上、社会課題の実践的解決プロジェクトの遂行を通じて、人材力を高度化するトレーニングプログラム。ビジネススキルとして、戦略・マネジメントやマーケティングの知識、ビジネスモデルの設計などを体系的学習し、また、テクニカルスキルとしてデータ分析の基本となる数理モデルなどを学習した。その上で、群馬県をフィールドとし、地域課題の探索や解決案の検討、事業計画の策定に挑んだ。

### 課題探索・解決プログラムについて

課題探索・解決プログラムは、「モビリティ分野」を課題領域として設定した上で、群馬県における課題を探索し、その解決案について事業計画としてとりまとめた。

具体的には、受講者15名を5つのチームに分け、設定された課題領域の中でテーマを設定し、7月5日に、群馬県庁32階の官民共創スペース「Netsugen（ネツゲン）」において、県職員などからテーマ毎の現状を聞き取り、課題を深堀しながら、解決すべき内容の整理から始めた。その後、ビジネススキル研修で学んだエスノグラフィ手法などを活用しながら現地のヒアリングを繰り返した上で提案に取りまとめた。

10月12日に、5チームが検討してきた内容について報告会が群馬県庁で開催された。各チームの発表内容は次の通り。



「シェアTaaSのご提案

-Sharing Taxi as a Service-

免許返納高齢者を主とする移動弱者に向けた、閑散時間帯の遊休タクシーを活用したドアツードアの移動サブスクリプションサービスの提案

「グリスロを活用した

地域交通のコモンズ化サポート」

群馬県内の地域交通事業の創出、継続できるよう、地域属性分析DXにより、地域住民運営による地域交通事業の導入サポートを提供する

「官民共創ソリューション Co-Reviのご提案」

交通施策における住民の声の収集・管理・分析・活用を支援する。キーワード:市民参画、業務負荷軽減、データビジュアライゼーション

「送迎共通化サービス」

観光地域内における二次交通課題と人手不足をデータ活用で改善するソリューション

「安心で自由な自転車ライフ事業」

自転車の移動・所有・管理に伴う課題をITの力で解決し、安心で自由なモビリティ社会を実現する

当日の発表資料や動画はこちらから確認できる。

<https://youtu.be/cyGNLKEK4nw>

修了式について

10月16日にJISA版 NTCプロジェクト第2期修了式を開催した。当日は、福永会長の開会挨拶から始まり、課題探索・解決プログラムの優秀賞授与や修了証書の授与をおこなった。

【JISA版 National Training Center プロジェクト 課題探索・解決プログラム 優秀賞】

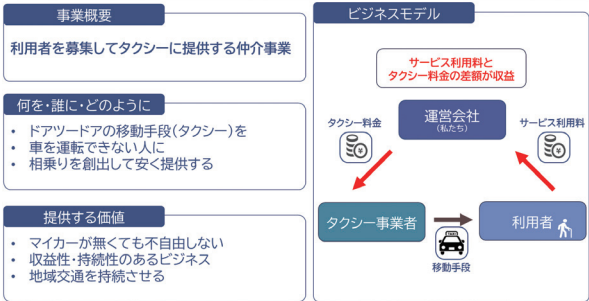
群馬県県庁関係者からの選定と、JISA人材委員会において、課題の探索、課題解決のアプローチ、プレゼンテーション力総合評価の3項目で評価をし、優れた取り組みとして優秀賞を以下チームに授与した。

「シェアTaaSのご提案

-Sharing Taxi as a Service-

岡田 真理/西尾 実/涌田 裕規

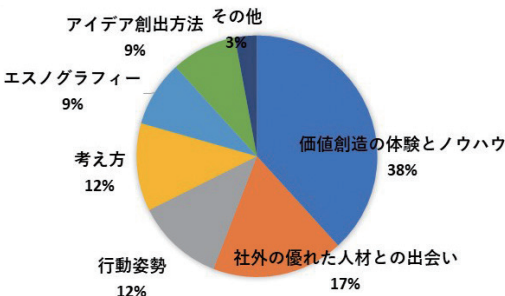
エグゼクティブサマリ



受講者アンケート 本研修で一番学んだこと (一人複数回答)

研修終了後に一番学んだこと等についてチームインタビューを実施した結果は以下の通りとなった。

| NTCプロジェクトで学んだこと    | 人数 |
|--------------------|----|
| 価値創造の体験とノウハウ       | 13 |
| 社外の優れたメンバやメンタとの出会い | 6  |
| 行動姿勢               | 4  |
| 考え方                | 4  |
| エスノグラフィーの重要性       | 3  |
| アイデア創出方法           | 3  |
| その他                | 1  |



〇価値創造の体験とノウハウ

- ・顧客から提示された課題に単に解決策を示すのではなく、自ら課題を探索・分析・設定して示すチカラ
- ・現地に足を運んで生の声を聴き、課題探索からPoCまでの体験、保守開発とは180度違う新しい視点を学べた
- ・お客様のご要望・要件ありきのシステム開発しか経験したことがなかったため、自ら課題探索し、ステー

クホルダを決めてソリューションを提案するというプロセスの1つ1つが大きな学びとなった

- ・受託開発ではお客様（発注者）の要望を叶えることだけを考えていましたが、NTCプロジェクトでは、自治体、一般の方、事業者の方など、様々な人にとって価値のあるものを提案するという試みができた
- ・真の課題は何か、どうやって解決するか、持続可能な仕組みとして成り立たせるにはどうすればいいか、という難しい問いに正面から取り組んだ

### ○社外の優れたメンバやメンタとの出会いと学び

- ・高い志を持った方と一緒に活動できたこと
- ・社外メンバとの臨機応変なコミュニケーション、アイデア、着眼点及びテクニカルスキルを学ぶことが出来ました
- ・チームメンバーから学ぶことが多く、プロジェクトの推進力や技術スキルなど見習うことばかりでした

## 本活動を振り返って 受講生より

本プロジェクトで学んだことや、今後取り組みたいことについて受講生の意見を紹介する。研修期間で、どのようなことを学び感じたか参考にして欲しい。

### 【大場 拓（NECソリューションイノベータ株式会社）】

本研修を通して、データサイエンスやAIといった技術と、課題探索・解決に必要な知識やノウハウを実践的に習得することができた。活動の中で最も学んだことは、現場に足を運びヒアリングと観察をすること、そして真の課題はなにかを常に探求する姿勢である。オープンデータからは分からない、例えば、困っている方々の表情や言葉の端々から感じる現場ならではのニュアンスや雰囲気起因する課題は、多くの関係者の方々の話をじっくり聞くことで、初めて見えてくることをより深く理解した。

また、失敗を恐れずに行動し続ける大切さも学んだ。仮説課題及び解決策の立案と棄却を繰り返すイテレーション期間は失敗の連続で苦労したが、失敗した案も、実はその後の活動に活かすことができた経験から、失

敗から学び、行動し続けることで、最終的にはより良い解決策の立案へ繋がるということを実感した。

今回の研修では、会社の枠組みを超え、共に高い熱量で社会課題の解決を目指すという、通常では得難い経験を積むことができた。実際に困っている方々を訪問し、ヒアリングを重ね、解決策を練り上げるために尽力した経験は、自らの大きな糧となっている。今後は、本研修で得た技術・知識・経験に関して、社内/社外問わず共有や活用を進めるとともに、周囲を巻き込みながら、新しい視点や価値観のアップデートを進めることで、社会課題の解決や事業に貢献できる人材を目指していきたい。

### 【佐藤 大介（株式会社TOKAIコミュニケーションズ）】

自身が学んだこととして、2点あります。

1つ目は「現場に行き人の声を聴き、観察しないと課題は見えてこない」ということです。オープンデータ等を活用して大筋の課題を捉えることはできても、地域の方が本当に何に困っているのか、それを解決するために何に取り組まれていて何が障壁になっているのかは、地域に赴き、ヒアリング、エスノグラフィを行わないと分からなかったです。

2つ目は「全て自分達で解決する必要はなくステークホルダを巻き込めれば良い」ということです。我々がITを本業とするように、交通や観光など各分野を本業とされている方が地域にはいます。当然我々も話についていけるように事前調査はします。でも、専門外の分野を付け焼刃で提案するのではなく、知識やノウハウを持つステークホルダから得意分野のアイデアを引き出す。そして課題を解決するためのあと一歩のためにITを使った解決策を提案する。そんな関わり方ができる、ということを知れたのが2つ目の学びです。

今後取り組みたいこととして「自社や取引先に対して課題探索をする」ことを挙げます。これまでは漠然と、自社のサービスを提案し、顧客から出た改善意見を反映する、ということを行っていましたが、今回のプロジェクトで得た経験を活かし、まずはIT業界の社会課題の解決という観点で、自社や取引先のデータセ

ンター事業に対してヒアリングや、可能であればエスノグラフィを実施して、課題探索および解決に取り組んでいきたいと思っています。

#### 【西脇 雅弥（株式会社中電シーティーアイ）】

普段とは異なるフィールド（地域・業界）で社外の皆さんと、課題を見つけるところから事業計画を作る。これまで「経験したことがないことしかないプロセス」を経験させて頂き、大変刺激になりました。ちょっとしたミーティングでも、資料の作り方や物事の見方の違いなど、気づきになることが多かったです。良い仕事をするには相手をよく理解し、粘り強く考えながらコツコツと行動していくことが大切なことだと改めて感じました。

今後は、本プロジェクトで学んだことを報告会や業務を通して、自社内に還元・共有していきます。また、エスノグラフィのアプローチ方法は既存業務にそのまま当てはめることはできないかもしれませんが、お客さまの業務をより良くすることを考えた場合とても有効だと思うので、活用できるように努力していきたいです。私たちのチームで群馬県さまに提案した事業計画については、今後も関わることが出来たら嬉しく思います。

#### 【清水 史織（SCSK株式会社）】

群馬県の地域課題解決に向けた事業案をチームで検討・県へ提案した経験、その過程での出会いや学びが大きな財産となりました。モビリティ（地域交通）という事業領域が設定されたことで自身の世界が広がり、テーマ・アイデアを検討する中で多くの気づきを得ました。最終的に取り組んだ自転車事故に関わる課題への解決策を検討するのは難しかったですが、地域/社会課題解決と事業性の両立を模索できたと考えます。なおプログラムを通して、社外の受講生やメンタに加え、群馬県の自治体や民間事業者等と交流できました。普段の業務では接点を持ちにくい職種や業種の方とコミュニケーションを取る機会/新たな価値観に触れる機会だったため、新鮮かつ刺激的でした。今回のご縁を大切に次につなげていきたいです。今後

とも多様な仲間やステークホルダの強みを活かしながら、良い意味で巻き込みながら、相乗効果を生み出す人材になれるよう努力する所存です。

#### 【長野 優一郎（伊藤忠テクノソリューションズ株式会社）】

私がJISA版NTCプロジェクトを通じて獲得できたものを2点紹介します。

1点目は、近未来のITエンジニアに不可欠な「IT以外」のチカラ（知識・技術）です。顧客から提示された課題に単に解決策を示すのではなく、自ら課題を探索・分析・設定して示すチカラ。DX全盛の時代においてITエンジニアに求められる新たなチカラをプロジェクト前半の研修プログラムで習得しました。

2点目は、習得したチカラを活用した課題探索および事業提案の経験です。プロジェクト後半の実践プログラムでは群馬県をフィールドに地域課題の探索から群馬県庁への事業提案までを実践します。提案もビジネスコンテストしながらJISAおよび県庁の方々が目の前で講評いただけるなどより実践的な経験を得られました。

「ITエンジニアとして更なる高みを目指したい」という方はぜひ次回のJISA版NTCプロジェクトに参加してください。約6か月間、普段接することのない他社のITエンジニアと切磋琢磨しながら更なる高みを目指すことができます。また、第一線で活躍されているメンタ陣をはじめ、これまでのプロジェクト修了生との交流の輪を広げられるのも本プロジェクトの魅力の一つです。

最後に、本プロジェクトに参加させてくれた上長、ならびに協力いただいた関係者の方々には心より感謝申し上げます。

#### 【山口 和馬（Fullon株式会社）】

今回のNTCプロジェクトで学んだ内容を自社内や部署内に還元していきます。今回学んだ内容で一番大切だと感じたことは「ミッション」や「ビジョン」などの上位概念が非常に重要であるということです。どんなに優秀な人でも一度で優れたアイデアを出すこと

はできません。仮説を立て、検証し何度もアイデアを考え直します。その際に、「ミッション」や「ビジョン」などの上位概念がしっかりと定まっているとその軸に沿っていくつもアイデアを考えることができるため仮説、検証を素早く行うことができます。そのため、優れたアイデアを考える上で上位概念が非常に重要であるということを学ぶことができました。

今回の経験を自社のサービス開発に活かしていきます。今一度、事業としての「ミッション」や「ビジョン」を考え直し、より良い事業にしていきたいと考えております。また新規事業の創出にも挑戦していきたいと考えております。

#### 【高野 祐一（株式会社リンクレア）】

「このソリューションを展開して、誰がどのように幸せになるか」

課題探索の約3カ月間、私たちのチームのメンタは口を酸っぱくしてこの言葉を私たちに投げかけてくれました。新しいビジネスを考える上で、利用する人々の生活が従来とどのように変わるのか、幸せになるのかという視点がいかに大切かを学びました。今までより便利になったり、楽しくなったりしそうという期待感が、人々の賛同を呼び、協力したい、利用したいという気持ちと呼ぶのだということを学びました。

今後取り組みたいことは2つあります。

1つ目は自身が学んだことを活かすことです。私はAI・機械学習を用いた業務に取り組んでいます。これらの技術を顧客のビジネスに取り入れることで、導入企業の姿がどのように変化し、幸せになるかを意識した提案をしてまいります。

2つ目は新ビジネス案の実現です。群馬県桐生市梅田町の住民にご協力いただき、課題探索ではPoCを実施しました。残念ながら、実施時期が本プロジェクト終了間際で、私たちの新ビジネス案の課題が洗い出されただけで最終日を迎えてしまいました。まずは梅田町での生活がより幸せになるように、ビジネスとして実現したいです。PoCでのご縁を活かして、私たちのビジネス案をブラッシュアップし続けます。

#### 【平野 一樹（株式会社SRA）】

5ヶ月弱の間、人の善意を随所に感じました。アポ無しの電話ヒアリングに快く応じて下さった自治体職員様、見返りも求めず調査に献身的にご協力下さった大学教授、好き勝手振る舞う私を受け入れてくれた本プログラムの参加者及び関係者の皆様など「世の中捨てたものじゃない」ということが一番の学びでした。事業の目的は利益ではありますが、それには「誰かを幸せにする」というミッションが伴います。賜った善意を、世の中に「幸せ」という形で還元できるような事業を目指そうと強く思います。

#### 【吉田 隼（三井情報株式会社）】

私がNTCプロジェクトで学んだことは、大きく以下の2点です。

1つ目は、社外メンバとのプロジェクト運営、進行です。チーム内、横断活動を通じて、社外メンバとの臨機応変なコミュニケーション、アイデア、着眼点及びテクニカルスキルを学ぶことが出来ました。具体的には、各メンバが自社業務を兼務しつつ、NTCプロジェクトに時間を捻出にすることに苦労しました。そこで、チーム活動の初期段階で課題探索の進め方の合意形成、ブレインストーミングを経てチーム内で共通認識を一致させることを頻繁に実施しました。その結果、認識齟齬を抑えて、円滑にプロジェクトを進めることができました。また、他チームの取り組み、進め方の状況を共有することでお互いに意見、アドバイスを出し合いながら、多くのアイデア、着眼点及びテクニカルスキルを学ぶことが出来ました。

2つ目は、課題探索から事業計画書作成、PoC実施までの一連の経験です。ビジネススキル研修、テクニカルスキル研修後、群馬県全域を舞台として、モビリティをテーマに課題探索から事業計画書作成、PoC実施までの一連の所作、段取りを学ぶことが出来ました。特に、実際に現地まで足を運び、ヒアリングすることの重要性を理解することが出来ました。現地の地域住民の皆さま、各企業のご担当者様と対面での会話内容含め、その土地柄、文化を肌で感じ、ノンバーバルな情報量の多さに様々な気づきを得ることが

出来ました。

今後取り組みたいことは、アントレプレナーシップを持ち「新規事業創出」することです。具体的には、社内におきまして、他市区町村での課題探索プロジェクトに参画し、今回のJISA NTCプロジェクトで経験を活かし、課題探索から事業提案、及び利害関係者との合意形成を経て、事業案実現に向けて取り組んで参ります。また、社外では個人的な繋がりのある有志メンバーで、新規事業創出を企画していますので、上記の社内の取り組みと同様に、課題探索から各利害関係者との合意形成を経て、事業案実現に向けて取り組んで参ります。

#### 【岡田 真理（株式会社アイネス）】

お客様のご要望・要件ありきのシステム開発しか経験したことがなかったため、自ら課題探索し、ステークホルダーを決めてソリューションを提案するというプロセスの1つ1つが大きな学びとなりました。

新規事業と言うと、誰も考え付かないような画期的なアイデアを提案しなければならないもので自分には縁のないものだと思っていましたが、先行事例をブラッシュアップしたり組み合わせたりすることでも新しい価値が生まれるということを体感することができました。受託開発ではお客様（発注者）の要望を叶えることだけを考えていましたが、NTCプロジェクトでは、自治体、一般の方、事業者の方など、様々な人にとって価値のあるものを提案するという試みができたと思います。ヒアリングやPoCを実施し、修正を繰り返すことで、より良いものができる実感しました。

また、チームメンバーから学ぶことが多く、プロジェクトの推進力や技術スキルなど見習うことばかりでした。今後は受託開発一辺倒ではなく、この学びを活かして企画や提案活動に積極的に取り組みたいと思います。

#### 【西尾 実（株式会社サン・メルクス）】

このプロジェクトで本当に沢山の事を学びましたが、特に自身の力となったのは課題の設定力です。世

の中には困っている方、課題は山積していますが、その中で具体的な数値をもって、誰が、どのように困っているのかを明文化し、それに対してどのようにアプローチしていくかを設定していく、という手法そのものが学びでした。

この学びを活かして取り組みたいことは事業化です。このプロジェクトではあくまでビジネスプランの検討とステークホルダーへの提案までがカリキュラムでしたので、実際に世の中にサービスをリリースするところまでも行っていきたいと考えています。

#### 【涌田 裕規（株式会社DTS）】

私は元々、アイデアを思いつくことは得意でしたが、アイデアに対する裏付けをすることは得意ではありませんでした。新規事業の検討では、損益分岐点を含む収支計画や課題に対する数値的な裏付けをすることは不可欠であり、アイデアを着実に成熟させていくことが必要と学びました。また、先行事例は非常に価値があると学びました。先行事例の成功、失敗事例を学び、事業へ応用をすることで説得力の向上を期待できます。

チームで0から1のものを作るには、明確なゴールと共有が大切であると学びました。認識の共有がないと「どの方向に進むのか」、「どうやって進むのか」、「なぜやるのか」が分からず、個人毎にバラバラな方向へ進むリスクや次に何をアクションするか悩んでしまいます。特定のタイミング（ヒアリング、報告、次の打ち合わせなど）毎に何を目的に何を得るのか、ゴールまでに何をやるのかをチームですり合わせることで効率的に作業できることを学びました。

私は将来システムアーキテクトになることを夢見て仕事をしてきましたが、最近では新規ビジネスの世界にも魅かれています。今後は、システムアーキテクトとして追求していく先端ITエキスパートだけでなく、新規事業の価値創造をしていくTop ITアスリートとしてチャレンジしていきたいと思っています。その一歩として、今回検討したビジネスモデルは仮説段階なため、考えた仮説が実際に動くところまで経験したいです。

単にお客様の要望に応じるだけではなく、お客様の抱える課題を深く探索し、その課題に適したソリューションを提案する提案型のSIに変えていきたいです。そのために、①先行事例の収集②仮設設定と十分な裏付けをすること③「我々の立場とどんな価値を届けることができるのか」を検討するために、自社が提供できるソリューションの深い理解を実践します。組織的な取り組みとしては、ISO56002のようなイノベーション・マネジメントシステムを導入し、社内のイノベーションの取り組みを強化したいと考えています。

#### 【加藤 啓介（三井情報株式会社）】

本プロジェクトを通じて、「アイデアの創出」は「0から産み出す」だけではなく、「他業界の成功事例を掛け合わせる」ことでできることを学びました。そのおかげで、創造力がないと思っていた自分でも、様々な事業アイデアを出すことができるようになりました。世の中に広くアンテナを張りながら、常にアイデアの種を収集していきたいと思います。

一方で、エスノグラフィに関してはまだまだできておらず、自分の思い込みが先行してしまう場面が多々ありました。今後、顧客と一緒に新規事業を創出していく機会が増えるため、エスノグラフィを意識して顧客やその業界に先入観なく没入し、新しいニーズや課題を見つけて新規事業創出に繋げていきたいと思います。

#### 【藤田 章吾（株式会社オーイーシー）】

本プロジェクトでは「自分で考え実践すること」に重点が置かれていました。それはVUCAな時代において、個人や組織に要求されるものが変化していることが根底にあるのだと感じます。真の課題は何か、どうやって解決するか、持続可能な仕組みとして成り立たせるにはどうすればいいか、という難しい問いに正面から取り組んだ経験を糧に、課題解決型企業の実現に向けて、より一層精進しながら取り組んでいきたいと思っています。

