

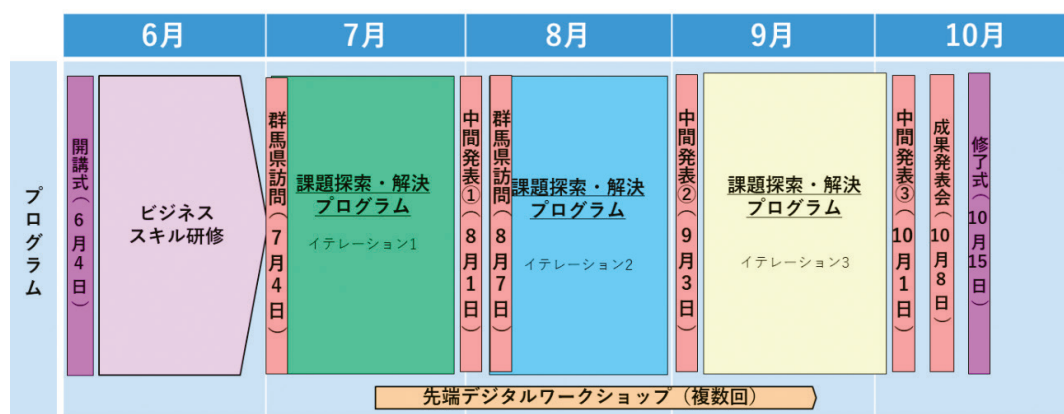
「JISA版NTCプロジェクト」 第3期活動結果報告

情報サービス産業協会 人材委員会

人材委員会では、令和6年6月より10月までの5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3期を開講してきた。第3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、データやAIを活用するビジネスモデルの設計などを体験的に学習した。また、本年度は、国際的な潮流であるイノベーションマネジメント規格（ISO56000シリーズ）について学び、また、ベンチャ企業の代表取締役よりビジネスを創造する際の体験談を聞く機会をもった。課題探索・解決プログラムでは、群馬県をフィールドとし、本年度は『防災』を課題領域とし、課題の探索や解決案の検討、事業計画の策定に取り組んだ。



課題探索・解決プログラムについて

7月より取り組んでいた課題探索・解決プログラムでは、10月8日（火）群馬県庁32階の官民共創スペース「Netsugen（ネツゲン）」において、5チームが検討してきた内容について報告会が開催された。各チームの発表内容は以下の通り。

1. ゲームで学ぶ、防災力（キッズ向け）

子供が継続して学べる防災教育の提供。マインクラフトを使った防災ゲームの提案。

2. 「災害時における高齢者の的確な情報取得」について

音声を活用して、おせっかい的に災害情報を伝達する事業。Lアラートなどの各種緊急速報/警報等の技術とボ

イスボットやチャットボットなどの技術を活用し、音声操作やデータ収集・位置情報の特定などが可能な機能を具備したアプリを提供。

3. 道の駅を拠点とした防災ドローンまちづくり

道の駅にドローンを配備して災害の強い町を作る提案。平時には道の駅を拠点として自動配送やドローンスクールを実装する。

4. 土砂災害被害を抑止するための森林整備推進検討

企業と共に森林整備を進め、土砂災害を抑止する取り組み。企業と森林保有者を結びつけるプラットフォームを構築する。

5. 防災備蓄率の向上

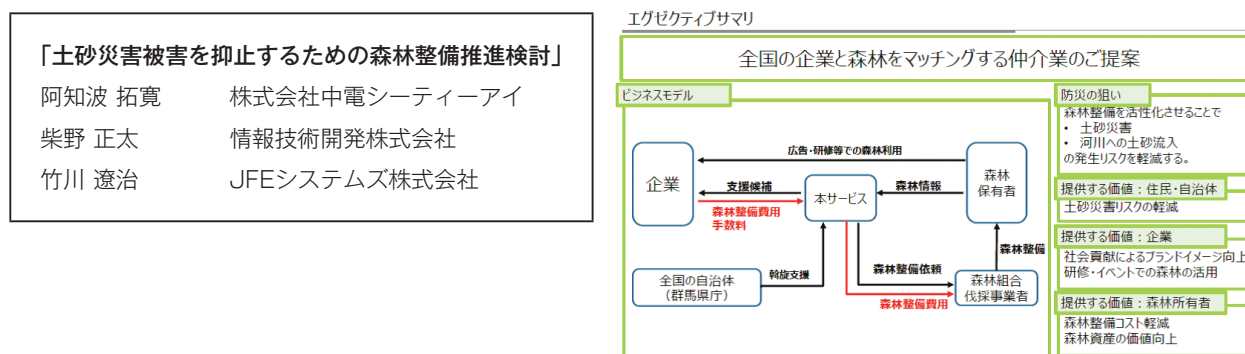
「防災備蓄率向上の第一歩」になることを目指し、備蓄食ギフトサービスを提案。

【当日の発表動画】 <https://www.youtube.com/watch?v=BQ1gRHg1AEw>



優秀賞について

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。



本活動を振り返って 受講生より

【藤原 学 (株式会社DTS)】

今回の研修を通じ、ゼロから自分で進め方や方針を決め、新規事業開発に取り組む中で、多くの重要な学びを得ました。

多くのヒアリングを経験では、クローズドな質問では新しい情報を引き出しにくく、相手に自由に話してもらうことが有効であると分かりました。これにより、背景や真のニーズに深く触れられることを実感し、柔軟な対応の重要性も学びました。一方で実はヒアリングに行かずとも調べられることが多く、調べ切る難しさも学びでした。

チームビルディングでは、同じ情報を共有していても解釈が異なることがあり、認識のズレが生じやすいと実感しました。この経験から、インタビューごとに結論をドキュメント化して共有することで、認識の違いを防げると学びました。

ソリューションの検討においては、課題の理解後も、効果、実用性、収益性のバランスをどう取るかが難しいと感じました。特に「防災」というテーマでは、収益化の可能性が低い分、ユーザーが「お金を払ってでも解決したい課題か」を重視する視点が必要だと学びました。これらの経験を通じ、ただアイデアを考えるだけでなく、実際

の価値を見極める力の重要性を痛感しました。

今回の研修を通じ、ただ知識を学ぶだけでなく、実際に手を動かして進める中で数多くの気づきを得ることができました。特に、他者と協力しながら柔軟に対応する力や、自ら判断して進める力が重要であると実感しています。これらの学びを今後の業務にも活かし、さらに成長していきたいと思います。

【永島 裕之（株式会社リンクレア）】

本プロジェクトを通じて得た学びは、大きく3つあると考えています。

まず一つ目は仮説検証力です。仮説を立て、それが実用的であるかを誰かの課題を解決するのかと検証するプロセスは、事業提案を進める上で極めて重要なスキルだと感じました。

二つ目は課題発見力です。顧客や関係者からのフィードバックを的確に読み取り、新たな課題を特定する力を身につけました。特に、潜在的な問題を表面化させ、適切な解決策を導き出すにはどうすればよいのかという視点が重要であると感じました。

三つ目はヒアリング力の向上です。私たちは、ヒアリングに力をいれていたので様々な背景を持つ方々から意見をうかがう機会が多かったため、ヒアリングの技術が向上したと感じます。しかし、ヒアリング結果を上手く活用できていないように感じたのでどのように活用していくかが今後の課題であると感じます。また、ヒアリング力についても今回得た経験を基に磨いていきたいと感じています。

さらに、プロジェクトを通じて、研修参加者やメンター、そしてヒアリングを行った方々との関わりを通じて自分自身の視野を広げることができました。今後は、これらの学びと気づきを基に、研修内で学んだ手法を活かしながら社内外の課題に対してより積極的に取り組んでいきたいと考えております。

【吉原 良次（SCSK株式会社）】

この度、同業種で初めてのチームとして、ゼロから課題の探索、事業計画書の作成、そして群馬県県庁への事業提案までの一連のプロセスを経験することができました。

課題の探索においては、これまでの業務では関わる機会がなかったベンチャ企業の経営層、NPO団体、群馬県庁、教育委員会、学校教員の方々とコミュニケーションを取る貴重な機会を得ることができました。また、ヒアリング技法だけではなく、実際のヒアリングを通して、課題をより深く掘り下げるための方法を学びました。

本研修を通じて得た「お客様の課題を深く探求し、それを解決する提案を行う」というスキルに加え、新規事業の創出にも挑戦していきたいと考えています。また、今回の研修を通じて、人脈の重要性を改めて認識しました。今後は、人脈を積極的に広げていくことに努めてまいります。

【大窪 孝幸（三井情報株式会社）】

群馬県の防災における地域課題解決に向けて、課題探索から群馬県に向けたプレゼンテーションまで普段の業務ではできない工程を体験でき貴重な経験をつめました。

防災というマネタイズが難しい課題設定でしたが、その中でテーマ・アイデアを事業化するための過程で多くの気づきを得ました。課題の確からしさの検証、ソリューションの実現性、採算といった1つの事業を起こすにあたり必要なプロセスを体験できたことは普段の業務では得難いものでした。

また、チームメンバーから学ぶことも多く、プロジェクトの進め方、技術力、ドキュメント制作など見習うことがばかりで、今後の自身の業務でも学んだことを活かしていきたいと思います。

最後に、チームメンバーをはじめ参加しました研修生、ご指導いただいたメンターの方々、インタビューに応え

ていただいた群馬県自治体・システム会社の方々、研修を用意いただいたJISAの方々に感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

【湯上 竜太（SCSK株式会社）】

本研修において、社外の方とチームで検討し、群馬県庁様へ地域課題の解決に向けた事業を提案する経験を通して、多くの貴重な学びを得ることができました。「防災」という大きな社会課題と、それをビジネスとして成立させることの難しさが非常にチャレンジングで、難しながらも楽しく大きなやりがいを感じることができました。

特に、受講生メンバーやメンター、インタビューにご協力してくださった地域の方々含め、周囲を巻き込み協力を得ることがプロジェクトの成功においてどれほど重要であるかを実感しました。事業検討を進める中で、会社やバックグラウンドの異なるチームで動くことの難しさも痛感しましたが、それ以上にスキルを補完し合えるチームの存在が成果を生むために不可欠であると深く学びました。

また、課題を見つけることの難しさ、それを解決するためには、仮説の立案と検証の繰り返しが必要であることを再認識しました。信頼できる結果を得るための、Web情報やインタビューによるファクトの収取を通して仮説検証を行った経験は、日常業務においても大変有意義なものとなると感じました。

さらに、データを分析することが意思決定に直結するということを知り、それに伴うスキルの必要性を感じました。集めたファクトに対してどのような示唆があり、どのような仮説を組み立てられるか、答えのない問題を考える楽しさも感じることができました。

この研修を通して、自分一人の力はかなり限られているということを実感し、協力の重要性を改めて認識しました。これらの学びは今後の活動に活かしていきたいと思っています。

【岩浪 直美（株式会社両毛システムズ）】

私はこれまで、お客様の要望・要件に基づく受託開発しか経験したことがなかったため、今回のように自分たちで課題を探し、ソリューション提案まで行うという一連の手順は非常に貴重な経験をさせてもらったと感じています。新規事業と言うと最初はどうか検討したらいいのか全く見えていない状態でしたが、既存事業を調査していくことで傾向が見えてきたり、異なる要素を組み合わせたりすることで新たなアイデアが生まれたり新しい価値が創出されることを実感しました。

また、現場のことは現場の人に聴かないと分からないというのはより強く感じました。ヒアリングにいくと想定と違って、実際にヒアリングしないと分からなかったことが沢山あり、メンバー内で焦りを感じたこともありました。加えて、チームメンバーから学ぶことも多く、プロジェクトの推進力や技術スキルなど見習うことが多かったです。

今後は、今回のプロジェクトで得た経験を活かし単にお客様の要望に応じるだけでなく、お客様の抱える課題を深く探索し、問題解決を通じて新たな価値を創出していきたいと考えています。

【和泉 聡太（株式会社オブティマ）】

今回の研修では、現場で課題に向き合い尽力している方々との対話を通して、大きな刺激を受けました。現場が実際に直面している問題や、それに向けたアプローチを共有することで、リアルな課題感と解決策の模索を体感することができました。この経験は、単なる知識の習得にとどまらず、実践的な学びへと繋がりました。

また、本プログラムを通じて他の受講生やメンター、さらには多くの協力者との貴重なつながりを得られたことも、大きな財産となりました。

今後は、この研修で培った課題探索のスキルを活かし広い視点から課題を探究することで、課題の表面的な部分だけではなく、その根底にある本質を捉えることに活用し組織や社会に貢献していきたいと考えています。

【平山 陽 （株式会社SRA）】

本プロジェクトは、テクノロジーとビジネスを結びつけるノウハウが詰まった研修でした。そして研修を通じ、価値の創出という観点でビジネスを紐解く思考が、深く身に付いたと実感しています。

私はこの研修で、「メンター視点での批判能力を獲得すること」を個人的な目標としていました。そのため他チームの発表に対して常に具体的な意見を持ち、それをメンターの方々のコメントと比較するように徹底していました。本研修は研修生の人数14人に対して、メンター5名と講師1名、人材委員長まで合わせて7名から指導を受けることができます。これは大変手厚いもので、メンターコメントと自分の意見を比較して咀嚼することで、研修全体が非常に有意義な時間となりました。

特に重要であったのが、事実：どこで誰がどのような課題を抱えているか に対して、目的：どの課題をどのように解決するか をきめ細かく結びつけることでした。事実はデータだけでなく、自他の経験から得られることが往々にしてあります。目で情報を集めることも体を動かして学ぶことも同じくらい重要で、おろそかにしてはならないということが第一の発見です。一方で、目的を設定して事実とすり合わせていく作業は、鋭い発想も必要なものでした。そして、これはいける！と思ったひらめきほど誰かがすでに思いついているので、周辺情報を集めなおしたり新たなひらめきを頼ったり、その繰り返しでした。総じて、イノベーションを起こすには、頭も体も動かし続ける体力が一番大事なんじゃないかと感じました。これが第二の発見です。

メンターの皆さんのすごいところは、そんな頭と体の使い方をずっと維持していて、あらゆる成功談も失敗談も血肉としていることだと思います。その一部を惜しみなく分けてもらえたこの研修は本当に価値のあるものでした。私自身が横着せずに、あらゆる経験を血肉としていけるように今後も励んでいきたいです。

【西村 祐人 （株式会社オーイーシー）】

この研修を通じて、課題解決へのアプローチやエスノグラフィの活用方法といったビジネススキルを深く学ぶことができました。特に現場の声や、専門にしている方々へのインタビューを通じて、真に解決が求められる課題の探索やそれに応じた仮説設定、提案を作り上げるプロセスを実践することで、単なる情報収集ではなく「観察と思考」による課題発見の大切さを実感しました。今回我々のチームが設定した「備蓄率の向上」というテーマに向け、備蓄品をギフトとして促進する試みを提案しましたが、意識と行動の間にある溝を埋める難しさもまた実感でき、仮説検証の手法がいかに重要かを学びました。

今後は、こうしたビジネススキルや問題解決のノウハウを社内で共有し、浸透させていきたいと考えています。具体的には、他部署とのプロジェクトや会議で得た知見を活かし、課題発見から解決に至るプロセスを一層磨き上げるとともに、エスノグラフィのような実践的手法を用いて顧客の潜在的なニーズにアプローチする姿勢を育んでいきたいと思っています。こうした経験をもとに、社内全体で課題解決力の向上を図り、より価値のあるサービス提供に貢献できるよう取り組んでいきたいと考えます。

【川上 唯菜 （NECソリューションイノベータ株式会社）】

JISA研修を通しての成長が大きく2点あります。

1つ目は、日常をビジネス視点で見られるようになったことです。

今までは無意識に通り過ぎていた日常にある商品形態やビジネスの在り方に対して、「どれくらいの費用がかか

りそうか、広告は誰をターゲットにしているのか、その広告に目を止める人はいるのか、どのような仕組みで成り立っているのか」などふとした時にひっかかるポイントが増え、ググったり、エスノグラフィをするようになりました。

2つ目は、現場を知る当事者に話を聞くことで得られる情報量と質の高さに気づけたことです。現状把握、課題設定のため、国内外の論文、内閣府サイトやNPO法人サイト、ニュース等から情報収集を行いました。それらの媒体でも概要把握はできましたが、ヒアリングを通して、有識者の方からの経験談に基づく考えや課題感を聞いた経験から、ネットでは得られなかった課題への肌感覚を知れ、一次情報の重要性和有効性を再認識しました。

研修後、能登半島地震の現場を知りたい、支援したいと思い、珠洲市の災害ボランティアに参加しました。自身の行動力、探求心が強くなったのも成長の一つです。

課題探索・設定～仮説提案までイテレーションは、知識・スキル不足もあり、苦労しました。しかし、新規事業創出の難しさやゴール設定の大切さを実感し、良い経験になりました。ビジネス案を検討する過程で、チームメンバーやメンターと相談し、他の受講生やメンターの方々、群馬県庁様やその他相談者からたくさんのご意見をいただく中で、ブラッシュアップされ、多角的な視点を学びました。本当にありがとうございました。

今後も本研修で得たことを生かし、自分の知識とスキルを広げ、防災領域を始めとした、社会課題解決に貢献できるように精進していきます。

【山田 綾香 (Fullon株式会社)】

事実を的確に捉えて課題を導き出し、解決方法の検討や新規事業をどのように提案するか、ひたすら模索し続けた研修でした。

テーマや群馬県の現状を調査するところから始まり、群馬県の方々、テーマに関連する専門家の方々にインタビューを受けていただいたり、段取りを1からチームで決め、進め方や方針の検討をしたりなど、考える範囲が幅広く、成長できたと思います。さまざまな企業から参加者が集まり、多方面の考えを得ることができたり、多くの方々に時間を割いてご意見いただいたりと、人と人がつながって生み出される新しい発想や協力してくださる優しさにふれられたことは貴重な経験でした。また、自分の考えと事実を混同せず視野を広げることの大切さ、マネタイズの難しさを学びました。たくさんの企業が世の中に存在していますが、当たり前に使っているものはさまざまなアイデアによって成り立っていることに気づきました。

研修で経験したことを活かして、最善は何かを常に模索しながら世の中に貢献していけるよう努めます。

【柴野 正太 (情報技術開発株式会社)】

「生成AIがビジネスで活躍しはじめた現在、情報産業の担い手がどう価値を創っていくのか」これが今回の研修で学べたことであつたと思っています。生成AIの登場によりアイデア実現のハードルが低下している現代において普遍的な価値、その一つが研修を通して学んだ課題探索と説明の能力です。

我々の研修は群馬県の防災課題を机上・データで構想しては現実で打ちのめされるということを繰り返す5か月間でした。ただその過程で「問題を論理的に考える思考」と、現地ヒアリングを通してユーザーの「隠された課題を発見する洞察力」を実践的に修練することができました。またRFPありきではない提案構築も新鮮な試みでした。時間や技術の制約がある中で問題の根拠と解決策、そして我々の思いをいかに評価者に伝えるか。ユーザーにとっての価値をどのように伝えれば効果的なのか、を考え続けることは今までの仕事全体を見直す契機にもなったと思います。

生成AIはあらゆるサービスを容易に実現させるかもしれませんが、「何を解決するか」はAIではなく人が決めな

ければいけません。今回学んだ問題の分析力とステークホルダーへの説明力というものは普遍的な価値として力が発揮すると思います。

今後もNTC卒業生コミュニティに身を置き、能力を高めつつ会社・業界を牽引するようなトップITアスリートを目指していきます。最後に本研修に推薦いただいた上長とサポート頂いた関係者の皆様に心より感謝申し上げます。

【竹川 遼治（JFEシステムズ株式会社）】

これまでの受託開発思考とは大きく異なるマインド。本研修において、価値を創造する体験をして、本当に多くの気づきや学びを得ることが出来た。

まず、WILL（意志）が大事であること。なぜ自分がそれをやるのか、その理由を明確にすること、言語化することが不可欠。意志がしっかりしていれば、困難な状況に直面しても、目的を見失わずに前進することができる。イテレーションを繰り返す中で多くの厳しい指摘があり、広いテーマ領域の中で私たちのチームは途中で迷走したが、意志によって当初テーマに立ち返り、事業計画立案が出来た。

次に、ペインポイントを明確にすることが重要であること。これは、誰が何に困っているのかをはっきりさせること。お金を払ってでも解決したいことは何かを把握することで、価値の創出が可能となる。しかしながら、防災というテーマにおいては、困っている人が見つかってもお金を出してでも使いたい価値を創造することが非常に難しかった。そんなテーマの中で苦しみながら、メンバーとアイデアを出し合い、議論して、サービスを創る体験が出来たことは自身の財産である。

以上は学びのほんの一部であるが、それらを活かし、今後エンジニアとしてどんどん新しいことにチャレンジして、価値を創造できる人材になっていきたい。

【阿知波 拓寛（株式会社中電シーティーアイ）】

本活動を振り返って、今までに経験したことのないプロセスの中で、たくさんの学びがありました。課題の設定が曖昧な状態で「どのようにして解決するか（How）」が先行してしまい、アイデア勝負になってしまっており、まずは「問題に対してあるべき姿（Will）」を明確にし「誰の（Who）何を（What）解決したいのか」から考えることが重要であると学びました。ステークホルダーへのヒアリング時には、本当の課題はなんなのか、今抱えている問題に対してあるべき姿はどのような状態かを意識して行い、本当の課題が何かを見つけていけるように実践していきます。また、社外の皆さんと仕事をすることで視点や視野の違い、粘り強さは大変刺激になりました。

本活動で学んだことを自ら実践し、業務の中で学んだことを活かし、関係者に共有して、社内に還元していきます。

