

ML Enablement Workshop

実践編 : Working Backwards Walk Through with GenAI



実践編を始める前の確認

プロダクトマネージャー

AI/ML で引き付けたい顧客を決める

ライトユーザーか、従業員数
が大きい企業かなど、ワーク
ショップで議論の対象とする
顧客像を決めチームに共有し
ておいてください。

モックへのフィードバックを得る場・人を確保する

実践編で解決策を体験できる
モックを構築します。事前に
どんな人にどんな場で改善編
までにフィードバックを得る
か決めておいてください。

開発者

生成 AI ツールのセットアップ

ワークショップ参加者全員が
生成 AI のツールが使えるよう
セットアップを主導し、開始
前に完了してください。

モックの作成が自社環境で可
能か、事前にテスト実行をお
願いします。

データサイエンティスト

先行事例と自社ソリューションのリスト化

ワークショップでは先行事例
や自社のソリューションを
「**組み合わせる**」解決策を発
明します。

自業界の先進的企業や競合、
また他ドメインの会社につい
てプロダクトマネージャーら
と相談しリスト化しておいて
ください(フォーマットは別途
共有します)。

ML Enablement Workshop とは

生成 AI で価値検証 (PoC) の打率・速度・本数を高め、1~3 カ月以内に計測可能な成果が得られるチームを組成するためのワークショップ。

Amazon のプロダクト開発プロセスを実践

打率：Working Backwards、**顧客の最終的な体験から逆算して発案するプロセス**を実践する。

迅速なリリースを行う組織横断のチーム

速度：プロダクトマネージャー、開発者、データサイエンティストなど意思決定権限と実行能力のある組織横断の**チームを組成**。

生成 AI を用いた検討と検証の加速

本数：生成 AI により省リソースで複数の実装を済ませ、価値検証の**多重度を上げる**。

明確な成果指標と達成時期の決定

成果：ワークショップ内で終了後の計画と成果指標を決め、自律的な実践を開始する。

資料は
一般公開済



ワークショップは 2 パートで構成されます

実践編で Working Backwards は一通り行い複数の PR/FAQ とモックを作成。
改善編で実験結果をもとに Test/Iterate のループを回し改善、実行計画を立てる。

実践編 (3.5 時間)

目的

チームで**顧客起点の発明プロセス**と生成 AI の効果的な使い方を学ぶ

手段

Amazon のプロダクト作りのプロセス Working Backwards を実践し、候補となる複数ユースケースの価値計測を行うため生成 AI で Mock を作成する。

改善編 (3 時間)

目的

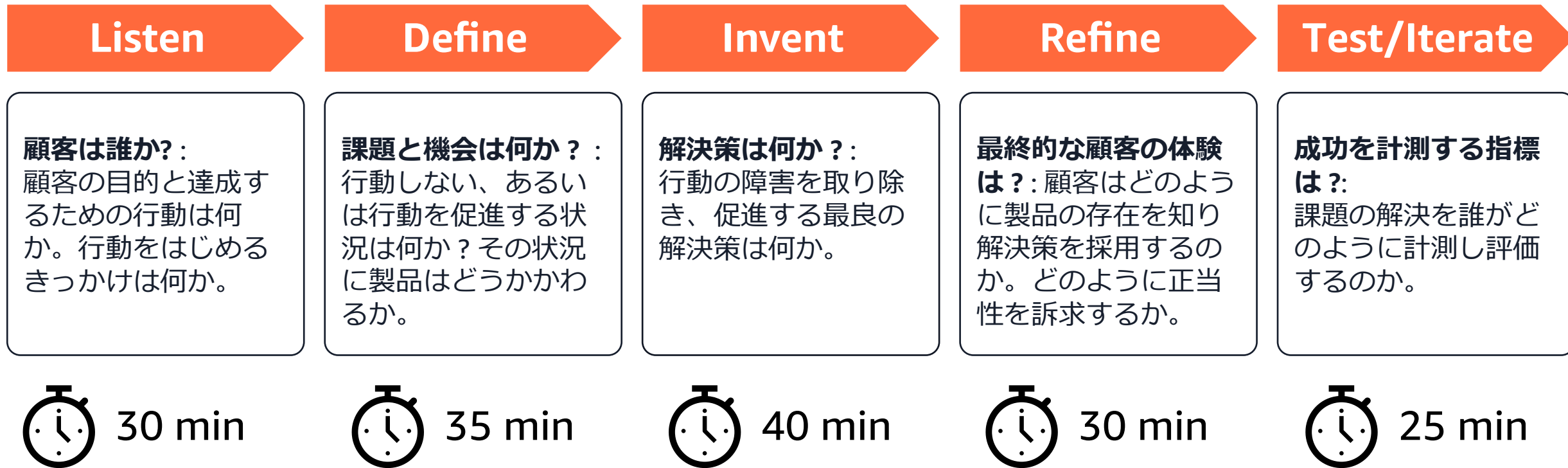
Mock で得られた定量・定性データをもとに**チーム自身で発明の改善を行う**

手段

実験結果をもとに、参加者主導で Working Backwards を行う。その後、1~3 カ月以内のマイルストーンと具体的な Todo を決め各メンバーに割り振る。

本日は実践編を行います

ワークショップで実践する Amazon のプロダクト開発プロセス : Working Backwards の構成



※ワークショップで行う Working Backwards は時間の成約と効率性のため簡略化されています

実践編でとって頂きたい行動

1. ⚡ : とりあえず決める

改善編で後から修正できるので、意思決定は「えいや」で構いません。
時間が来たらサイコロでもよいので決めましょう。

2. 🛠 : 知らない時は仮定する / 生成 AI に聞く

改善編で後から修正できるので十分な情報がなければ仮定して先に進みましょう。
仮定した情報は改善編の前に確認しておきます。

3. 🔥 : 出し惜しみせず取り組む

ワークショップとはいえ適当に行っては意味がないので、会社の経営を担う役職者として、知識・能力を発揮頂ければ幸いです！

💡 Memo : 後から修正できる意思決定 (2 way door) を迅速に行うのも Amazon の仕事スタイルです

生成 AI をパートナーとして使用します

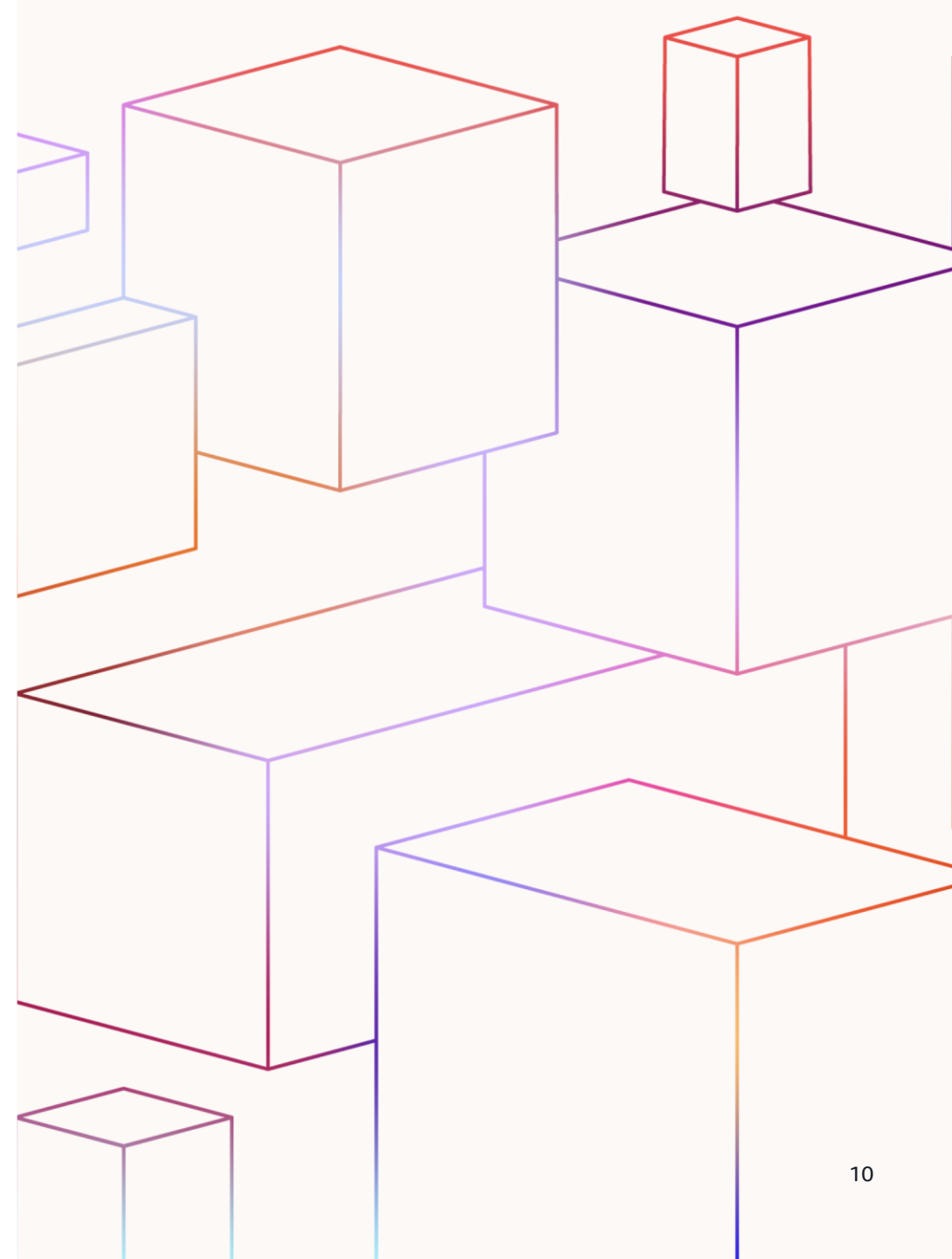
 : 使用する準備は OK でしょうか?

初めて使う場合、今「こんにちは」と打ち込み回答が返ってくることを確認してください！

[当日のガイド](#)に、各ワークで入力するプロンプトを記載しています。

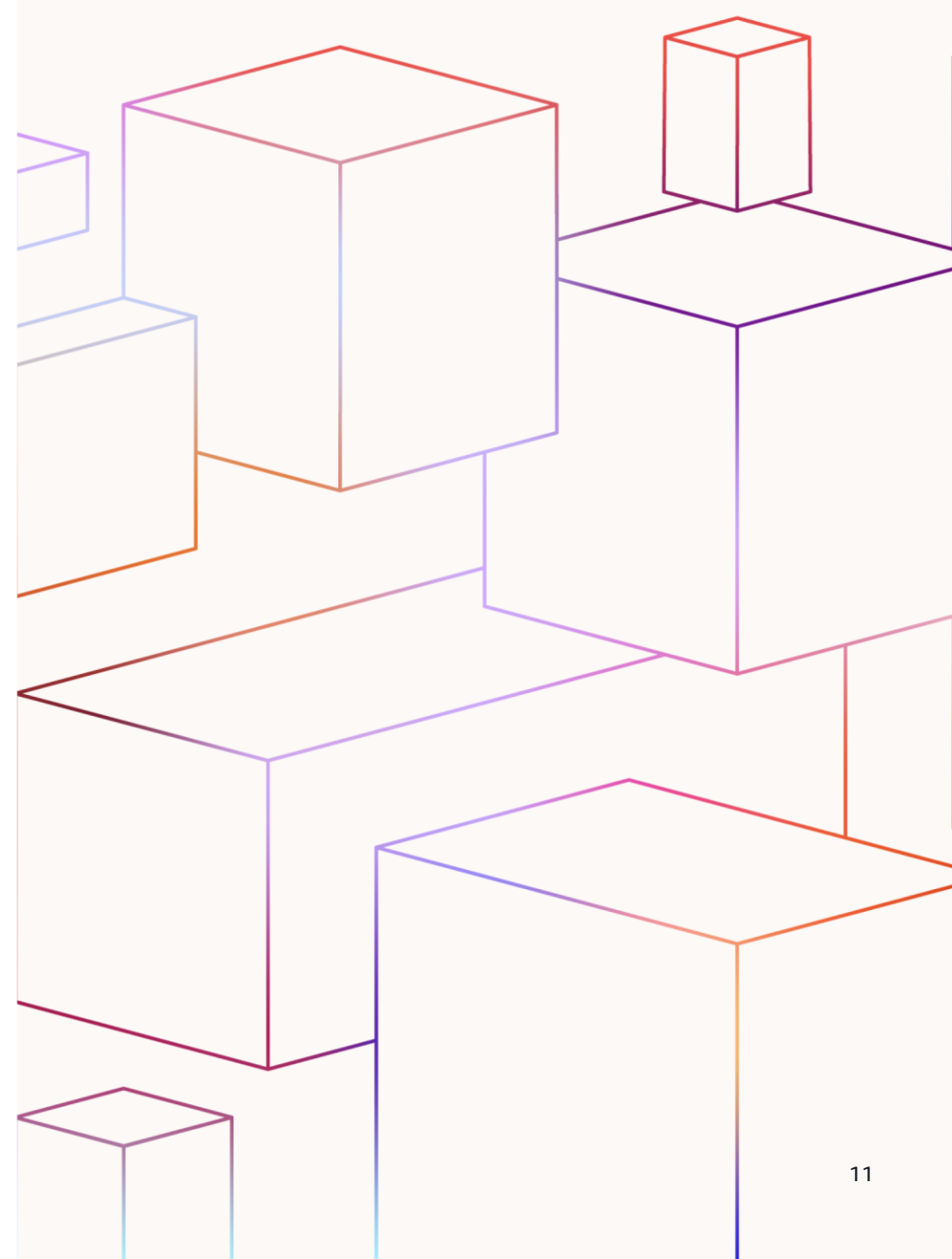
Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



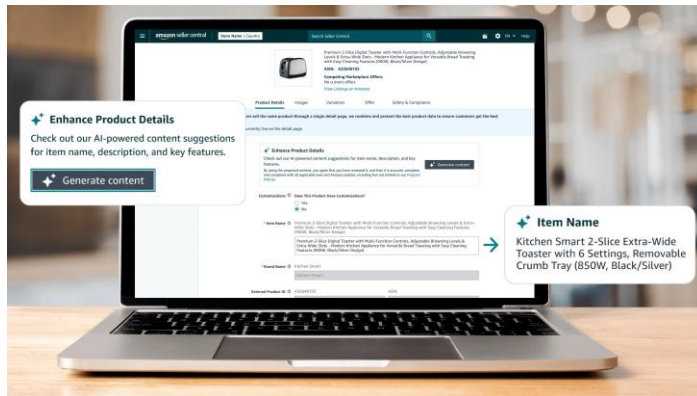
Amazon's Mission:

地球上で最もお客様を
大切にする企業であること



Amazon での生成 AI 活用

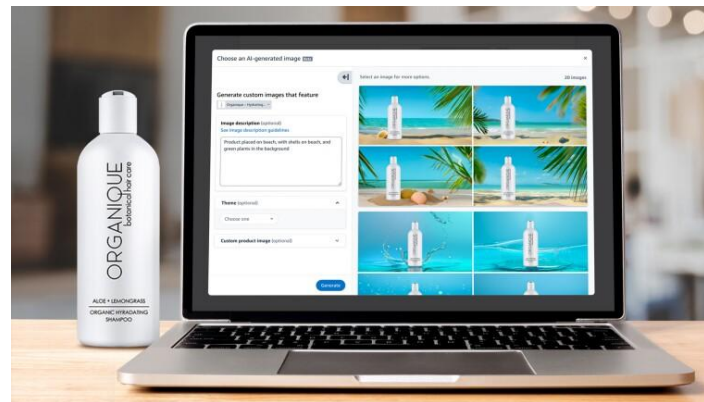
商品説明文の作成を補助する Enhance My Listing



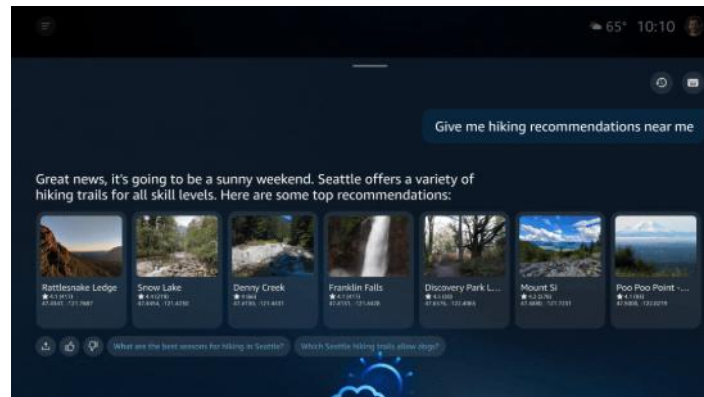
処方箋記載内容の 集約と構造化



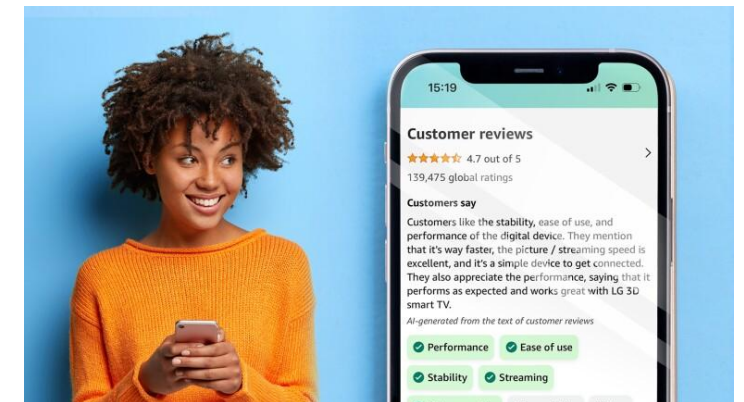
Amazon Ads での 商品背景画像生成



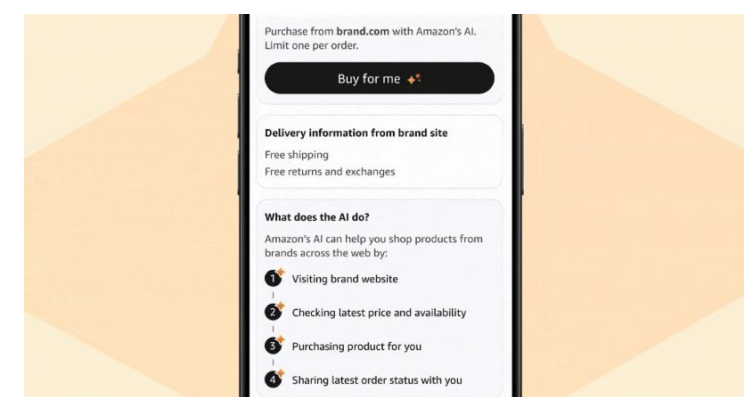
Alexa+ で自然な対話と ショッピングの実現



カスタマーレビューの ハイライト要約

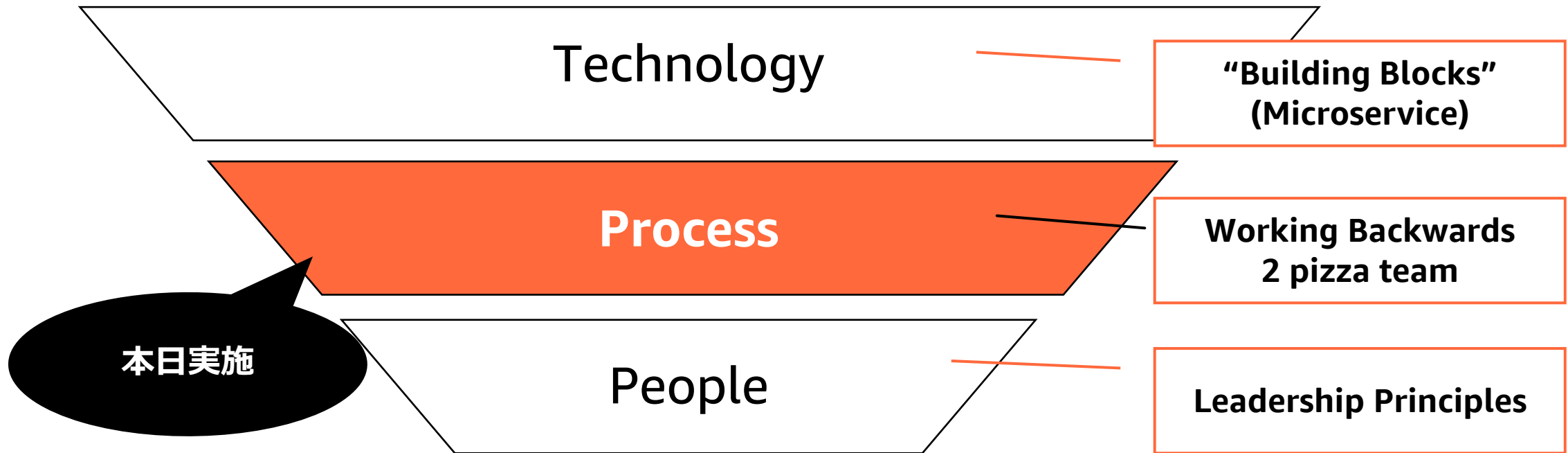


AI Agent を用いた 代理購買 “Buy For Me”



Amazon のイノベーションを支える仕組み

顧客の解決を驚異的な方法で解決し続けるには、Technology だけでなく課題解決にこだわる People がすばやく動ける Process が必要。



Working Backwards : 製品、サービス、また体験 がお客様の手に渡った瞬間から逆算して考える



PR / FAQs

PR : プレスリリース

未来の顧客が受け取る
メッセージと、そこでの
顧客の反応・反響を
ありありと書く

FAQs : 質問集

顧客が訪ねてくるであ
ろう難しい質問に対す
る回答。それとは別に、
社内の関係者から寄せ
られ得るビジネス目標
や収益についての回答

ビジュアル

End to End の顧客体験
を言外の表現も含め
伝えるための図

Amazon のプロダクト開発プロセス： Working Backwards

Listen

顧客は誰か？：
顧客の目的と達成するための行動は何か。
行動をはじめるきっかけは何か。



Define

課題と機会は何か？：
行動しない、あるいは行動を促進する状況は何か？その状況に製品はどうかかわるか。

Invent

解決策は何か？：
行動の障害を取り除き、促進する最良の解決策は何か。



Refine

最終的な顧客の体験は？：顧客はどのように製品の存在を知り、解決策を採用するのか。どのように正当性を訴求するか。



PR/FAQ を書く
今回は Mock に十分な企画書にとどめます

Test/Iterate

成功を計測する指標は？：
課題の解決を誰がどのように計測し評価するのか。



“Iterate” し洗練
改善編で Iterate を実施して頂きます

Listen: Working Backwards の最初のプロセス

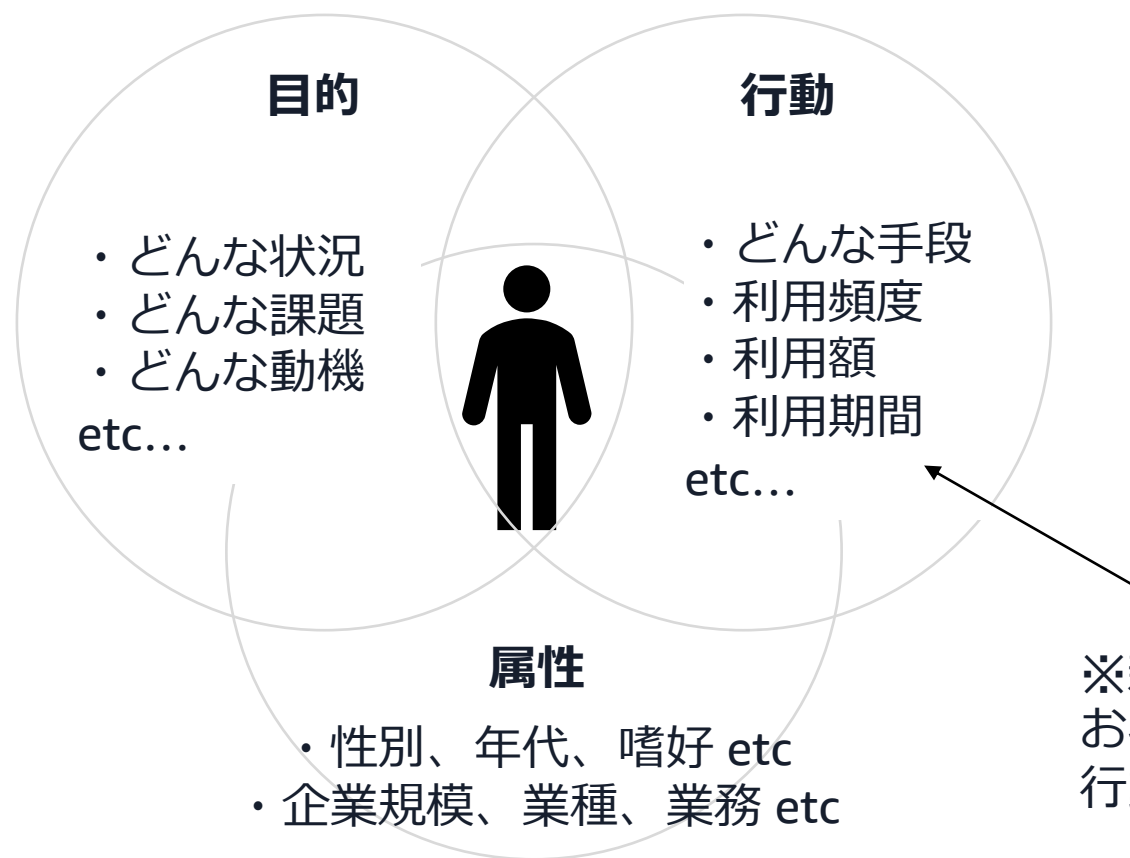
顧客は誰か？

顧客についてどのような情報を持っているか？

顧客は誰か？




プロダクトマネージャーは、今回フォーカスする「お客様」の**目的と行動、属性**をまとめたスライド “customer.png” の内容をチームメンバーに共有ください。



※新規サービスの場合は、
お客様が現時点で取っている
行動を共有ください

顧客の行動を “Backwards” で観察する




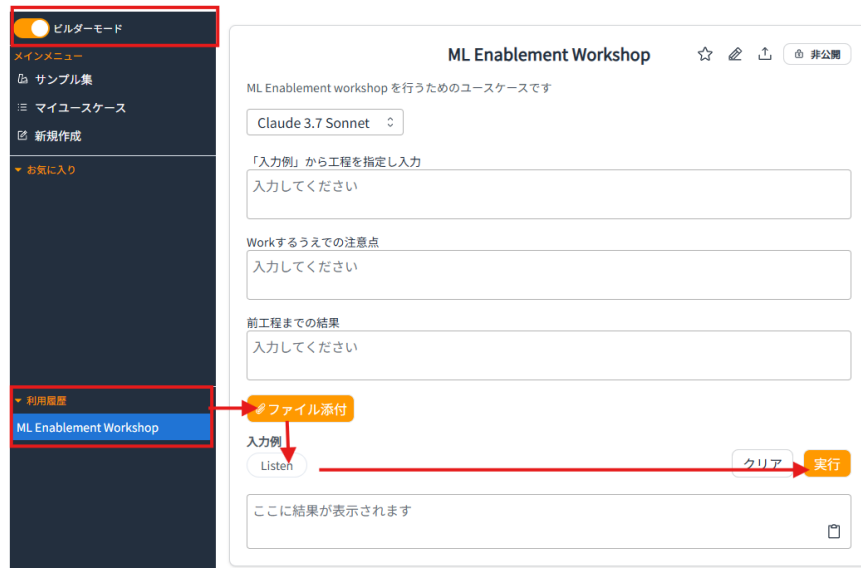
[ グループワーク]

ユーザーが目的を達成するのに現在どんな困難があるのか理解します。目的を達成した時点から逆算し、必要だった**行動**と**リソース**を洗い出します。生成 AI で下地を作成し、認識等あっているか注意深く確認してください。

 : Coding Agent を使用する場合、代表者が当日のガイドの Prompt 1.1 を実行してください

顧客の行動を “Backwards” で観察する

 : GenU を使用する場合、下図のように操作し結果を得てください。結果について、必要があれば「Work するうえでの注意点」を入力し再実行してください。確認が終わったら、コピーボタンでお手元のメモ帳等に結果を貼り付けておいてください。



コピーボタン

顧客の行動を “Backwards” で観察する

Your ML Enablement Workshop

Listen

顧客プロフィール

- 属性: 30-40代、グローバル企業所属
- 目的: 海外チームとの円滑な会話、自身のキャリアアップ
- 行動パターン: アプリで通勤・休憩時間に学習（15-30分/日、週末1時間）、年間契約

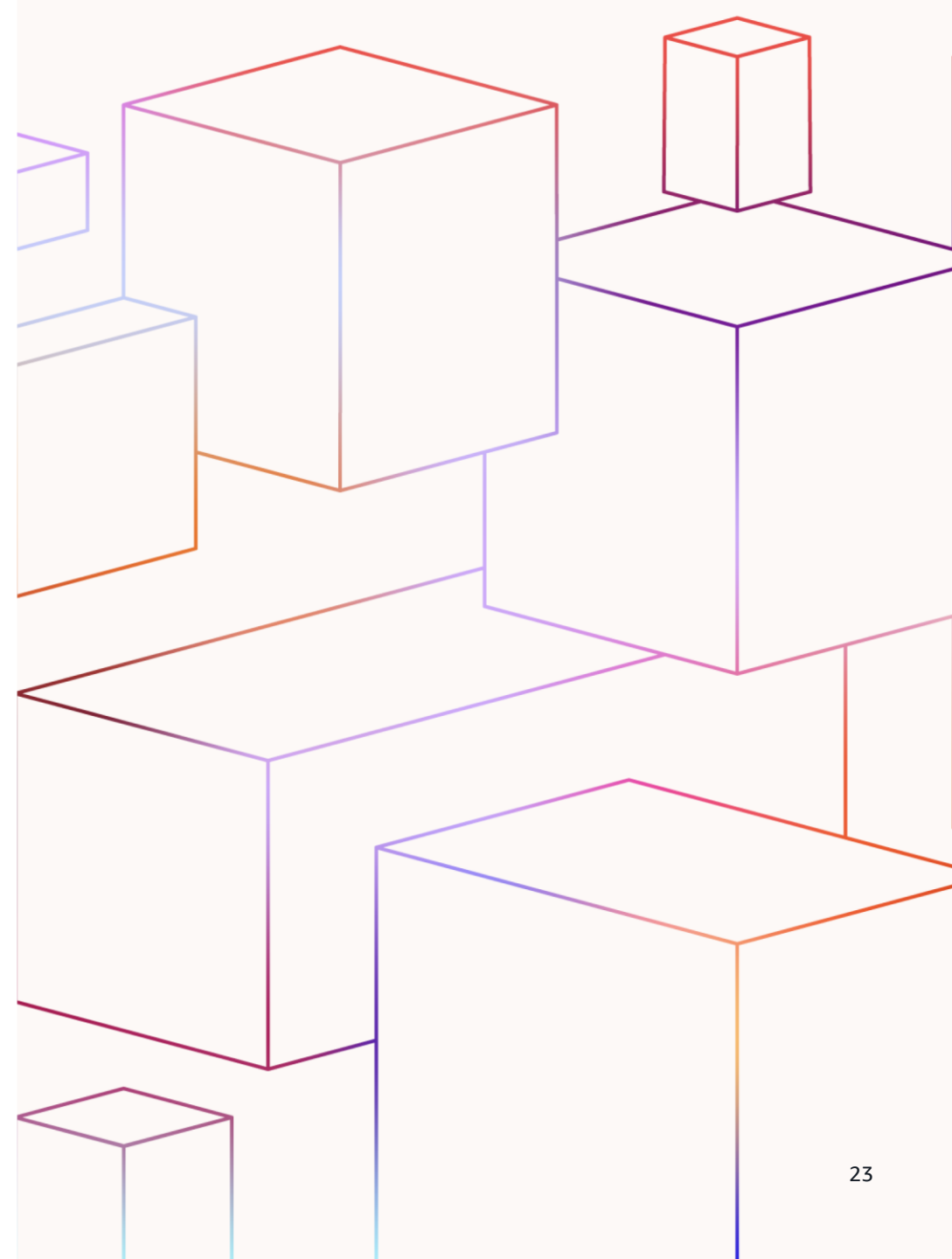
カスタマージャーニー分析

フェーズ	行動	必要リソース	感情	重要な瞬間
認識	海外会議で発言できず困る 同僚の英語力と比較して焦りを感じる	時間: 0分 金額: ¥0	 不安  焦り  劣等感	重要な会議で意見を言えなかった瞬間
検索	Google検索「英会話 アプリ 忙しい」 App Storeでレビュー確認 友人・同僚に相談	時間: 2-3時間 金額: ¥0	 迷い  希望  不安	複数のアプリを比較検討している時
試用	無料体験レッスンを受講 アプリの使いやすさを確認 講師の質を評価	時間: 1-2時間 金額: ¥0	 期待  様子見  疑問	初回レッスンで講師と会話が成立した瞬間
契約	年間プランを選択（割引重視） 支払い手続き 学習スケジュール設定	時間: 30分 金額: ¥120,000-180,000/年	 決意  やる気  プレッシュヤ ー	年間契約ボタンを押した瞬間
学習開始	通勤電車でアプリ起動 昼休みに15分レッスン 週末に集中学習	時間: 30分/日 金額: 追加費用なし	 楽しさ  疲労  混乱	初めて英語で冗談を言えた瞬間

英会話能力を向上したい顧客をインプットにして得られた結果の一例

Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. **Define : 課題と機会は何か？**
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



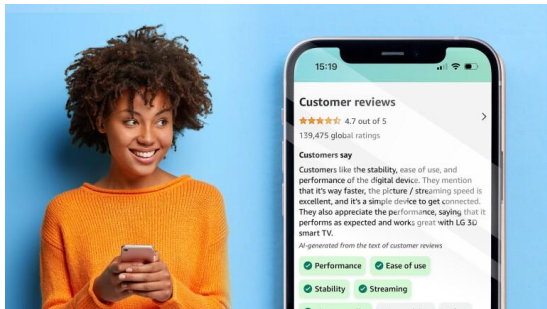
Define : 課題とは？

理想状態と現実のギャップ。次の問いはギャップを明らかにするのに役立つ。

なぜ顧客は〇〇せずに□□
ができないのか？

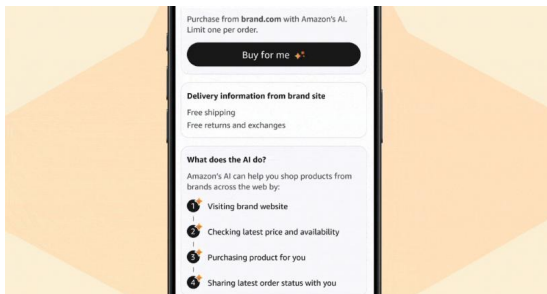


Amazon の発明の裏側にある「問い」



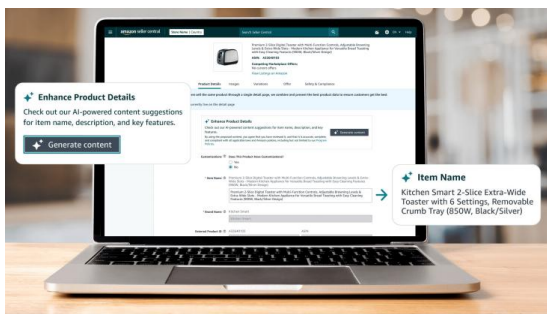
カスタマーレビューのハイライト要約

なぜ顧客はたくさんのレビューを読む時間を費やすことなしに、最適な製品を選ぶことが出来ないのか？



AI Agent を用いた代理購買 “Buy For Me”

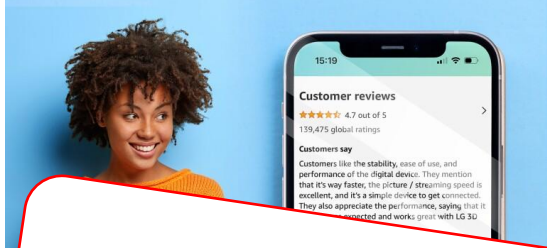
なぜ顧客は Amazon を含め複数のサイトで決済情報等を登録することなしに気に入った商品を変えないのか？



商品説明文の作成を補助する Enhance My Listing

なぜ出品者は Amazon で「見つけやすい」表現を学ぶことなしに適切な出品が出来ないのか？

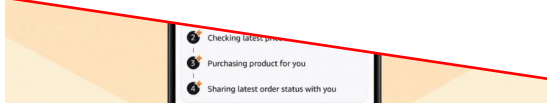
Amazon の発明の裏側にある「問い」



カスタマーレビューのハイライト要約

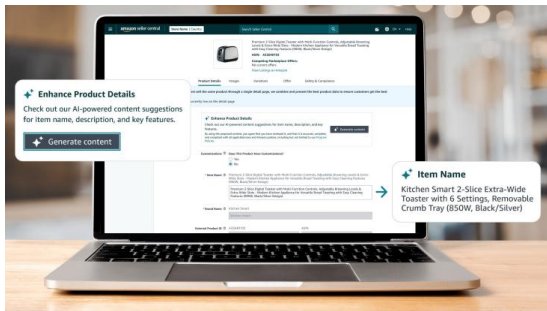
なぜ顧客はたくさんのレビューを読む時間を費やすことなしに、最適な製品を選ぶことが出来ないのか？

こちら疑問に思いましたか？



“Buy For Me”

商品価格情報等



商品説明文の作成を補助

なぜ出品者は Amazon で「見つけやすさ」を学ぶことなく適切な出品が出来ないのか？

Listen != Define



顧客自身は課題が「当たり前」で
何の感情もないことがよくある。

(=相当強い不平不満でないと Listen
での観測は難しい)

「顧客に代わって発明」するには、
**顧客の行動一つ一つに対し「当然」
を疑い問いを立てていくのが近道。**

課題を見つける「問い」の類型

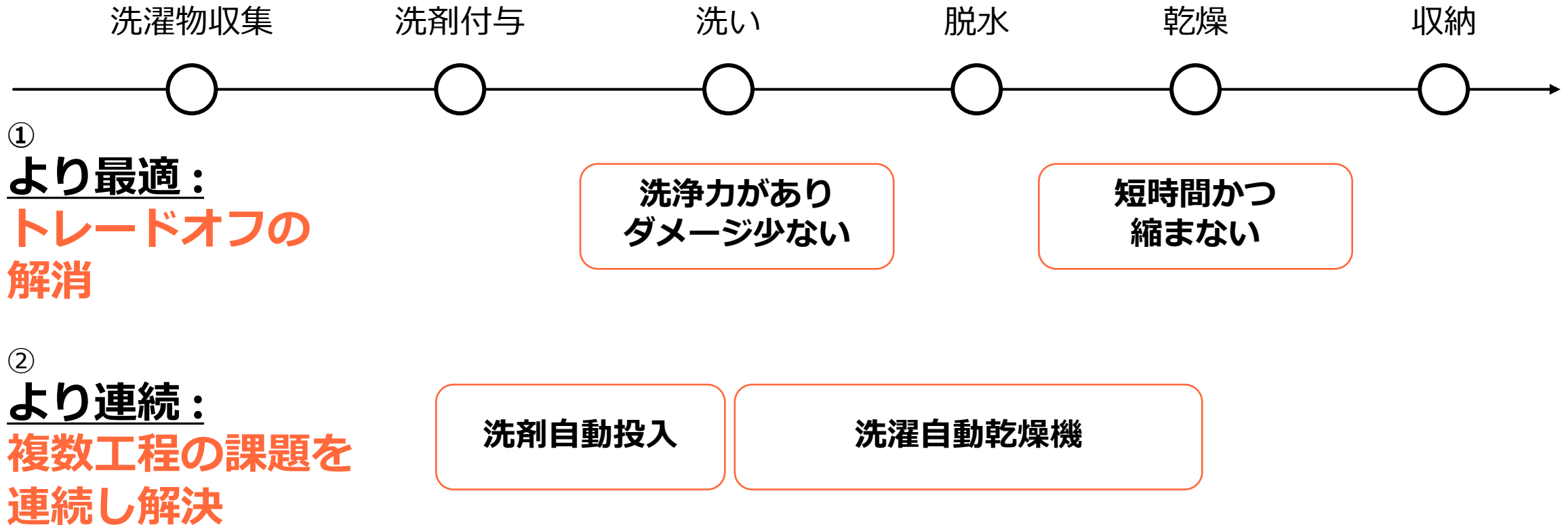
「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」

- **より最適**：トレードオフを発生させずに目的が達成できるべきではないのか？
例：服の傷みなしにきれいに漂白、開発知識がなくても業務アプリが作れる等

「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

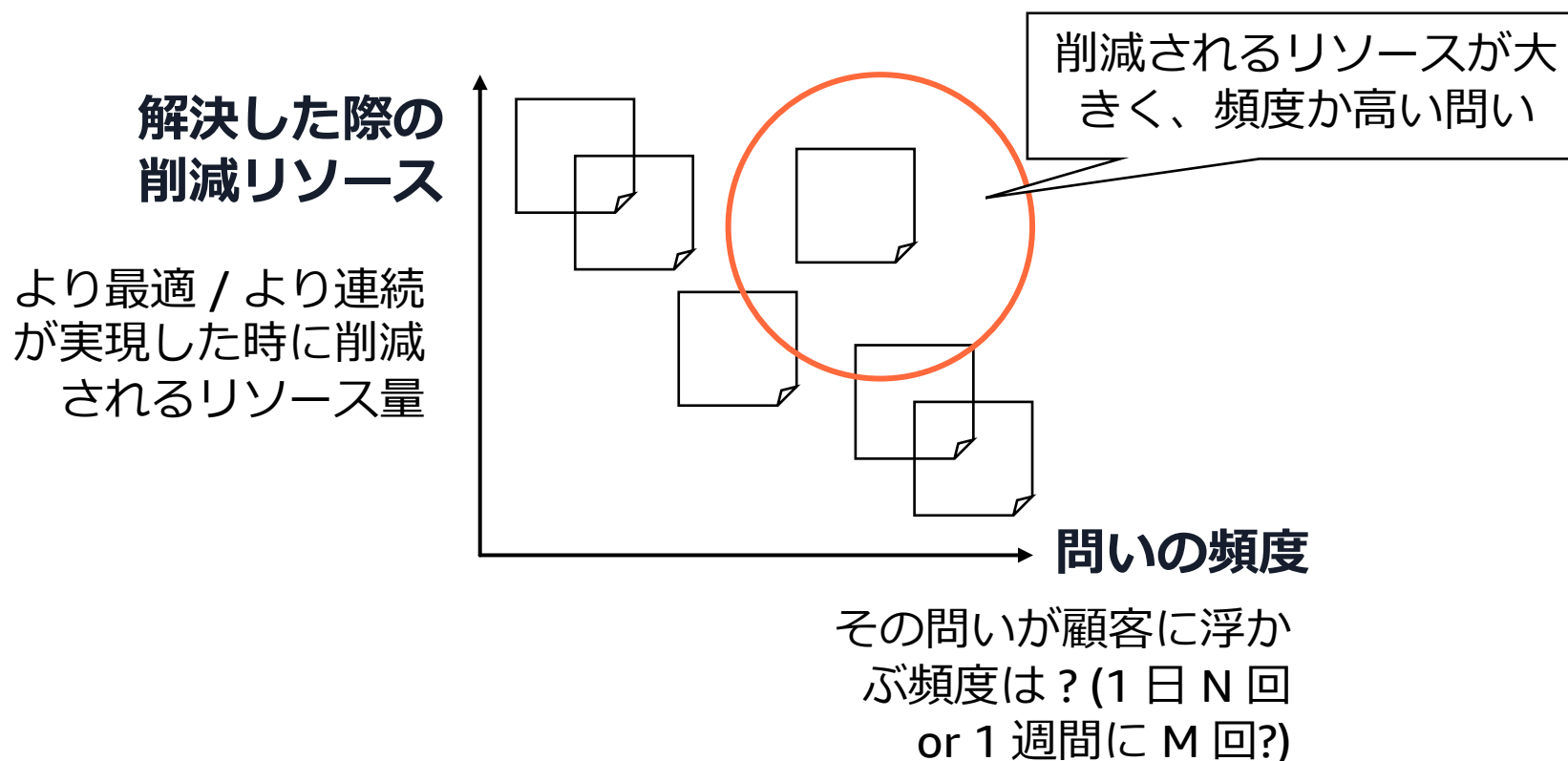
- **より連続**：2 つ以上の連続した行動が一度に行えるべきではないのか？
例：洗濯 + 乾燥 = 洗濯乾燥機、新幹線予約 + ホテル予約 = 旅パック等

課題を見つける「問い」の類型



インパクトの高い「問い」を選別する

問いが解消した時に削減されるユーザーのリソース、その頻度の 2 軸から問いのインパクトを評価し、選別します。



「問い」を漏れなく立てる



[🤖 グループワーク]

ユーザーの行動一つ一つについて「**より最適**」「**より連続**」な問いを立てます。
そして、解決した際のリソースと頻度の 2 軸で優先度が高い問いを特定します。

📄 : Coding Agent を使用する場合、代表者が当日のガイドの Prompt 2.1 を実行してください


良い問いができれば、「解決した際の削減リソース」・「問いの頻度」の二点からインパクトのある問いを選んでください。

📄 : Coding Agent を使用する場合、代表者が当日のガイドの Prompt 2.2 を実行してください

ランキングについてグループで議論し、合意してください。問いは自ら立てても構いません。

「問い」を漏れなく立て、選択する

🕒 15 min

 : GenU で実施する場合、コピーしておいた Listen の結果を入力した後に Define の入力例を選択、実行してください。納得いく問いが選ばれたら、メモ帳に追記 (コピー) してください。

プレビュー ML Enablement Workshop

ML Enablement workshop を行うための Claude 3.7 Sonnet

「入力例」から工程を指定し入力

あなたは貪欲な研究者として、
</previous> の Listen セクション
と前後の行動をもとに2種類の

・「なぜ〇〇せずに□□ができないか？」
・「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

その後、「解決した際の削減リソース」「問いの発生頻度」の2つの観点から最優先で顧客に回答すべき問いの案をあげてください。この作業を「Define」といいます。名前を付けてメモに記録してください。

Workするうえでの注意点
入力してください

前工程までの結果

Listen: 中堅物流業者の顧客ジ

目的達成に成功した顧客の力

以下の表は、中堅物流業者の現状に関する資料から読み取れる、目的（ドライバーの労働時間制限の遵守と収益最大化）を達成できた顧客のジャーニーをまとめたものです。

！段階！行動！！！ソース！感想！

① 「入力例」の Define
を選択し入力

② 「前工程までの結果」
に Listen の結果を貼付け

Listen の結果

Define の結果

ワークの結果をメモ
帳にどんどん追加で
貼っていきます

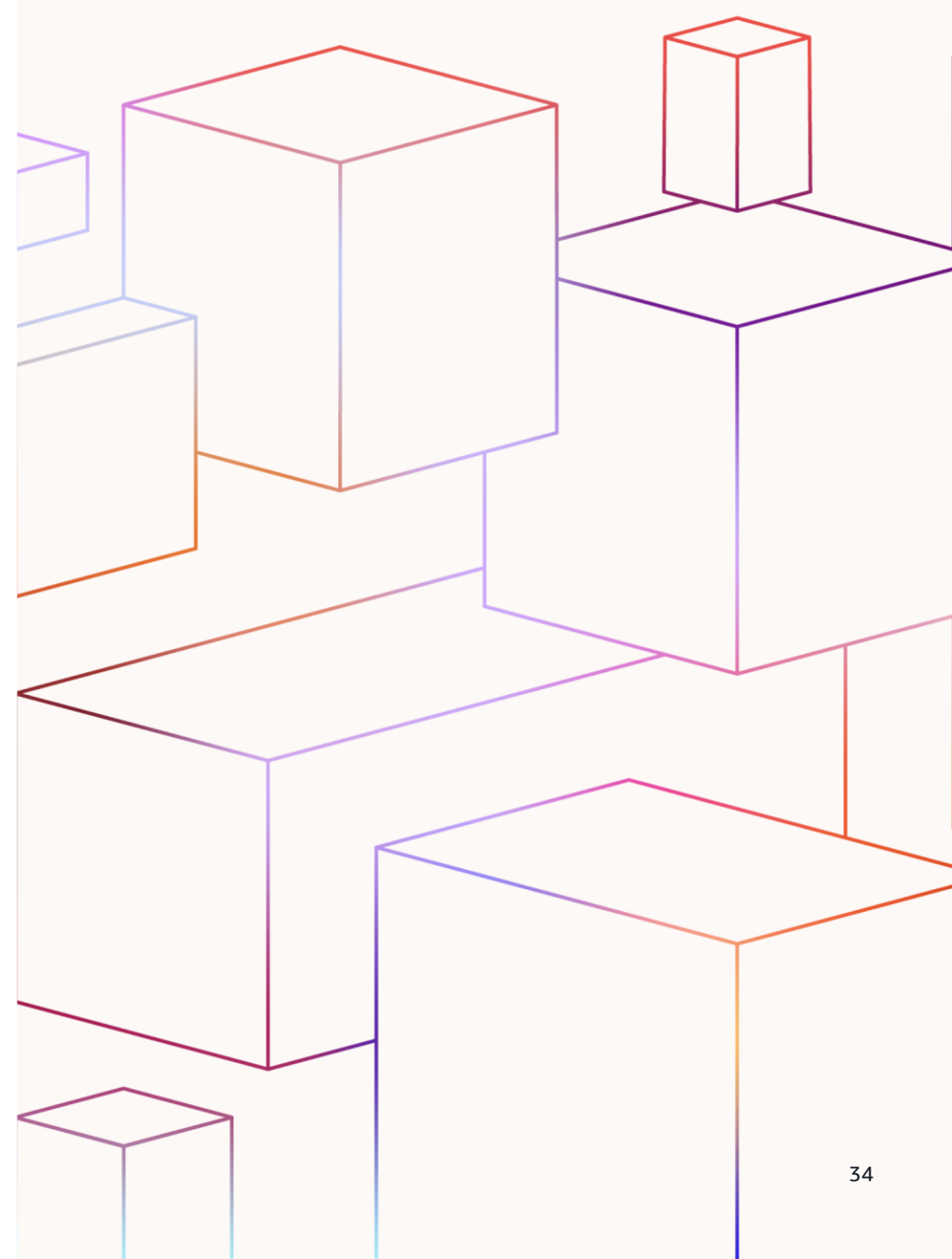
Have a break!

Listen/Define の結果が記入された discovery/README.md をチームメンバー全員に共有しておいてください！

Around
85min

Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. **Invent : 解決策は何か？**
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Invent : 発明とは何か？

**2 つ以上の課題を同時に
解決する方法。多くの場合
既存の解決策の新しい複合**

タッチパネル + 電話 = スマートフォン
洗濯機 + 乾燥器 = 洗濯乾燥機
極薄軽量素材 + 無縫製技術 = レーザーレーザー など



「問い」と発明の関係

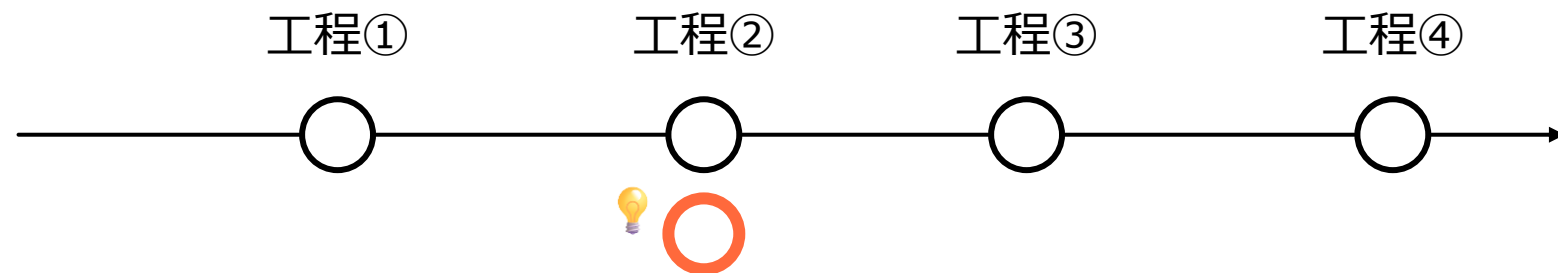
より最適：「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」

- 2つ以上の課題の解決：「□□できる」「〇〇せずに」
例：きれいに漂白できる、かつ服の傷みもない

より連続：「なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？」

- 2つ以上の課題の解決：「□□できる」かつ「〇〇もできる」
例：洗濯でき、かつ乾燥もできる

AI/MLによる発明の類型



①
より最適
を実現する
パーソナライズ



工程に最適な手順や部品をレコメンドし、
熟練の経験がなくても高効率な作業を実現

②
より連続：
を実現する
AI エージェント



今まで分断されていたプロセスを
AI エージェントにより**連続的に解決する**

発明に使う「既存の解決策」の確認



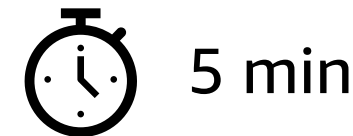
[グループワーク]

事前に準備したソリューションの一覧 ([discovery/solutions.md](#)) を確認してください。次のプロンプトを入力した後行われる質問に回答し、実装難易度を生成 AI に振らせてください。

 : Coding Agent を使用する場合、代表者が当日のガイドの Prompt 3.1 を実行してください

難易度の確認と修正を行い、偏りがある場合はソリューションの変更・追加を行ってください。**終了後、チームに修正した一覧をチームに共有ください。**

発明の実施



ここから、チーム内で複数のペアに分かれ作業していきます。

※ペアは企画担当/開発担当と分担できる職種だと最適ですが、開発担当同士でも問題ありません。

常識を疑う問いの分析

行動段階	具体的な行動	なぜ〇〇せずに〇〇ができないのか？	なぜ〇〇と〇〇は同時にできないのか？
問題認識	海外会議で発言できず沈黙	なぜ完璧な英語を話せずに、身振り手振りや図解で意思疎通ができないのか？	なぜ英語学習と会議参加は同時にできないのか？
	同僚の流暢な英語を目の当たりにする	なぜ同僚のレベルに達せずに、自分なりの英語スタイルを確立できないのか？	なぜ劣等感を感じることと学習意欲向上は同時にできないのか？
	昇進面談で英語力不足を指摘される	なぜ英語力向上を待たずに、現在のスキルで昇進アピールができないのか？	なぜ昇進準備と英語学習は同時にできないのか？
情報収集	Google検索「英会話 アプリ おすすめ」	なぜ検索に頼らずに、直接ネイティブに学習法を聞けないのか？	なぜ情報収集と実際の学習体験は同時にできないのか？
	App Storeでレビュー比較	なぜレビューを信じずに、自分で全アプリを短時間試用できないのか？	なぜレビュー読解と実際の使用感確認は同時にできないのか？
比較検討	同僚に英語学習法を相談	なぜ同僚に聞かずに、英語学習の専門家に直接相談できないのか？	なぜ相談することと自分で試行錯誤することは同時にできないのか？
	5つのアプリで無料体験	なぜ無料体験に時間をかけずに、有料版で本格的に1つを試せないのか？	なぜ複数アプリの体験と1つのアプリの深い理解は同時にできないのか？
	料金プラン比較	なぜ料金を重視せずに、学習効果だけで判断できないのか？	なぜコスト分析と学習効果測定は同時にできないのか？
決定・契約	年間プラン選択	なぜ長期契約せずに、月単位で柔軟に変更できないのか？	なぜ契約決定と学習開始は同時にできないのか？
	クレジットカード登録	なぜ個人決済せずに、会社の研修費	なぜ支払い手続きと学習準備は

- 顧客の行動のうち前半はペア①、後半はペア②が担当、などチーム全体として行動全体をカバーできるよう各ペアの担当範囲を決めてください
- 担当範囲の中で立てられた問いのうち、インパクトが高いと評価した問いを選んでください

発明の実施



[🤖 パワーク]]

顧客はすでに市場にあるソリューションにアクセスできます。そのため、それらよりも「最適」「連続」であるには組合せることが一つの発明法になります。

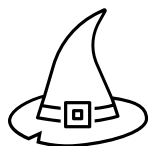
 : Coding Agent を使用する場合、discovery/solutions.md が更新されていることを確認した後に「**問い**」を検討したい問いに入れ替えて Prompt 3.2 を実行してください。

発明の実施

 10 min

[🤖 ペアワーク]

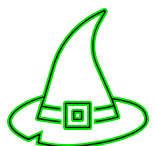
良い発明には様々な観点からの発想が不可欠です。プロンプトの冒頭に下記を参考に「〇〇として」、を加えて実行してみてください。



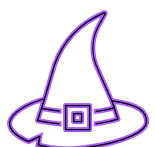
A. 友人・家族 (感情的な第三者)
お母さん、お父さん、お姉さん etc



B. コンサルタント (理性的な第三者)
マッキンゼーの、アクセンチュアの etc



C. 子供・若手 (無垢な第三者)
小学生、新入社員、etc




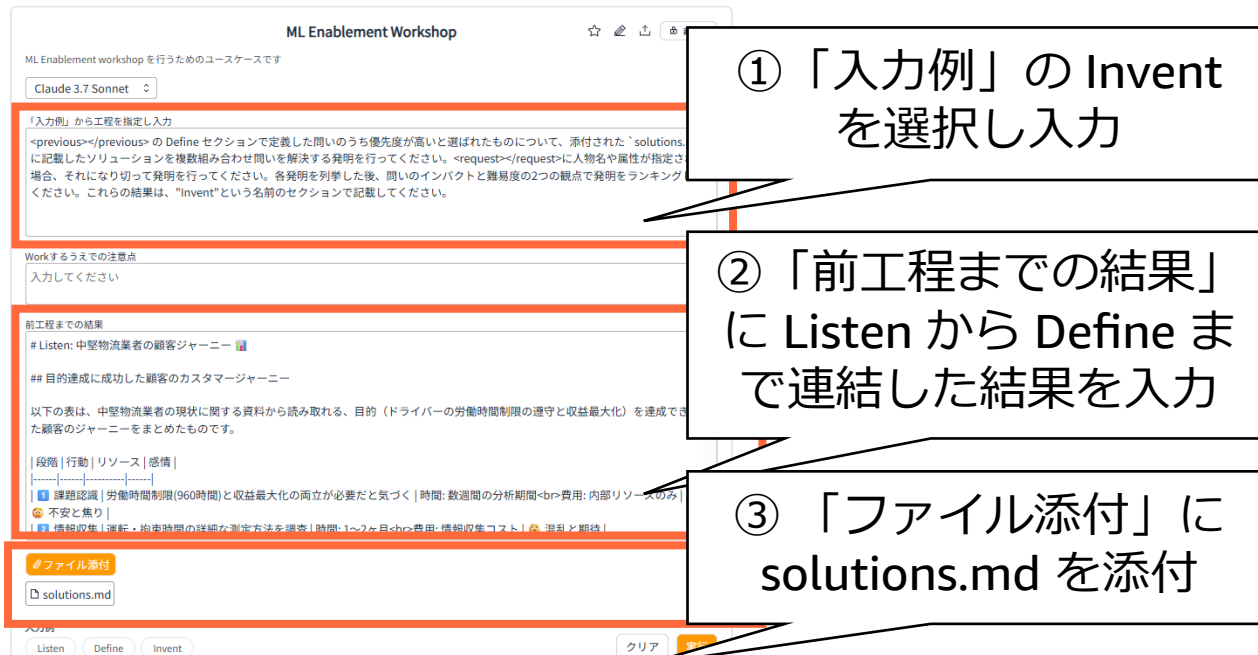
D. イノベーター (革新的な第三者)
ジェフ・ベゾス、イーロン・マスク etc

発明の実施

 10 min

[🤖 ペアワーク]

 : GenU で行う場合、ソリューションの一覧を添付して Invent を実行してください。



The screenshot shows the 'ML Enablement Workshop' interface. Three callouts highlight specific steps:

- ① 「入力例」の Invent を選択し入力**
This callout points to the 'Invent' button in the top navigation bar.
- ② 「前工程までの結果」に Listen から Define まで連結した結果を入力**
This callout points to the 'Define' button in the top navigation bar.
- ③ 「ファイル添付」に solutions.md を添付**
This callout points to the 'Attach File' button in the bottom left corner.

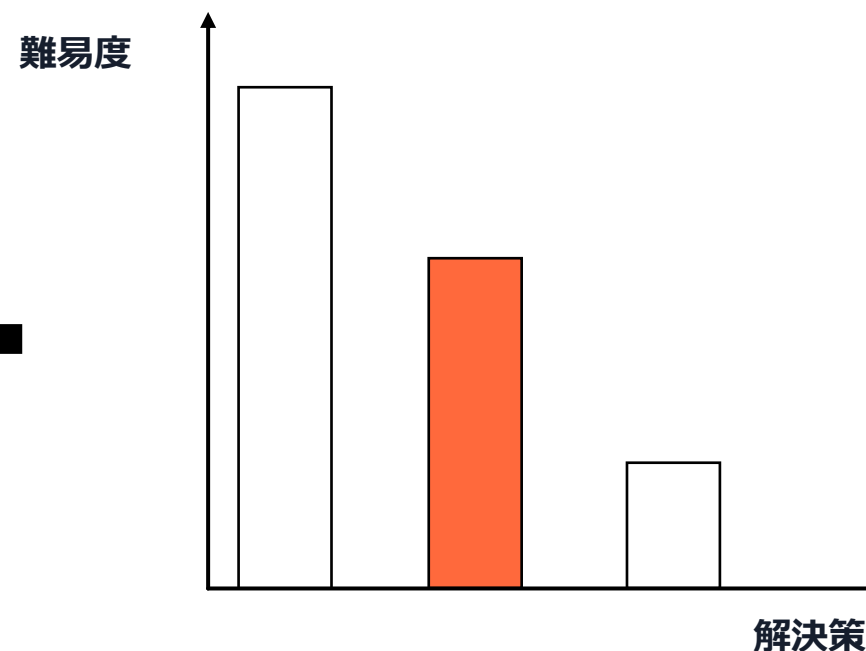
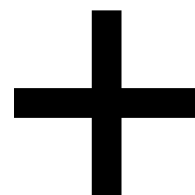
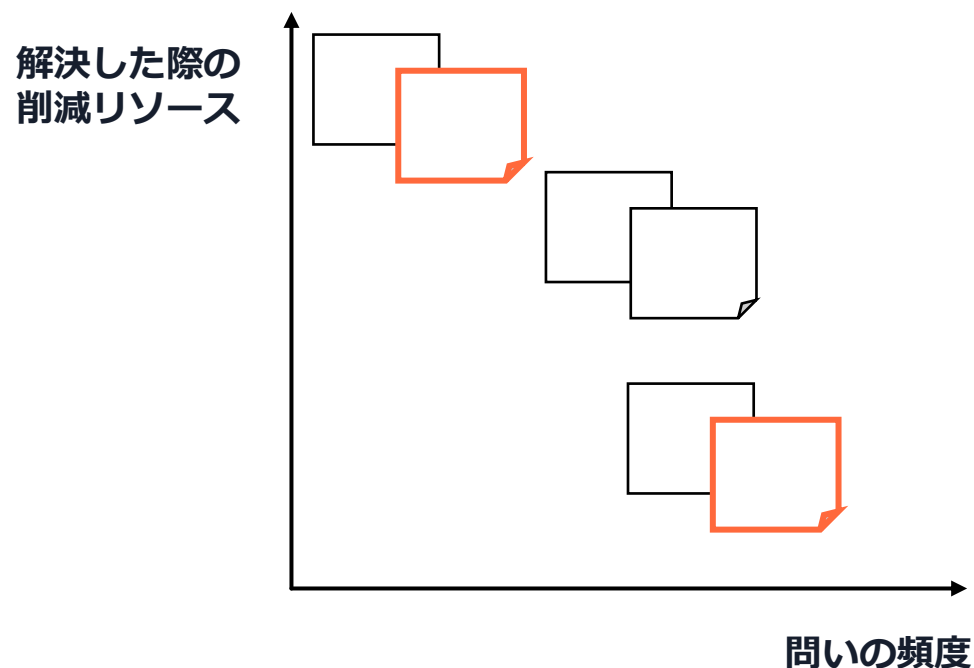
発明の選択



[ペア・グループワーク]

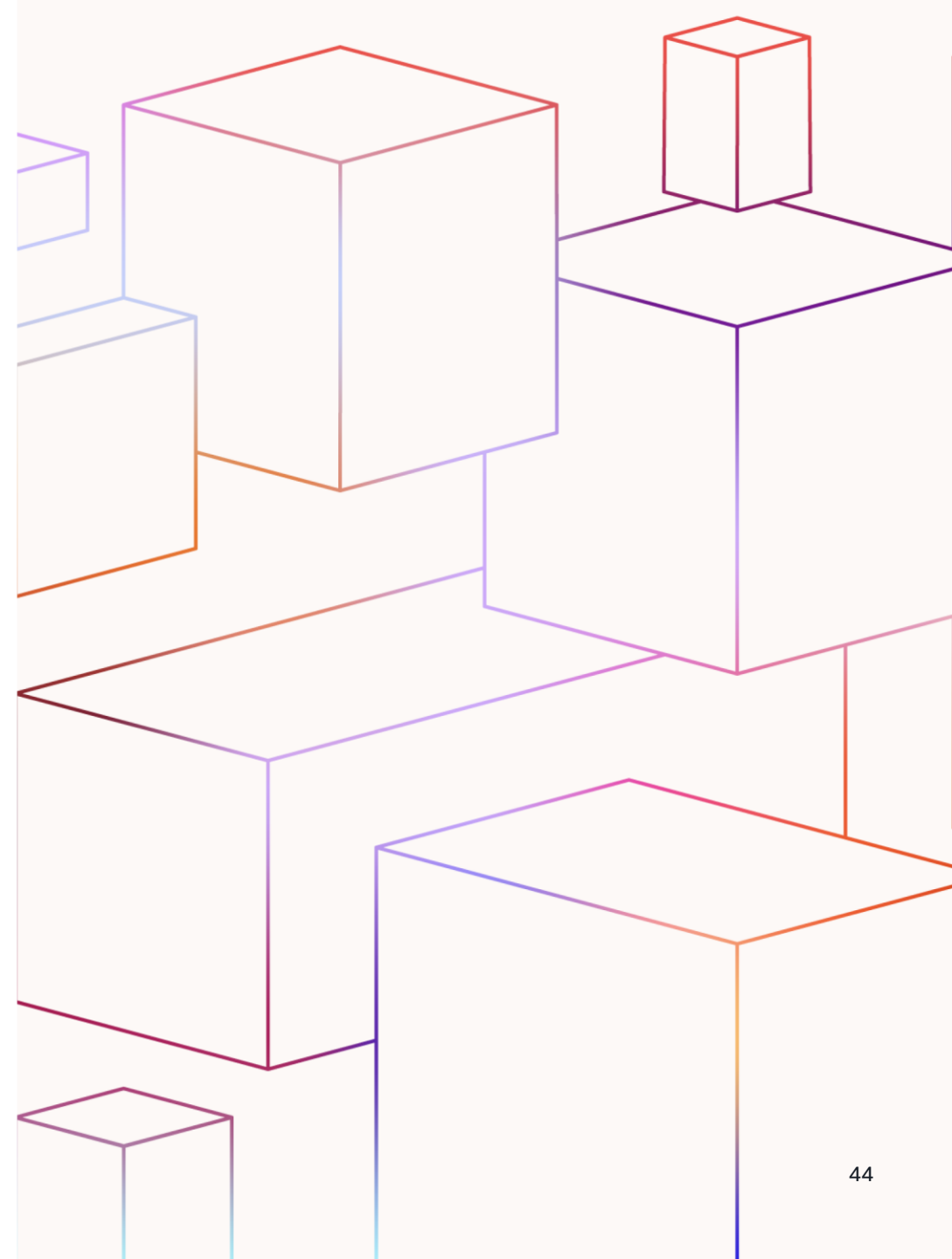
生成した発明をペアで共有し、①解決する問いのインパクトが高く、②実装難易度が低い有望な発明をグループ内に共有してください。

グループでの議論等を参考に、**ペアごと1つの発明を選択してください。**

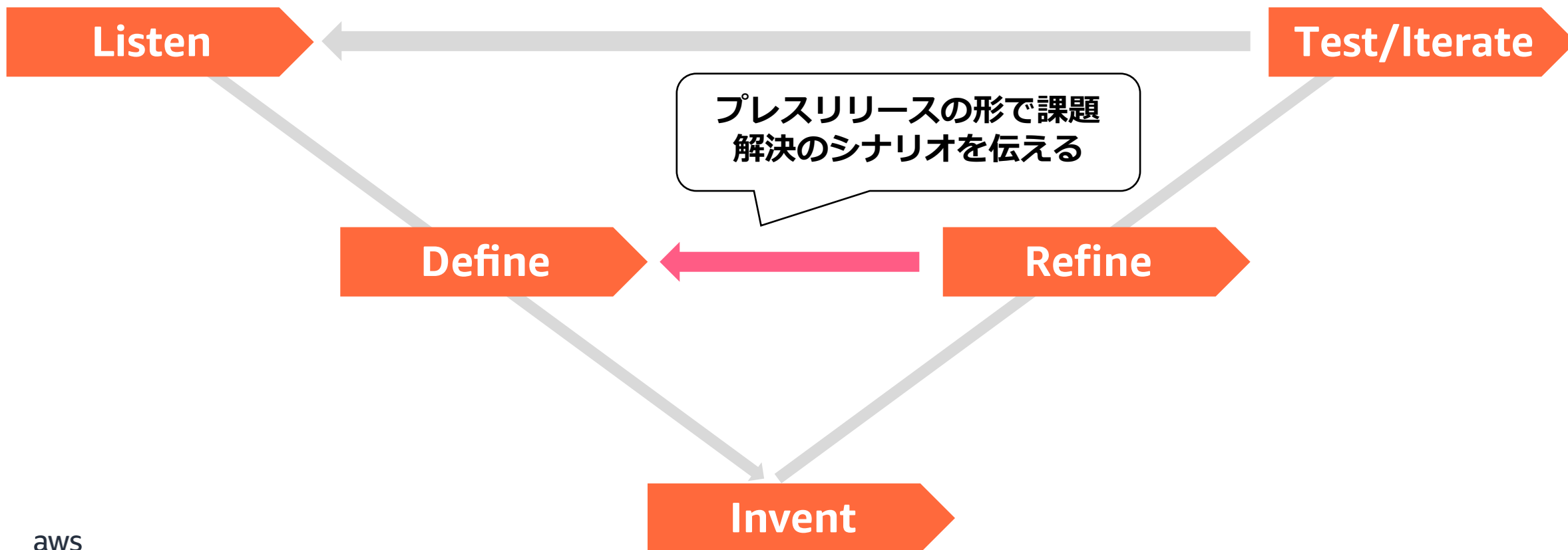


Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
- 4. Refine : 最終的な顧客の体験は？**
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？



Working Backwards 後半戦： 課題を解決するシナリオを伝える



もし、明日この製品を顧客に発表するとしたら？



発表会見のスピーチ原稿、“プレスリリース”に書かれているべきことは2つ。

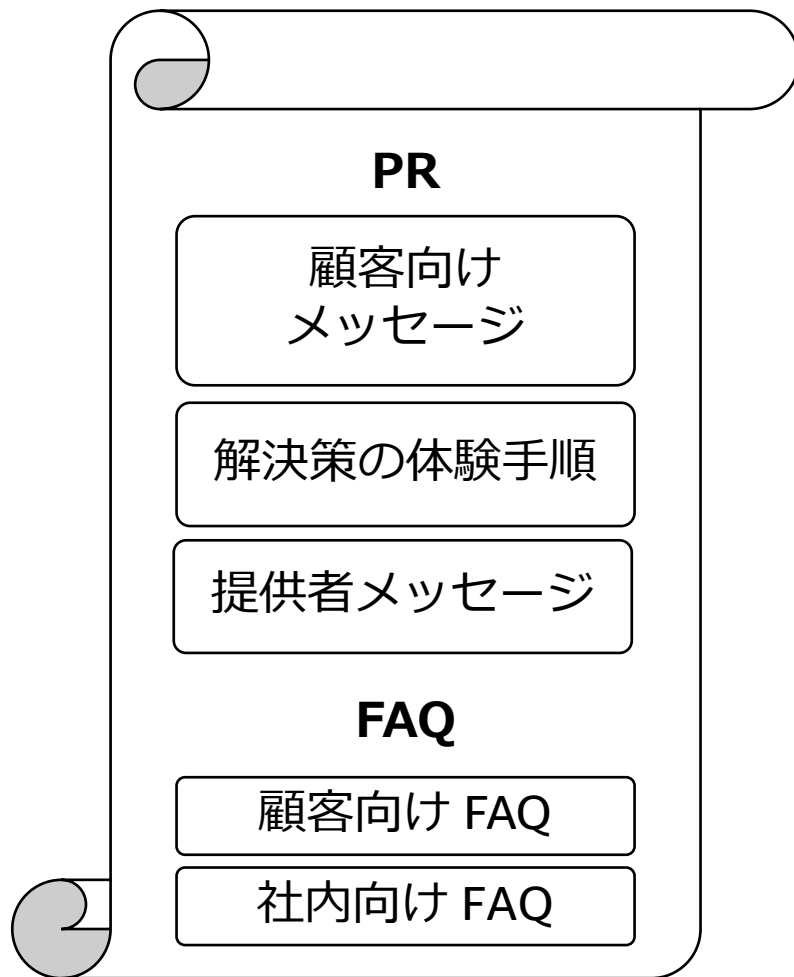
お客様にとって何が始まる？

Invent された「より最適化／より連続した体験」は、誰に、いつから、どこで、どのように、どれくらいの値段で提供されるのか？

会社にとって何が始まる？

社内のどの人員・部署が、いつから、どこで、どのように、どれくらいの予算で実施するのか。そのように投資対効果をモニタリングするのか。

Refine : プレスリリース (PR/FAQ) の執筆



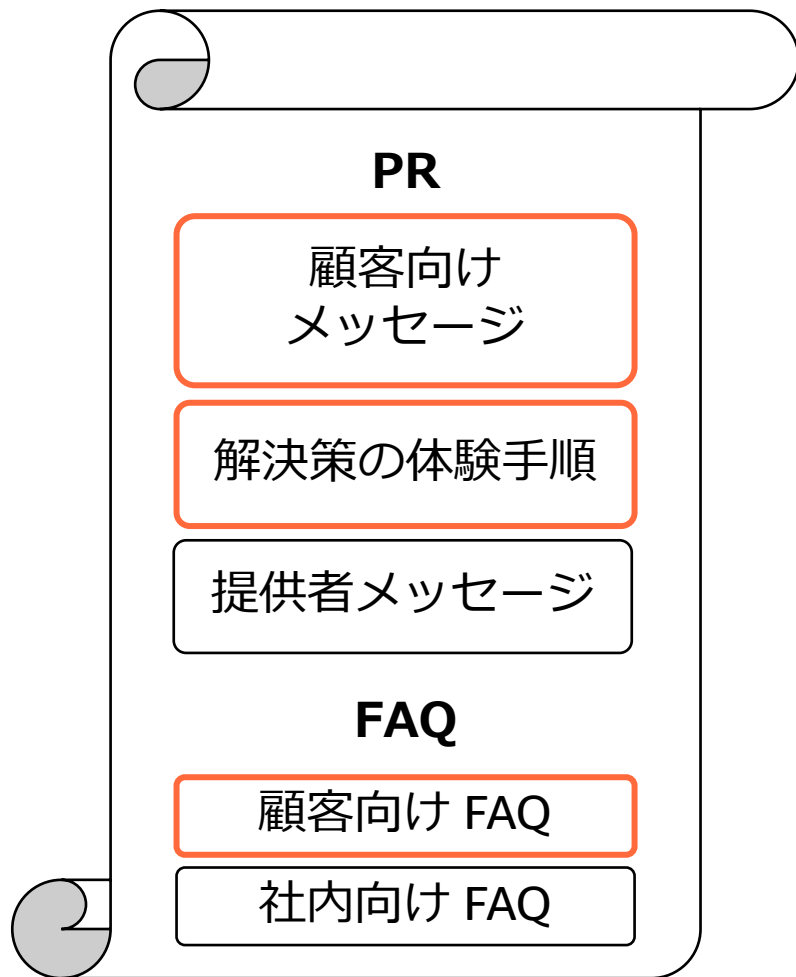
課題解決のシナリオを PR と FAQ 2 つのパートで伝える。

PR は顧客向けメッセージ

FAQ は顧客からの FAQ 以外に、社内から来るであろう収益性や運用面の質問を記載する

💡 これからの執筆に際しては、社内でドキュメント共有サービスを使用していればそちらを利用ください。また、開発者同士がペアの場合どちらか企画役にチャレンジいただきます。

Refine : プレスリリース (PR/FAQ) の執筆



実践編では顧客の体験に集中するため次の3点に集中して書きます。

- 顧客向けメッセージ
- 解決策の体験方法
- 顧客向け FAQ

PR/FAQ (顧客フォーカス) を書く



[ペアワーク]

生成 AI でプレスリリースの下地を作成します。

 : Coding Agent を使用する場合、**「〇〇」を検討したい発明に入れ替えて** Prompt 4.1 を実行してください。

PR/FAQ (顧客フォーカス) を書く

 5 min

[ペアワーク]

 : GenU を使う場合、次のように PR/FAQ の下地を作成します。

ML Enablement Workshop

ML Enablement workshop を行うためのユースケースです

Claude 3.7 Sonnet

...

お客様 FAQ

Q: お客様は△△の体験についてどのように評価しています?

A: 利用いただいたお客様からは「お客様の声①」「お客様の声②」と評価いただいています

Q: △△の価格はいくらかですか?

A: △△の価格は・・・

Q: 「競合/既存製品」とどう異なるのですか?

A: 今まで○○は・・・

Workするうえでの注意点

トヨタ車体

前工程までの結果

発明3: 物流データ活用型契約改定支援サービス

いつ使う?: データ分析と契約改定準備を同時に進めたい物流事業者向け

どう課題を解決した?: Mobilisightsのデータサービスモデルをベースに、物流業界特化型の契約改定支援サービスから契約改定シミュレーションを自動生成し、荷主との交渉材料を提供

どんな効果が出た?: 分析と契約改定準備の同時進行により1~1.5ヶ月の時間短縮。データに基づく説得力のある案の提示、荷主との関係性を維持しながら収益改善を実現

どう実現している?: 業界標準の契約モデルをデータベース化し、収集データと照合して最適な契約条件を自動生成。データの連携により、法的リスクを最小化した契約改定案を提供

実現難易度: ★★★★★ (高) - 法務知識とデータ分析の融合が必要で専門性が高い

📎ファイル添付

入力例

Listen Define Invent Refine

クリア 実行

①「入力例」の Refine
を選択し入力

②「注意点」に会社名
(トヨタ車体)を入力

③「前工程までの結果」
に Invent までの結果を
入力



Refine: プレスリリース 📰

2023年10月15日、株式会社トヨタ車体は「ロジコントラクト」を公開しました。物流事業者がデータ分析と契約改定を同時に進めたい時に、より最適な荷主との契約条件を導き出せます。これまで物流データの分析と荷主との契約改定は別々に行うことは当然でしたが、ロジコントラクトはその常識を変え、AIによるリアルタイム契約シミュレーションを提供することで今までと比べ1~1.5ヶ月の時間短縮効果が得られます。

体験手順 📋

ロジコントラクトは次の手順で利用できます。

1. 専用ポータルサイトから「契約分析開始」をクリック
2. 既存の運行データをアップロードするか、API連携を設定
3. なんと、データアップロード直後から初期分析結果が表示される
4. 分析が進むにつれて、契約改定案が自動的に更新・精緻化
5. 法務専門家によるレビュー済みの契約書テンプレートをダウンロード
6. 荷主との交渉用プレゼン資料も自動生成

お客様 FAQ ?

Q: お客様はロジコントラクトの体験についてどのように評価していますか？

A: 利用いただいたお客様からは「データ分析を待たずに契約改定の準備が始められ、全体のプロセスが大幅に短縮できた」「データに基づく説得力のある提案で、荷主との交渉がスムーズに進んだ」と評価いただいています。

Q: ロジコントラクトの価格はいくらかですか？


A: ロジコントラクトの価格は基本料金月額5万円からご利用いただけます。データ量や分析頻度に応じたプランをご用意しており、初期導入費用には2週間の無料トライアル期間が含まれています。詳細は営業担当にお問い合わせください。



PR/FAQ (顧客フォーカス) を書く

 5 min

[ペアワーク]

 : GenU を使う場合、次のように PR/FAQ の下地を作成します。

Refine: プレスリリース

2023年10月15日、株式会社トヨタ車体は「ロジコントラクト」を公開しました。物流事業者がデータ分析と契約改定を同時に進めたい時に、より最適な荷主との契約条件を導き出せます。これまで物流データの分析と荷主との契約改定は別々に行うことは当然でしたが、ロジコントラクトはその常識を変え、AIによるリアルタイム契約シミュレーションを提供することで今までと比べ1~1.5ヶ月の時間短縮効果が得られます。

体験手順

ロジコントラクトは次の手順で利用できます。

- 専用ポータルサイトから「契約分析開始」をクリック
- 既存の運行データをアップロードするか、API連携を設定
- なんと、データアップロード直後から初期分析結果が表示される
- 分析が進むにつれて、契約改定案が自動的に更新・精緻化
- 法務専門家によるレビュー済みの契約書テンプレートをダウンロード
- 荷主との交渉用プレゼン資料も自動生成

お客様 FAQ

Q: お客様はロジコントラクトの体験についてどのように評価していますか？

A: 利用いただいたお客様からは「データ分析を待たずに契約改定の準備が始められ、全体のプロセスが大幅に短縮できた」「データに基づく説得力のある提案で、荷主との交渉がスムーズに進んだ」と評価いただいています。

Q: ロジコントラクトの価格はいくらか？

A: ロジコントラクトの価格は基本料金月額5万円からご利用いただけます。データ量や分析頻度に応じたプランをご用意しており、初期導入費用には2週間の無料トライアル期間が含まれています。詳細は営業担当にお問い合わせください。



①ビルダーモード解除

Refine: プレスリリース

2023年10月15日、株式会社トヨタ車体は「ロジコントラクト」を公開しました。物流事業者がデータ分析と契約改定を同時に進めたい時に、より最適な荷主との契約条件を導き出せます。これまで物流データの分析と荷主との契約改定は別々に行うことは当然でしたが、ロジコントラクトはその常識を変え、AIによるリアルタイム契約シミュレーションを提供することで今までと比べ1~1.5ヶ月の時間短縮効果が得られます。

②「執筆」選択

ロジコントラクトは次の手順で利用できます。

- 専用ポータルサイトから「契約分析開始」をクリック
- 既存の運行データをアップロードするか、API連携を設定
- なんと、データアップロード直後から初期分析結果が表示される
- 分析が進むにつれて、契約改定案が自動的に更新・精緻化
- 法務専門家によるレビュー済みの契約書テンプレートをダウンロード
- 荷主との交渉用プレゼン資料も自動生成

③貼付け

PR/FAQ (顧客フォーカス) を修正する

 10 min

[ペアワーク]

特に重要な 4 つの点を中心にグループで**時間内に決め**、更新ください。

顧客向けメッセージ (企画役)

20XX 年 X 月 Y 日、株式会社〇〇は
[サービス名] を公開しました。

[Listen: □□なお客様
時] に [Invent: より
解決策] ができます。

①日付

これまで [Define: ××するのに××する
ことは当然でした or ××と××は
別々に行うことは当然でした]が、
△△はその常識を変え○すること
で今までと比べ ××の効

②常識を変え
る変化

解決策の体験手順 (開発役)

△△は次の手順で利用できます。

① お買い物ページから
XX をクリック

② チャットボックスに XX と入力

③ なんと、□□が
・・・

③最初のタッ
チポイント

顧客向け FAQ (企画役)

Q: お客様は△△の体験についてどの
ように評価しています?

A: 利用いただいたお客様からは
「お客様の声①」「お客様の声②」
と評価いただいています

④お客様の声

Q: △△の

A: △△の価格は・・・

Q: 「競合/既存製品」とどう異なる
のですか?

A: 今まで〇〇は・・・

PR/FAQ (顧客フォーカス) のレビュー



10 min

[グループワーク]

ペアで作成した PR をお互いにレビューします。すべてのペアがフィードバックを受け取れるよう、1 PR のレビューは 3~5 分程度で行ってください。

- PR に対するコメント、また顧客から寄せられるであろう質問が追加であれば
ポストイット (もしくは共有ドキュメント上のコメント) に書き出してください。

💡 開発者が企画役を務めている場合、プロダクトマネージャーは企画パートのメッセージを丁寧にレビューください

Have a break & 🤖 Time!

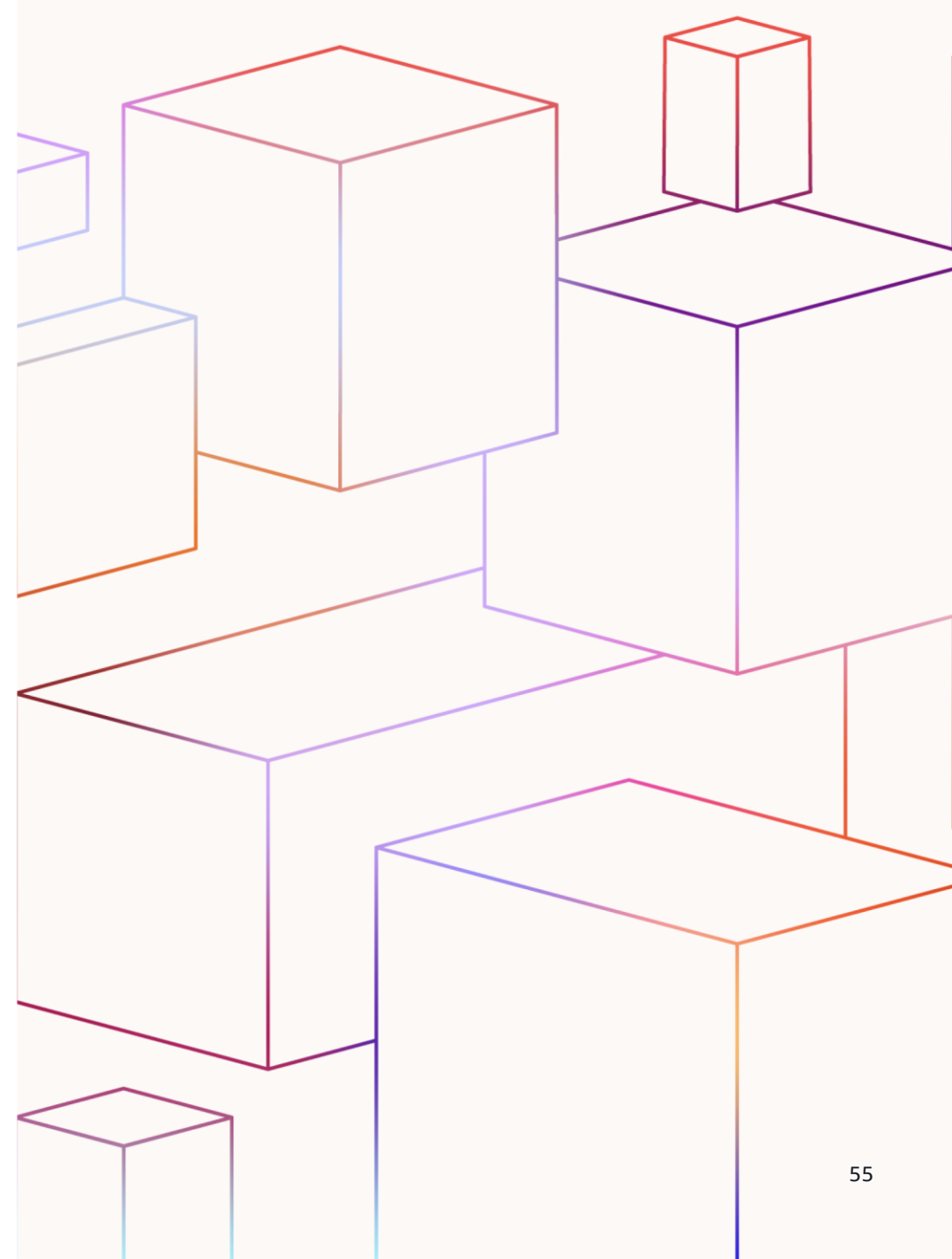
PR/FAQ を実際体験できるモックを生成 AI で作成します。

「当日のガイド」を参考に、Coding Agent に PR/FAQを入力し
生成 AI が作成を開始したことを確認した後休憩に入ってください。
エラーが出た場合、連絡してください。

Around
160min

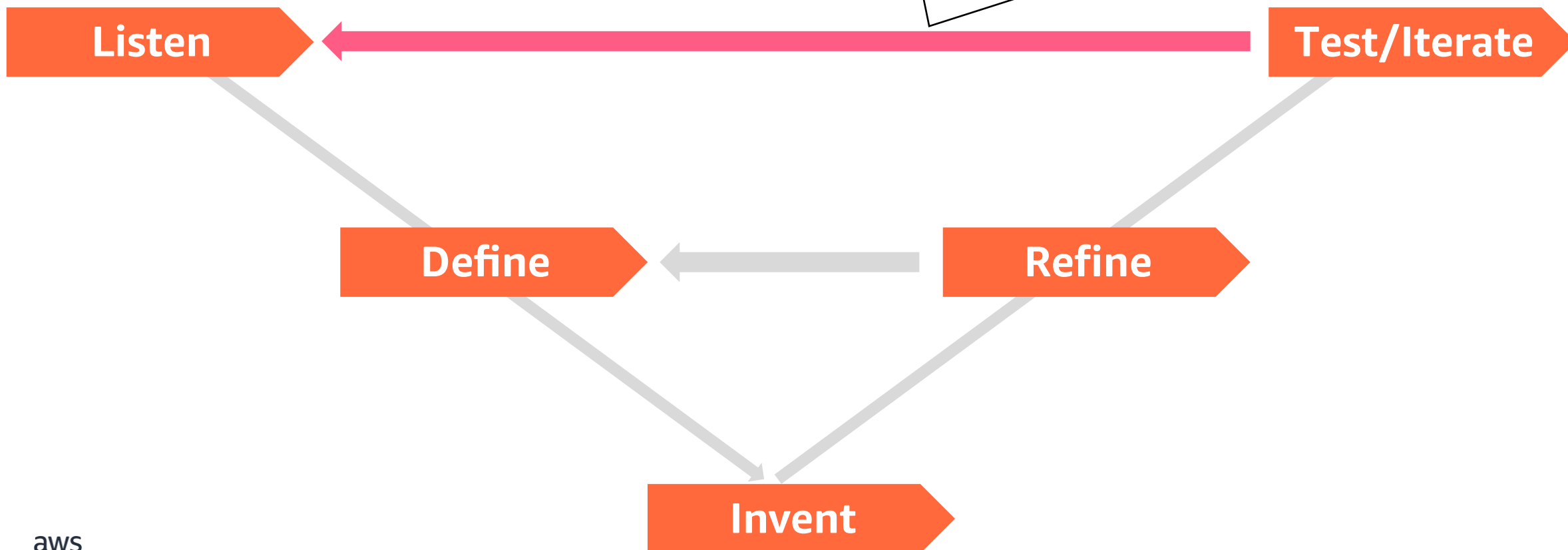
Day1 : 実践編

1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. **Test/Iterate : 成功を計測する指標は？**



Working Backwards 後半戦： 課題を解決するシナリオを伝える

PR/FAQ の仮説で顧客の課題
が実際解決するか観測する



Test/Iterate : 顧客の行動変化を計測する

行動変化を、「課題の解決」と「意思決定」の2つに分解し計測する。

- **課題の解決** : Define で狙った課題 (問い) が**解決しているか**
- **意思決定** : **解決策が採用され**、Listen で観測した顧客の行動が変化する確率

計測方法の種類

- 課題の解決 : ユーザーテストなど
- 意思決定 : 購入ボタンのクリック、継続的な利用など

課題解決 != 行動変化



例えば、「ヘルシーバーガー」は「なぜハンバーガーを食べるときに過剰なカロリーを摂取しないといけないのか」に対する**解決策**。

しかし、来店する顧客は「ガッツリ食いたい」という気持ちで来る人が多いため、購入=**行動変化**が起こるとは限らない。

課題解決の計測例：ユーザーテスト

※本スライドで説明しているのは進め方の一例です

ユーザーが、解決策 (モック) を操作して目的を達成できるか記録する。**統計的に、5 回行えば十分信頼できる回答が得られる。**



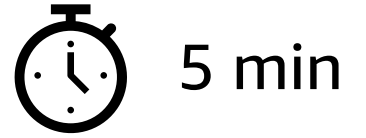
※画像は Amazon Nova Canvas により生成

1. 対象のユーザーに、モックが提供する機能を伝える (PR/FAQ の「**顧客向けメッセージ**」の受容性)
2. ユーザーにモックを自由に操作してもらい、感じた戸惑いや発見などをなるべく口頭で話してもらう。操作が進まなくなった場合は、操作方法を伝え最後まで体験頂く (PR/FAQ の「**解決策の体験手順**」の実現性)
3. ユーザーから体験に対する評価と意思決定の度合いを確認 (PR/FAQ の「**顧客向け FAQ**」の答え合わせ)



2 の完了率やフィードバックを記録

マイルストーンを計画する



[ペアワーク]


観測結果がどうだったら「課題が解決」していて「意思決定」が行われるのかを事前に決めます。

 : Coding Agent の場合、Prompt 5.1 を入力しマイルストンの素案を作成してください。

マイルストーンを計画する

 5 min

[ペアワーク]

 : GenU で Refine のプレスリリース含めた結果を入力し Test/Iterate を実行してください。
実行結果を確認し、修正してください。

ML Enablement Workshop

ML Enablement workshopを行うためのユースケースです

Claude 3.7 Sonnet

「入力例」から内容を転記します

経験豊富なプロダクトマネージャーとして、解決策が顧客の課題を解決し、採用の決定を行うかテストしたいと考えの達成」「行動変化の達成」という2つのマイルストーンに到達していることを ① Who:誰が ② What:どう計画し ③ How:このプロセスで判断するのをまとめます。"Test/Iterate" という名前のセクションに、行項目に Who/What/How、列項目にマイルストーンを作成し合格基準をまとめてください。

Workするうえでの注意点

入力してください

結果を生成する結果

A: 利用いただいたお客様からは「データ分析を待たずに契約改定の準備が始められ、全体のプロセスが大幅に短縮でき、説得力のある提案で、荷主との交渉がスムーズに進んだ」と評価いただいています。

Q: ロジコントラクトの価格はいくらですか？

A: ロジコントラクトの価格は基本料月額5万円からご利用いただけます。データ量や分析頻度に応じたプランをご選択いただき、導入費用には2週間の無料トライアル期間が含まれています。詳細は営業担当にお問い合わせください。

Q: 既存の運行管理システムとどう異なるのですか？

A: 今までの運行管理システムは主にデータ収集と可視化に重点を置いていましたが、ロジコントラクトはそのデータから具体的なビジネスアクションに直結させる点が大きく異なります。また、法務専門家の知見をAIに組み込むことで、法的リスクの低減や契約改定案を自動生成できる唯一のソリューションです。

📎ファイル添付

入力例

Listen Define Invent Refine Test/Iterate

①「入力例」の
Test/Iterate を選択し入力

②「前工程までの結果」
に Refine までの結果を
入力

Test/Iterate: 物流データ活用 コントラクト」の検証計画

以下は「ロジコントラクト」の2つの重要なマイルストーン (目標)

Test/Iterate

課題解決の達成

Who (誰が)

物流事業者の経営層・運行管理責任者
物流事業者の契約担当者・運行管理者
荷主企業の調達/物流担当者
カスタマーサクセスチーム

What (どう計画)

契約改定プロセスの所要時間測定
改定前後の収益性指標の比較
NPS・顧客満足度調査
サポートチケット内容の質的分析
システム利用ログ分析 (機能別使用頻度)

How (どのように実施)

契約改定プロセスが平均1ヶ月以上短縮
70%以上のユーザーが収益改善を報告
NPSスコア40以上
重大な法的リスクの指摘がない
主要機能の適次アプティビ利用率60%以上

システム上での契約シミュレーション実行回数
自動生成された契約書の採用率
荷主との交渉成功率
成功後の変化
ユーザーインタビュー (行動変化の質的評価)
契約改定提案の頻度変化

注目すべき点とコメント

強みと注目点:

- データと法務の融合測定 📊🔗 - 技術的な指標 (データ分析精度) と実務的な指標 (契約改定成功率) の両方を測定することで、サービスの総合的な価値を評価できます。これは競合他社にない独自の強みです。
- 行動変化の具体的な指標 📈 - 特に「データに基づく交渉」という行動変化を定量的・定性的に測定する計画は、サービスの本質的な価値を証明するのに効果的です。

③出力結果を参照し、
「注意点」で決定事項を
伝えながら編集

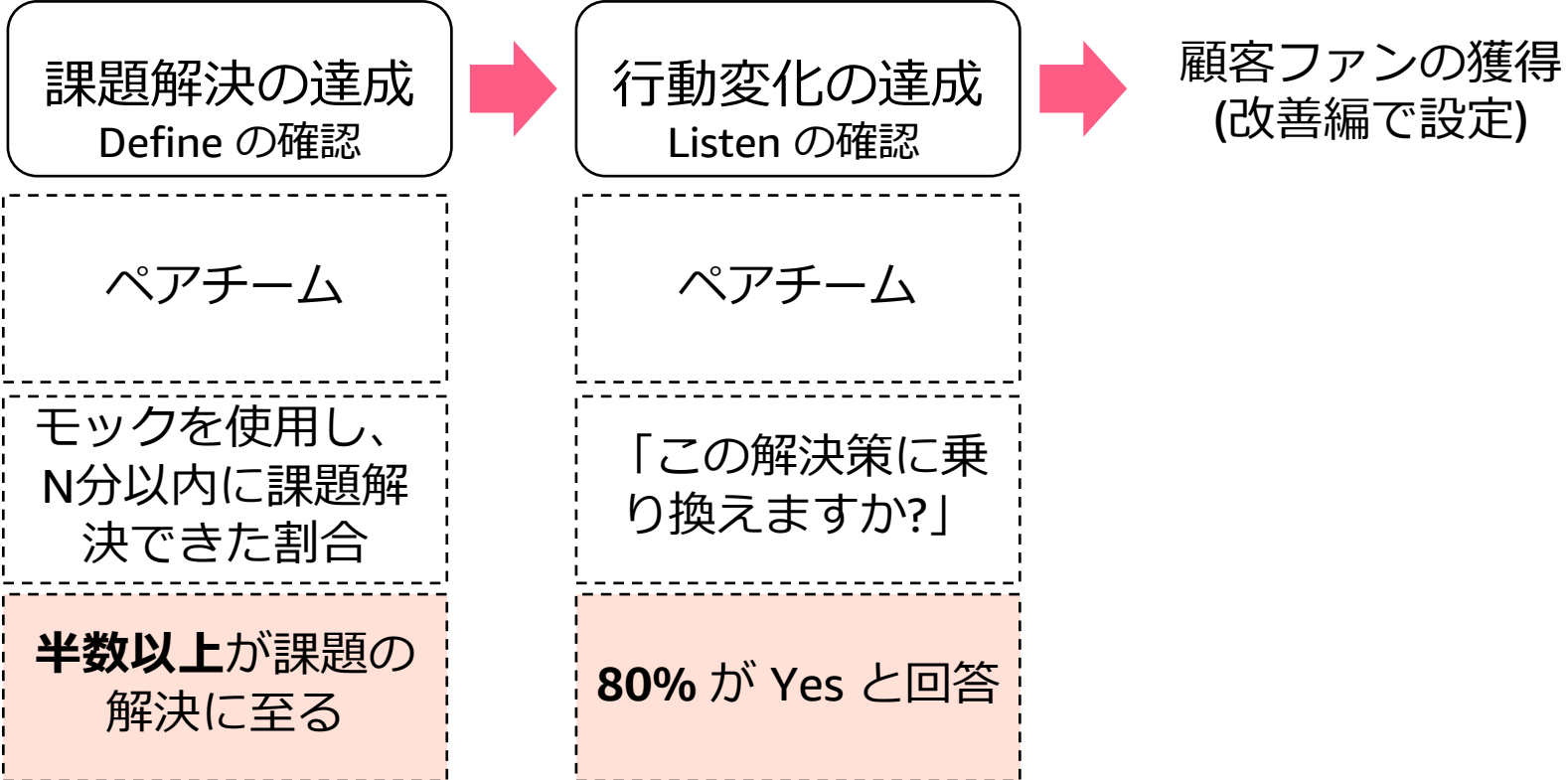


マイルストーンを修正する



[ペアワーク]

例を参考に、各マイルストーンで誰が、何を計測し、どう達成を判断するか決めてください。各合格基準をクリアしたら社外に見せられるかを特に意識ください。




Test/Iterate : 実施計画


 10 min

[グループワーク]


各ペアは、プロダクトマネージャーと相談し Test/Iterate で決めた指標をいつ計測するか決めてください。

プロダクトマネージャー


 AI/ML で引き付けたい顧客を決める
ライトユーザーか、従業員数
が大きい企業かなど、ワーク
ショップで議論の対象とする
顧客像を決めチームに共有し
ておいてください。


 **モックへのフィードバック
を得る場・人を確保する**
実践編で解決策を体験できる
モックを構築します。事前に
どんな人にどんな場で改善編
までにフィードバックを得る
か決めておいてください。

開発者

 生成 AI ツールのセット
アップ
ワークショップ参加者全員が
生成 AI のツールが使えるよう
セットアップを主導し、開始
前に完了してください。

データサイエンティスト

 先行事例と自社
ソリューションのリスト化
ワークショップでは先行事例
や自社のソリューションを
「組み合わせる」解決策を発
明します。
自業界の先進的企業や競合、
また他ドメインの会社につい
てプロダクトマネージャーら
と相談しリスト化しておい
てください(フォーマットは別途
共有します)。

 : Coding Agent の場合、Prompt 5.2 を使
用することでユーザーテストのシナリオを作
成できます。

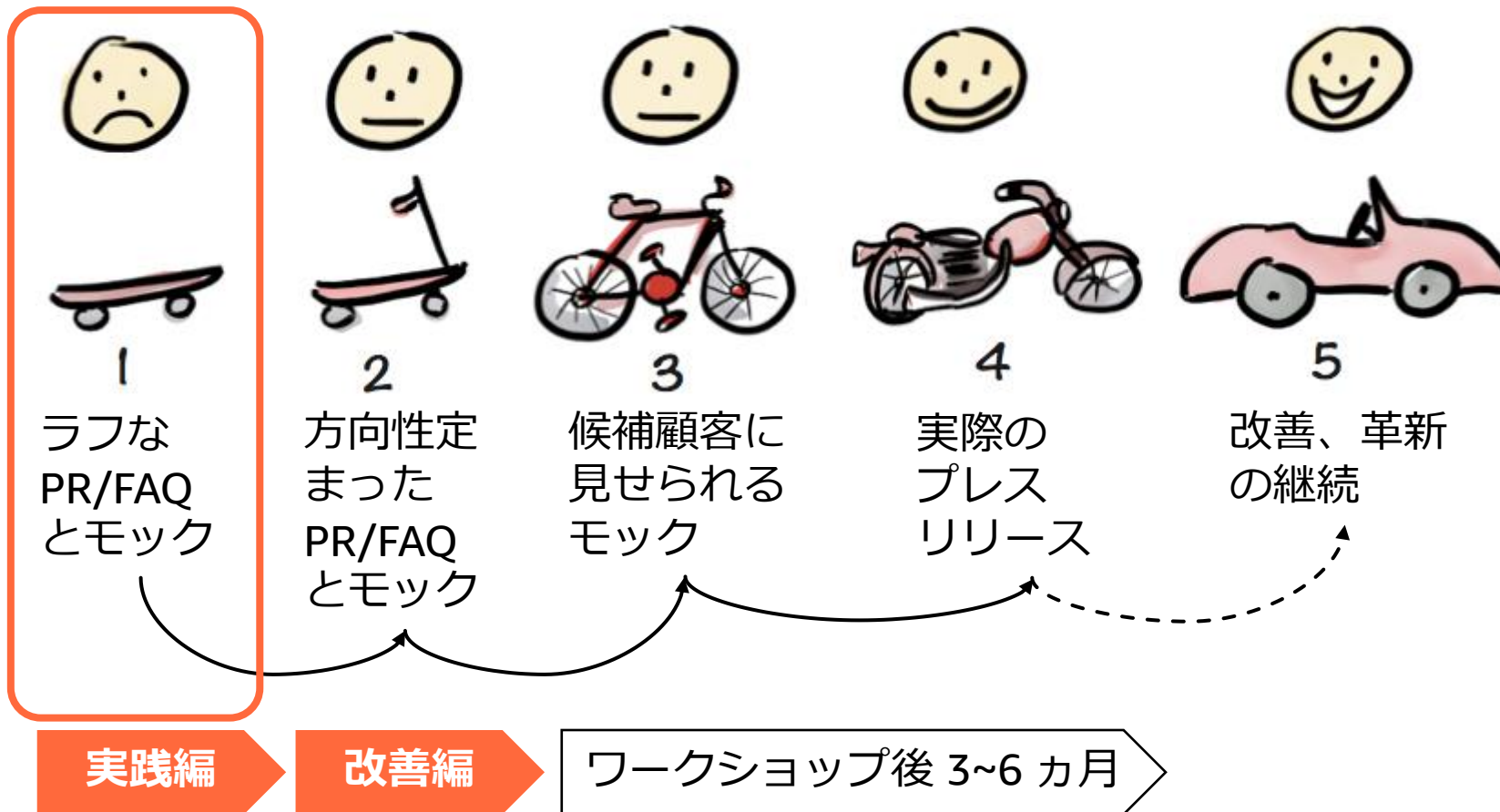
Well Done!

 モックの出来を確認しつつ、
Next Step の案内を聞いてください！

現在地点と、改善編以降のイメージ

※実際は 2→1 の戻りなどがあり得ます

Like this!



モックの作り込みを避ける



実践編で作成したモックは、改善編までにフィードバックを得るための**使い捨て**です。



目安として、2 時間以上を作成・修正にかけないでください。効果があるかわからないうちの作り込みを**意識的に**避けてください。

Next Step : “Test/Iterate” による学習の反映

Listen

Define

Invent

Refine

Test/Iterate

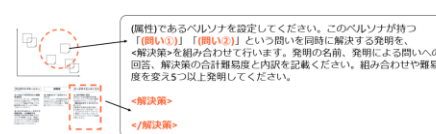
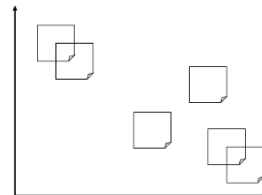
顧客の行動とリソースは当初想定と変化しないか？

解決策のインパクトは当初想定と変化しないか？

発明に必要なソリューションのリストは、十分な効果とカバレッジがあるか？

PR/FAQ の顧客向け記載はなぜ今、なぜユーザーが切り替えるべきかメッセージが明確か？

今後、社内、社外、市場に出ていくためのマイルストーンは設計できているか。



顧客のインタビューから実態をより反映

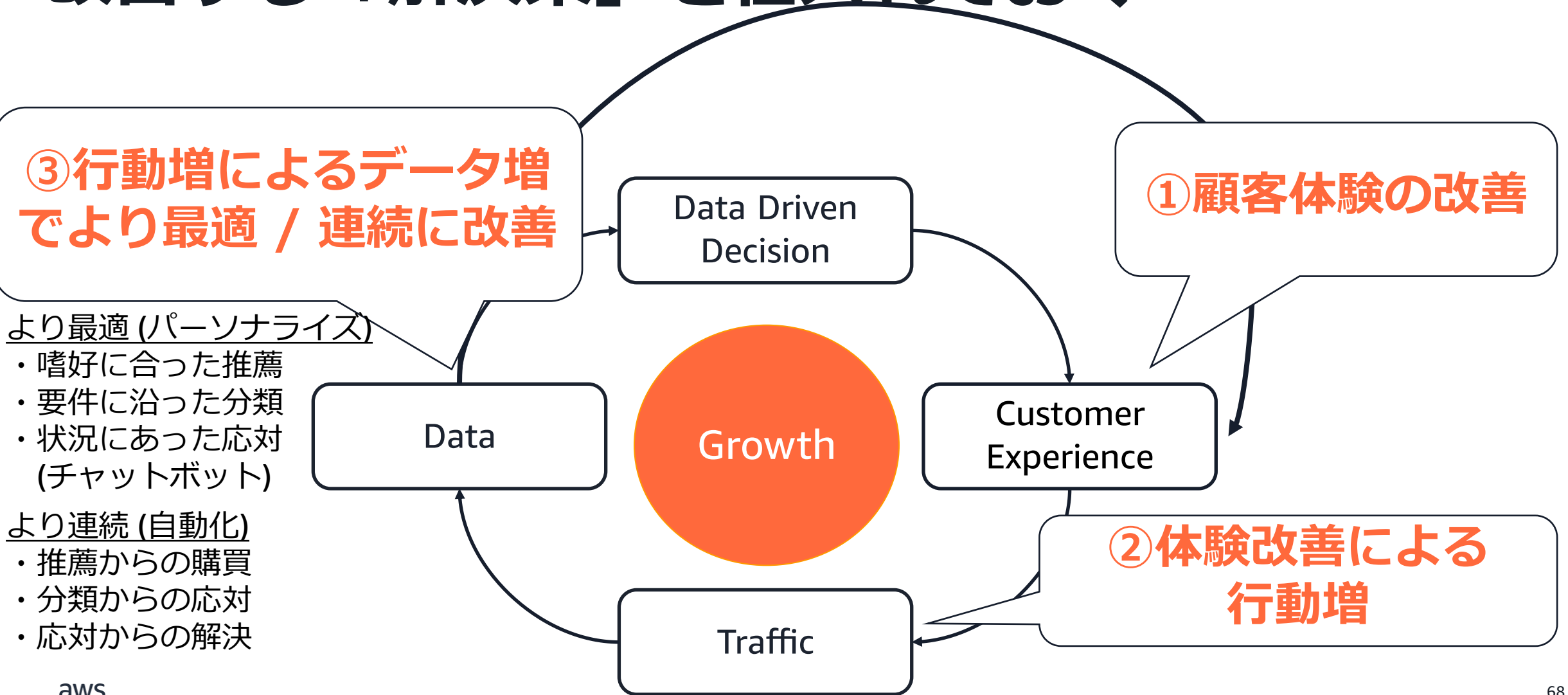
より連続、より最適な理想状態を想定する。ただし、許容可能な難易度で。

異なるドメイン事例を仕入れる
上位・複数の解決策をまとめることができないか検討する

モックで得られた定量・定性のフィードバックを反映し洗練
今回未記載のパートを追加

より先のフェーズのマイルストーンを設計し本格的な開発の準備をする

Invent : AI/ML の根幹であるデータにより体験が改善する「解決策」を仕入れておく



Day2 : 改善編の進め方

~100min : **皆さん自身での** Working Backwards による改善の実施

Listen

Define

Invent

Refine

Test/Iterate

PR/FAQ

マイルストーン

60min : 6 カ月以内に実際プレスリリースを出すための具体的な計画を立てる

改善が必要なプロセスの実施を含め、1~3 カ月間の間に最初の成果を得るための具体的な計画を立てます。

計画の開始

改善編を進める前の準備

1. 🎁 : **モックを使用した課題解決・行動変化に関する定量・定性データの収集**
改善編までに各ペアは必ずユーザーテスト等により「顧客の反応」を“Listen”し、“Test/Iterate”で決めた閾値を超えているか、観測したデータをまとめてください。改善編の Listen フェーズで共有いただきます。
2. 📁 : **実践編のアウトプットを commit しておく**
discovery/README.md の実践編 / 改善編前後の比較ができるよう、変更を commit しておいてください。
3. 👁 : **Invent で使用するソリューションリストの拡充・精緻化**
Invent で使用したソリューションのリストについて、難易度の精緻化、難易度が高すぎるものの除外、顧客の行動に対するカバレッジの拡大など新しい Invent のための準備をしてください。

Thank you!

🤖 モックの出来を確認しつつ、
アンケートへ回答をお願いします！

