

# ML Enablement Workshop

## 改善編 : Continuous Learning Process for Launch



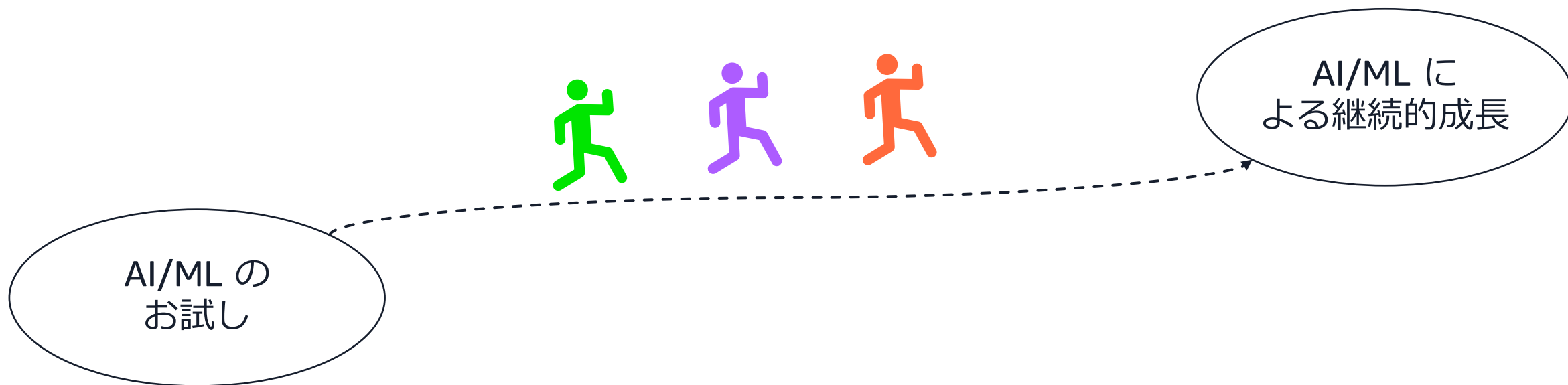
# 改善編を始める前の確認

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「顧客の反応」を“Listen”し、“Test/Iterate”で決めた閾値を超えているか、いる/いない根拠となる定量・定性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は電子化・共有されている**  
特に Refine のプレスリリース、Test/Iterate の指標を特にお願いします。  
モックを通じた学びを反映するため、Listen/Define の電子化も推奨します。
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。

# ML Enablement Workshop のゴール

**AI/ML をプロダクトの成長に繋がられるチームを組成すること。**

経営層の支持のもとプロダクトマネージャー（製品責任者）、開発者、データサイエンティストが組織横断でチームを組成し、1~3 か月で継続的に成果を積めるサイクルを開始します。



参考：[プロダクトの成長をリードする生成系 AI の活用戦略](#)

# ワークショップは 2 パートで構成されます

1~3 か月で取り組むユースケースと効果計測の方法は実践編で決めます。改善編にて実験結果をもとに見直しを行い、実装に向けた計画を立て活動を開始します。

## 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 を生成 AI を活用し進め、Mock により実験する価値のある発明を決める。

## 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。



# 本日は改善編を行います

# 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

# 改善編でアウトプットする計画のイメージ

プレスリリースまでのマイルストーンと、直近のマイルストーンまで具体的な Todo を明らかにする。



# 社外の顧客の反応を得るまで 1~3 カ月の理由

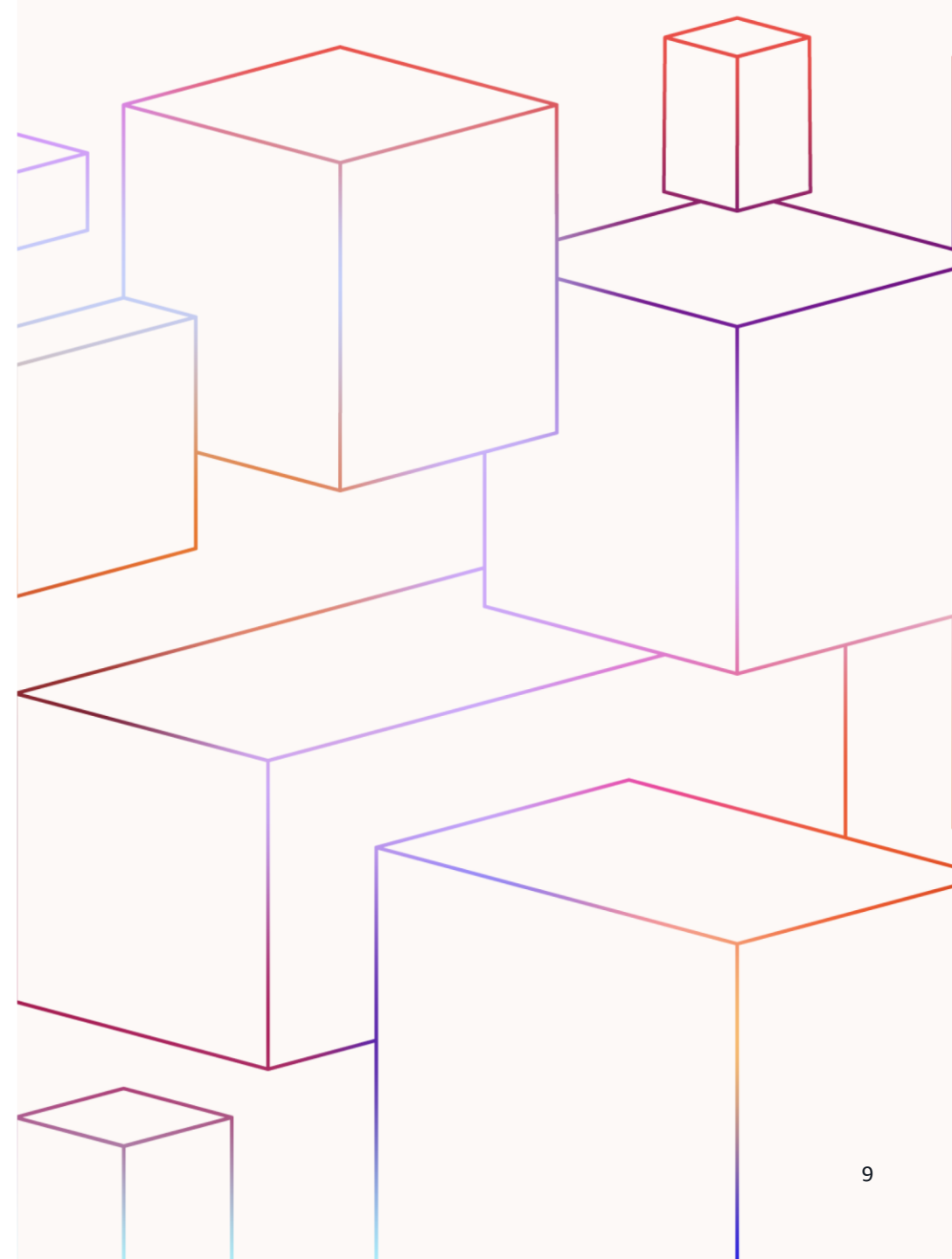
AWS の CTO に対するエンゲージメントの記録に基づく、3 ヶ月以内には AI/ML より優先すべきクリティカルなタスクが発生することが多い。

**3 カ月以内に明確な顧客の反応を得て、できれば  
市場規模の推定を行っておくことが好ましい。**



# Day2 : 改善編

1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  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?
3. 実行計画の作成



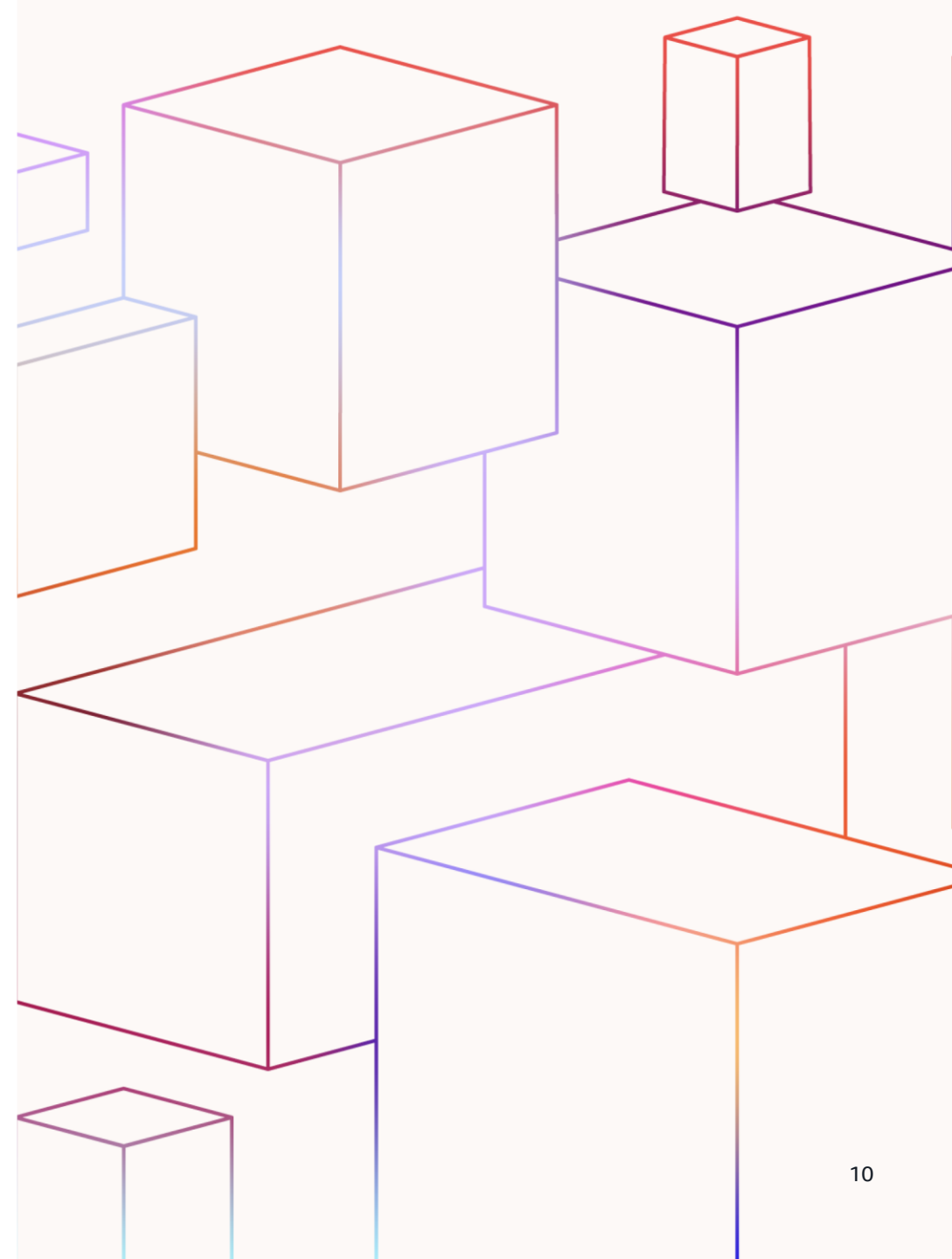
# Day2 : 改善編

## 1. 改善編のポイント

### 2. 改善の実践 (参加者主導)

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？

### 3. 実行計画の作成



# 改善編のポイント

## Listen

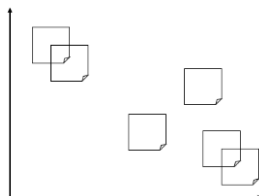
顧客の行動とリソースは変化できそうか？



顧客のインタビューから実態をより反映

## Define

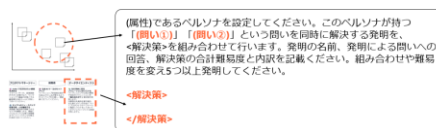
解決策のインパクトは当初想定と変化ないか？



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。

## Invent

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？



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るか検討する

## Refine

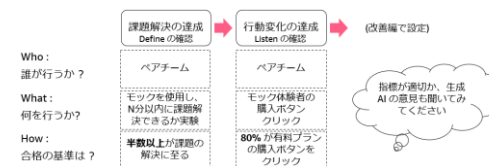
PR/FAQ はなぜ今、なぜ自社、課題を解決するのか、効果は実証されているか、明確に書けるか？



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

## Test/Iterate

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。



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

# Listen : 顧客の行動変更容易性を反映

想定顧客からのヒアリングに基づき、

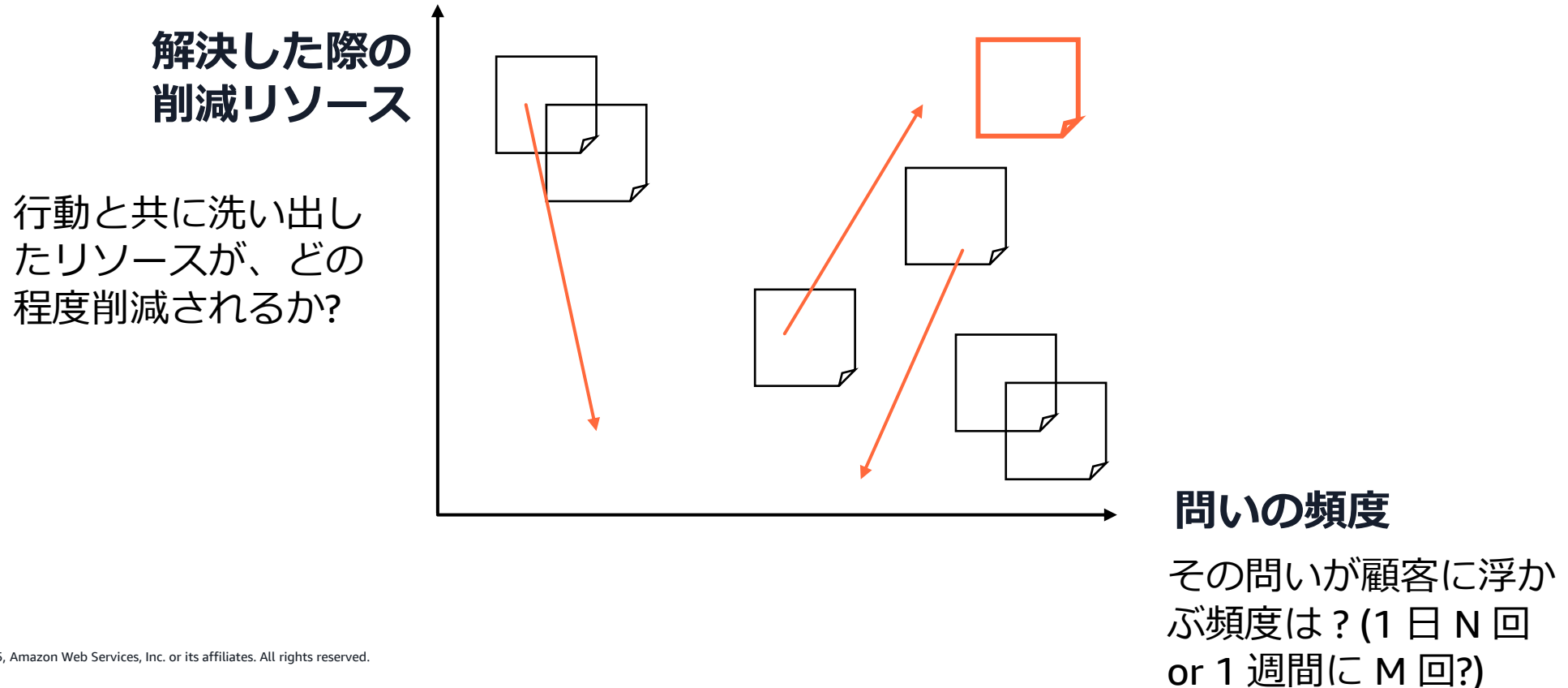
- ①顧客の行動、リソースについて実態を反映
- ②解決策による、行動変化の容易性について情報を反映



顧客はいろいろなオンライン英会話に関心があり、80% からトライアルの意思表示があった

# Define : 問いのインパクトを再評価する

実際のフィードバックを基に、問いのインパクトを再評価する。  
新しい「より最適」「より連続」な状態を見つける問いを立てる。



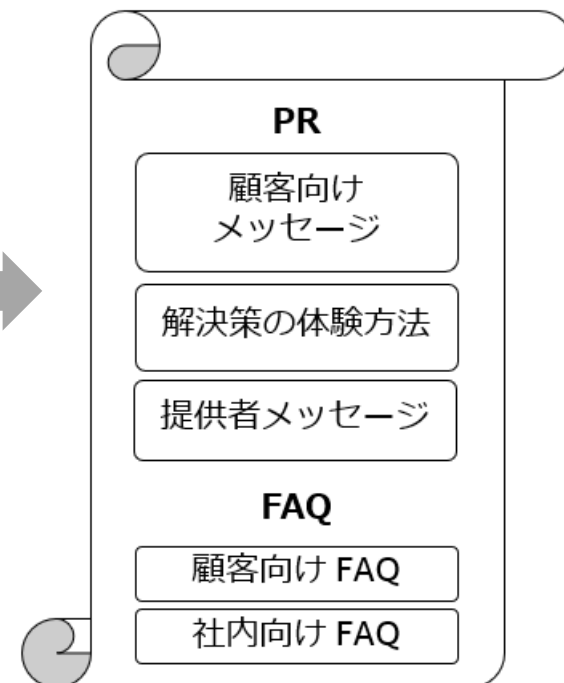
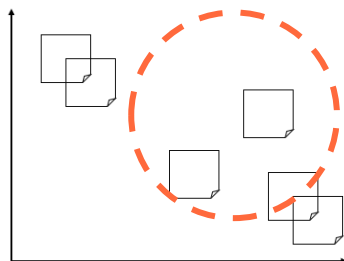
# Invent ・ Refine : 並行して進めるべきか？

Listen / Define の状況を見て、ペアワークを継続するかどうか判断をすると効果的です。仮説検証の数を稼ぐためにペアワークを継続するか、チーム全体で 1 つに集約するか判断をお任せします。

# Invent ・ Refine : 新たな問いを反映

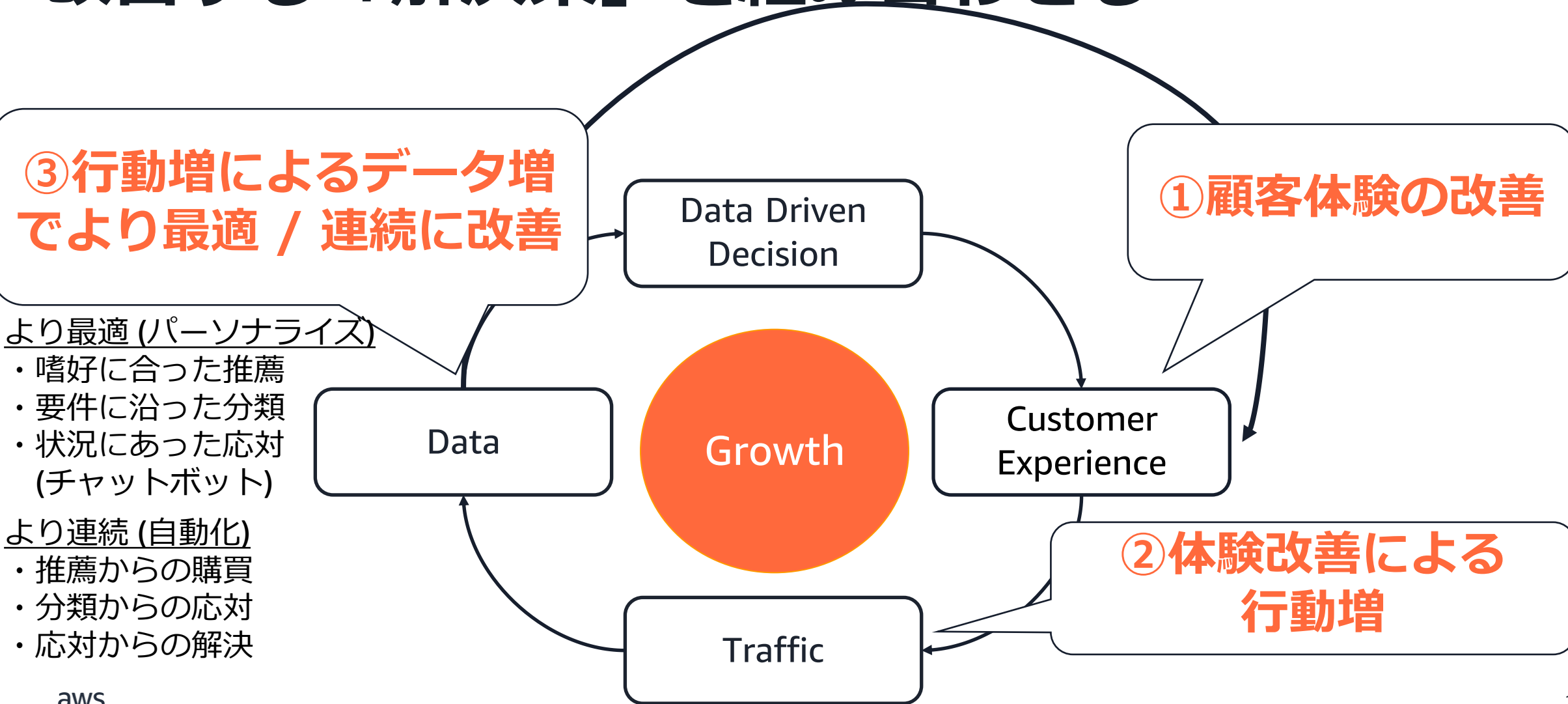
Invent : 新しい問いに対し、精緻化したソリューションの一覧で発明を行う。

Refine : インパクトの大きい発明の PR/FAQ を作成する。



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「顧客の反応」を「Listen」し、「Test/Iterate」で決めた閾値を超えているか、いる/いない根拠となる定量・定性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けます。
2. **実践編のアウトプットは電子化・共有されている**  
特に Refine のプレスリリース、Test/Iterate の指標を特にお願いします。モックを通じた学びを反映するため、Listen/Define の電子化も推奨します。
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。

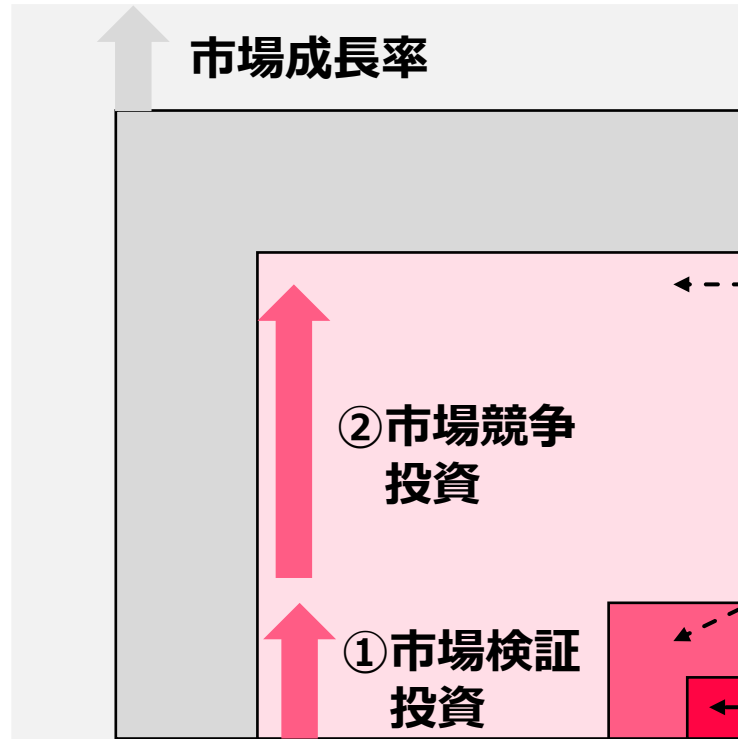
# Invent : AI/ML の根幹であるデータにより体験が改善する「解決策」を組み合わせる





# Test/Iterate : 実際のプレスリリースまでの マイルストーン

実際にプレスリリースを出すには、**市場性の評価**が不可欠。



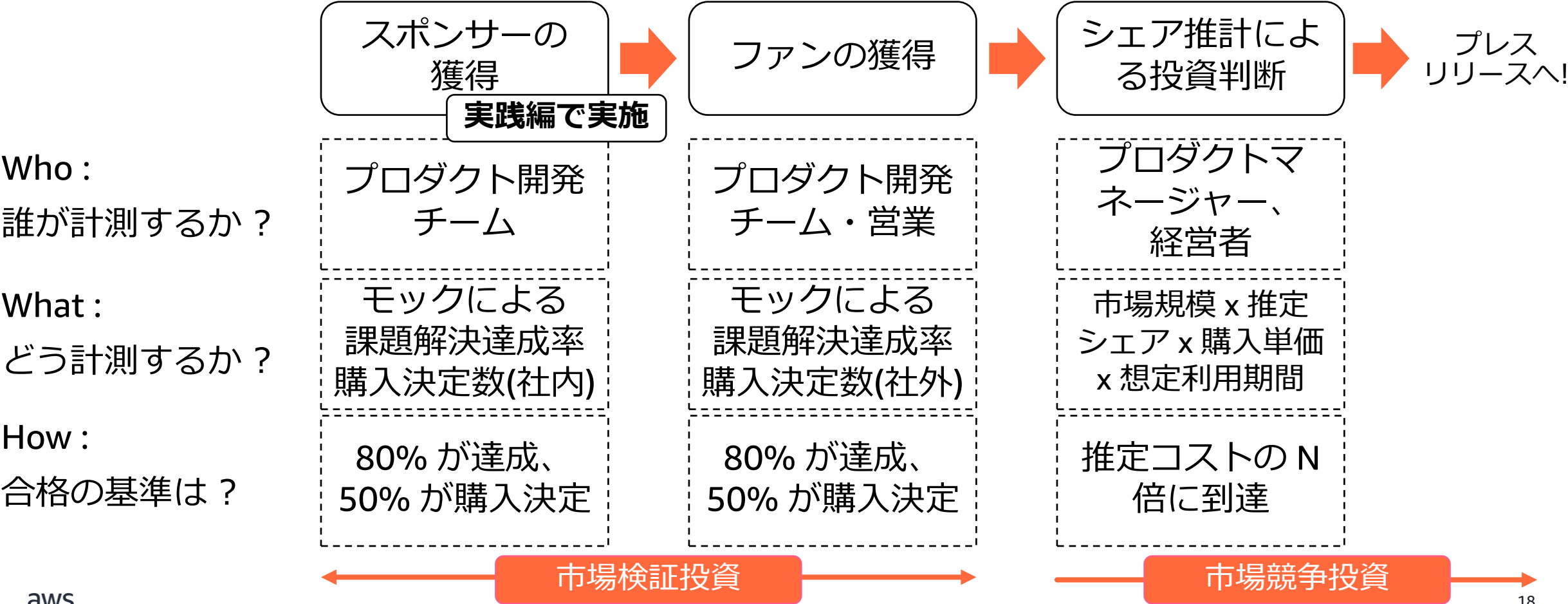
③**シェア** : 市場競争し拡大できる顧客の数  
※市場内の顧客数が上限になる

②**ファン** : 最初の (熱心な) 社外顧客の数

①**スポンサー** : 社内の支援者・出資者

# プレスリリースまでにクリアする基準を設計する

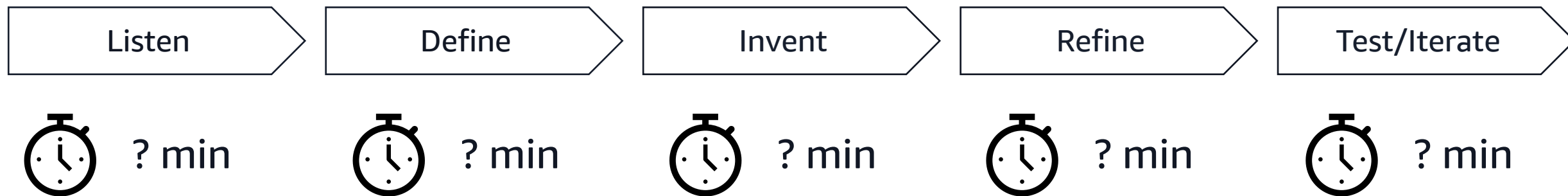
3 カ月以内に、実際のプレスリリースまで到達するためのマイルストーンを設計する。



# Working Backwards 2 週目のスタート

はじめに、各プロセスの時間配分をお願いします。

時間配分のねらいについて共有した後、さっそくワークに入りましょう。



※タイムキーパーが必要な場合、ファシリテーターが行います

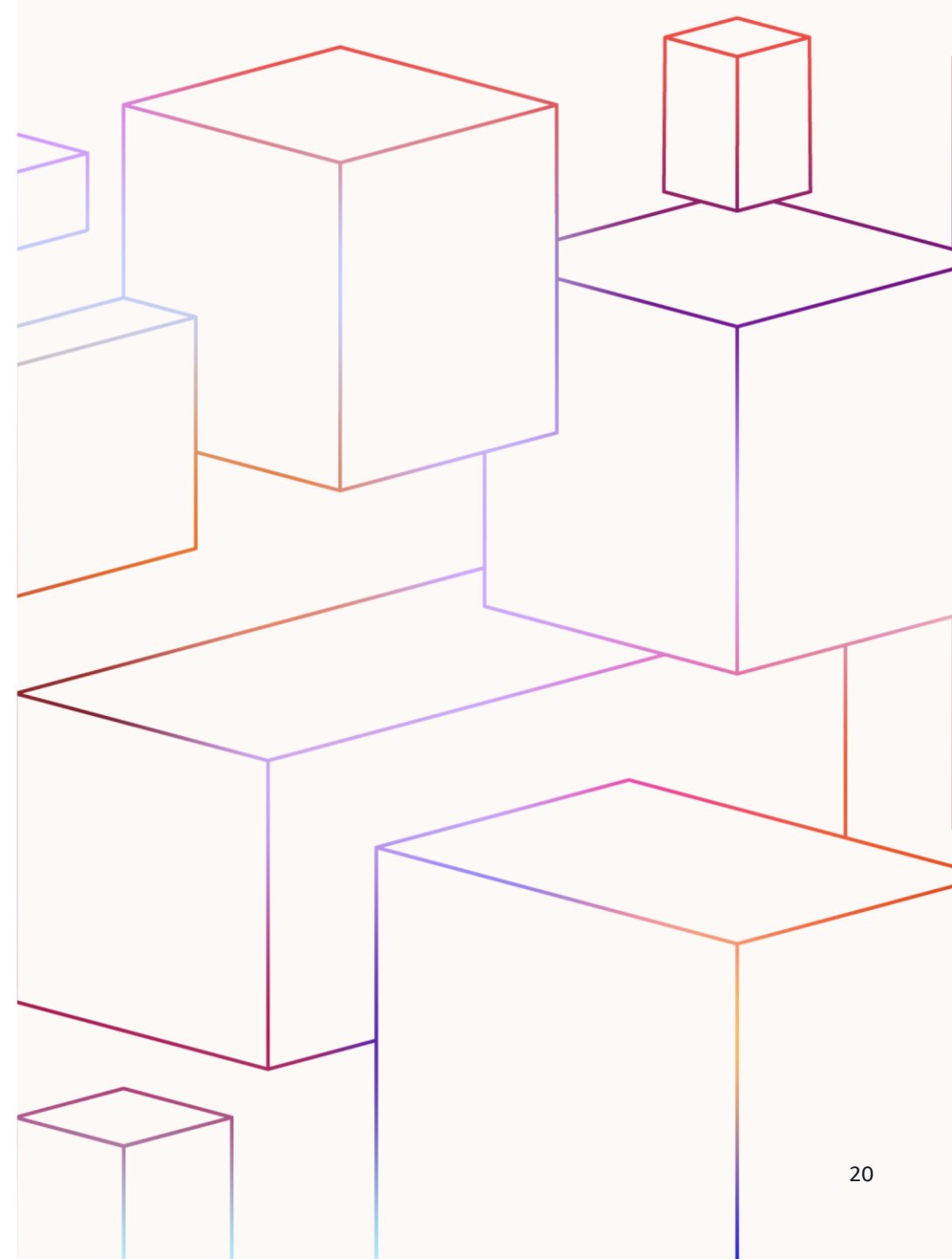
# Day2 : 改善編

## 1. 改善編のポイント

## 2. 改善の実践 (参加者主導)

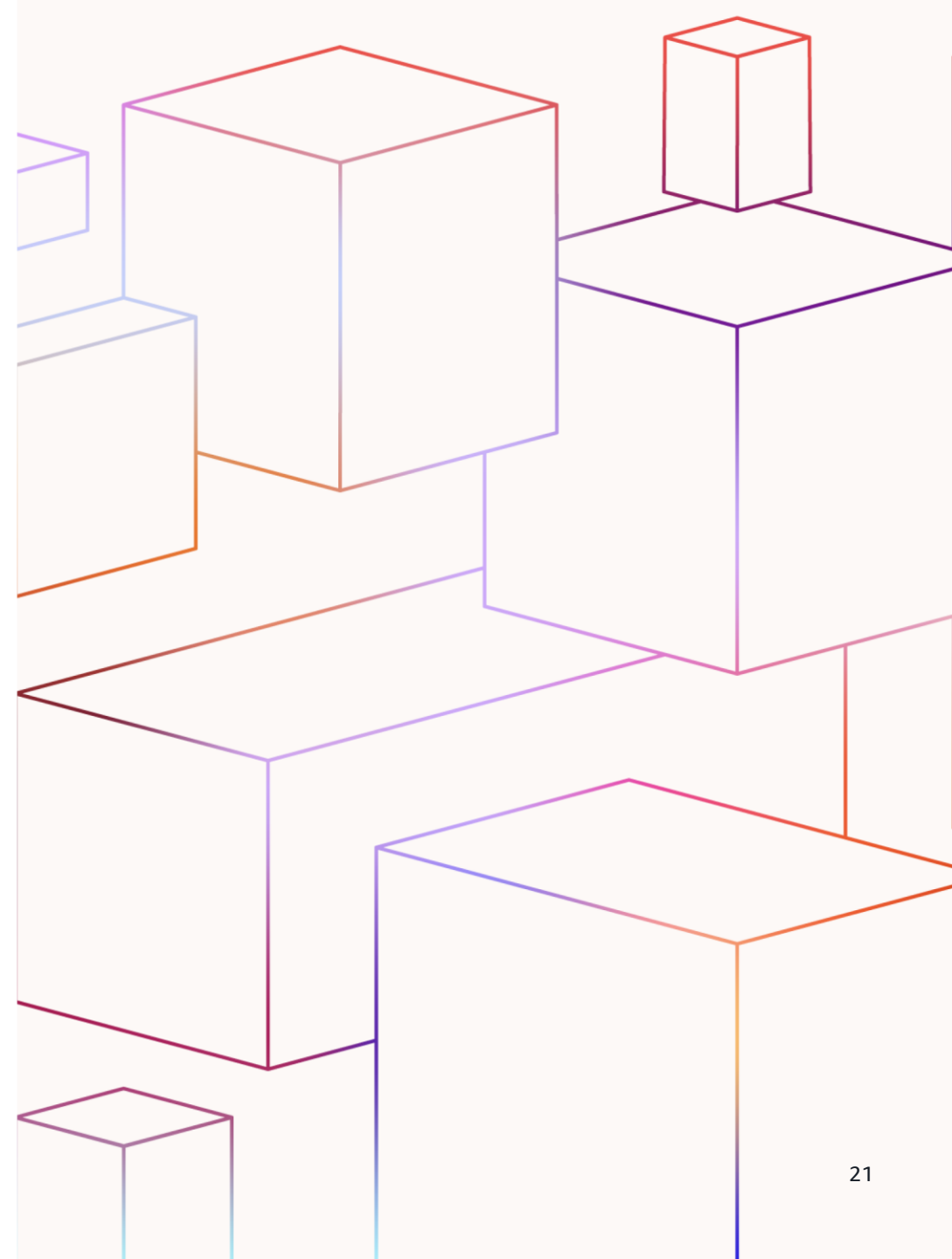
1. Listen : 顧客は誰か？
2. Define : 課題と機会は何か？
3. Invent : 解決策は何か？
4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？

## 3. 実行計画の作成



# Day2 : 改善編

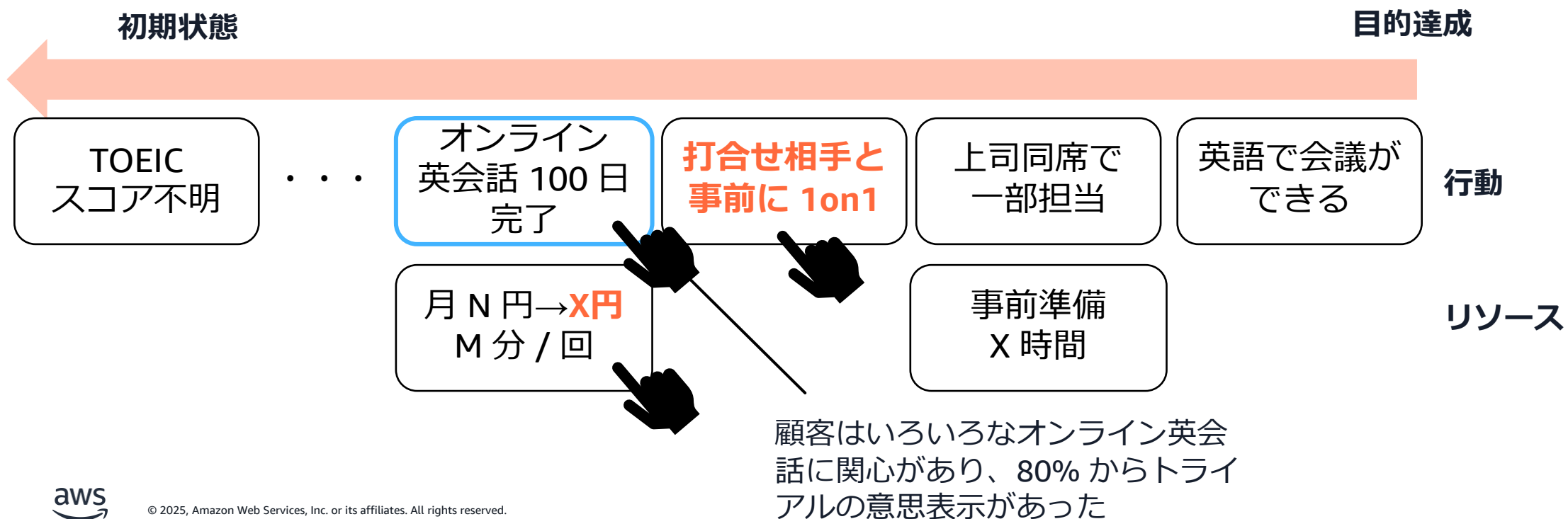
1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  1. **Listen : 顧客は誰か ?**
  2. Define : 課題と機会は何か ?
  3. Invent : 解決策は何か ?
  4. Refine : 最終的な顧客の体験は?
  5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は?
3. 実行計画の作成



# Listen : 顧客の行動変更容易性を反映

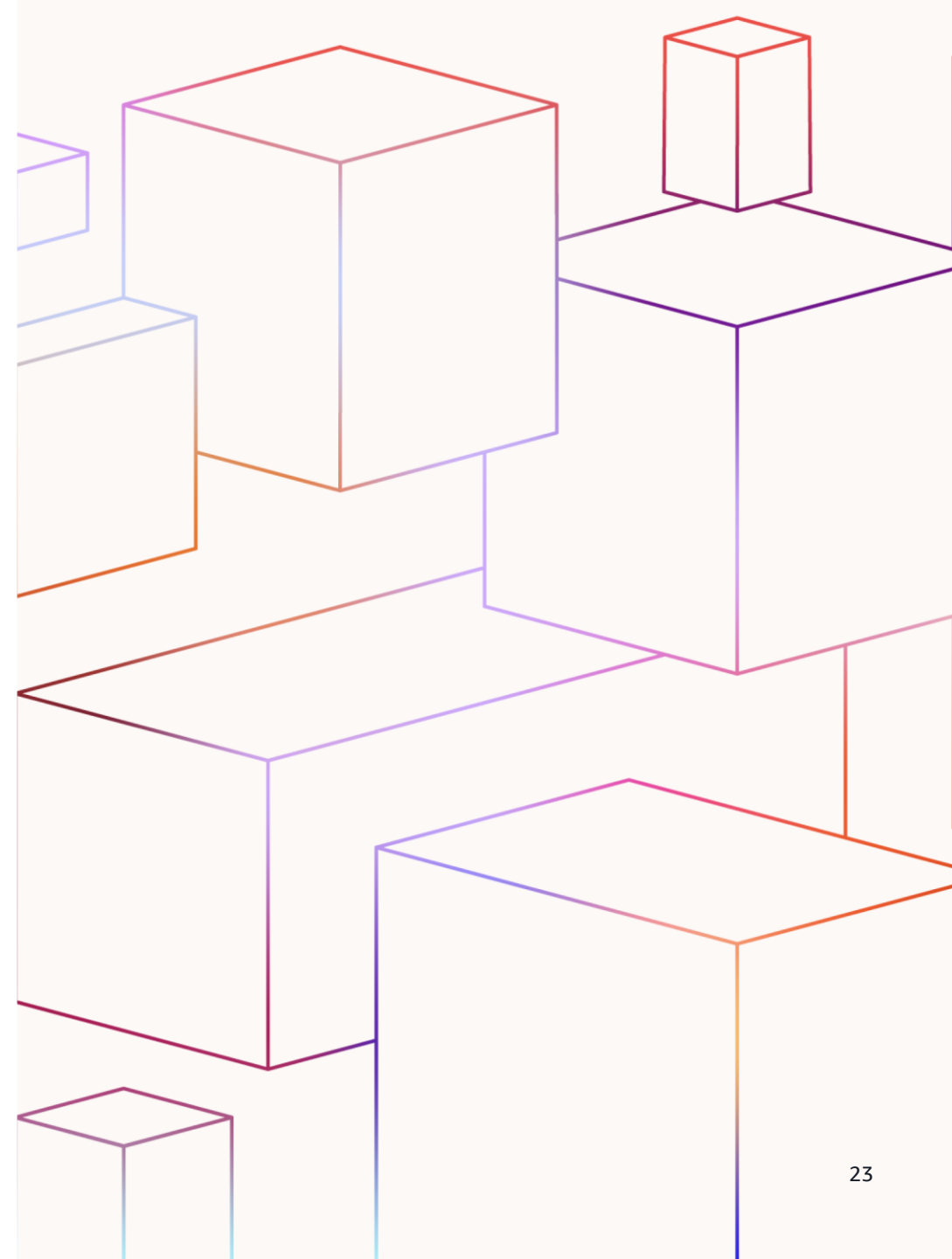
想定顧客からのヒアリングに基づき、

- ①顧客の行動、リソースについて実態を反映
- ②解決策による、行動変化の容易性について情報を反映



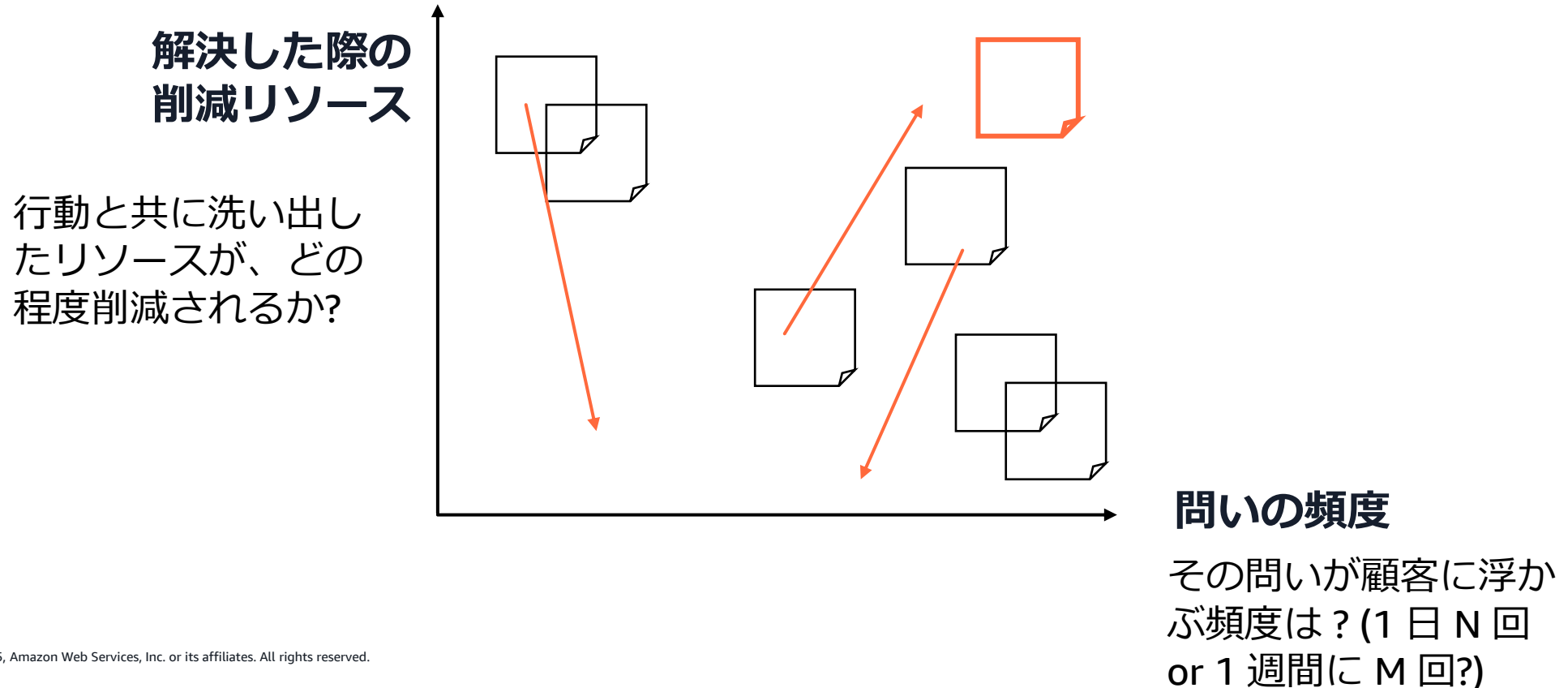
# Day2 : 改善編

1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  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？
3. 実行計画の作成



# Define : 問いのインパクトを再評価する

実際のフィードバックを基に、問いのインパクトを再評価する。  
新しい「より最適」「より連続」な状態を見つける問いを立てる。





# Define : 新しい問いを立てる

## 「なぜ〇〇せずに□□ができないのか？」

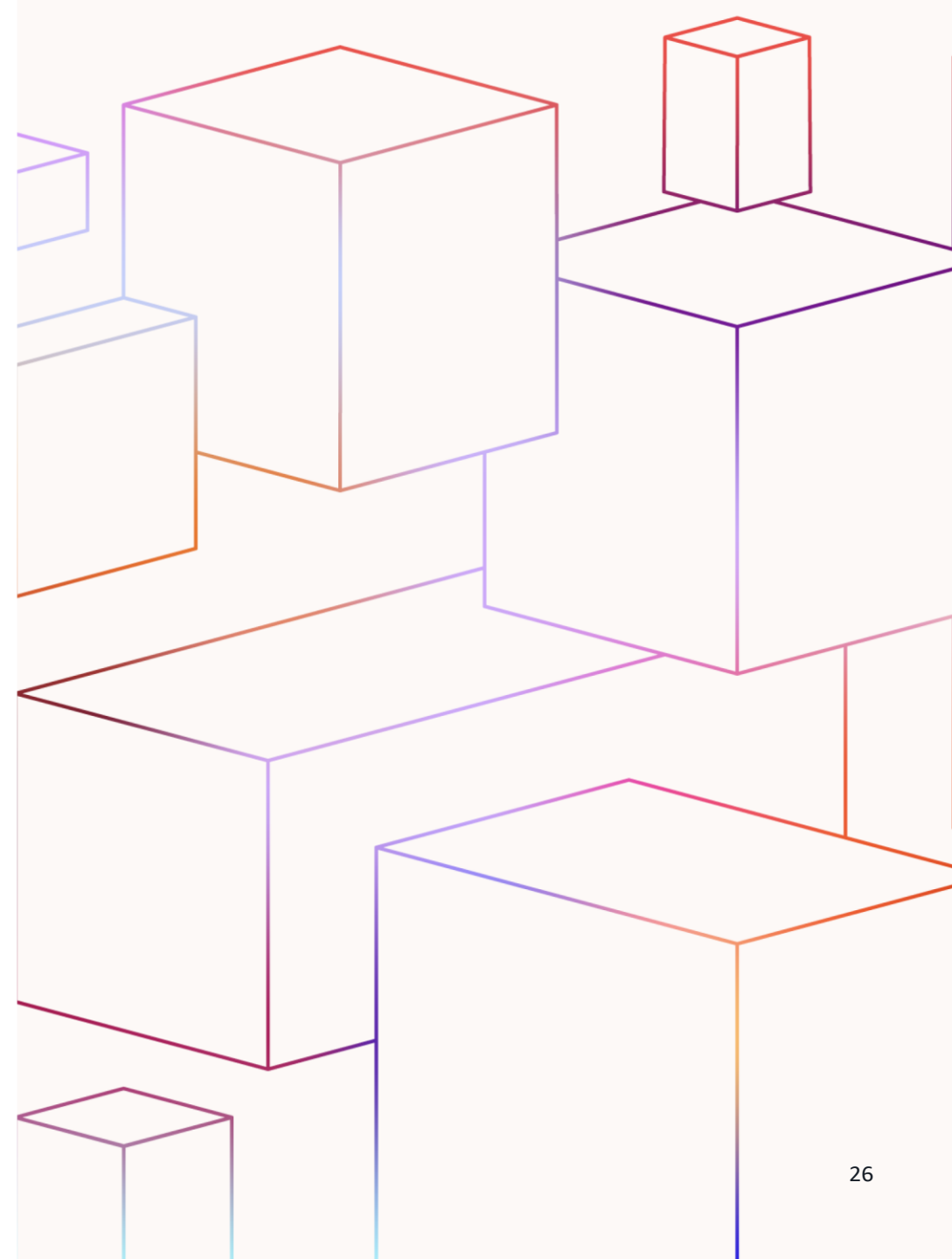
- **より最適** : トレードオフを発生させずに目的が達成できるべきではないのか？  
例 : 服の傷みなしにきれいに漂白、開発知識がなくても業務アプリが作れる等

## 「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

# Day2 : 改善編

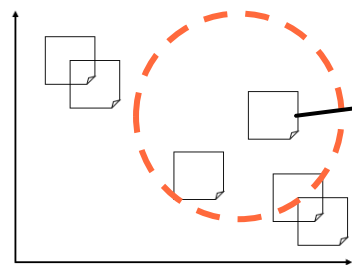
1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  1. Listen : 顧客は誰か？
  2. Define : 課題と機会は何か？
  3. **Invent : 解決策は何か？**
  4. Refine : 最終的な顧客の体験は？
  5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は？
3. 実行計画の作成



# Invent : 発明の実施

## [🤖 ペア・個人ワーク]

Define にてペアで作成した問いのうち、インパクトが高い問いを複数選びます。次のプロンプトを参考に、生成 AI により発明をさせてみてください。有望な発明は、共有可能な文書に記録してください。



(属性)であるペルソナを設定してください。このペルソナが持つ「**(問い)**」という問いを解決するため、**<解決策>**を組み合わせ発明を行います。発明の名前、発明による問いへの回答、解決策の合計難易度と内訳を記載ください。

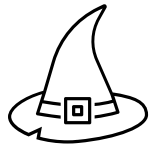
**<解決策>**

**</解決策>**

# Invent :発明の実施：自分・自社以外の視点で

[🤖 ペア・個人ワーク]

生成 AI は多様な人物の属性情報を持つため、発明の主体を「自分・自社」から変えて行うことができます。下記を参考に属性をスイッチして発明をしてください。



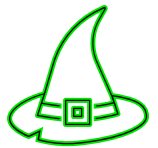
## A. 友人・家族 (感情的な第三者)

お母さん、お父さん、お姉さん etc



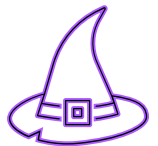
## B. コンサルタント (理性的な第三者)

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

(属性)であるペルソナを設定してください。。。。

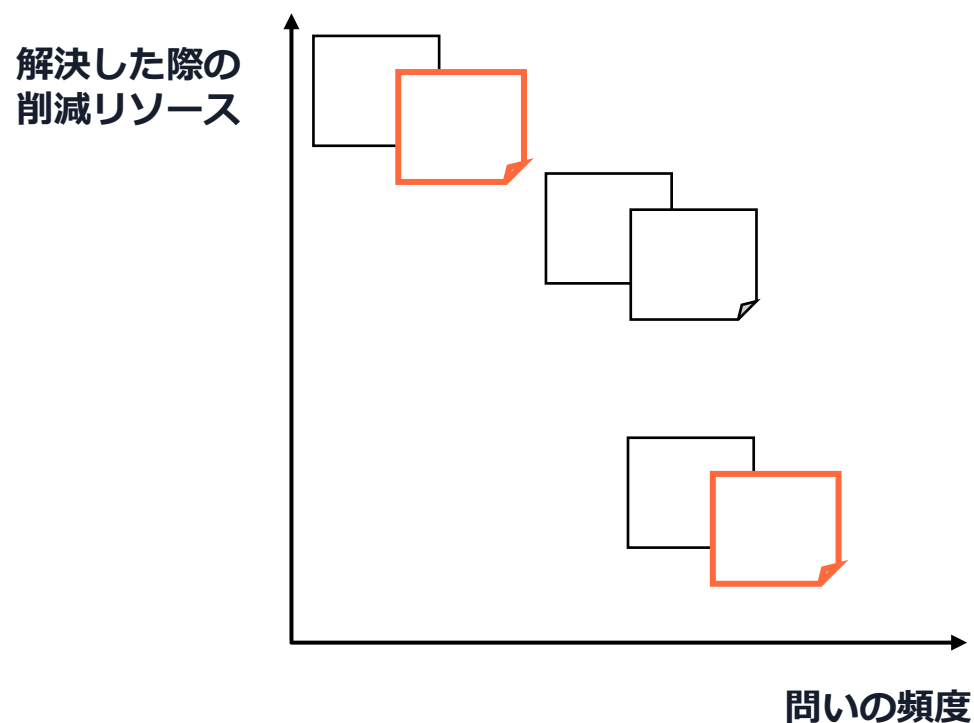
AI の回答

〇〇だったらどんな発明をしますか？

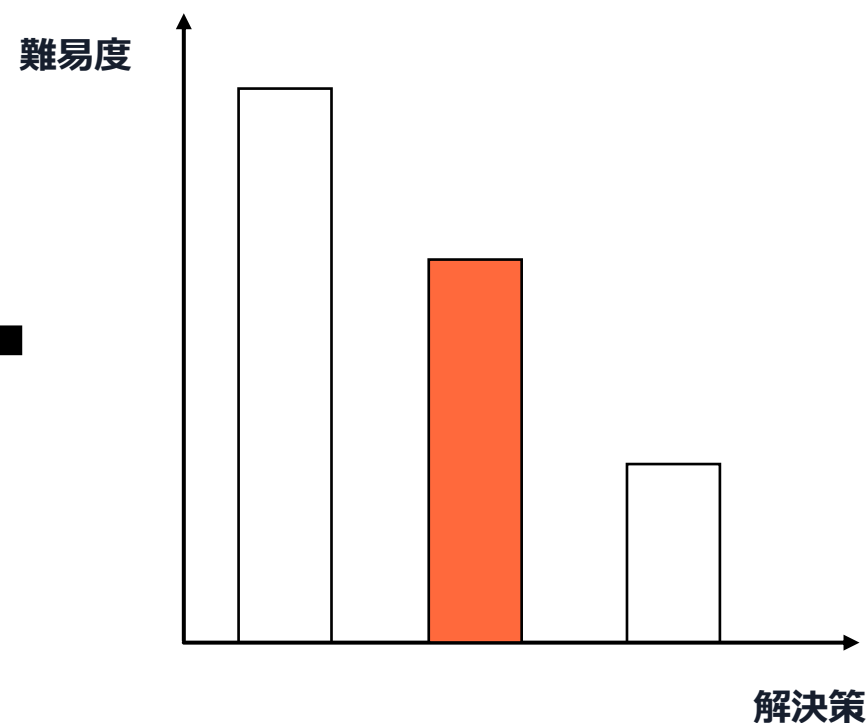
# Invent : 発明の選択

## [ペアワーク]

書き留めた発明をペアの中で共有し、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一つ選択してください。

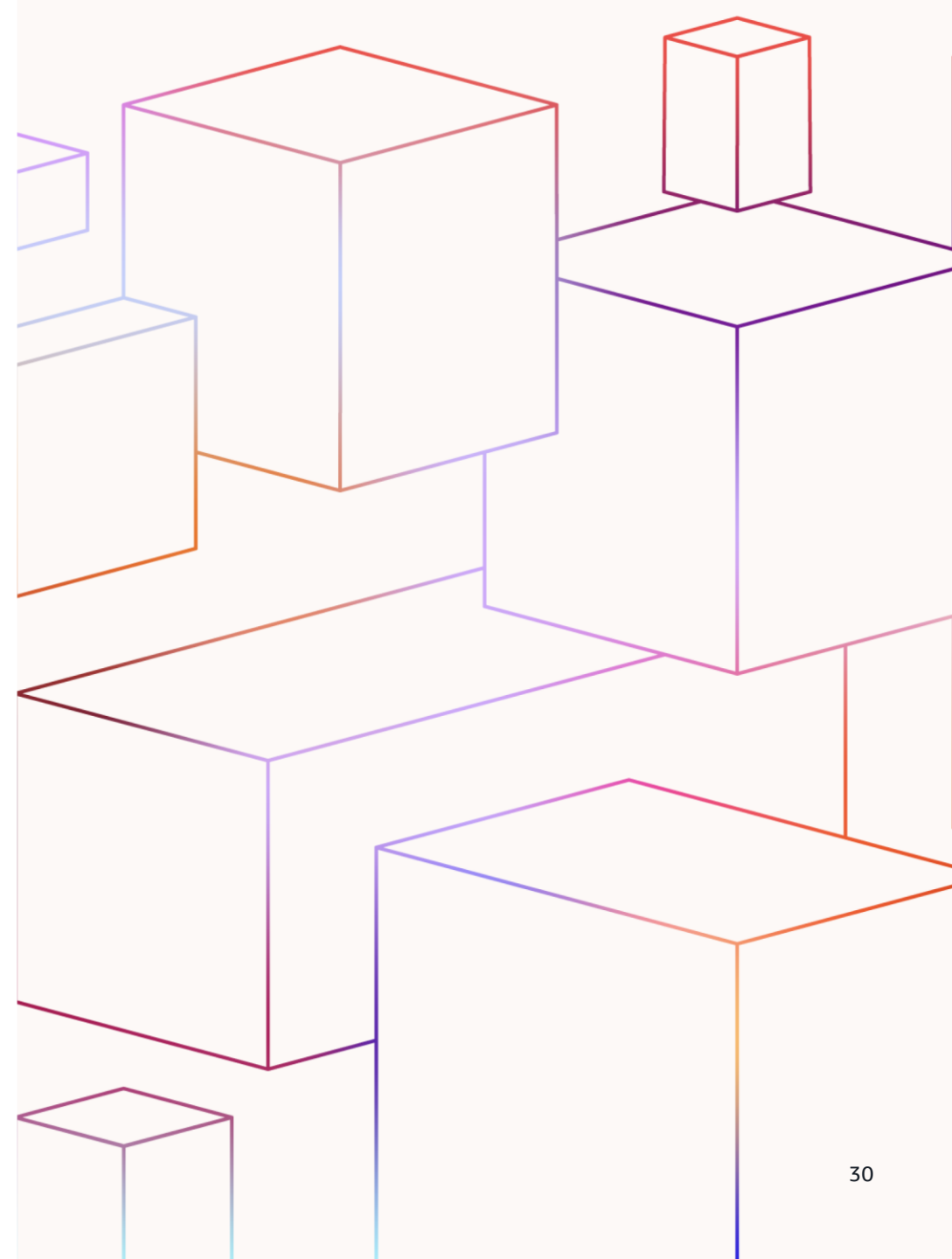


+



# Day2 : 改善編

1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  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？
3. 実行計画の作成



# “PR”を書く

## [ペアワーク]

ペア内で企画と開発を分担し、担当範囲のプレスリリースを執筆してください。

### 顧客向けメッセージ

企画

20XX 年 X 月 Y 日、株式会社〇〇は [△△のサービス] を公開しました。[Listen : □□なお客様が□□したい時] に **[Invent : より最適/より幅広い解決策]** ができます。

**お客様の声** : 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**常識を変えました**。今までと比べ ××の効果が得られています。

### 解決策の体験手順

開発

△△は次の手順で利用できます。

[正常系]

- 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**、□□が一瞬でできる  
...

[異常系]

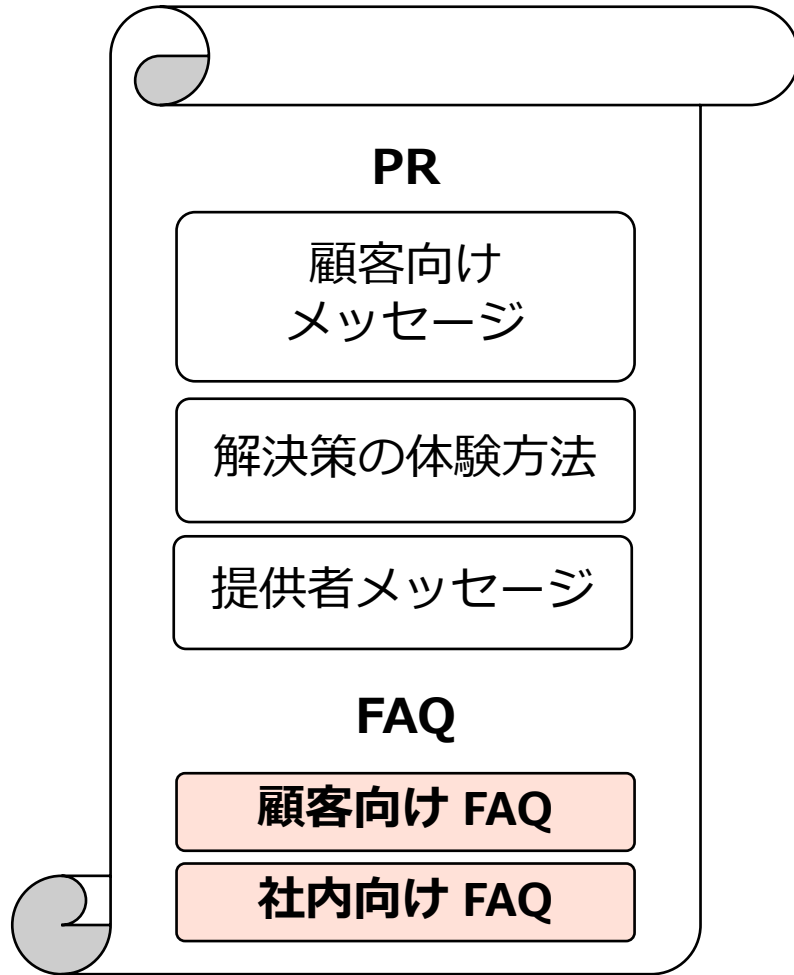
もし XX な場合は、XX することで継続できます。...

### 提供者メッセージ

企画

これまで [Define : ××するのに××することによる影響は**見過ごされてきました**。☆☆市場では約☆☆社 / 人のお客様がこの課題を抱えていると推計しており、株式会社〇〇は [**♡♡の独自技術 / データ、パートナーシップ、販路、資金力etc**] を活かし今後 N 年で♡♡円の投資を行い幅広いお客様に△△を提供します。

# “FAQ” を書く



## [ペアワーク]

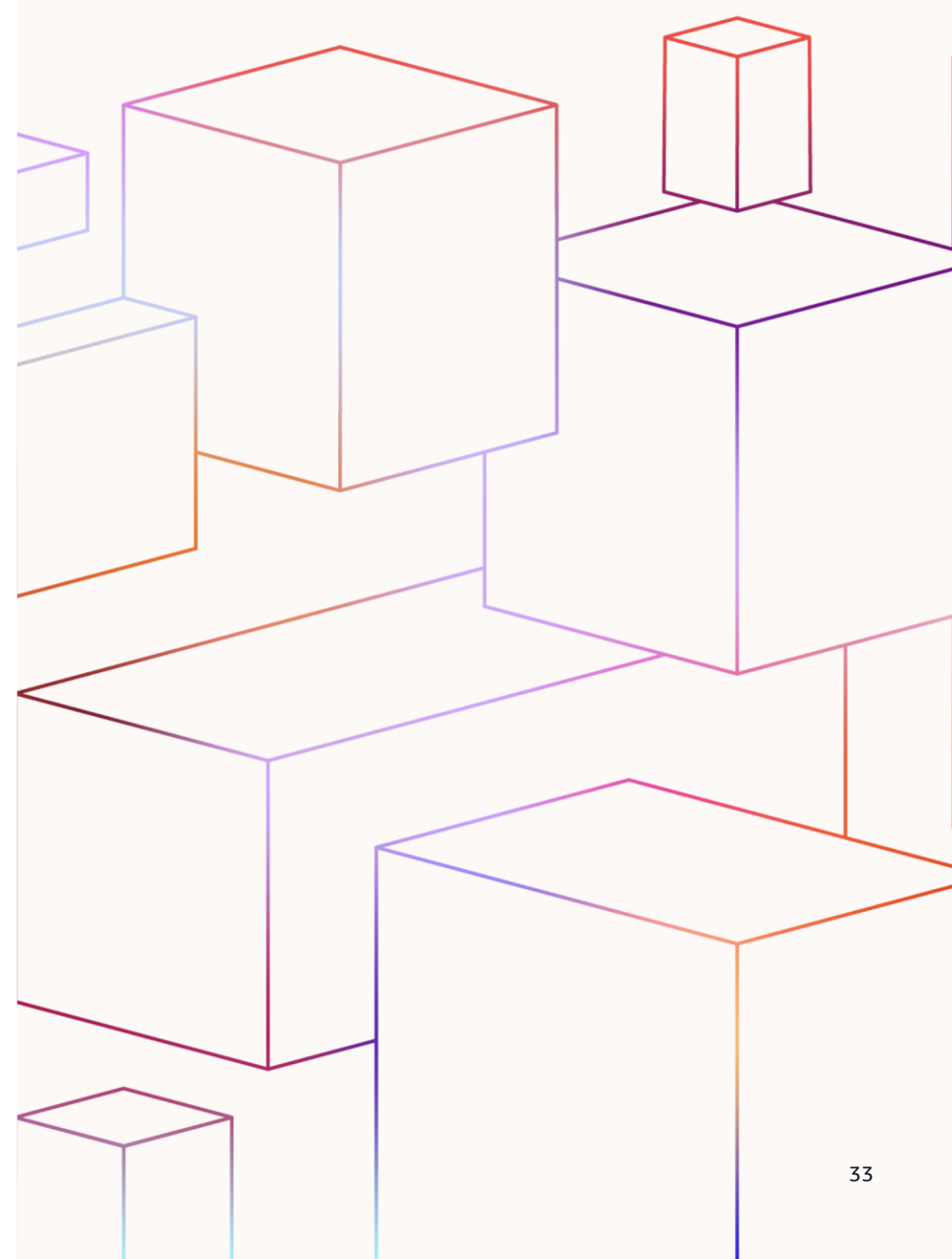
顧客、あるいは社内から寄せられうる質問に対する回答をアップデートしてください。

- ・ **消費リソース(価格、時間等)に関する質問を必ず入れて回答を明記してください**



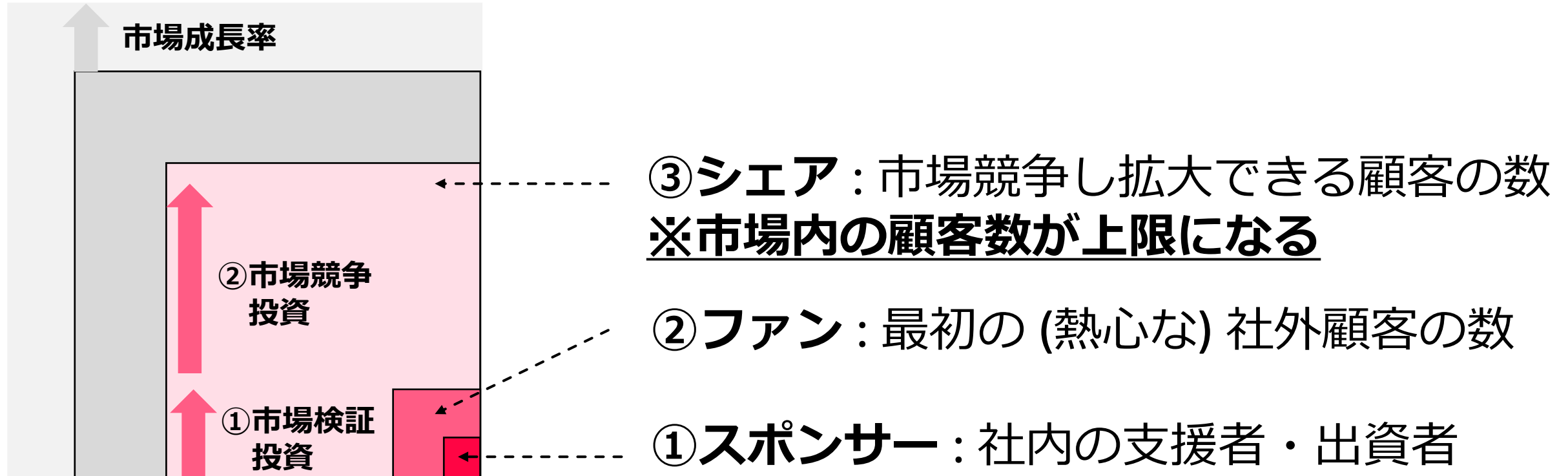
# Day2 : 改善編

1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  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？**
3. 実行計画の作成



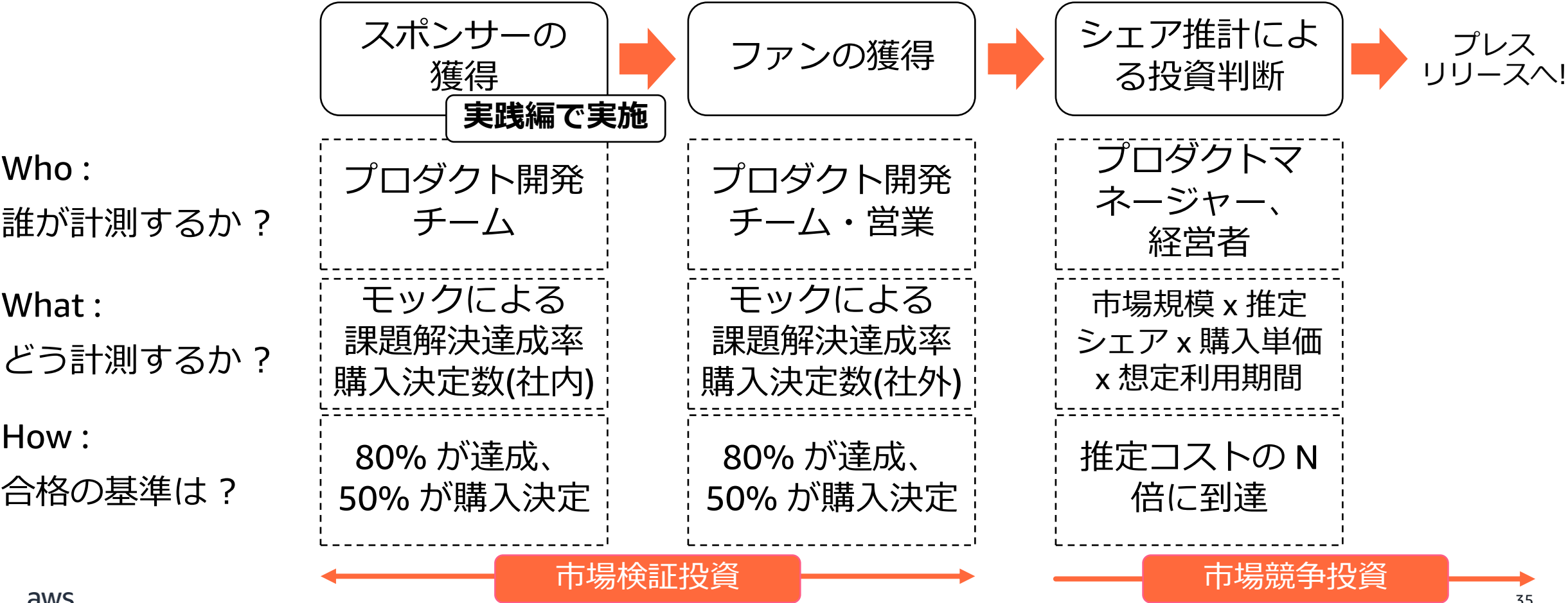
# Test/Iterate : 実際のプレスリリースまでの マイルストーン

実際にプレスリリースを出すには、**市場性の評価**が不可欠。



# プレスリリースまでにクリアする基準を設計する

3 カ月以内に、実際のプレスリリースまで到達するためのマイルストーンを設計する。



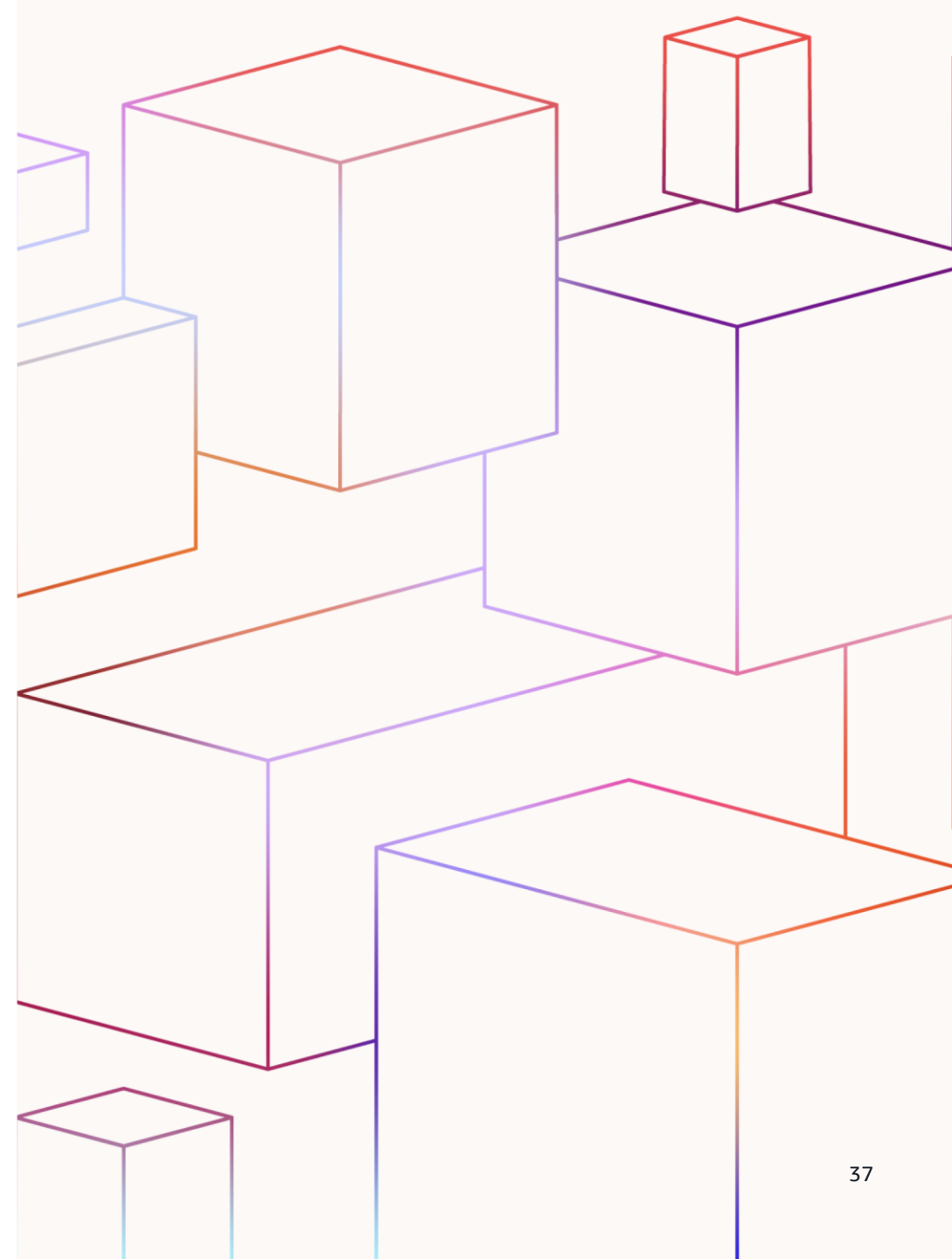
# Have a break!



# Day2 : 改善編

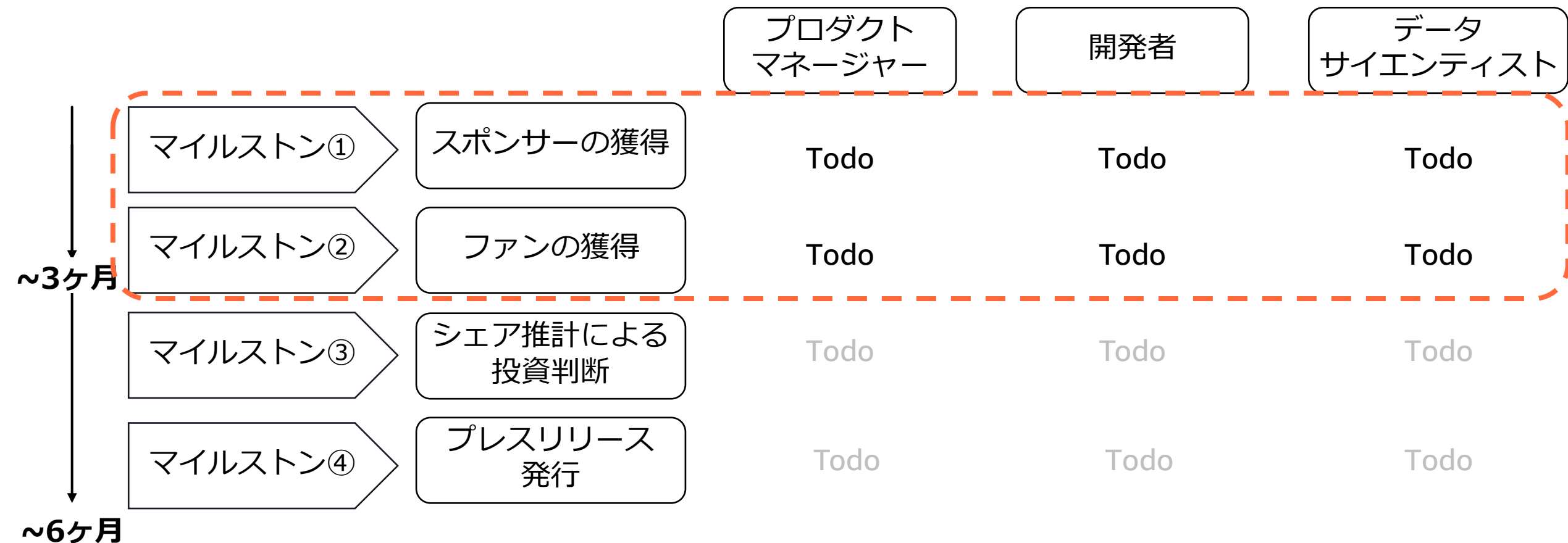
1. 改善編のポイント
2. 改善の実践 (参加者主導)
  1. Listen : 顧客は誰か ?
  2. Define : 課題と機会は何か ?
  3. Invent : 解決策は何か ?
  4. Refine : 最終的な顧客の体験は?
  5. Test/Iterate : 成功を計測する指標は?

## 3. 実行計画の作成



# 今後のタイムラインとタスクを決める

顧客の明確な反応を確認するマイルストーン②まで 1~3 カ月での到達を目指す。

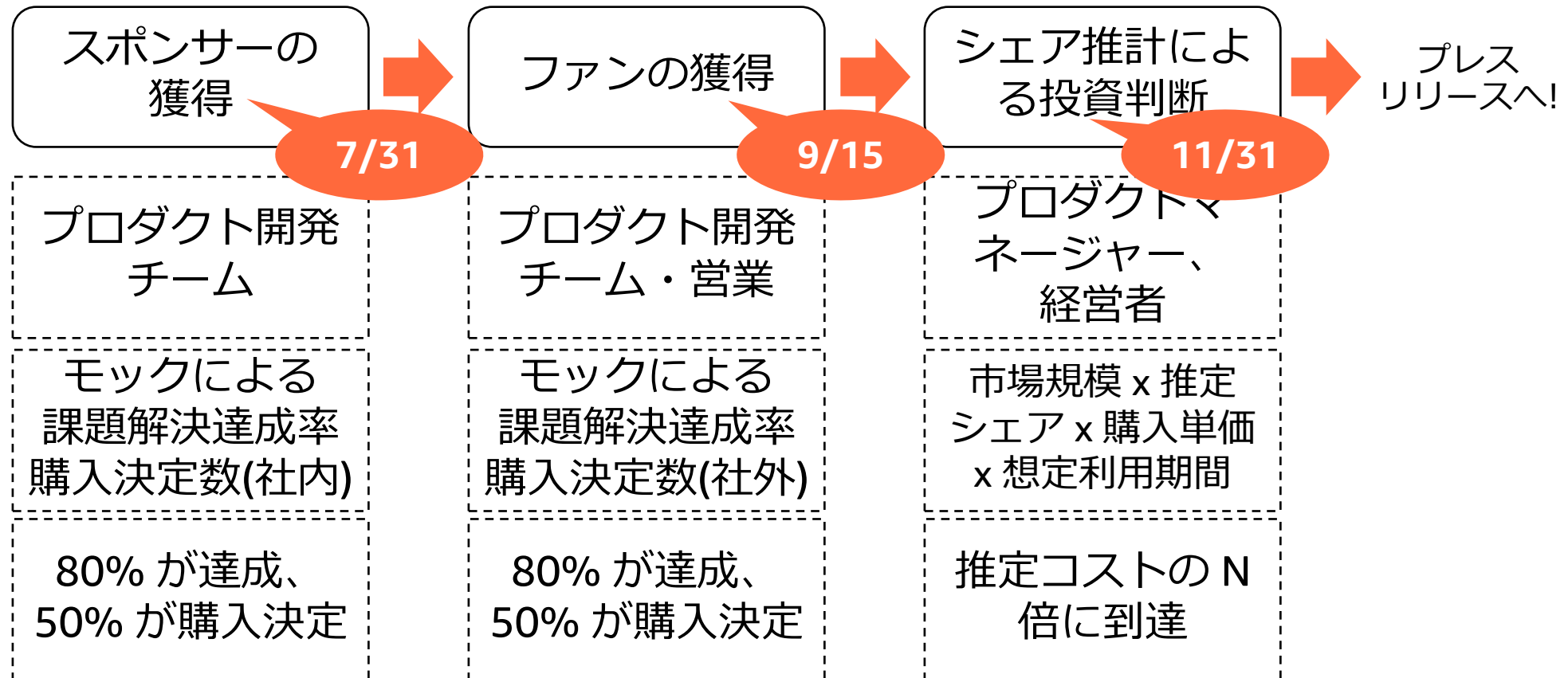


# タイムラインを決める

 15 min

## [グループワーク]

Test/Iterate を下地に、各マイルストンの達成日時を決めてください。



# タスクを決める



[個人ワーク]

マイルストーン②到達までに自身が行うべきタスクをポストイットに書きだす。

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

マイルストーン①

スポンサーの獲得

Todo

Todo

Todo

マイルストーン②

ファンの獲得

Todo

Todo

Todo

マイルストーン③

シェア推計による  
投資判断

Todo

Todo

Todo

マイルストーン④

プレスリリース  
発行

Todo

Todo

Todo

~3ヶ月

~6ヶ月





# タスクを決める



## [グループワーク]

各自のタスクを貼りだし共有してください。不足がないか、全員で点検します。

### 【主なポイント】

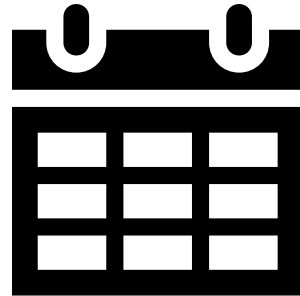
- 自分が作業を進めるにあたり、依頼しないといけないタスクはないか？
- 特に難易度が高い場合、技術検証の必要はないか？
- 検証を行う期間、リソースを確保する (市場検証投資) の決裁を得るための経営層への起案 (稟議) は計画されているか？

# タスクのコミットを行う



## [グループワーク]

定期的な進捗会議、マイルストーン完了時点の CXO 報告をワークショップ内でスケジューラーに設定してください。タスク管理システムがあれば、タスクを登録してください。



# Well Done!



# Next Step

これからも自走できそうですか？



# お客様のチャレンジを支える AWS の支援体制

## AWS ジャパン お客様担当チーム

お客様の課題を  
最もよく理解する、  
アカウントマネー  
ジャー・ソリューショ  
ンアーキテクトなどか  
ら構成される、お客様  
担当チーム

お客様ビジネスの理解  
生成AI活用機会の発見  
ゴールと成功指標の設定  
プロジェクト支援

## Prototyping & Cloud Engineering

実現したいソリュー  
ションのプロトタイ  
プを開発すること  
を通じて、お客様のビ  
ジネス加速を支援す  
るグローバルチーム

要件のヒアリング  
アーキテクチャ設計  
プロトタイプ構築  
引き渡し

## AWS Partner

AWS のテクノロジー、  
プログラム、専門知  
識、ツールを活用し  
てお客様向けのソ  
リューションとサー  
ビスを提供し、お客  
様の成功をサポート

課題定義  
ソリューション提案  
システム化  
導入・運用  
ユーザサポート

## Generative AI Innovation Center (GenAIIC)

生成 AI イニシア  
ティブの設計、構築、  
立ち上げを支援す  
ることを目的とした、  
包括的な専門知識を  
提供するグローバル  
チーム

概念実証 (PoC)  
アドバイザリー  
カスタムモデル  
プログラム

## AWS Professional Services

AWS クラウドで、  
ビジネス成果を実現  
しようとするお客  
様をサポートできる、  
それぞれの領域の専  
門知識を備えたグロ  
ーバルチーム

ワークショップ  
推進組織組成支援  
プロトタイピング支援  
プロダクト開発支援  
セキュリティ検討



# Thank you!

