

企業のリアルな事業成長課題の解決に挑戦

顧客価値共創 プログラム

企業との
価値創造に
関心のある学生
なら学部・学年
不問！

Customer Value Co-Creation Program

*Working on the challenge to solve
real business growth issue for Companies*



- 自分の強みを活かして、ビジネスを作る経験ができる
- 実務経験豊富な講師とのディスカッションでアウトプットを磨ける
- 企業に採用されれば社会実装や出資の可能性あり

01

本プログラムの概要

募集プロジェクトの内容はP.3をご確認ください

週1回×8回＝2カ月でリアルな企業課題を解決する企画をアウトプットします。

リアルとオンラインを合わせたハイブリッドで進行

最終回は企業へプレゼンテーションを行い、採用されれば社会実装の可能性も！

シラバスイメージ

	日程	形式	
第1回	10/11	対面	オリエンテーション&担当者プレゼンテーション
第2回	10/18	Zoom	方針の「4つのW」(Who, What, Why, wish)を考える
第3回	10/25	Zoom	議論を通じて方針の「解像度」を上げる
第4回	11/01	Zoom	企画の「2W2H」(4W+Where, When, How, How much)を考える
第5回	11/08	Zoom	議論を通じて企画の「解像度」を上げる
第6回	11/15	Zoom	企画の「ビジネス構造」と「収支構造」をアウトプットする
第7回	11/22	Zoom	相手をハッとさせる「伝え方」を突き詰める
第8回	11/29	対面	企業へのプレゼンテーション&担当者からの講評

※対面開催は、「I-Siteなんば」となります。

02

本プログラムの特徴

1

顧客価値の社会実装を目標に参加者一人一人が企画を完成させる

2

各回課題を提出し、講師や参加者と解像度を引き上げる実践型プログラム

3

本プログラムから起業家や企業との社会実装経験者を輩出

03

本プログラムの講師（一例）



KANDO株式会社

代表取締役 高橋 輝行

東京大学大学院理学系研究科卒／デジタルハリウッド大学院DCM修士。2000年、博報堂入社。営業職としてベネッセコーポレーション、アスキー、ゲーム会社等の広告ブランディングを推進。その後、SBIグループの知財コンサルティング会社を経て、2007年に経営共創基盤（IGPI）に参画。チケットぴあに出向し経営再建を主導。2010年KANDO株式会社を創業、中堅・中小企業を中心に100社以上で新商品/新事業開発プロジェクトを推進。桜美林大学・大学院非常勤講師（プロジェクトマネジメント専門）

起業・企業との社会実装例

起業：ネイル整形サロン「VISOK」



大阪公立大学CVCC第1期生
大阪公立大学大学院 看護学研究科
博士前期課程2年(参加時1年)
蔭西訓子さん

私は大学院に入る前、足専門の看護師の仕事をしていて、自分の看護師の技術を活かしたビジネスをしたいと思って参加しました。CVCCでは、数字を元に儲かるビジネスを考えることの難しさを痛感しましたが、自分の強みを活かして、顧客や提供価値を突き詰めることの面白さを実感しました。

ビジネスの本当のコア

なところのエンドユーザー視点を学ぶことができ、それを原点として今も毎日思い出しながら事業をやっています。

<アドバイス>

私と同じように、自分の強みを活かしてビジネスをしたい人は絶対に参加された方がいいと思います。売上や儲けを考えるよりも先に、顧客の感動体験を突き詰めることがビジネスの原点、働くことの本質だと気付けます。そこに早いうちに気付けるかどうかで、その先自身の強みの磨き方が大きく変わるような気がします。



<https://visok.net/>

「歩きやすい足、見せたくなる足にする自爪ケア」をコンセプトに、KANDOが出資し2024年4月に「VISOK(美足)株式会社」を設立。蔭西さんが代表取締役役に就任し、第1号店となる大阪天王寺店をオープン。初月から単月黒字を実現、全国展開を目指す。

社会実装：井筒八ツ橋本舗・三和紙業との新商品開発



大阪公立大学CVCC第2期生
大阪芸術大学 デザイン学科
グラフィックデザインコース4年(参加時3年)
金澤夏那さん

もともとパッケージデザインに興味があって、募集テーマと合致したので応募しました。他の人との意見交換や、産学協働で学べる機会が貴重だと感じたことも大きな理由です。CVCCでは、週一回のミーティングでプレゼンを行い、実際の顧客をイメージしながら、お菓子やパッケージデザインを具体化するのが初めての経験で

苦労しましたが、自分の大きな成長に繋がりました。

<アドバイス>

恐れずに挑戦してみることが大事だと思います。私はお菓子が好きで、その魅力を人々に届けたいという想いがモチベーションになりました。好きなことと得意なことが重なると力が発揮しやすく、結果にもつながりやすいと思います。いろんな人が参加して、新しい価値がもっと世の中に生まれていったらいいなと思います。



https://www.instagram.com/yatsuken_/?hl=ja

伝統的な和菓子八ツ橋に遊び心を加えた新しい商品ブランドを提案した金澤さんと「井筒八ツ橋本舗」、「三和紙業」の若手社員が中心となって、新商品開発プロジェクト[Ya+suken(ヤツケン)]を立ち上げ、2024年5月から隔週で新商品を試作試売。

出資や企業との社会実装が決まれば、引き続き講師が伴走支援！

Presented by
Muic Kansai

旅をワクワク・面白くする商品・サービスを考えるプロジェクト

日本人やインバウンド旅行客の「旅」を

面白くする商品やサービスを、関西の電鉄会社へ提案し、

社会実装を目指そう！

近鉄グループホールディングス株式会社
南海電気鉄道株式会社
西日本旅客鉄道株式会社
阪急阪神ホールディングス株式会社

※最終プレゼンテーションに、各社の担当者が参加予定



内容

日本の観光市場は、インバウンド旅行客だけではなく、日本人旅行者も体験したことがないような観光資源も豊富で、アイデア次第で今までにない新しい旅を提供できるはずです。

本プロジェクトでは「旅をワクワク・面白くする商品・サービス」を考え、地域の魅力を引き出し、移動自体も楽しむ体験を創造し、鉄道会社と一緒に、旅の新しい形の社会実装を目指します。

斬新なアイデアで、未来の旅を形作る価値を創造し、日本を盛り上げましょう！

対象

旅行や地域活性化に関心があり、既存概念にとらわれず、斬新な「旅をワクワク・面白くする商品・サービス」を考えたい方。将来起業や社会実装に興味・熱意のある方。

募集人数

3～5名 ※募集人数を越えた場合は選考

日程

2024年 10月11日～2024年 11月29日

毎週金曜 18:30～20:00

会社HP

<http://www.muic-kansai.jp/>



プロジェクト担当者より一言

MUIC Kansaiは三菱UFJ銀行が設立した、観光・インバウンドをテーマとしたオープンイノベーション拠点です。

関西鉄道会社をはじめとする様々な大企業やスタートアップ企業などとともに、観光・インバウンドにおける社会課題解決に向けた新規事業の創出ならびに社会実装の取り組みを推進しています。

今回KANDO様とともに「旅をワクワク・面白くする商品・サービス」をテーマに新たな顧客価値共創プログラムを実施することになりました。関西には豊富な観光資源が存在し観光ポテンシャルが高い地域ではありますが、皆さまが考える関西の旅をさらに面白くする事業アイデアをもとに一緒に社会実装まで目指すことを非常に楽しみにしています。

MUIC Kansai シニアマネージャー 林勇太

申込方法

05

Step1

申込みフォームに
アクセス



<https://forms.office.com/r/kGuYvixx3p>

Step2

必要事項を入力



Step3

9月27日(金)までに
メールで通知



定員を超えた場合は、下記「選考基準」により選考。キャンセルは原則不可

申込・参加の際の注意事項

06

申込期限

2024年9月20日(金)
17:00

選考基準

- 1 本プログラムで実現したいこと
- 2 その理由(想い、原体験)
- 3 発揮できる強み(企画力、デザイン力等)

最終アウトプット

企画書の提出

大学からのメッセージ

07



大阪公立大学 国際基幹教育機構 高度人材育成推進センター長 松井 利之

「総合知を活用し、新たな価値を多様な人と共創する」

今後、皆さんがどのような社会に歩みだそうと、将来必ず必要とされるスキルの一つです。

このプログラムでは、これまでにそういった活動経験がない人でも、自然にその体験ができるように設計されています。

普通の大学生活では交わらない社会人の方々と、ともに考え、工夫し、また顧客となる人の意見を集約していくことで、新しい価値を創造する経験ができるはずです。

これらの学びは、何よりも楽しく、そして刺激的な体験になります。

是非、積極的に参加し、価値創造のスキルアップや企業とのネットワーク作りに役立ててください。

本プログラムに
関するお問い合わせ

大阪公立大学 国際基幹教育機構 高度人材育成推進センター
TEL : 072-254-8265 E-mail : gr-idec-jinzai@omu.ac.jp