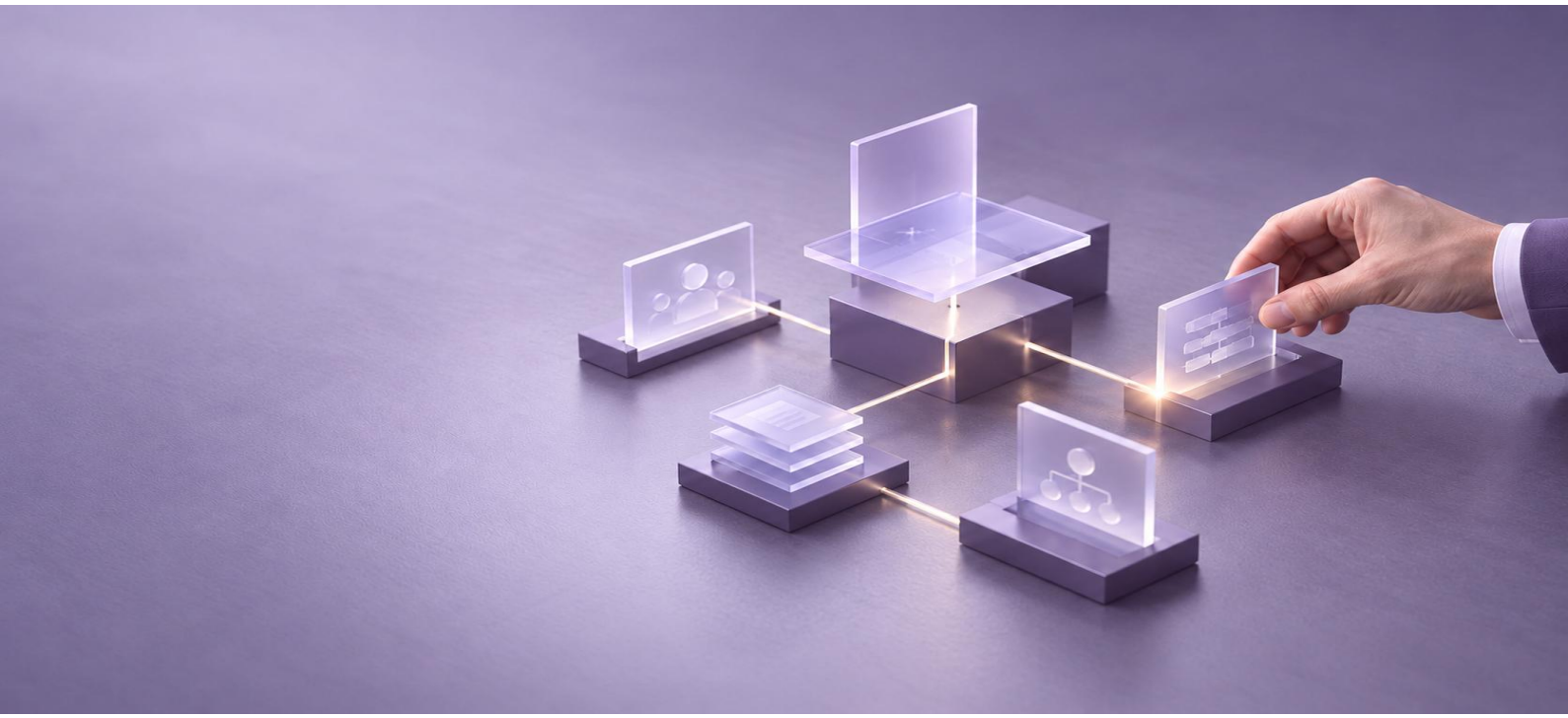
TouchCore

ビジネス・アーキテクト
ー事業設計プログラム

COURSE PROPOSAL / 2026

売上高向上を、顧客経験価値と全社の仕事から設計する



合同会社タッチコア

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

企画の要旨

経営が目指す売上高や利益を、顧客経験価値、事業モデル、顧客に届く仕事、組織と責任、情報・IT、実行の順序へ具体化する人材を育てます。

受講者は自社の事業テーマを設計し、2027年度の開始後に実行へ移せる事業設計図とロードマップをまとめます。

開催概要

開催期間	2027年1月7日（木）～3月25日（木）
日時・回数	毎週木曜日 15:00～17:00／全12回・各回120分
開催方法	オンライン（Zoom）
通常受講料	300,000円／人（税別）
講師	小西 一有
主催	合同会社タッチコア

受講をおすすめする方

経営企画・事業企画、DX推進・情報システム、業務改革、商品・サービス開発などを担い、**経営の方針を具体的な事業や仕事の仕組みに落とし込む立場の方**を対象としています。

部門ごとの改善を会社全体の成果につなげたい方、DX・AIの活用を顧客価値や事業の視点から考え直したい方、自社の構想を経営者や関係部門に説明できる形にまとめたい方に適した内容です。

2026年度内に学び、2027年度のスタートダッシュにつなげる

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

01 なぜ今、役割が必要なのか

DXやAIを導入しても、顧客に届く価値や会社全体の仕事が変わらなければ、成果は個別の効率化にとどまりやすくなります。

国内のDX成果に見える偏り

IPA「DX動向2025」の図表1-9では、DXで成果が出ていると回答した企業の経営面の成果内容を比較しています。

日本ではコスト削減や提供日数の短縮など生産性・効率化に関する成果が多く、米国・ドイツでは利益、売上、市場シェア、顧客満足度など価値向上に関する成果が多いと報告されています。

本講座では、売上高向上は顧客経験価値を高めることで実現するという立場に立ち、IT・AIを顧客価値と全社の仕事を変える手段として扱います。



©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

ビジネス・アーキテクトが担うこと

簡潔に言えば

経営者の想いや考えを、現場が実行できる事業と仕事の設計に変える役割です。経営判断を代行するのではなく、経営が目指す価値を実現するために、会社全体の構造と変革の順序を設計します。

担う仕事	具体化する内容
経営意図を設計に変える	誰にどんな価値を届け、何を変えるのかを、事業モデルと目指す成果に結び付ける。
全体構造を設計する	業務のつながり、組織・役割、判断・責任、情報、IT・AIを一つの構造として整える。
変革の順序を組み立てる	必要な施策の組合せ、依存関係、優先順位、実装ロードマップを設計する。

IPAの役割定義では、戦略に基づくアーキテクチャ全体の設計と施策ポートフォリオの構成を担い、最終決定権は経営にあると整理されています。

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

02 役割がないと、何が起きるのか

経営の意図を会社全体の設計へつなぐ役割が曖昧なままだと、変革が部門ごとの解釈と努力に分かれます。

起きやすいこと	仕事への影響
経営の意図が現場に届かない	数値目標は示されても、顧客に何を提供するか、どの仕事を変えるかが決まらず、部門ごとに別の解釈が生まれる。
改善が部分最適に分かれる	各部門は効率化しても、受け渡しや判断の境界で調整が残り、顧客の結果や全社の成果につながりにくい。
IT・AI導入が目的化する	機能やツールを先に選び、誰のどの仕事・判断・価値を実現するのかが後追いになる。
成果と責任が結び付かない	指標、判断者、実行責任が分かれ、投資の成果を評価して次の施策へ反映できない。

役割と権限の関係

役割	主な責任
経営者・事業責任者	目指す価値と戦略を決める。アーキテクチャや施策を承認し、責任者を任命する。
ビジネスアーキテクト	戦略を実現する全体構造と施策ポートフォリオを設計し、経営判断できる形に示す。
ビジネスアナリスト	業務・ステークホルダーの要求を分析し、要件化や変革の実行を支援する。
プロダクトマネージャー	任命されたプロダクトやプログラムの成果と実行を担う。

講座で扱う課題：

IT・AIをコスト削減に使うだけでなく、顧客経験価値を高め、売上高向上につなげる事業と仕事を設計します。

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

03 修了時にできること

自社の一つの事業テーマについて、経営の意図から実装の初動までを一続きで説明できる状態を目指します。

- 経営の数値目標を、顧客に届ける価値と事業上の成果に具体化する。
- 顧客が得たい結果から、価値をつくり届けるE2E業務と主要な受け渡しを設計する。
- 業務を動かす判断を特定し、必要な情報、権限、役割、責任を対応付ける。
- 記録すべき素活動と、経営・現場が活用する情報を区別する。
- IT・AIを、設計した事業と仕事を実現する手段として配置する。
- 施策の依存関係と優先順位を整理し、成果指標と検証方法を含むロードマップを作る。

設計の順序

1. 最上位指針
   実現したい価値
2. ビジネスモデル
   価値の創出・提供・収益
3. 業務プロセス
   顧客結果までの仕事
4. 判断・責任・情報
   仕事を動かす構造
5. IT・AI
   設計を支える手段

この順序で設計を進め、各段階の前提や判断が後工程と矛盾していないかを確かめます。

学習の進め方

講義で共通の考え方と設計手順を確認し、事例検討と演習を通じて受講者自身の事業テーマに適用します。
各回の成果物を次回に引き継ぎ、講師の問いと受講者同士のレビューで前提・根拠・全体のつながりを磨きます。

設計原則

講師が正解を先に渡すのではなく、「誰に何を届けるのか」「仕事はどうつながるのか」「誰が何を判断するのか」を問い、受講者が自社で説明し、経営と対話できる設計案にまとめます。

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

04 全12回カリキュラム

各回120分。講義・事例検討・個人またはグループ演習を組み合わせ、設計成果を段階的に積み上げます。

回・日程	テーマ	学ぶ内容・成果物
第1回 1/7	**役割と課題を捉える**	役割と権限を理解し、自社で取り組むテーマと、今取り組む理由を整理します。 成果物：事業テーマ・現状の問い
第2回 1/14	**経営意図と顧客価値**	数値目標を、誰にどのような価値を届ける事業なのかへ具体化します。 成果物：顧客・価値・成果仮説
第3回 1/21	**価値を生む事業モデル**	顧客価値を生み出し、届け、収益につなげる仕組みを一続きで設計します。 成果物：事業モデル仮説
第4回 1/28	**価値循環と連携**	顧客、自社、パートナーが互いの価値を高める条件と関係を考えます。 成果物：関係者と価値循環図
第5回 2/4	**顧客起点のE2E業務**	顧客が得たい結果から逆算し、部門をまたぐ仕事の受け渡しや滞留を捉えます。 成果物：現状E2E業務図
第6回 2/11予定	**調整を生む構造を見直す**	確認、差し戻し、承認待ちの発生条件を分析し、仕事の分担・順序・条件を見直します。 成果物：調整発生点・再設計案
第7回 2/18	**判断・責任・組織**	主要な判断と必要な情報、権限、役割、責任を対応付けます。 成果物：判断・情報・責任表
第8回 2/25	**情報と素活動の記録**	資源と仕事の動きを捉え、記録すべき活動と、活用する情報を整理します。 成果物：記録・情報活用案
第9回 3/4	**経営意思から構造要件へ**	経営の意図を業務・情報・判断・責任の要件へ具体化し、現場で確かめる項目をまとめます。 成果物：構造要件・検証項目
第10回 3/11	**IT・AIを事業に組み込む**	実現する仕事や顧客価値からIT・AIの配置を考え、人が担う判断との境界を整理します。 成果物：IT・AI配置図
第11回 3/18	**実装計画と成果の評価**	施策の依存関係、優先順位、検証方法を整理し、実装の順序と成果指標を定めます。 成果物：実装ロードマップ・指標案
第12回 3/25	**発表と講評**	事業設計図を発表し、設計全体のつながりを確認して、実行に向けた初動をまとめます。 成果物：事業設計図・初動計画

※日程は2027年、各回木曜日です。第6回は祝日のため、受講者の予定を確認して決定します。

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

05 修了成果と実施概要

受講者は、自社の経営課題を事業設計図と初動計画にまとめ、関係者との次の対話に使える状態にします。

最終成果物　事業設計図

- 事業の目的と、顧客に生む価値
- 価値をつくり、届け、収益に結び付けるビジネスモデル
- 顧客の結果から逆算したE2E業務と主要な受け渡し
- 業務上の判断、判断に必要な情報、役割・責任
- 記録すべき素活動と情報の活用方法
- IT・AIの配置と、人が担う判断の境界
- 施策の優先順位、実装ロードマップ、検証方法と成果指標

修了時の状態

2027年度の開始後に何から着手し、誰と何を確かめ、どの成果を追うのかを説明できる。大規模投資の承認に限らず、次の経営判断に必要な設計材料がそろっている。

お申込み・お問い合わせ

ウェブサイトから、または　info@touchcore.jp　までご連絡ください。



https://touchcore.co.jp/seminar/detail.html?no=521

合同会社タッチコア

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved

APPENDIX　講師プロフィール

小西 一有（こにし かずなり）

合同会社タッチコア 代表

同志社大学大学院 嘱託講師　｜　高崎商科大学 非常勤講師

技術経営修士（専門職）



山一證券では、個人営業、投資開発、情報システム推進、システム企画を経験しました。

ソニーでは、電子マネー「Edy」の立ち上げにプログラム・マネージャとして参画。その後、インターネットサービス事業において、800名・3拠点のコールセンター長を務め、業務と情報の構造を組み替えることで、運営コストを従来の3分の1以下へ削減しました。

Gartner Japanでは、10年以上にわたりCIOアドバイザーとして、大手企業の経営者、CIO、IT部門責任者に対し、IT戦略、DX、企業変革、組織・人材などに関する助言を行いました。講演活動においては、Gartner Symposiumの講演評価で国内第1位、APAC第1位を獲得しています。

2019年に合同会社タッチコアを設立。現在は代表社員として、経営者・CIOへのアドバイザリー、DX・企業変革・業務設計に関する研修、事業構想およびプロジェクトの支援に取り組んでいます。

教育分野では、同志社大学大学院において「医工学特論特別講義C1―デジタルビジネスへの誘い―」を担当するほか、高崎商科大学において、ビジネスモデル開発およびベンチャー企業論を担当しています。

これまで、東海大学専門職大学院組込みシステム技術研究科客員准教授、東京理科大学客員教授、九州工業大学客員教授などを歴任しました。

©2026, Touch Core GK , All Rights Reserved