

# AIx 問題解決 プロフェッショナル Bootcamp

「問題に悩む人」から、「問題を解決できる人」へ

 対象：中堅・管理職リーダー

 毎日30分から

 AI活用

 実践重視

 実際の課題解決

# 3ヶ月で仕事の進め方が劇的に変わります

本プログラムは「わかる」ためではなく、確実に「変わる」ことを目的として設計しています。

## Before (受講前)

### 全体の見方

× 全体像が見えず迷う

### 課題の見つけ方

× 表面的な対応で終わる

### 実行力

× 計画倒れになる



## After (受講後)

### 全体の見方

✓ AIと整理して重要なことが見える

### 課題の見つけ方

✓ 本当の原因を見つけて解決できる

### 実行力

✓ 実現できる計画を作れる



### 思考の武器：プロブレム・ソルビング・アプローチ (PSA)

戦略コンサルタントが使う問題解決の方法を学びます。複雑な問題から「本当に解くべき課題」を見つけ出し、AIと共に最適解を導きます。

なぜ多くの問題解決研修は

## 「現場で使えない」のか？

従来の研修が「フレームワークを教える」ことが中心だから。  
ケーススタディで学ぶ知識は、いざ自分の問題に直面したとき、  
すぐに応用が効かないことも少なくありません。

### ⚠️ 理論ばかりで実践できない

フレームワークを覚えても、実際の現場で使えない

### ⚠️ 学んでも現場で使えない

研修は良かったが、翌日には元通りになってしまう

### ⚠️ 一人で考える限界がある

複雑な問題に直面すると、思考が行き詰まってしまう

このBootcampは、そのアンチテーゼとして設計されました



### 従来の研修

ケーススタディ中心  
一方通行の講義  
フレームワーク暗記



### 本プログラム

実践中心  
双方向の対話  
AIとの協働

なぜ選ばれるのか

# このプログラムの3つの特徴

AIがこれまでの常識を覆すプログラムの提供を可能にしました。  
実際の仕事を取り扱うことでダイレクトに成果につながります。

1



## AIがいつでも 相談相手になる

- ✓ 膨大な情報を瞬時に整理・構造化
- ✓ 自分では見落としがちな視点を発見
- ✓ 仮説を素早く検証し、PDCAを加速

### 💡 ここが違う

一人では到達できない深い洞察を、AIとの対話を通じて獲得できます。

2



## 実際の仕事の課題が 解決できる

- ✓ 学習プロセスの中で実際の問題が解決
- ✓ 「知っている」知識が「できる」実践力
- ✓ 研修終了時には具体的な成果を実感

### 📄 ここが違う

架空のケーススタディではなく、あなたのリアルな課題が教材になります。

3



## 問題解決が 習慣になる

プロの思考プロセスを定着

What > Where > Why > So what? > How

- ✓ 毎日30分のMissionで無理なく定着
- ✓ 一生涯使い続けられる思考力を獲得

### ∞ ここが違う

一時的なスキルではなく、無意識レベルで使える「脳の習慣」を作ります。

# 問題解決の3つの型 (Stage)

発生型・発見型・変革型アプローチそれぞれ目的を意識してご自身でテーマを設定いただきます。

1 問題発生型 現場課題解決編 守り	2 課題発見型 事業戦略構築編 攻守	3 変革推進型 変革リーダーシップ編 攻め
<p>最も身近な型。チームや部レベルで発生する課題を効果的に解決する力。</p> <p><b>目的</b> 目の前の課題を確実に解決する</p> <p><b>設定テーマ例</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>売上の急落や低下への対応</li><li>主要顧客からのクレーム</li><li>品質不良による出荷停止</li></ul>	<p>3C分析等を踏まえた企業・事業部単位での戦略的課題解決力を習得</p> <p><b>目的</b> 将来のリスクを見つけて対策を作る</p> <p><b>設定テーマ例</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>既存事業の売上減速懸念</li><li>新しいテクノロジーの出現</li><li>中期経営計画の策定</li></ul>	<p>人と組織の意識や行動を変革し、持続的成長を実現</p> <p><b>目的</b> 組織を動かして変化を起こす</p> <p><b>設定テーマ例</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>部門ビジョン確定と実行計画</li><li>新事業部の業務プロセス改革</li><li>グローバルでの文化的融合</li></ul>

# Stage 1 詳細 (発生型)

10日サイクルの学習リズムで、Module を進行し、1ヶ月ごとに1つの問題の解決策を策定します。

Module	フェーズ	主要トピック	アウトプット
Module 1	<b>What &amp; Where</b> (問題を定める) ※何が問題なのか、どこに注目すべきかを明確にし、取り組む領域を決定	<ul style="list-style-type: none"> <li>● As-Is / To-Be 分析</li> <li>● SMARTゴール設定</li> <li>● ロジックツリー / どこどこ分析</li> </ul>	 <b>解くべき問題の定義</b> 取り組むべき核心を特定
Module 2	<b>Why &amp; So what?</b> (原因を探る) ※なぜその問題が起きたのかを深掘りし、何が最も重要な要因なのかを特定	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MECE (モレなくダブリなく)</li> <li>● 仮説リストと優先順位付け</li> <li>● なぜなぜ分析 (真因の特定)</li> </ul>	 <b>本質課題の定義</b> 根本原因を明確化
Module 3	<b>How &amp; Why not yet?</b> (解決策を作る) ※どのように解決するか複数の具体策を検討し、筋の良い解決策を立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Howツリー (解決策の洗い出し)</li> <li>● 意思決定マトリクス (評価・選定)</li> <li>● ピラミッドストラクチャー</li> </ul>	 <b>実行承認ができる提案書</b> アクションプランの策定



各Moduleの終了ごとにAI&ラーニングアドバイザーにより行うフィードバックが、あなたの成長を後押しします。

# 2ヶ月目・3ヶ月目の学習内容

1ヶ月目で習得した問題解決力を発展させ、戦略的思考力、変革推進力の習得まで一気にやり切ります。



## Stage 2

発見型：攻守の戦略力

- ✓ 仮説構築・3C・VRIO分析・競合IR比較
- ✓ KFS（重要成功要因）特定・戦略オプション・KPI設定
- ✓ 市場の変化を先読みし、勝てる戦略を描く

成果物 最終戦略提案書



## Stage 3

変革型：攻めの変革力

- ✓ ビジョン策定・7Sモデル・バックキャストイング
- ✓ 5Why深掘り・組織設計・推進チーム組成
- ✓ 動機付け・Small Win創出・変革OS構築

成果物 変革提案書 / 実行計画

# 1日30分、3つのステップで学びます

1



## Mission

(1分)

### 準備・確認

- ✓ その日の課題とゴールを確認
- ✓ 学習の目的をセットアップ

2



## Simulation

(9分)

### インプット

- ✓ 実例（ケーススタディ）で学ぶ
- ✓ 思考の型（フレームワーク）を理解

3



## Mission:Clear

(20分)

### 仮説・AI壁打ち ・アウトプット

#### Think

自分の頭で仮説を立てる

#### Talk

AIに壁打ちして精度を上げる

#### Shape

結論をアウトプットに落とす

🕒 朝の通勤時間や隙間時間に取り組める

⚡ **実践的成長**：このサイクルが「わかったつもり」を防ぎ、使えるスキルに変えます。

# 受講について

<p> <b>受講期間</b></p>	<p><b>3ヶ月間（受講期間のバッファとして最大180日間受講可能）</b>                  ※随時開講：毎月1日・11日・21日（各10日前締切）</p>
<p> <b>学習時間</b></p>	<p>週4～6時間（1日30分～1時間程度）</p>
<p> <b>受講方法</b></p>	<p><b>オンデマンド × セルフペース</b> <span style="background-color: #e0f0ff; padding: 2px;">月1回オンライントーク（任意/Zoom）</span></p>
<p> <b>課題提出</b></p>	<p>計9回（各月：レポート2回 + 提案書1回）</p>
<p> <b>修了条件</b></p>	<p>各Module課題提出および総合評価</p>
<p> <b>受講料</b></p>	<p><b>275,000円</b>（税込）</p>
<p> <b>アウトプット &amp; サポート</b></p>	<p>計9回のアウトプットそれぞれに                  AI &amp; 問題解決ラーニングアドバイザーのハイブリッドフィードバック</p>
<p> <b>注意事項</b></p>	<p>※機密情報はダミー化するなど、社内規定に準拠してご利用ください</p>

# よくある質問

## 🎵 どのAIを使えばよいですか？

ChatGPTやGeminiなど、使い慣れた生成AIを自由にご利用いただけます。より高度な分析のために、有料版の利用を推奨しています。

## 🕒 本当に1日30分で続けられますか？

学習設計は30分ベースです。タスクを細分化（Mission 1分、Simulation 9分、実践 20分）し、多忙な方でも無理なく継続できます。

## 🕒 遅れた場合はどうすればいいですか？

各Moduleの後に「Ready for」という調整期間を設けています。週末などを利用して振り返りやキャッチアップが可能です。

## 💬 フィードバックはありますか？

AIによる即時の壁打ちフィードバックに加え、学習アドバイザーによるポイントレビューのハイブリッド体制で学習をサポートします。

## 🔒 機密情報は守られますか？

提出物は厳重に保護されます。AIに入力する際は、個人情報や機密情報を伏せてダミー化するようガイドラインを設けています。

## 🎥 ライブ授業はありますか？

必須のライブ授業はありません。希望者向けに月1回、オンラインでの「BLT（ビジネスランチトーク）」を任意参加で開催しています。

# 「問題に悩む人」から、「問題を解決できる人」へ

あなたに合った学び方で、プロフェッショナルへの第一歩を

開催時期検討中



通常プラン  
Bootcamp  
**275,000円** (税込)

3ヶ月間のフルコース。  
全てのStageを体系的に学び、  
確実なスキル習得を目指す方へ。



1ヶ月集中  
Focuscamp  
**107,800円** (税込)

1ヶ月集中・単体受講。  
特定のスキル（発生型・発見型・変革型）  
を集中的に強化したい方へ。



1日集中  
1-Day Sprint  
**77,000円** (税込)

1日集中・対面ワークショップ。  
短期間で思考のOSを  
アップデートしたい方へ。

## まずは気軽にご相談ください

「自社の課題に本当に合うのか？」「AIをどう活用するイメージなのか？」  
そんな疑問を解消する、個別説明会を実施中です。

AIとの壁打ち実演や、ラーニングアドバイザーの紹介、講義映像の一部もご覧いただけます。

### ▼お問い合わせ

✉ [learninghub@ohmae.ac.jp](mailto:learninghub@ohmae.ac.jp)

🌱 3ヶ月間の集中プログラム

🕒 30分/日から始められる

✅ 100% 実践重視

# Appendix: カリキュラム 全体マップ

3ヶ月間の学習ロードマップと  
プロセス全体像

01 **カリキュラムの全体像**  
学習サイクル

02 **Stage 1 詳細プロセス**  
発生型：守りの実行力

03 **Stage 2 詳細プロセス**  
発見型：攻守の戦略力

04 **Stage 3 詳細プロセス**  
変革型：攻めの変革力

# 3ヶ月間の学習サイクルとサポート体制

## 基本サイクル (1 Module = 10日)

Day 1-6  
学習

### 講義視聴 & Mission:Clear

映像視聴後にMissionに取り組む (1日1Mission)



Day 6  
提出

### 課題レポート提出

Mission 6.13.20の学習後に課題を作成・提出



Day 7-9  
待機

### 個別フィードバック

提出から3日以内にFB。待機中は復習やAirSearch視聴



Day 10  
準備

### 振り返りのMission:Clear

Mission 7.14.21に取り組む

## 3ヶ月のロードマップ

### Stage 1 (Month 1)

発生型：守りの実行力

Module 1 > Module 2 > Module 3 > **実行計画**

### Stage 2 (Month 2)

発見型：攻守の戦略力

Module 1 > Module 2 > Module 3 > **戦略提案**

### Stage 3 (Month 3)

変革型：攻めの変革力

Module 1 > Module 2 > Module 3 > **変革OS**

※受講期間のバッファとして最大180日間受講ができるように設定しております  
(1Stage毎に受講期間のバッファとして60日間設定しております)



### BLT (Business Lunch Talk)

毎月第3木曜 12:10-13:00 (任意参加)



### LA面談 (Learning Advisor)

各Stage毎に1回15分 (希望者のみ)



### 学習サロン

AirCampusでの質問投稿・回答

# Stage 1：発生型プロセス（守りの実行力）

Module	フェーズ	Mission・フレームワーク	アウトプット
Module 1	現状認識と仮説構築	<p>↗ 【発散】 輪郭を捉える</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M1: As-Is / To-Be分析</li> <li>M2: SMARTゴール設定</li> <li>M3: 串団子モデル</li> <li>M4: 視座転換</li> </ul> <p>↘ 【収束】 震源地を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M5: ロジックツリー・どこどこ分析</li> <li>M6: A4・1枚提案書</li> <li>M7: 振り返り</li> </ul>	 <p>解くべき 問題の定義</p>
Module 2	本質的課題の特定	<p>↗ 【発散】 仮説を洗い出す</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M8: 分析設計（MECE）</li> <li>M9: 仮説リスト作成</li> </ul> <p>↘ 【収束】 真因を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M10: 優先順位付け</li> <li>M11: なぜなぜ分析</li> <li>M12: 価値の見積もり</li> <li>M13: 中間報告</li> <li>M14: 振り返り</li> </ul>	 <p>本質的課題の定義</p>
Module 3	解決策の設計	<p>↗ 【発散】 選択肢を広げる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M15: Howツリー &amp; Why not yet?</li> </ul> <p>↘ 【収束】 最適な一手を意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M16: 意思決定（マトリクス）</li> <li>M17: 検証計画の設計</li> <li>M18: 論理の強度試験</li> <li>M19: ピラミッドストラクチャー</li> <li>M20: 最終提案書</li> <li>M21: 振り返り</li> </ul>	 <p>実行承認済みの 提案書</p>

# Stage 2：発見型プロセス（攻守の戦略力）

Module	フェーズ	Mission・フレームワーク	アウトプット
Module 1	現状認識と仮説構築	<p>↗ 【発散】 輪郭を捉える</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M1: 現状認識と初期仮説</li> <li>M2: 情報収集計画 (3C)</li> <li>M3: 3C-Customer分析</li> <li>M4: 3C-Competitor分析</li> </ul> <p>↘ 【収束】 震源地を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M5: 3C-Company分析</li> <li>M6: 現状認識の統合</li> <li>M7: 振り返り</li> </ul>	 <p>現状認識 サマリーシート</p>
Module 2	本質的課題の特定	<p>↗ 【発散】 仮説を洗い出す</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M8: 分析計画 (ツリー)</li> <li>M9: 定量分析 (競合IR)</li> </ul> <p>↘ 【収束】 真因を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M10: 原因分析 (Why-Why)</li> <li>M11: KFS の特定</li> <li>M12: 最重要の問いの定義</li> <li>M13: まとめ</li> <li>M14: 振り返り</li> </ul>	 <p>分析 サマリーシート</p>
Module 3	戦略オプション設計	<p>↗ 【発散】 選択肢を広げる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M15: 戦略オプションの創出</li> <li>M16: 戦略イニシアチブ</li> </ul> <p>↘ 【収束】 最適な一手を意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M17: オプション評価・選択</li> <li>M18: 戦略ロードマップ</li> <li>M19: KPIとモニタリング</li> <li>M20: 最終戦略提案</li> <li>M21: エピローグ</li> </ul>	 <p>最終戦略提案書</p>

# Stage 3：変革型プロセス（攻めの変革力）

Module	フェーズ	Mission・フレームワーク	アウトプット
Module 1	戦略と現場のズレ構造化	<p>↗【発散】輪郭を捉える</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M1: 着任時の違和感</li> <li>M2: 構造ギャップ特定</li> <li>M3: インサイト把握</li> <li>M4: ビジョン構想</li> </ul> <p>↘【収束】震源地を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M5: 緊急性の共有</li> <li>M6: ビジョン伝達</li> <li>M7: 振り返り（KPT）</li> </ul>	 <p>組織ビジョマップ</p>
Module 2	本質的課題の特定と提案	<p>↗【発散】仮説を洗い出す</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M8: 根本原因（Root Cause）特定</li> <li>M9: 本質的課題(Key Issue)特定</li> <li>M10: 役割・権限設計</li> </ul> <p>↘【収束】真因を特定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M11: 文化の言語化</li> <li>M12: 推進体制設計</li> <li>M13: 変革提案構築</li> <li>M14: 振り返り（KPT）</li> </ul>	 <p>変革提案書 (ドラフト)</p>
Module 3	具体的実行計画	<p>↗【発散】打ち手を洗い出す</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M15: アイデア発散</li> </ul> <p>↘【収束】実行プランの確定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>M16: 施策収束（3D）</li> <li>M17: 初期実行計画</li> <li>M18: リーダー関与</li> <li>M19: 意義の統合</li> <li>M20: 最終提案書</li> <li>M21: 振り返り</li> </ul>	 <p>変革提案書 (最終)</p>