

社会的意義のある新たな価値を創造する

NRC UX リサーチ + SDGs

NRC UX リサーチ(ユーザー体験から新しい価値を創造)とは

ユーザーの日常体験（UX：ユーザーエクスペリエンス）に埋め込まれた潜在ニーズ＝価値を抽出し、その価値に応える新しいユーザー体験を生み出すことを目指します。製品・サービス、コミュニケーションの戦略・コンセプトづくりに役立つ新しいリサーチのプログラムです。

STEP1：ユーザー体験の収集

アンケート・インタビューでユーザー体験を収集します。

- 生活者調査
- ユーザー調査
- CS調査
- ES調査
- インタビュー



STEP2：価値の導出・可視化

ワークショップでユーザー体験を構造的に可視化します。

- KA法
- 未充足価値
- 価値マップ
- ジョブ理論
- アイデア発想



STEP3：コンセプト発想

フレームワークで潜在ニーズからアイデアを創出して、それをコンセプトへとブラッシュアップします。

- フレームワーク
- アイデア発想
- アイデア評価
- コンセプト作成
- ビジョン作成



SDGs(持続可能な開発目標)とは

2015年9月の国連サミットで採択されたもので、国連加盟193か国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた目標です。日本政府もアクションプランを作成し、政官民一体となって取り組みを実施しています。学校教育でも積極的にカリキュラムが実施されており、今後は世界標準の価値観となりつつあります。SDGsの考え方から社会的意義のある新たな価値を創造し、社会的に大きな変化をもたらす商品やサービスを開発することが可能です。





ポイント1：通常体験とSDGs体験から価値マップを作成します！

■体験のヒアリング

<通常体験>

Q.A社の商品・サービスを利用して良かった体験は？

→現状で充足している価値

Q.A社の商品・サービスで不満な点や改善して欲しい点は？

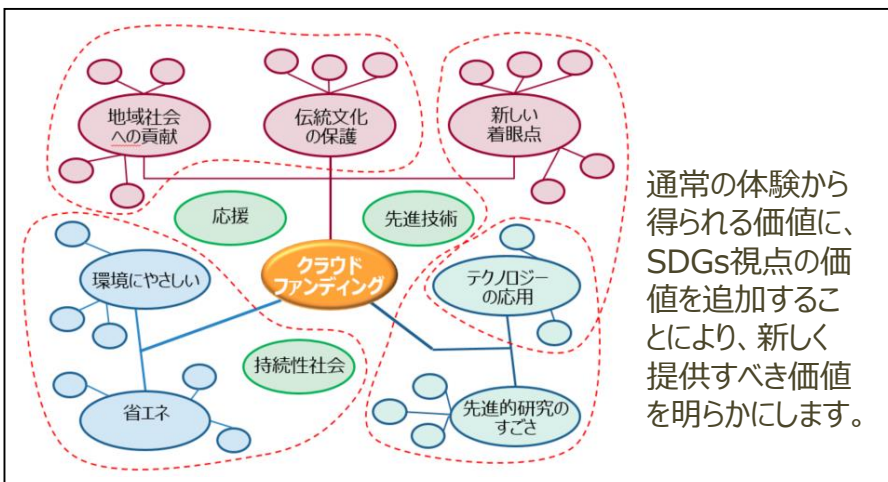
→現状で未充足な価値

<SDGs体験>

Q. A社が取り組むべき社会課題、どのような事に取り組むべき？

→今後提供すべき価値

■価値マップ



ポイント2：これまでにない新しい視点からコンセプトを作成します！

■UX ×SDGsコンセプト発想ステップ

<STEP1：価値の評価>

価値マップにプロットされた価値を以下の基準で評価します。

●：基本的に必要な価値

●：これまでにない着眼点の価値

●：自社が提供したら面白い価値

<STEP2：価値マップの再構築>

①提供すべき新しい価値をゴールに設定します

②ゴールの価値とその他の価値の関係性を再度構築・確認します

<STEP3：コンセプト発想フレーム>

価値マップを参考に、以下の要素（①②価値、③ターゲット、④状況）から、⑤コンセプトアイデアを発想します。

①ゴールとなる価値

応援できる価値

②ゴールの価値に紐づく価値

・伝統文化の保護・地域社会への貢献
・新しい着眼点・楽しい

⑤コンセプトアイデア

クラウドファンディングのプラットフォーム上でイベントを開催し、
クリエイター・技術者・資金提供者のマッチングを行う

③ターゲット

クリエイター、技術者、資金提供者

④状況

・技術のある町工場の売上が減少
・アイデアや資金が不足している



ポイント3：SDGs視点から新商品・新サービスのアイデアを発想します！

■UX ×SDGsアイデア発想フレーム

①価値

応援
・地域社会への貢献
・伝統文化の保護・環境にやさしい

④手段

SDGsで扱う社会問題を題材とした映画祭を開催、クラウドファンディングと連動する

⑤パートナー

地方自治体／映画配給会社
クラウドファンディング業者

⑥アイデア

応援という行為を通じて、主体的にSDGsの理解を深める
・映画祭参加者には、チラシなどでSDGsをあらかじめ理解してもらう
・SDGsアイコン×映画タイトルという形で、目的意識を明確にして、映画を鑑賞してもらう
・クラウドファンディングで寄付という行為で、参加意識と思い出を形に残してもらう

②SDGs

<目標>

- ① 貧困をなくそう
- ④ 質の高い教育をみんなに
- ⑩ 人や国の不平等をなくそう
- ⑬ 気候変動に具体的な対策を
- ⑯ 平和と公正をすべての人に
- ⑰ パートナーシップで目標を達成しよう

<具体的内容>

パートナーシップでSDGsの普及

③ターゲット

学校教育でSDGsを学んでいない30代以上の日本人

<手順>

1. 価値マップとSDGs一覧から、②SDGsの社会的問題を解決できるかもしれない①価値の組み合わせを任意に設定する。
2. ③ターゲットを設定する。
3. ターゲットにその価値を提供する④手段を考える。自社のみで難しい場合は⑤パートナーを設定する。
4. 最後に⑥アイデアを整理する。