

オンライン開催

# ビジネスプロセスマップ 作成講座

ビジネスの流れを俯瞰して、  
マーケティングDX推進策を発見する！

開講日：2025年5月22日 | 受講料：66,000円（税込）/人

DXやBPR（ビジネスプロセス変革）の進め方を1日で学ぶ！

視点をビジネス変革を進めるためのツールが「ビジネスプロセスマップ」

ビジネスプロセスの可視化が  
顧客起点でより価値ある仕事を進める第一歩

事業の全体像の俯瞰理解 → 組織の垣根を超えた対話 → 顧客目線での業務見直し → 未来志向での施策計画

ビジネスプロセスマップとは？

顧客接点のデジタル化によるCX向上・営業推進

人だからこそのこと（人がやるからこそ価値がある）こと  
オンライン（デジタル技術）に置き換えられることを仕分ける

ITツールで効率化すること  
生成AIを活用して自動化すること

営業や店舗スタッフ等が人的にやること  
インサイドセールスコールセンターがやること

ビジネスプロセスマップ活用事例

目的の設定、作成対象範囲の設定、参加メンバーの選定

作成するマップの名称  
今回つくるマップの作成目的や作成対象について、メンバーが共通認識を待てる名称は？

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Why<br>作成目的<br>課題背景          | なぜ（何を目的に）ビジネスプロセスに取り組みたいか？<br>そのように考えた理由はなぜか？                            |
| What For<br>活用方法             | 作成したビジネスプロセスを使って、どのような活動に取り組みたいか？<br>ビジネスプロセスから、どのような観点でのヒントを得たいか？       |
| What<br>作成対象とする<br>ビジネス領域    | どの事業領域や業務工程を対象としてビジネスプロセスを作成するか？   |
| Who<br>参加メンバー                | ビジネスプロセス作成のワークショップに、誰に参加してもらおうか？<br>誰と一緒に進めようとするのか？                      |
| When<br>進めていくうえで<br>の注意点・配慮点 | 企業文化や組織構造など踏まえて、進捗上の配慮点はあるか？<br>いつ（When）、どこでどのようなツールを使って（Where/how）進めるか？ |

目的の明確化・作成計画の進め方

縦軸を設計する際のコツ

販売会社の例  
顧客は販売会社とメーカーを一緒にあるとして、メーカーに期待している

製造会社の例  
顧客は「ひとり」ではない複数の異なる立場の顧客が関係しあっている

メーカーと販売会社の関係性も、ビジネスプロセスに影響する

プロセス可視化のコツ

EP4：考察・課題整理 ①問題の洗い出し

課題考察・施策案検討のやり方

対話による部門間連携の促進

意図せずとも分断されがちなマインドや活動を対話でつなぐ

ここで対話で情報共有したらお客様のストレスも少ないのでは

1. ビジネスプロセスマップを作る  
可視化（見える化）

2. 同じ景色を眺めて語り合う

3. 施策を話し合い実行に移す

4. 施策検討（未来づくり）  
対話（ガチ会話）

チームファシリテーション

開講日 2025年5月22日（木）10：00～16：00

会場 オンライン（Zoomを使用）

受講費 66,000円（税込）/人

定員 12名



申込は  
コチラ

講座開催実績  
100社以上！  
講師/ファシリテーター  
谷川 雄亮



ビジネスプロセスマップ作成講座

検索

<https://ayatori.co.jp/business-process-map/open-course/>