

# 「デジタル時代に適したビジネスを創り、回し、成長させる」ための8つの戦略フレーム」俯瞰マップ

戦略フレーム	項目	戦略立案時の検討事項										
戦略フレーム1 デジタル時代に適した顧客価値体系とエコノミーへの変革	顧客価値体系	交換価値		知覚価値		使用価値		体験価値		共感価値		
	エコノミー	アウトプットエコノミー		プロセスエコノミー		マーケットエコノミー		エコシステムエコノミー		コミュニティエコノミー		
戦略フレーム2 デジタル時代に適した顧客価値交換・共創の場への変革	“場”を設計するための7つのビジネス設計パラメータ	顧客	パートナー	顧客価値とその形		対価とその形		データとその活用		場の価値と力学		場の成長戦略
戦略フレーム3 デジタル時代に適した稼ぎ方への変革	収益モデルを設計するための7つの設計パラメータ	WHO	WHAT	WHEN	WHERE	HOW	HOW MUCH	WHY				
戦略フレーム4 デジタル時代に適したビジネスの像への変革	ビジネスモデルを決定する9つの要素	KC 主な顧客	KP 主なパートナー	CV 交換・共創する顧客価値	KD 主なデータ	EV 場の価値	EM 場の力学	CS コスト構造	RS 収益の流れ	EG 場の成長戦略		
戦略フレーム5 デジタル時代に適したビジネスとデジタル技術&データとの関わり方への変革	ビジネスとデジタル技術	アナログのまま不変			デジタルに置換		デジタルを活用		デジタルを前提			
	ビジネスとデータ	データ未活用			集めて見る		予測し判断する		価値を生む			
戦略フレーム6 デジタル時代に適した顧客価値とビジネスの創り方への変革	顧客価値創造プロセス	顧客仮説		顧客問題仮説		課題仮説		課題達成法仮説		顧客価値仮説		
	ビジネス創出プロセス	“顧客価値交換・共創の場”仮説		顧客価値仮説		収益モデル仮説		ビジネスケイパビリティ仮説		キャッシュフロー仮説		
戦略フレーム7 デジタル時代に適したビジネスの回し方への変革	“場”を回すシステム3要素	サイバー			フィジカル			ソーシャル				
	機能別ビジネスプロセス	バックオフィスプロセス			オペレーショナルプロセス		コマースプロセス		顧客価値創造プロセス			
	汎用ビジネスプロセス	問題解決プロセス			仮説構築・検証プロセス			意思決定プロセス				
	ヒト=DX人材の7つのリテシー	データ思考	デジタル思考	デザイン思考	論理的思考	システム思考	人文科学的思考	行動経済学				
	上記以外のケイパビリティ	進化する組織			アナログリソース			デジタルリソース				
戦略フレーム8 デジタル時代に適したビジネスの成長のさせ方への変革	成長ループ	ループの構成要素			ループの形			レベッジポイント				
	成長方程式	式の変数			式の定数			式の形				