

“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？  
“デジタル時代に適したビジネス”を創り、回し、成長させるにはどうしたら良いか？  
そして、それを実践するための具体的な方法論は何か？  
これらへの答えが必要なすべての皆さんにお贈りします。

株式会社DXパートナーズ開発  
DXの科学的実践方法論  
「DXの科学®」

## アジェンダ

---

- 1 いま答えを出すべき3つの問い
- 2 3つの問いに対する私たちの答え「DXの科学<sup>®</sup>」
- 3 「DXの科学<sup>®</sup>」 記述的理論
- 4 「DXの科学<sup>®</sup>」 規範的理論
- 5 「DXの科学<sup>®</sup>」 実践方法論
- 6 「DXの科学<sup>®</sup>」に基づくDX支援サービスのご案内

1

## いま答えを出すべき3つの問い

いますべての経営者、事業者、ビジネスパーソンに問われている  
3つの問いがあります。

### 記述的な問い

“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？

### 規範的な問い

“デジタル時代に適したビジネス”を創り、回し、成長させるにはどうしたら良いか？

### 実践に関する問い

そして、それを実践するための具体的な方法論は何か？

皆さんはこれら3つの問いに対する答えをお持ちですか？  
そして、“デジタル時代に適したビジネス”を  
創り、回し、成長させていますか？

## 2 3つの問いに対する私たちの答え「DXの科学®」

私たち株式会社DXパートナーズ独自の答えである  
「DXの科学®」をご紹介します。

記述的な問い

“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？

規範的な問い

“デジタル時代に適したビジネス”を創り、回し、成長させるにはどうしたら良いか？

実践に関する問い

そして、それを実践するための具体的な方法論は何か？

DXの科学的実践方法論「DXの科学®」

記述的理論

8つの問いと8つの変革

3つの正体

規範的理論

5つの理論

実践方法論

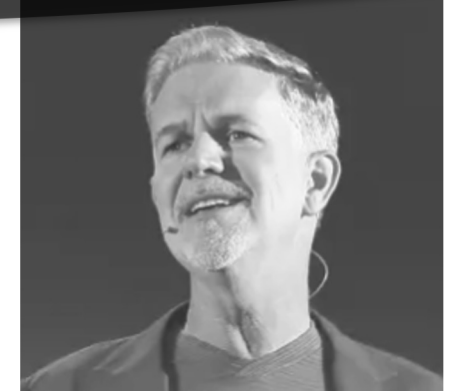
6つの創造

記述的な問い

“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？



“デジタル時代に成功し成長するビジネス”を実践している  
“デジタル破壊者”、“デジタル変革者” たちはいったい何者か？



## 3.1

## 「DXの科学®」記述的理論: 全体像

## 記述的な問い

“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？

創る

WHY

なぜデジタル時代のビジネス？

回す

WHY

なぜデジタル時代の回し方？

成長させる

WHY

なぜデジタル時代の成長のさせ方？

8つの問い

HOW

それをどう実現した？

HOW

それをどう実現した？

HOW

それをどう実現した？

8つの変革

WHAT

結果、何になった？

顧客価値交換・共創の場  
の提供者

WHAT

結果、何になった？

アナログな〇〇も売る  
ソフトウェア企業

WHAT

結果、何になった？

ネットワーク効果の実践者

記述的理論化

## 3.2

## 「DXの科学®」記述的理論: 8つの問いと8つの変革

## 記述的な問い

## “デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？

## 問い1

デジタル時代に我々が提供する顧客価値体系とエコノミーは何か？

## 変革1

デジタル時代に適した顧客価値体系とエコノミーに変革する

## 問い2

デジタル時代の顧客にとっての顧客価値交換・共創の場は何か？

## 変革2

デジタル時代に適した顧客価値交換・共創の場に変革する

## 問い3

デジタル時代に適した我々のビジネスの像 (かたち) は何か？

## 変革3

デジタル時代に適したビジネスの像 (かたち) に変革する

## 問い4

デジタル時代、我々のビジネスとデジタル技術&データとの関わり方は？

## 変革4

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に変革する

## 問い5

デジタル時代、我々にとっての顧客価値の創り方、ビジネスの創り方は？

## 変革5

デジタル時代に適した顧客価値とビジネスの創り方に変革する

## 問い6

デジタル時代に適した我々のビジネスの稼ぎ方は？

## 変革6

デジタル時代に適した稼ぎ方に変革する

## 問い7

デジタル時代に適した我々のビジネスの回し方は？

## 変革7

デジタル時代に適したビジネスの回し方に変革する

## 問い8

デジタル時代における我々のビジネスの成長のさせ方は？

## 変革8

デジタル時代に適したビジネスの成長のさせ方に変革する

**3.3**

「DXの科学®」 記述的理論: 3つの正体

記述的な問い

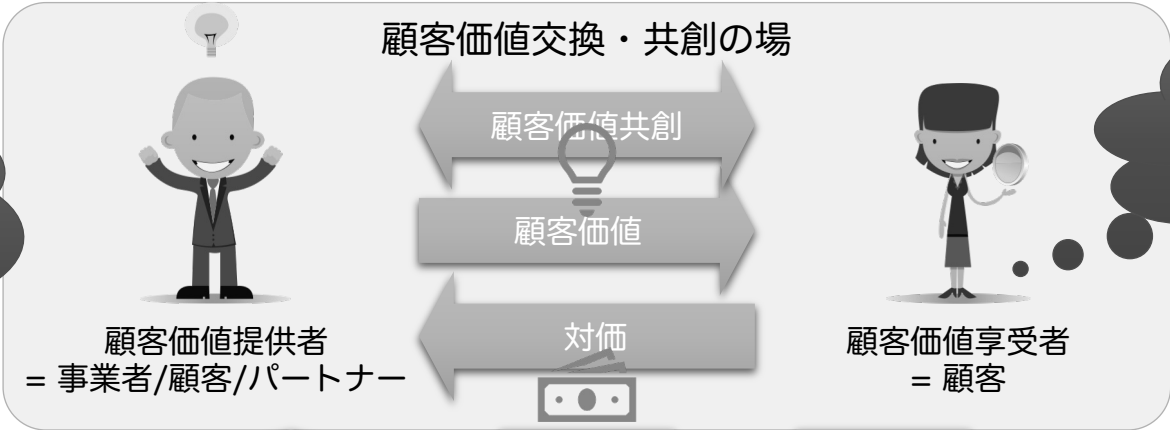
“デジタル時代に成功し成長するビジネス”の本質は何か？

**創る**  
顧客価値交換・共創の場の提供者

**回す**  
アナログな〇〇も売るソフトウェア企業

**成長させる**  
ネットワーク効果の実践者

**場の提供者 = 事業者**  
事業者自らがエコシステム、コミュニティ、あるいは、マーケットプレイス等の場を創造し、顧客およびパートナー等のステークホルダーに提供



**ネットワーク効果**  
場=ネットワークが大きくなればなるほど、顧客1人当たりが享受する顧客価値が大きくなる現象



**場を回すビジネスプロセス**  
場から収集したデータを顧客価値や場の価値に変換する、24時間365日稼働のソフトウェア



## 4

## 「DXの科学®」 規範的理論

規範的な問い

“デジタル時代に適したビジネス” を創り、回し、成長させるにはどうしたら良いか？

“デジタル時代に適したビジネス” を創り、回し、  
成長させている彼ら、彼女らはいったい何をしているのか？

**4.1**

「DXの科学®」 規範的理論: 全体像 = 5つの理論

規範的な問い

“デジタル時代に適したビジネス” を創り、回し、成長させるにはどうしたら良いか？



## 5

## 「DXの科学®」実践方法論

実践に関する問い  
規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か？



“デジタル破壊者”、“デジタル変革者”と同じように、  
“デジタル時代に適したビジネス”を創り、回し、成長させるには？

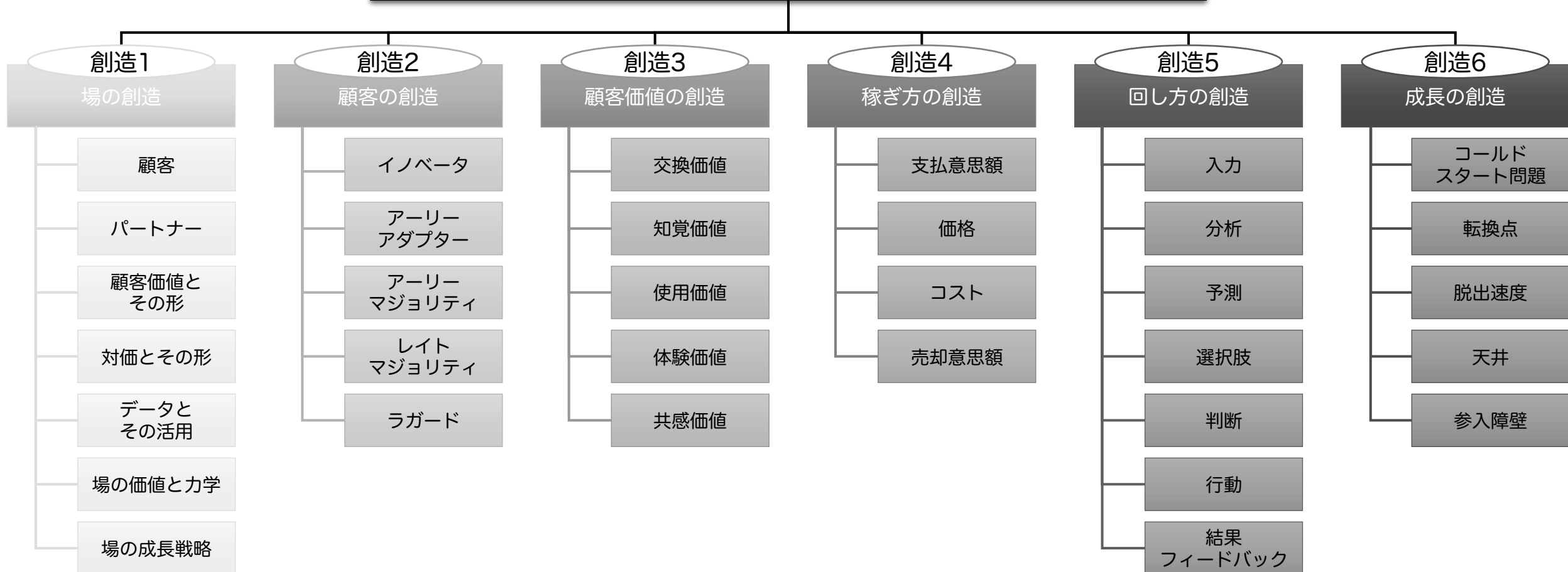


5.1

「DXの科学®」実践方法論: 全体像 = 6つの創造

実践に関する問い  
 規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か?

“デジタル時代に適したビジネス” 実践のための6つの創造



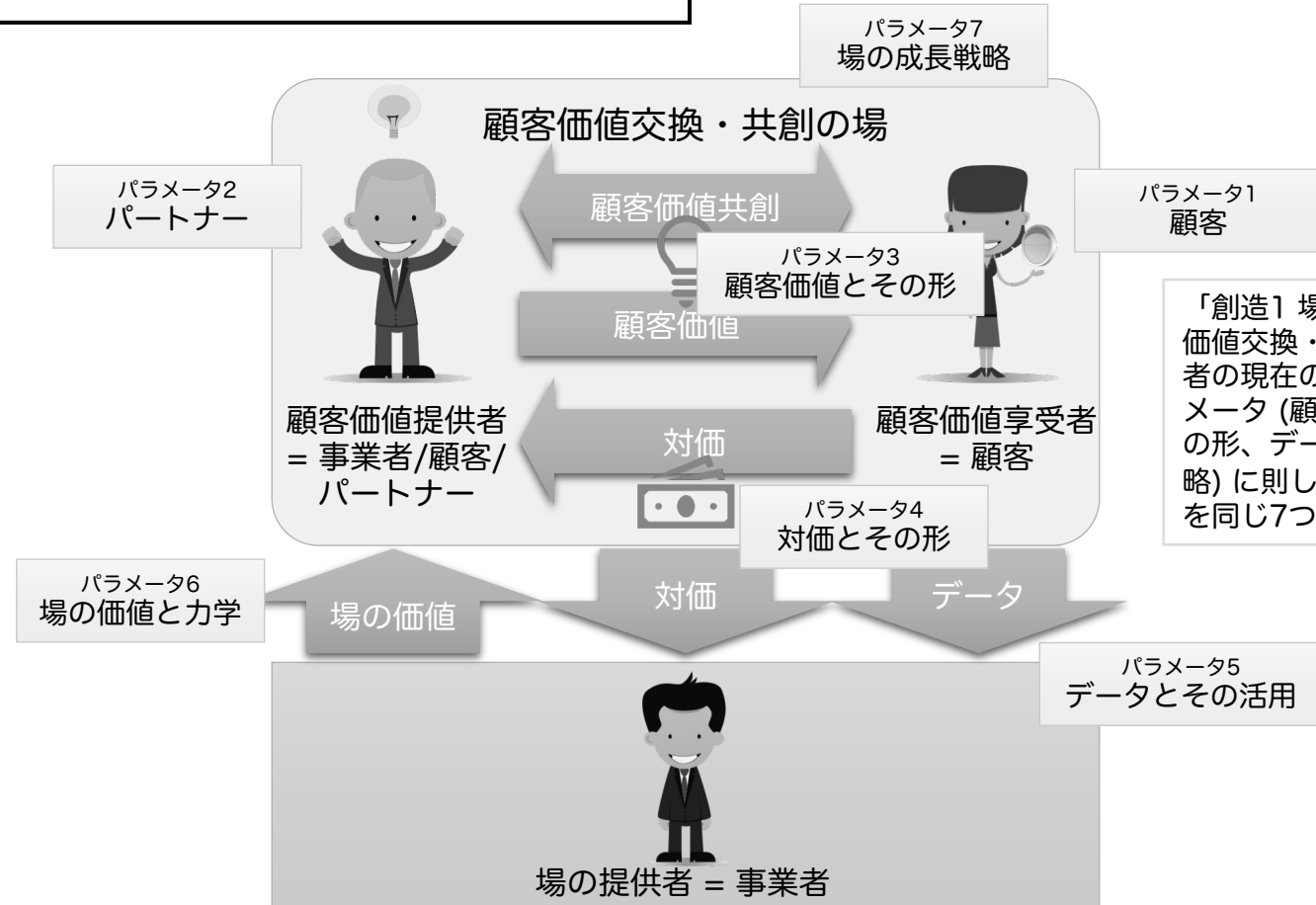
**5.2**

「DXの科学®」 実践方法論: 創造1 場の創造

規範的理論1  
場の創造理論

実践に関する問い  
規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か?

“デジタル時代に適したビジネス” 実践のための6つの創造



「創造1 場の創造」では、ビジネスの全体像である“顧客価値交換・共創の場”をマクロに設計。具体的には、受講者の現在の主力事業の“場”を左図に示す7つの設計パラメータ (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) に則して分析。その後、新規に創出する事業の“場”を同じ7つの設計パラメータに則して設計する。

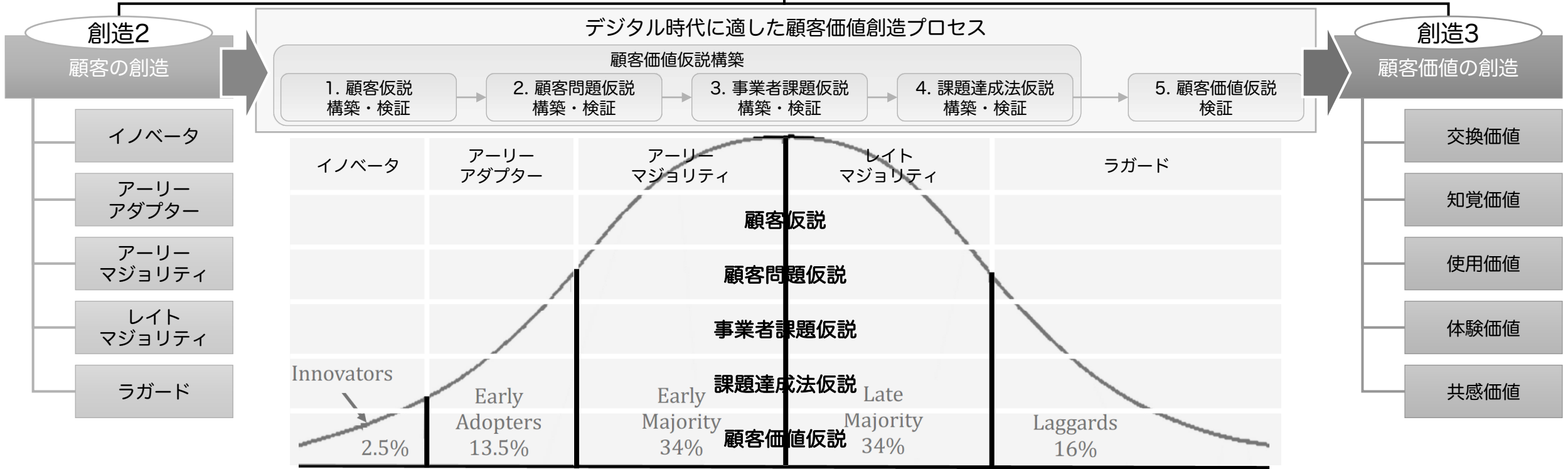
**5.3**

「DXの科学®」 実践方法論: 創造2&3 顧客と顧客価値の創造

規範的理論2  
顧客価値創造理論

実践に関する問い  
規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か?

“デジタル時代に適したビジネス” 実践のための6つの創造



「創造2 顧客の創造」および「創造3 顧客価値の創造」では、“デジタル時代に適した顧客価値創造プロセス”に則して、顧客仮説、顧客問題仮説、事業者課題仮説、課題達成法仮説、顧客価値仮説を構築・検証する。顧客仮説に関しては“ロジャーズのイノベータ理論”に基づいて、イノベータ、アーリーアダプター、アーリーマジョリティ、レイトマジョリティ、ラガードに想定顧客を分類の上、最初に対象とすべき顧客像を定める。また、最終の顧客価値仮説については、交換価値、知覚価値、使用価値、体験価値、共感価値のすべてについて仮説構築・検証し、次の「創造4 稼ぎ方の創造」への入力とする。

**5.4**

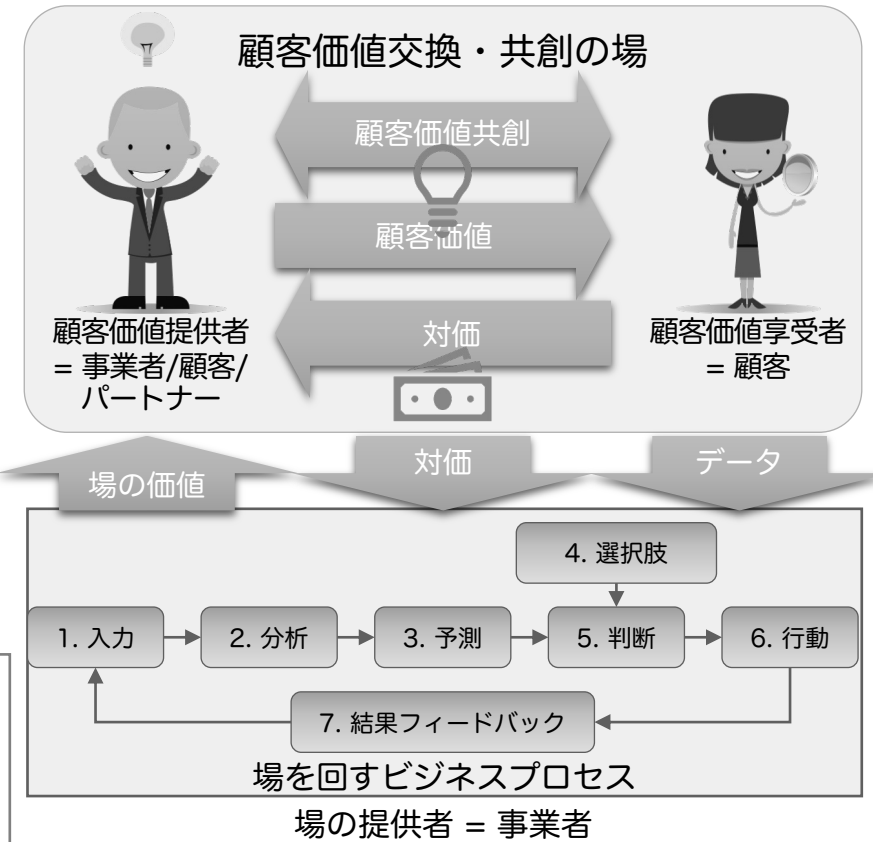
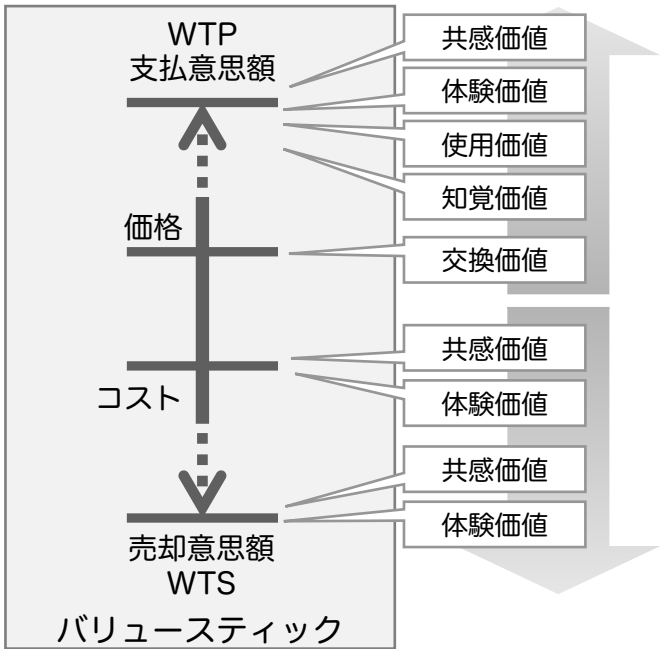
「DXの科学®」 実践方法論: 創造4&5 稼ぎ方と回し方の創造

規範的理論3  
バリュー  
スティック  
理論

規範的理論4  
CPSS理論  
(サイバーフィジカル  
ソーシャルシステム)

実践に関する問い  
規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か?

“デジタル時代に適したビジネス” 実践のための6つの創造



「創造4 稼ぎ方の創造」では、“バリュースティック”を用いて“稼ぎ方/収益モデル”を設計。「創造3 顧客価値の創造」で創造した顧客価値により支払意思額と価格がどの程度上がるか、売却意思額とコストがどの程度下がるか検証する。「創造5 回し方の創造」では、“顧客価値交換・共創の場”を回すビジネスプロセスを開発する。これは、入力、分析、予測、選択肢、判断、行動、そして、結果フィードバックの要素から成るフィードバックループとなる。

**5.5**

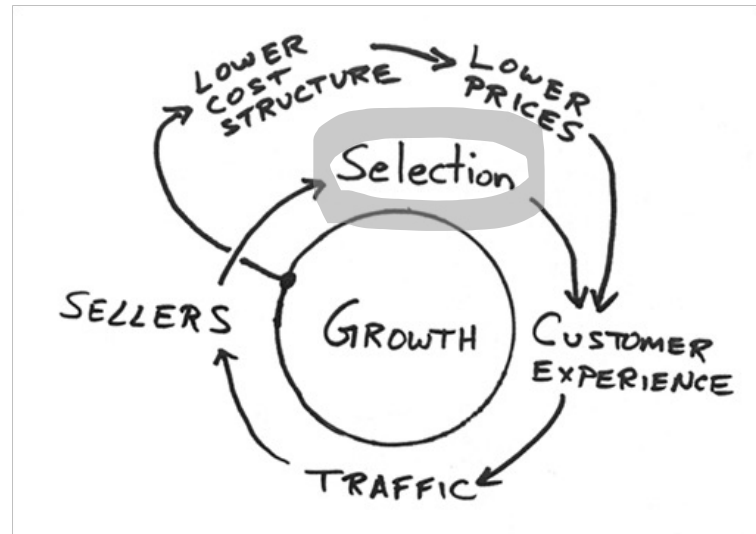
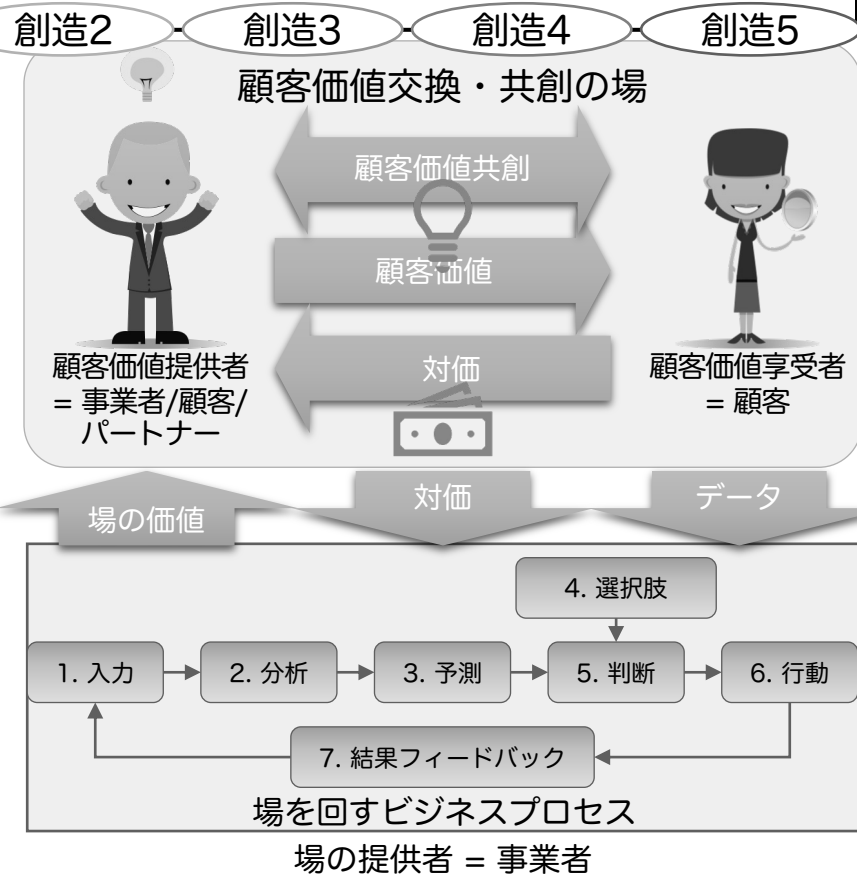
「DXの科学®」実践方法論: 創造6 成長の創造

実践に関する問い  
 規範的理論を実践するための具体的な方法論は何か?

“デジタル時代に適したビジネス” 実践のための6つの創造

規範的理論5  
 コールド  
 スタート理論

- 創造1  
場の創造
- 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



参考: Amazon.comのダブルハーヴェストループ

レバレッジポイント

「創造6 成長の創造」では、創造1-5で構築したビジネスについて、どのような“ハーヴェストループ” (成長ループ) を描いて成長するのか、そもそも成長可能か否かを検証する。もし成長不可能な場合は、その原因を明らかにし修正すべき点を特定する。最後に、“コールドスタート理論”に基づいて、成長戦略を策定する。

- 創造6  
成長の創造
- コールド  
スタート問題
- 転換点
- 脱出速度
- 天井
- 参入障壁



## 6

## 「DXの科学®」に基づくDX支援サービスのご案内

<p>「ジェフならどうする？」 セミナー・ ワークショップ</p> <p>マインドセット醸成プログラム</p>	<p>「DXの科学®」 セミナー</p> <p>「DXの科学®」学修・実践 プログラム①</p>	<p>「みんなでDX」 部活</p> <p>自主的なDX活動へのメンタリング</p>	
<p>高度DX人材育成 プログラム 《座学編》</p> <p>「DXの科学®」学修・実践 プログラム②</p>	<p>高度DX人材育成 プログラム 《PBL編》</p> <p>「DXの科学®」学修・実践 プログラム③</p>	<p>メンタリング・ コンサルティング</p>	<p>「DXの科学®」 LIVE!</p> <p>「DXの科学®」コンテンツ 提供サービス</p>
<p>“デジタル時代の ビジネス創出” 学修プリント</p> <p>「DXの科学®」学修・実践 プログラム④</p>	<p>“デジタル時代の ビジネス創出” 実践プリント</p> <p>「DXの科学®」学修・実践 プログラム⑤</p>		<p>「DXの科学®」 ツールセット ライセンスング</p> <p>「DXの科学®」コンテンツ 提供サービス</p>

×変革

**TRANSFORM**

×ビジネス

**YOUR BUSINESS**

×デジタル

**TO DIGITAL**

「DXパートナーズ」、「DXの科学」、「デジタルアウトオブザボックス」、「プロンプソン」  
は株式会社DXパートナーズの登録商標です。