



株式会社DXパートナーズ (DXP) 提唱

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき

「DXPの4つのオープンクエスチョン」



これからの生成AI時代 ...
ビジネスはどう変わる？

「ゲームチェンジャー」ではなく、
「ルールチェンジャー」になる。

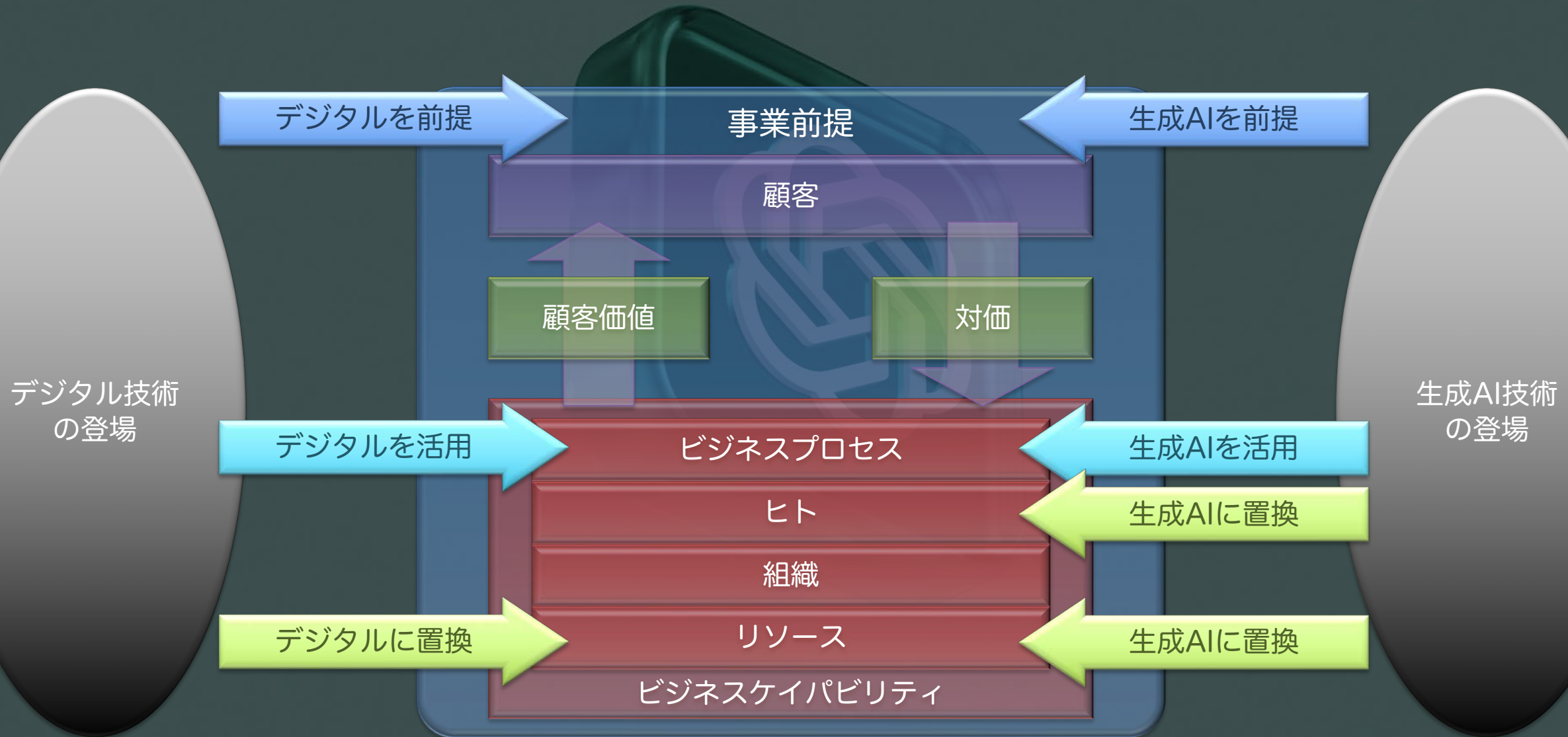
既存の“ルール = 事業前提”の破壊と
新しい“ルール = 事業前提”の発明!!!

ルールチェンジ vs. ゲームチェンジ

ルールチェンジ



「生成AIに置換」、「生成AIを活用」ではなく
「生成AIを前提」に新規ビジネスを構想する。



アナログ不変

デジタルに置換

デジタルを活用

デジタルを前提

生成AIを前提

生成AI時代に成功し成長するビジネスとは？

貸しレコード屋

CDレンタル
ショップ

iTunes Music
Store

Spotify

？

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?

いま「DXPの4つのオープンクエスチョン」に対して、
皆さん自身の答えをつくり、実行することが求められています。



“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

モノから

コトへ

顧客の価値観の変化、
行動の変容

アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

生成AI時代のビジネス

モノから

コトへ

顧客の価値観の変化、
行動の変容

顧客の
生産力の
向上

消費から

生産へ

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

マーケットから

エコシステム/
コミュニティへ

顧客の価値観の変化、
行動の変容

アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

生成AI時代のビジネス

マーケットから

エコシステム/
コミュニティへ

顧客の価値観の変化、
行動の変容

顧客の生産力の向上、
意思決定法の変容

受動的な
選択の場から

能動的な
選択の場へ

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

ネットワーク効果なし
から

ネットワーク効果あり
へ

事業者

事業者と顧客、
顧客と顧客の繋がり
の変化

事業者

アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

生成AI時代のビジネス

ネットワーク効果なし

から

ネットワーク効果あり

へ

事業者

事業者と顧客、
顧客と顧客の繋がり
の変化

繋がりの変化

ヒトの
ネットワーク効果から
事業者

AIの
ネットワーク効果へ

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

交換価値、知覚価値、
使用価値から

体験価値、
共感価値へ

顧客の
価値対象の変化

アナログ時代のビジネス

デジタル時代のビジネス

生成AI時代のビジネス

交換価値、知覚価値、
使用価値から

体験価値、
共感価値へ

顧客の
価値対象の変化

顧客の
立ち位置の変化

“客”としての
顧客から

“主（あるじ）”としての
顧客へ

“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?



“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

Q2: ビジネスの場、どう変わる?

Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

Q4: 顧客価値、どう変わる?

いま「DXPの4つのオープンクエスチョン」に対して、
皆さん自身の答えをつくり、実行することが求められています。



“生成AI時代のビジネス”を創出・成功・成長させるために答えるべき 「DXPの4つのオープンクエスチョン」

Q1: 顧客の行動、どう変わる?

私たちが、その答えをつくるお手伝いをします!
ご質問、ご相談等ございましたら遠慮なくお寄せください!!!

Q2: ビジネスの場、どう変わる?
Q3: ネットワーク効果、どう変わる?

いま「DXPの4つのオープンクエスチョン」に対して、
皆さん自身の答えをつくり、実行することが求められています。

×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、「みんなでDX」部活
は株式会社DXパートナーズの登録商標です。