

簡単!
『俺のフレンチ』式逆説思考で
ビジネス変革、デジタル変革に挑戦する!!

村上和彰

福岡DXコミュニティ 会長
株式会社DXパートナーズ シニアパートナー
国立大学法人九州大学 名誉教授
株式会社豆蔵デジタルホールディングス 社外取締役
事業構想大学院大学 客員教授

本講演の狙い



1. 「DXとは何か?」 「DXどうやればいいか?」を理解する。
2. 逆説思考をマスターする。

本講演の狙い



1. 「DXとは何か?」 「DXどうやればいいか?」を理解する。
2. 逆説思考をマスターする。

ことではありません!

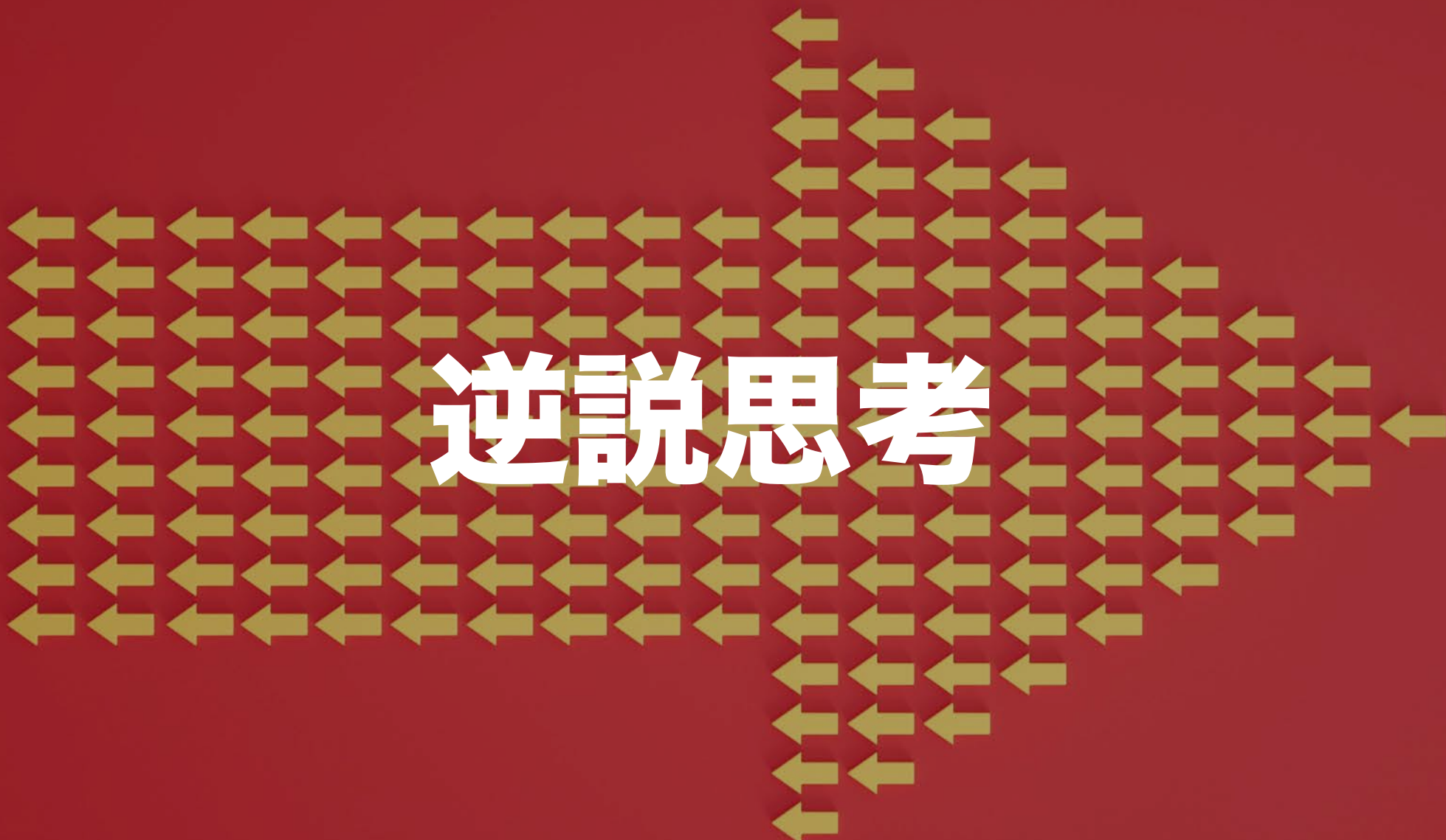
本講演の狙い



デジタル時代に皆さんのビジネスが生き残り、さらには成長し続けるための“思考上のヒント”を共有することが目的です。

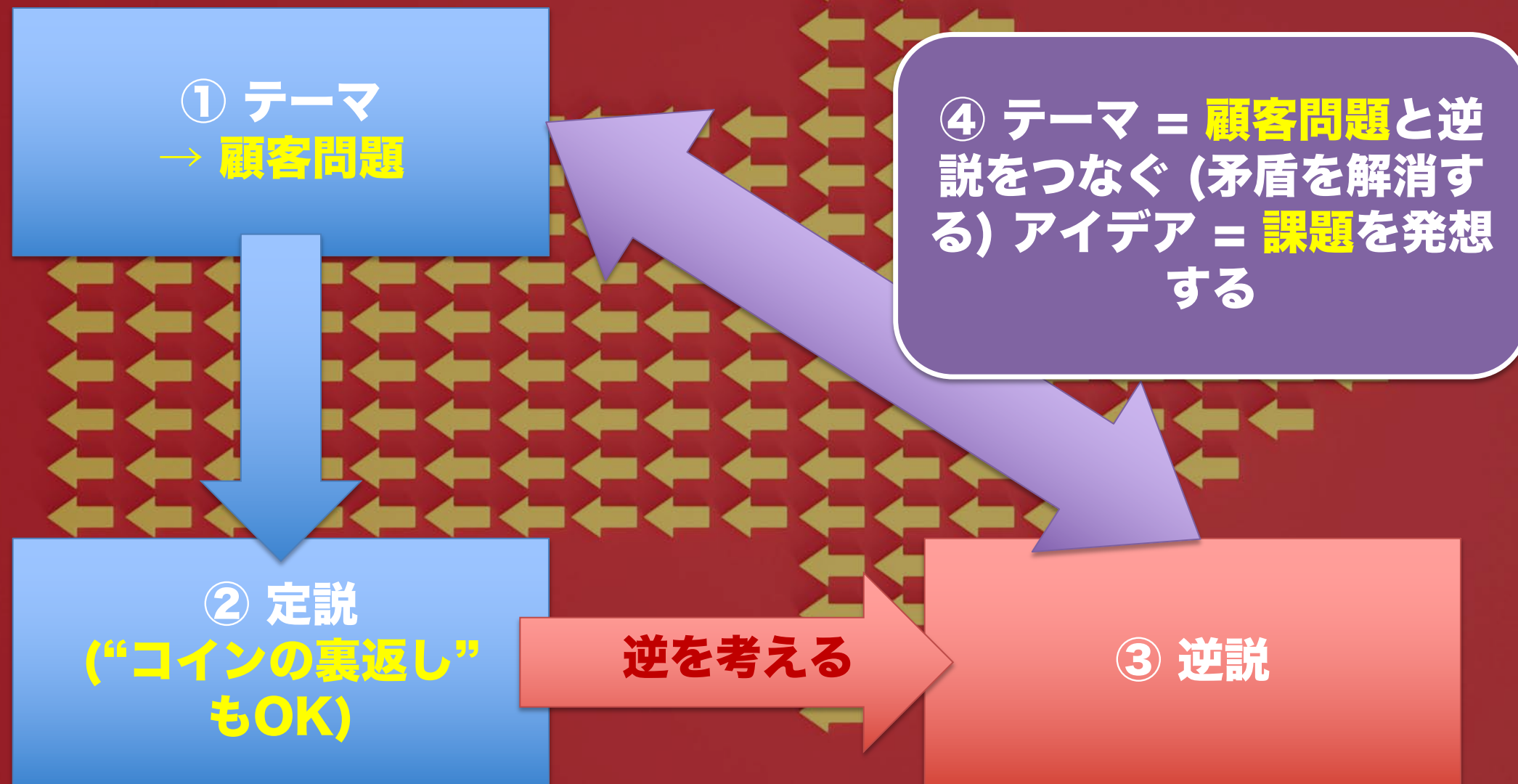


俺のフレンチ

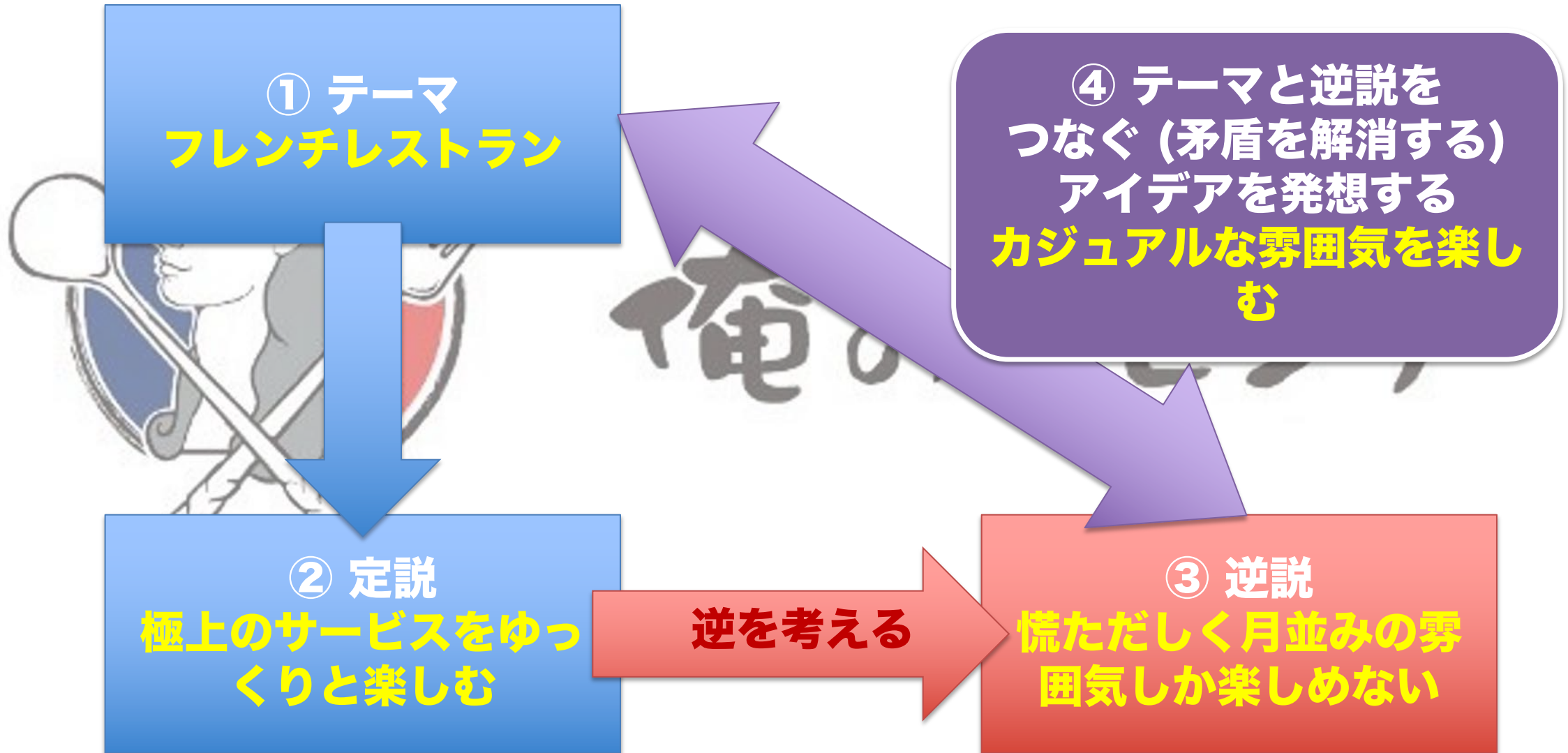


逆説思考

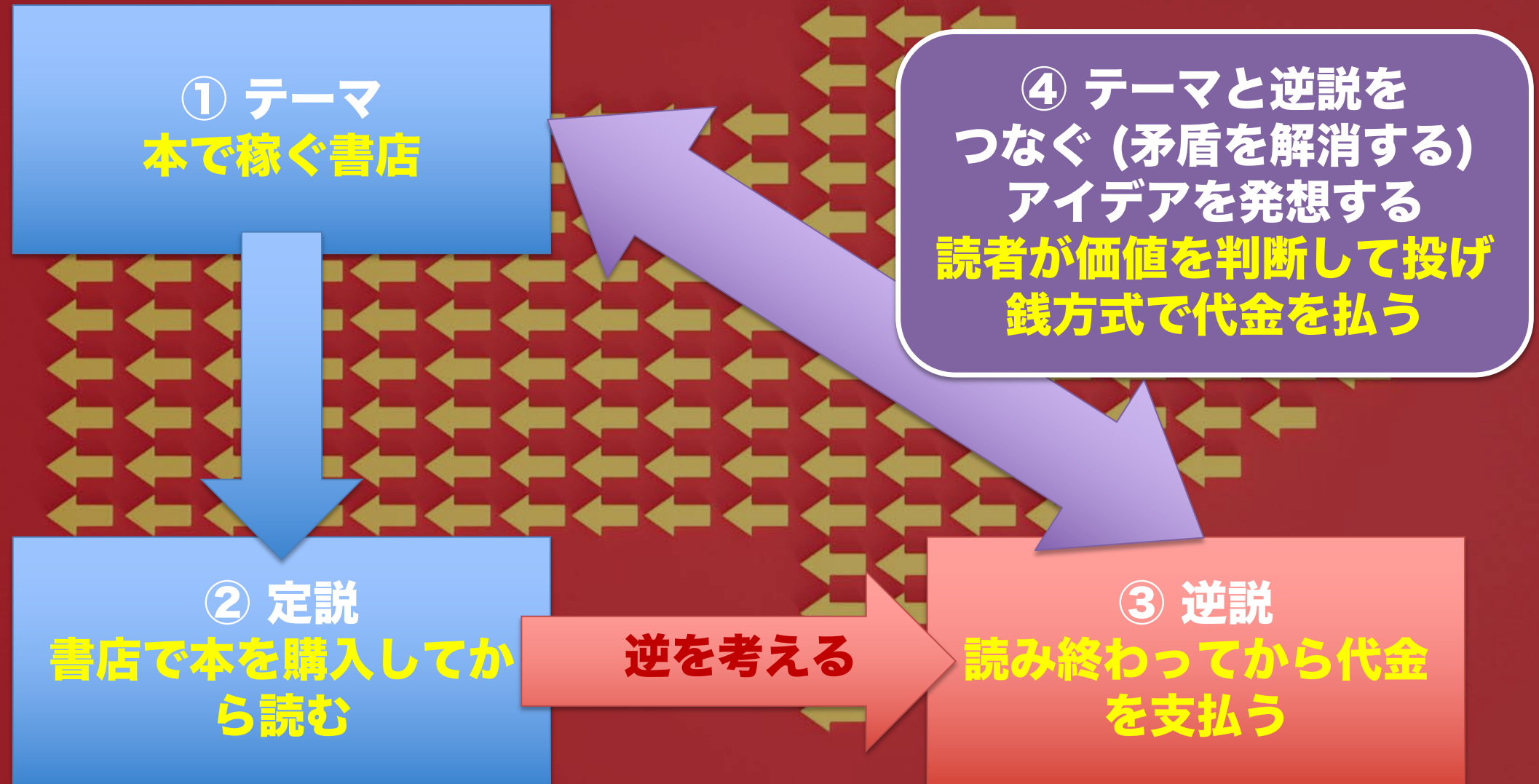
逆説思考



「俺のフレンチ」の逆説思考



「“お代は読んでから” 書店」の逆説思考



「Uber」の逆説思考

① テーマ
安心な移動手段

② 定説
許認可された事業者のみが有償で移動手段提供OK

逆を考える

④ テーマと逆説をつなぐ (矛盾を解消する) アイデアを発想する
一般の運転者の安心性を保証する

③ 逆説
一般の運転者でも有償で移動手段提供OK

逆説思考のやり方

ステップ1: テーマを決める。

ステップ2: 設定したテーマについて、一般的に正しいとされる定説（常識や前提）を書き出す。

ステップ3: 定説として書き出した内容の逆を考える。
「○○なのに××」というスタイルで考えると考えやすい。

ステップ4: テーマと逆説をつなぐ（矛盾を解消する）アイデアを発想する。

本講演の狙い



2つの逆説思考法を提案します。

デジタル時代に皆さんのビジネスが生き残り、さらには成長し続けるための“思考上のヒント”を共有することが目的です。

2つの逆説思考法

Live more,
OO less.

アナログなOOも売る
ソフトウェア企業

2つの逆説思考法

**Live more,
OO less.**

**アナログなOOも売る
ソフトウェア企業**

Living,
Breathing

Live more, Bank less.

銀行を意識することなく
人生を楽しむ。



Piyush Gupta
DBS Bank Ltd.
Ex-CEO

DBS Bank Ltd. のDXとは …

- デジタル時代になぜこのビジネスか？
- デジタル時代になぜこの事業経営・企業経営か？

2014年にDXに着手、

その2年後に

- デジタル時代になぜこの顧客価値を創造するか？
- デジタル時代になぜこのビジネスを構築し成長させるか？

- どんな顧客価値を創造するか？
- どんなビジネスを構築し実行するか？
- ビジネスを成長させるためにどんなハーヴェストループを描き実現させるか？

“世界のベストデジタルバンクアワード”
を受賞!!

Live more, Bank less
を意識することなく人生を楽しむ

銀行業を楽しくするため
にデジタルをコアに!

業務を顧客目線で考える!

デジタルベゾスだったら、何をするか？

WHAT

チャネルの拡大による新規
顧客の効率的な獲得

紙文化、手作業を見直すこ
とによるコスト削減

事業全体をプラットフォーム化す
ることによるエコシステムの確立

クロスセールスによる顧客1
人、1社当りの収益性の改善

データの活用

DBS Bank Ltd. のDXとは …

- デジタル時代になぜこのビジネスか？
- デジタル時代になぜこの事業経営・企業経営か？

WHY

Live more, Bank less
銀行を意識することなく人生を楽しむ

その秘密と方法論を

“WHY-HOW-WHATピラミッド”

- デジタル時代にどう顧客価値を創造するか？
- デジタル時代にどうビジネスを構築し成長させるか？

HOW

業務を顧客目線で考える！

シェフバズスになったら、何をするか？

- どんな顧客価値を創造するか？
- どんなビジネスを構築し実行するか？
- ビジネスを成長させるためにどんなハーヴェーストループを描き実現させるか？

WHAT

チャネルの拡大による新規顧客の効率的な獲得

紙文化、手作業を見直すことによるコスト削減

事業全体をプラットフォーム化することによるエコシステムの確立

クロスセールスによる顧客1人、1社当りの収益性の改善

データの活用

DBS Bank Ltd. のDXとは …

- ・デジタル時代になぜこのビジネスか？
- ・デジタル時代になぜこの事業経営・企業経営か？

WHY

Live more, Bank less
銀行を意識することなく人生を楽しむ

- ・デジタル時代にどう顧客価値を創造するか？
- ・デジタル時代にどうビジネスを構築し成長させるか？

HOW

銀行業を楽しくするためにデジタルをコアに！

業務を顧客目線で考える！

ジェフベゾスだったら、何をするか？

- ・どんな顧客価値を創造するか？
- ・どんなビジネスを構築し実行するか？
- ・ビジネスを成長させるためにどんなハーヴェーストループを描き実現させるか？

WHAT

チャネルの拡大による新規顧客の効率的な獲得

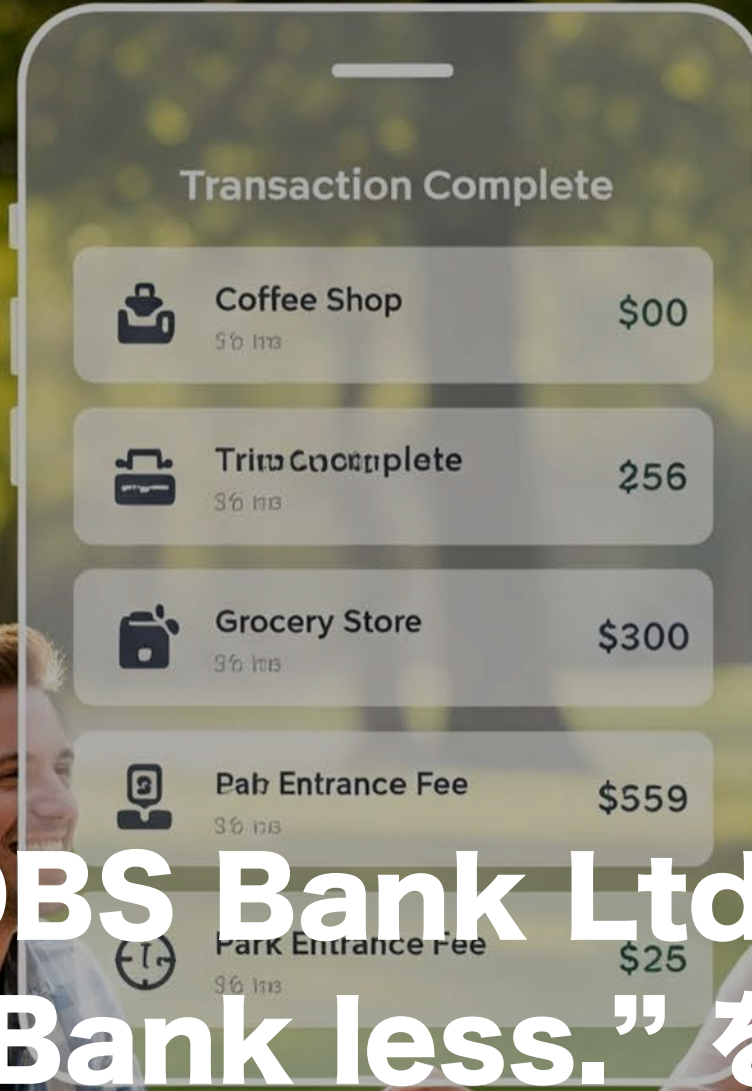
紙文化、手作業を見直すことによるコスト削減

事業全体をプラットフォーム化することによるエコシステムの確立

クロスセールスによる顧客1人、1社当りの収益性の改善

データの活用

Live more, Bank less



DBS Bank Ltd. は
“Live more, Bank less.” をどう実現したか？

アンバンドル&リバンドル戦略

アンバンドル

リバンドル

従来の“一枚岩”
の銀行業務

アンバンドル

マイクロサービス

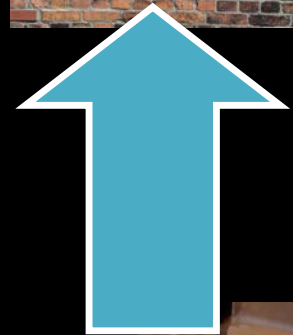
リバンドル

新形態のデジタルバンク

顧客

**DBS Bank Ltd. は
“Live more, Bank less.” どう実現したか？**

アンバンドル&リバンドル戦略



リバンドル



DBS

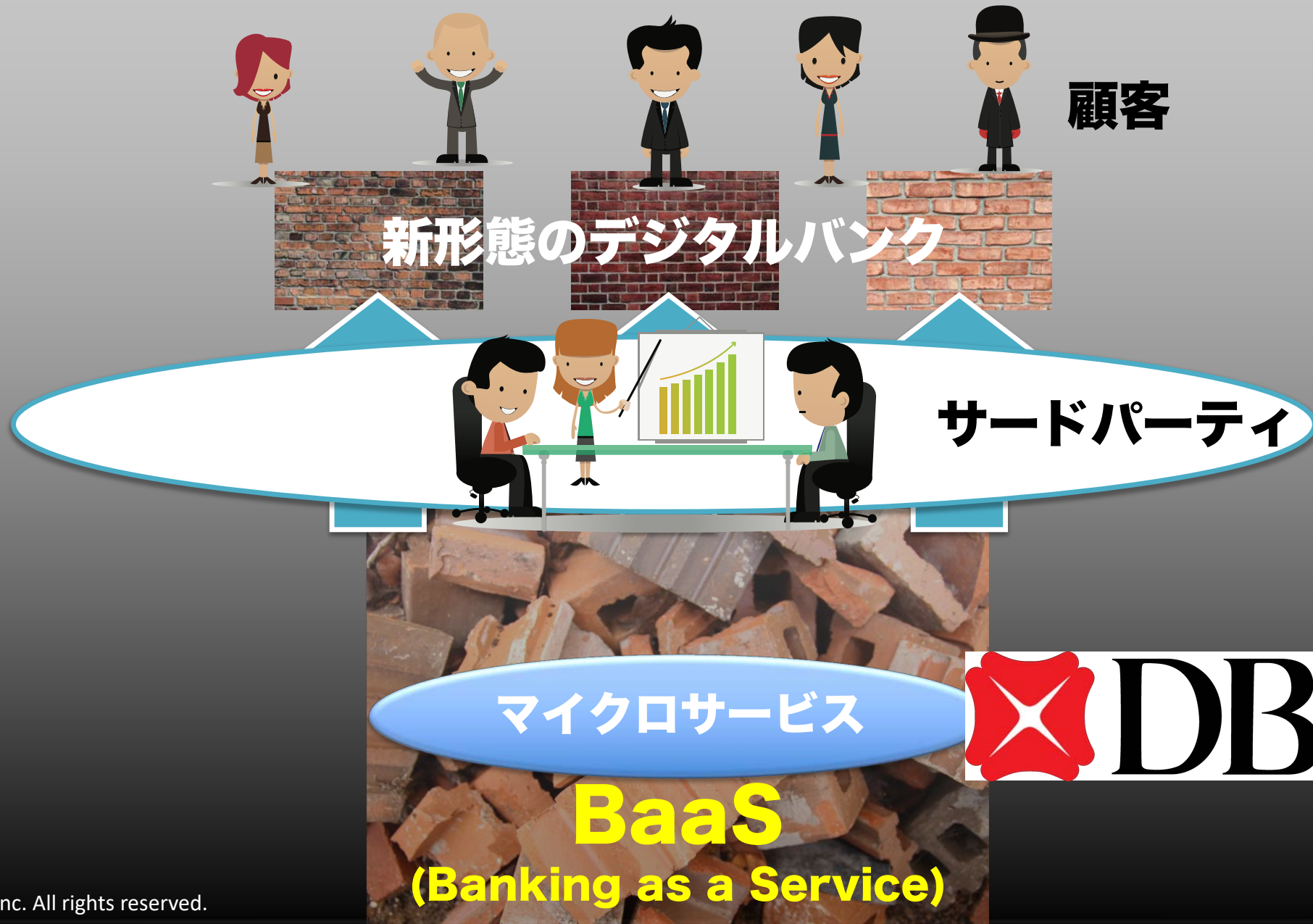


マイクロサービス

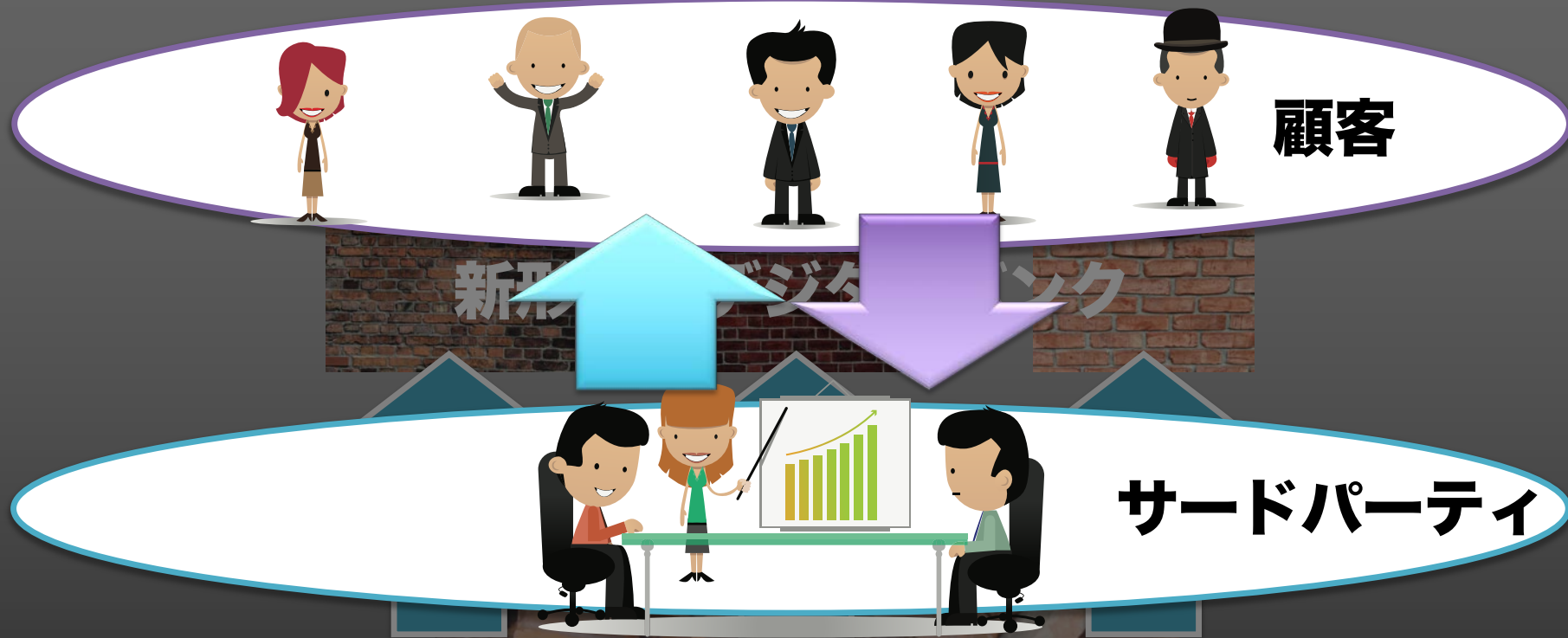


DBS

協調経済型エコシステム



協調経済型エコシステム



2サイドプラットフォーム

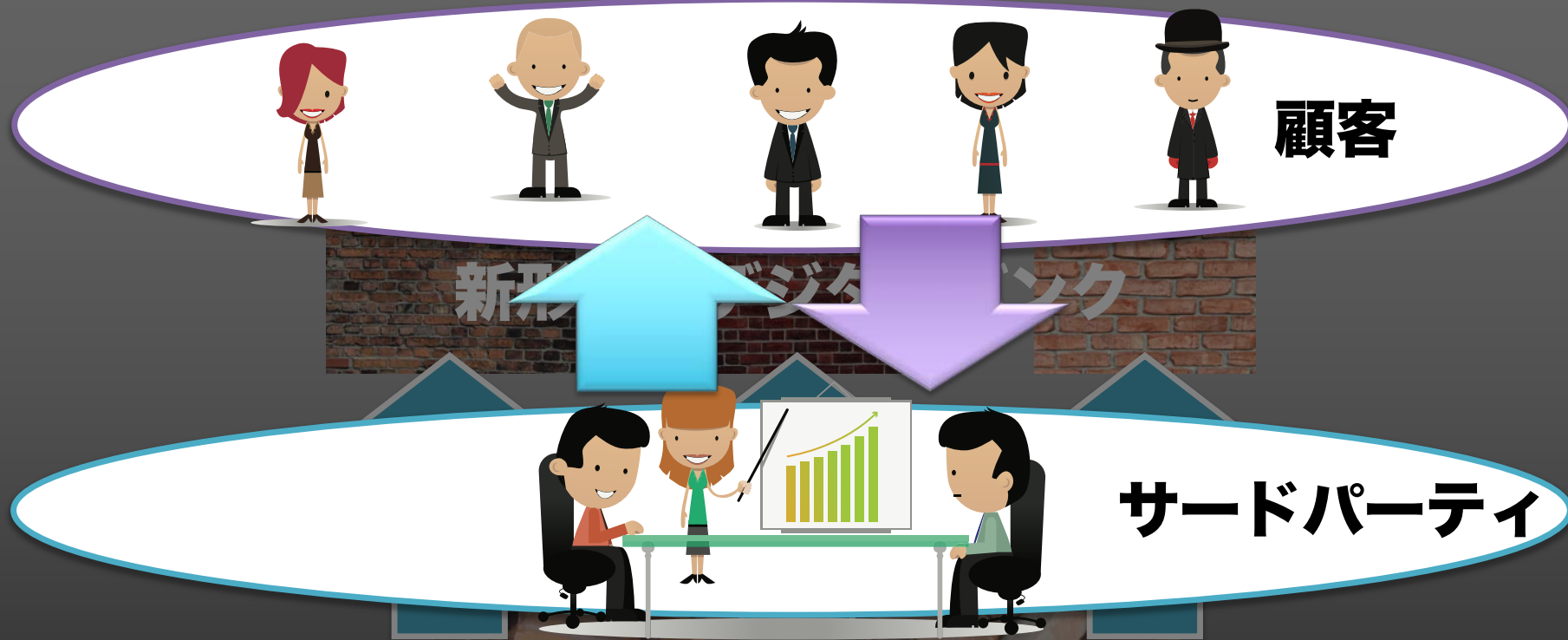
マイクロサービス



BaaS

(Banking as a Service)

クロスサイドネットワーク効果



2サイドプラットフォーム

マイクロサービス

BaaS

(Banking as a Service)



**DBS Bank Ltd. は
“Live more, Bank less.” どう実現したか？**

**協調経済型エコシステム戦略
アンバンドル&リバンドル戦略**



2つの逆説思考法

Live more,
OO less.

アナログな〇〇も売る
ソフトウェア企業



地球上で最もお客様を大切にする企業。

Jeffrey Preston Bezos



アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”

The logo for BORDERS, featuring the word "BORDERS" in black capital letters with a red horizontal line underneath.

2011



RadioShack

2015

The Sears logo, featuring the word "sears" in white lowercase letters on a blue square background.

2019

アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”



2017

The logo for FOREVER 21, featuring the words "FOREVER 21" in a bold, black, sans-serif font.

2019

アマゾンの正体は？

アマゾンエフェクト

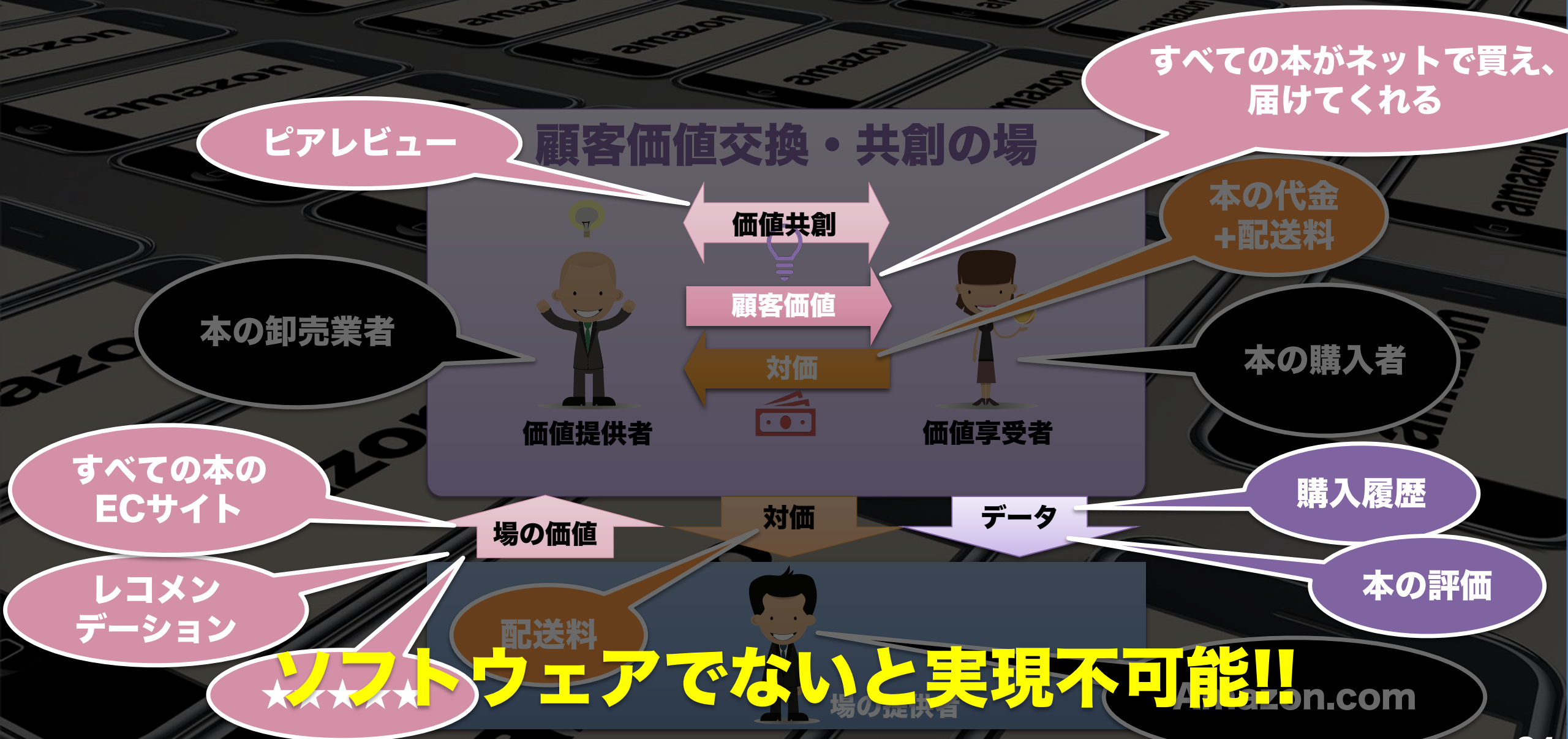
“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”

アナログな“本”も売るソフトウェア企業

アナログな“本”も売るソフトウェア企業



アナログな“本”も売るソフトウェア企業



ソフトウェア企業になれないと...



BORDERS

2011



RadioShack

2015



sears

2019

アマゾンエフェクト

“米小売店、3年で1万店減
アマゾンエフェクト猛威”



2017



2019

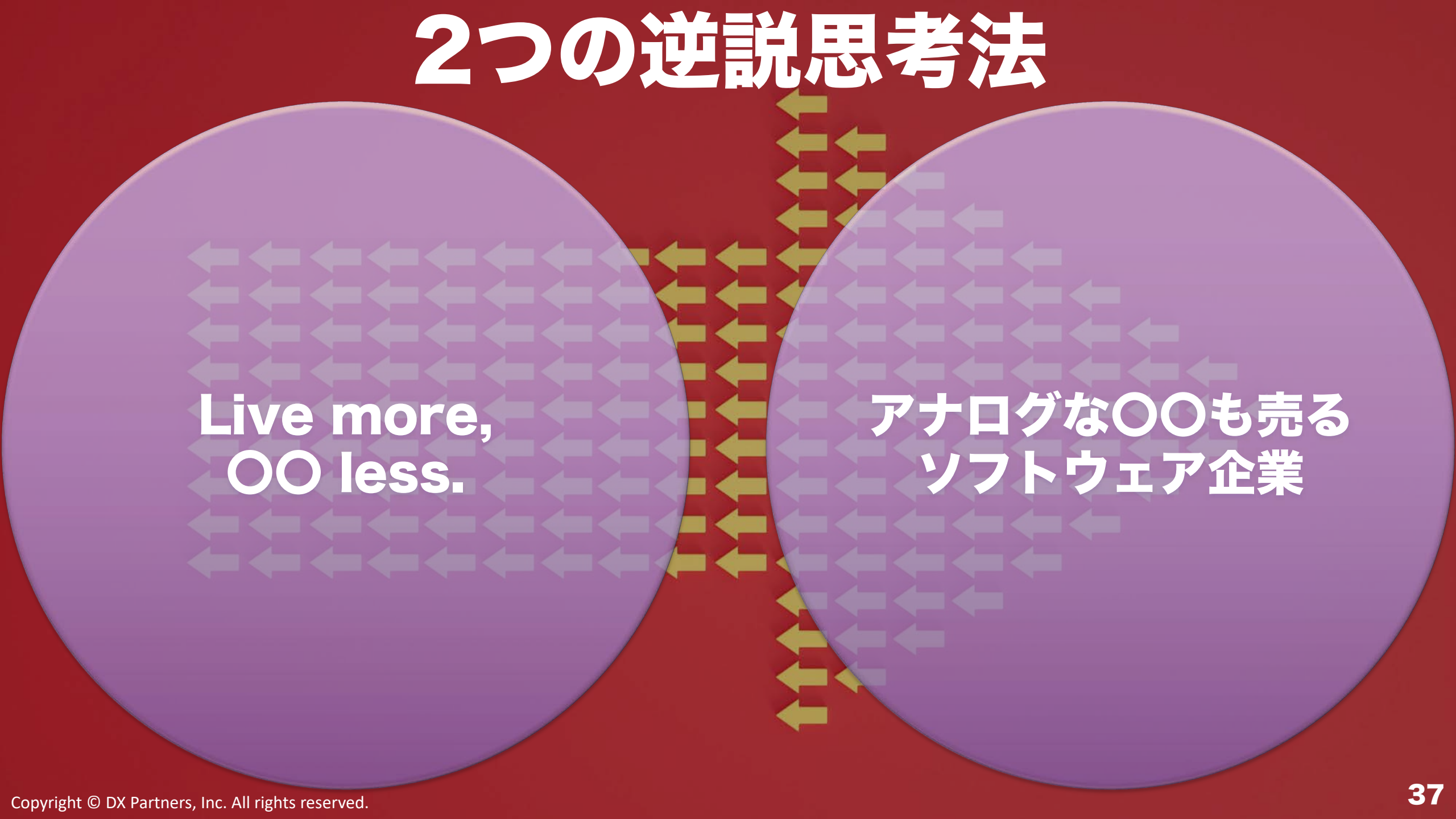


ソフトウェアが
世界を飲み込む。

“Software is eating the world.”

Marc Lowell Andreessen

2つの逆説思考法



Live more,
OO less.

アナログなOOも売る
ソフトウェア企業

2つの逆説思考法

Live more,
○○ less.

アナログな○○も売る
ソフトウェア企業

“○○” に皆さんの製品/サービス名を
入れて思考実験してみてください。

最近行った思考実験の例

“Live more, **Pharmacy** less.” で
これからのルールをつくる。

「アナログな “**薬**” も売るソフトウェア企業」で
ゲームをつくる。



“Live more, **Pharmacy** less.” で
これからのルールをつくる。
「アナログな “**薬**” も売るソフトウェア企業」で
ゲームをつくる。



ビジネスアイデア その1 オンライン統合型薬局プラットフォーム



ビジネスアイデア その2 AIパーソナルヘルスプランナー



Personal AI Agent Platform



ビジネスアイデア その3 パーソナルAIエージェントプラットフォーム



ビジネスアイデア その4 ハイブリッド型在宅医療サービス “AIコパイロットホームケア”

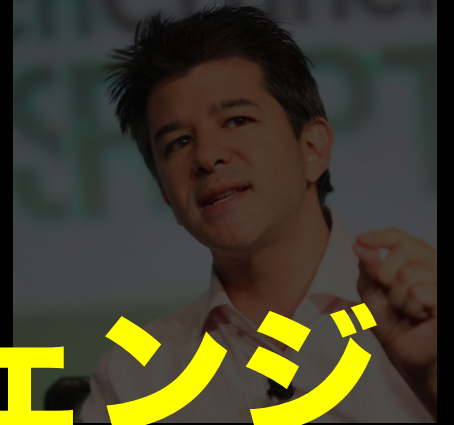


“Live more, Pharmacy less.” で
これからの**ルール**をつくる。
「アナログな“薬”も売るソフトウェア企業」で
ゲームをつくる。

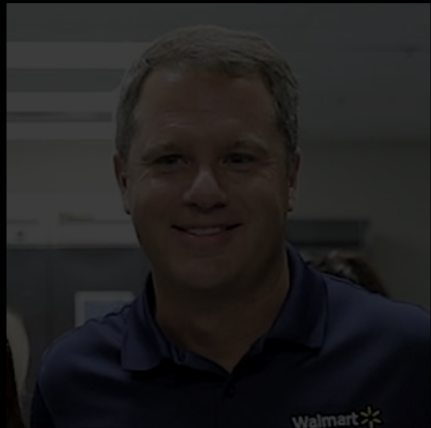
デジタル時代のビジネスを成功・成長させている経営者は 何をやっているのか？ 何をやっていないのか？



デジタル時代のビジネスを成功・成長させている経営者は 何をやっているのか？ 何をやっていないのか？

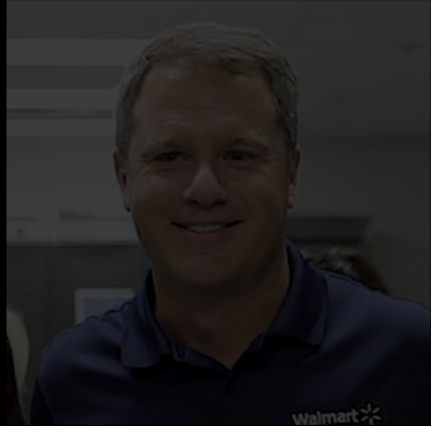


ゲームチェンジ
に留まる



デジタル時代のビジネスを成功・成長させている経営者は 何をやっているのか？ 何をやっていないのか？

ルールチェンジ



ゲームチェンジ vs. ルールチェンジ



ゲームチェンジ vs. ルールチェンジ



ゲームチェンジ vs. ルールチェンジ

ルールチェンジ



ゲームチェンジ vs. ルールチェンジ

いま経営者に求められているのは、
「ルールチェンジャー」になること!

2つの逆説思考法

Live more,
OO less.

アナログなOOも売る
ソフトウェア企業

まとめ

3. Ways

- Early
- Paul
- John Mark

John Mark Chapel

本講演の狙い



2つの逆説思考法を提案します。

デジタル時代に皆さんのビジネスが生き残り、さらには成長し続けるための“思考上のヒント”を共有することが目的です。

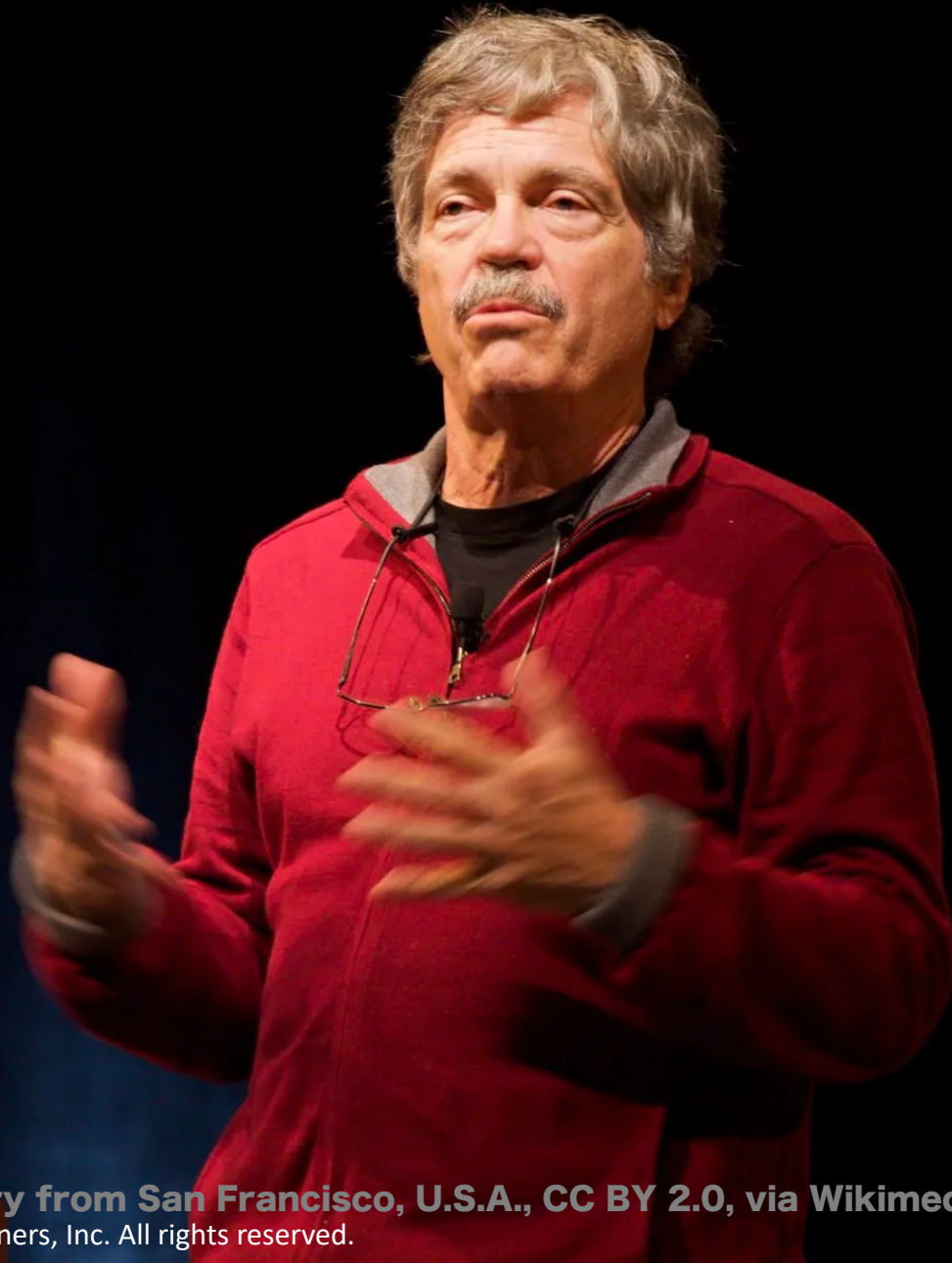
2つの逆説思考法

Live more,
OO less.

アナログなOOも売る
ソフトウェア企業

ゲームチェンジ vs. ルールチェンジ

いま経営者に求められているのは、
「ルールチェンジャー」になること!



将来を予測する最善の方法は、自分でそれをつくり上げることだ。

“The best way to predict the future is to invent it.”

Alan Kay, 1971