

ケーススタディで学ぶ

# DXの基礎と価値創造セミナー

DXを単なるデジタル化で終わらせないために

参加対象

- DX 推進部門、経営企画部門の方
- 新規事業開発を担っている方
- DX 推進による収益化を期待されている方
- 組織を見直したいリーダー・管理職の方

ねらい

多くの日本企業で DX (デジタルトランスフォーメーション) 推進が叫ばれ、半ばバズワードとなっています。一方、その範囲がバックオフィスの改善やデジタルツールへの代替と言ったデジタイゼーション (単なるデジタル化) がフォーカスされ、DX 推進による事業収益の最大化や新規事業開発がなかなか進まないのが状況ではないでしょうか。

本セミナーでは、なぜDXが必要かについて、まずDXの本質をとらえていただき、DX を実現するために必要な組織運営モデルやリーダーシップを企業事例から学んでいただきます。そして、顧客視点とデザイン思考のポイントを押さえたいうで、自社の新規事業開発や収益化を実現し、新たな価値を生み出し方をワークショップなどを通じて押さえて頂きます。

ポイント

- なぜDXが必要なのかの目的を理解できる
- 自社のDXの状態を確認し、DXやデジタル経営について正しい知識を持つ
- DX実現に必要な組織運営やリーダーシップを学ぶ、社内のDX推進のリーダーとしてプロジェクトを進めることができる
- 顧客視点やデザイン思考を学び、新規事業の着想を得ることができる。

プログラム [時間] 9:45~16:45 (昼食時間 12:00~13:00)

## 0. はじめに

- ・自己紹介 ・簡単なアイスブレイク向けワークショップ

## 1.DX を取り巻く外部環境と課題

- ①これからの社会と企業の在り方
  - ・世界は今後数十年のうちにどのように変わるのか?
- ②海外と日本のデジタル化における要点
  - ・なぜ日本の企業はデジタル化が必要なのか?
  - ・デジタイゼーションとデジタライゼーション
- ③日本や企業における DX の課題とは

## 2.DX を実現する組織運営モデルとリーダーシップ

- ①デジタル化された経営モデルとは
  - ・日本の中での先鋭的な企業について学ぶ ・パーパスとはなにか
- ②DXに必要な組織の運営モデルとは
  - ・組織として機能させるために必要なアジャイルとバックワーズ
  - ・カスタマーサクセスとは
  - ・マーケティング・セールスのデジタル時代のモデルとは
  - ・UI/UXの向上が追求できる組織とは
  - ・非ITにおけるプロジェクトマネジメントがなぜいま必要か
- ③デジタル時代のリーダーシップモデル
  - ・デジタル時代におけるリーダーとは
  - ・デジタル時代に必要なリーダーシップモデルとは
  - ・リーダーに必要なマインドとは
  - ・論理的思考とデザイン思考 ・サーヴァントリーダー

## 3.DXの本質とは

- ①DXはなぜ行うのか?
  - ・誰の何のために行うべきものなのかを整理する
- ②DXの本質とは何か
  - ・デジタルが何を变えるのか
  - ・エコシステム / プラットフォームにおける共創関係
  - ・PLではなくBS経営
- ③DXに必要な経営資源とは

## 4. デザイン思考と顧客経験価値とは

- ①デザイン思考とは
  - ②CX戦略とは
- 演習**
- ・顧客視点を仮説する ・ペルソナの設定
  - ・カスタマージャーニー作り ・バリュープロポジション設定

## 5. 新たな価値を創造する方法とは

- ①顧客起点の事業モデル化とは
  - ②イノベーション推進における各フェーズの目標とアクション
  - ③企業内起業家：イントレプレナーの素質とは
- 演習**・リーンキャンパス
- ④オペレーション
    - ・リーン ・アジャイル ・プロジェクトマネジメント

## 6. まとめ・質疑

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

## 開催日時

2024年 6月12日(水)

2024年 12月18日(水)

[時間] 9:45 ~ 16:45

## 形式 Zoomによるオンラインセミナー

## 講師 (敬称略)

**廣瀬 隆彦** CX Value Lab 株式会社  
代表取締役 CEO

愛知県名古屋市出身。大学卒業後、現エイベックス株式会社に入社し、法人営業、安室奈美恵などの販売促進担当、直販 EC サイトの責任者などを経て 2009 年に福岡へ移住。株式会社 WDI JAPAN にてグローバルレストランチェーンのマーケティングを担当したのち、2018 年 7 月に株式会社メルカリへ入社。組織組成、マネジメント、リーダー育成、KPI やプロセス設計などに従事。2020 年 3 月に、事業変革やマーケティングの軸から支援するコンサルティング会社である CX Value Lab 株式会社を設立。同月グロービス経営大学院を TOP5% の優秀成績修了者として卒業。経営学修士 (MBA)。

## 参加料 (税込)

- 法人会員…62,700 円/1 名
- 会員 外…74,800 円/1 名

