



2022年6月2日

関係者各位

株式会社DXパートナーズ

### 株式会社西日本シティ銀行と地域企業のデジタル変革(DX)支援 に関する業務提携契約を締結

株式会社DXパートナーズ(代表取締役 村上和彰、所在地 福岡市、以下「DXP」)は株式会社西日本シティ銀行(取締役頭取 村上英之、所在地 福岡市、以下「NCB」)と、地域企業のデジタル変革(DX)支援に関する業務提携契約をこのたび締結しました。

今回の業務提携契約は顧客紹介業務(ビジネスマッチング)を対象としており、DXPは、同社が開発した「DXの科学®」に基づくDX支援サービス「DXスタートアッププログラム」を、NCB デジタル戦略部デジタルソリューションチームと協働で、同行の「DXソリューション」の一環として同行の顧客企業を中心にそのDX支援に活用して参ります。

#### 《NCBの「DXソリューション」について》

デジタル社会の進展を見据え、新たなビジネス領域やビジネスモデルを創造することを目的としたソリューション。地域における幅広いネットワークを有する西日本シティ銀行と、専門知識と経験を有するパートナー企業との連携により、これから先のビジネスを考える企業に対しDX伴走支援を行う。

#### 《DXPの「DXの科学®」について》

従来は属社・属人的となっているDX実践方法論に対して、その再現性・成功率を高めるためにDXPが開発した仮説構築&検証を基盤にした科学的実践方法論。「デジタル時代にビジネスを成長させるためにいま何を行うべきか?」の問いに対する答えとして、「デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で顧客価値を創造する」ことを中心に据えた「デジタル時代のビジネス成長ループ = DXサクセスループ」の構築を目指す。

#### 《DXPの「DXスタートアッププログラム」について》

上記の「DXの科学®」に基づいてDXPが開発したDX支援サービス。以下の9つのメニューから成る。

- メニュー① 「DXの科学®」セミナー:なぜ「デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で顧客価値創造」なのか、どうそれを実現させるか、そのために何を実行するか、について学び考える研修。

#### [DX人材育成スタートアッププログラム]

- メニュー② 「DXの科学®」コア:顧客価値創造の原点である「顧客問題」の本質に迫る研修型ワークショップ。
- メニュー③ デジタルアウトオブザボックス:名前の通り「箱から出て、常識を捨ててデジタル技術と向き合う」ことを実践して、デジタル破壊者の事業発想法を体験する研修型ワークショップ。
- メニュー④ DXワークアウト:「DXは習うより慣れる」の精神で、顧客仮説の構築から始めて最後の顧客価値仮説の検証までの一連のデジタルサービス設計を体験する研修型ワークショップ。

#### [DXスタートアップ支援コンサルティング]



- メニュー⑤ DXレシビデザイン:顧客企業がDXで目指す事業経営・企業経営を定め、現状とのギャップを明らかにし、そのギャップを埋めるために何を実行するかの「レシビ = 処方箋」を考案する実務型ワークショップ。
- メニュー⑥ デジタルビジネスジェネレーション:顧客企業がDXに成功した暁に実践したいデジタルビジネスを創出する実務型ワークショップ。
- メニュー⑦ デジタルサービスデザイン:上記のデジタルビジネスの一環として提供すべきデジタルサービスを設計する実務型ワークショップ。
- メニュー⑧ DXメンタリング:DXに関する案件全般に対して顧客企業と伴走しながら支援。
- メニュー⑨ 戦略的DXコンサルティング:上記⑧に加えて、より経営戦略的視点からの提案型コンサルティング。

問い合わせ先  
株式会社DXパートナーズ  
担当:上村(ウエムラ)  
メールアドレス:team@dxpartners.co.jp

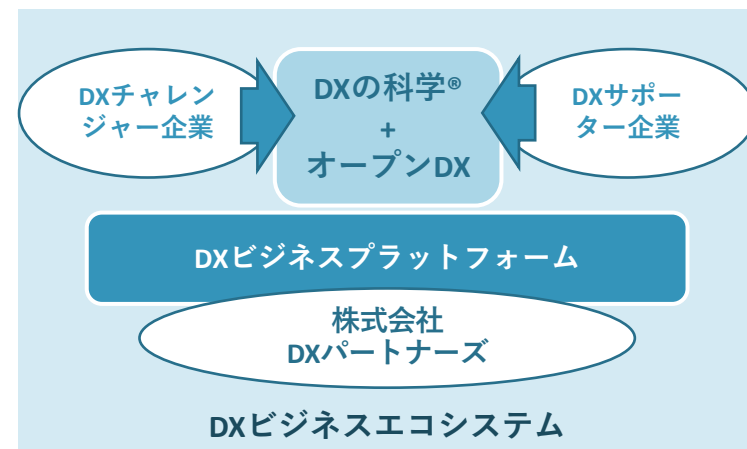
# 私たち株式会社DXパートナーズは・・・

私たち株式会社DXパートナーズは、2020年4月創業のDX(デジタルトランスフォーメーション/デジタル変革)専門のコンサルティングファーム、技術商社、ビジネスプラットフォーム事業会社です。

「DXの民主化」を理念に、日本企業に適した、かつ、大企業だけではなく中堅・中小企業でも実践可能なDX方法論を開発して提供しています。

具体的には、当社が独自開発したDXの科学的実践方法論「DXの科学®」、ならびに、DXを志す「DXチャレンジャー企業」とそのDXを支援する「DXサポーター企業」とが協創する「オープンDX」(DX×オープンイノベーション)の2つの方法論でDXチャレンジャー企業のDXを成功に導きます。

さらに、DXチャレンジャー企業とDXサポーター企業とから成る「DXビジネスエコシステム」を構築し、その中核の「DXビジネスプラットフォーム」そして参画企業の持続的成長を支援していきます。



**村上和彰** 京都大学博士(工学)  
シニアパートナー & 代表取締役  
国立大学法人九州大学 名誉教授  
事業構想大学院大学 客員教授

1987年より九州大学にてコンピュータシステムアーキテクチャの教育研究に従事、2015年末に早期退職。その間、情報基盤研究開発センター長、情報統括本部長、公益財団法人九州先端科学技術研究所副所長を歴任。2016年2月に株式会社チームAIBODを創業、多くの企業のAI導入、データ利活用、DXを支援。2020年4月に株式会社DXパートナーズを創業。



**PARTNERS**

## 株式会社DXパートナーズ

設立	2020年4月1日	
資本金	4,010,000円	
役員	代表取締役	村上和彰
	取締役	道山淳児
所在地	福岡市	
メール	team@dxpartners.co.jp	



**道山淳児**

シニアパートナー & 取締役  
公益財団法人九州先端科学技術研究所 特別研究員

1985年に松下電器産業株式会社(現 パナソニック)に入社、半導体メモリ、ニューロコンピューティング、画像圧縮伸長処理LSIの研究開発に従事。2008年 デジタル家電のプラットフォーム開発センター長、パナソニックアドバンステクノロジ(株) 取締役、パナソニック理事。2011年より本社R&D戦略室長・理事、産学連携センター長、全社AI強化推進室長、パナソニックラボラトリー福岡所長を歴任し、2020年5月に退職。2020年6月より現職。

# DXの科学は・・・

すべての企業人の悩み  
「デジタル時代にビジネスを成長させるために  
いま我が社が挑戦すべきことは？」にお答えします。

それは「デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で  
顧客価値を創造できるヒトと組織をつくる」ことです。

「でもなぜ?」「どうやってヒトをつくる?」と疑問にお思いのことでしょう。



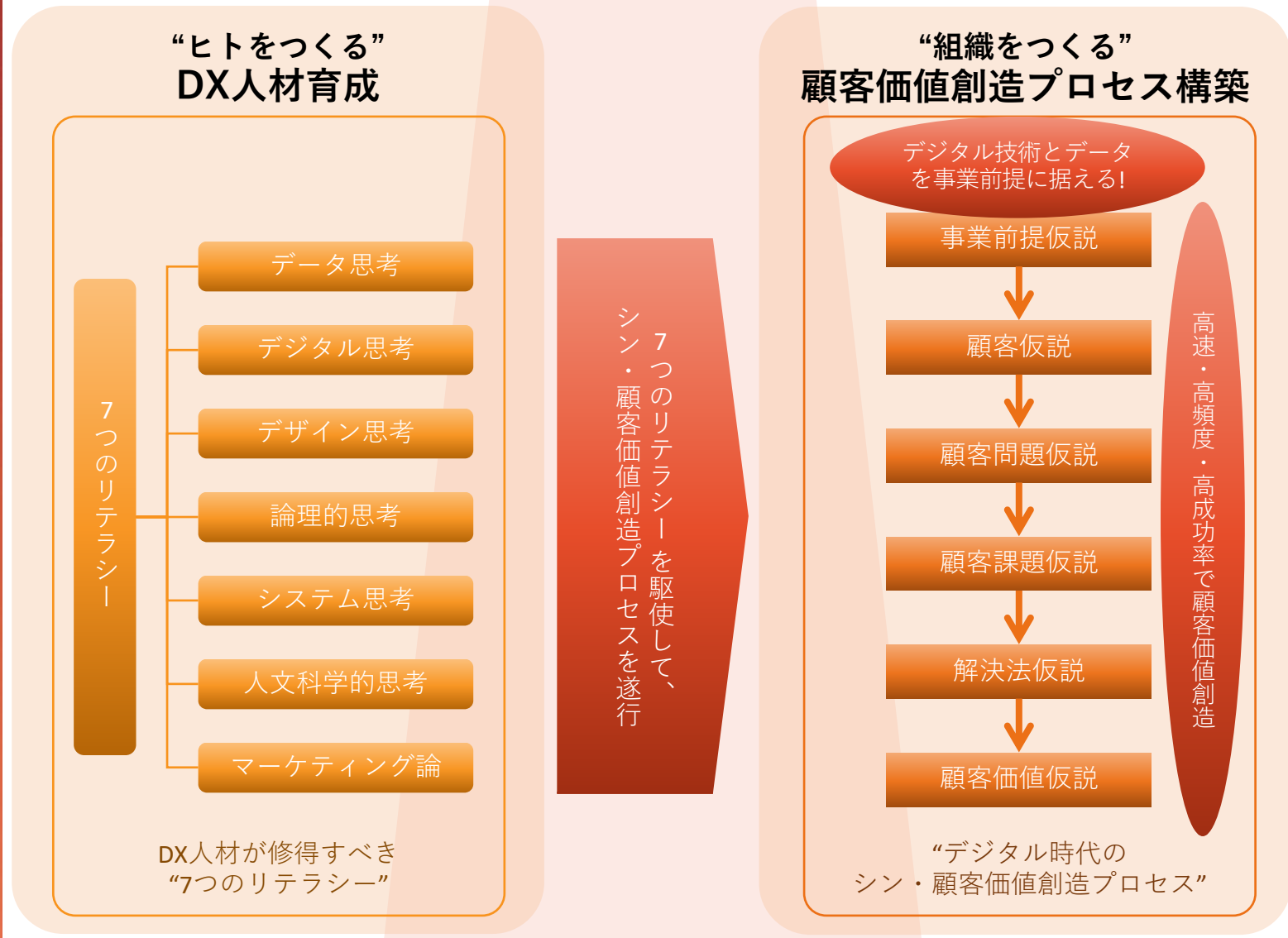
株式会社DXパートナーズが提供する個社向け

## DX人材育成

スタートアッププログラムが、  
上記の疑問にお答えします。  
そして、貴社のDX人材育成を強力に支援します。

「DXの科学®」のミッション… 貴社と貴社社員をデジタルに強い組織と人材に変える

「DXの科学®」の目的・目標  
デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で  
顧客価値を創造できるヒトと組織をつくる



個社向け研修「DX人材育成スタートアッププログラム」は…

貴社社員が“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”を体験、  
仮説構築&検証に必要な“7つのリテラシー”と  
101個のツールから成る“「DXの科学®」ツールセット”を修得

受講者数を少人数に絞り、  
“頭と口と手を使う”対話・討議中心、ないし、  
デザインスプリント#形式の4~16時間  
アクティブラーニング型研修

“デジタル技術とデータを前提に顧客価値創造” … 他に類を見ない研修カリキュラム

「DX人材育成スタートアッププログラム」 … 4つの特色ある研修メニューで貴社のDX人材を育成

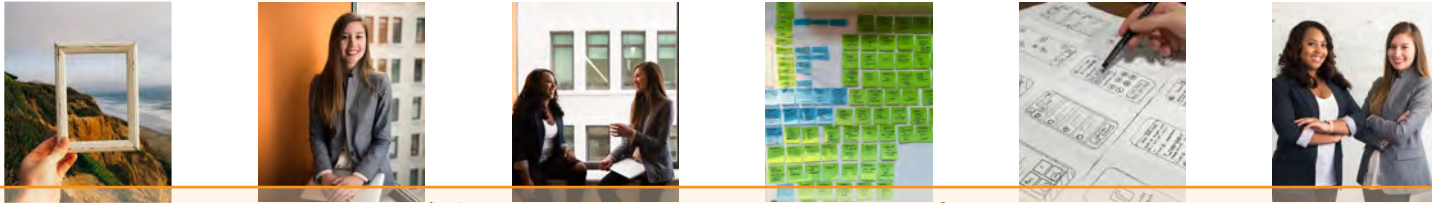
① 「DXの科学®」 セミナー

② 「DXの科学®」 コア

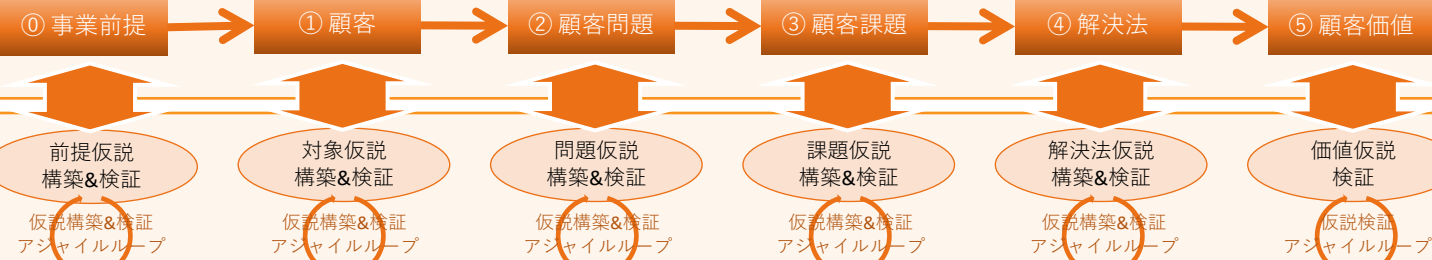
③ デジタルアウト  
オブザボックス

③ デジタルアウトオブザボックス

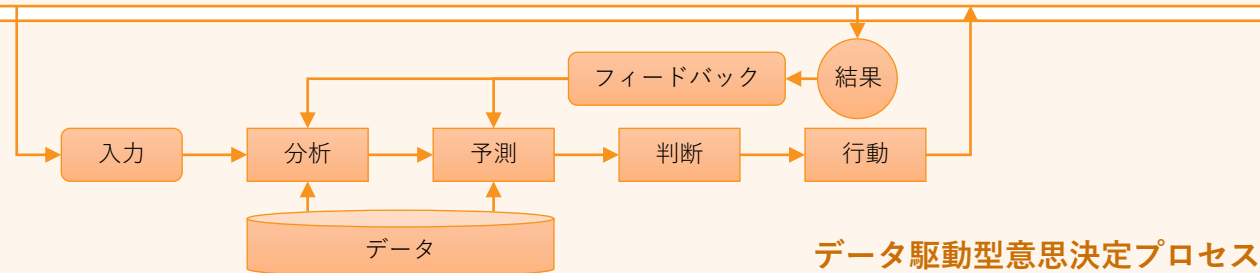
④ DXワークアウト [研修型デジタルサービスデザイン]



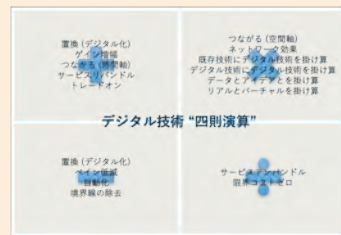
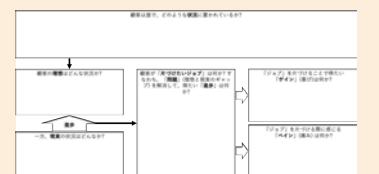
“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”



“デジタル時代のシン・アジャイル問題解決プロセス”



データ駆動型意思決定プロセス



101個の厳選したツールから成る “「DXの科学®」 ツールセット”

データ思考

デジタル思考

デザイン思考

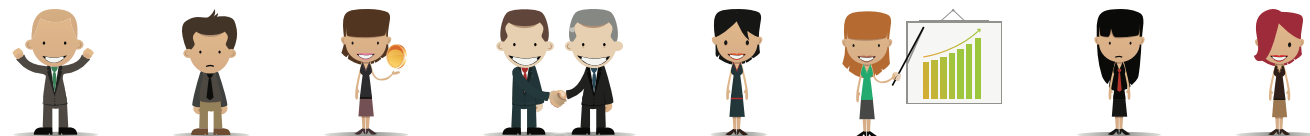
論理的思考

システム思考

人文科学的思考

マーケティング論

仮説構築&検証に必要な“7つのリテラシー”



DXへの取り組み状況に応じて、4つのメニューの中から適切なものをお選びください



メニュー① 「DXの科学®」 セミナー

アナログ時代における事業経営/企業経営とデジタル時代におけるそれとが大きく変わって来ていることをまずご理解頂きます。特にデジタル技術とデータの利活用が広く行き渡ったことにより、顧客の価値観が多様化・細分化しているのと同時に、事業者にとっても製品/サービス実現・提供の選択枝の幅が格段に広がったことにより、顧客に受け入れられる“顧客価値”の創造自体が極めて困難になっていることを具体的に説明します。その上で、このようなデジタル時代においてどのようにして顧客に真に受け入れられる“顧客価値”を創造するか、その方法論をご理解して頂きます。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
経営層から一般社員まで全社員	座学 + 対話	2時間 / エグゼクティブバージョン 4時間 / レギュラーバージョン 8時間 / フルバージョン	なし

メニュー② 「DXの科学®」 コア



デジタル時代の顧客価値創造法である“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”の中の2つのプロセス、顧客問題仮説構築&検証と顧客課題仮説構築&検証を体験して頂きます。貴社の現在のリアルな顧客を対象とした実習を通して、新たな製品/サービスや事業のアイデアが生まれてきます。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
経営層から一般社員まで全社員	デザインプリント#	4時間	最大20名

メニュー③ デジタルアウトオブザボックス



AmazonやUber、Airbnb等の“デジタル破壊者”の事業発想を体験します。その本質は、“デジタルアウトオブザボックス”、つまり、「箱から出て、常識を捨ててデジタルと向き合う」です。この思考法で貴社の現在の事業前提を検証、そして“デジタル技術とデータを前提”にした新たな事業前提を設定できるようになることを目指します。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
幹部社員、中堅社員	実習 + 討議	4時間	最大20名

メニュー④ DXワークアウト



“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”に従い、“7つのリテラシー”と101個のツールから成る“「DXの科学®」 ツールセット”を駆使して、新規デジタルサービスの企画・設計・試作・検証を疑似体験します。ここでの体験および習得した方法論を活用することで、貴社でのデジタルサービスのローンチを可能かつ容易にします。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
中堅社員、一般社員	デザインプリント#	16時間	最大20名

# デザインプリント: 各フェーズに時間制約を設け、時間制約内で必ず結果を出して前に進む方法論。

運営会社、および、問い合わせ先



運営会社  
株式会社DXパートナーズ  
〒810-0041 福岡市中央区大名2-6-1  
Fukuoka Growth Next

問い合わせ先  
team@dxpartners.co.jp

DXパートナーズ、DXの科学は株式会社DXパートナーズの登録商標です。  
個社向けプログラムに加えて、複数社による集合研修型プログラム「DXの科学」アカデミーもございます。

# DXの科学は・・・

すべての企業人の悩み  
「デジタル時代にビジネスを成長させるために  
いま我が社が挑戦すべきことは？」にお答えします。

それは「デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で  
顧客価値を創造できるヒトと組織をつくる」ことです。

「でもなぜ?」「どうやって組織をつくる?」と疑問にお思いのことでしょう。

株式会社DXパートナーズが提供する個社向け  
**DXスタートアップ支援コンサルティング**が、  
上記の疑問にお答えします。  
そして、貴社の顧客価値創造プロセスの構築を強力に支援します。

「DXの科学®」のミッション… 貴社と貴社社員をデジタルに強い組織と人材に変える

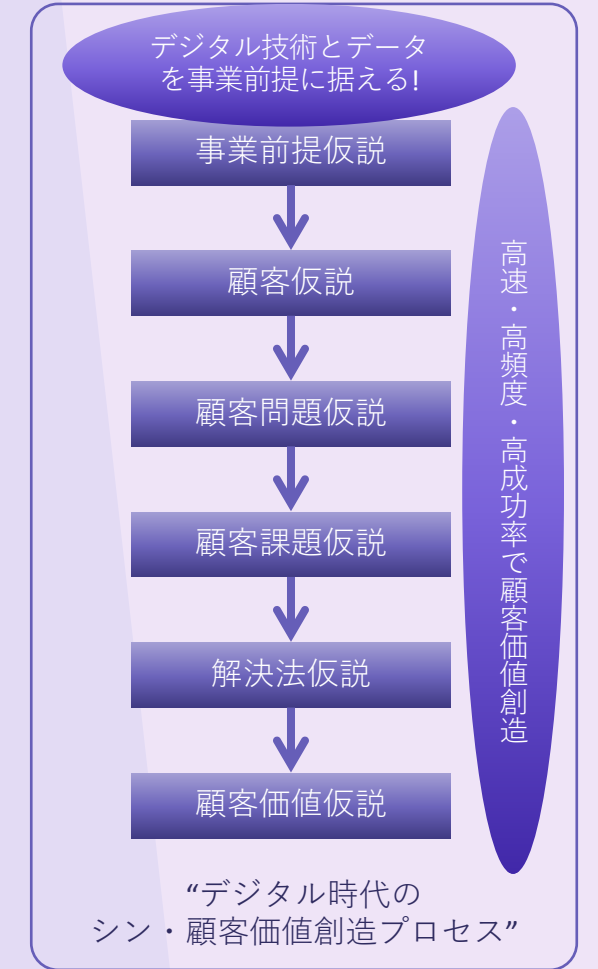
「DXの科学®」の目的・目標  
デジタル技術とデータを前提に高速・高頻度・高成功率で  
顧客価値を創造できるヒトと組織をつくる

## “ヒトをつくる” DX人材育成



7つのリテラシーを駆使して、  
シン・顧客価値創造プロセスを遂行

## “組織をつくる” 顧客価値創造プロセス構築



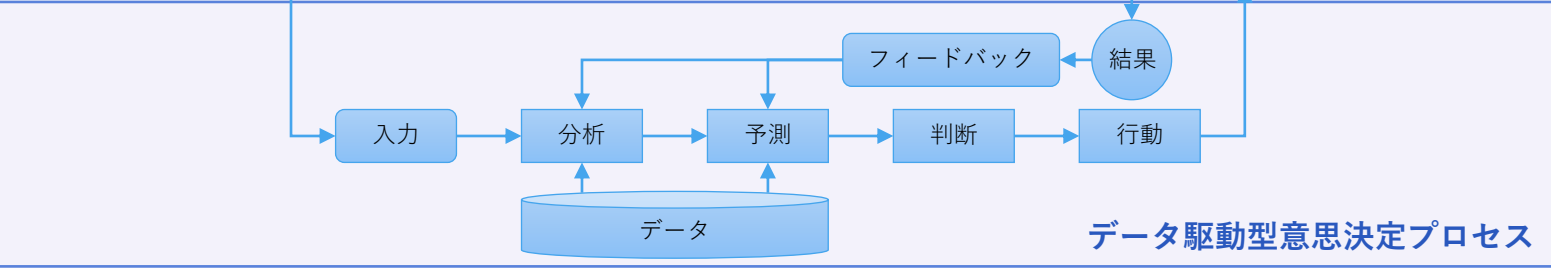
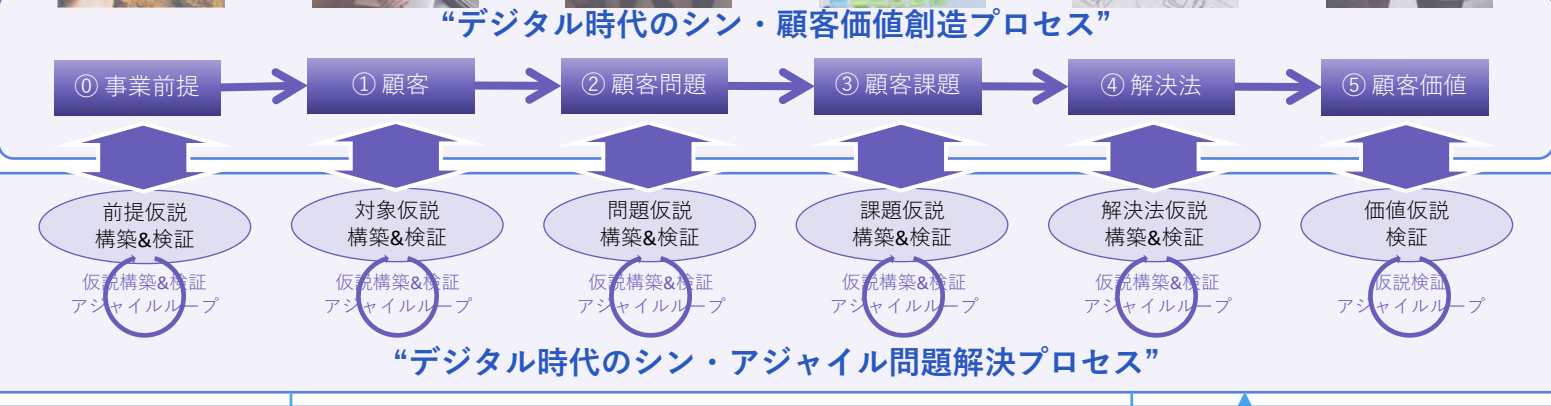
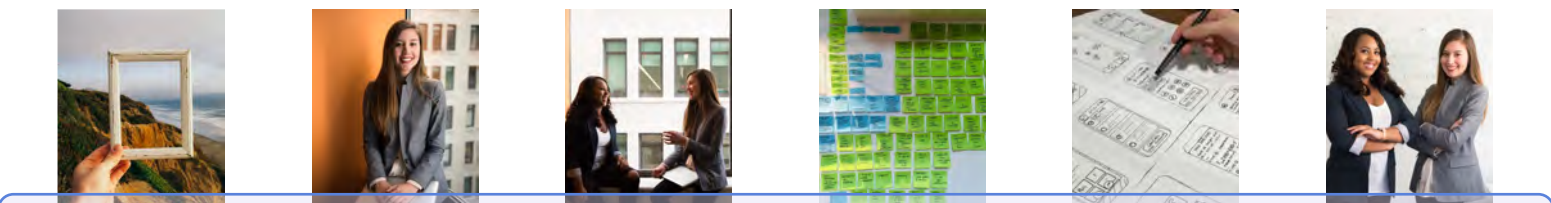
個社向け「DXスタートアップ支援コンサルティング」は…

貴社社員が“デジタル時代のシン・アジャイル問題解決プロセス”を実践して  
デジタル時代の新規事業/デジタルビジネスを創出したり、  
新規デジタルサービスをローンチするのを伴走支援

参加者数を少人数に絞り、  
“頭と口と手を使う”デザインスプリント#形式、  
16~20時間のファシリテーション型  
コンサルティング

“デジタル技術とデータを前提に新規事業創出” … 他に類を見ない伴走型支援プログラム

- 「DXスタートアップ支援コンサルティング」…  
4つの特色あるセミナーとコンサルティングで貴社をデジタルに強い組織に変革
- ① 「DXの科学®」セミナー
  - ② DXレシピデザイン
  - ③ デジタルビジネスジェネレーション
  - ④ デジタルサービスデザイン



“デジタルアウトオブザボックス”  
箱から出て、高橋を捨ててデジタルと向き合う!

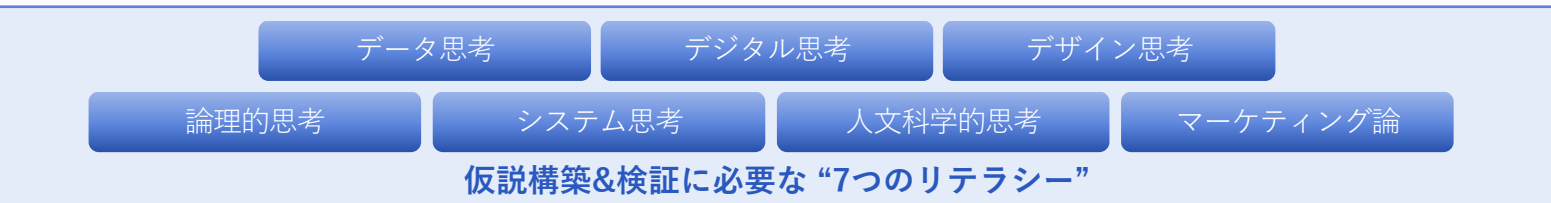
デジタルアウトオブザボックス

“WHY-HOW-WHAT”ピラミッド

“ジョブ・ペイン・ゲイン”フレームワーク

デジタル技術“四則演算”

101個の厳選したツールから成る“「DXの科学®」ツールセット”



DXへの取り組み状況に応じて、4つのメニューの中から適切なものをお選びください



メニュー① 「DXの科学®」セミナー

アナログ時代における事業経営/企業経営とデジタル時代におけるそれとが大きく変わって来ていることをまずご理解頂きます。特にデジタル技術とデータの利活用が広く行き渡ったことにより、顧客の価値観が多様化・細分化しているのと同時に、事業者にとっても製品/サービス実現・提供の選択肢の幅が格段に広がったことにより、顧客に受け入れられる“顧客価値”の創造自体が極めて困難になっていることを具体的に説明します。その上で、このようなデジタル時代においてどのようにして顧客に真に受け入れられる“顧客価値”を創造するか、その方法論をご理解して頂きます。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
経営層から一般社員まで全社員	座学 + 対話	2時間 / エグゼクティブバージョン 4時間 / レギュラーバージョン 8時間 / フルバージョン	なし

メニュー② DXレシピデザイン

DX推進戦略の青写真 = “DXレシピ (処方箋)” を作成します。“デジタル時代のシン・アジャイル問題解決プロセス”に従って、まず“DX後”と“DX前”の事業経営/企業経営の姿を描き、そのギャップ/問題を明らかにします。そして、そのギャップを埋めるべく貴社が行動すべき課題、および、その達成法/解決法を生み出します。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
経営層、幹部社員、中堅社員	デザインプリント#	16時間	最大20名

メニュー③ デジタルビジネスジェネレーション

デジタル時代に貴社が経営していきたい新規事業 = デジタルビジネスを構想します。“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”に従って、まず“事業前提”から仮説構築&検証をスタート。101個のツールから成る“「DXの科学®」ツールセット”の1つ“デジタルアウトオブザボックス”を駆使して、デジタル技術とデータを前提にした新規事業のビジネスモデルを創出します。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
幹部社員、中堅社員	デザインプリント#	20時間	最大20名


メニュー④ デジタルサービスデザイン

貴社がローンチしたいデジタルサービスのサービスブループリントを設計します。“デジタル時代のシン・顧客価値創造プロセス”に従い、“7つのリテラシー”と101個のツールから成る“「DXの科学®」ツールセット”を駆使して、新規デジタルサービスの企画・設計・試作・検証を実行します。

主たる対象者	実施形式	標準所要時間	定員
中堅社員、一般社員	デザインプリント#	16時間	最大20名

# デザインプリント: 各フェーズに時間制約を設け、時間制約内で必ず結果を出して前に進む方法論。

運営会社、および、問い合わせ先


**運営会社**  
 株式会社DXパートナーズ  
 〒810-0041 福岡市中央区大名2-6-1  
 Fukuoka Growth Next

**問い合わせ先**  
 team@dxpartners.co.jp

DXパートナーズ、DXの科学は株式会社DXパートナーズの登録商標です。  
 ファシリテーション型コンサルティングに加えて、一般的な提案型コンサルティング、および、対話型メンタリングも提供しています。