

各 位

2022年5月18日
株式会社インプレス

DXの先進事例をまるごと理解できる！『DXビジネスモデル 80事例に学ぶ利益を生み出す攻めの戦略（できるビジネス）』を2022年5月19日（木）に発売
発刊記念キャンペーンとして第1章&第2章を無料公開します

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小川 亨）は、全80のDX先進事例をビジネスモデル化し徹底的に分析した新刊『DXビジネスモデル 80事例に学ぶ利益を生み出す攻めの戦略（できるビジネス）』を2022年5月19日（木）に発売いたします。



■最先端のDX事例を完全図解！

「DX」（デジタルトランスフォーメーション）はトレンドワードとしてニュースやSNSなどで多く取り上げられており、どんな事例があるか、どう取り組むか、どう経営に取り入れるかといった情報は語りつくされたといっても過言ではないでしょう。また、テレワークの推進が業務のDXを後押しした面もあり、いわば流行に乗って急速にDXを進めた企業は、そろそろその取り組みを評価するタイミングに差し掛かっているのではないのでしょうか。そういう状況にあって、DXの成果が表れている企業とそうでない企業は何が違うのか、そもそも変革できたのか、どこで差がついたのかというのは関心の高いテーマです。そこで本書では、全80のDX先進事例を徹底的に図解。デジタルによってどのようにビジネスや業界に変革を起こし、収益をあげるのか。そのビジネスモデルをひもときます。

■ビジネスに落とし込むためのヒントが満載！

本書では全80のDX先進事例を「場を創造する」「非効率を解消する」「需給を拡大する」「収益機会を拡張する」の4つにカテゴリライズして、収益化のポイントを分析。さらにカテゴリごとに、DXを実現するためのチェックシートを設けています。そのため、自社の事業領域でどのようにDX化を進めればよいか、検討を進めるためのフレームワークとしても活用できます。

＜事例を4つのカテゴリに分けて収益化のポイントを分析＞

1. 場を創造するビジネス

例) お金を払ってまで欲しい人がどのくらいいるか検証できる場「Makuake Incubation Studio」

2. 非効率を解消するビジネス

例) 最適な委託先を自動算定することで調達コストを最小化する「CADDi」

3. 需給を拡大するビジネス

例) 食品ロスの削減と飲食店の収益増を実現する「TABETE」

4. 収益機会を拡大するビジネス

例) 駐車場運営を基盤にカーシェアビジネスへと躍進「タイムズカー」

＜本書はこんな人におすすめします＞

- ・DXに取り組んだものの成果に疑問を感じている人
- ・DXの収益化について知りたい人
- ・起業家や経営者層、新規事業開発担当者
- ・ビジネスモデルの分析に携わる人・アナリスト

■紙面イメージ

2.2 今までになかった場を創るビジネス

コトガバナンス × クラウドファンディング × MIS (Makuake Incubation Studio) × マクアケ

株式会社マクアケ

お金を払ってまで欲しい人がいるかを検証できる場

クラウドファンディングにより新しいモノやサービスに出会いたい人が自然に集まる次世代テストマーケティング

MISによるテストマーケティング

提供者: 新しいモノやサービスを売りたい事業者

利用者: 新しいモノやサービスに出会いたい人

プロセス: 先行販売 → 手数料 → 応援購入 → クラウドファンディング (事業性のあるモノやサービスにお金が集まる) → 新しいモノやサービスに出会える場

メリット (DX): お金を払ってまで欲しい人がいるかどうかを把握できる

従来のテストマーケティング (モニター調査など)

事業者を見極めることは難しい

モニターを集めるために費用がかかる

サンプリングされただけの人

調査会社: 評価/意見

ビジネスモデルの概要

マクアケは、インターネットビジネスを主とするサイバーエージェントの子会社として2013年に設立されました。購入型のクラウドファンディングサービスを提供しており、新しいモノやサービスを売りたい事業者は、そのプロジェクトの概要がわかる情報をマクアケに掲載すると、買いたいと思った消費者から応援購入という名目の資金を得られます。

マクアケは、2016年にMIS (Makuake Incubation Studio) を組織し、クラウドファンディングの仕組みをテストマーケティングのツールとして活用できるようになりました。モニター調査をはじめとする従来のテストマーケティングでは、そのモノやサービスに対する意見や感想などを集められるものの、お金を払ってまで利用したいかどうかは判別できませんでした。そのため、モニター調査では高評価を獲得していたにもかかわらず、期待どおりの売れ行きに至らないことが少なからずあったわけです。

MISであれば、消費者による応援購入であるため、**お金を払ってまで欲しい人がどれくらいいるのかをシビアに見極める**ことができます。新しいモノやサービスへの感度が高い人たちに応援してもらえれば、クチコミでの拡散を期待できるかもしれません。利用者からすれば、新しいモノやサービスにいち早く出会えるというメリットがあります。MISにしても、応援購入額の20%と規定された手数料収入を増やすため、プロジェクトをより魅力的に発信しようと努めるはずですが、つまり、**よりよいモノやサービスを提供/利用することに対して、提供者、利用者、MISの3者全員がボジティブになる「場」を創造した**といえるでしょう。

進化の方向性

マクアケは、「場」の提供を通じて、さまざまなモノやサービスのテストマーケティングの結果をデータとして蓄積できているはずですが、新しいモノやサービスを企画/開発するにあたり、このビッグデータを活用できないでしょうか。

データを解析することで、**成功や失敗の条件、成功確率を高める方法、プライシングのあり方**などを特定する。それを**新しいモノやサービスを企画/開発する事業者**に提供すれば、より大きな価値となります。この新たな価値創造は、マクアケのみならず、あらゆるクラウドファンディングサービスにあてはまるポテンシャルといえるでしょう。

豊富な図解で理解しやすく、見るだけでも楽しめる

図表1-5-1 ビジネスモデルとして満たすべき要件

「DX時代ならではのビジネス」に求められる基本要件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 需要性はあるか？ (34ページ) ・ 経済性はあるか？ (36ページ) ・ 先行者優位性はあるか？ (38ページ) ・ 競争優位性はあるか？ (40ページ) ・ 戦略性はあるか？ (42ページ) 	基本要件 ① 需要性 <input type="checkbox"/> ② 経済性 <input type="checkbox"/> ③ 先行者優位性 <input type="checkbox"/> ④ 競争優位性 <input type="checkbox"/> ⑤ 戦略性 <input type="checkbox"/>
「場を創造するビジネス」に求められる要件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 需給を両立できるか？ (74ページ) ・ 差別性はあるか？ (76ページ) ・ +αの価値を提供できるか？ (78ページ) 	
「非効率を解消するビジネス」に求められる要件	<ul style="list-style-type: none"> ・ コストダウン効果はあるか？ (134ページ) ・ 利用しやすいか？ (136ページ) ・ レガシーと両立できるか？ (138ページ) 	
「需給を拡大するビジネス」に求められる要件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 市場拡大効果はあるか？ (180ページ) ・ マッチングしやすいか？ (182ページ) ・ 信頼性はあるか？ (184ページ) 	
「収益機会を拡張するビジネス」に求められる要件	<ul style="list-style-type: none"> ・ プレゼンスはあるか？ (238ページ) ・ シナジー効果はあるか？ (240ページ) ・ 新規性はあるか？ (242ページ) 	

「収益機会を拡張するビジネス」に求められる要件 ① マーケットプレゼンス 事業に見合ったプレゼンスはあるか？ <input type="checkbox"/> 他社との連携によりプレゼンスを高められるか？ <input type="checkbox"/> ② シナジー効果 既存事業とのシナジーにより価値を創造できるか？ <input type="checkbox"/> 既存事業の維持/拡大に資するか？ <input type="checkbox"/> ③ 新規性 生み出す価値に新しさはあるか？ <input type="checkbox"/> 得られるリターンに新しさはあるか？ <input type="checkbox"/>
--

DXビジネスをカテゴライズ&チェックシートで実践的に活用できる

■ 発刊記念キャンペーンを実施。本書の第1章&第2章を無料公開します！

本書の発刊を記念して、第1章（DXの基本思想）と第2章（場を創造するビジネス）を期間限定で無料公開します。Webブラウザで下記URLにアクセスするとお読みいただけます。

・ 無料公開URL

<https://book.impress.co.jp/books/1121101054>

・ 実施期間

2022/5/18（水）0:00 ～ 2022/5/31（火）23:59

■ 目次

- Chapter1 DXの基本思想
- Chapter2 場を創造するビジネス
- Chapter3 非効率を解消するビジネス
- Chapter4 需給を拡大するビジネス
- Chapter5 収益機会を拡張するビジネス
- Chapter6 DXの実現方法

■ 書誌情報



書名：DXビジネスモデル 80事例に学ぶ利益を生み出す攻めの戦略（できるビジネス）

著者：小野塚征志

発売日：2022年5月19日（木）

ページ数：272ページ

サイズ：A5正寸

定価：2,090円（本体1,900円＋税10%）

電子版価格：2,090円（本体1,900円＋税10%）※インプレス直販価格

ISBN：978-4-295-001391-4

◇Amazonの書籍情報ページ：

<https://www.amazon.co.jp/dp/4295013919/>

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1121101054>

■著者プロフィール

小野塚征志（おのづかまさし）

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科修了後、シンクタンク、システムインテグレーターを経て、欧州系戦略コンサルティングファームのローランド・ベルガーに参画。

長期ビジョンや経営計画の作成、新規事業の開発、成長戦略やアライアンス戦略の策定、構造改革の推進などを通じてビジネスモデルの革新を支援。

内閣府「戦略的イノベーション創造プログラム スマート物流サービス 評価委員会」委員長、経済産業省「フィジカルインターネット実現会議」委員、経済産業省「Logitech分科会」常任委員、国土交通省「2020年代の総合物流施策大綱に関する検討会」構成員、経済同友会「先進技術による経営革新委員会 物流・生産分科会」ワーキンググループ委員、ソフトバンク 5Gコンソーシアム アドバイザーなどを歴任。

近著に『サプライウェーブ次世代の商流・物流プラットフォーム』（日経BP）、『ロジスティクス4.0ー物流の創造的革新』（日本経済新聞出版社）など。

以上

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計7,500万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watch シリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」、「SmartGrid ニュースレター」、「Web 担当者 Forum」等の企業向け IT 関連メディアブランドを総合的に展開、運営する事業会社です。IT 関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：松本大輔、証券コード：東証スタンダード市場 9479）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: pr-info@impress.co.jp URL: <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問い合わせください。