

# BizDXAI Security & Reliability

経営改善を止めないための信頼性設計

守るべきは、データだけではありません。  
経営の知識、仕組み、そして未来です。



## データを守る

顧客データを暗号化し  
安全に管理



## 知識を守る

ノウハウや診断ロジックなど  
知的資産を保護



## 仕組みを守る

システムの安定稼働と  
継続的な運用を確保



## バックアップ体制

多重バックアップで  
データ消失リスクを最小化



## 24時間以内の復旧目標

障害発生時も迅速に復旧し  
事業継続を支援



## PROTECT DATA

データを守る



## PROTECT KNOWLEDGE

知識を守る



## PROTECT BUSINESS

事業を守る

## 経営改善を支える、 信頼性・セキュリティ基盤

BizDXAIは、お客様の重要なデータと知的資産を守り、事業の継続性を確保するために、多層防御・多重バックアップ・迅速な復旧体制を構築しています。

### BizDXAIが守る 5大重要資産




	<b>顧客データ</b>	企業の顧客情報・診断結果・商談情報など、事業の根幹となるデータを保護します。
	<b>Systems SoT</b>	実装仕様・運用ルール・設計思想など、BizDXAIのシステム基盤を保護します。
	<b>Registry</b>	サービス定義・価格・コンテンツ設計など、事業の仕組みを構成する情報を保護します。
	<b>AI診断ロジック</b>	診断アルゴリズム・プロンプト・ナレッジなど、独自の知的資産を保護します。
	<b>Analytics</b>	アクセス・診断・商談・受注などの分析データを保護し、経営判断に活用できる状態を維持します。

### 事業継続を支える信頼性サイクル



# 24h

## 24時間以内の 復旧を目標

-  障害発生時も迅速に対応
-  重要データを確実に保護
-  事業継続を強力にサポート

### BizDXAIの 信頼性の約束



#### 最小権限の原則

必要な人だけが、必要な情報にアクセスできる仕組みを徹底します。



#### 透明性の高い運用

運用状況を可視化し、定期的に監査・見直しを実施します。



#### 継続的な改善

最新の脅威・技術動向を取り入れ、セキュリティを進化させ続けます。



#### お客様との信頼関係

安心してご利用いただけるよう、誠実な情報開示とサポートを行います。

# データは、企業の「未来」をつくる資産

## 守れなければ、経営改善も、DXも、AI活用も止まってしまう

DXやAIの進化により、企業はますます多くのデータと知的資産を活用して経営判断を行うようになりました。それらが失われたり、漏えいしたり、改ざんされたりすれば、事業継続そのものが危機にさらされます。



### 今日の企業が直面するリスク

- 
**サイバー攻撃の高度化**  
ランサムウェア、標的型攻撃、内部不正など脅威は年々増加しています。
- 
**データ消失・破損**  
システム障害や人的ミスにより、重要データが失われるリスクがあります。
- 
**情報漏えい・コンプライアンス違反**  
不適切なアクセスや管理ミスにより、企業の信用が大きく損なわれます。
- 
**クラウド依存によるサービス障害**  
クラウドサービスの障害により、業務が停止する可能性があります。
- 
**事業継続の中断**  
復旧が遅れば、売上・顧客信頼・競争力に深刻な影響を及ぼします。

### 銀行に「お金」を預けるように、BizDXAIに「大切なデータと知的資産」を預ける

銀行の世界	BizDXAIの世界
 <ul style="list-style-type: none"> <li> <b>強固な建物と警備</b> 物理的なセキュリティ対策</li> <li> <b>監視カメラ・監査</b> 24時間体制の監視と記録</li> <li> <b>金庫・耐火構造</b> 重要資産を安全に保管</li> <li> <b>バックアップと復旧計画</b> 災害時の復旧体制を整備</li> <li> <b>専門スタッフ</b> プロによる運用と管理</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li> <b>多層防御アーキテクチャ</b> ネットワーク・アプリ・データの多層防御</li> <li> <b>24時間監視・ログ管理</b> リアルタイム監視と詳細なログ記録</li> <li> <b>暗号化・アクセス制御</b> データの暗号化と厳格な権限制御</li> <li> <b>多重バックアップ・DR</b> 複数拠点でのバックアップと24時間以内復旧目標</li> <li> <b>専門チームによる運用</b> セキュリティ・運用の専門家が継続的に管理</li> </ul>



企業の「未来」をつくるのは、データと知的資産です。  
BizDXAIは、それらを安全に守り、事業の成長を支え続けます。

### 守れなかった場合の インパクト



**売上・利益の損失**  
業務停止や信頼低下により  
売上機会を失う



**顧客からの信頼喪失**  
情報漏えいやサービス停止で  
企業イメージが大きく低下



**法的責任・罰則**  
個人情報保護法違反などにより  
罰金・損害賠償リスクが発生



**競争力の低下**  
データ活用が止まり、  
競合に後れを取る



**復旧コストの増大**  
復旧が遅れるほど、  
コストと時間が膨らむ

# 100%安全は、存在しない。 重要なのは「止めない仕組み」

どんなに優れたシステムでも、障害や攻撃、災害を完全に防ぐことはできません。BizDXAIは「発生を前提に、いかに早く検知し、迅速に復旧するか」を最重要と考え、セキュリティと信頼性の両輪で、事業の継続を支えます。

## 従来のセキュリティの考え方



「攻撃や障害を  
絶対に起こさせない」

- ✕ 完全防御を前提に設計
- ✕ コストが膨大になりやすい
- ✕ ゼロリスクを目指すため、スピードが遅くなる
- ✕ ひとたび障害が起きると、復旧が長期化することも

## BizDXAIのアプローチ



「起きることを前提に、  
止めない・すぐ戻す」

- ✓ 多層防御でリスクを最小化
- ✓ 24時間365日の監視と早期検知
- ✓ 自動バックアップと迅速な復旧体制
- ✓ 事業継続を最優先に設計

## BizDXAIの信頼性サイクル



「止めない仕組み」が、経営改善を支え続けます。

## 信頼性を支える 3つの原則



### 現実を受け入れる

リスクはゼロにならないことを前提に設計  
攻撃・障害・災害は必ず起こり得ます。  
重要なのは、起きても事業を止めないことです。



### 迅速に対応する

検知から復旧までの時間を最小化  
早期検知と自動化された復旧プロセスにより、  
ダウンタイムを最小限に抑えます。



### 継続的に改善する

データと経験を活かして、常に強くなる  
インシデントの振り返りと改善を繰り返し、  
より強固で信頼できるシステムへ進化します。

## 経営者へのメッセージ

セキュリティは「コスト」ではなく「事業継続の投資」です。BizDXAIは、経営改善を止めないための信頼性基盤として、お客様の大切なデータと知的資産を守り続けます。



# 信頼性は、設計で決まる。 BizDXAIの「Trust Architecture」

100%安全なシステムは存在しません。

BizDXAIは「予防・検知・復旧」の3つの柱で、  
リスクに備え、迅速に回復し、事業の継続を支えます。

## 例え話：飛行機の安全運航



### 予防 (Prevention)

整備・点検・訓練で  
トラブルを未然に防ぐ



### 検知 (Detection)

レーダーと管制で  
異常を早期に発見する



### 復旧 (Recovery)

緊急対応と手順で  
安全に目的地へ戻す



飛行機が安全に飛ぶのは、  
この3つが常に回っているからです。



**24時間以内の復旧**を目標に、事業の継続を確実に支えます。

## BizDXAIの信頼性原則



### 多層防御

一つの対策に依存せず、  
複数の防御層で守る



### 最小権限の原則

必要な人だけが、  
必要な情報にアクセス



### 透明性と監査

すべての操作を記録し、  
定期的に監査・検証



### 継続的な改善

最新の脅威に対応し、  
仕組みを進化させ続ける



### お客様の成功を守る

データと知的資産の保護が、  
お客様の成長を支える

## BizDXAIの 信頼性の約束



重要データを守る  
顧客データ・知的資産を  
厳重に保護します



確実にバックアップ  
複数拠点・多重化で  
データを確実に保護します



24時間以内の復旧  
障害発生時も迅速に復旧し、  
事業継続を支えます



常時監視・早期検知  
24時間365日監視で  
異常を早期に検知します



安心の運用体制  
専門チームが継続的に  
運用・改善を行います



BizDXAIは、経営改善を止めないための「**信頼の基盤**」として、未来の成長を守り続けます。

# 信頼性は「仕組み」でつくる 予防・検知・復旧の3層連携が、 事業継続を支える

セキュリティインシデントやシステム障害は、いつ・どこで発生するかを100%予測することはできません。

BizDXAIは、「予防 (Prevention)」「検知 (Detection)」「復旧 (Recovery)」の3つの層を連携させることで、リスクを最小化し、24時間以内の事業復旧を実現します。



信頼性設計の目標

## 24時間以内の事業復旧

万が一の事態が発生しても、24時間以内にサービスを復旧し、事業を止めないことを目指します。



3層が連携することで、リスクを最小化し、信頼を最大化する



リスクの特定・評価

想定されるリスクを洗い出し、優先順位を付けて対策を計画



予防策の実施

多層防御やアクセス制御、定期バックアップを実施



24時間監視・検知

AIと人の目でシステムを監視し、異常を即時に検知・通知



迅速な復旧対応

標準化された手順で復旧を実行し、サービスを再開



改善と強化

インシデントの振り返りを行い、仕組みを継続的に改善



「予防・検知・復旧」の3層連携により、BizDXAIはお客様の大切なデータと事業の未来を守り続けます。

# BizDXAIを支える5大重要資産

これらの資産を守ることが、事業の継続と経営改善の実現につながります。



01



## 顧客データ

すべての起点となる資産



**重要度**  
最重要資産

顧客との信頼関係の基盤。  
漏えいは事業継続に直結。



**保護方法**

多層防御・暗号化・厳格なアクセス制御  
定期バックアップ・監査ログ



**復旧方法**

複数バックアップから24時間以内に  
復旧可能な体制を構築。

02



## Registry

定義の唯一の正規ソース



**重要度**  
最重要資産

サービス・価格・CTAなど、  
すべての定義の基盤。



**保護方法**

変更管理・バージョン管理・権限制御  
自動バックアップ・整合性チェック



**復旧方法**

バックアップとGit管理により  
迅速に復旧・復元可能。

03



## Systems SoT

実装と運用の唯一の正規記録



**重要度**  
最重要資産

実装仕様・運用手順の唯一の記録。  
属人化を防ぐ中核資産。



**保護方法**

Git管理・レビュー・変更履歴管理  
定期バックアップ・権限制御



**復旧方法**

リポジトリとバックアップから  
即時に再構築・復旧可能。

04



## AI Logic

知的資産・差別化の源泉



**重要度**  
最重要資産

診断ロジック・スコアリングなど、  
競合優位の中核となる資産。



**保護方法**

ソースコード管理・アクセス制御  
暗号化・機密保持契約



**復旧方法**

コード・モデル・設定を組み合わせ  
て迅速に復旧・再現可能。

05



## Analytics

改善と成長を加速する資産



**重要度**  
重要資産

意思決定・改善活動の根拠となる  
データ資産。



**保護方法**

データ保護・アクセス制御・匿名化  
バックアップ・データ検証



**復旧方法**

複数ソースからデータを再構築し  
迅速に復旧・再開可能。



5大重要資産を守ることが、BizDXAIの信頼性と事業継続、そして経営改善の実現につながります。

# BizDXAIで実証する価値を、次の市場へ。 Analyticsを商品として、社会に提供する。

BizDXAIは、自社事業の改善を通じてAnalyticsの価値を実証し、その知見と仕組みをプロダクトとして商品化します。すべてのデータは「価値あるインサイト」に変換され、お客様の経営改善を支援するプロダクト群へと進化します。



## 商品化するAnalyticsプロダクト群



### Access Analytics

アクセスと流入の可視化

- 流入チャネル分析
- ユーザー行動分析
- コンテンツパフォーマンス
- リアルタイムモニタリング



### Funnel Analytics

ファネルの可視化と最適化

- 各ファネルの転換率分析
- ボトルネック特定
- 改善シミュレーション
- 施策効果の可視化



### Content Intelligence

コンテンツの知見を最大化

- SEOパフォーマンス分析
- コンテンツ品質スコア
- 改善提案の自動生成
- 競合比較と差別化分析



### AI Improvement Suggestions

AIによる改善提案エンジン

- AIによる課題発見
- 優先度付き改善提案
- 実行プランの自動生成
- 効果予測とインパクト評価



### Weekly Executive Report

経営層向け週次レポート

- 重要指標のサマリー
- トレンドと変化の洞察
- リスクとチャンスの提示
- 意思決定を加速する示唆

## 価値提供の流れ



データ収集・統合  
Web・CRM・LINE・AI Conciergeなどあらゆるデータを統合



分析・インサイト生成  
独自モデルとAIで価値あるインサイトを抽出



可視化・レポート化  
わかりやすく直感的なダッシュボードとレポートで可視化



改善アクションへ  
インサイトをもとにした改善アクションで事業成果を最大化

## 商品化戦略



### 自社で実証

BizDXAIで効果を検証し、再現性のあるモデルを確立



### プロダクト化

汎用化・標準化し、使いやすいSaaSとして開発



### 市場へ提供

中小企業を中心に、価値あるAnalyticsを提供



### 価値の拡大

お客様の成功が、BizDXAIの成長につながる



BizDXAIは、Analyticsの力で「データを資産に変え、経営を進化させる未来」を創造します。

# 一時的な導入で終わらせない。 継続的な成果を生み出す、継続課金モデルへ。

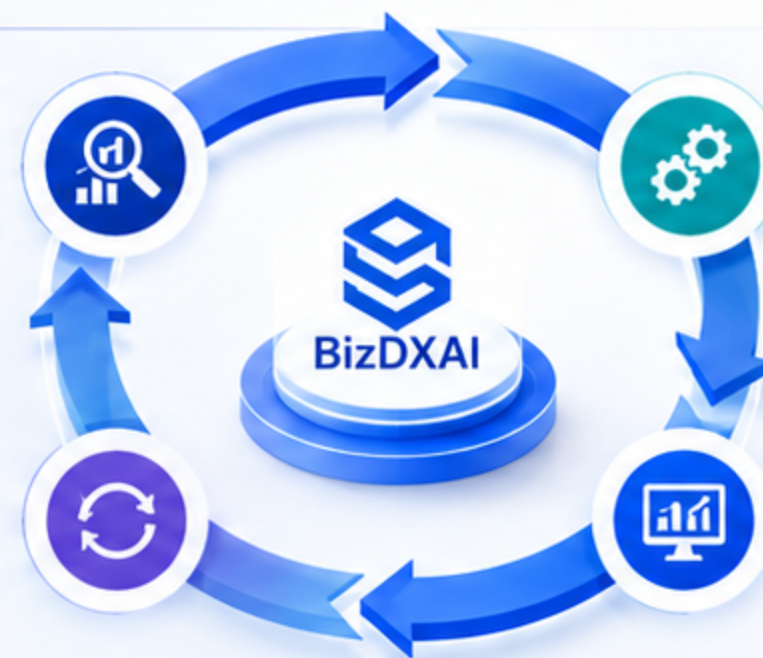
BizDXAIは、継続的な改善サイクルと価値提供により、お客様の経営基盤を長期的に支えます。成果を出し続けることで、LTVを最大化し、持続可能なパートナーシップを構築します。

## 現状分析と課題特定

データに基づき、現状を可視化し、課題を明確化

## 継続的な最適化

データと知見を蓄積し、施策を最適化してさらなる成果へ



## 改善施策の実行

AIと専門知見を活用し、最適な施策を立案・実行支援

## 効果測定と可視化

成果を定量的に測定し、ダッシュボードでリアルタイムに可視化

## 継続課金モデルの特長



### 安定した収益基盤

月額・年額の継続基金により、安定した収益を確保します。



### 継続的な価値提供

継続的な改善とサポートで、常に最新の価値を提供します。



### 成果の最大化

長期的な伴走により、成果を最大化し続けます。



### 強固なパートナーシップ

信頼関係を涵め、長期的なパートナーシップを構築します。



### 解約率の最小化

高い顧客満足度により、解約率を最小化します。

## 継続課金プラン（例）

おすすめ

### Standard

月額 100,000円～

- ✓ 基本ダッシュボード
- ✓ 月次レポート
- ✓ メールサポート
- ✓ 標準分析機能

### Advanced

月額 300,000円～

- ✓ 全機能利用可能
- ✓ 週次レポート
- ✓ 専任サポート
- ✓ カスタム分析
- ✓ 改善提案レポート

### Enterprise

月額 500,000円～

- ✓ フルカスタマイズ
- ✓ リアルタイム分析
- ✓ 専任チーム支援
- ✓ 戦略コンサルティング
- ✓ SLA保証

## 継続課金による効果（目標値）

LTV向上  
**3.0倍**  
初年度比

継続率  
**90%以上**  
年間継続率

アップセル率  
**40%以上**  
プランアップ率

顧客満足度  
**4.5/5.0**  
NPSスコア

## “ 継続的な成果が、信頼の証。

BizDXAIは、お客様の成功を自社の成功と捉え、長期的な価値提供を通じて、共に成長し続けます。

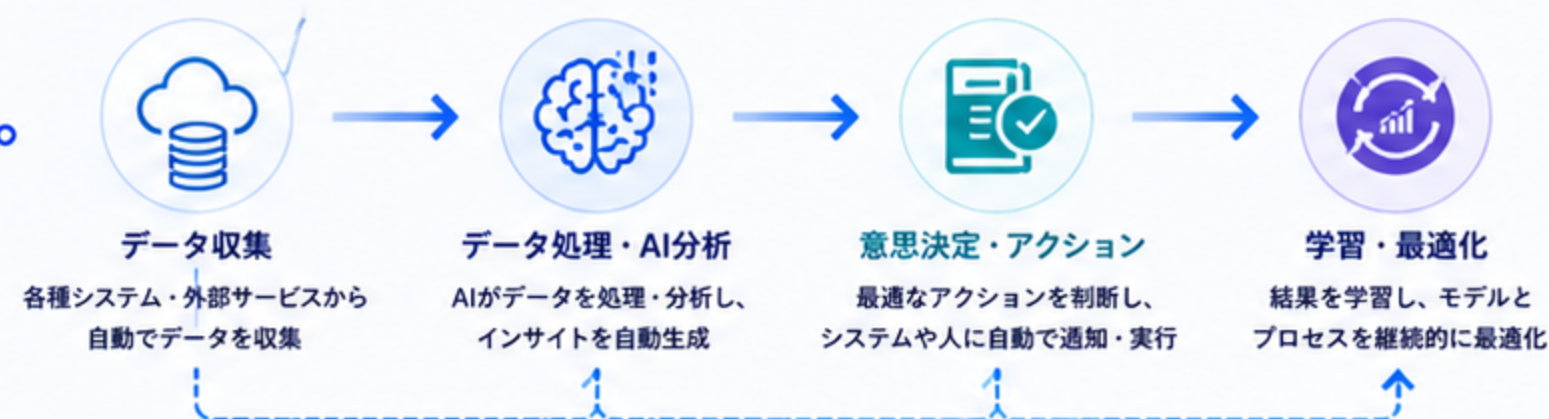


継続課金モデルにより、安定した収益基盤を構築し、お客様と共に持続的な成長を実現します。

# 人手作業をゼロに近づけ、 スピード・品質・コストで圧倒的な優位性を確立する。

BizDXAIは、AIとAPIの力で業務プロセスを自動化し、データ収集から分析、アクション実行までをシームレスにつなぎます。これにより、圧倒的な生産性向上と顧客体験の向上を実現します。

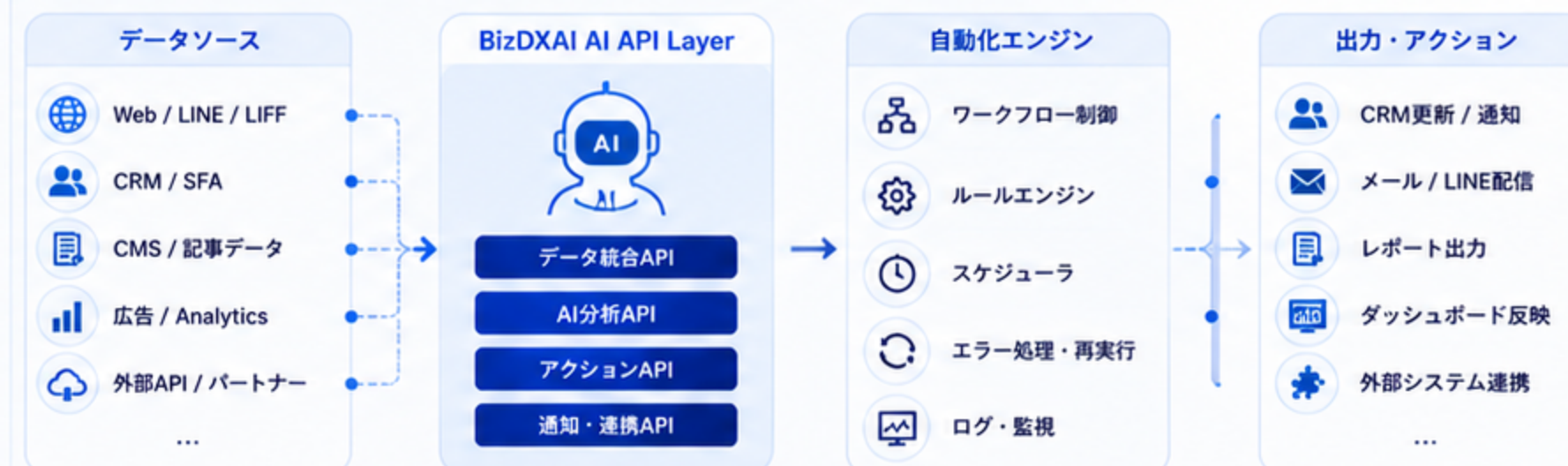
## データからアクションまでの自動化パイプライン



### AI API自動化の対象領域



### AI API自動化アーキテクチャ



### AI API自動化による効果



AI API自動化により、人の可能性を最大化し、BizDXAIの競争優位性をさらに強化します。

# BizDXAIは、段階的な成長戦略で、持続的な事業拡大と社会への貢献を実現する。

短期の成果創出と長期のビジョン実現を両立する、4つのフェーズで構成された戦略ロードマップ。



段階的な成長戦略の実行により、持続的な事業成長と社会への貢献を両立し、**DX業界のリーダー企業を目指す。**

## 4つの進化軸で、 持続的な成長エンジンを構築する。

BizDXAIは、環境変化に強く、再現性のある成長を実現するために、4つの進化軸を中心に戦略を推進します。



### 4つの進化軸の相互作用

4つの軸が相互に連携し、正のスパイラルを生み出すことで、持続的な成長を実現します。

#### 1. プロダクト進化

価値の最大化

##### 顧客価値を継続的に高めるプロダクトへ進化

- ・ AIとデータの活用による機能拡張・精度向上
- ・ ユーザー体験 (UX) の継続的改善
- ・ 業界・業種特化ソリューションの強化
- ・ データドリブンなプロダクト開発体制の確立

#### 3. パートナーエコシステムの拡大

共創の推進

##### 多様なパートナーと共に、共創による価値を拡大

- ・ 戦略的パートナーとのアライアンス強化
- ・ パートナープログラムの拡充と成果連動
- ・ パートナーとの共創ソリューション開発
- ・ エコシステム全体の価値向上

#### 2. 顧客成功の最大化

価値の定着

##### 顧客の成果創出を支援し、長期的な信頼関係を構築

- ・ オンボーディングから定着・活用までの伴走支援
- ・ 成果指標 (KPI) の可視化と改善支援
- ・ カスタマーサクセス体制の強化
- ・ LTV (顧客生涯価値) の最大化

#### 4. データドリブン経営の深化

意思決定の高度化

##### データとAIで、より賢く、より速い経営を実現

- ・ データ基盤の強化と統合
- ・ AIによる予測・分析の高度化
- ・ リアルタイム経営ダッシュボードの活用
- ・ データに基づく迅速な意思決定の定着

**プロダクト進化**  
より良いプロダクトが  
顧客価値を高める



**顧客成功の最大化**  
顧客の成果が向上し、  
信頼と継続利用が拡大



**パートナーエコシステムの拡大**  
事例と信頼が広がり、  
新たな価値共創が加速



**データドリブン経営の深化**  
データが次の改善を生み、  
成長サイクルを加速



**持続的成長の実現**  
価値創造のループが回り続け、  
持続的な成長を実現



4つの進化軸を着実に推進し、環境変化に強く、**持続的に成長するBizDXAI**を実現します。

# 一過性の成功ではなく、 持続的成長と長期的価値創造を実現する。

BizDXAIは、顧客価値・パートナー価値・社会価値の3つを軸に、データとAIの力で継続的に進化し、長期的な成長を実現します。

3つの価値で持続的成長を実現



## 持続的成長の5つの柱



## 持続的成長ロードマップ



## 基盤となる強み



## 長期的な成功指標 (KPI)



持続的な価値創造により、顧客・パートナー・社会のすべてのステークホルダーと共に、より良い未来を創造します。

## 競争優位性を磨き続け、市場で選ばれ続けるBizDXAIへ

データ・AI・実行力・エコシステムの4つの強みにより、他社が模倣できない価値を提供し、持続的な競争優位を確立します。

01



### データ基盤の圧倒的優位性

独自データと高品質データ基盤がAIの精度と予測力を最大化

- ・独自の診断・行動・商談・成約データを保有
- ・リアルタイムで蓄積・統合されるデータ基盤
- ・高精度な分析・予測モデルの継続的改善

02



### AI技術と実行力の融合

AIの知見を現場の実行に落とし込み、成果に直結する仕組みを提供

- ・AIによる高精度な診断・提案・予測
- ・自動化と人の知見を組み合わせた実行支援
- ・成果にコミットする実行力と改善サイクル

03



### 業界特化と実績の蓄積

業界・業種に特化した知見と成功事例が信頼を創り、選ばれる理由に

- ・豊富な業界テンプレートとプレイブック
- ・成功事例が体系化とナレッジの蓄積
- ・業界特化による高い適合性と再現性

04



### エコシステムとパートナー力

強力なパートナーエコシステムにより、提供価値と市場影響力を拡大

- ・多様なパートナーとの共創エコシステム
- ・相互補完によるソリューションの拡張
- ・全国・海外へのスケーラブルな展開力

### 他社との差別化ポイント

-  **独自データの保有量と質** 診断から成約までの一気通貫データを保有。他社にはない深いインサイトを提供。
-  **AIと実行の一体化** AIの提案を現場の行動に落とし込み、成果につなげるまでを支援。
-  **成果にコミットするモデル** 受注・契約という成果にフォーカスしたビジネスモデルとKPI設計。
-  **業界特化の深い知見** 業界・業種ごとの課題・成功パターンを体系化し、高い再現性を実現。
-  **エコシステムの拡張力** 多様なパートナーと共に、価値提供範囲と市場カバレッジを拡大。

### 競争優位性の源泉（サステナブル・アドバンテージ）



データが増えるほど、AIが賢くなり、成果が向上し、信頼が高まる。その好循環が、BizDXAIの競争優位の源泉です。

### 差別化を支える仕組み

-  **継続的なデータ収集と活用強化** あらゆるタッチポイントでデータを収集し、価値に変換。
-  **AIモデルの継続的な改善と進化** 最新のAI技術を取り入れ、モデルを継続的にアップデート。
-  **業界特化テンプレートとナレッジの拡充** 業界ごとの成功パターンをテンプレート化し、提供価値を標準化。
-  **パートナー共創による価値拡張** パートナーとの共創で、ソリューションと価値提供範囲を拡大。
-  **成果の可視化と改善サイクルの高速化** データドリブンで成果を可視化し、改善サイクルを高速で回す。








データ・AI・実行力・エコシステムを強みに、他社が模倣できない競争優位性を構築し続けます。  
顧客・パートナー・社会のすべてにとって、最も信頼されるDXパートナーを目指します。

# BizDXAIは、顧客・パートナー・社会の3者に価値を提供します。

当社のプラットフォームとAIの力で、持続的な成長と社会的価値の創造を実現します。






## 1. 顧客への価値

経営改善成果を実現し、持続的な成長を支援します。

-  **売上向上**  
DX診断とAI活用で、新規顧客獲得とLTV向上を実現
-  **業務効率化**  
業務プロセスの最適化と自動化により、生産性を向上
-  **利益改善**  
コスト削減と収益性改善で、利益率を最大化
-  **顧客獲得**  
データドリブンなマーケティングで、見込み客を増加
-  **継続収益化**  
継続課金モデルで、安定的な収益基盤を構築






## 2. パートナーへの価値

共創とエコシステムで、共に成長する関係を築きます。

-  **ビジネス機会の拡大**  
共同提案・共同開発により、新たなビジネス機会を創出
-  **収益の最大化**  
パートナーシップを通じて、安定的な収益を確保
-  **能力・ノウハウの向上**  
AI・DXの知見共有で、パートナーの能力を強化
-  **エコシステムの強化**  
相互連携により、エコシステム全体の価値を向上
-  **信頼関係の構築**  
透明性の高い連携で、長期的な信頼関係を構築

## 3. 社会への価値

DX推進を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。

-  **生産性向上**  
日本企業の生産性向上により、国際競争力を強化
-  **持続可能性**  
環境負荷の低減と持続可能な経営を支援
-  **雇用創出**  
DX人材の育成と新たな雇用機会を創出
-  **地域活性化**  
地域企業のDX支援により、地方経済を活性化
-  **社会課題の解決**  
テクノロジーの力で、社会課題の解決に貢献

### 価値創造の循環モデル



### 価値提供のKPI（主要指標）

顧客満足度	顧客継続率	パートナー数	社会貢献指標	総合満足度
★ 4.6 / 5.0	🔄 90%+	👥 50+	🌐 100%	❤️ 4.7 / 5.0
NPSスコア	年間継続率	アクティブパートナー	DX推進貢献度	ステークホルダー満足度








3つの価値を循環させることで、すべてのステークホルダーと共に、**持続的な成長と社会的価値の創造**を実現します。

# オープンなエコシステムで、共に成長し、社会に大きな価値を届ける。

顧客・パートナー・社会がつながり、継続的に価値を創出するエコシステムを構築します。

## 多様なパートナーとの共創



- 
**導入パートナー**  
 システム導入・運用支援を通じて、お客様のDX推進を加速
- 
**技術パートナー**  
 AI・データ・テクノロジーの連携で、革新的なソリューションを共創
- 
**ビジネスパートナー**  
 販路拡大・サービス連携により、新たな価値と市場を創出
- 
**アライアンスパートナー**  
 業界団体・教育機関などと連携し、知見・人材・標準化を推進
- 
**コミュニティパートナー**  
 ユーザーコミュニティと共に、現場の声を製品・サービスに反映

## BizDXAI 成長エコシステム



データとAIが循環し、価値が連鎖する成長エコシステム

## エコシステムがもたらす価値


- 
**持続的な成長**  
 エコシステムの拡大が、すべてのステークホルダーの成長を加速
- 
**イノベーションの創出**  
 多様な知見と技術の融合で、革新的な価値とソリューションを創出
- 
**社会的インパクトの拡大**  
 DXの普及により、産業・地域・社会全体の生産性と豊かさを向上
- 
**信頼と透明性の確保**  
 オープンで公正なエコシステム運営により、長期的な信頼関係を構築
- 
**共感とつながりの強化**  
 共通のビジョンのもと、人と組織がつながり、共に未来を創る

## エコシステムの成功指標


顧客数（累計）  
 **1,000社+**

パートナー数（累計）  
 **200社+**

共創ソリューション数  
 **100件+**

エコシステム売上貢献  
 **50%+**

社会的インパクト指標  
 生産性向上・雇用創出・地域活性化に貢献

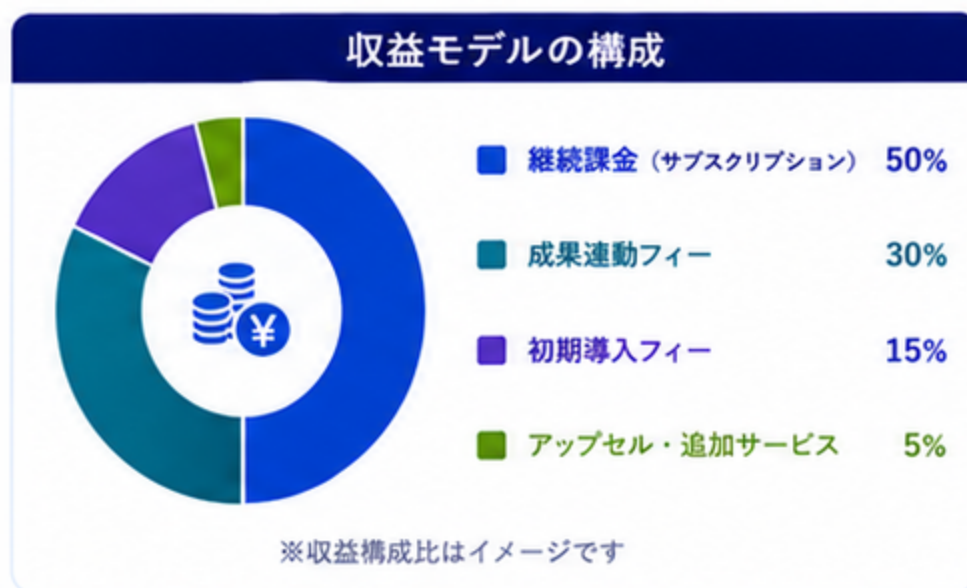
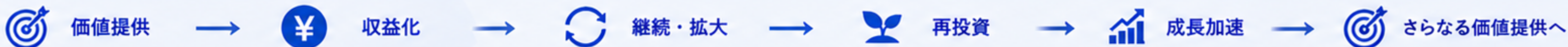
ステークホルダー満足度  
 **4.5 / 5.0以上**



オープンなエコシステムで、共に成長し、社会に大きな価値を届け続ける。それがBizDXAIの使命です。

## BizDXAIは、成果に基づく収益モデルで、持続的な成長を実現する。

成果を生み出し、継続課金とアップセルでLTVを最大化。再投資によって、さらなる成長を加速させる。



### 持続的成長のKPI

 <b>LTV（顧客生涯価値）</b> 長期的な顧客価値の最大化	¥3,000,000+
 <b>継続率（リテンションレート）</b> 継続課金顧客の維持率	90%+
 <b>アップセル率</b> 既存顧客への追加提案件数率	40%+
 <b>売上成長率（YoY）</b> 年間売上の成長率	50%+
 <b>顧客満足度（NPS）</b> 顧客ロイヤルティの指標	50+



成果を生み出し、信頼を築き、共に成長する。持続的な価値提供が、持続的な収益と社会的価値を実現する。

# BizDXAIは、持続的なグロース戦略で、経営改善のリーディングカンパニーを目指す。

6つの事業フェーズを通じて、顧客価値の最大化と社会への貢献を実現する。

## 1. 顧客基盤の拡大



- ✓ DX診断とAIコンシェルジュの最適化
- ✓ コンテンツSEOとチャネル強化
- ✓ パートナー・アライアンスの拡大
- ✓ 業界・業種の横展開

目標：新規顧客の継続的な獲得と市場シェアの拡大

## 2. プロダクト・サービスの進化



- ✓ AIとデータ活用による価値向上
- ✓ Analyticsプロダクトの強化・商品化
- ✓ 業務自動化・AI APIの提供
- ✓ 顧客ニーズに基づく機能改善

目標：高付加価値プロダクトの提供とLTVの最大化

## 3. 収益モデルの多様化



- ✓ サブスクリプションの拡大
- ✓ コンサルティング・運用支援の強化
- ✓ パートナー経由の収益拡大
- ✓ 新規事業・海外展開の検討

目標：安定的な収益基盤の構築と事業の多角化

## グロースを加速する主要指標（KPI）

DX診断 →  
CRM 転換率



15%+

(目標)

CRM →  
成約率



25%+

(目標)

LTV  
(顧客生涯価値)



¥3,000,000+

(目標)

継続率  
(リテンション)



90%+

(目標)

NPS  
(顧客満足度)



4.5 / 5.0以上

(目標)

パートナー数



100+

(目標)



データとAIで継続的にモニタリングし、改善を繰り返すことで、グロースを加速する。

## グロースロードマップ（6つのフェーズ）

1



基盤構築  
2024前半

プロダクト開発と  
市場ローンチ

2



顧客獲得  
2024後半

マーケティング強化と  
顧客基盤の拡大

3



価値向上  
2025

AI・データ活用で  
プロダクト進化

4



収益拡大  
2025-2026

収益モデルの多様化  
とLTV最大化

5



事業拡大  
2026以降

新規事業・海外展開  
の推進

6



業界リーダー  
2027以降

経営改善の  
リーディングカンパニーへ



社会への貢献と持続的な成長で、経営改善の未来を創造する。



BizDXAIは、成果で未来を創る。持続的なグロースで、すべてのステークホルダーに価値を届け続けます。

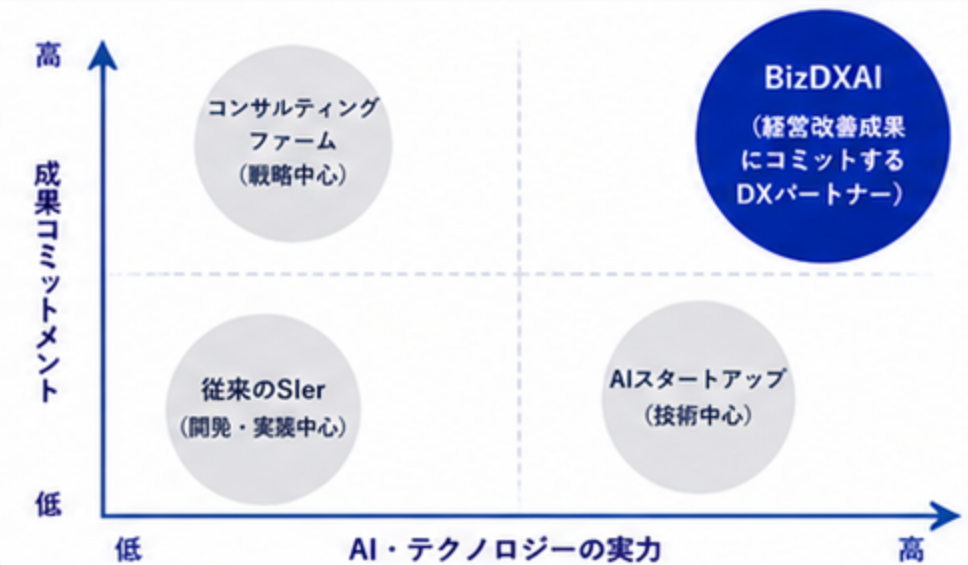
# BizDXAIは、独自の差別化優位性で競争優位を確立し、持続的な成長を実現する。

6つの差別化優位性と4つの競争戦略で、唯一無二のポジションを築き、市場をリードする。




## 6つの差別化優位性

- |  |  |  |  |   |  |
|--|--|--|--|---|--|
| <b>1 成果にコミット</b><br><br>経営改善成果に<br>コミットする唯一の<br>DXパートナー<br>成果報酬モデル<br>でリスクを共有 | <b>2 AI × DXの融合</b><br><br>AI技術とDX実務の<br>深い融合による<br>実践的ソリューション<br>技術力と実行力の<br>両立を実現 | <b>3 統合プラットフォーム</b><br><br>診断から改善・分析まで<br>一気通貫の統合<br>プラットフォーム<br>シームレスな体験と<br>高い効率性 | <b>4 データドリブン</b><br><br>データとAIに基づく<br>科学的な分析と<br>改善提案<br>客観的根拠に基づく<br>意思決定を支援 | <b>5 業界特化ノウハウ</b><br><br>豊富な業界知見と<br>ベストプラクティスの<br>体系化<br>業界特有の課題に<br>最適な解決策 | <b>6 エコシステム戦略</b><br><br>パートナー・アライアンス<br>による価値共創<br>エコシステム<br>共創による<br>価値の最大化 |
|--|--|--|--|---|--|

## 競争環境におけるポジショニング



## 4つの競争戦略

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <b>1 差別化戦略</b><br>(価値の差別化)<br><br>・経営改善成果へのコミット<br>・統合プラットフォームの提供<br>・業界特化ソリューションの展開<br>・高付加価値サービスの提供 | <b>2 集中戦略</b><br>(特定領域への集中)<br><br>・中小・中堅企業市場への集中<br>・特定業界での深耕展開<br>・高成長領域へのリソース集中<br>・ニッチトップ戦略の推進 | <b>3 エコシステム戦略</b><br>(共創による成長)<br><br>・パートナーとの価値共創<br>・アライアンスの戦略的拡大<br>・オープンイノベーションの推進<br>・エコシステムの拡大・強化 |
|--|---|--|

## 競争優位の持続的な構築



### 差別化効果の 成果指標 (KPI)



独自の差別化優位性と競争戦略で、**唯一無二のポジション**を確立し、**持続的な成長と社会への貢献**を実現する。

# BizDXAIは、「経営改善成果を販売するDXのリーディングカンパニー」として確固たるブランドを確立する。

一貫したメッセージと最適なチャネルで、顧客・パートナー・社会に価値を届け、信頼と共感を獲得する。



一貫したブランド戦略とコミュニケーション戦略で、**信頼と共感を獲得し、選ばれ続けるブランド**を確立する。

## BizDXAIは、成果を生み出すプロフェッショナル集団として、持続的に成長する組織をつくる。

人材の成長と組織の進化で、顧客価値の最大化と社会への貢献を実現する。

### 人材戦略の柱



#### 成果志向の採用

ミッション・ビジョンに共感し、成果にこだわるプロフェッショナルを採用する。



#### 継続的な育成・成長支援

DX・AI・データ・マーケティングなどのスキルを継続的に学び、成長できる環境を提供する。



#### 多様性とチームワーク

多様なバックグラウンドを尊重し、チームの力で大きな成果を生み出す。



#### 働きがいとエンゲージメント

働く一人ひとりが誇りとやりがいを持ち、最高のパフォーマンスを発揮できる組織をつくる。

### 組織戦略の柱



#### 顧客価値起点の組織設計

顧客の成果を最大化するための組織構造とプロセスを設計する。



#### アジャイルな組織運営

変化を素早く捉え、柔軟に戦略・戦術を調整できるアジャイル組織を目指す。



#### データドリブンな意思決定

データとAIを活用し、客観的で迅速な意思決定を行う組織文化を構築する。



#### グローバル視点と社会貢献

グローバルな視点で事業を展開し、社会課題の解決に貢献する。

### 組織体制（主要部門）



#### 経営戦略室

経営戦略・事業開発・アライアンス



#### DXコンサルティング部

DX診断・コンサルティング・プロジェクト推進



#### AI・プロダクト開発部

AI開発・プロダクト開発・テクノロジー基盤



#### マーケティング部

デジタルマーケティング・ブランド・広報



#### セールス&パートナー部

営業・パートナー開拓・カスタマーサクセス



#### データ&アナリティクス部

データ分析・AI活用・インサイト提供



#### コーポレート部

人事・総務・法務・財務・経理



#### カスタマーサクセス部

顧客支援・サクセス支援・継続的価値提供

### 人材に求める5つのバリュー



#### 1. 成果へのこだわり

常に高い目標を掲げ、成果にこだわり抜く。



#### 2. 顧客起点の思考

顧客の成功を第一に考え、価値を提供する。



#### 3. 学習と進化

新しい知識を学び続け、自ら進化し続ける。



#### 4. チームワーク

互いを尊重し、協力し合い、チームの成果を最大化する。



#### 5. 社会への貢献

事業を通じて、社会をより良くすることに貢献する。

### 人材戦略のKPI



#### 従業員エンゲージメント

**80%+**  
(目標)



#### 一人あたり研修時間

**40時間/年+**  
(目標)



#### 人材定着率（1年）

**90%+**  
(目標)



#### ハイパーフォーマー比率

**20%+**  
(目標)



#### 多様性（女性比率）

**30%+**  
(目標)



人材の成長と組織の進化が、顧客価値の最大化と社会への貢献を実現する原動力となる。一人ひとりが主役の組織で、未来を共に創る。

## BizDXAIは、DXとテクノロジーの融合で、圧倒的な競争優位を築く。

デジタル変革で顧客体験と業務を革新し、先進テクノロジーで成果を最大化する。

### DX戦略（デジタル変革による価値創造）

#### 1. 顧客体験の変革



- ✓ 顧客中心のジャーニー設計
- ✓ パーソナライズされた体験提供
- ✓ シームレスなマルチチャネル連携
- ✓ データに基づく継続的な体験改善

目標：顧客満足度とLTVの最大化

#### 2. 業務プロセスの変革



- ✓ 業務のデジタル化・自動化
- ✓ データドリブンの意思決定
- ✓ アジャイルな業務運営
- ✓ 生産性と品質の継続的改善

目標：生産性向上とコスト最適化

#### 3. ビジネスモデルの変革



- ✓ データ活用による新価値創出
- ✓ サブスクリプション型モデル強化
- ✓ エコシステム・パートナー連携
- ✓ 新規事業・サービスの創出

目標：新たな収益源の確立

### テクノロジー戦略（先進技術による成果最大化）

#### 1. AI戦略



- ✓ AIによる診断・予測・最適化
- ✓ 自然言語処理・生成AI活用
- ✓ 機械学習による自動化推進
- ✓ AIガバナンスと倫理の徹底

目標：AI活用による価値最大化

#### 2. データ戦略



- ✓ 統合データ基盤の構築
- ✓ リアルタイムデータ活用
- ✓ データガバナンスの強化
- ✓ プライバシーとセキュリティ確保

目標：データ資産の最大活用

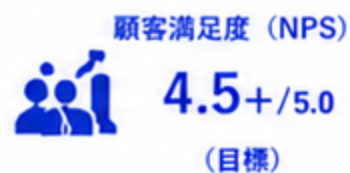
#### 3. プラットフォーム戦略



- ✓ スケーラブルなクラウド基盤
- ✓ APIエコノミーの推進
- ✓ マイクロサービスアーキテクチャ
- ✓ 高可用性・高セキュリティ基盤

目標：柔軟性と拡張性の確保

#### DX × テクノロジー の統合効果 （主要KPI）



#### DX × テクノロジー ロードマップ

##### Phase 1：基盤構築（2024）



- ・デジタル基盤の整備
- ・データ基盤の構築
- ・AI・クラウド基盤の確立

##### Phase 2：展開・最適化（2025）



- ・業務プロセスのデジタル化推進
- ・AI活用の本格展開
- ・データドリブン経営の実現

##### Phase 3：価値創造（2026）



- ・新サービス・新事業の創出
- ・エコシステム連携の拡大
- ・顧客体験の革新

##### Phase 4：進化・リーダーシップ（2027以降）



- ・業界リーダーとしての確立
- ・グローバル展開の加速
- ・社会課題解決への貢献拡大



DXとテクノロジーの融合で、顧客価値を最大化し、業界をリードする存在へ。持続的な成長と社会への貢献を実現する。

# BizDXAIは、デジタルとリアルの最適融合で、顧客との接点を最大化し、受注を加速する。

認知から受注、継続・拡大までの一貫したマーケティング・営業戦略で、持続的な成長を実現する。

## マーケティング戦略（認知の最大化とリード創出）

### 認知（集客）



- ・ SEO / コンテンツマーケティング
- ・ Web広告（検索・SNS）
- ・ SNS / YouTube / LINE
- ・ プレスリリース・PR
- ・ セミナー・ウェビナー

### 興味・関心（育成）



- ・ お役立ちコンテンツ提供
- ・ メルマガ / LINE配信
- ・ ホワイトペーパー / 事例
- ・ 動画コンテンツ
- ・ リターゲティング広告

### 検討（リード化）



- ・ AIコンシェルジュ（LINE/LIFF）
- ・ DX診断コンテンツ
- ・ お役立ち資料ダウンロード
- ・ セミナー申込
- ・ 無料相談申込

### 行動（診断・接触）



- ・ DX診断の実施
- ・ AIコンシェルジュ完了
- ・ お料ダウンロード完了
- ・ 無料相談の実施
- ・ 問い合わせ / 接触

### マーケティングの主要KPI



## 営業戦略（商談化と受注の最大化）

### リード評価



- ・ スコアリング / 優先順位付け
- ・ リードナーチャリング
- ・ ホットリードの抽出
- ・ インサイドセールス連携
- ・ 自動アプローチ（MA活用）

### 商談化



- ・ ヒアリング / 課題特定
- ・ DX診断結果の共有
- ・ ニーズの深掘り
- ・ 商談化の提案
- ・ アポイント獲得

### 提案・クロージング



- ・ 最速ソリューション提案
- ・ ROI / 効果シミュレーション
- ・ 見積 / 契約条件の提示
- ・ 意思決定支援
- ・ クロージング

### 受注・オンボーディング



- ・ 契約・受注
- ・ キックオフ / 体制構築
- ・ 初期プロジェクト開始
- ・ 成果創出支援
- ・ 継続・拡大提案

### 営業の主要KPI



## 主要チャネルとタッチポイント（デジタル × リアルの最適融合）

### デジタルチャネル



+

### リアルチャネル



デジタルで出会い、リアルで信頼を築き、成果でつながり続ける。マーケティングと営業の一体化で、受注を加速する。

# BizDXAIは、健全な財務基盤と強力なパートナーエコシステムで、持続的な成長を加速する。

安定した収益モデルと戦略的パートナーシップで、事業拡大・価値最大化・グローバル展開を実現する。

## 財務戦略（持続的成長と収益最大化）

### 1 多層収益モデルの構築



- ・コンサルティング収益
- ・サブスクリプション収益
- ・アナリティクス収益
- ・パートナーウ収益

### 2 高収益サービスの拡大



- ・高付加価値DX支援
- ・業界特化ソリューション
- ・AI Concierge活用
- ・継続課金モデル強化

### 3 コスト最適化と効率化



- ・業務プロセス自動化
- ・AIによる効率化
- ・スケールメリット活用
- ・固定費の最適化

### 4 投資戦略と資金活用



- ・成長分野への戦略投資
- ・新サービス開発投資
- ・M&A・アライアンス投資
- ・グローバル展開投資

### 5 財務健全性の維持



- ・健全なキャッシュフロー
- ・収益性の継続改善
- ・リスク管理の強化
- ・持続可能な成長実現

## パートナー戦略（エコシステムによる成長加速）

テクノロジー  
パートナー



業界・専門  
パートナー



金融・投資  
パートナー



**BizDXAI**  
Trust & Innovation



販売・営業  
パートナー



教育・研修  
パートナー



グローバル  
パートナー

### パートナー価値

- ✓ 相互価値の創造
- ✓ 新市場の開拓
- ✓ 技術・ノウハウ共有
- ✓ 共同事業の推進
- ✓ グローバル展開
- ✓ 持続的な成長実現

## 収益成長ロードマップ

Phase 1  
基盤構築  
(2024)



- ・基盤サービス確立
- ・初期顧客獲得
- ・収益モデル確立

Phase 2  
成長加速  
(2025)



- ・サービス拡充
- ・顧客基盤拡大
- ・収益性向上

Phase 3  
価値最大化  
(2026)



- ・高付加価値化
- ・パートナー拡大
- ・収益最大化

Phase 4  
グローバル展開  
(2027以降)



- ・グローバル展開
- ・新市場開拓
- ・持続的成長

## 財務・事業KPI（2027年目標）



年間売上高  
**¥30億+**  
(2027年目標)



営業利益率  
**25%+**  
(2027年目標)



顧客数  
**1,000社+**  
(2027年目標)



グローバル展開  
**10カ国+**  
(2027年目標)



継続率（1年後）  
**90%+**  
(2027年目標)

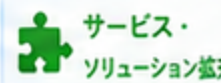
## パートナーシップの成果



新規顧客  
獲得加速



技術力・ノウハウ  
の向上



サービス・  
ソリューション拡充



市場・地域  
展開加速



収益性・  
競争力向上



持続的成長と  
社会貢献実現

## 投資領域と成長ドライバー



AI・テクノロジー開発  
最新AI技術・DXソリューション開発



人材・組織強化  
プロフェッショナル人材の獲得・育成



マーケティング・営業強化  
ブランド強化・営業基盤拡大



パートナーシップ拡大  
戦略的アライアンス・M&A推進



グローバル展開  
海外市場進出・現地パートナー拡大



健全な財務基盤と強力なパートナーエコシステムで、**持続的な成長と社会への価値創造**を実現する。