堺NeXt Drive　事業概要説明

デジタル時代から
AI時代へ

AI時代に皆さんはどんなビジネスをしますか？

“堺NeXt Drive”は、堺市内でDXに挑戦する企業を支援することを目的として、昨年度からスタートした新規事業創出/事業変革に挑戦するプログラムです

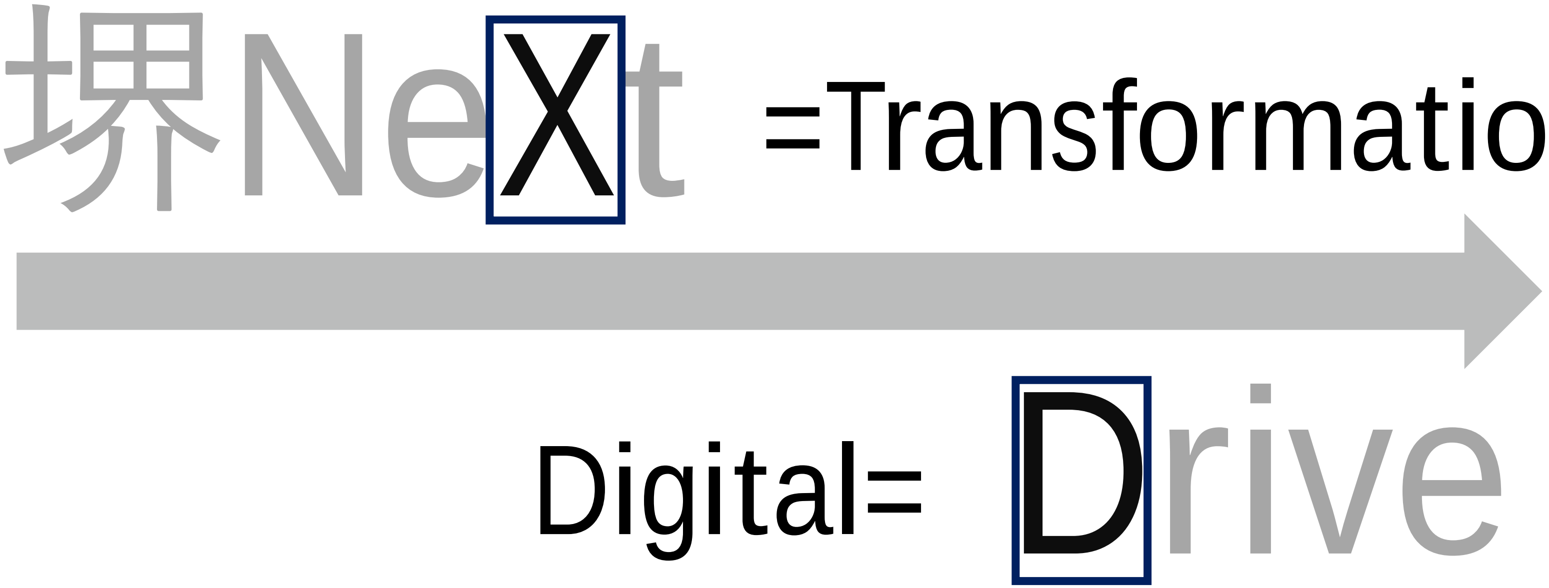
“堺NeXt Drive”に込められた想い、本事業のミッション

堺NeXt

Drive

本事業は「デジタルを使っておしまい」ではなく「変革（トランスフォーメーション）」を入口として、デジタル時代/AI時代を生き抜くビジネスモデルを考えることを重視します

“堺NeXt Drive”に込められた想い、本事業のミッション



デジタルが当然になり、さらには今後AIの存在も当然となる社会で“事業変革”“新規事業創出”を目指すことを目標としたプログラムです

“堺NeXt Drive”に込められた想い、本事業のミッション

Transformation by Digital

デジタル社会における“事業変革”“新規事業創出”
このためのデジタル技術の活用

COVID-19以降、DXの重要性・必要性に関する認知は高まり、SaaS等が普及したことで企業・一般市民においても“デジタル技術”の存在が当然の社会になりつつあります

デジタル社会への移行による前提の変化

新市場

ネットワーク効果

情報の双方向性

デジタル社会への移行

顧客価値価値の変化

社会ニーズの複雑化、顧客・消費者ニーズの多様化

デジタル時代のビジネスではGAFAに代表されるようなデジタルディスラプション(創造的破壊)が起こっており、これらはデジタル時代の前提を捉えたビジネスとなっていることが特徴です

アナログ社会とデジタル社会でのビジネス前提の違い

アナログ時代の企業	変革の際に捉えるべき前提の変化	デジタル時代の企業
アナログが前提 ■ 物理的情報が主流であり、情報接点が一方向	→	**デジタルが前提** ■ デジタル情報が主流であり、情報接点は双方向
提供する顧客価値 ■ 企業から顧客へ価値提供を行う	→	**共創する顧客価値** ■ 企業と顧客が価値を交換・競争する
提供された市場 ■ 既存マーケットやサプライチェーンにおいて価値提供	→	**提供する市場** ■ マーケットプレイス、エコシステム、コミュニティーを提供する
マーケットシェアの拡大 ■ 広報、販売促進により顧客獲得を目指す	→	**ネットワーク効果の活用** ■ 顧客によって生成された価値が更なる顧客獲得へ繋がる
リニアな成長 ■ 価値提供が顧客数に依存し、直線的な成長となる	→	**ノンリニアな成長** ■ 顧客数の増加によって提供価値が指数関数的に高まる
他社との競争 ■ 常にレッドオーシャンの競争を行う	→	**独自経済圏の確立** ■ 市場の中にブルーオーシャンを創る

さらにはAI活用も前提としたビジネスが現実になりつつある中で、企業活動や新規事業、事業変革として考えるべき前提が大きく変わりゆくものと想定されます

本プログラムで捉えるビジネス前提の違い

AI時代の企業へ

変革の際に捉えるべき前提の変化

アナログ時代の企業	デジタル時代の企業
アナログが前提 ■ 物理的情報が主流であり、情報接点が一方向	**デジタル・AIが前提** ■ デジタル情報が主流であり、情報接点は双方向
提供する顧客価値 ■ 企業から顧客へ価値提供を行う	**AIと共創する顧客価値** ■ 企業と顧客が価値を交換・競争する
提供された市場 ■ 既存マーケットやサプライチェーンにおいて価値提供	**提供する市場** ■ マーケットプレイス、エコシステム、コミュニティーを提供する
マーケットシェアの拡大 ■ 広報、販売促進により顧客獲得を目指す	**ネットワーク効果の活用** ■ 顧客によって生成された価値が更なる顧客獲得へ繋がる
リニアな成長 ■ 価値提供が顧客数に依存し、直線的な成長となる	**ノンリニアな成長** ■ 顧客数の増加によって提供価値が指数関数的に高まる
他社との競争 ■ 常にレッドオーシャンの競争を行う	**独自経済圏の確立** ■ 市場の中にブルーオーシャンを創る

“デジタル化”に焦点を当てた企業活動は労働生産性の向上等のため、広く取り組みが進んできましたが、既存のビジネスライン延長となるためリニアな成長効果が中心です

DXによる新規事業創出を目指すことの意義

Digital

従来注力してきた業務であり、
効率化や情報資産の活用余地がある領域

■ 可視化
■ 効率化

＜First Step＞
デジタル技術の導入、活用

■ 効率化で得られたリソースの再配分
■ 可視化

付加価値が高いが、
注力が不足する業務領域

一方で、DXの本質が「X」トランスフォーメーション（変革）であることを当初から意識してデジタル技術の導入を進めることで、“価値創造”への変革に進むことが期待されます

DXによる新規事業創出を目指すことの意義

Transformation

“顧客課題”の解決のために自社を変革し、新たな価値を創出する

- ■ 顧客課題と自社環境とのギャップの可視化
- ■ ギャップを埋めるため “変革シナリオ”を描き実践
- ■ デジタル情報資産への戦略的な投資

＜変革へのStep＞
デジタル技術の導入、活用

デジタル社会における

- ■ （潜在的な）顧客の課題を把握
- ■ 自社ビジョンと強みの可視化

付加価値が高い領域で“顧客課題”を知り、“自社の強み”とつなげる

本プログラムでは、変革「X」にたどり着くことを常に意識して「D」デジタル技術の活用を考えることを力点においた支援プログラムを提供します

DXによる新規事業創出を目指すことの意義

＜本プログラムの力点＞

Transformation

“顧客課題”の解決のために自社を変革し、
新たな価値を創出する

■ 顧客課題と自社環境とのギャップの可視化
■ ギャップを埋めるため “変革シナリオ”を描き実践
■ デジタル情報資産への戦略的な投資

＜変革へのStep＞
デジタル技術の導入、活用

デジタル社会における
■ （潜在的な）顧客の課題を把握
■ 自社ビジョンと強みの可視化

付加価値が高い領域で“顧客課題”を知り、
“自社の強み”とつなげる

本プログラムでは、変革「X」にたどり着くことを常に意識して「D」デジタル技術の活用を考えることを力点においた支援プログラムを提供します

DXによる新規事業創出を目指すことの意義

＜本プログラムの力点＞

Digital

従来注力してきた業務であり、
効率化や情報資産の活用余地がある領域

■ 可視化
■ 効率化

＜First Step＞
デジタル技術の導入、活用

■ 効率化で得られたリソースの再配分
■ 可視化

付加価値が高いが、
注力が不足する業務領域

■ 回す

“X”を起点に捉え、必要な戦略策定や人材育成等の活動につなげる

堺からDXで新規事業創出を――
堺NeXt Drive

Transformation

“顧客課題”の解決のために自社を変革し、
新たな価値を創出する

■ 顧客課題と自社環境とのギャップの可視化
■ ギャップを埋めるため“変革シナリオ”を描き実践
■ デジタル情報資産への戦略的な投資

＜変革へのStep＞
デジタル技術の導入、活用

デジタル社会における
■ （潜在的な）顧客の課題を把握
■ 自社ビジョンと強みの可視化

付加価値が高い領域で“顧客課題”を知り、
“自社の強み”とつなげる

本プログラムは中小企業のDX推進支援に実績のあるデロイトトーマツの運営のもと、ゼミナールの講師にはDX支援を専業とするDXパートナーズに参画いただきます

デロイトトーマツ（プログラム運営受託・DXアドバイザー）

Deloitte.
デロイトトーマツ

プログラムの企画運営

- グループ全体で、全国の中堅・中小企業のDX推進に関するプログラムの運営やセミナー、個別支援の実績
- 堺市内で起業家・中小企業の新規事業創出実績が豊富な有限責任監査法人トーマツ 大阪事務所が運営
- ゼミナール講師ならびに個別伴走に参画

DXパートナーズ（DXアドバイザー）

DX PARTNERS

DX支援領域に特化したパートナー

- DX支援を専業とする法人として株式会社DXパートナーズが参画
- ゼミナールの設計に加え、ゼミナールのうち一部の講師を同社のDXアドバイザーより提供する

＜本事業に参画する講師の紹介＞
事業の全体設計ならびに講師としてDXやAI活用を専門としたDXアドバイザーが参画します

村上　和彰 氏

株式会社DXパートナーズ
シニアパートナー＆代表取締役

京都大学博士 (工学)
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年に株式会社DXパートナーズを創業

竹森　洸征 氏

takeforest株式会社 代表取締役
一般社団法人iCaPP 代表理事

takeforest代表取締役として、教育および人材育成に関わる
サービス開発および事業運営全般を担当。

企業および自治体向け研修事業の展開 、AIやノーコード、デジタルスキルを中心とした研修プログラムの企画・講師業務・イベント企画・運営、ノーコードやAIをテーマにした学生向けイベント・ハッカソン等の企画・運営、AI開発・DX推進事業の実績多数

本事業には堺DX推進ラボも協力機関として参画し、堺市一体でDXを強く推進します

堺DX推進ラボ（オブザーバー参加）

堺DX推進ラボ

- 市内企業のデジタル化およびDX推進に向け、市内の公的支援機関や金融機関、IT企業等と連携し、地域ぐるみで支援する体制を構築しています
- 本事業では「オブザーバー」として、各種プログラムや連携に参画いただきます
  <u>※新規事業に係るアイデア創出の助言、補助金・支援策のご紹介等</u>

堺市

公的支援機関

金融機関

IT企業

大学

DXによる新規事業創出プログラム 「堺NeXt Drive」の概要説明

Transformationを志向するDXに取り組む市内企業を支援します

「堺NeXt Drive」の参加対象者

支援対象 5者程度	共通
	① 堺市内に本社または支店等の拠点がある法人 ② 中小企業庁が定義する中小企業者または小規模企業者に該当すること（※1） ③ **企業としてDXによる新規事業創出に取り組む意思があること** ④ 本事業に参加する責任者として経営者または決裁権限を有する方に参加いただけること ⑤ 本事業のプログラム内で実施する全てのコンテンツに参加いただけること ※全6回の講座・ワークショップと成果報告会には現地参加いただきます ⑥ 法令等や公序良俗に違反していないこと ⑦ 反社会的勢力と繋がりがないことまたは、その恐れがないこと ⑧ 応募に際して虚偽の情報を記載し、主催及び運営受託者に対して虚偽の申告をしていないこと ※1：中小企業者または小規模企業者の定義 ・中小企業庁が定義する中小企業者または小規模企業者の定義をご参照ください

プログラムに参加する市内企業にはDXゼミナールの受講ならびにDXプランの策定に向けたアドバイザーによる伴走支援、プロモーションの機会を無料で提供します

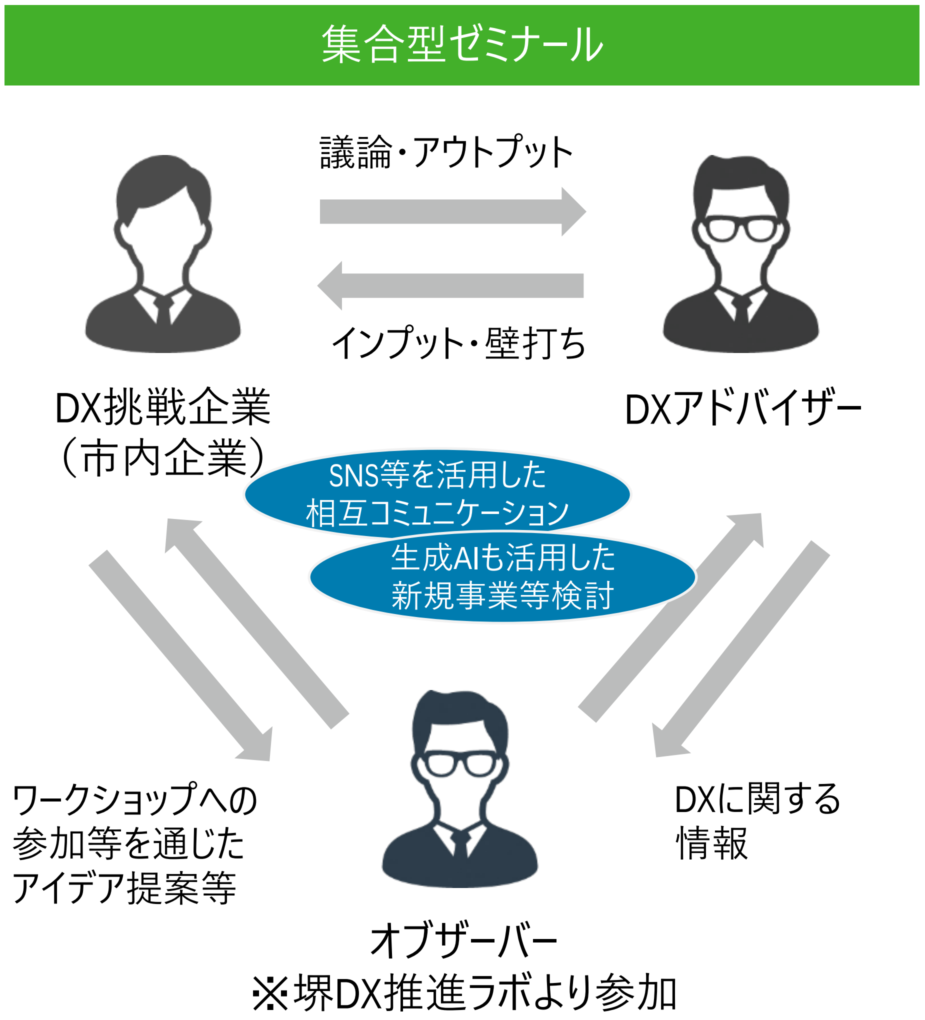
プログラムの支援概要

1 **集合型ゼミナールの受講（リアル会場）**
同じくDXに挑戦する企業やオブザーバーとともに、DXに向けたインプットとアウトプットを実践するゼミナールを全6回実施

2 **アドバイザーによる伴走（リアル＋リモート）**
ゼミナール開催回の間で、アドバイザーより、参加するDX挑戦企業ごとにDXプラン策定に向けた個別面談を実施

3 **随所における堺市DX支援策との連携**
随時に必要な支援策の紹介や、堺DX推進ラボとの連携調整を支援

4 **成果報告会によるプロモーション**
本事業の目標として、将来的に新規事業として目指すDXプランを策定し、プログラムの取り組み成果を対外的に発表



本プログラムへの参加をいただくことで、DXによる新規事業創出・事業変革への一歩を後押しします

本プログラムを通じて学びや実践いただけるノウハウ、効果

"DX"による新規事業創出ノウハウの獲得

- ■ "X"（トランスフォーメーション）起点で新規事業創出/事業変革を進めるノウハウを獲得できる機会となります
- ■ プログラムへの参加を通じて、DXによる新規事業創出/事業変革を自社で実践できる機会となり、今後のアクションプランの策定にも活用いただけます

フレームワークや生成AIを活用した検討スキルの獲得

- ■ DXを実践いただけるよう体系だてたプログラムを企画しており、今後、事業が終わった後も自社で新規事業創出/事業変革の検討ができるよう各種のフレームワークを提供します
- ■ プログラム中、生成AIを利用したアイデア創出等の方法論の提供も実施予定であり、先端技術も活用した検討スキルが獲得できます

オブザーバーやDX専門家によるサポート

- ■ 堺DX推進ラボのオブザーバーや堺市、セミナー講師として参画するDX専門家から以下のサポートを受けることができます
  - 自社のビジネスアイデアに対する助言
  - 補助金、支援策のご紹介等

参加企業同士のコミュニティ

- ■ 参加企業同士の情報交換、他社からのビジネスアイデアに対する意見を得る機会となります
- ■ 本プログラム後はアルムナイ（同窓生）としてコミュニティに参画いただけます
  - 過年度アルムナイや、本年度参加企業との交流機会、情報提供など

“DXによる新規事業創出”に向けたゼミナールは8月から開催予定です
日程をご確認のうえ、奮って応募ください！

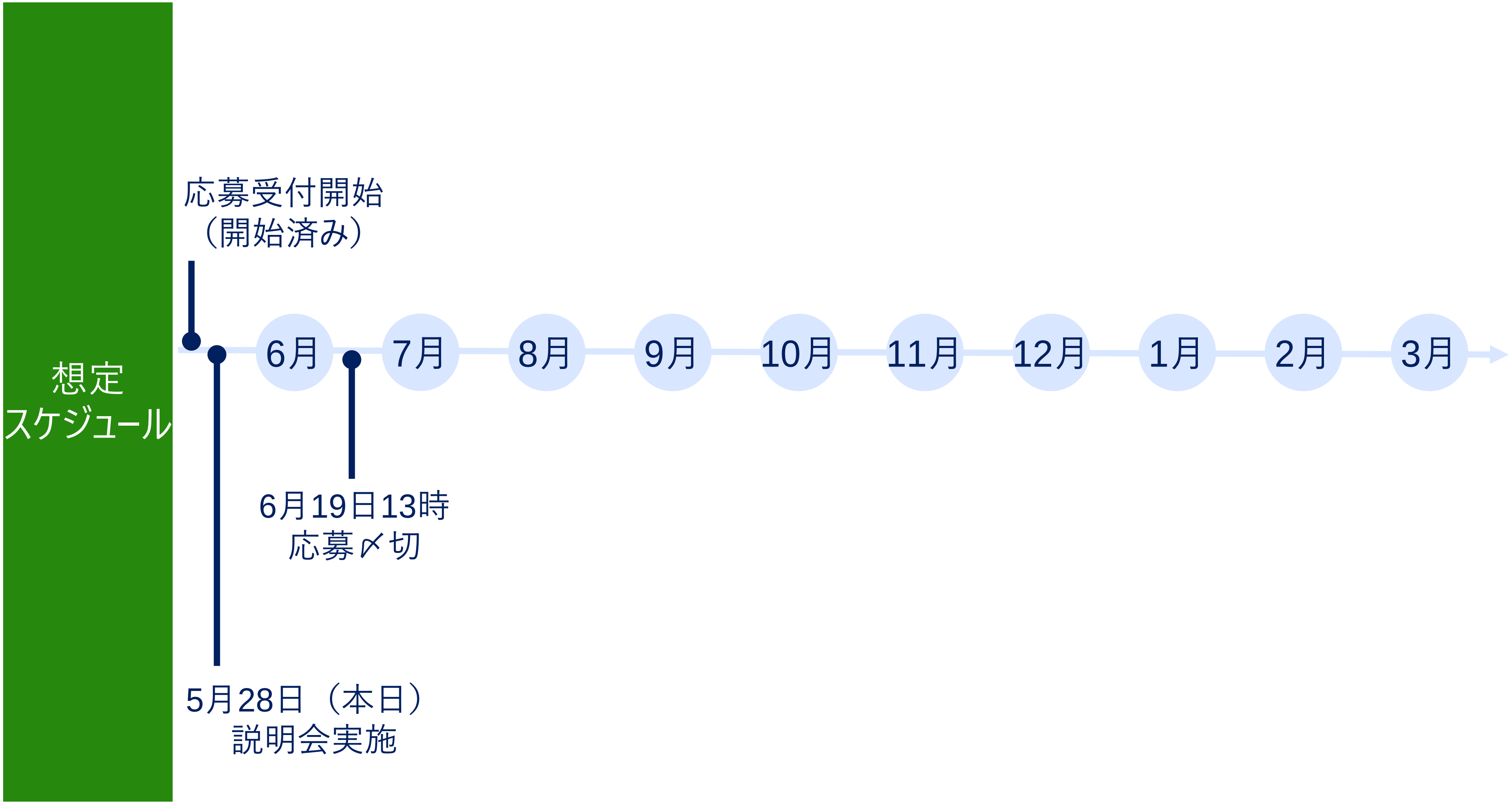
集合型ゼミナールの概要とスケジュール

※各回3時間程度を予定

	セミナータイトル	開催場所	開催時期	担当講師
1	AI・デジタル時代における新規事業創出	堺市産業振興センター 会議室（予定）	8月20日（木）午後	㈱DXパートナーズ 村上和彰
2	原体験とビジョン策定		9月上旬 午後	有限責任監査法人トーマツ
3	顧客課題解決アイデア		10月中旬 午後	有限責任監査法人トーマツ
4	DXプラン概要とパラメータ設計		11月中旬 午後	takeforest㈱ 竹森洸征
5	仮説検証		12月中旬 午後	有限責任監査法人トーマツ
6	アクションプラン組成		1月下旬 午後	

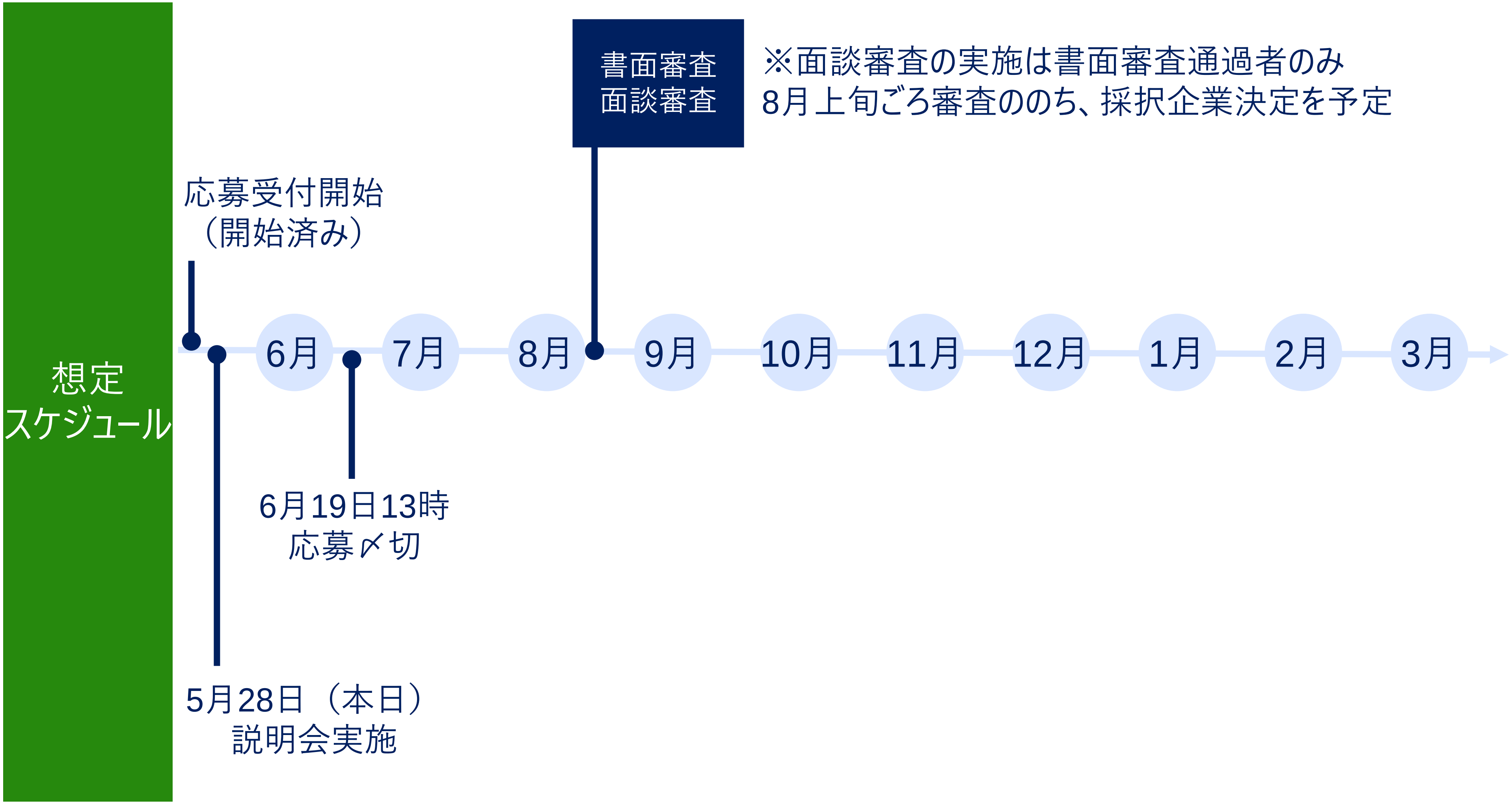
市内企業のDXによる新規事業創出を支援するプログラムが始動します

「堺NeXt Drive」のスケジュール



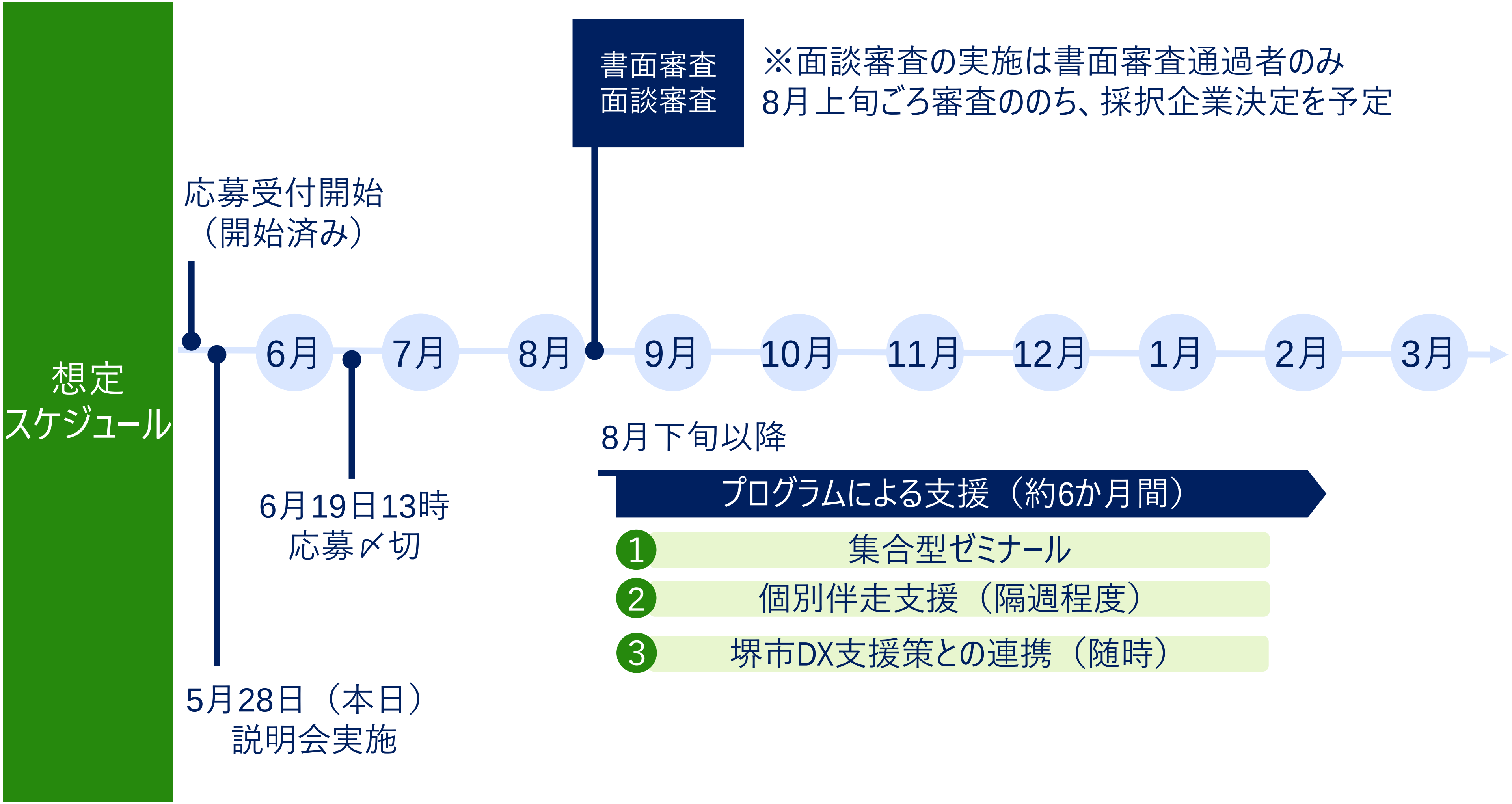
書類審査・面談審査を経て、8月上旬頃を目途に採択企業5者程度を決定します

「堺NeXt Drive」のスケジュール



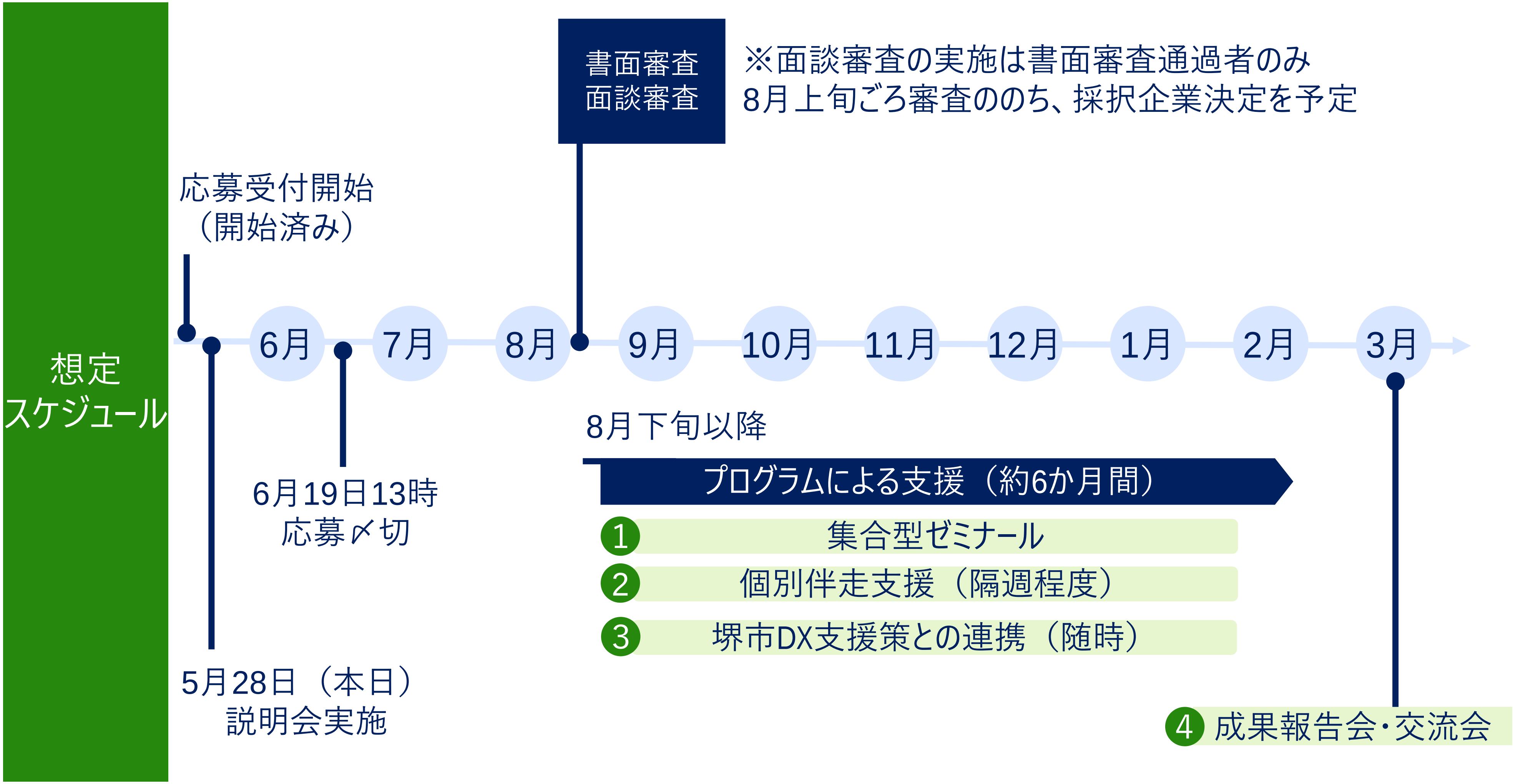
採択企業決定後、ゼミナールと並行して、個別支援を開始します

「堺NeXt Drive」のスケジュール



2月下旬～3月上旬にプログラムで得た成果を発表する報告会・交流会を開催予定です

「堺NeXt Drive」のスケジュール



応募方法は以下の通りです
関心のある方はお気軽に運営事務局にまで問い合わせのうえ、申し込みをご検討ください

応募方法について

応募条件

- ■ 事業HPに掲載の募集要項をご確認のうえ、応募条件に該当するかご確認ください
- ■ 募集要項・応募フォームに不明点がある場合には運営事務局（sakai_next-drive@tohmatsu.co.jp）にまでお問い合わせください※特設HPにも連絡先の記載がございます

審査スケジュール

- ■ 募集締め切り　　　：令和8年6月19日（金）13時
- ■ 書類審査結果通知：令和8年6月下旬頃
- ■ 面談審査　　　　　：令和8年7月中旬～下旬
- ■ 面談審査結果通知：令和8年8月上旬頃

応募方法

- ■ 事業HPの「募集要項兼応募用紙」に必要事項をご記入の上、募集締切日**【6月19日（金）13時】**までに、ご提出ください。

堺 NeXt Drive（堺市DX新規事業創出業務）
HPのQRコード