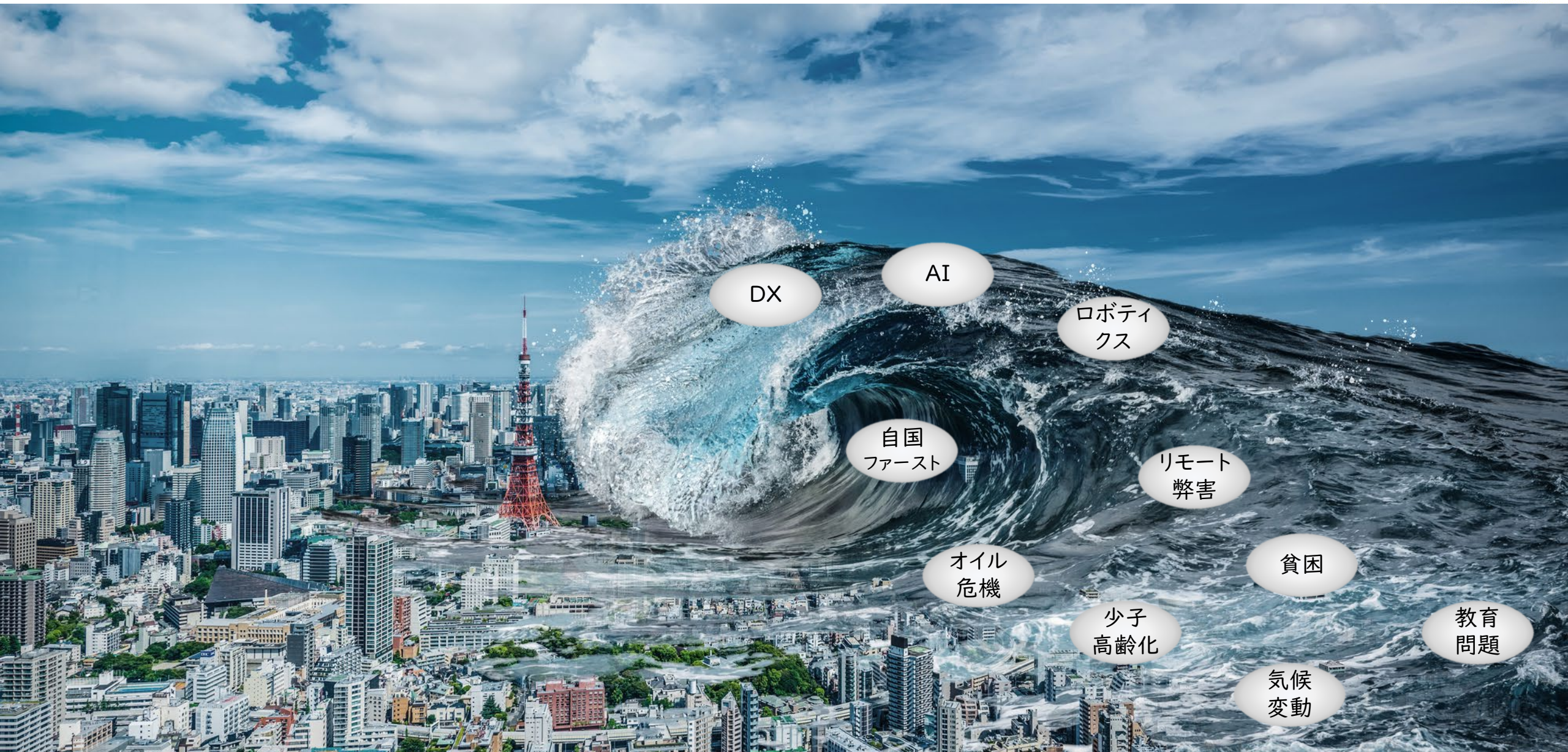


A background image showing a business meeting with three people in suits. The image is heavily layered with various digital and data-themed overlays, including line graphs, bar charts, pie charts, world maps, and icons representing technology and business. The overall color palette is dominated by blues and greys, with some warmer tones from the people's clothing.

(株)デジタルシフトウェーブ 事業紹介

2026年7月
株式会社デジタルシフトウェーブ

■ 日本企業に迫り来る変革の波



今、デジタル変革と社会変革の波が押し寄せ、日本企業は全方位で変革を迫られている。

■企業変革の現在地と未来

	IT化		DX	
領域	オペレーションの世界		経営の世界	
目的	効率化の土台をつくる		企業変革で勝ち方を変える	
フェーズ	IT化 第1フェーズ	IT化 第2フェーズ	DX 第1フェーズ	DX 第2フェーズ
概念	デジタイゼーション (Digitization) 	デジタルライゼーション (Digitalization) 	デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation) 	AIトランスフォーメーション (AI Transformation) 
本質	情報を整える	業務を回す	ビジネスを変える	会社を作り直す
キーワード	<情報のデジタル化>	<業務のデジタル化>	<ビジネスの変革>	<AI前提で企業を再設計>
内容	・システム導入 ・紙 → データ ・アナログ → デジタル 👉 “使える状態にする”だけ	・業務フローの効率化 ・業務の標準化 ・オペレーション効率化 👉 生産性が上がる	・ビジネスモデルの転換 ・顧客体験の再設計 ・データドリブン経営 👉 競争優位を作る	・意思決定にAIが入る ・組織の役割が変わる ・人の仕事が再定義される 👉 競争のルール自体を変える
取組み率 ※2026年初頭世界平均	 80~90%	 60~70%	 20~30%	 5~10%未満

※取組み率は2026年初頭時点の世界平均の目安（各種調査レポートに基づく）

■代表プロフィール

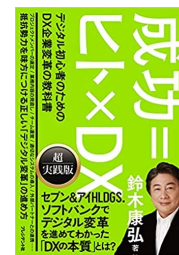


すずき やすひろ
鈴木 康弘

デジタルシフトウェーブ 代表取締役社長
日本オムニチャネル協会 会長
東京都市大学 客員教授
SBIホールディングス株式会社 社外取締役

東京都出身 1965年生まれ

著書



『成功=ヒト×DX』
～DX成功の教科書～
2021年6月発刊



『仕事の心得』
2024年3月発刊



『成長の心得』
2024年9月発刊



『リーダーの心得』
2025年2月発刊



『AI時代のDX戦略』
2026年2月発刊

会社

20代



SIベンダー

30代



インターネット企業

40代



小売業

50代



コンサル業

60代



コンサル&教育

立場

システムエンジニア
-システム企画
-システム開発
-システム運用

営業部長
新規事業担当役員
イーショッピングブックス社長

セブンネットショッピング社長
グループマーケティングリーダー
取締役執行役員CIO
オムニチャネル推進リーダー

DSW代表取締役社長
日本オムニチャネル協会 会長
東京都市大学 特任教授
SBIホールディングス社外役員

DSW代表取締役社長
DXマガジン総編集長
日本オムニチャネル協会 会長
東京都市大学 特任教授
SBIホールディングス社外役員

目的

システムをつくる

会社をつくる

事業をつくる

人をつくる(育てる)

縁をつくる(繋ぐ)

Digital Shift Wave

<ミッション>

人を育て、企業を変え、未来をつくる。

企業変革の本質は、人の成長にある。人が変われば企業が変わる。企業が変われば社会が変わる。私たちは、その変革の連鎖を生み出し続ける。



メディア・教育サービス

DX情報発信 & 人材育成サービス





最新のDX
情報を発信



実践的な
学びを提供



多様な専門家の
知見を共有



セミナー・動画で
スキルアップ



変革のヒントを
日々お届け



DX推進支援サービス

DX戦略立案 & 推進支援サービス





DX戦略の
立案支援



業務・組織の
変革推進



デジタル技術の
導入支援



プロジェクト
伴走支援



成果創出まで
しっかり支援



協会サービス

共創の場の創出 & 次世代リーダー育成





共創の場を
提供



ネットワーク
構築支援



次世代リーダー
の育成



知見・事例の
共有



社会変革への
貢献

私たちの
価値



人の成長

学びと気づきで
個人の可能性を広げる



企業の変革

変革を推進し、
競争力を高める



社会の変化

企業の変革が連鎖し、
より良い社会をつくる



未来の創造

持続可能で豊かな未来を、
共に実現する

変革の連鎖を
生み出し続ける



メディア・教育サービス

■ 変革者の知恵と体験を蓄える『DXマガジン』



• DXは、人の物語。AIは、変革の起爆剤。



変革者のリアルな知見
経営者・専門家のインタビューやセミナー、事例を多数掲載。



幅広いテーマを網羅
DX推進、AI活用、組織変革、リーダーシップ、営業・育成など多様なテーマをカバー。



いつでもどこでも読める
PC・スマホの最適化されたデザインで、快適に閲覧可能。



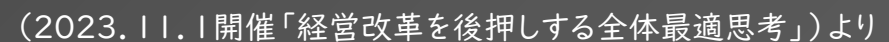
DXのヒントが見つかる
明日からの実践に役立つ気づきと学びを提供。



月間500万PV超。 DXを推進する変革者の知見と体験が蓄積された専門マガジンです。



(DXセミナーは、DXマガジンにて月2回開催)



— AIと編集の力で、あらゆる情報を分かりやすく、魅力的に届けます。 —

01 ニュースAI編集サービス



- ✓ プレスリリースをAI編集・ニュース掲載
- ✓ 最新ニュースを迅速・正確に発信

02 インタビュー編集サービス



- ✓ インタビュー実施・編集・記事掲載
- ✓ 取材内容を魅力的な記事に

03 セミナー編集サービス



- ✓ セミナー・交流会を開催後、記事・動画掲載
- ✓ イベントの価値を長く、広く発信

04 メトロ中吊り編集サービス



- ✓ インタビュー記事化掲載後、メトロ全線中吊り掲載
- ✓ 移動中の人々へ、強力にメッセージを届ける

05 コラム連載編集サービス

コラム

寄稿・込む

オピニオンリーダー

特別対談



AI時代に50代の経験はそのまま価値だ!

コラム 2026.03.08



すべての社会人に「営業力」が求められる時代に

コラム 2026.03.02

- ✓ 自身の意見や専門性をコラムとして連載掲載
- ✓ 信頼構築とブランディングを強力にサポート

06 書籍編集サービス



- ✓ 自身の意見を一冊の書籍に
- ✓ 資産として長く残り、広く活用できる

自社の想いやサービスを人間らしく編集し、
AIに選ばれる自然な情報発信を実現できます。

想い・サービス
伝えたい価値

編集×AI
最適化・魅力化

多様な発信
記事・掲載・書籍など

信頼・共感・成果
選ばれる存在へ

経営変革プログラム

階層別実施例

区分	講座カテゴリ	講座名 (各3講座)	時間
DX・AX・推進講座	DX推進 	- なぜ日本企業のDXは失敗するのか - DXプロジェクトを壊す組織の正体 - DXを成功に導く具体的アプローチ	各60分
	AX推進 	- AX時代に崩壊する組織、進化する組織 - AIを部下にして自己の限界を超える - AIに置き換えられる会社、生き残る会社	各60分
変革マインドセット講座	変革思考 	- 変革できない会社は、なぜ止まるのか - 成長を止める「中間管理職ブロック」 - 殻を破れる人材だけが未来を変える	各60分
	成長思考 	- 成長する風土づくりが未来をつくる - AI時代に求められるリーダーシップ - 成長し続ける人材の共通点	各60分
人材育成実践講座	仕事の心得 	「仕事の心得」実践講座 「成長の心得」実践講座 「リーダーの心得」実践講座	各60分
	営業の心得 	「外交の心得」実践講座 「営業の心得」実践講座 「プレゼンの心得」実践講座	各60分

① 経営者・幹部層向けプログラム(全4回)



狙い

- ・現状維持は最大のリスクであることを学ぶ
- ・変革を促進する風土づくりを学ぶ



推奨講座

- ・なぜ日本企業のDXは失敗するのか
- ・AIに置き換えられる会社、生き残る会社
- ・変革できない会社は、なぜ止まるのか



ポイント

すべさ理由より“やらないと終わる”を伝える

② 部長・マネージャー向けプログラム(全4回)



狙い

- ・DX&AX時代の組織の在り方を学ぶ
- ・変革を加速させるリーダーシップを学ぶ



推奨講座

- ・DXプロジェクトを壊す組織の正体
- ・AX時代に崩壊する組織、進化する組織
- ・成長を止める「中間管理職ブロック」



ポイント

精神論ではなく「明日どう動くか」を伝える

③ 次世代リーダー向けプログラム



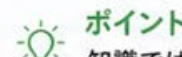
狙い

- ・挑戦するマインドを持たせ、
- ・自律人材に育てる



推奨講座

- ・DXを成功に導く具体的アプローチ
- ・AIを部下にして自己の限界を超える
- ・成長する風土づくりが未来をつくる



ポイント

知識ではなく“行動が変わるきっかけ”を作る

④ 若手・新人向けプログラム



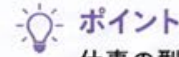
狙い

- ・仕事、コミュニケーションの基本を学ぶ



推奨講座

- ・「仕事の心得」実践講座
- ・「成長の心得」実践講座
- ・「リーダーの心得」実践講座



ポイント

仕事の型を身につけ、型を破る素地をつくる

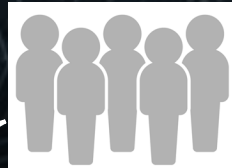
学生向け『仕事の心得』研修風景



学校では習わない
ことばかりでした

社会に出るのが
楽しみになりました

焦らず頑張ろうと
思いました



就活で悩んでいたの
がスッキリしました！

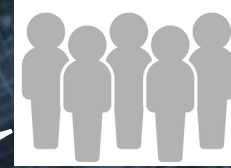
企業向け『営業の心得』研修風景



上司が教えてくれな
いことばかりでした

今の企業の課題が
何かがわかりました

人間関係のつくり方
が理解できました



お客様に営業するの
が楽しみです！

基本の型を身につけた者だけが、応用で型を破り、真に活躍する人材になることができます。

DX推進支援サービス



日本企業の DX失敗ケース

— DXが進まない本当の理由 —

01



経営者は進めたいが、周囲に相談者がいない。
孤独な意思決定になり、方向性を誤りやすい。

02



専任部門を設置しても、戦略が立てられない。
目的や優先順位が曖昧なまま、場当たりに進む。

03



「改革」を目指すが、「改善」に留まってしまう。
現状の延長線上で考え、抜本的な変革に踏み出せない。

04



システム導入が高額になり、投資が続かない。
費用対効果が不明確なまま、予算が膨張し頓挫する。

05



外部に依存し過ぎて、社内人材が育っていない。
ノウハウが蓄積されず、自走できる組織にならない。

結論

DXが進まない理由は、DXを単なるIT化と捉え、「**変革**」に取り組めていないからです。

DX・AX 成功への5ステップ

経営改革から始める企業変革ロードマップ

「システム導入」ではなく「**経営変革**」がDXの本質



企業価値の向上



人と組織の成長



イノベーション創出



■DX全般を支援するDX推進支援サービス

【DX戦略支援サービス】

＜戦略立案の流れ＞ (標準期間3ヵ月)

経営層・キーマンと打合せを重ね戦略立案の支援をします。
事務局はこの活動を通して、戦略立案のメソッドが身につきます。



STRATEGY

【DX業務改革支援サービス】

＜DX業務改革支援フルパッケージ＞ (標準期間6ヵ月)

フルパッケージは、業務概況の整理、業務改革、運用定着まですべてを支援します。
フルパッケージの場合、期間の短縮・費用の圧縮が可能になります。

業務概況整理 (標準期間:1ヵ月)



現状業務フロー作成 (標準期間:2ヵ月)



業務改革方針策定 (標準期間:1ヵ月)



将来業務フロー作成 (標準期間:1ヵ月)



運用定着支援 (標準期間:1ヵ月)



【DXシステム導入支援サービス】

＜DX業務導入支援フルパッケージ＞ (標準期間6ヵ月)

フルパッケージは、システムの現状把握、構想、RFP作成、からプロジェクト管理全般まですべてをサポートします。
フルパッケージの場合、期間の短縮・費用の圧縮が可能になります。

システム現状整理 (標準期間:1ヵ月)



システム構想&RFP (標準期間:1ヵ月)



要件定義支援 (標準期間:1ヵ月)



プロジェクト管理 (標準期間:2ヵ月)



テスト実施支援 (標準期間:1ヵ月)



DXの戦略・業務改革・システム導入をご支援して、お客様のDX推進を成功に導きます。

■ 戦略立案の流れ

■ 戦略立案のアプローチ

将来の市場を想定し、自社の状況を把握した上で、
将来の自社の姿を仮定し、現状とのギャップを洗い出し
多角的な視点で戦略に落とし込んでいきます。



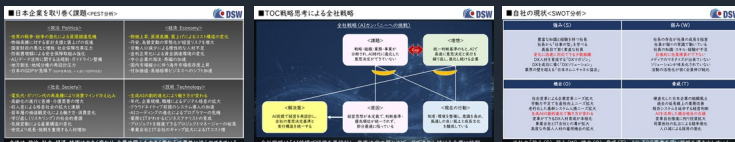
■ 戦略プランの策定

経営戦略と連動したDX戦略プランをまとめます。
全社の深い理解を得られるスライド形式の資料を作成します。



市場と自社状況を把握し、戦略の方向を決める

PEST分析で自社を取り巻く環境を整理し、
TOC思考で自社の戦略の方向を決め、
SWOT分析で自社状況を把握します。



PEST分析にて
マーケットを整理

TOC思考で全社戦略
の原因・解決案を立案

SWOT分析で
自社状況を把握

戦略の細分化と戦略全体を整える

クロスSWOT分析で戦略を細分化して、
TOC思考で4戦略の解決策を立案し、
アンビシャス・ツリーで戦略全体を整えます。



クロスSWOTで
課題を洗い出す

TOC思考で4戦略の
原因・解決策を立案

アンビシャスツリーで
戦略全体像を整理

論理思考による戦略施策の策定

戦略サイクルで戦略の流れを明確にして
ロジックツリーで戦略施策を立案し、
具体的なマイルストーンに落とし込みます。



戦略サイクル
で流れを明確化

ロジックツリーで
戦略施策を立案

マイルストーン
に落とし込む

自社状況を把握、TOC思考で課題解決、論理思考で戦略策定することで戦略プランをつくる。

■業務改革&システム導入支援

<DX業務改革支援>

▼業務フロー



▼業務一覧

業務名	業務内容	担当者
営業	顧客のニーズを把握し、最適な商品やサービスを提案する。	営業部
マーケティング	市場動向を調査し、競合分析を行う。	マーケティング部
生産	顧客の注文に基づき、商品を生産する。	生産部
出荷	生産された商品を顧客に配送する。	出荷部

▼課題一覧

課題名	課題内容	優先度
営業効率化	営業活動の効率化を図る。	高
マーケティング	マーケティング活動の効率化を図る。	中
生産効率化	生産活動の効率化を図る。	高
出荷効率化	出荷活動の効率化を図る。	中

▼業務プロセスマップ



<DXシステム導入支援>

▼システム全体図



▼システム一覧

システム名	システム内容	担当者
EC	電子商取引システム	EC部
OC	営業支援システム	OC部
ホームページ	企業ホームページ	IT部
アプリ	モバイルアプリ	IT部

▼RFP(提案依頼書)

項目	内容
概要	プロジェクトの概要と目的。
仕様	システムの機能と性能の要件。
予算	プロジェクトの予算とコスト。

▼PJ計画書

項目	内容
プロジェクトの目的	プロジェクトの目的と目標。
プロジェクトの範囲	プロジェクトの範囲と対象範囲。
プロジェクトのリスク	プロジェクトのリスクと対策。

当社のフレームワークを元に併走することで、スムーズなプロジェクト実行と人材育成が可能になります。

A night cityscape with a glowing network dome overlay. The dome is composed of a complex web of white lines connecting numerous bright white nodes, creating a geodesic dome shape that covers the city. The city lights are visible through the transparent dome, and the sky is dark with some clouds. The text "協会サービス" is centered within a dark blue rectangular box in the middle of the image.

協会サービス

Japan Omni Channel Association 2026

日本オムニチャンネル協会



協会会員数
会員企業
438社 717名
2026年3月時点



会長挨拶

協会は次世代人材を生み出す場

私たち一般社団法人日本オムニチャンネル協会は、「オムニチャンネル」を単なる流通やテクノロジーの概念ではなく、人と人がつながり、価値を生み出す思想として捉えています。この協会は、単なる情報共有の場ではありません。次世代人材を生み出す場であり、共に成長する場です。

AI時代に求められる人材

AIが急速に進化する今、知識やスキルだけでは価値を生み出し続けることはできません。これから求められるのは、多様な価値観に触れ、自ら考え、行動し、新たな価値を創出できる人材です。すなわち、変化を受け入れ、他者と共に未来を創る力を持つ人材こそが、AI時代を生き抜く次世代リーダーなのです。

共創の場の創出

しかし、そのような人材は、一人で生まれるものではありません。業界や企業、世代といった分断を越え、多様な人が出会い、対話し、挑戦する。そのプロセスの中でこそ、人は育まれます。だからこそ私たちは、共創の場をつくり続けることを使命としています。

体験が人を育てる

当協会では、オープンセミナーやアカデミー、共創実践プログラム、交流イベントなど、多様な活動を展開しています。これらに共通するのは、「人と出会い、体験し、対話する」という実践です。活字や情報だけでは、人は変わりません。体験こそが、人を育てるのです。その象徴が「オムニチャンネルDay」です。多様なリーダーが集い、知見と挑戦を共有することで、新たな出会いと行動が生まれています。

私たちの目指す未来

当協会は発足から6年を迎え、多くの皆さまとの出会いの中で成長してきました。これからも私たちは、人と人がつながり、学び合い、共に挑戦することで、新たな価値を生み出し続けます。そして、共創の輪を社会へと広げ、次世代の人材と未来を創り続ける存在であり続けます。これまで支えてくださった皆さまに、心より感謝申し上げます。そしてこれからも、共に未来を創ってまいります。

一般社団法人日本オムニチャンネル協会

木 康弘

益々活発化する活動

【刺激】オープンセミナー

様々な刺激と新しい出会いで視野を広げる場



オムニチャネルDay

毎年2月末開催

各業界の第一人者が集う、年1回・約1000名規模のイベント。最後に飾る交流会は、刺激を共有した参加者同士が交流し、新たなつながりを生む。



DXイノベーション大賞

毎年開催

DXを通じて新たなビジネス共創に挑戦する企業を表彰するアワード。先進的な取り組みを称え、更なるイノベーションへの挑戦を後押し。



DX経営セミナー

毎月第1、第3水曜日開催

さまざまな分野の経営者・実践者を招き、DXやイノベーションの実践知を学ぶセミナー。セミナー終了後の交流会では、参加者同士の交流を通じて人脈拡大が可能。

【学習】オープンアカデミー

人と向き合い多様な価値観を学ぶ場



スチューデントアカデミー

学校では学べない「仕事の基本」と社会人としての考え方・姿勢を学ぶアカデミー。各分野で活躍するゲストの実体験を通じ、成長の本質やリーダーに求められる思考を体系的に学ぶ。



イノベーションアカデミー

企業の枠を超えて学び合う新規事業・イノベーション人材のためのアカデミー。事例と対話を通じて発想力・構想力・実行力を高め、新しい事業の種を生み出す。



女性活躍アカデミー

女性が企業で力を発揮するためのキャリアや働き方を学ぶアカデミー。企業の枠を超えて悩みや経験を共有しながら成長できる場で、性別問わず参加可能。



セカンドライフアカデミー

人生100年時代に、自分らしく輝き続けるセカンドライフを学ぶアカデミー。学びと交流を通じて、共に成長し支え合える仲間づくりも目指す。

創造力・人間力を磨く協会活動



季節交流会

季節に合わせて、様々な交流会を企画して、会員同士の絆を深めます。



協会活動の虎の巻

入会して間もない方、今まで参加が少なくなってしまった方に向けて、協会の今までの活動のレクチャー・活動から生まれたナレッジの共有・懇親を促進します。



女子会

女性会員限定の女子会。女性同士で気兼ねなく懇親できる場です。



ゴルフコンペ

ゴルフを通じて懇親する場。季節の良い春・秋に首都圏近郊で開催。

【内省】交流イベント

体験や議論を通じて知識と実践力を高める場



海外体験視察ツアー（秋）

海外での体感重視の海外視察。現地ビジネスの体感に加え、現地企業への訪問を実施。多様な視点を持つメンバー同士の意見交換が学びにつながります。



国内体験視察ツアー（春・夏・冬）

全国内各地での体感重視の視察。現地企業・工場・店舗訪問を前提として、様々な体験を実施。多様な視点のメンバー同士の意見交換が学びにつながります。



共創体験セッション（随時）

首都圏近郊での体感重視の視察。首都圏の店舗や工場、物流センターなどに体験を実施。専門スキルを持つガイドが引率、深い体験をすることができます。



ディスカッションテーブル（随時）

様々なテーマを深くディスカッションする場。

【体験】共創実践プログラム

体験や議論を通じて知識と実践力を高める場

年間計画 2026

カレンダー



4月



5月...



6月



7月...



8月



9月...



10月



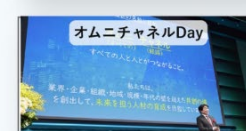
11月...



12月



1月...



2月

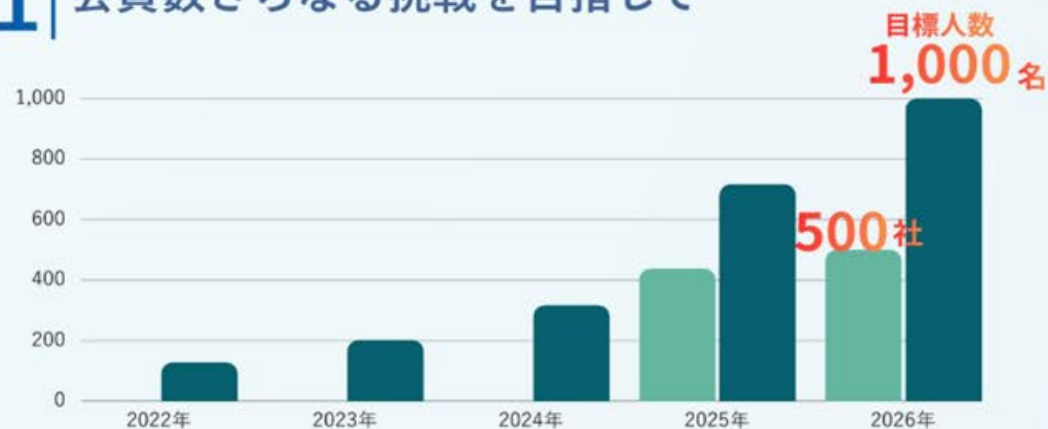


3月...



次世代人材を育てる協会活動

01 会員数さらなる挑戦を目指して

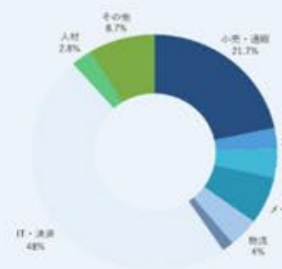


02 会員分類

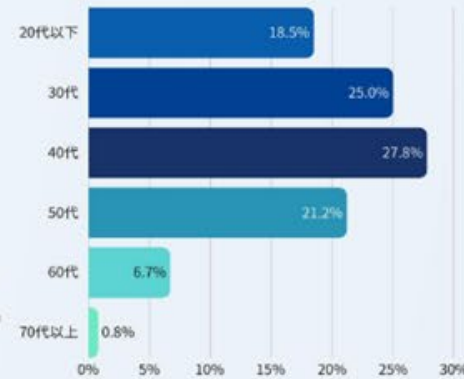
● 役職比率



● 業種



● 年齢



ひと目でわかる日本オムニチャネル協会

03 年間活動回数



04 会費について

業種	会員区分		会費 (個人は一括年会費11ヶ月分前払い)			
			月額	一括年会費	月額カード払い年会費	
—	特別賛助委員		50,000円	550,000円	600,000円	
ITサービス業・SI業・コンサル業 広告代理店業・決済サービス ・人材紹介業など	支援社会員A 社員数30名以上	1人目	20,000円	220,000円	240,000円	
		2人目	10,000円	110,000円	120,000円	
		3人目	5,000円	55,000円	60,000円	
	支援社会員B 社員数10名以上30名未満	1人目	10,000円	110,000円	120,000円	
		2人目	5,000円	55,000円	60,000円	
	支援社会員C 社員数10名未満	1人目	5,000円	55,000円	60,000円	
		2人目	3,000円	33,000円	36,000円	
	個人会員 (制限あり)	—	3,000円	36,000円	36,000円	
	小売・外食・メーカー・サービス・メディア ・エンタメ・金融・物流・通販など	事業社会員	1人目	3,000円	33,000円	36,000円
			2人目	2,000円	22,000円	24,000円
個人会員 (制限あり)		—	3,000円	36,000円	36,000円	
学校・非営利団体		提携学校・協会 (10名未満)	—	110,000円	120,000円	
	学術関係者	1人目	3,000円	33,000円	36,000円	
		2人目	2,000円	22,000円	24,000円	

いつか（先延ばしの企業）

「いつかやろう」は、
成長の機会を逃すこと。



市場の変化に対応が遅れる
→ 競合に先を越され、シェアを失う



コストが増え、利益を圧迫
→ 先延ばしは、より大きなコストに



社員の意欲・エンゲージメントが低下
→ 変化がなく、挑戦が生まれない



「いつか」は永遠にこない
→ 機会は一度きり、戻ってこない

変化を先延ばしにするほど、
未来の選択肢は狭くなる。

今すぐ始める
3つのアクション



① 現状を見直す
データと事実に基づき、課題と機会を把握する



② 小さく始めて、すぐ実行する
完璧を目指さず、まずはスピーディに試す



③ 学び、改善し、次の一手を打つ
PDCAを回し、行動を継続・拡大する

「いつか」を捨て、 「今」この瞬間に動く

未来をつくるのは、決断と行動の速さ。

先延ばしの
積み重ねが
「失われた
機会」に

今、動くことで
未来は大きく
変えられる

今（行動する企業）

「今できること」を起点に、
未来の競争優位をつくる。



市場の変化をチャンスに変える
→ スピーディな意思決定で、先行者優位を確立



コストを最適化し、収益性を向上
→ 早期の行動が、効率と利益を生む



社員が主体的に動き、イノベーションが生まれる
→ 挑戦を後押しする文化が、成長を加速



持続的な成長と企業価値の向上
→ 「今」の積み重ねが、未来の当たり前になる

「今」の一步が、
未来のリーダーシップをつくる。

未来を変えるのは、戦略ではなく「行動のタイミング」。**今、この瞬間**が、あなたの会社の未来を決める。



デジタルシフトウェーブ

検索