



『DXビジネス検定™』累計結果について

2025.6

一般社団法人 日本イノベーション融合学会／DX検定™委員会
検定事務局：株式会社ネクストエデュケーションシンク

「DXビジネス検定™」（DX検定シリーズ）概要

検定名	「DXビジネス検定™」
受検の概要	DX時代の企業人財のビジネス力を測る検定。また、基礎的なテクニカル分野の問題からDXビジネス理論、DXビジネスモデル、DXビジネス事例などから幅広く出題されます。
試験概要	60分間で96問の知識問題（多肢選択式）出題。 Web受検 PC、タブレットでの受検が可能
出題問題	先端技術を活用したビジネスモデルや事例を中心としたDXにかかわる全般の必須知識項目から出題。詳細は「DXビジネス検定™」の「カテゴリー構成」をご参照下さい。
開催日	年2回検定実施（5月、11月にWeb開催）
検定結果 発表予定	検定実施日の1カ月後、検定サイトにて発表

「DXビジネス検定™」のカテゴリ構成

カテゴリ	分類		説明	主なキーワード
DX 基礎領域	01	DXの基本	D Xの基礎用語や事例	D X、攻めのDX、デジタルイノベーション、デジタルトランスフォーメーション、非連続イノベーション、共通プラットフォームなど
	02	デジタル技術	デジタル技術用語や事例	IOT、5 G、API、アジャイル開発、MaaS、マイクロサービスなど
	03	データと分析	データ、分析用語や事例	データサイエンス、BI、ELTツール、非構造化データ、NoSQL、シミュレーションなど
	04	マーケティング	マーケティング用語や事例	O2O、OMO、リードジェネレーション、ナッジ理論、リードナーチャリング、カスタマージャーニー、インフルエンサーなど
DX ビジネスモデル	05	消費者の状況とビジネス環境	ビジネスモデルの前提になる消費者の状況とビジネス環境の用語や事例	ネットワーク外部性、トキ商材、モジュール化、レイヤー化、サードプレイス、UI、UX、デザイン思考など
	06	戦略モデル	ビジネスモデルのうち、戦略モデルの用語や事例	媒介型プラットフォーム、シェアリングエコノミー、クラウドファンディング、消耗品モデル、アズアサービス、イネブラーなど
	07	オペレーションモデル	ビジネスモデルのうち、オペレーションモデルの用語や事例	SPA、メイクトゥオーダー、直販(ダイレクトセル)、オープンイノベーション、プロシューマー、顧客ライフサイクル、アップセルなど
	08	収益モデル	ビジネスモデルのうち、収益モデルの用語や事例	レベニューシェア、投げ銭モデル、サブスクリプション、アドオン、カスタマーロイヤリティ、フリーモデルなど
DX ビジネス事例	09	ビジネスモデル事例 (デジタル集客系)	デジタル集客、マッチング、マーケットプレイス(デジタル・リアル商材)ビジネスモデルに関する事例	C2C取引サービス、マッチングサービス、クラウドファンディング仲介企業、シェアリングサービス企業、SNSサービス企業など
	10	ビジネスモデル事例 (デジタル商材系)	デジタル商材(リアルとの融合含む)ビジネスに関する事例	スコアリングサービス企業、チャットアプリサービス企業、サブスクリプションサービス企業、決済サービス企業、ビーコンサービス企業など
	11	ビジネスモデル事例 (リアル+デジタル融合)	リアルビジネスとデジタルの融合に関する事例	サブスクリプションサービス企業、D2C企業、ネットスーパー、オフィスコンビニサービス、デジタル化商材など
	12	ビジネスモデル事例 (リアル)	リアルビジネスの事例	SPA企業、エコ活動企業、ブルーオーシャン戦略を実施する企業など

▲「DXビジネス検定™」シラバス

「DXビジネス検定™」試験結果サンプル例

(※企業向け組織分析オプションも可能です)

以下は、個人向けに提供される試験結果イメージです！

企業・法人向けには、オプションにて企業平均及び個人結果一覧を別途提供が可能です。



検定結果画面 (Web画面)



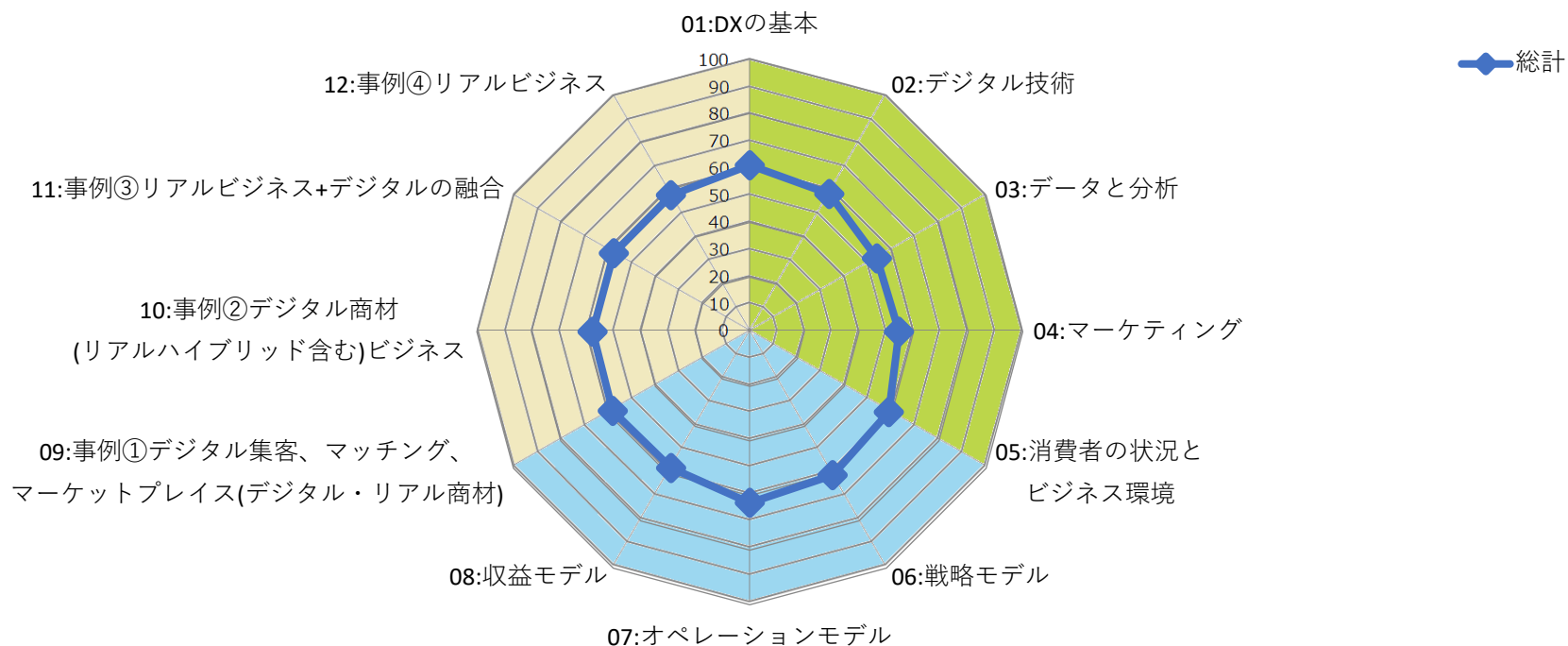
検定認定証 (ダウンロード、印刷可)

※見本イメージ

検定採点結果（全体平均）

【累計平均】DXビジネス検定スコア 581.6 点 / 1000 点

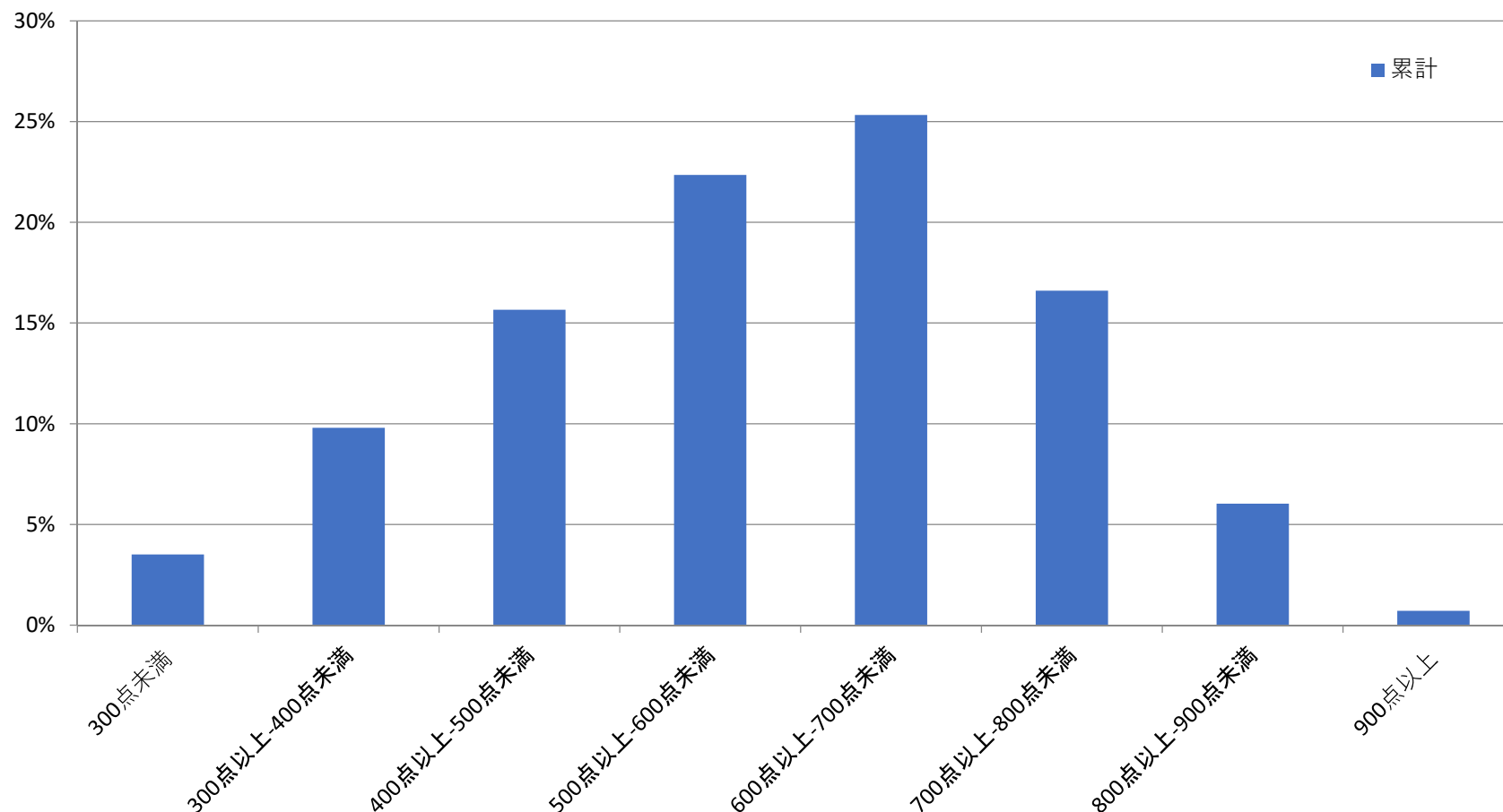
（DX基礎領域 56.9% / DXビジネスモデル 59.9% / DXビジネス事例 57.7%）



項目	総合スコア	区分（得点率）			DX基礎領域（得点率）				DXビジネスモデル（得点率）				DXビジネス事例（得点率）			
		DX基礎領域	DXビジネスモデル	DXビジネス事例	01:DXの基本	02:デジタル技術	03:データと分析	04:マーケティング	05:消費者の状況と ビジネス環境	06:戦略モデル	07:オペレーションモデル	08:収益モデル	09:ビジネスモデル事例 (デジタル集客系)	10:ビジネスモデル事例 (デジタル商材系)	11:ビジネスモデル事例 (リアル+デジタル)	12:ビジネスモデル事例 (リアル)
累計	581.6	56.9	59.9	57.7	61.0	58.3	53.8	54.7	58.8	60.6	62.7	57.6	58.0	57.6	57.5	57.7

検定採点結果（得点別人数分布割合）

（比率%）

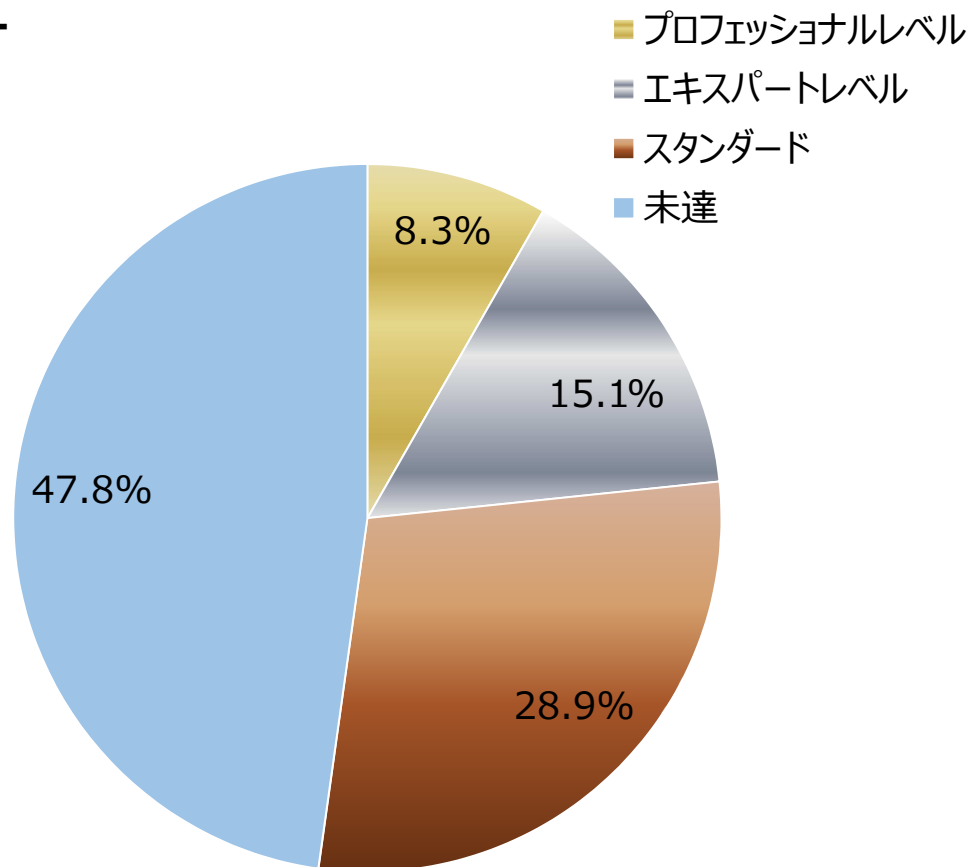


DX総合スコア（Max：1000）

認定レベル分布

「DXビジネス検定™」 認定レベル

累計



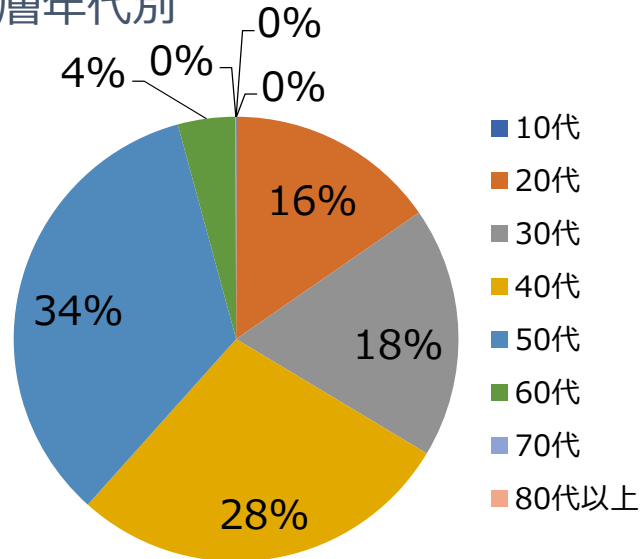
レベル区分	割合
DXビジネス プロフェッショナル レベル	8.3%
DXビジネス エキスパート レベル	15.1%
DXビジネス スタンダード レベル	28.9%
未達	47.8%

スコア	認定レベル
800以上	DXビジネス プロフェッショナル レベル
700以上	DXビジネス エキスパート レベル
600以上	DXビジネス スタンダード レベル

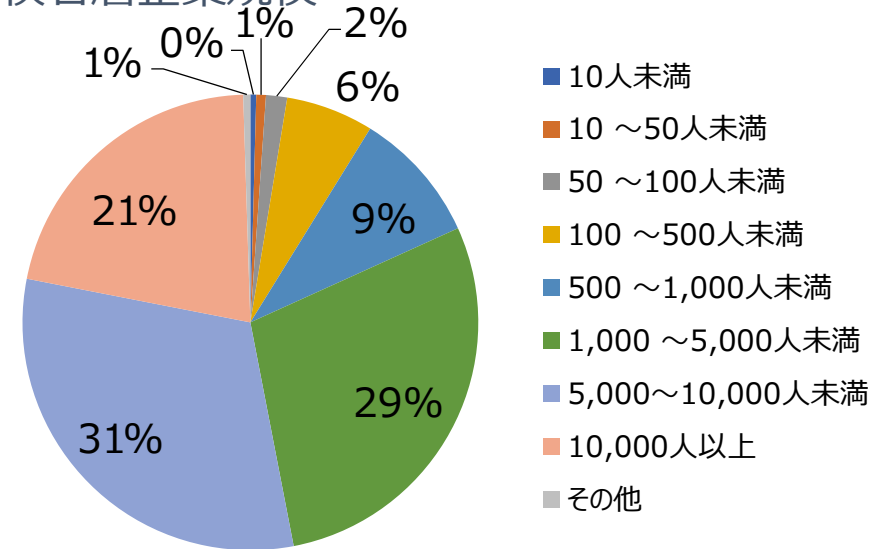
(※認定レベルは2年間有効)

【累計】DXビジネス検定

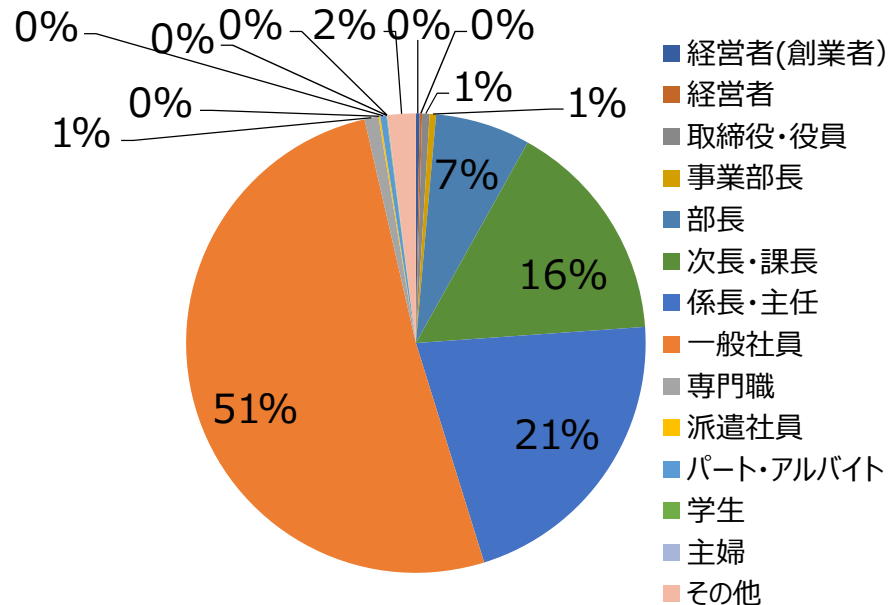
受検者層年代別



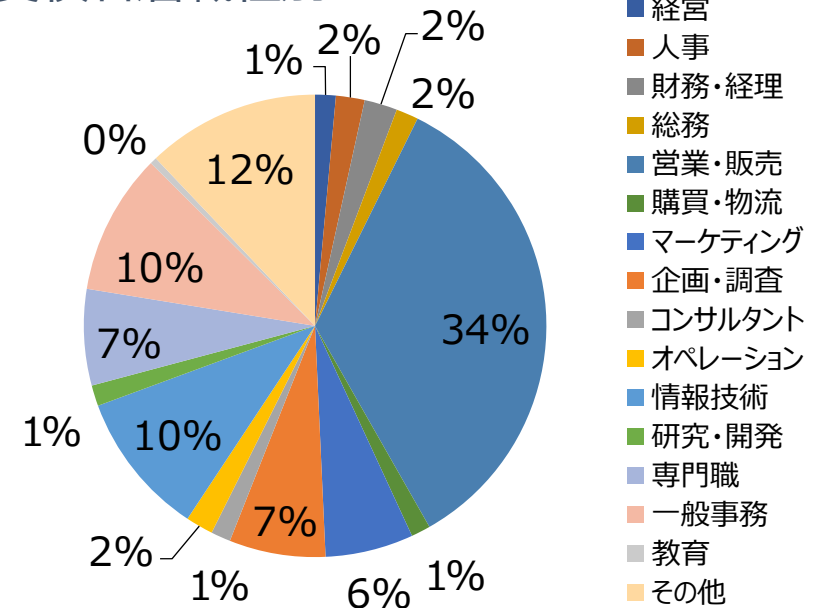
受検者層企業規模



受検者層役職別

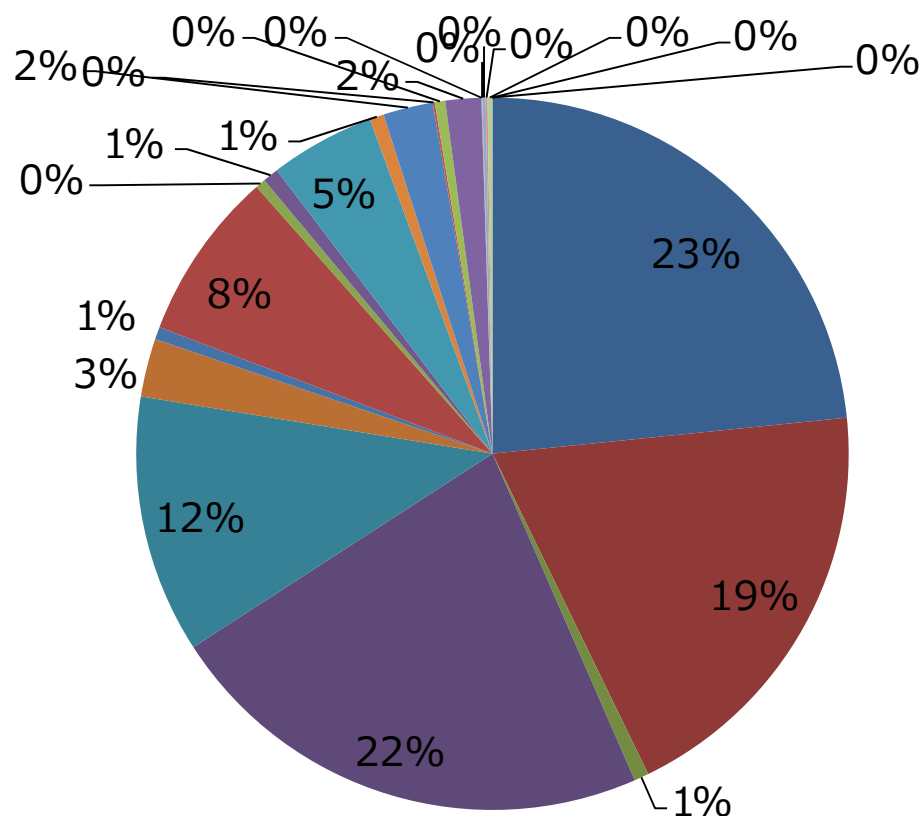


受検者層職種別



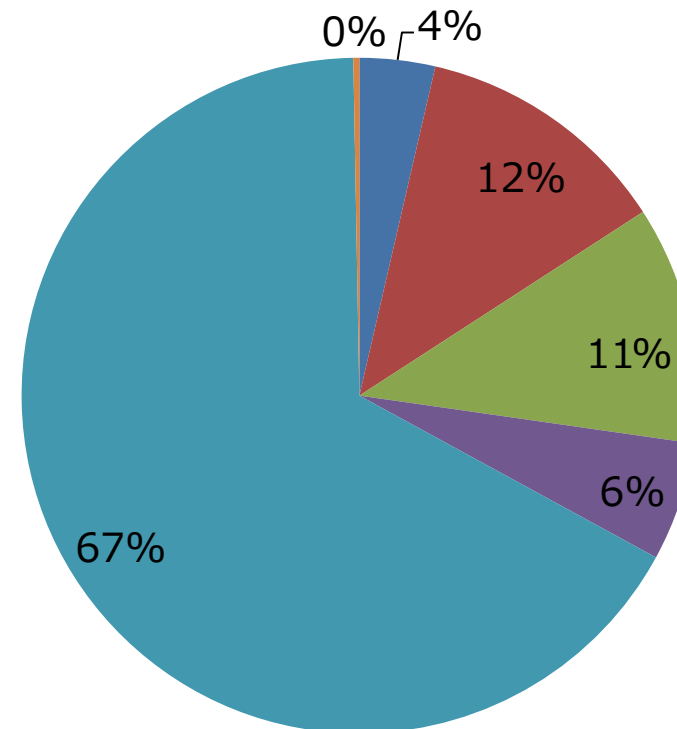
【累計】DXビジネス検定

受検者層業種別



- 1:IT/通信
- 3:メーカー（素材/化学/食品）
- 5:営業
- 7:医療関連
- 9:建設/不動産
- 11:人材サービス/アウトソーシング/コールセンター
- 13:小売
- 15:運輸/物流
- 17:旅行/宿泊/レジャー
- 20:教育
- 22:公社/官公庁/学校
- 24:専門職種
- 2:メーカー（電気・機械）
- 4:商社
- 6:事務
- 8:金融
- 10:コンサルティング/リサーチ/専門
- 12:インターネット/広告/メディア
- 14:外食
- 16:エネルギー
- 18:警備/清掃
- 21:農林水産/鉱業
- 23:冠婚葬祭
- 25:その他

受検者層DX人材種別



- IT経営人材
- IT人材
- イノベーションリーダー人材
- デジタル技術人材
- ビジネス人材
- 学生

「DX検定™」／「DXビジネス検定™」企業での目標スコアレベル（参考指標）（ver3.0）

■「DX検定™」シリーズのスコアレベル認定の概要

日本イノベーション融合学会では、「DX検定™」シリーズの数千名以上となる企業のモニタリングにより、全国平均と比較して、DX推進を目指す企業の、DX人財育成・知識評価の標準指標としていただけるように、検定スコアに応じ、DXレベル、DXビジネスレベルの認定と、企業における活用指標を検討し発表しています。

■活用方法

社内のDX人財育成の目標として、人事部・人材開発部等での人財育成における経年での効果測定、DX部門やDXプロジェクトの人材選抜に、社内の社員のDX学習ムードの醸成に、ベテラン社員のリスクリングのきっかけに、社内のDX人財認定の評価指標の1つとして等、ご活用いただいております。

■日本イノベーション融合学会「DX検定™委員会」による「DX検定™」シリーズの目標スコアレベル（Ver3.0）（参考）

IPAの定義によるDX推進人材像（例）※1		「DX検定™」シリーズ 標準 目標スコアレベル	
人材の呼称例	人材の役割	DX検定™	DXビジネス検定™
プロデューサー	DXやデジタルビジネスの実現を主導するリーダー格の人材（CDO含む）	850以上 （CDOは900以上）	850以上 （CDOは900以上）
ビジネスデザイナー	DXやデジタルビジネスの企画・立案・推進等を担う人材	800以上	800以上
アーキテクト	DXやデジタルビジネスに関するシステムを設計できる人材	800以上	800以上
データサイエンティスト	DXやデジタル技術（AI・IoT等）やデータ解析に精通した人材	750以上	750以上
UXデザイナー	DXやデジタルビジネスに関するシステムのユーザー向けデザインを担当する人材	700以上	700以上
エンジニア／プログラマ	上記以外にデジタルシステムの実装やインフラ構築を担う人材	650以上	650以上

V20240119

※1 （赤枠内部分）

出典：独立行政法人情報処理推進機構「デジタル・トランスフォーメーション推進人材の機能と役割のあり方に関する調査」（2019年5月17日）

「DX検定™」／「DXビジネス検定™」企業での 事業・部門別／職務・役職別目標スコアレベル（参考指標）（Ver3.0）

■「事業会社/ベンダー・コンサル系企業」別の参考値（目安）（日本イノベーション融合学会「DX検定™委員会」目標スコアレベル）

IPAの定義によるDX推進人材像	事業会社						ベンダー・コンサル系企業	
	システム部門		事業部門		デジタル戦略系部門		受託開発・コンサル	
人材の呼称例	DX検定	DXビジネス検定	DX検定™	DXビジネス検定™	DX検定™	DXビジネス検定™	DX検定™	DXビジネス検定™
プロデューサー	850	850	800	900	850	900	900	850
ビジネスデザイナー	800	800	750	900	850	850	850	800
アーキテクト	800	800	-	-	800	800	850	800
データサイエンティスト	750	750	750	750	800	800	800	750
UXデザイナー	700	700	700	700	800	700	750	700
エンジニア/プログラマ	650	650	-	-	700	700	700	650

V20240119

■企業階層別 目標スコアレベル（目安）※各企業にて調整の上、ご活用下さい

階層（例）	事業会社	
	DX検定™	DXビジネス検定™
経営層（取締役、執行役員）	750	800
事業部長	800	850
部長	700	800
課長	650	750
係長	600	700
一般社員	550	650
新入社員	500	600

V20240119

■「DX検定™」

「DXビジネス検定™」 認定レベル

スコア	認定レベル
800以上	DX、DXビジネス プロフェッショナル レベル
700以上	DX、DXビジネス エキスパート レベル
600以上	DX、DXビジネス スタンダード レベル

（※認定レベルは2年間有効）

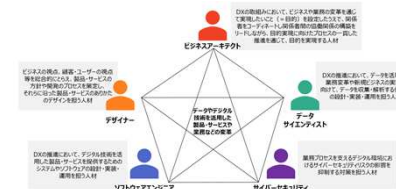
「DX検定™シリーズ」目標スコアレベル (Ver3.0) <NEW>

『デジタルスキル標準』ver1.1(2023年8月) 「DX推進スキル標準」人材類型・

ロール別のスコア参考値 (目安)

(日本イノベーション融合学会「DX検定™委員会」目標スコアレベル)

※右のURLよりダウンロード可能です URL:<https://www.nextet.net/column/dx/dxkenteiseries04.html>



人材類型	ロール	DX推進において担う責任
ビジネス アーキテクト	ビジネスアーキテクト (新規事業開発)	新しい事業、製品・サービスの目的を見出し、新しく定義した目的の実現方法を策定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの一貫した推進を通じて、目的を実現する
	ビジネスアーキテクト (既存事業高度化)	既存の事業、製品・サービスの目的を見直し、再定義した目的の実現方法を策定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの一貫した推進を通じて、目的を実現する
	ビジネスアーキテクト (社内業務高度化・効率化)	社内業務の課題解決の目的を定義し、その目的の実現方法を策定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの一貫した推進を通じて、目的を実現する
デザイナー	サービスデザイナー	社会、顧客・ユーザー、製品・サービス提供における社内外関係者の課題や行動から顧客価値を定義し製品・サービスの方針（コンセプト）を策定するとともに、それを継続的に実現するための仕組みのデザインを行う
	UIUXデザイナー	バリュープロポジションに基づき製品・サービスの顧客・ユーザー体験を設計し、製品・サービスの情報設計や、機能、情報の配置、外観、動的要素のデザインを行う
	グラフィックデザイナー	ブランドのイメージを具現化し、ブランドとして統一感のあるデジタルグラフィック、マーケティング媒体等のデザインを行う
データ サイエンティスト	データビジネス ストラテジスト	事業戦略に沿ったデータの活用戦略を考えるとともに、戦略の具体化や実現を主導し、顧客価値を拡大する業務変革やビジネス創出を実現する
	データサイエンス プロフェッショナル	データの処理や解析を通じて、顧客価値を拡大する業務の変革やビジネスの創出につながる有意義な知見を導出する
	データエンジニア	効果的なデータ分析環境の設計・実装・運用を通じて、顧客価値を拡大する業務変革やビジネス創出を実現する
ソフトウェア エンジニア	フロントエンドエンジニア	デジタル技術を活用したサービスを提供するためのソフトウェアの機能のうち、主にインターフェース（クライアントサイド）の機能の実現に主たる責任を持つ
	バックエンドエンジニア	デジタル技術を活用したサービスを提供するためのソフトウェアの機能のうち、主にサーバサイドの機能の実現に主たる責任を持つ
	クラウドエンジニア／SRE	デジタル技術を活用したサービスを提供するためのソフトウェアの開発・運用環境の最適化と信頼性の向上に責任を持つ
	フィジカルコンピューティング エンジニア	デジタル技術を活用したサービスを提供するためのソフトウェアの実現において、現実世界（物理領域）のデジタル化を担い、デバイスを含めたソフトウェア機能の実現に責任を持つ
サイバー セキュリティ	サイバーセキュリティ マネージャー	顧客価値を拡大するビジネスの企画立案に際して、デジタル活用に伴うサイバーセキュリティリスクを検討・評価するとともに、その影響を抑制するための対策の管理・統制の主導を通じて、顧客価値の高いビジネスへの信頼感向上に貢献する
	サイバーセキュリティ エンジニア	事業実施に伴うデジタル活用関連のサイバーセキュリティリスクを抑制するための対策の導入・保守・運用を通じて、顧客価値の高いビジネスの安定的な提供に貢献する

DX検定™	DXビジネス検定™
830以上	850以上 (CDOは900以上)
830以上	830以上
800以上	750以上
700以上	750以上
700以上	700以上
700以上	700以上
750以上	780以上
730以上	750以上
700以上	700以上
650以上	650以上
650以上	650以上
650以上	650以上
650以上	650以上
750以上	680以上
700以上	630以上

※1 (赤枠内部分) 出典：独立行政法人情報処理推進機構「デジタルスキル標準」ver1.1(2023年8月)

V20240119

商用利用・禁無断転載

©2018-2025 Innovation Fusion Society of Japan & Next Education Think.co.,Ltd.All rights reserved.

「DX Study™ Biz (eラーニング)」とは (検定準拠学習教材)

◆対象・用途◆企業全社員のDXビジネス力強化／新入社員研修／大学・専門学校のDXビジネス力育成に

DX Study™ Biz 2025

【DXビジネス検定™】完全準拠教材(日本イノベーション融合学会主催)

「DXビジネス人財」育成のための最新eラーニング



DXビジネスの全体を見通し、企業の<ビジネス変革>を目指す人財に

DX(デジタルトランスフォーメーション)とは、「データとデジタル技術」や サブスクリプション、シェアリング、クラウドファンディング、顧客ロイヤリティプログラムなどの「ビジネスの仕掛け」を活用したでデジタル経営改革のことです。

このためDXを本当に成功させたいなら、「DXの基礎用語」はもちろん、「データ分析に関する用語」、「デジタル技術に関する用語」、「マーケティングに関する用語」、「ビジネスモデルに関する用語」「DXの成功事例」等を数多く理解している必要があります。

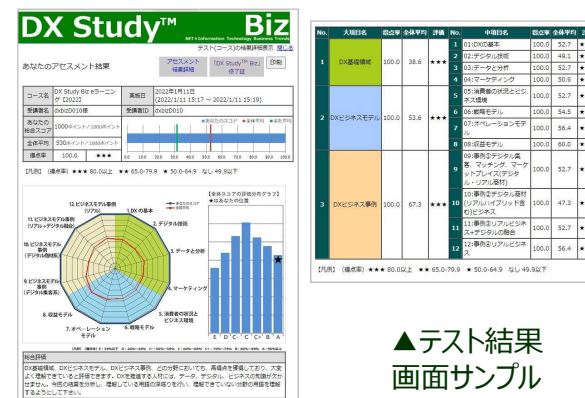
新入社員、若手社員、営業社員、管理職、経営層や、これからのDX時代を生きる大学や専門学校の方々、デジタルに苦手意識のある方も含めて、全ての社会人の方に、「DXビジネス力」の最新の視野拡張・強化が必要な時代が到来しています。

「DX Study Biz™」とは？

自社ビジネスと「DX」の関わり、国内外の先進のビジネスモデルやDXの成功事例を短期間で習得できるドリル型「eラーニング」教材。スマホ・PC同期可／修了証出力可。新入社員研修・営業人財研修にも最適

先進の「DXビジネス推進人財」「ビジネス価値創造人財」となることを目指すための「eラーニング」教材です。「DXビジネス検定™」の完全準拠教材です。一問一答での学習や、検定本番と同様のアセスメントモードでの学習がオンラインで可能です。

出題される具体的な内容は下記の知識項目やキーワードをご参照ください。簡易的に知識レベルを測定したい場合は、アセスメントとしての利用も可能です。



▲テスト結果画面サンプル

「DX Study™ Biz（eラーニング）」概要

「DX Study Biz™」の知識項目

【DX基礎領域】

- 1.DXの基本
- 2.デジタル技術
- 3.データと分析
- 4.マーケティング

<主なキーワード例>

攻めのDX、デジタイゼーション、デジタイゼーション、非連続イノベーション、共通プラットフォーム、IoT、5G、アジャイル開発、MaaS、マイクロサービス、データサイエンス、BI、ETLツール、非構造化データ、NoSQL、シミュレーション、O2O、OMO、リードジェネレーション、ナッジ理論、リードナーチャリングほか

【DXビジネスモデル】

- 5.消費者の状況とビジネス環境
- 6.戦略モデル
- 7.オペレーションモデル
- 8.収益モデル

<主なキーワード例>

ネットワーク外部性、モジュール化、レイヤー化、UI、UX、デザイン思考、媒介型プラットフォーム、シェアリングエコノミー、クラウドファンディング、消耗品モデル、アズ・ア・サービス、イネーブラー、メイクトゥオーダー、プロシューマー、アップセル、レベニューシェア、投げ銭モデル、サブスクリプション、アドオンほか

【DXビジネス事例】

- 9.ビジネスモデル事例（デジタル集客系）
- 10.ビジネスモデル事例（デジタル商材系）
- 11.ビジネスモデル事例（リアル+デジタル融合）
- 12.ビジネスモデル事例（リアル）

<主なキーワード例>

C2C取引サービス、マッチングサービス、クラウドファンディング仲介企業、シェアリングサービス企業、スコアリングサービス企業、チャットアプリサービス企業、決済サービス企業、サブスクリプションサービス企業、D2C企業、ネットスーパー、SPA企業ほか

年2回、先進のDXビジネス事例を追加して
最新版へとアップグレード！

教材名	「DX Study Biz™2025」（スマホ、タブレット、PCなどで同期学習可能）
標準学習時間	全分野で20時間 ①アセスメントモード ②トレーニングモード
収録用語数	最新の厳選240用語・知識の効率的な学習（※編集委員会にて年2回最新用語に更新）
利用可能期間	3カ月（1人1ライセンス契約） ※スマホ、PC、タブレットなどで同期していつでもどこでもオンラインで学習可能。
その他	※「DXビジネス検定™」準拠の学習教材。 ※修了証出力あり（個別企業向けのカスタマイズ証明書作成可（別途企業向けオプション））

■動作環境 ■ 次のブラウザを推奨しています。

●PC ● Windows 10以上：Google Chrome

※Google Chrome以外のブラウザをご利用の場合は、Firefox、Microsoft Edgeをご利用ください。

※Macintoshでは動作保証はしていません。

●スマートフォン ● iOS/Android：標準ブラウザ



▲実施画面サンプル

DX Study™Biz eラーニングシステム（学習モード概要）

<モード1「アセスメントモード」>

30分60問のアセスメント形式で実施をし、結果画面にて解説を読み学習できるテスト型eラーニングモードです。検定受検の準備学習・実力チェックが複数回できます。

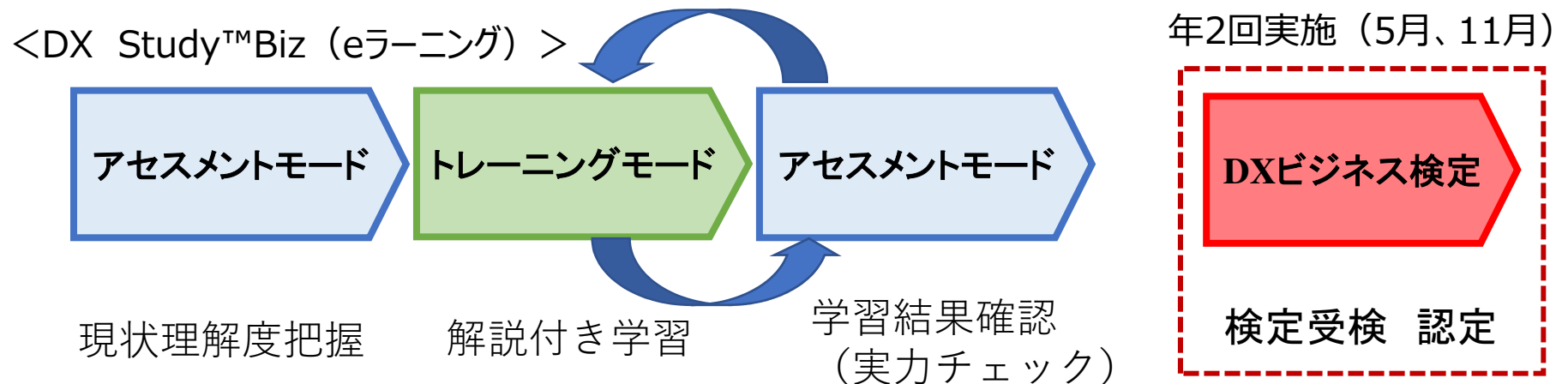
<モード2「トレーニングモード」>

1問1答で正解・不正解を表示し、解説を読み学習できるテスト型eラーニングモードです。制限時間はなし、出題数は60問（トータル20時間）

※60問ずつのセットをランダムで出題します。

制限時間がないので、好きなタイミングに好きな分を進めることができます。

途中までの回答情報は維持されますので、再開時は前回実施の次の問題から進めることができます。

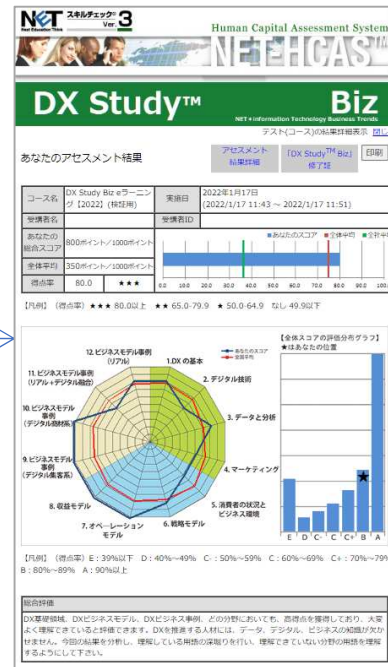


学習画面イメージ（サンプル）

＜アセスメントモード画面＞



アセスメント全体結果

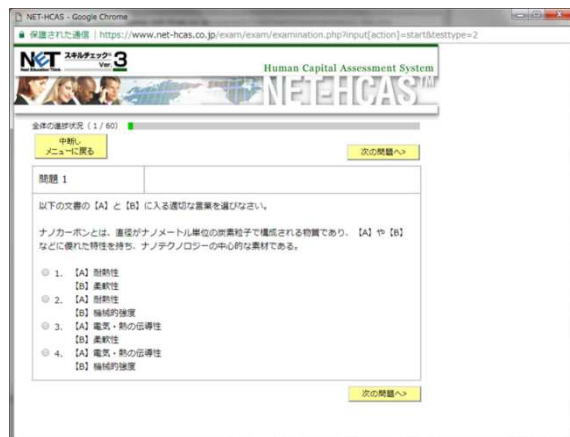


回答後解説表示

お疲れ様でした。あなたの採点結果は、以下の通りです。
正解率は全ユーザーの回答結果から算出しています。解説は をクリックしてください。

No	問題	正誤	全ユーザーの正解率	解説
問題 1	オムニチャネルの説明として最適なものを選択しなさい。		75.0%	
問題 2	再生医療とは、機能不全に陥った欠損した生体組織を、組織工学を応用することで再生・回復させる医療行為であるが、最近の再生医療の手法を選択しなさい。		50.0%	
問題 3	AWS API に関する以下の記述から適切なものを選びなさい。		75.0%	
問題 4	人工知能に関する記述として最も適したものを選びなさい。		50.0%	
問題 5	AJの意味をあらわす最も適切な記述を選びなさい。		75.0%	

＜トレーニングモード画面＞



アセスメント結果詳細



解説画面

解答と問題の表示

問題 12

オムニチャネルの説明として最適なものを選択しなさい。

1. オムニチャネルとは、リアル店舗、カタログ、PC、スマートフォンなど、どのようなチャネルでも顧客がチャネルを意図せずに商品を探したり、購入できるようにすることである。
2. オムニチャネルとは、オンラインとオフライン(O2O:Online to Offline)の購買活動を連携し、消費者にクーポン発行などを行うことによる店舗に誘致する販売手法である。
3. オムニチャネルとは、実店舗とECサイトなどマルチチャネルのことである。
4. オムニチャネルとは、流通・小売業の戦略の一つで、全ての販売経路を活用する戦略である。

解説

オムニチャネルとは、流通・小売業の戦略の一つで、リアル(実店舗)とネット(インターネット 通販)の販売経路により、顧客の利便性を高め、購買機会を創出することである。

正解

1

選択した答え

-

正誤

※スマートフォン版実施画面（イメージ）



「DXビジネス検定™」 参考図書、他

(V202412現在)

「DXビジネス検定™」の参考図書をご紹介します。(※参考書等は予告なく最新のものと変更されます)

■書籍



「DXビジネス検定™公式テキスト」
(株式会社日本能率協会マネジメントセンター)

著者編者：岸和良(著), 岸晶子(著), 齋藤加那(著),
株式会社ネクストエデュケーションシンク(編著)
定価：本体2,700円＋税



「実践リスキリング DXを成功に導く人材を育成する」
(日経BP)



「DX人材の育て方 ビジネス発想を持った上流エンジニアを養成する」(翔泳社)



「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」(インプレス)



「教養としてのデータサイエンス」(講談社)



「ビジネスモデル2.0図鑑」
(KADOKAWA)



「この一冊で全部わかる ビジネスモデル 基本・成功パターン・作り方が一気に学べる」(SBクリエイティブ)

■経済産業省 レポート

・DXレポート

～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～

・デジタルトランスフォーメーションを推進するための ガイドライン

- ・DXレポート2 (中間とりまとめ)
- ・DXレポート2.1 (DXレポート2追補版)
- ・DXレポート2.2 (概要版)

・デジタルスキル標準Ver1.1 <改定後全体版>

■テレビ番組等

・カンブリア宮殿

(テレビ東京) 番組および、番組ホームページ
(テレビ東京のページでバックナンバーがご覧になれます)



お問い合わせ
株式会社ネクストエデュケーションシンク
ソリューション事業部

<http://www.nextet.net>
TEL : 03 - 5842 - 5148
e-mail : ifsj-itbt@nextet.net

お問い合わせ・ご相談こちらより
<https://www.nextet.net/contact>

