サイバーフィジカル時代の技術マーケティング戦略

～エコシステム・ビジネスモデルから発想する新製品・新事業開発～

－講　師－　　**株式会社ニューチャーネットワークス　代表取締役　高橋　透**　氏

日　時　　**2026 年９月１５日（火）**　午前１０時～１２時
受講方法　ライブ配信／アーカイブ配信（２週間、何度でもご視聴可）

［キーメッセージ］

コア技術が、顧客経験価値を直接生み出すのではない。コア技術は、エコシステム・ビジネスモデルの中で顧客経験価値を創発する中核機能として設計されて初めて競争優位になる。

［セミナーの目的］

サイバーフィジカル時代では、競争優位の源泉は単なる技術力や製品性能ではありません。企業が設計すべき対象は、顧客経験価値を継続的に創発するエコシステム・ビジネスモデルであり、コア技術・製品・サービス・バリューチェーンは、その実現手段として統合的に設計される必要があります。本セミナーでは、「技術を起点に考える経営」から、「エコシステム・ビジネスモデルを起点に技術を設計する経営」への転換を、豊富な事例を交えながら体系的に解説します。また、生成 AI については、市場分析や仮説検証、知識編集を支援する実践ツールとして、その効果的な活用方法を紹介します。

［セミナー概要］

AIやIoTの普及によって、企業間の競争は製品単体から、複数企業・顧客・社会が連携して価値を生み出すエコシステム・ビジネスモデルの競争へと移行しています。この変化の中では、優れたコア技術だけでは競争優位を築くことはできません。重要なのは、自社のコア技術を、顧客経験価値を創発するエコシステム・ビジネスモデルの中核機能として位置付け、製品・サービス、バリューチェーン、知財、標準化、ブランド、アライアンスまでを一体で設計することです。

本セミナーでは、『サイバーフィジカル時代の技術マーケティング戦略モデル』を軸に、企業価値を持続的に高めるための新しい技術マーケティング戦略を体系的に学びます。

［アジェンダ］

第1章　なぜ今、「技術」では勝てなくなったのか
- サイバーフィジカル時代が産業構造をどう変えるのか
- 技術主導型経営が陥る7つの落とし穴
- 製品競争からエコシステム競争への転換
- 市場は「モノ」ではなく「関係性」を評価する
- 技術マーケティング戦略が企業価値を左右する理由

第2章　エコシステム・ビジネスモデルが顧客経験価値を創発する
- 顧客経験価値は企業単独では創造できない
- 顧客・パートナー・社会が共創する価値のメカニズム
- エコシステム・ビジネスモデルが競争優位を決定する
- プラットフォーム戦略が市場支配力を生み出す理由
- 「製品を提供する企業」から「価値創造の場を設計する企業」へ

第3章　顧客経験価値から製品・サービスを逆算する
- 顧客経験価値を設計するという発想
- 製品・サービスは顧客経験価値を実現する手段である
- 機能・性能ではなく利用体験を設計する
- 顧客との継続的な関係性が新たな価値を創発する
- 顧客経験価値が進化し続ける仕組みをつくる

第4章　コア技術はエコシステムの中核機能である
- コア技術は単独では競争優位にならない
- エコシステムがコア技術の価値を決定する
- コア技術は顧客経験価値を創発する中核機能である
- 他社との関係性がコア技術を進化させる
- 技術ブランドはエコシステムの中から生まれる

第5章　バリューチェーンを設計する企業が利益を支配する
- 製品ではなく価値の流れを設計する
- バリューチェーンは顧客経験価値を実現する仕組みである
- データ・保守・サービスまで含めた価値設計
- サプライチェーンから価値創造チェーンへの転換
- エコシステム全体の利益を設計する

第6章　ドメイン戦略とアライアンスが未来を決める
- 勝てる領域は技術ではなく市場構造から決まる
- コアコンピタンスを市場視点で再定義する
- アライアンスは不足を補うためではなく、顧客経験価値を拡張するためにある
- 知財・標準化・ブランドがエコシステムの主導権を握る
- ドメイン戦略が長期的な競争優位を生み出す

第7章　サイバーフィジカル時代の技術マーケティング戦略モデル
- 顧客経験価値を中心とした戦略モデル
- エコシステム・ビジネスモデルから製品・コア技術を設計する方法
- 部素材・部品・完成品・サービス・社会インフラ別の戦略アプローチ
- 技術・データ・AIを統合した価値創造モデル
- 技術マーケティング戦略を経営・事業・研究開発へ実装するロードマップ

第8章　技術マーケティング戦略を実践する組織への変革
- 技術・営業・企画・知財が共創する組織へ
- 技術マーケティング人材に求められる新しい能力
- 生成AIを市場分析・知識編集・仮説検証の支援ツールとして活用する
- 小さな実践を積み重ねる学習する組織づくり
- 技術マーケティング戦略を企業文化として定着させる

【質疑応答／名刺交換】

ＰＲＯＦＩＬＥ　高橋　透(たかはし　とおる)氏

上智大学経済学部卒業後、 AGC 株式会社(旧旭硝子)入社。セラミックスのマーケティング、消費財の新商品開発、広告宣伝を担当。その後大手コンサルティング会社を経て、経営コンサルティング会社"ニューチャーネットワークス"を設立し、代表取締役を務める。専門は研究開発戦略、新製品・新事業開発、エコシステム・ビジネスモデル戦略、顧客経験価値開発など価値創造領域。その一方で技術開発、製造現場のボトムアップ力強化と組織体質改革のためのブレークスループロジェクトを展開。これまで国内外で 1000 以上のプロジェクトを経験。2024 年に金沢郊外に築 200 年の古民家を移築したホテル「Onsen & Garden 七菜」を開業。2010 年より上智大学非常勤講師(経済学部:コンセプトメイク、全学共通:グローバルベンチャー)。2016 年より「ヘルスケア AIoT コンソーシアム」理事。

■主な訳書、著書

「顧客経験価値を創造する商品開発入門」(著、中央経済社)、「デジタル異業種連携戦略」(著、中央経済社)、「技術マーケティング戦略」(著、中央経済社)、「勝ち抜く戦略実践のための競合分析手法」(著、中央経済社)、「90 日で絶対目標達成するリーダーになる方法」(著、 SB クリエイティブ)、「GE 式ワークアウト」(共訳、日経 BP)、「ネットワークアライアンス戦略」(共著、日経 BP)
日本能率協会「JMA MANAGEMENT『「デジタル異業種連携」を成功させるために』」技術情報協会「月刊 研究開発リーダー」など寄稿多数。日経 BP 社プレミアムサイトに 5 年間、日経産業新聞 WEB「企業マネジメント最新トレンド」へコラム執筆。弊社コラムサイト「グローバル・エイジ」にてコラム執筆多数。

●受　講　料　各受講方法 1名につき **34，430円**(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 **27，500円**(税込)
※ライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金**11，000円**(税込)で承ります。

●お申込方法　二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、**「開催1週間前まで」**にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。

●お支払方法　請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について
＜1＞Zoom にてライブ配信致します。
＜2＞お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までにお送り致しますので、
開催日時に Zoom へご参加ください。

■アーカイブ配信について
＜1＞開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
＜2＞お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。
＜3＞動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

9月15日(火)　「サイバーフィジカル時代の技術マーケティング戦略」　申込日　月　日

貴 社 名			
所 在 地	〒　　○印をお付けください（ご自宅 ・ お勤め先）		

いずれかの□に必ず✔をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。)

□ ライブ配信		□ アーカイブ配信	
氏 名(フリガナ)		所属部署・役職	
ＴＥＬ	(　　)　　－	ＦＡＸ	(　　)　　－
E－mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄	

詳細・お申込はこちら↓

■主催(お申込み・お問い合せ先)　株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX ０３－５５３２－８８５１

〒105-0003　東京都港区西新橋2－6－2　ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850／E-mail:info@ssk21.co.jp／URL:https://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。　２６５１８－Ｍ