【消費財の事例では解けない、BtoB の戦略づくり】

生成 AI を“戦略パートナー”にする マッキンゼー流 BtoB 事業戦略構築

～業界の勝ち筋（KFS）具体化から「3 つの代替案」まで、通し例で学ぶ～

－講　師－　　**株式会社エスト　代表取締役　髙橋　宏誠　氏**

日　時　**2027 年 1 月 7 日（木）**　午後１時～４時
受講方法　会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信（２週間、何度でもご視聴可）
会　場　SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2－6－2 ザイマックス西新橋ビル4F

［重点講義内容］

「消費財の事例で学んだ戦略が自社に当てはまらない」「非開示情報ばかりで業界分析が進まない」――BtoB 製造業の戦略担当者からよく聞く声です。生成 AI に頼っても、もっともらしい数字が並ぶだけの「作文」になりがちです。

本セミナーでは、マッキンゼー流のコア事業戦略を BtoB メーカー1 社の通し例に当てはめ、業界の勝ち筋（KFS）から勝ち方の違う 3 つの戦略代替案までを一本につなげます。2026 年 9 月のライブ講座では回答者全員が満足度 5 でした。AI の出力を事実と仮説に分けて確かめ、自社の戦略の第一稿をつくる進め方を身につけていただけます。

・本講義では、講師が生成 AI を実際に操作する実演を交え、通し例の分析の進め方をご覧いただけます。

1. BtoB の事業戦略づくりはなぜ難しいのか
（1）消費財の事例が自社に当てはまらない理由
（2）非上場・セグメント非開示の中での分析
（3）マッキンゼー流コア事業戦略（CBS）の 5 つのステップ
（4）生成 AI を使うときの共通ルール
（事実・推計・仮説・要検証を分ける）

2. 業界分析：業界の勝ち筋（KFS）を具体的に把握する
（1）業界を見る 4 つの視点
（2）KFS 仮説を導く 4 つの手順
（3）AI の初回出力を点検し、直す（実演）

3. 自社・競合分析：立ち位置を一文にする
（1）公開情報で自社・競合・顧客を比べる
（2）KFS に照らして強み・弱みを見極める
（3）根拠つきの立ち位置の一文

4. どこで勝つか：狙う市場の選び方
（1）勝ち方が変わる単位で市場を切り分ける
（2）市場規模ではなく、自社の実質利益で比べる
（3）チャンスマップと採用機会の絞り込み

5. 誰に・どう勝つか：顧客理解と戦略代替案
（1）顧客の中で誰が採用を決めているのか
（2）顧客に生まれる経済価値（EVC）から価格の上限を考える
（3）戦略を一文にし、勝ち方の違う 3 案を比べる
（4）最優先で確かめる事項（誰に何を聞くか）

6. 生成 AI を戦略づくりに生かすために
（1）AI 出力の 4 つの落とし穴と、その直し方
（2）戦略代替案の評価と実行計画
（KPI・モニタリング）
（3）中期経営計画へのつなげ方
（4）自社で取り組むときの進め方

7. 質疑応答／名刺交換

ＰＲＯＦＩＬＥ　高橋　宏誠（たかはし　こうせい）氏

東京大学法学部卒業、富士通（株）入社。ニューヨーク大学 MBA 取得後、富士通カナダ企画管理課長。その後、マッキンゼー・アンド・カンパニー、コーンフェリー（旧ヘイグループ）を経て、CEB（現 Gartner）日本支社長。現在、（株）エスト代表取締役。2017 年東京工業大学大学院で博士取得。30 年以上、事業戦略・成長戦略と組織・人事のコンサルティングに従事し、BtoB では化学・素材、精密機器、自動車部品メーカーの戦略策定を支援。新製品・市場開発戦略も得意としている。2026 年に生成 AI で事業戦略を策定する方法論を開発し、英国アングリア・ラスキン大学 MBA、日本経営協会などで指導。著書に「戦略経営バイブル」（PHP 研究所）、「組織開発の理論化と実証研究」（勁草書房）。

●受　講　料　各受講方法 1名につき **34，210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)
※会場又は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、会場地図（会場受講のみ）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。
（セミナー会場にて受講される方は受講証画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください）
※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。

1月7日（木）　「生成 AI×マッキンゼー流 BtoB 事業戦略」　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。）

□ 会場受講	□ ライブ配信	□ アーカイブ配信

氏名（フリカナ）		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。		

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

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。）

□ 会場受講	□ ライブ配信	□ アーカイブ配信

氏名（フリカナ）		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。