

技術革新から生まれる新市場を独自視点で先読み

「ヒト型ロボット時代の社会実装シナリオ作成」 異業種ワークショップ

～市場別普及を濃淡で可視化するヒートマップから派生市場を構想する～

本異業種ワークショップの目的

フィジカルAIとは、自動運転車、ドローン、産業用ロボットアームなど、実世界で自律的に動作する知能システムを指します。私どもは、これを「汎用性の高い機能製品技術」の一つとして捉えています。

ヒト型ロボット(ヒューマノイド)は、フィジカルAIの有望なアプリケーションの一つであり、工場、物流、宇宙開発、介護、家庭など、幅広い市場での活用が期待されています。しかし、ヒト型ロボットがすべての市場に同じ速度で普及していくとは限りません。普及には、技術的難易度や経済性に加え、用途ごとに求められる安全基準、法規制、社会的受容性など、さまざまな要因が影響します。

各国の政府機関や企業から普及予測が示されることもありますが、それらを参考にしつつも、自らの視点で市場特性を読み解き、**社会実装シナリオを描く視点**が、今後の新規事業開発において重要になると考えています。

本ワークショップでは、異業種間の意見交換を通じて、以下の3つを主要アウトプットとして創出することを目的とします。

- ・市場別の普及可能性を濃淡で可視化するヒートマップ
- ・ヒト型ロボットというハードウェアから派生する新たなサービス市場の仮説と、その成立理由
- ・時間軸を組み込んだヒト型ロボットの社会実装シナリオ

さらに、これらのアウトプットを導き出すプロセスを通じて、**新技術から生まれる新市場を予測・構想するための視点と考察力を獲得**することも、本ワークショップの重要な狙いとしています。

本ワークショップの特徴

特徴① 市場別の普及可能性を濃淡で可視化するヒートマップの作成

ヒト型ロボットの普及は、すべての市場で一律に進むわけではなく、市場ごとに普及の可能性や導入時期に大きな違いが生じると考えられます。本ワークショップでは、その違いを濃淡で可視化する「市場普及ヒートマップ」を作成します。

ヒートマップの作成にあたっては、まずヒト型ロボットの導入が想定される市場を洗い出し、市場特性ごとに整理・構造化します。さらに、ヒト型ロボットが持つ製品特性(汎用性、安全性、経済性、作業適性など)についても考察します。

これら「市場特性」と「製品特性」の両面から分析を行い、市場ごとの普及可能性を可視化したヒートマップを構築します。

特徴② ヒト型ロボットから派生する新たなサービス市場の仮説構築

革新的な技術は、新たなハードウェアを生み出すだけでなく、その周辺に新たなサービス市場を創出してきました。たとえば、内燃機関の発展によって鉄道や自動車が普及し、それに伴って物流サービス、旅行サービス、保険、保守メンテナンスなど、多くの関連市場が生まれました。

ヒト型ロボットについても同様に、本体そのものの普及だけでなく、その周辺で新たなサービス市場が生まれる可能性があります。

本ワークショップでは、異業種の視点を掛け合わせながら、ヒト型ロボットから派生する新たなサービス市場の仮説を構築します。

特徴③ 時間軸を組み込んだヒト型ロボットの社会実装シナリオ

市場別の普及可能性を可視化したヒートマップと、ヒト型ロボットから派生する新たなサービス市場の仮説をもとに、時間軸を組み込んだ社会実装シナリオを構築します。

「どの市場で、いつ、どのような順番で普及が進むのか」、「その過程で、どのような新市場が生まれるのか」こうした未来仮説を、多様な業界の視点を交えながら議論し、より実践的な社会実装シナリオへと落とし込んでいきます。

対象

本ワークショップは、新規事業開発や新技術開発に積極的に取り組む企業に所属し、一定の実務経験を有する方を対象としています。

特に、中長期戦略の立案、新規事業開発、新規R&Dテーマの創出に携わる方にとって、多くの刺激と新たな視点を得られる内容となっています。

企画部門

- ・自社の中長期戦略や事業計画の立案を担っている方
- ・中長期計画の実現に向けて、新商品・新サービス開発の中核を担っている方
- ・特に、自社ならではの独自性ある事業テーマや成長戦略の立案に課題を感じている方

マーケティング 営業部門

- ・顧客に近い立場から、市場変化や潜在ニーズを捉え、新たな成長機会の提案を期待されている方
- ・日々の業務が短期的な売上や既存顧客対応に偏りやすく、中長期視点で新市場を構想し、提案することに課題を感じている方

研究開発部門

- ・市場変化を見据えながら、新たな成長市場への参入を技術開発の立場から検討している方
- ・保有技術をどの市場に展開すべきか、また技術テーマと事業モデルをどのように結びつけるべきか悩んでいる方
- ・次世代の研究開発テーマやR&D戦略の方向性を模索している方

その他部門

- ・所属部門を問わず、新たな事業開発やイノベーション創出のミッションを担っている方
- ・自ら課題意識を持ち、新技術から生まれる新市場の可能性を探求したい方

カリキュラム

	講義	ワーク内容
1日目 8月5日(水) ◆講義: 13:00~14:00 ◆ワークショップ: 14:00~17:00	市場理解編: ヒト型ロボットはどこで使われるのか ・フィジカルAIの理解 ・ヒト型ロボットの現状整理 (Tesla、Figure AI、Boston Dynamicsなど) ・市場特性分析の重要性 ・特性分析の観点(作業定型性、安全要求レベルなど)	【ワークショップ】 ・想定市場の洗い出し(想定市場の一覧) ・市場特性の検討 ・対象市場の特性マップの作成 【チーム別発表】
2日目 8月26日(水) ◆講義: 13:00~14:00 ◆ワークショップ: 14:00~17:00	普及予測編: どこで普及し、どこで普及しないか ・普及に影響を与えるヒト型ロボットの製品特性 (技術実現性、導入コスト、社会受容性など) ・ヒートマップのイメージ ・ヒートマップの作り方	【ワークショップ】 ・ヒト型ロボットの製品特性の検討 ・ヒートマップの作成と考察 【チーム別発表】
3日目 9月16日(水) ◆講義: 13:00~14:00 ◆ワークショップ: 14:00~17:00	市場創出編: ヒト型ロボットが生む派生市場は何か ・革新的技術によって生まれる派生市場の事例 ・派生市場が生まれる因果関係(欲求と手段) ・派生市場候補を洗い出す考え方と調べ方 ・非連続の変化を起こす要因について	【ワークショップ】 ・派生市場候補の洗い出し ・派生サービス市場の仮説リストの検討 【チーム別発表】
4日目 10月7日(水) ◆講義: 13:00~13:30 ◆資料作成: 13:30~15:00 ◆発表と考察: 15:00~17:00	未来提言編: 2030年~2040年の社会実装シナリオ構築 ・なぜ予測は外れるのか ・シナリオ思考の基本 ・市場特性×製品特性×時間軸 ・ヒートマップから未来の仮説へ ・派生市場の発生タイミング	【ワークショップ】 ・社会実装シナリオの構築 ・資料作成とプレゼンのやり方 【チーム別発表】 【全体討議、相互フィードバック】 【懇親会(予定)】

※カリキュラムは、一部変更になることがあります。あらかじめ、ご了承ください。

ファシリテーター プロフィール

芦澤 誉三

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長/シニアコンサルタント 芦澤 誉三

1982年 早稲田大学工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、株式会社日本能率協会コンサルティングに入社。一貫して、新規事業のコンサルティングに従事。50案件以上の新規事業プロジェクトに参画。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり別会社として独立事業化を果たし取締役に就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、現在、株式会社リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、研究所発の新規事業開発、中期R&Dテーマ探索のコンサルティング、新規事業プロデュースの中核人材として活動している。

主な著書、論文

【主な著書】

「事業化プロデューサー養成講座」明日香出版社/「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」企業研究会/「技術シーズの新規事業開発への結びつけ方」(経営センサー)東レ研究所/「顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”」(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス)ダイヤモンド社/「自社らしい未来事業探索の進め方とそのポイント」(研究開発リーダー)技術情報協会/「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」ビジネスマンに必要な企画の思考力(アマゾンKindle版)、他多数

【詳しいお問い合わせは】

株式会社リーディング・イノベーション

「ヒト型ロボット時代の社会実装シナリオ作成」異業種ワークショップ」担当: 芦澤

TEL 03-5953-8950 E-mail: ashizawa@lead-in.com

東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階 URL: <https://www.lead-in.com/>

お申し込み

技術革新から生まれる新市場を独自視点で先読み

「ヒト型ロボット時代の社会実装シナリオ作成」異業種ワークショップ

～市場別普及を濃淡で可視化するヒートマップから派生市場を構想する～

●お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ①下記の申し込み先にあるメールアドレスにお申し込みいただく。
- ②下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXもしくはメールでお申し込みいただく。

◆開講日

2026年8月5日(水)、8月26日(水)、9月16日(水)、
10月7日(水) 計4回

◆開催時間

13:00～17:00

◆開催場所(変更になる場合があります)

(予定)都道府県会館(東京都千代田区)

◆定員

最大20名

◆参加費用(消費税別)

180,000円/1人、320,000円/2名

◆その他

原則、4回の参加ができる方を対象とします(若干の欠席や代理出席は可です)。

※詳細については、前頁のお問い合わせ先までご連絡ください。

貴社名			
住所	〒		
ご参加者①	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail
ご参加者②	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail

申込み先

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階
Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862

担当: 高橋
URL:<http://www.lead-in.com>
E-mail:takahashi@lead-in.com



あなたの会社の新しい売上を創出する
「事業化プロデューサー養成講座」
リーディング・イノベーション 著
明日香出版社



「ビジネスレイヤー別ー新規事業開発
実践ガイド」
リーディング・イノベーション 芦沢誉三著
企業研究会



「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」
ビジネスマンに必要な企画の思考力
リーディング・イノベーション 芦沢誉三著
アマゾンKindle版