

**【10/29 開催】顧客のアウトカム（成果）をテーマとした国内初※の
B2B カンファレンス「OUTCOME 2026」に協賛します**

株式会社メディックス(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：馬場 昭彦、以下メディックス)は、株式会社 UPDATA(本社：東京都港区、代表取締役：岡村雅信、以下 UPDATA)が主催する顧客のアウトカム（成果）をテーマとした国内初※の B2B カンファレンス「OUTCOME 2026」（2026 年 10 月 29 日（木）開催、特別協力・監修：一般社団法人日本カスタマーサクセス協会）に協賛することをお知らせします。

[イベント申し込みはこちら](#)**■「OUTCOME 2026」について**

「OUTCOME 2026」は、顧客のアウトカム（成果）をテーマとした、国内初※の B2B カンファレンスです。B2B ビジネスにおいて、「顧客のアウトカム（成果）」は普遍的なテーマです。そして AI の進化に伴い、その重要性はさらに高まり、あらゆるビジネスが「アウトカム」を基準に評価される時代へと向かっています。価値の源泉は「サービス・プロダクトの提供」から「顧客の成果創出」へ——業界・業種を問わない、不可逆な潮流です。海外ではすでに、AI が創出した成果に応じて課金する「アウトカムベース」の料金モデルや、顧客の成果に深くコミットする新しい職種・組織が次々と生まれています。

「OUTCOME 2026」は、この「アウトカムシフト」の最前線を走る実践者と有識者を招き、変化の全体像を一次情報とともに解き明かします。まさに、「アウトカム元年」を象徴する、顧客の成果に関わるすべての B2B ビジネスパーソンに向けた 1 日です。

■開催概要

項目	内容
カンファレンス名	OUTCOME 2026
テーマ	すべてのビジネスは、アウトカムへ
開催日時	2026 年 10 月 29 日（木）13:00～20:30（12:00 受付開始）
会場	TODA HALL & CONFERENCE TOKYO （〒104-0031 東京都中央区京橋 1-7-1 TODA BUILDING 4F）
アクセス	・JR 各線・東京メトロ丸ノ内線「東京」駅 八重洲中央口より徒歩 7 分 ・東京メトロ銀座線「京橋」駅より徒歩 3 分 ・東京メトロ銀座線・東西線「日本橋」駅より徒歩 5 分 ・都営浅草線「宝町」駅より徒歩 7 分
参加費	無料（事前登録制）
定員	600 名
参加対象	B2B 企業の経営層・事業責任者、営業・カスタマーサクセス・アカウントマネジメント、RevOps・営業企画、AI/DX 推進に携わる方
主催・特別協力	主催：株式会社 UPDATA 特別協力・監修：一般社団法人 日本カスタマーサクセス協会
併催イベント	Japan CS Summit 2026 秋
注意事項	※主催側で対象外と判断した方については、参加をお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。 ※講演内容の撮影・録画・録音はご遠慮ください。 ※お申込み多数の場合は抽選となります。抽選結果は後日、運営事務局よりご連絡させていただきます。 ※セッション内容やタイムテーブルは変更・追加になる可能性があります。あらかじめご了承ください。
公式サイト	https://the-outcome.jp

イベント申し込みはこちら

■メディックス ピッチ内容

株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニット シニアマネジャー
前野聖人

◆綺麗事のアウトカム論は、もうやめよう。「予測 AI×RevOps」が導くこれからの CS

「顧客の成果に伴走したいが、人手不足と引き継ぎ不足でそれどころではない」と諦めていませんか？解決の鍵は、売れる前の「マーケティング・営業データ」の活用にあります。本セッションでは、商談前の行動データを統合する「CS から始める RevOps 基盤」の構築の始め方を公開。さらに予測 AI を掛け合わせ、少ないリソースで顧客のアウトカムを可視化し、解約やアップセルの兆候を先回り検知する運用の始め方を解説します。

■ 主なプログラム（一部抜粋）

【基調講演】

課金も、アウトカムへ。

新時代のビジネスモデル「アウトカムベース課金」

- ・森川 馨太氏（Sierra Technologies Co-Head of Agent Development(Japan)）
- ・宮田 善孝氏（Zen and Company 代表取締役 CEO）

成果にコミットする、新時代の職業。

世界の AI 企業が実践する「FDE」とは

- ・土井 悠哉氏（富士通株式会社 グローバルソリューション BG クロスインダストリーソリューション事業本部 V P . F D E 事業部長）
- ・幸加木 哲治氏（株式会社 SHIFT AI BPaaS 事業部 AI BPaaS サービス部 AI サービスグループ グループ長）
- ・北澤 克樹氏（株式会社スペースデータ 執行役員 CTO（最高技術責任者）／元 Palantir）※モデレーター

【特別講演】

経営の主語を、顧客の成果に。

「売って終わり」を終わらせる経営への転換

- ・岩熊 勇斗氏（カスタマーサクセス株式会社 共同創業者代表取締役 CEO）

ビジネスの重心は「新規獲得」から「成果創出」へ。

AI 時代のアカウントマネジメント、その役割と価値

- ・桑野 祐一郎氏（株式会社ブレイド 執行役員 CGO（Chief Growth Officer））
- ・向井 俊介氏（ウェルディレクション合同会社 代表社員）※モデレーター

【特別企画】

日本一の CSM は、成果をどう収益に直結させるのか。

カスタマーサクセス天下一武闘会 2026 優勝者セッション

- ・青山 翔平氏（freee 株式会社 freee-mcp エバンジェリスト／カスタマーサクセス天下一武闘会 2026 優勝）
- ・岩熊 勇斗氏（カスタマーサクセス株式会社 共同創業者代表取締役 CEO）※モデレーター

Japan CS Summit 2026 秋

活動報告・特別セッション

- ・山田 ひさのり氏（一般社団法人日本カスタマーサクセス協会 代表理事）
- ・岡部 優氏（株式会社ベネッセコーポレーション 学校カンパニー 小中学校事業本部 副本部長）

自社の「顧客成果」を定義する

アウトカムワークショップ【限定 50 名】

・講師：山田 ひさのり氏（一般社団法人日本カスタマーサクセス協会 代表理事）

全体のタイムテーブル、全てのセッションの詳細および登壇者プロフィールは、公式サイトにて公開しておりますので、下記よりご覧ください。

▼タイムテーブル・全セッション詳細はコチラ

https://the-outcome.jp/?utm_source=medix&utm_medium=sponsor&utm_campaign=outcome2026

■「国内初」の表記について

※「顧客のアウトカム（成果）」を主題とした B2B 向けビジネスカンファレンスとしての表記です。株式会社 UPDATA 調べ（2026 年 7 月時点、デスクリサーチによる調査）。プレスリリース配信サービス・イベント情報サイト・検索エンジン等で確認できる、国内で開催実績のある B2B 向けビジネスカンファレンスを対象に、公式サイト等の公開情報をもとにカンファレンスの主題（テーマ）を比較。同一の主題を掲げたカンファレンスの開催は確認されていません。

■メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務/インターネット広告の企画・制作/Web サイトの構築/Web 解析の運用コンサルティング/CRM コンサルティング/データ活用基盤の構築/メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■本件お問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp