オンライン

「ヒト型ロボットから生まれる新市場の先読み」

セミナー

～素材からサービスまで広がるビジネスチャンス～

開催日：2026年12月18日（金）
13:30～17:00

ヒト型ロボットの普及によって生まれるビジネスチャンスは、ロボットの完成品メーカーだけにとどまりません。部品メーカーや材料メーカーにとっても、新たな製品や技術を開発する機会が生まれると考えられます。

ヒト型ロボットは、従来の産業用ロボットと比べ、人や社会との関わりが深くなります。そのため、従来のロボットとは異なる視点から、安全・安心や人とのインターフェイスに関する機能も重要となり、新たな技術開発のニーズが生まれます。

ヒト型ロボットには、大きく分けて以下の5つの機能領域が求められます。それに伴い、構成される部品や素材にも、複数の機能を組み合わせた、より高度な複合的な機能が求められることになります。

① 認識・判断　② 動作・運動　③ エネルギー　④ 環境・安全　⑤ インターフェイス

一方、ヒト型ロボットという新たなハードウエアの登場によって、これまでにないサービス事業も生まれ始めています。たとえば、ヒト型ロボットが商品を棚から取り出し、カウンターまで運ぶという、自動販売機と無人店舗の中間に位置するような新しい小売店業態が誕生しています。今後も、ヒト型ロボットを活用した新たなサービスや事業形態が創造されることは十分に考えられます。

本セミナーは、ヒト型ロボットを構成する素材、部品、完成品に関わるビジネスチャンス、ヒト型ロボットから生まれる新たなサービス市場の可能性まで、新市場の可能性を技術と市場の両面から論理立てて解説します。

新たな事業テーマや技術開発テーマを考える機会として、ご参加くださいますようお願い申し上げます。

本セミナーの特徴

- ◆素材・部品レイヤーに着目し、新たに求められる機能や、それを実現する機能製品のビジネスチャンスを解説します。
- ◆ヒト型ロボットから生まれる新たなサービス市場について、他産業における市場形成や業態変化の歴史を踏まえ、今後の可能性を先読みします。
- ◆ボトルネック技術マップ（ヒト型ロボット編）を合わせて購入することでお得になります。

プ　ロ　グ　ラ　ム

1. 未来事業が生まれる基本法則
・不連続な変化が生み出す未来事業
・未来のニーズや不連続のトレンドは予測できるのか
・市場が変化するのではなく技術が市場を変化させる
・未来事業が生まれる基本法則

2. 未来事業を生み出すエネルギーの源と活かし方
・新市場が生まれるメカニズム
・未来事業が生まれるエネルギーの源は
・ニーズギャップとは何か
・ニーズギャップと未来事業の関係
・技術シーズと未来事業の関係
・ニーズギャップ仮説の見つけ方

3. ヒト型ロボット市場の現状
・フィジカルAI、生成AI、ヒト型ロボットの違い
・ヒト型ロボット市場の現状
・ヒト型ロボットに関する政府の政策と取り組み

4. 顧客価値の設計手法
・顧客価値の種類を知る
・商品の差別化と価値の差別化の関係
・基本価値と付加価値と経済的価値に分ける意味
・価値の置き換えマップとその利用法
・価値の差別化設計の考え方と進め方

5. ヒト型ロボットの用途別普及予測
・「時代だから普及する」のではなく、普及させたい人がいるから普及する
・ヒト型ロボット普及の背景にあるニーズギャップとは
・ヒト型ロボットの種類と特性の違い
・ヒト型ロボットの優位性が活かせる用途
・ヒト型ロボットの種類と用途との関係
・ヒト型ロボットの用途別普及予測

6. 素材、部品レイヤーのビジネスチャンスの見つけ方（技術を起点に新しい製品市場を創る）

(1)素材、部品メーカーの魅力あるテーマ探索手法
・まず、自社らしさを見つける
・目的型商品と機能型商品という分類の重要性
・素材、部品は機能型商品が多い
・技術発で自社らしい探索領域を設定する
・ニーズギャップ仮説の抽出方法
・自社らしいアイデア発想の進め方
・アイデアを用いて市場と対話する提案開発

(2)ヒト型ロボットに求められる機能の体系
・完成品、部品、素材という技術階層
・ヒト型ロボットに求められる5つの機能技術
（①認識・判断、②動作・運動、③エネルギー、④環境・安全、⑤インターフェイス）
・自社に合ったビジネスチャンスマップの作り方
・ヒト型ロボットについてのニーズギャップ仮説の抽出方法
・ニーズギャップ仮説から技術課題へ変換
・ヒト型ロボットに必要な素材・部品のアイデア発想のポイント

7. ヒト型ロボットによって生まれる新サービスのビジネスチャンス（新しいハードウェアを起点に新サービスを創る）
・新たなハードウェアから生まれた新サービスの事例
・新たなハードウェアから生まれる新サービスの体系と法則
・ヒト型ロボットから生まれる新サービス発想方法
・ヒト型ロボットから生まれる新サービスのアイデア例
・新サーサービスのビジネスモデル立案のポイント
・新サービスの実現に必要な技術課題事例

8. 質疑

講師プロフィール

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　早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発、及びマーケティング関連のコンサルティングを行なう。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役／新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、研究テーマ開発など、中小企業の新規事業プロデュースの支援を行なっている。

専門領域　新商品・新規事業開発、シーズtoビジネス、もったいないプロデュース

主な著書、論文　「欲求の本質に迫る」(Kindle出版)、「事業化プロデューサー養成講座」(明日香出版社)、「LLPとLLCの基本と仕組みがよ～くわかる本」(秀和システム)、「新規事業意開発の通説と現状を掘り下げる」(ビジネスリサーチ：企業研究会)、「新規事業開発に立ちふさがる壁に挑む」(ビジネスリサーチ：企業研究会)、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・レビュー)、「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)等多数。

お申し込み

「ヒト型ロボットから生まれる新市場の先読み」セミナー

～素材からサービスまで広がるビジネスチャンス～

開催法方法：オンライン（Zoom）

◆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下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。

②下記お問合せ先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開催日

2026年12月18日（金） 13：30～17：00

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆参加費用

30,000円（消費税別）／人

なお、セミナー参加者は、ボトルネック技術マップ（ヒト型ロボット編）を60,000円（通常90,000円）でご購入いただけます。

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

お問い合わせ

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



図解入門ビジネス 最新LLPとLLCの
基本と仕組みがよ～くわかる本」
リーディング・イノベーション著
秀和システム



「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 芦澤誉三著
アマゾンKindle版



ヒト型ロボットを構成する製品・技術や技術課題を体系的に整理した資料です。

本書は、企業における新規事業テーマの探索や、研究開発の方向性を検討する際の一助となることを目指して作成したものです。

まずは、以下のURLより抜粋版をご覧ください。

https://kuyoshari.com/techmap2610

【販売概要】
商品名：ボトルネック技術マップ（ヒト型ロボット編）
販売形態：印刷・製本した冊子。ただし、ヒト型ロボットの製品・技術マスターシートはEXCELで提供（ダウンロード可）
印刷方式：オンデマンド印刷
販売方法：企業からのご注文に応じて請求書を発行
印刷・発送：ご注文後に必要部数を印刷・製本し、発送
販売価格：90,000円（税別）／冊

※セミナー参加者は、セミナー参加費と本書を合わせて90,000円（消費税別）とさせていただきます。