

Manufacturing Digital Advantage 2018

# 第4次産業革命を生き抜く製造業の挑戦

## ～情報の“つながり”が生み出す生産性とイノベーション～

開催日時

2018年4月20日(金) 13:00～19:00(受付/12:30～)

会場

赤坂インターシティコンファレンス 東京都港区赤坂1-8-1

アクセス 銀座線・南北線「溜池山王駅」直結、千代田線・丸ノ内線「国会議事堂駅」直結

参加定員

250名(事前登録制) / 無料 ※申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象

企業の経営者、役員、経営企画、IT、開発、製造、生産、人事、総務部門等、各部門の管理職の方々

### 開催趣旨

私たちは今、“インテリジェンス”が牽引する「第4次産業革命」の時代に生きています。その中核であるAIやIoTといった新たなテクノロジーが、経済や社会だけでなく顧客体験(カスタマーエクスペリエンス)をも変革していることは明白で、顧客は今やあらゆるデバイスとつながり、あらゆる情報へのアクセスが容易になっていることから、企業に対して顧客が優位な時代となっています。

これまで、最高の製品を最も効率的な方法で、最も低いコストで製造し、できるだけ早く出荷して顧客に届けることが求められてきた製造業界。これらが重要であることは今後も変わりはないでしょう。しかし、製品による差別化が厳しくなる中で、取引相手として好まれるのは優れたエクスペリエンスを提供する企業であることは、現在の顧客の動向からも明らかです。第4次産業革命時代をグローバルに勝ち抜く製造業となるためには、従来型のバリューチェーンを見直し、バリューチェーン内のすべての顧客接点で1つの優れたカスタマーエクスペリエンスを提供できるビジネスプロセスとITシステムを整えながら、人材をサポートしていく必要があります。

本セミナーは、製造業の営業、サービス、マーケティング、業務オペレーション、パートナー、そして技能継承に焦点を当て、インテリジェントなカスタマーエンゲージメントをSalesforceで実現する方法を、お客様事例やデモを交えてご紹介いたします。

主催: 株式会社セールスフォース・ドットコム 協力: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局

プログラム詳細・ご登録はこちらから <http://www.b-forum.net/MDA2018>

お問い合わせ先: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます)

13:10  
~14:10

基調講演

## Salesforce for Manufacturing : Disrupting Your Way to a Connected Experience

多くの製造業は今、製品による差別化に難しさを覚え、新たにサービスによるお客様との接点づくりを模索しています。果たして、企業はどのようにお客様と繋がり、感動体験を提供し、ビジネスを成長させていくべきなのでしょう。本セッションでは、Salesforceが考える、これからの製造業に求められる顧客接点づくり、サービスによるさまざまな体験の提供について、海外の先進事例を交えながらご紹介してまいります。

### 株式会社セールスフォース・ドットコム

エンタープライズセールスエンジニアリング本部 製造ソリューション ディレクター 高野 忍

**プロフィール** 大手製造業、通信業において、情報システム部門の立場からバリューチェーン全般に携わる。その後、外資系IT企業においてソリューションアーキテクトに従事。2012年セールスフォース・ドットコム入社。現在は、製造業のお客様を担当するセールスエンジニアリング ディレクターとして、同業界向けソリューションをリードしている。



14:10~14:30

移動・コーヒープレイク ※講演内でご紹介いたしますソリューションをデモ会場にてご覧いただけます。ぜひお立ち寄りください!

14:30  
~15:10

ブレイク  
アウト  
セッション 1

### つながるセールス sl-1

#### お客様を中心とした マーケティング~営業~工場の新しいつながり方

第4次産業革命の中、海外を中心に多くの製造業が製品中心からお客様中心へビジネスをシフトしてきています。そこで生き残るためには企業もマーケティング~営業~工場までの販売プロセスの全てで統一された新しいお客様価値を提供していく必要があります。本セッションではそのような新しいつながり方を事例とデモンストレーションを通じてお伝えします。



### コニカミノルタジャパン株式会社

上席執行役員 直販営業本部長 小関 高行 氏

### 株式会社セールスフォース・ドットコム

エンタープライズ セールスエンジニアリング本部  
製造ソリューションシニアマネージャー 杉澤 和洋



15:10~15:20

移動・コーヒープレイク ※講演内でご紹介いたしますソリューションをデモ会場にてご覧いただけます。ぜひお立ち寄りください!

15:20  
~16:00

ブレイク  
アウト  
セッション 2

### つながるサービス sv-2

#### AI活用によるアフターサービスのデジタル改革

より良いアフターサービスの体験は、顧客の離反を防ぐだけでなく、更に強い顧客のファン化、ロイヤルカスタマー化に貢献します。AIやIoTなどデジタル技術の進歩により、トラブルの予知・未然防止やセルフサービスによる解決方法の提示など、アフターサービスもまた、より高度な顧客体験を提供できるようになってきました。最新のお客様事例とデモンストレーションを通して、新しいサービス体験をご紹介します。

### 株式会社セールスフォース・ドットコム

エンタープライズ セールスエンジニアリング本部  
リードソリューションエンジニア

### 中村 秀樹

**プロフィール** 日本オラクルにてエンタープライズ・アーキテクトとして従事した後、セールスフォース・ドットコムに入社。現在では、製造業のお客様を担当するソリューションエンジニアとして、お客様のビジョンの実現と課題解決を支援している。



16:00~16:20

移動・コーヒープレイク ※講演内でご紹介いたしますソリューションをデモ会場にてご覧いただけます。ぜひお立ち寄りください!

16:20  
~17:10

特別  
パネル  
ディスカッション

## ランドログとシーメンスが語る、IoTプラットフォームの挑戦 ~情報の“つながり”で第4次産業革命を勝ち抜く~ (仮)

### 株式会社ランドログ

代表取締役社長

### 井川 甲作 氏

**プロフィール** 2000年に日本プース・アレン・アンド・ハミルトン(現PwC Strategy&)に入社後、アクセンチュア、ウルシステムズにてコンサルティング業務に従事。その後、松竹にてICT統括を経験し、2017年10月より(株)ランドログに参画。ICTの戦略的活用、プロジェクトマネジメントを主要業務とし、製造業・エンターテインメント業を中心にコンサルティング経験及び実務経験を持つ。



### シーメンス株式会社

専務執行役員 デジタルファクトリー事業本部長  
プロセス&ドライブ事業本部長

### 島田 太郎 氏

**プロフィール** 1990年、新明和工業に入社し、航空機設計に約10年間従事。「Boeing 777」「Boeing 717」「GulfStream GV」「海上自衛隊US-2」の構造・空力設計や試験、設計統括を担当。その後、I-DEASの開発元・IBSDRC社(現在はシーメンスPLM ソフトウェアと統合)に入社し、マーケティングやコンサルティング、セールスに携わる。2010年4月よりシーメンスPLM ソフトウェア日本法人の代表取締役社長兼米国本社副社長に就任。2014年よりドイツ・シーメンスのセールス・ビジネスデベロップメント部門勤務の後、2015年9月より現職。



17:20~19:00

Networking Party