



N
T
M
A

一般社団法人新技術応用推進基盤 の活動のご紹介



N.T.M.A

(一社)新技術応用推進基盤
NEW TECHNOLOGY MANAGEMENT ASSOCIATION

2023.09.01

- 本資料は作成日時点での情報提供を目的としたものであり、そのすべて / 一部を切り抜いた内容について、今後の正確性を保証するものではありません。
- 本資料の内容、文章、記述、データ、デザイン等のすべて及び紹介する当団体のサービスについて、著作権を含むあらゆる権利が当団体に所属します。
- いかなる形でも、他社・メディア・その他外部機関及び、無関係な社内部門への提供は認めておりません。
- なお、資料中に商用利用可能な有償画像が含まれる場合があり、有償画像の目的外利用は当団体及び画像提供会社より損害賠償請求の対象となります。
また、出所を明記の上、公的機関等の外部機関が調査したデータが含まれる場合があり、この正確性や二次利用による損害等について、当団体は一切の責任を持ちません。
- 上記に違反し、当団体が有形・無形の損害を負った場合、これを賠償することに同意いただいたうえでの閲覧をお願いします。

新技術応用推進基盤の活動のご紹介

1. 当団体活動のご紹介
2. ご利用者様の声

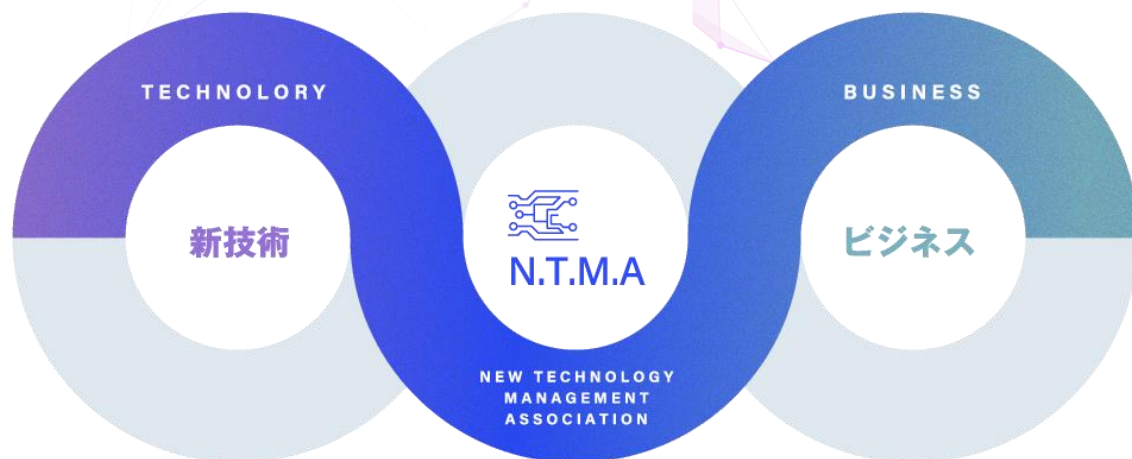
新技術応用推進基盤の活動のご紹介

1. 当団体活動のご紹介

2. ご利用者様の声

当団体は「時代と共に新たに登場するテクノロジーのビジネス活用推進エンジン」として、日本産業の振興に貢献しております

新技術応用推進基盤について



N.T.M.A.

New Technology Management Association

一般社団法人 新技術応用推進基盤

<https://newtech-ma.com/>

お問い合わせ先 : info@newtech-ma.com

私たちは、新しい技術によるビジネス創出とマーケットインのための技術教育、技術調査・研究の専門家グループです。特に、新しいテクノロジーを使用しないと市場を形成できない場合の「技術とビジネスの連携」に関する課題解決を得意とします。

また海外企業の日本参入や、海外の技術動向に目をくぼりたい日本企業のニーズに応えてきました。

団体名

一般社団法人 新技術応用推進基盤
英称 :
New Technology Management Association

代表理事

谷村 勇平

所在地

東京都 千代田区 九段南1-5-6
りそな九段ビル

設立年

2019年

事業概要

- 本協会は「時代と共に新たに登場するテクノロジーのビジネス活用推進エンジン」として、日本のIT産業、製造業の健康的な発展に寄与することを目的としています。
- 特にデジタル領域をはじめとした、技術進歩がはやく、次々と新たな考え方の登場する領域において、ビジネスへのインパクトを測定し、企業が適切な技術理解のもと、投資や人材育成をすることを支援します。
- 将来にわたって技術が企業経営に及ぼすインパクトを共に考え、正しく企業活動に反映されるよう支援します。

当団体は、個人向け～企業向け・社会向けまで、幅広い分野でのご支援・サービスをご提供しています

個人のキャリア
をご支援

企業・社会の成長
をご支援



人工知能 プロジェクトマネージャー 試験

- 本資格は、これまで定量化が難しく、また「何から学べばいいかわからなかった」**AIマネージャーの力量を認定する試験**です
- AIのプログラミングだけでなく、AIによる事業化/プロジェクト推進力をはかる試験です

AIの構築スキルアップ、 新技術×ビジネスの 活用方法検討の研修

- 新技術を、いかにビジネス的価値に変換するか？に悩む企業様は非常に多く存在しています
- 当法人では、「**マネジメント層の技術理解の促進**」と、「**理解した技術のビジネスモデル化**」両面の検討を進める研修をご提供しています

先端技術調査や ビジネスモデルづくりの ご支援

- 次の時代を創る新技術に関して、その実態や現場感を調査し、ビジネスプランを立案していきます
- 特に**海外ベンチャー企業の調査や技術トレンドの調査**を得意としています（調査対象は、**デジタル/製造技術を中心に**ご対応）

技術検証や技術のビ ジネス的検証のご支援

- 簡易なモデルを作成し、**技術的な課題洗い出し/実現性検討のための実証実験**をご支援
- アンケート調査/フィールドワークなどを通した**ビジネス的実現の検証**もご支援

社会に向けての発信や 提言のご支援

- **セミナー/ウェビナーの開催**や、**雑誌・WEBでの記事**など外部講演もご一緒させて頂いております
- 当団体がハブになり、大学等研究機関との**共同研究の推進**もご支援させて頂いております

世界中の専門家ネットワークを活用し、
適切な専門家へのインタビュー調査などを通じた「生の声」からビジネスの検討が可能

世界中のプロの意見をビジネスモデルづくりに反映

- 世界中の専門家・プロフェッショナルの紹介・連携機関と協力し、
一線で活躍するプロの生の声を取得
- 膨大なプロフェッショナルのリストから、貴社に最適な人物を目利きし、
客観的な視点でインタビューを実施
- 海外での実例、最新/現場感ある声をもとに、貴社のビジネスプランを作成

新技術応用推進基盤の調査対象技術の事例/キーワード

■ = 人工知能系技術 ■ = IT/通信系技術 ■ = 電機/機械系技術 ■ = 部材/素材系技術

新デジタル技術対応

人工知能の
最新アルゴリズム

人工知能の
最新プラットフォーム

IoT・エッジAI

マテリアルズ
インフォマティクス

ファクトリー
オートメーション

スマート
コンストラクション

次世代通信設備
(5G・6G・vRAN等)

量子コンピュータ

光半導体・
ロジック半導体等

STEM教育・EdTech

新製造技術対応（メガトレンド/SDGs対応含む）

脱CO₂エネルギー
(PV・風力・水素・
バイオマス等)

CO₂見える化/利活用
(計測・分析・資源化)

サステイナブルなモノづくり
(サーキュラーエコノミー)

新食料自給
(合成生物学、タンパク質
合成、土壌菌叢等)

水処理/水インフラ
(浄水・下水・
純粋・淡水化)

ポストLiB
(全固体・Li空気・
燃料電池等)

LiBの低価格化
ロードマップ

新機能性化学材料
(ディスプレイ・半導体・
自動車材料等)

ライフサイエンス高度化
(生体チップ/
ライフログ等)

・・・etc



「人工知能プロジェクトマネージャー」試験 受験申込み受付中!

次の時代を切り開くのは、僕らだ

主催団体: 一般社団法人 新技術応用推進基盤
(<https://newtech-ma.com/>)
試験概要: 択一型WEB試験にて、990点満点78問、大問毎の制限時間内合計90分以内に回答

授与資格: 「人工知能プロジェクトマネージャー」認定
人工知能プロジェクトマネージャーは、AI構築に関する専門知識とビジネス活用法を理解し、技術とマネジメント両面でチームを牽引するリーダーを育成する資格試験です

「人工知能プロジェクトマネージャー試験」 お申込み受付中!

- エンジニアからプロマネのキャリアアップに -

- 近年、企業活動における人工知能（A I）の活用が進む一方、データサイエンティストはまだ不足
- また、AIプログラマーは急速に充足する一方、「自らも技術を理解しつつプログラムを管理し、プロジェクトを成功に導けるAIマネージャー」の育成は進まず
- 本資格は、これまで定量化が難しく、また「何から学ばばいいかわからなかった」AIマネージャーの力量を認定する試験

【認定資格】

- 当法人が認定する、人工知能プロジェクトマネージャー資格（商標登録済）を取得することができます。
- 履歴書への記載はもちろん、名刺、Linkedinなど多岐に記載することができます。

【出題範囲】

- 分野A：目標設定能力
- 分野B：統計的理解
- 分野C：統計理解の実装力
- 分野D：モデルの評価/向上能力
- 分野E：システム構築能力
- 分野F：プロジェクト遂行能力
- 分野G：法令理解

新技術応用推進基盤の活動のご紹介

1. 当団体活動のご紹介

2. ご利用者様の声



マクセル株式会社 (Maxell, Ltd.)

東京都港区港南二丁目16番2号 (太陽生命品川ビル21階)

1960年9月設立、業種：電気機器、連結売上高：約1,450億円 (2020年3月期)



お話し頂いたのはこの方

マクセル株式会社

機能性部材料事業本部 事業企画部 マーケティング課課長
酒井 章子様

技術マーケティング研修 参加目的と印象点

Q：研修にご参加されたきっかけ・研修への期待はどのようなものでしたか？

- 事業本部の強みを活かせる新しい事業を創出するのが目標ですが、**集まったデータ（市場情報、自社の技術データ）からどのようにビジネスプランを策定するか、という部分に難しさ**を感じていました。
さらに「難しさ」が漠然としており、何がボトルネックになっているかを明確にできない状況もありました。
- マーケティング課の組織には、もと開発者もいれば新入社員もいます。共通認識を持つために、いくつかのマーケティングの講演や研修に出席してきました。**それら他社の講演はBtoCの事例が多かったり、私たちにはうまく取り込めないように感じられたり、いずれも少し腹落ちできない部分**がありました。そんな中、こちらの技術マーケティング研修の案内を目にして、私たちが目標とする活動に近い印象を受けたため依頼しました。

Q：研修に参加して、どのような点が印象に残りましたか？

- 研修では創出したい価値に応じて力点が異なるという事が示され、これまで**漠然と感じていたやりにくさは何であったのか、失敗事例はなぜ起きたのか、など腹落ちできたことが多かった**です（実際に自分たちでできるかどうかといえば、課題はありますが）
- また、技術マーケティングの中心人物として適しているのは現役に近い技術者である、という点も参考になりました。ビジネスプランの構築が重要であるとはわかりましたが、一方で、自部門でさらに強化しなければならない点だと思いました。
- 質疑応答の中で伺った「目の前にいる顧客の要望だけでなく、顧客がその顧客からどのような要望を受けているかを想像するだけで得られる情報の質が変わってくる」というお話も参考になりました。

研修ご参加者様の声

実務担当～管理職クラスの方も、異なる視点の気づきを得られています



担当クラス
のご参加者様

- 受講前までは、「技術」のマーケティングなので、自社技術を高めること、新たな技術を生み出すことが最重要事項であると考えていました。しかし、研修内でも**日本企業の弱点として挙げられていたが技術をビジネスへと昇華させる道筋、ビジネスプランを初期段階から設計することの重要さ、および設計の方法を学ぶこと**ができ参考になりました。
- 自身のもつ技術にばかり注目、注力するのではなく、顧客の潜在的なニーズのどちらも取り入れてビジネスモデルを構築することに活かしていきたいと思います。



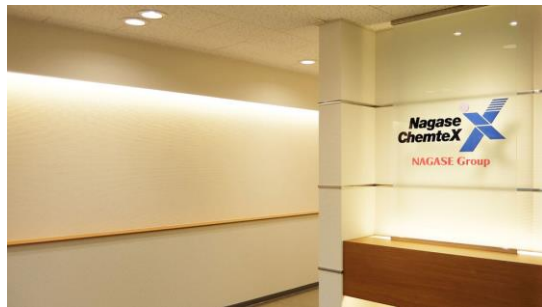
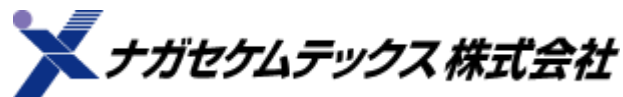
主任クラス
のご参加者様

- **技術マーケティングの成功にはクリエイティビティが必要**であるという点が参考になりました。昔ながらの製造業においては、設計や開発において正道から外れる思考や行動は厳しく律されていたためクリエイティビティが発揮されていなかったと改めて思いました。
- 特に、こうした業界ではクリエイティビティを発揮すると周囲から抑圧されクリエイティビティを持つ人材が活躍できず、ますます技術マーケティングの成功から遠のいてしまうものと感じました。



課長クラス
のご参加者様

- **データの収集・整理（自社技術の棚卸）とビジネスプラン構築の検討サイクルを回し、ブラッシュアップをしていくことが重要**であるという点が参考になりました。
- 自社発信新製品やグループ間のシナジー製品等、新規開発テーマを創出する際の参考にさせていただきます。



ナガセケムテックス株式会社（Nagase ChemteX Corporation）

大阪府大阪市西区新町1-1-17

1970年4月設立、業種：化学品・化成品、連結売上高：約290億円（2022年3月期）

お話し頂いたのはこの方

ナガセケムテックス株式会社

精密加工材料事業部 精密プロセス材料室 室長

武井 瑞樹様

技術価値評価研修 参加目的と印象点

Q：研修にご参加されたきっかけ・研修への期待はどのようなものでしたか？

- テクノロジープラットフォーム拡大のため新規に技術を探す際にどのように価値を評価し選定していくかに悩みを抱えており、「技術評価としての基本的な手法・重要事項、我流ではない評価手法、フレームワークなどを習得したい」、「メンバーに共通言語を持ってもらいたい」と考えて参加しました。

Q：研修に参加して、どのような点が印象に残りましたか？

- 5つのポイントが特に参考になりました。内容的になかなか他社に無い内容で、短い時間の中でかなり充実した内容でした。
 - **技術価値評価は絶対的なものではなく相対的なもの**であること
 - **技術的価値とビジネス的価値を混同しないこと**
 - 技術価値評価をする際に**共通のモノサシで価値評価を行う必要性**（主語と前提を合わせる作業）、その際、市場がどうなるという立場をとるかなども合わせること
 - 「**事業計画書を正しく描くすべがなければ価値評価の精度も上がらない**」こと
 - 技術価値評価の具体的な進め方やまとめ方

研修ご参加者様の声

研究～企画職それぞれの立場にて、異なる視点の気づきを得られています



主任クラス
のご参加者様

- ・ 主語と前提を合わせる点、共通条件下で価値を試算するという点に関しては、言われてみればその通りだと思ったが、そこを意識して考えられていたか反省すべき点でありました。
- ・ 新規ビジネスの検討の際に、今回の研修内容を思い出すことによりこれまでになかった視点で検討出来るかと思えます。



主任クラス
のご参加者様

- ・ 「技術的価値に固執せず、**企業研究者としてはビジネス的価値を同じ物差しとする**、目線を合わせることの重要性」や、「シナリオの認識合わせを行い、**現行の技術がどのシナリオに立った際にどの程度の価値になるかを明確化すること**」、「**勝つストーリーこそ、将来の想定収益の根拠**であり、そこが怪しげになっていないかチェックする」など、参考になりました。



主任クラス
のご参加者様

- ・ アンゾフマトリクスなどとは異なった、収益性と市場成長性で自社の技術・製品を比較する手法が参考になりました。
- ・ 「技術難易度とビジネスへの貢献は全く無関係であり、研究者にとっての技術価値は後者である」という企業研究の基本から切り込む内容で、私自身の問題意識とも重なる部分があり、良かったです。

HEROZ
JAPAN

HEROZ株式会社 (HEROZ, Inc.)

東京都港区芝5-31-17 PMO田町2F

2009年4月設立、事業内容：AI技術を活用したサービスの企画・開発・運用



お話し頂いたのはこの方

HEROZ株式会社

執行役員 Vice President of Engineering

今井 達也様

機械学習、数理最適化など IT、情報数学に関する多分野の研究や論文執筆に従事。現職では、インフラ、小売、流通、ゲーム等の様々な分野の案件で、案件設計・提案から管理・実装まで幅広い業務に携わった。現在は、開発部エンジニア全体の管理統括を担う。

参加者/参加目的：人工知能プロジェクトマネージャー研修

Q：研修にご参加されたきっかけ・研修への期待はどのようなものでしたか？

- 高い専門性を持つがゆえもあって、**社内では自分の仕事や役割を限定して考えてしまっているメンバーもあり、そうした社員に視座を高め、異なる視点を理解してほしい**と思い研修に参加しました。
- 本来、プロジェクトの目的は顧客の課題を解決したり、価値を生み出したりすることです。こうした理解の促進や、社員が受け身思想にならず、**「自分たちのプロジェクトが会社の中でどういう位置づけなのか」に目を向けられるようになるような研修**を期待していました。

Q：実際の研修会では、社内のどのような方が参加しましたか？

- ビジネス職の社員とエンジニア職の社員が半数ずつ参加しました。特に、社員自身が色々なことを考え、悩み始める**ミドル層のメンバー**で受講させていただきました。
- 参加者からは色々な目的意識や感想を聞きましたが、他の立場に目を向けられた、プロジェクトのゴールに至るまでに何を考えればよいのか気づきが得られた、などといった感想が多かったと思います。

Q：研修に参加して、どのような点が印象に残りましたか？

- 「バックグラウンドの異なる人々を団結させる技術こそがマネジメントである」と定義され、そこから論理展開されたところ**が非常に参考になりました。**個別の立場の意見やそれに起因する失敗の具体例が多く盛り込まれていたところ**が、良かったと思います。
- 今回は参加意思をメンバー自身に委ねた結果、自身の学習や意識改革に興味の強いメンバーが集まりました。今後は研修で学んだ内容を、それ以外のメンバーに伝達することを考えていきたいと思っています。

研修ご参加者様の声

ビジネス担当も技術担当も、異なる視点の気づきを得られています



ビジネス担当
のご参加者様

- 目標の定義が、自分の理解では「Tobe」にあたるものを目標として認識していたが、そうではなく、目標自体にAsIsからTobeに至るまでのすべてのプロセスが含まれているという点は斬新でした。
- **同じ問題であっても、エンジニアとビジネス側では視点が全く違う**ことが分かりました。ビジネス側のWhat、エンジニア側のHowを組み合わせることで、今後改めてよりよい提案に結びつけることができると思いました。



技術担当
のご参加者様

- ケーススタディのワークを通して、**プロジェクトマネージャーがビジネス寄りなのかエンジニア寄りなのかによって初期の目標設定が変わり、後のプロジェクト推進が大きく異なってくる**だろうということを実感できました。
- エンジニアとビジネス側が協調する体制であっても、プロジェクトのフェーズによって当事者意識の濃淡があったと思います。研修の気づきを受けて、今後の業務では初期フェーズにも積極的に関わっていきたいと考えます。



ビジネス担当
のご参加者様

- **共感しあえない人たちを仕事では団結できるように取り計らう技術がマネジメント**、という考えが大変参考になりました。
- 漠然と人を管理する職種としか捉えられておらず、負担を増やさないためにも衝突しない人同士でチームを組めばいいのでは、と考えていました。これまでこの技術の習得に向き合ってこなかったため、今後は機会があれば積極的に取り組んでいこうと思います。

お問い合わせ先

一般社団法人 新技術応用推進基盤
〒102-0074
東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル
info@newtech-ma.com

THANK YOU

— End of File —



N.T.M.A

(一社)新技術応用推進基盤

NEW TECHNOLOGY MANAGEMENT ASSOCIATION

資料作成：一般社団法人 新技術応用推進基盤

本資料は特定の企業の従業員様のみを対象としており、第三者への配布、引用、複製はたとえ抜粋の形であっても承諾しておりません。

また、本資料はお客様への情報提供を目的とした資料であり、その一部を切り抜いた内容について、

正確性を担保するものではありません。

資料中のアイコン・画像などに、商用利用可能なフリー素材を使用している場合があります。資料の複製は個別に許諾の契約を結ばない限り、いかなる形でも承諾しておりません。