

【EV・SDV・物流 DX などの進化を捉え、変革の“今”を読む】

商用車ビジネスの未来地図とbeyond CASE 戦略

～7つの提言で読み解く業界横断イノベーションと収益構造改革～

— 講師 —

株式会社野村総合研究所 グローバル製造業コンサルティング部

シニアプリンシパル 下 寛和 氏
シニアコンサルタント 常川 翔貴 氏
シニアコンサルタント 大塚 翔太 氏

日 時 2025 年 6 月 20 日 (金) 午後 4 時～5 時 30 分
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信 (2 週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋 2-6-2 ザイマックス西新橋ビル 4F

〔重点講義内容〕

商用車 OEM には今、カーボンニュートラルの実現に向けた電動化、自動運転・先進安全技術の高度化、さらに物流業界を取り巻く人手不足や配送効率の改善といった複雑かつ多層的な課題への対応が求められています。単なる車両の提供にとどまらず、サービスやソリューション全体を含めた包括的な価値提供こそが、真の競争力となる時代です。

限られた「ヒト・モノ・カネ」の経営資源をいかに最適に再配分し、どのようなビジネスモデルの転換を遂げるべきか。本セミナーでは、beyond CASE の視点から、NRI が提言する 7 つの戦略的示唆をご紹介します。

1. 商用車業界の現状と各社の立ち位置

2. beyond CASE に向けた 7 つの提言

- (1) サービスの極意はコマツに学べ
- (2) Desiciv モデルを有効活用せよ
- (3) 車両販売からキャパシティ販売へ
- (4) 一気通貫ロジスティクス加速のための異業種連携を
- (5) 柔軟な選択肢で選ばれる存在に
- (6) EV は交換式に活路あり
- (7) SDV の波に乗れ

3. 提言の深掘りと先進企業の実践事例

4. 商用車ビジネスの新たな地平線

5. 質疑応答／名刺交換

PROFILE 下 寛和(しも ひろかず)氏

トヨタ自動車、会計系コンサルティング会社を経て、野村総合研究所に入社。専門はプライシング、原価企画、SCM、データサイエンス。日経 BP「プライシングの技法」、「プライシング戦略×交渉術」、日刊工業新聞や自治体主催のセミナー登壇、日経ビジネス、日経クロストレンド、MarkeZine、JBpress への寄稿、民間企業の役員研修、大学の特別講師など、对外発表の実績多数。

PROFILE 常川 翔貴(つねかわ しょうき)氏

日産自動車を経て、野村総合研究所に入社。専門は自動車に関する開発プロセス、技術トレンド、ニーズ・ユースケース分析。主に自動車 OEM や官公庁に対する支援に従事。

PROFILE 大塚 翔太(おおつか しょうた)氏

野村総合研究所に入社後、金融市場バックオフィスシステムの企画・開発を担当。専門はシステム企画、プロジェクトマネジメント。現在は、自動車 OEM に対する支援に従事。

