

Title	知識産業革命の深耕と成功戦略
Author(s)	旭岡, 叡峻
Citation	年次学術大会講演要旨集, 30: 328-331
Issue Date	2015-10-10
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/13287
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	一般講演要旨

知識産業革命の深耕と成功戦略

旭岡叡峻

((株) 社会インフラ研究センター代表取締役)

はじめに

1. 知識基盤社会と知識産業革命の深耕
2. 知識産業の構造分析と競争優位
3. 知識産業事業戦略と推進プロセス
4. 知識経営構造と成功条件

最後に

はじめに

この数年、センサー、GPS、電波、画像等の急速な実用化によって、これまで知ることのできなかった「未知領域」例えば、微弱な動き、微細な物性、詳細な位置、物体の様相、脳内の機能等でのデータの検知が可能になり、これを分析、解析するアルゴリズムやソフトの発展、さらに高速で伝送できる通信技術やネットワーク技術等により、「未知の領域の知識」の世界が認識できるようになり、まったく新しい知識の獲得が可能になっている。さらに、産業戦略としても、I o T (Internet of Things)、ドイツ等でのインダストリー4. 0のように、モノと価値がネットで接続した新しい生産と価値の結合による創造、もの同士が情報交換できるような世界が出現している。

これは「知識産業革命」ともいふべき革命が深耕しており、生産形態や経営形態、社会形態も急速に変化してゆく。新たな知識科学の展開が、未来社会のイメージを換えつつあるのである。

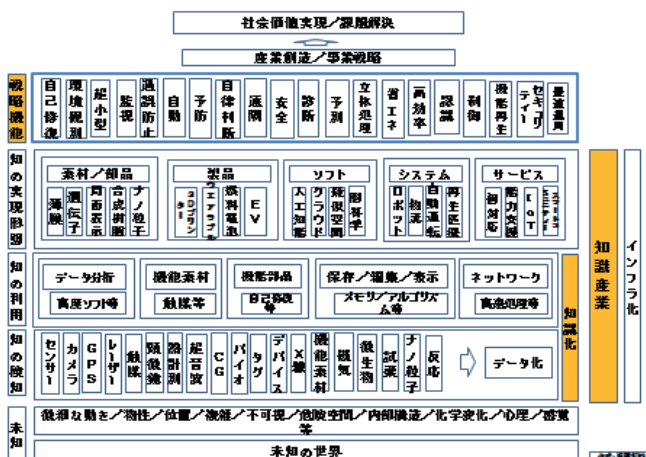
1. 知識基盤社会と知識産業革命の深耕

知識社会の基盤は、①知の検知技術（データ化）、②知の分析、保存、編集、伝送、制御、ネットワーク管理等の高度ソフト技術の大きな展開によって確立されつつある。（巨大な産業化）

また、これを利用した③知の素材（機能素材）、知の部品、知の製品、知のシステム、④新たなサービス等の産業／事業が急速に拡大しつつある。

これは、⑤顧客価値、社会価値としての「戦略機能」を実現し、⑥産業の知識化による従来産業とは異なる融合産業をも生み出している。

参考1: 知識基盤社会と知識産業革命の深耕

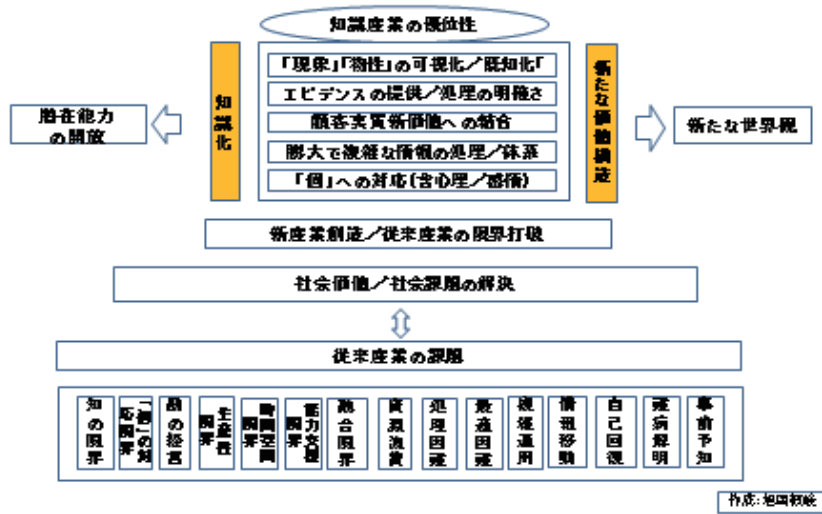


2. 知識産業の構造分析と競争優位

こうした知識産業における競争優位は、従来の産業とは異なり、①知の世界の拡大による新しい社会課題の解決や社会価値創造、②資源の限界/時間空間限界の突破、③的確な処理/迅速な処理、④潜在能力の支援/能力の拡大、⑤未知の可視化による新たな連携等での新しい世界観への移行が可能になる。

また、⑥未来社会構造への「戦略機能」の構想に基づく産業創造が可能になる。

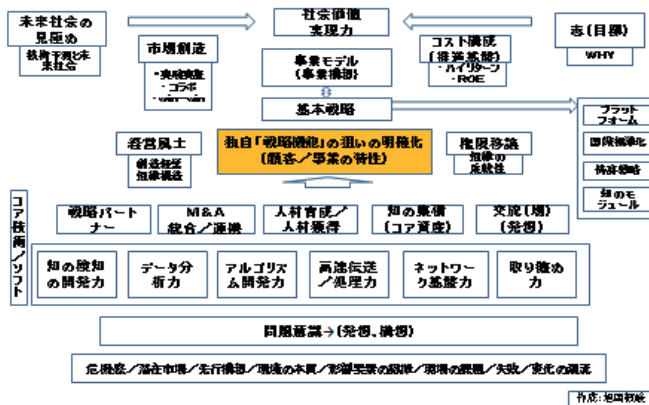
参考2:知識産業の競争優位



3. 知識産業事業戦略と推進プロセス

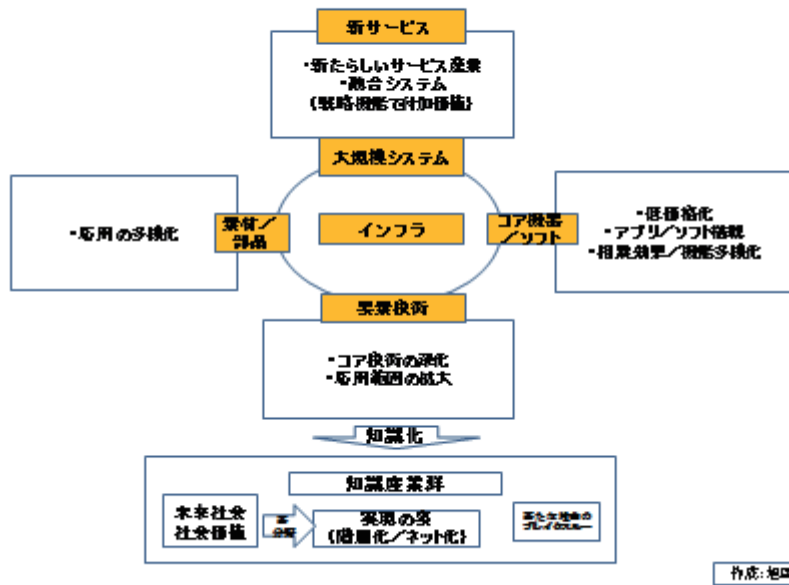
知識産業を推進する事業戦略は、①未来社会の見極めと目標の明確な戦略、②コアとなる知識技術/ソフト/システム/サービスを提供する経営戦略、③新たな発想/構想、場の取り込み、④価値実現のためのグローバルな資源の獲得（人材、M&A、資金）、⑤成功条件を持続させる戦略風土等を展開する必要がある。また、ハード、ソフト、サービス等を組み合わせて最適な提供をする事業モデル（ナレッジ・バリュー・モデル）に変貌させる。このことで、・有用性が提示できれば、一気に市場が開拓でき、また常にさまざまな価値機能を取り込む等の方法、・顧客が求める機能は流動化する。この流動化する顧客や顧客変化に対応して、リアルタイムで変革を持続させる。等これまでとは異なる価値提供形態が重要になる。

参考3:知識産業の事業戦略



特に今後重要なモデルとしてのナレッジ・バリューモデルは、ハード、ソフト、サービス等を組み合わせて最適な提供をすることになる。

参考4:ナレッジバリューモデル
(体系的一斉戦略)



作成: 池田初範

つまり、コア技術、コア素材、コア部品、コア製品、コアシステム、コアサービス等それぞれが独立しているように見えるが密接な有機体的な関係であり、対象市場はそれぞれの機能が重視され、市場開発がきわめて流動的に動いている。有用性が提示できれば、一気に市場が開拓でき、また常にさまざまな価値機能を取り込む等の方法になる。このバリューを受け入れる対象顧客や潜在顧客を絶えず、予知、予想し、先行機能を実現する持続的な課題解決の見極めが重要になる。したがって、従来事業の開発、生産、販売、サービス等の組織形態の独立性は問題ではなくなる。また顧客の能力を支援し続ける。

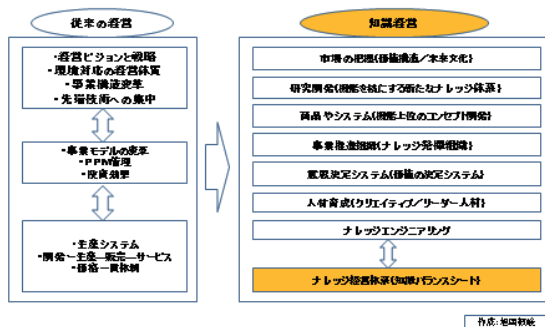
コア部分は独立でありながら、独立ではなくなり、その機能の戦略性がインフラ（プラットフォーム等）を形成し異なる市場を開発することになる。世界的な標準競争も大きな武器になる。重要な戦略機能を発揮するコア技術、素材、部品、ソフト等を目利き人材が見極め、連携やコンソーシアム連携で、展開するとともに、新たなサービス事業への発展形態に展開していくのである。

4. 知識経営構造と成功条件

このような戦略を実現し、持続的な好業績を維持するための知識経営構造は、

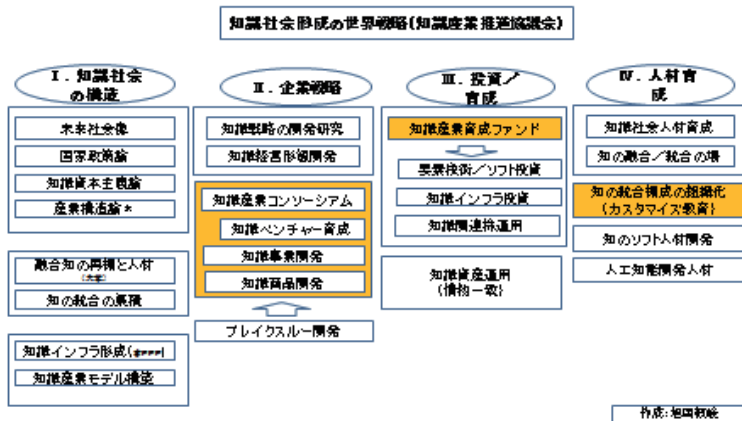
- ①世界的な知の蓄積をコア資産として経営の基盤に据え、②融合知の実装のスピードを産官学一体となって、体系的に展開し（参考5）（参考6）

参考5:知識経営構造



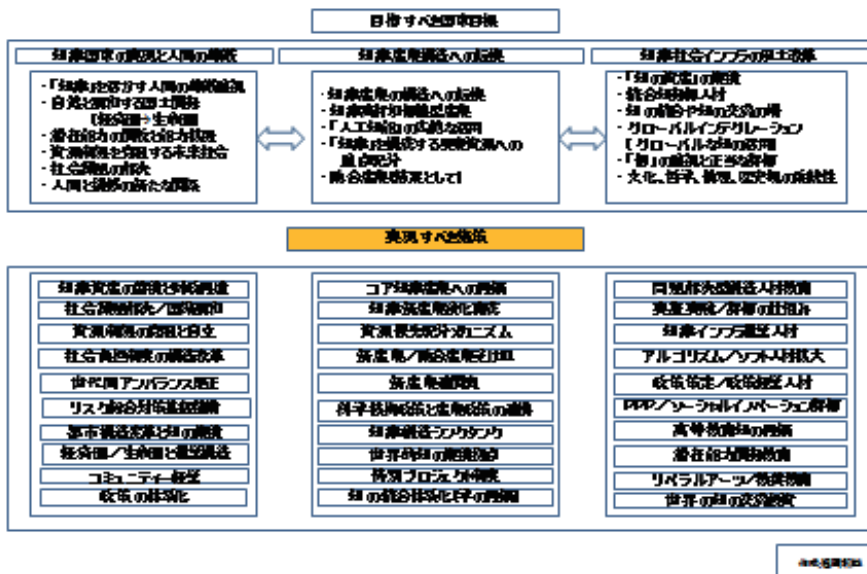
作成: 池田初範

参考6: 今後の展開



③知識産業育成人材(特にグローバルナレッジエンジニアリング)を推進し ④知識国家戦略を確立し、⑤資本主義の脱却による「知識資本主義」への移行を行い、「人間の尊厳」「潜在能力解放」の世界観の基盤整備を急ぐべきである。

参考7: 知識国家の重要施策



最後に

世界は本格的なナレッジ・ビッグバン、知識産業革命を迎えて、国家戦略も産業政策も企業戦略も

①経営戦略の確立、②経営構造の变革、③人材の育成、④知の交流を実現する場や産業間の交流、⑤社会価値実現と「戦略機能」実現のツール開発等を強力に展開することが未来社会創造の不可欠な成長戦略である。