1B1-1

サービス・バリュー・ネットワークにおける組織知

Organizational knowledge in service value networks

澤谷由里子 Yuriko Sawatani

日本アイ・ビーエム(株) IBM, Japan

1. はじめに

企業において研究所と他部門との協業によって新しい技術 成果を製品に組み込む仕組みが作られてきた. 近年研究所の 成果を製品だけにとどまらず,サービス・オファリングに対して取 り込むことが進められている.このショートペーパーでは研究所 の技術の製品への取り組みを技術指向型プロジェクト, サービ ス・オファリングへの取り組みをサービス指向型研究プロジェクト とし、それぞれを DSM(Design Structure Matrix)で分析し比較を 行う. サービス指向型研究プロジェクトを行うための, 新しく研究 所に必要となる知識について考察を行う.

2. 技術指向型研究プロジェクト

2.1 特徴

従来型の開発部門に対する技術トランスファーを目的とする 研究プロジェクトを 技術指向型研究プロジェクトとする. 開発部 門は顧客のニーズ、およびそれに基づく技術に対するリクアイ アメントを自ら調査し、開発計画を立てることを実行している.研 究所との連携では、その調査に基づき開発部門では満たすこと のできない要求と、それに対する研究所からの提案をマッチン グすることによって、例えば、ジョイント プロジェクトの形式を使 い、開発部門および研究所の共同プロジェクトを実施する.

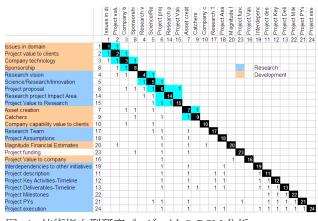


図 1 技術指向型研究プロジェクトの DSM 分析

澤谷由里子,日本アイ・ビー・エム(株),東京基礎研究所

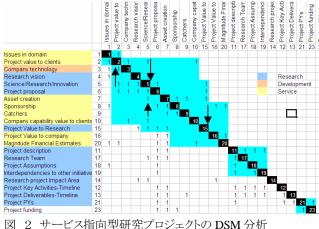
2.2 研究所との連携

開発部門と研究所の連携の場合,各部門の知識・情報とそ の部門のミッション・目的が密接に関連し、それぞれの部門の個 別に実行可能になっている. そのため研究所は開発部門にお いて定義された要求に対してのみ,研究の提案を行うことによっ て、共同プロジェクト実施へ進むことができる.

3. サービス指向型研究プロジェクト

3.1 特徴

新しいサービス・オファリング構築のため,あるいは現在のサ -ビス・オファリングの機能拡張のための サービス部門と研究 所との連携を考える.このための研究プロジェクトを サービス 指向型研究プロジェクトとする.



3.2 研究所との連携

サービスへの貢献を目的とする研究プロジェクトの構築のた めには, 顧客のニーズを理解し, 顧客への研究プロジェクトの価 値を定義することが必要になる. 顧客にニーズは営業およびサ ービス部門で理解が深く、それらの部門からのインプットが重要 になる.また顧客のニーズそのものが明らかになっていない場 合も多く,そのために技術から新しい価値のシナリオによるニー ズの発掘が必要になることが多くある. そのため, 顧客のニーズ 及び適応される技術・研究テーマには相互に関連が生じる.

ー方研究プロジェクトは顧客とともに研究に対して貢献するこ とが必要である.研究所への貢献は研究所への価値,研究所 のビジョンへの貢献を見る.これからの研究所の貢献は、実際 にはプロジェクトを実行することが必須になるため、研究所への 貢献および、プロジェクトでの研究テーマには関連が生じる.

図2にあるサービス指向型研究プロジェクトの DSM を分析す ることにより、プロジェクトの顧客への価値及びプロジェクトの研 究テーマの相互依存関係、及び、研究プロジェクトの研究のヴ ビジョンへの価値、及び研究テーマの関連が示されている.

4. 考察

4.1 顧客のニーズ及び研究テーマ

顧客のニーズと研究テーマの相互依存のため、何れかが確 定しない場合、プロジェクトとして定義することができない.

研究所に既存の技術が存在し,他の分野での価値の実証が すでに行われている場合,その技術を基にした,顧客のニーズ を発掘することが考えられる。実際にこの方法によって研究所の 技術の他分野への適応を進めてきた.

顧客のニーズが明らかであり、解決すべき課題について必要 な技術がない場合、その課題解決のための研究プロジェクトを 定義、実施することが可能である. 顧客とのプロジェクトによって、 課題解決のためのプロジェクト実施が行われている.

これらの2つのプロジェクトは研究所の持っている技術及び従 来の研究テーマの延長として従来から行われてきた.サービス における新しい研究テーマはどのようにして実施するのかを考 えたい.

顧客のニーズが定義されている場合、それらの認識されるニ ーズは企業として与えられうる価値に依存する.よって現在実証 されている技術およびその研究対象として既に定義されている エリアのニーズは明らかになりやすい.いままで研究の対象とし てみなされなかった、例えばビジネスサービスなどの新しい研究 エリアを開始する場合、それらの研究エリアの定義と同時にニ ーズの開拓も同時に行う必要がある.そのため、従来型の研究 に加えて、新しいニーズ発掘、およびそれらの問題定義のケー パビリティが必要になる.

4.2 新しい研究テーマ構築のための取り組み

新しい研究テーマ発掘のため、ひとつの取り組みとして ODIS (On Demand Innovation Services) という取り組みを行って きた.ここでは詳細には記述しないが、研究所が行うエリアを拡 張し、他部門との関係を深め、それらの部門および顧客の理解 を深め、幅広くプロジェクトを実行するために有益な仕組みであ る.

その次のステップとして戦略的に新しい研究テーマを定義し, 実行することを考える. そのためには顧客の理解を深め,顧客 のニーズを新しい視点,特に長期戦略の視点で見直すことが必 要である. ただし顧客のニーズの把握,特に長期的視点で理解 は難しい. そのため研究のビジョンとしてある程度の方向性を持 ち,このプロジェクトの関連を考慮しつつ進めることが考えられ る.





研究のカウンターパートであるサービス部門と定期的なコミュ ニケーションを持ち,戦略的な部門の方向性および顧客の理解 を深めることによって,研究ビジョンとの整合性を見ながらプロジ ェクトを進めていく.サービス部門との関係は,共に理解を深め ながらプロジェクトを進めていく形になる.サービスの価値が顧 客のニーズから生まれ,顧客によって使われることによって実現 することから,それらを学び,プロジェクトとして計画し,試すこと を継続的に行う関係を作ることが重要となる.

参考文献

- Morimoto, N., Sawatani, Y. : "Service Science Captures Service Economy", Diamond Harvard Business Review, November, 2005
- Steward, D. V., "The Design Structure System: A Method for Managing the Design of Complex Systems", IEEE Transactions in Engineering Management, Vol. 28, No. 3, 1981