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.

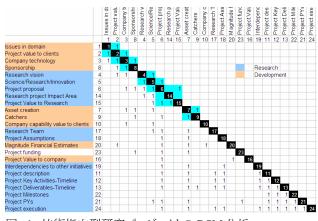


図 1 技術指向型研究プロジェクトの DSM 分析

澤谷由里子,日本アイ・ビー・エム(株),東京基礎研究所

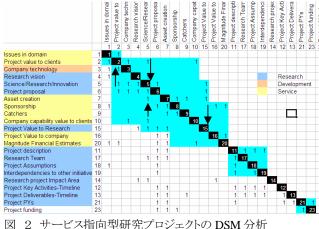
#### 2.2 研究所との連携

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