

近畿本部合同部会研修セミナー報告

テーマ：「これからの新たな価値づくりに向けて」

日 時：2016 年 12 月 10 日 13:00～17:00

場 所：大阪科学技術センター/中ホール

主 催：公益社団法人日本技術士会 近畿本部

参加者：98 名（会員 87 名，協賛団体 1 名，非会員 10 名）

本合同部会セミナーは近畿本部の各部会の連携を図り、新たな技術情報を発信するとともに、メンバー相互の研鑽および技術力向上に寄与することを目的として開催しており、今回が 3 回目の開催です。



<会場の様子>



<司会進行：間島氏（経営工学）>

今回は「これからの新たな価値づくりにむけて」をテーマに「デザイン、技術の継承、次世代の人材づくり」をサブテーマとしてセミナーを開催しました。

当日は、若い人の参加や外部からの参加も多く、合計 98 名での開催となりました。

セミナー開催に先立ち実行委員でもあり司会進行を担当する経営工学部会の間島氏より、セミナーを開催する意義と当時のプログラムに関する諸説明が行われました。それに引き続き、本セミナーを主催する近畿本部の北村本部長より開会の挨拶が行われました。

以下は、当日行われた講演内容の概要です。



<北村本部長の挨拶>

講演1：「ものづくりと価値づくり－MOT（技術経営）の視点から－」

講演者：土田 雅之 技術士(情報工学) /情報工学部会

講演概要： 技術経営(MOT: Management of Technology)の目的は、長期的な付加価値創造の最大化である。付加価値創造の要素には、価値創造(Value Creation)=ものづくりと価値獲得(Value Capture)=価値づくりがある。

製品の価値は、機能的価値と意味的価値がある。日本のものづくりにおいては、機能的価値は客観的に評価されるため、顧客価値(=価格)は一定である。意味的価値は、機能(スペック)を超えて、主観的に評価されるため、顧客価値は機能的価値よりも高い。意味的価値を高めるためには、顧客の欲しいものを作るのではなく、顧客の困っていること(=潜在ニーズ)を解決するものを作ることが重要である。

ビジネス・エコシステムは、オープン化(標準化)による付加価値の変化をもたらす。この変化は、今までの閉じた領域での市場で支配していた企業製品がオープン化(標準化)された場合、製品付加価値が低下をもたらす。インテルの事例では、PCの規格をオープン化(標準化)することで、新興国である台湾PCメーカーへCPU・チップセットを供給し、市場規模を拡大することで、利益拡大を行った。今後の製造業の価値づくりでは、意味的価値の創出とオープン化(標準化)に備えた対応が重要である。



＜土田 技術士(情報工学)＞

講演2：「新規化学品開発（安全・安心を目指した毒性学を活用しての価値づくり）」

講演者：伊藤 雄二 技術士(化学) /化学部会

講演概要： 新規化学品開発を行うに当たっては、コスト、パフォーマンスそれとセイフティを兼ね備えた化学物質をキー材料にした価値づくりを展開することが望ましい。

毒性を持つ化学物質管理のリスク管理は課題が多い。リスク最小化の合意には、リスクコミュニケーションが求められる。しかし、最終製品側と化学製品側でのリスクが異なること、安全データシート(SDS: Safety Data Sheet)は化学企業間での作成能力に差が大きいこと、自部門内でも重要性・優先度の対比が困難であることから、リスクのとらえ方や、情報開示能力が異なることがある。

そのため、化学物質管理研究会を立ち上げ、科学的・透明性のあるリスク評価・管理手法を通して化学物質のリスク最小化を実現に取り組んでいる。適正にリスクを評価し、リスク最小化を合意するためには、リスクのとらえ方や情報開示能力を統一する必要がある。化学物質管理士という資格を創設し、2020年までに化学物質のリスク最小化を達成へ取り組んでいる。事業者は、自らリスク評価に基づく管理を行うことが望ましい。

リスク評価・管理と情報開示の仕組みを導入することで、化学製品の安全・安心の価値を作ることができる。



＜伊藤 技術士(化学)＞

講演3：「スポーツ用具におけるものづくり・コトづくり」

講演者：大冢 陽右 技術士（機械）/機械システム部会

講演概要：日本やアメリカでは、野球は一般的なスポーツとなっているが、グローバルな視点では、野球市場は年々縮小傾向にある。そのため、アシックスでは、技術革新による製品・価値の提供を行うために、科学的根拠に基づく新たな野球の追及をブランドコンセプトとしている。そして、そのブランドコンセプトへの取り組みとして、スポーツ工学研究所が保有する動作分析技術を活用し、野球能力測定サービスを行っている。

野球能力測定サービスは、トップアスリートから一般の野球チームまで利用することができ、野球能力向上に向けた価値を提供している。また、測定データを活かし、SWING ID というバッティング能力を計測する製品の開発も行った。この製品は、野球にとって重要な道具であるバットが顧客の能力を最大限に引き出しているかを評価できる。そして、この製品を活用し、バット選択支援サービスを行っている。

今回の取り組みでは、消費者直結型（DTC：Direct To Consumer）ツールを活用したマーケットインを行い、コンシューマの潜在ニーズを抽出し、プロダクトアウトを繰り返し行うことで、モノづくり×コトづくりによる新たな価値を創造につなげている。



<大冢 技術士(機械)>

全体Q & A

なお、今回のセミナーでは全ての講演が講演の最後に、セミナー全体を通じての質問を受け付ける時間も設けられ、その中では3名の講演者からそれぞれの立場での回答をいただくことができました。



<全体 Q & A の様子>

最後に、杉本副本部長より閉会の挨拶をいただき合同部会セミナーは無事に閉幕しました。
なお今回は、研修セミナー後に出席者による交流会を開催いたしましたが、交流会にも非会員を含めて50名の参加がありました。
各部会を横断した活動としての一助を十分に担った合同部会研修セミナーとなりました。



< 杉本副本部長の挨拶 >



< 交流会の様子 >



< 交流会進行役：飯野事務局長 >

今回の実行委員

- ◆近畿本部／北村本部長、杉本副本部長、貴志副本部長
- ◆近畿本部／飯野事務局長
- ◆情報工学部会／本多技術士
- ◆機械システム部会／宮西技術士
- ◆化学部会／伊藤技術士
- ◆繊維部会／釜谷技術士
- ◆経営工学部会／田代技術士、古橋技術士、間島技術士

(文責 大段 智広 (情報工学)/本多 利行 (情報工学))