

イノベーションによる企業価値創造と顧客創造をめざして

開倫塾
塾長 林 明夫

1. はじめにーイノベーションの手前にー

- (1) 「いいかげんさ」「だらしなさ」からの脱却が先決。
- (2) 「自ら鍛錬すること」「鍛錬し続けること」をサポートする以外にない。
- (3) 年齢やそれまでの経歴に関わらず「躰(しつけ)」を求めること。
 - (ア) 美しい立居振る舞い
 - (イ) 敬語表現を含む言葉遣い
- (4) コミュニケーション能力も身に付いていないと…。
 - (ア) diversity(ダイバーシティ・多様性)の受け入れ
 - (イ) 自分自身が表現できること
 - (a) 「自分のよさ」、「強み」
 - (b) 「自社のよさ」、「強み」
 - (ウ) コンピュータによるコミュニケーション能力
 - (エ) 英語によるコミュニケーション能力
 - (a) 英字新聞が読みこなせるレベルまで
 - (b) 書いてあることが分からない(読んで分からない)ことは、聴いても分からないので、読む習慣も大切
 - (c) 背景的な知識を英語で学ぶこと
 - (i) 小学校の教科書をまず勉強
 - (ii) 中学校・高校の教科書を次に勉強

2. イノベーションによる企業価値創造・顧客価値創造をめざして

- (1) 「イノベーション」は富の源泉。
 - (ア) イノベーションがなければ、貨幣と財が循環的に交換されるだけで、経済は成長しない。
 - (イ) 大切なことは、一人あたりの GDP を毎年3%以上上昇させること。企業であれば労働生産性を毎年上昇させること。そのためには、「イノベーション」以外にはない。
 - (ウ) イノベーションを担当するのは、「起業家」、「社内起業家」、「革新の意気に溢れている経営幹部」。
 - (エ) 「イノベート」するのは「テクノロジー」。「テクノロジー」とは「知識を具体的な形に表す」こと。
 - (a) 新しい製品を生み出す
 - (b) 新しい市場を開拓する

(c)新しい事業体を作る

(d)新しい素材を採用する

(e)新しいプロセスを採用する

(オ)起業家、経営幹部がリスクを負って資本を調達し、資金を集めて、前述の(a)～(e)の5つの「テクノロジー」要素を新たに結合し、「イノベーション」を新たに起こすことによって初めて、新しい付加価値をもった財(サービスや製品)が生まれる。富が生まれる。会社が発展する。収入が増える。経済が発展する。

(2)何をイノベートしたらよいのか。

(ア)経営者の役割

「お金の落ちているところを探す」(高井先生)

(イ)成長の見込める産業、業種、業態を選び、そこにイノベーションを集中し、①新しい企業をつくる、②企業内創業を果たす、③新商品・新サービスを開発すること。

(ウ)経営者の勉強の目標

「お金の落ちているところを探す嗅覚(きゅうかく)を磨(みが)くこと」(高井先生)

(3)イノベーションの方法。

(ア)社内スタッフの確保(仕事大好き人間を集めよう)

(イ)企業内研究所の設立(社長は、研究所長に就任を)

(ウ)大学や研究機関との連携も遠慮なく

「産学連携センター」との連携強化を。

独立行政法人国立大学は、英語で **National University Corporation** という。産学連携は、大学にとって避けて通れない。今こそ大学活用の大チャンス。東京大学、筑波大学、早稲田大学、慶應義塾大学、どこでも **O.K.**

(4)競合比較。

(5)ベストプラクティスのベンチマーキング。

(ア)社内ベストプラクティスのベンチマーキング

(イ)同業他社のベストプラクティスのベンチマーキング

(ウ)異業種のベストプラクティスのベンチマーキング

3. おわりに

(1)社外取締役(Independent Director)の活用を。

(2)委員会設置会社。

(ア)指名委員会

(イ)報酬委員会

(ウ)監査委員会

(3)執行役の業績評価の活用で、社内でのイノベーション促進を。

(4)励まし合う仲間づくりも不可欠。

以上

— 10月6日上智大学図書館にて記—