



第4回横幹連合コンファレンス開催報告

小坂 満隆*

オープンイノベーション、サステナビリティ、サービスイノベーション、スマートプラネット、グリーンイノベーションなど、今日的なテーマは、一つの領域の知だけでなく、様々な知の統合を必要とする。そのためには、異分野の知の統合、伝統的な知と新世代の知の融合、など様々な分野の知の統合とそれに基づく知の創造が必要であり、横断型科学技術が、これを牽引する基本的なコンセプトである。第4回横幹連合コンファレンスでは、コンファレンスの基本コンセプトを「21世紀のイノベーション創出に向けた知の統合と知の創造」とし、2011年11月28日、29日の2日間にわたって、伝統的な日本産業の地（石川）で開催した。様々な学会の研究者が集い、昼は技術的なディスカッションを行い、夜は温泉での懇親会で伝統的な日本を感じながら2日間、集中的に議論を行った。

本コンファレンスでは、各学会から提案された様々な企画セッションが生まれ、6トラック、36セッション、128の講演論文が発表され、188名が参加した。経営の高度化に関しては、シナリオ経営による経営高度化、ポストERP/SCM、大震災後に求められる経営高度化を考える、国際製品戦略・事業イノベーション、ビジネスのサステナビリティを実現する経営の高度化、技術・工学・経営の知を統合するワークデザイン、行動経済学のフロンティアなどのセッションが行われた。震災対応、社会インフラシステム、社会システム関係では、社会インフラシステムのモデル&シミュレーション、回復性工学、人工社会が示す社会モデリングの科学、人々が求める都市空間・生活空間の構築を目指して、などのセッションが行われた。サービスイノベーションと数理・数学に関しては、コトづくりによるサービスイノベーション、サービスイノベーションと数理・数学、社会的な問題解決に挑戦する科学の新潮流 - 複雑ネットワークと社会物理学からの提言、などのセッションが行われた。特に、サービスイノベーションと数学・数理は、文部科学省の数学・数理の応用のワークショップとして企画セッショ



Fig. 1: 会場: 石川ハイテク交流センターの入り口

ンを設けた。横断型人材育成に関しては、科学技術人材育成からみた初等中等教育の課題と展望、日本 VR 学会における人材育成、各大学の MOT (技術経営)、卒業生からみた横断型人材育成プログラム、のセッションが行われた。デザインに関しては、タイムアクシス・デザインの時代、デザイン知識、かわいいという感性価値への多面的アプローチ、などのセッションが行われた。また、システムや課題解決型テーマについては、よりインテリジェントなエージェントモデルの構築、人と機械との連携 - レーダー技術を中心として、農工商連携、意思決定支援・ナレッジマネジメントのためのシステム検討、医薬品インターフェース、などのセッションが行われた。

学会企画としては、特別企画セッション:「震災からの復興に向けた横断型科学技術」と特別討論セッション:「横幹科学技術としてのシステム工学とナレッジマネジメントの融合」を実施した。さらに、今回のコンファレンスでは、2日目の昼食をはさんで、全員が参加する全体会議を企画した。ここでは、プロが選ぶホテル・旅館で31年連続日本1の旅館加賀屋の小田会長による特別講演、能美市長挨拶、JAIST 片山学長挨拶、出口会長挨拶などを行った。

今回の横幹連合コンファレンスは、北陸という交通の不便な地での開催にかかわらず、多くの方にご参加いただき、参加された多くの方からおほめの言葉をいただい

*第4回横幹連合コンファレンス実行委員長・北陸先端科学技術大学院大学 知識科学研究科



Fig. 2: セッション会場

た。また、最終的な収支決算も大きな黒字決算で終わることができた。今回のコンファレンスに関しては、報告者自身、少し思い入れもあったので、以下に報告させていただきたい。

1 昨年、木村前会長から「第4回横幹連合コンファレンスを開催してほしい。やり方等はすべてやりたいようにやっていい」と言われた時から、交通の不便なJAISTでの開催は、難しいかと考えた。石川では、200名前後のこの種の大会は、金沢市の施設を借りてやるのが、一般的である。しかし、それでは、JAISTで引き受けた意味がない、JAISTで開催し、しかも、東京他の地からこられる参加者をいかにして満足させるか？これは、私自身の研究テーマであるサービスの格好のターゲットであると考え、今回のコンファレンスをサービスアプローチの実験対象として準備を進めた。

サービスアプローチには、次のようないくつかの重要なポイントがある。顧客との共創による価値の創造、プロセスとして設計する、プロの技術を設計する、細部にこだわる（スティーブジョブズのアプローチ）。とりわけ、対象とする顧客が何に満足するのか？それをどういう手段で達成するのか？が重要である。対象とする顧客に関しては、能美市や北陸をよく知り、しかも、学会参加経験の豊富な自分自身が、最も重要な顧客である。そこで、私自身が満足する、能美市の良さを生かした、今回特有のコンファレンスの在り方を設計し、実行したところ、多くの方から、よかったとの感想をいただいた。（これは、ユーザとしての自分自身の思いを実現するた

めに、最新のテクノロジーをいかにうまく使いこなしていくかを追求するスティーブジョブズのやり方である。）

今回のサービスアプローチの有効性に関していくつか説明すると、

(1) 顧客との共創による価値の創造

JAISTは、交通も食事も宿泊も不便なので、これを逆手にとり、コンファレンス滞在中の情報を、参加者全員に入力していただいた。せいぜい、200人程度の参加者なので、誰がどのような動きをされるのか？どういう人たちが親しいグループなのか？をいただいた情報から把握した。それに合わせて、スケジュールを管理し、経費を使い、無駄も省くことができた。こうした参加者からの情報がなければ、今回のコンファレンスの成功は難しかった。参加者との共創による価値創造である。

(2) プロセスとして設計する

私自身を最も重要な顧客と考え、小松空港に到着した時点から帰る時点までのプロセスにおいて、満足がいくにはどういうプロセスが良いかを考えた。交通手段や食事手段が十分ではないので、それらをどうするか？また、コンファレンス会場におけるコーヒーなどの提供、まつさきでの懇親会、二次会の設定、思い出となるコンファレンスグッズ、2日目の弁当支給など、自分がやりたいように全体のプロセスを設計した。唯一、スペースの関係で第1会場と第2会場を作らなければならず、移

動が遠かった点が難点であったが、これも、JAIST を見ていただくと言う点ではよかったかと思う。

(3) プロの技術を提供する

能美市で開催する良さは、辰口温泉、九谷焼である。また、横断型科学技術という点では、加賀屋のサービスがある。こうしたものは、全国的に誇れるので必ず入れて、顧客満足を追求できるようにした。また、参加者の約半数である 89 名が、まつさきの懇親会に参加いただき、大変に盛り上がった。まつさきに関しては、事前 PR をもう少し行い、懇親会参加者を増やしてもよかったように感じた。

(4) 細部にこだわる

いろいろなサービスは、自分の目で見て、価格も自分で交渉して、納得することが重要である。予算の範囲内でどれだけのサービス価値創造が出来るか？九谷焼は直接社長と交渉しておそらく市価の半額程度に交渉し、まつさきも月曜日の開催なので通常料金よりも安くしてもらい、コーヒーは、いつでも飲めるように自分たち(学生アルバイト)で作ることにし、バスチャータのスケジ

ュールと価格の交渉をし、コンファレンス会場の利用を考えた。いろいろなことに対して、自分の満足のいくプロセスを自分で把握しながら細部にこだわり進めることが大事だと改めて認識した。

以上が、今回のコンファレンスにおける裏の準備に関する報告である。最近、スティーブジョブズ本を読んでいるが、いかにして顧客を満足させるか？また最良の顧客は何をやりたいかと何が出来るかを知っている自分自身だ、という彼のアプローチはまさにサービスアプローチだと思う。私も、横幹連合コンファレンスで、これを実感することができた。今回、特別参加枠で日立ソリューションズ、日立システムズ、日立情報制御ソリューションズの 3 社にご支援をいただいた。財務的にはこれが大きかった。自己満足だが、今回のコンファレンスはいろいろ不便な北陸の地、能美市で開催されたにもかかわらず、運営が非常にうまくいったと思う。そして、この成功によってサービスアプローチが重要であると実感できたことが、自分自身への報酬であったと思う。最後に、実行委員、プログラム委員の方々のご協力、ご支援に感謝したい。