

日清オイリオグループ：知的資本経営の進化(2023-2025)～単なる「資産」から「価値創造のエンジン」へ～

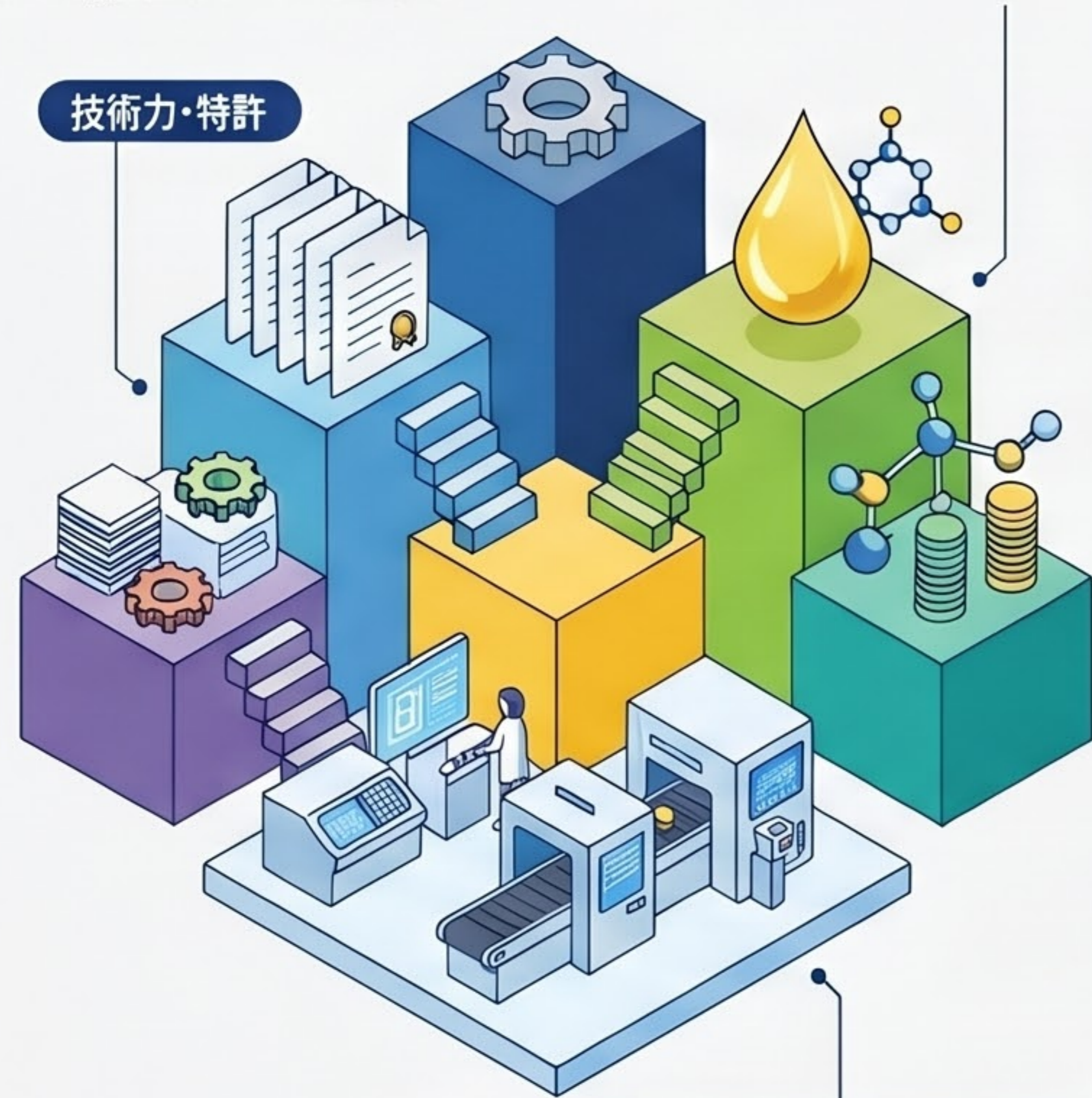
2023年：資本・強みの「棚卸し」

定義

知的資本を「のなる成長の基盤」と定義。技術力、特許、ブランド、人材などを副題のインプット産業として整理し、価値創造モデルの構成要素の一つとして明示。

MCT(中鎖脂肪酸)の優位性

圧倒的優位性：国内的118件、海外的120件の特許権を基盤に、食品分野での競争優位と研究開発の自由度を確保。



スマートファクトリー(DX初期)

DXの初期段階：名古屋工場をモデルとしたAI・ICT活用により、生産性向上と技術伝承を目指す生産現場主導のデジタル化を推進。

観点：位置付け＝価値創造のインプット
顧客接点＝長年の信頼関係
人的資本＝基盤としての機軸・文化

知財・R&D＝特許権・自由権の確保
データ・DX＝生産現場のデータ活用

2024年：共創による「実装基盤」への展開

共創の場

顧客と連携し、共に手を動かす「共創の場」を整備し、知的資本を顧客課題の解決へとつなげる設置を確立。

インキュベーションスクエアの開設

油質を究める技術力と顧客理解をデータで結びつけ、知的資本が事業成長を実際に生むプロセスとして調を具体化。



研究開発・マーケティング連携

連携進化：油質を究める技術力と顧客理解をデータで結びつけ、知的資本が事業成長を実際に生むプロセスとして説明を具体化。

人的資本投資の明確化

明確化：「少数精鋭から厚みのある精鋭人材へ」と働き、技術・DX・グローバル領域での人材マネジメントを次期中計の柱に据えた。

観点：位置付け＝共創・売装のプロセス
顧客接点＝インキュベーションスクエア
人的資本＝人的資本投資の明示

知財・R&D＝共創と重点開場への投続
データ・DX＝IoT-POS等の事業活用

2025年：無形資産の「循環的創造」による勝ち筋

勝ち筋

顧客接点、技術革新、デジタル、知財、人材を連携させ、価値創造を反復的に生むメカニズムへと知的資本を掻き上げ。

統計

登録特許と売上収益・ROICの紐付け、知財を単なる法的権限の手帳ではなく、収益成長と資本収益性を支える「戦略的資産」として扱い、投資配分と一体化。



研究開発
(電子実験ノート)

営業
(商談AI分析)

サプライチェーン
(需要予測)

バリューチェーン横断のデジタル/IT基盤

統計：
登録特許と売上収益・ROICの紐付け、知財を単なる法的権限を流印させ、価値創造を反復的に生むメカニズムへ配分と一体化。

観点：位置付け＝成長の機軸(循環メカニズム)
顧客接点＝無形資産創造の「組点」
人的資本＝無形資産を加速する資本投資

知財・R&D＝売上・ROICへの価値貢献
データ・DX＝バリューチェーン横断のIT基盤