

2020年1月30日
株式会社 経営者 JP

エグゼクティブが選ぶ、2020-2030年で 成長する産業のランキングを発表

－ 1位はAI、続いてヘルスケアや医療領域に注目が集まる －

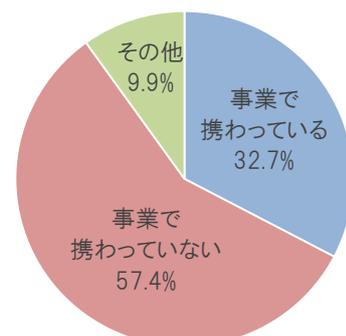
この度、エグゼクティブ向けの転職・キャリア支援サービスを展開する株式会社 経営者 JP(東京都渋谷区、代表取締役社長・CEO 井上和幸)は、管理職以上のエグゼクティブに対して2020年から2030年の間に成長、拡大する産業について調査をいたしました。当社とお付き合いのあるエグゼクティブの男女約7,000名(有効回答数101名)を対象に、リアルな声を伺いランキング形式で発表。また、注目産業で活躍する経営者各位や専門家が見る10年後の未来も発表いたしました。

	産業	回答理由
1位	AI	「量子コンピュータ実用化で、開発可能な領域が広がる」 「人間からAIやロボティクスへの代用が進む」
2位	ヘルスケア	「健康やQOL(Quality of Life)向上への欲求が高まる」 「高齢化とロボットの進歩によって時間の消費に敏感となり、生活維持や就労のために健康維持が重要になる」
3位	医療	「遺伝子検査やIPS細胞技術の進化によって実用レベルになる」 「健康データ収集によるビジネスの拡大が期待される」

トップ3は上記のような結果となり、それ以外にはロボット、自動車・自動運転、シェアリング、エネルギー、SDGs・ESGなどもキーワードとしてあがりました。

<注目産業とご自身の事業との重なりは？>

今後の注目産業にご自身の事業分野が携わっているか伺うと、57.4%が「事業で携わっていない」、32.7%が「事業で携わっている」との回答になりました。



今後の注目産業で活躍する経営者各位や専門家に10年後の未来予測を伺いました。

■モビリティ業界の2020 - 2030 近未来予測

JapanTaxi 株式会社 代表取締役社長 執行役員 CEO 川鍋 一朗氏

これからの10年間で起きる一番大きな変化は、タクシーやバス、トラックの垣根がなくなり、3つが融合した新しい移動手段が生まれることです。融合させたほうが効率的なので過疎地を中心に進み、事業用免許もひとつになっていくのではないかとこの見立てです。

また、自動運転も相当進みますが完全に無人運転にはならず、人が運転席に座っている状況は続くでしょう。その場合も9割方は自動で運んでくれるものの、例えば角を曲がってすぐに違法な路上駐車があるなどのイレギュラーなケースでは止まってしまうでしょう。そのため、タクシーの場合、乗務員はドライバーという役割よりは、ホスピタリティを発揮したアテンダントのようになると思います。

株式会社スマートドライブ 代表取締役 北川 烈氏

MaaSとかCASE(※1)と言われる、自動運転はまだそこまで普及はしないと思います。スピードとしてはコネクティッドが一番先に、続いてシェアリングや電気自動車が普及してくると思います。市場のシェアだと現状の10倍くらいにはなるのではないかと見ています。

また、移動に関するデータについて大きく2つの変化が起きると思っています。

1つ目は、データ分析においてAIやディープラーニングのような要素技術自体がコモディティ化することです。そのAIを使って「どのように分析・活用するか」という方向にフォーカスするようになってくると思います。

2つ目は、実際にユーザーの課題解決に役立つような手触り感のある分析が求められることです。例えば自動運転の技術は進んできているけどそれを活用して具体的に何ができるのか、どんな課題解決に繋がるのか、よりリアルな部分が今後はさらに重要になると思います。

※1:CASE「C=Connected(コネクティッド=ネットワークへ常時接続したつながるクルマ)」「A=Autonomous(自動運転)」「S=Shared&Service(シェアリング&サービス)」「E=Electric(電動化)」という4つの頭文字をもとにした造語

■ヘルスケア業界の 2020 - 2030 近未来予測

シーメンスヘルスケア株式会社

シーメンスヘルスケア・ダイアグノスティクス株式会社

代表取締役社長 森 秀顕氏

これから 10 年で高齢化がさらに進むとともに、生産人口は減少するため、費用対効果の高い医療を実現し、医療費増加に歯止めをかけなければ日本の医療制度を維持することはできません。

また、高齢者を含む人口が減りはじめるため、医療機関同士の競争は激しさを増します。経営効率を上げるとともに必要な投資を行い、患者から選ばれる医療機関になることが生き残りに必要な時代に突入するでしょう。

そのため、より費用対効果の高い医療の必要性が増し、個別化医療、精密医療と言われる患者にテーラーメイド化した診断や治療の開発、普及が進むと思います。

また、「サービス業としての医療」がより注目され、遠隔サービスや患者の満足度を上げるための取り組みが活発化するでしょう。

これら全てに貢献するものとして、ビッグデータを活用した AI やロボットによる治療、患者の診療情報への自由なアクセスなどデジタル化が進みます。

医療機関の統合・再編も日本では遅れておりますが、今後加速すると思われます。

■ロボット業界の 2020 - 2030 近未来予測

大阪大学 名誉教授 石黒 浩氏

今後 10 年で最も変化することはロボットの「コミュニケーション力」。Google Home(グーグルホーム)や Amazon Echo(アマゾンエコー)などのスマートスピーカーは現状音楽の切り替えや家電操作などが主流でちゃんとした対話はまだ難しいです。ただ、今後はそこに顔や表情、身振り手振りがつき、対話型のロボットとして進化していくと思います。各家庭の中での対話型ロボットとしてはもちろん、ホテルでコンシェルジュをしたり、学校で英語を教えたり、タクシーの中でお客さんの案内をするなど。他にも、高齢者との対話や自閉症の子供との対話など、活躍する領域は幅広いでしょう。

一方でアンドロイドは今後も一般化はしないでしょう。著名人のアンドロイドをつくることはあると思いますが、高価で特殊なため、量産化ができません。

■リテール業界の 2020 - 2030 近未来予測

株式会社カインズ 代表取締役社長 高家 正行氏

国内の小売市場は、生産年齢人口の減少や高齢化の進展などマクロの面で見ればマイナス基調です。一方リテールビジネスは、消費財に近いほど資金繰りは良好であり、投資判断を間違えなければ、店舗拡大で成長が期待できる。従って、緩やかなマクロ環境の悪化に鈍感になり、長年オーバーストア状態に置かれているといえます。しかしながら、今後 10 年の近未来を見通すと、業界としては健全な淘汰があると思います。

既に欧米では、業態の中で生き残っているのはトップの 1,2 社だけです。そのうえで、業態間さらにはオンラインやメーカー(D2C)との競争がし烈になってきています。そのような状況の中で生き残るにはユニークな付加価値が必要だと思います。

リテールにおける付加価値は

- ・商品での付加価値
- ・(広義の)購買体験での付加価値

の2点が重要だと思います。特に後者は、昨今の AI やデジタルを駆使していかないと生き残りが難しいと感じており、当社でもデジタル領域に積極的に投資をしています。

■経営者 JP 代表取締役 井上和幸のコメント

やはり圧倒的1位は「AI」でした。調査対象の世代間もあるかもしれませんが、2位・3位は「ヘルスケア」「医療」と健康関連での業界に注目が集まるという結果に。いずれも高度なテクノロジーの進展による変革が大きく起こりつつあるジャンルへの興味関心が高く寄せられました。

これまでの20年間は「〇〇×NET」による産業変革・社会変革が推し進められてきましたが、次の20年は間違いなく「〇〇×AI」があらゆる産業の構造を変え、私たちの生活を一新するでしょう。その時代の流れにどう対応し、乗るのか、あるいは先取るのかが大きく問われ始める 2020 年となりますね。

弊社が運営する会員制プラットフォーム「KEIEISHA TERRACE」(<https://keieishaterrace.jp>)の特集ページでさらに詳細のコメントを掲載しております。

(特集ページ URL: <https://keieishaterrace.jp/article/detail/13925/>)

■KEIEISHA TERRACE について

<https://keieishaterrace.jp>

「KEIEISHA TERRACE」は様々な業種・業態・企業ステージでご活躍中の志高き経営者・経営幹部・次世代リーダー各位が集い、学び、相互に刺激し合うための各種の情報、セミナー、イベント等をご提供するプラットフォームです。会員制サイトでの情報ご提供や発信を軸に、一方通行の情報やサービス展開に留まらず、会員の皆様同士や情報発信者である著名経営者・識者・専門家各位と出逢い、交流し、相互に刺激し合い研鑽する様々な場や仕組みを提供いたします。

■株式会社 経営者 JP について

<http://www.keieisha.jp/>

弊社は、明日の日本を担う志高き経営者・リーダーを育成・輩出するための「集い、学び、執行する最高の場」を提供すべく4事業を展開しております。

- ・エグゼクティブサーチ事業(経営層特化の人材紹介)
- ・コンサルティング事業(組織・人材・経営コンサルティング、講師・顧問派遣、EQ コンサルティングサービス)
- ・セミナー事業(経営者・リーダー対象セミナーの主催)
- ・会員事業(志高きリーダーの会員組織の主催運営、コンテンツ提供・物販)

■本件に関する問い合わせ先

株式会社経営者 JP 広報担当 藤田 <https://www.keieisha.jp/contact/>

TEL:03-6408-9700/FAX:03-6408-9701 E-mail:info@keieisha.jp