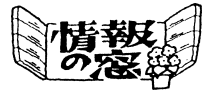


FMES第29回シンポジウムルポ



鈴木 勉 (筑波大学)

経営工学関連学会協議会 (FMES) 第29回シンポジウム兼研究・技術計画学会 (JSSPRM) 第28回シンポジウム「自己・事業・企業の変革による新領域への挑戦—イノベーションの実現に向けて—」が平成25年7月18日、政策研究大学院大学想海楼ホールで開催された。当日の参加者は82名を数え、パラダイム変換の中で今までの価値観や仕組みを変革し、新領域へ挑戦しているイノベーターの方々にお話をうかがい、イノベーションの実現に向けた考え方について議論が行われた。

研究・技術計画学会会長の桜美林大学山本眞一氏による開会挨拶、企画委員長の早稲田大学研究戦略センター教授澤谷由里子氏による趣旨説明の後、途中休憩を挟んで5件の講演が行われた。

最初に、総合科学技術会議常動議員の原山優子氏より「未来へのチャレンジを楽しむ—科学技術イノベーション政策の視点から」と題して、科学技術イノベーションが取り組むべき課題とイノベーションの芽を育み、システムを駆動し、結実させるための環境創出について、政府の立場からの考え方と取り組みが示された。イノベーションのための政策は政策のイノベーションであり、多様な専門性を動員し、総合性を発揮するために、関係主体が共に政策をつくりこむことの重要性を説かれた。

次に、アレックス(株)代表取締役社長兼CEOの辻野晃一郎氏より「クラウド時代の国際競争力と21世紀の新しい経済モデル」と題して、家電業界の凋落とGoogleに代表される新たなビジネスモデルの台頭が示され、月面から地球を見るような目線の転換と俯瞰力の必要性が指摘された。わが国に必要なものとして、外貨を稼ぐ発想、21世紀型ビジネスモデル、クラウド・インターネットのフル活用の3点が指摘され、現在の日本はむしろチャンスに満ちあふれた時代であり、日本に根ざしたコンテンツを重視しながらグローバルスタンダードで発信していくことの重要性が示された。

続いて、早稲田大学ビジネススクール教授の長沢伸也氏より「老舗とラグジュアリーブランドに見るイノ



パネルディスカッションの様子

ベーション」と題し、高くても売れる、モノを売る発想からコトを売る発想への転換の必要性が説かれた。伝統を支える持続的イノベーションと革新を実現する破壊的イノベーションの枠組みを使って、わが国での事例分析を示すことによって、従来型マーケティングから脱して、イノベーションに満ちた老舗のラグジュアリー戦略に学ぶべきであり、我が国固有の文化を売る発想が大事であることが強調された。

さらに、(独)産業技術総合研究所副理事長の一村信吾氏より「オープンイノベーションハブを目指した産総研の取り組み—個別展開からハブのネットワーク化まで—」と題し、公的研究機関としての立場から、大学の基礎研究と産業界の開発・実用化研究をつなぐ役割を担う産総研の取り組みが紹介された。イノベーション創出に向けた産総研の視点として、革新的シーズや基盤技術整備による市場の創出、システム化・統合化による市場規模の拡大、新たな価値指標の提示によるシェアの拡大の3点が示され、数多くの事例が紹介された。

講演の最後として、(株)日立製作所技監の鈴木學氏より「日立交通システムのビジネスモデルの進化と挑戦—英国市場への進出—」と題し、変貌する世界鉄道市場の現状とともに、日立製作所における鉄道技術の開発推移と英国市場への挑戦の経緯・展開が豊富なデータを用いて説明された。湿気や雪への耐性などの

日本品質の良さを知ってもらうための地道な努力には敬服すると同時に、海外ではファイナンスも含めてソリューションとして持って行かないと買ってくれないといった経験や、欧州製の部品も積極的に取り込んだサプライチェーンの構築など、多くの示唆に富む話を伺うことができた。

さらに、パネルディスカッション「パラダイム変換の中、どのように考えイノベーションを実現しているのか」では、京都大学仙石慎太郎氏をセッションチェア、ご講演の方々に加えて、起業家で現在NPOであるKAPIONで後進育成に携わる曾我弘氏、医療分野でも機器を売る時代から技術を売る時代になったと指

摘されるテルモ(株)取締役昌子久仁子氏をパネリストに迎えて、グローバルなイノベーションのための教育の重要性や動機付けとして、新たな顧客を能動的に求めたりマーケットの要求を聞いたりすること、しがらみを捨てることなど、いくつかの重要な指摘がなされた。

最後に、企画委員会を代表して政策研究大学院大学の隅藏康一氏により閉会の辞が述べられ、盛況のうちに幕を閉じた。盛り沢山の内容に質疑の時間を十分確保できなかったが、懇親会に場を移して活発な議論が行われたようである。