

技術者が越えるべき壁 –技術調達の見点から–

"Obstacles" engineers must overcome -from the perspective of technology procurement-

パナソニック（株）調達部 柴田 聡

Procurement Department, Panasonic Corp. Satoshi Shibata

E-mail: shibata.satoshi007@jp.panasonic.com

手元がないものを手に入れる手段として“調達”が存在します。これまで、企業で働く多くの研究者・技術者は、自らのシーズ（技術）中心に、手元がない材料や部品を“調達”し、商品の「高性能化」や「高品質化」を進めることで、経営に貢献してきました。

しかし一方、“オープンイノベーション”、“デザイン経営”、“GAFA”、“モノづくりからことづくりへ”等、ここ数年流行った単語をピックアップするだけでも技術者の置かれている立場が大きく変わりつつあることが実感できます。

今、企業の経営層が、商品の開発時に技術者に求めているものは、「高性能化」や「高品質化」だけではなく、「魅力的なアプリケーション」であるケースが多くなっています。「アプリケーション」創出のためには、技術者個人（あるいは所属組織）が持つ単独のシーズでだけではなく、他のいくつかのシーズ（技術だけではなく、サービス等も含む）と組み合わせしていく必要性があります。

さらに、最近の流行は、テレビなどの大手メディアが広く発信する情報からだけではなく、YouTubeなどのweb媒体を使ったコンテンツから発信される情報に大きく影響を受けていると言われています。そのため、開発しようとしているものが「魅力的」であるかどうかの判断は極めて困難なものとなりつつあります。

「売れるものを開発せよ！と言われても、なにを作れば流行るか予想も想像もできない。」本当にひとりの技術者の立場に立てば、苦難の時代と言わざるを得ません。これは、実際に一年半前まで技術者だった私自身が感じていた問題でした。

しかし、昨今のこの状況は、調達という視点に立てば、技術者にとって大きなチャンスになりえると考えます。自分の手元がないシーズを“調達”し、魅力的なアプリケーション創出（あるいは調達）して人気のコンテンツにのせれば、単独技術の多少の完成度によらず、ビジネスにつながる可能性があるからです。

ならば、今、調達できないものはなにか？それは研究者・技術者自身が、一歩前にでるちょっとした勇気だと感じています。ちょっとした勇気の不足こそが“応用物理技術の社会実装”を加速するための壁の一つになっていると考えます。

新型コロナ禍の今こそ、調達を活用し、自分自身の技術に対する自信と、ちょっとした勇気をもって、一歩前に歩を進めてみてはいかがでしょうか？