

技術調達の見点から見える応用物理技術社会実装加速の壁

Obstacles in enhancing social implementation of applied physics technology 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

“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。

これまで、企業で働く多くの技術者は、自らのシーズ（技術）中心に、その「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。

ところが今、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、視点を変わると、技術者にとって大きなチャンスになりえると考えます。自分の手元にないシーズを“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、視点を換えられない理由は何か？そこには自らのシーズに対する技術者の強い拘りがあるように感じます。この拘りも“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のかもしれません。

今回はあえて、“技術”者だった視点をめぐり切らず、“調達”という立場に立つことで感じたことをお話します。