



産業技術総合研究所理事長

石村 和彦

いしむら・かずひこ 79年(昭54) 東大院工修士修了、同年旭硝子(現AGC)入社。00年旭硝子ファインテクノ社長。06年旭硝子執行役員、08年社長、15年会長。20年産業技術総合研究所理事長。経済同友会副代表幹事などを歴任。兵庫県出身、70歳。

AIST Solutionsの挑戦

マーケ×技術、社会実装推進

講壇

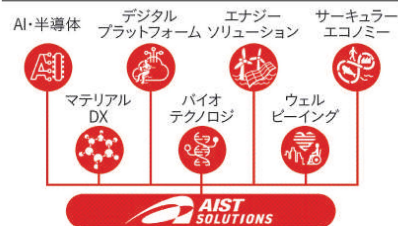
産業技術総合研究所は、ミッションである「社会課題解決と産業競争力強化」を達成するためにさまざまな改革を進めてきた。中でも最大の改革は、「AIST Solutions(アイスト ソリューションズ、AISol)」の設立だ。同社は産総研グループとして、産総研と日本全体の「ナショナル・イノベーション・エコシステム」の中核としての役割を果たすという同じ目標に向かって進んでいる。

産総研の第5期中長期目標(2020-24年度)で掲げたミッションは「世界に先駆けた社会課題の解決と経済成長・産業競争力の強化に貢献するイノベーションの創出」である。このミッションは、研究成果を出し、論文を書くだけでは達成できない。成果を製品やサービスの形で社会実装し、それらが実際に社会や産業を革新してイノベーションが起こることで初めて達成できる。

これは、良い技術だから使われるはず、といったシース志向的な独りよがりでは実現しない。効率的な社会実装には、十分なマーケティング(市場調査)によって社会が真に望んでいるものを見極める高度な洞察力と、時宜を逃さず迅速にアクションする機動力が必要になる。

手がかかる企業であって、産総研が自らビジネスを展開することはできない。だからこそ、企業のこうした活動に寄り添い、ともに積極的に伴走して企業と共に価値創造することが重要である。そのため私は産総研の組織体制について一大改革を行なった。産総研は従来「研究推進」と「組織運営」の2本柱で運営してきた。だが、研究成果の社会実装を効率的に進めるために3本目の柱として「社会実装本部」を新設した。

AIST Solutionsの7つのソリューション領域



ただ、内部組織としての社会実装本部では、社会実装を担う企業と同じ機動性やスピードで取り組むことが難しい側面があった。そこで、社会実装本部の主要な機能を外部法人化し、23

年にAISolを設立した。現在、約210人の体制で活動している。

AISolの役割は、一つにはマーケティングによって社会課題や企業ニーズを把握し、そこからバックキャストして、産総研がどのような研究を行うと価値が生まれるかを明らかにすることである。もうひとつは、産総研が生み出す技術シーズに加え、産総研内の技術資産、企業や他機関が持つシーズも活用してテクノロジーへとまとめ上げ、それを「事業共創」のフェーズに乗せることである。

事業共創とは、企業や、組織的に創業支援するスタートアップを通じてテクノロジーを社会実装し、新たな事業価値を創出することである。いわば、マーケティングとテクノロジーの掛け合わせにより、社会に今までにない価値を創出することだ。それがAISolの挑戦である。具体的には「マテリアルDX」「デジタルプラットフォーム」「AI・半導体」「エナジーンソリューション」「バイオテクノロジー」「ウェルビーイング」「サーキュラーエコノミー」の七つのソリューション領域を設定して活動を行っている。

設立から1年半ではあるが、大型共同研究の成立やAISol認定スタートアップの支援などの成果が上がっている。これからの活動に期待してほしい。(次回は静岡文化芸術大学文化政策学部教授の曽根秀一氏です)