

## 夢だったロボット事業を 主力ビジネスに育てるために受講

伸鉄（再生圧延鋼材）製品の製造販売業者として、月産4千トンを有する大手メーカーの一翼を担っていましたが、電気炉に市場を奪われ1995年に市場から撤退しました。工場ヤードを物流倉庫に転用して賃貸する不動産業へと構造転換する一方で、大学時代からの夢であったロボット開発を新規事業にしたいと考えました。産創館にいると学ぶうちにロボトラボラトリーの会員となり、仲間3名で開発チームを組んで安全見守りロボットや展示会用ロボットなどを開発し実績を積んできました。こうしたロボット事業をなんとか弊社の主力ビジネスに育てたいと、背水の陣の覚悟で臨んだのが本講座です。

## 受講後に試作ロボットが完成 事業化への入り口が見えてきた

ヒアリング先として紹介してもらった立命館大学の金岡克弥先生から教えていただいたことは、「ロボットである必然性は何か」という原点でした。人間の能力を拡張するためにRT（ロボット技術）を活用することを共通の目標として合意し、講座ではロボットスーツの事業化プランを発表しました。受講後も金岡先生との連携を深め、浮遊物体を制御するロボット技術を事業化する取り組みを続けています。平成21年度のものづくり中小企業製品開発等支援補助金を得て開発したのが、老朽化した橋梁や建築物の検査に役立つ「目視検査用ロボット浮遊カメラ」です。新聞報道されるなど、事業化に向けてモチベーションも高まっています。

## 大学のシーズを 事業化するキモは コミュニケーション能力

### 菱田 聡 氏

菱田伸鉄工業株式会社 代表取締役  
2008年受講、第3期生

#### 受講者に聞きました Q&A 本音トーク

**Q** 受講してみてもっと役に立ったことは？

**A** 大学の先生と連携してビジネスを構築するノウハウを、実践形式で学ばせてもらいました。大学にあるシーズはターウィンの海。事業化できるかどうか目利きをするのは我々。両者の目的を整合させ、どうやって成果に結びつけるか、コミュニケーションが最も重要だということ、身をもって学びました。

**Q** 受講して驚いたことは？

**A** 産創館発の講座なので、中小企業関係者が中心かと思っていたら、大手企業の研究開発者など精鋭揃い。情報分析力、プレゼン技術など、どれをとっても一級品で目からウロコの連続。大いに啓蒙を受けました。レベルが高くてハードな授業ですが、本人のやる気次第で絶対に役立つはず。

## コア事業(タイヤ)に続く新事業を 打ち立てることが目標

### 研究を事業化するノウハウを 総体的に習得でき視野が広がる

弊社の主力事業は、「TOYO TIRES」ブランドでおなじみのタイヤ事業で、全売上の約7割を占めており、自動車市場以外の新規事業開発が課題となっています。私は入社以来長い間事業部新商品開発部門にいましたが、2008年から新規事業の企画に従事しており、企画力の向上を目指して本講座を受講しました。最も役立ったのは、研究を事業化するまでのノウハウが総体的に習得できた点です。それまで商品を企画することはあっても、ビジネス全体をプランすることはなかったので、一気に視野が広がりました。

### ノウハウが詰まった講義資料が 今では頼もしい虎の巻

講座の最大の特長は、講義と実務が織りまぜてあり、普通ならOJTでしか体験できないビジネス化について、プロデューサーのための全体像を半年の講義で学べる点です。授業でいただいた資料は、事業化の心構え、公的資金活用からマーケティングまで、ビジネス開発に必要なノウハウが全て網羅されていて、今でも頼もしい虎の巻として活用しています。また、中谷先生の授業を通じて、何事も構造化して考え、図式化する姿勢が身につきました。目標は、10年後にタイヤに続く新事業を1本打ち立てること。講座で学んだスキルを活かし、新しい事業を模索していこうと思います。

#### 受講者に聞きました Q&A 本音トーク

**Q** 受講後に最も変化したところは？

**A** 初日に受講生全員と名刺交換をしたのですが、手持ちの名刺がすぐにきれてしまいました。それを見て中谷先生が「企画担当者には人脈を広げてなんぼ。もっと分厚い名刺入れを持ちなさい」と注意されました。早速買い換えた名刺入れが、今では大活躍しています。企画の真髄は人脈にあることを、身をもって教えていただきました。

**Q** 受講生同士の交流は続いていますか？

**A** 「2009年中谷組」が同期会の呼び名。私は常任幹事役を仰せつかっていて、定期的な同窓会を開催しています。同期生が再会すると一言ずつ近況報告をするのですが、連境らしい人がかりで、自分も頑張ろうという元気をもらえます。切磋琢磨した生徒同士、今も啓発し合える良い仲間です。

### 中島 佐知子 氏

東洋ゴム工業株式会社  
研究開発センター 開発企画管理室  
新規事業企画チームリーダー  
2009年受講、第5期生

## 「研究を事業化するプロデューサー養成講座」は「実践」で体得し、「人脈」という財産を創る学びの場

### 研究員の立場から全社を俯瞰する 経営者の視点をも身につけるために

ちょうど1年前、研究所から技術開発企画室に配属された私は、それまでの1研究員の立場から、全社的な立場で研究の方向性を検討する役割へと変わりました。会社からは、「経営者の視点を身につけるために、人材育成講座を受講するように」と指示を受け、知人から本講座を紹介されたのが受講のきっかけでした。さっそく資料を取り寄せて見ると、非常に実践的なカリキュラムになっていることがわかり、コストパフォーマンスの面からも文句のつけようがない講座だと思いました。それまで弊社では、京都の講座を受ける社員が多かったのですが、私の受講をきっかけに、社内でも本講座ファンが一気に増えました。

## 座学では体験できない 実践的な授業が最大の魅力です

### 宮西 健次 氏

ユニチカ株式会社 技術開発企画室技術士  
2010年受講、第6期生

**Q** 最も印象に残った授業は？

**A** 講座の集大成として実施した、新規事業のプレゼンテーション大会です。講師陣から鋭い質問をいくつも浴びせられ冷汗をかきながらも、聴衆に応じて何を語るべきか、ポイントの絞り方がよくなりました。

#### 受講者に聞きました Q&A 本音トーク

**Q** 受講後に成長したと思える所は？

**A** 研究開発から事業を構築する際に必要な投資面を意識し、事業採算性を常に考える癖ができました。研究員時代は、そこまでのことを意識してなかったのですが、自分でも成長を実感します。全社的な中期計画の策定にも役立っています。

### はっきりとした目的意識があれば 新規事業構築で起業することも可能

本講座の最大の特長は、座学を実務へと結びつける機会が、授業として組み込まれている点です。一般的な講座では、ワークショップ形式の授業が主流ですが、本講座では実際に大学の先生にヒアリングを行い、シーズを事業へと組み立てていく実践シミュレーションを柱としています。受講生の中にはこれをチャンスとしてとらえ、実際に起業する人もいます。そういうはっきりとした目的意識があれば、大変有意義な機会になると思います。私のように企業の研究開発担当者であれば、研究を事業化する実際のプロセスを直接体験でき、企業人としてのスキルアップが大いに図れるはずです。

## 繊維加工技術を武器に 新たなビジネス構築を模索

### 業態転換を目指して 新たなビジネスの組み立てを学習

弊社は1970年に創業した、繊維加工機械を製造・販売する企業です。とりわけ、ニット製品のパーツ同士を縫製するリンクマシンではオンリーワン企業として、関西のニット産業を支えてきました。しかし、ニット工場の中国移転が相次ぎ、今では国内市場の大半が失われました。そこで現在、これまで培ってきた繊維加工技術を武器に、新たな市場を開拓するための取り組みを続けています。本講座を受講した目的も、新たな市場を開拓し、業態転換をしていくためにはどうしたら良いのか、新たなビジネスを組み立てるやり方を学ぶ必要性を感じたからです。

### 多彩な講師陣による指導のもと 新たな知識やスキルを習得

研究開発をビジネスへと組み立てる大きな流れの中で、新たな知識やスキルを学ぶことができました。講師陣は、大学教授から実業界のビジネスマンまで多彩で、講義も興味深いものばかり。プレゼンテーション技術にも磨きがかかり、現在の仕事にも大いに役立っています。私の場合、仮想の事業を題材にしてビジネスの立ち上げ方を学んだのですが、これから受講しようと考えている方々にはぜひ、ここで新たなビジネスプランをつくりあげて会社に持ち帰るくらいの意欲をもって参加してほしいと思います。

### 圓井 良 氏

圓井繊維機械株式会社  
代表取締役社長  
2010年受講、第6期生

**Q** 本講座の一番のメリットは？

**A** 全17コマに及ぶ充実したカリキュラムを受けて受講料はわずか5万円。非常にコストパフォーマンスが高いと思います。また、同じ志を持った異業種の仲間との交流を通じ、今後のビジネスに役立つ人的ネットワークが構築できるのも大きな魅力です。

#### 受講者に聞きました Q&A 本音トーク

**Q** 最も印象に残った授業は？

**A** 1泊2日の合宿が楽しい思い出です。少人数の班に分かれて、ビジネス開発シミュレーションを行うのですが、深夜まで続いた議論では次々に事業アイデアが生まれ、これまでにない知的興奮を味わっていました。