

特集 1

2014年1月20日 新春トップセミナー

開会挨拶

生産技術振興協会 理事長 伊東 一良

皆様、新年おめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。生産技術振興協会の理事長を務めております、大阪大学の伊東一良と申します。本日は、新春トップセミナーを、ここナレッジキャピタルで開催いたします。その後に、新春交換会を開かせていただきます。本日は、多数の方々においでいただきまして、ありがとうございます。生産技術振興協会は1949年、昭和24年に発足し、65年の長い歴史を持っております。大阪大学をはじめとする研究機関と連携し、関西地区の産業振興に尽力して参りました。その中で「生産と技術」という季刊誌を年4回、65年間続けて発行いたしております。そして、セミナーをはじめ、様々な情報交換の場を提供して参りました。本年の新春トップセミナーは、非常に新しい、ここナレッジキャピタルで代表理事をお務めの、元大阪大学総長の宮原秀夫先生に、大変お忙しい中を、ご講演いただくことになりました。タイトルは「ナレッジキャピタルが開く大阪の未来、関西の発展ビジョン」です。その後に、新春交換会もごございますので、情報交換の場として、ぜひご利用いただきたいと思います。

アップルの創始者スティーブ・ジョブズが残した名言の1つに、次のような話があります。「美しい女性を口説こうと思ったとき、ライバルの男がバラを10本贈ったら、君は15本贈るかね。」と聞いたそうです。話はもっと続くのですが、「そう思った時点で、君の負けだ。ライバルとは関係ない。むしろ彼女自身が何を望んでいるかを、見極めないとだめだ。」というようなことを、ジョブズは言ったそうです。確かに、言われてみるとその通りです。目当ての女性が本当に望むところ、そこを我々は見極



理事長 伊東 一良氏

める必要があります。ライバルの目論見とは、無関係であるわけです。

しかし、残念ながら日本の大企業、特に関西の企業はこれまでに、テレビ、液晶、プラズマディスプレイというような商品については、これに似たようなことをやって来てしまったように私は思います。「あそこで月産30万台なら、我が社は50万台でいこう」というような感じではなかったでしょうか。もちろん、私はパナソニックに在籍していたこともありますので、テレビ受像機を月産10万台生産することが、いかに大変なことかは、存じ上げています。また、確かにこのような方法は安定で確実であり、ある意味では優れた方法であったわけです。いろんな工夫もその中にあるでしょうし、小さな発明がたくさん詰まっていると思います。しかし、残念ながら世界の消費者ニーズの変化については、それを捉えることができなかったと私は思います。

むしろ、これからは、消費者のニーズに合った画期的でイノベティブな製品が望まれているわけです。しかし、こういう新製品が今の企業から、どんどん出てくるかというと、それは少し難しいと、私には思えます。誰もがリスクを取れないような、

これまでの大企業の、いわゆる大艦巨砲主義のやり方では、難しいのではないかと考えています。そういう意味では、これからのイノベティブな新製品が出てくる源はどこかといえば、やはり、中小企業、ベンチャー企業から出ざるを得ないと考えています。大企業に勤めておられる方で、同様の意見を持っておられる方は、何人もおられました。ただ、消費者のニーズに合ったイノベティブな新製品といっても、そう簡単にこれができるとは思いません。そのためには、幾つかの仕組みが必要だと思います。

ここナレッジキャピタルは、大阪の北玄関として、いろんな人が集まって、面白いことや最先端のこと、

未来のことについて情報交換する場だと、お聞きしています。そういう意味では、イノベーションというより、もっと大きな枠のものが産まれてきそうな場所になることを、私は期待していますが、イノベーションのためにも大変役立つような、素晴らしい仕組みになっていると私は思っております。そういう意味で、本日の宮原先生のご講演を大変楽しみにしております。皆様方にも、ぜひ宮原先生のご講演、そして新春交換会をお楽しみいただけますよう、ご案内いたしまして、私の開会の挨拶とさせていただきます。

