

日本企業が製造する素材は、品質、価格、省エネルギー・環境対応などの点で優れる。例えば先端半導体をつくるための材料で、日本勢は世界で極めて高いシェアを誇る。一方で海外勢も攻勢を強めており、国際競争は激しくなるばかり。日本勢が世界で輝き続けるためには、研究開発で生まれた新素材の事業化をもっと増やすべきだ。

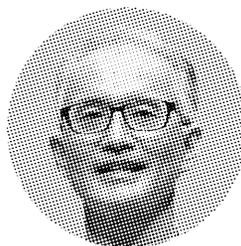
新団体立ち上げ

そもそも素材は新規参入が難しい。研究開発から発売まで10年単位の時間がかかる。また量産段階になったとしても、一定数量を安定供給し続ける義務が生じる。生産設備には10億円単位の資金がいる。新興企業がやる

日本発の新素材、事業化加速

高性能材料技術・事業化研究所代表理事 滝田 理康

主張



には限界があるし、目の見えない新素材は少ない。

だからこそ既存企業による事業化の加速やその支援が必要だと考えてい

る。各社が優秀な人材を多く抱えているのをムダにはしていない。

私は閉塞感を打破しようとして、高性能材料技術・事業化研究所（高材研）を夏に立ち上げた。事業化がうまくいかないのは、狙いたい市場が未熟で情報が表に出づらいうことが一因にある。新素材の革新性はどこか、顧客は誰か、リスクは何かなど、多くの場合で明確になっていないまま活動している。

開発経験生かす

高材研では企業会員を対象に、技術・市場調査

書の制作・販売、企業内新規事業の育成を目的とする助言・指導、月2回のシンポジウムなどの事業を手がける。企業内で事業化に悩む多くの人に利用してほしいとの思いから、非営利の一般社団法人にした。

私はかつてプリチストンに所属し2003年から炭化ケイ素（SiC）超高純度焼結体の事業化に挑んだ。半導体製造で使う直径5mmのSiCウエハー開発に成功した。社内新規事業を推進する組織で販売、設計、生産などをさまざまな部門を経験した。

それだけに、新素材の事業化の難しさはよく分かっている。前職で取り組んだ「新規事業」は結局、本業との相乗効果の少なさなどから18年までに売却・撤退してしまっただ。その反面、経験は豊富だ。高材研でこれまでの知見をフル活用したい。

高材研にはプリチストン時代一緒に試行錯誤した仲間たちも参画してくれた。新素材の事業化という「若葉」を日本に増やし、業界を活性化したい。

（東京都港区芝5の36の4）

企業研究生かす支援に全力

たきた・さとやす 88年（昭63）東京理科大学卒、同年プリチストン入社。建築用品事業本部で新商品開発や事業企画を担い、03年半導体向けSiC部材の新規事業推進担当、08年SiC事業部長。19年アルゴマーケティングソリューションズ（現アルゴパース）社長。東京都出身、61歳。