

「対外発表のススメ」

東亞合成株式会社 名古屋クリエイシオ R&D センター

松崎英男

私は応用研究 23 年、事業部 12 年のキャリアの中で数えきれない新製品開発に携わってきました。その多くが失敗に終わる中、幸いにも高利益率で長寿命の製品を生み出すことを経験しています。この経験から強く実感していることは、製品を高く、長く買ってもらうためには、顧客に信頼してもらえる技術力が必要だということです。具体的には、顧客にとって「なくてはならない機能」を提供する技術であることを、論理的かつ科学的に説明し、顧客の強い信頼を得ることです。

顧客に信頼される技術力を獲得するためには、日々の研究活動において積極的に对外発表に取り組むことが極めて有効です。学会発表や論文投稿などの对外発表を行うためには、研究内容を論理的に構築し、科学的な考察と検証を徹底する必要があります。このプロセスを通じて、研究内容を本質的に理解し、技術の独自性や競争力を明らかにすることができます。さらに、準備段階での考察や発表の場で得られるフィードバックを通じて、技術をより高める道筋が見えることも期待できます。对外発表を行うことは技術の信頼性を高めることに加え、研究者としてのスキルアップにもつながると言えます。

また、对外発表は、一流の研究者から深く学ぶ貴重な機会を提供してくれるものもあります。私自身の経験を振り返ると、乳化重合動力学の第一人者である塙村先生との共同研究を担当したことが、研究者としての大きな転機となりました。塙村先生らが主催する高分子ミクロスフェア討論会で発表を重ねる中で、微粒子分散系の重合動力学を深く学び、多くの先生方から貴重な微粒子合成に関する技術や知識を得ることができました。また、日本油化学会の東海支部や界面科学部会で幹部を務め、様々な对外発表の機会を得た経験を通じて、乳化・分散や界面化学に関する知識や人脈を築きました。これらの経験を基盤に開発した微粒子製品は、20 年以上にわたり高利益率の大型製品として当社業績に貢献しています。

もちろん、通常の研究開発業務に加えて对外発表に取り組むことは、決して容易なことではありません。発表の準備には時間も労力も必要であり、少しだけ無理をすることになります。（この「少しだけ無理をする」という姿勢は、城山三郎の著書『少しだけ、無理をして生きる』にも通じるものです。ぜひ参考いただければと思います。）しかし、その「無理」を乗り越えた先には、余りある成果が待っています。对外発表を通じて得られる知識や人脈、技術の深化は、研究者としての飛躍的な成長をもたらします。

より多くの研究員が積極的に对外発表に取り組み、少しだけ無理をした見返りとして、飛躍的な成長を遂げてくれることを強く願っています。成長した皆さん、顧客と技術を介した深い信頼関係を構築し、連続的な高付加価大型製品の創出を実現していただけると信じています。