

KRP PRESS Vol.153

Kyoto Research Park ACTIVITY (2018.04) 特集:イノベーションの様々なカタチ

SiC

SiCパワーデバイス

Only One

Kyoto Spirit

Crazy!

イノベーションの 様々なカタチ

エネルギー問題

中小企業が参画しないと
底辺は広がらない

産産学連携

製品化・社会実装化

前人未到のところをいく

地域プレイヤー

京都
Core

長野
Satellite

滋賀
Satellite

福井
Satellite

持続的な経済成長

SiCという
大きなポテンシャルのある
素材を根っこにした
オープンイノベーションの
ヒナ形のようなものが
できた

OPEN INNOVATION

金融力の本質は情報と人の中継点
それを通じてコミュニティ創出に貢献すること

企業間の壁を超え
スタートアップの力で新たなステージへ

消すべきを「消す」
超簡単施工の
スマート・スイッチ



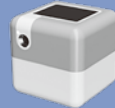
イノベーション創出には
点でなく線が必要

スタートアップの本音
協業案は成長曲線に
そぐわなければ意味がない

「ちょっと素敵な暮らし」
の提供を加速させる



ハコ型パーソナルロボットで
世界をめざす



京都

京都企業4社が参加した
オープンイノベーションプログラム
DBJコネク ト KYOTO OPEN ACCELERATOR

コミュニティになることで
ノウハウ蓄積と継続が可能になる



音声認識によって
利用者が知りたい
情報を伝える
パートナーロボット



新しい非接触
インタラクティブサイネージ
の開発へ

ビジネス交流活性化アプリで
プラットフォームを強化

電力供給の過程で発生する電気エネルギー損失の大幅な節減効果が注目されるシリコンカーバイド(SiC)パワーデバイス。その製品化・社会実装をめざす「京都地域スーパークラスター・プログラム」が、5年間の研究開発期間を終了した。めざしたのは、京都におけるSiCパワーエレクトロニクス産業クラスターの形成。折しも、SiCパワーデバイスの先駆的研究と実用化に貢献したとして、松波弘之名誉教授が「2017年本田賞」を受賞された。今、松波名誉教授と西本清一氏の対談を通して見えてくる、京都で生まれたオープンイノベーションについて語っていただいた。

本流から離れたところで
オンリーワンをめざすということ

西本 現在、日本では一年間に約1兆kWhの電気を作っていますが、そのうち5～10%ぐらいが電力制御の過程でムダな熱になっています。ここで使われるパワーデバイスを従来のシリコン(Si)からSiCに換えると、ムダに失っている電力の約70%を回収することができる。火力発電でいえば10～20基分ぐらいでしょうか。省資源、省エネルギーは地球環境の持続性を確保するために欠かせないわけで、それだけSiCパワー半導体の省エネ効果は画期的なんですね。人類にとって最大のテーマであるエネルギー問題、とりわけ電気エネルギー依存社会に光明を見出せる状況が生まれてきた。その光明に道筋つけたのが松波先生のご研究です。



松波 かれこれ50年になりますか。普通の人にとっては長いかもしれませんが、大学の研究者は50年先を見て研究したりする。もちろん初めから50年先にこうなるだろうと予見していたわけではありません。もともとSiCの研究を始めたときも、みんな



産×産×学という
地域のプレイヤーが実現する
イノベーションモデル

【特別対談①】

京都大学名誉教授 松波弘之氏
(公財)京都高度技術研究所 理事長 西本清一氏
「SiCパワーエレクトロニクス産業クラスター@京都」

がシリコンやガリウムヒ素に集まる中で、誰も手をつけていないSiCが残っていた。なんとかこれを半導体社会に持ち込んで市民権を与えたいと思ったのです。ある意味単純なというか、クレイジーな考えだったんですよ。
西本 その辺、京都大学スピリットですね。
松波 そうかもしれません。時勢にはあまり寄り添っていかないというか。離れたところでのオンリーワンというか、自分が「これをやるんだ」と決めたら猪突猛進していく。それは京都大学のカラーかもしれませんね。
西本 それがイノベーションに結びつくのでしょうか。主流のところに行くのではなく、前人未踏の領域を開拓しないと本当の意味のイノベーションは起こりませんから。これは京都大学だけでなく、「京都」という風土が醸し出す独特のカラーと言えるのかもしれません。

オープンイノベーションの
ひとつのヒナ型を京都で創った

西本 近頃、イノベーションという言葉が非常に軽くなっていると感じられてなりません。イノベーションさえ起こせば経済活動が活発になるというのは、その本質とはかけ離れています。イノベーションが起こると、旧来あった分野が退場させられる。ある技術のパラダイムシフトが起きると、それまでの考え方は通用しなくなって不連続な変化が生まれる。その境目で景気が良くなるんですが、それはほぼ50年周期で起こってきた。それが、経済学者のシュンペーターが言った創造的破壊型のイノベーションです。
松波 50年ごとの波を毎年起こせというのは、どだい無理な話なんですね。
西本 パソコンの分野に限って言うと、



約1.5年ごとに半導体の集積度を2倍に高め、漸進的なイノベーションを起こすんですね。そして市場に出回る新製品は、より高性能でより安くなっているから、ユーザーの買い換え意欲は高まる。ある世代のパソコンが広く普及してしまうと、製品は売れなくなり、経済は停滞します。その頃合いを見計らったかのように、次世代の新製品が出てくるから、経済は持続的に成長を続けるわけですね。その繰り返しのうちに漸進的なイノベーションが経済の持続的成長を促す

メカニズムが働いている。同じ分野で、技術レベルがすごく速い速度で上がっていく結果、経済は停滞することなく、成長し続けるのです。そのいちばん大きな原動力になったのは半導体の集積率アップを実現したインテルです。インテルは、基礎研究は大学に任せ、大学と伴走しながら、生産技術の開発を進めた。この方式はオープンイノベーションの1例です。インテル的な実践をやり遂げたのが京都地域スーパークラスターでの産学連携や産産学連携の取組だったと思います。
松波 このプロジェクト自体がね、産産学連携に非常にうまい形で道をつけたと思いますね。SiCという大きなポテンシャルのある素材を根っこにした、オープンイノベーションのヒナ型のようなものができたのではないのでしょうか。

スーパークラスターの成功事例を
もう一段上へ

松波 このプロジェクトでは、中小企業をエンカレッジするように産産学連携で組んだ。それは非常に良かった点ですね。SiCを使っている面白いことができそうだと考える中小企業が京都には多くて、そういうところは技術を持ちながら、今日明日どう生きていくか真剣に考えている。この真剣さを生かすべきですし、中小企業が参画しないことには底辺は広がりません。そうした仕組みづくりが、オープンイノベーションの京都モデルという呼び方につながったのでしょうか。
西本 国のプロジェクトベースで引っ張ってきて階段を上ってきたわけですけど、ここでもう1段分やらないと『SiCパワーエレクトロニクス産業クラスター』は形成できないのではないかと気がしています。ようやくここまで来て、2番手、3番手に追いつかないよう、きちんと仕組みを作って、もう一踏ん張りアクセルを踏むことが必要です。

松波 京都だけでなく日本全国に斬新な発想を持った老若の世代の人たちがいて、そんな中小企業がいっぱいあるというのが日本の特徴。オープン化をすれば、新しい製品がどんどん生まれると思いますね。

西本 情熱(Passion)、根気(Persistence)、忍耐(Patience)という3Pは成功の秘訣ですが、これらに加えて運(Luck)が必須要因です。ルイ・パスツールは「幸運の女神は待ち構えている人のもとへ微笑む」と言いました。つまり『3P1L』がすべて揃って初めて成功するのです。保守的だけれどフラットな雰囲気のある京都コミュニティへ、まさに志を抱き3Pを備えた人たちが域外からも多数参入し、1Lを掴み取る契機が生まれれば素晴らしいですね。そういう支援を地域行政や京都リサーチパーク(株)がしてくれることを大いに期待しています。
——ありがとうございました。



本田賞受賞お祝いの会で松波ご夫妻とご列席の皆さま

【特別座談会②】

地域に特化したアクセラレータープログラムで 新たなビジネスモデル創出をめざす

昨年6月、新規事業創出支援プログラムの構築を目的に業務提携した(株)日本政策投資銀行(DBJ)とCreww(株)が、提携後初の取り組みとしてDBJコネク「京都オープンアクセラレーター(KOA)」を実施。オール京都としてバックアップすべく京都府、京都市、(公財)京都産業21、(公財)京都高度技術研究所、KRP(株)も共催として参加している。京都に特化したオープンイノベーションプログラムの意義と目的、プログラムを通して見つかった課題や可能性、将来のビジョンまで、それぞれにプログラムに寄せる思いを語っていただいた。(※次ページにて取り組み詳細をご紹介します)



左からCreww(株) Founder & CEO 伊地知 天 氏・(株)日本政策投資銀行 業務企画部 イノベーション推進室 副調査役 田代 翔太 氏 (株)日本政策投資銀行 業務企画部 イノベーション推進室 副調査役 麻田 泰生 氏・Creww(株) Managing Director 水野 智之 氏

取り組む「覚悟」を持っているか 見つかった課題

田代 このプログラムでは、Crewwが培ってこられたノウハウやプラットフォームを使って実施しましたが、DBJとして気をつけなければならない課題も見つかりました。

麻田 大企業サイドだと、どのようなチームを構成できるかが1つのポイントになる気がしています。もちろん会社によっても違うのですが、たとえば経営層が決めればスムーズに事が運ぶかというそうでもない。



内部調整や担当者のマインドが追いつかず、後になって問題が出てきてしまったり。若手と中堅の方が担当だと、どうしても経

水野
スタートアップの本音
協業案は成長曲線に
そぐわなければ
意味がない

営層が中堅の方の意見を優先してしまうということもあると思います。

田代 社内を調整していくことの難しさを感じますね。

水野 大企業側は、自社の弱点分野と一緒に作ってくれる相手としてスタートアップを選ぶことが多いです。一方スタートアップは、あくまでも自社の成長曲線を大企業と組むことで加速させることが目的なので、協業案が彼らの成長曲線にそぐわなければ意味がありません。そこがお互いうまく紐付いているかどうかの見極めが肝心です。



伊地知
イノベーション
創出には
点でなく線が必要

田代 これまでお会いした企業からは、総じて高い関心を持ちながら、それを受け止める社内の体制がないと嘆く声をよく耳にしました。でも、そうした体制がある会社なんてほとんどありませんよね。今回一緒にやった企業は、やりながら、模索しながら、一緒に作っていかれていました。そういう覚悟を持っているかどうか、重要な要素の一つなのかもしれません。

地域に特化したからこそ見えた コミュニティの重要性

水野 こういうプログラムを100回以上やってきて、今回すごくいいなと思ったのは地域に特化したことです。企業が日本各地に点在していると、プログラムが終わったあとに担当者同士が集まるというのは現実的ではないですね。ところが今回は、参加された企業が集まって良かったことも悪かったことも共有されている。

麻田 実際、各企業の担当者たちが自発的に食事会などをされて、「じつは社内でこういう課題がありまして」みたいな話をされていたと聞きました。これは非常によかった点で、そういった食事会という小さなコミュニティからスタートして、そこに次は新しい会社もどんどん加わって、地域単位でコミュニティが形成されていくというのは、中長期で見ると間違いなく必要なこと。コミュニティにはノウハウが蓄積、共有されやすいですからね。このプログラムならそれができるのでは、という思いを強くしました。せっかくなので、次につながる会、フォローアップの会みたいなことも企画していきたいと考えています。次につながる、今あるノウハウを次に生かせる、そんな仕掛けを考えたいですね。

伊地知 地域に特化、ということ言えば、地域の課題を吸い上げるアクセラレータープログラムというのも面白そうです。行政と企業とスタートアップの、それぞれ利害が一致するポイントを探るというような。

ノウハウを、知見を「共有」する つながる力を育てていく

伊地知 大企業がこういうプログラムにチャレンジされる。すると良かった点、悪かった点、いろいろな反省点が出てくる。そういったことをほかの企業にも教えてあげて、全体で底上げていくことが、本来あるべき姿だと僕は思っているんですね。ノウハウを共有することで、次の人が効率的にできるようになり、いろんな人たちが挑戦してきた時間や労力といったものが自分にもしっかり返ってくるという――。

継続させることで描けるビジョン イベントとして終わらせない

伊地知 イノベーション創出とか新しいことへのチャレンジは、点ではなく線ととらえなきゃいけない。持続性が必要なんです。コミュニティもそこにつながる話で、このプログラムもイベントとしてとらえず、仲間と一緒にノウハウを共有しながら次につなげていくものであるべき。複数社でやる、共有する仲間がいるというのは、非常に持続しやすいモデルで、もっとも合理的なやり方です。途絶えるぐらいなら他の人がやってもいい。とにかく継続させることが重要です。

麻田 これで終わりじゃないですね。プログラムをやって終わりじゃない、これから長いプロセスが続いていくわけです。でも、そういったことを始めたという事実を社内外に発信し、その覚悟が何だったのかということ



田代
金融力の本質は
情報と人の中継点
コミュニティ
創出に貢献

麻田
コミュニティに
なることで
ノウハウ蓄積と継続が
可能になる

水野 4社の事業会社がこのプログラムの中で、ノウハウを共有しながら共通認識をめざそうとされていました。4社が同じ場において、DBJとCrewwが間に入って、そこを擦り合わせながらブラッシュアップしていくという今回のやり方を、今後も地域でやっていければ、うまくメリットとして使えるのではないかという気はしています。

田代 DBJの企業理念は「金融力で未来をデザインします」というもの。金融力の本質は情報や人の中継点になれるところだと思えます。適切な情報を適切な人達に結びつけ、組み立てていくこと、それを通じてコミュニティを作ることには貢献したいと思っています。

を記録なり媒体なりに残して共有することが重要かもしれません。

水野 もし次年度も同じことができれば、そこでまた一つのコミュニティが生まれます。継続的に続けていくことで、コミュニティを組成させ、つなげていくことになります。これは、地域で一気に拡大させるやり方です。いいじゃないですか。地域の広がり、コミュニティのつながりをうまく生かすには、共催頂いた地元行政の方も仰有ってくださったように、KOA2018、2019、2020・・・と、ずっとやっていってほしいですね。

田代 期待に応えられるよう、頑張ります(笑)
――ありがとうございました。

DBJコネク第1段「京都」発!産官連携の取組み
京都企業4社が参加したオープンイノベーションプログラム



KYOTO OPEN ACCELERATOR 結果報告

【主催】 DBJ 日本政策投資銀行

【共催】 京都府 京都市 KIZI 京都産業21 京都高度技術研究所 creww KRP

京都に拠点を置き多様な経営資源(リソース)を有する参加企業4社と、斬新なアイデアやノウハウを有する全国のスタートアップ企業との、オープンイノベーションによる新規事業創出プログラム「京都オープンアクセラレーター」が行われた。2017年9月にスタートアップ企業から参加企業それぞれのリソースを活用した新規事業案を募り、約4カ月かけてブラッシュアップ。京都企業4社とスタートアップ企業6社との協業案が2月16日、発表された。

京都企業4社とスタートアップ企業6社の協業プロジェクト



ハコ型パーソナルロボットで世界をめざす

ロボットとセンサーは切っても切れない関係であり事業シナジーもある2社で、視覚情報と音声情報を組み合わせた、どこでも持っているインタラクションロボット「PLEN CUBE」を展開。光半導体センサでトップクラスのコーデンシ(株)と共に、世界のデファクトスタンダードをめざす。



新しい非接触インタラクティブサイネージの開発へ

コーデンシ(株)が持つデジタルサイネージやセンサーの開発力とTakumi Vision(株)が持つモーションキャプチャ(センシング)モジュールを組み合わせ、非接触で操作可能なデジタルサイネージの開発と展開を行う。これまで担当者レベルでやってきたことを「BioB」の事業としてより大きく育てたい。



「ちょっと素敵な暮らし」の提供を加速させる

両社の事業理念に共通するものがあり、協業に結びついた。(株)ニッセンの持つ3千万人の顧客基盤と、(株)Crunch Styleが作ったお花屋さんのプラットフォームを掛け合わせることで、ワンコインから質の良いお花を多くの人に提供する。(株)ニッセンの事業の柱をめざし、3年以内に一定の事業規模に育成したい。



パートナーロボット「ユニボ」と機能連携

ユニロボット(株)が開発するパートナーロボット「ユニボ」と(株)はてなブックマークが機能連携し、ユニボに対応したコンテンツ配信を実施する。ユニボは、音声認識によって利用者が知りたい情報を「はてなブックマーク」から選定して表示する。音声の可能性を探り、どう発展させるかは、難しさもあるが楽しみでもある。



ビジネス交流活性化アプリでプラットフォームを強化

会議室のシェアサービスなどで実績のある(株)スぺイシーのシェアリングプラットフォームと、京都リサーチパーク(株)の支援機関ネットワークを使って、ビジネス交流を活性化させるアプリを新たに共同開発。両社の既存プラットフォームを強化するとともに、さらなる事業拡大につなげたい。



消すべきを「消す」、超簡単施工のスマート・スイッチ

節電率が高く、簡単に施工でき、多機能で安価な特徴を持つ、電子開発(株)独自の特許技術である「スマート・スイッチ」の新商品開発、節電ソリューションを共同で行う。協業プロジェクトでは、KRP地区内でスマート・スイッチを使った節電の実証実験を行い、新たなソリューション開発にもつなげていく。



01 | 企業間の壁を越え、スタートアップの力で新たなステージへ

弊社は新たな事業分野としてロボット産業への展開に興味を持っていました。しかし、社内にはロボット開発のリソースがない。そこでノウハウを持ったスタートアップと協業することで素早く新しい一歩を踏み出すことができるのではと考えました。今回協業することになった2社とは、もともと担当レベルではお付き合いがありました。とはいえ普通、なかなか担当部署のレベルを超えて大きな協業までには至りませんよね。今回KOAのプログラムを利用したからこそ、一つの壁を乗り越え、会社対会社の付き合いに発展させることができたと思っています。今後は展示会への出展等によって市場の反応を確認し、具体的な協業を進めていく予定です。

コーデンシ(株) 統括室 General Manager 三好 文博 氏

02 | スタートアップとだからこそできる新たな挑戦を求めて

弊社単体ではなかなか挑戦しづらいことでも、スタートアップと組むことで挑戦するきっかけが作れるのではないかと思います。弊社との協業には本当に多くのご応募をいただきました。事業自体は面白い取組をされているのですが、弊社との具体的な協業の方法について迷われている企業様が多い印象でした。その中で目を引いたのは、自社サービスだけでなく、協業案について熱意のある方。早い段階でデモまでいただいたユニロボット様は、現時点で既にカスタマーへのサービス提供まで至っています。弊社にとってはすぐに事業的な売上になるわけではなく、ここからビジネスとしてどう発展させるかという課題はありますが、取り組んでみたい内容であっただけにメリットは様々考えられます。

(株)はてな 代表取締役社長 栗栖 義臣 氏

03 | 担当者とのブラッシュアップで見てきた新たな方向性

当初は自社サービスの地域展開という形での協業を考えていました。しかし、KRP(株)の担当者様と打ち合わせを重ねる中でそれでは面白くないと考えようになり、会社としてお互いが合意できる新たに取り組む事業の方向性を見出すことができました。まだ形になっていないことに対して理解をしていただけたことに驚いています。新たな挑戦をしていくこととなりますが、今まで弊社が実現してきたことを評価してもらったと思うので、やり遂げようと考えています。東京と京都ということもあり距離と時間がハードルとしてありましたが、コワーキング施設やweb会議を活用して距離を超えて話を進めていくことができました。

(株)スぺイシー 執行役員 武田 正史 氏

04 | スタートアップと組んでよかったと感じてみたい

大企業とスタートアップがつながって事業化する場合、大抵はしがみやりルールで問題が出ます。その解決に焦点をあててこのような機会を提供していただけるのはうれしいですね。また、今回のようなスピードと深さで協業に関して話が進むには大企業側の理解が必須ですが、このスピード感で対応してもらえることにとっても感謝しています。ニッセン様が持っている顧客基盤を活用してニーズのリサーチを行ってもらうなど、私たちではできないことを日々勉強させてもらっています。代わりに、私たちならでの新しい価値をニッセン様に提供できるように考えていきたいと思っています。まずは今まで私たちが築いてきたサービスをニッセン様の販売網にのせるとうなるのか、今後の展開に大きな期待を寄せています。

(株)Crunch Style 代表取締役CEO 武井 亮太 氏



HVC KYOTO 2018 7月3日(火)開催決定!

HVC KYOTO(ヘルスケアベンチャーカンファレンス京都)は、革新的な技術を持つベンチャーの、グローバルな事業展開をサポートする、日本唯一のヘルスケア特化型の英語ピッチ&マッチングのイベントです。これまでに登壇したベンチャー12社の中から、大企業との業務提携や、ジェトロ地域貢献プロジェクトでポストに派遣されるなど、

成長機会を得た企業が出ています。7/3(火)開催のHVC KYOTO 2018では、ピッチ登壇枠を20件に拡大。創薬・医療機器のシーズ、予防医療や生活改善の製品・アプリ・サービス、医療・介護サービスの改善などで事業化を目指す企業や研究者が、自分達の革新的な技術を紹介すると共に、事業会社やVCとのマッチングを行います。



HVC KYOTOの詳しい情報はこちら



「京都駅西部エリア活性化将来構想」が掲げる「多彩な地域資源をつなげ、京都の新しいにぎわいを創出するまち」の実現へ

多様な地域主体が将来ビジョンを共有

京都駅西部エリアは、梅小路公園をはじめ、中央市場、KRP地区、商店街、文化・観光施設、寺社、大学など、多彩な地域資源が集積し、平成31年春にはJR嵯峨野線の新駅開業も予定されるなど、京都の都市格を高めていくうえで大変重要なエリアである。平成27年には「京都駅西部エリア活性化将来構想」が策定され、翌年には、本エリアにお住まいの方や、エリア内の施設・団体、事業者、行政等、多様な地域主体の参加のもと、「京都駅西部エリアまちづくり協議会」が設立。将来構想に掲げる将来ビジョンの実現を目指し、様々なまちづくりが展開されている。



●京都えきにし商店街スタンプラリー 2017

2017年11月11日から1ヶ月間、商店街を中心とし、エリア内の寺社、多彩な施設などを巡るスタンプラリーを実施。第1回目の今回はモバイル版アプリも用意。多くの来訪者が参加し、エリア内を楽しみながら散策し、地域資源の魅力を再発見していただいた。



提供：梅小路活性化委員会

●京都・梅小路フォトコンテスト

“京都駅～梅小路公園エリアの魅力を伝える”をテーマに、地域の魅力を発掘するフォトコンテストを開催。入賞作品は、多くの人に見てもらえるようKRP4号館等の協力施設で4月17日まで展示している。

<https://kyoto-umekouji.com/photocon/>



主催：京都・梅小路みんながつながるプロジェクト

新事業の創出はもちろん 周辺の施設・事業者も巻き込む まちづくりを

KRP(株)は、本構想の推進に取り組む「京都駅西部エリアまちづくり協議会」の発足当初からのメンバーであり、当地区は産学公連携拠点・新産業創出拠点としても機能している。そうしたKRP(株)ならではの、

えきにしエリア活性化のためにできることは何か——。一つには、KRP地区を中心に民間事業者や研究機関のさらなる集積を促進するために、地区の強化に取り組むこと。また、京都市産業技術研究所や京都高度技術研究所などの産業支援機関が集まるという強みを生かし、周辺の施設・事業者などとともに新たな事業創出への取り組みを進めたい。

本構想においてKRP(株)に求められるのは、左ページにある活性化イメージ2の「新しいビジネス・活気を生み出すまち」づくりのための取り組み。従来取り込んできたビジネスの面の活用に加えて、周辺の施設・事業者の方々も巻き込んだイベントなどを企画・実施しエリアの賑わい創出につなげていきたいと考えている。

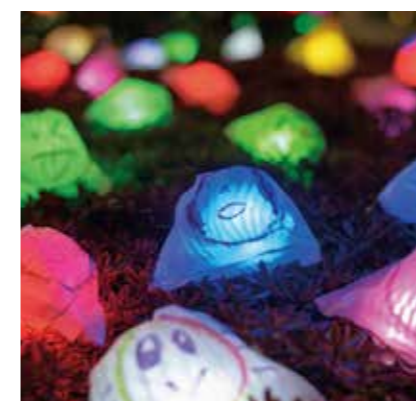


「ひかりの実」がKRP地区の夜をやさしく彩る エキニシミライルプロジェクト Vol.3 ワークショップ開催!

上記の様な考えのもと、「京都駅西部エリア全体の活性化に資する活動に対する補助金」を得て平成29年度、「エキニシミライルプロジェクト」を行った。丹波口駅西側周辺を、光を使って夜も賑わう街として活性化させようという試みだ。8月に第1回、「エキニシを知る」と題してプロジェクトの

基礎資料となるオープンストリートマップづくりを。10月の第2回では、さまざまな演出照明を手掛けるアーティスト高橋匡太氏によるトークイベントを開催。そして第3回として「ひかりの実」プロジェクトが2月9日にKRP地区で試行された。「ひかりの実」は高橋匡太氏が袋に描いた円形に、参加者

が思い思いの「笑顔」を描き足して完成させる作品。地区内事業者や近隣の方などによりガスビル前の樹木に取り付けられた「ひかりの実」は、2月9日～19日までの10日間、日が暮れるとLEDのあかりでさまざまな笑顔が浮かびあがり、幻想的な世界を創りだした。



高橋氏と参加者によって取り付けられた「ひかりの実」は、それぞれ個性的な笑顔で、夜の七本松通りをやさしく照らした。



1 活性化イメージ
全ての居住者が安心して暮らし、文化を楽しむまち

2 活性化イメージ
新しいビジネス・活気を生み出すまち

3 活性化イメージ
幅広い世代の人々が多く集まり、楽しめるまち

賑わうまちづくりを具体化する 3つの活性化イメージ

歴史あるもの＝京都らしさと、時代の先端をいくもの＝新しさが併存する駅西地域では、施設や団体、事業者、大学など様々な地域主体が存在し、それぞれが地域資源となっている。この地域ならではの最大のポテンシャルを生かし、「京都の新しい賑わいを創出するまち」という将来ビジョンをよりイメージしやすくするために、「居住」「業務」「集客」の視点から3つの活性化イメージを設定。各取り組みを推進するための基盤となる2つの仕組みと、エリア内の地域資源に着目した8つの方策のもと、実現に向けて様々な取り組みが進められている。

始まる新たな取り組みでつながり もっと賑わうエリアへ

●エリア発見マガジン「京都えきにし」
龍谷大学文学部の学生が主体となって、エリア内の魅力を掘り起こしながら、取材・撮影・編集をし、情報誌を制作発行する地域貢献型プロジェクト。観光客をはじめ、地域住民の方々も楽しめる内容として発行。観光案内所をはじめ、エリア内の施設や一部書店でも配布した。



提供：龍谷大学 文学部・(株)写真化学



KRPeople

KRPエリアを拠点に活躍する素敵な人

株式会社ファン・タップ 代表取締役/クリエイティブディレクター 荒木 大輔 氏

音楽楽譜やインバウンドの分野で「あったら、いいな」を実現

スマートフォン画面をタップするだけで楽曲が再生できたり、弾きたい曲が弾けたりできる電子楽譜の配信サービスを中心に事業を行っています。1曲ごとにダウンロードできる再生機能付きの「楽譜アプリ フェアリー」と、曲が弾けたり譜面と連動して聞いたりできるクラウド型電子楽譜サービス「電子楽譜 カノン」が2本柱。おかげさまで売上げは好調です。

「フェアリー」には曲の進行に合わせて自動的に譜めぐりができたり、楽譜に書き込めたりするスマートデバイスならではの機能を搭載。お客様の「こんなことができたら、いいな」という思いを技術と知恵で実現していくことを事業テーマとしているので、お客様から感謝のメールを頂くと、仕事のやりがいを感じます。

新しく、駅の案内板から店舗へのルートを、スマホを使って写真と音声で案内する外国人観光客向けサービスを開発しました。英語、中国語、韓国語に対応しています。地図広告会社と業務提携し、4月から販売展開を行っています。「外国人観光客に迷わず目的地にたどりついてほしい…」との思いをかたちにしました。

「思い」をかたちにしたい 感謝の気持ちを忘れず創業11年目へ

大手通信会社に就職しましたが、将来の情報化の波を見据え、独創的なインターネットサービス創出を目的にした子会社に自ら希望して出向しました。先端的なプロジェクトに多く関わらせていただき、成果を残し、会社からも高く評価してもらっていたのですが、自分が取り組んで面白いと思えるものを自由にやりたいと、会社を退職し、現在のファン・タップを設立しました。

最近注目されているAIやロボットも20年前

から予見していましたし、先見性には自信がありました。電子楽譜の配信事業に乗り出したのも、書籍やマンガが電子化されるなかで、「ニッチだけど確実に需要が存在するコンテンツを電子化すればビジネスになる」と考えたからです。

周囲に流されず、今やっていることが理にかなっているかどうか冷静に判断し、「正しい努力」を積み重ねてきたからこそ10年間続けてこれたと思っています。

スピードをあげていきますが、地に足を付けて、今練っている事業プランをひとつずつ実現していきたいと思っています。

京都で働くのが好き 早朝の賀茂川ランが日課

会社員の時は東京に住んでいましたが、独立して京都に帰ってきました。近くに遊べる山や公園があり、車で少し足を延ばせばきれいな海がある。自分が生まれ育った環境で子育てしたいというのが一番の理由です。

仕事面でも、京都は大学がたくさんある割にIT企業の数が東京と比べて少なく、人材確保の面で有利だということがわかりました。

自宅のある岩倉から府立医大まで、毎朝往復14キロの早朝ランニングを日課にしています。雨や雪でも6時前に起床。体調管理はもちろん、走ることで頭の中が整理できますし、どんな状況においてもやりきるメンタル面の強化にも役立っていると思います。



京都マラソン2018に出場し完走。5年連続で自己ベストタイムを更新中。



荒木 大輔 氏 profile

1975年京都市生まれ。大学卒業後NTT入社。NTT西日本営業企画部門などを経て、2001年NTT-X(現NTTレゾナント)に出向。モバイルサービスの企画・開発や電子書籍サービスなどに従事。2008年に退職し、現在の株式会社ファン・タップを設立、代表取締役に就任。電子楽譜事業、インバウンドソリューション事業、スマホアプリの企画・開発事業を展開。



世の中にインパクトを与えたい、との思いがユニークで楽しいアプリやサービスを生みだしている。



京都から世界に展開できるあたらしい事業をつくりたいという荒木氏の思いに応えるべく、専任スタッフが随時サポートしている。

Corporate information



株式会社ファン・タップ

2008年インターネットサービスの企画開発会社として創業。現在、アプリを使った電子楽譜配信事業(楽譜アプリ フェアリー、電子楽譜 カノン)、インバウンド・ソリューション事業を展開。法人向けにスマホアプリやWEBサービスシステムの受託開発も行っている。

KRP 4号館

代表取締役 荒木 大輔

TEL : 075-744-1105

URL : <https://www.funtap.co.jp>

MAIL : araki@funtap.co.jp

業種 : ICT(開発)

Newcomers



KRPエリアに入居された新しい企業様のご紹介です

KRP BIZ NEXT



「就活～終活」までの各世代支援&占い!

詠而帰(えいじき)コンサルティング

大手人事役員、メガバンク支店長経験を活かし、様々な方に向けたコンサルティングを行っております。

- ・学生様には就活の内定極意伝授
- ・多忙なミドル様にはライフプラン設計補助
- ・シニア様には長寿対策や終活準備
- ・高島易断等



キャリアコンサルタント/ファイナンシャルプランナー 辻本 雄二

TEL : 080-1408-4473 FAX : 075-391-7620

URL : <http://eijikicst.way-nifty.com/>

MAIL : yt.1or8@nifty.com

業種 : コンサルティング

交流希望 : 学生、ミドル、シニア世代の重要課題や役割をサポートします。占いも大歓迎!

当社webサイトはこちらどうぞ



KRP BIZ NEXT



地域文化・伝統工芸を世界へ伝えていく

株式会社神谷商会

当社は京都を中心とした工芸品(がま口や和雑貨)の製造を行っており、不定期ではありますが、「百万遍の手づくり市」に出店しております。またWEBサービスの制作、グラフィックデザイン、コンサルティング事業なども展開しています。お気軽にお問い合わせください。



代表取締役 神谷 尚志

TEL : 075-591-3360

FAX : 075-502-2666

MAIL : info@kamiya-craft.com

業種 : 企画/営業/サービス

交流希望 : 和雑貨をはじめとした商品の企画・製造・OEMやWEBコンテンツ企画なら弊社にお任せください。

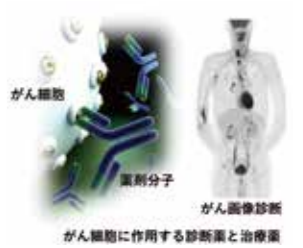
KRP BIZ NEXT



「画像診断」と「治療」のベストマッチ

テリックスファーマージャパン株式会社

弊社は豪州上場会社Telix Pharmaceuticals Limitedの日本法人で、豪州のみならず日米欧で新薬の臨床開発を行っています。大学病院等の研究機関や国内企業との共同研究・協働を推進し、画期的ながん画像診断薬および同じ標的に有効性を示す治療薬を開発して診断と治療のベストマッチの実現を目指しています。



最高経営責任者 西村 伸太郎

TEL / FAX : 075-315-8602

URL : <http://www.telixpharma.com>

MAIL : Shintaro.Nishimura@telixpharma.com

業種 : 医療/健康/化学/バイオ

交流希望 : 医薬品基礎研究から生産、開発、販売のパートナーを求めています。

■ 京都リサーチパークのSNS紹介

その日の出来事や最新情報を随時お届けしている京都リサーチパークのSNS!ぜひ一度ご覧ください、お気に入りの情報が見つかるかも。

f 京都リサーチパーク

丹波口駅周辺のランチ紹介からビジネスイベントの紹介まで幅広く情報発信中!

<https://www.facebook.com/krp.corp/>



f 京都職人工房@京都リサーチパーク

伝統工芸に携わる人やイベントの紹介をしています。

<https://ja-jp.facebook.com/krp.shokunin/>

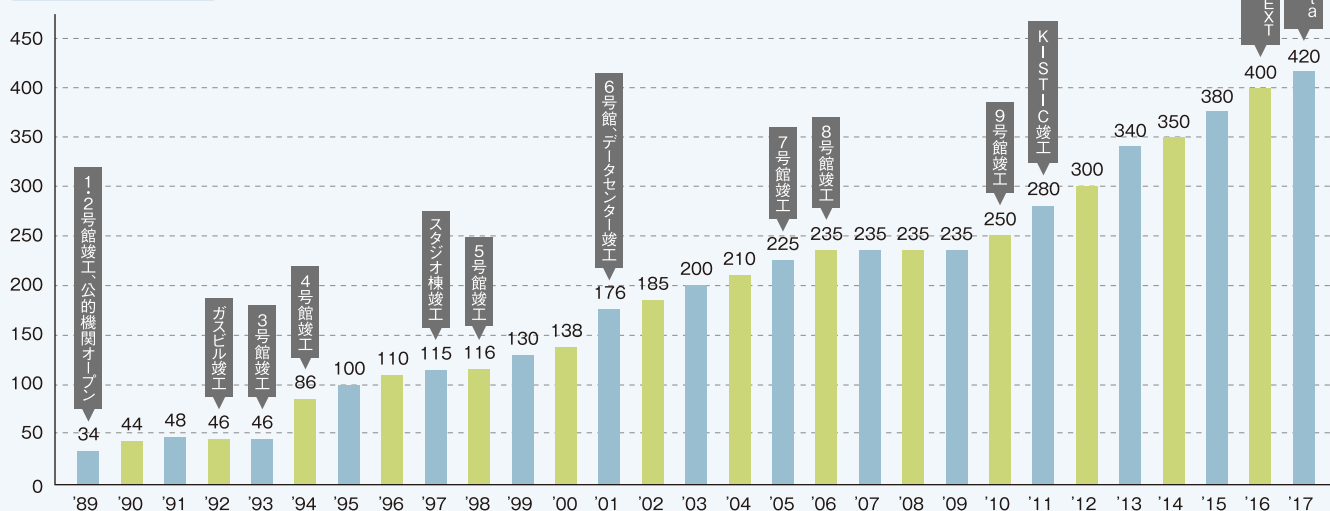




入居企業・機関数 **約420**組織

就業人口 **約4,400**人

入居企業・機関数推移



開催決定!



KRP-WEEK 2018

開催期間

7/30 [月] ~ 8/5 [日]

KRP-WEEKは「イノベーションの創出と交流の場づくり」を目的に開催する京都リサーチパーク地区のイベント週間です。2017年度は、親子も楽しめる体験イベントからシンポジウムや大交流会等ビジネスイベントまで全73イベントが開催され、約7,000人が来場し、多様な交流が生まれました。2018年度イベント企画をご検討の方は事務局までお問い合わせください。



f KRP-WEEK2017のレポートや2018年度の最新情報をお届け!



KRP PRESS Vol.151でKRP-WEEK 2017を特集しております。



お問合せ

KRP(株) KRP-WEEK 事務局

TEL:075-315-8485 MAIL:kpr-week@krp.co.jp

※実施日は諸事情により変更になる場合がございます。

編集
後記

特集「イノベーションの様々なカタチ」いかがでしたでしょうか。今年の冬は昨年末から冷え込むのが早く、長い冬となりましたが、取材させていただいた方々は、冬の寒さも吹き飛ばしてしまうような熱い情熱で

様々なイノベーションの華を咲かせておられました。私も多くの方にご指導いただきながら、挑戦する心を忘れず、大きな華を咲かせる決意です!取材にご協力いただいた皆様、ありがとうございました。(k,k)

vol.153
April
2018

KRP PRESS www.krp.co.jp/pub/ バックナンバーはこちらでご覧いただけます ▶



- 編集・発行 / 京都リサーチパーク株式会社 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町 134 番地 (ASTEM 棟4階) TEL : (075) 315-9333 FAX : (075) 322-5348
- 編集長 / 鈴木 和哉 ○取材・編集・デザイン・制作・印刷 / 株式会社情通レゾナンス ○配送管理 / 有限会社セクレタリアット



配送・停止・変更のご希望は、
右記内容を明記の上
krppress@krp.co.jpへ

- 配送 ①〒、住所 ②団体名 ③部署名 ④お名前 ⑤TEL/FAX ⑥メールアドレス ⑦「配送希望」 ※定期配送も可能です
停止 ⑧ご登録No.(封筒宛名ラベル右下) ⑨「配送停止希望」 変更 ①~⑥のうち変更箇所と⑧のご登録No.