



自らゴールを決め、それに向けて行動する強さを持って

Takashi Nasu

ブルーイノベーション 那須隆志さん

常務取締役兼COO
2002年、ソニーセミコンダクタ九州(株)に入社。同年、ソニー(株)へ出向し、プロジェクトやTVの開発・メカ設計・放熱設計に携る。07年から(株)電通国際情報サービス(ISID)でCAD/CAE/PLM導入のコンサルに従事、同社に在籍しながら、グロービス経営大学院経営研究科へ入学。12年からiTiDコンサルティングで製品開発プロセス改革や新規事業開発・経営企画支援を行う。その間、個人の活動としてベンチャー企業の相談役や中小企業向け支援・3Dプリンターに関する事業も経験。17年ブルーイノベーション(株)現職。

ドローンソリューションサービスを開発・展開する、ブルーイノベーション(東京都文京区)の常務取締役兼COOの那須隆志さんはメーカーやソフトウェアベンダー・コンサルタントなど、多様な業界・業種に携るなかで得た学びや経験を、さまざまな分野から注目を集めるドローンのベンチャー企業の経営陣として活かしている。

ゴールは与えるがやり方は自分で考える

小さいころからプラモデルの改造に熱中していた那須さん。

「とにかくオリジナリティのあるものを創るのが好きだったので、製造業で新しい製品に関わる設計・製造部門の技術者になりたいと思いました」と、大分大学大学院工学研究科修了後の2002年にソニーセミコンダクタ九州に入社。親会社のソニーに出向後、07年に電通国際情報サービス(ISID)に転職し、12年からはiTiDコンサルティングで製造業の開発力強化や経営戦略の立案に携った。その間、企業に在籍しながら、グロービス経営大学院経営研究科で経営について学び、3Dプリンター関連ビジネスの立ち上げに取り組むなど、多岐にわたる活動も行った。こうした経験を活かして、17年7月からはブルーイノベーションに入社し、ドローン業界に参画し、経営陣の1人とし

て手腕を振るう。

ブルーイノベーションは、1999年に日本大学研究室のチームが設立。海岸のモニタリング調査に始まり、07年から東京大学と共にそれまで実験機だったドローンを産業用途で活用。現在は、ドローンの管制制御技術を発展させて複数のドローン・ロボットを統合管理するプラットフォーム(図1)を実現し、送電線点検(図2)や下水管点検(図3)・物流ドローンポート(図4)・屋内警備など、企業や国・自治体と共にドローンソリューションサービスを共同開発・展開している。那須さんはソリューション担当役員として、大手企業とのアライアンスや社員の人材育成などを担当する。

世の中に新しいものを生み出していきたいという思いを持ち、自分のキャリアを常に考えていた那須さん。自身のキャリアを振り返って原点となったのが、ソニーでの製品設計者としての経験だった。ソニーを選んだ理由は、「若手からすぐ仕事を任せてもらえる」と聞いてのこと。期待に違わず、入社後は自由闊達な企業文化の中で、大いに仕事を楽しんだ。

那須さんの最初の仕事は、プロジェクトの冷却機構の設計。「冷やし方を考えて下さい」とテーマを与えられて「どうやるんですか?」と聞いたら「ゴールは与えるけど、やり方は自分で創意工夫するのがソニーという会社です」と言われ、自分に任せてくれる文化であることをとてもあり

One Command Full Mission!!

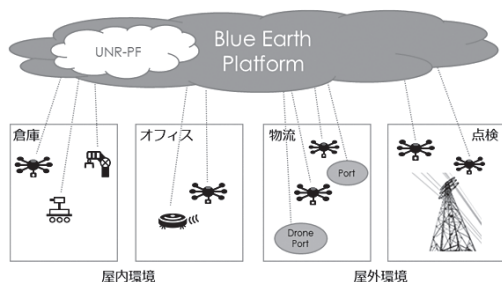


図1 ドローン・ロボットを統合管理するプラットフォーム

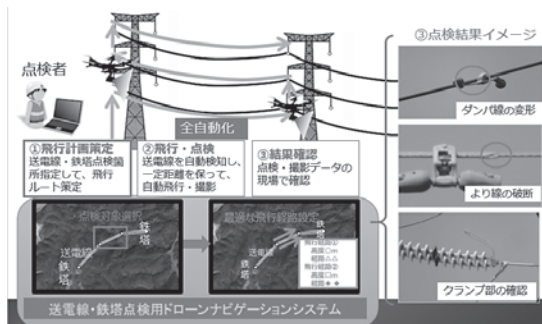


図2 ドローンによる送電線点検

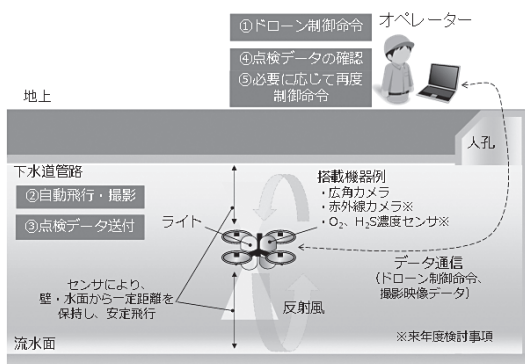


図3 ドローンによる下水管点検



図4 ドローンによる物流ドローンポート

がたいと感じた。

「開発の際に『できる保証はなくても世界最小のプロジェクターをつくるというゴールを決めて創意工夫する』という考え方も、非常に印象的でした。とにかく仕事をするのが楽しかった体験が鮮明で、今でも部下に仕事を任せるときには、このことを意識しています」と那須さんは人材育成で心がけていることを話す。

「僕が担当した冷却部品が冷えず、2・3日徹夜しました。でも、最後に冷却部品が冷えて、ゴールにたどり着いたときに、非常に感動がありました。この感動があったのは、最初にはっきりゴールを決め、それに向けてひたすら挑戦したから。非常に大きな経験になって、今でも生きています」と振り返る。

那須さんが携った製品は家電分野であり規模の面でも、モノづくりやビジネス全般が、メカ設計者として把握しやすく、業務の環境にも恵まれていた。機構設計を通して製品の企画・立案から量

産までのプロセスや開発・部材・組立などに関するコストの構造把握、プロトタイプと量産の違いを学んだ。

放熱設計やメカ設計効率化などに携った那須さんは、ソニーに5年間在籍後、電通国際情報サービス (ISID) に転職。ソニーは、グループ会社からの出向だったため、いずれは出向元に戻らなければならなかったことを考えて決めた。

「せっかく設計・開発を勉強したのだから、戻るよりはスキルが活かせる仕事がいいと、将来に目が向きました。ほかの会社のモノづくりにも非常に興味があり、ソニーで知ったモノづくりをもっと世の中に広げていきたいと思いました」と転職の動機を明かす。折しも ISID は、ソフトウェア事業からコンサルティングへの事業転換期だった。

ISID では、CAD や CAE ・ PLM 導入のコンサルティングで、自動車のヘッドライトや家電の熱解析・熱設計などを担当し、IT を使ったモノづくりに取り組んだ。さまざまな企業のコンサルティン

グを通して、那須さんは経営に興味を持つようになり、それをモチベーションに、ISIDの在籍時からグロービス経営大学院経営研究科で経営学を学び始めた。

経営学と人脈の獲得 ベンチャーの難しさと魅力も知る

グロービスで得たものも、また大きかった。その1つは、経営的視点の習得。

「今までエンジニアの視点でしか知らなかったけど、『会社ってこういうふうになっているんだ』とか『設計部門のマネージャーが悩んでいるのは、経営学で言う“リーダーシップ”のこの部分か』とか、頭の中にさまざまな地図ができたのが大きな収穫でした」と振り返る。

もう1つは、「同学年300人」という多方面にわたる人的ネットワークだ。社会人7・8年目に飛び込んだ大学で得た豊富な人脈が、現在のブルーイノベーションでも「経営で困ったときの相談相手だったり、求人難しさに直面したときに有望な人材を紹介してもらったり、ドローン物流ソリューションで物流業に関するアドバイスをもらえたりしました」と、貴重な財産になっている。

グロービスで学ぶうちに、那須さんは経営に関するコンサルへの興味や開発と経営を結び付けたという思いが強くなっていった。12年に那須さんは、ISIDの子会社のiTiDコンサルティングに転職。製造業の開発プロセス改革がメインだったが、経営コンサルにも携わり、売上1,000億円規模の自動車サプライヤーの経営改革など、「グロービスで学んだことを使って、お客様の経営課題の解決もできた」と自信を深めた。

複写機メーカーの開発プロセス改革では、ソニー時代のメカ設計で学んだトータルコストの考え方が活きた。モデルチェンジに伴うモジュールと共通ユニットのトータルコスト削減で、開発部門としては材料費削減をやり尽くしていた。那須さんは、トータルコストを見たときに、交換部品のコストが高く、取り替えに時間を要している点に注目。交換部品だけ安くしてほかの部品を高くする・材料費を上げてでも取り替えやすくすること

でサービスコストが下がり、コスト削減の余地があった。ソニーでの設計者としての経験やグロービスで学んだことを開発の現場でフィードバックできた。

一方で、那須さんはプライベートでも、ベンチャー企業の相談役や中小企業向け支援・3Dプリンターで製造した樹脂製品の販売事業など、精力的にチャレンジを続けた。中でも3Dプリンターで製品をつくってインターネットで販売するビジネスの経験は、発見が多かった。

「一からビジネスをやってみると、『経営って実態ではこういうことなんだ』『在庫ってこういうことか』と、1人でも製造業として非常におもしろい体験ができました。それがあったからこそ、ブルーイノベーションにきて、ベンチャーならではの難しさにも対応できるのだと思います」と話す。

ベンチャーの難しさとは、最初の1個を売るハードル、そして人的な問題だ。

「ビジネスプランを作っているときは楽しいものですが、実際にやってみると難しいことの連続です。その結果、人が辞めてしまうことが多いです。逆に、人との出会いが戦略を変えたり、『この人と出会えたからこの事業が始まった』といった面白さもあります」とベンチャーの魅力を話す。

目標を明確に 自分のキャリアを切り開く

それぞれの経験を現在のベンチャー企業の経営層の1人として活かしている那須さん。そのなかでも、キャリアのスタートだった、ソニーでの技術者の経験を強調する。

「今の私を形成しているのは、ソニーで学んだ『イノベーションスピリット』にあると思っています。それに加え『個人のキャリアを大事にする文化』が、私のキャリアの原動力になりました」と、目標に向かって走り続けてきた那須さん。自分のキャリアや仕事への迷いは、「まったくなかった」という。

「常に目標を見据え、たとえば、『このTVをつくるために自分の設計にはこういう意味がある』