

FIT2026 ひびきの AI 社会実装研究会

発言者別議論整理

大学研究を企業と社会へつなぐ方法

企画の要点

ひびきの AI 社会実装研究会は、北九州学術研究都市を基盤に、大学・企業・支援機関が連携し、AI 技術を現場の課題解決へつなぐ取り組みである。研究会は、企業の困りごとを大学の研究テーマへ翻訳し、共同研究、人材育成、起業、地域の AI エコシステムへ展開する役割を担う。

三戸さんによる導入

三戸さんは、研究会が進める社会実装事例を踏まえ、大学からの起業を中心に議論する趣旨を説明した。技術の紹介にとどまらず、研究成果を企業や社会に届けるために何が必要かを問うセッションとして位置づけた。

我妻先生による研究会の説明

我妻先生は、研究会を単なる勉強会ではなく、現場の困りごとを AI で扱える課題に翻訳する場と説明した。案件に応じて共同研究、人材育成、情報共有の場をつくり、個別の大学・企業間の連携を開かれた地域のネットワークへ広げることを目指している。

西田先生による問題提起

西田先生は、大学研究からスタートアップを生むには、研究の問いを事業の問いへ変換する必要があると主張した。研究では技術的な有効性や新規性が評価されるが、事業では、誰が困っているか、誰が支払うか、いくら価値があるか、既存手段から乗り換える理由があるか、継続収益を得られるかが問われる。

特に、利用者と購入決定者を混同してはいけないと強調された。現場の作業者が便利だと感じても、決裁者は費用対効果、導入リスク、既存システムとの整合性、保守体制を判断する。技術の精度を、作業時間削減、検査ミス低減、停止リスク回避など顧客側の価値へ翻訳する必要がある。

技術実証と事業化をめぐる議論

研究室のデモは条件を制御できるが、現場では例外、運用制約、保守、責任分担、既存システムとの接続が生じる。したがって、技術が動くことと、事業が動くことは別である。ニーズがあることと、顧客が予算を確保して購入することも別であり、事業化には導入後まで見通した設計が必要だという認識が共有された。

山崎先生と山崎さんによる起業論

山崎先生・山崎さんからは、スタートアップは失敗を通じて学ぶものであり、若い段階で小さく試し、失敗し、振り返る環境が重要だという意見が出た。教育によって課題設定、顧客理解、試作、検証の力は育てられる。一方で、実際に起業に踏み出すには、本人の意欲、周囲の支援、家族の理解、タイミング、運も関わるという議論になった。

パネル討論で深掘りされた点

- 起業家は教育で育つのか、資質や環境によるのか。結論として、教育は起業の一手手前までを支援できるが、踏み出す意思には本人と環境の要因も大きいと整理された。
- 学生が安全に失敗できる砂場のような環境を整え、失敗を振り返り次の挑戦へつなげる必要がある。
- 大学発スタートアップでは、技術力だけでなく、顧客、価格、導入効果、保守、収益モデルを考える力が必要である。
- デュアルユースなど、技術が最終的にどこで使われるかを考える倫理的な視点を、アントレプレナーシップ教育に組み込む必要がある。

議論の到達点

研究成果を社会実装するには、技術の性能だけでなく、顧客、価格、導入、運用、収益、倫理まで扱う必要がある。ひびきの AI 社会実装研究会は、研究者と企業の言葉を翻訳し、失敗を経験しながら事業化を学ぶ地域の基盤として期待されている。

パネル討論の詳細

パネルでは、大学研究を事業化する際の条件に加え、起業家教育の可能性、失敗を許容する制度、技術倫理について議論が行われた。研究者が考える価値と、顧客・経営者が考える価値のずれをどう埋めるかが中心論点となった。

研究者の価値と顧客の価値のずれ

西田先生の発表を受け、研究成果を事業化するには、技術の優位性を説明するだけでは足りないという議論が深掘りされた。研究者は精度、速度、性能、論文上の新規性を語りがちだが、顧客が知りたいのは、業務時間がどれだけ減るか、既存設備を変えずに導入できるか、故障時に誰が対応するか、投資を何年で回収できるかである。

また、利用者、管理者、購入決定者を区別しなければならないとされた。現場の利用者が便利だと評価しても、予算を持つ管理者や経営者が導入を決めるとは限らない。したがって、実証実験の段階から、決裁者が社内で説明できる費用対効果や導入計画まで準備する必要がある。

ニーズと購入は同じではない

パネルでは、「困っている」「あれば便利」という反応と、「予算を確保して購入する」という意思は異なるという指摘が繰り返された。研究者が顧客の共感を得た時点で満足してしまうと、実証はできても事業にはならない。実際に業務を変えてでも導入するのか、誰が決裁するのか、いくらなら支払うのかを現場で確認する必要がある。

技術が研究室で動くことと、例外や保守が発生する現場で継続利用されることも別である。研究成果を製品化するには、標準化、横展開、保守契約、ライセンス、月額課金など、継続的に価値と収益を生む設計が必要だとされた。

起業家は教育で育つのか

パネルの質問では、登壇者のような起業家は教育によって育つのか、それとも元々の資質があり、機会を得て起業したのかが問われた。教育側からは、失敗を恐れずに試せる安全な場を作り、試作・失敗・振り返りを経験させることで、課題設定や顧客理解の力は育てられるという意見が出た。

一方、起業には本人の欲求、リスクを取る意思、家族や周囲の理解、出会い、タイミング、運も関わるといった意見もあった。教育は起業の一手手前までを支援できるが、最終的に会社を作るかどうかは、本人の意思と環境の相互作用で決まるという整理になった。

失敗をどう扱うか

登壇者からは、スタートアップは基本的にうまくいかないものであり、早期の小さな失敗を通して経営や顧客理解を身につける必要があるという率直な意見が出た。ただし、失敗を経験させるだけでは不十分で、何が失敗だったのかを振り返り、次の仮説へ変換する仕組みが必要である。

学生や研究者が失敗しても致命的な損失にならないように、大学や地域が砂場のような環境を用意することが重要だとされた。教育機関は、単に起業を勧めるのではなく、試し、壊し、作り直せる場と、相談できる人を提供する役割を持つ。

倫理とデュアルユース

議論の終盤では、挑戦を促すことと、技術の利用先を慎重に考えることの両立が取り上げられた。民生と軍事の双方に利用できる技術では、資金や市場があるという理由だけで進めるのではなく、人命、安全、社会への影響を検討する必要がある。アントレプレナーシップ教育には、収益性やプレゼンテーションだけでなく、技術倫理と社会的責任を含めるべきだという意見で一致した。

パネルの到達点と未解決の論点

パネルの到達点は、大学発の事業化には、研究成果を顧客の課題・価格・導入効果・継続収益へ翻訳する機能が必要だということである。未解決の論点は、大学の教育課程にどこまで事業化を組み込むか、失敗を支える資金や制度をどう設計するか、倫理的に許容できる挑戦の範囲をどう判断するかである。