

What ISIT?

ISIT : Institute of Systems & Information Technologies/KYUSHU

ISITが「科学研究費」の指定機関に!

○ 科学研究費(以下、「科研費」とは、人文・社会科学から自然科学まで、あらゆる分野における優れた独創的・先駆的な研究を格段に発展させることを目的として、文部科学省及び日本学術振興会が交付する研究助成費です。

○ 科研費の応募資格者は、大学や高等専門学校のほか、国公立の研究所、ISITのような法人(民法第34条規程)及び企業の研究所等のうち定められた要件を満した機関として文部科学大臣の指定を受けた機関の研究者です。このたびISITはこの文部科学大臣の指定を受けることができました。

○ 対象となる研究は、大学や研究所等の研究者が自発的に計画する基礎的研究で、萌芽期の研究から最先端の研究まで多様なメニューが用意されており、学問的意義について厳格な評価を受けた特に重要な研究が科研費の対象となります。

○ これまでその研究成果は、産業界における技術開発力と生活の向上、社会の発展に寄与しています。

○ ISITでは、「独創的・先駆的な研究課題」について科研費制度に応募し、外部の厳正な評価や必要な資金を受けることで、より充実した研究を行っていきます。



「『2003 科研費パンフレット』より 文部科学省作成」

<主な指定機関>

- | | |
|---------------|---------------------|
| ・全ての大学・高等専門学校 | ・科学技術政策研究所(文部科学省所管) |
| ・(独)理化学研究所 | ・(独)産業技術総合研究所 |
| ・(独)通信総合研究所 | ・(財)半導体研究振興会 |
| ・(財)京都高度技術研究所 | ・(財)国際科学振興財団 |
| | など |

～地域に根ざした事業化プロジェクト～ 「財団法人福岡県産炭地域振興センター」の研究開発事業に採択さる

今日、家具や建材から発生する揮発性有機物(VOC)や人体や食品などから発生するアンモニアなどの臭気物質は人に不快感をもたらすだけでなく、健康にも悪影響を及ぼしています。VOCの一つであるホルムアルデヒドは低濃度でもめまいや頭痛(シックスハウス症候群)を引き起こすとされています。これは住宅、学校、病院、介護施設などの居住空間の外気換気を制限していることが最大の原因ですが、例えば乳幼児や病人、高齢者などにとって夏・冬など気候が厳しい場合、外気喚起を制限せざるを得ません。

今回、このような環境に適合した健康志向・環境快適志向のための高機能な空気清浄機を開発するプロジェクトが、「財団法人福岡県産炭地域振興センター」の研究開発事業として採択されました。同センターの研究開発事業は、それによって得られた成果が本県産炭地域での事業化に繋がり、地域経済の発展に資することを重視しており、本プロジェクトは、その技術の新規性もさることながら、このような観点から評価を受けたものであります。

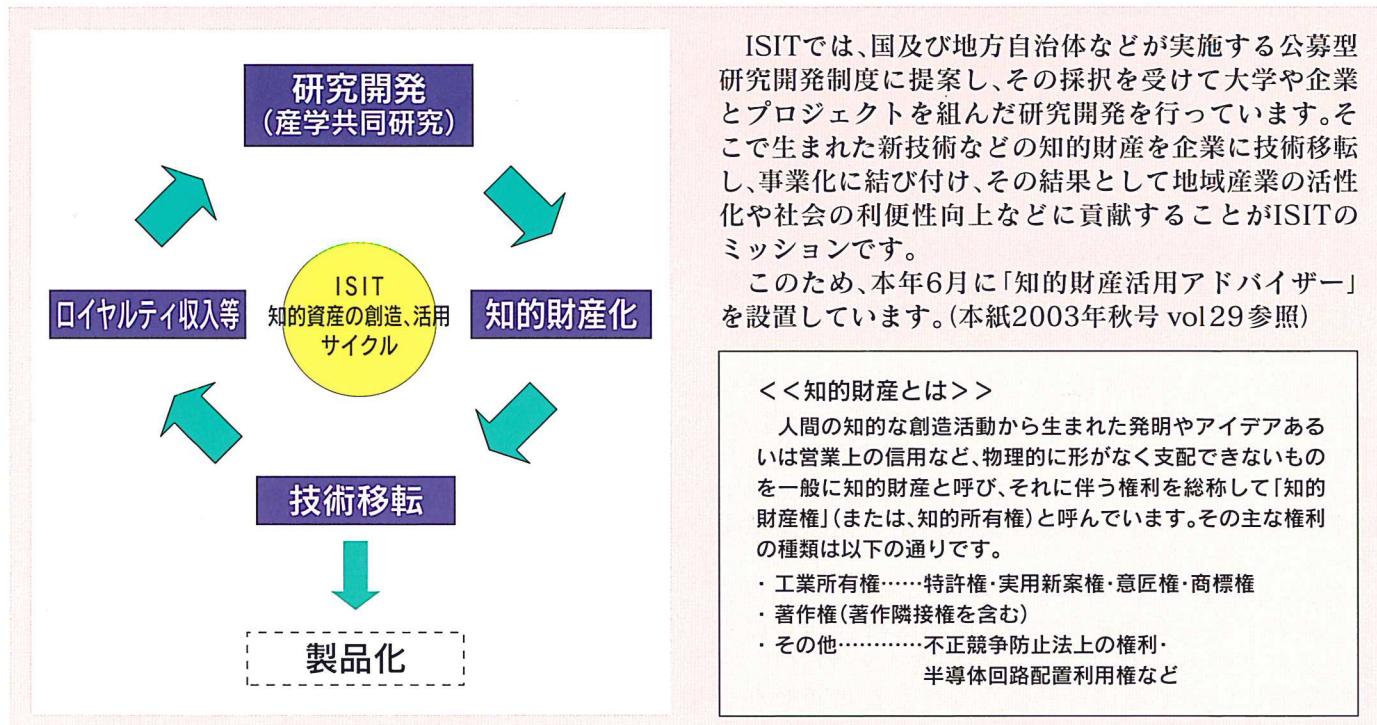
研究開発はアイクオーク(有)の立石憲治社長が中心となり、共同研究者である九州工業大学の白石文秀助教授から技術指導を受けながら進めていくものです。ISITも共同研究者の一員として、事業化を前提とした研究開発に参画していきます。

ISITの知的創造サイクルと「知的財産の創造、保護及び活用に関する推進計画」について

2002年11月に「知的財産基本法」が制定され、2003年7月には政府から「知的財産の創造、保護及び活用に関する推進計画（以下、推進計画）」が発表されました。

21世紀において産業の国際競争力を強化していくためには、新たな技術を創造し、或は埋もれた技術を見直し、それを知的財産として戦略的に創造、活用する施策が重要になっています。

今回は推進計画とISITにおける知的資産の創造、活用サイクルをご説明します。



今回の推進計画は特許や著作権などの知的財産を創造、保護、活用する総合的な指針になるものです。その中でISITは以下の点に着目しています。

◆知的財産の創造を重視した研究開発の推進

2003年度以降、大学や公的研究機関ならびに民間企業も参加し、基礎研究からその研究成果の応用、技術移転にいたるまで一貫して実施する研究開発制度を充実させ、また競争的資金も倍増する計画です。
(現在の競争的資金:約3,500億円)

◆日本版バイドール制度の活用

知的財産を創造する研究者側にインセンティブを与えるための制度が「産業活力再生特別措置法第30条」（いわゆる日本版バイドール制度）です。1999年10月に施行され、政府資金による委託研究開発によって生じた特許権などを大学や民間企業に帰属させることができます。この制度の活用をさらに浸透させることにより、政府資金による民間企業や大学での研究開発を活性化させることになります。

◆大学における知的財産創造の活性化

大学の知的財産に対する取組みは、1998年に始ま

った技術移転機関（TLO）の制度にさかのぼることができます。特許を所有できる組織が必要であったため株式会社組織や財団法人などの形態でTLOを作り、これが大学の知的財産を有効に活用するための具体的な活動を始めました。2004年度の国立大学の独立行政法人化に先立ち、文部科学省は本年度より大学内の知的財産関係の戦略を企画立案する「知的財産本部」整備事業を実施しています。知的財産本部はTLOや大学の産学連携窓口、地域共同センターなどと連携して大学の全体的な知的財産戦略を企画立案することが考えられます。

◆特許審査迅速化法（仮称）の制定

「特許審査迅速化法」（仮称）とは、特許審査の期間短縮を図ろうとするものです。現在、未審査の特許案件は80万件にものぼると言われています。このため特許庁は任期付（一応10年）審査官を毎年100人、5年で500人採用する方針です。

◆知的財産高等裁判所の創設

東京高裁の特許紛争などを専門に扱う知的財産専門部を独立させて設け、専門性を高めるとともに審理の迅速化を進めようとしています。

産業の競争力向上のためには起業家精神を育成し、優れた技術力を生かした新規事業やベンチャー企業などを創出していくことが重要です。ISITでは「ベンチャー育成」や「これからのビジネスに何が必要か」という観点から第18回技術セミナー、第41回定期交流会ならびに第42回定期交流会を実施しました。それぞれの講演内容について紹介します。

第18回技術セミナー

「企業の技術を生かした スピンドルベンチャー育成の実際」

株式会社日立製作所 中央研究所 所長 西野 壽一 氏

<7月15日>



◆日本産業の今後(競争力、活力)

デフレの進行とそれに伴う企業業績の悪化という環境の中で、技術開発型の産業を育成して行かなければいけません。しかしながら実際には、企業におけるコスト圧縮の要求が非常に強く、研究開発に回せる資金は減っています。その一方で、新製品を市場に投入していかなければ、製品が陳腐化し価格が維持できなくなり、利益も当然維持できなくなります。ベンチャーだけでなく、日本の産業全体が技術開発型になり、新しい技術を開発し、新しい製品を投入していくことが重要になります。

ある調査では、製造業で利益率が20%を超えている企業の殆んどは、新製品(投入してから3年以内の製品)比率が半分ぐらいあるという結果があります。新製品比率を維持していく事業戦略として、グローバル・ニッチというモデルがありますが、グローバル・ニッチにおいてトップを続けるためには技術開発を強烈にやらないとできません。そこで技術開発への再投資がどれくらいできるのかということが重要な問題になってきます。

<グローバル・ニッチにおけるトップとは>

高いレベルの技術・ノウハウでビジネスを展開する。ソリューションビジネスのように顧客の中に入っていくのではなく、製品開発を中心とする。製品の品揃えと絞込みとのバランスがポイントになる。

ベンチャーの観点からはこのようなグローバル・ニッチによる企業をたくさん作り出さないと日本全体の流れにはなりません。つまり、日本の産業全体が技術開発型になっていくためのイノベーションをどのように作り出していくかということが議論になります。国家のイノベーションについて、アメリカでは国家競争力会議(Council on Competitiveness)が地域クラスター構想を提案しています。研究開発機関を核としてベンチャー企業や大きな企業が集まり、互いに知識を共有して創造的なビジネスの開拓を行う、クラスター(企業集積)を強化する提言です。日本でもベンチャー企業や大きな企業が互いに知識を共有する、地域クラスターの考え方がでてきており、产学研連携のモデルのように色んな知恵を出して、競争力を出していくことが必要です。大きな会社だけですとベンチャーのようなスピードやマーケットを見つける勘の良さという点で十分でないところがあります。一方で、世界中に製品を売るということになると、大きな会社が持つインフラや信用、ブランド力といったものが必要になります。ベンチャー的なやり方と大きな会社のインフラ、信用、ブランド力等を組み合わせて、日本の企業を強くしていけばよいのではないかと思います。

◆実際のスピンドルベンチャー育成について

<スピンドルとは>

所属している会社の中で思いついたアイデアを持って、その人が外に出てビジネスをすることです。

当然のことですが、コア(核)にしたい「アイデア」や「技術」とそれを使ったビジネスがはっきりしていること、つまりビジネスの主体(誰に、何を、いくらで、いくつ売るか)を明確にすることが重要です。ビジネスの主体について確信をつかむ段階までたどり着くには相当な議論が必要になりますが、こういう議論をすることがビジネスの形を作っていくと思います。

ベンチャー起業家は出来るだけのことを自分でします。マーケティングや法律、経理等の専門性は外部委託が多くなりますが、いずれにしろ一人が何役もこなさなければいけませんので、メンバー間相互の信頼と連携が必須です。メンバー間の小さい行き違いや亀裂などはその都度修正していくければ、潰れてしまう原因になります。

一方でベンチャー起業家は自前で持っている経営資源が一部分であることを良く認識していますので、仲間を作るときに非常に熱心で、誰とでもまず議論して、自分のモデルを変えていこうとします。しかし実際に始めてみると、社長のプライドが邪魔して上手く行かない場合があります。例えば、当初の株主ではない人が途中からメンバーに入ってきて、その人がコアとなる部分をこうした方が良いと言いつぶすことがあります。社長の方は、コアとなる部分について自分のこだわりがあり、大きな会社では実現きないからベンチャーを始めたと言います。金融的な観点で会社経営を変更するようなコメントと自分の技術者としての夢を実現したいという情熱をどのように上手く調整していくかが重要です。これを調整できずには社長に物凄いストレスが懸かってしまうことがあります。

普通は会社を立ち上げるときに、その先2年間ぐらいの資金調達の計画を立てます。始めから1年経ったら誰からいくら調達するのか、2年経ったら誰からいくら調達するのかを計画しておかないと、予定通り事業を拡大(発展)できません。実際に一人の社長が自分で資金計画を立て、お金を集めることは大変なことです。走り始めてから2年以内に売り上げの目途が立たないと投資家はお金を出さない。その間に資金調達のために動いて半分ぐらいの時間を使ってしまうと、たぶん売ってる時間がなくなってしまう。問題は、社長に与えられた成功までの時間が限られているところにあります。時間はお金と同じくらい大事です。

第41回定期交流会

「ITを活用した新しいビジネス展開」

～これから成功するビジネス・失敗するビジネス～

日本大学大学院 グローバルビジネス研究科 教授 杉野 昇 氏

<8月21日>



企業の経営戦略にとって、現在が知識社会へ移行している過程であると認識することは非常に重要です。米IBM会長兼最高経営責任者を務めたルイス・ガースナー氏は、1997年～1998年頃その具体的施策の中で研究開発費を取り上げ、「世の中何をやっていいか良く分からぬ時代だからこそ結局研究開発をやるんです。知識社会の移行過程ではどういう製品がどのように出てくるかわからないから、研究開発によってそのときの力を蓄える。」と言っていました。

～「知識社会」について～

18世紀の産業革命により、それまでの「農業社会」から「工業社会」が始まりました。1980年代日本は「工業社会」において世界のトップに昇りつましたが、その後いわゆる「バブル崩壊」さらにデフレ経済と進みました。その間に欧米では「知識社会」への転換という認識が生じました。それは「知識」を重要な資源とし、それが高度なネットワーク上で流れることにより、創造的な活動が営まれる社会です。

日本の企業経営はどうでしょうか。例えば、ピーター・F・ドラッカー氏(ハーバード大学 教授)の発言の中に「日本にないものは経営だ」と言った意味があります。更に同氏は「企業でも研究所でも人間の集まりである。人が集まるというのは元々なにか目的があるはずである。最終的にはこういうことをやりたいという目的があるはずで、その目的を認識して活動しているかが重要だ。」と言っています。日本の企業経営者はこういう点をあまり顧みずに、最初から「売上拡大、受注拡大したい」とか「高品質、顧客満足度を向上させたい」とか「コスト削減したい」ということをよく言います。ドラッカー氏が言う「日本には経営がない」というのは、こういう古い成功したやり方で今でもやろうとすることを指していると思います。ゴルフの例で言いますと、ドライバーは最終的にはまっすぐ遠くに飛ばすことが目標ですが、最初から「まっすぐ遠くに飛ばすぞ(売上拡大、受注拡大するぞ)」と言って打つたら、ボールは曲がってどっかに行ってしまいます。力を抜いて打つと結果として遠くに飛んでいきます。遠くに飛ばしたかったら遠くに飛ばすことを忘れなければいけません。要するに日本では売上拡大や顧客満足度の向上等の方法論に注目していますが、そういうのはみんなが研究していますから競争にはなりません。

20世紀で最大の優良企業であるGE(ゼネラルエレクトリック)社のCEO(最高経営責任者)を勤めたジャック・ウェルチ氏の戦略を事例としてご説明します。同氏の言葉に「destroyyourbusiness.com.」ということがあります。「destroy」とは壊すという意味です。何を壊すかというと「Your business」です。こういうジョークを、例えば日本の大企業の社長が自分の企業をデストロイドットコムにしたいと言っても通じません。これが通じるような企业文化をジャック・ウェルチ氏が作り上げています。次に「Four Es」という言葉です。「Es」とはエネルギーです。自分自身がエネルギーを持っていかなければいけない、あるいは気迫を持っていなければいけない。そして人にエネルギーをあげて、何かやる気を起こさせることが大切と言っています。更に「Most Respected Company」、これが重要です。要はお金さえ儲

ければ良いという時代は古く、「Respected」すなわち「尊敬」を集めることが重要であると言っています。これは欧米独特のコンセプトです。そして、「Developing Leaders」です。欧米のリーダーはその組織に合った後継者を必ず育てます。どう育てたかで評価されます。日本の企業経営者は週に1回、例えば月曜日に先週の売上がどうだったか、受注はどうだったか、顧客はどうだったかと会議を行います。ジャック・ウェルチ氏はそういうことをやりません。しかし結果として20年間(1981～2001)で生産性が2倍で利益が10倍になっています。必ずしも「売上伸ばせ」ではない時代になっています。

日本の経営に不足しているものとして、競争に関する不確定な考え方があります。これは韓国のサムソン電子の李(イゴンヒ)会長の事例で説明します。まず「変化 Change」についてです。李(イゴンヒ)氏は「古い習慣と制度を全部変える」と言っています。サムソングループ翼下の会社の社長や部長はよほどの失敗をしない限りは、何時までもいられると思っていました。そこで同氏はサムソン電子グループ翼下の会社の社長でも部長でも、1年で変えられる可能性があり、何時までもいられる保証がない政策をとりました。それから、「競争 Competition」、これも凄まじいものがあります。彼は、アメリカに留学した韓国人でマスターやドクターを取った人は全部サムソン電子で引き受けと言っています。これからは知識の時代、知識社会のアメリカで教育を受けている人はレベルが高い、そのような人間を取り込めばサムソンが有利に決まっています。日本では海外留学した人、外国で博士をとってきた人をあまり使っていません。まとめますと、こういう言葉(変化 Change、競争 Competition)だけを言うのではなくて、具体的にどうするのかということが大事です。日本の経営者も重要なのは「変化・競争」だとよく言いますが、言葉だけで終わっていると思います。

IT活用度が高い国ほど国際競争力が高い傾向があるという報告(「WEF(World Economic Forum)」世界IT報告)があります。ISITのような研究所はその活動目的がITの活用度を色々な意味で高めることにあると思いますので、日本の国際競争力の強化にとって非常に重要な機能を發揮する形態であると思います。個々の企業にとってITを活用したビジネスのチャンスがどこにあるかが重要です。これからは特に家庭、医療、バイオ、金融、車社会、オフィス、高齢化、環境などの分野の中からITを活用したビジネスチャンスが出てくるのではないかと思います。



第42回定期交流会

「半導体ベンチャー、ザインの挑戦」

ザインエレクトロニクス株式会社 代表取締役社長 飯塚 哲哉 氏

<9月9日>



わが社では、携帯電話などに使われる液晶ディスプレイ(LCD)やプラズマディスプレイ(PDP)などにデジタルの画像信号を高速で送受信するシステムLSI、あるいはLCDの表示を制御するシステムLSIを開発し、販売している。製品によっては世界のシェアの6割から8割を占めるものもある。この液晶周りのシステムLSIでは、アナログ回路やデジタル回路など違う種類の回路を混ぜ合わせて一つのチップに集積する技術が必要とされ、その混載したLSIの設計技術がわれわれの得意とする技術の一つであった。

われわれの製品がヒットしたことの重要な要因は、そうした差別化技術だけでなく、いい市場にいいタイミングで製品を提供できたというところもある。われわれは製造部門を持たないファブレスメーカーであるため、製品の製造はファブを持っていいる企業に委託する。委託製造によって、市場に安定した供給を行っていくには、信頼できる製造委託先との提携関係が不可欠である。つまり、われわれのビジネスにおける重要なキーワードの一つは「アライアンス」である。これまでも製造委託先に資本参加などをお願いして、安定的な生産体制ができるよう工夫してきた。また、2002年には短期間で成果を出すことを狙って京都にある無線技術を保持したベンチャーに資本参加した。このようなビジネス上の仲間探しというアライアンスを組むことも非常に重要になっている。

これは、私が会長をしている日本半導体ベンチャー協会(JASVA)の重要な活動の一つでもある。JASVAの正会員は、われわれと同じようなビジネスをしている、あるいはしようとしている個人又は小さな集団で、パートナーになれる可能性のある会員企業がある。そういうなかで、仲間になれる人たちを探そうという活動の場にもなっている。

<日本半導体ベンチャー協会(JASVA)>

◇2000年10月27日設立

◇国内ベンチャー企業の結束と相互に刺激し合う場として創設。
国家の産業政策に対しても積極的に提案していく団体。

新たなベンチャー企業を創出させることも重要な活動。

◇主な会員の種類(2003年10月末現在の会員数184)

・正会員:半導体・ディスプレイ企業、関連装置・材料部品企業など
・賛助会員:ベンチャーを支援する金融機関、官公庁・各種団体、

メーカー・商社など

・個人会員:ベンチャーを起業したい、あるいはベンチャーについて勉強したい大学教職員、学生など

ベンチャーは変化に挑む成長志向の存在である。そのための戦略としては、やはり既存の大手とは異なる新しい技術や特化したところに狙いを定める必要があるだろう。他社にない強さ、コア・コンピタンスを明確にしなければならない。コアとなる技術をもつためには、研究開発という部門が一つのエンジンとして必要である。したがって、できるだけ研究開発費に再投資して、成長する力にすることで、長期の投資家にも報いることが出来る。わが社では、総額では大企業と比べるわけにもいかないが、一人当たりで比べれば、はるかに潤沢な資金を研究開発費に費やしている。また研究開発費以外の投資としては、色々なアライアンスを作っていくうえでのM&Aなどに使うことも重要であると考えている。

これからは少数精銳、パー・パーソン(一人当たり)の時代である。つまり、投資額や開発費、売上高や利益にしても、一人当たりでどのくらいのものを回転させ、生み出せるか、ということが重要なのである。我社の売上は2002年度で120億円だが、2006年までには500億円にするという目標を掲げている。だが、そのためにやみ雲に社員を増やすことは考えていない。500億円という目標は、売上が約66億円の時期から見て、それを8倍にしようという目標だった。しかしながら、社員数はその半分の4倍にしようと考えた。これはパー・パーソンのパフォーマンスを現状の2倍にしていくことなのである。

人を採用する時、実力も重要であるが、その人の人柄や性格、文化のようなものをより重要視している。ベンチャービジネスを成功させるために高い技術は確かに重要な必要条件ではあるが、決して十分条件ではない。特に半導体開発には、チームワークがある程度必要になる。より重要なのは、マーケットを探り、きちんと数字として結果を出すことである。結果を出さないかぎり、技術がいかに高いといつても、われわれが社会に存在する意義を見出せない。そうしたことをしっかりと理解できる人である必要がある。

技術の優位性を保ち、ベンチャーを成長させることでもっと重要なことは、社員が元気でい続けられる環境をつくるということではないだろうか。資本というリソースを武器として有効に活用し、豊かに燃え、自己実現を果たす場が企業であり、社員一人一人が完全燃焼の自己実現を図れば、自ずと社会に還元できるはずだ。それが株主や自分たちへの還元にもなると考えている。私はこれを「人資豊燃」と呼んでいる。一言で「やり甲斐」ということができるが、技術者の場合、自分の夢や提案、自分のこだわりの技術に実際にチャレンジできて、実際の商品として実社会へぶつけることができ、さらに顧客から称賛され、売り上げが立ち、利益に貢献する。それが汎用の製品となって広く普及するというように、自分の仕事の反響が立体感を持って見えるということは、技術者だけでなく、仕事をする人間にとって、生き甲斐の重要な要素だと思う。したがって、会社の利益も技術者がやり甲斐を感じられるように、次の研究開発に充てるようしている。

日本の産業構造はこれまで大資本中心として、その資本系列の中で、すべての事業を取り込んでしまう「垂直統合型」の経営を展開してきた。しかし、世界は「水平分業」への動きが加速している。それは、激烈な競争に打ち勝った企業同士が、異なる資本ではあるが水平に協業して、一つの価値の連鎖をつくり、産業を形成する競争・変化志向の体制といえる。水平分業を取り入れた産業の強さは、それぞれのパートナーたちがより厳しい競争を勝ち抜いた存在であることだ。企業であろうと産業であろうと、つねに切磋琢磨を繰り返す仕組みを取り入れ、あえてそうした環境に身をおく事が、近視眼的には居心地が悪くとも、長期的にはその企業あるいは産業の継続的な発展に不可欠なのではないか。

Report 3

細田科学技術政策担当大臣ロボスクエア視察について

平成15年8月6日

細田博之科学技術政策担当大臣が、地域経済の活性化策について市民と対話することを目的としたタウンミーティングのため来福され、博多区にあるロボスクエアを視察されました。

福岡市からロボット関連産業振興へ向けた取組みやロボスクエアの概要について説明がなされました。また、ISITから牛島研究所長が出席し、ISITのロボットを中心とした産学共同の研究開発活動を紹介しました。



ISIT杉原研究員 九州大学客員助教授に就任

平成15年9月1日

この度、九大の客員助教授(非常勤)に着任し、少ない回数ですが、学生の皆さんに講義を行うことになりました。

私の専門分野は半導体の設計に関する研究、特に、デジタル回路のテスト設計に関するものです。大学生の皆さんにはデジタル回路のテストについて大学で学習する機会はありません。普段大学の先生方が講義で取り上げないような事柄を講義で取り上げ、学生の皆さんに少しでも興味を持って頂ければと思います。



ご来訪の皆さま

平成15年9月30日
現在 (敬称略)

貴重な情報交換、ありがとうございました。

■広州市政府代表団 9月16日

広州市(福岡市と友好都市)の李卓彬人民政府副市長をはじめとする政府代表団が、福岡市主催のアジアマンスに合わせて来福されISITを視察されました。

ISITでは、福岡SRP地区やISITの概要の紹介ならびにロボット「百知(ももち)」のデモンストレーションを行いました。その中で、ISITの産学連携を中心とした研究開発活動の具体的事例に興味を示されました。広州市では今回に続き11月にも同市の科学技術局がISITを視察されました。

平成15年7月以降の主なご来訪者[一覧]

7/22	仙台市議会	14名
7/28	兵庫県篠山市議会	9名
7/31	カブール市職員	3名
8/20	高等専門学校「情報処理教育研究発表会」	60名
8/28	文部科学省(研究振興局 情報課)	1名
9/01	テウボ・ペルトニエミ社会学博士(フィンランド)	1名
9/16	広州市政府代表団	10名
9/22	上海市紫竹学園区発展有限公司	7名
9/26	長崎大学工学部情報システム工学科	20名
9/30	鹿児島県加治木小学校	21名

ISIT新賛助会員

(平成15年7月末以降)
ご加入の会員

■法人会員 アイクオーク(有)



新スタッフ紹介

(9月末現在、ISIT総勢48名)

所 属 役 職 氏 名

研究企画部 部 長 松 尾 晴

はじめまして、松尾 晴と申します。

8月1日付で(株)正興電機製作所よりISITの研究企画部へ着任いたしました。



着任早々内外の方々より、設立8年目を迎えるISITは大学の改革、社会や地域行政の状況変化に伴い、これまで以上に期待されており、自らの方向性の確認をすることが必要な時期である旨の話をお聞きしました。

研究企画部は正にこれらの課題をしっかりと捉え、じっくりと見直し、新たな取組みをしていく部門であります。将来のISITのあるべき姿を描き出し、皆様のコンセンサスを得て、研究者と事務方が一体となって新生ISITの実現へ向け、さらに発展的活動を続けていくために、少しでもお役に立ちたいと願っております。具体的には、ISITのこれまでの活動業績や研究成果を当財団の寄付行為に照らし合わせて整理評価しております。そして地域社会・産業界あるいは大学のあり方等のパラダイム・シフトや福岡における当財団への期待を十分に認識し、これからISITが如何なる研究機関としてあるべきか(いわばISITのミッション)を検討し、企画・実践していきたいと考えています。

優れた技術ポテンシャルや研究成果を如何によりよく地域に還元するかに対する答えを早い時期に皆様にご提示することが出来るようやって参りますので、宜しくお願い申し上げます。

●今後の予定

- ◆第20回技術セミナー 平成16年1月15日
 「光通信技術が支えるネットワークサービスの現状と将来」
 (講師: 東京大学大学院 教授 小林 郁太郎 氏)

●発 行

財団法人 九州システム情報技術研究所 ISIT

Institute of Systems & Information Technologies/KYUSHU

〒814-0001

福岡市早良区百道浜2丁目1-22-707(福岡SRPセンタービル)(ももちキューブ)7F
 Fukuoka SRP Center Building (Momochi Cube) 7F 2-1-22, Momochihama, Sawara-ku,
 Fukuoka City 814-0001

TEL 092-852-3450 FAX 092-852-3455

URL : <http://www.isit.or.jp> E-mail : koryu@isit.or.jp

印刷: (株)ドミックスコーポレーション

