

産学連携における制約条件と群馬型学金連携モデルによる成果の創出

○伊藤正実（群馬大学）

はじめに

大学側が求める産学連携の実績の一つに“共同研究”の件数があるが、共同研究が出来る企業にはいくつか条件があろう。筆者の経験に基づいて言えば

1) 経営資源（ヒト、モノ、カネ）にある程度余裕があること

企業では大学との共同研究をおこなう行為そのものが目的ではなく、これを通じて何らかの新しい事業等による経済的効果が目指す事が目的となって産学連携をおこなうが、産学連携の延長線上に新事業があるのであれば、大学に提供する研究資金よりはるかに大きな資金力が要求される。

2) 研究開発に対する志向性があること

新しい製品や技術に対する志向性がなければ企業は大学との連携を志向することはない。経営者の“やる気”は重要な要素であるが、必要条件のうちの一つに過ぎないであろう。

3) 経営者や企業担当者の人柄や資質に問題がないこと

産学連携とは、本来の組織目的や行動原理が異なる人達同士が一緒に何か共同作業をおこなうことである。であれば双方に信頼関係がなければ成り立たないものであることに注意が必要であり、大学側から見て企業側の担当者や経営者、あるいは企業体質といったものに対する信頼感がなければ連携することは困難である。同様な事は大学側にも言えるであろう。

4) 主体的な研究開発から事業化までのプロセスの計画が立てられている事

企業が新しい事業をおこなうに自社のポジションから見てこれをやりきれるかどうかという判断やこれをブレイクダウンして研究開発の計画を立てる事は当たり前のように見えるが、意外とこうした事がきちんとやりきれていない企業も多々存在する。また今ではかなり減ってきたが大学の持つリソースに過大な期待をかけて、これに依存するような研究開発の計画を立てる企業も未だ存在するが、こうした事例の殆どが失敗に終わっている。

5) 大学に“自分達のやりたい事”、“自分達の大学にやってほしいこと”をきちんと説明できるか？

著者の経験で言えば、大学向けのテーマまでブレイクダウンして大学に自社課題をプロポーザルできる企業は中小企業では少数派であり、全ての大企業のエンジニアが可能かという点、必ずしもそうとは言えない。実は極めて曖昧な形で連携がスタートし、後になって理解の行き違いが判明しその関係性が壊れた事例も枚挙にいとまがない。

また、大学側においても、同様に企業との連携において様々な制約条件があることは言うまでもない。例えば、1) 大学側の専門分野は内容によっては産学連携に馴染まない、2) 専門分野が合致していても、教員の研究のポリシーや産学官連携におけるスタンス、3) 学生が実際の実験等の担い手になることによる共同研究を開始できるタイミングが4-5月頃に限定されるなど、時期的な制約、4) 教員の人柄や資質など、大学側も“産学連携ができる条件”が存在していることは明らかである。さらに言えば、目的意識の相違するセクター同士が一緒に仕事をする以上、双方の関係性を調整できるメカニズムが働くことは極めて重要であると言えよう。

金融機械との連携による“制約条件回避”による成果創出の試み

金融機関においても企業を見て、上述の条件の1)～3)までは十分に判断できる。いや、むしろ

大学関係者よりも、金融機関の方のほうが、こうした事は長けているであろう。また、4)と5)については大学側の産学連携組織所属のコーディネータが間に入れば有る程度のところまでカバーすることが可能である。であれば、1)－3)までの条件を満たすような企業を紹介いただければ、後はテーマさえ見つければ、大学の産学連携組織の努力も踏まえ、かなりの確率で共同研究まで至る事が可能ではないだろうか？という仮説のもと、平成24年度以降、群馬県を拠点とするT銀行、G銀行、S信用金庫から企業の紹介をいただき活動をおこない、その結果を第11回産学連携学会大会においても既に報告している。勿論、大学側の制約条件を踏まえてこれをおこなっていることは言うまでもない。

具体的には、以下の手順で本件に関する活動をおこなっている。

- 1) 訪問する前に、可能な限り当該企業の情報を事前に入手し、この企業の事業内容を把握するとともに、開発内容としてどういったものがあるか予測する。
- 2) 上述の予測のもと、大学側が関与できるテーマとしてはどのようなものがあるか、大学側のリソースについて検討をおこなう。これに基づいて前もって企業に提案する内容を用意しておく。この場合、このテーマが大学の研究テーマとして馴染むかどうか、教員の研究スコープから見てテーマの内容が許容範囲にあるかどうか、必要に応じて事前に教員に打診等もおこなった。
- 3) 企業訪問の際には、最初に企業から事業概要の説明をしてもらい、その中で上述の準備された内容について提案をおこない、企業側の反応を見る。企業側が興味を示していただければ、大学で教員と面談をしていただく事の了解を得る。

この後の作業としては

- 1) テーマの提案をコーディネータがおこない、これを一緒にやれる可能性があるかどうか企業担当者と教員とで議論していただく。ある程度、双方で合意がなされたところで、担当教員に共同研究期間、共同研究のプロトコル、必要な費用等について大学側で検討していただき、次回の面談でこれを開示してもらうことの下承を得る。
- 2) 2回目の面談で、教員から上述の様な詳細なテーマ提案をしていただき、企業側と折り合いのつく形を模索する。内容等、大体了解が得られたところで、次回の打ち合わせまでに企業内部での合意形成を取り付けていただく事を約束していただく。
- 3) 3回目の面談で、企業側から改めて修正提案等が出され教員との間の共同研究内容の細かい内容の調整をおこなう。内容が固まった時点で、共同研究契約手続きのやり方等を説明し、契約までをサポートする。

結果と考察

こうした一連の作業をおこない、群馬大学での平成27年度の金融機関との連携による共同研究成約件数は18件という数にまで至っている。実際には上述のような3回の面談で共同研究に至ることはそんなにはなく、追加的な面談が何度か必要になり、上述の教員との協議のプロセスは数カ月を必要とする。このような方法での学金連携はおそらく他地域では明確な形では存在せず、ここでこの手法を群馬モデルと名付けたい。また、今まで企業を訪問することは重要と言われながら、“御用聞き”のようなやり方は必ずしも効率の良いものではないという認識を持つ方が多いのではないかと思われるが、こうした工夫を加えれば非常に効率の良い産学連携手法になると考える。