

産学官連携におけるコーディネート活動—富山大学における取組みV

- 千田 晋 (富山大学研究推進機構 産学連携推進センター 富山大学 TLO 長、特命教授)
- 高橋 修 (富山大学研究推進機構 産学連携推進センター 主任コーディネーター)

背景

様々なチャンネルを活かした産学官金連携を試みており、これまで金融機関（信金、地銀）を介した「相談事業」<sup>3)</sup> や行政的視点（大学—県連携<sup>4)</sup>・<sup>5)</sup>）を切っ掛けとする産学連携、または“サテライト相談”（本学と地域商工会等との連携による）等を実行してきている。今年度(株)信州 TLO が関東経済産業局に申請、採択された「かがやく地元中小企業応援プロジェクト（かがやきプロジェクト）」<sup>1)</sup>への本学の協力を通して見えてきた産学連携の糸口につき考察する。

実施概要

イノベーションなしに我が国の産業競争力維持向上はなく、各業界の内外状況が大きく変化し、大学の知を産業界、地域企業、社会へ積極的に移転することの重要性が指摘され、「相談会」を切っ掛けとする“大学の研究成果の出口”につながる産学連携、共同研究、学術指導の接点として

**産学官金 企業の皆様へ**  
**輝く地元中小企業応援プロジェクト**  
 特許庁 平成28年度地域中小企業知的財産支援力強化事業 受託機関: 信州TLO

**かがやきプロジェクト**  
**北陸新幹線沿線5大学が一堂に会し 金融機関と連携して 個別相談・大学技術紹介を開催します!**

金沢大学 富山大学 信州大学 埼玉大学 金融機関  
 北陸先端科学技術大学院大学 (有)金沢大学フェイロオー 信州TLO

7機関の産学連携の担当者に、事業の課題、新事業創出などについてご相談ください。地元金融機関にもご協力いただきます。

**個別相談**  
 技術課題を抽出・共有します  
 企業 金融 大学・TLOの担当者

**新分野探索中**  
 自社技術で新事業を創りたい  
 新たなネットワークを創りたい  
 現状改善したい  
 インターシップを受け入れたい

**信州**  
 8月9日(火)13時～ 信州大学工学部内SASTec (長野市若葉)  
 9月13日(火)13時～ 上田薬谷館 (上田市天神)

**富山**  
 8月31日(水)13時～ 富山国際会議場大手町フォーラム (富山市大手町)  
 10月3日(月)13時～

**埼玉**  
 9月14日(水)13時～ TKP大宮西口カンファレンスセンター (さいたま市大宮区桜木町)  
 11月18日(金)13時～

**金沢**  
 10月4日(火)13時～ 石川県地産産業振興センター (金沢市鞍月)  
 11月2日(水)13時～ ホテル日航金沢 (金沢市本町)  
 Matching HUB Kanazawa 2016 同時開催  
 ※Matching HUBのWebサイトをご参照ください。 Matching HUB Kanazawa 2018

**各会場、一週間前までにお知らせください**

相談内容をもとに 企業様をサポートします  
 ・研究者との面談 ・事業化プランの支援  
 ・技術課題の分析と解決策 ・共同研究相談

図. 1 かがやきプロジェクト案内チラシ

提案され、採択された事業である。知財を介した相談を想定し、5大学（埼玉大、信州大、富山大、金沢大、北陸先端科学技術大学院大(JAIST)）のシーズ紹介と中小企業からの「個別相談」で構成され、北陸新幹線沿いの各地で2回ずつ計8回開催を実施内容とした。

(図. 1) 各回、事前申込みの相談企業に対し複数の大学コーディネーターがヒアリングを行い課題の整理を実施、相談内容は関係校間で共有され、ソリューションを提示する段取りである。当初、アドバイザー的役割を期待された地域金融機関であったが、これまでの経験から各支店を通じた顧客企業への周知にも協力いただくこととした。

『(企業の) 事前申込み⇒ 事前調査⇒ 当日相談⇒ ヒアリング内容整理⇒ 情報共有⇒ 可能な内容を返答⇒ (相談企業の) 意向により次ステップ へ』を基本とした運営で、各校5シーズ x 2パターン程度をコーディネーターが企業目線で紹介することも本事業の特徴としている。

実施状況及び課題

H28年8月に開始し8回の開催で200件の個別相談を想定した計画であったが、半ば経過した段階で2割程度の実績であった。本学としては地銀、信金、金融公庫、コーディネーターネットワーク、諸協会を通じて周知を図り、富山開催時の参加企業の多くの参加を得たが受託機関（信

州 TLO) の想定には及ばなかった。相談としては、新規事業構想、既存事業の新たな展開、製品の改良、コスト削減といった内容で、相談者自身が整理できていない案件ではヒアリングで相談の根幹を探ることが多く見られた。特に新規事業に関しては、製品アイデアそのものを求める相談もあり、自社の強みを見直すべきとのアドバイスや他業界の情報でヒントをつかんでもらう回答も必要であった。相談企業へは、事務局による相談内容の整理を基にした各校の研究者対応の可否、関連情報を指摘した記載シートを提示している。これまで（執筆時点では6回開催）の面談実績から課題を整理すると次の3点を挙げるができる。①相談課題の整理 ②ヒアリング内容の共有 ③企業向け返答後のフォロー である。

## 考察

地域中小企業の立場で「社外へ相談したい（相談できること）」としては、純粋に技術的な課題や軽微な事業課題が主であると想像される。従来の地域金融機関主催の顧客企業を対象とした「技術相談会」においては自社の経営面の“弱み”につながる案件が持ち込まれることはなく、「生産技術」の名を借りた「何をつくればいい？」的な相談が散見された。①相談課題の整理：今回の事業は必ずしもメインバンクが同席しないことから比較的自由な雰囲気での相談の場は形成されたが、一方、相談企業の課題整理が不十分で、ヒアリング時間内での課題本質にたどり着く難しさがあった。これは座長役である事務局の能力にも依存する。事前受け付け段階での整理対応も必要である。②ヒアリング内容の共有：数名によるヒアリング結果の取りまとめは事務局にて行っているが、メンバーの専門性、バックグラウンドにより同じ用語を使いながら内容の受け止めには“幅”が生じる。まとめ役に依存するところ大ではあるが、その場での相互確認の重要性が再認識される。③企業向け返答後のフォロー：相談者の過半が求めているのは“課題に対するソリューション”であり、単なるマッチングでは不十分と言える。コーディネート（CD）活動が従前のマッチングに留まらず（図. 2）共通部分  $CDa \wedge CDb (\wedge CDC)$  に踏み込むための産学連携活動に関わっている方々の”知恵”と”工夫”が求められている。相談件数の低調とアイデアを求める企業姿勢に対し、提案型のCD活動が必要な段階にきていると考えられる。

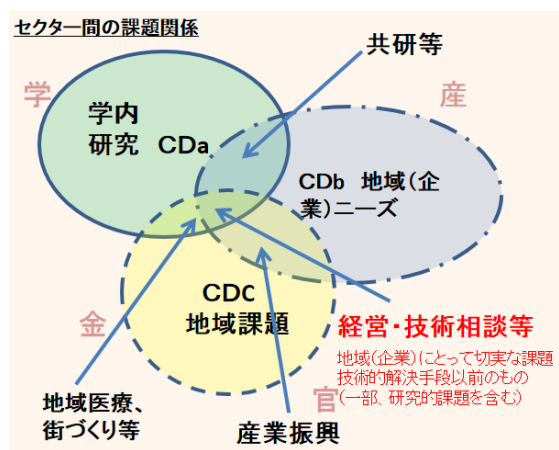


図. 2 コーディネート活動の相関

（北陸4大学の知財、CD連携事業における単願特許を元にした提案型活動結果については次回）

## 参考：

- 1) 株式会社信州 TLO：同社ホームページ <http://www.shinshu-tlo.co.jp/>
- 2) 千田、高橋：産学連携学会 関西・中四国支部 第4回研究・事例発表会 資料 M4-17(2012)
- 3) 千田、高橋：同 第5回研究・事例発表会 資料 M5-11(2013)
- 4) 千田、高橋：同 第6回研究・事例発表会 資料 M6- 8(2014)
- 5) 千田、高橋：同 第7回研究・事例発表会 資料 M7- 4(2015)