

第2章

マッチング

大学等における優れた研究成果を社会還元するためには、大学等の「シーズ」と産業界の「ニーズ」を的確かつ速やかにつなぐマッチングが必要である。

このマッチングは、文部科学省産学官連携コーディネーターの業務の一つとして大変重要であり、この章では、マッチングに関する文部科学省産学官連携コーディネーターの創意工夫と実践の実例を、コーディネート活動の視点から紹介する。

いずれの事例も現場の体験に基づいており、産・学・官のそれぞれの観点からも有用な資料と考えている。

マッチング

ニーズとシーズのマッチング

マッチングの向上を目指す試み

キーワード：技術移転・中小企業・知財発掘・展示会・名簿・人材育成

本事例の関係者

神奈川県にキャンパスを置く9大学の産学連携担当者等
横浜市経済観光局ものづくり支援課の産学連携担当者
文部科学省産学官連携コーディネーター

近隣大学の産学連携担当者、研究者の集い

【要約】

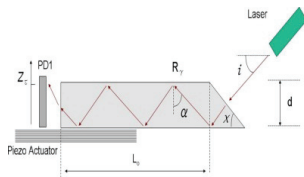
コーディネーターは、横浜市経済観光局ものづくり支援課の産学連携担当者と、技術相談や共同研究可能な研究者の紹介など、日頃から連携して活動している。その活動の中で、中小企業から、実用化できそうなシーズ提供を依頼されたが、規模の小さい大学単独では、保有する知財に限界があった。コーディネーターは近隣大学の産学連携担当者呼びかけ、ニーズ・シーズのマッチング向上を図る集いを計画・開催して中小企業の要望に対する成果を挙げることができた。

【きっかけ】

横浜市経済観光局ものづくり支援課担当者から横浜市内の中小企業が実用化できそうなシーズの紹介を依頼された。市内中小企業のものづくりのニーズに対して、工学部の無い大学の知財だけで対応するのは困難であった。コーディネーターは、工学部のある近隣大学の産学官連携コーディネーター、横浜市経済観光局担当者と相談して、神奈川県にキャンパスを置く大学の産学官連携担当者が、中小企業が実用化できそうな大学知財を選び出し、技術内容を説明、討論して、実用化の可能性を探り、あわせてコーディネーターの技術移転能力アップを図る集いを計画した。

【段取り・プロセス】

イノベーションジャパン2008、その他の大学知財展示会で、近隣大学の産学官連携担当者や教員等と名刺を交換して、関係者の名簿を作成した。神奈川県にキャンパスを置く19大学の産学官連携担当者、教員、研究者に、中小企業が実施できそうな知財を紹介する集まりを呼びかけた。中小企業が実施可能な知財とは、用途が明確な物や情報を含み、製品化が容易で、直ちに市場投入が可能な知財（下図参照）で、特に特許出願されていなくてもよいものとした。



提案された光ファイバー振動センサーの原理



図 企業の製品開発プロセスの4段階

【成果・結果や活動後の変化】

9大学の12名の産学官連携担当者、研究者と横浜市経済観光局ものづくり支援課担当者1名が参加して、各大学で発掘してきた15件の知財が紹介され、活発に意見が交換された。紹介された知財について議論することにより、新しい用途、知財上の問題などが提示され、実用化の可能性を高めることができた。企業や行政の担当者が大学研教員と直接面談するのは難しく、大学コーディネーターが間に立った翻訳が必要であり、その道筋ができた。ニーズ・シーズのマッチング向上につなげるためには、1年間に1~2回の頻度の継続した開催が必要であり、ほとんどの参加者が今回と同様に次回開催と参加を希望していた。

開催に至る流れ

神奈川県にキャンパスを置く大学数
42校

集いを呼びかけた大学数
19校

集いに参加した大学数
9校

成功の事例

人脈づくりと知財発掘が鍵

●展示会を利用して名簿と人脈づくり

展示会は、大学知財の紹介の場としてだけでなく、他大学の産学連携担当者や研究者との交流の場としても活用できる。イノベーションジャパン2008、その他の大学知財展示会で、神奈川県にキャンパスを置く大学の産学官連携担当者や教員などと名刺交換し名簿を作成した。また、展示した知財の発明者などと面談することにより、技術内容の理解と評価ができたうえに、人脈形成にも役立った。

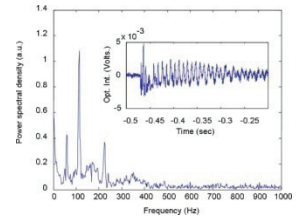
●マッチングの可能性が高いものを発掘する

中小企業が実用化可能と思われる知財に限定することにより、参加者は特許出願されたものだけでなく、出願されていない知財も発掘した。紹介された知財のうち2件が、中小企業のニーズとマッチングの可能性があった。また、横浜市担当者から紹介された企業ニーズに対応可能と思われる技術情報が、参加した大学担当者から提案された。

●少人数の集まりで情報を共有し内容のある議論をする

大人数では情報の正確な伝達が難しいが、少人数では情報を共有しやすく、発掘した知財について内容のある議論が可能であった。それにより、新しい用途、知財上の問題などが提案され、実用化の可能性を高めることができた。

マッチング



振動センサー出力信号

失敗の事例

親密な交流の欠如と機密保持の壁

●連絡先をネットで調べただけでは駄目

神奈川県にキャンパスを置く19大学へ、集い開催の案内メールを配信したが、回答が全くない大学が数校あった。それらの殆どは、インターネットで連絡先を調べただけで、展示会などでの面識がなく、交流のない大学であった。

●企業のニーズ情報が少なく不満あり

大企業に比べ、中小企業のニーズの内容は比較的オープンとはいえ、市の担当者が開示できる情報には限度があり、参加者が期待するニーズ情報が開示されたいえない。この試みの計画段階で、もっとニーズ情報の開示に関して中小企業の要望を考慮すべきであった。

●少数の大学だけでは対応に限界がある

小規模な大学が保有する知財だけでは中小企業のニーズに対応できなかった様に、多種多様な大企業のニーズに対応するには、少数の大学の知財だけでは限界があると思われた。しかし、数の拡大はニーズ・シーズの機密保持に問題を生じる。

成功と失敗の 分かれ道

展示会等で直接面談することにより親密なネットワークを構築することと、少人数によるニーズ・シーズの技術移転に関する実質的な議論が必要である。

産学官連携の新たな展開に向けた提言

戦略的知財マネジメントができる人材育成

●大学の基礎研究から生まれた知財を技術移転していくために

今回の試みでは、少数の産学連携担当者や教員が、中小企業が実用化できそうな大学知財を発掘して集い、ニーズ・シーズの内容を可能な限りオープンにして情報を共有して実質的な議論を行い、マッチングの可能性を高めることができた。このような連携の試みによって、技術移転の実績を積み重ねることができれば、知財発掘から技術移転まで一貫して戦略的に取り組めるコーディネーターの育成と能力の向上が期待できる。

一方、大学の基礎研究から生まれた特許を、産業界の実用化研究につなげるには、今回のような試みでは対応できないのではとの意見があった。また、少数の大学の連携では、企業の多種多様なニーズに対応できない現実もある。これらの問題に関しては、特定の業種や専門分野に特化した少人数の集いを計画することで解決できるかもしれない。その様な展開を構想している。

☆コーディネーターの一言

知財発掘から技術移転まで、コーディネーターは様々な能力を求められている。コーディネーターはスーパーマンではないが、様々な試みを通じてスーパーマンに少しでも近づいたための能力アップの努力はできる。