

技術相談における人脈活用について

○河崎昌之*

はじめに

企業等からの大学への技術相談¹は、産学連携の端緒の1つである。筆者は、大学内の窓口組織²において2001年度から、産学官連携コーディネーター等と共に相談対応に当たっている。

本発表は、これまでの対応の中から、他大学等へ相談を取り次いだ事例を対象としながら、円滑なマッチングのための、人脈の意識的活用についてを話題として提供するものである。

「断らない」を支える人脈

約10年の間には、学内教員では対応し得ない相談も寄せられている。このような案件に対し、筆者個人は、直接的には断らないということに対応の基調としている。具体的には、相談者に対し、可能な限り学外の、より適切な対応者への道筋をつけることを試みるということである。ここで重要な意味を持つのが人脈である。

人脈の重要性は、産学連携におけるコーディネーターやそれに準ずる立場の者にとって、容易に“理解”されるであろう。そして筆者の場合、上の基調において、改めてその重みを“実感”している。

技術と境界

こうした実感を初めて得たのは、筆者が主に活動する地域の、その外からの技術相談を、電子メール経由で受けた時であった。自身が勤務する大学では対応不能な内容であったため、依頼企業が所在する地域の国立大学を、同大学の共同研究センター（当時）を介し紹介した。結果、企業の課題は達成された。

一方、域内に所在する企業の相談を、他大学に繋いだことも一度ならずあった。“幾つか”の大学等への照会を経て、面談に到り、“最終的に”企業からの要望に応えることができた。

「大学」は使える

技術相談の他大学等への取り次ぎに対する見返りは恐らく、企業等に対し“「大学」は使える”という認識を与えること、そしてその認識の中で、自身

の勤務先大学へのアクセスを高めることであろう。

企業等から見ればこれは、特定の大学ではなく、「大学」という仕組みそのものに相談をすること³、即ち、域内の大学は全国の大学の窓口⁴としてもあることを意味している。

人脈の「幅」と「奥行」

先に挙げた他大学等への取り次ぎ事例においては、照会先は案件毎に異なる場合が多い。また、比較的早く紹介先が確定した案件もあれば、多くの人や情報の介在を要した案件もある。

ここで「(研究)分野の広がり」と「取り次ぎ先に到る段階」、即ち、それぞれ人脈の「幅」と「奥行」と換言できそうな、2つの課題が見出される。そして、これらを考える上で「弱い紐帯の強さ⁵」や「小さな世界問題⁶」といった、先行するネットワーク論からの類推が有効であると考えた。

以降、この類推を通して、人脈の意識的活用という観点から、上記の課題を考察、整理してみたい。

(註)

1 和歌山大学での制度名称は「経営・技術相談」。

2 和歌山大学では2010年7月1日に「地域共同研究センター」から「産学連携・研究支援センター」に改組・改称された。

3 例えば、野球やサッカーの球団とリーグとの関係を考えてみる。

4 図式的には「仲介システム」の一種の反転。なお「仲介システム」については以下を参照。

河崎昌之、湯崎真梨子『仲介方式による産学官連携の展開』、産学連携学会第5回大会講演予稿集 p.195 (産学連携学会、2007)

5 Granovetter, Mark S.(1973). "The Strength of Weak Ties" American Journal of Sociology, 78:1360-1380 (マーク・グラノヴェッター「弱い紐帯の強さ」(野沢慎司・大岡栄美訳)『リーディングス ネットワーク論—家族・コミュニティ・社会関係資本—』野沢慎司 編・監訳、勁草書房、2006年、pp.123-158)

6 Milgram, Stanley.(1967). "The Small-World Problem." Psychology Today, 1:61-67 (スタンリー・ミルグラム「小さな世界問題」(大岡栄美訳)前掲書、97-121頁)