

産学官連携における知財活動—北陸における取組み（しらさぎプロジェクト）

○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）
 金田 佳己、八橋 和磨（ 同 産学連携推進センター コーディネーター）

背景

各校様々な機会を活かした産学官金連携を試みてきているが、産学の連携活動で効果の大きい「共同研究」について、これまで以上に件数、研究費の両面からの伸張が期待されている。特に、新たな連携企業の開拓が産学連携組織の大きなミッションである。金融機関（信金、地銀）を介



図. 1 しらさぎ Pj.関連校

した「情報提供」や「企業相談」を切っ掛けとして「研究テーマ」に結びつくことが期待されてきたが成功率は決して高くないのが現状である。北陸地区旧国立4大学の知財連携活動において、各校の単独出願特許の整理活用に取り組んできた。昨年度末時点で4大学合計 600 件の単願を技術出口別に整理し、研究ポテンシャルの地域の企業向け総合提示が可能となった。昨年度(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）」¹⁾への本学等の協力を通して見えてきた産学連携の課題を踏まえて、本学が幹事機関として中部経済産業局²⁾に申請、「しらさぎプロジェクト」（図. 1：北陸本線沿線校で構成）が採択された。昨年の本会にて「北陸4大学の知財、コーディネート（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」³⁾とした内容の具現化である。

実施概要

これまでの連携活動で、大学のシーズ紹介から新たな「共同研究」に結びつく事例、企業面談における技術的な内容の相談も多くない背景としては、大学の一研究成果で企業ニーズに即当て

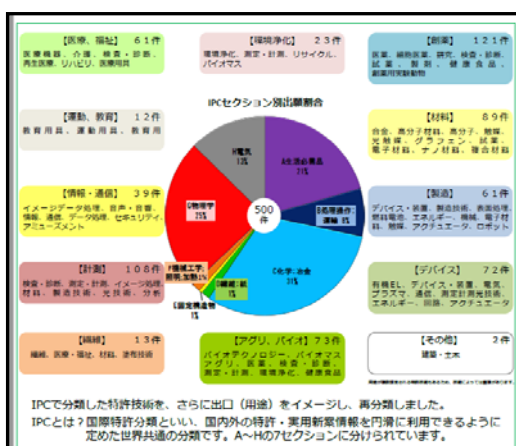


図. 2 4大学単願出口整理例

はまる事例が見られないことと（金融機関同席の技術相談において）経営的内容の開示を避けたい企業経営者の心理を想像することができる。従って、新たなアプローチが必要とされた。そこで、「(地域の) 宝であるべき大学の単願を眠らせること」の無いよう北陸4大学（福井大学、金沢大学、北陸先端科学技術大学院大学、富山大）中心に連携した活動に取り組んだ。単独出願・保有特許について、複数校をまとめポートフォリオ化できないか、との着想であったが、技術分野の偏りもあり、ビジネスプランに集約するまでに到ら

なかった。集約した出口イメージ表示では「ライフサイエンス」分野の割合が高くかつ各校が複数の単願を有していることが明らかとなった(図. 2)。これを元の一つ一つの単願を売り込むのではなく、(企業色のないユニークな) 発想を有す北陸の

研究者を紹介し、企業人に新たなビジネス領域展開を構想していただき「共同研究」につなげる活動に取り組むことを中部経済産業局に提案申請した。「共通テーマ」を「ライフサイエンス」としたことで、北陸線沿線の石川県立大学、滋賀医科大学からの情報提供も加味した情報発信プロジェクトとなった。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ており、従来の「相談会を切っ掛けとする“待ち”」から「“単願・研究者”を大学 CD が売り込むツールとする“プッシュ型”」の知財活動に転換する。（出願経験の少ない地域企業とも）「共同研究」結果の「共同出願」において各校の知財関係者の支援で中小企業の OJT につながることを期待するものである。展示会等での企業接点を最大限に CD 活動に活かしていく。（プロジェクトとしての出展：アグリビジネス創出フェア、バイオジャパン、北陸技術交流テクノフェア、富山県ものづくり総合見本市、マッチングハブ、中部地区医療・バイオ系シーズ発表会 等）複数校連携で領域を俯瞰、企業人の関心分野に近い研究者売込みを CD 活動で行う。

実施状況及び課題

既に出展の終わった展示会（図．3）のうち、例えば、バイオジャパンにおいては『ほぼ国内の薬関係企業』とのコンタクトができており、分野別研究者紹介シートを希望企業（20 数社ほど）



図3．ポスター展示状況

へ手渡ししている。従来は各校のシーズ集のような総合版の情報提供を行ってきており、企業の関心事に合致した内容を適切に配信できてきたかについての懸念がある。本事業では関心のある分野にフォーカスしたテーマ分野と研究者情報をセットにして個別企業に提供することで CD 活動の新たな取組みとして効果を期待している。更に一步踏み込んだテーマ提案ができるかどうか、複数校の CD の連携、他機関（地域経済界、業界等）と連携した内容で提案できるかについては今後の取組み課題である。

考察

地域中小企業が「社外に相談したい（相談できる）課題」として整理するには、内容の精査が重要であり、単に技術に留まらない総合的知財マネジメントの視点が必要である。企業相談者の求めているのは“企業経営課題に対するソリューション”であり、単なる技術相談のマッチングでは不十分と言える。本取組みで地域の研究者の“見える化”に歩を進めることができた。更にコーディネート（CD）活動が従前のマッチングに留まらず、企業価値向上、ブランディングに踏み込むためには産学官金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。提案型の CD 活動に資するツールが必要な段階にきており、その一つとして原石である“単願”とその研究者情報提供を位置づけることができる。

参考：

- 1) 株式会社 TLO：同社ホームページ <http://www.shinshu-tlo.co.jp/>
- 2) 中部経済産業局：ホームページ <http://www.chubu.meti.go.jp/b36tokkyo/>
- 3) 千田、高橋：産学連携学会 関西・中四国支部 第8回研究・事例発表会 資料 M8- 9(2016)