

基調講演：「東大の産学連携とイノベーション」  
東京大学産学連携本部 特任教授 堀 雅文 氏

●今、なぜ、産学連携か

- 大学の社会的意味…教育（人材は送り出していた）、研究（社会還元には無頓着）
- 独立行政法人化…社会に役立つ大学へ
- 企業側の都合…基礎研究外部化（費用対効果、大学での研究費用は安い）、既存シーズの活用

●東京大学の産学連携の現状

- 総役職員約 7,600 名 うち、教員約 4,000 名
- 学生数約 28,800 名
- 収入約 2,200 億円（うち、運営費交付金 910 億、施設整備補助金 50 億）
- 国立大学は毎年交付金・補助金が 1%（東大では約 10 億円）ずつ減額されている
- 収入のうち、共同研究費 45 億円（約 1,000 件、450 万円/1 件）…民間から
- 受託研究 260 億円…国から
- 寄付金 135 億円…個人、企業から（寄付金集めに注力⇒基金化し運用して資金捻出）

●東京大学産学連携本部

- 産学連携研究推進本部  
地方自治体、公設試からの研修生職員の受け入れあり（テクノロジー・リゾン・フェロー）
- 知財財産部（知的財産の管理・活用）
- 事業化推進部（大学発ベンチャー支援、起業教育）
- ㈱東京大学 TLO（特許技術移転）
- ㈱東京大学エッジキャピタル（ベンチャーファンドの運用）
- 

●産学連携創出スキーム

- 民間企業とどうつながるか
- 出口：政策提言、国のプロジェクト提案・応募、共同研究、コンソーシアム
- 教員・産学連携本部・起業からの提案から出発（教員からの提案が一番多い）  
協議会会員（610 社）への周知（メール配信）後、フォーラム等、シーズ実用化検討委員会等を経てテーマメンバー調整を実施し、「Proprius21」へ

●UCR-Proposal

- 東大研究者の共同研究プロポーザル約 1,900 件を Web で公開
- 月 100 件程度の問い合わせあり

●Proprius21

- 共同研究を失敗しないための「共同研究計画の立案」スキーム

- 企業ニーズが明確化されていれば直接研究者とやり取りする
- 企業ニーズが漠然としている場合、Proprius21 をとおして多数の研究者と面談・打合せし、計画を練り上げる（お見合い）。約半年実施。フィーは 42 万円。
- 年間約 30 本の案件がある。

### ●Proprius21 に適したテーマ

- 「既存のシーズ・コア技術・特許」×「顕在化している企業ニーズ」  
⇒マッチング・ライセンス事業化の対象分野
- 「既存のシーズ・コア技術・特許」×「特定できない将来ニーズ・ビジネス」
- 「シーズとして存在しない技術・概念」×「顕在化している企業ニーズ」  
「シーズとして存在しない技術・概念」×「特定できない将来ニーズ・ビジネス」  
⇒Proprius21 の対象分野
- 金融機関が顧客である中小企業の持つ課題について、産学連携本部に検討依頼するケースも有る。
- 三井住友、静岡、西部信金等の実績あり。

### ●産業界への対応

- 東京大学産学連携協議会…産業界トップと大学トップの交流組織
- 東大⇒産業界へ：UCR ホットライン
- 産業界⇒東大へ：各種活動の提案
- 東大と産業界との交流：フォーラム、Proprius21
- 連携の内容に合わせた対応  
産学連携協議会、産学連携本部、各部局・各研究者
- 産学連携本部は共同研究費のうち 15%程度を占める

### 参考

産学連携本部 <http://www.ducr.u-tokyo.ac.jp/index.html>

産学連携協議会 <http://www.ducr.u-tokyo.ac.jp/kyogikai/>

Proprius21 <http://www.ducr.u-tokyo.ac.jp/proprius21/index.html>

UCR プロポーザル <http://proposal.ducr.u-tokyo.ac.jp/>

### Q&A

- Q. 東大で理想としているイノベーション実績、あるいはこれから目標とする形は？
- A. 一般企業（三菱総研）から東大に入ってから感想は、組織が出来ていないこと。各教員は商店街の個店のように全体のガバナンスがみられない。逆を言えばガバナンスが出来ればイノベーションの創出が可能となる。ただし、ガバナンスがあることは大学にとって、教員にとって、特に研究という観点からは良いのかはわからない。

- **Q.** 東大の産学連携には中小企業という言葉が抜けている気がする。東大は大企業を向いているのか？また、中小企業は地方国立大学が対応すべきなのか？
- **A.** 会社の規模による棲み分けはしていない。研究内容が重要である。実際、多くの中小企業との連携実績もある。
  
- **Q.** お金の問題を考えると大企業と組んだほうがよいが、イノベーションの機会は中小・大企業でも等しくあると考えるがどう認識されているのか？
- **A.** お金の問題ではない。適正な経費負担はお願いするが、関心は研究者たちが興味を持つかどうかにある。研究者が興味を持てば、優先的に取り組む。
  
- **Q.** イノベーションのエッセンス検討にかかる金額として 42 万円という金額は安すぎる。計画作成の過程でかなりヒントを得ることができるのではないか？また、計画作成のみでその後は自社で行うケースが多いのでは？
- **A.** Proprius21 の作業はあくまで計画作成のみ。研究に着手することはない。実際計画作成後に共同研究に入るのは 9 割を超えている。

以 上