

シリーズ：進化し続ける産総研のコーディネーション活動(第57回) グローバル・ニッチトップ (GNT) 企業とのイノベーション

産学官連携推進部 産学・地域連携室長 しんま よういち 新聞 陽一

GNT企業とは

GNT企業とは、経済産業省が発表したGNT企業100選の中で、世界シェアが10%以上の中小・中堅企業、および1000億円以下のニッチ市場で世界シェアが20%以上の大企業のことです。

GNT企業には、よく共通する特徴があります。

- ① 顧客ニーズをよく把握していて、売れる製品を作っている。
- ② 研究開発に積極的であり、新市場開拓力がある。
- ③ 多数の中小企業や大手ユーザー企業と連携しており、地域産業活性化や輸出への波及効果大きい。

GNT企業を産総研から見ますと、次のような特徴があります。

- ① 先端科学技術の研究開発に積極的であり、産総研が得意とする分野で連携が可能。
- ② 出口イメージの明確な研究開発テーマが多く、大きな民間研究資金の提供による骨太な研究開発が可能。
- ③ 産総研の技術が製品化に活かされる可能性が高く、橋渡し先として優れた企業である。

GNT企業は、市場規模は限られていても世界市場を相手にしており、しかも、日本に研究開発・生産拠点を置き、製品の高いシェアによる市場支配力がありますので、なくてはならない企業です。

すぐに共同研究になるニーズは出てこない

産学・地域連携室では、今春から30社近いGNT企業を、研究者だけでなく、イノベーションコーディネータ(IC)や地域センターの職員の協力により訪問させていただき、GNT企業の経営者から、企業の技術的な困りごと、ニーズを聞いてきました。

当初は、誰もが「できたらいいな」という、しかし誰も解決できそうもない夢物語のようなニーズが示されることが多くありました。長年、共同研究を実施してきた研究者との間には信頼関係もあるでしょうが、突如、私たちが「ほかに課題はないでしょうか」と聞いても、すぐに適切な要望を出せるわけがありません。それでも、まずは聞いてきたニーズをもち帰り、対応できそうな専門分野の研究者と相談し、再度企業を訪問して、より詳しくニーズを聞いていくことを繰り返

しました。そうしているうちに、「実は、こんな課題どうにかありませんか」と、具体的に共同研究計画を立てられそうなテーマをもち出されることが出てきました。始めは触媒の話から入ったのに、リサイクルの課題が出てきたケースもありましたし、廃熱利用の話から入ったのに、湿度の調節の課題になったケースもありました。はじめの研究者とはまったく別の分野の研究課題になることや、あるいは知的財産の取り扱い、法律や規制などの問題になることもありました。このようなとき、以前は他分野の研究者や適切な事務担当者を研究者が見つけて対応することがあり、負担になっていたと思います。今回、ICらが企業訪問に同席し、できる限りそのような仕事を引き受けてきました。一方で、GNT企業は、研究現場と企業経営者の距離がとても近く、経営者は技術の内容についても詳しいため、課題の解決に向けた意志決定が早く、共同研究につながるが多かったと思います。

GNT企業との今後の取り組み

2014年10月には、GNT企業の方を産総研に招待して、GNT企業セミナーを開催しましたが、その際に、「産総研は敷居が高いと思っていたが、認識が変わった。これからは垣根を取り払って、連携を進めたい」という発言をいただきました。この半年間の研究者やICの努力が企業の方々に伝わり、新たな段階の信頼関係が築き始められたと感じています。何か課題が生じたら、「そうだ産総研に相談してみよう」という関係を強化していきたいと思います。



GNT企業セミナーで司会をする筆者