

## 地域に存在する大学による地域イノベーションの加速方策に関する調査

(公財) 全日本地域研究交流協会 総括主任研究員 中崎 正好

我国の地域イノベーションの加速に向けて、先駆的な取組を実施している日米の地域として、米国 San Diego 地域、日本の川崎地域等を中心に対象を絞り、大学と地域の強みを活かした永続的なイノベーション戦略の実現をどの様に模索しているのか、地域自治体、企業、地域住民との連携を含めて、これまでの取組を俯瞰整理し、実現に向けた重要因子を抽出する事を目的として調査を行った。その結果、以下の成果を得た。

### (1) 川崎キングスカイフロントにおける Start-up の創出とその育成に向けた教訓

川崎殿町地域のキングスカイフロントの様な医療・バイオに特化し、大学と民間が連携した研究開発拠点形成は、地域のイノベーションを加速する上では、重要な施策であるとの認識を UC San Diego Dean of Extension の Walshok 女史との討議で共有した。San Diego でも、大学の中に特定のバイオ、医療、通信、藻類など研究プロジェクトを立ち上げ、そこから Start-up 企業創出、育ててきた。iCONM では、大学と企業が参加した R&D を 5 年推進してきたが、その間 2 社の Start-up が立ち上がった旨、説明すると、重要な事は、如何に Start-up を育てるかであり、その為には、これまでベンチャー起業を経験してきた方のメンターとしての知恵を授けて、企業を成長させる事が大事と、川崎キングスカイフロントに Start-up 向けメンター機能を設置する旨の助言を得た。

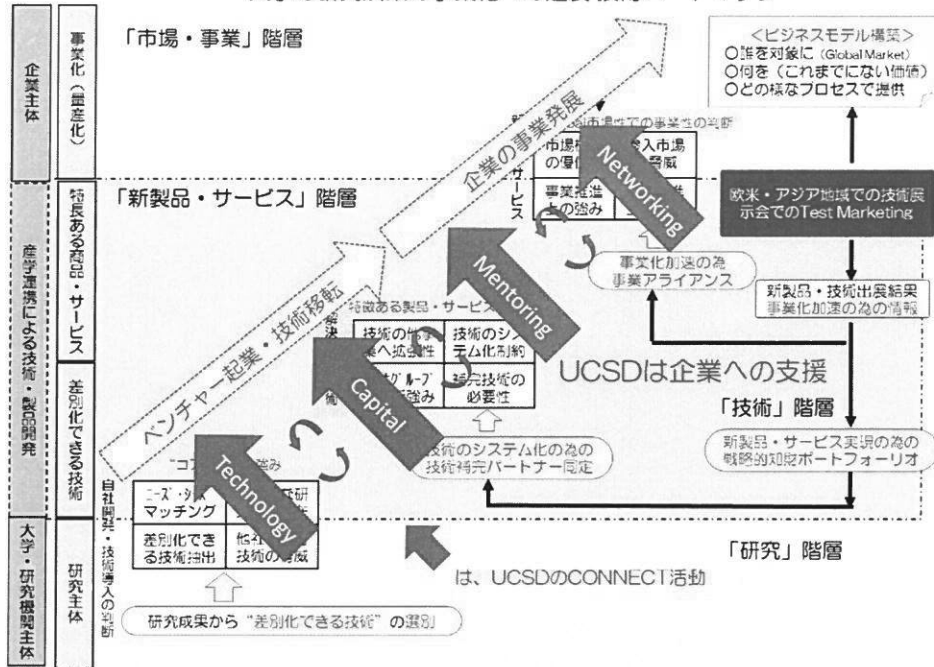
### (2) 事業化に向けた技術の選別を誰がするのか

これまで、我国の産学連携は、地域の大学にある差別化できる技術を中心に、地域にある民間企業と、地域の行政が産学連携という構図で、研究開発拠点形成を行ってきた。地域結集型共同研究、知的クラスター創生事業、地域イノベーション戦略展開事業、地域イノベーションエコシステム形成事業など、多少の組織化への多様性はあるものの、基本的な発想は、大学にある差別化技術を見出し、それを事業化に向けて産学連携という名のもと育ていき、既存企業への技術移転、あるいは、ベンチャー起業の創出を促進していくモデルである。

地域イノベーション・エコシステムでは、国が大学に向かって、事業化に向かった活動へ資金提供と同時に、ハンズオン支援として、事業化に向けた知財の強み評価や事業化に向けたビジネスモデルの検討を国が支援していく事を提供していると言える。

この様な支援の仕組みを討議した結果、米国の UC San Diego の Walshok 女史は、UC San Diego では、大学にある差別化技術を大学は選別していない。日本では誰が選別評価しているのかとの質問があった。我国では、研究開発資金をほしい大学が中心となって選別し、そのプロジェクトを国に提案し、採択されれば、大学は資金の提供が得られる仕組みである旨説明すると、UC San Diego では、研究成果としての技術の選別は、それを活用する側の民間企業（事業として実行する Start-up）が選別し、大学は、選別した企業のビジネスが発展する為の支援（Accelerator）を行っているのみ旨の発言があった。ビジネスに責任を持って実施する企業への効果的な支援という観点が強調された様に思えた。

大学の研究成果の事業化への進展 技術ロードマップ



UC San Diego の大学における研究成果の社会実装モデル

(3) ベンチャー起業の支援機能強化

ベンチャー起業の支援機能を大雑把に比較すると、川崎として力不足なのは、メンタリング、融資制度はあるものの投資を受ける機会、機能は不十分であると思われる。また、大手企業とのマッチングを恒常的に実施できる体制にはなっていない。

ベンチャー起業支援の機能比較

機能	Stanford 大学	UC San Diego	PLUG and PLAY	川崎財団
Start-up を生む	◎	◎	?	△
Start-up を集める	○	◎	◎	○
インキュベーション	?	?	◎	○
Start-up 企業を評価	○	◎	◎	○
メンタリング	○	◎	◎	×
エンジェル投資促進	◎	◎	◎	×
キャピタル投資促進	○	◎	◎	○
大手企業とのマッチング、アライアンスなど	◎	◎	◎	△

特に、メンタリングは、シリコン・バレーのような成功者がいないこともあるが、中堅・中小企業でも50年以上の社歴をもつ企業があることから、こうした企業経営者をメンターとして組織することも一案かと思われる。こうした企業の中には、ポケットマネーで新しい企業を応援したいという経営者も存在することから、まずは、中堅・中小企業がメンター、あるいはエンジェルとして活動できる場づくりから始めてみるのもよいのではないかと考える。こうしたことも踏まえ、川崎で、キングカイトフロント、新川崎を包含する形で事業化を“加速”させるプラットフォームづくりが不可欠であると考えられる。