

4. 成果移転活動報告及び今後の予定

(1) 成果移転、企業化に向けた活動手法と活動状況

山形県地域結集型共同研究事業では、当初から、研究成果からの製品化、事業化に力を入れてきた。研究開発から製品化までのプロセスにおける事業化課題を踏まえ、以下について取組んだ。

ア. 特許化の推進の仕組みづくり

研究員が特許に対する理解を深め自ら特許を出願できるよう、特許に関する講演会を科学技術振興事業団の協力を得て2回実施した。同時に、戦略的な特許出願を行う体制として、専門分野の弁理士と顧問契約書を交わし新技術エージェントを通し綿密に相談できる体制を組むことについて科学技術振興事業団に理解を求めた。当初は認めて頂けなかったが、後日実現した。このことが多くの特許出願を行うことが出来た要因の1つになったと考える。

イ. 地域企業を本事業に取りこむ事業化サポートの仕組みづくり

本事業の研究成果の事業化に関連しそうな地域の企業にニーズ調査、その製品化可能性等のヒアリングを行った段階では多数の企業が本事業の研究成果が自社の新製品に繋がるものと考えていなかった。しかし、近年の売上高の低迷等により、新製品を世に出すことの重要性は多くの企業が認識していた。そこで、本地域結集型共同研究事業をこれらの企業の外部の研究開発部門と位置付け、これらの企業の新製品開発をサポートする事業化サポートシステムを提供する組織づくりを行うことにした。それが、山形県内の食品メーカー等を中心に組織された生物機能工学事業化研究会（Making Business Association・・・略称：MBA）である。

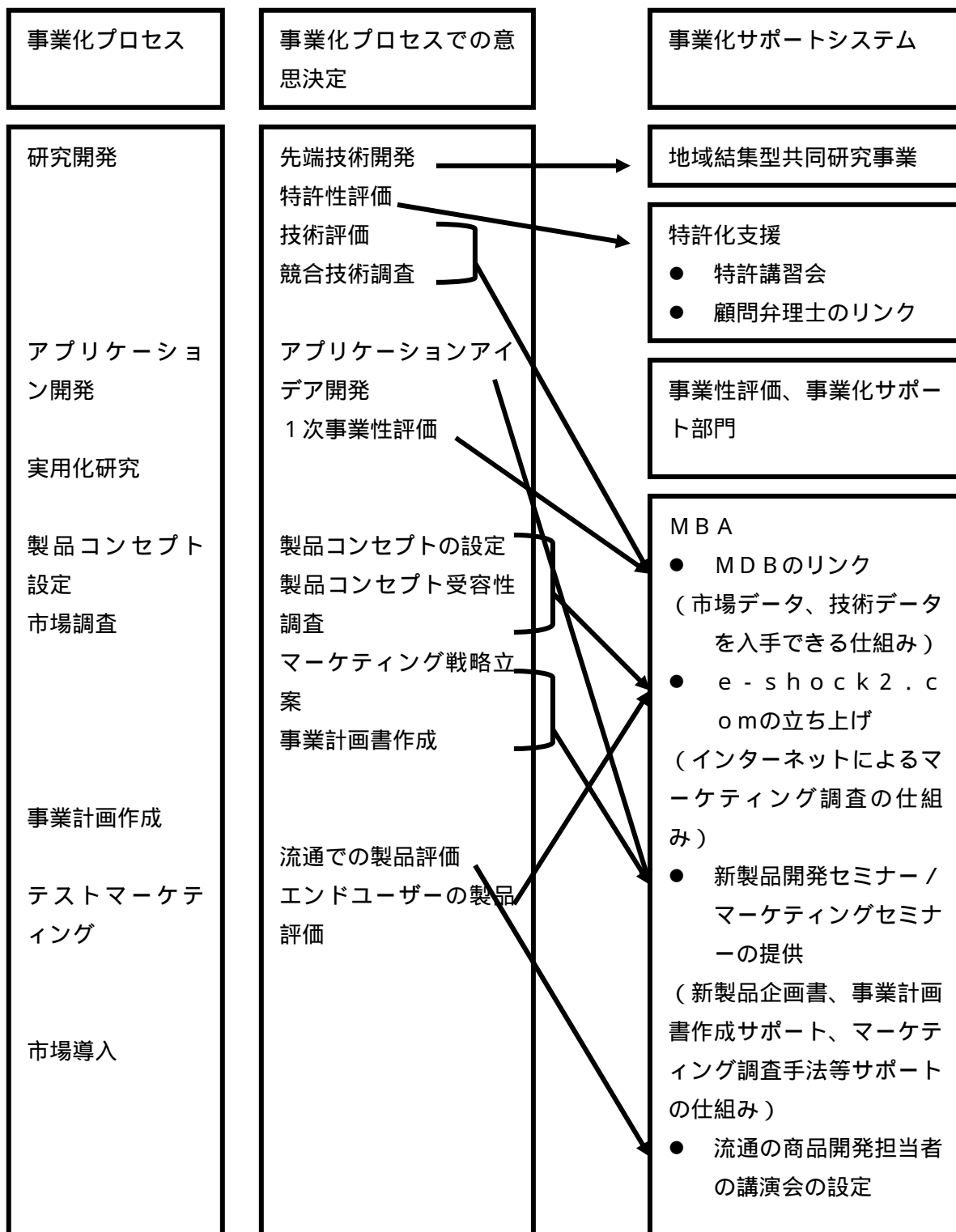
MBAでは、事業化、新製品開発に必要な市場データ（市場規模、業界動向、競合製品、競合技術等）を入手できるMDB（マーケティング・データ・バンク）に加入し、メンバーが安価に市場データを入手できるようにした。また、マーケティングセミナー、新製品開発セミナーを2年に渡り計12回開催し、メンバーがMDB等で得た市場データを基に、新製品企画書、新規事業計画書を作成できるようにした。

さらに、自社で展開しようとする新製品等のマーケティングリサーチが安価にできるインターネットでのe-shock2.comを立ち上げ、その受容性の調査が出来るようにした。（販路開拓を意識したコピ'ニスト等の新製品開発担当者の講演会等もやっている。）

以上のようにMBAでは、本事業の研究成果の事業化に関係すると想定される地域企業に新製品開発における課題を解決する事業化サポートシステムを提供してきた。（図4参照）

今回山形で製品化レベルに達しているものの事業化に携わっている多くの企業は、何らかの形でこの事業化システムを利用している。

図4 山形県地域結集型共同研究事業における事業化サポートシステム



以上のように、地域結集型共同研究事業をMBA参加メンバーの外部の研究開発部門と位置付け地域の企業の新製品開発、新規事業開発をサポートする事業化サポートシステムを構築した。