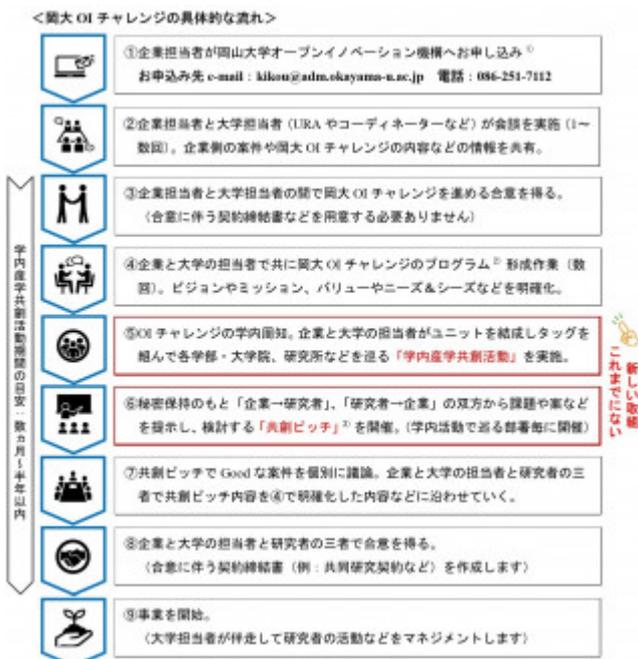


# 学内産学共創活動「岡山大学オープンイノベーションチャレンジ」を開始

～企業の担当者らが大学内で調査・営業活動ができるようになりました！



## ◆概要

今回、岡山大学オープンイノベーション機構では、企業と大学の担当者がタッグを組み、共にプロジェクトを創り上げていく産学共創活動のひとつである「岡山大学オープンイノベーションチャレンジ」（略称：岡大OIチャレンジ）を創設しました。

岡大OIチャレンジを通じて、企業ニーズと大学シーズの掘り起こしや予想しない新知見の獲得などから既存事業育成（1→10）だけではなく、新規事業創出（0→1）においても容易に取り組み「共創の場」を手にすることができます。

本学で岡大OIチャレンジに取り組みたい企業などを逐次受け付けています。みなさまのお問い合わせをお待ちしています。

## ◆はじめに

企業における新規・既存事業において大学は重要なステークホルダーであり、その密な関係は事業のみならず、研究・イノベーション人材の育成などの面においても重要な点です。ただ、対象となる大学と繋がりが無い、知り合いが少ないなどのために積極的に接触を持ちにくいことがあります。特にスタートアップやベンチャー、中小企業などは「大学は敷居が高い」と感じる“壁”があり、何から準備をすればいいのか、どこに何を聞けばいいのかなど、なかなか大学にアプローチがしにくいなどの点があります。

他方、大学は研究力強化やイノベーション創出のために企業と連携し、共同研究などを盛んに行うことを欲しており、そのための活動を精力的に行っています。ただ、企業あるいは社会の求め

るニーズを十分に把握しているわけではなく、強いては企業が求めている“シーズの押し売り”や“研究者の押し売り”になることもあります。

また企業などから「このようなシーズはありますか?」、「この分野の研究開発に強い先生は誰ですか?」などの問い合わせに対して、海外拠点を含む数多くいる学内研究者とそのシーズを事細かく、かつリアルタイムに把握しているわけではないため、うまくマッチングしないこともあります。これは企業と大学の貴重な出会いが無駄に終わってしまうこととなります。

#### ◆岡山大学オープンイノベーションチャレンジ（岡大OIチャレンジ）とは?

大学に対して課題をうまく伝達できない点や大学内調査・営業活動のNGなどを無くし、また大学に数多くある産学・人材育成制度などを明確に企業に提示することで、企業と大学の担当者がタッグを組んで共にプロジェクトを創り上げて活動する「産学共創活動」のひとつです。産学共創活動における、「マッチング活動」→「マッチング（共同・受託研究）」→「共同研究の大型化」の行程の中で、岡大OIチャレンジは入口となる「マッチング活動」の領域を学内産学共創活動で強化する、これまでにない新しい取組です。

例えば企業が既存事業育成（1→10）などを行う際、大学のあらゆるシーズを探索しますが、これまでは大学担当者が提示したシーズを企業担当者が照らし合わせる「仲人のお見合い形式」のようなもので、うまく行かないこともありました。また企業の新規事業創出（0→1）を模索する際は、明確な企業ニーズが固まっていない時もあり、その際は大学や研究者らにどのようにアプローチすればよいのか悩みます。

岡大OIチャレンジでは、ニーズとシーズのマッチングからどのような新たな価値を生み出し、社会に提供できるのかなどの「共に創り出す（共創）」を起点に置き、企業と大学の担当者がユニットを結成し、タッグを組んで「学内活動（学内産学共創活動）」を行います。その中で「企業→研究者」、「研究者→企業」の双方からの課題や案などの提示・検討を行う「共創ピッチ」を開催し、よりよい産学共創を生み出します（なお、昨今の新型コロナウイルス感染症の流行から、web形式の共創ピッチも実施予定です。これにより企業側もさまざまな部署の方々が同時に参加することが可能になります）。

特にこれまで企業は勝手に大学内で調査や営業活動を行うことができませんでした。大学担当者と共に学内活動を行う「共創の場」を得ることで、より多くの研究者との出会いや新たな知見の発見などに結びつき、事業運営などに大いに役立ちます。

#### ◆岡大OIチャレンジのメリット

##### <企業側メリット>

- ・ 企業ニーズ内容を的確に大学担当者、研究者に伝えられる。
  - ・ 学内産学共創活動の共創ピッチでは研究者提案で企業側が予想しない新知見の獲得などが可能。
  - ・ 既存事業育成（1→10）と新規事業創出（0→1）の双方で利用できる。
- などなど

##### <大学側メリット>

- ・ 企業ニーズと大学シーズの掘り起こしができる。
- ・ 研究者のチャンス増

+「営業」意識増。共創ピッチでの提案で企業側が予想しない新知見があった場合、当初予定していた企業ニーズ以外での新たな共同・受託研究への道が開ける。

・企業側の様々な担当（営業、研究、事業部、企画部等）と人的交流が構築できる。  
などなど

◆該当しそうな企業ご担当者

経営企画、事業推進・事業拡大、新規事業、産学連携、プロジェクトマネジメント、研究開発、シーズ探索、営業などのご担当者の最適です。

◆補足

1) お申込み先は、「岡山大学研究推進機構」の業務も担当しておりますので、同機構職員などが対応しています。また、本学東京オフィスにも職員が駐在していますので、関東圏の企業などの方は同オフィスにご連絡を頂いても大丈夫です。

<岡山大学東京オフィス>

108-0023 [東京都港区芝浦3-3-6](https://www.okayama-u.ac.jp/tp/alumni/satellite_office.html) キャンパス・イノベーションセンター（CIC）6階 601号室  
佐藤法仁宛

最寄駅：JR山手線・京浜東北線 田町駅東口（芝浦口）から徒歩1分  
都営地下鉄浅草線・三田線 三田駅（A4出口）から徒歩5分

[https://www.okayama-u.ac.jp/tp/alumni/satellite\\_office.html](https://www.okayama-u.ac.jp/tp/alumni/satellite_office.html)

2) プログラム名は、「○企業名○ー岡山大学オープンイノベーションチャレンジ」（Open Innovation Challenge for Okayama University & ○企業英名○ Co., Ltd.）となる予定です。なお、プログラムを水面下（世間に対して非公表）で動かしたいという企業側の意向がある場合、実施期間中はそのように取り扱います。

3) 共創ピッチは、秘密保持のもと学内限定・非公開で開催します。

【詳細は下記の岡山大学プレスリリースをご参考ください】

学内産学共創活動「岡山大学オープンイノベーションチャレンジ」を創設～企業と大学の担当者がタッグを組んだ学内活動でマッチング効果を強化し、より多様な新規事業創出（0→1）と既存事業育成（1→10）を目指す～

[https://www.okayama-u.ac.jp/up\\_load\\_files/press\\_r2/press20200626-8.pdf](https://www.okayama-u.ac.jp/up_load_files/press_r2/press20200626-8.pdf)

【本件お問い合わせ先】

岡山大学オープンイノベーション機構 統括クリエイティブマネージャー  
（大学院医歯薬学総合研究科 教授） 神川邦久  
（電話番号） 086-235-7019  
（メール） [kkamikawa@okayama-u.ac.jp](mailto:kkamikawa@okayama-u.ac.jp)

岡山大学東京オフィス 副理事（研究・産学共創担当）・URA 佐藤法仁  
（電話番号） 03-6225-2905

(FAX番号) 03-6225-2906

(メール) [norito-satoh@okayama-u.ac.jp](mailto:norito-satoh@okayama-u.ac.jp)

---

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>