

講座コンセプト

企業の競争力ある製品の開発において自社の研究シーズだけでは事業化のスピードに問題があり、一方で大学や研究機関のシーズの活用をするには、壁や溝が存在し、事業化が思う様に進まない。その現状を開拓するために技術とビジネスの双方理解し研究を事業化につなげていく「プロデューサー」が求められています。

本講座はオーパインノベーションの事例や取組みのポイント、外部との契約や知財の問題、共同研究の進め方などを理解し、外部との連携から事業化に進む経験を実体験できるプログラムを提供することを通じて研究開発を事業化にあたっての課題を打破できる人材の育成を目的としております。

座学だけではなく、参加者間での議論や学び合いの機会を提供し、相互に啓発する内容であり、異業種間の交流が自然に生まれる場も用意しております。

日々第一線で実践されている講師陣の方々との出会いも今後の事業活動において貴重なものとなります。

既に、過去4年間実施した講座参加者からは、実際の共同研究に進んだ案件や国などの支援事業に採択された案件も多く、今後の事業化が期待されています。

**Knowledge Frontier OSAKA
おさかナレッジ・フロンティア推進機構とは？**

大阪経済の活性化に向けて、大学等の研究成果を革新的な新製品等の開発につなげ、事業化プロジェクトをプロデュースし育てていく新しい仕組みとして、財団法人大阪市都市型産業振興センター内に発足したもの。研究開発から事業化段階まで一貫した支援活動を展開しています。

受講対象

- A 技術系企業において、新事業の展開を志向する経営者・技術開発担当者
- B 大学/公設試等の研究成果をもとにベンチャー企業の創業を志向する方
- C 技術商社等で顧客の技術的課題を数多く抱え、解決手法を模索している方
- D 新商品の企画開発・マーケティングの担当者で、技術開発への知見をお持ちの方

「研究を事業化するプロデューサー養成講座」は大阪市からの委託を受け運営しております。

OJTの実例

» CASE 01 ベンチャー企業経営者



▲ 新規事業コンサルティング会社
社長(30代、男性)

▲ IT関連で独自の技術とデータベース
を持っている大学教官ヒアリング

» CASE 02 大企業の技術企画担当者



▲ 1部上場・材料系企業
技術企画担当者(40代、男性)

▲ 化学分野・有機反応系の基礎研究を行っている大学研究者ヒアリング



▲ 新会社の設立に向けて、産学連携
ベンチャー創業の補助金申請へ!

▲ OJTを通してビジネスモデルをブラン
シュアップ。実現可能なものに



▲ 効力的な提案に大学研究者が賛同、
共同研究へ向けて研究助成金の申請へ

▲ 受講生同士での議論を通じ、自社技術
と融合させた応用技術展開を発案

本講座ではOJTで希望分野の研究者との接点ができる点に強い魅力を感じ、応募しました。日常の業務体験を通して自己流で考えていた産学連携のポイントについて、棚卸しながら体系的に深掘りすることができ、反省しながらも自信に繋がりました。OJTでヒアリングした研究者と、現在ITベンチャー創業に向けた活動を進めており、受講前に想像しなかった大きな成果が得られました。「行動と計画は両輪、両輪が回って初めて事業の実現性と精度が高まる」と考えておりますが、この考え方をコースの随所に具現化されている貴重な講座です。

外部技術を自社の成果と結び付ける研究企画担当の自分に最適な講座だと思い、受講しました。「毎回宿題をきちんとやり、出席しないといつていけなくなる」との前評判通りの講義でした。講座を通して、異業種・異分野の方と頻繁に意見交換できたのは非常に意義がありました。特に合宿でのディスカッションは印象的で、短期集中型で多様な視点からアイデアを出し合うと、化学変化が起こってその可能性が非常に膨らむことを体感しました。これまで共同研究・開発に対して難しく考えしていましたが、講座での学び・体験を通して、産学連携に対する肩の力が抜けてスッキリした感覚になりました。

受講生コメント

