

「知」の集積と活用の中産学官連携協議会に対するレビュー				評価委員会の評価
	項目	事務局の自己評価	評価に関する説明	
	会員のニーズを捉えた運営活動がなされているか	B	・<u>会員数は4,973(昨年同時期と比べて241人増)</u>。69の大使館が入会(昨年同時期と同数)。海外会員の数は19(昨年同時期と同数)。 ・協議会主催のイベントに参加した会員に事後アンケートを行ったところ「輸出に取組みたい」や「海外機関と交流したい」あるいは「自治体と連携したい」「販路開拓のため他の地域とつながりたい」等の要望が多数あった。これを踏まえて、<u>輸出国際局運営の輸出関連PFのGFPや農村振興局運営のINACOME等との共催イベントを開催し、総じて参加者の満足度は高かった。</u> ・しかしながら、イベントに参加するPFや会員は一部の特定の者に限られており、多くの会員ニーズを踏まえたものとはなっていない。加えて、イベント後に商談や事業化等、次のステージに進むよう効果的な開催方法等を検討する必要がある。	A
	活動が研究開発プラットフォームの活動の充実を促す効果を発揮しているか	B	・昨年に続き、研究開発PF等を対象とした「<u>社会実装伴走支援(事業化等のサポート)</u>」を継続。対象PFへのヒアリングを通じて、個々の課題を抽出し、<u>ビジネスモデルの検討や顧客の調査、マッチング支援など伴走支援を実施。具体的な商談につながった事例もあった。</u> ・新規のイベントや展示会を数多く開催して、<u>PFの有するシーズの情報発信、マッチングの機会作りを行った。</u> ・成果報告会(2月14日開催予定)では昨年度に引き続き優秀な成果を残しているPFの表彰(「知」の集積の活用の中オープンイノベーション大賞)に加え、これからの成果が期待できるPFへの<u>奨励賞を新設した</u>。今後とも優良事例を表彰し、モデルケースを増やしていくとともに、失敗事例についてもその原因を分析し、個人情報等を伏せた上で、PFや会員に共有し今後の取組の参考としてもらうことを検討したい。	A
	会員及びプラットフォームの連携を促進しているか	A	・新たな交流機会を創出するため、他の機関との連携による新規のイベントや、外部の展示会への出展による情報発信や新規会員の獲得に精力的に取り組んだ。また、産学連携室を中心に他省庁や民間の協議会や企業・金融機関等と関係を構築し、次年度以降のイベント検討や相互の会員に向けた頻繁な情報交換を実施している。 - 新規案件: GFP、INACOME、大学見本市、FOOD展、NIPPON FOOD SHIFT FES.東京 2024、フードテック官民協議会総会、TECH HUB YOKOHAMA等 ・昨年に引き続き、アグリビジネス創出フェア、JFフードサービスパートナーズ商談会に出展の機会を創出。出展したPFにおいては、<u>取組みの周知や連携先候補の獲得に意欲的に取組むところが多く、実際の商談に繋がった事例もあった。</u> ・令和3年度から継続している経済産業省との連携イベント(オープンイノベーションチャレンジピッチ)は初の現地開催。現地へ100名以上、オンラインでは90名以上の大手企業、中小中堅企業、スタートアップ、VC等が参加し、現地またはオンラインシステム上での連携を図った。 ・ポスターセッションの会場展示は、68件(昨年64件)の登録があり、約150名(昨年約150名)の参加者登録があった。特設サイトを開設し72点(昨年102件)のポスターを掲示し、閲覧者が容易に検索できるよう検索機能を向上させ、各ページも一目で内容が分かるようデザイン、フォー	B

評価委員会の所見

●「知」の集積と活用場の産学官連携協議会については、会員数が令和6年度も継続して伸びており、会員構成も多業種・組織に渡っていて、成果が得られている。協議会主催のイベントに参加した会員に対するアンケートでの①輸出に取り組みたい、②海外機関と交流したい、③自治体と連携したい、④販路開拓のため他の地域とつながりたい等の会員の望みに答え、農林水産省の輸出国際局や農村振興局運営の事業と共催イベントを開催したことは本事業の参加会員に従来とは異なる発展の場を提供することに繋がるもので、大変、高く評価できる。

●これまで以上に対外的なイベントを開催・参加したことに加えて、伴走支援による成果事例も創出し、量・質ともに進化を遂げた1年であった。ただし、今後はこれら活動を加速していく必要があり、“点”から“線・面”へと戦略的な取り組みに昇華させていく必要がある。

●世の中では“ピッチ疲れ”という言葉も聞かれる中、伴走支援事業はより重要である。市場調査や市場開拓など、人材支援を含めた具体的な活動が望まれるれ、今以上に他省庁の支援を交えた合理的な支援が継続して行うことができることが望ましい。今後は、目的を明確化した上で、育ってきたプロジェクトに対して、戦略的にマッチングや事業支援を進めていくことが求められている。

●地方の現場での周知はこれからの課題であると思われる。多くの有用な研究シーズが活かせる現場への「発信」の方策を、今後の活動のひとつとして検討してほしい。そのためにも、「地方自治体」「地方農協」「地方経済団体」「地方銀行」「地方大学」等、地域の現場に近いところに位置する団体等も活用し、「知」の集積と活用場の取り組みを広く日本全国へ「面」として、周知・活用していくことが重要である。また、別の分野の展示会・見本市に、「知」の集積と活用場の取組や成果をPRしていくことも検討してもよいと思われる。

※評価については、A「十分」、B「普通」、C「不十分」とする。

「知」の集積と活用の中 研究開発プラットフォームに対するレビュー				評価委員会の評価
項目	事務局の自己評価	評価に関する説明		
プロデューサー人材が適切に能力を発揮しているか。	B	・企業や市場のニーズにマッチしたシーズを有するPF、企業を中心としたPFの中には、製品を上市したところも徐々に増えている。また、PFのプロデューサーが大学や国研等の研究者であっても、PF内の企業や自治体等とコンソーシアムあるいは連携体制を組んでいるケースでは社会実装に向けた動きが活発であるが、これらの取組はまだごく一部のPFに限られている。 ・優れた研究成果を有していても、事業化をプロデュースできる人材が少なく、研究が研究で終わってしまっているケースが多い。		A
研究開発を支援する知識・ノウハウを集約しているか。	A	・今年度は53件(昨年度57件)の研究コンソーシアムが立ち上がり、研究開発は活発に行われている。新規のPFの中には、単に研究費獲得のためだけでなく、 <u>利害関係者を巻き込んで、将来の事業化に向けて、情報交換したり連携先を積極的に探す動きも見られる</u> 。人材や資金獲得に苦労しているPFもあるが、産学連携コーディネーターを活用するなどして、これらの確保に成功したところも出てきている。		A
研究成果の商品化・事業化等の社会実装に向けた戦略を立てているか。	B	・上市した商品・事業についての調査では、R4年度時点で累計60PF、令和5年度時点で74PFが上市を達成していたが、今年度新たに <u>上市を達成したPFが7件あり、累計81件となった</u> 。一方で、商品化はできてもその先の売上げ増大、大きな市場獲得等には至らず、農林水産・食品分野に <u>インパクトのある社会実装事例が少ない</u> 。 ・社会実装に向けた伴走支援について、ニーズオリエンテッドでないPFのシーズを事業化させることは販路開拓等で非常に困難な面があり、今後の伴走支援については、PFの意向も尊重しつつ、経営・事業の専門家も交えて客観的に市場性等を精査し場合によっては方針転換を促すことも必要。 ・併せて、 <u>ニーズオリエンテッドのPFまたはコンソーシアムが形成されるような取組み(マッチングイベントやネットワーキング等)を事務局から仕掛けることも検討</u> 。		B
プラットフォーム間での連携を活用しているか。	B	・ポスターセッションやアグリビジネス創出フェアでは多くのPFが出席して連携先探しに懸命に取り組んでいる様子がみられた。また、近年設立されたPFの中には、他のPFが主催するイベントに参加するところや事務局に「自分たちと親和性の高いPFはないか」と紹介を依頼してくるところもあったが、 <u>PF間連携の意欲が高いのは一部のPFに留まっている状況</u> 。		B

評価委員会の所見

●令和5年度までに、175のプラットフォームが活動し、53件の新規研究コンソーシアムが立ち上がっている。このプラットフォーム会員登録数は昨年から119名増加、かつ、延べ3142の会員がプラットフォームに参加しており、単に登録しているだけでなく、多数の会員が実質的に参加し活動していることは、本事業が参加会員に魅力ある開発の場を提供しており、名実ともに我が国の農林水産業発展のための新産業創出エンジンとして育っていることを示している。

●多くの研究コンソーシアムがイノベ事業関連以外からの自己資金を含む外部資金を活用し、活発な研究開発活動を繰り広げている点は高く評価できる。結果として、製品化や社会実装を達成したプラットフォームが81と確実に成果が蓄積されている点は、特筆に値する。一方で、農業政策課題ごとに、プラットフォームの入れ替えや統合は必要と考える。

●プロデューサー人材については、各プラットフォームの実情に合わせた増員・増強等が必要である。例えば会議でも提案があったが、営業、経営の専門家を必要とする場合の人材供給や新たな組織を加えるなどの支援が欲しい。

●昨今の地球温暖化に伴う気象変動、少子高齢化の波は避けられず、食糧安全保障の面でも、今後の農林水産業を取り巻く環境は厳しくなることが予想できる。このような中で産業化を目指すのであれば、その基盤となる戦略がより重要となる。世界の市場を調査するとともに、国内外でのマーケットがどこにあるか、その規模がどの程度か、競合製品との差別化はどの程度確保するかなど、マーケティング調査を行い、これまで個々のコンソーシアムで開発してきた製品を俯瞰して、より付加価値を生むための融合型製品の開発等も検討していく必要があると考える。そのためには、金融機関、商社、流通などビジネスデベロップメントに不可欠な仲間を増やすことは不可欠である。このようなプラットフォームメンバーに研究者以外のビジネス関連の方々を増強させることも検討しているようであり、今後に期待したい。

※評価については、A「十分」、B「普通」、C「不十分」とする。