

## 産学官連携協議会レビューシート

「知」の集積と活用の中 産学官連携協議会 事務局 によるレビュー			評価委員会の 評価
項目	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	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>会員数は4,450</u>(令和4年12月28日時点、昨年同時期と比べて215人増)。69の大使館が入会(令和5年1月13日時点。昨年同時期は65大使館)。令和4年1月より開始した海外会員の数は11(令和5年1月13日時点)。</li> <li>・<u>試験的に実施した事業化等サポートでは、対象PFを公募し、手上げた全てのPFに対して支援を実施した。</u></li> <li>・<u>協議会主催のイベントにおける事後アンケートにおいて、参加者から高い評価を得た。</u></li> <li>・以上のことから、会員のニーズを捉えた活動を実施した。</li> </ul>	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	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本年度は、8件のプラットフォームが設立、3件が解散し、<u>プラットフォームの総数としては176</u>。プラットフォーム参加会員数は昨年から平均8.2%伸ばしており、延べ3,666の会員がプラットフォームに参加している。</li> <li>・<u>製品化や社会実装を達成したPF数は60</u>(前年50件)。</li> <li>・海外展開を見据えているPFを在京大使館、及び、在外の日本大使館につないで<u>海外展開の足掛かり作りを支援</u>。</li> <li>・本年度、試験的に研究開発プラットフォームを対象として<u>事業化等のサポートを開始</u>。手上げたPFへのアンケートやヒアリングを通じて、個々のPFのニーズを把握、それぞれに支援を実施。特に、サポート重点対象PFにはビジネスモデルの検討や研究開発コンソーシアム立上げ支援など伴走支援を実施。</li> <li>・以上のように、PF活動の充実を促すような取組を実施した。</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>ポスターセッションの会場展示は、64件</u>(昨年57件)のポスターを前に約140名の参加者同士が積極的な交流を行っていた。また、<u>同時開催のオンラインの研究発表会では、24件の発表が行われた</u>(昨年10件)。<u>ブレイクアウトルームによる発表者と参加者が直接意見交換する場を提供した</u>。特設サイトを開設し89点のポスターを掲示し、閲覧数10,719、のべ1,991訪問者があった。コメント欄を設けて参加者の交流を促した。</li> <li>・その他、協議会主催のセミナーや、関東経産局共催のピッチイベント、アグリビジネス創出創出フェア、商談会、などへの出展・登壇を調整し、情報発信・連携構築を促した。</li> <li>・海外の会員・非会員が情報を得られるよう、英語版Webサイトのコンテンツを充実化、また、<u>国内外の双方向の情報交流を目的とした英語版メルマガを創刊した</u>。</li> <li>・<u>事業化等サポートで手が上がったPFのうち2件について、取組の類似性がある他のPFあるいは会員との意見交換の場を事務局が設けた</u>。</li> <li>・会員からの問合せに応じて、PFのプロデューサーや管理運営機関に取次ぐなど新しい繋がりを構築した。</li> <li>・上述のように、イベントで成果をアピールしたり、連携のための情報交換を行う「場」を提供し、会員及びプラットフォームの連携を促進した。</li> </ul>	A

## 評価委員会の所見

### 産学官連携協議会

#### 【令和4年度の活動実績について】

- ・会員数が令和4年12月28日現在で4,450となり、昨年同時期に比し162人増加。この点は異業種を含む各界からの信頼と期待を表すものであり、かつ、協議会の会員獲得に向けた努力が実を結んだ結果として高く評価できる。
- ・本年度は、従来の「展示会」や「ポスターセッション」に加え、選定したプラットフォームに対する事業化に向けた総合的支援やマッチング等のスポット的支援、大使館と連携した海外展開支援活動、アカデミアとの連携、経産省との連携など新しい試みにも積極的に取り組んでいる点は評価できる。
- ・特に海外向けのチャンネルの構築へのチャレンジは、新たなステージに向けた大きな進捗であり、グローバル化を積極的に進められた点はよかった。日本の農業をグローバルに捉え、輸出等の機会獲得や海外技術との連携可能性などにプラットフォームの取組が発展することを期待している。

#### 【令和5年度に向けた課題、取り組むべき活動等について】

- ・4,450という参加会員は農林水産省の財産であり、これら参加者の「知」をフルに生かすことが大事。その点で、今後は農林水産省の施策にあったプラットフォームをトップダウンで構築することがあってもよい。農林水産省と産学官連携協議会とでシンクタンク機能を作り、ボトム・アップからは出てこない空白領域がどのようなもので、それをカバーするプラットフォームとしてどのようなものを作り上げるかを決定、それに必要な技術を持つ参加会員を逆指名してプロジェクトを形成させるなどがあってもよいのではないかと。また、輸出額増大も大きな命題であるので、これを支援する商社・流通のプロを集めた輸出支援戦略推進グループの設置や駐日大使館から各国で連携できる企業群を推薦してもらい、マッチング等を一気に通貫で行える支援も必要ではないかと。グローバル視点での食料安全保障、国内における社会課題解決など、日本の国家戦略との関連を意識して活動を推進することが重要である。
- ・それぞれのプラットフォームが、農林水産分野の根本課題（人手不足、海外輸出増加、収入増、フードロス削減、カーボンニュートラル、有機農業・・・）の何を解決できるのか、どの程度貢献できているのか、分析する時期にある。特に、海外の取組を比較して、何が優れていて、何が劣っているのかを評価する仕組みが必要である。そのためにも、商社、流通、大手の農水関連企業などの声に耳を傾けることが重要である。
- ・「研究成果の創出」から「事業化」が、シンプルで一気通貫の道を進むケースは限定的。現実には研究成果の色合いによって、きめ細かく多様な戦略をたてることが肝要。また、どんな事業計画も100%の成功は不可能であり、状況に応じた断念や撤退も含め、「バックギア」や「逃げ道」の確認ができてこそ、アクセルを強く踏めるもの。失敗も含めた「実戦経験」からのアドバイザリーと「出口戦略の多様化」が不可欠と勘案。各プラットフォームの活動目的に合致した環境整備を推進することが重要である。
- ・活動的なプラットフォームがさらに連携し、グローバルな市場ニーズをプラットフォームの開発に取り入れられるようなサポートを事業化支援とともに実施できるとよいのではないかと。また、SBIRなど農業分野のスタートアップへの期待も高まっているが、プラットフォームからの起業などが今後加速するようなアプローチやサポートをしてもよいのではないかと。

※評価については、A「十分」、B「普通」、C「不十分」とする。

## 研究開発プラットフォームレビューシート

「知」の集積と活用場の場 産学官連携協議会事務局によるレビュー				評価委員会の評価
項目	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	<p>・研究開発の成果を事業化に繋げることは、農林水産・食品分野に限らず全ての業界共通の課題であり、<u>事業化をプロデュースできる人材の不足は、研究開発プラットフォームにおいても課題となっている。</u></p> <p>・<u>今後は事業化をプロデュースできる人材の育成が極めて重要</u>になってくるが、事業化サポートやヒアリングの結果から、プロデューサーの能力向上やマインドシフトには限界があるので、<u>それぞれの研究開発プラットフォームに寄り添ったサポートが必要。</u></p>	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	<p>・今年度61件の研究課題に対する取組が開始されており、<u>コンソーシアムが継続的に創出されている。</u>産学連携支援事業における資金獲得相談を活用しているプラットフォームも多く、農林水産省だけでなく他省庁・自治体や財団等の補助金や民間企業の自己資金などを活用できている。</p> <p>・<u>ASTEP、START、スタートアップ総合支援プログラム等、スタートアップ向けの補助金活用をするプラットフォームも一部</u>でてきている。今後はスタートアップ向け支援の拡充が見込まれるため、<u>学術貢献だけでなく、社会実装を見据えた研究計画による資金獲得が今以上に重要になる。</u></p>	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	<p>・<u>社会ニーズ発で勉強会を開催してマーケットインの発想でコンソーシアム組成を目指すプラットフォームや、農薬等の上市に時間がかかる製品に必要な資材の生産拡大・市場形成のために、つなぎとなる別種の製品への応用を検討するプラットフォームなど、社会実装に向けて戦略的な活動が</u>できているプラットフォームが存在する。</p> <p>・<u>大学や研究機関によって主導されるプラットフォームが多く、連携先企業への技術移管やスタートアップのイグジツトなど、出口戦略が弱いほか、JETRO・中小機構等による企業向けの支援の活用が進んでいない。</u></p> <p>・<u>上市した商品・事業について調査を開始した昨年時点で、50件のPFが上市を達成していたが、今年度新たに上市を達成したPFが10件、商品・事業を追加したPFが14件であり、継続的に商品化がなされていることは評価に値する。</u>一方で、<u>商品化はできても、その先の売上げ増大などにつなげる事業化の壁は高く、研究開発プラットフォームにおいても事業化の事例は少ない。</u></p> <p>・<u>今後は、協議会の看板、他のプラットフォームの規範となるような事業化の成功事例を生み出すことが課題。</u></p>	B	
プラットフォーム間での連携を活用しているか。	A	<p>・今年度も新たに病虫害防除に関連する連携セミナーが開かれたり、ポスターセッションのリアル展示・オンライン発表の参加者が増えるなど、<u>PF間連携の意欲は高い</u>ように見受けられる。また、事業化サポート等も活用して連携先を模索するプラットフォームもあった。</p>	A	

## 評価委員会の所見

### 研究開発プラットフォーム

#### 【令和4年度の活動実績について】

・176のプラットフォームが活動し、529の研究コンソーシアムが研究を実施又は課題採択されている。プラットフォーム参加会員数は延べ3,666で、昨年から平均8.2%増加しており、単に登録しているだけでなく、82%の会員が実質的に参加し活動している。このことは、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。

・自己資金を含む外部資金を活用し、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60と確実に成果が蓄積されている点は、特筆に値する。また、海外展開を見据えた連携など、こちらも海外展開の足がかりが見えてきている点はよい。コンソーシアムが継続的に創出されており、「知」の集積と活用がエコシステムとして機能している証である。一方で事業化促進に向けてはなお一層の改善を要する。

・プラットフォーム間の新しい連携も進め、知の集積の目指す方向性に合致した新たなシナジーが多々創出され、実績を積み重ねているものと評価される。活動のノウハウやネットワークを持つプラットフォームが、今後さらに活動を継続発展させていく体制が整ってきている。一方で、コロナ下で対面での活動自粛も伺えたので、今後の活動の復活に期待したい。

#### 【令和5年度に向けた課題、取り組むべき活動等について】

・今後は参加企業各社が真にビジネスとして回せる可能性を実感できる成果を出し、各社の経営陣を説得できないと継続性が危ぶまれる例も出てくるという段階に来ている。その意味で、各プラットフォームでは研究開発を発散させることなく、確実に製品化が見える成果を蓄積していくことが肝要となる。製品化の経験のある人々からなる製品化支援グループの枠組みを作り、プロ人材のプールを構築、そこに登録してもらい、開発製品ごとにコンサルしてもらうような仕組みを作ることも一案ではないか。

・輸出目標を達成するのであれば、達成に向けた課題を明らかにして、各プラットフォームに不足する機能を外部連携で調達することが望ましい。また、大学や研究機関が中立的な立場でPFの運営を担うことは価値があるが、民間企業等による市場の視点を積極的に取り入れたプラットフォームの活動が期待される。事業化が進みやすくなるように、プラットフォームの原点ともいえる生産から消費者までの多様な構成メンバーによる市場を見据えた研究開発や事業化を加速してほしい。同時に各プラットフォームが内部に閉じず、情報発信や「このプラットフォームに聞けばわかる」機能等にも期待したい。

・研究開発プラットフォームについても、個々の状況に応じてバリエーションのある戦略をたてるなど、事業化への「目利き力」と「出口戦略の多様化」が重要。研究成果の練度や濃淡によっては、事業化だけを目指すのではなく、知財を活かせそうな企業へ、研究ピースのひとつとして売却することなども選択肢のひとつ。シナジーを広げて、結果的に大きな社会実装を目指すという柔軟な発想も視界に入れつつ、多様な「出口戦略」を構築してほしい。

・プラットフォームの連携は実際には大変難しいものだと理解。すべての拠点で推進されている内容を理解している人が裏方として動かないと、実際には連携は進まない。現在、プラットフォーム間を連携する役目の方はいるのか。継続的に推進できる人がいるとよい。

※評価については、A「十分」、B「普通」、C「不十分」とする。