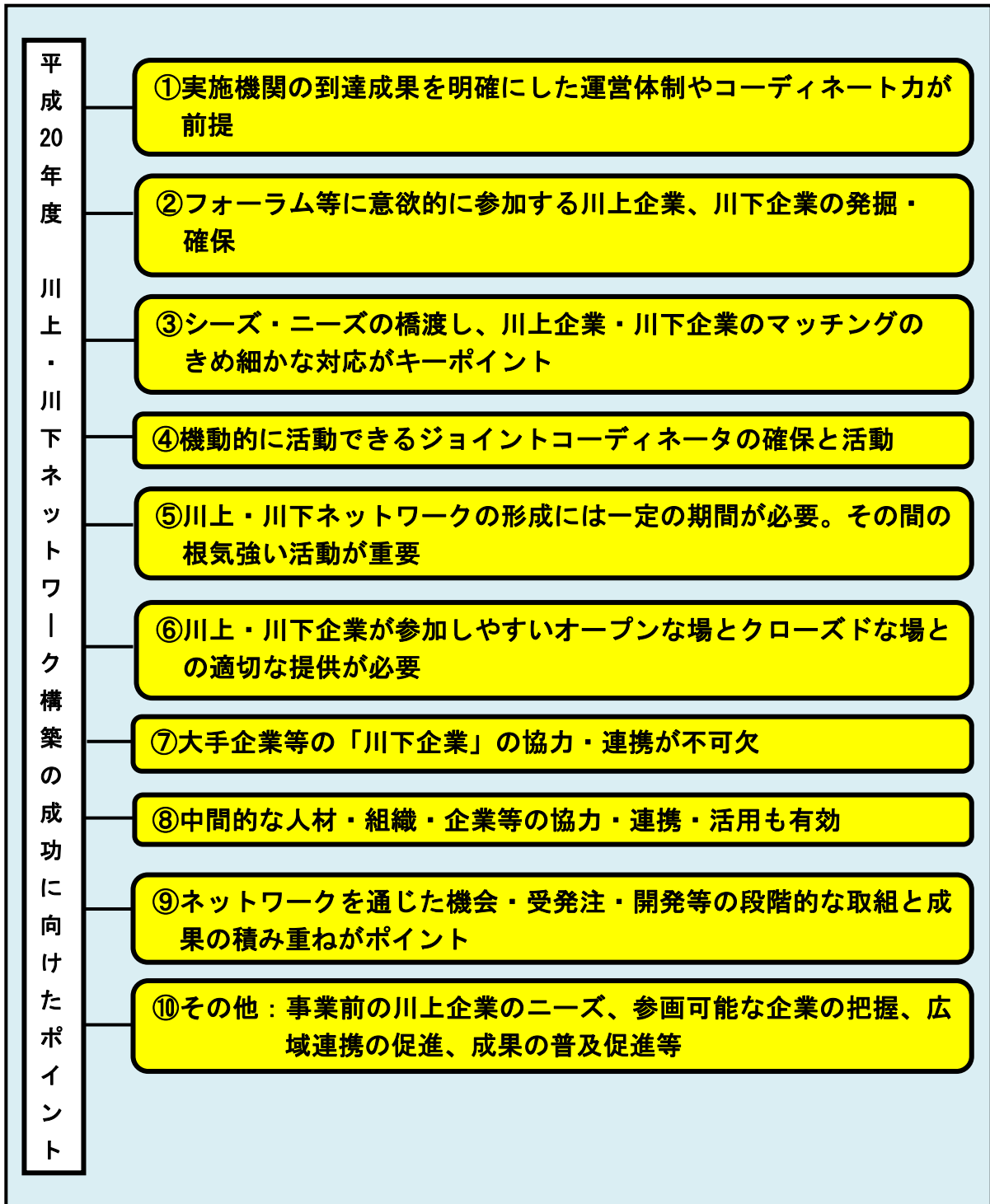


## (2) 成果普及のための提案・助言

### 1. 平成 20 年度の成功ポイントの検証

まず、平成 20 年度「過年度実施機関へのフォローアップ調査」で提示した成功ポイントを再検証し、さらに成功に向けたポイント・助言を追加する。図 35 は昨年度調査で提示した成功ポイントである。

(図) 平成 20 年度「過年度実施機関へのフォローアップ調査」で提示した成功ポイント



## 2. 平成 21 年度の成功ポイント

次に、平成 21 年度「過年度実施機関へのフォローアップ調査」で提示した成功ポイント」の提言についてであるが、昨年度の 9 項目に加え、新たに 1 項目を加えた 10 項目を提示する。

### ①実施機関の到達成果を明確にした運営体制やコーディネータ力が前提

各実施機関においては、単年度事業であることを踏まえながらも、当該業界や地域の川上・川下ネットワーク構築に向けた基本戦略や主な方向性を設定して、到達成果を明確にした上で、運営体制及び実施事業の内容、さらに、ジョイントコーディネータの人選・役割等を決めることが必要である。

### ②フォーラム等に意欲的に参加する川上企業、川下企業の発掘・確保

川上・川下ネットワーク構築により、基盤技術の高度化や川下企業の技術製品開発力の強化促進に役立つこと等に関心や認識のある川上企業及び川下企業の発掘と確保が前提である。

当該業界団体や地域産業界のシーズ・ニーズの把握の上で、川上・川下企業間でのネットワーク構築に意欲のある参加企業により、フォーラム等開催を通し情報共有して、参画企業間の共通認識を形成しつつ、個別事業を促進することが大切と考えられる。

### ③シーズ・ニーズの橋渡し、川上企業・川下企業のマッチングのきめ細かな対応がキーポイント、効果的なマッチング活動・手法を展開

当該事業の円滑な事業推進と成果達成は、「シーズ・ニーズの橋渡し」「川上企業と川下企業のマッチング」の成否にかかっている。川上企業の基盤技術や新規のニーズと、川下企業の技術・製品開発シーズ及び選定条件・要件とが、噛み合うようにすることがキーポイントである。

フォーラム開催により情報を共有し、川上・川下ネットワーク構築の重要性や基盤技術高度化の方向性について合意しても、個別の取組分野・テーマ等を絞り込んでいくには、特に、公開可能な情報に基づいたシーズ・ニーズの摺り合せが極めて重要である。

川上・川下企業のマッチングを成立に導くためのポイントにおいても「川上企業が保有する特色ある強み（例：アナログ技術・設計 → ユニット部品までの一貫生産力）を川下企業に広く知ってもらう手段として、フォーラム時に「企業ポテンシャル情報」の冊子を作成し PR 活動を展開した。」とか、「継続して（毎年首都圏交流会を実施した）川下（川中）企業との「マッチングの場」を設け、川下企業との人的親密度の向上とともに信頼関係を築き上げることが重要である。」

といった記載があり、効果的なマッチング活動、手法の展開の重要性がうかがえる。

実施機関のHPへの掲載や「成果発表会（その他の事業の活用を含む）」の開催、「ベストプラクティス集」作成及びHP掲載・配布の検討、開催予定の「中間発表会」、「最終成果発表会」の充実・強化、業界・専門新聞・雑誌等のマスメディア等での成果情報の発信（事業毎の連続掲載等）が必要であろう。また、研究成果等については、関連学会・業界研究会等での発表・寄稿等幅広く成果を発表することが必要で、成果普及のためのシンポジウム、成果発表会等の開催検討も重要であろう。

マッチング活動の効率的な展開に関しては、川上・川下企業の関連団体・組織・クラスター等への働きかけの強化が大切であり、そのためには情報発信のための簡易なブログ方式のHPの開設・運営なども効果的と見られる。

#### **④機動的に活動できるジョイントコーディネータの確保と活動**

今回の調査では、目標到達の大きな条件・要因として、ジョイントコーディネータの活躍の重要性が改めて浮かび上がっている。継続的な事業展開の中で、ジョイントコーディネータのより効果的な運用体制の構築を図るとともに、さらなら連携の拡大によって外部の機関、企業の人材をジョイントコーディネータとして活用する必要がある。

#### **⑤川上・川下ネットワークの形成には一定の期間が必要。その間の根気強い活動が重要**

川上・川下ネットワーク形成には、単年度事業ではあるが、具体的な成果に結びつけるには、一定期間の継続的な活動が必要である。川上・川下企業のシーズ・ニーズの擦り合わせと絞り込み、ネットワーク機会・接点の持ち方等について、根気強くネットワーク形成活動を行うことにある。

#### **⑥川上・川下企業が参加しやすいオープンな場とクローズドな場との適切な提供が必要**

川上・川下ネットワークには、川上・川下企業の参加状況及び公開可能な基盤技術高度化等の情報・テーマの絞り込み状況等に基づき、それぞれ、川下企業をはじめとした参加企業が、参加しやすい「場」のつくり方を工夫することが、重要である。

当該事業では、まず、基盤技術の高度化や川下企業との新たなネットワーク構築の重要性を普及し、広く情報交換・交流や新たな企業関係のきっかけづくりを行うフォーラム開催等の「オープンな場・接点」と、川下企業の技術シーズ・テーマ等が絞り込まれたりした後の少数の川上・

川下企業のみが参加する「クローズドな場・接点」とを組み合わせることで事業を促進することが必要である。

当該事業の実施機関が、事業計画策定時に設定する到達目標・成果と関連させて、オープンな場と、クローズドな場の設置を効果的に行い、事業推進を図ることが肝要である。

### ⑦大手企業等の「川下企業」の協力・連携が不可欠

当該事業の円滑な推進にあたっては、川下企業が可能な範囲で基盤技術に係る技術開発情報の公開が必要な部分があるため、オープンリサーチや取引関係のメッシュ化に積極的な川下企業の協力・連携が不可欠なキーポイントとなる。

特に、川下企業にとって当該事業に参画するメリットを十分に認識してもらい、川下企業内で公開可能な技術シーズ・ニーズ等の選定及び提示してもらえようとするのが不可欠である。

その上で、川下企業が協力・連携がしやすいように、技術開発・製品開発に係る秘密保持にも配慮した情報交流・交換の機会・きっかけを提供することが必要である。

### ⑧中間的な人材・組織・企業等の協力・連携・活用も有効

現地調査等を踏まえると、川上・川下企業ネットワーク構築では、川上の基盤技術中小企業と川下の大手企業とが、フォーラム等を契機・きっかけとして、短期間で、継続的に直結したネットワーク構築に至ることは容易でない実態が見られる。

このため、当該事業の円滑な促進のためには、川上・川下企業の間を取り持つ「川中」に位置し、川上・川下企業の間で「媒介」の役割を担う諸産業支援機関・団体・企業等との協力・連携やその活用も効果的である。

### ⑨ネットワークを通じた機会・受発注・開発等の段階的な取組と成果の積み重ねがポイント

当該事業の実施にあたっては、川上・川下企業が新たなネットワークを構築し基盤技術高度化の実現に向けて、フォーラムの開催によるネットワーク形成のきっかけを通じた川上・川下企業間の信頼関係の構築、シーズ・ニーズの擦り合わせを行った後に、個別の企業間の受発注取引のマッチング・相対交渉、そして、川下企業等との共同による技術開発等の段階を経ることが重要である。

このため、当該事業を着実にステップアップするには、実施機関においては、各段階の成果を見極め、参加企業の再編・組み換え、テーマの絞り込みや再設定の検討、川下企業への協力・参加の仕方の再検討、ジョイントコーディネータの活動内容・方法の変更等を行い、成果を積み上

げていくことが必要である。

## ⑩最適な川下企業等とネットワークするための広域連携の促進

事業地域内に参加しうる川下企業等が確保しにくい場合や、ネットワーク先となる企業及び支援機関等が広域に所在する場合には、川下企業が集積する首都圏、中部圏や、地方の産業集積地域等との広域的な連携・交流による事業促進を検討することが必要となってくる。

一地域としての取組も重要であるが、国内産業の空洞化が叫ばれる中、大手川下企業の生産の海外移転も進行しており、より広範囲なネットワークづくりの必要性は今後ますます高まってくると見られる。そのために実施機関の情報発信力を高めることで、機関同士の広域的な連携強化を進めることも必要となってくるであろう。

以上 10 項目を、平成 21 年度「過年度実施機関へのフォローアップ調査」における成功ポイントとして提示する。

(図) 平成 21 年度「過年度実施機関へのフォローアップ調査」の成功ポイント

