

このコラボレーションのコーナーでは、毎回、「産」と「学」あるいは「地域」と「学」などの連携をご紹介します。今回は、本学とタカノ株式会社との連携の実体験記をご紹介します。タカノ株式会社は長野県に本社があり、オフィス家具からエレクトロニクス、福祉用品まで幅広く製造しています。この連携関係が比較的うまくいっているのには、いくつかのポイントがあるようです。そのポイントも含めて産学連携が現場でどのように受けとめられているか、具体的な取り組みなどをお伝えします。

大学

プロフィール

1976年 明治大学農学部卒業
1982年 東京大学大学院農学系研究科修了
1985年 日東紡績（農業システム事業部）入社
1991年 明治大学農学部助手を経て現在に至る

主な研究テーマ

・サンゴ破れきなどを始地とした野菜の露地栽培
・生物系廃棄物（有機物）の植物栄養への還元



中林 和重
明治大学農学部助教授

【中林助教授からは、今回の連携だけでなく産学連携全般への意見など、幅広いお話を語っていただきました。】

大きかった明大TLOの役割

日本のゲームやアニメは、個人の自由な発想と創造力によって世界に誇る産業になった。今や、創造力こそが時代のキーワードである。知的財産の創造に関しては大学人が得意とする分野だから、企業等外部からの研究資金が投入されれば、鬼に金棒である。大学は研究開発成果を特許申請し、その技術を企業に移転して、研究費を得ることができるのだ。研究開発が加速され、事業化が成功すれば、企業も費用を回収することができるし、大学もロイヤリティー収入で新たな研究ができるわけである。うまくいけば技術開発だけでなく、原理を解明するという大学本来の研究に挑むこともできるはずである。

タカノ株式会社と、我々の研究室が始めた共同研究は、まさに、これをねらったものである。始めるにあたって、蛸壺に入っていた我々の研究室を見つけ出し、企業とマッチングさせて、大型共同研究契約を実現させた明大TLOの役割は極めて大きかった。

うまくいかなかった事例も…

今後は、この研究を成功裡に導くだけであるが、うまくいかなかった共同研究事例もあると聞く。例えば、共同研究の途中で、企業側から「大学の技術は基礎的なものに過ぎず、実用化するまでに時間がかかりすぎる」とか、「思ったように事業化できない」という不満が噴出して、連携が頓挫することがあるらしい。しかし、私はこれらの不満には疑問を抱いている。企業の担当者がダメサラリーマンで、やる気すらなかったとしたら、実用化できるはずのものもできないのは自明の理である。また、企業側でマーケット

リサーチもせずに共同研究を開始した後に、収益に結びつかないと愚痴をこぼすのは、タヌキの皮算用というものである。少なくともマーケットリサーチは大学教員の仕事ではない。一方、大学教員は研究テーマが企業によって矮小化されて、自主性がそこなわれるのを嫌がるし、秘密保持上の理由で研究成果の公表を妨げられることに不満をもちやすことがあるらしい。

うまくいっている理由は…

タカノ株式会社と私どもの研究室の間はうまくいっている。企業の担当者は、ますますやる気になってきたし、研究テーマの設定や成果の公表についても、問題になったことは一度もない。タカノ株式会社に心から感謝している。うまくいっている理由は4つある。

1つ目の理由：タカノ株式会社が中規模の企業であるためか、意思決定の早さがダントツなのだ。

2つ目の理由：常に新しい分野に挑戦して、たたき上げてきた歴史をもつ会社であるためか、ストライクゾーンも広いのだ。創造という仕事をするパートナーとしては心強いかぎりである。

3つ目の理由：企業の担当者が基礎研究部門出身ではなく、企業内の現業部門と連携をとれる立場にいてことである。実用化にあたってトライ&エラーを少なくできる。

4つ目の理由：教員が現場好きということである。私自身が、最先端というものは、現場の工夫の中にあると信じているためか、設定している研究テーマは、むしろ開発テーマと呼んだ方がよいものが多いのだ。

以上4点が、うまくいっている理由であろう。

大切なヒューマンコンタクト

だが、このごろ種々の共同研究を見聞していると、もう1つ大切なことがあるような気がしている。それは、企業の担当者や研究員と大学教員の間のヒューマンコンタクトである。教員が企業の研究員に信頼を寄せないと研究結果を信用できないために、無駄な追試をせざるを得ないし、研究員が教員を信頼できないと、研究員は出勤しているふりだけをして、派遣先で物見遊山を決めこむことになるのだ。産学官連携という、よき制度ができて、実は、当事者間の信頼関係がキーとなるのではないかと思うこともある。



タカノ(株)との共同研究実施中のハウス内部の様子(トマトが開花中です)

企業

プロフィール

1998年3月 工学院大学 卒業
 1998年4月 タカノ株式会社 入社
 2003年4月 明治大学農学部中林研究室
 共同研究員

主な研究テーマ

・サンゴ砂耕などを用いた新規事業開発に取り
 組んでいる。



下平 実門

タカノ株式会社 勤務

【 下平氏には、企業人として今後の事業展開まで視野
 に入れた具体的なお話を語っていただきました。 】

大学での研究を実用化するために

私が明治大学植物栄養学研究室に派遣されて、間もなく1年が経とうとしています。相変わらず企業にとっては非常に厳しい不景気が続いています。どの企業も新規事業を開拓しようと必死になっているのが現実であります。これは当社も例外ではありません。今回、当社の相談役の母校である明治大学の知的資産センターを介してチャンスをいただき、常駐といった形で御指導をいただきながら、共同研究を進めさせていただいております。

当社は大学や研究機関などとの共同研究を積極的に行っております。今までにも、共同研究といった形で、地元の信州大学などに入学させていただき、博士号を取得して第一線で活躍している社員も幾人かおります。大学での研究を実用化し、世間に売り出していくためには、大学や先生と常にコミュニケーションを取り、更に発展させていくために密接した関係が必要だと思っております。また、いかに素晴らしい研究内容であっても、社内にそれを理解している者がいなければ、会社として事業展開をしていくには不都合であります。そこで、大学とのパイプ役となり、また、新規事業を社内に浸透させていく役割として、共同研究員



として私が派遣されました。しかしながら、その立場に私が選ばれて早1年、なかなか環境に馴染めず、仕事の要領もわからないまま、それでも、中林先生や学生の皆さんの熱心な

ご指導をいただきながら何とか過ごしてまいりましたが、会社を離れて生活をしている中で、会社の厳しい状況の情報が入ってこないことをいいことに、緊張感が薄れてきてしまっています。今一度気を引き締め直したいと思っております。

1年間の共同研究を通じて、学んだこと

農業といった分野は、生き物を相手にしなければならないので、天候の変化に伴う温度などの管理、植物の健康状態などに常に気を使わなければならず、非常に大変であることを体験しました。大学に派遣されるまでの私の仕事は、エクステリア部門での設計開発でしたので、今日できない仕事は明日に持ち越したり、急に別の仕事が入れば、先の仕事でも要求されるまで手をつけないこともありました。しかし、この部門で事業を立ち上げていくとなると、例えば、顧客の需要に対してすぐに供給できる体制を整えることも大変ですし、また、その年の天候などの状態によって、すぐに収量なども変わってしまうと思っております。日々の管理はもちろんのこと、少し先の状態を予測しながら仕事を進めていかなければなりません。材料さえ整えばすぐに対応できるという環境ではない以上、日々の努力と緊張感が必要だということ、今年1年間の少しばかりの経験から学びました。

軸になっていく明治大学との共同研究

景気の回復については様々な情報がありますが、まだ自分先になると思われれます。この不景気の中で、製造業は海外が中心になり、生産性で利益をあげてきた日本の企業の体質も変化しつつあります。その中で生き残っていくには、知的資産が重要になりますので、明治大学との共同研究で得られる技術は、今後の当社の軸になっていくと思っております。特に、農業といった分野は、企業が事業として入り込んでいけば、大きなマーケットになる可能性があると思っております。例えば、当社の画像処理などの電子技術を何かに活用できれば、また違ったニッチシェアが見つかるかもしれませんし、健康面から考えても「食」は重要になってきますので、当社の健康福祉部門と合わせて事業展開を進めていけば、更に可能性は大きくなっていくと考えています。今、私が学ばせていただいている知識や技術を会社に持ち帰り、社内に浸透させていく中で得られる複合した技術開発が、これからの環境の中で生き残っていく企業の姿だと思っております。この分野で何としてでも事業を起こし、新しい可能性を模索していきたいと考えております。

知財に関する契約セミナー（入門編）

産学連携においては、契約により、大学の研究成果の活用の枠組みを決めます。本セミナーでは、産学連携に初めて取り組む方のために、この契約におけるチェックポイントを4回にわたって解説します。

はじめに産学連携したが、成果が、なかなか生かされない例をご紹介します。

ケース1

大学：「共同研究したが、企業は事業化しようとしなない…」
企業：「大学と共同研究したが、実施料支払いがいくらになるか分からないので、商品化研究に熱が入らない…」

ケース2

大学：「基本的な発明について独占的に実施許諾したが、企業は実施しようとしなない…」
企業：「許諾を受けたが、当社の主力商品イメージから外れているので、社内での商品化研究にはすみがつかない。」

【ケース1、2】の場合でも、研究の幅が広がった、関連ノウハウが得られたという副次的成果はあったかもしれませんが、連携の効果は十分とはいえないようです。

【ケース1】の場合、大学側の研究全体における位置づけ及び企業の状況次第（基盤技術を広くカバーするものではなく、かつ企業の事業意欲が十分である等のケース）では、実施料の上限を規定するか、一時金の支払いにより研究成果を完全に譲渡する契約にしておいた方がよかったかも知れません。

【ケース2】の場合には、最低実施料（実績実施料の総額が約定の金額に達しないとき、その差額を支払うと約束した場合の約定金額）を課すべきであったかも知れません。許諾先の選択にも問題があったともいえます。

【ケース1、2】のような不満の起きない、大学と企業の双方が満足する良い契約を結びことができれば、相互信頼が増し、密接な連携により成功のチャンスがアップします。そればかりか、将来にわたって、相手とのパートナーシップを深め、大学の研究に対する好影響も期待できます。

逆に契約が一方的だったり、不満が残ったりすると、その連携が成功しない原因となるばかりか、場合によっては、その後の研究に支障がでたりします。

連携の話合いの前に特許出願を

ケース3（ある受託研究契約の交渉の席上で）

大学：「本研究テーマの基盤技術は長年にわたる研究の成果であるから、基盤技術に対しても相応の実施料を支払うべきだ。」
企業：「先生の基盤技術は既に発表されている。特許を出願しているなら、契約締結前に示して欲しい。」

産学連携は、種々なタイプがあります。例えば、①大学における科学的発見（原理・現象・因果関係）を企業との連携により新しい生産技術、新製品に結びつけようとするタイプ ②大学における解析・試験・評価技術を企業の開発に役立てようとするタイプなど…。いずれにしても、企業にとって魅力的な基盤となる知見・

柴田 義弘

明治大学 社会連携促進室知財本部
知的財産マネージャー
元 三菱化学(株)知財財産部 主席次長



技術が、大学側には必ず存在します。

これらは、大学の貴重な知的財産であり、話合いに入る前に、その資産的価値を確立しておきましょう。

具体的には、共同研究・受託研究の場合には、特許出願を準備中であれば急ぎ出願し、アイデア段階または生データの段階のものも、重要なものについては、封印し確定日付を取っておくなど、契約締結前に所有していたことを立証しうる措置を講じた上、秘密管理します。

特許実施許諾の場合も、対象特許出願が未成立であれば、特許確立の手続きを進め、その後の研究成果を調べて、改良特許出願の可否を検討しましょう。

【ケース3】では、大学側が特許出願していなかったため、大学側が「ノウハウがある」と主張しましたが、大筋が公表されていたので、基盤技術の価値を企業に認めさせるには至りませんでした。

口頭でも契約成立することに留意

ケース4（企業経営者との奨学寄附金の話合いの席上で）

大学：「寄附金契約には書けませんが、お礼に、現在進行中の研究から発明がでたら1件譲渡します。」
企業：「ありがたい。では、1件頂けるといってことで…」

契約は、例えば、後輩のA社長から、口頭で、「先生の最近公開されたX特許はすばらしい。ぜひ当社で実施させて欲しい。」と申込みを受けたB先生が、「私のX特許を実施してもいいよ。」と返答すれば、契約は成立します。契約書を作成していないからとの理由で契約の成立を否定することはできません。

即ち、

契約は、当事者間で締結された法律上強制可能な合意であって、契約が成立するためには必ずしも書面でなくても良いのです。

（ただし、米国の多くの州においては、特定の種類の契約には書面を要求しているのに注意を要します。）

交渉の過程において、一つ一つ条件について個別に合意してゆくケースがありますが、その場合には、「交渉過程でなされた合意は、契約書に調印するまでは効力を有しない。」旨の書面を取り交わします。

以上からおわかりのように、【ケース4】の場合、契約が成立していると主張されるかも知れません。しかし、「現在進行中の研究」とあいまいに表現したのですから、合意の内容（対象研究の範囲、またどの発明か？）が確定できるか問題が残ります。

既に出願している特許なら番号で特定できますが、研究段階の場合、範囲が不明確になりやすいのです。双方は、紳士協定（当事者相互間の信義に基づき自発的に履行すべきものとされる当事者間の約束で、法的拘束力を有しないもの）のつもりであったのかも知れません。

利益相反に関するセミナー

米国の大学が社会連携に成功した要因の一つとして、「利益相反」の管理の成功があります。今後、日本の各大学は、利益相反について積極的に取り組む必要があります。今回も含めて合計4回、利益相反についての解説を行ないたいと思います。



烏生 裕

社会連携促進財本部 知的財産マネージャー/
あずさ監査法人 知的財産戦略室 シニアマネージャー/公認会計士

大学にとっての利益相反とは何か

利益相反と記載すると、法令等の違反や倫理上の問題であると考えられる教職員の方が多いと思います。企業で例えると、「A企業の代表取締役が、その親族が経営するB企業に大量に物品を発注した」等の行為です。しかし、大学にとっての利益相反は、企業等で使用される利益相反の概念と多少ニュアンスが異なり、「教職員が企業等との関係で有する利益や責務が大学における責任と衝突する状況」のことを言います。先ずご理解頂きたいことは、大学が社会連携を進めるためには、「利益相反」の状況は不可避であるということです。

企業と大学の使命の違い

理解を促進させるために、企業と大学の使命を対比してみましょう。企業は、利益を追求する組織です。より多くの利益を計上するためには、競合他社が容易に真似ができない「組織」や「営業」、あるいは「技術上」のノウハウを内部で蓄積し、外部に流出させないように管理します。

一方、大学を研究面から考察すると、真理の探究とその成果を社会に還元する組織です。社会への還元とは、研究成果を公表し人類の共有財産とする、あるいは、技術移転や技術指導（コンサルティング）によって目に見える形で技術を普及させることを言います。

企業はノウハウを内部で管理し、大学は外部に普及させる点で、その使命は逆方向であると言えます。

大学や教職員の社会連携に関連する利益や責務

もし、大学や教職員が大学外部から社会連携に関わる一切の金銭的利益を受け取らず、社会に対し責務を負わないのであれば、大学にとって利益相反がもたらす弊害は生じません。しかし現実には、出版を行なえば出版料、技術移転を行なえばライセンス収入、技術指導を行なえば技術指導収入を受け取ります。また、大学発ベンチャーを起業するために、教員が会社の取締役へ就任するかも知れません。

社会連携を促進させるためには、社会連携に要した行為の正当な対価を受け取り、それに伴う責務を受け入れることが必要なのです。言い換えれば、社会連携のためには、利益相反の状況は不可避なのです。

求められる大学の基本的な立場

例えば、「応用開発における課題の解決を中心に研究テーマを設定し」かつ「一定期間、社会連携に忙しいため授業のコマ数の軽減を望んでいる」教員がいる場合を想定してみましょう。



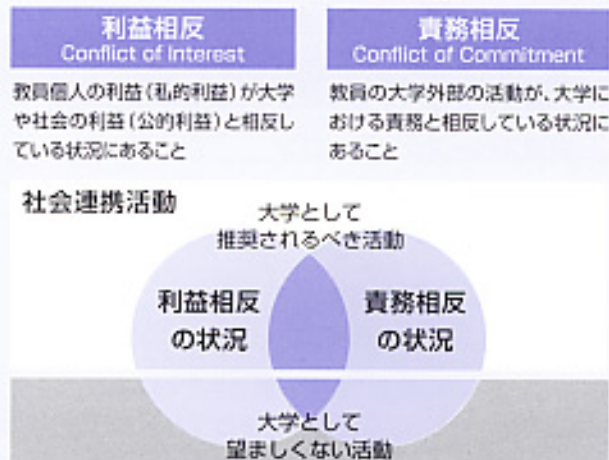
この教員の活動は、社会連携を促進する立場からは、推奨されるべき活動です。一方、教育こそが重要と考えるのであれば、問題がありそうです。

大学には、このような教員の活動を支援するのか、あるいは、抑制するのかについて一定の指針を与える必要性に迫られています。また、このような活動が、大学の信頼性に弊害をもたらさないように、管理し得る体制も必要になります。

大学は、かつて「象牙の塔」と揶揄されてきました。今後は、従来の教育や学術研究に加えて、社会と活発に連携し、直接的に貢献できることが求められています。

どうすれば、「教育」と「学術研究」と「社会連携」の使命を同時に達成できるのか？明治大学も、今後、利益相反の状況を上手く管理することにより、伝統に支えられたブランドをより発展させることができるように、積極的に取り組む予定となっています。

〈広義の利益相反の定義〉



インキュベーションセンターの開設



明治大学は、駿河台キャンパスに竣工したアカデミーコモン内に大学発ベンチャーの拠点となる「インキュベーションセンター」を開設します。

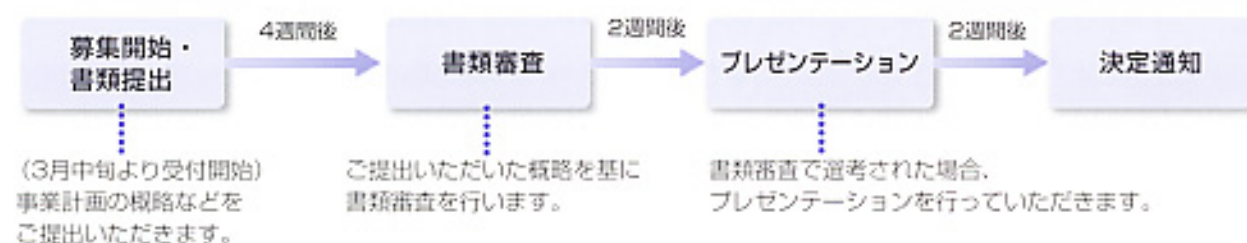
本センターは、自らの研究成果や技術を用いて起業化を志望する本学の教職員、院生・学生あるいは本学の教員等と共同で製品化を目指す民間企業に施設を廉価で提供し、新たな産業の創出や雇用の拡大に貢献することを目的としています。現在、開設に向けての内装工事や機器の搬入を行っており、入居者の募集開始は3月中旬を予定しています。本学は、これを契機に、本格的に大学発ベンチャーに取り組んでいきます。

詳細については 事務局 (TEL:03-3296-4327) へお問い合わせください。

対 象

- ①本学の教職員 ②本学の院生・学生
- ③本学の教員等の研究成果による事業化、あるいは共同研究開発を実施する民間企業 等

入居選考スケジュール



支援体制

本センター入居者への支援内容

- 1 本学教員および卒業生を中心とする専門家による法務・税務・経営等の相談
- 2 ベンチャー支援専門家による事業計画策定支援
- 3 ベンチャーキャピタル等投資家との“出会いの場”の提供
- 4 公募助成金等の情報提供・応募支援

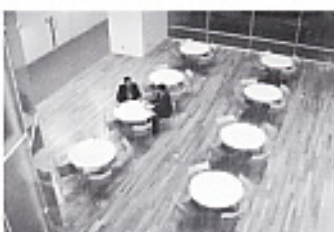
仕 様

部屋数：10室

広 さ：22.43m²～29.35m²

費 用：67,000円～84,000円
(電気、水道、インターネット回線使用料込み)

共用スペース：交流サロン
喫茶ラウンジ (1階)
会議室
自販機コーナー
給湯室
喫煙室



知財本部・知的資産センターの活動

明治大学社会連携促進知財本部開設記念シンポジウムの開催



本シンポジウムは、明治大学社会連携促進知財本部開設記念として、
本学の産官学連携の特長である地域連携、特に空洞化が進む都心における産業創造と
文理融合型の産官学のコラボレーションをテーマにして開催します。

| | | | |
|-----|---------------------------|------|------------------|
| 日時 | 2004年3月11日(木) 13:00~17:00 | 場所 | 明治大学駿河台校舎リバティホール |
| 参加費 | 無料 | 募集定員 | 500名 |

○プログラム

13:00~

- 開会挨拶 栗田 健
明治大学総長
- 来賓挨拶 小山 竜司
文部科学省技術移転推進室長
- 「明治大学知的財産本部の事業報告と今後の計画」
山元 洋
明治大学社会連携促進知財本部長

14:00~

- 基調講演 「都心型産業創造と大学の役割」
加藤 隆
明治大学理工学部教授

15:20~

■パネルディスカッション

| | |
|-----|--|
| テーマ | 「文」と「理」の融合による産官学連携 — 都心における事例検証を中心に — |
|-----|--|

★パネリスト(順不同)

- 米倉 伸三 エドバレー推進機構会長
- 久保 孝雄 (財)川崎市産業振興財団顧問(元神奈川県副知事)
- 鳥岩 誠治 (財)大阪市都市型産業振興センター専務理事
- 飛澤 宣成 千代田区まちづくり推進部都市計画課長
- 半田 正浩 ITネットワーク取締役社長(本学大学院MC在学)
- 田路 貴浩 明治大学理工学部助教授

★モデレータ

- 森下 正 明治大学政治経済学部助教授・社会連携促進知財本部長

共 催：エドバレー推進機構／後 援：千代田区・東京商工会議所・(財)川崎市産業振興財団

第1回「御知創(ごちそう)会議」の開催(企業経営者、開発部門担当者等対象)



この会議は、名称が示すとおり、知的財産を創出することを目的としています。
本学気鋭の教員5名が研究の内容をわかりやすく紹介し、企業等の参加者と様々な観点から意見交換をし、
そこから浮かんだ「思いつき」をビジネスアイデアに収斂させていきたいと考えています。

| | | | |
|-----|---------------------------|------|--------------------------|
| 日時 | 2004年3月15日(月) 13:00~17:00 | 場所 | 明治大学駿河台校舎大学会館5階父母センター会議室 |
| 参加費 | 無料 | 募集定員 | 50名(先着順) |

お問い合わせ先 明治大学知的資産センター事務局(担当:知的財産マネージャー 常泉) TEL:03-3296-4327

知的財産マネージャーのご紹介

| 氏名 | 経歴等 | 担当業務 |
|-------|-----------------------------|------------------------------------|
| 常泉 邦彦 | 元オートリブ・イズミ(株)顧問 | 知的財産戦略の策定/技術シーズの発掘/企業ニーズとのマッチング |
| 柴田 義弘 | 元三菱化学(株)知的財産部主査次長 | 知的財産の契約に関するアドバイス及びマニュアルの作成/教職員への啓発 |
| 鳥生 裕 | あずさ監査法人 知的財産戦略室シニアマネージャー | 知的財産・利益相反等に関する本部長の諮問事項の調査・情報提供 |
| 柴田 嘉郎 | (財)神奈川県中小企業センター 技術マネージャー | 知的財産の評価/企業ニーズの把握・マッチング |
| 堀井 朝暉 | タカノ(株)相談役 | 知的財産の評価/ベンチャー支援/アントレプレナー教育 |
| 高橋 勇 | 弁護士 | 知的財産の評価/知的財産の管理 |
| 菊地 栄 | 弁護士 | 知的財産の評価/知的財産の管理 |
| 伊丹 勝 | 弁護士 | 知的財産の評価/知的財産の管理 |
| 佐治 則彦 | 元(株)トミー顧問 | ベンチャー支援 |
| 松岡 功一 | システムインテグレーション常務取締役 | 企業ニーズ把握・シーズのマッチング(「御知創会議」担当) |

マッチングファンドの公募開始

「平成16年度大学発事業創出実用化研究開発事業 (通称:マッチングファンド)」の公募を開始しました。

目的

この開発事業は、政府の「大学発ベンチャー1,000社」を目指す施策の一環として2002年度から始まり、大学の研究成果として生まれた特許などの知的資産を事業化し、新たな産業や雇用を創出することを目的としています。

基本スキーム

まず、大学の研究シーズ(成果)と企業のニーズがマッチングをし、そのシーズを実用化レベルへ押し上げるための共同研究を大学-企業間で行います。企業が大学に対して研究を推進するための共同研究費を支払い、企業が支払う額の倍額までを国が資金助成するものです。

特長

その際、企業が研究者を大学へ派遣する場合には、その人件費を当ファンドの中から支払うことができるのが特長です。また、本ファンドは大学等の技術移転組織を対象としているため、採択される確率が高いのも、お勧めする理由の1つです。

1 マッチングファンド事業の内容

a 研究開発事業

民間事業者と大学等が連携して行う実用化研究開発等を助成するもの。

b 事前調査事業

研究開発を実施するのに先立ち、事業化可否を判断するための事前調査。

内容は、基礎研究成果の確実性、実用化開発段階への移行判断に必要なデータの実証、先行技術などの調査。

2 助成期間、助成金額等

(1) 助成期間：a 6ヶ月以内 b 3年以内

(2) 助成率：両事業ともに2/3以内
残り1/3以上は、大学等の研究成果の実用化を行う民間事業者等が拠出

(3) 助成金額：a 1件当たり400万円以下
b 1件1年当たり1,000万円以上

3 応募締め切り

2004年(平成16年)4月14日(水)

4 詳細な情報

以下のNEDO技術開発機構のホームページを参照。

http://www.nedo.go.jp/informations/koubo/160212_1/160212_1.html

5 お問い合わせ先

明治大学知的資産センター事務室
担当：小澤
TEL：03-3296-4327
e-mail：ma02002@mics.meiji.ac.jp

オフィス移転のお知らせ

アカデミーコモンの竣工にともない、3月18日より社会連携促進知財本部および知財資産センターのオフィスが現在の11号館からアカデミーコモン7階に移転します。明るくて、眺望もよく、事務長以下スタッフ一同気分一新して張り切っています。ぜひ、お立ち寄りください。



Interface

VOL.1

【インターフェース】2004年3月1日号/明治大学社会連携促進知財本部

【発行・編集】明治大学社会連携促進知財本部

〒101-8301 東京都千代田区神田駿河台1-1

TEL:03-3296-4327 FAX:03-3296-4283

E-mail: tlo@mics.meiji.ac.jp

<http://www.meiji.ac.jp//tlo/>

編集
後記



学期末・入試という時期に当たり、極めて忙しい“作業”でしたが、何とか第1号の発行ができました。改めて執筆をいただいた方々に感謝いたします！これからも産官学連携、技術移転、大学発ベンチャーなどに関する役立つ情報を発信していきますので、皆様のご意見・ご感想をお聞かせくださるようお願いいたします。(T)