

# 中小企業の産学連携に果たす地域密着型金融機関の 役割に関する調査研究

(社)新技術協会 江原 秀敏

## 1. 調査研究の目的

今日、国の施策として産学連携によるイノベーション創出が強く求められているが、産業界における実績を見ると、大企業が中心でせいぜい中堅企業までであり中小企業は技術力、資金力が弱いこともあるが、連携相手の大学等にどのような研究者がいて、どのようなシーズがあるかをほとんど知らない状況にあり、取り残されたような状態にある。

中小企業との産学連携を進める上において、各地の中小企業振興公社や商工会議所等も重要な役割を果たしてはいるが、これらの機関は中小企業が相談に訪ねてゆくところではあっても、みずから中小企業のニーズを求めて訪問に出かけて行くのは少ないといえる。

信用金庫(以下 信金という)は、中小企業をそのクライアントとしており、日々の活動は、こちらから中小企業の訪問をくりかえすことである。さらに、信金はクライアントとしての中小企業の財務全般を把握し、経営者の質を評価し、販路開拓へのアドバイスを含め、経営全般を見るハンズオンを重厚に展開している。技術的目利きは大学や公設試のようにはできないが、信金が中小企業の技術的ニーズをその営業活動の中から把握し、大学等研究機関に適切につなげることが出来れば、信金の営業マンは中小企業に密着した産学連携コーディネータとなり、信金自体は中小企業のための最良の産学連携コーディネート機関となり得る潜在力をもっている。

彼らは単なるニーズ・シーズのマッチングのためのコーディネータだけではなく、経営全般のコンサルタントでもあり、零細企業としての大学発ベンチャーにも適応可能である。本調査研究では、以上述べてきたような視点から、信金業界がコラボ産学官地方支部などを通して中小企業の産学連携につながった事例を具体的に調査し、評価分析することにより、その成功要因を抽出する実証的な調査研究を実施することを目的とした。中小企業の復活あってこそその地域振興であることは言うまでもない。

## 2. 調査結果及び総括

このたびの調査研究により、調査委員は、「リレーションシップバンキング＝地域密着型金融」が期待通りには進まなかった理由を次のように述べている。「信金が中小企業支援のために連携する行政関係者はこれまでは市町村関係者が多く、通常国や県レベルの連携は念頭に無く、ましてや大学や研究機関との連携など、敷居も高く、どこから入ってよいか分からない状態であった。国や県、大学等研究機関との連携の絶対的必要性は、支部活動の中で初めて“経験的に理解できた”としている。

別の角度から述べれば、リレバン（地域密着型金融）の実践にとって、国や県、大学等研究機関との連携は不可欠であるのだが、そのようなネットワークは信金には開かれていなかったことになる。信金として預貸率が80%を越しており、これ以上何を中小企業支援に貢献せよというのかという意見を述べた信金関係者も中には存在したが、それは信金の業務としての本筋であって、それだけではリレバンで期待される役割に応えることは出来ないとする関係者は多い。

信金と地方自治体が一種の運命共同体であることを調査委員は異口同音に指摘している。しかしながら、この相互関係が互いをそのようにみなし、強固な連携基盤を形成しているとは必ずしもいえないのではないかと。今後、大学の合従連衡が進むとすれば、地方大学の運命も、その地域の運命と不離一体関係を持つ知の拠点としての役割を形成していなければ生き残れまい。大学が地域に根ざすと共に、そのアカデミックネットワークを通して、全国的な、世界的な知のネットワークを提供することにより、ワンストップ、知的問題解決のファーストレフリーとしての役割を担うことができるならば、地域密着型金融機関と地方大学の連携は最強のコンビネーションとなるに違いない。そのことを、本調査報告は示唆している。

結論として、産学官連携に地域金融機関が加わり、地場産業である中小企業との連携が進展することは産学連携の焦眉の急となっているといえる。この度の調査研究報告書は、まさにこのことを裏付けるものとなった。即ち、中小企業の継続的支援と自主自立的支援としてのコーディネート機能を有するものは、地域密着型金融機関としての信用金庫の右に出る者はないということである。くどいようであるが、報告書の中で、調査委員が異口同音に述べていることは、コラボ型産学連携活動をスタートするようになってからの、国や県、大学との連携必要性の実感である。所謂広い意味での産学官連携の必要性を実感したということである。何にとって必要かと言えば、上記で述べたリレバンを実践する上で、必須のアイテムであったということである。

端的に言えば、産学連携は信用金庫の発展のための一つの道具であるという覚醒であり、自覚である。狭域で高密度のシェアを確保しなければならず、高付加価値のサービスを地域に提供することを求められている信金にとって、産学官連携がもたらした総合ネットワークは、これまでの信用金庫には持ち得なかった新しい機能といえる。

信金にとり、その理想的なハンズオン形態を実現するには、以上のような、国や県を含めた大学等研究機関などの総合的ネットワークを手に入れる必要があるということ結論づけることができるかもしれない。それが果たして、既に用意されている県単位の産学官連携ネットワークに参加し、仲間に加わればできるかということに関しては、いささか疑問が残る。それは地域密着型金融機関としての主体性に係わることであるかもしれない。既存のネットワークに参加するというパッシブな姿勢から、自らが県下の総合的産学官連携ネットワークを創り上げてゆくというプロセスを経てこそ、その信金の血肉として結実するような力が働くように思えてならない。

このことが、数え切れないほどの連携に使え情報が、「ネットワークの中心に位置する」ことで信金に流入してくるといふ報告書中の言葉によって表されている。

### 3. 普及啓発について

信金が中小企業の産学連携に興味を持ち始め、コラボ産学官等と連携して具体的に活動を実施し、実績が報告されるまでになってきた。このことを踏まえ、コラボ産学官地方支部活動を中心に、それぞれの信金が関与した地元中小企業における産学連携の事例の調査を実施した。それぞれの調査結果を5回開催された調査委員会の場で発表し、その中から典型的な事例をはじめ、示唆に富む事例を抽出し、報告書としてとりまとめた。更にその報告書に基づき、今後、中小企業の産学官連携の仲介役、コーディネート機関として期待される信金業界に提案書として広く配布するために、産学連携のマニュアルパンフレット化を図った。

これをもとに全国300の信金に「報告書」ならびに「マニュアル書」を送付し、普及啓発を図った。今後更なる普及啓発を試み、遅れていると言われている中小企業の産学連携の活性化への一助としたい。

### 4. 提言

最後に、この度の調査研究結果のポイントを提言として箇条書きにしたい。

- (1) 大学と支部会員と信金が高い志で結ばれ、情報収集・交換できる環境を日ごろから構築する努力を怠らないこと。
- (2) 信金は地域社会とお客様の運命共同体であることを自覚し、今出来ることをすぐすること。その場合、支援のための連携先を産学官を含む全方位に広げること。
- (3) 大学等研究機関の産学官連携部署担当者との円満な人間関係を作ること。
- (4) 地域密着型金融は、信金にとりもっともふさわしい金融機能の提供のあり方なので、狭域で高密度のシェアを確保し、付加価値の高いサービスを地域に提供するために、産学官連携の労を惜しまず活動すること。
- (5) 相談する案件は必ず「書面」で進めることである。書面で相談案件を表現し、併せてカタログや写真、製品の現物なども添えて、出来る限り判りやすくした形で相談を持ち込むことが大切である。
- (6) 信金の窓口による産学官金連携の全方位に開いたワンストップサービスの提供が大切である。
- (7) 県内の大学等研究機関で解決しなければ、コラボ産学官本部のネットワークを通じて解決できるというシステムは信金の全国ネットワークに極めてなじむ解決法である。中小企業が持ち込む相談案件に対して、ノーと言う必要の無い全国ネットワークシステムが必要である。
- (8) 人的交流を図ること。セミナー、交流会の定期開催は通常業務として淡々と積み上げてゆくべきである。小を積み上げ大と成すこと。