

知と技のコラボ



経済大国ニッポンを支えてきた中堅・中小のものづくり企業が厳しい経営環境の中で苦闘している。輸入品との競争や国内市場の縮小、生産拠点の海外移転に伴う受注減に世界同時不況。試練を乗り越え21世紀型メーカーに生まれ変わるため、各方面からの大きな期待が、知と技の結集にかかっている。関西のものづくり企業に深く関わっている東北大学金属材料研究所附属施設大阪センターとけいはんな新産業創出・交流センターの取り組みを追った。

関西エリアの産業振興を目指す「けいはんな新産業創出・交流センター」（京都府精華町）。近年、センターが注力するのが、大学・研究機関のシーズと中小企業とのニーズを引き合わせるマッチング活動だ。河野武平さんは、センターのエキスパートボランティアとして数多くのマッチングを手掛けている。「単にマッチングするだけではだめ。当事者の現状を把握し、マッチングのメリットを具体的に説明し、成功まで導く方法を示す必要がある」と河野さんは指摘する。

けいはんな新産業創出・交流センター エキスパートボランティア

河野 武平さん

今こそ連携のチャンス



同友会、京都府立大学などに呼びかけ、琵琶湖のブラックバスの産業化（食糧化）に取り組んでいる。琵琶湖の固有種保護のため駆除対象になっている外来種のブラックバス。その駆除費用は年間1億5000万円といわれている。

「5〜10億円産業になる可能性もある。捕獲作業も湖岸なら高齢者でもできるので雇用創出にもなる」と提案は具体的だ。これまでに研究会を4回開催。高島市では地元の有志などが組織を作り、事業申請を出すところまでくまなく成果を

今こそ連携のチャンスと訴えるけいはんな新産業創出・交流センターの河野武平さん
＝大阪市北区

生み出している。また、研究機関との連携で磁性体「フェライト」を使うことで遠赤外線調理とスチーム加熱を同時に行う「磁性鍋」の商品化にも成功。約3万個を売り上げるヒット商品になった。大学や研究機関などとの連携は大企業中心で中小企業には難しいと考える経営者が多い。しかし「自らの勉強を怠って文句ばかり言うのは間違っている」と河野さんは一喝する。「日本の研究機関にこたわる必要はない。インターネットを活用すれば欧米の機関とも連携できる」と言い切る。「中小企業にとっても今が連携のチャンス」という河野さん。これからは、仲介役として全力で取り組む覚悟だ。