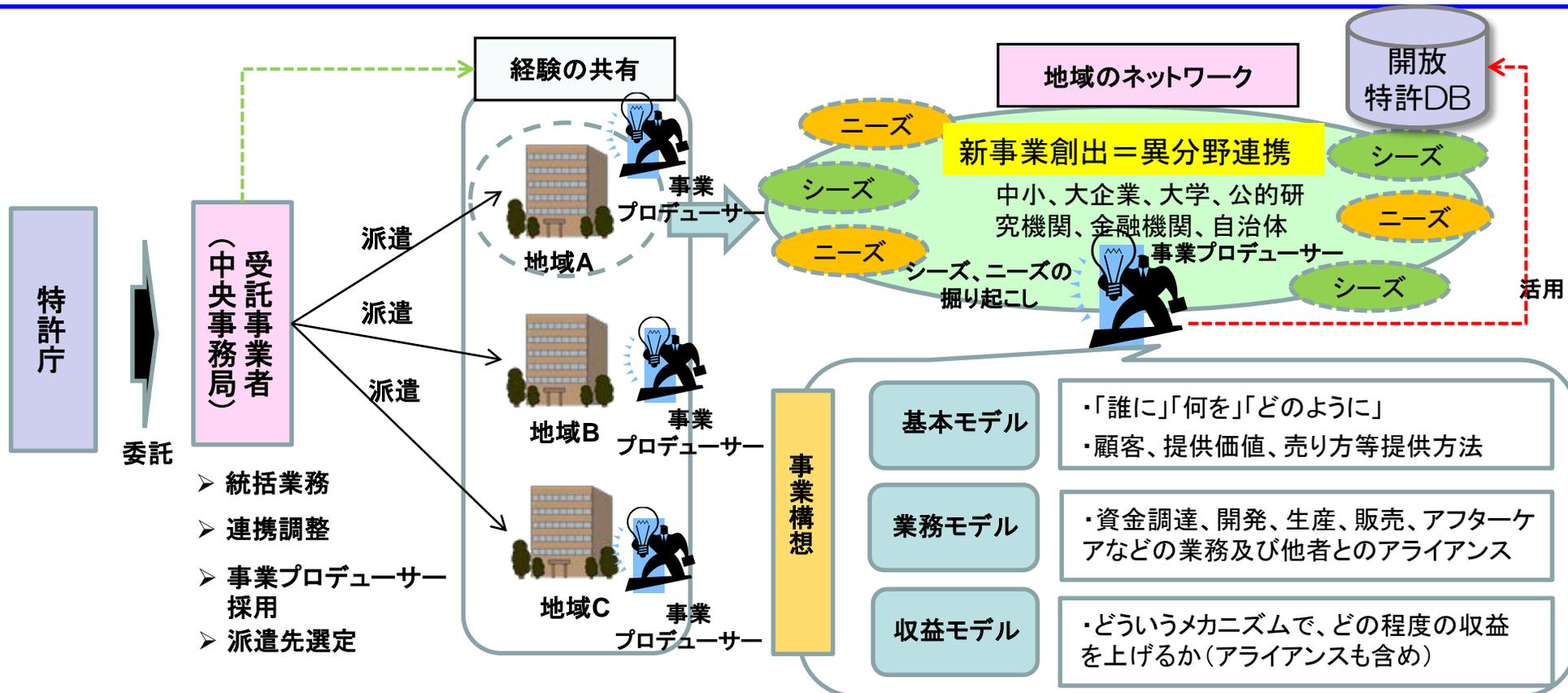


- 特許庁から受託した事業者が事務局として、初年度は、専門家(事業プロデューサー)採用、派遣先(地域ネットワーク)の選定、専門家と派遣先候補とのマッチングを行い、初年度中に事業プロデューサー派遣を開始。派遣された直後から、事業プロデューサーは、派遣先地域のニーズ掘り起こし・シーズ掘り起こし(開放特許DBも活用)を行いつつ、地域金融機関及び地域専門家等とのネットワークを構築・活用しながら、事業プロデュース活動を実施する。
- 各事業プロデューサー活動における経験の共有化によって活動の横展開を図るべく、中央事務局において事業プロデューサー間で活動事例・ニーズ・シーズ情報等を共有する場を設ける。
- また、中央事務局において、本事業の事業プロデューサーによる活動の成功事例・失敗事例の分析によってモデルを抽出し、事業終了後に広く周知を図ることにより、事業プロデューサーの活動が地方において定着され、地方での事業プロデュース活動の自立化を目指す。



- 地方銀行である阿波銀行との連携を強化し、同行の持つ企業ネットワークを活用し、同行担当者と共に地元中小中堅企業等訪問(2014年4月～2015年3月末までに、延べ536社を訪問(①))。企業経営者と面談することで、潜在するニーズを顕在化(ニーズ掘り起こし(②))。また、シーズ(権利化されているもの、非権利化のもの両方含む)の提供者としての大学研究者も445名訪問(シーズ掘り起こし(③))。提案書作成をサポートし、政府資金調達や銀行の繋ぎ融資を獲得(④)。
- 阿波銀行の協力を得て、中小企業診断士・弁理士・産学連携従事者などの専門家から構成される「ビジネス構築会議」を実施し、中小企業の弱みである「知的財産の取得、ビジネスプラン作成、販路開拓」などについて解決策を提示し、ビジネス構想立案支援(⑤)を実施(地域の専門人材のネットワークを活用)。
- これらの活動を通して、特許のライセンス収入(契約額ベース)は、1億1,621万円(前年度比33.2倍)と急増し、共同研究費受入額においても8,246万円(徳島大学の総受入額の24.3%に相当)の獲得に成功。

<坂井教授の事業プロデュース活動>

