

地域社会の明日をつくる産学官連携プラットフォーム

KaTaRiBa(カタリバ)



# 教育・研究機関における 産学交流がもたらすメリットとは？



# 産学交流がもたらすメリットについて

Q. 企業や民間団体との交流には、

どんな**メリット**や**チャンス**があるのか？

・産学交流とは、いわゆる資金援助が伴う共同研究や受託研究、共同事業ばかりではありません。産学交流を深めることで、企業のみならず、**教育・研究機関にも様々なメリットがあります。**

産学交流は本当に必要なの？

業務多忙で産学交流を進める余裕がない

産学交流に対して企業が受け入れてくれるのか？

産学交流のための企業とのパイプがない



教育・研究機関

ここからは、産学交流による様々なタイプをみていきましょう！

# 主に学生の成長を手助けする産学交流の4つのタイプ

産学交流を進める最大の成果は、人材交流を通じた地域企業の再発見による「若年世代の地方還流」と「地域企業の新陳代謝」にあると考えます。まずは、インターンシップなどを通じて教育機関等の人財・知財の活用を進めましょう。

類型	①業務体験型	②課題解決型	③事業創造型	④業界研究型
概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・学生は、社員に教わりながら、企業の通常業務を体験する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・企業や地域が抱える課題に対して、学生自らが調査や提案を行い、課題を解決する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・学生が企業の新規事業や社内変革プロジェクトに参画し、事業創造の取組みを体験する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・複数社でインターンシップを実施し、学生の地域企業、業界に対する理解を促進する。</li></ul>
教育機関等のメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・実際の業務を体験することで「働くこと」「職業観」を身につけることができる。</li><li>・学生の意識改革につながるため、学生の成長機会になる。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・学生ならではの発想を活用して課題解決へのヒントが生まれる可能性がある。</li><li>・企業と長期間活動することで、学生の意欲が向上する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・学生ならではの発想を活かして新規事業等を推進できる。</li><li>・企業と長期間活動することで、学生の意欲が向上する。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・複数社での長期インターンシップは、業界全体の理解度を深め、学生の業界認知率を高めることができる。</li></ul> 

どのタイプの産学交流を目指すか、**交流目的**や**得られる効果**などを整理した上で、産学交流を実施することが重要です。

# タイプ別の取り組み事例について

## タイプ①<業務体験型>

事業内容：システム開発、ITスクール事業等

→地元企業への関心が高まり、交流を持った学生の入社につながる



### 学生等の受入れ目的

- ・地域のIT人材の育成
- ・学生にとって為になる学び場の提供
- ・社員の人材育成



### 学生等の主な活動

- ・子供向けプログラミングスクールの企画立案  
教材作成、事業実施



### 業務体験型交流の成果

- ・「事業の企画、運営」による体験型交流を実施したことで大学ゼミ生の入社につながる。

## タイプ②<課題解決型>

事業内容：自動車ディーラー、自転車修理事業等

→学生の活動から、地域住民が活用できる新たな自転車シェアの仕組みが誕生



### 学生等の受入れ目的

- ・自転車の修理事業を復活させるにあたり、学生のアイデアにより、付加価値となるサービスの検討



### 学生等の主な活動

- ・地域内を自転車で回り、経営者と意見交換を通じて自転車のシェアできる仕組み（サイクルバンク）を考案



### 課題解決型交流の成果

- ・サイクルバンクの仕組みで地域貢献とう企業理念にも合致。
- ・学生の発想や行動力で社員にも大きな刺激になる。

# タイプ別の取り組み事例について

## タイプ③<事業創造型>

事業内容：木製の柵等の製造、販売など

→学生が木製の柵と生け花を活用したブライダル向け商品の開発、販路開拓



### 学生等の受入れ目的

- ・学生による企業の活性化
- ・新商品や既存商品の販売ニーズのサーチ



### 学生等の主な活動

- ・花屋へアポ取り、ヒアリング
- ・新商品開発や商品リサーチ
- ・マーケティング活動の実施



### 事業創造型交流の成果

- ・学生が新商品を開発
- ・SNSや口コミにより新たな販路開拓につながる。

## タイプ④<業界研究型>

事業内容：環境関連企業の業界研究等

→同業他社で学生のインターンシップを受け入れ、地域企業・業界を理解



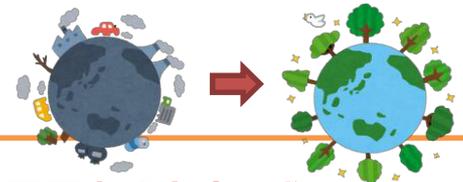
### 学生等の受入れ目的

- ・複数の企業でインターンシップを実施し、学生の地域企業・業界に対する理解の促進



### 学生等の主な活動

- ・有償、長期インターンシップを通じて、業界全体の課題や今後の展望について研究



### 業界研究型交流の成果

- ・長期インターンシップを通じて複数社を知ることができ、業界や地場産業に対する理解や関心が高まる。
- ・学生との交流や新鮮な発想が社員にも大きな刺激になる。

# 産学交流から「若年世代の地方還流」「地域企業の新陳代謝」を成功させるためのポイント

## 事前準備

「なぜ産学交流へ取り組むのか？」を明確にして学生同士と共有を図る。

学生が、「自らの関心が高い分野を踏まえ、将来実現したい姿を達成するために、今、何をすればよいか」という視点からプロジェクトを設計する。



## 企業・民間団体の選考

「教育専門機関等で取扱う分野や課題テーマ」などをKaTaRiBa（カタリバ）掲示板に書き込むことで関心のある企業・民間団体を募集する。

「KaTaRiBa(カタリバ)」を通じて、交流を深めることで、双方のミスマッチを減らし、納得の上で産学交流を開始する。



## 産学交流の開始

学生の成長＝会社組織や事業の成長！  
学生と社員との人事交流や意見交換により新たなキズキにつなげる。

教育・研究機関×企業による課題解決に向けた調査やマーケティング活動を協働で実施する。



## 産学の持続的な交流

成果報告会の機会をつくり、社員からフィードバックを行うことで、教育・研究機関×企業の双方がキズキを獲得する。

持続的な産学交流を通じて、教育機関等は、新たな課題解決の検証、企業は、ビジネスチャンスの機会につなげる。



# 大学等の学びをもとに企業における実践の場を活用

課題解決型の企業連携学習とは、ゼミ・研究室等で取扱う学修モデルとして、企業からの課題に対して学生がグループで取組み、その成果を企業側に報告する内容になります。

課題内容は身近な課題から研究開発などにつながる内容など多岐にわたります。



「KaTaRiBa(カタリバ)」を通じて交流を深め、課題解決に向けた産学交流を開始。

