

企業様からアプローチがあったら URAにご相談ください

- 共同研究契約に関して、新規の企業様と契約を締結した研究者にアンケート調査を行ったところ、「企業様から研究者に直接アプローチがあった」との回答が4割を占めました。
- また、そのアプローチのきっかけは、「学会発表」「論文」「特許情報」「研究室HP」による情報収集が5割、「研究会」「学術指導」「技術相談」などからの発展が5割になっています。
- 加えて、企業様はSciValやresearchmap等の研究者情報データベースを活用して情報収集を行うという話も聞いています。
- このように、企業様は様々な方法で情報を収集し、研究者にアプローチを行います。
- さらに、新規の企業様との共同研究に至るまでの交渉に関しては、「研究内容や金額等のすべてを研究者で行った」との回答が7割を占めました。

共同研究のアプローチ

アプローチのきっかけ

企業様との交渉

40%

企業様から研究者に
直接アプローチがあった

50%

学会発表，論文，
特許情報がきっかけ

70%

研究内容や金額等の
すべてを研究者で行った

共同研究契約の交渉では、研究内容や知的財産の取扱い、研究内容に見合った研究費の交渉など、そのために研究時間が削られることもあります。

そんな時は・・・URAにご相談ください



大学では、経験豊富なURA（URA：University Research Administratorの略）を産学公連携・研究推進センターに配置し、企業様との橋渡しや交渉を支援する体制を整備しています。企業様から直接コンタクトがあった場合や企業様との共同研究をお考えの研究者はお気軽にご相談ください。