

立ち読み版



株式会社東京大学 TLO 代表取締役社長  
東京大学エクステンション株式会社 代表取締役社長兼 CEO

やまもと たかふみ

# 山本 貴史 さん

1962年、岡山県生まれ。中央大学卒業後、株式会社リクルートに入社。企画課長時代に産学連携による技術移転スキームを提案。1998年には新規事業開発室テクノロジー・ライセンス・グループを新設し、技術移転を本格事業化する。2000年にリクルートを退社し、先端科学技術イノベーションセンター（現・株式会社東京大学TLO）の代表取締役社長に就任、日本の技術移転ビジネスの草分けとして数々の実績を挙げる。2018年には東京大学副理事を兼務してSDGsに取り組み、2020年からは東京大学エクステンション株式会社の代表取締役社長も兼務。

【写真】安岡 嘉

## 大学の知を産業界に移転して ビジネスを生む仕掛け人

【取材・文】原 正紀

株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役・高知大学客員教授・成城大学非常勤講師。中小企業診断士。早稲田大学法学部卒業後、大手メーカー、株式会社リクルートでの勤務を経て、独立。産学公団に対し、採用・育成・人事制度構築など、人材関係の幅広い提案を行う。著書に『採用氷河期』（日本経済新聞出版社）、「優れた企業は日本流」（扶桑社）、「インタビューの教科書」（同友館）など多数。

HARA'S BEFORE

先の見えない大変化時代の企業成長には、オープンイノベーション推進が最大の課題だろう。教育と研究の拠点である大学は、知の提供者として重要な位置を占める。

東京大学TLOトップの山本さんは、大学の知を移転するプロデューサーとして草分け的存在であり、社会人リカレント教育を行う東京大学エクステンションの経営者も兼務している。日本の最先端でイノベーションを仕掛ける話に興味は尽きない。

### 大学と産業界の技術をマッチングする

原：TLO（技術移転組織）という発想は、どこから生まれたものなのですか。

山本：実は、私は大学時代に技術移転のゼミにいたんです。リクルートで働いていた時には、新規事業として今のTLOビジネスの原型のようなものを会社に提案しました。従来、リクルートが提供してきたビジネスは、就職する学生に企業の情報を提供し、情報誌やネットを通じて学生と企業をマッチングするものです。私の提案した新規事業は、大学と企業のマッチングという点では同じですが、学生ではなく、大学で生まれた技術を企業にマッチングするものです。

原：そこからビジネスの発想が出てきたのですか。

山本：当時の技術移転は今とはちょっと違うもので、どちらかという日本の技術が国をまたいで移転され、大手企業などが海外進出で現地化する時に技術移転をするという流れでした。ただ、私は大学で生まれた技術を産業界に移転したらどうだろうと考えたのです。それを俯瞰してみると大学と産業界の技術のマッチング、つまり、学生を技術に変えたマッチングビジネスなんですね。「すごいことを思いついた！」と思って、いろいろと調べたら、アメリカではすでに1920年代頃からやっていました。それならリクルートでもできるはずだと考えて、経営

に提言したところ、採択されたわけなんです。原：自らの提案で事業化して、自ら担当することになったのですね。

山本：たとえば、「田町駅や品川駅をコンコースにしたら、人の流れがスムーズにオペレーションできる」という横浜国立大学の森下教授の研究をもとに、JR東日本企画に橋渡しをしてライセンス契約をしました。実際に人がどう動いているかがわかると、広告効果が高まるという発想でした。その頃、大学ではTLOという組織ができ始めていて、大学TLOの代理店もやらせてもらうようになったのです。東大以外の大学の技術で成果を出していたら、東大の先生たちが「山本を引き抜いたほうが早いんじゃないか」という話になったそうです。私は知らなかったのですが（笑）。請われて東京大学TLOの社長に就任したのが2000年です。以来ずっと東大の発明を知的財産にしながら、産業界に移転するというをやってきました。

### 東大発のベンチャー企業を生み出す

原：まさに山本さんが日本のTLOの歴史なんですね。東京大学TLOでは、どんなことを仕掛けてきたんですか。

山本：大学の先生方は特許でお金を稼ぐことがいいことなのか、悪いことなのか、迷う部分を持っていました。それに当時、先生方の多くは特許

Umanoi | Takafumi Yamamoto

続きは雑誌で