

# 事例 ① 「ニーズ指向技術革新による高品質食資源の開発と世界に向けた産業創出」研究開発プラットフォーム

## 高品質食肉の輸出実現可能性を実証 プロデューサーが社会実装の推進役に

プロデューサー  
公益財団法人 未来工学研究所  
研究参与

### 太田 与洋



プロデューサーは、研究者とは異なる立場で研究開発プラットフォームを運営することが重要だ。一方で、プロデューサーが研究プロジェクトに入り込むからこそ、研究成果の実用化が推進されるケースも少なくない。このような試みを通じ、実際に高品質食肉の輸出を実現目前までこぎつけたプロデューサーに話を聞いた。

### “ブレイン・プロデューサー”の有効性

同研究開発プラットフォーム(以下、「プラットフォーム」)は、東京大学の高橋伸一郎教授らの呼び掛けで形成された。後に「代謝制御性アミノ酸シグナルを利用した高品質食肉開発」コンソーシアム(以下、第一コンソーシアム)へと発展する研究プロジェクトが、当初の核となった。

プラットフォームが目指すのは、まず、これまで開発されてきた生産技術に生化学的な基礎研究の成果とを組み合わせ、安定した「霜降り豚肉」の生産技術を開発すること。そして、これら

の生産者の上流と、食肉組合、物流産業、外食産業といった中・下流をつなぐバリューチェーンを構築して、新しい生産物をグローバル展開することだ。この後者に相当する部分を、産学連携の実務経験豊富な太田与洋氏が担うこととなった。

太田氏はプラットフォームのプロデューサーを務めながら、各コンソーシアムにもメンバーとして参画し、実用化に関わるサブプロジェクトをけん引している。「基本的に、大学も民間企業も、『研究開発成果の社会実装』を積極的に単独でリードしていく動機は強くありません。社会実装には長いバリューチェーンを構築する必要があり、少なくないコストがかかるためです。

そこでイニシアチブを発揮するのが、私のような『ブレイン・プロデューサー』です」と太田氏。プロデューサーの在り方に絶対的な正解がない中、太田氏は「社会実装を出口とする研究を、映画になぞらえて考えるとわかりやすい」と話す。「例えば、研究代表者は映画監督、各研究者は出演者、事務局は支援していただく方です。そして、映画を企画・立案し、作品を興業的に成功させるプロデューサー(チーム)が、そのまま理想的な「プラットフォームのプロデューサー(チーム)」にあてはまります。つまり、研究成果の実用化に向けた戦略を構築し、その出口まで推進するのが、プロデューサー(チーム)なのです」と(太田氏)

### 研究課題や実用面のアイデアは現場の声から

プラットフォームでは、第一コンソーシアムに次ぎ新規コンソーシアムの立ち上げも促進している。コンソーシアム形成の流れとしては、まず、新たな研究プロジェクトの芽となる課題を発見し、その研究の価値を評価する。研究の効果を見込める場合には、チームを形成してブレインストーミングを行い、合意形成を図る。そして、詳細にプロジェクトを企画し、競争資金の応募や共同研究につなげていく。

この一連の過程においても、ブレイン・プロデューサーの果たす役割は大きい。新規コンソーシアムの契機となる課題は、ブレイン・プロデューサーが既存のコンソーシアム内で議論をする中で捕捉している。「シンポジウムでゼロからアイデアを出すよりも、現場の実態に即した課題が見つかりやすいと感じます」と太田氏はいう。現に2つ目の「食肉の賞味期間延長と肉質改善」コンソーシアムは、そうした現場の声から生まれた。

また、研究成果としての技術は、知財だけではなく、ノウハウとしても保護している。第一コンソーシアムでは、メンバー企業の助言をきっかけに権利保護に関する検討委員会を設け、最終的には中濃ミート事業協同組合の自己資金でノウハウ保護のために商標登録を行った。「プロデューサーがひとりであらゆる状況を把握し、すべてに対処しなければならないわけではありま

せん。大切なのは、チームで取り組むことです」と太田氏は強調した。

### ビジネスへの確信がメンバーの意識を変えた

3年余りの活動を通じ、第一コンソーシアムの研究成果「霜降り豚肉」のグローバル展開が、いよいよ現実的なものになってきた。太田氏が主導したサブプロジェクトでは、シンガポール、ベトナム、台湾で大規模な嗜好性調査を実施。香港でも、現地在住の著名な日本人シェフ6名による合同試食会を行った。結果、いずれの調査でも、「霜降り豚肉」に高い需要があることが数値的に証明された。日本産ブランド豚肉の輸出実現可能性を科学的に示した、他に類を見ない試みだ。今後は調査結果をもとに、持続可能なビジネスモデルを構築し、事業化を目指す。

「プラットフォーム活動を通じて、メンバーの意識も変わってきました」と太田氏は語る。グローバル展開への希望が確信に変わり、生産者はもとより、基礎研究に専念していた研究者も、事業化に対する熱意をさらに一段階高めた。「プロジェクトの進行に合わせてメンバーの変化を目の当たりにできるのも、ブレイン・プロデューサーの醍醐味です」と太田氏は笑顔を見せた。



現地流通豚肉との比較嗜好性調査の協力メンバーと@台湾

## 研究開発プラットフォームの紹介と成果

### プラットフォームの目的

- 科学技術と生産技術の連携により、イノベティブな高品質食資源の生産方法を開発し、それを基軸に海外へ我が国の農水産物あるいはその生産技術を輸出すること。
- 現時点では「高品質豚肉※」のような、より高品質な食肉を開発しグローバルな展開を目指す。

※高品質豚肉  
筋肉内脂肪含量(IMF)は通常海外産では1~2%、国産は1~3%弱程度である。  
霜降り豚肉は脂肪濃度が3~9%程度

### 組織構成と役割分担

法人・個人合わせた構成員数 43：企業(18)、生産法人(7)、公設試等(4)、大学(6)、国研等(2)+ 個人会員(6)

◆役割分担例：『代謝性制御性アミノ酸シグナル』コンソーシアム グローバル展開チーム



協力：(一社)日本養豚協会、(国研)農研機構 畜産研究部門

本メンバーで海外市場の受諾性確認：現地流通豚との比較嗜好性調査を実施。「霜降り豚肉」の差別化価値を認める購入層の存在を確認

食肉生産、飼料企業、加工、物流、外食サービス業といったサプライチェーンを構築し商品化・事業化を実証する

## 活動実績と成果 (『代謝性制御性アミノ酸シグナル』コンソーシアム)

- 商品化・事業化実証に向けて、東南アジア3カ国で日本産霜降り豚肉の比較嗜好性調査を行い、市場ニーズと採算の両面での輸出実現性をデータ化(台湾・ベトナム・シンガポール)  
⇒霜降り豚肉に強いニーズがあった。(生産者コスト+輸送経費を上回る希望購入価格が示された)  
この商流で輸出実現性あり。我が国の「霜降り豚肉」に適用できる可能性あり。

### 食肉関連業務の従事者による官能評価

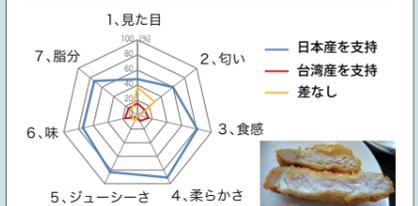
料理	部位	スコア4.0 %	スコア2.3 %
とんかつ	ロース	80	20
生姜焼き	肩ロース	80	20
豚汁	バラ	70	30

霜降りスコア 4.0 IMF = 8.2%  
霜降りスコア 2.3 IMF = 3.2%

- 権利保護、ブランド化：研究成果・ノウハウを秘匿しながら、模倣を防ぐ法的権利保護と付加価値創出をねらうため商標登録を実施

霜降り豚肉の付加価値を向上させるグローバル展開を目指す

### 【結果例】一般消費者による官能評価(台湾での調査結果)



商標登録番号:6077217  
登録日:平成30年8月31日  
権利者:中濃ミート事業協同組合  
和味創とは  
「和」:日本、和食  
「味」:高品質食資源、生産技術と科学的な裏づけで生産された食品  
「創」:生産技術、科学技術