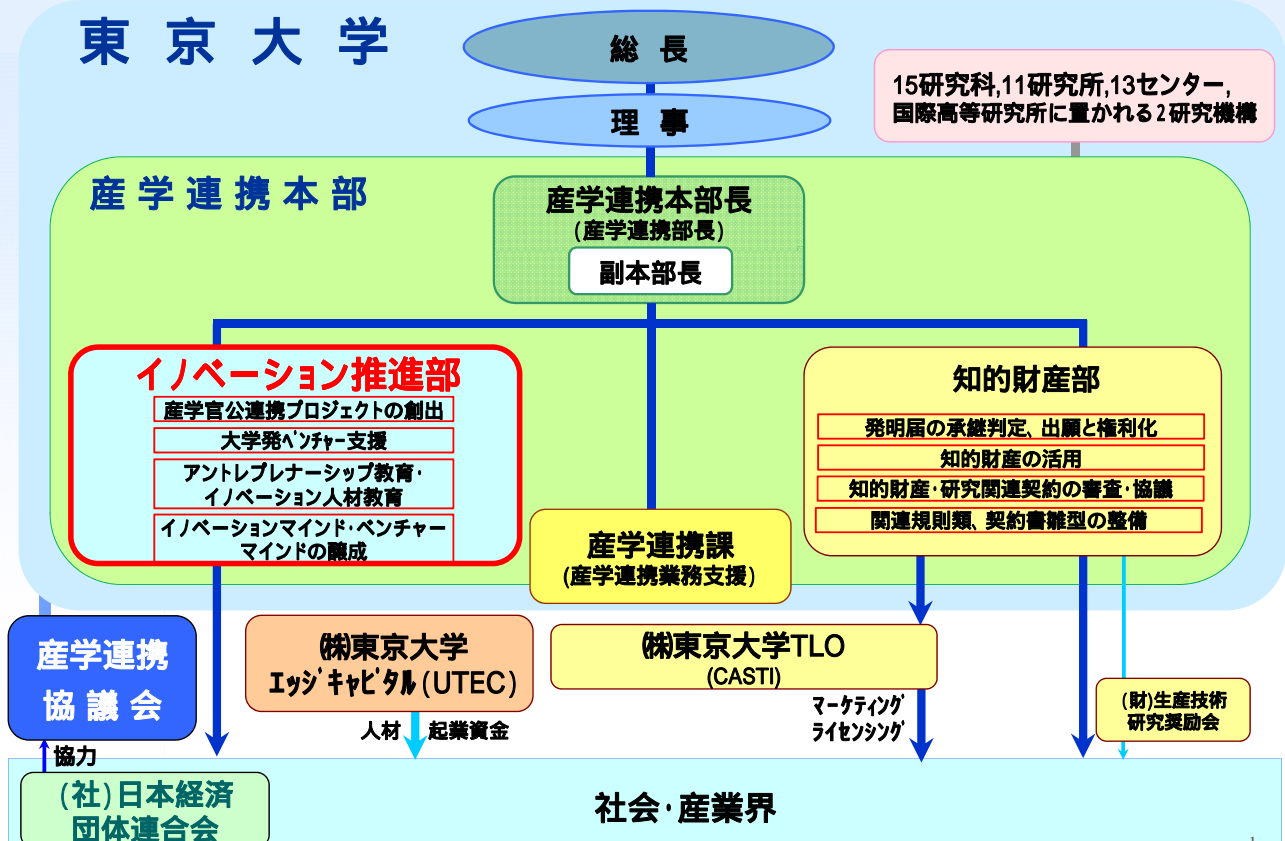


平成25年度 経済産業省 産学連携評価モデル・拠点モデル実証事業 (成果報告会)



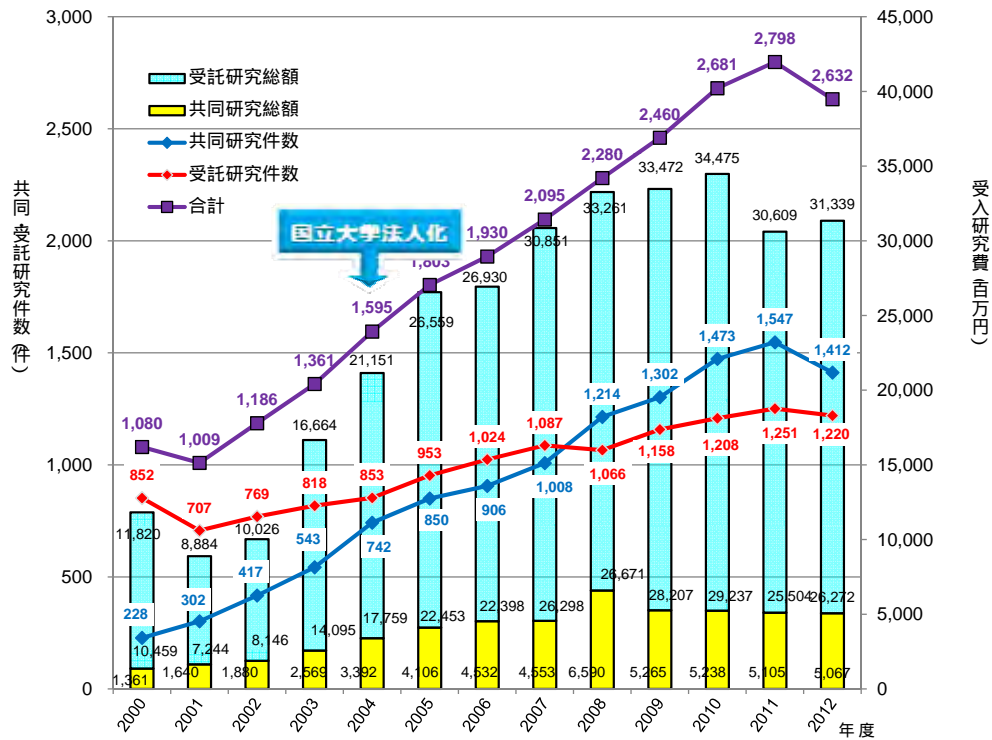
2014年3月5日
 東京大学 産学連携本部
 教授 イノベーション推進部長
 各務 茂夫

1. 大学の経営活動における本事業の位置づけ



1. 大学の経営活動における本事業の位置づけ(続)

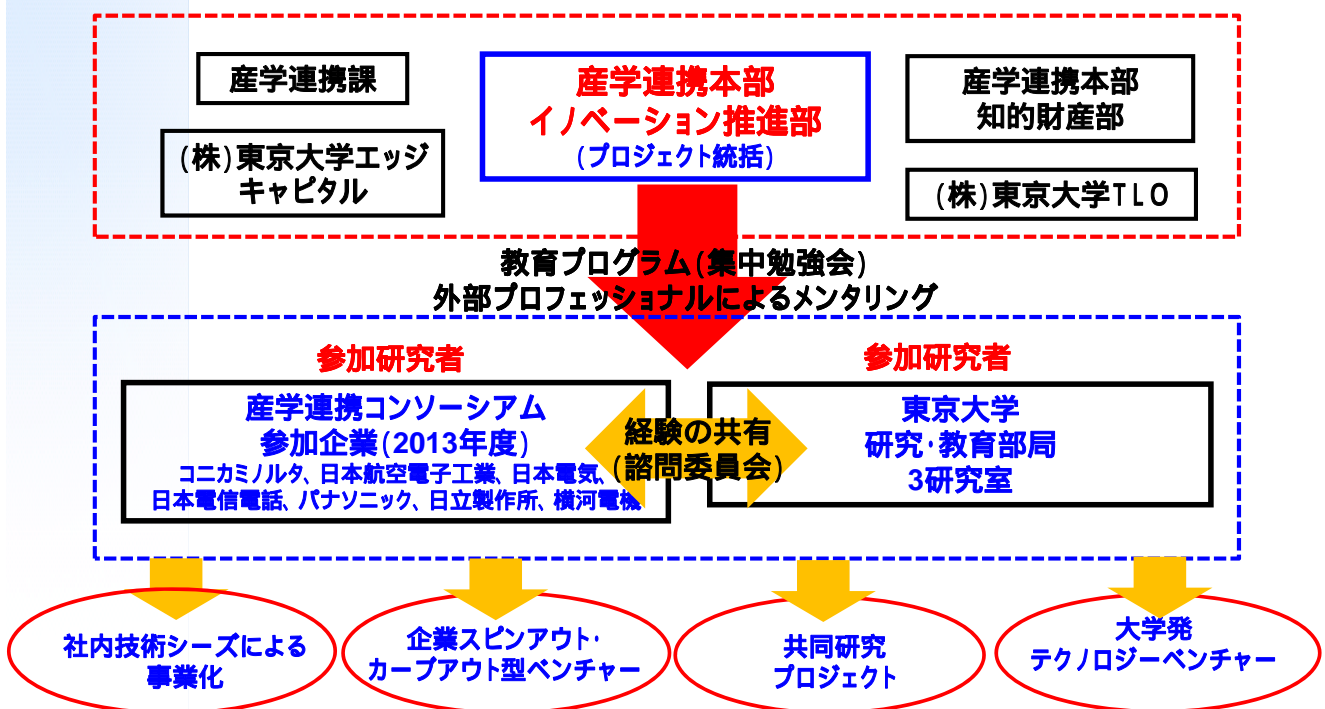
イノベーション実現の視点から従来の共同研究のあり方を見直す (共同研究・受託研究の推移)



All rights Reserved. Copyright (c) 2004 The University of Tokyo

2. 評価モデル構築事業の概要と成果

産学連携コンソーシアムの活用



All rights Reserved. Copyright (c) 2004 The University of Tokyo

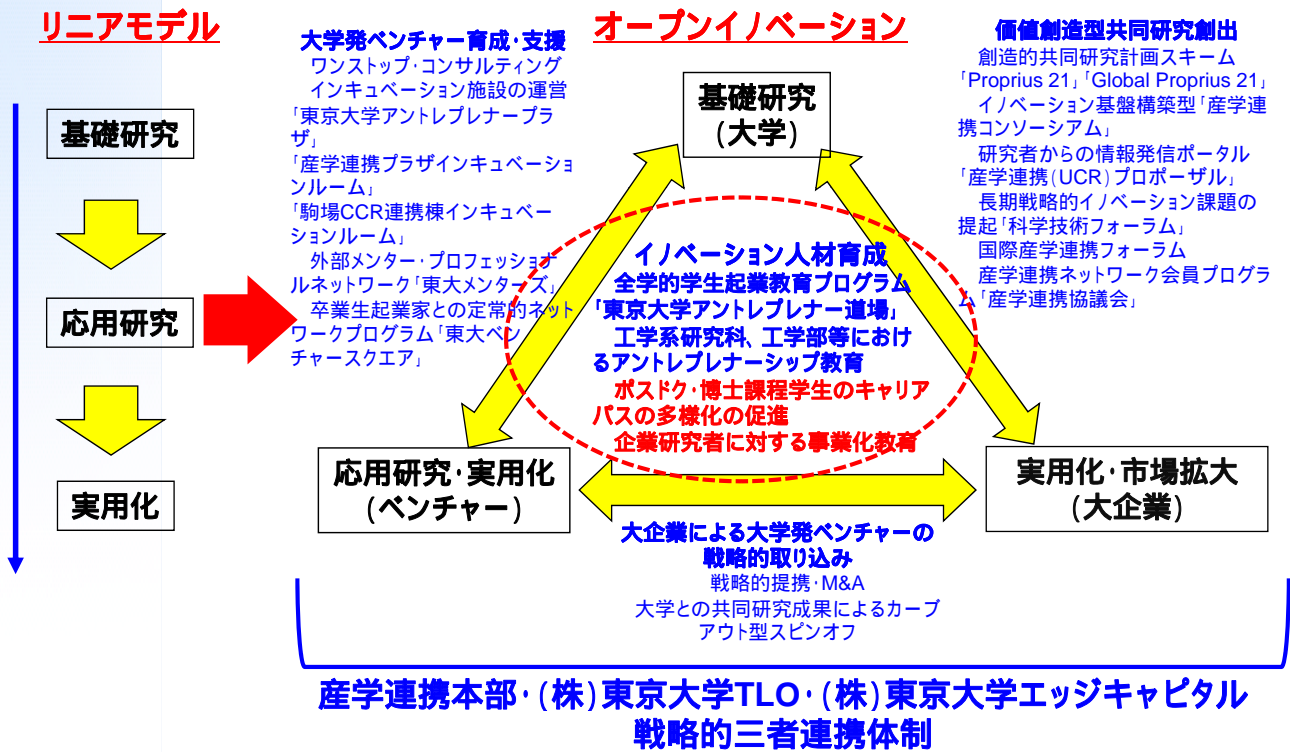
新たな評価指標の設定

ステージ	技術リタラシー	事業化スキル	コミュニケーションスキル
S	当該技術(サイエンス・テクノロジー)の新規性を深く理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のインパクトを、同技術のアカデミックな理解が十分でない想定される投資家、ベンチャーキャピタリスト、助成金提供者(グラント・エージェンシー)等にも分かり易く(再定義して、簡潔に(例えば1分で)説明できる。	当該技術によって実現できる新事業について、その事業の新規性、競争優位性、攻略顧客・市場を踏まえた事業拡大可能性(スケラビリティ)、事業経済性(どのような収益・コスト構造を持っているか)、事業成功要件(KFS: Key Success Factors)を深く理解し、同時に、テクノロジーロードマップを明確にした上で、事業化のための資金獲得のタイミングと手法(政府等からの助成金、自己資本、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル等)を計画できる。さらに、事業化着手後の詳細のアクションプランを策定できる。	どのようなステークホルダー(助成金提供者、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル、従業員、ビジネスパートナー、メディア、アナリスト、証券会社・株式市場関係者等)であっても当該事業を分かり易く簡潔に説明することができる。英語で同様なのが苦なくできる。国内外を問わず、事業化の妥当性・合理性についてパッションを持って相手を説得できる。
A	当該技術の新規性を深く理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のビジネスへのインパクトを同技術のアカデミックな理解が不十分な相手に対しても分かり易く説明できる。	当該技術によって実現できる新規事業の特性をよく理解し、顧客・市場、競争、資金調達、追加技術開発の方向性(テクノロジーマップ)等をすべて加味した事業化プランを、他のプロフェッショナルの手を借りずに自ら策定できる。	どのようなステークホルダーでも当該事業を分かり易く簡潔に説明することができる。国内外を問わず、(必要な場合は通訳を介して)事業化の妥当性・合理性について相手を説得できる。
B	当該技術の新規性を理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のインパクトを分かり易く説明できる。	当該技術によって実現できる新規事について、顧客・市場、競争、資金調達、追加技術開発の方向性(テクノロジーマップ)等のすべての観点から複眼的に把握することができ、他のプロフェッショナル(メンター等)の手を借りて事業化プランを策定できる。	ビジネスの世界のプロフェッショナルとの対話を通して、当該技術、当該事業の説明をし、相手からのフィードバックを受け学ぶことができる。そのフィードバックに対して自ら提案ができる。
C	当該技術の新規性を理解し、既存技術との比較からその優位性を記述・説明できる。	当該技術によって実現できる事業が誰(顧客・市場)のいかなる問題解決に資するかと想定されるかを説明・記述できる。	ビジネスの世界のプロフェッショナルと対話ができる。

事業化構想のテンプレート

プロジェクト名: 研究者: 氏名 (所属) 協力メンバー: 協力メンバー:		社会へのインパクト(事業のスケラビリティ、社会にもたらす変革) (Social Impact)
シーズ技術の概要(新規性・革新性) (Technology)	事業化構想(解決したい問題、攻略市場、具体的商品・サービス、ビジネスモデル、事業としての新規性) (Business)	今後の技術進化と開発計画(助成金、リスクマネーの導入) (Technology Roadmap)

3. 構築した評価制度や制度改革の課題と今後の展望 オープンイノベーションとイノベーション・エコシステムの構築



4. 実証事業の対象となった産学連携による研究活動の成果

ステージ	技術リタラシー	事業化スキル	コミュニケーションスキル
S	当該技術(サイエンス・テクノロジー)の新規性を深く理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のインパクトを、同技術のアカデミックな理解が十分でない想定される投資家、ベンチャーキャピタリスト、助成金提供者(グラント・エージェンシー)等にも分かり易く(再定義して、簡潔に(例えば1分で)説明できる。	当該技術によって実現できる新事業について、その事業の新規性、競争優位性、攻略顧客・市場を踏まえた事業拡大可能性(スケラビリティ)、事業経済性(どのような収益・コスト構造を持っているか)、事業成功要件(KFS: Key Success Factors)を深く理解し、同時に、テクノロジーロードマップを明確にした上で、事業化のための資金獲得のタイミングと手法(政府等からの助成金、自己資本、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル等)を計画できる。さらに、事業化着手後の詳細のアクションプランを策定できる。	どのようなステークホルダー(助成金提供者、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタル、従業員、ビジネスパートナー、メディア、アナリスト、証券会社・株式市場関係者等)であっても当該事業を分かり易く簡潔に説明することができる。英語で同様なことが苦なくできる。国内外を問わず、事業化の妥当性・合理性についてパッションを持って相手を説得できる。
A	当該技術の新規性を深く理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のビジネスへのインパクトを同技術のアカデミックな理解が不十分な相手に対しても分かり易く説明できる。	当該技術によって実現できる新規事業の特性をよく理解し、顧客・市場、競争、資金調達、追加技術開発の方向性(テクノロジーマップ)等をすべて加味した事業化プランを、他のプロフェッショナルの手を借りずに自ら策定できる。	どのようなステークホルダーでも当該事業を分かり易く簡潔に説明することができる。国内外を問わず、(必要な場合は通訳を介して)事業化の妥当性・合理性について相手を説得できる。
B	当該技術の新規性を理解し、新規事業開発の可能性の視点から、さらには既存技術との競争上の視点から、同技術のインパクトを分かり易く説明できる。	当該技術によって実現できる新規事について、顧客・市場、競争、資金調達、追加技術開発の方向性(テクノロジーマップ)等のすべての観点から複眼的に把握することができ、他のプロフェッショナル(メンター等)の手を借りて事業化プランを策定できる。	ビジネスの世界のプロフェッショナルとの対話を通して、当該技術、当該事業の説明をし、相手からのフィードバックを受け学ぶことができる。そのフィードバックに対して自ら提案ができる。
C	当該技術の新規性を理解し、既存技術との比較からその優位性を記述・説明できる。	当該技術によって実現できる事業が誰(顧客・市場)のいかなる問題解決に資すると想定されるか説明・記述できる。	ビジネスの世界のプロフェッショナルと対話ができる。