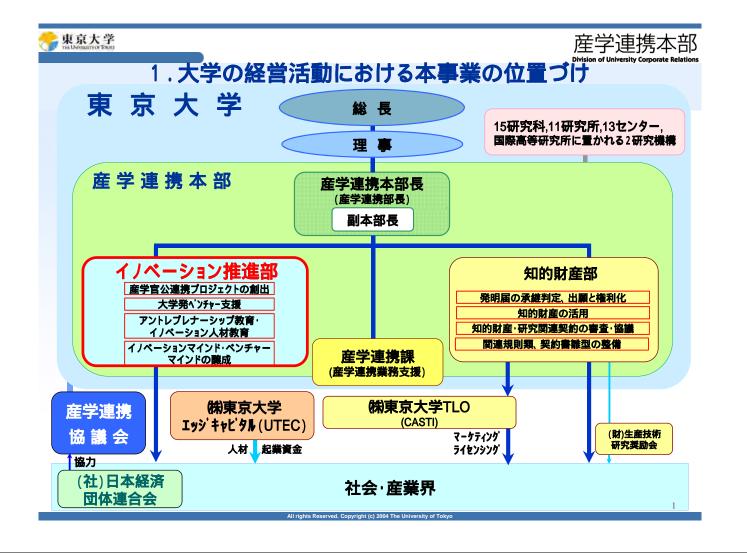


平成25年度 経済産業省 産学連携評価モデル・拠点モデル実証事業 (成果報告会) 2014年3月5日 東京大学産学連携本部 教授 イノベーション推進部長 各務 茂夫

The figure read copyright (a) 2007 the differency of force



ion of University Comparate Relations

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 Toky

東京大学

産学連携本部

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

産学連携課

(株)東京大学エッジ キャピタル 産学連携本部

イノベーション推進部 (プロジェクト統括) 産学連携本部 知的財産部

(株)東京大学TLO

教育プログ<mark>ラム(集</mark>中勉強会) 外部プロフェッショナルによるメンタリング

参加研究者

参加研究者

産学連携コンソーシアム 参加企業(2013年度)

経験の共有 (認問委員会)

東京大学 研究·教育部局 3研究室

コニカミノルタ、日本航空電子工業、日本電気、(諮問委員会)日本電信電話、パナソニック、日立製作所、横河電機

社内技術シーズによる 事業化 企業スピンアウト・ カープアウト型ペンチャー

共同研究 プロジェクト 大学発 テクノロジーペンチャー



2.評価モデル構築事業の概要と成果(続) 産学連携本部

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、同技術のアカデミックな理解が十分でないと想定される投資家、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(スケーラビリティー)、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、ベンチャーキャビタル等)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、ベンチャーキャーとタル、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〈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。	
В	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〈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。	
С	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るすと想定されるか説明・記述できる。 All rights Reserved. Copyright (c) 2004 The University of Tokyo	ビジネスの世界のプロフェショナル と対話ができる。 4	

東京大学

2. 評価モデル構築事業の概要と成果(続)産学連携本部 Division of University Corporate Relations

事業化構想 のテンプレート

プロジェクト名:

研究者: 氏名 協力メンバー:

(所属

協力メンバー:

社会へのインパクト(事業のスケー ラビリティー、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・サービズ、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・エコシステムの横築

リニアモデル

基礎研究



応用研究



実用化

オープンイノベーション 大学発ベンチャー育成・支援

ワンストップ・コンサルティング インキュベーション施設の運営 「東京大学アントレプレナープラ

「産学連携プラザインキュベーショ ンルーム』

「駒場CCR連携棟インキュベー ションルーム」

外部メンター ・プロフェッショオ ルネットワーク「東大メンターズ」 卒業生起業家との定常的ネット ワークプログラム「東大ベン チャースクエア」

> 応用研究·実用化 (ペンチャー)

基礎研究 (大学)

イノベーション人材育成 全学的学生起業教育プログラム 「東京大学アントレプレナー道場」

工学系研究科、工学部等におけるアントレプレナーシップ教育 ポスドク・博士課程学生のキャリア 『スの多様化の促進

企業研究者に対する事業化教育

大企業による大学発ベンチャーの 戦略的取り込み

戦略的提携·M&A 大学との共同研究成果によるカーブ アウト型スピンオフ

価値創造型共同研究創出

創造的共同研究計画スキーム Proprius 21, Global Proprius 21, イノベーション基盤構築型「産学連 携コンソーシアム」

研究者からの情報発信ポータル 「産学連携(UCR)プロポーザル」 長期戦略的イノベーション課題の 提起「科学技術フォーラム」 国際産学連携フォーラム

産学連携ネットワーク会員プログラ 4、「産学連携協議会」

> 実用化·市場拡大 (大企業)

産学連携本部・(株)東京大学TLO・(株)東京大学エッジキャピタル 戦略的三者連携体制

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

6

東京大学

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 産学連携本部

7= 5	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
ステージ			
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と想定される投資家、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(スケーラビリティー)、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。
В	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。
С	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るすと想定されるか説明・記述できる。 All rights Reserved. Copyright (c) 2004 The University of Tokyo	ビジネスの世界のプロフェショナル と対話ができる。 7