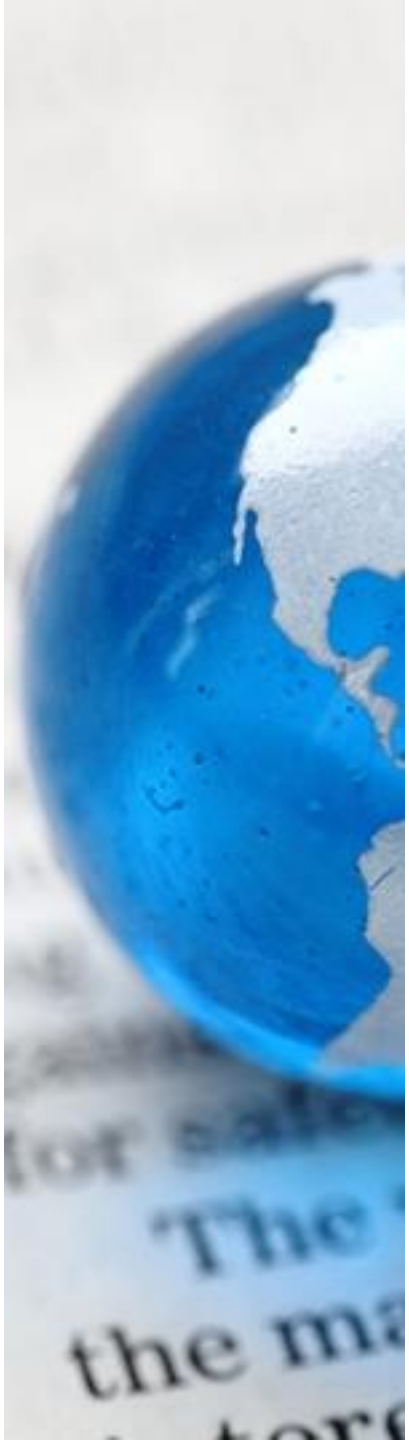
令和２年度産業技術調査事業
「研究開発型ベンチャー企業と事業会社の連携加速及び大学発ベンチャーの実態等に関する調査」
調査報告書

株式会社野村総合研究所
コンサルティング事業本部
社会システムコンサルティング部
コーポレートイノベーションコンサルティング部
マーケティングサイエンスコンサルティング部

2021年3月15日



目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

モデル契約書、手引きの広報活動の背景・目的は以下の通り

背景・目的

研究開発型ベンチャー企業（以下、ベンチャー企業）の活躍に向けて、大企業等の事業会社とベンチャー企業の連携の妨げとなっている要因の一つとして、連携の際に取り交わされる契約書に関するノウハウの不足があることが挙げられる。

上記背景を踏まえ、「研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書ver1.0」（以下、「モデル契約書」）および「スタートアップとの事業連携に関する指針」等について普及啓発を図る。この際、全2回の広報活動を通じて、各回で下記の観点を周知することを目的とする。

第1回

大企業・中堅企業とスタートアップがオープンイノベーションによって双方が継続して成長するために、全員が常に意識すべき価値観＝「価値軸」についての理解を促進する。

第2回

大企業・中堅企業とスタートアップ間の契約プロセスを加速させるツールとして策定されたモデル契約書の設例をベースに、あるある事例の紹介および実際の契約交渉を進めるポイントの理解を促進する。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

全2回にわたってセミナーを参加し、600名の方にご参加いただいた

【タイトル】

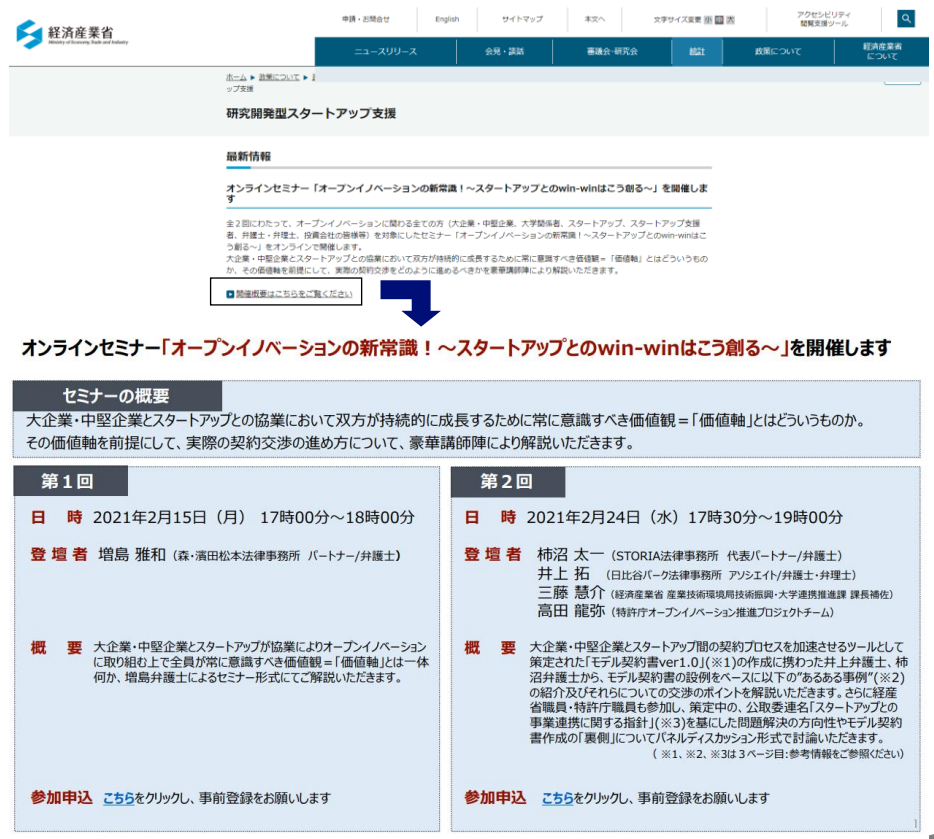
「オープンイノベーションの新常識！～スタートアップとのwin-winはこう創る～」

【広報手法】

- 開催案内を、経済産業省のホームページ、ダイレクトメッセージ、特許庁が運用するポータルサイトでのメルマガ、SNS等を用いて参加対象者（大企業・中堅企業、スタートアップ、弁護士・弁理士、大学関係者、投資会社、スタートアップ支援者等）へ広く周知した。

【参加者】

- 参加者数：351人（第1回）、249人（第2回）
- 主な参加者：スタートアップと協業したい大企業・中堅企業、スタートアップ、弁護士・弁理士、大学関係者、投資会社、スタートアップ支援者、等



経済産業省HP上でセミナー情報を掲載

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

広報活動として、モデル契約書策定に携わった弁護士を講師としたオンラインセミナーを2回開催し、モデル契約書の「価値軸」と実例を交えた交渉におけるポイントを紹介した

第１回セミナー

【日時】

令和3年2月15日（月）　17：00～18：00

【場所】

Zoomウェビナー

【アジェンダ】

- 経済産業省の取組み紹介
- オープンイノベーションにおいて共有されるべき価値軸の解説
- Q&Aセッション

【登壇者】

増島 雅和（森・濱田松本法律事務所　パートナー/弁護士）

第2回セミナー

【日時】

令和3年2月24日（水）　17：30～19：00

【場所】

Zoomウェビナー

【アジェンダ】

- 経済産業省の取組み紹介
- オープンイノベーションにおいて共有されるべき価値軸の解説
- モデル契約書の解説
- パネルディスカッション

【登壇者】

柿沼太一（STORIA法律事務所　代表パートナー/弁護士）

井上 拓（日比谷パーク法律事務所　アソシエイト/弁護士・弁理士）

三藤 慧介（経済産業省 産業技術環境局技術振興・大学連携推進課 課長補佐）

高田 龍弥（特許庁オープンイノベーション推進プロジェクトチーム）

Copyright（C）　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

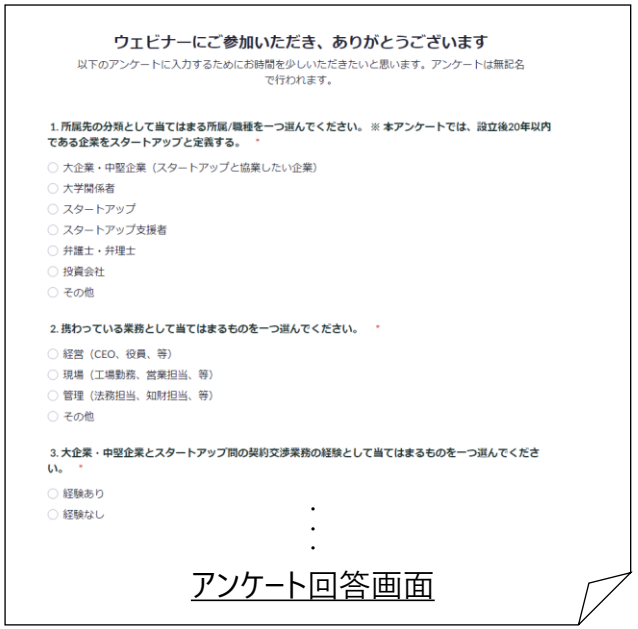
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

第1回、2回共にセミナー参加者の約6割にアンケートを回答いただいた

アンケート概要

- 各回セミナー終了後に、下記14の項目について参加者へアンケートを実施した。
- 各回ともに約60%の参加者がアンケートにご回答いただいた。

	第１回セミナー		第2回セミナー	
セミナー参加者数	351人	62%	249人	63%
アンケート回答者数	217人		158人	


ウェビナーにご参加いただき、ありがとうございます

以下のアンケートに入力するためにお時間を少しいただきたいと思います。アンケートは無記名で行われます。

1. 所属先の分類として当てはまる所属/職種を一つ選んでください。※ 本アンケートでは、設立後20年以内である企業をスタートアップと定義する。 *

- 大企業・中堅企業（スタートアップと協業したい企業）
- 大学関係者
- スタートアップ
- スタートアップ支援者
- 弁護士・弁理士
- 投資会社
- その他

2. 携わっている業務として当てはまるものを一つ選んでください。 *

- 経営（CEO、役員、等）
- 現場（工場勤務、営業担当、等）
- 管理（法務担当、知財担当、等）
- その他

3. 大企業・中堅企業とスタートアップ間の契約交渉業務の経験として当てはまるものを一つ選んでください。 *

- 経験あり
- 経験なし

アンケート回答画面

アンケート項目

- Q1：所属先の分類として当てはまる所属/職種
- Q2：携わっている業務
- Q3：大企業・中堅企業とスタートアップ間の契約交渉業務の経験有無
- Q4：契約交渉のうち担当した業務
- Q5：大企業・中堅企業とスタートアップの連携において課題を感じる点
- Q6：説明会を知った経緯
- Q7：説明会の満足度
- Q8：選択した満足度の理由
- Q9：説明会の理解度
- Q10：新たにセミナーで理解が深まった点
- Q11：セミナーで理解できなかった／不明だった点
- Q12：今後取り上げてほしいテーマ
- Q13：今後の説明会への参加希望

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

自由回答形式の質問については回答内容に応じて、以下の回答項目に分類した。

各質問別の回答分類の概要

■ Q4：契約交渉のうち担当した業務

- 契約書の調整　：契約書の条文の調整を担当
- 知財交渉　：知財の扱いに関する交渉を担当
- 契約全般　：上記全般を担当、複数の契約種別を担当

■ Q5：大企業・中堅企業とスタートアップの連携において課題を感じる点

- 交渉の落としどころ　：契約の合意に向けた双方のすり合わせ
- 時間間隔が不一致　：意思決定などの双方のスピード感の違い
- 交渉相手探し　：適切な連携相手を見つけるのが難しい
- 目的意識が不明瞭　：連携によって達成したいゴールが不明瞭
- ナレッジ不足　：契約交渉に関する知見がないこと
- 社内調整が大変　：連携に向けて社内他部署との調整で難航
- 不公平な交渉立場　：立場の違いで不利な条件での交渉の強要

■ Q8：選択した満足度の理由

- 解説内容　：講師の解説のわかりやすさ等
- セミナー内容　：セミナーで取り扱ったテーマへの理解促進
- 考え方　：連携に向けた考え方・スタンスへの理解促進
- 具体例　：具体的な設例を用いた説明による理解促進
- モデル契約書　：モデル契約書の概念の理解促進

■ Q10：新たにセミナーで理解が深まった点

- 交渉相手への知見　：交渉相手の考え方の理解
- 交渉スタンス　：交渉において自社が取るべきスタンス
- 知財戦略・契約の考え方　：知財戦略の検討方法、それに基づく契約交渉の進め方の考え方
- 具体的な解決策　：具体的な交渉の進め方
- モデル契約書の使い方　：モデル契約書の活用方法

■ Q11：セミナーで理解できなかった／不明だった点

- 具体例　：具体的な契約交渉事例を用いた解説
- 交渉ノウハウ　：交渉での躓きポイント、並びに解決策の解説
- 詳細な説明　：各テーマについてのより詳細な説明
- 前提条件　：交渉の前提としての双方の取るべきスタンス

■ Q12：今後取り上げてほしいテーマ

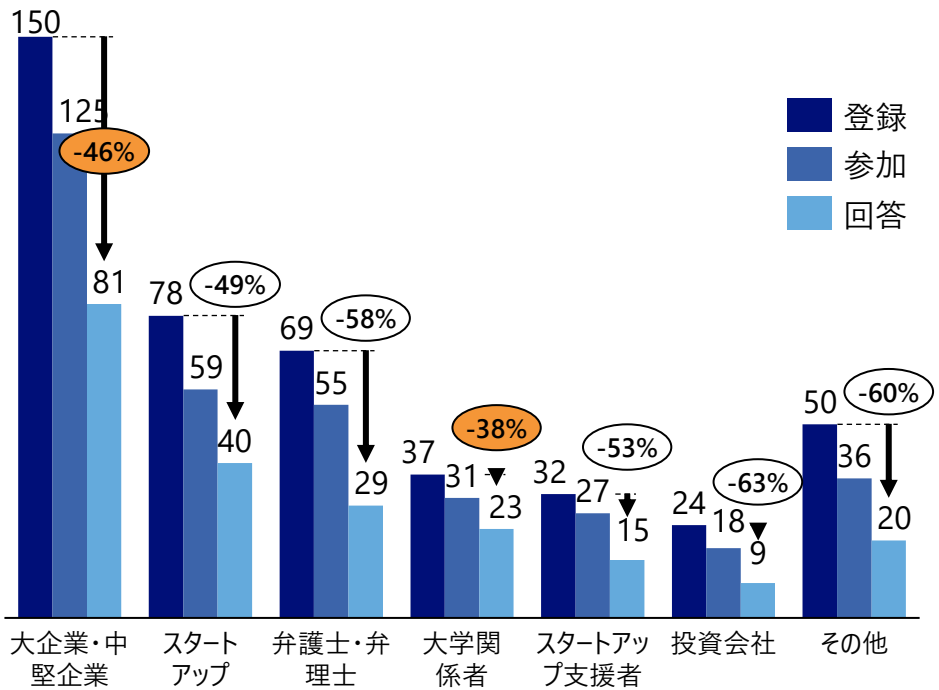
- 交渉ノウハウ　：交渉での躓きポイント、並びに解決策の解説
- 相手企業　：交渉相手の見つけ方・見極め方
- 失敗・成功事例　：具体的な交渉成功・失敗事例を用いた解決策の解説
- 別の契約　：別の契約種別（投資契約など）
- 前提条件　：交渉の前提としての双方の取るべきスタンス
- 法律　：連携に関連する法律・規約の解説

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

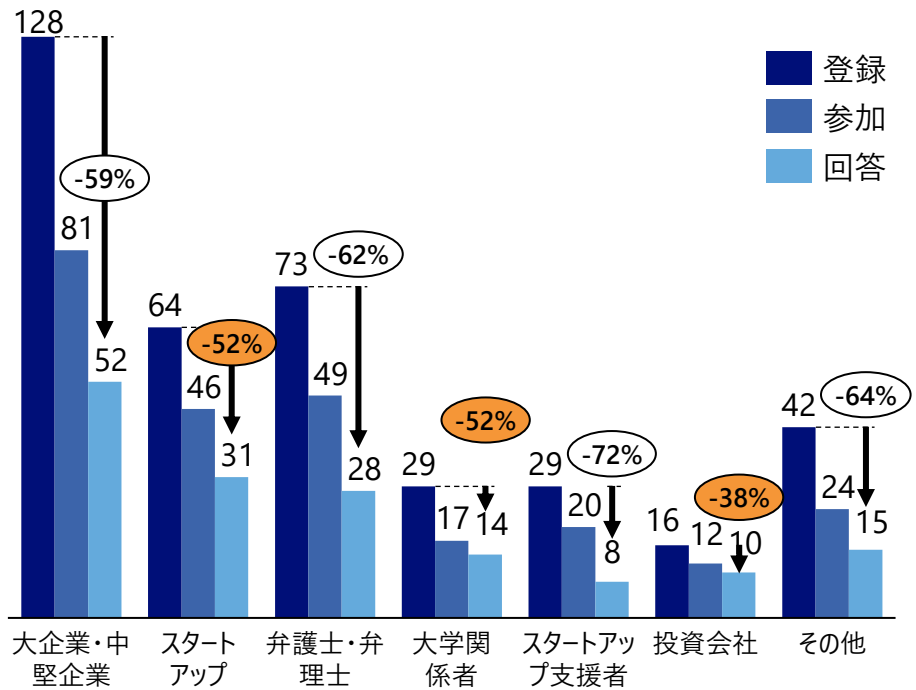
予約からアンケート回答までの離脱率が低かったのは、第1回では大企業・中堅企業と大学関係者、第2回ではスタートアップと投資会社と大学関係者であった

■ 各回の予約登録者、参加者、アンケート回答者を参加者属性ごとに分類した。

第1回セミナー登録・参加・アンケート回答者の内訳



第2回セミナー登録・参加・アンケート回答者の内訳

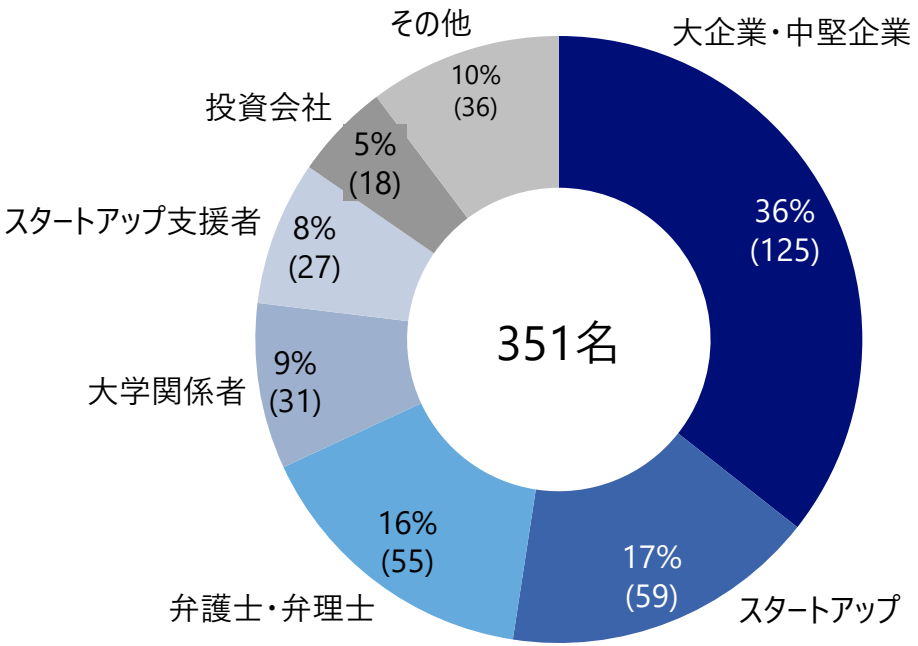


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

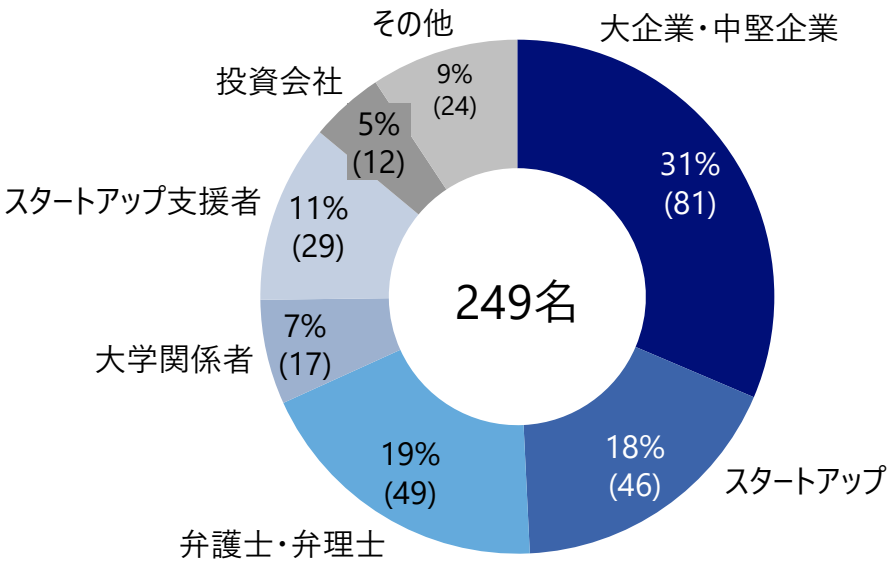
第1回、2回共に大企業・中堅企業の方の参加者割合が約3割と最多であった。次点で、第1回ではスタートアップ（17%）、第2回は弁護士・弁理士（19%）が多かった

■ Q1：所属先の分類として当てはまる所属/職種を一つ選んでください。

セミナー参加者の内訳（第1回, N=217）



セミナー参加者の内訳（第2回, N=158）

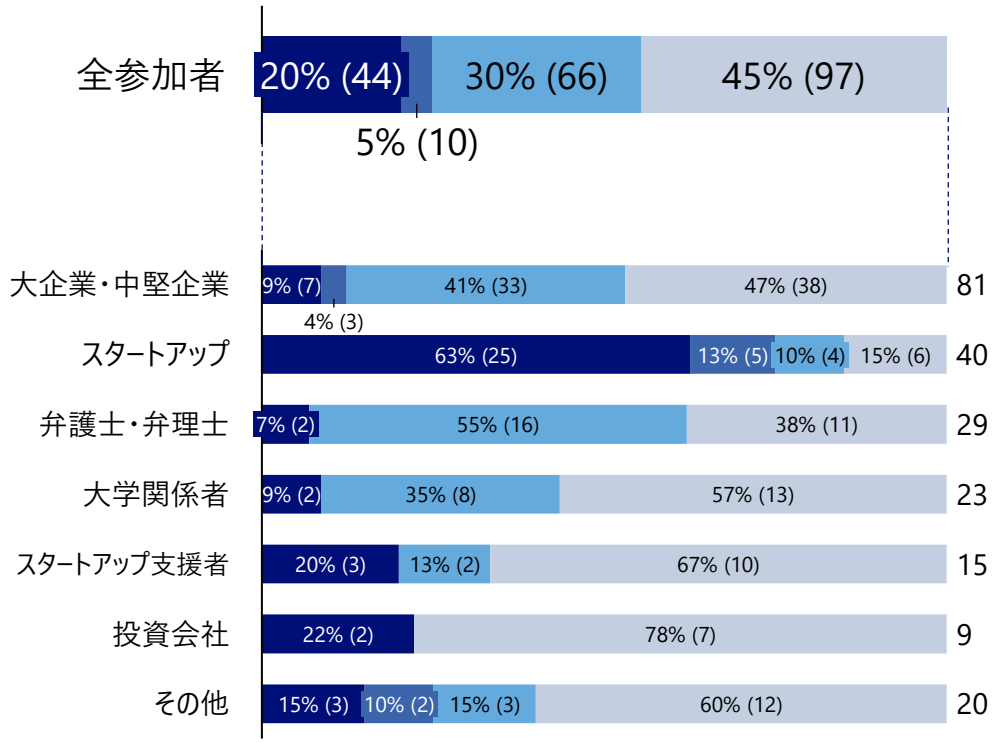


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

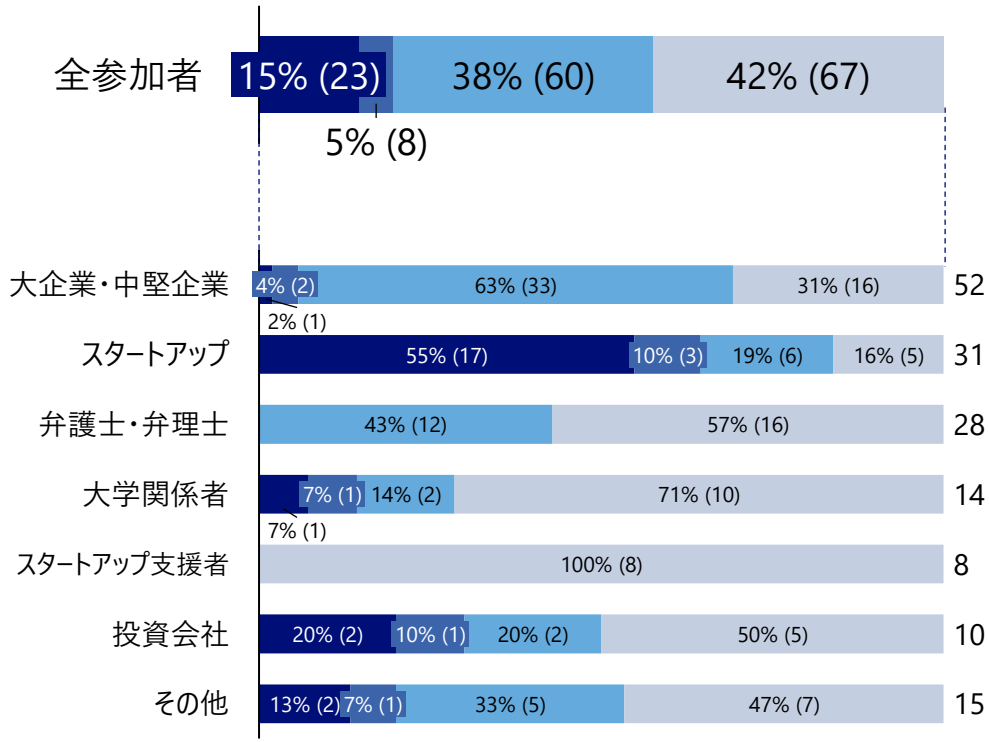
第1回、2回共に法務・知財業務を担当する参加者が多かった。また、スタートアップにおいては、CEO, 役員等の経営業務に携わる参加者が多かった

■ Q2　携わっている業務として当てはまるものを一つ選んでください。

担当している業務（第1回, N=217）



担当している業務（第2回, N=158）



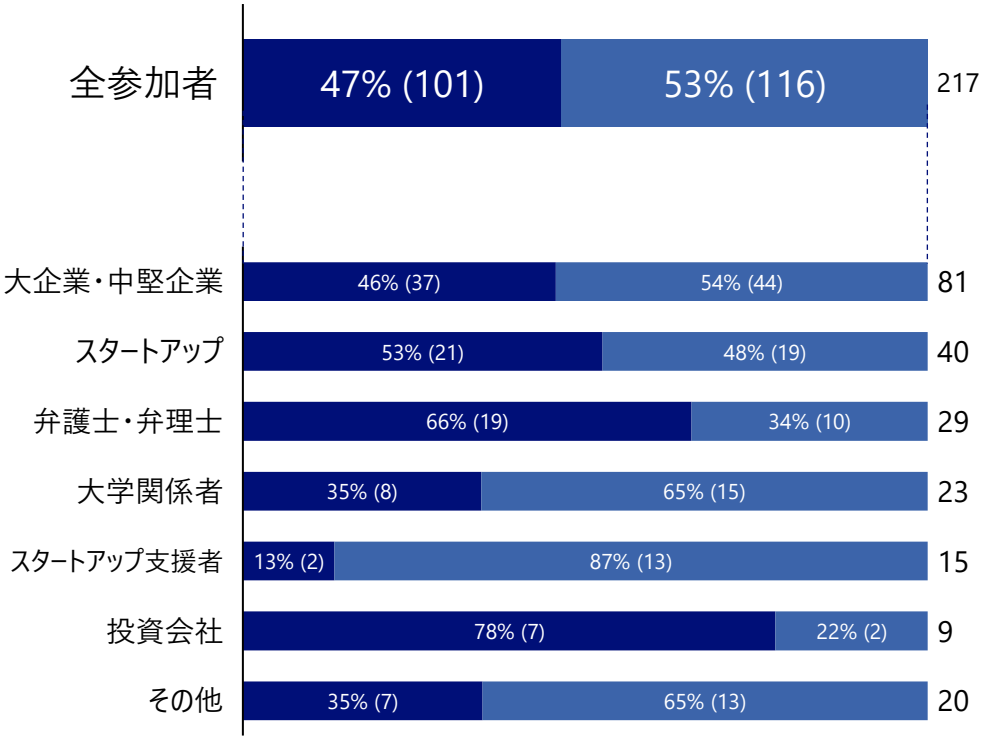
CEO,　役員等の経営業務　工場勤務・営業担当等の現場業務　法務担当・知財担当等の管理業務　その他

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

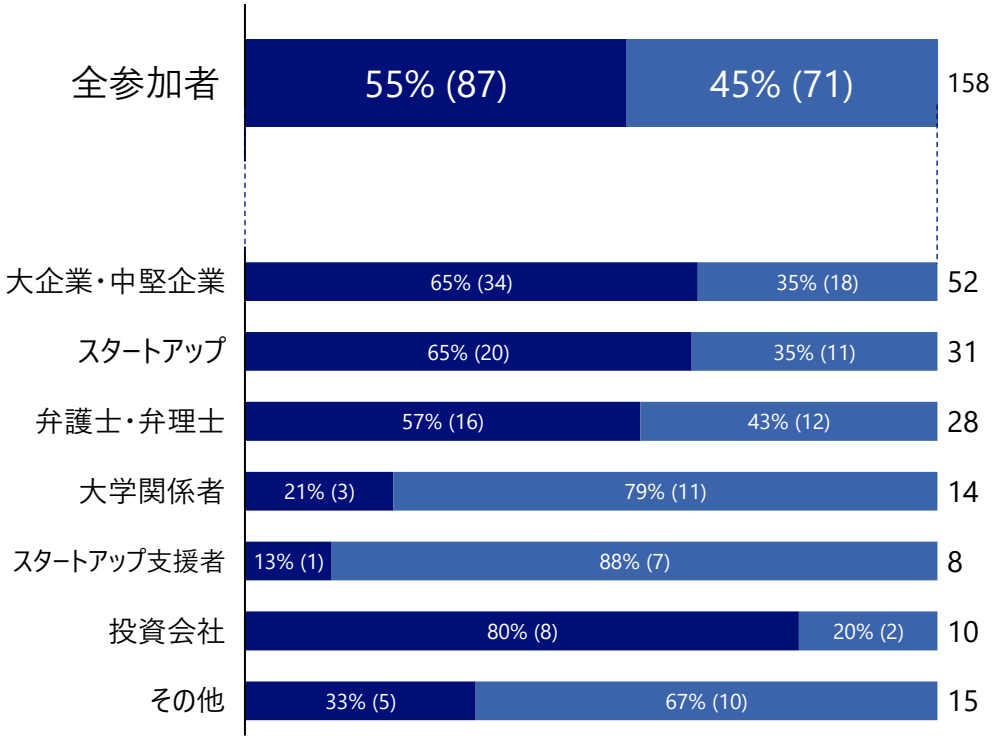
第1回では大企業・中堅企業を中心に交渉経験がない方の参加が多かった。第2回では、大企業・中堅企業やスタートアップを中心に交渉経験のある方の参加が多かった

■ Q3　大企業・中堅企業とスタートアップ間の契約交渉業務の経験として当てはまるものを一つ選んでください。

契約交渉経験の有無（第1回, N=217）



契約交渉経験の有無（第2回, N=158）



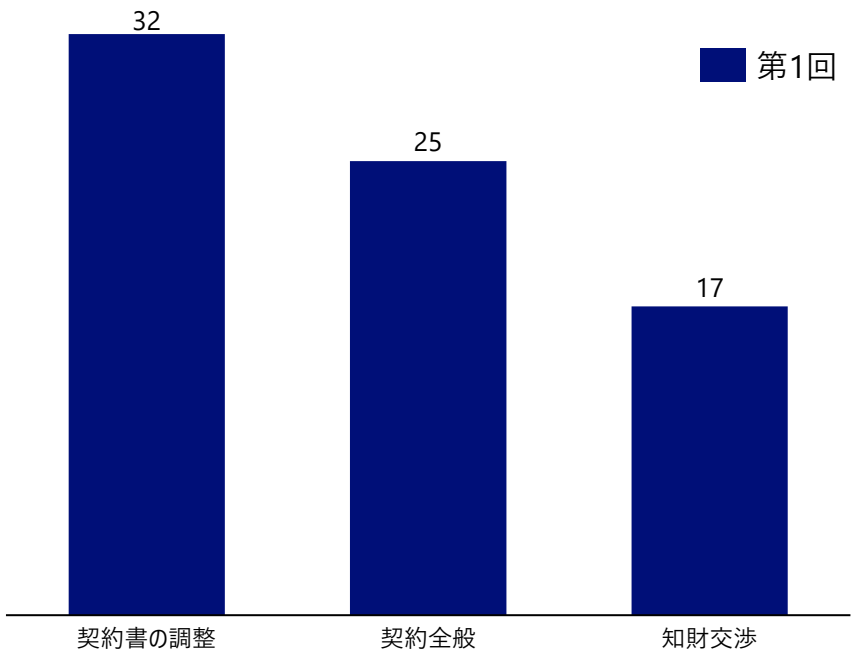
経験あり　経験なし

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

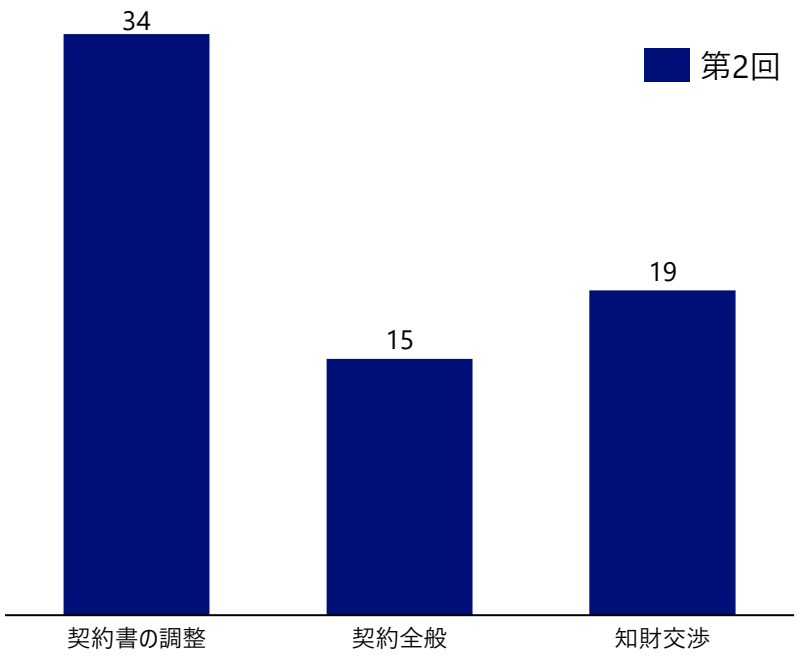
第1回、2回共に契約書の調整業務を担当した経験があると回答した参加者が最も多かった

■ Q4　契約交渉のうちのどのような業務（例：知財交渉、契約書の調整、等）を担当したか教えていただけますでしょうか。（自由回答形式）

契約交渉で担当した業務（第1回, N=74）



契約交渉で担当した業務（第2回, N=68）



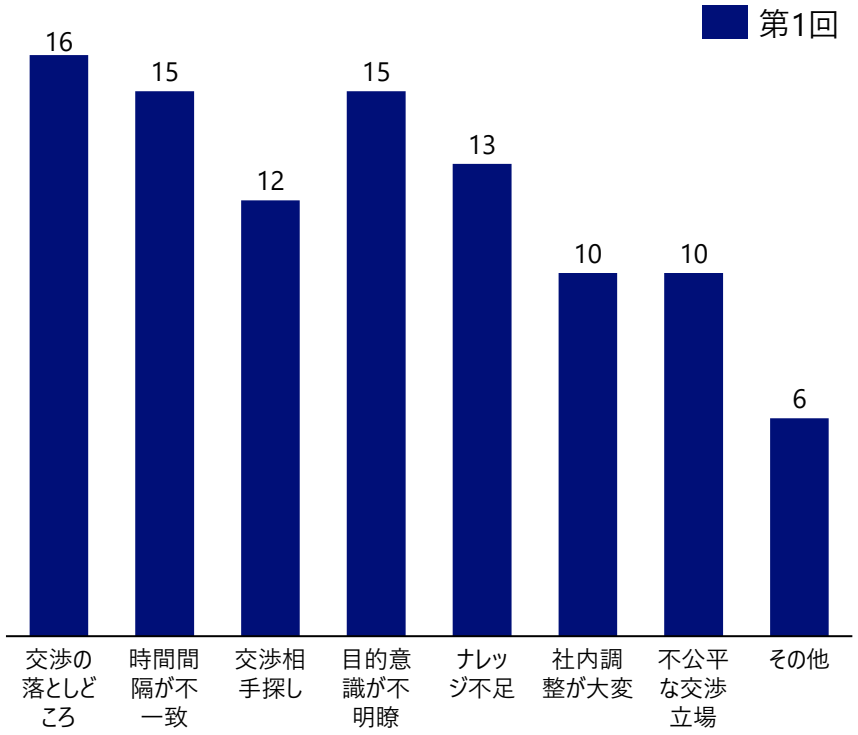
※各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

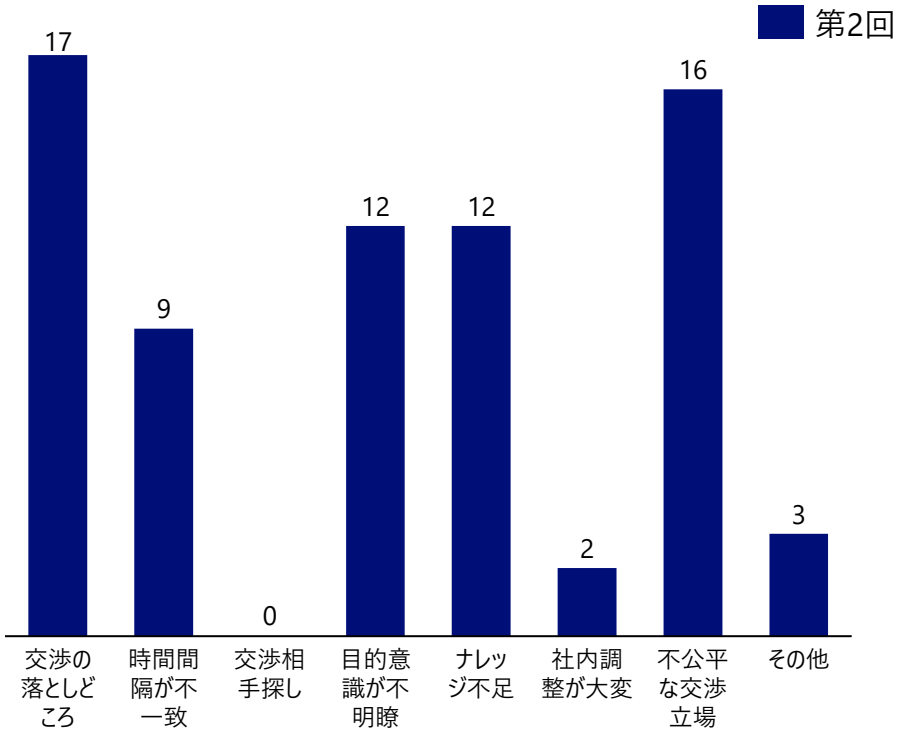
第1回、2回共に連携の課題として、「交渉の落としどころ」を回答した参加者が最多を占めた

■ Q5　大企業・中堅企業とスタートアップの連携において課題を感じる点があれば教えていただけますでしょうか。（自由回答形式）

連携における課題（第1回, N=97）



連携における課題（第2回, N=71）



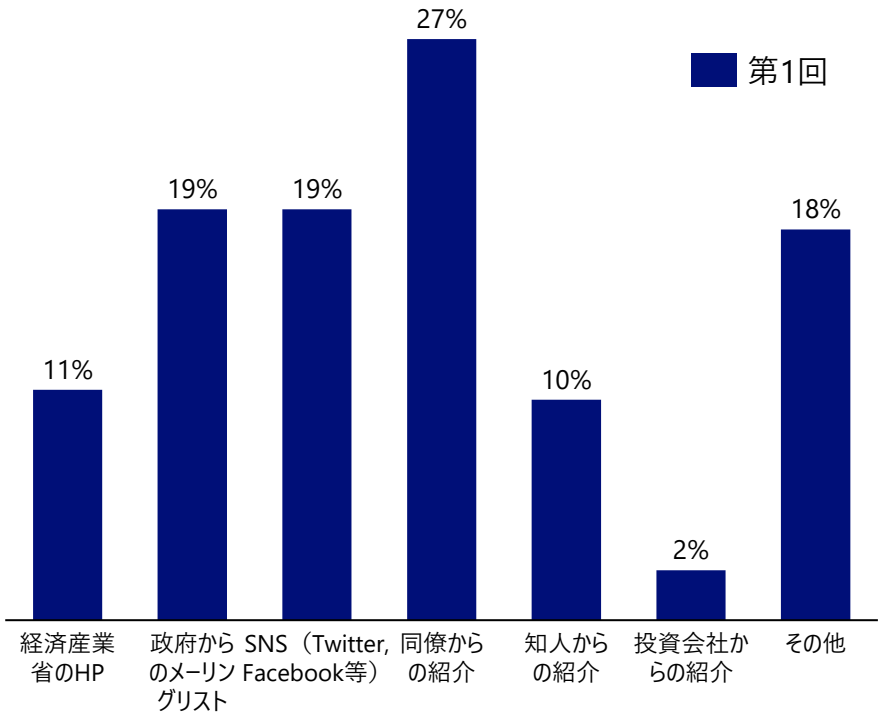
※各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

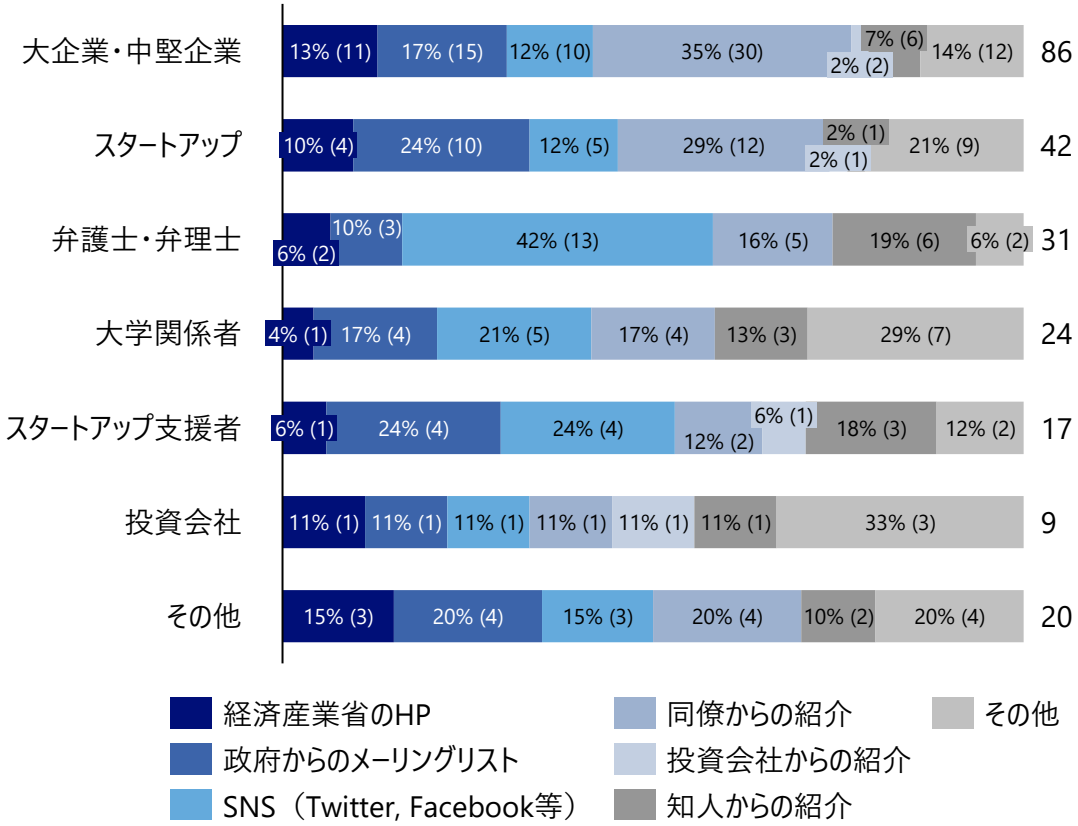
セミナーを知ったきっかけとして、第1回では「同僚からの紹介」の回答が最多であった。次点で回答が多かった政府からのメーリングリストやSNSを通じて紹介による周知が進んだと考えられる

■ Q6　説明会を知った経緯として当てはまるものを選んでください。（複数選択可）

全参加者のセミナーを知ったきっかけ（第1回, N=217）



参加者の属性別のセミナーを知ったきっかけ（第1回, N=217）

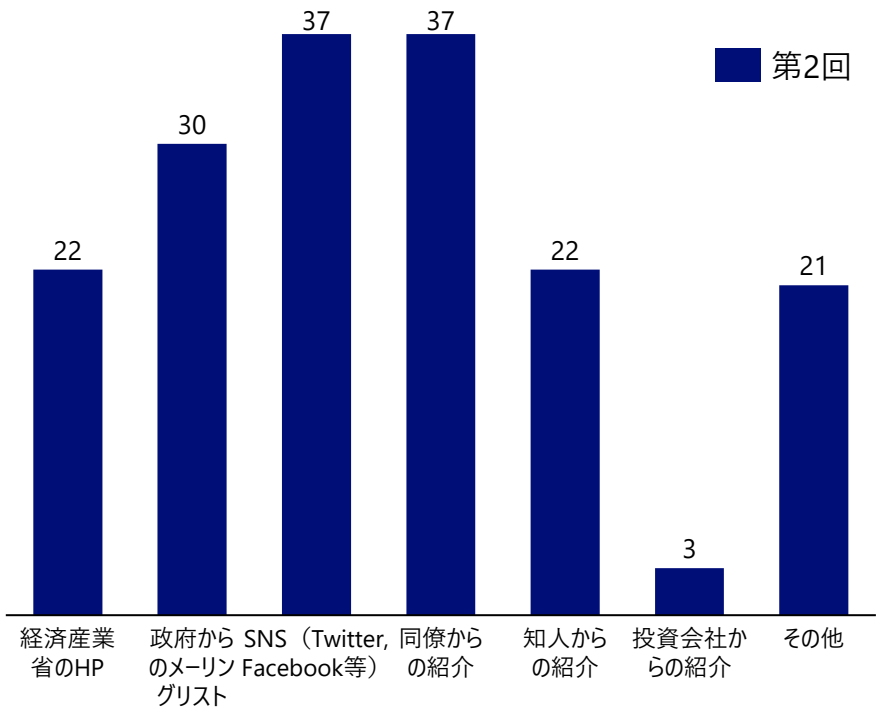


Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

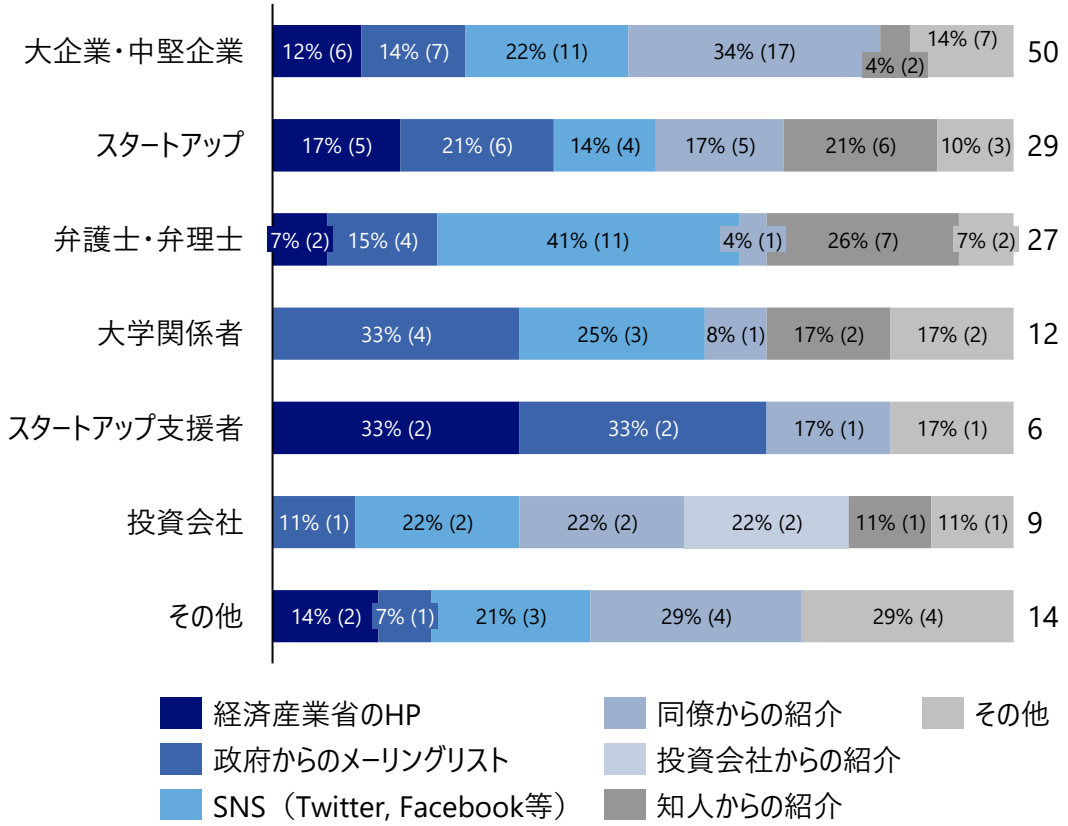
第1回と同様に「同僚からの紹介」を通じてセミナーを知った参加者が多く、次点で回答が多かった政府からのメーリングリストやSNS等を通じて紹介による周知が進んだと考えられる

■ Q6　説明会を知った経緯として当てはまるものを選んでください。（複数選択可）

全参加者のセミナーを知ったきっかけ（第2回, N=158）



参加者の属性別のセミナーを知ったきっかけ（第2回, N=158）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

第1回、2回共に参加者のほぼ全員がセミナーに「満足」または「どちらかといえば満足」と回答した。第1回では解説内容、第2回では具体例が高い満足度の要因であった

■ Q7　説明会の満足度として当てはまるものを一つ選んでください。

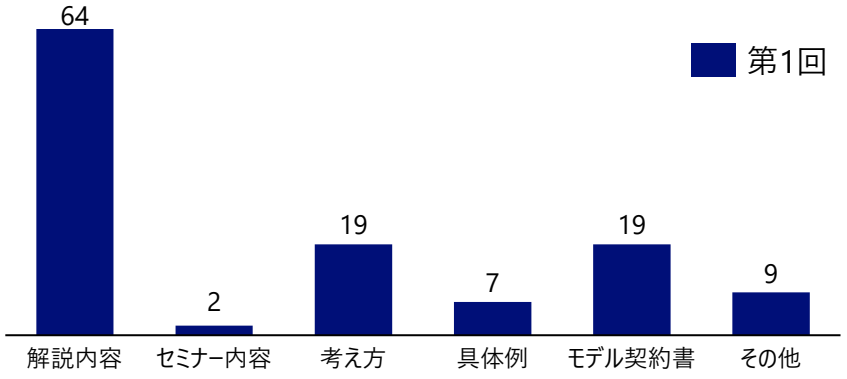
セミナーの満足度（第1回, N=217）

セミナーの満足度（第2回, N=158）

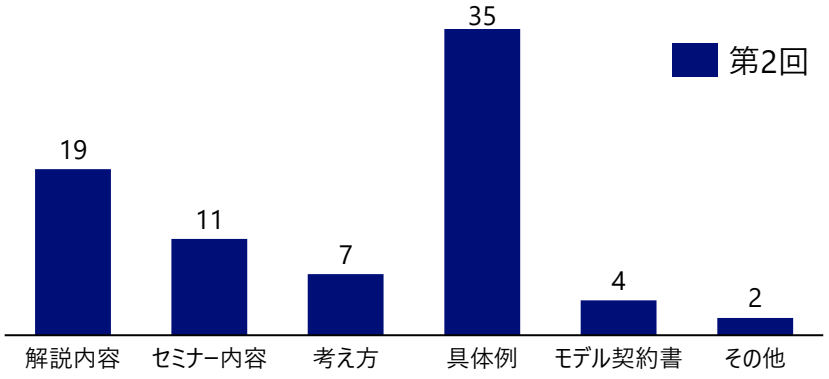
満足　どちらかといえば満足　どちらかといえば不満足　不満足

■ Q8　前の質問の回答の選択について、選択した理由を具体的にご記入いただけますでしょうか。（自由回答形式）

満足度の要因（第1回, N=120）



満足度の要因（第2回, N=78）



※「満足度の要因」の各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ほぼ全員がセミナー内容を「よく理解できた」、「どちらかといえば理解できた」と回答した。第1回では知財戦略・契約の考え方、第2回では交渉スタンスや解決策への理解が特に深まった

■ Q9　説明会の理解度として当てはまるものを一つ選んでください。

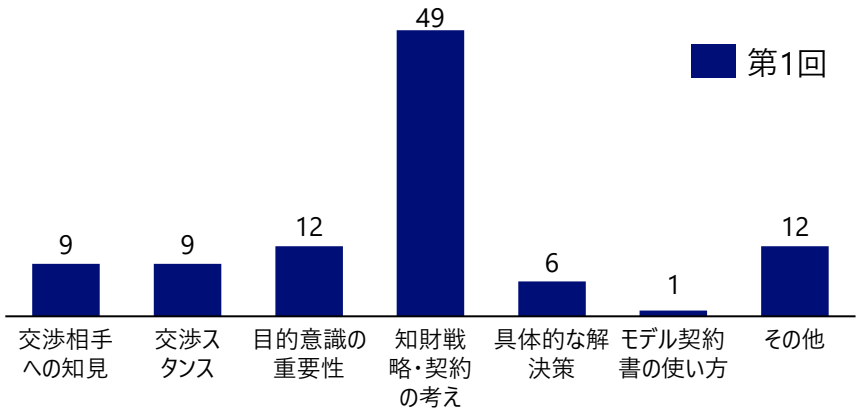
セミナーの理解度（第1回, N=217）

セミナーの理解度（第2回, N=158）

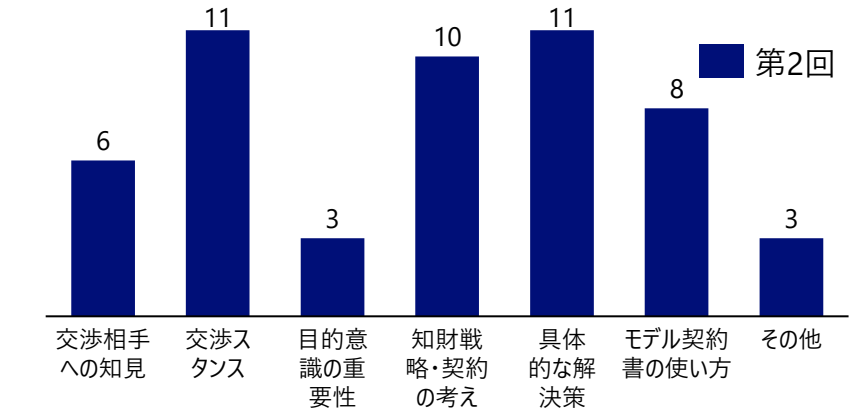
よく理解できた　どちらかといえば理解できた　どちらかといえば理解できなかった　理解できなかった

■ Q10　理解が深まった/新たに理解した点を具体的にご記入いただけますでしょうか。（自由回答形式）

理解できたポイント（第1回, N=98）



理解できたポイント（第2回, N=52）



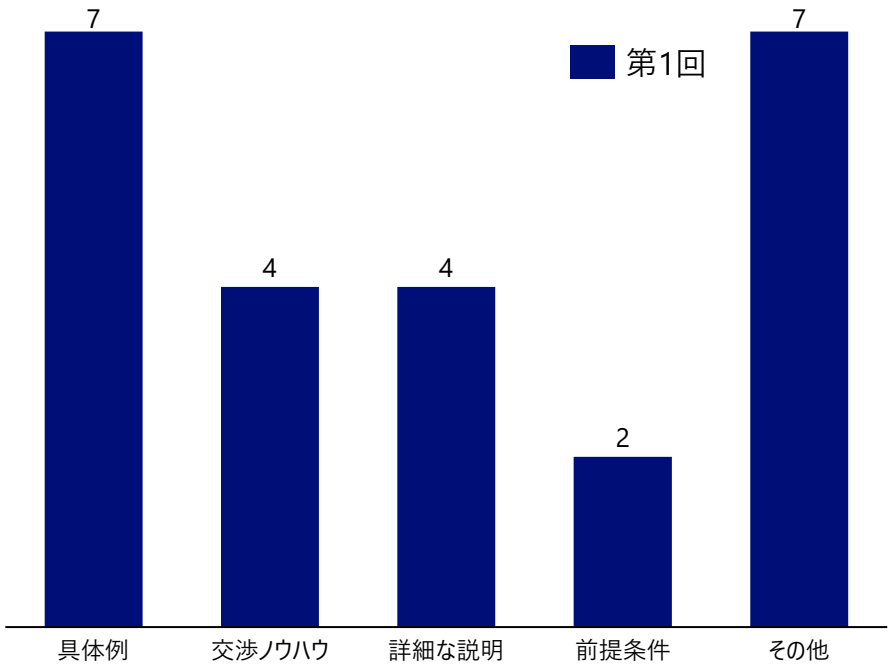
※「理解が深まった／新たに理解した点」の各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

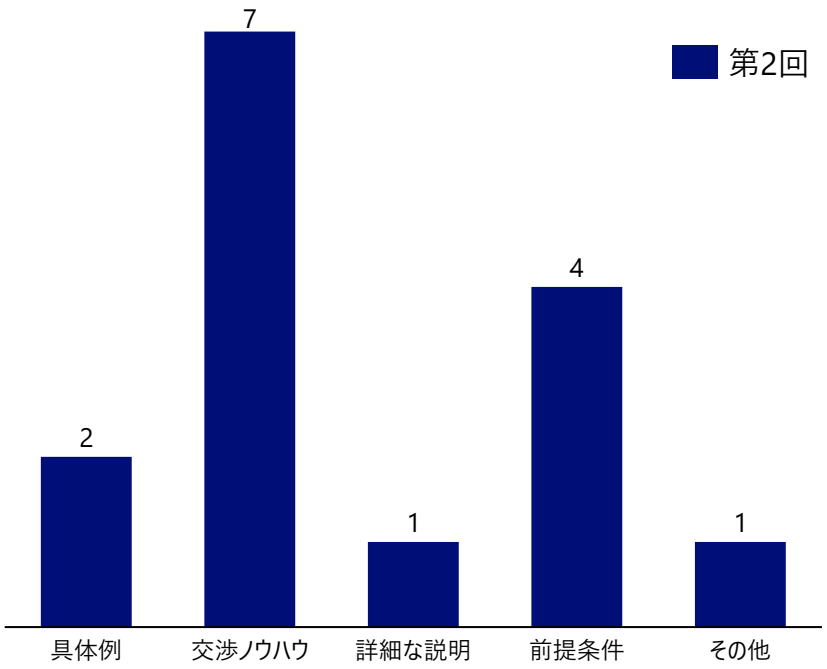
セミナーで理解できなかった点について、第1回では交渉の具体例について、第2回では交渉ノウハウについて、最も回答が集まった

■ Q11　理解できなかった/不明だった点を具体的にご記入いただけますでしょうか。（自由回答形式）

理解できなかったポイント（第1回, N=24）



理解できなかったポイント（第2回, N=15）



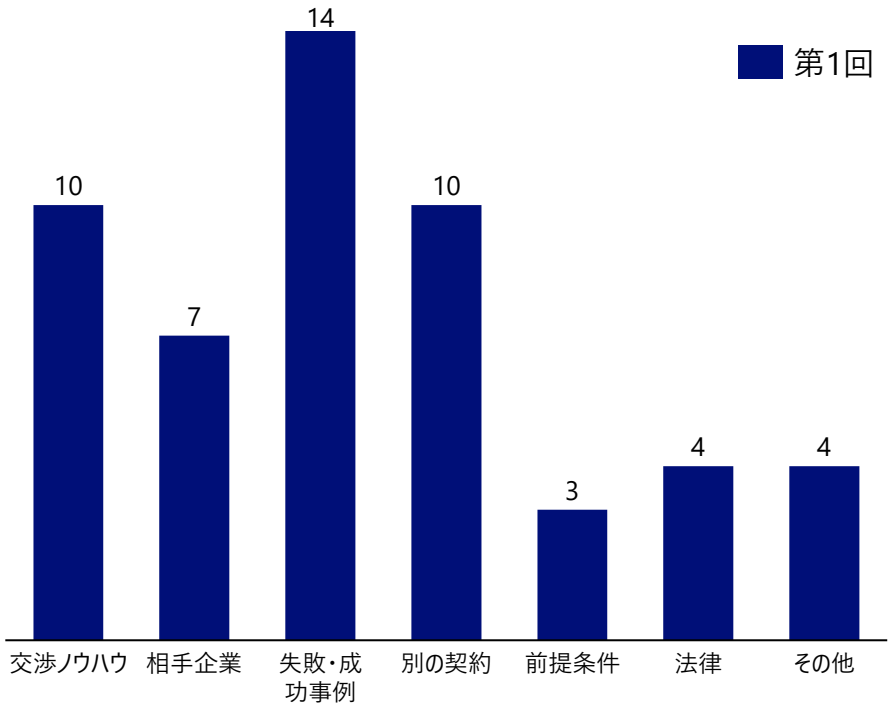
※各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

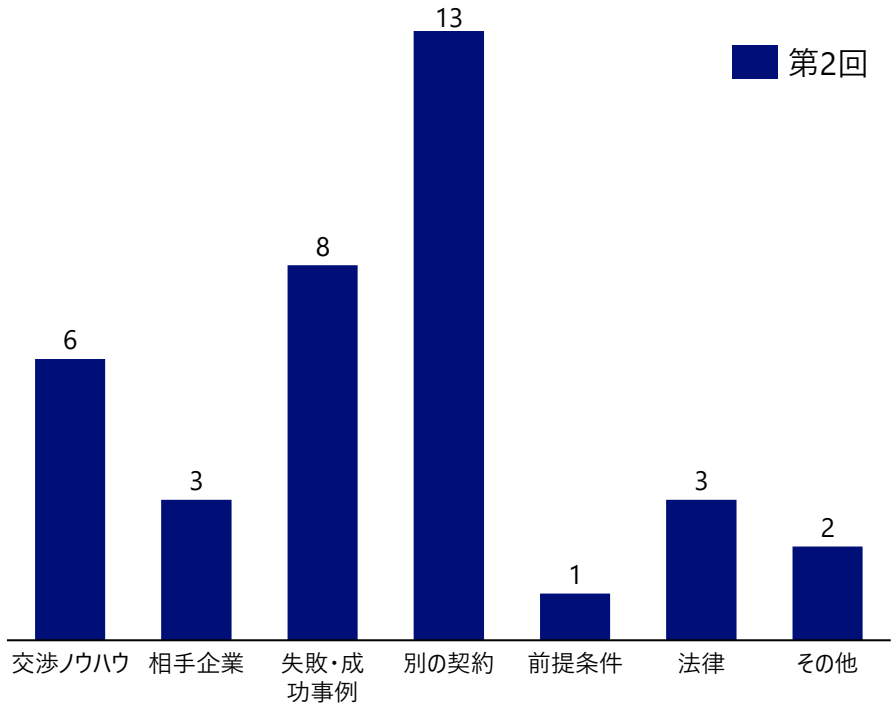
今後のセミナーでは、交渉における失敗・成功事例や、別の契約事例など、具体的なケースを解説するセミナーの開催希望の回答が多かった

■ Q12　（大企業・中堅企業とスタートアップの契約交渉に関して）今後取り上げてほしいテーマがあればご記入ください。（自由回答形式）

今後取り上げてほしいテーマ（第1回, N=52）



今後取り上げてほしいテーマ（第2回, N=36）



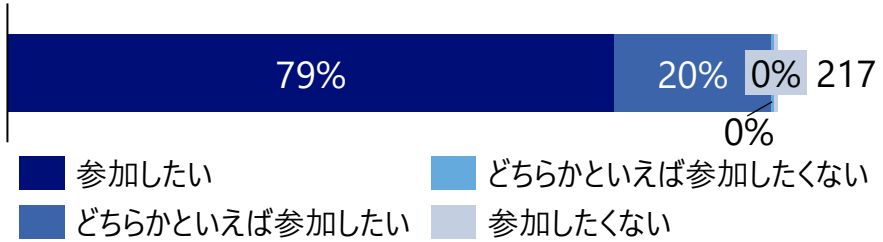
※各項目は、参加者の回答内容をもとに事務局で分類したものになっている。

Copyright (C)　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

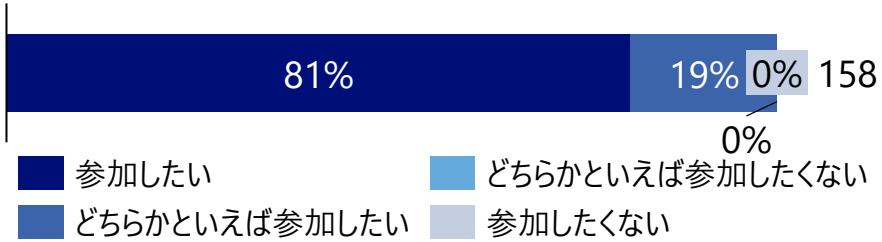
第1回・第2回ともに経済産業省の成果物を説明する機会の参加を希望する回答者が約8割を占めた

■ Q13　今後も経済産業省の成果物を説明する機会を実施する場合の参加希望について、当てはまるものを一つ選んでください。

今後の説明会への参加希望（第1回, N=217）



今後の説明会への参加希望（第2回, N=158）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「スタートアップとの事業連携に関する指針」作成の背景・目的は以下の通り

背景・目的

- 大企業とスタートアップの連携により、チャレンジ精神のある人材の育成や活用を図り、我が国の競争力を更に向上させることが重要である。

- 他方、大企業とスタートアップが連携するにあたり、スタートアップからは、大企業と共同研究すると、特許権が大企業に独占されたり、周辺の特許を大企業に囲い込まれたりする、といった偏った契約実態を指摘する声があった。

- このような現状を踏まえ、未来投資会議（令和2年4月3日開催）において、政府としてオープンイノベーションの促進および公正かつ自由な競争環境の確保を目指す方針が掲げられ、企業連携によるイノベーションを成功させるため、スタートアップが大企業から一方的な契約上の取決めを求められたりしないよう、問題事例とその具体的改善の方向や独占禁止法の考え方を整理したガイドラインを策定するとされ、成長戦略実行計画（令和2年7月17日閣議決定）において、ガイドラインについて、公正取引委員会と経済産業省連名で案を作成した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

委員会は、2回に渡って開催し、スタートアップとの事業連携に関する指針について検討を行った。委員会メンバーは以下の通り

委員会メンバー

属性	所属	氏名
大企業	経団連　スタートアップ委員会企画部会長 日本ユニシス　代表取締役専務執行役員	齊藤　昇氏
ベンチャー企業	ユーグレナ副社長	永田　暁彦氏
VC	JVCA オープンイノベーション委員会 大企業連携部会 部会長 ジェネシア・ベンチャーズ／ジェネラル・パートナー 代表取締役	田島　聡一氏
アカデミア	東京大学	渡部　俊也氏　（座長）
法律事務所	内田・鮫島法律事務所	鮫島　正洋氏

Copyright（C）　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

委員会は、2回に渡って開催し、スタートアップとの事業連携に関する指針について検討を行った。実施概要は以下の通り

第１回委員会

【日時】

令和2年11月18日（水） 18:00 ～19:30

【場所】

経済産業省別館会議室236/WEB会議の併用

【議事次第】

（１）本事業の背景と目的、策定方針

- 技術振興課 瀧島課長より趣旨 説明
  （背景・目的、検討内容 の共有）
- 事務局からの説明（論点の共有）

（２）ガイドライン案に係る議論

【配布資料】

資料１議事次第

資料２委員名簿

資料３説明資料 ①、②

資料４ （参考資料）ガイドライン原案

第２回委員会

【日時】

令和2年12月2日（水） 8:30 ～10:00

【場所】

WEB会議

【議事次第】

（１）第1回委員会の振り返り

- 事務局からの説明
  （ガイドラインの策定方針について）

（２）ガイドライン案のアップデート方針

（３）今後の検討課題のアジェンダ作成

【配布資料】

資料１議事次第

資料２委員名簿

資料３説明資料 ①、②（投影のみ）、③

資料４ （参考資料）ガイドライン原案

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

委員会の議論を踏まえて「スタートアップとの事業連携に関する指針」を取りまとめた

- 委員会の議論を踏まえて、本指針では、特にNDA、PoC契約、共同研究契約およびライセンス契約の4つの契約に着目し、これらの契約段階において生じる問題事例とその事例に対する具体的改善の方向として、問題の背景および解決の方向性を整理した。
- また、本指針は、令和2年12月23日（水曜日）から令和3年1月25日（月曜日）まで、パブリックコメントを実施した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書」作成の背景・目的は以下の通り

背景・目的

- 研究開発型ベンチャー企業の活躍は、日本再興戦略においてその必要性が明確化されているが、諸外国と比べてベンチャー企業の成功例が少ない状況にある。
- その要因の一つとして、研究開発型ベンチャー企業と大学・国立研究開発法人（以下大学等）とベンチャー企業の連携において取り交わされる契約書に関するノウハウの不足があることが浮き彫りになった。
- そこで、研究開発型ベンチャー企業と大学等が連携を行う際に取り交わす契約書について、実態・課題・グッドプラクティスを調査し、手引きを作成することで我が国におけるオープンイノベーション活性化に役立てることを目的とする。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

文献調査結果の概要は以下の通り

調査結果概要

文献調査では、「知財の帰属と利用」、「対価設定」、「利益相反」の3つの項目について、大学等とベンチャー企業との間の連携の際に、現場で起きている問題およびその対応方針について、公開されている既存文献にもとづいて調査した。調査結果の概要および文献リストは下記の通りである。

知財の帰属と利用

1. 知財の帰属先が不明瞭
2. コア特許が企業との共同出願
3. 大学との交渉が難航

対価設定

1. 不適切なコスト計算
2. 大学の規約の厳しさ
3. 硬直的な条件設定

利益相反

1. 大学のマネジメント不足
2. 複数規定の検討の必要
3. 株式の利益発生による利益相反リスク

参考文献リスト

1. 産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】（文部科学省、経済産業省、2020年6月）
2. 利益相反マネジメントマニュアル（利益相反マネジメント東北大学モデル）（国立大学法人東北大学、2017年3月）
3. 大学による大学発ベンチャーの株式・新株予約権取得等に関する手引き（経済産業省、2019年5月）
4. オープン＆クローズ戦略時代の共同研究における成果取扱いの在り方に関する調査～さくらツールの提供～（文部科学省、2018年3月）
5. 大学等における産学官連携活動の推進に伴うリスクマネジメントの在り方に関する検討の方向性について（文部科学省、2015年7月）
6. 大学における産学連携活動マネジメントの手引き（経済産業省、2016年3月）
7. 海外大学における産学連携のマネジメント・制度に関する調査（三菱総合研究所、2018年3月）
8. 大学発ベンチャーのあり方研究会　報告書（経済産業省、2018年6月）
9. ベンチャー投資家のための知的財産に対する評価・支援の手引き（経済産業省、特許庁、2019年3月）
10. 令和元年度 産業技術調査事業（大学発ベンチャー実態等調査）（日本総合研究所、2020年2月）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「知財の帰属と利用」に関する問題および対応方針の文献調査結果

■「知財の帰属と利用」に関する問題およびその対応方針は、下記の3分類で調査した。

■①知財の帰属先が不明瞭、②コア特許が企業との共同出願、③大学との交渉が難航

	取り組むべき問題	現場での対策・対応事例
知財の帰属先が不明瞭	共同研究開発で、開始時に想定していなかった知財が新たに創出された場合に、帰属先の交渉でもめる可能性がある。	大学の産学官連携部署とベンチャー支援部署が事前に連携し、研究成果の実用化にあたって適切な知財の保有方法を検討することが望ましい。また研究成果の活用の可能性や、知的貢献度合いに応じて、知財の帰属先・その条件の選択肢を含めた契約モデルや考慮すべき要素を整理した「さくらツール」も活用可能である。
コア特許が企業との共同出願	大学の特許が、企業との共同出願の特許であるために、大学発ベンチャーの設立にあたって、その事業計画にとって重要な特許の利用承諾を得られないリスクを抱える。	企業との共同研究成果をもとにベンチャーを設立する場合は、成果に対する権利の取り扱いをはじめ、共同研究契約の条項が設立のネックになることも少なくない。こうしたシーンに備えて、大学の共同研究契約のフォーマットの中に研究成果のベンチャー企業へのライセンスに制約がないかどうか、フォーマットの条項を確認する必要がある。
大学との交渉が難航	大学の技術移転部門との知財交渉で、大学の契約条項に従わされて通常実施権の許諾を受けさせられたり、その後知財譲渡が必要な状況で交渉しても、大学と条件で折り合わず、知財を譲渡されないリスクが存在する。	ベンチャー企業の起業の際に、大学との知財契約の内容をすべて決めることが難しいケースも存在する。その際には、料率の決め方、計算式などの考え方を合意しておくことで、事業化後の交渉を円滑にするのは一案である。

出所）経済産業省「産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】」、
特許庁「ベンチャー投資家のための知的財産に対する評価・支援の手引き」、
文部科学省「オープン＆クローズ戦略時代の共同研究における成果取扱いの在り方に関する調査～さくらツールの提供～」よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「対価設定」に関する問題および対応方針の文献調査結果

■「対価設定」に関する問題およびその対応方針は、下記の3分類で調査した。

■①不適切なコスト計算、②大学の規約の厳しさ、③硬直的な条件設定

	取り組むべき問題	現場での対策・対応事例
不適切なコスト計算	特許の取得・維持に支出した過去の経費の回収、産学連携活動を支えるべく財務基盤を強化するためという理由で、スタートアップに支払えない金額の対価を求めてしまう。	ベンチャー企業の将来の企業価値や、知的財産権の事業上の必要性を踏まえ、大学、ベンチャー企業双方での合意プロセスを踏むべきである。また大学では、特許出願・管理に係る実費をはじめ人件費、弁理士費用などの回収方法、その内の現金の割合などについて、考えを予め整理しておくのが望ましい。
大学の規約の厳しさ	大学規定が厳しく、少しでも前例にない契約を結べない。特に国立大学法人については、出資の対価としての株式・新株予約権保有の禁止等、制約が多い。	新株予約権を大学で取得するための意思決定のためには、契約時に新株予約権取得に係る判断を行う人材や体制だけではなく、意思決定に至るまでの大学内での各関係者による体制やその決定のプロセスを事前に整えておくことが求められる。
硬直的な条件設定	不実施補償をはじめ、ベンチャー企業が特許等の使用許諾を受ける際に、条件が厳しすぎる。	さくらツールにて、「不実施補償を求めない代わりに特許料を企業全額負担とする規定を設けること」とある通り、特許の実施権に対する企業の要望（独占的通常実施権）に対して、特許出願・維持費の負担等と引き替えに、柔軟に対応すべきである。

出所）経済産業省「産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】」、
経済産業省「大学による大学発ベンチャーの株式・新株予約権取得等に関する手引き　知的財産権のライセンスに伴う新株予約権の取得を中心に」よりNRI作成

Copyright（C）　Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「利益相反」に関する問題および対応方針の文献調査結果

■「利益相反」に関する問題およびその対応方針は、下記の3分類で調査した。

■①大学のマネジメント不足、②複数の規定の検討の必要、③株式の利益発生による利益相反リスク

	取り組むべき問題	現場での対策・対応事例
大学のマネジメント不足	利益相反状態を適切に把握できていない大学が存在するほか、利益相反マネジメントに取組んでいる大学等においても、形式的マネジメントが実施されているだけでマネジメントが形骸化している場合もある。	各大学において大学発ベンチャーに関するポリシーを深化させるため、各大学における大学発ベンチャーとの兼業に関するルールや運用方法、およびそれぞれのルールの背景となっている基本的考え方を比較可能な形で対外的にも「見える化」することが重要である。同時に研究者が利益創出の意義を理解し、積極的・協力的に取り組むよう普及啓発が必要である。
複数規定の検討の必要	研究者が大学発ベンチャーの経営等に関与する場合、利益相反等の観点から、兼業規程、株式保有ルール、共同研究規約、知的財産関連規約等、多くの規程が相互に関連するため、適切な判断が難しい。	大学は、研究者からの申請ベースで対応するのではなく、ベンチャーの成長段階に応じて関係する大学のルールやプロセスの全体像を整理し、研究者やベンチャーにとって予見可能な状態にしておくことが重要である。「産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】」では、関連する規定と確認ポイントを一覧化しているので、詳しくはそちらを参照されたい。
株式の利益発生による利益相反リスク	ライセンス契約で新株予約権を取得した大学発ベンチャーとの共同研究の実施や、支援サービス提供時に、大学の学術的な公正さを失っているのではないかと見られるリスクを抱える。	株式を保有する場合には、経済的利害関係となるため、より注意して利益相反に取り組むべきである。教授の個人による利益相反マネジメントの強化の他、大学組織としても①関連する部署や職員からの情報把握、②透明性のある意思決定、③情報開示の 3 つの視点を軸として、大学組織としての利益相反マネジメントに関しての十分な検討が求められる。

出所）大学発ベンチャーのあり方研究会　報告書（経済産業省）、
産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】（文部科学省・経済産業省）、
利益相反マネジメントマニュアル（利益相反マネジメント東北大学モデル）（東北大学）よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

研究開発型ベンチャー企業/地方国立大学/弁護士・弁理士等を対象に、計13件のヒアリングを実施した

ヒアリング先一覧

No.	属性　※括弧内は分野
1	研究開発型ベンチャー企業A（素材）
2	研究開発型ベンチャー企業B（素材）
3	研究開発型ベンチャー企業C（バイオ）
4	研究開発型ベンチャー企業D（バイオ）
5	研究開発型ベンチャー企業E（医療/AI）
6	研究開発型ベンチャー企業F（バイオ/AI）
7	地方国立大学A
8	地方国立大学B
9	地方国立大学C
10	地方国立大学D
11	首都圏国立大学A
12	大学・研究開発型ベンチャーの 交渉に知見のある弁理士・弁護士A
13	大学・研究開発型ベンチャーの 交渉に知見のある弁護士B

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ヒアリングで明らかになった課題・ヒアリングでの声は以下の通り

課題		ヒアリングでの声（抜粋）
対価	① 大学とベンチャーの対価条件に関する合意形成が難しい	➢ **ベンチャー企業に対する理解が浅く、大学のキャッシュフローのみを考慮した交渉をされることがある。**高いロイヤルティ設定は、投資家からのマイナスポイントとなり結果としてベンチャーの成長を阻害してしまう。（ベンチャー） ➢ **ビジネスモデルベースで対価を交渉することが重要である**が、契約書締結において大学からひな型を守るよう要求されることがある。（ベンチャー）
	② ストックオプションに対する理解・受入体制が不足しており交渉のオプションにならない	➢ 目下の研究資金が必要な研究室としては、対価の全てを新株予約権とすることは難しい。（大学） ➢ ストックオプション付与の決定をしても、そこから**大学の経営層向けの説明に数か月要していることからベンチャーのスピード感を削いでしまっている**。（大学） ➢ **ベンチャーの資本政策を理解せずに高いシェアのストックオプションを要求される**ことが多い。（ベンチャー） ➢ **ベンチャーの資金不足の状況について、実情が大学に理解されていない**ことからストックオプションの設定に至らない場合がある。（大学） ➢ 大学から提供された知財によるベンチャーの成長が大学の利益につながるように、大学に株主として株式を保有いただく形で対価を設定したこともあった。大学発ベンチャーとしては、ストックオプションの設定が望ましい一方で、**大学との交渉に時間を要することは課題**である。（ベンチャー） ➢ ベンチャーが、対価として新株予約権を設定する際に、VCからの投資がなされていない状態では大学は、外部への説明責任もあるため付与すべき新株予約権数の算定ができず交渉に時間を要してしまう。（大学）
	③ 対価の算定方法が分からない・不透明	➢ 将来の売上が不明な中で、ランニングロイヤルティの設定方法が難しい。特許一つ当たりに対してランニングロイヤリティを設定した結果、一つの製品に対して複数特許の実施をした際に多額の実施料をベンチャーから支払ってもらう必要があり、ベンチャーの利益がほとんどなくなることがあった。（大学） ➢ ストックオプションの付与数設定についてベンチャーの資金調達前に決定することは難しいことから資金調達後に対価設定をするオプションが考えられる。（大学）
	④不実施補償	➢ 企業側は、不実施補償を外そうとすることが多いため、不実施補償の代わりに出願コストなど他のコストを支払ってもらう交渉をしている。（大学）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ヒアリングで明らかになった課題・ヒアリングでの声は以下の通り

課題		ヒアリングでの声（抜粋）
研究シーズ・知財の扱い	**⑤大学側に帰属が残ることが大前提になっており、ベンチャーに通常実施権のみが付与（上場判断への影響、事業継続性リスク、競業懸念等からVC等にとってリスク要因）**	➢ 大学発ベンチャーの事業リスク軽減のため、基本特許は大学が所有し、独占的通常実施権を設定、派生特許は、大学発ベンチャーへ譲渡するという方針にしている。（大学） ➢ 東京証券取引所は、上場の際に知財の譲渡または、専用実施権の要求をしていることから**非独占的通常実施権の付与を受け入れることは難しい**。一方、**大学は渡した知財が塩漬けになることを危惧している**。（ベンチャー） ➢ **投資家から投資を受けるためには、譲渡のオプションも検討してほしい。**独占的通常実施権ではライセンシーの都合により契約解除されかねない。（ベンチャー） ➢ 基本的には、**通常実施権を前提に交渉が始まっているのが現状**。また、共同研究の結果を特許出願するタイミングではビジネスモデルが定まっていないこともあり、どの実施権のオプションをとるべきか判断しかねるため毎年契約変更をするなどの契約形態が望ましい。（ベンチャー）
利益相反	**⑥利益相反の懸念**	➢ 利益相反にならないために、**大学発ベンチャーの経営状況、研究開発状況については、大学側に情報が流れないようにしている。**（大学） ➢ 事業化する研究シーズのみを研究室から分離し、研究者には一定の対価を示した上で、事業化自体は別のメンバーで進めていくのが理想であるが、現実的には研究者が研究シーズを手放すことに反対を示すケースが多い上、外部人材へ専門知識を引継ぐことも容易でない。（大学） ➢ 大学教員などがベンチャーの経営陣に入っていると、利益相反リスクからVCから出資を検討されない場合もある。（ベンチャー） ➢ 利益相反マネジメントのノウハウが大学内でたまっておらず、グレーゾーンの領域について指南してほしい。（ベンチャー） ➢ 利益相反の判断が属人化してしまっていることから**利益相反行為の確認ポイント、ケースごとの対応等が整理されていると役立つ。**（大学） ➢ アメリカでは、大学の教授がベンチャーのアドバイザーを担当することはあるが、取締役を担当することはほとんどない。この座組であれば利益相反も生じない。（大学）
契約締結時間	**⑦ベンチャーのスピード感にあった契約交渉が難しい**	➢ 知財のスムーズな移転・活用のために、大型予算を獲得した研究室には特区を設定し、知財本部へ実施権・対価の設定の報告が不要とすることでスピーディーな契約交渉を実現した。（大学） ➢ **ベンチャーと交渉する上で、契約プロセスを簡易かつ迅速にする必要性を感じている。**（大学）

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書」の拡散にあたっては、SNSや政府メーリングリストの活用の他、産学官連携関係者や研究開発型ベンチャーコミュニティへの情報発信等が有効

■ セミナーのアンケート結果、ヒアリングより「大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書」の主な読み手である大学（研究者・知財・法務担当者等）、研究開発型ベンチャー、研究開発型ベンチャー支援者（VC、TLOなど）に対する拡散策について以下の通り整理した。

拡散手法	概要
SNSや政府メーリングリストの活用	• 本事業で実施したセミナー集客においては、SNSや政府メーリングリストが有効であったことからこれらツールを活用した拡散が有効である。
研究開発型ベンチャーコミュニティへの情報発信	• ヒアリングによると研究開発型ベンチャーに係る情報交換はベンチャーの界隈内に形成されているコミュニティで積極的に行われていることからこれらのコミュニティへのリーチが拡散に資すると考えられる。
大学技術移転協議会への情報発信	• ヒアリングによると大学技術移転協議会において産学連携・技術移転に係る現場レベルでの意見交換やネットワーキングが行われていることから大学技術移転協議会への情報発信が拡散に資すると考えられる。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

調査結果を踏まえて「大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書」を取りまとめた

■ デスクトップ調査、ヒアリング調査、特許庁の令和２年度特許庁産業財産権制度問題調査研究「オープンイノベーションを促進するための技術分野別契約ガイドライン（AI等）に関する調査研究」の委員会における議論の内容を踏まえて、大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書を「大学と研究開発型ベンチャーの連携促進のための手引き（案）」として作成した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本年度は、新型コロナウイルスの影響や博士人材の活用余地等の観点を踏まえつつ、大学との連携に際した大学発ベンチャー企業の課題抽出・分析を重点的に行った

本事業の目的

- 政府の成長戦略においても、第４次産業革命を実現するためのイノベーションの担い手として、ベンチャー企業への期待が明確化されている。
- 中でも、大学に潜在する研究成果を活用して新市場の創出を目指す「イノベーションの担い手」として期待される大学発ベンチャー企業の企業数は、平成26年度以降、直近5年で増加を続けてきた。
- 上記の背景の下、大学発ベンチャー企業と大学との連携における課題を定量的・定性的に把握・分析することを目的に、昨年度に続いて、令和2年度における大学発ベンチャー企業の設立状況を把握した。その上で、把握した大学発ベンチャー企業について、主に「人材」「資金」の側面を中心に、以下の観点も考慮に入れながら深掘りを行うことで、今後の支援方針に資する示唆抽出を図った。
  - 大学発ベンチャー企業における資金調達の現状
  - 新型コロナウイルス感染症が大学発ベンチャー企業の運営に与えた影響
  - 大学発ベンチャー企業における博士人材の採用・活用傾向

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の課題抽出・分析の手段として、設立状況調査・実態等調査に加え、本年度では大学や各種企業を対象としたヒアリングも実施した

- 設立状況調査では、大学発ベンチャー企業の件数・概要把握を目的とし、全国の全大学および高等専門学校に対しては、当該大学等発のベンチャーとして認識している企業を、インキュベーション施設、公認TLOおよび都道府県に対しては情報を把握している企業を、リストとして提出いただいた。
- 実態等調査では、設立状況調査で把握した各企業から、基本情報や資金・人材に関する回答を提出いただいた。
- ヒアリングでは、実態等調査での分析状況を踏まえつつ、大学発ベンチャー企業の課題に係る各種観点の深掘りを行った。

令和2年度調査・分析の流れ

設立状況調査送付	設立状況調査回収	実態等調査送付	調査結果および課題分析
各大学の産学連携ご担当部署に対し、設立状況調査実施の依頼状を送付（エクセルのメール送付による回答を依頼）	各大学からの設立状況調査のご回答をメール・FAXを通じ回収し、大学発ベンチャー企業のリストを集計	リストによって得られた企業の住所に対し、実態等調査の依頼状を送付（インターネット上での回答を依頼）	各企業から得られた実態等調査の回答データおよびヒアリングをもとに、大学発ベンチャー企業の実態や課題等について分析

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学・高専・TLO・都道府県・インキュベーション施設に対する調査（設立状況調査）の結果を踏まえ、大学発ベンチャー企業向け調査（実態等調査）およびヒアリングを実施している

- 昨年度に引き続き、本年度調査においても、大学からの申告はないが他機関より申告された大学発ベンチャー企業については、当該大学発のベンチャー企業として認めてよいかについて、当該大学に確認する作業を実施している。
- ヒアリングは、「サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査」と一部連携することで、効率的な企画・運営を行った。

定量調査の実施概要

	大学発ベンチャー企業 設立状況調査	大学発ベンチャー企業 実態等調査
実施期間	2020年10月	2020年12月
対象機関	大学、高等専門学校、TLO、インキュベーション施設、都道府県庁	設立状況調査によって把握した大学発ベンチャー企業
手法	• 郵送による依頼状送付 • システムによる回答エクセル配布 • メール、FAX によるエクセルの回収	• 郵送による依頼状送付 • ウェブアンケートシステムによる回答
回収数・率	820件／1,105件 （74.2%）	432件／2,843件 （15.2%）

ヒアリング調査の実施概要

	大学発ベンチャー企業に関する ヒアリング
実施期間	2021年1月~2月
対象機関	大学発ベンチャー企業（3社） 大学（3機関） 投資機関（3機関）
内容	• 大学発ベンチャー企業におけるコロナ禍影響 • 大学発ベンチャー企業における人材活用状況 • 大学発ベンチャー企業と大学の連携施策

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】本事業における大学発ベンチャー企業の定義

■ 本事業における「大学発ベンチャー企業」は、以下のいずれかに当てはまる企業と定義している。
■ 定義で示している「大学」には、高等専門学校も含む。

大学発ベンチャー企業の定義

1.研究成果ベンチャー	・大学で達成された研究成果に基づく特許や新たな技術・ビジネス手法を事業化する目的で新規に設立されたベンチャー
2.共同研究ベンチャー	・創業者の持つ技術やノウハウを事業化するために、設立5年以内に大学と共同研究等を行ったベンチャー
3.技術移転ベンチャー	・既存事業を維持・発展させるため、設立5年以内に大学から技術移転等を受けたベンチャー
4.学生ベンチャー	・大学と深い関連のある学生ベンチャー
5.関連ベンチャー	・大学からの出資がある等その他、大学と深い関連のあるベンチャー

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

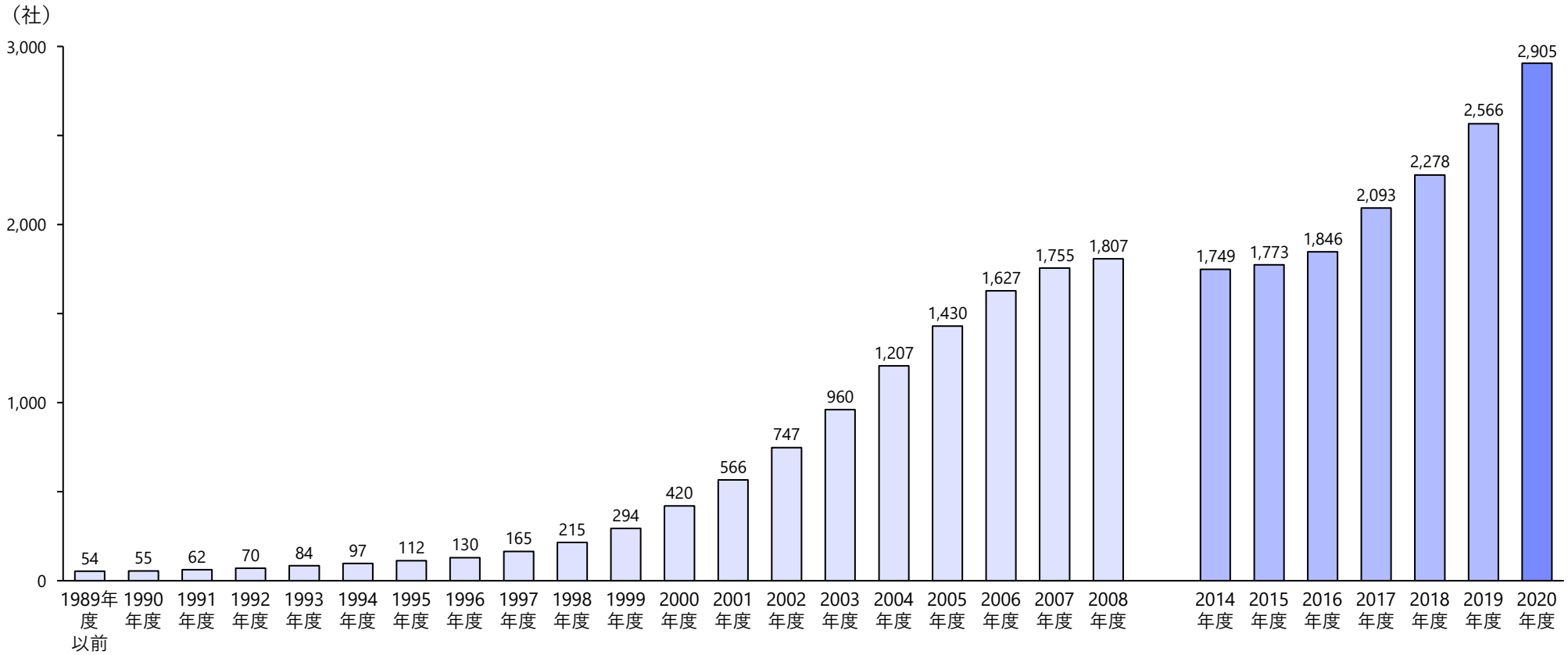
4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業数は、2019年度調査から339社増加し、2,905社。増加数、企業数ともに過去最高。2014年度以降、企業数は毎年増加傾向にある

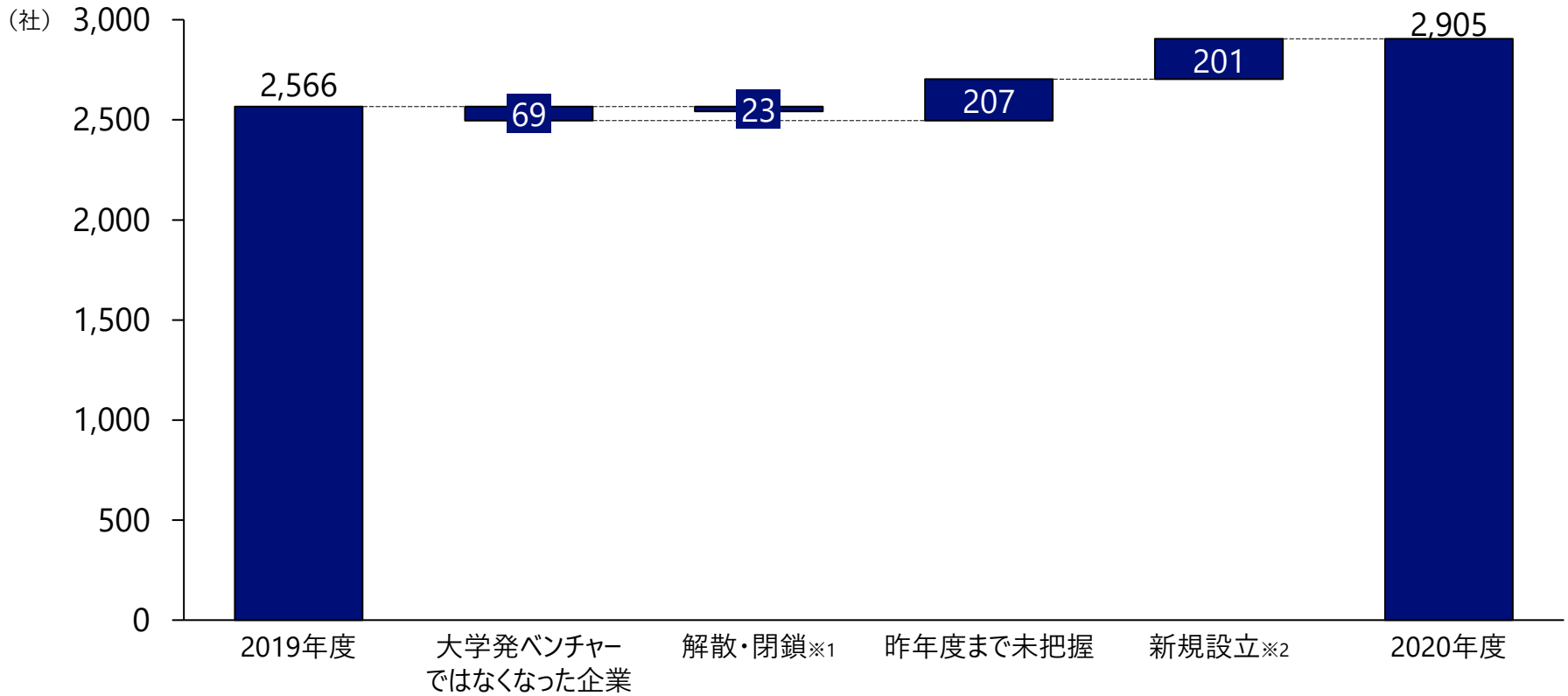
大学発ベンチャー企業数の年度別推移



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

今年度確認された大学発ベンチャー企業数は2,905社のうち、昨年度調査以降（2019年10月~2020年10月）で新規設立されたベンチャーは201社

昨年度調査と本年度調査の企業数比較



※1：本年度調査における企業の存続確認では、昨年度同様、原則として法人番号を用い、登記終了の把握をもって解散と扱った。
※2：新規設立されたベンチャー企業数は、アンケート回答で設立年の情報が得られたベンチャー企業の内、設立年が（2019年10月~2020年10月）である企業として算出した。

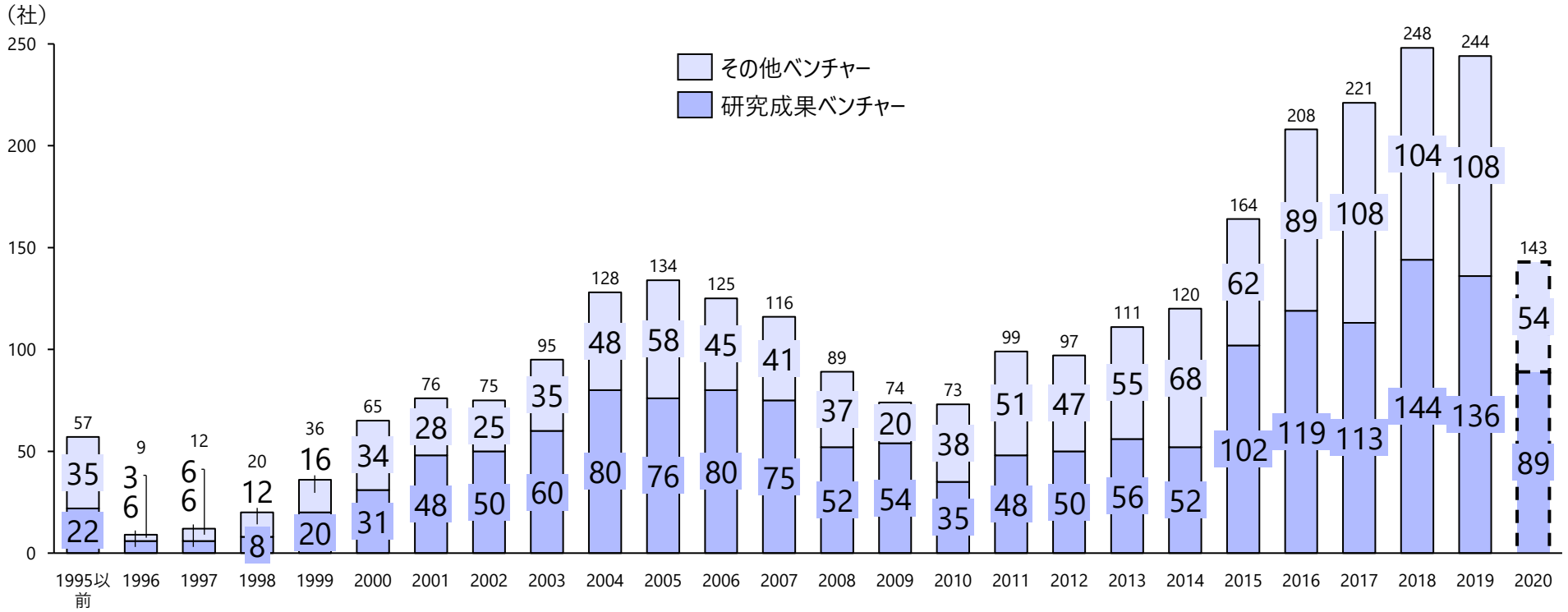
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

2019年の大学発ベンチャー企業設立数は、昨年度調査分と併せて244社把握された

■ 本調査は 2020年10月に実施したため、2020 年設立の大学発ベンチャー企業数については、調査時点で設立されていない企業や、各大学において把握されていない企業が一定数あるものと考えられる。

- 本年度調査において新たに把握されたベンチャーについても、その設立年を確認して集計している。そのため過年度の数値から変化している箇所がある。

2020年10月時点で存在する大学発ベンチャー企業の設立年分布（2020年分は暫定値）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】米国では、大学発ベンチャー企業の設立数・活動企業数がともに減少傾向。米国に比較して日本の方が、大学発ベンチャー企業の存続率が高いことが推察される

- 米国における 2019年の大学発ベンチャー企業設立数は 987件、2019 年末時点で活動している企業数は 6,328 件であり、2018年に比べていずれも減少した（※1）。
- 日本における、開業全体に占める大学発ベンチャー企業の比率は 、2019年調査ベースで 0.097％。2020年調査ベースで 0.19％。
  - 日本国内の 2019年の新規法人設立件数は 131,292 件（※2）。
  - 米国の新規開業数データは最新のもので2018 年の430,630 件（※4）、大学発ベンチャー1,080件が占める割合は0.25％。
- 大学発ベンチャー企業の存続率では、日本で78.9%（793/1,005）、米国で24.5%（1,271/5,183）。

日本における大学発ベンチャー企業の設立状況

	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019年	直近5年
設立数	164	183	203	211	244	累計 1,005
活動企業数	1,773	1,846	2,093	2,278	2,566	差分 +793
						存続率 78.9%

米国における大学発ベンチャー企業の設立状況

	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019年	直近5年
設立数	1,012	1,024	1,080	1,080	987	累計 5,183
活動企業数	5,057	5,237	6,050	6,518	6,328	差分 +1,271
						存続率 24.5%

※1：例年同様に、AUTMによる調査資料を引用。本レポートにおける「大学発ベンチャー企業」は「大学の知財をもとに設立されたスタートアップ企業」であり、必ずしも日本国内の調査における定義と完全に一致していない点に注意が必要。
（https://autm.net/AUTM/media/Surveys-Tools/Documents/AUTM-Infographic-2019.pdf）
※2：東京商エリサーチ「2019 年「全国新設法人動向」調査」（http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20200529_02.html）
※3：各年のリスト上の企業が必ずしも同じとは限らないため、正確な存続率とは言えない点に注意。
※4：米国統計局「Business Dynamics Statistics」 (https://www.census.gov/data/datasets/time-series/econ/bds/bds-datasets.html)

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本年度IPOを行った大学発ベンチャー企業数は2社（フィーチャ、クリングルファーマ）

■ 2021年1月時点で上場している大学発ベンチャー企業は、合計66社となった（※昨年度から1社上場廃止）。

■ 時価総額は 3兆630億円であり、前年から5,580億円増加。

上場している大学発ベンチャー企業一覧（2021年1月27日時点）

社名	市場	時価総額
ペプチドリーム㈱	東 1	7,252 億円
㈱レノバ	東 1	3,268 億円
㈱ミクシィ	マザーズ	1,970 億円
㈱オプティム	東 1	1,747 億円
アンジェス㈱	マザーズ	1,596 億円
㈱ジーエヌアイグループ	マザーズ	1,044 億円
㈱PKSHATechnology	マザーズ	1,008 億円
CYBERDYNE㈱	マザーズ	911 億円
サンバイオ㈱	マザーズ	869 億円
㈱ヘリオス	マザーズ	853 億円
㈱ユーグレナ	東 1	824 億円
㈱ブイキューブ	東 1	785 億円
㈱ファーマフーズ	東 2	671 億円
㈱ステムリム	マザーズ	442 億円
KLab㈱	東 1	351 億円
㈱ユーザーローカル	東 1	339 億円
㈱自律制御システム研究所	マザーズ	333 億円
マークラインズ㈱	東 1	332 億円
㈱ALBERT	マザーズ	311 億円
㈱リプロセル	JQ	306 億円
㈱インターアクション	東 1	295 億円
㈱オークファン	マザーズ	287 億円

社名	市場	時価総額
シンバイオ製薬㈱	JQ	282 億円
㈱ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング	JQ	273 億円
㈱アドベンチャー	マザーズ	259 億円
オンコセラピー・サイエンス㈱	マザーズ	243 億円
㈱ジェイテックコーポレーション	東 1	230 億円
ナノキャリア㈱	東 1	227 億円
㈱ドリコム	マザーズ	223 億円
オンコリスバイオファーマ㈱	マザーズ	221 億円
㈱Gunosy	東 1	178 億円
㈱ジーンテクノサイエンス	マザーズ	152 億円
㈱トランスジェニック	マザーズ	135 億円
㈱スリー・ディー・マトリックス	JQ	126 億円
㈱カヤック	マザーズ	120 億円
㈱サインポスト	東 1	119 億円
㈱フェイス	東 1	111 億円
㈱リボミック	マザーズ	111 億円
フィーチャ㈱	マザーズ	110 億円
㈱ディー・ディー・エス	マザーズ	107 億円
㈱ライトアップ	マザーズ	105 億円
㈱メタップス	マザーズ	100 億円
㈱イルグルム	マザーズ	100 億円
ブライトパス・バイオ㈱	マザーズ	99 億円

社名	市場	時価総額
㈱デ・ウエスタン・セラピテクス研究所	JQ	96 億円
㈱カイオム・バイオサイエンス	マザーズ	94 億円
㈱ディジタルメディアプロフェッショナル	マザーズ	85 億円
㈱モルフォ	マザーズ	82 億円
㈱ホットリンク	マザーズ	80 億円
㈱ツクルバ	マザーズ	76 億円
アライドアーキテクツ㈱	マザーズ	76 億円
テラ㈱	JQ	76 億円
㈱リブセンス	東 1	68 億円
㈱フィット	マザーズ	59 億円
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ㈱	マザーズ	58 億円
クリングルファーマ㈱	マザーズ	49 億円
㈱DNA チップ研究所	東 2	44 億円
㈱はてな	マザーズ	43 億円
㈱セルシード	JQ	40 億円
㈱ユビテック	JQ	37 億円
㈱キャンバス	マザーズ	35 億円
㈱エスユーエス	マザーズ	33 億円
㈱ハウテレビジョン	マザーズ	25 億円
クラスターテクノロジー㈱	JQ	22 億円
㈱フェニックスバイオ	マザーズ	20 億円
㈱インサイト	札ア	7 億円

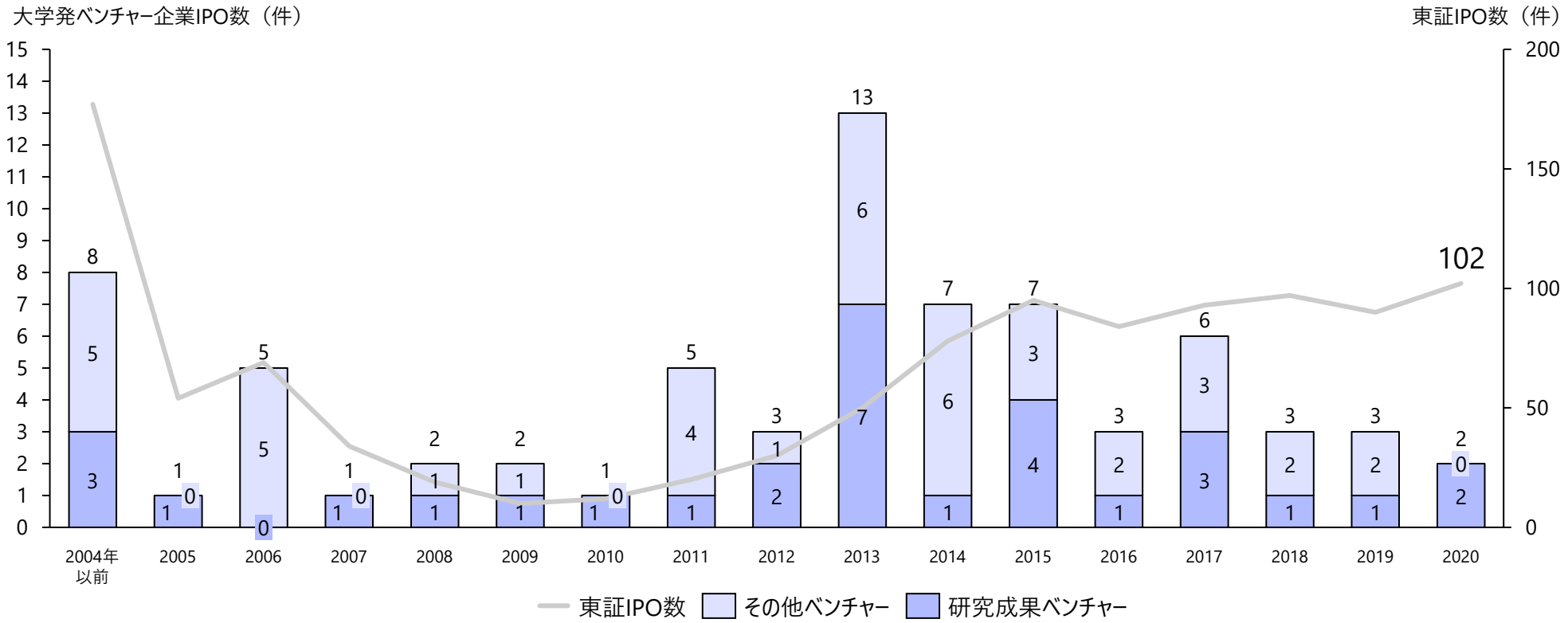
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

近年の大学発ベンチャー企業の新規IPO件数は、年に数件程度で推移

■ 東京証券取引所のすべての市場におけるIPO件数は、2009年以降上昇傾向にあり、近年では100件程度。

■ IPOした大学発ベンチャー企業のうち、研究成果ベンチャーとその他ベンチャーの比率は同程度。

大学発ベンチャー企業のIPO数の年別推移



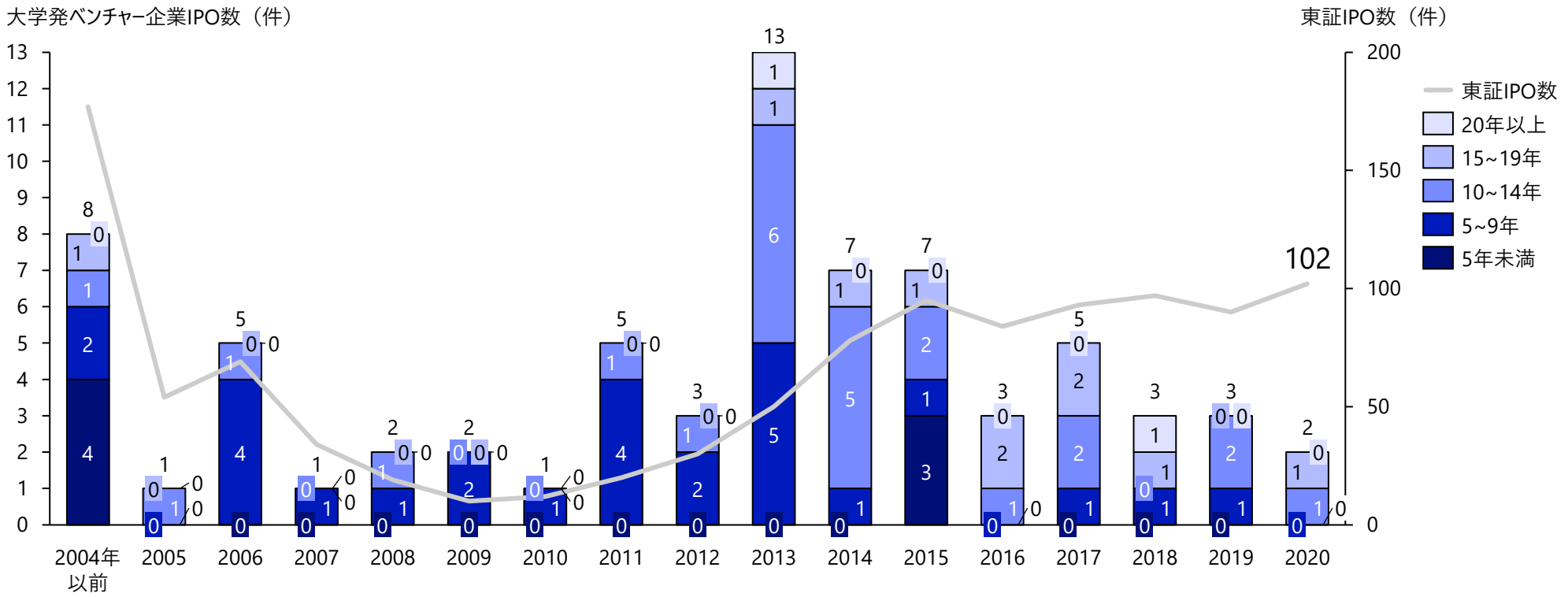
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】近年の大学発ベンチャー企業によるIPOには、創業から10年以上の期間を要する傾向が見られる

■ 2016年ごろから、創業10年未満でのIPOの割合は低下している。

- 本年度IPOした大学発ベンチャー企業2社は、ともに10年以上を要している。

大学発ベンチャー企業の IPO 数の年別推移×創業から要した時間

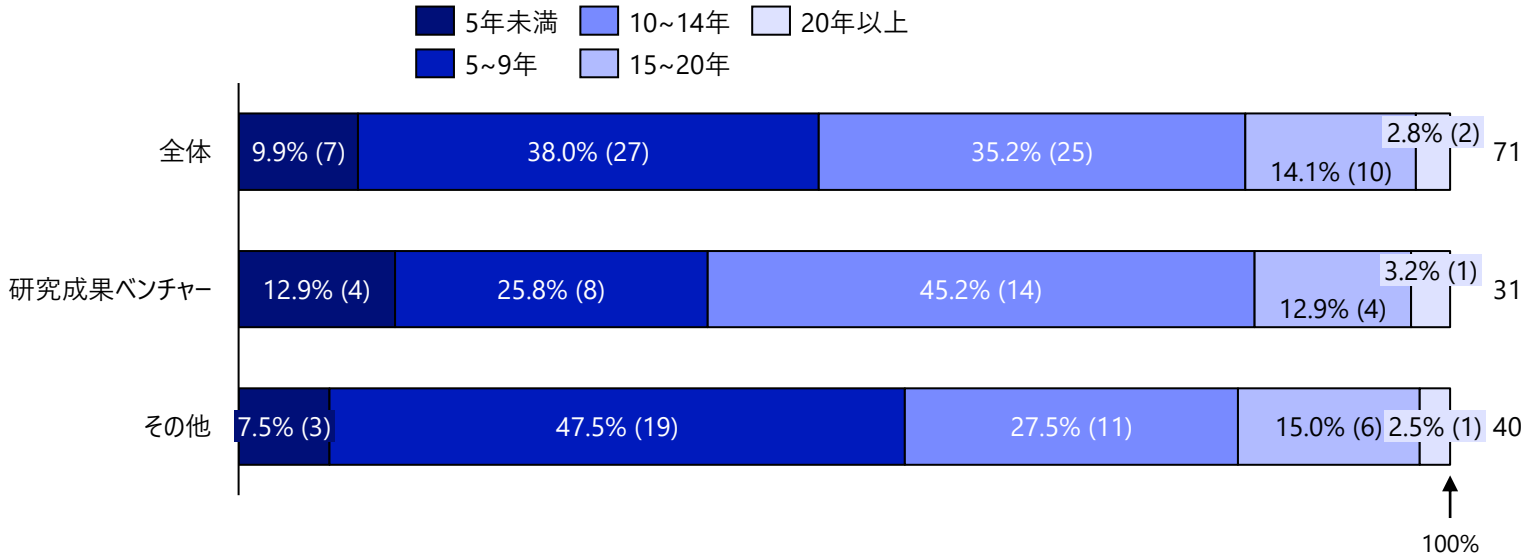


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】研究成果ベンチャーは、その他の大学発ベンチャー企業に比較して、設立からIPOまでに時間を要する傾向がある

■ 設立から10年未満でのIPO数は、研究成果ベンチャーが38.7%に対して、その他ベンチャーは55.0%。

大学発ベンチャー企業が設立からIPO まで要した時間



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本年度調査対象期間（2019年10月~2020年10月）において、M&Aを行った大学発ベンチャー企業は4社。昨年度から1社減少

- M&A実施企業については、今年度解散等に該当した企業のうち、その理由を調査し、M&Aが確認できた場合のみカウントしている。
- 本年度M&Aを行った大学発ベンチャー企業はすべて研究成果ベンチャーである。

調査年度別解散等企業におけるM&A 企業数

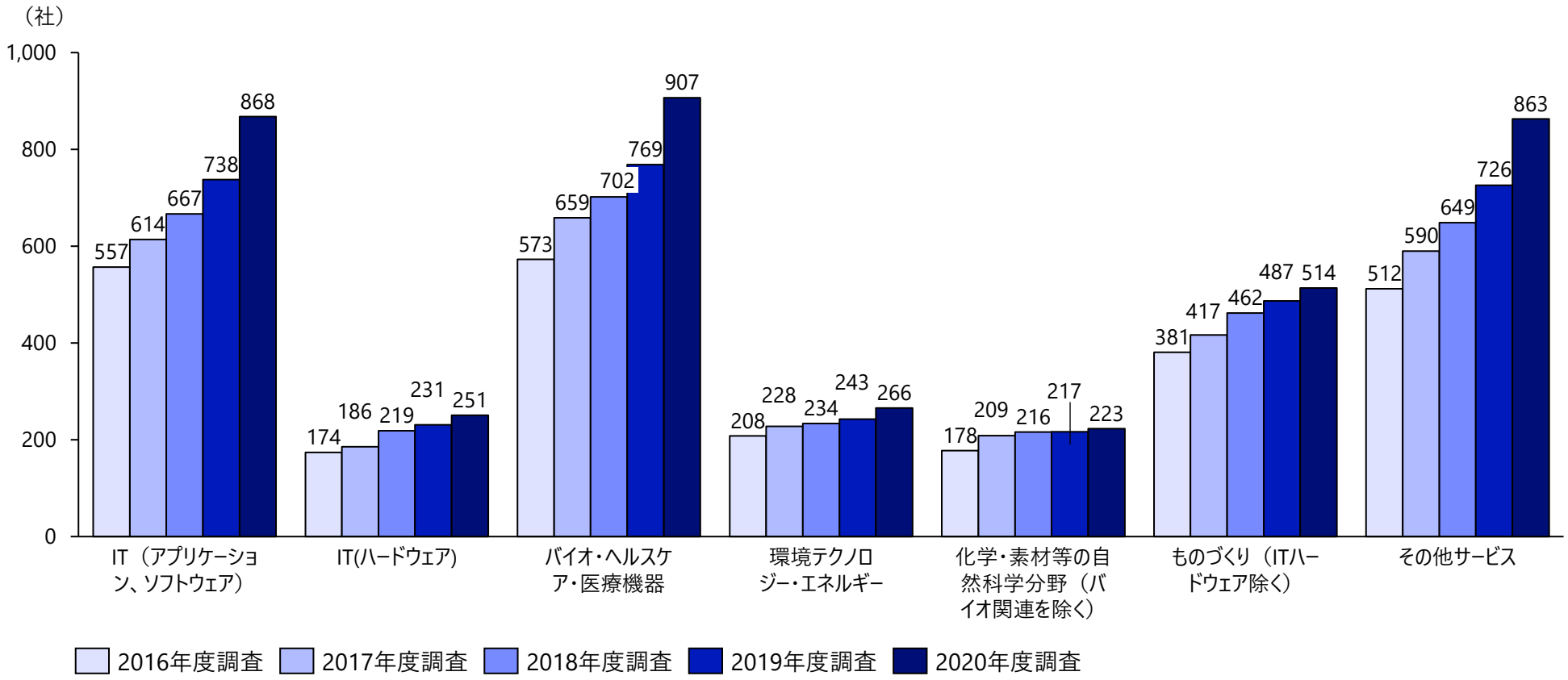
M&A実施年	企業数	大学発ベンチャー企業分類	業種	解散等数
2015年度以前	4社	研究成果ベンチャー：2件 学生ベンチャー：1件 無回答：1件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 その他・不明：1社	-
2016年度	5社	研究成果ベンチャー：2件 共同研究ベンチャー：1件 無回答：2件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 素材：2社	169社
2017年度	5社	研究成果ベンチャー：2件 学生ベンチャー：2件 技術移転ベンチャー：1件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 環境テクノロジー：1社 その他・不明：1社	73社
2018年度	2社	研究成果ベンチャー：1件 共同研究ベンチャー：1件	バイオ・ヘルスケア：2社	144社
2019年度	5社	研究成果ベンチャー：2件 学生ベンチャー：1件 関連ベンチャー：2件	バイオ・ヘルスケア：3社 IT アプリケーション：1社 複数該当：1社	34社
2020年度	4社	研究成果ベンチャー：4件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 ものづくり：1社	23社

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

昨年度に引き続き「バイオ・ヘルスケア・医療機器」が最も多い。次いで「IT（アプリケーション、ソフトウェア）」「その他サービス」と続く

■ 過年度と比較すると、特に上位3業種の伸びが著しい。

大学発ベンチャー企業の業種回答（N=2,905、複数回答）

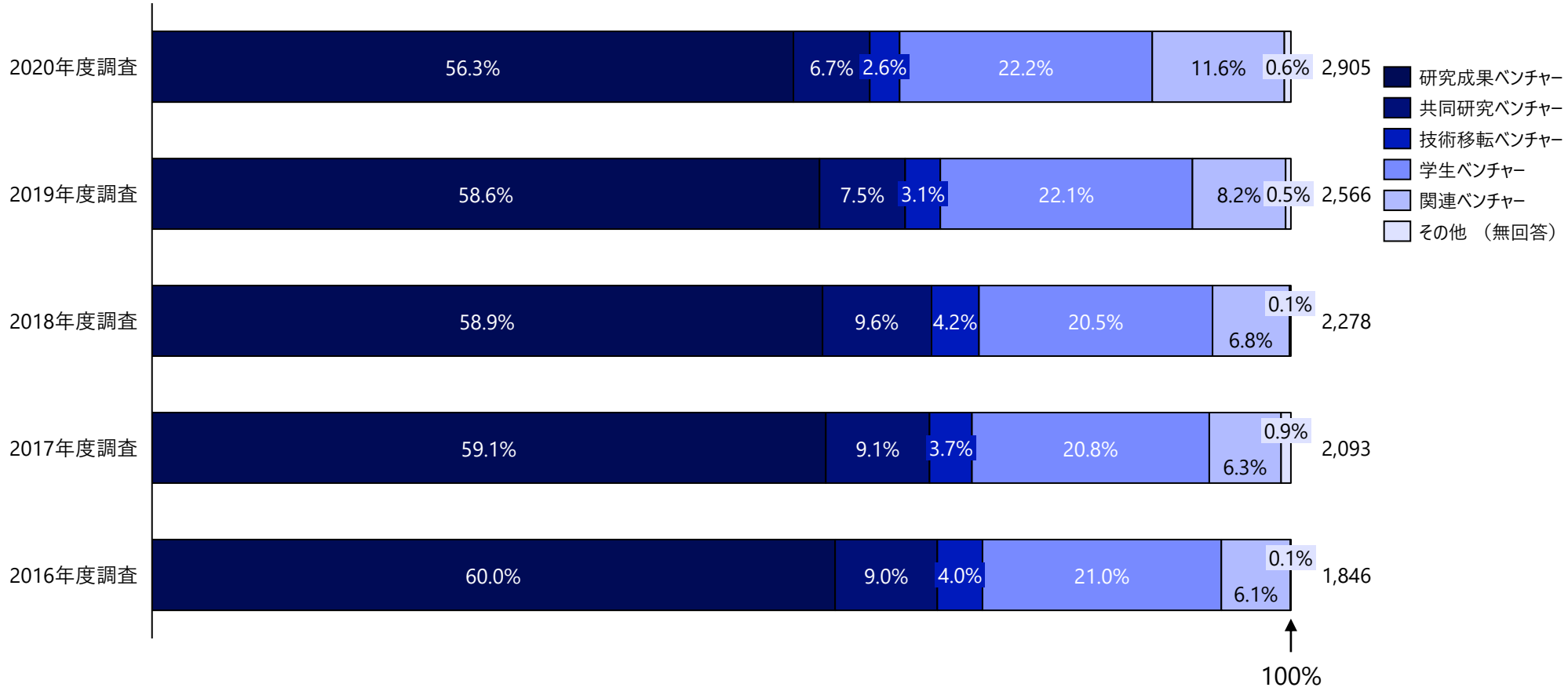


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の定義では、「研究成果ベンチャー」が最も高いが、過年度に比べ割合はやや低下

■ 過年度と比較すると、本年度では「関連ベンチャー」の割合が高くなっている。

大学発ベンチャー企業の定義（N=2,905）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

昨年度調査に引き続き東京大学が最多。京都大学、大阪大学が続く

関連大学別大学発ベンチャー企業数

大学名	2018年度		2019年度		2020年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京大学	271	1	268	1	323	1
京都大学	164	2	191	2	222	2
大阪大学	106	4	141	3	168	3
筑波大学	111	3	114	6	146	4
東北大学	104	5	121	4	145	5
九州大学	90	6	117	5	124	6
東京理科大学	10	51	30	20	111	7
名古屋大学	76	9	94	7	109	8
東京工業大学	66	10	75	10	98	9
慶應義塾大学	81	8	85	8	90	10
早稲田大学	82	7	85	8	90	10
デジタルハリウッド大学	51	11	70	11	88	12
立命館大学	29	18	24	26	60	13
北海道大学	50	12	48	13	54	14
広島大学	45	13	49	12	52	15
九州工業大学	42	15	44	14	44	16
龍谷大学	43	14	44	14	44	16
会津大学	33	16	35	16	39	18
神戸大学	28	19	35	16	38	19
名古屋工業大学	28	19	29	21	35	20
静岡大学	25	22	32	18	35	20
岡山大学	30	17	32	18	32	22
千葉大学	17	39	22	27	30	23
徳島大学	21	26	20	29	28	24
電気通信大学	22	25	26	22	27	25
熊本大学	23	24	25	23	27	25
鹿児島大学	19	31	20	29	23	27
横浜国立大学	20	28	21	28	22	28

2017年度からの増加率ランキング（今年度10社以上の大学）

大学名	推移	増加率	順位
東京理科大学	5→111	22.2倍	1
岐阜大学	7→20	2.9倍	2
東北大学	56→145	2.6倍	3
立命館大学	26→60	2.3倍	4
千葉大学	16→30	1.9倍	5
東京工業大学	53→98	1.8倍	6
大阪大学	93→168	1.8倍	7
慶応義塾大学	51→90	1.8倍	8
静岡県立大学	7→12	1.7倍	9
小樽商科大学	10→17	1.7倍	10

※　ここでいう関連大学別大学発ベンチャー企業数は、本調査のベンチャー類型に基づく大学発ベンチャーの設立数を示すため、大学公認の大学発ベンチャーの設立数とは異なる可能性がある。また、複数の大学が関連する大学発ベンチャー企業も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャー企業の合計数はp.8 で示した大学発ベンチャー企業の合計数とは一致しない。

※　本調査の調査時点（2020年10月）と大学におけるベンチャー創業把握のタイムラグにより、調査時点で設立されていない企業が一定数あると考えられる。

※　また、2019年度調査より、大学による確認プロセスを一部変更しているため、2018年度以前の数値との単純比較には留意を要する。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【1位（323件）~59位（8件）】

関連大学別大学発ベンチャー企業数

順位	大学名	件数
1	東京大学	323
2	京都大学	222
3	大阪大学	168
4	筑波大学	146
5	東北大学	145
6	九州大学	124
7	東京理科大学	111
8	名古屋大学	109
9	東京工業大学	98
10	慶應義塾大学	90
10	早稲田大学	90
12	デジタルハリウッド大学	88
13	立命館大学	60
14	北海道大学	54
15	広島大学	52
16	九州工業大学	44
16	龍谷大学	44
18	会津大学	39
19	神戸大学	38
20	名古屋工業大学	35

順位	大学名	件数
20	静岡大学	35
22	岡山大学	32
23	千葉大学	30
24	徳島大学	28
25	電気通信大学	27
25	熊本大学	27
27	鹿児島大学	23
28	横浜国立大学	22
29	奈良先端科学技術大学院大学	21
30	岐阜大学	20
30	大阪市立大学	20
30	大阪府立大学	20
30	日本大学	20
30	光産業創成大学院大学	20
30	近畿大学	20
36	東京農工大学	19
36	琉球大学	19
38	東海大学	18
39	小樽商科大学	17
39	信州大学	17

順位	大学名	件数
41	岩手大学	16
41	長岡技術科学大学	16
43	山口大学	15
44	北陸先端科学技術大学院大学	14
45	明治大学	13
46	福井大学	12
46	鳥取大学	12
46	佐賀大学	12
46	静岡県立大学	12
46	同志社大学	12
51	山形大学	11
51	愛媛大学	11
51	長崎大学	11
51	東京都立大学	11
55	高知大学	10
55	宮崎大学	10
55	山口県立大学	10
55	福岡大学	10
59	群馬大学	8
59	京都工芸繊維大学	8

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【59位（8件）~114位（2件）】

関連大学別大学発ベンチャー企業数

順位	大学名	件数
59	和歌山大学	8
59	関西大学	8
63	名古屋市立大学	7
63	東北芸術工科大学	7
63	順天堂大学	7
66	茨城大学	6
66	宇都宮大学	6
66	東京医科歯科大学	6
66	山梨大学	6
66	島根大学	6
66	香川大学	6
66	高知工科大学	6
73	秋田大学	5
73	新潟大学	5
73	浜松医科大学	5
73	豊橋技術科学大学	5
73	大分大学	5
73	公立はこだて未来大学	5
73	京都府立大学	5
73	北九州市立大学	5

順位	大学名	件数
73	公立千歳科学技術大学	5
73	金沢医科大学	5
73	金沢工業大学	5
73	日本経済大学	5
85	弘前大学	4
85	富山大学	4
85	金沢大学	4
85	岡山県立大学	4
85	自治医科大学	4
85	前橋工科大学	4
85	藤田医科大学	4
85	中部大学	4
85	福島県立医科大学	4
85	大阪工業大学	4
85	大阪産業大学	4
85	岡山理科大学	4
97	帯広畜産大学	3
97	埼玉大学	3
97	横浜市立大学	3
97	岩手県立大学	3

順位	大学名	件数
97	秋田県立大学	3
97	滋賀医科大学	3
97	広島市立大学	3
97	東京電機大学	3
97	芝浦工業大学	3
97	東京女子医科大学	3
97	長浜バイオ大学	3
97	学習院大学	3
97	大阪医科大学	3
97	関西学院大学	3
97	兵庫医科大学	3
97	四国大学	3
97	久留米大学	3
114	室蘭工業大学	2
114	福島大学	2
114	滋賀大学	2
114	富山県立大学	2
114	奈良県立医科大学	2
114	県立広島大学	2
114	東北学院大学	2

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【114位（2件）~141位（1件）】

関連大学別大学発ベンチャー企業数

順位	大学名	件数
114	東北工業大学	2
114	ものつくり大学	2
114	埼玉工業大学	2
114	千葉工業大学	2
114	青山学院大学	2
114	帝京大学	2
114	創価大学	2
114	聖マリアンナ医科大学	2
114	名城大学	2
114	京都先端科学大学	2
114	大阪商業大学	2
114	神戸情報大学院大学	2
114	産業医科大学	2
114	長崎国際大学	2
114	崇城大学	2
114	長岡工業高等専門学校	2
114	奈良工業高等専門学校	2
114	香川高等専門学校	2
114	北九州工業高等専門学校	2
114	鹿児島工業高等専門学校	2

順位	大学名	件数
141	北海道教育大学	1
141	旭川医科大学	1
141	お茶の水女子大学	1
141	総合研究大学院大学	1
141	鹿屋体育大学	1
141	高崎経済大学	1
141	長岡造形大学	1
141	福井県立大学	1
141	静岡文化芸術大学	1
141	福岡女子大学	1
141	文星芸術大学	1
141	獨協医科大学	1
141	共栄大学	1
141	埼玉医科大学	1
141	日本薬科大学	1
141	和洋女子大学	1
141	上智大学	1
141	東京慈恵会医科大学	1
141	東京都市大学	1
141	東京工芸大学	1

順位	大学名	件数
141	中央大学	1
141	東京藝術大学	1
141	神奈川大学	1
141	神奈川歯科大学	1
141	横浜薬科大学	1
141	湘南工科大学	1
141	新潟工科大学	1
141	岐阜協立大学	1
141	中京大学	1
141	豊田工業大学	1
141	日本福祉大学	1
141	名古屋産業大学	1
141	京都女子大学	1
141	京都薬科大学	1
141	大阪学院大学	1
141	追手門学院大学	1
141	大阪電気通信大学	1
141	神戸芸術工科大学	1
141	神戸常盤大学	1
141	神戸薬科大学	1

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【141位（1件）】

関連大学別大学発ベンチャー企業数

順位	大学名	件数
141	就実大学	1
141	広島工業大学	1
141	西日本工業大学	1
141	立教大学	1
141	南九州大学	1
141	九州保健福祉大学	1
141	仙台高等専門学校	1
141	石川工業高等専門学校	1
141	福井工業高等専門学校	1
141	豊田工業高等専門学校	1
141	神戸市立工業高等専門学校	1
141	阿南工業高等専門学校	1
141	佐世保工業高等専門学校	1
141	沖縄工業高等専門学校	1

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

昨年度同様、地域別では関東地方、次いで近畿地方が多い。増減率では、近畿地方が最も高い

地域別大学発ベンチャー企業数

地域	2018年度	2019年度	2020年度	2018年度からの増減率
北海道・東北	241	263	277	1.15倍
関東	1,070	1,193	1,404	1.31倍
中部	142	172	181	1.27倍
近畿	423	493	569	1.35倍
中国・四国	167	180	184	1.10倍
九州・沖縄	210	248	267	1.27倍

※ 地域区分は過年度同様、経済産業省地方経済産業局の管轄区分に拠った。

※ 本調査では、海外に住所を置く大学発ベンチャー企業も報告されていることから、地域・都道府県別の合計値が、報告された大学発ベンチャー企業の総数とは一致していない。

都道府県別大学発ベンチャー企業数

都道府県	2018年度		2019年度		2020年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京都	664	1	771	1	931	1
大阪府	150	2	173	2	218	2
京都府	145	3	171	3	196	3
神奈川県	112	5	136	4	150	4
福岡県	129	4	136	4	150	4
愛知県	85	6	106	6	117	6
宮城県	84	7	91	7	109	7
茨城県	83	8	82	8	101	8
北海道	75	9	76	9	77	9
静岡県	50	10	61	10	67	10
千葉県	49	12	55	13	63	11
滋賀県	49	12	57	12	59	12
兵庫県	50	10	58	11	58	13
広島県	44	14	46	14	44	14
岡山県	33	16	36	15	39	15
福島県	34	15	35	16	36	16
熊本県	24	17	26	17	30	17
徳島県	21	22	22	24	29	18
鹿児島県	24	17	25	19	25	19
山口県	24	17	26	17	24	20
新潟県	22	21	24	21	24	20
沖縄県	23	20	25	19	23	22
三重県	21	22	23	23	23	22

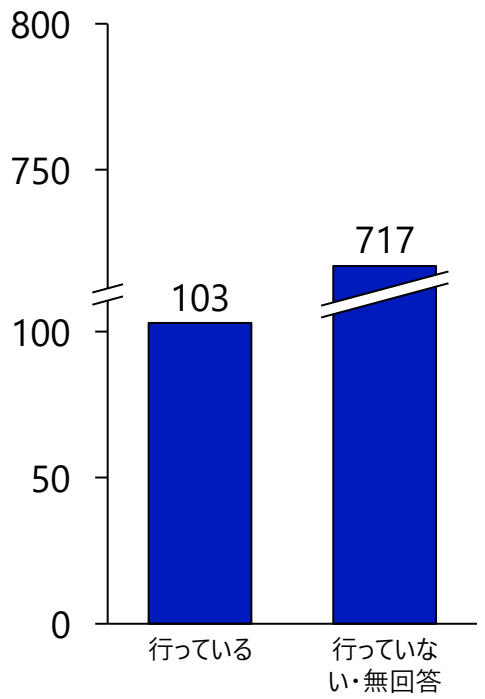
都道府県	2018年度		2019年度		2020年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
山形県	20	24	21	26	23	22
長野県	20	24	22	24	20	25
岩手県	17	27	24	21	19	26
岐阜県	19	26	21	26	19	26
石川県	17	27	19	28	19	26
埼玉県	16	29	17	29	16	29
奈良県	14	30	14	30	15	30
福井県	11	32	12	32	14	31
鳥取県	12	31	14	30	13	32
群馬県	10	34	10	34	13	32
栃木県	9	36	9	36	12	34
高知県	11	32	12	32	11	35
愛媛県	10	35	10	34	11	35
長崎県	8	38	9	36	11	35
宮崎県	7	40	9	36	10	38
秋田県	9	36	9	36	9	39
佐賀県	8	38	9	36	9	39
大分県	7	40	9	36	9	39
和歌山県	7	40	8	42	9	39
香川県	7	40	8	42	8	43
山梨県	4	46	6	45	7	44
島根県	6	44	6	45	5	45
青森県	6	44	7	44	4	46
富山県	3	47	3	47	3	47

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

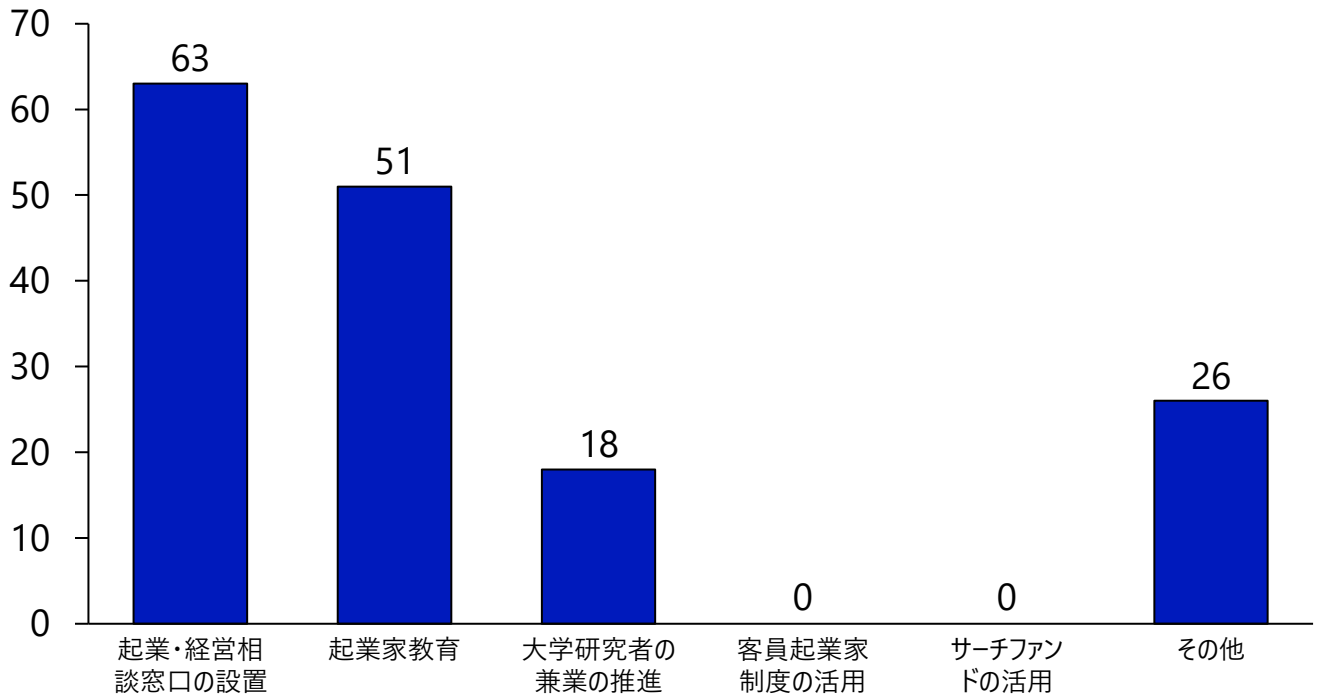
回答機関のうち、大学発ベンチャー企業への支援を行っていると回答した機関は約12.6%。支援内容の内訳では、「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い

■ 客員起業家制度やサーチファンド等、近年登場した支援スキームについての実施事例は調査からは確認できない。

大学発ベンチャー企業への支援有無（N=820）



（支援有の場合）大学発ベンチャー企業への支援内容（N=103、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

研究成果ベンチャーを中心に、博士人材の専門性を積極的に活用することで、技術開発を推進している事例が示されている

博士人材の活用に特徴がある大学発ベンチャー企業（自由回答）

	企業名	ベンチャー定義	回答事項	業種						
				IT (ソフト)	IT (ハード)	バイオ ヘルスケア	環境 エネルギー	化学 素材	ものづくり	その他
中核人材在籍	企業A	研究成果ベンチャー	現役教授（博士人材）をセキュリティ監査（学部監査）責任者としている。	○		○				○
	企業B	学生ベンチャー	本学博士課程後期課程の学生が在学時に起業した企業。修了した現在も学内に会社を置き、出身研究室と連携を行いながら研究開発を進めている。	○	○				○	
	企業C	研究成果ベンチャー	ポストドクターの研究員が関わった国プロの成果をもとに起業した。	○						
	企業D	研究成果ベンチャー	博士号を取得したPD研究員（博士人材）が研究室の教授として起業。現在でも当該博士人材が、主な業務を行っている。			○				
複数人材在籍	企業E	研究成果ベンチャー	研究室の学生が修卒した時点で入社してもらい、以降は社会人としての事業開発と社会人博士課程の学生としてのキャリアを並行して進めることで、大学発ベンチャー企業としての人材採用と育成の相乗効果を図っている。	○	○	○	○			○
	企業F	研究成果ベンチャー	アルバイトの学生を除き、会社の構成員は全て博士であり、各人の持つ知識、技術を積極的に用いている。				○	○		

※原則として自由回答内容をそのまま掲載。企業、大学名の特定につながる情報は一部編集した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

新型コロナウイルスの流行を追い風と捉え、既存事業の拡大や、新規事業領域への進出を図るベンチャー企業も見られる

コロナ禍の影響を受けた大学発ベンチャー企業_ポジティブな影響（自由回答）

	企業名	ベンチャー定義	回答事項	業種						
				IT (ソフト)	IT (ハード)	バイオ ヘルスケア	環境 エネルギー	化学 素材	ものづくり	その他
既存領域伸長	企業G	学生ベンチャー	新型コロナウイルスの影響が継続する状況の中、当社サービスは有用なオンラインツールとして期待される。すでに試験導入も行った。							○
	企業H	学生ベンチャー	新型コロナウイルスの影響でオンラインビジネスの需要が高まる中、弊社オンラインサービスのニーズが拡大した。							○
新領域進出	企業I	学生ベンチャー	コロナに対応したビジネス開発を行った。							○
	企業J	研究成果ベンチャー	安全性と感染予防のため、移動に対応した製品を、小型化する相談をうけている。			○	○	○	○	
	企業K	研究成果ベンチャー	当社はウイルス分析を事業としているが、従来のウィルスに加え新型コロナを対象にしたところ、事業が拡大しつつあり、企業からの問い合わせが増加している。			○		○		

※原則として自由回答内容をそのまま掲載。企業、大学名の特定につながる情報は一部編集した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

コロナ禍のネガティブな影響としては、外部とのコミュニケーション機会が不足し、営業や資金調達などが難しくなっている点が挙げられる

コロナ禍の影響を受けた大学発ベンチャー企業_ネガティブな影響（自由回答）

	企業名	ベンチャー定義	事項	業種						
				IT (ソフト)	IT (ハード)	バイオ ヘルスケア	環境 エネルギー	化学 素材	ものづくり	その他
営業活動への影響	企業L	研究成果ベンチャー	4月以降、計画していた海外展示会へ出展できず、延期やオンラインへの切り替えを余儀なくされ、事業化推進活動に遅延が生じた。				○			
	企業M	研究成果ベンチャー	新型コロナウィルスの影響から、展示会が軒並み延期や中止となり、販路開拓等がままならない状況である。			○	○			
資金調達への影響	企業N	研究成果ベンチャー	試作品ができたものの、新型コロナウイルス感染症の拡大により、その後の営業活動に支障をきたしている。それにより、資金調達活動にも影響が出ている。			○				
	企業O	研究成果ベンチャー	新型コロナウイルス感染拡大前に出資を検討されていた企業数社が出資を断念。				○			○
アライアンスへの影響	企業P	研究成果ベンチャー	新型コロナの影響で研究施設への立ち入りが禁止され、実験等に支障が生じた。また、業務提携等アライアンス締結を予定していた企業との協議や意思決定にも遅れが生じた。			○				○
	企業Q	研究成果ベンチャー	コンサルティング会社との連携が遅れ、事業全体に遅延が生じている。			○				
その他の影響	企業R	研究成果ベンチャー	官公庁に申請したいが、その申請作業として、東京に行き、打合せを行い進める必要がある。Web会議では無理と言われている。コロナの影響で、それが滞っており、申請が遅れている。			○		○	○	
	企業S	関連ベンチャー	これまで学内施設を借りて行っていたが、コロナの影響により学内施設の利用が禁止となり、外部の部屋を借りて行わざるを得なくなった。その為毎月の経費が増え経営を圧迫している。							○

※原則として自由回答内容をそのまま掲載。企業、大学名の特定につながる情報は一部編集した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の設立数や内訳等については、大きな傾向の変化は見られなかった

設立状況調査総括

- 本年度確認された大学発ベンチャー企業数は2,905社。2019年度調査から339社増加。
- 大学発ベンチャー企業のIPOは2社、M&Aは4社。ともに昨年に比べて減少。
- 大学発ベンチャー企業の業種では、昨年度に引き続き「バイオ・ヘルスケア・医療機器」が最も多い。
  - 上位業種の企業数は、昨年度と比較しても大きな伸び率を示している。
- 大学発ベンチャー企業の定義では、「研究成果ベンチャー」の割合が最も高いが、過年度に比べるとやや低下。
  - 本年度では「関連ベンチャー」の割合が過年度と比較して高い。
- 関連大学・都道府県別大学発ベンチャー企業数では、昨年度調査に比較して大きな順位変動は見られない。
  - 上位大学、都府県はそれぞれ企業数を伸ばしている。
- 設立状況調査回答機関のうち、大学発ベンチャー企業への支援を行っていると回答した機関は約12.6％。
  - 回答機関による支援施策内容の内訳では、「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動

- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針

- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書

- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査

- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査

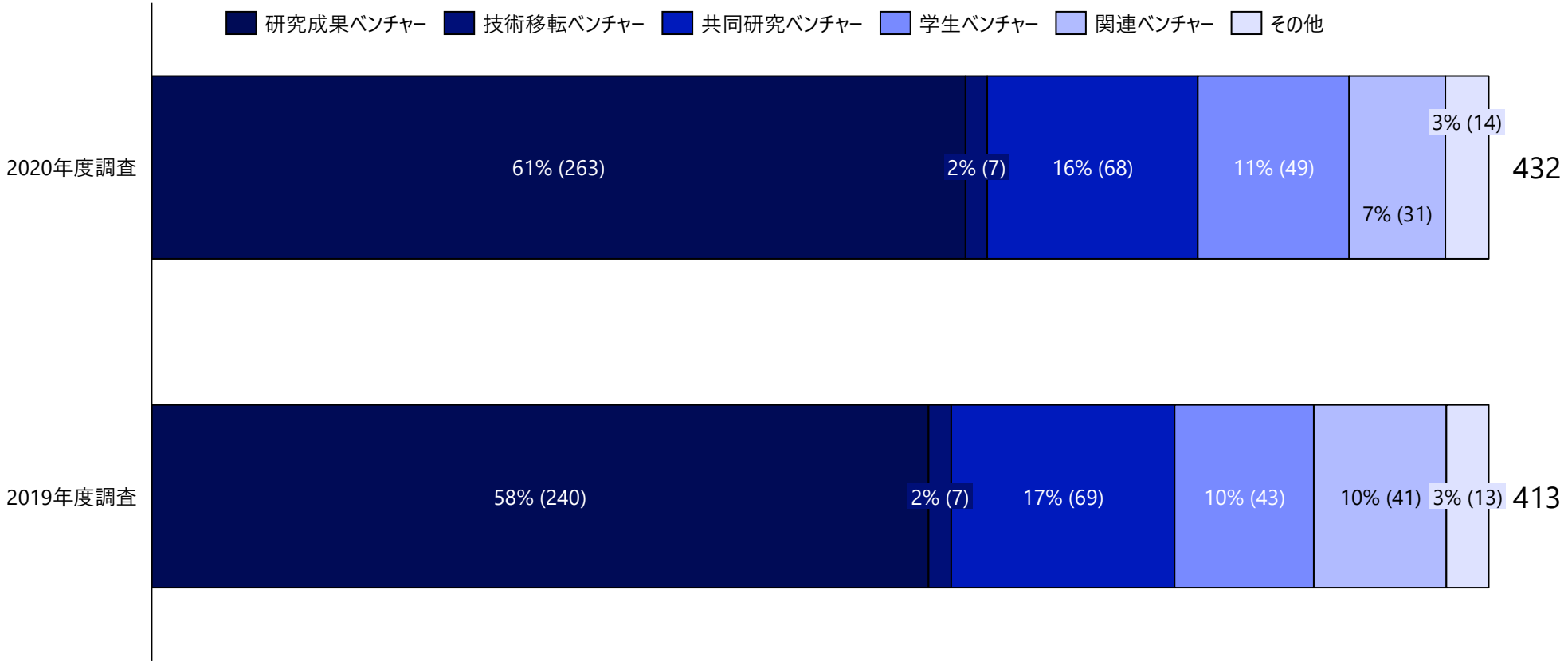
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学との関係では「研究成果ベンチャー」が6割以上。昨年度調査から大きな内訳の変動は見られない

■ 本節（iii．大学発ベンチャー企業実態等調査）の集計は、調査にご協力いただいた432社の回答にもとづく。

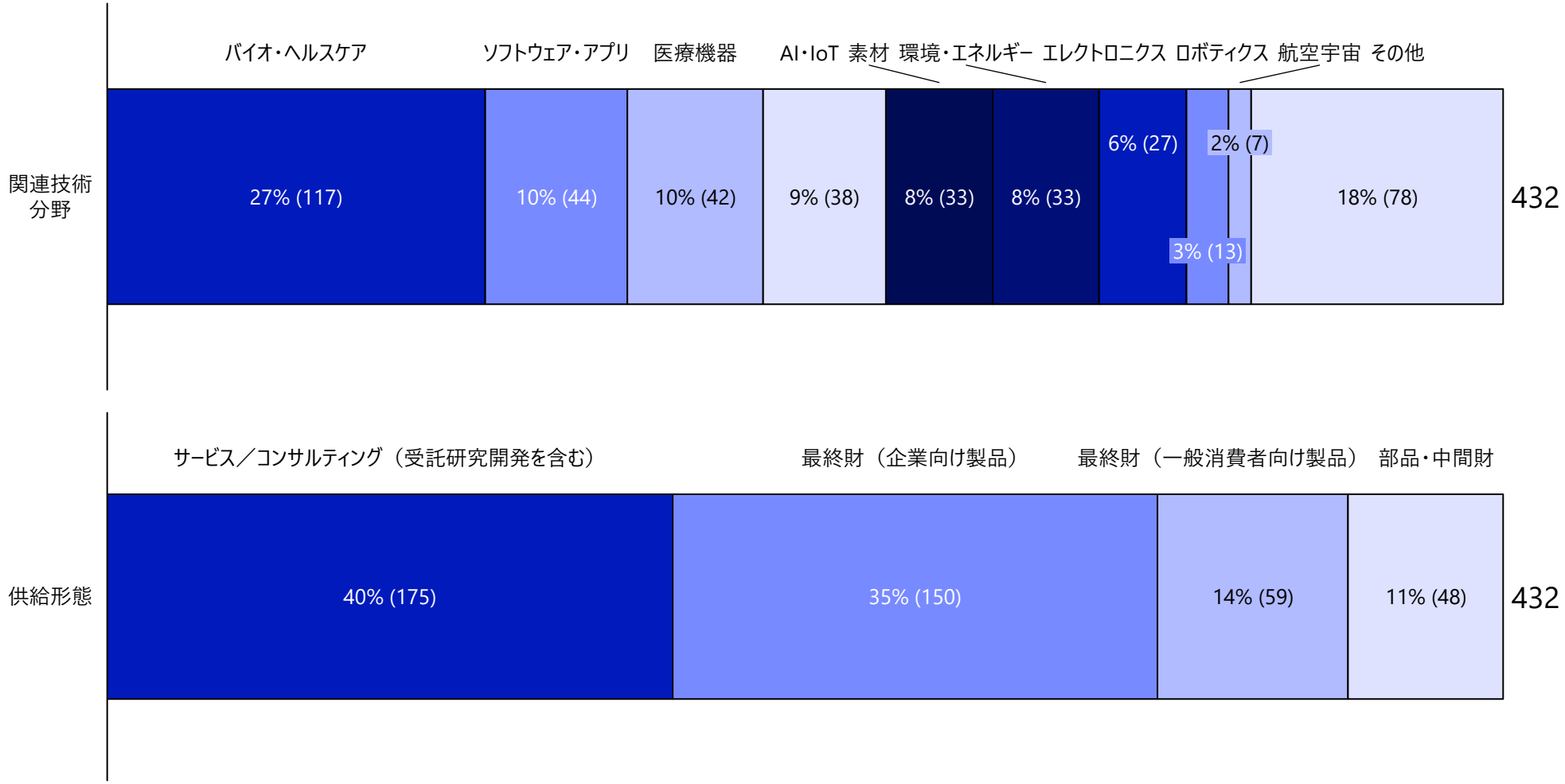
回答企業に占める「大学との関係」の内訳（N＝432（社））



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

主力製品・サービスの関連技術分野では「バイオ・ヘルスケア」が4分の1以上を占める。供給形態では「サービス／コンサルティング（受託研究開発を含む）」が最も多い

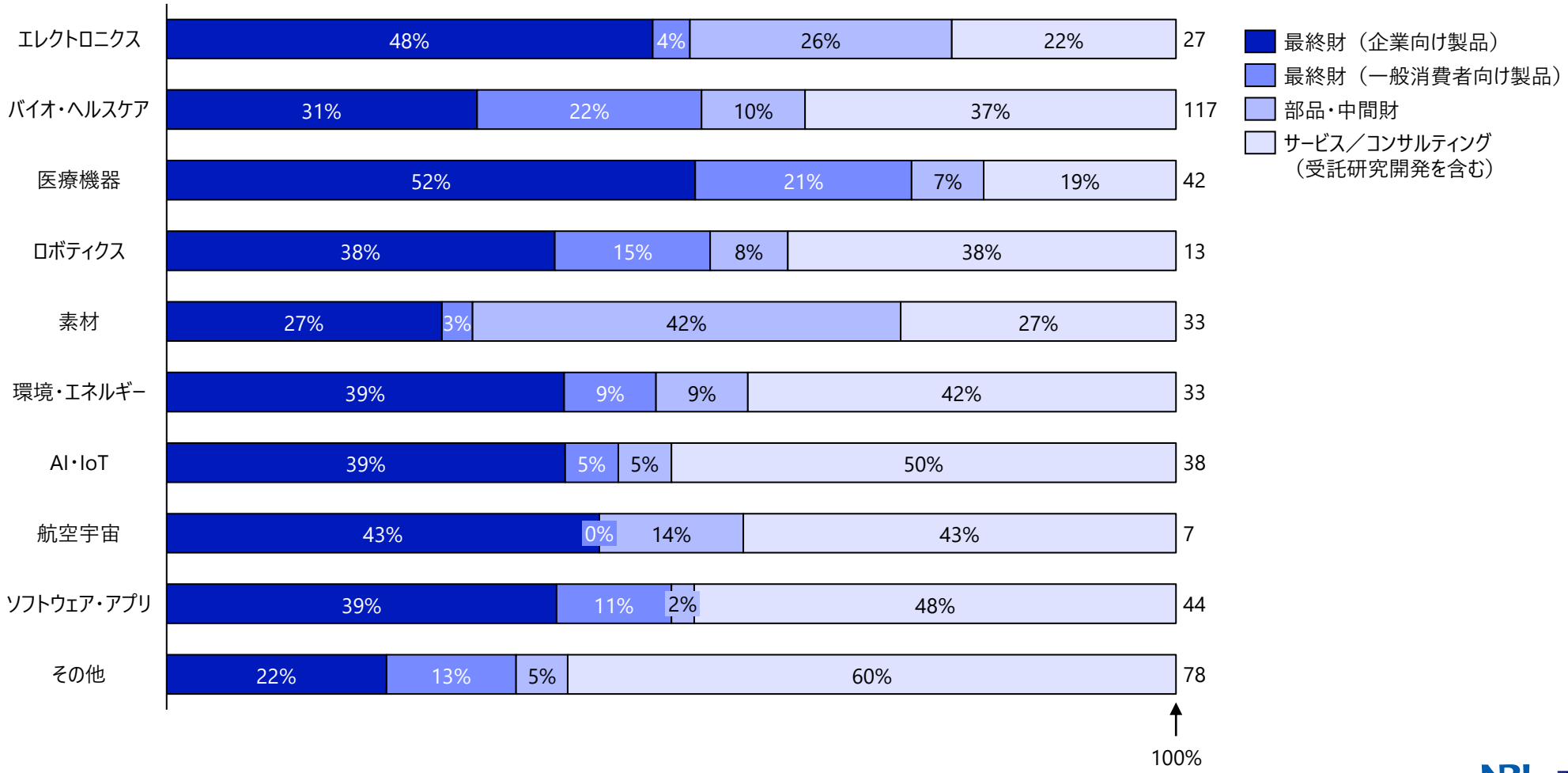
回答企業に占める「主力製品・サービスの関連技術分野」および「供給形態」の内訳（N＝432（社））



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】「医療機器」分野は、toB・toCともに最終財供給の割合が高い。「その他」の多くは「サービス／コンサルティング」が占めている

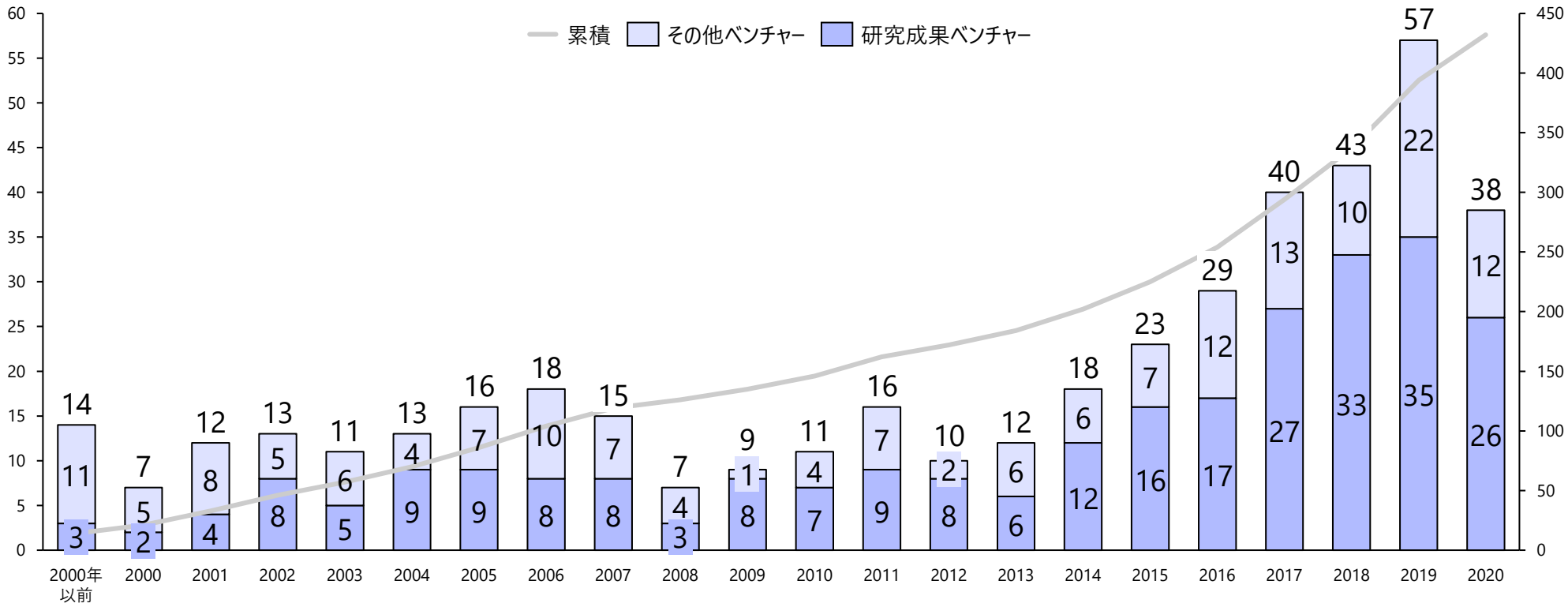
「主力製品・サービスの関連技術分野」と「供給形態」のクロス集計（N＝432（社））



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

回答企業は設立3年以内の企業が138件（31.9%）、5年以内が207件（47.9%）。比較的設立年数の浅い大学発ベンチャー企業が多数を占める

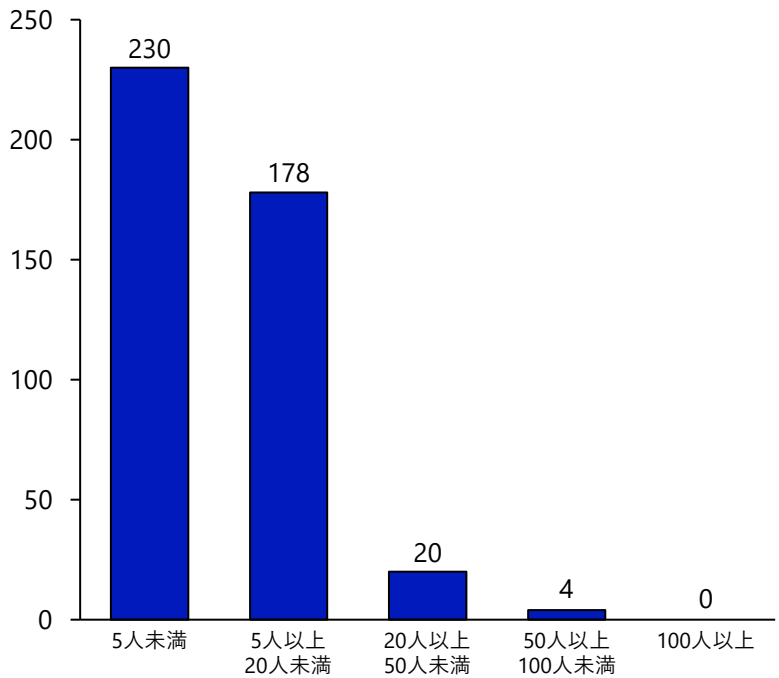
大学発ベンチャー企業設立数の推移（N＝432（社））



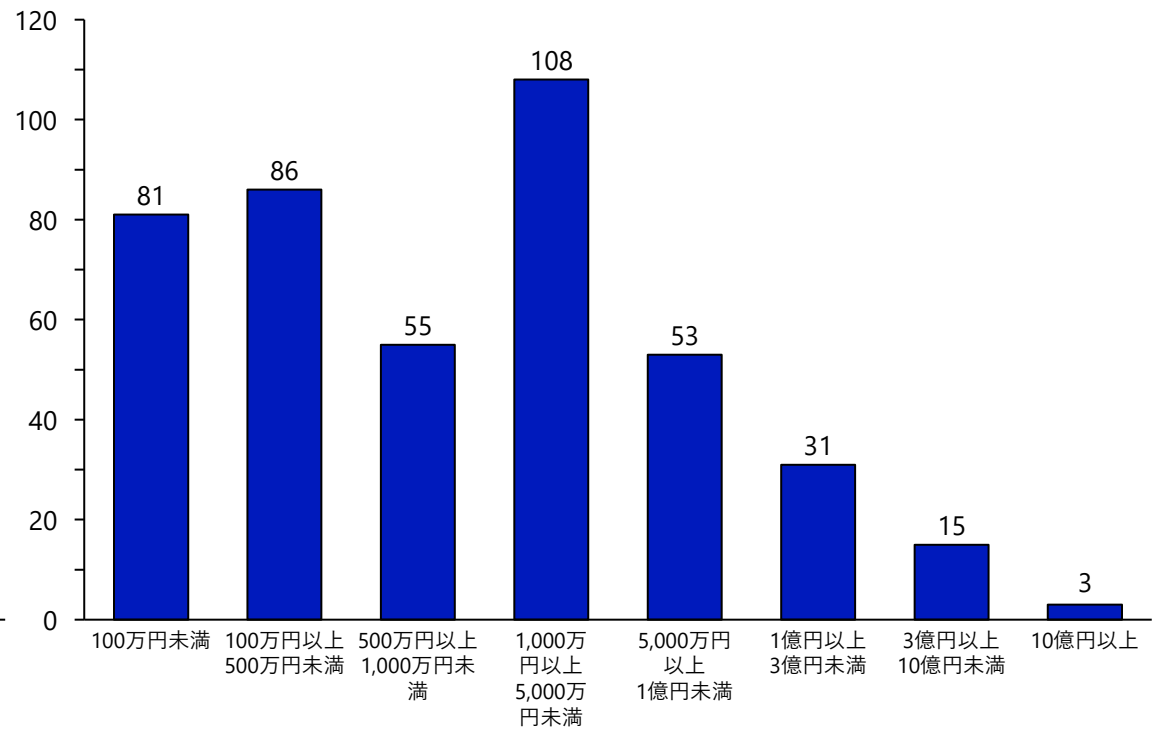
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

正社員数では、5人未満の企業、次いで5人以上20人未満の企業が多い。資本金額では、1,000 万円以上5,000 万円未満の企業が最も多い

正社員数別企業数（N＝432（社））



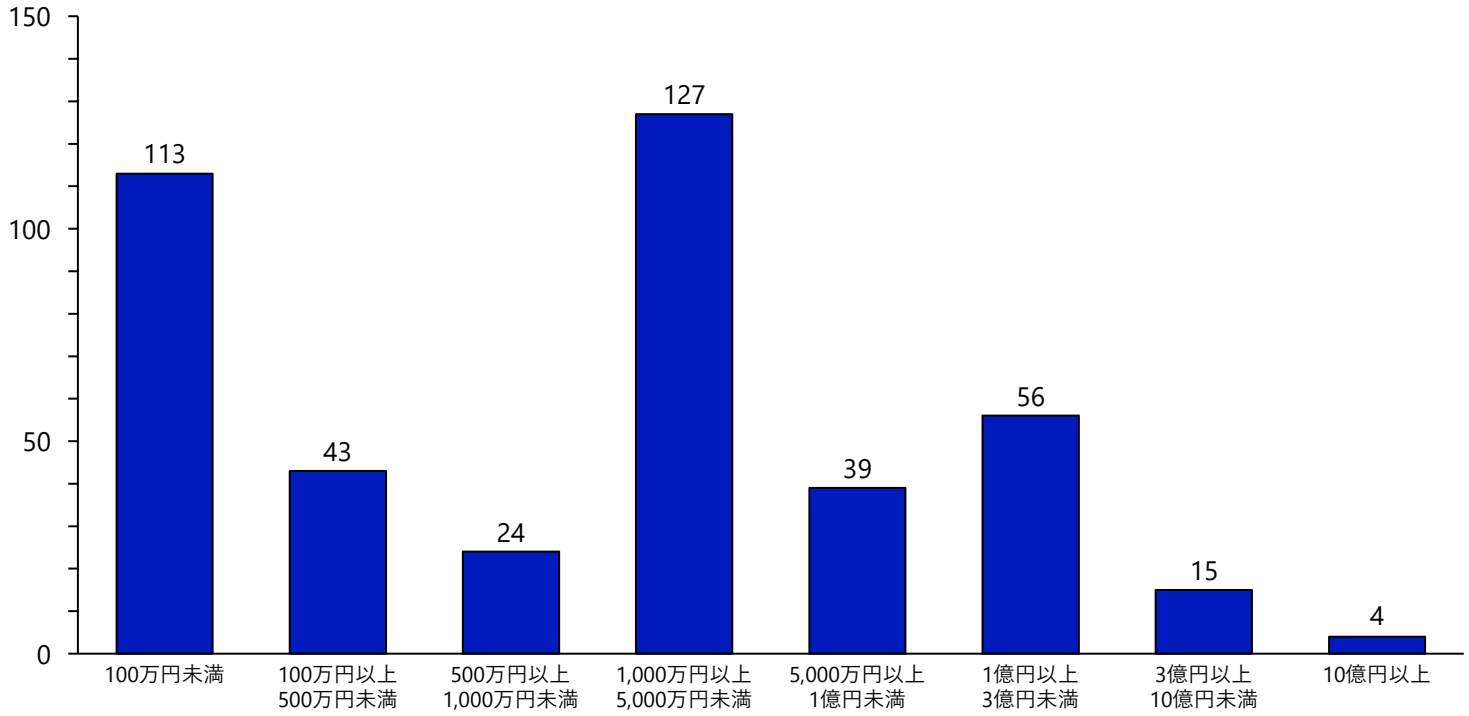
資本金額別企業数（N＝432（社））



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

売上高規模では、「100万円未満」および「1,000万円以上5,000万円未満」に多くの企業が集中している

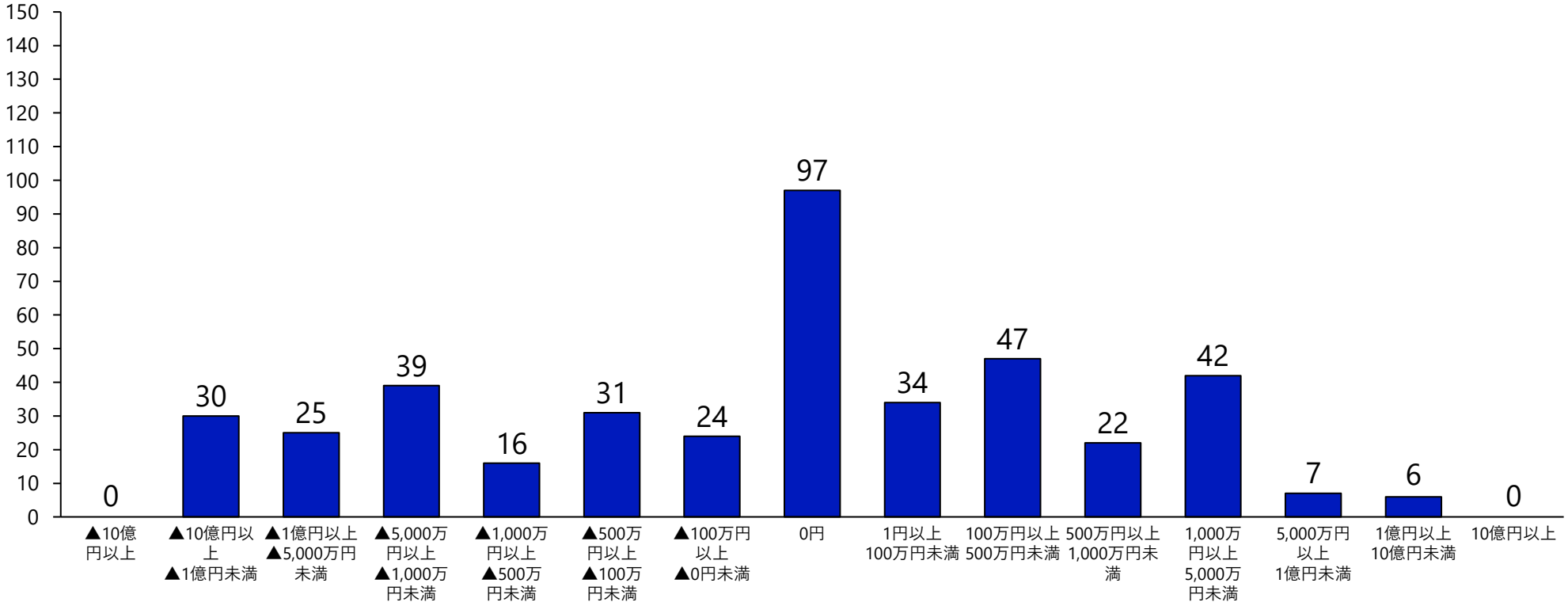
売上高（直近事業年度）規模別企業数（N＝421（社））



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

営業利益では、0円の企業が最も多い。赤字企業は165社、黒字企業は158社

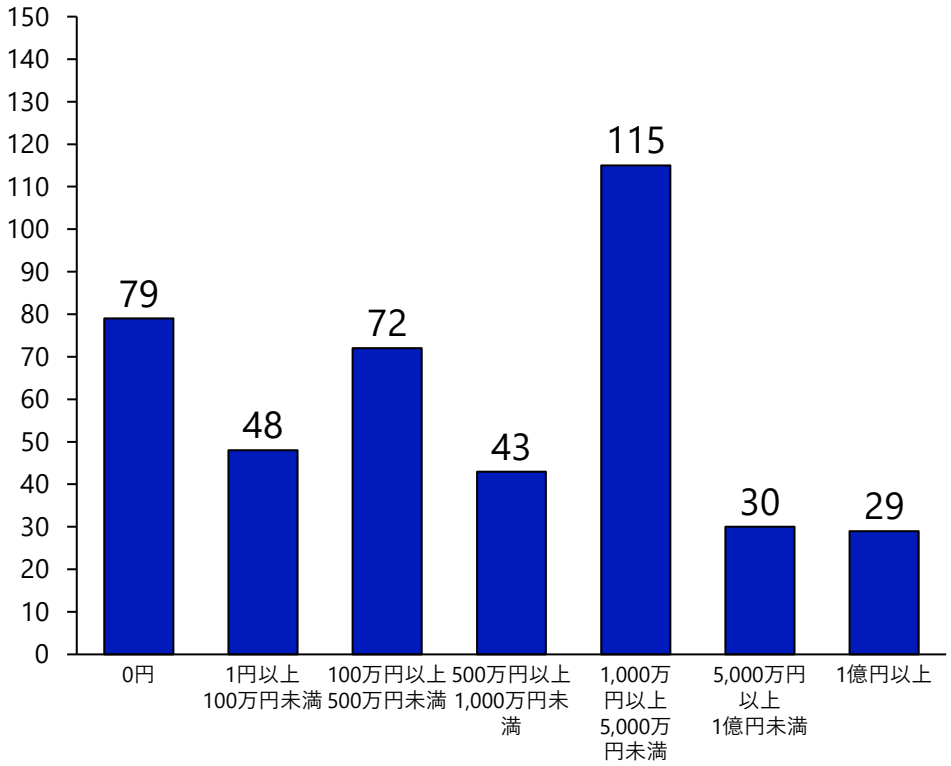
営業利益（直近事業年度）別企業数（N＝420（社））



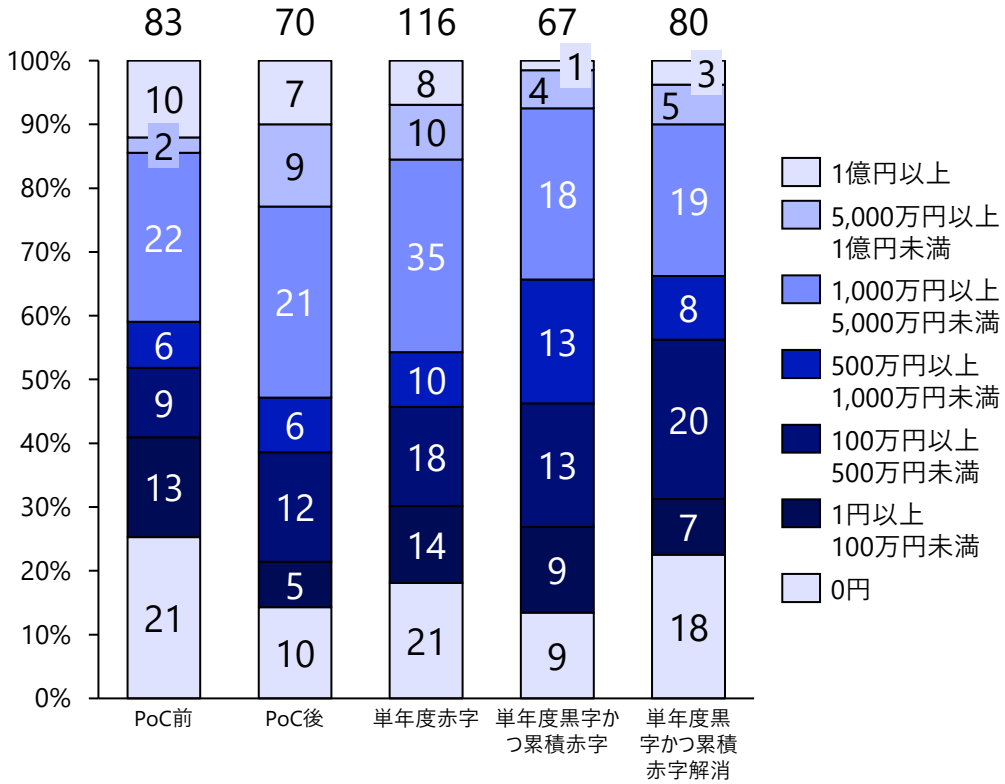
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

研究開発費では、1,000万円以上5,000万円未満の企業が最も多い。1億円以上の研究開発費を投じる企業の多くは、事業ステージ前半に属する

研究開発費（直近事業年度）別企業数（N＝416（社））



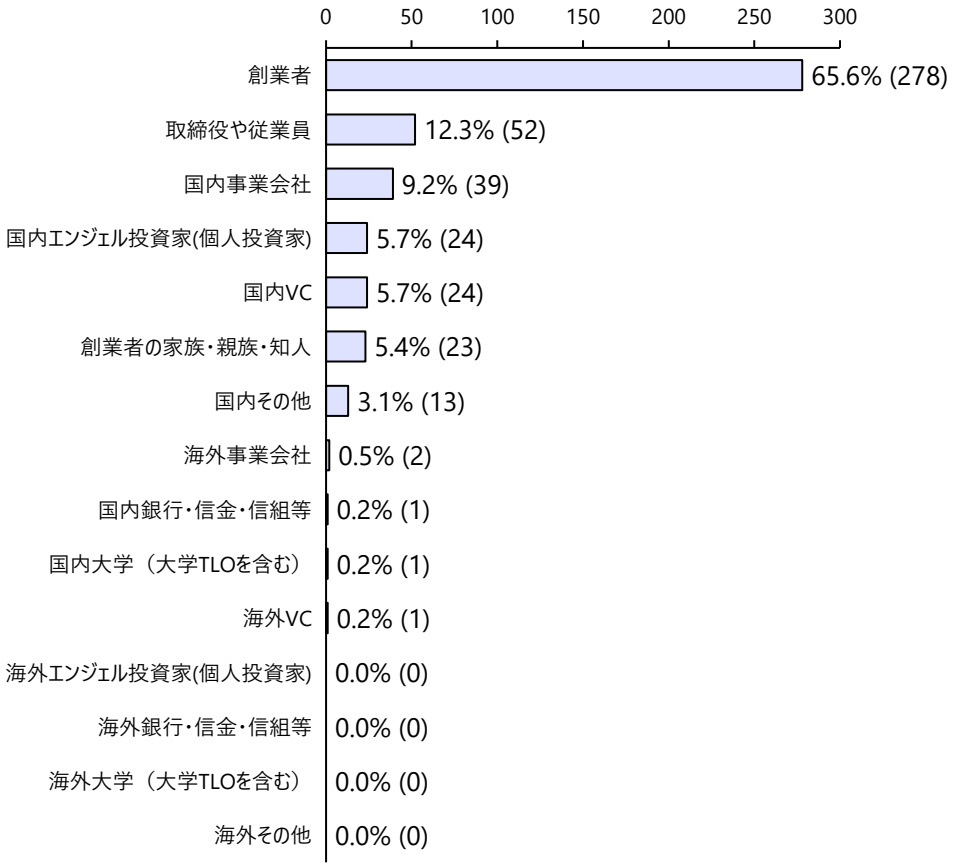
研究開発費（直近事業年度）別企業数（N＝416（社））



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

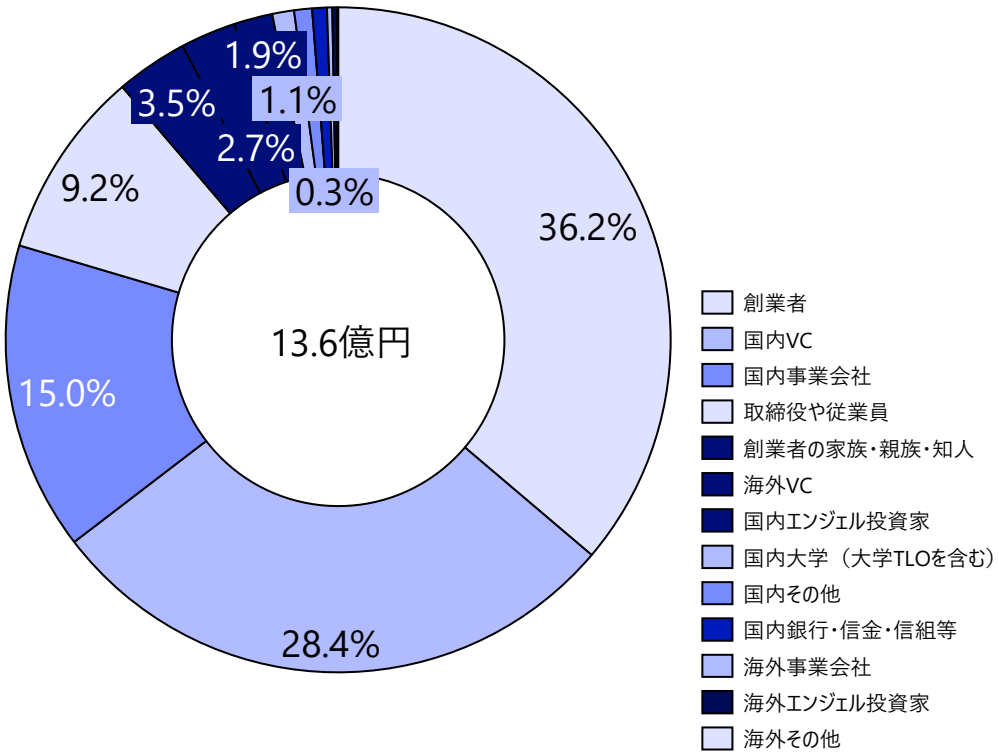
最大出資者は「創業者」が突出して高く、回答企業全体の約3分の2を占める。出資額比率は、創業者と国内VCで約3分の2を占める

最大出資者（N＝424（社））



※ 出資比率の合計が 100%にならないものに関しては、昨年度同様、「記入されている数値を是とし、可能な限り「最大出資者が誰か」のみ正確にピックアップ」する方針を採った。複数の出資者に同一の数値が書かれている場合は、両方を最大出資者としてカウントした。

出資額比率（N＝319（社））

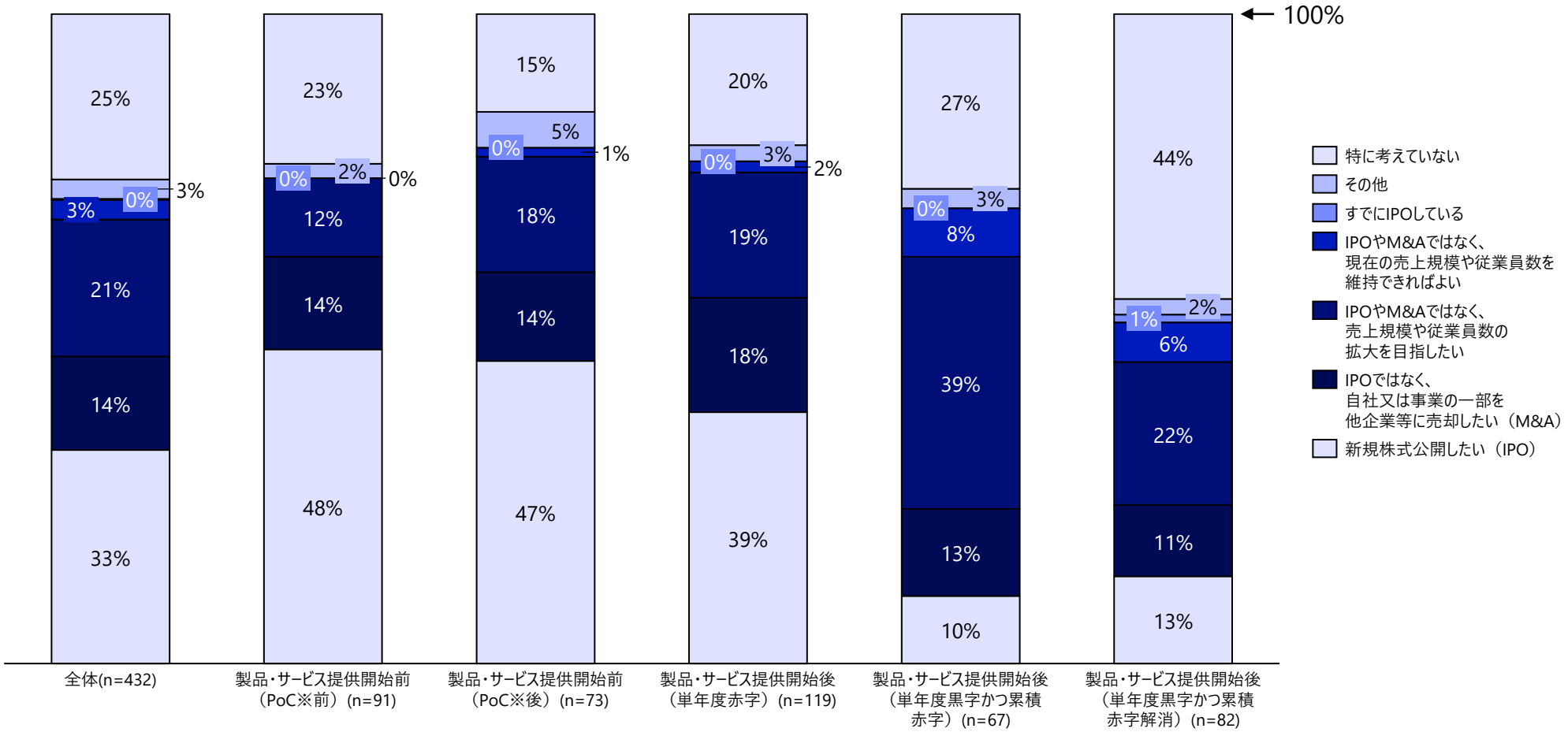


※ 出資額について誤解を避けるため、出資比率を合計100%で記入いただいた企業に絞って集計を行った。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

全体では対象企業の3割以上が「新規株式公開したい」と回答。事業ステージを経るごとに、IPO希望が減少し、「特に考えていない」の割合が増加

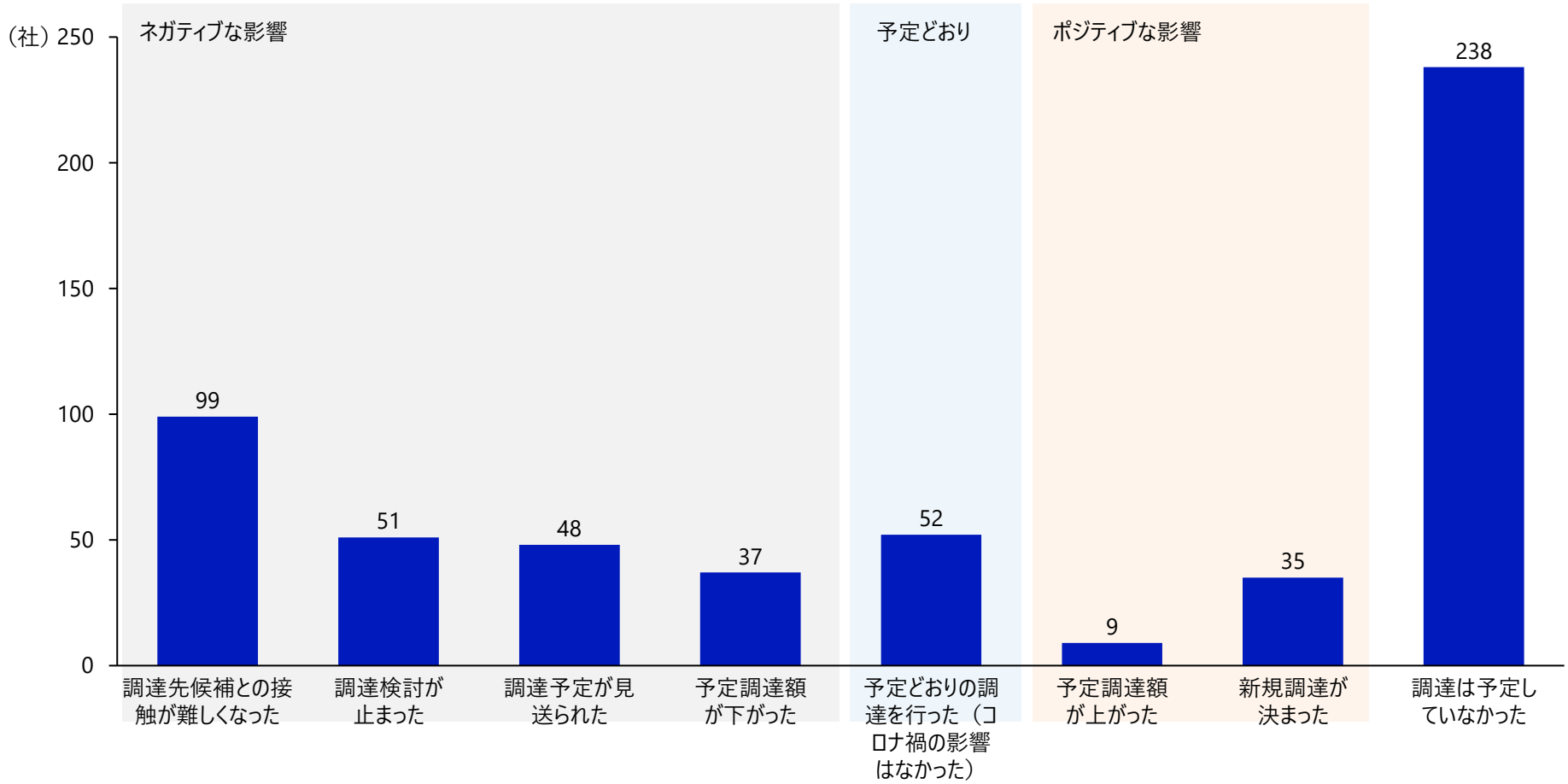
希望する出口戦略（N=432（社））



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

新型コロナウイルスの影響を受け、「調達先候補との接触が難しくなった」企業が99社。「調達検討が止まった」「調達予定が見送られた」も50社ほどに上る

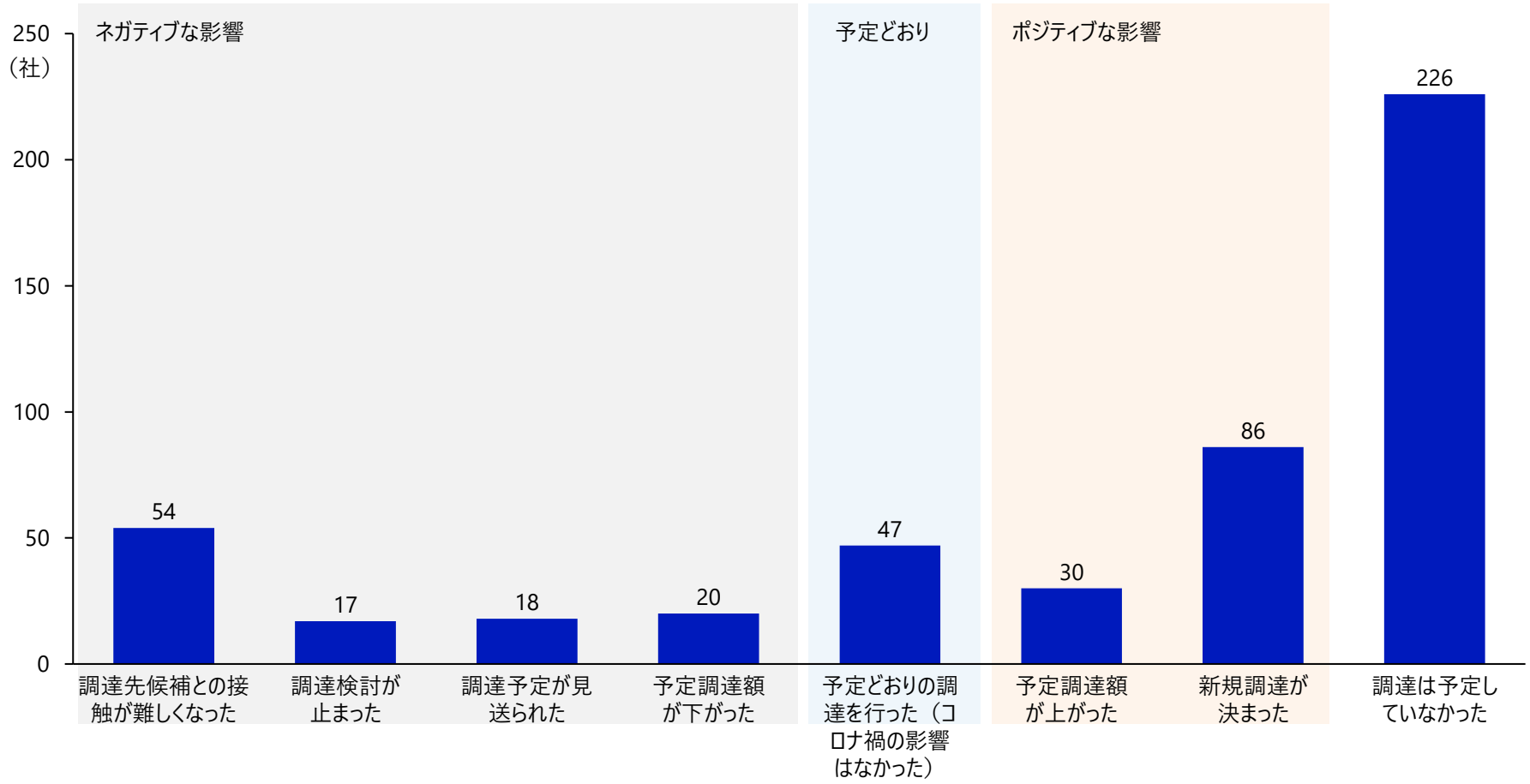
資金調達へのコロナ禍影響_投資（N=432（社）、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

融資に関しては「新規調達が決まった」企業が86社。投資を通じた資金調達と比較すると、ポジティブな影響も見られる

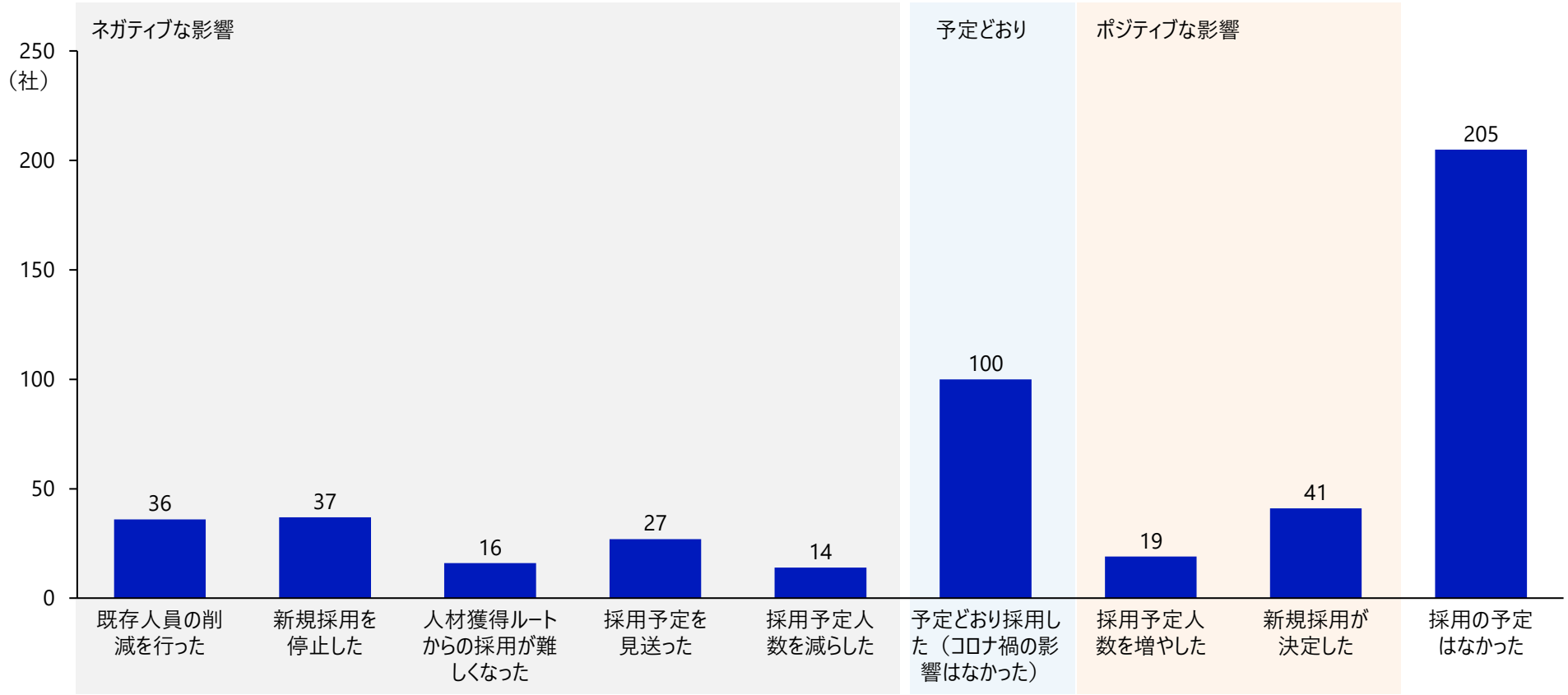
資金調達へのコロナ禍影響_融資（N=432（社）、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「予定通り採用した（コロナ禍の影響はなかった）」企業が100社で最も多い。コロナ禍によるネガティブな影響は、資金調達ほどは大きくない

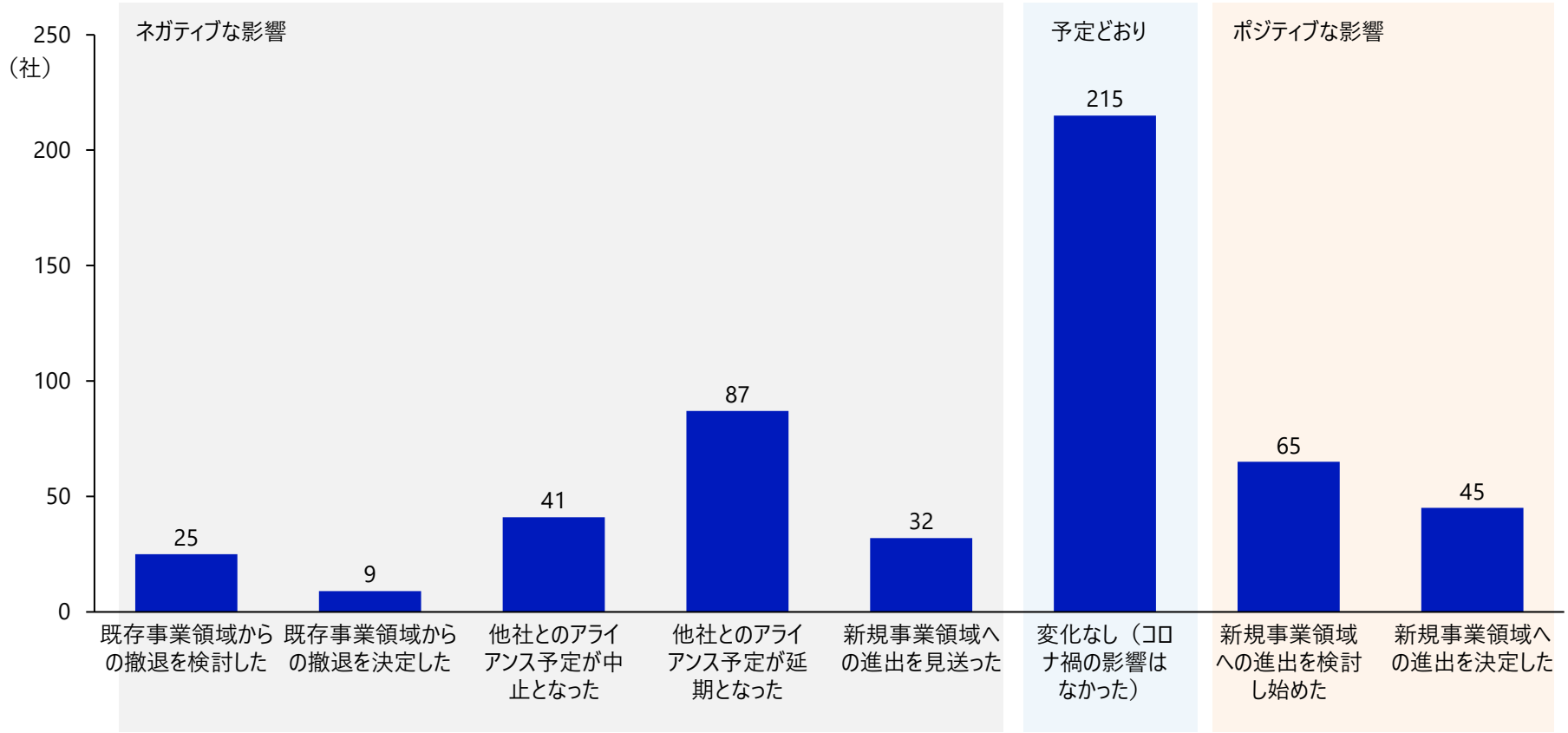
人材活用へのコロナ禍影響（N=432（社）、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

「変化なし（コロナ禍の影響はなかった）」企業が215社で最も多い。社外との関係では「他社とのアライアンス予定が延期」といった機会損失も目立つ

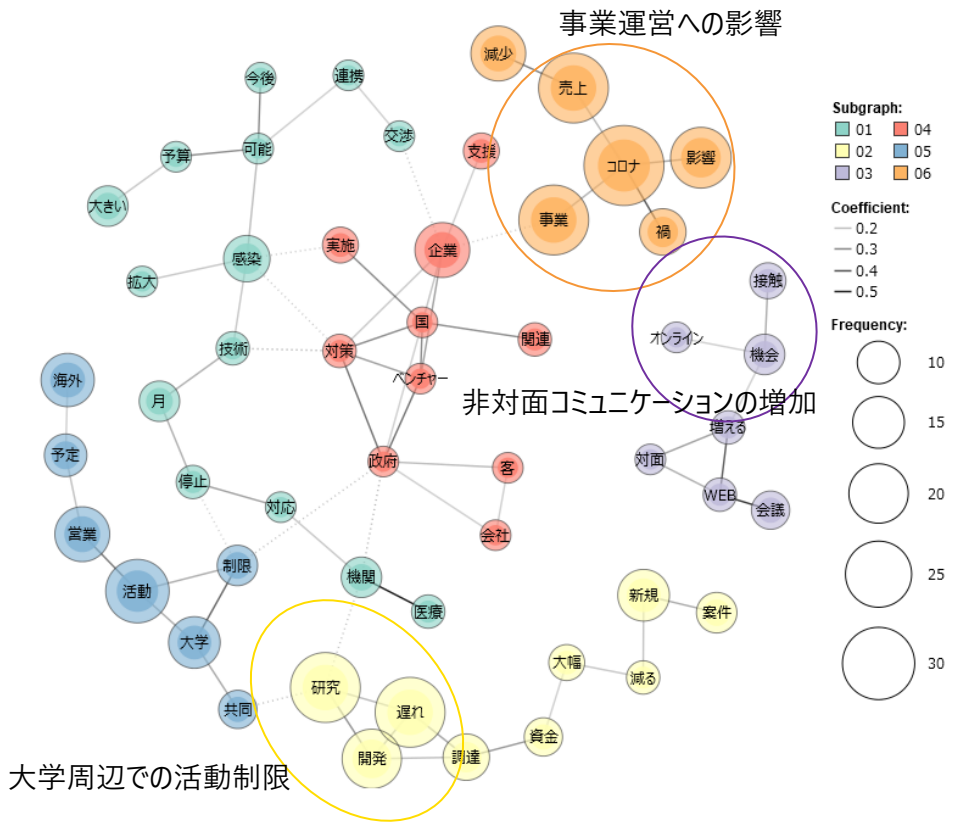
事業運営へのコロナ禍影響（N=432（社）、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

コロナ禍により事業の維持・拡大が難航した声が目立つ。オンライン移行の流れは、企業によって追い風／向かい風となっている

抽出語共起ネットワーク



※テキストマイニングソフトKHCoderによって抽出。「弊社」「思う」といった意味のない語は除外

自由回答（抜粋）

「売上」「事業」を含む記述（一例）

- 「弊社の市場が主に海外である中、対面での営業活動ができない状況が続き、予定していた売上が上がらない状況が続いている。」（環境・エネルギー／最終財（企業向け製品））
- 「クライアント企業が、コロナ対応によって事業スピードが低下し、進行中の案件が一時停止したことで、4-7月は売上が大幅に低下した。」（バイオ・ヘルスケア／サービスコンサルティング）
- 「ネットミーティングでは話せない秘匿情報などのやり取りに時間がかかり、事業の進捗スピードが減速した。」（バイオ・ヘルスケア／最終財（企業向け製品））
- 「コロナによる緊急融資や各種補助金も売上があることが前提のものばかりであり、研究開発事業で現在売上がない企業の支援を行うものがないため、まったく公的な支援を受けられていない状況にある。」（その他／最終財（一般消費者向け製品））

「研究」「遅れ」を含む記述（一例）

- 「大学が一時期閉鎖されたことで本事業に関する論文執筆が遅れ、マーケティング活動が遅れている。」（バイオ・ヘルスケア／部品・中間財）
- 「協力先病院への立ち入りができなくなり、開発・導入活動に大幅な遅れが発生しました。」（ソフトウェア・アプリ／サービスコンサルティング）
- 「弊社は大学キャンパス内で営業をしている中で、非常勤研究員として雇っている学生の入構制限が課されたため、研究開発が遅延した。」（エレクトロニクス／サービスコンサルティング）
- 「部材調達が遅れ、共同研究先の稼働が停止し、助成金の予算を使えなくなった。」（その他／部品・中間財）

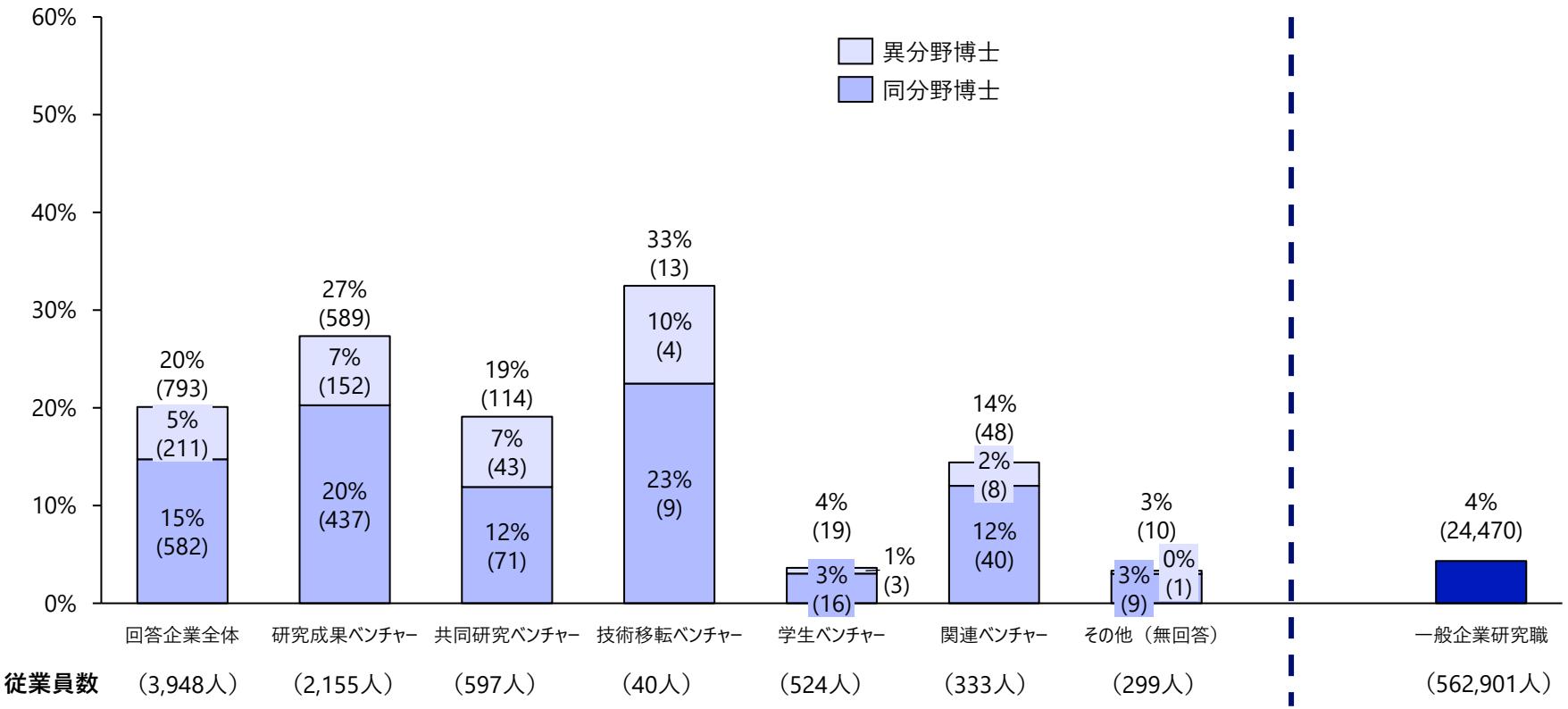
「オンライン」「接触」「機会」を含む記述（一例）

- 「面会による情報交換の場が激減したが、一方で、オンライン等による情報交換の機会が増え、逆に問い合わせ件数が増えた。」（バイオ・ヘルスケア／サービスコンサルティング）
- 主となる学会の開催が全て中止されたため、開発商品の展示説明の機会が失われた。ビジネスチャンスの喪失が大きく影響している。（エレクトロニクス／最終財（企業向け製品））
- 新規に接触して出資を募る機会の獲得が難しく、オンラインなどのピッチや交流などを企画頂ければ参加したいです。（ソフトウェア・アプリ／サービスコンサルティング）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の従業員に占める博士人材の比率は、特に研究成果ベンチャーや技術移転ベンチャーで、一般企業の研究職に比べ高い

従業員に占める博士人材の割合

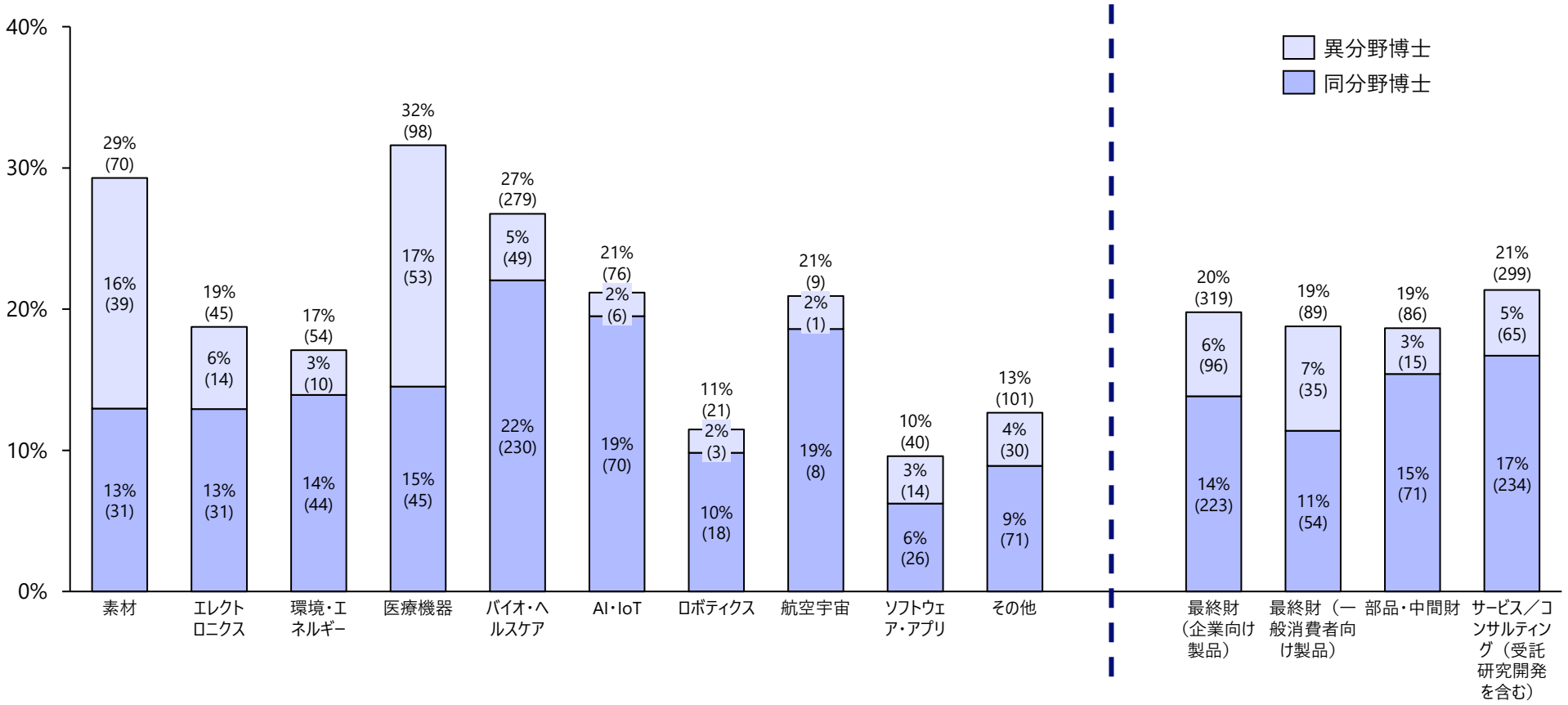


※ グラフの（）内は対象の事業ステージに該当する企業の博士人材従業員数の合計
※ 従業員数＝「正社員数」+「非正規社員数」
※ 一般企業研究職に占める博士人材割合については、総務省「令和2年科学技術研究調査」にもとづく

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

業種別では、「医療機器」で博士人材比率が最も高い。供給形態別では、大きな差は見られない

従業員に占める博士人材の割合（業種・供給形態別）



	素材	エレクトロニクス	環境・エネルギー	医療機器	バイオ・ヘルスケア	AI・IoT	ロボティクス	航空宇宙	ソフトウェア・アプリ	その他	最終財（企業向け製品）	最終財（一般消費者向け製品）	部品・中間財	サービス／コンサルティング（受託研究開発を含む）
従業員数	（239人）	（240人）	（316人）	（310人）	（1,043人）	（359人）	（183人）	（43人）	（417人）	（798人）	（1,613人）	（474人）	（461人）	（1,400人）

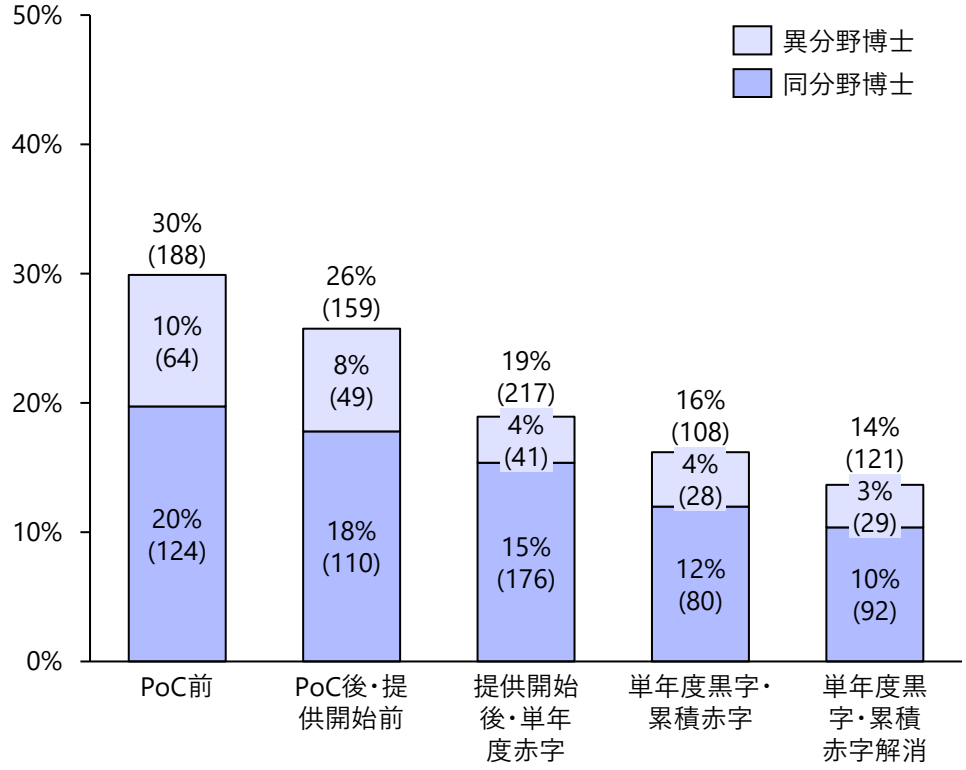
※ グラフの（）内は対象のベンチャー分類に該当する企業の博士人材従業員数の合計

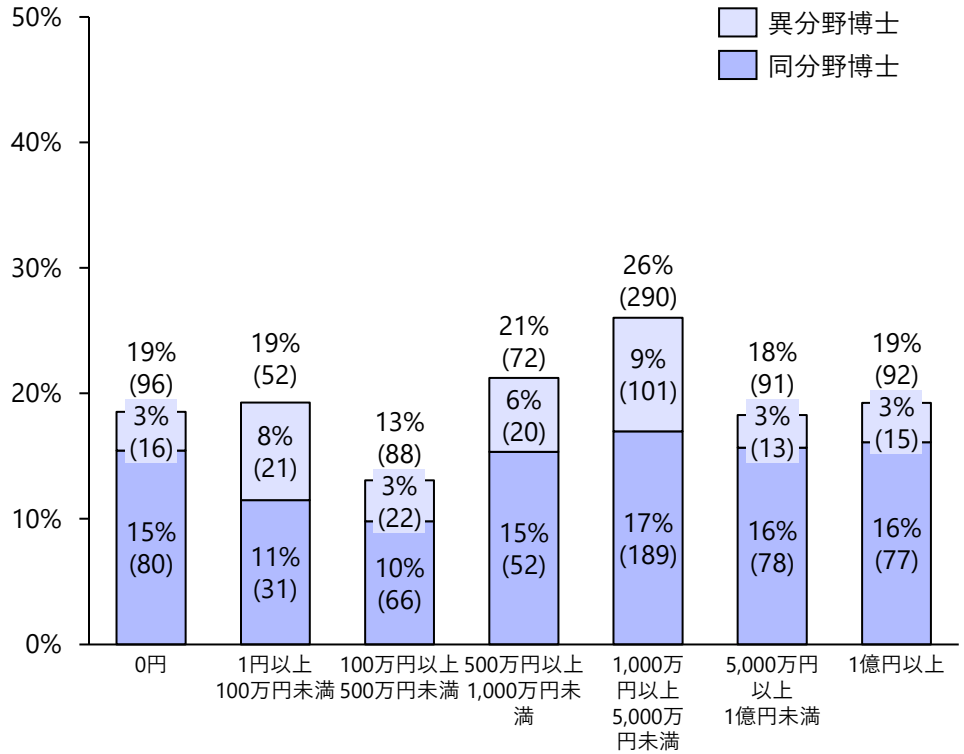
※ 従業員数＝「正社員数」+「非正規社員数」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

事業ステージ別では「PoC前」で、研究開発費別では「1,000万円以上5,000万円未満」で、博士人材比率が高い

従業員に占める博士人材の割合（事業ステージ・研究開発費別）





従業員数	（629人）	（618人）	（1,146人）	（668人）	（887人）	（518人）	（270人）	（673人）	（339人）	（1,114人）	（498人）	（478人）

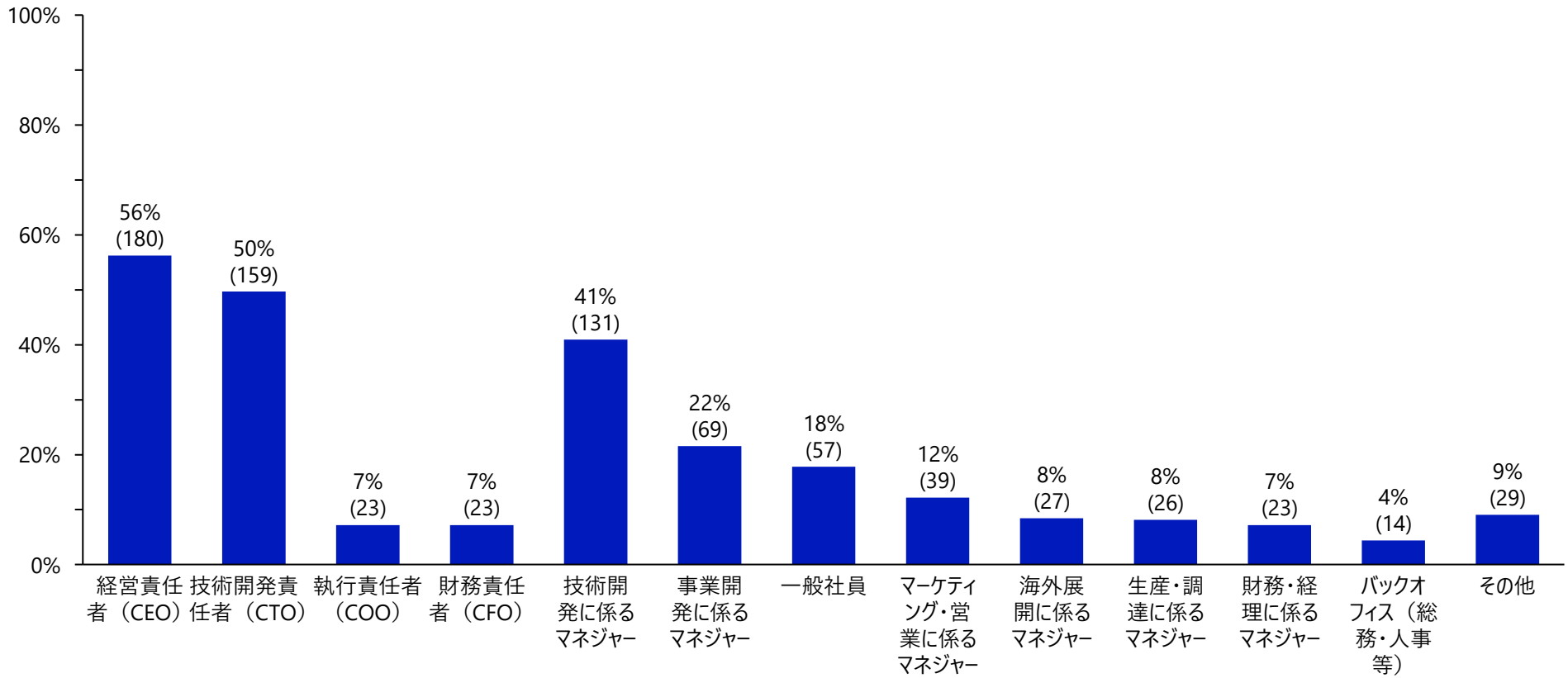
※ グラフの（）内は対象のベンチャー分類に該当する企業の博士人材従業員数の合計

※ 従業員数＝「正社員数」+「非正規社員数」

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

博士人材のポストとして最も多いのは経営責任者（CEO）。技術開発責任者（CTO）、技術開発に係るマネジャーが続く

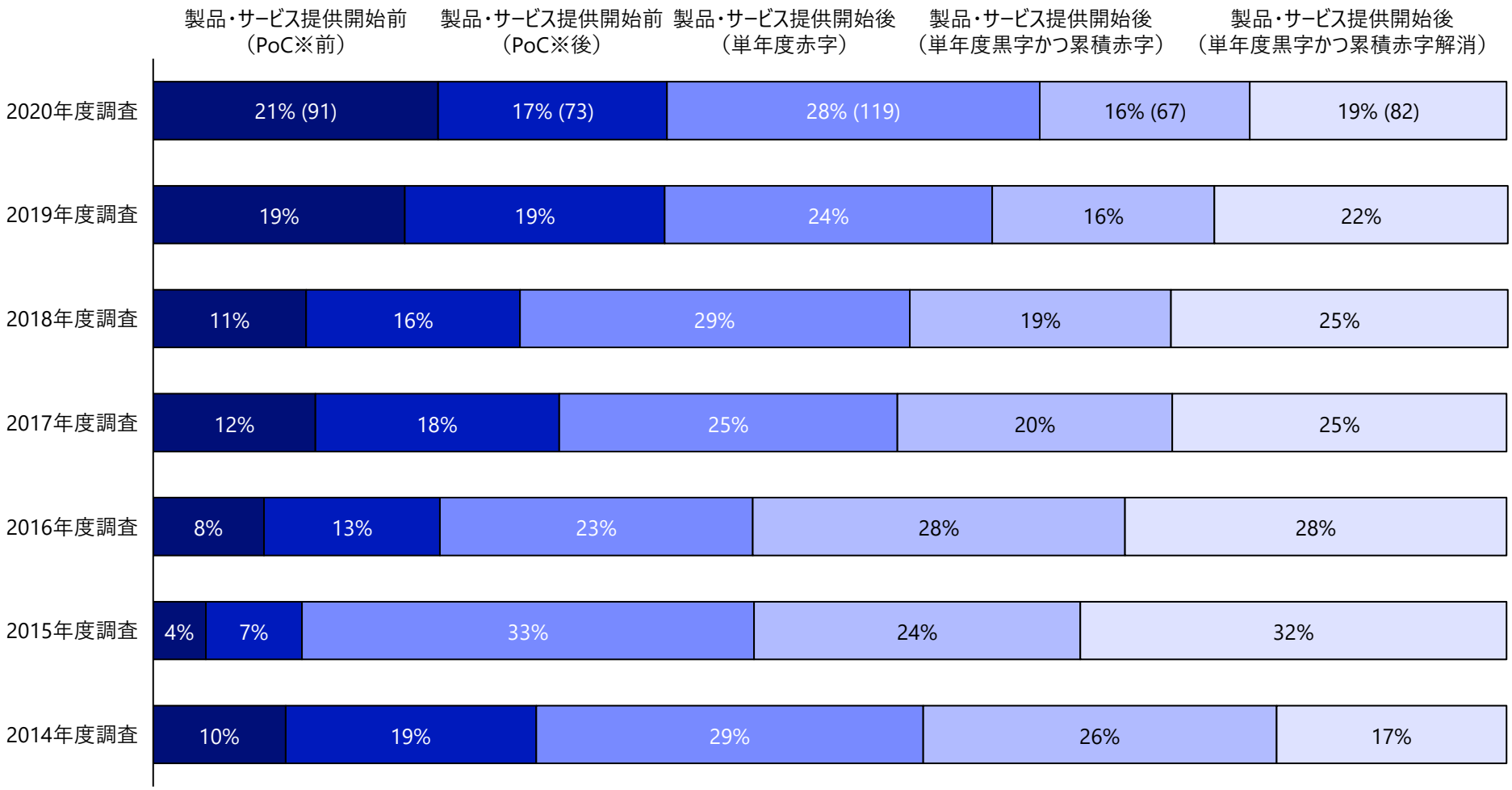
博士人材のポスト（N=320（社）、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

回答企業の事業ステージは、過年度と比較して「PoC前」から「単年度赤字」の割合が高い

回答企業に占める「現在の事業ステージ」の内訳

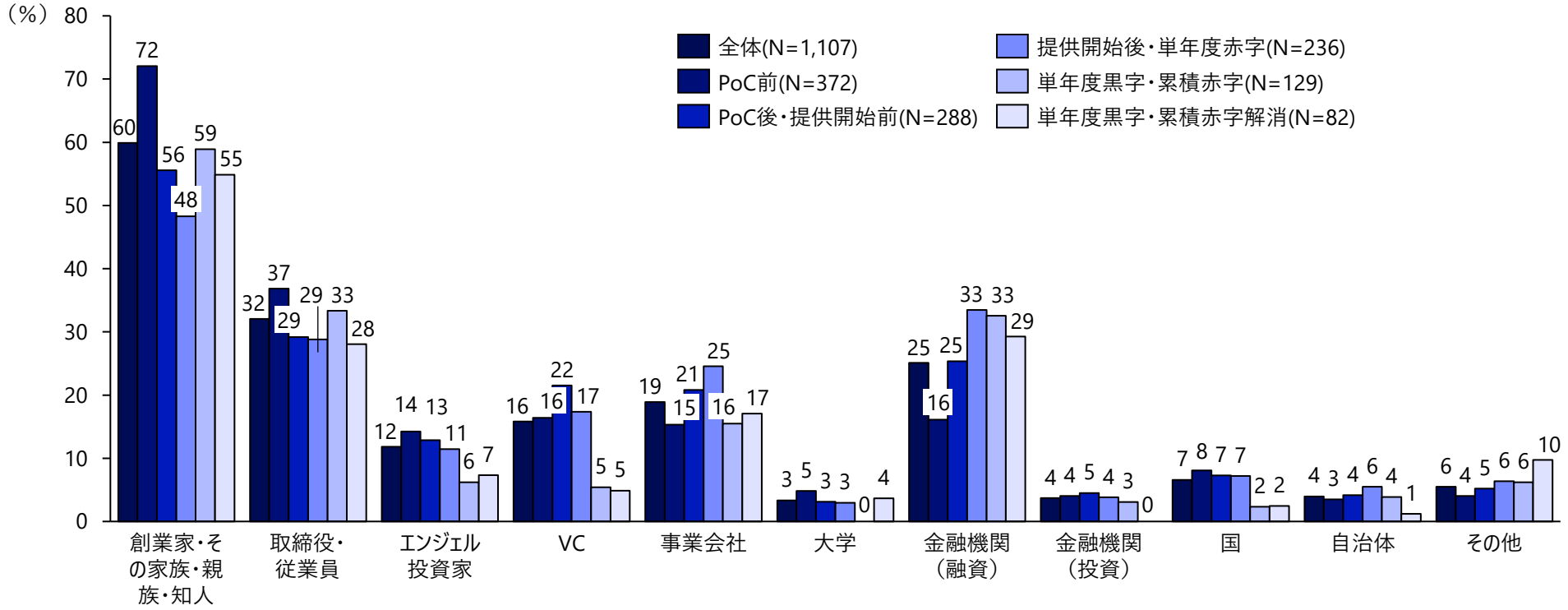


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

資金調達先は「創業家・その家族・親族・知人」「取締役・従業員」が全事業ステージで上位。ステージ前半ではVCからの投資、ステージ後半では金融機関からの融資も目立つ

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で、「現在までの資金調達先」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

現在までの資金調達先（事業ステージ別、複数回答）

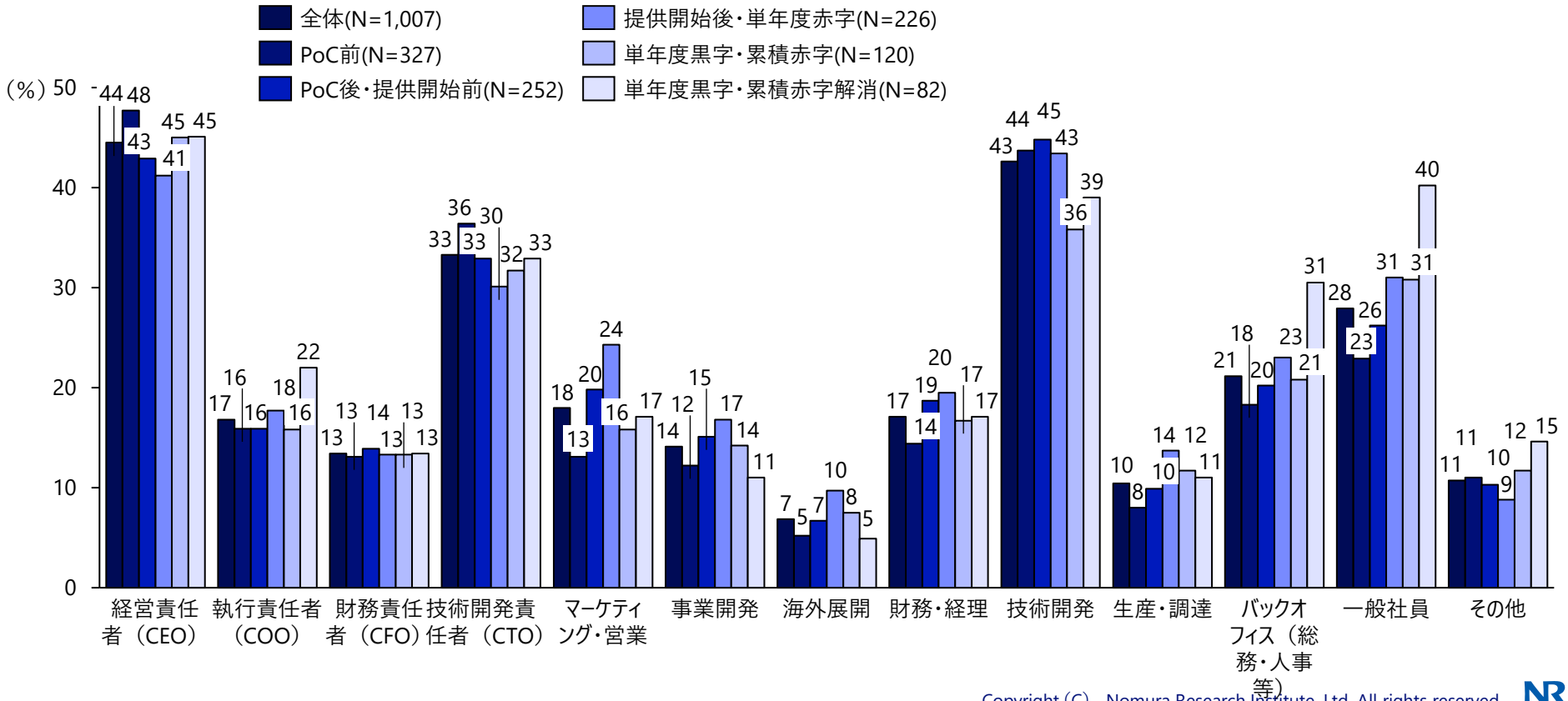


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

全ステージで「CEO」と「CTO」、ステージ初期で「技術開発責任者」のニーズが強い。事業運営に欠かせない必須の役割ということもあり、多くの企業で確保に成功している

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で、「現在に至るまでで必要となり、実際に獲得できた人材」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

事業ステージごとの人材ニーズ_獲得できた人材（複数回答）

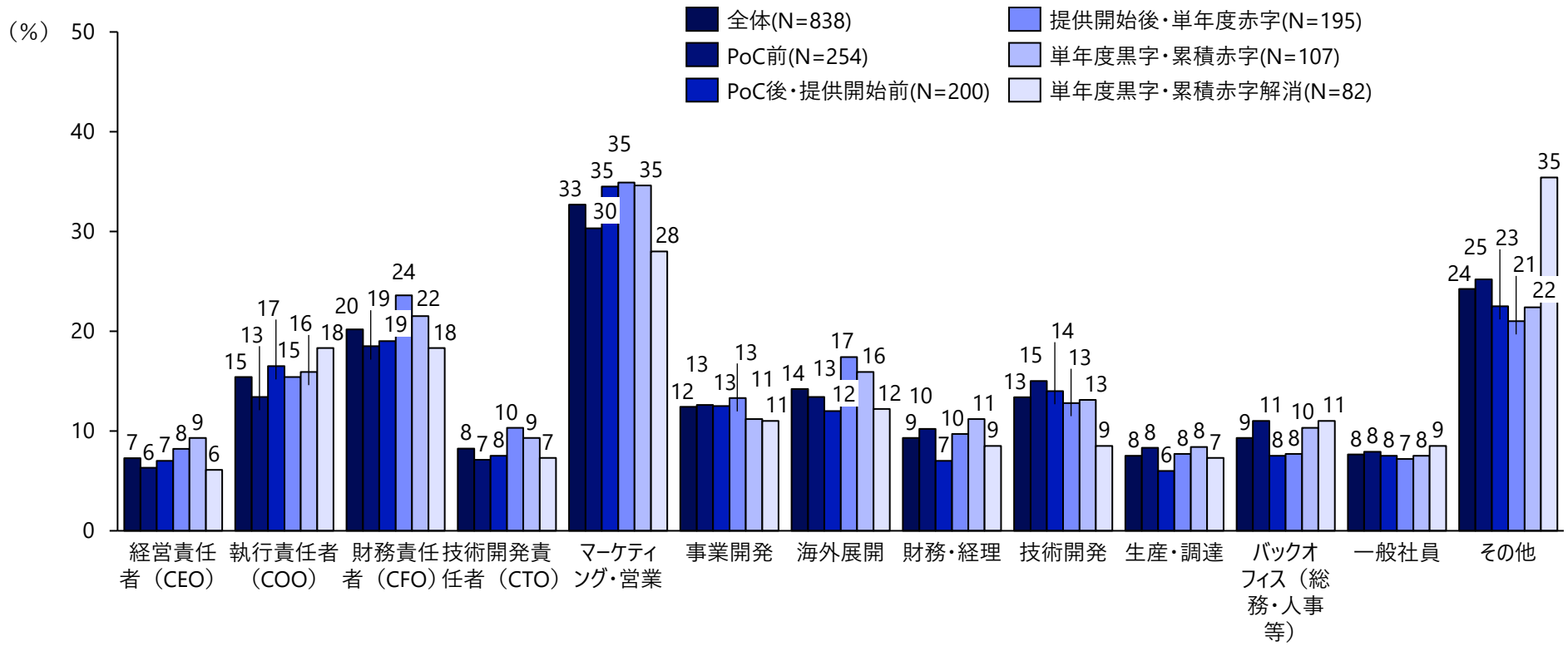


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ニーズがあったものの獲得できなかった人材としては「マーケティング・営業」が最も高い。事業ステージ中盤以降では、「COO」「CFO」といった経営人材も挙がっている

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で、「現在に至るまでで必要となり、獲得できなかった人材」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

事業ステージごとの人材ニーズ_獲得できなかった人材（複数回答）

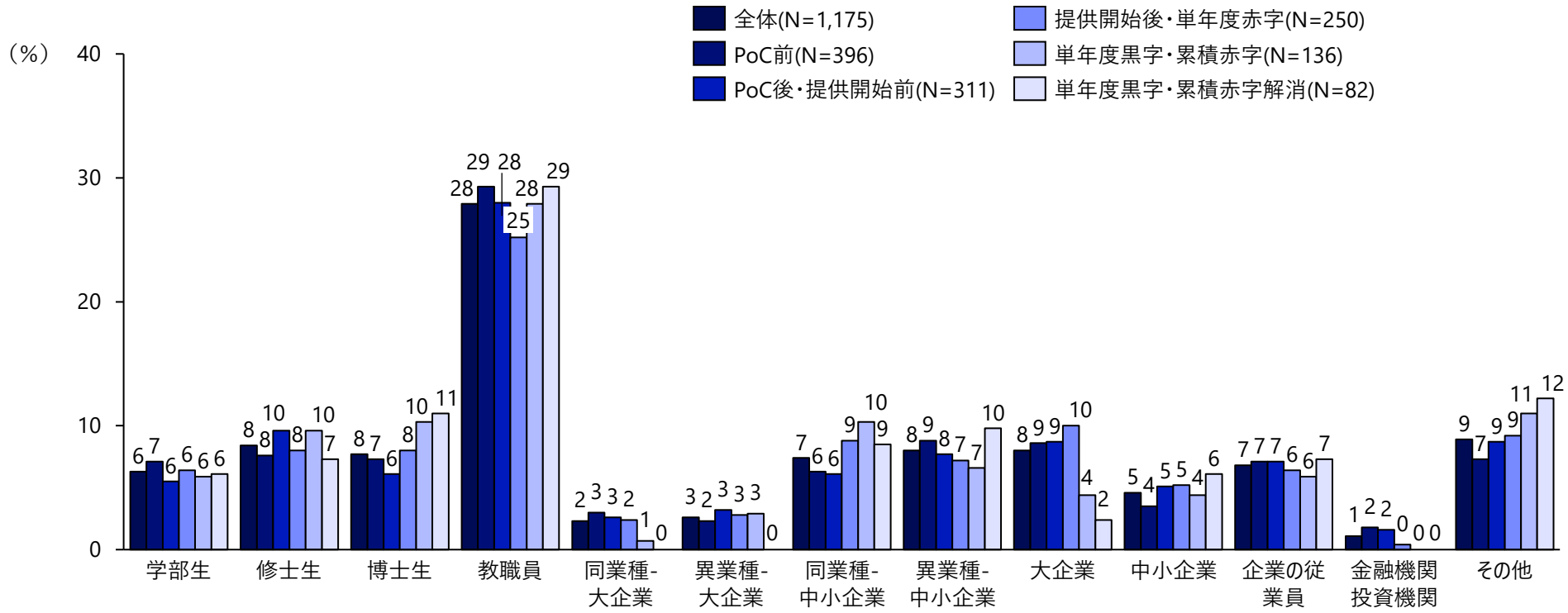


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の経営を担うCEOの最終経歴では、全事業ステージにおいて、「教職員」の割合が最も高い

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で「現在までの経営責任者（CEO）の最終経歴」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

現在までのCEOの最終経歴（事業ステージ別、複数回答）

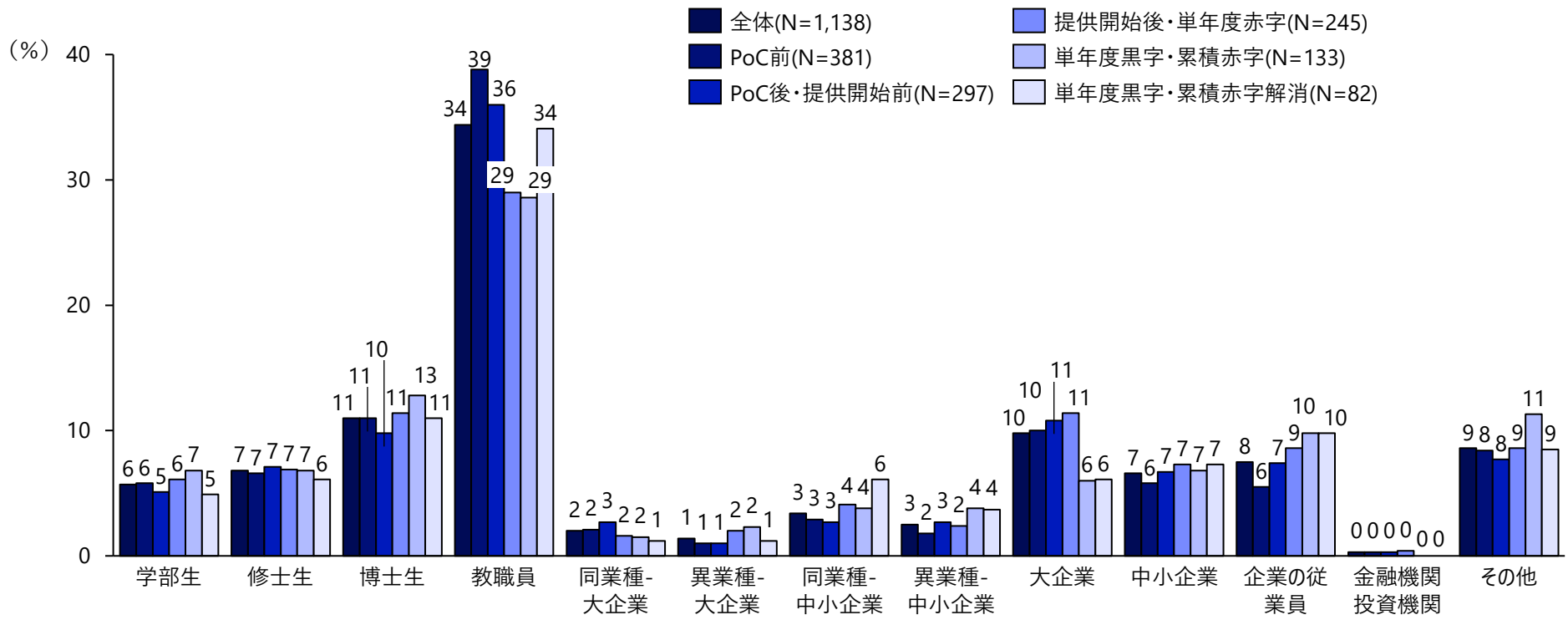


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャー企業の技術開発を中心的に支えるCTOの最終経歴でも、全事業ステージにおいて、「教職員」の割合が最も高い

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で、「現在までの技術開発責任者（CTO）の最終経歴」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

現在までのCTOの最終経歴（事業ステージ別、複数回答）

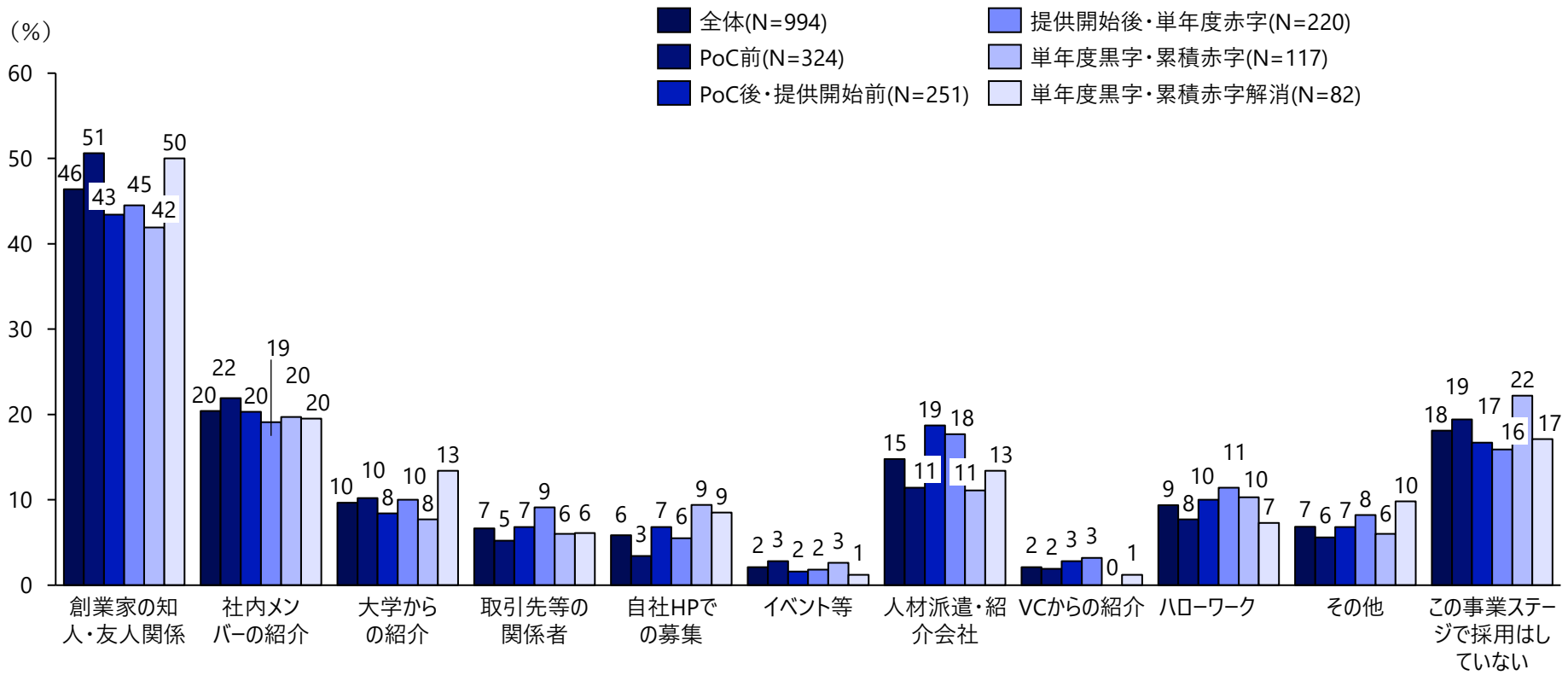


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

人材獲得ルートとしては「創業家の知人・友人関係」が全ての事業ステージで最も高い。次いで「社内メンバーの紹介」。ステージ中盤では「人材派遣・紹介会社」も高い

■ 現在の事業ステージについては必須回答、過去の事業ステージについては任意回答の形で、「人材獲得のルート」を調査したため、集計結果の「全体」には、同一企業により任意回答いただいたデータが含まれている。

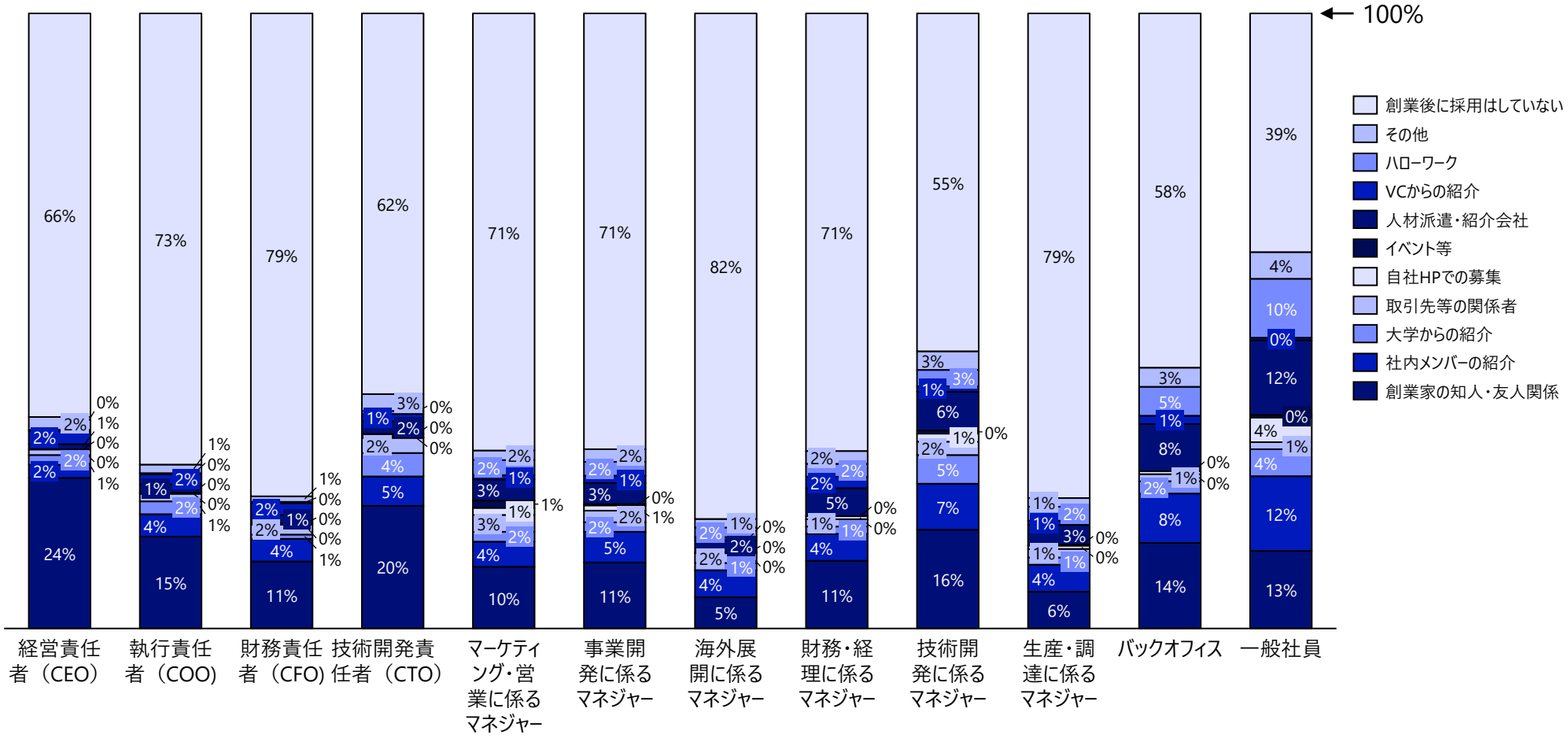
人材獲得ルート（事業ステージ別、複数回答）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

経営人材は、「創業家の知人・友人関係」ルートでの獲得が最も多い。オペレーション人材は、「社内メンバーの紹介」「人材派遣・紹介会社」のルートも比較的多い

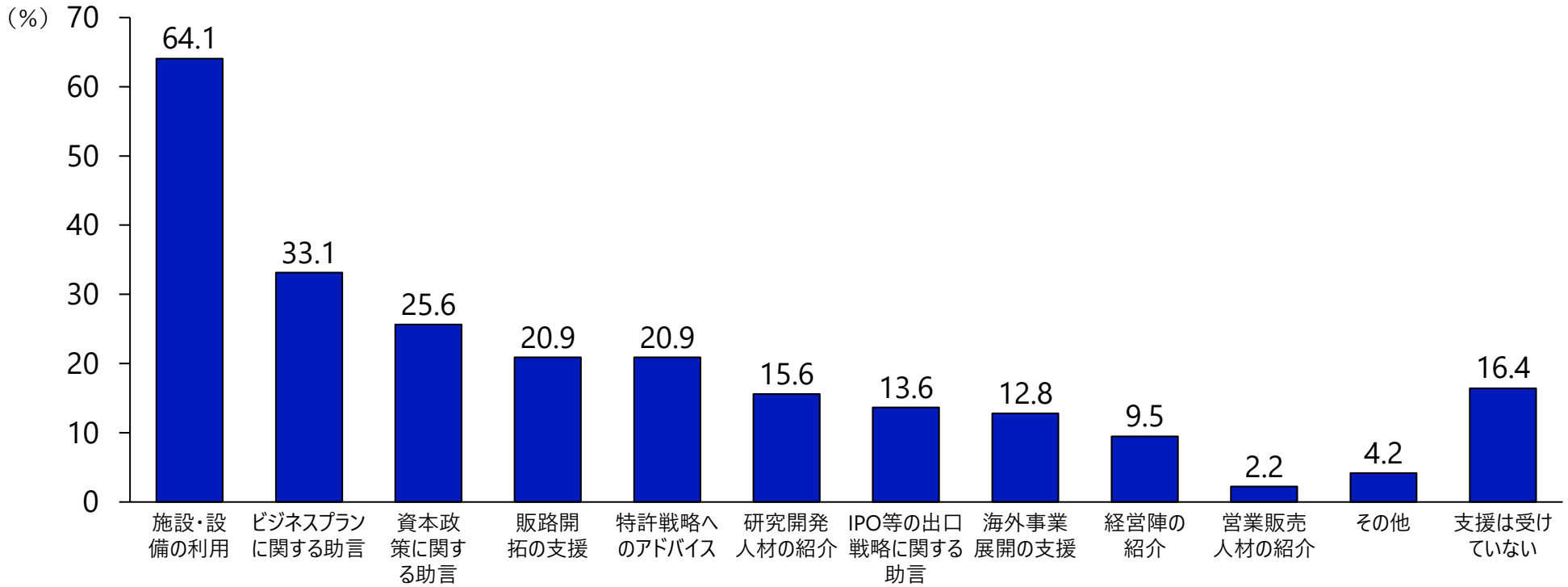
人材ごとの獲得ルート（N=432（社）、複数回答）



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

効果的な支援としては「施設・設備の利用」が最も高く、次いで「ビジネスプランに関する助言」。「支援は受けていない」も16.4%と一定数存在している

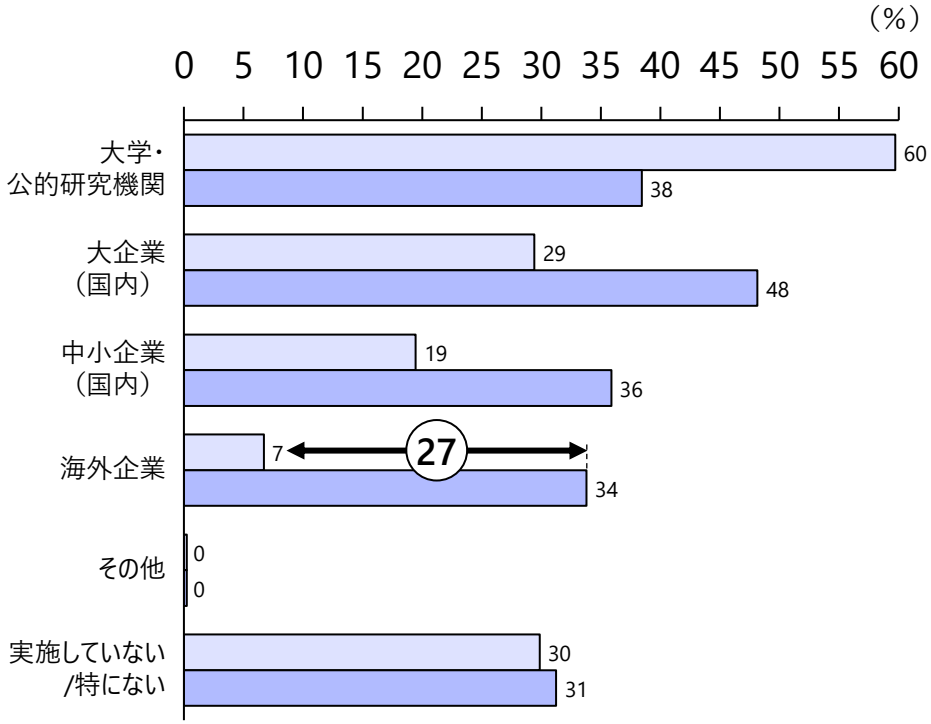
国・自治体・大学・VCからの効果的な支援（N＝359（社）、複数回答）



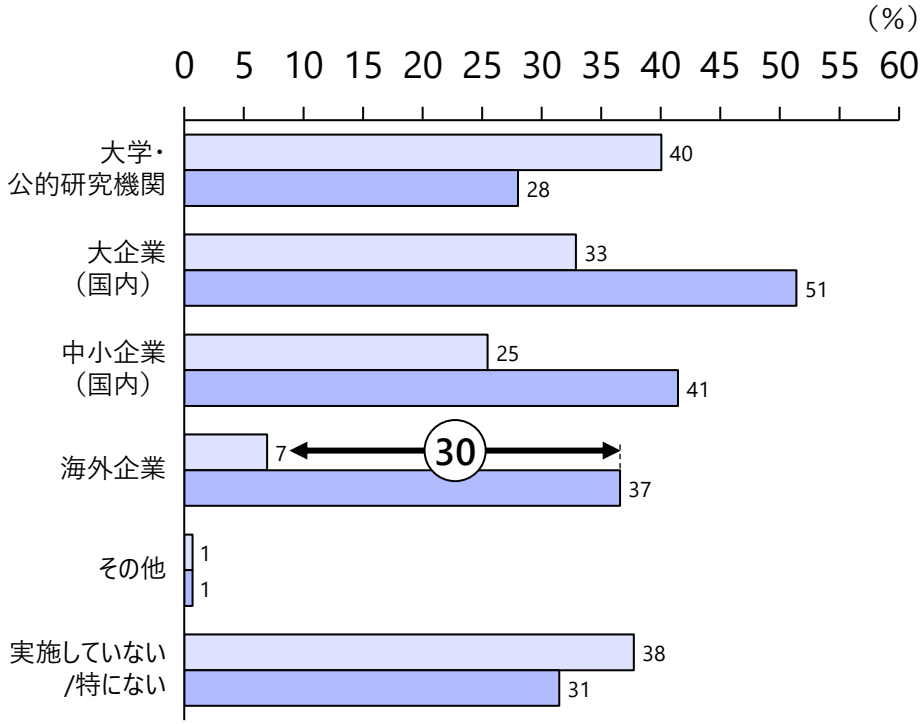
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

研究領域では6割、開発領域では4割が、大学・公的研究機関とのアライアンスを既に実施。今後の意向としては、海外企業との研究・開発ニーズが目立つ

他社とのアライアンス_研究（N＝432（社）、複数回答）



他社とのアライアンス_開発（N＝432（社）、複数回答）

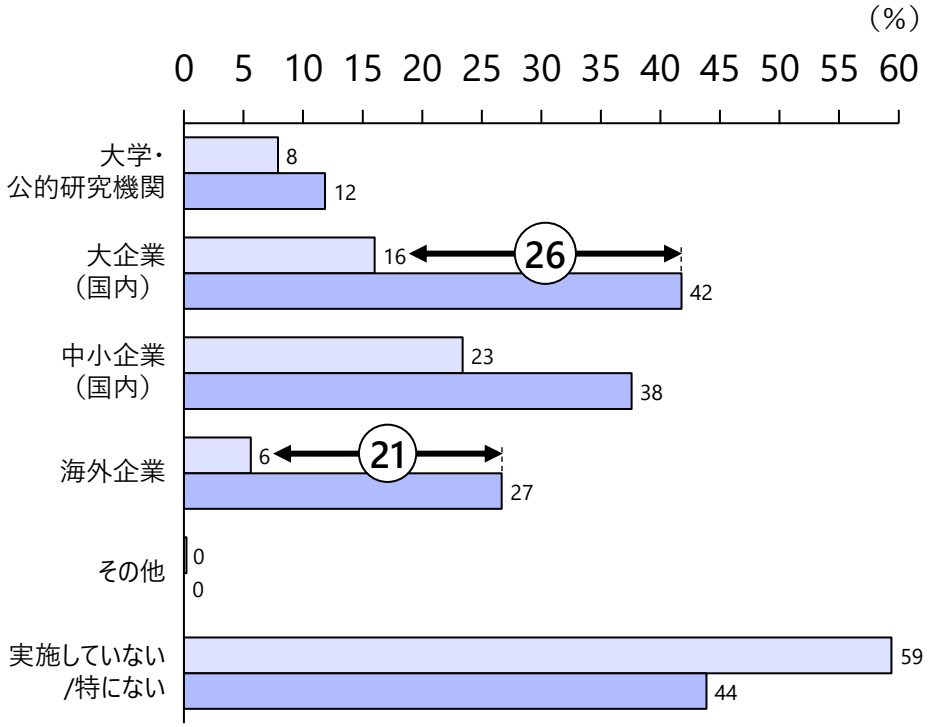


既に実施　今後希望

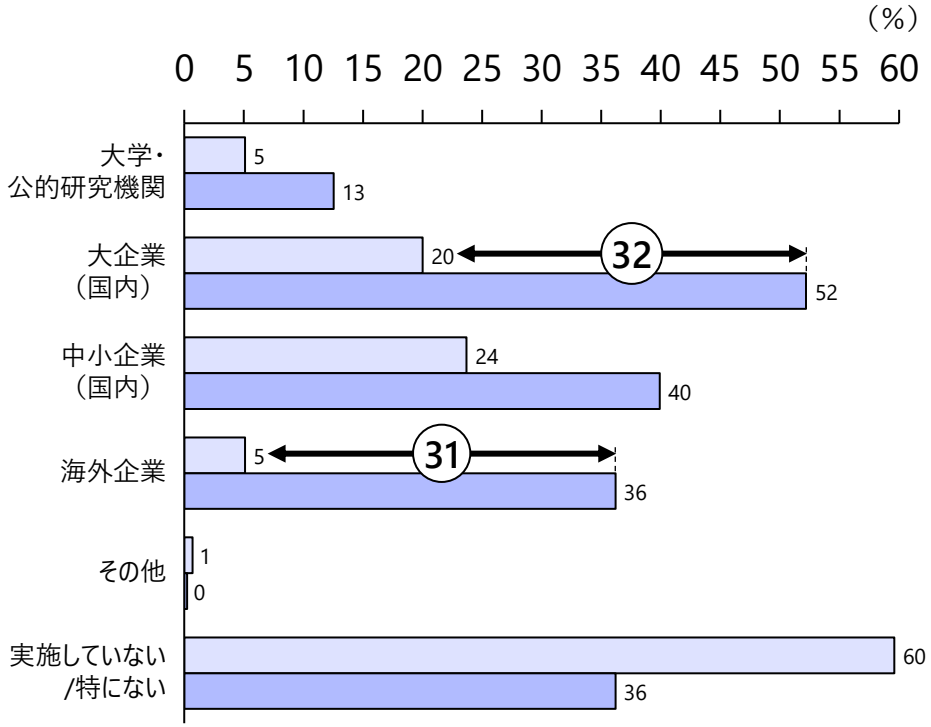
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

製造・生産や販売、マーケティング領域では、国内大企業や海外企業とのアライアンスニーズが目立つ

他社とのアライアンス_製造・生産（N＝432（社）、複数回答）



他社とのアライアンス_販売・マーケ（N＝432（社）、複数回答）



既に実施　今後希望

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

DBデータ作成

■ 大学発ベンチャー企業実態等調査におけるDB反映項目のうち、回答企業からのDB掲載許可を得た内容について、DB用データを作成した

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動

- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針

- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書

- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査

- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査

- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチファンドに関するヒアリング調査とも一部連携しつつ、大学発ベンチャー企業、大学、金融・投資機関へのヒアリングを行った

ヒアリング先および概要一覧

属性	概要/ヒアリングの観点
大学発ベンチャー企業（3社）	✓ アカデミック領域での知見・シーズを活用した研究開発型ベンチャー企業へのヒアリングを実施。 ✓ 外部人材や博士人材の活用、また昨今のコロナ禍影響について調査した。
大学（3校）	✓ 大学発ベンチャー企業の創出実績のある地方部の大学へのヒアリングを実施。 ✓ 産学連携や起業家教育の視点も踏まえつつ、大学発ベンチャー企業への支援状況や問題意識について調査した。
金融・投資機関（3機関）	✓ 研究開発型ベンチャー企業への知見を有する金融・投資機関へのヒアリングを実施。 ✓ 大学発ベンチャー企業への投資に際したボトルネックや、コロナ禍影響でのベンチャー投資状況を調査した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動

- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針

- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書

- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査

- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査

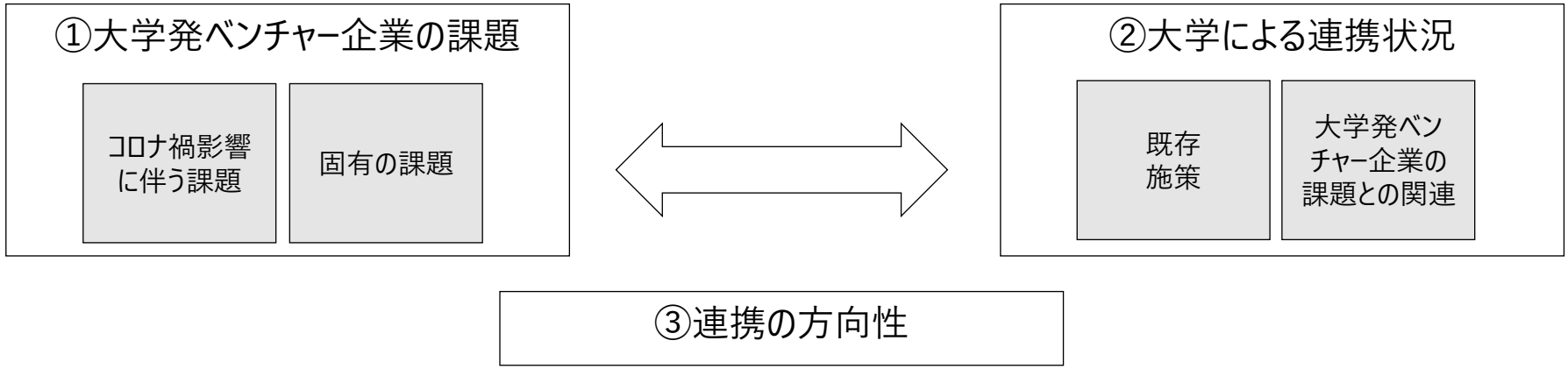
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

①大学発ベンチャー企業の抱える課題と、②大学との現在の連携施策および課題を整理した上で、③今後の連携の方向性を示していく

- 本章では、大学発ベンチャーと大学の間での効果的な連携施策を提示することを目的として、大学発ベンチャー調査を踏まえた課題分析を行っていく。
  - 課題分析にあたっては、本年度設立状況調査、実態等調査の結果に加えて、大学・大学発ベンチャー企業・投資機関からのヒアリングを通じて得られた示唆も活用する。
- 現状の課題を整理する観点として、大学発ベンチャー企業については「コロナ禍影響に伴う課題」「固有の課題」の2項目を、大学については、「既存施策」「大学発ベンチャー企業の課題との関連」の2項目を設定した。
- 大学発ベンチャー企業および大学に関する整理を踏まえ、既存施策の拡充や新規施策の構想を視野に入れた形で、連携の方向性についての考察を行う。

分析の考え方

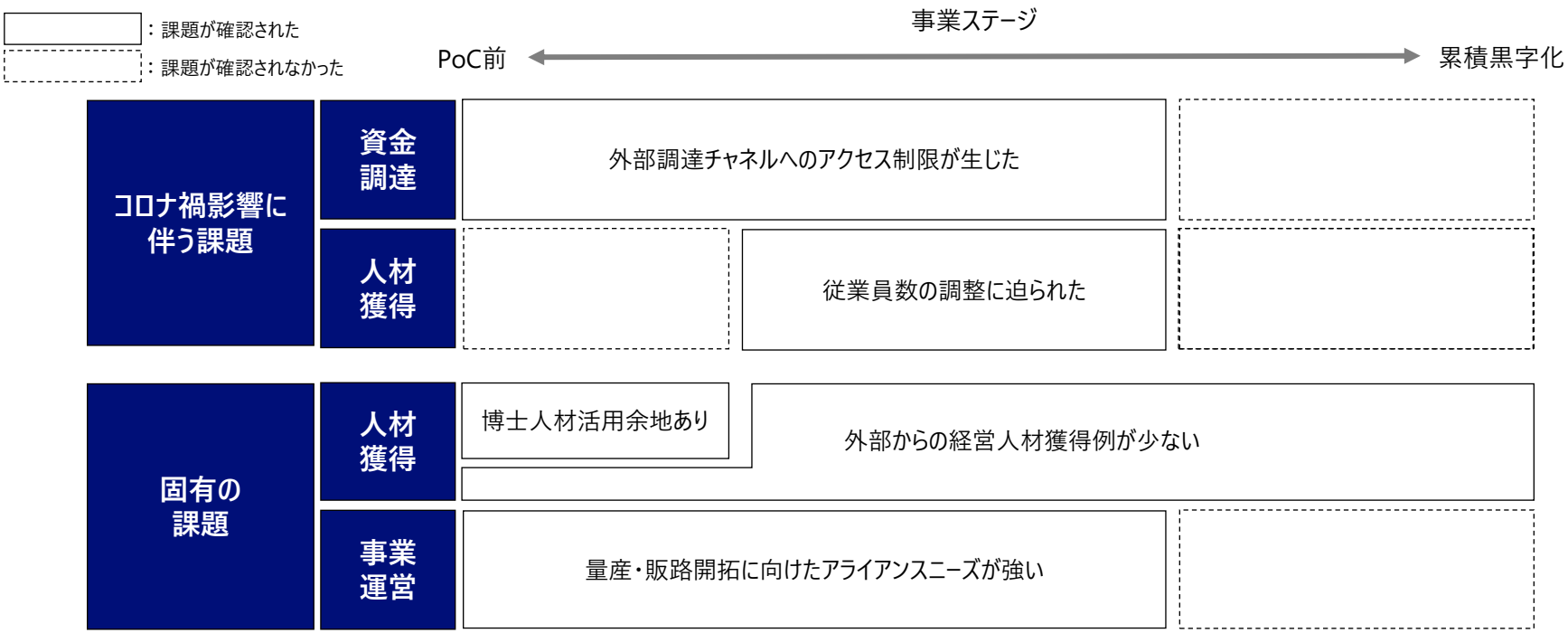


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

本調査で明らかになった、大学発ベンチャー企業の課題は、資金調達・人材獲得・事業運営に大別できる

- コロナ禍による急速な事業環境の変化により生じた課題と、大学発ベンチャー企業固有の課題を区別する形で分析を行ったところ、前者では資金・人材の側面で、後者では人材・事業の側面で、それぞれ課題が浮き彫りとなった。
- 事業ステージ別で課題整理を行うと、とりわけ事業ステージ前半において、課題が多く抽出された。

大学発ベンチャー企業の課題



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

投資を通じた調達では、「製品・サービス提供開始後（単年度赤字）」の事業ステージで、予定していた調達が難航している傾向が見られる

- PoC前のベンチャーにおいては、他ステージと比較してネガティブ・ポジティブな影響は少ない。
- 単年度赤字のステージは、創業家やその家族・知人等、社内からの出資に代わり、外部からの資金調達が増える時期であるがゆえ（次ページ参照）、コロナ禍により、投資家とのコミュニケーション機会が減少、またはオンラインに移行したことの影響が色濃く表れたと考えられる。

事業ステージ別比較（「調達予定なし」を除いた194社、複数回答）

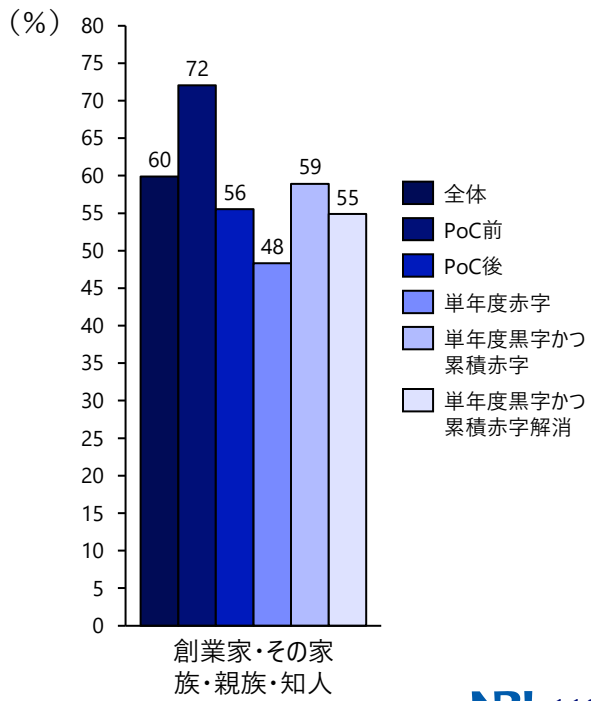
※ 赤枠は全体から+5%以上
※ 青枠は全体から -5%以下

※ 有効回答数の少ないセグメントについては、割合の分析評価に注意を要する

ネガティブな影響　予定どおり　ポジティブな影響

	N数	調達先候補との接触が難しくなった	調達検討が止まった	調達予定が見送られた	予定調達額が下がった	予定どおりの調達を行った（コロナ禍の影響はなかった）	予定調達額が上がった	新規調達が決まった
全体	194	51.0%	26.3%	24.7%	19.1%	26.8%	4.6%	18.0%
製品・サービス提供開始前（PoC前）	51	54.9%	25.5%	23.5%	17.6%	31.4%	3.9%	21.6%
製品・サービス提供開始前（PoC後）	46	47.8%	19.6%	26.1%	30.4%	26.1%	2.2%	21.7%
製品・サービス提供開始後（単年度赤字）	61	59.0%	27.9%	27.9%	13.1%	21.3%	4.9%	14.8%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）	19	47.4%	36.8%	21.1%	5.3%	31.6%	0.0%	15.8%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）	17	23.5%	29.4%	17.6%	29.4%	29.4%	17.6%	11.8%

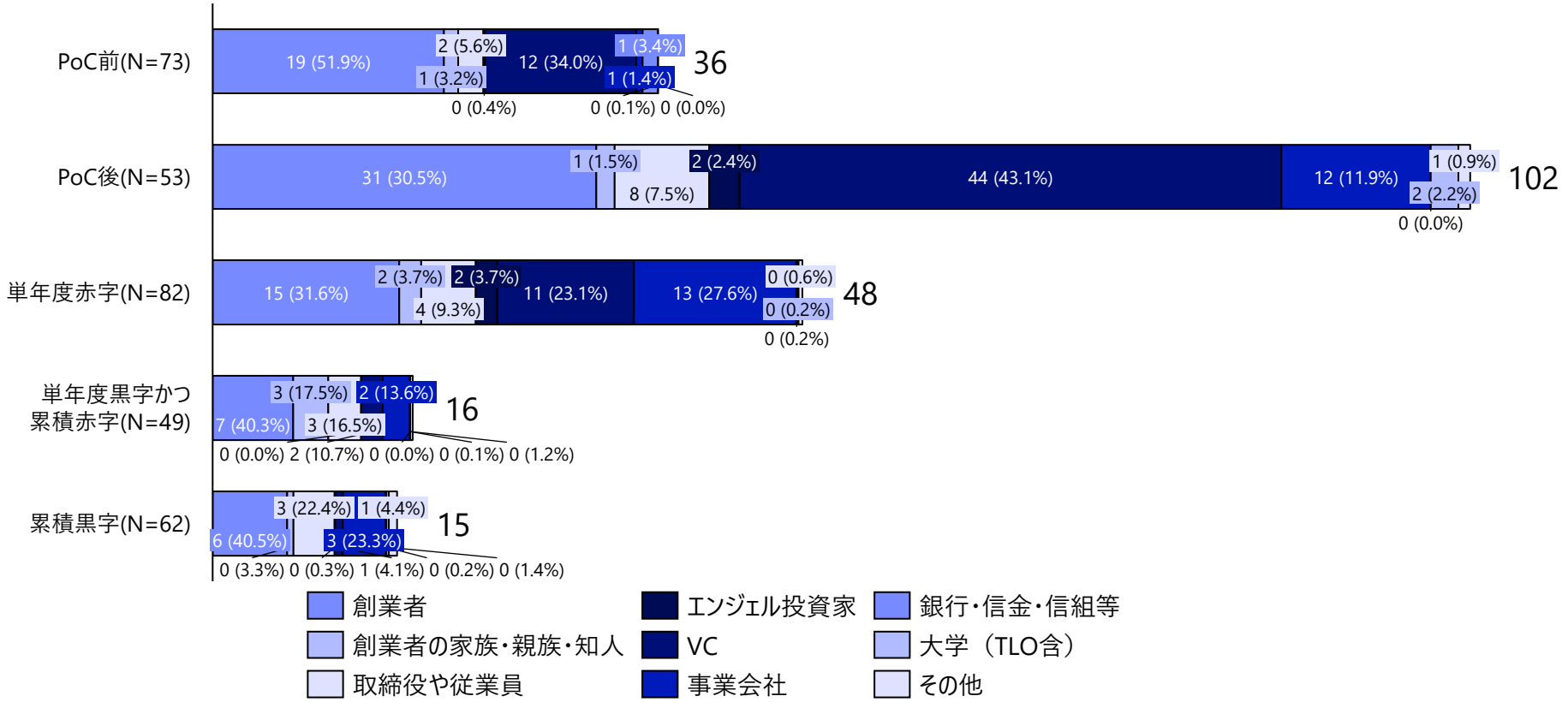
【再掲】創業家等からの調達割合



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【参考】アンケート回答企業においては、PoC後におけるVCの存在感が大きい

資本金に占める出資比率_事業ステージ別平均比較（出資比率合計を100%で回答した319社、単位は百万円）



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

融資を通じた調達では、調達先候補との接触が、特にPoC前の企業で難しくなっている。事業ステージが進むごとに、ネガティブな影響は薄れている

■ 新型コロナウイルスの流行に際し、各社が手元資金の確保を図ると、すでに金融機関とのチャネルを有するステージ後半の企業は、比較的スムーズな調達が実現できた一方、ステージ前半の企業は、審査に時間を有する上、製品・サービスの提供も開始していないことから、融資を受けることが難しかったと考えられる。

事業ステージ別比較（「調達予定なし」を除いた206社、複数回答）

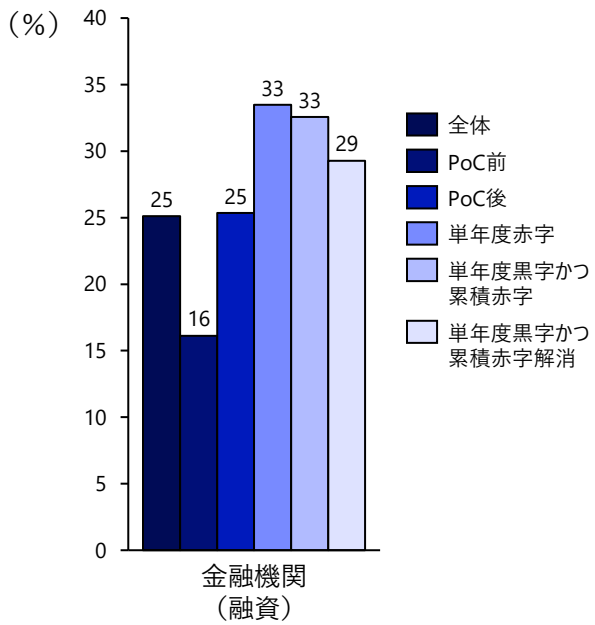
※ 赤枠は全体から+5%以上
※ 青枠は全体から -5%以下

※ 有効回答数の少ないセグメントについては、割合の分析評価に注意を要する

ネガティブな影響　予定どおり　ポジティブな影響

	N数	調達先候補との接触が難しくなった	調達検討が止まった	調達予定が見送られた	予定調達額が下がった	予定どおりの調達を行った（コロナ禍の影響はなかった）	予定調達額が上がった	新規調達が決まった
全体	206	26.2%	8.3%	8.7%	9.7%	22.8%	14.6%	41.7%
製品・サービス提供開始前（PoC前）	39	43.6%	15.4%	15.4%	15.4%	12.8%	5.1%	30.8%
製品・サービス提供開始前（PoC後）	35	37.1%	8.6%	14.3%	11.4%	17.1%	14.3%	34.3%
製品・サービス提供開始後（単年度赤字）	71	22.5%	7.0%	8.5%	8.5%	22.5%	12.7%	45.1%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）	31	9.7%	0.0%	0.0%	3.2%	25.8%	29.0%	48.4%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）	30	16.7%	10.0%	3.3%	10.0%	40.0%	16.7%	50.0%

【再掲】金融機関からの融資調達割合



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

単年度赤字の事業ステージで、既存人員削減や新規採用停止等、従業員数の調整に迫られている状況がうかがえる

- 正社員数の増加率は、PoC後から単年度赤字へ移行するタイミングで最も高まっている。
- 新型コロナウイルスの流行により、既存事業の遅延や中止が見込まれ、人員予算の見直しが求められた場合、最も余剰人員が発生するのは単年度赤字の事業ステージになると考えられる。
- 結果として、単年度赤字の事業ステージでは、「既存人員の削減」「新規採用の停止」といったネガティブな影響が、他事業ステージに比べて高くなっていると考えられる。

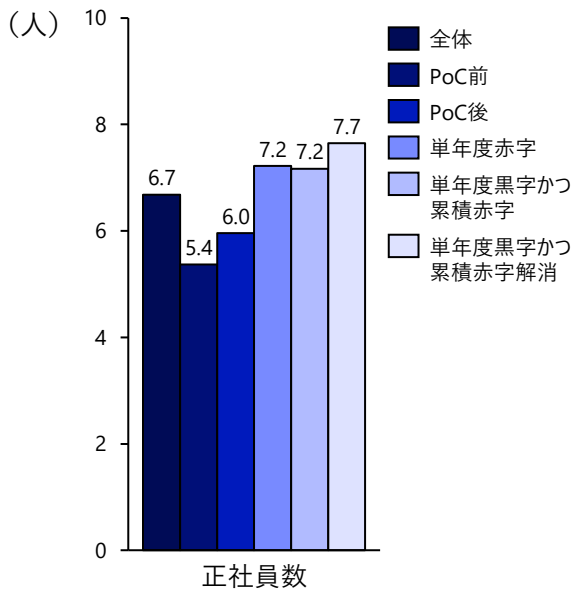
事業ステージ別比較（「採用予定なし」を除いた227社、複数回答）

※ 赤枠は全体から+5%以上
※ 青枠は全体から -5%以下

ネガティブな影響　予定どおり　ポジティブな影響

	N数	既存人員の削減を行った	新規採用を停止した	人材獲得ルートからの採用が難しくなった	採用予定を見送った	採用予定人数を減らした	予定どおり採用した（コロナ禍の影響はなかった）	採用予定人数を増やした	新規採用が決定した
全体	227	15.9%	16.3%	7.0%	11.9%	6.2%	44.1%	8.4%	18.1%
製品・サービス提供開始前（PoC前）	42	14.3%	19.0%	9.5%	11.9%	2.4%	45.2%	2.4%	21.4%
製品・サービス提供開始前（PoC後）	41	7.3%	9.8%	7.3%	7.3%	12.2%	63.4%	4.9%	19.5%
製品・サービス提供開始後（単年度赤字）	80	23.8%	26.3%	6.3%	13.8%	7.5%	33.8%	7.5%	13.8%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）	30	13.3%	3.3%	3.3%	10.0%	6.7%	43.3%	10.0%	20.0%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）	34	11.8%	8.8%	8.8%	14.7%	0.0%	44.1%	20.6%	20.6%

事業ステージ別の平均正社員数



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

事業運営に関しては、「変化なし」との回答がいずれのステージでも最も多く、ポジティブ・ネガティブ影響ともに、事業ステージ別では差が見られない

- 「変化なし（コロナ禍の影響はなかった）」との回答が全体の約半分を占める。
- 「既存事業領域からの撤退を検討・決定」よりも「新規事業領域への進出を検討・決定」の方が高い回答率であり、ウィズコロナ、アフターコロナ期を見据えた新サービス余地やニーズの掘り起こしに注力する企業も少なくないと推察される。

事業ステージ別比較（N=432（社）、複数回答）

※ 赤枠は全体から+5%以上
※ 青枠は全体から -5%以下

ネガティブな影響　予定どおり　ポジティブな影響

	N数	既存事業領域からの撤退を検討した	既存事業領域からの撤退を決定した	他社とのアライアンス予定が中止となった	他社とのアライアンス予定が延期となった	新規事業領域への進出を見送った	変化なし（コロナ禍の影響はなかった）	新規事業領域への進出を検討し始めた	新規事業領域への進出を決定した
全体	432	5.8%	2.1%	9.5%	20.1%	7.4%	49.8%	15.0%	10.4%
製品・サービス提供開始前（PoC前）	91	7.7%	0.0%	8.8%	19.8%	5.5%	52.7%	15.4%	5.5%
製品・サービス提供開始前（PoC後）	73	1.4%	1.4%	12.3%	24.7%	8.2%	56.2%	8.2%	6.8%
製品・サービス提供開始後（単年度赤字）	119	9.2%	2.5%	10.9%	24.4%	10.9%	36.1%	18.5%	15.1%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）	67	6.0%	6.0%	7.5%	13.4%	4.5%	52.2%	16.4%	13.4%
製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）	82	2.4%	1.2%	7.3%	15.9%	6.1%	58.5%	14.6%	9.8%

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【コロナ禍影響サマリ】コロナ禍によるネガティブな影響は、資金・人材の側面で見られた。また事業運営に関しては、全ステージを通じて大きな影響は見られない

コロナ禍影響サマリ

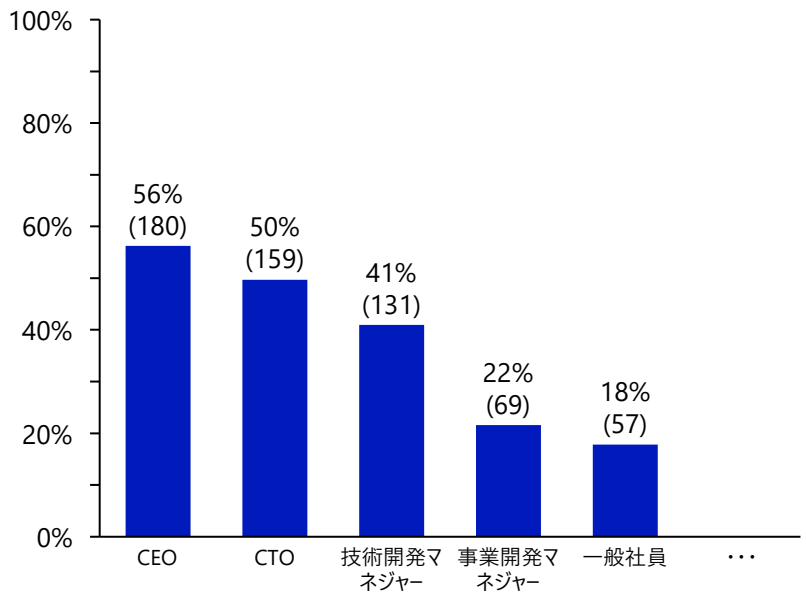
資金調達	● 投資を通じた調達においては、「単年度赤字」の事業ステージでネガティブな影響が見られる。 ・ 単年度赤字のステージは、外部からの出資割合が増える時期であり、調達検討の遅れの影響を受けやすいと考えられる。 ● 融資を通じた調達においては、「PoC前」「PoC後」の事業ステージでネガティブな影響が見られる ・ PoC前、PoC後のベンチャーにおいては、金融機関を通じた融資調達を行っていない場合が多いためと考えられる。
人材獲得	● 「単年度赤字」の事業ステージにおいて、人員削減、新規採用停止等ネガティブな影響が見られる。 ・ 単年度赤字のステージは、正社員数の増加率が全事業ステージの中で最も高まるタイミングであり、余剰人員が発生しやすいと考えられる。
事業運営	● 事業ステージ別で、大きな影響は見られない。 ・ ネガティブ影響「既存領域からの撤退を検討・決定」よりも、ポジティブ影響「新規事業への進出の検討・決定」の方がやや回答割合が高い。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

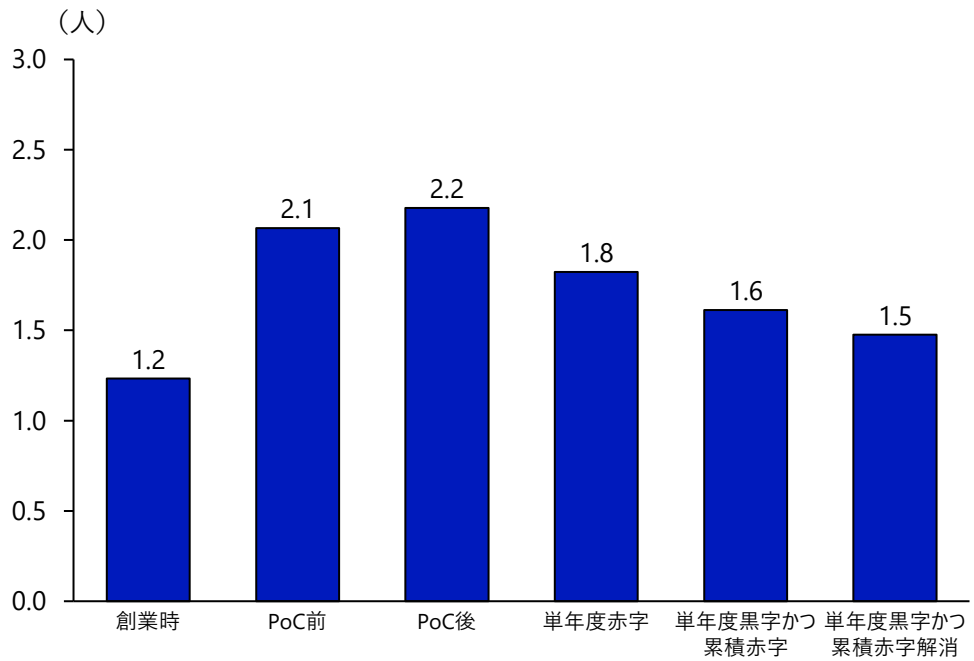
博士人材の多くは、CEOやCTOを務めており、創業から参画している教職員だと推測される。一方、既存ベンチャーでも博士人材のニーズが存在し、実際に参画していることがうかがえる

- 博士人材のポストとしてはCEO（56%）、CTO（50%）と経営に関わる役職が最も多い。
- CEO、CTOを務める人物の最終経歴は、創業時から一貫して「教職員」が最多であることに鑑みると、現在大学発ベンチャー企業にて活動している博士人材の多くは、創業時から参画している教職員と推測される。
- 他方で、各事業ステージの企業群において、創業後にも博士人材数が増加していることから、既存ベンチャーにおける博士人材のニーズも一定程度存在し、実際に参画していることがうかがえる。

（再掲）博士人材のポスト（N=320（社）、複数回答）



1社当たりの博士人材数（創業時・事業ステージ別）



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

博士人材は、研究シーズへの理解や研究推進に係るリーダーシップ等を大きな強みとしており、その能力の活用は大学発ベンチャーの成功にとって重要と考えられる

- 博士人材の能力は、大学発ベンチャー企業からのニーズも高い。
- 博士人材自身のキャリア意向としては、大企業の研究職等が中心であり、大学発ベンチャーという選択肢が視野に入るような働きかけが求められる。

博士人材に関するヒアリング結果（抜粋）

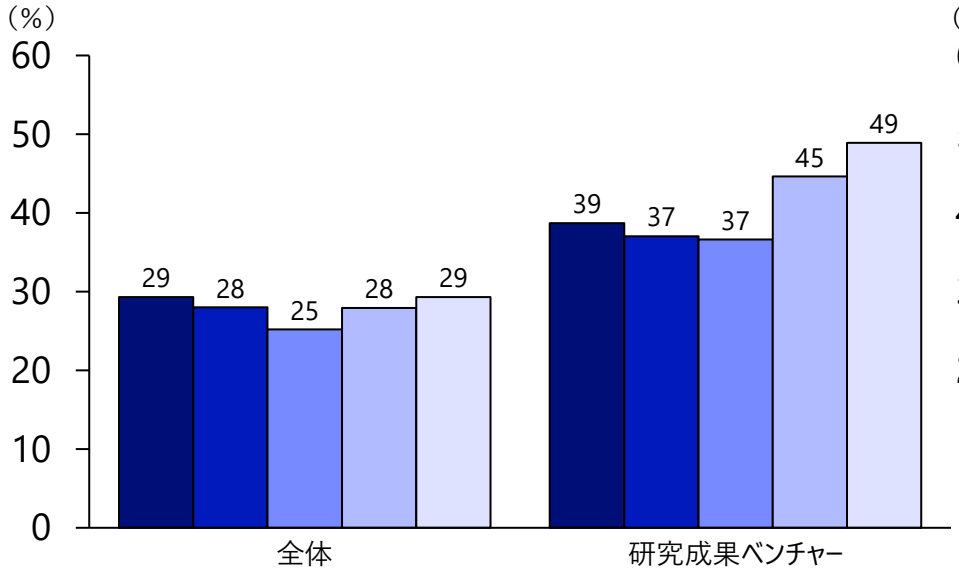
大学発ベンチャー企業	● 日本の博士課程の学生は大企業志向でありベンチャーに進まない。ただ大学発ベンチャーの成功のためには、博士課程人材の活用が重要である。 ・ 博士課程人材が0→1のプロセスにて研究プロジェクトを独力で推進した経験で培った能力やリーダーシップを、研究プロジェクトの実用化のプロセスでも発揮することを、大学発ベンチャーは期待していると考える。 ・ 新卒博士だけでなく、海外のトップ大学から来た研究員や、大企業で社会経験を積んだ博士人材を、戦力として巻き込む余地は十分にある。
大学	● 大学内の博士人材を育成することによって、大学発ベンチャーが成長する確率が高まるのではないか。 ● 博士課程の学生が大学発ベンチャーの社長に就くのは一案である。他大学でも、出身研究室の博士課程学生を経営人材として採用する事例が散見されている。 ・ 地方大学の学生は「大学卒業後は公務員」という考えが根強い。そのマインドセットを変えることで、地方大学の博士課程人材を活用できると考える。 ・ 他大学の博士課程人材でも同領域であれば採用することは可能である。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

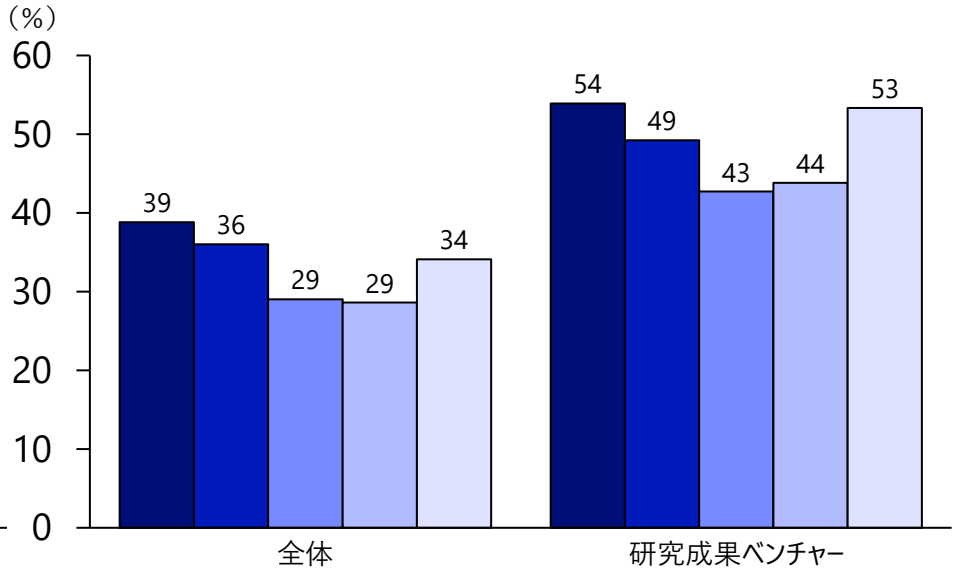
研究成果ベンチャーにおいては、CEO・CTOといった経営中核人材の最終経歴は、全事業ステージにおいて4~5割程度が「教職員」である

- 「大学で達成された研究成果に基づく特許や新たな技術・ビジネス手法を事業化する目的で新規に設立されたベンチャー」たる研究成果ベンチャーは、研究室発のケースが中心と考えられ、その創業には研究室に在籍する教職員が重要な役割を果たしている。
- これら研究成果ベンチャーは、創業後、製品・サービスの提供を開始し黒字化を実現しても、依然として教職員主導での事業運営がなされているのが現状である。

CEOに占める「最終経歴：教職員」の割合



CTOに占める「最終経歴：教職員」の割合



PoC前　PoC後　単年度赤字　単年度黒字かつ累積赤字　単年度黒字かつ累積赤字解消

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

教職員が経営を担う大学発ベンチャー企業は数多くみられるものの、大学発ベンチャー企業や大学、投資機関からは、教職員による事業運営の難しさも指摘されている

経営人材に関するヒアリング結果（抜粋）

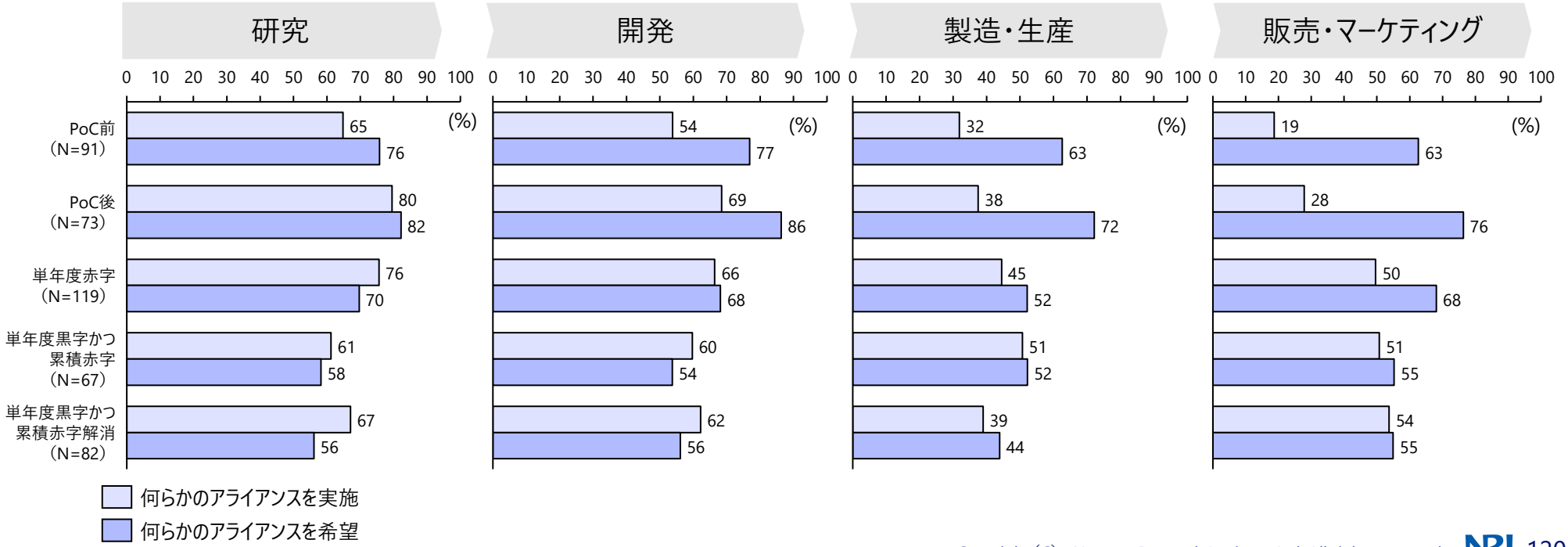
大学発ベンチャー企業	● 教授が技術の開発と実用化の両方のステージに力を入れたいと考えるのは理解できるが、どちらかに注力すべきだと考える。 ・ VCは、教授などの教職員が大学発ベンチャーの経営陣に入っていると、利益相反のリスクから、投資対象として検討しない場合もある。
投資機関	● 大学発ベンチャー企業に関して、経営人材不足が投資実行のボトルネックになることは非常に多い。特に研究者が経営を担っている場合、ビジネス目線での効率的な事業運営や資金調達が難しいケースがある。 ・ シード～アーリー期でその傾向が特に顕著である。ミドル期まで進んだベンチャーの多くは、一定の経営人材が揃っている認識である。 ・ 特に大学発ベンチャー固有の課題として、経営人材が不足している大学発ベンチャーの発信情報は研究成果発表に近く、事業化検討に資する情報を投資家に提示できていない場面も散見される。技術に対する理解が浅い投資家に対しても魅力が伝わるような発信の仕方が必要。
大学	● 大学発ベンチャー創出・発展に向けては、特にシード～アーリー期の経営人材確保が大きな課題である。教授が経営を担うベンチャーは、研究視点が抜けず、研究視点とビジネス視点に乖離が生じ、成功しにくい印象である。 ・ 具体的には、当事者意識があり事業計画立案・事業性検討ができる経営人材を必要としている。研究者が自分の研究以外のことを実施する状態はなるべく避けたい。兼業規程次第では研究室の先生が社長を兼任する場合もあるが、あまり経営能力に期待できない。 ・ シード～アーリー期は、経営人材不足が、VC等からの資金調達上のボトルネックにもなっている。経営人材が確保できれば、VC等の投資家から見たベンチャーの魅力度を増し、事業化や資金調達を加速させていくきっかけにもなるだろう。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

事業ステージ前半の企業ほどアライアンスニーズが満たされておらず、特に「製造・生産」や「販売・マーケティング」などバリューチェーン下流でその傾向が著しい

- 単年度黒字以上を達成している企業については、アライアンス実施率が希望率を上回るか同程度であり、新規でのアライアンスニーズは少ないと判断。
- PoC前・PoC後でも、特に「研究」領域でのアライアンス実施率は高い一方、バリューチェーンが進むにつれて実施率と希望率の乖離が大きくなっている。

事業ステージ別比較（N=432（社）、複数回答）



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【固有の課題サマリ】人材獲得に関しては、外部人材や博士人材活用が、事業運営に関しては、事業ステージ前半企業でのアライアンス余地が課題として確認された

- コロナ禍では資金・人材について顕著な影響が出ている中、大学発ベンチャー企業の固有の課題としては、人材獲得および事業運営に存在することが明らかになった。
- これら課題の解決に際しては、起業家教育推進や相談窓口設置等、大学が中心となって支援を行っている（次ページ参照）一方、特に外部人材・博士人材活用を促進する施策は広く浸透していない。
- 今後の連携の方向性として、コロナ禍影響および固有の課題に効果的な施策を検討する必要がある。

固有の課題サマリ

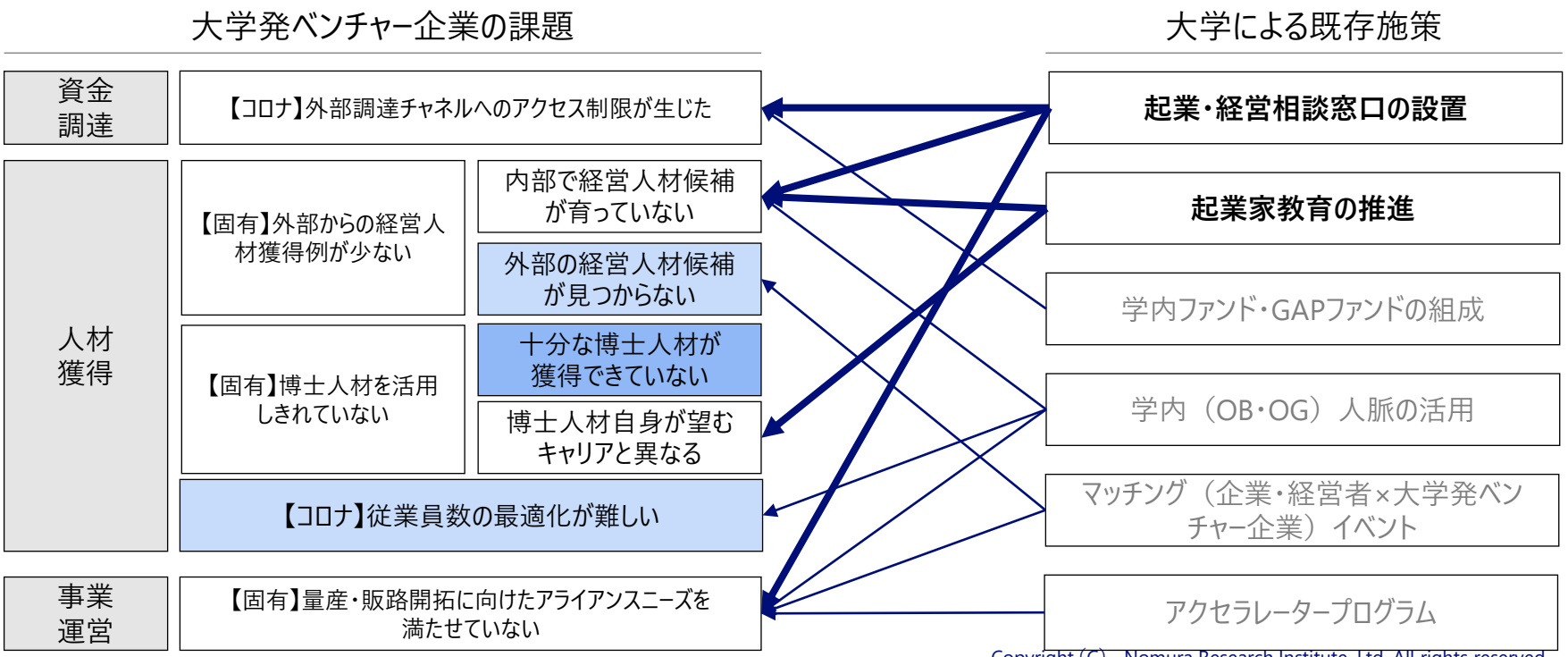
人材獲得	● 大学発ベンチャー企業においては博士人材のニーズが存在し、実際に参画している状況も見られる。 ・ 今後、博士人材の活用を拡大していく余地が大きいと考えられるが、その際には、博士人材自身のキャリアの１つとして、大学発ベンチャーという選択肢が視野に入るような働きかけが求められる。 ● 教職員が経営を担う大学発ベンチャー企業は数多くみられるものの、大学発ベンチャー企業や大学、投資機関からは、教職員による事業運営の難しさも指摘されている。 ・ 大学発ベンチャー企業の成長にあたっては、外部の人材を適切に活用していく必要があると考えられる。
事業運営	● 特に事業ステージ前半の「製造・生産」や「販売・マーケティング」でのアライアンスニーズが満たされていない。 ・ 事業ステージ後半では、比較的アライアンスが進んでいる。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

多くの大学で実施済の施策「相談窓口の設置」や「起業家教育」のみでは補いきれない、人材に係る課題の解決に注力していく必要がある

- 相談窓口機能の拡充を通じて、資金調達に係る課題等、コロナ禍影響も含めてカバーしていくことも重要である。
- 外部からの経営人材発掘や、博士人材の専門性周知に関しては、現在の大学による取組みは限定的であるものの、この課題へアプローチを行うことにより、円滑な資金調達や事業運営にも資する、人材獲得の好循環が創出できると期待される。

大学発ベンチャー企業の課題と既存施策の対応状況

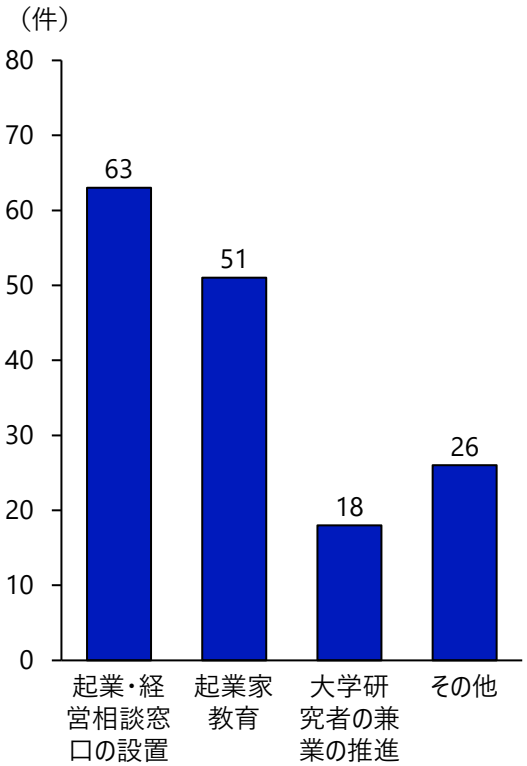


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

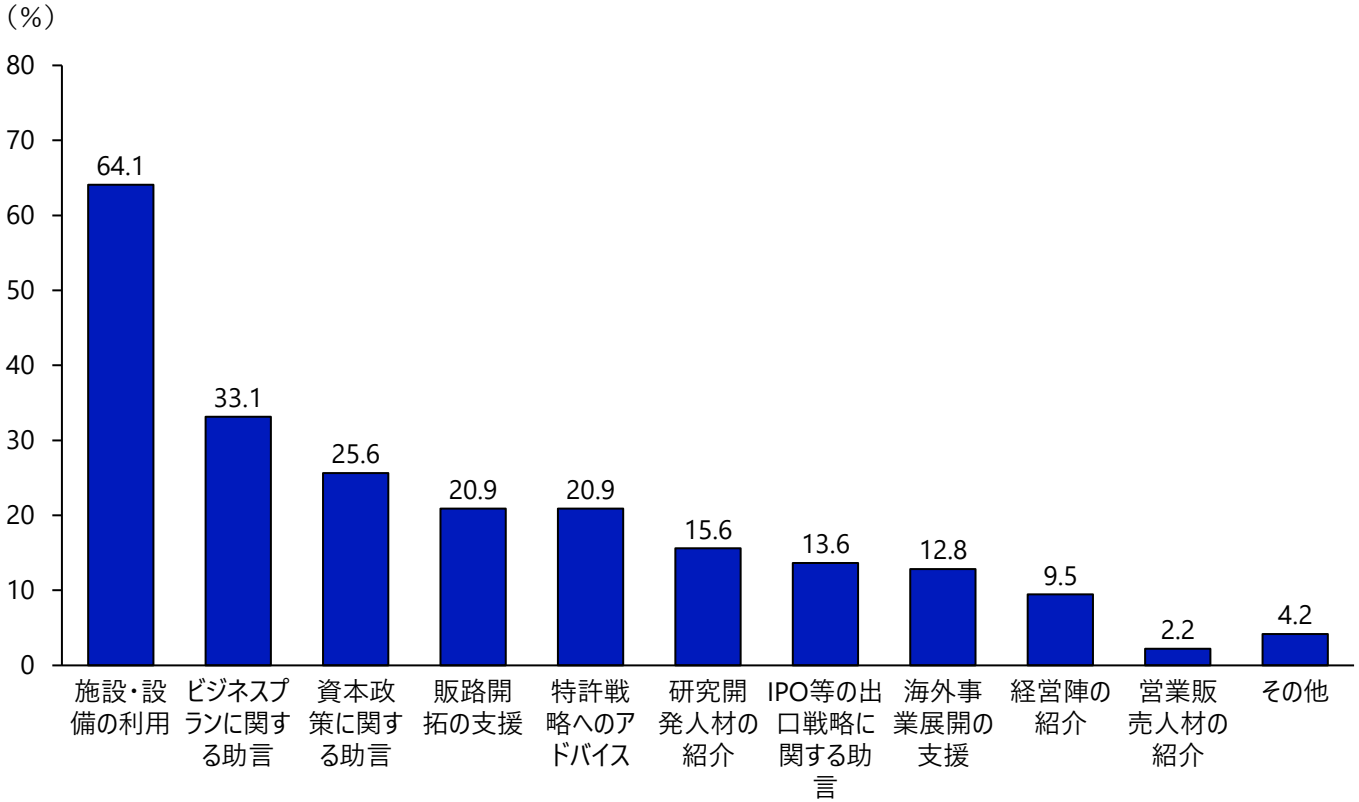
【再掲】大学からの支援施策では「相談窓口の設置」「起業家教育」が多いが、人材獲得に関する施策は、大学発ベンチャー企業に対してより効果的な可能性が高い

■ 人材獲得に関連した施策は、大学発ベンチャー企業から「効果的な支援」として挙げられている割合が小さく、今後拡充していく余地があると考えられる。

大学発ベンチャー企業への支援施策



国・自治体・大学・VCからの効果的な支援



Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

独自の支援施策の中には、人材マッチング支援などを行っている大学も見られ、こうした取組みを展開することが効果的であると考えられる

大学発ベンチャー企業への支援施策「その他」内容

	大学名	事項
創業支援	A大学	起業家精神を持つ人材の輩出、またそれを通じた地域発のイノベーション創出機能の強化を目的として、『起業部』を当大学の公認団体として設立
	B大学	研究設備等の利用に関すること、企業・自治体等関連機関への紹介又は仲介に関すること、本学主催のイベント、本学の広報誌又はホームページにおける広報に関することなど
マッチング支援	C大学	当大学研究者とマッチングするための起業家候補会員制組織を運営しており、定期的にマッチングイベント等を開催
	D大学	民間企業と相互支援により経営者マッチング機会の提供
	E大学	必要に応じて県や支援機関と連携して企業OB人材とのマッチング制度の活用を助言する
資金支援	F大学	研究成果を事業化するためのギャップファンド支援制度の運用
	G大学	大学発ベンチャー企業を支援するファンドの設置
事業支援	H大学	大学ベンチャー支援制度（大学の名称使用、ライセンスの優遇など）
	I大学	経営経験のある非常勤講師が経営のサポートを行った
	J大学	大学発ベンチャー企業認証制度の導入、認定後の学内インキュベーション施設使用の優先権付与等
その他	K大学	6名のURA（リサーチ・アドミニストレーター）が特許については支援
	L大学	JST事業（SCORE、START等）への申請支援

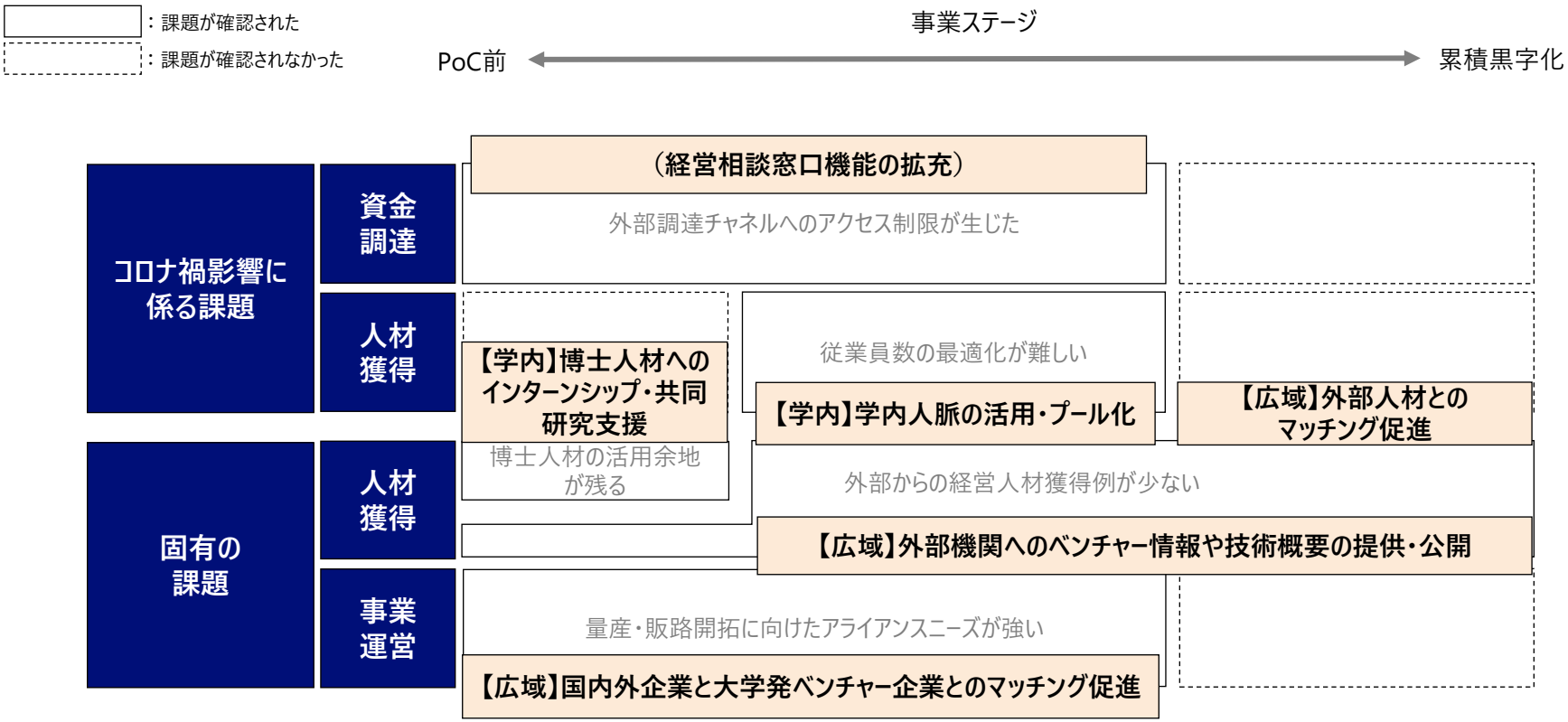
※原則として自由回答内容をそのまま掲載。企業、大学名の特定につながる情報は一部編集した。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学が行う既存施策の拡充および新規施策の実施により、人材獲得や事業運営に係る課題の解決を目指すとともに、大学と大学発ベンチャーの連携の方向性についての考察を行う

■ 設立状況調査、実態等調査およびヒアリングにて浮き彫りとなった課題に対し、学内レベルでの取組みと、学内を超えた広域にわたる取組みを通じて、大学発ベンチャー企業と大学の連携を進めていく必要がある。

大学発ベンチャー企業と大学の連携方向性イメージ



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【学内施策例】学内人脈を起点に、人材獲得に係る課題を解消しつつ、博士人材のキャリアパスの拡大や研究シーズの事業化を促進していく

- 学内人脈を通じて、経営に深くコミットできる人材候補を獲得することで、金融機関や投資家は資金提供のリスクが下がり、周辺企業もアライアンスを積極的に検討するなど、資金調達・事業運営への波及効果も大きい。
- また、インターンシップや共同研究を通じて大学発ベンチャーと博士人材の接触を増やすことで、博士人材による起業や博士人材の大学発ベンチャーへの就職が増加するのではないか。

学内施策例

施策	ねらい	具体例	政策的支援
学内人脈の活用・プール化	大学発ベンチャー企業への人材紹介体制の整備	• 学内において、解散・廃業した大学発ベンチャー企業の従業員を一定期間をプール化し、他の大学発ベンチャー企業への再就職支援を行う。	外部人材の獲得や博士人材の活用が効果的となった事例やマッチング手法を収集し、幅広く周知する。
	大学発ベンチャー企業の経営を担う人材候補の確保	• OB・OGや教職員人脈を中心に、起業・経営経験を有する人材をリスト化し、経営人材不足に直面する大学発ベンチャー企業への紹介を行う。	
	研究内容の事業化に関心のある人材を把握	• 事業化余地のある研究分野・シーズを学内で発掘していく。	
博士課程人材へのインターンシップ・共同研究支援	最先端の技術シーズに基づく大学発ベンチャー企業の新規創出	• 博士課程人材と大学発ベンチャー企業の間でのマッチングを支援する。 • マッチング後には、大学発ベンチャー企業内でのインターンシップや、博士課程人材の専門領域と関連した共同研究を促進する。	インターンシップや共同研究に係る費用や手続きをサポートする。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【広域施策例】学内人脈の枠を超え、ネットワークの範囲を拡大することで、広くステークホルダーの巻き込みを図っていく

■ 人材や企業マッチングの仕組みを学外に広げることで、地方大学や地方発の大学発ベンチャー企業に関しても、人材不足の解消が見込めるのではないか。

- その際、マッチングシステム参画の対価として、参画した人材・企業に対して大学主導で研究概要や企業情報を公開することにより、出資者・アライアンス先のリスクを軽減することが可能になると考えられる。

広域施策例

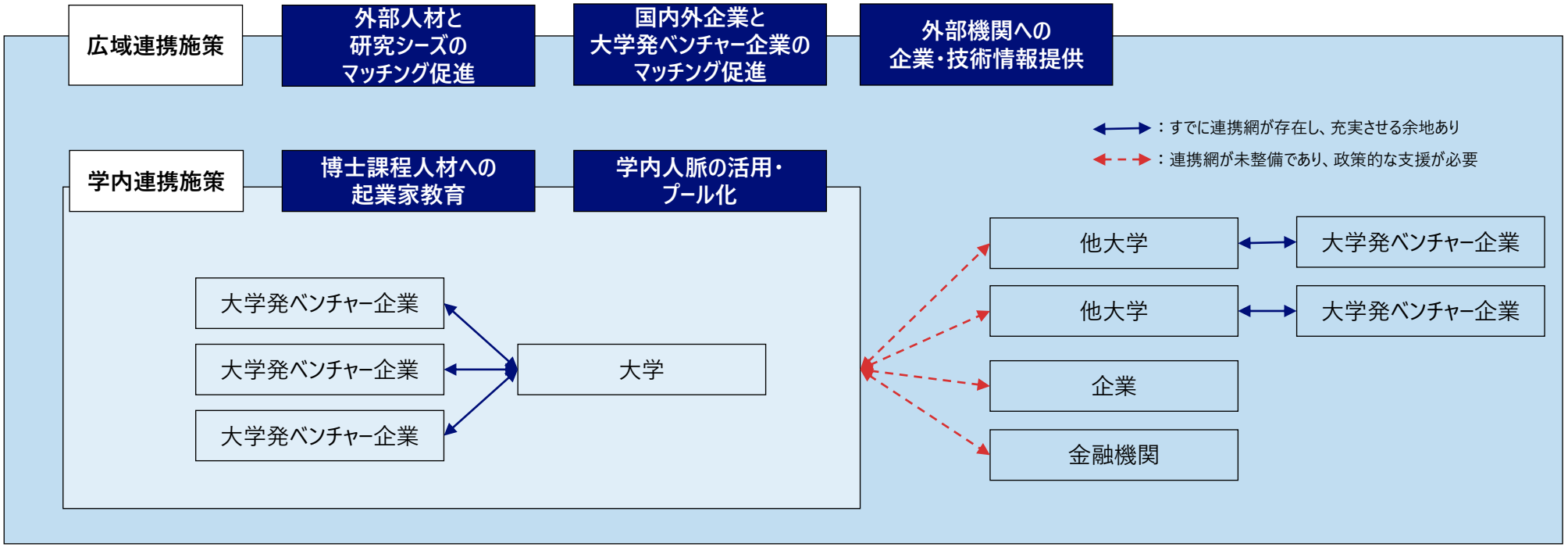
施策	ねらい	具体例	政策的支援
外部人材と研究シーズのマッチング促進	学外からの経営人材候補確保	• 学内施策の「大学発ベンチャー企業への人材紹介体制の整備」や「大学発ベンチャー企業の経営を担う人材候補の確保」の仕組みを周辺大学と連携して共同で運営し、人材ネットワークを拡大していく • サーチファンド投資（別添にて紹介）スキームを活用し、経営人材の都市部一極集中を解消していく。	重点拠点に対し、運営費の補助やハンズオン支援を実施する。
国内外企業と大学発ベンチャー企業のマッチング促進	生産・販路拡大に係るアライアンスの促進	• 卒業生が在籍する企業や投資機関を起点に、研究室間での技術紹介やピッチイベント等を企画することで、大学発ベンチャー企業と大企業、投資機関のマッチングを促進していく。	広域連携が実現した好事例を幅広く周知する。
外部機関への企業・技術情報提供	マッチング参画の対価提供	• 対大企業・投資機関とのマッチング確度を高めるべく、学内ベンチャー企業のコア技術や、研究室の技術シーズ等を一覧化し、コンタクトの際に活用する。	

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

人材ネットワークの整備や活用促進にあたっては、大学と大学発ベンチャー企業の広域連携を政策的に支援していく必要がある

- 学内連携施策の推進にあたっては、先進的な取組み事例を広く周知しつつ、人材獲得に関する課題の解決に注力する必要がある。
- 広域連携施策の推進にあたっては、大学間や企業・金融機関の巻き込みを促すべく、各都道府県等も含めた政策的支援の必要がある。

今後の連携の方向性



Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャーの抱える、経営人材不足の課題への対応策として、経営人材のマッチング機能を有するサーチファンドが活用できないか検討する。

調査の背景

- 大学発ベンチャーは、経営人材の不足といった課題を抱えており、特に地方部の大学ではそれが際立っていると考えられる。
- 理由として、そもそも地域に経営人材が不足している、マッチング機能（VCや支援団体）が地方部にリーチできていない可能性があると考えており、研究者の個人的な人脈頼りで探している例も少なくない。
- 他方、サーチファンドは、後継者不足に悩む地方部の中小企業に経営人材マッチングとエクイティ提供の機能を有するサービスである。
- 上記を踏まえ、地方中小企業と同様に、経営人材不足という課題を抱える大学発ベンチャーに対し、サーチファンドによる解決の可能性を探ることを目的とする。

調査項目

- サーチファンドの仕組み・特徴
- 大学発VBの抱える投資上の課題
- 大学発VBへのサーチファンドの投資の可能性/連携の可能性

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

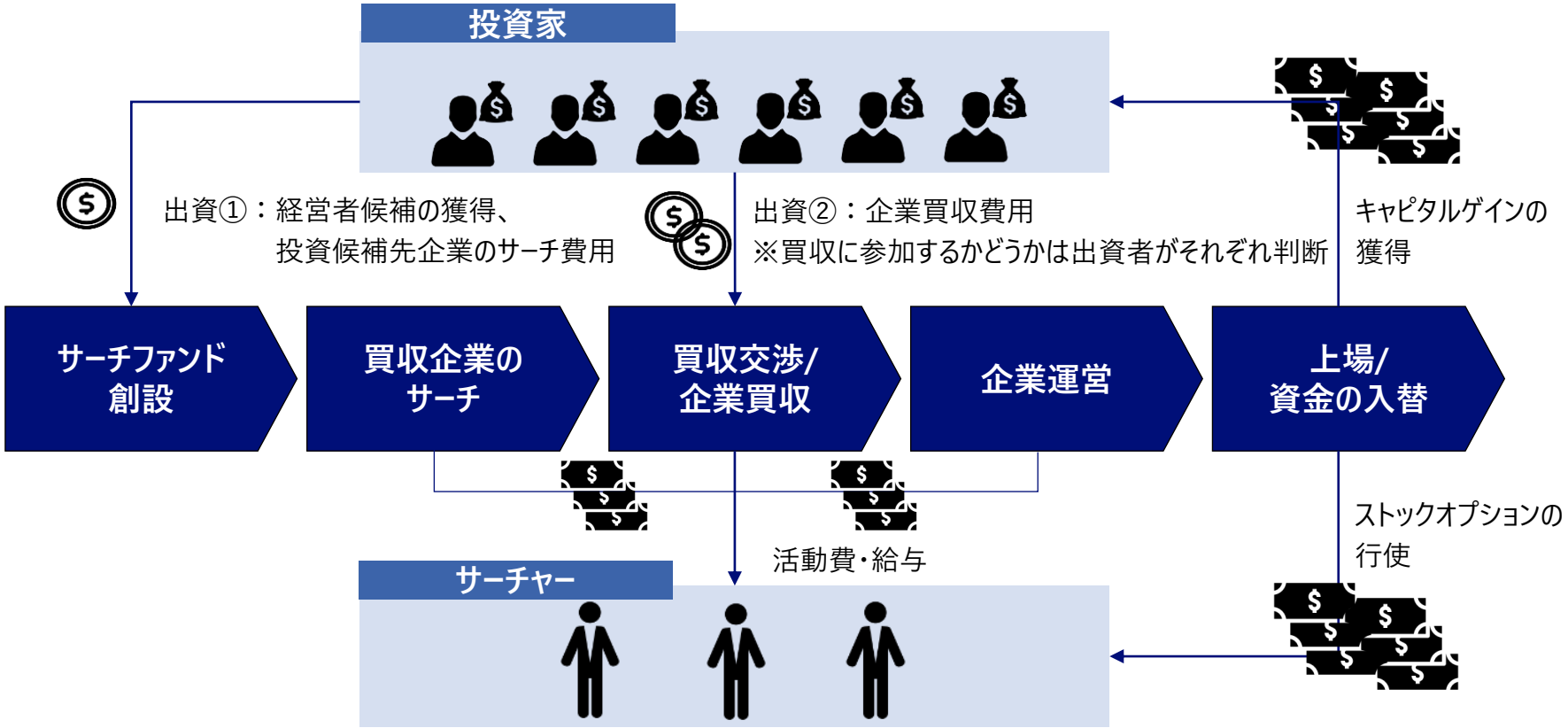
5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチファンドとは、サーチャー（経営者を目指す個人）が買収候補の企業を探索し、買収後経営者として経営を担うことで、キャピタルゲイン獲得を狙う、アメリカ発の投資モデルである。

- 経営者を目指す個人（サーチャー）が、投資家（PEファンドや個人投資家等を含む）から活動費用をもらい、自らが経営したい企業を投資家に代わり探索する。
- 買収先の確定後は、サーチャーはそのまま企業の経営者として収益向上を目指し、キャピタルゲインによって投資家に還元する。

サーチファンドの活動概要



出所：各種公開資料よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

日本国内での投資実績事例がまだ少ないことを勘案し、サーチファンド活用の活発な米国を対象に調査を実施した。

■ 主要なPEファンド等の投資機関の内、サーチファンド投資に注力/限定して出資している企業から、代表的な事例を選定した。

サーチファンド_調査事例リスト

#	サーチファンド投資に注力/限定して出資している企業				設立された主要なサーチファンド
	会社名	所在地	設立年	ファンド規模（百万米ドル）	サーチファンド名
1	Trilogy Search Partners	米国、WA州、ベルビュー	2015	130	Stables Partners
2	Anacapa Partners	米国、カリフォルニア州サンマテオ	2010	78	Albaron Partners
3	WSC & Company	米国、NC州、シャーロット	2012	150	Trail Mark Partners
4	Relay Investments	米国、MA州、ボストン	2013	94	Seneca Creek Partners
5	Pacific Lake Partners	米国、MA州、ボストン	2009	200	GreenStreet Growth Management

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Stables Partnersは、非公開の中小ソフトウェア企業への投資を目的に、Trilogy Search Partnersからの出資を受けて設立された。

サーチファンド（Stables Partners）設立から投資までのプロセス

Trilogy Search Partners

概要

- Trilogy Search Partner は、2015年に設立され、米国ワシントン州ベルヴェに本社を置くVC and PE 企業である。2019年には、1.3億米ドルの資金調達を実施。
- 同社は、**サーチファンド・モデルを通して、小規模かつ収益性の高い企業の買収に注力**している。
- 同社のポートフォリオは、主に**B2Bサービス、ヘルスケア、ソフトウェア、情報技術**の4領域。

サーチファンド一覧

サーチ活動中のサーチ・ファンド

B2Bサービス:

- Thoroughbred Capital LLC
- Monroe Hill Growth Partners
- Amergent Capital

ヘルスケア

- New Orchard Capital
- Fifth Block Capital Partners
- Cascadian Capital
- Reese Investment Group

ソフトウェア

- Cambium Equity Partners
- **Stables Partners**
- Finrock Growth Partners
- Big Tree Capital Partners

情報技術

- Greenwich Point Capital
- Ridgeway Growth Capital

Stables Partners

概要

- 本サーチファンドは2017年に設立され、米国カリフォルニア州のサンフランシスコに本社を置く。
- 同社は、**Trilogy Search Partnersを筆頭に、Pacific Lake Partners**など複数の投資家グループが支援している。
- 同社は、2019年半ばに27ヶ月間の検索を経て、販売実績管理ソフトウェアを提供するPerformio社を買収した。

投資基準

- 以下条件に該当する企業の買収を目的にサーチ活動を実施

年間売上：400万～1,500万米ドル
収益性：利益率10%以上
事業領域：ソフトウェア事業

Performio

概要

- Performioは2013年に設立され、カリフォルニア州ニューポートビーチに本社を置くヘルスケア企業である。

取得の影響

- **2019年、Stables PartnersはPerformioを買収した。**
- 買収後は、**人材採用・育成や組織内部の管理プロセスの改善、製品の改善に取り組む。**
- 具体的には、**新規顧客獲得のプロセスの大幅改善、シニア・チームの包括的なOKRを含む新しい内部プロセス導入**を実施している。

出所：トリロジー・サーチ・パートナーズ社HP,Perfomio社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Stables Partnersは、SaaS営業システムを提供するPerformio社を買収。買収後は、人事制度、内部プロセス、製品の改善に取り組み、事業拡大に寄与。

投資事例

基本情報

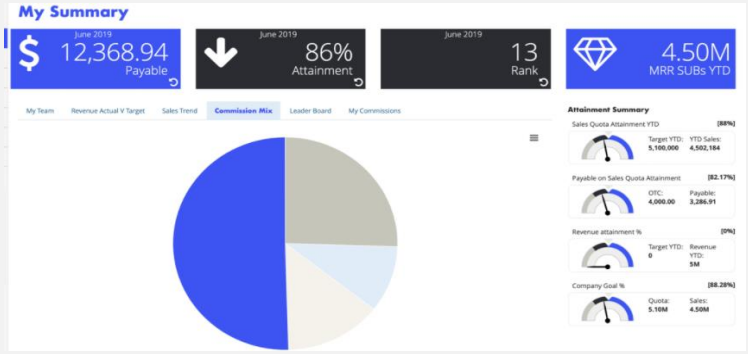
買収元（サーチファンド）	
ファンド名	Stables Partners
事業所	米国カリフォルニア州
投資対象	年間売上：400万～1,500万米ドル 収益性：利益率10%以上 事業領域：ソフトウェア事業
サーチャー	CEO：Grayson Morris氏 ⇒スタンフォード大学のMBAホルダー、アパレルブランドでのCEO経験を持つ。 CFO：Luke Teeple氏 ⇒スタンフォード大学のMBAホルダー、公的投資機関での実務経験を有する。

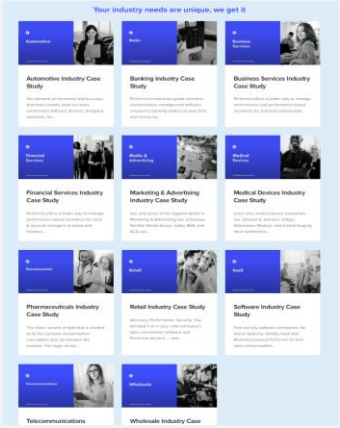
投資先企業	
企業名	Performio
事業所	米国カリフォルニア州
設立年	2013年
事業概要	ヘルスケア企業を主な顧客として、営業の販売実績を自動で管理できるソフトウェア（SaaS営業システム）を提供している。

概要

買収の概要	➢ CEOのGrayson MorrisとCFOおよびCOOのLukeTeepleが率いており、27ヵ月に及ぶ調査のうえ、2019年に同社を買収。 ➢ 買収には、Stables Partnersの出資元である、Trilogy社が積極的に関与し、Trilogy社の役員である、Mitch Cohenが取締役会に、運営責任者であるStijn Hendrikseが買収後のマーケティング機能をサポートしている。
買収の効果	➢ 買収後、同社は売上を伸ばしながら、人材採用・育成や組織内部の管理プロセスの改善（OKRの導入など）及び製品の改善を実施。 ➢ また、新規顧客の導入プロセスを大幅に改善し、事業領域の拡大にも寄与している。

Performio社 サービスイメージ





出所：トリロジー・サーチ・パートナーズ社HP,Perfomio社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Albaron Growth Partnersは、非公開の中小ソフトウェア企業への投資を目的に、Anacapa Partnersからの出資を受けて設立された。

サーチファンド（Albaron Growth Partners）設立から投資までのプロセス

Anacapa Partners → サーチファンド一覧 → Albaron Growth Partners → Metro Vein Centers

Anacapa Partners

概要

- Anacapa Partnersは、2010年に設立され、米国カリフォルニア州サンマテオに本社を置く、サーチファンド出資に特化したPE企業である。
- 出資・買収のサポートのみに特化しており、買収後のサポートにも注力している。

ファンド実績

- Anacapa Partnersは、2019年に7,820万米ドル相当のサーチファンドAnacapa Partners IIIを調達した。

サーチファンド一覧

サーチ活動中のサーチファンド

- Armatage Capital
- Atlantic Succession Partners
- Beachton Capital Partners
- Buk Jack Capital
- Crescent Way Capital Partners
- Decatur Road Capital
- Eagle Peak Capital Partners
- Fairwater Partners
- Horshoe Lane Holdings

買収済のサーチファンド

- **Albaron Growth Partners**
- Accretive Value Group
- Ascension Point Capital
- Anoakia Partners
- Brass Tower Equity Partners
- Blue Ocean Equity Partners
- Blue Range Capital
- Chinook Capital

Albaron Growth Partners

概要

- **Albaron Growth Partners**は、米国のニューヨーク州ブルックリンに本社を置くサーチファンド。
- 同社は2017年にMetro Vein Centersを、2018年にGreat Lakes Foot & Ankle Instituteを買収した。

投資基準

- 以下条件に該当する企業の買収を目的にサーチ活動を実施

年間売上：500万～5,000万米ドル
収益性：不明
事業領域：医療ヘルスケア事業

投資先企業

1. **Metro Vein Centers**
2. Great Lakes Foot & Ankle Institute.

Metro Vein Centers

概要

- **Metro Ven Centers**は2008年に設立され、ミシガン州ウエスト・ブルームフィールドに本社を置く。
- Metro Vein Centersは、中西部、北東部、南西部に11カ所のセンターを運営し、年間1万5,000人の患者を治療するための診療ネットワークを提供する。

買収の影響

- **2017年8月、Albaron Growth PartnersはMetro Vein Centersを買収した。**
- 2017年の買収以降、**同社は医療拠点数を2倍に増やし、買収時から210%の収益成長**を果たした。

出所： Albaron Growth Partners HP,Metro Vein Centers社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Albaron Growth Partnersは診療ネットワークを運営するMetro Vein Centers社を買収 ビジネス面からのサポートにより、医療事業の拡大・収益向上に寄与している。

投資事例

基本情報

買収元（サーチファンド）	
ファンド名	Albaron Growth Partners
事業所	米国ニューヨーク州
投資対象	年間売上：500万～5,000万米ドル 収益性：不明 事業領域：医療ヘルスケア事業
サーチャー	CEO：Dmitri Ivanov氏 ⇒ペンシルベニア大学ウォートンスクールのMBAホルダー、不動産プライベートエクイティ、ホスピタリティマネジメントや大手ホテルグループのCFO等の経験を持つ。

投資先企業	
企業名	Metro Ven Centers
事業所	米国ミシガン州
設立年	2008年
事業概要	静脈瘤と静脈不全の低侵襲治療に特化したミシガンを拠点とする診療ネットワークを運営している。

概要

買収の概要	➢ Albaron Growth Partners社は、500万～5千万米ドルの医療ヘルスケア事業の買収・運営に注力していることから、Metro Ven Centers社を2017年に買収。 ➢ CEOのIvanov氏に加え、弁護士やヘルスケア領域の事業専門家を加えた経営支援体制で買収後の運営を実施。
買収の効果	➢ 買収以来、同社は拠点の数を2倍にし、210％の収益成長を実現。中西部、北東部、南西部の17のセンターを運営し、患者も4倍に増加させている。 ➢ 顧客獲得、管理、保険会社との連携、バックオフィス統合、コンプライアンス等、幅広い支援により、医療事業の拡大に寄与している。

連携している保険企業の一覧

aetna
hap Alliance Health and Life Insurance Company
Beaumont
Blue Care Network of Michigan
BlueCross BlueShield Out Of State Plans
BlueCross BlueShield of Michigan
Cigna
Cofinity
hap
Humana
Humana Military
TRICARE
MultiPlan
PriorityHealth
Total Health Care You're Covered.
UMR A UnitedHealthcare Company
UnitedHealthcare

出所： Albaron Growth Partners HP,Metro Vein Centers社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Trail Mark Partnersは、イスラエルにおけるSaaSやB2B事業への投資を目的に、WSC & Companyからの出資を受けて設立された。

サーチファンド（ Trail Mark Partners）のプロセス

WSC & Company → サーチファンド一覧 → Trail Mark Partners → Dooblo

WSC & Company

概要

- WSC & Companyは、サーチファンドモデルを通して、中小企業を買収する民間投資会社である。
- 同社は**2017**年に設立され、**米国ノースカロライナ州シャーロット**に本社を置く。
- この企業は、**環境、技術、通信、食品、ビジネスサービス、ソフトウェア、セキュリティなどの分野に投資している。**

ファンド実績

- 現在、活動中のサーチファンド43件と、30社の事業会社を有している。

サーチファンド一覧

サーチ活動中のサーチ・ファンド

- Big Cove Partners
- Hexagon Capital
- Kilimanjaro Capital
- Tractus Capital
- Bowen Falls Capital
- Momentum Capital Partners
- Camber Peak
- Greencove Capital Partners

買収済のサーチファンド

- **Trail Mark Partners**
- Live Spring Capital
- Torchpass Management
- Baluarte Capital
- 20 South Partners
- Thoroughbred Capital
- Clipper Capital Partners
- Crimson Leaf
- Angulo Capital

Trail Mark Partners

概要

- 本サーチファンドは2016年に設立され、イスラエルの中小企業の買収に注力している。
- 多様なセクターや地域から15人以上の起業家、ビジネスエグゼクティブ、投資家からなるチームを有している。

投資基準

売上: 500万米ドル～5,000万米ドル
収益性：EBITDA100万米ドル−800万ドルかつ3年以上の黒字化
事業領域：B2Bサービス、SaaSおよび技術対応サービス、通信、製造業

Dooblo

概要

- Doobloは2001年にモバイルコンサルティング会社として設立され、イスラエルのKefar Savaに本社を置いている。
- Doobloは、調査ソフトウェア、データ収集、分析ソリューションを提供している。
- 同社は100カ国以上で700社以上の顧客を抱えている。
- **Trail Mark PartnersとAnacapa Partnersが2019年に提携し、Doobloを買収した。**
- 買収金額は非公開
- Trail Mark Partners**の創設者兼マネージングディレクターであるGuy Solomon氏がDoobloのCEOとして就任**された。

出所：Trail Mark Partners社HP, Dooblo社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Trail Mark Partnersは、市場調査ツールを提供するDooblo社を買収。今後は、サービスの認知度向上により、市場シェアの拡大を目指す方針が示されている。

投資事例

基本情報

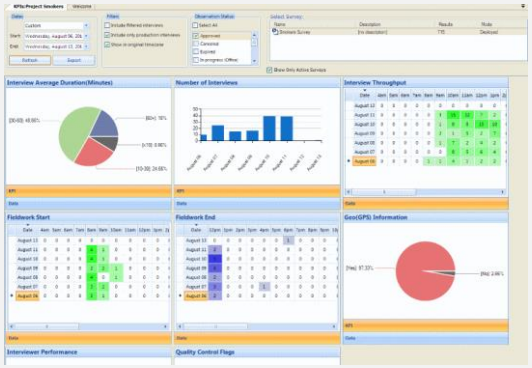
買収元（サーチファンド）	
ファンド名	Trail Mark Partners
事業所	イスラエル、テルアビブ地区
投資対象	年間売上: 500万-5,000万米ドル 収益性：EBITDA100万米-800万ドル かつ3年以上の黒字化 事業領域：B2B（通信、製造業）
サーチャー	CEO：Guy Solom ⇒ベングリオン大学で経済学の学士号と国際名誉プログラムのMBAを取得 投資銀行等において、様々な企業のグローバル化等の支援経験が豊富。

投資先企業	
企業名	Dooblo
事業所	イスラエル、ケファーサバ地区
設立年	2001年
事業概要	「SurveyToGo」というモバイル型の市場調査ツールを提供する。

概要

買収の概要	➢ 買収時点で、既に世界100か国以上の市場調査会社で利用されており、世界のトップ市場調査会社を含む700を超えるクライアントへのツール提供の実績を持っていた ➢ 2019年に、中小企業への投資を積極的に実施しているAnacapa Partners社と共同で同社を買収。
買収の効果	➢ CEOに就任したGuy Solomon氏により、市場調査の領域における「Survey To Go」の認知度向上により、市場シェアを拡大させていくことを目指す方針が述べられている。

サービスイメージ



出所：Trail Mark Partners社HP, Dooblo社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Seneca Creek Partnersは、サービスベースビジネスへの投資を目的に、Relay Investmentsからの出資を受けて設立された。

サーチファンド（Seneca Creek Partners）設立から投資までのプロセス

Relay Investments → サーチファンド一覧 → Seneca Creek Partners → Krueger-Gilbert Health Physics (KGHP)

Relay Investments

概要

- Relay Investmentsは、2013年に設立され、米国マサチューセッツ州ボストンに本社を置くVCおよびPE企業である。
- 同社は、サーチファンドを通じて**EBITDAレンジ100万-500万米ドルの中小企業**を買収するための資本を提供している。

ファンド実績

- 2015年にクローズしたRelay's Fund Iは、1,510万米ドルで調達され、63本のサーチファンドと35社に投資した。
- 2018年にクローズしたRelay's Fund IIは、5,390万米ドルで調達され、80本以上のサーチファンドと30以上の企業に投資した。

サーチファンド一覧

サーチ活動中のサーチファンド

- Margen Capital
- Kindly Light
- Momentum Capital Partners
- Woodport Holdings
- Stella Maris Equity
- Maryville Crest
- ThreeHill Capital Partners
- Crosswalk Capital
- Hammersmith Capital

買収済のサーチファンド

- **Seneca Creek Partners**
- 31 Capital Group
- Bridgeway Management
- Carmel Hill Capital Partners
- Heritage Oaks Holdings
- Live Spring Capital
- Pivoton Capital
- Linc Partners

Seneca Creek Partners

概要

- **Seneca Creek Partners**は2013年に設立され、米国メリーランド州トウソンに本社を置く。
- 同社は、Anacapa Partnersと提携し、2014年にKrueger-Gilbert Health Physicsに出資した。

投資基準

- 以下条件に該当する企業の買収を目的にサーチ活動を実施

年間売上:1,000万～3,000万米ドル
収益性：EBITDAマージン10%以上
事業領域：サービス系ビジネス

投資先企業

1. **Krueger-Gilbert Health Physics**
2. Ascentia Home Health Care
3. Avadyne Health
4. Berkeys
5. Data Fusion Technologies

Krueger-Gilbert Health Physics (KGHP)

概要

- Krueger-Gilbert Health Physicsは2015年に設立され、米国カリフォルニア州ロサンゼルスに本社を置く。
- 同社は、診断医学と健康物理学プログラムと規制協議を提供している。

買収の影響

- **KGHPは2014年にSeneca Creek Partnersに買収された。**
- 所有期間中、**同社はスタッフの物理学者の数を2倍に増やし、事業拠点も拡大させた。**
- 同社は2019年にBlue Sea Capitalに売却された。
- 買収金額は非公開

出所：Yale School Management ケースレポート, Krueger-Gilbert Health Physics社HPよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

Seneca Creek Partnersは、Krueger-Gilbert Health Physics (KGHP)社を買収。人事戦略の改善に注力し、事業拡大の上、Blue Sea Capital（PEファンド）に売却した。

投資事例

基本情報

買収元（サーチファンド）	
ファンド名	Seneca Creek Partners
事業所	米国メリーランド州
投資対象	年間売上:1,000万～3,000万米ドル 収益性：EBITDAマージン10%以上 事業領域：サービス系ビジネス
サーチャー	CEO：Keith N. Burns ⇒コロンビア大学卒業後、弁護士事務所、ゴールドマンサックス等での実務経験を経て、サーチファンドを設立。

投資先企業	
企業名	Krueger-Gilbert Health Physics
事業所	米国カリフォルニア州
設立年	1987年
事業概要	診断医療および健康物理学コンサルティンググループとして、医療施設や研究機関に医療画像・センサー・治療用放射線等の導入支援を実施する。

概要

買収の概要	➢ 18人の投資家から62万ドルの資金を調達し、地元の投資銀行を通じ、KGHP社を発見。計24ヵ月の調査期間を経て、同社の買収を決定。2014年4月にKGHPを1,475万ドルで購入した。
買収の効果	➢ CEOに就任したBurns氏の経験を活かし、同種の企業を複数社M&Aすることで大きく事業を拡大させた。また、同社のサービス開発の根幹を支える、物理学者を2倍に増員する等、雇用や人事戦略に注力した。 ➢ 事業拡大の結果、同社は2019年にBlue Sea Capital（PEファンド）に売却された。※金額は非公開

サービスメニュー

Modalities
- Computed Tomography (CT)
- Mammography
- Magnetic Resonance Imaging
- Nuclear Imaging/PET
- Fluoroscopy & Radiography
- Ultrasound

Services
- Accreditation Assistance
- Annual Performance Testing
- Occupational Dosimetry Service
- Shielding
- RSO Services
- Training

出所：Yale School Management ケースレポート, Krueger-Gilbert Health Physics社HPよりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

GreenStreet Growth Management LLCは、小規模な個人事業への投資を目的に、Pacific Lake Partnersからの出資を受けて設立された。

サーチファンド（ GreenStreet Growth Management LLC）のプロセス

Pacific Lake Partners → サーチファンド一覧 → GreenStreet Growth Management LLC → Chronus

概要

- Pacific Lake Partnersは、2009年に設立され、米国マサチューセッツ州ボストンに本社を置くVCおよびPE企業である。
- 同社は、**B2B・B2C業界の 中型・小型の企業**に投資している。
- 同社は**25以上のサーチファンドボード**にサービスを提供している。
- 同社はサーチファンド会社に4千万米ドル以上のグロース・エクイティを直接拠出してきた。

ファンド実績

- 以下のよう、過去3回の資金調達を実施
  - Pacific Lake Partners Fund IV (2019年)
  - Pacific Lake Partners Fund III (2017年)
  - Pacific Lake Partners Fund I (2009年)

サーチ活動中のサーチ・ファンド

1. Angulo Capital
2. Riomar Capital
3. West Sands Partners
4. Triple Creek Capital

買収済のサーチファンド数本

- **GreenStreet Growth Management LLC**
- Rushmore financial Services
- Brown Robin Capital

概要

- 本サーチファンドは、小規模な個人事業の成長と買収を成功させるために、2013年に設立された。
- 同社は米国ワシントン州シアトルに本社を置く。
- 同社は、**Anacapa Partners と Relay Investments**などの複数の投資機関が出資支援をしている。

投資基準

- **有望な小規模な個人事業を投資対象としているが、具体的な収益性等は非公開**である。

概要

- Chronusは2000年に設立され、**社員教育やメンタリングを実施するためのソフトウェアを提供している。**
- 同社は、ワシントン州ベルビューに本社を置く。
- クロナスのメンタリング・プラットフォームは、大企業、教育機関、専門職協会の150万人以上に利用されている。
- **同社は、GreenStreet Growth Managementなどの非公開投資家から、非公開金額で2015年に買収された。**

出所：Pacific Lake Partners社HP, GreenStreet Growth Management LLC社HPよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

GreenStreetは、企業の人材育成を目的としたメンタリングサービスを提供するChronus社を買収。ソフトウェア開発・組織人材育成の知見があるメンバーを揃え事業拡大を図る。

投資事例

基本情報

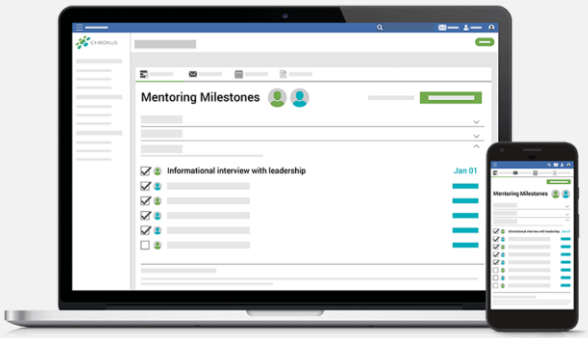
買収元（サーチファンド）	
ファンド名	GreenStreet Grows Manegement LLC
事業所	米国ワシントン州
投資対象	年間売上：非公開 収益性：非公開 事業領域：小規模な個人事業
サーチャー	CEO：Seena Mortazavi ⇒経営コンサルタントとしてのキャリアを積んだ後、中小企業向けの金融機関において資本提携の経験を重ねた。 またトロント大学でMBAを取得している。

投資先企業	
企業名	Chronus
事業所	米国ワシントン州
設立年	2000年
事業概要	企業の人材育成のためのメンタリング/コーチングのソフトウェアサービスを提供。

概要

買収の概要	➢ GreenStreet Growth Managementなどの非公開投資家から、非公開金額で2015年に買収された。 ➢ GreenStreet社は買収後、本事業の事業支援に専念している。
買収の効果	➢ 買収元であるGreenStreet Growth Managementより、サーチャーであったSeena氏がCEOに就任し。コンサルティングファームでのシステム導入/金融機関での中小企業における資本提携の業務経験を活かし、同社の拡大に寄与する。

サービスイメージ



✓ メンタリングプログラムの提供だけでなく、メンタリング状況の管理や効果測定等までのソフトウェアサービスを提供する。

✓ モバイル対応/サブスク契約の開始等、年々サービスの幅を増幅させて成長している。

出所：Chronus社HP、GreenStreet Growth Management LLC社HPよりNRI作成

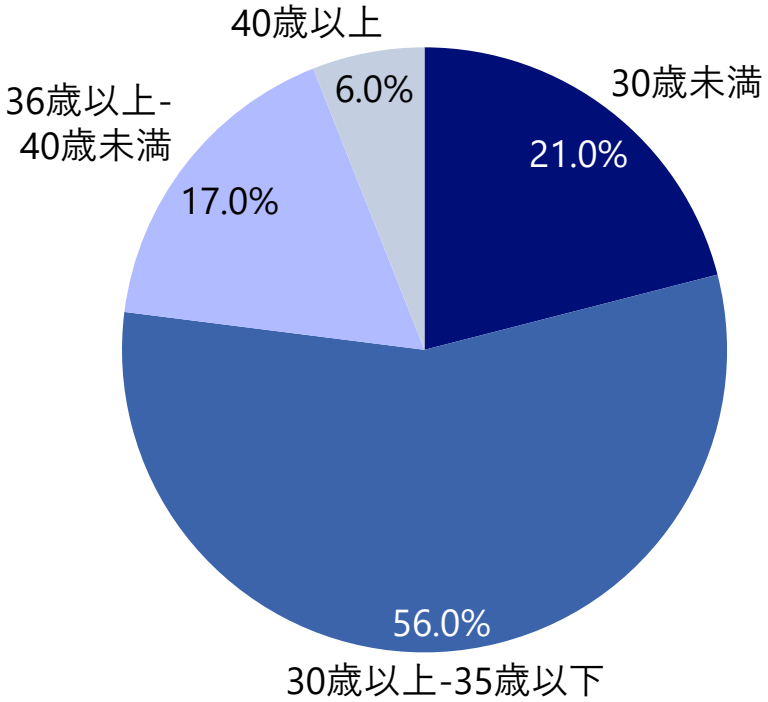
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチャーの大半は40歳以下の若年層が多く、かつMBA出身者が大半を占めている。

- サーチャーの年齢層は、40歳未満が約94％を占める。
- サーチャーの経歴をみると、MBA出身者が約84％を占める。また、全体の62％はMBA卒業後3年以内にサーチャーとして活動しており、サーチャーとしてのキャリアには、MBA在学経験が有利に働くと推測される。

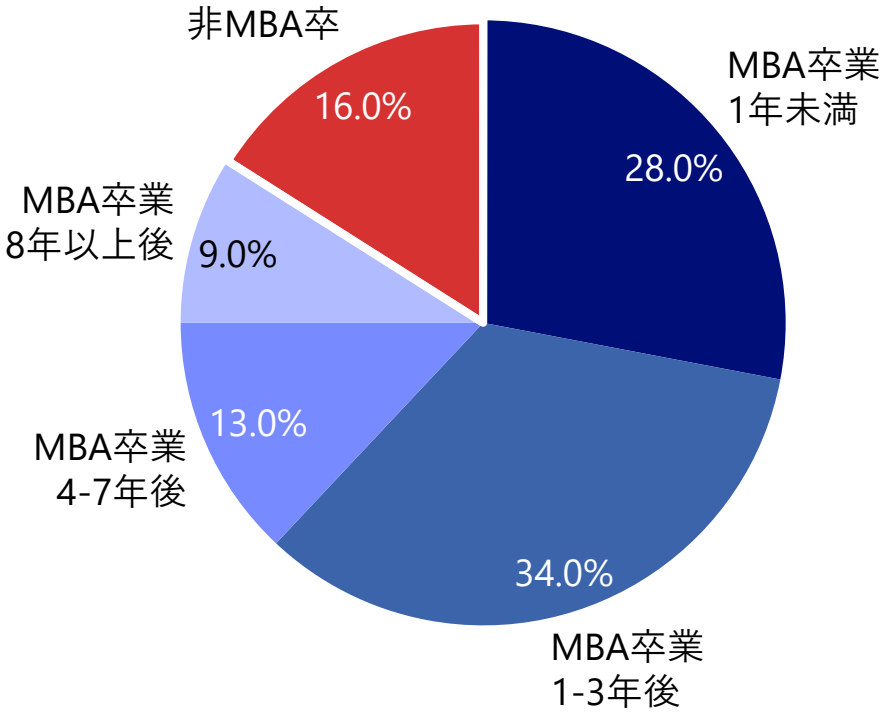
米国のサーチャーの年齢構成

期間：2018年-2019年
調査対象：N＝205人



サーチャーのMBA卒業からサーチ活動までの年数構成

期間：2018年-2019年
調査対象：N＝205人



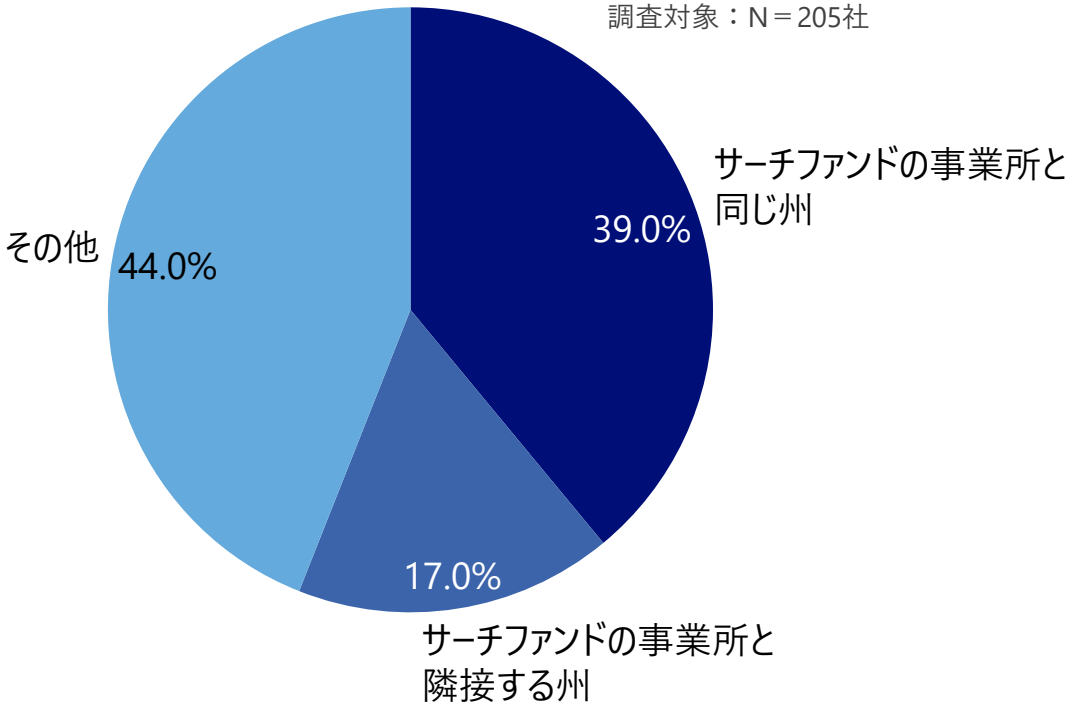
出所：スタンフォード大学経営大学院　ケーススタディよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチファンドの所在地の近くに事業所を構える企業の方が、やや買収される可能性が高い傾向が見られるが、必ずしも近場でなくても買収が成立している例も多数存在する。

サーチャーの所属するサーチファンドの所在地と買収先企業の地理的関係

期間：2018年
調査対象：N＝205社



- ✓ 最終的に買収される企業所在地とサーチファンドの事業所の所在地は、同じ州である場合が39％、隣接する州が17％と、計56％が周辺地域の企業の買収である。
- ✓ 探索活動は、投資家やサーチャーの持つネットワーク活用が重要であり、投資家・サーチャーの人的ネットワークや地理的隣接性の高い企業が買収されやすくなる可能性が推察される。

出所：スタンフォード大学経営大学院　ケーススタディよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学発ベンチャーの抱える経営人材不足への対応策としてサーチファンドを活用する場合は、不足する経営人材像とサーチャーの能力が正しくマッチングするための環境整備が必要か。

サーチファンドの特徴

投資対象	✓ 事業規模は、年商数億ー数十億円規模であり、既に一定の収益を挙げている企業が多い。 ✓ 創業年数は問わず、創業5年程度のベンチャーから20年を超える中小企業まで幅広い。 ✓ 買収先企業は、サーチファンドの所在地付近に限らず、所在地が離れていても、投資が実行されている。
サーチャー	✓ 40歳以下の若年層が多く、MBA出身者が大半を占める。 ✓ 前職も投資銀行やコンサルティングファーム等の経験ある者が多く、事業の拡大・立て直しにより、収益向上を図るケースが一般的。

～サーチファンドを大学発ベンチャーの支援として活用する際のポイント仮説～

既に事業化・収益化している案件であること

- サーチャー候補はMBA出身者が多く、国内でも現状はMBA卒のネットワークを活かして、候補人材を発掘している状況である。（後述）
- この人材層は、既にある事業の立て直しや拡大化戦略に強みがあり、シーズを起点にビジネスモデルを１から作り上げるケースには、マッチしない可能性がある。

事業フェーズに合った経営人材とのマッチングが必須
（MBA卒人材の能力にあった事業又はMBA人材以外の経営人材の発掘）

経営人材を探す大学の周辺地域にサーチファンドがリーチしていること

- サーチ活動と最終的な買収先企業は地理的近接性を持つ場合が多い傾向にある。支援が必要な大学のある地域ごとにサーチファンドがリーチできていることが望ましい。
- また、サーチ活動は、サーチファンドの持つ地理的・人的ネットワークを活用することが望ましい。

経営人材が必要な大学のある地域ごとのサーチファンド創設、又はサーチファンドや投資家とのネットワーク構築が必要

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

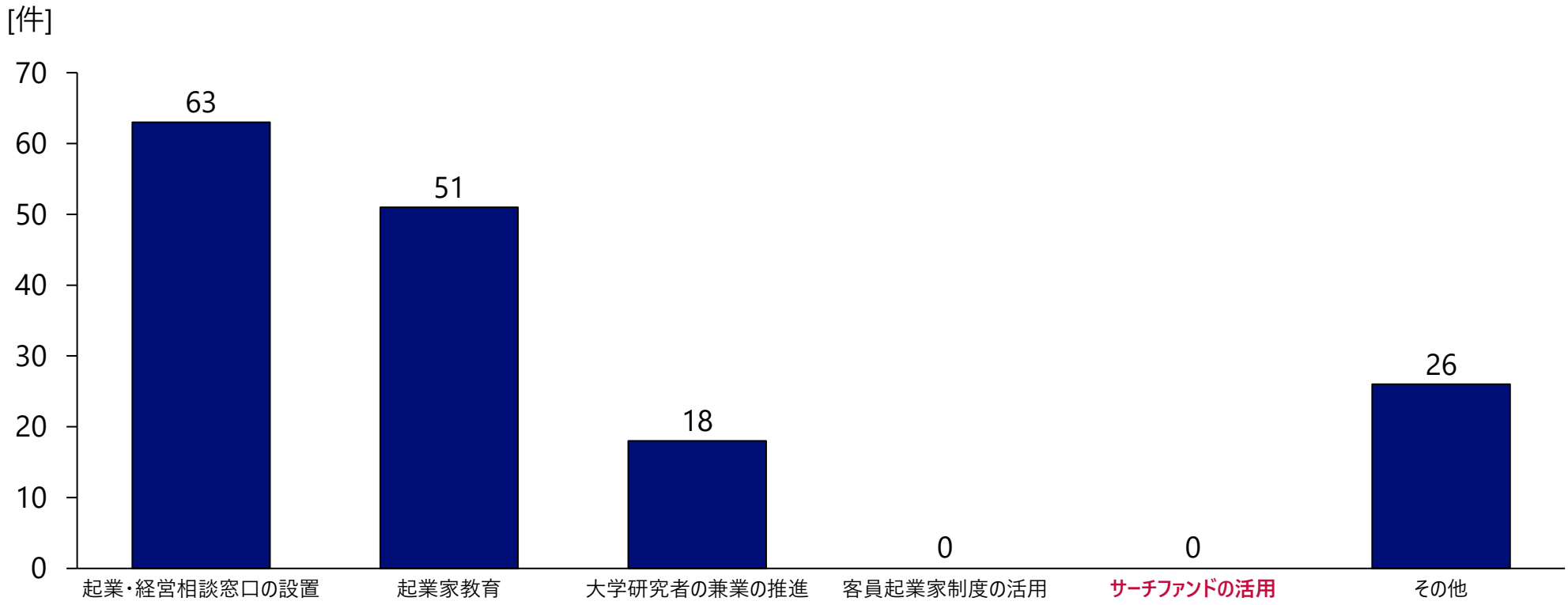
4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学による大学発VBへの施策として「サーチファンドの活用」は検討されていない。

大学発ベンチャー企業への支援施策（N=825、複数回答）



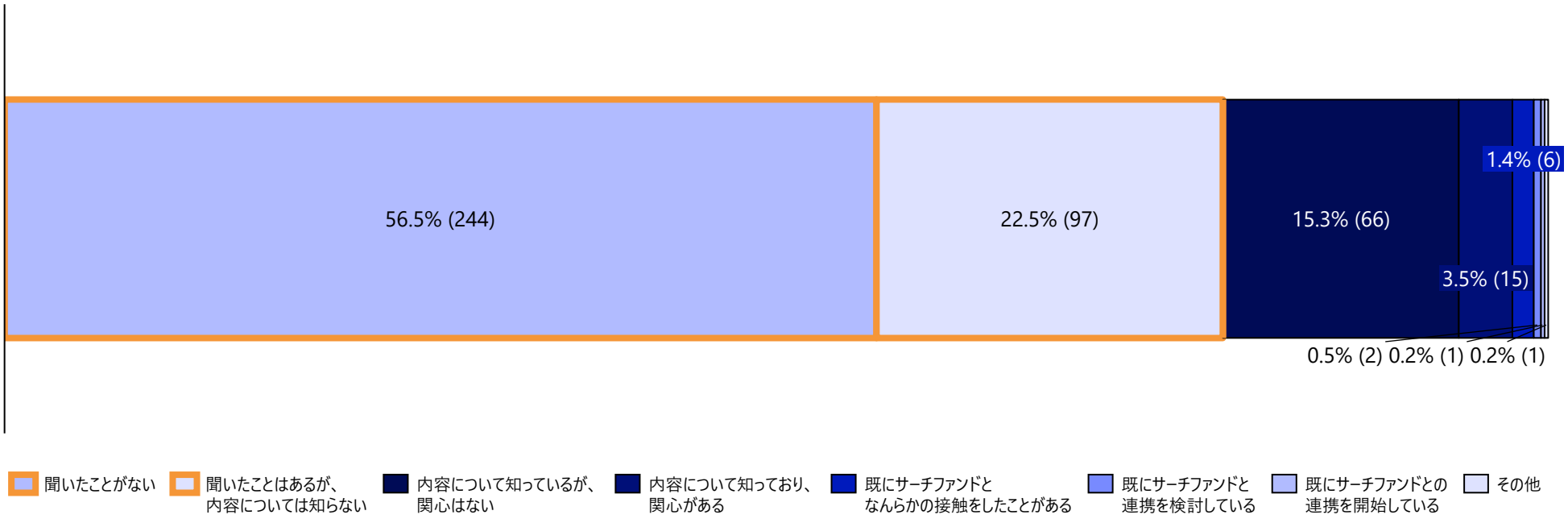
出所：大学発ベンチャー調査よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

大学VBが人材課題を検討する際に、サーチファンドはまだ検討の遡上に挙がっていない。サーチファンドの認知度向上により、大学発VBからの活用ニーズも高まり得るのではないか。

■ 約8割の大学発VBが、サーチファンドの存在を知らない/内容を理解していない状況にある。

サーチファンドに関する大学VBの認識・動向（N=432（社））



※「その他」1件は「該当なし」との自由記述有

出所：大学発ベンチャー調査よりNRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

国内サーチファンド関連事業者/大手VC/地方国立大学を対象に、計5件のヒアリングを実施

ヒアリング先一覧

属性	概要/ヒアリングの観点
サーチファンド運営企業/支援機関 （2社）	✓ サーチファンドの運営・組成支援実績ある企業にヒアリングを実施。 ✓ サーチファンドの仕組みや投資上のポイント、大学発VBへの投資可能性、懸念点について調査した。
大手ベンチャーキャピタル （１社）	✓ 大学発VBへの投資実績が豊富なVCにヒアリングを実施。 ✓ 投資家の立場から、サーチファンドによる大学発VBへの投資可能性や懸念点について調査した。
地方国立大学 （２校）	✓ 大学発VBの創出に注力している地方部の大学にヒアリングを実施。 ✓ 大学発VBの抱える経営人材に関する課題やサーチファンドの活用可能性、懸念点について調査した。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

目次｜本報告書の構成

1 モデル契約書、手引きの広報活動
- i 背景・目的
- ii セミナーの実施概要
- iii セミナー事後アンケート結果

2 スタートアップとの事業連携に関する指針
- i 背景・目的
- ii 委員会による検討
- iii スタートアップとの事業連携に関する指針の取りまとめ

3 大学等とベンチャー企業の連携促進策の報告書
- i 背景・目的
- ii 文献調査
- iii ヒアリング調査
- iv 調査報告書のまとめ

4 大学発ベンチャー調査
- i 背景・目的
- ii 大学発ベンチャー企業設立状況調査
- iii 大学発ベンチャー企業実態等調査
- iv 大学発ベンチャー企業DBデータ作成
- v ヒアリング調査
- vi 大学発ベンチャー企業の課題分析

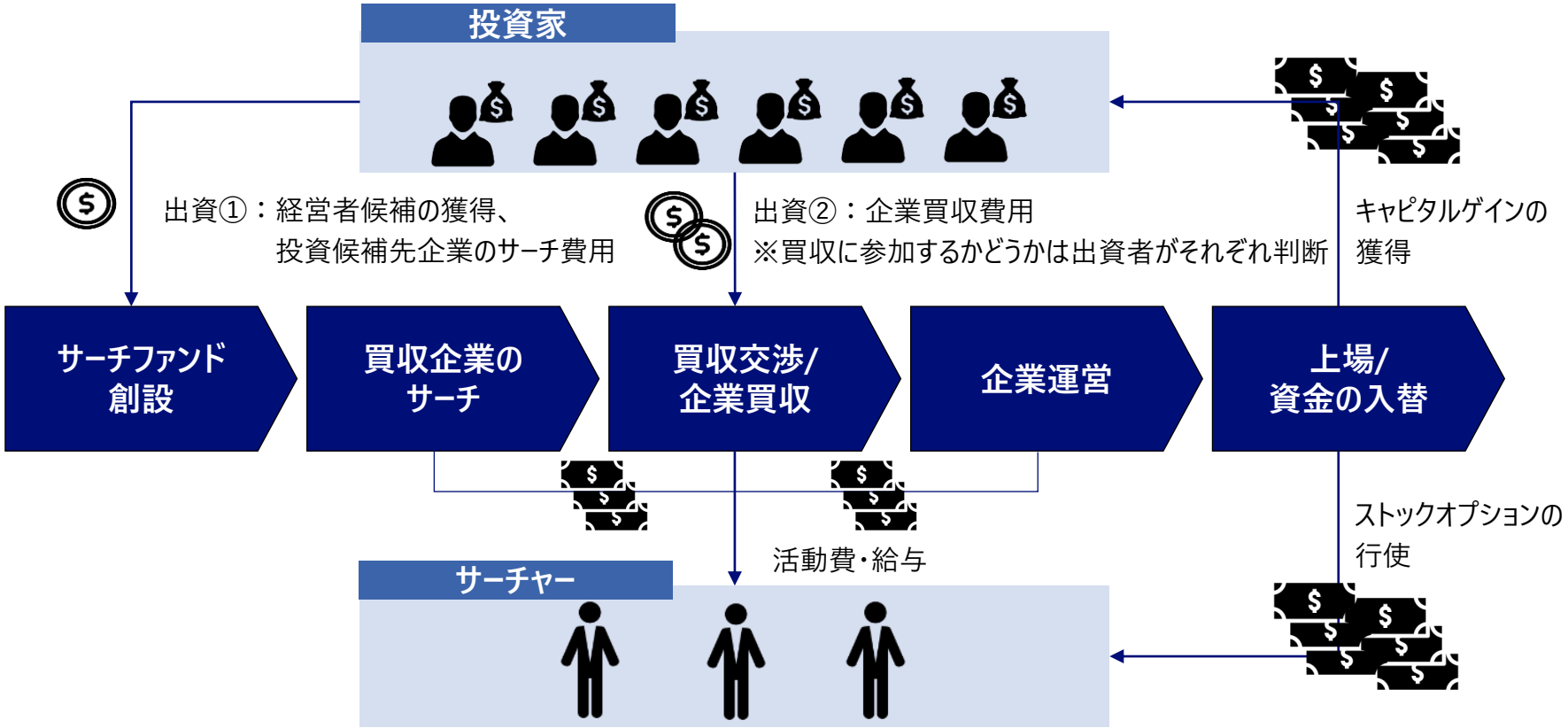
5 サーチファンドを通じた大学発ベンチャーの経営人材確保に関する調査
- i 背景・目的
- ii 先行事例調査
- iii ヒアリング調査及び大学発ベンチャー実態等調査
- iv 調査結果の取りまとめ

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチファンドとは、経営者を目指す個人が自分が経営者になりたい企業を探索し、買収後の企業運営による収益向上によりキャピタルゲイン獲得を狙う、アメリカ発の投資モデルである。

- 経営者を目指す個人（サーチャー）が、投資家（PEファンドや個人投資家等を含む）から活動費用をもらい、自らが経営したい企業を投資家に代わり探索する。
- 買収先の確定後は、サーチャーはそのまま企業の経営者として収益向上を目指し、キャピタルゲインによって投資家に還元するモデル。

サーチファンドの活動概要



出所：各種公開資料よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

後継者等が不足する、既存の中小規模の企業を主な投資対象としている。サーチャーは、既存事業の立て直しや事業拡大に強みを持ち経営者を志望する若者が多い。

サーチファンドの特徴

区分	項目	概要
主な投資基準	売上高	約10億円/年規模の売り上げを挙げており、既に一定程の収益化に成功している。
	従業員数	経営者が従業員の顔を全て把握できる程度（約30-80人程度が目安）、
	ビジネスモデル	経営者の理解・経営管理の及ばない技術要素（研究開発の成否や技術のクオリティ）や属人化した業務・ナレッジ等の経営上のブラックボックスがによって事業の成否・拡大が左右されないこと。なるべくシンプルなビジネスモデルが望ましい。
	市場性	成長市場であり、ニッチトップを目指せる領域で事業展開していること。寡占市場でないこと等。
	財務状況	直近3年間のBS・CFが健全であること（大幅な赤字がなく、成長を見込めること）。
	投資額	成長のために巨額の投資（設備投資・研究開発費）が不要であること。
サーチャー	能力	1→10、10→100のアントレプレナーシップが強く、事業拡大・改善に強みを持っている。
	キャリア	MBA卒業生、投資銀行・経営コンサルタント等の経験者がメイン、ベンチャーやメーカ出身者も一部存在。
	就労条件	買収先企業のCEOとしてフルコミットすることが求められる。買収先によっては、共同代表としての参画も候補となり得る。

出所：先行調査およびヒアリングよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチャーによる経営改善の余地が広いと推測されるミドルーレイター以降の企業が、まずは投資対象候補となり得る。

サーチファンドの投資対象となり得る大学発VBのステージ

【凡例】○：適合性が高い　△：VBにより異なる　×：原則該当しない

サーチファンドの特徴			大学発VB（研究開発型）投資との適合性			
区分	項目	概要	シード	アーリー	ミドル	レイター
主な投資基準	売上高	約10億円/年、一定程度に収益化済	×	×	△	○
	従業員数	経営者が従業員の顔を全て把握できる程度	○	○	○	○
	ビジネスモデル	技術等がブラックボックス化していない、シンプルビジネス	×	×	△	△
	市場性	成長市場・ニッチトップを目指せる、寡占市場でない等	△	△	△	△
	財務状況	直近のBS、CFが健全である	△	△	△	△
	投資額	巨額の投資（設備投資・研究開発費）が不要	△	△	△	△
サーチャー	能力	アントレプレナーシップが強く、事業拡大・改善が得意	×	×	○	○
	キャリア	MBA卒業生、投資銀行・経営コンサルタント等の経験者が主	–			
	就労条件	買収先企業のCEOとしてフルコミット				

- まずは、ミドル～レイター以降が投資対象候補となり得るが、アーリー期以前においても、技術・研究テーマに対する理解があり、0⇒1、1⇒10のアントレプレナーシップを持つサーチャーとマッチングすれば、投資対象となり得るのではないか。

出所：先行調査およびヒアリングよりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各フェーズにおいて、経営人材の不足は発生しており、経営人材のマッチング機能を持つサーチファンドは、大学発VBからの潜在ニーズが高いと考えられる。

事業フェーズ/ベンチャー種類別_大学VB投資上の課題とサーチファンドの活用ニーズ

凡例：大学発VBにおける経営人材不足課題　大学発VBがサーチファンドからの投資を受ける上での課題

研究　事業検討・開発　グロース・拡大

起業前 → シード → アーリー → ミドル → レイター

大学発VB

学生発VB※1

※学生がCEOとしてフルコミットするケースが多く、経営人材不足といった課題は相対的に小さい

研究室発VB※2

1 経営人材の不足（特に0⇒1）

2 経営人材の不足（特に10⇒100）
※事業拡大に伴い必要となる経営能力が変わるため
（M&A、IPOを見据えた事業推進等）

3 ブラックボックス※3の存在

4 研究者からのシーズ切り離し

5 マッチング機会や認知度の不足（特に地方部）

各フェーズにおいて、経営人材の提供機能を持つサーチファンドの活用ニーズが存在すると推測される。

※１：「学生発VB」＝主に学生ベンチャーを想定
※２：「研究室発VB」＝主に研究成果ベンチャー、共同研究ベンチャー、技術移転ベンチャーを想定
※３：経営者又は投資家の理解・経営管理の及ばない技術要素（研究開発の成否や技術のクオリティ）や属人化されたノウハウによって事業の成否・拡大が左右されるケース

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

各課題に対して、大学でも対応方針を検討しているが、懸念点も残る。個々の大学だけで解決するには実現ハードルが高いため、サーチファンド側からの歩み寄りも検討すべきではないか。

	大学発VBの課題	概要	現状の対応方針	対応方針の懸念点
人材不足に関する課題	1 経営人材の不足（特に0⇒1）	• 経営人材不足は、VC等からの資金調達上のボトルネックにもなっている。 • 特にシード～アーリー期において、当事者意識があり事業計画立案・事業性検討ができる経営人材を必要としている。	• アントレプレナーシップ教育の拡充 • 社会人経験あるOB人材チャネルの構築/人材プールの整備	• 技術に対する知見があり、かつ経営者を志向する人材は、そもそもの絶対数が少ないため、１大学だけでは充足しない。
	2 経営人材の不足（特に10⇒100）	• 事業拡大に伴い、M&AやIPOを見据えた事業推進等、必要となる経営能力が変わるため、それに沿った経営人材がいない場合、事業がスケールしない。		
サーチファンド活用上の課題	3 ブラックボックスの存在	• 経営者の理解・経営管理の及ばない技術要素や属人化した業務・ナレッジ等に事業の成否・拡大が左右される場合は、サーチャー及び投資家等の理解も及び難いため投資対象外となる一因ともなる。	• 技術・研究情報の内容が分かりやすいよう工夫された対外発信支援	• 経営者によるコントロールが及ばなければ、投資の促進は促されない。
	4 研究者からのシーズ切り離し	• 研究者がCEOを努める企業をサーチャーが買収対象とする場合、研究者がそれを良しとせず、シーズを手放さないことがあり、サーチャーが経営に専念することが困難になり得る。	• 教授へのインセンティブ設計	• シーズ段階では事業価値が不透明な部分もあり、そもそものインセンティブ設計が困難。
	5 マッチング機会の不足（特に地方部）	• 技術・研究シーズと経営人材のマッチング機会が不足している。 • 特に地方部でより機会不足が顕著である。	• マッチング支援機関との連携	• 通常のVBに比べると、まだ不十分（特に地方部）。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

サーチファンドにより、経営人材（10⇒100）の不足やマッチング機会の不足が解決され得る。他の課題に関しても、適切な人材とのマッチングの促進等、サーチファンド側からの歩み寄りにより、解決できる可能性がある。

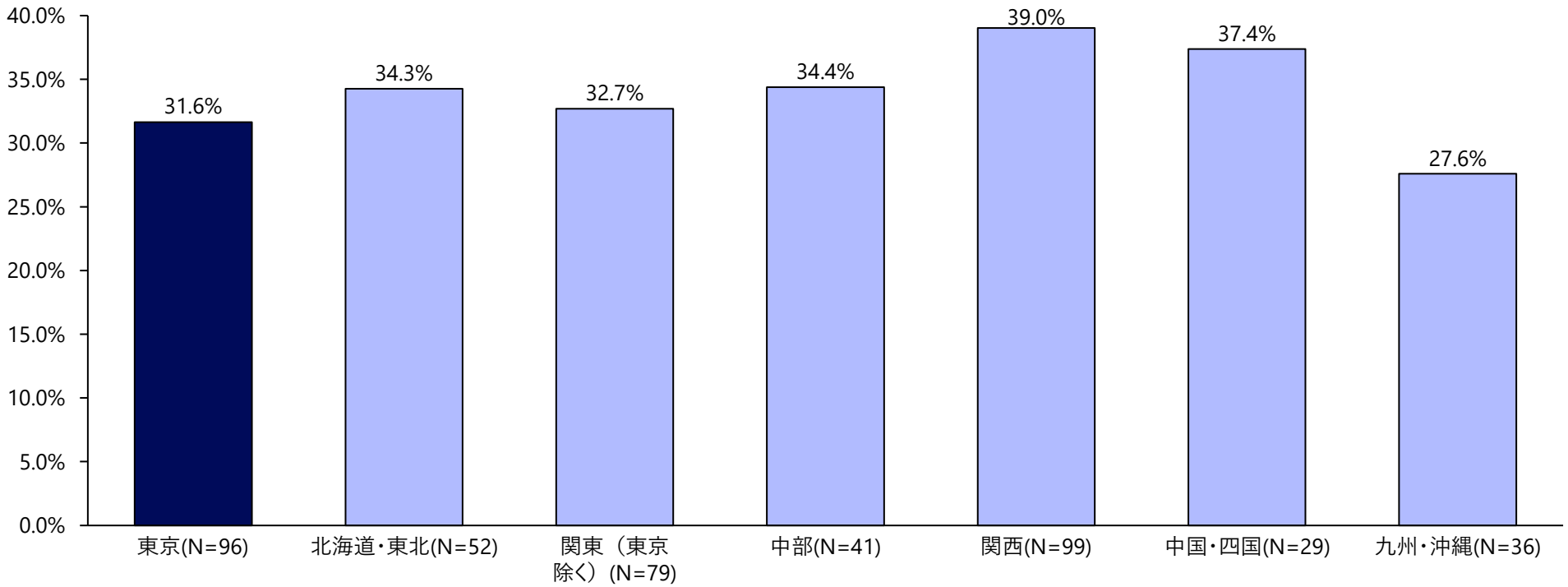
	大学発VBの課題	サーチファンドによる課題解決の可能性	備考
人材不足に関する課題	1 経営人材の不足（特に0⇒1）	• 事業規模が小さく、現状はサーチファンドによる投資対象からは外れる。	• サーチャーの中にも既存事業よりも、むしろ0⇒1に向く人材とマッチングできれば解決される可能性がある。
	2 経営人材の不足（特に10⇒100）	• 事業規模も大きく、サーチファンドによる投資対象候補として有力。 • 大学だけでは補えない経営人材候補とのマッチングによる改善可能性が高い。	• 大学とサーチファンドが情報連携することで、課題解決が加速し得る。
サーチファンド活用上の課題	3 ブラックボックスの存在	• 現状はサーチファンドによる投資対象からは外れる。	• 技術や研究内容に知見のあるOBや前職で関連テーマを取り扱っていた等、サーチャー候補に知見があれば解決可能。
	4 研究者からのシーズ切り離し	• サーチファンドの認知度向上に加え、サーチファンド活用によるVBの好事例が積み重ねられれば、理解醸成が促される可能性があるのではないか。	• 経営方針には関与しないポジションでの参画（CTO、経営に関与しない代表職等）及びストックオプションの付与等の検討も必要。
	5 マッチング機会の不足（特に地方部）	• エクイティだけでなく、地方部に不足する経営人材も併せて供給されることで、マッチング機会も向上し得る。	• 現状はサーチファンド側の知名度も低いため、大学側にも経営人材確保の一手段としての認識する必要がある。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

東京都に比べ、地方部の大学発VBは、創業後にCEOを獲得する比率が高い。

■ 創業後にCEOを獲得する比率は、全ての地域（沖縄を除く）で、東京よりも高い。
■ 特に関西（39.0%）、中国・四国（37.4%）では、4割近い大学発VBが創業後に経営者を採用している。

大学発VBにおける創業後CEO獲得率（地域別）



※ 地域区分は経済産業省地方経済産業局の管轄区分に拠った。

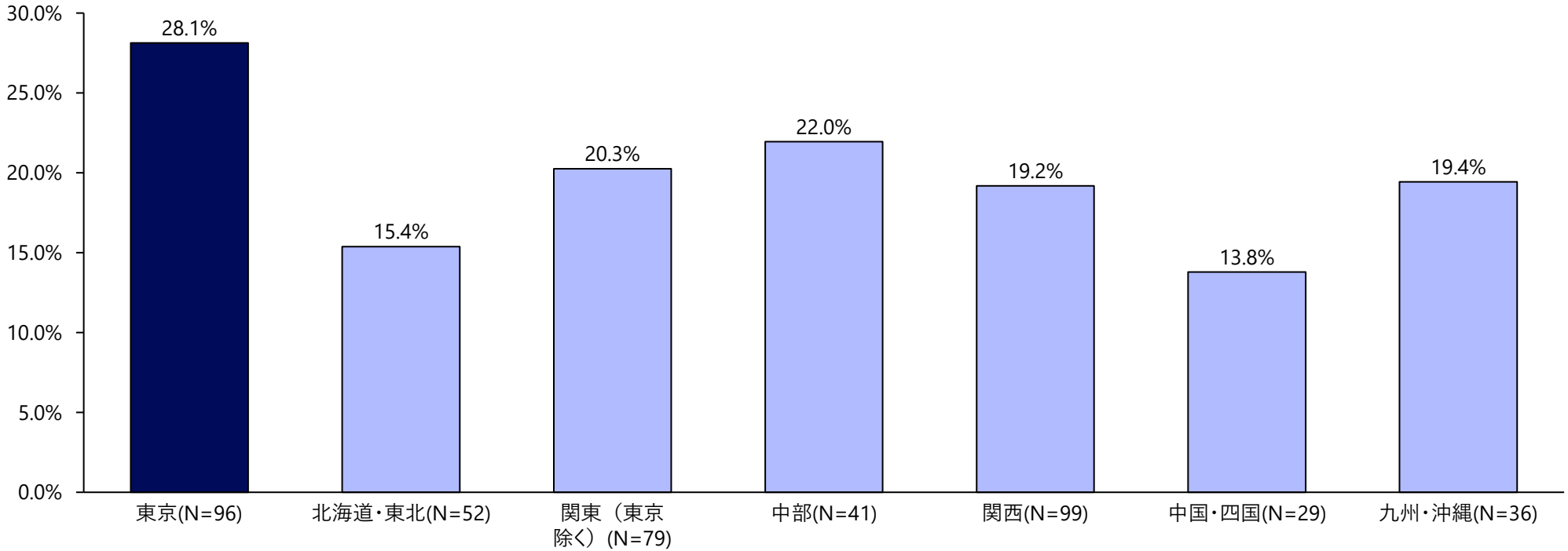
出所：大学発ベンチャー調査よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

東京に比べて、地方部の大学発VBでは、サーチファンドの認知度が低い状況にある。

■ 東京（28.1%）に比べて、地方部の大学発VBでは、サーチファンドの認知度が低い状況にある。
■ 特に北海道・東北（15.4%）、中国・四国（13.8%）において、大学発VBの認知度が低い。

大学発VBにおけるサーチファンド認知率（地域別）



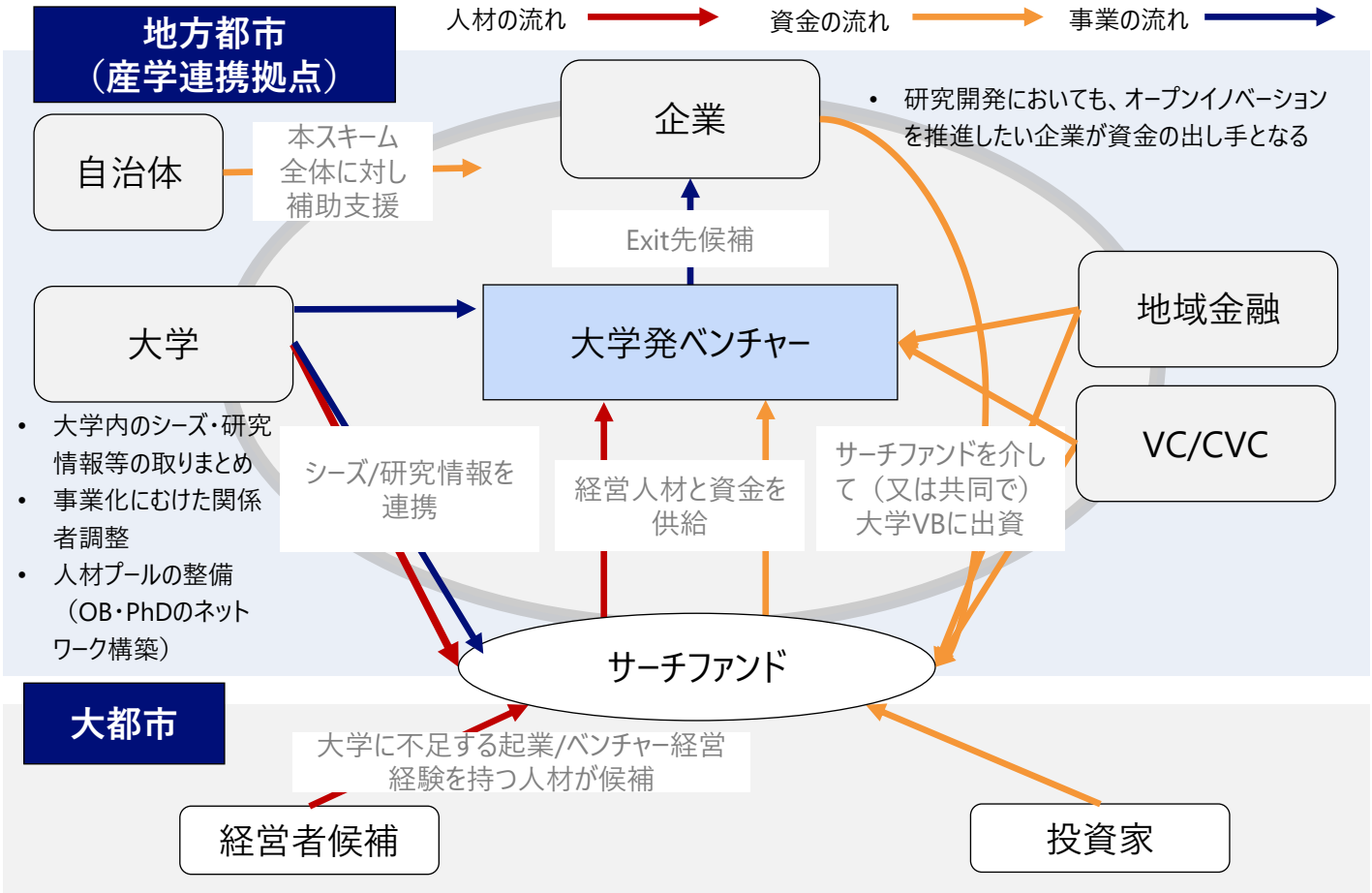
※「認知率」＝サーチファンドについて、「内容について知っているが関心はない」「内容について知っており関心がある」「既にサーチファンドとなんらかの接触をしたことがある」「すでにサーチファンドと連携を検討している」「既にサーチファンドとの連携を開始している」のいずれかを回答した企業の割合

出所：大学発ベンチャー調査よりNRI作成

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

認知度向上のため、地域の産学連携拠点にサーチファンドが参加することも検討し得る。サーチファンドを介して大都市の経営人材が地方部の大学発VBと結びつけられることで、特に地方部の大学で深刻な経営人材不足が解決される可能性もある。

地方部・産学連携拠点都市における連携イメージ



期待される効果

- ✓ マッチング機会の増加だけでなく、地方の産学連携拠点都市の成長も加速される可能性もある。
- ✓ 既に機能している産学連携拠点にサーチファンドが参加することで、認知度の向上が期待される。
- ✓ 大学とサーチファンドが連携することで、シーズと経営人材のマッチングが加速される。
- ✓ 地方部/大学に足りない経営人材が都市部より供給される。
- ✓ 経営人材不足により融資・投資を控えていた企業・地域金融・VC/CVC等の活動も活性化する。

Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

NRI

未来創発

Dream up the future.