

# 大学発ベンチャー 起業を促進するための 「人」に関わるソリューション事例 大学発ベンチャーのあり方研究会資料



大阪大学

松橋俊彦

# 内容

- **起業を促進する「人」に関するソリューション事例**
  - 大学発ベンチャーとは？
  - 大学発技術の課題
  - 大学発技術ベンチャーの組成には、ギャップがある
  - 「人」に関するソリューション
    - タレント&メンターシップ
    - 起業家教育
    - ポリシーチェンジ
  - エコシステムをつくる



# 大学発ベンチャーとは？

- 大学からの特許の実施許諾を受けたベンチャー企業
- 大学発技術に関する技術を用いて大学教職員、学生が、立ち上げたベンチャー企業
- 大学発技術を再構成して用いているベンチャー企業  
(大学発ベンチャーの中でも少数)
- 大学教職員が、重要な技術的役割を担う責務を果たしているベンチャー企業
- 大学教職員が、研究の専門性をベースに、最初の製品開発に協力しているベンチャー企業

(出典: Developing University-Industry Relations, Robert. C Miller, etc)



# 大学発技術の課題

- 未成熟な技術が多い
  - ✓ 創薬:ヒットバリデーションがせいぜい
  - ✓ POC(概念実証)がとれていない
- 誰が、どのように使うかわからない
  - ✓ 素材、部品、最終製品:ステイクホルダーの特定
  - ✓ ビジネスモデル:利益の根源
- ニーズがあるかどうかわからない
  - ✓ 顕在ニーズの確認
  - ✓ 潜在ニーズの掘り起こし

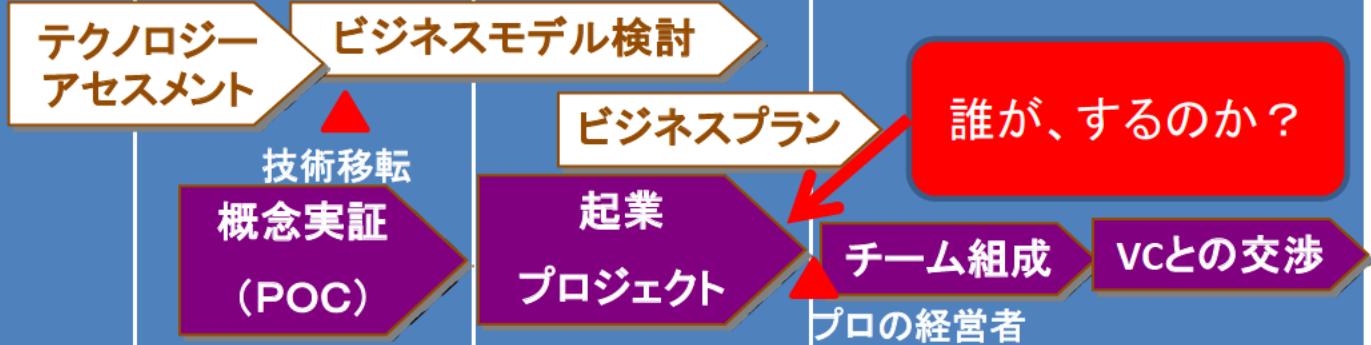


# 大学発技術ベンチャーの組成には、ギャップがある

活用  
資金



ベンチャー  
組成ワーク  
のイメージ



関連する投  
資家のイ  
メージ



# 「人」に関するソリューション事例

## 1. タレント&メンターシップ<sup>°</sup>

- ✓ 起業家探索 & マッチング
- ✓ EIR(客員起業家制度)
- ✓ メンタリングサービス 等

## 2. 起業家教育

- ✓ LLP
- ✓ 実務家によるプログラム 等

## 3. ポリシー・チェンジ

- ✓ 利益相反
- ✓ 責務相反
- ✓ 学内規定 等



# 起業家探索 & マッチング

- 起業家とのマッチング(米某州立大学)
  - エンジェル投資家、VCから起業家の紹介
  - 技術内容のノンコン資料を起業家候補に開示
  - 起業家候補と研究者のマッチング
    - ベンチャー設立数約10件/年; 単願特許数約100件/年)
- Maximize Collisions, Minimize Friction(Boston 大学)
  - 研究者と産業界との衝突(Collisions)を最大化、それに伴う法的、知財に関する摩擦(Friction)を最小化。
  - 研究者と起業家候補のコンタクトを奨励
- ダイレクトソーシングとチームビルディング  
(米某アーリーステージVC)
  - ターゲットは、がんのセラピーに特化
  - 大学研究者へダイレクトにコンタクト
  - チームビルディング、場合によっては、人の入れ替え
  - 買収側の大企業と早い段階でパートナーを組むことが、成功への鍵



## 参考：米国バイオベンチャーの“肝”はユニークな組織作り

（出典：日経バイオ：日本と米国のビジネス戦略考 編集して掲示：橋本千香＝米Gallasus社）

- 専門知識、スキルを有する経験者のみを雇用
  - IT系ベンチャーの平均年齢の10歳から20歳上
  - 社会的な適応性に欠ける人材も雇用
- 中核となる事業への集中
  - 自社の中核事業だけに特化し、一点突破



# EIR(Entrepreneur In Residence;客員起業家制度)

- 経営人材候補を大学が客員起業家として雇用
- 起業経験者、企業エグゼクティブ、MBA卒業生、等
- 多くは半雇用の形態で、2年間の雇用
- 大学側は、肩書(○大フェローシップ等)を付与
- ゴールは、学内技術探索を行って起業

参考: Executive in Residence

Mentors in Residence



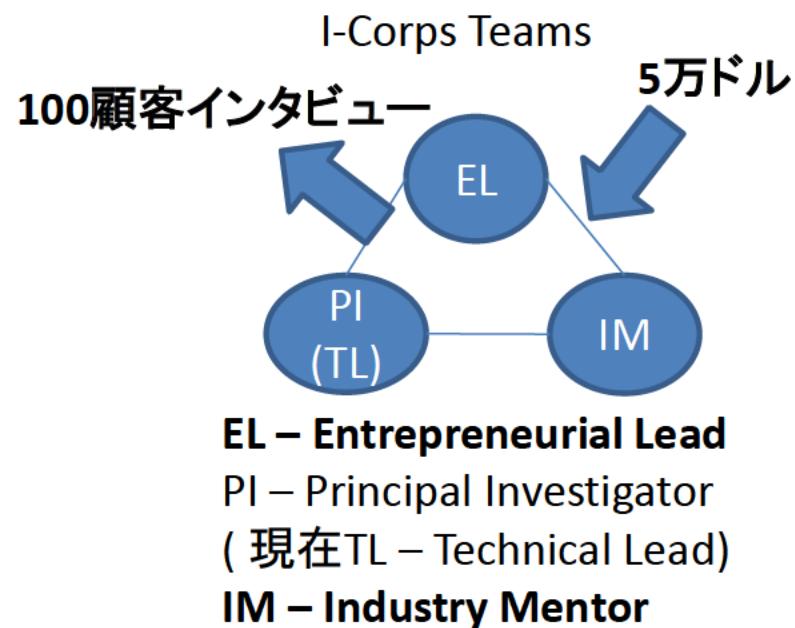
# メンタリングサービス

- ボランティアメンターの組織化
  - 起業経験者、大企業エクゼクティブ、等
  - 大学により、60～150人を登録
- 起業家からのリクエストにより、最適なメンターを紹介
  - ITを用いたオペレーションによる効率化
- メンターは、月数回のアドバイスを起業家に実施



# LLP(リーン・ローンチ・パッド)

- シリアルアントレプレナーである Steve Blank氏が開発した実践型起業家教育講座
- 顧客開発 VS 製品開発(従来)
- 2011年スタンフォード大学エンジニアリングスクールで開始
- NSFが、"I-Corps"として全米に普及
  - 8Nodes: 全米プログラム
  - 86 Sites: 地域プログラム
- 3年間で400件の研究成果に適用  
事業化に至った数も増加中



## • 利益相反(COI)

- ✓ 公益と私益との相反
- ✓ 3つのレベル
  - ✓ 顯在的利益相反、推定的利益相反、潜在的利益相反
    - ✓ 例1)兼業(兼業規定、クロスマーチン、共同研究 等)
    - ✓ 例2)倫理委員会
- ✓ 利益相反マネジメント体制
- ✓ 法律で禁止されているものではない
  - ✓ 大学教職員を守るもの

## • 責務相反(COC)

- 果たすべき責務と私益との相反
  - 例)取締役の兼業

## • 学内規定

- 大学発ベンチャー認定制度
- サバティカル制度の延長

# エコシステムを作る

## 1. タレント&メンターシップ

- ✓ 起業家探索 & マッチング
- ✓ EIR(客員起業家制度)
- ✓ メンタリングサービス 等

## 4. インフラ&パートナーシップ

- ✓ インキュベータ(起業施設)
- ✓ ピッチコンテスト
- ✓ デモディ
- ✓ VCネットワーク 等

## 2. ファンディング&デベロップメント

- ✓ 大学運営ギャップファンド
- ✓ 各種補助金獲得支援サービス 等

## 5. ポリシーチェンジ

- ✓ 利益相反
- ✓ 責務相反
- ✓ 学内規定
- ✓ 知財・契約 等

## 3. 起業家教育

- ✓ LLP
- ✓ 実務家によるプログラム 等

