２０２１年５月２８日訂正版

本編報告書

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」
大学発ベンチャー調査
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
マーケティング・サイエンス・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
2021年3月15日

NRI

Share the Next Values!

目次

i. 背景・目的

1. 事業の目的・・・3
2. 事業の内容と方法・・・4

ii. 大学発ベンチャー企業設立状況調査

1. 大学発ベンチャー企業の年度別推移（企業数）・・・8
2. 令和２年度10月時点における大学発ベンチャー企業数・・・9
3. 大学発ベンチャー企業の年別推移（設立数）・・・10
4. 海外における大学発ベンチャー企業の設立状況との比較・・・11
5. 大学発ベンチャー企業におけるIPOの状況・・・12
6. 大学発ベンチャー企業におけるM&Aの状況・・・16
7. 業種別大学発ベンチャー企業数・・・17
8. 定義別大学発ベンチャー企業数・・・18
9. 関連大学別ベンチャー企業数・・・19
10. 地域別・都道府県別大学発ベンチャー企業数・・・24
11. 大学発ベンチャー企業への支援状況・・・25
12. 博士人材の活用に特徴がある大学発ベンチャー企業・・・26
13. コロナ禍の影響を受けた大学発ベンチャー企業・・・27
14. 総括・・・29

iii. 大学発ベンチャー企業実態等調査

1. 大学発ベンチャー企業の企業概要
   1. 定義別大学発ベンチャー企業数・・・31
   2. 主要製品・サービス分野／供給形態・・・32
   3. 設立年・・・34
   4. 正社員数・・・35
   5. 資本金・・・35
   6. 売上高・・・36
   7. 営業利益・・・37
   8. 研究開発費・・・38
   9. 出資者・・・39
   10. 出口戦略・・・40
2. 大学発ベンチャー企業におけるコロナ禍の影響
   1. 資金調達への影響・・・41
   2. 人材活用への影響・・・43
   3. 事業運営への影響・・・44
   4. その他の影響・・・45
3. 大学発ベンチャー企業における博士人材の活用状況
   1. 在籍する博士人材数・・・46
   2. 博士人材のポスト・・・49
4. 大学発ベンチャー企業の事業ステージ別分析
   1. 回答企業の事業ステージ・・・50
   2. 事業ステージごとの資金調達先・・・51
   3. 事業ステージごとの人材ニーズ・・・52
   4. 事業ステージごとの経営層の経歴・・・54
   5. 事業ステージごとの人材獲得ルート・・・56
   6. 大学発ベンチャー企業に対する国・自治体・大学・VCからの効果的な支援・・・58
   7. 大学発ベンチャー企業におけるアライアンスの状況・・・59

iv. ヒアリング

ヒアリング調査・・・62

v. 大学発ベンチャー企業の課題分析

1. 課題分析の考え方・・・64
2. 大学発ベンチャー企業の課題・・・65
   1. コロナ禍影響に伴う課題・・・66
   2. 固有の課題・・・72
3. 大学による連携・支援施策とその課題・・・78
4. 今後の連携の方向性・・・81

【参考資料】令和2年度大学発ベンチャー設立状況調査・実態等調査　調査票

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

i . 背景･目的

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
  - コロナ禍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等に対し、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）	各大学等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

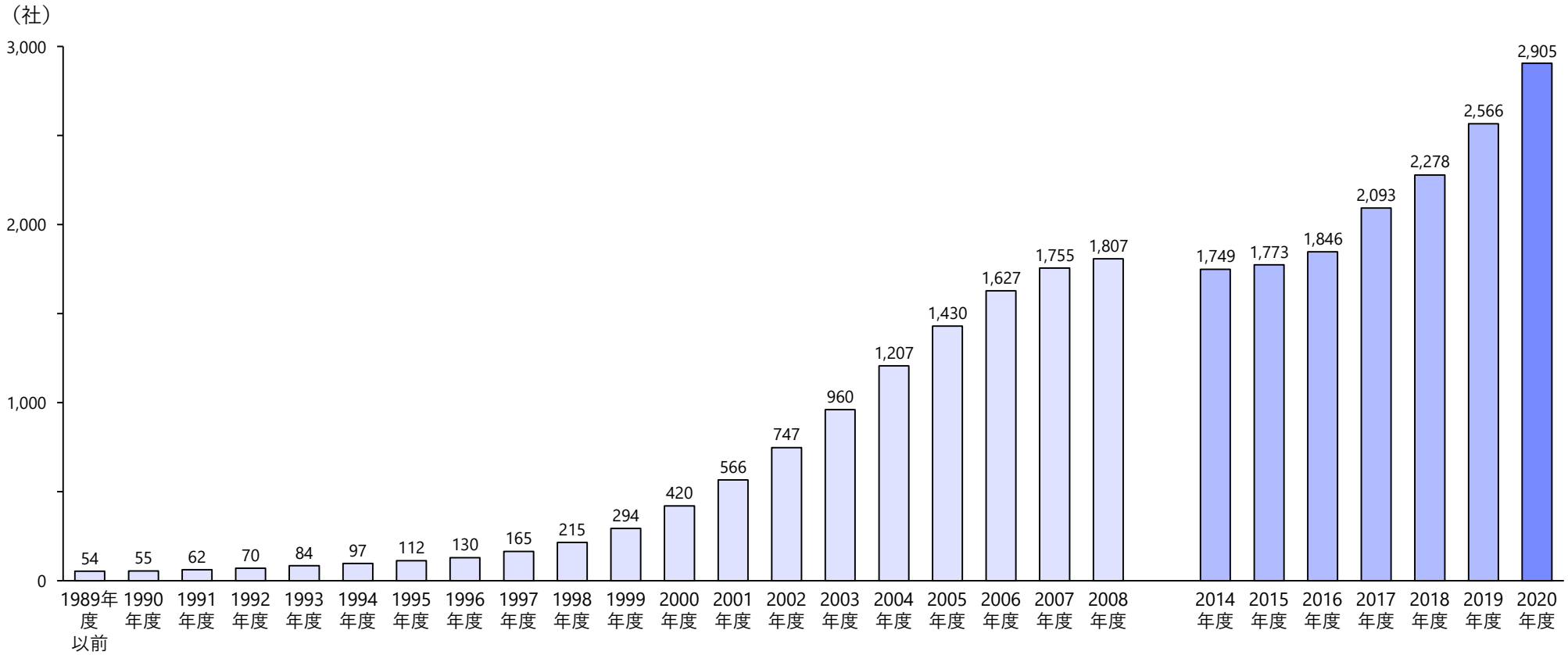
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

ⅱ.大学発ベンチャー企業設立状況調査

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

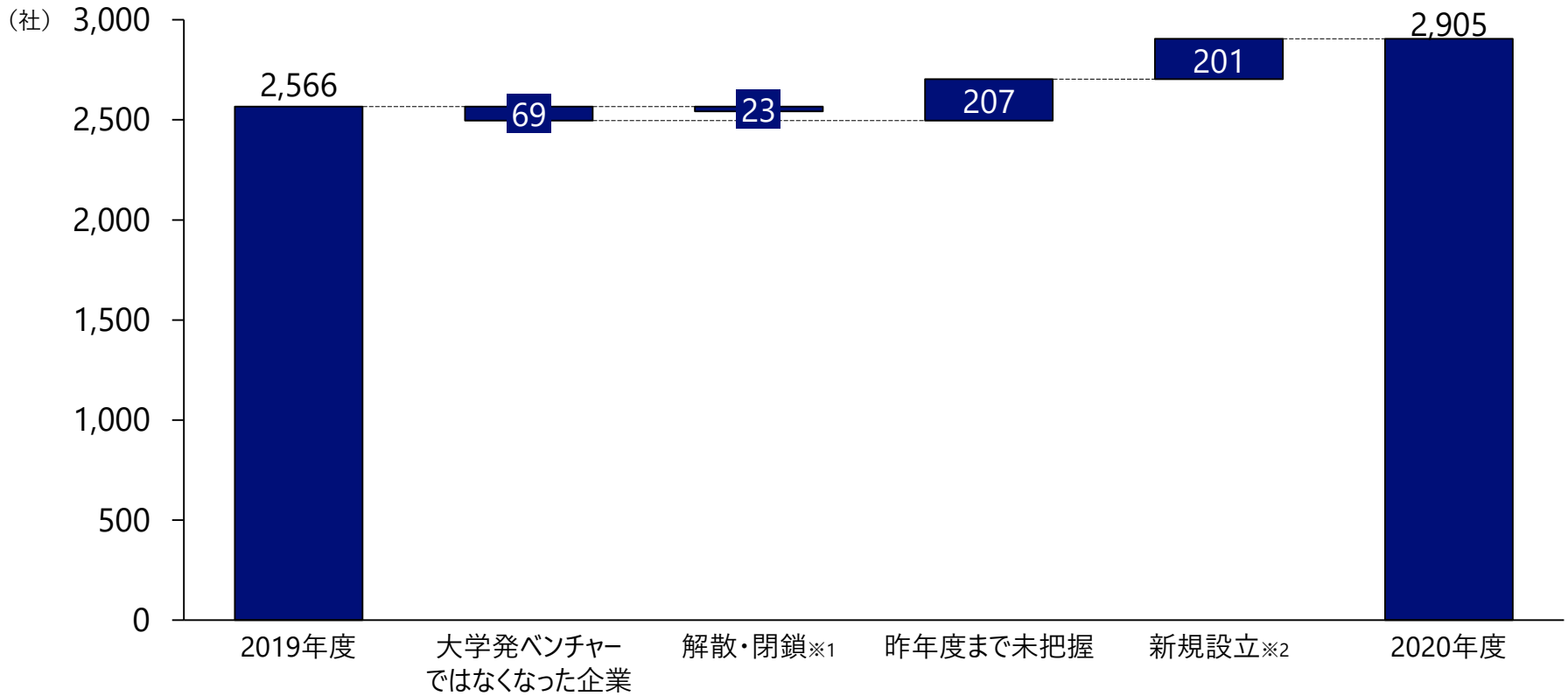
大学発ベンチャー企業数の年度別推移



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。

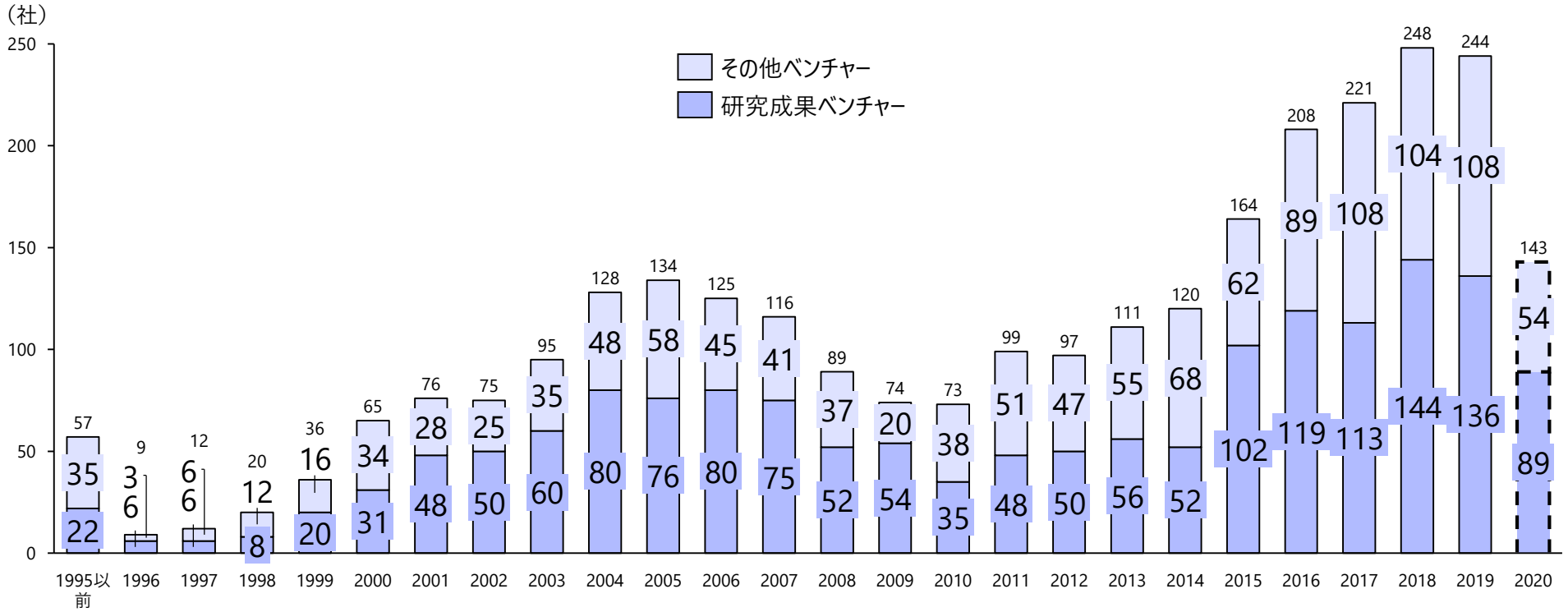
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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

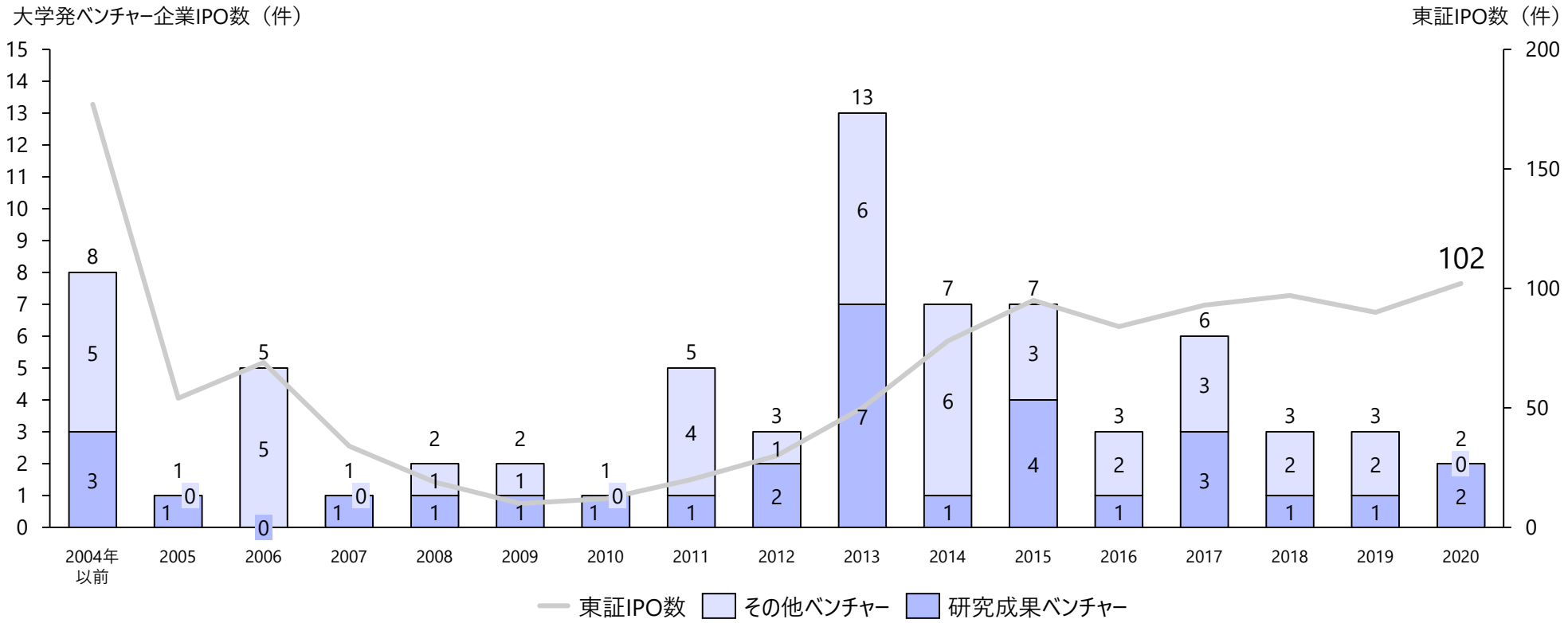
社名	市場	時価総額
㈱デ・ウエスタン・セラピテクス研究所	JQ	96 億円
㈱カイオム・バイオサイエンス	マザーズ	94 億円
㈱ディジタルメディアプロフェッショナル	マザーズ	85 億円
㈱モルフォ	マザーズ	82 億円
㈱ホットリンク	マザーズ	80 億円
㈱ツクルバ	マザーズ	76 億円
アライドアーキテクツ㈱	マザーズ	76 億円
テラ㈱	JQ	76 億円
㈱リブセンス	東 1	68 億円
㈱フィット	マザーズ	59 億円
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ㈱	マザーズ	58 億円
クリングルファーマ㈱	マザーズ	49 億円
㈱DNA チップ研究所	東 2	44 億円
㈱はてな	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



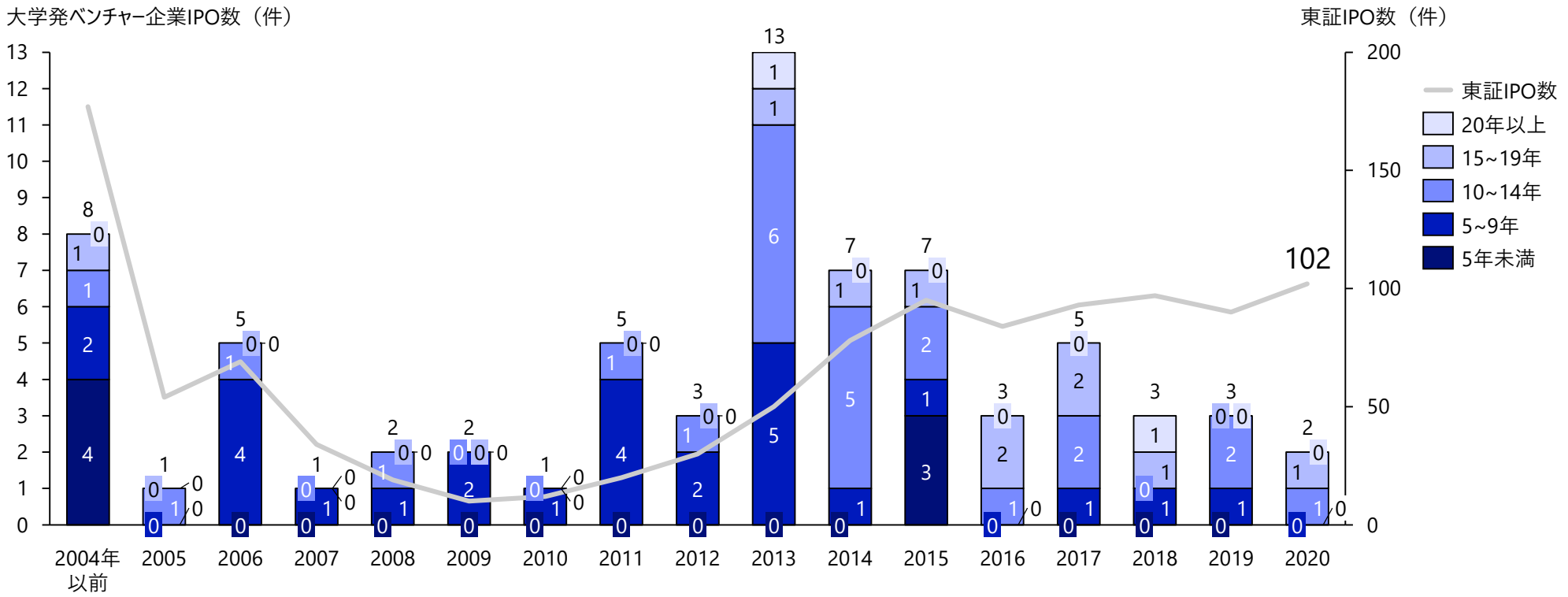
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【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

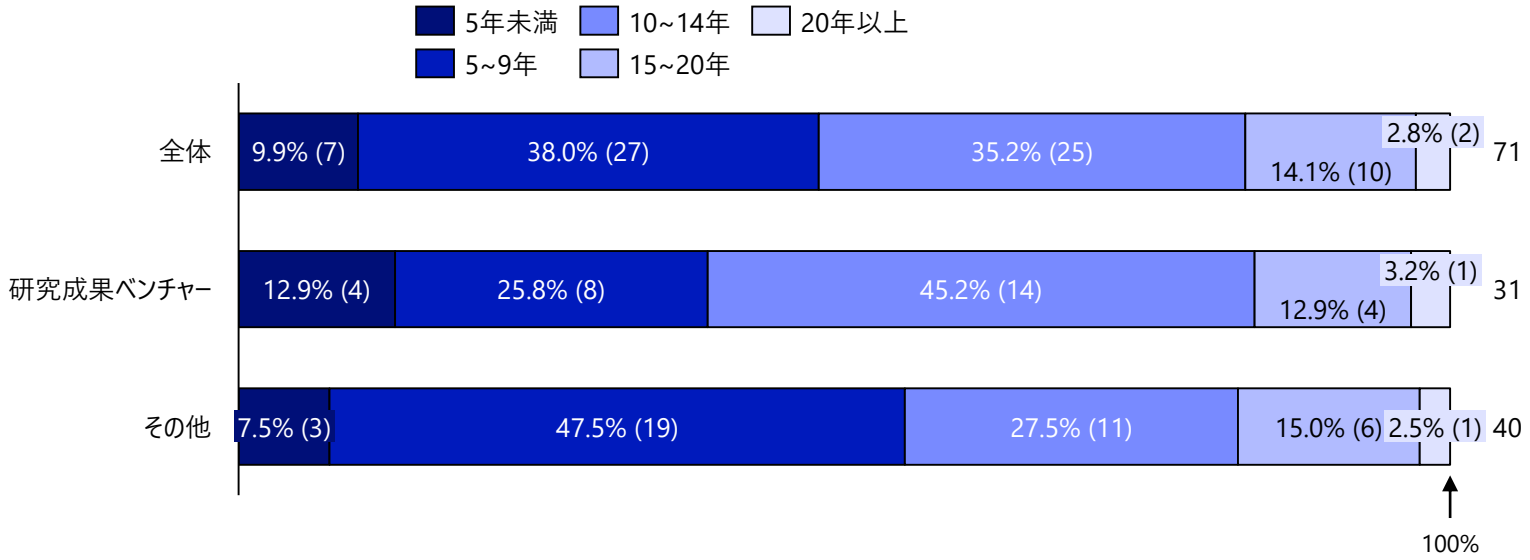


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

【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

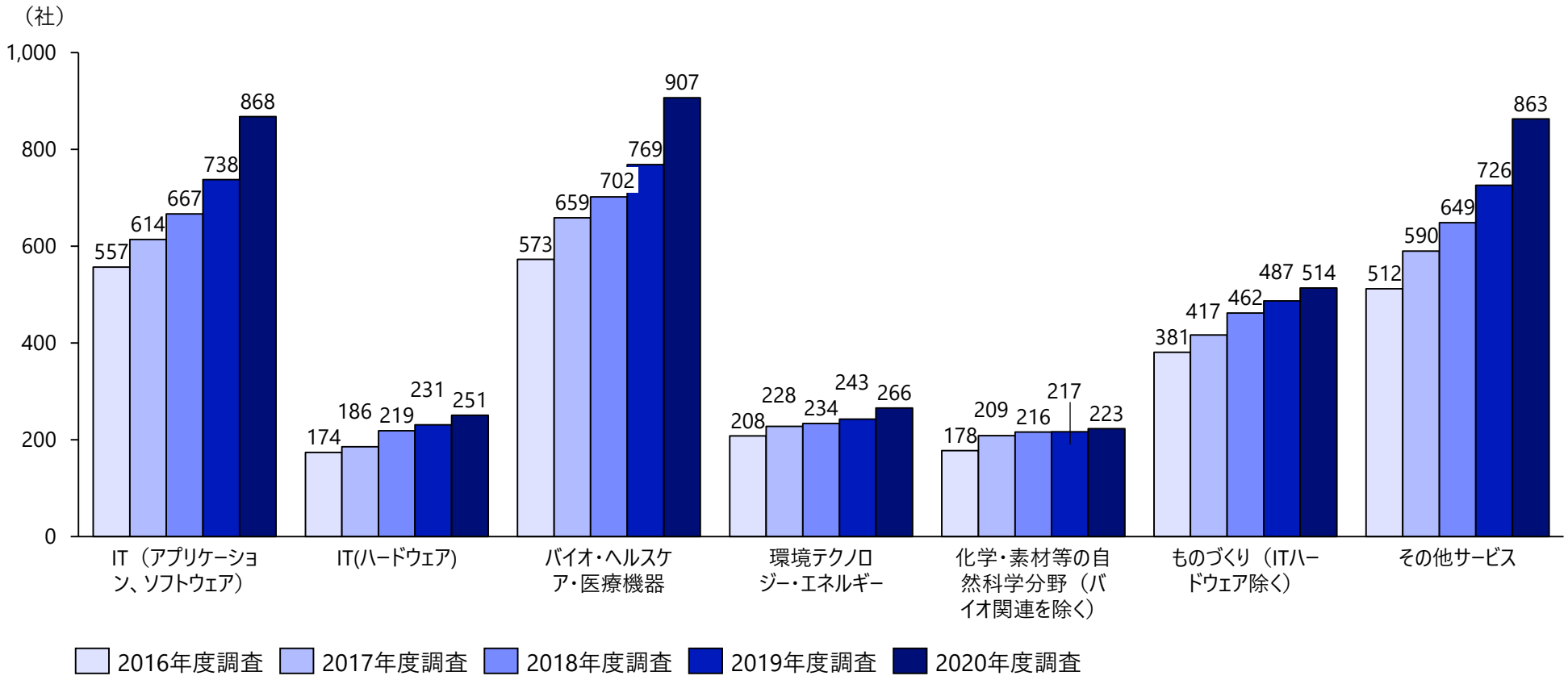
M&A実施年	企業数	大学発ベンチャー企業分類	業種	解散等数
2015年度以前	4社	研究成果ベンチャー：2件 学生ベンチャー：1件 無回答：1件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 その他・不明：1社	-
2016年度	5社	研究成果ベンチャー：2件 共同研究ベンチャー：1件 無回答：2件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 素材：2社	169社
2017年度	5社	研究成果ベンチャー：2件 学生ベンチャー：2件 技術移転ベンチャー：1件	バイオ・ヘルスケア：2社 IT アプリケーション：1社 環境テクノロジー：1社 その他・不明：1社	73社
2018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

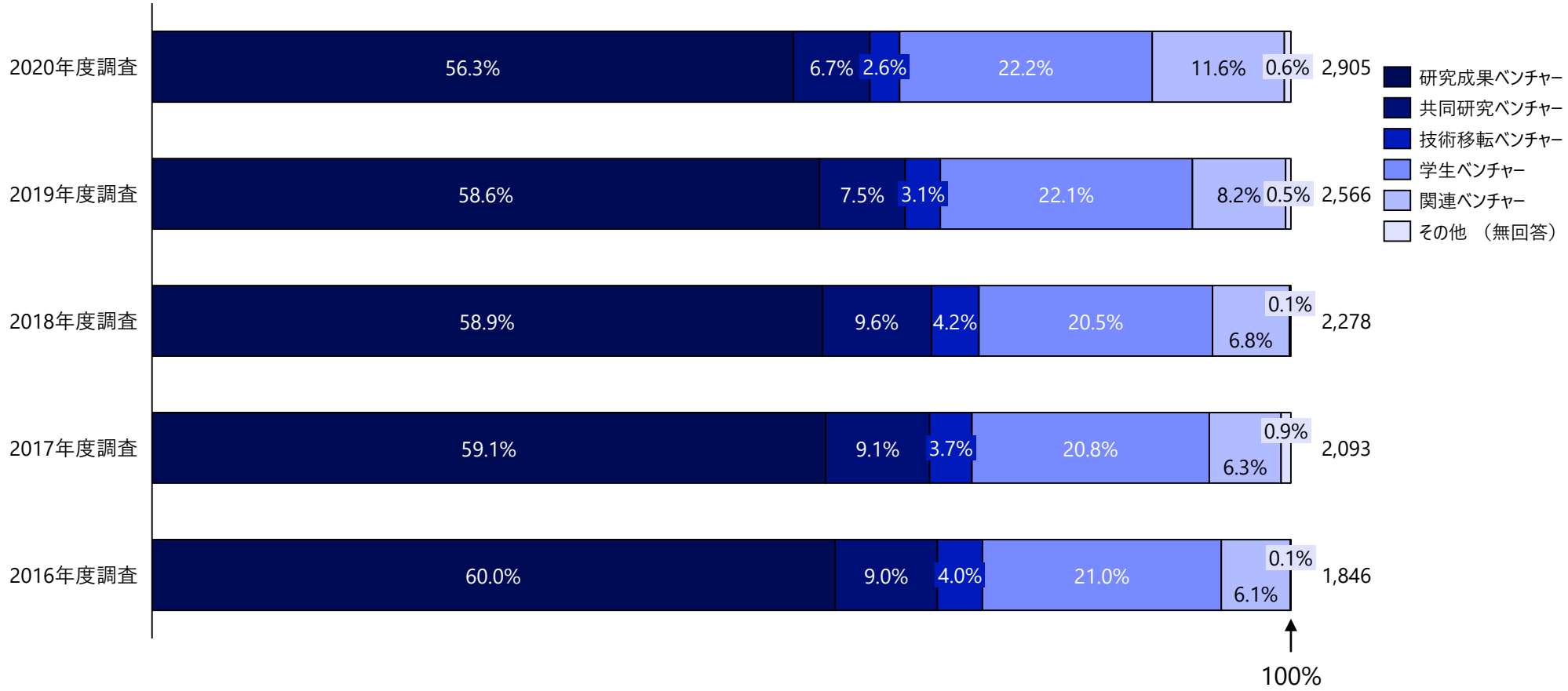


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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

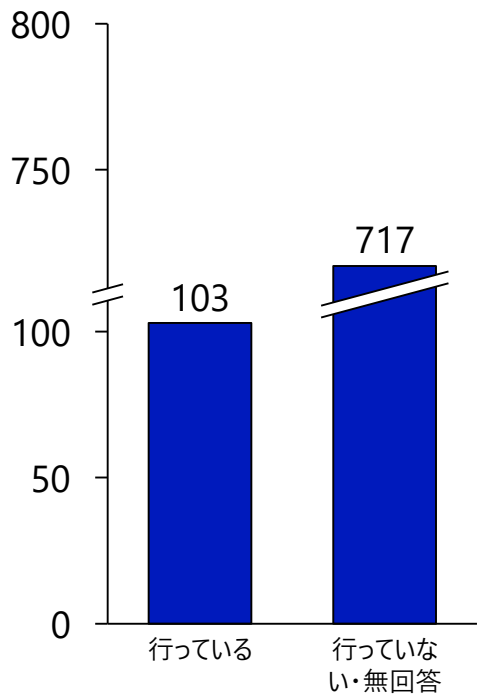
都道府県	2018年度		2019年度		2020年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
山形県	20	24	21	26	23	22
長野県	20	24	22	24	20	25
岩手県	17	27	24	21	19	26
岐阜県	19	26	21	26	19	26
石川県	17	27	19	28	19	26
埼玉県	16	29	17	29	16	29
奈良県	14	30	14	30	15	30
福井県	11	32	12	32	14	31
鳥取県	12	31	14	30	13	32
群馬県	10	34	10	34	13	32
栃木県	9	36	9	36	12	34
高知県	11	32	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.

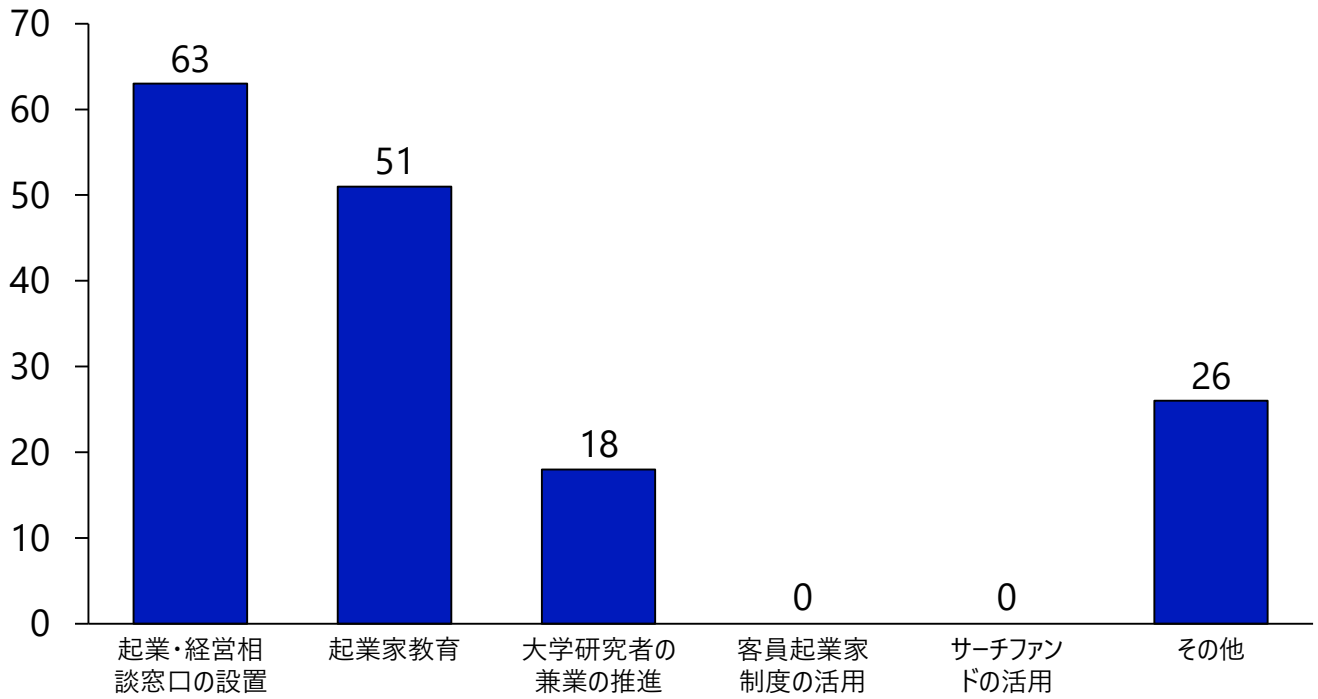
回答機関のうち、大学発ベンチャー企業への支援を行っていると回答した機関は約12.6%。支援内容の内訳では、「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い

■ 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.

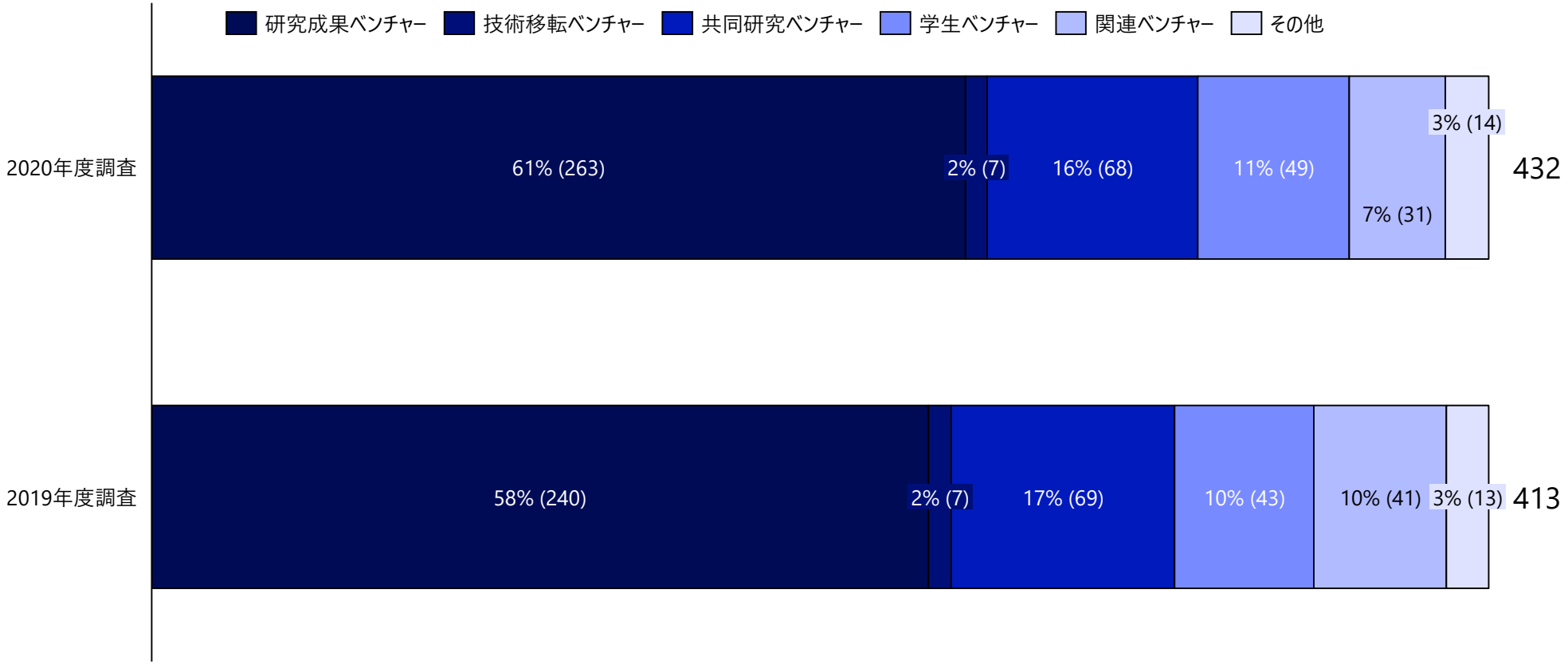
iii.大学発ベンチャー企業実態等調査

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。

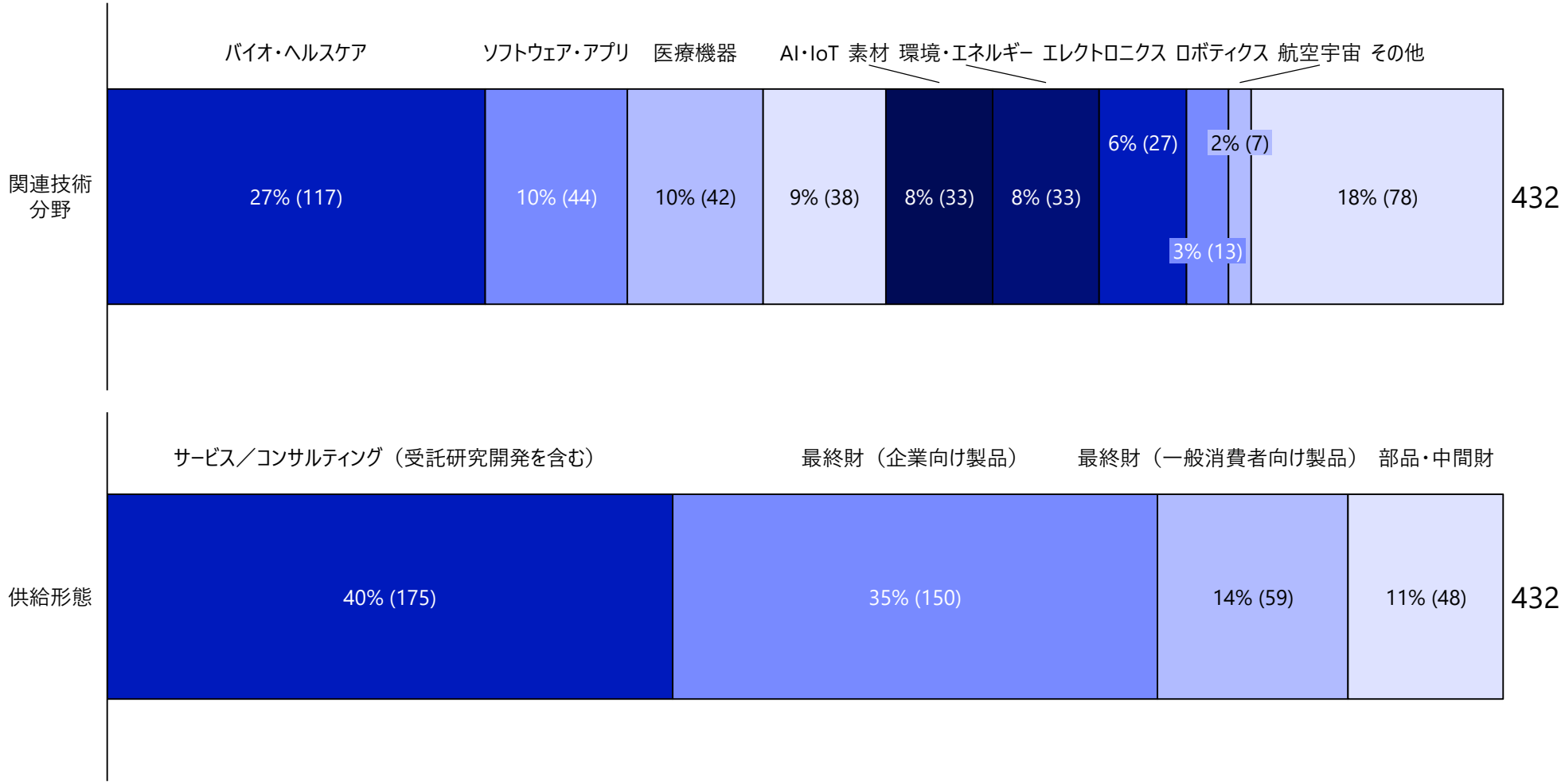
回答企業に占める「大学との関係」の内訳（N＝432（社））



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

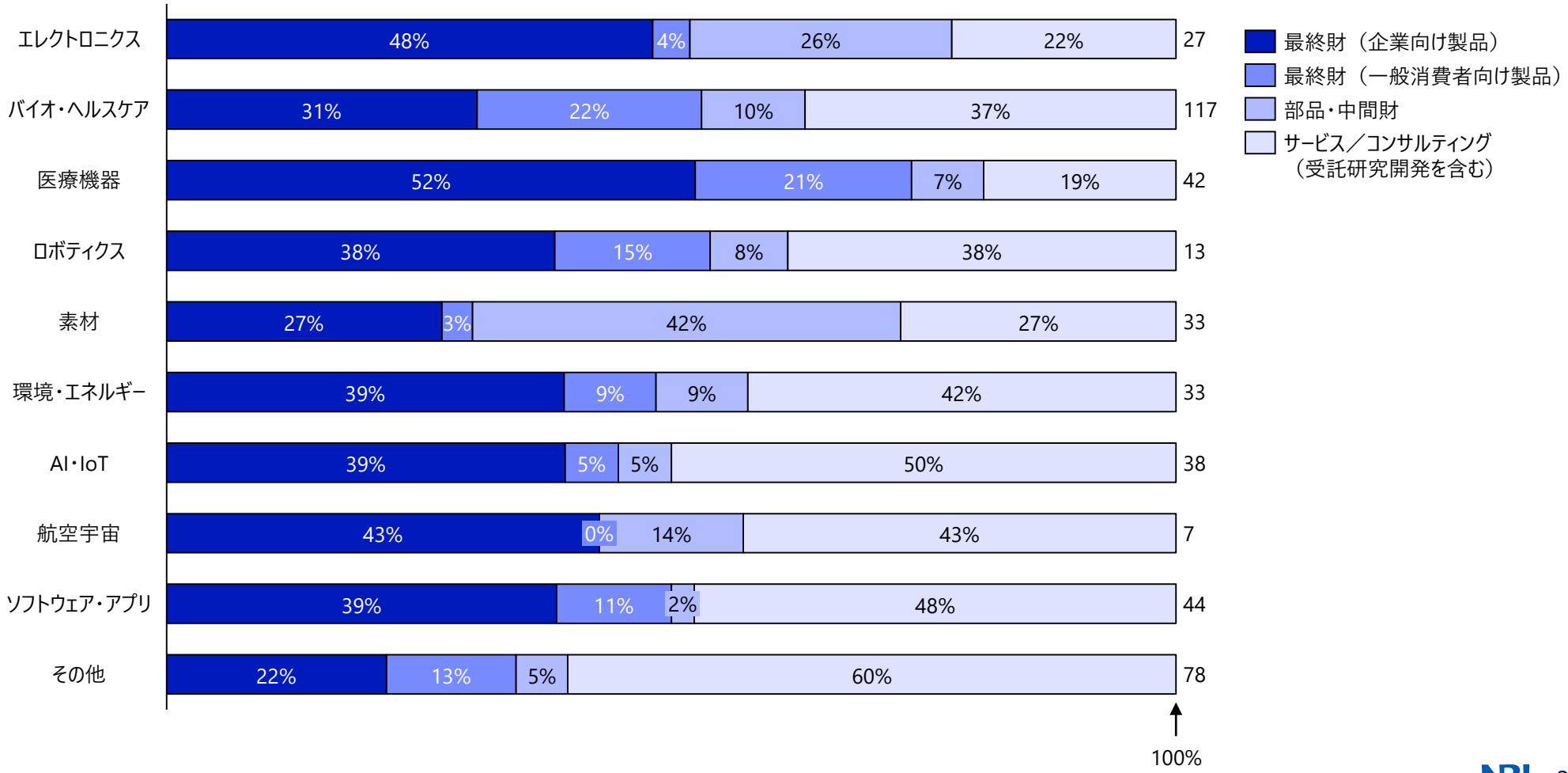
回答企業に占める「主力製品・サービスの関連技術分野」および「供給形態」の内訳（N＝432（社））



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

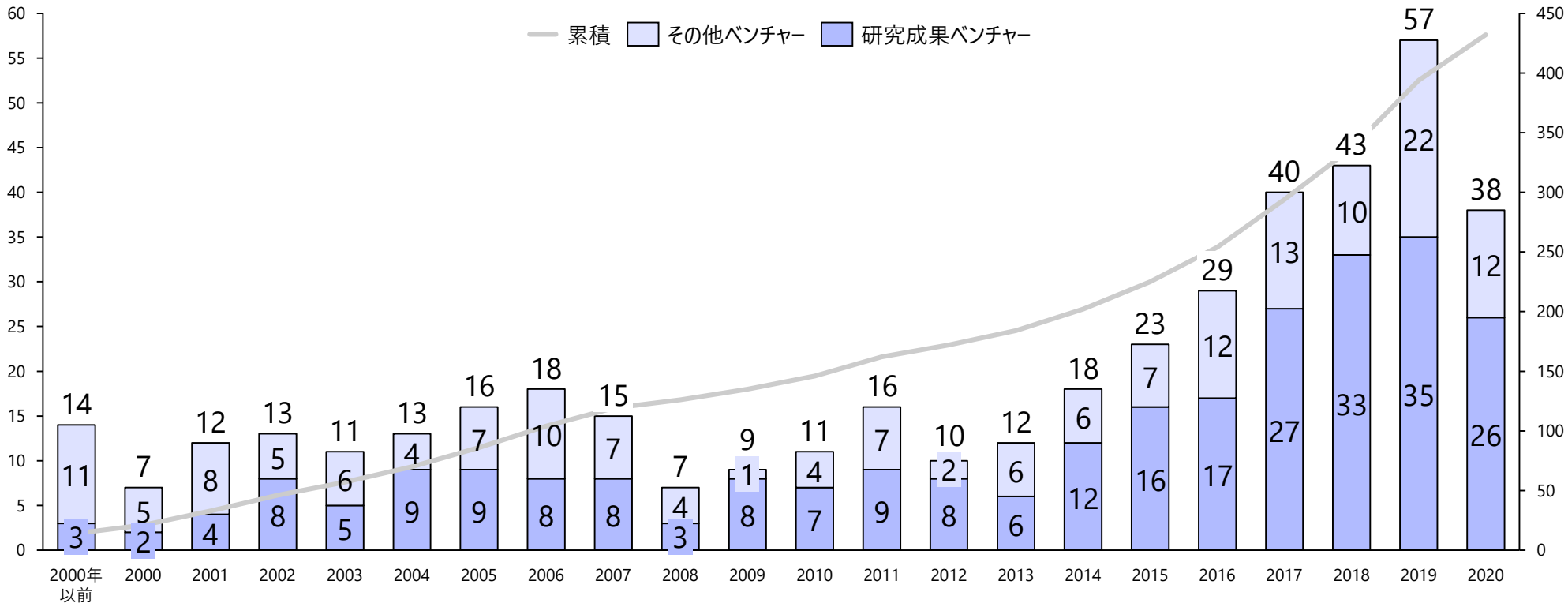
「主力製品・サービスの関連技術分野」と「供給形態」のクロス集計（N＝432（社））



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

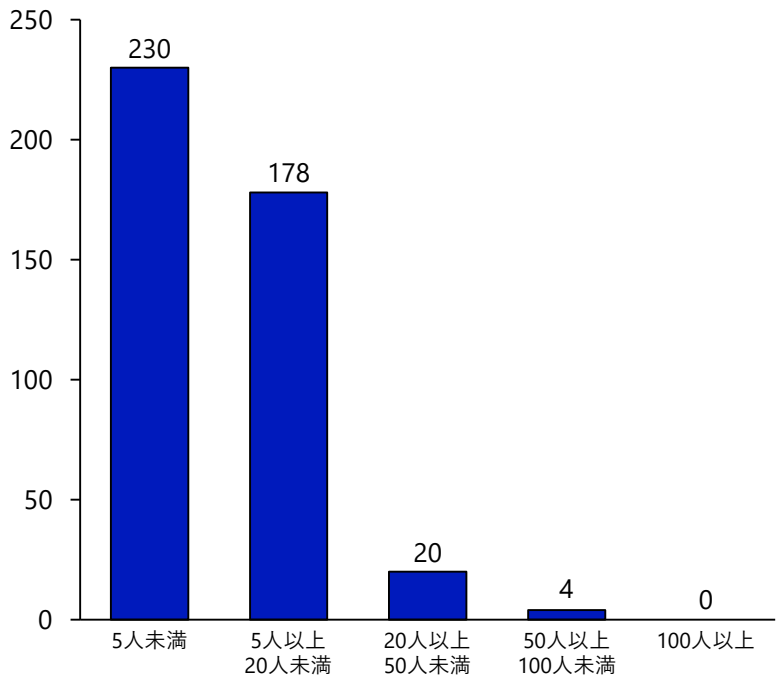
大学発ベンチャー企業設立数の推移（N＝432（社））



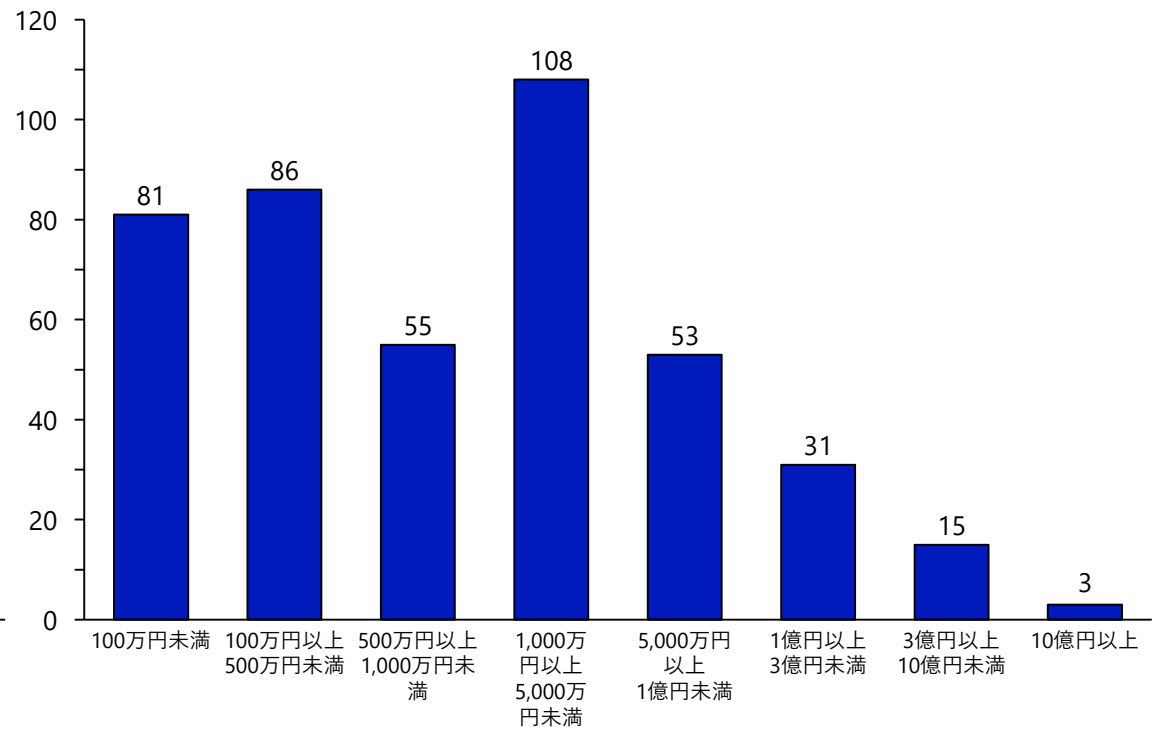
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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））



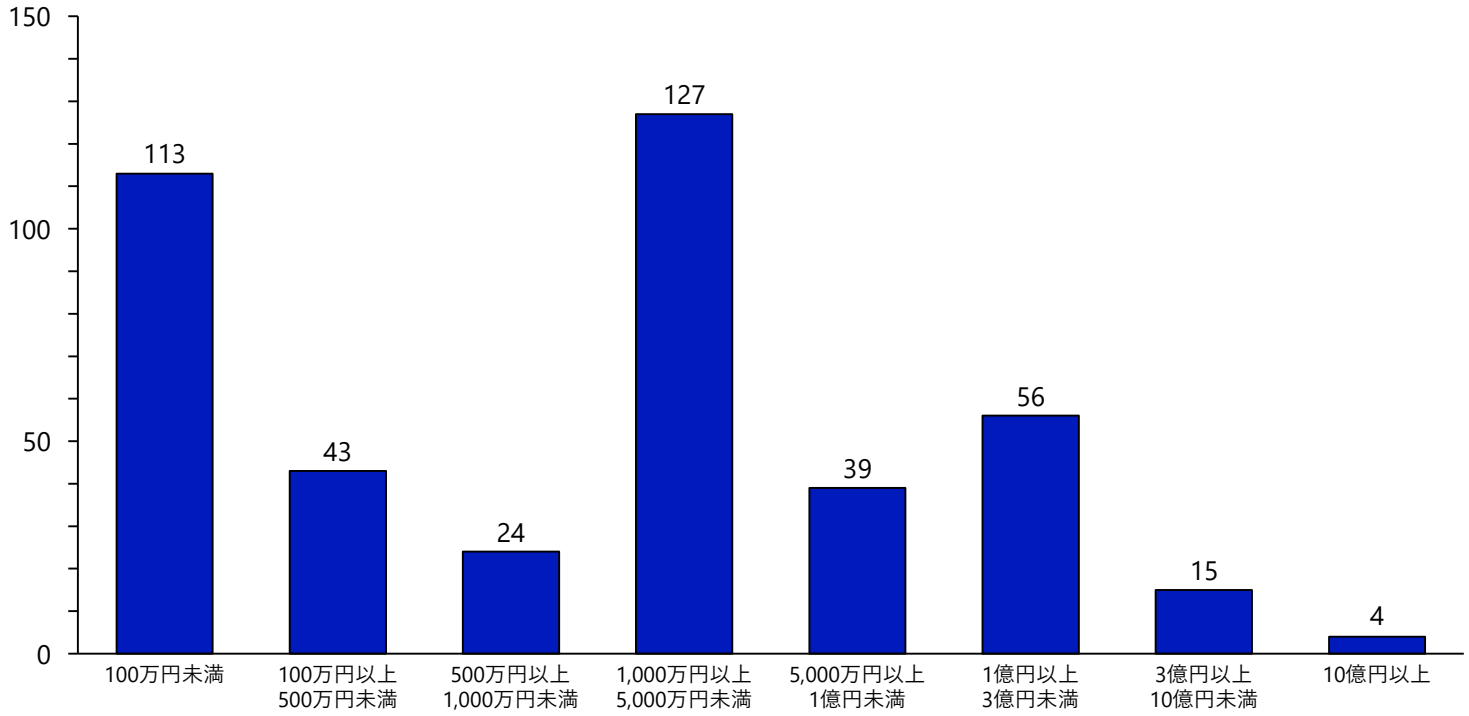
資本金額別企業数（N＝432（社））



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

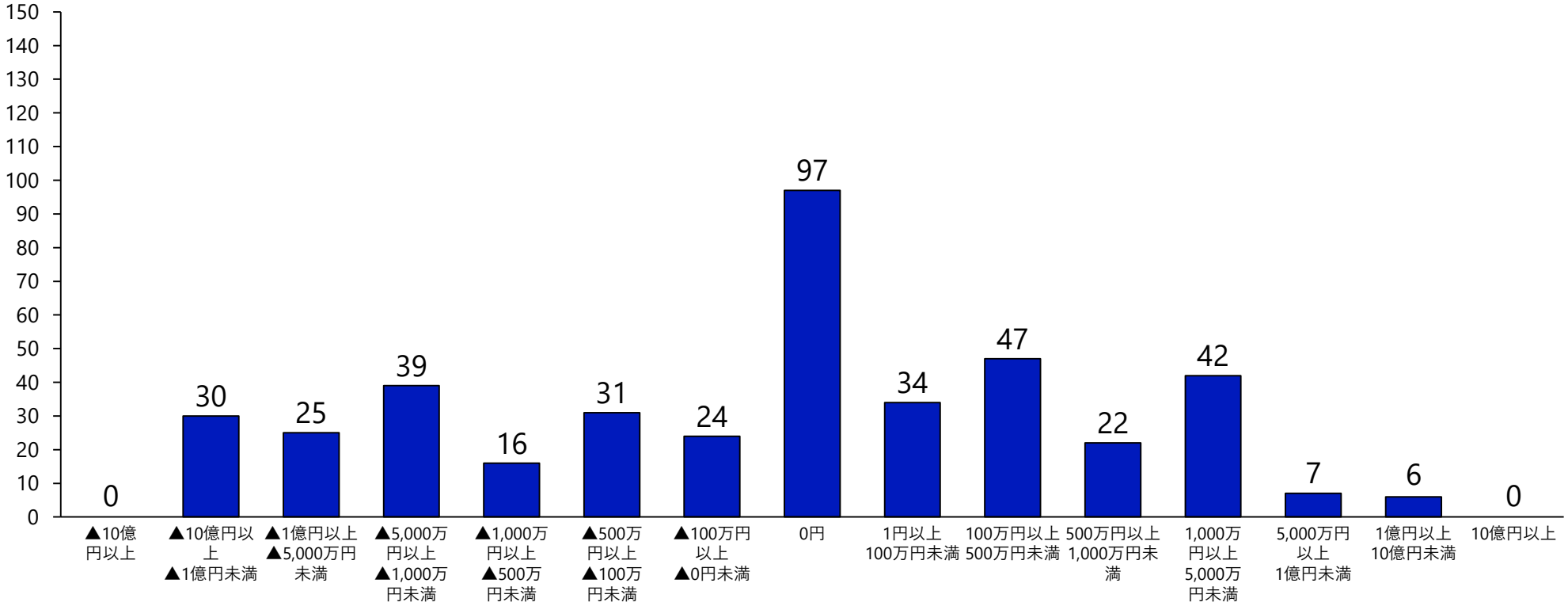
売上高（直近事業年度）規模別企業数（N＝421（社））



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

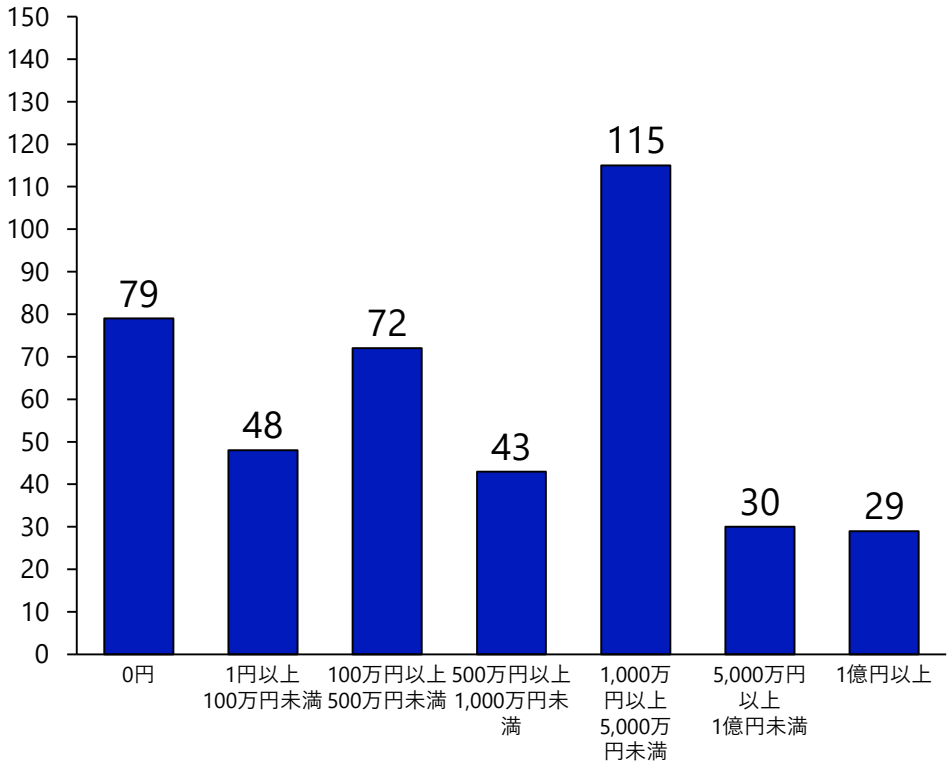
営業利益（直近事業年度）別企業数（N＝420（社））



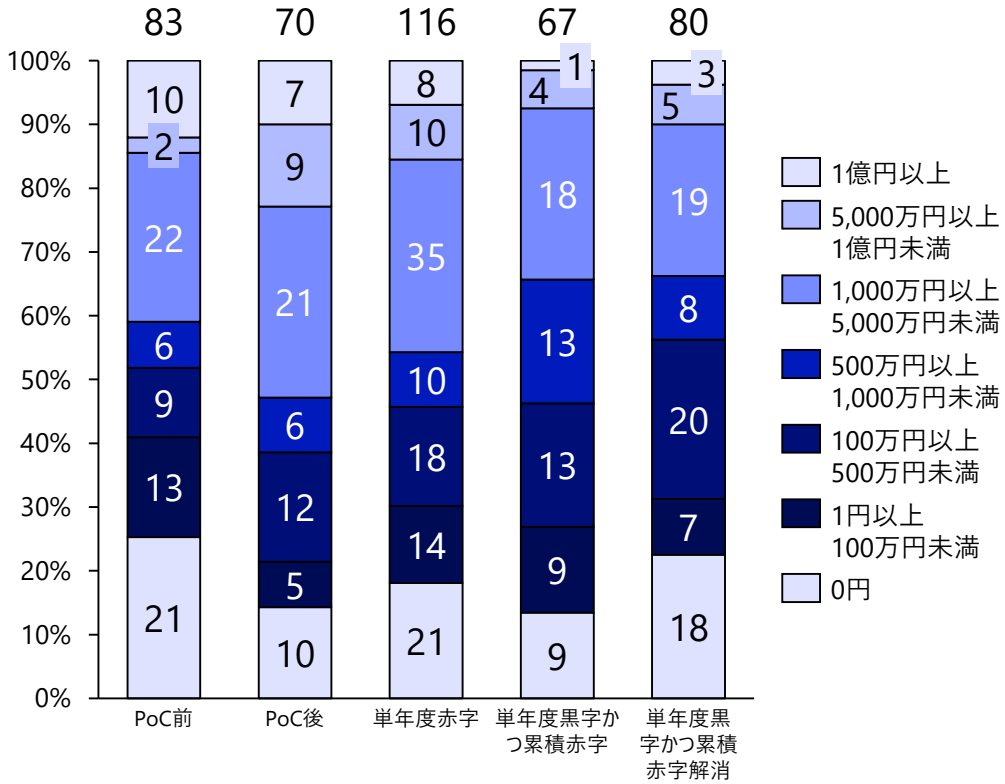
Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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））



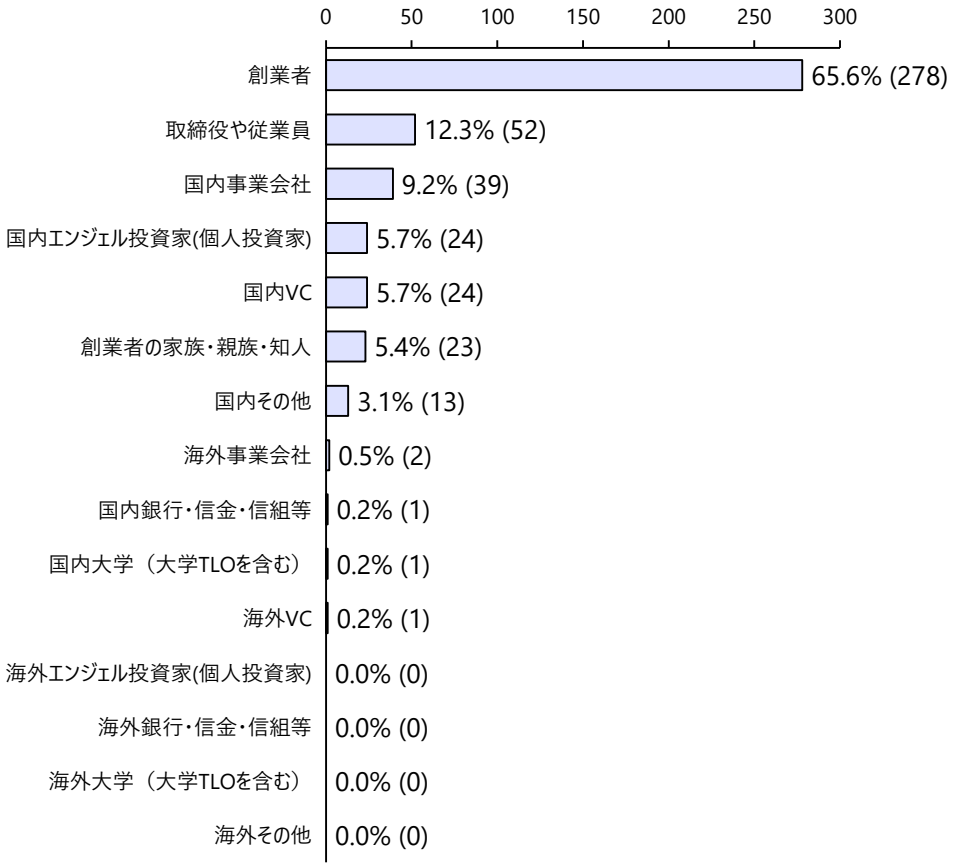
研究開発費（直近事業年度）別企業数（N＝416（社））



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

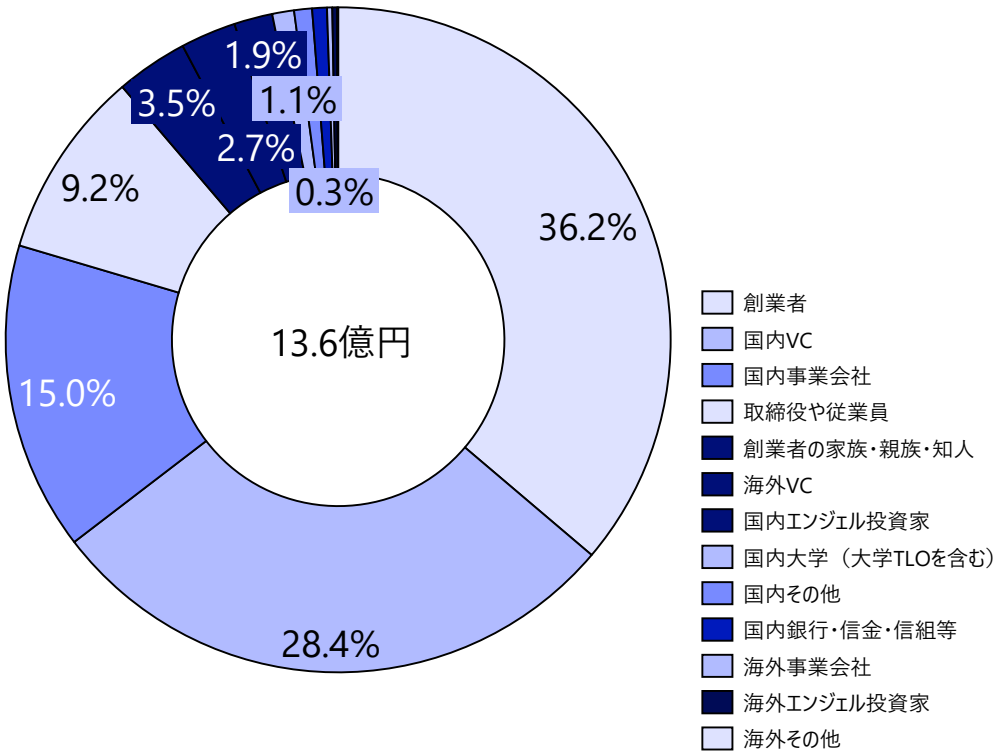
最大出資者は「創業者」が突出して高く、回答企業全体の約3分の2を占める。出資額比率は、創業者と国内VCで約3分の2を占める

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））

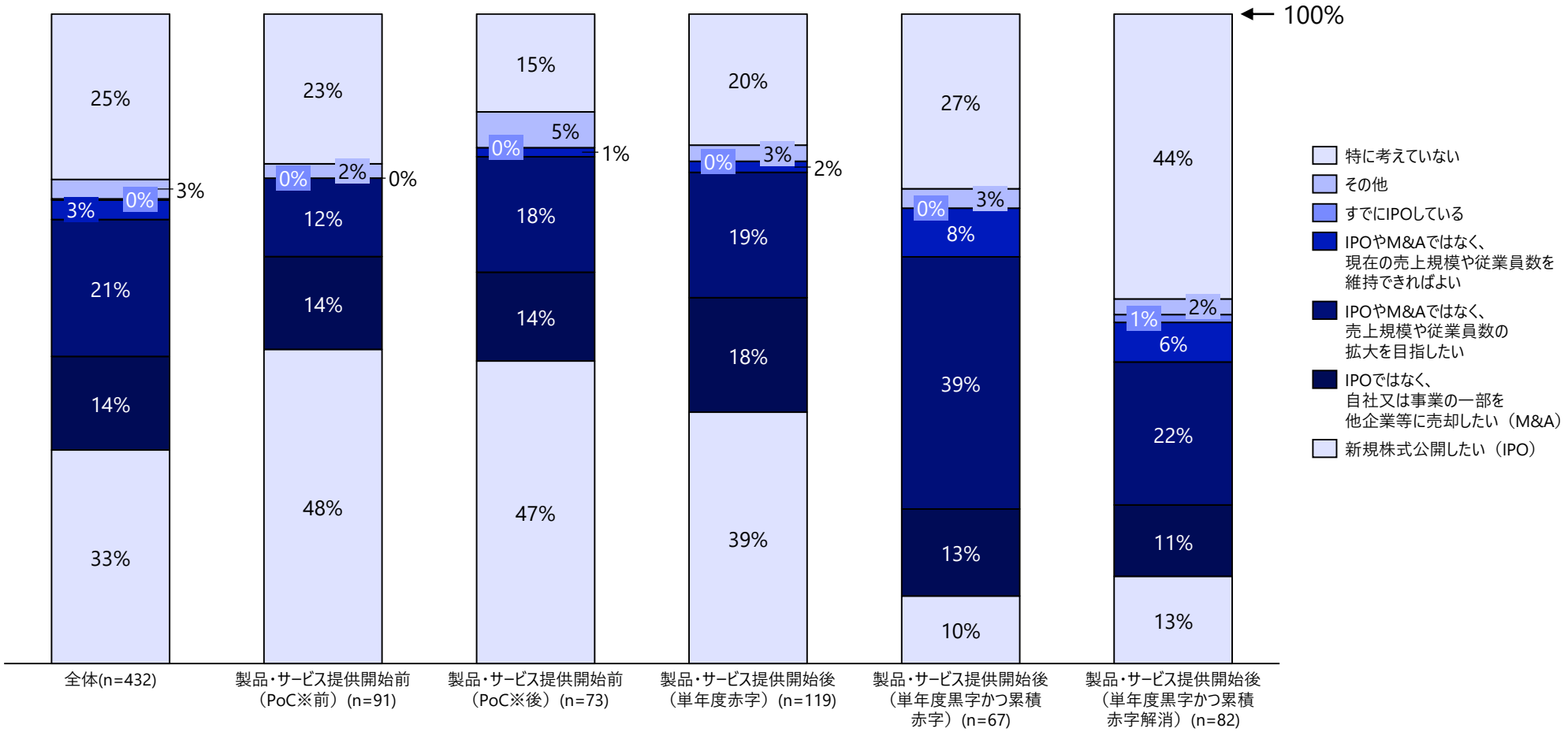


※ 出資額について誤解を避けるため、出資比率を合計100%で記入いただいた企業に絞って集計を行った。

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

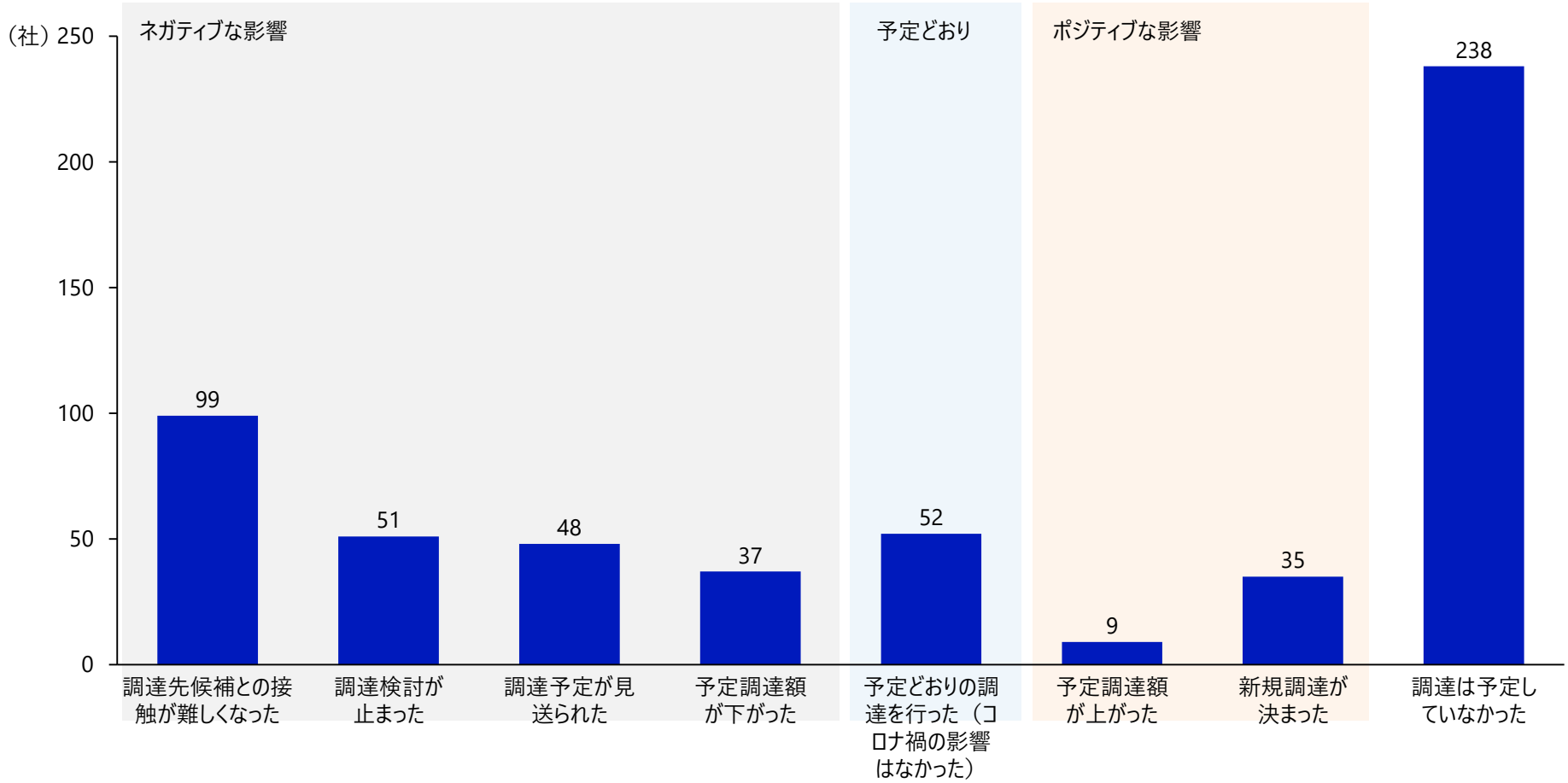
希望する出口戦略（N=432（社））



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

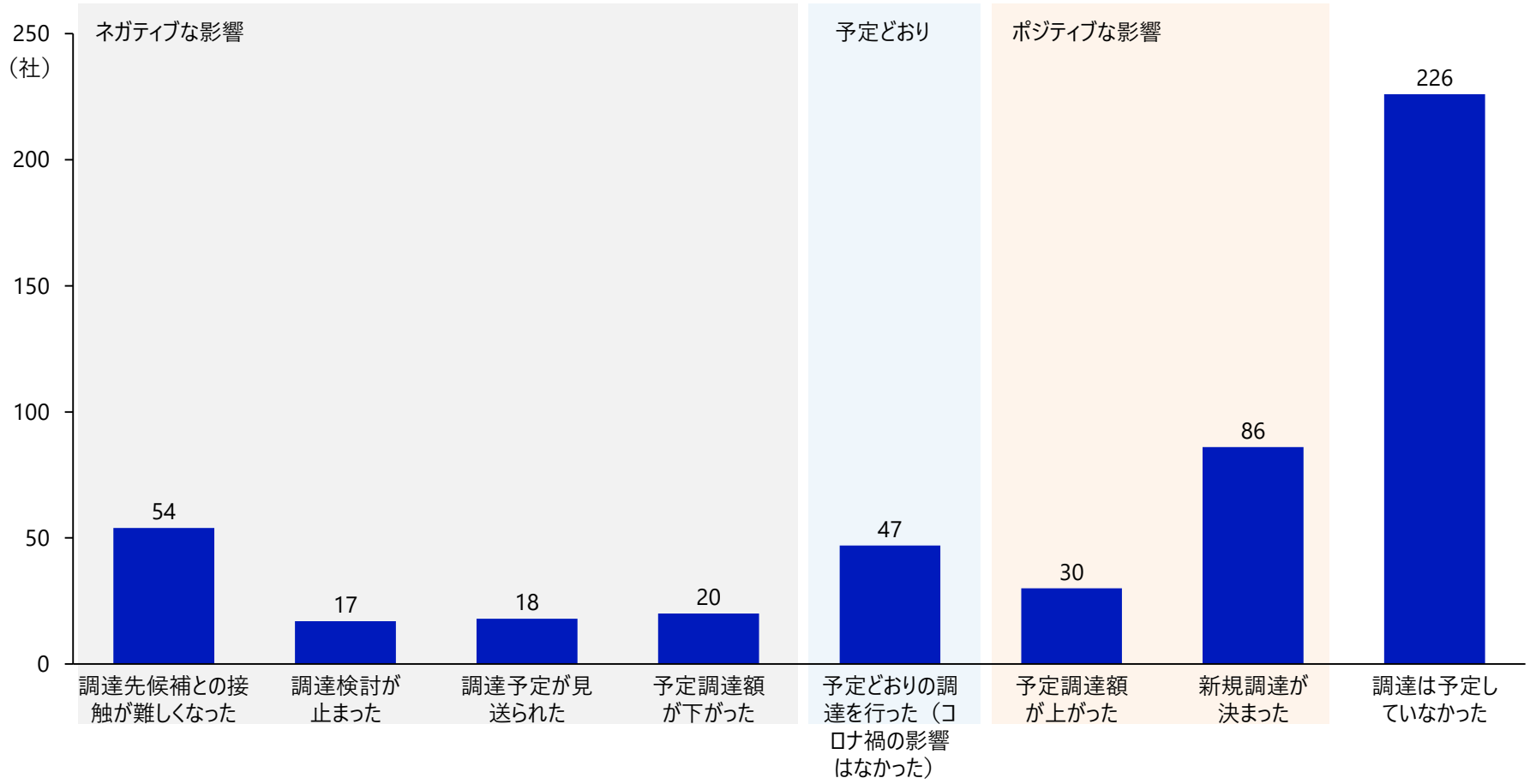
資金調達へのコロナ禍影響_投資（N=432（社）、複数回答）



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

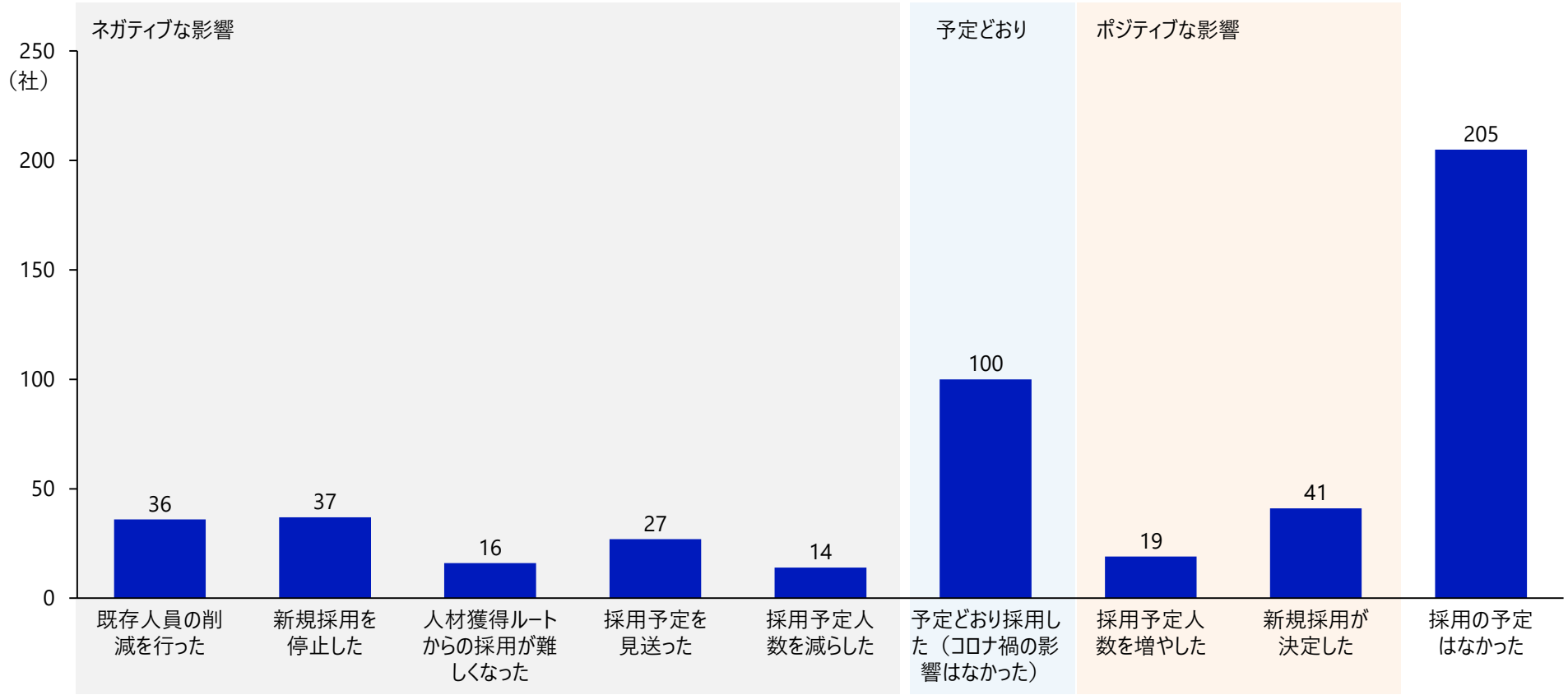
資金調達へのコロナ禍影響_融資（N=432（社）、複数回答）



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

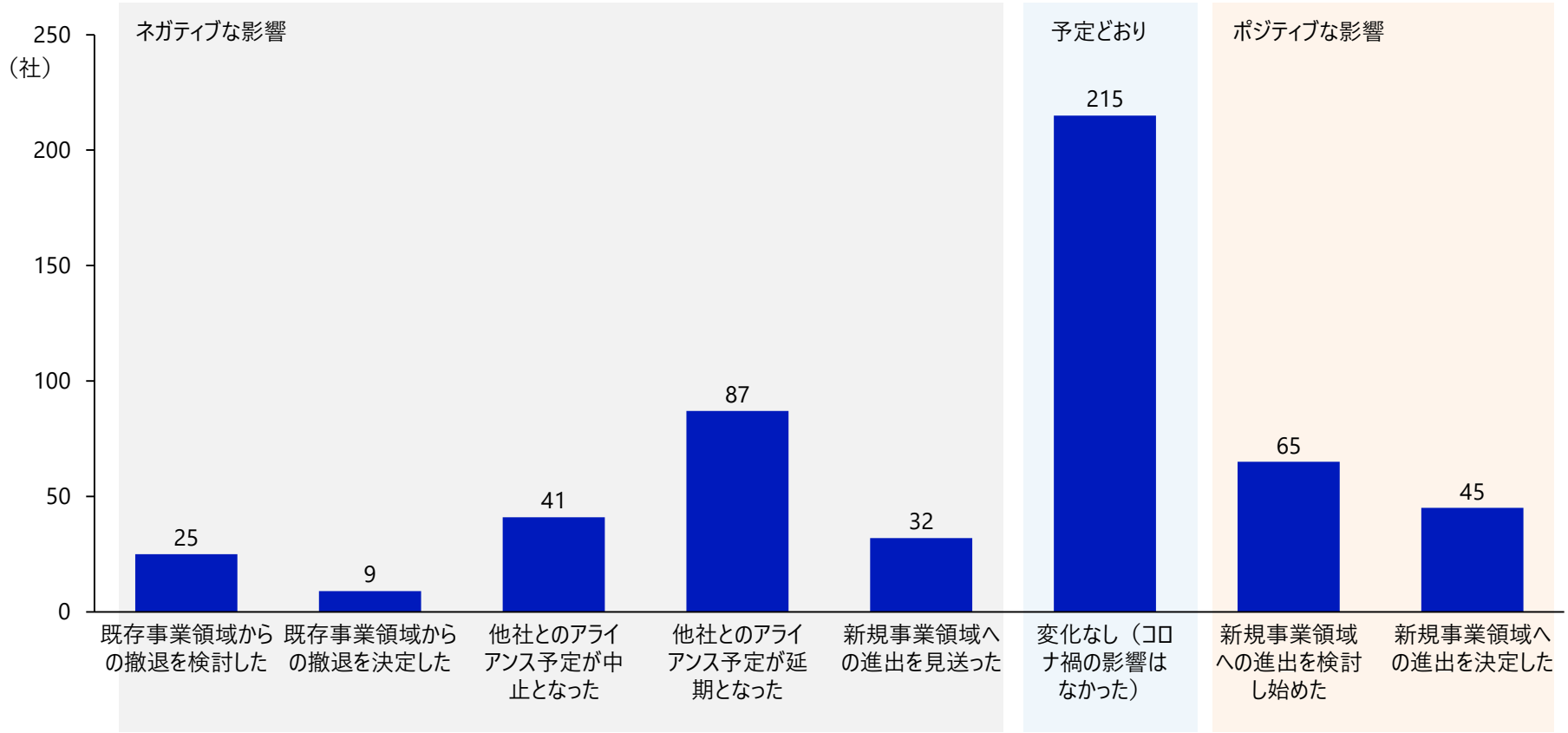
人材活用へのコロナ禍影響（N=432（社）、複数回答）



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

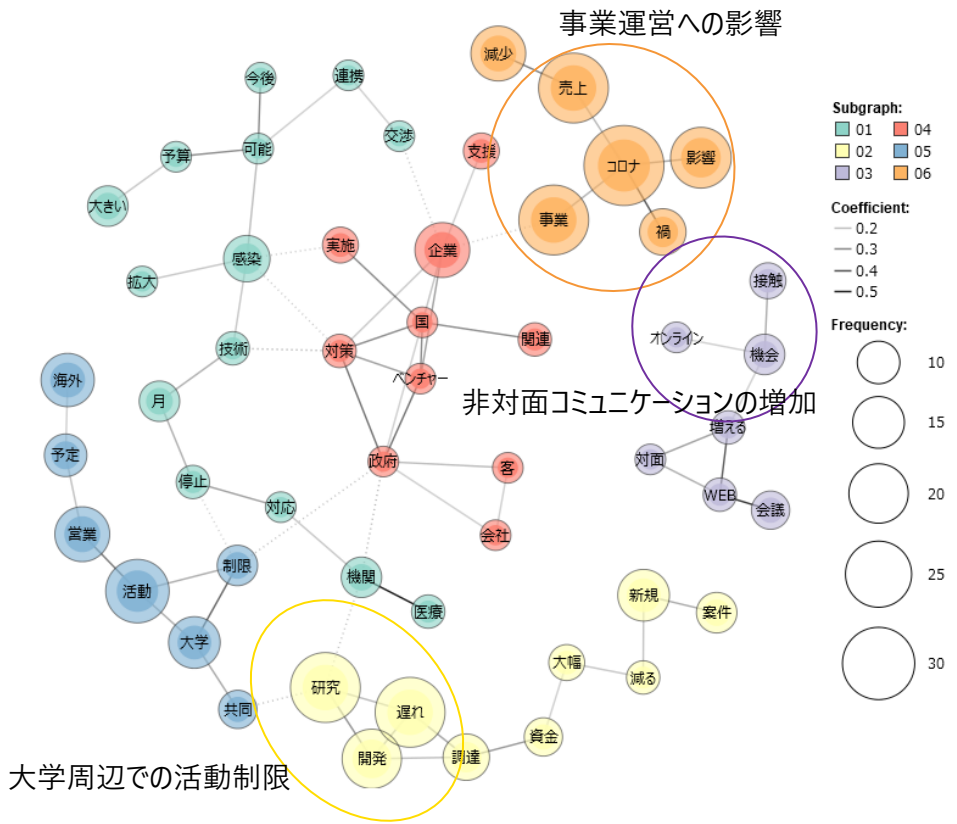
事業運営へのコロナ禍影響（N=432（社）、複数回答）



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）

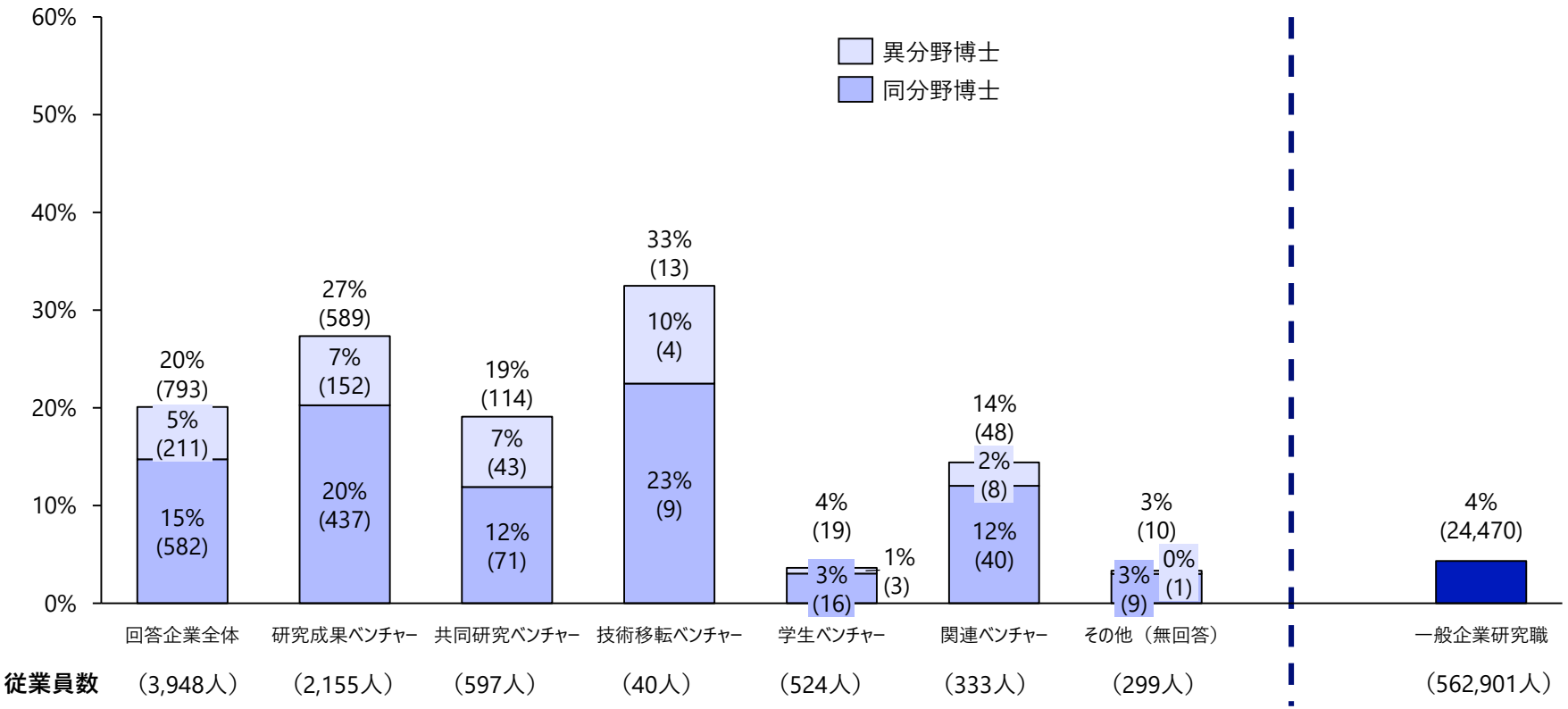
「オンライン」「接触」「機会」を含む記述（一例）

- 「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

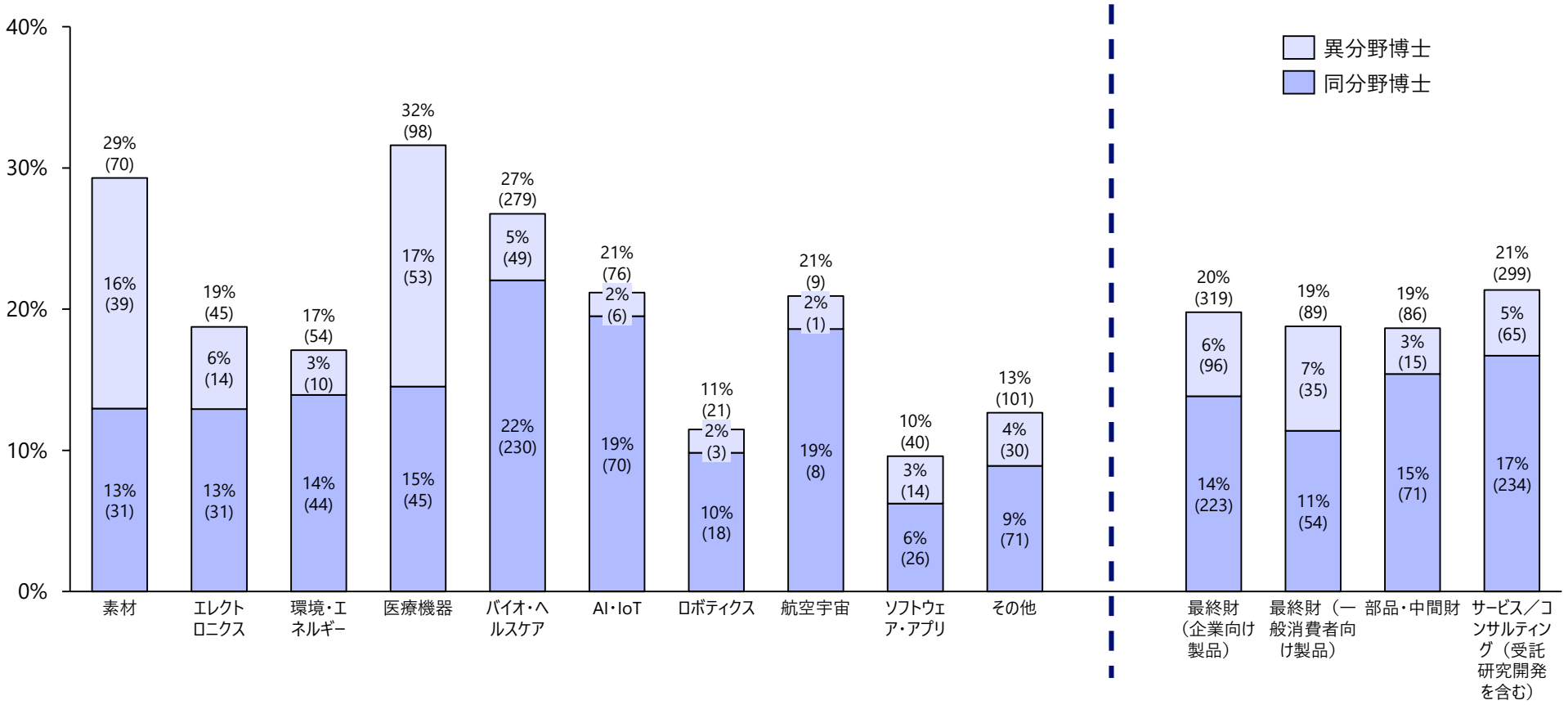


※ グラフの（）内は対象の事業ステージに該当する企業の博士人材従業員数の合計
※ 従業員数＝「正社員数」+「非正規社員数」
※ 一般企業研究職に占める博士人材割合については、総務省「令和2年科学技術研究調査」にもとづく

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）

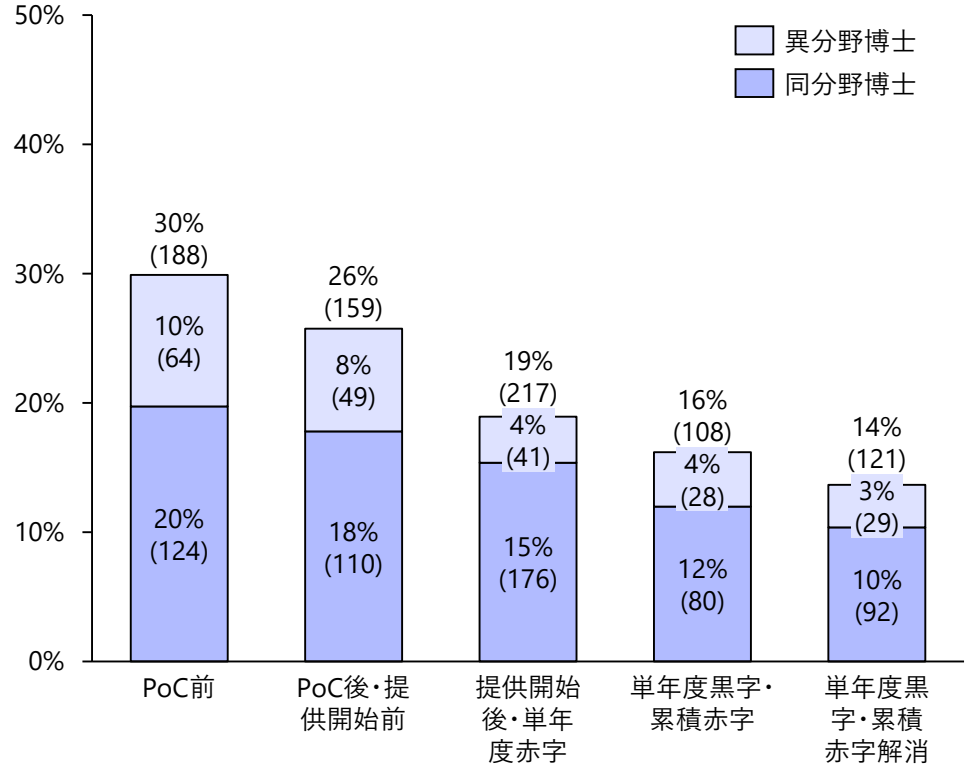
※ グラフの（）内は対象のベンチャー分類に該当する企業の博士人材従業員数の合計

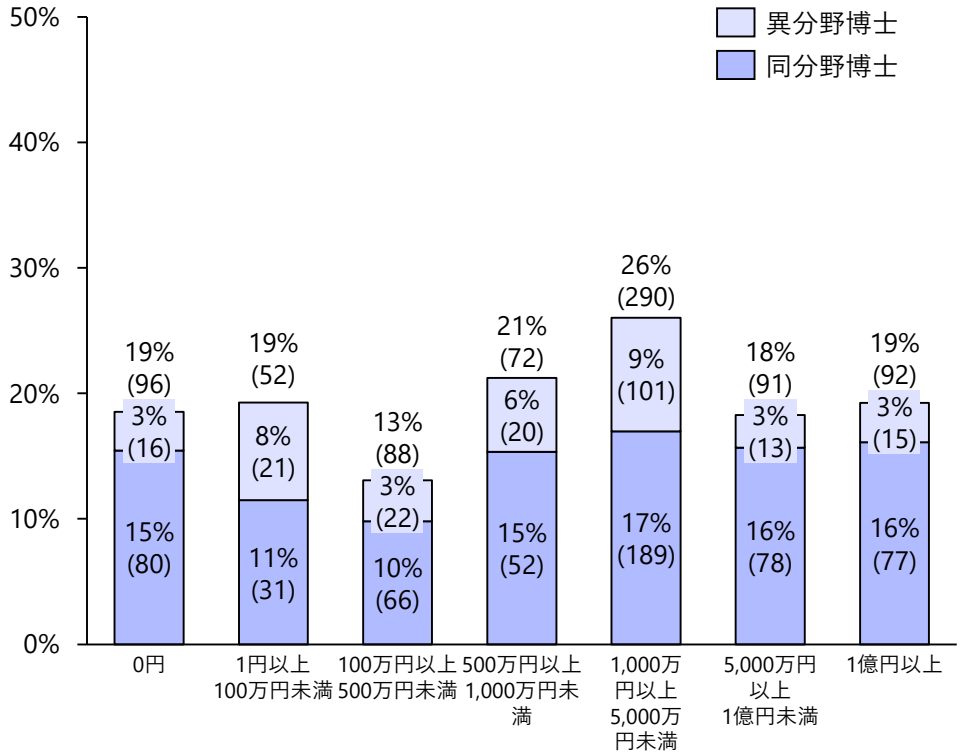
※ 従業員数＝「正社員数」+「非正規社員数」

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）

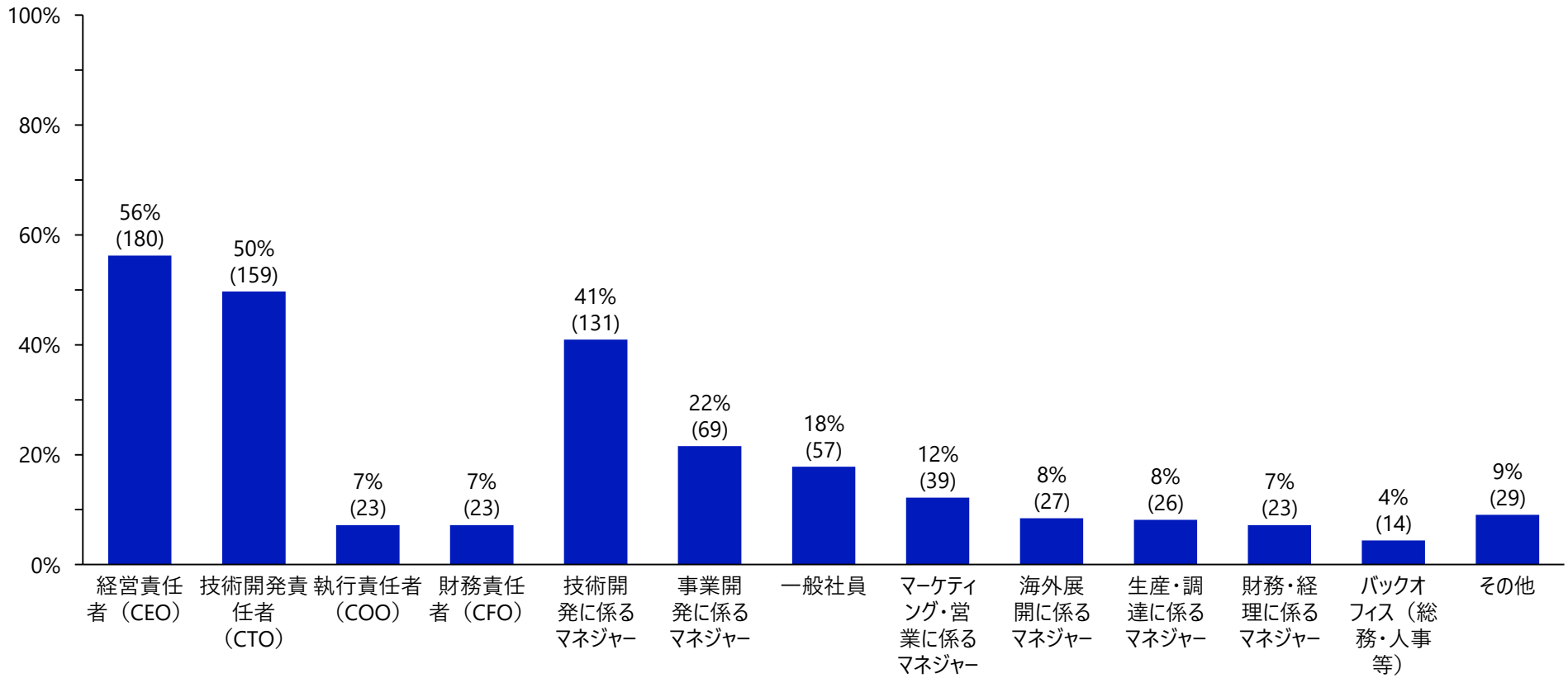
※ グラフの（）内は対象のベンチャー分類に該当する企業の博士人材従業員数の合計

※ 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

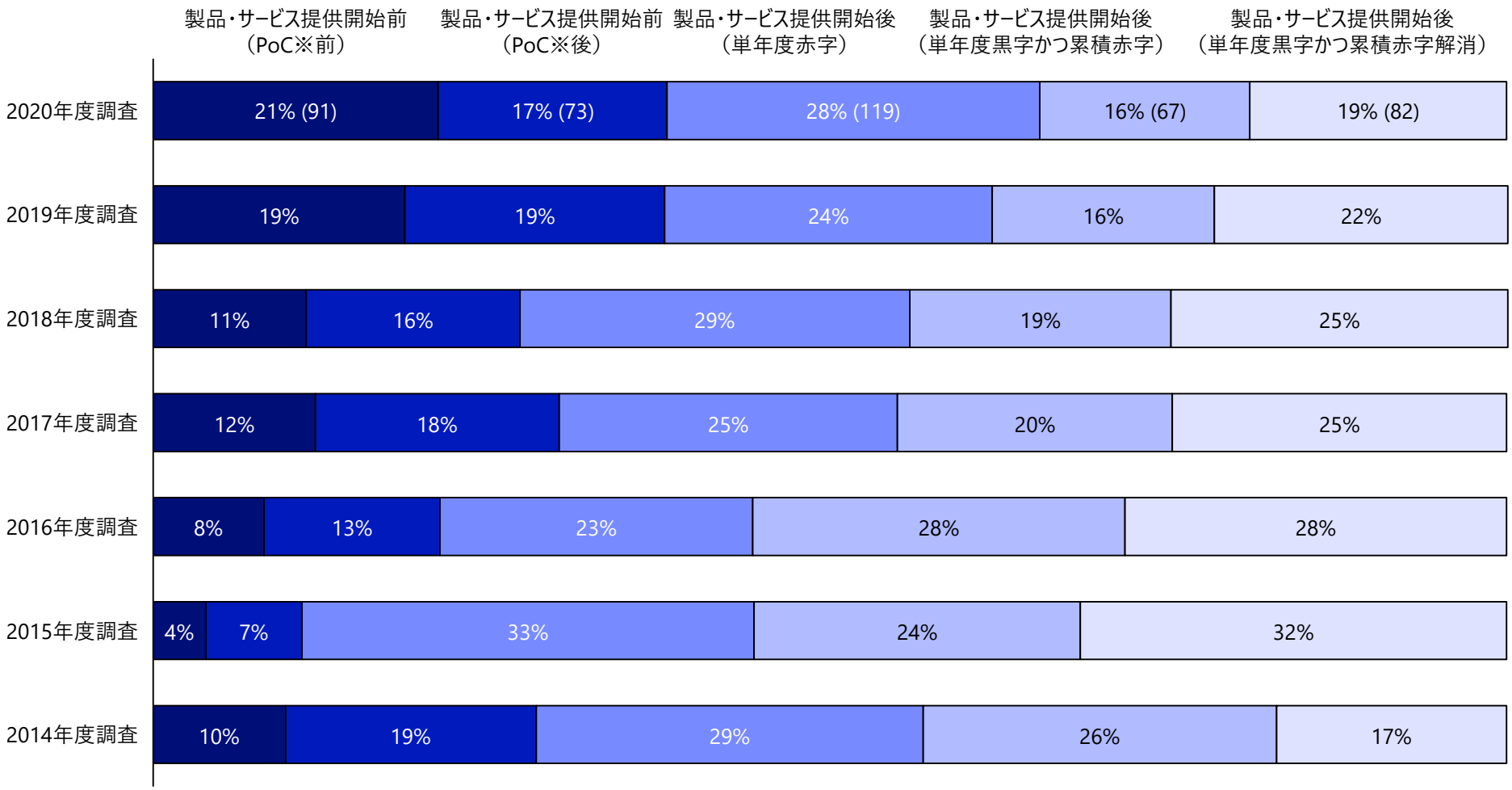
博士人材のポスト（N=320（社）、複数回答）



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

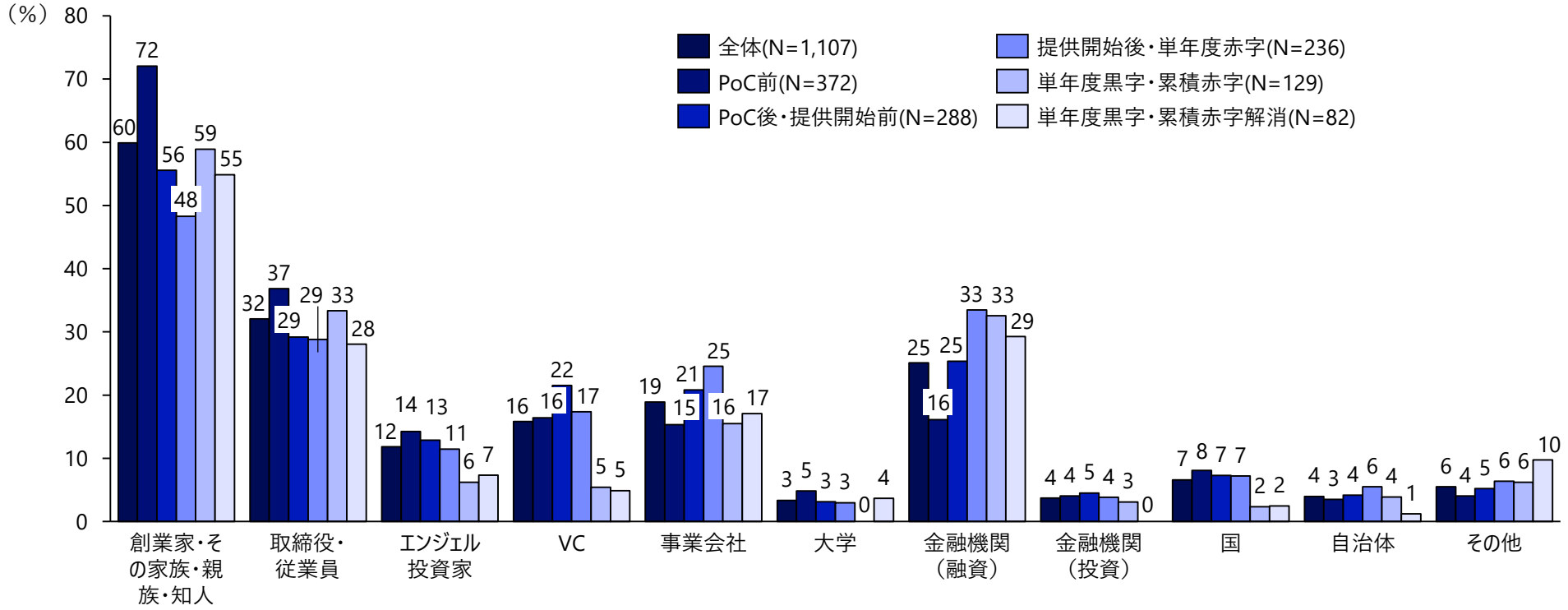


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

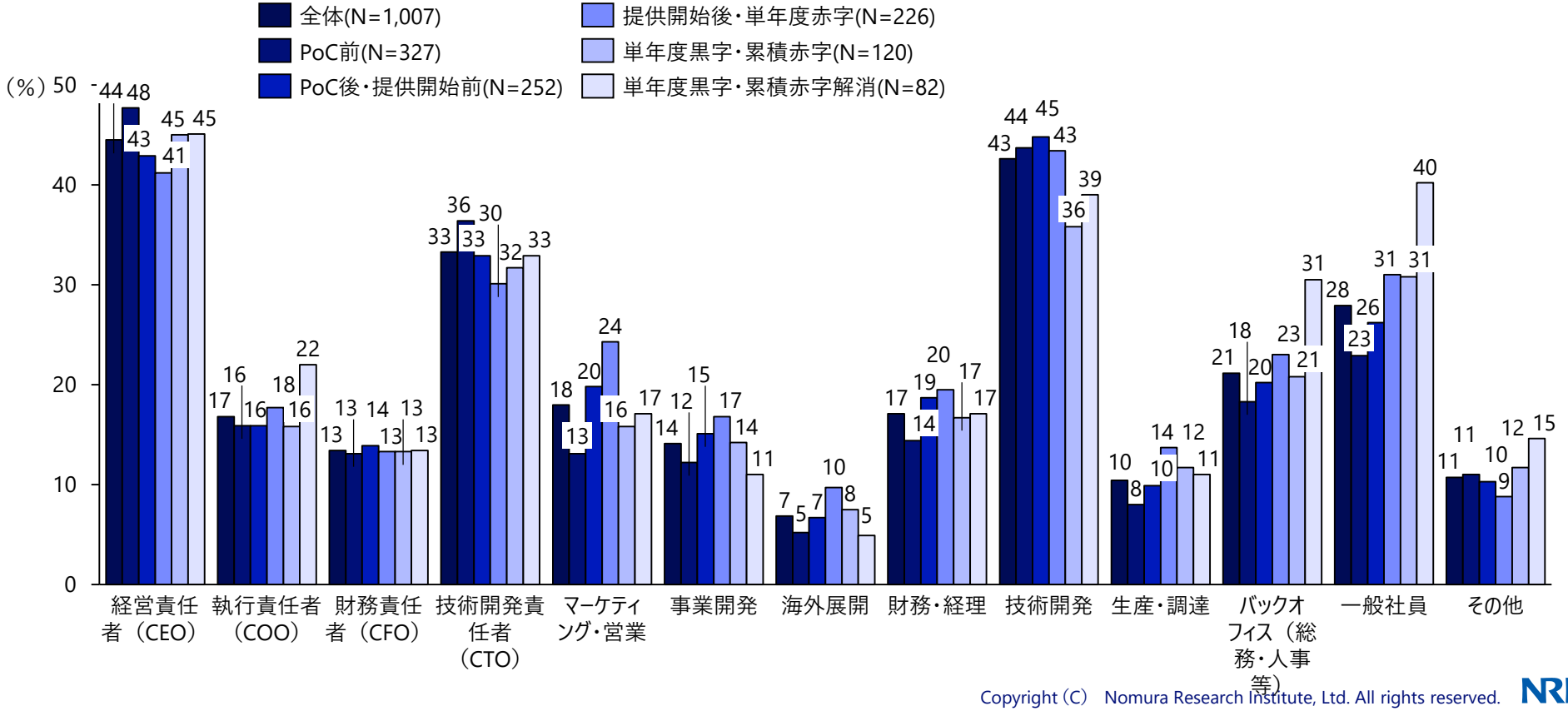


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

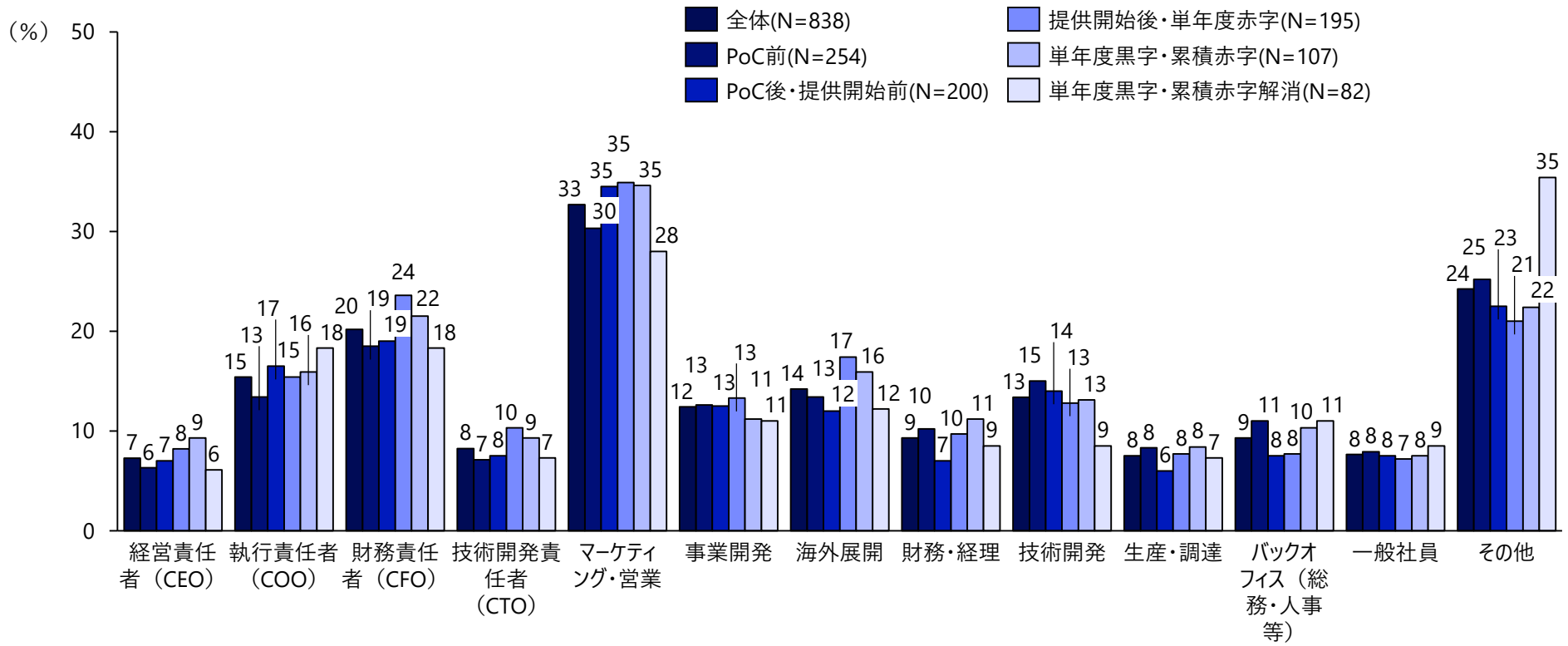


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

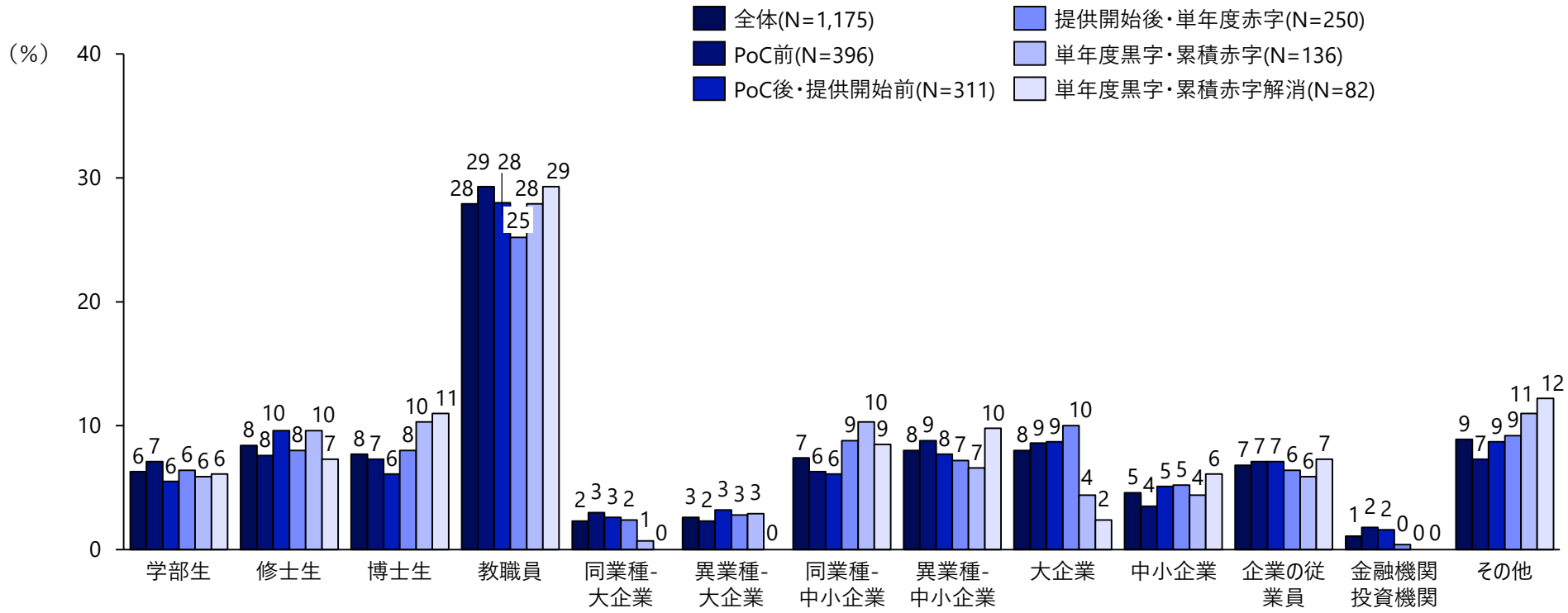


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

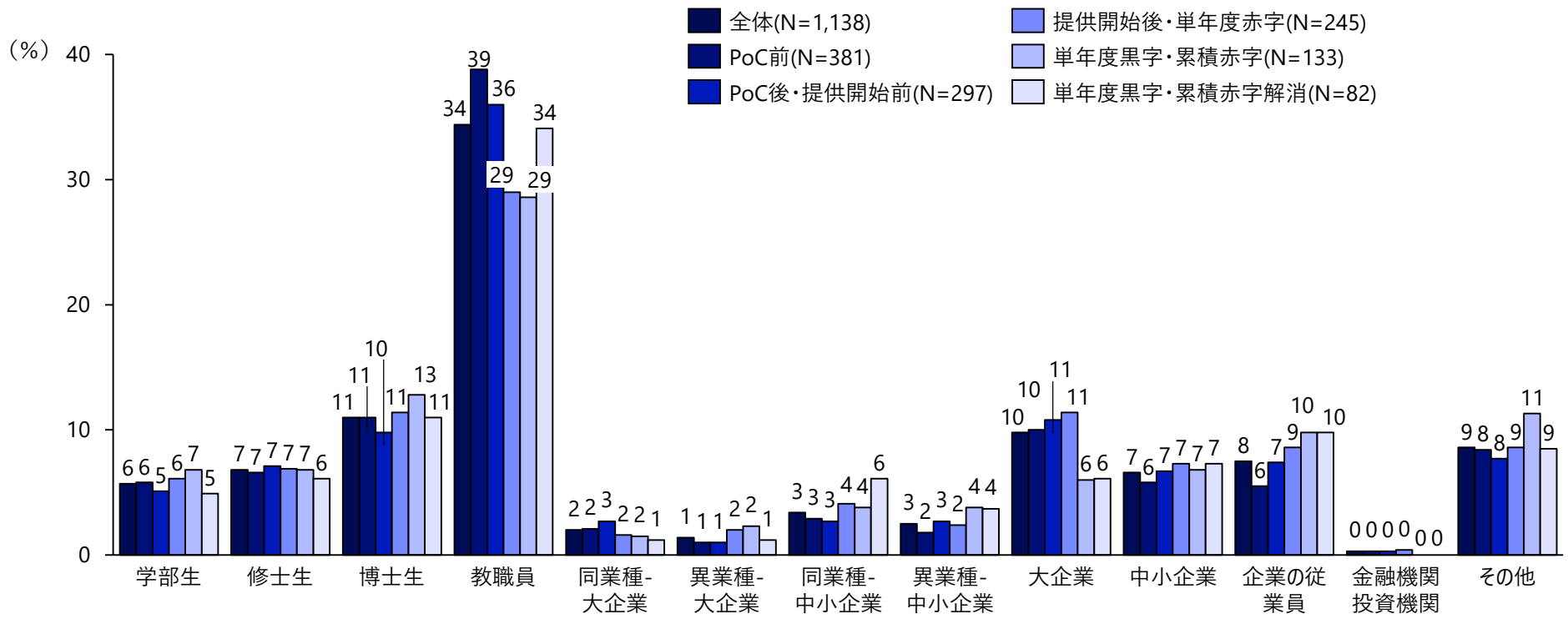


Copyright（C） Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

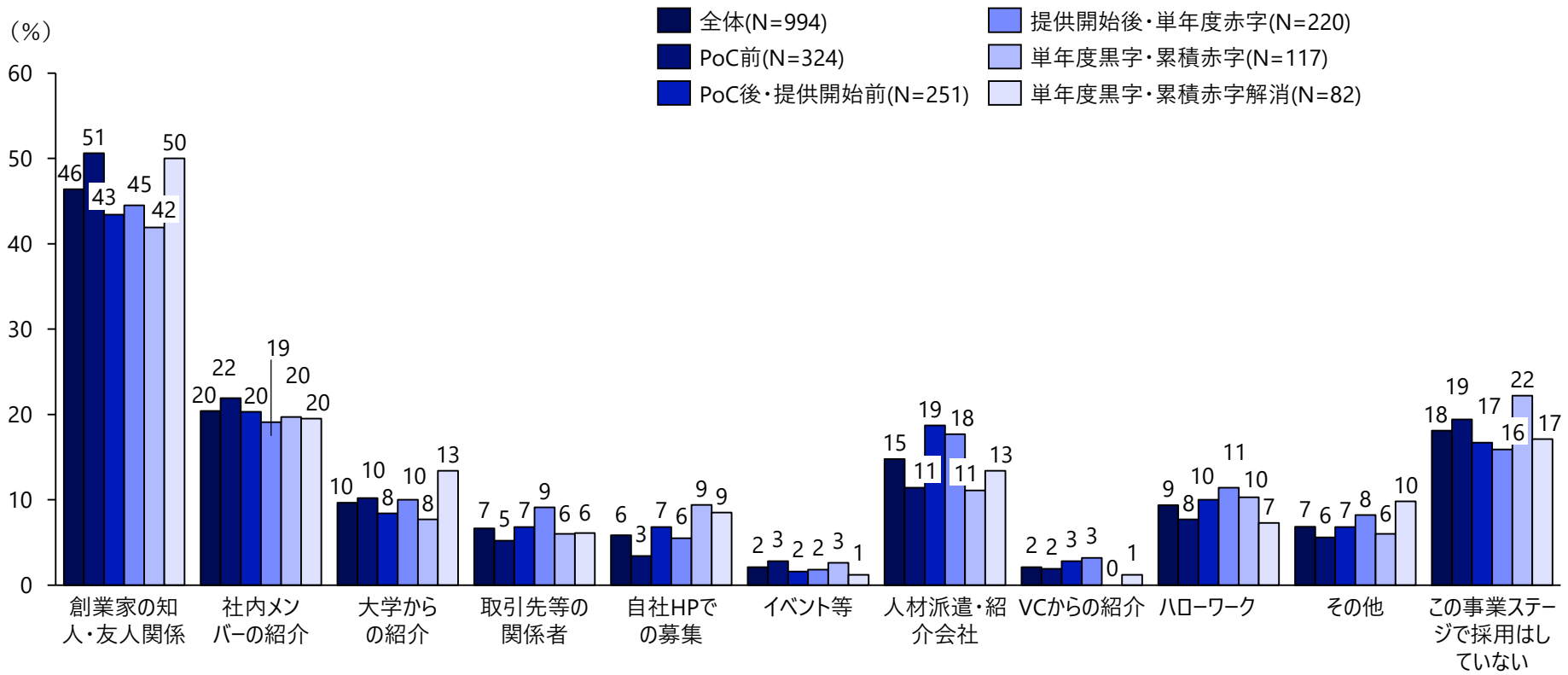


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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。

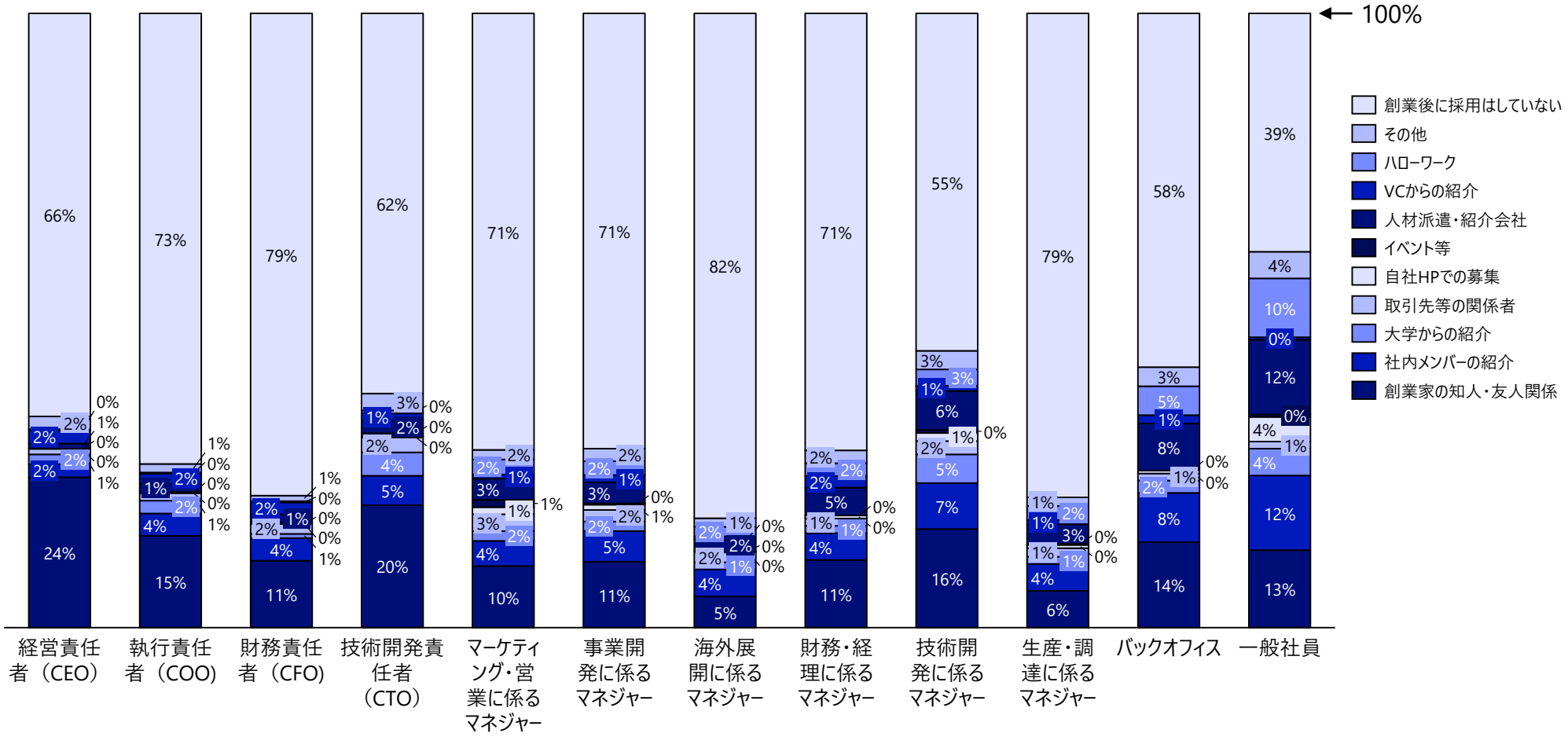
人材獲得ルート（事業ステージ別、複数回答）



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

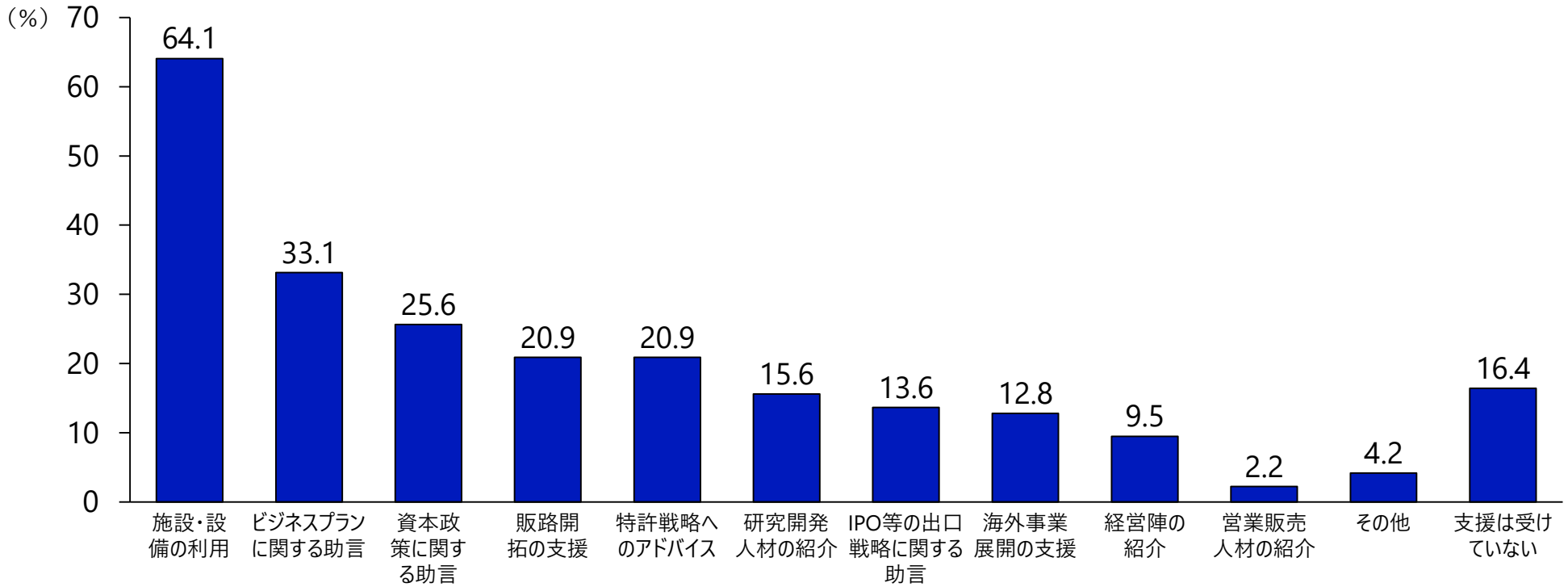
人材ごとの獲得ルート（N=432（社）、複数回答）



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

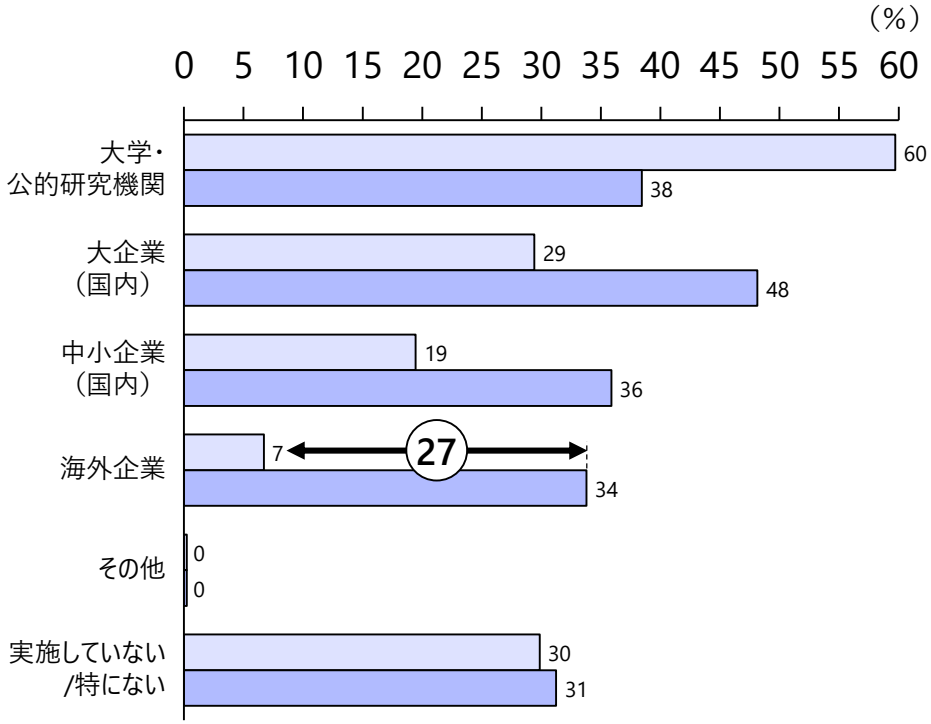
国・自治体・大学・VCからの効果的な支援（N＝359（社）、複数回答）



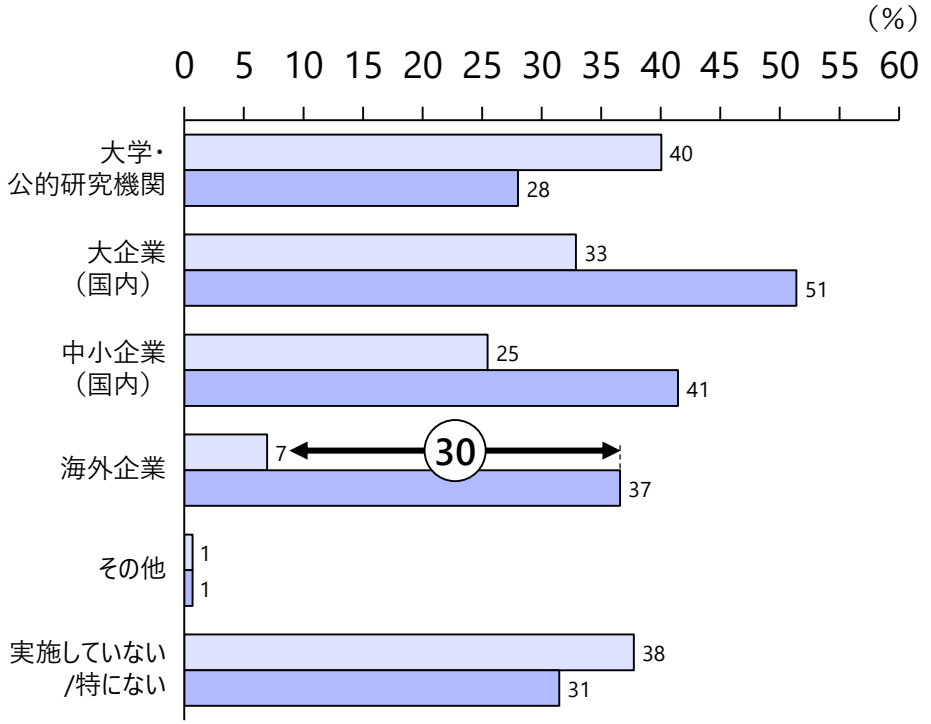
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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）

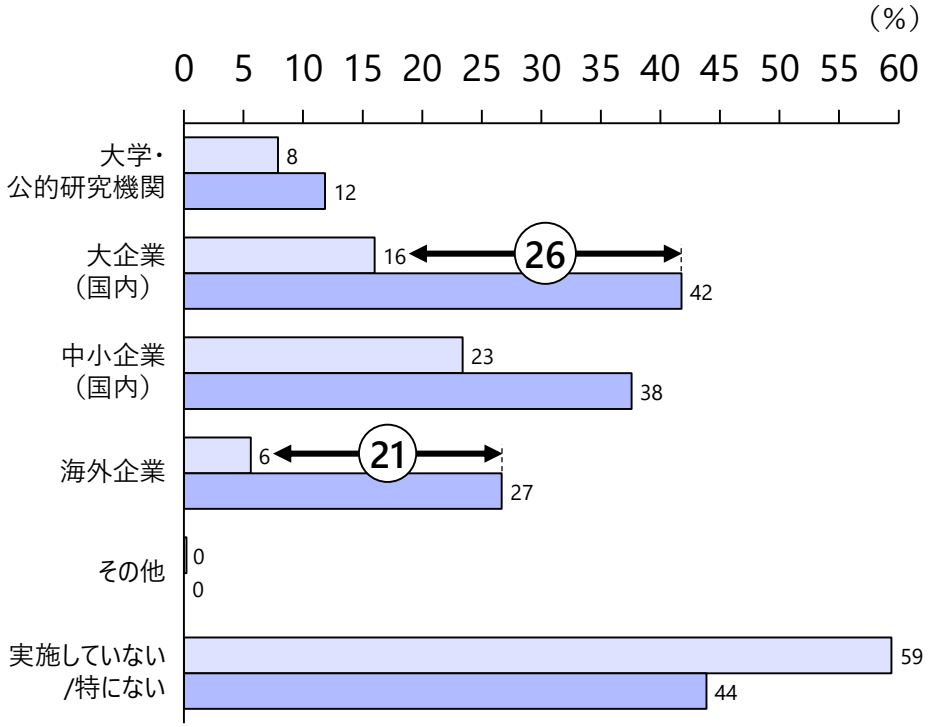


既に実施　今後希望

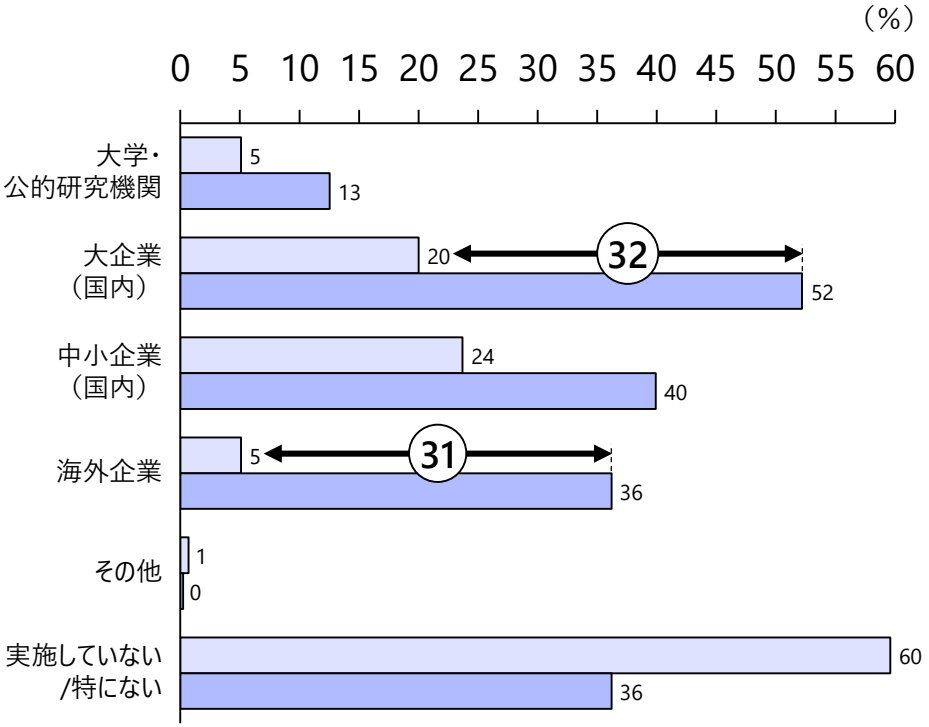
Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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.

iv.ヒアリング

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.

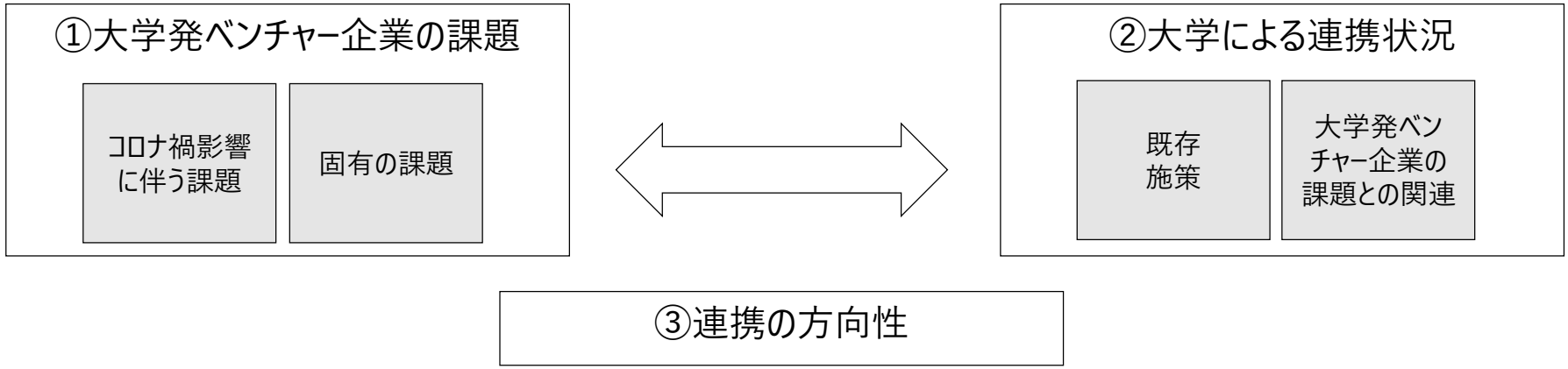
v . 大学発ベンチャー企業の課題分析

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

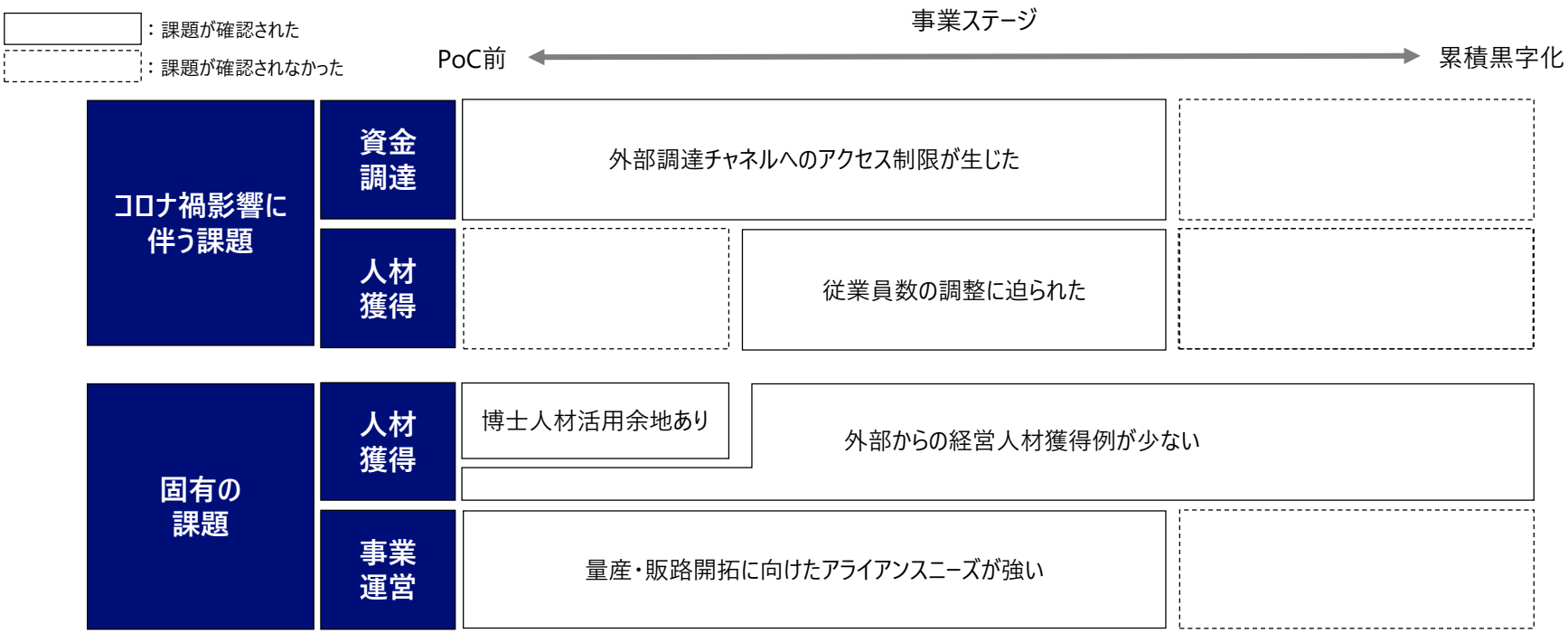


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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。

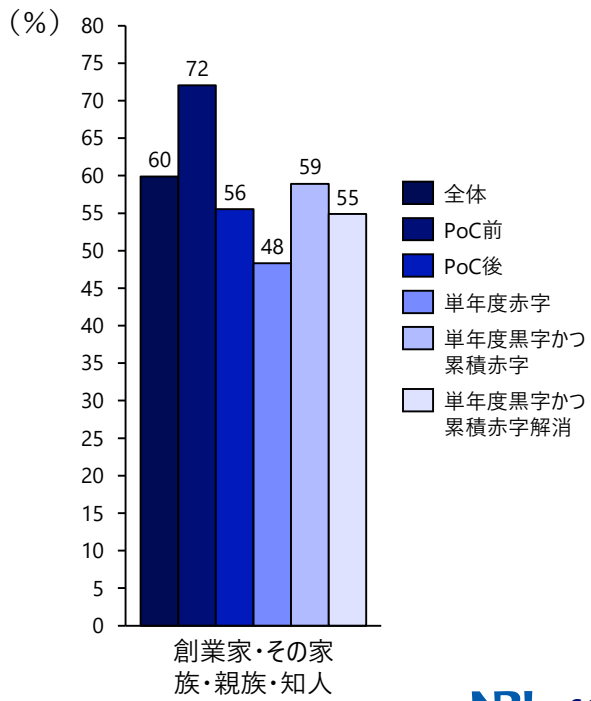
事業ステージ別比較（「調達予定なし」を除いた194社、複数回答）

※ 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%

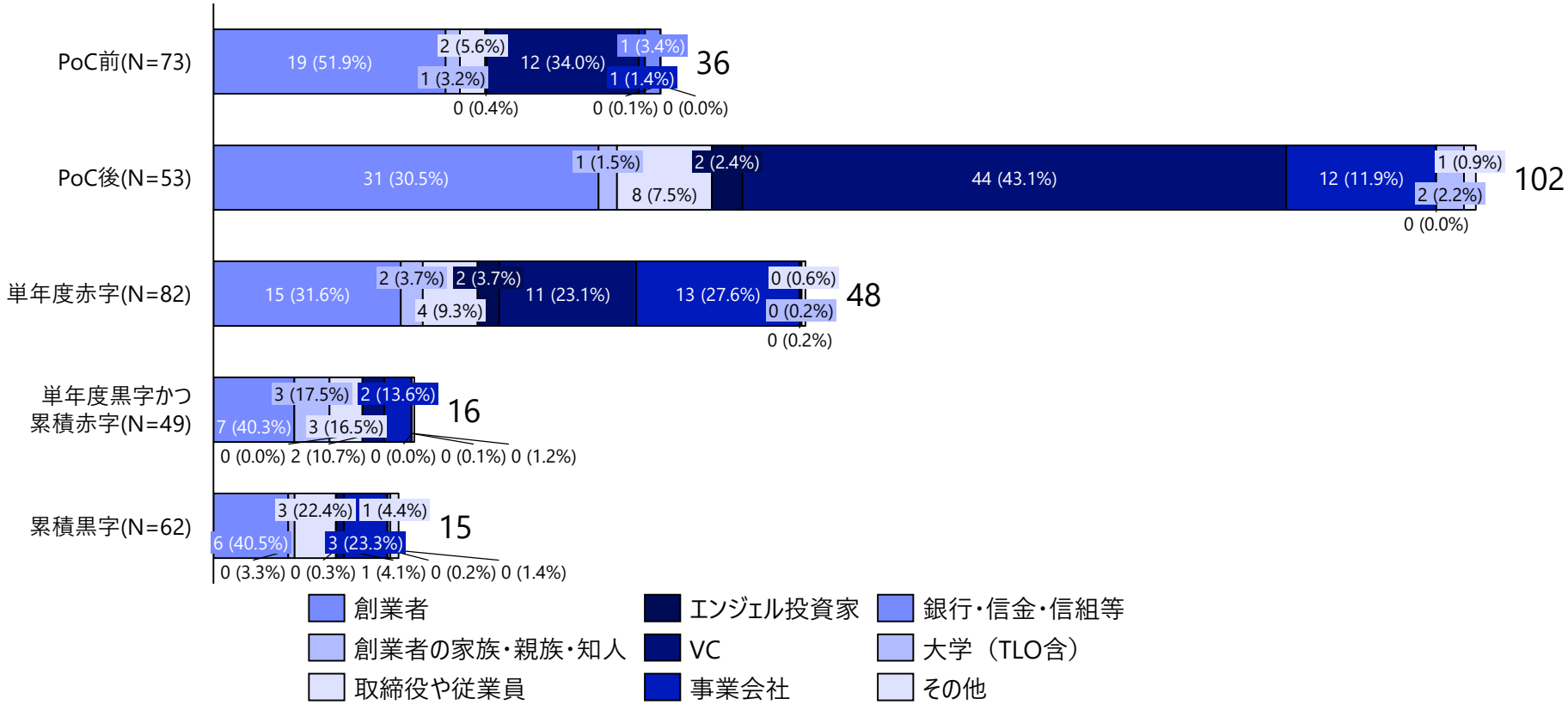
【再掲】創業家等からの調達割合



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）

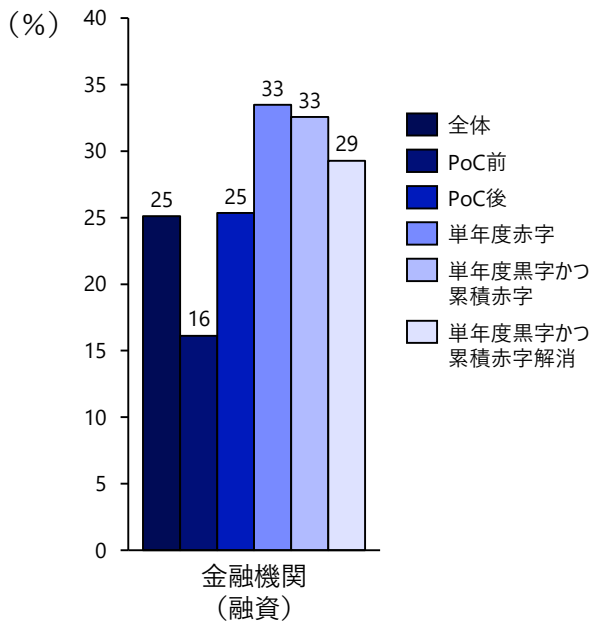
※ 赤枠は全体から+5%以上
※ 青枠は全体から -5%以下

※ 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。

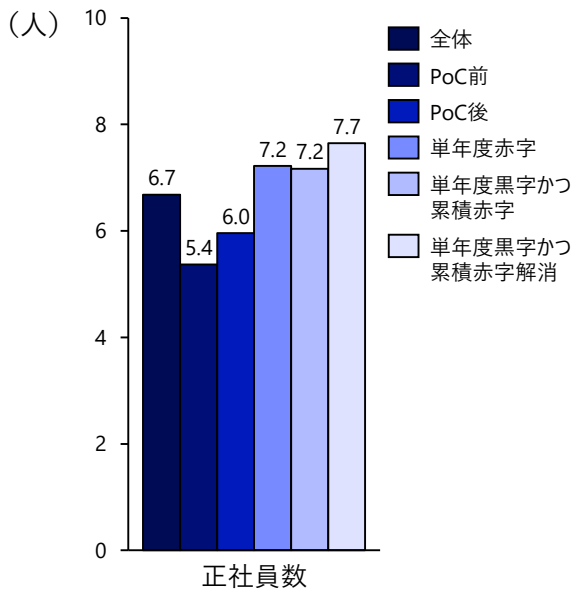
事業ステージ別比較（「採用予定なし」を除いた227社、複数回答）

※ 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

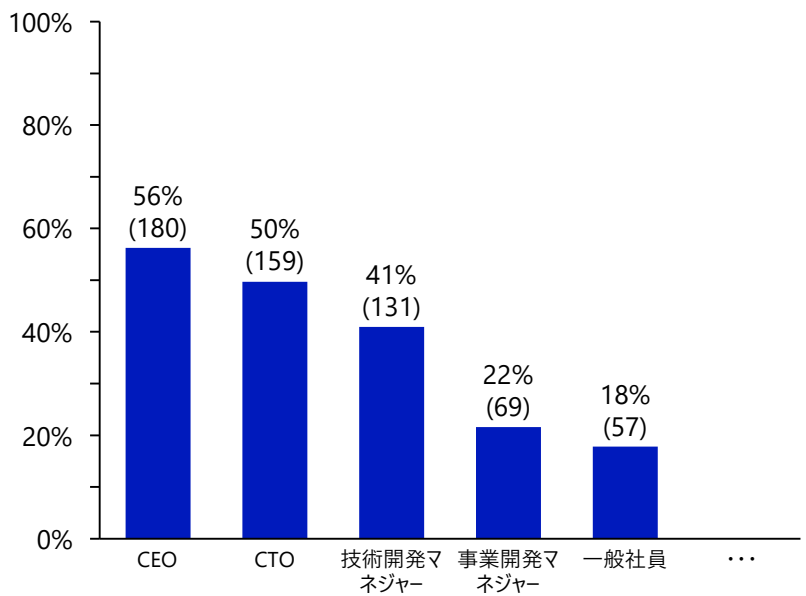
資金調達	● 投資を通じた調達においては、「単年度赤字」の事業ステージでネガティブな影響が見られる。 ・ 単年度赤字のステージは、外部からの出資割合が増える時期であり、調達検討の遅れの影響を受けやすいと考えられる。 ● 融資を通じた調達においては、「PoC前」「PoC後」の事業ステージでネガティブな影響が見られる ・ PoC前、PoC後のベンチャーにおいては、金融機関を通じた融資調達を行っていない場合が多いためと考えられる。
人材獲得	● 「単年度赤字」の事業ステージにおいて、人員削減、新規採用停止等ネガティブな影響が見られる。 ・ 単年度赤字のステージは、正社員数の増加率が全事業ステージの中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.

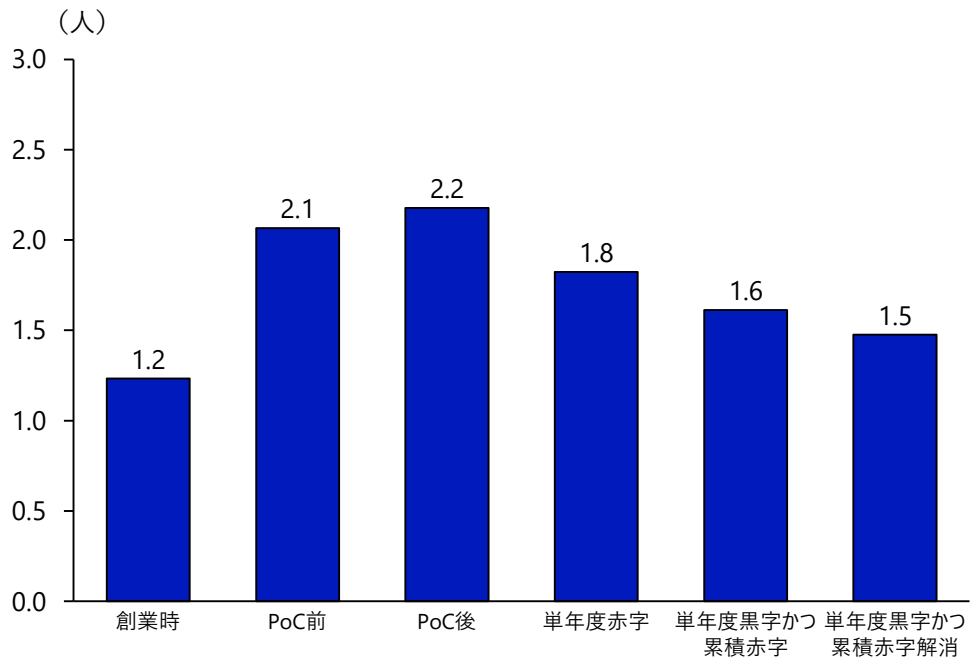
博士人材の多くは、CEOやCTOを務めており、創業から参画している教職員だと推測される。一方、既存ベンチャーでも博士人材のニーズが存在し、実際に参画していることがうかがえる

- 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）

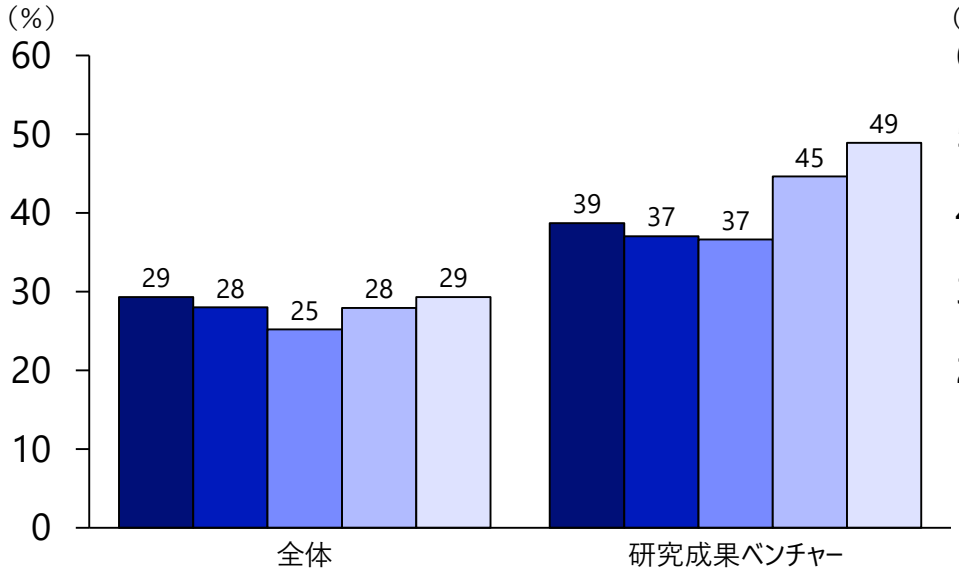
大学発ベンチャー企業	● 日本の博士課程の学生は大企業志向でありベンチャーに進まない。ただ大学発ベンチャーの成功のためには、博士課程人材の活用が重要である。 ・ 博士課程人材が0→1のプロセスにて研究プロジェクトを独力で推進した経験で培った能力やリーダーシップを、研究プロジェクトの実用化のプロセスでも発揮することを、大学発ベンチャーは期待していると考える。 ・ 新卒博士だけでなく、海外のトップ大学から来た研究員や、大企業で社会経験を積んだ博士人材を、戦力として巻き込む余地は十分にある。
大学	● 大学内の博士人材を育成することによって、大学発ベンチャーが成長する確率が高まるのではないか。 ● 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.

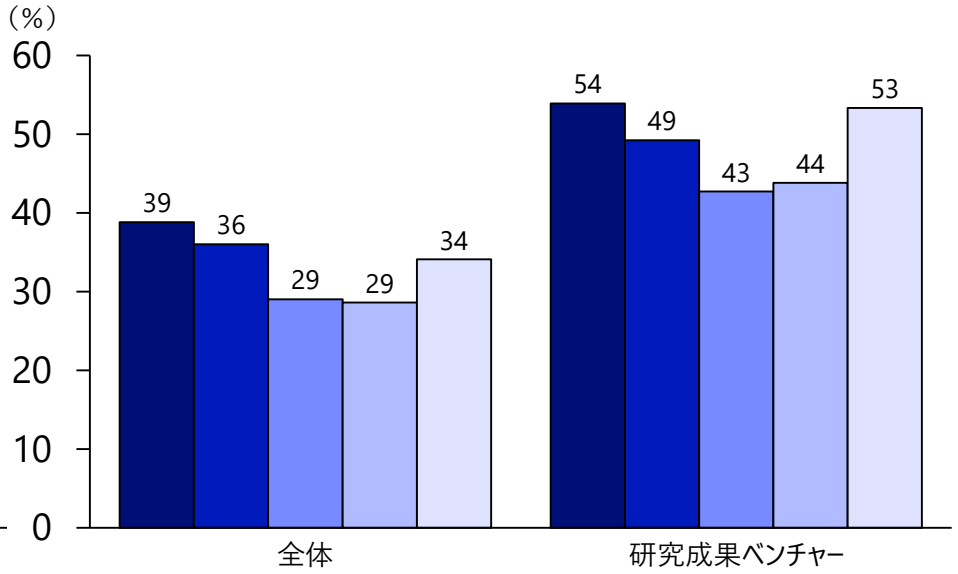
研究成果ベンチャーにおいては、CEO・CTOといった経営中核人材の最終経歴は、全事業ステージにおいて4~5割程度が「教職員」である

- 「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）

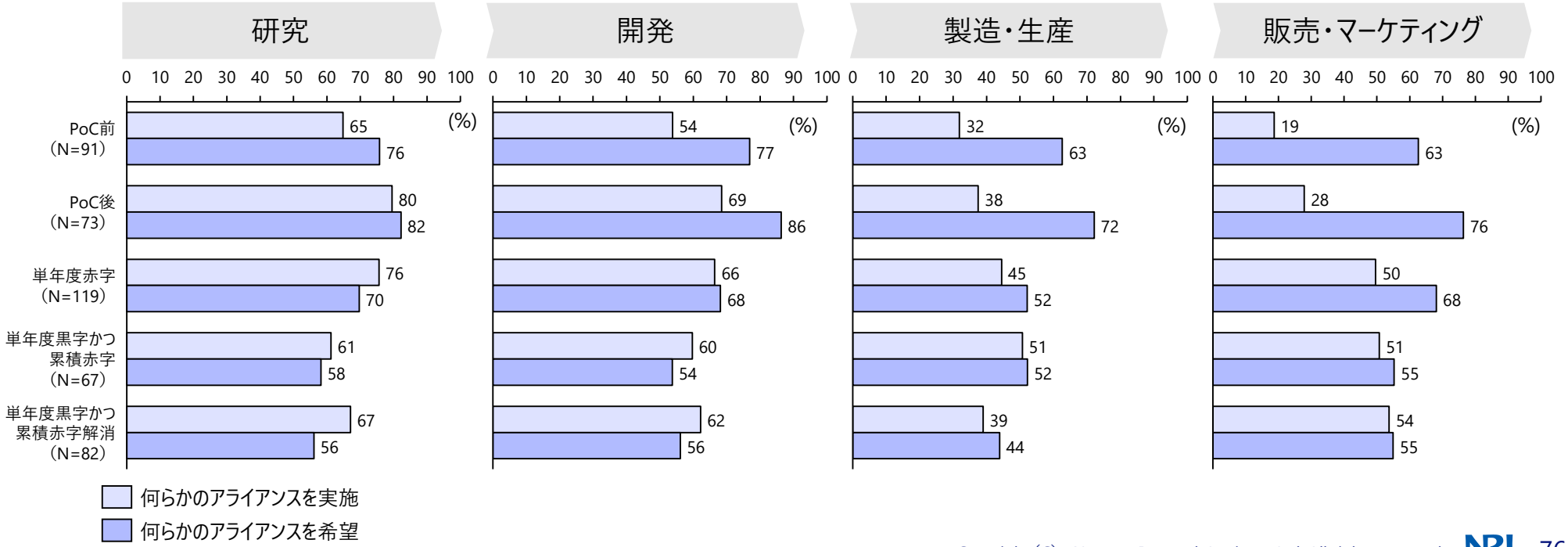
大学発ベンチャー企業	● 教授が技術の開発と実用化の両方のステージに力を入れたいと考えるのは理解できるが、どちらかに注力すべきだと考える。 ・ VCは、教授などの教職員が大学発ベンチャーの経営陣に入っていると、利益相反のリスクから、投資対象として検討しない場合もある。
投資機関	● 大学発ベンチャー企業に関して、経営人材不足が投資実行のボトルネックになることは非常に多い。特に研究者が経営を担っている場合、ビジネス目線での効率的な事業運営や資金調達が難しいケースがある。 ・ シード～アーリー期でその傾向が特に顕著である。ミドル期まで進んだベンチャーの多くは、一定の経営人材が揃っている認識である。 ・ 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

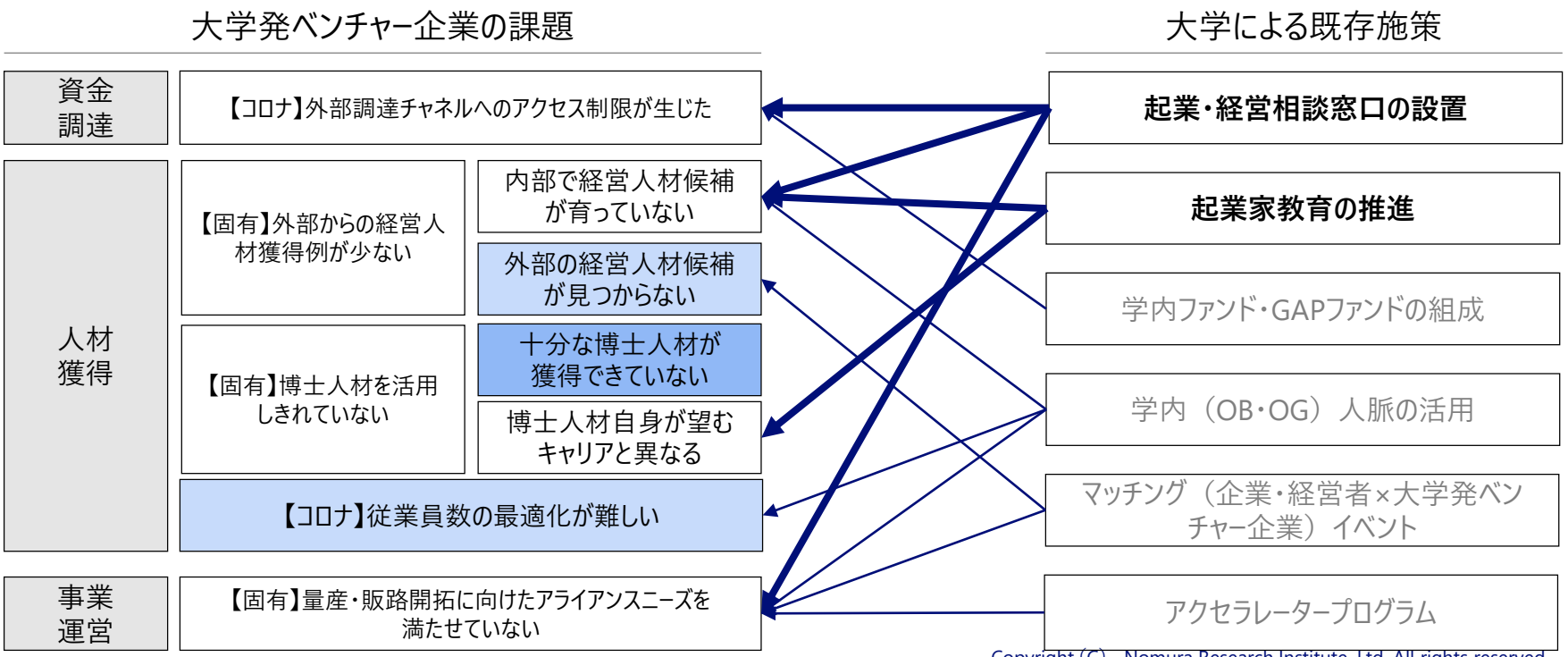
人材獲得	● 大学発ベンチャー企業においては博士人材のニーズが存在し、実際に参画している状況も見られる。 ・ 今後、博士人材の活用を拡大していく余地が大きいと考えられるが、その際には、博士人材自身のキャリアの１つとして、大学発ベンチャーという選択肢が視野に入るような働きかけが求められる。 ● 教職員が経営を担う大学発ベンチャー企業は数多くみられるものの、大学発ベンチャー企業や大学、投資機関からは、教職員による事業運営の難しさも指摘されている。 ・ 大学発ベンチャー企業の成長にあたっては、外部の人材を適切に活用していく必要があると考えられる。
事業運営	● 特に事業ステージ前半の「製造・生産」や「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

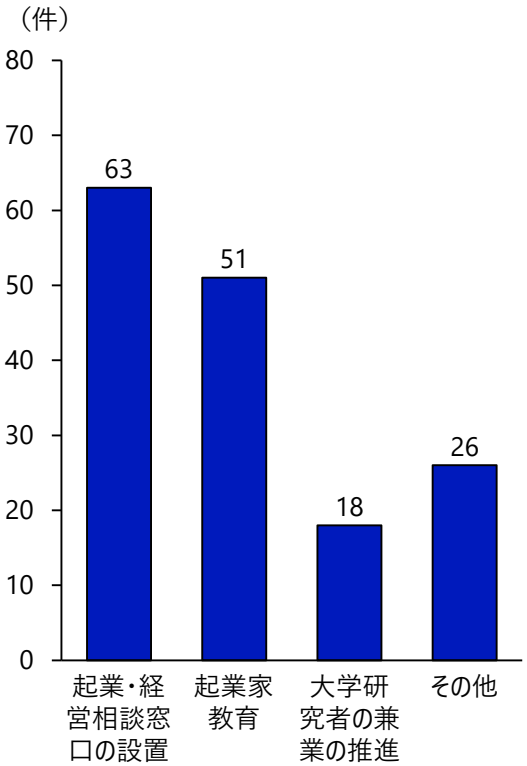


Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

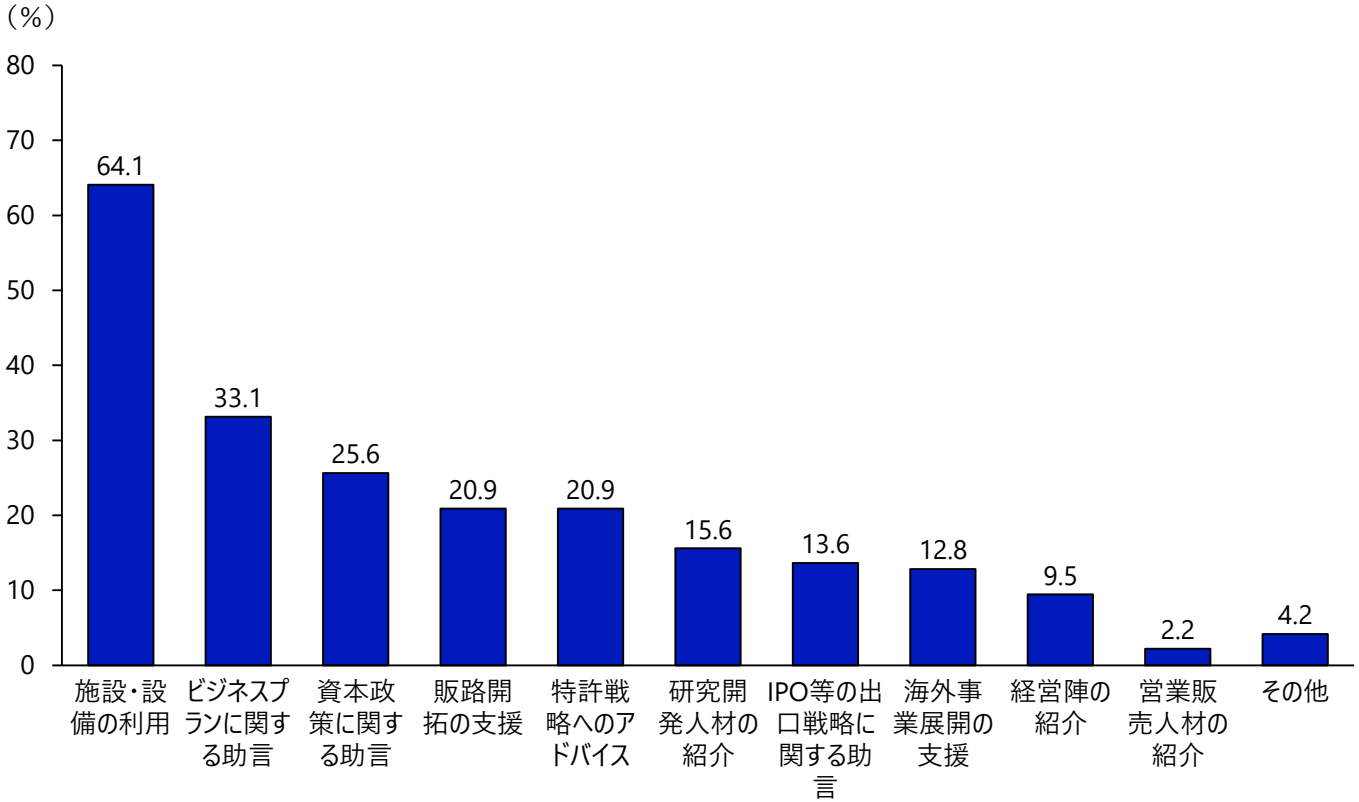
【再掲】大学からの支援施策では「相談窓口の設置」「起業家教育」が多いが、人材獲得に関する施策は、大学発ベンチャー企業に対してより効果的な可能性が高い

■ 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

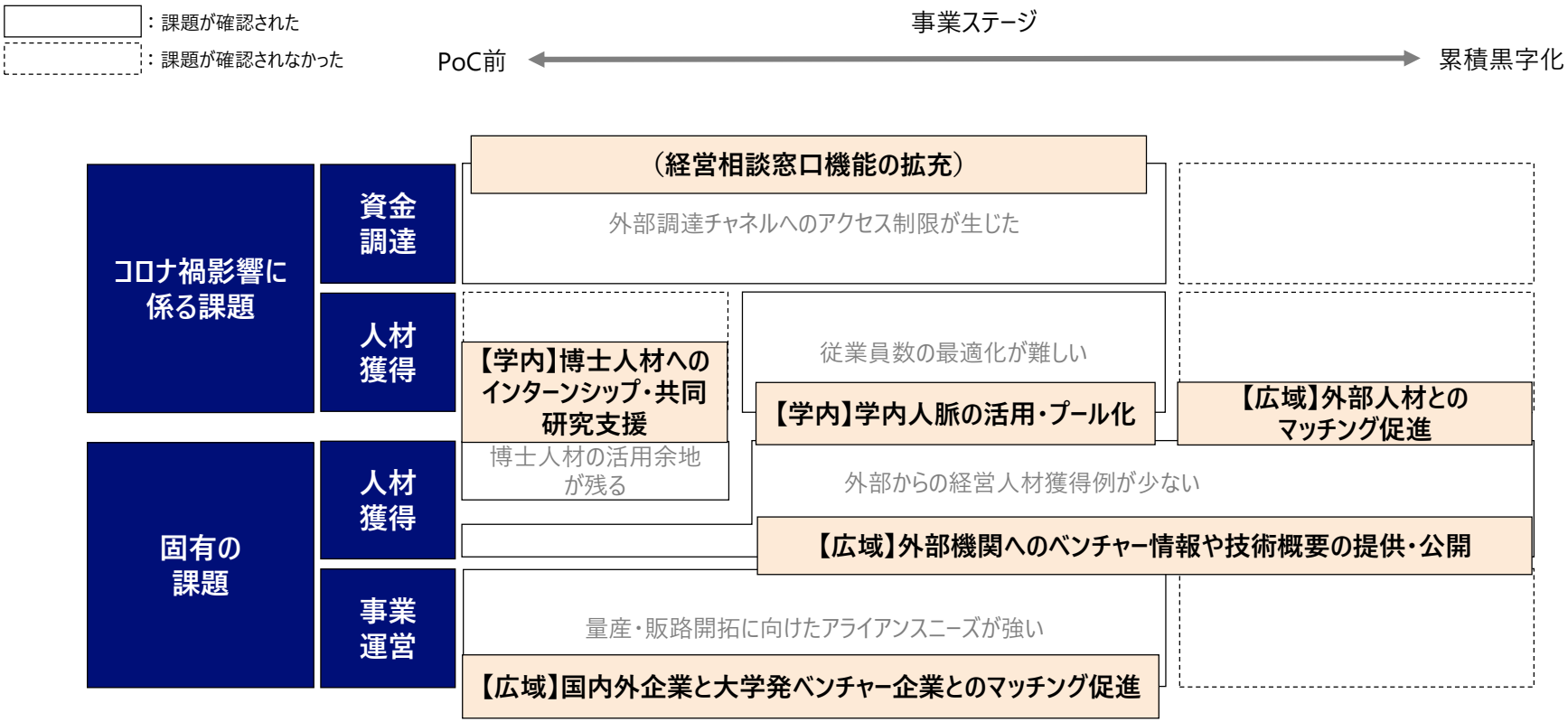
※原則として自由回答内容をそのまま掲載。企業、大学名の特定につながる情報は一部編集した。

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

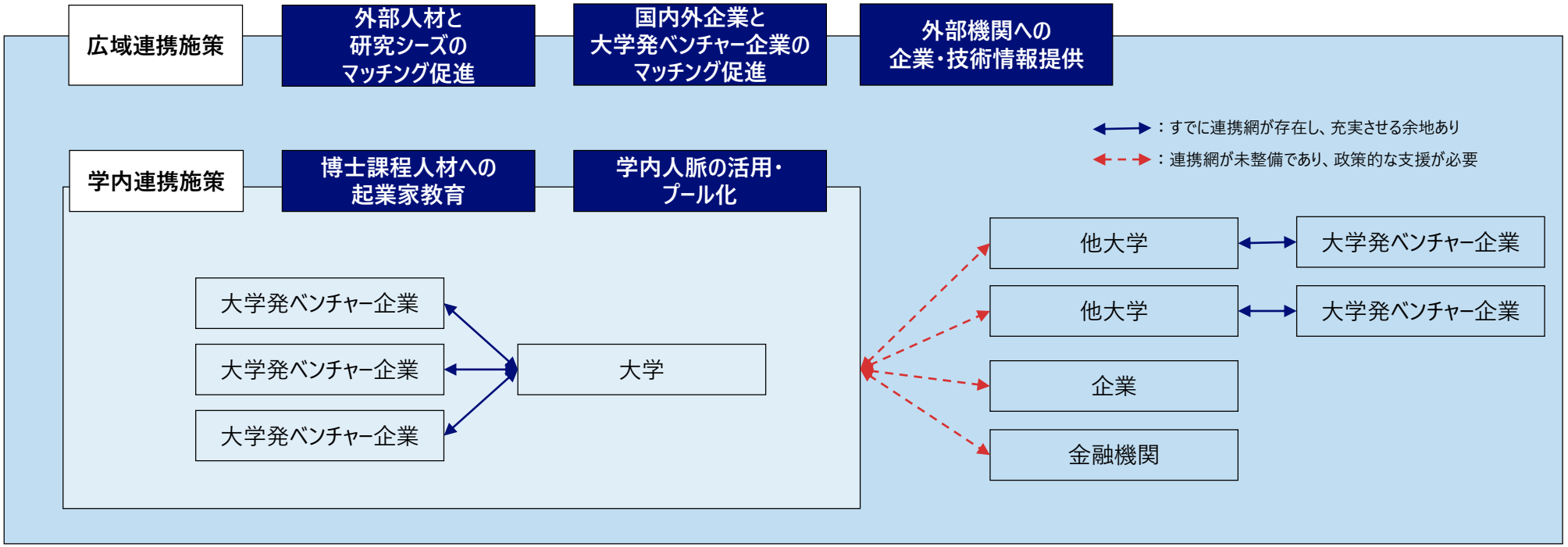
施策	ねらい	具体例	政策的支援
外部人材と研究シーズのマッチング促進	学外からの経営人材候補確保	• 学内施策の「大学発ベンチャー企業への人材紹介体制の整備」や「大学発ベンチャー企業の経営を担う人材候補の確保」の仕組みを周辺大学と連携して共同で運営し、人材ネットワークを拡大していく • サーチファンド投資（別添にて紹介）スキームを活用し、経営人材の都市部一極集中を解消していく。	重点拠点に対し、運営費の補助やハンズオン支援を実施する。
国内外企業と大学発ベンチャー企業のマッチング促進	生産・販路拡大に係るアライアンスの促進	• 卒業生が在籍する企業や投資機関を起点に、研究室間での技術紹介やピ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.

【参考資料】令和2年度大学発ベンチャー設立状況調査・実態等調査
調査票

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

令和2年度　大学発ベンチャー設立状況調査について

本調査（令和2年度「大学発ベンチャー設立状況調査」）は、我が国の大学発ベンチャーの設立状況の把握を目的として実施するものです。把握した大学発ベンチャーについては、その状況等についてさらに調査を行うと共に、成長要因の分析や必要な支援策等の検討を行う予定です。ご多用中誠に恐れ入りますが、本調査の主旨をご理解いただき、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

なお、本調査結果については、経済産業省及び関係行政機関、関係独立行政法人、自治体等における今後の施策検討等に活用させていただきます。頂いた回答は以下の目的で使用し、回答者の個人情報は公表いたしません。

・本調査における統計処理、分析、報告書の作成
・ベンチャー企業に対する実態調査アンケートの送付
・次年度における本調査の実施

本調査は、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」の一環として、業務委託先である株式会社野村総合研究所、および同社から委託を受けたNTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社が実施いたします。

【貴団体の情報】

貴団体名（必須）	
郵便番号（必須）	
ご住所（必須）	
所属部署（必須）	
（フリガナ）	
ご回答者氏名（必須）	
電話番号（必須）	
E-mail（必須）	
連絡事項（任意）	

【問合・提出先に関する情報】

問合先	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ　グランキューブ 株式会社野村総合研究所　マーケティングサイエンスコンサルティング部 担当：　高沢 E-mail：venture2020@nri.co.jp TEL：090-7700-0996（担当直通　平日10:00～17:00） FAX：03-3273-6499
提出先	venture2020@nri.co.jp 【注意事項】 ・上記メールアドレス宛にE-mailにて本ファイルをご送付ください。 ・エクセルファイル、シートの名称は変更しないでください。 ・メールのタイトル、本文は記載が無くても問題ございません。メール本文の内容はご回答内容には反映されませんので、連絡事項等は上記の連絡事項欄にご記載ください。 ・ご利用のインターネットおよびセキュリティ環境上、エクセルファイルのダウンロードやメール添付でのご回答が難しい場合は、上記問い合わせ先までご一報下さい。
締切り	令和2年10月28日（水）
経産省担当部署	経済産業省　産業技術環境局　技術振興・大学連携推進課　大学連携推進室

以下の「Ⅰ.調査の趣旨」、「Ⅱ.本調査でご回答いただきたい事項」をご確認の上、
該当する大学発ベンチャーの有無についてご回答ください。

Ⅰ.調査の趣旨

・経済産業省では、かねてより大学発ベンチャーの設立状況を把握するための調査を行っております。
・なお、本調査で対象とする大学発ベンチャーは、以下の5つの定義のいずれかに該当する企業です。
必ずしも大学公認の大学発ベンチャーと限りませんので、ご留意ください。

＜本調査における大学発ベンチャーの定義＞

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
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
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
学生ベンチャー	：大学と深い関連のある学生ベンチャー
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

Ⅱ.本調査でご回答いただきたい事項

1. 貴機関と関連する大学発ベンチャーの情報（※必須）

・本調査では、以下の事項を把握したいと考えております。貴機関と関連する企業があれば、回答票にご記入いただけると幸いです。

① 令和2年1月1日以降に設立された大学発ベンチャー
② 令和元年12月31日までに設立されているが、令和元年度調査時点で把握されていなかった大学発ベンチャー
③ （昨年度調査で大学発ベンチャーの存在を回答いただいている場合）企業情報が更新された企業
④ （昨年度調査で大学発ベンチャーの存在を回答いただいている場合）解散等の理由で存在しない企業

■上記①～④に該当する大学発ベンチャーの有無　※必ず1つ選択して下さい。

○ 1. 上記①～④に該当するベンチャーに関し、回答表に追記もしくは修正する情報がある。
○ 2. 上記①～④に該当するベンチャーに関し、回答表にあらかじめ記載された情報に更新はない。
○ 3. 上記①～④に該当するベンチャーは存在しない。
○ 4. 上記①～④に該当するベンチャーに関する情報を把握しておらず、回答が困難である。

ご回答内容：

⇒「1.」と回答された場合、「回答票」シートをご記入下さい。

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

2. 貴機関と関連する大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援について（※任意）

・貴機関が、関連する大学発ベンチャーに対して経営人材確保のための支援を行っている場合、支援内容としてあてはまるもの**全て**を以下の中からお選びください。

- □ 1. 起業家教育
- □ 2. 大学研究者による兼業の推進
- □ 3. 客員起業家制度（Entrepreneur in Residence）の活用
- □ 4. 起業・経営相談窓口の設置
- □ 5. サーチファンド（※）の活用
- □ 6. その他
- □ 7. 特に経営人材確保のための支援は行っていない

⇒「6.」と回答された場合、「その他」の支援について具体的な内容をご記入ください。

「その他」の内容

※サーチファンドの概要

サーチファンドとは学生など若者が少数の個人投資家から資金を集め、自分たちが社長となり経営する中小企業を探し、買収するために設立するファンドを指します。企業経営を目指す若者と、次の世代に会社と社員を託したい企業の経営者が、互いの能力、人物や企業の雰囲気を見極めて事業の継承を目指す、米国発祥の事業継承のモデルです。
このモデルを用いて、大学発ベンチャーでの経営人材確保のための支援を行っているようでしたら、この項目をお選びください。

＜サーチファンド概略図＞

出所）2019年版「中小企業白書」等よりNRI作成

3. 博士人材の活用に特徴がある大学発ベンチャー企業について（※任意）

・本事業（※1）では、大学発ベンチャー企業における博士人材の活用及び新型コロナウイルスの影響等も調査をしております。つきましては、貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士人材の活用について特徴のある大学発ベンチャー企業をご存じでしたら以下の回答欄にご記入ください。（新型コロナウイルスの影響等については次の設問4にご記入ください。）
・企業名のみのご回答でも構いません。
・ご記入いただいた企業には、株式会社野村総合研究所がインタビューに伺う可能性がございます。ただし、ご回答頂いた全ての企業にインタビューのお願いをさせて頂くわけではないことを予めご理解ください。

※1：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」

＜企業名1＞

＜上記企業の特徴＞

＜企業名2＞

＜上記企業の特徴＞

＜企業名3＞

＜上記企業の特徴＞

4. 新型コロナウイルス感染症により事業運営に影響を受けた大学発ベンチャー企業について（※任意）

・貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、新型コロナウイルス感染症による資金調達等への影響を受けた大学発ベンチャー企業をご存じでしたら、以下の回答欄にご記入ください。
・企業名のみのご回答でも構いません。
・ご記入いただいた企業には、株式会社野村総合研究所がインタビューに伺う可能性がございます。ただし、ご回答頂いた全ての企業にインタビューのお願いをさせて頂くわけではないことを予めご理解ください。

＜企業名1＞

＜上記企業が受けている影響＞

＜企業名2＞

＜上記企業が受けている影響＞

＜企業名3＞

＜上記企業が受けている影響＞

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

調査票

【記入説明】

・①列「情報経路」に「自己調査」と記載があるもの→昨年の調査で「貴機関」にご回答いただいた法人です（一部解散を確認したものを削除しています）。必要に応じて情報の更新をお願いします。（変更するとセルが表示されます）

・②列「情報経路」に「他者調査」と記載があるもの→昨年の調査で「他機関」が貴機関との関連性を有している法人です。貴機関との関連性を相変っていない法人の場合は⑦列のプルダウンから「削除希望」を選択して下さい。

貴機関との関連性がある場合は、必要に応じて更新して下さい。

・新規で相変った法人の情報は、プランク欄の⑦列で「新規」を選択のと、情報を記入して下さい。

削除した法人に対する情報の入力は、他部門や他機関と重複する恐れがあるため、一切行わないで頂きます。

貴機関に関する情報が誤っていたりあるいは「記入不要」と記載されている場合は貴方からもご記入下さい。

【注】

・前年度回答いただいた企業のうち、解散等により企業実態が確認できなかった企業は一部削除しています。

・関係者の逝去、研究拠点からの逝去等により貴機関と関係点での関係性が薄くなったと回答いただいた企業についても、「貴機関と関連のある企業」として再度掲載している場合があります。削除が必要な場合は、「削除希望」を選択し、備考に理由等をご記入ください。

記入例

No.	情報経路	更新区分	連絡先情報								設立年月日			主な製品、サービス	事種								関連する大学（関連するTLOといずれかは必須）※※		関連するTLO（関連する大学といずれかは必須）※※	大学発ベンチャーの定義（必須）※	備考
			法人形態	法人名（必須）※	法人番号	代表者（必須）※	郵便番号	都道府県（必須）※	住所（必須）※	電話番号	HP URL	年（西暦～）	月	日		ライフサイエンス・ヘルスケア	ナノテク・ディスプレイ	アイ・ICT・基礎情報科学	環境・エネルギー	材料・ものづくり・分析・計測・ナノ・ビーム・光・量子	社会システム・人文・法学・経済・教育・ビジネス・ICT	その他サービス	無	大学名	学部名・研究科名			
1	自己調査	更新	株式会社	株式会社ABC研究所	1234567890123	大学太郎	111-1111	東京都	東京都中央区ABC町1-1-1センタービル4階	03-1111-1111	http://ABC.co.jp/	2002	4	1	バイオ技術を活かした医薬品開発		○	○							ABC大学 DEF大学	医学部 薬学部	ABC TLO	研究成果ベンチャー	
2	他者調査	削除希望			0123123	大学太郎	111-1111	東京都	東京都中央区DEF町1-1-1センタービル4階	03-1111-2222	http://DEF.co.jp/	2002	4									○			ABC大学 DEF大学	医学部 薬学部	ABC TLO	共同研究ベンチャー	
3	他者調査	更新	株式		2312345	大学太郎	111-1111	東京都	東京都中央区GHI町1-1-1センタービル4階	03-1111-2222	http://GHI.co.jp/	2002	4	1	バイオ技術を活かした医薬品開発		○	○									ABC TLO	共同研究ベンチャー	

大学からの技術移転で活用したTLOについて記入をお願いします。

株式会社、合同会社、NPO等、該当する法人形態をご記入ください。

該当するものをプルダウンから選択して下さい。
【既存情報の更新の場合】
1.プランク
2.更新
3.解散（備考欄に可能な限り理由をご記入下さい）
4.削除希望（備考欄に理由をご記入下さい）

【新規追加の場合】
5.新規

主な製品・サービスについて、簡潔にご記入ください。

該当するものの全てに○をおつけください。

設立者、共同研究者、役員等、当該大学発ベンチャーに関連する大学、学部・研究科名について、記入をお願いします。
関連する大学等が複数ある場合は、セル内改行してご記入ください。

大学発ベンチャーの定義についてのうち、該当するものをドロップダウンより必ず選択ください。

<大学発ベンチャーの定義>
・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
・学生ベンチャー
・関連ベンチャー

5/6ページ

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

No.	情報経路	更新区分	連絡先情報									設立年月日			主な製品、サービス	事種								関連する大学（関連するTLOといずれかは必須）※※		関連するTLO（関連する大学といずれかは必須）※※	大学発ベンチャーの定義（必須）※	備考
			法人形態	法人名（必須）※	法人番号	代表者（必須）※	郵便番号	都道府県（必須）※	住所（必須）※	電話番号	HP URL	年（西暦）	月	日		コンピュータ・ソフトウェア・ハードウェア	アプリ・ハードウェア	新素材・ナノテク・エネルギー	医療・ヘルスケア・食品・農林水産	情報通信・電子部品・機器・ロボット	バイオテクノロジー	その他サービス	不明	大学名	学部名・研究科名			大学発ベンチャーの定義について、該当するものをドロップダウンから選択してください。

6/6ページ

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

令和２年度「大学発ベンチャー実態等調査」

＜ご回答にあたっての留意点＞

- 全設問の回答につきまして、統計的な集計分析を行い、結果を公表させていただきますが、データベースへの掲載対象項目（※）以外は個社の回答内容が公表されることはありません（データベースへの非掲載を希望された場合はこの限りではありません。詳細は下記をご参照ください）。
- 設問に「任意回答」とあるもの以外は必須回答です。

【参考】大学発ベンチャーに関する基礎調査 URL

※「データベースへの掲載対象項目」について

- 本調査への回答の一部（＝データベースへの掲載対象項目）は、個社名を明らかにした形で、大学発データベースに掲載しております。
  【参考】大学発ベンチャーデータベーストップページ：https://univ-startups.go.jp/
  【参考】データベースへの掲載イメージ：https://univ-startups.go.jp/result

- 問 1、問 5、問 7、問 8（任意回答）の設問は、データベース掲載対象項目となります（各設問にもその旨明記しております）。
- ただし、掲載したくない項目については、「非掲載」欄にチェックしていただければ、非掲載とさせていただきます。なお、「非掲載」欄が「-」となっている項目はデータベース掲載対象項目ではありません。

■【ご担当者様連絡先】本調査の内容について、お問い合わせ先をご記入ください。

氏名			
部署・役職			
電話		メール	

問 1　貴社の概要についてお伺いします（2020 年 10 月 1 日現在）。
本設問の回答はデータベース掲載対象項目です。非掲載を希望する項目については、「非掲載」欄にチェックをご記入ください。なお、「会社名」に非掲載のチェックを入れていただいた方は、以降全て非掲載とさせていただきます。（問 5、7、8 も全て非掲載となります。）

（1）　基本情報

項目	回答		非掲載
会社名	（フリガナ）		□
会社名（英語）			
法人番号			
住所	〒		
代表者	役職		□
	氏名	（フリガナ）	
	年代	1. 10 代　2. 20 代　3. 30 代 4. 40 代　5. 50 代　6. 60 歳以上	-
	性別	1. 男性　2. 女性　3. その他	-
連絡先	電話	FAX	□
メール			□
ホームページ			□
設立年月	西暦　　年　　月		□
資本金	現在　　円		□
正社員数（役員含む）	現在　　円		□
非正規社員数	現在　　人		□
売上高	直近事業年度　　円		□
営業利益	直近事業年度　　円		□
研究開発費※	直近事業年度　　円		□
株式公開	株式公開の有無	有・無	□

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

	新規株式公開時期	西暦　　年	□
	上場市場名		□

※「研究開発費」は、人件費、原材料費、固定資産の減価償却費など、研究開発に関わる全ての費用を含みます。

(2)　貴社の主力製品・サービスの関連技術分野等について、下記の選択肢から最も当てはまる番号を一つ選んでご記入ください。

項目	選択肢	回答	非掲載
主力製品・サービスの関連技術分野等(1つ)	1. エレクトロニクス 2. バイオ・ヘルスケア 3. 医療機器 4. ロボティクス 5. 素材 6. 環境・エネルギー 7. AI・IoT 8. 航空宇宙 9. ソフトウェア・アプリ 10. その他（　　）		□
主力製品・サービスの供給形態（1つ）	1. 最終財（企業向け製品） 2. 最終財（一般消費者向け製品） 3. 部品・中間財 4. サービス／コンサルティング（受託研究開発を含む）		□

(3)　貴社が保有又は利用する特許についてご記入ください。

項目		回答		非掲載
特許	保有件数	【国内】　件	【海外】　件	□
	出願件数	【国内】　件	【海外】　件	□
他社から特許に係る独占的実施権		大学から　件	企業・その他から　件	□
コア技術に関する特許		文献番号	出願日	□
		発明の名称		□
		発明者		□

(4)　現在の資本構成をご記入ください。
全体で 100%となるようにご記入ください。また、ストックオプションを発行している場合、ストックオプションも含めご記入ください。なお、「4. エンジェル投資家（個人投資家）」以降の項目については、国内及び海外に分けて株主比率をご記入

ください。

項目	回答		非掲載
	国内	海外	
1. 創業者	%		□
2. 創業者の家族・親族・知人	%		
3. 取締役や従業員	%		
4. エンジェル投資家（個人投資家）	%	%	
5. ベンチャーキャピタル（事業会社系）	%	%	
6. ベンチャーキャピタル（大学系）	%	%	
7. ベンチャーキャピタル（事業会社系・大学系以外）	%	%	
8. 事業会社	%	%	
9. 銀行・信金・信組等	%	%	
10. 大学（大学 TLO を含む）	%	%	
11. その他（　　）	%	%	

(5)　現在のリードインベスター及び主なインベスターの名称をご記入ください。

項目	回答	非掲載
リードインベスターの名称		□
主なインベスターの名称		-

※「リードインベスターの名称」のみ、データベース掲載対象項目です。「主なインベスターの名称」はデータベースには掲載いたしません。

(6)　貴社と大学との関係について、下記の選択肢から最も当てはまる番号を一つ選んでご記入ください。

選択肢	回答	非掲載
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		□

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

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 6. その他（具体的に：　　）		

（7）　貴社に関連する大学・研究者についてご記入ください。なお、大学からの技術移転など特定の研究者が存在しない場合は大学名のみご記入ください。

項目		回答	非掲載
1	大学		□
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		□
	科研費研究者番号		
	researchmap	https://researchmap.jp/	
	貴社での役職		
2	大学		□
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		□
	科研費研究者番号		
	researchmap	https://researchmap.jp/	
	貴社での役職		
3	大学		□
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		□
	科研費研究者番号		
	researchmap	https://researchmap.jp/	
	貴社での役職		
4	大学		□
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		□
	科研費研究者番号		
	researchmap	https://researchmap.jp/	
	貴社での役職		
5	大学		□
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		□

	科研費研究者番号		
	researchmap	https://researchmap.jp/	
	貴社での役職		

※科研費研究者番号は、「科学研究費助成事業データベース（KAKEN）」（https://kaken.nii.ac.jp/）の研究者番号をご記入ください。
※researchmap は、研究者情報が表示される URL をご記入ください。
（例：https://researchmap.jp/read0000000）
※データベース公開時、KAKEN、researchmap の研究者情報にリンクします。

問 2　新型コロナウイルスの影響について、お伺いします。

(1)　コロナ禍により、貴社の資金調達状況にはどのような変化がありましたか。調達形態について「投資」と「融資」を区別する形で、当てはまるもの全てに○をご記入ください。

選択肢	当てはまる変化に○	
	投資	融資
1. 調達先候補との接触が難しくなった		
2. 調達検討が止まった		
3. 調達予定が見送られた		
4. 予定調達額が下がった		
5. 予定どおりの調達を行った（コロナ禍の影響はなかった）		
6. 予定調達額が上がった		
7. 新規調達が決まった		
8. 調達は予定していなかった		

(2)　コロナ禍により、貴社の人材活用状況にはどのような変化がありましたか。当てはまるもの全てに○をご記入ください。

選択肢	当てはまる変化に○
1. 既存人員の削減を行った	
2. 新規採用を停止した	
3. 人材獲得ルートからの採用が難しくなった	
4. 採用予定を見送った	
5. 採用予定人数を減らした	
6. 予定どおり採用した（コロナ禍の影響はなかった）	
7. 採用予定人数を増やした	
8. 新規採用が決定した	

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

9. 採用の予定はなかった	

(3)　コロナ禍により、貴社の事業計画にはどのような変化がありましたか。当てはまるもの全てに○をご記入ください。

選択肢	当てはまる変化に○
1. 既存事業領域からの撤退を検討した	
2. 既存事業領域からの撤退を決定した	
3. 新規事業領域への進出を検討し始めた	
4. 新規事業領域への進出を見送った	
5. 新規事業領域への進出を決定した	
6. 他社とのアライアンス予定が中止となった	
7. 他社とのアライアンス予定が延期となった	
8. 変化なし（コロナ禍の影響はなかった）	

(4)　**「任意回答」**その他、コロナ禍の影響があれば、ご自由にお書きください。

問 3　博士人材の活用状況についてお伺いします。

(1)　貴社に在籍している博士号取得者についてお伺いします。貴社への参画プロセスとして「創業時から在籍している」博士号取得者の人数及び「現在在籍している」博士号取得者の人数並びに貴社の事業分野と「同分野」の博士号取得者の人数をそれぞれご記入ください。

博士号取得者が在籍されていない企業は、人材数に「0」を記入し、問 4 にお進みください。

	該当する博士人材数	同分野の博士人材数
創業時在籍	人	人
現在在籍	人	人

(2)　博士人材の、貴社における現在の役職全てに○をご記入ください。

役職		当てはまるものに○
役員人材	経営責任者（CEO）	
	執行責任者（COO）	
	財務責任者（CFO）	
	技術開発責任者（CTO）	
オペレーショナル人材	マーケティング・営業に係るマネジャー	
	事業開発に係るマネジャー	
	海外展開に係るマネジャー	
	財務・経理に係るマネジャー	
	技術開発に係るマネジャー	
	生産・調達に係るマネジャー	
	バックオフィス（総務・人事等）	
	一般社員	
その他		

※マネジャーとは当該領域の細かな実務も含めて把握し、現場を仕切りつつ、トップマネジメントに報告・提案できる人材をここでは指します。

問 4　サーチファンド※についてお伺いします。

サーチファンドに関する貴社の認識・動向について、下記の選択肢から最も当てはまるもの番号を一つ選んでご記入ください。

選択肢	回答
1. 聞いたことがない	
2. 聞いたことはあるが、内容については知らない	
3. 内容について知っているが、関心はない	
4. 内容について知っており、関心がある	
5. 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	
6. 既にサーチファンドと連携を検討している	
7. 既にサーチファンドとの連携を開始している	
8. その他（　　）	

※サーチファンド：企業経営を目指す若者と、次の世代に会社と社員を託したい企業の経営者が、互いの能力、人物や企業の雰囲気を見極めて事業の承継を目指す、米国発祥の事業承継のモデル

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

問 5　貴社の活動状況について、お伺いいたします。

(1)　貴社の主力製品・サービスから見た「現在の事業ステージ」及び各事業ステージの「到達年もしくは到達見込年」についてご記入ください。「現在の事業ステージ」は最も当てはまる番号を一つ選んでご記入ください。また、到達前の事業ステージについては、到達見通年をご記入ください。

本設問の回答はデータベース掲載対象項目です。非掲載を希望する項目については、「非掲載」欄にチェックをご記入ください。

選択肢	現在の事業ステージ	非掲載	到達年もしくは到達見込年	非掲載
1.　製品・サービス提供開始前（PoC※前）		□	-	-
2.　製品・サービス提供開始前（PoC※後）			西暦　　年	□
3.　製品・サービス提供開始後（単年度赤字）			西暦　　年	
4.　製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）			西暦　　年	
5.　製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）			西暦　　年	

※上記選択肢の「製品・サービス提供」に、サンプル出荷は含みません。

※PoC (Proof of Concept)とは、製品・サービスに繋がる新たな概念やアイデアの実現可能性を示すために、簡単かつ不完全な実現化を行うこと。本格的なプロトタイピングの前段階となる概念実証。

(2)　**「一部任意回答」**現在に至るまでの貴社の資金調達先について、当てはまるもの全てに○をご記入ください。なお、現在到達している事業ステージより前についての回答は任意です。

	創業家・その家族・親族・知人	取締役・従業員	エンジェル投資家	VC	事業会社	大学	銀行・信金・信組		国	自治体	その他
							融資	投資			
1. 製品・サービス提供開始前（PoC前）											
2. 製品・サービス提供開始前（PoC後）											
3. 製品・サービス提供開始後（単年度赤字）											
4. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）											
5. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）											

(3)　**「一部任意回答」**これまでの各事業ステージにおいて、貴社の経営責任者（CEO）を務めた方について伺います。それぞれの方の当時の最終経歴に○をご記入ください。なお、「現在の事業ステージ」より前のステージについての回答は任意です。

	大学・公的研究機関の在籍者				企業の経営層				企業の技術者・研究者		企業の従業員	金融機関投資機関	その他
	学部生	修士生	博士生	教職員	大企業		中小企業		大企業	中小企業			
					同業種	異業種	同業種	異業種					
1. 製品・サービス提供開始前（PoC前）													
2. 製品・サービス提供開始前（PoC後）													
3. 製品・サービス提供開始後（単年度赤字）													
4. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）													
5. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）													

※各事業ステージの途中で交代があった場合は、ステージ当初で CEO を務めていた方についてお答えください。

※「大企業」とは、以下の条件を満たす企業を指し、下記に該当しない企業は、「中小企業」とみなします。

製造・建設・運輸・その他の業種：資本金 3 億円以上かつ従業員 300 人以上

卸売業：資本金 1 億円以上かつ従業員 100 人以上

サービス業：資本金 5,000 万円以上かつ従業員 100 人以上

小売業：資本金 5,000 万円以上かつ従業員 50 人以上

(4)　**「一部任意回答」**これまでの各事業ステージにおいて、貴社の技術開発責任者（CTO）を務めた方について伺います。それぞれの方の当時の最終経歴に○をご記入ください。なお、「現在の事業ステージ」より前のステージについての回答は任意です。

	大学・公的研究機関の在籍者				企業の経営層				企業の技術者・研究者		企業の従業員	金融機関投資機関	その他
	学部生	修士生	博士生	教職員	大企業		中小企業		大企業	中小企業			
					同業種	異業種	同業種	異業種					
1. 製品・サービス提供開始前（PoC前）													
2. 製品・サービス提供開始前（PoC後）													
3. 製品・サービス提供開始後（単													

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

年度赤字)													
4. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）													
5. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）													

※各事業ステージの途中で交代があった場合は、ステージ当初で CTO を務めていた方についてお答えください。

(5) **「一部任意回答」**貴社が、現在に至るまでに必要となった人材について伺います。実際に獲得できた人材に◎を、必要となったが獲得はできなかった人材に○をご記入ください。なお、「現在の事業ステージ」より前のステージについての回答は任意です。

	役員人材				オペレーショナル人材								その他
	経営責任者（CEO）	執行責任者（COO）	財務責任者（CFO）	技術開発責任者（CTO）	マーケティング・営業	事業開発	海外展開	財務・経理	技術開発	生産・調達	バックオフィス（総務・人事等）	一般社員	
1. 製品・サービス提供開始前（PoC 前）													
2. 製品・サービス提供開始前（PoC 後）													
3. 製品・サービス提供開始後（単年度赤字）													
4. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）													
5. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）													

(6) **「一部任意回答」**上記でご回答いただいた「実際に獲得できた人材」を獲得したルートとして、当てはまるもの全てに○をご記入ください。なお、「現在の事業ステージ」より前のステージについての回答は任意です。

	創業家の知人・友人関係	社内メンバーの紹介	大学からの紹介	取引先等の関係者	自社 HP での募集	イベント等	人材派遣・紹介会社	VC から の紹介	ハローワーク	その他	創業後に採用はしていない
1. 製品・サービス提供開始前（PoC 前）											

2. 製品・サービス提供開始前（PoC 後）											
3. 製品・サービス提供開始後（単年度赤字）											
4. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字）											
5. 製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）											

(7) 創業メンバーではなく、事業推進に当たって採用した人材の獲得ルートについて、当てはまるものを○で全てお答えください。

役職		創業家の知人・友人関係	社内メンバーの紹介	大学からの紹介	取引先等の関係者	自社 HP での募集	イベント等	人材派遣・紹介会社	VC から の紹介	ハローワーク	その他	創業後に採用はしていない
役員人材	1. 経営責任者（CEO）											
	2. 執行責任者（COO）											
	3. 財務責任者（CFO）											
	4. 技術開発責任者（CTO）											
オペレーショナル人材	5. マーケティング・営業に係るマネジャー											
	6. 事業開発に係るマネジャー											
	7. 海外展開に係るマネジャー											
	8. 財務・経理に係るマネジャー											
	9. 技術開発に係るマネジャー											
	10. 生産・調達に係るマネジャー											
	11. バックオフィス（総務・人事等）											
	12. 一般社員											

(8) 貴社の将来に関する戦略（出口戦略）について伺います。貴社の出口戦略について、

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

下記の選択肢から最も当てはまる番号を一つ選んでご記入ください。
本設問の回答はデータベース掲載対象項目です。非掲載を希望する項目については、「非掲載」欄にチェックをご記入ください。

選択肢	回答	非掲載
1. 新規株式公開したい（IPO）		
2. IPO ではなく、自社又は事業の一部を他企業等に売却したい（M&A）		
3. IPO や M&A ではなく、売上規模や従業員数の拡大を目指したい		
4. IPO や M&A ではなく、現在の売上規模や従業員数を維持できればよい		□
5. すでに IPO している		
6. その他（具体的に：　　）		
7. 特に考えていない		

問 6　**「任意回答」**国、自治体、大学、VC からの支援内容についてお伺いします。下記の選択肢から、資金提供以外の経営面に対する支援について、効果のあったもの全てに○をご記入ください。

選択肢	支援の効果があった
1. 施設・設備の利用	
2. 経営陣の紹介	
3. 研究開発人材の紹介	
4. 営業販売人材の紹介	
5. ビジネスプランに関する助言	
6. 資本政策に関する助言	
7. IPO 等の出口戦略に関する助言	
8. 販路開拓の支援	
9. 海外事業展開の支援	
10. 施設・設備の利用	
11. 特許戦略へのアドバイス	
12. その他（　　）	
13. 支援は受けていない	

問 7　他社とのアライアンス（共同研究、技術提携、生産提携、販売提携等）についてお伺いします。アライアンスの領域別に、アライアンスを実施している（したことがある）機関及び今後新たにアライアンスを希望する機関について該当するもの全てに○をご記入ください。
今後新たにアライアンスを希望する機関に関する回答はデータベース掲載対象項

目です。非掲載を希望する場合には、「非掲載」欄にチェックをご記入ください。

アライアンスの領域	対象機関	既にアライアンスを実施	今後新たにアライアンスを希望（DB 掲載項目）	非掲載
研究	1. 大学・公的研究機関			
	2. 大企業（国内）			
	3. 中小企業（国内）			
	4. 海外企業			
	5. その他（　　）			
	6. 実施していない／特にない			
開発	1. 大学・公的研究機関			
	2. 大企業（国内）			
	3. 中小企業（国内）			
	4. 海外企業			
	5. その他（　　）			
	6. 実施していない／特にない			
製造・生産	1. 大学・公的研究機関			□
	2. 大企業（国内）			
	3. 中小企業（国内）			
	4. 海外企業			
	5. その他（　　）			
	6. 実施していない／特にない			
販売・マーケティング	1. 大学・公的研究機関			
	2. 大企業（国内）			
	3. 中小企業（国内）			
	4. 海外企業			
	5. その他（　　）			
	6. 実施していない／特にない			

問 8　**「任意回答」**貴社の主力製品・サービスについてお伺いします。
本設問の回答はデータベース掲載対象項目ですが、任意回答としております。回答された上で、非掲載を希望する項目については、「非掲載」欄にチェックをご記入ください。

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

(1)　貴社の主力商品・サービス名をご記入ください。
※現時点で製品・サービスがない場合はこちらにチェックを入れてください。
⇒□

回答	非掲載
（日本語）	□
（英語）	

(2)　既に主力製品・サービスを市場投入済の場合、販売時期及び販売希望価格（税抜）をご記入ください。

項目	回答	非掲載
販売時期	西暦　　年　　月　販売開始	□
販売価格		□

(3)　主力製品・サービスの概要を 200 字以内でご記入ください。また、商品・サービスを紹介する WEB ページや動画等がございましたら、URL をご記入ください。
※コア技術、想定顧客、製品・サービスの利用方法、顧客にとっての価値等をご記入ください。

回答	非掲載
（日本語）	□
（英語）	

URL1		□
URL2		□
URL3		□
URL4		□

(4)　主力製品・サービスの市場性を 200 字以内でご記入ください。
※当該製品・サービスの将来的な市場規模の展望やその背景・理由をご記入ください。

回答	非掲載
（日本語）	□

（英語）	□

(5)　主力製品・サービスの競合優位性を 200 字以内でご記入ください。
※類似の製品・サービス等の競合に対しての強みや差別化ポイントになる特徴、想定シェア等をご記入ください。

回答	非掲載
（日本語）	□
（英語）	□

問 9　**「任意回答」**最後に、大学発ベンチャーの育成支援にあたり、国に対する要望、その他ご意見等がありましたら、ご自由にお書きください。

＜政府機関等からの案内通知やアンケート協力依頼について＞
ご回答企業様には、今後、経済産業省や独立行政法人（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構等）から関連するイベントや補助金等のベンチャー関連施策事業のご案内を送付させて頂く場合がございます。ご連絡を希望されない方は下記にチェックを入れてください。なお、チェックを入れていただいた場合でも、本調査に関する確認事項やご報告事項がある場合は、ご連絡をさせていただきますので、ご了承ください。

案内を希望しない	□

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

質問は以上です。ご協力誠にありがとうございました。

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

Share the Next Values!