令和3年度産業技術調査事業(イノベーション創出を目指した事業会社からの事業切出し手法及び大学発ベンチャーの実態等に関する調査)

大学発ベンチャーの実態等に関する調査

2022年5月





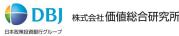
1.本調査の背景・目的	2
1.1 背景·目的	3
1.2 調査の内容と方法	4
2.大学発ベンチャーの設立状況に関する調査	8
2.1 大学発ベンチャー数	9
2.2 業種別大学発ベンチャー数	14
2.3 定義別大学発ベンチャー数	15
2.4 関連大学別大学発ベンチャー数	16
2.5 地域別大学発ベンチャー数	21
2.6 大学発ベンチャーの把握	23
2.7 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支	援24
2.8 大学発ベンチャーへの支援策	25
2.9 大学発ベンチャーにおける博士課程学生の活	用27
2.10 新型コロナウイルス感染症による大学発ベン	チャーへの影響28
2.11 設立状況調査の総括	29
3.大学発ベンチャーの実態に関する調査	30
3.1 大学発ベンチャーの概要	31
3.2 大学発ベンチャーにおけるコロナ禍の影響	47
3.3 大学発ベンチャーにおける経営人材・博士人材	オ55
3.4 大学発ベンチャーの事業ステージ別分析	79
4. ヒアリング調査	85
4.1 ヒアリング調査概要	86
4.2 ヒアリング結果	87

5. 大学発ベンチャーの課題分析	90
5.1 大学発ベンチャーにおけるコロナ禍の影響に係る分析	91
5.2 博士人材へのニーズに関する分析	92
5.3 大学から経営人材確保支援	93
5.4 大学発ベンチャーにおける博士人材の採用・活用状況	94
5.5 大学における博士人材への支援	95

【参考資料】令和3年度大学発ベンチャー設立状況調査・実態等調査 調査票

1.本調査の背景・目的

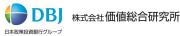
1.1 本調査の背景・目的



【背景·目的】

- ベンチャー企業の中でも、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は、2014年度以降6年連続で企業数が増加している。
- 過年度の調査において、各大学における大学発ベンチャー創出のための取組やステージごとの大学発ベンチャーのニーズの変化等を把握し、その成長要因や課題を分析してきたところであるが、こうした情報を引き続き幅広く調査し、大学等が大学発ベンチャーの育成・振興を行うに当たってのベストプラクティスの具体情報等を把握して、施策に反映させていくことは、更なる大学発ベンチャーの創出のために有効である。
- 上記背景のもと、本調査では昨年度に引き続き、大学発ベンチャーの設立状況と実態等に関する調査を実施するとともに、 新型コロナウイルス感染症が大学発ベンチャーに与えた影響(資金調達、人材活用、事業運営等)の分析、加えて大学発 ベンチャーにおける博士人材の採用と活用に関する現状や意識等について把握・分析することを目的とする。

1.2 調査の内容と方法



【調査の内容】

(1) 大学発ベンチャー設立状況調査

● 全国の大学、高等専門学校、専門職大学院、 TLO、都道府県およびインキュベーション施設を対象 にアンケート調査を実施し、大学発ベンチャーの存在 及び企業概要を把握した。

(2) 大学発ベンチャー実態等調査

● 設立状況調査で把握した企業を対象に、アンケート 調査を実施し、企業概要や資金・人材等に関する 状況、大学発ベンチャーDBへの掲載意向などを把 握した。

(3) ヒアリング調査

● 設立状況調査及び実態等調査で、博士人材の活用や課題を有する大学及び企業5者を対象にヒアリング調査を行った。

(4) 大学発ベンチャーDB更新データの作成

● 上記(1),(2)の結果から大学発ベンチャーデータベースの更新用データを作成した。

【調査の流れ】

設立状況調査送付

各機関担当者に調査依頼メールを発出、Webアンケート形式またはエクセル形式にて回答を依頼。

設立状況調査回収

各機関からのご回答をWeb上及びメールで回収。 大学発ベンチャーリストを作成。

実態等調査送付

大学発ベンチャーリストをもとに調査依頼をメール・ 郵送にて発出。エクセル形式アンケートをメールま たはWebダウンロードを依頼。

実態等調査回収

各企業からのご回答をメールで回収。

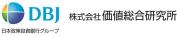
ヒアリング調査実施

各調査から博士人材活用に関して深堀りするヒア リングを大学・企業に対しオンラインで実施。

調査結果 及び課題分析 得られた調査回答データおよびヒアリングをもとに、 大学発ベンチャーの実態や課題等を分析。

大学発ベンチャーDB 更新データ作成 得られた情報に東証等外部情報を補完し、大学 発ベンチャーDBの更新用データを作成。

1.2 調査の内容と方法



【調査の方法】

設立状況調査は、メール等により回答フォームの案内及び調査票を送付し、メールで受領した。

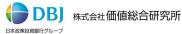
- 国内の大学、高等専門学校および専門職大学院※:当該大学の大学発ベンチャーとして認識している企業リストの提示
- TLO、都道府県およびインキュベーション施設※:情報を把握している大学発ベンチャーの提示

実態等調査は、メールや郵送等による依頼を行い、調査票(エクセル形式)をメールで受領した。

● 同時期に実施された「大学発ベンチャーを担う若手人材に関するアンケート調査」(実施機関:NISTEP)についても同時に協力依頼をした。

ヒアリング調査は、オンライン形式で実施した。

1.2 調査の内容と方法



調査実施概要

	大学発ベンチャー 設立状況調査	大学発ベンチャー 実態等調査	大学発ベンチャーに関する ヒアリング調査
実施期間	2021年11月	2021年12月~2022年1月	2022年2月
対象機関	大学、高等専門学校、TLO、都道 府県庁、インキュベーション施設	設立状況調査によって把握された大学発ベンチャーのうち、連絡先が把握できた企業	1 1 2 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
配布回収方法	配布 ・メールによる依頼 ・Webシステムもしくはエクセル形式の 調査票を送付 回収 ・Webシステムもしくはメールにて回収	配布 ・メール、郵送、各社HP入力フォーム による依頼 ・Webシステムもしくはメールにより、エ クセル形式の調査票配布 回収 ・メールにて回収	・オンライン形式
回収状況・ 内容	759件/939件(80.8%)	374件/3,048件(12.3%)	・博士人材とベンチャー等企業とのマッチング、社内での活用実態 ・採用方式、苦労していること ・今後ニーズのあるポジション ・博士人材活用に関して行政に期待する政策

※2021年度は、2021年10月現在で設立されている大学発ベンチャーを調査対象として実施

【参考】本調査における大学発ベンチャーの定義



株式会社価値総合研究所

- ●本調査における「大学発ベンチャー」は、以下のいずれかに当てはまる企業と定義している。
- ●NPO法人、一般社団・財団法人や個人事業主等を含み、海外に設立されたものも対象とする。
- ●「大学」には、高等専門学校も含む。

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。
- 設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。

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。
- 設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。

学生ベンチャー

大学と深い関連のある学生ベンチャー。現役の学生が関係する(した)もののみが対象。

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。

2.大学発ベンチャー設立状況調査

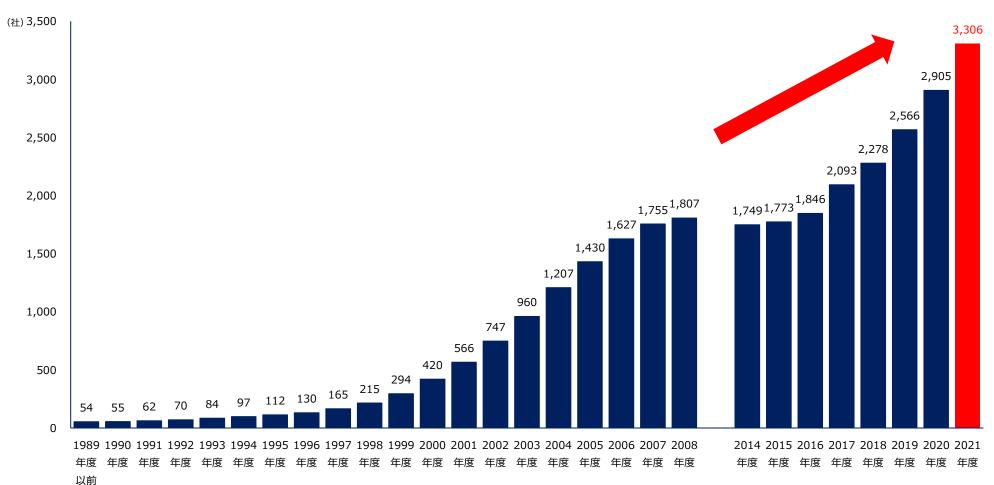
2.1 大学発ベンチャー数 /年度別推移



株式会社価値総合研究所

- 大学発ベンチャー数は、2020年度調査から401社増加し、3,306社。
- 2014年度以降、企業数は毎年増加傾向にあり、企業数及び増加数は過去最多。

大学発ベンチャー数の年度別推移



※2021年度は2021年10月現在で設立されている大学発ベンチャーをカウント対象にした

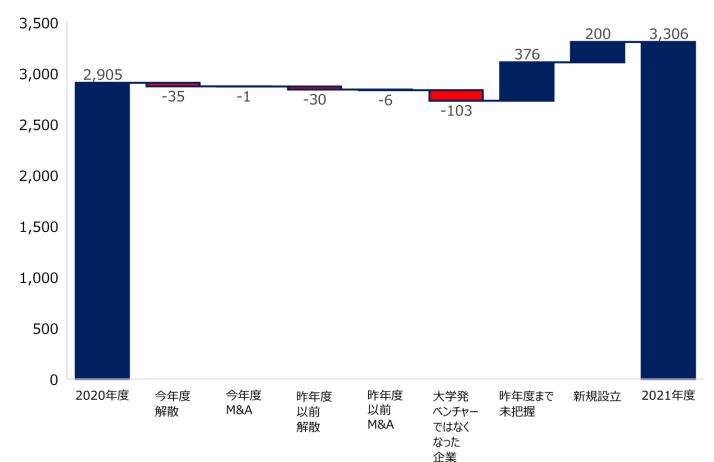
2.1 大学発ベンチャー数 /昨年度からの増減



株式会社価値総合研究所

- 今年度把握した3,306社のうち、直近1年間における新規設立された大学ベンチャー企業は200社。
- 解散等は72社と昨年度より増加している。

昨年度調査と本年度調査の比較



解散等の推移

年度	解散等
2021年度	72社
2020年度	23社
2019年度	34社
2018年度	145社
2017年度	107社

[※]解散等は、昨年度同様、原則として法人番号を用い、登記終了の把握及び、実態等調査による回答をもって解散と扱った。

[※]新規設立は、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、設立年が今年度(2020年11月~2021年10月)である企業として算出した。

[※]大学発ベンチャーではなくなった企業は、関連大学すべてから「関連がなくなった」と回答された企業、または、実態等調査の際の自己申告をもって「大学発ベンチャーではなくなった企業」と扱った。

2.1 大学発ベンチャー数 /M&Aの状況



● 直近1年間(2020年11月~2021年10月)にM&Aが確認された企業は1社。

M&A実施年度	企業数	大学発ベンチャー分類		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
2021年度	1社	学生ベンチャー:1件	その他:1件	72件

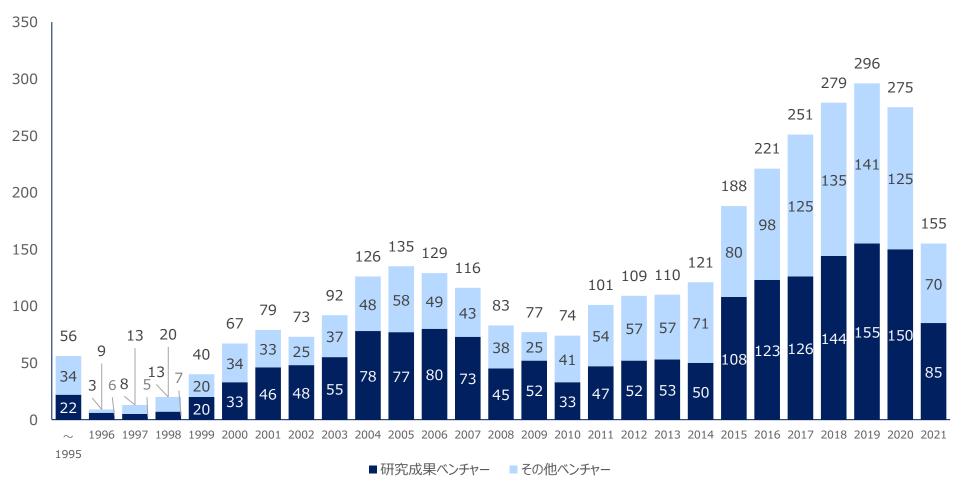
2.1 大学発ベンチャー数 /設立年分布



株式会社価値総合研究所

- 2021年の大学発ベンチャーの設立数は155社。
 - ✓ 本調査は2021年11月に実施し、2021年10月までに設立した大学発ベンチャーを対象としているため、調査時点で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。

2021年10月時点で存在する大学発ベンチャーの設立年分布



※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。

【参考】海外における大学発ベンチャーの設立状況との比較



株式会社価値総合研究所

- 米国における 2020年の大学発ベンチャー設立数は1,117件、2020 年末時点で活動している企業数は 6,567 件であり、 2019年に比べていずれも増加した。
- 日本における、開業全体に占める大学発ベンチャーの比率は、2020年調査ベースで 0.19%、2021年調査ベースで0.20%。
 - 日本国内の2020年の新規法人設立件数は131,238件(※)。
 - 米国の新規開業数データは最新のもので2019 年の437,926 件(※)、大学発ベンチャー987件が占める割合は 0.23%。
- 大学発ベンチャーの存続率では、日本で95%(1,059/1,104)、米国で25.8%(1,330/5,164)。

日本における大学発ベンチャーの設立状況

米国における大学発ベンチャーの設立状況

	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	直近5年		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	直近5年
設立数	183	203	211	244	263	累計	設立数	1,024	1,080	1,080	987	1,117	累計
						1,104							5,164
活動	1,846	2,093	2,278	2,566	2,905	差分	活動	5,237	6,050	6,518	6,328	6,567	差分
企業数	·	·	-	-	•	+1059	企業数						+1,330
	-	,		-		存続率							存続率
						95.9%							25.8%

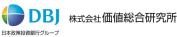
※: 例年同様に、AUTMによる調査資料を引用。本レポートにおける「大学発ベンチャー」は「大学の知財をもとに設立されたスタートアップ企業」であり、必ずしも日本国内の調査における定義と完全に一致していない点に注意が必要。
(https://autm.net/AUTM/media/Surveys-Tools/Documents/FY20-Infographic.pdf)

※:東京商工リサーチ「2020年「全国新設法人動向」調査」(https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20210512_01.html)

※: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。

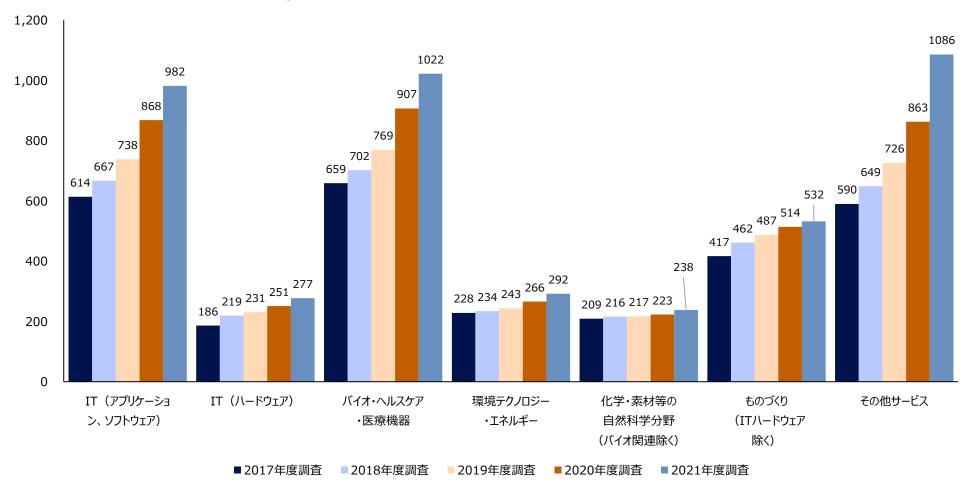
※:米国統計局「Business Dynamics Statistics」(https://www.census.gov/data/datasets/time-series/econ/bds/bds-datasets.html)

2.2 業種別大学発ベンチャー数



●「バイオ・ヘルスケア・医療機器」が最も多く、次いで、「IT(アプリケーション、ソフトウェア)」が多い。

業種別大学発ベンチャー数(複数回答、N=3,255)

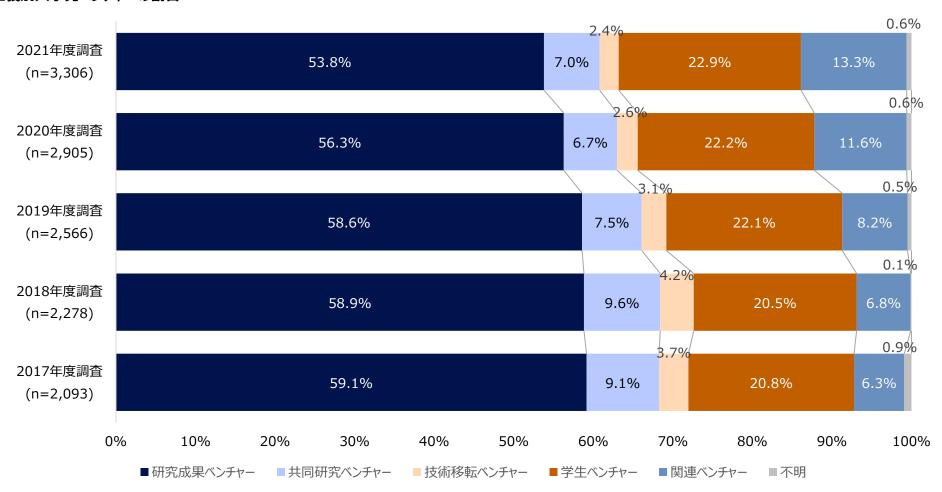


2.3 定義別大学発ベンチャー数



- 株式会社価値総合研究所
- 大学発ベンチャーの定義別では「研究成果ベンチャー」が最も多いが、過年度に比べ割合はやや低下している。
- ●「関連ベンチャー」の比率が微増傾向にある。

定義別大学発ベンチャーの割合



2.4 関連大学別ベンチャー企業数



株式会社価値総合研究所

- 昨年度に引き続き、上位4大学に変動はなく、東京大学が最多で京都大学、大阪大学、筑波大学と続く。
- 直近2年で比較すると、東京理科大学、岐阜大学、立命館大学、近畿大学、慶應義塾大学で増加率が高い。

関連大学別大学発ベンチャー数

٠ ٨ ٨ ١	201	9年度	2020		2021年度		
大学名	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位	
東京大学	268	1	323	1	329	1	
京都大学	191	2	222	2	242	2	
大阪大学	141	3	168	3	180	3	
筑波大学	114	6	146	4	178	4	
慶應義塾大学	85	8	90	10	175	5	
東北大学	121	4	145	5	157	6	
東京理科大学	30	20	111	7	126	7	
九州大学	117	5	124	6	120	8	
名古屋大学	94	7	109	8	116	9	
東京工業大学	75	10	98	9	108	10	
早稲田大学	85	8	90	10	100	11	
デジタルハリウッド大学	70	11	88	12	99	12	
立命館大学	24	26	60	13	87	13	
広島大学	49	12	52	15	61	14	
北海道大学	48	13	54	14	57	15	
岐阜大学	14	45	20	30	57	15	
九州工業大学	44	14	44	16	43	17	
神戸大学	35	16	38	19	42	18	
龍谷大学	44	14	44	16	42	18	
会津大学	35	16	39	18	39	20	

2019年度からの増加率ランキング(今年度10社以上の大学)

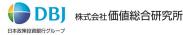
順位	大学名	対2019年比	推移
1	東京理科大学	420%	30→126
2	岐阜大学	407%	14→57
3	立命館大学	363%	24→87
4	近畿大学	258%	12→31
5	慶應義塾大学	206%	85→175
6	名古屋工業大学	190%	20→38
7	同志社大学	183%	6→11
8	愛媛大学	157%	7→11
9	筑波大学	156%	114→178
10	徳島大学	150%	20→30
11	千葉大学	145%	22→32
12	東京工業大学	144%	75→108
13	デジタルハリウッド大学	141%	70→99
14	関西学院大学	140%	10→14
15	東京都立大学	138%	8→11
15	山形大学	138%	8→11

[※]ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、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も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャーの合計数はP9で示した大学発ベンチャーの合計数とは一致しない。

[※]本調査の調査時点(2021年11月)と大学におけるベンチャー把握のタイムラグにより、調査時点でカウントされていない企業が一定数あると考えられる。

2.4 関連大学別ベンチャー企業数 /1位~54位



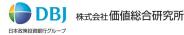
関連大学別大学発ベンチャー数

順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数
1	東京大学	329	21	名古屋工業大学	38	37	大阪府立大学	19
2	京都大学	242	22	静岡大学	37	37	長岡技術科学大学	19
3	大阪大学	180	22	岡山大学	37	43	山口大学	17
4	筑波大学	178	22	鹿児島大学	37	43	岩手大学	17
5	慶應義塾大学	175	25	千葉大学	32	45	小樽商科大学	16
6	東北大学	157	26	近畿大学	31	46	北陸先端科学技術大学院大学	15
7	東京理科大学	126	27	徳島大学	30	46	グロービス経営大学院大学	15
8	九州大学	120	27	電気通信大学	30	48	関西学院大学	14
9	名古屋大学	116	29	熊本大学	27	49	佐賀大学	13
10	東京工業大学	108	29	三重大学	27	49	日本経済大学	13
11	早稲田大学	100	31	横浜国立大学	25	51	明治大学	12
12	デジタルハリウッド大学	99	32	日本大学	23	51	鳥取大学	12
13	立命館大学	87	32	奈良先端科学技術大学院大学	23	51	静岡県立大学	12
14	広島大学	61	34	光産業創成大学院大学	22	54	福岡大学	11
15	北海道大学	57	35	東京農工大学	20	54	順天堂大学	11
15	岐阜大学	57	35	大阪市立大学	20	54	東京都立大学	11
17	九州工業大学	43	37	香川大学	19	54	長崎大学	11
18	神戸大学	42	37	東海大学	19	54	愛媛大学	11
18	龍谷大学	42	37	信州大学	19	54	同志社大学	11
20	会津大学	39	37	琉球大学	19	54	山形大学	11

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、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も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャーの合計数はp.9で示した大学発ベンチャーの合計数とは一致しない。

2.4 関連大学別ベンチャー企業数 /61位~



関連大学別大学発ベンチャー数

	337 (3 70 17)							
順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数
54	和歌山大学	11	78	東北芸術工科大学	6	94	大阪産業大学	4
62	山口県立大学	10	78	山梨大学	6	94	大阪工業大学	4
62	宮崎大学	10	78	新潟大学	6	94	秋田県立大学	4
62	福井大学	10	78	島根大学	6	104	兵庫医科大学	3
65	高知大学	9	85	浜松医科大学	5	104	四国大学	3
65	関西大学	9	85	金沢大学	5	104	埼玉大学	3
67	京都工芸繊維大学	8	85	北九州市立大学	5	104	横浜市立大学	3
67	群馬大学	8	85	金沢医科大学	5	104	久留米大学	3
69	名古屋市立大学	7	85	藤田医科大学	5	104	奈良県立医科大学	3
69	宇都宮大学	7	85	京都府立大学	5	104	滋賀医科大学	3
69	情報経営イノベーション専門職大学	7	85	富山大学	5	104	岡山東京理科大学	3
69	豊橋技術科学大学	7	85	公立はこだて未来大学	5	104	長浜バイオ大学	3
69	大分大学	7	85	公立千歳科学技術大学	5	104	広島市立大学	3
69	自治医科大学	7	94	岩手県立大学	4	104	東京女子医科大学	3
69	東京医科歯科大学	7	94	学習院大学	4	104	帯広畜産大学	3
69	芝浦工業大学	7	94	弘前大学	4	116	帝京大学	2
69	高知工科大学	7	94	岡山県立大学	4	116	室蘭工業大学	2
78	金沢工業大学	6	94	中部大学	4	116	就実大学	2
78	茨城大学	6	94	前橋工科大学	4	116	上智大学	2
78	秋田大学	6	94	福島県立医科大学	4	116	大学院大学至善館	2

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、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も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャーの合計数はp.9で示した大学発ベンチャーの合計数とは一致しない。

2.4 関連大学別ベンチャー企業数 /116位~

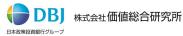


関連大学別大学発ベンチャー数

順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数	順位	大学名	企業数
116	神戸情報大学院大学	2	116	福井県立大学	2	149	文星芸術大学	1
116	長崎国際大学	2	116	香川高等専門学校	2	149	埼玉工業大学	1
116	徳島文理大学	2	116	千葉工業大学	2	149	豊田工業高等専門学校	1
116	東北学院大学	2	116	立命館アジア太平洋大学	2	149	岐阜協立大学	1
116	県立広島大学	2	116	青森大学	2	149	星城大学	1
116	鹿児島工業高等専門学校	2	116	崇城大学	2	149	沖縄工業高等専門学校	1
116	奈良工業高等専門学校	2	116	聖マリアンナ医科大学	2	149	西日本工業大学	1
116	東京電機大学	2	116	青山学院大学	2	149	大阪学院大学	1
116	京都先端科学大学	2	149	兵庫県立大学	1	149	高崎経済大学	1
116	福島大学	2	149	東京工業高等専門学校	1	149	公立諏訪東京理科大学	1
116	仙台高等専門学校	2	149	医療創生大学	1	149	高千穂大学	1
116	ものつくり大学	2	149	共栄大学	1	149	愛知県立大学	1
116	産業医科大学	2	149	和洋女子大学	1	149	摂南大学	1
116	北九州工業高等専門学校	2	149	東京薬科大学	1	149	愛知大学	1
116	大阪商業大学	2	149	北海道科学大学	1	149	東京都市大学	1
116	滋賀大学	2	149	佐世保工業高等専門学校	1	149	新潟工科大学	1
116	富山県立大学	2	149	お茶の水女子大学	1	149	神奈川大学	1
116	創価大学	2	149	東京藝術大学	1	149	広島商船高等専門学校	1
116	長岡工業高等専門学校	2	149	東京慈恵会医科大学	1	149	駒澤大学	1
116	名城大学	2	149	埼玉医科大学	1	149	南九州大学	1

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、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も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャーの合計数はp.9で示した大学発ベンチャーの合計数とは一致しない。

2.4 関連大学別ベンチャー企業数 /149位~



関連大学別大学発ベンチャー数

順位	大学名	企業数
149	豊田工業大学	1
149	南山大学	1
149	北海道教育大学	1
149	大阪電気通信大学	1
149	追手門学院大学	1
149	神戸芸術工科大学	1
149	北里大学	1
149	神戸市立工業高等専門学校	1
149	麻布大学	1
149	神戸常盤大学	1
149	名古屋産業大学	1
149	中央大学	1
149	鹿屋体育大学	1
149	ノースアジア大学	1
149	明治国際医療大学	1
149	福井工業高等専門学校	1
149	立教大学	1
149	旭川医科大学	1
149	静岡文化芸術大学	1
149	福岡女子大学	1

順位	大学名	企業数
149	阿南工業高等専門学校	1
149	獨協医科大学	1
149	長岡造形大学	1
149	京都薬科大学	1
149	神奈川歯科大学	1

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、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も数多く存在するため、関連大学別の大学発ベンチャーの合計数はp.9で示した大学発ベンチャーの合計数とは一致しない。

2.5 地域別・都道府県別大学発ベンチャー数



- 地域別では関東地方、次に近畿地方が多い。増減率についても、関東地方が最も高く、次に中部地方が高い。
- 都道府県別では、東京都が最も多く、次に大阪府、京都府と続く。

地域別大学発ベンチャー数

	2019年度	2020年度	2021年度	対2019年 度比
北海道·東北	263	277	278	106%
関東	1,193	1,404	1,639	137%
中部	172	181	214	124%
近畿	493	569	613	124%
中国・四国	180	184	218	121%
九州・沖縄	248	267	295	119%

都道府県別大学発ベンチャー数

和关中旧	2019年度		2020年度		2021年度	
都道府県	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京都	771	1	931	1	1,118	1
大阪府	173	2	218	2	242	2
京都府	171	3	196	3	207	3
神奈川県	136	4	150	4	177	4
福岡県	136	4	150	4	162	5
愛知県	106	6	117	6	132	6
茨城県	82	8	101	8	114	7
宮城県	91	7	109	7	100	8
北海道	76	9	77	9	83	9
静岡県	61	10	67	10	71	10
兵庫県	58	11	58	13	63	11
千葉県	55	13	63	11	61	12
滋賀県	57	12	59	12	61	12
広島県	46	14	44	14	55	14
岡山県	36	15	39	15	42	15
徳島県	22	24	29	18	36	16
鹿児島県	25	19	25	19	36	16
福島県	35	16	36	16	33	18
岐阜県	21	26	19	26	33	18
熊本県	26	17	30	17	31	20
新潟県	24	21	24	20	28	21
山口県	26	17	24	20	26	22
沖縄県	25	19	23	22	24	23
三重県	23	23	23	22	24	23

都道府県	2019年度		2020年度		2021年度	
即追附乐	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
山形県	21	26	23	22	23	25
石川県	19	28	19	26	22	26
長野県	22	24	20	25	22	26
岩手県	24	21	19	26	21	28
香川県	8	42	8	43	19	29
奈良県	14	30	15	30	16	30
埼玉県	17	29	16	29	15	31
群馬県	10	34	13	32	14	32
福井県	12	32	14	31	13	33
鳥取県	14	30	13	32	13	33
栃木県	9	36	12	34	13	33
愛媛県	10	34	11	35	12	36
長崎県	9	36	11	35	12	36
秋田県	9	36	9	39	12	36
和歌山県	8	42	9	39	11	39
佐賀県	9	36	9	39	11	39
大分県	9	36	9	39	10	41
高知県	12	32	11	35	10	41
宮崎県	9	36	10	38	9	43
青森県	7	44	4	46	6	44
山梨県	6	45	7	44	6	44
島根県	6	45	5	45	5	46
富山県	3	47	3	47	3	47

[※]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。

[※]所在地が不明あるいは海外の企業があるため、各調査年度の設立状況数とは一致しない

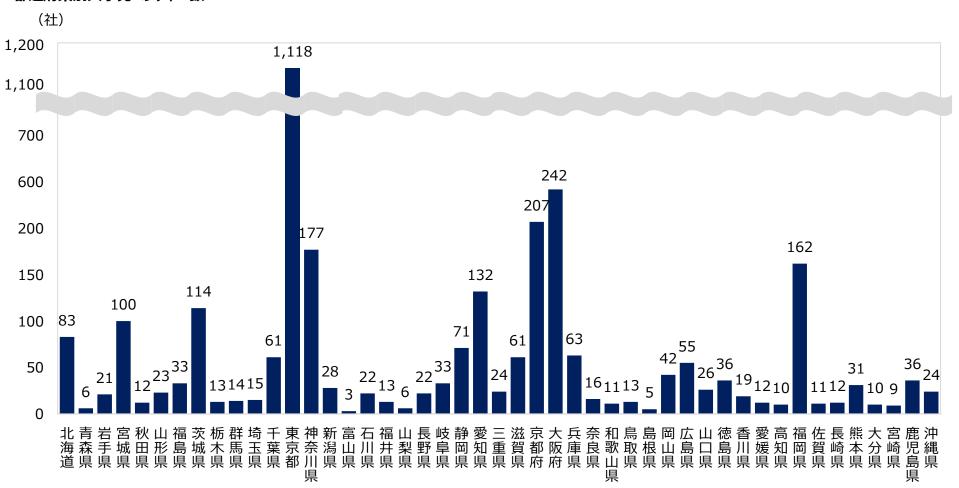
2.5 地域別・都道府県別大学発ベンチャー数



株式会社価値総合研究所

● ベンチャーの都道府県別の分布としては、東京都が最も多く、次に大阪府、京都府と続く。

都道府県別大学発ベンチャー数



2.6 大学発ベンチャーの把握



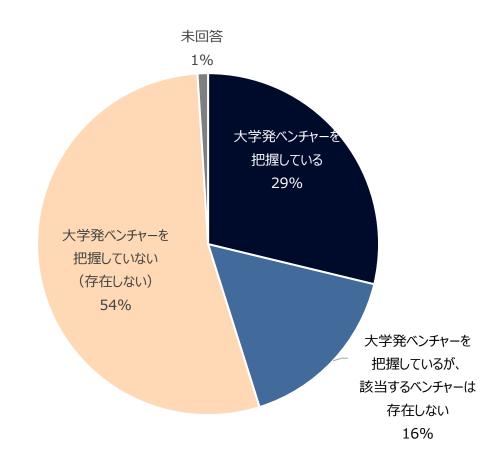
株式会社価値総合研究所

- 大学発ベンチャー設立調査に伴うアンケートは759件の回答があった。
- 大学等からは709機関より回答があり、そのうち大学発ベンチャーを把握している学校は29%であった。

機関種別ごとの回答数

機関種別	回答数
大学、高等専門学校、専門職大学院	709機関
TLO、インキュベーション施設	20機関
都道府県	30機関

大学等による大学発ベンチャーの把握状況(n=709)

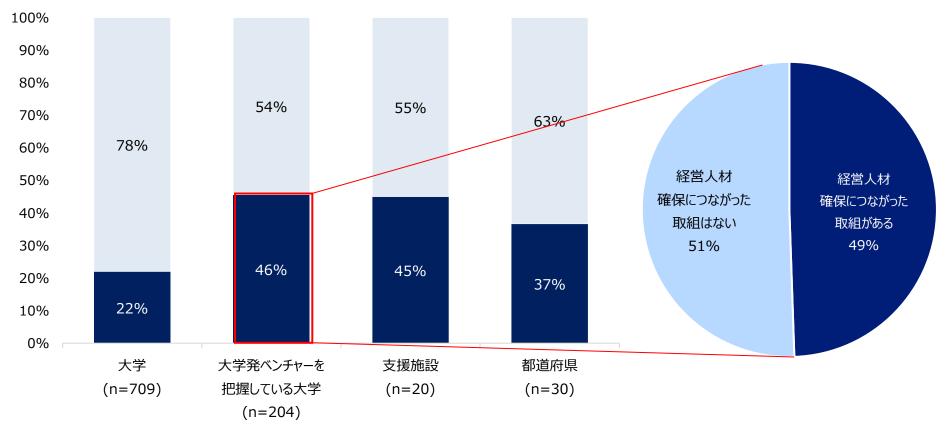


2.7 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援



- 大学発ベンチャーに対して、支援策を実施している大学は22%。
- 大学発ベンチャーを把握している大学の46%が経営人材確保のための支援を実施。支援を実施している大学の49%が、経営 人材確保につながったと回答。

大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援



■経営人材確保のための支援を行っている

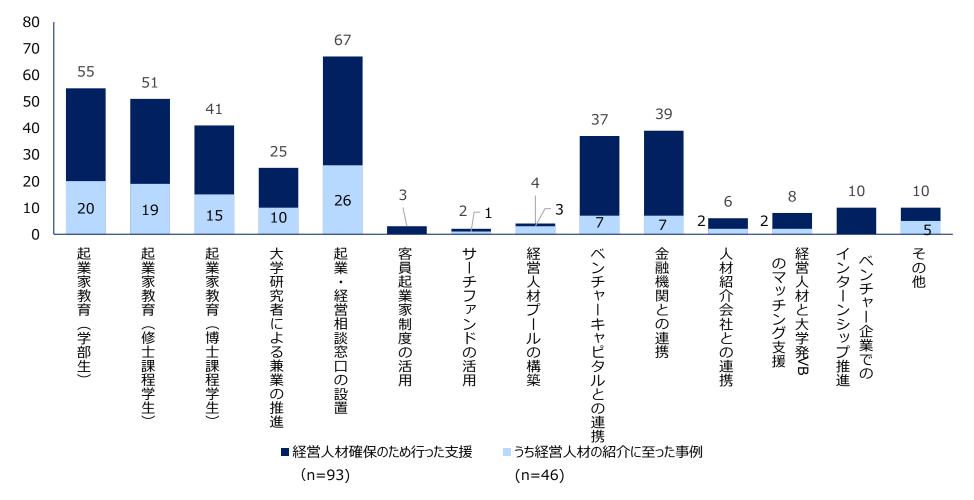
■経営人材確保のための支援は行っていない

2.8 大学発ベンチャーへの支援策



- 株式会社価値総合研究所
- 支援内容としては、昨年度と同様に「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い。また、「起業家教育」は学部生を対象に実施している機関が多い。
- 経営人材確保につながった支援策としては「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い。

大学発ベンチャーに対する支援策(複数回答)



2.8 大学発ベンチャーへの支援策 /具体例



株式会社価値総合研究所

● 具体的な支援策としては、「イベント企画」、「経営人材のマッチング」、「ネットワーク形成」、「環境整備」や「ファンドの運用」などが あげられる。

●イベント企画

- マッチングイベントの実施、人材斡旋
- 自治体、地域機関や金融機関と連携しながら、大企業への大学発ベンチャー紹介等マッチングイベントを複数回開催
- ビジコン開催
- 起業に興味のある女性を対象とした起業講座
- 起業家による講演会(学生、教職員向け)
- 市との共催で起業に興味を持つ学生に入門的な講座(2~3日程度)を年1回開設している。
- ・社会人向けセミナーの実施

●経営人材のマッチング

- JST-SCORE事業などを通じ、参加大学の経営人材ネットワークを活用し、大学発ベンチャーへの経営人材紹介の橋渡しを行っている。
- 技術商業化検討へのプレCxO人材派遣
- 経営者等の人材紹介を行っている
- 経営人材を探索する教員にメンターを紹介した。

●ネットワーク形成

- 大学と連携したインキュベーション施設へのインキュベーションマネジャーの配置
- NEDOやJETROなどのベンチャー支援組織との連携
- SDGsの観点から起業家教育に関心の高い企業とのネットワークを活用し指導を行ってもらう
- 必要に応じて、公的な各支援機関への紹介と支援施策を通じた連携支援の提案等
- 本学MBAとの連携

●環境整備

- インキュベーション施設の整備
- 院生の起業支援等を行うことができる施設として、シェアオフィス併設の 校舎を設立
- 卒業生起業家へ出資できるインキュベーション設立
- 起業へ挑戦する院生が課外活動として利用できる施設を整備

●ファンドの運用

- ベンチャー投資制度の整備
- 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

2.9 博士課程学生を活用している大学発ベンチャー



- 株式会社価値総合研究所
- 博士課程学生を活用している事例として、業種が「バイオ・ヘルスケア・医療機器」「IT」である企業が多く集まった。
- 研究過程に必要な手技・手法などに慣れている人材を求める結果、博士課程学生への求人につながっており、大学と連携している事例が多く集まった

博士人材の活用に特徴がある大学発ベンチャー(自由回答)

	企業名	活用の特色	業種	大学ベンチャーの定義
	Α	大学院生を研究開発補助としてアルバイトで受け入れている	バイオ・ヘルスケア・医療機器	研究成果ベンチャー
	В	学生向けインターンシップを実施	環境テクノロジー・エネルギー ものづくり(ITハードウェア除く)	研究成果ベンチャー
	С	学生向けインターンシップを実施	IT(アプリケーション・ソフトウェア)	研究成果ベンチャー
ルバイト、インターンの	D	大学院生を研究開発補助としてアルバイトで受け入れている 実質的には共同研究パートナーである。	バイオ・ヘルスケア・医療機器 その他サービス	研究成果ベンチャー
け入れ、活用	Е	博士課程の長期インターン学生1名に契約業務や生産ライン管理を任せている	IT(アプリケーション・ソフトウェア) バイオ・ヘルスケア・医療機器	研究成果ベンチャー
	F	海外の文献調査依頼があり、大学の先生から研究室の中国人の方を紹介頂き、アルバイトを してもらいました。文献調査に精通している、外国語(英語、中国語)にも強い点がマッチング しました。		研究成果ベンチャー
	G	外部のインターンシップをコーディネートする組織との連携	IT(アプリケーション・ソフトウェア)	研究成果ベンチャー
	Н	外部のインターンシップをコーディネートする組織との連携	バイオ・ヘルスケア・医療機器	技術移転ベンチャー
	I	採用時に博士号などのアカデミア経験を重視	IT(アプリケーション・ソフトウェア)	学生ベンチャー
用時指標に使用	D	従業員の半数が博士号取得者	バイオ・ヘルスケア・医療機器 その他サービス	研究成果ベンチャー
	J	大学院修了後の起業に向け経営者としてのスキルを醸成させるため、歴代の大学院生を代表として就任させている。	その他サービス	学生ベンチャー
	Κ	博士課程の人材が技術面における専門性とベンチャー企業の経営や事業化を実業として同時に経験することで真の産学連携の実現を目指している。	バイオ・ヘルスケア・医療機器	研究成果ベンチャー
	L	本学教員が設立した企業であり、研究成果の実用化について協定を締結しており、研究成果の 実用化に取り組んでいます。	IT(アプリケーション・ソフトウェア) IT(ハードウェア)	研究成果ベンチャー
学連携研究	М	コンピュータシミュレーションのプログラミング等で活用	バイオ・ヘルスケア・医療機器 ものづくり(ITハードウェア除く)	研究成果ベンチャー
	Q	大学研究センターの研究成果を社会に還元する、大学発スタートアップ企業として創業	バイオ・ヘルスケア・医療機器	研究成果ベンチャー
	R	大学の研究成果に基づき、これを発展させながら技術を研究・開発・社会実装する	IT(ハードウェア) バイオ・ヘルスケア・医療機器	研究成果ベンチャー
計学生が起業	N	CEOが博士課程学生	バイオ・ヘルスケア・医療機器 環境テクノロジー・エネルギー	研究成果ベンチャー
	0	学生が起業し、代表取締役兼CEO、取締役兼CTOを務めている	その他サービス	学生ベンチャー

2.10 新型コロナウイルス感染症による大学発ベンチャーへの影響



株式会社価値総合研究所

- プラスの影響、マイナスの影響、いずれも外出制限の影響が大きい。
- 医療系ベンチャーにとっては、関係先医療機関がコロナシフトになった影響も大きい。

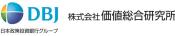
● プラスの影響

- 商談やピッチなどのオンライン化により、地方にいても移動コストが削減され、ビジネスチャンスが生まれるようになった。
- 競合の大企業の事業活動がコロナに応じて業務転換し、開発 競争でも有利に立てた。
- オンラインシステムやコロナウイルス抑制の可能性がある商品を 取り扱う企業においては、問い合わせや新規案件が増えた。
- 新しいコラボレーションや新事業の創出に励むベンチャー企業もあると思うが、影響はまだ判断できない
- 2020年度では、持続化給付金をはじめ、これらの売上減に対応するための制度が良く整えられ、この結果、最終的な業績への影響は軽微なものになった。

● マイナスの影響

- 移動制限により営業や海外におけるビジネスに大きな制限が生じた
- 顧客が飲食業や旅行業であった場合、大きな打撃となっている
- 展示会の開催頻度が減り、プロモーションの機会が減っている
- 外出制限の影響か、治験患者の確保に苦しんでいる。医療現場での 実証事業もなかなかできない。
- 在宅勤務に必要な環境整備のためのコストがかかった
- 大学内の施設に入れず、研究活動に制限がかかったため開発に遅れ が生じた
- 海外留学生が来日できず、スタッフが足りない
- 共同研究等もテレワークとなり、コミュニケーションコストが上がった
- 売上が激減し研究開発費への投資を縮小せざるを得なくなった企業や、本学のインキュベーターに入居していた企業が事実上の休業となり退去した事例あり。
- 海外工場や取引先工場が稼働停止した影響で、部品が輸入しづらく なった

2.11 設立状況調査の総括



【大学発ベンチャー数】

● 本年度確認された大学発ベンチャー数は、3,306社。2020年度調査から401社増加。

【大学発ベンチャーの内訳等】

- 業種別・定義別・地域別での大きな傾向の変化はない。
- ✓ 業種別では「その他サービス」が最も多い、次いで「バイオ・ヘルスケア・医療機器」、「IT(アプリケーション、ソフトウェア)」と続く。
- ✓ 定義別では、「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し、「関連ベンチャー」が増加している。

【関連大学別大学発ベンチャー数】

- 上位4校に変化はない。
- 東京理科大学、岐阜大学など一部大学に大きな伸びがみられた。

【新型コロナウイルス感染症の影響】

● プラスの影響、マイナスの影響、いずれも外出制限の影響が大きい。医療系ベンチャーにとっては、関係先医療機関がコロナシフトになった影響も大きい。

【博士人材の活用】

● 博士課程学生を活用している事例として、業種がバイオ・ヘルスケア・医療機器である企業が多く集まった。

3.大学発ベンチャーの実態に関する調査

3.1 大学発ベンチャーの概要

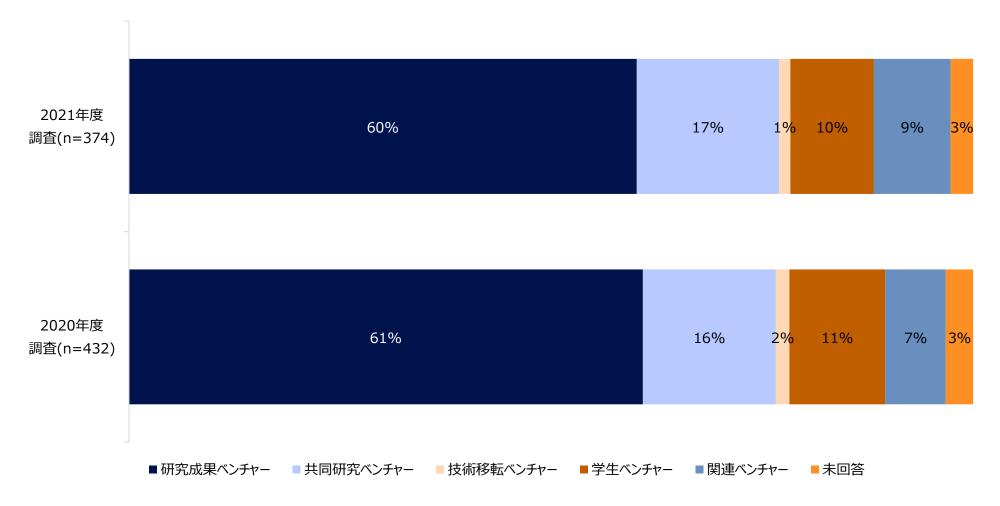
3.1.1 定義別大学発ベンチャー数



株式会社価値総合研究所

● 昨年と傾向は変わらず、「研究成果ベンチャー」が6割以上と最も多い。「共同研究ベンチャー」「学生ベンチャー」と続く。

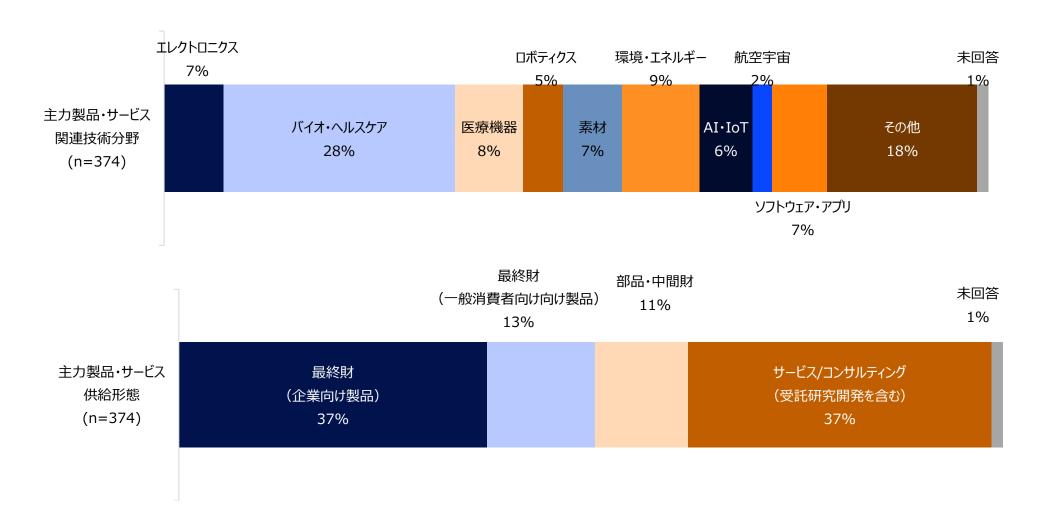
定義別大学発ベンチャー数



3.1.2 主力製品・サービス関連分野、供給形態



- 株式会社価値総合研究所
- 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28%と最も多く、「環境・エネルギー」「医療機器」と続く。
- 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)」および「最終財(企業向け製品)」がともに37%と最も多かった。

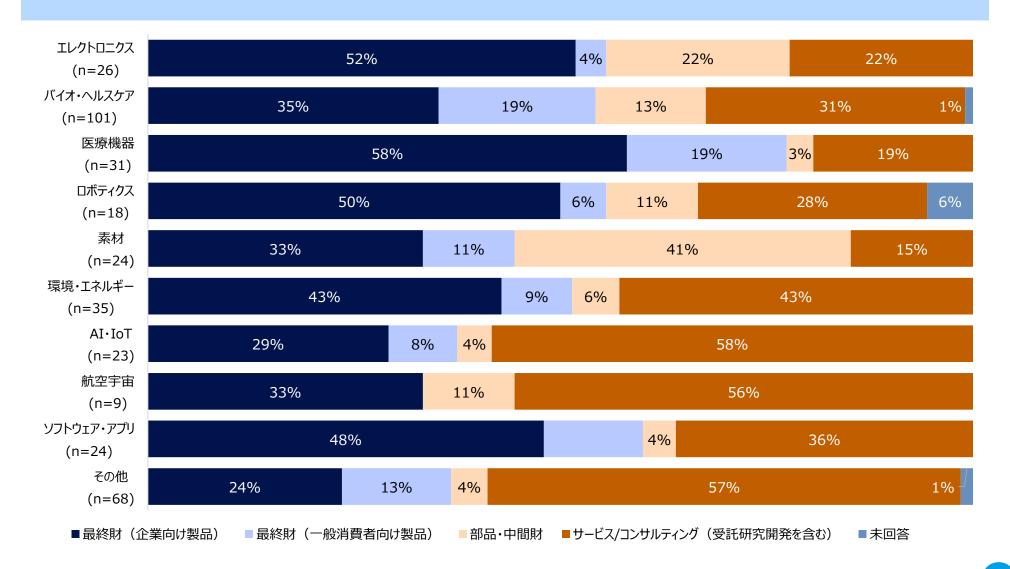


3.1.2 主力製品・サービス関連分野、供給形態



株式会社価値総合研究所

- ●「最終財(企業向け製品)」を販売する割合が最も高い分野は「医療機器」。
- ●「サービス/コンサルティング」の割合が最も高い分野は「AI・IoT」であり、「その他」分野についても57%を占める。



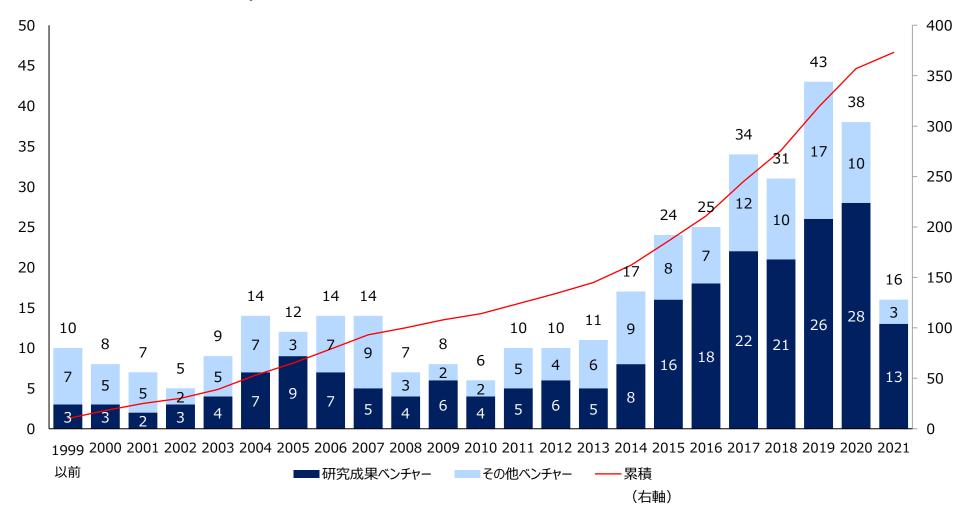
3.1.3 設立年



株式会社価値総合研究所

- 回答企業のうち、設立3年以内の企業が97社(26.0%)、5年以内が162社(43.4%)。
- 比較的設立年数の浅い企業が多数を占める。

設立年別大学発ベンチャー数 (n=373)



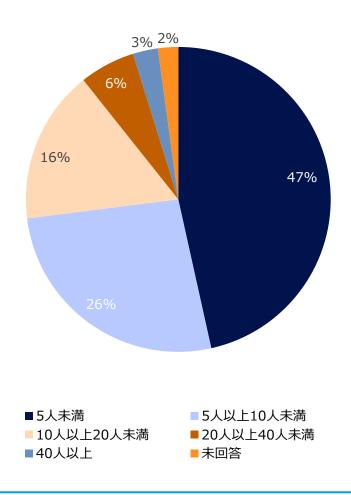
3.1.4 正社員数



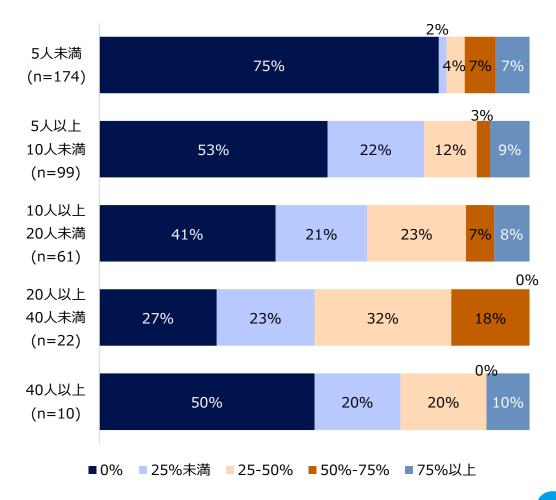
株式会社価値総合研究所

- 正社員数は、「5人未満」の企業が47%と最も多く、次に「5人以上10人未満」が26%。
- 全従業員の内35歳以下の社員の割合が0%と答えた企業は、正社員数が「5人未満」が75%と最も多く、次に「5人以上10人未満」、「40人以上」と続く。正社員数「10人以上20人未満」及び「20人以上40人未満」では、半数以上の企業が35歳以下の社員が在籍していると回答した。

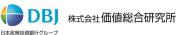
正社員数 (n=374)



正社員数別の全従業員内35歳以下社員数の割合

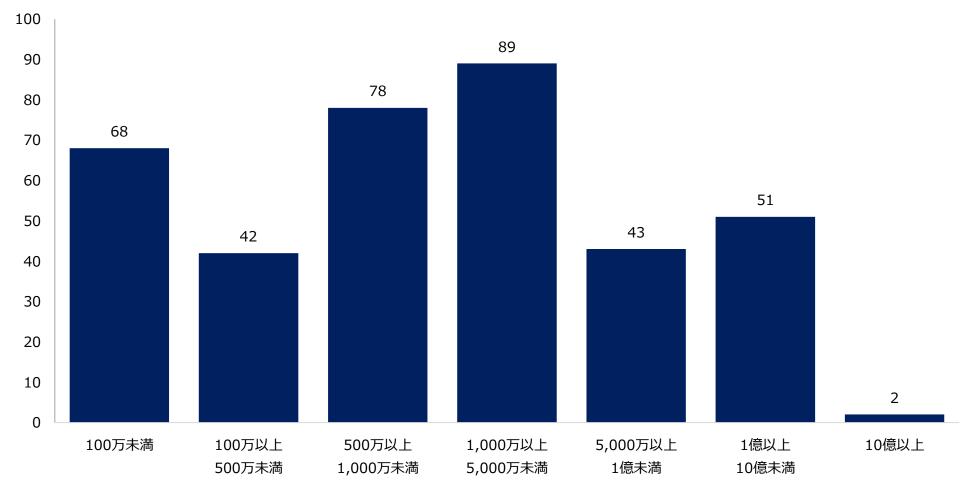


3.1.5 資本金

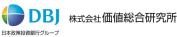


● 資本金は1,000万円以上5,000万円未満の企業が最も多く、次に100万円以上500万円未満の企業が続く。

資本金額別企業数 (n=373)



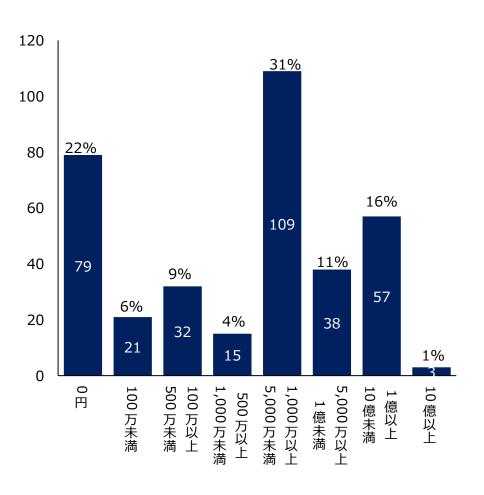
3.1.6 売上高



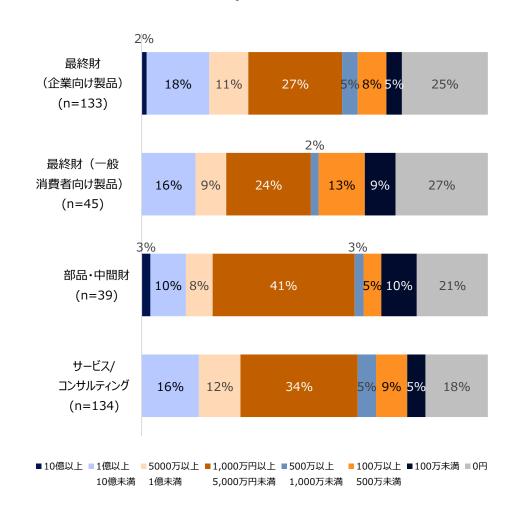
● 売上高規模では、「1,000万円以上5,000万円未満」が最も多く、次に「0円」が続く。

● 売上高「0円」の割合が最も高い供給形態は「最終財(一般消費者向け製品)」。次に「最終財(企業向け製品)」が続く。

売上高(直近事業年度)規模別企業数(n=354)



製品供給形態別売上高規模 (n=351)

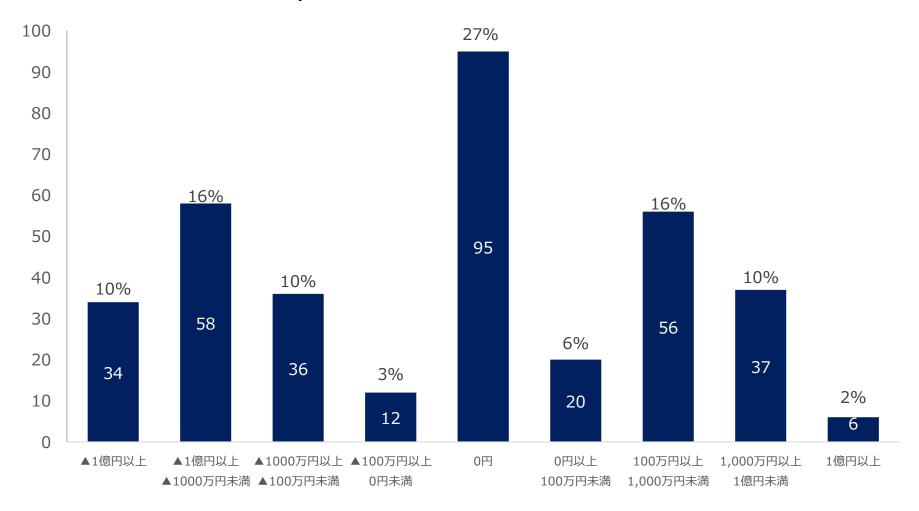


3.1.7 営業利益



- 株式会社価値総合研究所
- 営業利益は「0円」の企業が最も多く、次に「▲1億円以上▲1000万円未満」、「100万円以上1,000万円未満」が続く。
- 赤字企業は140社、黒字企業は119社。

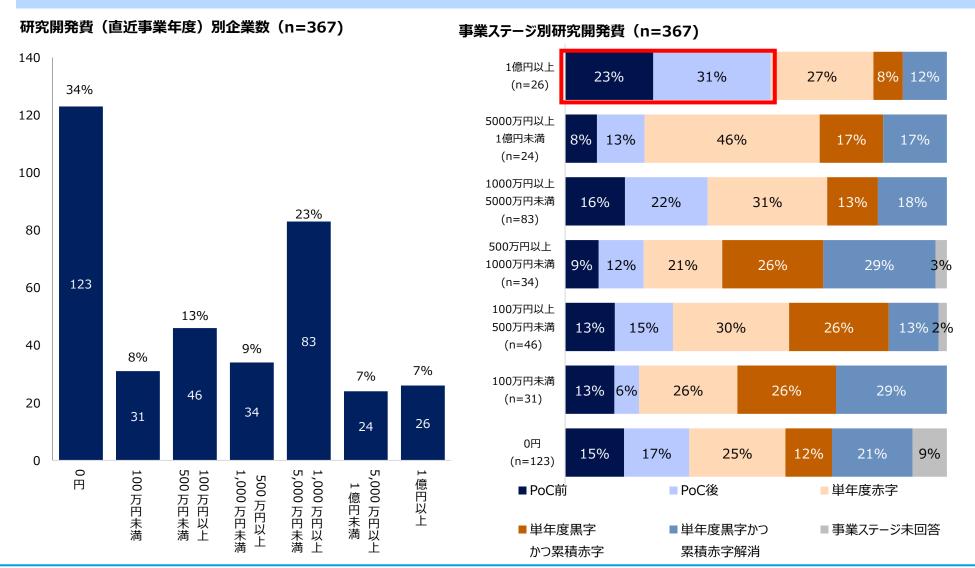
営業利益(直近事業年度)別企業数(n=354)



3.1.8 研究開発費



- 株式会社価値総合研究所
- 研究開発費では、「0円」の企業が34%と最も多く、次に「1,000万円以上5,000万円未満」の企業が23%と続く。
- ●「1億円以上」の研究開発費を投じる企業の50%以上が製品・サービス提供前の事業ステージ前半に属する。

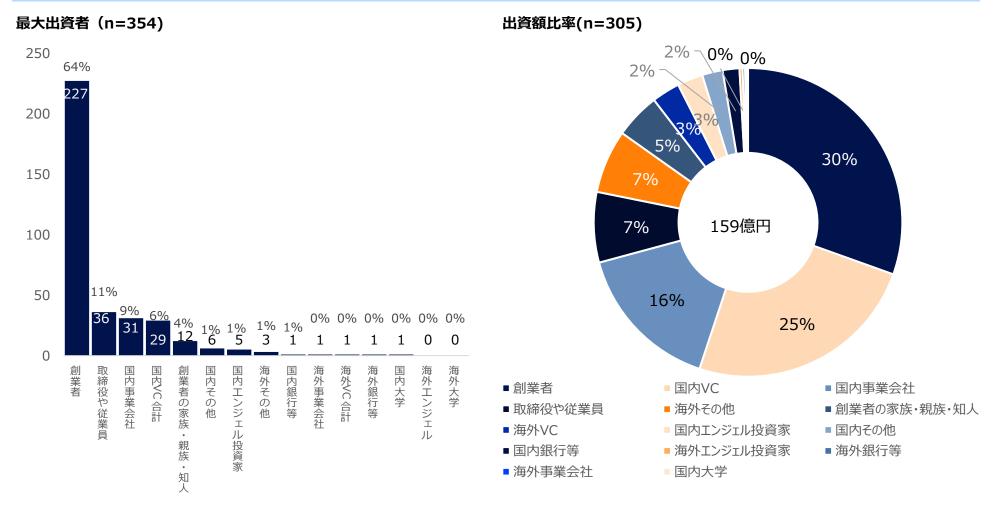


3.1.9 最大出資者



株式会社価値総合研究所

- 最大出資者は「創業者」が突出して高く、回答者の64%を占める。
- 出資額比率は「創業者」が30%と最も高く次に「国内VC」が25%、次に「国内事業会社」が16%と続く。



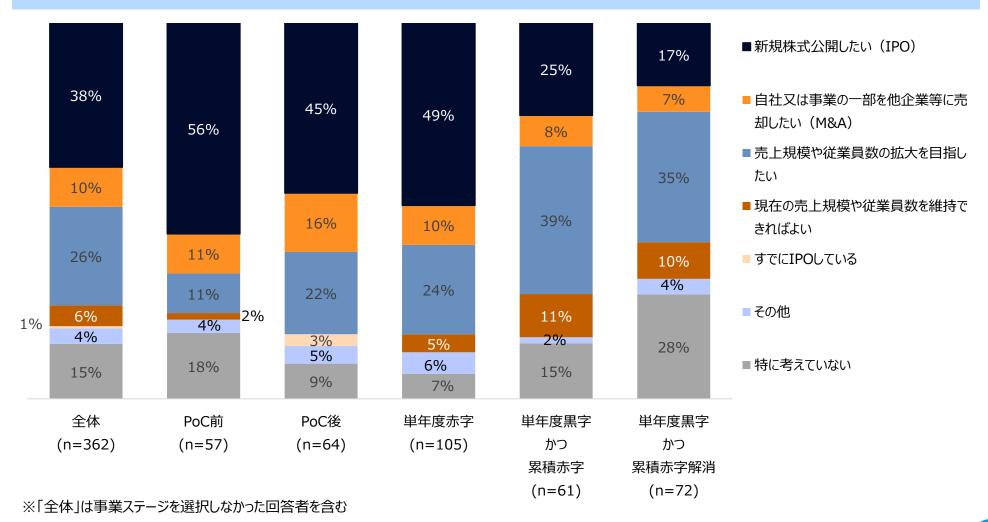
※出資比率の合計が100%にならない回答に対しては、昨年度同様、記載された数値における最大 ※出資比率の合計が100%となる回答のみに絞って集計した。 値を占める出資者を最大出資者とカウントした。同値の場合は双方を最大出資者とした。

3.1.10 出口戦略



株式会社価値総合研究所

- 全体では出口戦略として「新規株式公開したい (IPO)」と回答した企業が最も多く38%。
- 事業ステージを経るごとに、「新規株式公開したい (IPO)」もしくは「自社又は事業の一部を他企業等に売却したい (M&A)」と希望する企業の割合は減少し、「売上規模や従業員数の拡大を目指したい」または「特に考えていない」と回答する割合が増加する。



- 本年度、IPOを行った大学発ベンチャーは、1社(レナサイエンス)。※2022年2月17日時点
- 2022年2月17日時点で上場している大学発ベンチャーは、合計64社となった。
- 時価総額は 1兆7,031億円。前年から1兆4,129億円の減少。

社名	時価総額
ペプチドリーム	2682.1億円
ミクシィ	1792.2億円
レノバ	1089.9億円
ユーグレナ	895.2億円
サンバイオ	762.9億円
ヘリオス	653.5億円
PKSHATechnology	606.2億円
ジーエヌアイグループ	590.9億円
アドベンチャー	575.3億円
アンジェス	486.7億円
ファーマフーズ	479億円
オプティム	478.6億円
CYBERDYNE	476.9億円
シンバイオ製薬	369.9億円
ステムリム	368.9億円
マークラインズ	339.4億円
ユーザーローカル	242.4億円
インターアクション	241億円
スリー・ディー・マトリックス	207.7億円
ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング	198.9億円
ALBERT	193億円

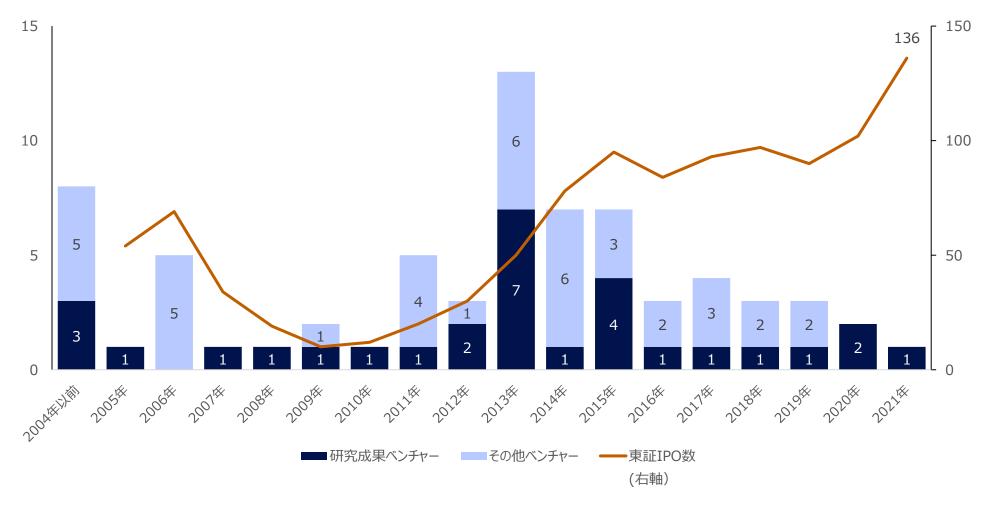
社名	時価総額
Gunosy	191.4億円
ACSL	189.3億円
ブイキューブ	183.7億円
リプロセル	170.6億円
ナノキャリア	168.7億円
Klab	159.1億円
オンコセラピー・サイエンス	129億円
ライトアップ	128.6億円
キッズウェル・バイオ	127.3億円
ドリコム	117.4億円
カヤック	112.9億円
オンコリスバイオファーマ	98.8億円
メタップス	97.2億円
フェイス	96.6億円
アライドアーキテクツ	90.6億円
ジェイテックコーポレーション	89.3億円
ホットリンク	72.6億円
カイオム・バイオサイエンス	72.5億円
ツクルバ	72.5億円
トランスジェニック	67.9億円
ディー・ディー・エス	66.5億円
デ・ウエスタン・セラピテクス研究所	61億円

社名	時価総額
イルグルム	58億円
リボミック	55.1億円
レナサイエンス	53億円
ブライトパス・バイオ	51.3億円
オークファン	50.9億円
リブセンス	47.8億円
モルフォ	47.7億円
ディジタルメディアプロフェッショナル	38億円
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ	34.5億円
ユビテック	33.5億円
フィット	31.7億円
はてな	30.9億円
フィーチャ	28.4億円
クリングルファーマ	28.1億円
セルシード	25.7億円
DNAチップ研究所	23.1億円
ハウテレビジョン	22.2億円
テラ	21.2億円
クラスターテクノロジー	21億円
キャンバス	18.6億円
フェニックスバイオ	15.8億円
-	

3.1.11 大学発ベンチャーのIPO件数の推移



- 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件程度で推移しており、 2021年に大幅に上昇。
- 2021年の大学発ベンチャーの新規IPOは1社。



※新規上場調査対象は実態等調査の回答企業

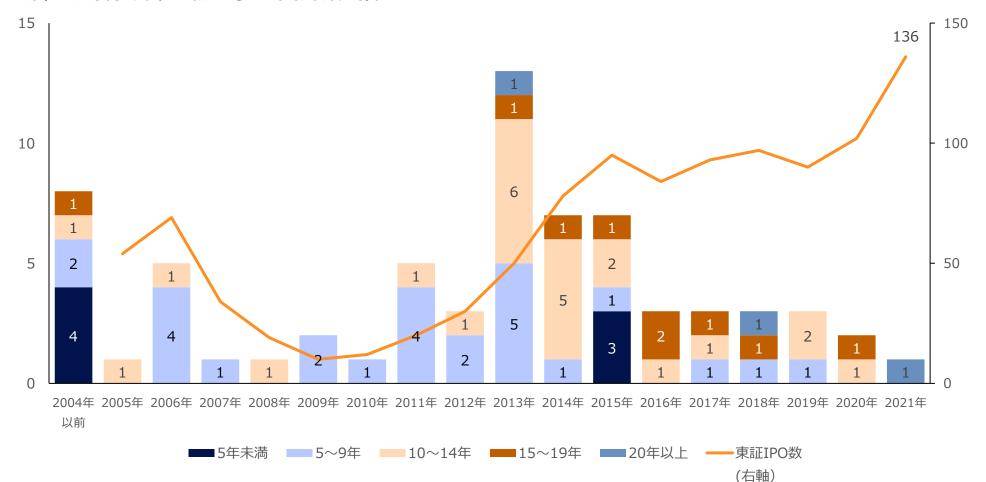
3.1.11 大学発ベンチャーがIPOに要した時間の推移



株式会社価値総合研究所

● 大学発ベンチャーによるIPOには、創業から5~9年以上の期間を要する傾向がみられた。近年は10年以上経過しているベン チャーがIPOしている傾向がある。

上場年別 大学発ベンチャーが設立からIPOまでに要した時間



※新規上場調査対象は実態等調査の回答企業

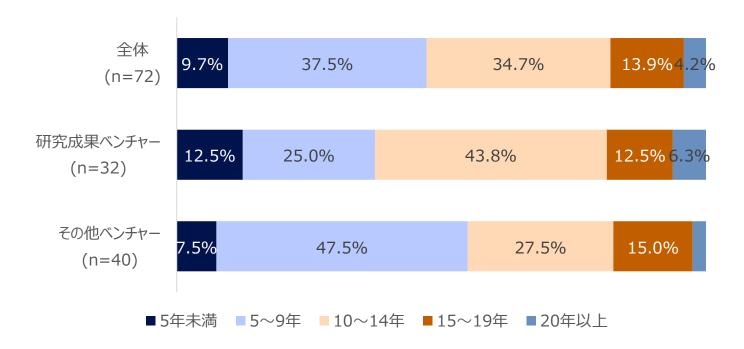
3.1.11 大学発ベンチャーがIPOに要した時間



株式会社価値総合研究所

- 研究成果ベンチャーは、その他の大学発ベンチャーに比較して、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37.5%に対して、その他ベンチャーは55%。

大学発ベンチャーが設立からIPO まで要した時間



- ※新規上場調査対象は実態等調査の回答企業
- ※上記データは過年度調査結果に今年度調査で判明したIPO情報を累積したもの

3.2 大学発ベンチャーにおけるコロナ禍の影響

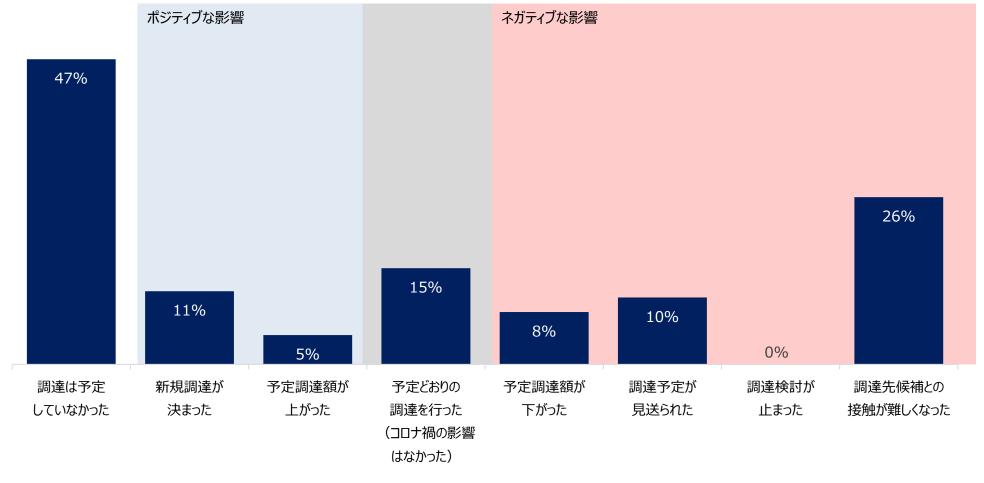
3.2.1 資金調達へのコロナ禍の影響/投資



株式会社価値総合研究所

● 資金調達(投資)は、「調達先候補との接触が難しくなった」が最も多く、ネガティブな影響を受けている。

資金調達(投資)へのコロナ禍の影響(複数回答、n=311)



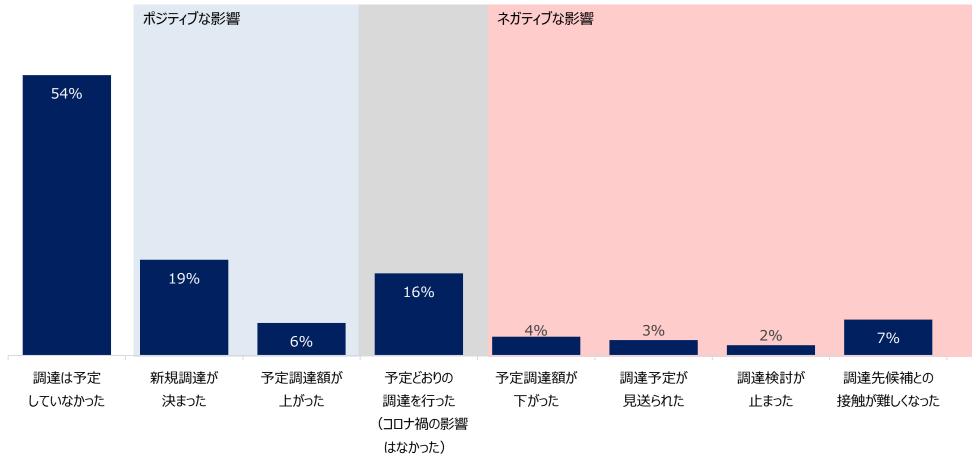
3.2.1 資金調達へのコロナ禍の影響/融資



株式会社価値総合研究所

● 資金調達 (融資) は、「新規調達が決まった」が多く、資金調達 (投資) に比べるとネガティブな影響は小さい。

資金調達 (融資) へのコロナ禍の影響(複数回答、n=302)



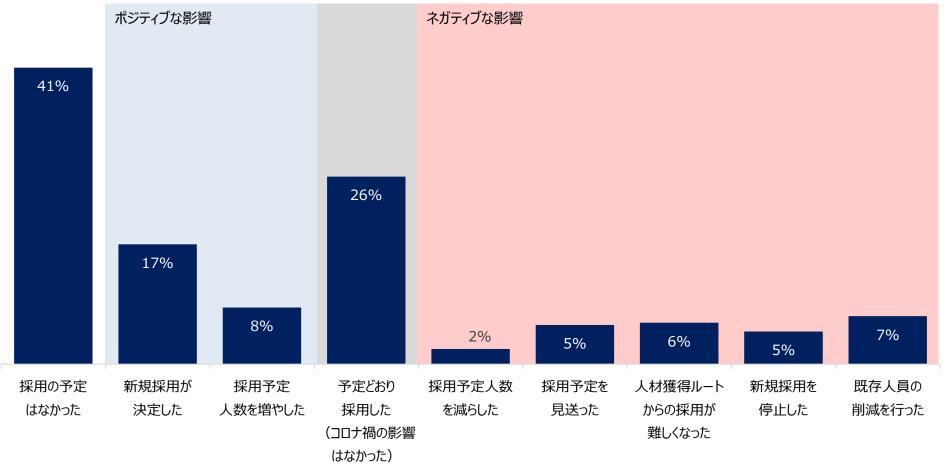
3.2.2 人材活用・採用へのコロナ禍の影響



株式会社価値総合研究所

● 人材活用・採用への影響については、「予定どおり採用した(コロナ禍の影響はなかった)」が最も多く、次に「新規採用が決定した」と続く。ポジティブな影響を受ける意見がネガティブな影響を受ける意見を上回った。

人材活用・採用へのコロナ禍の影響(複数回答、n=329)



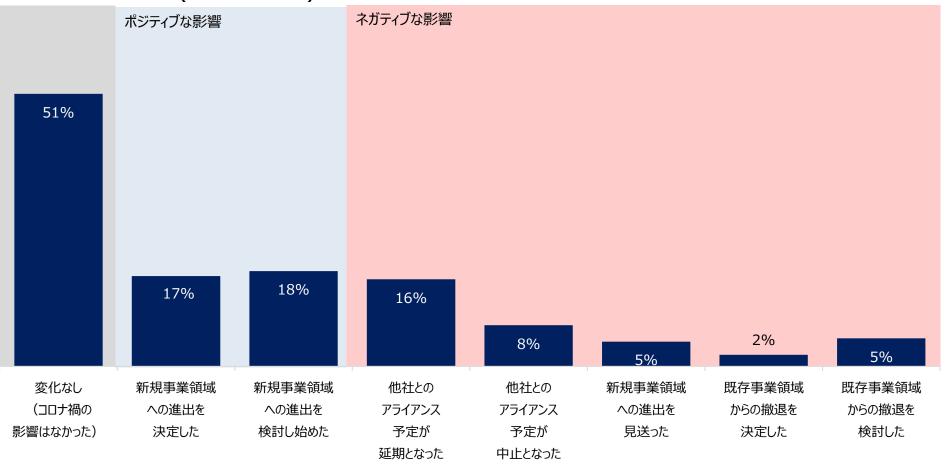
3.2.2 事業計画へのコロナ禍の影響



DB DB

● 事業計画では、「変化なし」との回答が最も多いがポジティブ・ネガティブな影響はほぼ同数。

事業計画へのコロナ禍の影響(複数回答、n=328)



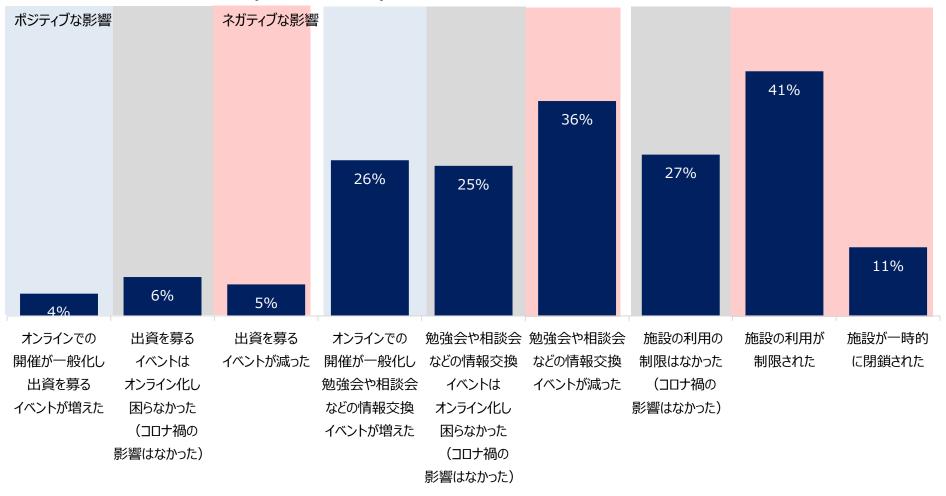
3.2.3 他者連携へのコロナ禍の影響



株式会社価値総合研究所

● 人との対面接触の機会の減少により、「施設の利用が制限された」、「勉強会や相談会などの情報交換イベントが減った」というネガティブな影響が多い。

施設利用・他者連携へのコロナ禍の影響(複数回答、n=325)



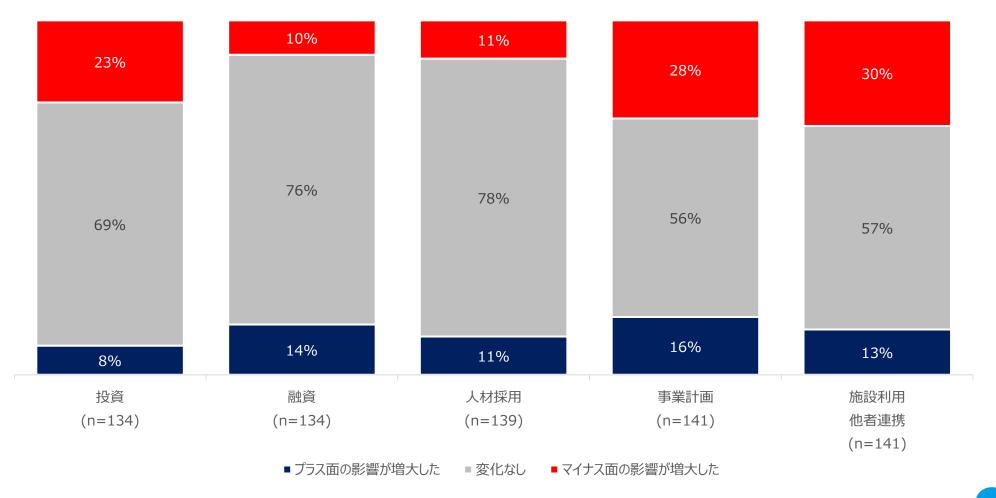
3.2.4 コロナ禍の影響について昨年との比較



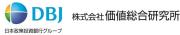
株式会社価値総合研究所

- ●「変化なし」との回答が最も多い。
- 大学発ベンチャーにとって、昨年と比較して、プラス面よりマイナス面の影響が大きいのは「施設利用・他者連携」、「投資」、「事業計画」。
- プラス面の影響が大きいのは「融資」。

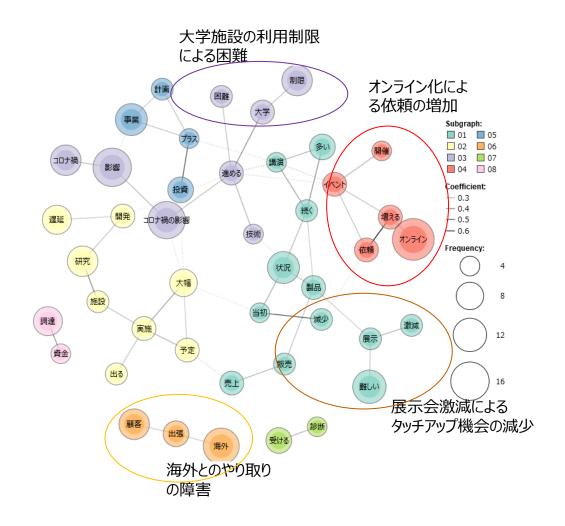
コロナ禍の影響 昨年との比較



3.2.5 コロナ禍の影響に関する自由記述



抽出語共起ネットワーク



自由回答(抜粋)

● オンライン化による依頼の増加

- オンライン打ち合わせが一般化し、業務の効率が上がった。
- ラボ見学等は限られたものの、オンラインでは会話でき、調達への影響も大きくなかった。
- オンラインでの面談が増え、海外とのやり取りに関して、コストを抑えることができた。

● 大学施設の利用制限による困難

- 施設への人数制限等やコロナ禍による納期の遅れなどで、研究開発にも遅れが生じた。
- 新規の医療機器販売に病院へ行けない。
- マウスを使った動物試験が実施できなくなった。

● 展示会激減によるタッチアップ機会の減少

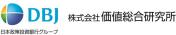
活躍の場である展示会やイベントが激減したため売り上げも 激減

● 海外物流遅延による影響

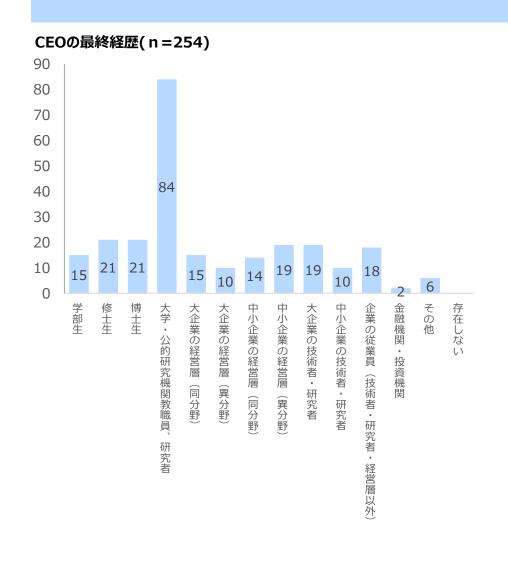
- 機材の調達に大幅な遅延があった
- 試作品が、輸送途中の税関で足止めを受け、計画が遅延した。発注した品物が、海外の製造ラインがコロナの影響で組み変わらず、製造が遅延し、計画が遅延した。
- ・現地に行っての装置の微調整ができない、供給部品の納期が未定になるなど、交渉製造アフターサービス様々に影響が出た。

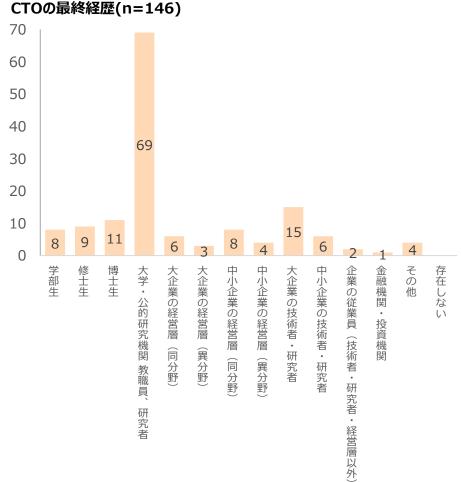
3.3 大学発ベンチャーにおける経営人材・博士人材

3.3.1 経営人材 /CEO·CTO経歴



● CEO、CTOとも「大学・公的機関の教職員、研究者」が多い。



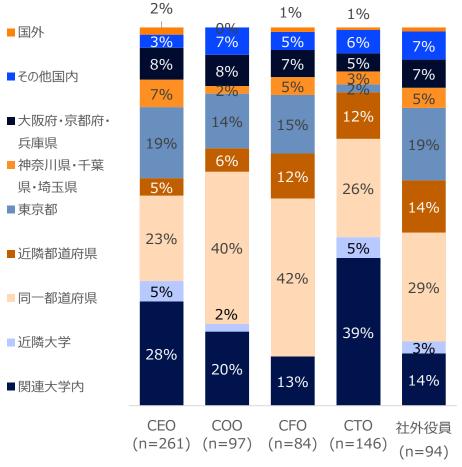


3.3.1 経営人材 / 役員の所属・居住地



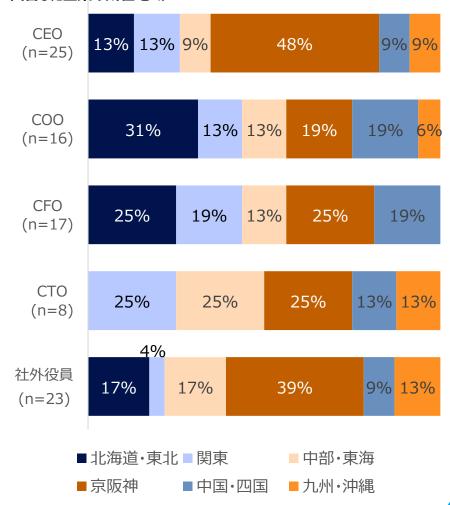
- 株式会社価値総合研究所
- CEO、CFO、CTO及び社外役員の所属・居住地は、「同一都道府県」が最も多い。CTOは「関連大学内」が最も多い。
- CEO及び社外役員は、京阪神地域に所在する企業に首都圏在住者が就任している場合が多い。

現役員の居住地・所属(単独回答)

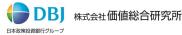


※複数当てはまる場合はより範囲が近いもの(グラフ内下側)を選択する

首都圏(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県)から人材を獲得したと 回答した企業の所在地域

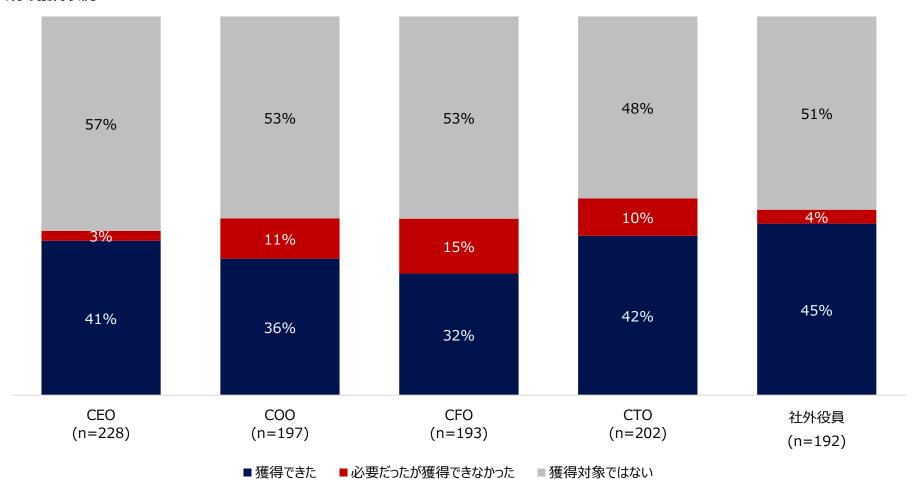


3.3.2 人材獲得 /役員人材



- 役員人材は、役職にかかわらず、半数以上が獲得対象とはなっていない。
- ●「獲得できた」と「必要だったが獲得できなかった」を比較すると、獲得意向があった企業はおおむね人材獲得できたと推察される。

役員人材の獲得状況



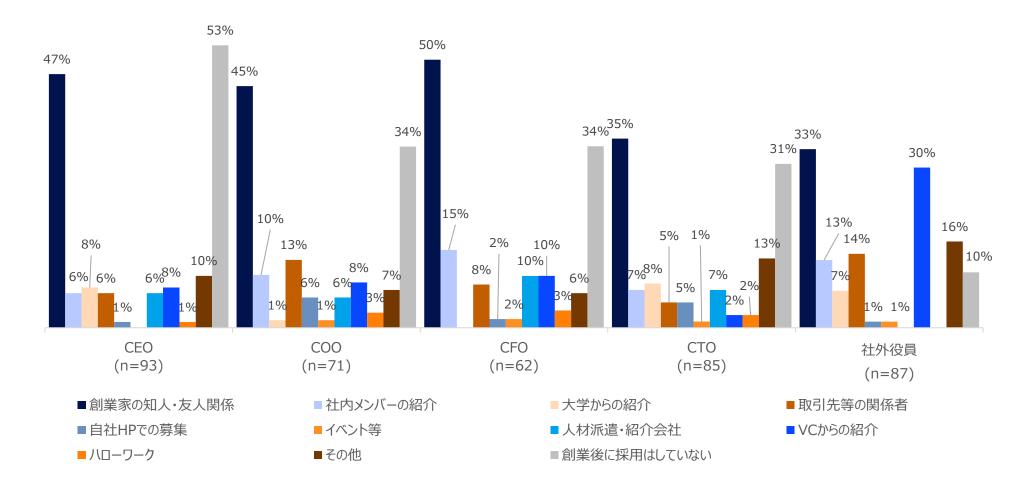
3.3.2 人材獲得 /役員人材の獲得経路



株式会社価値総合研究所

- 役員人材の獲得経路は、「創業家の知人・友人関係」がいずれも多い。
- COOは「取引先等の関係者」、CFOは「社内メンバーの紹介」、「人材派遣・紹介会社」及び「VCからの紹介」、社外役員は「VCからの紹介」が多い。

役員人材の獲得経路(複数回答)

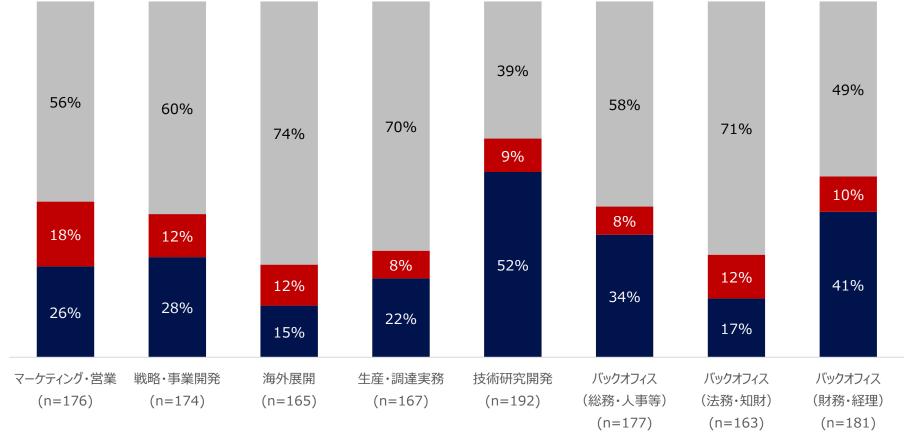


3.3.2 人材獲得 /マネージャー人材の獲得状況



- マネージャー人材のうち、「技術研究開発」、「バックオフィス(財務・経理)」について半数以上が必要人材としている。
- 必要だったが獲得できなかった人材として割合が多いのは、18%の「マーケティング・営業」である。

マネージャー人材の獲得状況



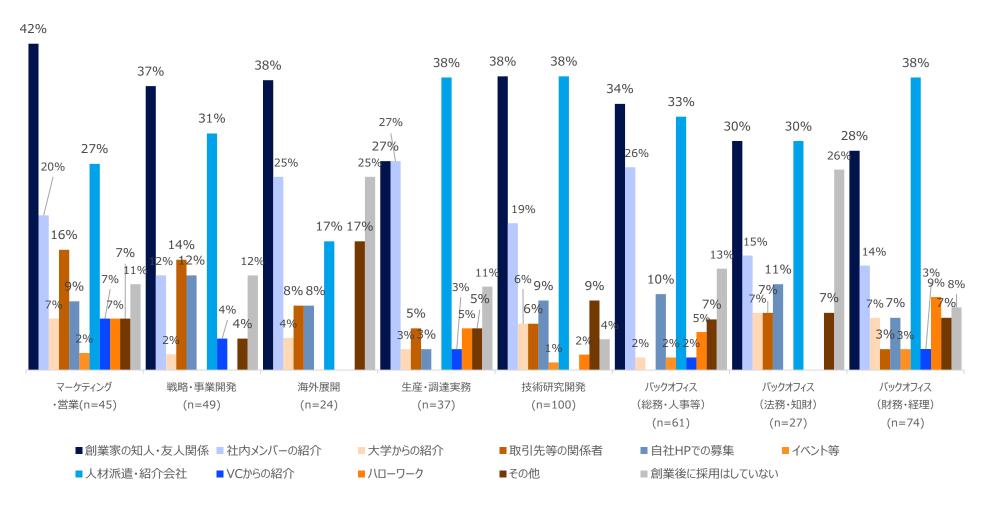
3.3.2 人材獲得 /マネージャー人材の獲得経路



株式会社価値総合研究所

● マネージャー人材の獲得経路は、「創業家の知人・友人関係」、「社内メンバーの紹介」、「人材派遣・紹介会社」がいずれも多い。

マネージャー人材の獲得経路(複数回答)

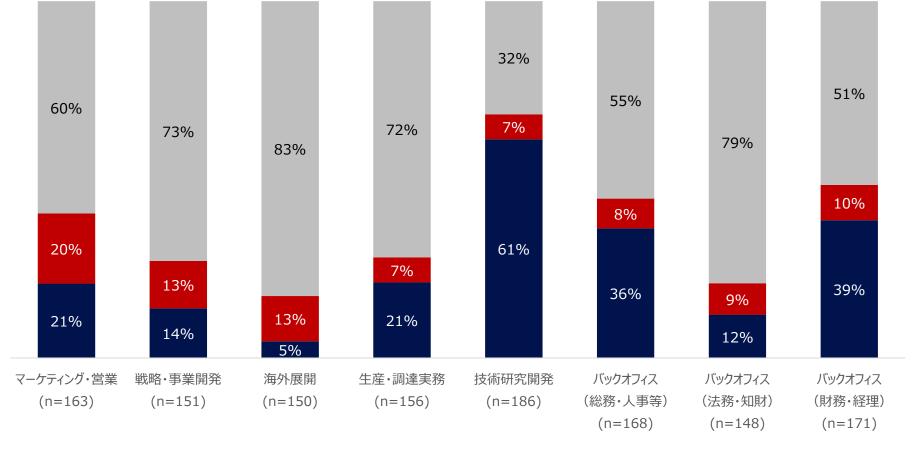


3.3.2 人材獲得 /一般社員人材の獲得状況



- 一般社員人材のうち、「技術研究開発」について半数以上が必要人材としている。
- 必要だったが獲得できなかった人材として割合が多いのは、20%の「マーケティング・営業」である。

一般社員人材の獲得状況



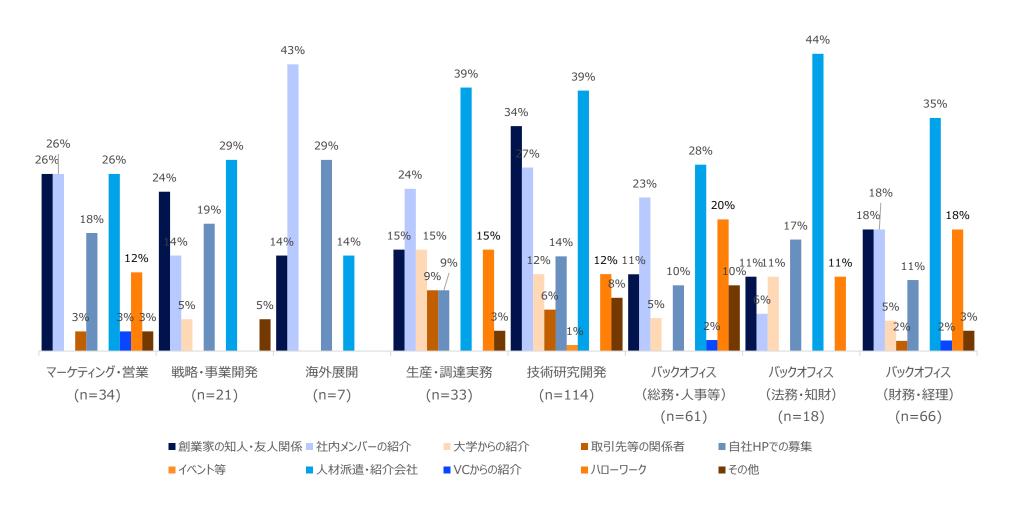
3.3.2 人材獲得 /一般社員人材の獲得経路



株式会社価値総合研究所

- 一般社員人材の獲得経路は、「人材派遣・紹介会社」の割合が大きい。
- 海外展開は、「社内メンバーの紹介」が多い。

一般社員人材の獲得経路(複数回答)

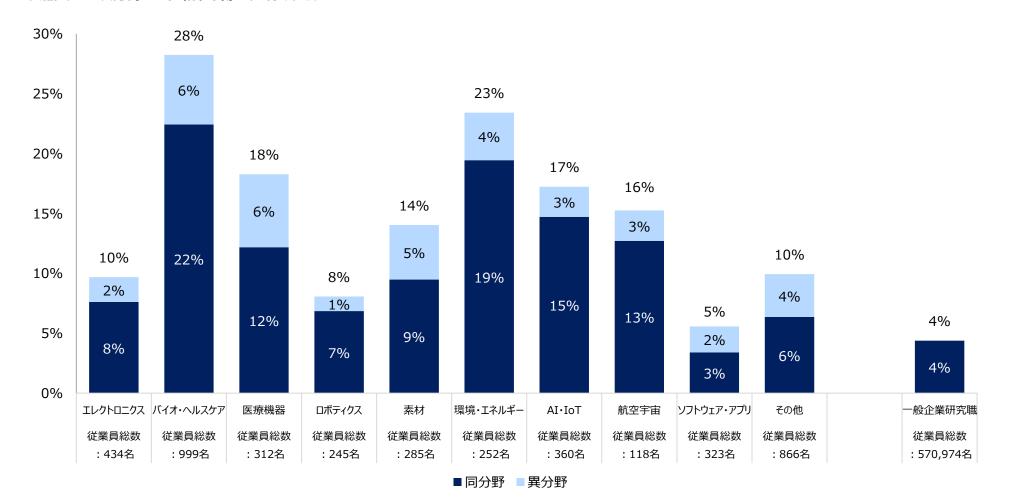


3.3.3 在籍する博士人材/製品・サービス分野別



- ●「バイオ・ヘルスケア」について博士人材が28%で最も高く、次に「環境・エネルギー」が23%と続く。
- 所属する博士人材のうち異分野の割合が多いのは「バイオ・ヘルスケア」、「素材」及び「医療機器」。
- いずれの製品・サービス分野についても、一般企業の研究職に比べ高い。

製品・サービス分野別 在籍する博士人材の人数



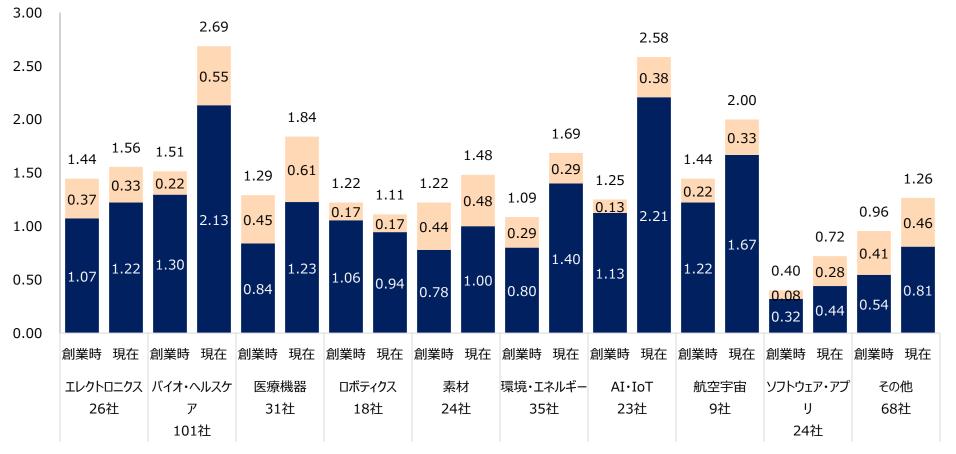
3.3.3 在籍する博士人材 /製品・サービス分野別 1 社あたり人数



株式会社価値総合研究所

- 1 社あたりの博士人材数は、製品・サービス分野別では、「バイオ・ヘルスケア」、「AI・IOT」が多い。
- 創業時と現在を比較すると、大学発ベンチャーの事業分野と「同分野」の博士号取得者が増えている傾向にある。

製品・サービス分野別 創業時/現在別 在籍する博士人材の人数

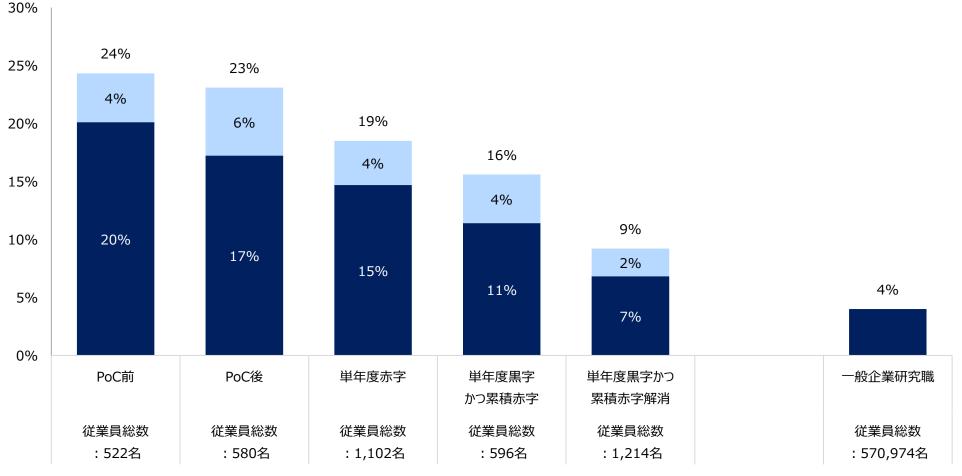


3.3.3 在籍する博士人材 /事業ステージ別



● 在籍する従業員のうち博士人材の割合は、「PoC前」が最も高く、その後事業ステージが上がるにつれて、減少傾向にある。

事業ステージ別 創業時/現在別 1社あたりに在籍する博士人材



■同分野 ■異分野

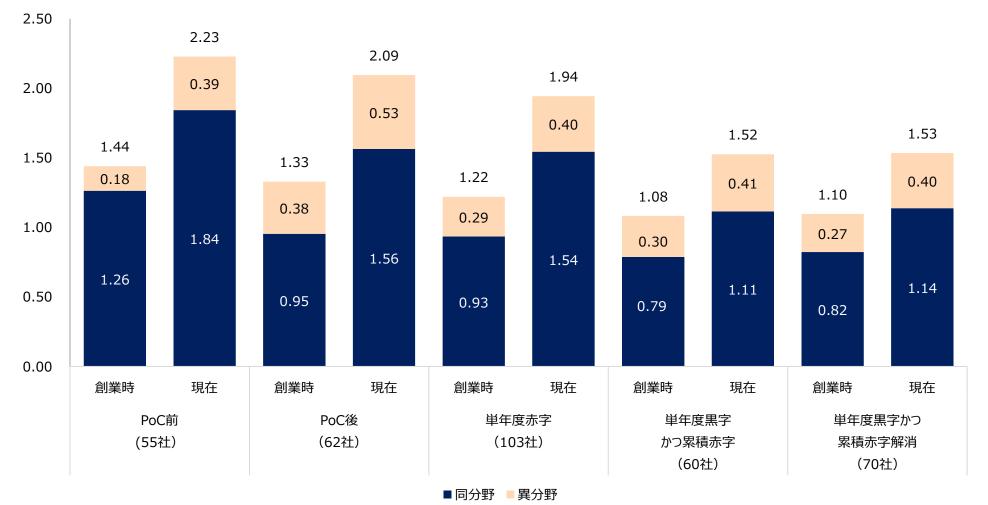
3.3.3 在籍する博士人材/事業ステージ別1社あたり人数



株式会社価値総合研究所

- 創業時と現在で比較すると、いずれのステージも創業時から1社あたりの博士人材の人数は増加している。
- 事業ステージが上がるにつれて、在籍する博士課程人材は減少傾向にある。

事業ステージ別 創業時/現在別 1社あたりに在籍する博士人材



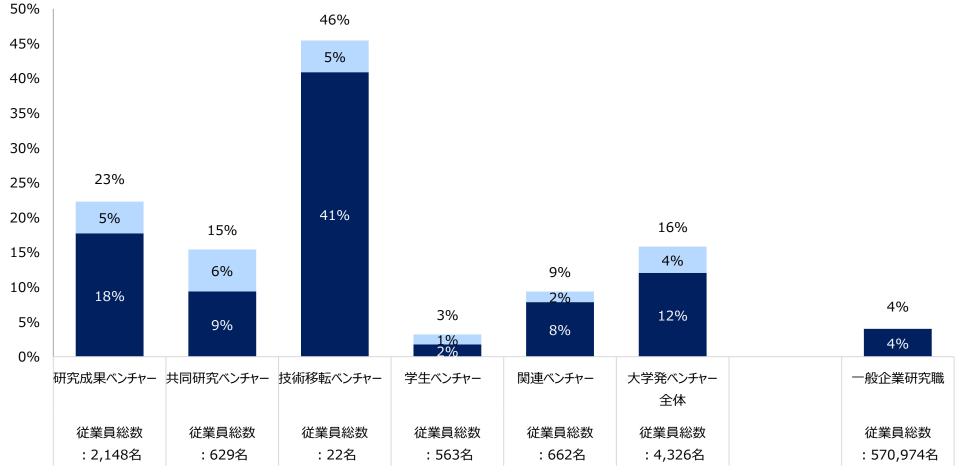
3.3.3 在籍する博士人材 /定義別



株式会社価値総合研究所

- 在籍する従業員のうち博士人材の割合は、「技術移転ベンチャー」が最も大きい。
- ●「大学発ベンチャー全体」と比較すると、「研究成果ベンチャー」及び「技術移転ベンチャー」は従業員総数のうちの博士人材割合が大きい。

大学との関係別 従業員総数における博士人材の割合



■同分野 ■異分野

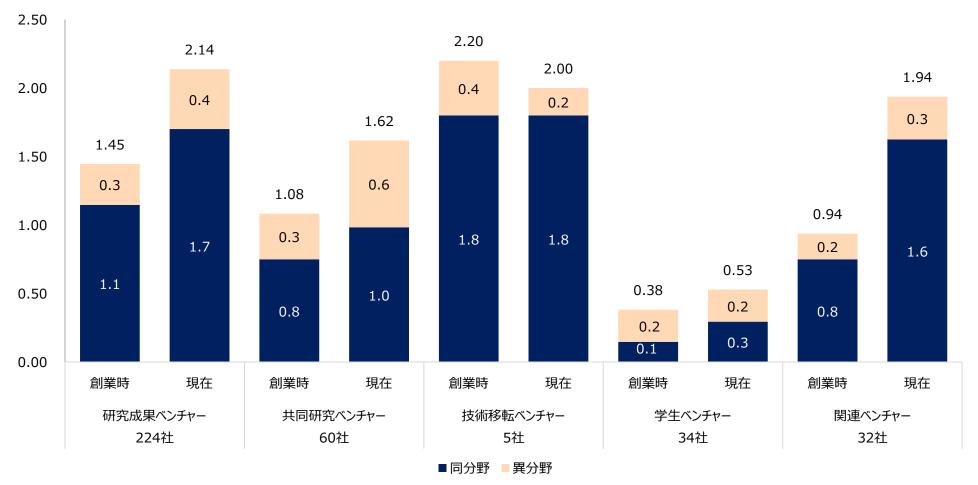
3.3.3 在籍する博士人材/定義別1社あたり人数



株式会社価値総合研究所

- 1 社あたりの博士人材数は、「研究成果ベンチャー」、「技術移転ベンチャー」が多い。
- 大学発ベンチャーの業態と「同分野」の博士号取得者が在籍し、創業時より現在が増えている。

大学との関係別 創業時/現在別 在籍する博士人材の人数

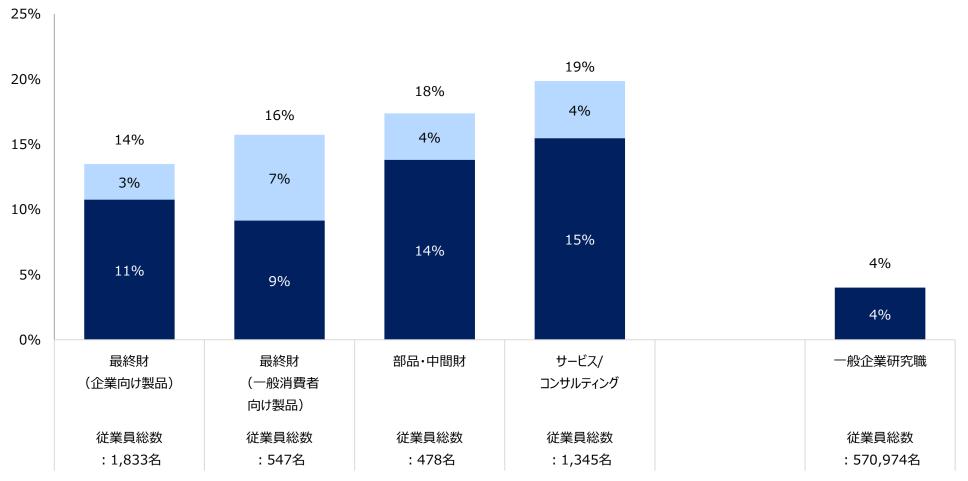


3.3.3 在籍する博士人材 /事業ステージ別



- 在籍する従業員のうち博士人材の割合は、「サービス/コンサルティング」が最も大きく、次に「部品・中間財」「最終財(一般消費者向け製品)」と続く。
- 異分野の割合が大きいのは、「最終財(一般消費者向け製品)」。

製品・サービスの供給形態別 従業員総数における博士人材の割合



■同分野 ■異分野

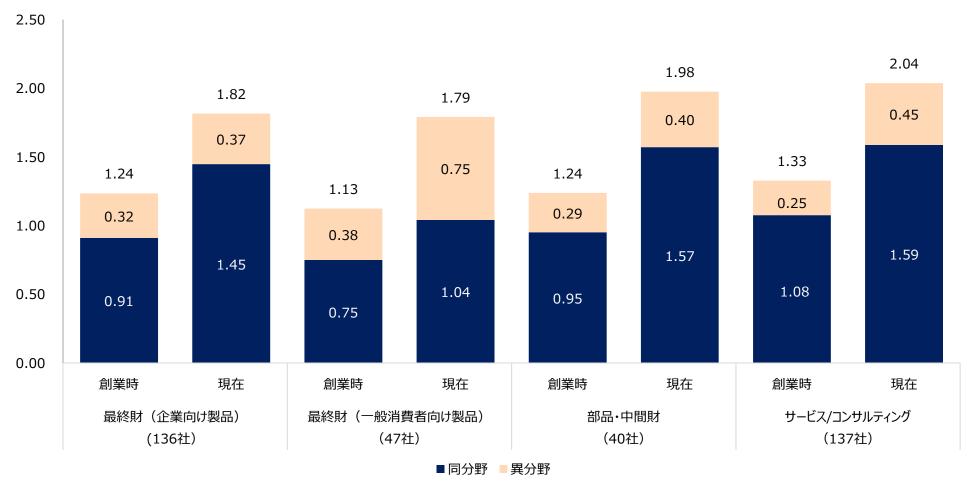
3.3.3 在籍する博士人材/供給形態別1社あたり人数



株式会社価値総合研究所

● 1社あたりの博士人材の人数は、「サービス/コンサルティング」が最も多く、次に「部品・中間財」と続く。

供給形態別 創業時/現在別 在籍する博士人材の人数



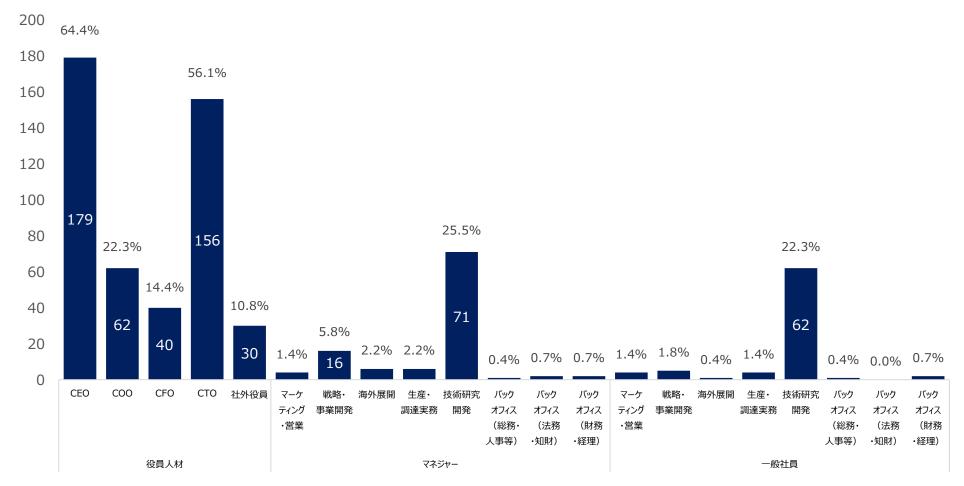
3.3.4 博士人材が担うポスト



株式会社価値総合研究所

● 博士人材が担っているポストは、「CEO」、「CTO」の役員が多く、マネージャ、一般社員クラスは「技術研究開発」に多い。

現在博士人材が担っているポスト(複数回答、n=278)



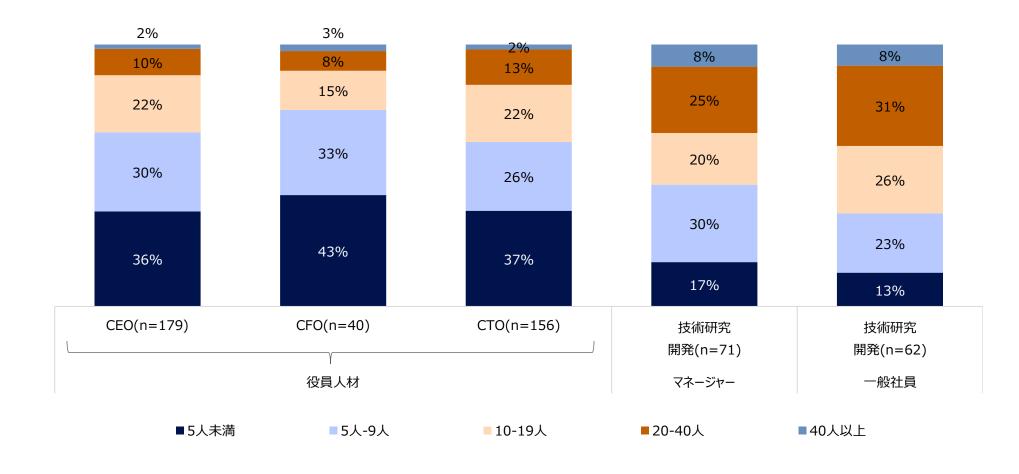
3.3.4 博士人材が担うポスト /従業員数別



DB 株式会社価値総合研究所

- 企業規模が大きくなるにつれ、「役員人材」の割合は減少傾向にある。
- 「技術研究開発」はマネージャー、一般社員とも、40人以上規模でも一定数存在する。

従業員数別 博士人材が担うポスト (複数回答、n=278)



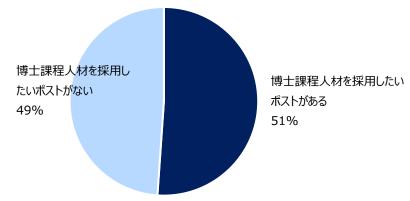
3.3.5 博士人材の採用ニーズ



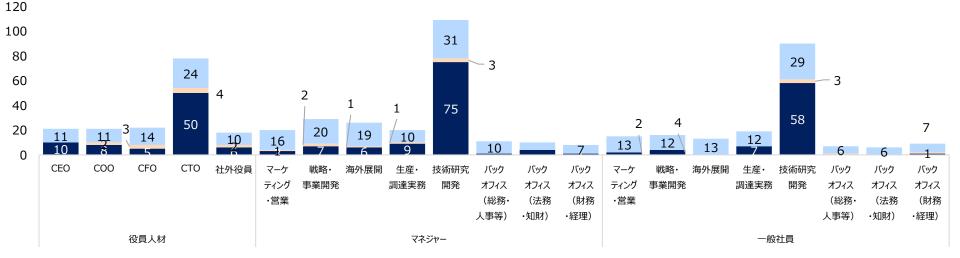
DBJ 株式会社価値総合研究所

- 博士人材を採用したいポストがある大学発ベンチャーは約半数。
- 採用したいポストは「CTO」、「技術研究開発(マネジャー)」、「技術研究開発(一般社員)」。
- 博士人材であれば「分野を問わない」ニーズも一定数みられる。

博士人材を採用したいポストの有無 (n=364)



博士人材を採用したいポスト(複数回答、n=186)



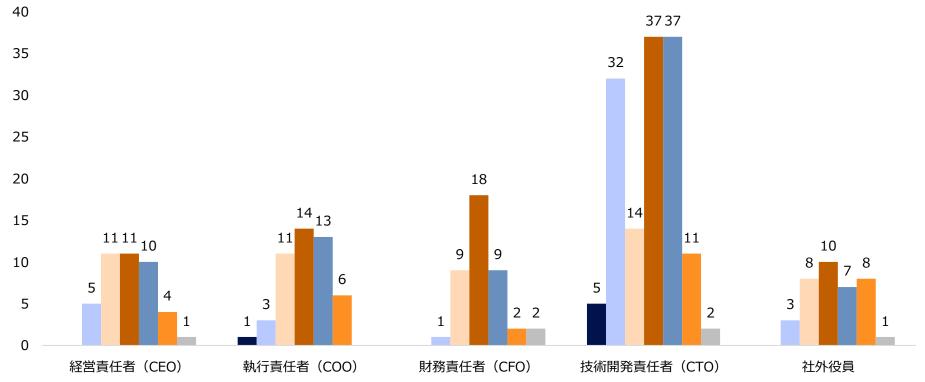
3.3.5 博士人材の採用ニーズ / 経営人材として求める人物像



株式会社価値総合研究所

- 経営人材として採用したい人物像として、「ベンチャー企業での勤務経験者」のニーズは高い。
- ポスト別には、CEOは「起業した経験のある者」及び「ベンチャー企業での勤務経験のある者(起業経験者を除く。)」、CFOは「ベンチャー企業での勤務経験のある者」、CTOは「ベンチャー企業での勤務経験者」「ベンチャー企業以外の企業での勤務経験者」と「アカデミア」が多い。

経営人材ポスト別 採用したい博士人材の人物像(複数回答、n=186)



- ■博士課程を修了したばかりの者(所謂「社会人ドクター」を除く。)
- ■起業した経験のある者
- ■ベンチャー企業以外の企業での勤務経験のある者
- ■その他

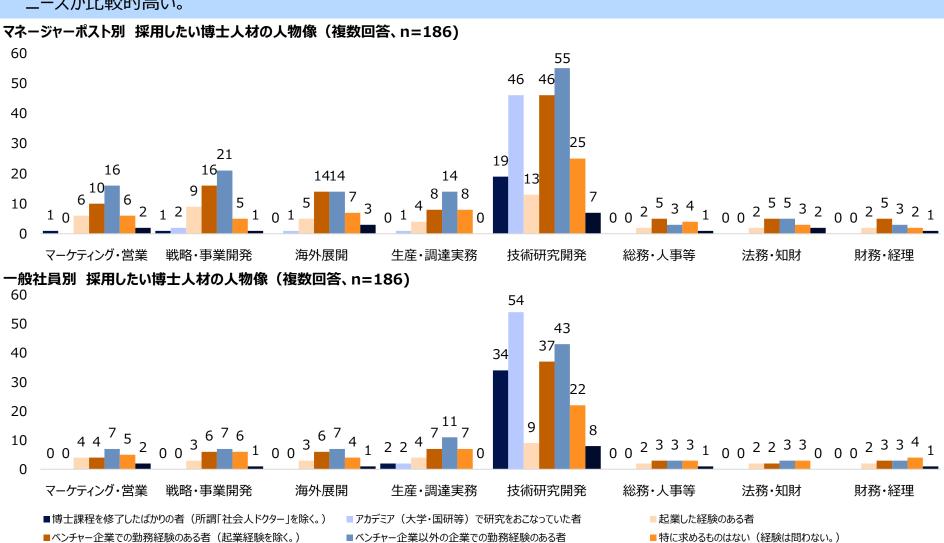
- ■アカデミア (大学・国研等) で研究をおこなっていた者
- ■ベンチャー企業での勤務経験のある者(起業経験を除く。)
- ■特に求めるものはない(経験は問わない。)

3.3.5 博士人材の採用ニーズ / マネジャー、一般社員に求める人材像



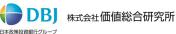
株式会社価値総合研究所

- マネジャーポストでは、全体として「ベンチャー企業以外の企業での勤務経験のある者」へのニーズが高い。
- 「博士課程を修了したばかりの者」「アカデミアで研究をおこなっていた者」へのニーズは少ないが、「技術研究開発」職ではそれらの ニーズが比較的高い。



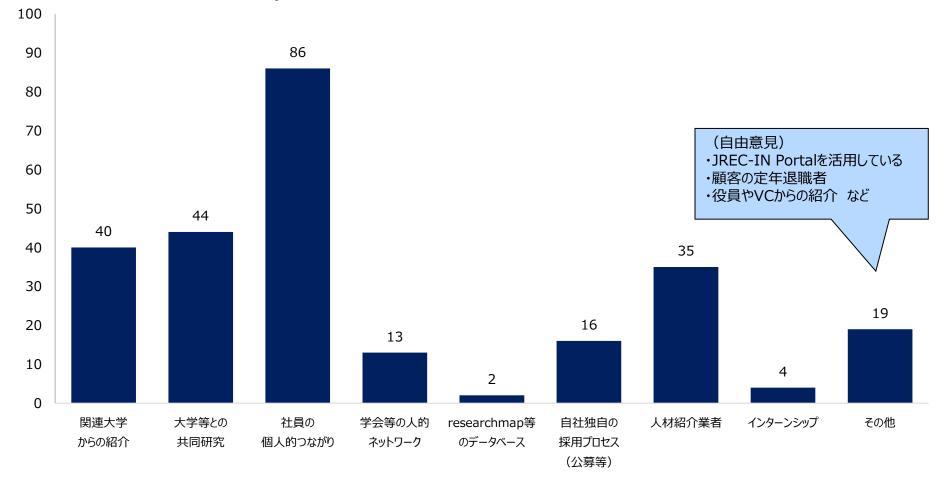
■その他

3.3.5 博士人材の採用ニーズ /きっかけ

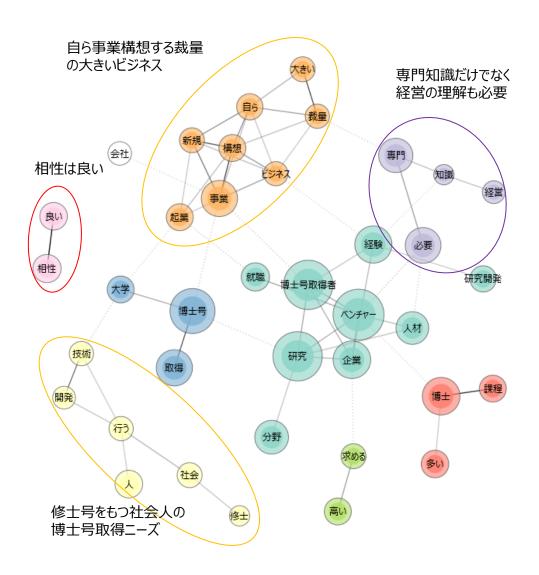


●「社員の個人的なつながり」が最も多い。

博士人材採用のきつかけ(複数回答、n=170)



3.3.6 大学発ベンチャーと博士人材の相性(自由記述)



● 相性は良い

研究開発型ベンチャーについては活躍の場として相性が良い。 研究内容と合致したスタートアップがあれば、親和性は高い。 博士という学位が相性が良いのではなく、相性にはその個人が「自 律的」であることのほうが重要

● 自ら事業構想する裁量の大きいビジネス

- 博士課程の研究で立案、資金調達、実施、発表まで一通りを一人で行うのでベンチャーに必要なスキルは備わっているはず。
- IT等のスタンドアロン的ビジネスにおいては、裁量権が大きく、自ら構想できるという点では、博士号取得者が活躍できる可能性があることに同意する。
- 新規事業の企画構想から実現に至る取組みにおいて、その上流 に当たる企画構想部分については博士号取得者の活躍は期 待できる。

● 専門知識だけでなく経営の理解も必要

博士の専門知識はかなり狭いことが多い。

博士号をもつ人材はベンチャー経営においてプラスとなることは確かであるが、ベンチャー経営に必要な事業企画力やチーム統率力が備わっているかどうかは全く別の資質である。

● 修士号をもつ社会人の博士号取得ニーズ

- 論文を読みこなす力があれば修士で社会人経験のある人を採用 したい
- 修士号保持者を採用して、技術導出大学へ社会人として博士 号を取得させる方が事業運営・研究開発に向いているのでは ないかと考え、今年から社員の博士号取得を推進し始めた。
- 社会人ドクター制度として、勤めながら博士課程に所属することを 想定している。研究開発分野なので、論文を書くネタなども多 く、相性が良い。

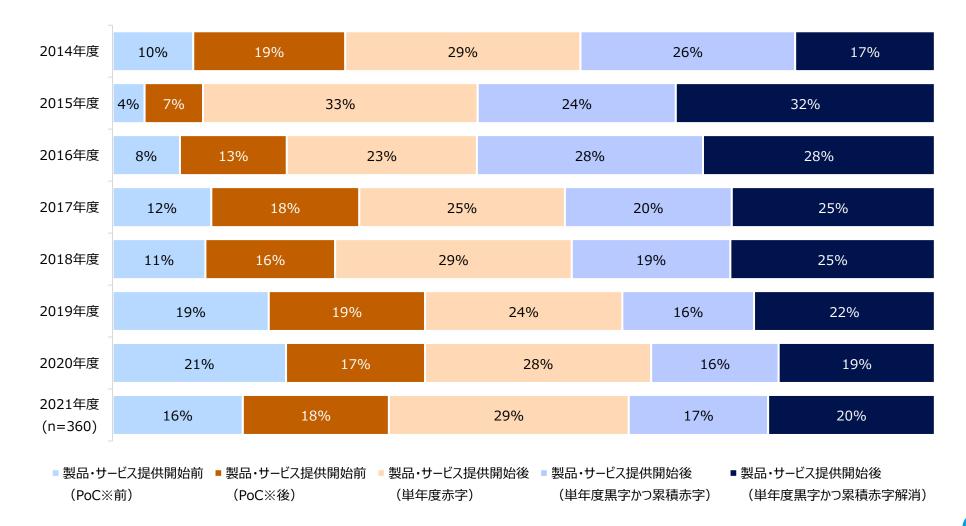
3.4 大学発ベンチャーの事業ステージ別分析

3.4.1 事業ステージ



- DBJ _{株式会社}価値総合研究所
- 2021年度においては、事業ステージは、「製品・サービス提供開始後(単年度赤字)」の企業が29%と最も多く、次に「製品・サービス提供開始後(単年度黒字かつ累積赤字解消)」が20%と続く。
- 過年度と比較すると、「製品・サービス提供開始前」の割合が減少した。

事業ステージ別企業数 (n=350)



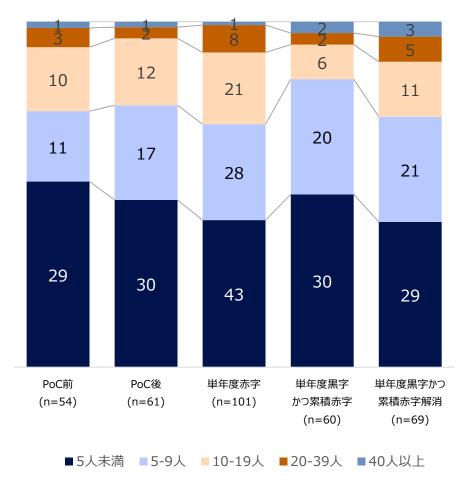
3.4.2 事業ステージごとの正社員数・創業年



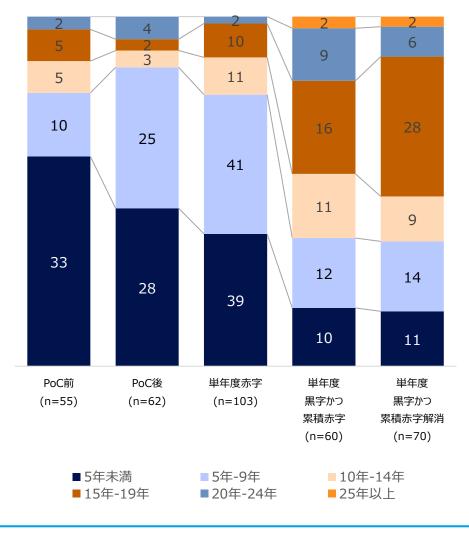
株式会社価値総合研究所

- 事業ステージ別に従業員数の違いはみられない。
- 事業ステージ後半(単年度黒字かつ累積赤字)に到達しているのは、設立から10年以上の企業が多い。

事業ステージ別従業員数(n=339)



事業ステージ別創業年(n=350)



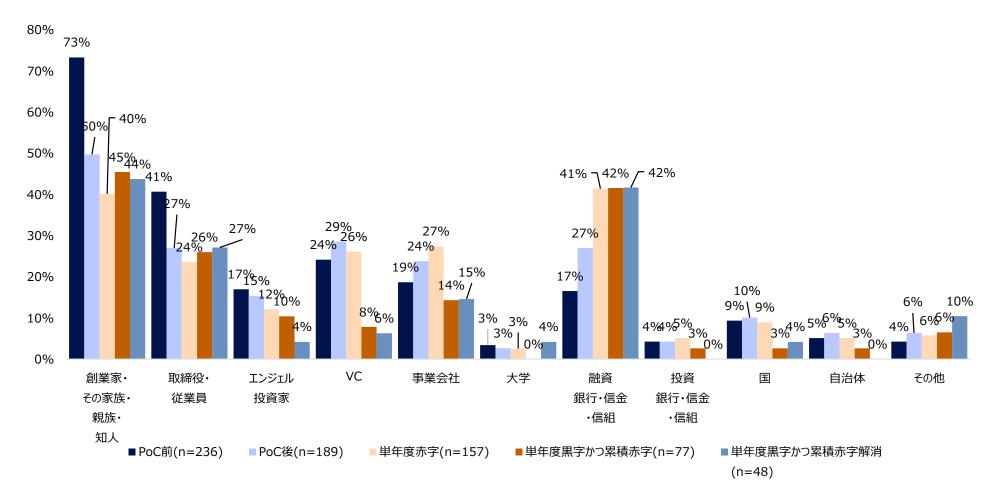
3.4.3 事業ステージごとの資金調達先



株式会社価値総合研究所

- 資金調達先は「創業家・その家族・親族・知人」が全ステージで上位。
- ステージ前半は「取締役・従業員」や「VC」からの投資、ステージ後半は金融機関からの融資が目立つ。

現在までの資金調達先(n=322)

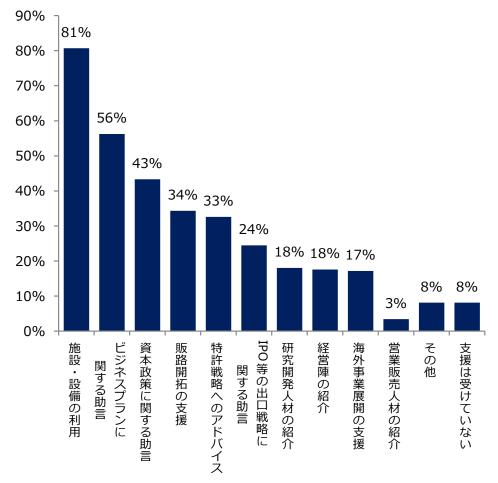


3.4.4 国・自治体・大学・VCからの効果的支援について

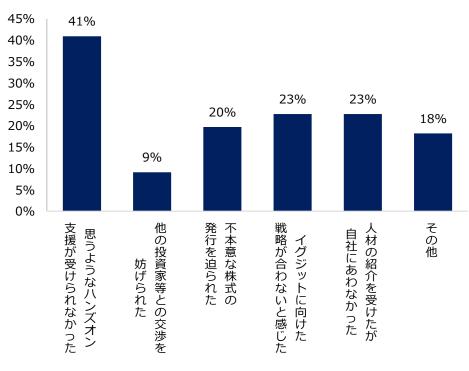


- 効果的な支援としては「施設・設備の利用」、「ビジネスプランに関する助言」が役に立ったとの回答が多い。
- VCとの関係においては「思ったようなハンズオンが受けられなかった」といった回答がみられた。

資金提供以外の支援のなかで役に立ったもの(複数回答、n=322)



ベンチャーキャピタルとの関係における困りごと(複数回答、n=66)



(自由意見)

- 創業者が優越的立場の濫用で不利な状態にある
- VCから有形・無形の支援を受けてとても助かっている
- 事業の途中で簿価での株式買取をさせられた:投資額全額
- 考えが合わないことをいつまでも問いかけられる
- 必要以上の形式的な事前承認手続を強いられ煩雑

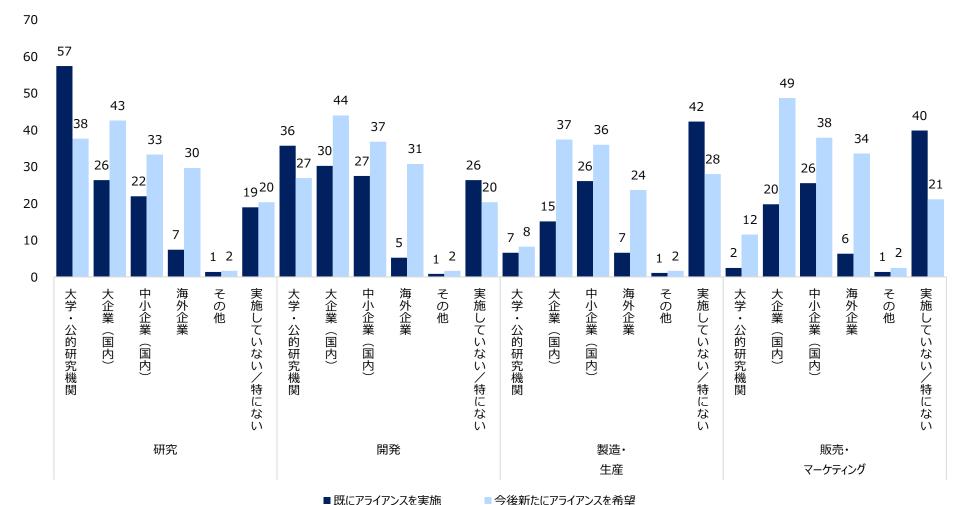
3.4.5 大学発ベンチャーにおけるアライアンスの状況



株式会社価値総合研究所

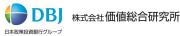
- 現在、研究や開発では「大学・公的研究機関」とのアライアンス実績があると回答した企業が多い。
- 今後の意向として、どの工程においても「大企業(国内)」、「海外企業」とのアライアンスニーズが高い。

大学発ベンチャーにおけるアライアンスの状況(複数回答、n=364)



4.ヒアリング調査

4.1 ヒアリング調査の概要



●ヒアリングの目的

博士人材の活用実態や、今後のニーズ、大学・企業双方からの支援策などを確認

●ヒアリング対象

- 大学 産学連携、アントレプレナー教育担当(1校)
- ベンチャー 博士人材の活用について特徴がある回答を実態等調査にて確認した企業(4社)
- 4業種 バイオ、ハードウェア、医療機器、創薬

●ヒアリング項目

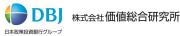
(大学向け)

- 博士人材への就業支援実態、企業とのマッチングなど取組について
- 学内でのアントレプレナー教育の状況について
- 博士人材の近年の採用過程、苦労すること
- 今後の展開、目論見 (ベンチャー向け)
- 博士人材の活用実態、博士号をもっていることの意味付け
- 採用方式、大学や人材紹介会社等との連携、苦労すること
- 今後の政策等に期待すること

● 実施方式

オンライン

4.2 ヒアリング結果



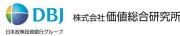
● ベンチャーに博士号取得者が必要な理由

- 海外の企業と連携するにあたり、博士号をもっていないと話し合いにならない状況。ベンチャーの場合は少人数で世界を相手に新しいビジネス展開を行っているので、英語での意思疎通はもちろん、PhDが非常に重要な要素(バイオ)
- ベンチャー企業が海外展開するにあたっては、経営陣に博士人材がいることが必要不可欠(バイオ)
- 特定のシステムのノウハウを蓄積して物質を開発するため、バックグラウンドが必要(創薬)
- 一定の知識があり、研究に対するアプローチの仕方が出来上がっているので、学部卒や修士卒とは違うパフォーマンスが期待できる。(医療機器)
- 企業の安定性には問題はあるが、一流のスタッフと仕事ができるベンチャー企業に魅力を感じる博士ホルダーは増えていると感じている。大企業であれば、たとえば博士ホルダーでも最初の5年は新入社員扱いであるが、ベンチャーの場合は、ある程度、仕事が任かされる。その意味で、ベンチャーを志向する人材は増えている。(医療機器)
- 研究室の成果をすぐに社会貢献につなげ、なおかつ早くお金を稼いで所属する博士人材の生活を支えるべく起業した会社。 働きながらアカデミックな業績を積めるし、ビジネスニーズにアンテナを張って研究テーマを考えられ、結果的に研究に没頭できる。 (ハードウェア)

● 国内での博士号の位置づけ

- 日本のビジネスにおいては、PhDの位置づけは低い。ポスドクも研究では優秀であるが、ほとんどビジネスを知らない。日本の大学ではビジネス面や起業・イノベーションに必要な教育をしていない(創薬、バイオ)
- 就職課には企業からのニーズは昔からあるものの、博士学生に直接的に伝えられていなかった。教員の意識も近年変わってきたので、博士人材のニーズは今後さらに見える化できると考える。(大学)
- 社会経験のないPhDは研究畑のままビジネスの世界にくるので、精神的につらいかもしれない(バイオ)
- 民間経験のない博士人材は、売れる商品を作るのが苦手だと思う。いろんなキャリアを積むとよい。ダブルメジャーや研究の間 に社会経験を挟むなど、マルチな人を求めている。(創薬、バイオ、ハードウェア)
- 起業したい人は多いが、ビジネスを知っている人と組まないので苦しみがち。そこをサポートしたい。(大学)

4.2 ヒアリング結果



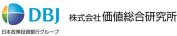
● 採用ルート

- 関連大学の研究室から紹介(バイオ、創薬、ハードウェア)
- 若手であれば入社後に博士課程の受講を求め、PhD取得費用をサポートしている。(バイオ)
- アカデミーとベンチャーを繋ぐ人材が必要。各大学にはURAが存在するが企業の退職者が多いことから、その企業の事情には 精通しているが、起業経験者は少なく、起業等の経験が少ない。このため、サポートの範囲が限られてくる(バイオ)
- インターンは2週間の短期間でも刺激を受けてくるので学生にとっては意義のある制度だと思う。ただし、ベンチャーがインターンを採用することには色々な制約がある。コスト負担が伴うと難しい。(創薬)
- 9割が知り合い。先日初めてJRECINで採用した。エージェントはニーズが合わなかった。(医療機器)
- 研究室で特命助教として雇ってしばらく様子をみて、マッチする人は会社にスカウトする。(ハードウェア)
- アントレプレナー教育のなかでハンズオン型セミナーとして学外メンターをつけている。(大学)
- D1のときから研究型インターンシップを共同研究として実施。マッチングプールを広げていきたい。(大学)

● 求めている人材像

- プロジェクトリーダーがほしい (バイオ)
- 博士課程を修了したばかりではなく、研究開発業務を経験したポスドクを求めている(創薬)
- 戦略事業開発や生産・調達実務に造詣が深いマネージャーレベルを必要としている。一般社員では、技術研究開発、マーケティング・営業、海外展開、生産・調達実務に造詣が深い人材を必要としている。起業経験者がほしい。(創薬)
- マネジメント人材には博士号まで求めないが、業界に精通した人がほしい。(創薬)
- 経営人材は欲しいが、30代など仕事がどんどんできるようになり人脈も広がっている世代は、子育てや住宅ローンなどの問題でベンチャーには転職しづらい。反対に、子育てが一段落ついている50代は安定よりやりがいを求めて転職してくる。ただし、50代で初めての社長ができるかというと荷が重いような感じがして、そこのマッチングの一定の難しさがある。(医療機器)

4.2 ヒアリング結果



● 博士人材の活用方策、国に期待すること

- バイオの知財は目利きできる人がおらず死蔵されている。アメリカの特許事務所はPhDがたくさんいる。日本では代表研究者に全ての負荷がかかってしまい、研究に没頭できない状況もある。それが解消されれば、もっと様々なアイデアがでて社会実装する機会も増えてくる(バイオ)
- MBA所有者がサイエンスに造詣が深くなることは難しいが、科学者が経営を知ることは難しくはないので、そのあたり総合的な 人材育成の国家プランが必要ではないかと思う。(創薬)
- 人材の流動性が増すような施策も必要。そこで問題となるのが、給与面とキャリアに空白が生じることに対する心配だ。そこが 根本的に解決しないと人の流動化は難しいかもしれない。(創薬)
- インターンシップを採用したい企業にとっては便利だと思うが、企業側のメリットを示さないと受ける企業は多く生まれない。インターンシップ補助金などで企業サイドに支援があれば、取り組みやすくなる。(医療機器、大学)
- 元来生活費に困窮する博士人材が多かったが、ここ1-2年で支援が増えたため研究しやすい環境になった。ベンチャー側にも 支援をすることで、博士人材とベンチャーをよりマッチングさせやすくなる。(大学)
- ジョブ型採用にも注目している。(大学)
- ・ 委員会などで若い先生を呼んでほしい。40歳前後の若手博士人材と、省庁の課長補佐クラスをつなげたい。かならず国のためになる。展示会などで国が設けるブースに大学発ベンチャーを呼んでくれれば、その場で最新情報をPRするので、活躍の場をつくっていただけたり、公的で小規模な賞レースをたくさんやってほしい。(ハードウェア)

5.大学発ベンチャーの課題分析

5.1 大学発ベンチャーにおけるコロナ禍の影響に係る分析



株式会社価値総合研究所

- コロナ禍の影響について、昨年との比較を事業ステージ別にみると、前半ステージの企業について、資金調達の面では昨年と変化がなかったものの、施設利用・他者連携の面でマイナス面の影響が大きいとの回答が目立った。
- これは、コロナ禍の影響で大学内施設のラボに入れず、研究活動がストップしてしまう影響が大きい。アンケート自由意見についても実験動物を処分せざるを得ない、などの記述が確認された。
- 単年度赤字の企業については、投資の面で、ほかのステージと比較してプラス面の回答率が低く、また、事業計画においてマイナス 面の影響が大きい、に回答率が高い。
- 後半ステージは融資の面でプラス回答の割合が前半ステージよりも多い。これは前問の、製品提供開始後から融資を受けられる ためと考えられる。
- 最終ステージの企業についても、投資の面でマイナス面の影響が大きいと回答している企業が他のステージよりも際立っているものの、融資・人材についてはマイナスの面が0%とある。アンケートには各種コロナ対策の給付金・無担保融資等には助かった、との記述もあった。
- 事業計画については他の分野と比べて分散しており、個社毎の事情で大きく異なるものと推察される。

事業ステージ別コロナ禍の影響について昨年との比較

	投資			融資			人材			事業計画			施設連携	支援	
	プラス	変化なし	マイナス												
製品・サービス提供開始前(PoC※前)	10.53%	78.95%	10.53%	5.26%	89.47%	5.26%	0.00%	89.47%	10.53%	10.00%	65.00%	25.00%	10.00%	35.00%	55.00%
製品・サービス提供開始前(PoC※後)	16.13%	61.29%	22.58%	6.90%	86.21%	6.90%	3.23%	90.32%	6.45%	6.67%	56.67%	36.67%	6.25%	18.75%	75.00%
製品・サービス提供開始後(単年度赤字)	2.22%	66.67%	31.11%	13.04%	67.39%	19.57%	10.20%	67.35%	22.45%	20.00%	44.00%	36.00%	22.45%	30.61%	46.94%
製品・サービス提供開始後(単年度黒字かつ累積赤字)	12.50%	68.75%	18.75%	23.53%	70.59%	5.88%	17.65%	82.35%	0.00%	31.25%	56.25%	12.50%	5.56%	38.89%	55.56%
製品・サービス提供開始後(単年度黒字かつ累積赤字解消)	5.56%	66.67%	27.78%	27.78%	72.22%	0.00%	27.78%	72.22%	0.00%	21.05%	68.42%	10.53%	5.88%	41.18%	52.94%

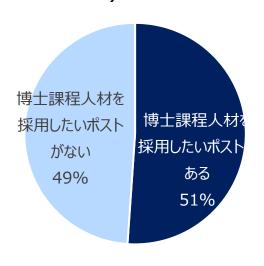
赤:表全体の上位10% 青:表全体の下位10% n値:各設問回答者数

5.2 博士人材へのニーズに関する分析

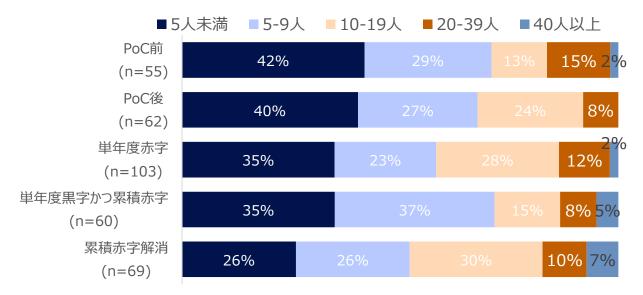


- 株式会社価値総合研究所
- ベンチャーによる博士人材ニーズは全体の51%と高い。なかでもニーズが高いポストはCTO、技術研究開発マネージャーおよび一般社員であった。
- 事業ステージ別にみると、いずれも前半のステージに集中している。前半ステージの企業は40%以上が従業員5人未満の小さな企業であり、求められる人物像としては、ある程度幅広い範囲の業務遂行が期待される。

博士人材を採用したいポストの有無 (複数回答、n=364)



事業ステージ別授業員数分布



事業ステージ別 博士人材ニーズ抜粋		博士人材ニーズ			
	N	СТО	R&Dマネジャー	R&D	全体
1. 製品・サービス提供開始前(PoC前)	55	16%	44%	33%	51%
2. 製品・サービス提供開始前(PoC後)	62	32%	35%	24%	60%
3. 製品・サービス提供開始後(単年度赤字)	103	21%	32%	29%	54%
4. 製品・サービス提供開始後(単年度黒字かつ累積赤字)	60	17%	25%	20%	42%
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)	70	23%	20%	20%	41%

5.3 大学からの経営人材確保支援

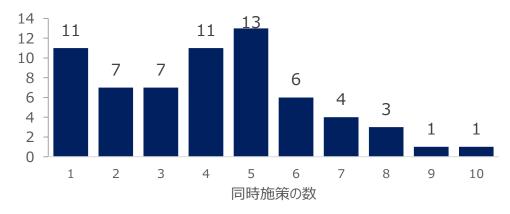


● 施策は組合せて講じられる場合が多く、5つ程度の施策を組み合わせる例が多くみられた。一方、単独実施の施策のうち、実際の経営人材確保に至った事例は「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い。

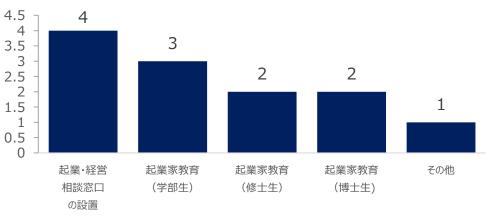
経営人材確保に至った機関が、講じていた施策の種類

	実施数	確保数	割合
起業家教育 (学部生)	86	26	30%
起業家教育 (修士課程学生)	68	24	35%
起業家教育 (博士課程学生)	50	15	30%
大学研究者による兼業の推進	30	12	40%
起業・経営相談窓口の設置	90	30	33%
客員起業家制度の活用	3	0	0%
サーチファンドの活用	2	1	50%
経営人材プールの構築	4	3	75%
ベンチャーキャピタルとの連携	46	7	15%
金融機関との連携	54	8	15%
人材紹介会社との連携	10	3	30%
マッチング支援	10	2	20%
インターンシップの推進	13	2	15%
その他	20	9	45%

経営人材確保に至った機関が、講じていた施策の種類



単独の施策で経営人材確保に至った事例





株式会社価値総合研究所

● 博士人材の採用・活用状況のまとめ

		長所	留意点	解決策
採用	・リファラル (職員の友人等 紹介)	・ベンチャーならではの雰囲気に合う か事前にチェックしやすい・博士の友達は博士がおおく、一定 の品質が担保される	・専門分野がばらけた集団でないと、 業務分担が難しくなる	・他の方法と併用する
	・研究室の紹介	・業務に必要な技術力が担保されて いる	・専門分野には強いが、マルチタスクが求められるベンチャーにおいて求められる人物像と乖離がある・教員の意識によって情報量が左右される	・教員の意識改革 ・キャリアセンターとの連携 ・院生・ポスドクであっても横のつながりを持つ
	・インターンシップ・アルバイト	・就活市場が始まる前に有望な若手 をキープできる ・学生には短期間であっても刺激的	・ベンチャーにコストがかかり、頻繁に は受け入れることが難しい ・情報が散乱してリーチしづらい	・キャリアセンター等機関やJREC-IN 等DBをプラットフォームとして情報を 集約し、マッチング確立を上げる
	・JREC-IN Portal等DB	・無料 ・民間人材サイトと連携し、今後人 材プラットフォームとなる可能性あり	・規模を拡大している途中	・他の方法と併用する
活用	•技術担当	・専門分野とマッチする場合、技術・ 知識共にハイレベル ・研究活動にはトランスファラブルスキ ルが多く、幅広い業務に応用できる。	・専門分野以外の知識が疎く、集団活動に向いていないように勘違いされる・一般的なリクルーティングサイトやエントリー方法で評価されづらい	・適切なマッチング ・インターン等外部との研究室外との 接触を増やし、ビジネス上の会話に 慣れる
	・経営人材	・課題設定、情報収集、仮説検証、 の一連の流れが身についているため プロジェクトマネジメントも可能	・専門分野とビジネスの距離があり、 経営の知見が足りない場合がある	・MBA取得などダブルメジャーを目指 せる支援
	・博士号ブランド	・海外とのやり取りもPhDがいるとス ムーズに進む	・国内では海外ほどの評価を受けない	・ビジネスサイドでPhDだからこそでき る業務にチャンスを見出す

5.5 大学における博士人材への支援



- ヒアリング調査によると、近年大学では博士課程・ポスドクへの生活支援を強化。同時にキャリア教育の一環で、起業も見据えたアントレプレナー教育やインターンのマッチング、メンターをはさんだキャリア教育など数多く打ち出している。
- 博士人材を探す企業側にも認知を広げ、プラットフォーム機関として機能させることを目指す。
- 学生・ポスドクと企業のマッチングとしてはインターンを短期でも実施できることが望ましいが、企業側の負担も大きい。博士人材の支援策の一環として、インターン実施企業への補助金などがあることで、支援は加速する。

5-10年前の 博士学生



大学キャリアセンター マッチングプラットフォーム



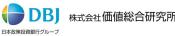


博士人材を探す

企業

アンケート調査票

【参考】大学発ベンチャー設立状況調査 調査票



令和2年度 大学発ベンチャー設立状況調査について

本調画(令和3年度「大学発ベンチャー設立状況調画」)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、 成長要国の分析や必要な支援策等の検討を行う予定です。ご多用中域に恐れ入りますが、本調面の主旨をご理解い ただき、ご協力下さいますようお願い申し上げます。

本調査は、令和3年度産業技術調査事業「イノペーション創出を目指した事業会社からの事業切出し手法及び大学 発ペ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価値総合研究所が実施いたしま 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
- ・ペンチャー企業に対する実態調査アンケートの送付
- ・科学技術・学術政策研究所(NISTEP)による大学発ペンチャーへの若手人材調査アンケートの送付
- ・次年度における本調査の事施

【貴団体の情報】

貫団体名 (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	株式会社価値総合研究所 パブリックコンサルティング第2事業部 担当:山下 univ-startups@vmi.co.jp ※テレワーク体制となっているため、メールでお聞い合わせください。折り返しお電 語等で対応させていただきます。ご協力の程よろしくお願いいたします。
提出先	univ-startups@vmi.co.jp
締切り	令和3年11月30日 (火)
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

ご回答いたださたいセルにオレンジの罫線を入れています。ご協力の程お願いいたします。

1. 貴機関と関連する大学発ベンチャーの情報把握(※必須回答)

本調査では、以下の事項を把握したいと考えております。

下記①~⑤に該当する貴機関と関連する企業の情報把握についてお聞かせください。

①令和3年1月1日以降に設立された大学発ベンチャー

□ 15.特に経営人材確保のための支援は行っていない

- ②令和2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
- ②(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
- ⑤(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)企業情報の変更がない企業

2-1. 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(※必須回答)

- ・大学発ベンチャーにおいては、教職員が経営を担う例が多く見られますが、これまでの調査において、教職員による事業運営の困難さも指摘されています。

1.起業家教育(学部生)	
2.起業家教育(修士課程学生)	
3.起業家教育(博士課程学生)	
4.大学研究者による兼業の推進	
5.起業・経営相談窓口の設置	
6.客員起業家制度(Entrepreneur in Residence)の活用	
7.サーチファンドの活用	
8.経営人材プールの構築	
9.ベンチャーキャピタルとの連携	
10.金融機関との連携	
11.人材紹介会社との連携	
12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	
(具体的に:)
13.ベンチャー企業でのインターンシップの推進	
14.その他	
(具体的に・)

【参考】大学発ベンチャー設立状況調査 調査票

□ 1.起業宗教育 (学部生) □ 2.起業宗教育 (修士課程学生) □ 3.起業宗教育 (修士課程学生) □ 4.大学研究者による 事業の推進 □ 5.起業・経営相談窓口の設置 □ 6.客員起業家制度 (Entrepreneur in Residence) の活用 □ 7.サーチファンドの活用 □ 8.経営人材プールの構築 □ 9.ベンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	2 - 2.上記で実施した取組のうち、実際に大学発ベンチャーにおける経営人材の確保(1人以上) につながった取組を教えてください。(任意回答)
□ 3.起業家教育(博士課程学生) □ 4.大学研究者による募業の推進 □ 5.起業・経営相談窓口の設置 □ 6.客員起業家制度(Entrepreneur in Residence)の活用 □ 7.サーチファンドの活用 □ 8.経営人材プールの構築 □ 9.ベンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 1.起業家教育(学部生)
□ 4.大学研究者による素菓の推進 □ 5.起業・経営相談窓口の設置 □ 6.客員起業家制度 (Entrepreneur in Residence) の活用 □ 7.サーチファンドの活用 □ 8.経営人材プールの構築 □ 9.ベンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 2.起業家教育(修士課程学生)
□ 5.起業・経営相談窓口の設置 □ 6.客員起業家制度 (Entrepreneur in Residence) の活用 7.サーチファンドの活用 □ 8.経営人材プールの構築 □ 9.ベンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 3.起業家教育(博士課程学生)
□ 6. 客員起業家制度 (Entrepreneur in Residence) の活用 □ 7. サーチファンドの活用 □ 8. 経営人材プールの構築 □ 9. ペンチャーキャピタルとの連携 □ 11. 人材紹介会社との連携 □ 12. 経営人材と大学発ペンチャーのマッチング支援	□ 4.大学研究者による兼業の推進
□ 7.サーチファンドの活用 □ 8.経営人材プールの構築 □ 9.ベンチャーキャピタルとの連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 5.起業・経営相談窓口の設置
□ 8.程宮人材プールの構築 □ 9.ペンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.程宮人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 6.容員起業家制度(Entrepreneur in Residence)の活用
□ 9.ペンチャーキャピタルとの連携 □ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.程営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	ロ 7.サーチファンドの活用
□ 10.金融機関との連携 □ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.経営人材と大学発ペンチャーのマッチング支援	□ 8.経営人材プールの構築
□ 11.人材紹介会社との連携 □ 12.程宮人材と大学発ベンチャーのマッチング支援 (具体的に:) □ 13.ベンチャー企業でのインターンシップの推進 □ 14.その他 (具体的に:) □ 15.特にない 3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・ 貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)をご存じでしたら、以下の回答頼にご記入ください。 ・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対しては、弊社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。 1 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している	□ 9.ベンチャーキャピタルとの連携
□ 12.程宮人材と大学発ベンチャーのマッチング支援	□ 10.金融機関との連携
(具体的に:) □ 13.ペンチャー企業でのインターンシップの推進 □ 14.その他 (具体的に:) □ 15.特にない (具体的に:) □ 15.特にない 3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について (任意回答)・	□ 11.人材紹介会社との連携
□ 13.ベンチャー企業でのインターンシップの推進 □ 14.その他 (具体的に:) □ 15.特にない 3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・ 貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)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対しては、弊社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。 1 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している	□ 12.経営人材と大学発ベンチャーのマッチング支援
□ 14.その他 (具体的に:) 15.特にない 3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・ 食機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)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対しては、野社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。	(具体的に:)
(具体的に:) 15.特にない 3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・ 貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)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対しては、野社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。	□ 13.ベンチャー企業でのインターンシップの推進
3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・ 貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)をご存じでしたら、以下の回答館にご記入ください。 ・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対しては、弊社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。 1 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している	□ 14.その他
3.博士課程学生を活用している大学発ベンチャー企業について(任意回答) ・	(具体的に:)
・ 食機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業 (3社まで) 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対しては、弊社(株式会社価値総合研究所)よりインタビューをご依頼する可能性がございます。ただし、ご回答いただいた全ての企業にご依頼するものではないことを予めご理解ください。	□ 15.特にない
ご理解ください。 1 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している	・貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業において、博士課程学生をインターンシップやアルバイトで受け入れている企業や、博士課程学生も含めて共同研究を行っている企業(3社まで)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。
1 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している	
博士課程学生を活用している	ご埋解ください。
	博士課程学生を活用している
2 大学発ベンチャー名	747 271 VIIII
博士課程学生を活用している	
大学発ベンチャーの特徴	2 大学発ベンチャー名
3 大学発ペンチャー名 博士課程学生を活用している	2 大学発ペンチャー名 博士課程学生を活用している
△字完ペノテヤーの符倒	2 大学発ベンチャー名 博士課程学生を活用している 大学発ベンチャーの特徴 3 大学発ベンチャー名

新型コロナ	ウイルス威染症に	よる大学塾ベンチャ	一企業への影響について	(任音回答)

・ 貴機関と関連のある大学発ベンチャー企業は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けていますか。プラスの影響・マイナスの影響含め、総じてどのような影響が生じているか、自由記述にてご回答ください。また、具体的に影響を受けているベンチャー企業がありましたら企業名もご記入下さい。

5-1.研究開発税制による研究開発費の税制優遇措置について(※必須回答)

- 研究開発税制の制度概要をご存知ですか。ご存知の場合、研究開発を行っている負機関のベンチャー企業に案内しておられるか、ご回答ください。
- 研究開発税制の制度概要は以下のとおりです。
- > 研究開発税制(一般型)は、企業が研究を行う際に研究開発費の一定割合を法人税額から控除できる。

>大学発ベンチャー等が研究開発税制(一般型)を利用する場合は、一般の企業に比べて、高い上限まで、一定の割合を法人税額から控除できる。

> 研究開発税制(オープンイノベーション型)は、企業が大学や大学発ベンチャー等と委託・共同研究を行う際に、研究開発費の一定割合を法人税額から控除できる。

その他具体	

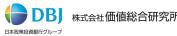
5-2.上記の質問に"02_"と回答した方にお伺いします。研究開発税制を案内しない理由があれば教えてください。(※条件付き必須回答)

6. 貴機関に関連する大学発ベンチャーについて (※条件付き必須回答)

- ・大学発ベンチャーのリストをご確認いただき、適宜更新・追加・削除をお願い致します。こちらから提示するリストは、昨年度調査結果をもとに作成しています。
- ・昨年関連ベンチャー数が30以上の機関、大学・高専以外の機関につきましては、回答方法について別途ご案内致します。

(関連する大学発ベンチャーの確認・追加)

https://viewer.kintoneapp.com/public/1a2b1ef2b396643fe1618162f5e22fdb#/



令和3年度「大学発ベンチャー実態等調査」

本調金は、大学ペンチャーの多条環境や成長に必要なニーズ等を把握し、秘密度条名における今後の支援第への反映を 目的として采施するものです。現いた日舎は、総計りな運動が指令行い結果を公表させていただくともに、個社のこ日舎内容 の一部は、複類計画をいただいた場合に関り、総務度条名「大学ペペンチャーデータペース」において情報条信させていただき ます。

一つきましては、お忙しいところ終に恐怖ですが、本アンケード網番の主旨をご理解の上、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

なお、本アンケー関係は、経済疾来省「イノベーション網出を目指した多条会社からの多条例出し手法及び大学会ベン チャーの実施等に関する調整の一環として、委託先である株立会社保施総合研究所が政施しております。表は関の目答につ ままして、総計権な運動分析を行い、結果を公表させていただをますが、データベースへの概載が乗渡目以外は提出の目答中 得が公表されることはありません(データベースへの非複載を希望された場合はこの限りではありません。詳細はアンケー指 条集をご参照ください。また、本調をのご目答内容は、文料料学者、料学技術・学術技術研究所(MSTEF)にも共有し、別途故 親しております「大学会ペンチャーを担き着手人材に関するアンケー指導を1と、総計処理、分析、報告者及び論文作 成に活用させていたださます。その原も、提供の目答内容が必要されることはごさいません。

[ご担当者保護新失]オ	に調金の内容について、お問い合わせ先をこ記入ください。
貴執名(必須)	
倒署・役職	
氏名(必須)	
電話番号(必須)	
E-mail(必須)	
連絡事項	

【食社の情報】 本副本のの目等の一部(ーデータベースへの搭載対象項目)は、複社名を明らかにした形で、大学条データベースに搭載して おります。非接載を希望する項目については、各種度項目接住ある「全接難」頭にキュックをご記入ください。 全項目を実接難としたい場合は、下記でキュックマークを選択してください。

□ 全ての項目を非構裁とします

イデータベースへの複製対象項目>

・関1、関3~関8の設度は、データベース掲載対象項目となります(各設度にもその意明記しております)。

<大学券ベンチャーデータベースについて>

・終済産業省では、本調査で得られた文学券ベンチャーの情報を基に、文学券ベンチャーデータベースを構築し、返用しています。

https://www.meti.ga.jp/paligy/innavation_garp/univ=startupsdb.html

・昨年展までにご回答項いた全条機には、昨年展時点の回答内容を記載させて頂いております。停止がある場合は、許正のうえ、返送下さい。

【同合・提出先に関する情報】

問合先	株式会社経施総合研究所 パブリックコンサルティング第2条条部 担当:山下、月間 Uminote,angusta200219vm.co.jp ※テレワーク体制となっているため、メールでお問い合わせください。ご協力の根よろしくお願い いたします。
提出先	univob enquete2021@vmi.ca.ip
特切り	令和4年1月31日(月)
経度省担当部署	経済産業省 産業技術環境局 技術振興·大学連機推進課 大学連機推進率

設闘に[任愛回答]とまるもの以外任め領回答です。ご協力の程。お願いいたします。

回答画面へ進む(間1)

表紙←

同1 食社の概要についてお伺いします。(2021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」欄に図マークを選択してください。なお、会社名欄を非掲載とする場合は、本アンケート内全項目をデータベース非掲載といたします。

(1) 基本情報

項目			非掲載
会社名	(フリガナ)		
会社名(英語)			
法人番号(13桁)			
住所			
代表者	役職		
	氏名	(プリガナ)	
	年代		
	性別		
連絡先	電話		
	FAX		
	メール		
ホームページ			
設立年月	年(西曆)	月	
資本金(円)	現在		
正社員数(名)	現在(役員含む)		
非正規社員数(名)	現在		
35歳以下の 社員数(名)	現在(役員、非正規社 員を含む。)		
売上高(円)	直近事業年度		
営業利益(円)	直近事業年度		
研究開発費(円)※	直近事業年度		
株式公開	株式公開の有無		
	新規株式 公開時期		
	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) 責社の主力製品・サービスの開産技術分野等について、下記の選択状から最も満てはまるものをひとつこ 選択ください。

項目		透択してください	非报载
主力製品・サービス <i>の</i> 関連技術分野等)		_
	10. その他の場合 具体的に		_
主力製品・サービス <i>の</i> 供給形態	5		_

(3) 景社が保有某仕利用する特許についてご記入ください。

项 目		回 答	目書		非报戰
特許 保有件数	[田内]	ft-	[海外]	件	
特許 出願件数	[田内]	rt-	[海外]	件	
他者からの特許に係 る独占的実施被	[大学から]	(#	[全衆等から]	件	_
コア検衛に関する特 終	文献養子		光 双 8		
ar	発明の名称			·	
	念明 春				

(4) 現在の資本機関をご記入ください。

全体で100%となるようにこ記入ぐださい。また、ストックオブションを発行している場合、ストックオブションも含めこ記入く 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本比率をご記入 ください。

項目		四内	海外	非报戦
1.	線案者		x	
2	録条者の 家族・根族・ 知人		5	
3.	取締役や復業員		5	
4.	エンジェル投資家(個人投資家)		5	
3.	ベンチャーキャピタル(事業金社系)		5	
e.	ペンチャーキャピタル(大学系)		5	
7.	ペンチャーキャピタル(本業会社系・大学系以外)		5	
8.	非 亲念社		5	
9.	銀行・信金・信報等		5	
10.	大学(大学TiOを含む)		5	
11.	₹Ø® (}		5	
	•	合計	Ж	

(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こ記入ください。

项目	日笠	非报 载
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各株」のみ、データベース搭載対象項目です。「主なインベスターの名株」はデータベースには搭載いたしませょ。

(6) 責付と大学との関係について、下記の選択状から最も満て仕まるものを一つご選択ください。

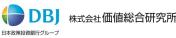
)	責社と大字との	関係たついて、下記の選択状から登も当て仕まるものを一つご選択ください。	
	大学との関係	選択性 1. 研究院果ベンチャー 1. 研究院果ベンチャー 大学で追談された研究成果に基づく物許や新たな検索・ビジネス平成を事象化する目的で新規に設立された研究成果に基づく物許や新たな検索・ビジネス平成を事象化する目的で新規に接立されたチャー 23. 共同研究ペンチャー ある事業を検討・保護させるため、放立3年以内に大学から検索搭載等を受けたベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学と思い関連のある学生ベンチャー 大学の実践を関連のある学生ベンチャー	未报 载
			_

(7) 責社に関連する大学・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
	大学		
	学部・学科・研究所] "
1	研究者氏名・役職		
'	科研费研究者番号] _
	researchmap		
	査社での役職]
	大学		
	学部・学科・研究所		
2	研究者氏名・役職		
2	科研费研究者番号] _
	researchmap		
	食社での役職		1
	大学		_
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		
3	科研费研究者番号		1 _
	researchmap		
	食社での役職]
	大学		_
	学部・学科・研究所		
	研究者氏名・役職		
4	科研费研究者番号		1 _
	researchmap		
	食社での役職		1
	大学		
	学部・学科・研究所		
_	研究者氏名・役職		
5	科研费研究者番号		1 _
	researchmap		-
	査社での役職		1

※科研要研究者番号は、「科学研究要助成事業チータベース(KAKEN)] (https://kaken.nii.ac.jp/) の研究者番号をご記入くださ 1、

※researchmapは、研究者情報が表示されるURLをご記入ください。(例:https://researchmapjp/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。



本調査における大学発ベンチャーの定義

本調査では、下記の5つのうち1つ以上に当てはまるベンチャー企業を「大学発ベンチャー」と定義しています。NPO法人、一般社団・財団法人や個人事業主等を含み、海外に設立されたものも対象としています。例年の調査から定義は変わっておりませんが、お問合せが多かったことから、補足事項を記載するとともに、文部科学省が実施する「大学等における産学連携等実施状況調査」(以下「文科省調査」という。)の定義(※本頁下部を参照)との対応関係もお示ししております。

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。

※文科省調査の定義では「(1)特許による技術移転」、「(2)特許以外による技術移転(又は研究成果活用)」が該当。

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。

※設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。なお、文科省調査の定義では「(4)その他の関係」の例示として記載されている企業と共同設立したベンチャー等が該当。

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。 ※設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。なお、文科省調査の定義に、該当する区分 はない。

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。

※現役の学生が関係する(した)もののみが対象。なお、文科省調査の定義では「(3) 大学等からの 人材移転」のうち、(現役の) 学生等がベンチャーの設立者となったり、その設立や設立後に深く関 与するなどした起業が該当。

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。

※文科省調査では該当しない場合でも、各大学が「深い関連がある」と判断した場合は計上可能。なお、文科省調査の定義では「(3) 大学等からの人材移転」のうち、教職員・研究職員・ポスドク(教員職等)が、退職してから1年以内にベンチャーの設立者となったり、その設立や設立後に深く関与するなどした起業、及び「(4)その他の関係」の例示として記載されている大学等が組織的に関係している場合(自大学で認定しているベンチャーなど)が該当。

(参考) 文科省調査の定義

「大学等における教育研究に基づく技術やビジネスアイデアをもとにして新たに設立した企業」を指すものとし、NPO法人は除きます。

具体的には、下記の4つの区分のうち、1つ以上に該当するものを指します。

(1) 【特許による技術移転】

大学等の教職員・研究職員・ポスドク (教職員等)、学生・院生 (学生等)を発明人とする特許をも とに起業

- (2) 【特許以外による技術移転(または研究成果活用)】
- (1) 以外の大学等で創出された研究成果または習得した技術に基づいて起業

(3) 【大学等からの人材移転】

大学等の教職員等、学生等がベンチャーの設立者となったり、その設立や設立後に深く関与したりするなどした起業

※現職の教職員、学生等が関与したものに加え、教職員等、学生等が退職、卒業した場合については、当該ベンチャー設立までの期間が1年以内の事例に限り含みます。

(4) 【その他関係】

上記 (1) ~ (3) のほか、大学等が組織的に関係している場合 (自大学で認定しているベンチャーなど) や、共同研究等をきっかけにしたジョイントベンチャーなど

問1← .

同2 新型コロナウイルスは決変の影響について、お何いします。

(1) コロナ何で、夏社の資金調施状況に仕どのような変化がありましたか。調施即駆について「表資」と「願資」を区別する形で、満て仕まるもの主人工に加豆一か世景化して代さい。また、昨年(2020年)と比べた今年(2021年)の影響の変勢をかついても選択技よりご目答ください。

_(投資)		
项目	当てはまるもの すべてに重マーク	対昨年比
1. 劉連先機械との機械が載しくなった		
2 副連続計が止まった		
3. 劉進予尼が見送られた		
4. 予定額連額が下がった		
3. 予定とおりの調楽を行った(コロナ禍の影響はなかった)		
6. 予定調連額が上がった		7
7. 新規副連が決まった		7
8. 震連仕予定していなかった		7

現日	当てはまるもの すべてに■マーク	対昨年比.
1. 顕現先機構との機械が載しくなった		
2 副連続計が止まった]
3. 顕遠予定が見送られた]
4. 予定額連続が下がった		1
3. 予定とおりの調達を行った(コロナ禍の影響はなかった)		1
6. 予定額連続が上がった		1
7. 新規副連が決まった		1
8. 顕現は予定していなかった		

(2) コロナ橋で、景社の人材店用状型に住どのような変化がありましたか。当て仕まるもの全てに無マークを選択して代きない。また、昨年(2020年)と比べた今年(2021年)の影響の変化についても選択族よりご目答ください。

QB	当てはまるもの すべてに■マーク	対昨年比
1. 気存人員の削減を行った		
2 新規採用を停止した		1
3. 人材模得ルートからの採用が繋しくなった		1
4. 採用予定を見送った		1
3. 採用予定人数を減らした		1
6. 予定とおり採用した(コロナ後の影響はなかった)		1
7. 採用予定人数を増やした		1
 新規採用が決定した 		1
9. 採用の予定はなかった		1

(3) コロナ禍で、食社の予定計画に住どのような変化がありましたか。当て仕まるもの全てに無マークを選択してください。

また、昨年(2020年)と比べた今年(2021年)の影響の変化についても選択肢よりご目答ください。

QB	当てはまるもの すべてに重マーク	対昨年比.
1. 気存事業領域からの撤退を検討した		
2 気存事象領域からの撤退を決定した		
3. 新規本条領域への激出を検討し始めた		
4.新規本条領域への激出を見送った		
3. 新規本条領域への激出を決定した		
9. 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		7
% 変化なし(コロナ禍の影響はなかった)		7

(4) コロナ領で、馬歌(研究馬歌やインキュペーション馬歌等)の利用や絶者との延携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買ってりを選択してください。 また、昨年(2020年)と比べた今年(2021年)の姿勢の変化についても選択肢よりご目答ください。

Q B	当てはまるもの すべてに■マーク	対昨年比
1. 施設が一時時に開鎖された		
2.施設の利用が制限された		
3. 施設の利用の制見はなかった(コロナ禍の影響はなかった)		
4. 勉強会や相談会などの情報交換イベントが減った		
2. 勉強余や相談余などの情報交換イベントはオンライン化し置らなかった(コロナ禍の影響はなかった)		
& オンラインでの関係が一般化し、勉強金や相談会などの情報文機 イベントが増えた。		
7. 出資を募るイベントが減った		
8. 出資を募るイベントはオンラインをし困らなかった(コロナ禍の修 琴はなかった)		
9. オンラインでの関係が一般化し、出資を募るイベントが増えた。		

(5)	【任葉目告】その他、コロナ街の影響があれば、こ自由にお書きください。

>₩3

間2+-1

8	責性の	人有活用	・伊川水之に	ついており	いします。
---	-----	------	--------	-------	-------

(1) 美社の投資等について何います。現在の下記の投撃・投資を担っている方の過去の長足について、 鎖当するものすべてに量マークを選択してください。 また、そのうち最終を是たついてロマークをご選択ください。

esonte	CEO	сто
大学・公園研究機関の在務者		
1-1学學生		
1-2條主生		
1-8博士生		
1-4教育員、研究者		
2.企業の概义度	<u> </u>	
2-1大企業(長分寮)		
2-2大企業(異分聚)		
2-8中小佐集(長沙寮)		
2-4中小佐集(異分寮)		
8.企業の核特者· 研究者		
8-1大企業		
8-2中小佐集		
4.企業の経業員(技術者・研究者・転送限以外)		
5.全承發閱·核交發閱		
6. ද ගම		
7.存在しない		

回答してください。

※「大仏集」とは、以下の条件を演たす仏集を作し、下記に該当しない仏集は、「中小仏集」とみなします。 製造・建設・理論・その他の象技: 党本会8位円以上かつ後集員800人以上

海史集: 党本会1位円以上かつ従集員100人以上

サービス集: 資本全5,000万円以上かつ従業員100人以上

小売集: 資本会5,000万円以上かつ経業員50人以上

(2)【任意国务】 現在の表見について、徳田寺あるいは留多寺の居住地・所属寺について乗えてください。 趣意の缺当者がいらっしゃる場合は一番あて仕まるもの、同型当て仕まる場合はより直差のものを選択してください。 (復登の選択鉄が当て仕まる場合に仕、選択鉄の中でもっとも上にある選択鉄を選択してください。)

leonite .	B答を規模	3. その他8四の場合具体的に
無災支任者(GEO)		
执行支任者(GGG)		
对移支任者(GFO)		
核術開発責任者(CTO)		
软件投資		

(2) 支社が、現在に至るまでに参奨となった人材について何います。依郷・分野ことの人材機将に関して喰当するものをひとつ選択してください。 また、御多メンバー以外で、夫社の多多を発化しまたって使用した人材の保存ルートについて論当するものすべてた国マークを選択してくださ

い。 今日 5年 8年 8年 1 - 1 - 7年 9年 1 - 5年 7年 まるから、日春当了仕まる場合仕より直走のものを選択してください

2鎖当者がいらっしゃる塔台	させ一番あて仕まろも4	5、同型当て仕	まる塔	合性人	9E.E	ot.	を表す	えしてく	たさい				
₩	独得状況を摂収 1. 独得できた 2. 多条だったが発得できなり 3. 独得対象ではない	りった	関係の知人・女人	社内 メンバト の紹介	大学からの紹介	取引史等の関係者	自牧HPでの养集	イベント等	人材資政、紹介会執	v c からの な 介	מוסו	その他	いき なり は (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1)
無災支任者(CEO)													
执行支任者(CCC)													
対移支任者(CFO)													
软外投資													
マーケティング・紫泉													
\$B·中集其去													
海外展開													
生度·丽兹奥谷													
バックオフィス(解答・人事等)													
バックオフィス(妹後・知知)													
バックオフィス(対答・妖な)													
マーケティング・紫泉													
線略· 中集開表													
海外展開													
生度·調益典務													
技術研究開発													
バックオフィス(解答・人事等)													
バックオフィス(妹後・知知)													
バックオフィス(対後・無理)													
	概案支柱者(CEOI 技術支柱者(CEOI 技術支柱者(CFOI 技術技術を持てFOI 技術技術を持てFOI 技術研究 対象を開発 本庭、調波典容 技術研究 月分 バッカオフィス(教容・共事制 バッカオフィス(教容・共事制 バッカオフィス(教容・共事制 大ッカオフィス(教容・共事制 大ッカオフィス(教容・共事制 本庭、調波典容 技術研究 月分 本庭、開放典容 技術研究 月分 大のカオフィス(教容・大事制 大のカオフィス(教容・大事制 大のカオフィス(教容・大事制 大のカオフィス(教容・大事制 大のカオフィス(教容・大事制 大のカオフィス(教容・大事制 バッカオフィス(教容・人事制 バッカオフィス(教容・人事制 バッカオフィス(教容・人事制 バッカオフィス(教容・人事制)	数無対応を規則 (1 花得できた (2 花得できた (2 花得できた (2 花得できた (2 花得がまではない (2 花得がまでは、	登集状況を選択 「決等できたが装得できなかった 「決等できたが装得できなかった 「決等できたができてきなかった 「決等を対しない」 「投資支育者(GEO) 技術支柱者(GTO) 技術資泉は名(GTO) 技術資泉は名(GTO) 技術資泉は名(GTO) 技術資泉は名(GTO) 技術資泉は名(GTO) 技術のように対して、実験 技術のカフィス(別称・分別) バッカオフィス(別称・特別) バッカオフィス(別称・規則 マーケティング・景象 記略・平泉開発 カルス目 エル・西京は大きが対対 バッカオフィス(別称・規則 マーケティング・景象 記略・平泉開発 カルス目 エル・西京は大きが対対 バッカオフィス(別称・規則 スーケライング・景象 記略・平泉開発 カルス目 エル・西京は大きが対対 バッカオフィス(旅客・人事等) バッカオフィス(旅客・人事等) バッカオフィス(旅客・人事等)		世界代記を表験 (1 を	関係 秋	### 2	日前	関係	関係	接触性性を現象 1. 技術では 2. 対 カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ カ	関係 教 大 東 明	日前 女 大 取 日前 女 大 取 日前 イ 人 V 月 日前 日前 日前 日前 日前 日前 日前

[※]マネジャーとは当該製がの何かな実務も含めて把握し、要得を仕切りつつ、トゥブマネジメントに報告・提案できる人がをここでは押します

(4) 大社に在路している押土与取得者についてお何いします。

支社への参照プロセスとして「留まりに在路していた」得土号東将者の人型、及び「現在在路している」得土号東将者の人型 金が仁養社の事事分野と「同分野」の押士号取得者の人数をそれぞれご記入ください。 伊上号数投資が存集されていない企業は、「01を収入したまま、例4にお表えください。

	博士分取得有数	因分别·50样主导取得有数
新集時在路	0人	0 .k
果在在路	0 .A	0人

(5) 博士寺東将者の、美社における現在の代撃すべてに聞き返択してください。

łone· 沖那		当てはまるもの すべてに■マーク
	無災支任者(CEO)	
	执行支任者(000)	
投資人材	対移支任者(GFO)	
	核构開杂支任者(CTO)	
	软外投 員	
	マーケティング・紫集	
	學略· 中集队先	
	海外展開	
オペレーショナル人材	生度・調益典務	
[マネジャー]	核构研究開発	
	バックオフィス(教教・人事等)	
	バックオフィス(妹眷・知知)	
	バックオフィス(対数・鉄理)	
	マーケティング・紫集	
	静略· 中集队会	
	海外辰員	
オペレーショナル人材	生態・調益典務	
(一部計画)	核构研究開発	
	バックオフィス(旅谷・人事等)	
	バックオフィス(妹巻・知知)	
	バックオフィス(対答・転降)	

※マネジャーとは当該領域の解かる典数も含めて把級し、要帰を仕切りつつ。 (ค. ブマネジメン 内に報告・提案できる) 人材をここでは推します

(6) 今後、停士与東保存(同分野、長分野)を使用したい物理について、それぞれあて仕まるものを選択してください。 その際、求める人材を考も練当するものすべてた目を選択してください。

łsonte-34	*	現状底 1. 自分数 2. 東分数 6. 分類似とちらでもよい 4. 哲主等(対象をとしない	《所謂「執倉人下与り」」を	で研究をおこなつていた者	終集した転戦のある者	者 1 (仮数数を表する	角谷板戦のおり 企業	へ接致は買わない。 一特に求めるものはない	そ 他
	無災責任者(CEO)								
	执行支任者(CCC)								
校員人 材	対移支任者(GFO)								
	核術質表度任者(CTO)								
	就外投資								
	マーケティング・紫泉								
	線略· 中集員去								
त्रत	海外展開								
υ≃ Ͽaታ	生度·調益與務								
ルム材 「マネ	核樹研究開発								
ジャート	バックオフィス(教養・人事等)								
	バックオフィス(独移・知知)								
	バックオフィス(対後・鉄理)								
	マーケティング・紫泉								
	発略· 事集員会								
ৰ প	海外原開								
υ≃ Ͽaታ	生度·調益典符								
ルA材 (一数	核樹研究開発								
社員	バックオフィス(教養・人事等)								
	バックオフィス(残務・知知)								
	バックオフィス(対数・鉄理)								

※マネジャーとは単数観点の細かな実施も含めて把機し、変場を状態りつつ、トゥブマネジメントに報告・提案できる人材をここでは権します。

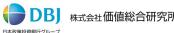
(7) 博士予承探査の部別のきっかけとなったものすべてに聞き返択してください。

松雅· 分聚		当てはまるもの すべてに重マーク
1. 関連大学からの紹介		
2.大学等との英国研究		
8. 独員の個人論つながり		
4.学会等の人物ネットワーク		
S. rescarchmap等のテータベース		
6. 自鉄独自の採用プロセスで採用(公券等	4	
7. 人材紹介集者		
8. インターンシップ		
a. その他	具体的に(

(B)	【任業回答】 起まやベンチャー全まへの収撃は、双急拡が大きい、新元本まを自ら携御できるという直等で、 得士・
	東将者の活家の塔として相性が洗いのではないかと考えていますが、お考えをお問かせください。その他、押土子)
	存者の活用についてご定え・値足等があれば、こ白色にお書きください。

→開4

→最終確認ページ



<u>8</u>3←

同4 研究開発税制についてお伺いします。

「(1) 研究開発税制の制度優要をご存知ですか。また、使ったことはありますか。あてはまるものすべてに■を選択してください。

※研究開発税制の制度概要は以下のとおりです。

- ・**研究開発税制(一般型)**は、企業が研究を行う際に研究開発費の一定割合を法人税額から控除できるもので、大学発ベンチャーが研究開発税制(一般型)を利用する場合は、一般の企業に比べて、高い上限まで、一定の割合を法人税額から控除できます。
- ・**研究開発税制(オープンイ/ベーション型)**は、大学発ベンチャーが企業と委託・共同研究を行う際に、相手方の企業が研究開発要の一定割合を法人税額から控除できる制度です。大学発ベンチャーにおいて、研究要の使用状況等についての確認を行う必要があります。

項目	当てはまるもの すべてに■マーク
1. 知っており、一般型を使ったことがある。 (自社の研究開発サを控除したことがある。)	
 知っており、自社と共同研究等を行った相手方の企業が オープンイノベーション型を利用していた。 	
3. 知っているが一般型を利用したことはない。	
 知っているが相手方の企業のオープンイノベーション型の 利用希望を断ったことがある。 	
5. 知らない	
6. その他 ()	

回答してください。

「(2) (1)で1~4のいずれかにご回答をいただいた方に伺います。研究開発税制について、課題と感じることは何ですが、当てはまるものすべてに■を選択してください。

(一般型について)

項目		当てはまるもの すべてに■マーク				
1. 黒字でないので	1. 黒字でないので税額控除を使う余地がない。					
2. 手続きが煩雑で	2. 手続きが煩雑である。					
3. 制度がよく理解で						
4. その他	()					

(オープンイノベーション型について)

項目	当てはまるもの すべてに■マーク	
1. 相手先企業の税		
2. 手続きが煩雑で	ნ გ.	
3. 制度がよく理解で		
4. その他	()	

→問5

84←

同5 長社の店外状型について、お何いします。

「(1) 食社の主力製品・サービスから見た「現在の事業ステージ」は最も満てはまるものを選択してください。 また、到連前の事業ステージについては、到蓮見悪年をご記入ください。

本設問の回答はデータベース構業対象項目です。非構業を希望する項目については、「非構業」欄に図マークを選択してください。

	現在の事業 ステージを選択	差梅 卷	到漢年 七人(は到漢見)2年	差相 集
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)			年	
3. 製品・サービス提供図路鉄(単年度赤字)			年	_
4、髪品・サービス提供図路後(単年展展字かつ累穫赤字)			年	
3. 製品・サービス提供関始後(単年展展字かつ累穫赤字解消)			年	

回答してください。

※上記選択肢の「製品・サービス提供」に、サンブ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、第単かつ不完全な実現を行うこと。 本格的なプロトライビングの前段機となる概念実践。

「(2) 長社の存本に関する機略(出口機略)たついて何います。 長社の出口機略について、下記の選択肢から最も当て仕まるもの一つ選んでください。

本設問の回答はデータベース構業対象項目です。非構業を希望する項目については、「非構業」欄に図マークを選択してください。

出口蘇聯	あてはまるものを選択	非报 载
		-

回答してください。

「(3) 【一伸任業国符】これまでに、エンジェル表資本、ペンチャーキャピタル等外伸出資を3分たことがある方に何います。 現在に至るまでの責任の資本調整をたついて、当てはまるもの<u>まべてに載っ</u>った選択して代きむ。 なお、舞谷書は(1)でお符えいただいた「現在の手添ったージ」に発展して表示かります。現ステージより前についての国谷は任業です。

事業ステージ	族・知人 緑彩家・その家族・観	取締役・復業長	エンジェル投資家	ベンチャーキャピタル	事 ≉ ★ 社	大学	級 党 銀行・信会・信	報 一根子・信金・信	8	自治体	その他
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機)											
3、製品・サービス接供開始後(単年展売字)											
4. 製品・サービス投供関始後(単年度原字かつ業務末字)											
3. 製品・サービス提供関始後(単年度原字かつ業預束字解消)											
その他の場合、具体時に	()					

「(4)国、自治体、大学、VCからの支援内容についてお何いします。 下記の選択状から、資金提供以外の経営両に対する支援について、効果のあったもの全てに■マークを選択してください。

選技	RR	当てはまるもの すべてに■マーク
1.	施設・設备の利用	
2	黎名库の紹介	
3.	研究開発人材の紹介	
4.	名条贩壳人样 の紹 介	
ъ.	ビジネスブランに関する助言	
e.	境本政策に関する助官	
7.	PO等の出口戦略に関する助合	
8.	販路関拓の支援	
9.	海外本業展開の支援	
10.	神許戦略へのアドバイス	
11.	その他	
12	支援は受けていない	

回答してください。

「(5) 【任意目答】ベンチャーキャピタルとの関係について団星を移じたこと仕るりますか。 当て仕まるもの全てにチェックをつけてください。

選択敗	当てはまるもの すべてに■マーク
1. 思うようなハンスオン支援が受けられなかった	
2. 他の投資家等との文券を妨げられた	
3. 不本意な株式の発行を迫られた	
4. イグジットに向けた戦略が合わないと感じた	
3. 人材の紹介を受けたが自社にあわなかった	
e その他 (

<u>>1816</u>

→最終確認ページ

間5←

同6 他社とのアライアンス(夫同研究、技術提供、生産提供、販売提供等)たついてお何いします。

「(1) アライアンスの策域別に、アライアンスを実施している(したことがある)機関及び 今後係たにアライアンスを乗望する機関について該当するもの全てに乗ってりを選択してください。

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構転対象項目です。 非掲載を希望する場合には、「非掲載」欄に図マークを選択してください。

復爆	対象機関	気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)	非报献
研究	1. 大学•公的研究機関			
	2 大全条(国内)			
	3、中小企業(国内)			
	4. 海外企業			
	ය そ න®			╛
	& 実施していない/特にない			
网络	1. 大学·公的研究機関			
	2 大全条(国内)			
	3、中小全条(国内)			
	4. 海外企業			
	a その他			
	& 実施していない/特にない			
製造・	1. 大学·公的研究機関] "
生塵	2 大全条(国内)			
	3. 中小全条(国内)			
	4. 海外企業			
	a その他			1
	& 実施していない/特にない			
販売・	1. 大学·公的研究機関			
マーケティ	2 大全条(国内)			1
ンゲ	3、中小全案(国内)			
	4. 海外全家			
	a その他			1
	8. 実施していない/特にない			7

回答してください。

「(2) 大全家とのアライアンスで契約を交わす降の交称において 意味すべきポイントについて無惑した。 「研究員先型スタートアラブと予察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)について、 2020年に新薬村福、2021年にAI曜をそれぞれ公表しております。こちらについてお何いします。 モデル契約書についてご存在ですか。また、使ったことはおりますか。まてはまるもの全てにチェラクをご記入ください。

(参考) https://www.ipogo.jp/support/general/open-innovation-portal/index.html

进机股	当てはまるもの すべてに■マーク
1. 知っており、大全条等との契約文券で使用したことがある。	
2. 知っており、父渉のスタンス、一部条文を引用する等異的者の内容を参考とした。	
3. 知っているが自社のビジネス分野と異なるため利用したことはない。	
4. 知っているが自社で専門の人材(井腹士等)を戻っているため必要ない。	
ი. ჯიც ბეს	
6. その他 具体的に()	

回答してください。

→問7

→最終確認ページ

_	
о	⇇

- □ 【任華国答】長社の主力製品・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、任務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」欄に図マークを選択してください。
- 「(1) 【任意回答】 長社の主力商品・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「なし」あるいは「開発中」とご記入下さい。

回答 日本級	未接載
英語	

「(2) 【任意目答】既た主力製品・サービスを市場表入跡の場合、販売時期及び販売与望価格(表表)をご記入く ださい。

日	非报载
販売資格時期 (西暦)	
販売価格	

「(3) 【任葉目符】主力製品・サービスの悪疾を200手以内でご記入ください。また、向品・サービスを紹介する WEBページや最高等がごさいましたら、URLをご記入ください。 ※コア技術、想定概答、製品・サービスの利用方法、概答にとっての価値等をご記入ください。

国 答	非报戰
日本語	
¥.25	
URL 1	
URL 2	
URL3	
URL 4	

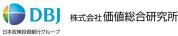
「(4) [任兼国告]主力製品・サービスの市場性をご記入ください。 ※消散製品・サービスの将来的な市場撮際の展望やその背景・里由をご記入ください。

日舎	非报 载
日本語 (200年以内)	
英語	

「(5) 【任葉国答】主力製品・サービスの競合優位性を200手以内でご記入ください。 ※摂訳の製品・サービス等の競合に対しての強力や業別表ポイントになる警戒、想定シェア等をご記入ください。

日書	非报 载
日本語 (200字以内)	
英語	ü

→最終確認ページ



質問は以上です。ご協力誠にありがとうございました。

※ご回答状況

下の問リンクで各ページへもどることができます。

6 1
<u> </u>
<u> </u>
8 14
<u> 195</u>
<u>86</u>
問7(任意)
間8(任意)

【同合・提出先に関する情報】

問合先	株式会社価値総合研究所 パブリックコンサルティング第2事第創 担当: 山下、月間 univib_enquete2021@vmica.jp ※テレワーク体制となっているため、メールでお問い合わせください。ご協 力の程よろしくお願いいたします。	
提出先	univob enquete2021@vmi.co.ip	
拿希切り	令和4年1月31日(月)	
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	

<政府機関等からの素中通知やアンケート協力依頼について>

こ回答企業様には、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キー・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退び場合がごさいます。ご連絡を着 また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、本調査に関する機器事 吸や1報告事項がある場合は、ご連絡ささせていただきますので、こ了承代さい。

□ 案内を希望しない