

令和4年度産業技術調査事業 大学発ベンチャーの実態等に関する調査

令和5年6月



目次

1.本調査の背景・目的	2	3.大学発ベンチャーの実態に関する調査	28
1.1 背景・目的	3	3.1 大学発ベンチャーの概要	29
1.2 調査の内容と方法	4	3.2 大学発ベンチャーの事業ステージ別分析	45
2.大学発ベンチャー設立状況調査	8	3.3 大学発ベンチャーへの支援	49
2.1 大学発ベンチャー数	9	3.4 大学発ベンチャーにおける経営人材・博士号取得者	53
2.2 業種別大学発ベンチャー数	14	3.5 大学発ベンチャーにおける国際展開	76
2.3 定義別大学発ベンチャー割合	15	4.ヒアリング調査	80
2.4 関連大学別大学発ベンチャー数	16	4.1 ヒアリング調査の概要	81
2.5 地域別・都道府県別大学発ベンチャー数	21	4.2 ヒアリング結果	82
2.6 大学発ベンチャーの把握	23	5.大学発ベンチャーの課題分析	97
2.7 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援	24	5.1 博士号取得者へのニーズに関する分析	98
2.8 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援策	25	5.2 今後採用する博士号取得者に求める人材像に関する分析	99
2.9 設立状況調査の総括	27	5.3 CEOの過去の経歴に関する分析	100
		5.4 大学等・支援施設・都道府県が行った経営人材確保支援	102
		【参考】アンケート調査票	103

1.本調査の背景・目的

1.1 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大学発ベンチャーは、「イノベーションの担い手」として期待され、2014年度以降7年連続で企業数が増加している。
- 過年度の調査において、各大学によ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の分析を行ってきた。こうした情報を引き続き幅広く調査し、大学等による大学発ベンチャーの育成・振興のベストプラクティスに関する具体情報等を把握し、施策に反映させることは、今後の大学等による大学発ベンチャーの育成・振興のために有効である。
- 上記背景のもと、本調査では2021年度に引き続き、大学発ベンチャーの設立状況と実態に関する調査を実施するとともに、大学発ベンチャーの国際展開に関する現状や意識の把握、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の把握・分析などを行った。

1.2 調査の内容と方法①

【調査の内容】

(1)大学発ベンチャー設立状況調査

全国の国公私立大学（短期大学含む。以下同じ）・高等専門学校・TLO・インキュベーション施設及び都道府県庁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等を把握した。

(2)大学発ベンチャーの実態に関する調査

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

設立状況調査で、大学発ベンチャー数の多い大学11大学及び博士号取得者の活用の特徴的と大学より回答のあった企業14社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(2)の結果から大学発ベンチャーDB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

全国の国公私立大学・高等専門学校・TLO・インキュベーション施設及び都道府県庁に調査依頼メールを発送、WebアンケートまたはExcel調査票にて回答を依頼。

設立状況調査回収

各機関からのご回答をWebアンケートまたはメールで回収。大学発ベンチャーリストを作成。

実態に関する調査送付

大学発ベンチャーリストをもとに調査依頼をメールまたは郵送にて発送。Webアンケートまたは郵送回答を依頼。

実態に関する調査回収

各企業からのご回答をWebアンケートまたは郵送で回収。

ヒアリング調査実施

大学発ベンチャーの育成・振興のための実態把握を目的としたヒアリングを大学・企業に対しオンラインまたは対面で実施。

調査結果 及び課題分析

得られた調査回答データ及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TSR企業情報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②

【調査の方法】

設立状況調査は、メールからWebアンケートまたはExcel調査票を案内し、Webアンケートまたはメールにて受領した。

- 全国の国公立大学・高等専門学校：2022年10月末日時点で各学校において大学発ベンチャーとして認識されている企業のリスト等を回答いただく
- TLO・インキュベーション施設・都道府県庁：2022年10月末日時点で各機関において情報を把握している大学発ベンチャーのリスト等を回答いただく

実態に関する調査は、メールまたは郵送により依頼を行い、Webアンケートまたは郵送にて受領した。

ヒアリング調査は、オンラインまたは対面形式にて実施した。

1.2 調査の内容と方法③

【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 の実態に関する調査	大学発ベンチャーに関する ヒアリング調査
実施期間	2022年10月～2023年1月	2022年12月～2023年2月	2023年2月
対象機関	全国の国公私立大学・高等 専門学校・TLO・インキュ ベーション施設及び都道府 県庁	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	大学（11大学） 大学発ベンチャー（14社）
配布回収方 法	配布 ・メールによる依頼 ・Webアンケートまたは Excel調査票を送付 回収 ・Webアンケートまたは メールにて回収	配布 ・メールまたは郵送による 依頼 ・Webアンケートまたは 郵送による調査票配布 回収 ・Webアンケートまたは 郵送にて回収	・オンラインもしくは対面で実施
回収状況・ 内容	899件/1,169件（76.9%）	569件/3,779件（15.1%）	・資金調達、人材確保、人的ネッ トワーク構築、知財戦略構築、利益 相反マネジメント等 ・国際展開関連 ・博士号取得者活用関連

※本調査は、2022年10月末日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。

※報告書本文中の比率はすべて百分率（%）で表し、四捨五入をしている。そのため単一回答であっても構成比の合計が100%にならない場合がある。

【参考】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」と定義している。
- 特定非営利活動法人（NPO法人）、一般社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

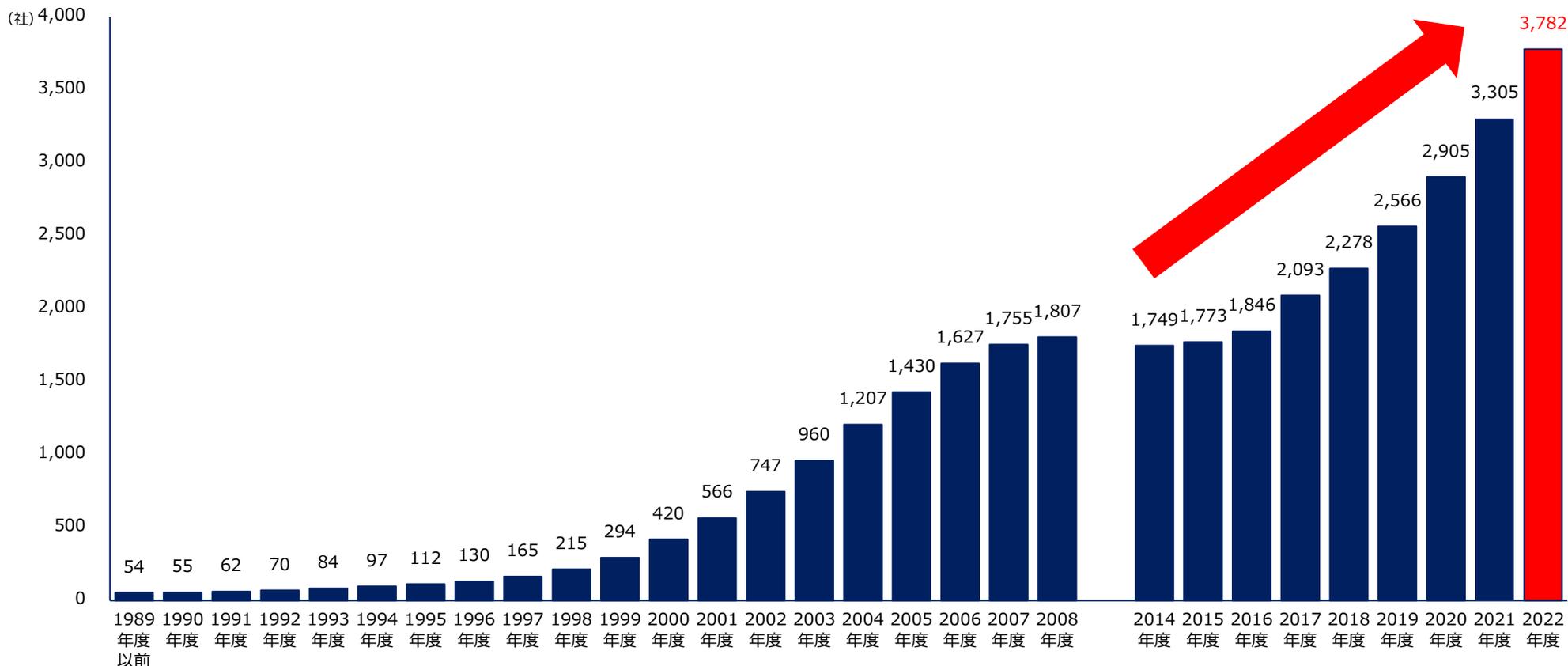
- 大学からの出資がある等その他、大学と深い関連のあるベンチャー。

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

- 大学発ベンチャー数は、2021年度調査から477社増加し、3,782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推移



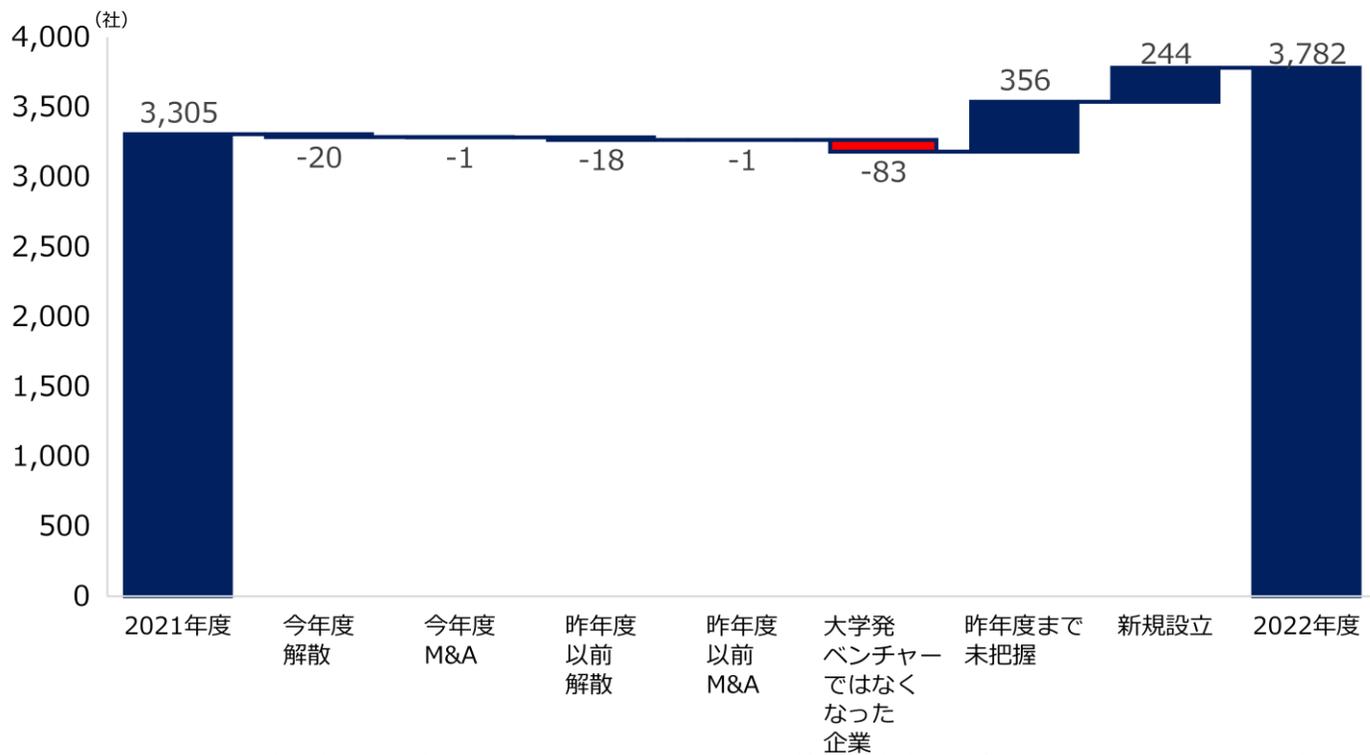
※本調査は、2022年10月末日現在で設立されている大学発ベンチャーをカウント対象にした。

※2021年度調査では当時の大学発ベンチャー数が3,306社と報告されているが、本調査で再検証したところ、企業名の表記ゆれによる重複（1件）があったため、3,305社（1社減）としている。以下、本報告書で参照している2021年度調査の結果もこれに準ずる。

2.1 大学発ベンチャー数/2021年度からの増減

- 本年度把握した3,782社のうち、直近1年間に新規設立された大学発ベンチャー企業は244社。
- 解散等は40社と2021年度より減少している。

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※
2022年度	40社
2021年度	72社
2020年度	23社
2019年度	34社
2018年度	145社

※解散等の社数について、今年度解散、今年度M&A、昨年度以前解散、昨年度以前M&Aを合算したものを指す

※解散等は、2021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、大学発ベンチャー設立状況調査と大学発ベンチャーの実態に関する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2021年11月1日~2022年10月31日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。

2.1 大学発ベンチャー数/M&Aの状況

- 直近1年間に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	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	145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
2022年度	1社	関連ベンチャー：1件	環境テクノロジー：1件	40件

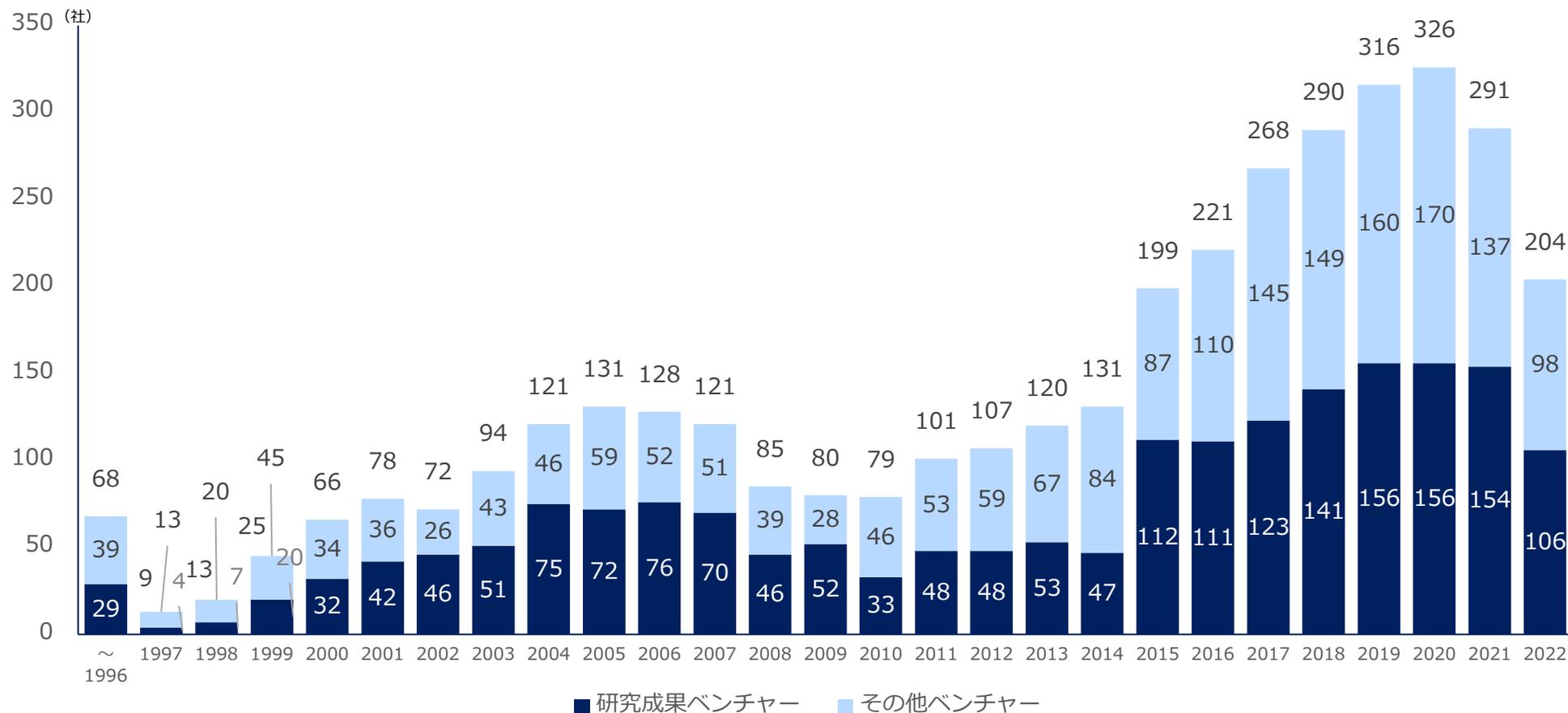
※直近1年間とは、2021年11月1日～2022年10月31日を指す。

2.1 大学発ベンチャー数/設立年分布

- 2022年の大学発ベンチャーの設立数は204社。

※本調査は2022年10月末日までに設立された大学発ベンチャーを対象としているため、特に2022年に設立されたものは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。

2022年10月末日時点で存在する大学発ベンチャーの設立年分布



※各年、1月1日～12月31日で集計（2022年を除く）。

※設立年を確認して再集計しているため、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

- 米国における 2021年の大学発ベンチャー設立数は996件、2021年末時点で活動している企業数は 6,144件であり、2020年に比べていずれも減少した（※1）。
- 米国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年調査で0.25%。日本においては0.21%（※2）。
- 米国の新規開業数データは最新のもので2020年の448,863件（※3）。
- 日本国内の2020年の新規法人設立件数は131,238件（※4）。
- 直近5年の大学発ベンチャーの存続率は、米国で1.8%（94/5,260）、日本で99.0%（1,212/1,224）。

米国における大学発ベンチャーの設立状況（※1）

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	直近5年
設立数	1,080	1,080	987	1,117	996	累計 5,260
活動企業数	6,050	6,518	6,328	6,567	6,144	差分 +94
						存続率 1.8%

日本における大学発ベンチャーの設立状況

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	直近5年
設立数	203	211	244	275	291	累計 1,224
活動企業数	2,093	2,278	2,566	2,905	3,305	差分 +1,212
						存続率 99.0%

※1 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/AUTM-Infographic-2021.pdf>）

※2 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。

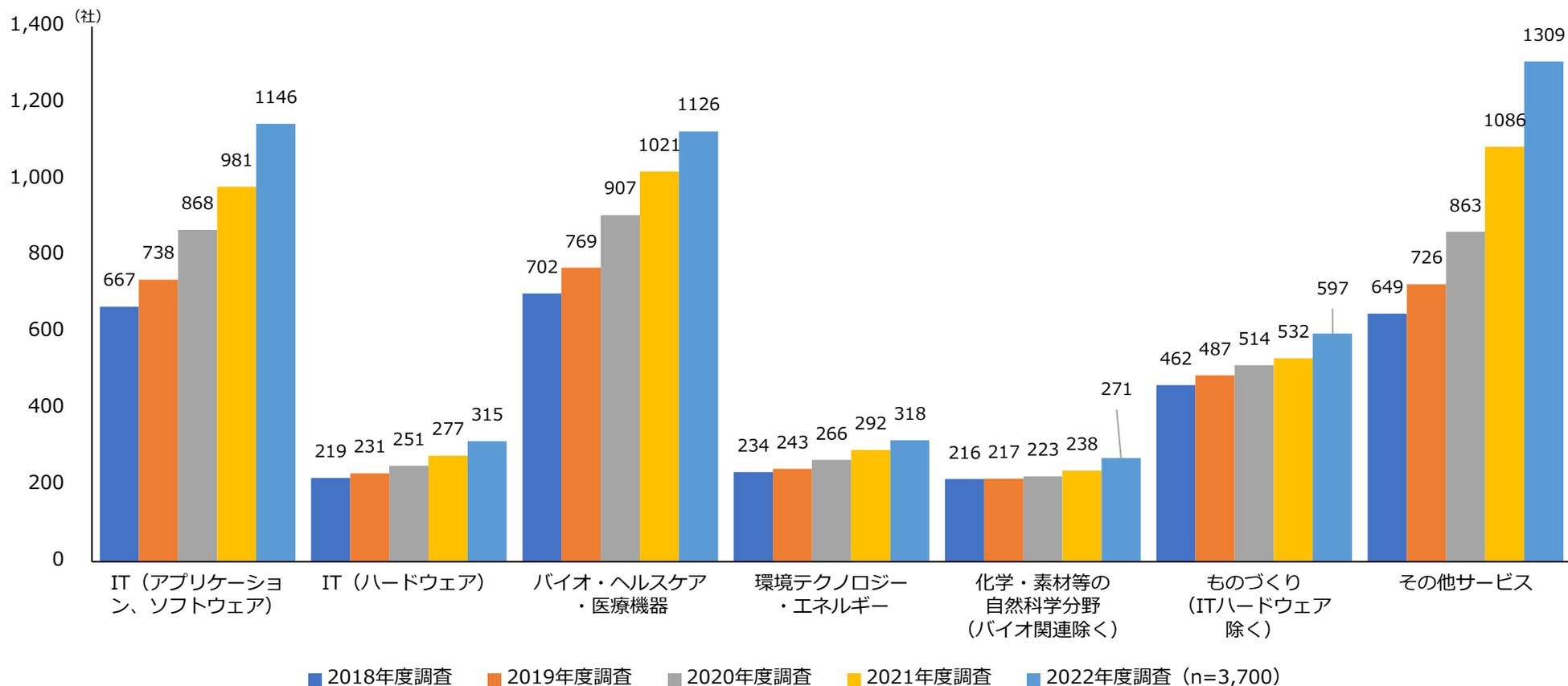
※3 米国統計局「Business Dynamics Statistics」（<https://www.census.gov/data/datasets/time-series/econ/bds/bds-datasets.html>）

※4 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/data/detail/1190659_1527.html）

2.2 業種別大学発ベンチャー数

- 「その他サービス」を除き、「IT（アプリケーション、ソフトウェア）」が最も多く、次いで、「バイオ・ヘルスケア・医療機器」が多い。「IT（アプリケーション、ソフトウェア）」がこれまで最多だった「バイオ・ヘルスケア・医療機器」よりも多くなった。

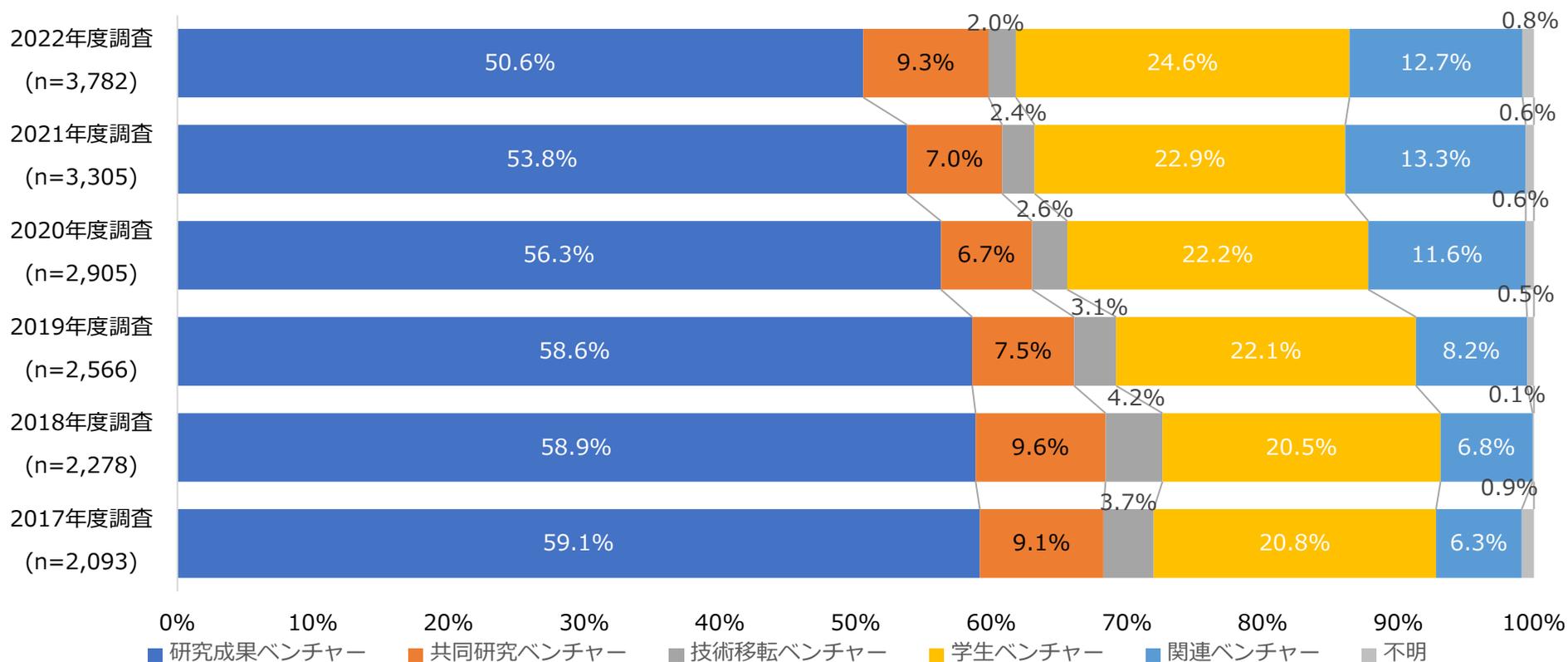
業種別大学発ベンチャー数（複数回答）



2.3 定義別大学発ベンチャー割合

- 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。
- 「共同研究ベンチャー」「学生ベンチャー」の割合が2021年度に比べて増加している。

定義別大学発ベンチャーの割合



2.4 関連大学別大学発ベンチャー数

- 2020年度～2022年度における関連大学別の大学発ベンチャー数について、上位2大学に変動はなく、東京大学が最多で京都大学、2022年度は慶應義塾大学、筑波大学と続く。
- 2021年度と比較した増加率について、情報経営イノベーション専門職大学、秋田大学、近畿大学、高知大学で増加率が150%以上と高い。

関連大学別大学発ベンチャー数

大学名	2020年度		2021年度		2022年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京大学	323	1	329	1	371	1
京都大学	222	2	242	2	267	2
慶應義塾大学	90	10	175	5	236	3
筑波大学	146	4	178	4	217	4
大阪大学	168	3	180	3	191	5
東北大学	145	5	157	6	179	6
東京理科大学	111	7	126	7	151	7
名古屋大学	109	8	115	9	137	8
早稲田大学	90	10	100	11	128	9
東京工業大学	98	9	108	10	119	10

対2021年度比増加率（今年度10社以上の上位10大学）

順位	大学名	対2021年度比	推移
1	情報経営イノベーション専門職大学	214%	7→15
2	秋田大学	183%	6→11
3	近畿大学	161%	31→50
4	高知大学	156%	9→14
5	順天堂大学	145%	11→16
6	芝浦工業大学	143%	7→10
7	千葉大学	138%	32→44
7	群馬大学	138%	8→11
9	慶應義塾大学	135%	175→236
10	早稲田大学	128%	100→128

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、本調査の大学発ベンチャーの定義に基づく大学発ベンチャー数を示すため、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2.1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 関連大学別大学発ベンチャー数/1位～58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	371	21	静岡大学	43	40	長岡技術科学大学	19
2	京都大学	267	21	九州工業大学	43	42	山口大学	18
3	慶應義塾大学	236	23	大阪公立大学	42	43	順天堂大学	16
4	筑波大学	217	24	岡山大学	41	43	グロービス経営大学院大学	16
5	大阪大学	191	24	会津大学	41	43	小樽商科大学	16
6	東北大学	179	26	名古屋工業大学	40	43	香川大学	16
7	東京理科大学	151	27	電気通信大学	33	47	情報経営イノベーション専門職大学	15
8	名古屋大学	137	28	横浜国立大学	31	47	佐賀大学	15
9	早稲田大学	128	29	熊本大学	30	47	北陸先端科学技術大学院大学	15
10	東京工業大学	119	30	徳島大学	29	50	高知大学	14
11	九州大学	117	31	三重大学	27	50	長崎大学	14
12	立命館大学	110	32	鹿児島大学	25	50	和歌山大学	14
13	デジタルハリウッド大学	104	33	東海大学	24	50	関西学院大学	14
14	岐阜大学	66	34	光産業創成大学院大学	23	54	明治大学	13
14	広島大学	66	34	奈良先端科学技術大学院大学	23	55	宮崎大学	12
16	北海道大学	63	36	信州大学	22	55	東京都立大学	12
17	近畿大学	50	36	東京農工大学	22	55	日本経済大学	12
18	神戸大学	49	38	琉球大学	21	58	秋田大学	11
19	龍谷大学	45	38	日本大学	21	58	群馬大学	11
20	千葉大学	44	40	岩手大学	19	58	福岡大学	11

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、本調査の大学発ベンチャーの定義に基づく大学発ベンチャー数を示すため、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2.1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 関連大学別大学発ベンチャー数/58位～112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
58	山形大学	11	76	北九州市立大学	7	92	岩手県立大学	5
62	芝浦工業大学	10	76	北里大学	7	92	公立千歳科学技術大学	5
62	関西大学	10	83	藤田医科大学	6	103	滋賀医科大学	4
62	山口県立大学	10	83	金沢工業大学	6	103	立命館アジア太平洋大学	4
62	同志社大学	10	83	島根大学	6	103	北見工業大学	4
62	愛媛大学	10	83	東北芸術工科大学	6	103	岡山県立大学	4
62	静岡県立大学	10	83	横浜市立大学	6	103	九州産業大学	4
62	鳥取大学	10	83	山梨大学	6	103	福島県立医科大学	4
69	富山大学	9	83	金沢大学	6	103	神戸情報大学院大学	4
69	沖縄科学技術大学院大学	9	83	京都府立大学	6	103	大阪産業大学	4
71	大分大学	8	83	奈良県立医科大学	6	103	岡山理科大学	4
71	豊橋技術科学大学	8	92	秋田県立大学	5	112	滋賀大学	3
71	東京医科歯科大学	8	92	学習院大学	5	112	兵庫医科大学	3
71	新潟大学	8	92	前橋工科大学	5	112	長浜バイオ大学	3
71	福井大学	8	92	公立はこだて未来大学	5	112	広島市立大学	3
76	宇都宮大学	7	92	弘前大学	5	112	長崎国際大学	3
76	京都工芸繊維大学	7	92	大阪工業大学	5	112	名城大学	3
76	名古屋市立大学	7	92	浜松医科大学	5	112	四国大学	3
76	自治医科大学	7	92	金沢医科大学	5	112	帝京大学	3
76	高知工科大学	7	92	中部大学	5	112	埼玉大学	3

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、本調査の大学発ベンチャーの定義に基づく大学発ベンチャー数を示すため、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2.1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 関連大学別大学発ベンチャー数/112位～167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
112	茨城大学	3	124	長野県立大学	2	124	北九州工業高等専門学校	2
112	久留米大学	3	124	愛知工業大学	2	124	鹿児島工業高等専門学校	2
112	東京女子医科大学	3	124	福島大学	2	124	仙台高等専門学校	2
124	青森大学	2	124	上智大学	2	124	奈良工業高等専門学校	2
124	東京都市大学	2	124	大学院大学至善館	2	124	南山大学	2
124	中央大学	2	124	東京電機大学	2	124	埼玉医科大学	2
124	昭和女子大学	2	124	公立諏訪東京理科大学	2	167	京都教育大学	1
124	青山学院大学	2	124	産業医科大学	2	167	岩手医科大学	1
124	千葉工業大学	2	124	徳島文理大学	2	167	国際医療福祉大学	1
124	大阪商業大学	2	124	武蔵野大学	2	167	横浜薬科大学	1
124	大阪電気通信大学	2	124	兵庫県立大学	2	167	高千穂大学	1
124	福井県立大学	2	124	京都先端科学大学	2	167	神奈川歯科大学	1
124	富山県立大学	2	124	甲南大学	2	167	追手門学院大学	1
124	県立広島大学	2	124	聖マリアンナ医科大学	2	167	神戸市立工業高等専門学校	1
124	東京藝術大学	2	124	香川高等専門学校	2	167	神戸常盤大学	1
124	就実大学	2	124	ものづくり大学	2	167	秋田公立美術大学	1
124	西日本工業大学	2	124	愛知県立大学	2	167	玉川大学	1
124	崇城大学	2	124	豊田工業高等専門学校	2	167	麻布大学	1
124	創価大学	2	124	北海道医療大学	2	167	名古屋産業大学	1
124	東京慈恵会医科大学	2	124	長岡工業高等専門学校	2	167	星城大学	1

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、本調査の大学発ベンチャーの定義に基づく大学発ベンチャー数を示すため、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2.1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 関連大学別大学発ベンチャー数/167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
167	福井工業高等専門学校	1	167	広島工業大学	1	167	神奈川大学	1
167	明治国際医療大学	1	167	共栄大学	1	167	小山工業高等専門学校	1
167	久留米工業大学	1	167	沖縄工業高等専門学校	1	167	新潟工科大学	1
167	佐世保工業高等専門学校	1	167	東京薬科大学	1	167	福岡女子大学	1
167	阿南工業高等専門学校	1	167	至学館大学	1	167	九州国際大学	1
167	お茶の水女子大学	1	167	埼玉工業大学	1	167	東北学院大学	1
167	東京工業高等専門学校	1	167	高崎経済大学	1	167	福井医療大学	1
167	摂南大学	1	167	静岡文化芸術大学	1	167	立教大学	1
167	大阪学院大学	1	167	長岡造形大学	1	167	京都府立医科大学	1
167	鳥羽商船高等専門学校	1	167	広島商船高等専門学校	1	167	福岡工業大学	1
167	室蘭工業大学	1	167	京都薬科大学	1	167	日本薬科大学	1
167	駒澤大学	1	167	岐阜協立大学	1	167	大阪医科薬科大学	1
167	文星芸術大学	1	167	長崎総合科学大学	1	167	総合研究大学院大学	1
167	京都女子大学	1	167	和洋女子大学	1	167	都城工業高等専門学校	1
167	種智院大学	1	167	鹿屋体育大学	1	167	愛知大学	1
167	神戸芸術工科大学	1	167	医療創生大学	1	167	獨協医科大学	1
167	豊田工業大学	1	167	ノースアジア大学	1	167	九州保健福祉大学	1
167	川崎医科大学	1	167	旭川医科大学	1	167	日本医科大学	1
167	南九州大学	1	167	帯広畜産大学	1			
167	北海道教育大学	1	167	東京都立産業技術大学院大学	1			

※ここでいう関連大学別大学発ベンチャー数は、本調査の大学発ベンチャーの定義に基づく大学発ベンチャー数を示すため、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2.1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①

- 大学発ベンチャー数は、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、北海道・東北地方と続く。
- 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

地域区分	2020年度	2021年度	2022年度	対2021年度比
北海道・東北	277	278	320	115%
関東	1,404	1,638	1,950	119%
中部	181	214	252	118%
近畿	569	613	698	114%
中国・四国	184	218	226	104%
九州・沖縄	267	295	309	105%

都道府県別大学発ベンチャー数

都道府県	2020年度		2021年度		2022年度	
	企業数	順位	企業数	順位	企業数	順位
東京都	931	1	1,117	1	1,352	1
大阪府	218	2	242	2	271	2
京都府	196	3	207	3	236	3
神奈川県	150	4	177	4	207	4
福岡県	150	4	162	5	162	5
愛知県	117	6	132	6	161	6
茨城県	101	8	114	7	120	7
宮城県	109	7	100	8	112	8
北海道	77	9	83	9	94	9
静岡県	67	10	71	10	79	10
千葉県	63	11	61	12	76	11
兵庫県	58	13	63	11	76	11
滋賀県	59	12	61	12	69	13
広島県	44	14	55	14	58	14
岡山県	39	15	42	15	45	15
福島県	36	16	33	18	37	16
岐阜県	19	26	33	18	37	16
徳島県	29	18	36	16	34	18
熊本県	30	17	31	20	34	18
沖縄県	23	22	24	23	34	18
長野県	20	25	22	26	30	21
新潟県	24	20	28	21	29	22
山口県	24	20	26	22	29	22
鹿児島県	25	19	36	16	27	24
山形県	23	22	23	25	26	25
岩手県	19	26	21	28	24	26
三重県	23	22	24	23	24	26
石川県	19	26	22	26	22	28
埼玉県	16	29	15	31	21	29
奈良県	15	30	16	30	21	29
秋田県	9	39	12	36	20	31
群馬県	13	32	14	32	18	32
香川県	8	43	19	29	17	33
長崎県	11	35	12	36	16	34
高知県	11	35	10	41	14	35
栃木県	12	34	13	33	13	36
和歌山県	9	39	11	39	13	36
佐賀県	9	39	11	39	13	36
大分県	9	39	10	41	13	36
福井県	14	31	13	33	12	40
鳥取県	13	32	13	33	12	40
愛媛県	11	35	12	36	12	40
宮崎県	10	38	9	43	10	43
富山県	3	47	3	47	8	44
青森県	4	46	6	44	7	45
山梨県	7	44	6	44	5	46
島根県	5	45	5	46	5	46

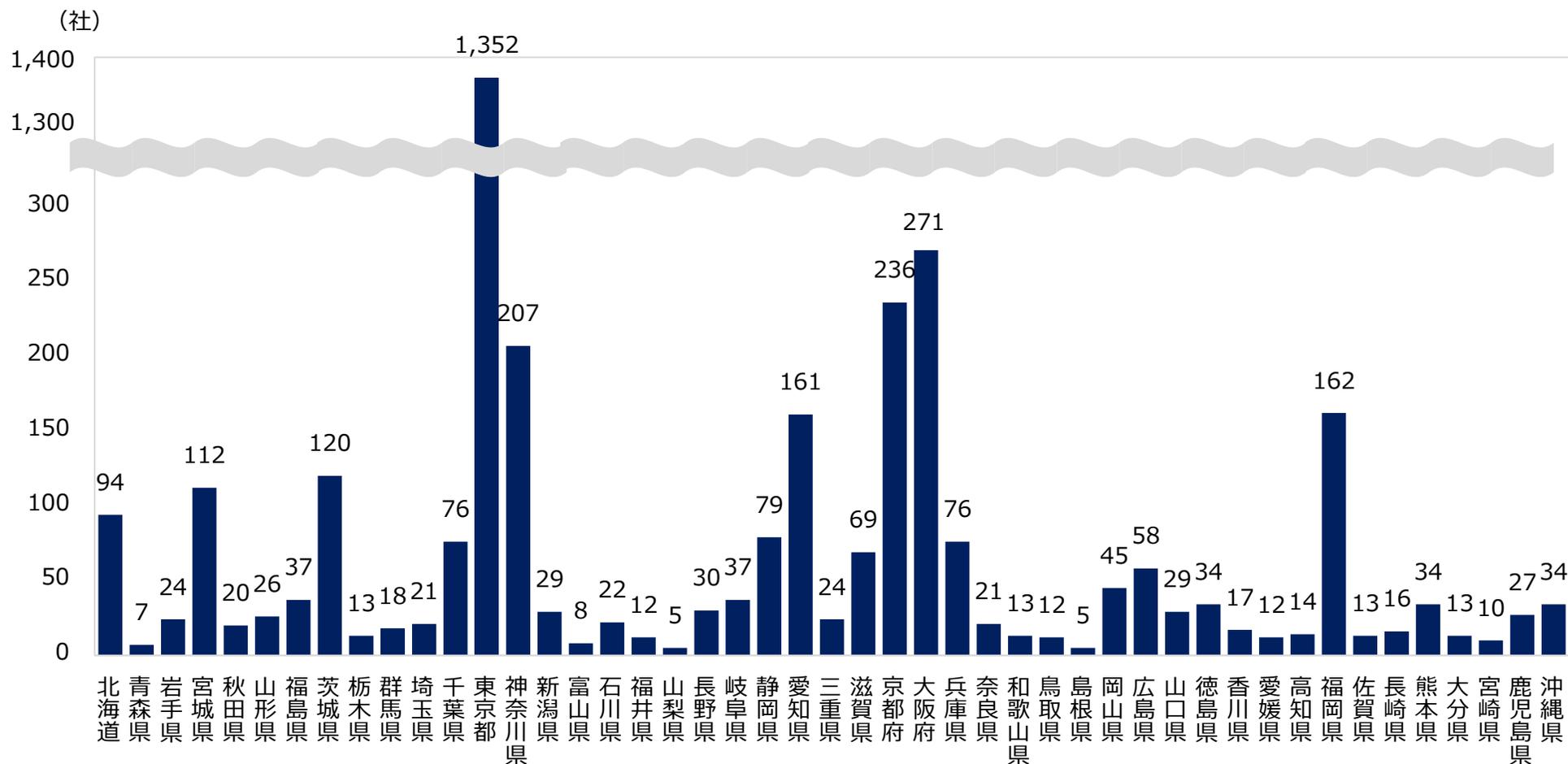
※地域区分は過年度同様、経済産業省地方経済産業局の管轄区分に拠った。

※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②

- 大学発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



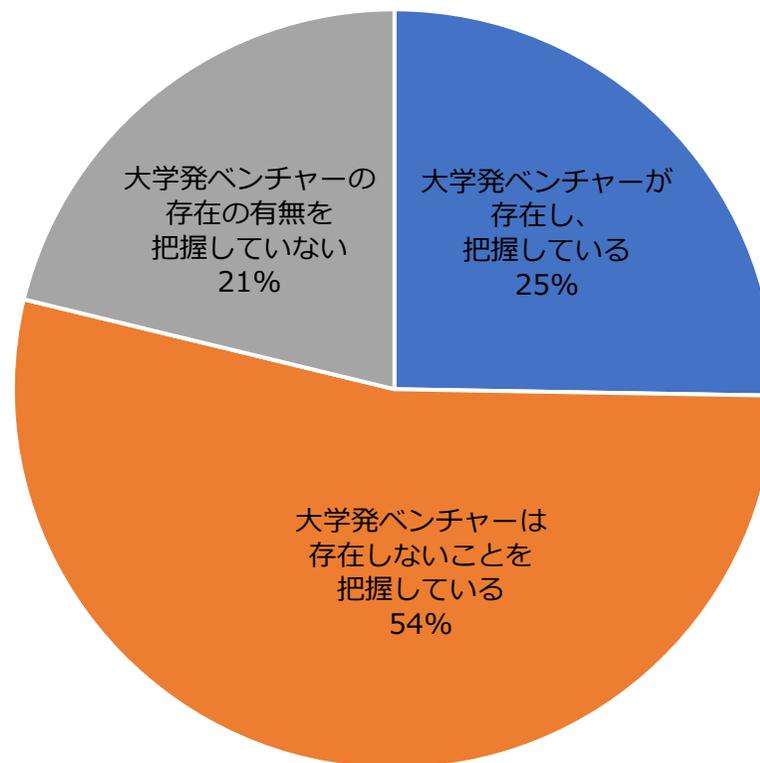
2.6 大学発ベンチャーの把握

- 大学発ベンチャー設立状況調査に伴うアンケートは899件の回答があった。
- 全国の国公私立大学・高等専門学校（大学等）については835校より回答があり、そのうち大学発ベンチャーの有無を把握しているのは79%、大学発ベンチャーが存在するのは25%であった。

機関種別ごとの回答数

機関種別	回答数
全国の国公私立大学・高等専門学校（大学等）	835校
TLO、インキュベーション施設（支援施設）	36機関
都道府県	28機関

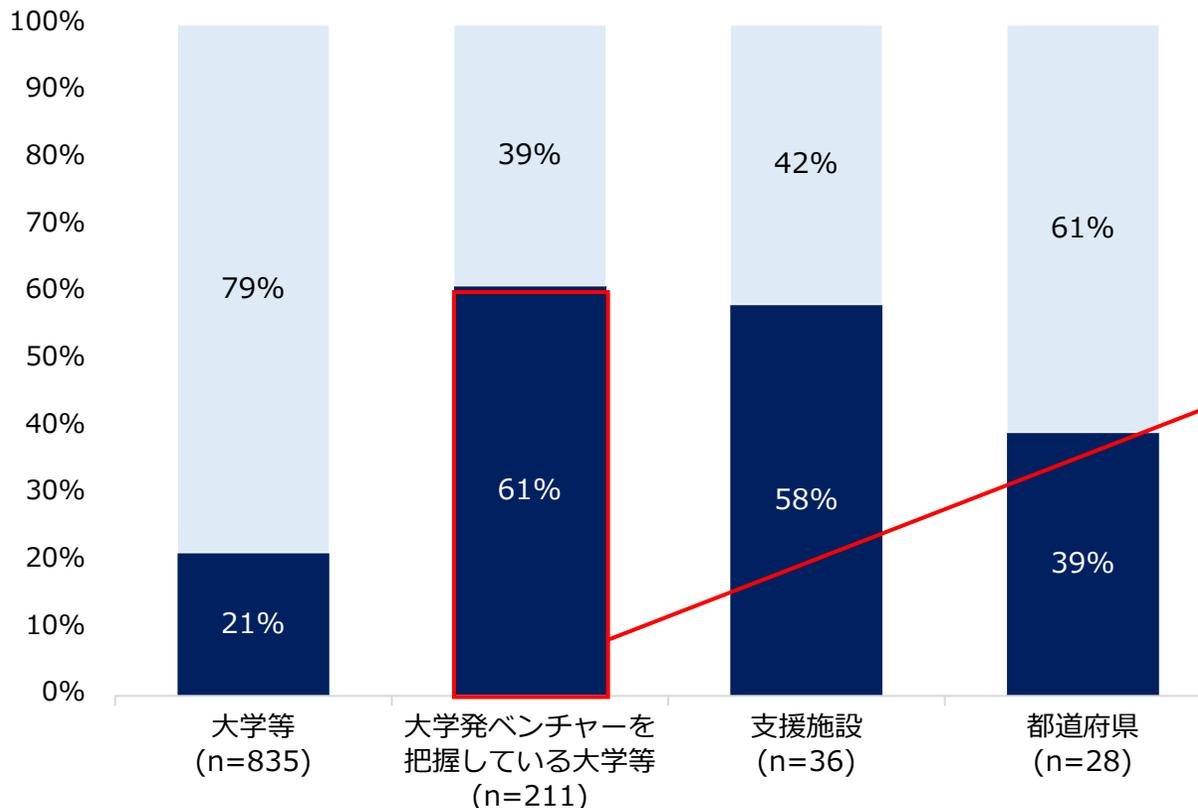
大学等による大学発ベンチャーの把握状況(n=835)



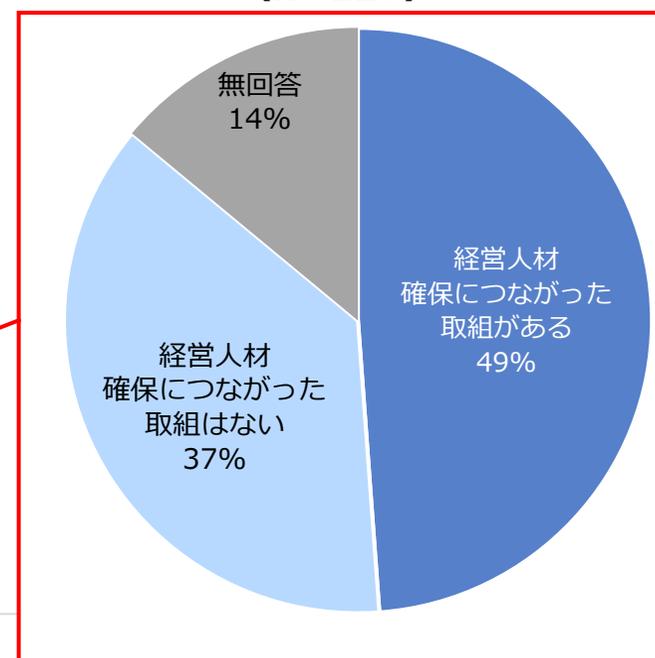
2.7 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援

- 大学発ベンチャーを把握している大学等のうち、経営人材確保のための支援を実施している大学等は61%。
- 支援を実施している大学等の49%が、経営人材確保につながった取組があると回答。

大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援



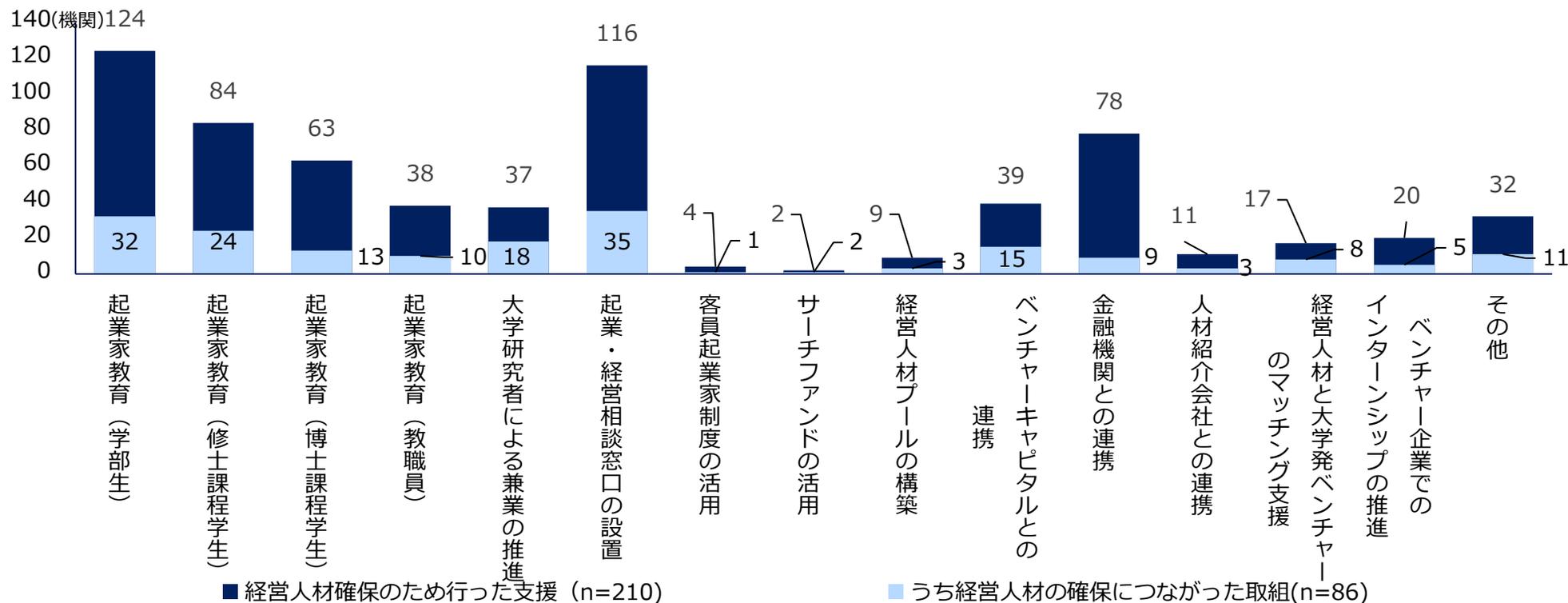
支援を実施している大学等における経営人材確保につながった取組の有無 (n=129)



2.8 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援策

- 経営人材確保のために行った支援策の内容としては、学部生を対象とした「起業家教育」が最も多い。2021年度調査で最も多かった「起業・経営相談窓口の設置」も多い。
- 経営人材の確保につながった取組としては「起業・経営相談窓口の設置」が最も多い。

大学等・支援施設・都道府県が行った大学発ベンチャーに対する支援策（複数回答）



2.8 大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援策/その他の具体例

- その他の具体的な支援策としては、「イベント・コンテスト企画等」「経営人材のマッチング」「ネットワーク形成」「環境整備」や「ファンドの形成・運用」などが挙げられた。

●イベント・コンテスト企画等

- ・ マッチングイベントの実施、人材斡旋
- ・ ビジネスコンテストの開催
- ・ アクセラレーションプログラムの提供
- ・ 起業家による講演会・セミナーの開催（学生・教職員向け）

●経営人材のマッチング

- ・ 教員の役員派遣
- ・アントレプレナーシップの育成
- ・ 県委託の個別指導プログラムを通じた資金調達に関する指導や相談対応の実施
- ・ 人材派遣会社と連携した事業化推進につながる経営人材マッチングの実施
- ・ スタートアップエコシステム形成支援事業との連携による経営人材との出会い促進
- ・ 地域の大学発ベンチャーの創出、事業拡大のために必要な経営人材のデータベース化

●ネットワーク形成

- ・ 地域のエコシステム形成を目指す協議会への参画
- ・ 地元の産官学連携コンソーシアムの加盟による教員の創業支援
- ・ 学内における起業家サークルの創設
- ・ 関連大学の研究シーズを活用した起業化促進、大学関連のベンチャー企業への総合的支援等
- ・ 国立研究開発法人の企業活動支援プログラムによるプラットフォームへの参加
- ・ 学生サークルである起業部の活動支援

●環境整備

- ・ 大学発ベンチャーの育成を図る産学組織における大学シーズの提案
- ・ ビジネスプラン開発支援、事業計画の実行フォロー、法人設立準備経費の支援など
- ・ 法人登記場所の提供
- ・ オフィススペース（インキュベータ）の提供

●ファンドの形成・運用

- ・ 自大学発を対象としたベンチャーに対するファンドの設立
- ・ スタートアップ・承継支援をテーマとしたファンドの運営
- ・ 研究成果を事業化するためのGAPファンド支援制度の運用
- ・ ベンチャー投資制度の策定

2.9 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、3,782社。2021年度調査から477社増加。

【大学発ベンチャーの内訳等】

- 業種別では最も多い業種に変化があったが、定義別・地域別での大きな傾向の変化はない。
 - ✓ 業種別では「IT（アプリケーション、ソフトウェア）」がこれまで最多だった「バイオ・ヘルスケア・医療機器」よりも多くなった。
 - ✓ 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、「共同研究ベンチャー」「学生ベンチャー」が増加している。

【関連大学別大学発ベンチャー数】

- 上位2大学に変化はない。
- 情報経営イノベーション専門職大学、秋田大学、近畿大学、高知大学で150%以上の増加率がみられた。

【大学発ベンチャーの把握】

- 大学発ベンチャーが存在し、把握している大学等は25%であった。

【大学発ベンチャーの経営人材確保のための支援】

- 大学発ベンチャーを把握している大学等のうち、経営人材確保のための支援を行っている大学等は61%であった。
- 支援を実施している大学等のうち49%が、経営人材確保につながった取組があると回答した。

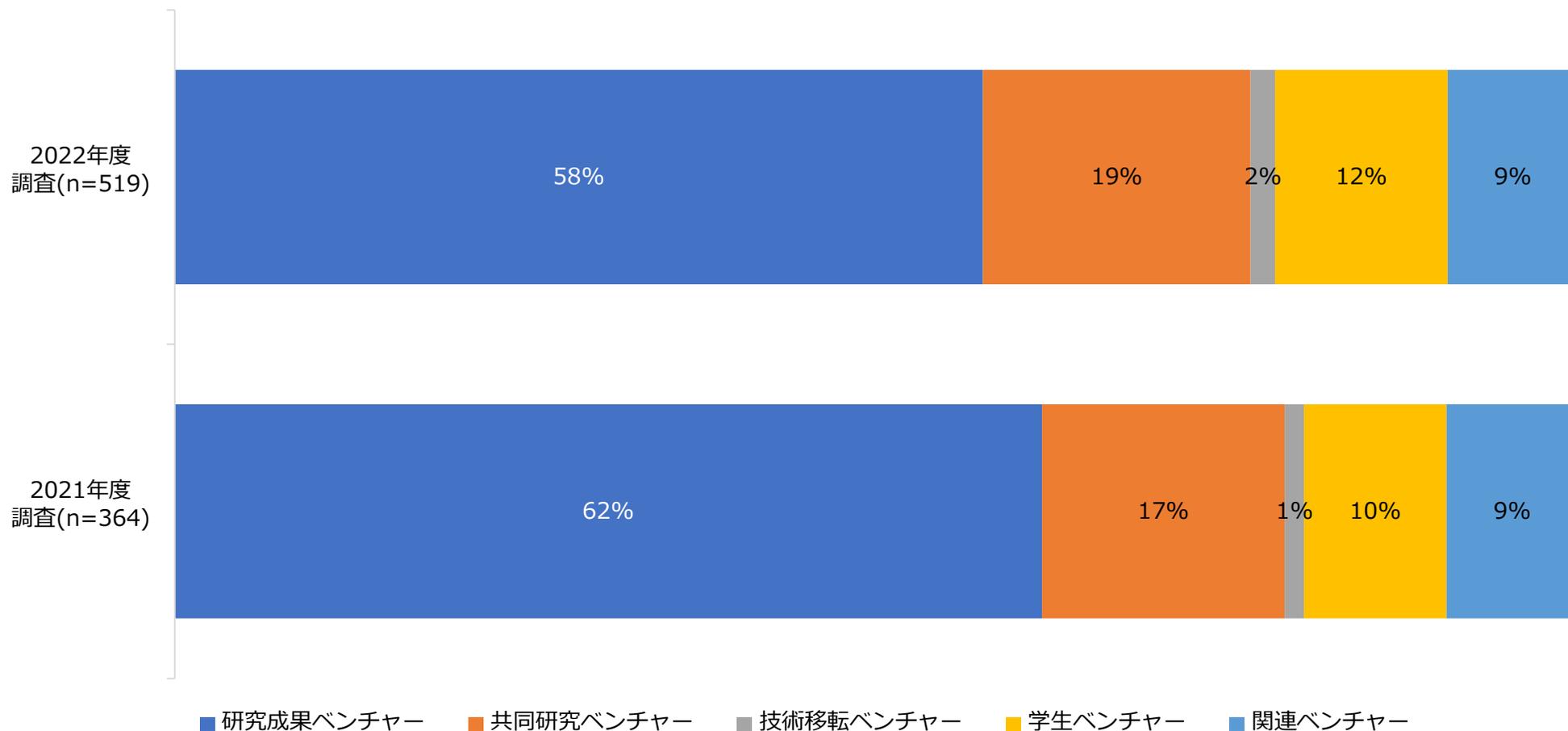
3.大学発ベンチャーの実態に関する調査

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割合

- 2021年度と傾向は変わらず、「研究成果ベンチャー」が5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。

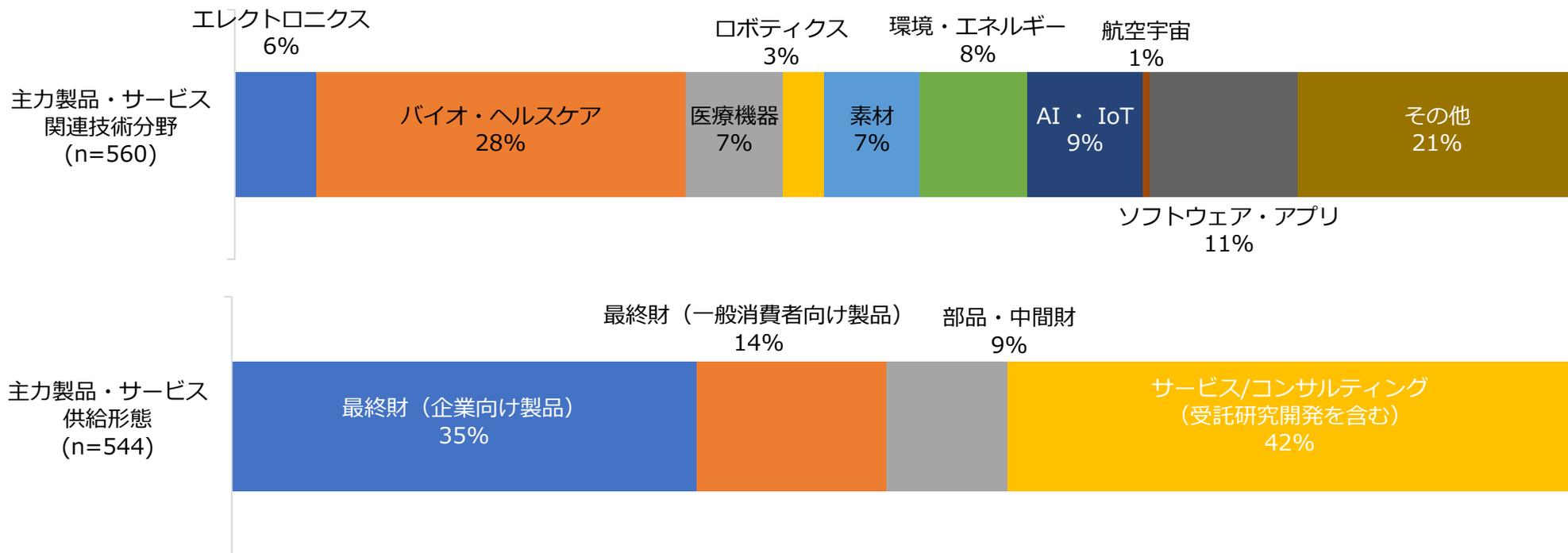
定義別大学発ベンチャー割合



3.1.2 主力製品・サービスの関連技術分野、供給形態①

- 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、「その他」を除き、「ソフトウェア・アプリ」「AI・IoT」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）」が42%と最も多く、「最終財（企業向け製品）」「最終財（一般消費者向け製品）」と続く。

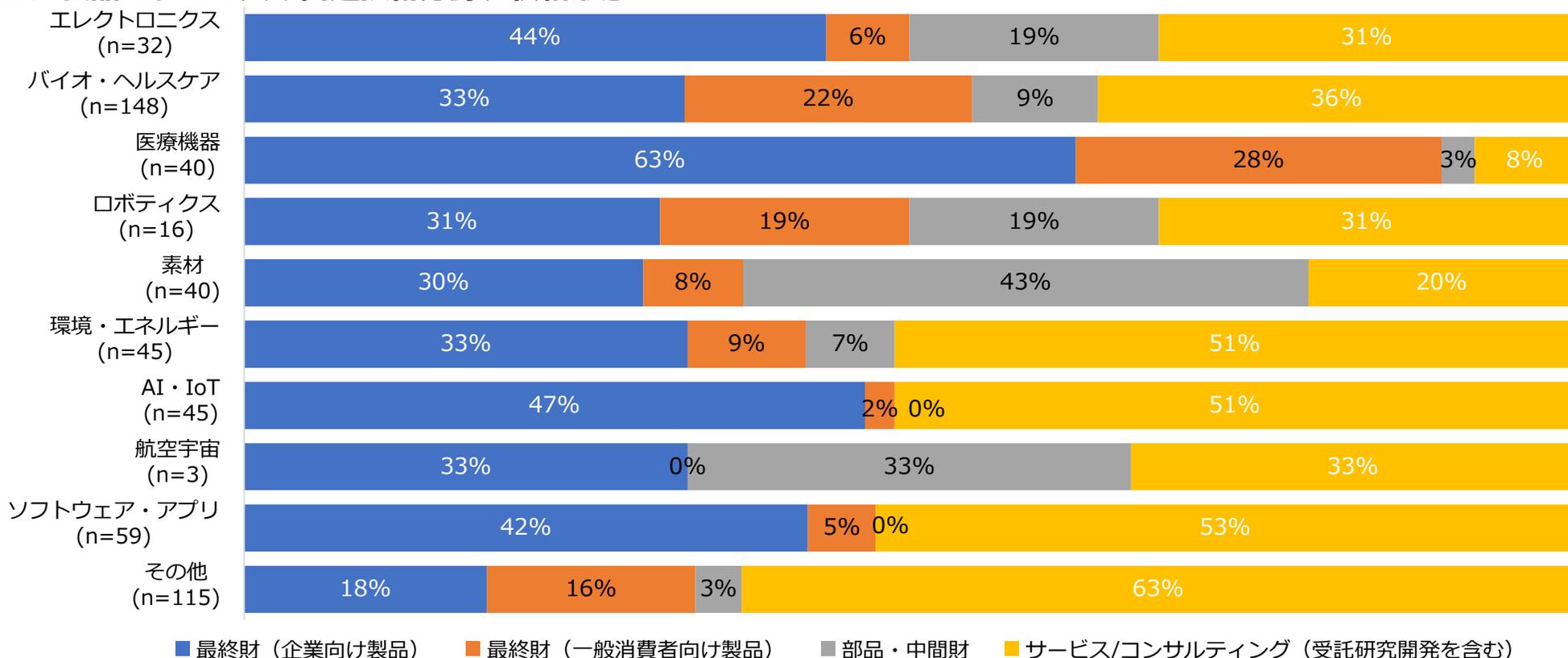
主力製品・サービスの関連技術分野、供給形態



3.1.2 主力製品・サービスの関連技術分野、供給形態②

- 「サービス/コンサルティング（受託研究開発を含む）」の割合が最も高い分野は「その他」を除くと、「ソフトウェア・アプリ」であり、「環境・エネルギー」「AI・IoT」も約5割を占めている。
- 「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」。

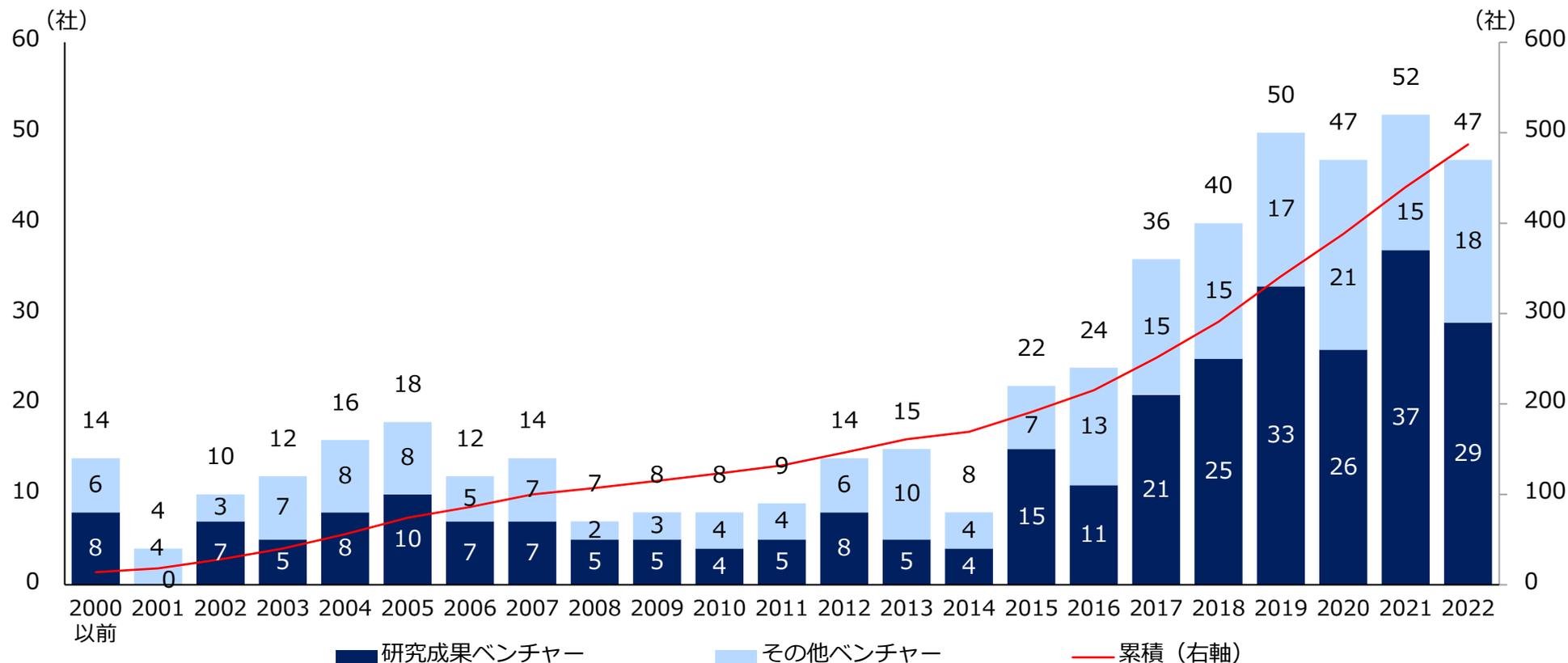
主力製品・サービスの関連技術分野、供給形態



3.1.3 設立年

- 回答企業のうち、設立3年以内の企業が146社（30.0%）、5年以内が236社（48.5%）となった。
- 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=487）

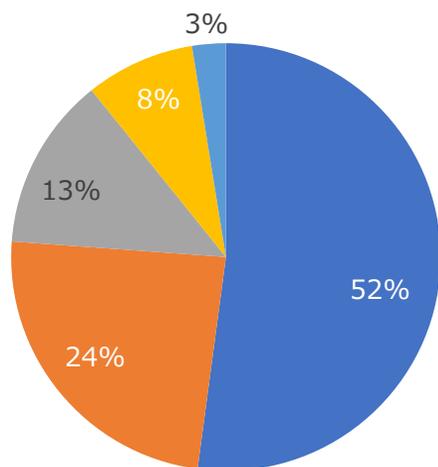


※各年、1月1日～12月31日で集計。

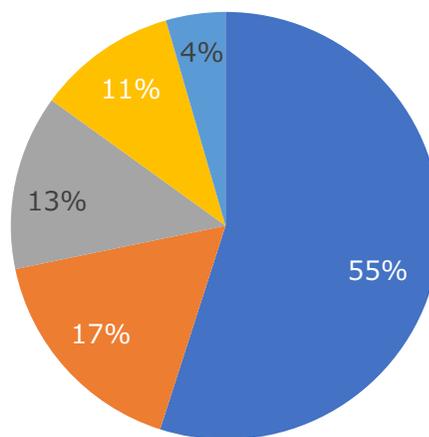
3.1.4 正社員数・2023年度正社員採用予定数

- 正社員数は、「5人未満」の企業が52%と最も多く、次に「5人以上10人未満」が24%。
- 正社員採用予定数は、「0人」の企業が55%と最も多く、次に「1人」が17%、「2人」が13%。

正社員数 (n=474)



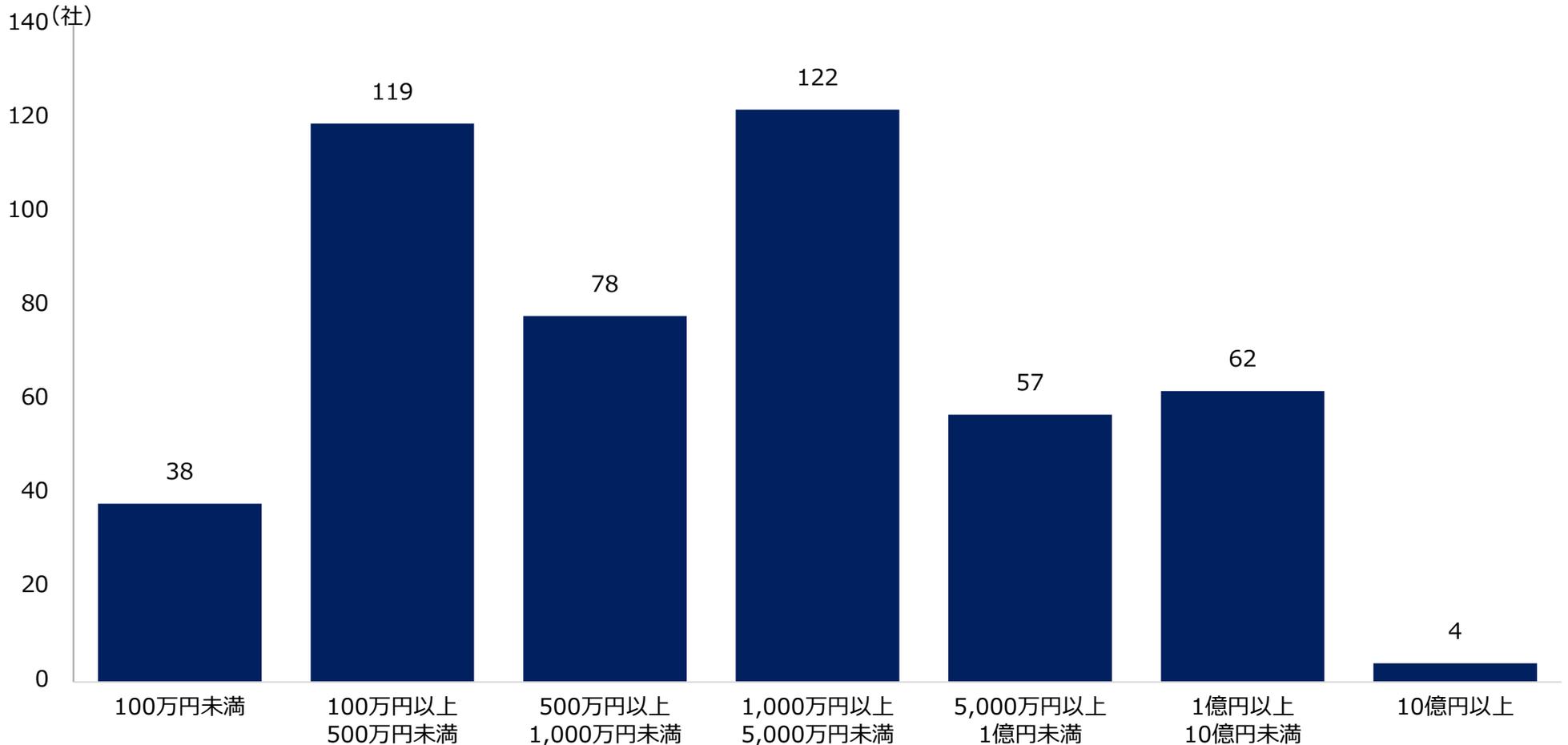
2023年度正社員採用予定数 (n=446)



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、「100万円以上500万円未満」の企業、「500万円以上1,000万円未満」の企業と続く。

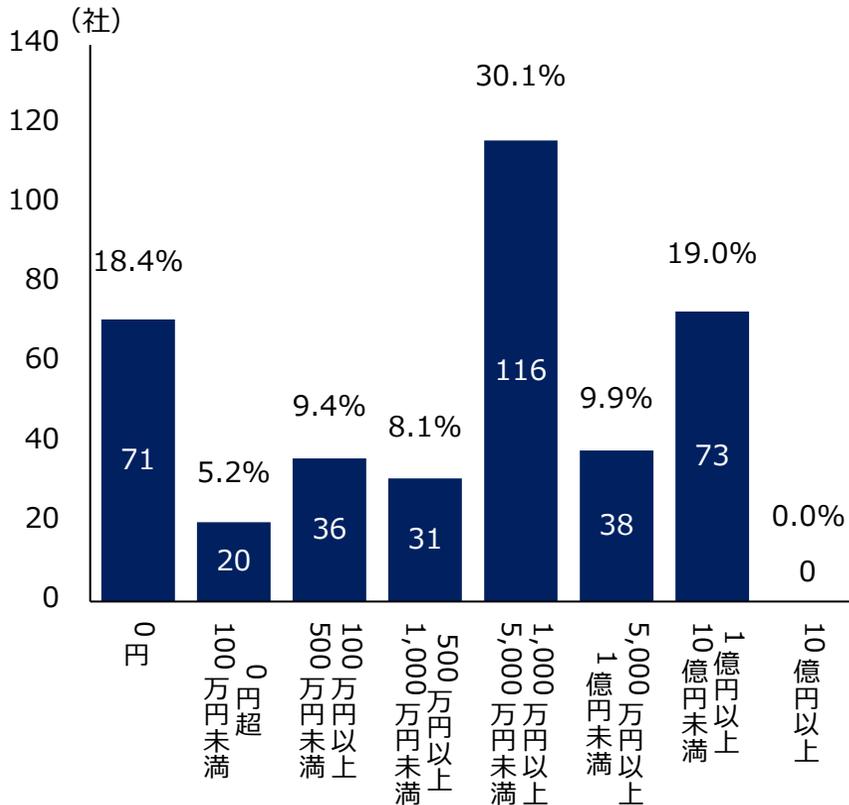
資本金別大学発ベンチャー数 (n=480)



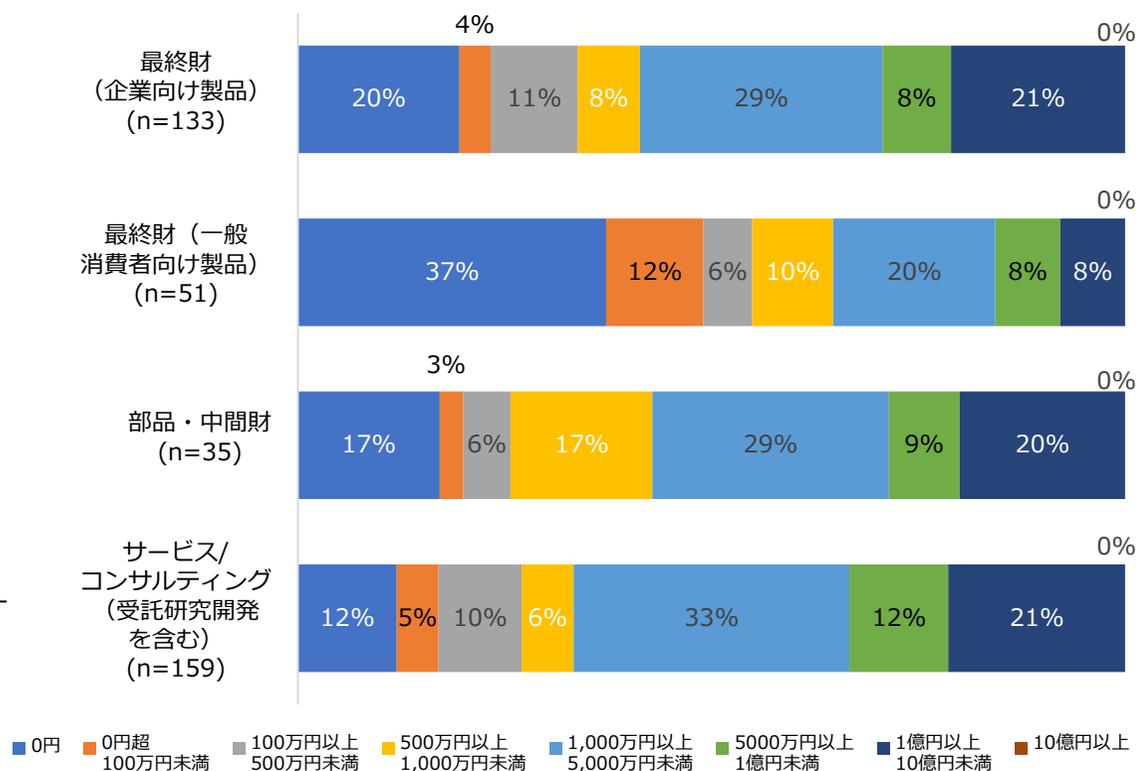
3.1.6 売上高

- 売上高では、「1,000万円以上5,000万円未満」が最も多く、次に「1億円以上10億円未満」「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）」で、次に続く「最終財（企業向け製品）」とは差がある。

売上高（直近事業年度）規模別企業数（n=385）



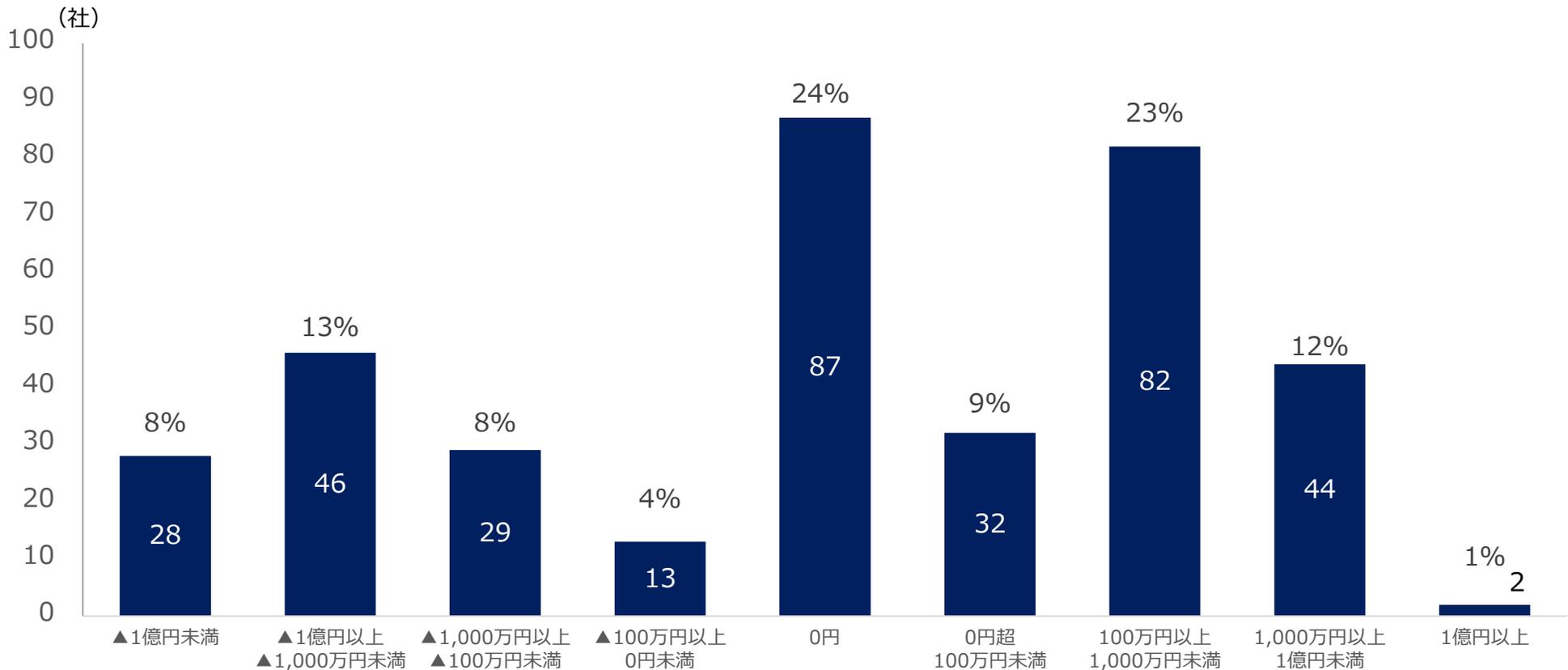
主力製品・サービスの供給形態別売上高規模



3.1.7 営業利益

- 営業利益は「0円」の企業が最も多く、次に「100万円以上1,000万円未満」「▲1億円以上▲1,000万円未満」と続く。
- 赤字企業は116社、黒字企業は160社。

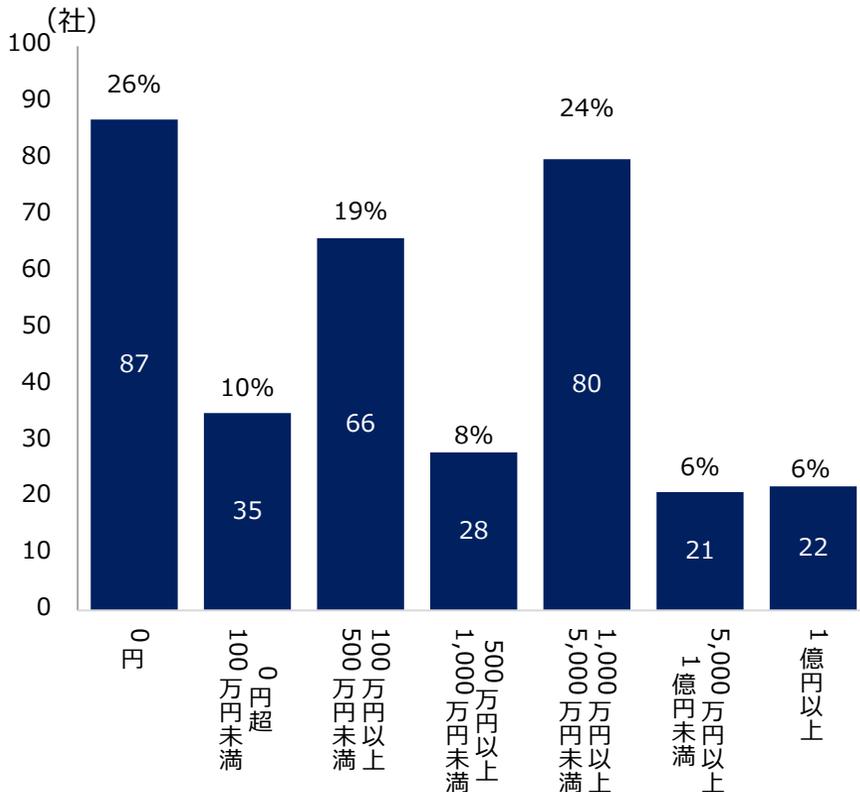
営業利益（直近事業年度）別大学発ベンチャー数（n=363）



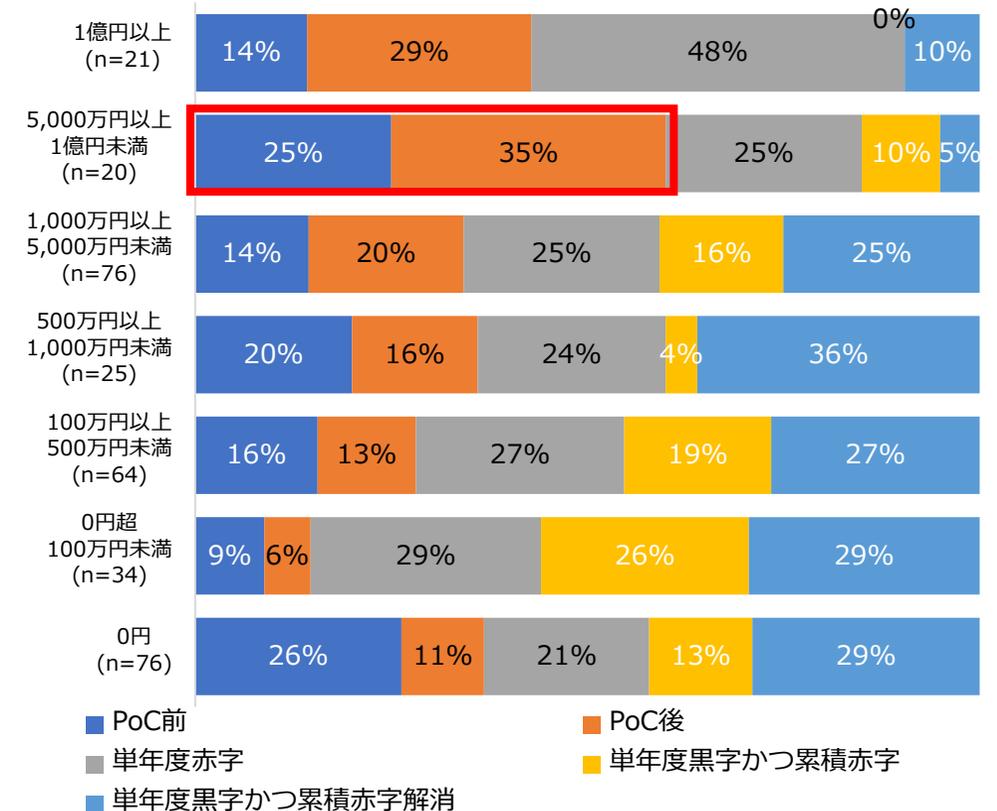
3.1.8 研究開発費

- 研究開発費では、「0円」の企業が26%と最も多く、次に「1,000万円以上5,000万円未満」の企業が24%と続く。
- 「5,000万円以上1億円未満」の研究開発費を投じる企業の60%が製品・サービス提供前の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=339）



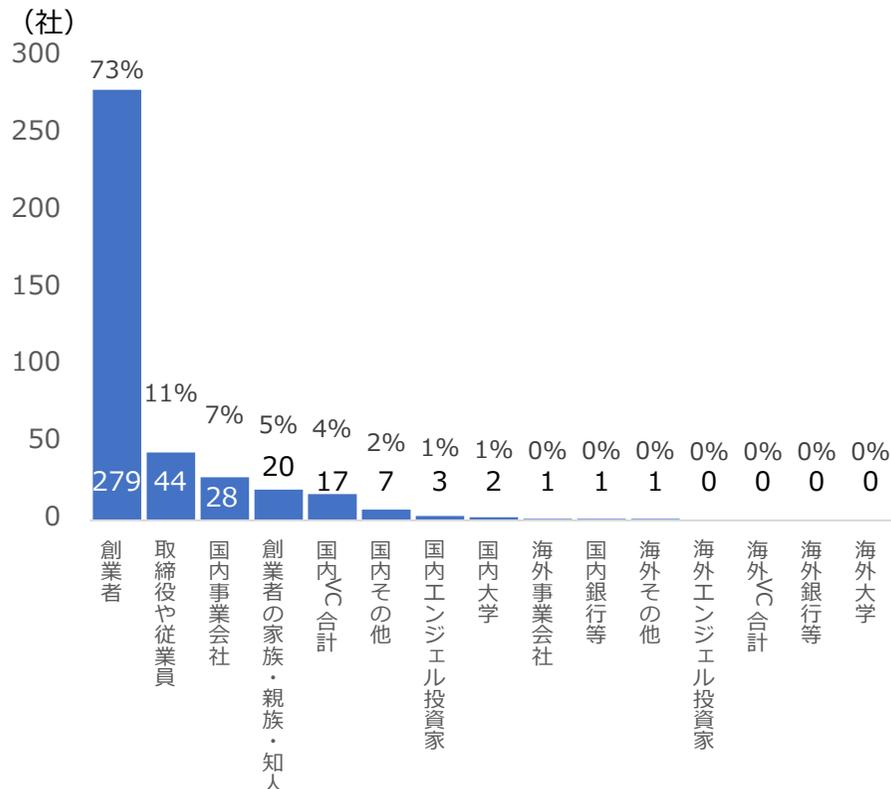
研究開発費別事業ステージ



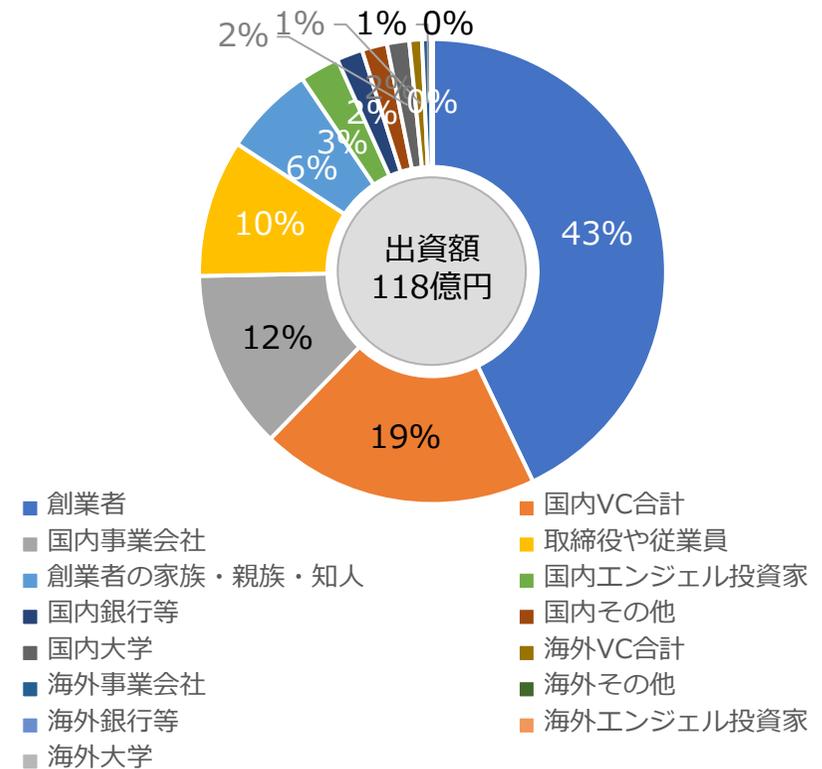
3.1.9 最大出資者

- 最大出資者は「創業者」が突出して高く、回答者の73%を占める。
- 出資額比率は「創業者」が43%と最も高く、次に「国内VC合計」が19%、「国内事業会社」が12%と続く。

最大出資者 (n=381)



出資額比率(n=336)



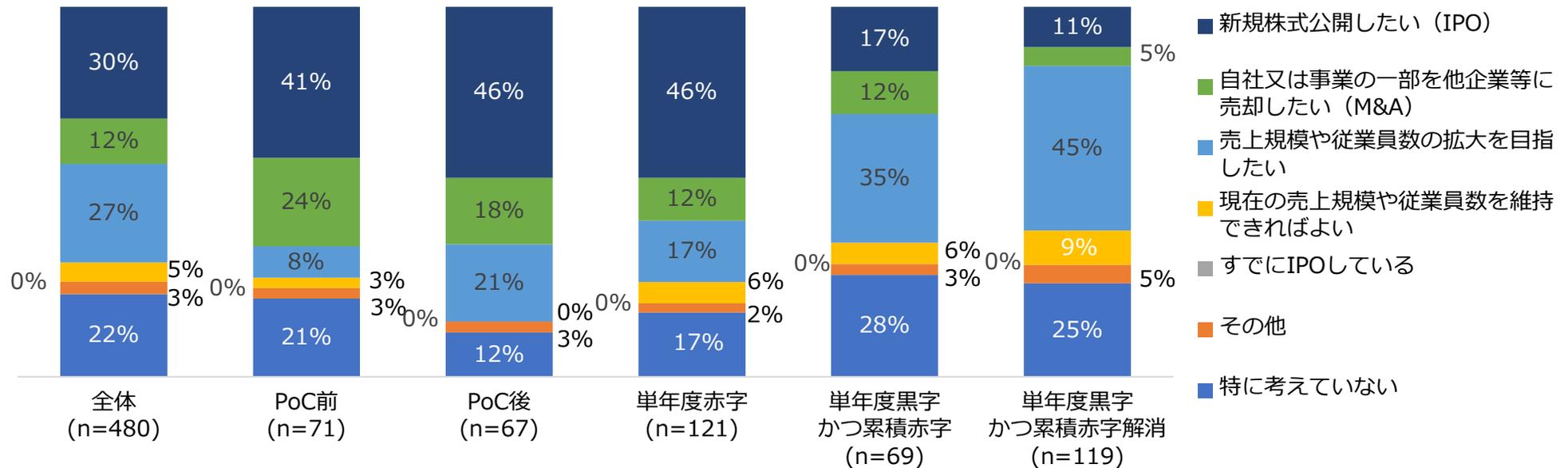
※出資比率の合計が100%にならない回答に対しては、2021年度調査同様、記載された数値における最大値を占める出資者を最大出資者とカウントした。同値の場合は双方を最大出資者とした。

※出資比率の合計が100%とみなされる回答のみに絞って集計した。※出資額の算出については出資比率の合計が100%とみなされる回答のみに絞って、資本金を合算した。

3.1.10 出口戦略

- 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30%。
- 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」と回答する企業が増加傾向にある。

出口戦略



※「全体」は事業ステージを選択しなかった回答者を含む。

3.1.11 大学発ベンチャーのIPOの状況

- 本調査の回答企業でIPOを行った大学発ベンチャーは、1社。
- 1社上場廃止、1社倒産のため、上場している大学発ベンチャーは合計63社。
- 時価総額は1兆8,287.6億円。前年から1,256億5,800万円の増加。

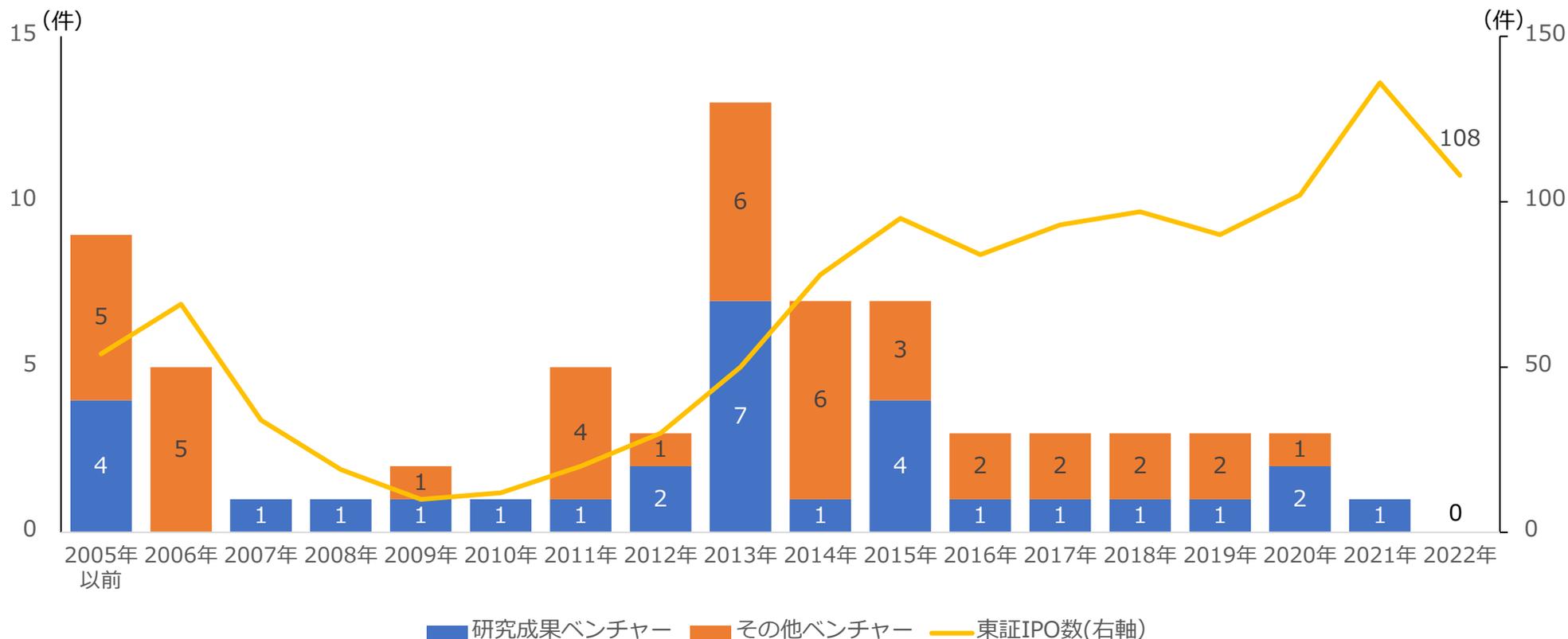
社名	時価総額	社名	時価総額	社名	時価総額
ペプチドリーム	2453.3億円	ACSL	208.8億円	リブセンス	77.2億円
MIXI	2016億円	ジャパン・ティッシュエンジニアリング	207.5億円	デ・ウエスタン・セラピテクス研究所	76.9億円
レノバ	1708億円	スリー・ディー・マトリックス	189.3億円	フェイス	69.7億円
ユーグレナ	1120.1億円	ナノキャリア	188.7億円	ハウテレビジョン	62.5億円
アドベンチャー	731.9億円	ジェイテックコーポレーション	170.8億円	トランスジェニック	57.3億円
l-ne	690.8億円	インターアクション	166.2億円	ホットリンク	57.2億円
PKSHA Technology	609億円	KLab	157.4億円	モルフォ	57.1億円
ステムリム	581.1億円	ブライトパス・バイオ	152.2億円	DNAチップ研究所	53.3億円
オプティム	545.9億円	ブイキューブ	150.2億円	クリングルファーマ	52.3億円
ジーエヌアイグループ	527.1億円	Gunosy	149.3億円	レナサイエンス	51.2億円
サンバイオ	444.6億円	オンコリスバイオフィーマ	142.4億円	ライトアップ	48.4億円
ファーマフーズ	417.8億円	カヤック	130.2億円	ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ	42.8億円
キャンバス	408億円	アライドアーキテクト	125億円	オークファン	42.3億円
CYBERDYNE	402.7億円	メタップス	121.5億円	イルグルム	41.4億円
マークライズ	356.4億円	オンコセラピー・サイエンス	113.7億円	フィーチャ	37.6億円
ユーザーローカル	261.9億円	キッズウェル・バイオ	94.5億円	ユビテック	36.4億円
リプロセル	233.6億円	セルシード	94.3億円	ディー・ディー・エス	30.9億円
アンジェス	230.4億円	カイオム・バイオサイエンス	90.1億円	フィット	30.1億円
ヘリオス	229.4億円	ツクルバ	83.6億円	はてな	27.1億円
ドリコム	218.2億円	デジタルメディアプロフェッショナル	79.4億円	フェニックスバイオ	23.2億円
シンバイオ製薬	212.7億円	リボミック	78.9億円	クラスターテクノロジー	19.9億円

※新規上場調査対象は大学発ベンチャーの実態に関する調査の回答企業。
 ※時価総額は2023年2月17日時点のデータを収集。

3.1.12 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年は大幅に上昇。
- 2022年の大学発ベンチャーの新規IPOは0社。

定義別 大学発ベンチャーのIPO件数の推移

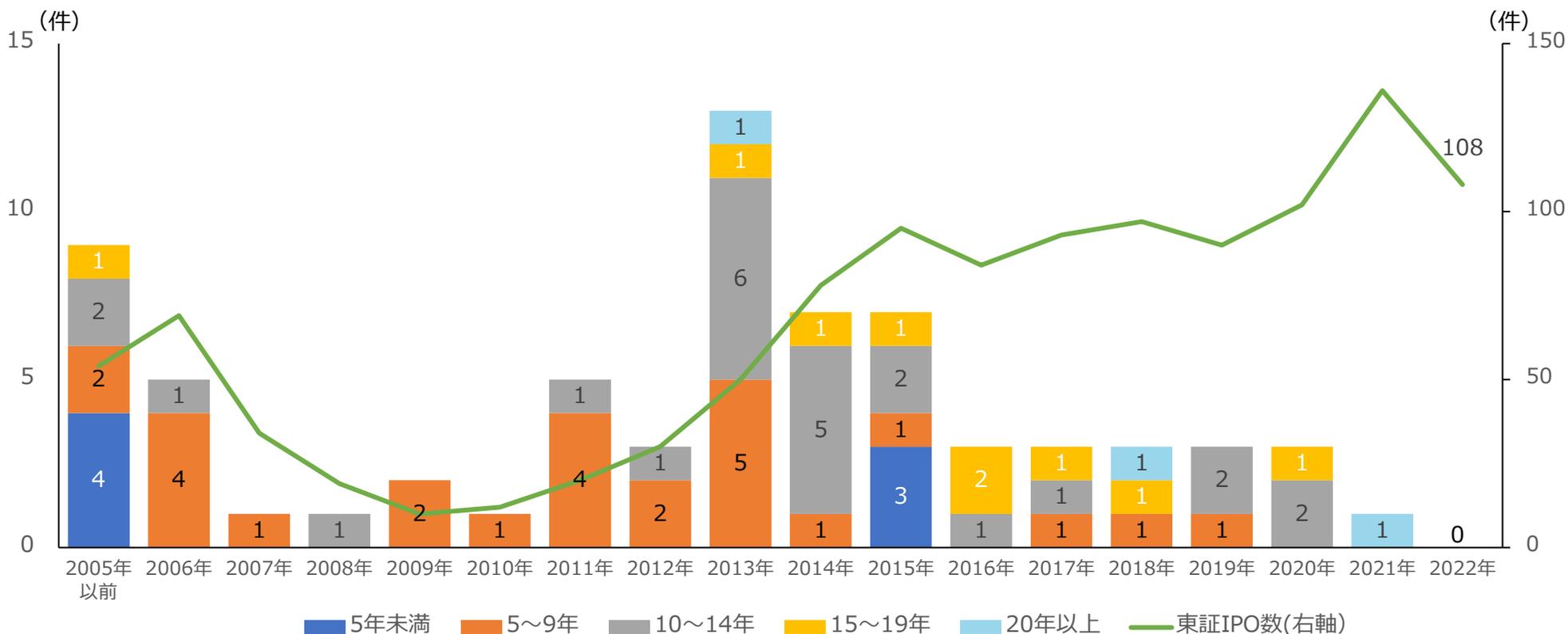


※新規上場調査対象は大学発ベンチャーの実態に関する調査の回答企業。
※各年、1月1日～12月31日で集計。

3.1.13 大学発ベンチャーがIPOに要した時間の推移

- 大学発ベンチャーによるIPOには、創業から5年以上の期間を要する傾向がみられる。

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

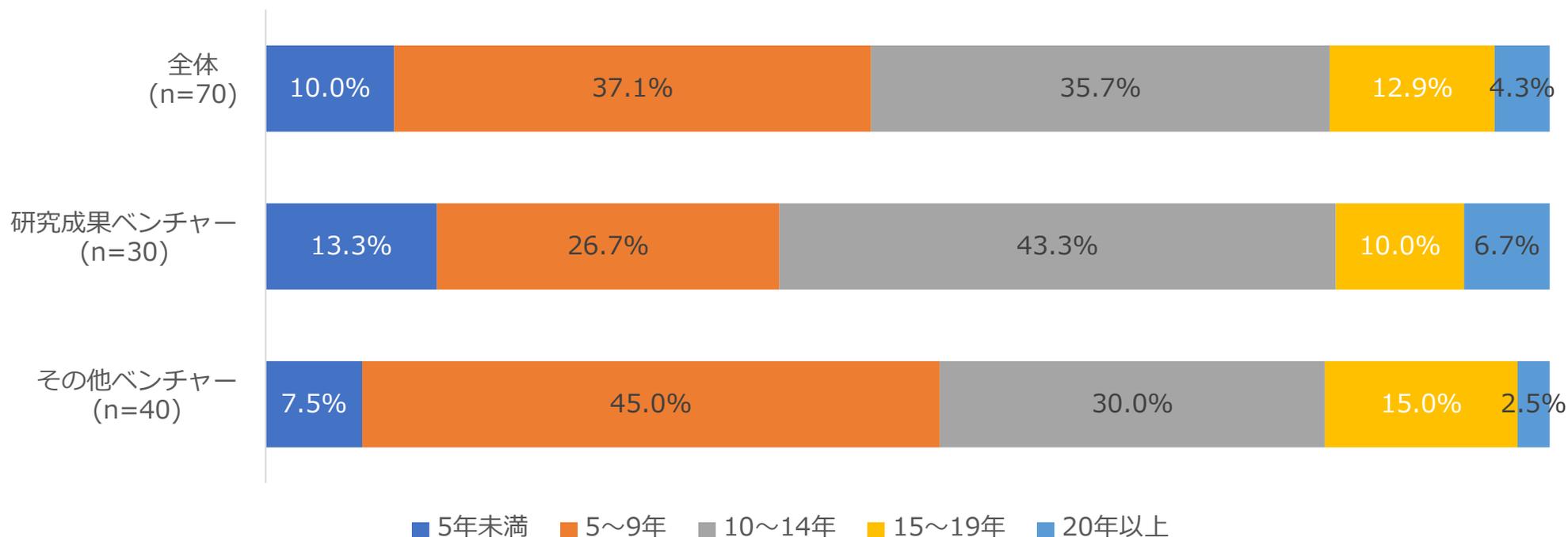


※新規上場調査対象は大学発ベンチャーの実態に関する調査の回答企業。
 ※各年、1月1日～12月31日で集計。

3.1.14 大学発ベンチャーがIPOに要した時間

- 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40.0%に対して、その他ベンチャーは52.5%。

大学発ベンチャーが設立からIPOまでに要した時間



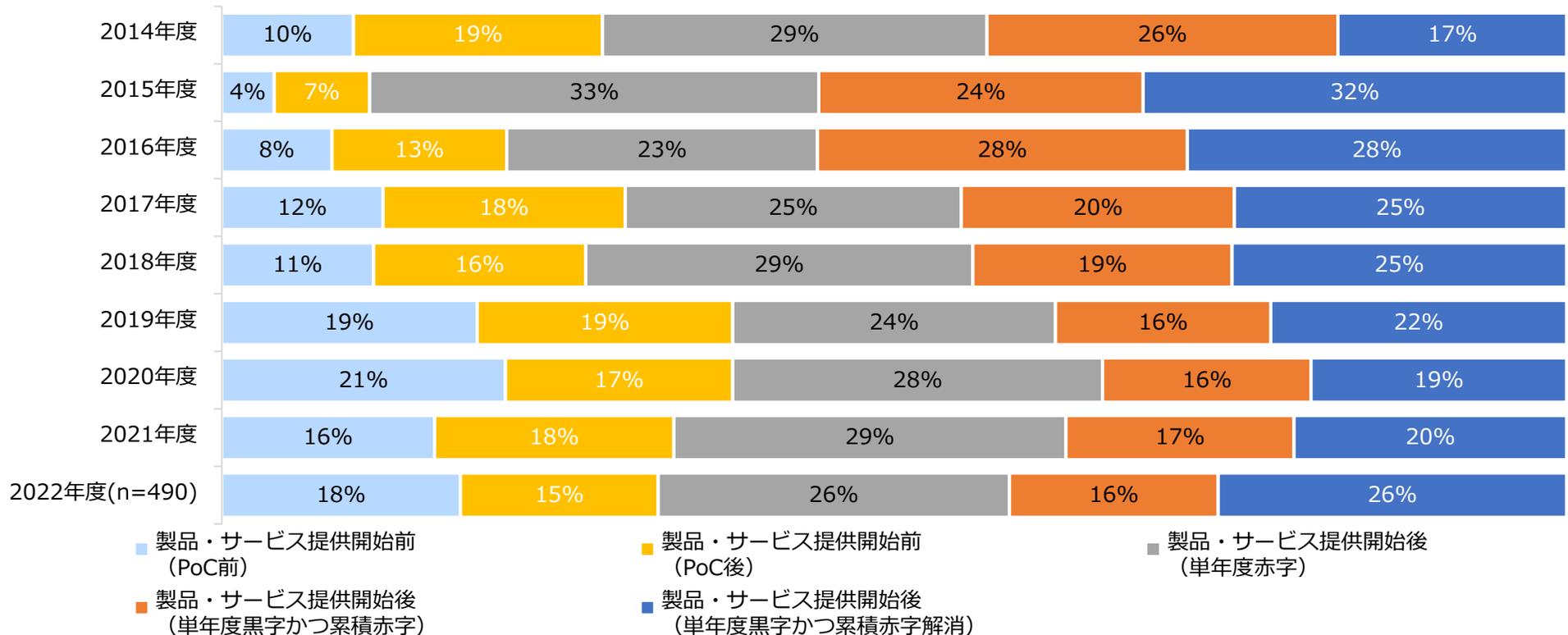
※新規上場調査対象は大学発ベンチャーの実態に関する調査の回答企業。

3.2 大学発ベンチャーの事業ステージ別分析

3.2.1 事業ステージ

- 2022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）」「製品・サービス提供開始後（単年度黒字かつ累積赤字解消）」がともに26%と高い。
- 2021年度と比較すると、「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6ポイント上回る。

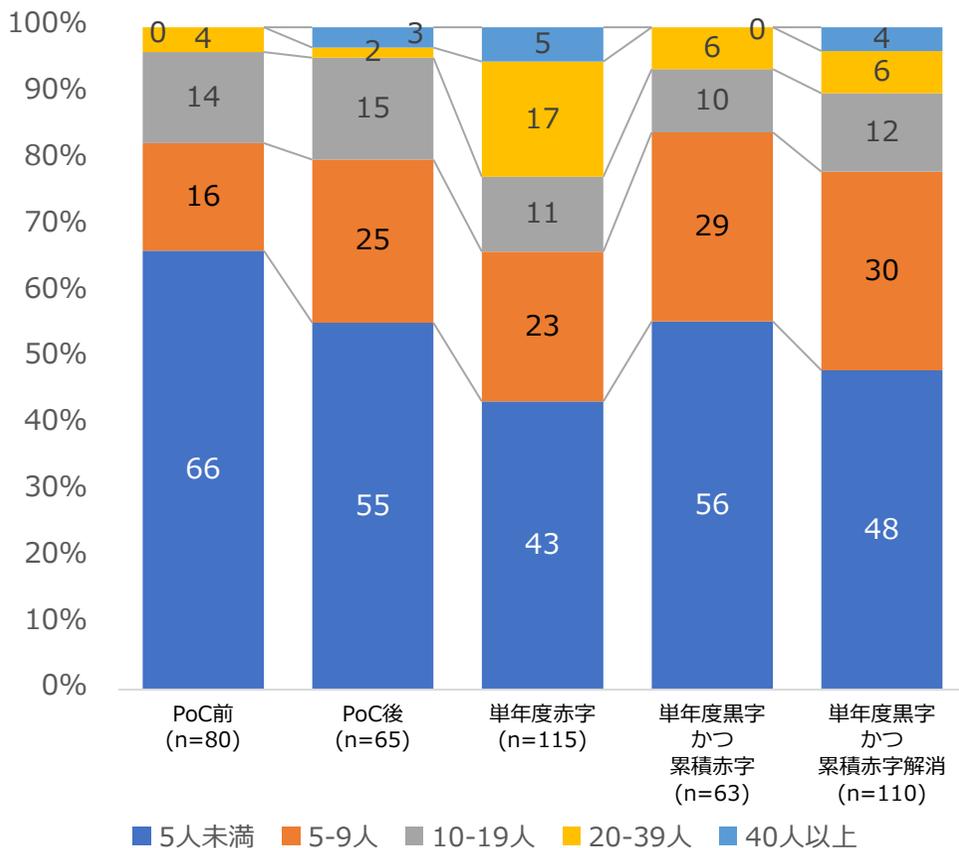
事業ステージ別企業数



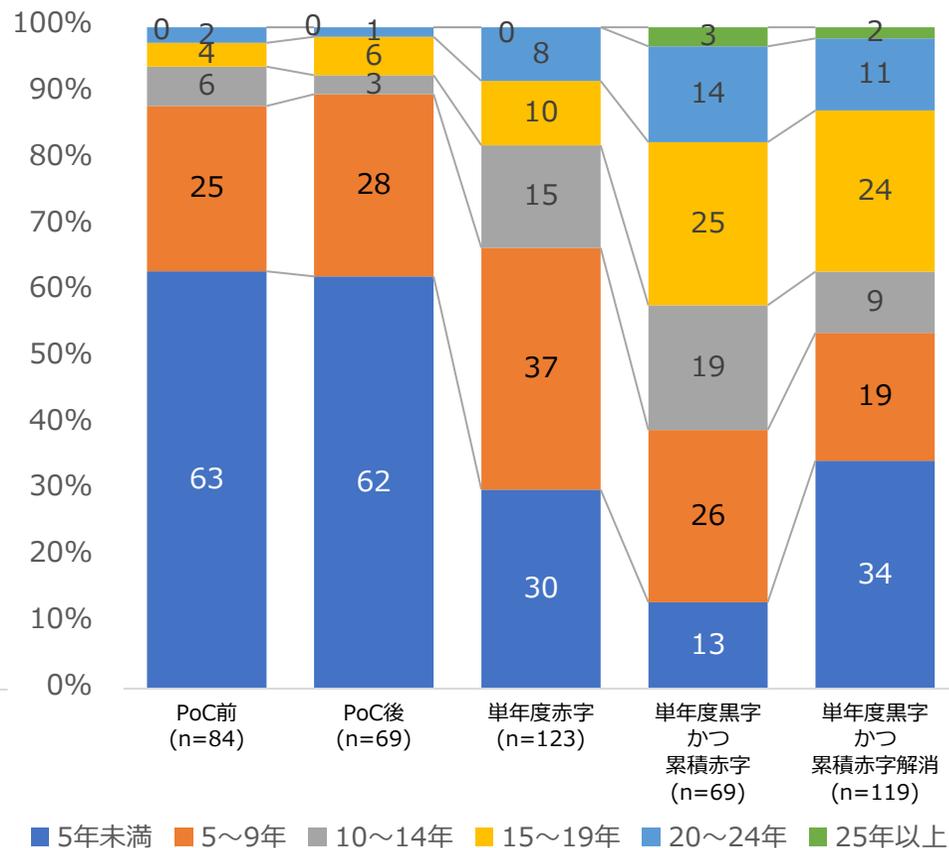
3.2.2 事業ステージごとの正社員数・設立年

- 正社員数について、事業ステージ別では「PoC前」においては「5人未満」が多く、「単年度赤字」においては「20-39人」が多い。
- 「単年度黒字かつ累積赤字」以降に到達している企業に占める、設立から15年以上の企業の割合は、それまでのステージよりも高い。

事業ステージ別正社員数



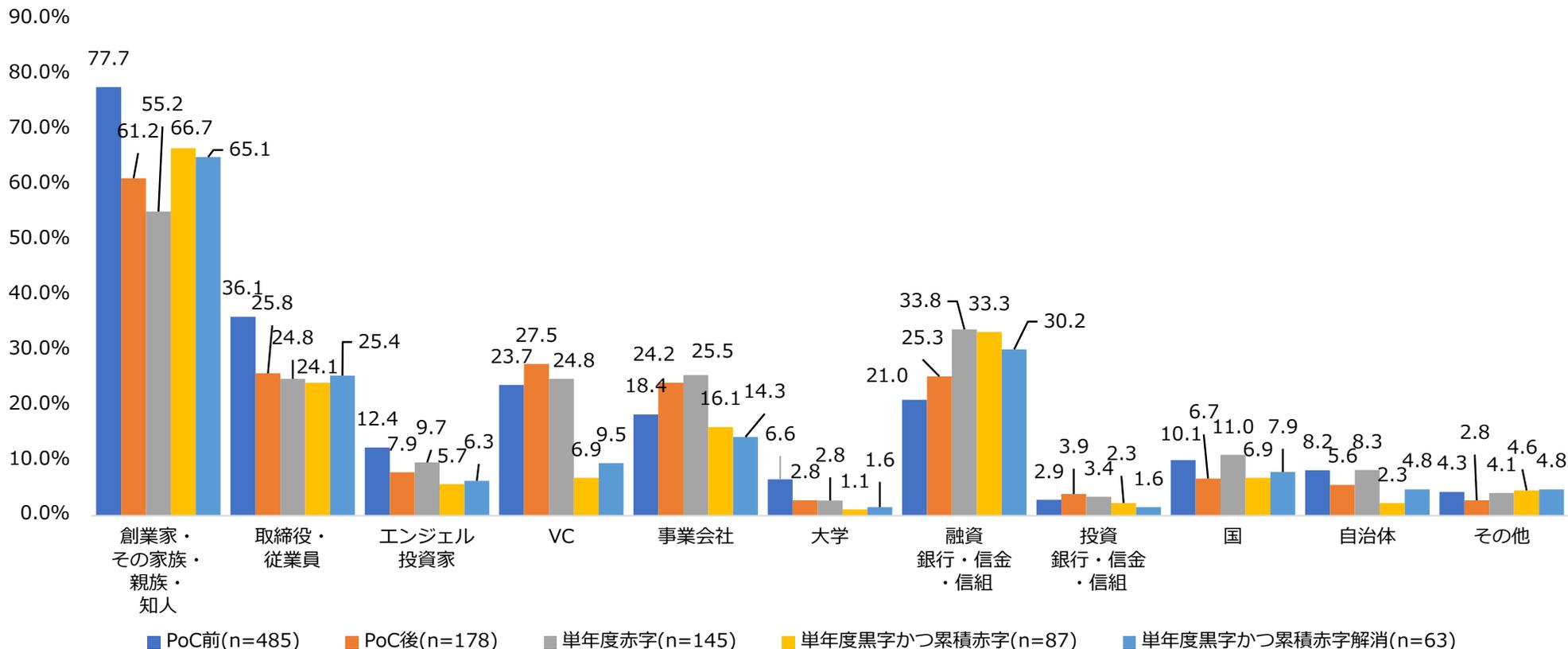
事業ステージ別設立年



3.2.3 事業ステージごとの資金調達先

- 資金調達先は「創業家・その家族・親族・知人」が全ステージで最も多い。
- 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（複数回答）

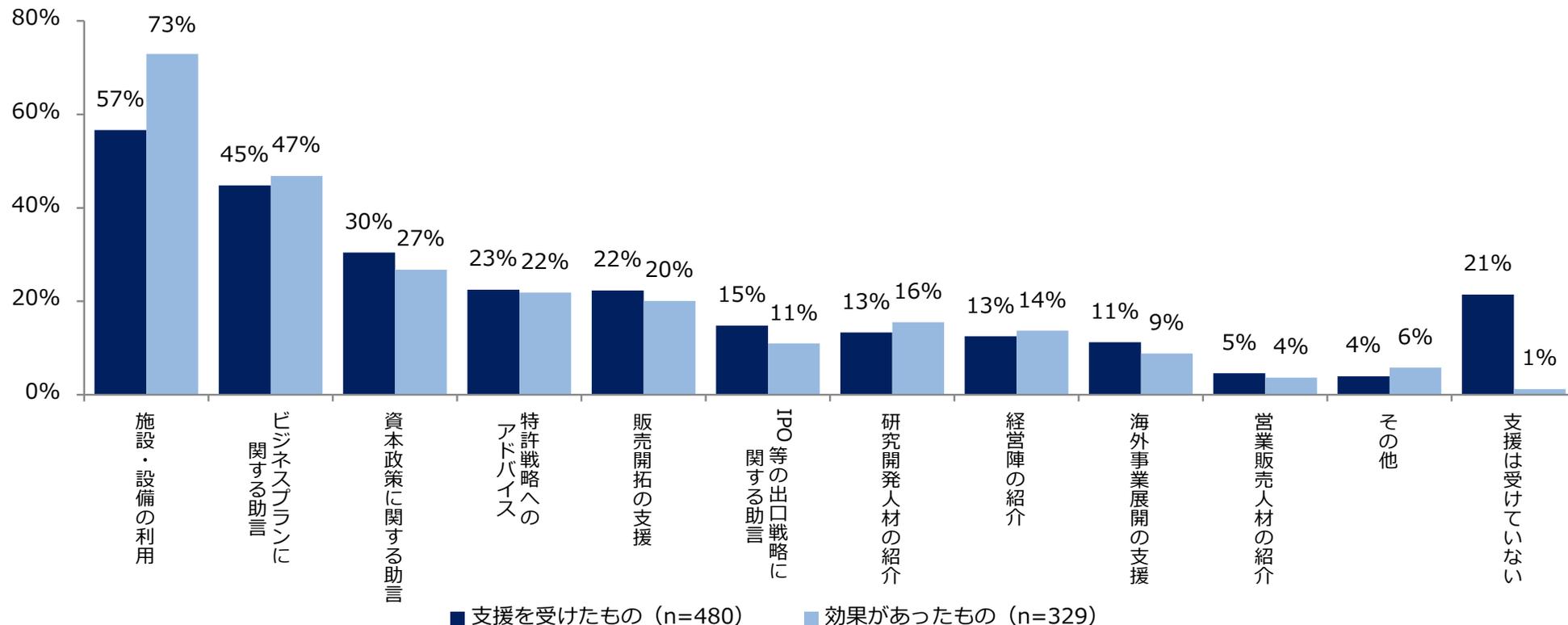


3.3 大学発ベンチャーへの支援

3.3.1 国・自治体・大学・VCからの効果的支援

- 支援を受けたものとしては「施設・設備の利用」「ビジネスプランに関する助言」との回答が多い。
- 効果があったものとして回答されたもののうち、各項目が占める割合については「施設・設備の利用」が7割を超え高く、次いで「ビジネスプランに関する助言」が多い。

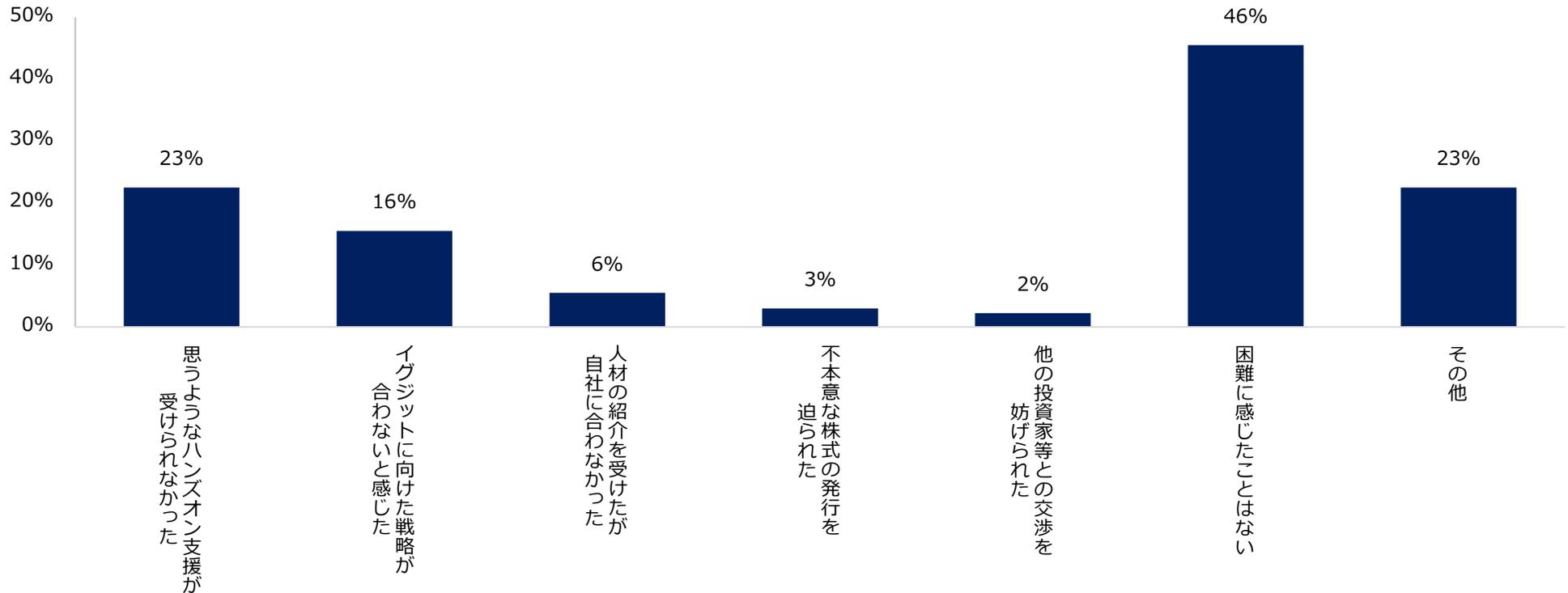
資金提供以外の経営面に対する支援について、支援を受けたもの、効果があったもの（複数回答）



3.3.2 VCとの関係で困難に感じたこと

- VCとの関係においては「困難に感じたことはない」が最も多いものの、「思うようなハンズオン支援が受けられなかった」という回答も多くみられた。

VCとの関係で困難に感じたこと(複数回答、n=400)



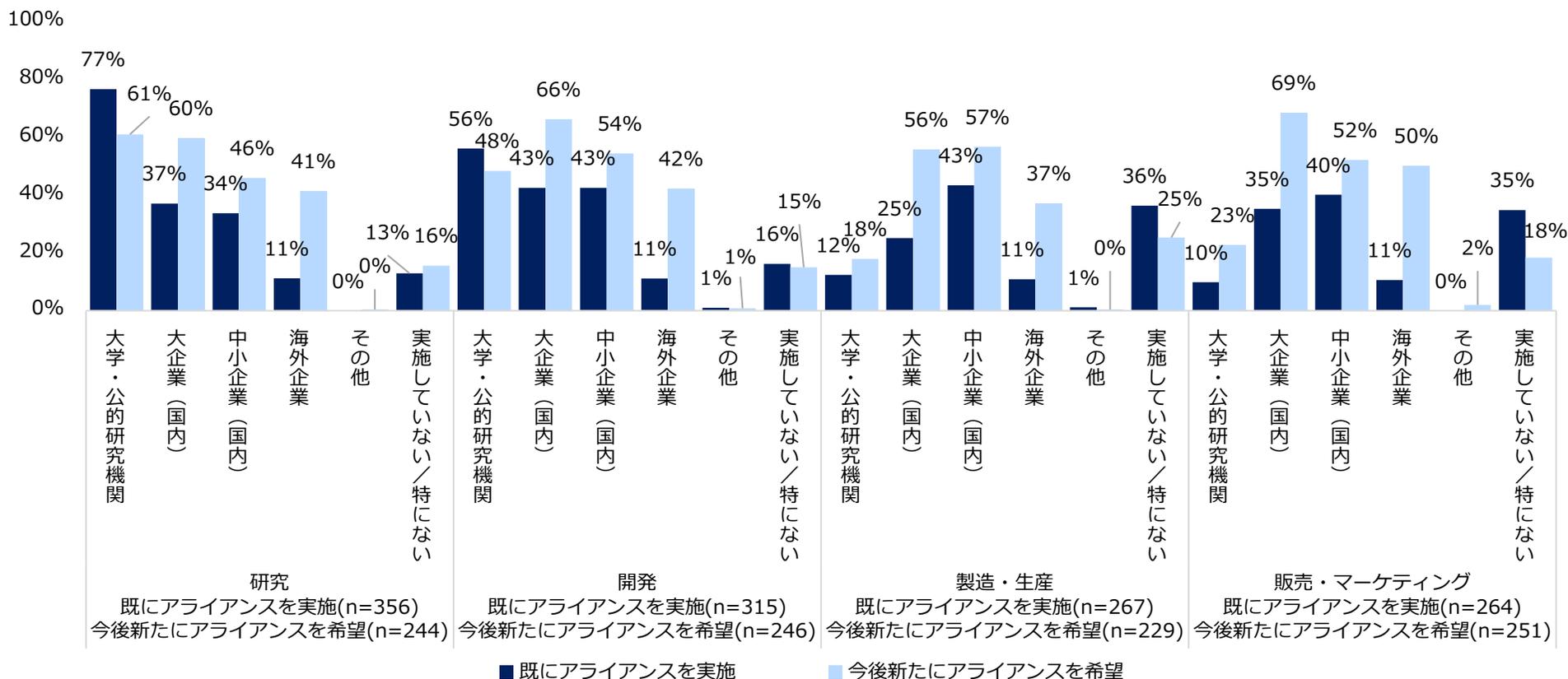
(その他の具体的な記述抜粋)

- 様々事前承諾が必要なので煩雑かつ労力がとられる
- 経営に関する批判はしても、適切な助言はされない
- 要求された持株比率が高かった
- 投資家保護を理由に、ストックオプションに会社の成長を妨げるような制限を設定された
- 経営者個人による連帯保証を求められた

3.3.3 大学発ベンチャーにおけるアライアンスの状況

- 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。
- どの工程においても「大企業（国内）」「海外企業」とのアライアンスの希望とアライアンス実績とのギャップが大きい。

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)

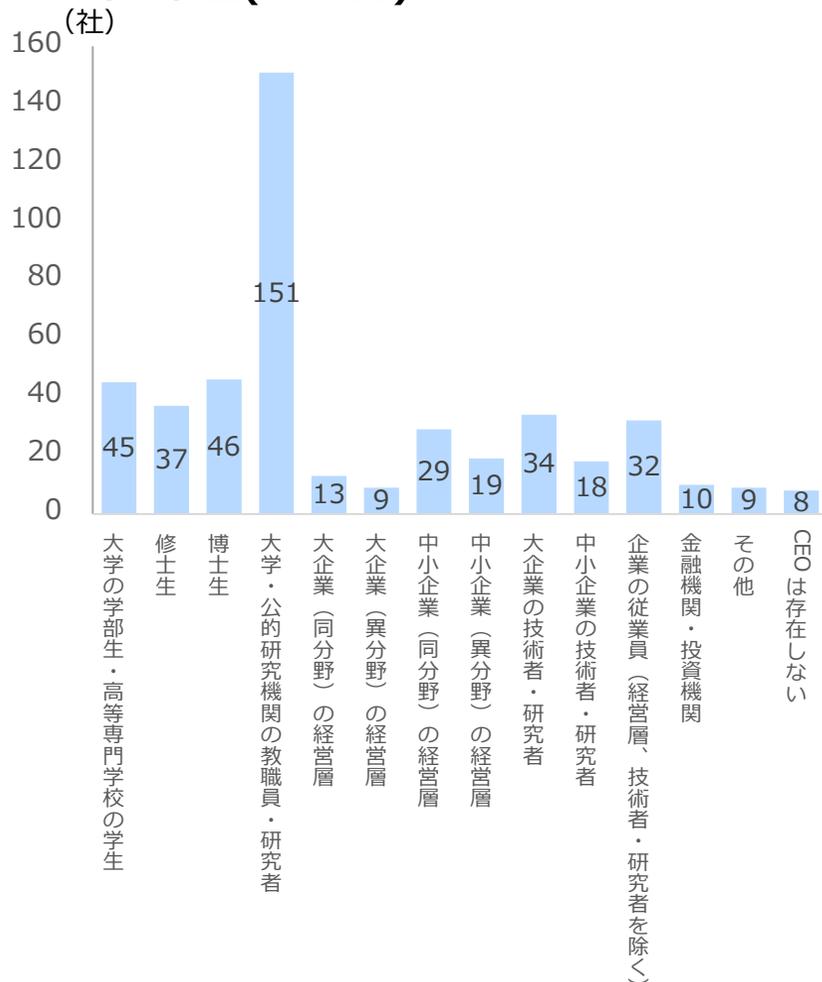


3.4 大学発ベンチャーにおける 経営人材・博士号取得者

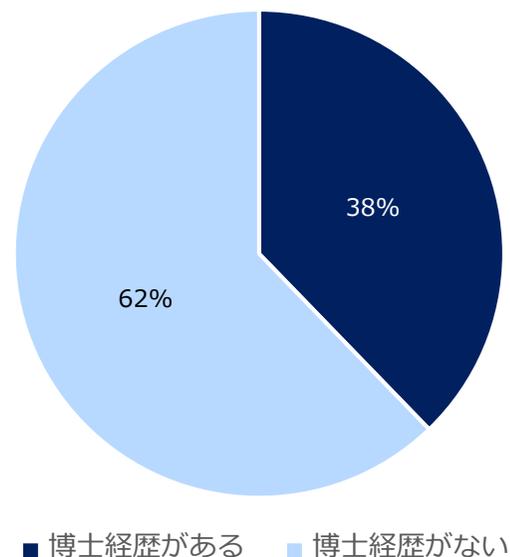
3.4.1 経営人材/CEOの最終経歴・博士経歴の有無

- CEOの最終経歴は「大学・公的研究機関の教職員・研究者」が多い。
- CEOの博士経歴の有無は「博士経歴がある」が38%。

CEOの最終経歴(n=460)



CEOの博士経歴の有無(n=471)



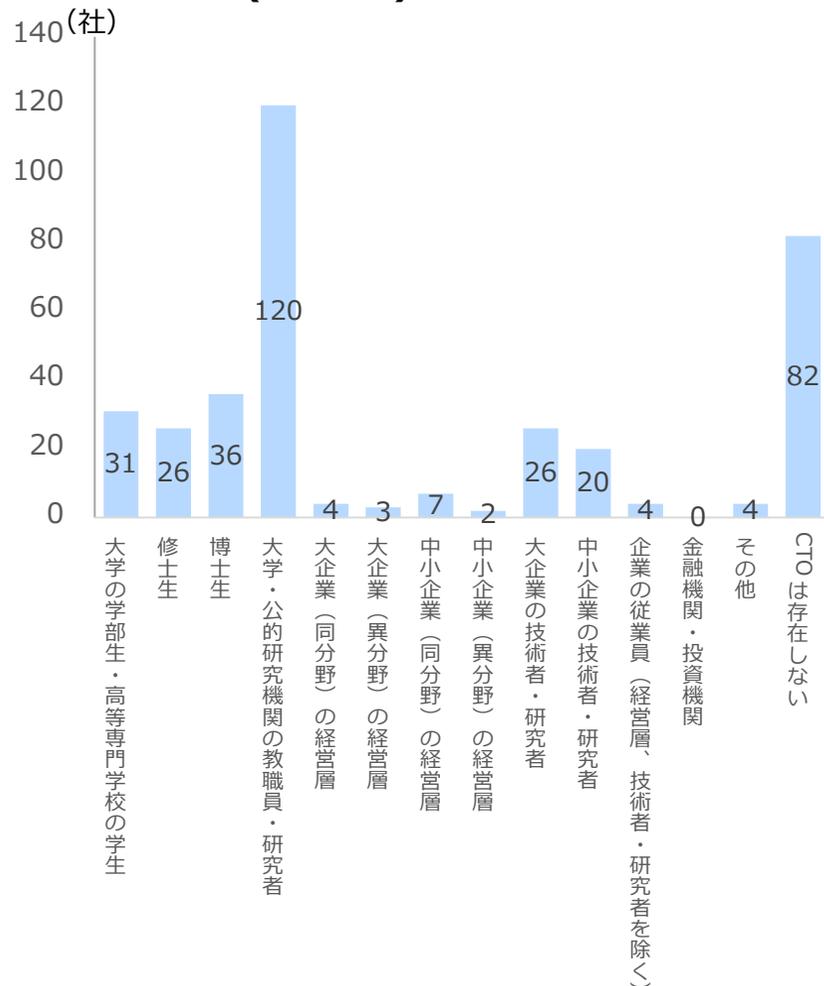
※「大企業」とは、以下の条件を満たす企業を指し、下に該当しない企業は、「中小企業」とみなす。

- ・製造・建設・運輸・その他の業種：資本金3億円超かつ従業員300人超
- ・卸売業：資本金1億円超かつ従業員100人超
- ・サービス業：資本金5,000万円超かつ従業員100人超
- ・小売業：資本金5,000万円超かつ従業員50人超

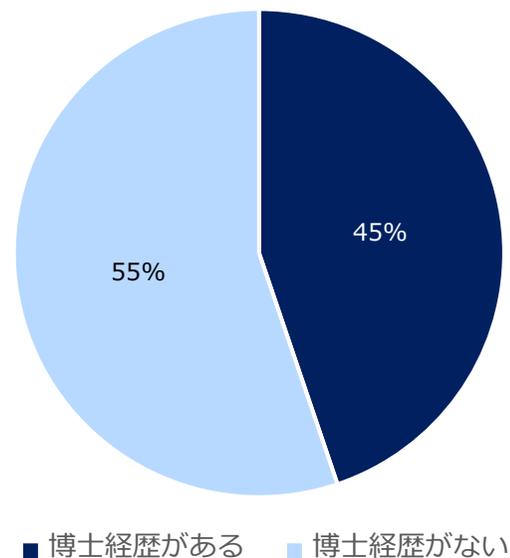
3.4.1 経営人材/CTOの最終経歴・博士経歴の有無

- CTOの最終経歴は「大学・公的研究機関の教職員・研究者」が多い。
- CTOの博士経歴の有無は「博士経歴がある」が45%。

CTOの最終経歴(n=365)



CTOの博士経歴の有無(n=299)



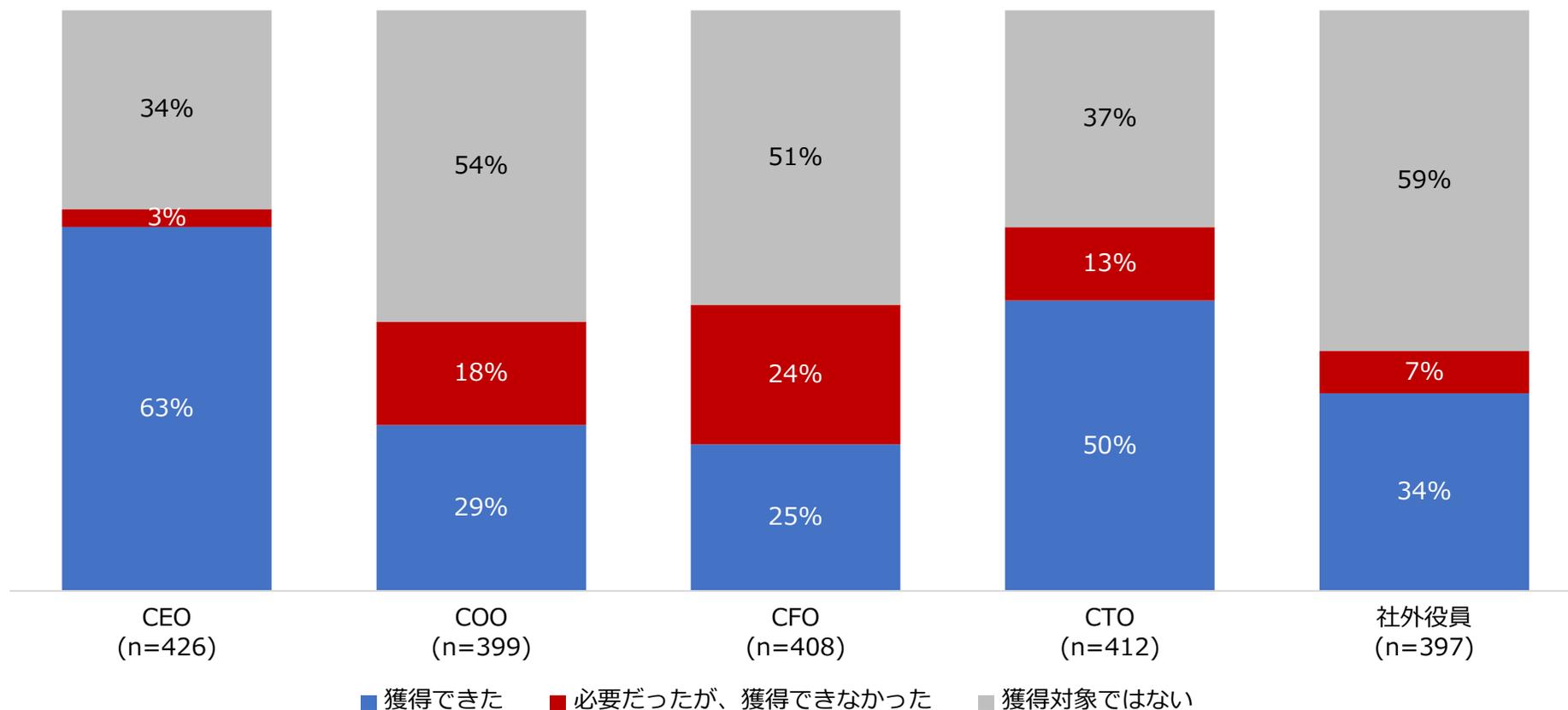
※「大企業」とは、以下の条件を満たす企業を指し、下に該当しない企業は、「中小企業」とみなす。

- ・製造・建設・運輸・その他の業種：資本金3億円超かつ従業員300人超
- ・卸売業：資本金1億円超かつ従業員100人超
- ・サービス業：資本金5,000万円超かつ従業員100人超
- ・小売業：資本金5,000万円超かつ従業員50人超

3.4.2 人材獲得/役員人材の獲得状況

- 役員人材はCEO、CTOを除く役職では、半数以上が獲得対象となっていない。
- 「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、CFO以外の役職では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。

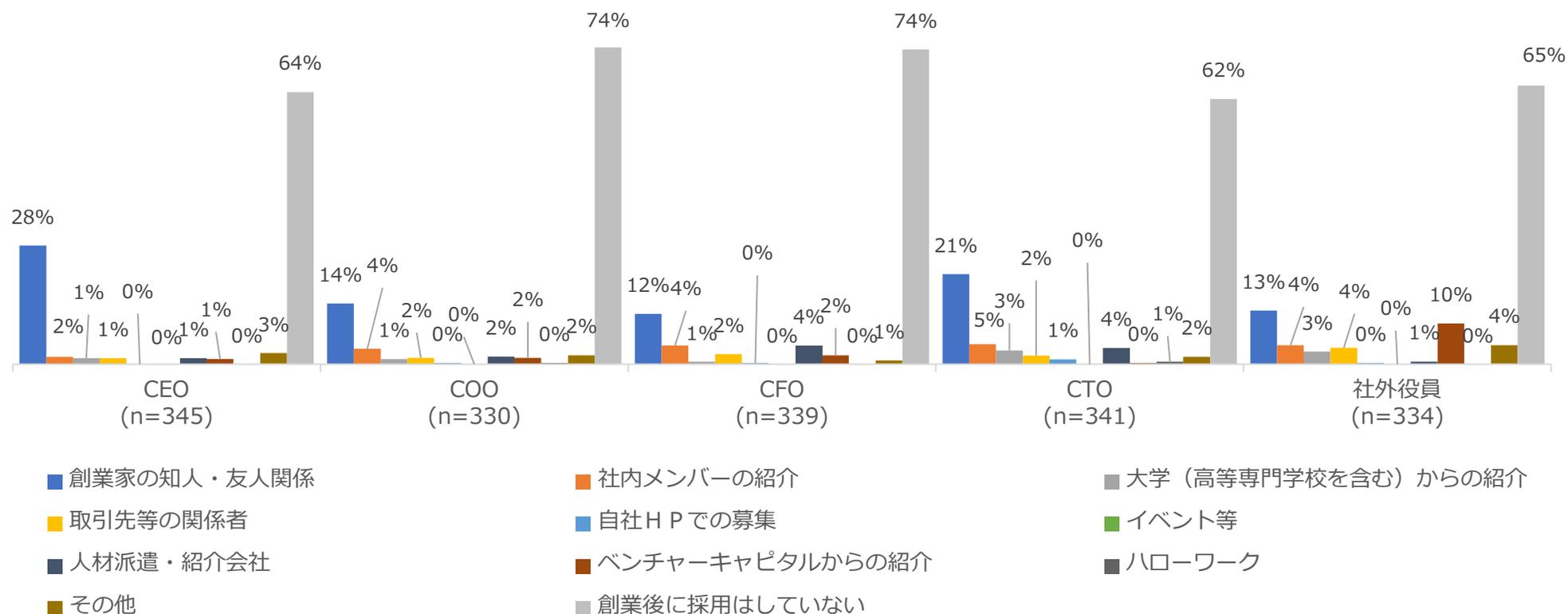
役員人材の獲得状況



3.4.2 人材獲得/役員人材の獲得ルート

- 役員人材の獲得ルートは、「創業家の知人・友人関係」がいずれも多い。
- CEOとCTOでは「創業家の知人・友人関係」が2割台と他の役職より多い。社外役員では「ベンチャーキャピタルからの紹介」が他の役職より多い。

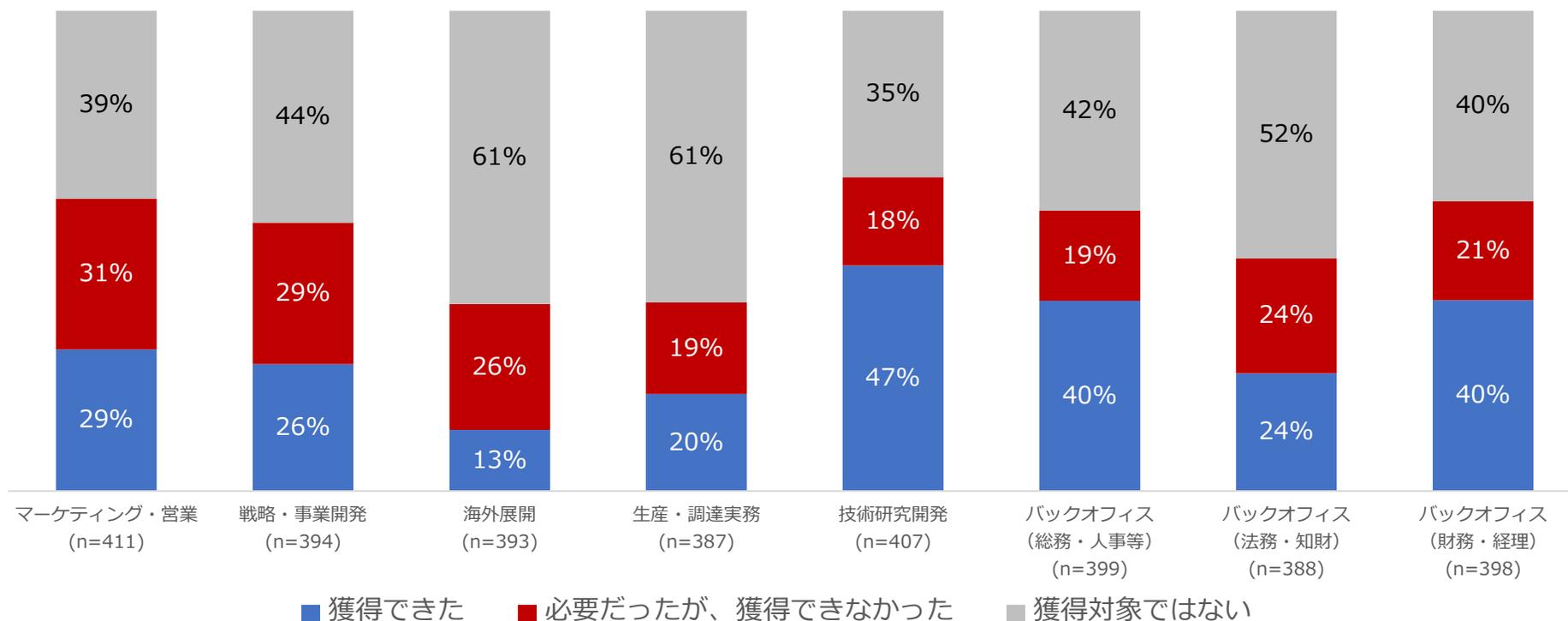
創業メンバー以外で採用した役員人材の獲得ルート（複数回答）



3.4.2 人材獲得/マネジャー人材の獲得状況

- マネジャー人材のうち「海外展開」「生産・調達実務」について、6割以上が獲得対象となっていない。
- マネジャー人材のうち「マーケティング・営業」「戦略・事業開発」について、約3割が必要だったが、獲得できなかった。

マネジャー人材の獲得状況

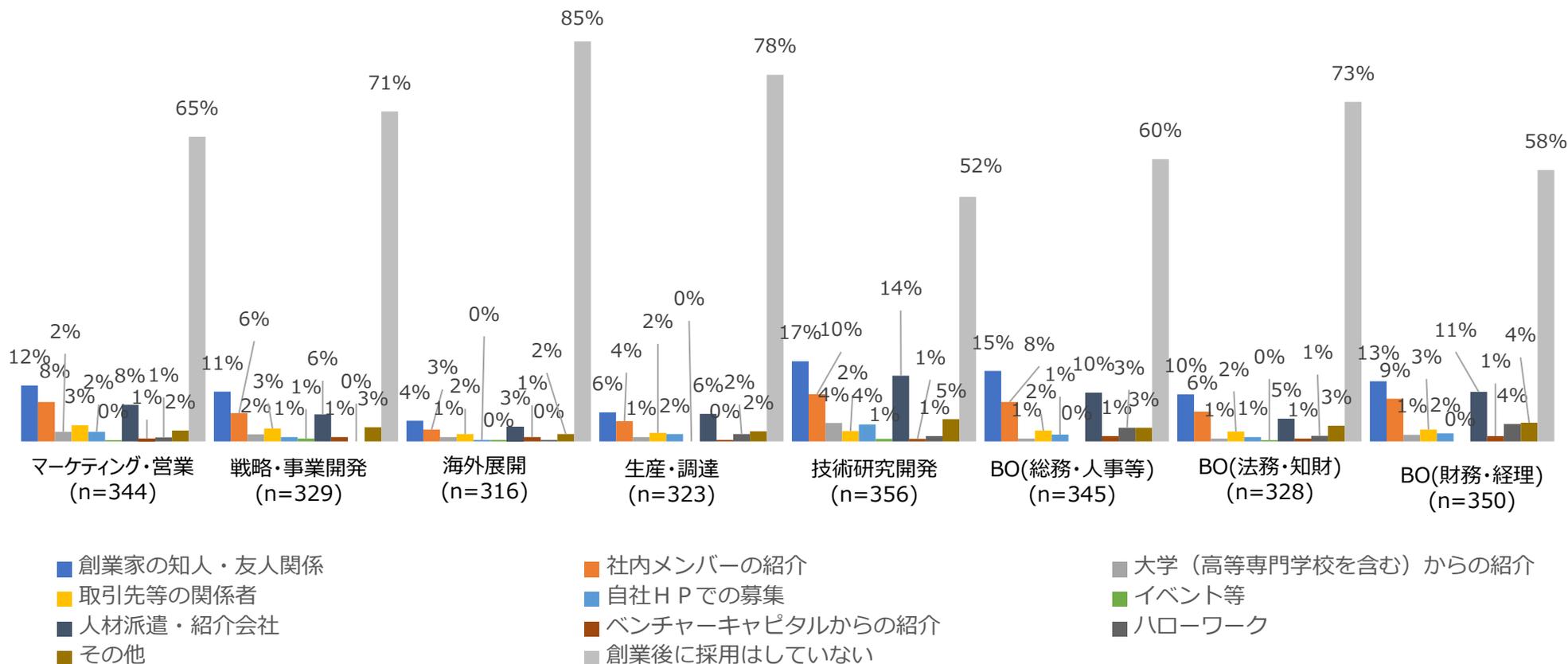


※マネジャーとは当該領域の細かな実務も含めて把握し、現場を仕切りつつ、トップマネジメントに報告・提案できる人材をここでは指す。

3.4.2 人材獲得/マネジャー人材の獲得ルート

- マネジャー人材の獲得ルートは、「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」がいずれの分野でも多い。

マネジャー人材の獲得ルート（複数回答）



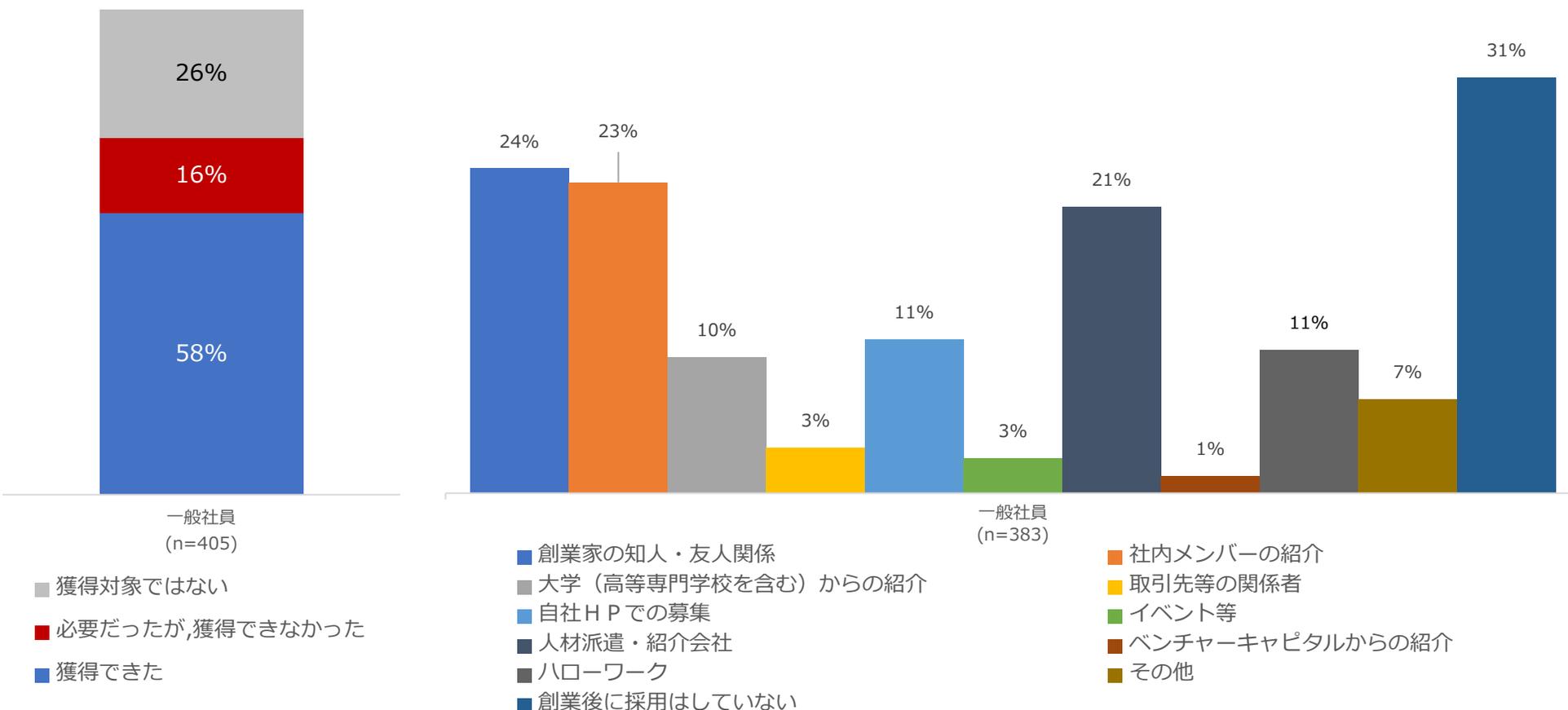
※マネジャーとは当該領域の細かな実務も含めて把握し、現場を仕切りつつ、トップマネジメントに報告・提案できる人材をここでは指す。

3.4.2 人材獲得/一般社員人材の獲得状況・獲得ルート

- 一般社員人材については、約6割が必要人材を確保できている。
- 一般社員人材の獲得ルートは、「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」が多い。

一般社員人材の獲得状況

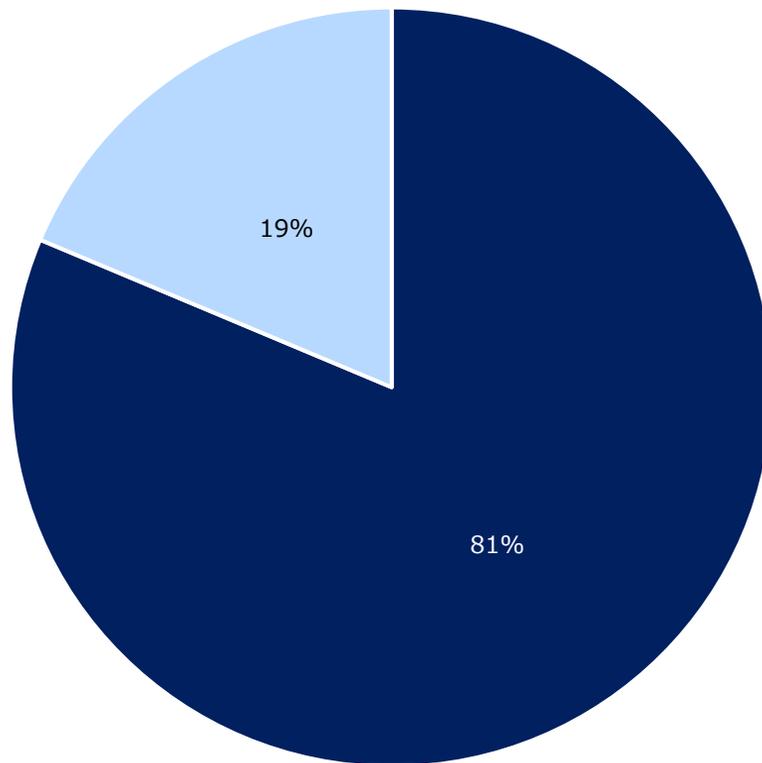
一般社員人材の獲得ルート（複数回答）



3.4.3 在籍する博士号取得者/博士号取得者の有無

- 博士号取得者が在籍している企業は81%。

博士号取得者の有無 (n=445)



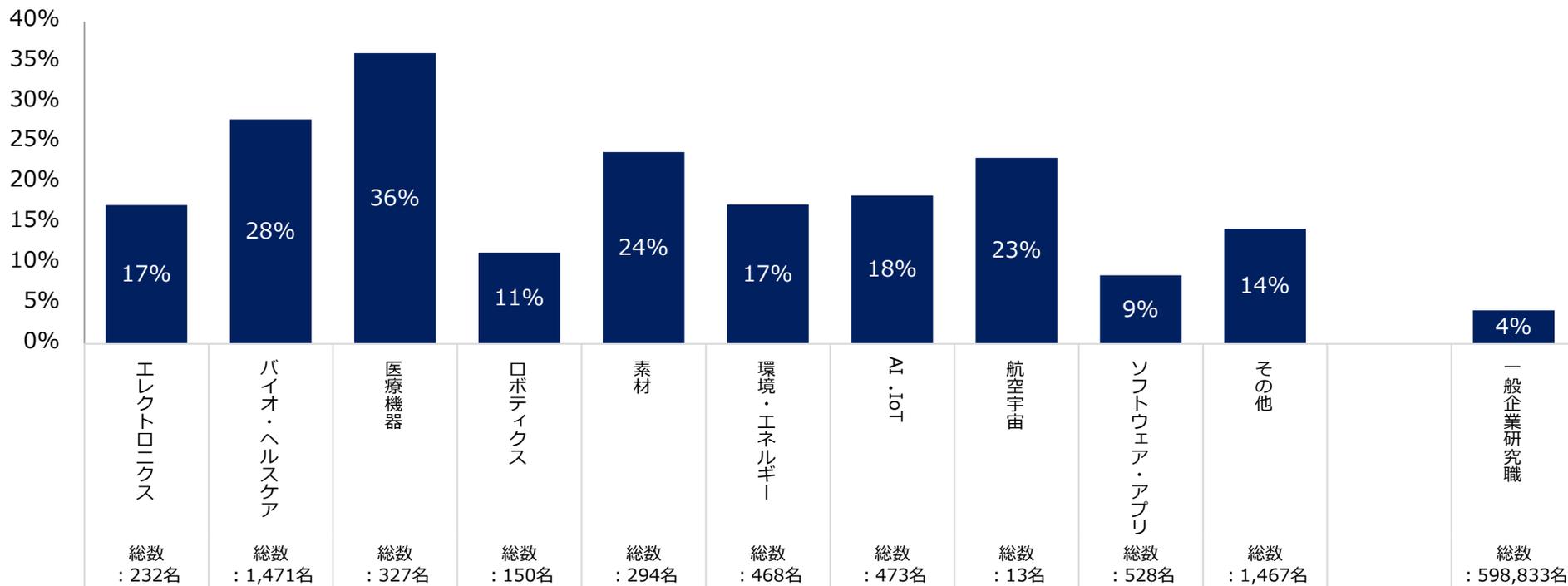
■ 博士号取得者が在籍している ■ 博士号取得者は在籍していない

※本項目のn数について、博士号取得者に関して「現在在籍（2022年10月1日現在）」に回答のあった企業を集計対象として抽出している。

3.4.3 在籍する博士号取得者/主力製品・サービスの関連技術分野別

- 「医療機器」について博士号取得者が36%と割合が最も高く、次に「バイオ・ヘルスケア」が28%と続く。
- 全ての主力製品・サービスの関連技術分野で、博士号取得者の在籍割合は一般企業の研究職に比べ高い。

主力製品・サービスの関連技術分野別 博士号取得者の在籍割合 (n=560)



※本項目のn数について、「主力製品・サービスの関連技術分野」で回答のあった企業を集計対象として抽出している。

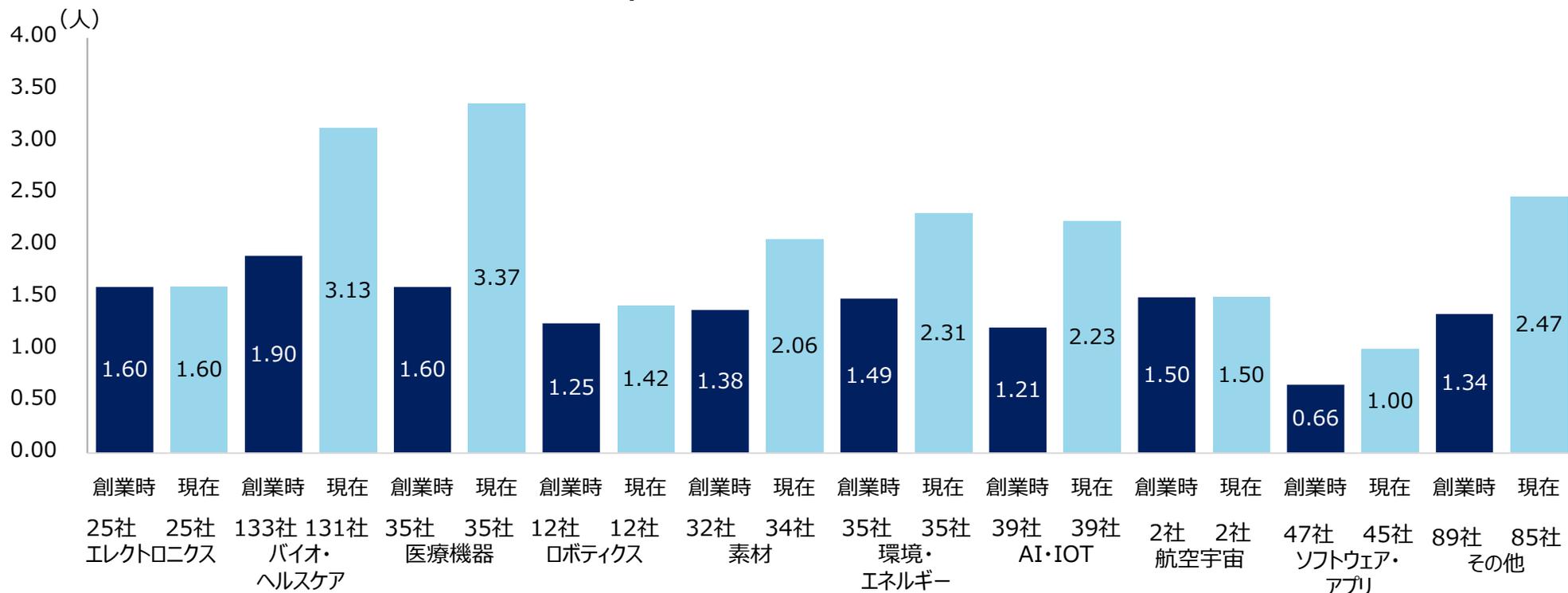
※大学発ベンチャーにおける「総数」は正社員数と非正規社員数の和。

※一般企業研究職については、「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果」（総務省統計局）を基に作成。

3.4.3 在籍する博士号取得者/主力製品・サービスの関連技術分野別 1社あたり人数

- 創業時と現在で比較すると、「エレクトロニクス」「航空宇宙」を除き、いずれの主力製品・サービスの関連技術分野も創業時から1社あたりの博士号取得者の人数は増加している。
- 現在の1社あたりの博士号取得者の人数は、「医療機器」「バイオ・ヘルスケア」の分野で多い。

主力製品・サービスの関連技術分野別 創業時/現在別 在籍する博士号取得者の人数

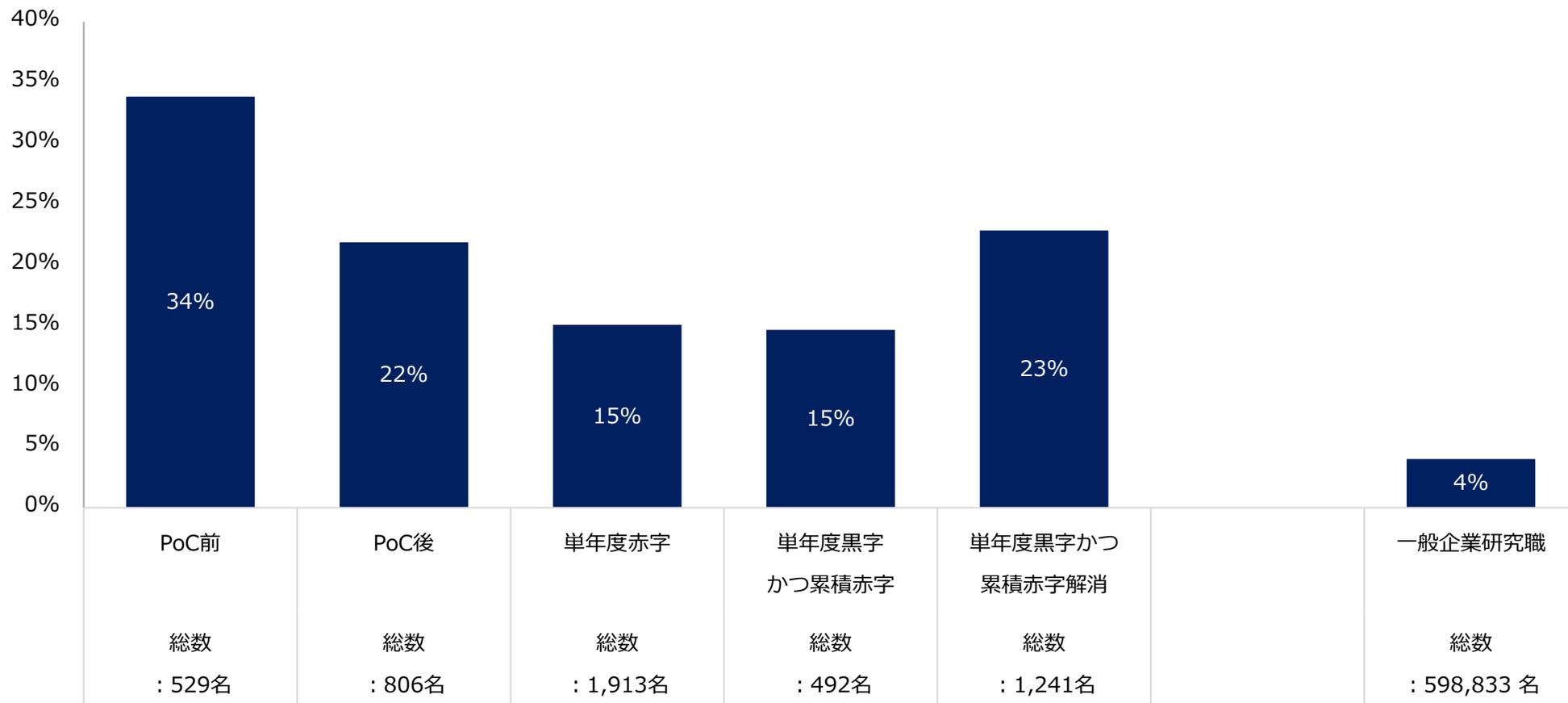


※本項目のn数について、創業時は博士号取得者に関して「創業時在籍」と「主力製品・サービスの関連技術分野」、現在は博士号取得者に関して「現在在籍(2022年10月1日現在)」と「主力製品・サービスの関連技術分野」でともに回答のあった企業を集計対象として抽出している。

3.4.3 在籍する博士号取得者/事業ステージ別

- 在籍する社員のうち博士号取得者の割合は、「PoC前」が最も高い。

事業ステージ別 博士号取得者の在籍割合 (n=490)



※本項目のn数について、「事業ステージ」で回答のあった企業を集計対象として抽出している。

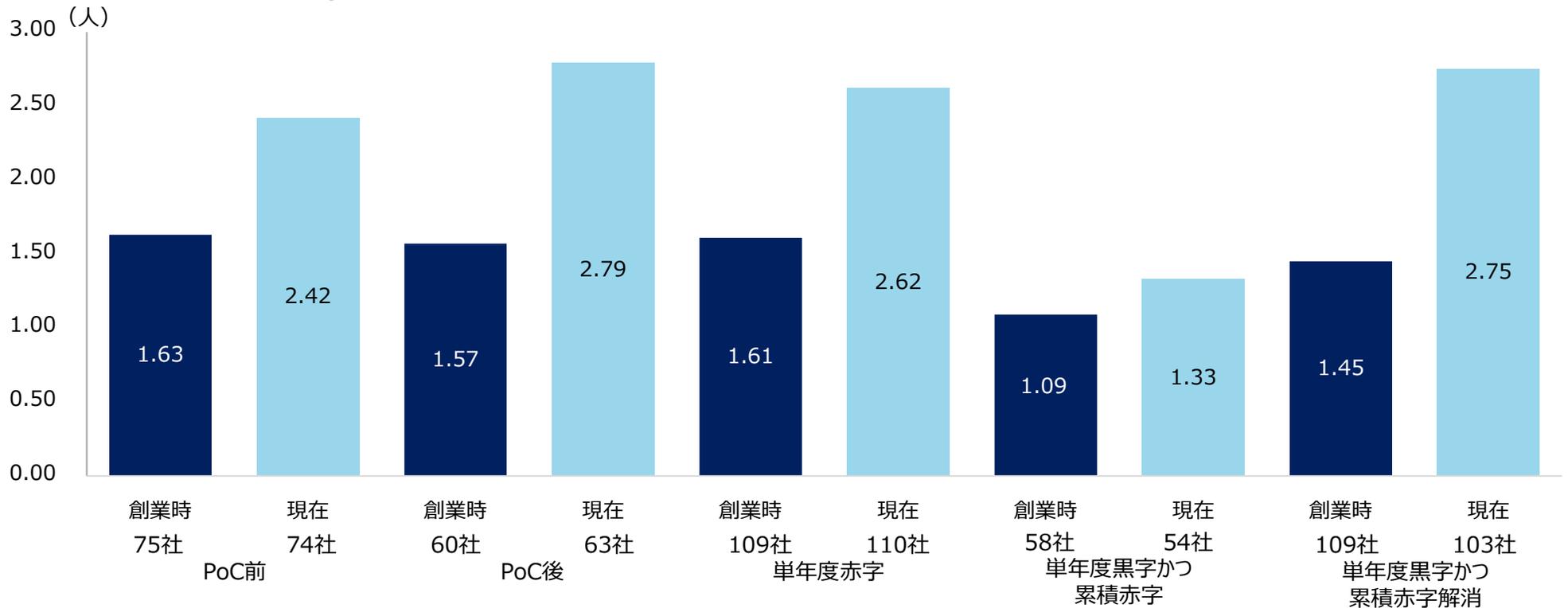
※大学発ベンチャーにおける「総数」は正社員数と非正規社員数の和。

※一般企業研究職については、「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果」（総務省統計局）を基に作成。

3.4.3 在籍する博士号取得者/事業ステージ別 1社あたり人数

- 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社あたりの博士号取得者の人数は増加している。
- 現在の1社あたりの博士号取得者の人数は、事業ステージ別では、「単年度黒字かつ累積赤字」が少ない。

事業ステージ別 創業時/現在別 在籍する博士号取得者の人数

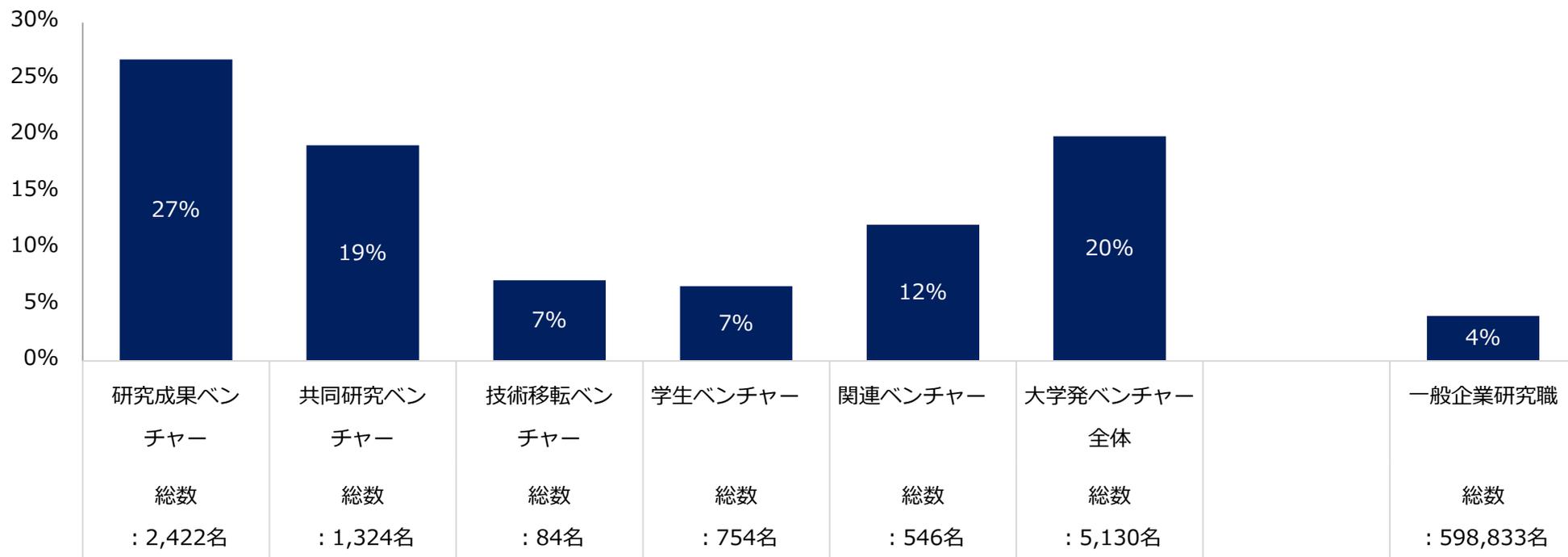


※本項目のn数について、創業時は博士号取得者に関して「創業時在籍」と「事業ステージ」、現在は博士号取得者に関して「現在在籍（2022年10月1日現在）」と「事業ステージ」でともに回答のあった企業を集計対象として抽出している。

3.4.3 在籍する博士号取得者/定義別

- 在籍する社員のうち博士号取得者の割合は、「研究成果ベンチャー」が最も高い。

定義別 博士号取得者の在籍割合 (n=519)



※本項目のn数について、「定義」で回答のあった企業を集計対象として抽出している。

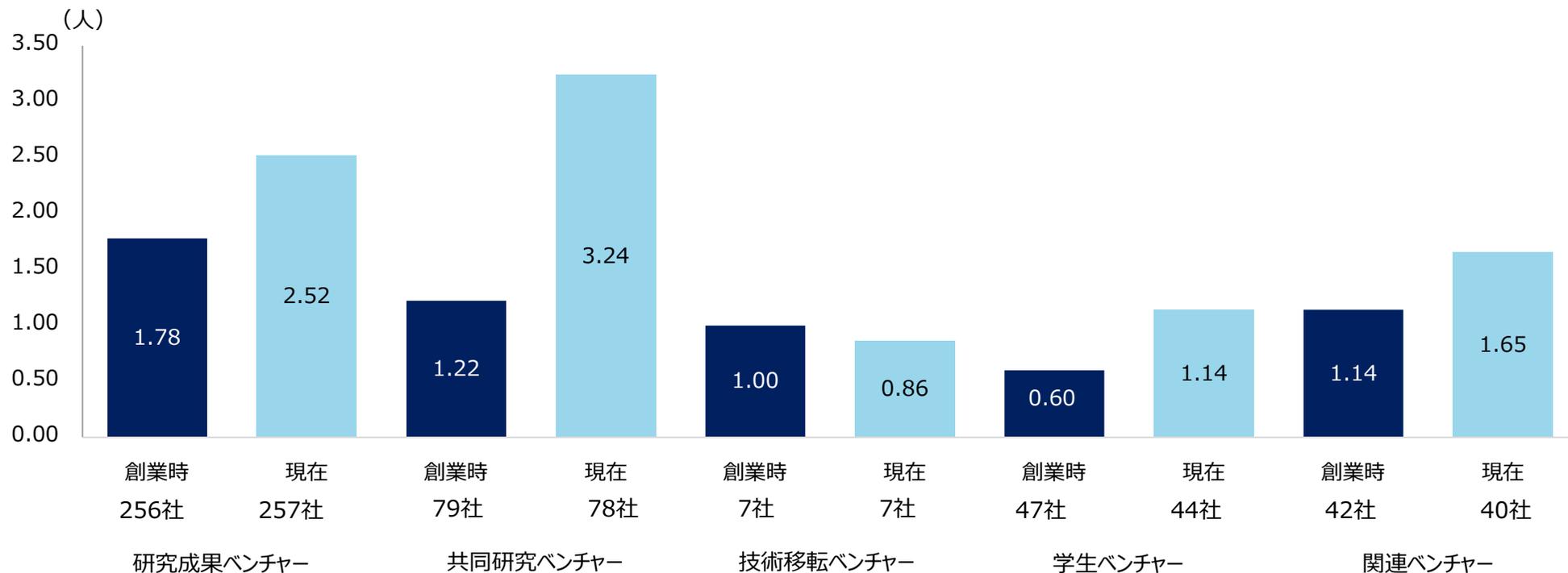
※大学発ベンチャーにおける「総数」は正社員数と非正規社員数の和。

※一般企業研究職については、「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果」（総務省統計局）を基に作成。

3.4.3 在籍する博士号取得者/定義別 1社あたり人数

- 創業時と現在で比較すると、「技術移転ベンチャー」を除き、創業時から1社あたりの博士号取得者の人数は増加している。
- 現在の1社あたりの博士号取得者の人数は、「共同研究ベンチャー」「研究成果ベンチャー」が多い。

定義別 創業時/現在別 在籍する博士号取得者の人数

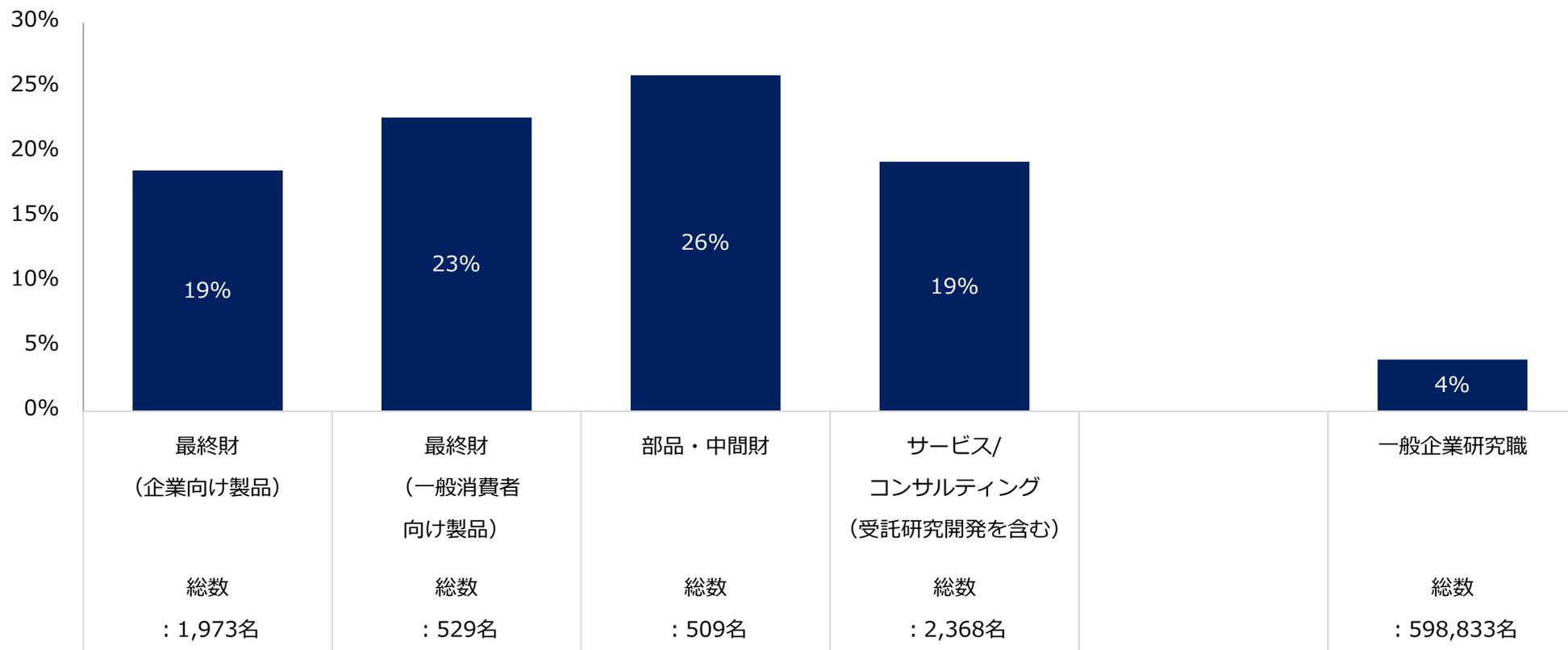


※本項目のn数について、創業時は博士号取得者に関して「創業時在籍」と「定義」、現在は博士号取得者に関して「現在在籍（2022年10月1日現在）」と「定義」でともに回答のあった企業を集計対象として抽出している。

3.4.3 在籍する博士号取得者/主力製品・サービスの供給形態別

- 在籍する社員のうち博士号取得者の割合は、「部品・中間財」が最も高く、次に「最終財（一般消費者向け製品）」と続く。

主力製品・サービスの供給形態別 博士号取得者の在籍割合 (n=544)



※本項目のn数について、「主力製品・サービスの供給形態」で回答のあった企業を集計対象として抽出している。

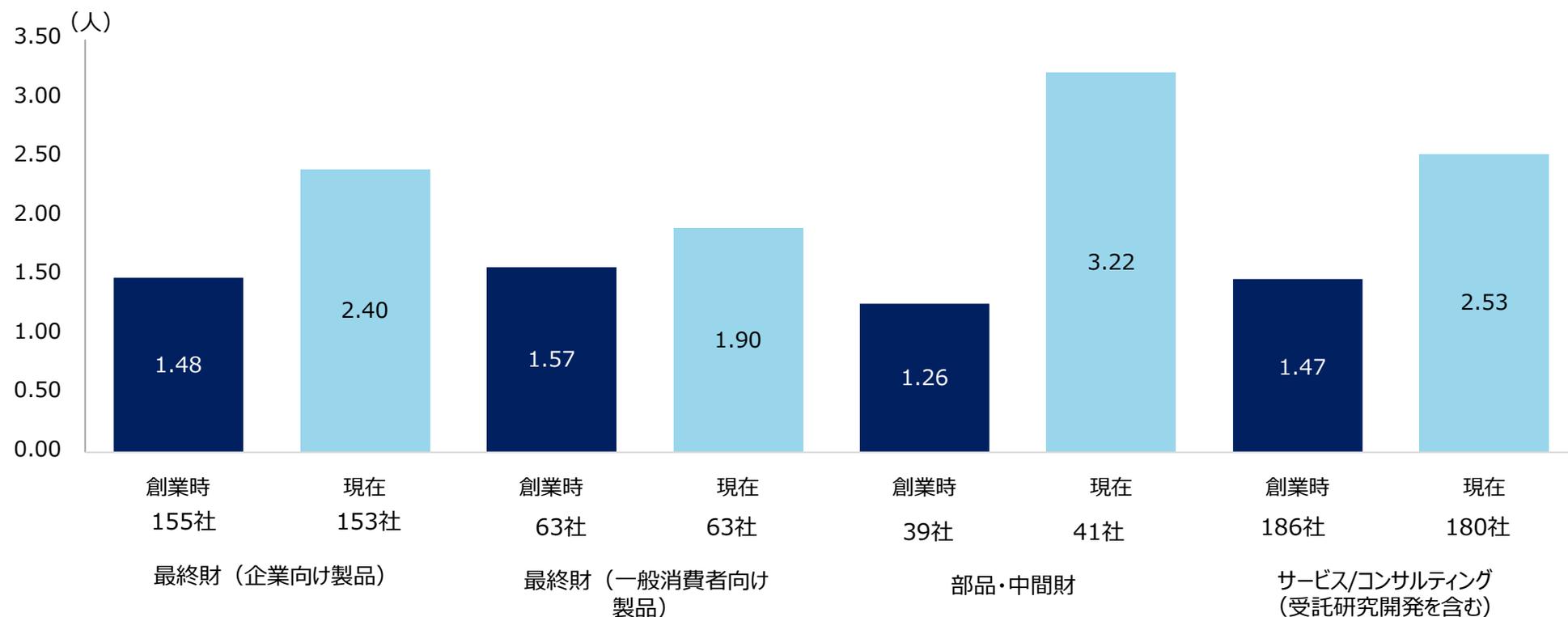
※大学発ベンチャーにおける「総数」は正社員数と非正規社員数の和。

※一般企業研究職については、「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果」（総務省統計局）を基に作成。

3.4.3 在籍する博士号取得者/主力製品・サービスの供給形態別 1社あたり人数

- 創業時と現在で比較すると、いずれの主力製品・サービスの供給形態も創業時から1社あたりの博士号取得者の人数は増加している。
- 現在の1社あたりの博士号取得者の人数は、「部品・中間財」で最も多く、次に「サービス/コンサルティング（受託研究開発を含む）」と続く。

主力製品・サービスの供給形態別 創業時/現在別 在籍する博士号取得者の人数

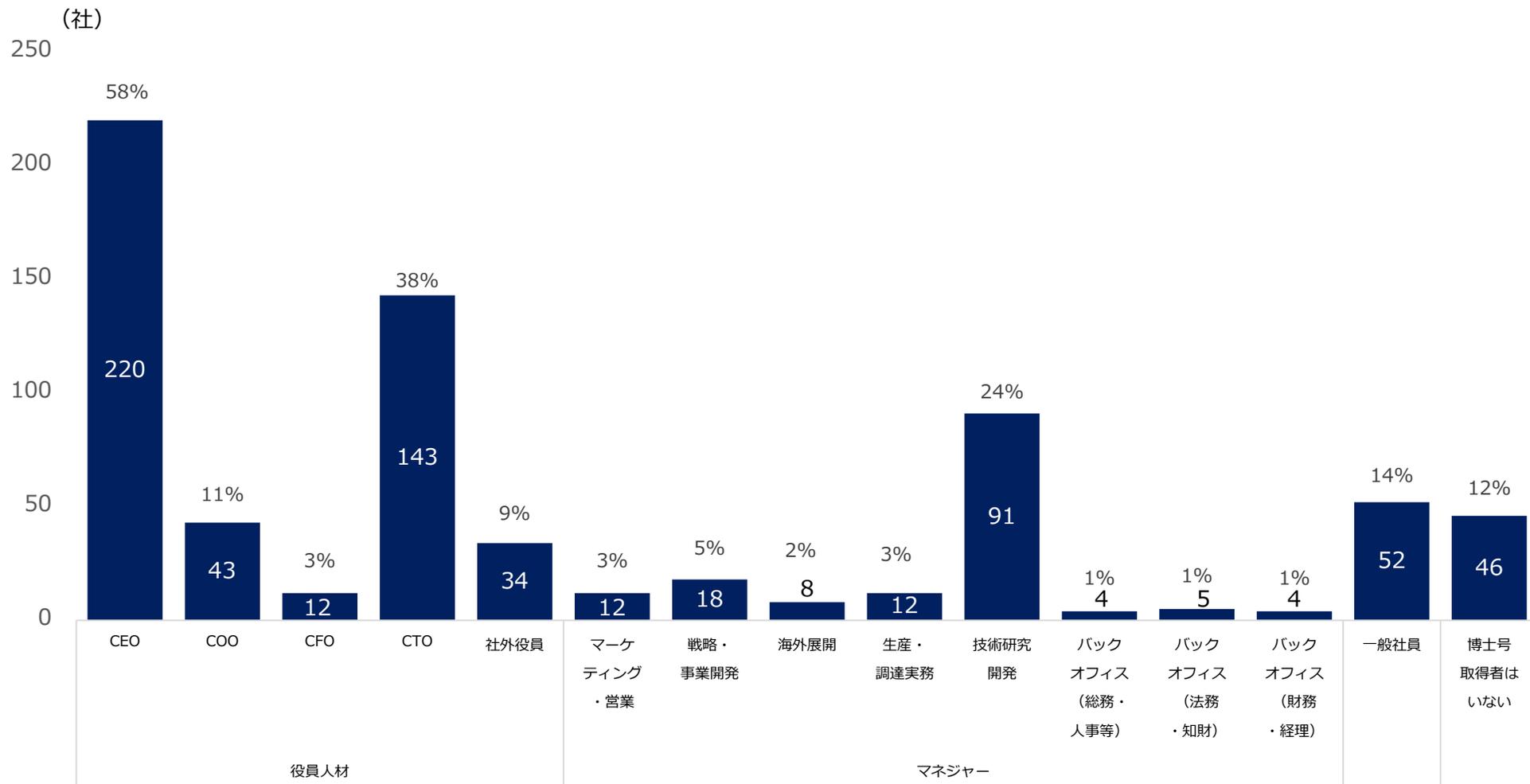


※本項目のn数について、創業時は博士号取得者に関して「創業時在籍」と「主力製品・サービスの供給形態」、現在は博士号取得者に関して「現在在籍（2022年10月1日現在）」と「主力製品・サービスの供給形態」でともに回答のあった企業を集計対象として抽出している。

3.4.4 博士号取得者の現在の役職

- 博士号取得者の現在の役職は、「CEO」「CTO」が多く、マネジャークラスは「技術研究開発」が多い。

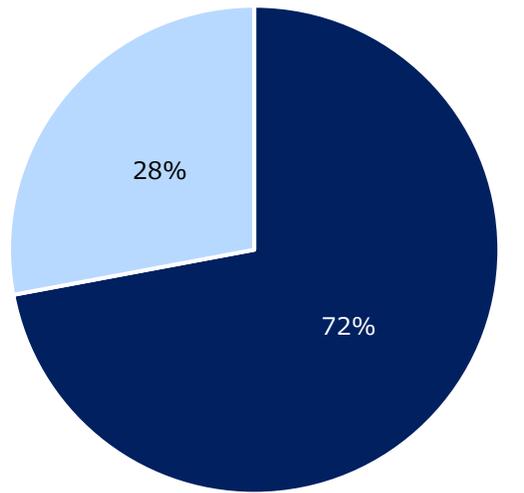
博士号取得者の現在の役職（複数回答、n=379）



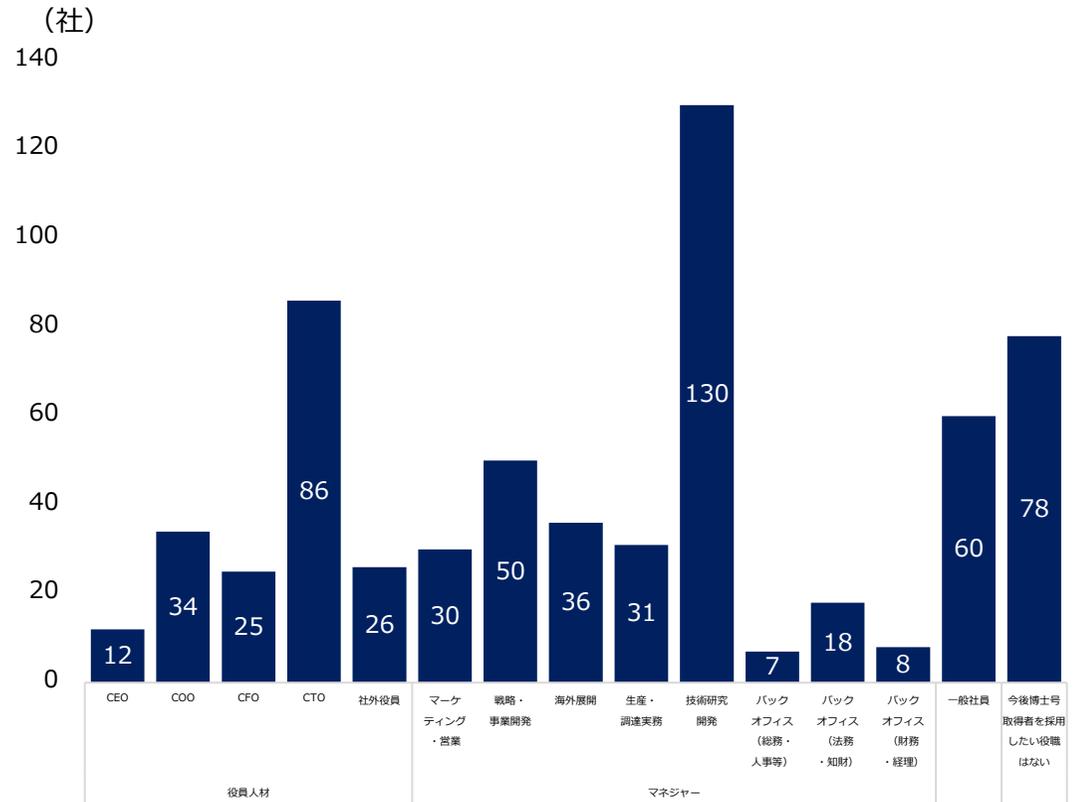
3.4.5 博士号取得者の採用ニーズ

- 今後博士号取得者を採用したい役職がある大学発ベンチャーは7割以上。
- 採用したい役職は「CTO」「技術研究開発（マネジャー）」が多い。

今後博士号取得者を採用したい役職の有無 (n=279) 今後博士号取得者を採用したい役職 (複数回答、n=279)



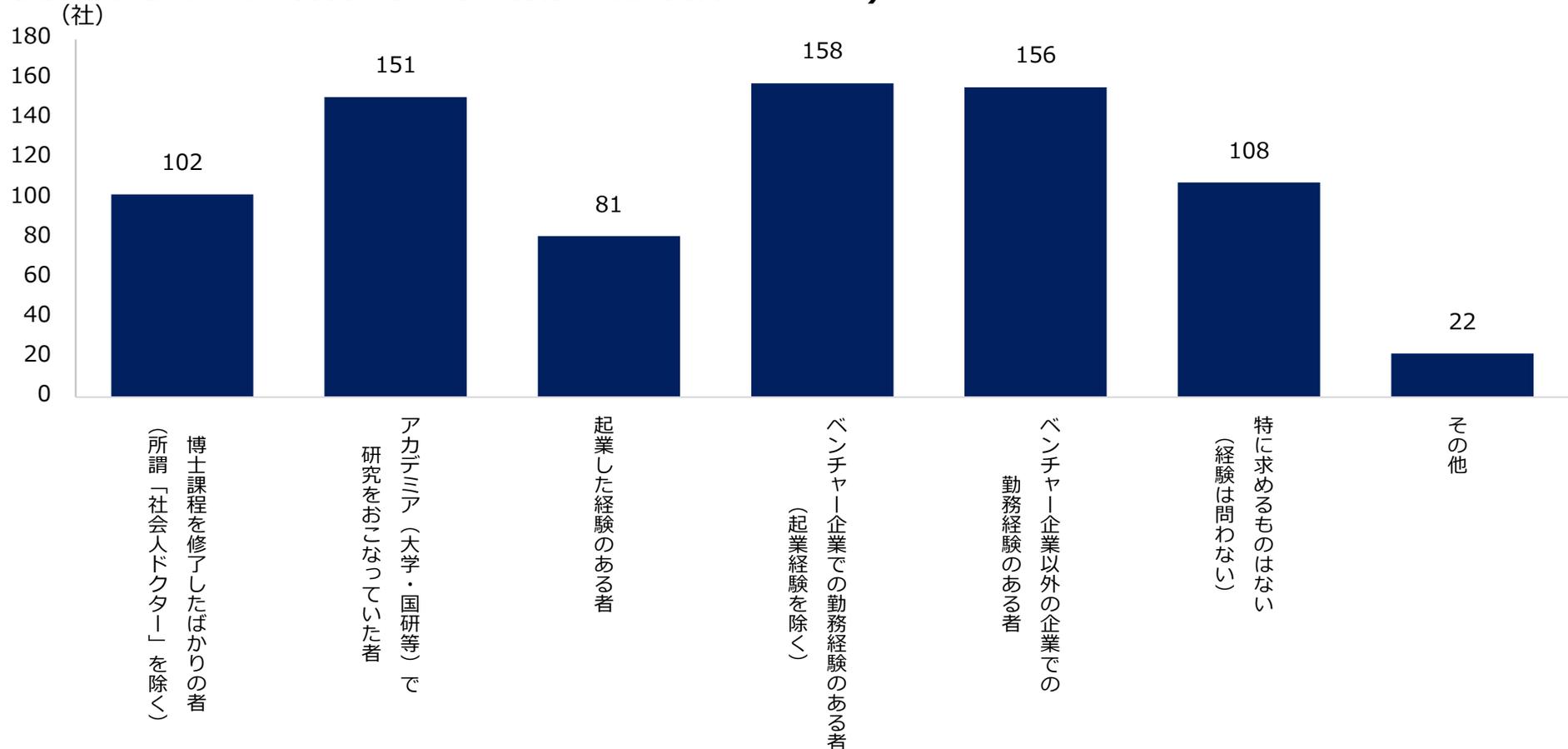
■ 博士号取得者を採用したい役職がある
 ■ 博士号取得者を採用したい役職がない



3.4.5 博士号取得者の採用ニーズ/今後採用する博士号取得者に求める人材像

- 今後採用する博士号取得者に求める人材像として、「ベンチャー企業での勤務経験のある者（起業経験を除く）」「ベンチャー企業以外の企業での勤務経験のある者」「アカデミア（大学・国研等）で研究をおこなっていた者」のニーズが150社以上と高い。

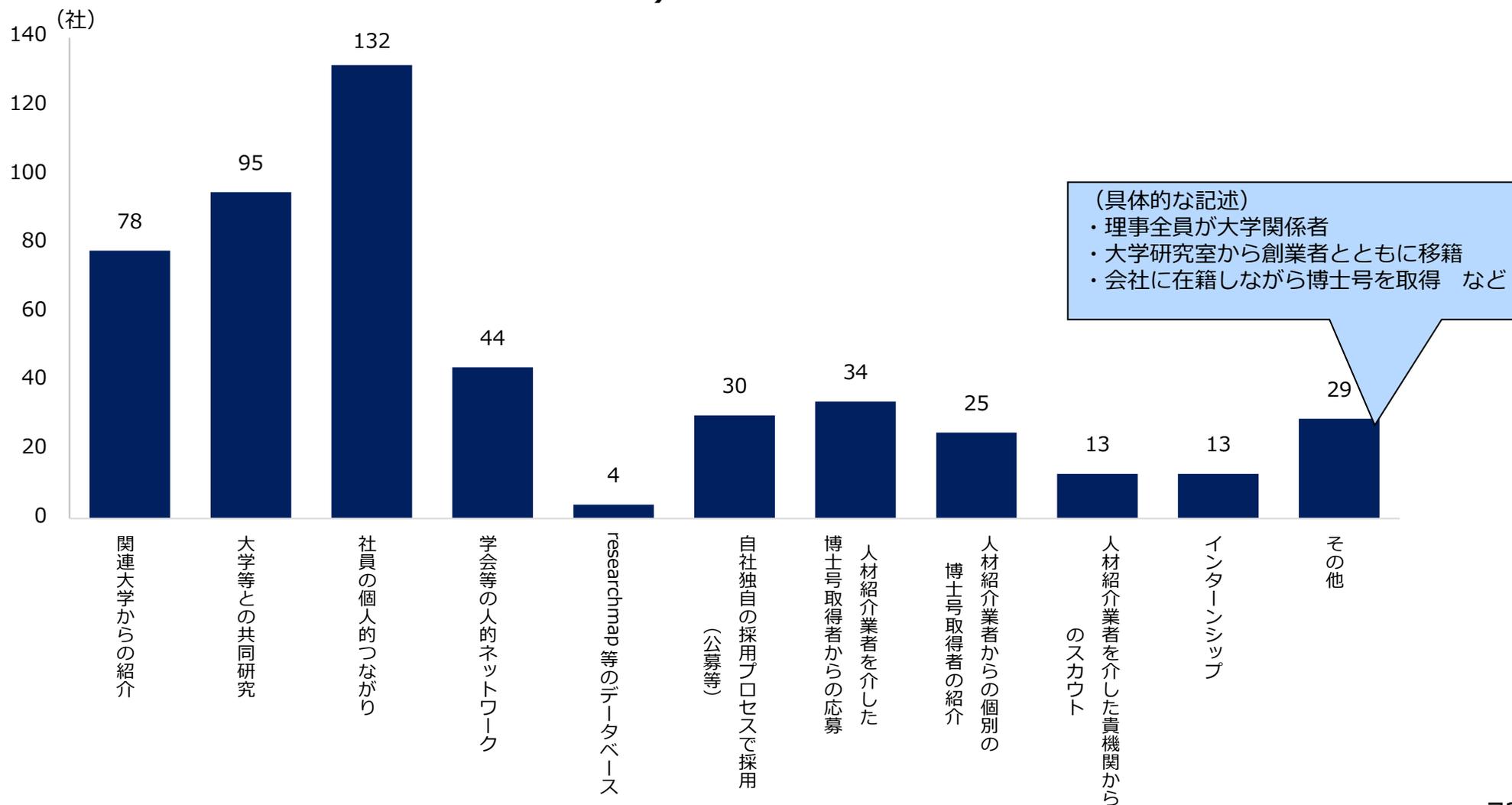
今後採用する博士号取得者に求める人材像（複数回答、n=373）



3.4.5 博士号取得者の採用ニーズ/博士号取得者の採用のきっかけ

- 博士号取得者の採用のきっかけは「社員の個人的つながり」が最も多い。

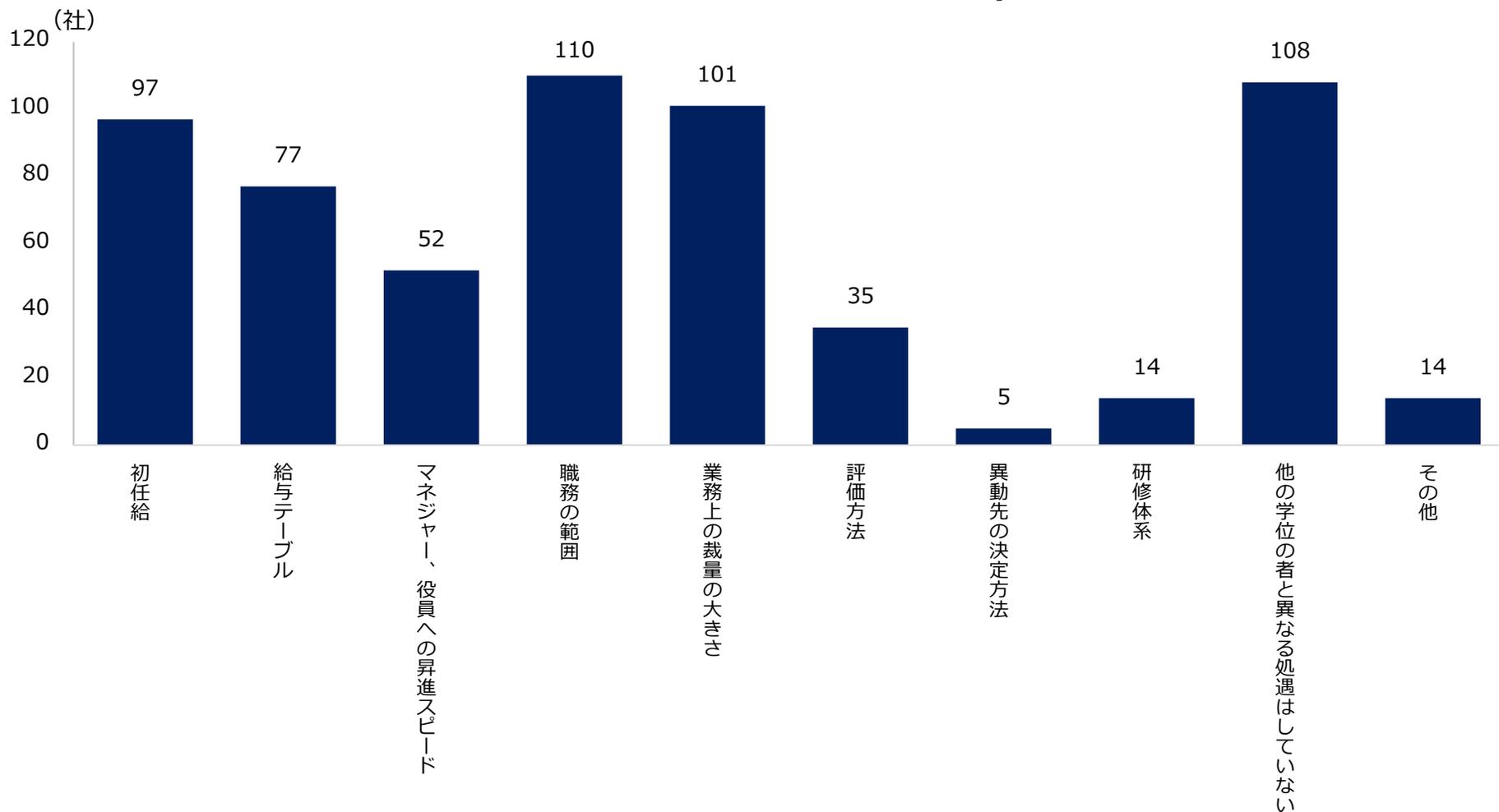
博士号取得者の採用のきっかけ（複数回答、n=262）



3.4.6 博士号取得者に対する他の学位の者と異なる人事的処遇

- 他の学位の者と異なる人事的処遇は「職務の範囲」が最も多い。

博士号取得者に対する他の学位の者と異なる人事的処遇（複数回答、n=301）

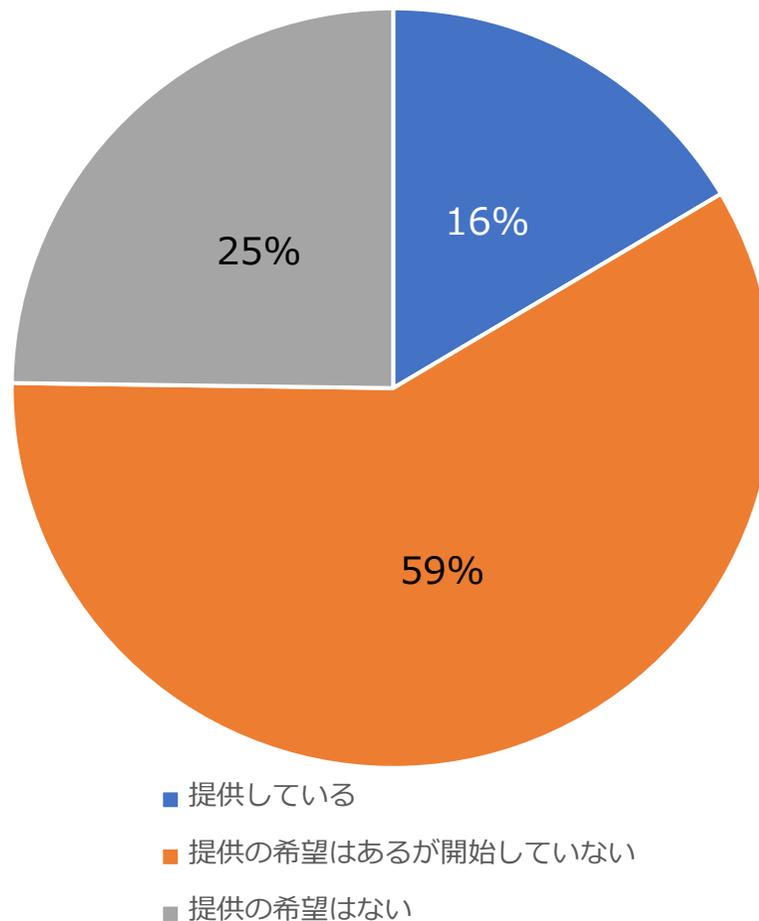


3.5 大学発ベンチャーにおける国際展開

3.5.1 海外への製品・サービスの提供

- 「提供の希望はあるが開始していない」が約6割を占める。

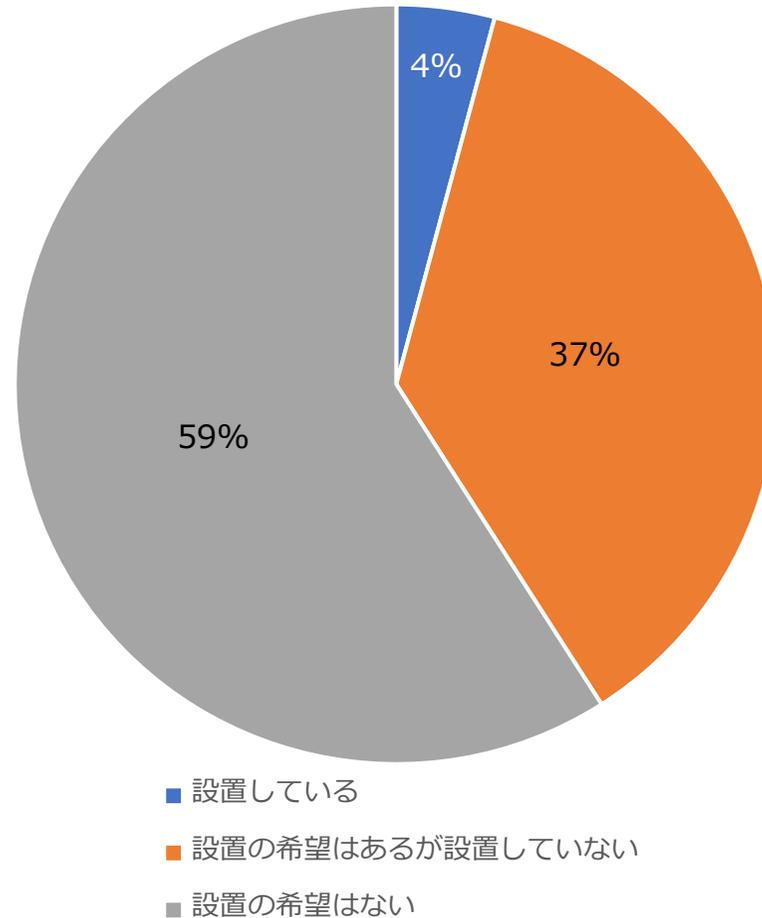
海外への製品・サービスの提供 (n=468)



3.5.2 海外拠点（支店、研究所等）の設置

- 「設置の希望はない」が約6割を占める。

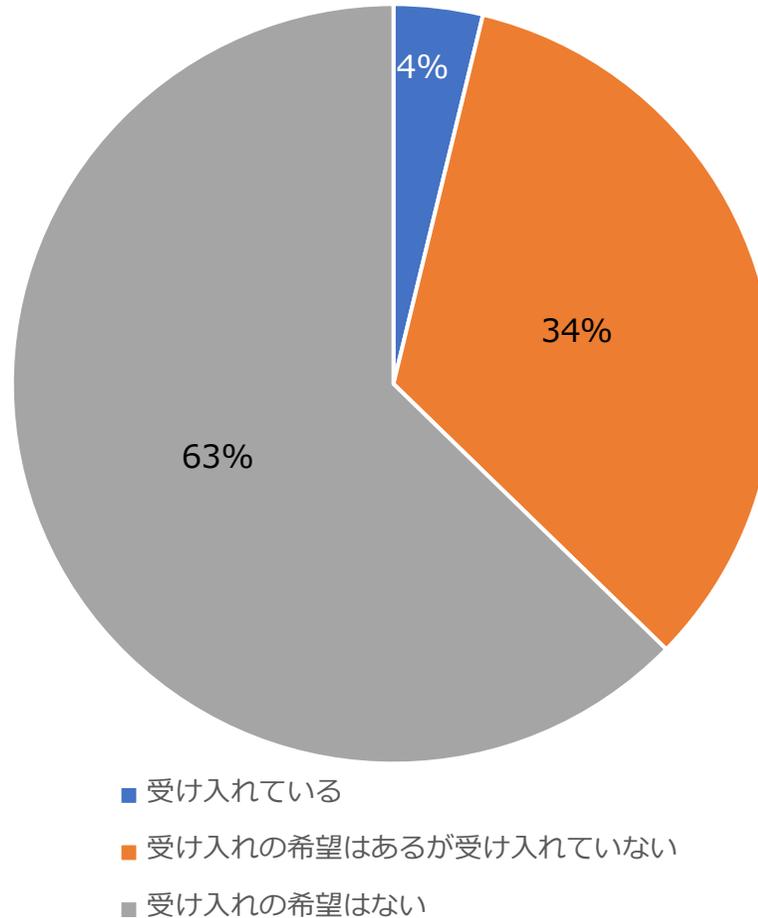
海外拠点（支店、研究所等）の設置（n=481）



3.5.3 海外からの資本の受け入れ

- 「受け入れの希望はない」が6割を超える。

海外からの資本の受け入れ (n=477)



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

- 大学発ベンチャーの育成・振興のための実態把握を目的とし、大学・大学発ベンチャー双方へヒアリング

● ヒアリング対象

- 大学 大学発ベンチャー設立状況調査の回答にて大学発ベンチャー数が上位と確認した大学（11校）
- 大学発ベンチャー 大学発ベンチャー設立状況調査の回答にて博士後期課程学生や博士号取得者の活用方法に特徴があると大学から確認した企業（14社）

● ヒアリング項目

– (大学向け)

- 資金調達支援、人材確保支援、人的ネットワーク構築支援、知財戦略構築支援、利益相反マネジメント等における課題
- 国際展開支援における取組、課題
- 博士号取得者の活用支援における取組、課題

– (大学発ベンチャー向け)

- 資金調達、人材確保、人的ネットワーク構築、知財戦略構築、大学との立場の不一致における課題
- 国際展開の意向、取組、課題、必要と感じた支援
- 博士号取得者を活用したい業務や役割、博士号取得者の確保に関する取組・社内での処遇、博士号取得者の活用における課題、博士号取得者の活用において必要と感じた支援

● 実施方式

- オンラインまたは対面

4.2 ヒアリング結果①

● 資金調達における課題の整理

		大学	大学発ベンチャー
資金調達	VCとの関係の構築	<ul style="list-style-type: none"> 特定のVCと協定を結んでいるわけではないことが課題と言え課題である。 	<ul style="list-style-type: none"> 各種助成金等の申請に対し、何をどのようにアピールすればよいか十分に理解できておらず、その方法を知りたい。(AI・IoT)
	支援体制	<ul style="list-style-type: none"> 支援を行う人員の補強が必要と考えている。人員の増員が必要なほか、資金調達及びファイナンス等に精通した人員が必要。 VCが入っているところはフォローしているので状況はわかるが、銀行から資金調達した場合についてはその後がわからない点が課題。 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発型スタートアップに投資するVCが少ないほか、ファンドサイズが小さい点が課題。(エレクトロニクス)
	資金の不足	<ul style="list-style-type: none"> 10億円規模のファンドであっても事業内容によっては不足する。 資金調達支援をするにも資金がいるが、その元金がない点が課題。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元金融機関からの資金調達では、専門の知識をもった職員も皆無で、説明には時間を要し、そのわりに資金調達できる金額も限られる。(バイオ・ヘルスケア)
	創業後の支援メニューの不足	—	<ul style="list-style-type: none"> 創業までは、様々な補助が受けられたものの、創業以降については受けられる補助事業が少ない。(ソフトウェア・アプリ) シリーズAまでの段階は投資家は多いものの、シリーズB、シリーズCの段階で投資をしてくれる先が限られる点。(ロボティクス)
	支援を受けるに当たっての負担	—	<ul style="list-style-type: none"> 助成金を受けるために提出する書類作成においては、細かい指示が多い。(エレクトロニクス) 助成金については、予算執行の自由度に課題を感じた。(バイオ・ヘルスケア) 大学発ベンチャーの強みは技術力だと考えているが、助成金獲得の際に技術力での評価がほとんどないと感じる。(ソフトウェア・アプリ)
	支援を行うことでのリターン	<ul style="list-style-type: none"> 大学が資金調達支援をしても、大学に対するリターンが少ない。 	—

4.2 ヒアリング結果②

● 人材確保における課題の整理

		大学	大学発ベンチャー
人材確保	地域的な課題	<ul style="list-style-type: none"> ・東京以外の地方都市は経営者候補が少ないため、結果的に東京に本社を構えてスタートするケースがあるなど、地域的な偏りが顕在化している。 ・CXO候補人材不足に対する個別対応が難しいが、地域や、拠点を越えたネットワークでの対応が必要と思われる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・地方都市に所在しており、人材面ではどうしても都会に劣る印象は否めない。研究開発人材だけでなく、企画・管理及びIPO対策など様々な分野での人材不足は感じている。（エレクトロニクス） ・東京とその他の地域では、人材プールの充実度の差が大きいように感じる。（バイオ・ヘルスケア）
	人材のプール	<ul style="list-style-type: none"> ・起業を目指す人材の確保と、財務見識、営業人脈、技術見識など自らの手足を動かし事業戦略を策定できる人物をプールできていないところが課題。 ・大学がVCから人材不足の点で投資を躊躇しているというフィードバックを受けたとしても、人の供給と紹介という点で大学が応じられていないのが課題。 ・CXO人材をプールできていない点、スタートアップに向けて候補となる人材に対して教育できていないことなどが課題。 ・人材プールの基本は学生であり幅広い知識と豊富な社会経験を有した人材が不足している。 ・CEOとなることを望まない教員が多いため、研究ベンチャーの経営者人材確保が難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療関係は規制業種であり、一定の実務経験をもった人材を確保する必要がある。このような人材の希少性は高く、タイミング良く人材を確保するのが難しい。（エレクトロニクス） ・望む人材の紹介案件が少ない。（バイオ・ヘルスケア）
	採用にあたっての資金不足	—	<ul style="list-style-type: none"> ・根本的に人材を雇えるだけの資金がない。（ソフトウェア・アプリ） ・人材紹介において費用やコストが必要。（素材）
	採用後の職場への馴染み	—	<ul style="list-style-type: none"> ・設立当初は平均年齢が28～29歳と若く、WEBで採用した35～40歳代のプログラマー（開発者）が職場に溶け込むのに時間がかかった。（ソフトウェア・アプリ）
	支援・採用人員の不足	<ul style="list-style-type: none"> ・支援を行う人員の補強が必要と考えている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・採用チームを組成するのは大変でいい採用担当がいないと採用がうまく進まない。（ロボティクス）

4.2 ヒアリング結果③

● 人的ネットワーク構築における課題の整理

		大学	大学発ベンチャー
人的ネットワーク構築	地域的課題、機会不足	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人的ネットワークも、CXO候補人材不足に対する対応と同様に、地域や、拠点を越えたネットワークでの対応が必要と思われる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各企業で主催されている技術イベント等の交流会でネットワーク構築に繋がるケースはあるが、新型コロナウイルスの影響もあり、まだまだイベント自体が少ない。(AI・IoT)
	支援体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ メンター・学生が加入するFacebookでマッチングを起こすための運用ができていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ OB等支援してくれる先のリスト等があれば、資金調達や事業推進がしやすくなる。(ソフトウェア・アプリ)
	支援人員の不足	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研究者とVCを含めた民間企業の間で話を取り持てる人材が乏しい。 ・ 大学では身分や資金の問題があって学内に専門に対応する人材を十分に確保できていないことも課題である。 	—
	経営者としての教育	<ul style="list-style-type: none"> ・ ネットワークを紹介する際に、礼を失するような対応はご法度であり、その意味でも小学校から大学院までの一貫教育型アントレプレナーシッププログラムを通じた早い段階での教育が必要と考える。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 紹介を受けてもその後の人的ネットワーク構築に必要な能力は経営者のポテンシャルにかかっている。(バイオ・ヘルスケア)
	資金の不足	—	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界の商談会や展示会で人的ネットワークを構築しているが、参加費用は高く、利益に乏しいなかで資金的な負担は大きい。(バイオ・ヘルスケア)
	エコシステムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学では縦型のネットワークを持っているが、横のネットワークには弱い。例えば、情報系の先生が医療に使えるのではと思ったとしても、大学内の風通しを良くしていくためのコミュニティが備わっていないことが課題と考えている。 	—

4.2 ヒアリング結果④

● 知財戦略構築における課題の整理

		大学	大学発ベンチャー
知財戦略構築	知財の重要性等の啓もう	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学発ベンチャー内に知財の取り扱いに長けた人材がいるかいないかが重要であるため、環境を整備したうえ、更なる啓蒙が求められる。 ・ 知財戦略が非常に重要であることが初期フェーズで十分に理解していない大学発ベンチャーも多く、重要性の啓もう等を行っていく必要がある。 ・ 事業化における知財の重要性が初期フェーズで十分に理解されておらず、ベンチャー設立時に有効な知財の取得ができていない、知財が1件しかない等、不安定な状況のケースがある。海外に十分に出願できていないことが多い。 ・ 大学発ベンチャーにおいては知財戦略が最も重要であるといっても過言ではないが、初期フェーズのベンチャーはそのことを理解していない場合が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現代の特に情報分野においては知的財産戦略は不適当であることが多く、獲得しても所謂「見せる特許」になるばかりである。オープンソース等を活用し、むしろ公開して質を高めることが重要になる場合も多い。当社としても特許によって技術などを抱え込むことは想定していない。むやみに知的財産戦略を進めないこと、知的財産を過信しないことを伝える支援が必要である。（ソフトウェア・アプリ） ・ 大学発ベンチャーの場合、大学が保有する特許の大半は事業化するにあたり、特許を担保する範囲がピンポイント過ぎて事業化できないものが多い。教授が特許を取得する際に、ビジネスに有用となる観点を盛り込んだ特許申請が課題だと思われる。（素材）
	特許調査	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学では第三者特許調査を十分に行っていない場合が多いので、ベンチャー自身で調査をしっかりと行う必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存特許の状況把握については、もっと簡易に調査できる環境が必要である。（バイオ・ヘルスケア）
	人員の不足	—	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知的財産権分野での人材不足は感じている。（エレクトロニクス）
	知財契約における交渉	—	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学や公的研究所との知財契約内容は極めて硬直的であり、出願・維持費用の分担、実施権の設定、不実施補償等の重要な条項について実質的に交渉の余地がない。（バイオ・ヘルスケア）
	特許に関わるコスト	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学が海外の特許まで押さえようとする金額が大きく嵩むというのがある一方で、その特許が実際に使えるか使えないかを事前に評価できないのが、課題である。 ・ 知財申請は知財事務所に依頼すると25万円かかるが、申請・認可・取得後もコストがかかる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資金調達して特許を取得しているが、特許申請には資金が必要であり、資金不足が露呈する。（AI・IoT） ・ 広範な特許を取るのは優秀な弁理士、弁護士をつけないと難しい。人材はVCより紹介を受けた。（ロボティクス）

4.2 ヒアリング結果⑤

● 利益相反マネジメント等、大学との立場の不一致における課題の整理

		大学	大学発ベンチャー
利益相反マネジメント等、大学との立場の不一致	利益相反の線引き及び管理	<ul style="list-style-type: none"> ・ 共同研究や委託研究の個別事例では、大学教員の労力および金額配分が明確化されにくい点が課題と思われる。 ・ 利益相反状態が直ちに法令違反となるわけではなく、適切にマネジメントすることが必要でありながら、相談に来ない場合も多いように感じる。 ・ 利益相反には種々雑多なケースがあるために線引きが難しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学の経営体質かもしれないが収益を出すことに必死ではない印象がある。また、スタートアップまではある程度の支援が得られるが、事業開始以降については特に支援がなく、継続した支援が欲しいベンチャーとの相違がある。（ソフトウェア・アプリ） ・ そもそも大学側人材に事業経営経験者が少なく、また民間企業と比較して官僚主義的側面が色濃く残り、ベンチャーの事業パートナーたり得ない。知財や法務の強化のために企業OBを雇用する例も多くあると聞かすが、単に各業務のスペシャリストを雇用するだけでなく、事業の全体像を理解した人材を確保する必要があると感じる。（バイオ・ヘルスケア）
	施設や設備、知財の利用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 教員が代表に就任することを認めてはいるが、大学との間でライセンスや共同研究を行う場合には、学外者を代表とする必要がある。学内設備をベンチャーに使用させることを希望するケースがあるが、慎重な対応が必要である。 ・ 実験設備等の大学の機材を使用する際の具体的な細部規定が無く、現場にて個別の判断が難しいケースがある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 十分な説明がなければ、知財を大学に残したいという保守的な考えを覆すことが難しい。（エレクトロニクス） ・ 大学の知的財産利用に基づくライセンス料は、定額・歩合とあるものの、設立当初の利益が出ない状況での支払は厳しく、利益が出るまでの猶予期間や減免措置があれば助かる。（バイオ・ヘルスケア）
	情報の取り扱い	<ul style="list-style-type: none"> ・ 内部情報の扱い（新株予約権取得時など）でインサイダー取引とならないような切り離しなど検討することも課題として想定される（まだその段階に至っていない）。 	—

4.2 ヒアリング結果⑥

【大学】

● 国際展開支援における取組

- サンディエゴに研究開発拠点を設置、海外のVCやアクセラレーターにリーチする橋頭堡を構築した。
- 台湾と米国への海外研修プログラムを実施している。
- グローバル戦略立案、販路開拓、営業代行、貿易実務の代行などで東南アジア・インド・中国・北米・欧州等50ヶ国以上への進出を支援している海外進出支援のコンサルタント・スタートアップ企業との関係を強化し、大学発ベンチャーにも紹介するためのネットワーク構築を行っている。
- 日本貿易振興機構（ジェトロ）と包括連携協定を締結の上、学内にジェトロの拠点を設置し、大学発ベンチャーの海外展開支援を行ってきた。また、地方自治体が海外機関と連携する各種イベントに共催・協力している。海外大学とアントレプレナーシップ教育で関係を構築している。
- アントレプレナーシップ教育では、海外大学と連携した海外武者修行、ソーシャル研修を実施。現在、起業準備に入るチームに対して、グローバル市場を見据えた開発支援プログラムを準備している。起業後の支援については、県が中心に行っており、情報交換、共有、共同実施などを行っている。
- 国際社会で活躍する人材養成特別プログラムとして教授を中心に「オナーズプログラム」を正課外で立ち上げ、同プログラムをブラッシュアップしている。
- アメリカで日本企業と組んだことがある複数のVCと面談して関係構築に努めているほか、日本貿易振興機構がプログラムを組んでいる米国のアクセラレーターと接触して、どのような企業を欲しているかヒアリングしている。その際のメンターには大学OBのコミュニティを活用し、サンフランシスコ・ベイエリアで活躍する複数の大学OBから紹介またはOB自身から支援をいただいている。
- 地区5大学による起業家育成プロジェクトのネットワークを活用し、海外活動拠点の提供も含めた情報提供等、大学発ベンチャーを支援している。

4.2 ヒアリング結果⑦

【大学】

● 国際展開支援における課題

- 世界的に大学の知名度は一定程度浸透しているが、海外に拠点を設置しなければ、海外の大学、VC、アクセラレーターなどを国内に呼び込むことは不可能である。そのため将来的には、ライフサイエンス系の関わりが深いボストン、ニューヨーク、ヨーロッパ、シンガポールなどに海外拠点を増設する必要がある。
- 財源の確保という部分と支援部門としての海外ネットワーク構築不足は感じている。
- 若手教員・研究者・学生など言語面の問題や、海外の産業界との連携や社会ニーズに対する繋がりが一部希薄であるなど、人材育成とマッチングが課題となっている。
- 海外の大学との相互連携はまだ不十分であり、更に有機的な結合を強固なものにしていきたいと考えている。
- 国際展開することを主眼に置かならば、最初からアメリカにローンチする必要があるのではと強い問題意識を持っており、起業前からアメリカのシリコンバレー等のVCに入ってもらいたい仕組みがないか検討している。
- いずれ国際展開する可能性はある。大学発スタートアップ創出プラットフォームにおいても国際展開を考えている。
- 海外VCからの案件は非常に少なく今後は積極的な広報活動を実施したい。

4.2 ヒアリング結果⑧

【大学発ベンチャー】

● 国際展開の意向、取組

- 商材については日本国内に留まらず、高齢化が進む世界の国々で需要があり、北米、北欧、中国等も将来的な市場として考えている。(AI・IoT)
- サプライヤーとして台湾、中国の企業を現在も利用している。商品は全世界に向けた展開を想定している。(エレクトロニクス)
- アメリカの現地製薬会社とのアライアンスが重要なキーファクターとなる。人種差も想定しており、まずはアジア内で中国市場での機器販売から検討する。その後、メキシコ人なども比較的治験が取りやすく、アメリカ全土への浸透には足掛かりとなる。更に、EU圏内もアングロサクソン系が中心であり、比較的早く浸透できる。これを経て収益は加速度的に拡大する構想がある。(医療機器)
- 医療機器は海外メーカーのプラットフォームを中心に展開されており、日本は遅れを取っている。日本初の技術で覇権を握り、国費の流出を防ぐという方針である。(エレクトロニクス)
- 初期ターゲットとしては、シンガポール、マレーシア、タイ、ベトナム、インドネシア、インド等の東・東南アジア諸国に加えて中東諸国を考えており、次いで北米、ヨーロッパ地域への敷衍を図る。(バイオ・ヘルスケア)
- 全世界でのオンラインにおけるサービス提供が想定できる。(ソフトウェア・アプリ)
- 漠然であるが国際展開も検討している。(ソフトウェア・アプリ)
- アメリカへの展開を考えており、アメリカの展示会に出展する予定。(AI・IoT)
- 現在のところ、東南アジア方面での展開を想定している。(素材)
- アメリカでの展開。(ロボティクス)
- アジア・東南アジアに進出する構想はあるが、現在は国内事業を固める段階であり、具体的な内容については決まっていない。日本貿易振興機構等を通じて海外の現地情報や商業慣習、市場規模等の情報を取得する計画はある。(ソフトウェア・アプリ)
- 現在、取引のある商社経由で国際展開に取り組んでいる。(エレクトロニクス)
- 特許取得等を進めているが、本格的な展開には至っていない。(エレクトロニクス)
- 各国薬事体制、保険システムに関する情報の収集。各国におけるメインプレーヤーに関する情報の収集と、コンタクトルートの開拓。(バイオ・ヘルスケア)
- 商材について、現地の危険物や化学物質、法制度に対応できるか、情報収集を行っている。(素材)
- 日本貿易振興機構のプロジェクトなどに参加。(ロボティクス)
- アメリカやヨーロッパ各国、中国やインドなど成長著しいアジア圏の各国。徐々に国際展開も図っており、アメリカやヨーロッパ各国は直接、中国やインドなどアジア圏の各国は代理店やエージェントを利用する機会が多い。特に新興国との取引では、リスクも高いため、信頼できる代理店やエージェントの確保。(バイオ・ヘルスケア)

4.2 ヒアリング結果⑨

【大学発ベンチャー】

● 国際展開における課題

- 国際特許や言葉の問題を含めた人材確保等が課題になると考える。(AI・IoT)
- 商社に頼っているのが現状であり、特に利益面を考慮するならば直接取引ができる则有難い。(エレクトロニクス)
- 政治、軍事、災害などのカントリーリスクは無論、費用面のコントロール。例えば、費用は日本で一回の治験が250万円に対し、現状はアメリカで500万円と倍の開きがある。また、アメリカなどでは麻薬系のアビュース行為も懸念が有るため、適正使用の順守徹底に基づく現地製薬会社とのアライアンスが重要となる。(医療機器)
- 資金不足によって、国内展開に終始している点は否めない。(エレクトロニクス)
- 現地情報でビジネスを行う上で必要な市場調査等の情報の不足。(バイオ・ヘルスケア)
- アメリカで展開するにあたり、現地でパートナー(代理店等)となり得る企業が必要。(AI・IoT)
- 機械の認証がアメリカの場合は複雑であり、現地で組み立てるかなど検討しなければならない。(ロボティクス)
- 国際展開では相応の資金が必要で、海外マーケットに精通した人材確保も課題となる。また、新興国では模造品が出回るリスクがあり、対策が必要である。(バイオ・ヘルスケア)

4.2 ヒアリング結果⑩

【大学発ベンチャー】

● 国際展開において必要と感じた支援

- 国際展開においては国際特許、言葉の問題等が挙げられ、この部分をクリアできる人材確保や人材支援が必要と考える。(AI・IoT)
- 日本で承認を受けた機器が他国で使えないなどの事情がネックである。政府支援も海外展開には積極的だが、単発の承認ばかりなので面で展開できない。海外勢に立ち遅れない為にも許認可に対する姿勢に関して、将来収益を上げるための前進と捉えて再考して欲しい。(医療機器)
- 助成金も含めた柔軟な資金調達が叶えば、海外展開も含めた事業の加速化が可能と見る。(エレクトロニクス)
- 国内でもそうであるが、事業を行っている分野の海外の状況などを踏まえ情報提供があればありがたい。(ソフトウェア・アプリ)
- 海外ビジネスを行う上での現地の法制度などの情報収集や相談等が国内で一括して行える窓口の設置。(素材)
- 情報支援や相談支援はもちろん必要であるが、実際に動いてくれる人材紹介などがあれば助かる。(バイオ・ヘルスケア)
- 自社では情報収集に限界があるので、支援をお願いしたい。また、日本貿易振興機構等を通じて海外の現地情報や商業慣習、市場規模等の情報を取得する際の支援をお願いしたい。(ソフトウェア・アプリ)

4.2 ヒアリング結果⑪

【大学】

● 博士号取得者の活用支援における取組と課題

- 大学発ベンチャーを受入対象としたインターンシッププログラムを企画・準備中であるが、学生のみならず博士人材も参加可能とすることも検討している。
- 博士課程の学生に対するアントレプレナーシップ教育を実施しており、起業に至るケースも出てきている。
- インターンシップは重要だと理解しているが、実現できていない。本学では博士人材に特化した刺激を与える仕組みが必要と考えて、アントレプレナーシップをかなり重視して科目を入れている。
- 大学発ベンチャーのみを受入対象とするものではないが、博士人材のための研究インターンシッププログラムを実施している。
- 博士課程に入ってからでは遅いので、大学に入ってから教育課程において、大学生全員が受講できるアントレプレナーシップ教育を現在、新しく構築中。来年度から、全学に展開していく予定。
- 博士の数の分厚さが日本に足りないことも大学発ベンチャーの質・量が伸びていかないポイントだと思っている。純粋な基礎研究の研究者でやっていくことと、社会実装というキャリアパスのイメージで両方を実現する研究者として大学でパーマnentポジションを取ることが大事であり、博士人材のキャリア設計の中にスタートアップという選択肢を入れていくことが本当に大事と言える。しかし、博士になってからでは遅いので、学部生または修士1年生の段階でアントレプレナー的なものを入れていきたいと考えている。

4.2 ヒアリング結果⑫

【大学発ベンチャー】

● 博士号取得者を活用したい業務や役割

- 博士人材を活用することで研究精度を高めて製品サービスの向上に活かしていきたいと考える。(AI・IoT)
- 既に現在も博士人材は活用しており、今後も研究者として活用予定。(エレクトロニクス)
- 研究人材はそこに特化できるような環境づくりを通じて研究開発のみに専念させたい。企業経営の方に労力を割くべきではなく、研究成果の実例発表やイベント、セミナー講習の主催などがモチベーションアップに有効と考えている。(医療機器)
- 研究開発(論文・バイオ系実験)に活用している。(エレクトロニクス)
- 自社技術シーズの研究者として活用意向がある。(バイオ・ヘルスケア)
- 必要に応じて外注を利用しているが、そういったものを内製化できればと考える。(ソフトウェア・アプリ)
- AIエンジニアやデータサイエンティスト、研究人材を活用したい。(AI・IoT)
- 研究や技術的な問題を解決する人材として、博士号を活用する意向はある。(素材)
- 採用意向はある。自社技術シーズの研究者として。(ロボティクス)
- 大学院で長く研究した経験を活かし、自社技術シーズの研究者として活用意向がある。(バイオ・ヘルスケア)
- アルゴリズムだけでなく、それをソフトウェアに落とし込み実際に使える形にする技術があれば活躍する場は多いとみられる。博士人材は知識豊富であるので活躍する可能性は高い。(ソフトウェア・アプリ)

4.2 ヒアリング結果⑬

【大学発ベンチャー】

● 博士号取得者の確保に関する取組・社内での処遇

- 希望者には親会社からの資金援助があり、博士人材の育成にも力を入れている。（バイオ・ヘルスケア）
- 大学を含めて正式に研究会の立ち上げ、活動を行っていくことで人材確保等に繋がりたいが、現状、準備段階に近い状況にある。（AI・IoT）
- 大学と連携してインターンシップの受け入れを行っており、そこから正社員への登用実績もある。（エレクトロニクス）
- 経営とアカデミアでの研究作業並行は難しい。この為、社内で業務分掌のガイドラインを策定する予定である。（医療機器）
- 大企業との人材の取り合いになることから、高い報酬を提示して確保している。また、優秀な学生をアルバイトとして活用している。（エレクトロニクス）
- 大学教授等との連携で、インターンシップを活用している。（AI・IoT）
- 博士号の有無で採用可否判断はなく、人物重視で人材紹介会社からの紹介をうけ、採用を決めた人物が持っていたという形になっている。結果的になるが、研究してきたことや適性等を踏まえた、強みとなる分野への研究といった取り組み等を行っている。（素材）
- インターンなどは受け入れており、そこから採用に至るケースもある。（ロボティクス）
- インターンシップを受け入れした時期もあったが、未だ弱小企業のため、実際に選んでもらえる確率は低い。（バイオ・ヘルスケア）

4.2 ヒアリング結果⑭

【大学発ベンチャー】

● 博士号取得者の活用における課題

- 大手企業や研究機関に就職するケースが多く、ベンチャー企業への就職に目を向けられるケースが少なく、人材確保に苦慮する。（AI・IoT）
- 博士人材については、当社役員も兼任している大学教授からの紹介が主となっている。それにより目的に沿った人材の紹介がなされているため、知識不足などは感じられず、特段の課題はない。（エレクトロニクス）
- 大企業と当社のようなベンチャー企業を比較した場合、当社が選択されることは少ない。当該人物の家族からの意見も大企業を勧める声が多い。（エレクトロニクス）
- 研究分野に関する固有の知識を持つ人材は多いが、実社会において問題を解決する方法論について十分に育成されておらず、実際の活用が困難なケースがある。端的に言えば、「研究者」であっても「事業人」ではない人材も多い。（バイオ・ヘルスケア）
- そもそも博士人材の数が少ない。また、年齢が高く専門知識もあるため費用が高くなり、雇うことが難しい。（ソフトウェア・アプリ）
- 専門人材が不足している。専門人材確保には競争が多く、優秀な人材が集まり易い仕組み、人材紹介機能等が必要である。（AI・IoT）
- 1つのやり方に固執するなどこだわりの強い人材がいると、採用に至らないケースもある。（ロボティクス）
- 長年にわたり研究を行っていたため、社会と接する機会が少なく、実際の社会経験では同年代と比べて見劣りする。（バイオ・ヘルスケア）

4.2 ヒアリング結果⑮

【大学発ベンチャー】

● 博士号取得者の活用において必要と感じた支援

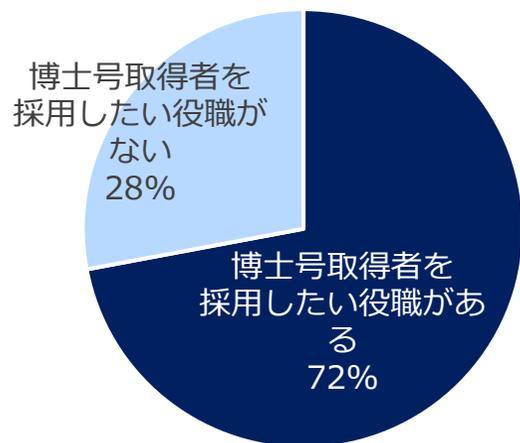
- 専門性の高い分野でもあり、それ相応の待遇が必要であるが、資金的な負担・問題もあり、この部分の支援が必要と感じる。(AI・IoT)
- ベンチャー企業を勧める潮流が少ない。学生に対して、訴求できる機会が増えればありがたい。(エレクトロニクス)
- 大学においても産業界において必要とする能力を理解して、研究分野だけでないスキルの育成を行うことと、博士人材とのマッチングの機会を多く創出することを期待している。(バイオ・ヘルスケア)
- 博士課程への支援を増やし、博士課程が集中して研究、またその成果をサービスとして実証しやすくする。加えて、奨学金の返還免除等の支援で博士課程出身者の選択肢が狭くならないような対策が必要。(ソフトウェア・アプリ)
- 現状、優秀な専門人材を採用するには資金が必要である。スタートアップ企業に対して、専門人材を採用しやすくするような資金支援等が欲しい。または、国が主導して人材紹介する機能を作って欲しい。(AI・IoT)
- 大学に就職するため博士号を取得する学生も多かったが、大学側の人員削減や日本では海外に比べて博士号の企業ニーズも乏しく、5年の大学院は外国人が増えている。日本の技術力の底上げには博士号を持つ人材は必要で、学費の補助制度や企業が雇用する場合には助成金を支給するなど工夫が必要である。(バイオ・ヘルスケア)

5.大学発ベンチャーの課題分析

5.1 博士号取得者へのニーズに関する分析

- 大学発ベンチャーによる博士号取得者ニーズは全体の72%と高い。なかでもニーズが高い役職はCTOと技術研究開発マネジャーであった。
- 博士号取得者のニーズを事業ステージ別にみると、CTOは前半のステージに集中している。また、PoC後ではCTOと技術研究開発マネジャーともに最も高い。

今後博士号取得者を採用したい役職の有無
(n=279)



事業ステージ別 博士号取得者ニーズ抜粋

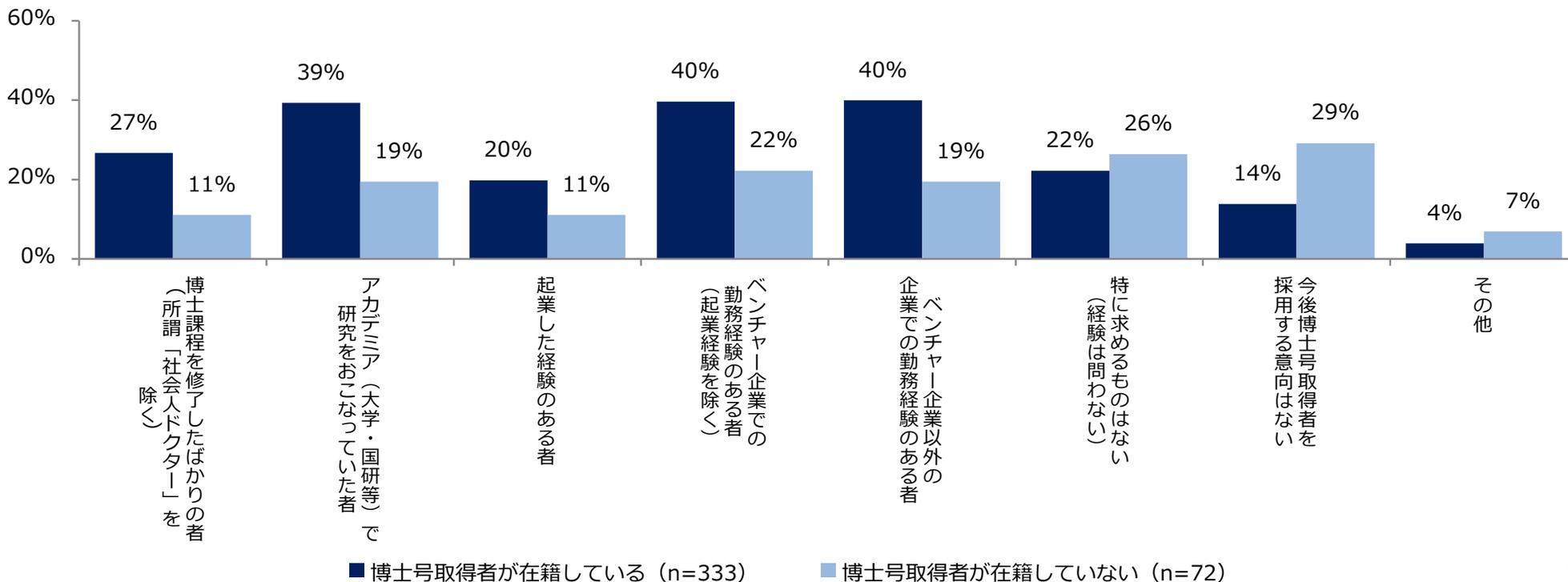
	N	博士号取得者ニーズ	
		CTO	技術研究開発マネジャー
製品・サービス提供開始前 (PoC前)	46	37%	43%
製品・サービス提供開始前 (PoC後)	42	43%	67%
製品・サービス提供開始後 (単年度赤字)	75	35%	45%
製品・サービス提供開始後 (単年度黒字かつ累積赤字)	34	26%	38%
製品・サービス提供開始後 (単年度黒字かつ累積赤字解消)	63	24%	44%

※本表は主力製品・サービスから見た「現在の事業ステージ」と今後博士号取得者を採用したい役職をクロス集計し、ニーズが高い役職であったCTOと技術研究開発マネジャーの項目を抜粋した

5.2 今後採用する博士号取得者に求める人材像に関する分析

- 今後採用する博士号取得者に求める人材像は、博士号取得者が在籍している企業では「ベンチャー企業での勤務経験のある者（起業経験を除く）」「ベンチャー企業以外の企業での勤務経験のある者」が最も多い。
- 博士号取得者が在籍していない企業では「今後博士号取得者を採用する意向はない」が最も多い。

博士号取得者の在籍有無別 今後採用する博士号取得者に求める人材像（複数回答）

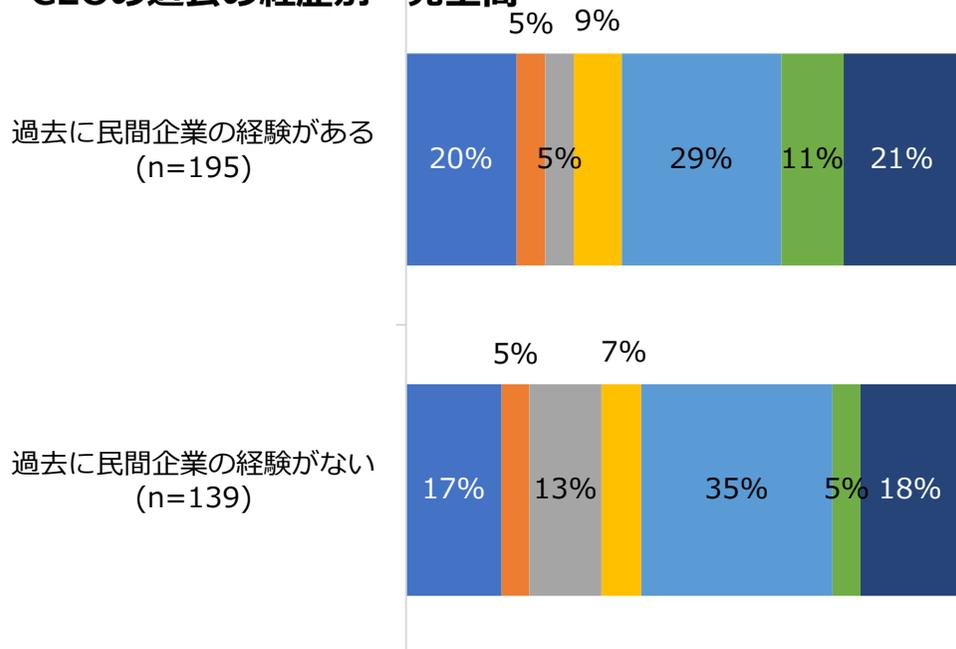


5.3 CEOの過去の経歴に関する分析/売上高、事業ステージ

- 売上高の割合を比較すると、CEOが過去に民間企業の経験がある方が「5,000万円以上1億円未満」「1億円以上10億円未満」の割合が高い。
- 事業ステージの割合は、CEOが過去に民間企業の経験がある場合は「単年度赤字」が最も高く、ない場合は「単年度黒字かつ累積赤字解消」が最も高い。

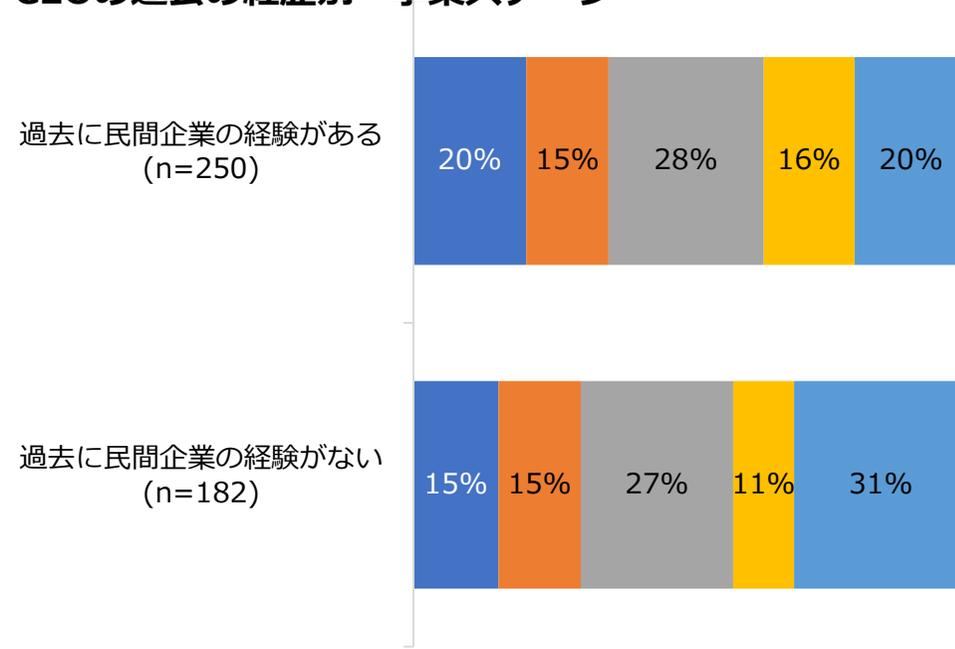
CEOの過去の経歴別

売上高



CEOの過去の経歴別

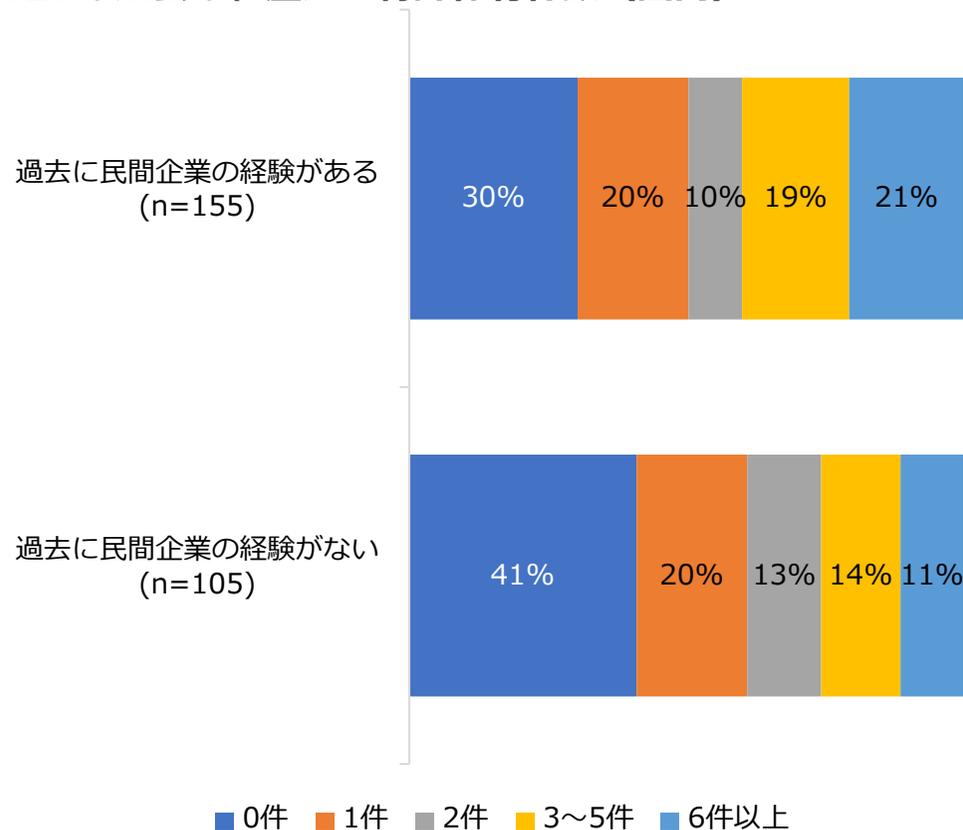
事業ステージ



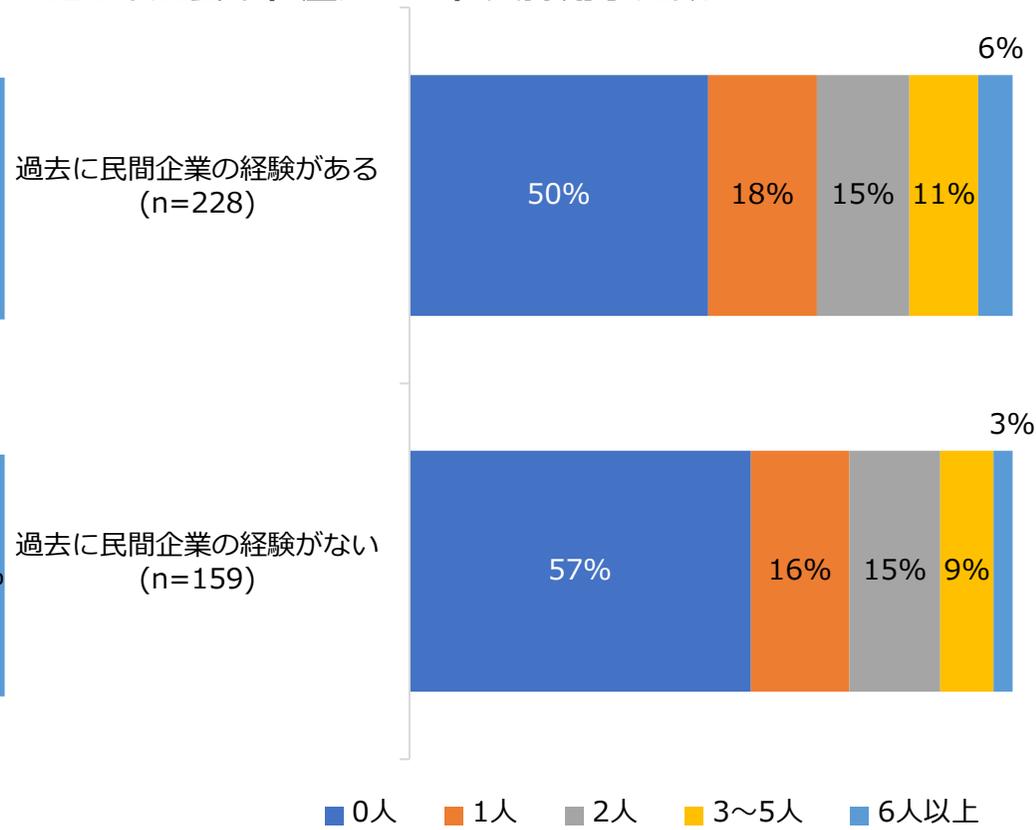
5.3 CEOの過去の経歴に関する分析/特許保有件数（国内）、正社員採用予定数

- 特許保有件数（国内）の割合を比較すると、CEOが過去に民間企業の経験がある方が特許保有件数が多い傾向にある。
- 正社員採用予定数の割合を比較すると、CEOが過去に民間企業の経験がある方が正社員採用予定数が多い傾向にある。

CEOの過去の経歴別 特許保有件数（国内）



CEOの過去の経歴別 正社員採用予定数

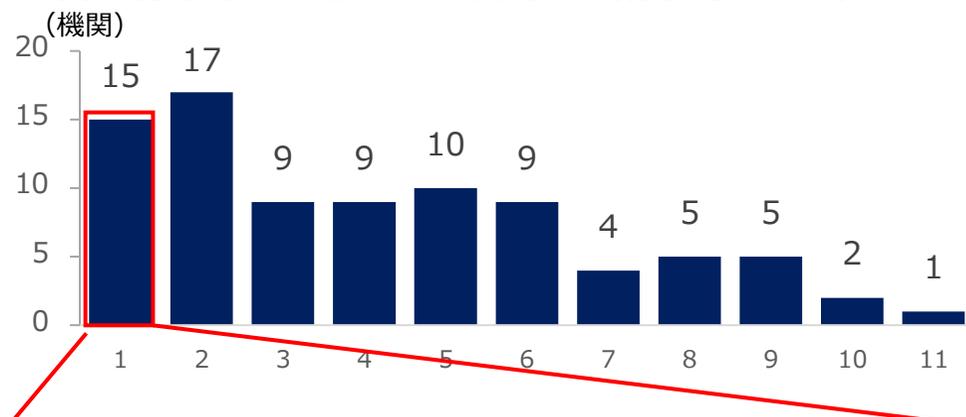


5.4 大学等・支援施設・都道府県が行った経営人材確保支援

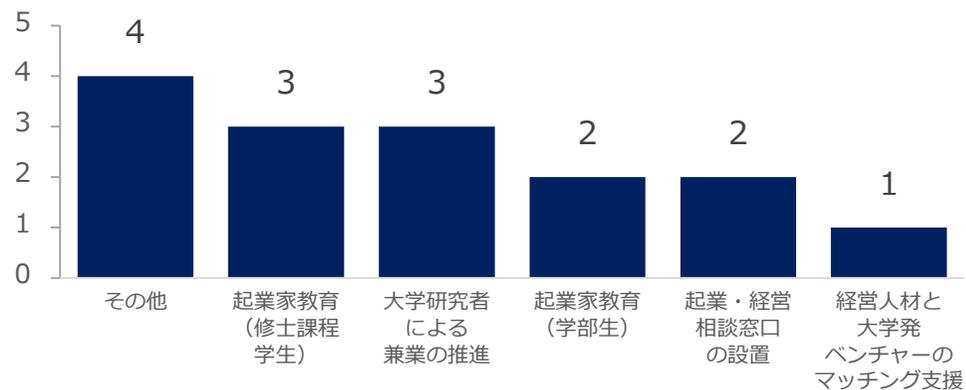
- 支援は組み合わせて講じられる場合が多く、6つ程度までの支援を組み合わせた例が多くみられた。一方、単独実施の支援のうち、実際の経営人材確保につながった支援は「その他」を除いて「起業家教育（修士課程学生）」と「大学研究者による兼業の推進」が多い。

講じていた支援と経営人材確保につながった支援の割合 経営人材確保につながった機関が、講じていた支援の種類数

	実施 機関数	確保 機関数	割合
起業家教育（学部生）	112	32	29%
起業家教育（修士課程学生）	75	24	32%
起業家教育（博士課程学生）	56	13	23%
起業家教育（教職員）	35	10	29%
大学研究者による兼業の推進	33	18	55%
起業・経営相談窓口の設置	104	35	34%
客員起業家制度の活用	3	1	33%
サーチファンドの活用	2	2	100%
経営人材プールの構築	8	3	38%
ベンチャーキャピタルとの連携	35	15	43%
金融機関との連携	70	9	13%
人材紹介会社との連携	11	3	27%
経営人材と大学発ベンチャーの マッチング支援	14	8	57%
インターンシップの推進	20	5	25%
その他	29	11	38%



単独の支援で経営人材確保につながった機関による支援 (機関)



【参考】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

【貴機関の情報】

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

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)

・貴機関と関連する大学発ベンチャーについて、貴機関は存在の有無、存続状況や新設状況を把握していますか。

1. 貴機関と関連する大学発ベンチャー(※)が存在し、存続状況や新設状況を把握している ※令和3年11月以降、存続状況に変化があった大学発ベンチャーを含む
2. 貴機関と関連する大学発ベンチャーは存在しないことを把握している
3. 貴機関と関連する大学発ベンチャーの存在の有無を把握していない

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。

・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を以下の1からお選びください。

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. 起業家教育(教職員)
5. 大学研究者による兼業の推進
6. 起業・経営相談窓口の設置
7. 客員起業家制度(Entrepreneur in Residence)の活用
8. サーチファンドの活用
9. 経営人材プールの構築
10. ベンチャー・キャピタルとの連携(ベンチャー・キャピタル名: 、連携内容:)
11. 金融機関との連携
12. 人材紹介会社との連携
13. 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:)
14. ベンチャー企業でのインターンシップの推進
15. その他(具体的に:)
16. 特に経営人材確保のための支援は行っていない

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)

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. 起業家教育(教職員)
5. 大学研究者による兼業の推進
6. 起業・経営相談窓口の設置
7. 客員起業家制度(Entrepreneur in Residence)の活用
8. サーチファンドの活用
9. 経営人材プールの構築
10. ベンチャー・キャピタルとの連携(ベンチャー・キャピタル名: 、連携内容:)
11. 金融機関との連携
12. 人材紹介会社との連携
13. 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:)
14. ベンチャー企業でのインターンシップの推進
15. その他(具体的に:)
16. 特になし

【参考】大学発ベンチャー設立状況調査 調査票

3. 博士後期課程学生に対する産業界への就職に関する支援について（※必須回答）

- 加速度的な技術進歩など、日本企業の競争力を巡る環境が急速に変化する中、国際競争を勝ち抜くため、専門知識と問題解決能力を持つ博士人材が産業界で活躍することは重要です。
- 貴機関が、博士後期課程学生に対して産業界への就職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を以下の中からお選びください。
 1. 博士後期課程学生に特化した就職相談窓口の設置
 2. 博士後期課程学生向けの就職支援プログラムの実施（具体的に：_____）
 3. 博士後期課程学生向けの企業とのマッチングイベントの開催
 4. ジョブ型研究インターンシップ（※）の実施
 5. ベンチャー企業でのインターンシップの推進
 6. 博士後期課程学生向けの求人情報の収集
 7. 企業への博士後期課程学生情報の提供
 8. 人材紹介会社との連携
 9. 博士後期課程学生に対する産業界に就職している関係者の紹介
 10. その他（具体的に：_____）
 11. 特に博士後期課程学生に対して産業界への就職のための支援は行っていない
 12. 博士後期課程を設けていない

※ジョブ型研究インターンシップの定義

- ◆研究遂行の基礎的な素養・能力を持った大学院学生が対象*
- ◆長期間（2ヶ月以上）かつ有給の研究インターンシップ
- ◆正規の教育課程の単位科目として実施
- ◆「ジョブ型研究インターンシップ（先行的・試行的取組）実施方針（ガイドライン）」に沿ったジョブデザイン

スクリプション（業務内容、必要とされる知識・能力等）を提示

- ◆インターンシップ終了後、学生に対し面談評価を行い、評価書・評価証明書を発行
- ◆インターンシップの成果は、企業が適切に評価し、採用選考活動に反映することが可能

* 当面的に、博士課程学生であって、学生の専攻分野は自然科学系を対象とする。

4. 博士後期課程学生や博士人材を活用している大学発ベンチャーについて（任意回答）

- 貴機関と関連する大学発ベンチャーにおいて、博士後期課程学生をインターンシップやアルバイト等で受け入れている企業や、博士後期課程学生も含めて共同研究を行っている企業、博士人材を積極的に採用している企業（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（株式会社東京商工リサーチ）よりインタビューをご依頼する可能性があります。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	
博士後期課程学生や博士人材の活用方法の特徴	
② 大学発ベンチャー名	
博士後期課程学生や博士人材の活用方法の特徴	
③ 大学発ベンチャー名	
博士後期課程学生や博士人材の活用方法の特徴	

【参考】大学発ベンチャー設立状況調査 調査票

5. 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について（任意回答）

- 貴機関と関連する大学発ベンチャーは、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・マイナスの影響を含め、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大学発ベンチャーがありましたら企業名もご記入下さい。

6-1. 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貴機関と関連する大学発ベンチャー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。
 - 知っており、案内している
 - 知っているが、案内していない
 - 知らない
 - その他（ ）

6-2. 上記の質問に2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としてあてはまるものを全てを以下の中からお選びください。（※条件付き必須回答）

- 制度の内容が複雑で分からない
- 制度活用のメリットが薄い
- 制度の対象にならない
- その他（ ）

7. 貴機関と関連する大学発ベンチャーについて（大学発ベンチャーを把握している機関は必須）

- 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。こちらから例示するリストは、昨年度調査結果をもとに作成しています。

【参考】大学発ベンチャー設立状況調査 ベンチャーリスト

大学別大学発ベンチャーリスト 回答手順

※一覧表には昨年度調査の結果での真機関の関連する大学発ベンチャー企業が以てされています(※)。

※昨年度調査で回答がない場合、リストは白紙となっております。

※真機関の関連する大学発ベンチャーの情報は変更がないか確認して下さい。

※一覧表で確認の上、C列(更新区分)を以下の対応するものに変更をお願いします。

⇒リスト内の法人で特種の修正がない場合は更新区分を「修正なし」に変更の上、D列以降はそのままとさせていただきようお願いたします。

⇒リスト内の法人で更新箇所がありましたら、更新区分を「更新」に変更し、該当箇所を編集の上、黄色で塗りつぶしてください。

⇒リスト内の法人で解散・廃業や合併・吸収、大学との関係がなくなった法人がありましたら、更新区分を該当の理由の「削除」に変更していただき、レコード内の情報についてはそのままの状態でも変更しないようお願いいたします。

⇒リスト内、新規追加企業がある場合は、更新区分を「新規」にして一つの行にすべての会社情報を入力してください。

※「関連機関」欄、関連大学の回答に当たっては、一つの大学で学部や研究科を2つ以上回答する場合は、当該大学の「関連大学 学部名研究科名」欄(A列以降)に同一セル内で半角空きを入れて複数ご記入ください。

※一般社団法人、特定非営利活動法人(NPO法人)、有限責任事業組合、技術研究組合、企業組合、個人事業主も件数に含んでください。

※回答にあたっては2022年10月末日時点の状況についてご記入ください。

No	回答機関名	更新区分	法人名					住所				会社HP	連絡先			設立年月日			
			法人番号	法人名 (必須項目)	法人格 (必須項目)	フリガナ	英語名	郵便番号	都道府県	市区町村	市区町村以下		メールアドレス	電話番号	代表者氏名	年(西暦)	月	日	
1																			
2																			
3																			
4																			
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
25																			
26																			
27																			
28																			
29																			
30																			

※次ページに続く

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

経済産業省 令和4年度「大学発ベンチャーの実態に関する調査」 アンケート調査 ご協力のお願い

本調査は、大学発ベンチャーの事業環境や成長に必要なニーズ等を把握し、経済産業省における今後の支援策への反映を目的として実施するものです。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くとともに、個社のご回答内容の一部は、掲載許諾をいただいた場合に限り、経済産業省「大学発ベンチャーデータベース」において情報発信させていただきます。

つきましては、お忙しいところ恐縮でございますが、本アンケート調査の趣旨をご理解の上、ご協力いただけますようお願い申し上げます。

本アンケート調査は、経済産業省の令和4年度産業技術調査事業「大学発ベンチャーの実態に関する調査及び大学発ベンチャー等への経営人材のマッチング方策に関する調査」の一環として、委託先である株式会社東京商工リサーチが実施しております。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2ページ目以降の調査設問をご参照ください)。なお、本調査のご回答内容は、経済産業省のみならず、関係行政機関、関係独立行政法人及び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くため、これらの機関と共有する可能性があります。

【ご回答にあたっての注意点について】

- 本調査への回答の一部(データベースへの掲載対象項目(※1))は、個社名を明らかにした形で、大学発ベンチャーデータベース(※2)に掲載しております。非掲載を希望する項目については、各項目「非掲載」に○を付けてください。
- 2022年10月1日現在の状況をご回答ください。

※1 データベースへの掲載対象項目

・問1～問4の設問にはデータベース掲載対象項目があります(同設問の中で非掲載対象項目は設問文内に【非掲載対象項目】と明記しております)。

※2 大学発ベンチャーデータベースについて

経済産業省では本調査で得られた情報をもとに、大学発ベンチャーデータベースを構築し、運用しています。
<https://www.meti.go.jp/policy/innovation/corp/univ-startupsdb.html>

【ご担当者様のご連絡先】 本調査の内容について、お問い合わせをさせていただく場合があります。

郵便番号(問1(1)の回答内容と異なる場合)	
ご住所(問1(1)の回答内容と異なる場合)	
所属部署・役職	
フリガナ	
ご回答者氏名	
電話番号	
E-mail	
連絡事項	

問1 貴機関の概要についてお伺いします。(2022年10月1日現在)

非掲載を希望する項目については、「非掲載」に○をつけてください。

なお、機関名を非掲載とする場合は、本アンケート内のデータベースへの掲載対象項目のすべてを非掲載とさせていただきます。

(1)【データベースへの掲載対象項目】

基本情報についてご記入ください。(年代、性別、株式公開の有無はあてはまるもの1つに○)

項目		掲載可否		
フリガナ		1. 非掲載		
貴機関名		※本アンケート内のデータベースへの掲載対象項目のすべてが非掲載になります		
貴機関名(英語)				
法人番号(13桁)				
住所	〒			
代表者	役職			
	フリガナ			
	氏名			
	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. 選択しない	非掲載対象項目
連絡先	電話番号			
	FAX			
	E-mail			
ホームページ		1. 非掲載		
設立年月	西暦 年 月	1. 非掲載		
資本金(円)	現在	1. 非掲載		
正社員数(名) (役員含む)	現在	1. 非掲載		
2023年度正社員 採用予定数(名)	現在	非掲載対象項目		
非正規社員数 (名)	現在	1. 非掲載		
売上高(円)	直近事業年度	1. 非掲載		
営業利益(円)	直近事業年度	1. 非掲載		
研究開発費 [※] (円)	直近事業年度	1. 非掲載		
株式公開	株式公開の有無	1. 有	2. 無	1. 非掲載
	新規株式 公開時期	西暦 年 月	1. 非掲載	
	上場市場名	1. 非掲載		

※「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、研究開発に関わるすべての費用を含みます。

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(2) 【データベースへの掲載対象項目】

主力製品・サービスの関連技術分野として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

選択肢				掲載可否
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	1. 非掲載
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(具体的に:)				

(3) 【データベースへの掲載対象項目】

主力製品・サービスの供給形態として、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

選択肢		掲載可否
1. 最終財(企業向け製品)	2. 最終財(一般消費者向け製品)	1. 非掲載
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)	

(4) 【データベースへの掲載対象項目】

保有又は利用する特許についてご記入ください。

項目				掲載可否
特許保有件数	【国内】(件)	【海外】(件)		1. 非掲載
特許出願件数	【国内】(件)	【海外】(件)		1. 非掲載
他者からの特許に係る独占的実施権	【大学から】(件)	【企業等から】(件)		1. 非掲載
コア技術に関する特許	文献番号	出願日	西暦 年 月	1. 非掲載
	発明の名称			1. 非掲載
	発明者氏名			1. 非掲載

(5) 【データベースへの掲載対象項目】

現在の資本構成についてご記入ください。

全体で100%に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	国内	海外	掲載可否
①創業者		%	1. 非掲載
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専業会社	%	%	
⑨銀行・信金・信組等	%	%	
⑩大学(大学 TLO を含む)	%	%	
⑪その他 (具体的に:)	%	%	

(6) 【データベースへの掲載対象項目】

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	掲載可否
①リードインベスターの名称	1. 非掲載
②主なインベスターの名称	非掲載対象項目

(7) 【データベースへの掲載対象項目】

貴機関と大学(高等専門学校を含む。以下同じ。)との関係について、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

選択肢	掲載可否
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)	1. 非掲載
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。)	
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。)	
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。)	
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)	

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(8) 【データベースへの掲載対象項目】

貴機関に関連する大学(高等専門学校を含む。以下同じ)・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				掲載可否
①	大学名		学部・学科・研究所	1. 非掲載
	研究者役職		研究者氏名	
	科研費研究者番号		researchmapのURL	
	貴機関での役職			
②	大学名		学部・学科・研究所	1. 非掲載
	研究者役職		研究者氏名	
	科研費研究者番号		researchmapのURL	
	貴機関での役職			
③	大学名		学部・学科・研究所	1. 非掲載
	研究者役職		研究者氏名	
	科研費研究者番号		researchmapのURL	
	貴機関での役職			
④	大学名		学部・学科・研究所	1. 非掲載
	研究者役職		研究者氏名	
	科研費研究者番号		researchmapのURL	
	貴機関での役職			
⑤	大学名		学部・学科・研究所	1. 非掲載
	研究者役職		研究者氏名	
	科研費研究者番号		researchmapのURL	
	貴機関での役職			

※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。

※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 活動状況についてお伺いします。

(1) 【データベースへの掲載対象項目】

主力製品・サービスから見た「現在の事業ステージ」について最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

選択肢	掲載可否
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)	1. 非掲載

※上記選択肢の「製品・サービス提供」に、サンプル出荷は含まれません。

(2) 【データベースへの掲載対象項目】

主力製品・サービスから見た各事業ステージの到達年(到達済みの場合)もしくは到達見込年(到達前の場合)について西暦でご記入ください。

項目			掲載可否
①製品・サービス提供開始前(PoC 後)	西暦	年	1. 非掲載
②製品・サービス提供開始後(単年度赤字)	西暦	年	
③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	
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)	西暦	年	

※上記選択肢の「製品・サービス提供」に、サンプル出荷は含まれません。

(3) 【データベースへの掲載対象項目】

将来に関する戦略(出口戦略)について、最もあてはまるもの1つに○をつけてください。

選択肢	掲載可否
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	1. 非掲載

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(4) 【非掲載対象項目】

現在に至るまでの真機関の資金調達先として、事業ステージごとにあてはまるものすべてに○をつけてください。

	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)
1. 創業者・その家族・親族・知人	1	1	1	1	1
2. 取締役・従業員	2	2	2	2	2
3. エンジェル投資家	3	3	3	3	3
4. ベンチャーキャピタル	4	4	4	4	4
5. 事業会社	5	5	5	5	5
6. 大学	6	6	6	6	6
7. 融資(銀行・信金・信組)	7	7	7	7	7
8. 投資(銀行・信金・信組)	8	8	8	8	8
9. 国	9	9	9	9	9
10. 自治体	10	10	10	10	10
11. その他 (具体的に:)	11	11	11	11	11

(5) 【非掲載対象項目】

国、自治体、大学、ベンチャーキャピタルからの、資金提供以外の経営面に対する支援について、受けたものとしてあてはまるものすべてに○をつけてください。またそのうち、効果があったものとして、あてはまるものすべてに○をつけてください。

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

(6) 【非掲載対象項目】

ベンチャーキャピタルとの関係で困難に感じたことについて、あてはまるものすべてに○をつけてください。

1. 思うようなハズオン支援が受けられなかった	2. 他の投資家等との交渉が妨げられた
3. 不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
5. 人材の紹介を受けたが自社に合わなかった	6. 困難に感じたことはない
7. その他(具体的に:)	

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

問3 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。

(1) 【一部データベースへの掲載対象項目】

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あてはまるものすべてに○をつけてください。

領域	対象機関	①既にアライアンス実施 【非掲載対象項目】	②アライアンス希望 【データベースへの掲載対象項目】	掲載可否
A.研究	1. 大学・公的研究機関	1	1	1. 非掲載
	2. 大企業(国内)	2	2	
	3. 中小企業(国内)	3	3	
	4. 海外企業	4	4	
	5. その他 (具体的に:)	5	5	
	6. 実施していない/特になし	6	6	
B.開発	1. 大学・公的研究機関	1	1	
	2. 大企業(国内)	2	2	
	3. 中小企業(国内)	3	3	
	4. 海外企業	4	4	
	5. その他 (具体的に:)	5	5	
	6. 実施していない/特になし	6	6	
C.製造・ 生産	1. 大学・公的研究機関	1	1	
	2. 大企業(国内)	2	2	
	3. 中小企業(国内)	3	3	
	4. 海外企業	4	4	
	5. その他 (具体的に:)	5	5	
	6. 実施していない/特になし	6	6	
D.販 売・マー ケティング	1. 大学・公的研究機関	1	1	
	2. 大企業(国内)	2	2	
	3. 中小企業(国内)	3	3	
	4. 海外企業	4	4	
	5. その他 (具体的に:)	5	5	
	6. 実施していない/特になし	6	6	

(2) 【非掲載対象項目】

大企業とのアライアンスで契約を交わす際の交渉において留意すべきポイントを解説した、「オープンイノベーション促進のためのモデル契約書 ver2.0」(以下、モデル契約書)について、2022年3月に新素材編とAI編がそれぞれ公表されております。モデル契約書の活用状況についてあてはまるものすべてに○をつけてください。

1. 知っており、大企業等との契約交渉で使用したことがある
2. 知っており、交渉のスタンス、一部条文を引用する等契約書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(弁護士等)を雇っているため必要ない
5. 知らない
6. その他(具体的に:)

(3) 【非掲載対象項目】

(2)にて、「1」または「2」と回答された場合は、活用された契約書についてあてはまるものすべてに○をつけてください。

	①新素材編	②AI編
A. 秘密保持契約(NDA)	1	1
B. 技術検証(PoC)契約	2	2
C. 共同研究開発契約	3	3
D. ライセンス契約	4	
E. 利用契約		4

問4 主力製品・サービスについてお伺いします。

(1) 【データベースへの掲載対象項目】

主力製品・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」とご記入ください。

回答欄	掲載可否
	1. 非掲載

(2) 【データベースへの掲載対象項目】

既に主力製品・サービスを市場投入済みの場合、販売開始時期及び販売価格(税抜)をご記入ください。

回答欄				掲載可否
販売開始時期	西暦	年 月	販売価格(税抜)(円)	1. 非掲載

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(3) 【データベースへの掲載対象項目】

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、製品・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。

回答欄		掲載可否
		1. 非掲載
URL①		1. 非掲載
URL②		1. 非掲載
URL③		1. 非掲載
URL④		1. 非掲載

(4) 【データベースへの掲載対象項目】

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。

回答欄		掲載可否
		1. 非掲載

(5) 【データベースへの掲載対象項目】

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となる特長、想定シェア等をご記入ください。

回答欄		掲載可否
		1. 非掲載

※以降の設問はすべて【非掲載対象項目】となります。

問5 人材活用・採用状況についてお伺いします。

(1) 現在の下記の役割・役割を担っている方の過去の経歴について、あてはまるものすべてに○をつけてください。また、最終経歴について、あてはまるもの1つに○をつけてください。

経歴	①過去の経歴	②最終経歴
	【あてはまるものすべてに○】	【あてはまるもの1つに○】
A.経営責任者(CEO)		
1.大学の学部生・高等専門学校の学生	1	1
2.修士生	2	2
3.博士生	3	3
4.大学・公的研究機関の教職員・研究者	4	4
5.大企業(同分野)の経営層	5	5
6.大企業(異分野)の経営層	6	6
7.中小企業(同分野)の経営層	7	7
8.中小企業(異分野)の経営層	8	8
9.大企業の技術者・研究者	9	9
10.中小企業の技術者・研究者	10	10
11.企業の従業員(経営層、技術者・研究者を除く)	11	11
12.金融機関・投資機関	12	12
13.その他 (具体的に:)	13	13
14.CEO は存在しない	14	14
B.技術開発責任者(CTO)		
1.大学の学部生・高等専門学校の学生	1	1
2.修士生	2	2
3.博士生	3	3
4.大学・公的研究機関の教職員・研究者	4	4
5.大企業(同分野)の経営層	5	5
6.大企業(異分野)の経営層	6	6
7.中小企業(同分野)の経営層	7	7
8.中小企業(異分野)の経営層	8	8
9.大企業の技術者・研究者	9	9
10.中小企業の技術者・研究者	10	10
11.企業の従業員(経営層、技術者・研究者を除く)	11	11
12.金融機関・投資機関	12	12
13.その他 (具体的に:)	13	13
14.CTO は存在しない	14	14

※「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 億円超かつ従業員 300 人超
- ・卸売業:資本金 1 億円超かつ従業員 100 人超
- ・サービス業:資本金 5,000 万円超かつ従業員 100 人超
- ・小売業:資本金 5,000 万円超かつ従業員 50 人超

【参考】 大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(2) 現在に至るまでに必要となった人材について、役職・分野ごとの人材獲得として、あてはまるものそれぞれ1つに○をつけてください。

役職・分野		1. 獲得できた	2. 必要だったが、獲得できなかった	3. 獲得対象ではない
役員	①経営責任者(CEO)	1	2	3
	②執行責任者(COO)	1	2	3
	③財務責任者(CFO)	1	2	3
	④技術開発責任者(CTO)	1	2	3
	⑤社外役員	1	2	3
マネジャー	⑥マーケティング・営業	1	2	3
	⑦戦略・事業開発	1	2	3
	⑧海外展開	1	2	3
	⑨生産・調達実務	1	2	3
	⑩技術研究開発	1	2	3
	⑪バックオフィス(総務・人事等)	1	2	3
	⑫バックオフィス(法務・知財)	1	2	3
	⑬バックオフィス(財務・経理)	1	2	3
	⑭一般社員	1	2	3

※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。

(3) 創業メンバー以外で採用した人材の獲得ルートについて、あてはまるものすべてに○をつけてください。

役職・分野	1. 創業メンバー以外で採用した人材の獲得ルートについて、あてはまるものすべてに○をつけてください。											
	1. 創業家の知人・友人関係	2. 社内メンバーの紹介	3. 大学・大学院・専門学校を卒業した者からの紹介	4. 取引先との関係者	5. 自社HPでの募集	6. イベント等	7. 人材派遣・紹介会社	8. ベンチャーキャピタルからの紹介	9. ハローワーク	10. その他	11. 創業後に採用していない	
役員	①経営責任者(CEO)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	②執行責任者(COO)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	③財務責任者(CFO)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	④技術開発責任者(CTO)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑤社外役員	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
マネジャー	⑥マーケティング・営業	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑦戦略・事業開発	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑧海外展開	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑨生産・調達実務	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑩技術研究開発	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑪バックオフィス(総務・人事等)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑫バックオフィス(法務・知財)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑬バックオフィス(財務・経理)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	⑭一般社員	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

※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。

(4) 在籍している博士号取得者について、貴機関への参画プロセスとして「創業時に在籍していた」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をそれぞれご記入ください。

①創業時に在籍(名)	②現在在籍(2022年10月1日現在)(名)
------------	------------------------

⇒博士号取得者が在籍されていない場合は、「0」と記入したうえで(5)(6)に回答し、問6へお進みください。

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

(5) 博士号取得者の現在の役職と、今後博士号取得者を採用したい役職として、あてはまるものすべてに○をつけてください。

役職・分野	①博士号取得者の現在の役職	②今後博士号取得者を採用したい役職
役員	1.経営責任者(CEO)	1
	2.執行責任者(COO)	2
	3.財務責任者(CFO)	3
	4.技術開発責任者(CTO)	4
	5.社外役員	5
マネジャー	6.マーケティング・営業	6
	7.戦略・事業開発	7
	8.海外展開	8
	9.生産・調達実務	9
	10.技術研究開発	10
	11.バックオフィス(総務・人事等)	11
	12.バックオフィス(法務・知財)	12
	13.バックオフィス(財務・経理)	13
	14.一般社員	14
	①15.博士号取得者はいない	15
②15.今後博士号取得者を採用したい役職はない		15

※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。

(6) 今後採用する博士号取得者に求める人材像について、あてはまるものすべてに○をつけてください。

1. 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)
2. アカデミア(大学・国研等)で研究をおこなっていた者
3. 起業した経験のある者
4. ベンチャー企業での勤務経験のある者(起業経験を除く)
5. ベンチャー企業以外の企業での勤務経験のある者
6. 特に求めるものはない(経験は問わない)
7. 今後博士号取得者を採用する意向はない
8. その他(具体的に:)

(7) 博士号取得者の採用のきっかけについて、あてはまるものすべてに○をつけてください。また、最も多いきっかけについて、あてはまるもの1つに○をつけてください。

	①採用のきっかけ 【あてはまるものすべてに○】	②最も多いきっかけ 【あてはまるもの1つに○】
1. 関連大学からの紹介	1	1
2. 大学等との共同研究	2	2
3. 社員の個人的つながり	3	3
4. 学会等の人的ネットワーク	4	4
5. researchmap等のデータベース	5	5
6. 自社独自の採用プロセスで採用(公募等)	6	6
7. 人材紹介業者を介した博士号取得者からの応募	7	7
8. 人材紹介業者からの個別の博士号取得者の紹介	8	8
9. 人材紹介業者を介した貴機関からのスカウト	9	9
10. インターンシップ	10	10
11. その他 (具体的に:)	11	11

(8) 博士号取得者に対する他の学位の者と異なる人事的処遇について、あてはまるものすべてに○をつけてください。

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1. 初任給 | 2. 給与テーブル |
| 3. マネジャー、役員への昇進スピード | 4. 職務の範囲 |
| 5. 業務上の裁量の大きさ | 6. 評価方法 |
| 7. 異動先の決定方法 | 8. 研修体系 |
| 9. 他の学位の者と異なる処遇はしていない | 10. その他(具体的に:) |

(9) 博士号取得者が在籍、あるいは博士号取得者を採用したことによって良かった点がありましたら、具体的にご記入ください。

【参考】大学発ベンチャーの実態に関する調査 調査票

問6 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概要をご存じですか。また、使ったことはありますか。あてはまるものすべてに○をつけてください。

※研究開発税制とは、企業が研究開発を行っている場合に、法人税額から、試験研究費の額に税額控除割合(2%~14%)を乗じた金額を控除できる制度です。企業が研究を行う際の控除である一般型と大学発ベンチャーが企業と委託・共同研究を行う際の控除であるオープンイノベーション型があります。

- 1. 知っており、一般型を使ったことがある(自社の研究開発費を控除したことがある)
- 2. 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
- 4. 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(具体的に:)

(2) (1)で1~4のいずれかにご回答いただいた方にお伺いします。

研究開発税制について、課題と感ずることは何ですか、それぞれあてはまるものすべてに○をつけてください。

【A.一般型】

- 1. 黒字でないで税額控除を使う余地がない
- 2. 手続きが煩雑である
- 3. 制度がよく理解できない
- 4. その他(具体的に:)

【B. オープンイノベーション型】

- 1. 相手先企業の税額控除であり自社にメリットがない
- 2. 手続きが煩雑である
- 3. 制度がよく理解できない
- 4. その他(具体的に:)

※「委託・共同研究の件数が増える」、「提供資金が増額される」といったメリットを指します

問7 国際展開についてお伺いします。

(1) 海外への製品・サービスの提供をされていますか。あてはまるもの1つに○をつけてください。なお、「1. 提供している」を回答された方は、貴機関が、海外への製品・サービスの提供を開始した年月をご記入ください。

- | | |
|---------------------------|-------------|
| 1. 提供している (提供開始年月:西暦 年 月) | |
| 2. 提供の希望はあるが開始していない | 3. 提供の希望はない |

(2) 海外に拠点(支店、研究所等)を設置されていますか。あてはまるもの1つに○をつけてください。なお、「1. 設置している」を回答された方は、貴機関が、海外に拠点を最初に設置した年月をご記入ください。

- | | |
|---------------------------|-------------|
| 1. 設置している (設置開始年月:西暦 年 月) | |
| 2. 設置の希望はあるが設置していない | 3. 設置の希望はない |

(3) 貴機関は海外から資本を受け入れていますか。あてはまるもの1つに○をつけてください。なお、「1. 受け入れている」を回答された方は、貴機関が、海外から資本を最初に受け入れた年月をご記入ください。

- | | |
|----------------------------|---------------|
| 1. 受け入れている (受入開始年月:西暦 年 月) | |
| 2. 受け入れの希望はあるが受け入れていない | 3. 受け入れの希望はない |

問8 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、ご意見等がありましたら、ご自由にご記入ください。

質問は以上です。ご協力、誠にありがとうございます。

<今後の経済産業省等からの案内等について>

今後、経済産業省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案内等を送付させていただきます場合がございます。連絡を希望されない場合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報告事項がある場合は、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 <input type="checkbox"/>
