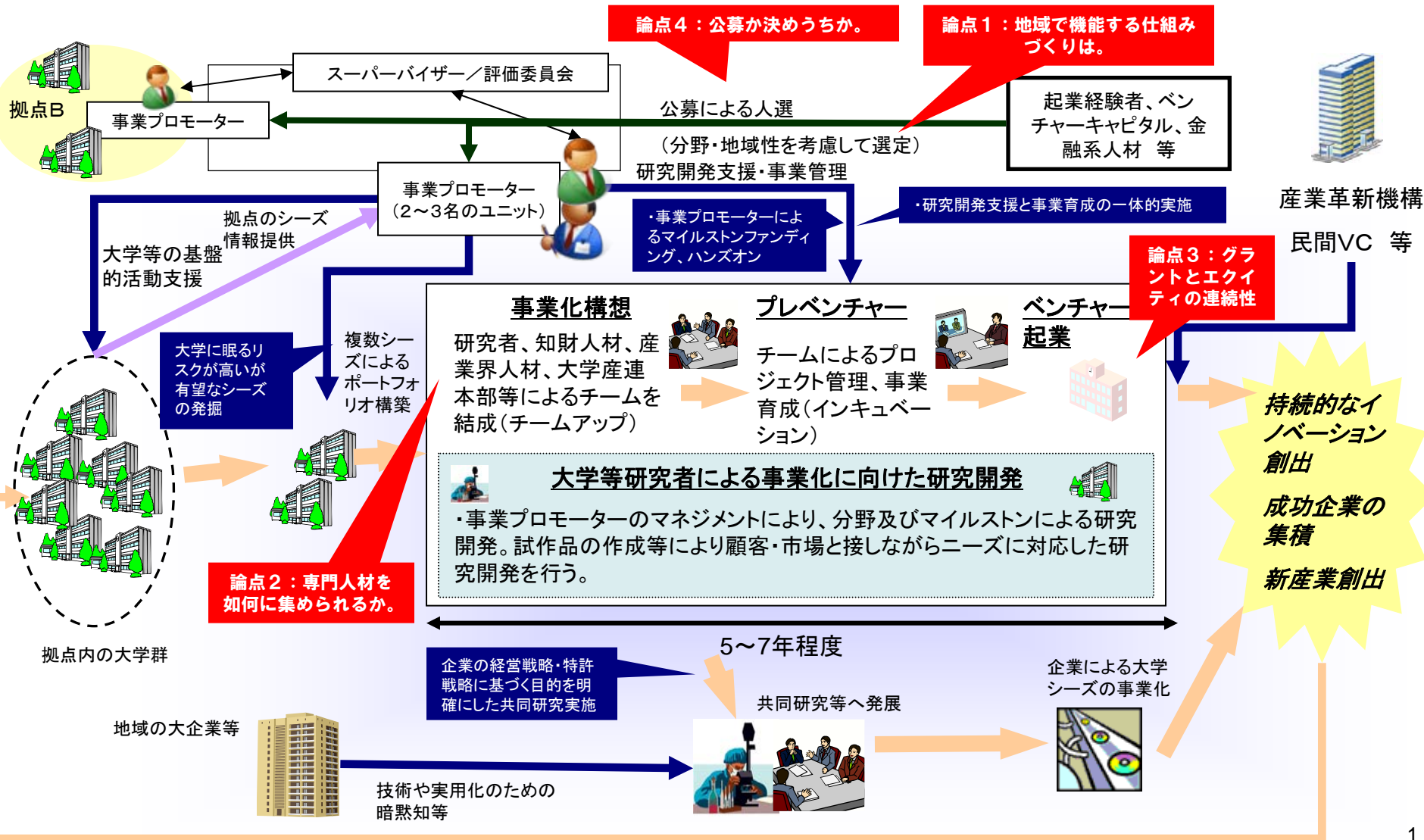


イノベーション・エコシステム拠点構想(大学発ベンチャー創出を中心として)(案)

大学等発ベンチャーの起業前段階から、政府資金と民間の事業化ノウハウを組み合わせることにより、ポテンシャルの高いシーズに関して事業戦略・知財戦略を構築し、市場や出口を見据えた事業化を目指す日本版イノベーションシステムができないか。



イノベーション・エコシステム拠点構想に係る論点（1）

論点1: 東京だけでなく、地域で機能する仕組みづくりをどのように行っていくか。

論点2: 優秀な起業家や知財専門家を起業前段階でどのように集めることができるか。

地域別投資状況

・大学発ベンチャーは、企業の母体となる研究室の近くに設立される傾向があり、既存企業よりも地域経済の発展に寄与する可能性が高い。「大学発ベンチャー 新事業創出と発展のプロセス」(S.シェーン)より抜粋

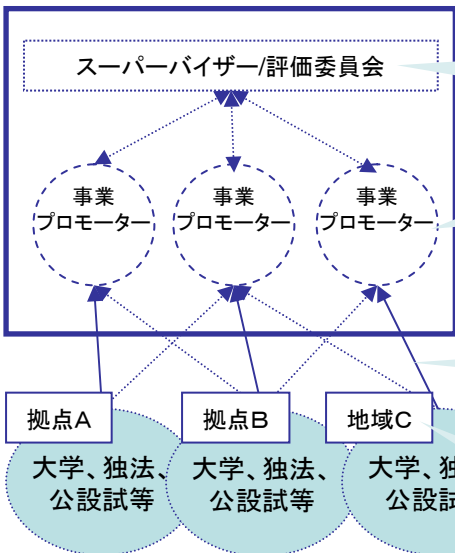
⇒地域性を考慮した仕組みづくりが必要。

地域別投融資残高 (単位:100万円)

	金額	構成比
日本国内合計	655,942	76.6%
北海道・東北地方	20,743	2.4%
関東地方(東京を除く)	65,501	7.6%
東京都	324,844	37.9%
中部地方	58,133	6.8%
近畿地方	71,260	8.3%
中国・四国地方	12,486	1.5%
九州・沖縄地方	16,480	1.9%
海外合計	200,604	23.4%
合計	856,548	100.0%

平成21年度ベンチャーキャピタル等投資動向調査(財団法人ベンチャーエンタープライズセンター)をもとに文部科学省が作成

実施体制と地域科学技術の視点



・事業全体を総括するとともに、事業プロモーター及びシーズを評価。(事業プロモーターとの役割を明確化する必要。)

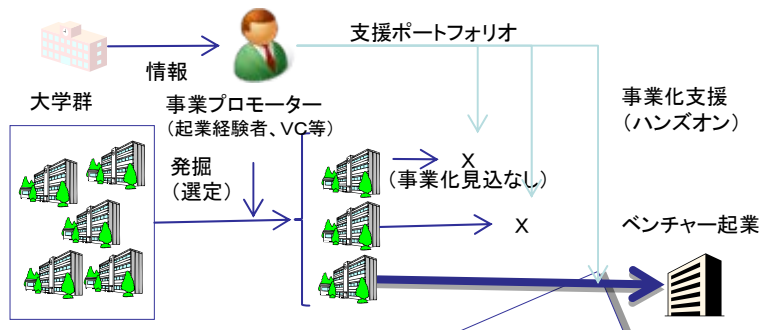
事業プロモーターは分野・地域性を考慮して選定される必要(多様な事業プロモーターから多様な仕組みづくり)

・大学等によるシーズの申請・事業プロモーターによるシーズの発掘

・地域性を考慮しつつも、地域を限定しすぎるといいシーズが限定されてしまう可能性。(ゆるやかな地域性)

事業プロモーターの役割

- ・期間内での資源・時間・成果のマネジメント。(権限を明確化)
- ・人材のコーディネート、事業コーディネート、プロジェクトの継続判断、方向修正、出口戦略等を実施。
- ・起業経験者、ベンチャーキャピタリスト等を想定しつつも、人材を育てる視点も必要。



- ・事業プロモーター (起業経験者、VC等)
- ・期間内での資源・時間・成果のマネジメント
- ・事業コーディネート、プロジェクトの継続判断、方向修正、出口戦略等を実施



大学等研究者による事業化に向けた研究開発

- ・事業プロモーターのマネジメントにより、分野及びマイルストーンによる研究開発、試作品の作成等により顧客・市場と接しながらニーズに対応した研究開発を行う。

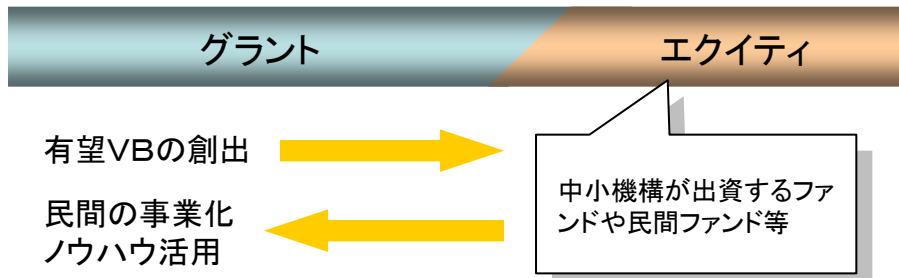
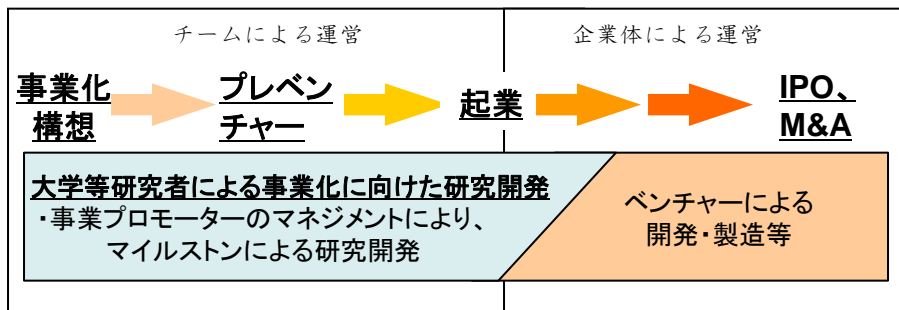
イノベーション・エコシステム拠点構想に係る論点（2）

論点3: 大学等発ベンチャーの創業に当たっては、グラント段階とエクイティ段階があり、関係省庁・機関が連携した連続性のある日本型イノベーションシステムを構築することが必要ではないか。

論点4: 事業プロモーターはどのように選ばれる必要があるか。（公募による人選において、最適な人材が選ぶことができるか。）

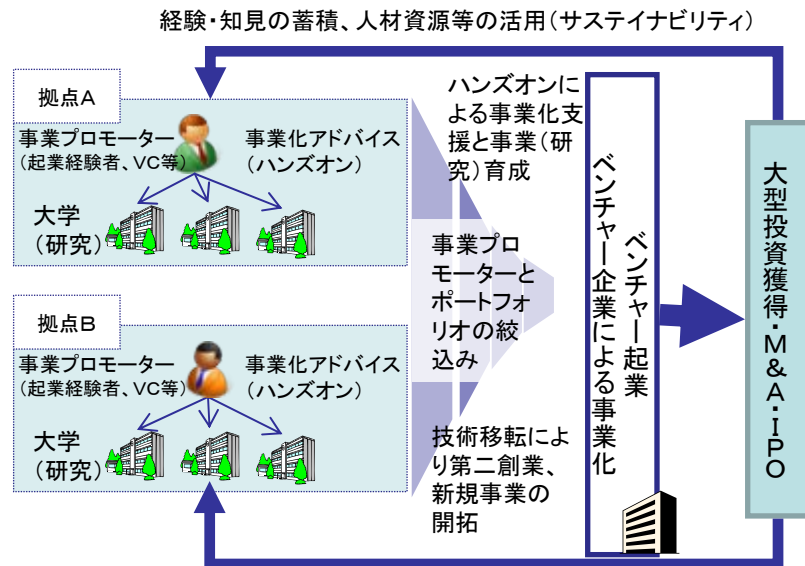
グラントとエクイティの考え方

・現在、(独)中小企業基盤整備機構が、創業段階等に投資するファンドに対し出資を行っている。「起業支援ファンド」
 ・イノベーション・エコシステム拠点構想では、ベンチャー立ち上げ前段階において、研究開発支援と事業育成を一体的に実施するシステムを構築することで、有望な大学等発ベンチャーを創出し、エクイティ投資の段階で「起業支援ファンド」等につなぎ、民間資金を呼び込んでくる仕組みづくりができないか。



事業プロモーターの選定の考え方

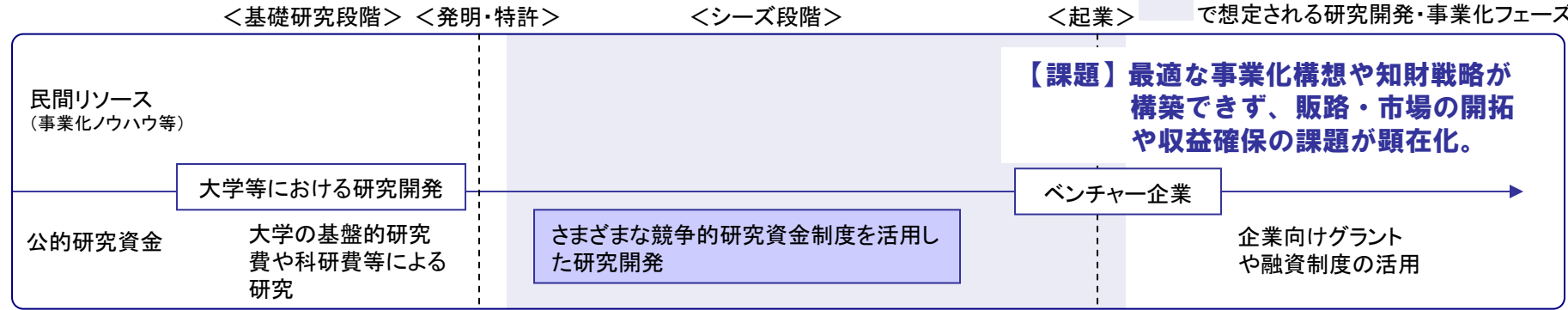
・事業プロモーターに、将来のエクイティ投資のインセンティブを与えるような仕組みを考える場合は、公募等により最適な人材を選び、選ばれた事業プロモーターにより事業を実施する必要があるのではないか。（ただし、使命を全うできる優秀な人材が選ばれる仕組みが不可欠。）
 ・事業プロモーターに一定の権限を持たせる場合、事業プロモーターが発掘するシーズの評価だけでなく、事業プロモーターのパフォーマンスも評価する必要があるのではないか。



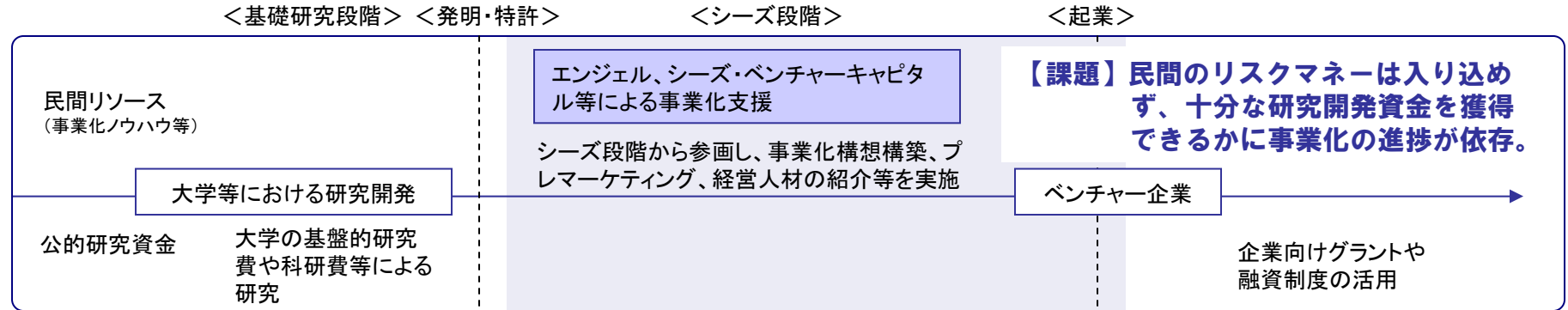
大学等発ベンチャー起業までのケース分析

イノベーション・エコシステム拠点構想
で想定される研究開発・事業化フェーズ

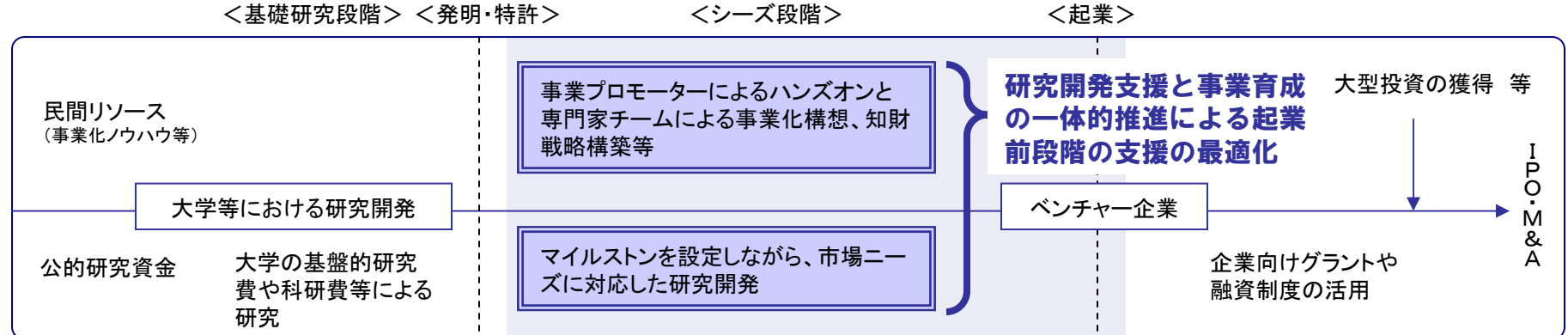
(a) 有望シーズに対して研究開発資金が中心の場合



(b) 有望シーズに対して事業化サポートが中心の場合



(c) イノベーションエコシステム拠点構想の考え方



大学発ベンチャーの具体的事例

～（株）アネロファーマ・サイエンス～

大学等発ベンチャーの起業前段階から、政府資金と民間の事業化ノウハウを組み合わせることにより、ポテンシャルの高いシーズに関して事業戦略・知財戦略を構築し、市場や出口を見据えた事業化を目指す日本版イノベーションシステムができないか。

Anaeropharma Science

信州大学発ベンチャー。信州大学の教授らによって発明されたビフィズス菌を用いたドラッグデリバリーシステムを活用し、幅広い種類のがんに適応でき、かつ副作用の少ない抗癌剤の開発を目指す。

起業前段階の民間リソースと公的研究資金

民間リソース
(事業化ノウハウ等)

民間シーズキャピタルが、起業前のシーズ段階から参画し、事業化構想を構築

公的研究資金

企業前段階では、大学の基盤的研究費や、NEDOの競争的研究資金等を活用

イノベーション・エコシステム拠点構想で想定される研究開発・事業化フェーズ

