

次世代型オープンイノベーションのモデル形成事業 委託業務成果報告書

(東海国立大学機構名古屋大学)

1. 事業概要

(1) 背景・目的

令和5年度から開始された「大学発新産業創出基金事業」では、大学発スタートアップ創出のための研究開発や起業支援体制の強化が図られてきた。しかし、大学の役割の一つである研究成果の社会実装を成し遂げるためには、大学発スタートアップの創出だけでなく、これらに対する成長支援も不可欠である。

本事業では、大学の強みを最大限活用し、従来型のスタートアップ創出支援の枠を超えたスタートアップの新たな成長支援モデルを構築・実現する大学を支援し、大学を介したスタートアップと事業会社との協業等を通じて双方の成長を実現する共に、大学に資金や人材が還流するモデルの形成を目指すことを目的とする。

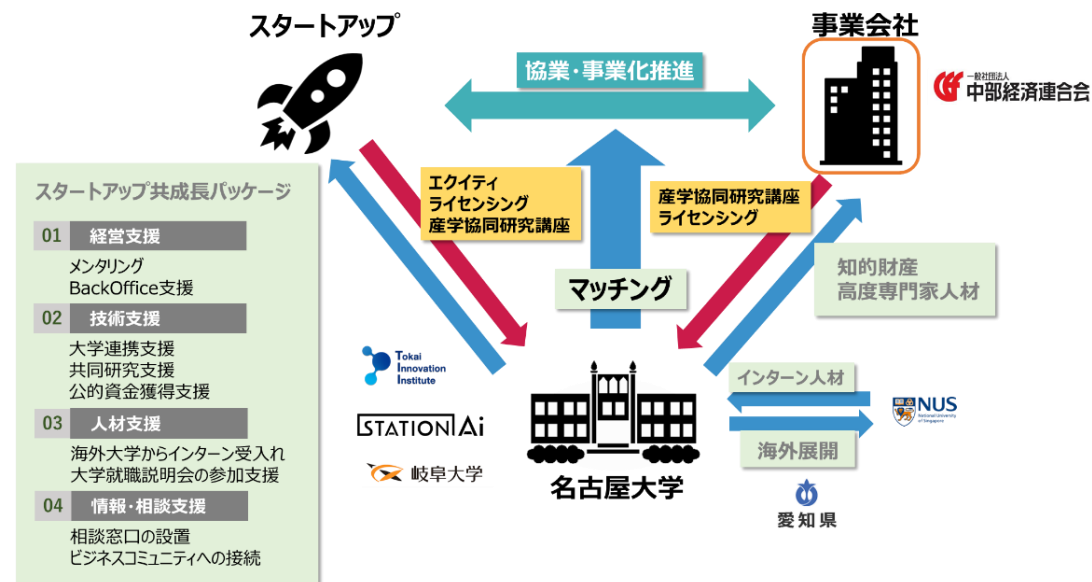
このうち、名古屋大学は主幹機関としてプロジェクトの総合的推進及びすべての成長支援機能について実施を行い、株式会社Tokai Innovation Instituteは連携機関として、大項目のオープンイノベーションと人材育成について実施を行う、岐阜大学は連携機関として、名古屋大学と連携して本事業を実施する。

1. 事業概要

(2) 成長支援モデル

名古屋大学では、全学教養科目におけるアントレプレナーシップ教育の実施や、GAPファンドプログラムによるスタートアップの起業支援の強化など、スタートアップ創出のための支援体制を大幅に充実させてきた。一方で、スタートアップ創出後の成長支援、すなわち大学等による創業後支援の在り方が新たな課題として顕在化しており、これに対応するため、現在、大学とスタートアップとの協働による社会実装の加速と新たな産業エコシステムの創造を目指し、起業から成長までを一貫して支援する「スタートアップ共成長パッケージ」を推進している。

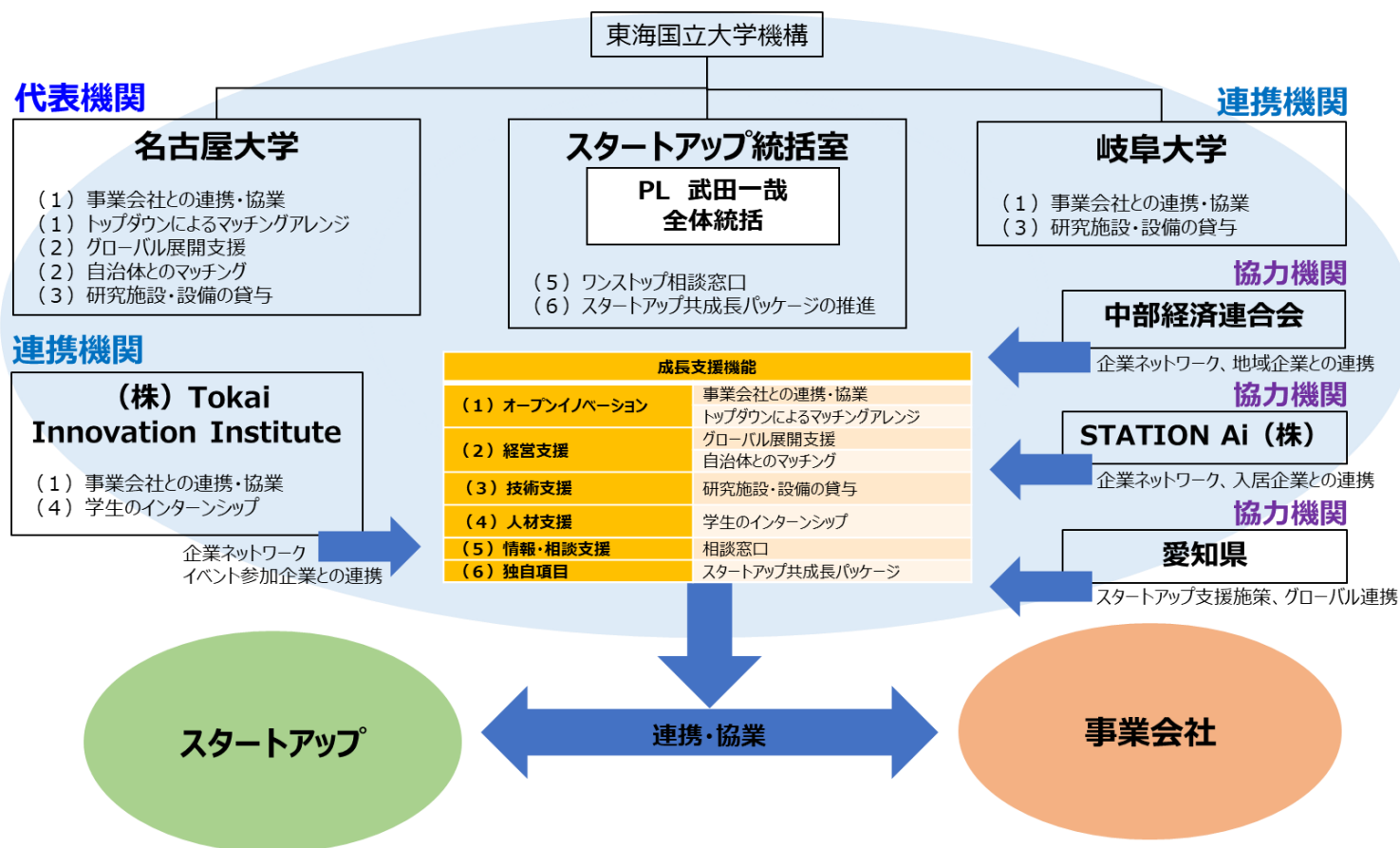
本事業では、このスタートアップ共成長パッケージに加え、大学の有する資産（研究成果、人材、施設、ネットワーク等）を最大限に活用し、従来のスタートアップ創出支援を超える成長支援モデルの構築と実現を目指す。具体的には、大学を媒介としたスタートアップと事業会社との協働を通じて、双方の成長を促進し、資金・人材などの循環を可能とするモデルの形成を図る。



1. 事業概要

(3) 実施体制

起業後のスタートアップ成長支援を目的として、2025年4月に東海国立大学機構の直下に設置した、スタートアップ統括室を中心に以下の図の体制で本事業を実施した。



1. 事業概要

(4) 実施した成長支援機能

チェック欄	成長支援機能（大項目）	成長支援機能（大項目）
○	オープンイノベーション（必須）	事業会社との連携・協業
○		トップダウンによるマッチングアレンジ
○	経営支援	グローバル展開支援
		ディープレック経営支援
		金融機関とのマッチング
○		自治体とのマッチング
	技術支援	技術協力・共同研究
○		研究施設・設備の貸与
	人材支援	事業会社の人材の紹介
○		学生のインターシップ
○	情報・相談支援	相談窓口
○	独自項目（「スタートアップ基本契約制度」の導入）	

2. 各成長支援の実施結果と分析：オープンイノベーション

(1-1) 成果

a. 事業会社との連携・協業

- ・名古屋大学のOI拠点であるTOIC（Tokai Open Innovation Complex）棟を主に活用して、支援対象スタートアップ（SU）を対象としたマッチングイベントとして、TOIC特別交流会※1及びTOIS※2をそれぞれ6回ずつ（計12回）実施した。更に、計画にはなかったが、経団連と東海国立大学機構（機構）が共催で、大企業とSUの連携を促進するためのマッチングイベントKeidanren Innovation Crossing（KIX）を1回実施した。
- ・多孔性金属等をテーマとした起業技術研究会※3を計4回実施した。
- ・重点支援先のTOWING社については国内のみならず、名古屋大学の米国法人（Technology Partnership of Nagoya University, Inc.）と協力して、ノースカロライナにおいて海外企業8社との現地マッチングを実施した。

上記の活動により、合計13件が共創活動としての個別協議に進むことができた。

※1 TOIC特別交流会

目的：大学内研究拠点をもつSU、事業会社、及び大学メンバーとの緩やかなネットワーキングを図り、今後の継続的な共創の起点となること

対象：産学協同研究講座等設置SU・事業会社、大学メンバー

※2 TOIS

目的：連携機関である（株）Tokai Innovation Institute（TII）が実施するSUと将来顧客、パートナーとしての可能性を持つ事業会社とのオープン、フラット、フェアな接触機会を提供、市場ニーズの正しい把握、求められるスペックを獲得する場としての活用とともに、秘密保持からPoC、さらには共同開発、購買契約に至る流れへのきっかけの創出

対象：SU、関連事業会社、大学メンバー

※3 起業技術研究会

目的：機構が重視する研究や技術について、実務家、専門家と議論することで、教員、投資家、ベンチャー経営者の視座を高め、スタートアップ・エコシステムの形成へとつなげる

対象：SU、事業会社、大学メンバー



TOIC棟

2. 各成長支援の実施結果と分析：オープンイノベーション

b. トップダウンによるマッチングアレンジ

トップ連携企業2社とSUのマッチングを2回行った。SU1社に関しては連携企業との協業可能性が高く継続協議（共創活動）を進めることとした。

c. オープンイノベーションを行うための分析調査（主に岐阜大学で実施）

地域産業への導入を見据え、SU技術の適用可能性を産業分野ごとの調査を行っており、水素社会実現に向けた脱炭素化推進セミナー及び次世代製造業産業に関する交流イベントを実施した。

目標に対する実績

- ・共創活動（個別協議に進んだ件数）：14件（目標5件）
- ・マッチングイベント開催数：15回（目標8件）

(1-2) 要因分析

① 事業実施前

- ・産学協同研究講座等を設置している企業間の交流の場が無かった。
- ・TOISやトップ連携会議は事業開始前から実施していたが、SUを紹介することは行っていなかった。

② 今回

- ・産学協同研究講座等を設置しているSUを含む企業間の交流の場としてのTOIC特別交流会を実施し、TOISやトップ連携会議でSUを紹介することにより、SUの認知度を高めることができた。
- ・海外企業とSUとの連携について、大学が有する海外ネットワークを活用することにより、SU単独では難しい多くの海外企業への紹介が可能となった。

2. 各成長支援の実施結果と分析：経営支援

(1-1) 成果

グローバル展開支援／自治体とのマッチング

- ・米国ノースカロライナ州において、名古屋大学の米国法人と協力して、現地企業を中心に産学連携を目指すShow Caseを開催し、重点支援SUのTOWING社のピッチを支援した。また、TOWING社に対して、ノースカロライナ州立大学の関連支援機関を通じて米国アグリ企業の紹介を受けた。
- ・協力機関である愛知県と連携して、シンガポールで開催された「SWITCH2025」で、SU5件の出展支援を行った。
- ・名古屋大学のシンガポール法人と協力して、シンガポールで開催された「TechInnovation2025」で2件、「InnoVision2026」で1件のSUの出展支援を行った。

目標に対する実績

- ・出展件数： 8件（目標5件）

(1-2) 要因分析

① 事業実施前

大学として海外における組織的なSU支援はこれまで行ってこなかった。

② 今回

大学の海外法人や自治体と連携した組織的なSU支援を行うことにより、現地企業や現地大学等とSUとの接点をより多く設けることができるようになった。

2. 各成長支援の実施結果と分析：技術支援

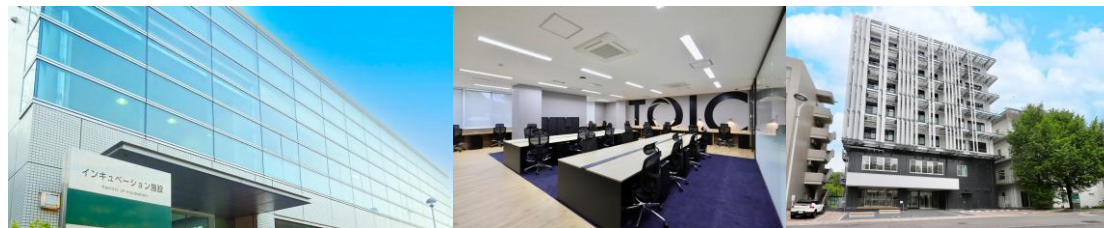
(1-1) 成果

研究施設・設備の貸与

- ・SUの成長ステップに応じた利用体系を明確化するため、名古屋大学において、9月までにインキュベーション棟およびTOIC棟に関する規程等の申請要件・入居期間を改訂し、10月1日付で施行した。
- ・施設・設備のSUによる利用拡大に向けて、学内ルールの見直しを行った。具体的には、大学がSUの新株予約権を受入れることにより、全学における施設・設備の利用や役務提供の料金（以下、「施設等の料金」という）の支払いについて優遇することを定めた「東海国立大学機構における新株予約権を活用した施設等の貸与等に関する要項」として機構の役員会で承認を受けた。

目標に対する実績

- ・10月までにSUの成長ステージに応じたインキュベーション施設の利用制度を明確化（目標通り）
- ・学内設備のSU向け利用促進に向けたルールの見直し（目標通り）



2. 各成長支援の実施結果と分析：技術支援

(1-2) 要因分析

① 事業実施前

- ・SUが入居する施設間での申請要件・入居期間の整合が取れていなかったため、SUの成長に整合していなかった。
- ・SUの新株予約権の受入れによる施設等の料金の優遇措置は名古屋大学の「インキュベーション棟」に限定されていた。

② 今回

- ・インキュベーション棟およびTOIC棟に関する規程等の申請要件・入居期間を改訂することにより、SUが成長段階に応じて、TOIC棟コワーキングスペース ⇒ TOIC棟固定席（個室） ⇒ インキュベーション棟の順に、より広いスペースへと段階的に入居できる体系とした。
- ・要項の設定により、大学がSUの新株予約権を受入れることにより、全学を対象とした施設等の料金の支払いについて優遇することができるようになり、大学とSUの共成長につなげる制度ができた。

2. 各成長支援の実施結果と分析：人材支援

(1-1) 成果

学生インターン

- ・シンガポール国立大学（NUS）からのスタートアップ向け学生インターン受入について、名古屋大学のシンガポール法人と協力機関である愛知県／STATION Ai株式会社と連携して、2025年8月から5名及び2026年1月から2名の計7名の受入れを実施した。
- ・TIIインターンシップ制度の周知を目的としてリーフレットを作成し、SUおよび事業会社向けに配布した。あわせて、SUの人材不足解消に資するインターン活用等の連携枠組みについて、関係部局・企業との協議を進めた。
- ・令和8年2月開催の「名古屋大学企業研究セミナー」への出展に関し、名古屋大学発ベンチャー各社に対して出展案内を行い、そのうち2社に説明会を実施した。このうち1社については、同セミナーへの無料出展を可能とした。

目標に対する実績

- ・計7名のインターンの受入れ実施（目標5名）

(1-2) 要因分析

① 事業実施前

NUSからの学生インターン受入れについては、2023年に名古屋大学とNUSが協定書を調印したNUS Overseas Colleges Nagoyaにおいて実施されてきた。

② 今回

- ・名古屋大学のシンガポール法人が仲介することにより、より多くの学生インターンを受入れることが可能となった。
- ・インターンを受け入れるSUに対して大学独自の支援※を実施した。

※本事業の経費は含まない。

2. 各成長支援の実施結果と分析：人材支援

(2-1) 効果的に機能しなかった支援

TIIのインターンシップ制度（TIIを介して企業へインターンシップを行う制度）のSU向けへの展開

(2-2) 要因分析

① 事業実施前

TIIは、TIIを介して企業へインターンシップを行う制度を実施してきた。

② 今回

TIIインターンシップ制度は、教員・研究室連携設計のため、教育体制（授業など）との整合、調整が必要であるところ、これらを十分に行うことができなかった。

③ 改善案

オープンイノベーション関連施策を通じて接点を得たSUとの間で、各種支援方策について個別に協議を行う。特に人材不足が課題となっているSUに対しては、授業への影響等に配慮しつつ、インターンシップ制度の実施に適した条件を設定し、学生募集の実施につなげていく。

2. 各成長支援の実施結果と分析：情報・相談支援

(1-1) 成果

相談窓口

- ・ワンストップ窓口の開設に向けて、学内のSU支援組織との連携に関する業務フローを整理・確立した。
- ・機構のスタートアップ統括室のホームページに、10月にSU支援総合サイトを外部向け相談窓口として開設し、あわせてワンストップ窓口としての業務運用を開始した。

目標に対する実績

- ・10月にワンストップ窓口を設置完了（目標9月）



2. 各成長支援の実施結果と分析：情報・相談支援

(1-2) 要因分析

① 事業実施前

SU向けの対応窓口が名古屋大学と岐阜大学に分散し、また、支援も施設の貸与やイベントの紹介などに限られ、体系的な支援につながっていなかった。

② 今回

SU向けの体系的な支援を実施することを目的に機構に設置されたスタートアップ統括室のホームページに、SU向けの相談窓口を設置し、相談に対する学内の対応体制を明確化することで、SUが必要な支援を的確に受けられるような体制を整備した。

2. 各成長支援の実施結果と分析：「スタートアップ基本契約制度」の導入

(1-1) 成果

- ・海外大学を含む他大学における同様の制度について調査を実施した。
- ・弁護士からの助言も得ながら、基本契約に必要な情報を整理するとともに、契約体系、契約手続きの効率化、SUからの成長対価の設定、新株予約権の受入れ方法等の論点について検討を行い、基本契約書の作成を完了した。
- ・基本契約の説明を含む起業支援の学内説明会を3月に実施した。

基本契約書には、以下の内容を含めている。

- ・大学名・大学発スタートアップ等の名称の不適切な利用を防止し、大学のブランド及び信用を保護する
- ・研究活動における法令遵守・コンプラ遵守を徹底し、研究の健全性・公正性を確保する
- ・スタートアップに関与する学生への適切な配慮を促し、学生の教育・研究活動を保護する
- ・大学が支援するスタートアップの必要な情報共有及び情報提供を求めて、大学の説明責任を担保する

目標に対する実績

- ・基本契約書の作成を完了し、学内説明会を実施（目標通り）

2. 各成長支援の実施結果と分析：「スタートアップ基本契約制度」の導入

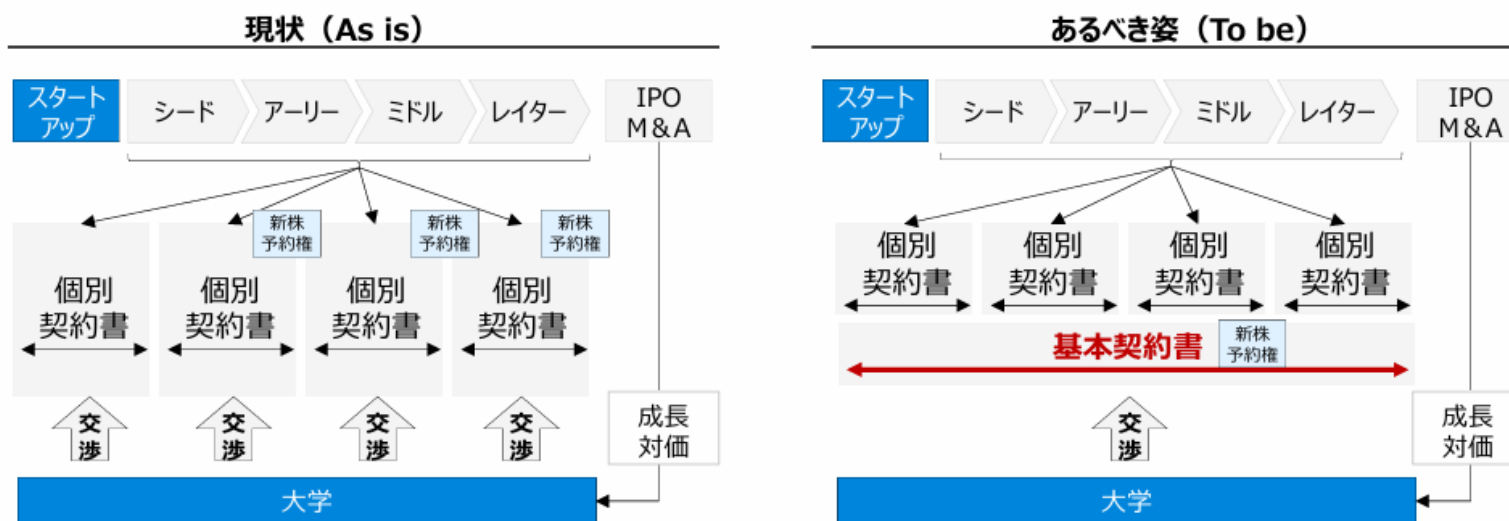
(1-2) 要因分析

① 事業実施前

大学とSUとの間では、SUの成長の過程において、知財財産に関する契約や、施設・設備に関する契約などの複数の契約が個別に締結され、それぞれにおいて対価（新株予約権を含む）が設定されてきた。

② 今回

大学とSUが包括的な基本契約を結び、その契約に基づいて大学からの利益供与と、利益供与に対するSUからの成長対価を設計する方法を具体化した基本契約書を作成した。



3. 総括

本事業の総括

- ・「スタートアップ統括室」を中心として、SU支援の窓口機能の体系化に加えて、各支援機能を東海国立大学機構として組織的に整備することができた。
- ・新たに実施したSUと事業会社との連携・協業支援や、大学の米国法人やシンガポール法人との共同による国際展開に向けた連携を行い、大学が関与することによるSUの海外を含めた事業会社との共創活動を促進ができることを示すことができた。
- ・大学が保有する施設・設備のスタートアップによる利用拡大に向けて、新株予約権の受入れによる施設等の料金の優遇を定めた学内ルールを定め、更には、大学とSUが包括的な基本契約を結び、その契約に基づいて大学からの利益供与と、利益供与に対するSUからの成長対価を設計する方法を具体化した基本契約書を作成した。

今後の展望・取組

「スタートアップ統括室」を中心とし、以下の施策等を実施していく。

- ・本事業で整備した各支援機能の更なる充実を図る。
- ・「基本契約制度」について、詳細を定めて具体的な運用を開始する。
- ・学内人材だけでは不十分な経営支援について、SUの相談内容に応じて学外人材・組織等を紹介できる「支援者ネットワーク」の仕組みを構築する。