

2023 年度 ケーススタディワーキング議事録

【テーマ】「起業支援 大学で持つべき機能 ～ヒト・モノ・カネ・情報～」

2024 年 2 月 6 日（火）13:30～15:30

オンライン Zoom 開催

【参加状況】

- モデレーター：松浦 昌宏（東京医科歯科大学 オープンイノベーションセンター 特任教授）
- ゲストスピーカー：岡田祐之氏（株式会社みらい創造機構 代表取締役社長）
- 話題提供：馬場大輔氏（新エネルギー・産業技術総合開発機構機構 イノベーション推進部スタートアップグループ主幹）

申込数	当日出席
56	42

（モデレーター）

※敬称 略

それでは時間になりましたので、medU-net の 2023 年度ケーススタディワーキングを開催いたします。

突然の雪で予定が変わり、急遽全てオンラインになりましたが、本日はお集まりいただきありがとうございます。本日のモデレーターを務めさせていただきます、東京医科歯科大学オープンイノベーションセンターの松浦です。よろしくお願いいたします。

medU-net では、皆さんご存じのように産学連携実務に関するスキルの習得や強化を目的に、実務者の皆さんからご自身の問題点や意見を共有する場として、このようなケーススタディワーキングを 2014 年から毎年開催してきております。

本日のテーマは、皆さまのアンケートなどから非常に関心の高い、いわゆる起業、スタートアップやベンチャーと言われるに着目しました。大学の方だと思いますので、研究者が利用されたり、あるいは学生も含めて起業をされるケースが多くなってきています。それをサポートする支援者としての皆さんが、大学で組織として、あるいは個人として備えるべき機能や

体制、個人だとスキルになるかもしれませんが、そうした意見交換や情報交換ができる場になれば、今日の目的は達せられると考えております。

本日は、NEDO で、いろいろな制度も含めて企業支援を行っておられる馬場様から話題提供をいただき、みらい創造機構の岡田社長から VC としてのお立場でご講演をいただきたいと思っております。

はじめに、本日の話題提供である「NEDO のスタートアップ支援」について、NEDO のイノベーション推進部スタートアップグループの主幹をされておられる馬場大輔様よりご講演をいただきたいと思っております。

(NEDO 馬場)

NEDO の馬場と申します。よろしくお願いたします。

NEDO という組織に簡単に触れさせていただきます。正式名称というか所属の名称は、新エネルギー・産業技術総合開発機構という名前です。経済産業省の所管で、日本最大級のファウンディングエージェンシーというところになっています。

エネルギーという名前が付いているので、以前はエネルギー中心というイメージがありました。最近はすっかりそのイメージも変わってきたかと思いますが、後半の産業技術総合開発機構という、まさにそこがメインとなっていて、半分以上が産業技術の強化というところで、エネルギーに問わず広くいろいろな方をご支援している形です。

最初に、イノベーションの循環の資料があったのでピックアップしてきました。イノベーションには循環があります。どこから始めていただいてもいいのですが、技術、アイデアがあって、価値の創造、それからお客さんに浸透、普及していくことを繰り返していくことにより、次のものが社会課題を解決していく流れがあるかと思っております。

今回の大学における支援のあり方というワードにもつながっていると思うのですが、イノベーションの担い手は誰でしょうか。そのイノベーションを進めるときの課題は何でしょうか。逆にそれを促進するためにどうしたらいいのでしょうか。そうしたところが要になってくるかと思います。

次も「スタートアップこそ、課題解決と経済成長を担うキープレイヤーである」というキャッチコピーが書いてあります。まさに岸田政権が昨年掲げた、スタートアップ元年というところ。この資料では、中小企業の伸び悩み、大企業の頭打ち状態があるとして、スタートアップが可能性を秘めているとすると、政府としてもそこに賭けている部分があるのかなと。

ここにご参加の方は長く産学連携支援をされている方がいらっしゃると思うのですが、大学発スタートアップ支援ブームは、過去にも何回か波があったと思います。ただ、今回の波は結構長い。5年以上、もう10年近く続いている波だとすると、もしかしたらこれはムーブメントではなくて定常化しているのではないかとすら、最近は思っています。もしかしたらこれこそエコシステムの始まりなのか、とも期待するところです。

経済産業省が調べている、大学発スタートアップの数の調査です。まさに右肩上がりの成長をしております、1年単位でもちゃんと右肩上がり。なくなった会社などを差し引いてもプラスになっているということです。スタートアップが増えているという事実は裏付けるものになっています。ご参考までに、NEDOが支援しているスタートアップも、20年以上支援してきていて2000社以上やっています。50社以上は国内市場で、1社は米国市場に上場という状況で、2023年度にはここにある4社が上場をしました。時価総額が1兆3845億円に上るということで、NEDOの支援の投資効果が徐々に出てきたのかなと思っています。

とはいえ、それを支えるにあたっては、今回のテーマでもあるヒト・モノ・カネ的なものだと思っています。この資料では、一つ目に人的ネットワークの構築、二つ目に資金供給の強化と

出口戦略の多様化、三つ目はオープンイノベーションの促進と書いてありますが、人、戦略と、出会いの場というかネットワーキング、それぞれ大事な要素だと思います。

次の資料ですが、真ん中のディープテック・スタートアップの好循環のために、人、事業、お金が必要だと書いてある。その周りに、個別のパーツとして何が足りませんか、どうしたらいいでしょうということをキーワードで書き足しています。赤字でくくってあるところが、特にディープテックの課題です。

ディープテックと言いましたが、要は大学などで研究開発要素を持ったスタートアップの領域のことを指しています。技術ベースでいろいろな開発をしていかれるところを対象としてディープテックと呼んでいます。

そこにおいては、特に起業家が不足している。売り先になる事業会社との連携が足りていない。あとはどうしても政府予算は年度単位なので、長期、高リスクの開発費が足りていない。我々もそうですが、何が成功と定義していいのかもよく分からない中で、模索しながらやっている状況というのはあろうかと思えます。

右軸にプレシード、シード、アーリー、ミドル、レイターとスタートアップのフェーズに分けて書いてあります。支援の矢印が書いてありますが、創業から事業拡大していき、IPO、M&A を目指すにあたり、人、お金、事業を支援するものがそれぞれあろうという分析をしています。それぞれに必要なものは何だろうと、政府としても考えた結果、次のページです。

特にお金です。大学向けや事業会社さんで足りていない部分、この赤字線の四角で囲ってあるところです。ここはなかなか民間投資家も少なかったり、大学で支援できるところを超えていたり、もしくはさらに大きくなるにあたって、規模が大きすぎて絶対額が足りない。ここにこそ政府の予算を投資すべきではないかという仮説をもって、政府としてはスタートアップ戦略を練っていると思えます。

これは令和4年の資料になります。少し古い資料ですが、現在進行形でそれぞれの事業が走っています。先ほど申し上げた、創業から上市して事業拡大していくところそれぞれに、大きな予算を付けて走っているところです。

ちょうど中腹のアーリー・ミドルの上から2行目辺りに、NEDOで1000億円の基金が付いていると書いてあります。皆さんになじみ深いところでは、プレシード・シードの中腹の人材の辺りに、JSTさんの約1000億円の基金が付いているのも大きな目玉になっています。既にいずれも公募が始まっていると思うのでご活用されている状況だと思いますが、こういう全体の像がある中で政府は支援しています。

今回、NEDOの事業を中心にご説明ということで、個別の事業の細かいところまでは割愛させていただきますが、全体の流れとしてNEDOの事業をざっとおさらいさせていただきます。

スライドでお示ししてあるとおり、左下から右上に向かって矢印があり、縦軸が事業規模、横軸がステージ/時間です。それぞれ丸があるところが、一つ一つ事業になっています。

手前から開拓コース、躍進コースと書いてありますが、これがNEPと呼んでいるNEDO EntrepreneurProgramです。PoCというか、最初に立ち上げるところをご支援させていただくフェーズの事業をラインナップしています。

その先に、STS、PCA、DMP。NEDOは英語の頭文字三つを取って3文字シリーズでやっているのですが、スタートアップ支援をされている方はもしかしたら、何かよく分からないけど、NEDO事業といえば英語三つと覚えていらっしゃるかもしれません。そんな事業名が付いているのですが、それぞれのフェーズに合わせてラインナップしております。

スタートアップを支援する事業だけではなく、左上にSSAとMPMと書いてありますが、実はスタートアップを支える人たちの支援にも同時に力を入れております。特にSSAはスタートアップを支援する人たちの人材育成プログラムですし、MPMは大学発スタートアップ限定ですが、

大学発スタートアップで経営人材を確保するためにどうしたらいいかを支援する事業です。この辺りもセットで、特に NEP フェーズからその先をタイアップしながらご支援差し上げている状況がこの全体像になります。

NEP と DTSU と MPM だけ、細かくご説明します。

NEP の開拓コースが一番手前のフェーズになります。個人で応募することができる事業で、謝金形式で毎月お金をお渡しします。もちろんお給料なので何に使っていただいてもいいという中で、スタートアップに向けて研究開発してみよう、市場調査してみようという形で使っていただくためにお渡しする。

お金を渡すだけではなく伴走支援ということでアドバイザーのような人をアサインし、1年間くらいやっていくと、何となくビジネスプランになっていくところまで仕上げていくようなフェーズになります。ちょうど今、公募期間中で 2 月 26 日まで応募しております。ぜひ大学の若い研究者から、学生の方も応募していただきたいと思っています。

特に学生にはキャンペーンを張っています。ピッチコンテストなどをされている大学もあると思いますが、ぜひそういうところに火を付けていただけるといいかなと思っています。

次は、躍進コースと呼ばれるところで、個人にしる法人にしる、立ち上げられたところで PoC をご支援させていただくフェーズです。500 万から 3000 万円くらいをお渡しして、1 年程度で試作品自体をしていただく。これをもってぜひ VC などいろいろなところに売りに行ってもらいたいという、トライアルをしていただくフェーズになります。こちらは春頃の公募を予定しておりますので、ぜひご検討いただければと思います。

こちらが経済産業省のページに出ている、今年度の予算です。31 億円ついており、去年が 20 億円なので、今年度負担なども入れると、実質去年とあまり変わらない感じなのですが、そんなレベル感で今年も実施する予定です。

次が DTSU と呼んでいる、いくつか前でご説明した 1000 億円の基金事業でやっている NEDO の事業です。もう一回同じことを言いますが、STS と PCA と DMP という三つのフェーズがあり、それぞれ事業規模や目的に合わせて選んでいただく形になります。一番手前の STS は実用化研究開発で、PCA はその先です。規模感が 3 億円から 5 億円、それから 5 億円から 10 億円という規模感の事業者さんに応募いただくような感じです。DMP フェーズは量産化を試作するところまでご支援するというところで、最大 25 億円までご支援させていただくということで、少し大きめになります。いずれも 3 分の 1 相当の自己負担が発生します。自己負担は VC さん、CVC さんなどからご出資をいただいて、それと NEDO を合わせるとスタートアップ自体がご負担いただく金額はないかと思うので、VC から調達する練習も含めてトライしていただければと思います。この事業の特徴は、政府側としてはそういう予算の取り扱いを基金と言っていますが、事業者さんからすると、政府の年度単位の事業ではなく、年度を超えてフレキシブルに事業を使える形になっています。

今回からは、最初に STS にご応募いただくと、ステージゲート審査をもって PCA、さらに DMP まで進んでいくことができる形です。もちろん提案の時点で、その先を見据えてご提案いただく必要はあります。長期視野を見据えてご応募いただけるという点で大きく変わりました。

最大 6 年間、最大 30 億円までご支援できますので、少し長期的な視野でご応募いただければと思っています。こちらの公募は、4 月頃にもう一回やる予定にしています。通年公募で年間 3、4 回公募する予定にしていますので、タイミングに合わせてご応募いただければと思います。

次に MPM という事業です。大学発スタートアップには経営人材は必要だけれども、そのマッチングの仕方は政府が考えるような、とにかく出会わせればいいというだけの話ではない。いろんな方法があると思います。

そういうことにトライしていただく事業になっています。この後お話しいただくみらい創造機構さんにもご応募いただき、無事採択され、今トライアルしていただいているところです。

8 事業者さんを選出したのですが、8 パターンの経営人材とスタートアップ、もしくは大学の研究者とのマッチングパターンが1年半後にできてくるはずです。日本における経営人材マッチングのあり方に、何かしらの示唆を得るようなイメージでやっております。経営人材とのマッチングはこうあるべきだという仮説のようなものができてくると思っている事業です。応募対象者はVCやアクセラレーターの方が対象になりますが、今年の3月頃、来月ぐらいからまた今年度の募集をしようと思っております。

ご参考までに、補正予算が政府に付くのですが、今年の補正予算はカーブアウトです。

大企業さんのシーズをベースに、そこから独立されて、その方がスタートアップになることを加速させようと。大企業さんはたくさんネタを持っていますそれらをスタートアップとして磨き上げることによって、大学スタートアップと同じように新しく輝く日本を支える技術企業になる可能性がある。そこに期待している事業です。

10 億円ぐらい付いていて、カーブアウトする企業さんのPoCを支援するものと、先ほどのMPMと同じように、カーブアウトのあり方を検証するプログラムと、二つ同時に走らせようと思っております。

こちら来月ぐらいから順次公募が始まる予定ですので、またNEDOホームページ等をチェックいただければと思います。今日、聞いていらっしゃる方は大学中心なので応募対象にはならないかと思いますが、ご参考までにということです。

人材の好循環ということで、資料ですが、左上に大学・研究機関の研究者やサイエンティストがいて、事業会社と産学連携をする。その中には当然、海外のパートナーとやることもある。

その中でスタートアップが生まれ出されてきて、それは大学発もあるし、事業会社からのカーブアウトもある。そこに対して政府が支援をしたり、VC 等が出資をしたりという、それぞれ矢印がある。いずれも人が動くことによって、だんだんサイクルが回り始めてくるという絵だと私は理解しております。人が何かしらのムーブメントを起こすことは、それを支える人も含めて大事だと思っているので、大学の皆さん方はご自身も動かしてほしいですし、動く人を支えることがすごく大事だと思っております。支えるためには情報が必要だというときに、実はここに書いてあるスタートアップ支援機関のロゴマークを見ていただければ、皆さんが活用されていらっしゃる組織が入っていると思います。NEDO、JST 含め、農研機構、AMED さんなどスタートアップ支援はいろいろなことやっており、ワンストップ窓口をNEDOがお引き受けしています。NEDOがお引き受けして、JST さんやAMED さん、日本政策金融公庫さんなどにご紹介する、Plus One 窓口というのがあります。皆さんにもご活用いただければと思います。

ご相談いただく前に調べていただく情報としては、NEDO 中の **StarT!Ps** というページで、各機関の支援メニューをフェーズなどに分けて検索しやすいように作っております。こちらもご活用いただければと思います。**StarT!Ps** で検索しても出てくると思います。

NEDO の宣伝としては、今日はスタートアップのお話しかしませんでした。冒頭に少し申し上げた若サポ事業なども含めて大学の方が応募できる事業もそれなりにラインナップしております。NEDO 全体からすると 1 割程度ですが、そういう事業をご紹介している資料を毎月更新しております。

「分野横断的公募事業」をクリックしていただくとアイコンが出てきます。先ほどの **Plus One** というサイトの中にもありますが、ここをクリックしていただくと、毎月上旬に最新版に更新されていて、NEDO 事業が A4 の 1 枚サイズで事業紹介されています。ぜひご活用いただけると嬉しいなと思っております。

最後にメッセージです。もともと私も大学の研究者の支援者でした。支援者とは、研究をしたい研究者に寄り添うことだと思うのですが、ただ、研究者がやりたい研究は誰のためなんだろうというときに、いや、自分のためだよと言う人も少ない気がします。

要は、社会に役立つものをやろうとしている人がきっと多いはずだし、科研費に応募される時の背景には、きつこういうことでこういうニーズがあるから、こういう技術を開発しますと応募されて科研費を取られているはずです。そのときに、研究の社会貢献は必ずしも研究だけではなく、もっと広いアウトプットがあってもいいはずだと私は思っています。

産学連携や起業などをすると、少しその人の視野が広がると思います。広がることによって、実は本当にやりたかった基礎研究の幅もどんどん広がってくるはずです。研究って誰のためだったのだろうと立ち返るサイクルの一つ延長なのですが、そういうことを繰り返していただくことによって研究の幅も広がる。場合によっては、その中で実は産学連携や起業に少し興味あるかも、面白いかもという人が一人でも増えれば、そういう方々を支援するメニューが今は豊富にあります。そういう方々の芽を、ぜひ丁寧に育てていただきたいというのが、皆さん支援の方にお願いです。ぜひ前向きなご支援をしていただけると嬉しいなというところで、今日の話を終りたいと思います。

(モデレーター)

馬場さん、ありがとうございました。最後のメッセージはすごく響くものがあるのではないかと思います。

続いては、最初にご紹介しましたみらい創造機構の岡田様より、「大学発スタートアップ起業支援者が持つべき機能とは」というご発表をお願いしたいと思います。それでは、よろしくお願いたします。

(岡田)

簡単に私の自己紹介です。今日は基本的にはライフサイエンスの方々、大学のシーズをサポートして世の中に出していく

方々が多いと思うのですが、私は東京工業大学を卒業して、東京電力で原子力のエンジニアをやっていました。いつの間にか自分がファンドを組成して、今みらい創造機構という会社を設立しています。私たちのポートフォリオはこの後ご紹介しますが、やはりライフサイエンス、ヘルスケアのテーマは多くなっております。今年は東京工業大学さんと東京医科歯科さんが一緒になるタイミングでもあります。すごくいい機会だと思いますので、みらい創造機構のことを少しご紹介させていただければと思っております。

会社自体は 2014 年に設立し、2016 年に東京工業大学さんと連携協定を結びまして、1 号ファンド、2 号ファンドを運営しております。特徴として、金融バックグラウンドのスタッフというよりは、事業会社出身の人間が多い。どちらかというとなら事業を作っていく、今日ご参加の皆さま方と同じような目線に立つ人間が多い会社です。おかげさまで 10 年経ちましたが、昨年末には東京工業大学さんから私どもの 2 号ファンドに参画をいただき、経産省さんと文科省さんから認定されるファンドになりました。この 2 月には東京工業大学の田町キャンパスに本店を移すなど、大学と一体で動いているキャピタルです。私どもにはいろいろな LP さんがいますけれども、アストラス製薬さんに入らせていただいております。創薬から移行連携に向かっていく足掛かりを作りたいということで、ご参画をいただいているようなケースもあります。中盤線にある医療機器、ヘルスケア、創薬、真ん中のところまでさせていただいております。東京医科歯科さんとは秋からの統合ですが、われわれは既に医科歯科さん発のベンチャーにもご出資させていただく機会を頂戴しています。

先ほど馬場さんから詳しくご説明を頂戴していますが、われわれもベンチャーキャピタルとして、これまでは基本的に起業後のベンチャーに対して出資をすることが多かった。われわれが創業した 10 年前はそもそもディープレックという言葉がそれほど多くなく、われわれは創業時からずっとディープレックにばかり出資していたのですけれども、一番重要なのは今日の皆

さまと同じ活動、起業前の活動について、最近は注力して活動させていただいております。起業前から会社を作るところまでご一緒させていただいて、そこで出資をする。その間には先ほどの NEDO さんのお力を借りたり、JST のお力を借りたりして事業を進めているところです。

いろいろな今日の論点、議論の切り口がありますが、支援者が持つべき機能とは何だろうというのを議題として頂戴すると、われわれとしてはやはりこれが一番かなと思っています。

「事業計画の策定支援」が最重要だと、われわれとしては考えております。研究開発型スタートアップに対する事業計画の作成です。この論点を、今日は皆さんと共有できたらと思っています。

先ほどから申し上げているとおりスタートアップ支援業務において、スタートアップから、事業計画をどのように作ればいいのかと助言を求められる機会はすごく多くなっていると思います。AI や SaaS のスタートアップならいろいろと、トラックレコードなど、どのようにやればいいのかというものがある。しかしながら研究開発型スタートアップのその策定の分析ノウハウは、実は蓄積されていないという課題があるとわれわれは理解しています。

その骨子のところをご紹介します。資料は皆さんに配布可能なように整えてお渡しし、後でペラペラと教科書のようにして見ていただければと思っています。最後にはケーススタディのような形でご紹介して、ぜひとも皆さんのご質問をお受けできればと思っています。

少し蛇足になりますが、私は東京工業大学出身で、東京工業大学の同窓会組織に蔵前工業会というのがあり、その役員もやっています。つい先日、東京医科歯科大学の田中学長にお出でいただいて、統合に対するご期待ということでご講演をいただきました。いくつか示唆に富んだお話をいただいたのですが、今日のテーマの中で皆さんとご共有させていただきたい先生のメッセージがあります。

今、特にライフについて言うと、国内だけで勝負していくのはなかなか難しい世の中になってきている。どんどん世界の方々と一緒に事業推進していく必要がある、というようなメッセージを頂戴しました。

これは今日、うちのスタッフが Slack で上げてくれていたものです。ドラッグロス、ドラッグラグでしょうか、なぜ起きるのだろう。薬価が低くて創薬力も不足しているわが国の状況。日経新聞の記事を引いていただくと縷々書いてあります。ここでは時間の制約上難しいので、そういうことになっていることを共有したい。

もう一つは、だったらいいではないかと。海外のベンチャー、モデルナはベンチャーといってもいいと思うのですが、そこに日本の立教大学さんノベンチャーが買収されていく。約 100 億超の金額で買われていった。国の施策から考えるといろいろな議論があるとは思いますが、私がここで強調したかったのは、事業計画を作ることが最重要ですよ、というのが一つ目。

二つ目は、この medU さんの中にグローバルとのネットワークをぜひ入れていただきたい。三つ挙げるとしたら、これが二つ目です。海外のプレイヤーさんとのネットワークをぜひ強固にしていきたいというのを、もう一つのサブメッセージとして挙げさせていただきました。

確かに事業計画は重要ではありますが、事業計画の話をするときに、支援者である皆さんがものすごく悩まれるのはこの辺りだと思います。ベンチャー型なのか、スモールビジネス型なのか。

これは最終的には支援者である皆さま方と共有をして、先生、または学生の皆さん、これはスタートアップ型か。または着実にスモールビジネスとして社会に価値を提供していこう。この辺りの第一次切り分けは、たぶん皆さま方にしていただかないといけないと思っています。ここについて後段で、どのようにそこを仕切っていくのかご紹介できたらと思います。

VC の視点。この資料はお配りするので、なるほど、こんな感

じねと聞いていただければと思うのですが、まずはわれわれがどうしたら出資するのだろうかという、われわれの視点をご理解いただくことがものすごく重要です。そこに合わせていただければ出資を得られる。先に答えを見ながら数学の問題を解くというような形を、皆さんにご紹介をできたらと思います。

当然、われわれはエクイティファイナンスということで、出資をして、将来どれだけ大きな IPO もしくは M&A ができるかを論点にして、お金を投資をしていくわけです。

スタートアップ型でいくのか、スモールビジネス型でいくのか。スタートアップ型でいくのであれば、こうだ。または私がこれからお話しするところに皆さんがどうしても事業計画を書けないということであれば、スモールビジネス側にいただくということで聞いていただければいいかと思います。VC の投資プロセスがどのような形でやっているのかを理解していただくことがものすごく重要なので、これからご紹介をします。

簡単です。そんなに難しいことはないです。1 番、2 番、3 番と書いてありますが、何をするのかというと、まずはスタートアップ側から。皆さんがサポートする会社から、われわれは先ほどからキーワードで出ている事業計画などをお預かりします。その事業計画をわれわれが読み解いてご質問をさせていただいたり、経営者の方々または皆さんのような支援者の方々にインタビューを実施させていただきます。いわゆるこれをデューデリジェンスと呼んでいますが、それを経て最終的にはご出資をさせていただき、われわれのほうで株式をお預かりするという感じになります。

しかしながら、これがなかなか難しい。最近は株価が 3 万 6000 円などとプライム市場は回復基調にあるのですが、いわゆるグロース株はなかなかまだ元に戻ってくれない。基本的に市況に影響される状況もあります。全て整っていても、その時の市況のタイミングによって資金調達の状況は変わってくるので、ここがなかなか難しいというのが正直なところです。

われわれが投資検討をしていくステップです。まず皆さんか

らご提案いただいた投資対象の会社にわれわれが投資するか、をみんなで議論します。二つ目は、今度は投資対象に対していくらで投資しようか。これはもうファイナンスのリターンしか見ていません。

問題はここです。ファンドにはそれぞれの投資ポリシーがあります。例えば〇〇ファンドに断られた、〇〇キャピタルに断られた。しかし、みらい来創造機構が断るかどうかは分からない。

我々は産業の転換期に生きる技術の事業化に対して、大学や国研さんの技術を一生懸命 **Exit** していこうとしているファンドの一つなのでうちは断らない可能性があります、逆もしかりです。どうしてもうちの投資ポリシーに合わないのだが、他の VC さんにだったら、ぜひ投資したいと言われるケースがあります。

一つ目、機能です。VC と対話するネットワークを具備しておくのが、皆さんの機能の一つになると思います。これは別に一人一人がお持ちになる必要はない。例えば松浦さんに、これから VC のネットワークがどんどん構築されていく。今の medU のネットワークの中で VC ネットワークを構築されていけばいいだけのことだと思いますので、ぜひ、それを具備していただきたいと思います。

二つ目は、対象の会社が将来的にどのような事業計画でやっているのかをもとに、われわれはいくらで投資をするかと言っているだけなので、どこの会社も似たり寄ったりです。

次は結構重要なポイントで、最近、VC のような振る舞いというか、似たような組織があり、事業会社が直接投資をしてきたり、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）が投資をしてきたりします。相手を知りましょうということで、各ビークルが重要視しているポイントが違います。事業会社は、対象会社に投資しようかと考える。コーポレートベンチャーキャピタルは、対象会社に投資しようか、または対象会社にいくらで投資しようかと考えます。VC はとても分かりやすく、いくらで投資しようかとしか考えません。事業会社は **Exit** を前提にしてい

ない。先ほど私が申し上げた株式市況はあまり関係ないのです。自分のビジネスに対して、ビジネスプロセスにどれだけ協力的か、それとも現在の競合になるものかどうかを見ています。あとはシナジーのようなものを見ています。

CVC はその真ん中で、母体の会社のシナジーを考えることもありますが、投資ポリシーによってはファイナンシャルリターンの最大化を思っている CVC さんもいます。

この辺りは、VC が駄目でも CVC はいける。逆もしかりで、事業会社は駄目でも VC はいける。こんな形で、マトリクスで考えていただければと思います。

今日、これからお話しするのは、われわれ VC 目線の答え合わせです。ドリルの一番後ろに付いている答え合わせだと思って聞いていただければと思います。

まず二つ、どうしても提示いただくことになります。定性的な事業の見立てと、定量的な収益モデル。われわれは対象会社の理解促進のために、その市場、競争力、収益性。それから修正事業計画というか、先ほど申し上げたとおり Q&A をやりながら修正いただくようなこともあります。

一方で、世の中のレポートに出てないような自分自身の事業計画です。これは財務諸表形式でまとめていただく形になるんですけども、結局、われわれが議論しているスタートアップやディープテックは世の中にないものを作っているわけで、この売り上げと純利益の予想は極めて難しい。ですから、この後のスライドで、どうやってその確度を上げていくのか、というお話をしたいと思います。基本的にこの二つを VC に提出していただくことになると思います。

先ほどのレポートをもう一つブレイクダウンしていくと、市場性、競争力。これは何になっていくかということ、当然、市場規模とシェアです。

この前も何かで議論していましたが、アルツハイマーの市場規模が例えば1兆円だとしましょう。そのアルツハイマーに対する薬を開発したときに、その薬に対するライセンスフィーは1兆

円に対して何パーセントだ。例えば薬も、ドラッグデリバリーもあるでしょうし、薬を作る製造プロセスもあるでしょうし、いろいろあります。そこでうちはシェア何パーセントを取るんだ、ということでやっていく。これが売上高の部分です。

逆に、費用はどれだけかかるのだろう。例えば他の会社ではどれだけの費用がかかっているのか、われわれもこのくらいの費用が必要かなと。学生のプレゼンを聞くと、皆さんの給料はどこにいつてしまっているんですか、みんなタダで働くんですかということがある。費用がよく分からない学生がたくさんいるのでそういう議論になってくると思います。これを精緻にやっていただく。

これも同じような話なのでいったん割愛しますが、基本的にはこの後にご説明する、どうやって値付けをして自分たちの事業計画が確からしいのかをわれわれにお知らせいただきたい。何かのレポートを読んできて、これで売れると思いますでは、なかなか通りません。ですから生々しい情報です。皆さんはものすごく優位な立場にあるといいですか、大学の先生がお客さまである場合には、本当に大学の先生に生々しく聞けるというのがものすごいアドバンテージだと思います。では、具体的にどのようにやっていくのかを最後にご紹介したいと思います。

例えば先ほどの創薬の話だと、ライセンスフィーなので特許やライセンスで一発で決まってしまうのですが、皆さんが悩んでしまうのはここだと思います。医療機器です。支援者の方々はものすごく悩んでしまうと思うのですが、こんな形だろうと思います。

最初が仮説構築、それからインタビューによる検証、そして価格の決定。このような順番でやっていくのが普通だと思います。われわれはいいものを作っているのだから買ってくれよという話ですが、いいものでも買ってくれないわけで、基本的にライフでいうとこの辺りです。診療報酬がどうなんだと。それから、製品の利用件数は年間どれくらいなんだ。投資回収年数はどれくらいなんだ。それを、まずわれわれで設定します。

その後、実際にインタビューに行くわけです。先生、または理事長、こういうものがあるのだけれども、年間 20 ぐらいは使ってくれるのではないか。でも最近新しい機器導入は3年でないと無理だという話になり、ここは5年ではなく3年にしなければ駄目だということで、またもう一度、最終的には先ほどのこちらです。

診療報酬のところは、まあよかろうと。20 はオクケーだ。回収は3年でやってくれ。ということで、この2番と3番をぐるぐる、ぐるぐる回して、誰々先生がどのように言っていたというような生々しいデータに基づいてわれわれにご提示をいただきたい。

それが、われわれで言っている KBF（キーバイイングファクター）です。なぜにして、その人がそれを導入してくれるのか。これを事業計画の中に盛り込んでいただくようなやり方が、われわれ VC 向けにものすごく重要だと思います。

最後です。先ほどの事業計画はなかなか作るのが難しいのですが、いったん作ってみると分かってくるとと思います。これはやはり VC 向けなんだな。これは着実にスモールビジネスでやっていくものなんだな。そこで一番重要な要素としてわれわれが挙げているのは、事業計画の策定です。これに対して皆さんが助言、支援をしていただくことがものすごく重要になる。

この後、質問タイムになると思いますが、では具体的にどうやってやるのかをもう少し深く聞きたいというのは、後段の Q&A セッションのほうにお譲りすることにしたいと思います。私からは以上です。ありがとうございました。

(モデレーター)

岡田様、ありがとうございました。

皆さんご存じのように事前にアンケートを取らせていただいた結果があります。まずそこを進めていき、その後、講演を聞いた後での質問や議論等がありましたら進めたいと思います。

まず馬場様について、質問というよりコメント的な話になります。NEDO のスタートアップ支援については、今日はかなり

詳細に言っていただきましたのでお分かりになったのではないかと思います。先ほどの NEDO Plus One がありますので、そこに行けば他の機関のことも分かったり、StarT!Ps に行けばある程度は分かると思います。NEDO や他の省庁を含めた国の機関が出しているものを知ろうとしたときにどのようにしたら教えていただけるのか、何か追加がありましたら教えていただきたいと思います。

(馬場)

追加はないですが、この時期は他でも公募説明会をやっています。最近はオンラインで参加できるようになったので、もし分からない事業があれば、そういうものに積極的に参加いただければと思います。

(モデレーター)

国は事業説明会なども結構行いますので、参加すると非常に参考になると思います。また、メールマガジンからの情報収集などもあります。自分や自分の大学の研究者にふさわしいものを見つけるかというのは、苦労するところはありますけれども。いろいろな情報をネット上やメールマガジンから取られるというのが一つの解決方法かと思います。

先ほどご紹介いただいた NEDO さんの Plus One などは他の省庁のスタートアップ支援の事業なども紹介していただけますので、聞かれればいいのではないかと。実は私も一回、Plus One に問い合わせをしたことがあります。本来はスタートアップを考えている研究者自身からお伺いしなければいけないかと思ったのですが、いえいえ、支援者の方でもどんどん聞いていただければいいですよとっていただいたので、全然大丈夫だと思います。

Plus One は NEDO 内のどのような方が対応されているのでしょうか、という質問です。

(馬場)

流れとしてはイノベーション推進部の総括と呼ばれる窓口業務をしているプロパーのところに飛んでいきます。そこで処理で

きないものがだんだん上に上がってくるという感じです。

(モデレーター)

ありがとうございます。次は岡田様に、大学発スタートアップに対して大学の産学官連携担当者はさまざまな支援をするべきだと思いますが、特にどのような支援が必要とされるかお聞きしたいということです。ご講演の中でも事業計画立案の支援が一番だというお話がありましたが、もう少し掘り下げていくと、研究者なりが相談に来たときにどのように対応したらいいのかということかと思います。よろしくお願いします。

(岡田)

先ほど申し上げたとおりで、普通のスタートアップであれば簡単に答えられるのですが、ライフサイエンス、ヘルスケアの皆さま方は本当に大変だと思います。対象となる分野が例えば先ほど申し上げた創薬分野なのか、それとも、それにまつわるサービス分野なのか、または医療機器なのかで支援する内容が全く違うということだと思います。

なおかつライフサイエンス、ヘルスケアに携わっている研究者、先生はものすごく忙しいから、先ほどの馬場さんのお話にあったような情報を届けて差し上げることに尽きるのだろうと。

われわれが寄り添っている工学部だといろいろな事業会社の方々とディスカッションする機会があり、そういった機会は、支援者の方々から事業会社の情報を差し入れていただくようなことがものすごく貴重で重要なことで、ベンチャーキャピタルの情報についても同じことだと思います。

(モデレーター)

ありがとうございます。次の質問です。馬場様からご紹介いただいた StarT!Ps からの問い合わせは、起業直前ぐらいのステージからの認識でいいのでしょうか。

(馬場)

いや、問わないです。何でも結構です。

(モデレーター)

ありがとうございます。今のライフサイエンス系の話だと思います。

ますが、再生医療分野はライフサイエンスとして常に注目されていますが、残念ながら、ほとんどのスタートアップ企業は赤字経営が続いています。何が問題だと思われませんか。

(岡田)

赤字であることについて、先ほどJカーブを示しているとおおり、特に赤字を問題とは全く思っていない。先ほど日経新聞の左側で示したドラッグロス、ドラッグラグの話にもありますが、わが国の創薬マーケット自体がシュリンクしています。低分子や化学合成の辺りまではまだ何とかあったのですが、資金が何千億円もかかるものを投じてリターンを戻してくるやり方がなかなか難しい状況になっている。残念ながら、わが国はそういうことになっていると思います。規制当局のPMDAはものすごく頑張られてスピーディーにやられているのですが、やはり民間企業側の投資が、海外に比べればしづらい環境になっている。

なので、冒頭に私が申し上げた田中学長の言われたとおおり、いかにグローバルと連携していくかに目を向ける必要があるというところが続いていくと思います。赤字が問題というよりは、お金がもっと潤沢に回ってくるような仕組み作りをしていけたらというところがポイントかと思います。

(モデレーター)

起業は3年から5年後のイメージで考えているようなアーリーステージでの起業支援人材がすべきこと、重要なことを教えてくださいという話です。いかがでしょうか。

(岡田)

これは馬場さんに相談することだと思っています。本当にそう思っていて、われわれのところでは最終的に出資までさせていただくケースというのは、やはり馬場さんのところでご支援いただいたところが多かったりします。場合によってはJSTさんでもいいですし、大学のプログラムでも。

なかなか難しいと思うのは、まだいろいろな準備が整っていない段階で起業をさせてしまって、その後、起業後の支援がどうにもできないというような状況がある。

やはり起業前のある程度のビジネス的な R&D は、いろいろな国のサポートをうまく活用できるように流れを作っていただくのが支援人材さん。またはみらい創造機構に手伝えよと言っていただくことが、一番重要なことかと思えます。そして私が馬場さんのところに行く、ということだと思えます。

(モデレーター)

今の質問に対して。

(馬場)

そのとおりだと思います。しっかり VC から出資を得られるレベルで応募してください、覚悟を持ってやってくださいと言っていますが、トライアルでやってみたが失敗したという人たちにこそ、この補助金は使ってほしいと僕は思っています。

本当に NEDO にしろ JST さんにしろ、取っていただいた方のお墨付き効果は絶大です。VC さんも安心して出資していただける。ただその先、伸び悩んでしまうというのは、また違う要素だと思います。

(モデレーター)

ありがとうございました。起業支援者のマンパワー不足、それから経営候補人材とのマッチングが難しい、起業に関する資金の確保などに課題を感じています。岡田様、馬場様の講演からヒントをいただきたいと思えます。

それから、スタートアップ支援の情報が分散しており、統一した情報を入手したいと。情報というのが例えば国が出しているスタートアップ向けの事業という意味であれば、先ほどの NEDO の Plus One や StarT!Ps を使っていたらいいのではないかと思えます。

大学発スタートアップおよび大学発ベンチャーを支援した経験が乏しいため、課題が山積みな状態である。成功事例に興味はあるが、むしろ失敗事例で何を気を付けておけばよかったか、経験者の声をお聞きしたい。

(岡田)

大変貴重なコメントをありがとうございます。これはものすご

く重要で、われわれも経営者候補マッチング事業をやっている
ので、これからものすごく進化していくと思うのです。馬場さ
んが今回やっていただいている MPM、経営者候補は、今後もの
すごく期待できるものになっていくと思いますので、乞うご期
待です。二つ目ですが、失敗の状況をいろいろなところで聞き
ます、その人が失敗した時代と今と違ったりする。これもとん
ちみたいになってしまうのですが、medUのこの場を使って、今
まさに最前線を行っている人の話を聞くのが重要です。このよ
うな話を聞く、共有できる場を作ることがものすごく重要だと
思います。失敗事例を生かせないようなスピード感になっている
ことだけ、共有させていただけたらと思います。

(モデレーター)

馬場さん、何かコメントありますか。

(馬場)

すごく共感しております。

(モデレーター)

よく言われるアントレプレナーシップで、まずやってみましょ
うということがあるので。とりあえず一歩踏み出して、そこで
自分で体験しながら会得していくという部分は支援者であって
もあると思います。そういうマインドセットも必要なのかなと、
思ったりはします。

次に、大学に所属している立場として起業までは支援できるが、
それ以降に何ができるかを考えることがあると。設立したベン
チャーは独立した法人なので、出資や特許のライセンスなどで
限定的に関わることができるが、公的事业や大学の成果として
起業を積極的に PR するのであれば、機関としてリスクを積極的
に取る姿勢があってもいいのではないかと。

学生に対する支援としては挑戦する場や機会の提供は大切だ
が、たとえ小さくても会社は社会的な存在であるという責任を
自覚するようなことも必要ではないか。バランスが難しいこと
は承知している。

大学のスタンスとして、実は私も日々悩みながらやっている

ところがあります。例えば大学発認定ベンチャーと言いながら、ベンチャーのスタートアップを作られた後、大学に何の支援ができるのかという話は常にジレンマというか。

支援者は大学の職に依然としているわけで、その支援者が、ある特定の違う法人の支援をどこまでできるのかという話かと思えます。大学発ということを行っている限りは、そこで何がしかの支援はあると思うのですが、そこには限界があると。そこを今後、どのように。例えば東工大と医科歯科が一緒になって東京科学大学になります。そのときに新しい仕組みやシステムとして、利益相反などいろいろな意味で法律に触れない、法律をちゃんと守った上でそのようなことがきちんとできるようにする制度を考えないといけないと個人的には思います。例えば岡田社長や馬場さんは、お立場上、その辺りをどのように考えていけばいいのか、教えていただければと思います。

(岡田)

少しずれるのですが、冒頭、私たちは北九州市のアドバイザーをしていると自己紹介させていただきました。北九州市は別にライフサイエンスは強いわけではないのですが、産業医科大学など、産業城下町だったのもものすごく病院の数があり、ライフサイエンスというかヘルスケアのポテンシャルの高い地域だと思っています。

大学も、特に東工大さんは頑張られているので、科学大にもなることですし、一步踏み出して一企業に対してものすごくひいきしてしまうということを一度やってみて、それがどれだけいい影響を及ぼしていくのかを計測できたらなど。場合によって、最終的に各大学のコンプライアンス委員会、利益相反委員会がありますので、そこに任せる話であって、それを先におもんばかる必要はないのではないかと思いますので、ぜひ勇気を持って一步踏み出してしまえばいいかなと。

(モデレーター)

馬場さんはいかがでしょう。

(馬場)

本当にそうだと思っていて、いや、外部支援機関を頼ってやっただけですよとやればいいと思います。

支援者に身を捧げろとは思っていないですが、僕の最後のメッセージに書いたとおり、研究者を支援したいと思っているから支援者になったとすると、研究者にしろスタートアップにしろ、彼らが楽しくやってくれている状況のためであれば、いろいろ動くことが楽しい人であってほしいと僕は思っています。そのときに、ここから先は何かだから一線を引く、もう手を引きますというようなことは、できればもっと先になってから考えていただいてもいいのかなと僕も思いました。

(モデレーター)

ありがとうございます。続きなのですが、VC からの資金調達の段階以前において、起業検討、資金開発や市場調査、事業策定など調達ルートはどのようなものになりますか。JST などの年間 1000 万円ぐらいでは全く足りないという話ですが。

その辺りの公的資金も含めて全く足りないというのは、例えば創薬や大型の医療機器を作るなどという意味でしょうか。そうだとすると確かに足りないような気もしますが、他にももう少し大型のものがあるのか。あるいは起業検討ですから、起業をしないとなかなか VC さんもお金は入れられないと思います。この辺りはやはり公的資金でいくしかないのではないかと思います。これは馬場さんのほうがいいですか。どう考えたらいいでしょうか。

(馬場)

そういう意味で言うと、もう少し先のフェーズで応募されたらどうですか。応募できるような内容にブラッシュアップしなければいけないのではないですか。岡田社長が今日おっしゃった事業計画も含めて、そこを見直すべきではないでしょうかというところ。ご質問として、先を見据えているけど行き詰まっているということなのか、事業計画を書いてみたらここで絶対に行き詰まると思うからどうしたらいいですかというご質問かで、少し違うような気がします。もし、書いてみて

行き詰まるからどうしたらいいですか、というご質問だとしたら、僕の今の回答です。それなら事業計画を変えて、次の大きいフェーズの AMED さんなり、より大きな支援があるので、そういうものに応募したらどうですかという答えになります。そうではなくて実際に行ったのだけど調達できませんとなれば、プレゼンが悪かったりテクニカルの問題かもしれないし、VC と相談する必要かもしれない。そういう話だとすると、ご質問の趣旨が瞬間的には理解できない部分がありました。

(モデレーター)

ご質問いただいた方で、こういうことなんだというお話があれば発言していただいて結構です。いいでしょうか。

では、次に、事業計画をまず見るとのことですが、まず人を見るということではないのでしょうか、というご質問です。

(質問者)

少し補足していいですか。事業計画を見ながら人を見ているということは承知の上ですが、一方で、特に教員が起業するような場合にはチームも大事かもしれませんが、やはりその人。単に当たりがきついかセルフイッシュュとかそういう意味ではなく、きっとそういうのがあると思うんです。支援担当ではないのですが、研究支援や大型プロジェクトでも、持っていき方など、研究テーマよりも人を見ることのほうがうまくいっているケースが多いと思いましたので、違う立場で大学の仕事をしている岡田さんの意見を聞きたくて、こういう質問しました。

(岡田)

これは先ほども申し上げたとおり、3 年前、5 年前に私が言っている内容と今では答えが違うと思います。何度も言っていますが、今、本当に経営者問題ということに国を挙げて取り組んでいただいているので、状況が変わってきていると思います。

一昔前であれば人中心にと言っていたのですが、今はやはり事業計画でいいかなと。人は持ってきたい、いい人を持ってくるといのように、本当にもうこの1年ぐらいで変わっているかなと思います。

あとは、人ですね。持ってきた人と研究者のその人というよりも、相性が合うかどうかということがたぶん重要になってきています。相性問題は、日頃支援者の方々は先生とびったり付いていると思うので、この人にはこういう人でないと合わないというのをご示唆いただくのがものすごく重要なコミュニケーションかなと思います。

(モデレーター)

ありがとうございます。例えばアカデミアの支援者でもボランティア活動は難しいですね、何かしら支援する側への還元がないとという話でコメントと受け取ったらいいのでしょうか。もし間違っていたら、本当はこういうことが聞きたいというのがあったら言ってください。

(質問者)

今日は貴重なご講演をありがとうございました。

ボランティアという精神。もちろんアカデミアから何かしらのスタートアップ、起業を目指すというのは趣旨としては正しいと思います。ただ、それを何らかのフィーなしでやるということ自体は、支援する側の、逆にいうとモチベーションなり存在なり、それと先ほどの話ではないですが、どこまで大学が関与するかなどを諸々考えたときにやはり難しいと思っています。大学側も何らかのゲインがないことには難しい。

これは個人的な意見ではありますが、おそらく今日参加されていますアカデミアの関係者の方、ほとんどそうお思いになっているのではないかと思いましたので、コメントとして書かせていただきました。

ありがとうございます。

(モデレーター)

私も本当にこの問題については同感です。何かシステムのどこにかしないと難しいなと思っています。

(岡田)

うちは儲かるためにやっているのですが、本当に苦しい、難しいですが頑張れるんですが、やはりここの部分は難しいなと思いますね。

何らかのいい回り方が、例えば医科歯科さんとか東工大さんとか……。何を言いたいかというと、東京に近い大学さんは結構こなれている気はするのですが。私も先ほどの九州の話で九州にしょっちゅう行きますが、地域のアカデミアさんはより困難なのかなと。近くにVCがないというのが一番大変だと言っていたのはうなずけますので、同感です。みらい創造機構を呼びつけていただければと思いますので、ぜひ引き続きよろしく願いいたします。

(モデレーター)

コメントもありがとうございます。

(馬場)

支援人材のフィーはきちんと取るべきだと思っていて、それはガイドラインにも書いています。ボランティアが悪いわけではないです。ボランティア精神でやっていらっしゃる方もたくさんいらっしゃるのですがビジネスとしてやるのだったら対価はきちんともらうべきだと思っています。

それは知の価値付けというところでまさにやっていたことですし、支援者に渡ることだと思えます。ただしそれは、きちんと価値提供をしなければいけないということとバーターの関係だと思えますので、そこだけは注意してほしいです。

間接経費が取れないからという話なら、大学の支援費のところで見えていくとかトータルでバランスを取っていく話だと思います。あとはまさに外部機関、みらい創造さんみたいなところとパートナーシップを取っていただけるのが、いいかなと思います。その分、取り分が結構取られる可能性もあるので、そこは大学のリソースということで。

(質問者)

両先生、ありがとうございます。もし何かご依頼する時には、ぜひともこの機会でお安くお願いできれば幸いです。

(モデレーター)

あと一つです。先ほど岡田社長がVCの投資ポリシーはそれぞれ違うとのことでしたが、VCの特徴をどのように調べるのがよいでしょうか。VCのタイプや相性のよいVCの見抜き方などがあれば教えてください。

(岡田)

これは鋭い質問をありがとうございます。時間がないので端的に言うと、VCのまずポートフォリオを見ていただいて、投資先はどんなところに投資しているのかを見ていただければいい分かります。

あとはそのポートフォリオで、VC単独で行かないのでどこどこと一緒にやっているというのを見ていただくと、似たような人たちがそこにいるケースが多いです。投資ポートフォリオの中と協調投資のメンバーを見る。

それから、先ほどから申し訳ないのですが、medU-netさんにいろいろなVCをこういった会に呼んでもらう。皆さんに自分が合うのはどのVCだろうという機会をどんどん増やしていただくというのでいいのかなと思います。

(モデレーター)

medUとしてもいろいろとグローバルも含めて考えていきたいと思います。よく言われますが、支援人材や伴走していくような人材も日本の中だけでは経験者がいなかったりするというのがあります。やはりグローバル、特にアメリカでそういう経験をされた方、その中でも日本人の方など、言葉の問題もあるので、そういう体験された人を何らかの形で教えていただくなど。

あるいは別の時にもあったのですが、日本から逆にそういうところに人を送り込んでトレーニングしてもらう。そういうところまで考えた方がいいという話もありますので、medUでどこまでできるかというのがありますが、NEDOや経産省のそういうのも利用させていただきながら機会を作っていけたらと思います。

お時間はそろそろですが、他に聞き足りなかったというお話があれば、若干ですけれどもお受けはできます。

皆さん、いかがでしょうか。今日は、それこそここだけの話も聞けたのでよかったのではないかと思います。

(岡田)

一つ付け加えさせていただきます。これもまた馬場さんの話に連携しているのですが、うちの先ほど言った客員起業家制度、MPMには今3名いるのですが、その1名が医師、ドクターです。元医師というか医師で、今日はオブザーバーに入っております。気軽にでいいのですが同じ目線でお話できるメンバーがいるので、ぜひそういうところもご活用いただければと思います。

(モデレーター)

ありがとうございます。

(質問者)

質問いいですか。岡田社長のプレゼンで、支援者が何を知っておかないといけないかがすごくクリアに分かりやすかったなと思って。おっしゃっていただいたように、スタートアップ型なのかスモールビジネス型なのかを見抜くために、やはり市場などは最低限の知識としてちゃんと知って、その辺をちゃんとメンタリングをするのは、第一段階は支援者なのかなと理解しました。その一方で最近、JST など公募では結構いろいろな要件を申請時点でもいっぱい書かないといけないところはあるかと思っています。そこまでは支援者で全部埋められなくても、最初の振り分けみたいなところをしっかりとできるようにという理解で正しいでしょうか。

(岡田)

今後、医科歯科さんもそうになっていくと思うのですが、東工大さんの中で私どもが呼ばれると、一緒に並行してグラントを取りに行きます。お声掛けをいただければ私どもが並走させていただくことになります。

地方の大学さん、みらい創造機構はいないじゃないかということであっても、そういうVCをたくさんいろいろと並走させていただくのがいいのではないかということです。

(モデレーター)

ありがとうございました。特に他はございませんでしょうか。それでは、この辺りで今回のケーススタディワーキングは終了させていただきたいと思います。

岡田社長、それから馬場さん、ご丁寧に対応いただき、質問にも丁寧に、ここだけの話も含めて答えていただきましてありがとうございました。

参加していただいた皆さんも、活発にいろいろと質問いただいております。なかなか地方の大学で困っておられるなどいろいろあると思いますが、そういうことを一緒になって考えようというのが、そもそも medU-net のところでもあります。ぜひご意見を medU-net にいただければいろいろと活動していきたいと思いますので、今後ともよろしくお願いします。

それでは馬場様、岡田社長、皆さま、本日はどうもありがとうございました。これで 2023 年度のケーススタディワーキングを終了したいと思います。