



Beyond Next Ventures

SUMMARY

- 2014年8月に創業したBeyond Next Venturesは、経験豊富なメンバーで構成される、シードステージの大学発・技術系のベンチャー企業に対するインキュベーション投資を得意とするベンチャーキャピタル
- 外部アドバイザーチームには、バイオベンチャー創業者、医療機器ベンチャーEXIT経験のある起業家、上場企業経営者、PMDA元審査官、複数医師、知財等の専門家、大手医療機器メーカー元会長、米国在住の研究者などの経験豊富なメンバーが在籍
- 2015年2月に設立した当社の1号ファンドは、機関投資家からの支持を受け、ファンド総額55億円を現在運用中。主な出資者は、上場企業の経営者個人、中小企業基盤整備機構、第一生命保険、三菱UFJ銀行、東京大学協創プラットフォーム開発など
- 医療・ライフサイエンス分野を中心に、シード段階から主にリードVCとして16社に対して投資実行し、事業化を支援
- NEDOの認定VC、JSTの事業プロモーター（2017年度採択実績No.1）、複数の国プロをサポート
- 起業前の大学発技術シーズに特化したものでは、国内最大規模のシードアクセラレーションプログラム「BRAVE」も運営 <http://brave.team>

COMPANY

About Beyond Next Ventures



会社概要

「新たな産業創出とチャレンジする人材輩出により社会に貢献する」

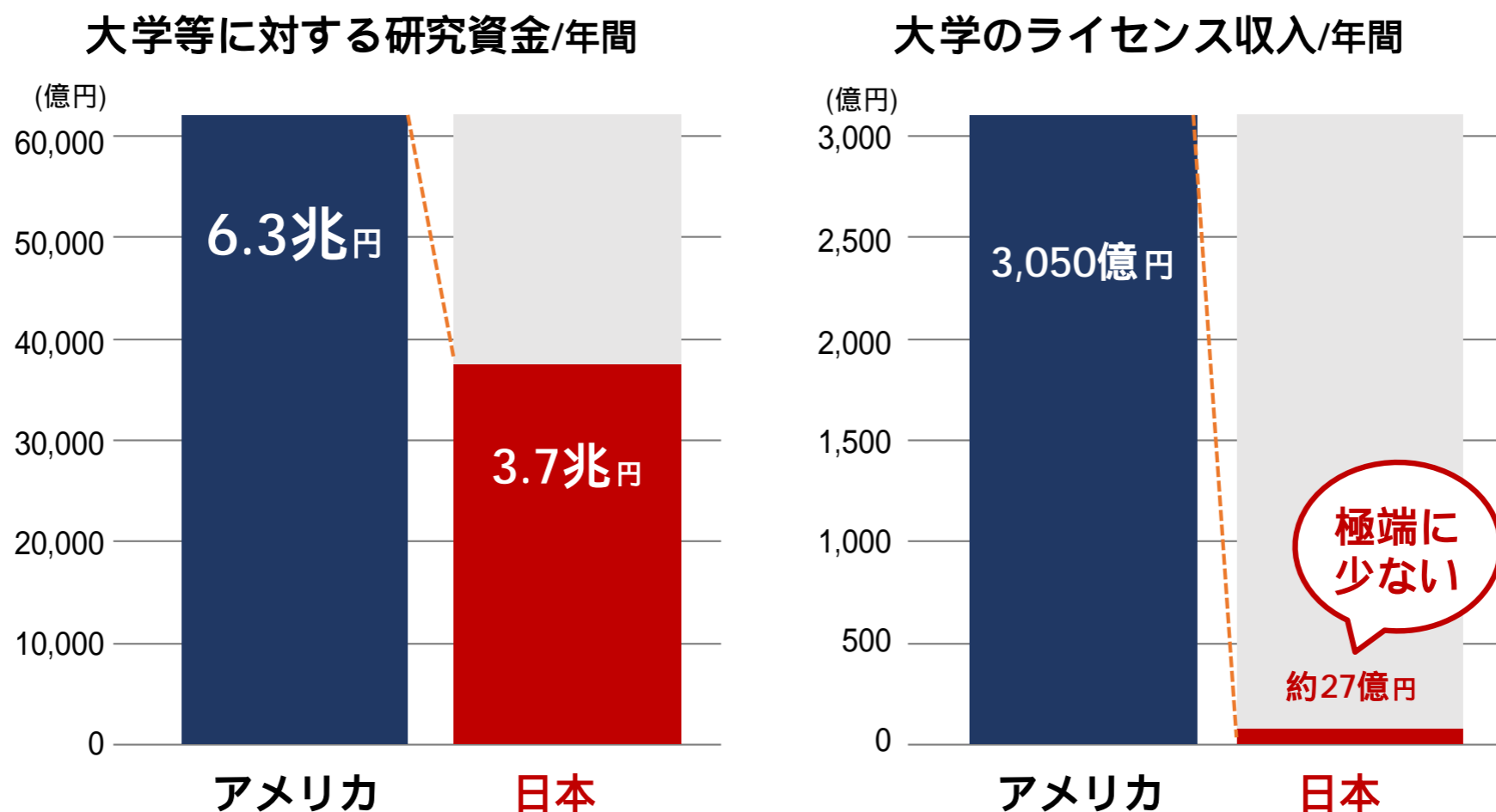
会社名	Beyond Next Ventures 株式会社
事業内容	ベンチャーキャピタル
代表取締役社長	伊藤 毅
設立	2014年8月12日
本社	東京都中央区日本橋本町1-4-3 日本橋ムロホンビル 1
役職員数	8名
運営ファンド	Beyond Next Ventures 1号投資事業有限責任組合
ファンド設立	2015年2月16日
無限責任組合員(GP)	Beyond Next Ventures 株式会社およびパートナーで構成されるLLP
パートナー	マネージングパートナー伊藤毅、パートナー植波剣吾
ファンド総額	約55億円
運用期間	10年(3年延長可)
投資先	現在16社(ヘルスケア、医療機器分野、エレクトロニクスなど)
投資対象	主に医療機器等のライフサイエンス分野を中心に、ロボット、新素材等の大学発ベンチャー・技術シーズに対するインキュベーション投資

CHALLENGES

Current issues in Japan

日本が抱える課題

大学の技術シーズの実用化による社会還元が急務

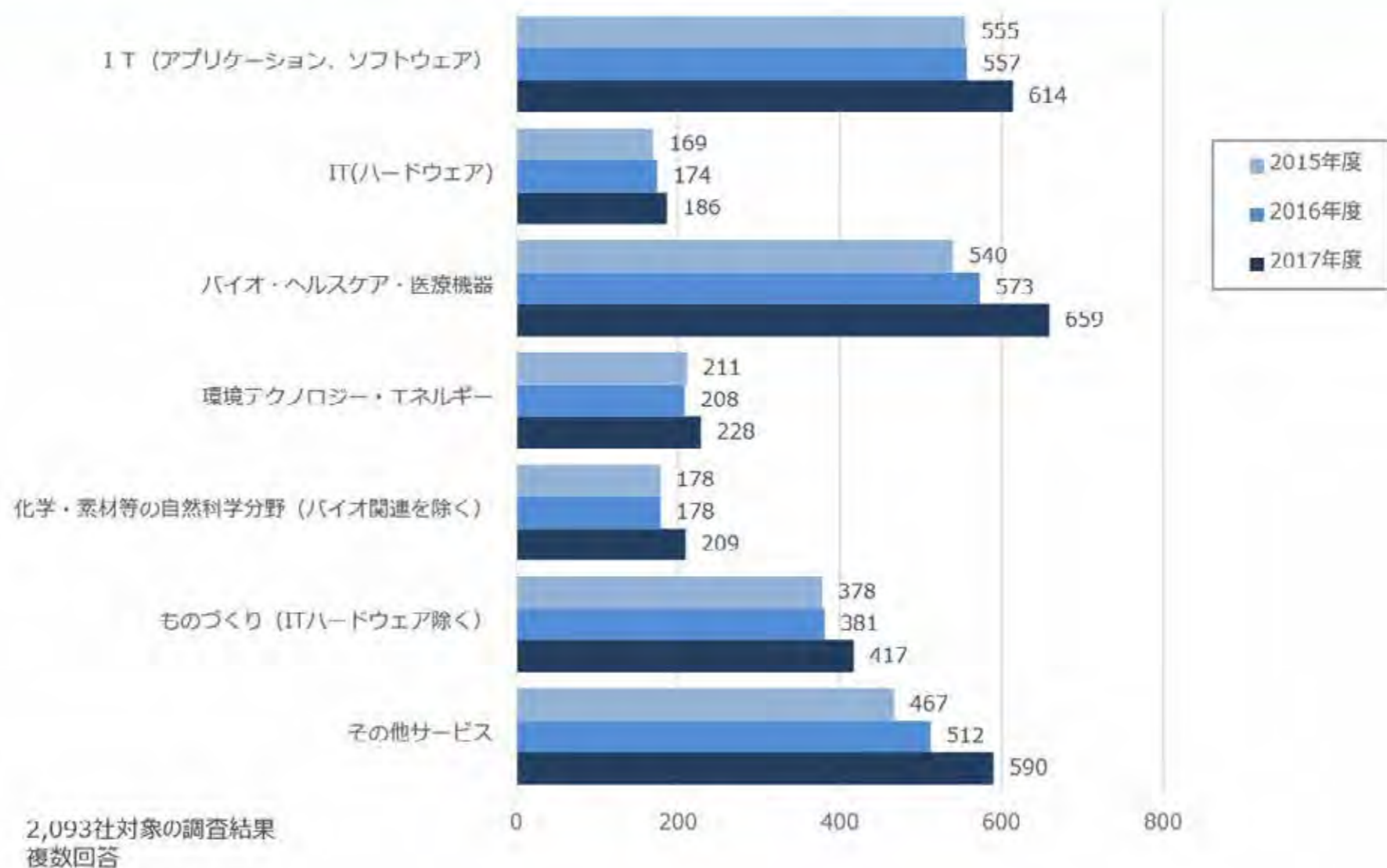


出典: 平成28年度「科学技術要覧」、AUTM SURVEY FY2015および文部科学省「平成27年度大学等における産学連携等実施状況について」より

業種別大学発ベンチャーの推移

出所 経済産業省 平成29年度大学発ベンチャー調査結果概要より

- 業種別では、バイオ・ヘルスケア・医療機器が最も多く、ついでIT(アプリケーション、ソフトウェア)、その他サービスの順に多く、昨年度と同様。
- 2016年度調査と比べると、バイオ・ヘルスケア・医療機器が86社、その他サービスの企業が78社、新たに多く把握された。



医療系の比率が全体の1/3と最も高い

INVESTMENT ENVIRONMENT

大学発ベンチャーへの投資環境

- 成功事例の増加と政府の後押しにより、起業家（候補者）の増加
- 大学発ベンチャー向けファンドの増加

主な大学関連ファンド（各社直近ファンド） (億円)

運営会社	組成時期	ファンド金額
東京大学エッジキャピタル	2013年10月	145
Beyond Next Ventures	2015年2月	55
日本ベンチャーキャピタル(けいはんなATR)	2015年2月	47
ファストトラックイニシアティブ	2015年4月	71
ユーグレナSMBC日興リバネスキャピタル	2015年4月	75
大阪大学ベンチャーキャピタル	2015年7月	125
東北大学ベンチャーパートナーズ	2015年8月	96
QBキャピタル(九州地区の大学)	2015年9月	31
みやこキャピタル(京都大学)	2015年11月	42
京都大学イノベーションキャピタル	2016年1月	160
アストマックス・ファンドマネジメント(東京理科大)	2016年2月	40
日本ベンチャーキャピタル(名古屋・東海地区の大学)	2016年3月	25
慶應イノベーション・イニシアティブ	2016年7月	45
みらい創造機構(東京工業大)	2016年9月	24
東京大学協創プラットフォーム開発	2016年12月	250

ADVANTAGE

Our strength

技術シーズの目利き、 事業化およびベンチャー投資に関する豊富な経験

実績とトラックレコード



豊富なディールソース

STARTの事業プロモーター、NEDOの認定VCに採択

医療分野における豊富なネットワーク（協力者・提携先候補等）

信頼の置ける投資家、起業家・経営者・協力者の豊富なネットワーク

外部協力者と連携した助言・関与による投資先のバリューアップ

CASE

Success Story



装着型ロボットのロボット
スーツHALの開発、販売

CYBERDYNE(株)

筑波大学発ベンチャー

- | 2004年筑波大学の山海嘉之教授が起業した大学発ベンチャー
- | 2014年3月に東証マザーズに上場
- | 当社代表の伊藤がリードインベスターかつ社外取締役として支援(現在は退任)



世界で初めて人工クモ糸の
大量生産技術を確立

Spiber(株)

慶應義塾大学発ベンチャー

- | 2007年慶應義塾大学の関山和秀氏が在学中に起業した大学発ベンチャー
- | 2015年ゴールドウィン社と提携し、第一弾プロトタイプを発表。同社からの30億円の出資を含む第三者割当増資で95億円を調達
- | 当社代表の伊藤が創業期のリードインベスターかつ社外取締役として支援(現在は退任)



医療機器開発・販売を行う
ベンチャー企業

リバーフィールド(株)

東京工業大学発ベンチャー

- | 2012年よりSTARTプロジェクトの支援を得て、東京工業大学の川嶋教授が2014年に起業した大学発ベンチャー
- | 2015年に最初の製品である内視鏡操作ロボットをリリース
- | 当社代表の伊藤が2012年から創業時メンバーの一人として創業(現在も社外取締役を兼務)

PORTFOLIO

Investment destination



現在の投資先は16社

10社が医療ヘルスケア関連

13社がシード・アーリーステージ

11社がリードVCとして投資、社外取締役役に就任



ポートフォリオの一部

シードアクセラレーションプログラム BRAVEについて

アカデミアで事業化を目指す上での課題

大学内に事業化に必要な「人材」「資金」「知識」が無い

人材

- ゼロイチフェーズの経営者がいない
- 事業化を支える経験豊富な専門家が身近にいない
- 人材を探すためのネットワークやノウハウを持っていない
- 大学内の支援者は短期雇用契約のため、長期プロジェクトにコミットし難い。

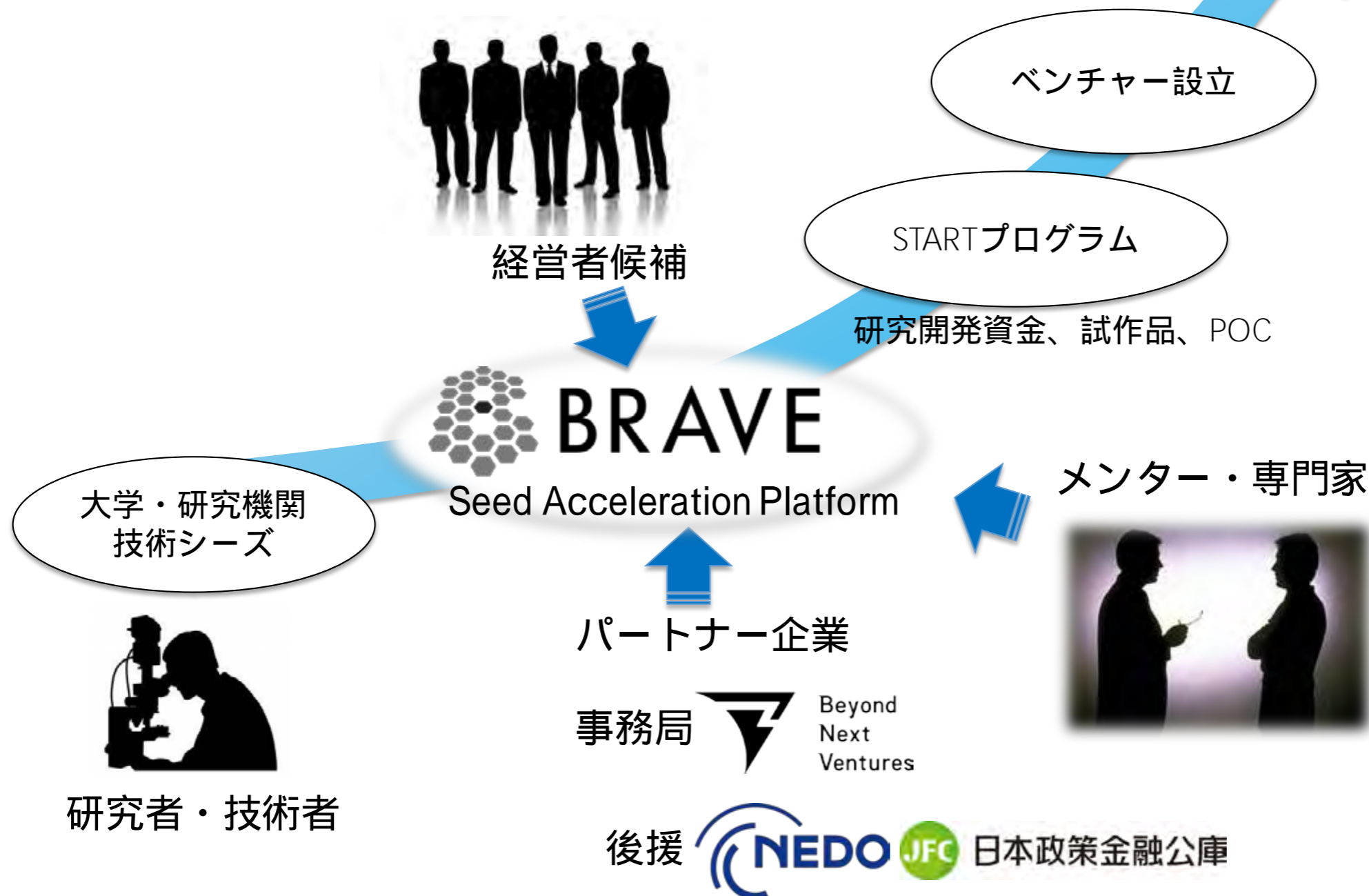
資金

- POC前後の開発初期の資金調達のハードルが高い
- 資金調達のネットワークやノウハウを持っていない
- 特許化のための資金や研究開発から製品出荷までの長期的な資金の不足
- 民間企業を上手く巻き込んだ各種助成金プログラムの資金不足

知識

- 実践的なビジネスについて教えられる大学は少ない
- 事業立ち上げのための知識とネットワーク不足(市場、顧客、提携先、知財等)
- 研究者や大学の、ベンチャーへの適切な関与に関する知識不足

社会実装を目指す研究者のための 国内最大規模の事業化支援プラットフォーム



BRAVE

エントリー総数**173件**

大学等の技術シーズに特化したアクセラレーションプログラムでは
国内最大規模

BRAVE 2016 Winter

BRAVE 2017 Spring

BRAVE 2017 Winter

エントリー数

47チーム

63チーム

63チーム

採択チーム数

19チーム

15チーム

11チーム

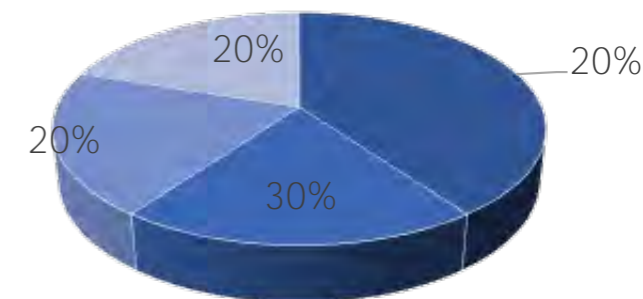
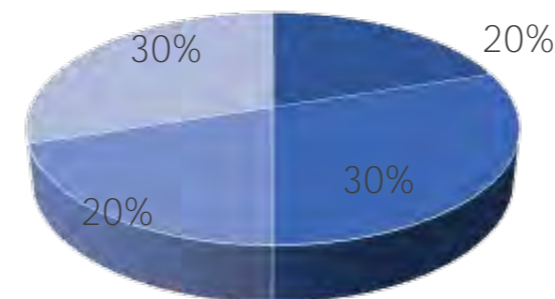
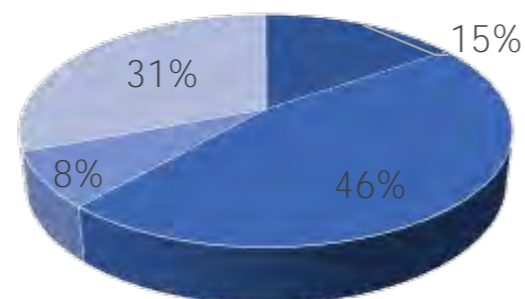
医療機器

創薬・プラットフォーム

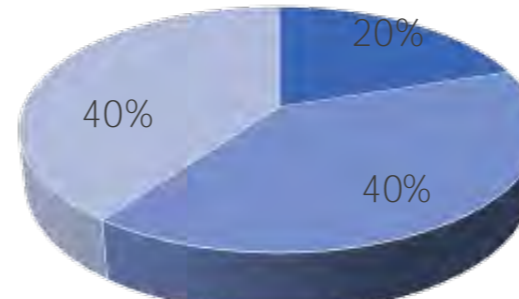
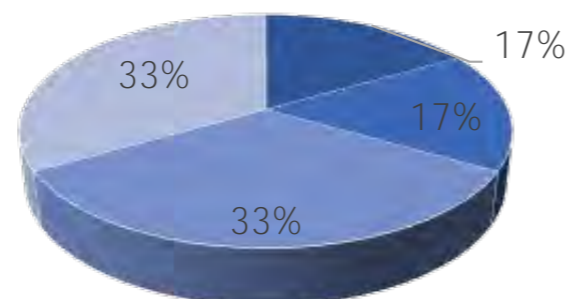
診断・医療サービス

その他

起業前
部門



起業直後
部門



ACHIEVEMENT

BRAVE卒業生の活躍

起業前 13チームのうち7社が起業
資金調達 5億円以上



研究開発型ベンチャーのエコシステム について

研究開発型ベンチャーのエコシステムにおける課題

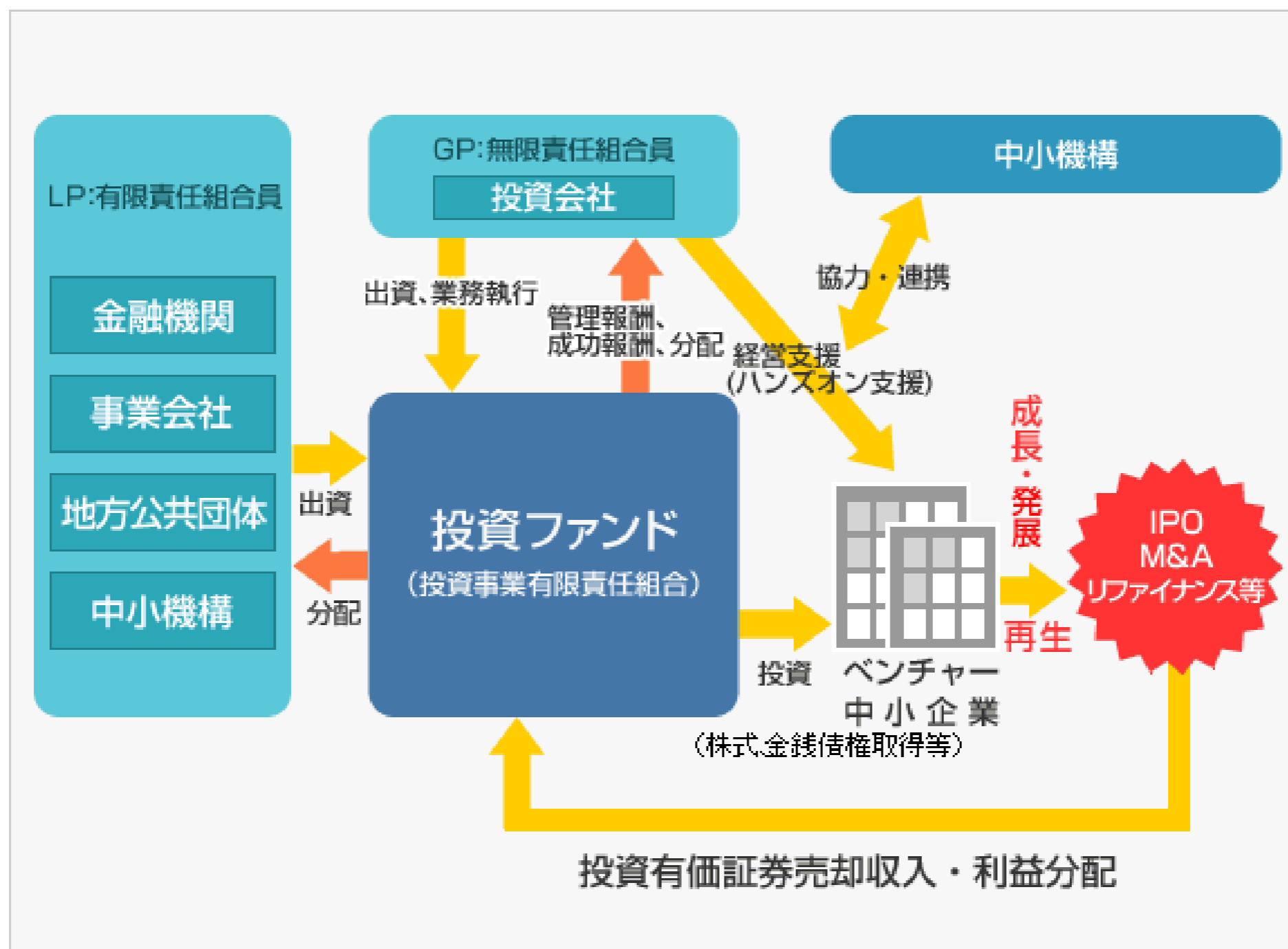
- リスクマネーとエクイティプレイヤーの拡大（特にレイターステージ以降のVCと医療系）
- 民間活力を上手く巻き込んだ助成金プログラムの拡大（特に医療系）
- ベンチャービジネスに挑戦する人材の拡大と人材流動化促進

研究開発型ベンチャーの エコシステムにおける課題解決策

リスクマネーとエクイティプレイヤーの拡大
(特にレイターステージ以降のVCと医療系)

公的資金によるVCへのLP出資機能の拡充

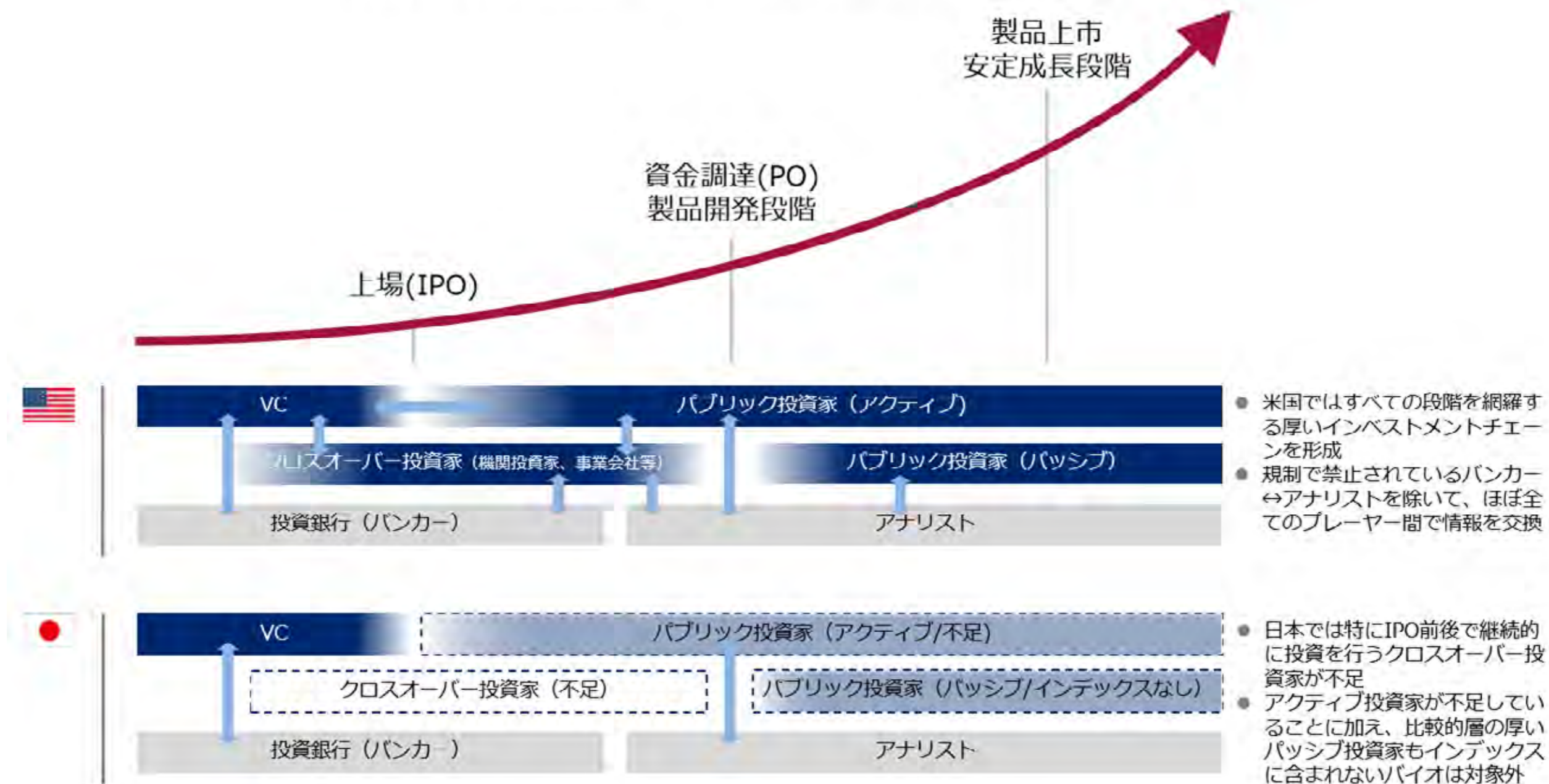
現行では最大で30億円までの上限



出所 中小企業基盤整備機構HPより

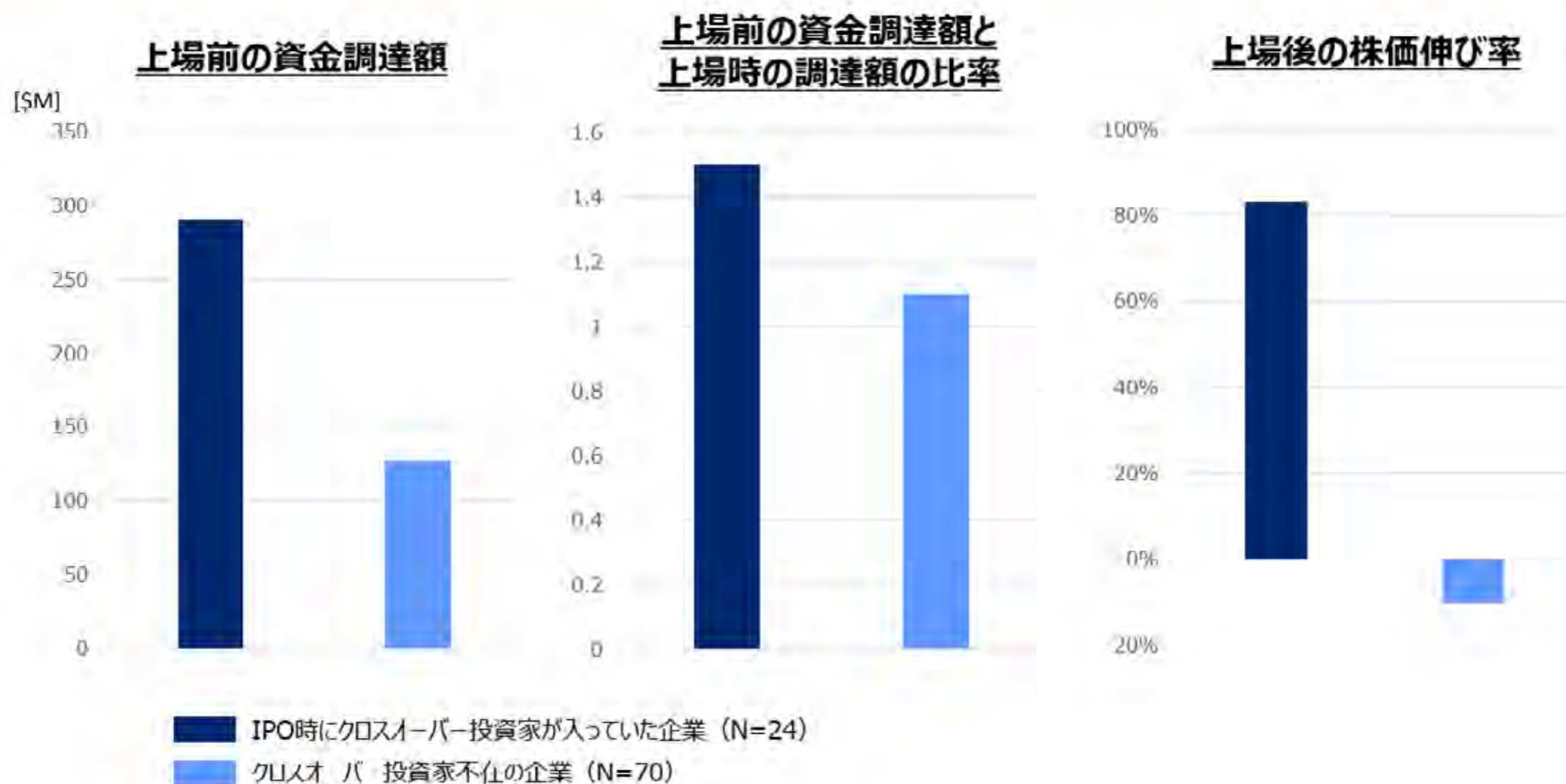
IPO前後のクロスオーバー投資家の育成と拡充

バイオベンチャーの成長段階に応じた投資家変遷の日米比較



IPO前後のクロスオーバー投資家の育成と拡充

米国では、上場前後で株式を保有し続ける「クロスオーバー投資家」が企業価値向上に寄与



(注1) 2013年1月～2014年10月にIPOした企業94社を対象。各数値は平均値。

(注2) クロスオーバー投資家：IPO前からバイオ企業に投資をしている非VC系投資家を指す。

本記事中では、Adage, Brookside, Deerfield, Fidelity, Foresite, RA Capital, OrbiMed, Wellingtonが最もアクティブなクロスオーバー投資家の例として挙げられている。

出所 経済産業省 バイオベンチャーと投資家の対話促進研究会 配布資料より

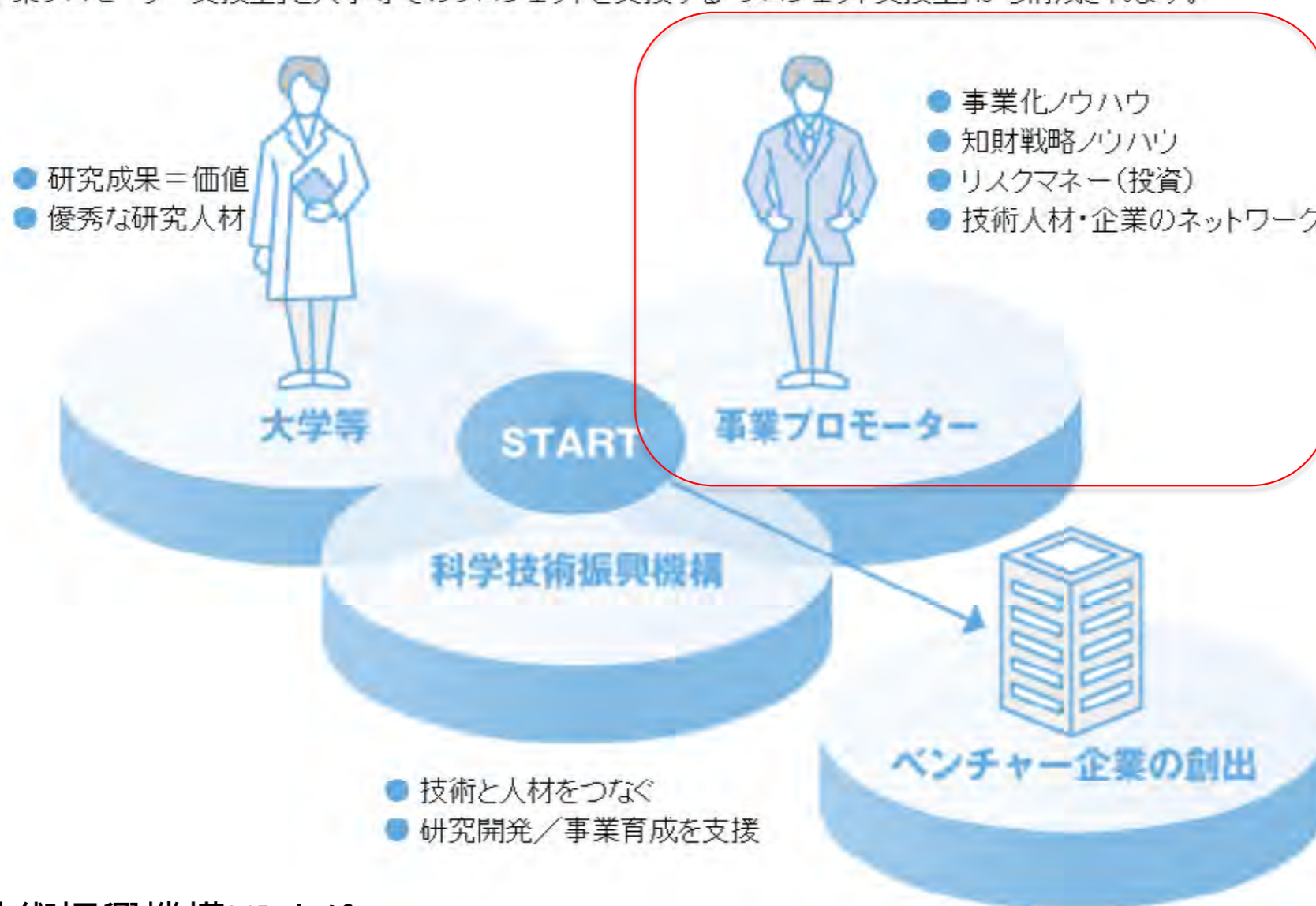
研究開発型ベンチャーの エコシステムにおける課題解決策

民間活力を上手く巻き込んだ助成金プログラムの
拡大（特に医療系）

大学発の起業前のリスクマネーとして非常に有効な JST「大学発新産業創出プログラム」(START)の資金拡大 現行では、1件あたり最大30百万円/年の上限

大学発新産業創出プログラムの枠組み

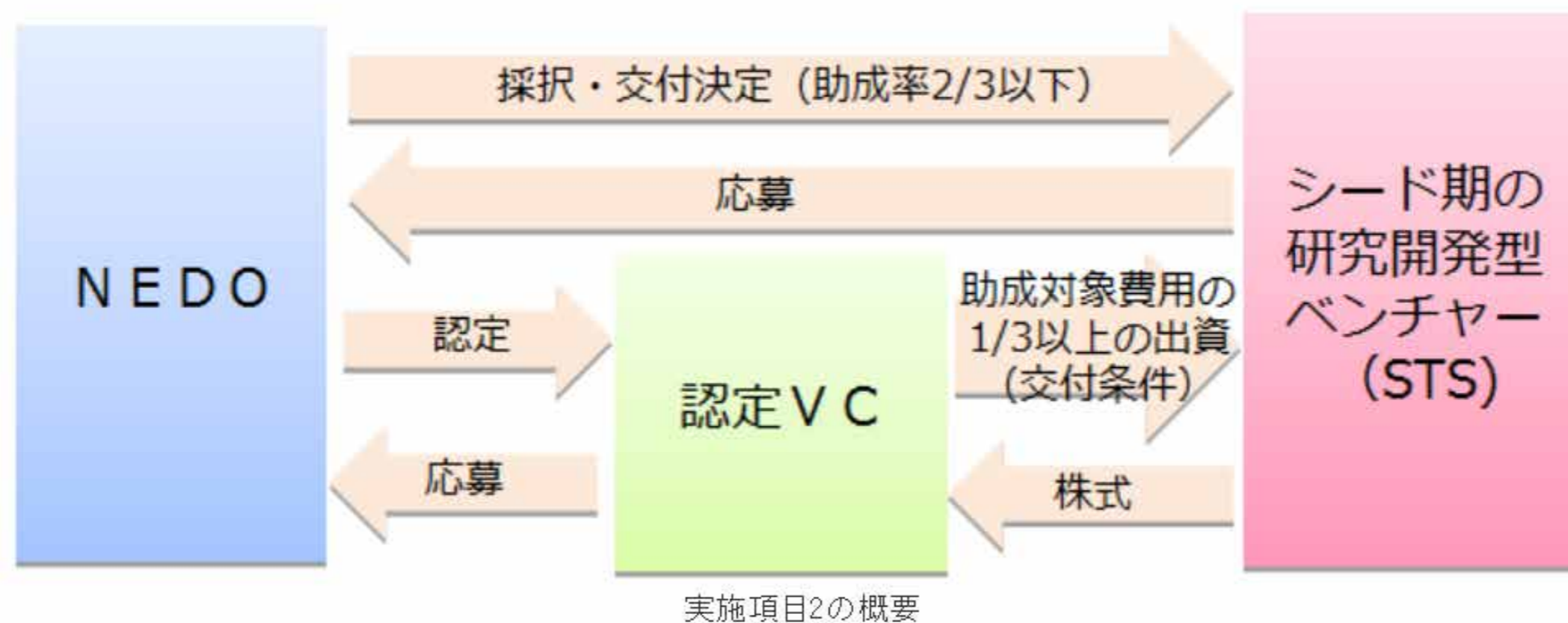
STARTは、事業プロモーターと大学等の研究者をつなぎ、研究開発と事業育成を支援します。事業プロモーターの活動を支援する「事業プロモーター支援型」と大学等でのプロジェクトを支援する「プロジェクト支援型」から構成されます。



出所 科学技術振興機構HPより



シード段階の研究開発型ベンチャーのリスクマネーとして非常に有効なNEDOの研究開発型ベンチャー支援事業（STS）の資金拡大
現行では、最大70百万円/1件の上限 医療分野の支援も限定的



出所 NEDO HPより

研究開発型ベンチャーの エコシステムにおける課題解決策

ベンチャービジネスに挑戦する人材の拡大と
人材流動化促進

兼業・副業に対する実際の声

兼業・副業に従事している従業員のメリット

- 将来の起業に向けて準備ができる。
- 副業が物事の視野を広くしてくれる。
- 本業とは異なるスキルが身に着く。
- 社外の人脈が広がった。

兼業・副業を導入している企業側の声

- 副業で得た知識を活かして、本業に貢献してくれる。
- 経営者感覚を養う最高の人材育成方法である。
- 副業容認が定着率向上に寄与すると期待している。
- ビジネスチャンススピーディーにキャッチできる。
- 経験豊富なスペシャリストの採用に繋がる。
- 家業を続けながら、長く働いてもらうことが出来る。
- 自立してキャリアを切り拓く人財の育成に繋がる。
- 個人活動が企業ブランドを高め、企業ブランドが個人に誇りを持たせる。

人材流動化の促進

仕事を続けながら“起業家・社内起業家への扉”を開く

「イノベーションリーダーズプログラム」の提供を開始

Beyond Next Ventures 株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:伊藤毅、以下「当社」)は、仕事を続けながら革新的な技術の事業化に参画ができる、「イノベーションリーダーズプログラム」の提供を開始しました。当プログラムは、アントレプレナー/イントレプレナーとして、革新的な事業の創出をリードできる人材の輩出を目指し、スタートアップの起業や事業立ち上げに必要な経験、ノウハウ、ネットワーク、資金獲得等の機会を参加者に提供いたします。

【イノベーションリーダーズプログラムについて】

「副業・兼業等、本業以外の活動から成長の機会を掴みたい」「起業に向けてアントレプレナーシップを磨きたい」「新規事業創出の知見を積みたい」という起業家・社内起業家候補を対象に、約2か月間の新規事業創出プロジェクトへの参画機会を提供いたします。当プログラムは、報酬の伴わない参加費無料の研修プログラムとして提供されるため、参加者は、転職することなく、また、所属企業の兼業・副業禁止規定の有無に関わらずご参加頂くことが可能です。参加者は、所属する会社で認められている副業・兼業活動の範囲内、平日夜間・休日といった業務時間外で活動を行い、当プログラムを通じて、アントレプレナー/イントレプレナーとしての事業立ち上げの経験のみならず、起業に必要な人脈(第一線で活躍する研究者、メンター、提携先・投資家候補等)を培うことができます。

■プログラムについてのお問い合わせ

概略については、下記ホームページをご覧ください。

ウェブサイト:<http://brave.team/career/>