

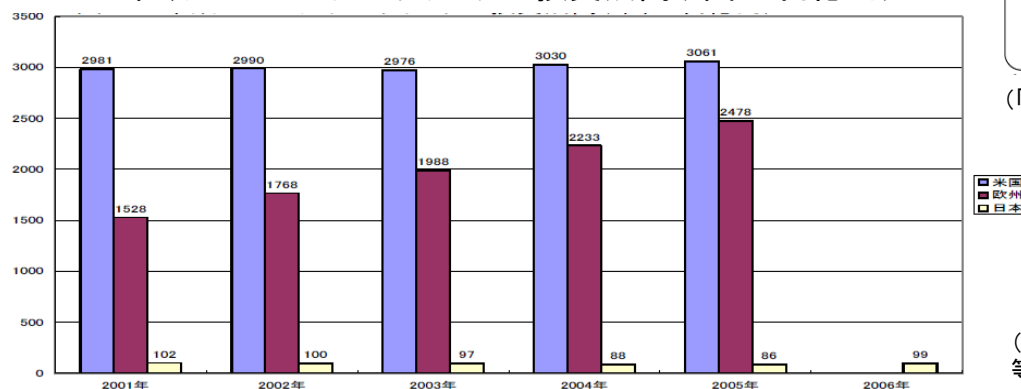
大学発ベンチャーの資金面での課題

ベンチャーの立ち上げ支援の調達先

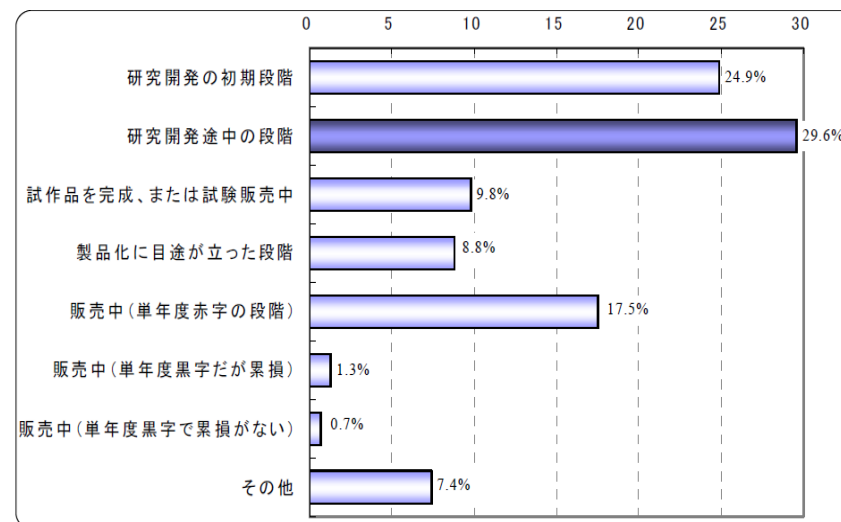
資金調達先	利用率(%)
① 自己資金	80.7
② 親兄弟親戚など	27.8
③ 友人知人など	14.1
④ 事業に賛同してくれた個人、法人（エンジェル）	15.9
⑤ 親企業、元の勤務先	20.6
⑥ 取引先（④、⑤を除く）	2.7
⑦ 地方公共団体の融資	5.6
⑧ 民間金融機関	27.1
⑨ 政府系金融機関	13.6
⑩ ベンチャーキャピタル	0.7
⑪ その他	2.4

（「地域エンジェルの活性化に必要な総合的支援のあり方に関する調査研究報告書」
（日本エンジェルズ・インベストメント）より）

日米欧のベンチャーキャピタル投資残高(単位:百億円)



大学発ベンチャーの資金調達が困難な時期



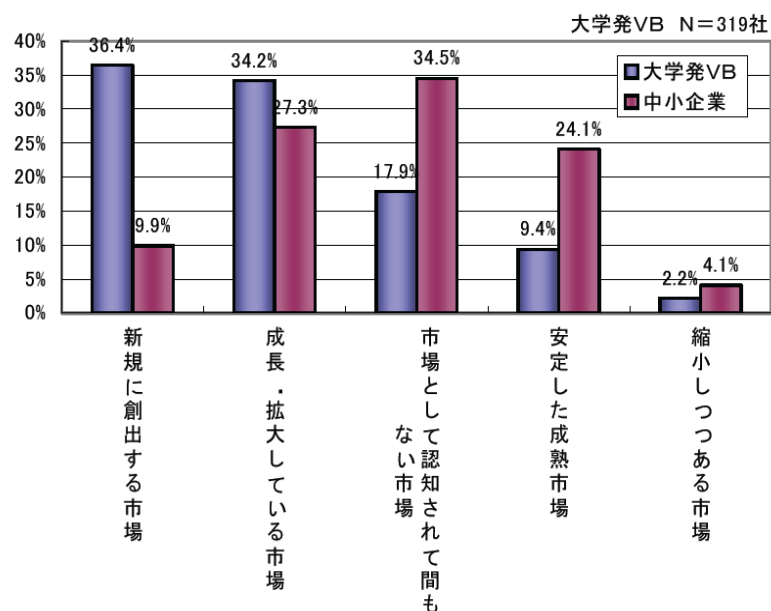
（「平成18年度大学発ベンチャーに関する基礎調査報告書の概要」(経済産業省)より）

（「平成18年度ベンチャーキャピタル等投資動向調査報告」(VEC)より）

- ・資金調達が困難な時期は、**研究開発段階、初期段階(起業前後)**が多い。
- ・大学発ベンチャーは基礎研究の成果をもとに事業が始められることも多く、製品化までのリードタイムが長いといった経営面や技術面での**リスクも高い**。このため、ベンチャーキャピタル等からの資金調達も困難である。
- ・諸外国と比較すると、**我が国におけるベンチャーキャピタルの投資残高**は米国の1/30、欧州の1/25と**低い水準**である。
- ・大学発ベンチャーの初期段階の資金調達先は、**自己資金や親兄弟・親族、友人知己の者**からが多くを占めている。
- ・**エンジェル税制**を活用した投資は、英国で約4億ポンド(約8百億円)、米国では約2百億ドル(約2兆円)に及ぶのに対し、我が国は**約20億円**(平成17年度)に留まっている。

大学発ベンチャーの販路面での課題

大学発ベンチャーと中小企業のターゲット市場

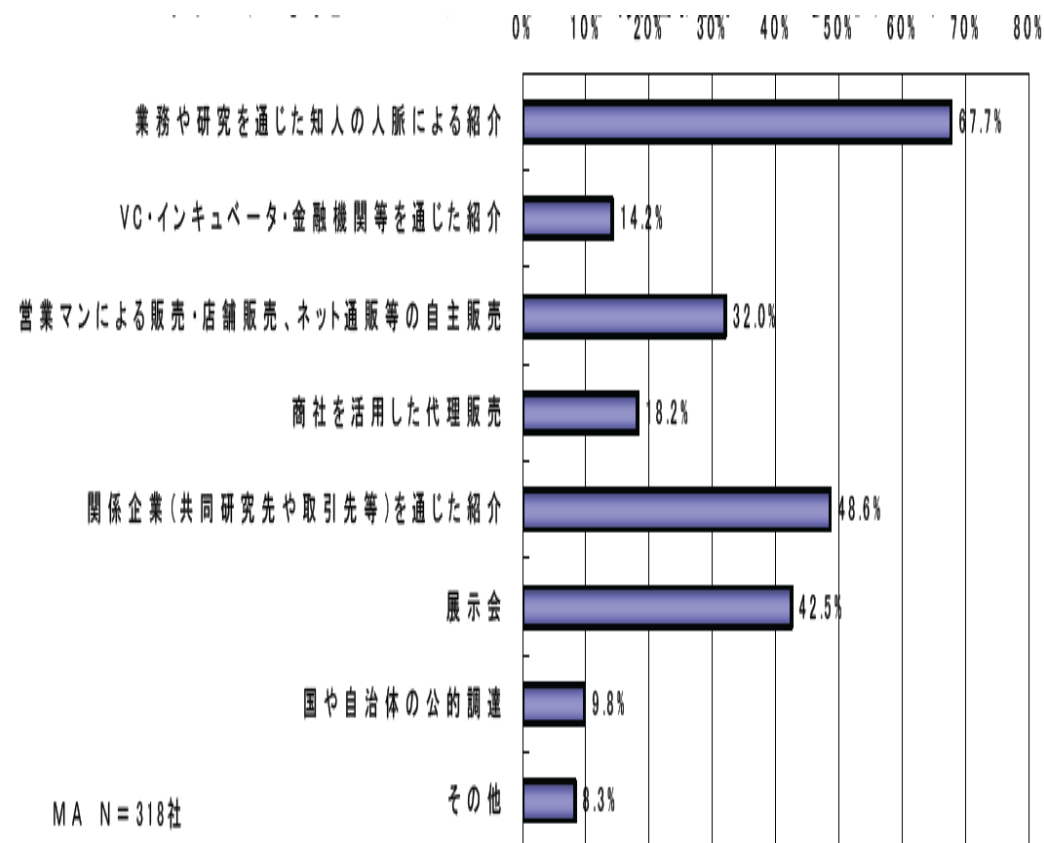


注: 中小企業の数値は「中小企業白書2005年版」より

自治体の公的調達制度の活用度

	件数	構成比
活用した	25	7.7%
活用したかったが、条件に合わなかった	48	14.8%
制度の存在を知らなかった	151	46.5%
地元の自治体には、この制度はなかった	54	16.6%
その他	27	8.3%
不明	20	6.2%
	325	100.0%

大学発ベンチャーにおける顧客開拓の主要な方法



MA N=318社

(「平成18年度大学発ベンチャーに関する基礎調査報告書の概要」(経済産業省より))

- ・大学発ベンチャーは「他では行われていない研究開発」の成果をベースに「新規に創出する市場」をターゲットとするケースが多い。顧客側が実績や知名度を優先する傾向が強い我が国では、販路の確保が課題となっている。
- ・こうした中、多くの地方公共団体が公的調達を進めているが、そもそも「公的調達制度を知らない」という大学発ベンチャーが半数近くある。