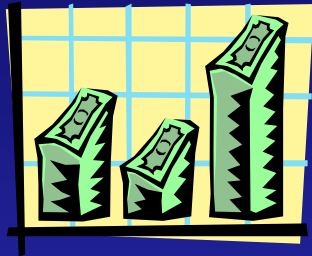


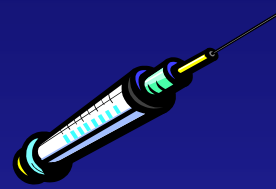
大学発ベンチャーの成長

大学 / 研究所
システムが不十分



→
スピノフ

ベンチャー
シーズ



R&D提携



大企業
リスク判断が出来ない



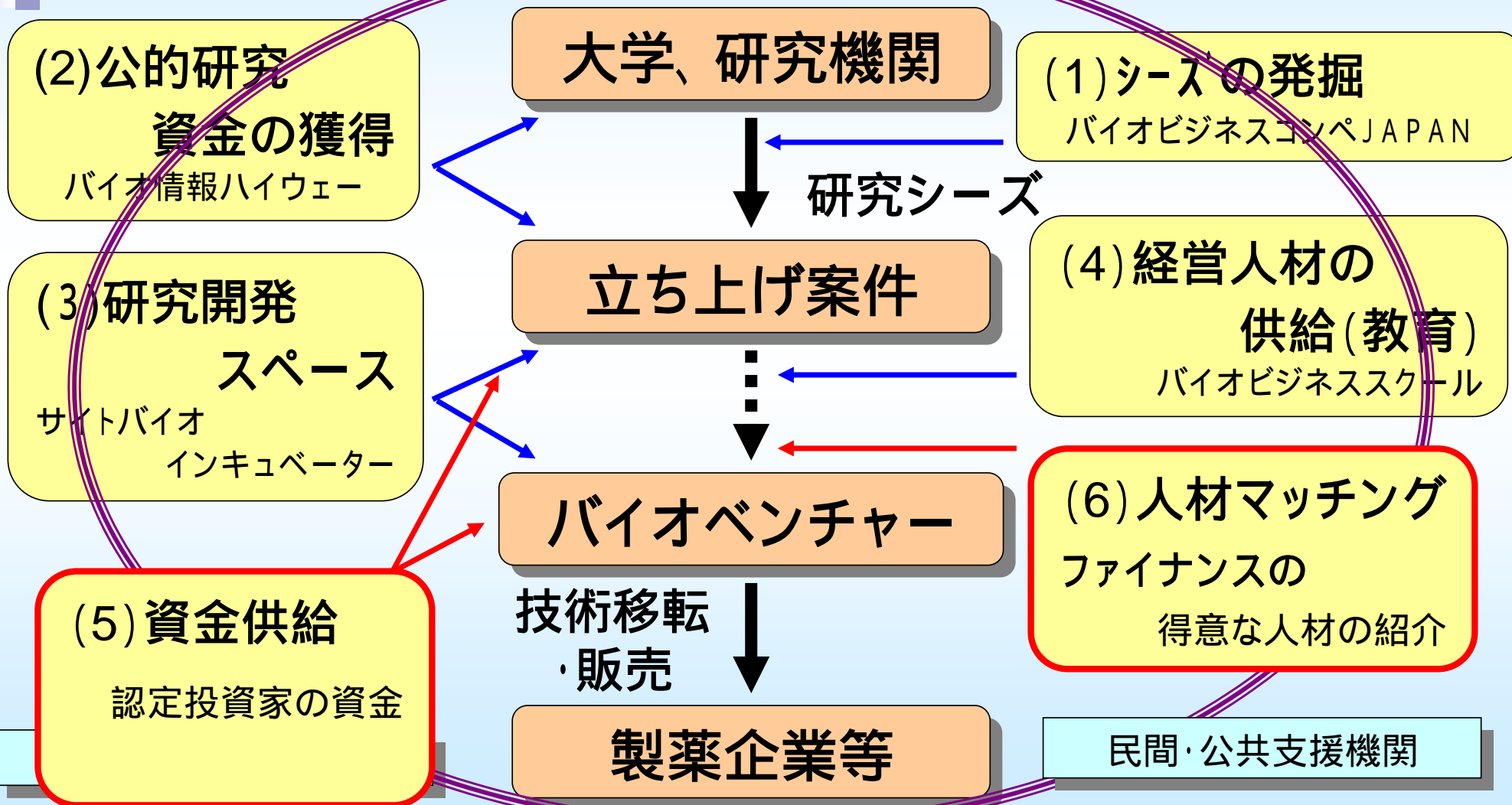
ファンド
early stageへの投資が少ない



CEO・R&D
人材難
ファンドが提供出来ない

バイオベンチャー創出への取り組み

<バイオベンチャー支援のバリューチェーン>



バイオビジネスコンペ JAPAN シーズの甲子園

賞金：500万X2、100万X5

応募数：200件以上

（第1回～4回まで）

協賛企業：延べ200社以上

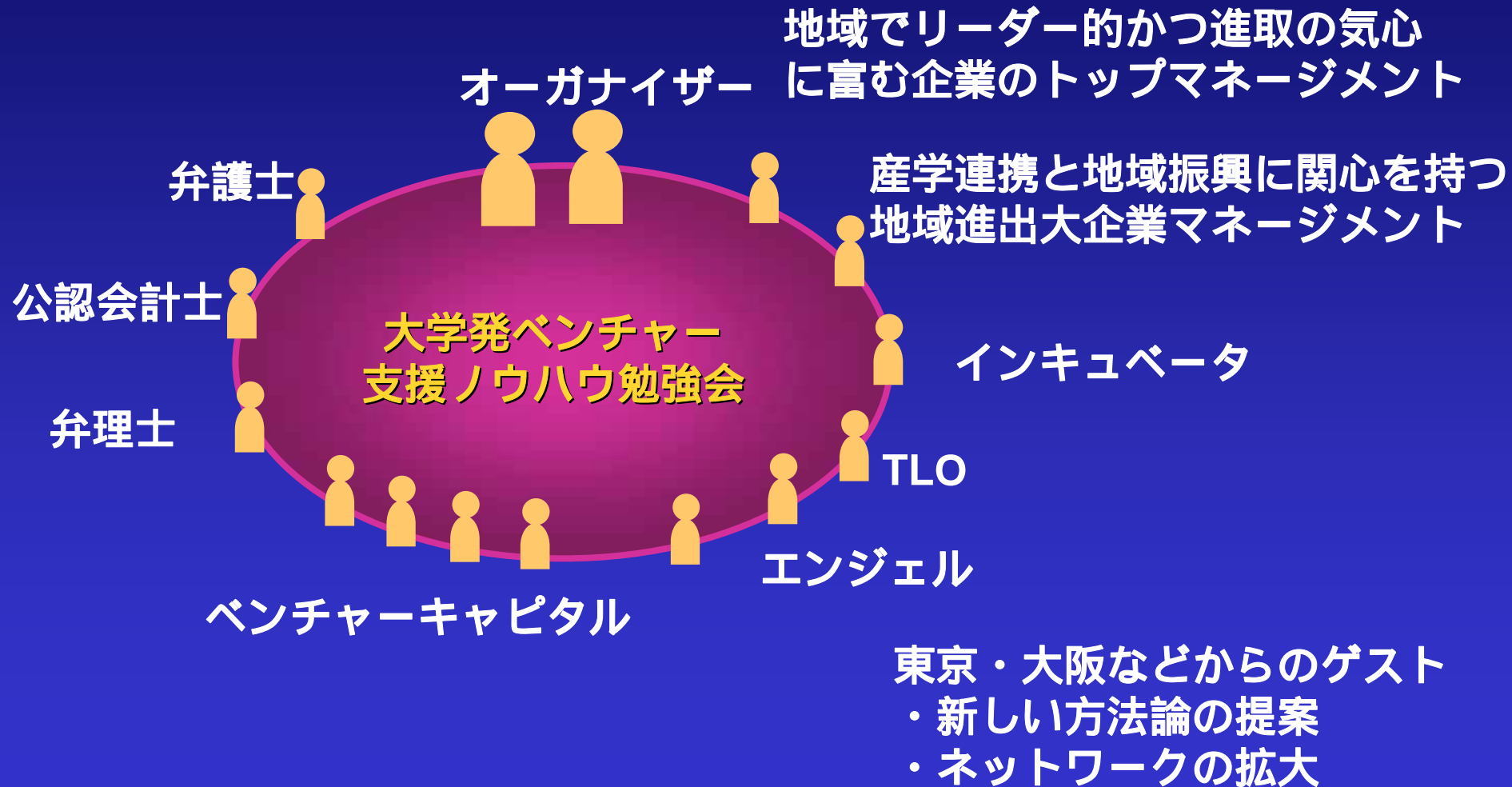
誕生したベンチャー数：25社以上

技術移転：11件以上

共同研究：30件以上

現在募集中 <http://www.mydome.or.jp/biocompe/>

地域に「ハンズオン支援能力を持つベンチャーキャピタル」の育成が急務





- 投資先企業の付加価値の向上
- 起業、事業化の推進と支援
- 投資先企業と入居先企業のアライアンス



大阪大学連携型起業家育成施設「彩都バイオインキュベータ」の企画管理運営を行う。

投資事業組合

1号ファント 21.4億円
年内に2号Fを設立

ラボ
(インキュベーション
施設の
管理運営)

その他

Bio-sight Capital

彩都バイオヒルズ
(彩都ライフサイエンスパーク
と周辺機関)



ネットワーク



サイエンティックアドバイザーボード
ファンズ アドバイザーボード
株主/出資先、行政機関
その他の事業支援者 etc

【業務提携】

北海道VC, B-bridge
伊藤忠商事

- 北海道との連携
- 米国進出のサポートとアライアンスの推進



大学発バイオベンチャー協会
(事務局)



大阪大学と覚書締結

- シーズの発掘
- サポート

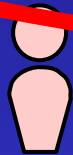
「大学発ベンチャー」の創業チーム マネジメントチーム 一人で全てできる必要はない



CEO

(経営責任者)

- ・ 教官が普段交流している企業の幹部候補生
- ・ 企業からの研究員
- ・ 研究室の卒業生
- ・ ネットワークを活用



CTO

(技術責任者)

実際に研究をリードした教官

- ・ 実際に研究に携わったポスドク研究員(事業経験者)
- ・ 実際に研究に携わった博士課程終了後の学生
- ・ 教官が普段交流している企業の優秀な研究者・技術者



C F O



営業
責任者



技術顧問

バイオベンチャー創出への取り組み

経営とライフサイエンスの両方が分かる人材の育成

- ・バイオベンチャー起業家の教育
- ・バイオベンチャー支援人材の教育

安定したバイオベンチャーの成長

『バイオビジネス・スクール』（H15 開校）

校長：本間正明 大阪大学 経済学部 教授

バイオと経営の両面を学ぶカリキュラム

バイオビジネス：投資、医療機器、医薬品、特許、薬事法他

経営学：会計、株式公開、顧客獲得、人事管理、資金調達等

三期で合わせて90名以上受講。



ベンチャー企業の運営に 参加している教職員数

| 順位 | 大学名 | 教職員数 (人) |
|----|-------------|-------------|
| 1 | 大阪大学 | 61 |
| 2 | 早稲田大学 | 37 |
| 3 | 京都大学 | 34 |
| 4 | 高知工科大学 | 31 |
| 5 | 徳島大学 | 30 |
| 6 | 九州大学 | 24 |
| 7 | 北海道大学 | 23 |
| 7 | 東京農工大学 | 23 |
| 9 | 名古屋大学 | 20 |
| 9 | 神戸大学 | 20 |
| 9 | 東京理科大学 | 20 |

教職員が運営に参加している ベンチャー企業数

| 順位 | 大学名 | 企業数 (社) |
|----|-------------|------------|
| 1 | 早稲田大学 | 37 |
| 2 | 大阪大学 | 36 |
| 3 | 京都大学 | 32 |
| 4 | 高知工科大学 | 29 |
| 5 | 東京農工大学 | 20 |
| 6 | 神戸大学 | 18 |
| 7 | 北海道大学 | 14 |
| 7 | 金沢星稜大学 | 14 |
| 9 | 広島大学 | 13 |
| 9 | 九州大学 | 13 |

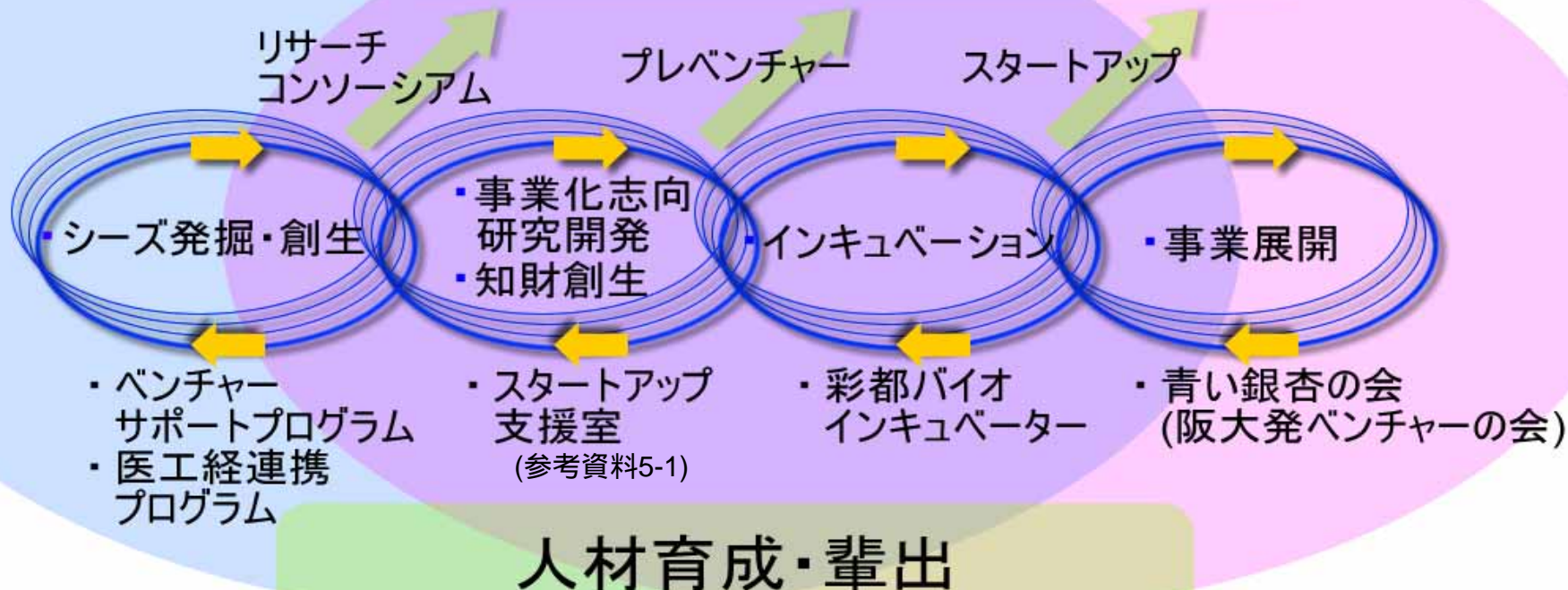
日本産業新聞平成17年(注)数字は昨年12月の調査時点で各大学の把握分

バイオメディカル・バリューチェーン

大阪大学

インダストリー

技術移転



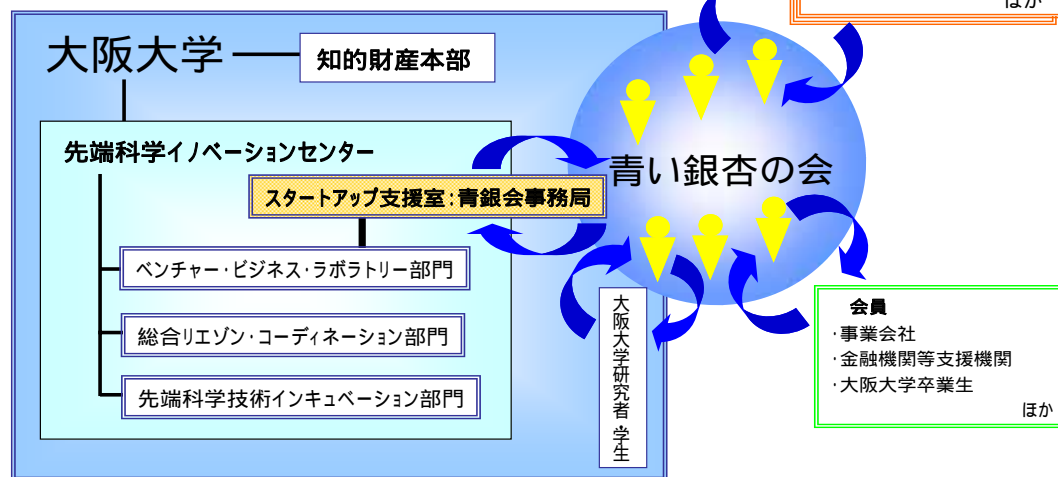
大阪大学発バイオベンチャーの集積を活かして新しい産学連携モデルシステムを構築する

各ステージにおけるバリューを最大化するプロジェクトフォーメーションをチェーン展開し、さらに異分野間連携によりチェーン間結合を図る。(バイオ・リサーチ・スクエア)

青い銀杏の会：大阪大学発ベンチャー支援ネットワーク

組織

大阪大学発ベンチャー、産学連携の活性化
学部間、世代間の交流
愛校心の鼓舞



設立趣旨

- 1) 大阪大学発のベンチャービジネスが、相互に情報交換し、社会への情報発信を行える交流の場を提供します。
- 2) ビジスマインド溢れる大阪大学卒業生・在校生・教職員、ならびに法人会員に対し、大阪大学発ベンチャービジネスとの交流を通じて、会員相互のビジネス・コラボレーションの機会を提供します。
- 3) 学部局間・世代間・企業間を越えた交流からのビジネスチャンスの創出を図ります。
- 4) 大阪大学発の研究成果の事業化を各種支援機関と連携をとりながら支援します。

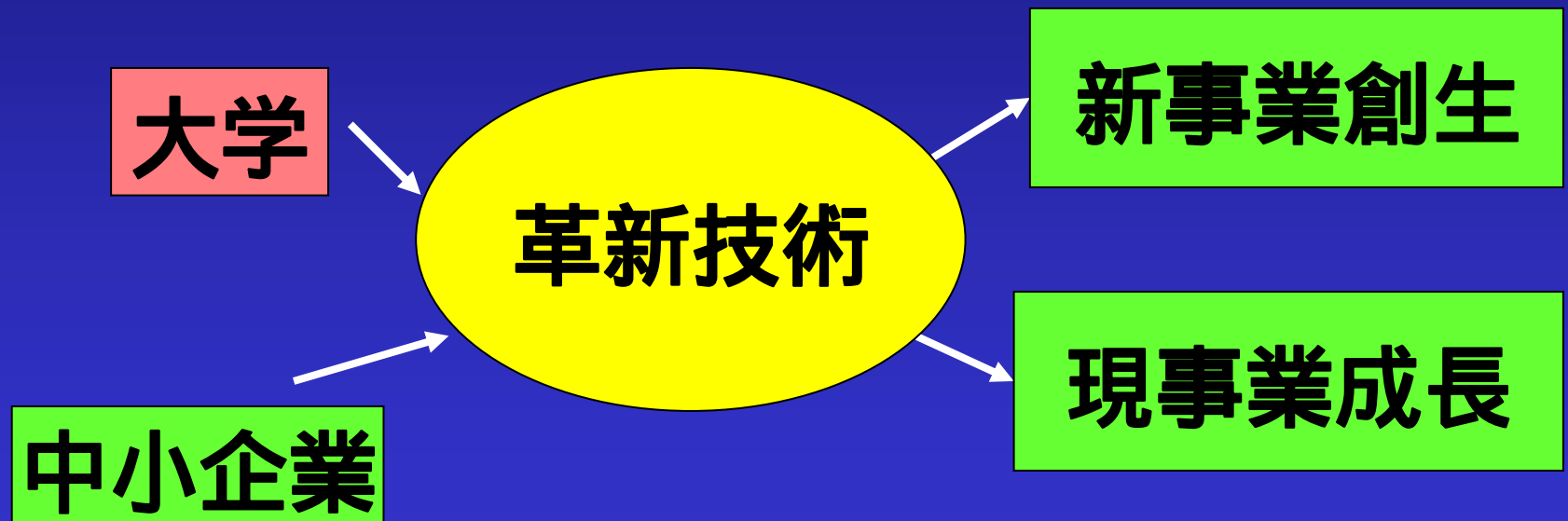
活動概要

1. グラント事業 優秀な技術シーズ・ビジネスプランを表彰
2. 技術シーズ・ビジネスプラン発表会 技術シーズ・ビジネスプランのブラッシュアップ
3. 新製品・企業PR 法人会員の新製品や事業を発表・展示する場を提供
4. インターンシップ説明会 阪大発ベンチャーでビジネスを体験する場を学生に提供
5. 大阪大学卒業生の交流 世代間、部門間を越えた交流の場を提供
6. 情報発信 事例紹介やビジネスに係わる情報を提供

大学発ベンチャーを介した 中小企業との連携

投資選択(企業)

- 研究費援助
- 株取得
- ライセンス取得
- 買収



大学の敷居を低く、
トランスレーターとしての大学発ベンチャー

インキュベーター、VCが求めるビジネスプラン

- **Needs/Problem** (世の中のどんな問題を解決するのか?)
- **Approach/Solution** (どのような技術でどのように解決するのか?)
- **Business Model** (市場規模、収入を得る戦略は?)
- **Competition** (競合企業はどこまで進んでいるか? 自分のどこが優れているか?)
- **Management Team** (専門性及び経験豊富な人材を揃えているか?)
- **Financing/Milestones** (タイムテーブルに沿った資金計画は?)

バイオベンチャーにとって EXITとは？

- IPO (道半ば)
- MA
- 商品化 (事業の成功)