

分科会

大学発ベンチャーの発展と支援

概要

大学発ベンチャーは、我が国でも1,000社を数えるまでになり、草創期から次の発展段階に入ろうとしている。この間、大学発ベンチャーを育成するための制度的枠組みは整備されてきたが、大学発ベンチャーが実際の市場経済の中で活動するにしたがって、法務、財務、営業面の問題や利益相反、責務相反問題、倫理面での課題などの様々な実際的问题に遭遇しはじめている。

この分科会では、新たな発展段階に入った大学発ベンチャーをとりまく諸問題を把握するとともに、海外の大学発ベンチャーの成功例などを参考にしつつ、それら諸問題の克服のための方策を探る。

主な検討課題

- (1) 大学等におけるアントレプレナーシップの奨励と振興
- (2) ベンチャーファンド等との連携の拡大
- (3) ベンチャーの今日的課題とその克服に向けての取り組み

主査およびパネリスト（敬称略）

- | | | |
|-------|-------|-------------------------------------|
| 主査 | ・宮田 満 | ： 日経BP社バイオセンター長 |
| パネリスト | ・清水浩徳 | ： 株式会社三井住友銀行法人業務部成長事業推進グループ長 |
| | ・白川 功 | ： 兵庫県立大学大学院応用情報科学研究科長・教授 |
| | ・原 丈人 | ： デフタ・パートナーズ取締役グループ会長 |
| | ・森下竜一 | ： 大阪大学大学院医学系研究科教授
アンジェスMG株式会社取締役 |
| | ・油田信一 | ： 筑波大学理事・副学長 |

分科会

産学連携の次の課題

宮田 満

(みやた みつる)

日経BP社 バイオセンター長

産学連携を取り巻く環境整備は急速に進んでいる。産学連携の場となる共同研究施設やインキュベータは全国各地の大学に設立されている。また、産学連携の要となる知的財産本部も設置されている。

しかし、こうしたインフラ整備とは裏腹に、産学連携はある意味の足踏み状態に陥っている場合も見られる。器や組織の整備が終わりつつある今、真の意味で産学連携を加速するために必要な課題は何か、衆知を集めて、議論したい。

清水 浩徳

(しみず ひろのり)

株式会社三井住友銀行法人業務部
成長事業推進グループ長

大学発ベンチャー企業は、予想を上回るペースで増加を続けている。大学発ベンチャー企業数は、2004年度中に1,000社を超えて、1,200社以上になったと見られており、今後は支援の中心が、企業創出から、企業育成や成長支援に移ることが予想される。

こうした状況下において、三井住友銀行では、大学発ベンチャー企業を含む成長企業に対して積極的にご融資を行う目的で、昨年、成長性評価型融資「Vファンド」を導入し、1年間で約200社/200億円のご融資を実現した。従来、銀行の融資は、企業の過去の業績や財務内容、担保等に依存する傾向があるが、「Vファンド」は、企業の「将来性(成長性)」を重視した審査を行っている。すなわち、企業の現在価値ではなく、将来価値に着目して、積極的にリスクテイクしていこうというもので、ご融資が難しかったアーリーステージの企業向けのご融資にも対応できるようになった。今回は、「Vファンド」を活用した新しい資金供給の取り組みをご紹介させていただくと共に、ベンチャー企業の資金ニーズに対する間接金融と直接金融の連携に関して考えたい。

また、「販路の拡大」や「経営ノウハウの提供」といった、大学発ベンチャー企業が持つ経営課題に関して金融機関がどのような役割を果たせるか、事例を交えて紹介したい。

分科会

白川 功

(しらかわ いさお)

兵庫県立大学大学院
応用情報科学研究科長・教授

98年にシステムLSIを開発する産学連携ベンチャー「株式会社シンセシス」の設立に加わったが、その最大の動機は95年に日米半導体のシェアが逆転したことにある。80年代には日本は米国をリードしたが、95年に逆転されてからはシェアの格差が年々拡大し、日本のシェアは米国の半分にまでなっている。この惨状を目の当たりにして、システムLSIの開発を目指したベンチャーを大学側から立ち上げるべきであると痛感してベンチャーの実践に踏み切った。

かつてはニアモデルが普遍的であったが、「ハードウェア・ソフトウェア統合設計」や「トップダウン設計」という一連のシステム設計ツールの技術革新によって、ことシステムLSIに関しては、大学でも「基礎」、「応用」、「実用化」が同時に推進できるようになり、企業と同等の研究開発が可能となった。このような設計環境の変革によって従来は5、6年要した設計技術習得期間が3、4年に短縮されたため、博士後期課程まで進学すれば、一人前の設計者に育つようになった。したがって、博士後期課程の院生を豊富に揃えると、彼らの知力と腕力によって企業と同等の実用化研究が可能となり、産学連携ベンチャーが現実のものとなった。

シンセシスでは、現在、6名の教授陣の「経験と人脈」、11名の若手教官の「設計能力」、約65名院生の「知力と腕力」、および3名の経営陣の「経営能力」を有し、ベンチャーでの実業を通して、院生は給料付きで、実用仕様、納期厳守、守秘義務という貴重な体験だけではなく、実り多い「研究シーズ」の収穫をも享受している。設立して3年間で累積赤字を解消し、現在では、開発プロジェクトが年間30件余り、年商が1億5～7千万円前後、利益が数百万円で推移している。ここに、新しいタイプの実践的な産学連携が機能することを、開発プロジェクトの実績を通して証明することができた。

しかし、これまでは受託設計業務が主であったために、一つの成果に対して一度だけの収益しか期待できず、事業を大きく成長させる要因が見出せない状況にある。しかも、受託設計業務は、人員で決まる設計キャパシティと受注量を一致させなければならず、時には仕事が少なく人員が余るか、あるいは仕事が過大で設計が遅れるという事態が発生し、弾力性に乏しい運用を強いられている。このため、将来の発展プロセスが描きがたく、設立当初の新鮮なイメージの時代に比べて、最近では将来の夢が明確に示すことができない、などの問題を抱えている。

そこで、今後早急に検討すべきことは、ビジネスモデルを新たに描いて、将来のビジョンを明確にして、それに必要な増資、増員を図ることであり、さらには、市場規模、市場成長性、実現可能性などを考慮して、現在の陣容がもつ設計能力と事業の持続性のある分野を選定し、それに向けてのビジネス・プランを立案することである。

分科会

大学発ベンチャー創出とマネジメント

森下 竜一

(もりした りゅういち)

大阪大学大学院医学系研究科教授
アンジェスMG株式会社取締役

日本経済再生において大学発バイオベンチャー創出は、新規産業創出とその事業規模の大きさより重要である。欧米では、大学からスピノフした多くのバイオベンチャーが新しい医薬品を創出し、社会に貢献するとともに、経済活性化に寄与している。しかし、シーズ創出、シード・マネーの供給、バイオと経営のわかる人材供給など多くのハードルが指摘されている。関西では、バイオビジネスコンペ・ジャパン、大阪大学産学連携ファンド、バイオビジネス・スクールなど全国に先駆け画期的な体制構築が、産学連携により生み出されている。最近では、大阪大学に関連したベンチャーによる「青い銀杏の会」も組織され、ベンチャー同士の交流も盛んになってきている。しかし、既に1000社を超えるベンチャーが誕生しているにもかかわらず、事業の拡大も遅く、成功事例はいまだ多くない。特に、大学発ベンチャーにおいてはマネジメント(経営+研究現場)が不足しており、成長を損ねているケースが多く見られる。一方で、大学による特許料としての株取得も解禁され、大学にとってもベンチャーの成功は経営上インセンティブになることが明らかになった。大学としてのガバナンス・ポリシーをいかに確立するか、ベンチャー側はコンプライアンスとマネージメントをいかに確立するかが重要である。具体的な問題点を下記に記すが、本シンポではこれらについて議論したい。

<ベンチャー側の問題点>

コンプライアンスの準拠

マネージメントの確立(人材を含む)

知財管理(ポートフォリオ型管理)

<大学側の問題>

ガバナンスの確立

利益相反・知財管理ポリシーの整備と柔軟な運用

特許としての株取得だけでなく、ストックオプションなどの柔軟運用

<支援側>

「悪貨が良貨を駆逐しない」ように選択と集中

単にお金をだすだけでなく、責任をもってハンズオンで育成

地域における有機的なネットワークの構築

分科会

大学発ベンチャーへの期待

- 筑波大学における大学・教員・学生の経験から

油田 信一

(ゆた しんいち)

筑波大学 理事・副学長

大学発ベンチャーには教員が中心になったもの、学生、あるいはその他の大学関係者が中心となっているものがある。ベンチャーの起業において、そのきっかけや目的は、各々異なっている。とくに、教員による起業は、研究成果の実用化を図りつつ、更なる研究の促進を目指すことが多い。

大学にとって、大学発ベンチャーには以下のような効果がある。大学発ベンチャーの独自の発展の為には目的の明確化が重要で、大学としても社会的にもそれに沿って支援する必要がある。

・教員発ベンチャー

- 研究成果の実用化の促進
- 大学の研究室では出来ない研究・技術開発が可能
- 実の世界と関わることにより社会のニーズを直接知ることができ、研究テーマや進め方に反映
- 教員がベンチャーに関わることにより、社会的にも行動範囲が広がり、より広い視点を持つようになる。

・学生発ベンチャー

- 学生のアイデアや技術の社会への適用・普及
- 学生にとって勉強すること・経験することへのモチベーション

一方、ベンチャーを発展させる為には、大学の発想のみではなく、いかにビジネスとして成功させるかがポイントである。ここでは、一般的なベンチャー支援に加えて

- ・大学教員(学生)の立場・能力の限界をどう越えるか。
- ・チーム作り(人材の集め方)
- ・大学の制度の中でのチャレンジを支援するマインドと制度などが課題であろう。