

大学発ベンチャーへの期待

- 大学発ベンチャーの飛躍の条件を考える -

2005.06.26

筑波大学 副学長(研究・産学連携)担当
油田 信一

大学発ベンチャーの意義 (大学にとって)

◆ 教員発ベンチャー

- 研究成果の実用化の促進

➡ 研究成果普及型のベンチャー

- 大学の研究室では出来ない研究・技術開発

➡ 研究開発型のベンチャー

- 社会のニーズを直接知り研究テーマや進め方に反映
- 教員の行動範囲が広がり広い視点を持つ

◆ 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
- 勉強すること・経験することへのモチベーション

研究成果普及型ベンチャー(筑波大学発)の成功例 (株)つくばウエルネスリサーチ

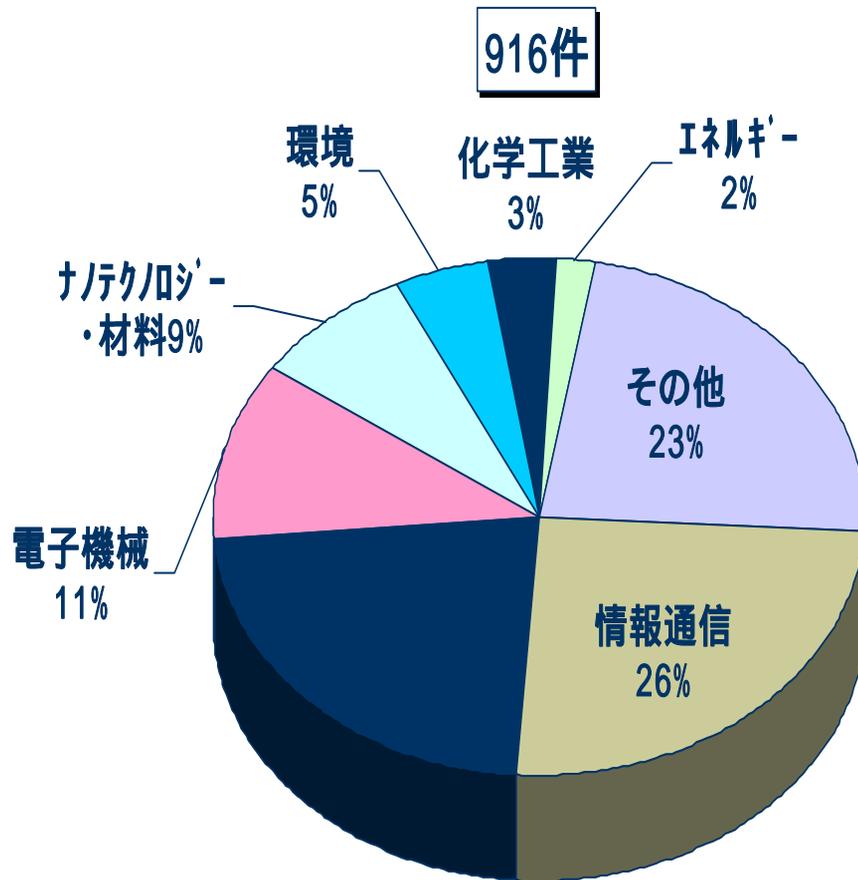
- ◆ 地域の中高齢者の健康づくりプログラムの研究開発と実践の指導を目的として、筑波大学現職教員により平成14年7月に設立
- ◆ 受益者の相応の負担により資金を集め、人材を養成をして筑波大学の体育科学系の研究成果を普及
- ◆ 研究成果の普及以外のメリット
 - ・学生に教育の場を提供
 - ・学生に卒業後の就職の場を提供
 - ・全国から膨大なデータを収集し、研究に還元
- ◆ 売上高は3億円に達し(平成16年度)、地域の金融機関からの人材派遣を受けて平成18年度中にも上場を目指している

大学発ベンチャーの現状と課題

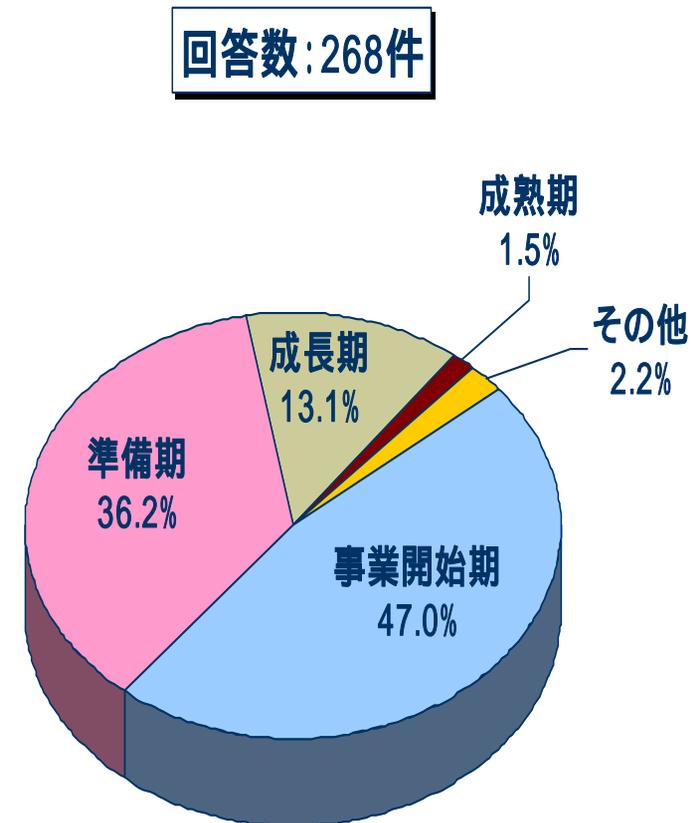
- 大学発ベンチャーに関する全国調査 (2004年度)から

- ◆ 大学発ベンチャーに関する全国調査(筑波大学 菊本他)
文部科学省の21世紀型産学官連携手法の構築に係るモデルプログラムとして、筑波大学と横浜国立大学の共同研究として実施(2004年度は5回目の調査)
- ◆ 第一次調査
2004年8月末現在で、全国の国公立大学、大学共同利用機関、高等専門学校を対象として大学発ベンチャーの所在調査を実施(別に政府系研究所に対しても実施)(大学発ベンチャーは916社が判明)
- ◆ 第二次調査
所在が判明した大学発ベンチャーに調査票を郵送し、そのうち269のベンチャーから回答(回答率30.3%)

調査結果 - 大学発ベンチャー(2004)



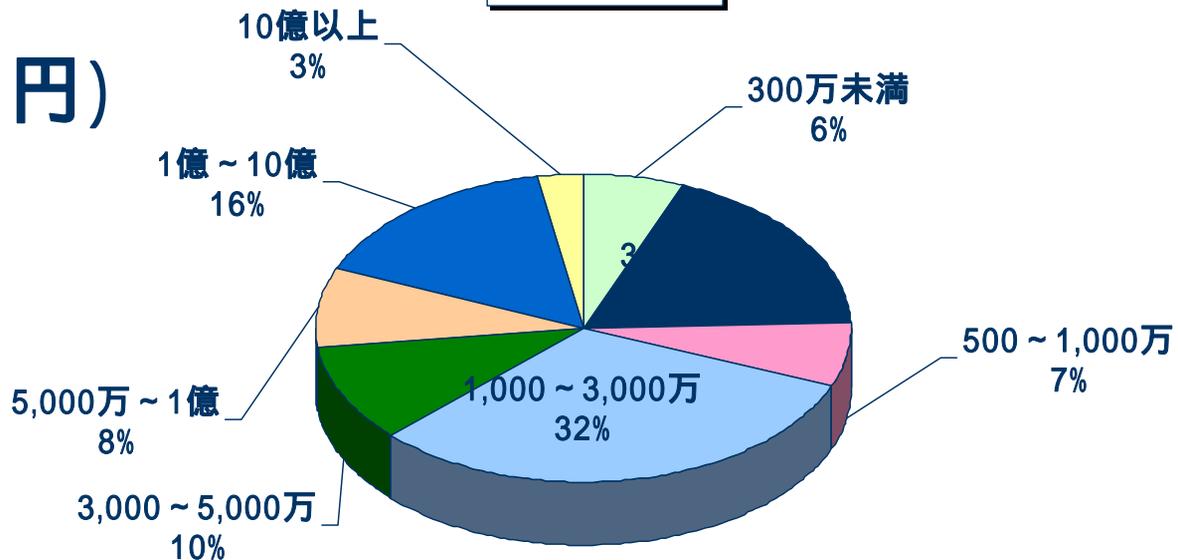
(業種別)



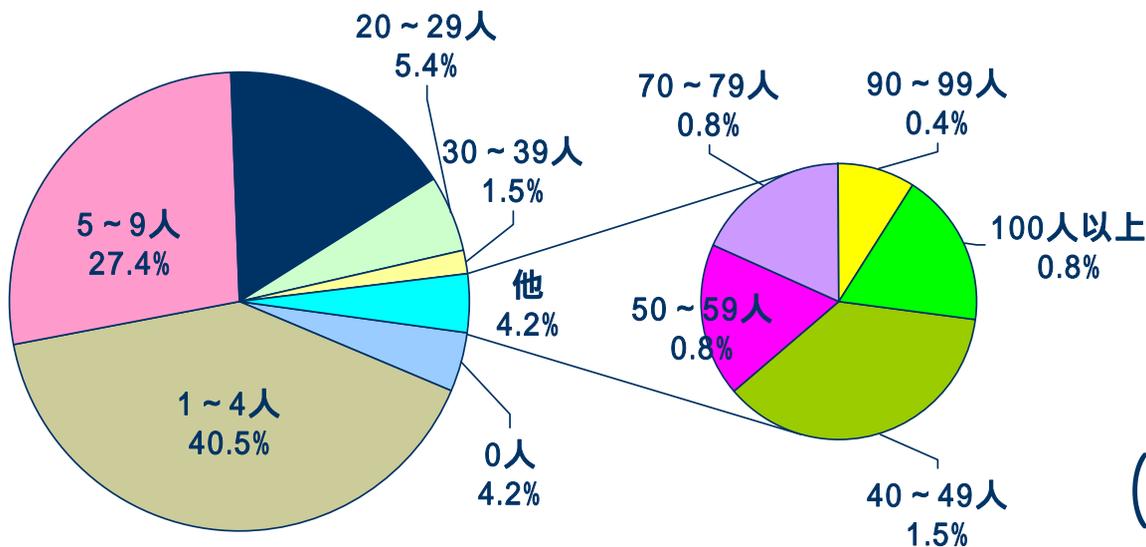
(現在の成長段階)

資本金(単位:円)

回答数:263件



(回答数:259件)



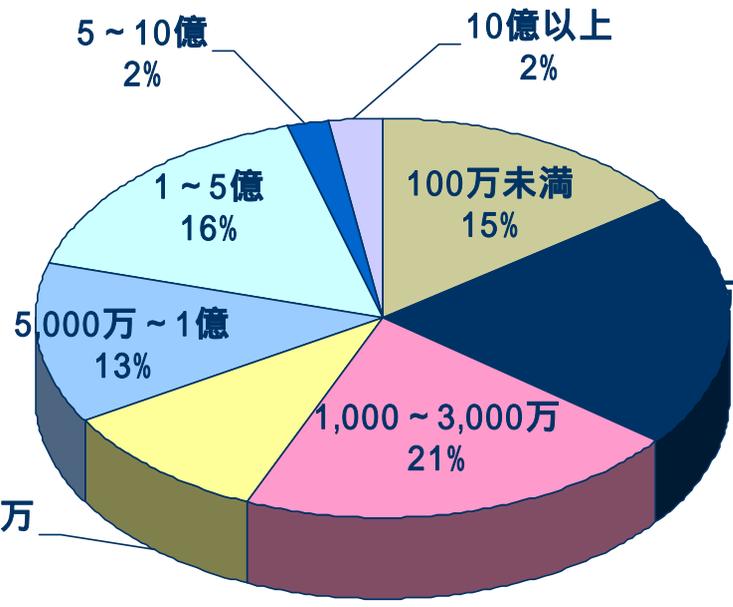
社員数

(2004年10月現在)

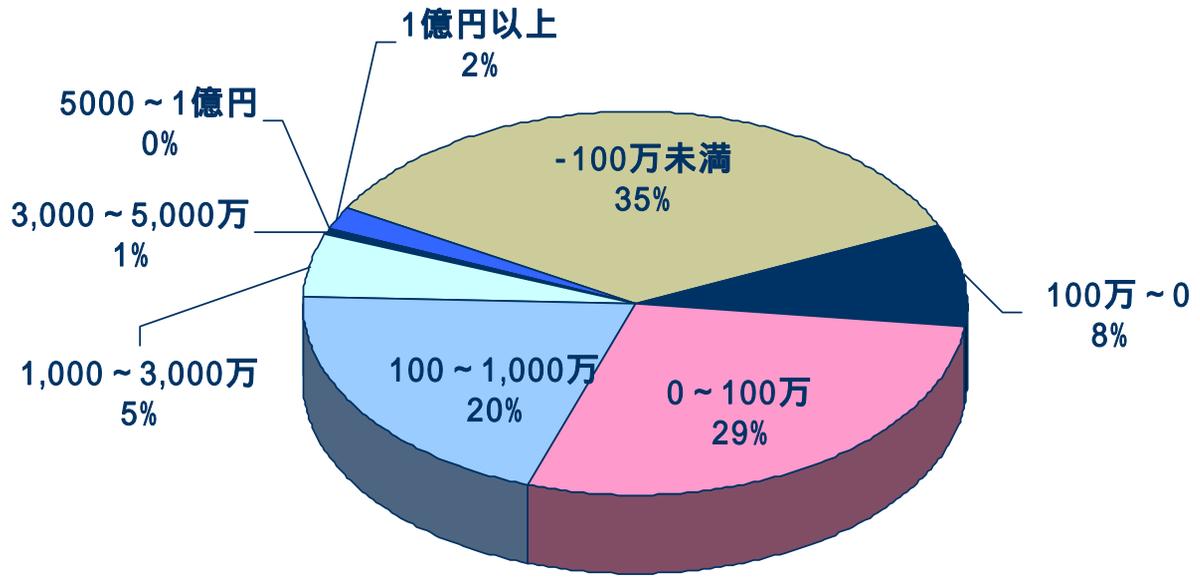
回答数: 208件

売上高

(直近の会計年度 単位: 円)



回答数: 154件



経常利益

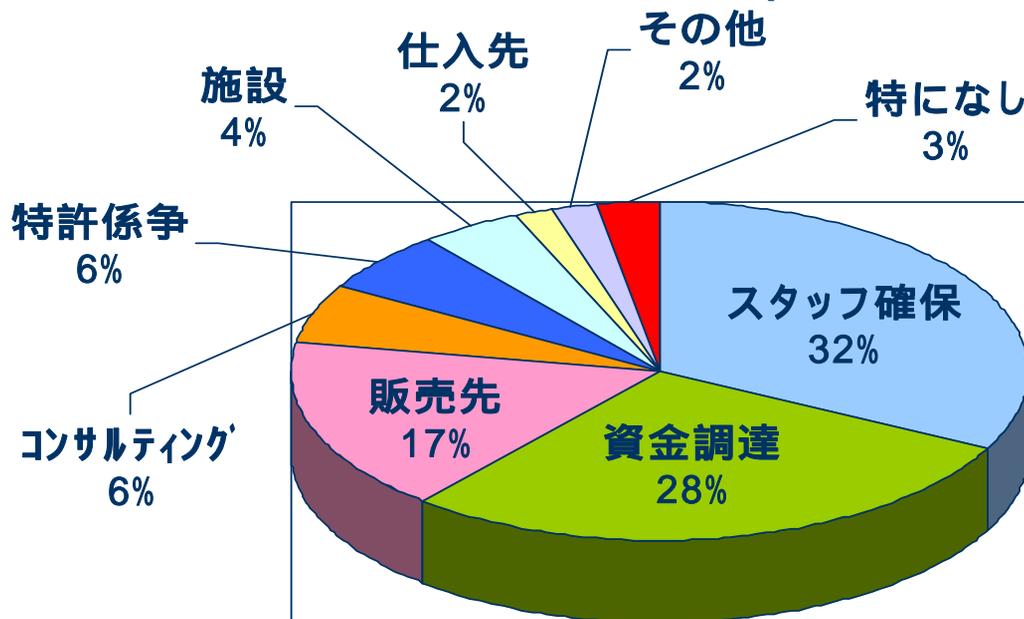
(単位: 円)

(2004年10月現在)

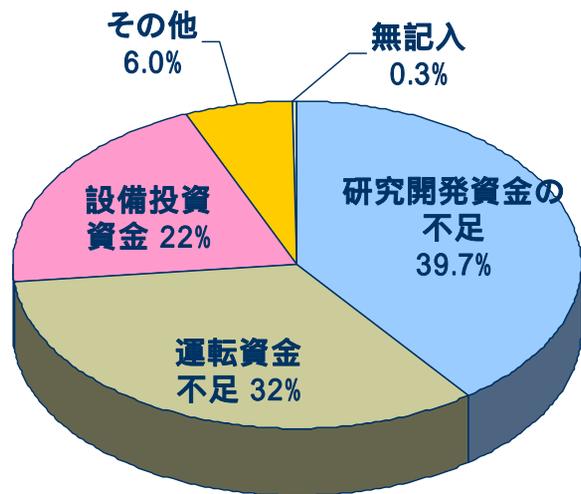
大学発ベンチャーの平均像

項 目		2004年10月現在の大学発ベンチャー
資 本 金	特 徴 的 な 傾 向	3,000万円未満が全体の63%
	平 均 (最 も 多 い 領 域)	1億3,000万円 (1,000 ~ 3,000万円<32%>)
社 員 数	特 徴 的 な 傾 向	10人未満が全体の72%
	平 均 (最 も 多 い 領 域)	9.7人 (0 ~ 9人<72%>)
売 上 高	特 徴 的 な 傾 向	3,000万円未満が全体の56%
	平 均 (最 も 多 い 領 域)	1億900万円 (100 ~ 1,000万円<21%>、1,000 ~ 3,000万円<21%>)
経 常 利 益	特 徴 的 な 傾 向	100万円未満が全体の72% (赤字が44%)
	平 均 (最 も 多 い 領 域)	- 170万円 (- 100万円未満 < 35% >)

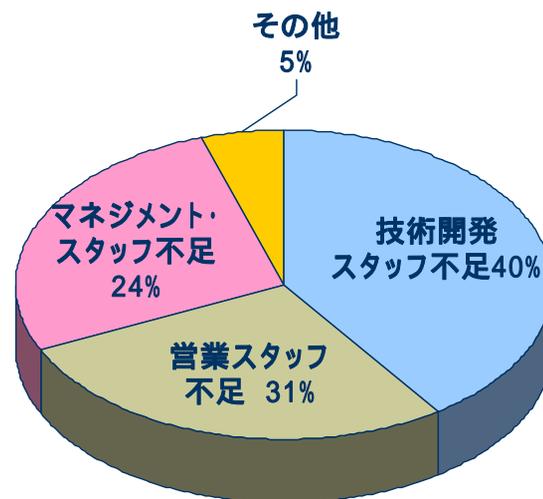
現在の問題点(複数回答)



資金調達問題の内訳



スタッフ確保問題の内訳



大学発ベンチャー調査のまとめ(1)

1. 2004年度においても引き続き大学発ベンチャーが大幅に増加する傾向
2. 現在の成長段階では、準備期のものが全体の36%
3. 売上高では3,000万円未満が全体の56%、経常利益では赤字のものが44%
4. 資本金が3,000万円未満が全体の63%、上記の傾向を考慮すると、設立後3～5年がベンチャーにとって正念場で、この時期の支援が最も重要
適切な支援が行われないと将来有望なベンチャーも潰してしまうおそれ

大学発ベンチャー調査のまとめ(2)

- ◆ 大学発ベンチャーの現在の問題点としては、**スタッフの確保、資金調達、販売先が、3つの大きな課題**
- ◆ スタッフの確保の内訳としては、**営業スタッフとマネジメントスタッフの不足を合わせると全体の55%であり、技術開発スタッフの不足40%を大幅に超えている**
- ◆ **つまり、大学発ベンチャーにとって、経営の問題が極めて重要**

大学発ベンチャーを成功させるために

- 社会的・経済的影響の大きいものを選択して支援

方策1. ビジネス・インキュベーション・マネージャーの養成と確保

営業やマネジメントのスタッフ不足が深刻な課題

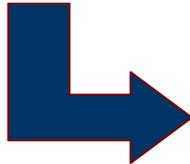
経営への参画が有効

大学発ベンチャーを側面からサポートするビジネス・インキュベーション・マネージャー

方策2 . 有望なベンチャーに対するファンドの設立

設立後3年～5年の間の資金(特に研究開発資金)の確保が課題

社会的・経済的波及効果が大きく、事業化可能性の高い技術を持ったベンチャーの選択



自治体と金融機関が一体となったベンチャー向けファンドの設立



方策3 . ベンチャーへの支援制度の整備

販路の確保等が重要問題

企業や金融機関などの技術の目利きによる技術評価委員会を組織



国や自治体が率先して物品調達や発注の制度を見直し

