

・大学発ベンチャーの創出・成長

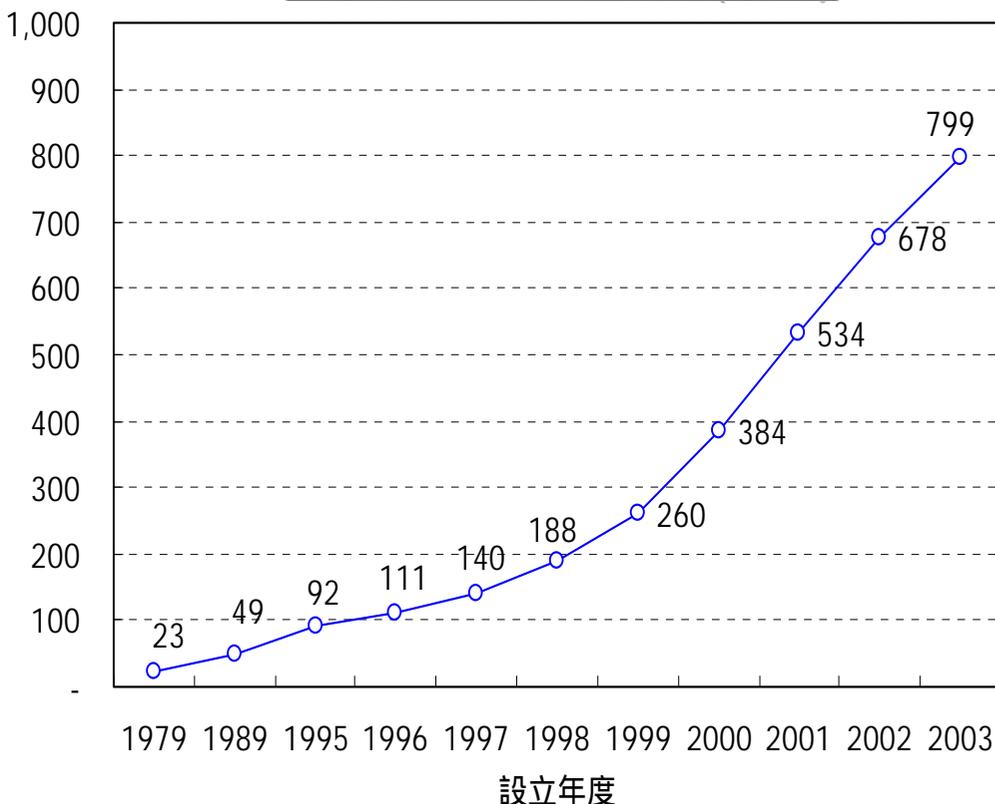
1. 大学発ベンチャーの「量から質」への転換

平成13年5月に発表した「新市場・雇用創出に向けた重点プラン」において『大学発ベンチャー1000社計画』を掲げ、産学実用化共同研究の促進や大学発ベンチャーに対する経営支援等を実施した結果、平成15年度末で約800社創出。

今後は、産学実用化共同研究のさらなる促進や各地域の大学発ベンチャー支援者ネットワークの強化等（ ）を通じて、平成16年度中に大学発ベンチャー1000社計画を達成するとともに、更に2010年までに大学発ベンチャーIPO（株式公開）100社の達成など、大学発ベンチャーの「量から質への転換」を目指す。

(企業数)

大学発ベンチャー企業数(累積)



出所：平成15年度大学発ベンチャーに関する基礎調査（経済産業省）

()大学発ベンチャーの創出・成長のための主な支援策

大学発事業創出実用化研究開発事業

平成17年度政府予算案 31.6億円(26.0億円)

- 大学等の研究成果の実用化するための研究開発に対し、補助(2/3)する。

大学発ベンチャー経営等支援事業

平成17年度政府予算案 1.9億円(2.0億円)

- 大学の研究者等に対し、TLO等を通じ、経営専門家の派遣を行う。

大学発ベンチャー支援者ネットワーク強化事業

平成17年度政府予算案 1.9億円の内数(新規)

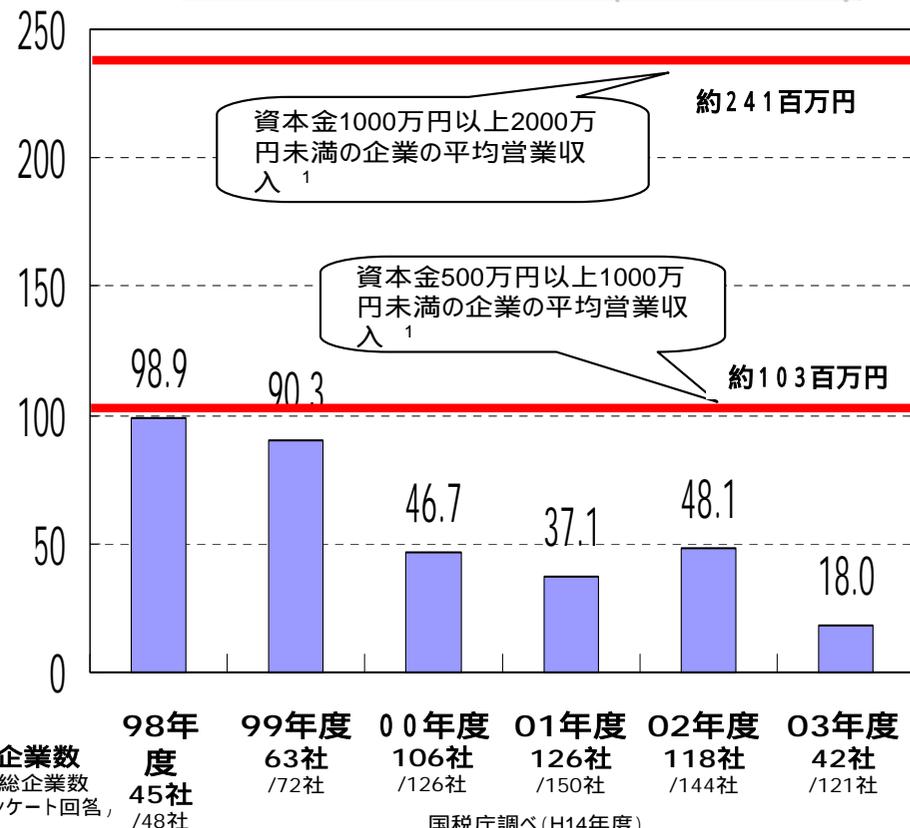
- 大学発ベンチャー支援者のネットワークの強化を図るための取組を支援する。

2. 大学発ベンチャーの成長支援の必要性

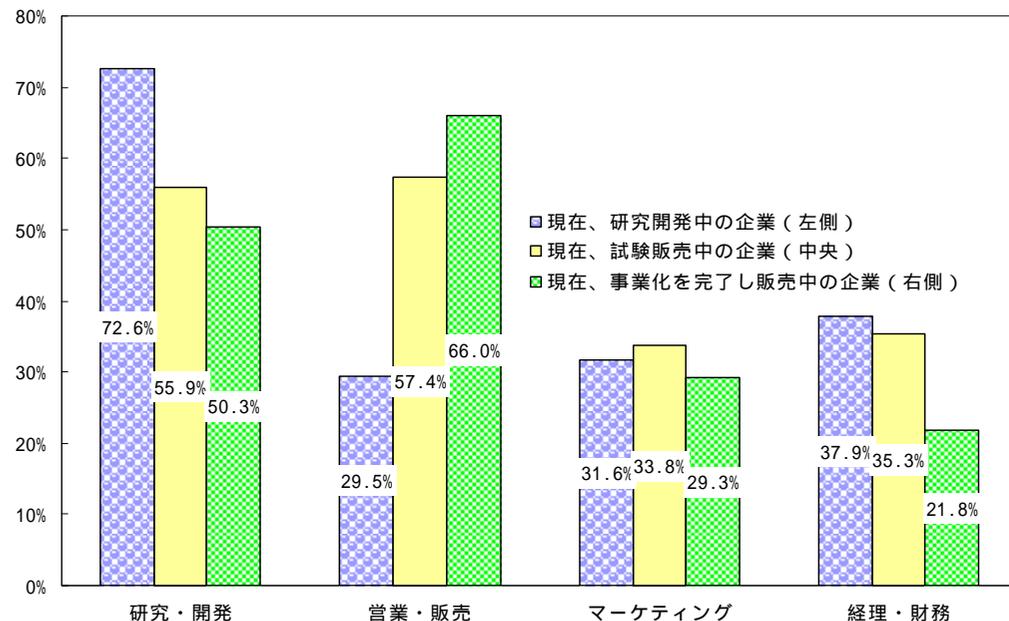
大学発ベンチャーの企業数は伸び（平成15年度末で約800社）、創業は全国に拡大している一方で、大学発ベンチャーの売上げは中小企業の平均を大きく下回っている。大学発ベンチャーの成長を図り、その活動を我が国の経済価値に大きく結び付けることが次の課題。

なお、大学発ベンチャーの成長を支える中核的な人材としては、研究・開発段階では研究・開発要員が大幅に不足しているが、事業化が完了した段階では営業・販売に従事可能な人材が不足しており、これらの人材確保が大きな課題となっている。

(百万円) 大学発ベンチャーの売上げ(平成14年度)



大学発ベンチャーに不足している職種



(注) 1. 複数回答(3つまで)のため、合計は100を超える。
2. 「事業化段階別」とは、創業したときの中心となる事業テーマが今どの段階にあるかによって分類したもの。

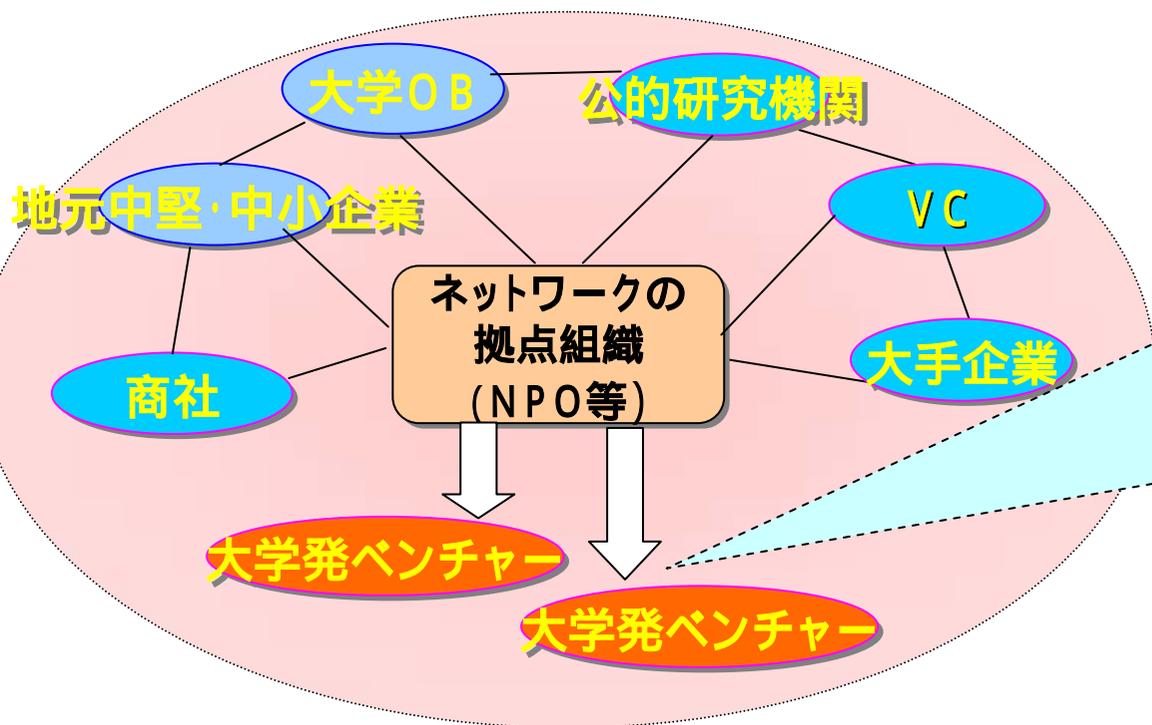
大学発ベンチャー支援者ネットワークの強化

地域の経済発展を図る上で、大学等の研究成果に基づく新事業創出は大きな鍵として期待されている。そのためには、先発の大学発ベンチャーが事業化に成功することにより、後継の起業家に良い刺激を与えるようなスパイラルを生み出すことが重要。

現在、大学OBや地元産業界有志が地域再生・地域おこしのために、大学発ベンチャーを支援する取組を行っているものの、人的ネットワークが乏しいことから十分な支援を行うことは困難な状況。

このため、大学OB・公的研究機関・ベンチャーキャピタル等の大学発ベンチャー支援者のネットワークを強化することにより、その人的ネットワークを活用して大学発ベンチャーの販路開拓や資金調達等を支援し成長を促進する。

大学発ベンチャー支援者ネットワークの強化イメージ



ネットワークを活用した大学発ベンチャーの取組例

創業期

大学OB・エンジェル投資家からの投資の確保
商社等からの事業性評価
公的研究機関との協力 等

成長期

ベンチャーキャピタルからのさらなる投資の確保
即戦力となる営業・販売人材の確保
商社からの海外・国内の販路紹介
地元企業等との共同研究 等

大学発ベンチャーの成長の促進