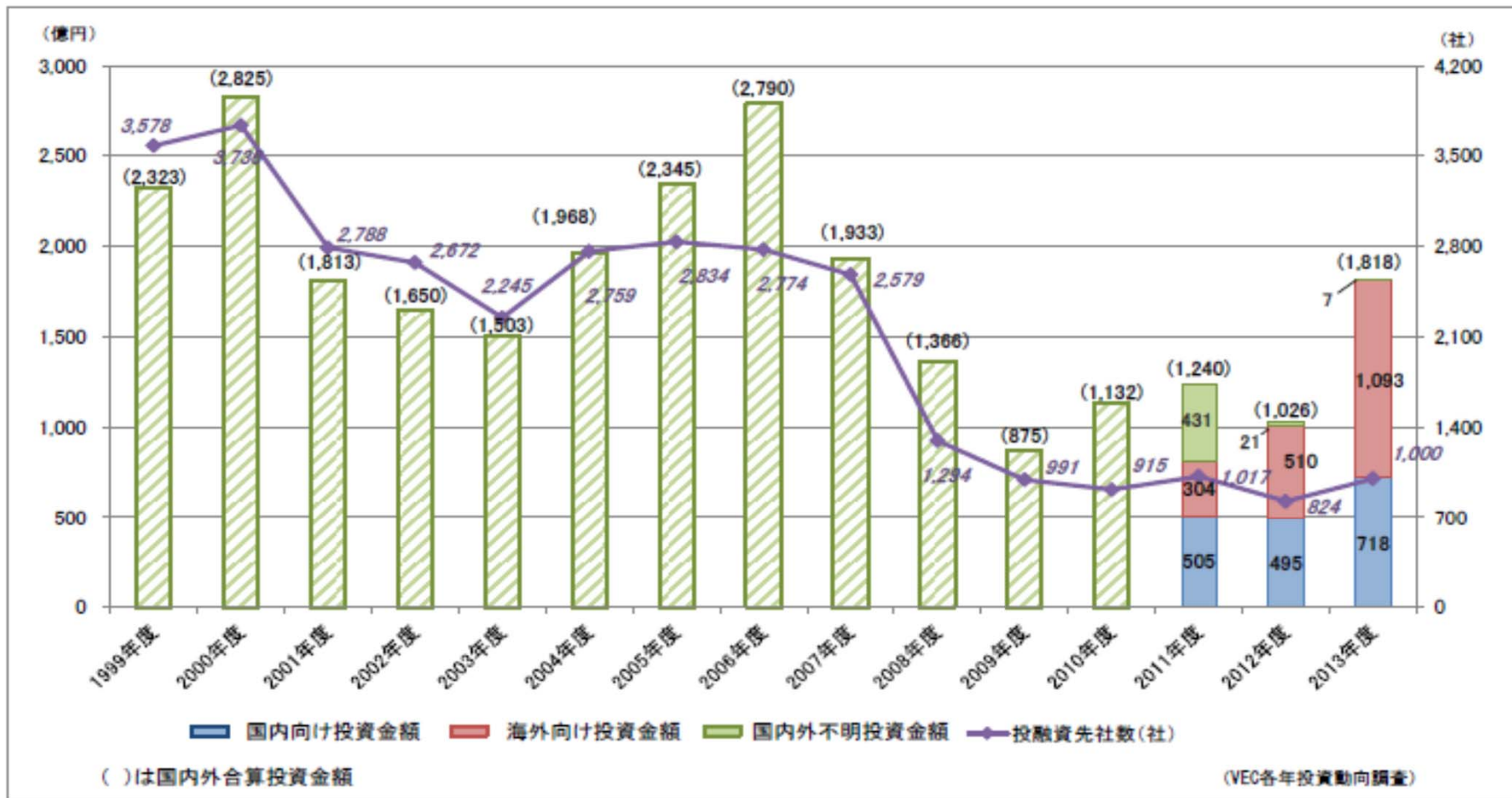


図 31 日本の民間VC（ベンチャーキャピタル）の投資は海外にシフト

2.(2) -2

○日本のVCの投資対象は、日本よりも海外が顕著に増加。国内にVCの投資対象として魅力的な、ベンチャーを育成するための環境整備が望まれる。

＜日本のVC等年間投融資額の推移＞



(出典) ベンチャー白書2014 (一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター)

日本の大学発技術シーズ 事業化の現状



- 技術を認知してくれる人数
X
- 技術を積極的に評価する確率
X
- 技術用途を思い付く確率
X
- 用途を教えてくれる確率
X
- その用途で事業が成立する確率
X
- その用途で事業を実施する確率

課題

- 技術を外部に適切に紹介・売込んでいない
- 外部が使いたいと思うほど、技術が魅力的でない
- 教えても自分にメリットがない
- ニーズの分野や規模がマッチしない

成功確率改善策

- 研究者の意識改革
紹介方法の改善
海外企業も対象化
- 競争力があり、柔軟に改良可能なシーズを選択
- 具体的用途と技術の強みの仮説を多数用意
- ニーズ側の社外技術活用を促進

成功確率 極小

世界の主流

技術導入型 オープンイノベーション

技術導入者が、特定の課題さえ克服できれば、インパクトの大きな製品（技術）になるものをベースに、世界中から技術を募集
= その技術さえあれば、事業が成立する可能性が高い案件に関し、多数から提案を受ける

成功確率が高い理由：

- ・世界中に約8百万人の技術者がおり、技術余りの状況
- ・インターネットによりアクセスが容易に
- ・技術提案者側にメリットあり
- ・事業化のインパクトを予測しやすい
- ・技術を取り込んだ際にインパクトを取り込む側がコントロールできるため、マネジメント手段に出来る

出典：株式会社ナインシグマ・ジャパン社資料
「技術的国際競争力におけるオープン・イノベーションの役割と効果的な実践方法」2014年11月より、内閣府作成