



大学発ベンチャーに挑戦しよう！ —いよいよ環境は整った—

Tsuyoshi ITO **伊藤 毅** Beyond Next Ventures 株式会社 代表取締役社長 マネージングパートナー



大学発ベンチャーを取り巻く外部環境について

近年、技術系の大学発ベンチャーへの注目と期待が年々高まってきている。2015年1月から政府により創設された日本ベンチャー大賞では、東京大学発のユーグレナ、東京大学発のペプチドリーム、筑波大学発のCYBERDYNEといった大学発ベンチャーが、過去3回すべて最優秀賞にあたる内閣総理大臣賞を受賞するなど、政府も注目している。長年待ち望まれていた本格的な大学発ベンチャーの成功事例がようやく徐々に現れ始め、大学発ベンチャーに投資するベンチャーキャピタル（以下VC）の数も資金も急増し、大学発ベンチャーを取り巻く環境が昔よりも大幅に改善している。

大学発ベンチャー創出の社会的意義は、大学等の革新的な技術を活用した新たな産業の創出と、研究成果の実用化による国や大学への経済的リターンの社会還元だ。日本は様々な分野で世界レベルの研究成果を出している一方、実用化の指標となる年間の大学のライセンス収入は、米国の3050億円に対し日本は27億円と110倍も差がある。大学への年間研究資金額が米国（6.3兆円/年）は日本（3.7兆円/年）よりも約1.7倍も大きいことを考慮してもなおその差は依然と大きい。日本の3.7兆円のうち半分は公的資金であり、それらを活用して生み出された研究成果が社会に十分に還元されているとは言えない状況である。言い換えるならば、日本の大学シーズのポテンシャルが、未だ十分に活かされていないと言っても良い。

一方、大学発ベンチャーの設立社数累計は調査が開始された1995年の9社から最近では約2000社程度に達し、毎年設立社数は決して多くはないが、この数年間大学発ベンチャーの数は増加傾向にある。最近では、過去の失敗、成功事例を踏まえ、事業化を希望する大学の先生や研究者が自らが経営者として起業するのではなく、VC等の支援者の協力のもと事業経験者に経

営を任せ、また比較的若く意欲的な技術者や大学の研究者が片手間でなく、事業化への情熱と高い志を持った仲間と果敢にチャレンジしているベンチャーが増えるなど、大学発ベンチャーの質的向上の変化を強く実感している。

大学発ベンチャーへの投資資金の増大

筆者は大学発ベンチャーに創業前の段階から事業化支援とインキュベーション投資を手がけるVCであるBeyond Next Ventures 株式会社を2014年8月に創業し、2015年2月から55億円のファンドを組成し大学発・技術系ベンチャーに投資を開始している。近年、大学といった公的研究機関の出資規制の緩和により、政府主導で数年前に4大学で合計1000億円（内訳は東京大学417億円、京都大学292億円、大阪大学166億円、東北大学125億円）の資金が大学に出資され、それを原資に、大学内に相次いで大学子会社の投資会社が設立され投資活動を開始している。また、2014年4月からは独立行政法人科学技術振興機構（JST）も25億円の資金により、大学発ベンチャーへの出資事業（出資型新事業創出支援プログラム）を開始している。このような大学関連の官製ファンド設立の動きに触発され、他の私立大学や地方大学などにも専用のVCファンドができ、また最近のオープンイノベーション推進の背景もあり、事業会社によるCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）も数多く組成され大学発ベンチャーに積極投資している。また、政府による技術系ベンチャーの起業前や起業後に対する公的資金プログラムも多数用意されており、現在、大学の研究成果の実用化を目指した大学発ベンチャーにとって資金調達しやすい環境に急速に変化してきている。

成功するベンチャーの要因、条件

これまで筆者が支援し成功した（および成功に向けてチャレンジしている）ベンチャーのリーダーやチー

ムは共通して「社会の大きな課題を解決したい」というミッションや「自分達の技術が実用化されなければ価値がない」という価値観や「実用化への情熱」と「社会に貢献したいという高い志」を持っており、決してお金儲けが第一の目的ではない。資金を実用化の手段として合理的に考える研究者は、大学発ベンチャーを設立し、外部資金を積極的に獲得し、さらに自身の研究やその実用化を加速させている。また、ベンチャーの成功要因として、もちろん技術的な参入障壁や、スケールを大きくする事業性・市場性も重要なポイントであるが、VCにとっては経営チームに対する評価が最も重要な判断ポイントとなる。コアとなる研究者・技術者や起業家に優れたリーダーシップや事業化にかける情熱や高い志、人を惹き付ける魅力があり、困難に直面した時に解決できるチームであるかどうか極めて重要だ。

アクセラレーションプログラム BRAVE による事業化支援

上記の通り、技術シーズから事業化を目指すための外部環境が整いつつある一方、大学の現場には依然として資金、ノウハウ、人材がまだまだ不足しており、上記の成功要因を理解したとしてもその成功の実現には非常に困難が伴う。特に近年、大学ファンドの資金が充実してきたとはいえ、創業期の事業化の最大のボトルネックは事業化や経営の“ノウハウ”を持った“人材”である。そこで筆者はその課題を解決するべく、大学シーズの事業化を数多く後押しすることを目的に、2016年の夏から大学シーズに特化した事業化支援プログラムであるアクセラレーションプログラム BRAVE を開始した。全国から実用化を目指す研究者を集め、選抜されたチームに対し事業化や資金調達のノウハウや知財戦略立案、外部投資家やパートナーを惹きつける事業計画の作成・プレゼンテーションの方法を学べるプログラムを提供している。また、創業時の経営人材、ノウハウ不足を補うために、当社から数百名の経営者候補やアドバイザーから適切なメンバーを各チームにアサインし、創業チームの強化もプログラムを通じて支援している。BRAVE を通じて参加者は、実用化を目指す研究者、専門家や起業家候補、ベンチャーキャピタル、事業会社、公的機関、大学等の事業化支援・技術移転の業務に携わる方々と交流でき、将来の起業の支えとなるコミュニティに参加できることも大きなメリットである。加えて優秀チームには事業化に向けて数百万円の賞金や最大約1億円の研究資金

の獲得機会が得られるなど、資金的な支援も充実している。

本プログラムのような大学シーズの事業化の課題を解決できるプログラムが、日本では少なかったせいか、BRAVE は事業化を目指す研究者に非常に好評で、1年間を通じて総エントリー数が110件と、国内の大学シーズに特化したアクセラレーションプログラムではすでに国内最大規模となっている。なおその成果として、BRAVE 1期に参加した起業前の13チームのうち6チームが本プログラム参加をきっかけにベンチャー創業に至り、また事業化を推進するJSTのSTART事業の平成29年度の第二サイクルでは、5件の採択案件のうち4件もBRAVE 出身者が占めるなど、BRAVE は大学シーズの起業を後押しする実践的なプログラムとして機能している。

現状の課題と今後の展望

大学発ベンチャーの本格的な成功事例の出現、文部科学省のSTART事業のような民間VCのリソースを活用した大学シーズの事業化支援策、民間VCの増加、大学やJSTによる大学発ベンチャーに対する出資事業の開始など、リスクの高いシード段階への資金的な支援が充実し環境が整備されつつある。しかしながら、技術系の大学発ベンチャーの起業家、支援者、投資家等の人材不足は、引き続き大きな課題であり、リスクの高い大学発の事業化に対し果敢にチャレンジする人材の育成と、事業、経営経験またはそのポテンシャルを有する人材のベンチャーへの流動化を促進する必要がある。また、いわゆる「理系」出身の技術への理解とコミュニケーション力のある人材に、研究のみならず事業化の経験の機会を提供することで、研究者（技術）とビジネスマン（市場）の間に立ち、事業化を推進するハイブリッドな人材を日本にもっと増やすべきであろう。筆者も当社独自のアクセラレーションプログラム BRAVE を通じて、研究者や起業家候補にチャレンジする機会を提供することで、ベンチャーに必要な人材を育成、輩出し、今後、大学発ベンチャーの起業の後押しとその成功を研究者とともに加速していきたいと考えている。

© 2017 The Chemical Society of Japan

ここに載せた論説は、日本化学会の論説委員会が依頼した執筆者によるもので、文責は基本的には執筆者にあります。日本化学会では、この内容が当会にとって重要な意見として掲載するものです。ご意見、ご感想を下記へお寄せ下さい。
論説委員会 E-mail: ronsetsu@chemistry.or.jp