補足資料

平成28年11月12日(土) 15:20~16:50

【成長戦略の推進②(ベンチャー支援)】

- ○次世代アントレプレナー育成プログラム(EDGE-NEXT)
- ○地域イノベーション・エコシステム形成プログラム

(文部科学省)

平成29年度要求·要望額: 700百万円(新規)

事業目的

先行事業であるEDGEプログラム(平成26~28年度)の成果や知見を活用しつつ、アントレプレナーを育成・輩出するプログラムへの受講生の拡大や、実際に起業するロールモデル創出を加速させ、大学等が行う人材育成プログラムを更に発展。これにより、我が国全体の起業活動率の向上、アントレプレナーシップの醸成を目指し、我が国のベンチャー創出力を強化する。

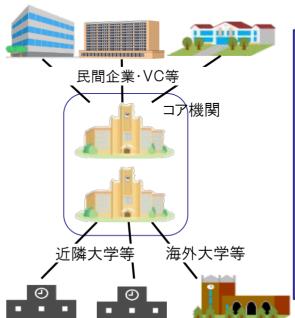


○新たな「基幹産業の育成」に資するベンチャー企業の創出・育成に向けて (平成27年12月5日 日本経済団体連合会)【抜粋】

- ・ベンチャー・エコシステムの構築に向けては、<u>大企業・大学・ベンチャーキャピタルとベン</u> チャー企業の間で資金・技術・人材の好循環が起こることが重要である。
- ・大学は知の創出拠点であり、欧米では大学をベンチャー・エコシステムのハブとする地域クラスターが多数存在している。わが国においても、国立大学改革の動きと連動しつつ、大学をベンチャー企業創出・育成のハブとして確立することが重要である。
- ○日本再興戦略2016 (平成28年6月2日 閣議決定)【抜粋】
- ・<u>ベンチャー企業の増加に向けて、起業に挑戦する人材の増加を目指し、人材育成の取り</u> 組みを促進する。
- 〇ベンチャー·チャレンジ2020 (平成28年4月19日 日本経済再生本部決定)【抜粋】
- ・開業率・廃業率は、<u>社会の基調に対する意識の改革も必要</u>とし、長期的な目標となるため、 今後10年間を見据えた補助指標として、<u>「起業活動指数(「起業家精神に関する調査」に</u> おいて、「起業者・起業予定者である」との回答を得た割合)を今後10年間で倍増させる。

事業概要

- ○取組内容 学生等によるアイディア創出にとどまらず、学生等が実際に 起業まで行える能力を身に付けるプログラムを構築することに意欲的な 大学等の取組を支援。
- ○**支援内容** 優れた人材育成プログラムを実施すると見込まれる大学等を10程度公募により採択し、高度な人材育成プログラム開発等、エコシステム構築に資する費用を支援(期間は5年)。近隣大学や民間企業、海外大学等との連携を条件。民間企業との連携については、受講生受入れやプロジェクト委託により、民間資金を受入れ、各大学の事業経費の1割程度をこれにより賄う要件を付すよう検討中。



【実施プログラム(例)】

- ・民間企業や今後の成長市場である発展途上国等と協働し実課 題の解決、新事業の構想を実施するプログラム
- ・他大学とも連携し、学部学生や 企業の若手人材を含めた多くの 受講生に対し、デザイン思考等 のアイデア創出やPBL型の手法 を活用し、創造性涵養を図るプログラム

グローバルアントレプレナー育成促進事業(EDGEプログラム)とは

- ○**取組内容**: 専門知識や研究開発の素養を持ち、課題探索・解決能力、起業家マインド、事業化志向を身に付けつつベンチャー業界や大企業でイノベーションを創出する人材の育成プログラムを、海外機関や民間企業等と連携し開発・実施する大学等を支援。受講対象者は、大学院生・ポスドク・若手研究者等。
- ○採択機関数·補助事業期間: 13大学·平成26~28年度

「新たな基幹産業の育成」に資するベンチャー企業の創出・育成に向けて(平成27年12月5日 日本経済団体連合会)【抜粋】

- II. ベンチャー・エコシステム構築に向けた基本戦略の確立
- 2. 大企業・大学・ベンチャーキャピタル・ベンチャー企業の連携を支える政策の充実 文部科学省の「グローバルアントレプレナー育成促進事業(EDGEプログラム)」等、起業家人材を育成し、大企業や大学のマインド変革を促す事業が進められてきた。 これらは産業界としても評価しており、継続・拡大が求められる。

EDGEプログラムの運営と成果

- ○EDGEプログラムの運営にあたっては、外部有識者委員からなる会議を文科省に設置。毎年、 各大学へのサイトビジットや、意見交換を頻繁に行い、進捗管理。
- ○EDGEプログラムにより、アントレプレナー人材が増加。起業関心度が高い学生が更なる関心を寄せ、行動意欲を高めている。
- ○始動3年目ながら、1億円以上の資本金を集めた企業や学生起業家等が創出されている。
- ○<u>起業に関して明確に関心を示していない者の受講割合の増加や、実際に起業しようとする者に</u>よる起業活動数の増加が課題。

	指標	平成27年度 [平成26年度]
	全受講者数	2,899名 [1,315名]
	外部からの受講者	818 名 [444名]
	外部資金獲得額	4,163万円 [1,192万円]
	ベンチャー創出数	28件*
	ビジネスコンテスト等参加数	100件以上*
_		

*平成26年度からの累計

EDGE-NEXTプログラムのポイント(1.2)

実際に起業する人材の育成・輩出とロールモデル創出の大幅加速 ―

ルビアル間田の八幅加及

2 大学教育の早い段階からのアントレプレナーシップの醸成による人材育成の拡大

/ EDGE-NEXTによる集中的支援

民間企業等との協働によるアイディア 実行法の習得手法の高度化・実践

 \rightarrow

企業との連携強化により実際に起業 できる能力を持った人材育成

大学院生・若手研究者中心 EDGEプログラムによるシステム整備が発展

アイディア発想法習得カリキュラム

 \rightarrow

高いアイディア発想力を持った 人材育成

学部学生中心 EDGE-NEXTによる集中的支援

学部段階からのマインドセット等を扱う 人材発掘・育成手法の開発・実践

 \rightarrow

アントレプレナーシップ醸成に向けた 大学全体での取組体制の整備 事業日的

地域の成長に貢献しようとする地域の大学に事業プロデュースチームを創設し、地域の競争力の源泉(コア技術等)を核に、地域内外の人材や技術を取り込み、グロー バル展開が可能な事業化計画を策定する。その事業化計画に基づき、地域の成長に資するプロジェクトを推進し、地域大学等の技術シーズの事業化を実現する。

支援内容

- 白ら事業化・開発計画等を策定する事業プロデューサーを大学等へ招へい。事業 化に必要な知見をプロジェクトへ還元。
- 地域の競争力の源泉である技術シーズ等(コア技術等)を発掘。
- コア技術等を取り巻く知財・産業構造等を専門機関を活用し、徹底的に分析。社会 的にインパクトがあり、技術の社会への環元が可能な事業ストラクチャーを検討できるプロ シェケルに厳選し、戦略構築を行う。
- 出口日標を民間資金等の獲得(マネタイズ)ととらえ、マイルストン・出口目標を設定 し、詳細な開発・事業化計画を策定して進捗管理を行う。
- 国の知見、ネットワークも最大限活用しながら選定地域に不足している機能を補完・ 還元し、地方創生に資する成功モデルを創出する。

ニッポンー億総活躍プラン(平成28年6月2日閣議決定)

5. (11)地方創生 「まち・ひと・しごと創生創業戦略」及び「まち・ひと・しごと創生基本方 針2016」に基づき、ローカルアヘブミクスの推進、(略)、地域特性に即した課題解決を進め、人 口減少と地域経済の縮小を克服する。

まち・ひと・しごと 創生基本方針2016(平成28年6月2日閣議決定)

毎年200程度を目安に、5年間で約1000の先導的な技術開発プロジェクトを支援するイノベー ション・エコシステムを形成し、地域の優れた技術の発掘と事業化に向けた取組を推進する。

過去の事業の検証

- 先端融合領域イノへ゛-ション 創出拠点形成プログラム等 の事業化事例、特許・ 論文数、民間企業コミット メ가等の有識者委員会等 での検証
- 地域関係事業等の成果 事例、アンケート調査(毎年) 等に基づく調査検証

施策の方向性決定

- 科学技術·学術審議会 産業連携・地域支援部 会のもとでの議論・報 告書(平成26年8月)
- まち・ひと・しごと創 生基本方針2016等の 閣議決定等に基づく方 針決定(平成28年6月)

制度への具体的な落とし込み

- 国は社会的インパクトの大きい 事業化の開発プロジェ外支援 に特化
- 出口目標(民間資金獲得) の明確化と、民間負担等の 地域負担の徹底
- ずューデリシェンスの実施等によ る審査プロセスの大幅改善
- ハンス・オン支援とプロシェクト淘汰

現状と課題

地方に特徴ある研究資源があっても、事業化経験・ノウハウが不足しているため、事業化へのつなぎが進まない。

<地域イノへ、-ション創出における課題> (上位2つ)

- ▶ 応用・実用化研究から商品化が進まない [644%]
- ▶ 資金の確保が難しい【53.3%】 (文科省アンケート調査より)

研究機関

白治体等

地域の大学・

支援体制の構築

=ベンチャーを支援する株主

研究 特許/論文

- ✓ 事業化資金不足
- ✓ ネットワーク(ケローハ・ル企業との連携)不足
- ✓ 事業化経験豊富な人材不足

【課題】地域大学単 独でギャップを埋める のは困難

研究成果を事業化につなげるには、 多くの機能支援と資金が必要

開発

新商品開発

スケールアップ 開発

企業

マーケティング 販売戦略

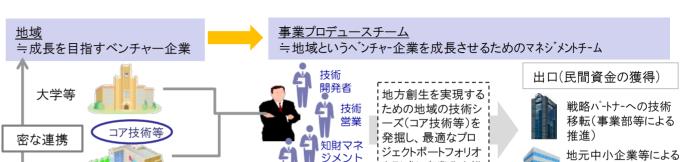
顧客開拓

生産技術の 改善•量産

製造

●一 般 型:2.0億円×12拠点 【設備整備費、人件費、 N 事業イメージ(平成28年新規4地域⇒平成29年新規29地域 ● ニッチトップ型:1.0億円×17拠点 研究開発費 他】

特徴ある研究資源を有する地域の大学において、事業化経験を持つ人材を中心とした事業プロデュースチームを創設。専門 機関を活用し市場・特許分析を踏まえた事業化計画を策定し、大学シーズ等の事業化を目指す。



財務・マーケティング

ハンス・オン支援



地元中小企業等による 商品化(事業化)



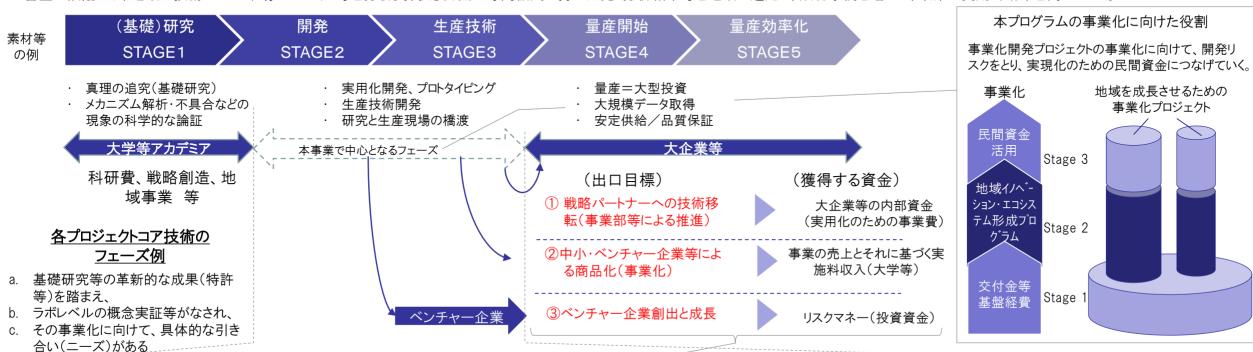
ベンチャー企業 創出と成長

推進委員・アドバイサーチーム(及び特許・技術等専門機関を活用) ≒マネジメントチームを支えるためのハンス、オン支援できる支援チーム

を形成し事業化を推

支援対象となるプロジェクトの事業化フェーズと出口目標の設定

- ✓ 出口目標で次のステージの民間資金の獲得できるプロジェケトを実施。ベンチャー創出を出口とするプロジェケトについては、創出前の大学等の研究機関でのチームアップ段階(=ベンチャーの立ち上げ前)を支援し、リスクマネーの獲得を目標とする。
- ✓ 審査の段階から、地域の技術シース・の市場ポテンシャル等を分析。採択後も国や専門機関の持つ知見・分析結果等を地域に還元し、成功事例を増やし、政策の費用対効果を高めていく。



事業ストラクチャー等を知財等専門機関を活用し、徹底的に分析。 社会的インパクトと実現可能性を加味して、国が開発リスクを取る 地域のプロジェクトを厳選する。

(有識者委員による)審査委員会兼アドバイザー

・投資経験及び会社立ち上げ経験者のみで構成。採択後の各地域 の運営・開発会議への参画とハンズオン支援 ・自らのネットワークを活用した人材リクルーティング等

ピアレビューに加え、知財、産業構造、プレーヤー、商流、想定する

技術系コンサルティング事務所

審査

(詳細調

・コア技術等、競合・代替技術、市場分析(規模・プレーヤー、 商流等)について分析

特許事務所

・権利化ではなく、事業性の 観点から特許等を分析 マイルストン、出口目標の定量的設定

審査時に行った専門機関による詳細調査等を踏まえ、プロジェクトごとに、個別に費用対効果を加味して、出口目標を定量的に設定する。

採択地域決定

• 支援期間中は、最低2か月に1回程度のハンズオン支援を実施し、 事業化の知見・ノウハウを提供し、プロジェクトの成功確率を上げていく。

• 中間評価だけでなく、定常的なモニタリングにより、事業途中でも予算の 増減、プロジェクトの淘汰などを実施し、成功への強い動機づけを行う。

国側の審査委 員兼アドバイ ザー

キックオフ会議



地方になく、審査委員、知財専門機関等が持つ、事業化の知見・ノウハウを積極的に提供

定常的なモニタリングにより、常 時評価体制を構築し、年度途 中でのプロジェクトの淘汰なども 実施していく。



終了評価

蕳

4