

2024 年度
筑波大学発ベンチャー創業に向けた
経営スキル・チーム構成支援事業

募集要項

2024 年 6 月

国際産学連携本部

2024年度 筑波大学発ベンチャー創業に向けた経営スキル・チーム構成支援事業

募集要項

筑波大学は、科学技術振興機構（以下、「JST」という）より、大学新産業創出基金事業¹⁾（以下、「基金事業」という）スタートアップ・エコシステム共創プログラム²⁾（以下「共創プログラム」という）の採択を受け、大学の優れた技術シーズを基にした成長ポテンシャルの高い大学発ベンチャーの創出のため各種支援プログラムを運営している。

大学発ベンチャーは、画期的な技術やビジネスアイデアを持ちながらも、ビジネススキル、事業の立ち上げ経験やノウハウがないためにうまく事業化まで至らないケースは少なくない。そこで、「筑波大学発ベンチャー創業に向けた経営スキル・チーム構成支援事業」（以下、「本プログラム」という）は、研究開発型スタートアップを立ち上げる過程（特にプレシードからシード期³⁾）において、企業経営に必要なビジネス知識や将来の経営体制を見据えたチーム作りが十分でないことによりプロダクト開発や事業資金獲得が進まないことを解決するため、経営スキルとチーム体制の構築を支援することを目的としている。

具体的には、技術シーズを基にベンチャー創業を計画している本学の教員に対し、会計財務・ファイナンス・マーケティング等の基礎的なビジネス知識の提供と、GAPファンド⁴⁾等を始めとする研究開発・事業開発資金の獲得に向けた事業計画のブラッシュアップ支援、及び希望者には将来起業した際の経営者候補となる客員起業家（Entrepreneur In Residence、以下「EIR⁵⁾」という）とのマッチングを行い、起業活動を支援する。

本支援事業の終了後には、研究開発・事業開発等を支援するGAPファンド等の資金を獲得して起業準備活動を加速させることを目指すプロジェクトを募集する。

なお、以下説明文に使用される用語の意味については「添付資料1 用語の説明」の欄を参照すること。

1 募集の対象とするプロジェクトの要件

下記「2 支援内容」に示すうち、Aコースは（1）から（3）の全てを、Bコースは（1）と（2）を満たすプロジェクト（大学発ベンチャー創業を目指すチーム）を対象とする。

- （1）筑波大学の常勤教職員がプロジェクト代表者（責任者）となり、チームの研究開発課題が起業を前提としているプロジェクトであること。
- （2）ベンチャー経営のための基礎的なビジネス知識を習得する意思があり、本プログラム終了後には、その知識を活用してGreater Tokyo Innovation Ecosystem（以下「GTIE⁶⁾」という）が運営するGAPファンドプログラム⁷⁾（海外市場開拓実践コース、エクスプロール（2年）、同（3年）コース、エントリーコース）又はJSTが運営するディープレック・スタートアップ国際展開プログラム（D-Global）の申請を前提とするプロジェクトであること。
- （3）起業活動を伴走するEIRとのマッチングを希望していること。

2 支援内容

以下2つのコースから選択することが出来る。コンテンツの詳細は欄外にて説明する。

| | Aコース (経営スキルアップ・経営者候補人材) | Bコース (経営スキルアップ) |
|------|---|--|
| 支援内容 | (1) 経営スキルアップ (基礎) (2) 経営スキルアップ (応用) (3) 経営者候補人材とのマッチング | (1) 経営スキルアップ (基礎) (2) 経営スキルアップ (応用) |
| 支援期間 | 採択日から2025年5月 | 採択日から2025年5月 |
| 採択条件 | <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト終了後、上記1 (2) に示すいずれかに申請すること EIRの選考審査に協力し、採用後はチーム形成に前向きに取り組むこと | <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト終了後、上記1 (2) に示すいずれかに申請すること |

(1) 経営スキルアップ (基礎)

企業経営を行う上で必要となる基礎的なビジネス知識 (経営戦略・財務知識・プレゼンスキル等) を学ぶ、外部講師によるセミナーを受講することができる。実務家による実践重視の本プログラム独自の講義を受講し、以下のスキルを体得することができる。

- ・ 経営視点での戦略策定及び経営資源管理に必要なスキル
- ・ 財務三表の読み方及び経営活動と会計との関係性を理解するスキル
- ・ 資金調達に必要なステークホルダーを説得するためのプレゼンスキル

日時 : 2024年9月～2024年11月の間に5回×3時間

場所・形式 : 筑波大学内会議室・対面講座

内容 : ①会計財務、②ファイナンス・企業価値評価、③マーケティング、④プレゼンスキル、⑤会社設立実務

備考 : プロジェクト代表者とチームを構成する者も受講することができる。ただし、採択上限を越えた場合はその限りではない。

(2) 経営スキルアップ (応用)

投資対象足り得る研究開発型ベンチャーに求められる事業計画について学び、自身のビジネスプランのブラッシュアップを図ることができる。これによりGAPファンド等の研究開発・事業開発資金の獲得や投資を受けるための事業計画を立て、事業化推進機関⁸⁾等とネットワークを構築し、資金獲得を優位に進めることができることになる。

日時 : 2024年11月～2025年1月 (回数等未定)

場所・形式 : 筑波大学内会議室・対面講座

内容 : 事業計画書の作成指導。特に、GAPファンド等の獲得に向けた申請書・

プレゼンテーション支援及びそれに係る勉強会、及び事業計画ハンズオン支援等

備考 : プロジェクト代表者とチームを構成する者も受講することが出来る。ただし、採択上限を越えた場合はその限りではない。

(3) 経営者候補人材とのマッチング (Aコースのみ)

プロジェクト代表者と伴走しながら起業を目指す経営者候補人材をEIRとして採用し、将来起業した際にいわゆるCxO⁹⁾ (CEO、COO、CFO等) となり得る人材とのマッチングを受けることができる。プロジェクト代表者の事業化シーズを外部の人材紹介サービスを介して公開し、その事業化シーズを基にした大学発ベンチャーを数年以内に起業することを視野に入れたEIRの探索及び採用を行う。採用後は、プロジェクト代表者はそのEIRとチーム構築を進め、大学発ベンチャーの起業を目指した事業計画の更なる精緻化、各種GAPファンドの応募をに繋がる。

日時 : 2024年8月～2025年5月 (予定)

内容 : ①採用前 (2024年8月～2024年10月)

採用募集の条件等の作成を国際産学連携本部と協力して進めるとともに、採用における選定審査 (面接等) に協力すること。採用の予算は国際産学連携本部が負担する。

②採用後 (2024年11月～2025年5月)

経営者候補人材 (EIR) の合流後から2ヶ月の期間を目安に、EIRと共に起業に向けて活動するかどうかを検討する。その結果、当該EIRと継続して起業計画を進めると判断した場合は、GAPファンド等の申請を共に進めること。なお、採択されたGAPファンド等の予算がEIRの給与等に使用できる場合は、当該人材の継続に係る費用を、採択されたGAPファンド予算に切り替えること。

3 プロジェクトの採択数

| | Aコース (経営スキルアップ・経営者候補人材) | Bコース (経営スキルアップ) |
|-----|--|--------------------|
| 採択数 | 3件 | 10名程度 |
| 備考 | Aコースで不採択となった場合でもBコースとしての採択とみなし、その後経営者候補人材とのマッチングの機会を提供する場合がある。 | |

4 応募および選考について

(1) 応募方法

所定の申請書 (様式1) を下記の国際産学連携本部のホームページからダウンロードし、その書式に従って記載した申請書を電子媒体で下記の国際産学連携本部「スタートアップ・エコシステム共創プログラム」事業担当宛に提出すること。

国際産学連携本部ホームページ

URL: https://www.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/keiei_kousei_sien/

- ・ 申請書提出期限： 2024年7月8日(月)17時
- ・ 提出先：国際産学連携本部スタートアップ・エコシステム共創プログラム事業担当 住吉
E-mail: ikusei-sanren@un.tsukuba.ac.jp

(2) 選考方法

| | Aコース (経営スキルアップ・経営者候補人材) | Bコース (経営スキルアップ) |
|-------|----------------------------|--------------------|
| 第一次審査 | 書類審査 | 書類審査 |
| 第二次審査 | 面接審査 | |

「選考の観点」

- (1) オリジナリティ (知財や圧倒的技術力など差別化できるものになっているか)
- (2) ビジネスモデルの市場性 (事業に軸足を置き市場展開が可能な内容になっているか)
- (3) 起業マインド (社会課題の解決に取り組む強い意志をもっているか)
- (4) 経営者候補人材の必要性

「面談審査」

- ・ 発表：プレゼンテーション5分、質疑8分
- ・ 場所：筑波キャンパス春日地区 高細精医療イノベーション棟
(※オンラインの可能性あり)
- ・ 日程：2024年7月23日(火)午後 (場所・時間等の詳細は書類審査通過者に連絡する)

5 問い合わせ先

国際産学連携本部 スタートアップ・エコシステム共創プログラム事業担当 住吉

E-mail: ikusei-sanren@un.tsukuba.ac.jp Tel: 内線 81486

補足説明資料

1 用語の説明

1) JST大学発新産業創出基金事業

スタートアップ育成5か年計画等を踏まえ、スタートアップの成長促進に関する施策を担う関係機関と連携しつつ、各種プログラムの推進を通じて、以下の目標の達成を目指す支援事業の事。

- ① 社会・経済にインパクトを生み、国際展開を含め大きく事業成長するポテンシャルを有する、大学等のアカデミアから生まれるスタートアップ（以下、「大学等発SU」という）の創出を、質・量ともに格段に充実させること。
- ② 大学等発SUの継続的な創出を支える、人材・知・資金が循環するエコシステムの仕組みを全国に形成すること。
- ③ 社会・経済に価値をもたらす大学等発SUの成功事例を積み重ねることで、より多くの人材が大学等発SUの創出・育成を志す。
- ④ エコシステムの形成をけん引する中心的な大学等においては、ステークホルダーとコミュニケーションを重ねるとともに連携を図りながら、必要な学内のルールや体制を整える。

2) スタートアップ・エコシステム共創プログラム

大学等発スタートアップの創出にポテンシャルのあるシーズを全国から引き出し、国際市場への展開を含め、大学等発スタートアップの創出に向けた取組について質量ともに充実させるとともに、大学等発スタートアップの継続的な創出を支える人材・知・資金が循環するエコシステムを、参画機関を拡充しながら形成する活動を支援するプログラム

3) 事業ステージ（プレシード、シード）

ベンチャー企業の成長段階に応じて分けられた区分のことを指す。スタートアップのステージには事業規模、設立年数、従業員数、資金調達額などによる明確な定義はなく、主にプロダクト・サービスの状態によって分類されている。

プレシードステージ：創業を思いついた段階、創業のコンセプトやアイデアが出てきた時期を指す。通常、具体的にビジネスプランを創業計画書としてまとめるにあたり、各種調査等による客観的な裏付けをとる以前、抽象的な段階や時期のことを、種の前、プレシードと表現する。

シードステージ：創業の準備中の段階のことを指す。創業に際し、ビジネスのアイデアやコンセプトを固める時期。

4) GAPファンド

「大学が、自律的かつ機動的に大学研究室へ比較的少額の開発資金（試作開発・試作テスト資金など）を供与して大学の基礎研究と事業化の間に存在するGAP（空白・切れ目）を埋めることにより、大学先端技術の技術移転や大学発ベンチャー創出を

促していく基金」のこと。

5) E I R

大学内に新規事業創出等のミッションをもって雇用等をされる起業経験者や起業準備を行う者を指す。Entrepreneur In Residenceの略で、直訳すると「住み込みの起業家」であり、起業や事業売却をしたことがあるなど、ビジネスにおいて経験豊かな人材を機関内に招き入れる形で新規事業の立ち上げを担ってもらい、より確度の高い事業創出を狙う。

6) G T I E

JST より支援を受けて、共同主幹3大学およびスタートアップ創出共同機関13大学、共同機関（2大学、3民間機関）に加え、東京都をはじめとする幹事自治体を主体とし、スタートアップ・エコシステム東京コンソーシアム内外の様々な外部機関や他の地域のプラットフォームとも連携しつつ、東京を中心とする地域におけるグローバルなスタートアップ・エコシステムの育成・醸成を目指して発足された任意団体。筑波大学は、スタートアップ創出共同機関である。

7) G T I E GAPファンドプログラム

G T I Eの主幹・SU 創出共同機関に所属する研究者へ向け研究開発課題を募集し、採択された研究課題は、研究開発費（GAPファンド）が支給され、メンター等のサポートの下、起業や次のステージの研究開発資金獲得（JST のディープテック・スタートアップ国際展開プログラム、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の実施する各種プログラム等）を目指し、事業化を志向した研究開発活動を行うことができる。具体的には以下のコースがある。

《海外市場開拓実践コース》

想定する海外市場（顧客やパートナー）にコンタクトし、その要求に応えるための研究開発目標を上記マイルストーンとして設定し、その実現を図る研究開発を行うというバックキャスト型のプログラム。海外メンターがチームの支援に当たる。

研究開発費 上限 2,800万円

研究開発期間 1年間

《エクスプロール（2年）、同（3年）コース》

技術シーズの事業開発に責任を有する事業化推進機関および研究開発に責任を有する研究代表者が共同代表者となる体制を採り、事業化推進機関のプロジェクトマネジメントのもと、大きく事業成長するポテンシャルを有するディープテック・スタートアップの創出を目指した取組を推進する。

研究開発費 エクスプロール（2年）：上限 6,000 万円（初年度 3,000 万円）

エクスプロール（3年）：上限 6,000 万円（初年度 1,500 万円）

研究開発期間 エクスプロール（2年）：最長 2年程度

エクспローラ(3年)：最長3年程度

《エントリーコース》

基礎研究の成果について、ビジネスとしての可能性を評価できる段階まで引き上げることを目指す。試作品開発、仮説検証のためのデータ取得（実験結果、計算結果）、ビジネスモデルの構築、知財の確保、経営チームの構築等を支援する資金。

研究開発費 上限 500万円

研究開発期間 8か月

8) 事業化推進機関

G T I E G A Pファンドにおいて、技術シーズの事業開発に責任を有する機関。海外市場開拓実践コース、及びエクспローラコースの採択のためには、事業化推進機関との共同応募が必須要件である。

9) C x O

「Chief=組織の責任者」+「x=業務・機能」+「Officer=執行役」からなる経営用語で、企業活動における業務や機能の責任者の総称。CEO（最高経営責任者／Chief Executive Officer）、CFO（Chief Financial Officer／最高執行責任者）のように、「x」に代入される頭文字によってその職務や職責が異なる。具体的には、以下が挙げられる。

《CEO(Chief Executive Officer)：最高経営責任者》

企業全体の業務執行に関するトップが就く役職。企業経営に関する全ての責任を負い、最終的な経営判断を下す。

《COO(Chief Operating Officer)：最高執行責任者》

事業活動に関する業務執行（例：マーケティング・開発・製造など）を統括する役職。一般的には、CEOは全体的な企業戦略を構築し、COOはそれを実行するための具体的な業務オペレーションを構築するという役割分担がなされる。

《CTO(Chief Technology Officer)：最高技術責任者》

企業の技術に関する活動を統括する役職。製造技術・化学技術・IT（情報技術）・研究開発技術など、専門的な技術・知識を用いる技術部門のトップとして置かれる。

《CFO(Chief Financial Officer)：最高財務責任者》

財務に関する業務執行を統括する役職。財務面における経営戦略のトップとして、予算やコストの管理・資金調達などを担当する。

2 スケジュール

下図に示すスケジュールに従って大学発ベンチャーの起業に向けた活動を進める。

| 中項目 | | 備考 | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|--|---------------|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|----|----|----|----|----|----|
| 小項目 | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
| 経営スキル・チーム構成支援事業 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 受講者公募 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 公募 | | 6/3開始 | | | | | | | | | | | | | | |
| 面談審査 | | 7/8申請〆切 | | | | | | | | | | | | | | |
| 採択通知 | | 7/23 | | | | | | | | | | | | | | |
| 経営者候補人材とのマッチング | | 7/26 | | | | | | | | | | | | | | |
| 準備 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 採用者公募 | | 8/12公開 | | | | | | | | | | | | | | |
| 審査 | | 9/16正午〆切 | | | | | | | | | | | | | | |
| 雇用開始 | | 11/1日 採用開始を想定 | | | | | | | | | | | | | | |
| マッチング期間 | | 採用後2ヶ月目安 | | | | | | | | | | | | | | |
| 経営スキルアップ（基礎） | | 11/1開始 | | | | | | | | | | | | | | |
| 講座開催 | | 12/28期限 | | | | | | | | | | | | | | |
| 経営スキルアップ（応用） | | 9/2 | | | | | | | | | | | | | | |
| 講座開催 | | 11/15 | | | | | | | | | | | | | | |
| GAPファンド申請 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GTIE 海外実践 | | ★海外実践〆切 | | | | | | | | | | | | | | |
| GTIE エクスプロー | | ★エクスプロー〆切 | | | | | | | | | | | | | | |
| GTIE エントリー | | ★エントリー〆切 | | | | | | | | | | | | | | |

(様式1)

2024年度

筑波大学発ベンチャー創業に向けた経営スキル・チーム構成支援事業
申請書

筑波大学国際産学連携本部長 殿

申請者 (研究代表者氏名)

所属・職名

1 希望するコース (いずれかに☑)

Aコース (経営スキルアップ・経営者候補人材)

Bコース (経営スキルアップ)

2 事業家シーズタイトル (和文) : [研究開発内容が明確である表現であること 50字以内]

事業家シーズタイトル (英文) : [25 words以内]

3 チーム構成

(適宜増やしてください)

| プロジェクト代表者 | |
|--|--|
| 氏名 | |
| 所属 | |
| 職名(または学年) | |
| 電話番号 | |
| e-mail | |
| メンバー1 | |
| <input type="checkbox"/> 経営スキルアップ (基礎)・(応用) の受講を希望する場合は☑ | |
| 氏名 | |
| 所属 | |
| 職名(または学年) | |
| 電話番号 | |
| e-mail | |
| メンバー2 | |

| | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 経営スキルアップ（基礎）・（応用）の受講を希望する場合は <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 氏名 | |
| 所属 | |
| 職名（または学年） | |
| 電話番号 | |
| e-mail | |
| メンバー3 | |
| <input type="checkbox"/> 経営スキルアップ（基礎）・（応用）の受講を希望する場合は <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 氏名 | |
| 所属 | |
| 職名（または学年） | |
| 電話番号 | |
| e-mail | |

4 事業家シーズの概要：[300字以内で記載]

5 ビジネスプラン：[700字以内で記載]

（想定顧客と課題、その課題を解決するソリューション、市場規模と成長性、独自価値およびその競合他社との比較、チームメンバーの役割分担、ビジョン等を明確に記述すること）

6 プログラム終了時の想定する姿：[300字以内で記載]

(将来の事業化のイメージ[起業、ライセンスアウト、新規事業等]、時期を含めること)

7 経営者候補人材に求める知識・姿勢・その他要望等：[500字以内で記載]（Aコース希望者のみ記載）