# 研究者のための＋αシリーズ Vol.5
# Develop Your Niche Over the World—研究者発ベンチャー起業のマインドセット—

（2021 年 3 月 18 日（木）16:00～18:00 開催）

## 【Q＆A 集】

## ○事前にいただいたご質問に対する回答

**【Q1】通常のベンチャー企業ではなく、研究者発ベンチャーであるからこそできることや見える展望を教えてください。【准教授・常勤専任講師相当の方より】**

**【A1】**

- **各務教授：**研究成果型ベンチャーの特徴としては、ティープテック等の特許性のある技術が事業基盤となっている点です。技術は知的財産でありますので、事業が守られやすいという面があります。そして、テクノロジーが革新的であればあるほど、大きなイノベーションを起こす可能性を持つ点が強みでしょう。
- **石山社長：**研究成果型、大学発のベンチャーのメリットとしては、まず、研究者を採用しやすい、二つ目としては、大学との共同研究をしやすくなる、そして、三つ目としては、資金調達先として国の研究費をあてにできる点です。また、博士号をもっているということで、大企業でも対等に渡り合えることも感じます。
- **中村社長：**一般的に、起業できる時点で、世界的な競争力のある研究といえます。そのようなユニークな研究をベースにすると、ライバルが少ないと感じます。

**【Q2】文系の起業事例があれば紹介していただきたいです。また、資本金はどのように準備されたのでしょうか。【助教相当の方より】**

**【A2】**

- **各務教授：**文系出身者で起業された方、というとまず mixi 創設者の笠原健治さん、estie の代表取締役 CEO 平井瑛さんが挙げられます。彼らは経済学部出身。研究成果型ではない起業の例といえるでしょう。教育学の方法論を活用したサービスの提供をされている方もいます。他にもたくさん起業されている方はおられますが、一度大企業に入った後で、起業される方が多いという印象です。アイディアだけでは資本金を集めにくいのでは、とご懸念であれば、解決すべき問題がきちんと定義され、何をすればそれが解決できるのか、明確なアイディアや構想があれば、特許や成果がなくても資本金を集めることは可能と考えます。
- **石山社長：**私自身、元々の専門は経済学です。ミクロ経済学から、複雑系経済学に興味を持ち、理系学部に転向しました。これまで学んだ経験は、全て事業の展開に生かし、ユニークさをだせていると感じています。他にも、株式会社コテン代表取

締役 CEO の深井龍之介さんも、大変ユニークな方です。文系は、社会的な価値をデザインする力が強いのが強み。これから文系のスタートアップが大量に増えるのではないかと期待しています。

- **中村社長：**私が起業した 2008 年当時と比べて、アーリー向けベンチャーキャピタルやエンジェル投資家が増え、資金調達の方法も多様化しています。事業計画をきっちり立てられなくても、資金調達は可能なこともあるので諦めないでほしいと思います。

**【Q3】起業したいと考えていますが、最初の一歩をどのように踏み出したらよろしいでしょうか？はじめての起業において、成功する確率を上げる方法について、アドバイスをお願いします。【准教授・常勤専任講師相当の方より】**

**【A3】**

- **石山社長：**まず会社を作ってしまうというのも手ですが、結構大変ですので、最初になぜ自分は会社を作りたいか、突き詰めて考えていただくのが大切と思います。
- **中村社長：**絶対に楽な道ではないため、その覚悟があるか、自分に問うことが必要です。成功の確率を上げるのは難しいですが、多くの起業家がやりがちな失敗を学び、それを避ける。そういうノウハウを事前に学ぶのもよいと思います。
- **各務教授：**もし起業のベースとなる技術や、社会課題などをすでにお持ちであれば、多くの大学ですでに研究成果を企業に結びつけるプログラムがありますので、それらに参加して、具体的に立案してみてください。何に目配りしないといけないか構想を練ってみるようなプログラムに参加してみて、ある程度固まったら、JST や内閣府のベンチャー設立支援事業のプロポーザルを書いてみるとよいでしょう。

**【Q4】宇宙ビジネスのタイムラインについて、教えてください。【URA の方より】**

**【A4】**

- **中村社長：**ロケットや衛星の開発には 2、3 年はかかります。今後は、量産のためにはコストを下げて、開発期間を短くし、様々なニーズに合わせて、タイムリーに提供できるようにと考えています。ですが、月に行くのは 5 年から 10 年かかりますが、衛星データの解析と提供をするサービスは IT ビジネスと同じスピード感で進んでいます。一概に宇宙ビジネスといっても多様です。

**【Q5】As a researcher of science, I know very little about the things including business operation, tax, et al. Is there good support system for us, especially for foreigners in Japan?【研究員・ポスドク相当の方より】**

**【A5】**

- **各務教授：**大学の研究者であれば、各大学に tech transfer office があり、技術の商業化を行ってくれます。また、企業研究者であれば、まずは実際に事業をやっている人に聞くとよいと思います。しかし、お忘れにならないでいただきたいのは、最も重要なことは、税金などではなく、自分の技術がどんな社会問題を解決できるのか、なぜ商業化したいのかをよく考えることです。先ほど申し上げましたように、プログラムに参加してみて、自分のアイディアを立案してみてください。

## 〇当日の Q&A 時にいただいたご質問

**【Q6】大学を一度離れると、アカデミアに戻ることは、現状では難しいです。かといって、大学発のベンチャーでは、研究者は大学での成果・特許を社会実装するという形でしか会社設立をすることしかできません。このあたりの制度に関しての理解はあっているでしょうか。また今後、柔軟に変わる可能性があるでしょうか。個人的には、環境が柔軟で、人材が流動的である方が、色々とチャレンジしやすく、いい効果が現れるのではと思っています。**

**【A6】**

- **各務教授：**確かに、一旦研究歴にブランクが生じてしまうと、アカデミアに戻ることは難しいかもしれません。ですが、大学発ベンチャーということであれば、かつての研究室の同僚が会社経営していて、その縁で、その世界に関わるという事例が多いです。また、もしご自身が発明者であれば、その研究成果が現在使われているかどうか調べてみてください。これまで使われていなくても、ある特定のアプリケーションに使えるかもしれません。また、アカデミアを離れた後の経験が活きて、大学発ベンチャーが生まれる例もあります。

**【Q7】石山社長へご質問です。「みんなの認知症情報学会」の取り組みがとても革新的に感じています。ただ、積極的にかかわる患者さんが日本ではまだまだ多くないとすると、結果としてマジョリティの声が反映しないといった懸念等はないのでしょうか？ほかにも現段階で感じておられる課題があれば、お話を伺いたいです。**

**【A7】**

- **石山社長：**非常に重要な論点で、ユーザーが能動的に参加する場からの意見の汲み取りだけでなく、受動的なユーザーに対して意見を汲み取るようなリサーチ手法とのハイブリッドなアプローチを展開するなど、工夫をし始めています。

**【Q8】すばらしい研究や新しい事業体を、ビジネスに加速させるには、発信力が必要と思いますが、SNS 等の活用の仕方をどのようにお考えでしょうか。また、営業、マーケティング、広報、経理、法務、経営、人材などの仕事分担を行う必要がおありと考えますが、コンサルタン**

**ト等に依頼しているでしょうか。**

**【A8】**

- **中村社長：**SNS の活用については、どのような層をターゲットにするかによると思います。BtoC であれば SNS の活用は重要ですね。我々は、当社のファンを増やす、また人材確保の目的で SNS を使っています。発信は、自分たちのユニークさを打ち出したいため、コンサルタントは使っていません。スタートアップは資源も限られるため、あまりコンサルタントにお願いしている会社は少ないかもしれません。

**【Q9】ベンチャー企業だと研究成果やテクノロジーだけではなく、ビジネス的マネジメントも必要になると思いますが、ビジネスマネジメントは専任スタッフを雇ったり、コンサルタントに委託されているのでしょうか。また、社長自らマネジメントされているのでしょうか。**

**【A9】**

- **各務教授：**テクノロジーを事業化するためには、テクノロジーの理解と、ビジネスの理解の両方が必要です。技術を応用したい分野でビジネスを展開するためには、応用できる分野の専門家にも参加いただいた方がよい場合もあります。また、一般論ですが、研究者がビジネスもやるケースもあれば、研究者は社長にならず、研究に専念し、経営は人に任せるケースもあります。ただ、アウトソーシングするという考えではなく、ベンチャーキャピタリストの支援や大学の支援を受けて、人をあてがうことも選択肢です。

**【Q10】起業した後に、大学に戻るとか、流動的だと非常にやりやすいと感じてます。また、大学教員の起業に、大学由来の特許の社会実装など制限があるためになかなか進んでいないのではと感じています。このあたりは変わっていくでしょうか。**

**【A10】**

- **各務教授：**起業してからその後大学に戻るケースは少ないと思いますが、今後はご指摘のようなモビリティー（人に流れ）があることも重要ですね。大学によって状況は違うと思いますが、大学研究者の発明に基づく特許等ライセンスによる起業・ベンチャー創出は奨励されていることであり、国立大学法人化以降大きく進展してきています。

**【Q11】企業研究者です。産学連携が言われて久しいですが、アカデミアのシーズを取り入れようとしても、知財の権利面や共同研究費などの面でハードルが高いことが多く、そもそもの共同研究がスタートできないことが多いです。全てのアカデミア研究者が起業マインド持っているわけではなく、そうした研究を活用するにあたって多々ある問題を解決することについて、**

**アドバイスをお願いしたいです。**

**【A11】**

- **各務教授：**知財の権利や共同研究のハードルが具体的にどのようなことを指しているのか明確でないと十分なお答えができませんが、大学発ベンチャーの創出ということを考えるといかに価値のある単願特許（単独発明）があるかが重要です。特許費用の工面は多くの日本の大学が直面している課題です。