



橋本 秀紀



東出 浩教

事業化・産業化につながる現実の起業を目指す

## インダストリアル・アフィリエイト・プログラム(IAP)特別研究会 RC-37

### 1. 代表幹事

橋本秀紀（東京大学 生産技術研究所 助教授）  
東出浩教（早稲田大学 大学院アジア太平洋研究科 助教授）

### 連絡先

清野 宜子（未来創造社 秘書）  
Tel : 03-5207-5797  
Fax : 03-5207-5798  
e-mail : noriko@miraisozo.co.jp  
アドバイザー代表  
田路 則子（明星大学 情報学部 専任講師）  
e-mail : YHT00603@nifty.com

### 2. 主旨

現在、米国で展開されているような産学連携の推進が強く求められている。各大学はTLO或いは様々な産学連携プログラムを用意し本格的な展開を目指している。しかし、これらの展開の中でTLO等によるライセンス等だけでは事業化・産業化を行うには未だ距離があると思われる。本インダストリアル・アフィリエイト・プログラムは、TLO等に欠けていると思われる機能を補完し事業化・産業化を具体的な目標と設定する。マネジメントの方法論、ビジネスそのものへの投資を前提にし、事業化・産業化につながる現実の起業を行う。

本研究会は、技術を事業化につなげる2つの形態、スタートアップ（独立起業）コーポレート・ベンチャリング（大企業の新規事業）について、それぞれの立場からの事業化・産業化を支援する。技術の発掘から評価、技術と起業家のマッチメーカー、投資を行うネットワークの場とする。一方、マネジメント、各種法制度、財務の教育や相談の機能も持つ。

#### スタートアップ ベンチャービジネス創出の実験

本特別研究会では、工学系の持つ研究・開発能力とそれを引き出すビジネススクールでのマネジメントを強い意志の基に結びつけベンチャービジネスを創出する試行を行う。これは極めて革新的な実験である。成功の可否を問わず、事業化の新しいモデルの構築に実践的・学問的に大きく寄与するものと期待できる。

会員であるVCや企業は、リアルビジネスとしてのスタートアップに対して投資を行うことができ、また、一連のプロセスから会員企業の独自性に基づいたビジネスモデルの構築ができる。

#### コーポレート・ベンチャリング アライアンス・マネジメントの理論と実際

大企業における新規事業の創出が見直されて、社内ベンチャー制度という名の元で、アイデアの募集や専門担当部署新設が進んでいる。しかし、社内だけに注目してもアイデアも乏しく、既存勢力が邪魔をする。新しい血をいれるという意味でも、組織のバウンダリを越えることがひとつの解である。

コーポレート・ベンチャリングでは、大企業におけるバウンダリを超えるアライアンスのマネジメントをテーマとする。そして、それは、スタートアップとの連携や大学における技術の移転・融合を求めていく方向にある。

### 3. その他

年会費 : 50万円

定員 : 20～30社を予定。

運用方法：(1) 2ヶ月に一回の研究会にて

- ・ベンチャービジネス及びコーポレート・ベンチャリングのマネジメント（講座）
- ・テクノロジーシードの発掘
- ・テクノロジーニードの策定
- ・マッチメーカー（技術と企業家とのマッチング、大企業の新規事業）を行い、新規事業起業のためのチームを複数作る。

(2) チームに対してマネジメント・ファイナンス及びテクノロジーの専門家を本特別研究会から派遣する。

(3) チームに対してFundingのための援助を行う。

(4) 本特別研究会にてチームの行動をフォローし必要な支援を行う。

アドバイザー：松田 修一（早稲田大学大学院 アジア太平洋研究科 教授）

五十嵐伸吾（財団法人三和ベンチャー育成基金 総務部長）

勝部日出男（株式会社ナレッジカンパニー 代表取締役会長 元KDDサービス企画部長）

長田 和久（未来創造社 社長 元日興リサーチセンター 証券アナリスト）

田路 則子（明星大学 情報学部 経営情報学科 専任講師）