

【様式1】

次世代アントレプレナー育成事業
(EDGE-NEXT)
成果報告書

プログラム名:「産官学グローバル連携による EDGE NEXT プログラム (Global Tech EDGE NEXT)」

機関名:国立大学法人東京大学

総括責任者:各務 茂夫

実施期間:平成 29 年度～令和 3 年度

目次

I. 計画の内容等	1
1. 計画の概要	1
2. 計画の内容	1
3. 採択時審査結果通知記載の留意事項及び審査コメント	7
4. 中間評価結果・評価コメント	8
II. 所要経費（補助金額、自己負担額）	10
III. 達成状況（終了評価）	
1. 所期の達成目標（計画）に対する達成状況	
(1) 実施計画の目標の到達状況	13
(2) 採択時審査結果通知の留意事項への対応と実績	17
(3) 中間評価結果・評価コメントへの対応と実績	22
IV. 取組状況	
1. コンソーシアムの構築	
(1) コンソーシアム内の大学等の連携について	30
(2) 民間企業、海外機関等とも連携したプログラム提供体制を構築について	31
(3) 各大学の全学的なアントレプレナー育成とアントレプレナーシップの醸成について	31
2. プログラムの整備	
(1) 学部段階からのアントレプレナーシップ醸成の促進について	34
(2) 体系的なプログラムの整備について	35
(3) 学部生から大学院生、若手研究者、企業の若手人材までの参加について	37
(4) 起業等までつながる実践的プログラムによる支援について	37
(5) 受講終了後の継続的なコミュニケーションについて	38
3. ベンチャー・エコシステムの形成	39
(1) ベンチャー・エコシステムの構築を目的とした、価値創造プラットフォームの形成について	39
(2) 我が国全体のアントレプレナー育成システムの高度化について	39
4. 人材育成について	39
(1) 多様な受講者の確保、受講者数の拡大について	39
(2) ロールモデル創出について	40
V. 計画・改善手法の妥当性	
1. 資金計画	41
(1) 補助金の使途について	41
(2) 外部資金導入について	41
2. PDCA	41
VI. 今後の見通し	
1. 継続性について	43
2. 波及効果について	43
VII. 特筆事項	45
VIII. 付録	46

I. 計画の内容等

- プログラム名:「産官学グローバル連携による EDGE NEXT プログラム (Global Tech EDGE NEXT)」
- 機関名:国立大学法人東京大学
- 総括責任者名(役職):各務 茂夫(産学協創推進本部 副本部長/工学系研究科 教授)
- 実施期間:5年間
- 実施額(補助金額):221百万円

1. 計画の概要

本プログラム主幹機関は、EDGEプログラムを牽引し、多くの大学発ベンチャーを生み出してきた東京大学である。協働機関は、世界有数の技術シーズを学際的に融合する筑波大学、グローバル女性リーダーを育成するお茶の水女子大学、世界で戦う製造業と共同研究を行ってきた静岡大学である。この4校でコンソーシアムを形成し、各校で蓄積してきたノウハウを共有し、グローバルな起業家人材を育成する。更に、国立研究機関、企業からの参加者も加え、技術を起点として多様なチームで社会的な課題に挑む。

本プログラムは、基礎編・発展編・実践編からなる。基礎編では学部生を含め起業に興味を持つ人材を増やし、発展編ではメンタリングを中心にチーム演習等で基本スキルの向上を図る。実践編では、選抜チームに対して市場検証を通じて事業計画を投資レベルまで引上げる。基礎・発展編は、各大学の特色を活かして実施し、実践編はこれらの成果を融合し協働実施する。

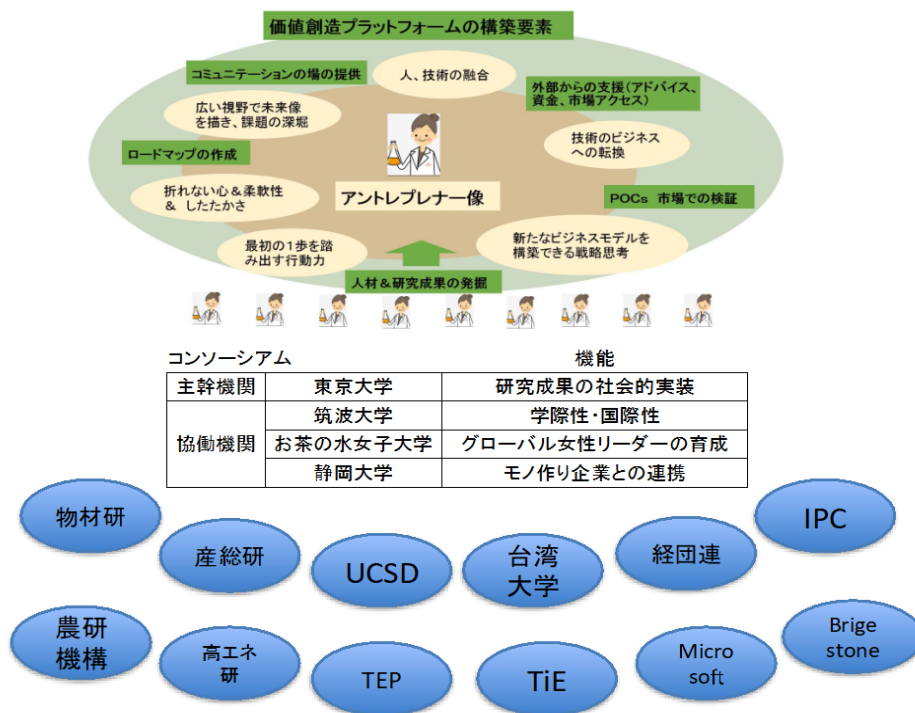
2. 計画の内容

- ・ EDGEコンソーシアムが目指すアントレプレナー像と価値創造プラットフォーム

本コンソーシアムが目指す第1のアントレプレナー像は、長期的な視点で、あるべき未来像を描き、そこから現状の本質的な課題を深堀できる「未来創生人材」である。そのためには、女性も含めて多様な経験や技術を持つ人達とのコミュニケーションを通じて視野を広げる必要がある。第2は技術で勝ってビジネスで負ける日本と言われぬように、持てる技術資産をビジネスへ変える力が必要であり、その翻訳力を持つ人材、つまりイノベーションを起こせる人材である。そして第3は自ら行動し、自分たちの仮説を検証しそれを踏まえて次の策を練る行動力を持ち、折れない心を持ち続ける人材である。

その為には、広く人材や研究成果の発掘、未来社会実現に向けて着実に進むロードマップの作成、多様な人達が議論できる場の提供、国内だけでなく、海外からも含めた支援体制、市場検証活動を行い投資案件レベルまで引き上げる価値創造プラットフォームを本コンソーシアムで構築する所存である。

社会への影響という面では、このプログラムの中で大学や研究機関が持つテクノロジーが参加者の融合等によって磨かれ、事業化まで結びつく事で、日本の技術シーズが見直される契機となり、それが学生にとっての入学動機につながり、企業にとってはオープンイノベーションの創造の場としての価値が高まる事が想定される。



・ 実施するアントレプレナー育成プログラムの内容

下記に3つの特徴について説明する。

A) 3つのフェーズに分け、受講生の段階に応じたプログラムを提供

A-1) 主幹機関(東京大学)プログラム

A-1-1) 基礎&チーム形成編:

幅広く事業化を進める意義を理解頂き、社会課題を深掘する。

受講者層(大学関係者(主幹機関、協働機関の大学院生(一部学部学生も含む)、ポスドク、若手教員)、国立研究所(研究員、事業化支援メンバー)、企業(研究開発者)は自らの研究成果を持参する。一方、国立研究所、企業からの参加者は、研究開発者だけではなく、事業開発者も含む。)

A-1-2) 発展編:

編成されたチーム単位で、国内メンターによる個別指導、海外VCの方々による審査やアドバイスを受け、事業化構想をブラッシュアップし、国内最終発表を行う。その中から選抜されたチームは、アメリカにてVCに対してピッチ(1チーム約1時間のQ&A)を行う。

受講者層(大学関係者(主に大学院生、ポスドク、若手教員)、国立研究所(研究員、事業化支援メンバー)、企業(研究開発者、事業開発者)間で結成されたチームメンバー)

A-1-3) 実践編:

本気でビジネスを立ち上げるチームに対して、国内外の専門家による個別サポートとPOC(Proof of Concept)による市場性検証活動を実施し、最後にVCに投資判断を仰ぐ。

受講者層(大学関係者(主に大学院、ポスドク、若手教員)、国立研究所(研究員、事業化支援メンバー)、企業(研究開発者、事業開発者)間で結成されたチームメンバー、若手のベンチャーキャピタリスト)

A-2) 筑波大学プログラム

A-2-1) 基礎編コンセプト:

筑波研究学園都市ならではの研究分野で、多種多様な人材チームにて研究成果や教育成果、既存の特許等を用いてゼロからビジネスアイデアを創出しビジネスプランに落とし込むトレーニングを実施する。同時に、ビジネスアイデア創出マインドの醸成もあわせて実施する。ライフサイエンス関連、スポーツ科学関連、ナノエレクトロニクス等の3分野にて基礎編のプログラムを実施する。

A-2-2) 発展編コンセプト:

筑波大学の特徴でもある学際性のある新領域事業分野のビジネスプランのブラッシュアップを目指し、研究成果等によるビジネスアイデアをもつ人材及び研究領域であるアカデミア研究者および企業からの参加者等による異業種人材チームビルディングを実施し、グループワークにてPBL形式でプログラムを実施する。このプログラムでは、ブラッシュアップに必要な要件とプロジェクトマネジメント方法を提示し、チームが独自でブラッシュアップを進めていけるよう、ファシリテーターやメンターがプロセスを導くプログラムデザインとする。

A-3) 静岡大学プログラム:

A-3-1) 《Inventor編》

静岡、浜松両キャンパスにて学年、専門を問わず、起業について関心があり、将来自らがbuilderとなることを目指す挑戦意欲の高い学生を集め、チーム制による社会的課題解決に向けたシーズ実現性を目指した戦術についてのディスカッションを展開する。当該複数チームの中で、実現可能性が高いと判断されるチームを主幹機関による基礎編プログラムへ送り込む。

A-3-2) 《Basic編》

次年度のプログラム参加学生の資質向上に向けた取組として、起業戦略、事業展開のための戦術についての講座プログラムを展開する。

A-3-3) 《Challenge編》

Basic編での戦略理論、戦術手法を実際に活用した場合のシミュレーションとして、演習形式による講座プログラムを展開する。当該プログラムにおいて学生の意思を確認の上、事業化深度が高いと判断されるプロジェクトについては、主幹機関実施の「実践編」プログラムへの参加を進める。

A-4) お茶の水女子大学プログラム:

A-4-1) アントレプレナーへの道「入門編」:

主に学部学生を対象とする講義、30名。

A-4-2) アントレプレナーへの道「ビジネスプラン編」および「フォローアップ編」:

グループワークによるビジネスプラン作成・発表・コンテスト応募など、20名。

A-4-3) アントレプレナーへの道「ベンチャー編」:

主に大学院生対象、特定の企業・技術・製品を想定したビジネスプラン作成、10名。

入門編、ビジネスプラン編の参加者有志が、主幹機関の基礎&チーム形成編のA-1-1「チーム形成」に合流する。またA-1-2「発展編」に参加し、他大学・社会人の参加者とともに、女子大発のビジネスを創発する。

B) 特徴ある4機関のプログラムの連携による多様なニーズへの対応

すべての受講生が資本政策など株式による資金調達や運用手法の詳細を学ぶためには静岡大学のプ

プログラムへ、また、女性のニーズを捉えた事業構想を練るためにはお茶の水女子大学プログラムへ、医療、健康、スポーツ、TIA(つくばイノベーションアリーナテクノロジー拠点)にて研究が進められているナノエレクトロニクス等でのデータアクセスやそれを基にした事業化構想を練るためには筑波大学のプログラムへ、実践編で国内外VCに投資判断を仰ぎたいときは東京大学のプログラムへ、4機関が特徴あるプログラムを相互に提供し、受講生のニーズに多面的に対応する。

C) 国内外の類似プログラムと異なる新たな5つの特徴

C-1) 特徴1: 教育活動(オープン)と実践活動(クローズド)との両立

➡入門編(幅広い人に、魅力を伝える)、発展編(自分のテーマでプラン作成)、実践編(プラン後の実行)に分離し、途中エントリーなども可能。事業や知財戦略上必要に応じてクローズドな環境で行い、企業から本気のテーマの導入を図る

C-2) 特徴2: 参画頂く受講対象者をエコシステムの構築のための若手の教員および支援メンバー側へも解放し、支援側のスキル向上も目指す

➡シーズを提供する研究開発者(大学および企業の研究開発者)+若手の教員および支援メンバーからなる混成チーム化

➡特に、国内VCやインキュベーターにも事業開発側として参画して頂き、リアルな事例に向き合い、海外VCからの視野およびネットワークの拡大にも繋げる

C-3) 特徴3: 海外のVC等を介した国際展開の実践

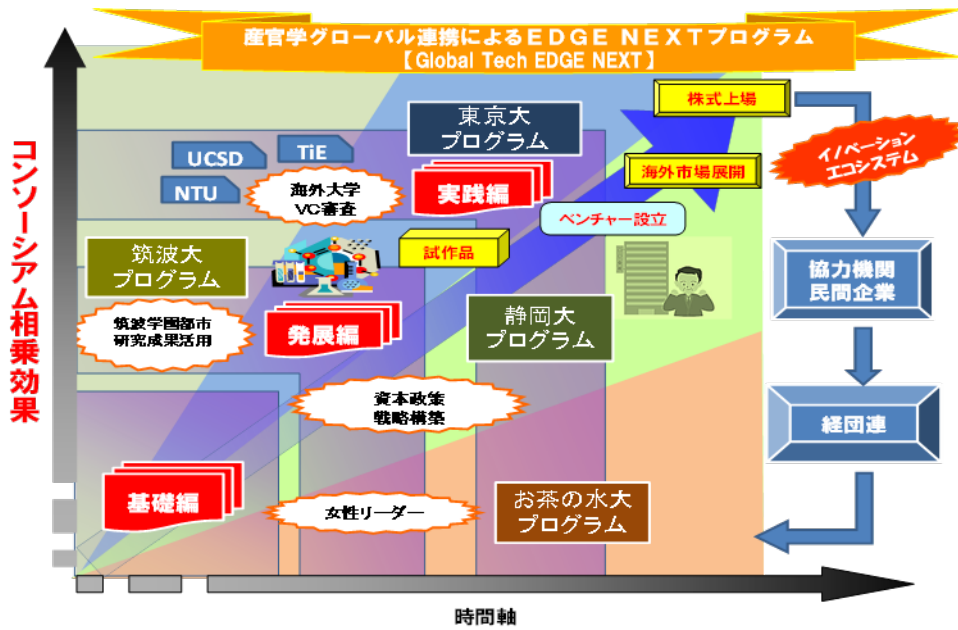
➡海外VC等からのコメント、アドバイスを頂き、国際的視点と世界展開の機会を広げる

C-4) 特徴4: つくばにある研究機関との連携

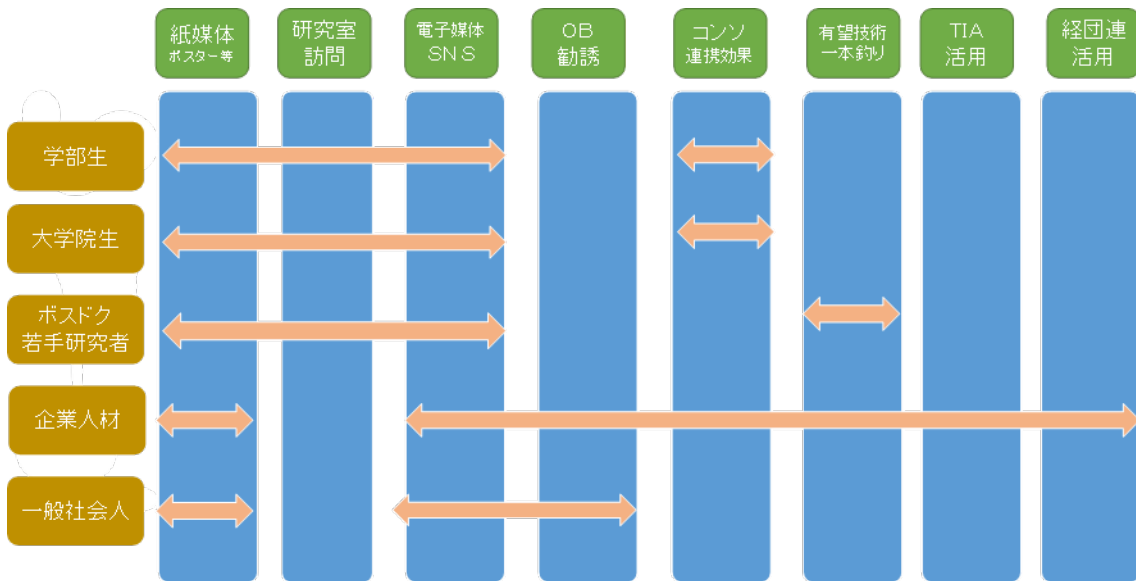
➡本プログラムでは協力機関である産業技術総合研究所、物質・材料研究機構、高エネルギー加速器研究機構、農業・食品産業技術総合研究機構を中心とした、筑波研究学園都市の数多くの研究成果の融合によるビジネスアイデアの創出を目指す

C-5) 特徴5: お茶の水女子大学の参画により、女性アントレプレナーの育成を推進し、その手法やモデルを構築する

➡女性の感性が加わることで多様性が確保でき、女性起業に対する社会のイメージも大きく変える事が可能



・ 受講者の構成と受講者の募集・広報方法



想定している受講生の構成比率は、学部生が35%、大学院生、ポスドク、研究所機関からの研究者が50%、企業、一般社会人が10%。

募集方法1(継続実施):ポスターやちらし

募集方法2(継続実施):研究室訪問

募集方法3(継続実施):SNS (Facebook)でのお知らせ

募集方法4(継続実施):OBからの説明(勧誘)を含めた説明会

募集方法5(新規実施):コンソーシアム組織からのお知らせ

募集方法6(新規実施):特許検索から有望な研究資産を探し一本釣り

募集方法7(新規実施):TIAの「かけはし」テーマからの参加

募集方法8(新規実施):東大経団連ベンチャー協創会議を活用し、企業参加者募集

・ 事業継続のための取組み

A) 組織的な継続性

主幹機関および協働機関は、それぞれ以下のアントレプレナー育成のための組織をもち、事業終了後も、プログラムを継続する下記の体制をもっている。

東京大学産学協創推進本部スタートアップ推進部、筑波大学国際産学連携本部、静岡大学イノベーション社会連携推進機構、お茶の水女子大学研究・産学連携本部

本事業では、4つの機関が、それぞれの特性を生かし、参加者(学部生、大学院生、研究者など)の相互乗り入れによる講座の活性化をはかる。このような連携運営の経験は、事業終了後の各機関における事業継続の基盤となる。

B) 資金的な継続性(受講料、寄付、その他収入の獲得)

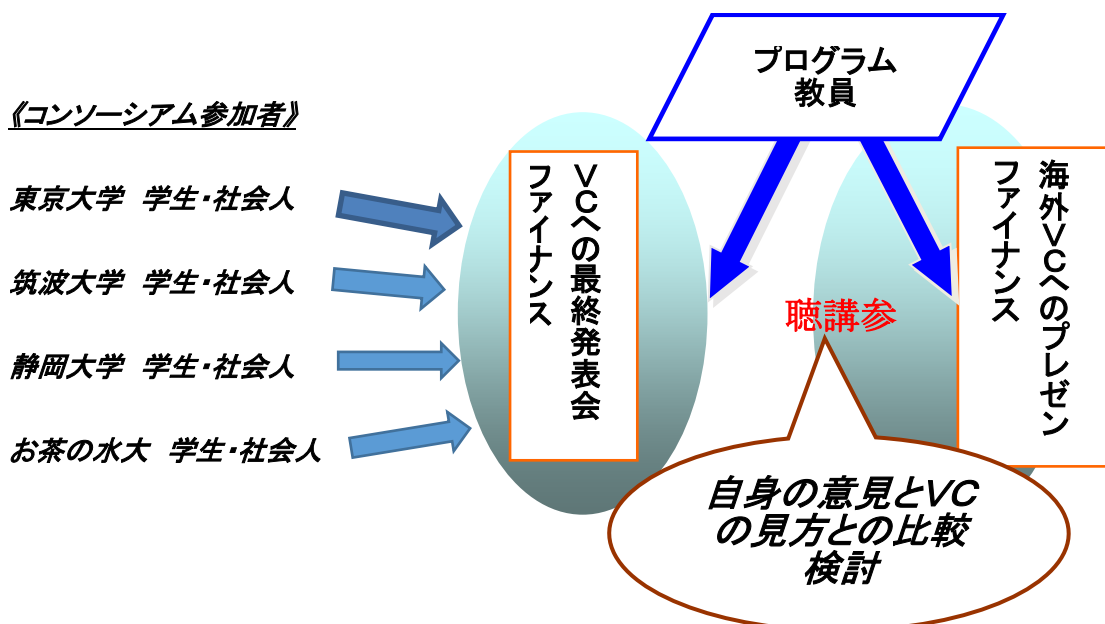
本事業では、企業からの受講を積極的に呼びかけ、企業から参加者1名当たりの参加費(東京大学事業では、基礎&チーム形成編5万円、発展編30万円、実践編50万円)を徴収し、事業資金の一部を構成している(コンソーシアム全体で年間800-1000万円を予定)。また、人的・物的資源の無償提供による支援や寄付金を得る。本事業の遂行中に、このような外部資金の基盤を拡張し、プログラム終了後の事業継続のための資金基盤を築く。

また、企業からの受講者に加え、発展編や実践編におけるビジネスプラン等の審査会やセミナーへの企業やVCの参加を通じて、関係者の人的ネットワークを拡大・強化し、大学におけるアントレプレナー事業への企業からの寄付金額を拡大し、恒常的に寄付金を得ることのできる体制をつくる。

・ 共通基盤事業としての取組みの提案

A) 教員の海外研修について

アントレプレナー育成プログラムに取り組む教員もしくは若手のVC、エンジェル、事業開発者に最終発表会を聴講頂き、まず、自身で事業化への支援に向けたアドバイスを考え、グループ討議でより良い方を議論する。更に、希望者には発展編での海外研修に同行(但し、旅費および宿泊費は自己負担)、現地のVCからのコメントと比較検討頂くプログラムを開催する。



B)シンポジウムまたはコンペティションについて

B-1)全体シンポジウムでの人材育成結果のレビュー(東京大学)

人材育成の共通の評価指針を策定し、全国の活動で実施する。その結果を全国のシンポジウムで共有し、お互いのプログラムの改善を図るシンポジウムを開催する。

B-2)テーマ特化シンポジウム1(お茶の水女子大学)

女性アントレプレナーなど女性キャリアの開発・育成に向けた公開シンポジウムを開催する。

B-3)テーマ特化シンポジウム2(静岡大学)

学生チーム、社会人チームの考案製品(サービス)企画を、浜松地域または太田区の中小企業と製品化に関するディスカッションの場(企業参加型製品化ディスカッション大会)を設定し、事業化の実現性に向けたプログラムを展開する。中小企業にとっては、自社技術との融合による新たな製品開発の機会、また参加学生・社会人チームにとっては、自社製品企画の精緻化と実際の試作品作成に向けた製造委託先企業の検索のメリットがある。実施にあたっては、事前にコンソーシアムを挙げて開催地域での広報活動を展開する。また参加企業については、NDA締結を前提とした参加を施す。

C)PBL型アントレプレナー育成を行うことのできる教員の増加及び質の向上に向けた取組み

アントレプレナー育成プログラムに取り組む教員向けワークショップの開催。

D)自発性や内発的動機付けに資するプログラム(コーチング手法等)の発展・普及に向けた取組み

研究者本人の研究成果の価値を理解できるもしくは見出せるトレーニングや場(実際のVCのコメントを参考にするとか、VCと議論する場)を具体的なプログラムの中で設ける。

E)アントレプレナー育成プログラムを高度化する上で有効な調査・分析について(例えば、受講者のマインドセット・能力の変化の測定手法の開発、アントレプレナー育成プログラムの分析等)

東京大学産学協創推進本部のEDGEプログラムで実施してきた20項目アンケート結果の分析とその結果を個別指導やプログラムへ反映させる。EDGE-NEXTプログラムでの実施による結果と実際に受講した学生・社会人からの意見に基づく新たな課題、または改善点を抽出し、次年度以降の活動に反映させる。

3. 採択時審査結果通知記載の留意事項及び審査コメント

【採択時審査結果通知記載の留意事項】

- ・補助期間終了時にどのような世界トップレベルのプログラムを構築するか、その特徴が起業家育成の国際ネットワークの中でリーダー的役割を果たすことにどのようにつながるかを中間評価までに具体的に提示するとともにその実現に向けて着実に取り組むこと。
- ・主幹機関及び協働機関の相乗効果を意識し、コンソーシアムの成長およびアントレプレナーシップの醸成に各機関が主体的に貢献すること。
- ・今後実施予定の共通基盤事業の企画・運営に積極的に協力すること。

【採択時審査結果通知記載の各委員の主な審査コメント】

【評価する点】

- ・多くの実績から得た反省を踏まえた上でのプログラムであり、育成するアントレプレナー像も明確で、育成プログラムの内容も評価でき、実施体制等も整えられている点。
- ・つくばの各国立研究所との連携により、技術系ベンチャー創出が期待できる。

【課題とする点】

- ・東京大学で既に実施している他の取組と有機的に連携し、受講生の裾野の拡大及び技術系ベンチャーの目利きができるメンター等の育成等も図って頂きたい。
- ・主幹機関である東京大学と協働機関がしっかり連携し、特に静岡大学等の協働機関の役割が小さくならないように注力していただきたい。

4. 中間評価結果・評価コメント

(1) 評価結果

総合評価	I. 進捗状況 (中間評価)	II. 取組状況	III. 計画・改善 手法の妥当性	IV. 今後の見通し
S	S	a	a	S

総合評価: S (所期の計画を超えた取組が行われている)

(2) 評価コメント

国内および海外で実践的な教育・研修を行い、起業準備ができるまでに成長させる人材育成プログラムであり、経済団体、国立研究開発法人、監査法人、VC、海外大学等と連携しベンチャー・エコシステム構築、価値創造プラットフォームの形成を実践していると高く評価できる。主幹機関の「基礎&チーム形成編」では、研究室・大学・企業を超えた新機軸で、視点や人脈の拡大に寄与した。全国のアントレプレナー教育の教員向けプログラムも実施し、所期計画を超えた取組を行った。状況の変化についても、適宜対応している事例が認められる。学部段階からのアントレプレナーシップ醸成が促進されており、対象者の裾野の拡大を図った成果が認められる。共同プログラムの集大成として実施された米国への海外研修が、全ての協働機関から参加者を得て実施されたことは、コンソーシアムの相乗効果を示すものとして評価できる。

(I). 進捗状況(中間評価):アントレプレナー人材の育成、ベンチャー・エコシステムの構築に関する取組は順調に進行しており、一部には所期の目標を上回る進捗状況と認められる。平成30年度には協働機関のプログラムを終了したチームを東京大学のプログラムに受入れ、コンソーシアム内での戦略的シナジーを実現している。さらに海外武者修行プログラムを実施することにより、受講者の米国市場への進出を支援した。これらの活動を通じ、価値創造プラットフォームの構築レベルを高めたと評価できる。エコシステム構築において従来のアントレプレナー教育になかった、研究室・大学・企業を超えた新機軸で、視点や人脈の拡大に寄与した。海外大学との連携が充実し、実践編と発展編はより実務的である。各協働機関で実施されている基礎編、発展編のアドバンスコースとして主幹機関で行われている共同プログラ

ムの成果、事業計画を投資案件にまで引き上げる実践編での起業家支援は、起業家育成のグローバルアントレプレナー人材の育成に繋がるものと高く評価できる。

(II). 取組状況:コンソーシアムの方針、計画を検討する4機関持ち回り会議が定期的開催されているほか、各大学での実施企画を審議する委員会が有機的に活動しており、コンソーシアム全体は効率的に運営されていることは評価できる。経済団体、国立研究開発法人、起業家支援組織、監査法人、VC、UCSD、台湾大学等と連携し、ベンチャー・エコシステム構築、価値創造プラットフォームの形成に努め、また海外機関との連携によりグローバルな展開が図られている。主幹機関がバックエンド、協働機関がフロントエンドを担当し、プログラムがコンソーシアム全体で効果的に機能したと認められる。筑波大学のチームの受賞例、起業例が目に見える成果を上げており、起業塾の効果が認められる。今後も各機関との連携を強化し、外部資金を地元企業との連携などにより一層獲得し、継続可能なプログラムとして定着を図っていただきたい。全国のアントレプレナー教員向けのプログラムも実施したことは評価できる。海外武者修行プログラムを実施することにより高いレベルの起業家支援を実施したと認められる。

(III). 計画・改善手法の妥当性:外部資金の獲得は計画を上回っており、資金獲得方法も多様化していると認められる。協働機関ごとの外部資金獲得額にはばらつきがあり、自立運営に向けた外部資金調達活動の強化が期待される。受講者に関し、発表会での審査委員の評価とアンケートによる自己評価を対比し認識の差を分析してアドバイスするなど工夫がみられる。受講者の発表前と後での成長要因を分析し、プログラム構成及びチーム構成の改良につなげている。筑波大学、静岡大学、お茶の水女子大学でも独自の分析と評価を行い、カリキュラム等の改良が行われている。発表会審査やアンケートなど各機関で適宜PDCAサイクルを用いた改善が実行されている。

(IV). 今後の見通し:受講者数、ビジネスプラン数、起業計画・新規事業提案数、海外展開計画数等は当初計画した年次目標を超える実績を上げており事業期間5年度目までの目標達成は十分可能と認められる。持続的なイノベーション・エコシステムの発展に関して、アントレプレナーシップ教育による人材育成に努めてきた。人的ネットワークを拡大し、企業からの受講を積極的に呼びかけ、参加費や寄付金額の安定的獲得を見込み、人的・物的資源の無償支援や寄付金を集める体制が整ってきており、プログラム終了後も継続できる資金基盤を築いている。静岡大学、お茶の水女子大学の継続性を担保するための具体的な手立てが必要であるとともに、そこから起業家が生まれてくることが期待される。地域連携、地域産業の創出のつみあげを注視したい。東京大学を中心としたベンチャー・エコシステムも形成されつつあり、発展性が期待できる。

II. 所要経費（補助金額、自己負担額）

年度		平成 29 年度		平成 30 年度		令和元年度		令和2年度		令和3年度	
費目	種別	交付額 1)	決算額 3)	交付額 1)	決算額 3)	交付額 1)	決算額 3)	交付額 1)	決算額 3)	交付額 1)	執行額 4)
設備備品費	—	129,752	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人件費	事業担当職員	5,961,172	5,961,172	13,133,720	12,893,332	13,600,000	14,455,282	17,432,868	17,019,977	15,380,761	15,158,150
	補助者	1,861,360	1,832,857	3,301,760	3,091,153	3,108,000	3,227,227	3,108,000	3,293,491	3,382,918	3,537,389
	計	7,822,532	7,794,029	16,435,480	15,984,485	16,708,000	17,682,509	20,540,868	20,313,468	18,763,679	18,695,539
事業実施費	消耗品費	501,427	175,711	197,338	296,315	328,037	867,607	143,037	112,914	856,670	400,673
	国内旅費	1,870,350	978,762	1,644,050	1,278,254	2,273,240	1,436,255	1,001,980	3,630	453,240	2,306
	外国旅費	2,057,163	4,594,623	12,026,484	10,517,179	8,356,320	9,789,150	0	0	0	0
	外国人等招へい旅費	3,756,336	2,287,185	2,419,858	2,314,163	1,740,173	1,540,154	801,356	0	0	0
	諸謝金	5,500,000	2,362,255	3,444,000	3,681,253	3,300,000	2,587,512	635,200	598,500	2,330,150	437,907
	会議費	215,000	214,760	215,000	159,860	220,000	198,950	180,000	0	0	0
	通信運搬費	0	1,015	468,000	116,540	20,000	57,945	10,000	34,070	11,500	52,017
	印刷製本費	141,400	165,564	200,000	273,456	200,000	408,660	200,000	192,500	248,600	550,000
	借損料	101,700	735,266	703,680	1,040,099	401,000	820,681	468,000	0	0	0
	雑役務費	8,266,200	7,202,690	8,680,460	7,481,617	7,555,750	6,477,949	6,076,200	6,211,200	9,181,466	12,489,609
	委託費	8,403,000	12,253,000	9,400,000	12,691,129	8,900,000	8,135,148	9,300,000	9,150,000	8,700,000	8,700,000
	計	30,812,576	30,970,831	39,398,870	39,849,865	33,294,520	32,320,011	18,815,773	16,302,814	21,781,626	22,632,512
合計		38,764,860	38,764,860	55,834,350	55,834,350	50,002,520	50,002,520	39,356,641	36,616,282	40,545,305	41,328,051
科学技術人材育成費補助金			38,764,860		55,834,350		50,002,520		36,616,282		40,545,305
自己資金			0		0		0		0		782,746
その他			0		0		0		0		0
合計			38,764,860		55,834,350		50,002,520		36,616,282		41,328,051

Ⅲ. 達成状況(終了評価)

本プログラムでの第1の目標は、折れない心で率先して前に進む行動力を持ち、技術や研究資産をビジネスへ変える力を持つアントレプレナー人材の育成である。第2の目標は、そのような人材を効率よく継続的に輩出できるエコシステムを構築することである。

まず、**第1の目標、人材育成に対する達成状況**に関して報告する。

・**取り上げるべき課題の定義とその深堀**:近年、社会課題に目を向け、自らその解決に率先して取り組む方々は徐々に増えてきている。しかし、SDGsに代表されるように、解決すべき社会課題は多くの要因が複雑に絡んでおり表層に見える課題だけに注目して解決策を考えても根本的解決に繋がらない。解決策を考える前に3か月掛け、個々の課題に関する専門家(東大教授8名)からの講義とその課題の根本問題に関する議論を通じて理解を深め、広い視野で課題に取り組む人材育成に努めた。

・**率先して前に進む行動力と適応力の育成**:想定した課題の仮説を自ら検証するために、課題及び顧客ヒアリングを4か月間実行した。本来であれば当事者を訪問して話を聞くのが最も有効ではあるが、ここ2年間はコロナ感染防止対策上それが叶わず、スポットコンサルテーションサービスを活用した。まず有効なヒアリング方法を考え、自分の考えをインタビュー相手に伝え、そこで得られた結果を踏まえて柔軟に対応できる適応力を身につけてもらった。このスポットコンサルテーションサービスの利用により、海外の関係者にもインタビューすることが可能になり、1つの有効なアントレ人材育成の仕組みとなった。

・**技術や研究資産のビジネスへの価値変換**:EDGE-NEXTの前半3年間は、持ち前の技術や研究資産をどのようにビジネスに活用するかというアプローチでプログラムを進めた。確かに技術や研究に関わる製品やサービスの提案はできたものの海外のVCからは、狙う市場がニッチ過ぎるとか本当に描いた課題が実在するのかという指摘を多く頂いた。つまり、プロダクトアウト的発想から脱し切れなかった。そこでEDGE-NEXTの後半2年間では、プログラムのアプローチをマーケットイン型に変更し、研究者が持ち前の技術や研究資産をひとまず横に置き、課題の定義とその深掘り活動に注力した。その結果、最終ピッチでの評価において、課題の設定においては以前と比べて高い評価を概ね頂けた。一方、その解決策に関しては、取り上げた課題の本質の解決には必ずしも繋がらないケースも見受けられた。このように、ニーズとシーズを繋げる方法は、容易ではなく、今後、新たな手法の開発を引き続き追求していく。

・**市場とのコンタクトによる実践的経験の提供**:仮説で作りに上げたビジネスプランが市場で受け入れられるかを検証するために実践編を設けた。その有効事例を紹介する。建造物の耐震補強のために、特殊繊維を配合した塗料を壁に塗布するサービスビジネスを提案したチームは、地震多発地帯のネパールに向き、そのサービスのデモを現地ベンダーや政府関係者に約1か月間かけて実施した。この実践活動を通じて、どの顧客層へフォーカスすべきか、どういうルートで事業展開すれば良いかを見出すことができ、ネパールでの起業に繋がった。このように実践編では、本気で事業立ち上げを目指すチームにそれぞれのチームの実情に合わせた個別の支援を提供し、起業の後押しを実施した。

・**多様な形態の起業及び新規事業の創出**:本コンソシアムから、さまざまな事業形態の起業が生まれた。ごみのポイ捨てを減らすソーシャルベンチャー((株)Gab)、研究成果型ベンチャー((株)AgroDesign Studios)、国立研究所と大学との混成チームベンチャー((株)つくばデザイン)、グローバル市場で活動するベンチャー((株)Aster)、異業種間での新規事業を立ち上げるコーサーとコニカミノルタ(髪の毛をAIで分析し、カスタマイズした商品提供サービス)など様々な形態の事業を生み出した。特に、大学と国立研究所、異なる企業間の混成チーム活動から、新規事業が生まれたことは大きな成果である。

・**アントレ教育の専門教員の養成**:アントレプレナー人材の育成には、それを支援する教員の質と量の確保が欠かせない。学生を対象にしたビジネスプランコンテスト「キャンパスベンチャーグランプリ(cvg)」の審査と全国代表チームのメンタリングを体験し、人材やビジネスアイデアの発掘及び目利き力の向上を図り、かつ、学生の心を掴み次の行動に繋げるコーチング・メンタリング手法を鍛えるプログラムも継続した。この5年間で110名の教員及びVCの方に参加頂き、特に令和3年度は、メンタリングを受けた学生チームから適切なアドバイスを頂いたという絶賛のコメントを多く頂き、全国教員のスキル向上を実感できた。この研修後も学生チームのビジネスサポートを継続している方もあり、単なる研修ではなくこの活動が全国規模のアントレ育成にも繋がった。

次に、第2の目標、エコシステムの構築に対する達成状況に関して報告する。

・**コンソーシアム内の連携**: 学部生向けのアントレプレナーシップマインド醸成等を通じた人材の裾野の拡大活動と世界で戦って行ける実践的スタートアップ人材支援を同時に進めるために、受講生の参加目的や段階に応じた教育プログラムの提供が欠かせない。本コンソーシアムでは各段階として3つのコースを設けた。基礎編、発展編、実践編である。基礎編ではアントレプレナーシップマインド醸成と基礎力向上、発展編ではアイデアや研究成果のビジネスへの価値転換、実践編では、仮説で作上げたビジネスプランを検証し事業立ち上げを目指した。受講生の大半が学部生である静岡大学及びお茶の水女子大学では、基礎編から発展編を担当した。一方、国立研究所からの研究員が多く参加する筑波大学では発展編を軸にしてアイデアベースのチーム活動と研究成果ベースのチーム活動を分離してそれぞれにあったプログラムを実行した。東京大学では、過去15年間に渡り実施している「アントレプレナー道場」が基礎編に相当していることから、学内でのプログラムの棲み分け上、EDGE-NEXTでは、発展編から実践編までの実践的活動を担当した。その上で、コンソーシアム内の連携を効率よく進めるために、下記3つの連携活動を実施した。1つ目は、各機関の教育プログラムの一部のコマを他の機関の教員が出向いて講義する「出前講義」の実施である。2つ目は、基礎編終了後に他機関の発展編に年度を跨いで参加できる横断的活動である。3つ目は、各機関のビジネスプランの発表会等に他機関教員も参加し、直にその活動に触れることにより今後のコンソーシアムの方針を4機関で議論する「持ち回り会議」の開催である。この3つのコンソーシアム内の連携により、教員及び受講生にも有益な活動に繋がった。特に、全ての協働機関から主幹機関である東大の「発展編」に参加して頂き海外研修を体験して頂いた。

・**コンソーシアム外の連携**: 下記に示すように、受講生の受け入れのための連携と受講生への支援を頂く連携に大別され、その構築を図った。

・**外部からの受講生の受け入れ**: 東大プログラムには約半分、静大でも約5%程度、企業からの受講生が参加した。一方、筑波大では、地域の特殊性から国立研究所の多くの研究員が参加した。その結果、異なる企業から構成される受講生チームや大学と国立研究所からなる混成チームも形成され、プログラム終了後も相互に協力して新規事業立ち上げを目指している。静大のプログラムに参加した企業の受講生からは、学生との議論を通じ新鮮な考えにも触れることができ有効な機会となったという評価を頂き、一方、学部生からも社会人の考えや常識に触れる良い機会になった。

・**OB や OG による後輩へのアドバイスや支援**: 東大プログラムでは、EDGE プログラムを通じて起業した先輩の一部の方に、メンター役になって頂き、また、お茶大では、EDGE-NEXT 卒業生が、次年度プログラムでのアシスタントとして後輩を指導する仕組みを体系化した。これにより、近い世代の先輩に気楽にアドバイスをもらえる利点だけでなくビジネスプラン作成において分かりにくかった点や苦勞した点を共有しながら議論でき受講生にとって好評だった。更にビジネスプラン作りのノウハウがどんどん受け継がれて行き、教える側も教えることによってより理解が増し、OB や OG にもより良い学びの場になった。

・**専門分野の技術とビジネスに熟知したメンターの確保**: 研究の高度化とビジネススタイルの変革により、専門分野の技術とビジネスに熟知したメンターをチームにアサインすることが極めて重要である。特に、バイオ、医療領域ではその対応が急務である。分野別にメンターを約30名程度プールしておき、チームに適合したメンターをアサインした。

・**海外機関との連携**: 本コンソーシアムの目標の1つであるグローバル対応に向けて、海外の大学にプログラムの提供を依頼した。これにより、作成したビジネスプランに関するアドバイスを海外の専門家から貰い、視野の拡大を図った。これらのプログラムの提供以外に、JICA との連携を図り、世界の現場で業務に従事している JICA メンバーにもチームに入って頂き、海外の現場の状況を加味したビジネスプラン作りを行った。例えば、インドネシアでのメコン川の汚染水問題の深刻化を JICA メンバーから聞き、対策として大気から飲料水を生成する試作機をインドネシア現地の学校や病院に持ち込み市場可能性検証を実施した。海外機関は、プログラムを提供頂く大学機関やアクセラレーションプログラムだけでなく、現地で業務している方との連携も図った。

・起業に向けた後継プログラムとの繋ぎ:EDGE-NEXT プログラムは人材育成が目的であり、本当に起業し資金調達し事業を立ち上げるためには、次の段階のプログラムとの接続が欠かせない。そのために、NEDO の TCP プログラムと連携し、毎年、3チームほど継続して採択頂いた。これらのチームは、その後の NEP プログラムにも進み資金調達にも成功した。また、筑波大学も東京大学協創プラットフォーム開発株式会社(IPC)が提供するアクセラレーションプログラム(1stRound)の対象機関となり、本コンソーシアムとの関係もより深めた。

1. 所期の達成目標(計画)に対する達成状況

(1)実施計画の目標の達成状況

(平成29年度)

第1の目標に関しては、各自の持ち前の特技、やりたい事、世の中から求められる事をまずその3つの接点を整理し明確化する活動を行った。この事が自分事として課題に取り組む行動力の育成に寄与した。

主幹機関・協働機関それぞれが、各校で蓄積してきたノウハウを共有するために、各機関の教員もしくはメンター、更には海外のVC等が他機関の受講生に対しても指導やビジネスプランの審査をする機会を作った。その結果、本コンソーシアム全体として49件のビジネスプランが生み出され、その中から15件が社内新規事業立ち上げもしくは起業を計画している。海外展開を計画しているチームも5つ生まれ、グローバルな起業家人材を育成した。平成29年度の受講生総数は、639名に達した。また、国立研究所等、企業からの参加者も加え、各自の自己紹介や合宿を通じて、技術を起点として多様なチームで社会的な課題に挑んだ。

第2の目標に関しては、SNSを活用して広く人材や研究成果の発掘、未来社会像をチームで描き、その実現に向けての技術革新のみならず、社会変革を踏まえたロードマップの作成、合宿や審査会を通じて多様な人達が議論できる場の提供、国内だけでなく、SCU、TiE、UCSD、台湾大学などの海外支援体制、市場検証活動を行い投資案件レベルまで引き上げる価値創造プラットフォームを本コンソーシアムで構築した。

東京大学のプログラムについてまず説明する。最初の基礎編では、多様な研究成果を融合し大きな社会課題の解決を図るために、9月1日に4大学の学生、研究者、国立研究所等の研究者、事業企画者、企業の研究開発者、事業開発者47名が集まり、初期チームを形成した。9月22日から24日に、筑波研修センターで2泊3日の合宿を通じて、チーム毎に手掛ける事業領域の課題の深堀、その解決に向けた初期事業化構想を作った。ビジネスの指南役となるメンターの前で発表し、チーム毎にメンター担当者を決定した。次の発展編は、10月3日の勉強会を皮切りに、編成されたチーム単位で、事業化構想をブラッシュアップするために、国内メンターによる個別指導を開始した。協働機関との連携を図るため、勉強会の講師の一部を、3協働機関から選出した。11月7日に中間発表会を経て、国内最終発表会を12月15日に開催した。審査員としてアメリカや台湾から海外VCやコンサルタントの方々を招聘し、彼らに対して英語での発表を行った。その結果、海外研修参加15チーム34名が選抜され、1月24日から30日までシリコンバレーとサンディエゴ2つの地域で投資家の前でピッチを行い、彼らからのアドバイスやコメントは今後の活動に有益なものになった。最後の実践編では、2月20日の面接試験を通じて、2チームが実践編に採択され、事業化構想を投資案件になるレベルまで引き上げるために、POC(Proof of Concept)による市場性検証活動を開始した。

筑波大学のプログラムは、本年度は発展編に集中し、「ビジネスプランの深化及びPOC実行支援プログラム」として、全5回の集合研修を実施した。10月8日を皮切りに、チームプレゼンを通じてメンターをア

サインした。その後は各チームに各集合研修までのマイルストーンを設定し、そのマイルストーンに基づいた進捗の発表に対する各メンターからのフィードバックを得つつ、加えてユーザーインタビューを実施してプロダクトを作成し、製品仕様への反映を行った。最終発表会は、1月28日に日本マイクロソフト(株)品川本社にて開催。ゲスト審査員としてベンチャーキャピタルや事業会社、総合コンサルティング会社など11社を招聘。最優秀賞1チーム、台湾研修参加3チーム(8名)、のほか、学生チームを対象に筑波大学賞3チームを選抜した。台湾研修は、最終発表会にて選抜された3チームが3月1日から3月7日までの期間で海外研修プログラムに参加した。本海外研修プログラムは、数多くの情報から有効な情報を選択する方法の体験と講義、台湾大学の学生と日本からの受講生との混成チームでの顧客像の仮説構築トレーニング、デザインシンキングやユニコーンの事例紹介、スタートアップの事業評価方法の講義、台湾大学内にあるインキュベーション施設の訪問、台湾とアメリカと日本のマーケットの違いについてのパネルディスカッションからなる。最後に、筑波大学受講生3チームによるピッチ会によりベンチャーキャピタリストからグローバルにサービスを展開する際のアドバイスや多くのフィードバックを得た。このプログラムを通じて、アントレプレナーシップを有し、自発的に経済活動に取り組む人材育成に関する成果が得られた。

静岡大学のプログラムでは、発展編プログラムとして2つの講座を実施した。「企業経営戦略」、「技術戦略」等の戦略構築に関する座学による基礎レベルの講座を、学部生53名に対して実施した他、研究シーズをコアコンピタンスとした創業事業計画を3チームに分かれて策定する演習モデル講座を、大学院生11名を対象に実施した。2月3日には、金融機関、監査法人、VC、文科省、経産省の方々を審査員に招き、最終発表会を開催し、高い評価をいただいた。

お茶の水女子大学のプログラムでは、「基礎編」と位置付けられる講義「アントレプレナーへの道(入門編)」と、「発展編」と位置付けられる講義「アントレプレナーへの道(ビジネスプラン編)」、「同(フォローアップ編)」、「同(ベンチャー編)」を実施した。「アントレプレナーへの道(入門編)」、「同(ビジネスプラン編)」では、マーケティングなどに関する講義を行うとともに、「あったらいいな!」というアイデアを、いかにビジネスプランとして成立させるか、4チーム(15名)で商品やサービスに関するプランの立案・検討を行った。最終発表会は、1月6日に開催し、審査員としてブリヂストン株式会社およびコンソーシアム各大学の協力も得て、事業化におけるアドバイスや多くのフィードバックを得た。また、「アントレプレナーへの道(ベンチャー編)」では、産業技術総合研究所による協力のもと、7名に対して実施した。産業技術総合研究所におけるフィールドリサーチを実施し、研究成果がイノベーションに結び付く過程について理解を深めた。その結果、女性起業家や研究成果を社会実装に結びつけている研究者の体験談を通して、新しいものを生み出す楽しさと難しさを学ばせることができるとともに、起業家をロールモデルの一つとするなど、起業に対する理解を深めさせることができた。

(平成30年度)

第1の目標に関しては、事業化の中で想定される顧客の聞き取り調査を各チームの実践の中で徹底させることを通して、本コンソーシアム全体として71件のビジネスプランが生み出され、その中の16件が社内新規事業立ち上げもしくは起業を計画している。海外展開を計画しているチームも6つ生まれ、グローバルな起業家人材を育成することができた。コンソーシアム機関外の国立研究所や企業等からの参加者を116名受け入れ、各機関の特徴ある講座を他機関に出張して実施する出前授業を推進しながら、平成30年度を受講生総数は、663名に達した。その結果、前年度同様継続してグローバルな起業家人材を育成することができた。

第2の目標に関しては、お茶の水女子大および静岡大学のプログラムを終了したチームのうち更なる飛躍を希望するチームを東京大学のプログラムへ受け入れる複数年に跨がるプログラムを実施した。これにより、協働機関で基礎を学び主幹機関で実践を学ぶことができ、主幹機関・協働機関連携をベースとするEDGE-NEXTならではのコンソーシアム内の戦略的シナジーを実現できた。さらに、多様な人達が課題の解決に向けチームを形成し議論する場として東京大学の「基礎&チーム形成編」を期間2か月に延長し、その期間中に2回の合宿を実施した。その結果、複数の研究室メンバーからなるチーム、企業と複数大学のメンバーからなるチーム、大学の研究者に3企業が参加するチームなどが形成され、従来のアントレプレナー人材教育になかった新機軸を打ち立てることができ、議論の視点および人脈の拡大にも大きく寄与した。さらに、「海外武者修行プログラム」をEDGE-NEXTの後継プログラムとして位置づける形でプログラムを企画・展開した。国内ではそれなりの実績を既に持つものの、海外展開が十分でない5つの起業家チームを選抜し、米国市場への本格的進出を支援・後押しした。これらの活動は、海外のエコシステム・支援体制を活用し、市場検証の実践において大きく踏み込んだもので、価値創造プラットフォーム構築のレベルを更に高いものに引き上げることができた。

(令和元年度)

第1の目標に関しては、本コンソーシアムにおいては、企業との連携を推進する東京大学、つくば地域の特徴を生かし国立研究所との連携を図る筑波大学、浜松地域の中小企業や静岡ベンチャーと連携する静岡大学、女性視点に立ったビジネスアイデア創造を推進するお茶の水女子大学がそれぞれ特徴あるプログラムを行い、国立研究所や企業等の外部機関からの参加者も加えて、技術を起点とした多様なチームを作り社会的な課題に挑んだ。特に令和元年度は、メンバーの持ち味が活かせるチーム形成を行うことと、受講生の成長とプログラム自身の評価を多面的に行いその結果をプログラムの改善につなげる施策も加え実施した。

第2の目標に関しては、新たな取り組みの第1弾としては、5月31日、6月1日に開催された東大駒場オープンキャンパスの会場で、EDGE-NEXTブースを設け直接研究者にプログラムの説明を行い、広く人材や研究成果の発掘に努めた。更に、参加を検討頂いている企業の方々にも会場にお越し頂き、チームメンバーの発掘を企業の方々にも行って頂いた。このようにプログラム開始前から多様な人達が議論を行う有効な場となった。更に、新たな取り組みの第2弾としては、東大-JICA連携協定を締結し、海外での現場の課題をJICA現地事務所から直接伝えて頂き、海外進出に向けたリアルなビジネスプラン作りに繋げ、エコシステム構築に寄与した。

本プログラムは、例年通り、3つのフェーズ、基礎&チーム形成編(以下、基礎編という。)、発展編、実践編からなり、受講生の段階に応じたプログラムにした。基礎編では学部生を含め起業に興味を持つ人材を増やし、発展編ではメンタリングを中心にチーム演習等で基本スキルの向上を図った。実践編では、本気で起業を目指すチームが事業立ち上げに向けて必要な活動を提案し実行するものである。本年度の実践編では、アフリカでの電力貸し借りサービス事業を目指すチームが採択され、アフリカでの市場検証活動を行うためのデバイスの試作およびその検証を実施した。

次に、本コンソーシアム全体の総括を行う。コンソーシアム機関外の国立研究所や企業等からの参加者135名を受け入れた事や、各機関の特徴ある講座を他機関に出張して実施する出前授業を推進したことにより、本年度の受講生総数は、目標377名に対して632名に達した。その結果、本コンソーシアム全体として66件のビジネスプランが生み出され、その中の14件が社内新規事業立ち上げもしくは起業を計画し

ている。海外展開を計画しているチームも6つ生まれ、グローバルな起業家人材を育成することができた。

(令和2年度)

第1の目標に関しては、本コンソーシアムにおいては、例年通りの活動に加え、特にコロナ感染予防対策上すべての活動をオンライン形式で実施した。メンバーの持ち味が活かせるチーム形成を行うことと、受講生の成長とプログラム自身の評価を多面的に行いその結果をプログラムの改善につなげる施策も加え実施した。

第2の目標に関しては、新たな取り組みの第1弾は、多様な人材を受け入れるグローバルなエコシステム構築である。東大-JICA 連携協定を基に、現場の課題の把握のために海外の現場事務所に繋いでくれる JICA 職員を任命して頂き、かつ、JICA 職員からもチームメンバーとして2名参画頂いた。その内1名はカンボジアでの汚染水による健康被害問題を取り上げ、チームで開発した空気から飲料水を生成する装置を現場の病院や学校に持ち込み市場検証活動を実施した。新たな取り組みの第2弾は、過去のEDGEもしくはEDGE-NEXTに参加し起業した方に、メンターとなって貰い後輩の育成に従事して頂く取り組みである。これは人材の循環型エコシステムの構築に帰する。令和2年度は、3名の起業家(シリーズA資金調達達成)にご指導頂いた。受講生も年が近い先輩に指導頂けるのは身近で相談しやすく、一方、若手起業家側も良き勉強の機会になった。新たな取り組みの第3弾は、EDGE-NEXT後の切れ目ない人材育成活動を行うためのアクセラレーター組織との連携構築である。文部科学省のご尽力により、EDGE-NEXT受講生向けNEDO TCP 審査会を開催し、本コンソーシアムから令和2年度は3チームが採択され次のフェーズにコマを進めることができた。更に、東京大学協創プラットフォーム開発株式会社が資金調達前のスタートアップ企業向けアクセラレーションプログラム(1stRound)への参加資格を東京大学以外の大学にも広げ筑波大学等とも連携することになった。

次に、本コンソーシアム全体の総括を述べる。基礎編および発展編を通じてコンソーシアム機関外の国立研究所や企業等からの参加者186名を受け入れた事や、各機関の特徴ある講座を他機関に出張して実施する出前授業を推進したことにより、令和2年度の受講生総数は、目標377名に対して476名となった。その結果、本コンソーシアム全体として67件のビジネスプランが生み出され、その中の19件が社内新規事業立ち上げもしくは起業を計画している。海外展開を計画しているチームも7つ生まれ、グローバルな起業家人材を育成することができた。一方、実践編では、磁性体材料内でのスピンを活用した熱と電気との新たな変換メカニズムを発見した理学系研究科のチームが事業化への基本特許作成に向けて参画し2月に特許出願を完了した。更にその事業構想がJST未来社会創造事業に採択された。

(令和3年度)

第1の目標に関しては、本コンソーシアムにおいては、世界の課題に向き合うためにJICA(独立行政法人国際協力機構)と連携し、気候変動による洪水リスクを高精度で分析するデータサービス事業で起業するチームを輩出した。

第2の目標に関しては、新たな取り組みの第1弾は、多様な人材を受け入れるグローバルなエコシステム構築である。東大-JICA 連携協定を基に、インド工科大学から4チームを受け入れ、ビジネスプランのピッチを行うだけでなく、相手国のチームにその国の想定顧客になって貰い自分のビジネスの売り込みを行うロールプレイング交流会も実施した。文化や考えや習慣の違いを相互に学ぶ良い機会になった。新たな取り組みの第2弾は、参加者全員が自己紹介を行い、自らのチームに必要なとされる人材を勧誘する活

動を実施した。結果として、大学の教員、大学院生、企業人からなる多様なチームが形成された。新たな取り組みの第3弾は、東京大学協創プラットフォーム開発株式会社が資金調達前のスタートアップ企業向けアクセラレーションプログラム(1stRound)への参加資格を東京大学以外の大学にもさらに広げ多様なチームへの形成の後押しになった。

本プログラムは、例年通り、3つのフェーズ、基礎編、発展編、実践編からなり、受講生の段階に応じたプログラムを実行した。基礎編では学部生を中心にアントレプレナーシップマインドの醸成を図り、起業に興味を持つ人材を増やした。更に、共通の課題に関心を持つ方でチーム形成を図った。発展編ではメンタリングと顧客へのインタビューを通じて課題の解決策をビジネスプランとしてまとめ、基本スキルの向上を図った。実践編では、本気で起業を目指す昨年度の発展編での優勝チーム(声を失った患者への声の再生デバイス事業チーム)が競合分析ツール(insight)を活用して今後の市場戦略を練り上げた。

次に、本コンソーシアム全体の総括を述べる。令和3年度の受講生総数は、目標377名に対して595名となった。その結果、本コンソーシアム全体として64件のビジネスプランを作成し、社内新規事業立ち上げもしくは起業にも繋がった。5年間の本活動において約3000名の受講生が参加したが、全員が自分のアイデアや研究成果を活用してビジネスプランにまとめ上げる活動に従事したことは、本コンソーシアムの誇りである。また、外部資金の獲得も5年間で最終的に目標の約105%を達成した。

(2) 採択時審査結果通知の留意事項への対応と実績

・**留意点1:** 補助期間終了時にどのような世界トップレベルのプログラムを構築するか、その特徴が起業家育成の国際ネットワークの中でリーダー的役割を果たすことにどのようにつながるかを中間評価までに具体的に提示するとともにその実現に向けて着実に取り組むこと。

・対応と実績1: 「実践編」の創設によるしっかりした起業チームの創出

・ 従来のEDGEプログラムには、2つの課題があった。その1つ目の課題はビジネスプラン作りという仮説に留まり、十分な検証活動にはなかなか至らなかった点、2つ目の課題は、ビジネスプランを海外投資家の前でピッチを行い終了という建付けのため、このプログラムを通じて事業へ本気に向かう希望者がいても、投資案件まで支援する仕組みがなく、結局プログラム終了と同時に、現在の学業や仕事に戻ってしまう点である。そこで、平成29年度のEDGE-NEXTプログラムでは、従来のEDGEプログラムの後段の活動として「実践編」を設けた。この「実践編」では、対象チームを東京大学エッジキャピタルパートナーズ(UTEC)や東京大学協創プラットフォーム開発株式会社(IPC)の審査員による厳正な審査で選抜し、各チーム自ら作成した活動計画(例えば、市場開拓&検証活動、ビジネスパートナーとの事業提携交渉など)に従い行動して自ら市場や事業を切り開くものである。1つのチームは、3年前の地震で多くの死者をだしたネパールに、耐震補強ペイントを持ち込んで2週間、2回の市場開拓&検証活動を行い、複数の事業提携パートナーから事業に向けたLOIの取り交わしまで進める事が出来た。もう1つのチームは、従来の農薬の約5000倍の効能を持つ農薬を開発し、その効果を栽培試験で実証し、ベルギーの大手化学メーカーとの提携交渉が開始された。この農薬はNOxガス排出を抑制できる効果もあるものである。上記2チームとも、世界を相手にしたビジネスをそれぞれの検証活動を通じて前に推し進めており、真の意味でのグローバルアントレプレナー人材の育成に繋がった。上記2チームは、現在起業し、世界市場に向けてビジネスを開始している。

・対応と実績2: 「発展編」プログラムでの顧客ヒアリング活動の強化

・ EDGEプログラムおよびEDGE-NEXTプログラムでの「発展編」では、その「発展編」の集大成として、

海外研修の中で海外VCへのピッチを実施している。VCの審査員からは、「課題の定義が甘い、シーズから取って付けた課題ではないか？」という厳しい指摘を毎回受けている。これは本プログラムの構成が、シーズ起点のビジネスプラン作りになっている事に起因するが、シーズ起点だとしても課題の定義を明確化する事が極めて重要である。令和元年度からは、この問題の解決に向けて、「発展編」プログラムの中で、顧客ヒアリング活動を一種の義務化してこの方面の活動の強化を図った。しかし、それをいざ実行するとなると、当然ながら顧客を特定できる明確なビジネスプランになっている事、更にはプラン上想定された顧客にアクセスして聞き取り調査ができる仕組みの構築が欠かせない。後者を効率良く実行するために、「発展編」プログラム開始時に、担当メンター約25名に集まって頂き、各チームで想定している顧客を相互に情報交換し融通し合い、訪問機会をつくった。これは、メンターにとっても相互交流する良い機会となり、受講生からは、顧客ヒアリングが如何に重要であるかが分かった等の多くのコメントを貰った。海外でのプログラムでは、UCSDの I-CORPSに代表されるように顧客ヒアリング活動を取り入れており、このような活動を強化することにより、世界トップレベルのプログラム構築を目指して実行した。

・対応と実績3:EDGE-NEXTの後継パイロットプログラムとしての「海外武者修行プログラム」の実行

- ・ 平成30年度、海外でも通用する有望な若手起業家を輩出するために、そのポテンシャルを有する人材を海外に派遣し、世界最先端のビジネスの場における学びや実践の機会を提供する「海外武者修行プログラム」を試行的に実施した。本プログラムで得られた成果を下記2つの観点でまとめた。
 - ・ 若手起業家への人材育成の観点での成果：
世界に進出したいという思いを持ち、かつ、その実力も兼ね備えた若手起業家は日本にもいるが、現実的にはほとんどの日本のスタートアップ企業は、国内でのビジネスに留まっている。これは、海外に進出する後押しをするエコシステムが脆弱であり、そこへの敷居が高いこともその1つの要因である。そのエコシステムの中でも地域のビジネスに明るく、かつ、その事業領域で広い人脈を有するメンターの存在は極めて重要となる。本プログラムでは、テック系、特にハードウェア、その中でもバイオ医療領域で多くの有望なスタートアップ企業を輩出しているUCSDと連携を図り、5つの選抜されたスタートアップ企業の事業領域の専門家を各チームにアサインして海外進出への具体的アドバイスを頂く貴重な機会とした。10名のメンターが居れば、10種類のアドバイスが存在し、最終的には市場、想定している顧客が提案するビジネスを受け入れてくれるかどうかで決まることを参加メンバーが改めて認識出来たこと、そのための最終決断は起業家本人がすべきであることを認識してもらえたことは大きな成果となった。
 - ・ 企業の海外展開の観点での成果：
Xenoma:golfer人口が世界最大のアメリカは、場所や時間の制約がないデジタルコーチサービスを展開する上で欠かせない市場である。一般ユーザーの市場セグメントは、その市場規模が大きく魅力的ではある。しかしながら、この市場を攻略するためには、有名なプロゴルファーが常にお世話になっているコーチにその価値を認識してもらい、さらにプロ予備軍でその育成に熱心な高校、大学のゴルフクラブ組織にまず浸透させることが決め手であることが、メンタリングで判明した。このため、メンターの人脈を活かして、各界のコーチ、高校、大学のゴルフクラブ組織を紹介頂き、コンタクト先が明確になった。また、シャツという物売りビジネスではなく、悪いフォーム等を指摘してくれるデジタルコーチサービスまで事業範

圏を広げないと簡単には普及しないことも判明し、参入に向けての必要な研究開発事項が定まった。

LPIXEL: X線だけでなく、CT、MRI、超音波など多くの医療画像装置が市場に出回り、その画像を判定する医師が相対的に不足し、その領域をAIが補完するビジネスは極めて有望である。しかしながら、AIを用いた診断支援システムを構築するためには、多くのデータを入手し学習させる必要がある。医療画像からの学習システムは、体の部位、検査方法に依存するので、ターゲットを絞りその分野での権威との結びつきが極めて重要でビジネス上鍵を握る。LPIXELは自分たちが得意領域としている脳のMRI画像にフォーカスし、本プログラムを通じてその世界的権威であるBeth Israel Deaconess Medical Center との関係を構築し、2019年2月に、現地訪問でも訪れたマサチューセッツ州ケンブリッジに支店を開設し、大きな海外進出の一步となった。

- このような活動を通じて、担当頂いたメンター、我々のチームと議論を行ったAngelやVCの投資家から継続的支援を続けたいとの要望も頂いた。良い事案やチームを海外へ送る事により、それが起業家育成の国際ネットワークを国内にも取り込むことにも繋がり、一步一步リーダー的役割を果たしていく。

・対応と実績4:海外有力大学(インド工科大学)大学院チームの参加:

世界トップレベルのプログラムとなるためには、海外からも一目を置かれて参加して貰えるプログラムにする必要がある。最終年度に当たる令和3年度は、インド工科大学大学院のPGPEXプログラム(大学院生向け製造業の経営者育成MBAコース)と連携し、大学院生4チームを受け入れた。相互にビジネスプランのピッチを行うだけでなく、相手国のチームにその国の想定顧客になって貰い自分のビジネスの売り込みを行うロールプレイング交流会も実施した。文化や考えや習慣の違いを相互に学ぶ良い機会になった。

・留意点2:主幹機関及び協働機関の相乗効果を意識し、コンソーシアムの成長およびアントレプレナーシップの醸成に各機関が主体的に貢献すること:

・対応と実績:

- 各機関が特徴あるプログラムを用意し、受講生が、自らのレベルや段階に応じて各機関のプログラムを履修できる仕組みを構築した。お茶の水女子大学、静岡大学は、学部生向けのアントレプレナーシップの基礎を学ぶプログラムを提供し、筑波大学は、アイデアレベルの受講生と研究成果をもつ受講生を分けた講座を展開し、東京大学は、3つの協働機関の受講生を受け入れて多様なチームを形成し、ビジネスプラン作成段階から、更に投資案件まで引き上げる実践プログラムを提供する役割分担で進めている。受講生の段階に応じて、協働機関での「基礎編」を終了したチームが東京大学の「発展編」で更にそのビジネスプランを磨くというように、他機関のプログラムを跨いで参加できる仕組みを構築した。更に、東京大学が提供するアメリカへの海外研修プログラム参加に当たっては、すべての機関の参加希望チームに国内最終発表会に参加する機会を提供し、上位チームが機関の分け隔てなく海外研修に参加できるようにした。それぞれの機関が主体的に特徴あるプログラムを構築し、相互で連携することにより相乗効果をもたらすようにした。
- 各機関が特徴ある講義を他機関に出向いて行う出前講義の推進:各大学のプログラム構成上必要な講義内容をお互い依頼して実施した。東大の発展編の初回には、顧客ヒアリ

ングを实践した経験とその重要性を筑波大発ベンチャーに講義頂き、一方、静大のプログラムでは、静大の基礎編終了後東大プログラムへ移行できるように、その繋ぎの講義を東大から提供して相乗効果を意識し、コンソーシアムの成長およびアントレプレナーシップの醸成に各機関が主体的に貢献した。

・**留意点3:** 今後実施予定の共通基盤事業の企画・運営に積極的に協力すること

・**対応(協力) 1:**

- ・ 2018年2月13日に開催された関西シンポジウム、2018年3月18日に早稲田大学で開催されたシンポジウム、2018年10月13日、29日に開催されたEDGE-NEXT活動の評価方法を論点とした名古屋大学シンポジウムおよび12月4日の東北地域のイノベーションに焦点を当てた東北大学EDGE-NEXTシンポジウムに参加して、我々のコンソーシアム活動を紹介すると共に、他コンソーシアム活動での優れた点を学び、人的ネットワークを形成できた。
- ・ 2022年3月13日に開催されたEDGE-NEXT総括九州大学シンポジウムでは、今活動の成果と今後について紹介し他のコンソーシアム機関の方々と今後について広く議論でき多くの知見が得られた。

・**対応(企画・運営) 2:**

- ・ 1つ目は、全国アントレプレナー教員向けプログラムの開催である。毎年開催される全国的なピッチイベント(2月中旬・キャンパスベンチャーグランプリ学生ビジネスプランコンテスト(日刊工業新聞社主催))に全国アントレプレナー教員およびVC約25名が審査員として参加し、事業化案を実際に審査することを体験し、事業に対する目利き力の向上を図った。更に、翌日にコンテストに参加した学生に直接メンタリングを行い、アドバイスやコーチング方法等を相互に議論するワークショップ事業を開催した。参加した教員および学生から、顧客側の立場で考える重要性、ビジネス規模の拡大の必要性を認識でき、更に、異なる方々との議論を通じて見えていなかった視点の発見が出来て有益なワークショップであったとのコメントがあった。
- ・ この5年間で110名の教員及びVCの方に参加頂き、特に令和3年度は、メンタリングを受けた学生チームから適切なアドバイスを頂いたという絶賛のコメントを多く頂き、全国教員のスキル向上を実感できた。この研修後も学生チームのビジネスサポートを継続している方もあり、この研修が単なる研修に留まらず全国規模のアントレ育成にも繋がっている。

・**対応(企画・運営) 3:**

- ・ 2つ目として、平成30年度には「海外武者修行プログラム」を実施、およびEDGE-NEXTプログラム年度末シンポジウムを3月14日、15日の両日開催した。本シンポジウムの目的は、受講したチームメンバーが成果およびその成果を実現したプログラムを説明し、社会から評価を頂き、次年度以降のプログラムの指針を明確にすることである。14日のシンポジウムでは、本プログラムを活用したアメリカでの拠点開設および専門家の現地での雇用の事例が紹介され世界へ羽ばたく良い事例として評価された。翌日15日のシンポジウムでは、受講したチームメンバーからは、メンタリング活動が極めて役に立ったとの評価がある一方、講評側からチームメンバーへは、提案した事業の拡大戦略を明確すべきとの指摘と、プログラムを提供した大学機関には、全体エコシステム確立のため、事業化に向けてどこまで

大学が役割を果たすべきなのかを考えてほしいとの要望を頂いた。受講生、大学、講師者間の立体的議論が展開でき極めて有益なシンポジウムとなった。

採択時審査結果通知記載の各委員の主な審査コメント

【評価する点】

・**高評価事項1:** 多くの実績から得た反省を踏まえた上でのプログラムであり、育成するアントレプレナー像も明確で、育成プログラムの内容も評価でき、実施体制等も整えられている点。

・**対応と実績1:** プログラムに参加中の受講生からのアンケートを通じた要望や過去に参加した受講生をあつめた同窓会でのその後の活躍やプログラムへの振り返りなどを踏まえて、プログラムを常に進化させるように努めている。

・**高評価事項2:** つくばの各国立研究所との連携により、技術系ベンチャー創出が期待できる。

・対応と実績2:

つくばの国立研究所として、産業技術総合研究所、物質・材料研究機構、高エネルギー加速器研究機構、農業・食品産業技術総合研究機構、宇宙航空研究開発機構から参加実績があり、研究者向け講座では基礎編・発展編ともに受講生のうち概ね半数が国立研究所からの参加である。その結果、国立研究所の保有するシーズが基になったベンチャー創出が4件あるのを始め、チームメンバーとして国立研究所が連携したチームにおける技術系ベンチャー創出実績がある。国立研究所シーズの起業例としては、表面水滴から高感度な湿度度合いを検出するセンサーによりモイスターセンサーを提供するもの[NIMS; (合)アキューゼ]、常温の印刷工程で導電性パターンを形成する技術によりプラスチックに回路形成するもの[NIMS:(プリウエイズ)]などのテック系である。年々、国立研究所の参加者数が増加している。

【課題とする点】

・**課題1:** 東京大学で既に実施している他の取組と有機的に連携し、受講生の裾野の拡大及び技術系ベンチャーの目利きができるメンター等の育成等も図って頂きたい。

・**対応1:** 東京大学でのEDGE-NEXT以外の起業家育成プログラムとの連携(例えば、「アントレプレナー道場」や「Tech Garage」や工学研究科バイオエンジニアリング演習参加後もしくは「Gap Fund」取得教員のEDGE-NEXTへの参加、UTEC、IPC社長によるEDGE-NEXT「実践編」受け入れ審査および支援などを推進中。全国アントレプレナー教員向けプログラムにも教員以外にVCの方にも参加頂き、メンタリング、コーチングを実施しお互いのスキルの向上を図った。

・**課題2:** 主幹機関である東京大学と協働機関がしっかり連携し、特に静岡大学等の協働機関の役割が小さくならないように注力していただきたい。

・**対応2:** 前述したように、4機関での持ち回り会議を年6回開催し、相互のプログラム内容の共有や連携方法を議論し実行している。出前講義での教員派遣、共通プログラムでの受講生交流、特に、東大の「基礎&チーム形成編」は静岡大学に多大な協力を頂き浜松地区で合宿を2回実施しており、静岡大学EDGE-NEXTプログラム基礎編で実施した「起業・ビジネス人材育成ゼミ」の受講生から東京大学プログラムへ参加希望のあった学生から選抜した10名の静岡大学の学生が東京大学のプログラムに参加した。

(3) 中間評価結果・評価コメントへの対応と実績

総合評価コメント1:実践的な教育と各機関と連携したプラットフォームの形成:EDGE-NEXT の後半の2年間では、気候変動に代表されるような大きな社会課題(SDGs)に絞り、その本質を探る活動に注力した。その結果、洪水リスクを高精度で分析するデータサービス事業で起業するチームを輩出した。しかしながら、大きくスケールするビジネスモデルの構築には至っていない。持ち前の研究成果をビジネスの拡大につながる教育及びエコシステム構築を今後も継続して模索していく。

総合評価コメント2:教員向けプログラムの実施:受講生が心底納得して自らの行動に繋げていくことがアントレ教員の成果となる。本研修では、受講生側が、アントレ教員のアドバイスを評価するスタイルをとっており、令和3年度は受講生であるキャンパスベンチャーグランプリ(CVG)全国代表チームが極めて有効なアドバイスだったと高い評価を頂いた教員の方が急増し、全国のアントレ教員のレベルの向上が確認できた。

総合評価コメント3:学部段階からのアントレプレナーシップ醸成の促進:令和3年度のお茶大の基礎編には定員の倍の応募があり学内でのアントレプレナーシップ醸成の気運が高まっている。また、本コンソーシアムでは各機関が特徴あるプログラムを実施した。1つ目は筑波大のフォロワー制度で、まだ、研究成果や特定の技術がない学生でもフォロワーという立場でチームに参加し、他の方の研究成果や技術を活かしたビジネスを考える役割で参加する仕組み。これにより学部生でも研究成果を活かしたビジネスプラン作りに参画できる。2つ目は、静岡大の学部生と社会人とのチーム編成活動である。異なる視点に立った議論が学部生にも社会人にも有益でより地に足がついた提案になった。

総合評価コメント4:海外研修の実施:後半の2年間は、海外研修も全てオンラインで実施することになったが、これがコンソーシアム外の大学機関、国立研究所、企業からの参加も可能にした。ただし、海外機関の方々とのコミュニケーションができる英語力の強化も図る必要がある。

(I). 進捗状況(中間評価)のその後:

評価項目 I-1:取組は順調に進行しコンソーシアム内での戦略的シナジーも実現:全ての4機関で仮説ベースのビジネスプラン作りまでは最終年度まで順調に達成された。しかしながら、作成されたビジネスプランが現実の市場でどの程度受け入れられるか、更にはどの程度市場規模を獲得できるスケール可能なプランかは今後の課題である。

評価項目 I-2:海外武者修行プログラムによる米国市場への進出支援に繋がった:本プログラムはグローバル化には極めて有効であるが、本活動に賛同し資金的支援を継続してくれる企業が見つからず、かつ、世界的コロナ感染の問題もあり後半は中断を余儀なくされた。

評価項目 I-3:研究室・大学・企業を超えた新機軸と視点や人脈の拡大:参加企業の中には、異業種とのビジネス連携の可能性を探る場として、EDGE-NEXT の価値があるとの指摘もあった。それを実現するためには、それぞれの受講生のニーズに即したプログラム設計が肝になる。

評価項目 I-4:実践編での起業家支援は、起業家育成のグローバルアントレプレナー人材の育成に繋がった:本気で起業する方、特に Deep Tech 系で起業を目指す場合、次のアクセラレーションプログラムへの繋ぎのプログラムが必要になる。実践編では集団学習ではなく、自ら必要とする活動を企画・計画し、過去5年で実践編に参加した約半分は起業に結びついた実績が得られた。

(II). 取組状況(中間評価)のその後:

評価項目 II-1:コンソーシアム活動の効率的運営と機能:後半も引き続き全体活動計画を検討する4機関持ち回り会議が定期的開催。ご指摘のように、主幹機関がバックエンド、協働機関がフロントエンドを担当し、プログラムがコンソーシアム全体で効果的に機能し、筑波大学のチームの受賞例、起業例が引き続き目に見える成果を上げた。

評価項目 II-2:海外機関との連携によりグローバルな展開:筑波大学では台湾大学と連携した海外研修を前半実施してきたが、コロナ下で台湾への派遣が叶わず、Silicon Valleyにてアントレ教育を提供する Poppyseed Advisors (Berkeley SkyDeck のアドバイザー)からオンライン講義を受けた。東京大学の海外プログラムもオンラインを活用した3つの海外研修を提供した。1つ目は、リーンの手法に関するコンサルタントの Startup Navigators 関口さんの講義シリーズ、2つ目は4か月に渡るオンラインメンタリングを経て、2月のピッチを行う UCSD プログラム、3つ目は Google, Facebook の従業員から GAFA の実情を聞き、Silicon Valley の VC の前でのピッチを実施した。

評価項目 II-3:外部資金を地元企業との連携などにより一層獲得し、継続可能なプログラム作り:5年間で目標額の105%外部資金を獲得。中でも静大は毎年300万円の企業からの寄付を取り付け外部資金獲得に大いに貢献した。但し、企業側は人材育成だけでは資金を提供することは難しく、今後は新規事業創出に繋がるプログラムに進化させることがより外部資金の獲得には欠かせない。

評価項目 II-4:全国のアントレプレナー教員向けのプログラムも実施:令和3年度は、参加した教員でチームのメンタリングを担当するチームを作り、メンタリング前準備をして頂き、教員のチーム間の競争を実施した。この準備が受講生の心を掴むコーチング、メンタリングに繋がった。スポーツ同様、競い合うことによりレベルの向上が図られることが確認できた。

(III). 計画・改善手法の妥当性(中間評価)のその後:

評価項目 III-1:外部資金の獲得:上述のように、5年間で目標額の105%外部資金を獲得し目標は達成したが、自力で活動を継続実施できるレベルには達していない。企業側への価値提供を図るために、新規事業創出活動にもプログラムを進化させる必要がある。

評価項目 III-2:評価と改善活動:今までの評価手法を継続し、プログラムの改善に努めた。特に、その評価からチーム形成が課題であり、それを踏まえて起業につながるチーム形成への改善に注力した。確かに人材育成の観点からは、異なる経験やバックグラウンドを有するメンバーからのチーム形成は有効であるが、本気で起業を目指すチーム形成のためにはそのビジネスにそれぞれの持ち味が活かされ融合され新たな価値創造に繋がる必要がある。その実現のために、令和3年度は、自らの活動に必要とされる人材を集める仲間集め活動を行い、より良いチーム形成を目指した。

(IV). 今後の見通し:

評価項目 IV-1:計画達成の見通しあり:受講者数、ビジネスプラン数、起業計画・新規事業提案数、海外展開計画数等は当初計画した目標を達成した。

評価項目 IV-2:継続できる資金基盤と継続性を担保するための具体的な手立て:EDGE-NEXT プログラムの KPI の外部資金獲得目標はクリアしたが、持続継続するために、4機関ともスタートアップ拠点都市構想に参画する。東大、筑波大、お茶大は、GTIE、静大は Tongari の機関に属して活動をする。

評価項目IV-3:起業家の輩出:静岡大学、お茶の水女子大学の受講生の大半が学部生であり、本プログラムを通じて、マインド醸成と起業への基礎を学んだ。起業する事例も出てきている。

IV. 取組状況

4機関の取り組みの全体像を下記の図を用いて説明する。



受講生の大半が学部生から構成されるお茶大、静大は、基礎編を中心としたマインド醸成とビジネスの基礎に注力し、発展編でそれぞれのアイデアをビジネスプランに仕上げ発表した。筑波大の受講生は、学部生と研究者から構成され、アイデアベースの活動と研究成果を起点とした活動に分け、外部のメンターによる指導の下、ビジネスプランにまとめ、選抜チームは筑波大の開催の海外研修に参加した。東大での受講生は研究者が中心となり、研究者にまず取り上げる課題の特定、その深掘りを5月から8月の4か月かけて実施し、発展編にてその解決策をビジネスプランにまとめ海外VCの前で発表した。一方、実践編では前年度の発展編で起業を目指す方を対象に、必要としている事業立ち上げの個別検討を行い次のアクセラレーションプログラムへの採択を目指した。

次に各機関の取り組みについてEDGE-NEXT活動前の状況、EDGE-NEXTで実施したプログラム、それによるEDGE-NEXT活動後の状況、残っている課題と今後の対応を機関別に説明し、その後、令和3年度を基に詳細に説明する。

東京大学のプログラム

東京大学のEDGENEXT前後の変化と成果、課題と今後

Before	プログラム	After	課題と今後
<p>◆人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 大学研究成果ベース <ul style="list-style-type: none"> Lily MedTech 企業研究成果ベース <ul style="list-style-type: none"> 三菱ケミカル「シャオンスター」 <p>◆エコシステム</p> <ul style="list-style-type: none"> 東大研究者チーム 企業エンジニアの受け入れ 	<p>●構成の改良</p> <ul style="list-style-type: none"> 「基礎編」の新設 <ul style="list-style-type: none"> 課題の発見：社会課題（SDGs）を学び、視野を広げる チーム形成：課題テーマ毎に、自己紹介で仲間を集める 課題仮説の確認：ピザスク等を活用して、課題を確認する 「発展編」の改良 <ul style="list-style-type: none"> 解決策仮説の確認：ピザスク等を活用して、顧客ヒアリング強化 「実践編」の新設 <ul style="list-style-type: none"> 起業に向けての検証：仮説のビジネスプランの検証と個別対応（戦略策定） <p>●エコシステム構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 4機関で役割分担 卒業後の後継プログラムとの繋ぎ 海外との連携 	<p>◆人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> Gaia Vision <ul style="list-style-type: none"> 気候変動リスク分析ビジネス 大学研究者と企業との混成チーム 20回以上のスポットコンサルによるヒアリング AgroDesign Studios <ul style="list-style-type: none"> 「大学発ベンチャー表彰2020」でアーリーエッジ賞受賞 <p>◆エコシステム</p> <ul style="list-style-type: none"> 後継プログラムとの繋ぎ <ul style="list-style-type: none"> NEDO TCP から NEP IPC 1st round 海外チーム（インド工科大学大等）の受け入れ 	<p>◆課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 質の向上 <ul style="list-style-type: none"> 課題起点の場合、競争力欠如 研究成果起点の場合、市場ニッチ 検証活動不足 海外市場を狙うチームが少ない チーム形成 <ul style="list-style-type: none"> チームに必要とされる人材構成 外部資金獲得 <ul style="list-style-type: none"> 起業前チームへの活動費用確保 <p>◆今後</p> <ul style="list-style-type: none"> ピッチおよびデモデイでの「賞」として産業界から検証活動費用獲得

・**基礎編（取り組む課題の定義、その深掘り、仲間集め活動）**：今年度の基礎編をpre-基礎編と基礎編に分けた。Pre-基礎編では、世界的な重大な課題（SDGsテーマ）別に参加者を募集し、同じ意識を持つ専門家同士が議論できる場を提供した。そのために、原則大学院生以上の研究者、国立研究所等の研究者、事業企画者、企業の研究開発者、事業開発者を対象とし、SDGsテーマ毎の専門家である東大の8名の教授に講演頂き、教授を交えて受講生との課題の本質の議論と受講生からの自己紹介と仲間集めプレゼンテーションを通じて多様なチーム形成を行った。その結果、仲間が見つからずこの時点でリタイアする方もいたが、教員、大学院生、ビジネス経験のある企業人からなる多様なチームも形成できた。Pre-基礎編の後の基礎編では、国内外でスポットコンサルティングを活用して各チームの課題を深く分析した。その結果として取り組むべきことがより鮮明になった。

・**発展編（顧客ヒアリングを基にしたビジネスプラン作りとグローバル対応）**：基礎編にて編成されたチームもしくは発展編から参加するチームを審査で受け入れた。顧客や競合優位性等のビジネスプランに関わる講義の後、仮説で作上げられた事業化構想の検証のため国内外での顧客ヒアリングも実施した。その結果を踏まえてオンラインによって国内外メンターによる個別指導を受け、解決策をビジネスプランとしてまとめた。また、この活動と並行して、JICAの協力の下、インド工科大学大学院4チームも国内最終発表にオンラインで参加して頂き、それぞれのビジネスプランをVCの審査員に対して英語で発表した。発表後、日本4チーム、インド4チームに分かれて、海外チームに海外の相手国の想定される顧客になって貰い、作り上げたビジネスプランを売り込んでみるロールプレイング交流会を実施した。顧客の立場になり考えてみることは自分達のビジネスプランを見直す良い機会になっただけでなく、異なる国の文化、習慣、考えの違いも相互に理解する機会となりグローバル人材育成へ繋がった。発展編の最後には、2月にアメリカのVCの前でピッチを行い、厳しいアドバイスを貰ったが、ビジネスへの必要事項を改めて認識する良いアドバイスになった。

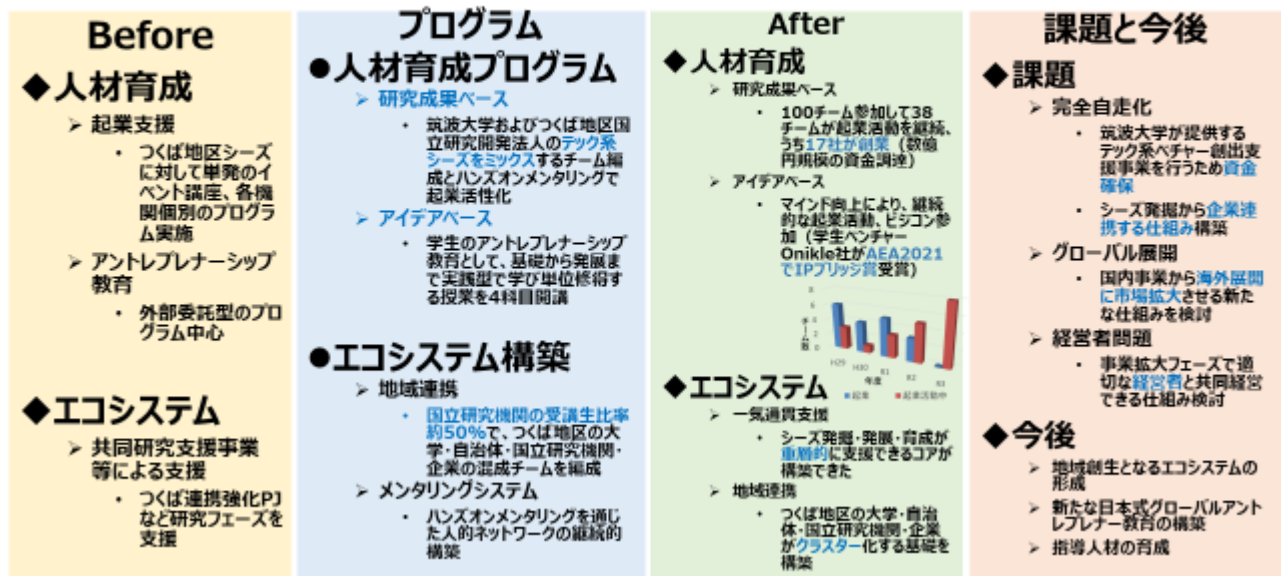
・**実践編（競合優位性の定量分析活動）**：事業化構想を投資案件になるレベルまで引き上げるために、本気で起業を目指す昨年度の発展編での優勝チーム（声を失った患者への声の再生デバイス事業チー

ム)が競合分析ツール(insight)を活用して今後の市場戦略を練り上げ、新たな試作デバイスの市場での優位性を確認し、この活動が市場検証にも繋がった。

更に、各プログラムによる人材育成状況を把握するために、受講生の参加時動機、プログラム終了時の学んだ事、現在の業務や活動から本プログラムが役立った点に関するトラッキング調査を実施した。その結果、起業したチームでは、本プログラムでのリソースの確保戦略が今の活動に大いに役立っていることが判明した。さらに、今まで実施したアンケート結果と審査結果との相関分析結果をプログラムへフィードバックさせ、より良いプログラムの構築を目指した。

筑波大学のプログラム

筑波大学のEDGENEXT前後の変化と成果、課題と今後



・**基礎編(アントレプレナーシップ醸成と経営知財必須知識習得)**:アントレプレナーシップ醸成に関しては、地域に顕在するシーズ/ニーズを題材にビジネスに発展させるPBL(Project-based learning)型のワークショップ形式で、社会課題解決を意識して起業家精神を体得する学部1, 2年生を主な対象とする授業として開講した。筑波大学教員から2件、JAXA発ベンチャー・農研機構・NIMSの研究者からそれぞれシーズを1件ずつ、つくば市からニーズを5件提供いただき、110名の受講生を6名程度で構成される18チームに編成し活動を行った。必ずしも起業を志さない学生にもアントレプレナーシップの大切さが理解され、社会課題解決の手法が身についたことが最終レポート課題の内容から確認された。

経営知財必須知識の習得に関しては、マーケティング、ファイナンス、契約、知的財産の知識をスタートアップとして必須となる内容にフォーカスして、士業を含めた実務家が単位制授業を実施した。47名の受講があり、講義中での質疑応答では、現実に起業を目指す学生が真剣に取り組んでいる様子が伺えた。

・**基礎編(アイデアベース)**:起業に関心のある受講者(主に学部生)に対して、アイデアの発散と収束およびビジネスプランへの落とし込み、顧客ヒアリングからのフィードバックなど事業計画策定の基礎的な流れをPBLにて学ぶ講座を開講した。受講者全員に提出させたビジネスアイデアから7件を選抜してチームを編成し、ビジネスモデルキャンバスの作成、顧客ヒアリングによるブラッシュアップ、および講師からのフ

ィードバックを通してリーンスタートアップの手法をPBLにて体験させた。そのうち1チームはプログラム終了後に起業し、ほか1チームは発展編(アイデアベース)も受講し起業計画中である。

・**基礎編(研究成果ベース)**:受講者が持つ技術シーズの用途を発散的に発想する手法を、講義・グループワーク・市場調査等を通じて学ぶ「研究成果の用途発散ワークショップ」であり、「アントレプレナーシップトレーニング」として実施した。自身の研究成果等のシーズを持って事業化・起業の手法を学びたいシーズオーナーと、シーズは持っていないが事業化・起業の手法を学びたいフォロワーをそれぞれ公募し主催者側でチームを編成した。参加した13チーム中8チームが発展編(研究成果ベース)を受講し、起業に向けたシーズ明確化が進んだと考えられる。また、他の1チームは発展編(アイデアベース)へ、1チームは企業との大型共同研究に進んだ。

・**発展編(アイデアベース)**:本格的に起業を目指す学生(主に基礎編を受講した学部生及び大学院生)に対して、筑波大学出身者を含む経営者陣による個別メンタリングおよびベンチャーキャピタルからのフィードバックを得て、事業化プランのブラッシュアップを行う授業として開講した。ビジネスプランは、事前審査で9チームを選考し、活動チームを編成した。各チームは、授業期間中はSlackやZoomを用い、自主活動を含め個別メンタリングを行った。最終発表会はつくば市が共催し、さらに茨城県から参加いただくとともに、TSUKUBA STARTUP WEEK(TSW)2021Day1としてつくば地区の複数のイベントと連結実施した。授業終了後も半分以上の5チームが起業に向けて活動を継続している。

・**発展編(研究成果ベース)**:受講者が持つ技術シーズに基づく事業化プランのブラッシュアップを行い、事業的に受け入れられるようなレベルに到達することを目的とした「アントレプレナーシップデベロップメント」として実施した。受講生は大学院生、筑波大教職員、複数の国立研究開発法人(以下、国研)がバランス良く集まり多様なチーム員で12チームを編成した。各チームに割り当てられたメンターがチーム毎の個別メンタリングを実施し、加えてメンターの情報網や人脈を活かした企業および想定顧客ヒアリングを行った。最終発表会は、VC審査員4名を招聘し、TSW2021のDay4としてつくば地区の複数イベントと連結実施するとともに、CIC Tokyo虎ノ門の協力を得てリアル会場およびオンラインのハイブリッドで盛大に開催することができた。参加チームはプログラム終了後も、VCやメンターとともに活発に起業活動を継続している。なかには複数の国研が組んで起業活動を継続しているところもある。

・**発展編(海外研修)**:海外展開を目指すチームが英語ピッチスキルアップ、海外ターゲット市場やスタートアップ業界の肌感を掴む目的でオンライン研修を昨年引き続き計画・実施した。発展編(アイデアベース)から1チーム、発展編(研究成果ベース)から3チームの合計4チームを選抜して登壇者とした。シリコンバレーの標準的なリーンスタートアップ、現地の方のインタビュー、米国から見た日本の印象を交えたレクチャーと4チームのピッチトレーニングを加えた構成で、大きくビジネスプランとピッチスキルが向上し、グローバルマーケットを見据えるなど視野拡大につながった。

静岡大学のプログラム

静岡大学のEDGENEXT前後の変化と成果、課題と今後

Before	プログラム	After	課題と今後
<p>◆人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ MOTベンチャー戦略論 (I・II) ✓対象 大学院生 ✓講義内容 (実務教育) 経営戦略、マーケティング戦略、財務戦略、技術戦略、知財戦略、創業事業計画書策定プログラム <p>◆エコシステム</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 地域金融機関、監査法人との連携 ➢ 三菱UFJキャピタルから寄附 	<p>◆人材育成プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 「起業・ビジネス人材育成ゼミ (アイザワゼミ)」新設 ➢ 対象:学部生・大学院生・社会人 ➢ 基礎編 座学:基礎知識、マインド醸成 合宿:チームビルディング・課題発見からチーム課題の設定、仮説構築の実施 ➢ 発展編 仮説からビジネスプランの検討 ユーザヒアリングの実施 ビジネスプランコンテストでの発表 <p>◆エコシステム構築取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ コンソーシアム4大学の連携 ➢ アイザワ証券からの外部資金 	<p>◆人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 学生にとって <ul style="list-style-type: none"> ・メンバーで役割を決め、ビジネスプランをブラッシュアップ ・仮説検証の経験 ・コンソの海外派遣プログラムに参加 ・社会人の見識と経験に触れた ➢ 社会人にとって <ul style="list-style-type: none"> ・学生とのグループワークを経験し、社員が成長した ・社員教育としての効果に期待 <p>◆エコシステム</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 「がんばる起業応援ネットワーク」 <ul style="list-style-type: none"> ・地域金融機関 ・地域大学(8大学) ・支援機関(9機関)によるコンソーシアム <p>アントレプレナー育成に向けて継続した連携を確認</p>	<p>◆課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 俯瞰的な視点による課題発見力 ➢ 課題の設定 ➢ 課題の解決に向けたソリューション ➢ チーム内のモチベーション維持 <p>◆今後</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ メンタリングの強化 ➢ 大学研究シーズの活用 ➢ 外部資金の継続獲得 ➢ 複数年度のサポート体制 ➢ スタートアップ・エコシステム(Tongali)へ参加

・**基礎編(起業・ビジネス人材育成ゼミ(アイザワゼミ))**: 起業家マインドの育成・ビジネス理解・社会課題の発見からのビジネス創出を目的とし、解決策となるビジネスモデルの構築を目指してオンライン講義と対面合宿のハイブリッドにて開催した。ゼミは学部生30名、院生3名にサポートいただいているアイザワ証券の社会人も6名加わり、計39名にて実施した。参加者には事前に興味のある事業カテゴリーを確認し、静岡・浜松キャンパスや理工学系と人文社会系で分けることをせず、受講者の学部バックボーンを活かしつつ男女比や留学生・社会人を考慮して事務局にて7グループを作り、課題選定から解決へのソリューション構築に向けてグループワークにて取り組んだ。基礎編は講師を依頼した(株)リバネスの提唱するQPMI理論からビジネスと企業ビジョンをオンラインで学び、合宿講義ではチームビルディングから始め、課題発見と課題の選定、解決するソリューションの検討などグループワークで行い合宿2日目にグループ毎に設定した課題の仮説を発表した。その後はオンラインにて講師と事務局が各グループのメンタリングを行い、仮説検証の場として(株)リバネスの主催した静岡テックプラングランプリの会場にてポスター発表して来場者や参加者からの意見や反応を検証した。

・**基礎編(「起業論」講座)**: 工学部及び情報学部の学部生(主として2・3年生)を対象とした「起業論」もオンラインにて開催して83名の学部生が参加した。講義はシリコンバレー・ジャパン・カレッジの梶本氏やスタンフォード大の池野氏からのオンライン講義に加え、グループを形成して課題の抽出、課題解決に向けた改善策についてのチームディスカッション演習、およびチーム単位でのプレゼン発表を実施した。

・**発展編(ビジネスプランのブラッシュアップと発表)**: アイザワゼミの後半では各グループに対するメンタリングにてビジネスモデルのブラッシュアップを行い、オンラインにて最終発表会を開催して各グループのビジネスプランについて発表し、外部専門家からアドバイスを貰った。終了後、各グループがブラッシュアップしたビジネスプランを浜松地域で連携する浜松いわた信用金庫の「チャレンジゲート」、静岡地域で連携する静岡市産学交流センター(B-nest)が主催する「しずおかビジネスプランコンテスト」のビジネスプランコンテストにエントリーし、一般参加者の中で審査された事で市場評価にも繋がった。

お茶の水女子大学のEDGENEXT前後の変化と成果、課題と今後

Before	プログラム	After	課題と今後
<p>◆人材育成 「出る杭を育てる：マーケティング講座」 対象：学部学生 内容：ビジネスプラン作成</p> <p>◆エコシステム 2011年度までは「学生支援GP」により運営、2012年度以降は大学経費（学内教育科研）により運営</p>	<p>●人材育成プログラム 「アントレプレナー講座」（入門編、ビジネスプラン編、発展編、授業科目） 対象：学部学生 内容：ビジネスプランの作成から、コンテスト応募、プラン実装・実践 「アントレプレナー講座」（ベンチャー編） 対象：大学院学生 内容：産学連携</p> <p>●エコシステム構築 連携企画（カルティエ社、内閣府など） 外部資金（寄附講座）獲得</p>	<p>◆人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 履修学生の倍増 履修学生のTAとしての参画によるパワーアップ 履修学生・TAの公開企画への参画 海外派遣企画への参加 起業者の輩出 <p>◆エコシステム</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部資金の定着 連携企画の定着（カルティエ社4回、内閣府3回） 	<p>◆課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 大学院生の参加拡大 大学間の受講生交流の強化 女性の起業の拡大 外部資金の拡大・定着化 <p>◆今後</p> <ul style="list-style-type: none"> 女性起業者のネットワーク形成（国内外） スタートアップ・エコシステムに参加（GTIE）、学生交流の拡充

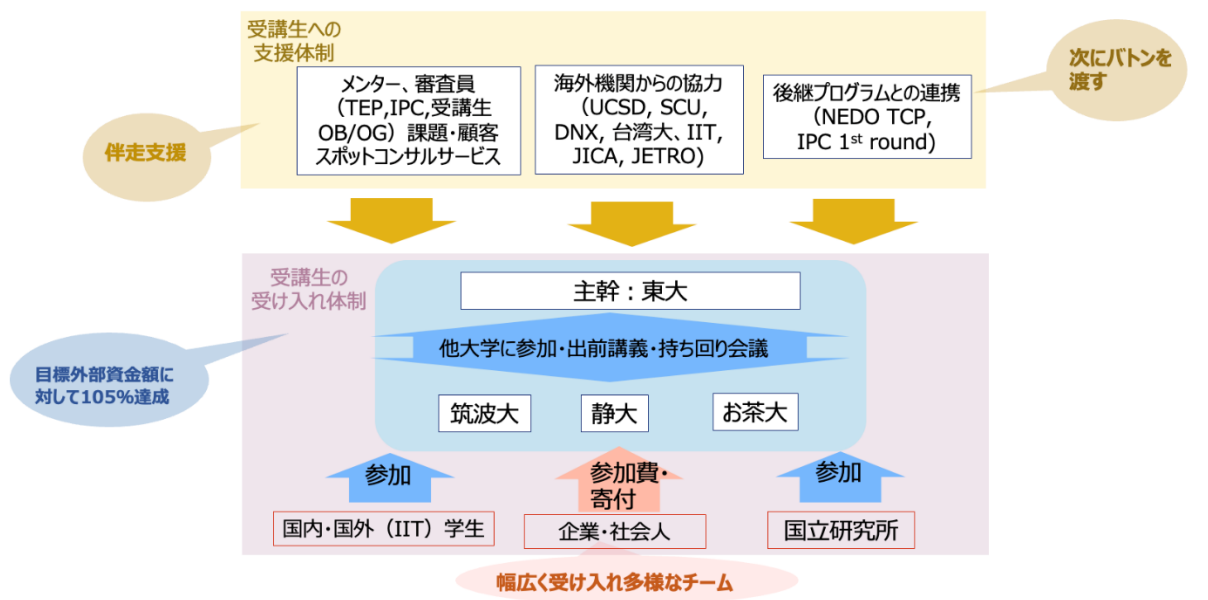
・基礎編(アントレプレナーへの入門):「基礎編」に位置づけられる講義(「アントレプレナーへの道(入門編)」)を5月から6月まで開催し、受講生29名が参加した。講義および受講生のグループワーク、発表会は基本的にオンラインで一部対面での活動も行った。令和2年同様大きな支障もなく、例年と同様の成果(受講者数や満足度など)をあげることができた。本講座では、マーケティングの概念や手法・起業に関する基礎的な知識の提供、お茶の水女子大学の卒業生の起業家を中心とした講師による事業設立などに関するレクチャー、グループワークによるビジネスプランの検討を通し、アイデアを形にし、プランの実現性を図る調査設計を実施した。そして基礎編で生み出したアイデア(5件)をプレゼンテーション形式に仕上げ、発表会を通じてフィードバックを行い、受講生自身が生み出したプランをビジネスコンテストのプレゼンテーションレベルまでブラッシュアップさせることで、基礎編で習得した知識を深化させることができ、また、ビジネスプラン作成の困難さを体験させるとともに、事業化に対するイメージをより明確化させた。更に、前年度に受講した学生がTA(ティーチングアシスタント)として、講義の一部やグループワークのサポートを行い、学びの経験を継承・発展させるエコ・システムを強化した。

・発展編(ビジネスプランコンテストへの参加やプロトタイプ制作):「アントレプレナーへの道(ビジネスプラン編)」を6月から8月に開催し受講生26名が参加、「同(フォローアップ編)」を10月から1月に開催し受講生10名が参加、「同(ベンチャー編)」を10月から2月に開催し、受講生10名が参加した。「発展編」では、学外のビジネスプランコンテストへの参加やビジネスプランのプロトタイプ制作、参考となる成功事例の現地取材など、各チームが設定した目標に向け、ビジネスプランのブラッシュアップを図った。また、「アントレプレナーへの道(ベンチャー編)」では、お茶の水女子大学の理事・副学長(研究・イノベーション担当)のほか、三重大学、国立研究開発法人産業技術総合研究所、高エネルギー加速器研究機構から講師を招き、受講生(主に大学院生)に対して、現実の研究シーズが社会実装に結び付くための過程と、社会的課題からスタートし、その解決に必要なイノベーションをどのように創出できるかについて学ぶ機会を提供した。また、つくば市にある産業技術総合研究所のオンライン見学を実施し、研究所からベンチャー企業を創業した事例や企業との連携事例や技術を起点とした事業化の現場に受講生を触れさせること

で、イノベーションに係る人材として不可欠なアントレプレナーシップの醸成を図ることができた。

1. コンソーシアムの構築

エコシステム構築



(1) コンソーシアム内の大学等の連携について

・**コンソーシアム内の連携:** 学部生向けのアントレプレナーシップマインド醸成等の人材の裾野の拡大活動と世界で戦って行ける実践的スタートアップ人材支援を同時に進めるために、受講生の参加目的と段階に応じた教育プログラムの提供が重要となる。本コンソーシアムでは各段階に応じて3つのコース、基礎編、発展編、実践編を設けた。基礎編ではアントレプレナーシップマインド醸成、発展編ではアイデアをビジネスプランへのまとめ、実践編では、仮説で作上げたビジネスプランを検証し事業立ち上げを目指す。受講生の大半が学部生である静岡大学及びお茶の水女子大学では、基礎編から発展編を担当し、国立研究所からの研究員が多く参加する筑波大学では発展編を軸に基礎編、発展編、実践編の3つのコースをアイデアベースのチーム活動と研究成果ベースのチーム活動を分離して実行した。東京大学では、過去15年間に渡り実施している「アントレプレナー道場」が基礎編に相当しており学内でのプログラムの棲み分け上、EDGE-NEXTでは、発展編から実践編までのより実践的活動を担当した。その上で、コンソーシアム内の連携を効率よく進めるために、下記3つの連携活動を実施した。1つ目は、各機関の教育プログラムの一部のコマを他の機関の教員が出向いて講義する「出前講義」の実施である。2つ目は、基礎編終了後に他機関の発展編に年度を跨いで参加する受講生の横断的活動である。3つ目は、各機関のビジネスプランの発表会等に他機関教員が参加し直にその活動に触れ今後のコンソーシアムの方針を議論する「持ち回り会議」の開催である。特に、3つの全ての協働機関から主幹機関である東大の「発展編」に参加して海外研修を体験できた。

・**連携による相乗効果の事例1 (他大学のメンバーとの活動の共有がもたらす刺激):** コロナ感染拡大前は、浜松地区で東大の基礎編の合宿を実施し、多くの静岡大のメンバーも参加頂いた。どのEDGE-NEXT活動が今に役立っているかのトラッキング調査から、多くの静大生が他太学、企業との方々と議論する機会がコミュニケーションスキルの向上に繋がっているということが判明。相乗効果が得られた。

・**連携による相乗効果の事例2 (メンタリング手法の共有):** ビジネスプラン作成において専門家によるメン

タリングは重要になる。東大では、チームに適したメンターの方を1名もしくは2名アサインして実施してきた。一方、筑波大では、中間発表会を複数回設け、チーム全体に講評を8名のメンター担当者が行う集団方式を採用していた。それぞれ一長一短があるが、多くの意見やコメントを聞ける点では集団方式はよく、東大の中間発表会では、そのような方式も実施した。他大学の活動が参考になった事例である。

(2) 民間企業、海外機関等とも連携したプログラム提供体制を構築について

・**民間企業の連携事例1(静大のアイザワ証券との連携)**: 毎年300万円の寄付と本プログラムへ社員を派遣して学生との議論の場を構築。

・**民間企業の連携事例2(東大の参加企業とのステアリング委員会活動)**: 受講生を送り出して頂いた企業と年3回程度、ステアリング委員会を開催。進捗を説明すると共に、企業から参加した受講生の感想や要望を企業の立場として聞き出し、この委員会の場で紹介して頂き、今後のプログラムの改善点を企業と議論しプログラムの向上に努めた。

・**後継プログラムとの連携事例1(NEDO TCP とIPC 1stRound)**: Deep Tech系のチームが起業するためには、EDGE-NEXTの後継のアクセラレーションプログラムとの接続が欠かせない。NEDO TCP とIPC 1stRound)との接続を実現した。

・**海外機関との連携事例1(UCSDとの米国市場開拓活動)**: 従来実行している海外に出向き現地でピッチを行う海外研修に加え、本気で海外に進出する意向と力量のあるチームに対して、ビジネスで連携すべきパートナー戦略をUCSDの専門家に指南頂いた。その結果、チームのビジネス上欠かせないkey opinion leaderをUCSDの専門家に繋いでもらい、海外進出を実現したケースも生まれた。

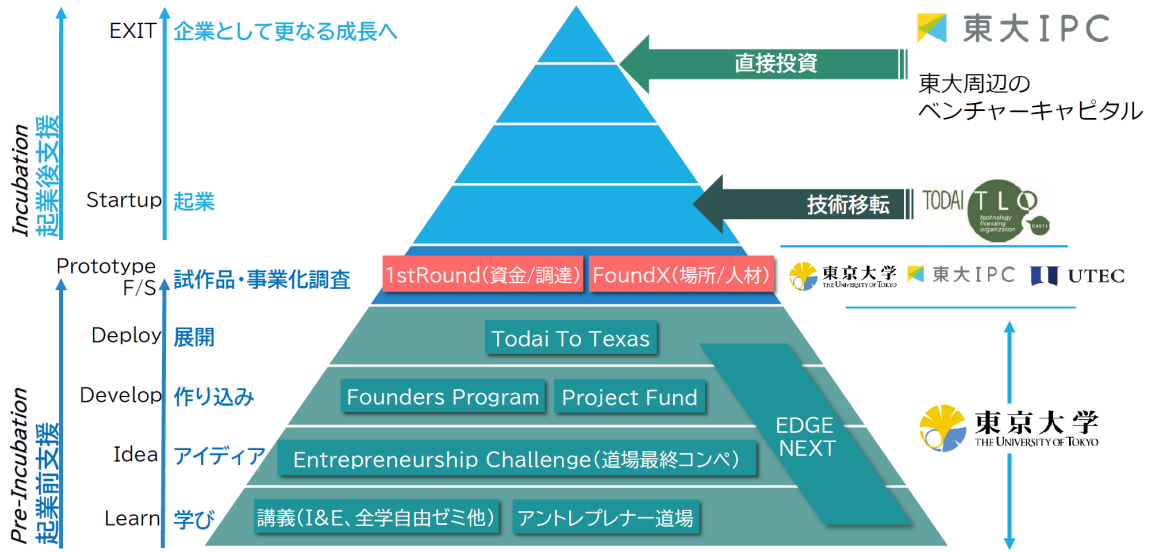
・**海外機関との連携事例2(JICAとの連携)**: 更に、海外進出を実現するためには現地の市場を十分把握する必要がある。JICAの協力により、ネパールやインドネシア政府機関とチームとの会議を設定頂き、市場や現地規制の情報が入手できた。

(3) 各大学の全学的なアントレプレナー育成とアントレプレナーシップの醸成について

・東京大学の全学の取り組み

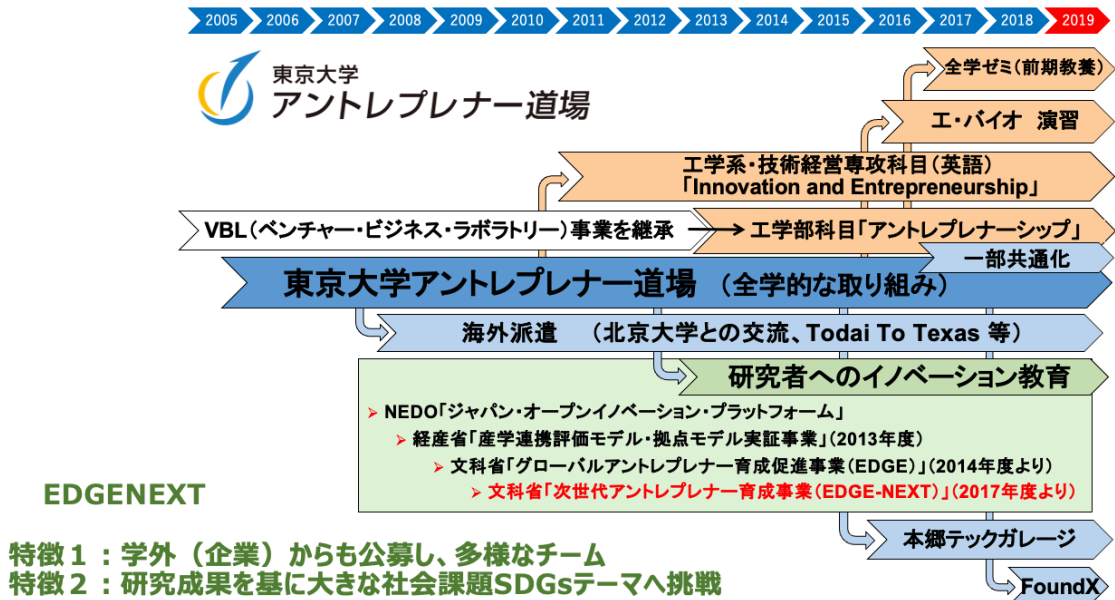
起業前と起業後の取り組みの2つに大別される。EDGE-NEXTは起業前に分類され、学外の方にもオープンにした研究者向けプログラムとして位置付けられる。

教育領域でのアントレプレナーマインドの醸成という最上流から、
起業支援・成長支援までトータルに支援する体制を構築



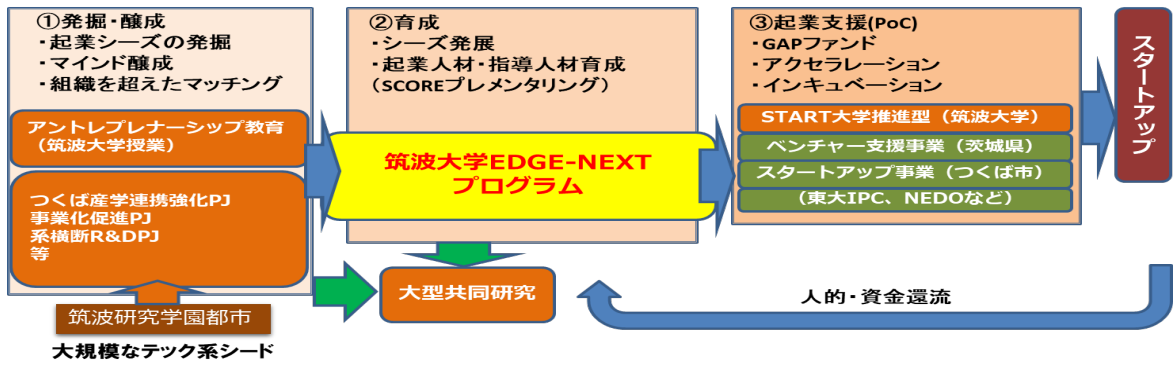
学内の教育プログラムには、卒業生で起業した方々からのロールモデルを聞きマインド醸成を図る主に学部生向け「アントレプレナー道場」を15年前からスタートさせ、工学研究科のプログラム、経産省プログラムから発展したEDGEプログラム、EDGE-NEXTプログラムを研究者向けにアドオンしてきた。

東京大学のアントレプレナーシップ教育の全体像とEDGENEXTの特徴

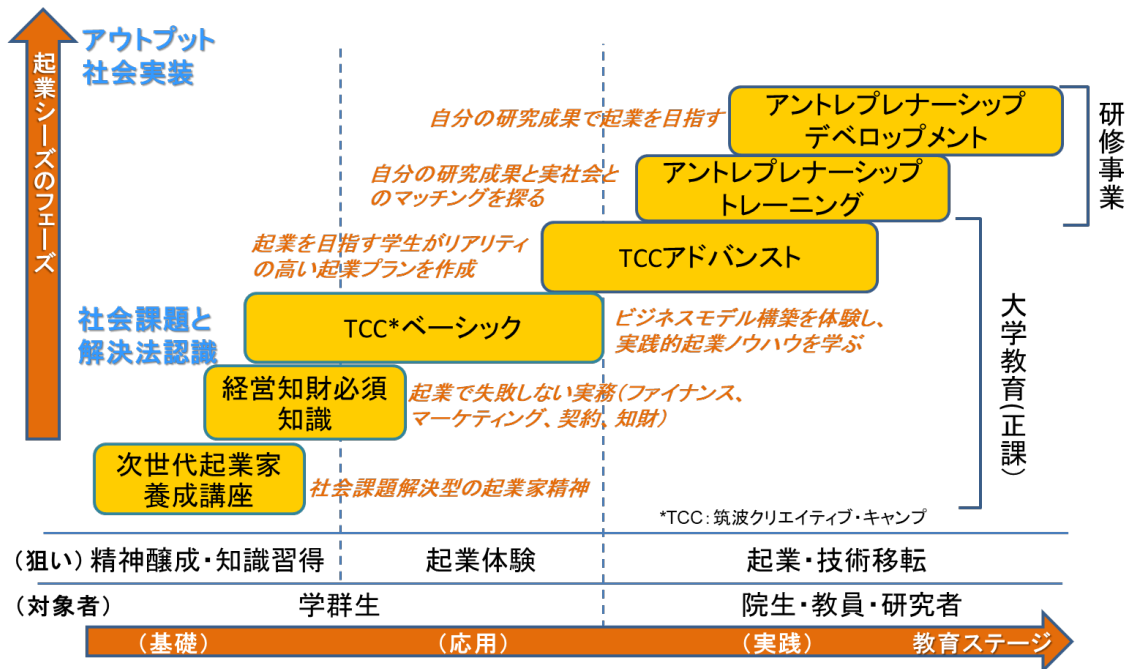


・筑波大学の全学の取り組み

シーズ発掘、育成、起業支援まで一貫して取り組み、アントレプレナーシップ醸成からアントレプレナー育成までシームレスにつながるようなプログラムを設計し、外部機関とも連携している(下図)。



すなわち、シーズ発掘では大学内部および筑波研究学園都市の研究機関と連携した研究資金支援事業を展開し、そこから発掘された起業シーズ案件は筑波大学EDGE-NEXTプログラムが、学内外のGAPファンドやアクセラレーションプログラム等につなげるバトンゾーンの役割を果たしている。そのEDGE-NEXTプログラムの内容としては下図のように、起業シーズのフェーズに応じた階層別教育プログラムを構築した。



学生には大学の正課教育として4つの授業科目、大学教員・研究員、学外の研究者には2つの研修事業としてアントレプレナー教育を展開している。このように起業シーズやスキルにおいて様々なフェーズの人材が重層的にアントレプレナー教育を受け、起業活動を展開できるまでスキルアップできるように体制を構築した。

・静岡大学の全学の取り組み

静岡大学では、アントレプレナーシップのマインド醸成をメインとして学部生・大学院生を対象とした基礎知識からビジネスプラン作成までを実施するEDGE-NEXTプログラムと、新事業展開を通じた地域価値向上に資する人材育成を目指す大学院修士課程の事業開発マネジメント専攻を実施した(下図)。

静岡大学の アントレプレナー教育

静岡大学EDGE-NEXTプログラム

「起業・ビジネス人材育成ゼミ（アイザワゼミ）」基礎編
 起業に関する基礎知識の習得
 グループワークによるビジネスプランの構築

「起業論」基礎編
 起業を取り巻く環境や起業経験者からの講義を通じて
 “起業家精神”の養成

「起業・ビジネス人材育成ゼミ（アイザワゼミ）」発展編
 ビジネスプランの発表

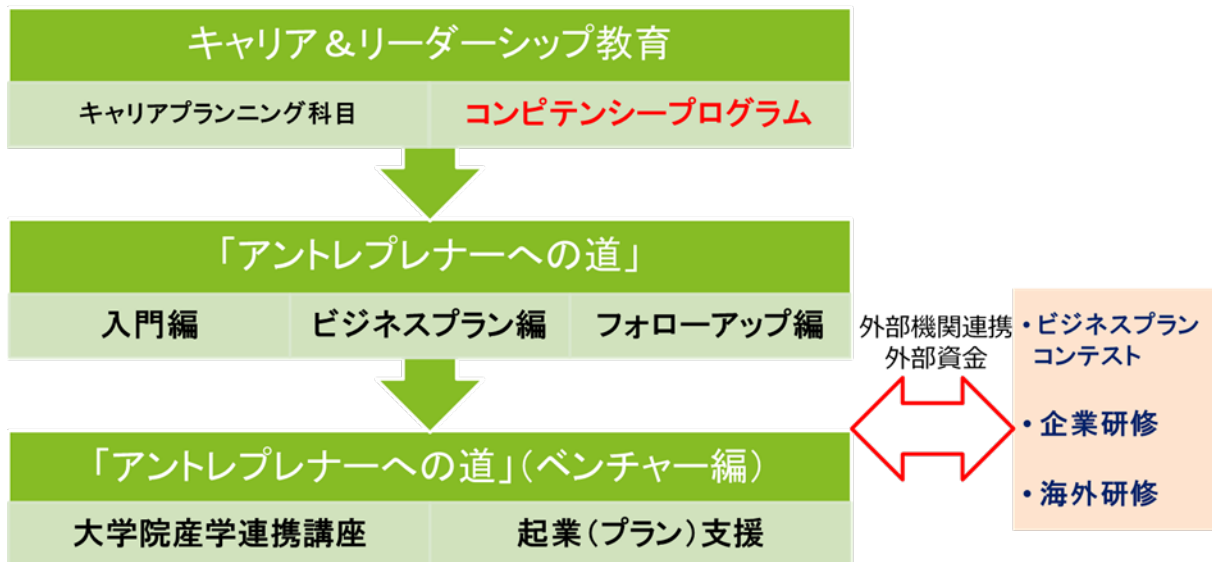
静岡大学 大学院総合科学技術研究科 工学専攻 事業開発マネジメントコース

新しい事業創造や価値創造を通じた人材の育成



・お茶の水女子大学の全学の取り組み

本 EDGE-NEXT プログラムによって、学部生を主対象とする「アントレプレナーへの道」（入門編・ビジネスプラン編・フォローアップ編、授業科目）と大学院生を主対象とする同（ベンチャー編、授業科目）を実施した（入門編は＜基礎＞、ビジネスプラン編、フォローアップ編、ベンチャー編は＜発展＞の段階に相当する）。毎年受講生は増加かつ多様化し、定着した。大学の第4期中期計画において「コンピテンシー教育」を強化することを掲げており、今後は、全学のキャリア教育・リーダーシップ教育と連携し汎用的なコンピテンシーを基盤としつつ、そのうえに、アントレプレナーシップを高め、さらに学外でのコンテストや海外・企業研修に挑むプログラムを構築する。そこでは、Greater Tokyo Innovation Ecosystem (GTIE) の共同機関として、他大学と連携する。



Greater Tokyo Innovation Ecosystem (GTIE) の共同機関として
 東京コンソーシアムと協力

2. プログラムの整備

(1) 学部段階からのアントレプレナーシップ醸成の促進について

・筑波大学のマインド醸成を促進する人材育成手法

社会課題解決を意識して起業家精神を体得する学部1, 2年生を主な対象とする授業を開講した(次世代起業家養成講座)。具体的シーズを有していない学生に対して、地域に顕在するシーズ/ニーズを題材にビジネスに発展させるPBL(Project-based learning)型のワークショップで授業を進める教育手法を構築した。また、自身のアイデアや具体的シーズを持って社会実装を検討している学生に対しては、顧客ヒアリングを通じて実社会のニーズに触れることでビジネスをリアルに体感し事業化マインドを醸成する手法を確立することができた。マインド醸成の教育効果はアンケート調査や終了時レポートにより確認できた。

・静岡大学のマインド醸成を促進する人材育成手法

静岡大学EDGE-NEXTプログラムは学部生が中心となっていることから、起業に必要な基礎的な知識と並行し、ビジネスの本質について理解して貰うため、静大OBのベンチャー企業経営者や地域のベンチャー起業家から経験談など講義いただき、学生と意見交換をする事でアントレプレナーシップのマインド醸成を図った。

・お茶の水女子大学のマインド醸成を促進する人材育成手法

「アイデアを形に(あったらいいな)」をキーワードに、身近なニーズを、社会的課題に結びつけ、ビジネスとして構想する力を育成することを主眼にすえ、「アントレプレナーへの道」(入門編、ビジネスプラン編、フォローアップ編)を実施した。女性起業家をゲスト講師に招聘し、意識を啓発するとともに、グループワークによってビジネスプランを作成し、学者者(企業関係者を含む)が加わった公開発表会でプレゼンテーションを行い、総括する流れとした。またフォローアップ編では、ビジネスコンテストへの応募・発表や試作品の作成を目標とした。このようなステップを踏むことで、ビジネスや起業というものへの距離感が縮まり、受講生のトラッキング調査においても、「マインド醸成、考え方、コミュニケーション力」を成果としてあげる回答比率が約90%となっている。

(2)体系的なプログラムの整備について

東京大学の各種PBLプログラム手法

- ・自らの特徴を伝える自己紹介及び仲間集めプレゼン: pre-基礎編でチームに必要な人材を自ら確保するために、自己紹介及び仲間集めプレゼンを実施して人に伝える力を磨く機会を多く設けた。
- ・課題ヒアリングや顧客ヒアリングの活用: 課題やニーズを現場から聞き出すことはビジネスプラン作成には欠かせない。そのためには、聞き方の工夫も重要であり、事前確認を教員スタッフと行い外部とのコミュニケーション力を磨いた。
- ・メンタリングレポートによる論点整理: チーム及びメンターの貴重な時間を有効に活用するために、メンタリング前に今回の議題を明確にし、明確になったこと、今後の検討事項を記入してメンタリングの結果の可視化を図り良い方向に議論が収束する方策をとった。
- ・顧客側の視点で考える機会の提供: 日本4チーム、インド4チームに分かれて、海外チームに海外の相手国の想定される顧客になって貰い、作り上げたビジネスプランを売り込んでみるロールプレイング交流会を実施した。顧客の立場になり考えてみることは自分達のビジネスプランを見直す良い機会になっただけでなく、異なる国の文化、習慣、考えの違いも相互に理解する機会となりグローバル人材育成へ繋がった。

・**英語での発表とQ&A対応**: 海外研修では英語でのピッチとそのQ&Aを実施した。ピッチは準備により多くのチームがスムーズに実施できたが、Q&Aに想定外のビジネスマターの質問もあり、英語力とビジネス素養を充実させる努力を行う必要がある。

筑波大学の各種PBLプログラム手法

・チームビルディング

起業シーズを持つシーズオーナーを選抜し、シーズオーナー以外は希望するシーズに配属させる(フォロワー)形式。参加者のヒアリングや経歴・専門性、チームのダイバシティーを考慮に入れてのチーム編成を主催者側で行い、チーム員のベクトルを揃えることを意識してチームとして動ける形とする。スタートアップのチーム作りを模擬的に体験させる。

・顧客ヒアリングと伴走メンタリング

シーズの技術領域に長けたメンター2人を各チームに配置することで、メンタリングの多面性を確保しつつ、リアルな顧客ヒアリングを通じてビジネスデベロップメントを主軸とした指導を行う。集合研修では、配置されたメンター以外からコメントをもらうことで気づきを得るとともに、メンター間でコメントの出し方を事前に共有しておくことで、指導方針について一定の方向性を出す。

・タイムリーなレクチャー

チームのビジネスプランのフェーズに合わせて必要な知識をコンパクトに伝えるレクチャーを、ライブおよびオンデマンドで提供することで、学習効果をアップさせる。

・Slackの活用

コミュニケーションツールとしてSlackを活用し、チーム内はもちろん、メンター全員および大学主催者が進捗や問題把握、コメント出しを行うことで、常にプログラム全体のクオリティー確保のための活動をリアルタイムで行う。

・投資家(VC)審査員との連携

講座の最終ビジネスプラン発表会の審査員としてVCを招聘し採点・講評をいただくことで、ビジネスプランのリアルな市場における評価と、講座終了後の継続的な起業に向けた活動指針を得る。

静岡大学の各種PBLプログラム手法

・**チームビルディングによる課題設定**: 静岡大学の参加者は学部生が中心である事から、参加者が専門性や研究シーズを有していない。そのため各自が考えて持ち寄った課題をグループにて共有し、俯瞰的に社会課題を捉え、グループ内でビジネスプランとして検討する課題を設定した。

・**仮説設定したビジネスモデルに対する顧客ヒアリングの実施**: 社会課題の解決に向けグループで設定した仮説に対し対象となる顧客へのヒアリングを実施し、検討するビジネスプランのビジネス化の可能性検証を実施した。

・**ビジネスプラン発表と評価**: グループで作成したビジネスプランを、地域で連携するビジネスプランコンテストにエントリーして、外部専門家などに評価して貰う事でビジネスプランの実現性と可能性を理解した。

お茶の水女子大学の各種PBLプログラム手法

学部生向けの講座(アントレプレナーへの道、授業科目)では、次のような手法により、PBLを実施してい

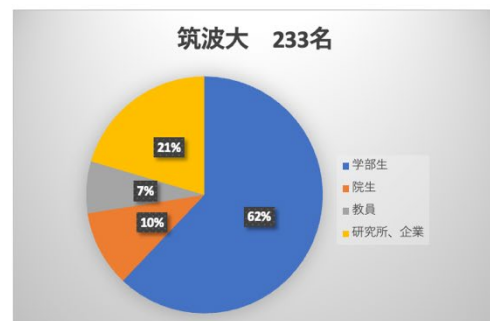
る。

- ・**説明会:** 前年度受講生によるビジネスプランや成果の紹介
- ・**チーム形成:** 自己紹介(用紙の9つのマスにキーワードを書いてプレゼンテーションする)
- ・**ビジネスプラン作成:** 毎回報告し、付箋やチャット機能を使ってコメントを出し合い、ブラッシュアップする。
- ・**TAの配置:** 各チームにTA(前年度受講生)を配置し、常時質問や助言を行う。さらに、TAによるマーケティング講座、ゲスト講師(起業家、コンソーシアム派遣教員、講座OG)講義による啓発。
- ・**ビジネスプラン発表会:** 事前報告会と学外者を含む公開発表会を行い、助言や評価を受ける。全チームの順位付けをすると共に、各チームの特性に応じた賞を授与する。
- ・**総括会:** 次のステップに繋げるための振り返りを行う。各チームの強みと弱みを整理して、今後、ビジネスプランを深めていく上でのそれぞれの学びを再確認する。

(3) 学部生から大学院生、若手研究者、企業の若手人材までの参加について

本コンソーシアムでは、参加者の約60%が学部生、15%が大学院生、7%がポスドク含めた教員、18%が国立研究所や企業からの参加者となっている。また、東大への参加者の半分が院生や教員で残り半分は企業からの参加者、筑波大への参加者の60%が学生ではあるものの、21%が国立研究所からの研究者で地域の特徴を反映している。静大、お茶大は共に学部生が大半になっている。

各機関の受講生の分布



(4) 起業等までつながる実践的プログラムによる支援について

・**東大の「実践編」プログラム:** 本「実践編」プログラムは、本気で起業を目指すチームが、自ら事業立ち上げに必要と思われる活動を提案し、採択プロセスで受け入れる。活動は、主にビジネスプランの検証に関するものと事業立ち上げに向けた戦略立案を行う2種類に大別される。前者の検証活動には、市場検証活動を行うものとそのための試作機を作成する技術検証がある。市場検証で成功した事例としては、JICAの支援のもと、ネパールでの耐震補強サービスの販売方法の検討で、現地ベンダーとの交渉、ネパール

政府とのビジネス上の規制等の確認作業を行なった。この活動を通じて、ネパールでの事業立ち上げに結びついた。戦略立案としては、ビジネスをカバーできる特許出願(熱電変換素子及びシステム構成特許出願)や競合分析を戦略的に実施した。その結果、参加チームの半分が起業した。

・EDGE-NEXTの後継アクセラレーションプログラムとの接続:Deep Tech系のチームが起業するためには、EDGE-NEXTの後継のアクセラレーションプログラムとの接続が欠かせない。NEDO TCP とIPC 1stRoundとの接続を実現した。毎年、本コンソーシアムから約3チームがNEDO TCPに採択され、その後のNEDO NEPやIPC 1stRoundに採択されビジネスを前進させている。

・筑波大学 START 大学推進型プログラム:2020 年度に JST 大学発新産業創出プログラム(SCORE、2022 年度より START)に採択されてギャップファンドによる起業実践プログラムを運用している。2年間でEDGE-NEXT 修了者から5件を採択し、うち3件はすでに起業済みである。

(5) 受講終了後の継続的なコミュニケーションについて

・東京大学の受講終了後の継続的なコミュニケーション

EDGEプログラム時代から、卒業生が集まる同窓会を継続して開催し、その後の活躍状況をお互い共有している。これらの公的な会合以外に、親しい仲間でVCからの資金調達やそれに向けた資本政策戦略を相談し合うコミュニティができています。

・筑波大学の受講終了後の継続的なコミュニケーション

学生に対しては、Slackによるコミュニティの場を形成し、アルムナイおよび教員が常に情報共有できる形としている。学生からリーダーを選出し自主的な活動としている。また、受講終了学生にアントレプレナーシップ教育授業のTAとして活動してもらい、並行して起業活動等のアドバイスをを行うなど繋がりが継続している。

教員、研究者等はつくば地域で昨年度からスタートさせたTSUKUBA STRARTUP WEEK (TSW)の活動を通じて、大学のみならずつくば地区の自治体、企業、研究所等がつながり、受講終了者の継続的な支援を行う体制ができています。

・静岡大学の受講終了後の継続的なコミュニケーション

静大EDGE-NEXTプログラム受講生の中で、継続したサポートを求める学生に対して主にオンラインツールなどを活用して対応している。

また、具体的に起業を考えているOB受講者に対しては支援機関などの制度や新規開業資金、ビジネスに必要な地域産業界とのネットワーク構築など相談に対応している。

・お茶の水女子大学の受講終了後の継続的なコミュニケーション

・入門編・ビジネスプラン編の受講者に対して、ビジネスプランコンテストや試作品作成に向けた講座(フォローアップ編)を開講している。

・受講者から、翌年度の講座のTA(ティーチングアシスタント)を募り(4名程度)、翌年度以降にTAとして、受講生チームへの助言、講座の運営に関わることで、教える活動から、アントレプレナーシップを学び直し、その定着をはかっている。

・カルティエCWI(カルティエ ウーマンズ イニシアチブ)受賞者をゲストとする国際セミナー、内閣府共催

の女性起業家イベントなど、毎年度の女性起業に関わるイベントに、運営補助者や聴講者として参加する。

・翌年度に東京大学の講座(基礎編・発展編)に参加し、他大学や社会人とともにアントレプレナーシップを磨く(実践編=海外ピッチに派遣された事例もある)。

・本講座の前身である「マーケ講座」(2011年)以来の講座受講者のOG会(お茶ビズと命名)を結成し、講座のゲストやビジネスプラン発表会の審査員として参画している。10年以上にわたる計45件の学生ビジネスプランの紹介を含めた講座のウェブサイトを作成し、継続的なコミュニケーションを広範囲に行っている。

<https://ocha-marketing.wixsite.com/entrepreneur>

3. ベンチャー・エコシステムの形成

(1)ベンチャー・エコシステムの構築を目的とした、価値創造プラットフォームの形成について

前述に示したように、受講生は国内に限らず、海外からも受け入れ、企業、国立研究所と多様化している。中でも、筑波大のプログラムには、先端技術を有する国立研究所からの参加者も多く既に大学と研究所のシーズを融合したチームによる起業の事例も生まれている。

一方、支援体制も従来の外部メンター陣によるビジネス指導に加えて、卒業生で起業した方がメンターにもなり、単なる支援だけでなくチームとスタートアップとの連携による新たなビジネス創造の機会にも繋げるエコシステムを狙っている。また、ベンチャー・エコシステムの構築にはEDGE-NEXTの後継アクセラレーションプログラムとの接続が重要であり、特に、IPCとは実践編プログラムの支援強化策を今後設計していく予定。

(2)我が国全体のアントレプレナー育成システムの高度化について

・UCSDとの連携:近年、東大プログラムに参加するチームの約3分の1強は、バイオ・医療・ヘルスケア関連のテーマである。これらのテーマのビジネスサポートにはこれらの専門家が必要であるため、この技術領域で定評のあるUCSDとの連携を模索した。更に、Silicon Valley地域では、ICT技術を中心としたスタートアップとそれに対応するVCが多く、大学初のDeep Tech系ベンチャー対応には、UCSD側のエコシステムの活用がマッチしていることも連携先として選択した理由である。

・JICAとの連携:アントレプレナー育成システムの高度化を図るために、先行している海外システムを活用するために国内のチームを海外に派遣してきた。この方法は今後も活用していく予定ではあるが、世界から一目をおいて頂き、日本のプログラムへ参加頂けるような魅力あるプログラムを提供していく必要もある。今回、JICAの支援も頂き、インド工科大学大学院4チームも国内最終発表にオンラインで参加して頂いた。発表後、日本4チーム、インド4チームに分かれて、海外チームに海外の相手国の想定される顧客になって貰い、作り上げたビジネスプランを売り込んでみるロールプレイング交流会を実施した。顧客の立場になり考えてみることは自分達のビジネスプランを見直す良い機会になっただけでなく、異なる国の文化、習慣、考えの違いも相互に理解する機会となりグローバル人材育成へ繋がった。

4. 人材育成について

(1)多様な受講者の確保、受講者数の拡大について

前述に示したように、受講生は国内に限らず、海外からも受け入れ、企業、国立研究所と多様化してい

る。

(2) ロールモデル創出について

・東大プログラムを受講した西ヶ谷さんのケース

東大博士課程テーマの社会実装の方法を探るためにEDGEプログラム(2017年度)を受講し、海外研修での投資家を前にしたピッチでは1位となった。そのプランの実用化を図るために、EDGE-NEXT実践編に参加し、2018年3月に起業。2019年10月にシード投資1億円を得た後、東大柏IIキャンパスのインキュベーション施設に入居。これらの活動が認められ、東京大学産学協創推進本部との共同受賞として、JST/NEDO大学発ベンチャー表彰アリーステージ賞を受賞した(2020年)。EDGE-NEXT実践編では、世界の農業関係のスタートアップ企業が集結するシリコンバレーのAgTech conferenceのピッチ大会に参加し、8位に入賞。また、海外を含む大手農薬会社との交渉を開始し、契約に必要な具体的なマイルストーンを設定できた。これらの契約交渉やVCへ説明する機会を通じて、聞いて頂く方の立ち位置に合わせて説明を変えて説得する手法を実践を通じて学び、助成金(総額6億円)の採択に結びつけた。実践活動を提供する重要性を改めて認識した。

・筑波大学のプログラム終了者である、産総研洪さんのケース

筑波大学の特徴である国立研究開発法人の起業シーズのビジネスプランをブラッシュアップし、顧客探索を進めている。具体的にはエチレングスを高感度に検出する小型センサーを開発し、食品鮮度維持モニタリングへの応用をファーストターゲットとして起業を目指している。プログラムで編成したフォロワーである他の研究機関(JAXA)の方との混成チームであること、プログラム終了後にもメンターや最終ビジネスプラン発表会(DemoDay)の審査員であった投資家からアドバイスを受けて起業活動を進められているところが筑波大学プログラムの特徴である。

・静岡大学のプログラム終了者の情報学部4年中村拓人さんのケース

静岡大学は、学部生の受講生が多いことから専門性や研究シーズを持ちえないケースが殆どである。そうした中、中村さんは令和元年度に静大プログラムにエントリーし、東大プログラム「基礎編」にも参加したが周りの参加者の熱意や起業に対する意識に圧倒され、自身のプランを検討する前にリタイアした。その後、中村さんはプログラムに向き合う真剣さや熱意を反省すると共に、学業を積んで専門知識を身に付け、自身が本当に解決したい課題を発見して令和3年度の静大プログラムに再度エントリーした。中村さんは自分のプランに共感する他大学の学生もチームに巻き込んでビジネスプランを作成し、静岡大学が連携する支援機関が実施するビジネスプランコンテストにエントリーしファイナリストとして表彰された。今後、中村さんが実際に起業するか未定であるが、学部生の多い静岡大学としては受講生が中村さんのような経験を積むことで起業に対するマインドが醸成される事が静岡大学プログラムの特長である。

・お茶の水女子大学の笠島綾乃さんのケース

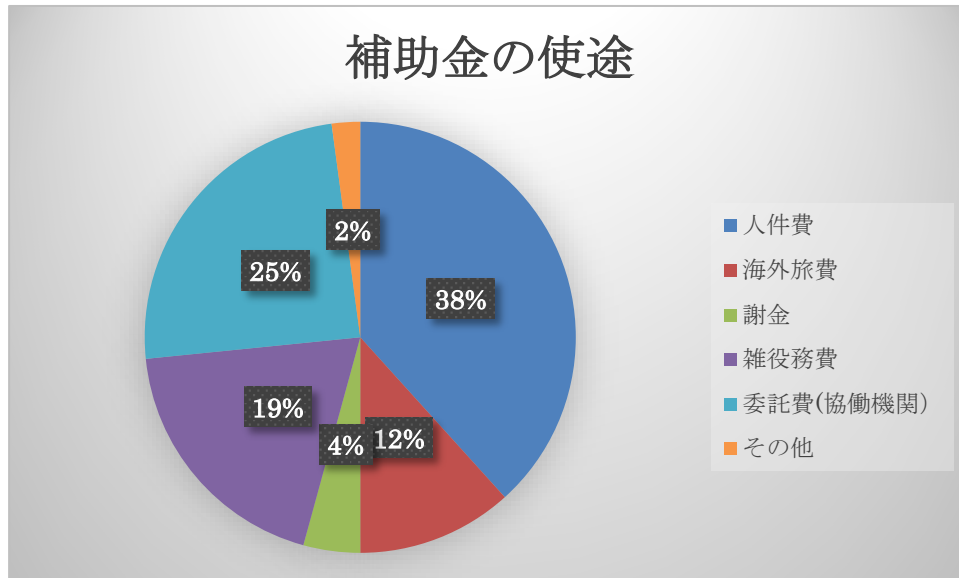
EDGE-NEXT事業全体として、女性の受講生・起業者が少ない中で、本講座の初年度(2017年)の受講者であり、在学中に起業を開始し、バイリンガルの日英の語学力を生かして、グローバルな視野で多角的な事業を展開している笠島綾乃さんをロールモデルとして紹介する。2021年に、株式会社ころまち(日本語・英語の第二言語IT教育)と 合同会社 久音(マインドフルネス事業)を立ち上げ、2社の代表取締

役をつとめ、また株式会社 LNOBコンサルティングのディレクターをつとめる。自ら起業するとともに、日本のSDGsやグローバル化に関わる事業を支援することを継続的な目標としている。2021年度は、EDGE-NEXT事業の立命館大学Girlsキャンプ(12月)、広島大学Women in Entrepreneurship Education Symposium(3月)に参加し、発表を行った(後者は英語による)。

V. 計画・改善手法の妥当性

1. 資金計画

(1) 補助金の使途について



上記円グラフに補助金の使途の内訳を示す。人件費は東大プログラムでの専任教職員に当てられた。次に多い25%は協働機関への委託費で主に教育プログラム上のメンタリング謝金、筑波大が開催する海外プログラム委託費用である。19%の雑役務費は、海外機関への委託費用とスポットコンサルテーションサービス費用で、12%の海外旅費は海外研修に関わるもの故、人件費、協働機関への委託費用を除けば、多くの費用が海外研修対応に活用された。

(2) 外部資金導入について

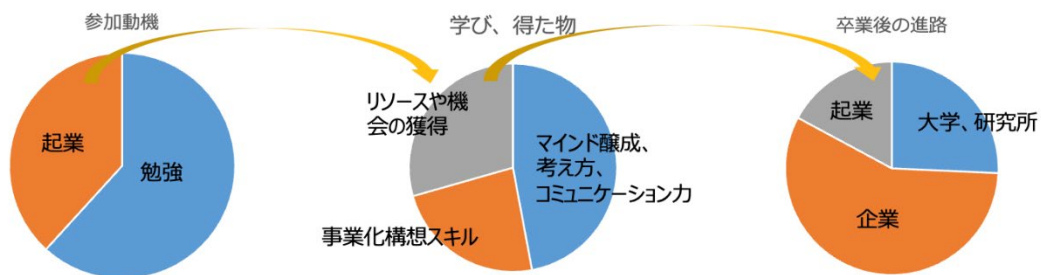
各年度について「外部資金導入目標率」を達成し、最終的に5年間合計では目標額の約105%の外部資金を獲得した。各年度の目標の達成率は以下の通り。

平成29年度:約211%、平成30年度:約197%、令和元年度:157%、令和2年度:約187%、令和3年度:約119%。

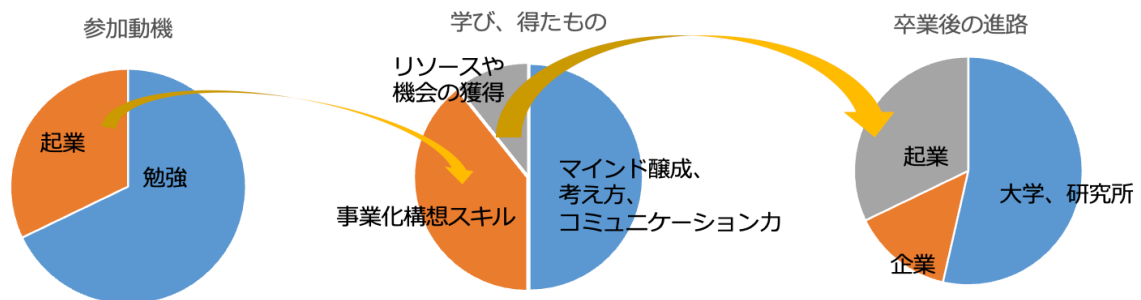
2. PDCA

今まで実施してきた受講者に関し、発表会での審査委員の評価とアンケートによる自己評価を対比し認識の差を分析する手法以外に、受講者の受講前の参加動機、受講後のプログラムからの学び、そしてその後の活動から見てEDGE-NEXTが役立ったことのトラッキング調査を4機関で実施した。その結果を下記に記す。

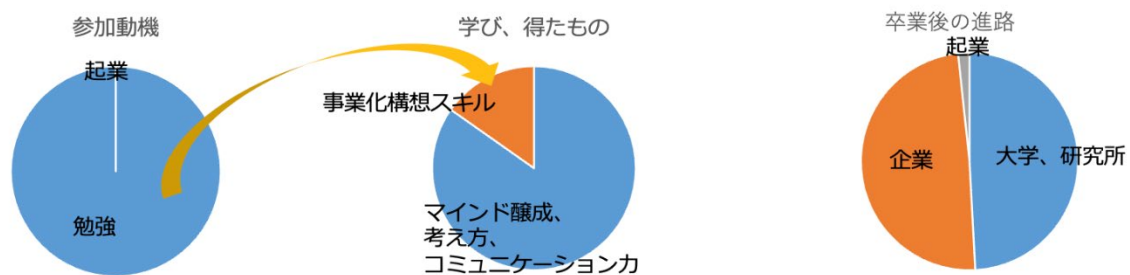
・東大の調査対象者(5年間で「発展編」の参加者に調査依頼を行い、回答があった29%から集計):起業目指し参加した方が約3分の1程度あった。特に起業を目指して参加した人は、本プログラムで必要なリソースや機会の確保の方法を学び、それを活かして起業していることが判明。プログラム終了以後の進路として企業で勤務している方が多いのは、元々、企業からの参加者が多かったため(41%)である。



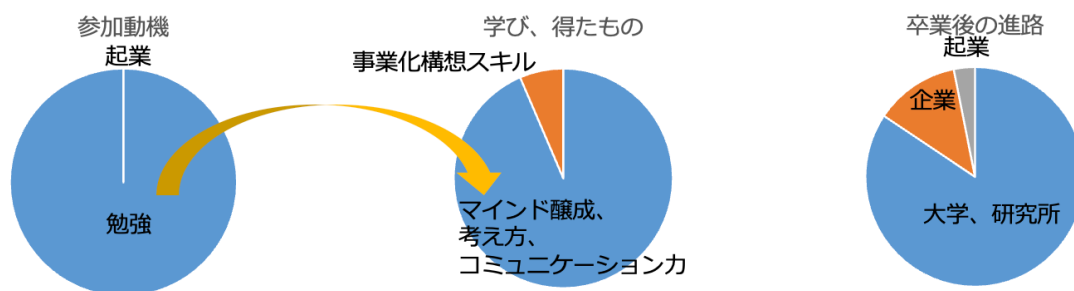
・筑波大の調査対象者(5年間で「基礎編」「発展編」の参加者に調査依頼を行い、回答があった5%から集計):東大と同様、起業目指し参加した方が約3分の1程度あった。特に起業を目指して参加した人は、本プログラムで事業化スキルを学び、それを活かして起業していることが判明。プログラム終了以後の進路として大学、研究所で勤務している方が多いのは、元々国立研究所からの参加者からの回答が多かったためである。



・静岡大の調査対象者(5年間で「基礎編」「発展編」の参加者に調査依頼を行い、回答があった14%から集計):参加した方がほぼ学部生で勉強目的で参加。「事業化する事の意義や重要性を学んだ」、「他機関の方々との議論が有益だった」とのコメントが多かった。



・お茶大の調査対象者(5年間で参加者に調査依頼を行い、回答があった32%から集計):参加した方がほぼ学部生で1~2年生時に参加し、故に現在在学中の者が多い。マインド醸成、グループワーク、コミュニケーション力を身につけたとのコメントが多かった。



以上の調査結果より、学部生向けのマインド醸成や起業の基礎を学ぶコースと研究成果等の持ち味を活かして本気で起業を目指すコースとは受講生のニーズが異なるため、本コンソーシアムで実施してきた段階に応じたプログラムが必要になることがこれらの調査からも判明した。

VI. 今後の見通し

1. 継続性について

本コンソーシアム4機関は、大学発新産業創出プログラム(START)大学・エコシステム推進型 スタートアップ・エコシステム形成支援プログラムに参画して活動を継続する。東京大学、筑波大学、お茶の水女子大学は、Greater Tokyo Innovation Ecosystem(GTIE)に、静岡大学は、隣接地域の関係から名古屋大学が主幹機関となる Tokai Network for Global Leading Innovation (Tongali)コンソーシアムに加わる。この大学発新産業創出プログラム(START)大学・エコシステム推進型 スタートアップ・エコシステム形成支援プログラムは、教育活動だけでなく、Gap Fund、インキュベーション施設整備、コミュニティの形成の4つを融合した活動となり、企業から見ても投資対象となる魅力的活動にし活動の継続を図っていく。

2. 波及効果について

・連携による相乗効果の事例(メンタリング手法の共有):ビジネスプラン作成において専門家によるメンタ

リングは重要になる。東大では、チームに適したメンターの方を1名もしくは2名アサインして実施してきた。一方、筑波大では、中間発表会を複数回設け、チーム全体に講評を8名のメンター担当者が行う集団方式を採用していた。それぞれ一長一短があるが、多くの意見やコメントを聞ける点では集団方式はよく、東大の中間発表会では、そのような方式も実施した。他大学の活動が参考になった事例である。

VII. 特筆事項

・本コンソーシアムが提供するプログラムに延3000名の受講生が参加した。この参加者全員が自らのビジネスプラン作成に従事し全部で315件に達した。その質には差があると思われるが、単なる座学で学ぶのではなく、自分で課題を見出し、その解決策を考え、発表する経験を持った。これは今度の活動に有益なものになるとと思われる。

VIII. 付録

下記に示したフォーム以外にも必要なものは適宜付け加えてください。

1. 各種実施状況

表1-1. 教育活動(授業など)の実施状況

別紙1-1のとおり

表 1-2. 運営に関わる会合の実施状況

別紙1-2のとおり

表 1-3. 公開イベント(シンポジウム、セミナー、学内コンテストなど)の実施状況

別紙1-3のとおり

表 2. 海外訪問の実施状況

別紙2のとおり

表 3. 外部資金獲得の状況

別紙3-1、別紙3-2のとおり

表 4. ビジネスコンテスト参加およびプロジェクト等採択の状況

別紙4のとおり

表 5. 事業化の進捗状況

別紙5のとおり

表 6. 体制図

別紙6のとおり

2. その他参考資料

図1 各機関及びコンソーシアムの成果概要資料

別紙7の通り

図2. 受講生の活躍紹介資料

別紙8の通り

3. 非公開としたい内容: 特になし