

大学発スタートアップにおける経営人材確保支援（MPM）

2024年度採択事業者 調査報告書

2026年3月31日

upto4株式会社

(1) 事業目的



課題

- 過去のCxO候補者の支援活動では、地方エリアにおいてもCxO候補者マッチング成功事例がある一方、関東や関西圏におけるマッチングにおいても、マッチングできる案件、苦戦する案件がある
 - 長野、愛媛、宮城等のエリアにおいてマッチングし、移住された実績がある
- 海外進出を目指す技術シーズも同様に、マッチングできる案件、苦戦する案件がある

MPM以前 の取組

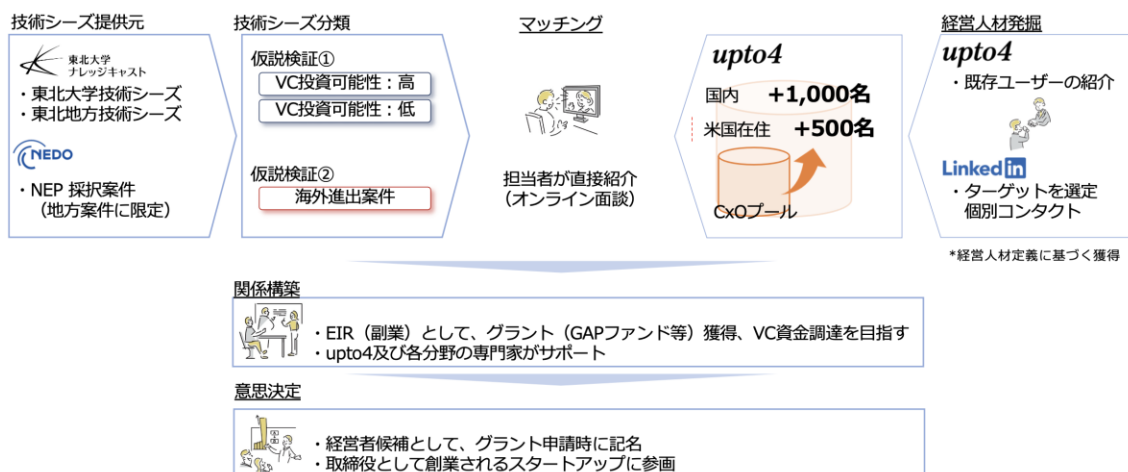
- 研究者の事業の現在地及び、今後課題解決が必要な検討項目の整理支援
- 上記に基づいた、経営人材（副業EIR）候補者の人材要件の整理、候補者推薦および書類選考支援
- 面談同席、面談後評価会議への同席を通じた選考支援
- マッチング後の事業ブラッシュアップへの伴走及び、参画に向けた課題解決に向けた検討が進むよう細やかなフォローにはまだ着手できていない

MPMで 目指す姿

- 国内に在住（主に関東・関西）する経営人材及び、米国に在住する経営人材を発掘し、東北エリアの大学等技術シーズとのマッチング等を実施し、地方技術シーズのビジネスとしての魅力度（VC投資可能性）が高いほど、CxO候補者とのマッチング成功確率が高いか検証を行う
 - 仮説が正しい場合、地方技術シーズもビジネスとしての魅力を訴求することで人材獲得しやすくなる。
- 米国進出を目指す技術シーズに対して、米国在住のCxO候補者のマッチングを実施し、定量評価及び背景のヒアリング等を行い、海外進出案件における課題点等を把握する

(2) 事業概要

実施項目	取組概要
①経営人材の発掘・育成	- 発掘 - upto4既存ユーザーからの紹介（upto4は招待制であり、基準に合致する方のみ参画） - LinkedInでターゲットに個別アプローチ - 育成 - 経営人材は、期待される役割に対して基本的な能力・経験を有している方を想定しているが、特定の知識・経験が不足する場合は、「関係構築」フェーズにおいて専門人材を適宜アサインすることで学習機会を提供する
②経営人材と大学等の技術シーズ・大学発スタートアップのマッチング機会創出	東北大学ナレッジキャスト社及びNEDOと連携し、東北エリアの技術シーズ及びNEP対象技術シーズの発掘を行う。各研究者に事業ヒアリングを実施し、定義したCxO候補者の人材要件に基づき候補者を推薦、面談を実施する
③経営人材として経営参画するための環境整備	経営人材は副業EIRとして6ヶ月間（月10時間程度のエフォート、謝金の時間単価10,000円）参画することで関係性を構築する。本期間で研究者との相性や事業性も十分に検討いただく
④取組内容及び実施結果等についての自己分析及び報告会等への参加	月次でKPI集計し報告する。また、本事業により蓄積された知見を他MPM参加者へ共有する



(3) KPI

KPI	種別	目標値 (人/件数)	実績値 (人/件数)	備考
マッチング創出数				
イベントや個別紹介等の「出会い」に参加した経営人材の数		115	108	技術シーズを保有する研究者とCxO候補者との個別面談
「出会い」を経て、具体的な伴走支援等の「関係構築」に進んだ経営人材の数	SU創出	15	20	個別面談を経て、事業計画策定・起業に向けた伴走に参加するCxO候補者
	設立済みSUへの参画	0	0	
「関係構築」を経て、スタートアップの設立もしくは経営への参画等の「意思決定」に至った経営人材の数	SU創出	3	9	JST GAPファンド等に経営候補として記名し申請する件数、または創業されるスタートアップに取締役として参画する件数
	設立済みSUへの参画	0	0	
大学等の技術シーズを起点に、設立に至った大学発スタートアップの数	SU創出	1	0	
大学発スタートアップ支援数				
経営人材が関与することとなる大学発スタートアップの数	設立済みSUへの参画	1	0	

(3) KPI（独自）

区分	KPI	目標値 (人/件数)	実績値 (人/件数)	備考
マッチング創出数				
米国在住（海外在住）CxO候補獲得	獲得数	500	262	技術シーズを保有する研究者とCxO候補者との個別面談
仮説検証A				
事業魅力度との関係性調査	IRR算出件数	17	16	
仮説検証B				
米国在住（海外在住）CxO候補者の マッチング検証	技術シーズ発掘数	3	9	
	出会い数	22	59	
	関係構築数	3	9	
	意思決定数	0	0	