

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

株式会社みらいワークス

(1) 事業目的



課題

- 現在、日本の大学発スタートアップや研究室は、経営人材の不足や資金調達の困難さ、インフラの老朽化といった多くの課題に直面している。これにより、優れた技術やアイデアがあっても、それをビジネスとして成功させるための支援体制が整っていない状況にある。
- 当社は、国内を中心としたシーズやスタートアップを対象としたアクセラレーションプログラムを運営し、事業成長支援を行っている。その中で、シーズやスタートアップの成長には、事業に応じたヒト・モノ・カネの経営資源の確保が必要であり、特に的確な状況判断や意思決定ができるヒトの確保が重要課題である。
- 大学の研究者や起業から間もないスタートアップの経営者は、人的ネットワークが限定的であり、事業化や事業成長に必要な人材の目利き力も乏しいため、マッチングまで至らないことが課題である。

MPM以前 の取組

- 2019年11月より、成長スタートアップ企業向け『スポットプロ人材シェア』サービスを本格展開。
- 2021年3月より、企業や自治体のオープンイノベーション推進をサポートする『イノベーション・サポート』を開始し、企業や自治体に対してサービスを提供。
- 2023年5月より、当社独自のスタートアップ支援プラットフォーム『Booster（ブースター）』を新設し、スタートアップの挑戦の機会を拡大。

MPMで 目指す姿

- 大学発スタートアップや研究室が持続可能な成長を遂げるための基盤を構築するために必要な経営資源の中で、「ヒト」に着目し、大学発スタートアップを創出し、成功率を高め、国内外の競争力を強化する「経営人材」を確保するためのモデルの検証・確立を目指す。
- 大学発スタートアップ及び研究室へチームに必要な人材を募るためのスキルやノウハウ、ビジネスネットワークの提供を支援し、研究者が安心して研究に集中できる環境を整えることで、安定した経営体制と十分な資金を持ち、国内外へ競争力を持つ企業へと成長し日本の研究環境全体が向上し新しい産業の創出と経済成長に寄与することを目指す。
- インターン型での経営参画を通じ、経営人材や大学・大学発スタートアップの双方の理解を促進することで、ミスマッチが少ない状態での経営参画を目指す。

(2) 事業概要

実施項目	取組概要
①経営人材の発掘・育成	- 当社の人材プラットフォームへ登録しているプロフェッショナル人材の中から、本事業に合った経営人材を発掘する。 - 本事業用の専用サイトを構築し、新たに経営人材を発掘する。 - パートナーの持つ大学との緊密な繋がりにより大学の協力を得て、高い専門知識を有する関西の大学や研究室の出身者等の経営人材を発掘する。
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	- パートナーのネットワークを活用しながら、大学等の技術シーズや大学発スタートアップより求人票を収集し、当事業専用に構築したサイトを活用しながら、高い経営スキルを保有する経営人材との出会いの機会を創出する。 - 事業期間内で半年間のインターン期間を2回設け、期間内において大学や大学発スタートアップの保有する技術等への理解や関係者への理解を深めながら関係構築することで、経営参画への土台を構築する。 - インターン期間終了時に大学や大学発スタートアップと経営人材へのヒアリングを実施し、今後の関わり方について擦り合わせをしながら経営人材としての参画を促す機会を設けることで、着実な意思決定を促進する。
③経営人材として経営参画するための環境整備	- インターンにおいては業務委託契約を基本とし、金額・期間の目安や著作権の帰属、守秘義務、途中解約ルール、株式取得不可等の要素を盛り込んだ雛形を展開することで、トラブルの未然防止を図る。 - インターン開始後の事業期間内において、経営人材候補やインターン先の大学・スタートアップ等の各種相談に関する問い合わせ先をみらいワークス内に設置する。 - 月1回程度を目安とした定期的なフィードバックセッションを設け、経営人材の成長と改善点を確認し、各種サポートを提供する。
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	- インターンを実施した大学・大学発スタートアップや経営人材へのヒアリングやインターン実施と併せて作成した支援カルテ、および本事業専用サイト内に蓄積されたデータより情報を集約する。 - 本事業において実施したモデルを検証し、有用性や改善点等について展開することで、経営人材を確保するための方法論の確立に寄与し、持続的なスタートアップ創出・成長の促進により経済活性化や新規産業・雇用の創出に繋げる。

(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		40	52	個別面談に進んだ人数 ※ユニーク数
「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	20	11	第一期のインターン稼働人数
	設立済みSUへの参画		10	第二期のインターン稼働人数
「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	15	9	・第一期：4件 ・第二期：5件
	設立済みSUへの参画		6	・第一期：3件 ・第二期：3件
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	3	2	・第一期：2件 ・第二期：0件
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	18	11	・第一期：7社 ・第二期：4社