

大学発スタートアップにおける経営人材確保支援（MPM）

2023年度採択事業者 成果報告書

2025年3月31日

大阪大学ベンチャーキャピタル株式会社

(1) 事業目的



課題

スタートアップ（特に研究開発型の大学発スタートアップ）の経営人材確保やマッチングに関して、貴社が感じる課題を記載してください。

- ・ 当社は、大阪大学の研究者に向けたカンパニークリエーション支援、および、関西を中心とする国立大学の技術シーズを扱うスタートアップへの投資や事業成長支援を行っているが、以下課題がある
- ①関西における起業家・経営者人材、特にディープテックスタートアップの経営に関心があり能力ある人材が少ない
- ②経営人材と研究者のマッチングの過程で、経営人材が条件面や選考の難易度の高さから辞退することが多い
- ③事業化を志す研究者や、拡大を目指すスタートアップが求める人材像と実際に人材市場にいる人材にギャップがあり、マッチングしない

MPM以前の取組

上記の課題に対して、これまで行ってきた取組を記載してください。

当社は従来より起業前から伴走支援してスタートアップを育成したノウハウを構築、かつ、2022年度から上記ノウハウを活かした大阪大学（以下、阪大）発を中心とした経営人材の発掘プロジェクトを「upto4*」と連携して展開

- ↳ベンチャーキャピタルや投資先に関するイベントを複数回開催し、スタートアップ経営に関心がある人材を集めた
- ↳起業家候補を集め、マッチングするための自社プラットフォームを構築した
- ↳HR担当を採用し、経営者人材の集客と面談、マッチングを強化した
（経営人材そのものの育成にはまだ着手できていない）

MPMで目指す姿

スタートアップ（特に研究開発型の大学発スタートアップ）の経営人材獲得や効果的なマッチングに寄与するために、貴社としての目指す姿を記載してください。

従前取り組んでいた内容が一定成果を上げていたため、その加速、拡充をして量を増やしていくことが最大のポイント。取り組みを通じて、母集団形成および成およびマッチングのベストプラクティスを確立できればベスト。（なお、これまでの取り組みを通じて「要件が明確なリクルートと異なり研究者と候補者で必要スキルの要件定義（事業戦略立案）～見極め、の作業が必要であり、良質なチームビルディングには意思決定まで長期間が必要」と認識していることがベースにある）

- ①（国内に限らず）米国に活動拠点を設けて**経営人材プールの質と量の拡大を目指す**
- ②（大阪大学に限らず）KSACとの連携で関西一円の大学シーズに支援を拡大
- ③独自グラントの拡充、海外アクセラレーションプログラムと提携ほか、最終意思決定を更に促進する（特にEIR制度の導入と該当人材の採用）

(2) 事業概要

実施項目	取組概要
①経営人材の発掘・育成	・人材採用/個別紹介/イベント開催により、経営人材プールの質と量の拡大を目指す ↳個別紹介：再委託先upto4と連携して人材と面談、CXO候補に値する人材をデータベースに蓄積する ↳イベント開催：新規参加者の集客だけでなく、プールした人材をつなぎとめる目的も含めて内容を企画 ・HR専任人材の雇用し、経営者候補人材の集客、プールの活性化につなげる ・OUVCシリコンバレーオフィスを設置し、海外に在住する経営者候補をあつめる
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	・大阪大学のベンチャー事業化支援制つとの連携により、投資対象シーズの発掘と経営人材の提案を行う ・KSACと連携した関西一円の国立大学における技術シーズの発掘 以上2つのアクションにより獲得した、将来の投資対象技術シーズに対して、①で発掘した経営者候補人材を紹介し、意思決定に至るまで伴走する
③経営人材として経営参画するための環境整備	・OUVC EIR制度の創設、およびEIR人材の採用を通じて、経営者人材の環境改善、マッチング可能性の最大化に努める ・米国アクセラレーションプログラム（UCバークレーのSkyDeck）との連携により、当社案件に参画することの優位性を提供する
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	・NEDO主催の中間報告、最終報告への参加

(3)事業内容

①KPI



KPI	目標値 (件数)	実績値 (2025/3/31)	設定に対する考え方
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	150件	188件	経営スキルを持つ人材は希少であり、希少な人材に常にアクセスできる状況を作り出す「経営人材プール」の構築・維持を目指す ※2022年度実績：114件
「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	50件	45件	上記プールから候補者を選定し、研究者との対話にキャピタリストが伴走して「マッチング」を実施。論点を明確化してコミュニケーションを活性化。（簡単に言えば当事者間の面談に進んだ件数） ※2022年度実績：28件
「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	12件	12件	お互いの要件定義（事業戦略立案）～見極めのため、数ヶ月の「本格検討」（＝意思決定①）期間を確保。起業案件だと1～2年単位で同検討期間を容認。 ※2022年度実績：7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	1件	0件	起業案件は候補者および研究者がお互い白紙状態から事業戦略を立案し、グラント等でスモールPoCの取得を目指すため、時間がかかる＆起業にたどり着く難易度を考慮し、1社を目標とする。
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	3件	2件	上記意思決定に至った経営人材のうち、OUVC EIR制度の提供等を通じて、投資先への参画も強化する。