

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

京都大学イノベーションキャピタル株式会社

(1) 事業目的



課題

提案者は京都大学を中心とした国立大学の技術シーズを扱うスタートアップに特化したVCファンドを運営している。会社設立時から北米の起業エコシステムに学びながら事業を設計・運営しており、ユニコーンを目指せるスケールのスタートアップ創出に数多く寄与してきた。一方、国立大学には未だ数多くの技術シーズが存在しているが、「技術シーズのビジネス化を担う経営人材が圧倒的に不足している」ことが起業する上での最大のボトルネックの一つとなっている。即ち、これまで以上に幅広い起業家及び経営人材にアプローチし、ディープテックスタートアップの創業に挑戦していただく環境を構築する必要がある。

MPM以前の取組

- 能動的な大学発ディープテックスタートアップ（以下、DTSU）創出を目的として、「① 理系修士以上の学位を持ち」「② 大企業での事業開発及び運営に携わった経験を持つ」者をキャピタリストとして採用し、大学研究者及び経営人材の双方と正しく対話できる体制を構築した。
- 2017年に自社の経営人材プールである会員制組織「ECC-iCAP」を設立し、「20年後の世界を変える」ことを目標に研究者・経営人材・提案者が共に創業案件創出に取り組んできた。
- ECC-iCAPは、研究成果を一般社会に広く開放・活用する目的のもと、研究者自らが起業家候補に「この指とまれ」方式で働きかけるリバースピッチイベントとワークショップを運営するものであり、本事業開始までに19社の設立・起業を導いてきた実績を持つ。
- 経済産業省委託事業（JISSUI受託）「客員起業家（EIR）活用に係る実証事業」の採択を契機として、2名の志の高いEIRを雇用した。
- 足掛け7年に及ぶ本取り組みから、研究シーズの紹介イベントや研究者との単なるマッチングのみで優秀な民間人材をスタートアップに導くことは極めて困難であることが判明している。また、ヒト・モノ・カネのどれか一つが欠けても取り組みは成功せず、統合された起業支援システムが不可欠であることを痛感している。

MPMで目指す姿

- 世界で勝てる新産業を創り出す人材供給システム「ディープテック京都」を創設する。
- 京都大学グループならびに提案者がこれまで実施してきたスタートアップ起業促進の枠組みを最大限生かし、これを発展的かつ有機的に一元化し、強化する。高い成長力を持つ企業体を多数生み出した結果を定量的に示すことで、本システムの優位性を世界に示す。
- 提案者が有する幅広いネットワーク（京都大学の同窓会組織やMBAの社会人在学生/卒業生等、メガバンク・地銀等）を活用、「京都・関西発のディープテックベンチャー」のアウトリーチを図る。リスクを取って新産業創出を志す人材に光が当たる社会への変革を後押しする。

(2) 事業概要

実施項目	取組概要
①経営人材の発掘・育成	a. 経営人材の発掘・獲得方法の検討 ■ 受入体制：ECC-iCAP一般会員、ECC-iCAP特別会員、EIR-iCAPの体制整備及び運営 ■ 内部努力：マッチングイベント運営、ECC-iCAP一般会員に対するEIR-iCAP・ECC-iCAP特別会員の募集案内、社内人材によるリファラル活動、現役EIRによるオフライン/オンラインでの説明会実施、提案者ウェブサイト上における求人窓口の設置、YouTube動画による情報発信 ■ 外部リーチ：学内ネットワーク掘り起こし、外部VCと連携したEIR採用イベントの実施、海外MBA在学中の日本人に対する現地説明会の実施、LinkedInでのDM送付、ビズリーチへの求人掲載、YouTube動画作成及びウェブサイトへの動線設置 b. 経営人材の「質」の確認方法の検討 ■ 経営人材の質の確認：キャピタリスト・EIR全員参加型採用プロセスの運用 ■ 質の向上・育成：EIR及びECC-iCAP特別会員向けの座学研修の実施、アルムナイイベントの実施
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	■ 出会い：マッチングイベント運営、マッチングイベント動画及び技術シーズのYouTube配信、個別マッチングの実施 ■ 出会い・関係構築：CCC（Company Creation Committee）の設立・運営を通じて「研究者情報の一元化」「EIR・ECC-iCAP特別会員のプロフィール及び進捗の一元管理」「1:1を通じた事業化検討支援」「キャピタリストによる案件紹介」「経営人材-研究者-キャピタリストのトライアングル構築」「システム化のためのプロトタイプ制作」を実施 ■ 関係構築：補助金・競争的資金の獲得支援、ECC-iCAP特別会員の事業化検討に対する謝金支払い、各種リサーチにかかる諸経費の負担 ■ 意思決定：EIRによるSU設立後のフォローアップ面談及びVC投資、EIRによるSU参画後の労務費負担、事業失敗後の再チャレンジ制度の整備
③経営人材として経営参画するための環境整備	a. 経営人材の維持・確保方法：様々なライフシチュエーションの人材を持続的に確保するための制度を設計・運用、創業チームファーストの待遇とするための条件設計 b. 経営人材の活躍の評価方法：大学の優れた研究成果を活用したDTSU創出のための評価軸として「大学研究者との接触数」「事業化検討を通じ自ら創業案件を意思決定したか」「キャピタリストも含めた3者での経営・事業計画の作成と合意形成」を設定
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	■ 計7回の外部イベント登壇によるMPM事業成果の広報を実施 ■ 評価軸に則った自己分析を実施

(3)事業内容

①KPI



KPI	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	180人	181人	「出会い」の場となるイベントは四半期に一度実施 個別の出会いにはコミュニティ内で適宜実施
「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	52人	41人	
「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	19人	7人	EIR：4人 ECC-iCAP特別会員：2人 ECC-iCAP一般会員：1人
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	7社	2社	EIRによる創業 ECC-iCAP一般会員による創業
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	10社	2社	上記創業意経営者参画者数+創業ではないが他のプロジェクトに途中ジョインする数