

技術商業化(支援)人材養成分科会

2004年度以降の展開

2004.03..13

smips産学連携分科会

技術商業化(支援)人材養成分科会とは？

目的: 「死の谷」を埋めることができる人材の養成とそのための環境醸成
-技術の商業化、技術やアイデア(知財)をもとに事業化できる人材養成

内容: Technology Commercialization, Enterprise of Technology

対象: 1. これから技術商業化(一番濃厚なものはスピンオフ)を目指す人材
ポスドク、大学院生、MBA・MOT専攻生

2. 技術商業化を支援する人材
Incubation Manager, コーディネーター、アドバイザー、
リエゾン、ライセンス・アソシエイト、
VC、会計士、弁理士、弁護士、コンサルタント、診断士、カタリスト

進め方: 1. 2004年・・・秋からオープンな講演会
「技術商業化人材への期待」

2. 2005年・・・本格的な分科会立上げ、20人程度のクローズドを想定

特徴: 2005年からのものは、オーガナイザーと参加者が一緒に試行錯誤を
しながら、汎用的に使えるカリキュラムや教材(ケースや進め方)を創り上げる

技術商業化(支援)人材養成分科会からのお願い

オーガナイザー: 藤原

プロジェクト完成時期: 2006年度末を想定

想定ベストプラクティス: UT Austin IC2 のTechnology Commercialization Course

お願い: **オーガナイザー、アドバイザー募集**
学生スタッフ募集
MLメンバー募集

参考: IC²での技術経営講座例

IC²での講座の中には、技術の商業化(知財の活用)クラスがあり、MBA, ロースクール、エンジニアリングの修士学生がチームを組んでビジネスプランをつくるというコースが提供されています

コース名:

◆テクノロジーの事業化

- ✓ アイディアからマーケットへ

コース内容:

◆技術の商業化プロセスに関する内容

対象者:

- ◆大学院生(工学、自然科学、ロー・スクール、ビジネス、IC²)

目的(以下を理解する):

- ✓ ラボからマーケットへの技術の商業化プロセスのフレームワーク
- ✓ 技術の商業化ポテンシャルの評価方法
- ✓ 技術をコアとするベンチャー創造のやり方
- ✓ 知的財産/ライセンスの役割

セッション内容例:

- ◆ 技術商業化プロセス
- ◆ テクノロジー評価プロセス
- ◆ 商業化ストラテジー
- ◆ 大学での技術商業化
- ◆ 起業計画と事業計画
 - ビジネス・モデル
- ◆ 知的財産権
 - NDA/知財戦略
- ◆ 資金源について
 - VCは何を探しているか
- ◆ バリュエーション(企業/事業評価)
- ◆ プレゼンテーション