



# 大学発創薬ベンチャースタートアップ ガイドの策定・公開について

---

令和8年2月17日

国立研究開発法人 日本医療研究開発機構(AMED)

理事長 中釜 齊

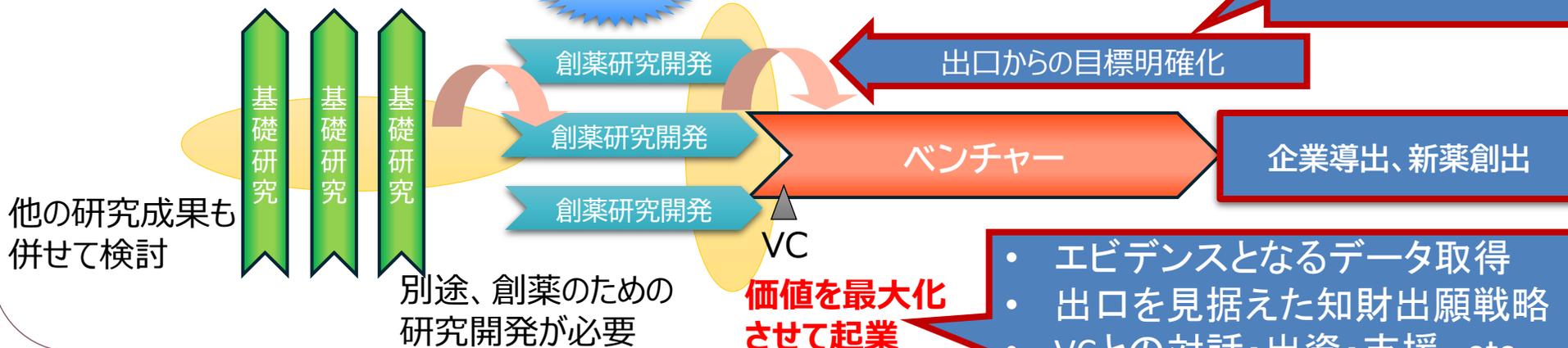
- 創薬研究開発・実用化において、創薬ベンチャーが大きな役割を果たしてきている。
- AMEDでは創薬ベンチャーを対象とした事業を通じ、創薬研究開発・実用化を支援し、日本の創薬エコシステム形成を強化してきた。
- 日本においては、創薬エコシステム確立に向けた事業が多々あるが、創薬ベンチャーの数が十分とは言えない。
- 一方で、大学等アカデミアには有望なシーズが多くあるが、これらシーズが実用化に十分に向かっていないのではとされている。
- 本日、紹介する「大学発創薬ベンチャースタートアップ・ガイド」は、「自身の研究開発を社会に実装したい」という想いを持つ大学の研究者が、創薬ベンチャー設立の意義や、設立にあたって投資家からの支援や知的財産権の考え方、契約、相談先等について知っていただける内容となっている。
- 特に「ステップ4 知的財産権の出願戦略」では、複数の創薬モダリティを例に特許出願の範囲・タイミングなどを実際の事例を使って出願戦略を分析・解説するなど、大学の多くの研究者にも参考になる内容となっている。

## 基礎研究の成果を上げればベンチャー企業へ導出できるのか？ POCを取ればExitできるのか？



実は

研究成果を積み重ねても  
新薬候補品へ到達しない



- ・ エンドポイントを見て開発しなければ大きなExitにならない

- ・ エビデンスとなるデータ取得
- ・ 出口を見据えた知財出願戦略
- ・ VCとの対話・出資・支援 etc

## 創薬ベンチャーエコシステム強化事業について

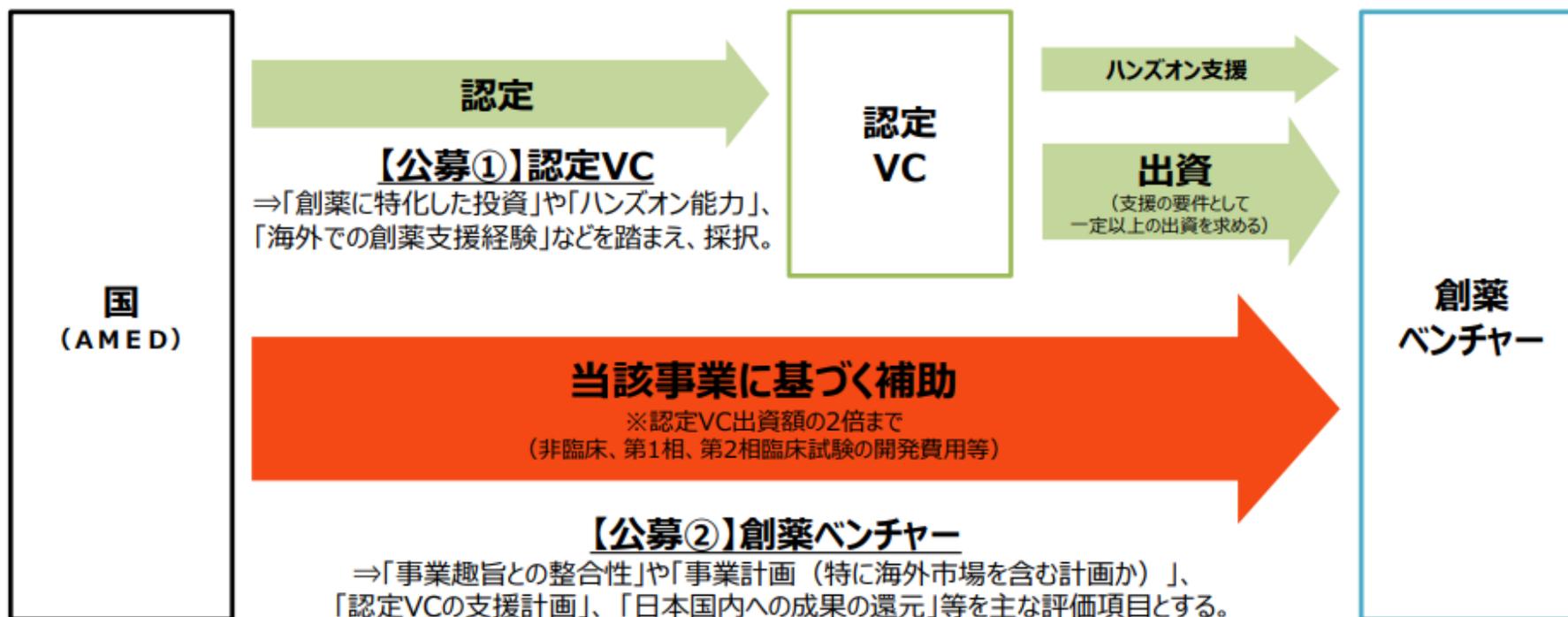
基金総額：3,500億円

令和3年度補正予算額：500億円

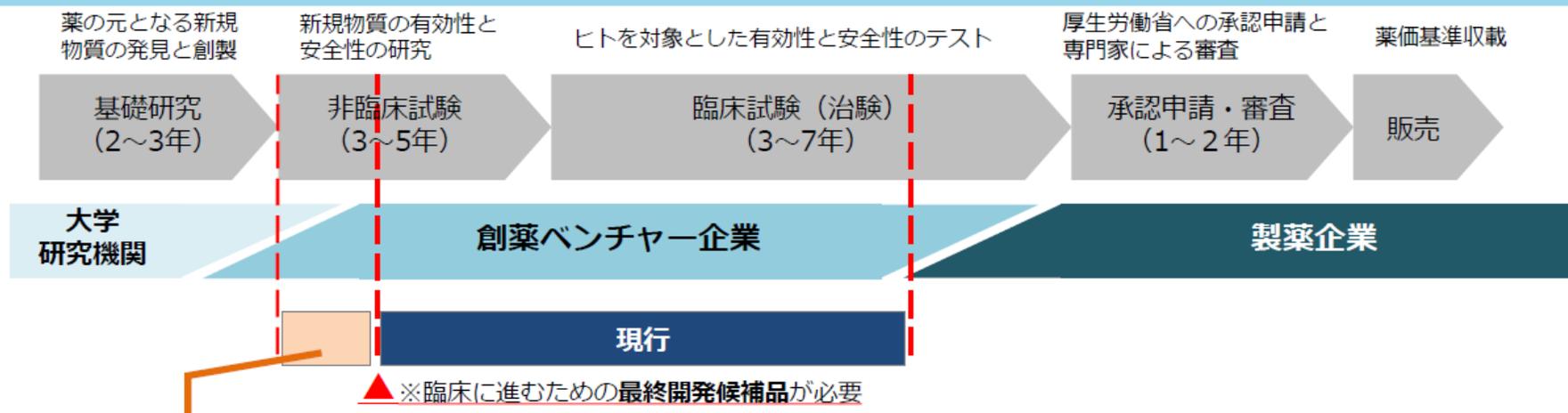
令和4年度補正予算額：3,000億円

- 創薬ベンチャーに対して、非臨床試験、第1相臨床試験・第2相臨床試験を対象に、AMEDが認定したVCによる出資額の2倍相当の治験費用を支援する事業。

### 事業実施体制



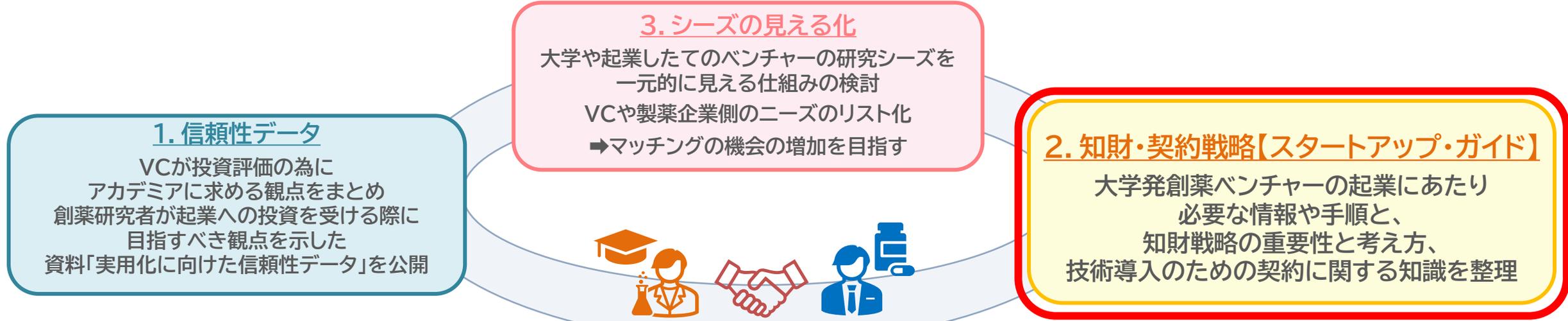
- 臨床に進むための段階の資金需要を満たすべく、認定VCによる一定以上の出資を条件として、アーリーステージへの支援を行う。
- 厚生労働省や文部科学省の事業で開発支援しているシーズを、創薬ベンチャーエコシステム強化事業による治験費用の支援へとつなげ、**政府全体で、医薬品を生み出す創薬ベンチャーの成長に資するバックアップ**を行っていく。



## ■ アーリーステージへの支援

臨床に進むための段階の資金需要を満たすべく、**最終開発候補品を特定するまでの非臨床試験**についても補助対象に加える。

- バイオ医薬品や再生医療等製品において最終開発候補品を特定するまでの難度の高さに鑑み、非臨床試験について、認定VCから出資を得ていることを要件に、最終開発候補品を特定するための研究開発資金を新たに補助対象とする。
- **リード認定VCによるハンズオン支援及び一定以上の出資**（最低規模は1億円）を必須要件とする。
- 支援終了案件の**現行スキームへのシームレスな移行**が可能となるように制度を整備。



## 本日の議題

### 実用に向けた信頼性データに関する調査結果

**調査結果 (モダリティ別)**

<b>特許取得タイミング</b>	
【物質特許】(～シーズ探索)	再生医療等製品以外の全モダリティ
(シーズ探索～非臨床・前臨床)	再生医療等製品
【用途特許】(～シーズ探索)	下記以外の全モダリティ
(シーズ探索～非臨床・前臨床)	ワクチン(ベクター、VLP、不活化、アジュバンド含む)、バイオ医薬品(パイオシミラー等)
【製法特許】(～シーズ探索)	ex vivo遺伝子治療製品
(シーズ探索～非臨床・前臨床)	低分子医薬品、再生医療等製品

**実用化に向け投資を受けるため目指す観点** 解説動画 <https://www.youtube.com/watch?v=YsqgHukhOpk>

- **製品コンセプト確立** 細胞レベルや動物レベルでの有効性が明らかであり、実際の治療イメージが想起できる
- **開発候補品の同定** GLP試験や薬効薬理・薬物動態試験に進むべき化合物や製品が確定している
- **製造手段の確立** 開発品を大量製造(治験薬・市販後製造共に)するための手段や方法が確立できている

**アカデミア**

- 起業への投資を期待する際の目指す指標に
- 起業までのコストと時間の最適化の参考に
- 投資検討者と対話をする際の目線合わせに

**VC・製薬企業**

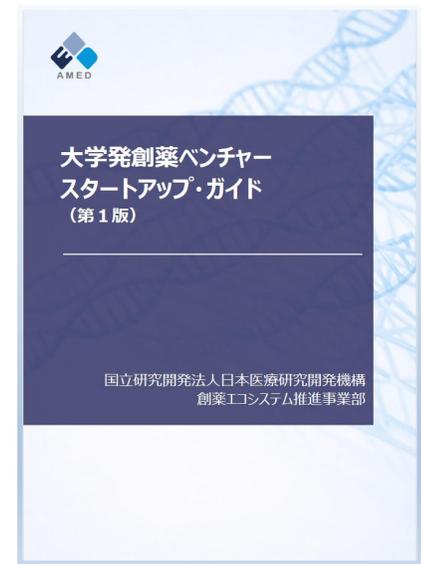
- 研究者に求める観点を明確化することで対話をスムーズに
- シーズ磨き上げに必要な投資の見える化

**AMED**

- 実用化を目指すAMED事業の成果の参考に
- AMED事業間のシームレスな連携の目線合わせに
- シーズの見える化
- 大手VC投資呼び込み



調査結果はコチラ



大学発創薬ベンチャー設立 CHECK リスト	
<b>STEP 1 「大学発創薬ベンチャー」を理解する</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 大学発ベンチャーの意義を知る	2 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 大学発ベンチャーの仕組みと関わり方を知る	7 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 3 「創業」分野のベンチャー企業の特徴を理解する	16 頁
<b>STEP 2 医薬品のコンセプトを知る</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 創薬の専門家に相談する	24 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 「シーズ」に備わっている医薬品のコンセプトを知る	26 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 3 エビデンスとなるデータ取得する	30 頁
<b>STEP 3 投資家の支援を受ける</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 投資家の情報・役割を理解する	34 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 VC と対話する	36 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 3 VC から出資・支援の提案を受け、協議する	37 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 4 VC と投資関連契約を締結する	41 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 5 ベンチャー企業 (株式会社) を設立する	43 頁
<b>STEP 4 知的財産権の出願戦略を考える</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 医薬品にとっての特許が重要を理解する	51 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 種々の特許の種類と権利関係のイメージを理解する	52 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 3 特許出願は早い方がよいとも限らない	60 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 4 特許ポートフォリオの構築を意図した出願を考える	64 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 5 出願する「国」・地域を選ぶ	90 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 6 投資家目線で見た知財戦略を整理しておく	91 頁
<b>STEP 5 大学の性質・特許・知財の関係を理解する</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 ベンチャーを創る知財の権利関係の全体像を理解する	93 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 大学と技術移転のための契約を理解する	97 頁
<b>STEP 6 大学の事業・利益相反手続を済ませる</b>	
<input type="checkbox"/> CHECK 1 事業許可を得る	112 頁
<input type="checkbox"/> CHECK 2 利益相反でケンケンに関する手続を完了する	113 頁

# 研究者による創薬ベンチャー設立の課題

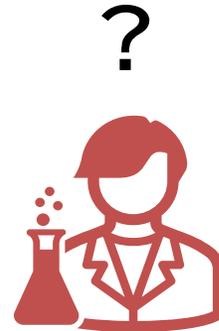
- 創薬エコシステムにおいて、研究者設立の創薬ベンチャーが非常に重要な役割を担っている
- しかし、まだ「適切な知財戦略不足」や「投資家との出資契約ノウハウの不足」など、研究者による創薬ベンチャー設立には各種のハードルが存在しており、これらのハードルを解消することがエコシステム強化のために重要である

## 課題: 適切な知財戦略不足

- 大学からベンチャーへの知財ライセンスの条件がベンチャーに即していない
- ベンチャーのEXITや製品の上市までを見据えた適切な知財戦略が立案できていない

## 課題: 投資家との出資契約ノウハウの不足

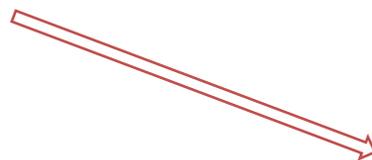
- 投資家(VC等)との関係・投資契約の条件を正しく把握できない
- VC等の伴走支援の重要性・必要性を知らず、適切な関係性・役割分担の体制が構築できていない



研究者



知的財産権の  
譲渡・ライセンス



ベンチャー投資  
経営支援



## その他

- ベンチャー起業の仕組み・意義を知らない
- 大学における研究活動との関係性が分からない

## その他

- 医薬品のコンセプトを確立するための研究資金が足りない／相談する相手がいない。

# スタートアップ・ガイドの 目的

- 「研究を研究成果だけで終わらせない」ための「大学発創薬ベンチャー」設立マニュアル
- 研究者による創薬ベンチャー設立に必要な知識・情報やTo Doを網羅的に分かりやすく集約
- 研究者による適切な創薬ベンチャー設立を促進し、研究者の成果が積極的に社会実装される社会へ

 大学

 **研究成果**

 GOAL 論文発表・学会報告etc..

- ・研究のゴールは「論文発表」、実用化に関心がない
- ・実用化に関心はあるが、企業から声がかからない
- ・実用化したいが、何をすればいいかわからない
- ・研究が忙しく、起業する時間も費用もない
- ・事業に失敗した場合のリスクに対する不安が大きい

## 現状の課題感

新たな医薬品に繋がる有望な研究成果が  
社会に実装されることなく、大学に  
眠ったままとなっている

↓ 活用

**大学発創薬ベンチャー  
スタートアップ・ガイド**

→ 起業

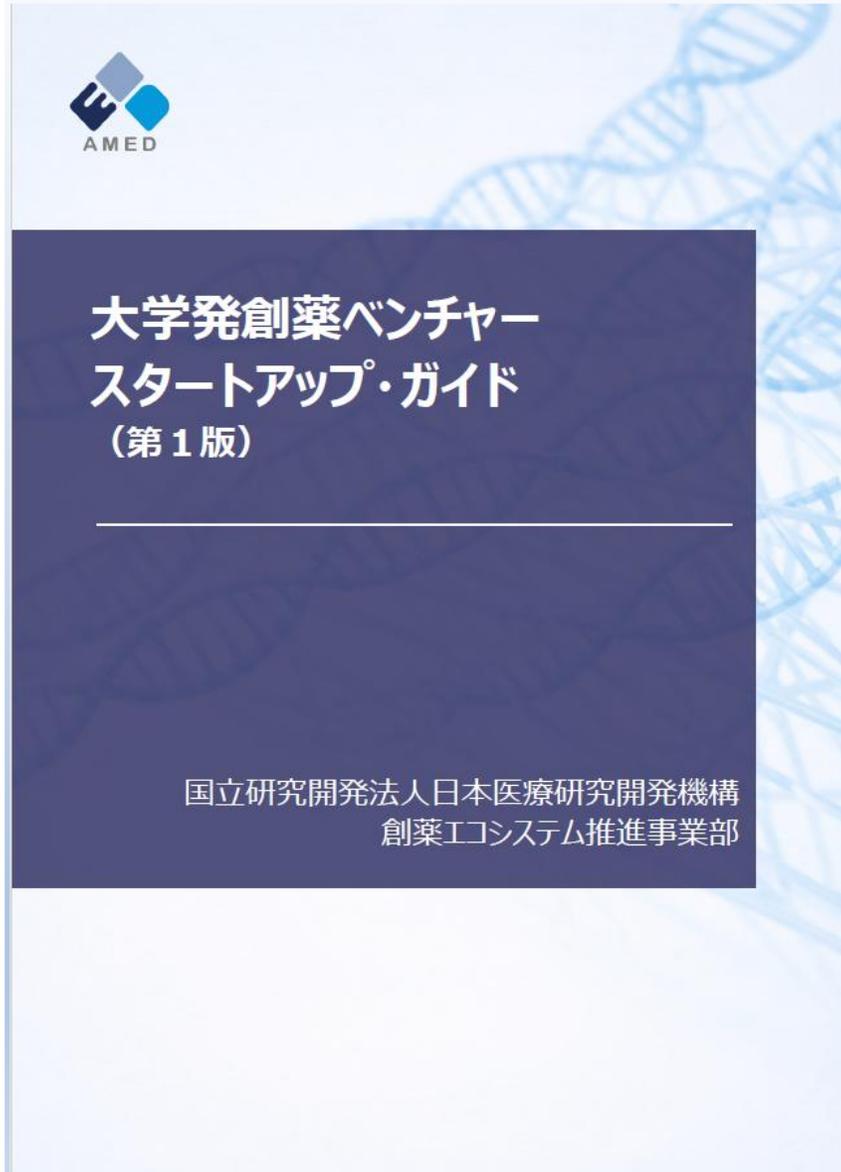
 **大学発創薬ベンチャー**

 **研究成果** → **医薬品** 

 GOAL 医薬品の開発・患者への提供

## 新たなGOAL

研究者が自ら積極的に  
研究成果を社会実装する  
研究開発の在り方へ



大学発創薬ベンチャーの起業にあたり  
必要な情報や手順、  
知財戦略の重要性と考え方、  
技術導入のための契約に関する知識を整理した  
ワンストップのガイドブック

# スタートアップ・ガイドの 構成と使い方

✓ 創薬ベンチャーの  
設立が必要な理由  
にはじまり  
設立に必要な  
知識やTo Doを  
6つのステップで解説

✓ 研究者は  
このガイドに記載の  
各ステップを  
実施することで  
研究者としての  
ライフスタイル  
に即したかたちで  
資金・人材・権利を  
確保した適切な体制の  
創薬ベンチャーを  
設立できる

## 大学発創薬ベンチャー設立 CHECK リスト

### STEP 1 「大学発創薬ベンチャー」を理解する

<input type="checkbox"/> CHECK① 大学発ベンチャーの意義を知る	2 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② 大学発ベンチャーの仕組みと関わり方を知る	7 頁
<input type="checkbox"/> CHECK③ 「創薬」分野のベンチャー企業の特長を理解する	16 頁

### STEP 2 医薬品のコンセプトをつくる

<input type="checkbox"/> CHECK① 創薬の専門家に相談する	24 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② 「ニーズ」と「強み」のある医薬品のコンセプトをつくる	26 頁
<input type="checkbox"/> CHECK③ エビデンスとなるデータを取得する	30 頁

### STEP 3 投資家の支援を受ける

<input type="checkbox"/> CHECK① 投資家の機能・役割を理解する	34 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② VC と対話する	36 頁
<input type="checkbox"/> CHECK③ VC から出資・支援の提案を受け、協議する	37 頁
<input type="checkbox"/> CHECK④ VC と投資関連契約を締結する	41 頁
<input type="checkbox"/> CHECK⑤ ベンチャー企業（株式会社）を設立する	43 頁

### STEP 4 知的財産権の出願戦略を考える

<input type="checkbox"/> CHECK① 医薬品にとってなぜ特許が重要か理解する	51 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② 複数の特許による医薬品保護のイメージを理解する	52 頁
<input type="checkbox"/> CHECK③ 特許出願は常に早い方が良いとも限らない	60 頁
<input type="checkbox"/> CHECK④ 特許ポートフォリオの構築を意識した出願を考える	64 頁
<input type="checkbox"/> CHECK⑤ 出願する国・地域を選ぶ	90 頁
<input type="checkbox"/> CHECK⑥ 投資家目線で見たい知財戦略も意識しておく	91 頁

### STEP 5 大学との技術移転契約を締結する

<input type="checkbox"/> CHECK① ベンチャーを巡る知財の権利関係の全体像を理解する	93 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② 大学と技術移転のための契約を締結する	97 頁

### STEP 6 大学の兼業・利益相反手続を済ませる

<input type="checkbox"/> CHECK① 兼業許可を得る	112 頁
<input type="checkbox"/> CHECK② 利益相反マネジメントに関する手続を完了する	113 頁

## STEP1: 大学発創薬ベンチャーを理解する

創薬ベンチャーを設立する意義と仕組みを解説

## STEP2: 医薬品のコンセプトをつくる

シーズを開発につなぐ医薬品コンセプト(TPP)の視点や  
資金集めの観点から求められるデータ、支援先情報を解説

## STEP3: 投資家の支援を受ける

医薬品開発に不可欠な資金援助(VCからの投資等)と  
伴走支援を確保するためのToDo等を解説

## STEP4: 知的財産権の出願戦略を考える

製品としての事業性や事業資金集めを見据えたとき重要な  
出願戦略の考え方や実例を解説

## STEP5: 大学との技術移転契約を締結する

大学から知財ライセンスを受け独占的・継続的な事業推進  
を可能にするための契約交渉チェックポイントを解説

## STEP6: 大学の兼業・利益相反手続を済ませる

創薬ベンチャー設立時に必要な主な学内ルールを解説

# STEP1:大学発創薬ベンチャーを理解する

研究成果を用いて新たな医薬品を患者に届け、多くの利益を生み出す創薬ベンチャー  
研究活動と創薬ベンチャーによる事業活動の両立を研究者自身のライフスタイルに沿ってデザインできるよう  
創薬ベンチャーを設立する意義と仕組みを理解いただくためのSTEP

## ポイント1:「大学発ベンチャー」の価値

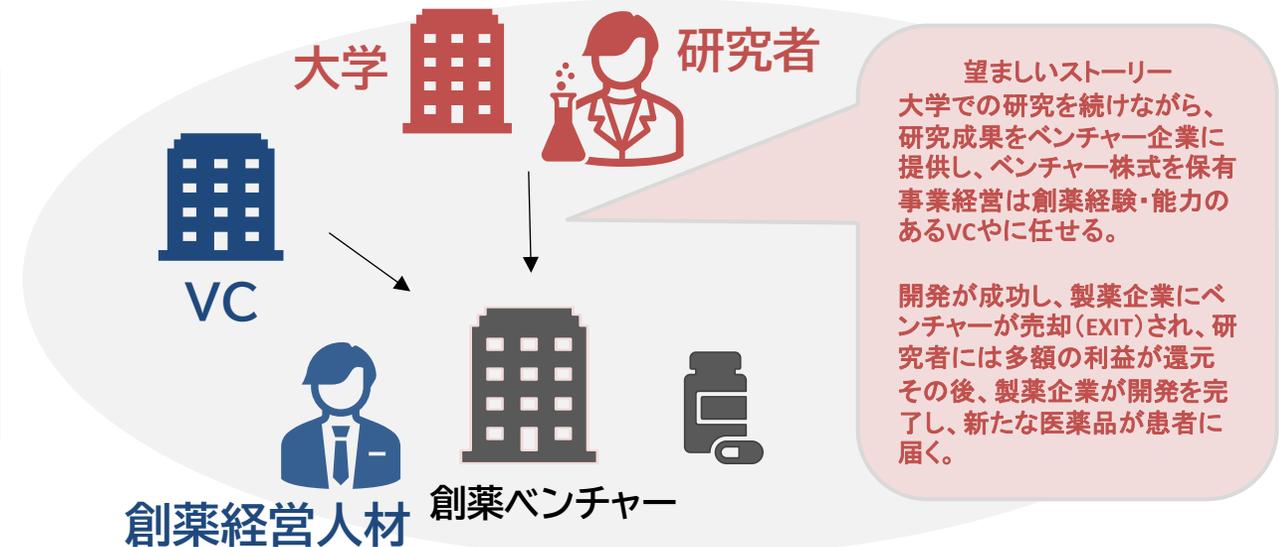
- 大学発ベンチャーによる研究成果の社会実装は、社会の発展と、研究者への利益還元による更なる研究促進につながる

## ポイント2: 会社の仕組みと研究者の関わり方

- 研究者は、ベンチャー経営に関与しなくてもよい。
- 積極的にベンチャーに知見を提供し、株式を保有しつつも、経営は経営のプロに任せ、自身は大学で研究者としての研究活動に専念するといった研究者の在り方も一つの形

## ポイント3:創薬分野の特殊性を知る

- 医薬品の開発には、膨大な期間とコストを要する。
- 創薬ベンチャーは、医薬品開発の初期～中期までを担い、その後、大手企業に売却(EXIT)される。これが一つの事業モデル。
- 創薬ベンチャーには、十分な経験に基づくノウハウや多数のプレーヤーとの人脈を持つVC(投資家)のハンズオン支援や創薬のプロ経営者による経営が必須



創薬ベンチャーの根幹であり、最も重要となる「医薬品のコンセプト」。VC等の投資やハンズオン支援の獲得に向け、市場性をもった魅力的なコンセプトを、適切なデータを取得して策定するためのSTEP

## ポイント1: 創薬の専門家に相談する

- 医薬品のコンセプトには、科学的な信頼性のみならず、十分な「市場性」も備わっている必要がある
- 誤ったコンセプトにより費用をかけて試験・研究や特許を取得してしまうと、後になっては取返しがつかない
- 市場性の観点からのコンセプト検証は、創薬のプロの判断を仰ぐべき。大学や研究者のみで判断せず、積極的にベンチャークリエイション段階から支援するVCやインキュベータに相談することが重要

相談先となり得る  
VCリストも掲載

対象となり得る  
公的補助金等リストも

## ポイント2: コンセプト作りの考え方を知る

- 専門家に相談するにあたって、医薬品のコンセプトを作るために必要なこと・考え方を把握しておくことが有益
- 医薬品のコンセプトは、TPP(ターゲット・プロダクト・プロフィール)の出発点。研究者が全てを知る必要はないが、相談先となる創薬の専門家との建設的な対話のために、TPPの意義や概要を知る

## ポイント3: 投資判断を得るために求められるデータを知る

- 「医薬品の開発」において求められるエビデンス(データ)は、大学での研究や論文発表の際に求められるものとは性質が異なる
- VC等から投資判断を得るために必要となるデータとはどのようなものか、そのために必要な試験は何かを知る

# STEP3:投資家の支援を受ける

創薬ベンチャーの医薬品開発に不可欠な投資家(VC等)の投資とハンズオン支援(伴走支援)。設立段階から創薬に強いVC等の支援を得て、創薬のプロ経営人材の確保等、適切な創薬ベンチャー経営体制を整備するSTEP

## ポイント1:創薬に強いVCのハンズオン支援を確保する

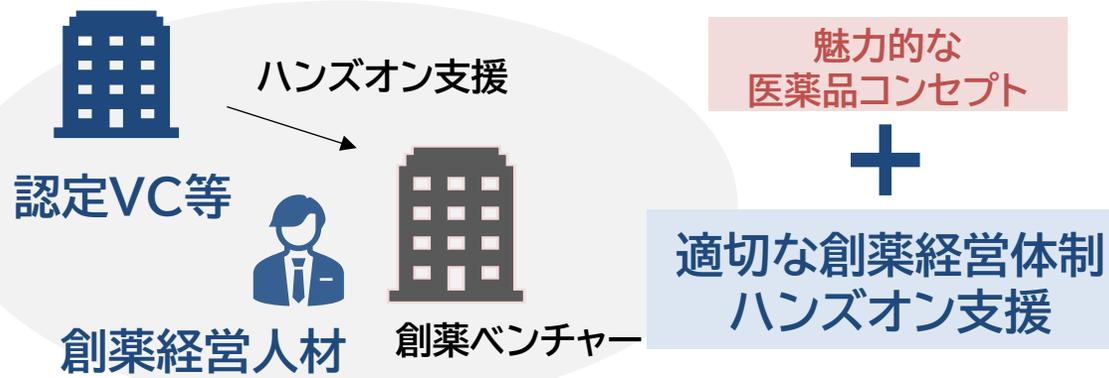
- 魅力的な医薬品のコンセプトとともに、**創薬ベンチャーに必須**となるのが**創薬事業を適切に推進できる経営体制**
- 創薬分野に強いベンチャーキャピタルのハンズオン支援を得られることが、創薬ベンチャーを起業すべきか否かの試金石となる。**認定VC等の創薬に強いVC**にアクセスし、ベンチャーへの**投資・ハンズオン支援を確保**することが重要

## ポイント2:VCの提案を受けて、適切な経営体制を整える

- VC等から創薬ベンチャー起業の提案を受けた場合、その提案が**適切な経営体制(プロ経営人材等)を確保**できるものであるか、**どのようなハンズオン支援**が得られるか、**事業計画と自身の出資に対するリターンの見込み**、**研究者のベンチャーへの関わり方**などを踏まえて検討する
- 特に、**創薬経営に求められる能力は専門的かつ多岐にわたる**ものであり、研究者が担えるものではない。**VCのハンズオン支援やプロ経営人材の紹介**などにより、**創薬経営能力がベンチャーに備わっているかどうか**がポイント

## ポイント3:投資に関する契約を締結する

- 投資関連契約の意味(どのような趣旨の契約か)を把握した上で、創薬ベンチャー投資に詳しい専門家(弁護士等)に相談する



# STEP4: 知的財産権の出願戦略を考える

- ・ R&Dから将来の製品販売まで医薬品ライフサイクル全体のタイムラインを念頭においた知財戦略を解説
- ・ 特許ポートフォリオの重要性、資金調達時の評価ポイント、好ましい出願タイミングや出願に記載する／すべきでない内容の説明や出願戦略の実例解説も掲載

- ✓ 「特許」は医薬品という製品の競合品排除・市場独占性の確保に欠かせない事業戦略上重要な権利
- ✓ 長期の独占を確保できる「特許群」を構築できれば販売開始後の利益で長年にわたる研究開発投資の回収が見込めるとともに創薬ベンチャーにとっては創薬開発へ向けた資金調達時の企業価値や契約交渉力にも直結

## ポイント1: 複数の特許出願で医薬品を多重的に保護する“ポートフォリオ”構築の重要性

- 特許の権利期間中は後発品の市場参入を阻止できるが  
医薬品の研究開発期間は長いので特許が一つしかない製品販売にこぎつける頃には特許期間(市場独占期間)がすぐ終わってしまう
- ひとつの製品について複数の特許(“ポートフォリオ”)があればより長期間の市場参入障壁を構築できる
- 「公に知られる前に出願し権利登録を確保する必要」vs.「今後出願する特許の登録の妨げになる出願をしない」⇒ 両者のバランスを考えることが重要

## ポイント2: 特許出願タイミングは常に早いほど良いとも限らない

- より長く続くポートフォリオを作る観点からは最初の出願は遅い方がよい
- データ不足のまま不用意な記載をした特許出願があると今後出願する特許の登録の妨げになるリスクがある  
⇒ 適切な特許ポートフォリオを作れなくなってしまう

## ポイント3: 具体的な事例解説も豊富に盛り込まれ 出願戦略の検討の参考に

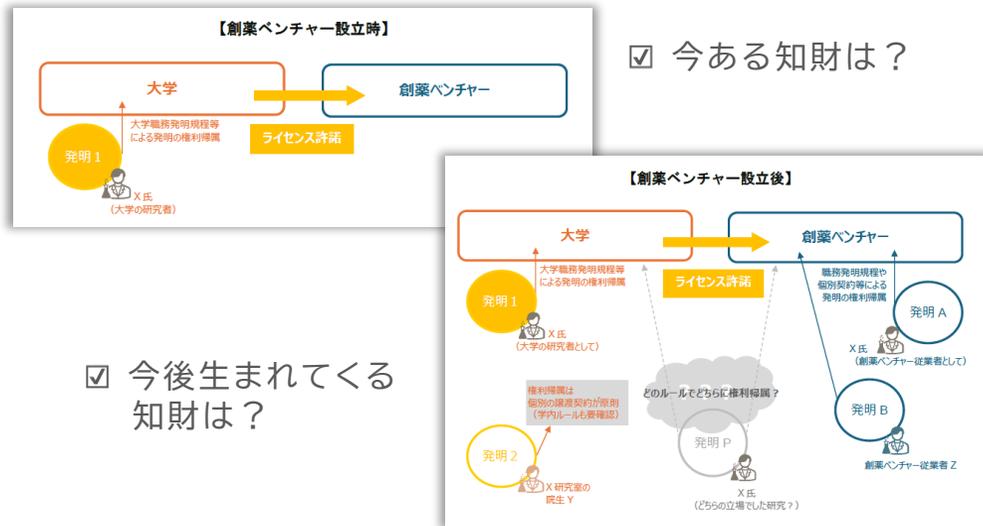
- ポイント1, 2を実際の医薬品とその特許ポートフォリオを例にとって事例解説
- 違う選択をしていた場合の「もしも…」も考察して戦略がうまくいく／いかないケースを検討

# STEP5:大学との技術移転契約を締結する

創薬ベンチャーが独占的・継続的に事業を推進できるよう大学から適切な条件で研究成果の知的財産権のライセンス等を受けるためのToDo、契約交渉・レビューのポイント等

## ポイント1: 移転対象を正しく把握する

1) ベンチャーをめぐる知財の権利関係の全体像を理解する



☑ 今ある知財は？

☑ 今後生まれてくる知財は？

2) 技術移転対象になる知財・権利は何かを把握する

- ☑ 「誰から」「何を」移転(ライセンス等)する？
- ☑ 共有関係や関連契約等による制約はないか？

## ポイント2: 大学と技術移転のための契約を締結する

創薬ベンチャーと大学 それぞれの立場・目的の違いの理解

創薬分野ならではの留意点

👁️ 創薬ベンチャー

- ☑ 競合排他・市場独占性
- ☑ 商業化用導出の必要性
- ☑ 資金面の制約
- ☑ 対投資家関係・Exit戦略 etc.

👁️ 大学

- ☑ 研究・教育機関の立場
- ☑ 大学側の資金事情
- ☑ 学内ルール etc.

👁️ 創薬分野の特徴

- ☑ 研究開発期間の長さ
- ☑ 不確実要素
- ☑ 契約面への落とし込み難さと工夫 etc.

それぞれの視点をふまえたWin-Winな契約交渉

契約条件の考え方のTips

- ・ 法的たてつけの選択は？ (譲渡、ライセンス、独占の範囲等)
- ・ ライセンス料はどうやって決める？
- ・ 特許の出願・維持費用負担は？

便利! ライセンス契約レビュー時のチェックリスト 付き

# STEP6:大学の兼業・利益相反手続を済ませる

兼業や利益相反に関する大学のルールや創薬ベンチャー設立の際必要な手続を解説

ポイント1: 必要な兼業許可を得る

ポイント2: 利益相反マネジメントの手続を確認して履行する

大学の研究者・教員等としての業務や責任  
大学組織の利益や社会的責任



創薬ベンチャー側での  
個人的利益(実施料収入、兼業報酬、未公開株式等)や  
会社への善管注意義務・忠実義務

- ☑ 兼業に関する学内ルールを確認し 必要な許可等を得る
- ☑ 2つの地位を兼任することで生じる問題と必要な取り決めを考える

例: 業務従事時間の振り分け、物品購入や研究成果の帰属の振り分け等

- ☑ 利益相反(利益や責務の対立構造)がある = 禁止ではない!
- ☑ 学内ルールに従った届出や報告などの履行が必要

## 大学の研究者が創薬ベンチャー設立を考える際の、起業支援や信頼性データ取得等に使える事業、相談先VC、創薬業界に精通した専門家(弁護士、弁理士)等の一例をリストとして掲載

### 創薬ベンチャー、バイオベンチャーが活用可能な公的支援

#### 1. 創薬ベンチャー、バイオベンチャーが活用し得る公的補助金※

機関名	事業名 事業紹介URL	上限金額	期間
JST	出資型新事業創出支援プログラム (SUCCESS) <a href="https://www.jst.go.jp/entre/index.html">https://www.jst.go.jp/entre/index.html</a>	5億円	—
NEDO	ディープテック・スタートアップ支援事業 (DTSU) <a href="https://www.nedo.go.jp/activities/ZZJP_100250.html">https://www.nedo.go.jp/activities/ZZJP_100250.html</a>	25億円/量産化実証支援	最長4年
AMED	革新的医療技術研究開発推進事業 (産学官共同型) (スタートアップタイプ) <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/18/03/002.html">https://www.amed.go.jp/program/list/18/03/002.html</a>	6億円	最長5年
	創薬支援推進事業・希少疾病用医薬品指定前実用化支援事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/001_03-01.html">https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/001_03-01.html</a>	5,000万円/年 1億円/年	最長3年
	再生医療・遺伝子治療の産業化に向けた基盤技術開発事業 (再生・細胞医療・遺伝子治療産業化促進事業) <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/13/01/010.html">https://www.amed.go.jp/program/list/13/01/010.html</a>	事業費補助 (最大9,230万円/年の2/3)	最長3年
	橋渡し研究プログラム (大学発医療系スタートアップ支援プログラム) シーズ2 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/014.html">https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/014.html</a>	1.5億円/年	最長2年
	創薬ベンチャーエコシステム強化事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/19/02/005.html">https://www.amed.go.jp/program/list/19/02/005.html</a>	事業費補助 (最大100億円/年の2/3)	来令和13年度まで
厚生労働省	創薬エコシステム発展支援事業 <a href="https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_61159.html">https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_61159.html</a>		

#### 2. 基礎・応用研究 (信頼性データ取得) に活用し得る公的補助金※

機関名	事業名 事業紹介URL	上限金額	期間	
JST	研究成果展開事業 大学発新産業創出プログラム (START) <a href="https://www.jst.go.jp/start/index.html">https://www.jst.go.jp/start/index.html</a>	750万円	1年	
AMED	創薬総合支援事業 (創薬プースター) <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/001_01-01.html">https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/001_01-01.html</a>	3,000万円/年	最長3年	
	革新的がん医療実用化研究事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/15/01/010.html">https://www.amed.go.jp/program/list/15/01/010.html</a>	7,700万円/年	最長3年	
	難治性疾患実用化研究事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/003.html">https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/003.html</a>	2,000~8,000万円/年	最長3年	
	再生医療等実用化研究事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/13/01/002.html">https://www.amed.go.jp/program/list/13/01/002.html</a>	3,000~9,000万円/年	最長3年	
	新薬・再興感染症に対する革新的医薬品等開発推進研究事業 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/002.html">https://www.amed.go.jp/program/list/11/02/002.html</a>	2,000万円/年	最長3年	
	橋渡し研究プログラム (橋渡し研究支援プログラム) シーズF <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/012.html">https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/012.html</a>	7,000万円/年	最長5年	
	橋渡し研究プログラム (大学発医療系スタートアップ支援プログラム) シーズS0 <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/014.html">https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/014.html</a>	1,000万円/年	最長2年	
	革新的医療技術研究開発推進事業 (産学官共同型) (スタートアップタイプ) <a href="https://www.amed.go.jp/program/list/18/03/002.html">https://www.amed.go.jp/program/list/18/03/002.html</a>	6億円	最長5年	
	厚生労働省	創薬エコシステム発展支援事業 <a href="https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_61159.html">https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_61159.html</a>		

※本記載は2026年1月時点のものであり、今後変更する場合があります。詳細は公募要領を参照してください。

### ベンチャークリエーションに係る相談先VC一覧

機関名 機関URL	担当者名	連絡先
4BIO Partners LLP <a href="https://www.4biocapital.com/">https://www.4biocapital.com/</a>	Kieran MUDRY Philippe FAUCHET	kieran.mudry@4biocapital.com philippe.fauchet@4biocapital.com
ANRI株式会社 <a href="https://anri.vc/ja">https://anri.vc/ja</a>	江上 由美	salmiakki@anri.vc
AN Venture Partners <a href="https://an.vc/jp/">https://an.vc/jp/</a>	秦大	info@an.vc
Astellas Venture Management LLC <a href="https://www.astellasventure.com/">https://www.astellasventure.com/</a>	平田 忠義	tadayoshi.hirata@astellas.com
Beyond Next Ventures株式会社 <a href="https://www.beyondnextventures.com/jp/">https://www.beyondnextventures.com/jp/</a>	澤邊 岳彦 矢藤 慶悟	https://beyondnextventures.com/jp/contact/startups/
Blackstone Life Sciences <a href="https://www.blackstone.com/our-businesses/life-sciences/">https://www.blackstone.com/our-businesses/life-sciences/</a>	藤田 宗義 生田 龍	ryu.ikuta@blackstone.com
Catalys Pacific, LLC <a href="https://catalyspacific.com/ja">https://catalyspacific.com/ja</a>	高橋 健	info@catalyspacific.com
Curie Bio Operations, LLC <a href="https://curie.bio">https://curie.bio</a>	Molly Cole	molly@curie.bio
D3LLC (D3合同会社) <a href="https://www.d3growth.com/jp/">https://www.d3growth.com/jp/</a>	窓口担当	info@d3growth.com
DBJキャピタル株式会社 <a href="https://www.dbj-cap.jp/">https://www.dbj-cap.jp/</a>	三ツ口 尚志	https://www.dbj-cap.jp/contact/
DCIパートナーズ株式会社 <a href="https://www.daiwa-iv.co.jp/dcjp/">https://www.daiwa-iv.co.jp/dcjp/</a>	横田 淳一	dcj_bio@daiwa.co.jp
Eight Roads Ventures Japan <a href="https://eightroads.com/ja/teams/japan">https://eightroads.com/ja/teams/japan</a>	香本 慎一郎 鈴木 ゆりあ	shinichiro.komoto@eightroads.com yuria.suzuki@eightroads.com
Eisai Innovation, Inc. <a href="https://www.eisainnovation.com/">https://www.eisainnovation.com/</a>	安達 竜太郎	info@eisainnovation.com
EQT Life Sciences <a href="https://eqtgroup.com/private-capital/eqt-life-sciences">https://eqtgroup.com/private-capital/eqt-life-sciences</a>	Laurenz Govaerts	laurenz.govaerts@eqtpartners.com
F-Prime Capital Partners <a href="https://fprimecapital.com/">https://fprimecapital.com/</a>	香本 慎一郎 鈴木 ゆりあ	shinichiro.komoto@eightroads.com yuria.suzuki@eightroads.com
JICベンチャー・グロース・インベ ストメント株式会社 <a href="https://www.jv-gi.co.jp/">https://www.jv-gi.co.jp/</a>	宇留野 義治 鈴木 はな絵 都竹 拓磨 後藤 貴浩	info_lifescience@jv-gi.co.jp
MP Healthcare Venture Management, Inc. (MPH) <a href="https://www.mp-healthcare.com/">https://www.mp-healthcare.com/</a>	小沢 晋太	https://www.mp-healthcare.com/contact

機関名 機関URL	担当者名	連絡先
Newton Biocapital Partners <a href="https://newtonbiocapital.com/ja/">https://newtonbiocapital.com/ja/</a>	鈴木 貞史	sadashi.suzuki@newtonbiocapital.com 090-6532-0373 (鈴木)
RDIScovery株式会社/Remiges Ventures, Inc. <a href="https://rdiscovery.com">https://rdiscovery.com</a>	松本 京子	info@remigesventures.com
Saisei Ventures LLC <a href="https://www.saiseiventures.com/ja/">https://www.saiseiventures.com/ja/</a>	齊藤 光	ideas@saiseiventures.com
Taiho Ventures, LLC <a href="https://taihoventures.com/">https://taihoventures.com/</a>	石井 孝明	info@taihoventures.com
大阪大学ベンチャーキャピタル株式 会社 <a href="https://www.ouvc.co.jp/">https://www.ouvc.co.jp/</a>	浅野 成宏	shigehiro.asano@ouvc.co.jp
京都大学イノベーションキャピタル 株式会社 <a href="https://www.kyoto-unicap.co.jp/">https://www.kyoto-unicap.co.jp/</a>	上野 博之	ueno.hiroyuki@kyoto-unicap.co.jp https://www.kyoto-unicap.co.jp/contact/
株式会社慶應イノベーション・イニ シアティブ <a href="https://www.keio-innovation.co.jp/">https://www.keio-innovation.co.jp/</a>	本郷 有克	hongo@keio-innovation.co.jp
ジャフコグループ株式会社 <a href="https://www.jafco.co.jp/">https://www.jafco.co.jp/</a>	小林 泰良 石元 悠樹 上野 傑	https://www.jafco.co.jp/contact/business/
大腸イノベーションズ合同会社 <a href="https://www.taihoinnovations.com/">https://www.taihoinnovations.com/</a>	窓口担当 (宮腰 均)	https://www.taihoinnovations.com/contact/
株式会社東京大学エッジキャピタル パートナーズ <a href="https://www.ut-ec.co.jp/">https://www.ut-ec.co.jp/</a>	宇佐美 篤 塩原 祥	ls-kanri@ut-ec.co.jp
東京大学協創プラットフォーム開発 株式会社 <a href="https://www.utokyo-ipc.co.jp/">https://www.utokyo-ipc.co.jp/</a>	大塚 誠 備後 充博	info@utokyo-ipc.co.jp
株式会社ファストトラックイニシ アティブ <a href="https://www.fti-jp.com/">https://www.fti-jp.com/</a>	桐谷 啓太	kkiriva@fti-jp.com
三菱UFJキャピタル株式会社 <a href="https://www.muca.co.jp/">https://www.muca.co.jp/</a>	長谷川 宏之	nintelvc@muca.co.jp
みやこキャピタル株式会社 <a href="https://miyakocapital.com/">https://miyakocapital.com/</a>	大谷 敬亨	info@miyakocapital.com

### 弁護士・弁理士

#### 1. 本ガイドブック作成 有識者会議有識者等の弁護士・弁理士

所属	氏名	連絡先
メディックコンサルティン グ合同会社	大門 良仁 (弁護士・有識者)	ydaimon17@gmail.com
TMI総合法律事務所	上崎 貴史 (弁護士・執筆)	Pharma-Startup-Support@tmi.gr.jp
	上野 さやか (弁護士・執筆・有識者)	
	山田 拓 (弁理士・有識者)	

#### 2. 令和4~令和6年度 医療分野の成果導出に向けた研修セミナー講師 (弁護士・弁理士)

所属 (五十音順)	氏名	連絡先
阿部・井窪・片山法律事務所	日野 真美 (弁護士・米国弁 理士・外国法事務弁理士)	03-5860-3640 mami.hino@aiklaw.co.jp
阿部・井窪・片山法律事務所	服部 誠 (弁護士・米国弁 理士)	03-5860-3640 makoto.hattori@aiklaw.co.jp
弁護士法人イノベンティア	藤田 知美 (弁護士・弁 理士・米国弁理士)	06-6346-7580
弁護士法人イノベンティア	町野 静 (弁護士・米国弁 理士)	03-6261-6581
弁護士法人内田・鮫島法律事務所	篠田 淳郎 (弁護士・弁 理士)	03-5561-8550
内山務知財戦略事務所	内山 務 (弁理士)	03-6821-3758 contact@uchiyoama-ip.com
弁護士法人大江橋法律事務所	田中 宏岳 (弁護士・米国弁 理士)	06-6208-1447 hirotake.tanaka@ohebashic.com
高島国際特許事務所	駒谷 剛志 (弁理士)	06-6227-1156 tsukomatanii@takashima-pat.jp
フィネガン・ヘンダーソン・ファ ラロー・ギャレット & ダナー法律 事務所	吉田 直樹 (米国弁理士・米 国弁護士・外国法事務弁 理士)	03-3431-6943 naoki.yoshida@finnegan.co.m
フィネガン・ヘンダーソン・ファ ラロー・ギャレット & ダナー法律 事務所	小林 千明 (米国弁理士・外 国法事務弁理士)	03-3431-6943 chiaki.kobayashi@finnegan.c.com
森田・大谷特許事務所	森田 裕 (弁理士)	y.morita@morita-otani.com
森・濱田松本法律事務所外国法共 同事業	齋藤 浩貴 (弁護士・米国弁 理士)	03-6266-8503 hiroki.saito@morihamada.co.m
弁理士法人レクシード・テック	南野 研人 (弁理士)	080-8038-7359 k-minamino@lexceed.or.jp
G T 東京法律事務所 (Greenberg Traurig Tokyo)	大橋 宏一郎 (弁護士)	03-4510-2200 ohashik@gtlaw.com
K & L G a t e s 外国法共同事業 法律事務所	桃井 恭祐 (弁理士)	03-6205-3615 kyosuke.momoi@klgates.co.m