



4.20~6.15 早稲田大学内から、有望シーズを掘り起こす探索型プログラム



シーズのソーシングと評価は、VC・事業会社での投資担当にとって、最も日常的でかつ難しい業務でもあります。本プログラムは、テクノロジー領域からのシーズソーシングを体験しながら学ぶ実践的なプログラムです。

事業化の可能性のある研究シーズを最大3名のチームでリストアップし、実地インタビューを経て**評価・投資推薦資料の作成**。最終日に、その**発表**を行います。

■ スケジュール



■ 以下の方を歓迎いたします



- ・研究からの事業創出にご興味をお持ちの方
- ・研究領域の事業転用を検討できる素養のある方（理系バックグラウンド、製品企画・研究開発経験等）
- ・丁寧さと行動力がある方



★ 事前研修の内容



- ①グループワーク
 - ・ 事前課題の発表
- ②ソーシング活動の基礎知識
 - ・ VCは何を見ているか？
 - ・ 情報ソースの探し方
 - ・ 情報ソースからの絞り込み方
 - ・ ソーシング活動を効率的に行うTips
 - ・ インタビュー活動の進め方、ヒアリングのポイント
- ③投資推薦の基礎知識
 - ・ 推薦に必要な情報（6/15段階で必要な作成資料）

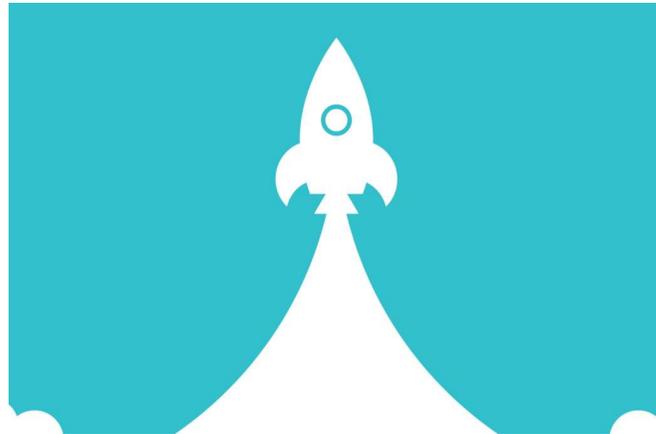
★ 最終発表日の内容



- ①各チーム発表 5分
 - ・ 選定シーズについてのプレゼンテーション
 - 投資推薦理由
 - ビジネスモデル
 - 技術、知財
 - チーム 他



4.20~6.15 創業前後の事業モデルを磨き、資金調達ピッチに挑む

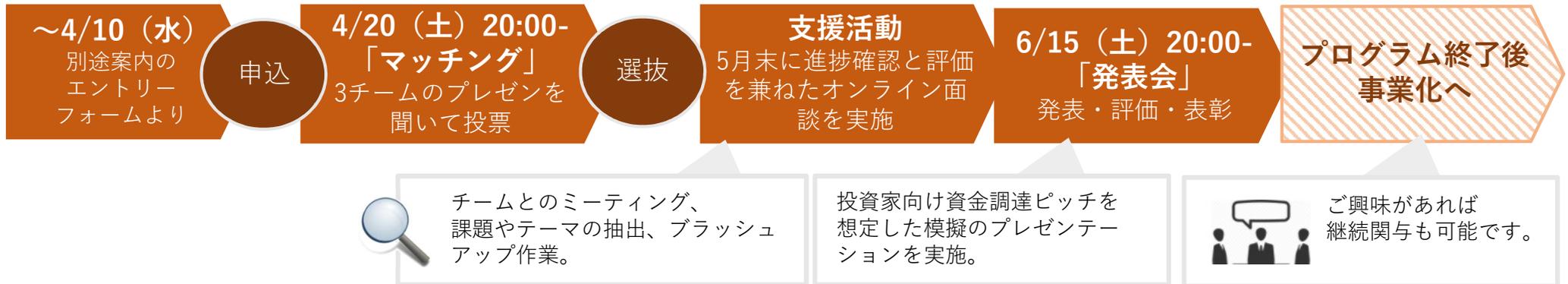


有望なシーズにとって、投資家を引き込み、事業資金の獲得を成功させることが事業活動の第一歩となります。

今回は創業前後のアーリーなシーズに対して、3名程度のチームで事業プランを磨き上げ、検証・実証を経て、**資金調達プレゼン資料**を作成、最終日には**ピッチ**を行います。

■ スケジュール

← オンラインサポート →



■ 以下の方を歓迎いたします



- ・ 初期的な事業モデルの構築～資金調達に至るまでのビジネスモデル構築にご興味をお持ちの方
- ・ ビジネスを推進するための1つ以上の専門性をお持ちの方



支援予定先チーム



パンゲア

事業内容：創薬研究に関する情報提供、斡旋・仲介
ステージ：法人化後1年
代表：代表取締役米川氏（専門商社出身）



事業内容：エクソソームによる糖尿病性足潰瘍治療
ステージ：法人化前
代表：Dr Sebastian Sjöqvist（Karolinska institutet）

Coming soon