

FASTAR 支援成果 (2019 年度実施 1 期生・2 期生調査)

2019 年度（事業初年度）に採択し支援を行った 1 期生及び 2 期生の計 29 社にプログラム卒業後の成果について調査（支援前と支援後の対比）を行い、次の結果を得た。

資金獲得

16 社 / 29 社 (55%) が資金調達を実現。合計 38.6 億円 の調達に成功。

(代表例)

- ・ (株)エヌビー健康研究所が国内及び海外事業会社から計 7.5 億円調達。
- ・ (株)エアロジーラボが VC からシリーズ A 資金 1.7 億円調達。
- ・ マイキャン・テクノロジーズ(株)が VC から 50 百万円、国立研究開発法人助成金で 190 百万円の計 2.4 億円調達。
- ・ (株)スペース・バイオ・ラボラトリーズが事業会社・VC から計 2 億円調達。
- ・ コネクテッド・ロボティクス(株)が VC から 1 億円調達。
- ・ (株)トライエッティングが事業会社・エンジェルからの出資、銀行融資で計 3.5 億円調達。

売上高

コロナ禍でも 15 社 / 29 社 (52%) が売上増及び前年並みを維持。 ※支援前（コロナ前と支援後（コロナ期）の比較。

(代表例)

- ・ セルジェンテック(株)が大手事業会社とライセンス契約を締結。
- ・ 初野建材工業(株)が新製品 4 百万円の受注、売上増。
- ・ アール・ナノバイオ(株)の開発機器の販売初年度で 60 台の販売実績、売上増。

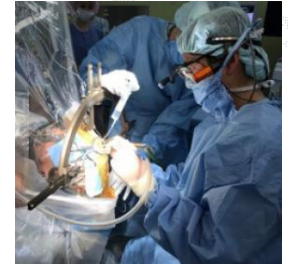


RAINBOW INC.
Research on Advanced Intervention through Novel Bone marrow stem cell

株式会社 RAINBOW

(北海道札幌市)

北海道大学脳神経外科発のバイオベンチャーで、脳梗塞周辺部に直接投与する自家骨髄間葉系幹細胞(MSC)製品を開発。中小機構が運営する北大ビジネス・スプリングに入居。



B
e
f
o
r
e

事業戦略上の課題

設立間もない再生医療ベンチャーとして、教員中心で会社を設立したものの、現時点では経営人材が不足。事業計画の策定、組織拡大のための内部体制整備が急務となっており、ベンチャーキャピタル等からの増資などが必要である。

FASTARで 主に取扱ったテーマ

1. パイプラインの開発計画の確定、組織体制整備

4つのパイプラインの開発優先順位を確定し、次期ファイナンスにて常勤社長を採用する方向性とした。

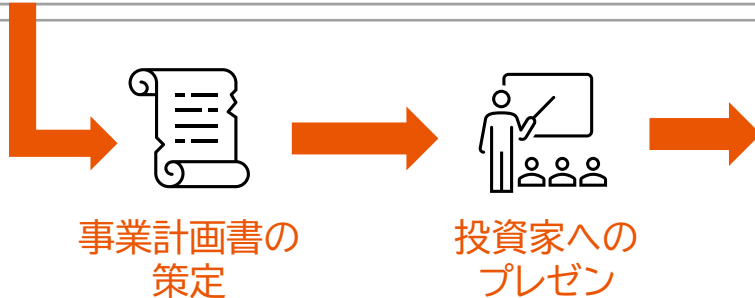
2. ビジネスモデルの確立、収支計画の策定

マネタイズ可能なビジネスモデルを確定し、今後の研究開発やコストを整理し、5年間の収支計画策定。

3. 資本政策の確定

資本政策のナレッジや1stラウンドにおける計画と投資家候補の絞り込み。投資家に提示する株価と出資比率の確定。

A
f
t
e
r



成果

技術先行で経営戦略や資本政策について見識が無く、ビジネス、モデルや事業計画が未確定の状態から、再生医療ベンチャーとして事業計画が作成され、ファーストラウンドの資金調達(1.5億)も可能となった。それにより、資金的にも余裕のある経営スタンスを確率。



STEAMPUNK DIGITAL

スチームパンクデジタル株式会社

(福岡県福岡市)

3Dスキャンによるオブジェクト構築を低価格で素早く高いクオリティーで行う。アプリケーションの開発を行っている。中小機構運営の福岡LSI総合開発センターに入居。

B
e
f
o
r
e

事業戦略上の課題

開発および対象マーケットと優先順位が明確になっておらず、拡販のアイデアが未整理。また、それに伴う資金繰りも課題。

FASTARで 主に取扱ったテーマ

1. 適切な組織体制の構築

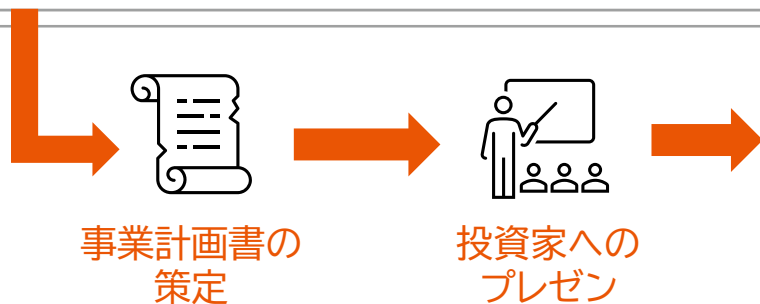
経営者（代表）の権限集中化、自社内役割分担の明確化、全社的なマーケット分析の習慣化を実施。

2. 資金調達戦略

マネタイズ可能なビジネスモデルを確定し、今後の研究開発やコストを整理し、5年間の収支計画策定。

3. 事業内容の絞り込み・ビジネスモデル確立

社員全員で経営分析を行ったうえで、経営者による判断で事業の選択と集中を実施。

A
f
t
e
r

成果

金融機関からの追加融資、研究開発の助成金を獲得。
また、マーケティング分析の発想がないところから、事業計画作りのための分析、事業計画そのものの作り方を時間をかけて支援したことにより、自立的に事業計画をブラッシュアップをできる組織に転換。