

Tongali

事業化支援人材 (CxO候補人材)
マッチングプログラム説明会

2026年4月15日

2026年4月21日

upto4

Implement exponential technological innovations that bring a paradigm shift for humanity.

アジェンダ

1 upto4、事業化支援人材(CxO候補人材)層のご紹介

2 本プログラムのご紹介

- ・事業化支援人材について(稼働量、期間)
- ・マッチングプロセス
- ・マッチング成立後の手続き(契約、謝金)

3 ご依頼事項

4 Q&A

5 説明会後にご対応いただきたいこと

upto4、事業化支援人材(CxO候補人材)層のご紹介

研究開発型スタートアップの創業支援・経営チーム組成支援

革新的なスタートアップの創業支援を通じて、社会に貢献したいと考えており、
行政機関、大学、自治体、VC様との連携を通じ、創業支援を行っています

事業概要

1. ビジネスネットワーキングサービス「upto4.com」の運営

- 大学等の研究者の方と、ビジネス人材とのネットワーキング支援プラットフォーム

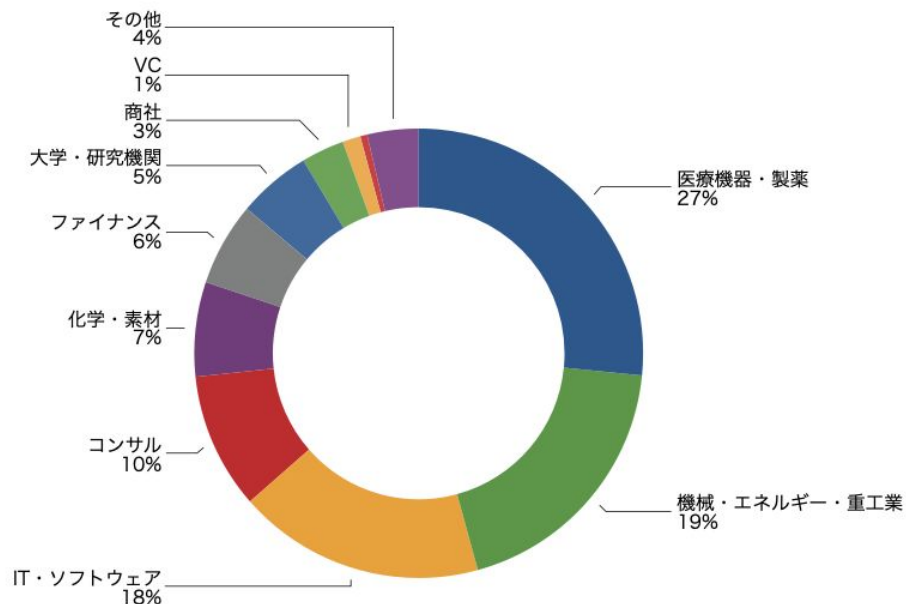
2. CxO候補者マッチング支援、CxO候補者プール構築・運用支援

3. インキュベーション支援

- 大学産学組織における技術シーズ発掘、市場性検証、事業計画策定、資金調達支援、
インキュベーションプログラムの企画・運営

約4,400名の研究開発型スタートアップのCxO候補者人材プール

産業分類別割合



Pharma & Medical



Electronics & Robotics



Chemistry & Material



Consulting & Finance



本プログラム詳細のご紹介 ・ マッチング事例

他プロジェクトでの事例

代表者名	支援者キャリアサマリ
糖尿病・不妊治療リスク評価提供スタートアップ	東北大学経済学部を卒業後、テルモにて医療機器営業、本社で海外マーケティングを担当。その後外資系コンサルティングファームへ転職し、ERP、SCM、CRM、戦略等、上流から下流までのPMを担当。コンサルティングファームも数社経験した。現在は、アスメディックス株式会社の取締役として、コア事業の病院向けのコスト削減コンサルティングの統括責任者を担当する他、ITコンサルティング、製薬企業向けビッグデータ（RWD）サービスの新規立ち上げに従事。
	1998年、バイオベンチャーの草分けとして創業ベンチャーのファルマデザインを起業。山之内製薬（現アステラス）で日本初のSBDD研究をスタートしたあと、ゲノムプロジェクトのヘリックス研究所で研究企画部長兼灰オインフォマティクス部長研究員として、ヒトゲノムの中からタンパク質をコードする配列を効率よく抽出する方法を開発。ファルマデザインの事業をベプチドリームに事業譲渡後は、創業コンサルタントとして個人事業を展開。2015年からは英国のAI創業ベンチャー日本法人の非常勤取締役。同社は2021年9月ナスダック上場。
神経変性疾患診断技術スタートアップ	京都大学大学院生命科学分子生物学 博士（2007年）、京都大学理学部 学士（2022年）。ドリームインキュベータにてビジネスプロデューサーとしてビジネスモデル策定、予算策定、企業買収、ベンチャー投資に従事。その後アボットラボラトリーズにて診断薬機器事業、医薬品事業、APAC エリアマーケティングを経験。現在は医療機器インキュベーションスタートアップにて事業開発。
	東京大学発スタートアップ取締役COO/CBO：米国製薬会社へのエグジトリード（デュエリジェンスと株式譲渡契約を完了） バイオ製薬、診断薬、ライフサイエンス業界で25年の経験を持ち、スタートアップ、M&A、合併後の統合、新規事業の立ち上げなど、グローバルと密な連携が求められる環境下で結果を残す。

代表者名	支援者キャリアサマリ
工業製品加工装置の開発	現在、外資系協働ロボットのコントリビューターとして、数年後の日本支社立ち上げを目指し地域戦略策定と拡販に従事。前職はカナダのDDモータのスタートアップ企業にてセールスディレクターに就任し、アジアパシフィック地域の市場開発を担当（本社事由により2023年にアジア市場より撤退）。2019年にドイツの機械メーカーの日本支社をゼロから立ち上げ、代表取締役社長に就任（本社事由により2022年に解散・日本市場より撤退）。
蓄電池分野スタートアップ	東芝にて電池・ディスプレイ・半導体を中心とした海外セールスおよび戦略マーケティング、新規事業開発、事業構造転換に従事。その後、丸紅にて蓄電池診断サービス事業プロジェクトリードを務める。2024年1月、合同会社ヘキサゴンブリッジを創業。蓄電池を安心・安全に使い切ることができる社会の実現に貢献するビジネス開発への取り組みを支援する。主な事例として、大手総合商社グループ BaaS（Battery as a Service）、蓄電池診断、次世代太陽電池など。
	新卒でNECネットスエアイ株式会社に法人営業として入社し、「電気自動車充電器」「BEMS」「再生可能エネルギー」「蓄電池」事業開発に参画。東北新地町のスマートコミュニティ事業、オリンピック競技場の建設、大手小売店舗のRE100化に従事した。その後、ソフトバンク株式会社に事業開発として入社し、現在は屋内サービスロボットの活用方法を検討するチームを構築中。
	東京大学 金属工学部卒。MBA（University of Wollongong）。伊藤忠商事にて材料/素材系（主に、セラミックス等の無機化学系材料）の海外営業及び豪州駐在を経験。その後、教育系企業大手（B2C）、リチウムイオン電池のベンチャーを経て、現在はコミカミノルタジャパンの国内事業統括(上席執行役員)。素材、材料、それらを生産する機械やデバイスを展開する事によって社会実装し、エネルギー・環境問題の解決に寄与するような事業をCEO/COOとしてグローバルに推進することに関心を持つ。

本プログラムのご紹介

事業化支援人材について

マッチング人数

- ・各チームに対して1名を基本

稼働量・期間

- ・月10～20時間程度
- ・2026年8月～2027年3月

稼働内容

- ・面談(リモート前提) 2回／月
※インターバル中の活動を含む(面談と合わせ 10～20時間程度を想定)
(例)メール対応、資料作成
- ・各種行事(DemoDayを想定)への参加(交通費別途)

支援内容例

- ・事業戦略の策定
- ・市場調査の立案・実施
- ・事業化検証における目標の設定、および目標達成に向けた諸活動

マッチングプロセス

4月

5月

6月

7月

8月

upto4
アカウント
作成
~4/30

1

説明会
4/15
4/21

2

ヒアリング
日程確定
~4/30

3

研究計画
ヒアリング
5/7~5/22

4

募集要項
確認
5/7~5/26

5

初回
書類選考
5/12~6/5

6

面談 ※

※初回,2回目は同席させていただきます。

7

選考
会議

8

オファー
面談

9

契約
手続

10

参画

本プログラム詳細のご紹介 ・マッチング成立後の手続き(契約、謝金)

秘密保持契約書の締結

- ・大学と事業化支援人材間で締結をお願いします

稼働時間、謝金の決定

- ・2027年3月末までに依頼する稼働時間、謝金額をご検討ください
 - ・毎月、各大学の謝金支払いルールに基づきお支払いください
 - ・事業化支援人材1人あたり最大月10万円(プログラム期間中 最大80万円)
 - ・決定した謝金金額(消費税は不要)のご予算確保をお願いします
 - ・事業化支援人材の意向により減額等調整可(確定申告不要の 20万円/年 以下にしたい等)

謝金支払い手続き

- ・(伴走支援者の皆様へ)謝金支払い手続きをご確認・ご準備ください

ご依頼事項

ご依頼事項

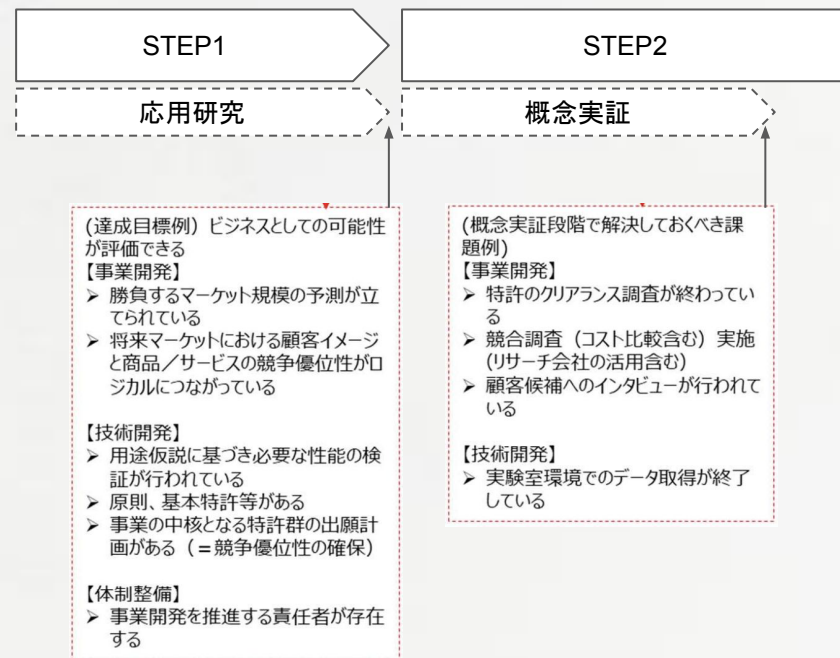
- 1 「研究計画ヒアリング」会議に向けたご準備**
- 2 候補者面談時の進行及びご説明**

研究代表者・伴走支援者の方へ ・「研究計画ヒアリング」会議へのご準備

マッチングプロセス



STEP1 検証項目



研究開発計画書

以下を主にヒアリングさせていただき、最適な人材要件をご相談させていただきます

- ・研究開発課題終了時の達成目標とマイルストーン
 - ・特にビジネス面のアウトプット予定
 - ・アクションプラン
- ・研究開発課題を推進する体制
 - ・伴走支援者の皆様のご経験で上記の課題解決にお強みのある点

ご依頼事項

ご準備をお願いいたします

- ・改めて研究開発計画書のご確認をお願いします
- ・事業化支援人材に、特に依頼したい事項を、ご確認お願いいたします

伴走支援者の方へ・候補者面談時の進行及びご説明

マッチングプロセス



ご依頼事項

事業化支援人材とのご面談(3回目以降)における、進行・ご説明をお願いいたします。

・2回目まで upto4スタッフが進行させていただきます

・伴走支援者の皆様、3回目以降、ご対応をお願いいたします

Q&A

本プログラムへのご質問・ご確認等がございましたら、お願いいたします。

説明会後にご対応いただきたいこと

説明会後にご対応いただきたいこと

4/15,4/21説明会後 | Tongaliからのメールに記載

① プログラム「研究計画ヒアリング」参加者入力 [フォーム](#)を送信

ご対応期日:4/24(金)

上記フォーム送信後 | upto4からのメールに記載

② 「研究計画ヒアリング」日程選択 (期間:5/7~5/22)

メールに記載の日程調整URL(Timerex)から、ご都合の良い日時をご指定ください

* 研究代表者・伴走支援者/産連担当者の方、ご参画ください

(参加者でご相談の上、1日程をお選びください)

③ upto4アカウント作成

メールに記載のURLから、upto4アカウントを作成してください

* 書類選考に関与される方(研究代表者の方、伴走支援者/産連担当者の方)は、作成ください

* 昨年アカウントを作成いただいた方は、再作成不要です

ご対応期日:4/30(木)

Appendix

本プログラム詳細のご紹介 ・ サイトの利用方法と役割分担

サイト上で行っていただくこと

①書類選考の通過者を選択

upto4

Mark Kato

75234446

ネットワーク

メッセージ

パーティ

記事メディア

アカウント設定

戻る

候補者を見つける

ミーティングしたいメンバーの特徴

ポジション、所属、企業名、技術名など

AI/ML(スキル) × リサーチ(経験したこと) × CEO(今後挑戦したいこと) ×

候補メンバー

ミーティングしたい方には「ミーティング希望」にチェックをして、ご相談内容をまとめたビッツタックミーティングを作成してください。
upto4サポートチームが随時打診します。

CSチームからの推薦 ①

ヘルスケア分野でのコンサルティング経験をお持ちです。また、アカデミックバックグラウンドが、留学出身でいらっしゃるというので、製品分野の基礎知識をお持ちであると思われます。検索条件: [50歳以下(フリーワード)] 基礎研究(スキル) | 表示期間: 2021年11月13日まで

新メンバー

A.T.カーニー アシシエイト

東京大学薬学・分子薬物動態学・分子生物学Master

プロフィール

経営コンサルティング会社のA.T.カーニーにて、主にヘルスケア関連企業向けに新規事業戦略の提案やマーケティング戦略の立案、コスト削減、および全社業務改革等を約4年に渡り支援。その前にITコンサルティング会社、

今後挑戦したいこと

COOや事業推進責任者として、特定の事業を成長に向けてドライブしていく役割を担いたい

COO CMO 事業開発、事業提携 事業分析、市場調査 プロジェクトマネージャー CSO

詳細

新メンバー

ローランド・ベルガー コンサルティング

慶應義塾大学理工学部 物理学科Bachelor

プロフィール

経営コンサルティングファームのローランド・ベルガーでコンサルタントとして従事・消費財領域の案件を中心に担当しており、代表的なプロジェクトとしては消費財メーカーの新規ブランド立ち上げ時における、

今後挑戦したいこと

グローバルにサービス展開を行うビジネスの立ち上げに関心があります。

COO CFO AI/MLソリューション 量子コンピュータ SaaS

詳細

②面談日程を選択

日程を提案する

オンラインで会う日を日分提案してください。
3日後の日付から提案できます。

※日本時間で指定してください

第1候補日*

日時を選んでください

第2候補日

日時を選んでください

第3候補日

日時を選んでください

藤原さんへのメッセージ

この度は、ご面談の機会を頂きありがとうございます。

当日は、最初に弊社の会社概要・プロダクト・技術等のご説明をさせていただきます。また、担って頂きたいミッションについてもご説明をさせていただきます。

●●さまより、弊社に関心を持ってもらった背景や、今後のキャリアプラン、担いたいミッションなどについてご教示頂けますと幸いです。

弊社の希望日程をお送りさせていただきます。どうぞ宜しくお願い致します。

この内容で提案する

前の画面に戻る

ご相談したいこと

・ご担当者 1名をご相談、
決定してください。
(先生 or 伴走支援者)