

# Mini Workshop



—オンライン開催 (zoom)—

2026年1月21日(水), 2月25日(水), 3月18日(水)

## 医療系スタートアップ挑戦者募集

筑波大学T-CReDOでは連携大学（慶應義塾大学、千葉大学、大阪大学、岡山大学、九州大学、Stanford大学SPARK、UC San Diego等）の協力のもと、医師、研究者の皆さんの研究成果、革新的医療シーズの実用化・事業化を推進するアクセラレーションプログラムを2018年より実施しています。

今回、Research Studioプラットフォームを基盤とする医療系スタートアップ人材育成プログラムに関する説明会と希望者への相談会（メンタリング）を実施します。

### 対象

1. 自分自身の医療シーズの事業化について相談したい方
2. 医療系スタートアップについてご興味がある方（聴講者）

### 内容

- 17:30-17:45 プログラムの紹介 と 質疑応答  
17:45-19:00 相談会※（希望者のみ、公開・非公開選択可）

※1週間前までの事前登録必須。応募上限あり。開示しても問題ない範囲でシーズについてご発表いただき、Value proposition等を議論します。公開可能なシーズの登録がない場合、聴講のみの方にはこの時点でご退出いただきます。

### 登録

相談の有無に関わらず、参加登録をお願いします（右下QRコード）。発表をご検討されている方は、1週間前までの登録をお願いします（5分のプレゼンテーションとその資料の提出必要）。相談会は公開で実施しますので、聴講可能です。



24 NEW STARTUPS

3 in US



130億円 23 RAISED FUNDS



3 CLINICAL TRIALS 11 Pre-CLINICAL POC

Track Record:  
44 teams  
since 2018

### 参加登録



<https://resstplatform.org/update/1872/>

筑波大学つくば臨床医学研究開発機構 (T-CReDO)  
橋渡し研究推進センター  
TEL: 029-853-3630  
E-mail: TR\_info@md.tsukuba.ac.jp



国立研究開発法人日本医療  
研究開発機構(AMED)  
大学発医療系スタートアップ  
支援プログラム

# Research Studio の概要

## Mini Workshop

### 説明会・相談会



- ・チーム発掘
- ・広報 等

### 開発計画策定コース (4回)



- ・医療ニーズ・競合分析
- ・知財戦略
- ・TPP/開発戦略
- ・非臨床POC
- ・価値提案 等



ピッチイベント\*

### 事業計画策定コース (4回)



- ・ビジネスモデル
- ・資本政策
- ・出口戦略
- ・海外展開
- ・ピッチデック 等



ピッチイベント\*

### UCSDコース (1週間)



- ・レクチャー
- ・メンタリング
- ・インタビュー
- ・ピッチトレーニング 等



ピッチイベント\*

海外Showcase  
イベント拡大



\* ピッチイベント（英語）は、コース修了者の発表と、次コースへの選考会を兼ねる。  
VCコンソーシアム座談会や、先輩起業家・VCメンバー・協力事業会社との交流会 等を予定。

## 2026年度アクセラレーションプログラム予告※

※Global Entrepreneur Training (GET) Program 2026 (2026年3月頃より順次募集開始予定)

### Step 1 選考会 4月25日

#### 開発計画策定コース

5月13, 20, 27, 6月3日 18:00-21:00 (zoom)

### Step 2 選考会 6月23日

#### 事業計画策定コース

7月1, 8, 15, 29日 18:00-21:00 (zoom)

### Step 3 選考会 10月10日

#### UCSD※コース

※University of California San Diego (2月頃, 1週間)

## Research Studio と関連する支援プログラム

伴走支援プログラム

### Go-to-Global (G2G) プログラム

特徴

1. グローバルな視点と経験を有する協力者と連携した支援
2. 臨床アドバイザー（MD）やビジネスコーディネータを配置
3. 高い専門性と豊富な経験を有するプロジェクトマネージャー

#### シーズS0：事業構想

##### 若手起業家人材育成

- Value Proposition
- 事業計画の立案
- 知財申請支援 等

#### シーズS1：起業

##### 非臨床POC取得

- 非臨床試験の実施支援
- チームビルディングの支援
- VCとの相談・交渉
- 資本政策の策定 等

#### シーズS2：資金調達

##### 国際展開

- 事業パートナーとのマッチング
- KOLとのマッチング
- VCとのマッチング
- 規制対応 等

1,000万円/年  
(2年間)

3,000万円/年  
(3年間)

1.5億円/年  
(2年間)

