

Mini Workshop



—ハイブリッド開催（筑波大学附属病院B棟11F CIMEラウンジ/zoom）—

2026年 6月10日(水), 8月5日(水), 10月21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



175億円 34 RAISED FUNDS



5 CLINICAL TRIALS 27 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

開発計画策定コース (4回)

事業計画策定コース (4回)

UCSDコース (1週間)



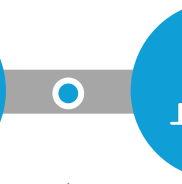
- ・チーム発掘
- ・広報等



- ・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*



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



ピッチイベント*



- ・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

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13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)

