

～顧客課題の深掘りと大学シーズ活用～ 新規事業を切り拓く



顧客の声を
“事業化の力”に変える

研究成果を社会実装へと展開するには、顧客の課題やニーズを正しく把握し、定量的・定性的に整理することが求められます。

本セミナーでは、潜在的ニーズの掘り下げ方、調査で得た情報を意思決定や事業検証に結びつける方法を学びます。大学シーズを用いた事例を交えながら、事業化に向けた実践的なプロセスを紹介します。

受講料
無料

定員

30名
(先着順)

- 新規事業や事業化検証を進める
県内企業・大学関係者
- 産学連携や補助金活用に関心のある方
- 大学の研究成果(シーズ)を活用した事業化や、産学連携に関する個別相談も受け付けます。



● ライラックファーマ株式会社
● 代表取締役
須佐 太樹 氏

分子生物学・生化学で博士号取得後、民間企業を経て2005年に北海道大学知財本部（現：産学・地域協働推進機構）に入職。発明発掘や技術移転、共同研究コーディネート、ベンチャー支援に従事し、「大学発科学技術の商業化」をライフワークとする。

2016年に北海道大学薬学部の医薬品シーズでライラックファーマ(株)を設立。その後、脂質ナノ粒子技術で事業を転換し、多数の製薬企業や大学と連携して事業を拡大、2024年のM&A後も代表として挑戦を続ける。

会場

沖縄健康バイオテクノロジー
研究開発センター 2階 研修室
(うるま市字州崎12-75)

担当

株式会社沖縄TLO
(荻堂・比嘉)

098-895-1701

fs1@okinawa-tlo.com

9 / 29 月
14:00 - 15:30

こちらから
▶



お申し込みは

申込方法 二次元コードを読み込みフォームを入力

その他 セミナー終了後、15:30～ ネットワーキング