



PCA・TRY公募説明会

2021年3月11日

国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）
イノベーション推進部

1. 研究開発型スタートアップ支援事業

1－1. 研究開発型スタートアップ支援事業の全体像

2. PCA公募について

2－1. PCA事業の狙い

2－2. PCA事業の概要

2－3. PCA提案時の留意点

3. TRY公募について

3－1. TRY制度の狙い

3－2. TRY事業の概要

3－3. TRY提案時の留意点

4. 今後のスケジュール

5. PCAとTRYの留意点

5－1. 両制度の比較（表）

5－2. 狙いの違い

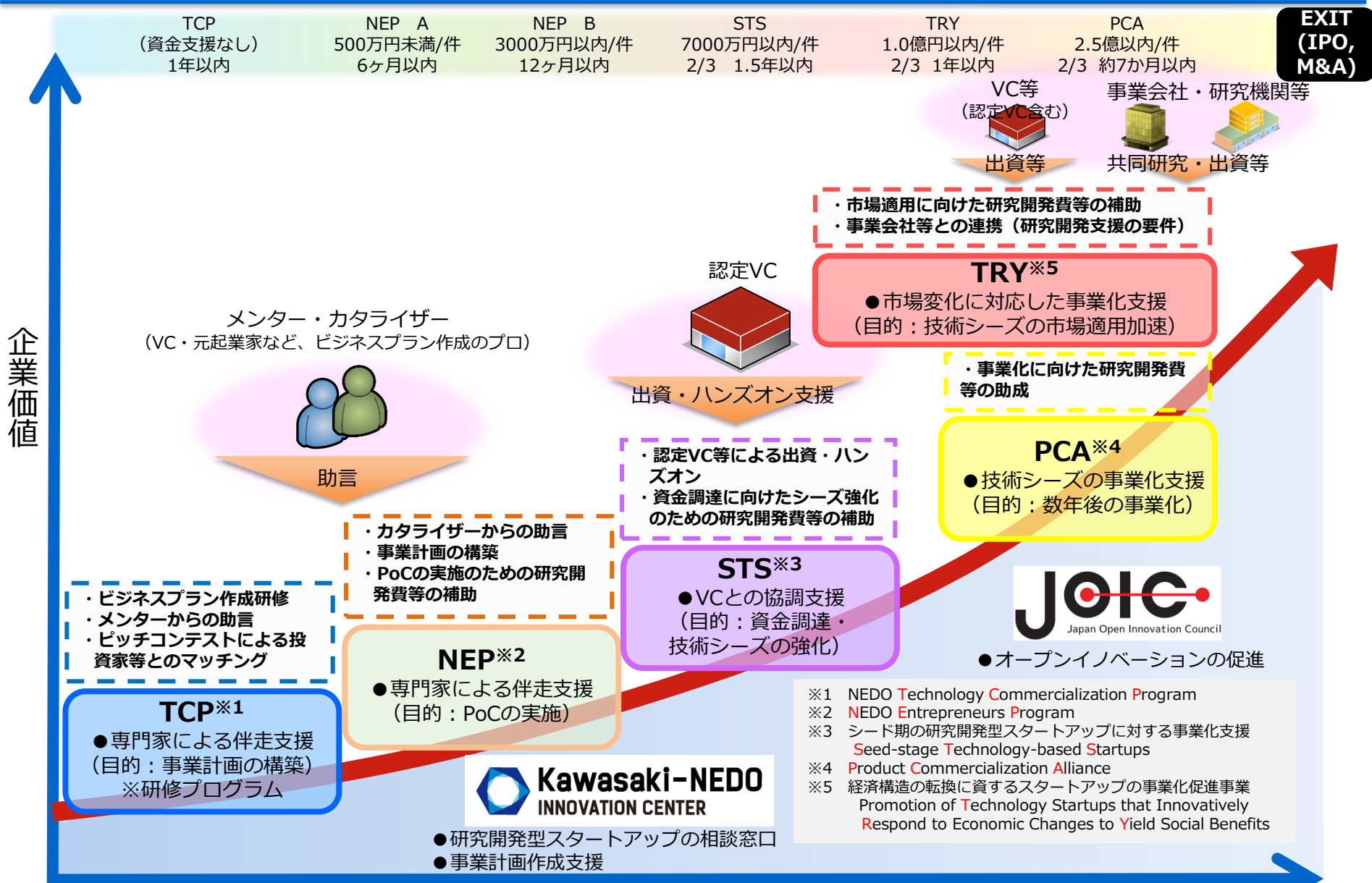
5－3. 審査の目線

5－4. 提案様式の違い

6. 質疑応答

1. 研究開発型スタートアップ支援事業

1 - 1. 研究開発型スタートアップ支援事業の全体像



EXIT
(IPO,
M&A)

TCP
(資金支援なし)
1年以内

NEP A
500万円未満/件
6ヶ月以内

NEP B
3000万円以内/件
12ヶ月以内

STS
7000万円以内/件
2/3 1.5年以内

TRY
1.0億円以内/件
2/3 1年以内

PCA
2.5億以内/件
2/3 約7か月以内

VC等
(認定VC含む)
出資等

事業会社・研究機関等
共同研究・出資等

2. PCA公募について

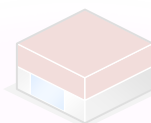
企業価値



助言

出資・ハンズオン支援

認定VC



・市場適用に向けた研究開発費等の補助
・事業会社等との連携（研究開発支援の要件）

TRY※5
●市場変化に対応した事業化支援
(目的：技術シーズの市場適用加速)

・事業化に向けた研究開発費等の助成

PCA※4
●技術シーズの事業化支援
(目的：数年後の事業化)

・ビジネスプラン作成研修
・メンターからの助言
・ピッチコンテストによる投資家等とのマッチング

TCP※1

●専門家による伴走支援
(目的：事業計画の構築)
※研修プログラム

・カタライザーからの助言
・事業計画の構築
・PoCの実施のための研究開発費等の補助

NEP※2

●専門家による伴走支援
(目的：PoCの実施)

・認定VC等による出資・ハンズオン
・資金調達に向けたシーズ強化のための研究開発費等の補助

STS※3

●VCとの協調支援
(目的：資金調達・技術シーズの強化)



**Kawasaki-NEDO
INNOVATION CENTER**

●研究開発型スタートアップの相談窓口
●事業計画作成支援

Joic
Japan Open Innovation Council

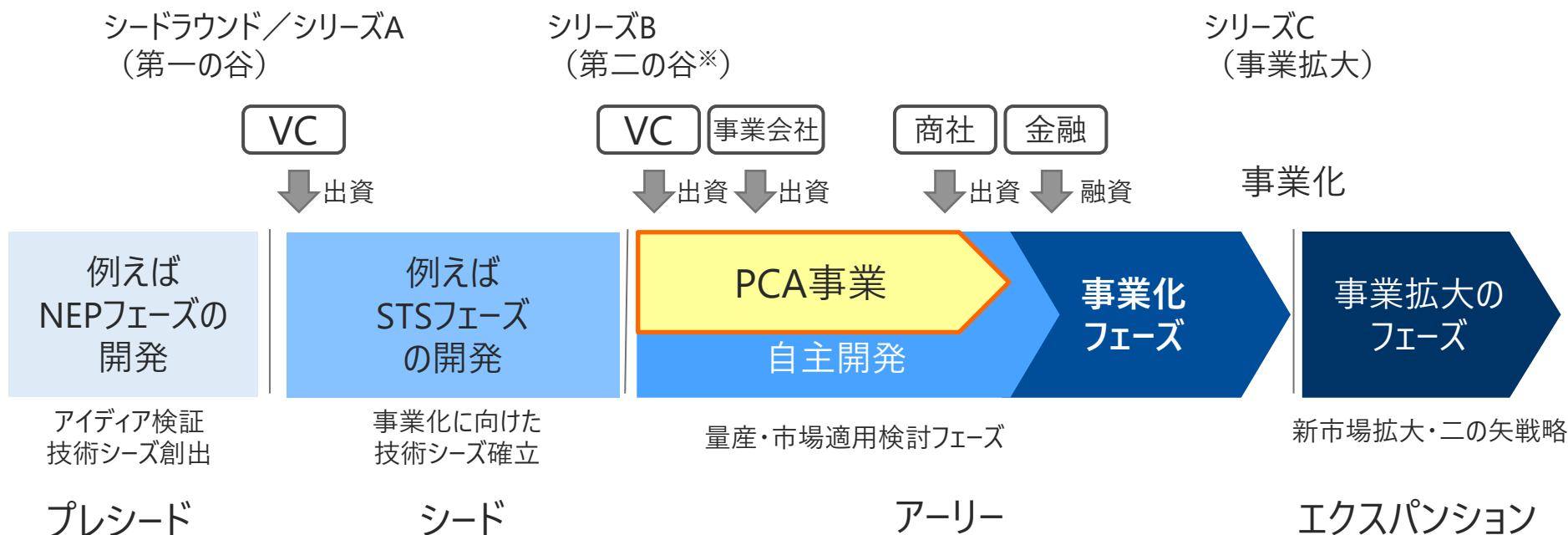
●オープンイノベーションの促進

- ※1 NEDO Technology Commercialization Program
- ※2 NEDO Entrepreneurs Program
- ※3 シード期の研究開発型スタートアップに対する事業化支援
Seed-stage Technology-based Startups
- ※4 Product Commercialization Alliance
- ※5 経済構造の転換に資するスタートアップの事業化促進事業
Promotion of Technology Startups that Innovatively
Respond to Economic Changes to Yield Social Benefits

ステージ/時間

2 - 1. PCA制度の狙い

- ・技術シーズの社会実装を狙う研究開発型スタートアップのシード期からアーリー期にかけての大型資金調達の確保を目的とする。
- ・提案時から概ね3年後の事業化（継続的な売上）に向けた確度の高い資金調達計画、事業スキームを有する研究開発型スタートアップを支援対象とする。



※ 「第2の谷」とは、研究開発型スタートアップが、量産直前の研究開発フェーズにおいて、十～数十億クラスの資金調達を狙うものの、VCのファンドサイズが小さく一度に調達可能な金額に限りがある、金融機関も売上のないスタートアップに対して融資が困難等、当該フェーズへの出資が増えない問題のこと。

2 - 2. PCA事業の概要

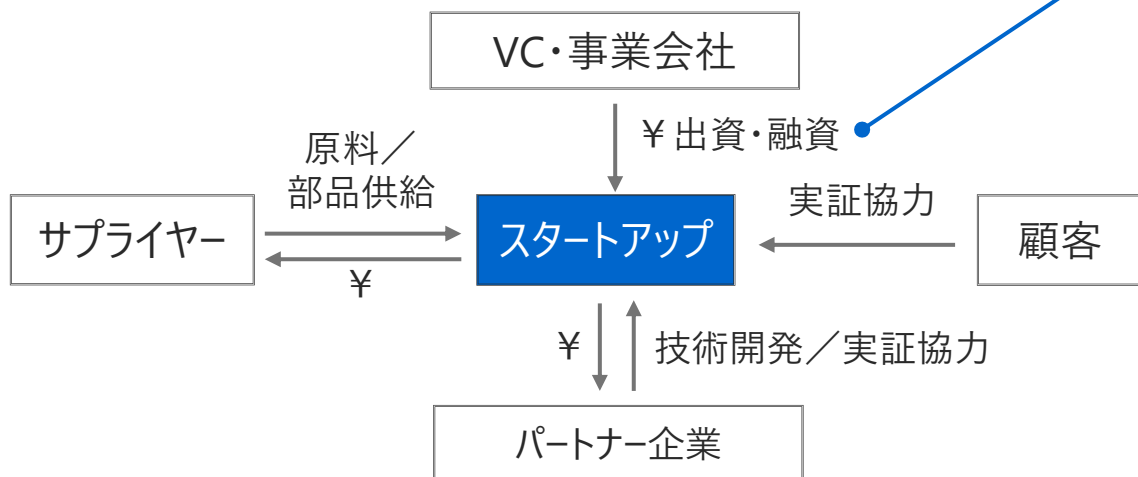
助成対象事業者	提案時から概ね3年で継続的な売り上げをたてる具体的な計画がある研究開発型スタートアップ		
助成額	2.5億円以内	助成率	助成対象費用の2/3以下
事業期間	交付決定日～2022年2月28日まで		
主な応募要件※	・提案時（2021年4月5日）以前にベンチャーキャピタルからの出資を受けていること		



2 - 3. PCA提案時の留意点

提案時から概ね3年後の事業化（継続的な売上）に向けた確度の高い資金調達計画や事業スキームの蓋然性を示すものとして、出資に関する報告書、出資意向書、関心表明書の提出が重要です（いずれも任意提出）。

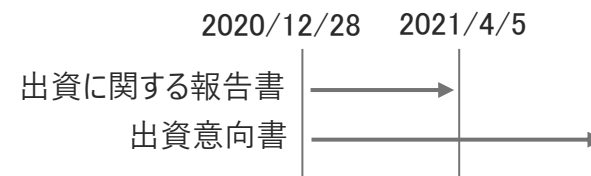
◆事業体制のイメージ



提案書 添付資料 2 II. 3. (3) 必要資金と調達計画にて説明ください。

また、下記の書類提出に努めてください※。
 ・「出資に関する報告書」（追加資料 8）
 ・「出資意向書」（追加資料 7）

◆着金日の目安



提案書 添付資料 2 II. 3. (5) 事業体制にて説明ください。

また、「関心表明書（追加資料 3）」の提出に努めてください。

※既に出資や融資を受け、「出資に関する報告書」「出資意向書」の期日に該当しない場合は、提案書の II. 3. (3) 必要資金と調達計画の中で過去の調達に関して説明してください。

TCP
(資金支援なし)
1年以内

NEP A
500万円未満/件
6ヶ月以内

NEP B
3000万円以内/件
12ヶ月以内

STS
7000万円以内/件
2/3 1.5年以内

TRY
1.0億円以内/件
2/3 1年以内

PCA
2.5億円以内/件
2/3 約7か月以内

EXIT
(IPO,
M&A)

VC等
(認定VC含む)
出資等

事業会社・研究機関等
共同研究・出資等

3. TRY公募について

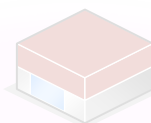
企業価値



助言

出資・ハンズオン支援

認定VC



・市場適用に向けた研究開発費等の補助
・事業会社等との連携（研究開発支援の要件）

TRY※5

●市場変化に対応した事業化支援
(目的：技術シーズの市場適用加速)

・事業化に向けた研究開発費等の助成

PCA※4

●技術シーズの事業化支援
(目的：数年後の事業化)

・認定VC等による出資・ハンズオン
・資金調達に向けたシーズ強化のための研究開発費等の補助

STS※3

●VCとの協調支援
(目的：資金調達・技術シーズの強化)

・カタライザーからの助言
・事業計画の構築
・PoCの実施のための研究開発費等の補助

NEP※2

●専門家による伴走支援
(目的：PoCの実施)

・ビジネスプラン作成研修
・メンターからの助言
・ピッチコンテストによる投資家等とのマッチング

TCP※1

●専門家による伴走支援
(目的：事業計画の構築)
※研修プログラム

**Kawasaki-NEDO
INNOVATION CENTER**

- 研究開発型スタートアップの相談窓口
- 事業計画作成支援

Joic
Japan Open Innovation Council

●オープンイノベーションの促進

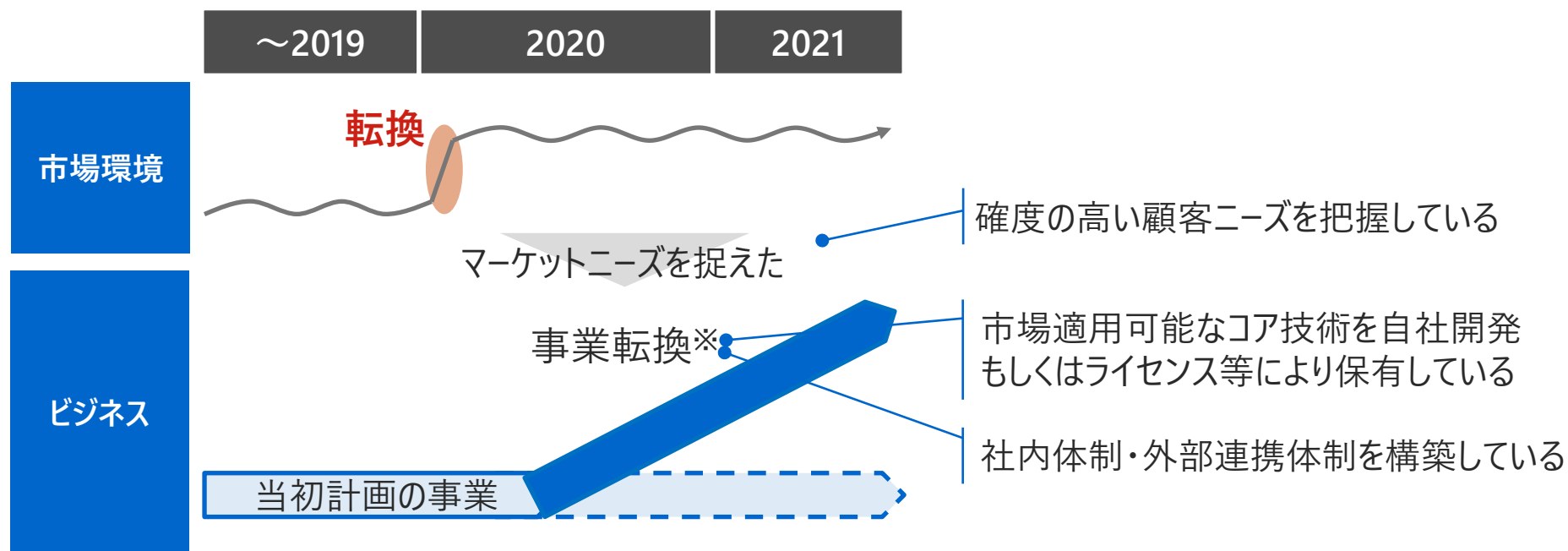
- ※1 NEDO Technology Commercialization Program
- ※2 NEDO Entrepreneurs Program
- ※3 シード期の研究開発型スタートアップに対する事業化支援
Seed-stage Technology-based Startups
- ※4 Product Commercialization Alliance
- ※5 経済構造の転換に資するスタートアップの事業化促進事業
Promotion of Technology Startups that Innovatively Respond to Economic Changes to Yield Social Benefits

ステージ/時間

3 - 1. TRY事業の狙い

社会構造の転換を大きなチャンスと捉え新しい社会様式の実現に向けて事業転換を行い、大きな社会インパクトを起こすソリューションを提供する計画のある研究開発型スタートアップの支援を目的とする。

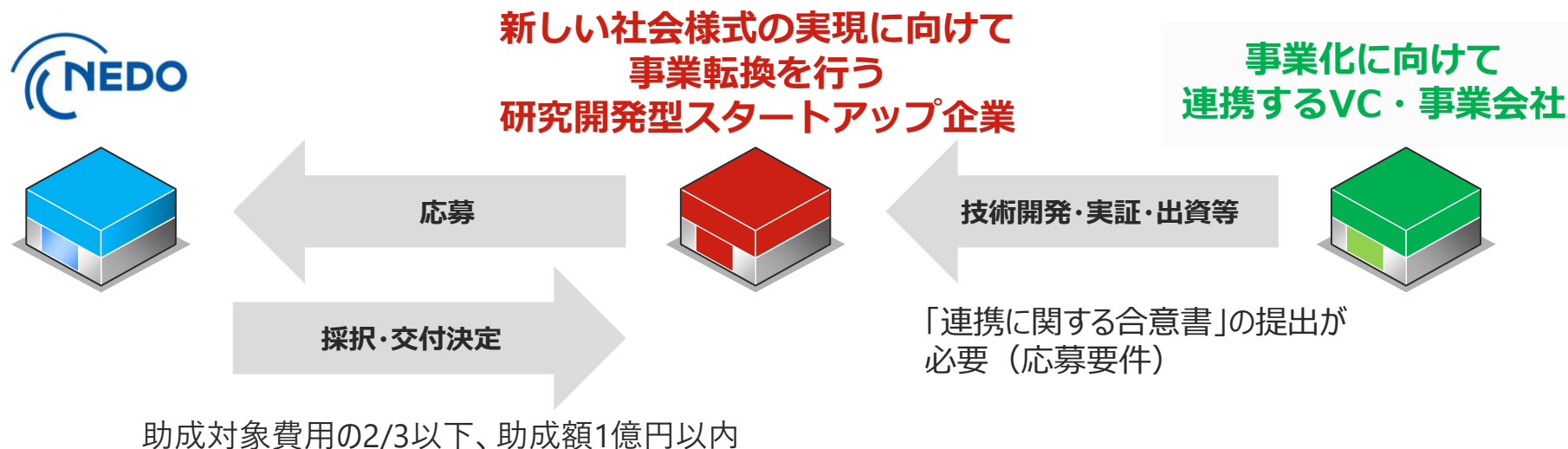
◆対象とするスタートアップイメージ



※事業転換とは新しい社会様式の実現に向けた①既存事業のターゲット市場の変更やソリューションの変更、
②新たな事業立ち上げを想定（例えば、非接触・遠隔医療・無人化、その他様々な社会課題を解決する技術開発）。 10

3 - 2. TRY事業の概要

助成対象事業者	社会構造の転換を大きなチャンスと捉え新しい社会様式の実現に向けて事業転換を行い、大きな社会インパクトを起こすソリューションを提供する計画のある研究開発型スタートアップ		
助成額	1億円以内	助成率	助成対象費用の2/3以下
事業期間	交付決定日から最大1年		
主な応募要件※	・提案時（2021年4月5日）以前にベンチャーキャピタルからの出資を受けていること ・連携する事業会社等から「技術開発」、「実証」、「出資」のいずれかに関する「連携に関する合意書」を1社以上取得し提案書とともに提出すること		

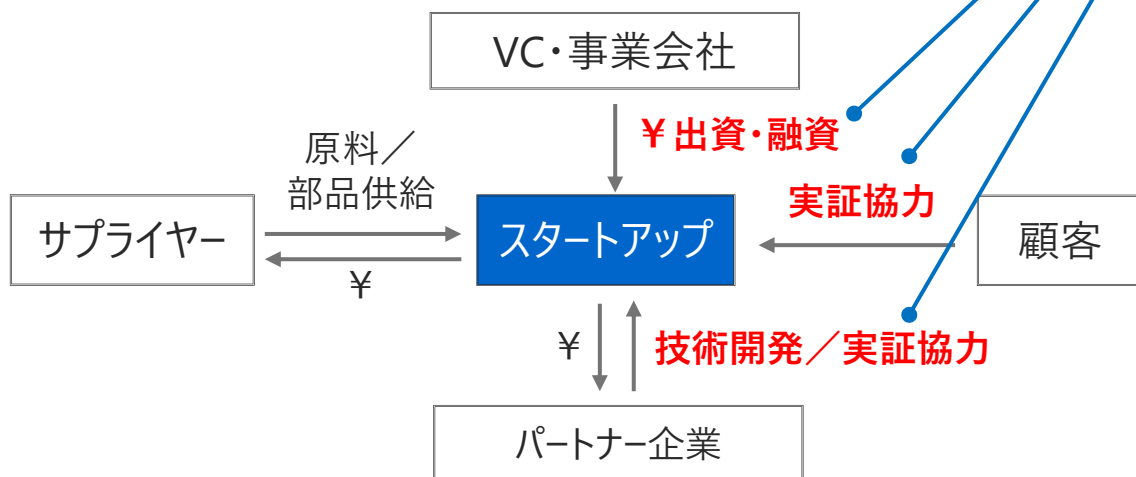


3 - 3. TRY提案時の留意事項

「技術開発」「実証」「出資」のいずれかを含む「連携に関する合意書（追加資料3）」の提出が必要です。

提案書 添付資料 2 Ⅲ. 4. 事業体制にて説明ください。

◆事業体制のイメージ



◆連携に関する合意書
※連携に関する合意書は1社以上の提出が必要です。

【追加資料3】

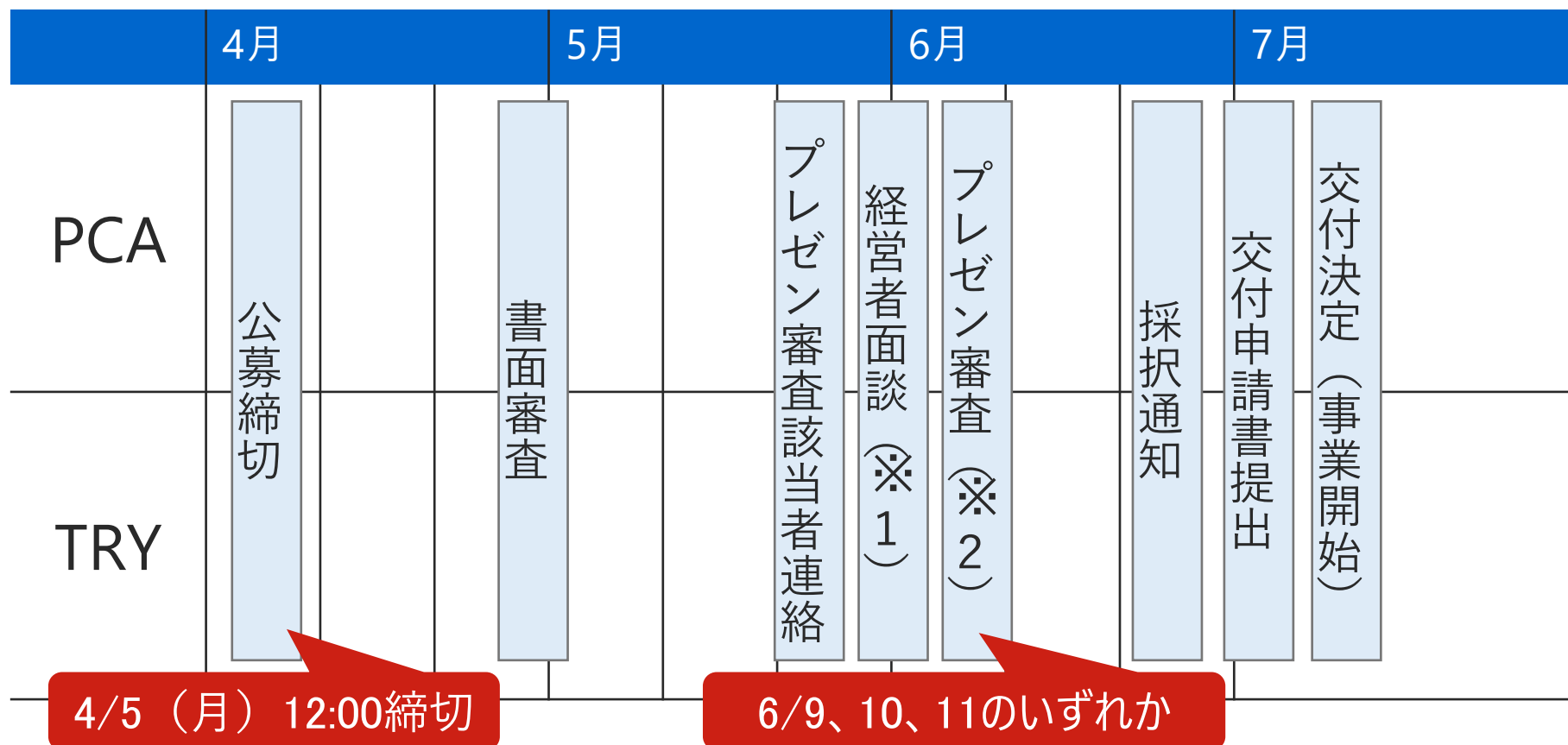
連携に関する合意書

事業会社名
役職・氏名等

1. 提案者の評価
2. 連携内容
 - ☐ 原料／材料等の供給支援
 - ☐ 量産技術等の開発支援
 - ☐ 実証支援
 - ☐ 販売支援
 - ☐ 出資（2020年1月以降）
 - ☐ その他（ ）
3. 具体的な連携内容

4. スケジュール

- ・4/5（月）12時まで提案書のweb提出を受け付けます。
- ・その後、4月下旬～5月上旬にかけて書面審査を実施し、該当者はプレゼン審査を6月9日～11日の間に実施します。



※1 電話会議またはweb会議での実施を予定しています。

※2 web会議での実施を予定しています。

TCP
(資金支援なし)
1年以内

NEP A
500万円未満/件
6ヶ月以内

NEP B
3000万円以内/件
12ヶ月以内

STS
7000万円以内/件
2/3 1.5年以内

TRY
1.0億円以内/件
2/3 1年以内

PCA
2.5億以内/件
2/3 約7か月以内

EXIT
(IPO,
M&A)

VC等
(認定VC含む)
出資等

事業会社・研究機関等
共同研究・出資等

5. PCAとTRYの留意点

PCAとTRYの違いについて比較します

2つの制度を同時に採択することは出来ません

どちらの制度が、より自社の戦略に合っているかをご判断頂く際の参考にしてください。

- ・市場適用に向けた研究開発費等の補助
- ・事業会社等との連携（研究開発支援の要件）

TRY※5

- 市場変化に対応した事業化支援
(目的：技術シーズの市場適用加速)

- ・事業化に向けた研究開発費等の助成

PCA※4

- 技術シーズの事業化支援
(目的：数年後の事業化)

Joic
Japan Open Innovation Council

- オープンイノベーションの促進

NEP※2

- 専門家による伴走支援
(目的：PoCの構築)

TCP※1

- 専門家による伴走支援
(目的：事業計画の構築)
※研修プログラム

狙いの違いは？

審査の目線は？

- 研究開発型スタートアップの相談窓口
- 事業計画作成支援

- ※1 NEDO Technology Commercialization Program
- ※2 NEDO Entrepreneurs Program
- ※3 シード期の研究開発型スタートアップに対する事業化支援
Seed-stage Technology-based Startups
- ※4 Product Commercialization Alliance
市場導入に資するスタートアップの事業化促進事業
Introduction of Technology Startups that Innovatively
Respond to Economic Changes to Yield Social Benefits

5 - 1. 両制度の比較

		PCA	TRY
概要	目的	提案時から 概ね 3 年以内の事業化 （継続的な売上）計画を持つSUを支援	社会構造の転換をチャンス と捉え、新しい社会様式の実現に資する技術開発を行い、大きな社会インパクトを起こすソリューションを提供する計画のあるSUを支援
	補助額（補助率）	2.5億円（2/3）	1.0億円（2/3）
	NEDO事業期間	約7カ月（2022.02まで）	12カ月
支援対象 のスタート アップ	事業ステージ	量産・市場適用フェーズ	任意
	対象事業	任意 （例えば、 技術シーズの社会実装 を目指した、技術・製品開発の積み上げ）	新しい社会様式の実現 に資する技術開発 （例えば、非接触・遠隔医療・無人化、その他様々な社会課題を解決する技術開発）
	本開発の開始時期	任意	概ね2020年1月以降 ※①既存事業のターゲット市場変更やプロダクトの変更、及び②新たな事業立ち上げの両者を想定
	コア技術	製品適用段階	製品適用段階 ※自社開発及びライセンス等
	事業化の時期	概ね 3 年以内	任意（自ら設定）
	過去のVC出資	必須（提案時）	必須（提案時）
その他	事業会社との連携に係る書類提出	任意提出（有れば好ましい）	「技術開発」「実証」「出資」のいずれかを含む、1社以上の書類提出が必須

5 - 2. 狙いの違い

PCA

- ・技術シーズの社会実装
- ・提案時から概ね3年後までに事業化し継続的な売上が見込める事業
- ・顧客向けカスタマイズ/量産技術の開発段階
- ・確度の高い事業計画・資金調達計画体制（社内体制・外部連携体制等）
- ・技術シーズに革新性/優位性がある
- ・開発を続けてきた技術開発はいよいよ製品適用段階

TRY

- ・社会構造の転換をビジネスチャンス
- ・確度の高いニーズを得ている
- ・社会インパクトの大きな事業創造
- ・（概ね2020年1月以降）事業転換を行う具体的な計画を有していること
- ・確度の高い事業計画・資金調達計画体制（社内体制・外部連携体制等）
- ・市場適用可能なコア技術を自社技術もしくはライセンス等により保有

5 - 3. 審査目線の違い

PCA

○事業目的への適合性

- ・本事業の目的に合致していること。

○事業性評価/技術評価

- ・提案時から概ね **3 年以内に事業化**

⇒ **具体的かつ的確な計画と体制**

予想されるリスク（市場変動、技術変革等）等への対策

- ・事業化後の高い売上、高いシェア達成

⇒ EXITを加速する **スケラブルな事業**

- ・技術上又は知財権上、ビジネス上の参入障壁を構築できていること。

- ・**開発目標となる技術に将来性や革新性や波及性があり、顕著な競争力が期待できること。**

- ・事業化（売上）に向けた技術課題が明確であり、解決するための本事業における具体的な計画や体制が妥当であること。

- ・国内創出の技術シーズの相当量活用

TRY

○事業目的への適合性

- ・本事業の目的に合致していること。

○事業性評価/技術評価

- ・**社会構造の転換**から生じた**市場変化の兆し**を捉えた**事業転換**

- ・事業化が達成できる具体的な計画と体制が構築できている、事業化後の優位性（シェア・売上）を確立

⇒ **社会インパクトの大きな事業**

- ・具体的な技術シーズは市場適応可能であること。

- ・ビジネス上（知財権等含む）の参入障壁を構築できていること。

- ・事業化（売上）に向けた技術課題が明確であり、解決するための本事業における具体的な計画や体制が妥当であること。

5 - 4. 提案様式の違い

PCA

II. 事業化実施計画詳細

1. ターゲット市場とソリューション

(1) 顧客のペイン

(2) ソリューション

(3) 競合との差別性・優位性（自社の強み、競合他社動向、ベンチマーク）

2. 技術開発状況

(1) ソリューションのコアとなる技術シーズ

(2) これまでの開発と事業化までの技術開発課題

(3) 技術参入障壁の構築状況 （知財権の確保、今後の予定）

(4) 国内外他社における関連特許の 取得状況と御社特許の回避状況

TRY

II. 社会構造の転換とそれに伴う市場の変化を受けての取組

1. 社会構造の転換をどのように捉えているか

2. 新たなペインを把握する取組

3. ソリューションの差別性・優位性（自社の強み、競合他社動向、ベンチマーク）

・技術参入障壁を含む

- ・最近の状況（概ね2020年1月以降）から、**社会構造の変化をどのように捉えているか。**
- ・また、社会構造の転換から、どのような分野に、**新たなペインが生じているか**を記載ください。
- ・さらに、既存事業との関係も踏まえ、**新たなペインに向けて事業転換をするに至った理由**も踏まえて記載ください

- ・どのようなチームで、どのような取組（手段）により、新たなペインを把握確認したか
- ・どのような活動を通じて、社会構造の転換と市場の変化の兆しを捉えたか？
- ・新たなペインは**実際の顧客**から得ているのか？
実証等の取組で新たなペインを確認している場合は、その詳細についても記載ください。

6. 質疑応答

お問合せ先

N E D O イノベーション推進部

スタートアップグループ

vc-vb@nedo.go.jp