



研究開発型スタートアップ支援事業／ 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

公募説明会資料

2021年5月

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

Part1：スタートアップ支援事業について

1. 事業の目的
2. 事業の全体像
3. 事業の狙い
4. STS事業の概要
 - I. 事業の概要
 - II. 対象技術
 - III. 審査の観点

Part 2：提案書の作成と提出

1. 応募要件を確認する
2. 認定VCから出資を受ける
 - I. 認定VCとは
 - II. 認定VC一覧
 - III. 認定VCにコンタクトするには
 - IV. 案件紹介システム詳細
3. 提案書を作成、自身をアピールする
4. e-Radに登録する
5. 必要書類を集め、作成する
6. 提案書提出

Part3：今後のスケジュール

Part1 :

スタートアップ支援事業について

1. 事業の目的

「成長戦略フォローアップ」(2020年7月17日閣議決定)

- 官民が一丸となりスタートアップ・エコシステムの構築を加速し、グローバルなスタートアップ企業の創出に取り組む
- 2025年度までに企業価値又は時価総額が10億ドル以上となる、未上場スタートアップ企業（ユニコーン）又は上場スタートアップ企業を50社創出することを新たな目標として追加



STS（VC協調支援制度）

認定VCとNEDOが協調し、STSが必要とする研究開発及び事業化に必要な資金、活動を支援

ユニコーンの創出・育成を目指す
VC等の日本での活動を活性化し、エコシステムの強化に資する

2. 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	STS 2 2億円以内/件 2/3 2年以内	TRY 1.0億円以内/件 2/3 1年以内 VC等 (認定VC含む)	PCA 2.5億以内/件 2/3 約7か月以内 事業会社・研究機関等
-------------------------	-----------------------------	-------------------------------	---------------------------------	------------------------------	---	---



- 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)



●オープンイノベーションの促進

認定VC

出資・ハンズオン支援

- 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)

メンター・カタライザー
(VC・元起業家など、ビジネスプラン作成のプロ)



助言

- 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



- 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
- ※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

企業価値

3. 事業の狙い

“補助金事業が終わってもなかなか事業化できない”
 スタートアップ、VC双方が、
 研究開発から事業化に向かう際の同じ死の谷を両側から見ている。

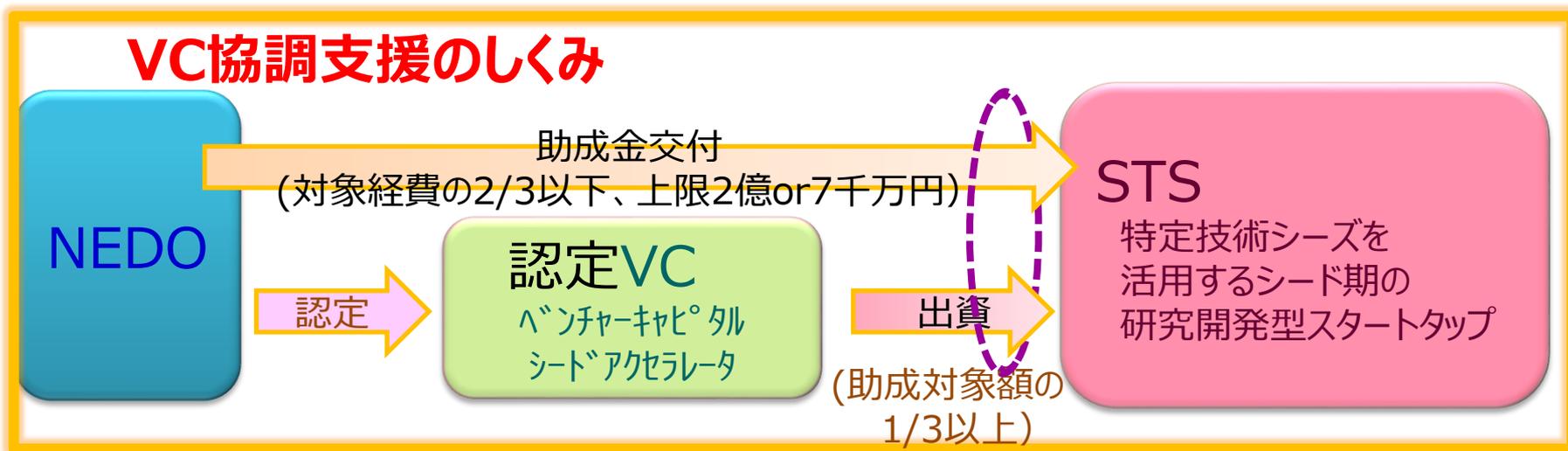
“死の谷”を乗り越えるための協調支援が必要



4. STS事業

I. 事業の概要

VC協調支援のしくみ



STS

- 事業期間 : 1.5年以内 (注1)
- 助成率 : 助成対象経費の2/3以内
- 助成額 : 7千万円以内

STS 2

- 2年以内 (注1)
- 助成対象経費の2/3以内
- 2億円以内

(注1) 交付決定日からの期間。交付決定日は事業者ごとにNEDOの承認を受けて決まります。概ね2021年10月となります。

4. STS事業

II. 対象技術

① 経済産業省所管の鉱工業技術

(例えば、ロボティクス、AI、エレクトロニクス、IoT、クリーンテクノロジー、素材、医療機器、ライフサイエンス、バイオテクノロジー技術、航空宇宙等。ただし、原子力技術に係るものは除く。)

② 具体的技術シーズであって、研究開発要素があることが想定されること。

③ 競争力強化のためのイノベーションを創出するものであること。

実証段階にあっても、技術開発要素があると認められるものについては、応募可能です。**創薬(医薬品開発)**に係る開発は原則として対象外とします。ただし、創薬支援技術の開発や、医療機器、医療検査技術等、経済産業省所管の鉱工業技術に係る複合技術の開発は助成対象とします。

III. 審査の観点

STS事業の目的との整合性、ターゲット市場の適切さ、コア技術の強み、保有技術、知的財産権の確保、開発体制、開発目標の適切さ、ビジネスの確度、費用計上の適切さ、財務体質等の観点から審査を行う。

Part 2 :

提案書の作成と提出

提案までの道のり

1. 公募要領を見て応募要件を確認する
2. 認定VCから出資を受ける
3. 提案書を作成する
4. e-Radに登録する
5. 必要な書類を集める
6. 提案書提出

1. 公募要領を見て応募要件を確認する

応募にあたってはいくつかの条件を課しています。公募要領を熟読の上条件に合致していることを確認してください。以下は主だった条件です。

- ① 日本に登録されている民間企業であること
- ② 事業に必要な技術、管理体制、資金を有すること
- ③ 2020年12月23日以前に総額2億円を超える出資を受けていないこと
- ④ 認定VCから出資を受けていること/出資を受ける意向を確認していること
- ⑤ 中小企業であること

2. 認定VCから出資を受ける

I. 認定VCとは？

- NEDOは、スタートアップが事業活動を円滑に行う支援を行う者を「認定VC」として認定しています。
- STS事業では、認定VCより出資を含む支援を受けることが応募要件になっています。
 - 応募にあたり、「出資報告書」ないし「出資意向確認書」を添付、認定VCからの支援についてエビデンスを示していただきます。
- 具体的には、2020年12月24日以降に、認定VCから助成金の半分以上の出資を受けることが条件になります。

(出資にはほかにも条件がありますので公募要領を熟読してください)。
- 37者が「認定VC」として認定されています。

2. 認定VCから出資を受ける

II. 認定VC一覧

認定VC名称	
15th Rock Ventures 有限責任事業組合	株式会社慶應イノベーション・イニシアティブ
Abies Ventures株式会社	株式会社サムライインキュベート
ANRI株式会社	株式会社ジェネシア・ベンチャーズ
Beyond Next Ventures 株式会社	ジャフコ グループ株式会社
Bonds Investment Group株式会社	株式会社ディープコア
Coral Capital	株式会社デフタ・キャピタル
DRONE FUND株式会社	株式会社東京大学エッジキャピタルパートナーズ
株式会社FFGベンチャービジネスパートナーズ	東京大学協創プラットフォーム開発株式会社
J M T C キャピタル合同会社	東京理科大学イノベーション・キャピタル株式会社
合同会社 K4 Ventures	ニッセイ・キャピタル株式会社
株式会社MAKOTOキャピタル	日本ベンチャーキャピタル株式会社
MedVenture Partners 株式会社	バイオ・サイト・キャピタル株式会社
QBキャピタル合同会社	株式会社ファストラックイニシアティブ
SBIインベストメント株式会社	みやこキャピタル株式会社
伊藤忠テクノロジーベンチャーズ株式会社	株式会社みらい創造機構
インキュベイトファンド株式会社	モバイル・インターネットキャピタル株式会社
ウエルインベストメント株式会社/AZCA, Inc.	ユニバーサルマテリアルズインキュベーター株式会社
大阪大学ベンチャーキャピタル株式会社	合同会社リアルテックジャパン
株式会社ケイエスピー	

(英数字、五十音順)

2. 認定VCから出資を受ける

Ⅲ. 認定VCにコンタクトをとるには

認定VCとつながりのない事業者のために、NEDOでは、以下2通りの認定VCにコンタクトする方法を用意しています。

① 独自に認定VCにコンタクトをとる

→ NEDOホームページの本公募ページに、各認定VCの連絡先リストを掲載しています。

② NEDOの案件紹介サービスを利用する

→ NEDOでは所定の書式に記載した事業者の自己紹介資料を全認定VCに提示するサービスを行っています。

※NEDOは：

- ・ 資料内容には関知しません。
- ・ VCの意思決定に関与しません
- ・ 本サービスの活用は本公募の審査結果には影響しません。

2. 認定VCから出資を受ける

IV. 案件紹介サービス詳細

NEDOが認定VCへの案件紹介を行います **(2021年6月3日正午までメール受付)**
上記期限までに所定の様式（エントリーシート）で提出されたファイルを、**全ての認定VCに順次配信** します

(特定の認定VCのみの配信はしない)。

→認定VCが関心をもった場合には、個別に認定VCよりSTSに連絡がいきます。

ただし、次の各項目を全て満たすものに限りです。

- a) 連絡先の記載に漏れがないこと
- b) 全ての項目を含めて1ページ以内（A4）であること
- c) メールの件名：STSEントリーシート配信依頼（法人名）
添付ファイル名：NEDOSTSシート(法人名).pdf

(注意)

- ・各認定VCへの個別の投資検討依頼との重複は認める。
- ・本オプションの活用の有無は本公募の審査結果には影響しない。

NEDOはVCの意思決定には関与しません。
途中経過、及び結果は各自で認定VCに直接確認してください。

2. 認定VCから出資を受ける

エントリーシート様式

STS デューデリ エントリーシート配信サービス(オプション)

会社概要

会社名:	登記日 年 月 日
代表者:	資本金 円
連絡先: 電話:	メール:
URL:	
開発チームと役割: 技術担当(CTO 相当) 、マーケティング担当(MVP 相当) 、〇〇担当	
社外取締役、顧問(所属):	
所在地(主たる活動の場):	
従業員 名(うち正社員 名、パート 名)	
主要株主とそのシェア(現状):	
事業概要(30 文字以内):	

ディール概要

今回投資希望額 円	投資希望時期:	エグジット迄の必要資金: 円
資金調達経験: <input type="checkbox"/> 無 <input type="checkbox"/> 有(時期: 調達額)		

次の各項目について説明して下さい(最大3~4行を目安)。

- (1)顧客のペイン(痛みを伴うほど強いニーズのある課題)とターゲット市場規模、最大の競合について
- (2)ソリューション(御社による上記のペインを解決する技術)とその他社優位性、コア技術、知財戦略等
- (3)収益モデル、サプライチェーン、パイプライン
- (4)売り上げ計画(損益分岐点の時期等)と今後の資金調達のタイミング
- (5)エグジットプラン(株式上場又は事業・会社売却等)
- (6)代表者のプロフィール
- (7)VC へどのようなハンズオンを期待しているか
- (8)NEDO助成事業で計画している研究開発やF/S調査の概要
- (9)その他アピール事項

3. 提案書を作成するー構成ー

提案書は、貴社の概要、および助成を受けたい事業を紹介する書類です。提案書は以下の構成となっています。

1. 提案書

提案書の表紙にあたります。

様式は本公募ページ添付の「提案書作成にあたって（様式）.docx」を用います。

2. （添付資料1）：会社概要

法人名、代表者名、主たる株主など、貴社の企業情報を紹介いただきます。

様式は本公募ページ添付の「提案書作成にあたって（様式）.docx」を用います。

3. （添付資料2）：事業化実施計画

貴社の行う事業の詳細、特に助成事業として行う事業を説明いただきます。

様式は本公募ページ添付の「提案書作成にあたって（様式）.docx」を用います。

4. （別紙1）：研究体制、その他

助成事業の研究開発体制を記載します。

様式は本公募ページ添付の「STS別紙1.xlsx」を用います。

5. （別紙2）：情報項目、項目別明細表、その他

NEDO内データベース用の諸情報、および助成事業として費用計上したい諸費用の明細を記載します。

様式は本公募ページ添付の「STS情報項目、提案書様式 別紙2.xlsx」を用います。

6. （追加資料1～17）

各種裏付け資料、補足資料です。

本公募ページ添付の「提案書作成にあたって（様式）.docx」を参考に作成、資料添付を行います。¹⁷

3. 提案書を作成する—主な記載内容—

■ 添付資料 1 (会社概要)

公募要領の規定を満たす認定VCからの出資を含む出資ラウンドより以前の株主構成と出資実績を記載

公募要領の規定を満たす認定VCからの出資を含む出資ラウンドの実績/予定と出資を受けた後の株主構成を記載

(2) 主たる株主[←]

- 認定 VC 名[←]
 - 認定 VC 名を記載してください。[←]
- (出資前) 株主

1.	(株) OO	(持株比率 〇〇%) [←]
2.	□□ □□	(持株比率 〇〇%) [←]
3.	(有) △△	(持株比率 〇〇%) [←]
4.	×× (株)	(持株比率 〇〇%) [←]
5.		(持株比率 〇〇%) [←]

 - この欄には認定 VC より STS 応募に係る投資を受ける前の株主構成を記載してください。[←]
 - 上位 5 名までの株主を記載してください。[←]
- VC、事業会社からの出資実績 (2020 年 12 月 23 日以前に出資を受けたもの)[←]

年月:	名称:	(株) 出資額:	取得株数: [←]
年月:	名称:	キビタル 出資額:	取得株数: [←]
出資額合計:			[←]

 - 公募要領 1.3 に記載の遡及期間より以前に受けた出資実績をすべて記載してください。[←]

上記の資金調達時の株価: 円/株[←]
 その時点の時価総額 (Pre): 円[←]
- VC、事業会社からの出資実績/予定 (2020 年 12 月 24 日以降に出資を受けた/受ける予定のもの)[←]

年月:	名称:	(株) 出資額:	取得株数: [←]
年月:	名称:	キビタル 出資額:	取得株数: [←]
出資額合計:			[←]

 - 遡及期間内 (2020 年 12 月 24 日以降) に認定 VC を含む VC、事業会社等から受けた出資実績をすべて列記してください。[←]
 - 出資実績には出資予定の場合も含みます。認定 VC からの出資意向なども含みます。出資予定の場合は「出資額」欄を「出資予定額」と書き換えてください。[←]
 - 認定 VC には☆をつけてください。[←]
- (出資後想定)株主

1.	(株) OO	(持株比率 〇〇%) [←]
2.	□□ □□	(持株比率 〇〇%) [←]
3.	(有) △△	(持株比率 〇〇%) [←]
4.	×× (株)	(持株比率 〇〇%) [←]
5.		(持株比率 〇〇%) [←]

出資後の株価: 円/株[←]
 時価総額 (Post): 円[←]

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

■添付資料2 (事業化実施計画)

- I. エグゼクティブサマリー←
 - ・以下の各観点を盛り込み A4 用紙 1 ～ 2 枚程度で事業概要を説明してください。←
 - ・会社のビジョン←
 - ・事業の狙い←
 - ・本事業を始めるきっかけ・動機。←
 - 特にどの様に世の中を変えていこうとしているのかの想い←
 - ・開発状況←
 - ・事業化計画←
 - ・事業の規模 (市場シェア) ←
 - ・エグジットシナリオ←
- ←
- II. チームビルディング←
 - 1. 主な経営陣の略歴←
 - ・CEO、COO、CTO などの役員職にあるメンバー、あるいは会社の経営方針の決定に関与する (貴社に籍を置く) 主要メンバーの略歴を記載してください。←
 - ←
 - 記載例 :←
 - CEO←
 - ・貴社における肩書←
 - ・名前 (ふりがな) ←
 - ・生年月日 年齢←
 - ・最終学歴、学位、及び取得年 (西暦) ←
 - ・事業経歴←
 - ・アピールポイント←
 - ・貴社のほかに兼任している業務内容 (あれば) ←
 - 2. 事業推進チームと役割←
 - ・1. の項に記載した各メンバーがどのようなスキルと役割で事業を推進していくのか、貴社の経営方針を背景に記載してください。←

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

Ⅲ. 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) 顧客とそのペイン

- ・貴社の解決する顧客のペイン（痛みを伴うほどの強いニーズ）を説明してください。また、その妥当性を示すものとして必要に応じてペインのドライバーとなる環境要因も説明してください。
- ・顧客ニーズに基づく市場セグメント全体のうち、貴社の解決する顧客のペインはどこに位置づけられるのか、またその市場規模はどれくらいか図表等で説明してください。
- ・当初の顧客、ターゲット市場規模、メインストリームを分かり易く説明してください。
- ・漠然とした市場ではなく、ターゲットとなる市場規模を説明ください。
- ・ペインのある顧客は今後増えるのか、減るのか、市場参入想定時期の市場の動向やトレンド、及びそのターゲット市場においてどれくらいのシェアを獲得するのか、を示してください。
- ・また上記について根拠（出典）があれば示してください。

(2) ソリューション

- ・上記顧客のペインを解決する自社のソリューションは何か。そのキーテクノロジーは何か。なお、技術の詳細については、下記記載欄「2. 技術開発状況 (1) コアとなる技術シーズ」に示してください。
- ・市場参入想定時期に周辺技術も含めて提供できるソリューションか。

3. 提案書を作成する—主な記載内容—

2. 技術開発状況

(1) コアとなる技術シーズ

- ・想定顧客のペインに対して、他社にはないどのような技術で、顧客のペインを解決しようとしているのかを記入してください。
- ・上記技術が貴社の提供するどのような製品に組み込まれて新たな価値を生むのかをわかりやすく説明してください。

(2) これまでの開発と事業化までの技術開発課題

- ・顧客ニーズを満たすソリューションを実現する上で必要な開発課題及びその進捗状況、事業化まで (NEDO 事業期間から事業化まで) の開発課題とその解決方法を説明してください。
- ・開発課題に関して、顧客からのヒアリングや、実証試験、サンプル出荷などを通して得られている情報は開示可能な範囲内で具体的に記載ください。
- ・これまでの VC や事業会社等からの資金調達の状況や他の補助金の活用状況とを関連付けて説明してください。
- ・これまでの開発状況の中で、補助金の成果があるものは、プロジェクト名とその成果の概要を説明してください。

(3) 競争優位性の確保

- ・IP (特許) を独占的に保有する為に、どのような戦略を立てているのか。
- ・上記競争力を維持する方策として、知財をどのように確保しているか (排他的な使用権の確保等) を記入してください。特に、大学や他社との成果物である特許の活用が必須の場合、それが単独出願か共同出願か、また、その特許使用権をどのように切り出して確保しようとしているのか (ライセンスか譲渡か)。また自社の周辺特許はあるのか等を明記してください。
- ・オープンソース戦略をとる場合、あるいはノウハウ流出を防ぐためあえて特許戦略をとらない場合は、どのように優位性を保つかについて戦略とその妥当性を記載してください。
- ・また、その他ノウハウ創出、維持や、ブランド戦略など、競争力を維持できる戦略と効果について記入してください。
- ・具体的な特許及び、他社特許に対する優位性等についても記入ください。

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

(4) ベンチマーク

- ・現状の他社の解決法と欠点、課題は何か。
- ・競合が想定される他社の製品・サービスと本開発製品との性能及び価格等に関する比較表を作成し、本開発製品の競争力の根拠を記入してください。
- ・上記のような顧客のペインに対して、現状の解決策(競合他社のソリューションなど)は何で、どこにまだ不満があるのかを記入してください。
- ・どこを解決・改善すれば買ってくれるのかを記入してください。(評価、要求スペック、価格等を具体的に挙げて記入してください。)

(5) 市場参入時期とそれまでの開発課題及びリスク

- ・市場参入時期(想定)を明記してください。
- ・本助成事業期間終了後、事業化が可能になるまでの具体的計画を記入してください。
- ・事業化の各段階において、事業化の中断や延期など、事業化全体の計画変更を考慮する必要がある重大な障害を予想し、記入してください。
- ・また、重大な障害が回避し得ない場合、どの時点で計画変更の判断を下すのかを、線表に記入してください。

(6) 競合他社が追従に要する時間

- ・競合他社の追従に要する時間はどれくらいあるか。またその理由。
- ・競合他社はどのような新製品開発で貴社を追従することを想定しているのか。また、上記競争力確保の方策により、何年間の市場優位性を確保出来ると想定しているのか。できるだけ具体的に記入してください。

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

3. エグジットまでの資金計画←

(1) 資金調達計画←

(想定される事業計画を遂行するのに必要な資金をいつどのように調達するのか) ←

・上記売上計画を達成する為に、どの時期に、何の目的(資金使途)で、いくら資金調達(シリーズB,C...)を予定しているのか。売上高の変化点と資金調達を関連づけて記入してください。←

・次の資金調達の計画;いつ頃どのように上記の必要な資金を調達するのか。またその資金調達に関して、認定VCとどのような合意をしているのか。←

(2) 成長戦略とエグジットプラン←

・上記資金調達、売上を実現出来た場合、会社の企業価値がどのように上昇し、その結果いつ頃エグジット(株式上場、事業・会社売却等)する想定か。←

・市場参入後さらなる成長のための複数の戦略があれば記入してください。←

(3) 認定VCからの協力項目←

・認定VCから具体的にどのようなハンズオンを受けるのか。←

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

IV. 売り上げ計画

1. パイプライン/サプライチェーン

- 顧客開拓をどのように進めるのか。また、事業遂行上の協力会社とのフォーメーションを記入してください。
- どこから材料を買って、どこで加工・組み立てを行い商品として完成させるのか（必須となる材料等の調達先（国、企業、産地等）や制約等、サプライチェーン上の立ち位置等を記載する）、どこで検査を行って、誰に出荷するのか（国、地域含む）、商社、販売店、出荷先（顧客）その先のエンドユーザはだれか、事業の形を具体的に示してください。市場（売れるか売れないか）を決めているのは誰か。出来るだけ具体的に記入してください。
- どのようなメインストリームに売ろうとしているのか。誰と組んで販売するのか。またそれをどのように増やしていくか、その戦略を記入してください。

2. 収益モデル

（市場参入時の競合他社の想定価格と、貴社想定の世界参入価格、原価の想定等）

- 売上の見通しについて、どのような仕組みで収益を得るのか、収益の算出根拠を含め、具体的な収益の計画を説明してください。

3. ターゲット市場規模と想定シェア

- その市場はどれくらいあるのか。上記の困っている顧客は、他にどれくらい存在するのか、国内、海外それぞれでどれくらい存在するのか漠然とした市場ではなく、ターゲットとなる市場規模を記入ください。
- ペインのある顧客は今後増えるのか、減るのか、先5年～10年の市場の動向やトレンドを示してください。
- また上記についてわかる強い根拠（出典）を示してください。
- このターゲット市場においてどれくらいのシェアをとっていくのか。その理由は。

4. 市場参入後の想定される売上計画とブレイクイーンの時期

- 生産計画、販売計画（開発拠点、製造拠点含む）など具体的に記入してください。
- NEDO事業終了後から販売開始後5年経過迄の売上と収益の見通しを記入してください。グラフ、チャートなどを用いて売上、収益（粗利）、投資額等の具体的な積み上げとそこから想定されるブレイクイーンの見通しと、その理由を記入してください。

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

←

V. 事業化に向けた NEDO 事業期間の開発計画←

1. NEDO 事業における研究開発←

(1) 研究開発体制図←

- 会社組織ではなく、助成事業を遂行する体制（役割分担）を具体的に記入してください。↓
- また、申請者と共同研究等の相手先（大学などの研究機関等と事業会社）とのそれぞれの役割が分かるように記入してください。事業会社が複数の場合には、その全てを記入し、主たる連携先1社に(主)と記してください。←
- 図中に、研究者全員の氏名・職名・役割分担・専従度を記入してください。←

←

例> 根戸太郎 研究員 試作品の分析評価 専従度60%←

申請者〇〇(株)←

事業会社〇〇←

研究員 A 研究員 B

助成費用の対象外←

3. 提案書を作成するー主な記載内容ー

■ STS別紙1.xlsx

貴社研究体制を記述いただく資料です。

公募ページに添付の「STS別紙1.xlsx」を用いて情報を入力してください。

エクセルの書式は変更せず記述してください。ただし、行の追加は必要に応じ認めます。
このファイルのうち以下の各シートは(別紙1)として提案書に添付してください。

- ・助成先用
- ・共同研究先用
- ・指導者等

■ STS情報項目、提案書様式 別紙2.xlsx

このファイルは、以下の各情報を提供いただくシートよりなります。

公募ページに添付の表題ファイルを用いて情報を入力してください。

- ・ 情報項目シート：NEDO内データベースに登録するための貴社基本情報
- ・ 提案書様式（STS）：提案書表紙の元情報となる書式
- ・ 全期間総括表：対象費用のサマリー。一部を除き他のシートより自動計算/転記される。
- ・ 助成先総括表：年度ごとのサマリー。一部を除き他のシートより自動計算/転記される。共同研究先がある場合は委託・共同研究総括表も作成すること。
- ・ 項目別明細表：年度ごとの対象費用の明細。各年度ごとシートを作成。共同研究先がある場合は委託・共同研究先用シートも作成すること。一部自動計算セルがあるので注意。

シートの書式は変更せず記述してください。ただし、行の追加は必要に応じ認めます。

特に、自動転記に係るセル、自動計算に係るセルについては、数式をそのまま用い、マニュアルで変更しないようにしてください。

4. e-Radに登録する

e-Radとは：

各府省が所管する競争的資金制度を中心として研究開発管理に係る一連のプロセスをオンライン化する府省横断的なシステムです。

- e-Radの登録が無い場合には、本公募の審査対象となりません。
(注：設立前の申請者は研究機関登録ができないので、NEDOに事前に申し出て、その指示に従うこと)
- e-Radの登録（府省共通研究開発管理システム）の申請を行い、登録されたID番号を提案書、情報ファイルに記載することが必要です。
e-Rad ポータルサイト <https://www.e-rad.go.jp/>
- 先ずは研究機関登録を行いID及びパスワードを取得してください。

注意事項

- **登録には日数を要する場合がありますので、2週間以上の余裕をもって手続きを行うこと。**
- 応募基本情報の入力及び応募内容提案書の出力などは研究機関IDでログインすること。研究者IDでログインすると、本公募への応募の入力が出来ない。
- 提出締切日までにシステムの「応募/採択課題一覧」の申請の種類（ステータス）が「配分機関処理中」となっている必要がある。正しく操作しているにもかかわらず、「配分機関処理中」にならない場合は、e-Radのヘルプデスクに確認すること。
- 申請書の受理状況は、「応募/採択課題一覧」から確認可能。
- e-Radの申請は、申請者のみ必要。共同研究先は不要。

5. 必要な書類を集める

追加資料 1～17には、作成を要するものと原本ないしその写しの添付が必要なものがあります。

◇ 原本写し等の添付が必要なもの

- ・ 追加資料3（出資意向確認書） → 認定VCの記名が必要です
- ・ 追加資料4（出資報告書）
 - 別紙として出資を証明する書類、投資契約書の写しを添付すること。
 - また、提案時に本報告書を添付する事業者は出資の入金月～交付決定時期を含む月次資金繰り表を合わせて添付すること。
- ・ 追加資料5（STSの評価及びハズオン計画） → 認定VCが作成します
 - ※追加資料3（出資意向確認書）は、認定VCの出資意向がある（がまだ出資を受けていない）場合、追加資料4（出資報告書及びその別紙）は、認定VCから要件に合致する出資をすでに受けている場合に添付します。
- ・ 追加資料8（特許公報等） → 提出は任意
- ・ 追加資料13（e-Rad応募内容提案書） → e-Rad登録サイトで出力したもの
- ・ 追加資料14（登記事項証明書） → 原本写し
- ・ 追加資料16（決算報告書） → 貴社で公の文書と認めるもの

◇ 上記以外の各追加資料はすべて作成の上添付してください。

6. 提案書の提出

受付期間：2021年5月17日（月）～2021年6月24日（木）正午の間に
<https://app23.infoc.nedo.go.jp/koubo/qa/enquetes/6ti9dijnh0ohr>
にアップロードを完了すること。

注意：

- 持参、郵送、FAX又は電子メールによる提出は不可
- 書類の不備がないことを確認すること（不備等ある場合は原則審査対象にならない）。
 - ◇「提案書作成にあたって（様式）.docx」の1ページ目（総括的注意）を見て指示通りに作成されていることを確認すること。
 - ◇「提案書作成にあたって（様式）.docx」の2ページ目、3ページ目のチェックリストを実行し、形式要件を満たしていることを確認すること（チェックリストも要提出）。
 - I. 応募時提出物に係るチェックリスト
提出もれ書類がないことを確認
 - II. 応募要件に係るチェックリスト
応募要件を満たしていることを確認
 - III 書面審査の実施に係るチェックリスト
指定の構成と内容で書類が作成されていることを確認
 - IV. Webサイトへのデータアップロードに係るチェックリスト
指定のファイル名とファイルフォーマットでファイルが作成されていることを確認

Part 3 :

今後のスケジュール

今後のスケジュール(予定)

スケジュール	イベント
5/17	公募開始
6/3正午	エントリーシート配信サービス締切
6/24正午	STS提案書締め切り
8月上旬	二次審査対象者へ連絡
8月中旬(予定)	経営者面談
8月23~24日	STS、VCによるプレゼン審査
9月中旬(予定)	採択決定通知
採択決定日から30日以内	出資実行期限



お問い合わせ先

NEDO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