

カテゴリ	No.	Q	A
マッチング相手	1	本業務における「大学等」とは？	日本国内の大学、高等専門学校、公的研究開発機関及びこれらに準ずる機関です。
マッチング相手	2	「大学等の技術シーズ」や「研究開発型大学発スタートアップ」の技術分野は？	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。）を対象とします。 NEDOの所管上、医薬・創薬分野は対象外です。
マッチング相手	3	本事業が対象とする「大学発スタートアップ」とは？	本事業では、大学等の技術シーズを基にした日本国内に登録されている研究開発型（ディープテック）スタートアップ企業（その事業活動に係る主たる技術開発及び意思決定のための拠点を日本国内に有するもの）を対象とします。 （例：〇〇大学発スタートアップ、〇〇高専発スタートアップ、〇〇研究所発スタートアップ等です。）  なお、大学発スタートアップは、経済産業省が実施する「大学発ベンチャーの実態等に関する調査」における大学発ベンチャーの定義に基づく区分（下記）を参考にしてください。（下記の「ベンチャー」は、本業務における「スタートアップ」と同義です） ----- 研究成果ベンチャー：大学で達成された研究成果に基づく特許や新たな技術・ビジネス手法を事業化する目的で新規に設立されたベンチャー。 共同研究ベンチャー：創業者の持つ技術やノウハウを事業化するために、設立5年以内に大学と共同研究等を行ったベンチャー。 設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。 技術移転ベンチャー：既存事業を維持・発展させるため、設立5年以内に大学から技術移転等を受けたベンチャー。 設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む。 学生ベンチャー：大学と深い関連のある学生ベンチャー 現役の学生が関係する（した）もののみが対象。 関連ベンチャー：大学からの出資がある等、その他大学と深い関連のあるベンチャー -----
マッチング相手	4	本事業が対象とする「大学発スタートアップ」の規模、フェーズは？	創業後間もないスタートアップが中心となる想定はしていますが、アーリー、ミドル、レーター等フェーズを問わず、経営人材を必要とする大学発スタートアップを対象とすることができます。
マッチング相手	5	起業前の大学等の研究者についても本事業のマッチング対象になるのか？対象になるのであれば、その際の留意点は何かあるか？	大学等の技術シーズを保有する者は、経営人材のマッチング対象とすることができます。なお、保有する者とは、技術シーズを研究・開発した研究者や当該技術に係る知的財産権の発明者を想定していません。
マッチング相手	6	地域性は問うのか？	問いません。
経営人材	7	「経営人材」とは？	スタートアップの成長にとって不可欠なビジネス経験や知識等を有する人材であり、Chief Executive Officer（CEO）候補人材等を想定するが、役割を担える人材を広義に捉え、経営に対する強い意志がある人材、将来経営を担うための経験や知識を習得している人材、さらに広義のChief Operating Officer（COO）、Chief Financial Officer（CFO）、Chief Technology Officer（CTO）等のいわゆるCXO人材等を含めることができます。
経営人材	8	経営人材の人材像や条件は？	経営人材の「質」等については、審査項目の範囲となります。 また、応募要件に記載の通り、提案者は「大学等やスタートアップ等の情報漏洩、機微情報の取扱、外為法含む各種法令等に対して責任を持ってフォローアップできると共に、同等の経営人材を選定できること。」を満たしていることが必要です。 上記の観点から、経営人材の情報セキュリティ、外為法等に対する理解度や国籍等についても、十分にご確認ください。
提案	9	「経営人材獲得ルートの多様化を目指す」とは？	人材募集や人材派遣（紹介）、マッチングなど、特定の行為だけでなく、経営人材がスタートアップでの雇用等に至るまでの一連のプロセス（実施項目①～④）について、その様々な在り方を検討するのが本事業の趣旨です。

提案	10	「マッチング創出数」というKPIの設定は？	<p>「大学等の技術シーズ・大学発スタートアップとイベントや個別紹介等の「出会い」に参加した経営人材の数」：イベントや個別紹介等に参加した経営人材の数としてください。</p> <p>「双方が双方を理解し合い具体的な伴走支援等の「関係構築」に進んだ経営人材の数」：「出会い」を経て、具体的な伴走支援等についての調整を進めるに至った経営人材の数としてください。ただし、「出会い」の際の双方情報等が不十分だったために実施する、再度の「出会い」相当の調整等は含みません。この段階で、マッチング相手となる大学等の技術シーズ・大学発スタートアップの絞り込みが行われることを想定します。</p> <p>「その後スタートアップの成長と一緒に担い、スタートアップの設立もしくは経営への参画等の「意思決定」に至った経営人材の数」：最終的に経営に参画する契約等の締結に至った経営人材の数としてください。なお、経営者として参画する「意思決定」は、株主総会等で正式に決定することも想定されますが、本事業では、大学発スタートアップが経営人材を経営人材として参画させる「意思決定」行為を以てカウントしてください。なお、「意思決定」の判断等が確認できる証拠類はNEDOが確認いたしますので、必ず日時等が確認できるエビデンス類を揃えてください。その判断状況等は、個別にヒアリングさせていただく場合があります。</p> <p>「本業務を通して大学等の技術シーズを起点に経営人材とマッチングしたことで設立された大学発スタートアップの数」：マッチング相手が大学等の技術シーズの場合に、本事業のマッチングを経て、スタートアップを設立することに至った場合、大学発スタートアップの数としてください。</p>
提案	11	「大学発スタートアップ支援数」というKPIの設定は？	<p>「大学発スタートアップに対して本業務を通して経営人材が関与することとなるスタートアップの総数」：経営人材が経営に参画することとなった大学発スタートアップの数としてください。なお、ここには、上記「本業務を通して大学等の技術シーズを起点に経営人材とマッチングしたことで設立された大学発スタートアップの数」も含まれます。</p>
提案（実施項目②）	12	マッチング機会の創出において、「独自に提案してください」とは？	<p>対象とする経営人材や大学等の技術シーズ・大学発スタートアップを限定する場合や限定しない場合、当該行為を公開する場合や非公開の場合、イベント会場等を活用した対面型のイベントを開催する場合やオンラインツールを活用した非対面型のイベントを開催する場合、ターゲットとなる経営人材と個別相談やカウンセリングする場合、大人数を対象とする規模や個別に対応する規模、事業期間中数回程度から毎月開催など、最大限の効果が期待される形態であれば、その内容（考え方）について審査します。</p>
提案（実施項目③）	13	「経営人材が活躍できる環境整備方法とその考え方を整理し、本業務で支援する経営人材に対して適用した提案にしてください。」とは？	<p>経営人材を大学等の技術シーズ・大学発スタートアップとマッチングさせるために、一定期間以上維持・確保するために、提案者が経営人材に対して提示する最適な条件等を提案してください。</p> <p>なお、例えば、経営人材が事業支援する際にGAPファンド等がある方が活動しやすい場合、経営人材を大学発スタートアップに送り込むために人材派遣業や紹介業等の資格がある方がいい場合、経営人材や大学発スタートアップの不安等をケアするカウンセリング体制がある方がいい場合など、その他周辺のフォローアップ等を実施できる環境整備が重要と考える場合は、それらの方法も含めてください。</p>
提案（実施項目③）	14	「経営人材の活躍によって成長する大学発スタートアップに対して、提案者が自ら実施する出資、融資等の支援を明記した上でその効果についても、自己評価する方法を提案してください。」とは？	<p>提案者は、公募要領応募要件記載の通り「自らが起業またはスタートアップの経営者として参画することを志向する人材を発掘し、大学等の技術シーズ・大学発スタートアップとのマッチング等を実施すると共に、本事業の実施期間に関わらず中長期的にスタートアップの成長を支援」できることとしているため、その具体的な支援内容を明記した上でその効果について、自己評価する方法を提案し、実施項目④に記載の通り、「提案者の業として取り組むにあたって構想する将来像」を記載してください。</p>
提案（実施項目④）	15	取組内容及び実施結果等について「NEDOが実施する報告会等において報告してください。」とはどのようなイメージか？	<p>日本のスタートアップエコシステムの底上げとともに、大学等にあるシーズの掘り起こしの確度を高め、新規産業・雇用の創出に繋げる観点から、経営人材獲得ルートの多様化を目指す本業務目的を鑑み、提案する取組内容及び実施結果等について、本業務実施者間（8事業者程度想定）での意見交換や、（公開可能な情報に限って）シンポジウム・セミナー等での紹介などを想定しています。</p> <p>なお、開催時期は、事業期間終了後を予定していますが、場合によっては、途中経過時点等で実施する場合があります。別途NEDOからご連絡します。</p> <p>（事業期間終了後に開催する場合、旅費等は経費対象外となりますので、あらかじめご了承ください。）</p>
提案	16	提案書のフォーマットは自由に改変してもいいか？	<p>提案書は、記載要綱の範囲であれば、特にフォーマット、ファイル形式に制約はありません。</p> <p>特に、本業務は複合的な補足情報が審査対象となっているため、審査委員が読みやすいように工夫していただいて構いません。</p> <p>なお、規定、規則類や、経営人材の候補リスト等のロングリストは、記載要綱の範囲で別紙とすることができます。</p>
応募要件	17	単独ないし複数（連名）で提案することができますか？	<p>本業務の提案は、原則として代表機関が提案してください。</p> <p>主たる提案者の専門性等を最大限生かし、相補的かつ発展的な説明ができる場合は、外注、再委託等により協力体制を構築して提案することもできます。</p>

応募要件	18	応募要件における、「d. NEDOが業務を推進する上で必要とする措置を、適切かつ迅速に遂行できる体制（職業紹介事業に相当する場合に必要な許可申請等の国の許認可を得ていることを含む）を有していること。」とは？	本業務は、経営人材をマッチングしていただきます。 一般的に、有償で実施するマッチング行為は、業に該当するものと考えますが、本業務におけるマッチング行為のすべてが業に含まれない場合も十分に考えられます。 そのため、提案内容に応じて、提案者自身が十分に確認した上でご提案ください。NEDOが個別に判断することはいたしません。 なお、無料行為であっても、斡旋、職業紹介等の免許、資格等が必要となる行為に該当する場合がありますので、事前に十分ご確認ください。
経費	19	研究者としての「従事者」、「経営人材」の扱いは？	NEDO事業において、当該人材の従事時間に対して労務費を計上する場合は、その役割等によって、「研究員費」「補助員費」として登録する必要があります。 本業務では、a.経営人材獲得ルートの多様化を目指す提案者に含まれる従事者の労務費と、b.提案者が本業務を実施する際に計上したい経営人材の労務費を計上することができます。 例えば、下記のイメージです。 ----- 提案者の社員等が本業務に従事する労務費 研究員A（シニアクラス） 2名（マネージャー相当） 研究員B（アソシエイトクラス） 5名（主担当相当） 補助員（アシスタント） 2名（補佐相当） 本業務の中で提案者が雇用を予定している経営人材の労務費 研究員S1（役員クラス） 5名 研究員S2（教授・アドバイザークラス） 10名 ----- 詳細は、マニュアルを参照してください。 <a href="https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf">https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf</a>
経費	20	経営人材の件費の払いは？	本業務において、経営人材に対する給与・謝金等の支払い方法は、大きく3つあります。  1. 経営人材を提案者が雇用する場合 →労務費として計上してください。  2. 経営人材の当該行為に対して提案者が都度支払う場合 →その他経費④諸経費において「謝金」として計上してください。一般的に、「業務委託」として契約されている場合は、この経費で整理してください。  3. 再委託先が経営人材を雇用もしくは都度支払う場合 →提案者と同様の算定の下で上記1、2と同様に計上してください。  なお、本業務において、マッチングに係る業務は外注できないため、外注先が経営人材に謝金等を支払うことは想定していません。
経費	21	「本業務の目的を鑑みて、提案内容の範囲内で最大限の経営人材を支援してください。」とは？	本業務は、数や成果だけを要求する事業ではありませんが、事業予算規模等に鑑みて、提案者が構想するマッチングが可能な経営人材を最大限支援してください。
経費	22	「本業務期間中に労務費（もしくは謝金として当該行為に対する経費）として計上できる経営人材一人あたりの上限額は、「1,000万円以下」を目安」とするのはなぜか？	本事業は、経営人材獲得ルートの多様化を目的とします。その手段として、経営人材に対する労務費等を経費として計上することができる設計です。 経営人材に対する労務費等について、額面がマッチングを進める律速となっている場合は、実施項目④において十分に仮説検証をしてください。 今後の事業設計時の参考にさせていただく場合があります。
経費	23	「上限額（1,000万円）には、労務費（もしくは謝金として当該行為に対する経費）ではなく、その他経費の謝金等（もしくは労務費）は含まれる」とは？	提案者が考える経営人材への報酬の支払い方として、経営人材を雇用して労務費として支払う場合と、謝金等の都度支払いを選択される場合があり、経営人材のステータスやマッチング状況に応じてそれぞれを組み合わせる場合を想定しています。
経費	24	「労務費（もしくは謝金として当該行為に対する経費）を計上した経営人材が、本業務を通してマッチングした大学発スタートアップにおいて、経営人材として経営に参画することが決まった場合は、本業務期間に限り、引き続き本対象経費として計上することができます。」とは？	経営人材がスタートアップに参画する場合は、スタートアップが雇用費用等を負担するものですが、本事業は、経営人材をスタートアップにマッチングすることが目的であるため、本事業期間に限っては、本業務の経費としてNEDOに計上することができます。 例えば、労務費で計上している経営人材の場合は、在席型出向に相当する形態が想定されます。 また、謝金として計上している経営人材の場合は、VC等事業者が当該業務を経営人材に委嘱契約等を締結する形態や、VC等事業者が当該スタートアップと当該経営人材に対する経費負担等を整理する形態が想定されます。

	25	「ただし、経営人材として経営に参画することが決まった時点までに、本業務で経営人材をマッチングする大学発スタートアップに対して、提案者及び経営人材が株式取得等の行為を行っている場合は、当該労務費等（もしくは謝金として当該行為に対する経費）は対象外とします。」とは？	<p>本事業は、提案者が主体的に経営人材を大学発スタートアップの経営に参画させることで、大学発スタートアップの成長を支援します。</p> <p>「株式取得等の行為」は、スタートアップの成長によるリターンを期待した行為として見なされる場合があります。</p> <p>そのため、「経営人材として経営に参画することが決まった時点までに」「株式取得等の行為」を実施している場合は、（経営人材や大学発スタートアップではなく）提案者や経営人材のリターン増を支援する目的と解される場合があるため、本事業では対象外とします。</p> <p>なお、「等」に含まれる行為については、提案者の益となる行為を想定していますが、ご不明点がある場合は、事前にNEDOに確認してください。</p> <p>しかしながら、「株式取得等の行為」は、スタートアップの成長には必要な行為であり、本業務期間中に「経営人材として経営に参画することが決まった」場合は、上記の通り、NEDOの対象経費として計上することができます。</p> <p>なお、「株式取得等の行為」のタイミングが確認できる証券類はNEDOが確認いたしますので、必ず日時等が確認できるエビデンス類を揃えてください。</p>
経費	26	本業務における労務費単価の考え方は？	<p>本業務において労務費等を支払う場合は、NEDOの約款の範囲で設定してください。</p> <p>詳細は、マニュアルをご確認ください。  <a href="https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf">https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf</a></p> <p>また、謝金として支払う場合は、算定根拠を提案書に記載していただくと共に、支払い規定等をNEDOが確認できるように整理してください。</p> <p>なお、謝金の支払い方法によって、源泉徴収等の諸経費で変動が生じる場合がありますので、NEDOへの経費計上は十分に検討してください。</p>
経費	27	経営人材に対する労務費等の上限額（1,000万円）が設定されているが、実際に雇用等を行うと、上限額を超過してしまうが、この場合はどうしたら良いのか？	<p>経営人材に対する労務費等の上限額（1,000万円）について、額面上の不足等が生じる場合は、提案者等が本経費に追加して補充することもできます。</p> <p>追加して補充した支払い実績や額面等については、NEDOが個別に確認することはありません。</p>
経費	28	経営人材の労務費等を計上する場合の注意点は？	<p>本業務において労務費等を支払う場合は、NEDOの約款の範囲で設定してください。</p> <p>詳細は、マニュアルをご確認ください。  <a href="https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf">https://www.nedo.go.jp/content/100944465.pdf</a></p> <p>労務費として計上する場合は、従事日誌や給与支払いに係る証券類が全て必要です。</p> <p>謝金として計上する場合も、規定等の整備と共に、業務報告書等や支払いに係る証券類が全て必要です。</p> <p>不慣れな場合は、提案者だけでなく経営人材にも手間がかかりますので、早めにNEDOの担当者にお気軽にご相談ください。</p>
経費	29	候補とした経営人材が、本事業で採択された他の受託事業者の候補人材と重複する場合に留意すべきことは？	<p>例えば、本事業の委託先として採択したA社とB社がいる場合、経営人材X氏が、A社が支援する経営人材リストにも、B社が支援する経営人材リストにも含まれていることは想定していません。</p> <p>しかし、万一そのような場合は、経営人材の機会均等の観点から排他するものではないため、経営人材X氏からA社、B社に対して申告等があった上で、経営人材X氏に対するNEDOの経費が重複して支払われることがないように、業務内容等も含め十分に注意して管理してください。</p> <p>経営人材X氏に集中的なマッチングが行われていることがないように、コンプライアンス等はよくご確認ください。</p>
経費	30	支援対象とする大学発スタートアップ等が、本事業で採択された他の受託事業者の支援対象となっていることが判明した場合に留意すべきことは？	<p>例えば、経営人材をマッチングする大学発スタートアップS社に対して、本事業の委託先として採択したA社からもB社からも異なる経営人材のマッチングを試みる（出合い）は、機会均等の観点から、起り得ると考えられますが、S社に対してA社とB社から、複数の経営人材と関係構築を行う場合は、S社からA社、B社に対して申告等があった上で、S社に直接裨益のないよう十分に注意してください。</p> <p>大学発スタートアップS社に集中的なマッチングが行われていることがないように、コンプライアンス等はよくご確認ください。</p>
経費	31	諸経費に光熱水料は含めないのか？	<p>一般事務所等の光熱水料は対象とすることができません。</p>
経費	32	「本業務の経費を用いて実施するマッチング等の行為によって受益者（大学等、スタートアップ、関連事業者等）から紹介料や派遣料等を得ることはできません」とは？	<p>例えば、本業務でマッチングした経営人材を、大学等、スタートアップ、関連事業者等が雇用する場合は、本業務の経費を用いて実施する場合は、（一般的に派遣業・紹介業等として発生する）紹介料（幹旋料）等に相当する報酬、収入を、提案者は得ることはできません。</p> <p>ご不明点がある場合は、事前にNEDOにご確認ください。</p>
経費	33	「本業務の経費を用いて実施したイベント等の行為については、受益者（大学等、スタートアップ、関連事業者等）から協賛金等を得ることは可能ですが、対象経費としての計上に留意してください。」とは？	<p>例えば、本業務の経費を活用して実施したイベントについては、当該イベント趣旨等に賛同する大学等、スタートアップ、関連事業者等から、協賛金等に相当する収入を、提案者が得る場合は、必要な経費（ブース出展料や印刷費等）や当該イベントの規模を大きくする等の経費など、本業務の経費と明確に区分できる場合は、認められます。ご不明点がある場合は、事前にNEDOに確認してください。</p>

経費	34	外注はどのような業務イメージか？	<p>委託項目の本質的な部分（本業務の場合は経営人材が大学発スタートアップとマッチングする業務）を外注することはできません。必要性および金額の妥当性を明確にできるようにしてください（検査時に、仕様が明確か確認します）。</p> <p>例えば、経営人材や大学等の技術シーズ・大学発スタートアップを募集するための広報経費、人材育成のための教育・研修プログラム実施や運営のための経費、マッチングイベント開催の会場設営や運営のための経費、専門的有識者等に規定等の監修を依頼するための経費等を想定しています。</p> <p>また、経営人材とスタートアップのマッチング確度を上げることを目的として、提案者が大学等の技術シーズに関連する情報等を調査する経費は対象とします。ただし、経営人材をマッチングした大学発スタートアップに直接裨益する情報（市場調査、知的財産権のデューデリジェンス等）を調査する経費やビジネスプラン作成のアウトソーシング経費等は対象外とします。</p>
経費	35	外注に含まれる広報とは？	<p>経営人材と大学発スタートアップのマッチング方法の検討 において、プロモーションのためのホームページ、広告等の費用は計上できます。ただし、本事業の対象となる経費のみを対象とします。</p> <p>本事業の対象外となる経営人材やスタートアップ等が含まれる場合に、対象者との明確に線引きできる場合は、按分すること等もできます。</p> <p>詳しくは、NEDO担当者にご相談ください。</p>
経費	36	再委託はどのような業務イメージか？	<p>本業務の主たる経営人材が大学発スタートアップとマッチングする業務等を第三者に委託するための委託費は認められません。それ以外の一部業務を第三者に委託することができます。</p> <p>例えば、マッチングが得意な提案者が人材派遣事業者に対して、経験者等の中途採用プラットフォームや人材ネットワークの活用等のアプローチ（手法）等を委託する場合や、VC等に対して、出資等を予定しているスタートアップの紹介を委託する場合などです。</p>
報告	37	本事業でNEDOに提出しないといけない報告書は？	<p>「成果報告書・中間年報の電子ファイル提出の手引き」をご参照ください。</p> <p>PDF成果報告書・中間年報の電子ファイル提出の手引き（2023年4月1日改定版）（535KB）  <a href="https://www.nedo.go.jp/content/100945227.pdf">https://www.nedo.go.jp/content/100945227.pdf</a></p> <p>■成果報告書  本業務（仕様書）で実施した内容について、実施項目④に基づいて、「中間報告書（初年度終了後）」と「最終報告書（事業終了後）」を作成していただきます。  業務を完了した日（最終年度3月31日）にNEDOに提出していただきます。  様式については、NEDOが指定する場合があります。  成果報告書は、公開いたしますので、個人名・会社名等に配慮する場合は非公開用を作成してください。</p> <p>■中間年報  システムからダウンロードできる『中間年報ひな型』をもとに、3～4 頁程度記載していただきます。  初年度終了後、3月31日までにNEDOに提出していただきます。  中間年報は、公開いたします。</p> <p>中間年報は、「詳細は、中間報告書参照」として簡素化することもできますが、その場合は、中間報告書も公開対象となりますので、十分ご確認ください。</p>
契約	38	どの約款を使うのか？	<p>本事業は、NEDO委託事業のうち「調査委託約款」を用います。  <a href="https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/2023_3yakkan_chousa.html">https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/2023_3yakkan_chousa.html</a></p>
契約	39	採択決定後の作業は？	<p>採択者に対して、実施計画書の提出を依頼します。  採択通知日から1か月程度での提出をご依頼します。  実施内容や積算等の詳細情報を記載していただきますので、事務処理マニュアルをよくご確認の上、十分な作業時間を確保してください。  <a href="https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/manual_jimushori_2023.html">https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/manual_jimushori_2023.html</a></p> <p>なお、NEDOでは、契約管理において、PMSシステムを導入しており、実施計画書送付状の送付等から省略しています。  まずは、PMS登録をお願いいたします。  <a href="https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/nedopms.html">https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/nedopms.html</a></p> <p>なお、提出していただきたい「実施計画書ひな型」は、下記URLにありますので、事前に記載内容等をご準備いただくことも可能です。  <a href="https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/manual.html">https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/manual.html</a></p>
契約	40	委託費は、委託期間の途中において委託業務の実施に要する経費を支払う「概算払」はできるのか？	<p>可能です。  詳細は下記をご確認ください。  <a href="https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/gaisan.html">https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/gaisan.html</a></p>