

望まれる事業提案について

NEDO
イノベーション推進部

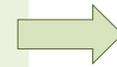
2023年10月2日版

PCA、DMPの応募の際の支援対象の目安

【自分たちは支援対象か？】

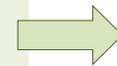
- この支援制度は会社としてのフェーズが、最初の製品が初期市場を獲得して更に大きな市場(メインストリーム)に入るまでの期間を支援するもの。
- 自社の最も開発の進んだ製品がどのフェーズにあるかで判断する。

最初の製品を納品できた。この仕様を少し改良すれば、定期的に購入してもらえる。



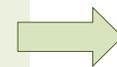
支援対象

自社製品として売れ始めたものがあるが、これは限定的な市場向けであり、さらに大きな市場（メインストリーム）に入る為に、製品改良や、コストダウン技術の開発が必要。



支援対象

自社製品で既に定常的に売れている成長製品がある。次の新しい製品の為の開発をしたい。

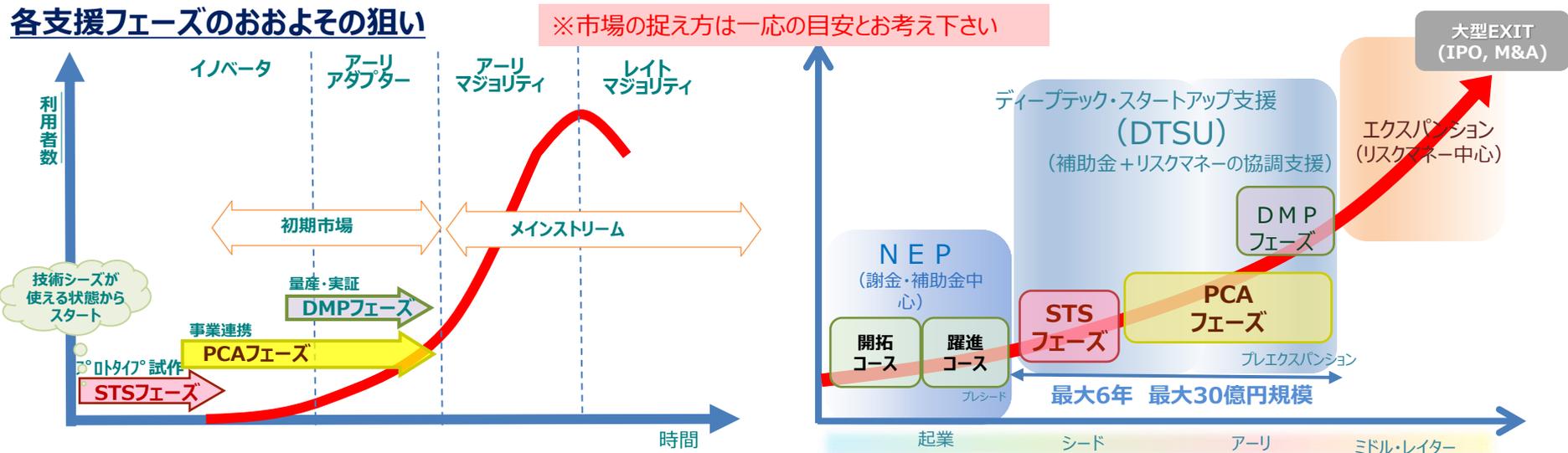


支援対象外

コース選択時のおおよその目安（ご参考）

選択するコース	市場の捉え方（事業開発ステージ）
STSフェーズ	コアとなる技術シーズが使える状態からスタートし、市場に適用するために特定の顧客層を想定してそれに必要な周辺技術を含めた技術開発を行い製品プロトタイプを完成させ、特定顧客への適用度合いを確認する。
PCAフェーズ	アリアダプタをしっかり見定め、初期市場の獲得に向けた生産・サービス提供体制を構築するための技術開発や、それに続くメインストリームの顧客層を見定め、そのニーズを満たす仕様、価格に見合った製品を提供するための技術開発、また有償でサンプルを出荷し、市場適用効果を測定して次の改良ポイントを得る。
DMPフェーズ	初期市場顧客の反応から、メインストリームの顧客層を見定め、そのニーズを満たす仕様、価格に見合った製品を提供するための量産技術開発、また有償サンプル等による市場適用の実証試験を行う。メインストリームに入ること、莫大な新たな市場を得ることができる。
事業拡大フェーズ (対象外となるフェーズ)	既に量産・サービスが開始されており、市場拡大のフェーズに入っている。若しくはマイナーな改良を行うフェーズ。

各支援フェーズのおおよその狙い



(VECベンチャー白書の定義)

※シード・アーリーの範囲は
一応の目安とお考え下さい

シード期：商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している企業ステージ
アーリー期：製品開発及び初期マーケティング、製造及び販売活動を始めた企業ステージ

制度の趣旨からは、どのような資金調達を目指すべきか

- この支援制度は、スタートアップ育成5か年計画の狙いに沿ってVC協調支援型バリューアップにより、ユニコーン級の大型エグジットを目指すことが望まれる制度。
- それは、ステージゲート後、支援終了後のバリューアップした資金調達ラウンドを主導頂き、ユニコーン級の大型エグジットに導く役割として、VCへの期待が高いため。(スタートアップ育成5か年計画参照)
- 勿論、VC以外の出資者においても役割を担えるところがあればよい。
- 資金調達の幅を広げる為、要件としては、広くVC以外からの出資もコースの性質に応じて広めに設定されているが、VCが出資があり、そこがパートナーVCとして参加する提案はPCAフェーズ以降でも考慮される。
- 出資/融資の資金使途が本事業の開発項目と整合、若しくは包含していることが求められる。

STSフェーズ

このフェーズは、特にハンズオンをしっかり行うVCが必要。パートナーVCになり、次の資金調達で出資者を十分に集められるネットワークが求められる。

PCAフェーズ、DMPフェーズ

このフェーズは、事業スキームを作る段階で、事業会社出資等が入る場合がある。一方で、NEDO支援後のバリューアップを目指して、適切な資本政策と次のラウンドの組成力のあるところが必要。VCがマイノリティで投資してもそれを担う場合は、パートナーVCとして申請することができる。

DMPフェーズにおける金融機関からの融資がある場合

補助金の自己負担分に融資が1/2以上含まれる場合は補助率が1/2になります。なるべく、融資以外で自己負担分を充当できるように、十分な出資を得ることをお勧めします。

他の補助金がある/提案予定がある、進んだフェーズの事業がある場合

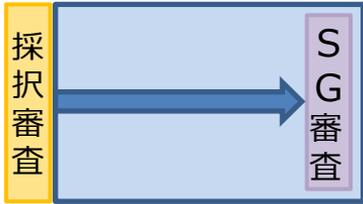
他の補助金が多額の場合、集めた出資の資金使途の本事業比率を問う場合があります。また、進んだフェーズの事業を審査で確認し、支援対象フェーズにあるかを確認します。事前相談も受けますが、最終的には審査で判断されます。

	出資者（資金拠出者）要件
STS フェーズ	VC等、CVC、事業会社 ※パートナーVC必須
PCA フェーズ	VC等、CVC、事業会社 ※VC等またはCVCが株主構成に含まれていること、もしくは所定期間採択決定日の1ヶ月後までにVC等またはCVCが株主構成に加わることとする ※パートナーVCは必須ではないが、いる場合は審査において考慮する
DMP フェーズ	VC等、CVC、事業会社、金融機関 ※VC等またはCVCが株主構成に含まれていること、もしくは所定期間採択決定日の1ヶ月後までにVC等またはCVCが株主構成に加わることとする ※パートナーVCは必須ではないが、いる場合は審査において考慮する

各支援フェーズのゴールの達成に向けて、SGをどのように設定するか

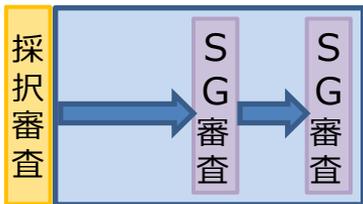
本制度では、支援フェーズをステージゲート（SG）審査で繋ぐことができる支援となっていますが、加えて、同一フェーズを計画的に2回に分け、継続して事業を実施することができます。様々な使い方が考えられますので、下記事例に限らず、事前相談等でご相談ください。

(1) 次の資金調達（1.5～2年後目安）で次のフェーズに移行できる場合の例

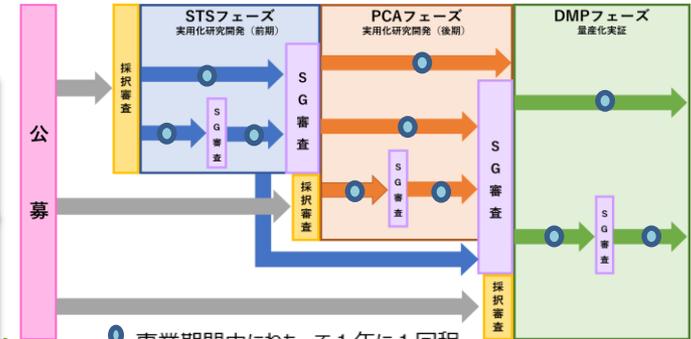


- ① 2年程度で、次のPCAフェーズに入れる予定であり、その間、追加出資に奔走されずに、事業に集中できる。
- ② STSフェーズに採択されたら、次の調達までの資金の多くを補助金で賄うことができ、ダイリューションが防止できる。不採択時のバックアッププラン（追加出資/計画縮小等）も十分練られている。

(2) 次のフェーズに入るまでに、もう1度同一フェーズを繰り返す場合の例



- ① 目安としている1.5～2年では次の支援フェーズに移るのは難しい為、同一フェーズを2回に分けたい。
- ② 今回のタイミングでの出資は難しいが、同じ支援フェーズの中で、事業が一定のマイルストーンまで達したら、株価を上げて出資したいと言われた。
- ③ STSフェーズでは、ダイリューション防止の為途中で株価を上げた調達を挟みたい。
- ④ 次の大型資金調達前に一定程度売り上げを上げたいので、基本機能が実現できた段階でプレシリーズ調達を行う為のSG審査を受け、最初の支援を終了させて、開発したDTSUの成果を製品に適用して販売したい。



① 事業期間中にわたって1年に1回程度の専門家等によるモニタリングを実施。進捗確認を確認しつつ専門的知見からの支援を実施。

本制度では、足が長くなりがちなシード（STSフェーズ）では、ダイリューションの抑制に効果がある。事業加速が一層求められるアーリ（PCA、DMPフェーズ）では資金調達の呼び水効果促進から、自力での資金調達分が重視される。

各支援フェーズのゴールのイメージと、資金調達の間隔が合わない場合に、支援フェーズを複数に分けることで、フィットしやすくなる。

資本政策上重要な視点。マイルストーン投資の場合も、同一支援フェーズを分けるとフィットする。

開発初期は有償サンプルで、フィードバックを得ながら進める予定だが、一定の仕様が固まったら、製品としてリリースして、一気に売り上げ拡大を実施し、投資家に市場の立ち上がりを示して次の資金調達を有利に進めたい。

SGを挟み同一フェーズで継続して事業を実施する場合の記載例

■(提案書様式)への記載

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
フェーズ	STS-I	STS-I/STS-II	STS-II/PCA	PCA	DMP
助成金交付申請額					

提案書提出前に、もう一度、資金調達時期と目的・資金使途等が整合していることを確認して下さい。

■(添付資料2) 事業化実施計画

1. 事業概要(エグゼクティブサマリー) 内で

”なお、本提案によりSTSフェーズでの事業を実施後、SG審査を経た上で、継続してSTSフェーズで事業を実施する予定“である旨記載

■ 3. 事業戦略

(3)中長期的課題と達成のための戦略とタイムフレーム

(4)必要資金と調達計画

	期間1: STS 製品やサービスが初期市場における特定の対象者の課題を解決するまで	期間2: PCA / DMP 製品やサービスが主要市場における対象者の課題を解決し、継続的な収入確保に必要な要件を満たすまで(または商用生産を開始するまで)	期間3: 事業終了後 エグジットまで
課題	STS-I ・研究開発課題 主要要素技術の高度化、周辺技術の開発、製品プロトタイプ試作など ・事業開発課題 特定顧客向け詳細仕様検討、トラクション数の増大検討等	STS-II ・研究開発課題 特定顧客向けカスタマイズ、UI検討、顧客モニター回収、製品改良など ・事業開発課題 複数トラクションから、初期市場に向けてのターゲットニング等	・研究開発課題 初期市場に入る為の製品化、信頼性技術、量産技術、メインストリーム向けの改良など ・事業開発課題 市場ターゲットニング、事業アライアンス、規制対応
達成のための戦略(事業価値増加ケースを含む)	・戦略 ○○	・戦略 ○○	・戦略 □□ ・エグジットプラン ××
タイムフレーム	2024年6月に達成予定	2025年6月に達成予定	2027年10月に達成予定

年月	2023年10月	2024年6月	2025年6月	2026年6月	2027年10月	2029年12月
資金調達ラウンド名	シードラウンド	プレシリーズA	シリーズA	シリーズB	シリーズC	IPO
資金使途	初期モデル製品作製	特定顧客向け開発	初期市場向け開発	メインストリーム向け	海外展開	市場拡大
主な出資者名	VCI		VCI, VC2	VCI, VC2, 事業会社1	VCI, VC2, 事業会社	一般株主
調達金額						
① 出資金	○億円		○○億円	○●億円	○●億円	●●億円
② 助成金(内、NEDO DTSU基金)	□億円(■億円、STSフェーズ)		□△億円(▲▲億円、PCAフェーズ)	— (—)	— (—)	— (—)
ラウンド組成の中心(パートナーVC候補名、事業会社名、自社など)						
時価総額(調達後)	▲億円		■●億円	▲□億円	▲□億円	□□□億円

資金調達の留意点（遡及期間の捉え方と望まれる応募のタイミング）

ディープレック・スタートアップ支援事業について（公募説明会資料） P.29「本事業の資金計画の考え方」も参照ください

- 本制度では資金調達のラウンドに合わせた支援を行う。次の株価の上昇する資金調達ラウンドまでが支援期間となる。（エグジットまでの資本政策に照らして、適切な期間と調達額の設定になっているかを審査で判断する）（期間の目安は2年程度）。
- 次の資金調達ラウンドまでにステージゲート（SG）審査を実施し、NEDOの追加支援を可否を決定する。
- 一定期間内（遡及期間～採択決定日の1ヶ月後）に調達した同一ラウンドの資金調達の合計額を補助金の自己負担分に充当可。（ただし、資金使途が、NEDO事業目的と合致しているか包含していること。既存事業拡大等のエクспанションフェーズが含まれると審査において支援対象外となる場合がある）
- 事業期間内に資金ショートしない様な余裕を持った経費計上計画が望ましい。助成対象外経費や消費税等を賄える自己資金確保や資金調達を計画しておいてください。

① 開始時の補助金の自己負担額(助成対象経費の1/3)の確認（前のラウンドでの調達分の残金も含む）。

資金繰り表（応募月～本事業終了月（SGを設定する資金調達まで）で確認。

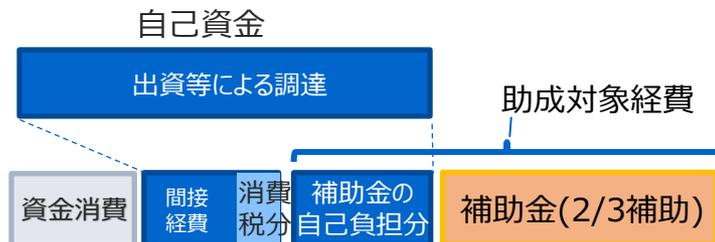
② 支援対象外経費（間接経費・消費税）の確保

会社運営に係る間接経費、消費税等は支援対象外となるため、余裕をもった助成金申請が必要

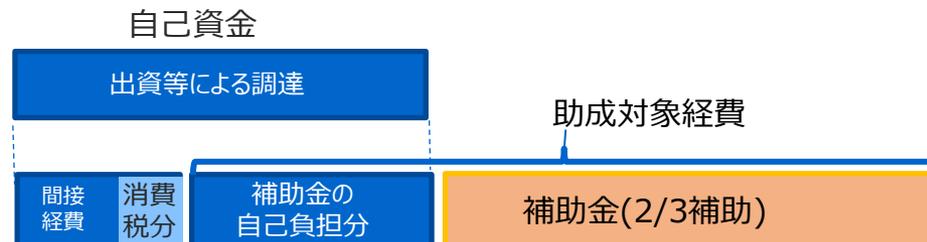
※ 本事業途中で資金調達する計画は要注意。次の点を把握しておく必要があります。

- 途中で追加調達は開始時と同一ラウンド(且つ同一株価)であることが必要。
- 別のラウンド（別の株価）で調達をする場合には事前のSG審査が必要となり、結果的に本事業の事業期間を短くすることになる。
- SGを設定せずに、途中で同一株価で追加資金調達する場合であっても、元々設定されていた次の資金調達時期のラウンド組成に影響がない様にしておく必要がある。その時期にSG審査ができれば、支援打ち切りになるリスクが高まることになる。
- 従って、**事業期間と資金調達のタイミングを極力合わせておかれることを強くお勧め**いたします。

本事業応募前に出資等が実行される場合



本事業応募後に出資等が実行される場合



※ 出資等による調達の所定の期間については（参考）「ディープレック・スタートアップ支援事業 公募に係る日程一覧」を確認すること。

提案書で失敗しないために

～提案書作成のツボ～

- 本ディープレック・スタートアップ支援では、ディープレック領域で、社会課題を解決し、社会に根付く製品やサービスを提供し、バリューアップを図り、特にDMPフェーズではユニコーン級の大型エクジットを目指すスタートアップを積極的に支援する。各項目の審査に加え、下記大きな観点で制度適合性を問う。
 - 技術開発支援をミッションとするNEDOでは、勝てる技術で参入障壁を作っているか。
 - 事業化に際しては、どの様に市場に入れるのか、複数の市場参入コースのどれを重視するのか。
 - 事業スキームの適切さ、組手の本気度、事業の確度。
 - 本事業の結果、どれだけバリューアップできるのか。エクジットに向けた適切なマイルストーンか？
 - 次の資金調達時期の設定の妥当性。次の資金調達の組成をだれが中心となって行なうか。
- 提案書は市場、技術、ベンチマーク、収益性、資金調達／エクジット計画等VCのデューデリの観点だ。
- 多義にわたる項目があるが、すべての項目は自社のビジネスの確度が高いことを示すための切り口だ。
(全方位的にビジネスを見通せる能力とやり遂げる意思の強さ、それを支える体制の強固さを問う)

未だ市場が立ち上がっていない場合の提案

- 実現しようとする製品・サービスがどのような世界観/市場環境になった中で使われ、役に立っているのか。
- その中で、マーケットの中心的役割を果たす(なくてはならない)存在か。(ミッション・クリティカル性)
- その際のマネタイズは？ どの様な収益モデルか？

大学での研究開発との違い

- 大学での研究は、波及効果の大きなコア技術の開発が中心。様々な応用の可能性を示すことが重要。
- スタートアップは、応用先を切り出して、製品化に必要な周辺技術を含めて顧客ニーズを満たす開発を行う。基本は一点突破型。長期支援期間でも同様のスタンス。安易な延命 (SG審査) はしない。

ステージゲート (SG) 審査後の将来事業の粒度

- SGを通過した次のステップで何をするのか。
- 目標とするエクジットに向けてその時の会社の規模は？ 社内整備 (ガバナンス) は？ 社員数は？
- 事業展開として、自社工場をもつのか？ ファブレスか？
- どの様な売り上げで、バリューをどう上げられるのか？
- SG時の資金調達の出し手は誰か？ 誰が中心になって組成するのか？

DMP提案

- 大きな支援額を充当するのに値する、見返りの大きな事業となるのか？
- ユニコーン級になるシナリオの説得性はあるのか？



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

0 4 4 - 5 2 0 - 5 1 7 3

dtsu@nedo.go.jp

↑ご質問はこちらのメールアドレスにどうぞ