

1. 件名

「NEP 事業の運営を通じた支援の効率化・高度化等に係る調査業務」

2. 目的

我が国の開業率は諸外国と比較して低い水準にあり、新規起業・スタートアップを起点に、経済を活性化させていくことができていない。産業の新陳代謝を活性化させるためには、スタートアップの量産が必要不可欠であり、起業を促すための施策が必要である。

起業が少ない原因として、起業家マインドを育てる環境が未だ十分でないことが考えられ、起業を促すための人材育成・アントレプレナー支援プログラムを拡充し、地方も視野に入れて裾野を拡大していくことが必要である。特に、ディープテック分野では、大学等において、優れた技術シーズを掘り起こす新たな施策が必要である。

加えて、我が国の大学は、米国と比較すると、取得特許数に比してスタートアップ設立数が少ない傾向にあり、良い技術シーズがあっても事業化する意識が低いことや、代わりに事業化・事業運営する人材が少ないことがその要因の一つとなっている。以上のことから、研究開発型スタートアップ企業の活性化に向けては、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ことが重要である。

その問題意識の下、NEDO は、「研究開発型スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業 / ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP¹）」を実施し、当該事業に採択された事業者（以下「NEP 事業者」という。）に対する支援や事業全体の円滑な実施のために、「運営管理法人」に運営業務を委託する。

本運営業務では、具体的な支援業務を通じ、最適な個人・起業直後への支援業務のあり方に対する課題抽出・改善の提案を行うものである。

3. 調査内容

（1）調査の概要

当該 NEP 事業はディープテック分野の若手人材による技術シーズを活用したアイデアに基づくビジネスモデルの具体化や構築の支援を目的とした「開拓コース」及び起業家候補人材による技術シーズに基づく起業促進や事業化の加速等に対する支援を目的とした「躍進コース」の2コースがある。そこで、以下（2）～（6）に記載する本 NEP 事業を円滑に運営するための支援業務を通じ、事業モデルの構築や起業を目指す個人・チームや起業直後のスタートアップに対する最適な支援のあり方に関して、課題抽出・改善の提案を行うこと。

（2）支援対象の NEP 事業者数及び事業期間

採択を予定している NEP 事業者数は以下の通りであり、ここに記載する件数の NEP 事業者を支援する

¹ NEP : NEDO Entrepreneur Program

ことが可能であること。ただし、増減する可能性があるため、その場合はNEDOと別途協議のこと。

①支援対象者数

- ア. 開拓コース： (2025年度) 60件程度/年
(2026年度) 60件程度/年
(2027年度) 60件程度/年
- イ. 躍進コース： (2025年度) 躍進500〔法人〕 15件程度/年、
躍進3000〔法人〕 15件程度/年
(2026年度) 躍進500〔法人〕 30件程度/年、
躍進3000〔法人〕 30件程度/年
(2027年度) 躍進500〔法人〕 30件程度/年、
躍進3000〔法人〕 30件程度/年
(カーブアウト案件等 含む)

②事業期間

- ア. 開拓コース： (2025年度) 採択日 (2025年春頃) から 1 2 か月程度
(2026年度) 採択日 (2026年春頃) から 1 2 か月程度
(2027年度) 採択日 (2027年冬頃) から 1 2 か月程度
- イ. 躍進コース： (2025年度) 採択日 (2025年夏頃) から 1 2 か月程度
(2026年度) 採択日 (2026年春頃) から 1 2 か月程度
(2027年度) 採択日 (2027年冬頃) から 1 2 か月程度

※支援対象者数、事業期間の詳細についてはNEDOと打ち合わせのうえ決定すること。

(3) 開拓コースに関する業務

以下のとおり①～③に記載した業務を実施すること。なお、説明会やイベント、研修については特段記載のない限りはリアル開催、オンライン開催、ハイブリッド開催、もしくは事前録画ビデオを視聴する形式（e-ラーニング）について検討し、費用の範囲内で最大限効果を発揮できるようにNEDOへ提案し協議のうえで、実施すること。

①NEDO が選定した NEP 事業者（NEDO Front-Runner、以下 FR）決定までの業務

ア. FR 選定に向けた事前打合わせに係る準備

NEDO が委嘱を行った支援人材（Accompany Runner、以下 AR）等と FR 選定に必要な審査の事前打合わせの準備を行う。

イ. 広報活動

広報一般に関する知見、保有するスタートアップや企業等の研究開発組織とのネットワークを活用し、公募に関する広報活動を実施すること。

ウ. FR 選定の面談審査に係る準備

NEDO による FR 選定の支援の一環として FR 応募者の面談審査を実施するために必要な準備を行う。

エ. AR への謝金支払いに係る準備

FR の活動における伴走支援の対価として、運営管理法人から AR へ NEDO に代わって謝金を支払うため、AR と必要な手続きをとる。

オ. FR との活動調査委嘱

FR へ「技術の活用アイデアに関する実現可能性調査」を委嘱し、調査活動の対価として運営管理法人から FR へ謝金を支払うことのできる体制を整えること。

カ. FR に対する支援開始準備

FR による事業開始前に、支援に必要な準備や FR の活動に関するルールの周知を行う。

②事業期間中に関する業務

ア. キックオフミーティングの実施

NEDO による FR 選定後、4 週間以内に NEP 事業のスーパーバイザー（Super Visor、以下 SVr）、AR 及び FR を一堂に会したキックオフミーティングを実施すること。実施内容については、SVr による FR 向けの講演、FR のモチベーション向上、FR と AR の円滑な関係醸成の一助となるような今後の活動につながるような内容とすること。

内容や実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、了解を得たうえで実施をすること。

また、キックオフミーティングを実施するうえで必要となる会場、設備、人員等を調達、用意すること。

イ. FR 活動計画書の取りまとめ

NEDO による FR 選定が完了した後に、FR が AR から指導や助言を得た上で作成する活動内容や必要経費の支払い計画をまとめた活動計画書を FR からとりまとめて NEDO へ提出すること。

ウ. FR の月次報告資料等の取りまとめ

FR および AR が作成・提出する月次報告資料等を取り纏め NEDO へ提出する。

エ. FR 向けの研修の提案及び実施

FR に向けた具体的なビジネスモデル構築の一助となるような研修を企画・実施すること。研修の内容は、従来実施している研修と、同等以上（別添「2024 年度研修実績」参照）とすること。研修の内容・実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、NEDO と協議うえで決定すること。

オ. FR の活動報告会（事業報告会）の実施

FR が活動結果を報告する場およびFR 同士がアルムナイコミュニティを形成する場となるよう、以下のとおり事業報告会を企画・実施する。事業期間中の成果発表の場としてだけでなく、ピッチ訓練、FR の今後の目標設定・活動の活性化に繋がる場となるよう実施すること。

事業報告会の内容・実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、NEDO と協議のうえ決定すること。

※その他必要に応じて、NEDO と協議のうえ、事業期間中に中間事業報告会を行う。

カ. FR 及び AR への謝金支払い

FR が作成・提出する月次報告書等（イ. およびウ. の資料）を NEDO が確認した後、FR への定額支払いを実施。（FR 1 名あたり月 25 万円（税込））

AR から提出された月次報告書等（イ. およびウ. の資料）を NEDO が確認した後、AR へ定額支払いを実施。（謝金額については技術経営アドバイザーを活用した技術経営力の強化等に関する助言業務実施規程（平成 21 年度規程第 10 号）準用して支払うこと）

キ. FR への旅費の支払い

FR が上記ア、エ、オに記載する事務局主催のイベントへの参加のために要した旅費を別途定める条件に基づき FR へ支払うこと。

ク. FR・AR に対する支援

FR と AR のメンタリング等が円滑に進むよう支援すること。必要に応じてツール等を提供し、FR・AR 間の連絡、情報交換 等の状況を把握し、FR・AR の関係性が維持できるよう、適宜支援を行うこと。

ケ. SVr/AR 会合の実施

伴走支援者の進捗共有、及び認識の統一等をはかる場として、SVr と AR を一同に会した会合を設けること（年 3 回程度）。

内容や実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、了解を得たうえで実施をすること。

また、会合を実施するうえで必要となる会場、設備、人員等を調達、用意すること。

※別途、SVr 会合を設けること（頻度は、NEDO と相談のこと）。

③事業終了後の業務

前年度事業終了者に対し、起業状況や活動状況のアンケート調査を実施し、分析を行う。時期や詳細については、NEDO と協議のうえ決定すること。

（４）躍進コースに関する業務

以下のとおり①～③に記載した業務を実施すること。なお、説明会やイベント、研修については

特段記載のない限りはリアル開催、オンライン開催、ハイブリッド開催、もしくは事前録画ビデオを視聴する形式（e-ラーニング）について検討し、費用の範囲内で最大限効果を発揮できるように NEDO へ提案し協議のうえで、実施すること。

①事業者 採択に係る事務局支援業務

ア. 公募期間中における事務局支援

提案書の事前添削指導（先着順）。正式提出される提案書の質向上を目的として、提案書が必要条件を満たしているかの観点で事前の添削を行う（提案者 1 回限り）

イ. 公募終了後における事務局支援

提出された提案書の整理、及び、採択審査委員会の開催・運営（会場/機材の準備、当日の進行、議事録作成 等）。支援内容については NEDO と協議のうえ決定すること。

ウ. 広報活動

広報一般に関する知見、保有するスタートアップや企業等の研究開発組織とのネットワークを活用し、公募に関する広報活動を実施すること。

②採択決定後の助成金の執行管理等に係る業務

ア. 事前経理指導

NEP 事業者が事業中、円滑に、かつ、適切に助成金を使用することができるよう NEP 事業者に対して事前経理指導を実施すること。また、実施に必要な資料の準備を行うこと。

（例）NEP 事業における経理処理や手続きに関するルールの周知のための資料作成

イ. 経理処置・事務処理に対する支援・管理等

助成金の適正使用を目的として、NEP 事業者が実施する経理処理・事務処理の業務に対する支援・管理等（計画変更、各種届出の支援。発注予定の物品等の妥当性の確認、発注や検収状況の管理、運営管理法人および NEDO による支払い、あるいは概算払・精算払を行うにあたり、その妥当性を証する証憑・書類の整備等）を行う。

ウ. 中間検査に係る支援

NEDO が実施する中間検査の準備、及び検査対応に関する支援および検査証憑の確認を行う。

（例）中間検査に要する書類作成支援、検査後のフォロー

エ. 確定検査に係る支援

NEDO が実施する確定検査のために事業者が行う各種準備（検査資料作成や検査証憑の確認等）の支援および検査後のフォロー（消費税分の預託金の精算（対象者のみ）等）を行う。

オ. 実績報告作成・事業終了後の手続き支援

事業終了時に NEP 事業者が作成する実績報告書等の作成支援を行う。

③採択事業者に対する伴走支援等に係る業務

ア. キックオフミーティングの実施

NEDO による採択、交付申請後、4 週間以内を目安に NEP 事業の SVr、事業者及びカタライザーを一堂に会したキックオフミーティングを実施すること。実施内容については、SVr による事業者向けの講演やトークセッション等、事業者のモチベーション向上や今後の活動につながるような内容とすること。

内容や実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、了解を得たうえで実施をすること。

また、キックオフミーティングを実施するうえで必要となる会場、設備、人員等を調達、用意すること。

イ. 研修の提案及び実施

事業者の経営力強化、事業化計画の立案、海外展開など成長に資する研修を企画・実施すること。研修の内容は、従来実施している研修と、同等以上（別添「2024 年度研修実績」参照）とすること。研修の内容・実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、NEDO と協議うえて決定すること。

ウ. 事業報告会の企画・実施

事業期間終了前に NEP 事業者の事業報告会を企画・実施すること。報告会は、事業の成果発表の場だけでなく、ピッチ訓練、事業者の今後の目標設定・活動の活性化に繋がる場として実施すること。また、NEP 事業者のアルムナイネットワーク形成の場ともなるよう企画すること。

事業報告会の内容・実施方法については、事前に NEDO へ提案を行い、NEDO と協議のうへ決定すること。

※その他必要に応じて、NEDO と協議のうへ、事業期間中に中間事業報告会を企画・実施する。

(5) 開拓コース、躍進コース共通の業務

ア. WEB サイトの管理

NEP 開拓コース・躍進コースの WEB サイトについて、維持管理を行う。具体的には、NEP 開拓コース・躍進コースの案内（概要説明や公募ページへのリンク等）、NEP 採択者情報、NEP の成果（NEP 卒業生の動向や各種イベントの様子など）等の更新を行う。

運用は、現 WEB サイトを継続して使用できるようにすること。なお、①現 WEB サイトの管理・運営業者へ引き続き外注を行う場合、②他の管理・運営業者へ移行する場合、いずれも可とする。ただし、②の場合には、現 WEB サイトのアカウントの引き継ぎ等を行う必要があるため、

それにかかる費用についても負担すること。

また、本調査事業終了後についても、現 WEB サイトを継続可能なよう措置しておくこと。

イ. アルumniイベントの実施

各年度末頃を目途に「研究開発型スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業」/ ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業(NEDO Entrepreneurs Program(NEP))」の NEP 事業者および NEP 卒業生のピッチイベント、スタートアップ先駆者による基調講演、パネル展示等のイベントを実施する。本イベントは、ディープテック系スタートアップに関心のある VC、CVC、企業担当や一般の方にも参加可能となるよう、施設（会場）選択、演出も含め、イベントデザインする。

なお、開拓コースおよび躍進コースで実施予定としている研修や報告会（例えば、開拓コースの活動報告会（事業報告会）、躍進コースの事業報告会）を、本イベントとして実施しても良い。

ウ. NEP 事業を通じた分析と評価

事業期間中、および事業終了後において、事業の進捗・達成度、助成金（開拓コースは謝金）の使用用途、資金調達状況 等を把握し、コースや技術分野毎の特徴や傾向等の分析を行い、結果を NEDO に報告すると共に、今後の事業への改善等の提言を行う。

分析を行う時期や詳細については、NEDO と協議のうえ決定する。

（6）スケジュール

「NEP 事業の運営を通じた支援の効率化・高度化等に係る業務」スケジュール（予定）

事業項目	事業年度	2024年度		2025年度												
		2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
開拓コース	2025年度開拓コース	FR選定		事業期間												
	2026年度開拓コース													FR選定		
躍進コース	2025年度躍進コース			事業者決定/採択					事業期間							
	2026年度躍進コース															

事業項目	事業年度	2026年度											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
開拓コース	2025年度開拓コース	事業後フォロー											
	2026年度開拓コース	事業期間											
	2027年度開拓コース									FR選定			
躍進コース	2025年度躍進コース	事業期間					事業後フォロー						
	2026年度躍進コース	事業者決定/採択			事業期間								
	2027年度躍進コース								事業者決定/採択				

事業項目	事業年度	2027年度											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
開拓コース	2026年度開拓コース	事業後フォロー											
	2027年度開拓コース	事業期間										事業者フォロー	
躍進コース	2026年度躍進コース	事業期間			事業後フォロー								
	2027年度躍進コース	事業期間										事業者フォロー	

※年間のイベントスケジュール（概略）は、別添2 参照

4. 調査期間

NEDO が指定する日（2024 年度※）から 2028 年 3 月 31 日まで

※2025 年 2 月頃を予定

5. 予算額

2024 年度及び 2025 年度：335 百万円以内

（実費目安：FR・AR 謝金及び旅費合計 207 百万円）

2026 年度及び 2027 年度：765 百万円以内

（実費目安：FR・AR 謝金及び旅費合計 462 百万円）※

※本事業は、2024 年度、2025 年度、2026 年度及び 2027 年度の政府予算に基づき実施するため、予算案等の審議状況や政府方針の変更等により、公募の内容や採択後の実施計画、概算払いの時期等の変更及び予算額の増減がなされることがあります。

6. 報告書

2024 年度、2025 年度及び 2026 年度終了時には中間調査報告書(中間年報)を、2027 年度調査期間終了後には調査報告書（成果報告書）を所定の期日までに提出すること。

記載内容：「成果報告書・中間年報の電子ファイル提出の手引き」に従って、作成のうえ提出のこと。

<https://www.nedo.go.jp/itaku-gyomu/manual.html>

7. 報告会等の開催

委託期間中又は委託期間終了後に、成果報告会の実施を通じた報告を行って頂くことがある。

8. その他

本仕様書によらない事項については、NEDO と打ち合わせのうえ決定するものとする。

2024 年度研修実績

【開拓コース】

1. 対面研修

(1) 7 月開催：合宿研修（1 泊 2 日）

目的：他の FR 等との交流により新たな視点を獲得し、現時点の課題の解決を図る。

—活動状況の相互での共有を通じて、他の FR と比較しながら自身の活動を見直す。

—SVr や担当外の AR と交流し、様々な視点から助言を得る。

—FR 同士で交流し、気軽に相談し合えるようなネットワークを作る。

内容：・過去の NEP 採択者による講演及び講演を聞いてのグループディスカッション

・SVr によるグループメンタリング

・意見交換会

・グループ代表者によるピッチ

(2) 10 月開催：中間 1 DAY 合宿研修

目的：自身の担当 AR 以外の SVr や AR の方々への壁打ちを通じて、ビジネスプランの更なるブラッシュアップを図る。

内容：・SVr によるグループメンタリング

・AR による少人数での事業プランの壁打ち

(3) 3 月開催：最終報告会（NEP-Lab として開催）

目的：NEP 期間の成果を盛り込んだ事業ピッチ、及び一般参加差者（企業、VC 等）との交流

内容：・業界有識者の講演

・ピッチイベント（審査、フィードバック、表彰あり）

・NEP 卒業生のピッチ

・意見交換会 等

2. 起業マインド研修（オンライン：リアルタイム）

内容：参加者の起業のモチベーション向上に繋がるように、起業家やスタートアップ支援者等の有識者からの講演と意見交換を実施。FR 進捗共有も実施。

No.	実施内容（テーマ）
1	急成長する技術系スタートアップ（マインド）（120 分）
2	POC 実現に向けたヒアリングスキルアップ（120 分）
3	研究開発型スタートアップの事業開発の方法（120 分）

4	ディープテックスタートアップにおける知財の重要性（120 分）
5	スタートアップの資金調達と資本政策の留意点（120 分）
6	スタートアップの海外市場への進出に必要な視点（120 分）
7	研究開発型スタートアップの事例（0B）（120 分）

3. スタートアップスキル研修（e-ラーニング）

内容：e-ラーニングとして、マーケティング、チームビルディング、知財・特許、資金調達などの基礎知識を身に付けられるようなコンテンツを用意。受講必須。

No.	研修タイトル	研修項目
1	マインドセット	・技術系事業者への思考の切り替え/立ち位置を理解し行動する（約 20 分）
2	マーケティング	・ペインキラーをつくるプロセス/リーンキャンバス（約 20 分）
3	CX0 チームビルディング	・CX0 チームビルディング（約 20 分）
4	プレゼンテーション	・スタートアップのためのスライド構成鉄則/求められるスライド構成（約 20 分）
5	特許・知財	・特許・知財（約 20 分）
6	資本政策	・資本政策①～③（約 20 分×3）
7	海外展開	・海外展開①～⑤ ※全編英語（訳 20 分×5）
8	起業マインド研修	・起業マインド研修（リアルタイムで実施したもの のアーカイブ）

【躍進コース】

1. 対面研修

(1) 3月開催：中間事業報告会（NEP-Lab として開催）

目的：現時点での成果を盛り込んだ事業紹介及び他の事業者との交流

内容：事象者によるピッチ

(2) 8月開催：最終事業報告会

目的：NEP 期間の成果を盛り込んだ事業紹介及び他の事業者との交流

内容：・採択者によるピッチの実施（審査、フィードバック、表彰あり）

・意見交換会

2. 事業プランピッチ研修（オンライン：リアルタイム）

※中間事業報告会までを目安に毎月1回程度オンラインによりリアルタイムで実施。

内容：スタートアップとして成長するために重要なポイントの講義と、ピッチへの壁打ちを通じてピッチ能力の向上を図る。壁打ちは最低1回実施できるよう調整。

No.	実施内容（テーマ）
1	講義：VCからの資金調達の基礎（30分） 事業プランピッチ・壁打ち（90分）
2	講義：医療系スタートアップの留意点（30分） 事業プランピッチ・壁打ち（90分）
3	講義：海外VCから見た海外展開のポイント（30分） 事業プランピッチ・壁打ち（90分）
4	事業プランピッチ・壁打ち（120分）
5	事業プランピッチ・壁打ち（120分）

3. 起業マインド研修（オンライン：リアルタイム）

内容：起業に必要な考え方、実践的なスキル等のインプットを行い、質疑を通じて学びを深める研修

No.	実施内容（テーマ）
1	ディープテックスタートアップにおける知財の重要性（120分）
2	スタートアップの資金調達と資本政策の留意点（120分）
3	スタートアップの海外市場への進出に必要な視点（120分）

4	研究開発型スタートアップの事例 (0B) (120 分)
---	------------------------------

4. スタートアップスキル研修 (e-ラーニング)

内容：e-ラーニングとして、マーケティング、チームビルディング、知財・特許、資金調達などの基礎知識を身に付けられるようなコンテンツを用意。受講必須。

No.	研修タイトル	研修項目
1	マインドセット	・技術系事業者への思考の切り替え/立ち位置を理解し行動する (約 20 分)
2	マーケティング	・ペインキラーをつくるプロセス/リーンキャンバス (約 20 分)
3	CX0 チームビルディング	・CX0 チームビルディング (約 20 分)
4	プレゼンテーション	・スタートアップのためのスライド構成鉄則/求められるスライド構成 (約 20 分)
5	特許・知財	・特許・知財 (約 20 分)
6	資本政策	・資本政策①～③ (約 20 分×3)
7	海外展開	・海外展開①～⑤ ※全編英語 (約 20 分×5)
8	起業マインド研修	・起業マインド研修 (リアルタイムで実施したもの のアーカイブ)

年間イベントスケジュール

【開拓コース】

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
キックオフ ★	スタートアップスキル研修		合宿 ★			中間 1Day 研修 ★					NEP-Lab ★
起業マインド研修 ●		●		●	●		●	●	●		
	★ SVr/AR 会合				★ SVr/AR 会合				★ SVr/AR 会合		

【躍進コース】

9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
キックオフ ★	スタートアップスキル研修					NEP-Lab (中間報告会) ★					最終報告会 ★
●		●	●	●			起業マインド研修				
	●	●	●	●	●		事業プランピッチ研修				

※記載は 2024 年度をベースに記載。実施月は、年度毎に異なるため参考として扱う。