

「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」(中間評価)

2023年度～2027年度 5年間

プロジェクトの説明 (公開版)

2025年7月8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

スタートアップ支援部

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

プロジェクトの概要

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。

本事業では、ディープテック分野での人材を発掘し、起業家を育成すると共に、大学発スタートアップ等における経営人材の確保を支援することにより、研究開発型スタートアップの創出、育成を図り、経済活性化、新規産業・雇用の創出につなげることを目的とし、以下の事業を実施する。

実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP：NEDO Entrepreneur Program）

実施項目2 大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業（MPM：Management Personnel Matching program）

想定する出口イメージ等

アウトプット目標	実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業においては、5年間で100者程度の支援を目指す。 実施項目2 大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業については、本スキームを活用して経営人材が関与することとなる大学発スタートアップ数を、5年間の累計で14社以上とする。
アウトカム目標	実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業における、①技術のビジネス化に向けた逸材の発掘・育成コースでは、その育成支援内容に対して支援対象者から高評価（アンケート調査等により回答者の85%以上から満足と回答）を得ることを目指す。②起業を前提とした起業家育成コースでは、採択者の5割以上が、事業終了後1年以内に起業や事業化資金を確保することを目指す。 実施項目2 大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業については、大学発スタートアップ数を2027年度に4,000社以上とする。
出口戦略	特定の技術シーズを有し、当該技術シーズの活用アイデアを有する「起業家候補人材」を事業化支援人材の下で育成するとともに、研究開発型スタートアップに対して事業化のための研究開発に係る支援を行う。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等とのマッチング等を実施する。加えて、経営人材と大学発スタートアップ等とのマッチングに資するシステム構築などを行う。 ・国際標準化活動予定：無、委託者指定データ：無
グローバルポジション	多様な技術シーズに係る案件を採択するため、一概には整理出来ない。



スタートアップ支援部

プロジェクト類型：テーマ公募型研究開発

PMgr：スタートアップ支援部 主任 加藤茉莉

事業計画

期間：2023～2027年度（5年間）

総事業費（NEDO負担分）：14.6億円

（定額助成、3/4助成、委託）

2025年度政府予算額：14.6億円（一般）

2025年度公募予定時期：2024年12月

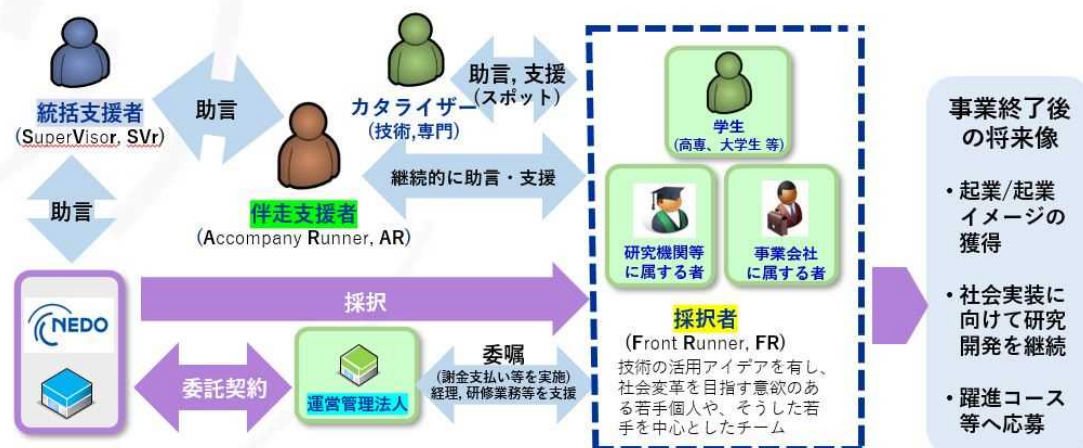
<研究開発スケジュール・評価時期・想定する予算規模>

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
研究開発項目1						
研究開発項目2						
評価時期			中間評価			終了時評価
予算（億円）	25億円	14.1億円	14.6億円	49.1億円	44.7億円	

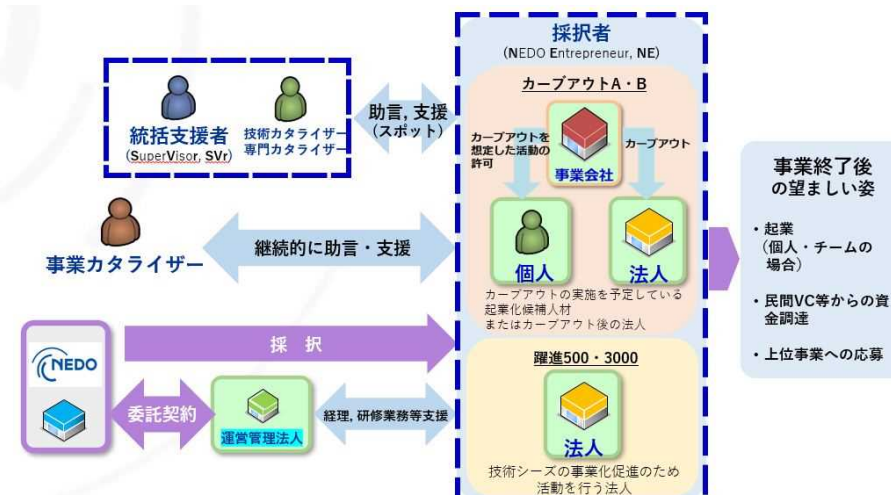
実施体制・全体フロー



<実施項目1-1（NEP開拓コース）>



<実施項目1-2（NEP躍進コース）>



実施体制・全体フロー

<実施項目2 MPM>



実施体制・全体フロー



<事業会社等が保有する革新的な技術を活用したカーブアウトによるディープテック・スタートアップ創出等促進事業>
実証事業

事業イメージ

① パートナー型プログラム



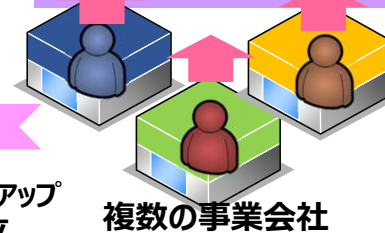
新規事業創出
プログラム



② マルチプル型プログラム



ベンチャービルダー
プログラム



カーブアウト
スタートアップ
設立

各実施項目における事業期間

実施項目	事業年度	2023年度				2024年度				2025年度				
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
実施項目 1（NEP）	2023年度 開拓		2023/6～2024/3											
	2024年度 開拓					2024/4～2025/3								
	2025年度 開拓									2025/4～2026/3				
	2023年度 躍進		2023/9～2024/8											
	2024年度 躍進						2024/9～2025/8							
	2025年度 躍進											(予定)	2025/9～	～2026/8
実施項目 2（MPM）	2023年度		2023/7～2025/3											
	2024年度					2024/6～2026/3								
	2025年度											(予定)	2025/7～	～2027/3

報告内容



ページ構成

1. 意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋



2. 目標及び達成状況



3. マネジメント

- (1) 本事業の位置づけ・意義
- (2) アウトカム達成までの道筋
- (3) 知的財産・標準化戦略

- ・ 事業の背景・目的・将来像
- ・ 政策・施策における位置づけ
- ・ 外部環境の状況（技術、市場、制度、政策動向など）
- ・ 他事業との関係
- ・ アウトカム達成までの道筋
- ・ 知的財産・標準化：オープン・クローズ戦略

- (1) アウトカム目標及び達成見込み
- (2) アウトプット目標及び達成状況

- ・ アウトカム目標の設定、達成見込み
- ・ 費用対効果
- ・ 前身事業との関連性
- ・ 本事業における研究開発項目の位置づけ
- ・ アウトプット（中間）目標の設定、達成見込み
- ・ 特許出願及び論文発表

- (1) 実施体制
- (2) 受益者負担の考え方
- (3) 研究開発計画

- ・ NEDOが実施する意義
- ・ 実施体制・採択プロセス
- ・ 研究データの管理・利活用
- ・ 予算及び受益者負担
- ・ 研究開発のスケジュール
- ・ 進捗管理
- ・ 進捗管理：事前評価結果への対応
- ・ 進捗管理：動向・情勢変化への対応
- ・ 進捗管理：成果普及への取り組み
- ・ モティベーションを高める仕組み

＜評価項目 1＞ 意義・アウトカム（社会実装） 達成までの道筋

- （１）本事業の位置づけ・意義
- （２）アウトカム達成までの道筋
- （３）知的財産・標準化戦略

報告内容



ページ構成

- 事業の背景・目的・将来像
- 政策・施策における位置づけ
- 外部環境の状況（技術、市場、制度、政策動向など）
- 他事業との関係
- アウトカム達成までの道筋
- 知的財産・標準化：オープン・クローズ戦略

1. 意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋

- (1) 本事業の位置づけ・意義
- (2) アウトカム達成までの道筋
- (3) 知的財産・標準化戦略



2. 目標及び達成状況

- (1) アウトカム目標及び達成見込み
- (2) アウトプット目標及び達成状況



3. マネジメント

- (1) 実施体制
- (2) 受益者負担の考え方
- (3) 研究開発計画

事業の背景・目的・将来像

- 「スタートアップ育成5カ年計画」（令和4年11月28日新しい資本主義実現会議）において、社会的課題を成長のエンジンに転換して、持続可能な経済社会を実現する観点から、日本にスタートアップを産み育てるエコシステムを創出し、第二の創業ブームを実現する方針が示され、この実現に向けて、スタートアップへの投資額を5年後に10倍を超える規模とすることや、将来においてユニコーンを100社創出すること等の大きな目標が掲げられた。
- スタートアップの中でもいわゆる「ディープテック・スタートアップ」は、革新的な技術の事業化・社会実装に取り組む事業体であり、これまで、主として大学や研究機関において開発された技術を活用した起業・事業化の支援がなされてきたところ。
- 他方、我が国においては研究開発投資額に占める事業会社の割合も大きく、事業会社にも技術シーズが蓄積されているところであるが、事業会社で開発された技術のうち事業化されないものの6割程度が消滅しているとの調査結果もあり（内閣府「平成30年度年次経済財政報告」）、事業会社が有する技術シーズが有効に活用されていない。起業数を増やすという観点からは、事業会社が有するこうした技術シーズを活用した起業を促進することも有用であると考えられる。
- こうしたことから、ディープテック・スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業（以下「本事業」という。）において、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（以下「NEDO」という。）を通じて、ディープテック分野における、事業会社が有する技術シーズを活用して起業・事業化活動に取り組む起業家候補人材等に対する研究開発等の支援をすることによって、ディープテック領域における起業を更に拡大させる。

政策・施策における位置づけ

◆政策的位置付け

- 日本にスタートアップを生み育てるエコシステムを創出し、第二の創業ブームを実現すべく、2022年が「スタートアップ創出元年」と宣言された。また2022年11月28日には「スタートアップ育成5か年計画」が決定された。
- スタートアップ集中支援施策として、大学等でのスタートアップ創出を目指し「ディープテック・スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業」（本事業）等が組まれている。

「スタートアップ育成5か年計画」

□ 2022年1月の岸田前総理の「スタートアップ創出元年」宣言を受けて、同年11月に、今後5年間の官民によるスタートアップ集中支援の全体像をとりまとめ。人材、資金、オープンイノベーションを計画の柱として位置付け、網羅的に課題を整理。

スタートアップへの
投資額を
5年で10倍に

人材・ネットワークの構築

スタートアップで最も大切なのは人。
スタートアップの担い手を育成し、起業を加速。

資金供給の強化と出口戦略の多様化

スタートアップが大きく成長するのに必要な資金。
ベンチャーキャピタルや個人からの投資を拡大。

オープンイノベーションの推進

エグジットとしてM&Aを増やすなど
大企業とスタートアップとの
オープンイノベーションを推進。

スタートアップ創出に関する主な支援施策			
【主な支援施策関連予算】 R6補正：約2,000億円・関連事業総額約3,200億円の内訳 R7当初：約400億円・関連事業総額約3,200億円の内訳			
人財・人材・ネットワーク	資金	製品・サービスの上市	海外展開も含めた事業拡大
人財・人材・ネットワーク ① グローバル・スタートアップ・アクセラレーションプログラム[R6補正15億円、R5補正19億円、R6補正21億円(内閣府)] ② スタートアップのグローバル化支援事業[R6補正44億円(経産省)] ③ グローバル・スタートアップ・アクセラレーションプログラム[R6補正15億円、R5補正19億円、R6補正21億円(内閣府)] ④ スタートアップのグローバル化支援事業[R6補正44億円(経産省)] ⑤ スタートアップ創出型研究開発支援事業[R6補正3億円、R7当初33億円(経産省)] ⑥ 海外事業[R6補正33億円(内閣府)] ⑦ スタートアップに向けた知識アクセラレーション事業 (IPAS) [R7当初120億円の内訳(経産省)] ⑧ アーテシオの取得促進と技術的支援[R6、11(経産省)] ⑨ 外国人起業家活動促進事業 (スタートアップビザ) の拡充	資金 ① ディープテック・スタートアップ支援事業[R6補正1,000億円(経産省)] ② 創業ベンチャー・エコシステム強化事業[R6補正3,000億円(経産省)] ③ 中小分野のディープテック・スタートアップ支援事業[R6当初140億円、R7当初300億円(経産省)] ④ ディープテック・スタートアップに対する事業開発支援事業[R6補正76億円(経産省)] ⑤ AI基礎モデル開発 (ロボット) [R6補正220億円(経産省)] ⑥ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑦ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑧ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑨ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑩ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑪ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑫ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑬ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑭ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑮ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑯ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑰ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑱ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑲ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ⑳ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉑ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉒ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉓ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉔ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉕ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉖ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉗ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉘ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉙ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉚ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉛ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉜ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉝ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉞ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㉟ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊱ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊲ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊳ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊴ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊵ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊶ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊷ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊸ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊹ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊺ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊻ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊼ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊽ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊾ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)] ㊿ 創薬・バイオ・先端材料開発支援事業[R6補正30億円(経産省)]	製品・サービスの上市 ① 公共調達と多様な市場開拓の支援 ② 公共調達と多様な市場開拓の支援 ③ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ④ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑤ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑥ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑦ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑧ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑨ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑩ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑪ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑫ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑬ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑭ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑮ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑯ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑰ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑱ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑲ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ⑳ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉑ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉒ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉓ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉔ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉕ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉖ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉗ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉘ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉙ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉚ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉛ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉜ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉝ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉞ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㉟ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊱ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊲ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊳ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊴ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊵ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊶ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊷ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊸ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊹ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊺ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊻ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊼ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊽ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊾ 公共調達と多様な市場開拓の支援 ㊿ 公共調達と多様な市場開拓の支援	海外展開も含めた事業拡大 ① オープンイノベーションの推進 ② オープンイノベーションの推進 ③ オープンイノベーションの推進 ④ オープンイノベーションの推進 ⑤ オープンイノベーションの推進 ⑥ オープンイノベーションの推進 ⑦ オープンイノベーションの推進 ⑧ オープンイノベーションの推進 ⑨ オープンイノベーションの推進 ⑩ オープンイノベーションの推進 ⑪ オープンイノベーションの推進 ⑫ オープンイノベーションの推進 ⑬ オープンイノベーションの推進 ⑭ オープンイノベーションの推進 ⑮ オープンイノベーションの推進 ⑯ オープンイノベーションの推進 ⑰ オープンイノベーションの推進 ⑱ オープンイノベーションの推進 ⑲ オープンイノベーションの推進 ⑳ オープンイノベーションの推進 ㉑ オープンイノベーションの推進 ㉒ オープンイノベーションの推進 ㉓ オープンイノベーションの推進 ㉔ オープンイノベーションの推進 ㉕ オープンイノベーションの推進 ㉖ オープンイノベーションの推進 ㉗ オープンイノベーションの推進 ㉘ オープンイノベーションの推進 ㉙ オープンイノベーションの推進 ㉚ オープンイノベーションの推進 ㉛ オープンイノベーションの推進 ㉜ オープンイノベーションの推進 ㉝ オープンイノベーションの推進 ㉞ オープンイノベーションの推進 ㉟ オープンイノベーションの推進 ㊱ オープンイノベーションの推進 ㊲ オープンイノベーションの推進 ㊳ オープンイノベーションの推進 ㊴ オープンイノベーションの推進 ㊵ オープンイノベーションの推進 ㊶ オープンイノベーションの推進 ㊷ オープンイノベーションの推進 ㊸ オープンイノベーションの推進 ㊹ オープンイノベーションの推進 ㊺ オープンイノベーションの推進 ㊻ オープンイノベーションの推進 ㊼ オープンイノベーションの推進 ㊽ オープンイノベーションの推進 ㊾ オープンイノベーションの推進 ㊿ オープンイノベーションの推進

政策・施策における位置づけ

◆政策的位置付け

- ・経済産業省 NEDO第4期中長期目標においてもNEDOの柱となる3つの取組※のうち1つとして“**研究開発型ベンチャー企業等の振興、オープンイノベーションの促進**”を挙げている。
- ・また、NEDO第4期中長期計画においても、研究開発成果の最大化その他の業務の質の向上のため、3つの業務項目が挙げられ、第2項目として“**世界に通用するオープンイノベーションの促進と研究開発型ベンチャー企業の育成**”を掲げている。

※その他の柱の取組として「技術開発マネジメント等による研究成果の社会実装の推進」「技術に対するインテリジェンス向上による成果の最大化」が挙げられている。

NEDO第4期中長期計画（2018年4月～2023年3月）における3つの重点実施項目

- 技術開発マネジメント等による研究成果の社会実装の推進
 - ・世界最先端の研究開発プロジェクトの実施と成果の最大化
 - ・技術戦略に基づいたチャレンジングな研究開発の推進
 - ・技術開発マネジメントの機能強化
 - ・国際標準化等を通じた研究開発成果の事業化支援 等
- 世界に通用するオープンイノベーションの促進と研究開発型ベンチャー企業の育成
 - ・オープンイノベーションの促進（橋渡し研究機関との共同研究支援 含む）
 - ・研究開発型ベンチャー企業の育成
- 技術に対するインテリジェンス向上による成果の最大化
 - ・技術情報の収集・分析に関する機能強化及び技術戦略の策定
 - ・人材の流動化促進、育成
 - ・情報発信の推進

外部環境の状況（技術、市場、制度、政策動向など）

◆社会的背景・市場動向上の位置づけ及び必要性

- 世界では過去25年で時価総額ランキングで大きく顔ぶれを変えた。**2025年、日本企業は世界時価総額ランキングのトップ30に入っておらず**、日本企業の最高ランキングはトヨタ自動車（49位）である。
- また、日本もユニコーン企業（企業価値10億ドル超の非上場企業）を創出しているが、その数は、米国のみならず中国やインドにも及ばず、世界との差が大きく開いている。

■企業価値ランキング（1989～2025年）の比較

世界時価総額ランキングTOP50 (1989年)

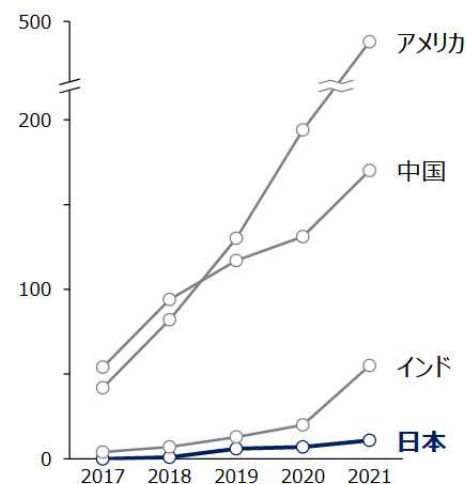
順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国・地域名
1	NTT	1639	日本
2	日本興業銀行	716	日本
3	住友銀行	696	日本
4	富士銀行	671	日本
5	第一勧業銀行	661	日本
6	IBM	647	アメリカ
7	三菱銀行	593	日本
8	Exxon	549	アメリカ
9	東京電力	545	日本
10	Royal Dutch Shell	544	イギリス
11	トヨタ自動車	542	日本
12	General Electric	494	アメリカ
13	三和銀行	493	日本
14	野村證券	444	日本
15	新日本製鐵	415	日本
16	AT&T	381	アメリカ
17	日立製作所	358	日本
18	松下電器	357	日本
19	Philip Morris	321	アメリカ
20	東芝	309	日本
21	関西電力	309	日本
22	日本長期信用銀行	309	日本
23	東海銀行	305	日本
24	三井銀行	297	日本
25	Merck	275	アメリカ
26	日産自動車	270	日本
27	三菱重工業	267	日本
28	DuPont	261	アメリカ
29	General Motors	253	アメリカ
30	三菱信託銀行	247	日本

世界時価総額ランキングTOP50 (2025年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	国・地域名
1	Apple	37,110	アメリカ
2	NVIDIA	31,010	アメリカ
3	Microsoft	29,570	アメリカ
4	Amazon.com	22,550	アメリカ
5	Alphabet	21,490	アメリカ
6	Saudi Aramco	17,620	サウジアラビア
7	Meta Platforms	16,650	アメリカ
8	Berkshire Hathaway	10,780	アメリカ
9	TSMC	9,822	台湾
10	Tesla	9,740	アメリカ
11	Broadcom	9,494	アメリカ
12	Eli Lilly and Company	8,100	アメリカ
13	Walmart	7,848	アメリカ
14	JPMorgan Chase	7,197	アメリカ
15	Visa	6,792	アメリカ
16	Tencent Holdings	5,688	中国
17	Mastercard	5,142	アメリカ
18	Exxon	4,761	アメリカ
19	Oracle	4,734	アメリカ
20	Costco	4,686	アメリカ
21	UnitedHealth Group	4,329	アメリカ
22	Netflix	4,180	アメリカ
23	Novo Nordisk	4,090	デンマーク
24	Procter & Gamble	4,048	アメリカ
25	Johnson & Johnson	3,999	アメリカ
26	Home Depot	3,907	アメリカ
27	LVMH	3,641	フランス
28	AbbVie	3,604	アメリカ
29	SAP	3,351	ドイツ
30	Bank of America	3,344	アメリカ

■各国のユニコーン企業数

各国のユニコーン企業数の推移*1



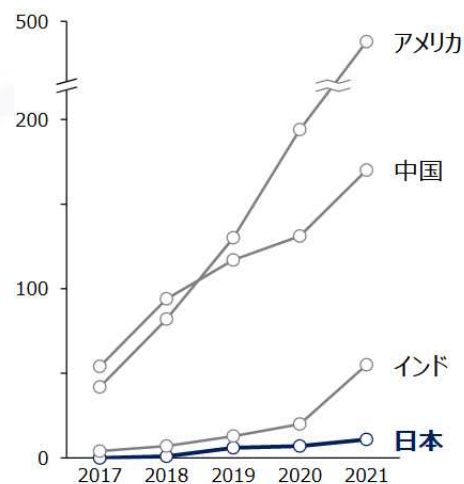
出典：
https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/pdf/004_03_00.pdf

外部環境の状況（技術、市場、制度、政策動向など）

◆社会的背景・市場動向上の位置づけ及び必要性

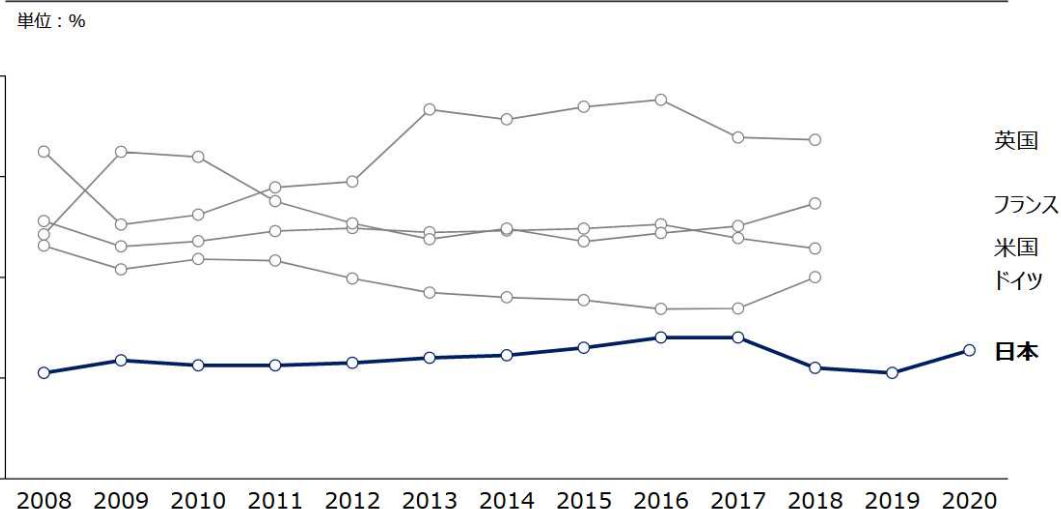
- ユニコーン企業が少ない一因として、我が国の**開業率**（スタートアップ以外の企業の開業も含めた割合）が諸外国と比較して低い水準にあることが考えられる。
- 新規起業・スタートアップを起点に、経済を活性化させていくためには、スタートアップの量産が必要であり、起業を促すための施策が必要。**

各国のユニコーン企業数の推移*1



出典：https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/pdf/004_03_00.pdf

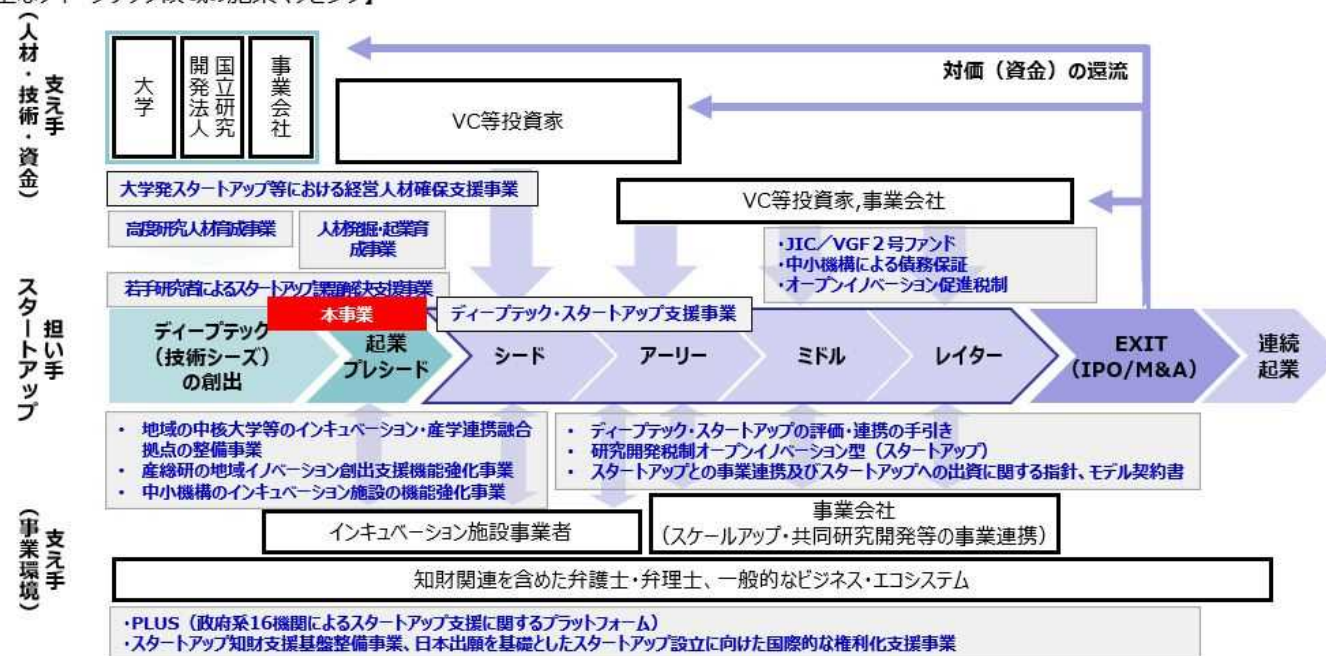
開業率の国際比較*1



他事業との関係

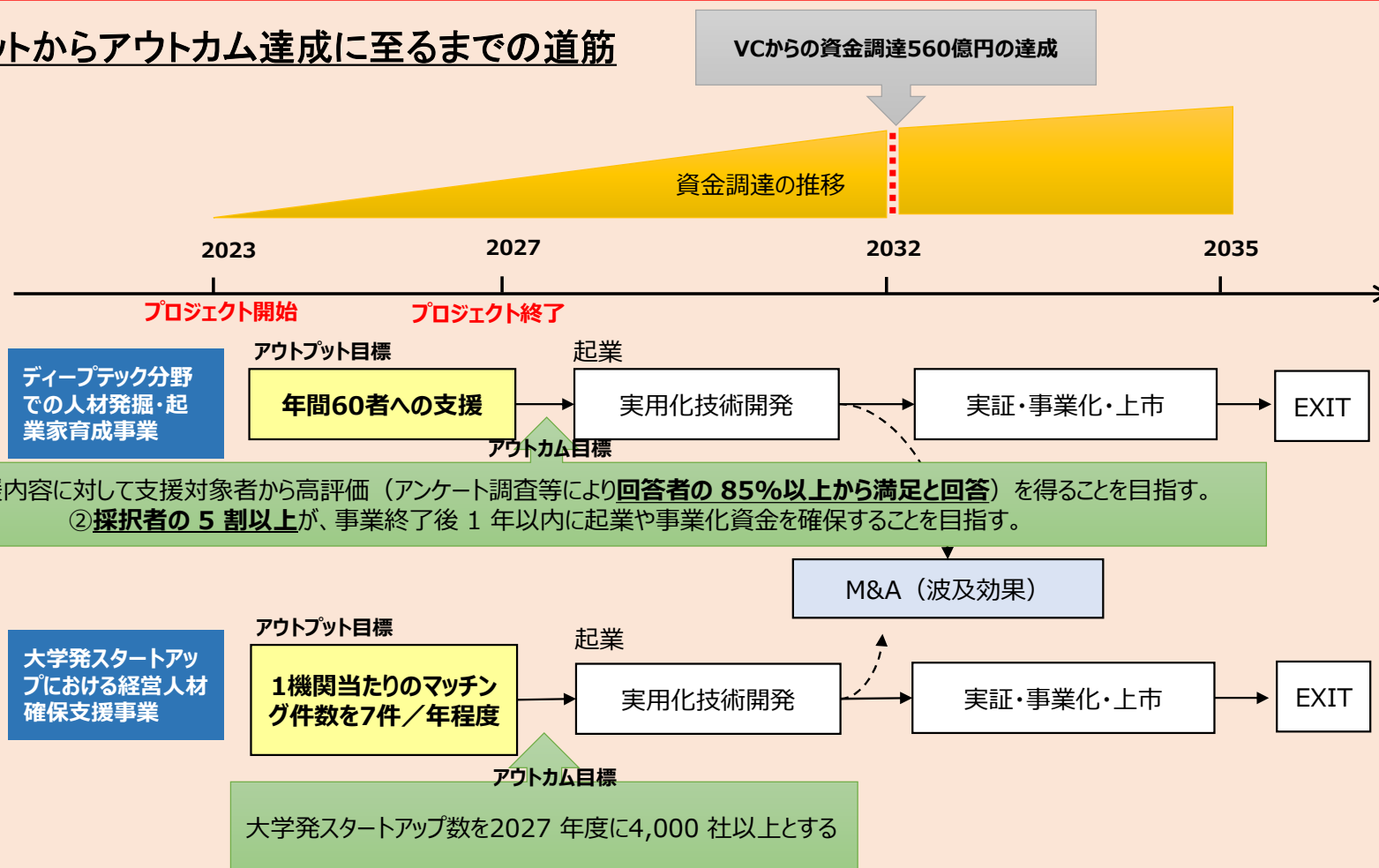
- スタートアップ施策のうち、**特にディープテック・スタートアップの創出や事業成長に資する施策をディープテック・エコシステム上にマッピング**すると以下の青文字の通り。
- 本事業と同等のフェーズに措置されているNEDO事業としては「ディープテック・スタートアップ支援事業」があるが、**当該事業は、技術の確立や事業化・社会実装までに長期の研究開発と大規模な資金を要する「ディープテック・スタートアップ」が主たる支援対象**である。一方**本事業では、技術シーズを持つ起業前人材から起業直後のスタートアップまでを幅広く支援**する。

【主なディープテック領域の施策マッピング】



アウトカム達成までの道筋

○アウトプットからアウトカム達成に至るまでの道筋



知的財産・標準化:オープン・クローズ戦略

- ディープテック・スタートアップの経営戦略において、研究開発の成果をどう生かして行くかは重要な要素。以下のような取組を実施することで、ディープテック・スタートアップのオープン＆クローズ戦略の立案、更には、研究成果の将来的な知財化・標準化を促し、支援していく。
1. 採択者に対して提供するサポートメニューの一環として、研修において、知財戦略や標準化戦略に関する講座を設ける。
 2. NEDOが実施する伴走支援の中で、必要に応じて、知財戦略や標準化戦略に詳しい弁理士等の専門家等を紹介し、支援先スタートアップにおける有効な知財戦略の構築を支援する。

＜評価項目 2＞ 目標及び達成状況

- (1) アウトカム目標及び達成見込み
- (2) アウトプット目標及び達成状況

報告内容

ページ構成



1. 意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋

- (1) 本事業の位置づけ・意義
- (2) アウトカム達成までの道筋
- (3) 知的財産・標準化戦略



2. 目標及び達成状況

- (1) アウトカム目標及び達成見込み
- (2) アウトプット目標及び達成状況

- ・ アウトカム目標の設定、達成見込み
- ・ 費用対効果
- ・ 前身事業との関連性
- ・ 本事業における研究開発項目の位置づけ
- ・ アウトプット（中間）目標の設定、達成見込み
- ・ 特許出願及び論文発表



3. マネジメント

- (1) 実施体制
- (2) 受益者負担の考え方
- (3) 研究開発計画

アウトカム目標の設定、達成見込み

アウトカム目標		達成見込み
実施項目1	①ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業における、技術のビジネス化に向けた逸材の発掘・育成コースでは、その育成支援内容に対して支援対象者から高評価（アンケート調査等により 回答者の85%以上から満足と回答 ）を得ることを目指す。	○ 2023年度：開拓96% 躍進89% 2024年度：開拓100% 躍進-（実施中）
	②起業を前提とした起業家育成コースでは、 採択者の5割以上 が、事業終了後1年以内に起業や事業化資金を確保することを目指す。	○ 2023年度：開拓70%（起業者割合） （参考）2024年度：開拓30%
実施項目2	大学発スタートアップ数を2027年度に4,000社以上とする。	○ 5,074社設立 ※大学発ベンチャーを増やす大目的に即する事業であるため、METI事業設計時に掲げた目標値であり、齟齬はない。 ただ、これは各種政府施策の効果により、現在予想をはるかに上回るペースで大学発ベンチャーが増加しており、目標値の上方修正等は検討している。

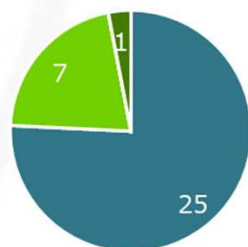
◎ 大きく上回って達成、○達成、△一部未達、×未達

アウトカム目標の設定、達成見込み

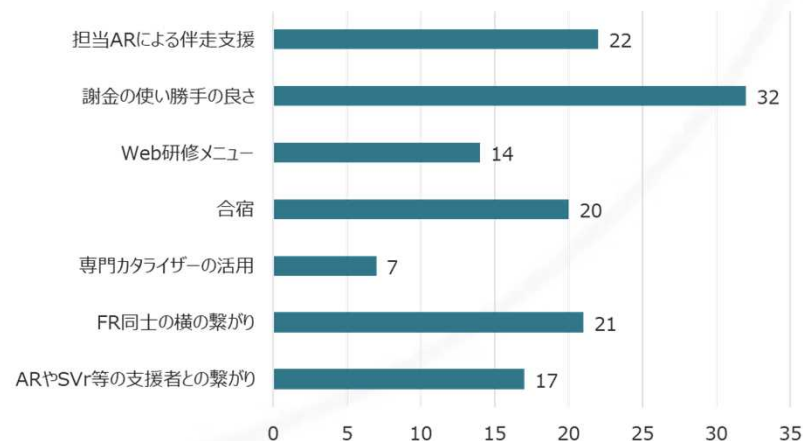
◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

・事業終了後のアンケート結果（満足度調査）

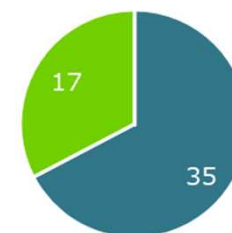
2023 NEP開拓コース



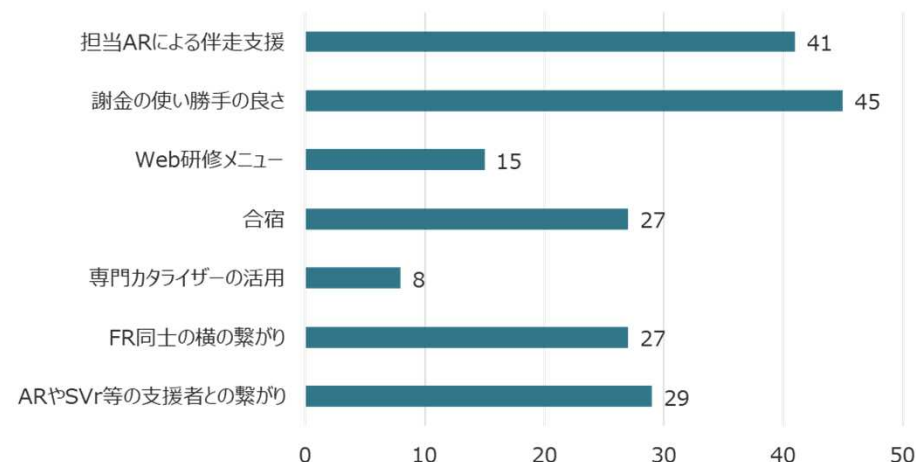
■ 満足
■ どちらとも言えない
■ 不満足
■ それなりに満足
■ あまり満足できず



2024 NEP開拓コース



■ 満足
■ どちらとも言えない
■ 不満足
■ それなりに満足
■ あまり満足できず

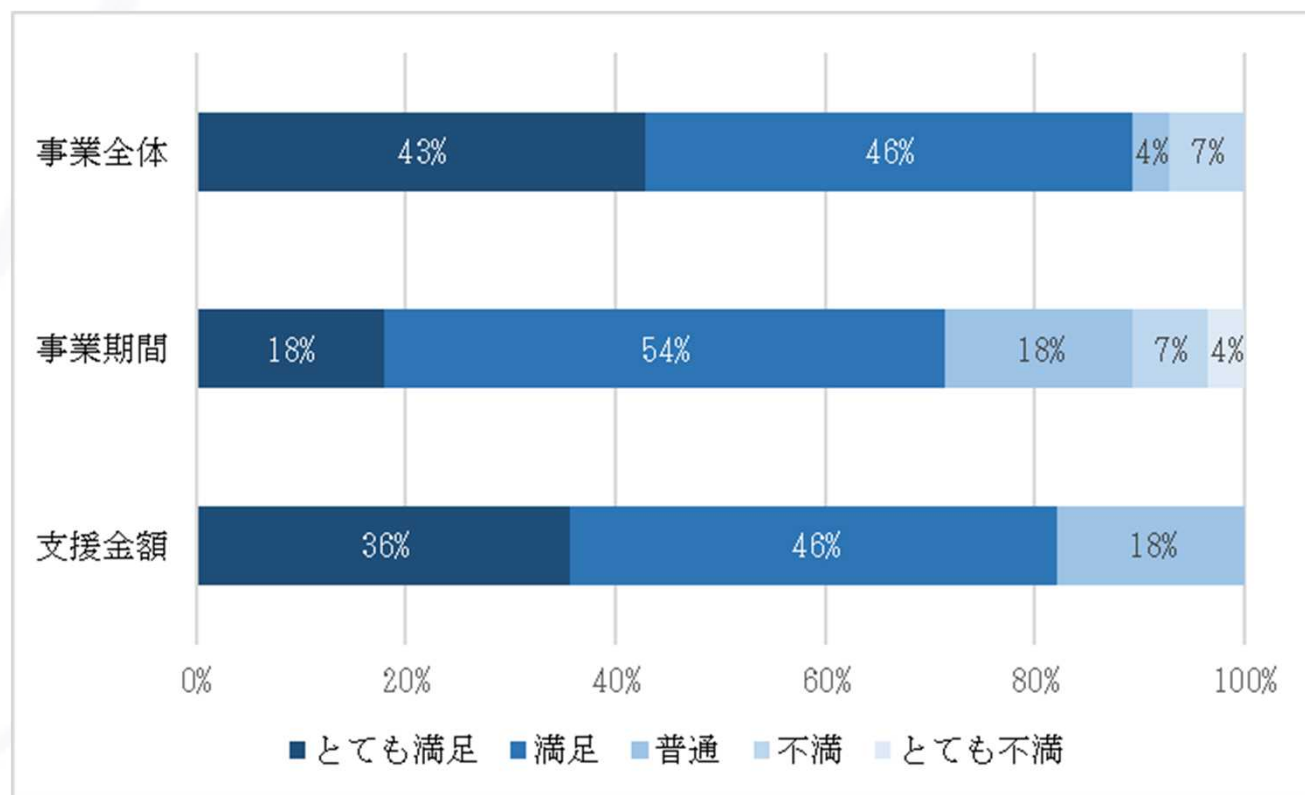


アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

・事業終了後のアンケート結果（満足度調査）

2023 NEP躍進コース



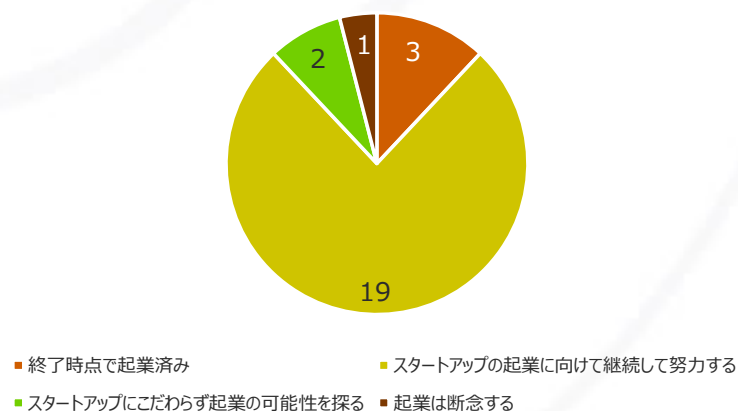
アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

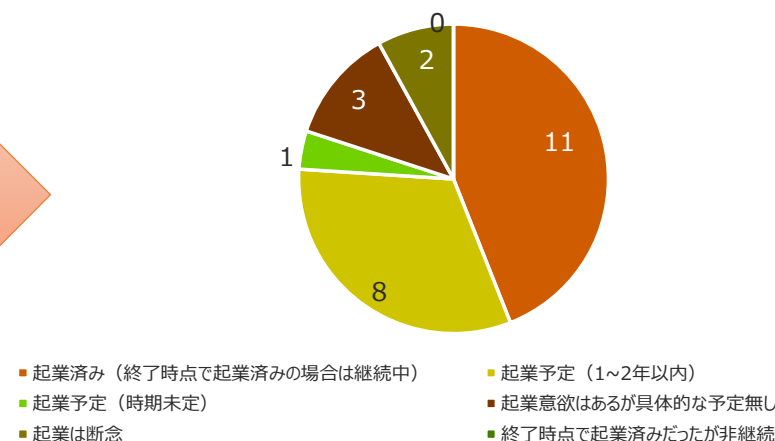
・事業終了後のアンケート結果（事業終了1年後の起業状況）

2023 NEP開拓コース

終了時点の起業状況



終了後1年経過後の起業状況



アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

・事業終了後に採択されたプログラム・受賞（2023年度 卒業生）

【国・国研】

- NEP躍進コース3000（NEDO）・・・2名
- NEP 躍進コース500（NEDO）
- DTSU STSフェーズ（NEDO）
- 医療機器等研究成果展開事業 チャレンジタイプ採択（AMED）
- AMED橋渡し研究プログラム preF
- 生研支援センターSBIR採択（NARO）
- スーパーアグリクリエーター候補採択（農水省事業）
- 未踏アドバンス事業（IPA）
- S-Booster最優秀賞・ANA賞・J-SAT賞（内閣府主催）
- NoMaps Dream Pitch 2024 NICT賞と特別賞
- JETRO広島 Hiroshima Global Connection採択

【大学】

- 1stRound（東大IPC）・・・2名
- Tongaliビジネスプランコンテスト 2024 最優秀賞（名古屋大）

【自治体】

- あいちスタートアップ創業支援事業費補助金（愛知県）ビジコン
- ひろしまユニコーン10採択
- Fukushima Tech Createアクセラレーションプログラム採択
- TokyoものづくりMovement採択（主催：東京都産業技術研究センター）
- 多摩ものづくり起業家支援事業採択（主催：東京都中小企業振興公社）

【民間企業】

- CEATEC 2024 ネクストジェネレーションパークピッチコンテストPanasonic賞
- 北日本銀行ニュービジネスコンテスト起業部門優秀賞受賞
- NIKKEI THE PITCH 中国・四国ブロック SMBCベンチャーキャピタル賞/レオス賞/T&D保険グループ賞
- academist Grant（株式会社アルファドライブ）
- 三井みらいチャレンジャーズオーディション
- TTCP（日本総研）・・・2名

アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

・事業終了後に採択されたプログラム・受賞（2024年度 卒業生）

【国・国研】

- ・ NEP 躍進コース500（NEDO）
- ・ 農水省INACOME 特別賞

【大学】

- ・ G-CHALLENGE 2024大賞

【民間企業】

- ・ 岡山イノベーションコンテスト 2024 サンマルク賞
- ・ ちばぎん・はまぎん学 生ビジコン大賞
- ・ 芝浦ビジネスモデルコン ペティション最優秀賞

【資金調達】

- ・ 株式会社amidax：2024年8月 産学連携キャピタルより5,000万円を調達。
- ・ 株式会社スパインクロニクルジャパン：2024年5月 QRインベストメントより4,000万円、2024年12月 Diamond Medino Capitalはじめ2社より1.35億円を調達。
- ・ 株式会社Egret・Lab、株式会社 amidex、株式会社クロスメディスン：J-Startup West 選出

株式会社スパインクロニクルジャパン、シリーズAラウンドにて1.35億円の資金を調達。

骨粗鬆症性骨髄質に対する低侵襲性治療デバイスの医療機器承認取得に向けた開発や試験を加速。

株式会社スパインクロニクルジャパン 2025年1月10日 12時00分



本製品は、SCJ-002、Screw-Anchored Kyphoplasty Kitの製品写真CG。

難治性骨粗鬆症性椎体骨折に対するスクーアー併用椎体形成術キット（Screw-Anchored Kyphoplasty Kit）を通して、高齢者に対する脊椎治療の低侵襲化と予後の質的な改善をめざす。株式会社スパインクロニクルジャパン（本社：石川県金沢市、代表取締役：米澤明雄）は、Diamond Medino Capital株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：長谷部光宏）をはじめとする2社を引受人と

amidex

トップ amidexについて 製品

月：2024年8月

お知らせ

シードラウンドの資金調達を完了しました

2024年8月1日 by admin

株式会社amidexは、株式会社産学連携キャピタルよりシードラウンドの資金調達（金額非公表）を実施しました。

今回の資金調達により、技術投資によるプロダクト開発速度向上と共に、顧客開拓体制を強化することで、より多くの歯科医師と患者に未来歯科治療を届けて参ります。

※産学連携キャピタル（AIAO）とは、国立大学法人徳島大学、株式会社阿波銀行、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）及び一般社団法人大学支援機構の協力により、2020年4月に設立した「産学連携1号投資事業有限責任組合」を運営する無限責任組合員です。

アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

■取組実績

- NEPにおいて、提案時には経営者面談による個々のスタートアップの経営状況確認し、採択後も全事業者に対して、支援者であるAR・カタライザー、NEDO職員と月1回程度の状況確認・アドバイスを行うことで、創業初期の事業化促進のために適したハンズオン支援を実施した。
- さらに、採択事業者によるピッチイベント「NEP-Labねぷらぼ」を開催し、創業前後のディープテックスタートアップコミュニティの活性化を図った。
- 事業者及び支援者間のネットワーク構築・強化を目的として、合宿・キックオフ・1 Day研修、オンライン研修などを実施した。
- 不採択となった提案者へのフォローとなるプログラムをK-NICにて実施すると共に、支援人材候補によるメンタリングを実施。育成した支援人材候補をNEP事業の伴走支援者として活用した。



アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

■取組とその成果の概要

NEDO Entrepreneurs Program（NEP）キックオフ

（開拓：2024/4/10, 躍進：2024/9/24 開催）

- ・ 開拓コースの開始にあたり、本コースの活動主体であるFRが事業内容および意気込みを発表。また、OBOG・支援SVrによるパネルディスカッション、FR・ARの顔合わせの実施を通じ、1年間の活動に向けた士気を醸成した。
- ・ 躍進コースのキックオフでは、SVrによるパネルセッションのほか、採択事業者がピッチを行い、グループディスカッションを通じて次のステップに進むための要素を検討した。



NEDO Entrepreneurs Program（NEP）合宿

（2024/7/6, 7/7 開催）

- ・ FRの事業プランのブラッシュアップを目的に、FRによるピッチ、およびSVr・ARによるグループメンタリングを実施。各FRがそれぞれの担当ARとは別のARからメンタリングを受けることを通じ、各自の事業に対する新たな視点の獲得・事業進展を促進した。



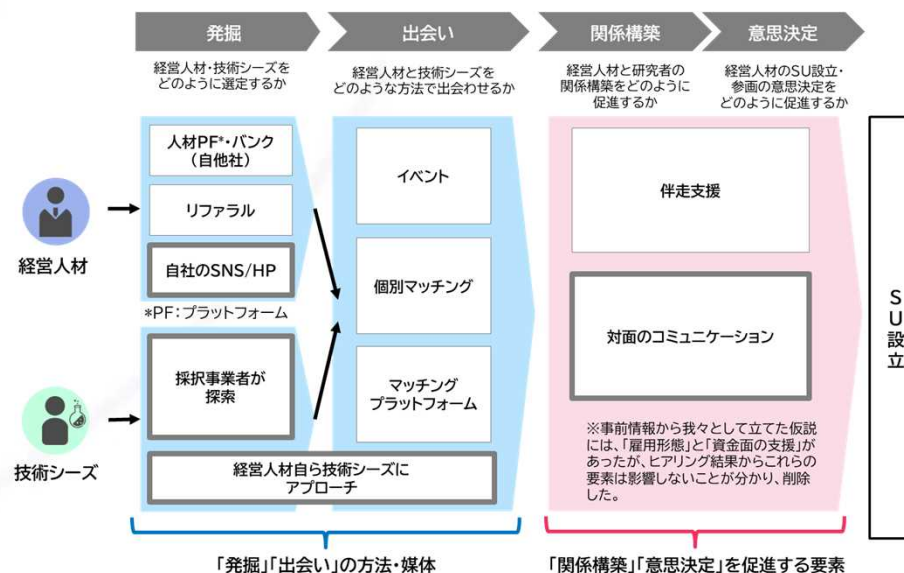
アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：実施項目2 大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業（MPM）

■取組実績（2024年度）

- 投資・出資を見据えた目利き力を持つVCだけでなく、豊富な人材プールを有する人材系事業者や、それらをハイブリッドに活用するアクセラレーター等を対象に、多様な経営人材を多様な研究シーズ、スタートアップにマッチングする手法を確立すべく、試行錯誤を実施。

経営人材マッチングルートの整理



アウトカム目標の設定、達成見込み

◆成果：事業会社の有する革新的な技術等のカーブアウト加速等支援事業

■取組実績（2024年度）

- ・【1】調査事業：国内外の先行事例等を10事例調査し、その促進に向けた経団連等と協力し、公開セミナーを実施。また、実証事業事業者の取組に関する勉強会も実施。
- ・【2】実証事業：自らがカーブアウトによるディープテック・スタートアップの創出等を実施すると共に、中長期的にスタートアップの成長を支援できるベンチャーキャピタル、アクセラレーター等を5社採択し、各事業者が構築する実証プログラムを通してカーブアウト創出を試行錯誤中。

【実証事業 実施事業者】

株式会社eiicon、株式会社ゼロワンブースター、デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社、株式会社野村総合研究所、ユニバーサル マテリアルズ インキュベーター株式会社（五十音順）

費用対効果

事業面・技術面でのリスクが高いディープテック・スタートアップを支援対象にするため、費用対効果の厳密な算定は難しい。他方、本事業における支援対象は、民間VC等からの資金調達が難しい領域であるが、技術の確立・事業化・社会実装に至れば大きな社会的インパクトが見込まれる。

- インプット

- **プロジェクト費用の総額** **300億円（5年）**

- うち、ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業 100億円

- うち、大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業 200億円

- アウトカム

- **起業件数予測（事業終了後5年以内）** **累積500件**

- うち、ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業 60件/年

- うち、大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業（※） 200件

- （※） 起業を含む技術シーズと研究者の研究者とのマッチング件数

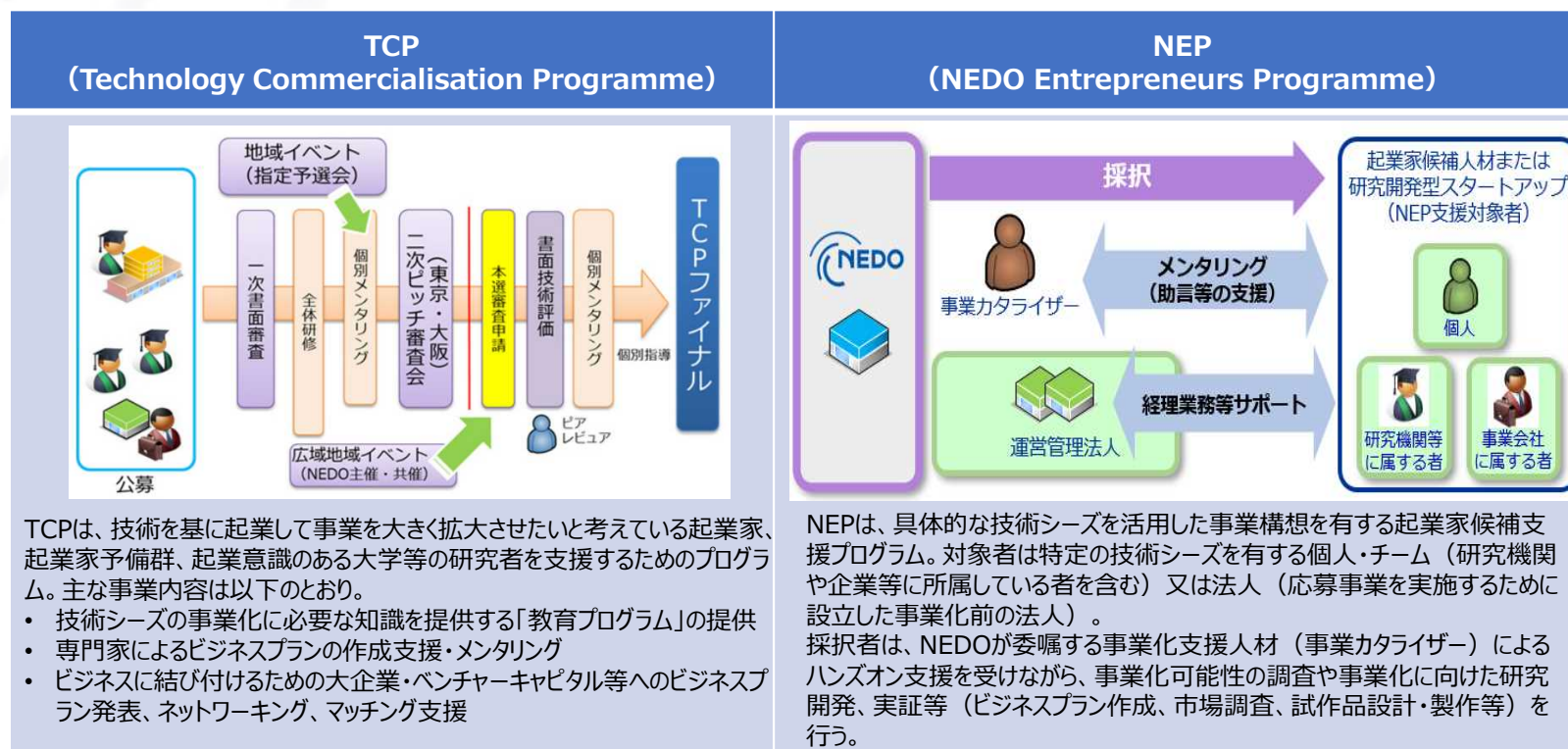
- **事業終了後VCからの調達額（～2032年）** **累積560億円**

- うち、ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業 160億円

- うち、大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業 400億円

前身事業との関連性

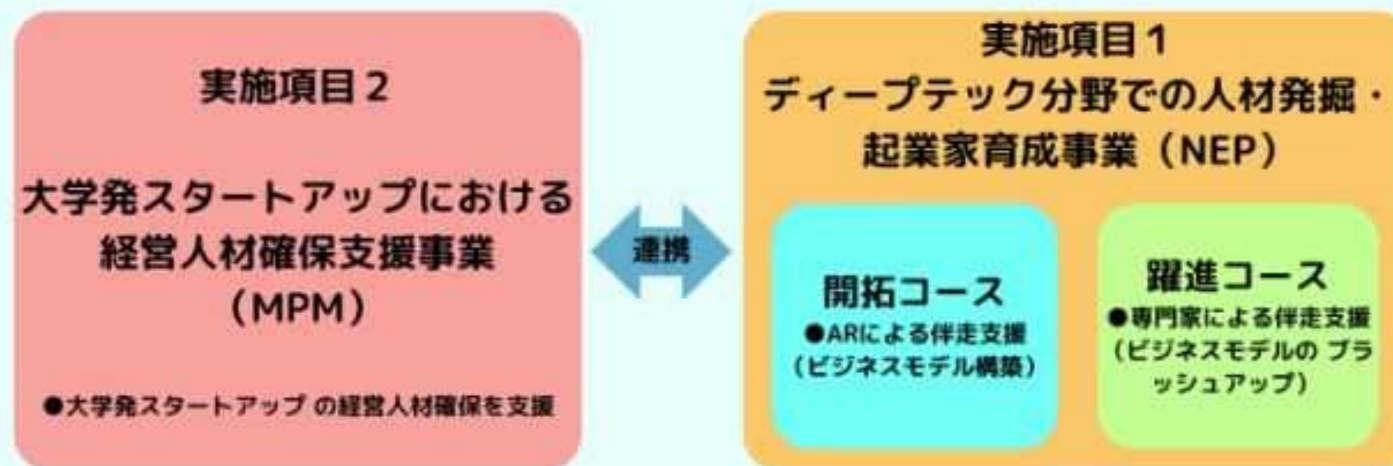
NEDOは2014年から研究開発型スタートアップ支援事業を実施し、**長年にわたりスタートアップを支援してきた**。前身にはTCPやNEPといった、**起業を目指す大学等の研究者**又は**起業家候補人材**に対する人材・起業支援プログラムがある。こうした前身事業に加え、IPAの未踏事業の要素を取り入れ、現行のNEP事業とした。



本事業における研究開発項目の位置づけ

本事業では実施項目1・実施項目2の相互関連性が高いため、適宜連携を取りながら進めていく。

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



アウトプット（中間）目標の設定、達成見込み

実施項目		成果（実績） （2025年7月時点）	達成度 （見込み）	達成の根拠/解決方針
実施項目1 （NEP）	ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業においては、中間評価時で年間 60 者程度の支援を目指す。	2023年度 61者 2024年度 76者 2025年度 91者	◎	2023年度から60者以上、2024年度からは70者以上を支援しているため、大幅達成と評価
実施項目2 （MPM）	大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業については、本スキームを活用して経営人材が関与することとなる大学発スタートアップ数を、中間評価時で 7 社以上とする。	2023年度事業者取組 24社 （※2か年度事業）	◎	目標7社（1事業者1社）に対して、各社が大きく上回る実績を残し、達成した。MPM単独では数を追う事業ではなく、MPMのマッチングルートを横展開し、大学発ベンチャー総数を引き上げる関係で目標数値を設定している。

アウトプット（中間）目標の設定、達成見込み

◆実績：実施項目1 ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業（NEP）

・NEP採択者数

<開拓コース>

FY2023（2023/6～2024/3）	: 34名
FY2024（2024/4～2025/3）	: 52名
FY2025（2025/4～2026/3）	: 58名

<躍進コース>

FY2023（2023/9～2024/8）	: 28事業者 (躍進A 8/躍進B 10/躍進C 10)
FY2024（2024/9～2025/8）	: 24事業者 (躍進500 12/躍進3000 12)
FY2025（2025/9～2026/8）	: 採択審査中(31事業者程度の見込み)

特許出願及び論文発表

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	計
特許出願（うち外国出願）	11（開拓） 9（躍進）	14（開拓） 2（躍進）	-	-	-	36
論文	2（躍進）	-	-	-	-	2
研究発表・講演	14（躍進）		-	-	-	14
受賞実績	6（開拓） 2（躍進）	6（開拓）	-	-	-	14
新聞・雑誌等への掲載	9（躍進） 1（MPM）	1（MPM）	-	-	-	11
展示会への出展	26（躍進）	1（躍進）	-	-	-	27

※2025年6月30日現在

＜評価項目 3＞ マネジメント

- (1) 実施体制
- (2) 受益者負担の考え方
- (3) 研究開発計画

報告内容

ページ構成



1. 意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋

- (1) 本事業の位置づけ・意義
- (2) アウトカム達成までの道筋
- (3) 知的財産・標準化戦略



2. 目標及び達成状況

- (1) アウトカム目標及び達成見込み
- (2) アウトプット目標及び達成状況



3. マネジメント

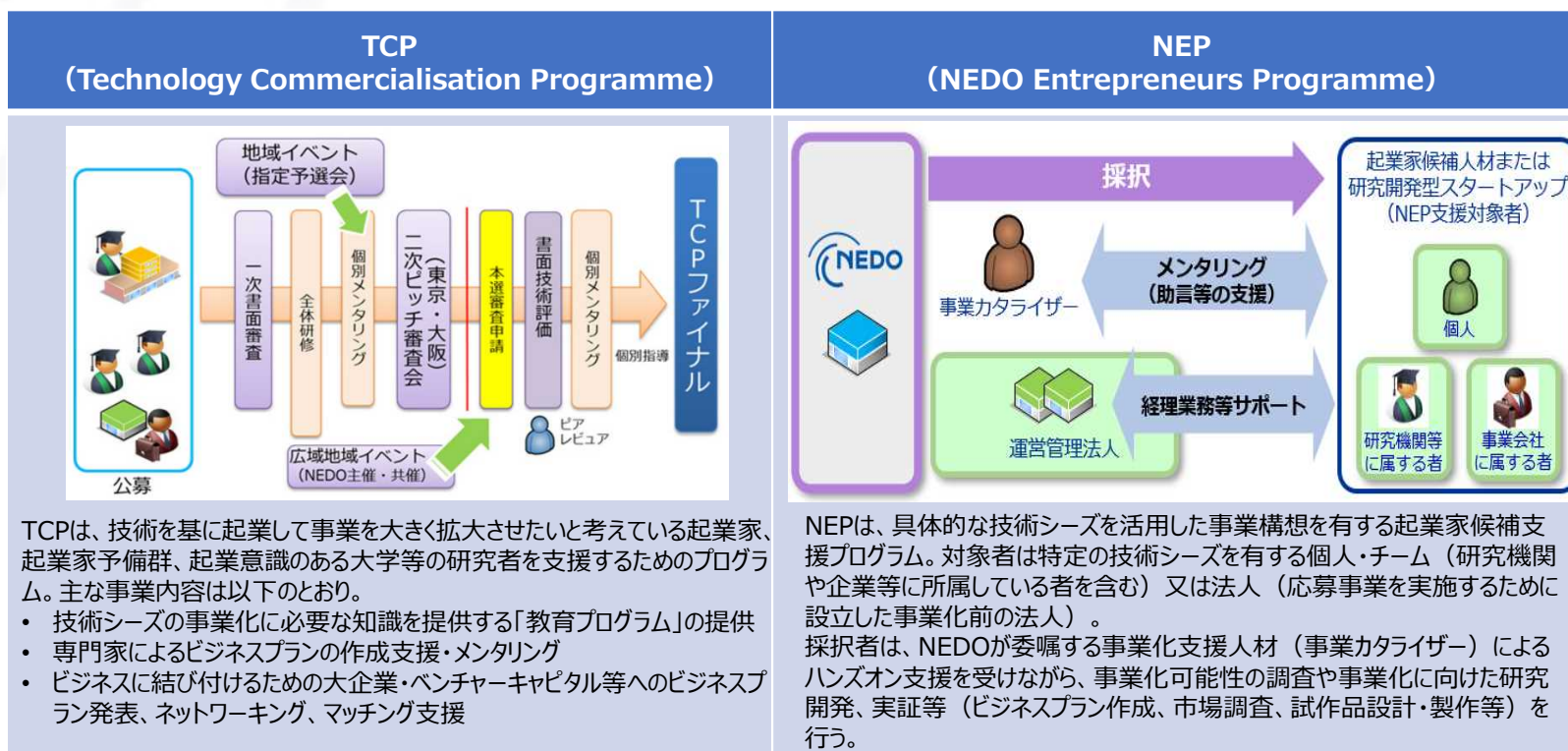
- (1) 実施体制
- (2) 受益者負担の考え方
- (3) 研究開発計画

- NEDOが実施する意義
- 実施体制・採択プロセス
- 研究データの管理・利活用
- 予算及び受益者負担
- 研究開発のスケジュール
- 進捗管理
- 進捗管理：事前評価結果への対応
- 進捗管理：動向・情勢変化への対応
- 進捗管理：成果普及への取り組み
- モティベーションを高める仕組み

NEDOが実施する意義

NEDOは、2014年から研究開発型スタートアップ支援事業を実施し、長年にわたりスタートアップを支援してきた。

その中には、TCP や NEPといった、**起業を目指す大学等の研究者**又は**起業家候補人材**に対する人材・起業支援プログラムも含まれ、NEDOは、**スタートアップ人材育成に関するノウハウを有している。**

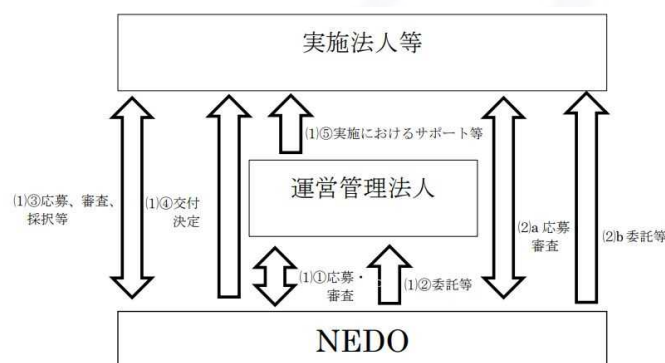


実施体制・採択プロセス

プロジェクトマネージャー（以下「PMgr」）：NEDOスタートアップ支援部 加藤茉莉

加藤PMgrは、事業の成果・効果を最大化させるため、実務責任者として担当事業全体の進行を計画・管理し、事業遂行にかかる業務を統括している。

<実施項目1-1（NEP開拓コース）>



(1) 研究開発に係る助成を行う場合

①NEDOは、運営管理法人を公募し、申請書類の審査及びプレゼン審査等によりその採択先を決定する。

②NEDOは、採択した運営管理法人と事業の運営管理等に係る委託契約を締結する。

③NEDOは、実施法人等を公募し、申請書類の審査等を実施し、その採択先を決定する。

④NEDOは、採択した実施法人から助成金の交付申請を受け、交付決定を行う。

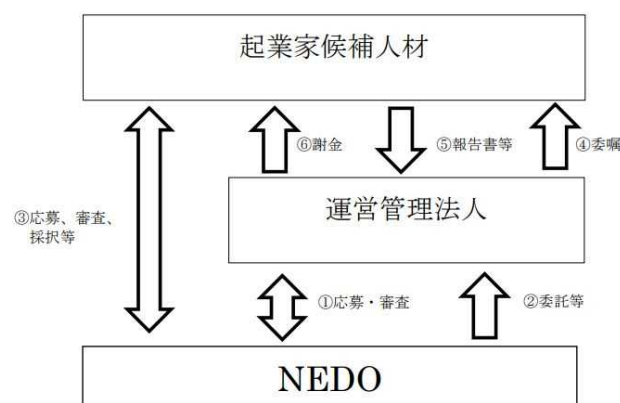
⑤運営管理法人は、④の実施法人等に対して、事業実施におけるサポートを行う。

(2) スタートアップ創出のための手法や、モデル構築等に向けた調査等を行う場合

a NEDOは、実施法人を公募し、申請書類の審査及びプレゼン審査等によりその採択先を決定する。

b NEDOは、採択した実施法人と事業の実施に係る委託契約を締結する。

<実施項目1-2（NEP躍進コース）>



① NEDOは、運営管理法人を公募し、申請書類の審査及び面接等により決定する。

② NEDOは、運営管理法人に事業の運営管理等に係る委託契約等を行う。

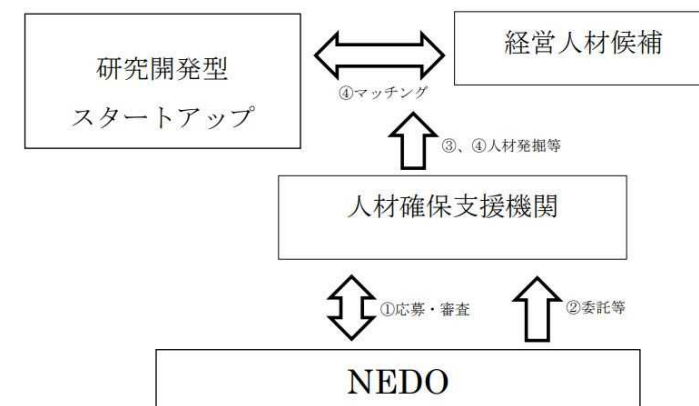
③ NEDOは、起業家候補人材を公募し、申請書類の審査及び面接等を実施し、支援対象者を決定・採択する。

④ 運営管理法人は起業家候補人材として採択者を委嘱する。

⑤ 起業家候補人材は、当該活動内容を報告書等に記載し、提出する。

⑥ 運営管理法人は、当該活動費として毎月定額の謝金を支払う。

<実施項目2（MPM）>



① NEDOは、人材確保支援機関を公募し、申請書類の審査等によりその採択先を決定する。

② NEDOは、採択した人材確保支援機関と事業の実施に係る委託契約等を締結する。

③ 人材確保支援機関は、経営人材候補についてその人材発掘や育成講座、研修等を実施する。

④ 人材確保支援機関は、システム構築、イベント等を実施することで、研究開発型スタートアップと経営人材候補のマッチングを促進する。

研究データの管理・利活用

- 本事業による支援を通じて支援事業者に発生・蓄積した研究データは、支援事業者において適切に管理・利活用することを想定。
- NEDOは「研究活動の国際化、オープン化に伴う新たなリスクに対する研究インテグリティの確保に係る対応方針について」（令和3年4月27日 統合イノベーション戦略推進会議決定）及び、当該対応方針を踏まえ令和3年12月17日に改正された「競争的研究費の適正な執行に関する指針」に基づき、公募の際、公募要領において、研究者による適切な情報開示やその所属機関における管理体制整備といった研究の健全性・公平性（研究インテグリティ）を確保するための情報提供を支援事業者に求める。
- ただし、処分制限財産化した研究データ（知財化し、一定額以上の取得原価が見込まれるものなど。）については、交付規程等に従い、処分制限財産としてその取扱いに一定の制限が設けられる。

予算及び受益者負担

- 研究開発項目1（NEP）における助成率は、支援対象が革新的な技術に係る研究開発に取り組んでおり、支援時点では事業化の見込みを特に立て難い初期のフェーズ（プレシード又は初期のシード期）であるが故に民間資金の調達が特に難しいこと、他方で当該技術の事業化・社会実装を実現できた場合には経済社会課題の解決に資する可能性があることを踏まえて補助金によりその研究開発を支援するという事業の趣旨・性質に鑑み、**助成率は100%（定額補助）**としている。なお、NEP躍進コースカーブアウトについては、事業会社からの支援を鑑み、**助成率3/4**としている。
- 研究開発項目2（MPM）を「**委託（＝100%）**」とした理由は、本事業が経営人材マッチングルートの多様化に向けた調査（試行錯誤を報告するもの）で、その附帯として大学発ベンチャー創設数等が挙げられるものであり、NEDOが経営人材マッチングルートを世に提示するために、複数の事業者を実施していただいているという整理であるため。
- また、支援期間は原則として最大12か月以内を想定しており、支援する研究開発のフェーズとしても事業化前の初期的な要素技術の形成を図る、技術的リスクの高いフェーズが想定されることから、事業化リスクに応じて助成率を低減させる等の仕組みは特段設けない予定である（その後の事業フェーズに対する支援は別の事業での実施を想定）。

◆予算（単位：百万円）

研究開発項目		2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	合計
NEP	助成率100%	819	862	910	-	-	-
MPM	委託100%	660	557	552	-	-	-
補正（カーブアウト）	委託100% (NEP躍進カーブアウトは助成率3/4)	1,029	-	-	-	-	-
合 計		2,508	1,419	1,463	-	-	-

研究開発のスケジュール

- 本事業は、ディープテック・スタートアップ個社が行う研究開発に対する支援であるため、本事業固有の研究開発計画は作成しない。
- 他方、支援先スタートアップに関しては、応募（採択審査）時に研究開発の内容及び事業期間における目標等を提出させ、審査においてその適切性を評価する。
- またNEDOが実施する伴走支援の中で、支援先スタートアップにおける研究開発の進捗状況を継続的に把握する。

＜実施項目1 年間スケジュール＞



研究開発のスケジュール

- 実施項目2では、4～5月採択審査委員会、7～8月事業者交流会（勉強会）、3月事業報告会（中間・成果）、その間、定期的に事業者間の勉強会及び対外的なセミナー等を開催。

<実施項目2 年間スケジュール>



進捗管理

毎月のメンタリングやオンライン・対面での研修を通じ、各事業者が約1年の期間内で円滑に事業遂行できるよう、加藤PMgrが中心となって管理している。

会議名	主なメンバー	対象・目的	頻度	主催
運営管理法人との会議	- 運営管理法人 - NEDO	毎週、運営管理法人との打ち合わせを行い、NEP開拓・躍進コースの進捗確認、各プログラムに係る認識合わせ、事業者フォローや状況共有・相談を実施。円滑な事業実施・フォロー実施に努めている。	週1回	NEDO 運営管理法人
SVr/AR会合	- 支援者 (SVr、AR) - 運営管理法人 - NEDO	開拓コースFRの進捗、状況を全体共有し、支援者同士で相談できる場を作る。かつ、FRの支援方針について、支援者間で共通認識を形成する。	年2回	NEDO 運営管理法人
NEDOチーム会議	PMgr、各チーム	NEPチーム、MPMチームそれぞれが定期的にプロジェクト全体の進捗を確認し、今後の方向性を議論	週1回	NEDO
調査委託先との会議 (22者)	- 調査委託先 - NEDO	横断的な情報取りまとめ及び対外的な広報・周知を目的に調査事業を実施する中で、全体進捗を確認し、効果的な実施に向けた企画・調整を実施	週1回	NEDO 調査委託先 (22者)

進捗管理：事前評価結果への対応

意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋

	問題点・改善点・今後への提言	対応
1	元の事業会社との関わりによって、ディープテック・スタートアップの成長軸がこれまでの支援事業とは異なるものを描かれることも期待できるため、「事業会社」の関与度合いについても注視していただきたい。	本事業では、研究開発費等の支援の対象者として、事業会社における、新規事業創出を主眼とする内部プログラムを経てカーブアウトに取り組む者を想定しており、事業会社による一定の関与があることを想定している。関与の度合いについては、申請時や伴走支援・モニタリング等の際に確認する仕組みを盛り込んだ。
2	・民間VCからの資金調達がアウトカム指標となっている点について、VCは投資領域に偏りがあり、特定の領域にのみに資金が集中する。結果、VCが好まない（が、国として推し進めるべき）領域のスタートアップが本取り組みから生まれないことになる懸念がある。 ・採択する側も、VCが好む領域を選んで採択しなければアウトカムの達成ができない恐れが高まり、選定責任を問われかねず、結果忖度してVCが好む領域の採択に偏る可能性もある。	本事業による支援対象が特定の領域に偏らないよう、一定の工夫（「出資関心表明書」の提出元については、VCのみに限定しない）を行うこととする。
3	ディープテック・スタートアップの成長に重要なのはVCの理解が得られにくいシリーズA（1億円～2億円程度）であり、ここを重点的に支援すべき。	NEP事業については、スタートアップが初期POCを達成するフェーズに対して支援を行うものであり、その成長に重要な支援と認識している。

進捗管理：事前評価結果への対応

意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋

	問題点・改善点・今後への提言	対応
4	カーブアウトを促進する本事業に応募してくれる主体をいかにして増やしていくかは重要な課題であろう。応募が増えれば、本事業のインパクトは大きくなる。	事業設計の段階から広報を意識した取組み（例えば、カーブアウトに関心のある事業会社・コミュニティの発掘・発掘、事業会社が所属する経済団体との関係構築 等）を実施することで、事業開始後の応募促進を図っている。
5	本事業ですべてをカバーできるわけではないが、補完的な事業として、新規参入が起こりやすいような規制緩和や、標準化のための戦略、省庁の調達におけるスタートアップの比率の向上などまだまだやれることは多いのではないだろうか。	スタートアップ新市場創出タスクフォースやグレーゾーン解消制度（規制緩和関係）、新市場創造型標準化制度（標準化のための戦略）、S B I R 指定補助金等事業における政府調達の促進（省庁調達関係）といった取組もある。いずれにしろ、様々な施策を通じて、スタートアップによる経済の活性化を目指してまいりたい。

進捗管理：事前評価結果への対応

マネジメント

	問題点・改善点・今後への提言	対応
1	NEDOに様々な政策PJが投入されているため、人的リソースに関しては常に気をかけていただきたい。	既存事業で蓄積したリソース（伴走支援人材のネットワーク等）を活用することで、NEDO側の負担が最小限になるよう工夫している。
2	受益者負担の考え方については、立ち上げリスクの高い領域であるため補助率100%は問題ない一方で、事業会社との関係性にもよるが他のスタートアップ施策と比して、本事業は事業会社に所属しながら、という所謂「身分の安全保障」がある上で実施されることが多いと思料されるため、採択された個人・法人のモニタリングや支援についても注意が必要。	まず、カーブアウトについては、事業会社からの支援を受けることを前提に、補助率3/4としている。 本事業の支援対象者は、事業会社に所属しながら本事業における取組みを行うことを踏まえ、支援対象者に対する伴走支援やモニタリングに際して、研究開発や事業開発の進捗がスケジュールに沿って進んでいるか、そうでない場合は合理的な理由があるかといった点に関して、厳格に確認することを基本的な方向性とする。また、支援対象者以外に利する取組（事業経緯・内容の詳細を元に、他の事業会社の参考となるような資料の作成・公表等）となるようにした。

進捗管理：事前評価結果への対応

マネジメント

	問題点・改善点・今後への提言	対応
3	補助率100%は、不正な使い方とならないよう審査や、中止判断には一層の注意が必要。中止判断を容赦なくできる、という運用が望まれる。形だけルールはあるが、実際蓋をあけてみたら「中止ゼロ件」などといったことはあってはならない。	支援対象者に対する伴走支援やモニタリングに際して、研究開発や事業開発の進捗がスケジュールに沿って進んでいるか、そうでない場合は合理的な理由があるかといった点に関して確認することを基本的な方向性としている。その上で、不正な使い方となっている又は合理的な理由なく事業が進捗していない等、継続が不適切と判断できる場合には中止することとする。
4	多くの人に応募してもらう（あるいは、カーブアウトに興味を持ってもらう）ことも本事業の重要な目的の1つであるとすれば、公募の周知方法も従来のものだけでなく、何か工夫ができないだろうか。	事業設計の段階から広報を意識した取り組みを実施することで、事業開始後の応募促進を図っている。 たとえば2024年度は、周知方法のひとつとして、起業およびNEDOのスタートアップ支援に関するYoutube動画を作成し、累計10万回以上の再生数を達成している。
5	参加者のモチベーションを高める仕組みも非常に大事だが、事業会社側に対する魅力の提示も極めて重要になってくる。	経営におけるカーブアウトの意義や効果など、事業会社としてカーブアウトに取り組む魅力も併せて提示することで、事業会社としてカーブアウトを進める機運を高めていく。

進捗管理：事前評価結果への対応

マネジメント

	問題点・改善点・今後への提言	対応
6	MPM事業を委託事業にした理由は何か	MPM事業を「委託」とした理由は、経営人材マッチングルートの多様化に向けた調査（試行錯誤を報告するもの）であり、その附帯として大学発ベンチャー創設数等が挙げられるものであり、NEDOが経営人材マッチングルートを世に提示するために、複数の事業者に実施していただいているという整理。

進捗管理：動向・情勢変化への対応

日々の実施者とのコミュニケーションや情報収集（イベント参加、意見交換、調査事業等）を通じて動向・情勢の把握を行い、必要な計画の見直しがないか、NEDOからも積極的に働きかけ、必要な計画変更を柔軟・迅速に実施した。

①起業・スタートアップ潜在関心層へのアプローチ

- 「研究開発型スタートアップの広報活動支援・若手起業家の発掘促進／SNS等による情報発信手法に関する調査（2024年度）」等を通じ、起業・スタートアップ潜在関心層への広報施策として、Youtubeにて企業の基礎知識・NEDOのスタートアップ支援に関する動画を作成。総再生回数10万回以上を達成している。

②NEP女性・地方向け事業の追加実施（2025年度～）

- 開拓コースの分析より、女性の起業志望者、関東関西以外の地域からの応募が少ないことを受け、女性や地方の起業志望者を発掘する事業を調整。
（2025年10月より事業開始予定）



③MPM2024において、「地域エコシステム型」及び「事業形態多様型」の設定

- 地域の大学発スタートアップの創出強化やVC等のうちVC以外の事業者による支援モデルの顕在化に期待し、地域の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に注力する「地域エコシステム型」と、アクセラレーター・インキュベーター（ファンド機能を有さないもの）、金融機関、人材サービス会社、その他事業会社等を対象とする「事業形態多様型」で審査加点を実施した。

進捗管理：成果普及への取り組み



■ NEP成果報告会

① NEP-Lab (ねぶらぼ)

<開催日程> 2023年度：2024/2/14 (水) 2024年度：2025/3/3 (月)

- ・ 2023年度：来場151名 2024年度：来場148名 (事業会社、VC多数)
- ・ 開拓コースの最終報告会 兼 躍進コースの中間報告会
- ・ 事業者によるピッチ、パネルディスカッション、卒業生による講演を行ったほか、VC等の来場者と交流できる場を設けた。

② 躍進コース最終報告会

<開催日程> 2023年度：2024/8/27 (火) 2024年度：2025/8/26 (火)

- ・ 2023年度：来場116名 (事業会社、VC多数)
- ・ 約1年間にわたっての事業化促進に向けた研究開発がどのように進んだのかを事業者が発表する場。
- ・ NEP躍進コース事業者のピッチを行った他、カタライザー、VC等の来場者と対面で意見交換・交流を行える機会を提供した。

■ SNS、NEP HPでの広報活動

- ・ NEP事業のホームページや、スタートアップ支援部のFacebook「NEDOスタートアップクラブ」<フォロワー数1,002人 (6/24時点)>にて、成果を広報。



進捗管理：成果普及への取り組み

■ MPM広報、イベント開催等

セミナー	実施内容
全体方針	大学発スタートアップに経営人材が必要な理由を紹介し、MPM事業の試行・取組み、結果、ナレッジを対外的に公表する。
周知	- NEDOサイト、JOICメルマガ - 採択事業者 - スタートアップ・エコシステム関係者 - 経営人材候補
第1回	【スタートアップ・エコシステム関係者向け】 - MPM事業の概要説明 - 大学発スタートアップ設立における経営人材獲得の重要性（採択事業者をゲストスピーカーとして登壇いただき、起業の経緯を紹介）
第2回	【スタートアップ・エコシステム関係者向け】 - MPM事業の概要説明 - 経営人材と研究者のマッチング例紹介（経営人材（EIR等）をゲストスピーカーとして登壇いただき、起業の経緯、具体的な取り組みや実例を紹介）

勉強会	実施内容
全体方針	採択事業者内で議論を深めることで、我が国としてスタートアップの経営人材獲得支援の在り方を検討する。MPMを通して、採択事業者間で繋がりを作り、国内のスタートアップ・エコシステム強化を図る。
周知	採択事業者16者
第1回	- 全採択事業者16社の顔合わせ - 全採択事業者16社の各社取組み、方針
第2回・第3回	【2023年度採択事業者向け（第2回）】 【2024年度採択事業者向け（第3回）】 - 経営人材獲得支援の在り方について議論（経営人材の理想像、マッチング成功・失敗事例の紹介、人材獲得には何が重要か） - 報告書作成要領について説明

MPM事業を対外的に周知



国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構



2回目はオンライン・会場合わせて100名を超える参加者

経営人材確保支援の在り方の検討



MPM2023、MPM2024交流勉強会を定期的に開催

進捗管理：成果普及への取り組み



■MPM成果報告会

4～5月採択審査委員会、7～8月事業者交流会（勉強会）、3月事業報告会（中間・成果）、その間、定期的に事業者間の勉強会及び対外的なセミナー等を開催。

■SNS、NEP HPでの広報活動

- NEP事業のホームページや、スタートアップ支援部のFacebook「NEDOスタートアップクラブ」<フォロワー数1,002人（6/24時点）>にて、成果を広報。



進捗管理：成果普及への取り組み

■ 事業会社等が保有する革新的な技術を活用したカーブアウトによる ディープテック・スタートアップ創出等促進事業における広報、イベント開催等

■ 普及・啓発イベント（経団連共催）

	目的	開催形式	対象者	登壇者案	時期
第1回	カーブアウトを知らない方も含め、大企業の新規事業創出手法としてカーブアウトの有効性を認知していただくこと	- 登壇者による事業紹介 - 登壇者同士のパネルディスカッション - ネットワーキング	- 大企業の新規事業創出、オープンイノベーションに関心のある方 - なるべく広く周知・広報	- WiL - BIRD INITIATIVE - 明治HD	2024年 11/11(月) 16-18時
第2回	カーブアウトに関心がある方に、カーブアウトガイダンスを基に注意点や進め方を周知すること	- 登壇者による事業・取り組み紹介 - 登壇者同士のパネルディスカッション - ネットワーキング	- 主にカーブアウトに関心のある大企業の新規事業担当者 - 経団連にも集客協力を依頼	- ソニー（ソニーCVC） - ホンダ（IGNITION） - リコー（TRIBUS）など	2025年 1/31(金) 16-18時

パネルディスカッション



パネルディスカッション



■ 勉強会（実証事業者間）

採択事業者間で課題、進捗を共有し、繋がりを作り、国内におけるカーブアウトの推進に向けたエコシステム形成を図る目的で、実証事業実施5社を参加し、毎回課題テーマを設定し、ディスカッションを実施



- ・公開セミナーを2回開催（左図）
- ・実証事業者5社を集めた勉強会を3回開催（上図）

モチベーションを高める仕組み

本事業においては、以下の仕組みを組み入れることで、事業会社が有する技術シーズを活用して起業・事業活動に取り組む者のモチベーションを高めることを意図。

- NEDOによる支援期間中の伴走支援及び支援終了後のフォローアップにおいて、イベントや展示会において支援対象者の技術・事業の情報発信を行い、VC等の投資家や事業会社とのマッチング機会の充実を図る。
- 支援対象者のうち優れた事例や好事例については、カーブアウト・スタートアップに関する事例集（グッドプラクティス集）といった形で整理・公表。また、そうした支援対象者がカーブアウトを実施するプロセスで得た経験や実務上の論点を、制度執行や、別途整理する予定のカーブアウトに関するガイドラインに反映。
- NEDOによる支援期間中、支援事業者や伴走支援人材等とのコミュニティ形成を図り、事業終了後も活用できる人的ネットワークの形成を促進。

※懸賞金制度や目標の達成度に応じたインセンティブの支払いといった仕組みを講ずる想定は、現時点ではしていない（事業に応募する者が任意で取り組むテーマを基に事業を提案することから懸賞金制度にはなじまない。また、支援対象者が取り扱うディープテックは、一般に技術的な不確実性が高く、目標自体をピボットしながら研究開発を進めることが想定されることから、インセンティブ制度にもなじまない）。