

研究評価委員会
「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) 制度評価分科会
議事録

日 時：2025 年 7 月 8 日 (火) 13:00～14:50

場 所：NEDO 川崎本部 2103 会議室 (オンラインあり)

出席者 (敬称略、順不同)

<分科会委員>

分科会長 中村 秀明 山口大学 大学院創成科学研究科 工学系学域 知能情報工学分野 教授
分科会長代理 望月 愛子 株式会社経営共創基盤 取締役 CFO
委員 沼田 朋子 ジャフコ グループ株式会社 投資部 チーフキャピタリスト

<推進部署>

吉村 友希 NEDO スタートアップ支援部 部長
白木 聖司 NEDO スタートアップ支援部 チーム長
馬場 大輔 NEDO スタートアップ支援部 チーム長
山本 絢介 NEDO スタートアップ支援部 主事
川島 永理香 NEDO スタートアップ支援部 主事

<オブザーバー>

鈴木 裕也 経済産業省 イノベーション・環境局 イノベーション創出新事業推進課 課長補佐
坂口 達紀 経済産業省 イノベーション・環境局 イノベーション創出新事業推進課 課長補佐
池谷 光博 経済産業省 イノベーション・環境局 イノベーション創出新事業推進課 専門職
山中 悠揮 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課 課長補佐
金子 貴光 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課
三浦 ヨヒアム 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課
堀 宏行 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課 課長補佐
根上 友美 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課 課長補佐
木村 貴之 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課
白木 茜 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課 係長
菱本 貴康 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課 研究開発専門職
柴尾 優一 経済産業省 イノベーション・環境局 研究開発課

<評価事務局>

山本 佳子 NEDO 事業統括部 研究評価課 課長
植松 郁哉 NEDO 事業統括部 研究評価課 主任
松田 和幸 NEDO 事業統括部 研究評価課 専門調査員
對馬 敬生 NEDO 事業統括部 研究評価課 専門調査員

議事次第

(公開セッション)

1. 開会
2. 制度の説明
 - 2.1 意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋
 - 2.2 目標及び達成状況
 - 2.3 マネジメント
 - 2.4 質疑応答

(非公開セッション)

3. 全体を通しての質疑

(公開セッション)

4. まとめ・講評
5. 閉会

議事内容

(公開セッション)

1. 開会

2. 制度の説明

(1) 意義・社会実装までの道筋、目標及び達成度、マネジメント

推進部署より資料3に基づき説明が行われ、その内容に対し質疑応答が行われた。

【中村分科会長】 御説明ありがとうございました。

それでは、評価項目に従いまして、まずは1番目の意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋に関する御意見、御質問をお受けいたします。御意見、御質問等ございますか。

望月分科会長代理、よろしくお願いいたします。

【望月分科会長代理】 まず、意義と・社会実装までの道筋ですが、これは質問というか所感みたいなものをお伺いできればと思っております。まず1点目です。資料14ページの中で、開業率を上げていかないとスタートアップが増えないということでした。開業率がスタートアップだけではないということは分かりつつ、開業した後全てがうまくいくわけではないというのが、これもまたスタートアップだと考えます。例えば20代で起業した後、少しうまくいかなかった後に40代で成功するといったこともあるかもしれませんし、20代で成功した後あまりよい方向に進まないといったこともあるかもしれません。いろいろな人間模様があると思うのですが、あまりゾンビ化をしないといえますか、よい意味でしっかり新陳代謝が回っていくようなこと、つまり廃業率の観点も大事と思っています。だからといって別にスタートアップを潰すことをNEDOの仕事にするわけではないですが、そのあたりの意識であるとか、あとはいろいろなスタートアップの方と経営者等が合宿などで会うこともあると思います。いろいろな道というか、企業の答えは1つではないみたいなのところを出していけることがよい意味で企業数の増加につながると考えます。そのあたりも含め、どのように考えられて設計に至っているかを教えてください。

それから、2点目はカーブアウトの支援になります。カーブアウトから何かが生まれるのではないかなというのは結構長く言われている部分でありつつ、もちろんそこに可能性はあると思うのですが、なかなかそこから生まれてきた実績というものは、あれだけ企業にいろいろな技術のネタがある割には起こらず、個人的になぜだろうと思っている部分もあります。実際に支援をする中で、「ここを一押しするとよいことがあった」というものや、もしくは時代が来てうまく進んだみたいなのこともあるでしょうし、片や、今後継続するにあたってこういう部分をもう少し工夫していきたいなど何らかの所感があると思います。そのあたりをぜひお伺いしたいです。以上2点になります。

【白木チーム長】 ありがとうございます。初めの御質問に関してですが、特に開拓コースは個人を対象にしているプログラムであり、指標として終了後の起業数であるとか、プログラムの性質上、起業を目指している面はあるのですが、その方が持っている技術やそれを社会実装していくという中で、起業だけが最善な道ではないことも理解しています。我々のプログラムで実施している研修では、起業をするために必要な要素など盛り込んでいるのですが、一方、伴走支援者の方には、その方が本当にやりたい道といえますか、「人生がかかっている」とよく研修や合宿などで言うのですけれども、そういったその人たちの人生を導く手段の1つとしてこのプログラムを活用してもらい、その人が合うような道に進んでほしいというものを意識しながらプログラムを動かしているところです。我々のプログラムでは、支援者以外にも「スーパーバイザー」と言われる統括支援者も置いているのですが、そういった方々とも連携をし、目標は1つではなく、より様々な道に行ける。将来的に裾野が広がればよいとい

うことでやっています。

2つ目に関しては、馬場のほうから回答を差し上げます。

【馬場チーム長】 御質問ありがとうございます。まず、少しはぐらかす回答になってしまうことを初めに申し上げます。正直に言いますと、事業会社にとって何がメリットなのか、デメリットなのかという答えがまだ見えていないところがあると思っています。政策として眠っているものに火をつけると、もしかしたらスタートアップとしてもう1回日の目が見られるのではないかという仮説の中で政府が動いている段階ですから、そこに向けてNEDOとして何ができるかといったときには、その伴走支援ができるのではないかということで進めています。一方、ただ放置をしているだけでなく、そこをうまくつなぎ合わせる。もしくは深掘りをしていくという面では試行錯誤をしている最中です。回答になっているかどうか分かりませんが、よろしくお願いします。

【望月分科会長代理】 分かりました。ありがとうございます。

【中村分科会長】 それでは、ほかのいかがでしょうか。沼田委員は何かございますか。

【沼田委員】 ありがとうございます。アウトカム目標の考え方を伺います。特に NEP 事業においては、自然体で起業家の方のみで事業化の検討をしていたならば、ひょっとしたら例えば事業化資金の獲得であるとか、あるいはVCからの調達に至らないようなところを、最初のクリティカルな事業性の検証や技術の PoC といったところがこの資金によって獲得できる。そうした部分を多分この制度の意義とされているのだと思います。そうした理解の下で、アウトカムの目標として、例えばアンケートの結果であるとか、事業終了後1年以内に起業、事業化資金を確保するといった目標を置いたそもその背景をお聞かせいただきたいです。要は、これだけではないような気がするといった趣旨で伺っております。

【馬場チーム長】 御指摘のとおりと思う反面、何かしらの目標値を立てなければいけないというところで立てたというのが本音ベースになります。数値や金額といったところは、それにとらわれてしまうとよくないというのは、実は担当としては感じているところです。そういう意味で申し上げますと、それぞれ事業の中で評価のところに書かれている数値とは違うベクトルでしっかりと成果を出していく部分は常にウォッチしているところであり、そこに変えていくといえますか、その結果としてこの数値目標もいずれは達成できると思っています。おっしゃるとり、そこだけではないということは重々把握しているつもりです。こちらについても回答になっていなければ申し訳ありません。

【沼田委員】 ありがとうございます。例えば事業期間中に大きく当初のプランから変更をされた方というのはどの程度いるのか。それによって起業に近づいたみたいなのところがどのぐらいあるのか。こうしたものは集計されているのでしょうか。

【白木チーム長】 実際にピボットをするケースは比較的多くあります。もちろんそこを集計すれば数は出てくるのですが、最初の目標を何が何でも実行して達成しなければ駄目とはせず、先ほどと重複するかもしれませんが、最終的に自分たちが行く道を示してもらえればよいと、途中で変更を許容しているというのがこのプログラムの1つの特徴であると思っています。一方、そういう集計も必要と考えている次第です。

【沼田委員】 決してこの目標が悪いとは申し上げておりません。この制度があったからこそ実現したものが何なのか、そうしたものが定量的に示せるとよいのではないかという趣旨になります。

【白木チーム長】 そういう意味では、「ピボットをしたことで起業に近づけた」という声は聞こえてきますし、次のステップの資金を調達に至るといった事例は確かにあります。そういうパイロットケースをうまく活用し、PRもできたらよいと思っております。

【沼田委員】 ありがとうございます。

【中村分科会長】 どうもありがとうございました。私も質問があるのですが、時間があまりないので、また

後で申し上げたく思います。

それでは、続いて2番目の目標及び達成状況に関する御意見、御質問等をお受けします。望月分科会長代理、よろしくお願いいたします。

【望月分科会長代理】 手短に1点になります。資料33ページ、MPMの目標ですが、中間時点で7社というところに対し、実際は成果として目標よりも高くなっているものと理解いたします。1事業1社という目標に対して実際に委託先に選んだところが非常に成果を出されたとのことで、よいことだと思うものの、ある意味どこがよい意味での誤算だったのか。そして、この後の目標をどうされようとしているのかを併せて伺います。

【馬場チーム長】 御質問ありがとうございます。おっしゃるとおりですが、ただ、資料にも記載あるように、この事業というのは「経営人材とはどのような人ですか」、「どうやって合わせるとよいですか」というもの自体に答えがあるようでない事業です。とはいえ、政府事業として国税を使わせていただく事業としてはKPIを立てて評価しないといけない。そうした下で掲げた数字になります。ですので、世の中に対しては「当然、(経営人材をマッチングすることで)大学発スタートアップが増えていくのですよね」との期待に対する回答としては、「1事業者1社は立ち上げます」と言えます。ところが1社立ち上げればそれで答えが出るという事業ではありません。そういう意味で申し上げると、そこはうまく解釈を広げて事業を実施している部分があります。御指摘されたように、1事業は1社という我々の予想をはるかに上回る数値目標を結果的に出していることもありますので、次のレビュー段階ではもう少しKPI値を高めるなどは検討してもよいと考えます。ただ、誤解を招くとよくないのですが、どうしても数値目標が高くなればなるほど大学発スタートアップを立ち上げなければいけないとなってしまうと、結構乱暴なマッチングが起こってしまうのが過去の政府事業の反省でした。ですので、そこは避けたいと担当としては強く思っております。こちら回答し切れていなければ、申し訳ありません。

【望月分科会長代理】 分かりました。ありがとうございます。

【中村分科会長】 沼田委員、御質問等ございますか。

【沼田委員】 この項目では、特に申し上げることはありません。

【中村分科会長】 そうしましたら、私のほうからよろしいでしょうか。先ほどの質問にも関連しますが、定量指数を本当に非常に大きく上回る進捗になっていると思います。この背景であるとか、特に効果的だった取組などがあれば教えていただきたいです。

【馬場チーム長】 ありがとうございます。そういう意味で言うと、委託先各社様がいわゆる経営人材として「きっとこの人は花咲くだろう」と思っていらっしゃる確度の高い方がある程度抱えた上で提案されていたというのはもともとあったと思います。さらに、マッチング相手となる大学のシーズ、スタートアップの方というところもある程度マッチング確度が高いところを見据えての御提案だったように考えます。説明会で「試行錯誤事業なので、マッチング確度はゼロからでよいです」と言っているものの、とはいえ、NEDO事業であるため、多分失敗が許されないと誰しも考えて提案されてきたのではないかと思います、事例としては確度の高いマッチングを提案に含めていただいた点がうれしい誤算だったと言えます。

【中村分科会長】 ありがとうございます。それでは、ほかにかかがでしょうか。よろしいでしょうか。では最後に、3番目のマネジメントに関する御意見、御質問等をお受けします。

そうしましたら、私のほうか少しよろしいでしょうか。NEDO主導の下で本当に多層的なマネジメント体制を取られていると思います。また、運営管理法人、ベンチャーキャピタル、アクセラレーターなど連携を非常にうまく進められているとのことですが、現場で特に今回マネジメント手法で工夫をされたところや実際の運用上において結構課題があったというもの、非常にうまくいっていると思う

ものの、そうしたあたりを教えていただきたいです。

【馬場チーム長】 御質問を返すようで恐縮ですが、今指摘いただいたのは、いわゆるオーソドックスな研究開発を補助している NEP ではなく、新しい経営人材マッチング、カーブアウトに対する内容として理解してよろしいですか。

【中村分科会長】 おっしゃるとおりです。

【馬場チーム長】 承知しました。そういう意味で言うと、もともと VC、アクセラレーターというのは、そういうことをやっている業者様だと思われます。そこに対し、国税を投じることへの賛否は当然ありますし、私としても非常に葛藤がありました。ところが、彼らからすると、利益が上がることは本業としてやりますが、しかし勘所を持ちながらも失敗するかもしれないことはなかなかできない。そうしたところに対して、この事業ではその勘所を1つずつ潰していき、より確度の高い方法を確立するというのが醍醐味です。そうした観点からは、やってよかったと思っております。また、彼らからしても、やってみるとうまくいくかもしれないけれども、企業方針として実施が難しい取組を実施できたという面では、非常に伸び代があった旨を聞いております。回答になっていますでしょうか。

【中村分科会長】 そうしたあたりがうまくいっている要因として理解いたしました。

【馬場チーム長】 そうなります。

【中村分科会長】 ありがとうございます。ほかに御質問等ございますか。

望月分科会長代理、よろしくお願いいたします。

【望月分科会長代理】 ありがとうございます。資料 50 ページ、51 ページのあたりになると思うのですが、恐らく研究開発型でスタートアップをしようと思う人は、NEDO 様に何かいろいろと支援いただけるものがあるのではないかと当然思っているでしょうし、先ほど VC 等の名前もありましたが、スタートアップだけではなくスタートアップに関わる方も含め、NEDO 様で何かよい仕組みがあるのではないかとすることは皆様当然のようにウォッチされていると思います。そういう中で、裾野を広げていく意味合いでは、例えば女性、地方向けであるとか、また、地域エコシステムなどいろいろなところに事業形態を広げていくことをされ、多分ここは今様々なトライアンドエラーをされているところだと理解いたします。そうした上で、さらに今実際に進められていく中で、実現するかは別として、現時点でもっとこういう部分を広げていけるのではないかとといったお考えがあれば教えてください。

【馬場チーム長】 こちらも MPM のカーブアウトに関しての内容と理解いたしました。そういう意味では、今回指摘いただいていることと同じになってしまいますが、もっと伸び伸びとやってほしいと思っています。「自由裁量」という言い方は少しあれですが、「トライアルフェーズ」といった単語を前面に出すなど工夫することによって、もっとチャレンジングな提案があってもよいと感じます。割と 3 年度目事業などになってくると手堅い取り組みを実施する事業者が結構多くなってきつつあるため、そこは見直すタイミングと思っております。

【中村分科会長】 ほかに御質問ございませんか。沼田委員、よろしくお願いいたします。

【沼田委員】 1 つ前に戻ってしまうかもしれませんが、MPM 事業において、マッチングルートの多様性の検証の支援が今回の目的だったと理解しております。感覚的にいけている経営人材が企業のシーズを見つけたところのマッチングがうまくいったということなのか、逆にいけているシーズを持っている研究者が経営者を獲得するところがうまくいったというパターンなのか。前者と後者ではどちらが多い印象でしょうか。

【馬場チーム長】 回答としては両方になります。さらに申し上げると、伴走支援がどれだけでできているか。事業者としての設計になりますが、経営人材ではこういうことをやってください、シーズとしてはこのクオリティーを持ってきてくださいといったクオリティーコントロールや質の担保というものを 3 か月でここまでやってくださいといったマイルストーンを掲げる。そういう進捗管理などを行ってい

くほうがどうやら大事だというような肌感です。

【沼田委員】 ありがとうございます。

【中村分科会長】 ありがとうございます。ほかにございますか。

そうしましたら、もう1点私からお願いいたします。今回中間評価ですが、今後、事業終了後のフォローアップも結構重要だと思っております。それについてどのようにしていくとか、どういう方針でやっていくとか何かお考えがあれば教えてください。

【白木チーム長】 NEP は事業そのものが単年度であり、初年度の部分についてフォローアップで得られた成果が今回の中間評価の結果という意味合いを持っています。採択された方々がその後どういった発展を遂げているかというのは定期的に我々も把握する必要があると思っております。その部分についてはアンケートを取っていくというところですが、そのほかにも、一部こちらもやっている内容ですが、「NEP-Lab」というイベントがありまして、こちらは今やっている開拓、躍進の発表会・成果発表という場にもなるのですが、そちらで過去 NEP に関わっていた方々も登壇されますので、その場で様々な事業会社様、VC といった交流の場を持っていきたいと思っています。形を変えつつも、そうしたところで継続していきたいと考えております。

【中村分科会長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

【馬場チーム長】 MPM についても申し上げてよろしいでしょうか。

【中村分科会長】 お願いします。

【馬場チーム長】 MPM とカーブアウトに関しましても、その後のフォローアップは意識しております。実は今アーリーステージといいますか、起業をするといった方の経営人材マッチングが大半ですが、私の事業思想としては、別にレイターでもよいと考えており、そういう提案が出てきてほしいですし、そういうところに経営人材をマッチングするというのも引き続きやっていただいたレポートが欲しいと思っています。

それからもう1つ、事業者様からは、経営人材もしくはカーブアウトもそうですけれども、「せっかくそれほどよい人のリストがあるのならば、それを NEDO がリストを持ち、それを公開するなどやってくれたらよいではないですか」とよく言われます。それが、先ほど沼田委員から指摘のあった観点で、いけている経営人材を NEDO の経営人材リストに登録するかというところですが、VC やアクセラレーターからすれば、優秀な敬遠人材リストに登録したとして、すぐにマッチングが成立して候補から外れてしまう等陳腐化が考えられますので、リストを作るとしても在り方も検討していきたいと考える所存です。

【中村分科会長】 ありがとうございます。

【吉村部長】 その後のフォローアップというところで、本事業に関わるところではないのですが、スタートアップ支援部全体では、例えば資料 15 ページの他事業との関係というところで少し触れています。本事業は 15 ページの赤の部分ですが、その後のシード、アーリー以降の大型のもっと補助金での支援であるとか、それ以外に周辺のところで海外展開を目指すスタートアップには、シリコンバレーやフランスにイマージョンプログラムという形で国内でのブートキャンプの末、現地に連れて行きまして、現地の VC との引き合わせであるとか、そういうこともやっております。また、NEDO が実施する様々な展示会、例えばバイオジャパンや nano tech などといったところに終了した事業者を積極的に御案内し、展示を行い、新たなマッチングを見つけていただくといったソフト支援的なところもやっております。以上です。

【中村分科会長】 ありがとうございます。ほかの事業等とうまく行われているとのことで理解いたしました。それでは、時間が参りましたので、こちらで閉じたいと思います。

【對馬専門調査員】 ありがとうございます。以上で議題 2 を終了いたします。

(非公開セッション)

3. 全体を通しての質疑

省略

(公開セッション)

4. まとめ・講評

【沼田委員】 私自身も日々スタートアップのソーシングや投資をやっており、そういった中で、数年前の NEP で様々やったことがきっかけになって起業をし、その後ファイナンスを重ねていますというところも実は目にする機会が多いです。そういう意味では、恐らく NEP という制度自体は、既に非常に意義のあるものになっていると考えます。また、何年か前の NEP ということは、単年度でアウトカム目標を立てて測ることが難しい領域でもあると感じますので、例えばどれぐらいの社数がその後シリーズ A に至っているのか、その後のラウンドで多くの組成を成功させているかであるとか、そういったところも含めて追跡調査をしていただくと、この制度自体の意義がよりフィーチャーされるのではないのでしょうか。MPM やカーブアウトの事業に関しても、恐らく単年度で測れるものとそうでないものがあるという印象ですけれども、ぜひ中長期のアウトカムが目指すべきは何なのかを考えたときに、複数年にわたって測れる指標がないかという点も考えていただけるとよいと思います。以上です。

【對馬専門調査員】 ありがとうございます。次に、望月分科会長代理、お願いいたします。

【望月分科会長代理】 今回、中間評価ということで、想定どおりというのがよいのかどうかは分かりませんが、本日の説明を伺い、方向性の指摘を行うものは特になく進んでいるものと理解しました。その上で、今後ぜひ意識いただけたらと思う点は、本日の質疑応答の中でもありましたが、やはり多様性みたいなものを大事にさせていただくことは必要と思います。NEP で言いますと、最初のときに様々な価値観をインプットいただくという話もありましたし、MPM も多様性は大事にされているということでした。とはいえ、動物園みたいになっても困ると思うものの、逆に言うとカタライザーの方もいろいろな方に入っていただくことが大事だと思いますし、そういう中から結果的によいものが中長期的に生まれてくるのではないかと考えます。当然ながら、徐々に起業する人が増えてくると「何か答えがあるのではないかと」と正解を見つけにいこうという人が増えるといったことが結構起きがちですけれども、決められた正解を求められるのではなく、自分たち自身で答えを探しにいくところが大事です。「生まれただけで、最後のゴールまでつながるものが 1 つもなければ意味がない」という意見もあるかもしれませんが、生まれないことには先ありません。極めて最初にどのような価値観を持つかというのは大事だと思いますので、それを意識して引き続き進めていただけたらと思います。以上になります。

【對馬専門調査員】 ありがとうございます。それでは、中村分科会長、お願いいたします。

【中村分科会長】 本日は、各方面からの詳細な御報告と活発な御議論をいただきまして大変ありがとうございました。この事業は日本のディープテック分野でのスタートアップ創出、起業家、経営人材の育成を加速される国のイノベーション政策の本当に大きな柱の 1 つであると私自身、強く感じております。私は地方の大学教員ですが、現場で人材育成や技術シーズの事業化支援に関わっています。そうした中で、こうした事業の実効性、波及効果の重要性というのは本当に強く感じるところです。

それでは、評価項目ごとにコメントしたいと思います。まず評価項目 1、意義・アウトカム達成までの道筋ですが、政策上も経済や社会的にも本当に意義の高い取組であると評価できます。特に、AI や

バイオ、エネルギー、医療機器など多岐にわたる分野で全国の大学や企業、さらには事業会社のカーブアウト案件まで支援対象が広がっていることは、実際に事業原簿で一覧を拝見し、本当に明らかになっております。事業原簿に書かれている採択テーマを見ると、現場発の課題解決型のテーマが結構多く、社会実装を意識したテーマ設定や支援設計になっている点は高く評価できます。その一方、知的戦略や国際標準化、社会実装後の実効性強化など、より広いアウトカム指標の整備と可視化が考えられ、特に地方、私も地方にありますが、地方発の成功事例の積極的な発信をお願いできればと思います。

続いて評価項目2、目標及び達成状況については、定量指標では採択件数や満足度、起業率、大学発スタートアップ数など軒並み計画以上の進捗が見られます。特に2023年度のNEP開拓コースの満足度が非常に高い96%であるとか、起業率が70%に達している点、また、大学発スタートアップの設立数が2027年度目標4000社を大幅に上回る5,000社となった点は、支援施策の現場浸透力の高さを物語っていると理解いたします。ただし、地方の実態に目を向けると、例えば人材、資金、市場アクセスなどでは、やはり都市部と地方部では格差が存在しており、地方発のディープテックスタートアップの出口が限定的になるのではないかというリスクも指摘されています。今後は、先ほど望月分科会長代理が言われていたように出口の多様化です。そして、資金調達後の成長、グローバル展開、社会的インパクト等も含めた追跡評価、フォローアップも含めた事後追跡調査の強化にぜひとも期待したいところです。

最後に評価項目3、マネジメントについては、本当にNEDO指導の下で管理運営法人であるとかベンチャーキャピタル、アクセレーターを巻き込み、多層的なマネジメント体制が確立され、各地域で分野に応じた柔軟な運用が図られている点は実務面でも非常に参考になると思います。大学や中小企業が参画しやすい公募説明会のオンライン化、ハイブリッド型のイベントの実施なども、アンケートの結果を見ると、現場で非常に高い評価を得ている印象です。今後は採択案件数や多様性が増す中で、伴走支援やメンター人材について、アンケートを見ると、メンターのところが数が少なかったと思いますので、そういったメンターの質や量の確保、データに基づいたPDCAサイクルの徹底、さらに地方拠点との密接な情報共有体制の強化など、オペレーション上の高度化や最適化が一層求められるのではないかと考えます。大学発のテーマが実際に事業へと進む中、現場の生の声が運営や評価に一層反映されることを期待いたします。以上です。

【對馬専門調査員】 ありがとうございます。委員の皆様、御講評いただきありがとうございました。ただいまの分科会長の御講評について推進部から何かございますか。よろしいでしょうか。

それでは、皆様からの御講評を受けまして、推進部の吉村部長より一言よろしくお願い申し上げます。

【吉村部長】 本日は、どうもありがとうございました。NEDOは主に2014年から10年にわたりまして、スタートアップ、起業家の支援、またエコシステムの構築をやってまいりました。その中で、実はこの事業の前身事業で、「研究開発型スタートアップ支援事業」がありましたけれども、その事業の最後の評価のところで評価委員の先生方から得られたポイントを最大限、今回のNEP、NPMに反映し、今3年目になりますが、2023年、2024年の2年間取り組んできています。特に前身事業で指摘されたのは、「自由度の高い活動費であってほしい」、「経験豊富なスーパーバイザーの伴走支援をしてほしい」といった点であり、それを踏まえ、例えばNEPの事業に関しては、今回月額25万円の活動費という形で研究者の方に渡すといったような使いやすい資金の形で支援いたしました。それがアンケートの満足度の高い結果につながっているものと思います。また、MPM支援人材の育成に関しても、前身事業の評価でスタートアップの主要課題として挙げられた点、「経営や責任者の人材の確保がスタートアップではとても課題になっている」といった指摘を踏まえ、制度設計をこの事業の中で織り込みました。それが今につながっているものと思っております。ですので、本日の中間評価、また先生方の先ほどのコメントを真摯に受け止め、この後の事業の運営に生かしてまいりたいと思います。特に、地方も含めた出口の

多様化であるとか、件数に目が行きがちですが、質の向上、中身のバリエーションに意識をしながらやっていく所存です。また、データに基づいての評価ですが、実は過去の NEP の中から既に売上げを出されているような企業様もいらっしゃいますので、そうしたところを定量的に見せられるようにこちらのほうでも中のデータの整備なども行ってまいります。改めまして、本日はどうもありがとうございました。引き続き、御指導のほどよろしくお願いいたします。

【對馬専門調査員】 ありがとうございました。以上で、議題4を終了いたします。

5. 閉会

配布資料

番号無し	議事次第
資料1	分科会委員名簿
資料2	評価項目・評価基準
資料3	制度の説明資料（公開）
資料4	事業原簿（公開）
番号無し	評価コメント及び評点票
番号無し	評価スケジュール

以上