

本事業の狙いについて

本事業は、具体的な技術シーズを活用した事業構想を持ち、NEDOが認定したVC等が助成対象費用の1/3以上を出資するシード期の研究開発型スタートアップ(以下「STS」という。)の事業化を支援するものです。

書面審査では、以下の視点で提案事業を評価いただく審査基準を設定しております。

【提案事業の魅力度の視点】

メガベンチャー(ユニコーン)を目指すシード期のTech系ベンチャーでありそのソリューションが世の中の常識を変えるような本制度で支援すべき提案か、他社の追従を許さず大きな市場もしくはシェアを取れるような市場突破力を持っているか、という視点で評価いただきます。

【提案事業の成長性の視点】

顧客のペイン(痛みを伴うほどの強いニーズ)を明確にとらえそれに的確に応えるソリューションか、知財が使える状態で革新的かつ十分な参入障壁になり得るものか、という視点で評価いただきます。

【提案事業の適切性の視点】

開発体制、開発目標、費用計上の適切さについて評価いただきます。

本事業の狙いとして、特に重視しているポイントは以下の通りです。

(1)「IPOまたはM&Aを目指す企業」らしい、スケーラブルな事業であること

STSの事業構想の「ターゲット市場」と「想定シェア」の規模が大きいことはもちろんですが、それを正しく捉え、スケールが期待できる(市場×シェア=売上げ・事業化)ことを重視しています。

(2)助成事業終了後概ね3年以内に事業化が見込めること

本事業は、事業化を促進するための諸課題の解決を支援するものです。「助成事業終了後概ね3年以内に事業化が見込める」点を審査の観点として重視しています。

なお、本事業における「事業化」とは、継続的な売上げ(本事業成果による製品もしくはサービスの販売又はライセンスアウト収入)が発生することを言います。助成事業期間内での(有償サンプルを除く)販売又はライセンスアウトは認めておりませんので、申請者が適切な助成事業期間を設定しているかどうか重要と考えます。

(3)助成事業の期間・助成額に見合った事業であること

本事業では、シード期の支援を厚くし事業化の確度をあげるため、従前のコース(コース名:STS、事業期間:1.5年以内、助成額:7千万円以内)に加えて、昨年度より新たなコース(コース名:STS2、事業期間:2年以内、助成額:2億円以内)を設けております。大規模な費用を必要とする研究開発や、STSが終了しても、次の本格的な資金調達(シリーズA等の資金調達ラウンド)に進むまでにまだ研究開発が必要な事業者を支援するためのものです。

いずれのコースにおきましても、提案内容がその事業期間・助成額に見合った内容か、全体の事業化計画を評価することを重視しています。

なお、STS2コースへの応募事業者については、ピアレビュー専用サイトにおいて、事業者名【STS2】と表記しております。

以上

【審査基準】

■視点：『提案事業の魅力度』

審査項目	審査の観点	審査基準	評価
STS 事業の目的との整合性	メガベンチャー(ユニコーン)を目指すシード期のTech系ベンチャーであり、そのソリューションが世の中の常識を変えるような、本制度で支援すべき提案か。	極めて革新的で世の常識を変える事業である。且つ、制度の趣旨と合致しており、支援は必須である。	S
		着眼点は革新的で、世の中の一部を確実に変える可能性がある。且つ制度の趣旨と合致しており、支援すべきである。	A
		今までにない着眼点を持っており、支援するに足る提案である。	B
		常識的な改善提案であり、進歩性・新規性に乏しい。または、制度の主旨に合致した提案とは言えない。	C
		提案に進歩性・新規性が見られない。または、制度の主旨から鑑みて支援すべきではない	D
市場突破力	他社の追従を許さず、大きな市場もしくはシェアを取れるか。	ターゲット市場の設定は適切で、且つ非常に大きい。また充分なシェア確保のための施策が具体的に打たれている。	S
		ターゲット市場の設定は適切で、一定の規模がある。また、売上計画も一定のシェア確保のための施策が打たれている。	A
		ターゲット市場の仮説、シェア確保のための施策は曖昧さはあるものの説明されており、納得しうる。	B
		ターゲット市場が小さいかまたは曖昧。あるいはシェア確保の施策の説明が不十分。	C
		ターゲット市場が極く限定的でシェアも確保出来るかどうか不明。売上げ計画に根拠がない。	D

■視点：『提案事業の成長性』

審査項目	審査の観点	審査基準	評価
ペインとソリューション	顧客のペイン(痛みを伴うほどの強いニーズ)を明確にとらえそれに的確に応えるソリューションか	顧客のペインを的確にとらえ、ソリューションは適切かつ収益を最大化するものになっている。	S
		顧客のペインの分析は適切。市場参入へのアプローチ(ソリューション、収益モデル等)もリーズナブル。	A
		顧客のペインとソリューションの設定に曖昧さが残るものの、市場参入のためのアプローチはリーズナブル。	B
		顧客のペインの想定が漠然としており、ソリューションの適切さに説得力がない。	C
		顧客、市場が分析できておらず、技術シーズを生かしたソリューション提案となっていない。	D
保有技術	知財が使える状態(ライセンスを受けている、特許が成立している、ノウハウが漏れることなくまねが出来ないものである等)で、革新的で、十分な参入障壁になり得るものか	他の追従を許さない革新的な技術シーズを持つ提案であり、知財戦略など参入障壁も充分構築されている。	S
		技術シーズには高い優位性があり、参入障壁構築にも手が打たれている。	A
		技術シーズには一定の優位性、また一定の参入障壁が構築できている。	B
		技術シーズに見るべきものがない。または他の追従を許さないものではなく参入障壁の構築が不十分。	C
		優位性を持つ技術シーズではない。または参入障壁になっていない。記載内容が不明か不十分で判断不能である。	D

■視点：『提案事業の適切性』

審査項目	審査の観点	審査基準	評価
開発体制	チームビルディングは適切か。技術/事業の開発体制は適切か？	経営陣、開発チームとも必要な人材が適切に配置され、技術開発/事業開発ともに最適な体制が実現できている。	S
		必要なヒトモノカネが概ね配置できており、事業運営に大きな懸念はない。	A
		適切な人材を補充する等の具体的計画があり事業に重大な支障が出ることはない。	B
		現体制構成は不十分で、早急な対策を行うことが必要	C
		現体制では事業の継続に疑問が残る。	D
開発目標	エグジットに向けて明確な開発計画/事業計画があるか？NEDO 事業ではそのプラン実現に向けて、POC 終了の目途がつく等、概ね3年以内の事業化を目指す開発目標が設定されているか？	エグジットに向け明確な計画があり、STS 事業では計画実現に向けてソリューションを実現するため必須の開発目標が具体的かつ適切に設定されている。	S
		エグジットに向け明確な計画があり、STS 事業では計画実現に向け実現可能性の高い解決策が提示されている。	A
		STS 事業の目標設定は妥当なものであり、エグジットに向けた計画とも整合性あるものとなっている	B
		STS 事業の目標設定はソリューションを実現するには不十分。あるいはエグジットに向けての計画が整合性あるものとは言えない。	C
		STS 事業の目標設定はソリューションを実現するに足るものではない。エグジット計画もリアリティに欠ける。	D
費用計上の適切さ	連携先も含めて本事業を進める上で必須な費用計上か	開発目標を達成するために過不足無くかつ有効な費用の使い方である。	A
		概ね適切な費用の使い方であるが、費用の各項目について紐付けのはっきりしない用途があり、入念な精査が必要。	B
		費用の使い方に明らかな問題がある。(他の手段でも代替できるものを設備購入で進めようとしている、自社で研究すべき内容を外注しようとしている(研究要素を含む内容は外注してはいけないというルールがある)等)	C
		費用の使い方に重大な問題がある。(開発目標から説明できない不要なものを計上している。見積もりが甘く、明らかに過剰に見積っている項目がある。)	D