

令和7年度新SBIR制度加速事業(フェーズ1・2) フォローアップ調書の概要

施策名: SBIR推進プログラム 連結型

施策実施機関: 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

令和8年2月

評定
(自己評価)

A

<目標>

- 評価項目1～4の各目標を計画通り達成し、関係省庁・関係機関との調整を円滑化する。
- 事業者の成果最大化に資する、ハブ(ニーズ元連携)機能をベースに伴走支援・広報を実施する。

<自己評価の理由・根拠>

- 評価項目1～4で定めた施策を計画通り実行し、省庁・関係機関連携が定例化。支援スキームは運用開始し、関係者間で合意済。
- 過年度課題(伴走支援の強化)に対し、ニーズ元面談・メンタリング・広報連携の運用設計を実装し、継続的に運用。

評定(自己評価)			
評価項目 1	評価項目 2	評価項目 3	評価項目 4
A	A	A	A

評価項目1. 計画に示した取組の着実な実施

評価(自己評価) **A**

	目標	自己評価の理由・根拠
公募・ 広報	<p>到達性の高い周知基盤の整備: 各種団体の連携リストを拡大し、媒体横断で計画的に周知。さらにトピック別の動画配信を定常運用し、応募者が公募要件・留意点を自走で把握できる環境を制度化する。</p>	<p>各種団体の周知リストを拡大し、計画的に情報展開。トピック別動画配信を導入・運用した結果、応募者数:47件／動画満足度:採択者からは100%／事前相談:14件を記録し、応募者母集団の拡大と理解度の底上げに寄与した。</p>
	<p>SG(ステージゲート)補完策の実装: SG案件については、フェーズ2でのゴール設定に関するニーズ元面談を必須化し、提案方向性の妥当性合意をSG提案前のプロセスとして運用する。</p>	<p>SG案件は、SG前にニーズ元面談を前段で実施。ニーズ元が期待する提案方向性との齟齬を解消し、今年度のSG通過1件の確保に貢献した。</p>
	<p>審査の精度向上の仕組み化: 評価項目のレベル定義の再整理と提案者作成の補助動画を要件化して書面審査の理解度を高め、プレゼン審査では委員長レクで審査論点を事前合意することを標準化する。</p>	<p>評価項目のレベル定義の再整理と提案者の補助動画により、書面審査の理解度が向上。委員長レクを通じてプレゼン審査の論点を事前整理することで、審査における論点・評価軸などが最適化され、審査の一貫性が高まった。</p>
伴走 支援	<p>実施可能性の事前確認と移行見通しの明確化: 交付前面談でフェーズ2省庁PM(採択審査委員長)から事業者へのFBとニーズ元による想定アウトカムの明記を徹底し、フェーズ2への導線を明確化する。</p>	<p>交付前面談でフェーズ2省庁PM(採択審査委員長)から事業者への具体FBとニーズ元の想定アウトカム明記を行い、フェーズ2見通しの明確化とニーズ適合の確証を得た。</p>
	<p>SG受審のための進捗確認の機会の運用: 事業報告会を開催し、フェーズ2省庁PM(採択審査委員長)から進捗確認を通じた次フェーズに向けた助言が得られる機会を運用する。</p>	<p>事業報告会(全8課題実施)を通じ、フェーズ2省庁PM(採択審査委員長)からフェーズ1ゴール及びSG通過に向けた助言を獲得。 NEDO・事業者ともに、次フェーズ接続への検討の質向上に貢献した。 フェーズ2省庁PM及びニーズ元に対しては、SG審査に向けた事前確認(橋渡し)の機会提供として貢献した。</p>

【参考】評価の観点

評価の観点	
1. 研究開発課題数	12課題
2. 応募状況	47件(前年度35件)
3. 採択状況	9件
4. 採択者(スタートアップ・中小企業・研究者等)	次ページ参照
5. ニーズ元府省が設定した研究開発課題と採択者の研究開発との合致	○
6. 採択者の研究開発実施能力 (規模、研究者数、審査時のスコア、研究開発計画・体制の妥当性等)	○
7. 研究開発課題ごとの研究開発事業の事業計画に照らした進捗状況 (予算の執行率を含む)	約50% (12月時点平均値)
8. 事業の目的を達成する見込み	○
9. 採択者実施のR&D成果に対する次フェーズへの橋渡しの実現見込み	○

【参考】採択状況一覧

ニーズ元	フェーズ2	応募テーマ	採択事業者
総務省	総務省	Beyond 5Gの実現、同技術を活用したサービスの社会実装・市場展開を見据えた研究開発	株式会社イオックス
厚労省	厚労省	多様化する障害像を見据えた自立支援機器の開発	株式会社Ashirase
農水省	農水省	食品産業における生産性向上に資するスマート化(自動化)技術の開発	株式会社チトセロボティクス
農水省	農水省	林業の安全性の向上・労働負荷の軽減・生産性の向上に資する技術の研究開発	-
農水省	農水省	森林由来の資源を活用した新素材・原料の研究開発(エネルギー利用を除く)	-
国交省	国交省	海事分野のDX推進、生産性向上、労働負担軽減、安全・安心の確保等に資する研究開発	株式会社Function
国交省	国交省	海事分野のGX推進、脱炭素社会の実現に資する研究開発	株式会社QioN
国交省	国交省	旅客の手荷物のコンテナへの積付の自動化の実現に向けたアルゴリズム開発	-
環境省	環境省	CO2吸収・回収・分離・利用(固定)に関する技術開発	株式会社ベホマル
環境省	環境省	AIを活用したClimate Tech開発	株式会社Archeda
内閣府 (京都府)	農水省	廃棄による食品ロスの原因になっている未利用農産物等の高付加価値化を可能とする技術開発	-
内閣府 (京都府)	環境省	複合素材によるプラスチック類や汚染度が高いプラスチック類等を対象としたケミカル・マテリアルリサイクルの手法の技術開発	株式会社ピリカ
法務省 (SG)	NEDO	矯正施設における異常行動とその予兆を AI 等で検出する技術の研究開発	株式会社株Ridge-i

評価項目2. 取組の効果

評定(自己評価) **A**

	目標	自己評価の理由・根拠
	<p>事業化支援体制構築による事業目標達成見込みの確保: 事業化に向けた進捗管理指標及び進捗管理プロセスを 定着させる</p>	<p>アンケート結果(事業者): 85%が予定通り進捗中 特に公共調達課題であった23年度法務省採択課題フェーズ2のイマクリエイト社においては、2026年4月以降の矯正施設へ導入を予定している。</p> <p>裏付け施策: 事業化に向けたステータス遷移KPIを策定/アクティビティレポートで進捗・課題・対策を定期管理/フェーズ2省庁PM・メンターFBの計画反映を次回レビューで確認する運用を定着</p>
<p>伴走支援</p>	<p>連携拡大に向けた共創リテラシーの底上げ: ILSへの出展機会を提供し、事前講義を通じて大企業・VC等との商談に関する理解度を向上させる ※ILSはInnovation Leaders Summitの略称</p>	<p>共創リテラシーに関する理解度: ILS出展前にレクチャーを実施し、「理解できた」13/30の結果取得</p> <p>初回の理解度ベースラインを確立し、以降の改善対象(内容・配布物・Q&A設計)の特定に活用</p> <p>出展社アンケート(回答事業者数 13社) 参加目的の達成度 7/13社が「十分達成/達成」と回答 商談に進んだ案件の有無 12/13社が「あり」と回答 商談進捗(複数回答) →初回面談設定:10件 →NDA締結:3件 →出資・融資協議・決定:1件</p>

評価項目2. 取組の効果

評価(自己評価) **A**

	目標	自己評価の理由・根拠
事業全体	<u>フォローアップアンケートを通じた事業者満足度の適切な把握:</u> 施策が成果発現に寄与しているかを検証する体制の確立	アンケート結果(事業者): 満足度 70%以上 (公募期間・補助金額・事業期間・交付前面談・課題説明動画) 支援施策が事業者の環境整備に効果を発揮していることを把握でき、今後も同様の調査を通じて効果測定を継続

【参考】フォローアップアンケート結果（抜粋）

項目	回答
適合性確認相談の認知度・満足度	75%が認知(利用者の100%が役立ったと回答)
RFIの認知度	40%が認知
交付前面談の満足度	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>ニーズ元によるアウトカム想定が 実施計画策定に役立ったか</p> <p>□ はい 61% □ どちらとも言えない 39%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>PM(有識者)との意見交換を実施したが、 実施計画の策定に役立ったか</p> <p>□ はい 62% □ どちらとも言えない 38%</p> </div> </div>
コメント (公募)	<p>■ 良かった点 事務局の対応が丁寧かつ迅速で、不便や不明点なく応募できた。公募要領などの資料が整理されており、スケジュールや必要事項を把握しやすかった。</p> <p>■ 今後さらに望ましい点 募集開始時に、過去の採択案件の概要や評価ポイントがより具体的に共有されると、提案の精度を高めやすい。</p>
コメント (事務局への要望)	<p>■ データ利活用支援 国・関係機関が保有する関連データについて、相談窓口や提供スキームの案内があると助かる。</p> <p>■ 実証フィールドのマッチング支援 自治体やインフラ管理者など、実証に関わる関係者との関係構築・マッチングを事務局として支援してほしい。これにより、事業終了後の社会実装を見据えた計画を立てやすくなる。</p> <p>■ その他 FSを行う上での専門的コンサルティング</p>

【参考】ILS参加について

【ピッチ】

研究開発及びビジネスについて、SBIR制度を利用した進捗や成果を発表。

YouTubeでも配信を行い、現地参加者以外にも広範な層にリーチすることができた。

事前にピッチのハウツーに関する講座を実施し、共創への理解度を高めることも行った。

【ブース出展】

一般的な大規模展示会と異なり、スタートアップへの関心が強い層が来場している。そのため、イベント事務局実施の事後調査でも、ブース出展からの商談依頼等が多数確認されている。

SBIR事業者
28社参加

12月3日 10:42 - 13:17 | 虎ノ門ヒルズ5階 ホールA1 | オンライン：チャンネル2

NEDOドリームピッチ【Day 1】

NEDOがSBIR推進プログラムで支援したスタートアップによるビジネスピッチを行います。SBIR事業者が登場して、各社の成果を報告します。

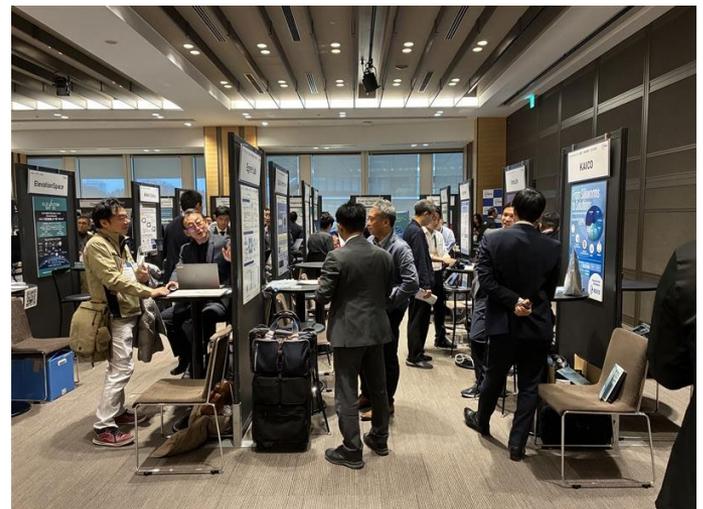


宇宙建築技術とそれがもたらす未来
宇宙空間で大型の構造体を作るための溶接・組立ロボットシステムを開発しており、それをういて既存技術では構築不可能な大型・高性能宇宙構造体を建築・提供するサービス。
大西 正悟氏 | 株式会社スペースウォータース CEO代表取締役
航空 / 宇宙 / 防衛



位置情報の信頼性を再定義する：GNSS信号認証による次世代デジタル基盤
LocationMindは、NEDO SBIR採択企業として、衛星測位信号の認証技術を利用した物流業界でのCO2排出量自動算定や走行日報省力化を実現。従来の位置情報を超越、制度・業務に耐えるセキュリティを提供します。今後は、より改ざん耐性が不可欠な領域への展開を目指し、社会実装を加速します。
藤田智明氏 | LocationMind株式会社 取締役COO

<h1>53</h1> <p>国内・海外VC</p> 	<h1>37</h1> <p>国内主要大学・政府機関</p> 	<h1>25</h1> <p>外国機関</p> 
--	--	--



【参考】採択事業における成果の事例

採択年度・課題設定元	2023年度・法務省
研究開発課題	現実空間と同等程度の技術習得が可能な仮想空間における職業訓練を実現するための研究開発
採択事業者	イマクリエイト株式会社
事業期間	フェーズ1:2023.11.09~2024.03.31、フェーズ2:2024.06.11~2025.12.31

■ 事業概要(フェーズ2)

〔内容〕

刑事施設の受刑者向けに、建築分野の職業訓練コンテンツを約5点开発する。この訓練はVR技術を用いて仮想空間内で実施され、現実の物理挙動を忠実に再現し、高い習熟効果を実現する。

〔背景・経緯〕

刑事施設内での職業訓練には、場所や費用の制約があり、訓練できる職種が限られている。また、現行の就労支援は①職業体験、②職業訓練、③職場体験の3段階で行われている。VRを利用した職業訓練は、これらの制約を軽減し、就労支援の各段階において学習効果を向上させることが期待できる。

〔狙い、波及効果〕

受刑者はVR職業訓練を通じて、技能講習前に職業理解を深め、学習意欲を高めることができる。また、資格取得後の実務に対する具体的なイメージを持つことができ、出所後の就労に役立つ。中長期的には、ハローワークや外国人技能実習生受入企業等での訓練・教育にも活用されることを目指している。

〔事業化〕

フェーズ1で開発したコンテンツと合わせてパッケージ化し、以下の要領で販売する。

- ・短期:刑事施設の職業訓練機会の一つとして展開
- ・中長期:外国人技能実習やハローワークの訓練・教育に展開



フェーズ1で開発した玉掛けコンテンツの荷をクレーンで吊っている状態の静止画。物理挙動を忠実に再現した。

<事業成果>

2026年4月以降の矯正施設へ導入を予定

評価項目3. 事業体系の構築

評定(自己評価) **A**

	目標	自己評価の理由・根拠
公募	<p>ステークホルダー間での事業化/政府調達計画検討プロセスの標準化: 内閣府(司令塔)・ニーズ元省庁・執行機関の3者が連携したトピック設定プロセスの運用する。</p>	<p>事業化/政府調達からバックキャストした公募情報の精査と事業期間で必要となる伴走支援内容の検討を執行機関(NEDO)として内閣府と連携してトピック検討様式及び検討プロセスを標準化した。</p>
	<p>審査効率の向上のための適合性確認プロセスの導入: 公募受付段階での適合性チェックを標準化する。</p>	<p>適合性確認を導入し、審査前の事前対応を効率化した。研究開発課題に対する申請者の解釈の幅を確認することを可能とし、よりニーズ元の意向に沿った審査を実施することができた。</p>
伴走支援	<p>研究開発進捗・社会実装までのマイルストーン管理/把握の標準化: 「社会実装(実用化)」の定義とステータス遷移KPIを設定する。アクティビティレポートによる、「進捗・課題・対策」の定期管理・モニタリングを行う。</p>	<p>社会実装(実用化)の定義及び遷移KPIを導入し、アクティビティレポートで進捗・課題・対策を定期更新した。事業報告会においてもこれら要素を用いて、事業者間のステータス管理/把握し、当日の論点整理までのプロセスを標準化を実施した。また、当日のフェーズ2省庁PM等からのFBIはSGに向けた課題整理としてレポート共有することも標準化予定。</p>

【参考】トピック検討様式

大項目	中項目	公募検討用	公募公開用
基本情報	研究開発課題名	●	●
	課題提案元(ニーズ元原課)	●	●
	執行機関	●	●
社会課題/ 政策課題	トピック抽出背景と経緯(ビジョン・ニーズ・シーズ(技術ドリブン))	●	●
	市場規模	●	●
	戦略マップ・工程表(Why SBIR)	●	●
	政府調達する場合の入札規模とその工程表	●	●
	トピック関連情報(政策関連文書及び統計情報等のソースリスト等)	●	●
	想定する関連法規制とそこでの課題	●	
研究開発内容	解決してほしい具体的なシーン・内容	●	●
	解決するための技術手段・アプローチ (研究開発課題におけるターゲット技術(要素))	●	●
	想定される研究開発内容	●	●
	想定しない技術手段・アプローチ	●	
	過去の取り組み内容とその到達レベル	●	●
	適合性確認・審査用: 評価する・しない観点	●	
	フェーズ設定の背景	●	●
	フェーズ1の公募対象	●	●
	フェーズ2の公募対象	●	●
	ステージゲート審査時期	●	●
事業化までの ロードマップ	フェーズ1の達成目標	●	●
	フェーズ2への移行条件	●	●
	フェーズ1・2で得られる支援内容(ヒアリング先及び実証環境の提供等)	●	●
	フェーズ2での達成目標	●	●
	フェーズ2終了後の支援内容等	●	●

【参考】採択後の各種伴走支援フローと成果

交付前面談

<目的>

審査FBを踏まえ事業者×ニーズ元省庁で実施計画と達成目標の適切性を再確認・合意する

<乖離対応>

提案の骨子は維持しつつ、必要な軌道修正を事務局が支援

<面談成果>

フェーズ2省庁PM(採択審査委員長)からの具体的FB+想定アウトカムの明記により、フェーズ2(SG)への期待値が明確化

<事業者のメリット>

SG審査観点の先取り、手戻り低減、証跡整備と説明一貫性が進み、SG通過準備が加速する

<今年度SG通過成果>

厚労省:BOVLIFE株式会社

国交省:株式会社海洋先端技術研究所

環境省:Biologging Solutions 株式会社

環境省:株式会社アークエッジ・スペース

農水省:サンリット・シードリングス株式会社

法務省:株式会社Ridge-i

メンタリング

<目的>

次フェーズ・事業化に必要な論点(市場・実証・規制・資金計画等)を短サイクルで解消する

<進め方>

初回で論点特定→目標設定、以降は隔週～月次でレビュー

<提供内容例>

- ・実証設計(ものづくり視点での高速プロトタイピング)
- ・規制・標準の要件整理とチェック
- ・資金計画・KPI整備
- ・事業化計画の仮説検証(PMF・価格・販売戦略)

<事業者のメリット>

- ・SG審査観点の先取りと手戻り軽減
- ・意思決定の高速化(論点→対策→結果のループ)
- ・必要証跡の明文化(達成指標・検証方法)

事業報告会

<目的>

事業終了後5年以内の事業化を想定した実施計画上の進捗確認と問題の確認

<NEDOの役割>

関係者間での課題共有と共通認識を形成する場を設置、関係者と事業者の関係性を構築・強化する

<ニーズ元原課・PMに求めるもの>

次フェーズ(SG審査及び事業化フェーズ)に向けた進捗把握・期待値提示・チャネル提供の場として参画をお願いしている

【参考】「社会実装(実用化)」の定義とステータス遷移KPI

		ステータス		主要アウトプット		
フェーズ1	伴走支援	採択	フェーズ1事業に採択されている状態	採択数		
		ビジネスモデルの仮設設計	ユーザーニーズを基にした事業の概観(市場性、ターゲット(※)等)・コンセプト(解決する課題、提供価値、製品優位性、競合との差別化要因等)が仮に整理されている状態	リーンキャンバス		
		開発製品のプロトタイプ案作成	インタビューを通じて必須機能を確認し、プロトタイプ案(※)が作製できている状態 ※顧客が機能を理解できるようなもの	ペーパープロトタイプ		
		プロトタイプ案によるPoC実施	プロトタイプ案により、研究開発項目の手段/技術の実用性の確からしさが検証されている状態	機能検証完了報告書		
		FS実施	事業を成立するために必要な条件(技術・市場・財務・運用(人員・組織・制度)面)を整理している状態	FS報告書		
		ビジネスモデルの設定	ユーザーニーズを基にした事業の概観(市場性、ターゲット(※)等)・コンセプト(解決する課題、提供価値、製品優位性、競合との差別化要因等)が一定確度高いものとして整理されている状態 ※マッチングしていなくとも顧客候補がリストアップできている	リーンキャンバス		
		開発製品のプロトタイプ(α版)作成	必須機能を備えた実際に使えるもの(試作品)が作製できている状態 ※限られた環境で機能検証ができる	ツールプロトタイプ		
		事業計画の策定 ※実用化に向けて継続実施	ビジネスモデルを実行可能なものとするために、事業をスケールするにあたってどのように収支を得る(売上見通し・利益構造)か、どのように維持する(資金調達・要員計画)かについてのマネタイズシナリオが具体的に整理され、資金管理・成長戦略が策定できている状態	事業計画書 (収支計画・人員体制含む)		
		フェーズ2		初期顧客の獲得・検証	試作品(α版)の検証に協力してくれる顧客候補群(ターゲット)が獲得できており、事業計画の検証が開始できる状態	初期顧客リスト
				パイロット導入	実運用に向けての試作品を初期顧客等が実際に検証できている状態	パイロット運用契約/ 有償PoC契約
β版製品のリリース	特定環境での機能検証が完了しており、実際の環境においてに検証開始できる状態			β版製品		
実用化	正規製品のリリース			リアルフィールドでの検証パターンを複数回実施し、機能が確定した正規製品のリリースの意思決定・初期製品を顧客に販売する社内承認をしている状態	初期製品・正規製品	

【参考】事業化にむけての進捗状況～事業報告会フォーマット～

観点	進捗状況
売れるか	<p>ユーザーセグメント、顧客課題、課題の解決方法(技術をサービスとして活用)、顧客への提供価値等 についての検討/実施について、進捗状況をご記載ください</p> <p><記入例></p> <ul style="list-style-type: none"> 想定ユーザーへのヒアリングを複数件実施し、現場で課題となっている作業負荷・精度要求・衛生面等のニーズを整理 導入候補となる企業規模(大手/中小)ごとに求められる条件を把握し、利用シーン別の提供価値案(PoV)を作成済み 市場側での優先度が高い課題(作業効率化、品質安定化、人手不足対策など)について一次情報を収集中
勝てるか	<p>競合サービスと比較して選ばれる理由等 についての検討/実施について、進捗状況をご記入ください</p> <p><記入例></p> <ul style="list-style-type: none"> 市場に存在する代替手段(専用設備/簡易自動化機器など)を整理し、自社アプローチの優位性が生じる領域を特定 “多様な対象物への対応力”や“運用時の負荷軽減”など、競争力につながる技術要件を明確化し、初期データによる裏付けを取得 導入障壁となり得る工程構造の違いについて、引き続きFSを通じて適合性を確認中
できるか	<p>自社リソース、パートナーリソース、提供手段、知的財産等 についての検討/実施について、進捗状況をご記載ください</p> <p><記入例></p> <ul style="list-style-type: none"> コアとなる複数の技術要素(対象物認識/制御アルゴリズムなど)について、基盤技術を確立 初期試作による動作検証を進め、要求精度や処理時間に関するベースライン値を取得 自社および外部研究機関の専門性を活用し、技術領域ごとの開発体制を確保。評価環境の整備も並行して進行中
儲かるか	<p>課金対象とする価値、課金モデル、コスト、黒字化までの期間・資金繰り等 についての検討/実施について、進捗状況をご記載ください</p> <p><記入例></p> <ul style="list-style-type: none"> 事業化の選択肢として、複数のモデル(機器提供/サービス提供/ハイブリッド型等)を整理し、FSによってリスク・収益性を比較 調達コスト・工数構造・外注費の主要因を洗い出し、目標原価達成に向けた設計方針を検討中 顧客側の費用構造(原料コスト・作業コスト・品質管理コスト等)との比較により、価値訴求ポイントを明確化
その他	<p>上記以外の検討/実施について、進捗状況をご記載ください</p> <p><記入例></p> <ul style="list-style-type: none"> 想定パートナーとの協議を開始し、技術評価・実証機会の創出や、サプライチェーン上の役割分担を検討

【参考】事業化にむけての進捗状況～事業報告会フォーマット その他～

【事業化計画書フォーマット】 リーンキャンバス(ビジネスモデル)

①顧客の課題 • xxx	④ソリューション • xxx ⑧主要指標 • xxx	③価値提案 • xxx	⑨競合優位性 • xxx ⑤チャネル • xxx	②顧客セグメント • xxx
⑦コスト構造 • xxx				

【事業化計画書フォーマット】 事業化体制



【事業化計画書フォーマット】 事業化スケジュール

主な事業活動	自社	• xxx					
	主な連携先等	• xxx [xxx]					

※具体的な連携先等が決まっている場合は、【】の

マイルストーン指標	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	2030年度	想定リスク
開発設計 • xxx • xxx	-	• xxx	-	-	• xxx	-	• xxx
製造 • xxx • xxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
出荷物流 • xxx • xxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
販売 • xxx • xxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
サービス • xxx • xxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx
	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	xxxx	• xxx

【SBIR】 【連結型第2回】 アクティビティレポート

* 必須

報告② 事業化の進捗・課題

採択事業者が円滑に本事業に取り組んでいただけるよう、採択事業者が抱える、本事業のゴールに向けて直面する課題を把握することを目的としております。アンケートでご回答いただいた内容の詳細をお尋ねする場合があります。

5

下記の項目についてステータス詳細を確認し、進捗を「◎,○,△,×」にてご回答ください。

本フォーム回答時点の状態についてご回答ください

*

	◎:80-100% (次のステータスに移行できる状態)	○:80%未満、51%以上(完了の目途が立っている状態)	△:50%未満(検討を開始している状態)	×:0%(着手できていない状態)
ビジネスモデルの仮設設計	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
開発製品のプロトタイプ案作成	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
プロトタイプ案によるPoC実施	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
FS実施	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ビジネスモデルの設定	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
開発製品のプロトタイプ(α版)作成	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
事業計画の策定	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
初期顧客の獲得・検証	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
パイロット導入	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
β版製品のリリース	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
正規製品のリリース	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

評価項目4. 「指定補助金等の交付等に関する指針」の実施

評価(自己評価) **A**

目標	自己評価の理由・根拠
<p>ポータルサイト拡充と効果の可視化: 事業者の実施事項・声を継続的に掲載する。 応募希望者/VC・自治体等のステークホルダーなど、各ユーザーの視点に立ったUIの向上を行う。</p>	<p>新規拡充「事業者の声」→4事業者を掲載(掲載整備中含) PV(視聴者数):10,256(4/1-12/31) セッション(訪問者数):5,170(4/1-12/31) UU(期間内訪問者数):3,414(4/1-12/31)</p> <p>掲載項目・タグ設計、更新手順、広報導線(HP/SNS/関連協会)を整理し、閲覧行動を実測で可視化 PRの到達度をデータで確認できる運用を確立</p>
<p>広報物による潜在層リーチの最大化: 主要イベント・説明会等、集客力が見込める会場での配布を行う。</p>	<p>3,000部以上の配布を実施した <配布場所及び配布タイミング> ILS2025(12/1-4)/ニーズ・シーズマッチング交流会2025(12/18-20)/中小機構 内部勉強会(1/9)/大阪府産業振興課 主催 説明会(1/28)/起業プラザひょうご 主催 説明会(2月上旬)/滋賀県大学連携推進室 主催 説明会(3月上旬)/スタートアップ支援部キャラバンチームによる配布(通年)</p> <p>イベント×説明会×キャラバン活動の多層チャンネルで潜在層に接触し、応募前段の情報取得性を向上。 指針が求める透明性・周知性の観点で妥当。</p>
<p>SNSを用いた広域広報の拡充: スタートアップ支援部運用のFacebookを通じて速報性の高い情報を不特定多数にリーチさせる。</p>	<p>直近3か月間で8000以上のリーチを達成した ①消防庁RFIの募集(932閲覧) ②連結型ピックのリリース(1082閲覧) ③FA連合フォーラム協賛リリース(664閲覧) ④JVA受賞者発表(4610閲覧)など</p> <p>----- 2025年度実施のRFIにもFacebookを活用した ⑤SBIR制度に関する情報提供について(600閲覧)</p>

※FA連合フォーラムはBRAIN・JST・NEDOのSBIRを実施する機関によるマッチングイベント
※JVAはJapan Venture Awardsの略称、SBIR採択者も受賞した

【参考】NEDO SBIRポータルサイト

項目	現在整備中の部分における更新方針
① TOP ページ	訪問者の特性ごとに、案内ページを区分することでUIを向上させる
② P J の 特 徴	SBIR制度を知りたいユーザーと使いたいユーザーでは知りたい情報が異なるため、導線を明確にする
③ 事 業 成 果	補助金の使用例を掲載することで、SBIR補助金の使用イメージを掴んでもらうことが重要(デザイン調整中)
④ 事 業 者 一 覧	ポートフォリオ化し、キャピタリストなどからも使いやすいと思ってもらう工夫を取り入れる
⑤ 事 業 者 の 声	新規採択者へインタビューすると共に、ポートフォリオにも声が掲載されていることを示し導線を整理する

【画像について】

左→①:ユーザーのニーズごとに閲覧すべきページへリードする

中→③:応募者には、制度の概要だけではなくユースケースを踏まえてもらいたい趣旨

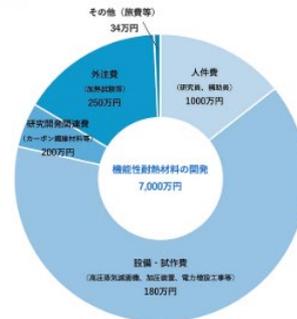
右→④:ポートフォリオ化することによって、検索効率が向上し、ビュー数も改善

Example ~補助金使用例~

Case1【フェーズ1】



Case2【フェーズ2】



【参考】配布物(制度のご案内チラシ)



スタートアップ × 国の重点課題 社会を変える 戦略的連携

資金・技術・人的ネットワーク支援を一元的に受けながら、
研究から事業化を最短で進める

多様化する社会課題の解決に貢献する研究開発型スタートアップ等の研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装することを目指します。NEDO SBIR 推進プログラムは、内閣府が司令塔となり、省庁横断で実施される「日本版 SBIR 制度」の一翼を担います。

NEDO SBIR



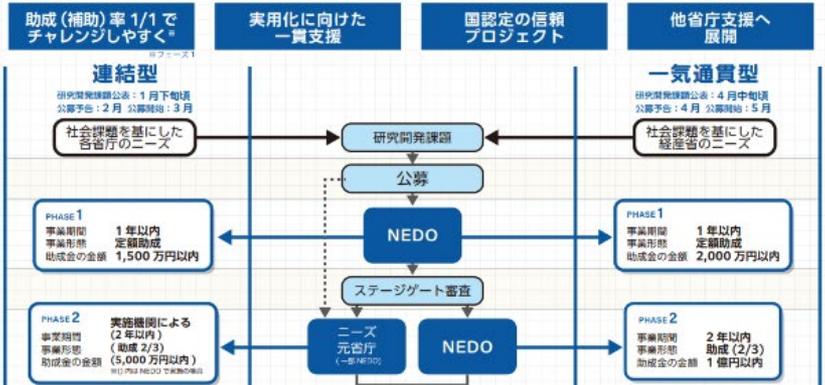
あなたの技術で社会の力を
あなたの技術で社会の力を
あなたの技術で社会の力を

<https://sbir.nedo.go.jp/>



Small/Startup
Business
Innovation
Research

NEDOのSBIR推進プログラムでは、採択事業者の成果向上を目的に「伴走支援」を実施。設定目標に向け、技術・事業・人材・制度・社会受容の5分野で専門家が課題に応じた支援を行います。



PHASE 1 のゴール	PHASE 2 のゴール
<ul style="list-style-type: none"> POC及びFSを通じた事業化※に必要な技術課題が明確となり、かつその一部について明確な進展があること 有望な事業化計画書が策定できていること 	<ul style="list-style-type: none"> 事業化に必要な技術的課題の大部分が解決している、或いは目処が立っていること 事業化※に向けた具体的な体制が構築できている、或いは目処が立っていること (フェーズ2終了から5年以内の事業化※を目指す)

観点	技術	事業	人材	制度	社会受容
サポート内容	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発の目標設定 技術開発、特許との連携化に係るアドバイス等 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客設定 市場調査 経営モデルに係るアドバイス・助言等 	<ul style="list-style-type: none"> 技術開発、事業化、実務等に活かせる人材の紹介等 	<ul style="list-style-type: none"> 開発する技術や特許が法務・税務上の課題をクリアし、事業化に資する 	<ul style="list-style-type: none"> 事業化推進ポータルサイト掲載 各種媒体における広告等 スタートアップ期のマーケティングイベントへの出席

昨年までの成果

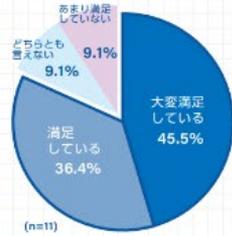
NEDO SBIR 推進プログラムでは、これまでで一気通貫型 43 社、連続型 58 社を採択し、累計採択総数約 30 億円に達しています。フェーズ1 からフェーズ2へ移行した案件は計 5 件。採択企業は、研究開発の初期段階から実用化まで、伴走支援を受けながら着実に成果を上げています。本制度は、スタートアップによる社会課題解決型技術の社会実装を後押しする仕組みとして定着しつつあります。

	一気通貫型	連続型
採択総数 (共同採択含む)	43 社	58 社
採択総額	およそ 22 億円	およそ 8 億円

参加者の満足度

有識者派遣を実施した約 8 割の企業がメンタリングに関して「満足している」または「大変満足している」と回答した。

- ニッチな技術をどう販売するか具体的な戦略が大変参考になりました。特に、一般的な市場ではなく、自身の強みに基づいた内容だったのがよかったです。
- 非常にマッチングの精度が高く、欲しい情報がいたため、今後もっと情報を知りたいと考えています。
- 専門家へ市場についてのアドバイスをかなり具体的にいただきました。
- メンタリングの積極的なアドバイスのおかげで非常に有意義なメンタリングを受けることができ、事業化計画書の書式において非常に有用な気づきがありました。
- 多角な意見を自ら参考になりました。1対1のディスカッションではあまり言い尽くすまで至らなかったと考えています。
- 本事業を行う上での、専社のものやしていただけない部分の解決をしてくださりました。
- 実際に新しい世帯に携わっている専門家の話を聞けてよかったです。
- ビジネスに不可欠な有益な知見を得たため、大変有意義な機会となったため。
- また、事業化計画書にしろ、財務のものについてもフィードバックやアドバイスをいただく大変助かりました。
- 事業および専社の方向性に合わせた事業化計画書に関して多様なアドバイスを頂き大変ありがたかったです。一方で完全に投資家目線のアドバイスであったため、「有望な事業化計画書」を作成するという趣旨に立つ、事業化計画書に添った旨いアドバイスが主体の例 (例: 燃料再供給は軍事であるため、売上として扱うべきは防衛省の補助金、というアドバイスに対し、NEDO 目線に立つと、「ほかの補助金を狙う」というのは事業化計画書としては無意味ではないこと。) だったため、「満足している」とした。



【参考】配布物(伴走支援のご案内チラシ)

NEDO が提供する伴走支援一覧



・NEDO SBIR 運営支援事務局では、8つの支援策をご用意しています。

メンターの派遣

事業者の技術・事業化課題に即時対応可能なメンター・専門家を派遣



ピッチイベントの開催

実績アピール/ネットワーキングに資するピッチイベントの機会を提供



講座実施

SBIRの出口である民間市場の創出・公共調達の実現のためのノウハウをレクチャー



マーケット・資金提供等の情報提供

業界・課題毎の事業化に資する情報をリサーチ提供



ユーザーヒアリングの実施

研究開発中の技術・製品・サービスについて、ユーザーインタビュー実施機関の紹介



事業会社/自治体との共創

事業会社/自治体とマッチング支援を実施し、スモールな実証/研究開発・購買・調達を促進を目指す



未来を創る技術の広報

事業成果をSBIRポータルサイトに掲載



人材紹介会社とのマッチング

人材紹介を行う事業者への紹介を実施
※(注)人材紹介手数料の自己負担あり



支援のイメージ

マーケット・資金提供等の情報提供



宇宙関連のスタートアップの場合
情報提供で衛星部品企業の資金調達を加速

JAXAの調達スケジュールや米国防投資ファンドの最新動向をいち早く把握・活用することで、将来的な大案件への提案準備を早期に完了。資金調達リードタイムの短縮と受注確度の向上を実現し、事業成長を加速させた。

ユーザーヒアリングの実施



福祉関連のスタートアップの場合
現場の声でUI改善、福祉センサーの採用率向上

ユーザーインタビュー候補をご紹介いただき、福祉施設職員にヒアリングを実施。製品の導入障壁や使用感を確認することで「操作の簡便化」と「保守コスト低減」が重要課題と特定された。これを受けUI改善と開発方針を修正。現場負担の軽減により、採用率の向上を実現した。

講座企画



防災関連のスタートアップの場合
規制・官民連携を学び、自治体調達の提案力を強化

「規制緩和のための申請手法」「官民連携の進め方」をテーマにしたオンライン講座を受講。実際のケーススタディを通じて、調達プロセスや現場課題への理解を深めた。これにより、規制対応に関する知識不足を解消し、自治体調達を見据えた事業計画や提案精度が向上した。

事業会社・自治体との共創



防災関連のスタートアップの場合
防災実証でドローン改良、調達実績と全国展開を実現

自治体と連携し、防災訓練で通信ドローンの実証を実施。現場で「災害時はLTEが不安定」「夜間対応が必須」「防水性能が不可欠」といった具体的な要求を確認。また「操作が簡単で専門知識不要」が導入条件と判明。これを受け、UIを簡素化し赤外線カメラと防水機能を追加。結果、調達実績向上と全国展開の足掛かりを築いた。

支援の流れ



よくある質問

Q1 どんな課題にどの支援策が役立ちますか？

A 技術開発や事業モデル構築に課題を感じる場合は「メンターの派遣」で計画づくりを支援します。市場ニーズや製品の妥当性を確認したい場合は「ユーザーヒアリングの実施」で顧客の声を把握。協業パートナーやネットワークを広げたい場合は「ピッチイベントの開催」により連携機会を創出します。

Q2 申請はどうすればいいですか？

A NEDO事業担当者、または、事務局までご連絡をお願いします。申請後は事務局が内容を確認し、課題や目的に対して支援の適性を判断。適性が確認された場合、「メンターの派遣」や「ユーザーヒアリングの実施」では、選択した支援メニューが順次開始されます。

Q3 費用はかかりますか？

A 費用は原則として事務局が負担しますが、「人材紹介会社とのマッチング」に関しては紹介料が事業者の負担となります。また、その他の費用が発生する場合は、申請時に事務局より事前に案内があります。支援内容や規模に応じて費用の有無が異なるため、申請前に詳細を確認してください。

Q4 どんな成果が期待できますか？

A 専門家派遣では、技術開発計画や事業モデルを実現性の高い形へと意欲を上げることで、【ユーザーヒアリングの実施】では、顧客ニーズを把握し市場投入前のリスクを軽減。さらに、「ピッチイベントの開催」では協業や事業提携の機会が生まれ、新たな展開や成長の可能性が広がります。

Q5 申請のタイミングは？

A 申請は随時受け付けていますが、支援できる件数には限りがあります。そのため、希望する支援策がある場合は、できるだけ早めの申請をおすすめします。申請内容は事務局が確認し、課題や目的との適合を見て順次支援を開始します。枠が埋まり次第、受付を終了する場合があります。

Q6 支援を受けるときの注意点は？

A 支援を受ける際は、自社の課題や目的をできるだけ具体的に整理し、申請時に明確に記述することが重要です。(支援策によって整理いただきたい情報は逐次事務局より共有予定) 支援の効果を最大化するためには、目的意識を持って取り組むことが求められます。支援後には、成果や気づきをまとめたフィードバックの提出をお願いします。

