

事業原簿（ファクトシート）

作成日：平成27年4月1日作成
更新時期：平成28年3月 現在

制度・施策名称	—			
事業名称	研究開発型新事業創出支援プラットフォーム	PJコード：P13016		
推進部	イノベーション推進部			
事業概要	<p>新技術を事業化する際に直面する課題に対して、助言を行える専門人材をNEDOに置き、研究開発型ベンチャー企業等に対して、例えば以下のような支援を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・技術課題や技術戦略、事業化計画の研修・助言 ・外部の技術のマッチング支援(単独の技術では事業化できないものについて、国内外の外部の技術とのマッチングを支援) ・民間ベンチャーキャピタル、金融機関等との連携による出資・融資促進、潜在ユーザーとの連携支援等 			
事業の位置づけ・必要性について	<p>我が国では、ベンチャーキャピタル、大企業、インキュベーター等から構築されるベンチャーエコシステムが未発達であり、優れたシーズ技術が存在しても、それらを起業に結びつけ、成功まで導くまでに数多の困難がある。また、新たな価値創造は多くの失敗の上に成り立つという社会的コンセンサスがないことなどから起業家精神が育たず、ベンチャー企業等の興隆が見られない。</p> <p>他方、大企業を中心に、行き過ぎた技術の自前主義・自己完結主義から脱却し、多様な外部技術を活用するオープンイノベーションの必要性が高まっており、研究開発型ベンチャー企業等との連携に対する期待は大きくなっている。</p> <p>研究開発型ベンチャー企業等の活性化に向けては、新事業を創出しようという起業家に対し、ハンズオンによる経営・事業化のサポート、事業資金を供給する金融機関等との連携などその事業化支援を強化していくことが重要である。</p> <p>本事業では、技術シーズの事業化を支援する総合的な支援体制として「研究開発型新事業創出支援プラットフォーム」を構築し、事業化支援人材の支援・助言の下、研究開発型ベンチャー企業等への技術シーズの事業化活動支援(技術への助言、外部の技術導入支援、事業化計画の研修・助言等)を実施することにより、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する。</p>			
事業の目標	事業化支援人材からの助言等を通じ、資金調達や事業提携につながる成功事例を創出すること。			
事業規模	事業期間：平成25年度（補正）～平成26年度			
	契約等種別：専門家の委嘱等			
	勘定区分：一般勘定 [単位：百万円]			
	～H26年度 (実績)			合計
	予算額	350		350
	執行額	141		141
情勢変化への対応	なし			

評価に関する事項	<p>評価時期及び方法（外部評価又は内部評価、レビュー方法、評価類型）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎年度評価：26年度、内部評価
事業成果について	<ul style="list-style-type: none"> ・事業化支援人材として事業カタライザーの公募を行い、39名を選定・委嘱。 ・「平成25年度イノベーション実用化ベンチャー支援事業」の採択に当たり、採択事業者向け研修を124社に対し3回に分けて実施。 ・既存の研究開発型ベンチャーに対する事業化計画等の助言については、事業の趣旨に合致した43の案件を採択、60回の助言を実施。 ・また、オープンイノベーション協議会設立を推進し、外部技術や外部機関とのマッチングを図る場を構築。

[添付資料]

- ・平成26年度実施方針

平成26年度 事業評価書

平成28年3月7日作成

制度・施策名称	—	
事業名称	研究開発型新事業創出支援プラットフォーム	PJコード：P13016
推進部	イノベーション推進部	
総合評価	<p>本事業は、日本再興戦略や科学技術イノベーション総合戦略といった政府戦略に沿って実施していることから、社会的意義があり必要であると評価できる。</p> <p>また、研究開発型ベンチャーに対する助言の実施に関しては、公募期間を通年とすることで積極的に案件の発掘に取り組んだ他、事業化支援人材（事業カタライザー）とのマッチングに要する時間を短縮できるよう努め、NEDO職員が原則同席して進捗管理と成果の把握に努めるなど、効率的に事業を運営したと評価できる。</p> <p>その結果、金融機関からの資金調達の達成や大企業等との協業といった成功事例が生まれたことを確認していることから、事業化までの期間が比較的長いため、これまで資金的支援を敬遠されがちであった案件に対し、実用化に必要な支援がなされ、社会・経済へ一定の貢献があったと評価できる。</p>	
評価詳細	<p>1. 必要性（社会・経済的意義、目的の妥当性）</p> <p>我が国では、ベンチャーキャピタル、大企業、インキュベーター等から構築されるベンチャーエコシステムが未発達であり、優れたシーズ技術が存在しても、それらを起業に結びつけ、成功まで導くまでに数多の困難がある。また、新たな価値創造は多くの失敗の上に成り立つという社会的コンセンサスがないことなどから起業家精神が育たず、ベンチャー企業等の興隆が見られない。</p> <p>他方、大企業を中心に、行き過ぎた技術の自前主義・自己完結主義から脱却し、多様な外部技術を活用するオープンイノベーションの必要性が高まっており、研究開発型ベンチャー企業等との連携に対する期待は大きくなっている。</p> <p>研究開発型ベンチャー企業等の活性化に向けては、新事業を創出しようという起業家に対し、ハンズオンによる経営・事業化のサポート、事業資金を供給する金融機関等との連携などその事業化支援を強化していくことが重要である。</p> <p>そこで本事業は、技術シーズの事業化を支援する総合的な支援体制として「研究開発型新事業創出支援プラットフォーム」を構築し、事業化支援人材の支援・助言の下、研究開発型ベンチャー企業等への技術シーズの事業化活動支援（技術への助言、外部の技術導入支援、事業化計画の研修・助言等）を実施することにより、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て実施した。</p> <p>これらの背景・目的は、日本再興戦略や科学技術イノベーション総合戦略といった政府戦略においても言及されており、我が国において喫緊の課題と言えることから、本事業が果たす社会的意義は大きいと評価できる。</p> <p>なお、今回の評価に際し、助言を行った事業化支援人材（事業カタ</p>	

ライザー)と助言を受けたベンチャーに対して、本事業の意義や運営等に対するアンケートを実施した。アンケート回答者からは、全体的に肯定的な意見・コメントが寄せられており、例えばベンチャー側からは「事業計画に対する考えが整理できた」「投資家の観点が理解できた」などの意見が寄せられている。事業カタライザーからも、アンケートにおいて、ベンチャー側は常に様々な経営課題を抱えている一方で相談相手も限られているため、本事業において限られた回数ではあるが助言を行うことがベンチャー支援のインフラの一環として機能しうる、との趣旨のコメントが寄せられている。

2. 効率性(事業計画、実施体制、費用対効果)

以下の事項について適正な計画と実施の管理を行い、効率的に事業を運営したと評価できる。

まず事業計画について、事業カタライザーの委嘱に際しては公募を下記の通り実施した。事業化に関する専門性や助言の方針等を確認するために、応募者との面談を個別に実施して選定プロセスに反映させることとした結果、相応の時間を要することから、応募書類を簡素化した上で公募期間を短縮し、採択における適正性と迅速性のバランスを取るよう努めた。

平成26年4月11日 公募の事前周知(公募予告)

4月17日～4月30日 公募

7月18日 39名を採択・委嘱

助言を受ける研究開発型ベンチャーの公募は下記の通り実施した。公募期間を通年とすることで積極的に案件の発掘に取り組んだ。

平成26年7月25日 公募の事前周知(公募予告)

9月25日 公募開始(通年)

※審査は随時実施、43件を採択。

研究開発型ベンチャーより応募がある都度、随時審査を実施することで、可能な限り迅速に採択を行っており、効率的に事業を運営したと評価できる。

また実施体制について、1社につき1名の事業カタライザーにご担当いただき、助言実施時には可能な限りNEDO職員が同席した。

どの事業カタライザーがどの研究開発型ベンチャーを担当するかを決めることについては、研究開発型ベンチャーの公募時に事業カタライザーの一覧を公開し、応募時に助言を希望するカタライザーをベンチャー側から指名していただくようにすることで、マッチングに要する時間を短縮するなど効率的な運用を図ったと評価できる。また、実際の助言の実施に当たって、NEDO職員が原則同席したことで、進捗管理と成果の把握に努め、日程調整等の事業運営を効率的に行ったと評価できる。

以上の取組を行った結果、金融機関からの資金調達の達成や大企業等との協業といった成功事例が生まれていることを、個別テーマに対するアンケートを通じて把握することができた。また、具体的な成果とまでは言えないものの、「今後の課題点が明確になった」や「戦略の選択肢が多くなったことで、マーケティングの検討を行うことができた」などのコメントが寄せられており、当初の想定より低いコストで、十分な効果を創出できたものと評価できる。

3. 有効性（目標達成度、社会・経済への貢献度）

研究開発型ベンチャーに対して、ビジネスプランを磨いてもらうために、事業化の専門家である事業カタライザーから助言を実施していただいた。その結果、上記2.にも記載の通り、個別テーマに対するアンケートにより、金融機関からの資金調達の達成や大企業等との協業といった成功事例が生まれたことを確認した。これは、本事業における事業カタライザーからの助言により、研究開発型ベンチャーが陥りがちな技術偏重の状態を脱し、ビジネスとしての評価を受けるに至った成果であると評価できる。

これらの成功事例は、事業化までの期間が比較的長いために、これまで資金的支援を敬遠されがちであった案件に対し、実用化に必要な支援がなされたことを示しており、革新的な技術が実用化して社会実装される、あるいは大企業等との連携が進み新たなイノベーションを喚起する源泉となる可能性が高まることから、社会・経済へ一定の貢献があると評価できる。

事業カタライザーからも、アンケートにおいて「数回の助言がきっかけとなり、社会に貢献できる事業者が1社でも多く生まれることが本事業の価値」とのコメントが寄せられており、まずは成功事例を生み出すことの重要性・有効性が示唆されている。

その他、「平成25年度イノベーション実用化ベンチャー支援事業」の採択事業者向け研修を3回実施した他、平成27年2月のオープンイノベーション協議会の設立を推進した。これにより、今後、研究開発型ベンチャーが自社のビジネスプランを、投資家にとってわかりやすい形で整理するきっかけを与えた他、実際にプレゼンテーションを行って外部技術や外部機関とのマッチングを図る機会を設けることができた。したがって、これらの取り組みは、研究開発型ベンチャーのビジネス深化を促進する有効なものであったと評価できる。

4. その他の観点

なし。