

第2回スタートアップ政策推進分科会

経済産業省資料

柱2：ディープテック・スタートアップの支援

イノベーション・環境局

2026年3月16日

柱2：ディープテック・スタートアップの支援

<意義・狙い>

- 高いイノベーション力を通じて、リスク対応・社会課題解決を牽引。17の戦略分野における官民連携投資の先導的な担い手、ノーベル賞級の技術の研究開発や社会実装の担い手となりうる。

<課題>

- ① ディープテックは市場化に至るまで長期かつ大規模な資金が必要。加えて、政府調達など初期需要創出に対する見通しが不透明であり、長期の資金の出し手や、特に、量産化投資等グロースに係る資金の出し手が不足。これまでも様々な支援措置が講じられているが、政府支援の対象の選択と集中が必要との指摘もある。
- ② 資金調達や事業開発などビジネス面をリードする経営人材とのチーム組成が必要であるが、大学発スタートアップにおいて経営人材の獲得が困難。M&Aが少ないことにより、連続起業家としてのキャリアを積む経営者層が少ないとの指摘もある。
- ③ 政府・大企業による調達が初期需要を創出する機能を果たしていない。調達側の仕様や長期の調達方針が不明確、試作品開発・初期導入の支援や柔軟な契約慣行の欠如などが課題として指摘されている。

<これまでの主要な施策> ※番号は施策の説明スライドに対応

①総合的な伴走支援の枠組みの構築

- J-Startup 柱2:①-1
- ディープテック・スタートアップへの研究開発支援等 柱2:①-2

②経営力の強化

- 大学の技術シーズと経営人材とのマッチング 柱2:②-1

③行政・大企業の調達・採用を通じた安定的な需要の確保

- 政府調達の参画を拡大するための工夫（官公需目標3%、入札参加機会の拡大、スタートアップ技術提案評価方式） 柱2:③-1
- SBIR制度 柱2:③-2
- 大企業調達・購買ガイドライン 柱2:③-3

<対応の方向性>

- 17分野へ重点化した研究開発支援等
- スケールアップに向けた集中支援・伴走支援

- 経営人材等とのマッチングの強化（分野別の支援・地域での支援強化）
- M&Aの活性化

- 政府・大企業等による調達の強化を通じた戦略的初期需要の創出（伴走支援、試作品開発・初期導入支援の強化等）

柱2：ディープテック・スタートアップの支援 関係

① 参考資料（データ類）

② 参考資料（施策類）

（参考）世界でディープテックが主流化

- ディープテック・スタートアップは、自然科学分野での研究を通じて得られた科学的な発見に基づく技術であり、その事業化・社会実装を実現できれば、**経済社会課題の解決や産業・雇用の創出、研究成果の社会還元など、社会にインパクトを与えられるような潜在力**がある。
- ディープテック・スタートアップに対する資金供給は世界のVC投資の約20%を占め、**ユニコーンに占めるディープテック・スタートアップの割合は増加傾向**。周辺領域から主流領域へと転換。
- 2025年の日本人の**ノーベル賞受賞者2名の技術を活用したスタートアップがそれぞれ創業され**、外部資金の調達や政府による支援を受け、研究開発と社会実装を同時に進めてきた。このように、**スタートアップが技術開発と研究開発の推進を進める主体として重要になってきている**。

ディープテック・スタートアップの存在感

世界のディープテック・ユニコーンの割合

2019年：14% → 2024年：25%

※AIを含む場合、
2019年：19% → 2024年：52%



（出典）上記：Startup Genome「The Evolution of Tech Unicorns: From Traditional Software to AI and Deep Tech」
 下記：PitchBook Data, Inc.（内閣府「グローバルスタートアップ・キャンパス構想関連調査」より）
 （「グローバルスタートアップ・キャンパス構想に関する有識者会議」（第6回）参考資料2より）
 ※「ディープテック関連」は、公的レポート等でディープテック領域とされる産業・技術分野（AI、コンピュータ、エネルギー、環境、バイオ、医療ヘルスケア、素材・産業、航空・宇宙、食糧農業）に該当するPitchBook上の各インダストリー・カテゴリを選定。

ノーベル賞研究成果を活用したスタートアップ例

atomis 株式会社Atomis



- ノーベル化学賞受賞の北川教授の研究成果を社会実装。北川教授は科学顧問を務める。
- 次世代多孔性材料PCP/MOFを用いた次世代高压ガス容器を開発。次世代のスマートガスネットワークを目指す。

RegCell レグセル株式会社

- ノーベル生理学・医学賞受賞の坂口教授の研究成果を社会実装。坂口教授は研究顧問を務める。
- 制御性T細胞(Regulatory T cell; Treg)の応用により新しい免疫治療法の開発を行うバイオベンチャー



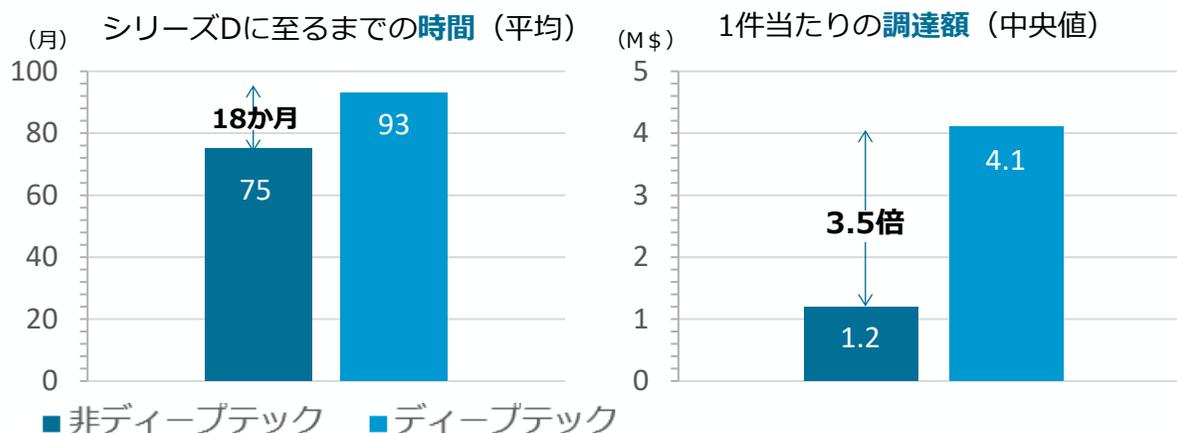
自家細胞によるTreg細胞治療（レグセル社提供）

（参考）長期・大型資本の不足

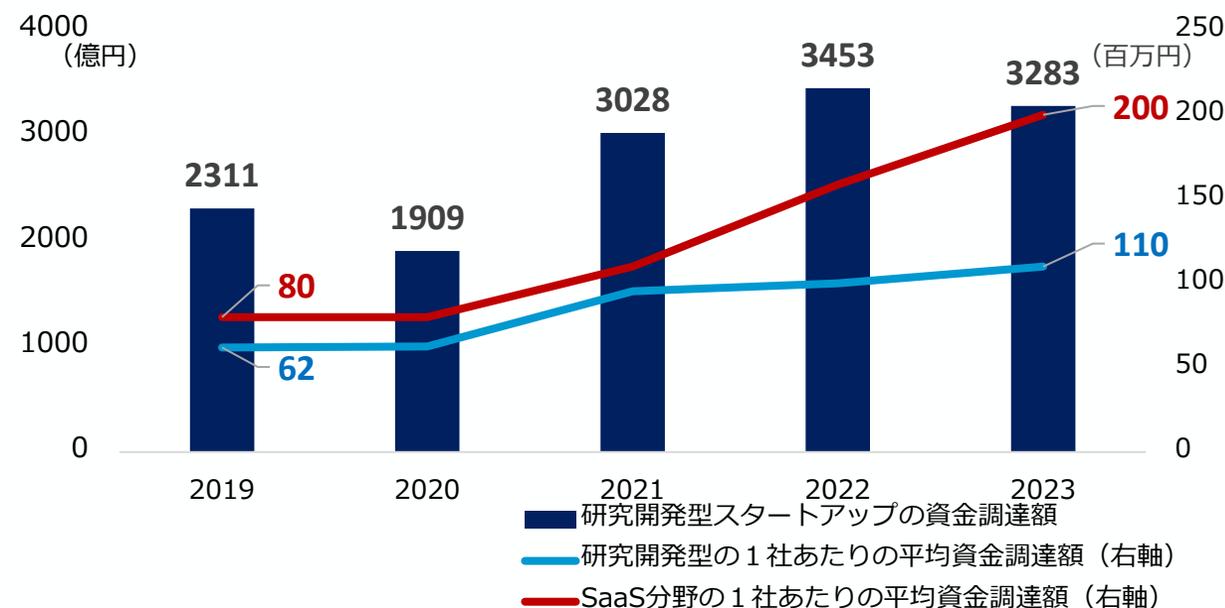
- ディープテック・スタートアップは、①研究開発の成果の獲得やその事業化・社会実装までに長期間を要することにより不確実性が高い、②成長には多額の資金を要する、③事業化・社会実装に際しては既存のビジネスモデルを適用できないといった特徴を有する。
- 日本でも研究開発型スタートアップが資金調達に占める割合は上がってきたものの、**1社当たり調達額が限定的**。また、日本のスタートアップを支える国内VCの規模が大きいなど、国内の**未上場市場のリスクマネーは不足**。

シリーズD到達までの期間・必要資本

ディープテック・スタートアップには長期の大型資本が必要



研究開発型・SaaS型スタートアップの資金調達額



(出典)

左記：Boston Consulting Group (2023) 「An Investor's Guide to Deep Tech」
 右記：Boston Consulting Group, Hello Tomorrow (2021) 「Deep Tech: The Great Wave of Innovation」

(出典) 株式会社ユーザベース「Japan Startup Finance 2023」を基に経済産業省作成。

（参考）ディープテック・スタートアップの成長には経営人材が鍵

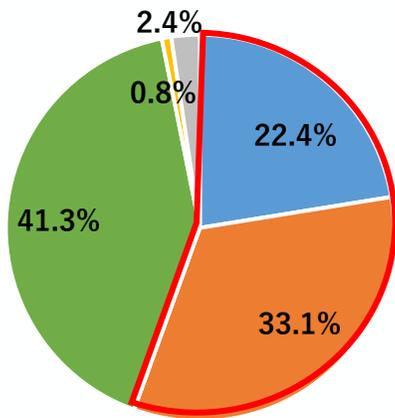
・ディープテック・スタートアップの成長には、資金調達や事業開発などビジネス側をリードする経営人材とのチーム組成が必要。

・大学発スタートアップのCEOの最終経歴は、全体では過半数が研究者(教職員・学生)。これに対しIPOした大学発スタートアップでは70%超が企業出身者等。

・また、CEOの民間企業経験の有無で比較すると、民間企業経験のあるスタートアップの売上高や特許保有件数が多い傾向にある。

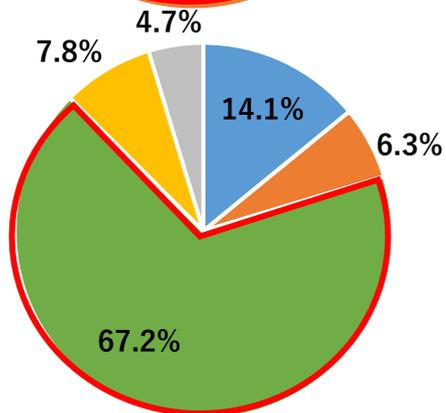
CEOの最終経歴
大学発ベンチャー全体
(n=254)

- 学生
- 教職員
- 企業出身
- 金融機関・投資機関
- その他



CEOの最終経歴
IPOした大学発ベンチャー
(n=64)

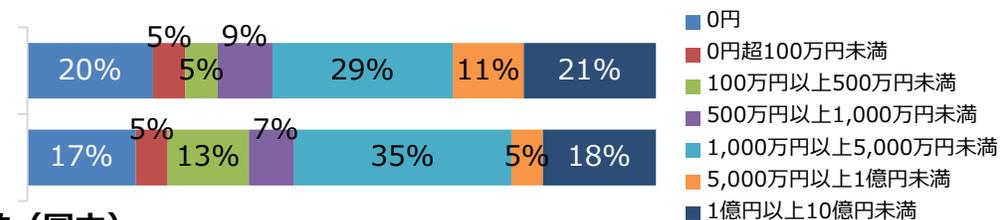
- 学生
- 教職員
- 企業出身
- 金融機関・投資機関
- その他



CEOの過去の経歴別 売上高

過去に民間企業の経験がある(n=195)

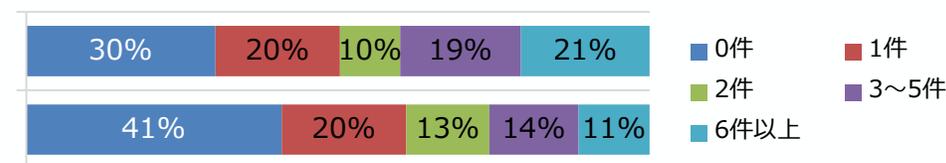
過去に民間企業の経験がない(n=139)



CEOの過去の経歴別 特許保有件数 (国内)

過去に民間企業の経験がある
(n=155)

過去に民間企業の経験がない(n=105)



(出典) 経済産業省 令和4年度「大学発ベンチャー実態等調査」

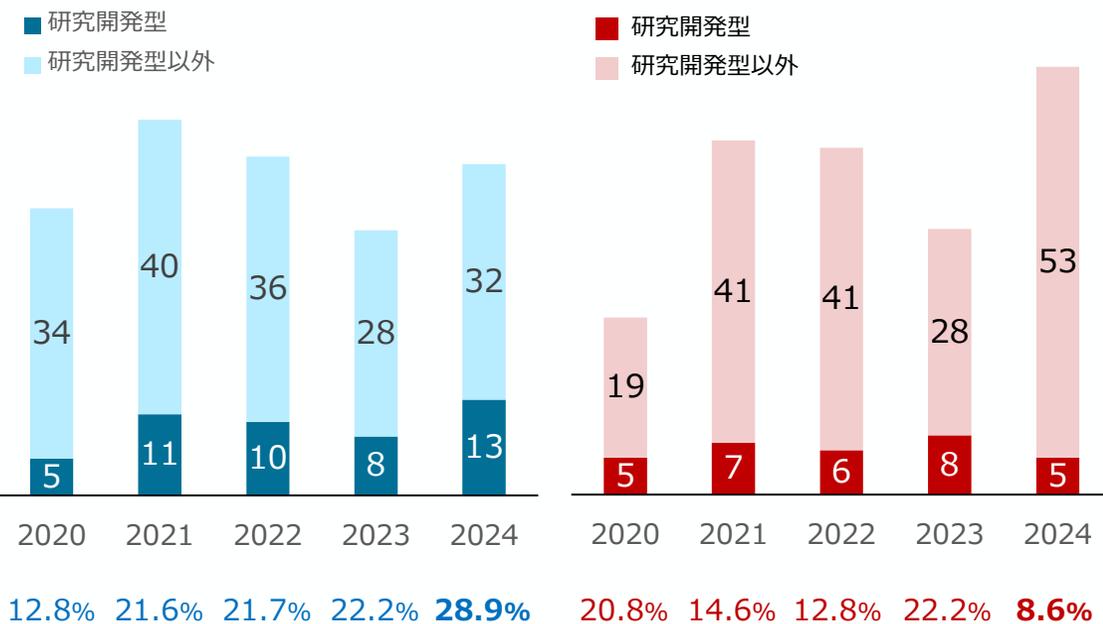
(参考) 人材、資金、出口の循環不足

- 一部分野のディープテック・スタートアップを中心に上場事例は増加しているが、上場後の成長の継続には課題。
- また、他国と比べるとディープテック・スタートアップ（DTSU）のM&Aは未だ限定的であり、連続起業家や人材の循環が育ちにくい。

M&Aの不足

IPOのDTSUの件数

M&AのDTSUの件数

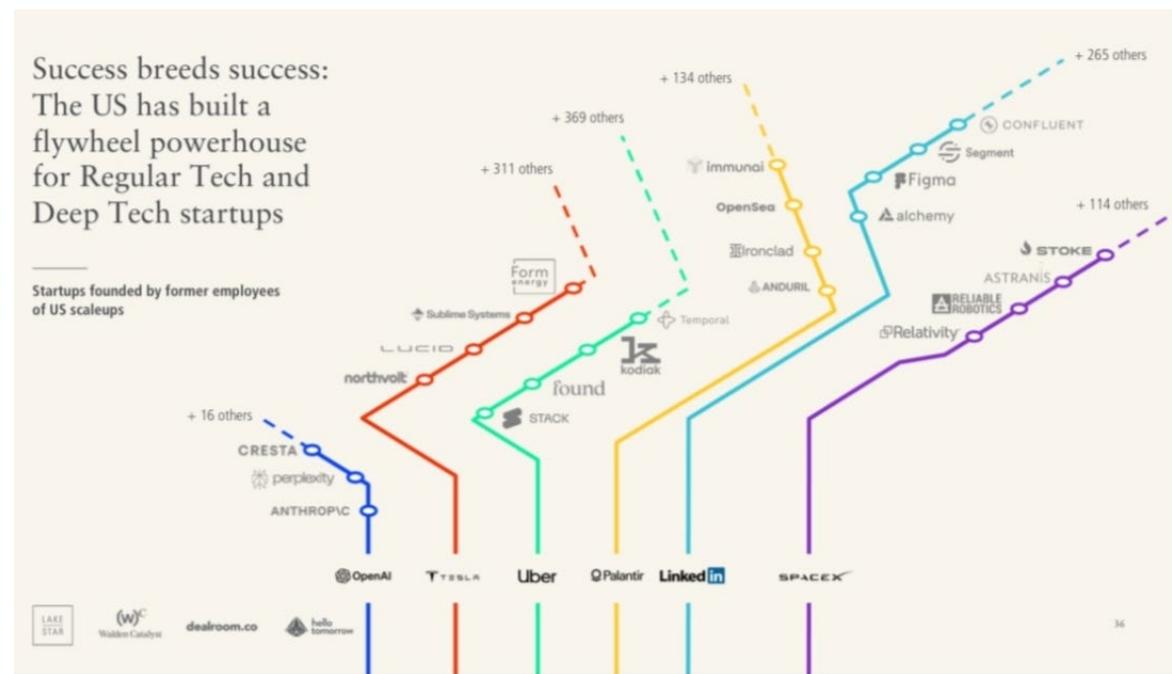


DTSU 割合

(参考) スタートアップはvc、cvc、エンジェル投資家等から出資を受けたことのある企業。
 IPOは東証グロース市場（旧東証マザーズ、旧JASDAQグロース市場）への上場を指す。
 M&Aは被買収・子会社化・主要株式取得を指す。
 (出典) スピーダスタートアップ情報リサーチ

米国では人材の好循環が活発

成長企業の内部で鍛えられた「実装人材」が連続起業し、次のディープテックの成長を加速。



(出典) The 2025 European Deep Tech Report

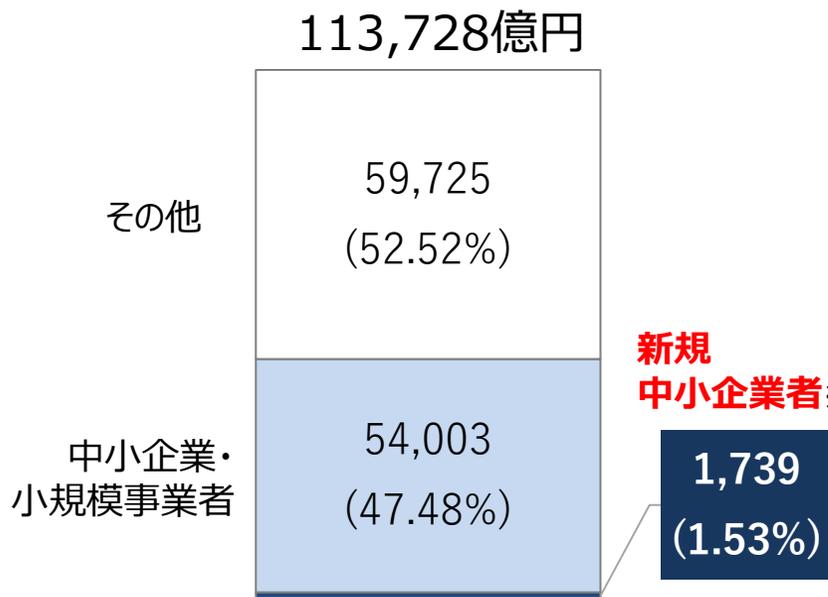
新技術の社会実装（ディープテック・スタートアップの成長）を加速するための公共調達活用の課題

スタートアップ（SU）の新技術を早期に社会実装するとともに、SUの成長を加速するためには、SU等の民間企業が競争・参入しながら迅速に開発を進められるよう、調達側が明確なスペックを示しつつ、研究開発支援、初期導入・実証、本格的調達を一貫して支援する体制の構築が必要。

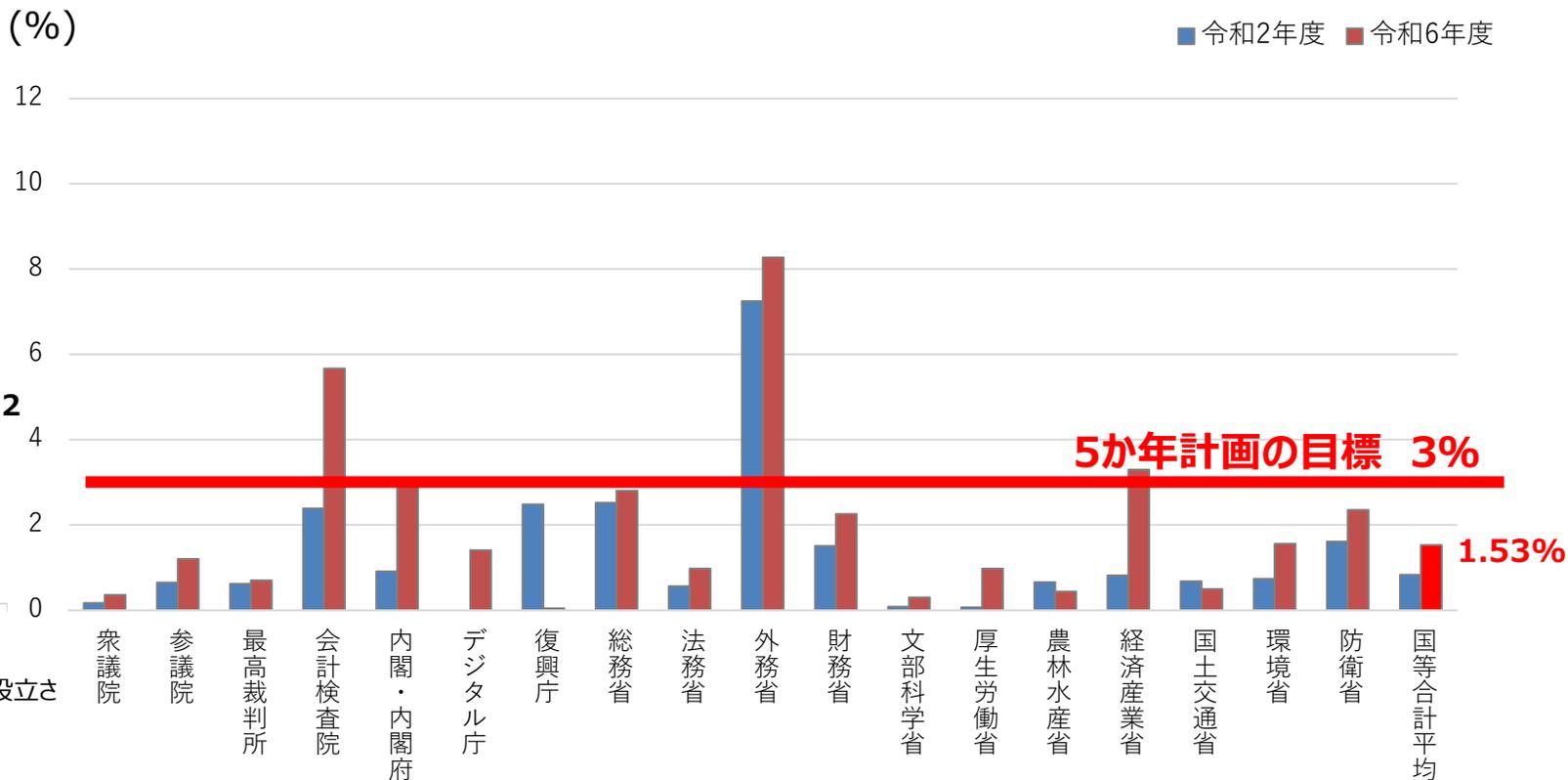
	研究開発支援	初期導入・実証	本格調達
現行の対応	<p>SBIR*による一貫した支援</p> <p>フェーズ1 (PoC・F/S支援) → フェーズ2 (実用化開発支援) → フェーズ3 (技術実証等)</p> <p><small>* Small/Startup Business Innovation Research</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> 委託費等を個別に要求・執行 スタートアップ随契*等調達の仕組みは用意 <p><small>* 高度かつ独自の新技術を有するスタートアップ等との随意契約（スタートアップ技術提案評価方式）</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> 官公需の基本方針に基づく政府全体でのSU調達の推進（新規中小企業者3%の目標を含む）
課題	<ul style="list-style-type: none"> 調達側のニーズやスペックが不明確で、研究開発と調達が断絶。 SU側・省庁側双方にノウハウが不足。 	<ul style="list-style-type: none"> 予算化・手続に時間がかかり見通しが立たない。 	<ul style="list-style-type: none"> 長期の調達見通しが示されず、SUによる投資・資金調達が困難。 各省庁の調達側の能力が限定的。
	<p>契約等の慣行・運用において、SUへの資金的負担が大きく（後払い、保証金等）、迅速性・柔軟性に欠ける等、SUの参入を阻害</p>		
対応の方向性（案）	<ul style="list-style-type: none"> 調達側の要求仕様と連携したSBIRの活用の強化 SU側・調達側双方への一貫した調達支援 	<ul style="list-style-type: none"> 明確な仕様を示し、初期導入・実証しながら迅速に開発 	<ul style="list-style-type: none"> 明確な仕様に基づく複数年契約 各省庁の改善計画策定、デジタルマーケットプレイスなどカタログの活用推進
	<p>本格調達に向けた長期見通しをもって、多様な事業者が競争・参入できる環境を確保 SUの負担を軽減する、迅速・柔軟な契約等の慣行・運用方針の確立</p>		

（参考）国等によるスタートアップ等からの調達

国等※1の官公需総実績額(令和6年度)



官公需総実績に占める新規中小企業者契約実績の割合(金額ベース)



(出典) 中小企業庁「令和6年度中小企業・小規模事業者向け契約実績」

※1 国及び公庫等（沖縄振興開発金融公庫その他の特別の法律によつて設立された法人であつて政令で定めるものをいう。）をいう。
（官公需法第2条第3項に規定。）

※2 中小企業者であつて、次の各号のいずれかに該当するものをいう。

- 一 事業を開始した日以後の期間が十年未満の個人
- 二 設立の日以後の期間が十年未満の会社
（官公需法第2条第2項に規定。）

※ 5か年計画では「国や独立行政法人などの国の関係機関が調達する物件、工事、サービスについて、創業10年未満の中小企業からの契約比率が **1%程度（777億円（2020年度実績））** にとどまっているところ、**スタートアップからの調達を拡大し、その契約比率を3%以上（3,000億円規模）に早急に拡大する。**」とされている。**2024年度は、1.53%（1,739億円）。**

※「令和7年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」（令和7年4月22日閣議決定）において、「**新規中小企業者の契約比率についても、前年度までの実績を上回るよう努め、引き続き国全体として3%以上を目指す**」こととされている。

調達手続における指摘（例）

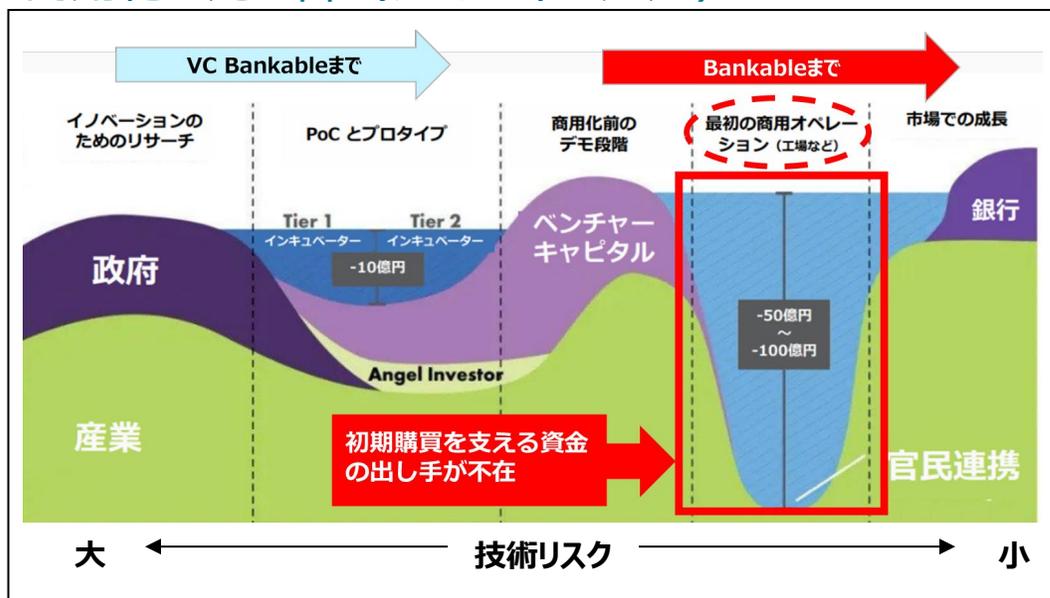
		論点
①	公募・入札	同一テーマ事業の複数実施の柔軟化
②		スタートアップ随契*の活用促進
③		スタートアップの入札参加機会の拡大
④	契約等	契約保証金の免除・手当
⑤		検収単位の柔軟化（部分払等）
⑥		損害賠償金額の上限明確化
⑦		適切な知的財産の取扱い
⑧		間接費率等の柔軟化
⑨	事業期間中	柔軟な計画変更
⑩		監査対応の負担軽減
⑪	支払・契約等終了	概算払・前金払の柔軟化
⑫		事前着手の見直し
⑬	契約等終了後	本格調達の再契約時における優遇

* 高度かつ独自の新技術を有するスタートアップ等との随意契約（スタートアップ技術提案評価方式）

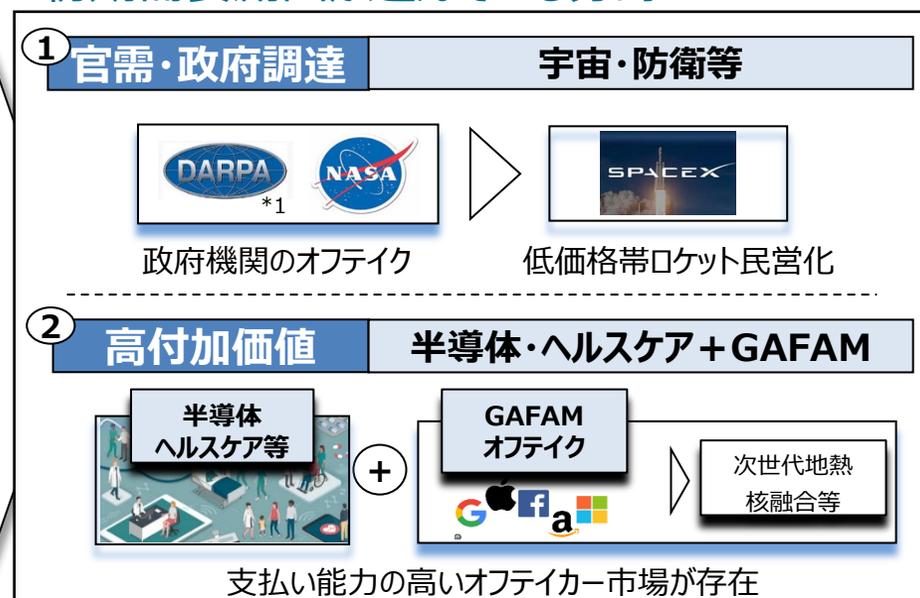
（参考）政府等による調達が生産初期市場を創造

- スタートアップのミドル～レイトーステージでのリスクマネーが円滑に供給されず、技術の商業化と規模がスケールされないという課題が存在。その根本原因は、スタートアップが大企業等と比較して十分な顧客基盤、製品・サービスの提供基盤、販売実績、信用力等を有しておらず、初期需要（オフテイク）が得られないことが1つの要因。
- こうした問題に対応して、米国におけるDARPA*1のように、海外では防衛や宇宙の分野において政府が初期需要を創出する仕組みが存在。また、GX分野において、GAFAMを中心とした大企業群が巨額のオフテイクを組成している事例も存在。一方で、日本においてはこうしたメカニズムが限定的で、新たに「初期オフテイク市場」を構築することが不可欠。

商用化の死の谷（リスクマネー欠如）



初期需要創出が進んでいる分野



（出所）Maryland Energy Innovation Acceleratorおよび馬田隆明氏資料より経産省作成

ディープテック分野 初期オフテイク市場が限定的、需要創出支援の必要性

*1: DARPA (Defence Advanced Research Project Agency : 国防高等研究計画局)

大企業等のスタートアップ連携・調達加速化事業の全体像

参考（データ類）

「共創パートナーシップ 調達・購買ガイドライン」*1を参照の下、大企業等が抱える課題を解決可能な可能性を秘めた技術シーズを持つディープテック・スタートアップと、その製品・サービスの調達・購買を希望する大企業等を対象に、市場創出、本格調達・購買に至るために必要な支援を実施。

実施中

HiP*2 フェーズ

共創テーマの設定及びパートナー形成

調達・購買関係となる大企業等とスタートアップとのパートナー形成を支援する事業



予算：2.1億円（R6補正）

実施中

PoP*3 / GX_PoP フェーズ

スタートアップの製品検証

大企業等とスタートアップがコンソーシアムを組んで行う、初期プロトタイプの商品カスタマイズや製品検証に係る共同研究開発を支援する事業



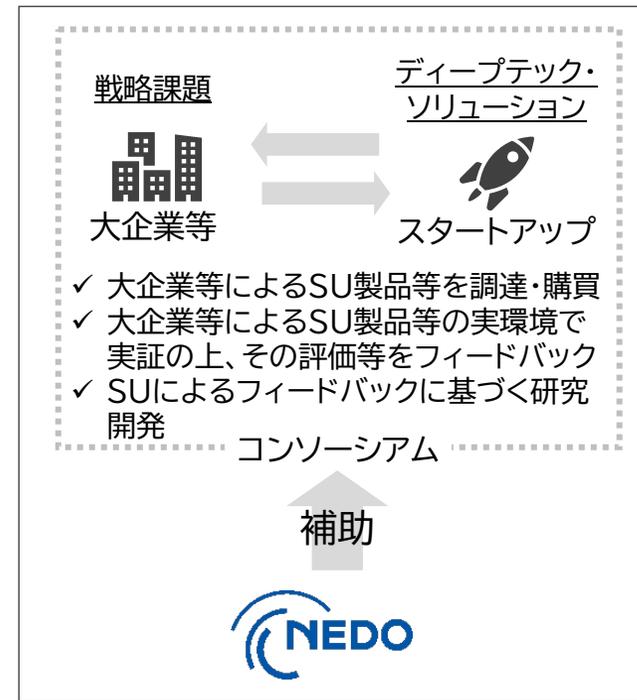
予算：8億円（R4補正DTSU基金の内数）

新設する事業

一般/GX フェーズ2（仮称）

最終製品化に向けた更なる実証

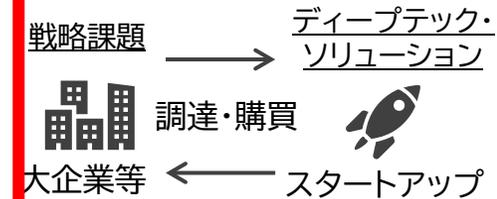
市場導入を見据えた、SU製品等の本格調達・購買の実現可能性を検証するための実環境での実証事業、研究開発を支援する事業



予算：45億円（R4補正DTSU基金の内数）
45億円（GX関係予算から支出）

本格調達・購買

調達・購買の加速化や持続的な連携促進、エコシステムの活性化



*1: 2025年4月に経済産業省・NEDOが公表。大企業等におけるスタートアップの製品等の調達・購買を進めるための望ましい在り方（プロセスや推進体制等）、新たな事業の創出等の実現を迅速かつ円滑に進めるための「初期購買・検証」、初期購買趣意書、初期購買モデル契約書を整備。

*2: HiP: Hypothetical-issue identification and Partnering

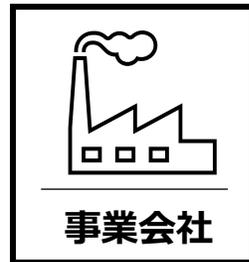
*3: PoP: Proof of Product

大企業等のスタートアップ連携・調達加速化事業フェーズ2 (仮称) の想定スキーム

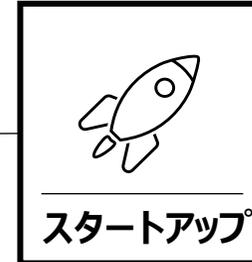
参考 (データ類)

ディープテック・スタートアップの有償サンプルを大企業等が初期調達・購買の上で実環境において実証し、その評価等に基づいてディープテック・スタートアップが研究開発を行うことで、市場創出及び本格調達・購買の実現可能性を検証することを支援する。ディープテック・スタートアップと大企業等が共同して、性能最適化やコスト低減施策等を進め、最終製品化、事業期間後の本格調達に繋げるもの。

事業イメージ



共同申請



コミットメント (LOI等)

- SU製品を実環境で実証し、最終製品化に向けたフィードバックをすること
- フィードバックを踏まえた、SU側の研究開発を伴走支援すること
- 事業期間内、期間後の製品購入のコミットメント表明 (価格/数量等)
- 自社の中期経営計画等への位置付け整理

- 性能最適化、コスト低減、高効率化に向けたロードマップ表明
- 販路拡大に向けた成長戦略の提示

政策支援

事業会社に対して
製品・設備導入の一部を補助

共同での製品最適化
(規格化、オーバースペック排除等)

【想定スキーム】

支援期間： 1～3 年程度
支援金額： 10 億円を上限
補助率： 1/2以内

初期需要創出による性能最適化・コスト低減効果等を通じて
市場で競争力を有するディープテック製品・サービスへ

（参考）政府等による調達で急成長した米国のデュアルユース・ユニコーン

- スタートアップが大きく成長するためには、政府が主導して、スタートアップの提供する製品・サービスの市場・需要を創出することが重要であるほか、政府としてもスタートアップが有する最先端の科学技術を活用し、多様化する行政課題への対応力を高めることが必要。
- 米国では、政府等による調達が最先端のイノベーションを牽引。そのイノベーションが民間需要を開拓し、さらなるイノベーションを起こし、成長投資を加速。デュアルユース・スタートアップ・エコシステムの好循環が成長を生んでいる。

米国の「デュアルユース・ユニコーン」の代表例

	<ul style="list-style-type: none"> • 2002年創業。 • '08年にNASAが国際宇宙ステーションへの商業補給契約を締結 • '16年に米国空軍が柔軟な政府調達を認めるOTA^{*1}を活用し、次世代打ち上げシステムを調達 • 現在の評価額は約8,000億ドル^{*2}
	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年創業。MIT発。'15年に米国トップVCであるa16zが出資 • '20年に以降にDIUがドローン等を調達し、民間電力会社も採用 • 現在の評価額は約22億ドル^{*2}
	<ul style="list-style-type: none"> • 2003年創業。 • その後、CIAなどでデータ解析基盤として採用され、後に民生でも急成長 • '20年、NYSEに上場。現在の時価総額は約4,000億ドル^{*2}

*1 Other Transaction Authority：連邦調達規則（FAR）等の適用外として柔軟に設計できる契約手段。

*2 評価額・時価総額は、2026年1月に確認された金額

(参考) 米国政府による開発支援・調達の一貫したプログラム

参考 (データ類)

- 宇宙探査ビジョン (2004年) において、スペースシャトルの引退後、国際宇宙ステーション (ISS) への輸送は民間に開放するという政策決定がなされ、**NASAによる開発支援・調達の一貫したプログラム**として、**COTS** (Commercial Orbital Transportation Services : 商用軌道輸送サービス) ・**CRS** (Commercial Resupply Services : 商業補給サービス) が開始された。
- 本プログラムは柔軟な政府調達を認める**OTA (Other Transaction Authority)** *も一部活用し、**スタートアップの成長に資する政府調達を実施**。
* OTA : 連邦調達規則(FAR)等の適用外として柔軟に設計できる契約手段。マイルストーン支払等の支払条件や知財・監査条項を当事者間で交渉により設定可能。また一定の要件を満たせば、追加の競争なしでフォローオン生産へ移行可能

COTS (Commercial Orbital Transportation Services)

- 民間主体の国際宇宙ステーション (ISS) への輸送システムの開発をNASAが支援するプログラム。2006年から開始。
- マイルストーンの進捗に応じてNASAからの支払いが行われるもので、将来的な輸送契約は約束されない。
- 資金調達も企業選定の重要な要素とされ、一定額の資金調達を実施できなかった企業は選考途中で脱落となった。20社以上が参加を表明したが最終的にミッションを達成したのは2社のみ。両者ともに、2012年、2013年にISSに到達し目標を達成した。

COTS採択企業

企業名	創業年	NASA投資金額	総開発費用
SpaceX	2002年	3.96億ドル	8.5億ドル
Orbital Sciences	1982年	2.88億ドル	8.78億ドル

CRS (Commercial Resupply Services)

- COTSによる開発成果を含め、民間が開発した国際宇宙ステーション (ISS) への輸送システムをNASAが購入するプログラム。CRS-1は、2008年に署名され2016年までの契約。
- COTSとは異なり、義務的な契約となるため、契約者は計画の失敗時には責任を有することになる。

CRS-1採択企業

企業名	輸送機	打上回数	契約金額
SpaceX	ドラゴン	12回	16億ドル
Orbital Sciences	シグナス	8回	19億ドル

柱2：ディープテック・スタートアップの支援 関係

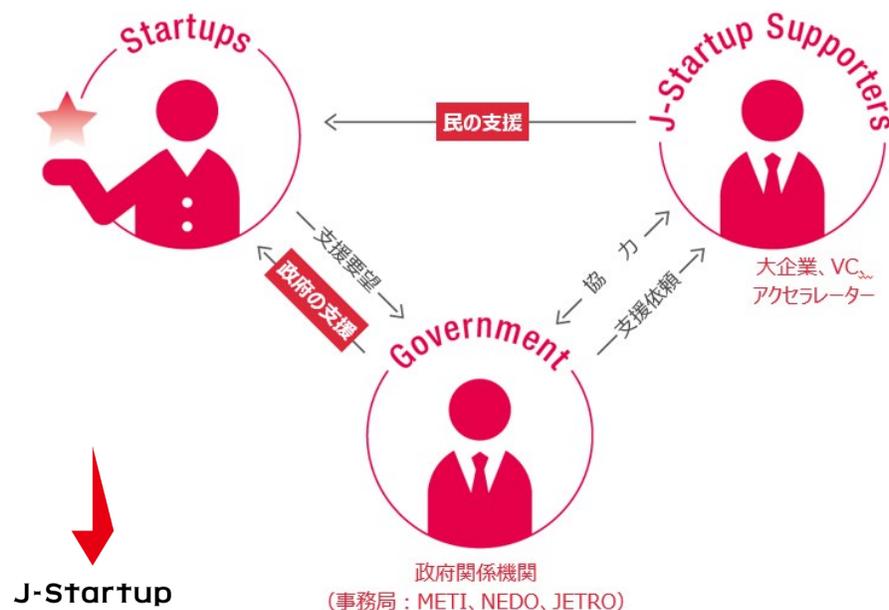
①参考資料（データ類）

②参考資料（施策類）

(参考) J-Startup

- 「世界で戦い、勝てるスタートアップを創出する」ことを目標に、有識者からの推薦にもとづき、グローバルに活躍する潜在力のあるスタートアップを「J-Startup」企業として選定し、官民連携で集中支援するプログラム。
- 2018年にプログラムを創設。2025年3月に第5次選定を実施し、合計約270社を選定。
- **選定企業に対しては、各種補助金における優遇等の政府の支援に加え、民間企業「J-Startup Supporters」との連携支援などの取組を実施。**

支援スキーム



支援内容

【政府の支援例】

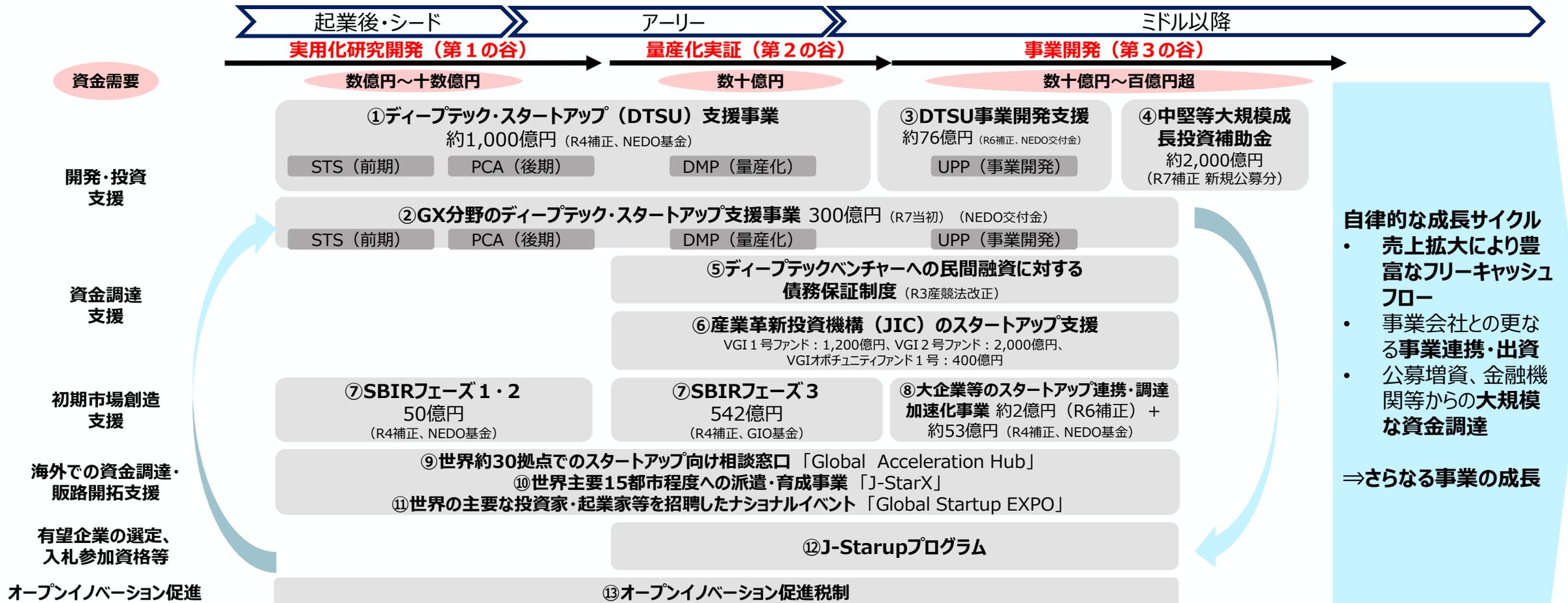
- 入札特例等公共調達への支援
- 海外・国内大規模イベントへの出展支援
- グローバル展開支援
- 各種補助金等の支援施策における優遇
- 規制等に関する要望への対応
- ビジネスマッチング
- 日本政策金融公庫における融資制度
- その他、選定企業のPRに資する取組等

【民間の支援例】

- 事業スペースの提供
- 自社サービスの料金優遇
- 実証実験への協力
- 検証環境や解析機器の提供
- アクセラレーション、モノづくり支援
- 専門家人材によるアドバイス
- 自社顧客・関係会社等の紹介等

ディープテック・スタートアップの支援

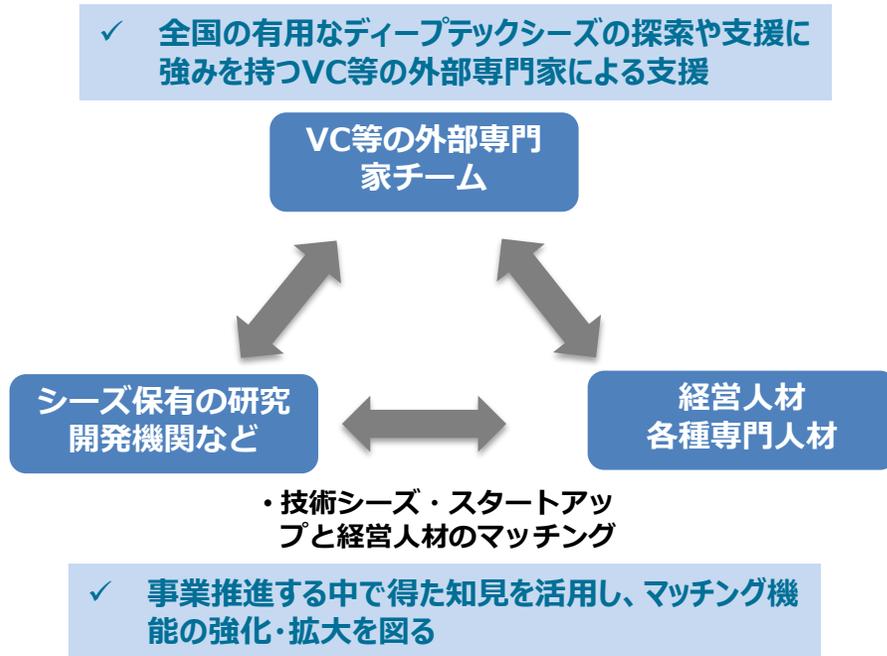
- ディープテック・スタートアップについては、研究開発の成果の獲得やその事業化・社会実装までに一定期間を有するため、事業化・社会実装されマーケットが創られるまでの間へのファイナンスのエコシステムが必要となる。
- こうしたことから、研究開発、実用化研究開発、量産化、事業開発の段階を支える、一貫したエコシステムが必要。そうした観点から、スタートアップ育成5か年計画の下、政府としての一貫した支援体制を整備。
- また、ディープテック・スタートアップとして持続的に成長するためには、官需・民需・外需のバランスのよい開発が必要。



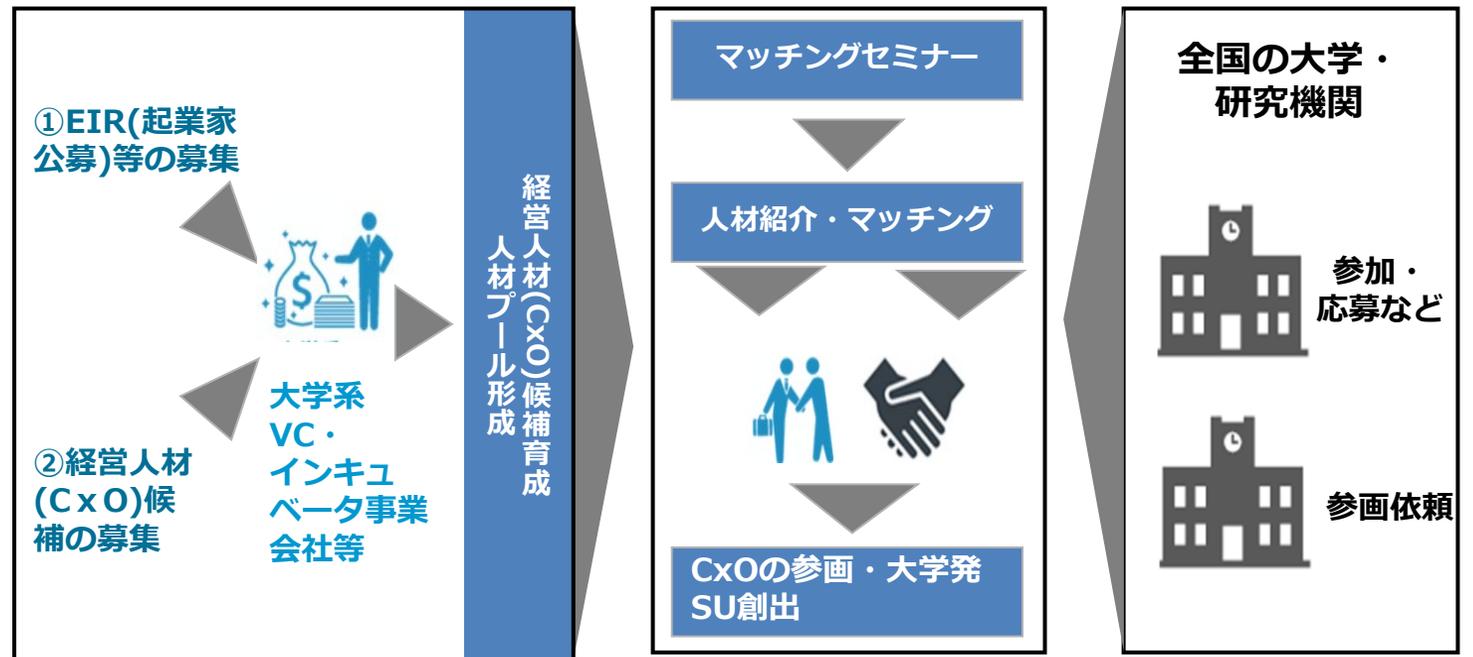
(参考) 大学の技術シーズと経営人材とのマッチング

- 自らが起業または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とマッチング等を行うことで、大学発スタートアップの経営人材獲得ルートを多様化し、その創出・成長を目指すため「**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))**」を実施。
- 主な実施者は、目利きや伴走支援に強く、経営人材と大学発スタートアップの成長のためのマッチング等支援を行う、**VC、アクセラ・インキュベータ・ベンチャービルダー等**。
- 経営人材(候補)の発掘・育成、大学や国研・事業会社の有用なディープテックシーズ探索の実施、外部の専門・プロフェッショナル支援チームによるワンストップ支援などを行う。

<事業スキーム図>



<主な経営人材マッチングモデルの例>



(参考) 技術力ある中小企業者等の入札参加機会の拡大

- 競争入札への参加資格は、「競争参加者の資格に関する公示」により、**全省庁統一資格**として付与。
- 経営規模等に応じてA～Dにランク付けされ、等級が高いほど規模の大きな調達に参加可能であるが、**設立間もなく実績のないスタートアップは点数が低くなってしまい、低位のランクになりやすく、規模の大きい入札に参加が制限されてしまう課題があった。**
- このような実情などを踏まえ、**技術力ある中小企業者等の入札参加機会の拡大策を措置**しており、**一定の要件を満たすスタートアップを含む技術力ある中小企業者等**は、等級に関わらず**規模の大きい入札にも参加**が認められている。
- 令和6年には**一定のスタートアップ等について技術力ある中小企業者等の対象を拡充**し、スタートアップの入札参加機会を拡大。

項目	付与数値(物品の販売・役務の提供・物品の買受)					
	200億円以上	200億円未満 100億円以上	100億円未満 50億円以上	50億円未満 25億円以上	25億円未満 10億円以上	10億円未満 5億円以上
①年間平均(生産・販売)高 (前2ヶ年の平均実績高)	65点	60点	55点	50点	45点	40点
	5億円未満 2.5億円以上	2.5億円未満 1億円以上	1億円未満 5000万円以上	5000万円未満 2500万円以上	2500万円未満 1000万円以上	1000万円未満 100万円以上
②自己資本額の合計	10億円以上	10億円未満 1億円以上	1億円未満 1000万円以上	1000万円未満 100万円以上	100万円未満	
	15点	12点	9点	6点	3点	
③流動比率	140%以上	140%未満 120%以上	120%未満 100%以上	100%未満		
	10点	8点	6点	4点		
④営業年数	20年以上	20年未満 10年以上	10年未満			
	10点	8点	6点			

- 財務状況・営業年数等から点数を算出
- 実績がないスタートアップは点数が低くなる)

付与点数	等級	予定価格の範囲
90点以上	A	3000万円以上
80点以上 90点未満	B	1500万円以上 3000万円未満
55点以上 80点未満	C	300万円以上 1500万円未満
55点未満	D	300万円未満

- 【物品の販売、役務の提供等】
- 点数に応じて等級を付与
 - 等級に応じて、入札可能な調達の規模が決まっている

技術力ある中小企業者等の要件 (一部)

(下線部は令和6年に拡充)

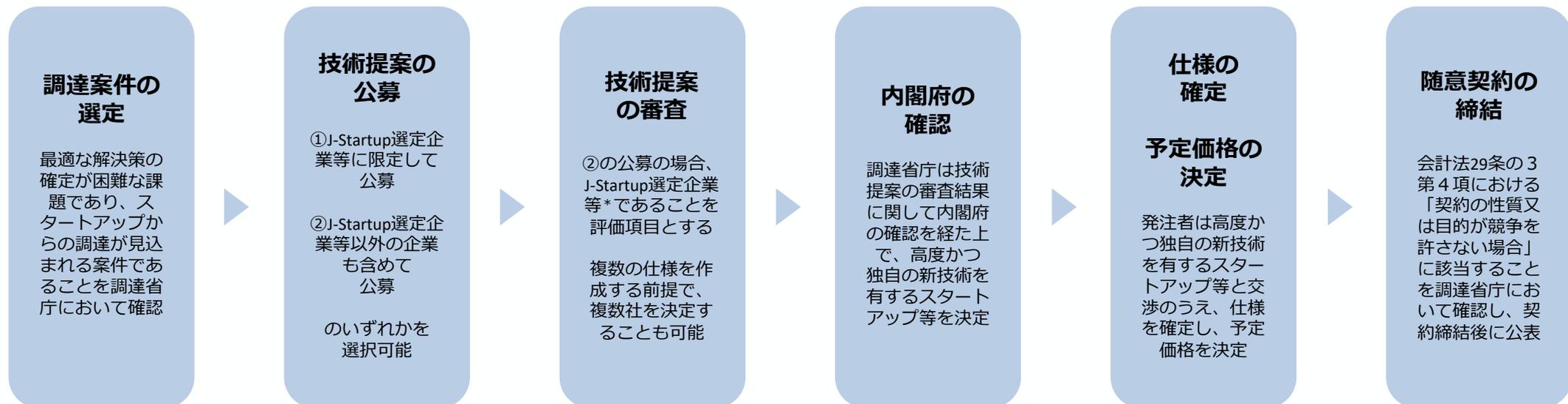
1	SBIR制度の特定新技術補助金等の交付先
2	産業革新投資機構 その他の主たる官民ファンド (※)の支援対象事業者又は当該支援対象事業者(ベンチャーキャピタル等)の出資先事業者 ※ 中小企業基盤整備機構等の「官民ファンドの活用推進に関する関係閣僚会議幹事会」の検証対象ファンド
3	J-Startup又は J-Startup地域版選定企業
4	国立研究開発法人の金銭出資先事業者又は当該出資先事業者(ベンチャーキャピタル等)の出資先事業者
5	国立研究開発法人日本医療研究開発機構(AMED)及び国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の認定を受けたベンチャーキャピタル等の出資先事業者

(参考) 入札に係る物件等の分野における技術力を証明できる者が前提。
(出典) 経済産業省HP「[技術力ある中小企業者等の入札参加機会の拡大について](#)」

(参考) 高度かつ独自の新技術を有するスタートアップ等からの随意契約スキーム

- 政府がスタートアップの技術を自ら探知し調達すること及びスタートアップが政府のニーズを詳細に把握することが困難であるとの背景を受け、本スキームではまず、**政府だけでは最適な解決策の確定が困難**であり、**スタートアップの有する新技術による解決が見込まれる行政課題**に対して、その解決のための**技術提案を公募**する。
- 調達省庁は、得られた技術提案を審査し、**内閣府の確認を経た上で**、行政課題を適切に解決しうる提案を行った者を、「**高度かつ独自の新技術を有するスタートアップ等**」として**決定**する。その後、調達省庁は当該スタートアップ等と案件の仕様等を確定し、随意契約を締結し、**公表**する。
- 技術提案の公募は**J-Startup選定企業等***を対象に実施する。また、J-Startup選定企業等以外の企業も含めて公募した場合は、**J-Startup選定企業等であることを評価項目として**、優れたスタートアップへの優遇を行う。

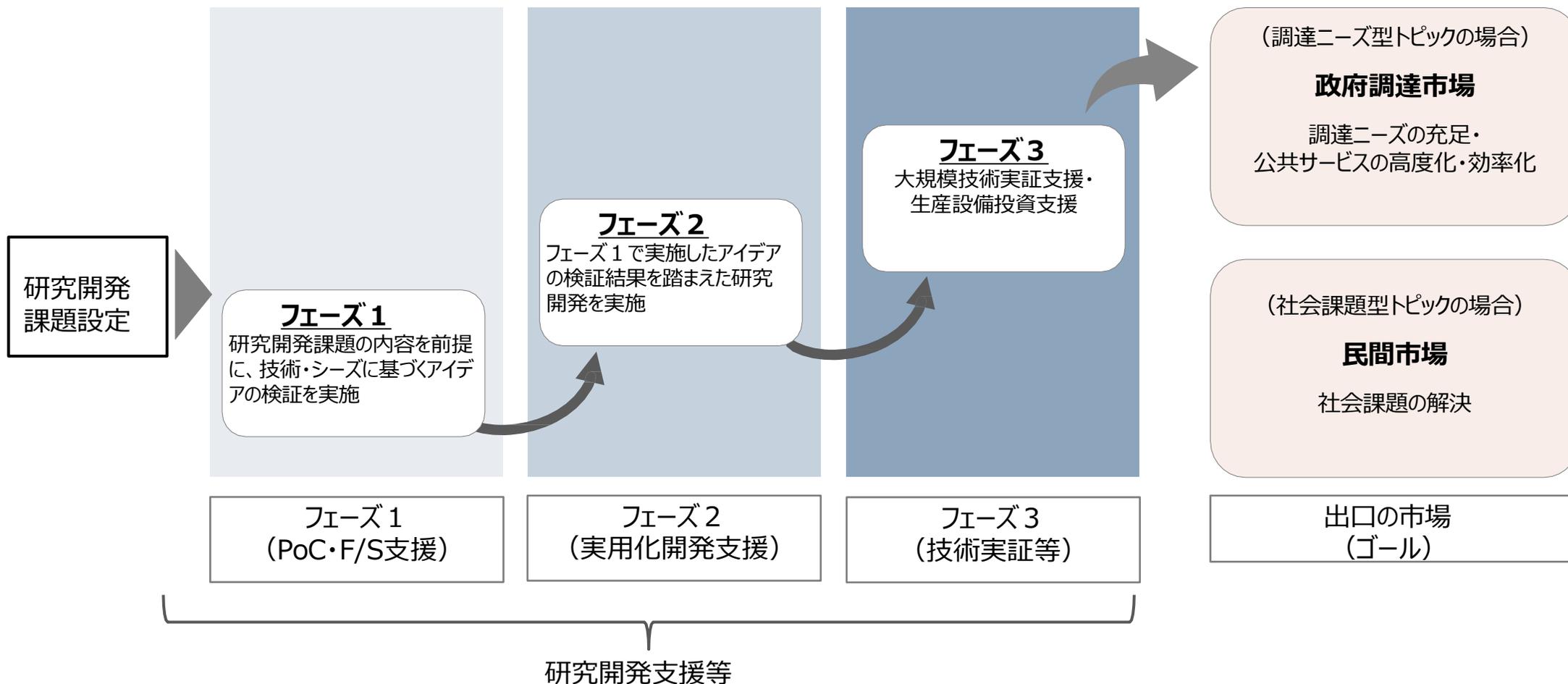
高度かつ独自の新技術を有するスタートアップ等からの随意契約スキーム



* J-Startup選定企業等とは、J-Startup、J-Startup Impact、J-Startup地域版選定企業等を含む、「技術力ある中小企業者等の入札参加機会の拡大について（平成12年10月10日政府調達（公共事業を除く）手続の電子化推進省庁連絡会議幹事会決定）」の3（3）から（7）までに掲げるもの（S B I Rの特定新技術補助金等の交付先、官民ファンドが出資したファンドの出資先等）及び日本スタートアップ大賞、日本ベンチャー大賞その他各省におけるスタートアップ表彰企業の受賞企業を指す。

(参考) SBIR制度の全体像

- **SBIR (Small/Startup Business Innovation Research) 推進プログラム**では、スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって我が国のイノベーション創出を促進する。
- 三段階で研究開発等を支援し、研究開発の進捗に応じて、スタートアップ等の研究開発を段階的に支援。
- **国の設定する課題** (調達ニーズ、社会課題) の解決に資する革新的な技術の概念実証や実現可能性調査を支援するフェーズ1、及びフェーズ1で得られた成果等を前提として**実用化に向けて取り組む研究開発を支援するフェーズ2**、**社会実装に向けて大規模技術実証を支援するフェーズ3**を実施。



- 共創パートナーシップ 調達・購買ガイドラインは、事業会社とスタートアップの連携を通じて双方が大きく成長した事例を増やすべく、調達・購買に着目し作成。
- 事業会社によるスタートアップの製品・サービスの調達の戦略的活用は、相互に共創パートナーとして大きなメリットもあり、需要の創出、双方の成長、また、スタートアップ・エコシステムの発展にも寄与する可能性**がある。

共創パートナーシップ 調達・購買ガイドラインの概要

オープンイノベーション手法としての“調達・購買”への期待

概要

- 事業会社とスタートアップの協業手法のうち、スタートアップの製品・サービスの調達・購買を通じたオープンイノベーション手法に注目する背景やメリットについて整理している

伝えたいこと

- 調達・購買を通じたオープンイノベーション手法は、事業会社における効果の高い成果創出やスタートアップの事業成長など、双方にメリットがある手法であり、より積極的な活用が望ましい

スタートアップの製品・サービスの調達・購買を通じたオープンイノベーションの望ましい在り方

概要

- 調達・購買を通じたオープンイノベーション手法について、先行事例・インタビュー調査・有識者による研究会での協議を通じて導出した想定論点、その解決に向けた考え方や望ましい在り方（プロセス・推進体制など）を整理している

伝えたいこと

- 調達・購買を通じたオープンイノベーション手法では、事業会社による包括的かつ効率的なシーズ探索、迅速かつ合理的な調達・購買交渉、製品・サービスの初期的な検証を通じたスタートアップへのフィードバック、本格導入に向けた調整といったプロセスを円滑に実施していくことが重要である

モデル契約書の概要と活用方針

概要

- スタートアップの製品・サービスの初期購買・検証を行う際に活用できる「初期購買趣意書」「初期購買モデル契約書」について、概要や活用方法、ポイントとなる内容について整理している

伝えたいこと

- 事業会社においてはスタートアップの製品・サービスを初期的に購買する際の専用のプロセス整備に、スタートアップにおいては事業会社との契約内容に関する交渉時の指針として、積極的にご参照頂きたい