

出向起業補助金
(一般枠)

補助事業概要説明書

申請者： ●●●株式会社 ●● ●●

事業名： ○○実証事業

製品・サービス
イメージ等の
図を貼付

1. 事業概要

【提案を求める事項】

■ 1-1. 補助事業者が開発・事業化を目指す事業の全体像 【審査要件 加-1】

- 対象とするターゲットやビジネスモデル等、その市場性や将来性も踏まえて全体像がわかるように記入すること。

■ 1-2. 補助事業者が狙う市場の説明 【審査要件 加-1】

- 対象とする市場の全体規模、その中で対象となるセグメントと、自社がリーチ可能でかつ目標として獲得しようとする部分を明確に説明する。

■ 1-3. 従来製品・サービス等を比較した場合の新規性・独創性 【審査要件 加-2】

- 開発を行う製品・サービスについて、他にはない技術や製品・サービス提供により新たなニーズや市場発掘につなげる等、競合優位性となりえる点を記入すること。

■ 1-4. 事業実施の背景 【審査要件 加-4】

- 所属企業ではなく、「出向起業」を活用した新規事業創業に至った経緯、理由について記入すること。

※記入にあたっては、申請者ご自身の経験やスキルなどを踏まえながら、

- ①経営者（申請者）が事業アイデアを発案した背景、②所属企業では開発活動や事業化に至らなかった理由
- ③「辞めて起業」ではなく、「出向起業」制度の活用を検討した理由が分かるようにすること。

■ 1-5. 実施事業のまとめ

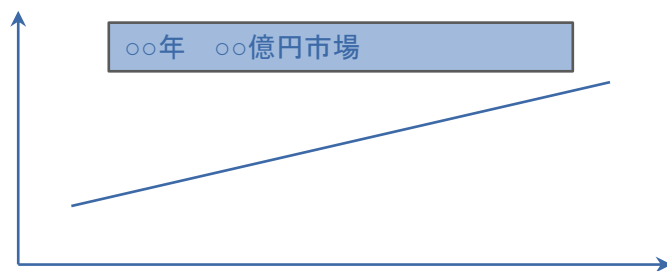
- (1-1)～(1-4)の実施事業の説明について、それぞれの説明の関係性がわかるように簡易にまとめる。

※記入にあたっては、事業の独自性や特徴が伝わるように適切な粒度で記載をすること(一般論にならないように)

1－1. 補助事業者が開発・事業化を目指す事業の全体像 【審査要件 加-1】

- 対象とするターゲットやビジネスモデル等、その市場性や将来性も踏まえて全体像がわかるように記入すること。
 - ○○業界における慢性的な○○不足の解決を糸口に、まずは○○をターゲットとしたビジネスモデルを設計、○○市場への参入を進めるため、まずは○○の課題が顕在化している国内シェア獲得を目指す。
 - ○○の市場規模は、国内で○億円、グローバルでは○兆円。まずは自社の強みを生かし、ターゲットにフォーカスした○○なソリューション開発を進め提供を開始、自社が提供する○○のポジショニング確立を行い、サービス提供範囲を○○へ、その先も見据えて事業を展開していく。

○○市場（○年～○年）



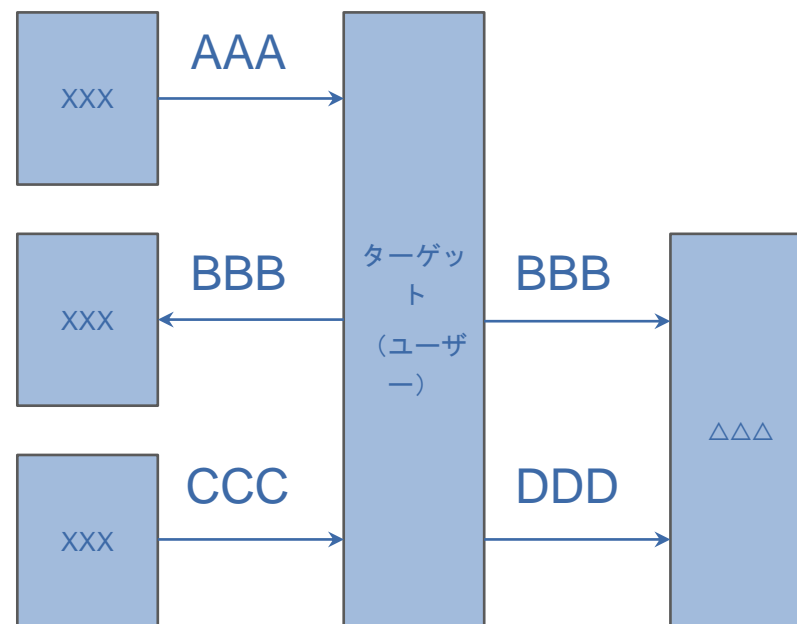
想定しているターゲット（潜在的なニーズ）

✓ ○○○の不足

✓ ○○○にフォーカスしたソリューションの不在

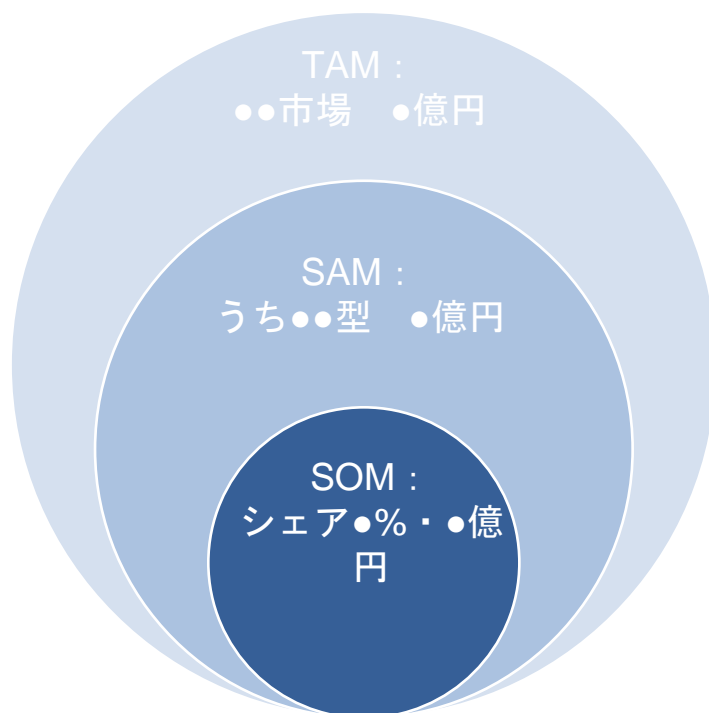
✓ ○○○の環境が未整備

ビジネスモデル概要



1－2. 補助事業者が狙う市場の説明 【審査要件 加-1】

- 対象とする市場の全体規模、その中で対象となるセグメントと、自社がリーチ可能でかつ目標として獲得しようとする部分を明確に説明する。
- ○○業界の○○ビジネスの市場規模は○○調査によると○○円、その中で弊社のビジネス上ターゲットとなる顧客セグメントは全体の中で○○円(算出ロジックは下記参照)。自社の○○チャネルを用いてリーチ・獲得可能な部分はその中で○○円であり、非常にポテンシャルのあるビジネスとなっている。



総市場(TAM)の算定方法

- ○○業界の○○ビジネスの市場規模は○○調査によると○○円でありその数字を引用
- ※ ○○発行 ○○調査p ○○より (○○年)

ターゲット市場(SAM)の算定方法

- 前項の通り本事業では○○をメインターゲットとしている。これは全体の中で○○%の割合を占めているため、本事業は○○程度の需要があると想定される。

自社ターゲットシェア(SOM)の算定方法

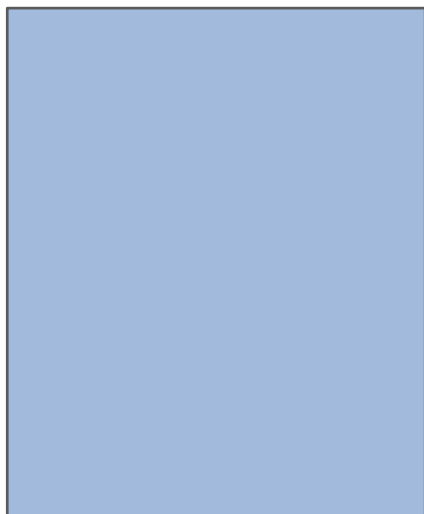
- 弊社の顧客接点から全体の○○%にリーチ可能であるため、○○を自社の売上目標とする。

1－3. 従来製品・サービス等を比較した場合の新規性・独創性【審査要件 加-2】

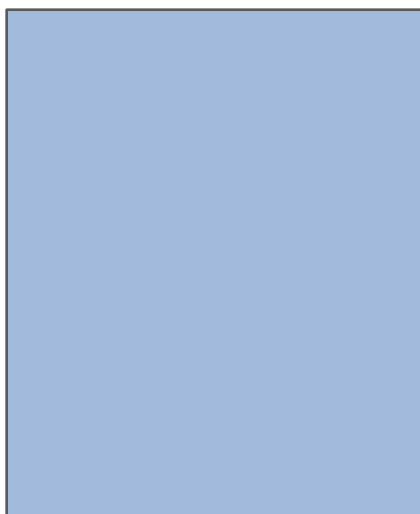
- 開発を行う製品・サービスについて、他にはない技術や製品・サービス提供により新たなニーズや市場発掘につなげる等、競合優位性となりえる点を記入すること。
 - ○○業界において競合となる○○や○○と違い、当社ではフレキシブルな製品開発体制の構築可能、その時、その時のニーズに即した体制を構築しスピード感を持って対応することができる。
 - 事業化を目指すサービスで提供する○○は、現時点で課題となっている○○のニーズに即した機能を実装、開発から生産管理までを○○と連携しながら、サービス提供先となる○○の要望や需要を見ながら仕様や新たな機能設計等を進めていく。

従来サービスとの比較

(従来の○○サービス)

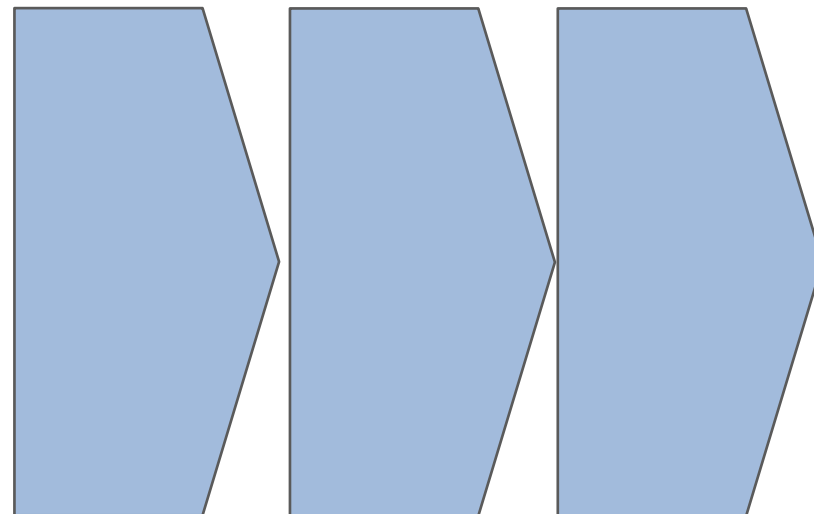


(当社の○○サービス)



ニーズの変更に対応する開発フロー

(当社の製品開発から○○サービス提供までの流れ)



1－4．事業実施の背景【審査要件 加-4】

- 所属企業ではなく、「出向起業」を活用した新規事業創業に至った経緯、理由について記入すること。

※記入にあたっては、申請者ご自身の経験やスキルなどを踏まえながら、

- ①経営者（申請者）が事業アイデアを発案した背景、②所属企業では開発活動や事業化に至らなかった理由
- ③「辞めて起業」ではなく、「出向起業」制度の活用を検討した理由が分かるようにすること。

（記入例）

①経営者（申請者）が事業アイデアを発案した背景

所属企業では主に〇〇向けサービスにおける〇〇システム開発を担当、〇〇をターゲットとした〇〇サービスに〇年従事する中で、所属企業の事業ターゲットではないが、同様のニーズが〇〇にもあるのではと考え、所属企業の上長に対して自身が〇〇が持つ課題やニーズを踏まえて提案を行った。

②所属企業では開発活動や事業化に至らなかった理由

前述の提案に対し、所属企業においても活用可能な社内資源はあると考えているが、〇〇や、〇〇な事情により、社内での事業化に向けた検討や活動はかなわなかった。

③「辞めて起業」ではなく、「出向起業」制度の活用を検討した理由

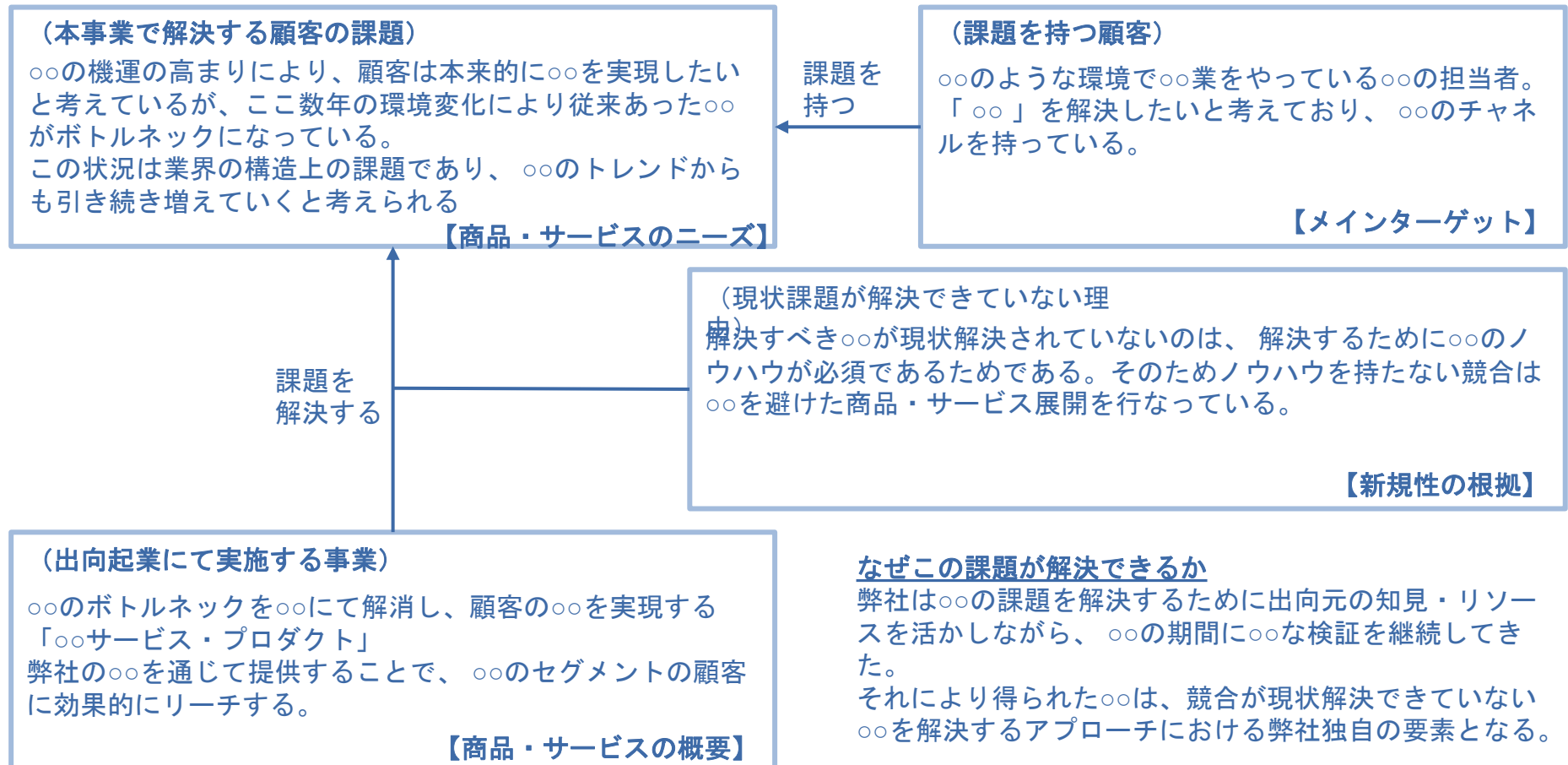
今回の出向起業制度活用を通じて、所属企業の〇〇の活用を含めた協業可能性を検討することを関係部署と協議を進めており、弊社にとっては、〇〇や〇〇のようなメリットがあり、所属企業にとっても〇〇や〇〇のようなメリットがあることから、お互いWin-Winの関係で新規事業創造を行うことができる。

1－5．実施事業のまとめ

- (1-1)～(1-4)の実施事業の説明について、それぞれの説明の関係性がわかるように簡易にまとめる。

※記入にあたっては、事業の独自性や特徴が伝わるように適切な粒度で記載をすること(一般論にならないように)

(記入例)



2. 事業計画

【提案を求める事項】

■ 2-1. 実施体制

- 起業会社および連携を想定している事業者等も含め、製品・サービス開発を行う実施体制を記入すること。

■ 2-2. 所属企業との協業・連携 【審査要件 加-3】

- 開発着手から事業化の過程で、活用を検討している所属企業のリソースについて記入すること。

※活用するリソースとして想定される次の①～⑤を踏まえて所属企業と起業会社との関係性が分かるように記入すること。

- ①ヒト(人材交流・アドバイス等)、②モノ(設備、サプライチェーンの共有)、③カネ(資金調達等)、
④情報(技術・特許・ノウハウ・ネットワーク等)、⑤その他(①～④に該当しないもの)

■ 2-3. 事業スケジュール

- 申請書提出日を含む年度を当年度とし、事業の開発着手から事業化までの想定しているスケジュールを記入すること。

※スケジュールは年月の表記だけでなく、①事業準備期間(補助事業申請前)、②事業実施期間、③事業期間終了後のそれぞれにおける実施内容が分かるようにすること。(過去年を含む前後3年程度のスケジュールを想定)

■ 2-4. 現時点で作成した事業計画における未検証事項(想定されるリスク等)

- 開発着手から事業化の過程で想定される課題(仮説)について、検証結果次第ではピボットを行う可能性も踏まえて具体的に 記入すること。

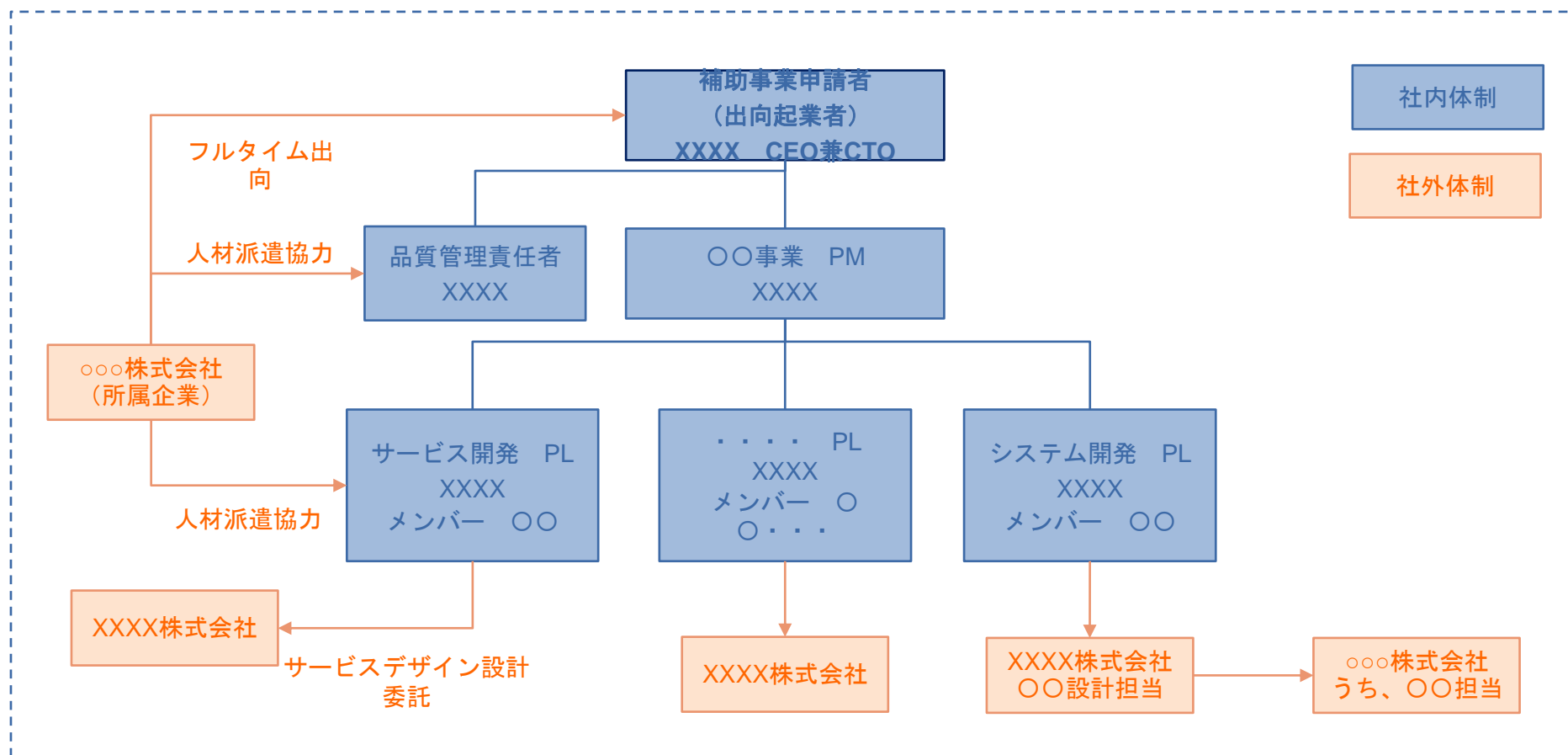
(以下の事項は、令和3年度事業 採択事業者のみ対象)

■ 2-5 VC等とのコンタクト状況

- VC、CVC、銀行等金融機関とのコンタクト状況や、出資・融資についての合意状況について説明すること。

2－1. 実施体制

- 起業会社および連携を想定している事業者等も含め、製品・サービス開発を行う実施体制を記入すること。
 - サービス開発においては〇〇社、システム開発においては〇〇社と、また所属企業からは人材面でも協力を要請、以下の体制にて事業開発を進めていく。



2－2．所属企業との協業・連携 【審査要件 加-3】

■ 開発着手から事業化の過程で、活用を検討している所属企業のリソースについて記入すること。

※活用するリソースとして想定される次の①～⑤を踏まえて所属企業と起業会社との関係性が分かるように記入すること。

①ヒト（人材交流・アドバイス等）、②モノ（設備、サプライチェーンの共有）、③カネ（資金調達等）、④情報（技術・特許・ノウハウ・ネットワーク等）、⑤その他（①～④に該当しないもの）

（記入例）

リソース	検討状況		
	内容	ステータス	所属企業側窓口
①ヒト	✓ ○○の検証に際し、○○の知見を持つ ○○部と協業予定	✓ ○○部とは合意済み、時期については今後協議予定	○○部
②モノ	✓ ○○の開発にあたり、○○事業所の○○ の利用可否について打診中	✓ 4月後半に打合せ予定	○○部門
③カネ	✓ 出向起業制度の活用にあたり、所属企 業から○○万円の出資	✓ 合意済み	○○部門
④情報	✓ 現時点ではなし	✓ 今後、所属企業側とのMTGの場を 設定し、活用可能性を検討予定	○○部門○○部
⑤その他	✓ 現時点ではなし	✓ 同上	-

2－3．事業スケジュール

- 申請書提出日を含む年度を当年度とし、事業の開発着手から事業化までの想定しているスケジュールの全体像を記入すること。

※ スケジュールは年月の表記だけでなく、①事業準備期間(補助事業申請前)、②事業実施期間、③事業期間終了 後のそれぞれにおける実施内容が分かるようにすること。(過去年を含む前後3年程度のスケジュールを想定)

(記入例)

	2021 (事業準備期間)				2022 (事業実施期間)				2023 (事業期間終了後)			
実施事項	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
事業アイデア立案 全体構想		XXXX	XXXX		XXXX							
〇〇の仕様検討 デザイン設計						XXXX						
〇〇設計・検証							XXXX	完成後実施				
〇〇組立・検証								XXXX	完成後実施			
量産前仕様検討 レビュー						随時データ収集 実施体制先行検討		XXXX				
量産機的设计・ 試作						随時データ収集			XXXX	実機試験・生産準備検討		
.....									実施体制先行検討		

2－4．現時点で作成した事業計画における未検証事項（想定されるリスク等）

- 補助事業者が開発・事業化を目指し作成した事業計画において、今後、検証の必要性がある未検証事項を抽出し、①その検証をどの様に行うか、②その検証結果によって発生する変更可能性（ピボット等）について記入すること。

（記入例）

〇〇等の情報を主に活用しニーズを抽出、抽出された情報からターゲットユーザーを設定しているが、正しいターゲティングが出来ているのか、前提が正しいかどうかの検証を行うプロセスが必要。当社の〇〇に対して高評価だったユーザーをペルソナとして仮説を設計、〇〇調査を行い、〇〇のニーズを持ったより正確なターゲットユーザーの洗い出しを行う。

これによりこれまで見えていなかった〇〇の活用に対する潜在的なニーズが新たに掘り出される可能性もあるため、ターゲットとするユーザーや市場の変更による販路計画や販売計画の見直し、〇〇ニーズに特化した製品需要による、開発計画の見直しが想定される。

未検証事項	検証方法	ピボットの可能性	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 〇〇のニーズが存在し市場規模が〇〇円程度見込めるか 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ペルソナを設計し、〇〇や〇〇に対してユーザーインタビュー実施 	想定顧客	<ul style="list-style-type: none"> 〇〇の結果により、下記も検討が必要 ✓ 〇〇層 ✓ 〇〇層
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 〇〇のニーズを強く持つターゲットとして〇〇というセグメントは適切か。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 〇〇のニーズ検証を目的としたMVPを作成し、〇〇による実証を実施 	サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> 〇〇の結果により、下記も検討が必要 ✓ 〇〇機能の実装 ✓ 〇〇サービスとの連携
		販売・販路	<ul style="list-style-type: none"> 〇〇の結果により、下記も検討が必要 ✓ 〇〇による直販 ✓ サブスクによる〇〇の提供

2－5. VC等とのコンタクト状況

■ VC、CVC、銀行等金融機関とのコンタクト状況や、出資・融資についての合意状況について説明すること。

(記入例)

VC・CVC等	コンタクト状況		
	ステータス	合意状況	協議内容
XXX	✓ シード～アーリー期スタートアップへの投資実績有り ✓ 打合せ実施済み	✓ 出資済み	✓ コンセプト設計段階からコンタクト、同社事業とのシナジー創出可能性について関心を持っていただいている。
XXXX金融公庫	✓ 政府系金融公庫 ✓ 打合せ予定	✓ 実施前	✓ 認定支援機関経由での融資申し込み。 ✓ ○月上旬に面談予定。
XXXX株式会社	✓ シート特化型VC ✓ 打合せ予定	✓ 調整中	✓ ○○イベントでのピッチを通じて、関心を持っていただく。 ✓ 初回面談に向けて、日程調整中。