

ディープテックスタートアップ事業化支援委託業務 仕様書

本事業は、「令和8年度大阪府一般会計予算」が成立すること、及び国における「地域未来交付金（地域未来推進型）」の交付決定を前提に事業化される、停止条件付きの事業です。本事業に係る事業予算が成立しない場合や国において事業交付決定がされなかった場合には、提案を公募したに留まり、いかなる効力も発生しませんので、あらかじめご了承ください。

業務名称: ディープテックスタートアップ事業化支援委託業務

委託期間: 契約締結日から令和9年3月31日

1. 事業の趣旨・目的

大阪府では、世界で競争力を有するライフサイエンス分野のスタートアップ(以下「SU」という。)を次々と輩出するために、ディープテックSUを発掘し事業化を推進するとともに、ライフサイエンス分野において、グローバルに活躍するSUを継続的に輩出することで、令和6年6月に大阪・中之島に誕生した、再生医療をはじめとした未来医療の産業化拠点「Nakanoshima Qross(以下「NQ」という。)」の国際拠点化の実現をめざしています。

ディープテック分野の事業化に向けては、アカデミア等による“研究開発”と事業会社による“製品化”をつなぐ製品開発を行うSUの存在が必要不可欠である一方、有望なシーズを有する大学研究者の研究成果が事業化しないことが課題となっています。また、事業化を支援する目利き人材や協業を希望する事業会社の担当者の知見の不足により、SUの成長機会を活かしきれていない現状や、SUの出口戦略に関する支援不足も課題として挙げられます。

そこで、大阪のポテンシャルを活かしたライフサイエンス分野を核とし、ハイレベルな事業化支援と多様なステークホルダーとのコミュニティ形成によりグローバルに活躍するSUが次々と輩出することを目的に本事業を実施します。

2. 業務内容

大阪のポテンシャルを活かしたライフサイエンス分野を核とし、ハイレベルな事業化支援と多様なステークホルダーのコミュニティ形成を実現する業務、SUの出口戦略に関する支援と、大阪において未来医療の産業化拠点と位置付けているNQ関係者をはじめ府内ライフサイエンス拠点関係者等との調整を実施する。具体的には下記(1)～(5)の業務を実施する。

なお、業務内容については、事業遂行に必要な基本事項を示したものであり、本プロポーザルの実施により決定した受託者と企画提案等を調整したうえで確定する。

また、下記(1)及び(2)の業務内容は、令和7年度に「NQ Deep Tech Studio」(以下「令和7年度事業」という。)として実施した事業に新たな要素を追記している。

【前提条件】

(委託業務名)ディープテックスタートアップ事業化支援委託業務

- (業務内容)
- (1) 有望シーズから事業化までを通貫して支援する事業化支援プログラムの実施
 - (2) プログラム参加者と支援者・事業会社を繋ぐワークショップ等イベントの開催
 - (3) 出口戦略・資本政策の理解に関する支援プログラムの企画・実施
 - (4) SUの出口戦略に関する支援プログラムの企画・実施
 - (5) その他

(実施場所) 大阪府内

※再生医療等の産業化拠点であるNQを最大限活用すること

(参加対象者)業務内容(1)及び(2)

ライフサイエンス分野におけるシーズを事業化し起業した、または将来的にSUの起業を志望する研究者、学生等や、協業を希望する事業会社、SU支援機関等

業務内容(3)及び(4)

上記対象者に加え、令和7・8年度中之島クロスグローバルスタートアップ創出・拠点化推進事業における採択SU等

(成果指標)上記それぞれの達成すべき成果指標は、以下の通りとする。

業務内容(1)について

・事業化支援プログラムを通じてプロジェクト化した事業が起業した数 2件以上

※R7年度事業からの支援シーズも含む

・有望シーズの事業化数(補助金の申請や資金調達等に活用する事業計画の策定) 10件以上

・事業化支援プログラムへの参加者数 200名以上(延べ人数)

業務内容(2)について

・ワークショップ等イベントへの参加者数 200名以上(延べ人数)

業務内容(1)及び(2)について

・コミュニティ参加者数 100名以上

業務内容(3)について

・支援対象者全員がM&A戦略の策定を行うこと

業務内容(3)及び(4)について

・SUの出口戦略に関する支援プログラムを通じた支援数 それぞれ10者以上

(具体的な業務内容)

(1)有望シーズから事業化までを通貫して支援する事業化支援プログラムの企画・実施

ライフサイエンス分野を核としたディープテックSUの発掘(事業化)を推進するとともに、ライフサイエンス分野において、グローバルに活躍するSUの継続的な輩出を実現するために、以下①～⑥の要素を備えた「有望シーズから事業化までを通貫して支援する事業化支援プログラム」を企画・実施すること。

- ① 有望なシーズの発掘から将来的な事業化(SU起業)までを通貫して支援する内容であること。
- ② プログラムの開始前に、参加する有望なシーズの候補を募集し選定したうえで、事業化(SU起業)までを支援すること。
- ③ プログラムには、ライフサイエンス分野のSU輩出を前提に、一般的なSUの事業化と比較してより専門的な内容を盛り込むこととし、必要に応じて専門的な知識を有する外部講師を招へいすること。
- ④ ライフサイエンス分野においてグローバルに活躍するSUを輩出するために、効率・効果的にシーズを事業化につなげるとともに人材育成につながるプログラムであること。

- ⑤ プログラムには医療現場をはじめとしたライフサイエンス分野の施設見学等が含まれ、事業会社・利用者ニーズが把握できるようになっていること。なお、見学先はNQに入居する医療機関等を積極的に活用すること。
- ⑥ プログラムの実施は対面を基本とするが、プログラム序盤の講義については、Web参加やアーカイブ配信等デジタルツールも効果的に活用し、多くの対象者が参加できるよう工夫すること。
- ⑦ プログラムは、下記の実施イメージから大きく乖離しないこと。また、対象者への周知・集客方法を十分に検討し、参加者の確保に努めること。
- ⑧ プログラムを進めていくうえで、支援対象者をしぼる場合は、厳正な審査により選定すること。
- ⑨ ライフサイエンス分野における知財・薬事の相談窓口を備えること。

<実施イメージ>

テーマ	(1)講義:(対面・Web)	(2)ワークショップ①(対面)	(3)ワークショップ②(対面)
対象者	・ライフサイエンス分野の研究を行う研究者、学生等 ・事業会社、支援機関の支援人材候補 ・独立等により、起業志望者とともにSUの事業化をめざす者 (将来のCXO人材候補となり得る者)		
内容	★選定したシーズのアイデアのブラッシュアップ ①問題の洗い出し ②既存の解決法についての調査 ③革新的な解決法を導く手法 ④社会的意義のある新たな価値 ⑤創出に至る思考方法	★ニーズ展開 ①講義(デザイン思考と行動観察) ②プログラムテーマに沿った施設見学(行動観察) ③ニーズの抽出 ④ニーズ視点での仕様作成 ★(3)ワークショップに進むシーズの選定及びチームビルディング	★製品・サービスの開発 ①事業のコンセプト創出・選択 ②プロトタイピング(試作品の検討・作成等) ③国内外の専門家・メンターからのアドバイス等 ④事業開発(知財戦略、ビジネスモデルなど)
人数	延べ300名以上 シーズ20者以上	50名程度 シーズ20者以上+支援人材候補	10チーム以上
回数	全3回以上	全5回以上	全10回以上

なお、プログラムを進めるうえで必要な場合は、各シーズに応じた個別メンタリングを実施すること。
 また、実施場所やプログラムの内容の検討に際し、必要に応じて各拠点の関係機関担当者との意見交換を実施し、効果的な業務実施を図ること。

【各拠点関係機関】

<大阪全体>大阪府ライフサイエンス産業課、公益財団法人大阪産業局

<NQ>一般財団法人未来医療推進機構、一般社団法人ライフサイエンス・イノベーション・ネットワーク・ジャパン、CIC Japan合同会社

<彩都>彩都(国際文化公園都市)建設推進協議会、バイオ・サイト・キャピタル株式会社

<健都>一般社団法人健都共創推進機構、国立循環器病研究センター、国立健康・栄養研究所

※上記機関は公募時点の予定です。業務内容により上記機関以外の拠点関係者との調整が必要な場合があります。

(2)プログラム参加者と支援者・事業会社を繋ぐワークショップ等イベントの企画・開催

事業化を推進するために、国内外の投資家や協業を検討する事業会社、支援機関等が大阪に集積し、(1)で育成した起業家と事業化前に交流する仕組みを構築し、本業務終了後も含めて、継続してコミュニティが拡大されることで大阪において多様なステークホルダーとのコミュニティ形成を図ることができるイベント等を企画・実施すること。なお、以下①～⑤の要素を備えること。

- ① 国内外で活躍する投資家、支援機関等が大阪に集積し、(1)に参加する起業家との交流によるコミュニティ形成の場となること。また、必要に応じて通訳等を活用し英語の対応を行うこと。
- ② 国内外で活躍する投資家、支援機関等や、ライフサイエンス分野の専門家、事業会社の興味関心を高める内容であること。
- ③ 有望なシーズを目利きする支援人材や、将来の起業家のCXO人材候補も呼び込むことでコミュニティの形成を強化し、当該人材の発掘、育成の機会となり得る内容であること。
- ④ ③で発掘・育成した人材が業務内容(1)の事業化支援プログラムへ支援人材として参画し、SU事業化の更なる推進につなげること。
- ⑤ イベント内容は、下記の実施イメージから大きく乖離しないこと。また、対象者への周知・集客方法を十分に検討し、参加者の確保に努めること。

<実施イメージ>

対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・業務内容(1)事業化支援プログラム参加者 ・国内外で活躍する投資家、支援機関等 ・協業を希望する事業会社 ・ライフサイエンス分野の専門家 ・NQ入居事業会社 等 	
人数	各回100名程度	
開催頻度	3か月に1回以上	
内容例	①キックオフ	プログラム参加者とそれらを取り巻く投資家、支援機関等ステークホルダー同士の相互理解と信頼構築
	②アイデア創出ワークショップ	社会課題の解決策を創出し、プロジェクトの種を発見
	③ピッチ&マッチングイベント	プログラム参加者とそのステークホルダー間の交流促進
	④海外連携イベント	プログラムにて育成したシーズ(R7年度支援シーズを含む)を海外へ発信する等、プログラム参加者と海外投資家、支援機関の関係性構築を促進
	⑤プロジェクトレビュー&中間報告会	事業化支援プログラム参加者によるプログラムの進捗共有、イベント参加者とのチームビルディング(関係性構築)
	⑥ハンズオン技術セミナー	起業に必要なビジネススキルやライフサイエンス分野の専門的な技術知識を提供し、実装力を向上
	⑦成果発表会	最終的なプロジェクトの成果共有、次のステップを明確化
備考	イベント実施の際は、上記内容例を参考に①キックオフイベント④海外連携イベント⑤中間報告会⑦成果発表会を必ず実施することとし、その他、適宜組み合わせや効果的な内容を提案し、効果的なイベント実施を行うこと。	

(3) 出口戦略・資本政策の理解に関する支援プログラムの企画・実施

SUの有する新たなライフサイエンスシーズの社会実装を目指すには、大企業、中小企業等(以下「既存事業」という。)の協力が不可欠であり、SUの出口戦略として、事業の導出・売却は有力な手段と位置付けられる。このSUの出口戦略の策定に向けては、適切な資本政策をふまえたM&A戦略の策定が重要であり、研究シーズの事業をめざす初期段階から、これを意識した活動を行う事が効果的である。このためM&Aの基本理解、資本政策の考え方の習得、M&A戦略策定に係るメンタリング等、以下のとおり支援を実施すること。

<実施イメージ (内容を押さえたうえで、効果的な方法を提案すること)>

	①「シード期前半(研究者・シーズ保有者)」のSUの事業化をめざす者
対象者	【講座】本仕様書2(具体的な業務内容)(1)で支援するSU又は、令和7年度「NQ Deep Tech Studio」における支援対象者 【メンタリング】上記のうち、「シーズを保有する研究者・チーム・SU等(プロジェクトの中心になる者)。
対象者数	【講座】延べ100名以上 【メンタリング】10者以上
内容例 例を踏まえ、趣旨に沿った内容を提案すること	事業化に向けたM&A戦略の策定及び資本政策に関する講座及びメンタリング(将来の事業導出先として想定される既存企業との直接対話を含む) 【講座】 ・資本政策の理解 資金調達に必要な知識、VC・金融機関の目線の理解等 ・出口・戦略策定 M&Aをはじめとした出口戦略の策定に必要な知識 等 【メンタリング】 ・メインメンター、企業メンター、サブメンターによるメンタリングを実施。メインメンターは主に個別のM&A戦略の策定支援等を、企業メンターは買収側の目線での支援等を実施。サブメンター(金融機関等、現に府内でSU支援・出口戦略支援に従事している者)はメインメンターの指示のもと、支援対象者の伴走支援を実施。いずれも、大阪のSUエコシステムに貢献する意思がある者とする。
回数	・講座回数:5回以上 ・メンタリング回数(全体数) ・戦略策定メンター(メインメンター) メンタリング50回程度 ・企業(国内)メンタリング 20回程度 ・企業(海外)メンタリング 10回程度 ・サブメンターの起用 1名以上
備考	・対象者が10者に満たない場合は新規募集し、公平な審査基準に基づき新たに対象者を選出・確保すること。 ・参加者の秘密保持についての処置を行うこと。 ・メンタリングを実施する際は、基本的に対象者へ等分に、公平に配分すること。但し対象者の希望・ニーズの多寡に応じ多少の調整は可能とする。

(4)SUの出口戦略に関する支援プログラムの企画・実施

起業直後のSUを対象に、将来のシーズ導出先として想定する候補企業(以下「想定企業候補」という。)の関心領域の把握、関心を持たれやすい事業構築方法、共に事業を創り上げていく関係性の構築を目指した想定企業候補との直接議論を促すことにより、以下のとおり、対象者の成長段階に応じた支援を実施すること。

<実施イメージ (内容を押さえたうえで、効果的な方法を提案すること)>

②「シード後期～アーリー期以降」のSU	
対象者	令和7・8年度中之島クロスグローバルスタートアップ創出・拠点化推進事業における採択SUのうち、当該支援を希望する者等。
対象者数	10社以上
内容例 例を踏まえ、趣旨に沿った内容を提案すること	<p>将来の事業導出先として想定される企業を実際に見出し、直接対話(メンタリング)を通じて、今後の対話を重ねるパートナーとしての関係構築を促進</p> <p>【初回セッション】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SUからシーズを発表、企業からは関心ある領域や技術等を具体的に開示・発表し、意見交換のうえ、将来の事業導出を念頭に今後の関係深化をめざす相手を見極めるための初回セッションを実施 <p>【メンタリング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・将来の事業導出先候補として想定され得る企業との強固な関係構築を行うメンタリングの実施 ・メインメンターは買収側ニーズに適したSUの事業構築支援等を、企業メンターはSUからの将来の事業導出を念頭に、共に事業構築を進めていくパートナーとしての観点に立ったメンタリング等を行う。
回数	<ul style="list-style-type: none"> ・対象者のニーズに適した国内・海外の企業メンターを確保すること ・初回セッション: 1回 ・メンタリング回数(全体数) <ul style="list-style-type: none"> ・伴走メンター(メインメンター)メンタリング 50回程度 ・企業(国内)メンタリング 25回程度 ・企業(海外)メンタリング 6回程度
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・対象者が10者に満たない場合は新規募集し、公平な審査基準に基づき新たに対象者を選出・確保すること。 ・参加者の秘密保持についての処置を行うこと。 ・メンタリングを実施する際は、基本的に対象者へ等分に、公平に配分すること。但し対象者の希望・ニーズの多寡に応じ多少の調整は可能とする。

(5) その他

① 対外発信

(1)～(4)の実施については、効果的な対外発信を行うこと。

- ・専用HPを作成し、本取組について積極的に発信すること
- ・支援対象者を募集する際は、効果的なPRにより対象者に的確に情報をリーチさせ、十分な母集団の中から選出すること
- ・講座の各回終了後、講座実施レポートを当該HPに掲載すること
- ・各プログラムの成果発表会を開催すること。(4)については、「NQ Global Startup Gateway」の成果発表に含めることも可能。その際は、各運営事業者と適切に連携すること。

② 令和7年度事業における支援者のフォローアップ

- ・令和7年度事業における支援者に対し、進捗モニタリングを行うこと。
- ・令和7年度事業におけるコミュニティ参加者に対し、本事業への継続的参画を促すこと。

【提案を求める事項】

- ・有望シーズから事業化までを通貫して支援する事業化支援プログラム企画案
- ・プログラム参加者と支援者・事業会社を繋ぐワークショップ等イベント企画案
- ・出口戦略・資本政策の理解に関する支援プログラムの企画案
- ・SUの出口戦略に関する支援プログラムの企画案

なお、提案の際には、別途公募要領に記載の審査基準を踏まえるとともに、下記の点に留意すること。

- ①プログラム参加者同士の競争原理を働かせプログラムへの定着率を強化すること
- ②プログラム参加者の専門性の高い相談についても随時対応可能にすることにより効果的なプログラム実施に繋げること
- ③プログラム参加者の増加に向けてさらなる対外発信等を積極的に行うこと

3. 事業実施体制等

業務を確実かつ効果的に実施できる適切な人材体制を確保すること。また、事業担当者への指導・助言、マネジメントを行う業務統括者を配置し、スケジュール管理を適切に行うとともに、コンプライアンスや個人情報保護、守秘義務の遵守に関する管理を的確に行うこと。

また、本業務は過去に類似実績（SU支援プログラム、起業家とVC等支援機関とのマッチングイベント、ワークショップ等）から得たノウハウや、専門知識や能力等に精通したスタッフの配置等、提案業者の強みを発揮した内容とすること。

なお、本事業の遂行にあたって受託事業者が行った業務の対応内容、支援結果等に関する情報を蓄積し、大阪府と共有すること。

【提案を求める事項】

- ・事業実施体制
- ・本事業を受託するにあたっての提案業者の強み（関係機関・企業ネットワーク、類似の実績、専門知識や能力等に精通したスタッフの有無など）

- ・ 契約締結時期（4月下旬頃を想定）から業務内容（1）（2）（3）（4）の具体的なスケジュール案
- ・ 成果指標を達成するためのマイルストーンの設定
- ・ 2028年度より事業推進主体による自走が可能となる計画案

4. 委託金額の上限

金172,530,000円（消費税及び地方消費税を含む）

5. 業務に関する報告

受託事業者は、契約締結後、業務実施計画を提出し、適宜、委託事業の実施状況を書面、口頭、電子メール等により、大阪府に報告するものとする。なお、進捗状況が思わしくない場合等、大阪府が業務実施計画の見直しの見直しを求める場合は対応すること。

また、事業期間終了後、直ちに業務及び収支内訳内容がわかる書類を大阪府に提出すること。

6. 委託業務の一般原則等

- （1）業務上知り得た個人情報を紛失し、又は業務に必要な範囲を超えて他に漏らすことのないよう、万全の注意を払うこと。また、他の機関等に応募者の個人情報を提供する際には、個人情報保護に係る法令に準拠した手順により行うとともに、当該機関等との個人情報の保護に関する取り決めを交わすなど、適切な措置を講じること。
- （2）業務の遂行に当たっては、常に公正かつ中立的な姿勢を保つことを心がけること。
- （3）本事業における成果物の著作権（著作権法第21条から第28条に定める権利を含む。）、情報（個人情報を含む）については、大阪府に帰属するものとする。また、本事業終了後においても発注者がその保有する装飾物等を活用するにあたり、著作権使用料等が別途発生しないようにし、自由に無償で使用できるものとするとともに、著作権者人格権（著作権法第18条第1項、第19条第1項及び第20条第1項に定める権利を含む。）の行使をしないこと。
- （4）事業の再委託は原則禁止とし、必要が生じた場合は大阪府と協議するとともにその決定に従う。

7. その他

- （1）本事業を実施するにあたり、本仕様書に明示なき事項及び疑義が生じた時は、大阪府と受託者で協議の上、業務を遂行すること。
- （2）企画提案及び契約手続きにおいて用いる言語は日本語、通貨は日本円とする。
- （3）業務の実施にあたっては、効果的に成果をあげるため、大阪府と十分協議を行いながら進めること。また、本事業に必要な関係者との調整を行うこと。
- （4）納品が必要なものについて、納品日及び納品形式は別途協議し、納品場所は大阪府の指定する場所とする。
- （5）報告書等は、紙媒体に加え、電子媒体（電子媒体：Word形式またはパワーポイント形式及びPDF形式、CD-ROM等2枚）も提出すること。なお、報告書等の著作権（著作権法第27及び第28条に定める権利を含む。）は、大阪府に譲渡するものとし、作成者は著作権者人格権を行使しないこと。