



KSAC -GAPファンド 達成目標とマイルストーン設定について

2024年3月21日

関西スタートアップアカデミア・コアリション
スタートアップ創出プログラム運営委員会

ステップの定義

	ステップ1	ステップ2	
	応用研究	概念実証	スタートアップ組成
対象	基礎研究の成果について、ビジネスとしての可能性を評価できる段階まで引き上げることを目指す。	ビジネスとしての可能性の評価と実証(PoC)を行い、起業にあたってのクリアすべき課題の解決を目指す。	概念実証の取組に加え、大学等発SUの組成とVCが投資判断できるレベルに向けて、PoCを継続して実施する。

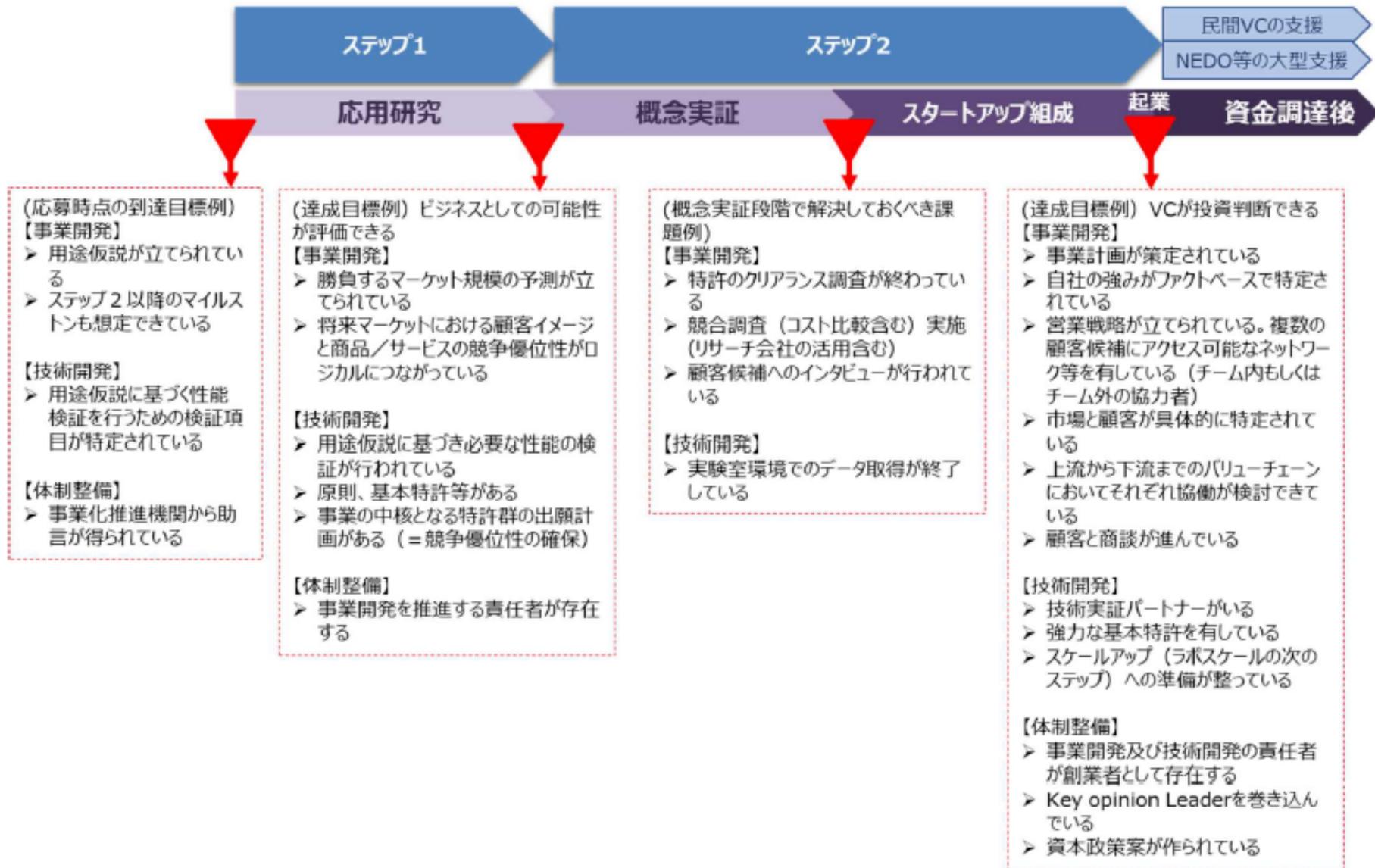
スタートアップの創出を目指した研究開発は、新しい現象の発見等を目指す基礎研究とは異なり、スタートアップの設立に向けた事業化の観点からの研究開発が必要になり、さらに研究開発だけではなく、事業開発も必要となります。KSA-GAPファンドでは、基礎研究の成果からスタートアップ創出に至るまでの事業開発研究開発を2つのステップに分けて考えています。

ステップ1(応用研究)は、基礎研究の成果を商業的な可能性が評価できる段階まで引き上げるステップです。KSAC-GAPファンドでは、ステップ1のプログラムとして下記の4種類を募集します。

	通常枠		特別枠	
プログラム名	IV	PSF	OD	BCB
支援金額(上限)	500万円	1000万円	1000万円	1000万円
支援期間(最長)	1年間	1年間	1年間	1年間
採択予定件数	15件	10件	5件	5件

ステップ2(概念実証・スタートアップ組成)は、ビジネスとしての可能性の評価や実証(PoC)からスタートアップ組成に向けてPoCを継続的に実施して、実際に起業に至るまでのステップです。

	通常枠
プログラム名	PMF
支援金額(上限)	6000万円
支援期間(最長)	2年間
採択予定件数	5件



ステップ・種類		ステップ1・通常枠
プログラム名		KSAC-GAP IV:Idea Verification
支援対象課題		大学技術シーズに基づくプロダクトコンセプトをもとに、顧客の具体的なニーズの存在検証に取り組む研究開発課題
支援対象者		主幹機関もしくはSU創出共同機関の大学等に所属している研究者等もしくは学生
支援金額(最大)		500万円
支援期間(最長)		1年間
マイルストーン	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客とマーケットについて検討方法を決めている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許の請求項が想定できている。 ■ サービスの内容と顧客ニーズとの対応との検討ができている。
達成目標	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケットの規模が見積もれている。 ■ 数件のヒアリングを終え、顧客のペイン・ウォンツを把握している。 ■ 経営者候補人材に求められるスキル・ネットワークが明らかになっている、あるいは適性が判断される。 ■ 研究開発の成果が事業化・社会実装についてポテンシャルを有しているのか判断できている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロトタイプ製作に目処が立っている。 ■ 特許出願あるいは出願準備が完了している。

ステップ・種類	ステップ1・特別枠	
プログラム名	KSAC-GAP PSF:Problem Solution Fit	
支援対象課題	顧客ニーズの存在を認識しているが、大学技術シーズがソリューションとして有効か否かの十分な検証を行う研究開発課題	
支援対象者	主幹機関もしくはSU創出共同機関の大学等に所属している研究者等	
支援金額(最大)	1000万円	
支援期間(最長)	1年間	
マイルストーン	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客とマーケットについて検討方法を決めている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客のペインに対応したプロダクトやサービスのブループリントが想定できている。
達成目標	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケットの規模が見積もれている。 ■ 数件のヒアリングを終え、顧客のペイン・ウォンツを把握している。 ■ 経営者候補人材に求められるスキル・ネットワークが明らかになっている、あるいは適性が判断される。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ MVP(Minimum Valuable Product)の検討を終えている。 ■ 優先権主張出願等により応用特許を含め、幅広く権利化できているか。

ステップ・種類		ステップ1・特別枠
プログラム名		KSAC-GAP OD:Overseas Deployment
支援対象課題		海外での市場ニーズが十分な確度をもって予想されており、起業当初から海外での事業展開を目指す研究開発課題
支援対象者		主幹機関もしくはSU創出共同機関の大学等に所属している研究者等
支援金額(最大)		1000万円
支援期間(最長)		1年間
マイルストーン	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国際展開の合理性について判断すべき点を洗い出している。 ■ 顧客とマーケットについて検討方法を決めている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客のペインに対応したプロダクトやサービスのブループリントが対象地域に沿った内容であることが検討されている。
達成目標	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケットの規模が見積もれている。 ■ 数件のヒアリングを終え、顧客のペイン・ウォンツを把握している。 ■ 経営者候補人材に求められるスキル・ネットワークが明らかになっている、あるいは適性が判断される。 ■ 事業開発を推進する責任者が絞り込まれている。 ■ ステップ2以降のマイルストンの想定ができています。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロダクトあるいはサービスの最初のインタビューを終え、顧客エンゲージメントを得ている。

ステップ・種類		ステップ1・特別枠
プログラム名		KSAC-GAP BCB:Back-Casted Business
支援対象課題		将来の社会課題を解決するビジネスモデルの輪郭が定まっており、必要とされる技術の選択・組み合わせの検証を行う研究開発課題
支援対象者		主幹機関もしくはSU創出共同機関の大学等に所属している研究者等
支援金額(最大)		1000万円
支援期間(最長)		1年間
マイルストーン	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会課題へのアプローチについて他の方法に対する優位性の検討をしている。 ■ 顧客とマーケットについて検討方法を決めている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会課題解技術開発のロードマップを想定できている。 ■ 特許の請求項が想定できている。
達成目標	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケットの規模が見積もれている。 ■ 数件のヒアリングを終え、顧客のペイン・ウォンツを把握している。 ■ 経営者候補人材に求められるスキル・ネットワークが明らかになっている、あるいは適性が判断される。 ■ 事業開発を推進する責任者が絞り込まれている。 ■ ステップ2以降のマイルストンの想定ができている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ 性能の検証が行われ、プロダクトやサービスの競争優位性が検証され、顧客イメージにつながっている。 ■ 特許出願あるいは出願準備が完了している。

ステップ・種類		ステップ2・通常枠
プログラム名		KSAC-GAP PMF:Product Market Fit
支援対象課題		有望市場の中で十分な競争力を確保できるか否かの検証を中心に、VCが投資判断できるレベルにまで起業に向けた課題の解決を目指す研究開発課題
支援対象者		主幹機関もしくはSU創出共同機関の大学等に所属している研究者等
支援金額(最大)		6000万円(初年度3000万円)
支援期間(最長)		2年間
マイルストーン	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネスモデルおよびロードマップの検証を終えている。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ MVP(プロダクト)の規格を決定している。
達成目標	事業化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特許のクリアランス調査を終えている。 ■ 競合調査を実施している。 ■ MVP(プロダクトやサービス)がアーリーアダプターに適合していることを検証している。
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ■ MVP(プロダクト)の性能の検証を終えている。 ■ MVPの改善が行われている、あるいは早期のピボットを終えている。



VCによる投資・「起動」への接続