

事業提案書作成要領

1 事業提案書の作成について

事業提案書は、

- ・ 「Deep Tech Expansion Program 2026 業務委託に係る提案競技実施要項」
- ・ 「Deep Tech Expansion Program 2026 業務委託仕様書(別紙1)」(以下、『仕様書』という。)

の趣旨等を十分に踏まえ、本事業提案書作成要領に従い作成すること。

2 事業提案書の構成

以下の全ての書類を持って「事業提案書」とする。提出の際は、正本及び副本を提出すること。

- ・ 事業計画書(内容については、特に下記「4. 提案内容」を参照のこと。)
- ・ 経費見積書及び積算内訳書
仕様書「4. 実施内容」の各項目をできるだけ詳細に分割して見積もりを行うとともに、積算内訳にはどの項目にいくら経費が掛かるのかなど、具体的かつ詳細に記載すること。

3 事業提案書の作成要領

- ・ 様式は自由とする。
- ・ 原則、資料はA4横とし、横書き、15枚以内(表紙含む)で作成すること。
- ・ 事業提案書表紙の次に目次を記載し、その次ページに下記「5. 審査基準」に対応するページ番号を記載すること。
- ・ それ以降のページには、1からページ番号を記載すること。

(1) 正本

表紙には、以下を記載すること。

- ・ 表題「Deep Tech Expansion Program 2026 業務委託事業提案書」
- ・ 提出年月日
- ・ 提案者名(法人の場合は企業名、個人の場合は屋号または氏名)

(2) 副本

表紙には、以下のみを記載すること。

- ・ 表題「Deep Tech Expansion Program 2026 業務委託事業提案書」
- ・ 提出年月日

(3) 留意事項

- ・ 事業提案書は、正本の表紙を除いて、提案者名がわかる記述を一切しないこと。
- ・ 提出された事業提案書のデータは返却しない。
- ・ 事業提案書の提出後の内容変更は一切認めない。

4 提案内容

提案書における提案の掲載順は、以下の項目の順で掲載するなど分かりやすく整理すること。

(1) 提案者の概要

- ・ 所在地(各拠点)、設立年月日、従業員数、事業内容を記載すること。

(2) 基本方針

- ・ 日本のスタートアップが海外で事業展開する際の課題とそれをふまえた支援方針を記載すること。
- ・ 本事業を実施するにあたっての理念や基本方針、想定する重点地域を記載すること。

(3) 実施内容

仕様書に記載された項目、特に「成果の創出を目指す」の趣旨を踏まえ、支援対象者想定を含めた、成果 KPI を設定し、達成に向けた具体的実施内容を以下の順で記載すること。なお、成果 KPI における「成果」とは、単なる商談実施にとどまらず、継続的な関係性の構築又は具体的な事業進展が見込まれる状態にあることをいう。

【成果 KPI 例：】

- ・ 継続協議案件(フォロー案件)創出：○件以上／社(者)
- ・ 共同研究・実証・契約等の具体的成果創出：○件以上／社(者)

ア 支援対象者の募集・選考

イ 個別支援の提供

仕様書「4 実施内容」を踏まえて、特に詳細に記載すること。

- ① 各スタートアップ等の事業内容、海外展開状況及び課題の分析、展開対象市場(地域)及びターゲット顧客・連携先の仮説設定
- ② 商談候補となり得る企業・機関のリストアップ
- ③ 営業戦略・検証計画の策定、渡航前支援
- ④ 商談機会の創出・現地プログラム実施
- ⑤ フォローアップ・成果具体化支援

ウ リスク発生時について

渡航不可、商談不成立等が起きた場合の対応方針、代替措置を記載すること。

(4) 同種又は類似業務の実績

- ・ 契約の名称と相手方、金額及び実施内容を記載すること。
- ・ 支援先の日本のスタートアップが海外で共同研究、事業連携、販路開拓等の具体的な成果の創出につながった例があれば記載すること。
- ・ 実績等をふまえ、本事業推進のために提案者が有する能力があれば記載すること。

(5) 実施体制

- ・ 本事業の運営体制(組織・人員等)を記載すること。

- ・ 図表等を用い、具体的に記載すること。

(6) 実施スケジュール

(7) 所要経費の積算

- ・ 積算内訳を添付のうえ、所要経費の見積を任意様式にて作成すること。
- ・ スタートアップ等の渡航費・宿泊費、イベントへの参加費等、本プログラム参加に要する経費を全て計上すること。

(8) その他

- ・ 本事業に活用可能な自社の強み等(PR)があれば記載すること

5 審査基準

審査は、以下の評価項目に基づき実施する。

評価項目	評価の着眼点	
企画提案内容	事業趣旨に対する理解	事業の趣旨や目的を十分に理解したうえで、具体的かつ有効な内容を提案しているか。
	実効性	日本のスタートアップの海外への事業展開に関する課題分析が示された上で、それをふまえた効果的な支援が提案内に盛り込まれているか。
	適格性	ターゲット市場(国・地域)に対し十分な知見や、商談のセッティング等が可能な豊富なネットワークを有しており、具体的な商談候補先とのネットワーク等が提案内に盛り込まれているか。 また、それらによって、KPIの達成に向けた円滑な商談の実施・継続など、効果的な事業の遂行が期待できるか。
	独自性	提案者の特徴・強みが反映されたプログラム提案内容になっているか。
事業実績	本業務に類似又は関連する業務を受託又は自ら実施した実績があり、本業務を完遂し、成果をあげることが期待できるか。	
実現性	業務を安定的に遂行できる実施体制、実施スケジュールや業務環境となっているか。	