

2025 年度後期
筑波大学ベンチャー起業支援事業「つばさ plus」

応募テーマ（大学発ベンチャー起業を目指すチーム）
募集要項

2025 年 6 月

国際産学連携本部

2025年度後期 筑波大学ベンチャー起業支援事業「つばさplus」

応募テーマ（大学発ベンチャー起業を目指すチーム）募集要項

筑波大学は、優れた技術シーズを基にした成長ポテンシャルの高い大学発ベンチャーの創出を促進することを目的とし、ベンチャー起業支援事業「つばさ」を推進しています。

本プログラムは2020年度に科学技術振興機構（JST）からSCORE（のちSTARTに改称）事業の採択を受け5年間実施してきました。2025年度からは本学独自事業として、「つばさplus」と名称を変更し、より効果的な起業支援プログラムへと内容を変更し実施します。2025年度は、1年間東京都大学発スタートアップ創出支援事業の採択が決定し、採択チームへの支援金を拡充します。

「つばさplus」では、4～10月までの支援期間とする前期3チーム、9月～3月までの支援期間とする後期3チームを採択し、支援を行います。

公募の対象は、大学発ベンチャーの創業を目指す、または下記の公的なGAPファンドプログラム等への申請に繋がられる優れた技術シーズを有する教員・研究員・大学院生チームとして、採択チームには伴走型で起業活動支援を行ないます。今回の公募では、2025年度後期3チームの応募テーマ（大学発ベンチャー起業を目指すチーム）を以下の要領で募集します。

「参考リンク」

- ・ つばさ事業について： <https://tsubasa.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/>

- ・ 東京都大学発スタートアップ創出支援事業について：

<https://www.startupandglobalfinancialcity.metro.tokyo.lg.jp/startup/initiatives/university-startup-support>

【つばさplus後に申請を期待するGAPファンドプログラムについて】

- ・ 「GTIE 起業家支援プログラム（エクスプロールコース）」

<https://gtie.jp/gap-fund/>

- ・ 「JST大学発新産業創出基金事業ディープテック・スタートアップ国際展開プログラム（D-Global）」

<https://www.jst.go.jp/program/startupkikin/deeptech/index.html>

1 支援の対象とする応募テーマ

下記の条件をすべて満たすチームを対象とする。

- (1) 筑波大学の研究者（教員・常勤研究員・ポスドク等）及び大学院生が応募テーマ代表者となること

チーム内に他大学や国立研究機関の研究者が入ることは許容する

民間企業に属する者が入ることは、原則認めない。ただし、その者が将来起業した際の経営者候補として個人の立場で参画する場合は認める場合がある

- (2) 特許を取得済または出願計画中、あるいは優位性のある秘匿技術・ノウハウを有すること
- (3) 大学発ベンチャーの起業意志が明確であり、ベンチャー創業もしくは公的なGAPファンドプログラムへ申請を進めることを前提とすること

2 支援について

- (1) 事業化段階へのステップアップ支援：各チームにプロフェッショナルメンターを配置し、ハンズオンメンタリング*¹を行う。メンタリングを受け、概念実証（Proof of Concept：POC）や知的財産創出などの事業化に必要なスキルの支援を行う。
 - *1. スタートアップ起業や知的財産に関して豊富な経験を持つ専門家チーム（メンター）と定期的に会合を持ち、研究開発及び事業化における助言、サポートする伴走支援
- (2) 資金支援：1チームあたり300万円～最大800万円の支援を行う。支援額は面接審査の内容を考慮して決定する。用途は、試作品作成、市場調査、特許調査または特許出願*²、人件費（本テーマのために雇用する研究者等）およびビジネスモデルのブラッシュアップや実証データ等の整備を進めるための経費とする。詳細は、別添の補足説明資料を参照のこと。
 - *2. 特許調査及び出願は、配分する研究費以外より資金支援する場合がある
- (3) イベント開催：ワークショップを通じて効果的なビジネスピッチ技術の習得をめざす。ベンチャーキャピタルなどの事業プロモーターとのマッチング機会創出として、ワークショップ・Demo Day*³を開催する。
 - *3. Demo Day：起業ビジョンとともにビジネスプランをベンチャーキャピタリスト等、事業プロモーターなどにプレゼンテーションし、次の事業化ステージにつなげることを目指す発表会。
- (4) ビジネススキル講座：事業化に必要な経営知識力向上を目指し、国際産学連携部が主催する「経営スキルアップ講座」の受講を可能とする。

3 支援期間（2025年度後期）

採択日から2026年3月31日まで

4 応募テーマの採択数（2025年度後期）

3件のテーマを採択する。

5 応募および選考について

(1) 応募方法

所定の申請書（「つばさplus事業」様式1）を下記のつばさ事業のホームページからダウンロードし、その書式に従って記載した申請書を電子媒体で下記の国際産学連携本部「つばさ」事業担当宛に提出すること。研究代表者が大学院生の場合は、指導教員の承認を得たうえで申請し、審査の結果採択された場合は別紙「つばさplus事業」様式3の確認書を提出すること。

- ・ つばさ事業ホームページ：<https://tsubasa.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/recruit/>

（参考）国際産学連携本部ホームページ：<https://www.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/tsubasa2025/>

- ・ 申請書提出期限： 2025年7月16日（水）17時
- ・ 提出先：国際産学連携本部 つばさ事業担当 中村
 - E-mail: tsubasa-sanren@un.tsukuba.ac.jp

(2) 選考方法

第一次審査：書類審査

第二次審査：面接審査（第一次審査合格者を対象）

「面接審査」

- ・ 発表：プレゼンテーション10分、質疑10分
- ・ 場所：春日キャンパス高細精医療イノベーション棟308室
- ・ 日程：2025年7月29日（火）13:30～
（審査時間等詳細は後日、書類審査通過者に連絡する）

「選考の観点」

- (1) オリジナリティ（知財や圧倒的技術力など差別化できるものになっているか）
- (2) ビジネスモデルの市場性（事業に軸足をおき市場展開が可能な内容になっているか）
- (3) 起業マインド（社会課題の解決に取り組む強い意志をもっているか）
- (4) 事業化チームの構成（起業のために複数人によるチーム構成になっているか）

6 その他

- ・ 採択されたテーマのチームは、計画書（採択後に規定の書式を提示）を作成し、国際産学連携本部に提出するとともに、採択後のスケジュールに沿って知財検討会、ワークショップ、Demo Day参加を含む起業活動、活動成果の報告等を行うことが義務付けられる。「採択後のスケジュール」と「テーマ成果の報告等」については、別添の参考資料を参照のこと。
- ・ 2026年度は12月以降に公募を開始する予定である。

7 問い合わせ先

国際産学連携本部 つばさ事業担当 中村

E-mail: tsubasa-sanren@un.tsukuba.ac.jp Tel: 内線 81487

補足説明資料

1 支援する資金の使途について

大学発ベンチャーの起業の準備のための活動に必要な経費に支出が可能。

想定しているビジネスモデルの検証を進めるために必要となる裏付けデータの取得や、試作品の製作、想定顧客へのヒアリング等を進めるための旅費、専門家からのアドバイスを獲得するための謝金、などの支出が可能（以下を参照）。ただし、学内ルールに従って運用すること。

- a. 物品費：試作品の製作やデータ取得などに必要となる設備・備品・消耗品等を購入するための経費
- b. 旅 費：テーマ代表者および計画書記載のテーマ参加者等が本プログラム実行のために必要となる旅費
- c. 人件費・謝金：本テーマのために雇用する研究者等の人件費、人材派遣、起業検討に必要な専門的知識の提供に係る謝金
- d. その他：起業活動を実施するために必要となる上記以外の経費

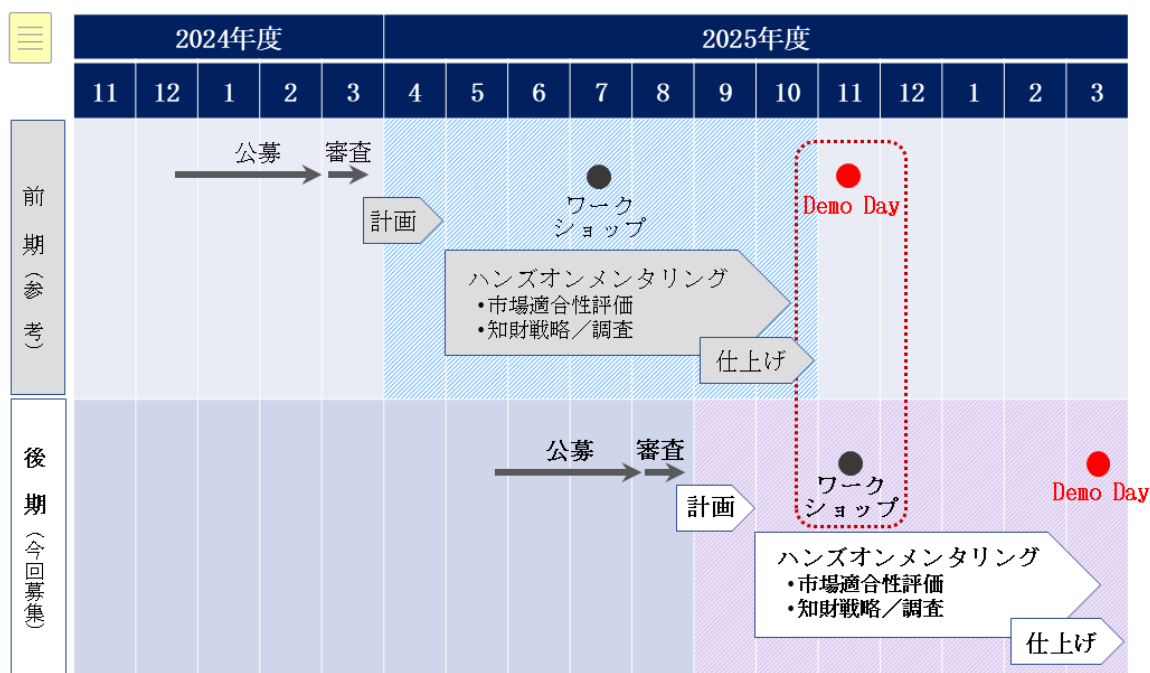
使途については別添申請書の"11.本テーマの推進に必要な経費"に記載している例や注意を参考にすること。不明な点は、国際産学連携本部つばさ事業担当に相談すること。

2 テーマ成果の報告等

- (1) 各チームの代表者は、想定顧客ヒアリングを含めた試作評価やビジネスモデルの検証をメンターの助言を得ながら実施し、その結果を国際産学連携本部が主催するワークショップにおいて発表すること。
- (2) 各チームの代表者は、国際産学連携本部が主催する知財検討会に参加し、特許等の知的財産の強化を推進すること。
- (3) Demo Dayに参加して発表するものとし、代表者はその発表会における発表資料、討論内容を含めた成果報告書を国際産学連携本部長宛に提出する。

3 採択後のスケジュール(予定)

下図に示すスケジュールに従って大学発ベンチャーの起業に向けた活動を進める。



応募テーマチームの活動はメンターの助言を得ながら進め、①市場適合性評価POC/POV活動（試作品などを用いた市場ニーズの検証）と、②プラン仕上げ（Demo Dayでの最終プレゼンテーションに向けて）の大きく分けて2つのフェーズから成る。

① 市場適合性評価POC活動

各チームは配置されたメンターの助言を得ながら、ビジネスモデルのブラッシュアップ、試作品などの製作と評価、想定顧客へのヒアリング、Webベースのプラットフォームを活用したグローバルなニーズ評価、などを進めて市場ニーズと起業シーズのマッチングを行い、ビジネスプランを構築する。

- ・計画策定(採択～8月下旬)：メンターマッチング、テーマ計画書（ビジネス、知財、経費、ゴール設定等）作成を行う。
- ・知財検討会(9月～2月 予定)：知財戦略策定とアイデア創出により知財強化を実施する。
- ・ワークショップ（11月 予定）：事業化に向けてのビジネスプランニングの発表を行う。

② プラン仕上げ(Demo Dayにむけて)

ワークショップでの結果をうけて、メンターとともにビジネスプランの仕上げを行う。支援期間後に開催するDemo Day（2026年3月 予定）に向けた発表準備を行う。

4 参考

つばさ事業の概要や活動事例などは、下記ページをご参照ください。

- ・ つばさ事業

つばさ事業とは： <https://tsubasa.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/outline/>

採択課題紹介： <https://tsubasa.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/project>

事業成果： <https://tsubasa.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/results/>

- ・ 東京都大学発スタートアップ創出支援事業（2024年度・2025年度）

<https://www.startupandglobalfinancialcity.metro.tokyo.lg.jp/startup/initiatives/university-startup-support>

- ・ JST START大学推進型（2020～2024年度）

事業概要： <https://www.jst.go.jp/start/univ-promo/index.html>

採択プロジェクト（他大学の採択課題）：

<https://www.jst.go.jp/start/univ-promo/project2020.html>

パンフレット： <https://www.jst.go.jp/start/file/start.pdf>

※ 上記パンフレット63-64ページに「2020年度鈴木プロジェクト／Qo1o株式会社」のインタビュー記事が掲載されています。

青字や吹出しは注釈や凡例を示しています。
提出の際には全て削除してください。

(つばさplus事業様式1)

2025年度後期

筑波大学ベンチャー起業支援事業「つばさplus」テーマ

申請書

筑波大学国際産学連携本部長 殿

申 請 者 (テーマ代表者氏名)

所属・職名

(大学院生の場合は、所属に専攻もしくは学位プログラム名、職名には学年を記載)

1. テーマタイトル (和文) : [テーマの内容が明確である表現であること 50字以内]

テーマタイトル (英文) : [25 words以内]

2. チーム構成

(適宜増やしてください)

代表者	
氏名	
所属	
職名(または学年)	
電話番号	
e-mail	
メンバー1	
氏名	
所属	
職名(または学年)	
電話番号	
e-mail	
メンバー2	
氏名	
所属	
職名(または学年)	
電話番号	
e-mail	

メンバー3	
氏名	
所属	
職名(または学年)	
電話番号	
e-mail	

(指導教員の氏名、所属、職名※：)

※代表者が大学院生の場合は、指導教員の承認を得たうえで申請のこと。審査の結果、採択された場合は別紙（つばさplus事業様式3「確認書」）を提出すること。内容を事前に指導教員と確認のこと。

3. テーマの概要：[300字以内で記載]

※ 以下の内容は記載ポイントの例示です。

- ・ 起業を目指すベンチャーのビジネスの全体像、その基盤となる技術内容を記載のうえ、その技術をどう生かされたビジネスかを説明してください。
- ・ 目指すベンチャーによって社会がどう変わるのかを記載してください。

4. 申請のテーマの背景となる本学における研究成果：[500字以内で記載]

※ 起業の核となる本学における研究成果を基にしたシーズについて詳細を記載してください。

※ シーズに関する本学における研究開発の進捗状況を含めてください。

※ 類似技術・先行技術等の状況分析を踏まえ、シーズの革新性・優位性について記載してください。

5. 研究成果に関する知的財産の取得状況（周辺特許を含む）及びそれらのアライアンスやライセンス契約等の状況：[300字以内で記載]

※ 特許を取得している場合、発明の名称、特許番号（または出願番号）、発明者、出願人、出願日を記載下さい。特許以外の知的財産権の場合も、同様の情報を記載ください。

- ・ 記載例：aaaの装置およびその製造方法、第xxx号(特願20yy-zzz)、〇〇〇〇、xyz大学、20xx年y月z日出願

※ 将来、当該研究成果によるベンチャーを創出しようとした場合、発明者および研究成果が帰属

する機関等（出願人）の同意が得られているかについて必ず記載してください。

※ 当該研究成果について、既に企業と共同研究を行っている場合やライセンス契約等がある場合は、その状況について具体的に記載ください。

※ 当該研究成果の知的財産の先行技術に対する競争優位性と、今後に向けた知財取得に関する考え方についても記載してください。

特許の例

項番	発明の名称	出願番号 ・特許番号	発明者 (全員(含む所属)を記載のこと)	出願人 (共同出願人も記載のこと)
1				
2				
3				

・特許がない場合には、「なし」と記載ください。

6. ビジネスプラン：[700字以内で記載]

（想定顧客と課題、その課題を解決するソリューション、市場規模と成長性、独自価値およびその競合他社との比較、チームメンバーの役割分担、ビジョン等を明確に記述すること）

※ 以下の内容は記載ポイントの例示です。

- ・ 価値を提供する顧客の想定を業種、職種、地域等も含め、可能な限り具体的に記載してください。その際、ビジネスを始める際の最初の顧客は誰なのか、を明らかにして記載してください。

例① 顧客は個人かB2Bか、また顧客の課題（ペイン）についても具体的に記載してください。

例② 創薬ビジネスの場合、対象となる患者および、将来的に提携を希望する製薬メーカーのイメージを記載してください。

例③ 地球・宇宙規模の社会課題解決を目指し、まだ顧客が見えない場合、現段階で想定される顧客を記載し、課題を推進する中で情報収集に努めてください。

- ・ 目指すベンチャーの技術内容を記載のうえ、その技術をどう生かされたビジネスか、その特徴や魅力（新しい付加価値）について顧客視点も踏まえ詳細を説明してください。

7. プログラム終了時の目指す姿：[300字以内で記載]

（起業、他機関の事業申請への時期・計画など）

※ 以下の内容は記載ポイントの例示です。

- ・ プログラム終了後に起業する場合は、その後のイグジットのイメージ（IPO、M&A等）についても記載してください。また、継続してJSTやGTIE等の外部機関が運営するGAPファンドプログラムへの申請を計画しているようであれば、具体的な時期やプログラム名を記載して下さい。

- ・ また設立するベンチャーの経営に代表者がどう関与していくのか(将来的にどのような関与をしていく予定なのか) を記載してください。(本項目の設置意図として、代表者がベンチャーの経営の中核に関与することを求めるものではありません。)

8. 大学への資金循環に向けた取組について：[300字以内で記載]

※ 以下の内容は記載ポイントの例示です。

- ・ 本事業では、筑波大学発ベンチャーの創出・成長を促し、研究成果の社会還元を推奨する持続的な仕組みとしてのエコシステム構築を目指しています。
- ・ 本プログラム期間中の起業前段階、さらにはベンチャー設立後も含めて、エコシステムの構築に向けた取り組みとして検討している事をご説明ください。

例①：大学への知財ライセンス、株式供与（ストックオプション等）

例②：ベンチャー設立後に大学に一定額（ストックオプション等含）を寄付

9. 利益相反マネジメントに関する検討：[300字以内で記載]

※ 以下の内容は記載ポイントの例示です。

- ・ 代表者が類似事業のベンチャーの経営に関与している場合や、研究開発参加者が類似の既存事業に関与している場合などの状況を記載ください(過去に関与していた場合も含めて明記ください)。

例①：代表者が大学発ベンチャーA社の取締役を兼業している

例②：経営者候補が、ベンチャーB社の取締役である

- ・ 上記状況について、利益相反の関係が想定される場合は、当該関係を具体的に記載し、実施する利益相反マネジメントを説明ください。

10. 起業家養成講座の受講実績：[300字以内で記載]

※ 国際産学連携本部が主催するつくばアントレプレナー育成プログラム BizDev講座、経営スキルアップ講座、またNEDOやJST等、学外機関の同様の講座の受講実績があれば記入ください。

番号	講座名	年度	シーズ名（課題名）	代表者名
例)	BizDev 講座	2022	〇〇〇〇〇〇	〇〇 〇〇
1				

必要に応じて行を増減してください。

11. 本テーマの推進に必要な経費（別紙：つばさplus事業様式2を用いても良い）

青文字の箇所は記入例です。削除して提出して下さい。

予算費目 (直接経費のみ)	提案予算額 (千円)	使途
a. 物品費	1,500	想定顧客ヒアリングのための試作品部材
	1,500	開発用資材（実験器具）・想定顧客提示向けの実証データ取得のため
	500	開発用部材（試薬、試料）・想定顧客提示向けの実証データ取得のため
b. 旅費	10	つくば⇄東京、1回、4名、DemoDay参加
	50	つくば⇄東京、5回、4名、想定顧客打ち合わせ
c. 人件費・謝金	51	専門家相談謝金（4,300円×2時間×6回）
	400	RA雇用（50,000円×8ヶ月）
d. その他	600	（外注費） XX計測技術調査
	1,000	（外注費） XXの競合技術調査
	1,000	（外注費） XXのデータ分析
	289	想定顧客評価用試作品、輸送費
	1,100	想定顧客評価用試作品、加工費
	金額は記載しない	知財調査または特許出願費用
合計	8,000	
（注意） ※ 記入例は削除して提出すること。 ※ 「使途」欄は調達する物品・役務等の名称だけでなく、その調達が顧客ヒアリング、ビジネスモデルブラッシュアップ等の事業化に向けて必要な理由が分かるよう記載すること。 ※ 事業化を目的としない基礎研究のための経費には使用しないこと。 ※ 外注費としては、研究開発要素を含まない内容のみが対象。 ※ 支援金額は面接審査により決定するが、申請においては800万円以内に収めるように提案すること。 ※ 知財調査／特許出願費用については、上記予算以外から支出する場合もあるため、金額の記載は不要。		