

TOKYO SUTEAM ディープテックコース

Global Deeptech Startup Foundry

「売れるシーズ」確立に向けた総合型基盤構築支援プログラム

主催: CIC Japan Innovation Services 合同会社

連携: 内田・鮫島法律事務所／ WILCO／熊坂技術士事務所／ QE Compass



シーズはすごいのに製品化できない

製品を出せないと、事業化や市場開拓どころではない。

**技術はある。試作品もある。
でも「要求仕様に届かない／現場でバラつく」。
その技術確立を、品質工学で前に進めます。**

「事業化を進めたいのに、技術の見極め段階で止まっている」
今そんな状態なら、それはあなたの技術力の問題ではなく、技術評価力の問題かもしれません。

Global Deeptech Startup Foundry

研究シーズを「売れるシーズ」に引き上げる製品開発一体伴走型のプログラムです。

※「売れるシーズ」＝シーズを実装した製品が売れる状態＋M&A・ライセンス・技術売却で「シーズが商業化される状態」

技術確立・
製品化支援



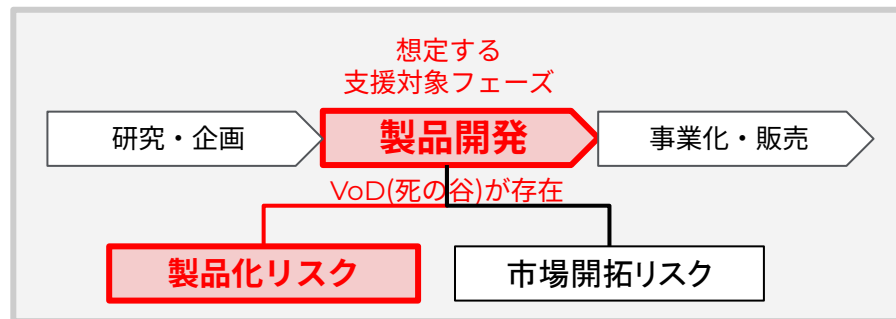
知財網構築支援



海外展開支援



事業開発支援



他には無い支援 ー技術確立メソッドを取り入れた伴走支援ー

技術確立を資金や属人的による支援ではなく「品質工学」の導入で支援。

技術確立メソッド 「品質工学」

世界の先進企業で成果が報告されている技術確立メソッド。
商談獲得に必要なデータを効率的に取得。
専門家の指導で自社の技術開発力を底上げ。

一体的支援

技術確立と連動して、商談獲得を有利にするための知財獲得や事業開発を支援。
このような一体的支援は支援プログラム初。

国内・海外連動

国内市場だけでなく海外市場に合った技術開発・製品化も支援し、早期に事業拡大ベースの構築を支援。

モグラ叩きを”品質工学”で止める

事業会社で発展してきた、少ない実験で、再現性と安定性のある理想の状態を見つけるメソッド「品質工学」を支援に導入。

Before

- 技術の現在位置が分からない
- ラボ止まり・現場でバラつく
- ムダに作り込み、費用が増大し、開発期間も長期化
- 改良は勘と根性

After

- 実力と伸びしろが数値で分かる
- 再現性＝事業化の入口に立てる
- 行き詰まりから早く方向転換できる
- 少ない実験で素早く改良できる

”要求される機能”への到達レベルを客観的に評価しながら全体最適を進める。

少ない実験で、最短距離

全部の組み合わせを試す必要はない。代表だけで傾向をつかめば、実験回数・開発費・時間を一気に圧縮できる。

2水準1因子・3水準7因子を全部ためすと

4,374通り

時間もお金も足りない



代表だけなら

18通りで十分

限られた研究費を最大化

※L18実験の場合

たとえば：クラス全員に聞かなくても、統計的に選んだ数人で傾向がわかるのと同じ。

事業成長を続けるための ”基盤作り” 支援プログラム

支援終了後の ”次の製品開発” でも使える力が身に付く

専門家による開発力育成型支援

自力で効率的な製品開発が ”できるようになる”

再現できる・継承できるメソッド

超人や勘への依存から脱却

次世代製品のR&D現場への横展開

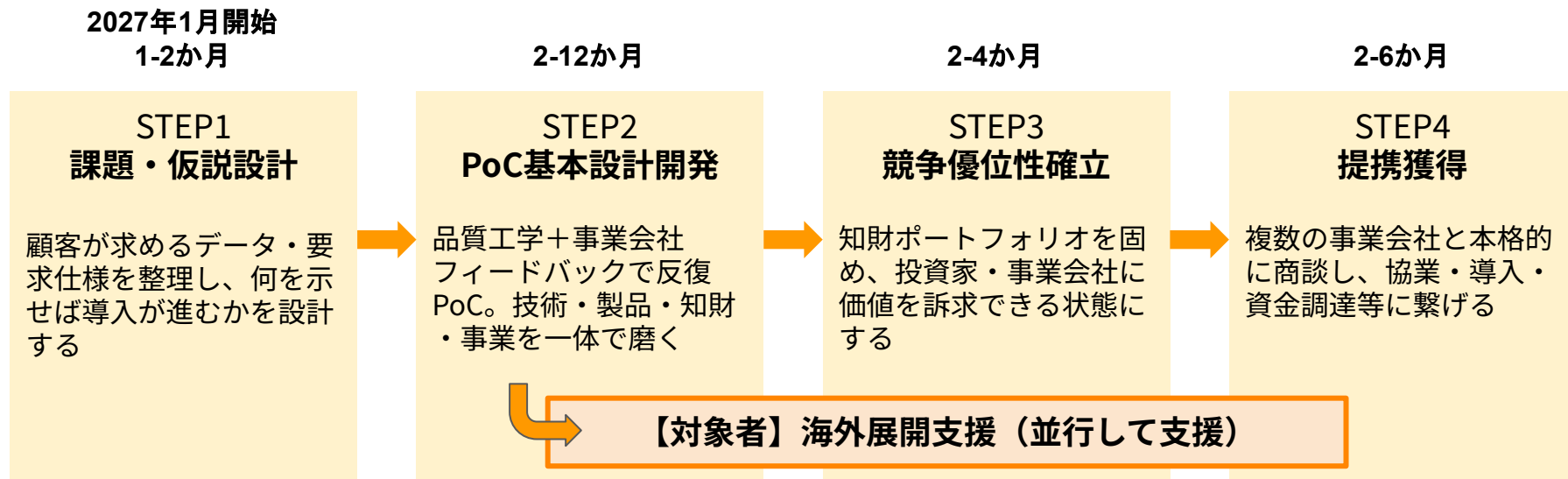
より高度な次世代技術の開発でも効く

人材育成の基盤

社内に仕組み化して自力で事業成長

一過性の支援ではなく、支援終了後にも残るスキル・考え方の提供

支援プログラムの流れ：4つのSTEPを最大約2年 伴走支援



技術開発の仕組み化には反復実践が必要。

そのため、短期・一発ではなく、最大約2年（令和9年1月～令和11年2月末）かけて伴走。

※STEPは採択企業に合わせて進め、最終のSTEP4の提携獲得を2年以内に達成した場合はそこで修了（早期修了）。

プログラム伴走スケジュール例

各フェーズの並行・反復により、最短での早期修了から最大2年の徹底フォローまで柔軟に対応。



最短7ヶ月～最大26ヶ月

1目盛=1ヶ月

最短7ヶ月修了

最大26ヶ月伴走

STEP1: 課題・仮説設計

(1～2ヶ月)

STEP2: PoC基本設計

(2～12ヶ月)

STEP3: 競争優位性確立

(2～4ヶ月)

STEP4: 提携獲得

(2～6ヶ月)

海外展開支援

・ WILCO (27年4月～9月末)

・ CIC海外拠点 (27年9月～28年6月)

27年1月

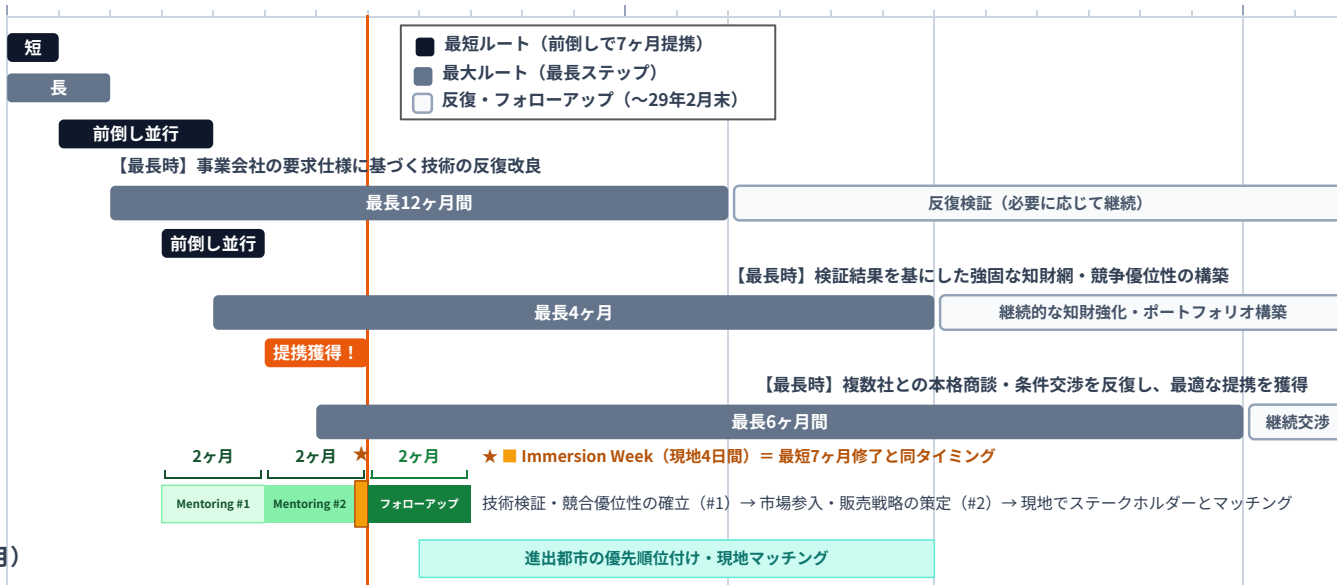
27年8月

28年3月

28年7月

29年1月

29年2月末



最短7ヶ月修了

早期の提携獲得による早期修了。

並行アプローチ

技術検証・知財構築・商談の同時進行。

反復型PoC

事業会社評価に基づく技術の継続改良。

最大26ヶ月伴走

2029年2月末までの技術・事業の一体支援。

プログラム中に提供予定の支援(その1)

①技術確立・製品化支援

品質工学の専門家が現場で伴走し、ばらつきを抑え、事業会社の要求仕様に届く技術へとレベルを引き上げ。

- 伴走支援：
 - 品質工学の専門家が開発現場に入って伴走
 - メンタリング頻度：STEP1 月1-2回 → STEP2 隔週（最低月1回は対面） → STEP3 必要に応じ月1回
 - 技術の現状評価・課題確認／PoC設計・実験計画／データセット構築・改良
 - 事業会社レビュー（要求仕様へのFB）を併走
- 成果物：製品化カルテ
- 研究開発費補助：最大150万円（税込）/社
- セミナー：
 - 品質工学による事業会社の要求レベルへの技術レベル引き上げの考え方や進め方

②知財網構築支援

弁護士・弁理士が、事業戦略と連動した“市場や事業会社・競合と戦える”特許網を構築。

- 弁護士・弁理士（内田・鮫島法律事務所）が月1回ペースで伴走
 - STEP1：既存知財の棚卸し・知財戦略（開示／秘匿の方針）
 - STEP2：事業戦略と整合した知財戦略・知財カルテ作成
 - STEP3：発明の特定・明細書作成・出願前レビュー・出願
 - STEP4：拒絶時の意見書対応
- 成果物：知財カルテ、事業で戦える特許網

プログラム中に提供予定の支援(その2)

③海外展開支援

WILCO(欧州)とCIC海外拠点(世界11都市)で、海外市場展開のための技術検証・商談獲得を支援。

- WILCO(欧州/5社程度):4-6ヶ月プログラム
 - Mentoring Sessions #1(オンライン):フランス市場向けに、技術検証・競合優位性の確立とビジネスモデルを洗練させる。
 - Mentoring Sessions #2(オンライン):市場参入戦略と販売戦略を策定し、潜在顧客を特定する。
 - Immersion Week (4 days): 潜在顧客、パートナー、販売代理店、投資家、研究開発機関など主要なステークホルダーとマッチング
- CIC海外拠点(世界11都市・5-10社程度):進出都市の優先順位付け・現地マッチング
- 海外渡航費補助:最大50万円(税込)/社

④事業開発支援

技術確立等の他の支援の進捗に合わせて、事業計画・資本政策や事業会社・投資家への接続を支援。

- 支援全体を事業化・事業成長に向けて最適化
- 事業会社との面談・メンタリング提供
 - 事業会社・投資家の紹介 → 提携・資金調達へ接続
- 専門家メンタリング(技術+知財)
- 事業計画/資本政策表の策定支援

補足)③海外展開支援

③-1 WILCO：技術検証・市場展開プログラム

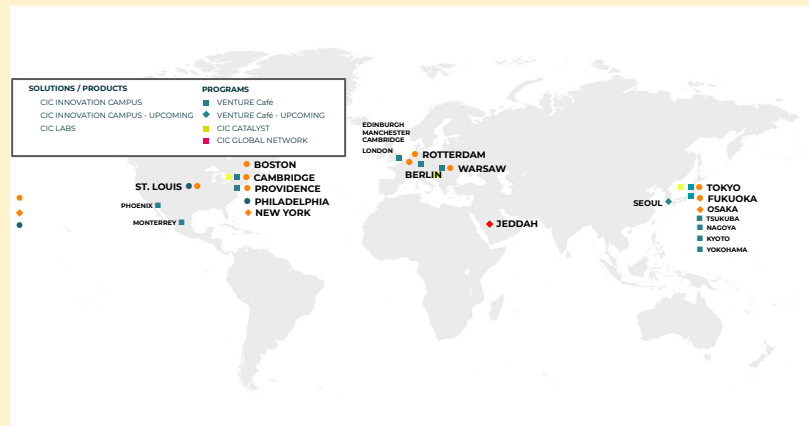
欧州最大級のアクセラレーターであり、ディープテック分野のハンズオン支援に強い「WILCO」と連携し、技術開発まで踏み込んで支援するプログラムを実施。WILCOの審査を通過した5社程度に対して、技術検証・市場参入戦略を構築し、フランスのパートナー、研究開発・実証施設、投資家、潜在顧客からのフィードバックと最初の協業機会を提供する。

＊ディープテックスタートアップ支援の経験が豊富なWILCOのスタッフやメンターが伴走することで、フランスで「売れるシーズ」とするための戦略やネットワーキングをサポート。

③-2 CICネットワークを活用した支援

世界11都市にあるCICのGlobal拠点及びスタートアップ支援チームの専門性・現地ネットワーク（他都市のスタートアップ支援機関含む）を活用した支援をじっしする。

- 採択社の競合優位性や技術を考慮した、進出都市の優先順位付支援
- 各都市での、ステークホルダーとのマッチング等の支援



参加企業と目指す成果

確実に技術確立・製品化を進め、一緒に成果を獲得。
再現性・安定性を確保して、量産・投資・提携・EXITへと前進。

NDA締結

PoC・
共同研究/開発

新規知財出願

資金調達

これらの成果に弊社も自社KPIとしてコミット

上記に加えて、支援後も”自走できる力”を貴社に残し、
目に見える成果と、目に見えない”力”の両方を獲得。

募集要項



募集対象

こんな方からのご応募をお待ちしております。

- 技術確立に関する課題がある。
 - 技術・試作品はあるが、要求仕様に届かない／量産・使用環境でバラつく
 - “モグラ叩き”で技術確立が止まっている
 - “自力”の開発力を引き上げたい
- アーリーステージのディープテックSU（製品化・事業化を目指す創業前の研究者も対象）。
- 東京都内に拠点がある／開設予定がある。

想定領域：先端材料・ナノテク／フィジカルAI・ロボティクス
／量子／半導体／バイオ／核分裂・核融合エネルギー 等

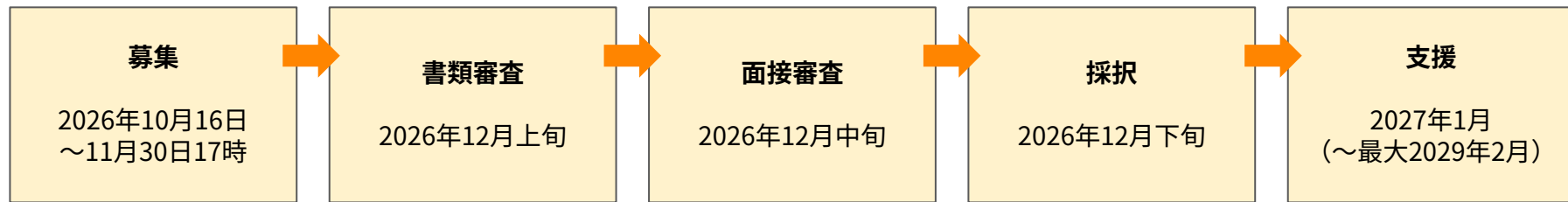
不向き・対象外

- 創業・医療領域（対象外領域）
- 製品化・事業化を目指していない基礎研究の段階
- 量産まで確立済みで、検査・歩留まり改善だけを求める段階
- 資金・知財だけが目的で、技術確立の伴走が不要

- 他のプログラムの“補完”として、今の支援を続けながら技術確立を前へ。
- 他のプログラムに参加中でもOK。落選された方も、ぜひ（落選＝技術の否定ではありません）。
- 「自分は合う？」と迷ったら、まずご相談ください。

募集概要・採択スケジュール

- 支援社数：15社程度（内、海外展開支援対象は5-10社の予定）
- 支援内容：最大約2年（2027年1月～2029年2月）、下記を提供。個社ごとに支援し、支援不要になり次第終了。
 - 専門家伴走（技術確立・知財・海外）
 - 事業開発コーディネート
 - 研究開発費補助（最大150万円(税込)/社）
 - 海外渡航費補助（最大50万円(税込)/社）
- 参加費用：無料
- 想定コミット（目安）：STEP1は月1-2回程度、STEP2は隔週程度の伴走（状況で判断）。現場に入り込む伴走のため、一定の稼働をお願いします。
- 応募方法：エントリーフォームから応募（URL：<https://forms.gle/wtCbWftZW0WPSq3m7>）
- 説明会：11月6日(金)16時～ <https://gds-foundry-202611.peatix.com/>
- 募集期間：2026年10月16日(金)～11月30日(月)17時（日本時間）



応募資料に入れていただきたい項目（応募フォームからアップロード）

※本編15枚以内（16:9推奨）

1. 表紙・サマリー：社名/研究者名・技術の一言要約・連絡先
2. 技術の概要：何ができる技術か、原理
3. 独自性・競争優位：他にない強み・参入障壁、過去の実績（これまでの開発の進展等）
4. 現状のステージとデータ：試作/実測・再現性の現状、TRLでのレベル
5. 解決したい技術確立の課題：要求仕様に届かない／ばらつく等の今の壁の内容
6. 市場・事業化ポテンシャル：市場規模、想定している出口（販売・M&A・ライセンス）
7. 想定顧客・事業会社と用途：狙う用途・提携予定／提携したい事業会社像
8. 期間内の目標と計画：約2年で出したい成果、実験1サイクルの期間・プロセス
9. チーム・実行体制：本プログラムへの意思決定者/技術責任者の関与・コミット、実行体制
10. 出口・成長戦略：製品化・調達・提携・EXITの想定
11. （任意）海外展開の希望：進出意向・対象地域
12. （任意）知財の状況：既存出願・開示/秘匿の考え

海外展開を目指す場合は英語版資料も提出してください（英語版資料は後日提出可 → 提出締切12月7日17時まで）。

同じ内容でなくても良いですが、事業概要や技術概要がわかる資料を作成してください。

書類審査基準

1. プログラム適合度：実用化の課題があり、専門家の伴走で前進できる段階か。
2. 技術の独自性・競争優位：他にない強み・参入障壁（技術力・伸び代を示す過去の改善実績があればなお良い）。
3. 事業化ポテンシャル・市場性：市場が十分大きく（投資に見合う規模がある）、出口（販売・M&A・ライセンス）の見込みがある。
4. 事業会社との相性：想定する顧客との協業・試作導入に現実味。
5. 期間内の成果の見込み（スピード感）：期間内（2029年2月末まで）に“目に見える前進”が出せそうか。
6. チームの実行力・受容性：やり切る体制と、助言・指摘を受け入れる柔軟性。

審査通過は応募者間における相対的な評価で決まり、応募内容の絶対的な良し悪しの評価ではありません

面接審査基準（書類で測れない点を中心）

1. 課題の自己認識と受容性：自社の課題を具体的に語れ、助言・事業会社からのフィードバックを受け入れられるか。
2. 技術力（課題解決・改善力）：課題が出たとき筋道立てて考え、解決策を発想し改善していけるか。ロジカルさ・応用の効きそうさ。
3. 期間内（2029年2月末まで）に成果が出るスピード感：行動力・実行力があり、最大約2年で一定の成果が見込めるか。
4. 事業会社との相性（対話姿勢）：自社の最良値に固執せず、事業会社の求める水準に合わせていけるか／情報の開示・秘匿に現実的か。
5. 出口・成長の意思：製品化・事業化・調達／提携への本気度と現実的な道筋を持っているか。

審査通過は応募者間における相対的な評価で決まり、応募内容の絶対的な良し悪しの評価ではありません