

## スタートアップ・第二創業支援業務仕様書

### 1 業務目的

本業務は、東青圏域におけるスタートアップ企業の支援や地域企業の第二創業の支援について、中長期的な視点により事業の成長ステージやニーズに応じた専門的な伴走支援を実施することにより、次世代を担う起業家の育成や成長支援、起業家同士の協業関係の構築を図り、東青圏域経済の活性化と地域発展に寄与することを目的とする。

### 2 業務内容

#### (1) スタートアップ・第二創業を目指す事業者の掘り起こし

企業への個別訪問や説明会、相談会等を通じて、スタートアップや第二創業に関する潜在的ニーズの把握に努め、本業務による伴走支援を必要とする事業者を積極的に発掘すること。

- ① 青森市、平内町、今別町、外ヶ浜町、蓬田村（以下「東青圏域」という。）に本店または主たる事業拠点を有する事業者（スタートアップ企業を含む。以下、「地域企業」という。）または、地域企業と将来的な協業を目指す域外のスタートアップ企業を対象とする。
- ② スタートアップについては、東青圏域の地域課題の解決に資する事業であること。
- ③ 第二創業については、既存事業とは異なる新たな事業のアイデアを有していること。
- ④ 支援対象事業について、経営層など一定の事業判断が可能な責任者が主体的に関与できる体制であること。
- ⑤ 支援ニーズを有する事業者に対しては、ヒアリングにより事業内容や課題を整理し、伴走支援の適否判断材料を可視化した「ヒアリングシート」を作成し、委託者と協議のうえ、支援対象事業者を決定すること。
- ⑥ 潜在的ニーズの把握や事業者の掘り起こしに関する手法や実施内容、頻度などについて、企画提案書により提案すること。

#### (2) スタートアップ・第二創業を対象とした壁打ち・伴走支援体制の構築

支援ニーズを有する企業について、事業実施の可否をも含めた経営判断が段階的に実施できる状態が可視化されるよう伴走支援を行うこと。

- ① 支援対象事業者ごとに伴走メンターを設定し、定期的なメンタリングにより、事業検討の進捗状況を把握するとともに、次のアクションの設定・確認について支援すること。
- ② ビジネスモデルについての壁打ちを通じた深掘りのほか、成長に向けたロードマップの整理やマイルストーンの設定等により、事業構築やブラッシュアップに向けた支援を行うこと。
- ③ 伴走支援にあたっては、事業性や市場性、事業体制等を踏まえ、適時適切な経営判断が行えるよう、判断材料を整理することに意を用いて実施すること。
- ④ 客観的根拠に基づく論理的な意思決定（経営判断）により、「現時点での事業化見送り」、

「大幅な計画変更（ピボット）」などの結果についても、本業務における重要な成果と捉える。

- ⑤ 支援対象事業者ごとに、壁打ち等により、事業内容やターゲット、市場性、強み・弱み等を明確化し、経営判断材料を可視化した「事業設計シート」を作成し随時更新すること。
- ⑥ 東青圏域における起業・創業や経営改善など、経営総合窓口である「AOMORI STARTUP CENTER（以下「あおスタ」という。）と情報共有を密接に図りながら、連携した支援を実施すること。
- ⑦ 支援対象事業者の自律的な思考と能動的なアクションを引き出すための手法や伴走支援の実施内容、頻度のほか、本業務における伴走支援とあおスタにおける伴走支援との提供価値の差異などについて、企画提案書により提案すること。

### （３）成長に向けたマッチング支援

事業者の成長ステージに合わせ、資金調達や協業パートナーの開拓などマッチングニーズに応じたマッチング支援やフォローアップ等を行うこと。

- ① 事業者のニーズに応じ、金融機関やベンチャーキャピタル、協業パートナーとなり得る事業者等を積極的に発掘し、マッチングに向けた調整を図ること。
- ② 専門分野における課題について、当該分野の専門家を専門メンターとしてアドバイスを受けられる体制を構築し、分野別専門メンターとのマッチングについて調整すること。
- ③ 事業者や専門メンター等とのマッチングにあたり、事業説明資料やプレゼン技術等について、目的に応じた資料構成のアドバイスやプレゼンの実践指導など、面談・商談等に向けた支援を行うこと。
- ④ マッチングニーズを明確化し、事業者のニーズに合致した適切な繋ぎこみ先や面談・商談の内容、マッチング成果を記録した「マッチングシート」を作成すること。
- ⑤ 様々なニーズに応じた事業者や専門メンターとのマッチングや事前支援に関する考え方やノウハウ等について、企画提案書により提案すること。

### （４）事業成長の成果総括と今後の方向性検討・展開支援

年度末や事業成長の節目を捉え、事業成長成果についての総括・検証を実施するとともに、次の成長展開を見据えた今後の支援方向性について検討し、次展開に向けた支援を実施すること。

- ① 事業成長における一定の節目を捉え、社内外に発信する場となるピッチ等の企画運営を行うとともに、登壇に向けた発表内容・資料構成・ピッチ指導などの支援を行うこと。
- ② 次の成長展開を見据え、本市も参画する「仙台・東北スタートアップ・エコシステム・コンソーシアム」をはじめとする全国各地において他都市や他支援機関が実施する支援事業やイベント等に関する情報提供や参加・応募・繋ぎこみについて支援するなど、広域的なビジネス展開の後押しを行うこと。
- ③ 年度末に向けて、本業務（令和８年度）における取り組み内容を振り返り、現時点の成長部分（資産・強み等）や不足部分（課題・伸びしろ等）等、事業成長の立ち位置を再確認

するなど支援経過を総括し、今後に向けた支援方向性について検討し、次期支援方針を策定すること。

- ④ 年度ごとに支援経過及び検証結果を記録し、事業者の「成長の立ち位置」を明確にし、次年度の継続支援の方向性を可視化した「支援検証シート」を作成すること。
- ⑤ 事業成長成果の総括・検証、次期支援方針の策定、他機関プログラムへの接続などに関する考え方やノウハウ等について、企画提案書により提案すること。

#### (5) その他、業務実施に関する事項

- ① ミーティングや、メンタリングをはじめとする伴走支援については、オンライン等での実施も可能とするが、主に東青圏域の事業者が対象であることを念頭に、支援事業者の掘り起こしや伴走支援にあたっては、地域性をよく理解し、地域に根差した支援に意を用いて実施すること。
- ② 本業務の実施にあたっては、青森商工会議所及び本業務を連携して実施する青森市の関連事業と情報共有や連絡調整を図り、効果的・効率的な事業実施に協力するほか、地域の関係機関とも積極的に連携を図り、円滑な業務運営に努めること。
- ③ 定期的なメンタリング等を通じた進捗状況確認の結果、支援対象事業者が下記のいずれかの状態に至ったと認められる場合は、委託者と協議のうえ、当該事業者への支援を終了することができるものとする。
  - ・事業化への道筋が立ち、他主体による支援や投資、自立的な事業運営へ移行する場合
  - ・適切な検証の結果、「事業化の見送り」または「撤退」の判断に至った場合
  - ・事業者の主体性が欠如し、中長期的な成長が見込めないと受託者が判断した場合
- ④ 年度末に際しては、支援事業者に対してアンケートにより支援の質についての満足度を調査し、次年度の支援方針に反映すること。
- ⑤ 本業務により支援を受けた事業者の知見を、あおスタをハブとする地域のエコシステムに還元し、次なる挑戦者のロールモデルや支援する側として還流させる手法について、企画提案書により提案すること。
- ⑥ 本業務については中長期的な事業者支援を前提とした単年度の業務発注であることから、次年度以降についても予算の範囲内において継続した支援の実施を想定している。企画提案書の作成にあたっては、中長期的な視点での支援体制構築を念頭に、令和8年度における業務実施内容をも含むプロジェクトの全体像について提案すること。
- ⑦ その他、本業務の実施にあたり、受託者がより効果的と考える取組を提案できるものとする。

### 3 成果目標

本業務の実施にあたり、下記の成果目標の達成に努めること。

成果指標	目標値	設定の狙い
スタートアップ・第二創業を目指す事業者の掘り起こし		
個別訪問・支援概要説明実施数	30 件以上/年	潜在的ニーズを顕在化させ、支援対象事業者を掘り起こすため、数多くの事業者へアプローチする。
事業内容のヒアリング実施数	10 件以上/年	ヒアリングにより事業内容を言語化し、伴走支援の適否を判断する材料を揃える。
スタートアップ・第二創業を対象とした壁打ち・伴走支援体制の構築		
伴走支援事業者数	常時 5 社程度	支援対象事業者の入れ替わりを含めて「常に 5 社を支援している状態」を目指し、「停滞しない中長期的支援」の維持を図る。
定期メンタリング実施数	月 1 回以上/社	定期的に進捗状況を把握し、事業検討の継続的な取組意欲の醸成を促進する。
成長に向けたマッチング支援		
マッチング機会提供数	10 件以上/年	特定の専門課題に対する最適な知見の繋ぎや、資金調達や協業パートナーとの商談など、ニーズに応じたマッチングを確保する。
事業成長の成果総括と今後の方向性検討・展開支援		
成果発信ピッチ等の実施数	年 1 回以上/社	事業成長成果（成否含む）についてピッチを行い、社内への還元や社外に向けて発信し、プロダクト発表の機会とする。
他実施プログラムへの繋ぎこみ数	2 件以上/年	全国各地の他主体実施のプログラムへ接続し、広域展開・継続成長の足掛かりを作る。
その他、業務実施に関する事項		
支援満足度（事業者アンケート）	4.0 以上/5 点中	伴走支援の質（ニーズとの整合性、支援濃度の合致性等）を客観的に評価し、支援内容を検証する。

※その他、企画提案書において、上記を超える目標値の設定や上記以外の成果目標項目及び目標値について、提案できるものとする。

### 4 共通仕様

#### (1) 実施体制

受託者は、業務に精通した主任者及び担当者をもって、秩序正しく業務を行わせるとともに、高度な技術等を要する部門については、相当の経験を有する者を配置するものとする。また、本業務を遂行する上で必要な外部専門家との協議については、受託者の責任において適正に処理するとともに、その内容を遅滞なく委託者に報告するものとする。

#### (2) 情報発信

受託者は、業務目的を達成するために本業務における支援概要や対象、支援経過、支援対象事業者への支援に資する情報などについて、あおスタ公式ホームページを活用した情報提

供に努めるとともに、ソーシャルメディアやプレスリリースなどにより積極的に情報発信すること。

### (3) 情報共有

受託者は、定期的に委託者と業務の進捗状況を共有する打合せを実施するとともに、必要に応じて、随時業務に関する打合せを実施すること。なお、打合せの際には、その内容を記録し、委託者へ共有すること。

### (4) 法令順守及び機密の保持、知的財産権の取り扱い

受託者は、本業務の遂行にあたって本仕様書に従うほか、関係法令等を遵守するとともに、委託者が実施する関連事業との整合、調整に十分留意するものとする。

また、受託者は、機密の保持及び知的財産権の取り扱いについて、次の事項を遵守するものとする。

- ① 本業務の実施過程において、支援対象事業者が創出した発明、考案、意匠、著作物、ノウハウ等の知的財産権は、原則として当該事業者に帰属するものとする。
- ② 受託者は、本業務の遂行上知り得た支援対象事業者の技術上または営業上の機密、ビジネスモデル等のアイデア、その他の事項について、第三者に漏らしてはならない。また、受託者自らの事業または第三者のために不当に利用してはならない。業務終了後も同様とする。
- ③ 受託者は、個人情報及び情報資産の適正な管理・保護並びに漏えい等の防止に必要な措置を講じるとともに、支援対象事業者の知的財産権の保護に十分な配慮を行い、知的財産権に関する争議が生じる恐れがある場合は、速やかに委託者に報告し、対応を協議するものとする。
- ④ 受託者は、委託者の承諾なく、成果品（未完成の成果品を含む。）を他人に閲覧、複写または譲渡してはならない。

## 5 業務の完了及び検査

受託者は、業務が完了したときは、委託者に業務完了届、成果品及び引渡書を遅滞なく提出のうえ、委託者の検査を受けるものとし、検査の合格をもって本業務の完了とする。

成果品に不備または不合格な点が発見された場合は、受託者は速やかにこれを修正しなければならない。

## 6 成果品

本業務における成果品は次のとおりとする。

- ① 業務実施報告書（下記書類を包含すること） 1部
  - ・ヒアリングシート
  - ・事業設計シート
  - ・マッチングシート

- ・ 支援検証シート
- ② その他関係書類 1 式
- ③ 本業務実施にあたり制作した成果品（写真・映像データ等） 1 式
- ④ 上記成果品に係る電子データ 1 式

## 7 特記事項

- ① 受託者は、業務の遂行にあたり使用する関係資料及びデータ等について、可能な限り最新のものを使用するとともに、出典・年月等を明記すること。
- ② 受託者は、各種資料や成果品の作成にあたって、Microsoft 社の Word、Excel、PowerPoint、あるいはこれらと互換性のあるものを使用すること。
- ③ 本仕様書に定める事項について疑義が生じた場合、または本仕様書に定めない事項については、委託者と受託者の協議により決定するものとする。