cross U

TiB CATAPULT

グローバルイノベーションに挑戦するクラスター創生事業

クラスター名：Space cross Nexus

代表事業者

一般社団法人クロスユー

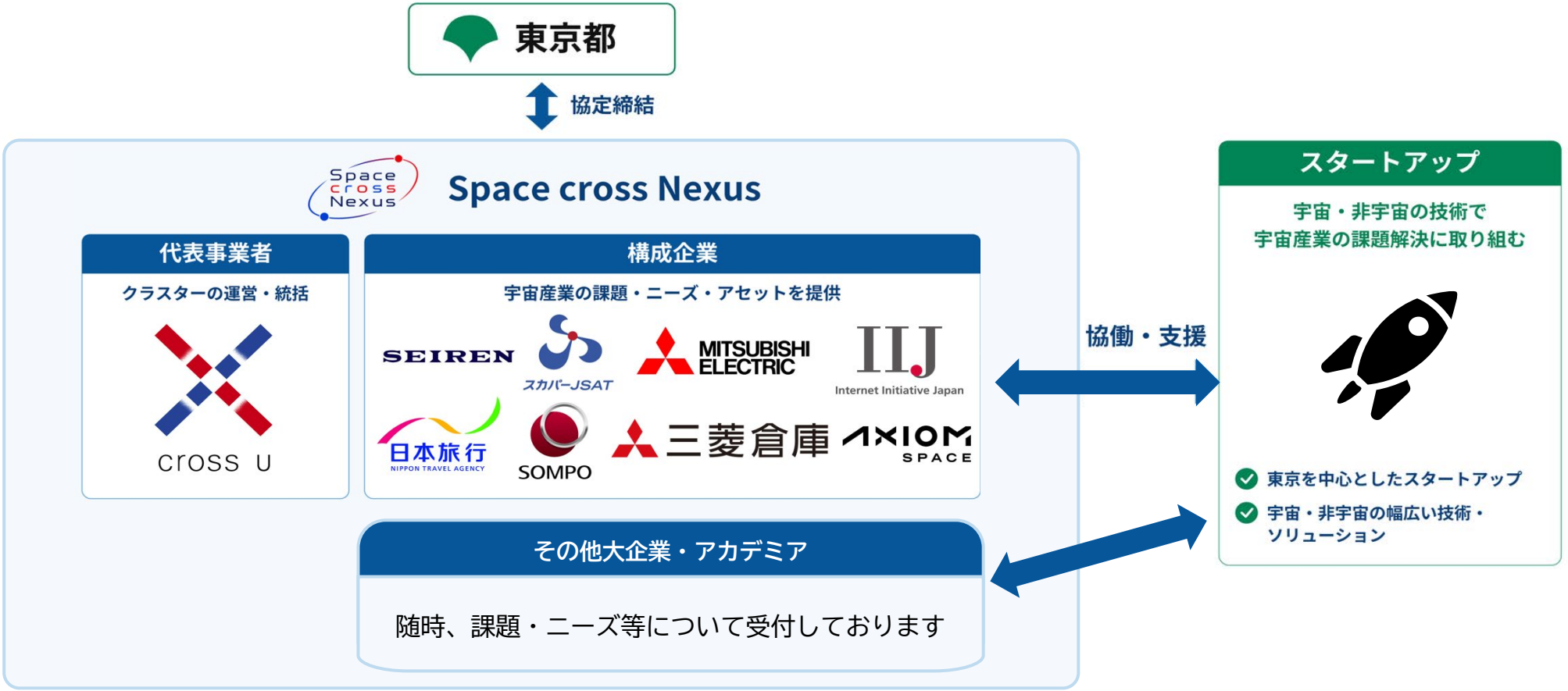
Space cross Nexus

事業概要

本事業の趣旨と、本クラスターの位置づけ

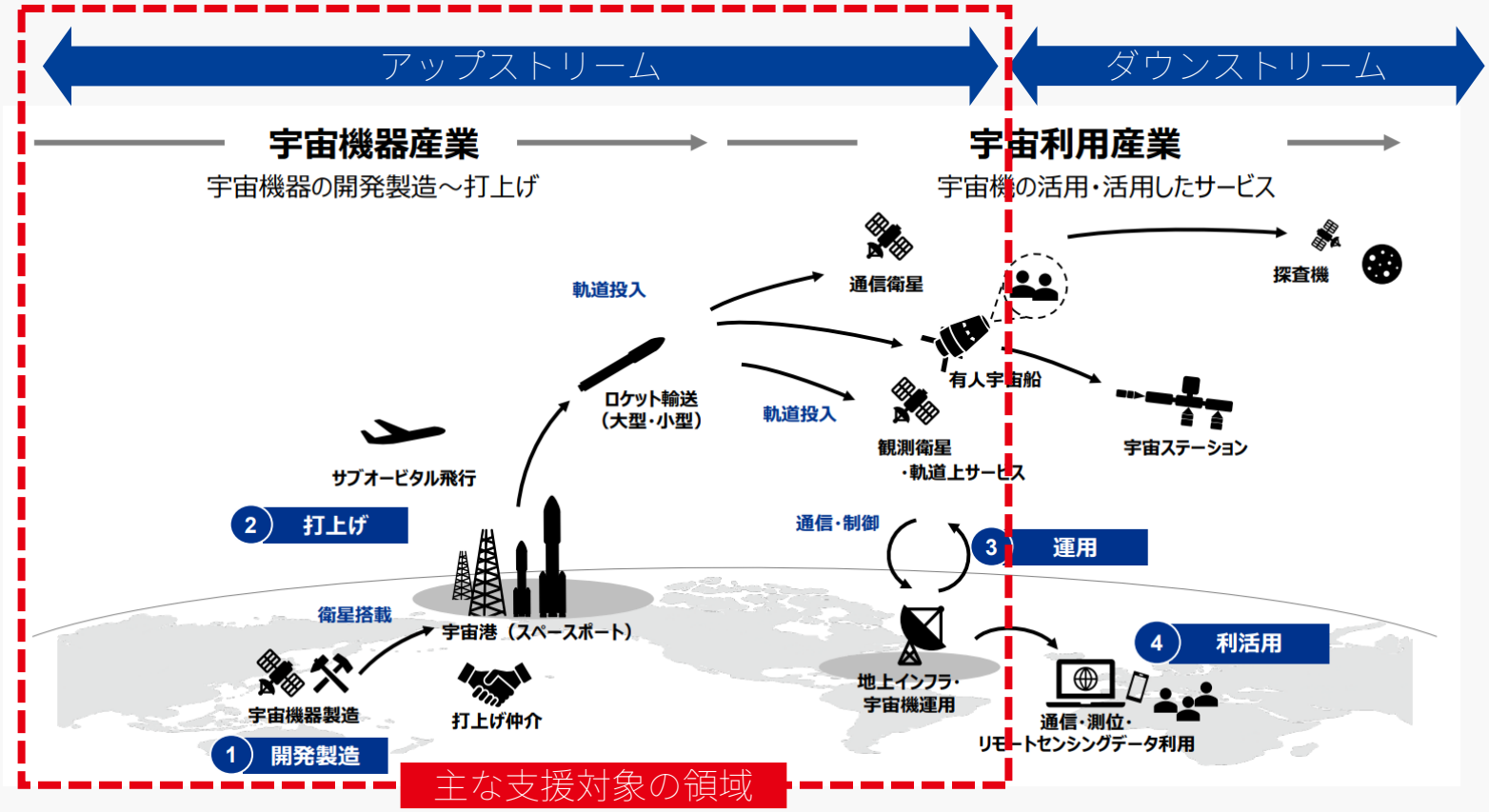
TIB CATAPULTとは、東京都が、成長可能性が高い技術や産業の分野を集中的に支援するため、大企業や投資家など複数の事業者による共同体「イノベーションクラスター」が、それぞれの強みを生かして、グローバルなスタートアップを育てていくことを支援するものです。

Space cross Nexusとは、クロスユーを代表事業者として、宇宙関連の大企業を含む構成企業の課題・アセットと宇宙・非宇宙のスタートアップが持つ技術・サービスをつなぎ、協働案件の創出から事業化・海外展開までを支援するクラスターです。



支援対象となる領域

Space cross Nexusでは、宇宙産業の自立性・国際競争力の基盤となるアップストリーム領域の協働を主な対象としてスタートアップに対して支援いたします。



宇宙製造・部素材・サプライチェーン・宇宙輸送・軌道上サービス・低軌道利用等

※ダウンストリーム領域の協働について、一律排除するものではございません。協働案件の性質を考慮し、支援対象とする場合がございます。

出典：「宇宙スキル標準概説書」（内閣府）より抜粋・加筆

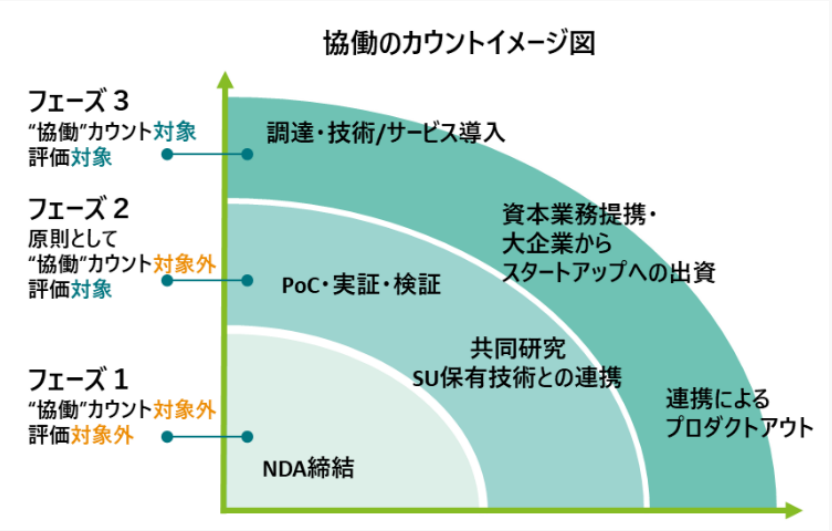
※東京都が定めるスタートアップの適格要件
- ✓ 1. 東京での事業展開：東京において事業展開を行っている、または行おうとしていること。
- ✓ 2. 創業年数：創業後おおむね10年以内であること。
- ✓ 3. グローバル展開への意欲 グローバルに活躍するため、事業活動を推進する意欲・展望を有していること。

本クラスターが目指す協働の姿

目指す協働成果

Space cross Nexusでは、PoC・実証にとどまらず、調達・導入や資本業務提携、共同事業化等につながる協働事例を、3か年で国内・海外合計20件以上創出することを目指します。

調達・導入
✓ 大企業等によるスタートアップの製品・サービスの調達・導入
資本業務提携・出資
✓ 協働を発展させるための資本業務提携や出資
共同事業化・市場展開
✓ 大企業等との連携による製品・サービスの事業化・市場展開



※TIB CATAPULTの募集要項より

想定する課題・ニーズ（例）

※具体的な協働内容は、構成企業とスタートアップとの対話を通じて検討します。

業種・領域	構成企業側の課題
通信インフラデータセンター	✓ 増加する衛星データを高速・安全に受信するための地上局アセットの不足
精密衛星搭載機器	✓ 小型衛星に搭載する光学センサー・バスの小型化・高精度化
損害保険	✓ 運用フェーズにおけるリスク引受査定の高度化

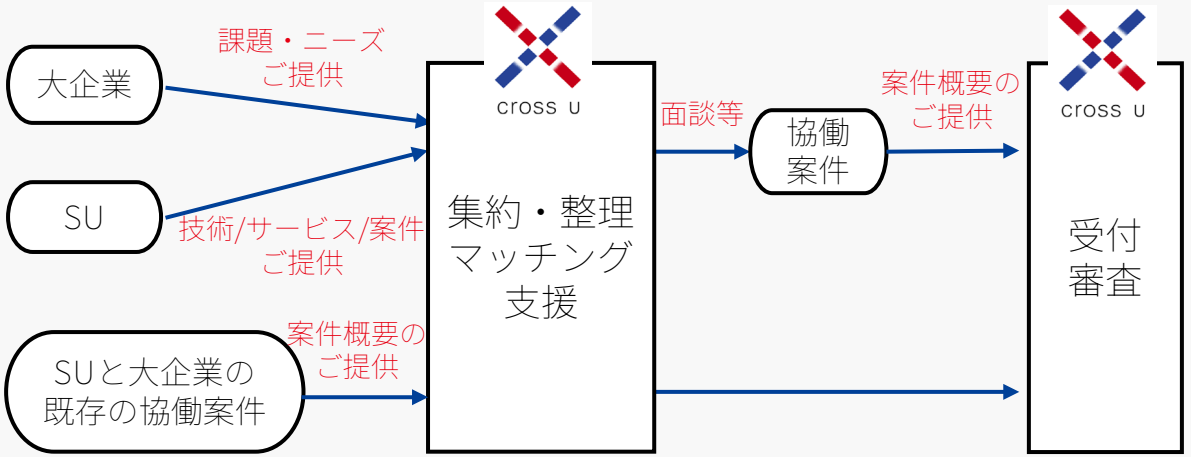
協働実現までのステップと支援の概要

協働実現のステップ

スタートアップと大企業のマッチングから生まれた新規案件もしくは既存案件をクロスユーで審査の上、
PoCや実証を経て、協働成果の創出までクラスターで支援いたします。

フェーズ1　協働の準備・検証

構成企業の課題・ニーズとスタートアップの技術・サービスを基に、協働テーマを具体化いただきます。



フェーズ2　PoC・実証・検証

試作品の開発・改良や実証試験等を通じて、技術・事業性・市場適合性を検証いただきます。
※実証先は国内外問いません

フェーズ3　協働成果の創出

大企業との協働により、調達・導入、資本業務提携、共同事業化などの成果創出を目指していただきます。
※成果創出先は国内外問いません

各フェーズにおけるクロスユーの支援

フェーズ1　協働の準備・検証

- ✓ 大企業との課題整理
- ✓ SUの提供技術に基づくマッチング
- ✓ 協働テーマの具体化支援

フェーズ2　PoC・実証・検証

- ✓ 実証先・技術アセットとの接続
- ✓ 専門家・支援機関への接続
- ✓ 協働先の拡大支援

フェーズ3　協働成果の創出

- ✓ 導入候補企業・顧客との接続
- ✓ 海外企業や海外連携機関との連携
- ✓ 資金調達先との接続

経済的支援の提供

詳細は次ページにてご説明いたします

※予算に限りがございますので、先着順でご対応させていただきます

クロスユーからの主な支援メニュー（経済的支援）

スタートアップと大企業等との協働実現に向けて、案件の進捗段階や内容に応じた経済的支援を行います。

経済的支援メニューの概要（実費支給）

❶PoC・共同開発・導入支援
❷海外PoC・事業化支援

①試作品の開発、性能評価、実証試験、導入
②海外企業との技術検証、現地実証、海外市場での事業化準備
に向けた検証等を支援します。

支援上限額	500万円（1案件あたり）※必要に応じ一部前払い

支給フロー

協働先との面談 → 協働先との計画書の合意 → 実施計画/見積をクロスユーに提出 → 審査採択 → 支援契約 → PoC・実証の実施 → 実績確認精算

主な支給条件
- ✓ 大企業との具体的な協働計画が合意されていること
- ✓ 協働テーマ、技術、サービス、双方の役割、スケジュール等が明確であること
- ✓ PoC・共同開発等の実施計画がクロスユーから審査・採択されていること
- ✓ 協働先企業との役割分担、検証内容、スケジュール、予算等が明確であること

❸海外展示会出展・商談支援

海外展示会・イベントへの出展・参加に必要な費用を支援します。

支援上限額	100万円（1案件あたり）※必要に応じ一部前払い

支給フロー

活動計画の提出 → 実施計画見積提出 → 審査承認 → 海外PoC・事業化活動の実施 → 実績確認精算

主な支給条件
- ✓ 出展・参加の目的、商談先候補、期待する成果等が明確であること
- ✓ 出展料、渡航費、展示物輸送費、商談用資料の作成・翻訳費等協働に資する活動であること
- ✓ ①②による、「支援契約」を締結していること

1案件あたりの支援上限額

複数の支援メニューを組み合わせて、1案件あたり総額500万円を上限とします。

1案件あたり総額
最大500万円

支援にあたっての考え方

課題適合性
大企業等の課題・ニーズと、スタートアップの技術・サービスが適合しているか

実現可能性
技術の成熟度、実現体制、スケジュール等から協働実現が見込めるか

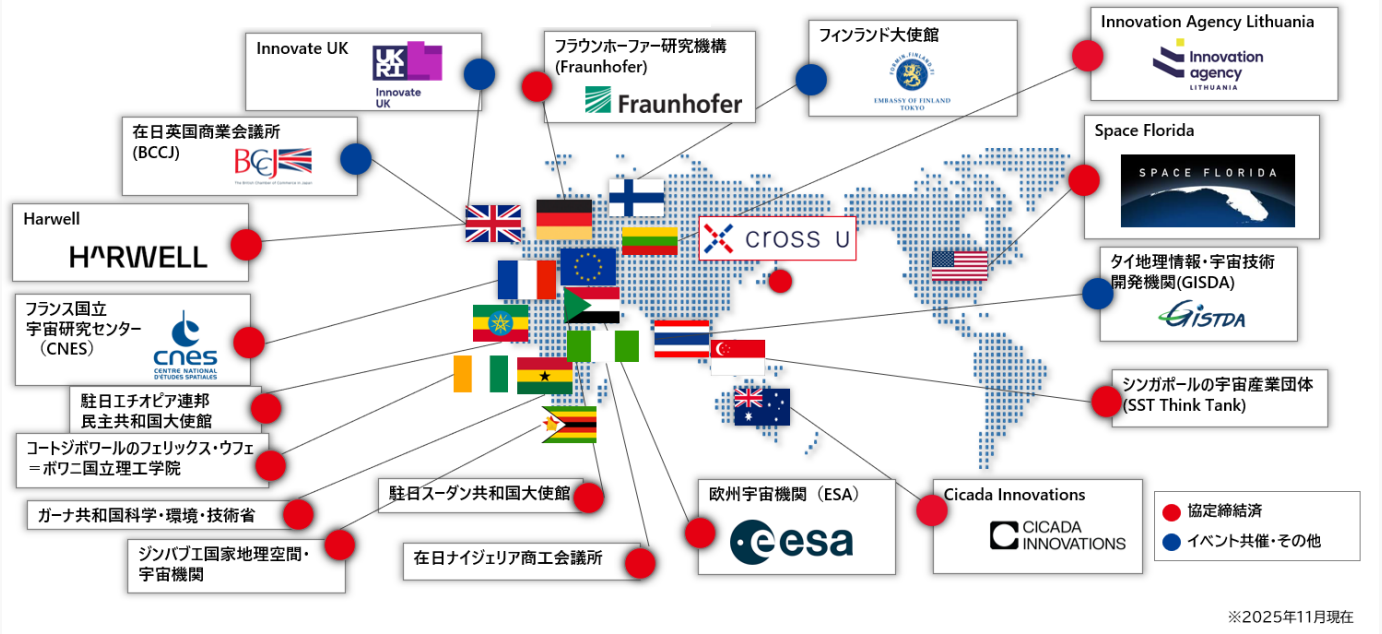
事業化への発展可能性
PoC等の成果を、調達・導入・協働事業化等につなげられる可能性があるか

SUの成長への貢献性
売上拡大、導入実績の獲得、海外市場への進出等に繋がるか

クロスユーからの主な支援メニュー（海外展開）

海外連携ネットワーク

クロスユーの海外ネットワークを活用し、協働テーマに関連する情報収集や連携先候補との接続を支援します。
海外企業等とのマッチングや現地実証に向けた支援は、案件内容、連携先の受入条件、実施体制等を踏まえて個別に検討します。



海外展開に向けた具体的な支援（予定）

海外企業等とのマッチング	海外PoC・実証機会の創出	海外イベント等での情報発信の機会提供
海外の顧客候補・協働先企業・研究機関等との接点・商談機会を提供	海外企業・研究機関等との技術検証や現地実証に向けたマッチング・調整	海外のイベント・展示会等を活用した商談ネットワーキング機会を提供

海外で目指す協働成果

海外での調達・導入
海外企業による製品・サービスの採用・取引

海外企業との共同事業化
共同開発した製品・サービスの市場展開

海外市場への事業展開
海外顧客・販売先の獲得や継続的な事業拡大

具体的な支援内容については今後ご案内いたします。

エントリーのご案内

以下のアンケートより、情報をいただけますと、クロスユーが仲介となって、大企業・中小企業とスタートアップを結び付けるお手伝いをいたします。
また、すでに大企業・中小企業とスタートアップでマッチングし、協働に向けて進んでいる案件がある場合、本事業に適用可能ですので、同アンケートよりお気軽にご相談ください。

大企業・中小企業向け
- 課題・ニーズの情報の提供
- 既存案件のご相談

スタートアップ向け
- 大企業・中小企業に提案したい
- 既存案件のご相談