

## KPI の考え方について

### 1 前提

令和7年度募集からアウトカムの設定の考え方について見直しを行います。

具体的には、アウトプットとアウトカムの定義を厳格化することで、より事業成果に寄与するご提案を募ることを目的としています。

### 2 アウトカムとアウトプットについて

本事業ではアウトプットとアウトカムを下表のように整理しています。

	アウトプット	アウトカム	
定義	出力・取組	成果	
主語 (主体)	支援者（申請者）	被支援者や社会 ※例えば支援者向け等であっても間接的に起業希望者やスタートアップに還元されるものであれば可	
視点	何をやるのか	どんな変化が起きたのか	
性質	協定事業者による コントロール可能 (達成可否の裁量がある)	協定事業者による コントロール不可能	
評価軸	実施したかどうか	達成した際に意義があるかどうか	
例	スタートアップの VC への紹介件数	投資契約に係る NDA 締結	スタートアップの VC による 資金調達件数
		成果として 調達件数の方が望ましい	

※ 起業希望者やスタートアップを直接的な対象としない取組（支援者向けやスタートアップへの就職希望者向けなど）に関するアウトカム設定も可能ですが、「定義」や「視点」、「性質」などは合致するよう、ご提案をお願いいたします。

### 3 アウトカムとして認められない例

本見直しにより、原則、以下の内容はアウトカムとしての設定は認められず、審査対象外となりますので、ご注意ください。

#### 【協定事業者の取組で協定事業者によるコントロール可能なもの】

※アウトプットとしての設定は可能です。

- 応募数（人数・チーム数）
- 採択者に占める××の割合
- イベント参加者数
- コミュニティ登録数
- コネクション獲得数（協定事業者による支援対象者への紹介数）
- 協定事業者自身の投資契約など支援数
- 事例集、手引書の作成
- 東京都へのスタートアップ等の紹介
- 個別相談件数 ※相談対応件数としてアウトプット設定可能
- 面談実施件数

#### 【アウトプットの結果、自動的、直接的に産出されるもの】

- アウトプット:海外イベント出展支援    アウトカム:海外イベント出展社数
- アウトプット:事業計画策定支援        アウトカム:事業計画策定数
- ※「出展支援」のアウトプット設定ではなく、例えば、海外市場や市場進出に関する講義（アウトプット）の成果（アウトカム）として、「出展社数」を設定いただくことなどは可能です。

#### 【単体での設定で成果としての評価が難しいもの】

※他のアウトカムの中間的アウトカムとしての設定は認める場合があります

- メディア媒体・記事のビュー数（閲覧数）
- スタートアップの社会全体の認知率、認知度向上
  - 閲覧数の次の成果としてリード獲得などがある場合は認められる場合があります

#### 4 アウトカム設定に係る留意事項

##### (1) 時価総額の上昇額や起業の意識変化等（増加率・変化率）

アウトプット実施前と実施後の双方のタイミングでの観測が必要になります。

##### (2) 証跡の提出に係る実現可能性

事業提携や販売契約等に係る NDA など支援先とその契約の相手方との間の秘匿性の高い情報などは協定事業者が入手できず、KPI 達成の証跡としてご提出いただけない場合があるのでご留意ください。

KPI 達成にあたっては、一定の客観性がある証跡をご提出いただく必要があります。

法人設立の場合は、登記簿など公的な書類が望ましいですが、それらが存在しない場合等は例外的に報告書類等に代えることが可能です。

##### (3) 定義が曖昧なもの

ユニコーン候補となる企業の設立・創出といった「ユニコーン候補となる」の定義が曖昧で一義でないものの設定はできません。

また、「海外展開」といった設定でなく、「海外での拠点設立」や「海外現地での契約獲得」などどのような状態をもってアウトカムが達成となるか、証跡資料の提出も見据えてご設定ください。

##### (4) アウトカムの設定粒度について

以下に3つの取組タイプに関するアウトカムの粒度を例示します。

審査における評価の考え方としては、以下のような図式になります。

短期アウトカム < 中期アウトカム < 長期アウトカム

（中期アウトカム以降が評価につながりやすい）

ただし、各コースの協定期間（タイムフレーム）等に応じた、実現可能性も考慮していただきますようお願いいたします。

※取組の性質上、実施期間内に中期アウトカム以降に至らない提案が応募できないわけではありません。

#### 起業や起業短期の成長を目指す例

短期アウトカム	中期アウトカム	長期アウトカム
意識向上 事業計画の策定	法人設立 シードラウンド資金調達	サービスの正式ローンチ 売上の創出

スタートアップのトラクション獲得、成長を目指す例

短期アウトカム	中期アウトカム	長期アウトカム
NDA の締結	実証実験の実施 投資契約の締結	販売・協業に関する契約締結 (資金調達の使途としての) 人材採用

海外展開を目指す例

短期アウトカム	中期アウトカム	長期アウトカム
NDA の締結 GMT 戦略策定	海外での短期顧客獲得 現地での実証実験実施 現地人材の採用	継続的な売上獲得 現地企業等と協業開始 現地法人の設立

(5) アウトカムの内容について

本事業では、上記のような創業数や海外展開数など起業家やスタートアップそのもののアウトカムではなくても、スタートアップ・エコシステム全体において意義ある内容(成果)であり、その達成をもって、間接的に起業家やスタートアップに還元される(効果がある)性質のものであれば、アウトカムとしてご提案いただくことが可能です。

【過去採択事例】

[FIRST CVC 株式会社](#)

[一般社団法人 Tokyo Women in VC](#)

5 令和5年度採択事業者の実績(協定期間を延長した事業者の一部)

株式会社ガイアックス

学生・若手が「失敗とピボット」の経験を繰り返し、成功確率を高め、切磋琢磨するプラットフォーム「FAIL UPWARDS STUDIO」

KPI 項目	設定	実績
創業数	15 社	28 社
資金調達件数	5 社	18 社

### HAKOBUNE 株式会社

グローバルに挑戦する起業家の支援を通じた起業家候補が育つエコシステムの実現

KPI 項目	設定	実績
創業数	8 社	17 社
海外展開企業数	3 社	3 社
事業会社との事業提携 /協業に向けた NDA 締結数	3 件	3 件

### Plug and Play Japan 株式会社

国内バイオテック研究シーズ・スタートアップのマッピングと PNP Biotech Challenge プログラムを通じたグローバル展開を含む成長支援

KPI 項目	設定	実績
創業件数	1 社	1 社
大手企業との協業件数	3 社	4 社
支援先の資金調達額 ※自社投資額除く	10 億円	20 億円

※これまでの採択事業者の KPI 設定や実績は以下からご覧いただけます。

<https://tokyosuteam.metro.tokyo.lg.jp/selected-entities/>