

SDGs CHALLENGE 2025

募集要項

2025年5月

兵庫県・神戸市

(運営事業者: Plug and Play Japan株式会社)

SDGs CHALLENGE 2025 募集要項

1.実施背景・目的

スタートアップは、経済成長を牽引するエンジンとして、また、革新的なビジネス手法により社会課題の解決に取り組む主体として、世界市場のみならず地域社会のイノベーションを推進する上で重要な存在になってきています。

これまで兵庫県・神戸市では、起業家が集う場づくり、資金支援、成長支援、人材育成に取り組んでまいりました。特に2020年7月に大阪・京都と共に「スタートアップ・エコシステム拠点グローバル拠点都市」(内閣府)に選定されて以降、兵庫県・神戸市では、世界に伍する多様性のあるスタートアップ・エコシステムの実現、スタートアップの育成・支援に向けて取組を進めています。

また、深刻さを増す気候変動への対策は世界共通の喫緊の課題となっており、兵庫県は2022年3月に改訂した「兵庫県地球温暖化対策推進計画」(※)において、脱炭素社会の実現に向けて、最先端技術を創出するイノベーションと併せて、持続可能な成長を可能とする技術の社会実装に向けたイノベーションの創出が不可欠であることを掲げています。

兵庫県・神戸市が主催する本プログラムは、上記背景を踏まえ、世界共通のSDGs実現に挑むスタートアップの海外展開を支援し、グローバルな社会変革を生み出すサービス・プロダクトの開発・成長と、イノベーション創出を促すスタートアップ・エコシステムの強化を目的とします。

(※) https://www.kankyo.pref.hyogo.lg.jp/jp/warming/leg_255/leg_394

2. 募集テーマ・応募条件

<募集テーマ>

SDGsの課題解決に資する製品もしくはサービス

※脱炭素やカーボンニュートラルに貢献するプロダクトもしくはサービスを開発するスタートアップを優先的に採択する予定です。

<応募条件>

- A. 上記募集テーマに関する製品もしくはサービスを開発・事業化しているスタートアップ
(原則はプロダクトのプロトタイプがあること。ただし、研究開発型の場合はチームが結成されていれば構いません)
- B. 海外展開を実施・計画中、または、中長期的に海外展開を予定していること
- C. 創業者または事業責任者など、意思決定ができるメンバーが参加できること
- D. 神戸市で実施する成果報告会(Demo Day、終日開催予定)に現地参加可能であること
- E. 全国から応募可能ただし、兵庫県内に拠点(*)がないスタートアップは、プログラム開始(2025年6月26日)までに兵庫県内に拠点を設けること
(*)拠点とは、兵庫県内の本支店、営業所、もしくはコワーキング施設等を指します。登記の有無は問いません。応募時点で兵庫県内に拠点のないスタートアップについては、個別に相談に乗りますので、事務局までお問い合わせください。
- F. 2021~2024年度のSDGs Challenge採択企業であっても応募可能とします。またさらなる海外における事業展開を目指す場合は、前回採択時と同じ地域への渡航も可能とします。渡航先については、採択決定後、採択事業者と別途協議を行う予定です。

3. プログラム内容

本プログラムは、「海外展開支援」と「海外進出における実証・調査事業の経費支援」の2つから構成されています。概要は以下の通りです。

(1) 海外展開支援について

1-1. 本プログラムの特徴

世界最大規模のアクセラレーター兼ベンチャーキャピタルであるPlug and Playが主催する大規模カンファレンス・イベントへの参加(米国/シリコンバレーまたはシンガポール)を通して、最新のグローバルトレンドを理解し、海外事業展開の促進に繋がるような、新たなネットワーク構築をサポートします。

日本において国内外約1,000社のスタートアップを支援してきた経験を活かし、海外拠点とも連携しながら、海外展開実績の創出に向けて、採択企業のニーズに合わせた支援を提供していきます。

※渡航先については、採択決定後、採択事業者と別途協議を行う予定です。希望があればシリコンバレーまたはシンガポールでのカンファレンスイベントへの参加ではなく、その他地域への渡航も可能です。
※渡航実施の際は「外務省海外安全ホームページ」に基づく海外危険情報レベル、または海外感染症危険情報レベルが2以上の国については渡航不可とします。

1-2. コンテンツ内容

以下の4つのパートで実施します。

1. Kick-off Session
2. 国内での支援プログラム
3. 海外渡航先での支援プログラム
4. Demo Day

【1. Kick-off Session】

プログラムとして提供可能な支援の説明を含むオリエンテーション、海外展開にあたって参考となる事例紹介や有識者からのインプットセッションを実施します。

日時:2025年6月26日(木) 15:00-16:00

開催形式:オンライン開催

【2. 国内での支援プログラム】

海外展開に必要な知見や現実を理解するとともに、必要に応じて英語でのピッチも支援しながら、現時点での立ち位置と海外での事業促進に必要な対策を理解し、事前準備を行います。

国内での支援プログラム					
	セッション・ワークショップ	ネットワーキング	メンタリング	伴走支援	企業との面談
実施概要	 <ul style="list-style-type: none">各領域で豊富な経験を持つ講師陣によるセミナー事前に共有した課題をもとに、自分の事業に落とし込んで個人ワークやグループワークを実施	 <ul style="list-style-type: none">参加者同士で結束を強められるような機会を提供	 <ul style="list-style-type: none">様々な領域に精通するメンターとのメンタリングセッションの機会提供採択スタートアップに合わせた最適なメンターを提案	 <ul style="list-style-type: none">競合分析、英語ピッチ磨き、渡航中の顧客インタビューの準備サポートなど、採択企業のニーズに合わせた支援を提供	 <ul style="list-style-type: none">企業側から興味関心が得られた場合に面談機会を提供

<プログラムコンテンツ(例)>

- ウェビナー・ワークショップ
 - 「海外展開のアプローチ方法」
 - 「Pitch Presentation in English」
 - 「デザイン思考を使ったビジネスアイデアの作り方」
 - 「プロダクトマネジメントの手法」など

【3. 海外渡航先での支援プログラム】

海外渡航期間中は、想定顧客へのインタビューや現地の有カプレイヤーとの接点を通じて、国内プログラムで磨いてきた仮説や事業アイデアをリアルなマーケットでぶつけ、実証・検証いただきます。各企業のニーズに応じて現地企業とのビジネスマッチングを実施し、現地での具体的な事業展開可能性を探っていきます。

また3,000名以上が集うPlug and Play主催のカンファレンスへの参加を通して、世界中のスタートアップや投資家・大手企業とのネットワークを構築し、グローバルで通用する事業とは何か、その手応えを肌で感じながら、自社のプロダクトやビジネスモデルを次のフェーズへと進化させる機会です。

すでに国内での一定の成果を超え、次なる市場へ挑もうとしているスタートアップにとって、確かな一歩を踏み出すための実践型プログラムとなっています。

海外渡航先での支援プログラム				
	ワークショップ	ネットワーキング	現地顧客インタビューなど 事業検証	PNP主催イベントへの参加
実施概要	 <ul style="list-style-type: none"> 英語のピッチブラッシュアップや国内プログラムで実施したコンテンツをさらに実務に落とし込んだ内容のコンテンツの提供 	 <ul style="list-style-type: none"> 現地の起業家とのネットワーキング機会の提供 	 <ul style="list-style-type: none"> 自身の事業が狙っている市場で通じるか、現場では何を課題に感じているか実際の顧客になりうる人へのヒアリングを実施 	 <ul style="list-style-type: none"> 弊社が年1-2回開催する大型イベントに参加し、ネットワーキングや最新トレンドの理解 イベントにて、ピッチ機会及びデモテーブルを提供（一部参加者のみ）

<海外カンファレンス概要>

想定渡航先:シリコンバレー(米国)、シンガポール

渡航時期:2025年10月~11月頃

開催規模:約3,000人

<提供機会>

- ・ピッチ機会またはデモブースにおけるプロダクトの展示
- ・ネットワーキングイベントへの招待 など

<期待される成果>

- ・トップレベルの関係者が一同に集うイベントにてネットワークを構築することができる
- ・同じ立場である現地起業家や海外から来ている起業家からの熱量を体感することで、海外展開に向けて積極的にアクションを起こしていく

<渡航スケジュール(例)>

ワークショップ ネットワーキング メンタリング

	1日目	2日目	3日目	4日目	5日目		
9:00	オリエンテーション	SUMMIT	SUMMIT	顧客インタビュー			
10:00	Pitch coaching					顧客インタビューの報告会	
11:00						現地の起業家との対談	
12:00	ランチ						ランチ
13:00	Value proposition						メンタリング
14:00							
15:00	休憩						
16:00	現地の大企業と協業101	進捗報告会	進捗報告会		反省会		
17:00	他国の起業家との ネットワーキングイベント						

<当日の様子(シリコンバレー本社)>



<当日の様子(動画)>

シリコンバレー本社: <https://x.gd/PF3CC>

シンガポール: <https://x.gd/dPJQh>

【4. Demo Day】

各スタートアップがプログラムを通じて得られた成果について発表する場として開催します。海外展開で実績のあるスタートアップを集めたパネルディスカッションや、過去採択企業や支援機関を含めたネットワーキングも併せて実施します。

<イベント概要(案)>

日程: 2026年2月下旬~3月初旬

開催形式: 対面開催

会場: 起業プラザひょうご(想定)

<想定アジェンダ>

- ・オープニング(事務局挨拶、インプットセッション)
- ・採択企業によるピッチセッション
- ・パネルディスカッション
- ・ネットワーキング

(2)海外進出における実証・調査事業の経費支援

本プログラムに採択したスタートアップに、海外での市場調査・実証事業及び海外のスタートアップ支援プログラム等への参加を実施するための経費を1社あたり最大100万円(税込)支援します。

対象費目の詳細は別紙1をご覧ください。

4. 使用言語

海外展開を見据えた支援プログラムのため、英語での活動・交流が主となり、ピッチデッキなどのアウトプットの言語は英語推奨となります。適宜、日本語でのフォローアップを行います。

※プログラム参加者である事業責任者自身が英語でコミットするのがベストですが、英語ができるメンバーを加えてプログラムに参加することもできます。

5. 採択企業数

10社程度

6. 参加費用

無料

※ただし、Demo Dayなど国内で現地参加に必要となる交通費・宿泊費などは自己負担となります。

※海外進出における実証・調査事業にかかる経費は、3-(2)に定める経費支援を活用いただけます。

7. 実施スケジュール

項目	概要	時期(目安)・形式
Kick off	・提供可能な支援の説明を含むオリエンテーション ・海外展開の参考事例紹介や有識者のインプットセッション	2025年6月26日 午後3-4時(オンライン) ※参加を条件とします
国内プログラム	・Seminar / Workshop ・Mentoring ・Networking ・Business Acceleration ・Business Matching	6月～10月(オンライン)
海外プログラム	・Workshop ・Networking / Business Matching ・Customer Interview ・Global Conference Participation	10月～11月(対面/オンライン) ※シリコンバレーまたはシンガポールでのカンファレンスイベントへの参加ではなく、その他の地域への渡航の場合はこの限りではありません。 ※詳細は別紙1 参照

Demo Day	プログラムを通して得られた成果の発表	2026年2月下旬～3月初旬(対面) ※日程調整中 ※現地参加を条件とします
海外進出における 実証・調査事業の 経費支援	別紙1 参照	別紙1 参照

8. 募集期間・応募方法

- 募集期間: 2025年5月9日(金)～5月30日(金)18時(日本時間)まで
- 応募方法: 本プログラムWEBサイト(<https://sdgs-challenge.jp>)からお申し込みください。

9. 審査方法および選考基準

書面審査および面談審査を随時実施いたします。審査結果は、メールで通知します。

(審査プロセス)

- 一次審査(書面審査)
日本語または英語を使用言語とします。
- 二次審査(面談審査、オンライン)
Pitchと質疑応答を行います。
Pitchは英語、質疑応答は日本語または英語を使用言語とします。
 1. 製品・サービスの技術優位性
 - バリュープロポジション
 2. 国内におけるトラクション
 - 具体的な事業開発(商用化に向けた研究開発)・販売に着手し、市場に提供可能な商品・サービスを有していること(純粋なアイデアレベルではないもの)
 - 日本国内における実績
 3. 兵庫県内の経済・産業への貢献
 - 事業活動により、兵庫・神戸の地域経済への好影響が期待され、市場全体の変革の契機となりうるもの
 4. チーム体制
 - 創業者及びチームと事業の相性が優れているもの
 - 本プログラムの活動に創業者または事業責任者が、参加起業家及びメンターとの交流・相互学習に主体性を持って参加できること
 - 現地参加が必要とされるプログラムに参加できること
 5. 本プログラムへの応募理由、解決したい課題設定
 - 対象とする課題・顧客・事業目標やビジョンが明確であり、SDGsを基礎とする応募テーマ(共通する社会課題の解決)に合致する活動方針を有するもの
 - SDGsCHALLENGEをはじめとする、ひょうご・神戸のスタートアップ・コミュニティへの積極的な参加・貢献の意思を有すること
 6. 海外展開の状況、海外における事業促進への気概

10. 採択企業の発表について

採択結果につきましてはメールで通知いたします。

(不採択の場合、審査結果の理由については開示いたしません)
採択企業は、WEBサイト(<https://sdgs-challenge.jp>)で発表します。

11. アンケートやフォローアップへの協力

採択企業の皆様には、SDGsCHALLENGE事業の改善を目的としたアンケートやヒアリングを実施いたします。

(別紙1)海外実証・調査事業の経費について

1. 対象となる経費

海外実証・調査事業計画の採択日以降から2026年1月末までに発生した経費のうち、以下のもの

- 航空券(空港使用料、燃油サーチャージ等、必要諸経費を含む)
(注)エコノミークラス(Y)を対象とする。
(注)プレミアムエコノミー(W)を含む上位クラスは対象外とする。
- 宿泊費(上限25,000円(税込み)/泊)
- 出展料
- 現地法人設立関連費用
- 海外プログラム参加費
- 運搬費(展示会出展時のみ)
- 委託料(用途・計画の具体性や検収確認の方法等により審査の上、判断)
- なお、航空券・宿泊費は1社3名まで

2. 対象外経費(問い合わせが多い項目に基づき、例を以下に記載します)

- 参加企業の社員人件費(社内エンジニア、子会社等も含む)
 - サービス開発の外注経費
 - 国内旅費(神戸の会場への移動費等、本邦内旅費)
 - 備品購入費(企業の資産になる備品など。データ等も含む)
- ※備品扱いは10万円(税抜)以上とする

3. 対象期間

- 実証・調査計画承認後～2026年1月末(支援対象とする経費発生期間)

4. 対象国

- 全地域を対象とし、渡航先については、採択決定後、採択事業者と別途協議を行う予定です。
- 渡航実施の際は「外務省海外安全ホームページ」に基づく海外危険情報レベル、または海外感染症危険情報レベルが2以上の国については渡航不可とします。

5. 精算方法と精算時に必要な書類

- 精算方法
 - 立替払い精算とする。(精算に必要な書類を添付した請求書をPlug and Play Japan株式会社宛に提出)
 - 書類に不備がないことを確認出来次第、法人口座へ振込を実施
- 精算に必要な書類
 - 航空機を使用した事実が分かる書類(搭乗券またはチェックイン後のEチケットまたは搭乗証明書等)
 - クレジットカードを使用した場合
 - クレジットカード明細および銀行口座の引き落とし内容がわかる書類(通帳明細等)
 - 銀行振込の場合、請求書および振込明細書を提出
 - 現金の場合、領収書の原本を提出
 - 現地通貨の場合は、兵庫県指定のルールに準拠し日本円に換算

詳細については、別途、採択者向けに説明会を開催します。

経済合理性の観点から申請された必要経費について審査の上、支給します。

以上