



新経済連盟

スタートアップ政策懇談会

スタートアップ政策提言

2026年1月27日

新経済連盟
Japan Association of New Economy

INDEX

p3	総論
p9	資金調達関係
p19	人材関係
p24	事業連携関係
p29	大学関係
p38	地方関係

※各ページの見方

- : 提言内容
- ▷ : 補足説明

1. 総論

- p 4 提言1-1：スタートアップ関連の政策目標達成への道筋を明確化
- p 5 提言1-2：世界で勝てるSUへの選択と集中
- p 6 【参考】重要技術領域への支援
- p 7 提言1-3：グローバル展開を後押し
- p 8 【参考】アクセラレータも支援する韓国政府のスタートアップ振興策

提言1-1：スタートアップ関連の政策目標達成への道筋を明確化

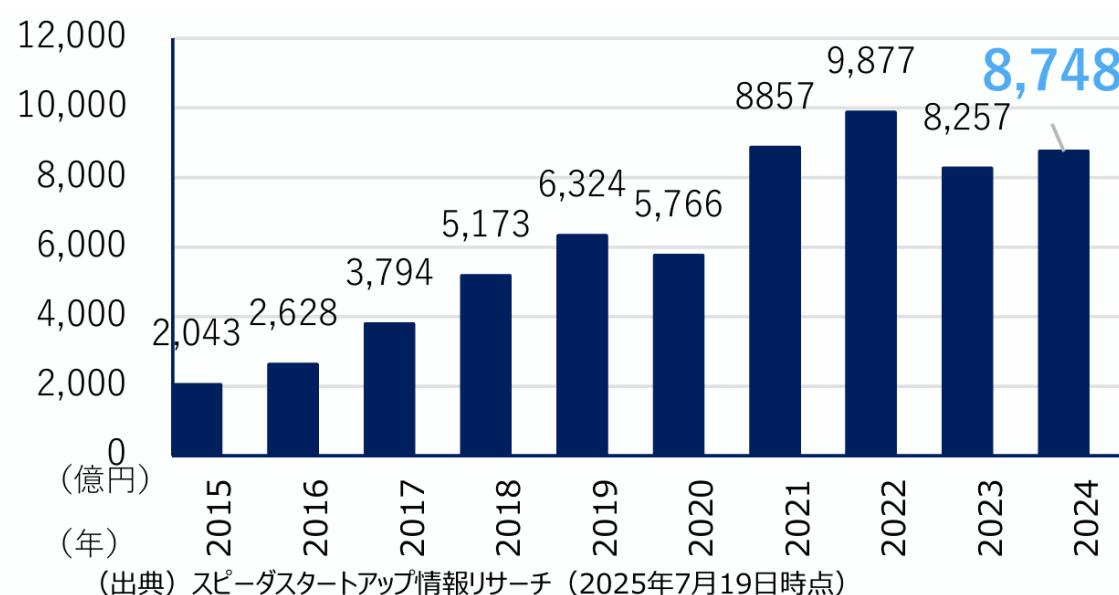
●SU投資額を期限までに目標達成するには、スタートアップ担当大臣はじめ、関係大臣の強力なリーダーシップが必要。政府はこの困難な目標をどう達成していくのかを明確にし、次のアクションにつながるコミットメントを表明すべき。目標に向け、指標を使った進捗管理と改善策を繰り返していく必要がある。

▷スタートアップ数はスタートアップ育成5か年計画前と比べて1.5倍に増加。

▷一方、わが国のスタートアップへの投資額は足元で9000億円弱と、2027年度までに10兆円という政府目標から大幅に乖離がある。いずれのステージにおいても資金供給量が不足。国内ユニコーン数は同計画前比で2社増えて8社となった程度。

スタートアップの資金調達額推移

・SU育成5か年計画におけるスタートアップ投資額のKPIは「2027年度までに10兆円規模」



5か年計画の目標と足元の実績

	5か年計画の目標	2024年
SUへの投資額	2027年度に10兆円規模	8748億円
SU数	10万社	2.5万社
ユニコーン数	100社	8社

※スタートアップ育成5か年計画におけるSU数とユニコーン数は将来目標。

左図出所：SU5か年計画や経産省資料を基に新経連事務局作成

国内ユニコーン数 <KPI:100社>

ユニコーン企業

2021年：6社 → 現在：8社

上場企業と合計すると、累計ユニコーンは41社強。

諸外国のユニコーン企業数

米国：690 シンガポール：15
英国：55 韓国：13
フランス：31

国内のユニコーン企業

	企業名
1	Preferred Networks
2	スマートニュース
3	Playco
4	SmartHR
5	Spiber
6	Opn
7	GO
8	Sakana AI

- すでに政府が特定している分野のうち、**日本が世界で勝てる分野に特化して資金・人材が集中投下されるべき。**
- 短期で勝てる分野と中長期で勝つ分野に分け、各分野でGAFAのようなグローバル企業を生み出すための実効性ある工程表を策定し、PDCAを回すべきである。

危機管理投資の戦略分野と重要技術領域の関係

高市政権は、大胆な投資促進、国際展開支援といった観点から、「**危機管理投資」「成長投資」の戦略分野として、17分野を特定し、投資内容・時期・目標額を含む官民投資ロードマップを策定する見込み**。これとは別途、政府は戦略的に2つの重要な技術領域（**新興・基盤技術領域15分野、国家戦略技術領域6分野**）を特定し、SU支援など政策を総動員して民間投資を呼び込むこととしている。

- ・新興・基盤技術領域：総合的な安全保障の観点や日本の科学技術を牽引する潜在力を有する研究開発の対象として振興すべき技術領域
- ・国家戦略技術領域：経済成長が見込め、革新的で有望な技術であり、科学技術の優位性等や経済安全保障の観点から重要な技術領域

	AI・半導体	造船	量子	合成生物学・バイオ	航空・宇宙	デジタル・サイバーセキュリティ	コンテナ	フードテック	資源・エネルギー安全保障・GX	防災・国土強靭化	創薬・先端医療	フュージョンエネルギー	マテリアル(重要鉱物・部素材)	港湾ロジスティクス	防衛産業	情報通信	海洋
危機管理投資の戦略分野	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
新興・基盤技術領域	○	○	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○※1		○	○
国家戦略技術領域	○※2		○	○	○							○				○	

※1MaaS関連技術、倉庫管理システム技術といったモビリティ・輸送・港湾ロジスティクス（物流）関連技術

※2機械学習に必要な電子計算機を稼働するために必要なプログラム、AIモデルによる機械学習アルゴリズムプログラム、AIモデルによる機械学習サポートプログラム、AIロボット機関技術といったAI・先端ロボット関連技術

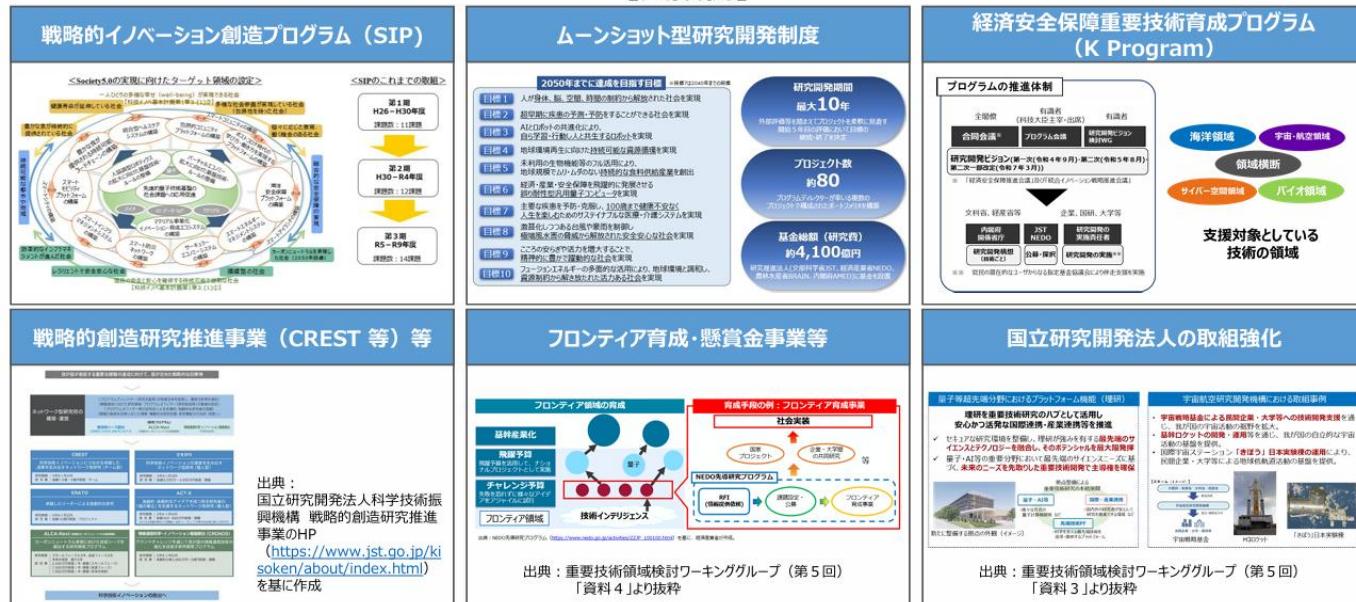
出所：日本成長戦略会議第1回資料（11/10）、経済産業省 イノベーション小委員会第10回資料（12/8）より新経連事務局作成

- ▷ 政府は、新興・基盤技術領域については各省庁が持つ予算措置において資源配分したり、かかわりの深い国立研究開発法人の取り組みを強化するなど、重点的に資源配分することとしている。
- ▷ 2026年度税制改正では研究開発税制において新たに「戦略技術領域型」がつくられ、国家戦略技術領域が対象となり、同技術に係る試験研究の場合、税額控除率が他の型より高い40%に設定された。

新興・基盤技術領域に対する支援例

- ・新興・基盤技術領域は戦略的イノベーションプログラム、ムーンショット型研究開発制度、経済安全保障重要技術育成プログラム等の予算措置において、重点的に配分される対象となる。

【支援例】



出所：左図は内閣府 総合科学技術・イノベーション会議 基本計画専門調査会 資料「重要技術領域検討ワーキンググループとりまとめ概要」（2025年11月27日）、右図は財務省資料。

国家戦略技術領域に対する支援例

研究開発税制の戦略技術領域型が創設され、同型は国家戦略技術領域が対象とされた。

- A I・量子・バイオ等、**国家としての戦略技術分野の試験研究を促進する観点から**、新たに「戦略技術領域型」を創設し、国が認定する研究計画について、**既存の研究開発税制と別枠の税額控除率を設定し、3年間の縦越控除を設ける**など、税制を強化（控除上限は法人税額の10%）。

重点産業技術

：AI・先端ロボット・量子・半導体・通信・バイオ・フュージョン・宇宙

(1) 重点産業技術にかかる試験研究の場合

令和11年3月31までに産業技術力強化法の認定を受けた計画に基づく**重点産業技術にかかる試験研究費の額の一定割合の税額控除**を認める。

控除率：40%

(2) (1) のうち認定研究開発機関との共同・委託研究の場合

令和11年3月31までに産業技術力強化法の認定を受けた計画に基づく**重点産業技術にかかる試験研究費の額のうち、同法に規定する認定研究開発機関との共同・委託試験研究費の額の一定割合の税額控除**を認める。

控除率：50%

(注1) 控除上限は、(1)と(2)を合わせて法人税額の10%

(注2) 縦越控除措置は3年間適用可能。

(注3) 戦略技術領域型の控除の対象とした試験研究費は一般型・中小企業技術基盤強化税制・OI型の控除の対象から除外する。

- SUに対し、起業時点から海外市場の獲得を見据える「Born Global」型や、国内で一定の成長をしてから海外を目指す「Go Global」型のSUの育成の支援を一層強化すべき。
- 日本からグローバル企業を生み出すため、海外市場開拓に精通した主要な海外VCとの連携を促すほか、国内アクセラレータによるSUの海外開拓を後押しする施策にも取り組むべき。

2025年度補正予算によるグローバル・スタートアップ創出支援施策

・経産省は2025年度補正予算においても引き続き海外VCとの連携にも注力する見込み。

海外VC目線で魅力的なスタートアップ等の創出・育成プログラム「J-StarX」

- A) Born Global 型の創出：最初から海外を目指す事業戦略や国内外の人材・資金で構成される「Born Global型」を創出するため、海外の主要なアクセラレーター（起業家育成機関）やVCと連携し、国内でのブートキャンプ（短期集中研修）や海外派遣を通じて国内主要大学や高専生、若手起業家らを育成する。
- B) Go Global 型への支援：国内で一定の成長をしてから海外を目指すスタートアップの、海外での収益拡大や資金調達を支援するため、各社のCXOを対象に、海外のアクセラレーターやVCと連携して、海外での売り上げや海外からの資金調達を実現するためのメンタリングやマッチング等を行う。
- C) 若手投資家の育成：日本のエコシステムの成長・グローバル化に向け、起業家だけではなく投資家のレベルを向上させるため、世界からスタートアップ投資が集中するシリコンバレーの投資家育成機関に若手を派遣し、人材育成や機関投資家からの資金調達等を支援する。

国内外のトップ投資家・起業家を日本に招聘する交流イベント「Global Startup EXPO (GSE)」の開催

ディープテック領域を中心としたスタートアップの技術やサービスの世界への発信などを目的に、本年9月、万博会場内でGSE2025を開催。海外のトップ投資家からの投資表明やマッチングなどの成果が見られたところ、来年度も類似イベントを開催する。

2026年度のイベントで扱うテーマ・分野には国家戦略技術領域の6領域を全て含める方向で公募を実施中。



GSE2025におけるセッション・ブース出展の様子

【参考】アクセラレータも支援する韓国政府のスタートアップ振興策

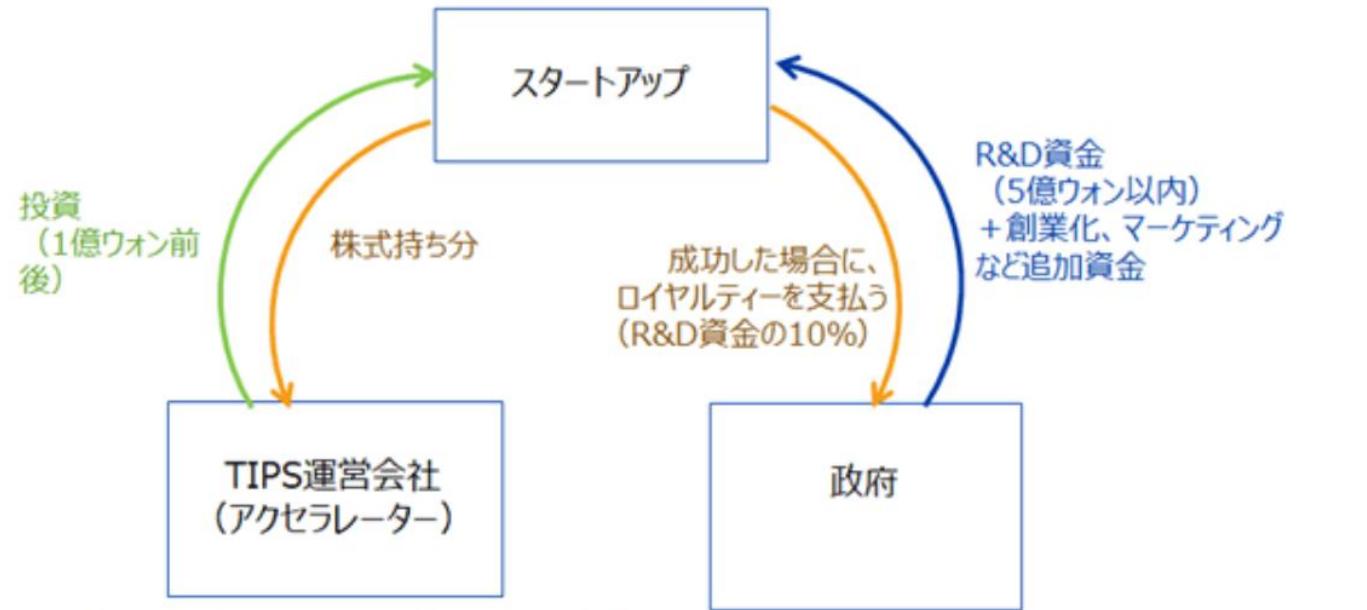
1. TIPS (Tech Incubator Program for Startup)

- ①政府が指名した審査団（SU出身者や技術評価できる専門家等で構成）がアクセラレータ（AC）を認定
- ②認定ACがSUに1億ウォン（約1120万円）を先行投資し、10%程度の持ち分を受け取る。
- ③審査団はACが推薦したSUに技術性・事業性があるのか審査
- ④審査に通過すると、政府からSUにR&D資金（最大5億ウォン）、創業事業化資金（最大1億ウォン）、海外マーケティング資金（最大1億ウォン）が給付される
- ⑤当該スタートアップが「成功」した場合には、支給されたR&D資金の10%相当額をロイヤルティ（技術料）として政府に支払い

→ACの投資リスクを軽減する政府支援で、2013～2023末までに2415社に1兆2600億ウォン（約1400億円）が実行

図：TIPSプログラムの概要

- ・失敗リスクを抑えながら、技術やアイデアをもとに創業が可能
- ・創業チームに60%以上の持ち分が保証される



- ・最小限の投資で、スタートアップの有意義な株式持ち分を獲得
- ・後続投資対象のポートフォリオの確保

- ・スタートアップと投資家とともに、事業の失敗リスクを負担
- ・技術系創業の促進、雇用の創出

出所：TIPSプログラム公式サイトを基に作成

2. アクセラレータ支援と海外進出支援強化

韓国では、政府から認定ACがグローバルプログラムを創業振興院（韓国政府の中小ベンチャー企業部（省に相当）傘下）に提出し、同院の行っているグローバル・アクセラレータ・プログラムの基準を満たして同プログラムの運営会社として認められることで、AC側に1.5～5億ウォンの予算が下りる。それをもとにACは自国のSUの海外進出をサポートするプログラムを運営する。

2.資金調達関係

- p 10 **提言2-1：非上場株式の発行・流通市場の育成**
- p 11 【参考】非上場株式の募集形態（現行制度）
- p 12 【参考】提言2-1-1：特定投資家制度の在り方
- p 13 【参考】提言2-1-2：少額募集・少額免除の現行制度と見直しの方向性
- p 14 【参考】米国の開示方法・費用と調達コスト
- p 15 【参考】提言2-1-3：少人数私募の在り方
- p 16 【参考】提言2-1-4：非上場株式の流通市場の整備
- p 17 **提言2-2：国内機関投資家のコミットメント強化**
- p 18 **提言2-3：海外からの投資呼び込みの基盤整備**

- わが国のスタートアップへの資金供給は他国に比し圧倒的に不足しており、海外の調査では日本のユニコーン企業数はブラジル、インドネシア、メキシコよりも少ない。米国のように、**いずれのステージにおいても資金供給に厚みを持たせる構造改革が不可欠であり、そのためには非上場株式の発行・流通市場の育成・強化が重要。**
- 具体的には、特定投資家への移行要件拡大や潜在的特定投資家の参加を促す。その上で、少額募集、少額免除、少人数私募についても、証券会社を通じた資金調達が促進されるよう、適合性の原則等による投資家保護を前提として、一般投資家を含む市場参加者の拡大を図る。同時に投資家保護が担保されることを前提に発行会社の負担軽減を図る。

ユニコーン企業の国別ランキング、VC等の1件当たり投資額等

関連データ① 「ユニコーン企業」※数の国別ランキング

国名	ユニコーン企業数	国別順位
アメリカ	653	1
中国	172	2
インド	71	3
イギリス	53	4
ドイツ	30	5
フランス	25	6
イスラエル	23	7
カナダ	21	8
シンガポール	17	9
ブラジル	16	10
韓国	14	11
オーストラリア、メキシコ、インドネシア	8	12
日本、オランダ	7	13
香港、アイルランド、スウェーデン、スイス	6	14

(出典)

①CB insight 2023。ユニコーン企業とは、設立後10年以内で時価総額10億ドル(約1,400億円)超の未上場企業

②NVCA・VEC 2022のデータから算定。2021年(1ドル=110円) 日本:2021FY

③Pitchbook 2023。

母数の相違があり、②と③は比較できない。③に該当する日本のデータは見当たらない。

関連データ② VC等の成長ステージ別の投資1件当たりの額

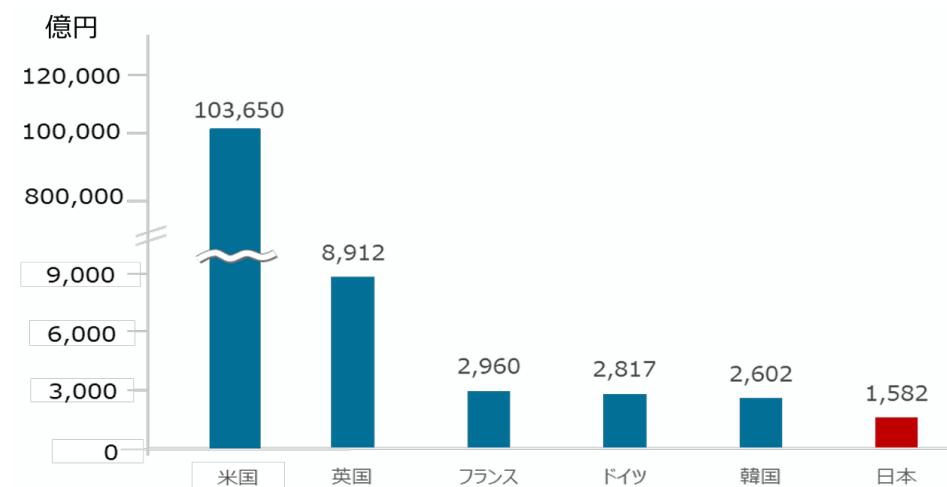
2021	シード	アーリー	ミドル・レイター
米国	3億2,746万円	17億7,455万円	53億0,978万円
日本	7,749万円	1億2,529万円	2億0,918万円

関連データ③ スタートアップの成長ステージ別平均調達額

2021	シード	アーリー	ミドル・レイター
米国	2億2,000万円	11億0,000万円	17億8,200万円

各国におけるセカンダリー取引の総額 (2020~24年)

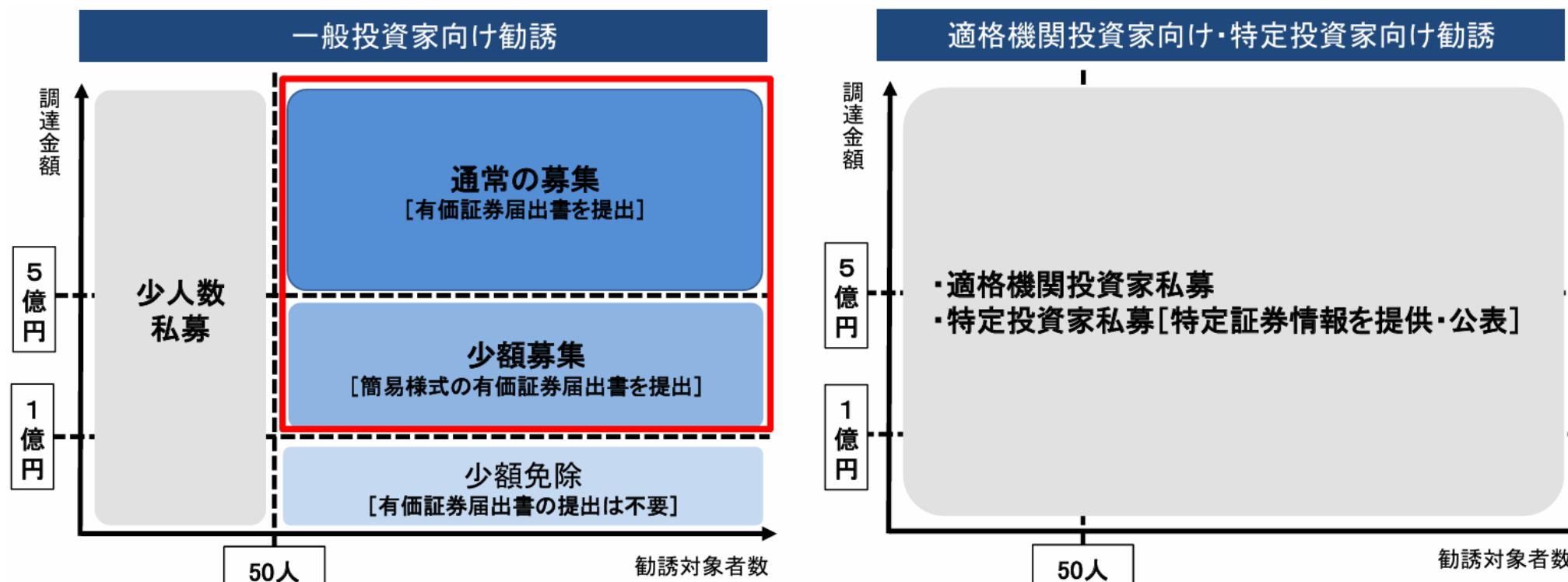
・日本のセカンダリー取引の総額は、米国の1.5%程度にとどまり、フランスの半分、韓国の6割程度の規模となっている。



出所：金融庁「スタートアップへの成長資金供給に関するラウンドテーブル」
経済産業省提出資料（2025年12月）

【参考】非上場株式の募集形態（現行制度）

- ▶ 限定的な発行開示を望む非上場の発行会社に対し、投資家のリスクを軽減するため、大きく一般投資家向け、プロ投資家向けに募集形態が分かれた制度が存在する。
- ▶ 一般投資家向けは、募集金額毎に①1億円未満で有価証券届出書（届出書）の提出が不要な**少額免除**、②1～5億円未満の記載の一部を簡素化した届出書が認められる**少額募集**、③5億円以上の通常の募集に分かれるほか、④勧誘する人数を50人未満に絞った**少人数私募**がある。①④は届出書の提出が不要。少額募集と通常の募集では届出書の提出・公衆縦覧義務が課され、その場合、有価証券報告書と臨時報告書の提出義務が課される。
- ▶ プロ投資家向けは金融機関、大企業、超富裕層（有価証券10億円以上保有）などを対象にした**適格機関投資家私募**と、資産・年収および一定の知識経験を要件とし個人も移行可能な**特定投資家向けの私募**がある。



【参考】提言2-1-1：特定投資家制度の在り方

▷金融庁において、これまでの特定投資家私募の相手方として、現行の特定投資家への移行要件を満たすものの手続きを行っていない「潜在的特定投資家」を加える方向で議論がなされている。

●近年、ガイドライン等で、特定投資家の裾野を拡大する改正・明確化が行われてきたが、資産要件など、**特定投資家の移行要件についてはさらに拡大する余地がある**。主要国並みに証券会社に適合性原則を課しつつ、富裕層全般や一定の知識・経験ある層に拡大するべき。

現行制度と問題点	金融庁/日証協の見直しの方向性	新経済連盟のスタンス
<ul style="list-style-type: none"> 特定投資家には一般投資家とは異なり、適合性原則や契約締結前情報提供など行為規制の多くが適用されない。 特定投資家を相手方とする私募は、簡易な開示様式である特定証券情報・発行者情報の提供又は公表が条件。 特定投資家による取引は未だ限定的。J-Ships（特定投資家向け銘柄）制度は2025年11月末時点で株式取扱件数が36件、資金調達金額の合計は255億円。 プロ向け市場（Tokyo Pro Market（特定投資家等限定の証券取引所））の上場銘柄は増加しているが、資金調達事例は極めて限定的※。 	<ul style="list-style-type: none"> 特定投資家私募の勧誘の相手方に、「潜在的特定投資家（現行の特定投資家要件を満たすが移行手続きが未済の者）を対象に加える。開示規制は特定投資家の場合と同じだが、行為規制は適合性の原則等の一般投資家の場合と同じ。 特定投資家への移行要件のさらなる見直しについては、金融庁が検討を行い、2025年度中に結論を得る。 	<ul style="list-style-type: none"> 個人投資家の特定投資家への移行要件として、取引経験1年以上に加えて <ul style="list-style-type: none"> ①投資性金融資産・純資産3億円以上を1億円以上に ②年収1億円以上を2000万円以上に ③年収1000万円以上の者に併せて求められる特定の知識経験の資格として、企業経営経験者、弁護士、不動産鑑定士などを追加 証券会社による特定投資家への勧誘に関する適合性原則など簡素な行為規制を適用し、投資家保護を強化

※特定投資家向け市場であるTokyo Pro Marketへの上場数は増加（2020年3月33社→2025年2月136社）しているが、2024年度の売買高は250万株（東証グロース市場は476億株）、売買代金は52億円（同32兆円）にとどまっており、特定投資家の範囲拡大が求められる。

【参考】提言2-1-2：少額募集・少額免除の現行制度と見直しの方向性

資金調達関係

- ▷ 少額募集・少額免除については、2025年夏から秋にかけて金融庁ディスクロージャーワーキンググループ（DWG）において見直しが議論され、少額募集と少額免除の免除基準額は1億円から5億円に引き上げへ。
- **投資家保護を前提として、中長期的に免除基準額の引上げを検討しつつ、少額募集における開示コスト低減のための開示資料と監査の簡素化をすべき。**
- 少額免除において、証券会社を通じた募集の場合とそうでない場合の開示書類のレベルの平仄をそろえる。

現行制度	DWGの方向性	新経済連盟のスタンス	
募集金額・開示書	<p>50人以上的一般投資家を対象とする1億円以上の新規発行有価証券の勧誘行為は「募集」に該当し、有価証券届出書の提出・開示義務が課される。調達金額が1～5億円である「少額募集」の場合、若干簡易な届出書の提出・開示が可能だが、その後継続的に有価証券報告書等の提出が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少額免除の基準額を1億円未満から5億円未満に引き上げ。さらなる引き上げを継続検討。 ・ 少額募集は5～10億円の調達金額に。通常の募集と比較して簡易な開示が可能なのは従前どおり。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今般の改正を踏まえ、投資家保護に問題がないことや少額募集の需要動向を見つつ、免除基準額を中長期的に20億円を目指して引き上げることを検討。 ・ 「少額募集」を5億円以上10億円未満の募集で活用可能とするには、届出書及び報告書の様式を特定証券情報・発行者情報並みに簡素化する必要がある。現行の特定投資家私募における特定証券情報・発行者情報の計算書類の監査は任意となるが、少額募集における開示書類の監査について、発行会社のコストと投資家保護の観点から検討が必要。その際、米国におけるレビュー（部分保証）のように監査自体の段階的簡素化も含めて考慮。
基準額未満の手続	<p>調達金額が1億円未満の募集（少額免除）は、有価証券届出書の提出等が免除され、1000万円以上では有価証券通知書（非開示・非公表）の政府への提出が必要。一般投資家向けの証券会社を通じた募集は届出書並みの会社内容説明書の作成が必要。株式型クラウドファンディングの場合は同説明書は不要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1～5億円の調達金額の場合、届出書は不要。有価証券通知書を公衆縦覧書類にし、会社法上の事業報告・計算書類（監査報告書はなくても可）を添付。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少額免除の場合も日証協店頭有価証券規則で求められる会社内容説明書の簡素化（有価証券通知書と会社法上の事業報告・計算書類（監査報告書の添付は任意）。これに加え投資家向けの説明書類を作成）。会社内容説明書は少額免除の募集をする発行会社が、証券会社に投資勧誘を依頼するときに作成義務が課されるが、届出書並みの詳細な内容と監査が必須となっており、作成コストが高く、現状のまま免除基準額を5億円に引き上げられても発行会社は証券会社の顧客網を活用できない可能性がある。 ・ 少額免除を証券会社を通じて準特定投資家に募集する場合の開示情報についても特定証券情報・発行者情報並みに簡素化るべき。

【参考】米国の開示方法・費用と調達コスト

▷米国では、不特定多数の投資家への公募での厳格な開示義務が少額公募（少額免除）、私募では不要とされている。少額公募では、募集額が下がるごとに**段階的に開示負担が軽減された簡易開示義務が導入**されている。

▷簡易開示では、開示書類の様式（フォーム）と財務データの保証方法を、募集額に応じてきめ細やかに簡素化する。財務諸表の保証の方法を、会計・監査の電子化の中、**監査**（オーディット、無限定保証）、**レビュー**（部分保証）、**コンピレーション**（公認会計士による作成）等にして、費用を低減する。

▷これら開示費用を募集額に対して数%前後、調達コスト全体を10%程度以下に抑える。募集額に対して、証券会社の仲介や引受手数料は4～8%程度。開示資料作成費用、監査等の費用を入れた調達コスト全体で、募集額に対しておおむね10%程度よりも低く抑えられている。

▷なお、会計士数の比較は米国が67万2587人（2023年9月時点）で人口比約0.2%であるのに対し、日本は3万5145人と人口比約0.02%となっている。

制度・規則	募集額の段階	財務諸表の保証の方法 * 2
証券取引法第5条	・7,500万ドル超	監査
レグA Tier2	・7,500万ドル以下,	監査
レグA Tier1	・2,000万ドル以下	コンピレーション
レグDルール504	1,000万ドル以下	州法の公募による。
株式投資型クラウドファンディング	500万ドル (7億500万円)以下	監査
	123万5,000ドル (1億7,413万円)以下	レビュー
	61万8,000万ドル (8,713万円)以下	コンピレーション
州の少額公募	12万4,000ドル以下 (1,748万円)以下	連邦法人税申告書を添付
	・500万ドル以下	監査
	・200万ドル以下	レビュー
	・100万ドル以下	コンピレーション
	50万ドル以下	常勤役員、財務担当役員が認証

【参考】提言2-1-3：少人数私募の在り方

▷規制改革実施計画（2025年6月）でも提起された少人数私募の見直しについては、前出の金融庁DWGでは特段の見直しの方向性は示されていない。

- 有価証券通知書を提出・公衆縦覧した場合は勧誘先を150名未満（EU並み）又は**人数要件を勧誘者基準から取得者基準に変更可とする。少人数私募における証券会社による適合性の原則の下での投資勧説を可能とする。このとき、発行会社による私募目論見書（PPM）の作成と証券会社による交付・説明の普及を促す。**

規制改革実施計画（2025年6月）の記載	金融庁のスタンス（2025年4月）	新経済連盟のスタンス
<p>金融庁は、（中略）以下の事項について検討の加速化を行い、令和7年度中に結論を得る。（中略） ②スタートアップ等が株式による資金調達を行いやすくする観点から、（中略）少人数私募における人数要件（49名以下）の緩和並びに人数要件を勧誘者基準から取得者基準に変更する等の在り方。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・金融庁としては、一般投資家からではなく、一定の知識経験のある人からお金を集めるところを強くしていきたい ・49名以下であれば縁故者だから情報の非対称性が大きくなく開示不要でいい、という整理になっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券通知書を開示資料として、これを提出・公衆縦覧した場合は、少人数私募の対象を「勧誘先49名(社)以下」からEU並みの「勧誘先は150名未満」か、米国の取得者基準にならった「購入者49名以下」にする。 ・少人数私募において、発行会社からの委託で証券会社がその顧客網に対し、適合性原則の下、投資勧説できるようにする。この場合、一般投資家を対象とする場合に作成が必要な会社内容説明書の簡素化とともに、主要国同様に発行会社が私募目論見書（PPM）を作成し、発行会社および証券会社によるPPMの投資家への交付・説明を普及させる。

【参考】提言2-1-4：非上場株式の流通市場の整備

▷現状、非上場株式の取得・売却は限定的で、潜在的な投資家にアプローチができず換金が容易ではない。発行会社は換金のために小粒上場を行い、その後の成長停滞の原因となっているとの指摘がある。

●**2024年金商法改正（25年5月施行）によってどの程度非上場株式の流動性が高まったのか、スタートアップ・投資家などへのヒアリングを含む定点観測を行すべき。**

●方向性としては、例えば、レイターステージの発行会社の特定投資家私募に応じて、機関投資家が大口で株式を購入し、特定投資家私売出しでオンラインマーケットプレイスなどで富裕層投資家に小口転売するなどして資金を得て、再び新規の成長見込みの高い株式を購入するといった取引が可能となるような制度整備が望まれる。このためには、例えば米国のセカンダリー市場が機関投資家から富裕層全般まで対象とするように、すでに掲げた特定投資家の裾野拡大が必要となる点を改めて指摘したい。

2024年金商法改正（24年11月、25年5月施行）	日証協の方向性	新経済連盟のスタンス
<ul style="list-style-type: none"> ●非上場有価証券の仲介業者の登録要件緩和：特定投資家を対象として、非上場有価証券の仲介業務に特化し、原則として有価証券や金銭の預託を受けない場合には第一種金融商品取引業の登録要件等を緩和（資本金要件、自己資本規制比率等の緩和） ●非上場有価証券の電子的な取引の仲介業務（PTS）の参入要件緩和：非上場有価証券の電子的な取引の場を提供する場合、取引規模が限定的なときは、PTSの認可を要せず、第一種金融商品取引業の登録により運営可能とする。また、従前の認可で求めていた追加的な資本金要件（3億円）を課さないほか、システム要件を緩和 	<ul style="list-style-type: none"> ・取次型登録PTSの価格情報の公表、適時の情報提供の見直し（2025年度中に結論） ・株主コミュニティ規則の価格情報等の公表の見直し（2025年度中に結論） 	<ul style="list-style-type: none"> ・我が国の非上場株式の流通市場が、証券会社の仲介の下、諸外国のようにオンラインマーケットプレイス（プラットフォーム）上で多額のエクイティが調達され、未上場株式が投資家間で流通する枠組みのレベルに到達しているかについて、定点観測を行い、適宜見直しを継続することが必要。 ・登録PTS上においてセカンダリー取引する際、株主コミュニティや特定投資家私売出し、企業価値評価可能な特定投資家への勧誘制度に基づき、十分な流動性を確保できるか制度を検討する。 ・株主コミュニティの運営会員（証券会社）が適合性の原則の下、潜在的特定投資家に勧誘することを解禁する。

提言2-2：国内機関投資家のコミットメント強化

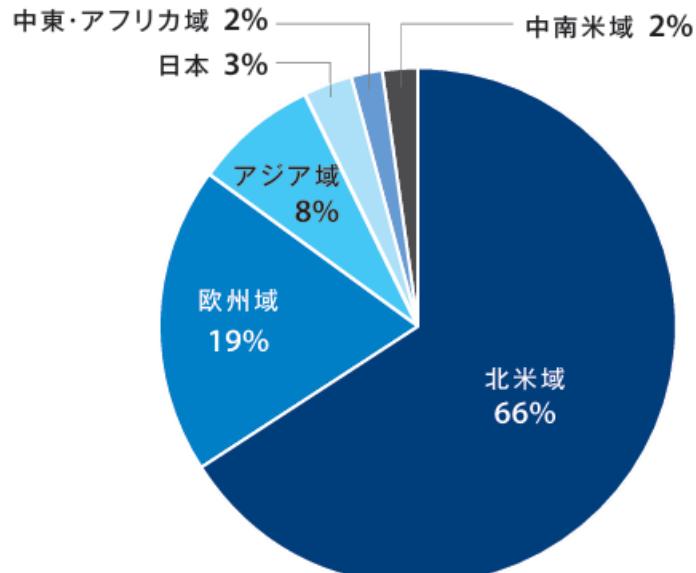
- 年金基金や大学基金、生保などの機関投資家は、さらなるVC/PEファンドへのLP出資を拡大すべき。250兆円規模の運用資産を有するGPIFがSU投資を強化すれば、他の投資家に対するアナウンスメント効果が期待される。
- オルタナティブ資産の投資先として、国内への割合を抜本的に高めるべきである。

国内主要アセットオーナーの規模（2025年3月末）

主要機関名	運用資産額 (概算)	資産種別	補足
年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）	250兆円	運用資産総額 (積立金)	世界最大級の公的年金基金。
ゆうちょ銀行	230兆円	運用資産総額 (単体)	巨大な貯金残高を運用する機関投資家。
日本生命保険	96.3兆円	連結総資産	国内最大の民間生命保険会社。
農林中央金庫	83.5兆円	連結総資産	農業・林業・漁業協同組合系統の金融機関。
第一生命ホールディングス	69.9兆円	連結総資産	傘下に複数の生命保険会社を擁する金融持株会社。
かんぽ生命保険	59.5兆円	総資産	日本郵政グループの生命保険会社。
明治安田生命保険	53.5兆円	総資産（単体）	大手民間生命保険会社の一角。
住友生命保険	48.9兆円	連結総資産	大手民間生命保険会社の一角。
国家公務員共済組合連合会（KKC）	9.9兆円	運用資産総額 (積立金)	公的年金等積立金の一部を運用。
私立学校振興・共済事業団	4.1兆円	運用資産総額	公的年金等積立金の一部を運用。

GPIFによるPE投資の投資先地域別割合

- ・GPIFの総運用資産は約250兆円。オルタナティブ資産4.2兆円（1.63%）のうち**VCファンドへの投資が含まれるPE投資は8700億円（0.34%）**。
- ・**PE投資のうち日本への割合は3%、260億円に過ぎない（総運用資産の0.01%）※1**。このうち、日本のPEファンドやVCへの投資は140億円にとどまっている※2。



※1：運用資産額・割合は2025年3月末時点の概数。一部事務局で試算。

※2：新しい資本主義実行計画2025

提言2-3：海外からの投資呼び込みの基盤整備

- 経済安全保障上、**海外投資家による投資には外為法上の対内直接投資審査制度**がある。事前届出の必要な業種には「情報サービス関連業」が含まれ、多くのSUが対象になる可能性がある。**非上場会社の場合、1株以上**（端株の取得も含む）の株式取得であっても事前届出の対象（一部、事前届出免除制度あり）。事前届出の手続きには1ヶ月以上かかるとされ、タイムリーな資金調達を困難にしている。**非上場会社の株式取得で事前届出の対象となる株数の閾値を緩和すべきである。**
- **届出は英語のみで提出することができず、海外からの投資呼び込みのハードルとなっているため、英語提出を可とすべき。**

外為法上の事前届出の必要な業種

・外国投資家が国の安全等の観点から指定される事前届出の必要な業種を営む企業に対して投資等を行う場合、事前届出が必要。

- 事前届出の必要な業種のうち1つでも営んでいる場合は事前届出の対象
- 事業規模には関係がなく、子会社が以下の業種を営んでいる場合も事前届出の対象

事前届出の必要な業種

- 情報処理関連の機器・部品・ソフトウェア製造業、情報サービス関連業
- インフラ関連業種（電力業、ガス業、通信業、上水道、鉄道業、石油業、熱供給業、放送業、旅客運送）
- その他（警備業、農林水産業、皮革製品製造業、航空運輸業、海運業）



例

- IoT機器の保持するデータを秘匿化するソフトウェアの開発
- 風力発電・太陽光発電

等

届出様式は日本語のみ

対内直接投資等・特定取得、技術導入（提出先：国際局（国際収支課外為法手続グループ））

掲載日	様式番号	届出書等の名称 (様式および記入の手引等)	データ (PDF:記入の手引) (XLSX:様式)
2025年11月28日	様式1 (直投命令) 対内直接投資のケース	株式、持分、議決権若しくは議決権行使等権限の取得又は株式への一任運用に関する届出書	PDF [PDF 193KB] XLS [XLSX 76KB]
2025年5月19日	様式1 (直投命令) 特定取得のケース	株式、持分、議決権若しくは議決権行使等権限の取得又は株式への一任運用に関する届出書	PDF [PDF 182KB] XLS [XLSX 76KB]
2025年11月28日	様式2 (直投命令)	株式・持分の譲渡に関する届出書	PDF [PDF 162KB] XLS [XLSX 50KB]

3.人材関係

- p 20 提言3-1：労働力の流動性向上
- p 21 【参考】解雇法制の概要
- p 22 提言3-2：M&Aを見据えたストックオプションの活用基盤整備
- p 23 【参考】提言3-2-1：M&A時のSO売却益の分離課税化

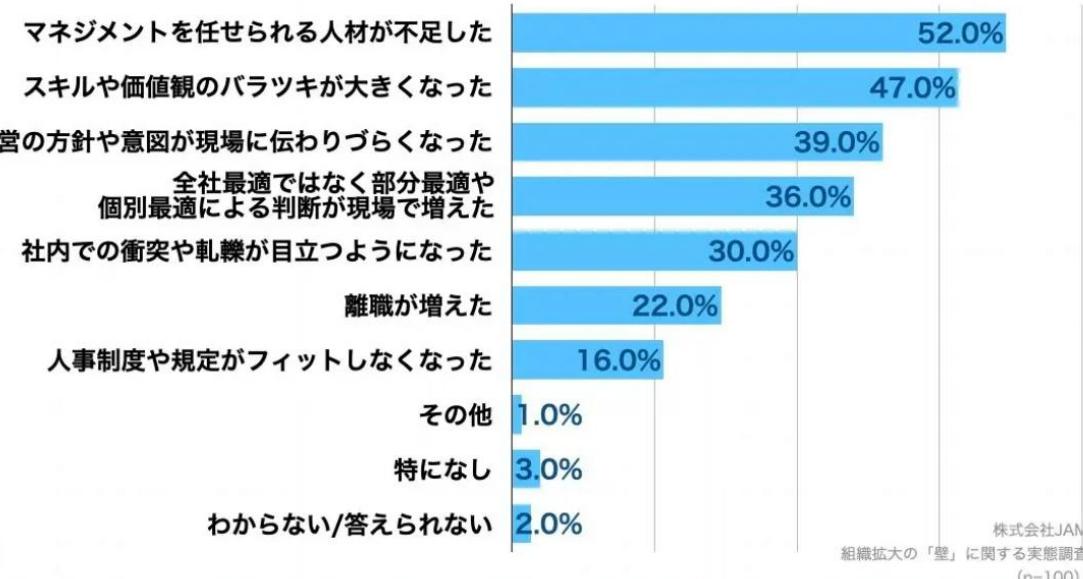
- 変化の速い時代において、社員が企業内に過剰に滞留することは社会全体の労働生産性を低下させるため、流動性を高めるべきである。
- 諸外国同様、**社会として解雇できる仕組みを持っておくことが重要**。労働力の流動性向上によって社会全体の生産性を引き上げるべきである。

SUはマネジメント人材不足

・直近5年以内に従業員数が倍になった企業の経営層100名に対するアンケートでは、半数以上がマネジメント人材不足が課題と回答。

Q2

組織が急拡大していたタイミングで、
どのような課題が増えましたか。（複数回答）



出所：(株)JAM「組織拡大の「壁」に関する実態調査」（2023年8月）

解雇規制の緩和に4割賛成の世論調査も

・2024年9月の日経世論調査では、正社員の解雇規制を「緩和すべき」という意見が45%と、「現状のままでいい」の43%と拮抗していた。

金融所得課税、強化反対45% 解雇規制「緩和を」4割強
日経世論調査

政治 + フォローする

2024年9月16日 2:00 [会員限定記事]



保存



Think! 多様な観点からニュースを考える

遠藤直紀さんの投稿

日本経済新聞社とテレビ東京は13～15日の世論調査で、自民党総裁選で論点となっている金融所得課税の強化に関して聞いた。課税の強化について反対と答えた人は45%となった。賛成は26%にとどまった。

支持政党別に反対の割合をみると、自民党支持層は4割、立憲民主党の支持層は5割、特定の支持政党を持たない無党派層は4割だった。

労働市場改革で議論される正社員の解雇規制の緩和についても質問した。「現状の規制は厳しいので緩和すべきだ」との回答は45%だった。「現状のままでよい」は43%となった。

出所：日経電子版2024年9月16日付
「金融所得課税、強化反対45% 解雇規制「緩和を」4割強」

▷民法、労働基準法上は解雇が可能。労働契約法16条では「解雇は、客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められない場合は、その権利を濫用したものとして、無効とする。」と規定。**=「客観的合理的理由」「社会的相当性」がポイント**

▷最高裁が会社に大きな損害を与えて解雇された元社員が訴えた裁判で「過去の勤務成績など労働者に有利な事情をできるだけ考慮すべき」として解雇無効と判断したことから、**解雇が極めて難しいものとして位置付けられた。**

▷神戸大大内教授は「雇用流動化政策と整合性のない現行の解雇規制の見直しは不可欠」と指摘

整理解雇の4要素

経済的解雇には、特別な判断基準（判例）

①人員削減の必要性

②解雇回避努力（=解雇は最後の手段）

③被解雇者選定基準の相当性

④手続の相当性

日本の解雇法制の問題点

・**不明確性**：企業はどこまで解雇回避をしなければならないか、考慮要素が示されていない。

→従業員の雇用継続への具体的期待、業種による転職可能性、企業規模、業種や企業における雇用調整の慣行有無など考慮することとされている。

・**厳格性**：解雇は最後の手段である必要あり。

→昭和52年高知放送事件に代表されるように、労働者に有利な事情（過去の勤務成績など）をできるだけ考慮して判断すべきという最高裁のメッセージ

・**硬直性**：不当解雇への制裁が解雇無効だけのはたして妥当か。

→不当解雇に対して金銭解決を用意するのが国際スタンダード。ただし現状でも希望退職の募集と退職金加算など事実上の「解雇の金銭解決」は行われている、との見方もある。

▷ストックオプション（SO）は、手持ちの現金保有が限られるスタートアップ（SU）が採用を進めるうえでインセンティブとして活用できる武器。一方、M&AでSUが買収や合併されると、SOの法的な権利や税制適格要件が失われたり、権利はあっても事実上行使できない制約が出てきたりすることが起こりうる。出口の多様化としてM&Aを政策的に推進していくためには、これらの問題への対処が必要。

- SO保有者を制度上、給与所得者ないし投資家に準ずる保護対象に位置付けるべき。
- M&A契約等に基づき強制的に行われるSOの買い取り（みなし譲渡）に際しては、総合課税ではなく譲渡所得として分離課税を適用すべき（23ページ参照）。

M&Aスキーム別SOへの影響と処理方法

手法	被買収会社	権利義務の移転方法	一般的なSOの処理方法	SOへの主要な影響
株式譲渡（完全子会社化）	存続	株主変更のみ	買収側によるSOの買取（Cashout）または代替付与（Substitution）	・ SO売却による差額利益は税制非適格の給与所得または一時所得として総合課税の対象 ・ 代替付与されたSOなどが税制適格か確認が必要
吸収合併	消滅	包括承継	存続会社のSO等への代替付与または現金買取	権利が自動的に失効するリスク（契約による承継が必要）
事業譲渡	存続	個別承継	権利は残留するが、Cashoutやその他の補填措置が事実上必要	企業価値の源泉が失われ、SOが経済的に無価値化するリスク

出所：<https://www.yamada-partners.jp/tax-topics/newsletter-s241202-2>

<https://ofall.jp/column/28/>

<https://masouken.com/%E4%BA%8B%E6%A5%AD%E8%AD%B2%E6%B8%A1%E3%81%A8%E5%90%88%E4%BD%B5%E3%81%AE%E9%81%95%E3%81%84>

<https://biz.moneyforward.com/ipo/basic/12639/>

▷株式譲渡スキームにおいて、買収会社の持株比率維持のため対象会社役職員のSOの買取（みなし譲渡）が一般的に行われているが、この売却益は税制非適格で、給与所得または一時所得として総合課税の対象

●SOのみなし譲渡による売却益は、総合課税ではなく、譲渡所得として分離課税を適用すべき。

スタートアップの被買収・子会社化は増加傾向

スタートアップの被買収・子会社化、事業譲渡の状況



注1) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象で、2025年は半期の値

注2) 今後の調査進行により過去含めて数値が変動し、その影響は金額が小さい案件や直近年ほど受けやすい

株式譲渡はM&Aの一般的手法

順位	スキーム	件数
1位	株式譲渡	957件
2位	事業譲渡	141件
3位	会社分割	69件
4位	株式交換	20件
5位	第三者割当増資	19件

注：2025年に適時開示で公表したM&Aを、M&A Onlineが集計。経営権の移動を伴うM&Aが対象。

新規上場企業の約9割がSO発行

IPO企業のうち、ストック・オプションを発行している企業の数

	全体	プライム	スタンダード	グロース
IPO企業	79	4	13	62
SO発行企業 (該当割合)	70 (88.6%)	3 (75.0%)	9 (69.2%)	58 (93.5%)

*東証以外への上場、TOKYO PRO Marketへの上場、スピンオフ上場は含まない。

*コージンバイオ株式会社は、ストック・オプションを発行していたが、未上場段階で全て行使しており、IPO時点で残存している潜在株が無いため含まない。

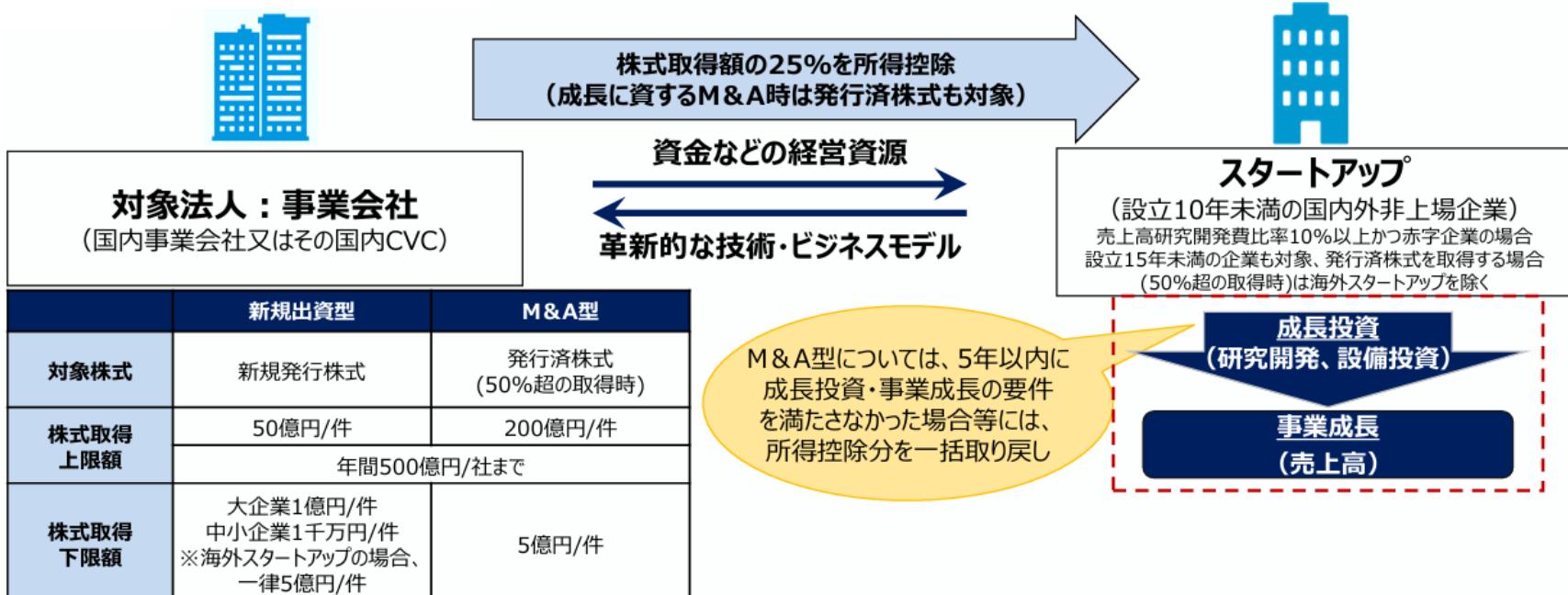
4.事業連携関係

- p 25 提言4-1：オープンイノベーション促進税制の強化
- p 26 提言4-2：のれんの非償却化
- p 27 提言4-3：政府助成制度の対象費用緩和
- p 28 提言4-4：大企業とSUの事業連携における公正取引促進

▷2026年度税制改正大綱では、事業会社がSUに出資した場合、株式取得額の25%を所得控除できるオープンイノベーション促進税制（OI税制）について、適用期限延長（2年）のほか、マイナリティ出資や吸収合併の場合の適用対象化等の拡充が措置。ポジティブな内容だが、さらなるOIをドライブしていくには、一段の拡充が必要。

- 所得控除の上限を25%から50%まで引き上げる。
- 新規出資型においては、所得控除分の一括取り戻しとなるOI要件を緩和し、継続審査で極力出資者・SU側に負担のない仕組みを検討する。また、1000万円以上となっている中小企業向け出資の下限額を引き下げるべき。
- M&A型においては所得控除分の一括取り戻しとなる成長要件の期限である「5年以内」を延長するほか、発行済み株式取得に対する所得控除について、株式取得下限額を引き下げるべき。

OI税制の現行制度



参加メンバー意見

- ・ OI税制自体は非常にいいもので、これにより投資のハードルが下がる。制度を改善すればよりOIにつながる。税制適用が少ないとしたら現状に利用のハードルがあるためではないか。
- ・ 出資時に税制優遇受けられるが、継続審査が数年続く。継続審査で通らないと初年度分からさかのぼって返金しないといけない。継続審査の基準があいまいで、審査が通るか否かは担当者しだいであることが税制活用のインセンティブを下げている。
- ・ 中小企業向け出資の下限額が1000万円。1000万円とまではいかなくても、300万円や500万円程度であれば出せるという経営者はいる。

提言4-2：のれんの非償却化

●企業がM&Aをする際、買収時価が被買収企業の純資産との差額（のれん）がある場合、日本会計基準では買収企業が20年以内に定期償却し、償却費用は営業費用となる。米国基準、IFRSでは毎年の減損テストのみの扱い。**のれんの償却費用がM&A促進の足かせになっているため、非償却の扱いとすべき。**

▷スタートアップは純資産が十分積みあがっていないケースが多く、成長期待により買収時価が高くなる場合、日本基準採用企業がM&Aを躊躇する要因となりうる。また、スタートアップが日本基準採用の場合、M&Aによるロールアップ（小規模な同業種の企業買収を繰り返すこと）戦略によって成長を目指すことが困難となる。

政府文書（2025年6月）の記述

経済財政運営と改革の基本方針2025（骨太方針2025）

・出口戦略の多様化に向け、M & Aを活性化させる。大学や大企業に加え、スタートアップも参画する新たなオープンイノベーションを実施する。**のれんの会計処理の在り方に関する関係者の議論を後押しする。**

新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2025年改訂版

②のれんの会計処理の在り方の検討

スタートアップに係るM&Aを促進する観点から、我が国の会計基準におけるのれんの会計処理の在り方に關し、短期的な措置として、のれん償却費の計上区分を現状の営業費用から営業外費用へと変更すること、また、中期的な措置として、のれんを非償却とすること等について、様々な手法を視野に入れつつ、企業会計基準設定主体における議論において、こうした提案を行っているスタートアップ関係者の問題意識が十分くみ取られ、適切な議論が行われるよう、検討プロセスも含め、フォローする。

FASF,ASBJで引き続き審議

- ・ASBJ（企業会計基準委員会）やFASF（財務会計基準機構）で調査、議論中。
- ・FASFの企業会計基準諮問会議で2025年11月に継続検討を決定。報道によると次回は26年3月。

「のれん」会計見直しの必要性、検討継続 財務会計基準
機構

企業・業績 + フォローする

2025年11月17日 19:21



出所：日経電子版
2025年11月17日
付け「「のれん」会計
見直しの必要性、検
討継続 財務会計
基準機構」

提言4-3：政府助成制度の対象費用緩和

- スタートアップによる研究開発を促進し、その成果を社会実装する支援制度「SBIR」には、初期段階の技術シーズから事業化まで一貫して支援する「指定補助金」があるが、対象経費は研究開発の直接経費のほか、研究開発の管理費用、特許関連経費、試作費用等に限定されている。M&Aによって優れた技術を有する企業を買収すれば、自社のリソースだけでは政府等からの委託に応えられないスタートアップもスケールできる可能性が高まるところ、**指定補助金の対象費用にM&A費用も含めるべき。**
- 併せて、**優秀な人材を雇用する採用費についても同補助金の対象費用と位置付けるべきである。**

SBIR (Small Business Innovation Research) 制度の概要

- ・スタートアップ等による研究開発の促進及び成果の円滑な社会実装を目的として、内閣府が司令塔となって省庁横断的に実施する制度。
- ・政策課題と技術シーズに基づいて「研究開発課題」を設定し、スタートアップ等に対して公募を行い、審査を経て採択したスタートアップ等に対して支援を提供。



業務ガイドラインでの指定補助金の対象経費

図表 15 執行に係る事項（「指針」より抜粋）

3－（8）対象経費

研究開発の直接経費に加え、必要な間接経費（研究開発の管理費用、特許関連経費等）及びその成果の事業化に必要な経費（試作費用、市場調査費用、展示会出展費用等）を対象とする。

3－（9）執行の柔軟化・弾力化等

資金力に乏しい研究開発型スタートアップ等が円滑に研究開発に取り組めるよう、繰り返し許認可の活用、概算払（前払）の実施など、柔軟かつ弾力的な執行に努める。また、指定補助金等の支払を受けるまでの間に必要なつなぎ資金の支援が講じられるよう、関係政策金融機関や民間資金の活用などの環境整備に努める。

出所：内閣府 科学技術・イノベーション推進事務局「指定補助金等の運用に係る業務ガイドライン」（2024年7月）

- **公正取引委員会の「スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針」の普及を促進する**とともに、優越的地位の濫用と認定された場合など、独占禁止法上の措置が執られる可能性がある点を周知・徹底すべきである。また、特許庁が策定した事業会社とSU・大学間のOI促進のマナーブックやOIモデル契約書の活用の普及も進める。

- ▷ 公取委は2022年3月に同指針を公表。SUから「大企業と共同研究すると、特許権が大企業に独占される」など偏った契約実態等を踏まえ策定。
- ▷ しかし、いまだに事業連携の際、大企業によるSUの情報や技術の抜き取りなどが行われ、契約が「不平等条約」になっているという声が聞かれる。

大企業とスタートアップの事業連携に関し、契約の片務性等の解消を目指した指針

スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針

PDF版はこちら(PDF:880KB)

令和4年3月31日
公正取引委員会
経済産業省

第1 スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針の必要性と構成

1 本指針の必要性

大企業とスタートアップの連携により、チャレンジ精神のある人材の育成や活用を図り、我が国の競争力を更に向上させることが重要である。他方、大企業とスタートアップが連携するに当たり、スタートアップからは、大企業と共同研究すると、特許権が大企業に独占されたり、周辺の特許を大企業に囲い込まれたりする、といった偏った契約実態を指摘する声がある(注1)。

このような現状を踏まえ、未来投資会議（令和2年4月3日開催）において、政府としてオープンイノベーションの促進及び公正かつ自由な競争環境の確保を目指す方針が掲げられ、企業連携によるイノベーションを成功させるため、スタートアップが大企業から一方的な契約上の取決めを認められたりしないよう、問題事例とその具体的改善の方向や独占禁止法(注2)の考え方を整理したガイドラインを策定するとされ、成長戦略実行計画（令和2年7月17日閣議決定）において、ガイドラインについて、公正取引委員会と経済産業省連名で年内を目途に案を作成し、意見公募手続を開始するとされた。

参加メンバー意見

- ・ CVCにフォーカスすると、彼らは結局、事業会社であり、人材のサステナビリティに課題がある。また、**SUと事業会社の連携では、契約などにおける情報の非対称性といった「不平等条約」のようなものがあり、ここはWin-Winでなければならない**という再認識がすごく重要。
- ・ **大企業が大学に頻繁に足を運び、研究シーズを探しに行っているが、目的はその知財などの権利を「安く買う」こと。**大学SUを運営する教授陣も当然知財を守りたいが、それ以上に大企業の交渉がうまく、結果的に安く買いたたかれている。**本来はもっと事業化できたはずのものが1つのシーズくらいにとどまってしまっているケースが多くみられる。**

5.大学関係

- p 30 提言5-1 : 大学発SUの政策方向性の転換—「量」から「質」へ
- p 31 【参考】ペンシルベニア大学の知財戦略
- p 32 提言5-2 : 大学の役割強化—イノベーション担当の内部育成
- p 33 【参考】カリフォルニア大学バークレー校、マサチューセッツ工科大学の产学連携体制
- p 34 【参考】東京大学のスタートアップ支援
- p 35 【参考】ミュンヘン工科大学のスタートアップ支援事例
- p 36 提言5-3 : 情報基盤の整備—「シーズ」と「ニーズ」の架け橋
- p 37 【参考】シーズとニーズのマッチングデータベース例

●大学発SUの「数を増やす」方針だけでは、持続可能な成長は望めない。大学発SUについて、**政府支援などリソースを「選択と集中」させ、世界で勝てる大学発のディープテック系スタートアップを育成する戦略へシフトすることが急務**

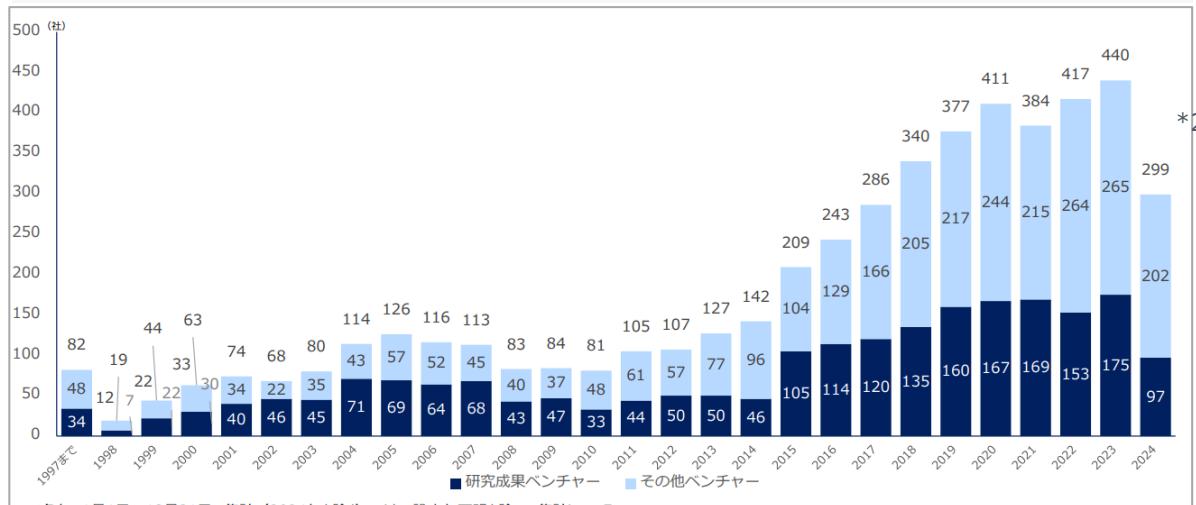
▷海外の成長する大学は、「稼ぐ大学」として大学発SUに知財の独占ライセンスを付与することなどを通じてライセンス収入を増加させ、**研究力強化のために再投資**している。大学による、総合的な知財戦略に基づく大学発SUの「選択と集中」も必要。

大学発ベンチャー数/設立年分布

(2024/10月末時点で存在する企業)

- ・大学発ベンチャー数は増加傾向
- ・2023年は総数440社、研究成果型*1 175社含む

*1:大学で達成された研究成果に基づく特許や新たな技術・ビジネス手法を事業化する目的で新規に設立されたベンチャー



※各年、1月1日～12月31日で集計（2024年を除く）。また、設立年不明を除いて集計している。

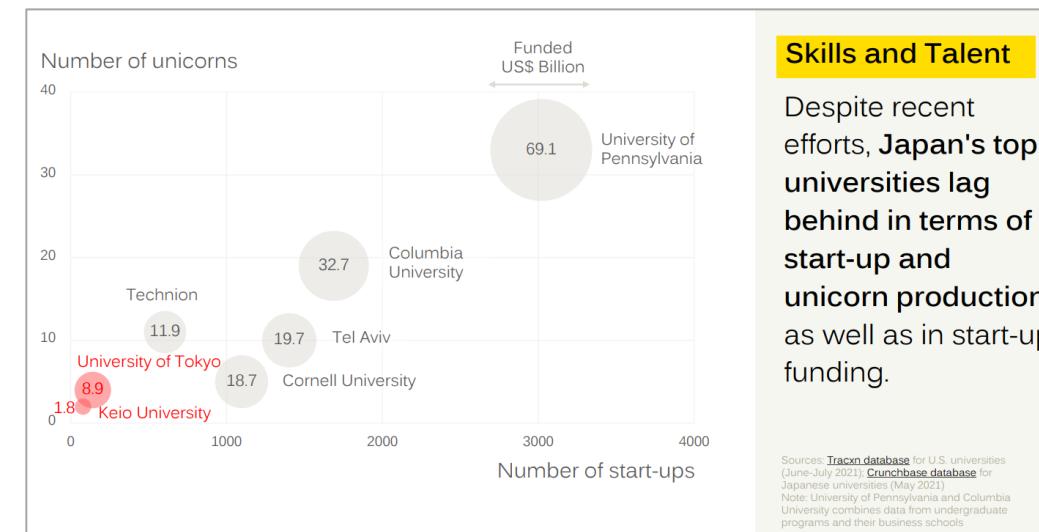
※設立年を確認して再集計しているため、過年度の数値から変化している箇所がある。

*2:2024年10月末日までに設立された大学発ベンチャーを対象としているため、特に2024年に設立されたものは調査時点での各大学において把握されていない企業が一定数あるものと考えられる

出所：経済産業省「令和6年度 大学発ベンチャー実態等調査 調査結果概要」（左・右下グラフ）

大学発SU数・ユニコーン数・資金調達額

- ・ユニコーン数や調達額は、諸外国の大学と比べると小規模にとどまっている。



出所：世界に伍するスタートアップ・エコシステム形成に向けて（世界銀行）2021年度総合科学技術・イノベーション会議 イノベーション・エコシステム専門調査会 第1回資料

2013年からライセンス収入を最大化するための戦略を策定し、組織構築を実施。これを背景に、mRNA技術などにおいて、ライセンス収入を飛躍的に拡大。

組織(PCI)設置とライセンス戦略

2013年 ビジョン制定 : PENN Compact 2020

- 学長のイニシアチブの下、次の10年においてもペンシルベニア大学を世界有数の学術機関として導くための全学戦略ビジョンを2013年に選定



全学的な戦略のもと技術移転機関を集約

2014年 組織設置 : PCI (PENN Center for Innovation)

- 組織体制の整備と、商業化を促すライセンス戦略によって基礎を築く

ミッション

- 大学シーズの技術移転を通して「商業化」につなげる

組織

- 窓口を一本化 ※ハブアンドスポークモデル

戦略

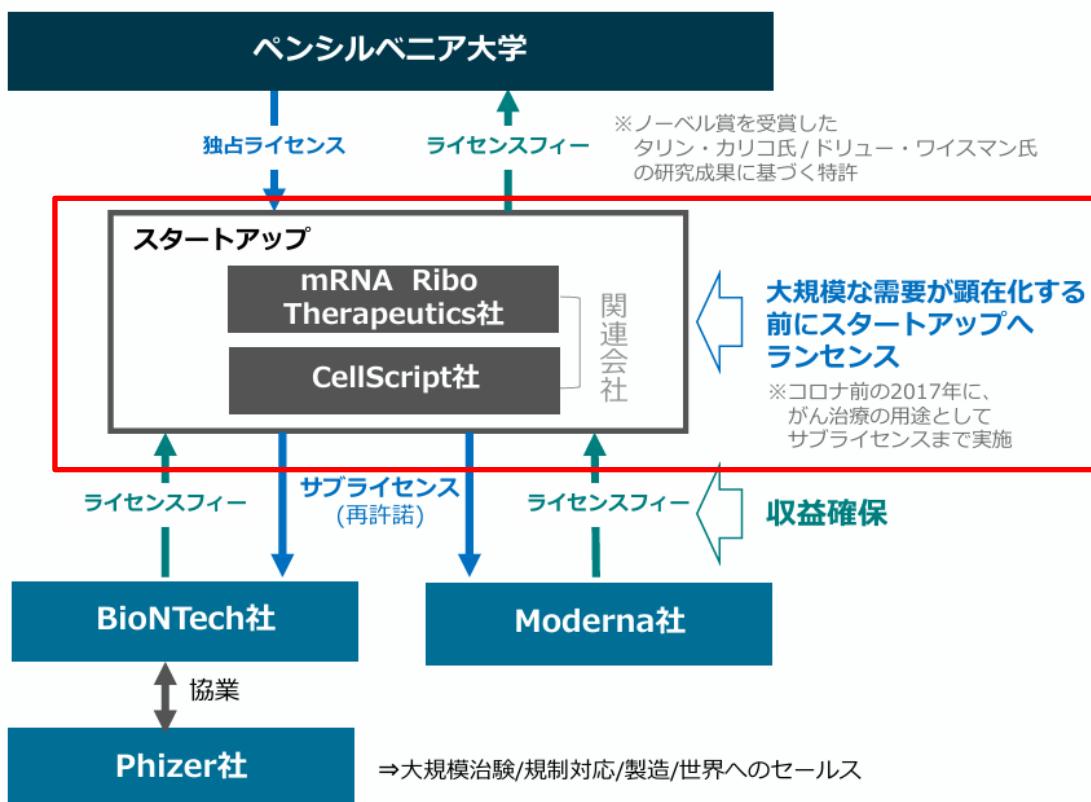
- 需要が顕在化していない技術のライセンス推進
- 商業化を促すライセンスキーム
※商業化マイルストーンを達成しない場合ライセンスを終了(企業に死蔵させない)
- サブライセンス(再許諾)を許容するスキーム

スタートアップへのライセンスについて、以下のような利点が挙げられる。

- 需要/利益が不確実な中で、一時金を現金ではなく株式を対価として渡すことが可能(リスクを取れる)
- 市場化を最命題とし、優先度を下げたり、防衛特許として死蔵させるといったリスクを低減させられる

mRNA改変技術のライセンス例 (コロナ禍前~)

- コロナ禍前からスタートアップへライセンスし、需要が顕在化した結果、多額のライセンス収入を獲得



- VC任せの現状では、产学連携は小規模なまま。**大学内に、専門性があり相応のインセンティブが付与された「イノベーション担当」を設置し、研究シーズの事業化を主体的に推進する体制を構築する必要がある。**経済産業省「产学研官連携による共同研究強化のガイドライン」の改定などを通じて、全国の大学に横展開していくべき。
▷イノベーション担当は深い技術理解に基づいてビジネスモデルを考え、知財戦略を組み立てるとともに、事業会社とのO I を含む資金調達計画の立案と実行を行う役割。

大学の支援環境（ソフト面）に関する結果

・自学の大学発ベンチャーの創出や増加に、有効だと考える支援環境、不足だと考える支援環境ともに「コーディネート、伴走支援人材」「専門組織体制など」が多い。



※本項内容は、大学側からの回答に基づきもの。 *また、全体回答数n=1016のうち、それぞれ、特になし以外の回答のn数の内訳結果を記載（複数回答可）

有効だと考える支援環境について（n=487*）特に不足していると考える支援環境について（n=498*）

出所：経済産業省「令和6年度 大学発ベンチャー実態等調査 調査結果概要」を基にレイアウト加工

懇談会参加メンバー意見

- ・ **研究開発型の大学SUの起業支援でうまくいっている大学は、イノベーション担当を置いていて、研究シーズの事業化を大学内でできている。** VCが研究シーズを多くの研究成果などから見つけるのは容易ではないため、VC任せではなかなか連携が進まない。
- ・ 大学の先生方が共同研究事業を探すという事業を過去に担当したときは、**产学研連携担当がいるか否かでピッチのブラッシュアップなども含めて、全然違う印象を持った**
- ・ 各大学が自分たちで**研究しているシーズメニュー**や、**その領域の優位性、研究フェーズ、実用化・事業化のめどなどを把握していないところが多い印象**がある。**URA（ユニバーシティ・リサーチ・アドミニストレーター）**が、質・量ともに不足していて、機能していないのではないか。

▷ カリフォルニア大学バークレー校：产学連携のための多様なチャネルを用意し、様々な企業と連携、価値を提供。

UCバークレーの企業との連携方法

➤ 多様な产学連携の方法を構築

		間接経費率
業界アフィリエイトプログラム Industry Affiliate Program	・複数企業が年会費を払い、最先端の研究情報にアクセス	20%
スポンサー研究 Sponsored Research	・1対1の契約	60.50%
企業スポンサー型研究所 Industry Sponsored Institute	・1社又は複数企業との取り組み ・長期的	60.50%
研究寄付 Research Gift	・企業や個人からの寄付 ・契約上の義務や知財権の主張なし	10.50%

➤ 大学主導で最先端の研究を行う产学連携も実施

プログラムの特徴

- 各社から2名が年2回以上のセミナーに参加し、最先端の情報を得る
- 企業へ作業範囲の承認を得ずに、プログラム内で助成金を支給
- 連邦政府が重要性に気づきファンディングを開始する前の最先端の研究

企業メリット

- 最先端の研究動向をいち早く把握。
- 優秀な学生/研究者の認識、教授をコンサルタントとして雇用するきっかけ
- 1対1の契約を結び、IPの独占ライセンスの交渉権を得ることもある

大学側メリット

- 学術的であり発表可能な研究
- 企業の議論が、何に資金を使うべきかのヒントを与えてくれる

▷ マサチューセッツ工科大学(MIT)：产学連携組織で企業ごとの担当者を配置し、企業向け会員制サービスを提供。

有償会員制プログラム(ILP)の仕組み



有償会員制プログラム(ILP)の特徴

①産学連携の入口（関係構築・案件組成）に注力

- 企業との関係構築や連携のあり方の提案に注力、連携スキームが固まつた後は学内機関へ橋渡し
- 企業からの寄附や共同研究の約4割が会員企業

②豊富なビジネス経験を有する人材による戦略提案

- 企業課題に精通したILO (Industrial Liaison Officer) によって、MITとの連携戦略や今後のアクションプランの策定支援
- 戦略コンサルタントやアナリスト等、各業界におけるビジネス経験と知見を持つスタッフが在籍

③グローバル企業との連携を見据えた人材配置

- 各国の文化的・技術的背景や言語に知悉した人材がコーディネーターとして幅広く在籍
- 例えば日本企業との連携に向けて、日本語対応コーディネーターも在籍

● ILP (Industrial Liaison Program) : 売上高5億ドル以上の**大企業を対象とする有償の会員制プログラム**。260を超える企業等が加盟。

● **企業ごとに担当コーディネーターを配置し、個社のニーズに応じた戦略提案や人材・SUのマッチング支援など、多様な支援メニューを整備。**

● **MITの研究成果やMIT発SUの情報、技術シーズ等、企業が関心を持ちうる情報を集約。**

スタートアップエコシステム全体像

- アントレプレナーシップ教育とともに、イノベーションの各難所に対応したSUの創出と成長をサポートする支援プログラムを提供

■ 事業化検証支援（魔の川）

- GAPファンドなどの事業化検証支援 ※右図参照

■ 起業初期支援（死の谷）

- 東大IPCやUTECのシード・アーリー投資やインキュベーター等

■ SU成長支援（ダーウィンの海）

- 継続的な成長支援

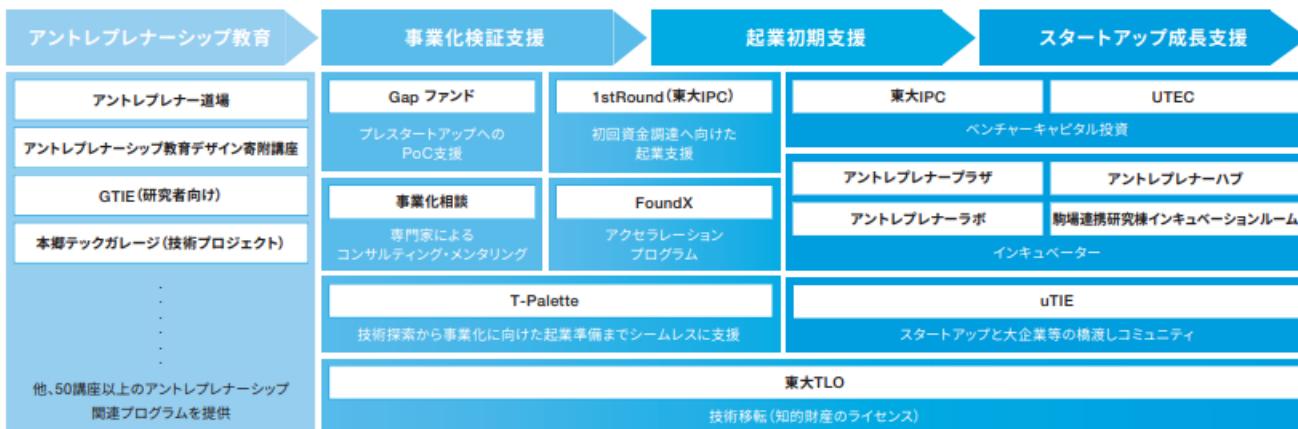


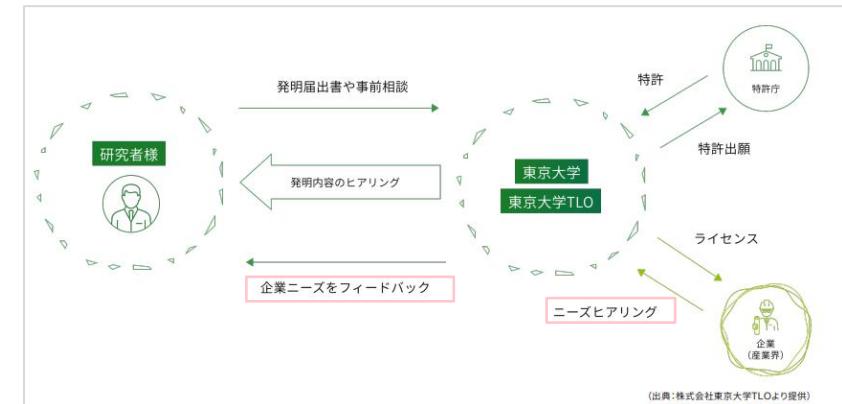
図1 東京大学におけるスタートアップ支援のアクティビティ

大学発SU企業数：638社（国内最多）

2025年3月31日現在

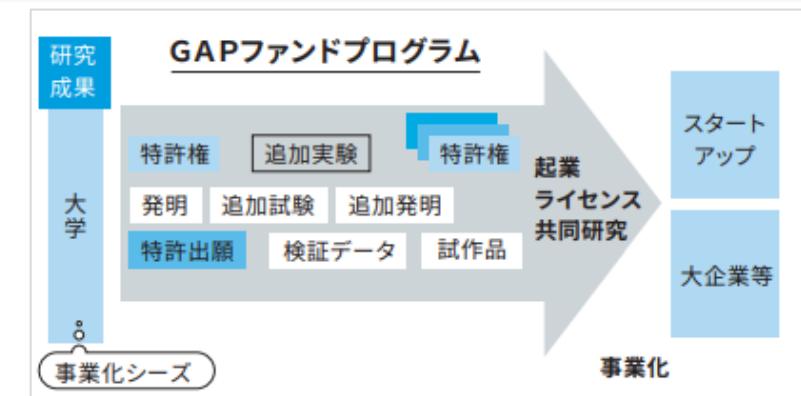
東大TLO

企業ニーズを参考にした特許申請・権利化を実施
また、研究者に企業ニーズをフィードバックし研究に活用



東京大学GAPファンドプログラム

研究成果の実用性を検証するための試作品作成や、試運転、追加試験などに助成を行い事業化への道筋を作る



出所：東京大学統合報告書2025, 東京大学知的財産報告書を一部編集

- ▷ ミュンヘン工科大学は、EuropeのLeading Start-up Hubsに2年連続1位(2024,2025)に選ばれる、起業支援機関 (Unternehmer TUM) を併設^{*1}。支援機関からは、年間100社以上の成長性の高いSUを創出
- ▷ またミュンヘン大学と共同で設立した教育機関の修了生からは、240以上のSU、うち7社のユニコーン起業を輩出

人材育成

CDTM
(Center for Digital technology
and managements)

- ・技術経営人材と起業支援を行うためにミュンヘン工科大学とミュンヘン大学が共同で設立
- ・米国のMITをモデルとし、ドイツの背景にあわせて制度化

SU支援
機関

Unternehmer TUM
GmbH
(ウンターネーマートゥム)

500名以上の職員を要する大規模
起業支援組織^{*1}
(米国スタンフォードがモデル)

実績(年間)

- ・100+ Scalable Startups
- ・500+ Innovation Partnership

■ 支援メニューの一例

起業アドバイス
(TUM Gründungsberatung)

起業に関する主要な段階でのアドバイス提供
(ビジネスモデル開発・事業計画・資金調達・
グラント獲得、大学内連携など)

アーリーステージVC
(UVC Partners)

技術ベースのB2Bビジネスモデルに焦点
を置くSUに投資

アクセラレータプログラム
(TechFounders)

20週間のアクセラレータプログラム
2万5千ユーロのプロジェクト資金 (エクイティの
提供やリターン不要)

インフラ提供
(TUM Venture Labs^{*2}/Munich Urban
Colab^{*3})

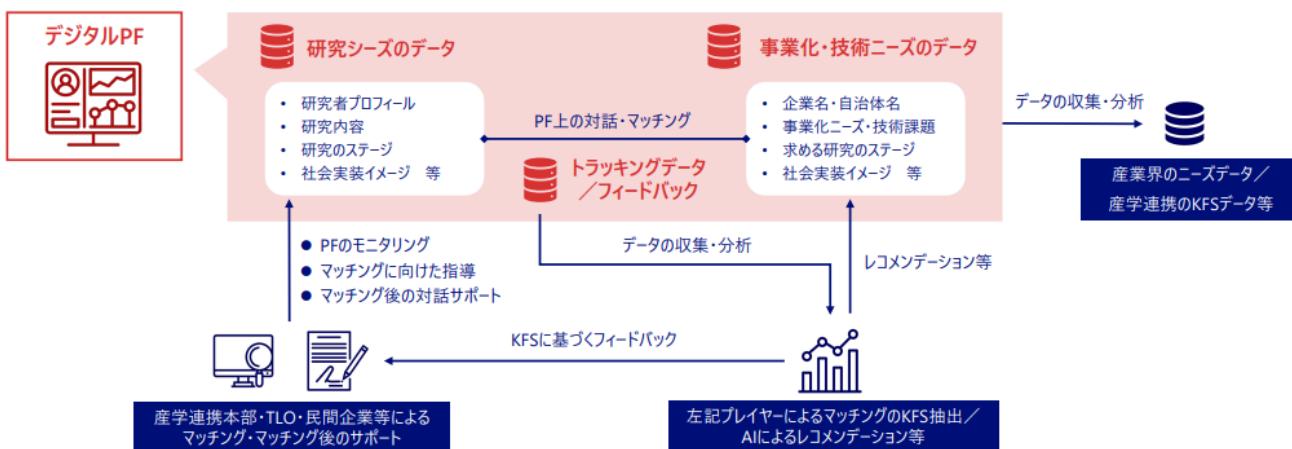
- ・デープテックメインごとにベンチャーラボを設置。様々なインフラ提供
- ・プログラムに関係するSU、企業パートナーが入居可能なオフィス

*1: An-Institut:法的には大学から独立しているが、大学とは近しい関係にある機関 *2: ミュンヘン工科大学と共同イニシアティブ *3: ミュンヘン市と共同イニシアティブ

●大学の研究シーズと、産業界・政府のニーズが分断されているのが現状。両者を結びつける透明性の高く網羅性のあるデータベースを構築するよう支援すべき。これにより、产学・官学間のマッチングを加速させることができる。

共同研究マッチングのためのデジタルプラットフォーム ～イメージ図 by野村総合研究所～

デジタルPFの成立に必要なデータ・機能



出所) NRI作成

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. NRI 106

参加メンバー意見

- ・投資サイドと研究サイドのマッチングにおいて、「研究シーズのメニューや研究がどのフェーズにきているのか」「領域ごとの優位性やいつごろ事業化できそうなのか」という点のデータ整備が必要
- ・技術の成熟度（どのフェーズなのか）、用途探索の入口（どのような価値があるか）を出していただいて、議論できる土台を作ってほしい
- ・事業会社側からだと、自社のニーズはオープンにしづらいので、中立的な立場の国や公共機関の方が出しやすい印象
- ・大学の中から出していくべきシーズはどこにあるのかとか、そこに対してどれくらいの価値が想定できるのか、というのが一定程度要素分解できるようになってくる。そうすると、金融プレイヤーも考えやすくなると思う

■シーズとニーズのマッチングデータベース例

名称	サービス開始	提供機関	特徴	機能	参加組織
Bibbidi	2025年 10月	産業技術総合研究所グループ、(株)ストックマーク	産総研が保有する約15万件の膨大な技術情報(シーズ)を核にした生成AIプラットフォーム	・技術検索 ・ビジネスアイデア創出/ 新技術の用途探索	－
Seeds-Hub	2023年 10月	京都大学「医学領域」産学連携推進機構、 (株) AGRI SMILE、 (株) Convallaria	ライフサイエンス領域中心	・研究シーズ・協業ニーズの掲載・閲覧 ・匿名コメント・DM送信 ・ミニセミナーへの参加・ 発表	企業18社 (アステラス、Eisai, 中外製薬、第一三共等) 研究機関：28か所（大阪大学、神戸大学、東京大学、理化学研究所等）2024年5月6日時点
人工知能ナレッジマネジメントシステム	2018年 1月	(株)キャンパスクリエイト	产学官連携コーディネーターがまとめている技術調査・非公開の研究資料・企業データベース等から独自のデータセットを構築	・キーワード横断検索 ・人工知能によりレコメンド	・大学：45以上（東京大学、北海道大学、慶應義塾大学、早稲田大学等） ・650以上の共同研究

出所：各社HP

6.地方関係

p 39 提言6-1：地域特性を活かした産業集積

p 40 提言6-2：地方自治体によるスタートアップ支援の強化

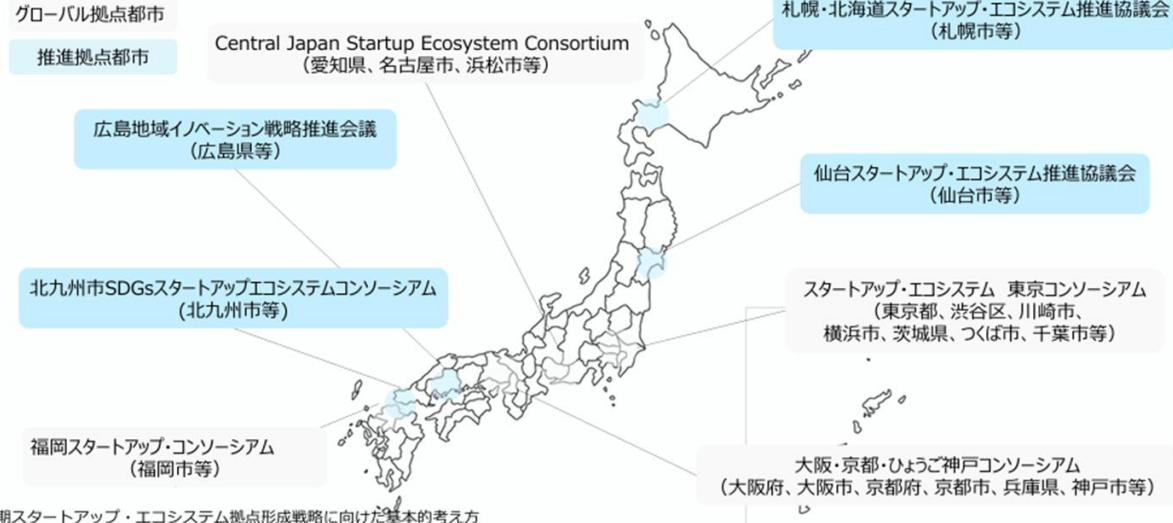
- 地方の経済成長やSUエコシステムを形成・強化する上では、地域特性を活かした**特徴ある産業集積**が重要。
 - 内閣府が進めるSUエコシステム拠点都市構想の下、各地域の特性を踏まえつつ、提言5-1～3で示した大学発SUの支援を強化することが地方のSUエコシステム強化につながる※。
- ▷ 過去3年間で増加した大学SUの数の半分以上（57%）は東京都以外で創業され、特に北海道、東北の増加率が高い。

※このほか、地方のSU政策は、「スタートアップ」だけでなく、既存企業のアセットを活用して新規事業を手掛ける後継ぎ社長など「ネクストプレナー」の育成にも視野を広げるべき。J-Startup地域版同様、世界で勝てるネクストプレナーを選出し、グローバル展開支援などをしていくべきである。

内閣府スタートアップ・エコシステム拠点都市

- スタートアップのエコシステムの中核となる**拠点都市**が8つ選定。（内閣府において本年前半に第二期選定予定）
地域によって、地域の大学等の研究開発シーズや産業の集積等の強みを活かした領域・分野に特に注力
(例：札幌・北海道は、一次産業・食、宇宙、環境・エネルギーを3つの重点分野に設定)
- 各拠点都市において、スタートアップを育成する先進的・広域的な取組がスタートしている。

(スタートアップ・エコシステム拠点都市（内閣府等）)



（出典）第2期スタートアップ・エコシステム拠点形成戦略に向けた基本的考え方
出所：左図→内閣府「第2期スタートアップ・エコシステム拠点形成戦略に向けた基本的考え方」、右図「第2期スタートアップ・エコシステム拠点都市一覧」

- ・内閣府はSUエコシステムのグローバル拠点都市を8つ選定。
2025年6月にはNEXTグローバル拠点都市として北陸（富山県、石川県、福井県）、長野県・新潟県、瀬戸内（愛媛県、岡山市）、熊本県、沖縄県の5つが追加され、13都市となった。
- ・J-Startupは合計239社になった。

長野・新潟の例

REGIONAL NEXUS HUB ~NAGANO・NIIGATA~

“ものづくり・食などの地域資源を活かしたスタートアップの創出と集積”



地域資源と融合したイノベーション創出
地域発のイノベーションをグローバルに展開し世界の課題解決
地域のリソースを最大限に活用し、世界からの投資・企業を呼び込む

注力領域 医療・ヘルスケア フードテック

環境・エネルギー 次世代モビリティ・ものづくり

産業の特性

精密加工・最先端研究
・精密機器出荷額全国2位
・引用論文数世界トップレベルの研究シーズ

長野県の魅力(自然・観光・食品)を活かす産業
・酒蔵・ワイナリー数全国2位
・発酵食品・農作物トップクラスの生産量

ウェルビーイングな環境
・首都圏・中京圏とのアクセスの良さ

全国トップクラスの移住者・地域おこし協力隊

新潟県の魅力(自然・観光・食品)を活かす産業
日本の食を支える
・米生産量全国1位
・酒蔵数全国1位
・ユネスコ無形文化遺産
「伝統的酒造り」の地

世界有数の金属加工
・金属食器国内シェア90%以上
・世界的な工業製品の製造

※長野コンソーシアムのみの数値を計上、新潟コンソーシアムでは未計測

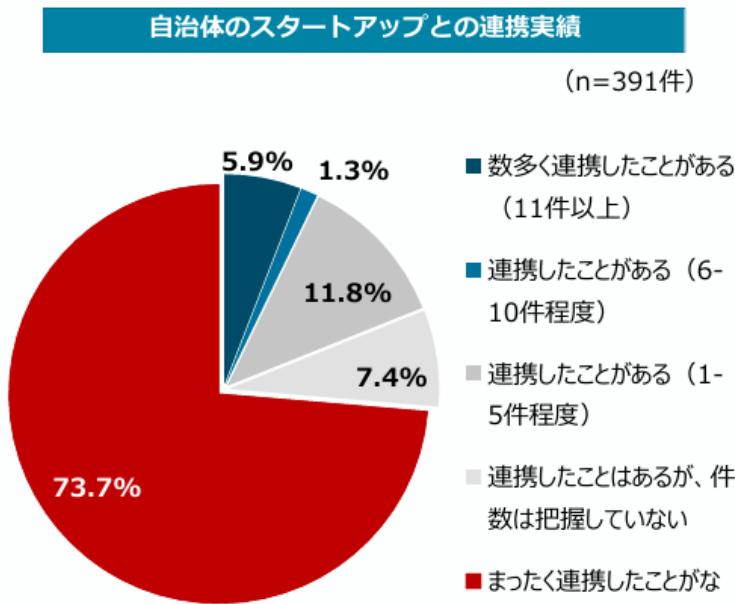
全体KPI	2024年度末	2027年度末	2029年度末
総スタートアップ数	163社	228社	307社
グローバルフェーズ スタートアップ数	3社*	23社	40社
イノベーションイベント 参加者数	381名*	1,500名	6,000名

KPI	2024年度末	2027年度末	2029年度末
長野 J-Startup Impact数	0社	1社	3社
新潟 オープンイノベーション イベント実施	未計測	年間 1,000人 以上集客	年間 5,000人 以上集客

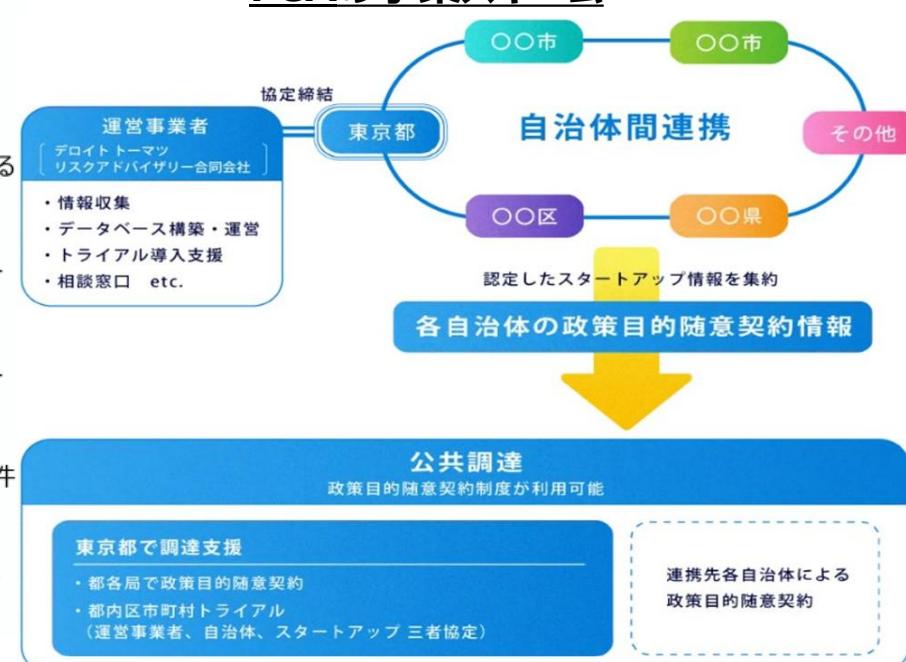
- 地方自治体とスタートアップとの連携実績は、約7割が「まったく連携したことがない」。連携スキームの知見がないことや府内ルールの未整備なことが挙げられており、課題と解決策を明確にしたうえで連携を迅速に進めるよう働きかけを強めるべき。
- 地方自治体もそれぞれの地域のSUを支援するべく、東京都のように独自に政策目的随意契約制度に基づく連携スキームを制度整備するよう促すべき。

▷ 大学SUを含む地方発SUは持続的な成長が難しいとも指摘されており、自治体を含む支援が不可欠。全国のスタートアップ企業のうち7割弱、資金調達については8割弱を東京都が占めており、自治体にはVC等投資家とのオープンイノベーションの機会創出が期待される。

自治体とSUの連携実績



FCAの事業スキーム



▷ 東京都が実施する政策目的随意契約制度を活用した「ファーストカスタマー・アライアンス（FCA）」※で認定されたSUは地方の自治体でも随意契約による調達につながりやすくなる。一方、地方の自治体の調達を東京などからきたSUが契約するため、地方のSUにとっては地元の自治体での成長機会が失われる。「自治体にとって東京都のお墨付きの威力は大きく、それに頼ってしまう」という声がある。

※東京都が地方自治法施行令167条の2第1項第4号に基づいた政策目的随意契約制度を活用した制度で、認定したSUから調達した場合、連携する全国の自治体が認定情報を共有・活用する仕組み。「4号認定」と呼ばれ、いわば「東京都のお墨付き」といえる。

スタートアップ政策懇談会 メンバー

【新経済連盟 幹事】

- ★伊地知 天（新経済連盟幹事/Creww株式会社 代表取締役CEO）
- ★志水 雄一郎（新経済連盟幹事/フォースタートアップス株式会社 代表取締役社長）

【会員企業】

- ・北嶋 貴朗（株式会社Relic 代表取締役CEO）
- ・土井 雄介（株式会社ユニッジ 共同創業者 Co-CEO / 株式会社アルファドライブ
新規事業経営EG責任者 兼 東海拠点長）
- ・内木 遼（Plug and Play Japan株式会社 執行役員 COO）
- ・中村 亜由子（株式会社eiicon 代表取締役社長 / founder）
- ・Phillip Vincent（Plug and Play Japan株式会社 代表取締役社長）
- ・前川 寛洋（Funds Startups株式会社 代表取締役）
- ・松本健次（株式会社GROWGRIT 代表取締役）

