Ⅲ．我が国におけるスタートアップをとりまく現状と課題

１．国内公開情報調査

（１）国内公開情報調査の調査設計

国内公開情報調査では、まず、スタートアップデータベース（INITIAL）を活用し、スタートアップの現況に関する様々な統計資料を作成し、スタートアップの標準的な成長プロセス等を把握するための基礎資料として整理した。また、各種文献やインターネット情報等を利用して、本調査研究に関する国内外の文献等を収集・整理し、「現行のスタートアップ向け支援の把握」及び「特許庁等が行うスタートアップ向け知的財産の支援制度の分析」を行い、アンケート調査やヒアリング調査の実施に向けた基礎資料とするとともに、今後のスタートアップ支援策を検討する上での基礎資料として整理した。

（２）スタートアップに関する現状

（ｉ）スタートアップ・データベース（INITIAL）を用いた分析

① 調査分析の概要

国内で事業活動を行うスタートアップに関する基礎情報の収集、スタートアップの成長プロセスの特徴を把握するため、民間のスタートアップデータベース（INITIAL）の収録情報をもとに集計・分析を行った。

図表 76　調査の概要と集計・分析の対象

【調査方法】

- 民間のスタートアップデータベース（株式会社ユーザベースが運営する「INITIAL」）を使用し、スタートアップ各社の事業領域や資金調達状況などの情報を検索抽出した上で、集計・分析を実施
- 本調査では 2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までに設立したスタートアップを対象に情報を収集し集計・分析を実施

【調査対象 1：未上場スタートアップ】

- 2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までに設立し、データベース内で事業活動を継続調査している未上場スタートアップ 7,976 社を対象に集計・分析を実施

【調査対象 2：新興市場に上場したスタートアップ】

- 2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までに設立し、これまでに新興市場（東証 Mothers/東証 JASDAQ スタンダード/東証 JASDAQ グロース/JASDAQ スタンダード/JASDAQ グロース/札証アンビシャス/名証セントレックス/福証 Q-BOARD/旧 NEO/旧大証ヘラクレス/旧ジャスダック）に上場した 267 社を対象に集計・分析を実施

【調査対象 3：買収により子会社化されたスタートアップ】

- データベースに収録されているファイナンス・M&A 関連記事のなかから、2019 年 1 月 1 日から 2021 年 12 月 31 日に、他の事業会社等に買収により子会社化されたスタートアップの記事を抽出。その上で、買収により子会社化されたスタートアップのうち、2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までに設立した 208 社を対象に集計・分析を実施

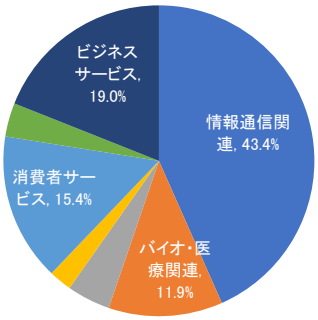
② 未上場スタートアップ

(a)スタートアップの属性情報

国内の未上場スタートアップ 7,976 社について業種・分野別に集計したところ、情報通信関連が最も多く約 4 割を占め、次いでビジネスサービス、消費者サービスが多い（図表 77）。

また、立地都道府県別に集計したところ、東京都内に本社を構えるスタートアップが約 7 割を占めている（図表 78）。

図表 77　業種・分野別にみたスタートアップの現況

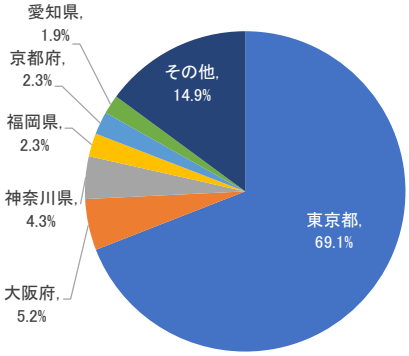


	情報通信関連	バイオ・医療関連	産業・エネルギー関連	環境関連
該当企業数	3,446	942	360	189
構成比	43.4%	11.9%	4.5%	2.4%

	消費者サービス	金融・保険・不動産	ビジネスサービス	不明以外計
該当企業数	1,222	278	1,509	7,946
構成比	15.4%	3.5%	19.0%	―

（注釈 1）業種・分野の区分はスタートアップデータベース「INITIAL」の設定によるものである。なお、INITIAL の区分をもとに、通信・ネットワーキング／コンピューター・ハードウェア／コンピューター・IT サービス／コンピューターソフトウェア／半導体/その他電子部品・製品は「情報通信関連」、バイオテクノロジー／医療・ヘルスケア関連は「バイオ・医療関連」として集約した。
なお、「消費者サービス」「ビジネスサービス」にはそれぞれ次のものが含まれる。
「消費者サービス」: 放送関連／e コマース／インターネット経由の情報提供／レジャー・レクレーション製品・サービス／上記選択肢に属さない小売関連／飲食／上記選択肢に属さない消費者向けサービス
「ビジネスサービス」: エンジニアリングサービス／広告／リース／コンサルティングサービス／上記選択肢に属さない法人向けサービス
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

図表 78　立地都道府県別にみたスタートアップの現況



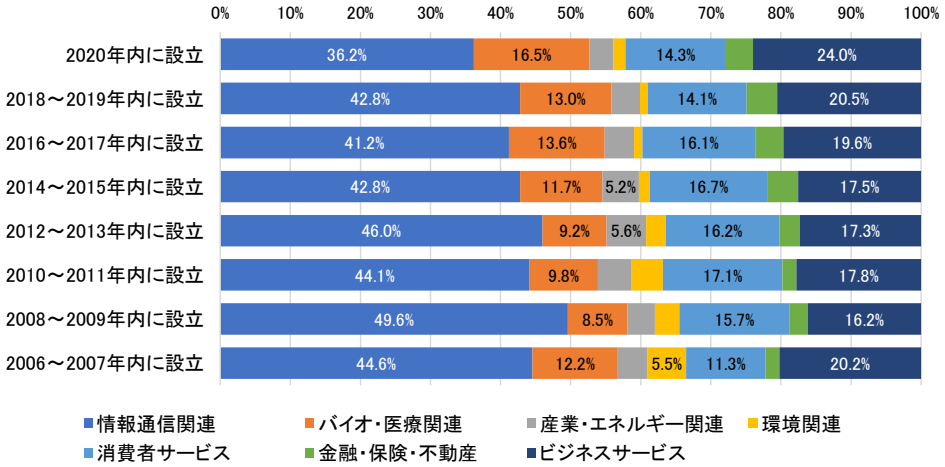
	東京都	大阪府	神奈川県	福岡県
該当企業数	5,439	408	338	184
構成比	69.1%	5.2%	4.3%	2.3%

	京都府	愛知県	その他	不明以外計
該当企業数	181	152	1,173	7,875
構成比	2.3%	1.9%	14.9%	―

（注釈）スタートアップの立地数が 100 社未満の道・県は「その他」として集計した。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

スタートアップの設立年別に業種・分野の傾向について集計したところ、業種・分野別の構成には大きな変化はみられず、いずれの設立年区分においても、情報通信関連のスタートアップが約 4 割を占めている（図表 79）。

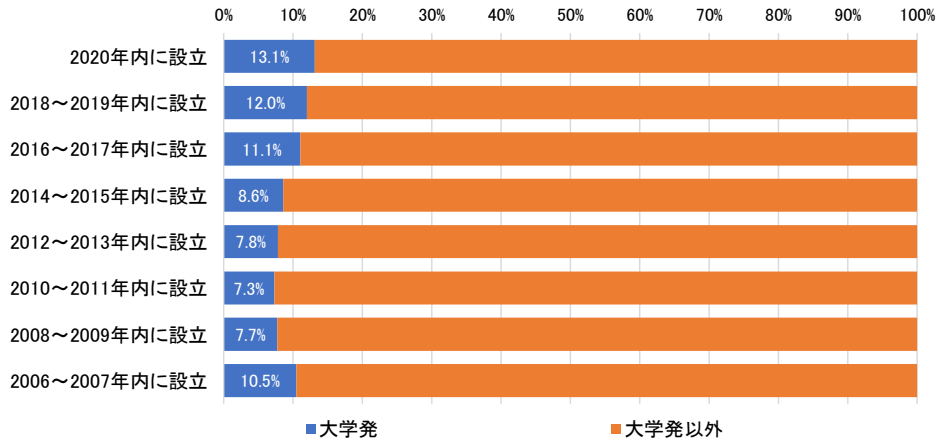
図表 79　業種・分野別×設立年別にみたスタートアップの現況



（注釈 1）上図は業種・分野の区分不明を除く 7,946 社について集計したものである。
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

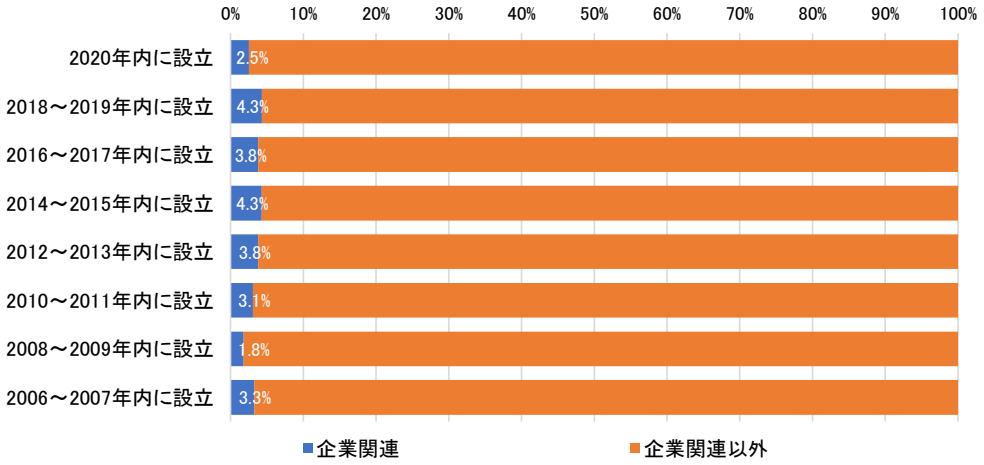
スタートアップの設立年別に起業の起源（出自）について集計したところ、近年、大学発のスタートアップが約 1 割を占め、その構成比は微増傾向にある（図表 80）。また、スピンオフ・カーブアウト／スピンアウト／MBO により起業したスタートアップは全体の 3～4%に留まる（図表 81）。

図表 80　起源別（大学発）×設立年別にみたスタートアップの現況



（注釈）大学発：起業時、スタート時期に大学に深く関係があったスタートアップ（例：大学の研究成果をもとに起業／設立 1 年以内に大学と共同研究・共同開発したスタートアップ／大学が起業を支援・指導など、自社あるいは第三者が大学発を明示しているもの）を指す。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

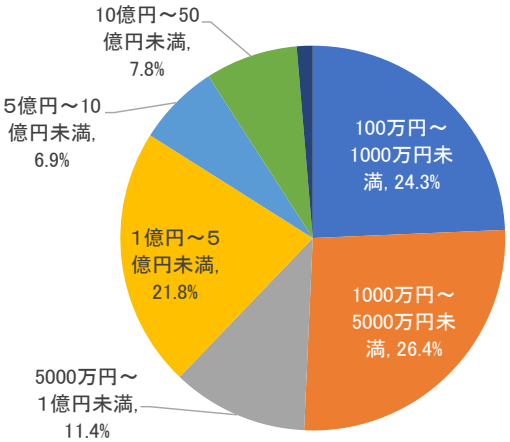
図表 81　起源別（企業関連）×設立年別にみたスタートアップの現況



（注釈）企業関連：スピンオフ・カーブアウト／スピンアウト／MBO による起業を指す。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

スタートアップの資金調達の状況について集計したところ、これまで 100 万円以上の資金調達実績を有するスタートアップのうち、資金調達総額が 5,000 万円未満のスタートアップが約半数を占める。一方、1 億円以上の資金を調達しているスタートアップが約 35%、10 億円以上の資金を調達しているスタートアップが約 1 割を占める（図表 82）。

図表 82　資金調達総額別にみたスタートアップの現況



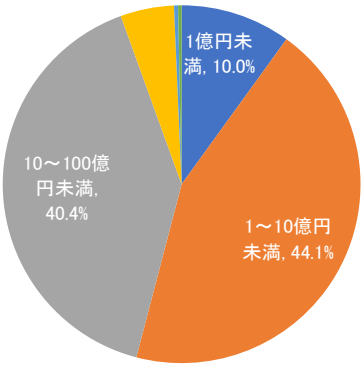
	100万円～1000万円未満	1000万円～5000万円未満	5000万円～1億円未満	1億円～5億円未満
該当企業数	1,697	1,842	798	1,522
構成比	24.3%	26.4%	11.4%	21.8%

	5億円～10億円未満	10億円～50億円未満	50億円以上	不明・調達なし(100万円未満含む)以外計
該当企業数	483	541	94	6,977
構成比	6.9%	7.8%	1.3%	ー

（注釈 1）上図は資金調達の状況が不明あるいは調達なし（100 万円未満含む）のスタートアップを除き集計したものである。
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

また、資金調達後の企業評価額が 10 億円以上のスタートアップが約 45%、企業評価額が 1,000 億円以上の企業が 10 社みられる（図表 83）。

図表 83　資金調達後評価額別にみたスタートアップの現況



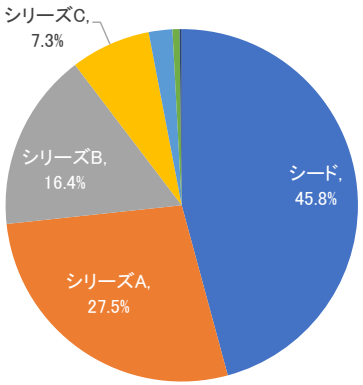
	1億円未満	1～10億円未満	10～100億円未満	100～500億円未満
該当企業数	319	1,413	1,294	155
構成比	10.0%	44.1%	40.4%	4.8%

	500～1000億円未満	1000億円以上	不明以外計
該当企業数	12	10	3,203
構成比	0.4%	0.3%	―

（注釈 1）上図は資金調達の状況が不明あるいは調達なしのスタートアップを除き集計したものである。
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

さらに、スタートアップデータベース「INITIAL」が成長ステージを捉える指標として独自に定義した資金調達のラウンド（以下、「資金調達ラウンド」という。）に関する情報（INITIAL シリーズ）について集計したところ、シード段階の企業が約 45%を占める（図表 84）。

図表 84　資金調達ラウンド別にみたスタートアップの現況



	シード	シリーズA	シリーズB	シリーズC
該当企業数	1,473	885	526	236
構成比	45.8%	27.5%	16.4%	7.3%

	シリーズD	シリーズE	シリーズF	不明以外計
該当企業数	70	21	6	3,217
構成比	2.2%	0.7%	0.2%	―

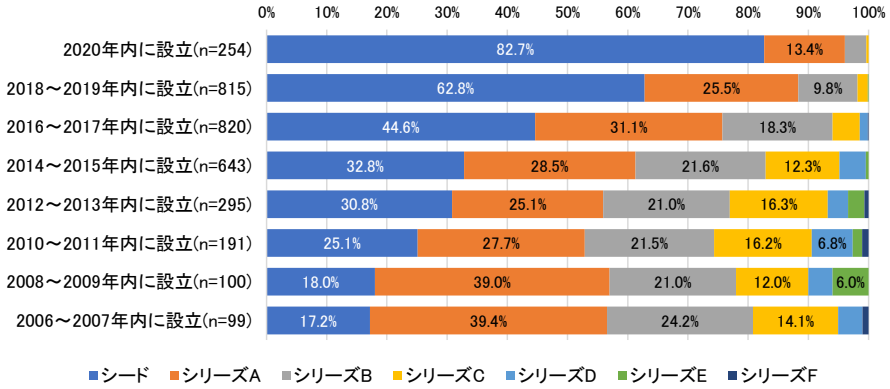
（注釈 1）資金調達ラウンドの区分はスタートアップデータベース「INITIAL」の設定によるものである。
INITIAL による定義は以下の通り。
2015 年以降に会社設立や資金調達など資本に影響するイベントを観測した企業が対象。
シード：原則、初の外部資金調達
シリーズ A：原則、株価が変化しており、調達後企業評価額 5 億円以上
シリーズ B 以降のシリーズ上昇：原則、シリーズ A 以降のラウンドを対象とする。対象ラウンドの調達前企業評価額と前回ラウンドの調達後企業評価額の変化率が 20%以上
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

(b)資金調達ラウンド別にみたスタートアップの現況

次に、スタートアップデータベースにて資金調達ラウンドに関する情報が捕捉されている企業を対象に、資金調達の進展にみるスタートアップの成長ステージと企業属性との関係について集計・分析を行った。

資金調達ラウンド別に設立年別のスタートアップ数を集計したところ、設立からの経過年数が長くなるにつれて、資金調達ラウンドも進んでいくことが把握された（図表 85）。

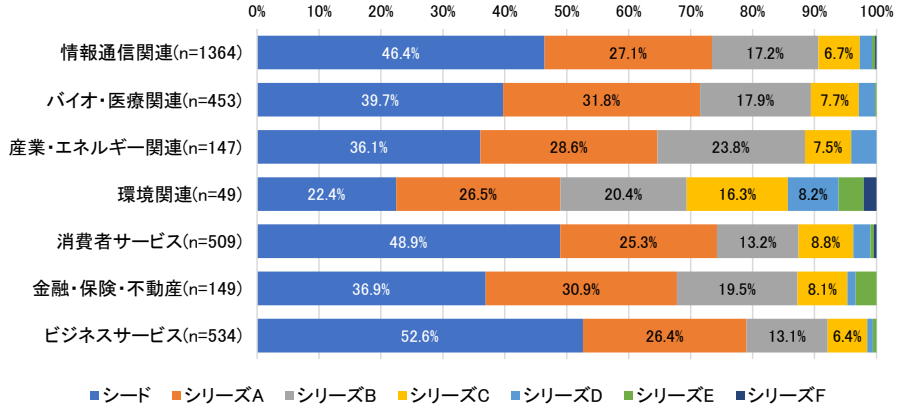
図表 85　資金調達ラウンド別×設立年別にみたスタートアップの現況



（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

また、資金調達ラウンド別に業種・分野別の該当スタートアップ数を集計したところ、ビジネスサービスや消費者サービス、情報通信関連では、比較的、シード段階のスタートアップの構成比が高い。一方、環境関連では、他に比べ資金調達ラウンドの進展しているスタートアップの比率が高い（図表 86）。

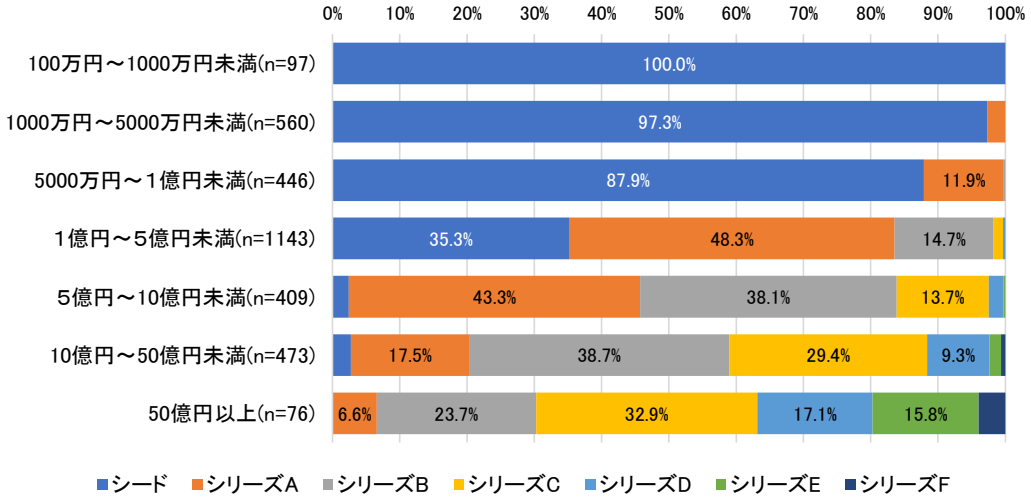
図表 86　資金調達ラウンド別×業種・分野別にみたスタートアップの現況



（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

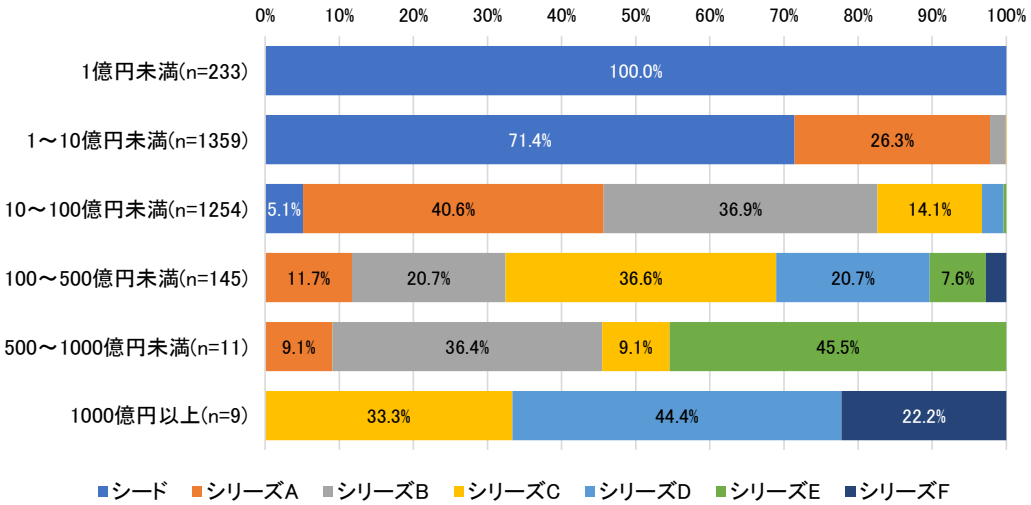
一般に、資金調達ラウンドの進展と資金調達総額や資金調達後評価額には正の相関があると考えられることから、両者のクロス集計を行った。その集計グラフにおいても、同様の相関関係がみられる（図表 87,図表 88）。

図表 87　資金調達ラウンド別×資金調達総額別にみたスタートアップの現況



（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

図表 88　資金調達ラウンド別×資金調達後評価額別にみたスタートアップの現況



（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

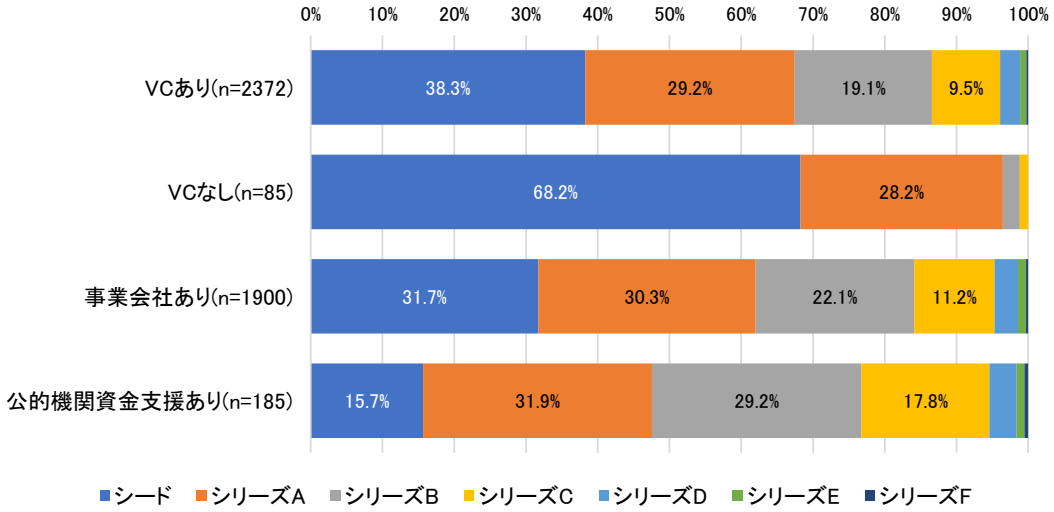
スタートアップの資金調達ラウンド別に株主状況等について集計したところ、VC からの出資があるスタートアップ（VC あり）では、現在 VC が株主にいないスタートアップ（VC なし）に比べ、シード段階の構成比が低く、シリーズ B 以降の構成比が高い（図表 89）。

図表 89　資金調達ラウンド別×株主状況等別にみたスタートアップの現況

	VCあり	VCなし	不明
該当企業数	2,988	622	4,366

	事業会社あり	事業会社なし・不明
該当企業数	2,771	5,205

	公的機関資金支援あり	公的機関資金支援なし・不明
該当企業数	288	7,688

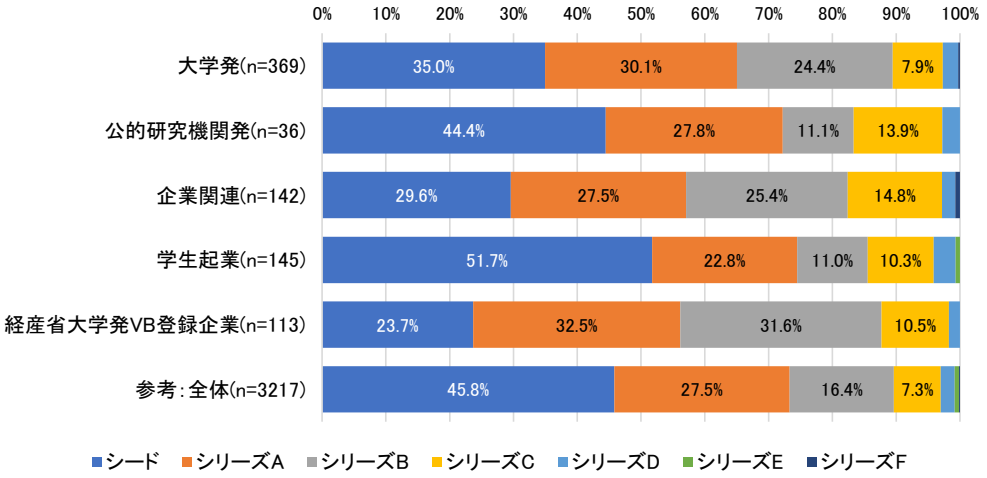


（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

スタートアップの資金調達ラウンド別に設立の起源について集計したところ、学生起業のスタートアップでは相対的にシード段階の構成比が高い一方、スピンオフ、スピンアウトなどの企業関連のスタートアップ（図表 90 の「企業関連」）や経済産業省の大学発ベンチャーデータベースに登録されているスタートアップ（図表 90 の「経産省大学発 VB 登録企業」）では、資金調達ラウンドが進んでいる企業の構成比が高い（図表 90）。

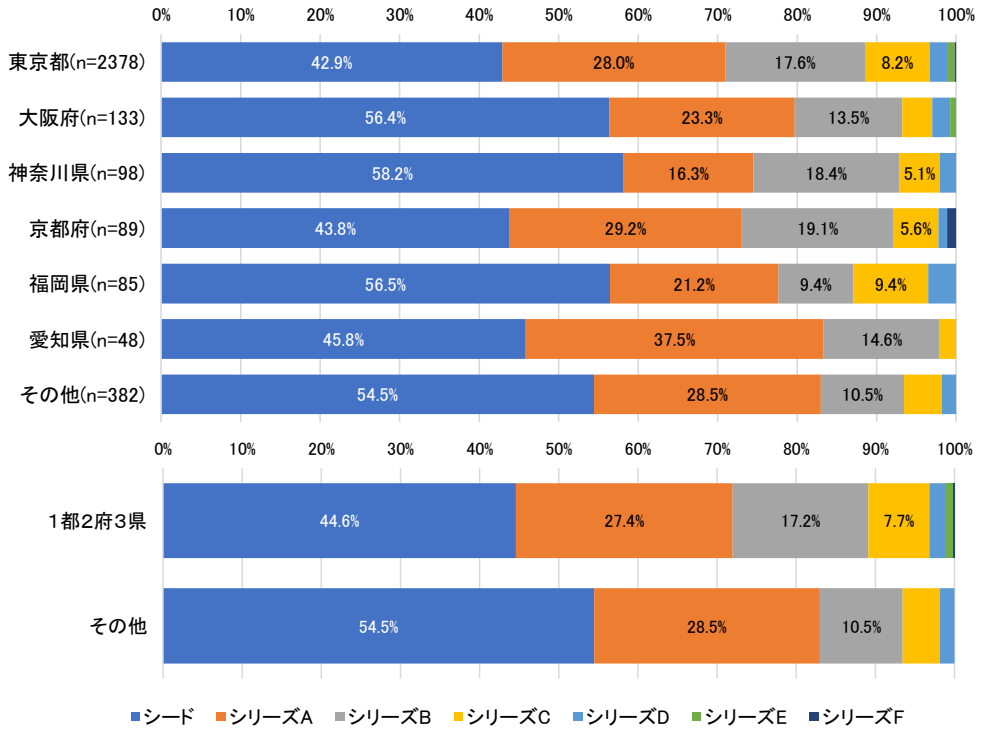
また、スタートアップの資金調達ラウンド別に立地都道府県について集計したところ、東京都内以外に本社を構えるスタートアップでも、資金調達ラウンドが進んでいるスタートアップは一定比率存在していることが把握された。しかし、図表 78 で 100 社以上のスタートアップの立地が確認された 1 都 2 府 3 県（東京都／大阪府／京都府／神奈川県／福岡県／愛知県）とそれ以外の道県を比較すると、1 都 2 府 3 県に本社を構えるスタートアップの方が、資金調達ラウンドがシリーズ B 以降の段階に進んでいるスタートアップの比率が高い（図表 91）。

図表 90　資金調達ラウンド別×起源別にみたスタートアップの現況



（注釈 1）大学発：起業時、スタート時期に大学に深く関係があったスタートアップ（例：大学の研究成果をもとに起業／設立 1 年以内に大学と共同研究・共同開発したスタートアップ／大学が起業を支援・指導など、自社あるいは第三者が大学発を明示しているもの）を指す。
企業関連：スピンオフ・カーブアウト／スピンアウト／MBO による起業を指す。
学生起業：中高生の起業、大学生・院生の起業
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

図表 91　資金調達ラウンド別×立地都道府県別にみたスタートアップの現況



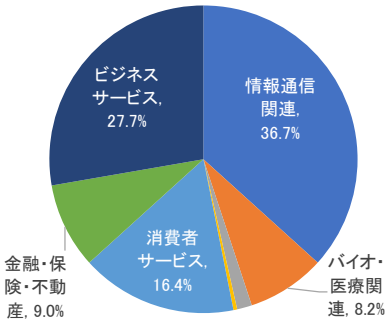
（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022 年 1 月 21 日アクセス）をもとに集計

③ 新興市場に上場したスタートアップ

(a)スタートアップの属性情報

新興市場に上場している国内スタートアップ 267 社について、業種・分野別に集計したところ、情報通信関連やビジネスサービスに該当するスタートアップが多い（図表 92）。

図表 92　業種・分野別にみたスタートアップの現況

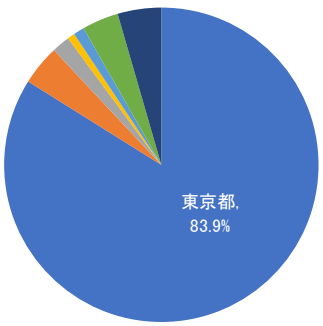


	該当数	構成比
情報通信関連	94	36.7%
バイオ・医療関連	21	8.2%
産業・エネルギー関連	4	1.6%
環境関連	1	0.4%
消費者サービス	42	16.4%
金融・保険・不動産	23	9.0%
ビジネスサービス	71	27.7%
不明分を除く小計	256	100.0%
不明	11	-
合計	267	-

（注釈 1）業種・分野の区分はスタートアップデータベース「INITIAL」の設定によるものである。なお、INITIAL の区分をもとに、通信・ネットワーキング／コンピューター・ハードウェア／コンピューター・IT サービス／コンピューターソフトウェア／半導体/その他電子部品・製品は「情報通信関連」、バイオテクノロジー／医療・ヘルスケア関連は「バイオ・医療関連」として集約した。なお、「消費者サービス」「ビジネスサービス」にはそれぞれ次のものが含まれる。
「消費者サービス」: 放送関連／e コマース／インターネット経由の情報提供／レジャー・レクレーション製品・サービス／上記選択肢に属さない小売関連／飲食／上記選択肢に属さない消費者向けサービス
「ビジネスサービス」: エンジニアリングサービス／広告／リース／コンサルティングサービス／上記選択肢に属さない法人向けサービス
（注釈 2）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

また、スタートアップが本社を構える立地都道府県別に集計したところ、東京都内に立地するスタートアップが約 8 割を占める（図表 93）。

図表 93　立地都道府県別にみたスタートアップの現況

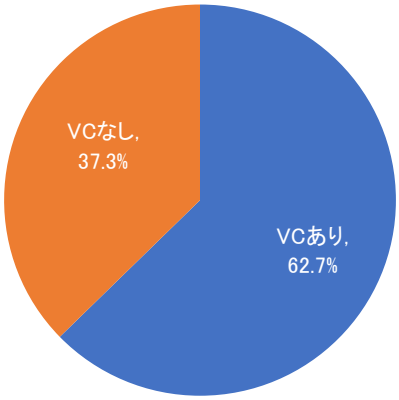


	該当数	構成比
東京都	224	83.9%
大阪府	11	4.1%
神奈川県	5	1.9%
京都府	2	0.7%
福岡県	3	1.1%
愛知県	10	3.7%
その他	12	4.5%
合計	267	100.0%

（注釈）視認性確保のため、本グラフでは 5%未満のグラフラベルの表記を省略している。
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

新興市場に上場済みのスタートアップについて、上場直前の株主構成における VC の有無を集計したところ、VC から出資を獲得し VC が株主にいたスタートアップが約 6 割を占める（図表 94）。

図表 94　株主状況（VC の有無）別にみたスタートアップの現況

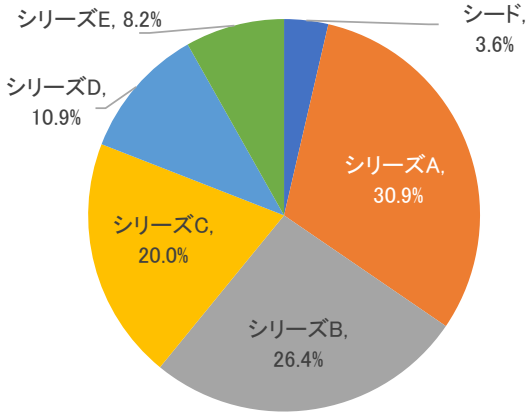


	該当数	構成比
VCあり	163	62.7%
VCなし	97	37.3%
不明分を除く小計	260	100.0%
不明	7	–
合計	267	–

（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

また、上場前の資金調達ラウンドについてみると、シリーズ A で上場しているスタートアップが約 30%を占め最も多く、次いで、シリーズ B で上場したスタートアップが約 25%を占める（図表 95）。

図表 95　資金調達ラウンド別にみたスタートアップの現況



	該当数	構成比
シード	4	3.6%
シリーズA	34	30.9%
シリーズB	29	26.4%
シリーズC	22	20.0%
シリーズD	12	10.9%
シリーズE	9	8.2%
シリーズF	0	0.0%
不明分を除く小計	110	100.0%
不明	157	–
合計	267	–

（注釈）資金調達ラウンドの区分はスタートアップデータベース「INITIAL」の設定によるものである。
INITIAL による定義は以下の通り。
2015 年以降に会社設立や資金調達など資本に影響するイベントを観測した企業が対象。
シード：原則、初の外部資金調達
シリーズ A：原則、株価が変化しており、調達後企業評価額 5 億円以上
シリーズ B 以降のシリーズ上昇：原則、シリーズ A 以降のラウンドを対象とする。対象ラウンドの調達前企業評価額と前回ラウンドの調達後企業評価額の変化率が 20%以上
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

(b)スタートアップの成長プロセス

IPO を目指すスタートアップが上場までにどのくらいの年月を要しているのか明らかにするため、スタートアップデータベースの収録企業の情報をもとに、2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までの 15 年間に設立したスタートアップのうち、新興市場に上場しているスタートアップを対象に、設立から上場までの経過期間を集計したものが次の図表である。

267 社を対象に集計したところ、設立から上場までに 87 ヵ月[8]（中央値）を要していることが把握された（図表 96）。

図表 96　設立から上場までの経過期間

[1]

	設立から上場までの月数（平均値）	設立から上場までの月数（中央値）	上場までの月数（最小値）	上場までの月数（最大値）	IPO時の時価総額（平均値, 百万円）	IPO時の従業員数（平均値, 人）	上場前の総調達額（平均値, 百万円）
全体(n=267)	90.6	87.0	5	184	25,492.8	186.2	1,406.6

[2]

業種・分野別	設立から上場までの月数（平均値）	設立から上場までの月数（中央値）	上場までの月数（最小値）	上場までの月数（最大値）	IPO時の時価総額（平均値, 百万円）	IPO時の従業員数（平均値, 人）	上場前の総調達額（平均値, 百万円）
情報通信関連(n=94)	95.5	90.5	24	180	28,795.1	128.2	1,193.9
バイオ・医療関連(n=21)	93.8	94.0	26	158	31,347.0	173.8	2,364.6
産業・エネルギー関連(n=4)	70.5	72.0	45	93	12,123.0	284.0	3,071.0
環境関連(n=1)	66.0	66.0	66	66	30,143.0	137.0	170.0
消費者サービス(n=42)	94.9	99.0	38	166	33,351.7	157.5	1,598.1
金融・保険・不動産(n=23)	87.1	83.0	21	156	15,281.5	237.2	1,241.5
ビジネスサービス(n=71)	83.3	80.0	5	178	19,869.1	276.6	1,394.4

[3]

上場前のVCからの資金調達の有無別	設立から上場までの月数（平均値）	設立から上場までの月数（中央値）	上場までの月数（最小値）	上場までの月数（最大値）	IPO時の時価総額（平均値, 百万円）	IPO時の従業員数（平均値, 人）	上場前の総調達額（平均値, 百万円）
VCあり(n=163)	90.6	89.0	5	180	30,138.8	157.1	1,695.9
VCなし(n=97)	89.1	83.0	21	184	18,907.8	242.1	190.9

[4]

上場直前の資金調達ラウンド別	設立から上場までの月数（平均値）	設立から上場までの月数（中央値）	上場までの月数（最小値）	上場までの月数（最大値）	IPO時の時価総額（平均値, 百万円）	IPO時の従業員数（平均値, 人）	上場前の総調達額（平均値, 百万円）
シード(n=4)	114.8	115.0	81	148	7,651.8	74.0	59.0
シリーズA(n=34)	96.6	100.0	45	178	16,158.9	92.7	433.0
シリーズB(n=29)	97.1	96.0	31	178	32,168.5	83.8	1,241.7
シリーズC(n=22)	95.5	95.0	29	154	33,299.9	94.6	2,177.7
シリーズD(n=12)	95.1	104.5	44	140	30,457.4	131.2	2,860.4
シリーズE(n=9)	99.4	89.0	64	162	131,588.8	223.4	8,129.7
参考：資金調達ラウンド情報捕捉分(n=110)	97.3	97.0	29	178	34,502.6	105.9	1,900.2

（注釈）上図[2]～[4]では、業種・分野、VC 有無、資金調達ラウンドが不明のスタートアップを除き集計
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

[8] 集計・分析の対象とした 267 社のうち、スタートアップデータベース「INITIAL」で上場前の資金調達ラウンドが把握されている企業 110 社の設立から上場までの経過期間は 97.0 ヵ月（中央値）である。

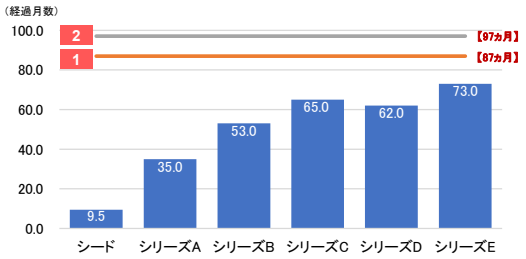
また、新興市場に上場する前の資金調達ラウンドの推移が把握されている企業 110 社を対象に、設立後の各資金調達ラウンドに到達するまでに要した期間を集計したものが次の図表である。

上記 110 社を対象に集計したところ、設立から 9.5 ヵ月（中央値）でシード段階（スタートアップデータベース「INITIAL」では、「原則、初の外部資金調達」に該当）に至ることが把握された（図表 97）。

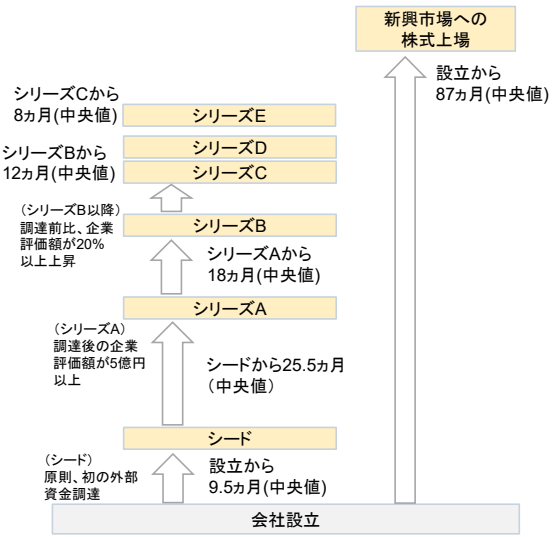
図表 97　設立から各資金調達ラウンドまでの到達に要した期間

【設立から各資金調達ラウンドまでの到達に要した期間】

	到達までの経過月数（平均値）	到達までの経過月数（中央値）	到達月数（最小値）	到達月数（最大値）
シード(n=68)	19.0	9.5	0	94
シリーズA(n=105)	42.2	35.0	1	138
シリーズB(n=71)	54.2	53.0	4	130
シリーズC(n=43)	64.8	65.0	8	133
シリーズD(n=21)	68.4	62.0	21	145
シリーズE(n=9)	86.6	73.0	53	154



【設立からの成長プロセスのイメージ】



（注釈）左下図 1：集計・分析の対象とした 267 社の設立から上場までの経過月数（中央値）
左下図 2：スタートアップデータベース「INITIAL」で上場前の資金調達ラウンドが把握されている企業 110 社の設立から上場までの経過月数（中央値）

（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2021 年 11 月 19 日アクセス）をもとに集計

④ 買収により子会社化されたスタートアップ

2006年1月1日から2020年12月31日までの15年間に設立したスタートアップのうち、2019年1月1から2021年12月31日の直近3年間に他の事業会社等に買収[9]により子会社化されたスタートアップを対象に、子会社化前の資金調達ラウンドを集計したものが次の図表である。

208社を対象に集計したところ、シード段階で買収により子会社化された企業が最も多く、次いで、シリーズA、シリーズBと続く。また、シリーズC以降で買収により子会社化されたスタートアップはわずかである（図表 98）。

図表 98　資金調達ラウンド別にみた買収により子会社化されたスタートアップ数

資金調達ラウンド	該当企業数
シード	28
シリーズA	25
シリーズB	20
シリーズC	1
シリーズD	2
シリーズE	1
シリーズF	0
不明	131
合計	208

（注釈）資金調達ラウンドの区分はスタートアップデータベース「INITIAL」の設定によるものである。
INITIALによる定義は以下の通り。
2015年以降に会社設立や資金調達など資本に影響するイベントを観測した企業が対象。
シード：原則、初の外部資金調達
シリーズA：原則、株価が変化しており、調達後企業評価額5億円以上
シリーズB以降のシリーズ上昇：原則、シリーズA以降のラウンドを対象とする。対象ラウンドの調達前企業評価額と前回ラウンドの調達後企業評価額の変化率が20%以上
（出典）株式会社ユーザベースのスタートアップデータベース「INITIAL」に収録された企業情報（2022年2月8日アクセス）をもとに集計

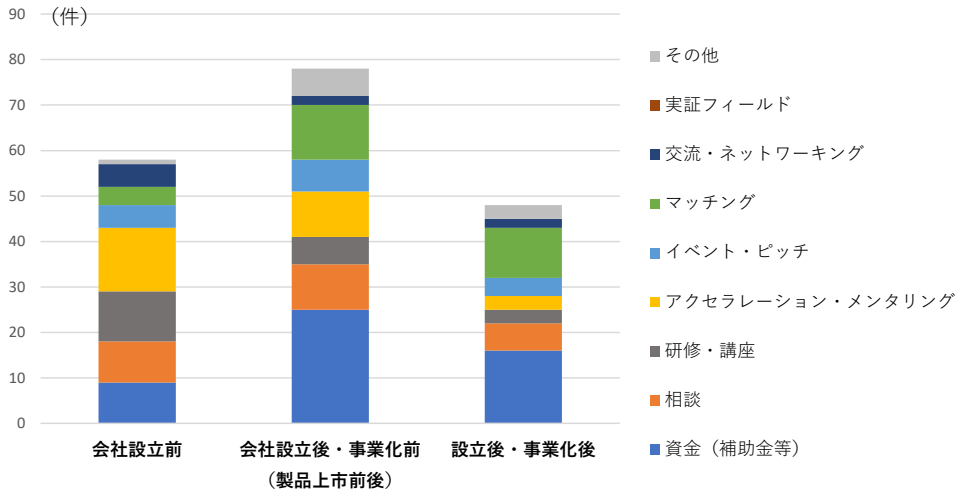
[9] 子会社化、買収、グループ化として公表された企業が対象。持分法適用会社化など子会社とならないと判断できた際は対象としない。

（ⅱ）現行のスタートアップ向け支援

① 主な省庁・公的機関によるスタートアップ向け支援プログラム

主な省庁･公的機関によるスタートアップ向け支援プログラムを､3 段階のステージ別（会社設立前、会社設立後・事業化前（製品の上市前後）、設立後・事業化後）、支援プログラム類型別（資金（補助金等）、相談、研修・講座、アクセラレーション・メンタリング、イベント・ピッチ、マッチング、交流・ネットワーキング、実証フィールド、その他）に整理を行った。なお、スタートアップ向け支援プログラムには、支援対象が必ずしも 3 段階のステージごとに別れておらず、複数のステージに該当するものもある。そのため、同一の支援プログラムであっても複数のステージに分類されることがある。分類した結果を下図（図表 99）に示す。

図表 99　主な省庁・公的機関によるスタートアップ支援プログラムのステージ別状況



ステージ別には、省庁・公的機関によるスタートアップ支援プログラムは、会社設立後・事業化前を対象とするものが多くなっている。後述する自治体によるスタートアップ支援プログラムが、会社設立前を対象としたものが多いこととやや傾向が異なる。中小企業一般を対象とした支援プログラムもあるため、設立後・事業化後に関する支援プログラムも少なくない。

会社設立前を対象とした支援プログラムの具体的な内容としては、技術シーズを有する起業家への専門家によるメンタリングを通じた事業計画のブラッシュアップ、教育・講演等を通じた専門知識の獲得支援等が行われている。例えば、中小企業基盤整備機構の FASTER では創業から 5 年以内、もしくは創業前であり、事業ステージがシードからアーリーのスタートアップ、又は起業予定の個人等の要件を満たすものを対象として、スタートアップが自社内では揃えきれない専門的なスキルや経験をもつ人材が伴走支援する。専門家（専任パートナー）による約 1 年間の伴走支援型メンタリングによって、事業計画をブラッシュアップ

し、VC からの資金調達や大企業との事業提携に向けたマッチングを促進することで、スタートアップの成長加速化をサポートしている[10]。

会社設立後・事業化前、会社設立後・事業化後では、研究開発補助金による支援プログラムが多くなっている。スタートアップとプログラムマネージャ等の支援者により構成されるチームを組成し、支援者からの支援を受けながら事業化に向けた研究開発を進めるもの等である。例えば、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）では、「研究開発型スタートアップの起業および事業化をシームレスに支援するため、フェーズに合わせ様々な支援事業」[11]を提供している。

知的財産に関連する支援では、医療・ヘルスケア関連のベンチャー向け相談等において相談対応者に知財専門家を配置したプログラムが提供されている。例えば、日本医療研究開発機構（AMED）「Medical IP Desk」では、医療分野の知的財産の保護や活用等に関する相談に、医療分野の知財コンサルタントが、研究成果の実用化を見据えながら、具体的な解決策をアドバイスしている。なお、出願書類（願書、明細書、補正書）等の作成や先行技術調査等の代行は行っていない[12]。

また、アクセラレーションやメンタリングプログラムの中で、知財戦略に関するメンタリングを実施しているプログラム等もある。例えば内閣府「S-Booster」では、起業や新規プロジェクト立上げを目指す社会人、学生、個人、異業種等から幅広くビジネスアイデアを募集し、優れたビジネスアイデアには、専門家によるブラッシュアップ、ビジネスマッチングの機会提供、表彰及び初期活動資金として賞金の授与といった事業化に向けた支援を行っている。書類選考、プレゼンテーション審査によりファイナリストとして選抜されたアイデアに対しては専門家（メンター）によるメンタリングを受ける機会が提供される。メンタリングには、ファイナリストとメンター双方の希望を踏まえ、実行委員会がマッチングを行い事業化に係る経営面や精神面での助言・指導等を行う個別メンタリング、ファイナリスト全体を対象にワークショップ形式で行われる合同メンタリング、必要に応じて提案内容に関係がある省庁に相談ができる省庁相談がある。合同メンタリングでは、事業計画の作成の仕方や資金調達方法、事業化に向けた法律等とともに、知財戦略も対象にしている[13]。

その他、経済産業省と特許庁による「研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書 ver1.0」では、共同研究開発の連携プロセスの時系列に沿って必要となる、秘密保持契約、PoC（技術検証）契約、共同研究開発契約、ライセンス契約に関するモデル契約書を提示し、研究開発型スタートアップと事業会社の連携を促進している。

---

[10] 中小企業基盤整備機構「FASTER」https://fastar.smrj.go.jp/（最終アクセス日 2022 年 2 月 14 日）
[11] NEDO「研究開発型スタートアップ・中小企業向け支援メニュー」
https://www.nedo.go.jp/activities/ZZJP2_100063.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 14 日）
[12] AMED「Medical IP Desk（医療分野の知財相談窓口）」
https://www.amed.go.jp/chitekizaisan/medical_ip_desk.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日）
[13] S-Boostaer2021 実行委員会「S-Booster 2021 応募要項」（2021 年 5 月 10 日 A 改訂）https://s-booster.jp/shared/2021/pdf/guidelinesJP.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 14 日）

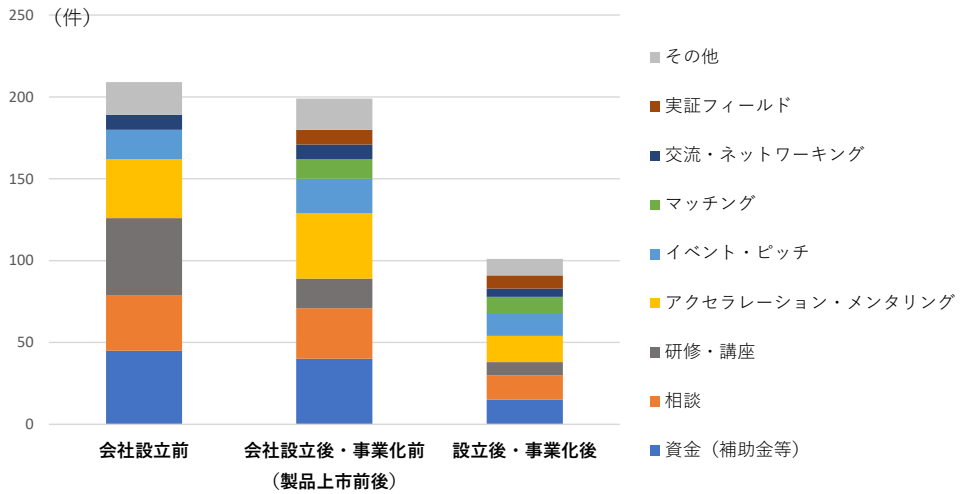
総じて、会社設立後・事業化前（製品の上市前後）を対象とした支援プログラムが中心となり、設立後・事業化後に分類された支援プログラムには中小企業一般を対象としたものも含まれており、スタートアップの EXIT 等を見据えた支援策は限定的であった。また知的財産に関する支援では、医療・ヘルスケア分野において、知財専門家を配置した相談窓口や、知的財産セミナー等が提供されている支援策が見られたが、その他の分野での取組は少ない。知財戦略に関しては、アクセラレーション・メンタリングプログラムの中で、メンタリングを実施している事例が一部あった程度であった。

② 主な自治体によるスタートアップ支援プログラム

主な省庁・公的機関によるスタートアップ向け支援プログラムと同様、主な自治体によるスタートアップ向け支援プログラムを、3 段階のステージ別、支援プログラム類型別に整理を行った。なお、スタートアップ向け支援プログラムには、支援対象が必ずしも 3 段階のステージごとに別れておらず、複数のステージに該当するものもある。そのため、同一の支援プログラムであっても複数のステージに分類されることがある。分類した結果を下図（図表 100）に示す。

省庁・公的機関によるものと同様、自治体によるスタートアップ支援プログラムでは、対象要件をステージにより規定していることはほとんどなく、会社設立前を主たる対象とするプログラムでも「創業を計画している者、起業して間もない経営者」等とし、創業直後の企業を対象に含むことがある。また、会社設立後の企業について対象を限定するときには、「創業後何年未満」と規定するものがほとんどであり、シード、アーリー、ミドル、レイターなどの資金調達ラウンドをもとに限定することはほとんど行われていない。スタートアップの規模や業種等を制限せず、幅広に支援対象を設定していることが多い。

図表 100　主な自治体によるスタートアップ支援プログラムのステージ別状況



ステージ別には、会社設立前、会社設立後・事業化前に関する支援プログラムが多くなっている。会社設立前の支援プログラムでは起業塾等の研修・講座、補助金等の資金、創業に関する相談、アクセラレーション・メンタリング等が提供されている。会社設立後・事業化前（製品上市前後）では、アクセラレーション・メンタリング、補助金等の資金、経営相談等が提供されている。

規模の大きい自治体等を中心に、アクセラレーションプログラムを提供している自治体も少なくない。アイデアや事業プロジェクトを募集し、審査を通じて採択された後には、起業家や専門家、投資家等によるハンズオン支援を受けながらビジネスモデルのブラッシュアップを図るというものである。ハンズオン支援を受けた成果を、最終発表会やピッチイベント等で発表することで、地域企業や金融機関・VC 等とのネットワーク化を図り、地域のスタートアップエコシステムの構築を目指すといったものもある。対象分野を幅広く設定したプログラムが多いが、対象を女性や高校生等と限定するものや、対象分野として、ものづくり、エネルギー、AI、IoT、ヘルスケア・ライフサインス、航空・宇宙、エンターテイメント、社会課題等と設定しているものもある。

自治体によるスタートアップ支援プログラムにおいて、EXIT 等を見据えた支援策は限定的であるが、一部の自治体で IPO や M&A 等を念頭においたものが提供されている。例えば、仙台市による TOHOKU Growth Accelerator の Growth Course は、事業が既にあり拡大する段階（シード～アーリー期）のスタートアップ企業を対象とし、IPO や M&A など EXIT に向けた資金調達を目指している。約 4 か月のプログラム期間中、メンター陣より、急成長・EXIT を志向する企業に特化した事業ブラッシュアップ、レクチャー、メンタリングが行われ、事業の成長のサポートが行われる。プログラム参加者やメンター、大企業、VC といった東北を中心とした幅広いスタートアップネットワークの形成、事業ブラッシュアップや成果発表会を通じた VC や金融機関からの資金調達等を目指している[14]。

自治体によるスタートアップ支援プログラムにおける知的財産に関する取組では、相談窓口の専門家への弁理士の配置、海外進出に関連した諸外国の知的財産制度等のセミナーの実施、知的財産権の取得助成等の補助金、大企業・研究機関が保有する開放特許等の知的財産を中小企業に紹介するマッチング等の取組がある。

例えば東京都の X-HUB TOKYO「STEP-UP PROGRAM」では、海外展開への検討がまだ初期段階であるスタートアップに対して、進出時期や対象地域の選定方法といった内容について集合型セミナーや個別メンタリングを通して理解を深めてもらうことのできるプログラムを提供している。個別メンタリングでは、海外展開を検討するスタートアップに、法務・知財戦略、海外展開戦略、英語ピッチ資料のブラッシュアップの 3 テーマに関して専門家による個別相談を受けることができる。うち、法務・知財戦略では、現地法制度の概要、

[14] TOHOKU GROWTH ACCELERATOR「TCA Growth Course」https://tohoku-growth-ap.jp/3（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

スタートアップの事業領域に関する法制度、現地展開に際しての法律面・知財面での留意点等のアドバイスが行われる[15]。

また、横浜市「知的財産活動助成金」では、知的財産活動への取組意欲の高い市内中小企業に対し、知的財産コンサルティング助成（先行技術調査）や知的財産権の取得助成（特許等の出願料・登録料、弁理士等への手数料）を実施している[16]。

川崎市の「大企業と中小企業の知的財産マッチング支援」では、地域産業活性化を目指し、大企業・研究機関が保有する開放特許等の知的財産を中小企業に紹介し、中小企業の製品開発や技術力の高度化、高付加価値化を支援している。大企業や研究機関等と市内中小企業が、知的財産を通じて相互に交流する場を提供するとともに、川崎市産業振興財団の知的財産コーディネータが、マッチングから契約交渉、事業化まで一貫したサポートを行っている[17]。

総じて、会社設立前を対象とした支援プログラムが中心であり、起業家マインドの醸成等をはかる研修、創業に係る相談等が多く提供されている。会社設立後・事業化前（製品上市前後）ではアクセラレーション・メンタリング、経営相談等が提供されている。会社設立後・事業化後に分類される支援プログラムは限定的であり、EXIT 等を見据えた支援策は少ない。

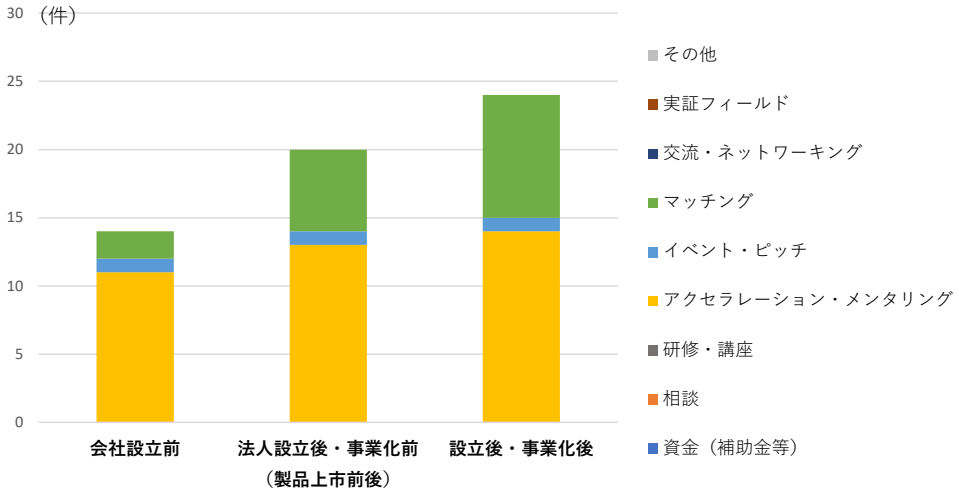
知的財産に関する支援プログラムには、相談窓口への弁理士の配置、海外進出に関連した知的財産セミナー、知的財産権の取得助成等の取組例があるが、知財戦略までを対象とするような支援策は不足している。

③ 主な民間スタートアップ支援プログラム

主な民間スタートアップ向け支援プログラムについても、3 段階のステージ別、支援プログラム類型別に整理を行った（図表 101）。なお、スタートアップ向け支援プログラムには、支援対象が必ずしも 3 段階のステージごとに別れておらず、複数のステージに該当するものもある。そのため、同一の支援プログラムであっても複数のステージに分類されることがある。

[15] X-HUB TOKYO「STEP-UP PROGRAM」https://x-hub.tokyo/stepup_program（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）
[16] 横浜市「【募集終了】令和 3 年度　知的財産活動助成金のご案内」
https://www.city.yokohama.lg.jp/business/kigyoshien/keieishien/ip/jyosei.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）
[17] 川崎市「大企業と中小企業の知的財産マッチング支援」
https://www.city.kawasaki.jp/280/page/0000017805.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

図表 101　主な民間によるスタートアップ支援プログラムのステージ別状況



民間スタートアッププログラムは、メンタリングを通して事業のブラッシュアップ等を目的とするアクセラレーションプログラムや、課題解決等を見据えたマッチング・オープンイノベーションを目指す取組に二分される。マッチングプログラムの内容としては、主催企業の事業課題の解決や新事業展開等を目的としているものが多い。

ステージ別には、会社設立後・事業化後を対象とするプログラムが多くなっており、他の省庁・公的機関や自治体によるスタートアッププログラムとは傾向が異なる。これは、アクセラレーションプログラムが主に会社設立前から会社設立後・事業化後までを対象としているものが多いのに対し、マッチングプログラムが主に会社設立後・事業化後を対象としていることに起因する。これは、マッチングプログラムが先ほど述べたとおり、事業課題の解決や新事業展開等の具体的なテーマ・目標設定がされていることにより、サービスや事業を開始している事業者が対象とされているケースが多いためである。

民間によるアクセラレーションプログラムは金融機関や VC 等の団体が主催していることが多く、分野を全く絞っていないものや AI・医療等の分野に特化したプログラムが存在している。例えば、SMBC 日興証券株式会社等 3 社が主催する「未来 X（mirai cross）」では、アイデアや技術の事業化を目指す個人・シード期の企業向けのインキュベーション・アクセラレーションプログラムとして、資金調達・チームビルディング・ブランディング等の研修の機会を提供している[18]。分野を絞っているプログラムとしては、プレモパートナー株式会社が主催する「MedTech Angels」が挙げられ、デジタルヘルスや医療機器等を対象としたプログラムとなっている[19]。

マッチングプログラムについては、事業会社等が自社領域のサービスに基づく事業課題の解決や新事業展開を目的とした内容が多く、採択企業には一般的なメンタリングに加え、

[18] 株式会社みらいワークス「未来 X(mirai cross)」https://mirai-cross.ventures/（最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日）
[19] プレモパートナー株式会社「MedTech Angels」https://medtechangels.org/（最終アクセス日 2022 年 2 月 17 日）

PoC に向けた実証実験等を実施する例も見られる。その性質から、対象は法人であれば企業規模を問わないとしているものも多い。具体的には、JA グループ 8 連から構成される一般社団法人 AgVenture Lab 等 3 社が運営する「JA アクセラレーター」では、食・農・金融等をテーマに新しい発想や技術を募集し、採択企業に対しては JA の有する農業者・農業法人とのネットワークを提供し、実証実験の助成を行っている[20]。

民間が提供するプログラムにおける知的財産に関する支援については、大半のプログラムではメンタリングが支援内容であることが多く、弁理士等の専門家が含まれているものも多いが、知財戦略までを対象とするような支援策は不足している。

④ 主な大学によるスタートアップ支援プログラム、技術移転の枠組み

大学からは主に教育プログラムを中心に提供されており、GAP ファンドをはじめとする資金支援のメニューも存在しているため、事業立ち上げまでの一連を支援可能な例が多い。そのため、ステージ別に見ると、会社設立前段階を主な対象としている支援メニューが多数を占める。会社設立後を対象としたアクセラレーション・メンタリングプログラムを豊富に備えているのは今回調査した中では東京大学のみであり、他の大学では資金支援や施設等の提供が中心である。また東京大学以外でも、京都大学、東北大学、大阪大学、名古屋大学、筑波大学等の国立大学は比較的プログラムが充実している。

「令和元年度　大学等におけるベンチャー創出支援体制の実態に関する調査」においては、ファンドやアクセラプログラム等のスタートアップエコシステムの構成要素を分解し、大学別に整備状況を整理することで、エコシステムの整備が進んでいるのは国立大学であることが示されている。（図表 102）

[20] 株式会社ゼロワンブースター「JA アクセラレーター」https://ja2021.01booster.com/（最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日）

図表 102　大学発ベンチャーの創出支援体制の現状

✓ 国立4大学ではエコシステムの構成要素は整備が進んでいるが、それ以外の大学では十分な整備が進んでいない傾向にある。

（○）整備の傾向が強い （×）整備が進んでいない

			指定国立大学法人						詳細調査大学	RU11			
			← 国立4大学 →										
			大阪	京都	東北	東京	名古屋	東京工業	筑波	早稲田	九州	北海道	慶應義塾
カネ	投資	PoC ファンド等	○	○	○	○	×	○	○	○	○	×	×
		GAP ファンド	○	○	○	○	○	○	×	○	○	×	×
		ファンド運用	○	○	○	○	○	○	×	○	×	×	○
		大学発ベンチャー資金獲得	○	×	○	○	○	○	○	○	×	×	○
モノ	ソフト	アクセラプログラム	○	○	○	○	×	○	○	×	×	×	×
	ハード	施設	○	○	○	○	○	○	○	○	×	×	○
ヒト		経営者紹介	○	○	○	×	×	○	○	○	×	×	×
単独出願件数※1			98件	90件	124件	132件	81件	65件	49件	30件	59件	38件	56件
起業相談件数※2			130件	70件	100件	100件	10件	50件	50件	20件	20件	6件	N/A
ベンチャー企業創出件数※1			29社	25社	14社	117社※3	25社	15社	27社	22社	10社	8社	7社
支援担当人数 専属/兼務			10名/30名	4名/1名	5名/13名	9名/2名	7名/4名	3名/1名	1名/5名	3名/1名	4名/0名	1名/1名	10名/0名

（出典）文部科学省「令和元年度　大学等におけるベンチャー創出支援体制の実態に関する調査」（2020 年 3 月 27 日）
https://www.mext.go.jp/content/20200327-mxt_sanchi01-000010452_1.pdf［最終アクセス日：2022 年 2 月 17 日］

具体的に各大学の特徴を簡潔にまとめると、東京大学では、研修メニューやアクセラレーション等、あらゆる支援プログラムが複数存在[21]し、非常に手厚い体制が整備されている。京都大学では、教育プログラム[22]は充実しており、インキュベーション施設[23]やウェットラボ[24]の提供なども実施している。名古屋大学では、東海地区の他の大学と連携し、起業に関する学習環境の提供から、実際の起業の実践まで、ワンストップで支援を行っているのが特徴的である[25]。大阪大学は多くの民間 VC と連携（R3 年度時点で 27 社）し、東北大学は東北地域の産業界、金融機関、自治体、大学との結びつきを強くするなど、地域との連携強化・社会実装を目指している[26]。九州大学では、学生に対し、先進的かつ体系的なアントレプレナーシップ関連教育を提供するためにロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センタ

[21] 東京大学産学共創推進本部「アントレプレナーシップ教育／プロジェクト支援」https://www.ducr.u-tokyo.ac.jp/activity/venture/education/index.html（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）
[22] 京都大学産学連携本部「ベンチャー支援」https://www.saci.kyoto-u.ac.jp/venture/ims/（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）
[23] 京都大学産学連携本部「ベンチャーインキュベーションセンターご利用案内」http://www.venture.saci.kyoto-u.ac.jp/?page_id=273（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）
[24] INNOVATION HUB KYOTO「設備」https://www.ihk.med.kyoto-u.ac.jp/facilities（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）
[25] Tongali「Tongali プロジェクトについて」https://tongali.net/about/（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）
[26] 大阪大学共創機構「ベンチャー創成支援」https://www.ccb.osaka-u.ac.jp/service/venture_shien/（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）

ー（略称 QREC）を設立し、37 もの科目を提供している[27]。筑波大学では、法人設立前の資金支援メニューの中で、知財創出に向けた相談会を支援内容に掲げ、特許等の出願を積極的に行うことを明記しているものがある[28]。

知的財産に関する支援プログラムでは、メンタリングの一環として弁理士への相談が可能といった水準が一般的である。前述のとおり筑波大学では特許等の知的財産の確保に努めることが明記されているメニューが存在しているのは他の大学から比べると一歩踏み込んだ内容である。また、知財戦略の立案等の経営支援を支援内容に掲げるプログラムとしては、東京大学協創プラットフォーム開発株式会社（東大 IPC）による起業支援プログラムである「1stRound」が存在している[29]。

大学の技術移転においては TLO（Technology Licensing Organization）が産と学の仲介役としての役割を果たしている。TLO は、大学の研究者の研究成果を特許化し、それを技術移転する法人である。大学発の新規産業を生み出し、それにより得られた収益の一部を研究者に戻すことにより研究資金を生み出し、大学の研究の更なる活性化をもたらす「知的創造サイクル」の原動力として産学連携の中核をなす組織である[30]。

文部科学省及び経済産業省両省の承認を得た承認 TLO は 2021 年 9 月 21 日現在 32 機関ある[31]。承認 TLO は、特許料等の減免を受けること、バイドール特許の譲受け、国立大学法人からの出資、信託業の実施、債務保証、技術移転先企業への出資ができる。

2019 年の承認 TLO による技術移転件数は 4,000 件弱、実施料等収入は 35 億円弱となっている（図表 103）[32]。

---

[27] 九州大学ロバート・ファン／アントレプレナーシップ・センター「QREC について」https://qrec.kyushu-u.ac.jp/abouts/（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）

[28] 筑波大学国際産学連携本部「事業化促進プロジェクト」https://www.sanrenhonbu.tsukuba.ac.jp/industry-university/prproject/（最終アクセス日 2022 年 3 月 4 日）

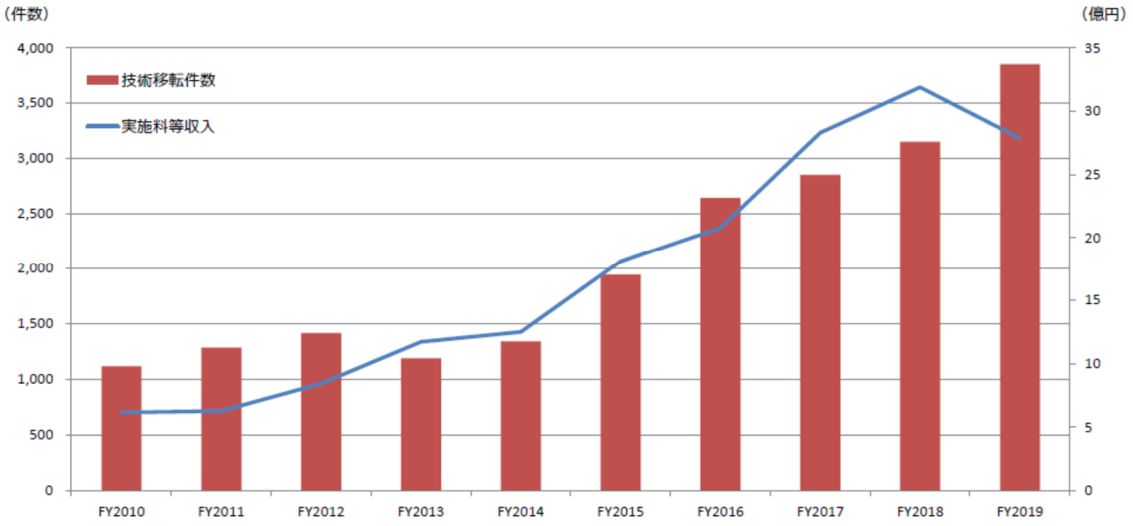
[29] 東京大学協創プラットフォーム開発株式会社（東大 IPC）「1stRound」https://www.1stround.jp/（最終アクセス日 2022 年 2 月 17 日）

[30] 経済産業省「大学の技術移転（TLO）」https://www.meti.go.jp/policy/innovation_corp/tlo.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[31] 特許庁「承認・認定 TLO（技術移転機関）一覧」https://www.jpo.go.jp/toppage/links/tlo.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[32] 経済産業省「承認 TLO の実績」
https://www.meti.go.jp/policy/innovation_corp/tlo/210302_shouninnTLOnokoremadenoseika.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

図表 103　承認 TLO が関与した技術移転件数・実施料等収入の推移



（出典）経済産業省「承認 TLO の実績」
https://www.meti.go.jp/policy/innovation_corp/tlo/210302_shouninnTLOnokoremadenoseika.pdf［最終アクセス日：2022 年 2 月 15 日］

ただし、「地方の有力大学の中には TLO が不存在等の地方に立地し、研究者数、研究実績等に照らして十分な知財収入が確保できていない」といった課題があることが指摘されている。「地方の場合、域内の優良な大学知財を集約し、産業集積地（都市部）に売り込む機会が限定的であり、また、企業のニーズを大学の研究計画段階から反映する機会も乏しい」とされている[33]。

その他、国立大学法人等は承認 TLO、認定 VC、指定国立大学法人[34]は研究成果活用事業者（コンサルティング会社、人材育成事業者等）への出資が可能となっていたが、2021 年 5 月の国立大学法人法の一部改正により、2022 年 4 月 1 日の施行以降、国立大学法人等の出資範囲が拡大する。指定国立大学法人については、大学発ベンチャー（大学の研究成果を活用して商品等の開発・提供を行う事業者）への出資が可能になる[35]。

---

[33] 文部科学省「イノベーションシステムにおける大学の研究成果の活用推進に資する技術移転機能等の最適化に向けて(議論のまとめ)（概要）」文部科学省 科学技術・学術審議会 産学連携・地域支援部会（第 18 回）資料 3-1（平成 30 年 10 月 24 日） https://www.mext.go.jp/content/1410364_004.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[34] 2017 年 4 月、国立大学法人法の改正により、我が国の大学における教育研究水準の著しい向上とイノベーション創出を図るため、文部科学大臣が世界最高水準の教育研究活動の展開が相当程度見込まれる国立大学法人を「指定国立大学法人」として指定することができる制度が創設された。
出典：文部科学省「指定国立大学法人制度について」
https://www.mext.go.jp/component/b_menu/shingi/toushin/__icsFiles/afieldfile/2019/03/28/1414767_22.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[35] 文部科学省「国立大学法人法の一部を改正する法律案の概要」https://www.mext.go.jp/content/20210303-mxt_hourei_000013162_1.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

（iii）特許庁等が行うスタートアップ向け知的財産の支援制度の分析

特許庁では、スタートアップに対して知財に関する情報を的確に発信し、知財意識の向上を図るとともに、スタートアップ特有の知財面の課題を解決すべく各種施策を実施している[36]。

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）は、産業財産権情報の提供、知的財産の権利取得・活用の支援、知的財産関連人材の育成といった事業を行っている[37]。知的財産の専門家である産学連携知的財産アドバイザーを派遣し、事業化を目指すプロジェクトの知的財産マネジメントを支援する産学連携知的財産アドバイザー派遣事業等を実施している。

①知財アクセラレーションプログラム（IPAS）

スタートアップにとっては、革新的な技術やアイデアといった知的財産自体が競争力の源泉であるが、知財を活用し成長につなげるための知財戦略をもたないまま、ビジネスを進めてしまうケースが少なくない。このため、技術・アイデアの流出、模倣品の出現や収益化の失敗などが起こり、競争力を失ってしまうことが課題となっている[38]。

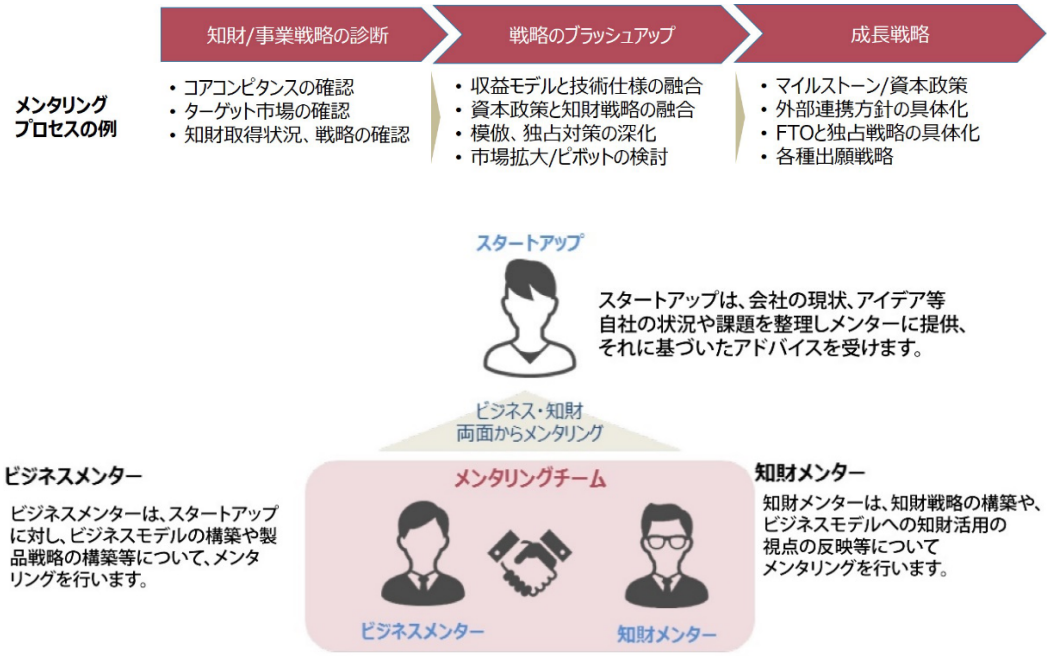
そこで、知財アクセラレーションプログラム（IP Acceleration program for Startups（IPAS））では、創業期のスタートアップを対象に、ベンチャーキャピタル経験者・ビジネスコンサルタント等のビジネスの専門家と、弁理士・弁護士等の知財専門家からなるメンタリングチームが、スタートアップのビジネスの成長を後押しする事業戦略・知財戦略の構築や知的財産権の取得に向けた支援を行っている（図表 104）[39]。メンタリングチームは、参加スタートアップとの約 5 か月間のメンタリングを通じて、事業戦略の診断・ブラッシュアップを行い、事業戦略に連動した知財戦略の構築を支援する。これにより、スタートアップが知財を戦略的に活用し、競争力を失うことなく成長を加速させていくことを全面的に後押ししている[40]。

応募を得たスタートアップから厳正な審査を経て 2018 年度 10 社、2019 年度 15 社、2020 年度は 15 社、2021 年度は 20 社を支援先企業として決定し、支援を行っている。

---

[36] 特許庁「特許行政年次報告書 2021 年版」（2021 年 7 月）
https://www.jpo.go.jp/resources/report/nenji/2021/index.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）
[37] INPIT「事業報告書：令和 2 年度」https://www.inpit.go.jp/about/gyomu/zhoukoku/r02zjigyouhou.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）
[38] 特許庁「【9 月 30 日 15:00～】IPAS2021 支援先スタートアップを紹介するキックオフイベントをオンライン開催します！」https://ipbase.go.jp/news/2021/09/news-0914.php（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）
[39] 特許庁「特許行政年次報告書 2021 年版」（2021 年 7 月）
https://www.jpo.go.jp/resources/report/nenji/2021/index.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）
[40] 特許庁「【9 月 30 日 15:00～】IPAS2021 支援先スタートアップを紹介するキックオフイベントをオンライン開催します！」https://ipbase.go.jp/news/2021/09/news-0914.php（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）

図表 104　IPAS 支援イメージ



（出典）特許庁「知財アクセラレーションプログラム IP Acceleration program for Startups（IPAS）」
https://ipbase.go.jp/support/startupxip/［最終アクセス日：2022 年 2 月 8 日］

②スタートアップの知財コミュニティポータルサイト（IP BASE）

特許庁では、スタートアップが「まず見るサイト」、知財専門家と「つながるサイト」として、知財コミュニティポータルサイト「IP BASE」を開設している。スタートアップ関係者（スタートアップやベンチャーキャピタリスト、アクセラレータなど）と、知財専門家（弁理士や弁護士など）の双方が参加するスタートアップ知財コミュニティの「基地」となることを目指して、運営している。

IP BASE では、知財アクセラレーションプログラム「IPAS」を含め、早期権利取得、特許調査、助成金など知財に関するスタートアップ支援情報、積極的に知財活動を行っているスタートアップの CEO や VC のインタビューやスタートアップ向け各種事例集等のコンテンツを提供するとともに、知財活動を行っているスタートアップも交えた知財トークセッションなど、スタートアップ向け各種知財イベントを開催している。

メンバー登録をすることにより、勉強会への参加、スタートアップ支援に意欲のある知財専門家を技術分野や得意な業務で検索する機能の使用、一般的な知財の悩みに関する知財専門家への相談が行える[41]。

また、スタートアップにおける知財コミュニティの活動を促進させるとともに、知財に意欲的に取り組む人材・組織の輩出を促進することにより、スタートアップエコシステムを支

[41] 特許庁「IP BASE About」https://ipbase.go.jp/about/（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）

える知的人材・組織の強化と、世界で戦える知財戦略をもつスタートアップの育成を目的として「IP BASE AWARD」を開催している。スタートアップ及びスタートアップに関わる関係者の知財に関する取り組みについて、先進性、斬新性等の観点から高く評価された個人・組織を表彰している[42]。

③ベンチャー企業対応面接活用早期審査、ベンチャー企業対応スーパー早期審査

特許庁では 2018 年 7 月から、ベンチャー企業対応面接活用早期審査（図表 105）、ベンチャー企業対応スーパー早期審査（図表 106）を開始している。

ベンチャー企業対応面接活用早期審査は、実施関連出願について、一次審査結果通知前に行う面接を通じて戦略的な特許権の取得につなげる。また、早期審査のスピードで対応することで、早期に質の高い特許権を取得できるようにするものである。ベンチャー企業対応スーパー早期審査は、実施関連出願であればスーパー早期審査のスピードで対応することで、何よりも早く特許権を取得したいというニーズに応えるものである。

対象は、「ベンチャー企業による出願」であって「実施関連出願」である。ベンチャー企業による出願とは、出願人の全部又は一部が次の(i)から(iii)までのいずれかに該当するものである[43]。

(i)その事業を開始した日以後 10 年を経過していない個人事業主

(ii)常時使用する従業員の数が 20 人（商業又はサービス業に属する事業を主たる事業として営む者にあっては 5 人）以下で設立後 10 年を経過しておらず、かつ、他の大企業に支配されていない法人※

(iii)資本金の額又は出資の総額が 3 億円以下で設立後 10 年を経過しておらず、かつ、他の大企業に支配されていない法人※

※他の大企業に支配されていないこととは以下の a. 及び b. に該当していることを指す。

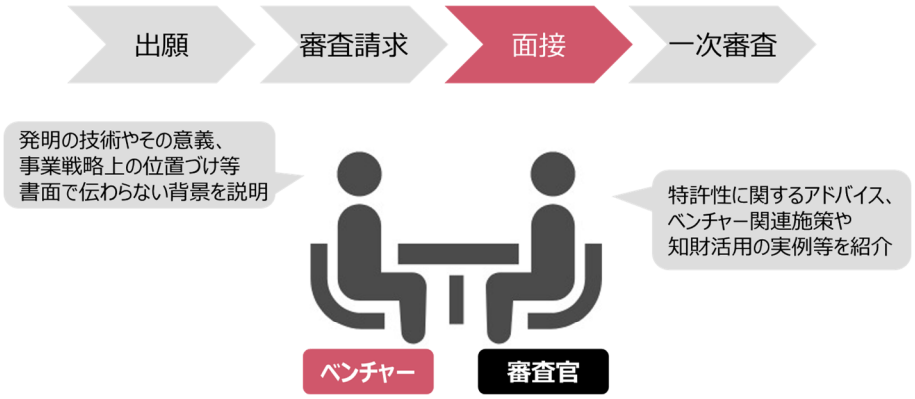
a. 申請人以外の単独の大企業（資本金額又は出資金額が 3 億円以下の法人以外の法人）が株式総数又は出資総額の 1／2 以上の株式又は出資金を有していないこと。

b. 申請人以外の複数の大企業（資本金額又は出資金額が 3 億円以下の法人以外の法人）が共同で株式総数又は出資総額の 2／3 以上の株式又は出資金を有していないこと。

42 特許庁「2021 年のスタートアップ×知財のベストプレイヤーを表彰する第 3 回「IP BASE AWARD」開催決定！」https://ipbase.go.jp/news/2021/11/news-1126.php（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）

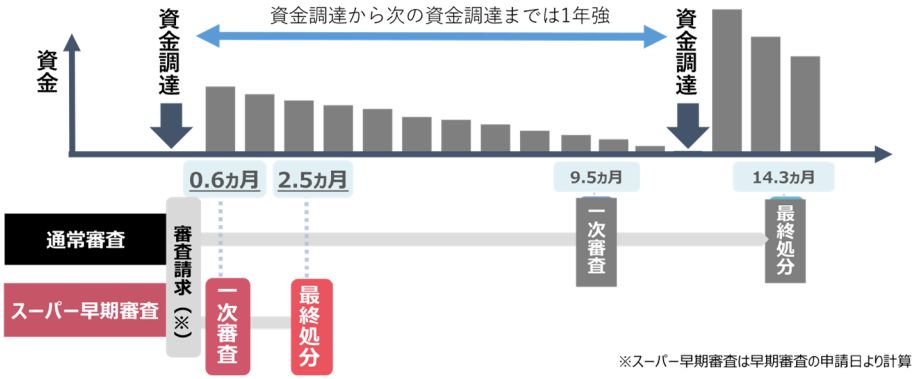
43 特許庁「特許審査に関する新たなベンチャー企業支援策を開始します」
https://www.jpo.go.jp/system/patent/shinsa/soki/patent-venture-shien.html（最終アクセス日 2022 年 2 月 8 日）

図表 105　ベンチャー企業対応面接活用早期審査



（出典）特許庁「早く権利を取得したい」https://ipbase.go.jp/support/supportxip/page01.php
［最終アクセス日：2022 年 2 月 8 日］

図表 106　ベンチャー企業対応スーパー早期審査



（出典）特許庁「早く権利を取得したい」https://ipbase.go.jp/support/supportxip/page01.php
［最終アクセス日：2022 年 2 月 8 日］

④産学連携知的財産アドバイザー派遣事業、産学連携・スタートアップアドバイザー派遣事業：INPIT

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）では 2016 年度から、地方創生に資する大学等の活動を促進するため、地域の中堅・中小企業等との連携や大学発スタートアップの創業等の産学連携・知財活動を展開する大学に知的財産の専門家である産学連携知的財産アドバイザーを派遣し、事業化を目指すプロジェクトの知的財産マネジメントを支援する「産学連携知的財産アドバイザー派遣事業」を実施してきている。なお、同事業は 2021 年度で終了し、2022 年度からは産学連携・スタートアップアドバイザー派遣事業にリニューアルする。

「産学連携知的財産アドバイザー派遣事業」では、「プロジェクト支援 A 型」と「プロジェクト支援 B 型」の 2 つのプログラムを推進している。

プロジェクト支援 A 型は、「大学のシーズをもとに事業化を目指す“産学連携型”のプロジェクトが複数存在し、それらの事業化によって地方創生に貢献しようとしている大学」、

プロジェクト支援 B 型は、「産学連携による事業化プロジェクトの形成には至っていないものの、有望なシーズが複数存在し、それらの事業化によって地方創生に貢献しようとしている大学」を支援対象とする。大学に派遣される産学連携知的財産アドバイザーは、以下のような業務について、大学の産学連携担当者や産学連携プロジェクトのリーダーとの合意のもとに支援活動を行う[44]。

「産学連携・スタートアップアドバイサー派遣事業」では、「プロジェクト伴走型支援」と「相談・人材育成型支援」の 2 つの支援を実施する。

「プロジェクト伴走型支援」では、産学連携活動を展開する大学及びパートナー企業（大学発スタートアップ、中堅・中小企業等であり、法人格取得を目指して準備中の企業体も含む。）に知的財産の専門家（産学連携・スタートアップアドバイザー）を派遣し、両者が推進する産学連携プロジェクトに対し知的財産マネジメントを核とする伴走支援を行う。産学連携・スタートアップアドバイザーは、以下のような業務について、大学の産学連携担当者や産学連携プロジェクトのリーダー、パートナー企業の担当者との合意のもとに支援活動を行う（図表 107）[45]。

図表 107　産学連携・スタートアップアドバイザーが支援活動を行う業務

1. 事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関するアドバイス
2. ビジネスモデルに基づく知的財産戦略の策定、特許情報の分析
3. 研究開発活動の成果の中から事業化に必要な発明の抽出・出願・権利化とパテントポートフォリオ構築
4. 事業化に必要な意匠、商標の出願・権利化
5. 営業秘密（技術ノウハウを含む。）の秘匿管理に関するアドバイス
6. パートナー企業等との事業化に必要な契約に関するアドバイス
7. 大学発スタートアップの創業・運営に関するアドバイス
8. 特許等侵害のクリアランス

（出典）INPIT「産学連携・スタートアップアドバイザー事業」
https://www.inpit.go.jp/katsuyo/startup/index.html［最終アクセス日：2022 年 3 月 3 日］

「相談・人材育成型支援」では、大学からの産学連携活動に関する相談を受け付け、課題解決のための支援を通して産学連携スタッフのレベルアップを図る。産学連携活動に関する相談は、「産学連携・スタートアップ相談窓口」を INPIT 内に設置して受け付ける。

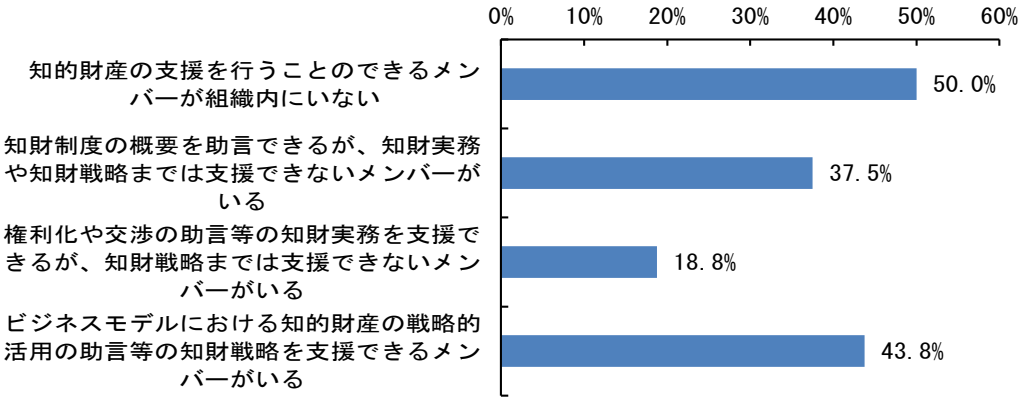
[44] INPIT「産学連携知的財産アドバイザー派遣事業」
https://www.inpit.go.jp/katsuyo/uicad/index.html（最終アクセス日：2022 年 2 月 8 日）
[45] INPIT「産学連携・スタートアップアドバイザー事業」https://www.inpit.go.jp/katsuyo/startup/index.html（最終アクセス日：2022 年 3 月 3 日）

（iv）支援機関に関する調査

スタートアップの創出・発展を支援する VC には、「第三者から集めた投資資金を運用する『資金運用業者』の面」と「起業家をサポートし、共に新しいビジネスを創造する『事業育成業者』の面」の 2 面性があると指摘されている[46]。VC は、リスクマネーの供給だけではなく、スタートアップへのハンズオン支援を行うことで成長をサポートしている。

しかし、VC の社内に知財支援が行える人材が不足していることを示す調査データがあり（図表 108）、知財戦略等に関する支援が十分に提供されていないことが考えられる。一方で、スタートアップの成長には知財に関する支援が必要と考え、知財に関するハンズオン支援等の取組を開始している VC もある（図表 109）。

図表 108　VC・CVC で社内に知的財産の支援が行える投資家の有無（複数回答）



（注）VC27 社、CVC5 社の回答
後述する支援機関向けアンケート調査結果

図表 109　知財に関する支援を行う VC の事例

社名	概要
リアルテックファンド	法律事務所との連携により知財ハンズオン支援「Patent Booster」を開始。事業戦略と一体化した知財戦略を早期に立案・実行し、テクノロジーの社会実装をより確実に、迅速に行うことを可能とする[47]。
グローバル・ブレイン	内部の専門家と外部の専門家が連携して、投資先のビジネスモデルや事業戦略を踏まえた知財戦略の立案から、特許出願に必要となる、発明発掘、先行文献調査、特許事務所の紹介、特許出願書類のレビューまでを包括的にサポートできる体制を構築し、スタートアップのニーズに応じた知財支援を推進[48]。

[46] 長谷川克也「事業育成サービス業としてのベンチャー・キャピタル －シリコンバレーのベンチャー・キャピタリストの経歴を通しての分析－」『日本ベンチャー学会誌 7』（2006 年 3 月）http://www.ducr.u-tokyo.ac.jp/content/400104031.pdf(最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日)
[47] リアルテックホールディングス「リアルテックファンド、内田・鮫島法律事務所と連携し、知財ハンズオン支援 “ Patent Booster ” を開始」（2019 年 2 月 19 日）（最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日）
[48] グローバル・ブレイン「スタートアップの「知財部門」となる、グローバル・ブレインの知財支援チーム」（2020 年 12 月 8 日）https://universe.globalbrains.com/posts/global-brains-ip-support-team-the-intellectual-property-department-of-the-startup（最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日）

VC の他に、アクセラレータによりスタートアップへのハンズオン支援が行われている。アクセラレータは、これまでにみた省庁・公的機関、自治体、民間により行われているアクセラレーションプログラムの運営の支援も行っている。

アクセラレータは 2005 年に米国で設立された Y Combinator 社が起源とされる。同社は選定したスタートアップに対して少額の資金提供をするとともに、3 か月間集中的に起業家を育成するプログラムを提供している[49]。すなわちアクセラレータは、固定期間内、審査を通じて選定された他のスタートアップと共に参加する、メンタリング、教育を含み、ピッチイベントやデモデイで完了するプログラムである[50]。アクセラレータの特徴としては、時間に制約のあるフォーマットにより学習サイクルをスピードアップし、数年分の学習を数か月の期間に圧縮することにあるとされる[51]。

日本においても我が国のアクセラレータや米国のアクセラレータ等がアクセラレータプログラムを通じたスタートアップ支援、オープンイノベーション支援等を行っている。アクセラレーションプログラムの設計、スタートアップの募集、審査、メンタリングやデモデイ等、プログラム全体の運営をサポートする。アクセラレータの中には、VC 機能を備えているものもあり、アクセラレーションプログラムで選定されたスタートアップに対して出資を行うこともある。ただし、特許庁 IPAS のように知財戦略構築等に特化したアクセラレーションを担うアクセラレータはみられない。

[49] 経済産業省「IT ベンチャーの起業促進に向けた経済産業省の検討状況」高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部　第 5 回新産業分科会　資料 3（2014 年 5 月）
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2/senmon_bunka/sinsangyou/dai5/siryou3.pdf（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[50] cohen, susan and Hochberg, Yael V., Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon (March 30, 2014)
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2418000（最終アクセス日 2022 年 2 月 15 日）

[51] Ian Hathaway, “Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States”(February 17, 2016)
https://www.brookings.edu/research/accelerating-growth-startup-accelerator-programs-in-the-united-states/(最終アクセス日 2022 年 2 月 16 日)