

経 営 情 報

2023.5.30

No.434

スタートアップ育成5か年計画のポイント

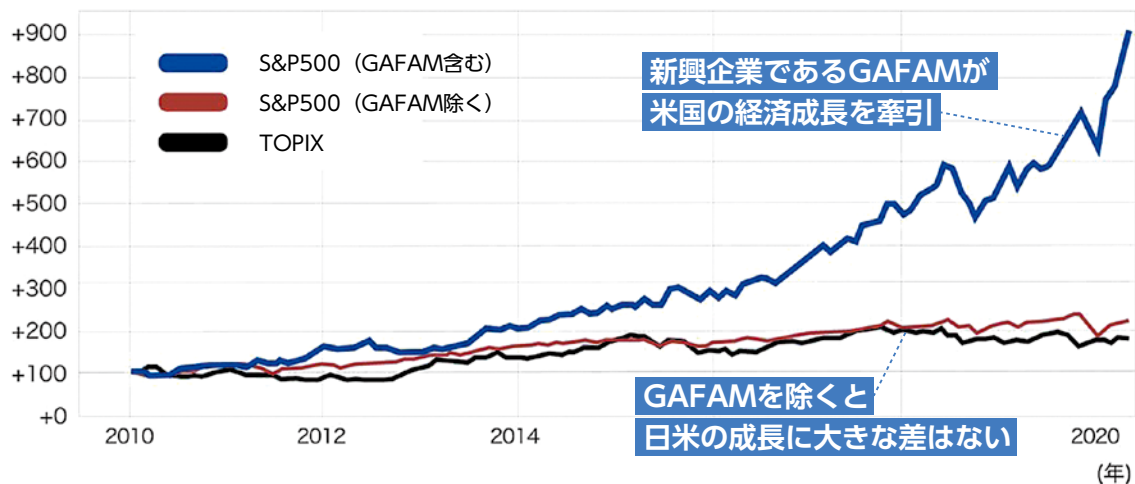
2022年11月、政府により「スタートアップ育成5か年計画」（以下、「5か年計画」という。）が策定されました。これまでも様々なスタートアップ支援政策がありましたが、5か年計画はこれまでにない総合的な計画となっており、スタートアップへの投資額を5年で10倍にする目標を掲げスタートアップ支援を推進するものとなっています。本号では、5か年計画策定の背景及び計画のポイントについてご紹介します。

なぜ今スタートアップなのか

まず5か年計画策定の背景についてご紹介します。5か年計画において、スタートアップは「社会的課題を成長のエンジンに転換して、持続可能な経済社会を実現する、まさに『新しい資本主義』の考え方を体現するもの」とされています。政府がスタートアップ支援を行う理由は、スタートアップこそ社会課題の解決と経済成長を担うキープレイヤーであると考えているためです。

■ 日本（TOPIX）と米国（S&P）における直近10年間の株式市場のパフォーマンスの推移

(騰落率,%)



2010年1月の各終値を100とおいた場合の騰落率。休場日は前営業日の終値をプロットしている。
(出所) S&P500指数、GAFAM時価総額推移、日経平均株価指数データをもとにオコスモ作成。

(資料) 経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」から引用。
https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup-policy.pdf

上図のように、米国では新興企業であるGAFAM^(*)が米国全体の経済成長を牽引しています。

スタートアップが成長するためのエコシステムを創出・発展することにより、日本経済を大きく成長させるプレーヤーの創出に繋がることが期待されています。

*Google、Apple、Facebook（現Meta）、Amazon、Microsoftを指す。

また、ドイツや米国など海外ではビオンテックやモデルナ等のスタートアップがいち早く新型コロナワクチンを開発・実用化しました。一般的にスタートアップは機動性が高く、既存の概念や手法にこだわらず柔軟な発想で新たな社会課題に対するソリューションを提供できる主体であると考えられています。

このように、スタートアップは日本にとって非常に重要な存在ですが、開業率やユニコーン^(*)の数は、海外に比較して低い水準で推移する等、世界各国と比較するとさらなる支援強化が必要です。政府は2022年を「スタートアップ創出元年」と宣言し、スタートアップ政策を強力に推し進めています。5か年計画は、スタートアップを生み育てるエコシステムを実現するために、政策全体をとりまとめるものとして策定されました。

※設立10年以内、企業評価額10億ドル以上の未上場ベンチャー企業。

■ スタートアップによる社会課題解決の事例

新型コロナワクチンの開発



海外ではビオンテック（独：2008年設立）やモデルナ（米：2010年設立）などのスタートアップ企業が、新型コロナワクチンをいち早く開発・実用化。

自然エネルギー発電施設の開発



自然電力株式会社（2011年設立）は、環境・エネルギー問題の課題解決のために太陽光・風力・小水力などの自然エネルギー発電所の設置・運営に携わる。

（資料）経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」から引用。
https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup-policy.pdf

5か年計画の目標と3つの柱

5か年計画では、5年後の2027年にスタートアップへの投資額を10倍にすることを最大の目標としています。現在スタートアップへの投資額は8,000億円規模ですが、それを5年後に10兆円規模とすることが目標です。さらに、将来においては、ユニコーンを100社創出し、スタートアップを10万社創出することにより、日本がアジア最大のスタートアップハブとして世界有数のスタートアップの集積地になることを目指す、としています。

そのために、5か年計画では以下の3つを柱として政策を推進していくことにしています。

1. スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

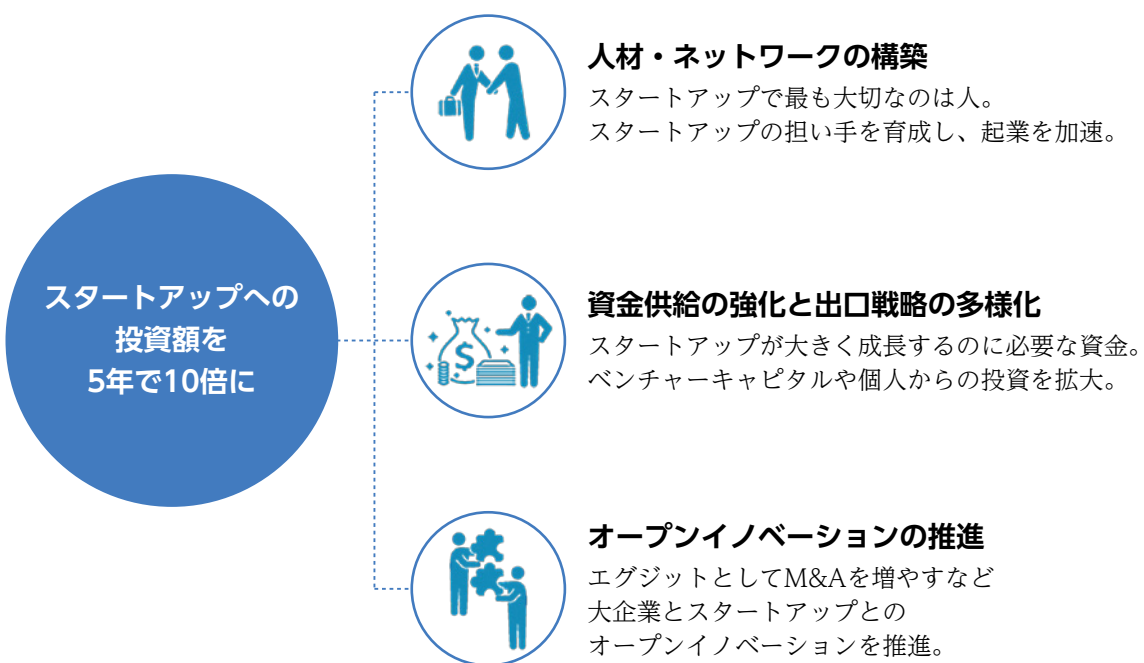
スタートアップエコシステムを創出するためには、何よりもその担い手となる人材がいなければ始まりません。しかし、前述の通り日本の開業率は海外と比較して低い水準で推移しており、また、起業を望ましい職業選択と考える人の割合も、先進国・主要国の中で最も低い水準にあります。こうした状況を踏まえ、起業家教育やメンターによる若手人材育成支援といった政策を実施し、起業を志す人が生まれ、成長しやすい環境を創ります。

2. スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化

米国においては成長ステージに応じて資金調達手段が充実しており、また、いずれの資金調達手段についても調達額において日本を凌駕しています。あらゆるステージのスタートアップにとって重要な資金調達については、エンジェル税制の拡充、官民ファンド等の出資機能の強化等により、スタートアップへの投資を増やしていきます。

3. オープンイノベーションの促進

日本では欧米に比べて事業会社によるスタートアップへの投資がまだ少なく、またスタートアップに対するM&Aの件数も少ないと言われています。スタートアップのM&Aは、スタートアップの出口戦略の多様化、事業会社(買い手企業)のオープンイノベーション促進の双方の観点から重要です。オープンイノベーション促進税制や雇用慣行の見直しや兼業・副業の促進等による人材移動の円滑化等により、オープンイノベーションを促進していきます。



(資料) 経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」から引用。

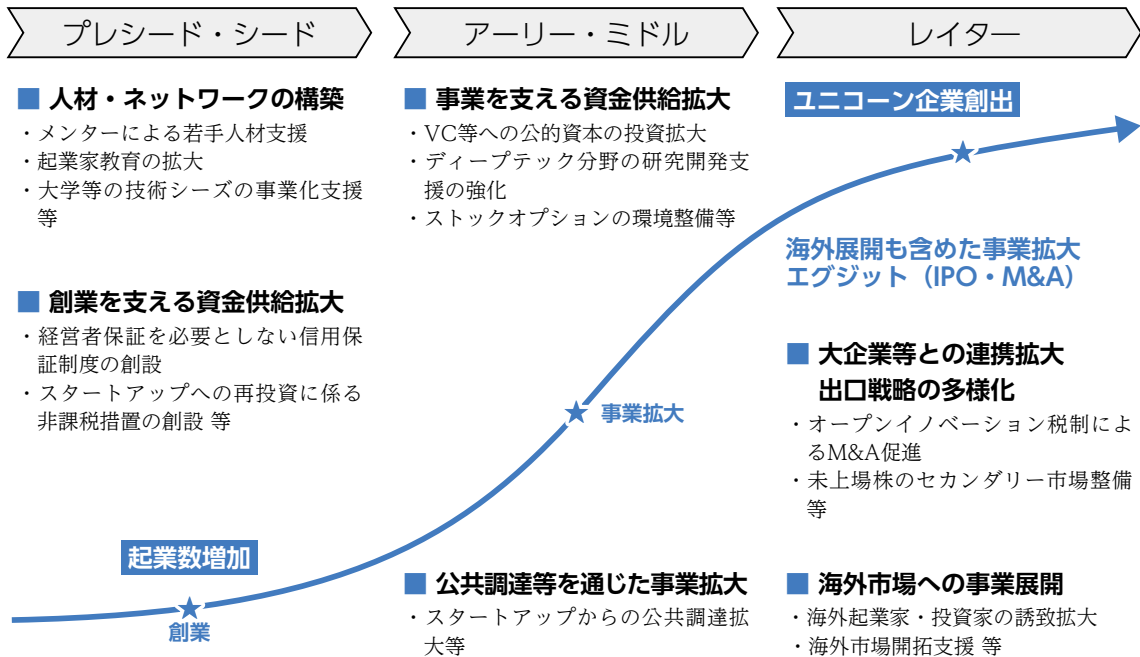
https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup-policy.pdf

成長曲線に応じた支援策

スタートアップは、次頁図のとおり設立後プレシード・シード期、アーリー・ミドル期、レイター期と段階を追って事業を拡大していきますが、ステージごとに課題や必要な支援策は変わっていきます。例えば資金調達に着目すると、多くの起業家が創業時に融資を受け事業をスタートしますが、今回経営者保証を必要としない信用保証制度を今回新たに創設しており、創業時の融資を受けやすくしています。また、創業まもない時期の資金調達手段として個人投資家から出資を受ける場合もあります。いわゆる「エンジェル投資」について、投資をしたエンジェル投資家に対する税制優遇措置としてエンジェル税制があり、今回大きく拡充しています。

その後、事業が軌道に乗り始め、アーリー・ミドルと言われる時期になると、多くの場合ベンチャーキャピタルからの出資を受けることとなります。さらなる投資の促進のため、ベンチャーキャピタル等への公的資本の投資も拡大しています。

さらに事業が大きく成長しレイター期になると、いよいよ出口が見えてきます。日本ではスタートアップの出口戦略としてはIPOつまり株式公開が多くを占めますが、米国ではM&Aが大半です。自社だけでは不可能な成長を実現する出口戦略としてM&Aも重要であり、M&A促進のためオープンイノベーション促進税制を拡充しています。このようにスタートアップの成長曲線に応じた政策を講じることで、より多くのスタートアップがより大きく成長できるよう支援していきます。



(資料) 経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」から引用。
https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup-policy.pdf

【Pick up!】スタートアップを支える税制

① エンジェル税制

一定の要件を満たすスタートアップに投資をした個人投資家に対する所得税の税制優遇措置。令和5年度の改正で、特にリスクが高い①事業化前段階（プレシード・シード期）のスタートアップへの投資、②起業家による会社設立のための出資について、20億円を上限として非課税とする措置を新たに創設。自社がエンジェル税制の適用対象企業となるかについて、投資を受ける前の段階で都道府県の確認を受けることができ、その確認を以て個人投資家からの投資を募ることが可能。

② オープンイノベーション促進税制

国内事業会社または国内CVCがスタートアップに出資をした際に取得価格の25%を課税所得から控除できる税制優遇措置。従来、新規発行株式の取得のみが対象であったが、M&A促進の観点から、令和5年度改正において議決権の過半数を取得（M&A）する場合で、スタートアップの成長に資するものに限って発行済株式も対象とする改正を行った。

(経済産業省 経済産業政策局 産業創造課、新規事業創造推進室)

「経営情報」に関するご意見・ご要望等ございましたら、中小企業事業の窓口までお問い合わせください。公庫HP上では、経営情報やその他の公庫刊行物のバックナンバー(一部未掲載号有り)を閲覧いただけます(右記二次元コードからアクセス可能です)。



発行：日本政策金融公庫 中小企業事業本部 顧客支援室 ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>