

CVC戦略研究所Monthly Report

Contents

- 巻頭言 ～日本進出を図る海外スタートアップ急増の謎～
- 今月の注目スタートアップインタビュー「株式会社 善光総合研究所」
- 今月の注目スタートアップ紹介「株式会社 Elevation Space」
- CVCインタビュー「日本郵政キャピタル株式会社」
- 豆知識『オープンイノベーション促進税制 2027年延長版：新規出資からM&Aまで完全ガイド』

巻頭言 ～日本進出を図る海外スタートアップ急増の謎～

株式会社CFスタートアップパートナーズ
代表取締役出縄 良人（公認会計士）

7月31日にファイナリスト17社を発表した静岡県牧之原市主催の「まきチャレ2025」。ファイナリストのうち国内スタートアップは11社。海外は韓国とインドからそれぞれ3社が入賞しました。ファイナリスト17社は以下の通りです。

NO.	会社名	所在地	事業の概要
1	Ashaya Waste Recyclers Private Limited	インド	廃棄混合プラスチックの自動仕分けプラントによる高リサイクル率の廃プラ処理事業
2	株式会社KAMAMESHI	東京都 大田区	製造業のパーツシェアリングのプラットフォーム事業
3	株式会社きやりこん.com	神奈川県 茅ヶ崎市	医療介護業界の職場環境改善システム“toHANAS(とはなす)”事業
4	glafix株式会社	和歌山県 和歌山市	各種電動モビリティの整備を通じた地方都市交通の課題解決事業
5	コギコギ株式会社	東京都 渋谷区	地方都市における電動アシストシェアサイクルの市場シェアNO1。地方都市の観光開発型モビリティ事業
6	株式会社SUN Reality	東京都 千代田区	体験型オリジナルDX教材の開発による「ワクワク・ドキドキ」体験教育の提供
7	株式会社JOYOLE	東京都 港区	IoTセンサー・小型熱分解ごみ処理プラントによるアップサイクルのデータプラットフォームサービス
8	株式会社スペース	愛知県 蒲郡市	商流と物流の統合設計と中継物流マッチングアプリ「ドラ基地」による物流イノベーション事業
9	Zero G Tec Co., Ltd	韓国	人間工学(エルゴノミクス)理論に基づき使い勝手を徹底追求する製品開発。Zero G Ballの開発製造元
10	Tesser Inc.	韓国	クリニック向けAI診断アシスト及び一般ユーザー向け自己診断プラットフォーム
11	Turiya Softech Pvt Ltd	インド	高精度3Dスキャニングによる製造業及び農業のDX化支援
12	株式会社dozo	静岡県 静岡市	お茶を酵母発酵させるディアルコール製品の開発及び醸造事業
13	株式会社Nebraska	東京都 千代田区	小売店の24時間オペレーションによる収益増と人件費削減を実現する店舗無人化支援システムの提供
14	whyme株式会社	東京都 港区	事業計画作成の品質とスピードを飛躍的に向上させるAIプラットフォームの運営
15	Lillycover Co., Ltd.	韓国	顧客の肌をAIが分析。最適なパーソナライズ化粧品をその場で自動配合するロボットKIOSKの提供
16	poly-poly Organics	静岡県 静岡市	ダンゴムシの特性を生かして廃棄物から高品質有機肥料をつくる独自技術のアップサイクル事業
17	WAH Care (Techally Ventures Private Limited)	インド	「すべての子どもが可能性を最大限に発揮できる社会」を目指し、0～8歳の幼児発達をAI・データドリブンで支援するプラットフォームを提供。

8月7日(木)の15時からファイナリスト17社によるオンライン最終審査（オープンピッチ審査）が行われます。以下のリンクより、zoomセミナー方式でどなたでもご参加いただけます。

➤ <https://x.gd/oVP3l>

海外スタートアップのピッチは主に英語で行われますが、zoomの自動翻訳機能で日本語字幕をつけることができます。是非、世界の最高水準のスタートアップのピッチをお楽しみください。なお、最終審査により選出れる「大賞」「準大賞」「市長特別賞」並びに「大和ハウス工業賞」や「静岡銀行賞」などの各賞発表は、8月26日の16時から牧之原市の市民ホールで開催される「受賞セレモニー」の会場で行われます。

さて、4回目となる今年の「まきチャレ」は過去最多の168社の応募を集めました。このうち73社は海外からの応募です。注目すべきはインドから40社が応募していることです。当社では、今年5月に子会社CF Partners Indiaをムンバイに設立。その記念講演をバンガロールにて行いました。バンガロールは人口2,000万人を超すインド南部の中核都市でIT関連企業が多く集まっています。セミナー参加者はスタートアップ経営者を中心に60名。その2/3が「まきチャレ」に応募いただいたこととなります。このインドの40社を筆頭に、「まきチャレ2025」への海外からの応募はジョージアから18社、韓国から6社、米国3社、カナダ、オーストラリア、イスラエル、マレーシア、タイ、バングラデッシュ各1社の、10カ国に及びます。地方都市のイベントとしては破格の規模のグローバルなイベントとなっている要因はどこにあるのでしょうか？

日本一のお茶の生産地である牧之原市。スズキの主力工場があり自動車産業が盛んなこと、定期国際線も就航する富士山静岡空港があること等、人口4万3千人の小都市ながら比較的魅力の高い地域であることは、確かに世界のスタートアップにとって魅力ではありません。とはいえ、牧之原を超える魅力をもつ地域は日本にはたくさんあります。海外企業にとって、「牧之原市」が日本の中で特別という訳ではありません。

グローバル志向の海外スタートアップにとって日本市場は魅力的な市場です。世界第4位の経済規模、ソニーやスズキなど高いブランド力、アニメやゲームを含む日本独特の文化など、もはや日本そのものが憧れのブランドとなっていると言っても過言ではありません。しかし残念なことに、海外進出先として選ぶには日本は遠い国です。物理的な距離だけでなく、言葉の壁、取引慣行の違い、意思決定の遅さなど、日本への事業展開はハードルが高いという先入観が植え付けられています。まず優先されるのは英語が通じる国です。特にリソースの限られるスタートアップでは、日本市場はどれだけ魅力があっても進出の対象となりにくいのです。

また、海外事業展開にあたっては現地におけるビジネスパートナーとの協業が重要であることは言うまでもありません。海外企業の日本進出にあたってはビジネスパートナーとなる日本企業を見つけることが不可欠です。ただこれも日本へのネットワークの限られる海外スタートアップにとっては容易なことではありません。ネットワークもない見ず知らずの海外企業が、日本企業に協業を提案しようとしても、門前払いされてしまう可能性が高いでしょう。

その点、「まきチャレ」は、地域産業との協業ビジネスプランを国内外のスタートアップから募るイベントです。大和ハウス工業などの大企業のほか30社を超える地域有力企業が、自社のオープンイノベーションを目的に、具体的な協業ビジネスプランを待っています。「まきチャレ」を通じた提案は、門前払いどころかウェルカムなのです。日本進出に意欲のある海外スタートアップにとって、「まきチャレ」は、日本に事業進出する大きなチャンスです。

「まきチャレ」は最終ピッチ審査まで完全オンライン。受賞者発表及び表彰式のみ、牧之原の現地でリアル開催です。10分間のオンラインピッチで、日本への事業展開の第一歩となる可能性がある上に、賞金も獲得できるかもしれない。海外企業にとって応募しない理由がないくらいのイベントと言えましょう。完全オンラインとはいえ、過去3年間の「まきチャレ」ではVISAのトラブルで来れなかった1社を除き、全てのファイナリストが牧之原でのリアルの表彰式に参加しています。これを機会に日本観光もという参加者も多く、これは旅行先としての人気もNo.1の日本で開かれるイベントならではのアドバンテージと言ってもいいでしょう。

牧之原でできたことは、他地域でも十分に可能です。昨年からスタートした宮城県大崎市の「おおさきオープンイノベーションピッチ」も「まきチャレ」と同様のコンセプトで地域産業との協業でスタートアップの地域進出支援を目的としています。昨年は海外企業の応募は限定的でしたが、今年は海外に広く発信し、「まきチャレ」同様、海外スタートアップの進出支援にも力を入れる予定です。

牧之原市や大崎市など、人口が15万人以下の小都市は全国に約700市。それぞれに独自の魅力と特徴をもっているはずです。地域産業の企業がグローバルな視点で国内外のスタートアップとの協業を通じて新たな発展をすること。そこに地方創生の大きな可能性があると思っています。

8月7日(木)の15時からファイナリスト17社によるオンライン最終審査（オープンピッチ審査）が行われます。以下のリンクより、zoomセミナー方式でどなたでもご参加いただけます。

➤ <https://x.gd/oVP3l>

今月の注目スタートアップインタビュー「株式会社 善光総合研究所」

持続可能な介護の実現へー介護業界の未来戦略



本記事では、株式会社善光総合研究所 取締役所長である前川遼氏に、同社の設立背景や事業にかける想いや同社のサービス、現在の日本が抱える介護業界の課題や今後の展望について伺いました。株式会社善光総合研究所は、「介護業界の持続性」という観点から、AIやIoTなどの先端技術を活用した介護事業者の現場DX業務効率化支援を行なっています。

株式会社TSKは[CFスタートアップパートナーズ](#)が運営するまきチャレ2024で牧之原インキュベーションセンター賞を受賞されています。

※本インタビュー企画・記事執筆は株式会社CFスタートアップパートナーズよりEXPACT株式会社が委託を受け、実施しております。

株式会社 善光総合研究所の設立背景

ー前川さまのご経歴についてお聞かせいただけますか？

前川氏: 私はファーストキャリアとして厚生労働省に入省し、企業の人事制度や児童福祉に関する業務を経験した後、富士フイルム株式会社に出向し、2年間にわたりヘルスケア領域における事業開発（BD）を担当しました。その後厚生労働省に復帰し、介護保険制度や介護報酬改定、介護テクノロジーの活用等を含む政策立案に従事しました。また厚生労働大臣政務官の秘書官や保育政策の担当を経て、株式会社ディー・エヌ・エー（DeNA）に転職。ヘルスケアアプリのビジネス開発および営業アライアンスを担当し、同社会長の南場智子氏が経団連副会長に就任されたことに伴い、経団連内でのスタートアップ支援・育成エコシステム構築に関するプロジェクト「スタートアップ躍進ビジョン」の策定にも携わりました。その後、社会福祉法人善光会に入職し、2023年には同会からスピンアウトする形で、株式会社 善光総合研究所を設立いたしました。

ー株式会社善光総合研究所の設立背景について詳しくお聞かせください。

前川氏: 株式会社善光総合研究所は、社会福祉法人善光会からスピンアウトして誕生した事業体です。善光会は、老人ホームを中心とした介護サービスを提供する法人で、「介護業界の変革」を理念に掲げ、近年では介護テクノロジーの積極的な導入にも取り組んでおります。

少子高齢化が進行する日本社会では、医療や福祉のニーズが増加する一方で、労働人口の減少と財政の制約により、介護サービスの提供体制に深刻な課題が生じています。このままでは、介護を必要とする方がサービスを受けられなくなる、いわば“介護難民”が生まれてしまう恐れがあります。そうした背景から、我々は「人手やコストを抑えつつ、ケアの質を維持する持続可能な介護提供モデル」の確立が不可欠であると考え、善光会内でそのオペレーションモデルの構築を進めてきました。平均的な介護施設に比べて3-4割の生産性向上を実現した実績もありますが、そのモデルを他施設が模倣・導入するには難しさがありました。

そこで、善光会が蓄積してきたノウハウを事業化・サービス化し、介護事業所に向けて広く展開することを目的に、よりビジネスを活用した事業拡大志向の強い株式会社として善光総合研究所を設立した次第です。現在は国内外に向けて、善光会の知見を広げる活動を進めております。

善光総合研究所の社会課題解決への挑戦

ー現在の日本における介護業界にはどのような課題があると思われますか？

前川氏: 現在の日本社会では、少子高齢化が極めて急速に進行しております。65歳以上の高齢者人口は間もなくピークを迎え、その後2040年、2050年にかけて高止まりするという予測が出ています。一方、15歳未満の子どもや、いわゆる労働生産年齢人口は減少の一途をたどっており、今後もその傾向が続くと見られています。その結果として、労働力が不足する中で、高齢者への医療・介護ニーズが高まり、社会保障制度の持続性に大きな懸念が生じています。現在、介護保険制度にかかる費用は約12.5兆円ですが、2040年にはその額が倍増し約25兆円に達するという試

算もあります。このような中で、国全体の財政事情を鑑みると、制度を現行のまま維持することは非常に困難であり、現在と同様の介護サービスが提供できなくなる可能性も否定できません。加えて、労働力不足も深刻化しています。介護業界はすでに多くの施設で人材確保に苦慮しており、2040年には約57万人の介護人材が不足するとの試算もあります。これは単にサービスの質が低下するだけではなく、介護を必要としているにもかかわらず、十分なサービスが受けられない“介護難民”の発生につながる可能性をはらんでいます。

こうした状況を踏まえ、我々は制度、財政、人材という3つの観点から課題を捉え、それぞれに対する解決策を模索しながら、持続可能な介護体制の構築に向けた事業を進めております。

一少子高齢化と労働人口の減少が問題になっている日本の介護業界で、DXでの業務効率化は必要不可欠ともいえますね。貴社は既に海外での事業の展開を着々と進められていると思いますが、日本と情勢が異なるマーケットにはどのようにアプローチされているのでしょうか？

前川氏: 当社が現在注力しているのは、主に東アジア地域です。日本に比べると少子高齢化の進行は緩やかではありますが、それでも韓国や中国などでは、日本に迫るスピードで高齢化が進行しつつあります。韓国には既に介護保険制度がありますが、中国には未整備であり、東南アジア諸国でも制度整備の必要性が高まりつつあります。日本はアジアにおいて初めて介護保険制度を整備した国であり、ドイツやスウェーデンなどのヨーロッパ諸国の制度を参考に、日本独自の制度を構築しました。その実績から、東アジア・東南アジア諸国からの学習意欲は非常に高く、昨年は100を超える海外の団体が善光会へ視察に訪れました。

その中でも善光会の介護オペレーションモデルに強い関心を持ってくださる行政機関や企業を中心に協業を進めております。中国、韓国、マレーシア、シンガポール、インドネシア、台湾などを中心に、制度構築の支援や現場オペレーション、経営手法の提供をパッケージ化し、各国の事情に即した形で移植していくモデルづくりに取り組んでおります。

その際には、単なるノウハウの提供にとどまらず、ICTシステム、人材育成、コンサルティングサービスを組み合わせ、持続可能かつ実効性の高い介護の仕組みを構築していくことを目指しています。



—AIやIoTなどの先端技術を、どのように事業の中で活用されていくかについてお聞かせください。

前川氏： 介護の現場におけるAI・IoTの活用については、社会福祉法人善光会での実践がわかりやすいので、そちらを基にご説明いたします。

善光会では全体のオペレーション基盤として「SCOP（Smart Care Operating Platform）」というシステムを活用しています。多くの介護システムがバックオフィス業務向けに設計されている中、SCOPは現場の介護職員が使いやすいように、ケア業務に特化した設計となっております。これにより視認性の高いインターフェースを通じて、必要な業務を適切な順序で遂行できるようになっています。

このSCOPに連動する形で、夜間の見守りセンサーをベッドに設置し、20名の入居者の就寝状況をリアルタイムで把握することで職員の移動や心理的負担を軽減しています。また居室内にはカメラ型センサーを設置し、ナースコールや転倒リスクと連動して職員のスマートフォンに通知が届く仕組みも整えています。

さらに他社製の映像センサーにはAI処理を組み合わせ、利用者ごとの行動パターンに基づいた個別通知を行うなど、ケアの質と効率の両立を図っています。また移乗介助を補助するロボットや、レクリエーションを支援する会話型ロボットなど、さまざまなロボティクス技術も活用しています。

これらの先端技術を現場に最適な形で実装することで、職員の業務負荷軽減とサービスの質向上を両立させ、持続可能な介護モデルの実現に近づけております。

一事業全体を通して、介護職の方々の現場の声がやはり重要であると思います。そういった声を、事業の開発や展開に効果的に反映させるために行っていることはありますか？

前川氏: 当社の取り組みの根幹には、現場の声をいかに的確に汲み取り、実際のサービス開発 や事業展開に反映していくかという課題意識があります。

社会福祉法人善光会と善光総合研究所は法人としては別組織ではありますが、日常的に密接 な連携を取っております。研究所の職員が善光会の介護現場に常駐・訪問するなど、自然なかたちで情報共有ができるシステムが整っております。一般的な介護関連企業やスタートアップと 比較しても、現場との距離感が極めて近いという点が当社の強みであると考えております。

通常、製品開発における現場ヒアリングは、事前のアポイントメントを通じて形式的に実施されることが多いですが、現場職員が必ずしも企画やマーケティングに精通しているとは限りません。そのため、得られる情報が主観的になりやすく、本質的な課題の抽出が難しくなることもあります。

その点、善光総合研究所では、現場における多様な実践と課題を熟知した人材が橋渡し役となり、課題の本質を解像度高く捉えることが可能です。さらに、潜在的なニーズも含めた丁寧な分析・言語化を通じて、製品・サービスの開発に活かしております。こうしたプロセスに基づき、他の介護事業所にも通用する普遍性のあるサービスモデルを構築することを目指しています。

まきチャレ2024への挑戦

一まきチャレにてご提案していただいた、「介護事業所の現場DX業務効率化支援」について詳しくお聞かせください。

前川氏: 当社の取り組みは、大きく2つの流れに分けられます。まず1つ目は、介護事業所そのもののDX（デジタルトランスフォーメーション）をいかに進めていくかという点です。善光会では、既 に従来よりも約3-4割生産性が高いモデルをDXの力で実現してきました。この成果の背景には、デジタル機器を単に導入するだけでなく、実際の介護現場における業務設計や働き方そのものを変革する取り組みがあります。単に機器を導入するだけでは、従来の 業務に新たな作業が上乗せされてしまい、かえって非効率になるケースも少なくありません。そこで、ICT機器やシステムを導入した際には、それらを活かす形で、業務の効率性やケアの質の向 上が実現できるよう、業務プロセス全体を再設計する必要があります。

そのため、当社では自社開発しているICTシステム「SCOP（Smart Care Operating Platform）」などの機器導入にとどまらず、人材研修・人材育成、さらには経営や業務改善に伴走するコンサルティングサービスを併せて提供しています。これらを三位一体で組み合わせることで、現場に根ざしたDXと生産性向上を図っております。

2つ目の流れとしては、先進的な介護機器・技術の現場実証の促進があります。介護分野では 日々新しいテクノロジーが登場しており、それらをいかに現場で効果的に活用するかが重要です。

弊社は厚生労働省から「リビングラボ」として指定を受け、各種メーカーと協働しながら製品開発支援を行ってまいりました。

特にスタートアップ企業が生み出す新技術を、実際の介護現場で実験・検証する場として善光会の施設を活用しており、企画検証から実証実験までを地域に密着した形で行う「牧之原モデル」の構築を目指しています。今回の「まきチャレ」では、そうした構想を具体的な事業提案としてまとめ、エントリーさせていただきました。

一まきチャレでお話しされていた「善光会ノウハウ」という言葉が印象に残っています。そちらについて詳しくお聞かせください。

前川氏: 善光会は、日本国内でもトップクラスの介護オペレーションモデルを有しており、それを支える優秀な人材を組織内に擁している点が大きな強みです。

当社が目指しているのは、この高い生産性を実現できるような介護事業所をいかに全国に増やしていけるか、という点にあります。善光会では、組織のオペレーション変革のために専任部署を立ち上げ、組織開発に取り組んできました。さらにその変革を先導するリーダー人材の育成や研修にも力を入れており、これまでのPDCAサイクルを何度も繰り返すことで、最適化されたモデルを築き上げてきました。

その過程で試行錯誤を繰り返しながら、うまくいかなかった事例も積み重ねつつ、改善を続けてきました。その結果として、今では高度に洗練されたオペレーションモデルが構築されております。

善光総合研究所は、こうした善光会のモデルを他の介護事業所でも再現できるよう、介護事業DXシステム「SCOP」や現場職員・リーダー向け研修「スマート介護士」、コンサルティングなど、多様なサービスを提供しています。これらはすべて、善光会モデルのエッセンスを他地域・他法人へ移植するための手段であり、当社の中心的な使命でもあります。

一今回まきチャレにエントリーされたきっかけについてお聞かせください。

前川氏: 株式会社善光総合研究所を立ち上げるにあたり、単なる社会福祉法人の関連会社という枠を超えて、スタートアップとしての成長を目指していく必要がありました。そのためには、地域連携や資金調達、ビジネスパートナーの獲得など、事業拡大の機会を積極的に探すことが重要だと感じております。そのような中でまきチャレの存在を知り、地域をフィールドとした実践的な事業づくりに取り組める点に大きな魅力を感じ、参加を決意したという背景があります。地方行政と共に課題を捉えながら新たなモデルを共創していけるという点が、通常のピッチイベントとは異なり非常に意義のある挑戦であったと感じております。

一牧之原市で事業をすることでのメリットはあるのでしょうか？

前川氏: 当社はこれまで多くの自治体と連携してまいりましたが、その多くは「DX支援」や「ICT導入支援」を我々が提供するというものでした。一方、牧之原市においては、市長の強いリーダーシップの下、「ともに新しいモデルを創る」というスタンスで臨むことができています。

このように単なるサービス提供者としてではなく、地域と共に新たな社会課題の解決モデルを創出する立場で関われる点が、他地域にはない大きなメリットであると感じています。こうした取り組みが成功すれば他の自治体にも横展開される可能性が高く、日本全国への波及効果を生み出す起点にもなり得ます。

一牧之原市をはじめとした地方の地域創生において、貴社の事業がどのように貢献するかということをお聞かせください。

前川氏: 地方では日本全体の少子高齢化に加え、若年層の流出という問題もあります。そのため過疎化が進んでいる地域では少子高齢化がさらに深刻な状況となっております。そうした地域では、介護サービスの持続性が早期に危機的な段階に到達しており、今まさに最重要課題のひとつとして顕在化しています。

日本はしばしば「課題先進国」と表現されますが、そうした課題が先に表れている地方こそ、我々の介入によりモデルケースを構築し、今後全国に展開していく上での重要な試金石になると考えています。

我々が提供する善光会モデルやそれを基にした善光総合研究所の各種サービスを導入することで、地方でも生産性の高い介護が実現可能であり、そのこと自体が地域にとって新たな可能性を拓くこととなります。また、こうした取り組みが進めば、介護分野における新しい産業・マーケット創出にもつながり、地域の経済的活性化にも貢献できると確信しております。

一牧之原市以外に、他の地区自治体と実際に連携して事業を行ったエピソードなどがあれば教えてください。

前川氏: 牧之原市以外でも、複数の自治体と連携を図っております。たとえば、茨城県の大子町では、過疎化が進行する中で町役場の皆様と共に現場での実証的な取り組みを開始しました。大子町は、当社が自治体と初めて本格的に連携した地域であり、役場の皆様も強い危機感を持った状態で取り組まれておりました。そのため地方自治体との連携という点で非常に象徴的な事例となっております。

その他には、神奈川県藤沢市で介護テクノロジーの活用に向き合い、介護事業所との連携を進めております。また神奈川県庁、滋賀県、高知県、宮崎県の市町村などとも協働しながら、在宅介護を含む介護事業のDX支援を行っております。

これらの取り組みは単なるICT導入にとどまらず、業務設計の見直しや人材育成も含めた包括的な支援を行っており、それぞれの地域に合わせた形での最適化を進めているところです。

一まきチャレ2024での牧之原インキュベーションセンター賞の受賞によって、今後の事業展開にどのような影響があると考えられますか？

前川氏: 今回の受賞は、当社がこれまで目指してきた「介護×スタートアップ」という新たな潮流に対して一定の評価をいただいた証と受け止めております。現在、当社は厚生労働省の「介護テックのスタートアップに対するワンストップ窓口（CARISO）」にも他法人・団体と共同で採択されており、今後は同事業の枠組みと、まきチャレで培った地域連携の成果を掛け合わせながら、全国的なモデル構築を進めていきたいと考えております。特に、現場との密な連携を軸とした事業開発が、今後のスタートアップ育成において鍵を握ると確信しています。

今後の展望と挑戦

一今後のご展望をお聞かせください。

前川氏: 我々が推進する善光会モデルをベースに、各地の介護事業所における生産性向上とDXを実現していくことが第一の目標です。それと並行して、技術革新や地域連携によって、モデル自体も進化させ続ける必要があると考えています。

また、国内のみならず、アジア諸国を中心とした海外展開も視野に入れており、日本の介護制度やオペレーションモデルを輸出することで、各国の課題解決にも寄与していきたいと考えております。牧之原市を起点とした「地域×スタートアップ×介護」のモデルが、国内外に広がっていくことを目指してまいります。

一御社が世界の介護業界の動向を見据えながら先駆的な事業展開をすることで、日本の介護分野における国際的地位向上にも大きく貢献されているのですね！

今回は貴重なお話をありがとうございました！

【会社概要】

【会社名】 株式会社善光総合研究所

【URL】 <https://zenkou-lab.co.jp/>

【代表者】 代表取締役社長 宮本隆史

【所在地】 東京都港区南青山6丁目6番22号

監修：出縄 良人（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材・執筆：EXPACT 益子



今月の注目スタートアップ紹介 「株式会社 Elevation Space」

今回は「株式会社 Elevation Space」の1社を取り上げます。



「誰もが宇宙で生活できる世界」を目指し、軌道上のヒト・モノをつなぐ交通網を構築する

【事業概要】

株式会社ElevationSpace（以下ElevationSpace）は、「誰もが宇宙で生活できる世界を創り、人の未来を豊かにすること」をミッションに掲げ、革新的な宇宙環境利用・回収プラットフォーム「ELS-R」の開発・提供を通じて、宇宙産業の新たな可能性を切り拓く日本のスタートアップです。東北大学の吉田・栞原研究室で培われた15機以上の小型人工衛星開発の実績と知見を最大限に活かし、無重力環境下での実験や製造、さらには地球への物資回収までを一貫して行うことができる独自のサービスを提供しています。

従来の宇宙利用は、技術的な障壁と莫大なコストが課題となり、一部の専門機関や大企業に限られていました。ElevationSpaceは、この「宇宙利用の民主化」を推進し、より多くの企業や研究機関が宇宙空間を気軽に活用できるプラットフォームの構築を進めています。具体的には、重さ100kg級の小型で回収可能な人工衛星「ELS-R」を開発し、軌道上での実証・実験環境の提供から、その結果物（プロダクトやサンプル）を地上へ安全に回収・返却する一気通貫のサービスを提供することで、宇宙ビジネスへの新規参入から事業化までをワンストップで支援しています。これにより、宇宙での研究開発やビジネス展開におけるハードルを飛躍的に低減することを目指しています。

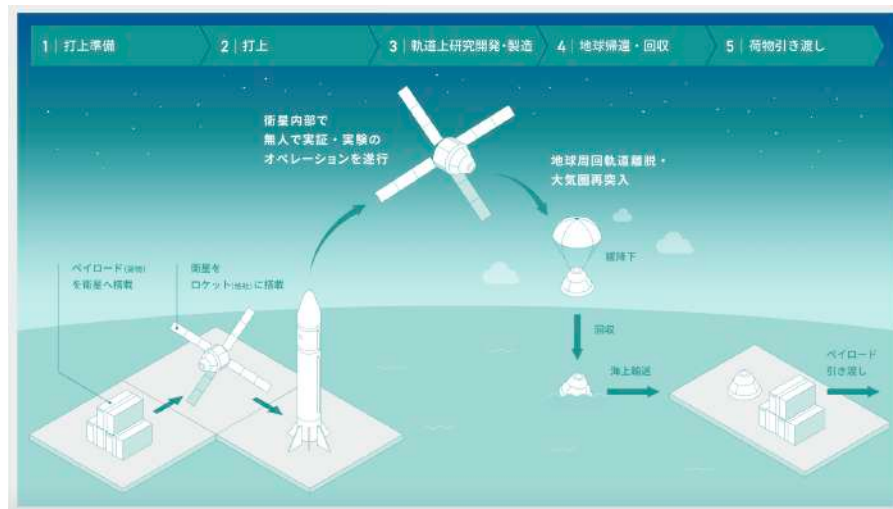
【主要サービス】

ElevationSpaceが提供する主要サービスは、日本唯一の回収可能な宇宙環境利用・回収プラットフォーム「ELS-R」を中心とした、企業の宇宙ビジネス参入支援および宇宙利用ソリューションです。以下のプロセスを通じて、顧客の宇宙ビジネスを具現化します。

- **宇宙環境利用・回収プラットフォーム事業:**
 - **ELS-Rによる宇宙実証・評価機会の提供:** 高度約400kmの地球低軌道上での微小重力環境や真空環境を活用し、新素材開発、バイオ医薬品研究、半導体製造、精密部品生産など、多岐にわたる分野での技術実証や実験ニーズに応えます。実証ミッション完了後、回収カプセルを用いて貴重なサンプルや成果物を地球に安全に持ち

帰ることが可能です。これは日本発では唯一の、宇宙実験の「成果物を地上回収する」サービスであり、これまでの宇宙実験で課題となっていた成果物の確実な回収を実現します。

ELS-Rのサービスフロー（公式HPより引用）



- **高頻度な物資輸送・回収事業の構想:** 将来的には、民間の宇宙ステーションなど軌道上の拠点への接続も視野に入れ、地球と宇宙間の高頻度な物資輸送・回収サービスを構想しています。これにより、宇宙空間でのビジネスや生活がより日常的になり、地球上の様々な産業の発展に貢献する宇宙版ロジスティクスの構築を目指します。
- **Co-Creation事業（宇宙ビジネス参入支援）:** ElevationSpaceは、宇宙ビジネスへの参入を目指す企業に対し、以下のような多角的な支援を提供します。
 - **勉強会・ワークショップ:** 国内外の宇宙産業市場のトレンドや最新技術、人工衛星開発に関する基礎知識から応用までを提供し、参加企業の既存事業と宇宙ビジネスの連携可能性を探るワークショップなどを開催します。自動車、化学、重工、建築・建設、金融、旅行など、幅広い業界からの参加実績があります。
 - **ビジネス・技術コンサルティング:** 企業の既存アセットや強みを分析し、最適な宇宙ビジネス領域の選定、事業ロードマップの策定、開発・事業計画の立案などを具体的に支援します。

【ElevationSpaceが解決したい課題】

ElevationSpaceは、現在の宇宙産業が抱える以下の主要な課題に対し、革新的なソリューションを提供し、宇宙ビジネスの普及と発展に貢献します。

- **宇宙利用機会の希少性と高コスト:** これまで、宇宙での実験や製造は、国際宇宙ステーション（ISS）のような限られた施設で行われることが多く、アクセスが難しく、利用費用も高額でした。ElevationSpaceは、自律運用可能な小型プラットフォームELS-Rを提供することでより手軽に・頻繁に宇宙環境を利用できる機会を創出します。これにより、研究開発サイクルを加速させ、イノベーションを促進します。

- **宇宙ビジネス参入の高い障壁:** 宇宙産業への新規参入を検討する多くの企業にとって、専門知識の不足、多額の初期投資、複雑な技術開発、事業計画策定の難しさなどが大きな障壁となっていました。そこで、「Co-Creation」事業を通じてこれらの障壁を取り除き、企業の宇宙ビジネスへのスムーズな参入と成功を包括的に支援します。これにより、異業種からの宇宙ビジネスへの参入を促進し、産業全体の多様化を推進します。

【ElevationSpaceが選ばれる理由】

ElevationSpaceは、多くの企業や研究機関から選ばれ、期待を集めています。

- **卓越した再突入・回収技術:** 卓越した技術基盤により、世界最先端の再突入・回収技術を開発しています。小型人工衛星を地球に安全に帰還させるための「ハイブリッドスラスト」の開発では、軌道離脱に必要な長時間燃焼に成功するなど、着実に成果を上げています。これは、ElevationSpaceのサービスが持つ最大の差別化ポイントであり、大きな強みとなっています。
- **日本唯一の回収可能なプラットフォーム「ELS-R」:** 現状、日本発の民間企業としては唯一、宇宙から地球へ物資を回収できるサービスを提供するプラットフォームの開発を進めています。これにより、信頼性とセキュリティ面で大きなメリットを提供し、国内宇宙産業の活性化に貢献します。
- **強力な技術・経営チーム:** 代表取締役CEOの小林稜平氏は、秋田高専在学中に宇宙建築に出会い、東北大学で建築学と宇宙工学を専攻した異色の経歴を持つ、若手ながらも明確なビジョンを持ったリーダーです。さらに、元JAXAで大気圏再突入技術の第一人者である藤田和央氏がCTOとして参画し、技術開発を牽引するなど、宇宙工学のトップランナーや各分野の専門家が経営陣やアドバイザーとして集結しており、技術力と事業推進力の両面で高い信頼性と専門性を誇ります。

【沿革】

2021年2月: 株式会社ElevationSpace設立。

2022年3月: シードラウンドで約3.1億円調達。

2023年4月: JAXAと共創開始、藤田和央氏が開発チーム参画

2023年8月: ハイブリッドスラスト長時間燃焼試験成功

2023年10月: 藤田和央氏がCTOに就任

2024年7月: シリーズAで14億円超調達（累計21億円）

2025年（予定）: 技術実証機「あおば」打ち上げ。

【今後の展望】

ElevationSpaceは、国内市場での実績を盤石にしつつ、将来的にはグローバル市場への展開も視野に入れ、宇宙産業の新たなスタンダードを築くことを目指しています。

- **宇宙版ロジスティクスの構築:**「軌道上のヒト・モノをつなぐ交通網を構築する」という壮大なビジョンの実現に向け、ELS-Rの技術をさらに発展させ、宇宙空間での物流をより効率的かつ安全なものにすることを目指します。これにより、宇宙空間が新たな経済圏として確立され、多様なビジネスが生まれる基盤を築きます。
- **有人宇宙技術への貢献:** 宇宙での実証・実験環境提供を足がかりとして、長期的には日本初の「有人宇宙技術」獲得にも貢献していくことを目指しています。将来的には、宇宙での人の活動を支援する基盤技術の提供者となることを視野に入れていきます。
- **宇宙建築事業の推進:**「誰もが宇宙で生活できる世界」の実現に向け、将来的には宇宙建築事業も視野に入れていきます。宇宙空間での居住環境や活動拠点の構築は、同社の最終的なビジョンと深く結びついています。

株式会社ElevationSpaceは、確かな技術力と揺るぎないビジョン、そして宇宙産業を牽引する強力なチーム体制で、宇宙産業の未来を創造し、誰もが宇宙を身近に利用できる世界を実現するために、飽くなき挑戦を続けています。その革新的な取り組みは、日本の宇宙産業を次のステージへと導く、重要な存在となるでしょう。

【参考リンク】

公式HP: <https://elevation-space.com/>

会社概要: <https://elevation-space.com/company>

ニュース: <https://elevation-space.com/news>

プレスリリース: https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/74085

監修：出縄 良人（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

執筆：片山（EXPACT株式会社）

CVCインタビュー「日本郵政キャピタル株式会社」

「協業重視」の投資戦略：日本郵政キャピタルが目指す未来とは



日本最大級の事業アセットを持つ日本郵政グループのCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）、日本郵政キャピタル株式会社。今回のCVCインタビューでは、同社の投資部門ディレクターを務める山本直樹さんにお話を伺いました！

このインタビューでは、山本さんが食品メーカーから日本郵政グループに転身し、現在のCVC投資の最前線に立つまでのキャリアや、日本郵政キャピタルが「協業重視」の投資に注力する背景についてお話しいただきました。2024年4月時点で、90社を超える国内外のスタートアップ企業へ出資（2025年3月末日現在）しており、グループの幅広い事業アセットを活かした独自の協業創出モデルで、スタートアップとのシナジーをどのように産み出しているのか、その取り組みを追います。

1. 山本直樹さんのキャリアパス

ーまず山本さんのキャリアについてお伺いできますか？

私が大学卒業して新卒で入ったのは、実はこの業界と関係ない食品メーカーでした。営業企画やマーケティング、業務統括など様々な業務を経験しました。例えば、支社にいた時は支社の業務部門のヘッドという形で業務に携わっており、単純にバックヤード業務だけでなく支社全体のマネジメントや営業企画等も行う司令塔のような役割で、支社を全国ナンバーワンに導きました。

その後、日本郵政が民営化して半年後くらいのタイミングの2008年に日本郵便に入社しました。日本郵便では郵便事業や物販事業の営業推進、事業開発などを担当し、日本郵政キャピタルに異動する前は主に新規事業の開発に注力していました。日本郵政キャピタルへ入社後の現在は投資案件のリーダーや協業創出、マーケティングリーダーなどを担当しています。

―食品メーカーから日本郵便への転職、また日本郵政キャピタルへの異動の経緯を教えてください。

食品メーカーから転職する際は、他の世界も見てみたいという知的好奇心が勝っていました。ちょうど日本郵政が民営化するというタイミングで官から民へ変わるという大きな変革期でもあったので、今までにない新しい経験ができるのではないかと期待をもって入社しました。

日本郵政キャピタルへは、当時の社長や専務と面識があったことから声をかけていただきました。ただ、今は、日本郵便から日本郵政キャピタルに完全移籍しています。日本郵政キャピタルは、仕事の幅が広く日本郵政グループだけではなく「日本全体を良くし得る」という点に魅力を感じ、完全移籍することを決めました。

キャピタリストとしての知識はもともとお持ちだったのですか？

キャピタリストとしての知識という点では、入社当初はBSやPLが読める程度のレベルでした。入社後に様々な本を読んだり、社内外のいろいろな方とコミュニケーションを取ったりして知識を身につけていきました。手を動かしながら情報をキャッチアップしていったという感じです。



2. 日本郵政キャピタルの設立背景と目的

―CVCの設立背景と目的について教えてください。

設立当初は、新たな収益を求めた投資会社の色合いが強かったですが、約3～4年前から完全に「協業重視の投資」をするCVCへと軌道修正しました。現在は「育てるCVC」として、多数の協業を産み出すCVCとなっています。

当社は、事業部起点で活動をしています。社内では「インナーマーケ」と呼んでいますが、事業会社やグループ子会社などに対して定期的に課題をヒアリングしたり、当社の活動を発信したりしています。事業部としての課題だけでなく、キーマンの課題や困りごとを起点としてスタート

アップをソーシングするので、事業部やキーマンの課題にフィットしたスタートアップを紹介できます。

ー現在の目的はどのようなものでしょうか？

現在は当社の出資により日本郵政グループの既存事業へどのような付加価値がもたらされるか、又は新規事業の種となり得るかが重要です。もちろん、一定の財務リターンも必要ですが、戦略リターンは常に議論となります。

日本郵政グループは日本郵政という持株会社の下に日本郵便、ゆうちょ銀行、かんぽ生命保険という主要事業会社があり、更にその下にも多数の子会社があります。例えば福利厚生やバックオフィスBPOを提供する子会社、物流のマテハン機器や車両を保守・メンテナンスする子会社、石油を供給する子会社、コールセンターを運営する子会社など、外から見ただけでは想像できない幅広い事業アセットを持っています。そういった事業アセットとスタートアップの技術やサービスを掛け合わせてどのような協業を創出していくかが当社のミッションです。

3. 投資戦略と判断基準

ー投資先の判断基準について、どのような点を重視していますか？

ステージごとに判断基準が異なります。私の判断基準では、シードやアーリーでは、サービスが顧客ニーズとマッチするか、市場が伸びているか、独自性があるかといった点と、経営者自身の人柄及び一緒に協業を進めていく意欲があるか等を重視します。ミドルやレイターになると、財務指標もしっかりと見ていきます。

ー具体的な投資プロセスについて教えてください。

当社は基本的に個人で動くのではなく、組織で動いています。新しい出資先候補のお話をいただいたら、リーダー・協業担当・ファイナンス担当の3人1組で面談を行い、様々な視点から評価を行っています。

面談後、事業部等とも引合わせをして、事業部等も「面白いから検討する」という反応であれば詳細なDDに進みます。チーム内でDDを行い、問題なさそうであれば、投資委員会に付議します。投資委員会では途中でスタートアップの経営陣からのプレゼンも受けつつ、担当者が投資委員へプレゼンを行います。

その後、法務と財務でプロフェッショナルDDを約1ヶ月かけて実施し、その結果も踏まえ、問題がなければ最後に取締役会で決議し、承認されれば投資実行となります。投資プロセスだけで約3ヶ月かかるというイメージです。

ーこのプロセスはシード、レイターどちらでも同じですか？

その通りです。どのステージでも同じプロセスで進めます。

ーシードの割合が増えている背景は何でしょうか？

ミドルやレイターだけに限定していると、シードやアーリーで良い技術やサービスを持つスタートアップを見逃してしまう可能性があります。そういった企業もしっかりと幅広く検討し、グループに何らかの戦略リターンを還元していきたいという意図があります。また、ミドルやレイ

ターは投資倍率が低くなりがちなので、シードやアーリーもポートフォリオに混ぜることで、最終的な財務リターンも確保したいという狙いもあります。

ーシードではリード投資が多いのでしょうか？

協業や事業成長の可能性に応じて金額やリード/フォロワーの立場を決めています。

ー成長が期待できる企業をどのように見極めていますか？

キャピタリストにもそれぞれの得意分野があります。案件に応じてその領域に強いメンバーを担当にして検討チームを組成し、プロとしての目利きにより成長を見極めていきます。

4. スタートアップへの支援

ースタートアップへの支援について特徴的な点を教えてください。

CVCに対してスタートアップが最も期待するのは協業だと思います。出資前に企図した協業を、出資後に事業部等を巻き込み、確実に進めていくことが重要です。

そのために当社は「ステアリングコミッティ」と呼ぶ仕組みを導入しています。事業部等とスタートアップと当社の三者で、少なくとも月に1回はミーティングを設定し、当社がハンドリングしながら双方のNEXTアクションを明確にして、次のステアリングコミッティにつなげていきます。

その他にも、出資先のニーズに応じて、財務面でのサポートや事業戦略の解像度を高める支援なども行っています。

ー協業の具体例として、スタートアップの営業支援なども行っていますか？

例えば最近出資したshizai社[1]は、梱包資材の最適化を行うスタートアップですが、彼らとは相互送客を行っており、出資後間もないにも関わらず、かなりの成果をあげています。

また、ACROVE社[2]は、ECサイトを横串で分析できる「ACROVE FORCE」というツールを提供しています[3]。物流はECの拡大に比例して需要が増えるので、双方の顧客に対して共同で営業を行っています。

ー多くのCVCが協業に苦労している中で、協業が実際に機能している理由は何でしょうか？

インフォーマルコミュニケーション（懇親会）もうまく使い、泥臭くやっています。協業はコミュニケーションが大事なので、当社が潤滑油としての役割を担い、ステアリングコミッティ内でも双方の立場に立った仲立ちをしています。

日本郵政グループは社員が約37万人いる企業なので、簡単に動かせるわけではなく、様々な軋轢もあります。それを動かすのが当社の仕事だと思っていますし、そうしたノウハウも蓄積されています。

5. 重点投資領域と200億円ファンド

ー重点的に投資されている領域はありますか？

先ほども説明したように、当社は幅広い事業アセットを持っていて、外からは想像できないような事業も多く行っています。そのため、グループの事業アセットに相性が良く、スタートアップの成長支援にも繋がるのであれば、特に投資領域は絞っていません。

実際に出資したスタートアップを見ても、物流・製造現場の作業を自動化する「Mujin」さん、建設業界のマッチングプラットフォームを展開する「助太刀」さん、スポーツ業界のインフラを目指す「Ascenders」さん、ソフトウェアにより効率的な民泊施設を運営する「matsuri technologies」さんなど、非常に多種多様です。外から見ただけでは想像できない協業が生まれる可能性があるのも、まずは気軽に相談してほしいと思います。

ー昨年200億円のファンドを組成された背景や目的を教えてください。

2024年3月に総額200億円のファンドを組成しました。GPは日本郵政キャピタル、LPは日本郵政です。

ファンド設立の理由は、投資を活性化するためです。ファンド化によりバルク（一括）で評価できるようになったことから投資案件の柔軟性も高まり、また、大きな金額の意思決定が早まりました。

ー2号ファンドの予定はありますか？

基本的にはそのような形にしていきたいと思っていますが、1号ファンド設立から間もないので、まずは足許で出資を優先しています。

ーセカンダリー投資についてはどのようにお考えですか？

セカンダリーもやっていますし、実際にセカンダリーで投資した案件もあります。投資方針とマッチすれば、拘りはありません。

6. 投資実績と協業事例

ー特に印象的だったスタートアップや協業事例はありますか？

一つに絞るのは難しいですね。

いくつか例を挙げると、当社の出資先でエーアイスクエアさんというコールセンターの効率化に取り組むスタートアップがいらっしゃいますが、日本郵政グループでは事業ごとにコールセンターを持っているため、一つのスタートアップでも複数個所で事例が生まれています。

また、助太刀さんが事業を行っている建設業界は、かんぽ生命保険の法人顧客と相性が良く、助太刀さんをうまく使った法人営業を行っています。これは外から見ると全く想像できない協業ですね。

それぞれの案件に特徴があり、どれが特に良かったというよりは、協業の事例を増やすことの方が重要だと思います。

一投資先スタートアップの出口戦略についてはどのようにお考えですか？

どちらかというとIPOが多いですね。当社は、協業がうまくいってればIPO後も株式を保有し続けています。例えば、モンスターラボさんは、ある事業部でのソフトウェア開発が評判となり、他の事業部にも広がるという好循環が生まれています。そのため、現在でも保有し続けています。

7. 今後の展望とメッセージ

一今後の展望やビジョンについて教えてください。

当社は、いろいろな仕組みやノウハウが蓄積されてきたので、それらを活かしてさらに投資にアクセルをかけていきたいと考えています。

一業界の課題や、御社が感じている課題はありますか？

業界の課題として、最近ではCVCの重要性が認識されつつあります。シードステージではVCが財務面をサポートし、成長していくためには協業を産み出せるCVCのサポートが重要だと思います。日本では、大企業がスタートアップを育てないとスタートアップが成長しにくい構造となっています。

そういった中で、「協業がうまくできなくて悩んでいる」といった声を他のCVCさんから聞きます。当社としては、当社のノウハウを他のCVCさんにも提供し、CVC全体が良くなることでスタートアップも発展し、日本が良くなるような世界観を作りたいと考えています。もし、当社の取組みに興味があるCVCさんがいらっしゃいましたら、是非お声がけください。

一起業家やスタートアップへのメッセージをお願いします。

日本郵政グループは本当に幅広い事業アセットを持っているグループ企業ですので、想像していないことが起こる可能性は十分にあります。何が産まれるか分からないので、まずは、気軽にドアノックして欲しいと思います。

山本さんが描く「協業重視の投資戦略」と、日本郵政グループの多様な事業アセットを活かしたスタートアップとの共創が、これからも日本のCVC業界とスタートアップエコシステム全体にとって大きな指針となることでしょう！

[1] <https://company.shiza1.com/>

「全国数百以上の一次製造工場ネットワークであらゆる資材のコスト・仕様を最適化するパッケージ作成プラットフォーム」（ウェブサイトより）

[2] <https://acrove.co.jp/service/service-ec-rollup/>

ACROVEは、ACROVE FORCEを利用してデータドリブンな意思決定・施策実行を行い、組織と仕組みによってオペレーショナルエクセレンスの実現によりブランドの成長を最大化いたします。」（ウェブサイトより）

[3] <https://acrove.co.jp/service/>

ACROVEの提供するサービス

【本記事で紹介させていただいた日本郵政キャピタルの会社概要】

[会社名]日本郵政キャピタル株式会社

[所在地]〒100-0004 東京都千代田区大手町2丁目3番1号

[URL] <https://www.jp-capital.jp/>

[CONTACT] <https://www.jp-capital.jp/contact/>

[PORTFOLIO] <https://www.jp-capital.jp/portfolio/>

監修：出縄 良人（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材・執筆：西川・青木（EXPACT株式会社）

豆知識

『オープンイノベーション促進税制 2027年延長版：新規出資からM&Aまで完全ガイド』

EXPACT株式会社
代表取締役 高地 耕平

制度概要と2027年延長の背景

オープンイノベーション促進税制は、スタートアップ企業との連携を支援するために、国内事業会社やその国内CVCがスタートアップ企業の株式を取得する際、取得価額の25%を所得控除できる制度です。

令和6年度税制改正により、制度の適用期限が令和5年度末から令和7年度末（2026年3月31日）まで2年間延長されました。

適用期限は2026年3月31日ですが、2026年度中（2027年3月末まで）に開始する事業年度については制度を活用できるため、実質的には2027年まで制度の恩恵を受けることが可能です。

政府は、スタートアップ企業を2027年までに10兆円規模に育成し、ユニコーン企業100社の創出を目指しています。この目標を達成するため、企業とスタートアップのオープンイノベーションを継続的に促進する必要があり、税制の延長が決定されました。

M&A型の新設と制度拡充

新規出資型とM&A型の2つのスキーム

令和5年度税制改正により、オープンイノベーション促進税制に新たにM&A型が追加されました。これにより、スタートアップの株式取得だけでなく、M&Aによる株式取得も対象となります。新規出資型とM&A型の特徴は以下の通りです。

項目	新規出資型	M&A型
対象株式	新規発行株式	発行済株式（議決権過半数取得）
最低投資額	1,000万円以上	5億円以上
控除上限	25億円/年	50億円/件
継続証明期間	3年	5年

M&A型では、スタートアップ企業の成長に真に資するM&Aを対象とするため、5年以内に達成すべき成長要件が設定されています。

M&A型の成長要件

M&A型では、スタートアップ企業の成長に真に資するM&Aを税制優遇の対象とするため、買収時点での企業の状態と、その後5年間での成長実績の両方が要求されます。これは純投資目的のM&Aと区別し、真のオープンイノベーションを促進するための制度設計です。

M&A型の成長要件は以下の3類型に分かれています。

A類型：売上高成長類型

A類型は、最もシンプルな成長要件を設定した類型で、M&A時点での特別な要件は設けられておらず、純粋に売上高の成長のみで評価されます。

- 5年以内に売上高 $\geq$ 33億円、売上高成長率 $\geq$ 1.7倍

適用が想定される企業

- 既に一定の売上規模を持つスタートアップ
- BtoB事業で安定した成長軌道にある企業

- プラットフォーム型ビジネスでスケール可能な企業

B類型：成長投資類型

B類型は、研究開発投資または設備投資を通じた成長を重視する類型で、M&A時点で一定の研究開発体制が整っていることを前提としています。

- M&A時点の要件：売上高 ≤ 10 億円、研究開発費等 $\div$ 売上高 $\geq 5\%$
- 5年以内の成長要件：研究開発費 ≥ 4.6 億円、成長率 ≥ 1.9 倍 または 設備投資 ≥ 0.7 億円、成長率 ≥ 3.0 倍

選択戦略

- 研究開発重視：継続的なイノベーション創出が期待される場合
- 設備投資重視：製造業等で生産能力拡大による急成長が見込める場合

5年以内の成長要件（いずれか一方を満たす）

選択肢	研究開発重視	設備投資重視
投資額	研究開発費 ≥ 4.6 億円	設備投資 ≥ 0.7 億円
成長率	成長率 ≥ 1.9 倍	成長率 ≥ 3.0 倍

適用が想定される企業

- 技術開発型のスタートアップ
- IoT・AI関連の技術企業
- バイオテクノロジー関連企業
- 製造技術革新を行う企業

C類型：研究開発特化類型

C類型は、研究開発に特化した企業を対象とした類型で、現在は赤字であっても将来の技術的成果を期待して投資される企業が対象です。

- M&A時点の要件：売上高 ≤ 4.2 億円、研究開発費 $\div$ 売上高 $\geq 10\%$ 、営業利益 < 0
- 5年以内の成長要件：研究開発費 ≥ 6.5 億円、成長率 ≥ 2.4 倍

適用が想定される企業

- 創薬・バイオテクノロジー企業
- 先端材料開発企業
- AI・量子コンピューティング関連企業
- 大学発の技術系ベンチャー

類型選択の戦略的考慮点

企業の成長ステージ別選択

成長ステージ	推奨類型	理由
拡大期（売上10億円超）	A類型	シンプルな売上成長で評価
成長期（売上1-10億円）	B類型	投資による加速成長が可能
初期・研究開発期	C類型	研究開発投資を重視

リスク管理の観点

A類型のリスク

- 33億円という高い売上目標
- 外部環境変化への感応度が高い

B類型のリスク

- 投資効果の不確実性
- 2つの選択肢の戦略的判断が必要

C類型のリスク

- 最も高い成長率要件（2.4倍）
- 研究開発成果の商業化リスク

M&A型の3類型は、それぞれ異なる成長戦略を持つスタートアップに対応した柔軟な制度設計となっています。これらの成長要件を理解し、企業特性や成長ポテンシャルに応じた最適な類型を選択することで、イノベーション創出をさらに加速できるでしょう。

特に製造業の強みを活かしたB類型や、大学発ベンチャー支援でのC類型の活用は、新規事業創出というミッション達成において重要な戦略的ツールとなります。

新規出資型のメリット

1. 参入障壁の低さ

- 最低投資額が1,000万円と比較的低く設定
- 地方の中堅企業でも積極的に活用可能
- 初期段階のスタートアップとの連携が容易

2. 手続きの簡素化

- 2024年7月改訂により継続証明申請で案件進捗スライドが不要
- フォーム入力のみで手続き完了
- 事務負担が大幅に軽減

3. 柔軟な投資戦略

- 年間25億円まで複数案件への分散投資が可能
- リスク分散を図りながらポートフォリオ構築
- 成長段階の異なる複数のスタートアップへの投資

4. オープンイノベーションの促進

- 新規資金調達によりスタートアップの成長を直接支援
- 技術連携や人材交流の機会創出
- 地域エコシステム構築への貢献

M&A型のメリット

1. 大規模な控除枠

- 1件あたり最大50億円の控除が可能
- 株式取得価額200億円相当まで対応
- 大型M&Aでの税制優遇効果を最大化

2. 戦略的な事業統合

- 議決権過半数取得により経営への関与が可能
- シナジー効果の実現を通じた企業価値向上
- 技術・人材・顧客基盤の本格的な統合

3. 成熟スタートアップの取り込み

- 一定規模に成長したスタートアップの獲得
- 既存事業との相乗効果創出
- 即戦力となる技術・人材の確保

4. 長期的な成長戦略

- 5年間の成長要件により持続的な企業価値向上
- 投資後の積極的な成長支援体制構築
- 中長期的なリターンの期待

成長条件とリスク管理

新規出資型の要件

新規出資型では明確な成長要件は設定されていないものの、3年間の継続証明が必要です。オープンイノベーション性の維持と投資対象企業の健全な成長が求められます。

新規出資型の地方活用メリット

中堅企業との親和性

- 投資額1,000万円からの参加により、地方企業でも積極活用
- 地域スタートアップとの連携を通じた地方発イノベーション創出
- 25%所得控除により実質的な投資リスクを軽減

M&A型の戦略的活用

大企業の新規事業支援

- 5億円以上の投資能力を持つ企業の事業ポートフォリオの多様化促進
- 成熟スタートアップの事業承継・拡大支援
- 50億円の大型控除枠を活用した戦略的M&A促進

実務上の選択基準

新規出資型が適している場合

- 投資予算が比較的限定的（1,000万円～数億円規模）
- 複数のスタートアップへの分散投資を希望
- 手続きの簡素化を重視
- 地域エコシステム構築が主目的

M&A型が適している場合

- 大規模な投資予算を確保（5億円以上）
- 戦略的な事業統合を志向
- 既存事業とのシナジー効果を重視
- 中長期的なリターンを期待

新規出資型とM&A型は、それぞれ異なる投資戦略と企業規模に対応したスキームです。新規出資型は参入障壁が低く手続きが簡素で、地方企業や中小企業でも活用しやすい特徴があります。一方、M&A型は大規模な控除枠と戦略的な事業統合が可能で、本格的なM&A戦略を展開する企業に適しています。

申請プロセスと実務上の注意点

申請手続きの簡素化

2024年7月にガイドラインが改訂され、申請手続きが大幅に簡素化されました。特に、新規出資型では継続証明申請における案件進捗スライドの提出が廃止され、フォーム入力化されました。

申請フロー

1. gBiz IDプライムの取得（法人単位、約1週間）
2. gBiz FORMでのオンライン申請
3. 経済産業大臣による証明書交付
4. 毎年度の継続証明申請

継続証明申請のクイックガイド

新たに「継続証明申請クイックガイド」が策定され、毎年度の申請が効率化されました。特に、新規出資型では事務負担が大幅に軽減され、M&A型は引き続き案件進捗スライドの提出が求められます。

会計処理とのれん償却の戦略

M&A型を活用する場合、取得価額が純資産価額を上回る部分に「のれん」を計上し、20年以内での償却が求められます。この償却費用は営業利益を圧迫するため、PL（損益計算書）への影響を最小化するためには、適切な管理が必要です。

- 税制活用による実質コスト削減：25%所得控除により、実質的な投資コストを75%まで圧縮
- のれん償却の管理：20年以内の償却期間設定で、年間償却負担を調整
- 成長要件との整合性確保：M&A型の5年間成長要件を満たしつつ、長期的な収益性向上を図る

イノベーションボックス税制との相乗効果

両制度の基本的な関係性

イノベーションボックス税制とオープンイノベーション促進税制は、どちらも令和6年度税制改正において日本のイノベーション促進を目的として整備された制度ですが、異なるアプローチでイノベーションを支援する相補的な関係にあります。

両制度の関連性は以下の3つの観点で理解できます：

1. 政策目標の共通性：スタートアップエコシステムの強化とイノベーション創出
2. 支援段階の違い：研究開発の「インプット」vs「アウトプット」
3. 相乗効果の創出：スタートアップ投資から知財活用まで一貫した支援

制度内容の比較分析

項目	オープンイノベーション促進税制	イノベーションボックス税制
対象	スタートアップ企業への投資	知的財産から生じる所得
控除率	投資額の25%	所得の30%
対象期間	～令和7年度末（2026年）	令和7年4月～令和14年3月
主な狙い	オープンイノベーション促進	無形資産投資の後押し

支援段階の相違点

オープンイノベーション促進税制は、スタートアップ企業への投資段階（「インプット」）を支援する制度です。一方、イノベーションボックス税制は、研究開発の成果として生まれた知的財産から生じる所得（「アウトプット」）に対する優遇措置です。

この違いにより、研究開発税制と合わせて、イノベーションの全プロセスを税制面で包括的に支援する体系が構築されています。

税制活用の相乗効果

スタートアップエコシステム構築への貢献

オープンイノベーション促進税制により、中堅企業がスタートアップへの投資を行いやすくなり、25%の所得控除による実質的な投資リスク軽減効果が期待されます。

イノベーションボックス税制では、自社で生まれた特許権やAI関連プログラムから生じる所得に対して30%の所得控除が適用され、地域における知財活用を促進します。

実務上の連携可能性

CVCスキームでの活用

オープンイノベーション促進税制を活用してスタートアップに投資し、その後そのスタートアップが開発した特許権等から収益を得る場合、イノベーションボックス税制の適用も可能となります。

M&A戦略との整合性

オープンイノベーション促進税制のM&A型でスタートアップを買収し、その後買収したスタートアップの知的財産を活用して収益を上げる場合、イノベーションボックス税制による所得控除も受けられる可能性があります。

地方発イノベーション創出の促進メカニズム

1. 投資段階：オープンイノベーション促進税制によるスタートアップへ投資
2. 開発段階：研究開発税制による技術開発支援
3. 収益化段階：イノベーションボックス税制による知財収益の優遇

この3段階の税制支援により、持続的なイノベーション創出サイクルを構築することが可能になります。

まとめ

オープンイノベーション促進税制の延長とM&A型の新設により、スタートアップ投資の税制優遇環境は大幅に改善されました。特に新規出資型の簡素化とM&A型の活用が、企業の投資戦略において大きな助けとなります。

さらに、イノベーションボックス税制との組み合わせにより、投資からイノベーション創出、そして収益化まで一貫した税制優遇を受けることが可能となり、地方におけるスタートアップエコシステムの構築を加速させる効果が期待されます。

これらの税制を統合的に活用し、イノベーションを促進するための戦略を提案することが重要です。税制を最大限に活用することで、地域経済の活性化とスタートアップエコシステムの構築が加速することが期待されます。

出典・参考文献リスト

オープンイノベーション促進税制に関する文書について、以下の信頼できる出典・参考文献をご活用ください

1. 政府機関・公式サイト

経済産業省「オープンイノベーション促進税制について」

https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/open_innovation/open_innovation_zei.html

経済産業省「令和6年度税制改正について」

https://www.meti.go.jp/main/yosan/yosan_fy2024/zeisei/index.html

財務省「令和6年度税制改正の大綱」

https://www.mof.go.jp/tax_policy/publication/brochure/zeisei24/index.html

2. 専門機関・会計事務所等

デロイトトーマツ税理士法人「オープンイノベーション促進税制の延長・拡充」

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/tax/articles/open-innovation-tax-incentive.html>

PwC税理士法人「令和6年度税制改正解説」

<https://www.pwc.com/jp/ja/knowledge/tax/tax-topics/assets/pdf/tax-reform-2024.pdf>

EY税理士法人「イノベーションボックス税制の創設」

https://www.ey.com/ja_jp/tax/innovation-box-tax-system

3. 実務解説・専門機関

山田&パートナーズ税理士法人「オープンイノベーション促進税制の実務」

<https://www.yamada-partners.gr.jp/column/open-innovation-tax-system/>

小谷野公認会計士事務所「オープンイノベーション促進税制ガイド」

<https://koyano-cpa.gr.jp/columns/open-innovation-guide/>

日本公認会計士協会「スタートアップ支援税制の動向」

https://jicpa.or.jp/specialized_field/startup-tax-support/

4. 政府統計・政策資料

内閣府「スタートアップ育成5か年計画」

<https://www.cao.go.jp/others/kichou/startup/index.html>

経済産業省「スタートアップ白書2024」

<https://www.meti.go.jp/press/2024/startup-whitepaper/index.html>

gBiz「オープンイノベーション促進税制申請サイト」

<https://gbiz-form.go.jp/hojin/procedure/open-innovation/>

5. 法令・通達

租税特別措置法第42条の4の8（オープンイノベーション促進税制）

経済産業省告示「オープンイノベーション促進税制に関する経済産業大臣が指定する要件等」

経済産業省「オープンイノベーション促進税制申請ガイドライン（令和6年7月改訂版）」

(以上)

本稿は、株式会社CFスタートアップパートナーズの監修のもと、EXPACT株式会社が委託を受けて編集しています。

編集担当：難波（EXPACT株式会社）