

Contents

- 巻頭言 ～高市新内閣とスタートアップ育成の課題解決～
- 今月の注目スタートアップインタビュー①「株式会社KAMAMESHI」
- 今月の注目スタートアップインタビュー②「ZERO G TEC Co.,Ltd」
- 豆知識『プロ投資家制度の進化とオンライン勧誘解禁が導く新たなスタートアップ資本市場
ー 2025年ガイドライン改正で変わる投資と市場の新しい姿 ー』

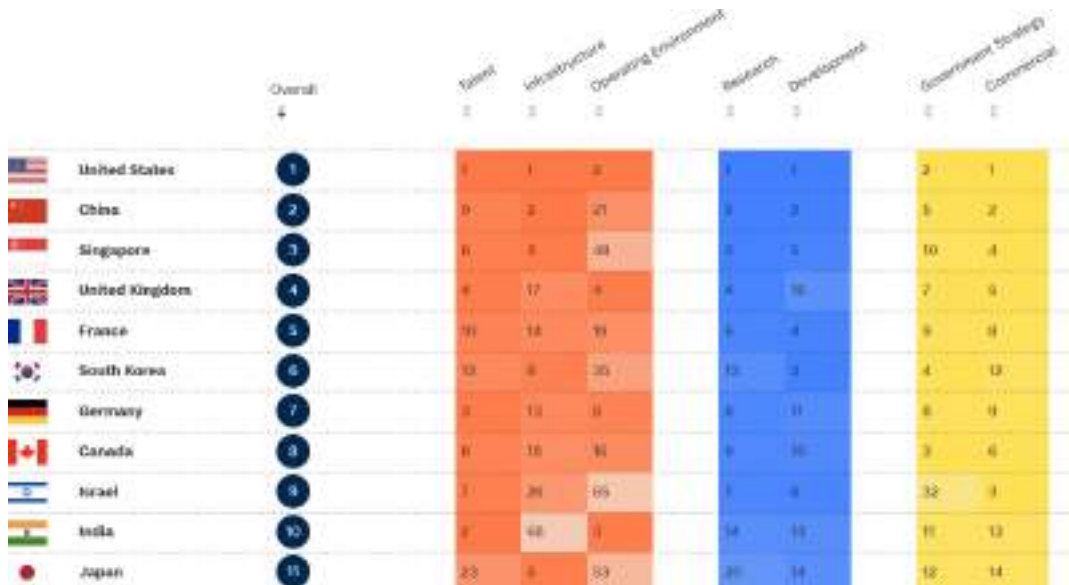
巻頭言 ～高市新内閣とスタートアップ育成の課題解決～

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）

高市新政権が発足して1週間。マレーシアでのAsean首脳会議に続くトランプ大統領の訪日、韓国でのAPEC首脳会議と華々しく外交デビューした高市内閣の滑り出しは今のところ上々のようです。日経平均株価も5万円を大きく超え、経済政策への期待も高まっています。しかし勿論、その真価が問われるのはこれからです。我が国が抱える数々の難題に対処していかなければなりません。

所信表明演説で「危機管理投資」を成長戦略の肝として掲げた高市総理。スタートアップ投資の観点からは、「AI・半導体、造船、量子、バイオ、航空・宇宙、サイバーセキュリティ等の戦略分野」に言及。「世界で最もAIを開発・活用しやすい国」を目指すとしています。かつて日本が世界をリードした造船は今や中国、韓国に後れをとり、同様に半導体もNvidiaやIntelを筆頭とする米国勢と、メモリ半導体のSamsungやSKなど韓国勢に歯が立ちません。AIにいたっては、英国Tortoise Mediaが毎年公表するGlobal AI Indexで世界11位。「最もAIを開発・活用しやすい国」の目標は、はるか高いところにあります。

（出典：Tortoise Media “Global AI Index2024”）



どうしたらこの現状を開けるのでしょうか。

高市総理は、その著書で、宇宙産業を日本が強みを発揮して世界をリードすべき産業として紹介しています。著書では、宇宙ゴミの除去を含む衛星軌道サービスを提供するアストロスケール社など、いくつかの宇宙関連スタートアップを紹介しています。そこで、宇宙関連スタートアップを例に、課題を整理してみましょう。以下は、最近話題となった国内の宇宙関連スタートアップ10社のリストです。

企業名	事業内容	累計資金調達額	主要投資VC/CVC
インターステラテクノロジー	小型ロケット「ZERO」開発	約50億円	JAFCO, SBI Investment, Mitsubishi UFJ Capital
SPACE ONE	小型ロケット「カイロス」打ち上げ	推定数十億円	Canon Electronics, BHL, Shimizu Corporation
space	月面探査「HAKUTO-R」	約200億円	Innovation Network Corporation of Japan, Suzuki Motor, KDDI
QPS研究所	小型SAR衛星開発	約50億円	JAFCO, SMBC Venture Capital
ElevationSpace	宇宙実証・回収サービス	約10億円	UTokyo IPC, Global Brain
Pale Blue	水推進システム開発	約5億円	Beyond Next Ventures, JAFCO
Synspective	SAR衛星「Strix」シリーズ	約281.9億円	Nomura SPARK, JAFCO, Mizuho Capital, Daiwa House Group
AxiomSpace	光学衛星「GRUS」運用	約143億円	ANA Holdings, JQC MIRAI Innovation Fund, Global Brain
Astroscale	デブリ除去・燃料補給サービス	約300億円超	UTokyo IPC, Mitsubishi UFJ Capital, SBI Investment
SpaceBD	ISS実験提供	約20億円	SMBC Venture Capital, Spiral Ventures

多くの国内のVC/CVCが出資を行っている一方、海外のVCやCVCからの資本は入っていないことがわかります。次に海外の宇宙関連スタートアップの状況を見てみましょう。

企業名	事業内容	累計資金調達額	主要投資VC/CVC
IOEYE	SAR衛星群による洪水監視	約\$500M	Seraphim Capital, BAE Systems, OTB Ventures
Pixel	ハイパースペクトル衛星「Anadi」	約\$71M	Lightspeed Venture Partners, Radical Ventures
HawkEye 360	RF信号解析による海上監視	約\$400M	Insight Partners, NightDragon
Ursa Space Systems	石油調査・物流監視サービス	約\$40M	Polaris Capital Group, Razor's Edge Ventures
Fleet Space Technologies	鉱物探査「ExoSphere」	約\$75M	Blackbird Ventures, Horizons Ventures
Earth-i	高解像度光学衛星データ解析	約\$10M	Seraphim Capital
Kepler Communications	宇宙データ中継ネットワーク「Aether」	約\$200M	IA Ventures, Costanza Ventures
Flacheta	森林カーボン評価AI	約\$79M	Breakthrough Energy Ventures, Amazon Climate Fund
Orbex	再使用型ロケット「Orbex Prime」	約\$75M	Octopus Ventures, BGF
EnduroSat	CubeSatプラットフォーム	約\$20M	Freigeist Capital
D-Orbit	軌道上衛星配置サービス	約\$201M	Seraphim Capital, United Ventures
Impulse Space	軌道間輸送車両開発	約\$225M	Founders Fund
Momentus	水プラズマ推進軌道輸送	約\$164.6M	Prime Movers Lab
Starfish Space	自律型衛星ドッキング	約\$65M	PSL Ventures, HFX
Inversion Space	貨物回収カプセル開発	約\$54.1M	Founders Fund, Lux Capital
Atmosic Space	軌道間輸送ビークル	約\$21.3M	Techstars, Carissa Ventures
Atmos Space Cargo	宇宙貨物回収カプセル	約€19.4M	High-Tech Gründerfonds
Argo Space	再使用型輸送機と燃料供給技術	約\$9.9M	Boost VC
Analytical Space	衛星間レーザー通信	約\$20M	The Engine, Flybridge Capital

こちらは逆に、日本のVC又はCVCが1社も参加できていません。このようなドメスティックに偏った投資は、宇宙関連スタートアップだけの話ではありません。日本のスタートアップ投資の構造的な問題なのです。

戦後の高度成長期から1980年代のバブル絶頂期まで、日本は世界第2位の経済大国として、その地位を築いてきました。自動車、造船、鉄鋼、家電等、様々な分野において、世界経済をけん引してきたのが日本です。確かに、戦後経済において日本企業は著しい進歩を果たしました。戦争で疲弊した多くの企業が、その復興のため不断の努力を重ね、勝ち取った成果であったのは間違いありません。しかし日本が独力でそれを成し得たと思っていたら、それは大きな勘違いです。

そもそも19世紀、産業革命で経済力を高めた欧米に対し、鎖国政策で大きく水をあけられていた日本。明治維新で、欧米から多くを学び、それを国内の産業として育成。欧米列強に匹敵する産業構造と経済力を獲得することに成功しました。戦後の復興で経済成長を実現できたのも、実は米国を中心とする海外からの多くの学びです。トヨタ自動車でさえ、初めて米国に輸出した自動車は、その劣悪な品質で消費者からは受け入れられませんでした。海外から謙虚にそして貪欲に学び、海外の企業の力を借りながら、得られた知識と技術を不断の努力で昇華させたからこそ、今のメイドインジャパンの品質が築かれたのを忘れてはなりません。

国内スタートアップを国内の力で世界企業に育てるというのは美しく聞こえますが、日本国内のリソースの数十倍の規模のリソースをもつ世界には勝てません。もはや欧米と肩を並べたから力を借りる必要はないと、第二次世界大戦に突き進んだかつての日本のように、独力で戦えると思いがっていると、悲惨な敗戦が待っています。1990年のバブル崩壊後の長期の経済低迷の原因も実は同様。日本の産業は世界一と驕り、国内のマーケットに安住し、世界とのクロスボーダーの交流に力を入れてこなかった結果とも思われます。

今、日本に求められるのはグローバルな開拓者精神です。再び世界の力を借り、そして力を貸す。国内のVC/CVCは、アンテナを高く世界のスタートアップの情報を集め積極的に関わることで、チャンスは大きく広がります。国内スタートアップにとっても、海外マーケットを当然のこととして見据え、海外VC/CVCから投資を受けることができる環境を整備する必要があります。

静岡県牧之原市が主催する地域オープンイノベーションイベント「まきチャレ」では、応募スタートアップ169社のうち73社が海外からの参加でした。日本だけでなくグローバルなスタートアップの力を借りることで、小さな町の産業に新たな活力が生まれつつあります。AIと半導体、バイオに航空・宇宙と、幅広い分野でJAPAN IS BACKの実現を目指す高市内閣。「まきチャレ」型のスタートアップイベントの拡大など、世界との見えない壁を取っ払い、真にグローバルに開かれたイノベーションの担い手を増やす政策に期待したいところです。

今月の注目スタートアップインタビュー①「株式会社KAMAMESHI」

“製造業版メルカリ”が切り拓く製造業の未来とは



本記事では、株式会社KAMAMESHIの代表 小林俊さんに、ご自身のご経歴や製造業に対する問題意識から起業に至るまでのプロセス、日本の製造業の更なる発展を目指す事業戦略や今後の展望についてお話を伺っています。

株式会社KAMAMESHIはCFスタートアップパートナーズが運営する牧之原チャレンジビジネスコンテスト(まきチャレ2025)で一般協賛企業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KAMAMESHIの起業の背景・サービス

ー本日はお時間をいただきありがとうございます。まずはご経歴と起業の背景について教えてください。

小林氏：私は大学時代に金型メーカーの社長さんに可愛がってもらっていたこともあって、ものづくりの面白さや素晴らしさを知り、製造業に携わることで日本の競争力を維持したいという思いで、新卒で新日本製鐵（現：日本製鉄）という鉄鋼メーカーに入社しました。

入社後は製鉄所での生産管理や自動車向けの鋼材の営業、タイでの海外駐在など、様々な業務を経験した中で、社内のリソースが限られ、専門人材も揃っていない中小企業が個社で経営課題を解決していくことの難しさを感じておりました。

今後は人口減少に伴う、マクロ需要の減少が予想される日本に於いて、みんなで苦しくなっても仕方がない。だからこそ、製造業全体で業界横断的に**横串を刺して、仕組みで解決**することで日本の製造業の維持及び発展に貢献したいという思いから起業に至りました。

ただ、私は日本製鉄を辞めたわけではないんです。KAMAME SHIでは自己資本100%ではありますが、出向起業という形で日本製鉄を退職せずに立ち上げています。

最初は本業の傍ら、プライベートの時間を使って仲間と共に事業検討を進め、経済産業省の「[始動-Next Innovator-](#)」というプログラムで事業案をブラッシュアップする過程で「この事業はやるべき」という確信を強く持ちました。もちろん会社を辞めてでもやる覚悟はありましたが、当時は社内制度もない中で、橋本会長に直談判したところ、「日本製鉄としても初の試みであり、是非大きく成功させてほしい。応援している。」と仰って頂き、社内起業の第一号として実行させて頂けることとなりました。実現に向けて応援を頂いた日本製鉄には、心から感謝しています。



-御社の事業内容について教えてください。

小林氏：製造業の企業が部品の売買を行えるプラットフォームである、Kamameshiを中心に設備保全に関連する事業を行っています。

もし設備が故障して部品を交換しようと思っても、すでにその部品の生産が終了していれば買いたくても買えない。そうなれば、まるっと設備を買い換えないといけないこともありますし、量産メーカーであれば客先への納入遅延や生産ラインストップなどに繋がりがねません。そういった生産終了した部品は市場では手に入りませんが、日本中のどこかの会社に滞留している部品の中で眠っている可能性があるんですね。

そこでKamameshiではそのような部品の会員限定の売買プラットフォームとして、登録されている企業様が部品を売りに出したり必要なものを購入する場を提供することに加え、弊社が社内在庫を抱える企業と買いたい企業をマッチングするサポートをしています。

もちろん、既存のオークションサイトなどでも部品が転売されているケースはありますが、身元不明の出品者から購入することによるリスクもあります。そこでKamameshiは会員登録制で身元のはっきりする企業様のみが弊社と利用契約を取り交わして利用可能とすることで、一定の信頼性と安全性を担保しています。

また、導入にあたってはこの売買プラットフォームのみならず、社内在庫管理システムとのパッケージという形で導入頂きます。これにより、まず社内にどのような予備部品がどれだけあるのかを正確に把握することが可能となり、いつ故障するかわからないことにお金払うのではなく、属人化しやすい日々の在庫管理の効率化と、故障した時には保険的なサポートがあるという2段階のビジネスモデルとなっています。

現状、国内外の150を超える企業の拠点にご登録頂き、直近では設備故障が起きた企業様に対して、我々が探した部品によって早期の復旧が可能となったというケースが出てきました。元からこのような事象の実現を狙ってここまで事業を進めてきましたが、実際に実現することによって改めてこのサービスの価値を感じています。



<Kamameshiのビジネスモデル図>

まきチャレ2025について



<まきチャレ2025 一般協賛企業賞の受賞時の様子>

-エントリーされたきっかけと一般協賛企業賞受賞の心境について教えてください。

小林氏：最近様々な地域で他にもビジネスピッチイベントは開催されていると思うんですけど、まきチャレは前々から開催されていることもあって参加企業も多く、注目度も高い。エリアとしても、牧之原や浜松を中心として静岡は製造業の会社が集まっており、弊社のサービスとの親和性が高いエリアだと感じエントリーを決めました。

部品の売買プラットフォームの仕組みを中心にご提案させて頂き、一般協賛企業賞を獲得することができました。この受賞にあたっては、まさに製造業の部品メーカー様に表彰頂き、我々が届けたい先から評価されたということは非常に嬉しく思っております。今後何かお役に立てるようなことがあれば、ぜひ連携して進めたいと思います。

現在の課題と今後の展望

-現在の課題を教えてください。

小林氏：はじめは私が直接営業して、サポートするという形でやっていたんですけど、顧客が増加するに従ってマンパワー的な限界を感じています。社員も採り始めていますが、今まで当たり

前に自分でやってたことを組織のノウハウにしたり、人を育成することで同じサービス提供ができるようにしていくのが、現状の会社としての課題です。

-今後の御社の展望をお聞かせください。

現在北海道から九州までに加え、アメリカ・中国・東南アジア・インドなど9カ国で日系企業の海外拠点で導入実績がありますが、まずはさらに会員企業様を増やすことによって、故障した際に設備の部品が見つかる可能性を上げることを1番に考えています。

このKamameshiが業界、企業、地域、関係なく横串をさせるような製造業の共通プラットフォームとなれば、自然災害が起こった際の復旧支援や共同購入の仕組みの構築なども可能となり、中小企業が本当に注力したい技術や製品に集中できる環境を創ることができると思います。

さらに長期的な展望で言うと、今後は「こんなものあったらいいな」という一般の方のものづくりのアイデアが、世界中でたくさん出てくると思うんです。このようなアイデアを実際に形にするためには、1企業だけでなく企業横断的な協力が必要になってくる。そこでKamameshiというプラットフォームにアイデアを投げたら、各企業がそれぞれの得意分野を活かしてそのアイデアを形にしてくれる、企業の協働の場にするというところまでが私が思い描いている未来です。

その実現のためにまずは日頃の生産を支える土台作りを支援しながら、日本の製造業の維持と更なる発展に貢献したいと思います。

読者・起業家へのメッセージ

これからの社会は、フラットに横に連携しながら解決しないといけない課題がたくさんあると思います。人と人の心の距離を縮めつつ、連携や助け合いをすることが重要なのは、個人間でも会社間でも同じです。その中でも弊社は特に製造業やものづくりといった領域において、横に連携することによって維持、発展に引き続き貢献したいと思っています。



本日は貴重なお話をありがとうございました！

“製造業版メルカリ”というユニークな仕組みが、単なる取引の場を超えて、日本のものづくりの基盤を支え、未来を拓いていく力を持つことを実感させてくれるインタビューでした。

大手メーカーの枠を飛び出し、出向起業という前例のない形で挑戦する姿勢、そして「横串」で製造業全体を強くするというビジョンには、静かな情熱と確かな実行力が宿っていました。

日本の製造業が持つ強みを活かし、企業横断の新たな連携を生み出していくKAMAMESHIの歩みに、これからも注目していきたいと思います。

〈企業概要〉

【会社名】 株式会社 K A M A M E S H I

【URL】 <https://kamameshi.com/>

【設立日】 2023年8月1日

【所在地】 〒144-0045 東京都大田区南六郷三丁目10番16号（六郷BASE内）

【代表者】 代表取締役 小林 俊

企画/監修：出縄（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材：藤本（EXPACT株式会社）

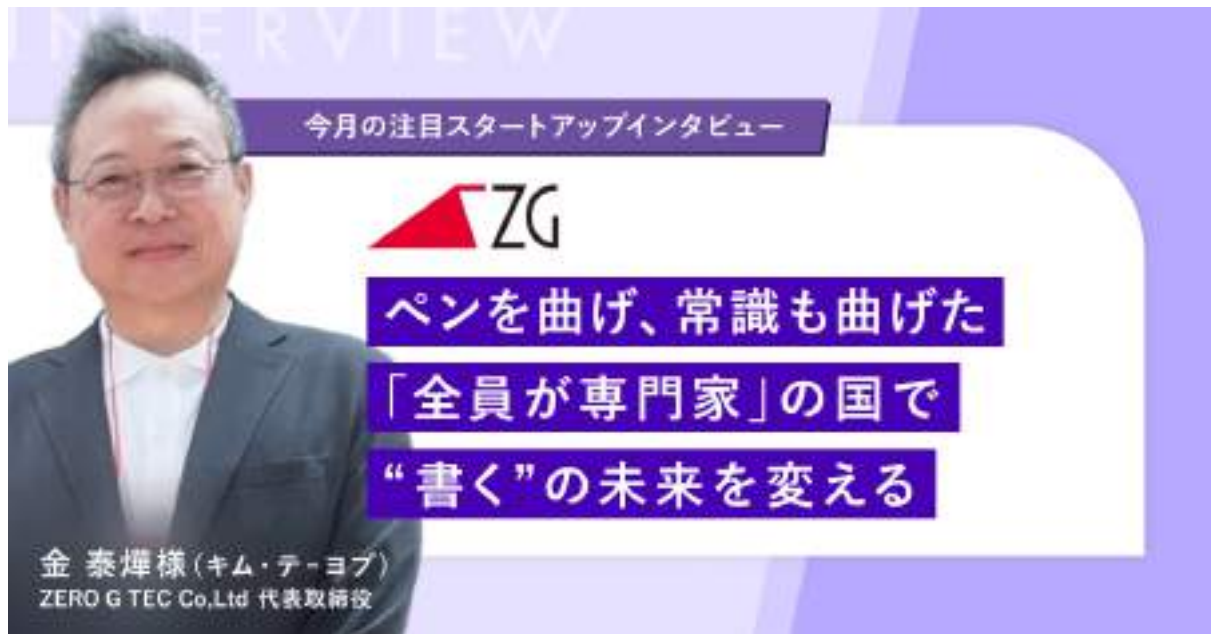
執筆：藤本（EXPACT株式会社）

「牧之原市チャレンジビジネスコンテスト（まきチャレ）」

牧之原市の地域経済を活性化するため、商工業や農水産業、観光資源を活用し、新たな事業を地域と共に育てていくビジネスプランコンテストです。CFSPはコンテストの運営事務局を受託しており、企画・推進を行っています。

 今月の注目スタートアップインタビュー②「ZERO G TEC Co.,Ltd」

ペンを曲げ、常識も曲げた「全員が専門家」の国で”書く”の未来を変える



本記事では、ZERO G TEC Co.,Ltdの金泰燁(キム・テ-ヨブ)さんに、「日常の些細な不便」に着目した製品の開発から、起業に至るまでの経緯、そしてZERO G TEC Co.,Ltd だからこそできる世界進出に向けた全9か国での特許取得、そして今後の展望についてお話を伺っています。

ZERO G TEC Co.,Ltd 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2025で一般協賛企業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。



ZERO G TEC Co.,Ltdの起業の背景・サービス

一本日は、貴重なお時間をいただきありがとうございます。さっそくですが、まずはご経歴と起業の背景について教えてください。

金氏：私はもともと、今の会社とは全く関係のない、化学製品開発の個人事業を経営していました。しかし2007年のある日、ふと“書くときの疲れ”が気になって、絵を描くのが好きだった私は、「ずっと書いていても手が疲れないペン」をスケッチしてみました。当時は製品開発までは見据えていなかったのですが、しばらくしてそのスケッチを見つけ、「これを本当に製品にしてみよう」と強く思ったのがZERO G BALL開発のきっかけです。

身の周りのペンを片っ端から曲げてみたり、構造を観察してみたりなど、いろいろテストを重ねてみました。そして、製品開発の成功に確信を持ち始めた2021年に、17年間続けてきた個人事業に区切りをつけてZERO G TECを立ち上げました。

“ZERO G TEC”の由来は、“ZERO G”つまり「Zero Gravity=(無重力の心地よさ)」から来ています。ZERO G BALLもここから名づけました。

私がデザインしたボールペンは、従来のペンとは違い、本当に“無重力”のように軽くて楽に書けるもので、書く時の重力の負担をできるだけなくして、「誰もが自然に書ける世界を作りたい」という思いから生まれました。

つまり“ZERO G TEC”は、文字通り「無重力のような快適さを生み出す技術の会社」という意味なんです。

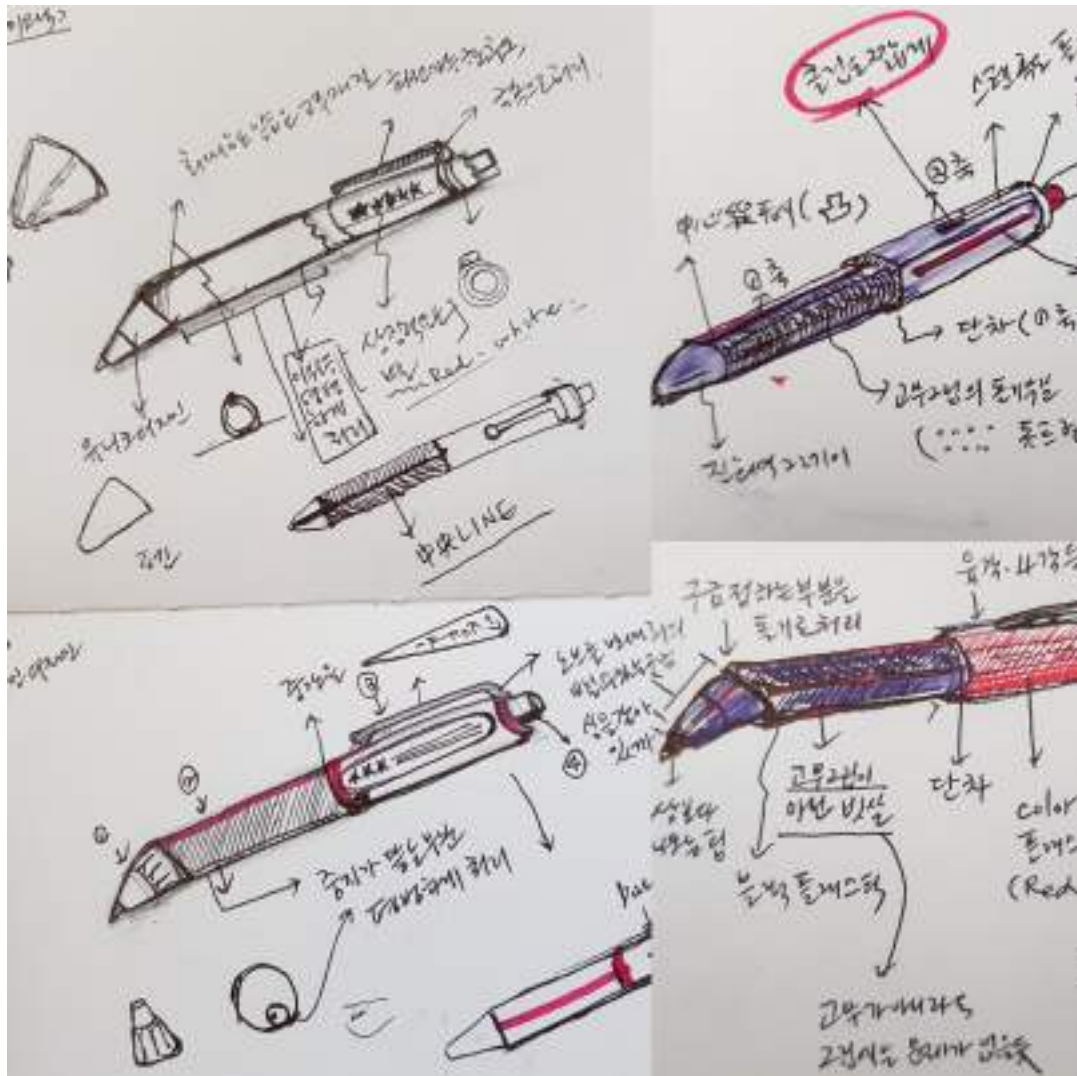


―御社の主な事業内容と、強みについて教えてください―

金氏：“無重力のような快適さを生み出す技術の会社”をモットーに、生活の更なる快適を求めて製品開発を行っています。

スケッチ→3Dモデリング→試作→テスト→改善→認証まで、すべて社内で行うことで、精密性を保ちながらスピードも重視することができています。“思考がそのまま製品になる流れ”が、わたしたちの1番の強みとなっています。

また、製品としての強みは、単なるデザイン性ではなく、“人間工学に基づいた科学的な構造”にあります。曲がったペンという発想自体は初めてではないですが、この構造のペンを実現させたのは私たちが世界で初めてです。ZERO G TECの製品は、感覚的なデザインではなく、検証された機能を持つものであるという誇りを持っています。



一これまでの事業展開の中で特に印象に残っている出来事や、転機となったエピソードなどはございますか？

金氏：起業してすぐに、製品そのものの壁にぶち当たりました。デザインした製品を金型メーカーに持っていったところ、構造的に不可能と言われてしまい、当時は資金調達まで準備が出来ていた段階だったため、プレッシャーと焦りに襲われました。

しかしそこから、金型内部の構造を一から設計し直すことで自力で解決策を見つけ出し、ZERO G BALLの核心である15度設計を実現するために、膨大な費用と時間をかけ、発明特許を取得しました。さらに、シャフトと金属球(ペン先構造)の接続部分については、部分特許として世界9か国で登録しています。

ここから、ZERO G はもはや単なる筆記用具ではなく、“人間工学テクノロジーのブランド”へ進化しました。

また、日本の文具展示会でのZERO G BALLのテストも、私たちにとって転機となりました。展示会では一般の消費者の方々に直接試してもらいました。9割以上の方が「手がすぐ楽」と言ってくださり、その評価が、事業に対する私の確信に繋がりました。

そして2023年の牧之原チャレンジでの受賞。高校時代に初めて日本を訪れてから、日本に魅了された私にとって、日本語でスピーチできたこと、そして自分のアイデアが認められたことは、長年の努力が実った瞬間でした。

―御社のターゲット市場とその理由について教えてください。

金氏：私は最初から日本市場を主要ターゲットにしてきました。韓国で発売されているボールペンの約60～70%は日本製品ですし、文具市場は小さく見えて、世界全体の成長率は4.4%、市場規模は100億ドル越えと、大きな成長規模が見られています。特に日本のように“書く文化”の深い地域では、感性・精度・書き味がとても重視されており、さらにペンの使用率も高い。だから「全員が専門家」だと感じています。そんな、筆記用具産業をけん引していて、さらに最も細分化されレベルの高い市場で評価されれば、世界でも通用する、そう確信しています。



牧之原市チャレンジコンテストについて

―まきチャレにてご提案された「人間工学研究所」について教えてください。

金 泰燁氏：“15度の人間工学が生む社会的価値”を中心にお話ししました。「ただ書きやすいペン」を超えて、牧之原市と一緒に「不便をゼロにするアイデア研究所」を作ろうという提案です。牧之原市は、東京と大阪の間に位置しており、もう一つの日本の中心であると思っています。そこでの研究は、日本進出への大きな第一歩となると確信しています。そこで、日本の方々と私のアイデアを集結したら、きっと素晴らしい商品が作れる、と思ったんです。

日常生活に使われている道具には、人間工学的に基づいたアイテムがたくさんあります。私は、日本の方々の知恵と技術をお借りして、私のアイデアを牧之原市で実現していきたいと思っています。

一牧之原チャレンジへの参加のきっかけについて教えてください。

金 泰燁氏：きっかけは本当に偶然で、当時サポートしてくださっていたコンサルタントの方にご紹介していただいたことでした。チャレンジイベントは、それが初参加でした。すでに日本市場の経験はありましたが、客観的な評価を一度しっかり受けてみたいという思いで挑戦しました。もう一つは、日本での知名度を広げたいという狙いもありました。グローバル展開を見据えていく中で、日本市場への進出をファーストステップとして考えていたので、出るしかない、と思い参加しました。

また、なによりも日本という地で、日本語で発表できることも魅力でした。まきチャレの準備も日本語の勉強が必要で大変でしたが、緊張やプレッシャーというより、改めて日本で評価されることへの楽しみ、ワクワクが強かったです。

一参加して感じた、まきチャレの魅力を教えてください。

金氏：競争というより、みんなで楽しむフェスに近い印象でした。審査員の方々も、数字だけでなく、その裏側にある哲学や人の物語を見て、評価してくださった。だからこそ、心から本音で話すことが出来ました。決勝の審査は、とても精密でクオリティが高かったと感じています。憧れの日本という地で、文具の達人である日本の方々に私のアイディアについて伝えられたこと、賞賛していただけたことがこのピッチの魅力がありました。

ピッチへの参加には、私たちの製品の認知度を広げるという目的もありましたが、なにより、参加している方々との交流により新しい繋がりが増えたことが一番うれしかったです。

一まきチャレへの参加、静岡銀行賞・大賞受賞による影響はありましたか？

金氏：一番うれしかったことは、私のアイディアと製品が客観的に認められたことでした。「プレゼンテーションが本当に印象的でした」というお言葉をいただけたのも、すごく感極まりました。

この大会を通じて、日本の多くの方々との繋がりが生まれただけでなく、受賞という勲章は、韓国国内でのプログラムでも自信を持たせてくれました。自分の事業に対する確信と、今後の方向性について改めて整理することが出来ました。

また、正直、ピッチでの受賞は夢にも思っていなかったです。名前を呼ばれた瞬間、とても胸が熱くなったのを覚えています。今までの努力が報われた、そんな気持ちでした。ピッチでの受賞

を境に日本市場への愛着はさらに強くなり、日本で成功すれば、グローバル展開も必ず実現できる、と目標を明確にすることが出来ました。



現在の課題と今後の展望

ー現在、事業をされている中で、課題に感じられていることがあれば教えてください。

金氏：マーケティングの分野で、これからどう日本を攻略していこうか、という点が今後の1番の課題であると考えています。そのために、ピッチや今回の取材など、広報となり得るものは積極的に参加していき、自ら動いて発信していきたいと考えています。

また、現在開発しているデジタルペンや、3Dマスクなどを共同開発できる日本現地のパートナーも募集しています。日本現地の方と協働しながら、認知度を上げていくためのマーケティング戦略を確立していき、日本での広報活動の課題を解決していきたいと考えています。

ーこれから注力したい分野などがあれば、教えてください。

金氏：既存のZERO G BALLに加えて、デジタルペン“ZERO GTablet Pen”の開発に集中しています。デジタル社会となった今、デジタルペンの成長率は14%と高く、競争率は高いものの、ここを狙っていくしかないと考えています。また、様々な機能が搭載されているデジタルペンを日々観察し、さらに関心が深くなりました。

そして、今日本と一番協力していきたいと考えているのがタブレットペンです。特にデザイン感性和技術力を兼ね備えた日本企業と協働していきたいと考えています。

また、ピッチでも紹介した、人間工学3Dマスクの開発にも取り組んでいます。災害が増えている時代だからこそ、広く届けたいプロジェクトだと考えています。

これらの開発研究を、人間工学研究所が中心で行っていくというのが理想ですね。

-今後の展望についてお聞かせください。

金氏：世界へのグローバル展開が私の最終目標ですが、まずは日本で再始動したいと考えています。

輸出当初は、日経トレンディというマガジンで上半期100ヒット商品にも選ばれたりなど、ZERO G BALLに対する想像以上の反応を得ることが出来ました。ヨドバシカメラやTSUTAYAでも販売され、大きな波に乗ることが出来ました。

やはり、グローバル展開には日本企業との共同が必要不可欠。ここからは、ZERO G BALLに限らず、本格的に日本市場への進出を進め、ゆくゆくは世界へ広げていきたいという思いがあります。

一つは、“ZERO G Tablet Pen”の開発により、アナログとデジタルを横断する“人間工学ブランド”に会社を育てていくことです。この製品の開発には、日本企業の協力は欠かせないと考えています。

もう一つは、人間工学研究所の発展です。ビジョンとしては、牧之原市だけにとどまらず、世界を視野に入れた“不便をゼロにするアイデア・バンク”にしたい。単なる開発拠点ではなく、人の暮らしをもっと楽にする発想のハブを目指します。

これらを実現していくためには、私たちのアイデンティティを一番大切にしていきたいと考えています。“不便から出発するイノベーション”。この心を失わないことを心に留めていきたいです。技術以上に、人への眼差しがブランドを作ると信じています。



読者・起業家へのメッセージ

-最後に、読者や社会全体へのメッセージをお願いしますか？

金氏：世界を変えるのは巨大なテクノロジーではなく、人の不便さに寄り添う暖かい視点だと思っています。ZERO Gはその視点を大切に、小さな変化からより良い社会を作っていきます。ZERO G TEC は、小さなアイデアで世界を変える起業を目指しています。

-日常生活の中の小さな違和感に注目して、特許と執念を武器に、人間工学の視点から生活をより快適にしていきたい、という金様の素敵な思いが聞けました。また、憧れの日本という地での活躍に対する展望も、これからの企業成長に欠かせない大切な動機となっていることが伝わりました。

本日は、ZERO G TEC様が生み出す発想の起点についてお話しいただき、ありがとうございました！

〈企業概要〉

【会社名】 ZERO G TEC Co., Ltd.

【URL】 [HOME | ZERO G TEC 제로지텍](#)

【設立日】 2021年5月14日

【所在地】 韓国 京畿道 光明市 オリ路651番キル8 現代テラタワー719号

Gwangmyeong City, Gyeonggi-do, Republic of Korea

【代表者】 代表取締役 金 泰燁（キム・テ-ヨプ）

【お問い合わせ】 larkty@hanmail.net

企画/監修：出縄（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材：島崎（EXPACT株式会社）

執筆：島崎（EXPACT株式会社）

「牧之原市チャレンジビジネスコンテスト（まきチャレ）」

牧之原市の地域経済を活性化するため、商工業や農水産業、観光資源を活用し、新たな事業を地域と共に育てていくビジネスプランコンテストです。CFSPはコンテストの運営事務局を受託しており、企画・推進を行っています。

プロ投資家制度の進化とオンライン勧誘解禁が導く新たなスタートアップ資本市場 — 2025年ガイドライン改正で変わる投資と市場の新しい姿 —

EXPACT株式会社
代表取締役 高地 耕平

はじめに：投資アクセスの拡大がもたらす構造変化

2025年、金融庁による**金融商品取引法ガイドライン改正**が施行され、日本のスタートアップ投資環境が大きく変わりました。

改正の柱は二つ。ひとつは「**特定投資家（プロ投資家）要件の明確化**」、もうひとつは「**インターネットを活用した勧誘の利便性向上**」です。

この改正により、これまで曖昧だった特定投資家の定義と運用基準が整理され、スタートアップへの資金流入ルートが多様化しました。

同時に、TPM（Tokyo PRO Market）や新興の株式流通インフラである**J-SHIP**、**FUNDINNO MARKET**といったプラットフォームにも直接的な影響を及ぼしています。

結果として、スタートアップ企業の資金調達の効率性・透明性が高まり、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を含む投資家層に新しい役割と機会が生まれています。

特定投資家私募制度の見直しと要件の正確な内容

「基準の明確化」と「運用の明示化」

2025年改正の最大の特徴は、「特定投資家（いわゆるプロ投資家）」認定の**運用指針がより明示された**ことです。

金融庁ガイドライン改正 1821年

- 「特定投資家要件の明確化」と「インターネット勧誘等の利便性向上」を目的としたガイドライン改正を実施
- プロ投資家（特定投資家）の裾野拡大により、より多くの個人投資家がTPM勧誘へアクセス可能に

日本証券業協会の自主規制改正 1821年

- 「新上場後を個人が取り得る範囲」の拡大に向けた自主規制の改正を検討中
- 一定の経験・年収の個人投資家が、本公開料やTPM運用料への投資を容易にアクセスできる仕組みを構築

プロ投資家要件の新旧比較

要件区分	従来の要件	新制度
資産要件	純資産5億円以上	年収1,000万円以上 ※金融リテラシーや 知識・資格・経験考慮
会社資産	金融資産5億円以上	
所得要件	年収1億円以上	
経験要件	取引経験1年以上	証券会社・金融機関社員、アナリスト資格保有者など 特定の知識経験を有する者

要件緩和の発表

従来の5億円基準から大幅に緩和され、年収1,000万円の層を中心に特定投資家の裾野が拡大。金融知識や経験を評価する新たな枠組みにより、より多様な投資家がプロ向け市場にアクセス可能に

特定の知識経験を有する者とは？ 実務に通常1年以上従事した者

金融業に係る業務に従事、経済学又は経営学の教授・准教授等、資格保有者・証券アナリスト、証券外務員（1+2種）、FP技能士（1+2種）、中小企業診断士、経営コンサルタント業に従事する者。

個人投資家が特定投資家に移行する際には、**年収や資産水準に加え、投資経験や金融知識などを総合的に判断する**仕組みが導入されました。

つまり、今回の改正は**運用の透明化と一貫性の向上**を目的としたものです。

個人投資家が特定投資家へとステップアップしやすくなったことで、結果的に**投資家層の拡大と質の向上**の両立が期待されています。

年収や資産といった量的要素に加えて、過去の取引実績、保有資格、実務経験などの**知識・経験要件**が例示され、金融事業者が**総合判断**で移行可否を見極める運用が明確になりました（金融庁Q&A改正、2025年3月）。

図示された要件例には、一定の投資性金融資産と取引頻度に加え、証券アナリスト等の資格や、M&A・IPO実務の経験などが挙げられています。数値一本で線を引くのではなく、「十分なリスク理解と投資判断能力を確認したうえで門戸を開く」という設計に振れた、と捉えるとわかりやすいでしょう。

このような制度的整備は、これまでVCやCVCに限られていたスタートアップ投資の領域に、**新しい層の投資家が流入する基盤**を整えるものとなりました。

インターネット勧誘の利便性向上とその制限

改正ガイドラインでは、特定投資家を対象とした私募制度において、**インターネットを通じた勧誘（募集行為）が柔軟に認められる**ようになりました。

これは資金調達のデジタル化を後押しする大きな前進ですが、誤解してはならないのは、**一般投資家へのネット勧誘が全面解禁されたわけではない**という点です。

あくまで、**特定投資家に限定した勧誘・募集**において、ウェブサイトや専用プラットフォームを活用した情報提供や募集が可能となったものです。

この改正によって、認定済みの特定投資家層に対し、

- 募集企業がオンラインでダイレクトに情報提供できる、
- 投資家側も複数案件を比較・検討しやすくなる、
といった**効率性の向上**が実現しました。

誤解してはいけないのは、一般投資家向けのネット勧誘が開放されたわけではないこと。あくまで**特定投資家限定の募集**として、ウェブや専用プラットフォームで案件情報を提示できる、という整理です。

これにより、認定済みの特定投資家に対しては企業側がオンラインで**直接かつ同時に情報を届けられる**ようになり、投資家側も**比較・検討がしやすい**。双方にとって探索コストと時間の短縮が見込めます。

制度のすそ野を広げるための補強線も引かれました。特定投資家の範囲拡大や、移行手続の負担を軽くするための手当が継続的に検討され、「**潜在的特定投資家**」（高い分析力を備えつつ、移行手続をとっていない層）を私募の相手方に含めるアイデアまで踏み込んで議論されています。

これが実装されれば、特定投資家私募の**裾野と流動性の両方**が一段と広がる構図です。ただし、行為規制（適合性原則・説明義務等）は一般投資家と同水準で適用されるため、保護の網を緩めるわけではありません。むしろ、募集企業・仲介者には**情報提供・リスク説明・記録保存**といったプロセス管理の厳格化が併走し、透明性の底上げが図られます。

特に、スタートアップ企業にとっては、CVCやエンジェル、特定投資家に対して**スピーディーかつ広範なアプローチが可能**になり、資金調達の機会を大きく広げる改革となっています。

投資家保護と透明性強化：新制度の信頼基盤

特定投資家制度の拡大は、同時に**投資家保護と透明性の向上**を重視した仕組みとして整備されています。特定投資家として認定されるには、一定のリスク理解力と投資経験が必要です。また、募集企業や仲介業者には、以下のような**新たな義務**が課されています。

- 投資家に対して適切かつ十分な情報提供を行うこと
- 投資判断に必要なリスク説明を行うこと
- 勧誘プロセスや契約内容を記録・保存すること

これにより、スタートアップ投資のプロセスが一層**透明かつ安全**になり、CVCや特定投資家が安心して資金を供給できる環境が整いました。

TOKYO PRO Market（TPM）の現状と展望

2025年9月、東証グロース市場の上場維持基準が大幅に見直され、「上場5年経過後に時価総額100億円以上」（従来は10年経過後40億円以上）が新基準となりました。この新基準は2030年3月期以降から適用され、時価総額未達の場合は1年の改善期間と一部例外的な猶予措置を設けつつも、最終的に未達なら上場廃止となります。

この改革は、国内資本市場に「本物の成長力が担保された企業のみがグロース市場に残る」という方向へのシフトを促しています。

グロース新基準にそぐわない、成長途上や時価総額面で基準に届かない企業は、上場直後の撤退リスクや市場退場の現実と直面します。TPMはこうした企業にとって「上場挑戦→発展・再チャレンジ」のできるセーフティネット的なプロ市場として機能し、資本市場への窓口を広げ続けています。

2008年に創設された**TPM（Tokyo PRO Market）**は、**特定投資家向けのプロ市場**として設計されたものです。2025年10月末時点では、上場企業数が157社に拡大し、一定の成長を遂げています。グロースで求められる高い資本規模ではなくとも、段階的な上場・資金調達と市場の信頼性確保を両立可能です。

しかしながら、課題も残ります。最大のボトルネックは**流動性の低さ**です。売買高が依然として限定的で、上場しても十分な取引が成立しないケースが少なくありません。

そのため、TPMは依然として**成長企業の上場ステップ**というよりも、資金調達・信頼性向上の中間的な位置づけにとどまっています。

今回の改正による**インターネット勧誘制度の緩和**は、こうしたTPM市場にも波及効果をもたらします。

特定投資家へのアクセス手段が拡大したことで、上場企業の情報発信や投資家獲得が加速し、**流動性改善への期待**が高まっています。今後は、TPM市場が単なる「上場準備段階の場」から、**流動性を持つ成長資本市場**へと進化する可能性があります。

J-SHIPとFUNDINNO：新しい投資インフラの台頭

J-SHIP（Japan Startup Hub & IPO Platform）

J-SHIPは、2025年時点で注目される新しい**スタートアップ株式流通プラットフォーム**です。特定投資家認定を受けた個人・機関投資家が取引できるセカンダリーマーケット機能を備え、未上場株式の流通を公的かつ透明な枠組みで実現しています。

従来、スタートアップ株は「知人間譲渡」や「限定的なオフマーケット取引」に限られていましたが、J-SHIPの登場により、**認定投資家による公正な売買**が可能になりました。

これにより、株式の流動性が向上し、**スタートアップのエグジット機会**や**価格発見の精度**が大幅に高まっています。

FUNDINNO MARKETの進化

FUNDINNOは、日本最大級の**株式型クラウドファンディングプラットフォーム**として知られています。

2024年以降、本格運用が始まった「FUNDINNO MARKET」では、一次募集後の株式譲渡が可能になり、個人投資家のエグジット機会を支援しています。2025年の制度改正後は、特定投資家への厳格な適用が進み、**認定済み特定投資家のみが取引できるセカンダリー市場**として運用されています。

これにより、一般投資家を過度なリスクから保護しつつ、**透明性と規制遵守を両立**した市場環境が整備されつつあります。

FUNDINNOとJ-SHIPは、特定投資家に限定された枠組みのもとで、**ベンチャー株式の流通インフラ**を実質的に再設計していると言えます。

CVCの新しい役割：ハブとしての進化

今回の改正は、CVCにとっても大きな転機です。

特定投資家制度とインターネット勧誘制度の整備により、CVCは**外部投資家との協働や共投資**が容易になりました。特に、オンラインを通じた迅速な投資検討やディールソーシングが可能となり、**資金供給のスピードと柔軟性が格段に向上**しています。

CVCは今後、自社資金による投資にとどまらず、

- 認定特定投資家との**共創的ファンド組成**
- TPM・J-SHIP・FUNDINNOを介した**エコシステムの資金循環**を実現するハブとしての機能が求められます。

つまり、改正制度をうまく活用できるCVCが、スタートアップエコシステムの中で主導的な位置を占めることになると考えます。

制度改正が描く新しい資本市場の形

2025年のガイドライン改正は、スタートアップ投資の基盤を根本から広げるものでした。

特定投資家要件の「数値的な緩和」ではなく、「運用指針の明確化」としての実務的にも前進しました。そして、特定投資家限定のインターネット勧誘解禁による**デジタル資金調達の加速**も進んでいます。

さらに、TPM市場やJ-SHIP、FUNDINNOといった新興市場がこれを支えることで、**日本のスタートアップ資本市場は“閉じた市場”から“循環する市場”へと進化**しようとしています。

CVCはこの新たな市場構造の中で、投資と共創のハブとしての役割を強化し、スタートアップと特定投資家、そして社会をつなぐ架け橋として存在感を発揮していくでしょう。

(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）