

Contents

- 巻頭言
- まきチャレ2024開催記念インタビュー 「合同会社グレイブン」
- CVCインタビュー 「株式会社コロプラネクスト」
- 国内スタートアップ紹介 「株式会社 スペース」
- 豆知識 『東京都「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」徹底ガイド』

巻頭言

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）

静岡県牧之原市の当社CFSP本社から車で10分の富士山静岡空港。国際便も数が増え、今年3月から香港エクスプレスとキャセイパシフィックのコードシェアの香港便がスタートしました。先週はその便を使って牧之原から香港乗り継ぎでインドのムンバイへ出張してきました。目的は三つ。一つ目は当社グループの子会社CF Partners India（CFPI）設立です。アポスティューを付けた日本の親会社CFホールディングスのドキュメントを用意し、現地の会計事務所で新会社の定款などすべての必要書類にサイン。手続きは1時間で終了です。友人で当社のパートナーのMr. Devang Ozaが取締役に就任。早速本格始動です。

ムンバイから国内線で1時間半、ITスタートアップのハブ、バンガロールに移動。ムンバイは人口3千万人の巨大商業都市ですが、バンガロールの人口も2千万人を超えます。多くのテック系の大学もあり、若く活気にみなぎる街です。今回のインド出張の二つ目の目的は、このバンガロールでの日本進出セミナーの開催です。セミナー会場の名称は”YUTORI”。スタートアップを中心に60名を超える参加者が集まりました。



私の講演テーマは、インドのスタートアップの日本への事業進出、成功の秘訣。日本への事業進出成功の鍵は、最適な事業パートナーを見つけることであることは言うまでもありませんが。そのための有効な手段がオープンイノベーション戦略をもつ日本企業との連携であることを説明。日本進出のための最適かつ最短の入り口として、有力な上場会社が多数参加する当社主催の「CFオープンイノベーション・ピッチ」や地域オープンイノベーションを目的とした「まきチャレ」を紹介しました。これら当社運営のイベントは最終ピッチまで完全オンライン。たった10分間のオンラインピッチで日本へのドアが開くとお話したところ、会場の参加者の目がひととき輝きました。特に今月末応募締切の「まきチャレ2025」については、セミナー参加者のうちその場で10社がエントリーいただきました！嬉しいのは、みな日本が大好きと言ってくれること。先月の欧州出張でも感じたことですが、決して社交辞令ではなく、その真剣な眼差しから、本心でそう思ってくれているように感じます。世界から愛されている日本。世界から寄せられる熱い期待に応えるべき責任を強く感じました。

バンガロールでは、今回のインド出張の三つ目の目的としてVCファンドの運営とアクセラレーターを主力とするSTARTUP XSERDグループのGAINとの業務提携契約の調印式に臨みました。GAINはバンガロール市内にインキュベーション施設を運営するとともに、STARTUP XSERDでは2つのVCファンドを運用。投資先からユニコーン2社を輩出して極めて高いパフォーマンスを上げています。今年はクロスボーダーでスタートアップに投資をする100億ドル規模の第3号ファンドの組成準備を進めています。当社との業務提携で、日本を中心とするグローバルスタートアップの投資先開拓を進めるとともに、当社のCVC投資戦略研究会にご参加いただいている270社の上場会社の皆様と連携してインドのスタートアップの日本での事業展開をサポートします。

設立後、さっそく活発に動きはじめたCFPI。バンガロールでは米国CPAの資格をもつMs. Savitha Varmaを責任者としてスタートアップの日本進出支援から活動を開始しました。CFPIでは続いて日本企業のインド現地法人の国内におけるエクイティファイナンスのサポートも事業化します。ムンバイにあるNational Stock Exchange（NSE）の年間IPO数は昨年200社を超え、世界一の水準となりました。国内の機関投資家も高い資金力で活発な投資を行っています。それにも関わらず、日本から進出する多くの企業は、日本の親会社の資金に頼っているのが実情です。CFPIでは日本企業の現地法人のNSEへの上場支援を含めて、インド国内の投資家から資金調達をサポートする計画です。また、当社が日本で手続きの体系化とドキュメントの標準化を進めて急速に広げているDPO（Direct Public Offering）についても、インドのスタートアップに拡大すべく法制度の調査を進めます。

日本の10倍の人口規模をもつインド。国民の平均年齢は30歳。巨大な可能性をもつインド市場に世界が注目しています。インド国民から親しみを持たれている日本企業は他国の企業と比較して高いアドバンテージを持っています。当社としては、CFPIがインドと日本の間の強靱な架け橋となるようインドでの活動を進めていく所存です。

まきチャレ2024開催記念インタビュー

今回は、「まきチャレ 2024」でエムスクエア・ラボ賞を受賞した「合同会社グレイブン」にインタビューを実施しました。同社が歩んできた道のりや受賞の背景、これからの展望などについて、じっくりとお話を伺っています。ぜひご覧ください。

【まきチャレ2024記念インタビュー | 合同会社グレイブン】

AIドローンが切り開くスマート農業の新たな未来とは？



2024年11月、第3回となる牧之原市チャレンジビジネスコンテスト（以下、まきチャレ2024）の表彰式が開催されました。

まきチャレ2024は、牧之原市の「産業資源」と「観光資源」を活用して、自らの事業を地域と共に発展させるビジネスプランを全世界のスタートアップ企業から募集し、評価するビジネスコンテストです。昨年に引き続き、第3回開催である今回もEXPACT代表の高地が審査員として参画しました。

本記事では、まきチャレ2024でエムスクエア・ラボ賞を受賞された合同会社グレイブンの代表 清水 大輔さんに、提供しているドローンの導入支援等のサービスや、まきチャレでの発表内容、今後の展望についてお聞きしました。

合同会社グレイブンの起業の背景・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。よろしくお願いします。

よろしくお願いします。

一まずはじめに、清水さんのご経歴と、合同会社グレイブンの設立に至った背景についてお聞かせください。

今までの自分のキャリアの中で一番長く勤めていた仕事は海運業で、その中でも物流に携わっていたため乗り物系の資格はほとんど持っていました。特に陸で使う乗り物や機械、例えばフォークリフトやクレーンなどには全部乗れるので、次は空の乗り物に挑戦しようと思って飛行機の免許の取得を考えていました。しかし、飛行機の免許の取得はやはり大変だと思っていた頃、ドローンが世の中で流行し始め、自分もドローンの免許を取ってみようと思ったところがスタートでした。

その後、ドローンの教習指導員として自動車学校に転職しました。当時は主に自動車学校でドローンの教習が行われていましたが、その頃ドローンの免許が国家資格になり始めており、自動車学校の内部でドローン教習を行うことが難しくなっていました。ドローンの教習をやめるかどうか学校として迷っていた時に、自分が外部で起業してドローン事業を存続させるという提案をしたんです。せっかくドローンが盛り上がっているのに、このトレンドに取り残されるのはもったいないと思いグレイブンの起業の提案に至りました。



グレイブンが拠点を置く牧之原市では、農業が主な産業であり、農業人口の減少や高齢化が大きな課題となっています。自然と向き合って農作物を育てることは、昔から続いてきた素晴らしい仕事です。しかし、これから若い人を農業に呼び込むためには、ドローンやAIといった技術を駆使してスマートな農業に転換していく必要もあると思います。グレイブンを起業した背景には、そのために牧之原でドローンやAI、ロボットなどの技術を持つ人を増やしたいという思いもありました。

また、農業だけでなく、人の移動といった他の分野にもドローンを活用できると思います。これからどんどん高齢化が進んでいく中で、使えるテクノロジーには頼っていく方が良いでしょう。ドローンはその中でも一番身近になりつつある技術だと考えていました。

ー 牧之原市の産業を盛り上げるために、ドローン技術を活用したいという思いがあったのですね！合同会社グレイブンの社名の由来についても教えてください。

グレイブンという社名は、夢に出てきた造語をそのまま使ったんです。グレイヴは中世ヨーロッパで使われていた槍や矛を意味する言葉で、それにワタリガラスを意味するレイブンをくっつけた造語がグレイブンです。正式な英語の発音にするとおかしくなるかもしれませんが、そこは気にせずにカタカナ表記にしています。グレイヴをアンテナに見立てて、空を飛ぶワタリガラスと組み合わせることでドローンを模したイメージになると思い、このような社名をつけました。

ー 合同会社グレイブンでは、実際にどのようなサービスをご提供されているのでしょうか？

グレイブンでは、ドローンの民間ライセンス・国家資格の取得をサポートする講習を行っています。ドローンに関する資格は民間ライセンス等を含めると様々な種類があり、弊社では最新の法令に基づいて適切な資格の取得・導入を支援しています。また現在は、ドローン事業を先ほど述べた自動車学校の方に戻し再構築しているところです。

その他には、ドローンを使って撮影や農薬散布を行いたい人のために、操縦を請け負うサービスを提供しています。ドローンの操縦を請け負う作業は多岐に渡り、高所点検や水中調査、災害状況などの調査目的に使われることもあります。また、弊社ではドローンの代理販売や導入支援等も行っており、初期設定や国土交通省への申請、最新バージョンアップや機体情報や関係法令のお知らせといった購入後のトータルサポートも実施しています。

ー 資格取得から購入、導入までの様々なステップにおける支援や、操縦の請負などを行っておられるのですね。そういったサービスは、どのような方に利用されているのでしょうか？

資格の取得に関しては、これからドローンに挑戦したいという初心者の方が多いですね。あとは、今までドローンを使っていただけただろうけど最新型の運用を学びたいという方もいますし、ドローンの運用が国家資格となったことで建設業や消防関係、行政関係の方からお話をいただくことも増えました。操縦請負では、農家の方から農薬散布の依頼を受けることが多いですね。

ー ドローンによる農業の支援には先ほども触れられていましたが、ドローン技術を農業に活用する上で現在直面している課題などがありますか？

農業は複雑で難しい仕事なので、単純にドローンにやらせればいいのかというところという訳にはいかないことが多いです。自然が相手であるが故の難しさや、様々な面がデータ化されていないといった農業の実情は、ドローンを導入する上での課題となっています。

その他には、導入コストが高いという課題もあります。費用対効果という点では最終的に必ずプラスになりますが、初期投資のコストが高かったり勉強の必要があったりと、農家さんたちにとっては導入のハードルが高くなってしまっています。



まきチャレ2024での提案内容

ー この度は、エムスクエア・ラボ賞の受賞おめでとうございます！まきチャレ2024にて清水さんが発表された「牧之原市をAIドローンを活用したDX最先端農業モデルタウン化構想」についてお聞かせください。

まきチャレ2024では、AI技術を活用したドローンによる農業のDX化を牧之原市で行い、全国に先立つモデルケースとするというご提案をさせていただきました。今回の提案では、牧之原市で農業支援をしているエムスクエア・ラボさんとの協業がキーになっています。エムスクエア・ラボは、スズキ自動車と共同で電動車椅子技術を応用した農作業用のモビリティを開発しており、乗用・荷物の搬送・草刈りなどの農家の屋外作業をサポートするビジネスを展開しています。

私たちが使うドローンは、空からの農薬散布など「上」からの農作業のサポートを得意としています。一方、エムスクエア・ラボさんのモビリティは地上における「下」からのサポートに特化しています。私たちの技術を組み合わせることで上と下の両方から農作業をサポートするというのが今回の提案の目玉です。

現在、水稻の農作業ではドローンが頻繁に活用されていますが、他の作物に関してはまだまだ発展途上で実例も多くありません。この提案を通して、様々な作物の栽培にドローン技術を活用するという実績を牧之原市から発信していきたいと考えています。



ー 地元企業との協業を通して牧之原市の農業を活性化させる取り組みは、地域貢献という点で素晴らしい提案だと思いました。提案ではAIドローンの活用にも言及されていますが、こちらは既存のドローンと比べてどのような違いがあるのでしょうか？

現在のドローンでは、主に画像解析にAI技術が利用されています。AIが障害物を検知し、ドローンの操作を補助してくれる機能が搭載されており、農作業にドローンを利用する際にも操作の簡易化に役立つことが期待されています。ただ、最近のドローンには大抵AI技術が使われているので、AIドローンと普通のドローンという区別はあまりなかったりもします。

ー 牧之原市で事業を行うことで、どのようなメリットがあると思いますか？

牧之原市は都市部ではないので、ビジネスをするのであればもっと人が住んでいるところの方が良いと思われるかもしれません。ですが、見方を変えれば、牧之原市で事業を成功させることで全国の地方のモデルケースとして全国展開の起点にすることができると思います。

ドローンによる農薬散布という事業自体は前からありましたが、ビジネスモデルとして形にすることで日本の他の農村地域や、海外にも持っていけるビジネスに昇華させていくことができると考えています。

また、牧之原市は自分の出身地でもあるので、地元を盛り上げていきたいという地元愛の側面もあります。

ー 牧之原市を全国展開の起点にするという構想は理にかなっていると思います！まきチャレを通して、牧之原市や市内の企業との連携を深めたりはされましたか？

市や企業の方から「まきチャレに出ていましたよね」と声をかけられるようになりましたし、まきチャレを通して知り合った方々もいますので、より多くの人に認知していただけるようになったのか

なと思います。昨年の受賞を受けて、今年からの動きを色々な企業さんを回ってお話させてもらっていますが、まきチャレだけで終わりにするのではなく、これからもこのビジネスを協業相手の皆さんと一緒に育てていきたいと考えています。

具体的には、農業に携わる地元の企業さんと協業の話が進んでいます。また、牧之原市の職員の方は皆さんよくしてくれますので、とても助かっています。



ー まきチャレを通じて様々なステークホルダーとの繋がりができたのですね。まきチャレ2024にエントリーされたきっかけについても教えてください。

きっかけとしては、出縄さんに参加を勧められたことが大きいです。ただ、ファイナリストには牧之原市の会社は自分のところしか残らなかったですが、せっかく牧之原市のコンテストなので、牧之原の出身としてこのまちを背負って立たなきゃいけないという思いもあってエントリーを決めました。

ー 地元・牧之原を背負って立つという決意はとても素敵だと思います！まきチャレでの受賞を受けて、今後の事業展開の予定などがあればお聞かせください。

農業では、機械化と化学化がセットで考えられることが多く、ドローンが散布するのは農薬というのが一般的な理解だと思います。しかし、弊社では有機農薬や天然由来の農薬をドローンで散布できないかということを考えています。

新しい種類の農薬というのもどんどん出てきていますから、既存の農薬散布の枠に留まらず、新しいものをドローンで撒くことにチャレンジしていきたいです。

ー AIドローンを活用して次世代の農業を発展させるビジネスモデルに大きな可能性を感じました。清水さんの提案は、地元企業や自治体との協業を通じた地域活性化にもつながると思います。改めて、本日は貴重なお時間をいただきありがとうございました！

〈企業概要〉

【会社名】 合同会社グレイブン

【URL】 <https://www.glaiven-uav.com/>

【設立日】 2023年8月10日

【所在地】 静岡県 牧之原市 新庄 2086-1

【代表者】 代表社員 清水 大輔

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・執筆：石山（EXPACT株式会社）



CVCインタビュー 「株式会社コロプラネクスト」

ゼロイチを支えるキャピタリスト、中島氏のキャリアと投資スタイル



CVC（コーポレート・ベンチャーキャピタル）として数多くのスタートアップを支援し、日本のスタートアップエコシステムに貢献する株式会社コロプラネクスト。今回のインタビューでは同社のジェネラルパートナー 中島 徹也さんにお越しいただきました。

このインタビューでは、中島様がキャピタリストという立場に至るまでの経緯、コロプラ社のCVC設立の背景、投資スタイルなどについてお話を伺いました。スタートアップ支援や学生起業家に対する熱い思い・コロプラネクスト独自の投資戦略に迫ります。

中島 徹也さんのキャリアについて

ー まずは中島様がファーストキャリアとして鍵師を選ばれた理由をお伺いできますか。



子供の頃から手先を使う作業やものづくりが好きでした。周囲からも手先が器用だと言われることが多かったので、何か手に職をつけられる仕事はないかと調べていた時に、偶然プライベートでお世話になった鍵師という職業があることを知りました。半分腕試しのような気持ちで、手先の器用さを活かせる仕事をしてみたいと思ったのが、鍵師を選んだ理由でした。ですので、最初は現在の職業とは全く関係のないところからのスタートでした。

ー その後、インキュベーション施設の運営に携わられたとのことですが、そちらに移られたきっかけは何でしょうか？

鍵師の仕事は、お客様対応が深夜になることも多く、体力的にハードな一面がありました。鍵師の仕事を長く続けていけるのだろうかと思っていた時期があり、自分の持つ「手先の器用さ」を活かせる別の仕事を探していました。

その間、友人が起業した飲食店のお手伝いをしながら新しい仕事を探していました。そんな時、たまたまインキュベーション施設を見つけました。そこではハードウェア関連のスタートアップ向けに工作機械の使い方を支援する担当者を募集しており、仕事内容に強く興味を持ちました。当時は、3Dプリンターが日本に登場し始めた頃で、「3Dプリンター」というワード自体がようやく広がっていたものの、まだ一般には馴染みのない技術でした。この施設では3Dプリンターを含むさまざまな工作機械を活用し、ものづくりをする人々のサポートを行っていました。スタートアップ含むさまざまな人々に対して機器の使い方を補助し、一緒にものづくりを行うことが主な業務でした。

工作機械や道具を使う仕事は、鍵師の仕事と共通する部分もあったり、デジタル技術を活かしたものづくりに関する技術やノウハウを学びたいという個人的な思いもあり、インキュベーション施設にジョインさせていただきました。

ー インキュベーション施設でのご経験が、現在のキャリアにどのようにして繋がっていったのでしょうか？

当時、私はものづくり支援を担当しており、起業支援とは少し離れた立場にいました。しかし、インキュベーション施設には多くのスタートアップが入居しており、訪問者の方々と接する機会が多くありました。その中で、ものづくり以外の側面である経営の悩みや資金調達についての相談を受けることが増えていきました。日々、起業家の方々の行動や課題を身近に感じるようになり、次第にスタートアップの世界に興味を持つようになりました。

また、当時その施設では、ハッカソンが頻繁に開催されていました。決められた日数の中でアイデアを形にし、それを競い合わせてスタートアップの卵を育てるようなコンテストで、大企業がスポンサーとなり、入居者だけでなく、外部からの参加者も含めた起業家たちがチームを組んで新しいプロダクトを開発する場となっていました。私はその中で実際にものづくりの支援をしながら、間近で参加者がアイデアを練り、短期間のうちにゼロイチでサービスを生み出していく様子を見ていました。こうした経験を積む中で、スタートアップの世界により関心を持つようになりました。

そんな中、これまでの工作機械の支援担当から少し幅を広げ、起業家支援を担当することになりました。スタートアップはそれまで馴染みのなかった領域だったため、私自身も勉強をさせていただきながら、入居者の皆さんに起業支援を提供していたという経験が、現在のキャリアにつながる大きな転機だったと思います。

ー そのご経験を経て、コロプラネクスト社へと移られたかと思いますが、どのような経緯や背景があったのでしょうか？

当時、コロプラネクストは創業直後で、投資先向けのインキュベーション施設を運営していました（2015年～2017年頃）。その施設の支援担当を募集しているのを見つけ、興味を持って応募したことが、コロプラネクストに入社したきっかけです。

コロプラネクストのインキュベーション施設は、基本的に投資先が利用できる場所として提供されており、投資支援の一環として場所を無料提供している形でした。その中で、ゼロイチで事業を立ち上げ、スピード感を持って進めていくスタートアップと、何かしら関わってみたいという気持ちが強くなりました。そこで、投資先が集まるコロプラネクストのインキュベーション施設で、日々の相談を受けたり、仕事をしていくことに興味を持ちました。

ー 現在はキャピタリストという立場でご活躍されていますが、その立場に至るまでの経緯を教えてくださいいただけますか？

もともとはインキュベーション施設の担当として参画しました。当時は4人ほどのキャピタリストがいましたが、その多くが起業し、私がキャピタリスト業務を引き継ぐことになりました。

もともと、インキュベーション施設の担当をしている際に施設内で多くの企業と顔を合わせていたため、最初は既存投資先の担当を務めることになりました。起業家のネットワークも狭いので、投資先企業からの紹介や、インキュベーション施設を訪れるスタートアップとの交流を重ねるうちに、自然と新規投資の担当もするようになったことが、私のキャピタリストとしてのキャリアの始まりでした。

コロプラ社のCVC設立背景と目的

ー コロプラ社がCVC設立に至った経緯と、設立の目的についてお聞かせください。

私たちの活動は2015年2月にスタートし、当初は学生起業家への投資と支援を行うことから始まりました。

その頃、コロプラグループは新卒採用に力を入れており、その過程で優秀な学生と多く出会っていましたが、内定を出した学生が起業を目指して内定辞退するケースが多くありました。その多くは、IT業界やメガベンチャーに関心がある学生で、新卒で入社するか起業するかという選択肢を持っていました。そのような状況の中で、起業する能力を持つ学生とコロプラグループとの関わりを別の形で持つことができないかという考えに至り、優秀な学生を支援する目的で学生起業家ファンドが設立されました。

ー 学生起業家を支援したいという思いが、かなり一貫されてますよね。

そこからスタートして、1号ファンドは学生起業家ファンドとして立ち上げられましたが、次に2号ファンドとしてVRファンドを設立しています。このVRファンドには一定の事業シナジーを意識した側面もあったのですが、スマートフォンゲームで成長し上場したコロプラにとって、次の主要デバイスは何かという課題があり、その流れの中でVRというテーマが浮上しました。そのため、リサーチの意味も込めてVR領域への投資を進めることになりました。弊社には複数のファンドがあり、基本的にはコロプラが主体ですが、他にも外部LPが参画するファンドも運用しています。

ー 早いスパンで継続的にファンドを設立されている背景や、12本のファンドがある理由について教えてくださいいただけますか？

現在、弊社のファンドは複数のテーマで投資対象が分かれており、それぞれのファンドが厳密に同じタイミングで設立されるわけではなく、おおよそ3~4年ごとに新しいファンドが立ち上がるため、結果的に毎年のように新しいファンドが設立されているように見える形になっています。以前はCVCの自己勘定投資に近い形で年間の投資予算をファンド化したファンドも存在していました。

コロプラネクストの投資戦略と判断基準

ー シードからレイターまで幅広く投資されている印象がありますが、各ステージごとにどのような判断基準を持っていられるのでしょうか？

当初は学生起業に特化したファンドとして、ほぼシードステージのみを対象に投資を行っていました。シード投資の場合、ファンド全体としてリターンを確保するにはホームラン案件を生み出すことが不可欠です。そのため、分散投資を含めて、できるだけ多くのスタートアップを支援しようというスタンスで、比較的少額の投資を幅広く行っていました。

少額投資であるからこそ、たくさんの方とお会いできましたが、投資案件が多くなった分、かなり早期に事業の解散や当時の戦略とは違う成果が出てしまうケースもありました。シード投資において成功の方程式を確立するのは難しいですが、一方で、失敗するパターンには一定の共通点があることが分かってきました。こうした経験を通して、社内で過去の投資経験をノウハウとして蓄積していく動きが生まれました。引き続き、多くの起業家を支援させていただきながら、より確度の高い投資ができるように取り組んでいます。

ー 失敗のノウハウの中から特に印象に残っている事例についてお伺いできますでしょうか。

よくあるのはチームに関する課題です。一概には言えませんが、例えばチームの人物面や、資本政策まで広げた際の株主構成などが影響するケースが多いです。創業時の株主構成によって、後々トラブルが発生しやすいパターンがあり、過去の事例からも似たような失敗が繰り返されることが分かっています。そのため、主に人物面を重視しつつ、事業の構造的なリスクも考慮しています。

また、その他にもさまざまな要因が失敗につながる場合があります。例えば、市場の捉え方を誤るケースや、一見優れたサービスに見えても、仮説検証が不十分で実際には結果が伴わないケースなどです。こうした事例を積み重ねる中で、共通する失敗パターンが見えてきたため、その過去の失敗例を活かして投資判断を行っています。

ー 成功要因よりも、失敗要因の方がより明確に見えてくるのですね。ステージが進んだ企業への投資を検討する際は、どのような点を重視されますか？

ステージが進んでくると、事業の数字が具体的に見えてくるようになるため、投資判断も数字の分解が中心になります。シードの段階では、成長の可能性を仮説と想定との掛け合わせで見極めることが多いですが、レイターのフェーズでは計算上、リターンが見込めるかどうかを重視し、ある程度の確証を持った上で投資を判断することを意識しています。具体的には、仮説検証の精度や初期トラクションの結果、事業計画の綿密さと実行可能性などを重要視しています。また、資金の使い方に関しても、スタートアップモデルとして成長できるかどうかを意識して見極めるようにしています。

ー 担当するキャピタリストはステージによって分かれていますでしょうか？

現在は、投資ステージや業種ごとに担当を分けていません。先ほどの失敗のノウハウの話とも関連しますが、個人の経験というよりは、会社全体として積み重ねてきた知見が多く蓄積されています。これらの事例を活用するために、半期に一度、海外メンバーも含めたコロプラネクスト全社で合宿を開催し、投資に関するノウハウを共有する機会を設けています。そうした場で知見を

吸収し、実務に活かしてもらうことで、チーム全体としての投資判断の精度を高める取り組みを行っています。

投資スタイルと支援の特徴

ー 投資スタイルについて、貴社と親和性の高い領域においては、リード投資が増えてくるとい
う印象がありますか？



そうですね。全ての案件がそうではありませんが、エンタメ領域においてはリード投資が多くなっていると思います。支援がしやすいという点もありますし、社内会議や投資委員会の段階で深い議論がしやすいことも理由です。「このポイントが強いから投資すればうまくいくのではないか」、またはその逆も含めて判断しやすいのがB2C領域です。そのため、B2Cや、ある程度レイターの会社で財務的なリターンを数値で分析できる企業に対しては、リードを取りやすい傾向があります。

また、IPO直前のセカンダリー投資でも、リードとまではいかなくても比較的大きな金額を投資するケースもあります。ただ、全体の比率で見ると9割近くがフォロー投資になっています。

ー エンタメやゲーム領域でリード投資を狙うというよりは、幅広く支援する中で、得意な領域ではリード投資をする、というイメージでしょうか？

まさにその通りです。特定の領域でリードを狙いに行くというよりは、自然なソーシングの中で強弱をつけていった結果、そのような分散になっているという感じです。スタンスを固定せず、むしろ投資先の数を増やしていく必要があると考えています。弊社はメンバーも少ないため、限られたリソースで投資活動を行うには、フォロー投資が中心にならざるを得ない、という背景もあります。

ー スタートアップへの支援について、貴社の特徴的なものを教えてください。

弊社はToCサービスを運営する会社の子会社でもあるので、そのノウハウを活かした支援が可能です。親会社のメンバーにヒアリングしながら、事業成長のヒントを提供することもあります。また、弊社は日本のCVCでありながら、純投資型でグローバルに投資活動を行っている点が特徴です。現在、約300社に投資しており、半数以上がヨーロッパやアメリカ、アジアなどの海外の企業です。このネットワークを活かして、投資先のスタートアップ同士をつなげたり、日本のスタートアップと海外企業のコネクションを作ることがよくあります。例えば、海外のスタートアップが日本のゲーム会社とのつながりを求めるケースでは、弊社のネットワークがコネクション構築において大きく役立っています。

300社も投資していると、ほぼすべての業種・地域に何かしらのつながりがあります。時には無理なリクエストに見えるようなケースでも、意外と接点が見つかることが多いです。

ー 具体的に、どのような業種・企業で海外連携を支援された事例がありますか？

直近ですと、香港を拠点にしている投資先で、グローバルEC事業者向けに返品ソリューションを提供している会社の事例があります。彼らは日本のEC事業者とのネットワークを求めていたのですが、弊社の投資先には、グローバル展開を目指しているEC企業もあり、そのネットワークを活かして日本のEC企業とのつながりを作ることができました。この会社は、それまで日本のクライアントがほぼいみせんでしたが、弊社の紹介を通じて日本市場に進出するきっかけを得ることができました。

他にも、ポーランドの投資先企業が提供する、ブランドとストリーマーをマッチングするサービスの日本展開にあたり、日本の投資先企業による事業展開を支援した実績があります。日本の投資先企業のネットワークを活用し、サービスの日本進出を実現しました。

顧客獲得を目的とする支援も多いのですが、弊社では国内外問わず、繋がるのが難しい顧客候補との橋渡しをするケースも多くあります。特に、投資先同士のネットワークや投資家のネットワークを活用した支援が多いです。

コロプラネクストの投資実績

ー 貴社の大きな投資実績として、タイミーさんが挙げられますね。投資の経緯や成長ストーリーについてお聞かせください。

当初の出会いは、まだ彼らが起業を模索していた頃、インキュベーション施設での壁打ちでした。さまざまな事業案を持ち寄る中で、タイミーという事業を思い付かれていて、これは有望だと感じました。チームのバランスも素晴らしく、小川さん（株式会社タイミー代表取締役 小川嶺氏）のような推進力のある経営者、優秀なエンジニア、そして営業力のあるメンバーが揃っていました。創業メンバーの一人ひとはプロ経営者には及ばなかったかもしれませんが、若さゆえのエネルギーと、分担された役割のバランスの良さが際立っていました。時間をかけるまでもなく、ほぼ即決で投資を決めたのを覚えています。

後は、彼らの資金調達のスピードも印象的でした。事業の成長に連動していたのですが、弊社の出資後、約3ヶ月で次のラウンドを成功させ、さらに数ヶ月後にはまとまった資金調達を行い、すぐにテレビCMを打つなど、我々の投資先の中でも特筆すべきスピード感でした。

成功要因は多岐にわたると思いますが、圧倒的なスピードでの資金調達や小川さんの巻き込み力、人柄、そしてそれに惹きつけられた投資家たちの存在が大きかったと思います。

ー 意思決定の速さと実行力が際立っていたんですね。

そうですね。結果として、資金の使い方にも無駄がなく、短期間で調達した資金を有効活用できたことも、成功要因の一つだったと思います。

今後の展望と起業家へのメッセージ

ー コロプラネクストが今後目指す方向性について伺いできますでしょうか？



コロプラネクストは、投資実績を積み重ねており、先月10周年を迎えました。この節目を機に、弊社では10年間の成果を振り返るとともに、今後の方向性を検討しています。

これまでの投資実績として、投資件数、IPO、M&Aの実績も一定数積み上げてきたため、今後はこれらの実績をさらに伸ばしていくとともに、日本のスタートアップエコシステムの構築に貢献していきたいと考えています。現状、投資先の多くが海外スタートアップであるため、弊社の国内での認知度はまだまだ高くないので、投資だけでなく、壁打ちなども気軽に相談できる体制を整え、当社の投資実績や、特に失敗のノウハウを積極的に共有していきたいと考えています。

VCとして必ずしも褒められた点ばかりではないかもしれませんが、だからこそ得られた貴重な経験や知識があると思っています。これらの情報を共有し、より多くの起業家の方々との出会いに繋がっていただければと思っています。

ー これから起業を考えている方々に向けて、何かお言葉をいただけますでしょうか？

弊社は学生起業家の支援からスタートしましたが、現在では年齢層を問わず、世界中の幅広い起業家の方々への投資を行っています。さまざまな背景を持つ起業家の方々と出会い、多様な考え方に触れることは、私たちにとって非常に楽しい経験です。起業の形は一つではなく、決められたフォーマットや教科書通りの方法に縛られる必要はありません。むしろ、世の中を変えることもそういったところからスタートすると思いますし、世の中と違うことを当たり前に行える仕事は少ないと思うので、起業家という選択肢は非常に魅力的だと思います。

もちろん、好きなことを仕事にするというのも大切な要素の一つですし、短期的な利益を上げることだけが起業の目的ではありません。必ずしも社会の流れに逆らう必要はありませんが、新たな流れを生み出してほしいと考えています。私たちも、そうした挑戦を支援できることを願っています。挑戦する人生を歩みたい皆さんはぜひ起業して欲しいです。

ー 起業を考えている方の中には、アイデアがまだ具体的でない段階では、VCやCVCに相談するのは難しいと感じている方も多いのではないのでしょうか。アイデア段階での壁打ちも可能でしょうか？

壁打ちを前提にお会いできれば、時間の許す限り対応させていただきます。むしろ、具体的な資金調達の希望がある場合、話がそこで終わってしまう可能性もあります。起業前の相談や壁打ちであれば、しっかりとお話をお伺いします。

ー 中島さん、本日は貴重なお話をありがとうございました！

「ゼロイチ」に寄り添い、時に伴走者として、時に静かな後押しとして、多くの挑戦を支えてきた中島さんの言葉からは、起業家への深い信頼と敬意がにじんでいました。

そして、投資とは単なる資金提供ではなく、「挑戦を受け止める姿勢」そのものであることを、改めて実感する時間となりました。

コロプラネクストの投資活動が、これからも多様な起業家たちの可能性を広げていくことを心より願っています！

【本記事で紹介させていただいた株式会社コロプラネクスト様】

[会社名] 株式会社コロプラネクスト

[所在地] 〒107-0052

東京都港区赤坂9-7-2

ミッドタウン・イースト6F

[URL] <https://www.coloplnext.co.jp/>

[CONTACT] <https://www.coloplnext.co.jp/contact/>

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：西川 塁（EXPACT株式会社）
執筆：オケレケ 優美（EXPACT株式会社）

国内スタートアップ紹介

今回は「株式会社 スペース」の1社を取り上げます。



SPACE CO., LTD.

([HP](#)から引用)



DORAKICHI

ドラ基地

([HP](#)から引用)

ドラ基地で物流の2024年問題に挑む物流DXベンチャー「スペース」が描く物流業界の未来とは？

愛知県から全国へ、物流業界に革新をもたらすー。そんなミッションを掲げる物流DXスタートアップ「株式会社スペース」は、2020年に設立された新進気鋭の企業ながら、日本の運送業界が抱える深刻な課題に挑み続けています。本記事では、スペースが提供する運送会社向け拠点シェアリングプラットフォーム「ドラ基地（どらきち）」の事業概要や先進的なテクノロジー、業界課題へのソリューション、そして今後の成長戦略について詳しくご紹介します。

【会社概要】

株式会社スペースは、2020年7月に愛知県蒲郡市で創業されたスタートアップで、運送業界向けプラットフォーム「ドラ基地」の運営を主力事業としています。代表取締役の村井美映氏は運送会社での労務管理・運行管理の経験を持ち、トラックドライバーの労働環境改善や業界課題の解決を志して起業しました。同社のミッションは「物流に関わるすべての人へしあわせの架け橋となる」であり、長時間労働が常態化した物流業界を持続可能で魅力的な産業へ変革することを目指しています。

【主な事業内容】

スペース社が提供する「ドラ基地」は、長距離トラック輸送における“中継輸送”を支援するオンラインマッチングプラットフォームです。日本初となる運送会社同士のトラック拠点（駐車場・荷下ろし場等）シェアリングサービスであり、遠隔地に自社拠点を持たない中小運送事業者でも、他社の敷地を中継基地として活用して効率的に荷物をリレー輸送できる仕組みを提供します。また、本サービス以外に運送業向けの労務管理コンサルティング事業も手掛けています。

ドラ基地の主要機能: ユーザー（荷主企業や運送会社）はドラ基地上で中継輸送のパートナー企業や中継拠点を簡単に検索・予約し、サービスを利用できます。主な機能は次の3点です。

1. **輸送パートナーのマッチング:** 荷物情報や希望条件を登録すると、最適な中継輸送パートナー（運送会社）を自動マッチングで紹介し、協業先探しにかかる手間を大幅に削減できます。
2. **中継拠点の検索・予約:** 輸送ルート上で必要な中継拠点を地図から探し、時間単位で予約できます。自社で新たな物流拠点を持たずとも、必要な場所・時間だけ他社の拠点を借りることが可能です。
3. **運行管理サポート:** Webサイトやスマホアプリ上でトラックの現在位置や配送状況をリアルタイムに共有し、積み替え時には貨物の写真記録による引き継ぎ確認ができます。ドライバーと荷主双方にとって安心な運行補助機能です。

ドラ基地は単なるマッチングに留まらず、中継輸送の実施に必要なプロセス全般を包括的に支援するプラットフォームとなっています。UIは「ホテルを検索するように直感的」に操作できる使いやすさを追求しており、初期費用不要・利用料は拠点利用ごとの従量課金モデルを採用しているため、中小企業でも導入しやすい点も特徴です。



([HP](#)から引用)

【テクノロジーとアプローチ】

スペース社の強みは、アナログ色の強い物流領域に先進テクノロジーと独自の仕組みを持ち込んでいる点にあります。ドラ基地のシステムは、運送会社間のマッチングから拠点予約、貨物追跡・引き継ぎ管理までを一貫してデジタル化し、誰でも扱えるシンプルさと高度な管理機能を両立させました。スマホ一つでドライバーの走行位置を共有し、荷物積み替え時は写真をアップロードするだけで自動的に正確な引き継ぎ確認が行われるなど、現場の負担を増やさずに輸送の「見える化」と品質管理を実現しています。使いやすいUI/UX設計により、複数の事業者が関わる中継輸送でも各社の担当者やドライバーが安心して利用できるよう工夫されています。

また、スペース社は単にソフトウェア提供だけでなく、物理的な拠点ネットワークを構築している点も大きな特徴です。中継輸送には実際の受け渡し拠点が不可欠ですが、同社は全国の運送会社と提携し、それらの遊休スペースをドラ基地の加盟中継地として確保しています。2024年時点で利用可能な拠点は東海地方を中心に全国で40拠点・98区画に達しており、中小企業向けサービスとして国内最大級のネットワークに成長しました。こうしたリアルなインフラ基盤を押さえることで、他社には真似できない参入障壁と競争優位性を築いています。

さらに、サービス運営面では業界内の信頼醸成にも注力しています。利用企業同士が顔の見える関係を築けるよう、会員事業者向けのオンライン交流会「えびすCo.」を開催し、遠方の取引相手の人物像や企業姿勢を事前に知る機会を提供しています。これにより「知らない会社に自社の荷物や敷地を任せる」ことへの不安を和らげ、プラットフォーム上での協業を円滑に進める土壌を作っています。



([HP](#)から引用)

【市場課題と提供価値】

現在、日本の物流業界は深刻な「2024年問題」に直面しています。働き方改革関連法の施行により2024年4月以降、トラックドライバーの年間時間外労働に960時間の上限規制が適用され、従来の長距離輸送モデルは維持が難しくなりました。日本の物流は約9割をトラック輸送が担い、運送事業者の大半は中小企業で占められています。このためドライバーの労働時間制限は業界全体の喫緊の課題となっており、多くの事業者が対応策を迫られています。

スペース社のドラ基地は、この課題に対する具体的なソリューションです。中継輸送という手法を中小企業でも可能にし、一人のドライバーが長距離を連続運転せずとも、複数のドライバーでリレー方式に荷物を運べるようにします。例えば、東京発と大阪発のトラックが中間地点で荷物を積み替え、それぞれ日帰りでUターンする運行に切り替えれば、ドライバーは宿泊や過度な残業をすることなく規制内で業務を完了できます。この仕組みにより、**ドライバーの労働環境改善**（長時間労働や車中泊の解消）と**運送会社の生産性向上**（輸送日程短縮による車両稼働効率アップ）を同時に実現し、人手不足対策にもつながります。また、拠点シェアリングによって**物流施設の有効活用**（遊休スペースの収益化）が進み、業界内の資源を有効に循環させる効果も生まれています。

さらに、中継輸送の普及は社会全体にも大きな価値をもたらします。ドライバーの負担軽減は事故リスクの低減や安定した輸送サービスの維持につながり、荷主企業や消費者に安心を提供します。また、空車ででの回送が減ることで燃料消費やCO2排出量の削減といった環境面への良い影響も期待できます。スペース社は「家に帰れる長距離ドライバーが当たり前にいる未来」を描いており、労働環境の劇的な改善によって女性ドライバーなど新たな人材の参入促進にもつなげたい考えです。



(HPから引用)

【導入実績・提携・成長ステージ】

2022年のドラ基地β版リリース以来、サービスの導入企業と拠点ネットワークは着実に拡大してきました。東海エリアを皮切りにスタートし、現在では関東・関西から九州まで各地域に提携拠点を広げつつあります。拠点数の増加とともに利用企業も増え、多数の中小運送事業者がドラ基地に参加している状況です。

資金面では、2023年にサーラ物流株式会社（愛知県に本社を置く物流企業）から出資を受け、戦略的パートナーシップを構築しました。この提携により現場視点での運用アドバイスや中継拠点の提供協力などの支援を得ています。また、創業以来いくつかのビジネスコンテストで受賞実績を上げており、2023年にはデル主催の女性起業家コンテストで優勝するなど社会的意義とビジネスモデルの新規性が高く評価されています。こうした支援と評価を追い風に、現在はサービスの本格展開フェーズに入り、さらなるユーザー獲得とシステム強化に取り組んでいます。

【今後の展望】

今後、スペース社はドラ基地を軸に物流インフラの新たな形を創出すべく、事業のスケールアップを図ります。まず国内では、拠点数と参加企業数を飛躍的に増やし、主要幹線ルート上であればどこでも中継輸送が可能となる全国ネットワークの実現を目指しています。また、蓄積した輸送データを活用した帰り便マッチングや、AIによる最適な中継地点・パートナーのレコメンド機能など、さらなるサービス高度化の可能性も模索しています。

同社のビジョンは「最高の働き方で最高の運送を」という理念に集約されており、業界全体で助け合える物流エコシステムを確立することで、ドライバーにも経営者にも“稼げて働きやすい”環境を広めたい考えです。現在は日本国内の市場課題にフォーカスしていますが、深刻化するドライバー不足や働き方改革のニーズは海外の物流市場にも共通するため、将来的には日本で培った中継輸送プラットフォームの知見を海外展開し、グローバルな物流DXにも貢献しうると見えています。CVC・VCなど投資家からも社会課題の解決とビジネスチャンスを両立するスタートアップとして注目されています。今後はさらなる資金調達や企業連携を通じて事業基盤を強化し、「ドラ基地」を物流業界の新たなスタンダードとして定着させていく見通しです。

【経営陣】

村井 美映（むらい みえ） 代表取締役 愛知県出身。運送業界での実務経験を経て物流課題の解決を志し、株式会社スペースを創業。物流業界の現場課題に精通しており、実践的なソリューションを提供している。

【受賞歴】

- 東三河ビジネスプランコンテスト2021「最優秀賞」
- デル女性起業家ビジネスコンテスト2023「最優秀賞」
- 日本MITベンチャーフォーラム2024「ベンチャーメンタリングプログラム8冠」

【ステージ】

シード～シリーズA

【会社概要】

- 社名：株式会社スペース
- 代表取締役：村井 美映
- 本社所在地：〒443-0021 愛知県蒲郡市三谷町川原24-5 A号
- 設立：2020年7月2日

【参考リンク】

- [ドラ基地HP](#)
- [株式会社スペースHP](#)
- [PR TIMES](#)
- [Nagoya Startup News](#)
- [Startup DB](#)
- [Creww](#)
- [彩り.よりどり東三河](#)

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：難波（EXPACT株式会社）

**豆知識『東京都「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」徹底ガイド』**

EXPACT株式会社
代表取締役 高地 耕平

【令和7年度（2025年度）最新版】

東京都が推進する「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」が令和7年度（2025年度）も始動しました。大企業とスタートアップの協業を促進するこの制度は、都内産業の活性化を目指す重要な取り組みです。本記事では、制度の概要から応募のポイントまで徹底解説します。

1. そもそも何のための制度か？

東京都が実施する「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」は、大企業が設立するCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）と革新的な技術やアイデアを持つ中小企業・スタートアップをマッチングし、両者の成長を促進するための事業です。

制度の3つの主要目的**CVC投資の活性化**

大企業が保有する資金を都内スタートアップに循環させることで、成長資金不足を解消します。日本のスタートアップエコシステムでは資金調達の壁が依然として高く、特にシード・アーリーステージでの資金不足が課題となっています。本事業は、CVCからの投資を促進することで、この

課題の解決に貢献します。

新規ビジネス創出と社会課題解決

GX（グリーントランスフォーメーション）、DX（デジタルトランスフォーメーション）、ライフサイエンスなどの重点領域において、CVCとスタートアップが共同でPoC（概念実証）を実施し、革新的なビジネスモデルの創出や社会課題の解決を目指します。

都内産業全体の底上げ

大企業の資金力・ブランド力・技術力とスタートアップの機動性・革新性を掛け合わせることで、「実証→量産」までの高速トラックを構築し、都内産業全体の競争力強化を図ります。

目的	解説
CVC投資の活性化	事業会社マナーを都内スタートアップに循環させ、成長資金不足を解消する
新規ビジネス & 社会課題解決	GX・DX・ライフサイエンス等の重点領域で共同PoC→事業化を狙う
都内産業全体の底上げ	資金＋大企業アセットで"実証→量産"までの高速トラックを構築

令和7年度（2025年度）の実施概要

- 公募期間: 令和7年（2025年）5月12日（月）～7月11日（金）
- 採択数: 10社程度（令和6年度実績は9社）
- プログラム期間: 令和7年（2025年）8月～令和8年（2026年）12月
- 特徴: 投資領域の明確化から中小企業・スタートアップとのマッチング、共同PoC実施までを伴走して支援

東京都は本事業を通じて、CVCの投資活動を促進するとともに、中小企業・スタートアップの成長を支援し、都内産業の活性化を目指しています。

2. 応募資格 & 選考プロセス（CVC側）

応募に必要な6つの条件

本事業に応募するCVCは、以下の6つの条件をすべて満たす必要があります。

1. シナジー目的のコーポレートVC
自社及び関係会社の事業内容と関連性のある企業に投資し、自社の事業との相乗効果を得ることを主な目的に出資や支援を行う法人等であること。
2. 都内拠点の保有
都内に登記上の本社がある、または事実上の本社機能が都内にあること。
3. 投資能力の保有
投資能力を有する事業者であること。
4. 都内での事業展開意欲
東京都内において事業展開を行っている、または行おうとしていること。
5. プログラム完遂の意思
面談等のプログラムを完遂する意思があること。
6. 成果波及への協力
プログラム実施後の事業成果を波及する取組に協力いただけること。

選考プロセスの2ステップ

フェーズ	時期	主な評価観点
一次：書類	7月中旬～下旬	投資方針・組織体制・実績
最終：面談	8月初旬～中旬	CVC運営課題／リソース／経営者コミット／投資基準の明瞭度／公共性
採択通知	8月下旬	—

一次審査: 書類審査（7月中旬～下旬）

応募書類に基づいて審査が行われます。書類審査を通過した企業のみが次の面談審査に進めます。

最終審査: 面談審査（8月初旬～中旬）

外部有識者を含む審査員との面談が行われ、以下の5つの観点から評価されます。

- CVC運営に対する問題意識
- 人的リソースの十分性
- 経営者のコミットメント
- 投資方針/基準の明瞭度
- 投資領域の成長性/公共性

採択通知: 8月下旬

最終的に10社程度が採択され、8月下旬に通知が行われます。

3. 採択後に受けられる3層サポート

フェーズ	支援内容	実務メリット
① 投資戦略の明確化	投資領域の明確化や、投資先要件定義等についてのコンサルティング	投資戦略の明確化
② マッチング	1CVCあたり約20件のスタートアップ面談、投資先要件に基づいた中小企業・スタートアップの紹介、面談サポート	投資先候補との出会い
③ 共同PoC支援	マッチング先との共同PoCを検討する場合の実証計画作成や補助金活用等に係るサポート	PoC実施の効率化

採択されたCVCには、以下の3段階のサポートが提供されます。

① 投資戦略の明確化

支援内容

投資領域の明確化や、投資先要件定義等についてのコンサルティングが提供されます。

実務メリット

投資戦略を明確化し、効果的な投資活動を行うための基盤を整備できます。

② マッチング支援

支援内容

1CVCあたり約20件のスタートアップとの面談機会が提供されます。運営事務局が投資先要件に基づいて適切なスタートアップを選定し、マッチングをサポートします。

実務メリット

通常では接点を持ちにくい先端技術企業に一気にアクセスできます。独自のネットワークだけでは出会えないような革新的なスタートアップとの出会いが期待できます。

③ 共同PoC支援

支援内容

マッチングした中小企業・スタートアップとのPoCを検討する場合、実証計画の作成や進捗管理、東京都の補助金活用等に係るサポートが提供されます。

実務メリット

PoC設計から進捗管理、補助金申請まで一貫した支援を受けられます。専門家のサポートにより、

効果的かつ効率的なPoCの実施が可能になります。

これらの3層サポートにより、CVCは投資活動の各段階で必要な支援を受けながら、スタートアップとの協業を進めることができます。

4. 共同PoC支援の詳細

本事業では、CVCとスタートアップの共同PoCを支援するための様々なサポートが提供されます。

主な支援内容

- 中小企業・スタートアップとの協業パターンの洗い出し
- 協業仮説の具体化に関するコンサルティング
- 実証計画の作成や進捗管理のサポート
- 東京都の補助金活用等に係る支援

実施期間

- PoC実施期間: 令和8年（2026年）1月～12月（予定）
- 完了期限: 令和8年度（2026年度）までに実施を完了するもの

補助金の詳細

東京都では、マッチングしたCVCと中小企業・スタートアップの共同PoCを支援するための補助金制度を用意しています。詳細は令和7年（2025年）6月頃に公式サイトで公表される予定です。

5. スタートアップ側の参加要件 & メリット

本事業は、CVCだけでなく、中小企業・スタートアップにとっても大きなメリットがあります。

参加資格

本事業に参加できる中小企業・スタートアップは、以下のいずれかに該当する必要があります。

- 東京都内に本社を置く中小企業
- 東京都内の事業成長環境にアクセスして、都内企業との連携による事業加速を志向しているスタートアップ（現時点で都内での本社等の設置の有無は問わない）

主なメリット

参加するスタートアップには、以下のようなメリットがあります。

- 大企業CVCとの面談機会: 通常では接点を持ちにくい大企業のCVCと直接面談できる貴重な機会が得られます。

- 面談準備サポート: 面談に向けた提案内容やアピールポイントの整理など、専門家からのサポートを受けられます。
- 共同PoCの実施: CVCとの共同PoCを通じて、自社の技術やサービスの検証ができます。
- 資金調達と事業共創の同時実現: 単なる資金調達だけでなく、大企業との事業共創の可能性も広がります。

スタートアップ・中小企業の参加の流れ

1. 募集開始: 令和7年（2025年）10月頃を予定（CVC採択後に案件公開）
2. アカウント登録: 事業ウェブサイトでアカウントを登録
3. 案件へのエントリー: 別に事務局にて用意する様式により、興味のあるCVC案件に個別にエントリー（複数のCVC案件への応募が可能）
4. 応募サポート: 必要に応じて、どのようなCVC（領域）に対して応募を行うかなどについて事務局よりサポートを受けられる
5. 面談調整: 事務局とCVCで調整の上、面談（マッチング）の意向が示された場合には、事務局において面談が設定される
6. 面談準備サポート: 面談に向けて、提案内容のブラッシュアップやアピールポイントの整理などについて、必要に応じて事務局からサポートを受けられる
7. 面談実施: CVCとの面談（マッチング）
8. PoC実施: 面談後、協業の可能性が高いと判断された場合、共同PoCの計画策定と実施（2026年1月～12月予定）

スタートアップにとって、この事業は大企業との協業機会を得るだけでなく、事業検証のための支援も受けられる貴重な機会となります。

6. 過去実績 — 令和6年度（2024年度）の参加CVC

令和6年度（2024年度）には、9社のCVCが本事業に参加しました。

参加CVC一覧

- 旭化成株式会社
- 株式会社カシワバラ・コーポレーション
- 川崎重工業株式会社
- キヤノンマーケティングジャパン株式会社
- キリンホールディングス株式会社
- J.フロント リテイリング株式会社
- 株式会社小学館集英社プロダクション
- 積水化学工業株式会社
- デンカ株式会社

成果報告会からの学び

令和6年度（2024年度）に開催された成果報告会では、「普段出会えないような企業間でのマッチング事例が多数輩出された」と総括されました。

これらの実績から、本事業がCVCとスタートアップの協業促進に効果的であることが示されています。

7. 事業運営体制

項目	正式情報
事業主体	東京都
運営受託先	デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社
問い合わせ先	tokyo_cvc_matching@tohatsu.co.jp (平日10:00～17:00)

本事業は、東京都からデロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社が受託し、運営しています。

8. 応募のためのチェックリスト（CVC向け）

令和7年度（2025年度）の応募に向けて、以下のチェックリストを参考にしてください。

- 応募期間の確認: 令和7年5月12日（月）から7月11日（金）まで
- 応募資格の確認: 6つの条件をすべて満たしているか
- 応募書類の準備: 事業サイト上の応募フォームに必要事項を記載
- 公募説明会への参加: 令和7年5月30日(金) 18:00~20:00（開場17:30）
- 選考への準備: 書類審査・面談審査の評価観点を理解し、準備

まとめ

東京都の「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」は、CVCの投資活動を促進し、中小企業・スタートアップの成長を支援するための重要な取り組みです。本事業を通じて、CVCは投資先の発掘から共同PoCの実施までをサポートを受けられ、スタートアップは大企業との協業機会を得ることができます。

東京都の「CVC×スタートアップ マッチング支援事業」は、CVCとスタートアップの双方にとって大きな成長機会となる可能性を秘めています。

令和7年度（2025年度）の応募締切（7月11日）に向けて、本ガイドを参考に準備を進めてください。

(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）