

**育成から飛躍へ：
スタートアップ育成5か年計画
の先を見据えた基本戦略**

2026年4月14日

一般社団法人 日本経済団体連合会

1. はじめに

2. 5か年計画の先を見据えた基本戦略

戦略1. 政府の継続的なコミットメント

戦略2. グロバールへの「飛躍」を支える政策とエコシステム

戦略3. 官需を成長ドライバーとするスケールアップ

3. 現5か年計画の強化

(1) シーズの掘り起こし強化

(2) 事業化

(3) 資金

4. おわりに

10X10Xの現在地

- 「スタートアップの躍進ビジョン」（2022年3月）で目標「**10X10X**」を掲げ、政府の「スタートアップ育成5か年計画」（同年11月）の下、**従来にない規模で集中的に施策が展開**されてきた
- 現在、裾野（起業の数）は**1.7倍に広がった**一方、高さ（成功レベル）には**大きな変化が見られない**。スタートアップは日本経済の競争力を取り戻すための切り札であり、**エコシステムの活性化に一層取り組むことが不可欠**
- 本提言では、**5か年計画の先を見据えた中長期的な基本戦略**、およびこれを踏まえて**現5か年計画を強化し、至急取り組むべき施策**について提言

裾野 = 起業の数を10倍に

| | 2021年 | → | 2025年 |
|----------|----------|---|----------|
| スタートアップ数 | 16,100 社 | | 27,000 社 |
| 年間投資額 | 8,876億円 | | 7,613億円 |

高さ = 成功のレベルを10倍に

| | 2021年 | → | 2025年 |
|----------|-------|---|-------|
| ユニコーン企業数 | 6社 | | 8社 |
| デカコーン企業数 | 0社 | | 0社 |

(出所)
スタートアップ数 UZABASE「スピーダ」
フォースタートアップス「STARTUP DB」
年間投資額 UZABASE「Japan Startup Finance」
ユニコーン企業数 CB Insights

← × 1.7

↑ × 1.3

5 年計画の先を見据えた基本戦略

戦略 1



政府の継続的な
コミットメント
「第二次 5 年計画」
の策定

- 「スタートアップ育成 5 年計画」の下、集中的・継続的に政策が展開・拡充。その存在意義は大きい
- 5 年計画の終期には、達成状況の検証・レビューを踏まえ、政策の強化・継続を担保する「第二次 5 年計画」を策定すべき

戦略 2



グローバルへの
「飛躍」を支える
政策と
エコシステム

- 起業当初からグローバルを目指す野心を持ち、資金調達と市場獲得の両面において「グローバル」に戦えるスタートアップを多く生み出すことに注力。その際、国内外を問わずに支援対象とすべき
- グローバル起点の政策を展開する中核的拠点として、GSC構想（グローバル・スタートアップ・キャンパス）を積極活用すべき

戦略 3



官需を
成長ドライバーとする
スケールアップ

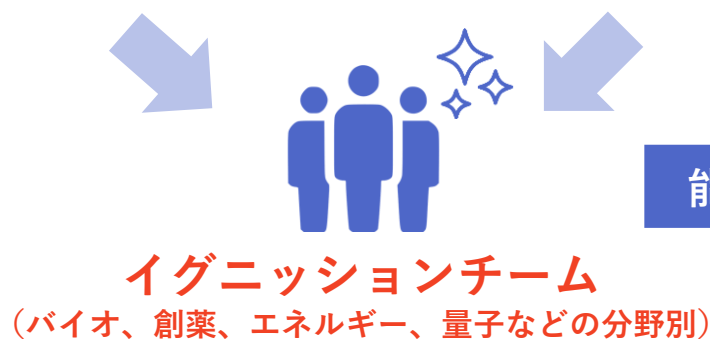
- 防衛・宇宙・防災などの公共性が高い一方、市場原理のみによる初期需要創出やスケール拡大が困難な分野を中心に、政府が集中的かつ長期的な公共調達を通じて成長を後押しすべき
- スタートアップの選定には、民間の知見・目利きを活用することが不可欠

現5か年計画の強化(1)シーズの掘り起こし強化

- 研究成果を社会実装につなげる道筋（パス）の整備が急務であり、**大学の知を外部から能動的に掘り起こす**グローバル水準の専門家集団「**イグニッションチーム**」を**組成すべき**。イグニッションチームには、①事業構想、②知財戦略、③スタッフィング、④資金調達の4つの能力が必要。VCが国内外から人材獲得をするにあたり、**政府が呼び水的に資金援助を行う**ことが一案。海外から人材を獲得する場合には、資金援助をより手厚くすべき
- 市場獲得に向け、**起業前後の早期の段階で潜在的な顧客への調査を実施し、将来の顧客ニーズを踏まえた研究開発への軌道修正**することも重要。**カスタマーディスカバリーについても政府の支援策に組み込むべき**

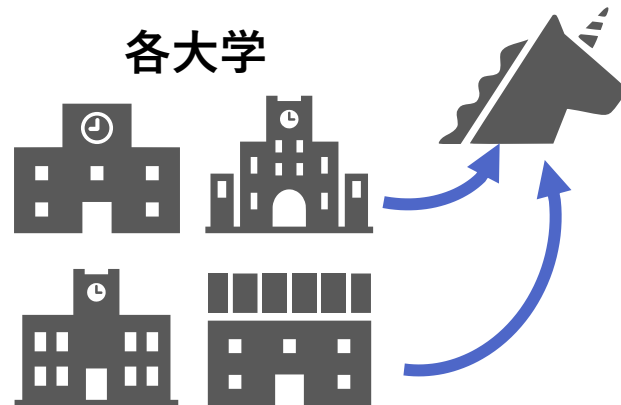
①深い技術理解に基づく事業構想
(ビジネスデザイン)の組み立て

②知財戦略の
立案と実行



能動的発掘

各大学



**イグニッションチームが
各大学の優れた研究を
能動的に発掘**

③フェーズに応じた
人材のスタッフィング

④資金調達計画の
立案と実行

ユニコーンになりうる
優れたスタートアップを創出

現5か年計画の強化(2)事業化

①公共調達拡大

- 5か年計画の目標「**3%**」を**至急達成**し、さらに「**10%**」へ**目標引き上げ**
 - ✓ 省庁横断的な**複数年契約、契約保証金を課さない運用**の実施
 - ✓ **アジャイル型**の調達の促進
 - ✓ 本格調達前に試作品を初期導入・実証できる仕組みの創設
 - ✓ **防衛分野における「ファストパス調達」の整備を歓迎**。ユーザーの声を踏まえて真にスタートアップフレンドリーな制度にすべき
- 大企業も積極的にスタートアップの製品・サービスを調達することが重要

②SBIR制度における民間リスクマネーとの接続強化

- 概念実証の実施後、社会実装に向けた量産化において壁に直面するスタートアップも多いため、**官による技術育成支援から、民による事業化に向けた資金供給を接続させる仕組み**を整備すべき

③規制・制度改革

- 経済産業省の「**スタートアップ新市場創出タスクフォース**」の周知徹底や**利用機会の拡大**
- 関係省庁が連携強化し、迅速かつ大胆な規制制度改革を推進すべき

現5か年計画の強化(3)資金

①海外VCの積極的な誘致

- 高さを出すためには海外からの大型の資金供給拡大が不可欠
わかりやすく大胆な経済インセンティブを用意し、
トップティアの海外VCを中心に積極的に誘致すべき
- ✓ **政府や公的機関によるファンドへの魅力的なマッチング拠出**の仕組みを構築
- ✓ 海外投資家が円滑な投資活動が行えるよう、配偶者・子女も含め暮らしやすい生活基盤を整備
- ✓ 国内のベンチャーキャピタリストを海外に派遣し、海外とのネットワークを有し、グローバルレベルのプラクティスが可能な人材を育成
- ✓ 海外投資家へのビジビリティを高める施策

②出口戦略の多様化

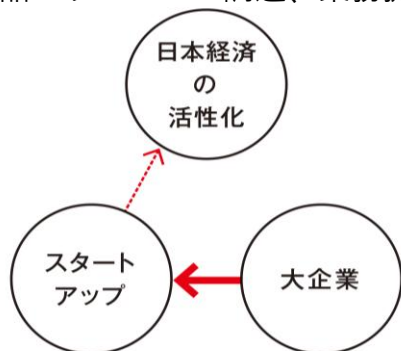
- **M&Aをはじめ、IPO以外の出口の多様化**が不可欠
- ✓ 大企業や機関投資家による**セカンダリーマーケット**における取引拡大
- ✓ オープンイノベーション促進税制の積極的な活用等による**大企業によるM&A**のほか、**スタートアップ間のM&A**を促進

おわりに

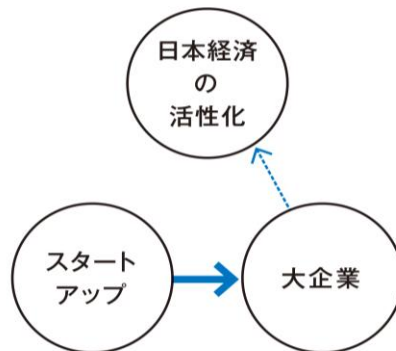
- 大企業側もエコシステムの発展に向け、**スタートアップからの調達、M&A、事業のカーブアウト、人材流動性の向上**などに弛まず取り組むことが重要
- 経団連では、経済界全体の行動変容を促すべく、2022年度より企業の取組みを見える化する「**スタートアップフレンドリースコアリング**」を実施
大企業においてもスタートアップ連携の重要性が広く認識されるようになった
- 経団連としても、**大企業のアクションを一層推進**するとともに、**スタートアップのニーズを丁寧にする**い上げ、規制改革要望や提言の形で政府に届け、実現に向けフォローしていく
- 本提言で示した戦略に基づいて、2027年春を目途に「**第二次5か年計画**」に向けた**具体的な提言を取りまとめる**べく検討を深めていく

スタートアップフレンドリースコアリングの3つの視点

1 **リソース提供**
人材の提供、資金の提供、
製品・サービスの調達、業務提携



2 **事業・人材の取り込み**
アクハイア、M&A



3 **事業・人材の輩出**
カーブアウト、人材輩出

