

スタートアップフレンドリースコアリング 【事例集】



本資料は、2023年度の「スタートアップ
フレンドリースコアリング」において、
各分野（中分類）でハイスコアを取得した
各社の具体的な取り組みをご紹介します。

スコアリングについての詳細はこちらをご参照ください。
<https://www.keidanren.or.jp/policy/StartUp.html#scoring>

2024年5月27日
(一社)日本経済団体連合会

目次



1. SUへのリソース提供

I. 人材の提供

- ・株式会社電通グループ…………… 2

II. 資金の提供

- ・株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ…… 3
- ・株式会社三井住友フィナンシャルグループ…… 4

III. SUの製品/サービスの社内調達

- ・清水建設株式会社…………… 5
- ・三井不動産株式会社…………… 6
- ・ANAホールディングス株式会社…………… 7
- ・三菱地所株式会社…………… 8
- ・積水化学工業株式会社…………… 9
- ・豊田通商株式会社…………… 10

IV. SUとの業務提携

- ・東日本旅客鉄道株式会社
/JR東日本スタートアップ株式会社…………… 11
- ・BIPROGY株式会社…………… 12

2. SU事業/人材の取込み

I. アクハイア

- ・東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社…………… 13

II. M&A

- ・KDDI株式会社…………… 14

3. SUエコシステムへの事業/人材の輩出

I. カーブアウト/スピノフ

- ・日本電気株式会社…………… 15

II. 人材輩出

- ・株式会社株式会社ディー・エヌ・エー…………… 16
- ・株式会社日立ソリューションズ…………… 17

1. SUへのリソース提供

I. 人材の提供 / IV. SU との業務提携

dentsu

サービス業

～グループ全体でスタートアップ支援・人財輩出を推進～
初年度、総合Bランクを獲得

— 対応組織 —

スタートアップ
グロースパートナーズ
(SGP)

電通イノベーション
イニシアティブ

電通
ベンチャーズ

起業準備室

電通グループのケイパビリティを最大化し、 多方面かつ長期的なスタートアップ支援を拡大

社の掲げる中期ビジョン“Integrated Growth Partner”の体現にむけ、

スタートアップ支援における電通グループ内の連携を強化。

2023年には、ソリューションとファイナンスの両面から

スタートアップの中長期の成長に伴走する「SGPファンド」を展開。

さらに、大手企業との連携加速をはじめ、共同事業開発やM&A拡大、

「起業準備室」の設立を通じたアントレプレナーシップの醸成等、

グループ各社の強みを融合した独自の貢献を追求していきます。



dentsu

Startup Growth Partners

Growth

スタートアップの中長期的な
成長への伴走を専門とする
電通社内組織

マーケティンググロース支援に留まらず、
大手企業とのアライアンス推進、事業共創、
成長ストーリー策定、出向による人財支援等、
統合的なソリューションで
スタートアップを支援。



Dentsu Ventures

Investment

スタートアップへの出資・
ハンズオン支援を実施する
電通グループのCVC

スタートアップへの資金提供に加え、
電通グループの課題解決リソースと連携し
投資先の事業成長支援・事業共創を推進。
起業家が世界にもたらす
イノベーションをサポート。

dentsu

innovation initiative

Co-development

スタートアップとの共創により
未来の事業基盤の創造に取り組む
電通グループのR&D組織

起業準備室

Entrepreneurship

様々なパートナーと連携し、
イノベティブな事業・サービスを生み出すべく
連続起業を支援・推進するdentsu Japanの組織

1. SUへのリソース提供

II. 資金の提供

株式会社 三菱UFJフィナンシャル・グループ



「資金の提供」でAランク評価を取得！

■ MUFGのスタートアップ支援体制

- MUFGではスタートアップの成長ステージに応じ、グループ一体で支援しています
- 全国各地に拠点を設け、スタートアップを支援可能な体制を構築しています



■ スタートアップへの資金提供に関する取り組み

三菱UFJ銀行

融資 投資

- 損益・財務に加え、お客さまへのヒアリングや工場視察などを行い、事業の強み・課題をきめ細かく把握することで、担保・保証に依存しない融資を実現しています
- 産業発展や環境・社会課題の解決などを目的に、スタートアップへ投資しています

三菱UFJキャピタル

投資

- 総額1,400億円のファンド（基幹ファンド900億円、創薬などに特化したライフサイエンスファンド500億円）を運用しています
- 年間約100件、約100億円の安定的な投資を幅広いステージのスタートアップに行っています

三菱UFJ信託銀行

投資

- 新規事業創出や証券代行などの既存事業の機能拡充に資するような、スタートアップとの協働を促進すべく投資をしています
- 社会的インパクトを与えるスタートアップ中心に約50億円の戦略出資を推進しています

三菱UFJイノベーション・パートナーズ

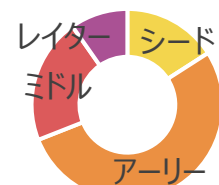
投資

- MUFGのCVCとして、総額800億円のファンドを運営し、スタートアップへの戦略出資を推進しています
- MUFGが事業展開する国内外への出資を通しイノベーションの推進・支援先への付加価値提供をめざします

基幹ファンド
900億円
LSファンド
500億円

※ファンド運用総額

ステージ別投資割合



※2022年度、件数ベース

ファンド総額
800億円
投資額/社
1~20億円

投資エリア
- Japan - US & Israel - Southeast Asia - India & Others

1. SUへのリソース提供

Ⅱ. 資金の提供

株式会社三井住友フィナンシャルグループ



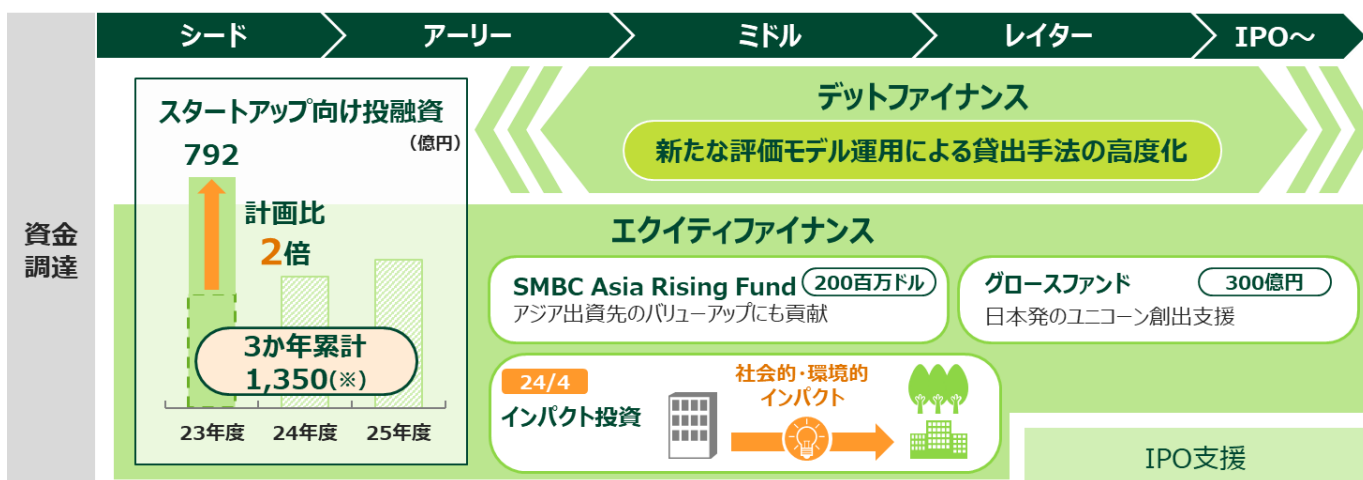
「資金の提供」でBランク、「SUの製品/サービスの社内調達」でAランク、「人材輩出」でBランクを取得

スタートアップ担当組織 ～グループ一体のサポート体制～

主な企業名/部署名	サポート内容
三井住友銀行/成長事業開発部	販路拡大・資金調達等
S M B Cベンチャーキャピタル	エクイティ調達や販路拡大等
S M B Cベンチャーキャピタル・マネジメント	グロースファンドによるエクイティ調達等
S M B C日興証券/プライベート・コーポレート・ファイナンス本部	Exit戦略(IPO・M&A等)・資金調達等

スタートアップへの資金提供の取組

スタートアップの成長ステージに応じた事業開発や資金調達支援等を通じて、日本の再成長に貢献



(※) スタートアップ向けの融資：1,050億円、SMBCベンチャーキャピタルによる投資：300億円

● デットファイナンスの取組

- 2023年度は新株予約権付シンジケートローンの商品開発や五常・アンド・カンパニー様へのソーシャルローン(90億円)・QPS研究所様へのシンジケートローン(50億円)等、多様な手法で資金調達を支援
- 2024年度からベンチャーデットの対象ステージを拡大し、資金提供機能を強化

● エクイティファイナンスの取組

- S M B Cベンチャーキャピタルや外部ベンチャーキャピタルへのLP出資による支援
- 2023年度は日本発のユニコーン創出に向け、総額300億円のグロースファンドを設立。S M B C日興証券では、2023年度のリーグテーブルにおいて、IPO引受金額は国内2位、主幹事件数で国内1位
- 2024年度からS M B Cベンチャーキャピタルにて「インパクト投資」を開始

▼X公式アカウント



▼公式ホームページ



SMBCグループの
スタートアップ支援に関する
情報を投稿・掲載

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

清水建設株式会社

「SUの製品/サービスの社内調達」にてAランクを獲得

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

スタートアップ担当チームの情報

2020年4月、R&Dの強化ならびに事業領域の拡大に向けCVCを設立。100億円の出資枠を設定しています。

【CVCからの出資を行い協業を進めているスタートアップ】



メッシュWi-Fi



360°カメラによる
遠隔監視



AIによる画像解析



LiDAR・AIを用いた
3Dデータ分析

VACAN

空間情報配信サービス



Mellow
キッチンカー
プラットフォーム



CEC
CLEAN ENERGY CONNECT
グリーン電力
ソリューション



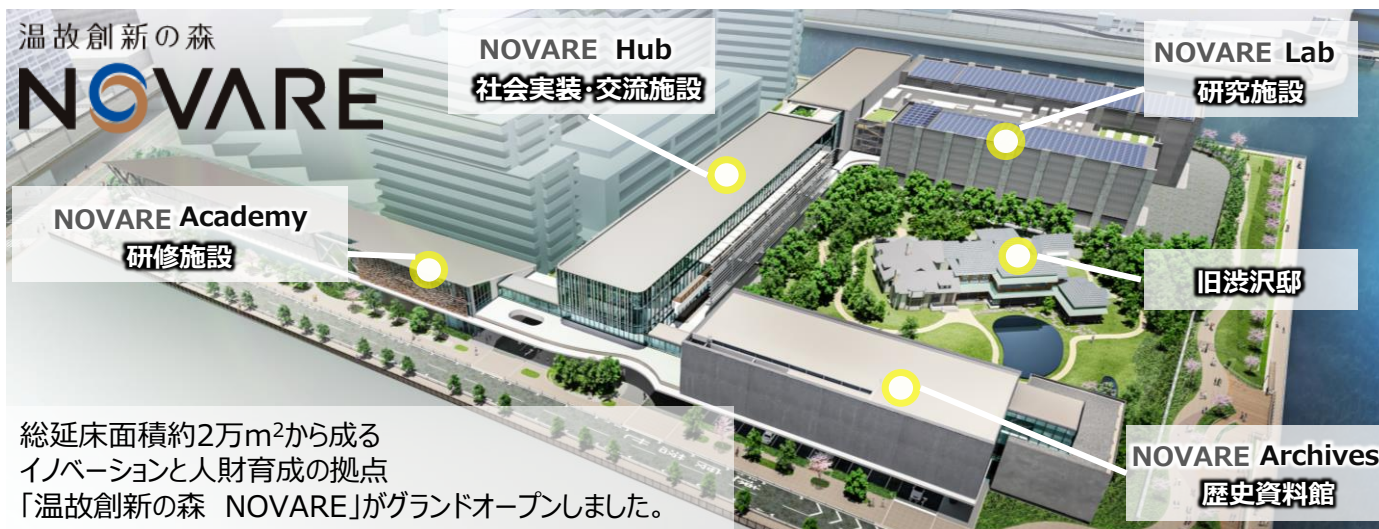
江東区潮見 2 丁目 8 - 2 0

NOVARE

ベンチャービジネスユニット

田地(たじ) y.taji@shimz.co.jp

イノベーションセンター温故創新の森NOVARE（ノヴァーレ）4月Open！



総延床面積約2万m²から成る
イノベーションと人財育成の拠点
「温故創新の森 NOVARE」がグランドオープンしました。

- ・イノベーション施設NOVAREが目指すのは、ものづくりの原点に立ち返る進取の精神を育み、国内外の知を結集し新たなイノベーションを創出する場となることです。
- ・NOVARE Hubは、施設全体で「課題の発見」⇒「仮説の立案」⇒「検証と実践」⇒「社会実装」が行えるよう空間設計がされており、建設系のみならず様々なスタートアップとの連携を進めることができます。
- ・NOVAREを舞台に実証実験を行いたいスタートアップの方は、是非ご連絡ください！
- ・スタートアップフレンドリースコアリングの結果を踏まえながら、スタートアップとの連携を強力に進めていきます。

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

三井不動産株式会社

～スタートアップの成長に合わせたCVCファンド運営～

製品/サービスの社内調達でAランク

資金の提供等でBランクを獲得

ベンチャー共創事業部は約40名で構成されており、弊社の本業強化・事業領域の拡大ならびにスタートアップエコシステムへの貢献を果たすことを目的に、CVCファンドの運営、スタートアップ向けオフィス、コミュニティ運営等を実施しています。

31

VENTURES

三井不動産株式会社

業種：不動産業

設立：1941年7月15日

売上高：2兆2,691億円

営業利益：3,054億円

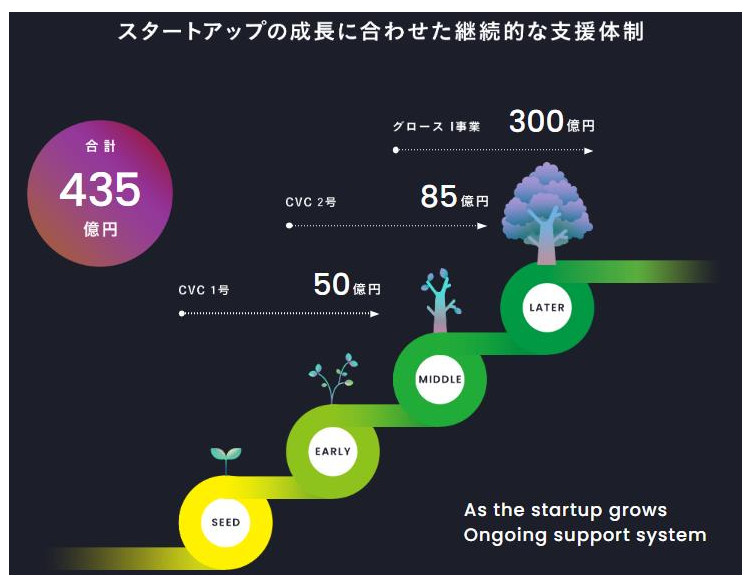
※2023年3月期



弊社はスタートアップの成長に応じたファンドを3本（総額435億円）運用しており、資金需要に柔軟に対応可能な体制を築いています。

とりわけ、IPO直前期のスタートアップの大型資金需要に応えるため、2018年に設立されたグロースファンドはCVCでは国内最大規模（300億円）であり、スタートアップエコシステム強化のため、取り組みを加速してまいります。

スタートアップの成長に合わせたファンドを3本運用中 グロースファンド出資先



openLogi

ジョーシス

SUPER STUDIO

asoview!

studist

safie IPO

AXELSPACE

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

ANAホールディングス株式会社

未来創造室 新規事業開発部

Aランクを取得

- ✓ SUの製品/サービスの社内調達
- ✓ SUへの人財輩出



私たちは、空からはじまる
多様なつながりを創り、
社員・お客様・社会の可能性を
広げていきます。

ANAグループは航空事業を中心としたエアライングループとして、国内外の航空ネットワークや顧客基盤を活かしながらハード・ソフト問わず、多岐にわたる場を提供して支援を行います。

スタートアップとの取り組み事例

協業・提携



「経路検索」「スケジュール」「予約」の3つの機能が連携することでトータルでユーザーの旅行や出張をサポートするMaaSプラットフォーム 旅CUBE が、NearMeとの提携により ドア to ドアのシームレスなサポートを実現。

協業・提携



全国24のANA就航空港でショップを展開するANA FESTAがTOUCH TO GOの無人決済店舗システムと提携することにより、都市から離れている空港店舗の、恒常的な人財不足という課題を解決。

協業・提携



航空機の牽引車運転の資格取得に5・6年と長い年数がかかることから資格者育成がしづらく、不足している状況において、Mototok社(ドイツ)のリモコン式電動車両を導入することで、イレギュラー時であってもスムーズな資格者アサインを可能とし、定時運航率が向上。

共創



慶應義塾大学とANAグループの産学連携による共同研究の成果を事業化。航空機の安全運航に必要な乱気流の予測はもちろんのこと、様々な気象現象に関する予測情報の提供を目指す。

共創



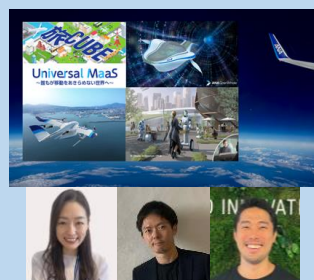
空港へのAIアバターロボット導入により、育児や介護などの理由で現場では働きにくい人が在宅で空港の業務に携われるか、また、一人で複数台のアバターロボットを動かすなど、人手不足の解消や生産性向上につながる活用方法があるかを、空港を通じて、人財も派出し検証に取り組んでいる。



ANAグループでは、社員提案制度「Da Vinci Camp/がっつり広場」を通じて、社内起業への挑戦や、自部署におけるアイデアの実現についても継続的にサポートしています。

『ANA未来創造ファンド』を設立しました！（設立日：2024/4/11）

2016年のイノベーション創出部隊『デジタル・デザイン・ラボ』設立以降、スタートアップとの協業やベンチャーキャピタルへのLP出資等を通じて、オープンイノベーションによる新規事業創出に取り組んできました。その間に積んできた知見や経験も活かしながら、ANAグループとの高い事業シナジーが見込まれるスタートアップに対して、より主体的に出資を行うフェーズへと進化していきます。2016年の6号ファンド出資以降の信頼関係があるグローバル・ブレインという最適なパートナーに伴走していただきながら、多くのスタートアップのみなさまとの協業そして共創がはじまることに、とてもワクワクしています。



Mail: contact_afff@anahd.co.jp

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

三菱地所株式会社



SUへのリソース提供

「SUの製品/サービスの社内調達」Aランク「SUとの業務提携」Bランク獲得

主なスタートアップ支援体制

■新事業創造部

新たな事業機会の獲得や既存事業の強化に向けて、CVCファンド等を通じた国内外へのスタートアップやベンチャーキャピタルへの出資、スタートアップとの協業や事業共創を推進しています

■イノベーション施設運営部

丸の内エリア等におけるスタートアップ・エコシステムの形成に向け、国内外の成長企業を主な対象としたビジネス開発支援付きサービスオフィス、大企業の新事業創出支援やスタートアップとのオープンイノベーションを促進するプラットフォーム「TMIP (Tokyo Marunouchi Innovation Platform)」などを運営しています



取り組み事例

■出資

国内外のスタートアップやベンチャーキャピタルへの出資を積極的に実施しています。2022年には社会課題の解決や産業構造の転換など中長期的な社会インパクトの創出に挑むスタートアップへの投資及び事業支援を通じ、“成長産業の共創”を目指すCVC「BRICKS FUND TOKYO」を設立しました。スタートアップへの累計投資社数は**50社以上**にのびります

■協業・事業共創

投資先等のスタートアップとの協業や製品・サービスの導入検討、共同事業化などを積極的に推進しています。



■hmlt Japan

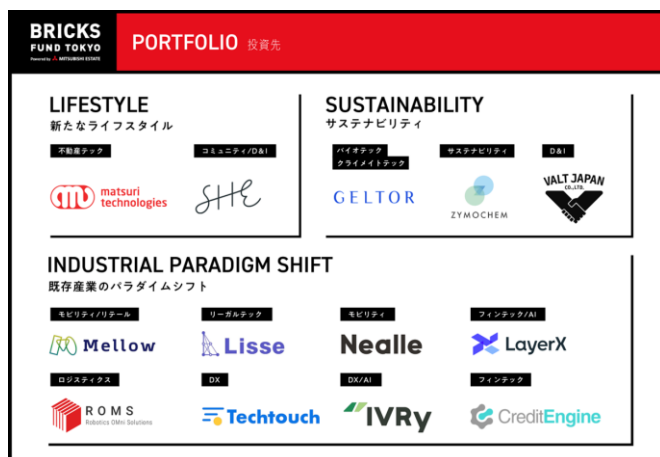
シンガポールのHmlet社と共同で会社設立し、コリビング事業を展開



■spacemotion

スタートアップと合併会社を設立し、エレベーター広告事業を展開

▼CVCファンド ポートフォリオ



CVCでは3つの投資テーマを設定し、成長領域の幅広いスタートアップへの投資及び成長支援を推進

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

積水化学工業株式会社

SKISUI

中分類「SU製品/サービスの社内調達」にて
Aランク取得

SUツールの積極的な導入で、最新技術やユーザー情報が効率的に取得できるようになり、新規事業創出の加速が可能となりました。また、2023年に始動したオープンイノベーションユニットが、これらの知見を全社展開を目指しています。



新事業開発部

イノベーション推進グループ
オープンイノベーションユニット

福田 武司／桑田健嗣

積水化学工業株式会社

設立 : 1947年

従業員数 : 26,838名

※2023年3月時点

①新規事業創出の加速（20社以上を活用、ステージごとに使い分け）

市場調査

企画立案

事業化人材育成

■活用例

BLITZ Portal

SU情報から最新の
市場・技術動向確認

HiPro

ビザスク

有識者ヒアリングで
企画ブラッシュアップ



SLOW INNOVATION
Changing systems step by step



SUNDRED

事業企画プロの
スキル伝授

半年で150件の専門家の壁打ちや顧客ヒアリングが出来る体制を構築
新しい事業企画を持続的に生み出す組織力を強化

②イノベティブな文化醸成（ツール活用による）

- ・実践の場で磨き上げたSU協業のスキルを全社に展開
- ・SUの最新テクノロジーと自社リソースを組み合わせ事業化加速

**目指すゴール：SUとの接点を増やしながら、
社外企業とのオープンイノベーションに繋げ、次々と新規事業を創出！**

客観的に弊社の取り組みのレベル感が分かったことは、今後のSU連携やイノベーション創出活動に活かす良いきっかけとなりました。

1. SUへのリソース提供

Ⅲ. SUの製品/サービスの社内調達

豊田通商株式会社

スタートアップへのリソース提供

- ・ SUの製品・サービスの社内調達でAランク取得
- ・ 人材の提供でBランク取得



豊田通商の新規事業創出に向けた制度

Toyotsu Inno-Ventures Project

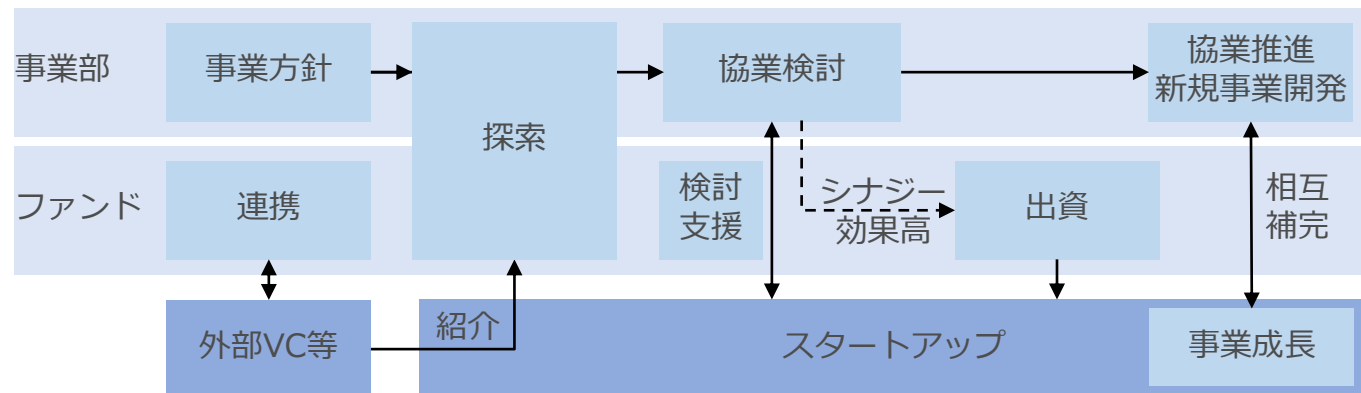
新たな事業の種を発掘し
事業創出に結びつけるプログラム

ネクストテクノロジーファンド

スタートアップへの出資や
事業開発に拠出するファンド

スタートアップとの協業促進に向けたファンドの取組み

- スタートアップ探索→事業部との協業検討→出資まで一気通貫で実施
- **当社の新規事業開発とスタートアップの成長への貢献**の双方を意識して活動中



具体例：米国Zipline社との協業によるドローン長距離配送実現

- 2018年：ドローンのトッププレイヤーである米国Zipline社に出資
- 2022年：同社技術を活用したドローン長距離配送を五島列島で実現



当社のスタートアップ重点探索領域

ネクストモビリティ

水素・代替燃料

再エネ・エネマネ

循環型静脈

バッテリー

アフリカ

Economy of Life

当社は、新たな産業創出と日本経済の貢献に新規事業は不可欠と考えています。

今後もスタートアップ連携等の活動を通して、新規事業開発に積極的に取り組む所存です。

当社ケイパビリティを活用し、共に成長できるスタートアップをお待ちしています！！

1. SUへのリソース提供

IV. SU との業務提携

東日本旅客鉄道株式会社

JR東日本スタートアップ株式会社

「SUの製品/サービスの社内調達」

「SUとの業務提携」でAランク取得

JR東日本スタートアップはJR東日本グループのCVC(JR東日本100%出資、2018年2月設立)。「スタートアップ企業×JR東日本グループ」で、未来の夢を実現する『明日』創造ステーションをめざしています。



東日本旅客鉄道株式会社
所在地 東京都渋谷区代々木2-2-2
代表取締役社長 喜勢 陽一



JR東日本スタートアップ株式会社
所在地 東京都港区高輪2-21-42
代表取締役社長 柴田 裕

スタートアップ企業・JR東日本グループ・JR東日本スタートアップが三位一体となった事業共創推進体制を通じて、「スタートアップ企業の技術やアイデアと駅や鉄道などの経営資源、グループ事業における情報資源」を活用したビジネスやサービスとして新たな価値の創出をめざします。

「JR東日本スタートアッププログラム」では、1年以内のPoC実施をコミットし、事業共創につなげるトライ&エラーとPMFを体現しています。また、シード・アーリー期のスタートアップ企業と事業構想の段階から連携をスタートする「未来変革パートナーシッププログラム」や、JR東日本グループから課題を提示しソリューションを募る「STARTUP PITCH」等により、幅広い領域のスタートアップ企業との共創を推進しています。



「無人駅の活用による駅舎醸造所を中心とした地域活性化」

株式会社haccobaとの連携により、常磐線小高駅に日本初となる無人駅舎を活用した醸造所を開業。小高駅を地域のコミュニティ拠点として、地域内外の活発な交流を促進、地域の発展に貢献していきます。



今回、「スタートアップの製品/サービスの社内調達」、「スタートアップとの業務提携機会の提供」で頂戴した評価に甘んじることなく、引き続きグループの意識醸成に努め、スタートアップ企業×JR東日本グループの共創を契機とした新事業・新技術の創出を推進してまいります。

1. SUへのリソース提供

IV. SU との業務提携

BIPROGY株式会社

中分類「SUとの業務提携」にて
Aランク取得

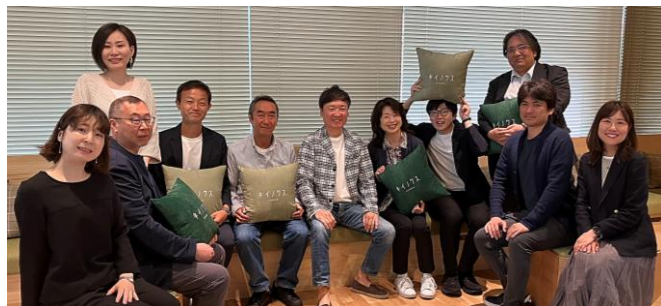
BIPROGY株式会社

グループマーケティング部
オープンイノベーション推進室

<https://www.biprogy.com/>

CVC：キャナルベンチャーズ株式会社

<https://www.canal-v.com/>



BIPROGYグループでは、国内外のスタートアップとのエコシステムの発展を目指し、さまざまなオープンイノベーション活動に取り組んでいます。CVCであるキャナルベンチャーズは、シード・アーリー期を中心としたスタートアップやVCファンドへの出資を行っています。BIPROGYグループ一丸となり、**あらゆるステージのスタートアップ**と連携しています。

ステージ： プレシード/シード期、アーリー/ミドル期、レイター期

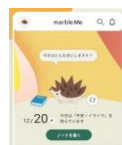


★働く女性向けコミュニティプラットフォーム「marbleMe」

妊活コンシェルジュ提供のファミワン社と
事業会社40社超を結びつける
コミュニティPF事業

famione x

事業会社≒40社参加



健康課題の解決をサポートし
働き方を変えていく

「働く女性のためのデジタルサードプレイス」
marbleMe

★データ駆動型事業共創プラットフォーム「DiCE」

国内外スタートアップ約80社と
各業界の代表的事業会社4社を結びつける
事業共創型PF事業

国内外スタート
アップ≒80社 x



イノベーションの**持続的な創出**を目指し、スタートアップとの連携や出資活動を通じて、社会課題を解決するサービスの提供を進めます！

2. SU事業/人材の取込み

I. アクハイア



東海東京フィナンシャル・ホールディングス

代表取締役会長：石田建昭

設立：1929年6月19日

従業員数：2,655名（2024年3月31日現在）

事業内容：東海東京証券を中核とする総合金融グループ

スコアリングの結果：

「**アクハイア**」にて**ランクB**を取得

当社では「東海東京デジタルNewワールド」という中期経営計画の未来戦略の下、積極的にDX関連のスタートアップ企業へ出資を行い、ブロックチェーン技術を活用したセキュリティトークンオフリング（STO）のビジネス化、ロボアド技術の取込み、暗号資産やNFT（Non-Fungible Token）の知見・ノウハウの蓄積などを進めています。

事例①-ADDX-

当社グループは2019年にシンガポールのデジタル証券取引所兼ブロックチェーンプラットフォームを運営するADDXへ出資をし、そのノウハウを活用して、日本国内において当社1号案件となる「トーセイ・プロパティ・ファンド（シリーズ1）」を2021年に発行、2022年にSTOセンターを新設し、本格的にST事業を展開しております。

事例②-株式会社レシカ-

当社グループは2022年に実物資産に紐づいたNFTのプラットフォームを開発・運営する株式会社レシカへ出資をしました。同社への人材派遣を通じ、NFTに関する知識やノウハウの取得に努めながら、地方銀行との勉強会などを開催し、地域創生事業への活用を模索しています。

その他、出資先スタートアップ企業の代表者を当社の顧問や社外取締役として就任、高い専門性・知見を活かし経営として最良となるような意見・助言をいただいている他、証券システム開発の知見を活かして助言をいただくなど、積極的に経営にも関与いただいている。出資先であるFinTech企業（ロボアド、ブロックチェーン、暗号資産）との人材交流を実施し、専門スキル・知識・ノウハウを習得、人材の育成を図っています。

～スタートアップ支援の取り組み～

当社グループでは2016年に中部地域の企業経営者・大学関係者をコアメンバーとする「中部オープンイノベーションカレッジ」を設立、オープンイノベーションに関心を持つ中部地区の関係者を中心にネットワーキングの促進を行ってまいりました。2021年には東京においてスタートアップの事業プレゼンの場であるピッチイベントを開始し、2022年には「東京オープンイノベーションカレッジ」を設立しました。昨年末にはゆうちょ銀行との「スタートアップ支援の連携・協力に関する基本合意」を締結し、本年2月には「オルクドールサロン・AOYAMA」を開設し“富裕層”と“スタートアップ”をつなぐ新たな取り組みにもチャレンジしています。

2. SU事業/人材の取込み

II. M&A

KDDI株式会社

総合：Bランク

↳SU事業/人材の取込み II. M&A：Aランク

90社超の国内大企業と共に全国SUを支援する
KDDI∞Labo、KDDI Open Innovation Fundを始め
とするCVC3種の運営に加え、24年度よりオープンイ
ノベーション推進本部を新設、全社的なSU共創・出
資・M&Aを更に加速。

Tomorrow, Together



創業：1984年

事業内容：電気通信事業

代表取締役社長：高橋 誠

社員数：49,659名（連結）

※2023年3月31日現在

KDDIのM&A戦略（サテライトグロース戦略）

サテライトグロース戦略

KDDIは中期経営戦略における事業戦略「サテライトグロース戦略」を元に、5G・Data Driven・生成AIを中核として、成長領域のDX・金融・エネルギーで事業成長を加速。スタートアップのM&Aを戦略的に実行することで、新規事業の柱を早期に立ち上げ、ダイナミックに成長させながら事業領域を拡大している。

サテライトグロース戦略



スイングバイIPO

スイングバイIPOとは「スタートアップが一度大企業傘下に入り、大企業のアセット投入によって事業成長した後、再びIPOを目指す」戦略をいう。スタートアップは大企業のアセットを活用することで、単体の計画よりも早く大きなIPOを実現。大企業はM&AしたスタートアップのIPOに繋がる協業に注力することで、大企業自身も新規事業領域への早期参入を実現できるのがメリットだ。最近ではフライウィールやELYZAのM&Aを実行し、ソラコムに続くスイングバイIPOを目指して支援していく計画。

スイングバイIPO事例【ソラコム社】

M&A後のKDDI支援

- 2017年KDDIグループ入り
- CFO派遣による最低限のグループガバナンス推進
- 世界各地域のセールス・マーケ・HR等チーム組成
- KDDIの提供する「IoT世界基盤」の開発協業

M&A後のソラコム成長

- 契約回線数は6年で8万から**600万**に拡大
- グローバル展開により提供地域は**180ヵ国**以上に



➡ スイングバイIPO後も強固な協業関係は維持したまま
更に**グローバル展開を加速させていく**ことで両社シナジーを高めていく計画

スコアリングに関する感想

スタートアップとの取組みは10年以上試行錯誤を続けながら強化してきたが、依然フレンドリーレベルに伸びしろがある現状を受け止め、世界的な成功事例を生み出せるよう邁進していきたい。

3. SUエコシステムへの事業/人材の輩出

I. カーブアウト/スピンオフ

日本電気株式会社（NEC）

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

SUエコシステムへの事業/人材の輩出 カーブアウト/スピンオフ

Bランク

を獲得

【スタートアップ担当チーム】

コーポレート事業開発部門 事業開発統括部

スタートアップコラボレーショングループ

- ・スタートアップとの共創による事業創出
- ・各種CVC機能の運営統括



Orchestrating a brighter world **NEC**

創立 1899年(明治32年)7月17日

グループ主要事業

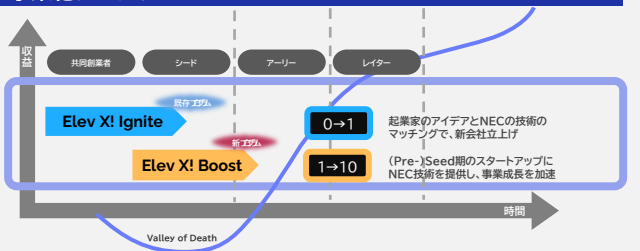
ITサービス事業

社会インフラ事業



NEC X

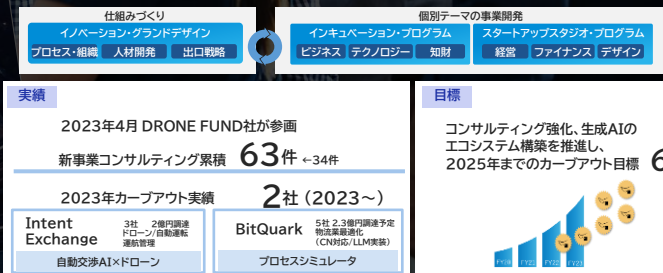
事業化プログラム Elev X!



※事業化した主なスタートアップ

Metabob, eCommerceInsights.ai, Quali, Beagle Technology, NavigateIQ, Flyhound, QI

BIRD INITIATIVE



大企業の技術・アセット・人材と、社外の資金・人材・先端ITを掛け合わせイノベーションを創出
イノベーションパートナーとして伴走し、応用研究から事業ローンチまで一貫してサービス提供

NECは6つのイノベーションモデルと新事業開発のプロセス、それを実行する人材や仕組みを軸に革新的な新事業開発を目指します。

ご参考：<https://jpn.nec.com/innovation/index.html>

3. SUエコシステムへの事業/人材の輩出

II. 人材輩出

株式会社ディー・エヌ・エー

～起業家が思いきり挑戦できる環境と武器を提供～

会社概要

「一人ひとりに想像を超えるDelightを」をミッションに掲げ、エンターテインメント×社会課題解決という両軸の事業を展開するユニークな特性を生かし世界に通用する新しいDelightを提供します。

DeNA

delight ventures

～スタートアップフレンドリーな取り組みについて～

スコアリングの結果：「人材輩出」にてランク A

社内外の優秀な人の起業を本気で後押しするため、DeNAがデライト・ベンチャーズと共に行っている「ベンチャー・ビルダー」をご紹介します。

特徴(起業家にとってのメリット)

経営のオーナーシップ

起業家が事業の立ち上げを主導し、スピンアウト時に株式のマジョリティを取得。しっかりとファイナンシャルリターンが得られる仕組みを設計します。

起業のリスク最小化

事業立ち上げの上流工程で発生する無駄なリスクを、さまざまな検証を通じ最小化した上で事業化します。また、初期は本業を続けながら、中期以降は給与を得ながら挑戦できるため、収入源リスクも抑えられます。

強力な支援体制・アセット

多数の支援実績で蓄積されたノウハウや、事業立ち上げ専門家のアドバイス、百戦錬磨のプロダクト開発の知見などを提供し、手厚く支援していきます。多くの起業家候補たちの集合知も活用することができます。

プログラム

Vチャレ

- 対象者：主にビジネスパーソン
- 投資領域：課題解決型、顕在課題1,000億以上、SLG
- プログラム：課題探索・企画→検証→初期開発

VチャレTech

- 対象者：エンジニア
- 投資領域：価値提案型、潜在課題可、PLG
- プログラム：プロダクトリリース→検証
(2024年冬から募集開始)

フロー概要（「Vチャレ」）



早期独立
(プレシード調達)

検証結果を以て自身でチーム組成・会社設立し、資金調達を得て独立起業するパターン。
(DVからプレシード投資の投資交渉渉権。5-15%程度)

スピンアウト
(ポストシード調達)

VB子会社として事業展開し外部VCから調達を得てスピンアウト。この時、創業者82%；DV社18%の割合（潜在株含む）で株式保有

3. SUエコシステムへの事業/人材の輩出

II. 人材輩出

株式会社日立ソリューションズ

～スタートアップ創出制度～

HITACHI
Inspire the Next
Hitachi Solutions, Ltd.

人材輩出でBランク取得

幅広い視野で社会課題を捉える人財育成とグローバルスタンダードなサービス創生を目的に、シリコンバレーのエコシステムを活用してスピーディな事業化を支援する社内制度。本制度を通じて、社会のサステナビリティへの貢献をめざします。

北米チャレンジ

事業仮説の検証を行い**スタートアップ設立**を目指す
(事業立ち上げ・プレゼン方法など将来に
活かせるスキルを習得)

【2023年9月時点】

創業:1970年

連結従業員数:14,418名

単独従業員数:4,996名

コミュニティ

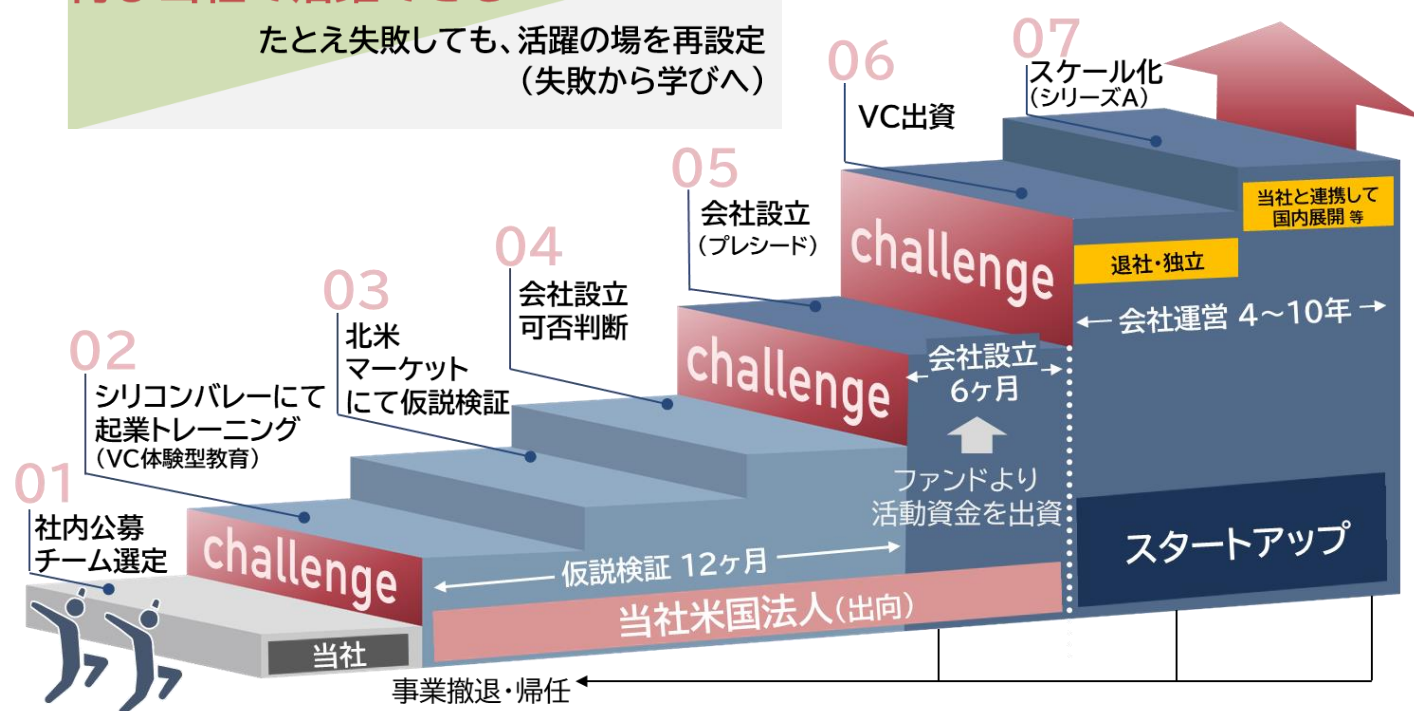
起業チャレンジ・新規事業創生に興味を持つ社員に
向けた支援
(当社OBや外部有識者との連携)

【担当】

グローバルビジネス推進本部
戦略アライアンス部

再び当社で活躍できる

たとえ失敗しても、活躍の場を再設定
(失敗から学びへ)



【1チームが会社設立フェーズを突破】

企業名:Paletter, Inc

事業概要:HRにおけるAIを用いたソフトスキル評価ツール

設立:2023年11月9日

役員:CEO 井上 正彦

URL:<https://www.paletter.co/>



お問い合わせ先

経団連 産業技術本部（スタートアップ担当）

venture@keidanren.or.jp

参考：経団連のスタートアップ振興の取り組み
<http://www.keidanren.or.jp/policy/StartUp.html>



Keidanren
Policy & Action