



SCB

ニュース&トピックス

No.2024-150

(2025.2.25)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所

上席主任研究員 薬品 和寿

03-5202-7671

s1000790@FacetoFace.ne.jp

地方圏においても期待されるスタートアップの発掘

ー出始めている「スタートアップ育成5か年計画」策定の効果ー

ポイント

- 「スタートアップ育成5か年計画」の公表から、2024年11月で丸2年を迎えた。経済産業省は、2025年2月13日開催の「第6回 産業構造審議会 イノベーション・環境分科会 イノベーション小委員会」において、進捗について、5か年計画を策定した効果は出始めている、スタートアップの「芽」は着実に成長していると評価している。
- (株) ユーザベース (スピーダ) によると、2024年に国内スタートアップが調達した資金の総額(デッドを除く)は7,793億円と、前年比で微減となった。一方、1社あたりの資金調達額は、2024年下半期に50億円以上の大型案件が多かったこと等により、前年比で増加となっている。
- 政策面では、地方におけるスタートアップ創出の強化への期待がある。地域金融機関としては、開業者の「成長志向」、すなわち開業者における「起業家」から「事業家」への“脱皮”に向けた意欲・熱意に対する目利き力が問われているといえるのではないだろうか。

1. 「スタートアップ育成5か年計画」の進捗状況

岸田文雄前首相は、2022年1月、年頭記者会見において、「スタートアップ創出元年」を宣言した。同年3月、(一社)日本経済団体連合会が「スタートアップ躍進ビジョン〜10×10×を目指して〜¹⁾」において「5年後の目標」等を示し、これを踏まえ、同年11月、「スタートアップ育成5か年計画」(以下「5か年計画」という。)が決定、公表された²⁾。

5か年計画では、人材・ネットワーク、資金、オープンイノベーション(事業)の3つの柱を示し、網羅的に課題と施策を整理するとともに、2027年度に、投資額10兆円、将来においてユニコーン³⁾100社、スタートアップ10万社を創出するという目標を掲げている(図表1)。これを受けて、経済産業省は、政府の取組みを広く紹介するとともに、スタートアップの成長段階に応じて、さまざまな支援施策を提供している⁴⁾。

2024年11月で5か年計画の公表から丸2年を迎え、経済産業省は、2025年2月13日開催の「第6回 産業構造審議会 イノベーション・環境分科会 イノベーション小委員会⁵⁾」において、スタートアップの政策に関するこれまでの取組みや進捗、現状認識、課題、今後の方向性等を示した。このなかで、進捗については、5か年計画を策定した効果は出始めている、スタートアップの「芽」は着実に成長していると評価している(図表2)。

¹⁾ 経団連ホームページ(<https://www.keidanren.or.jp/policy/2022/024.html>)を参照

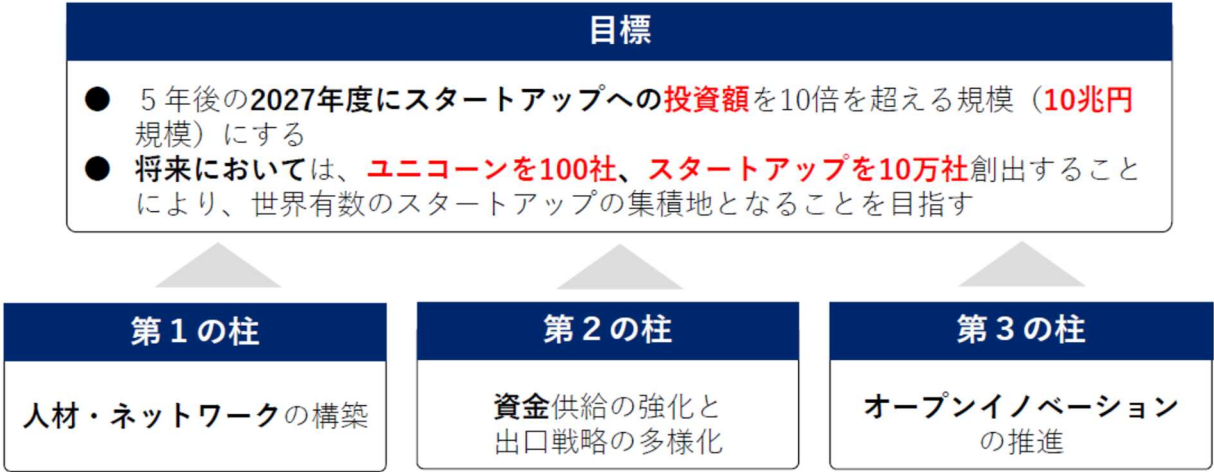
²⁾ 内閣官房ホームページ(<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/su-portal/index.html>)を参照

³⁾ 時価総額10億米ドル(約1,500億円)以上で、創業後10年以内の未上場企業のこと

⁴⁾ 経済産業省ホームページ(<https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/index.html>)を参照

⁵⁾ 経済産業省ホームページ(https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/sangyo_gijutsu/innovation/006.html)を参照

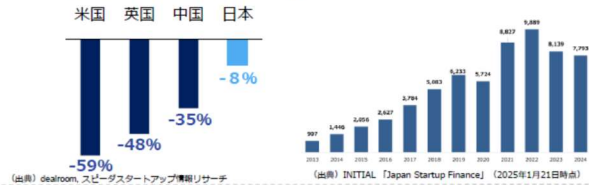
(図表 1) 5 年計画の概要



(図表 2) 5 年計画策定後の進捗

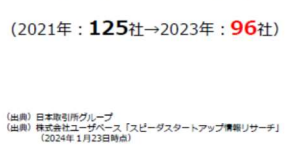
国内スタートアップの資金調達額

海外の主要国は対2021年比で大きく下げる中で堅調に推移
(2021年：8,827億円 →2023年：8,139億円程度*)



大型IPOが複数発生

対2021年比でIPO数が減少
する中でも大型IPOは発生
(2021年：125社→2023年：96社)



2021年～2024年の
主なスタートアップのIPO

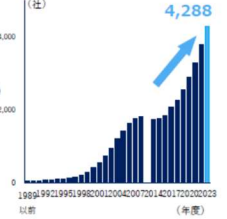
年	企業名	初期 時価総額 (億円)
2024	タイミー	1,760
2024	アストロスケール ホールディングス	1,448
2023	ispace	804
2021	ビジョナリ	2,545
2021	セーフィー	1,646

スタートアップ数

対2021年比で約1.5倍に増加
(2021年：16,100社→2023年：22,000社)

大学発スタートアップ数*

毎年増加傾向で、
2023年は過去最高の伸び。
(2021年：3,305社→2023年：4,288社)



国内ユニコーン数

時価総額10億ドル以上の
ユニコーンが増加
(2021年：6社→現在：8社)

上場企業と合計すると、
累計ユニコーンは70社強。
(2022年時点。2013年～2022年の上場スタートアップ
463社中、68社が一時的に時価総額1,000億円超え。)

(出典) CB Insights 「現在」は2024年12月現在の数値。
上場含む累計：JVCA資料（海外機関投資家向けPR資料：急成長を遂げる日本のスタートアップ市場）次ページ参照

国内のユニコーン企業

順位	企業名
1	Preferred Networks
2	スマートニュース
3	Playco
4	Smarthr
5	Spiber
6	Opn
7	GO
8	Sakana AI

(出所) 経済産業省 (2025 年 2 月 13 日)

2. 国内スタートアップの資金調達動向

(株) ユーザベース (スピーダ) は、2025 年 1 月 21 日、「Japan Startup Finance 2024」
として、国内スタートアップの資金調達動向に関する速報記事を公表した⁶。なお、本記
事は、60 社のベンチャーキャピタル (VC) 等の協力を得て、独自にデータを収集し、
作成したデータベースをもとに総括したものである。

2024 年に国内スタートアップが調達した資金の総額(デッドを除く)は7,793 億円と、
前年比で微減となった(図表 3)。一方、1 社あたりの資金調達額は、2024 年下半期に
50 億円以上の大型案件が多かったこと等により、平均値、中央値いずれも、前年比で増
加している⁷。なお、設立後経過年数別の資金調達額(中央値)は、図表 4 のとおりであ
る。

⁶ <https://jp.ub-speeda.com/news/20250121/>を公表

⁷ 平均値は 251.8 億円(2023 年)から 314.5 億円(2024 年)へ、中央値は 50.0 億円(同)から 77.6 億円(同)へ増加し
ている。

本記事では、ファンド設立額は前年から大きく減少したものの、事業会社の関与は形を変えながら継続しており、M&Aも活発化しているとし、海外の有力VCの投資が活発化したことに注目をしている。また、今後、投資家の目は一層厳しさを増す可能性があるとしつつ、政府支援の強化を追い風に、確かな技術を有するディープテック⁸や競争力を持つスタートアップには、大型調達⁹の機会が開かれているとしている。

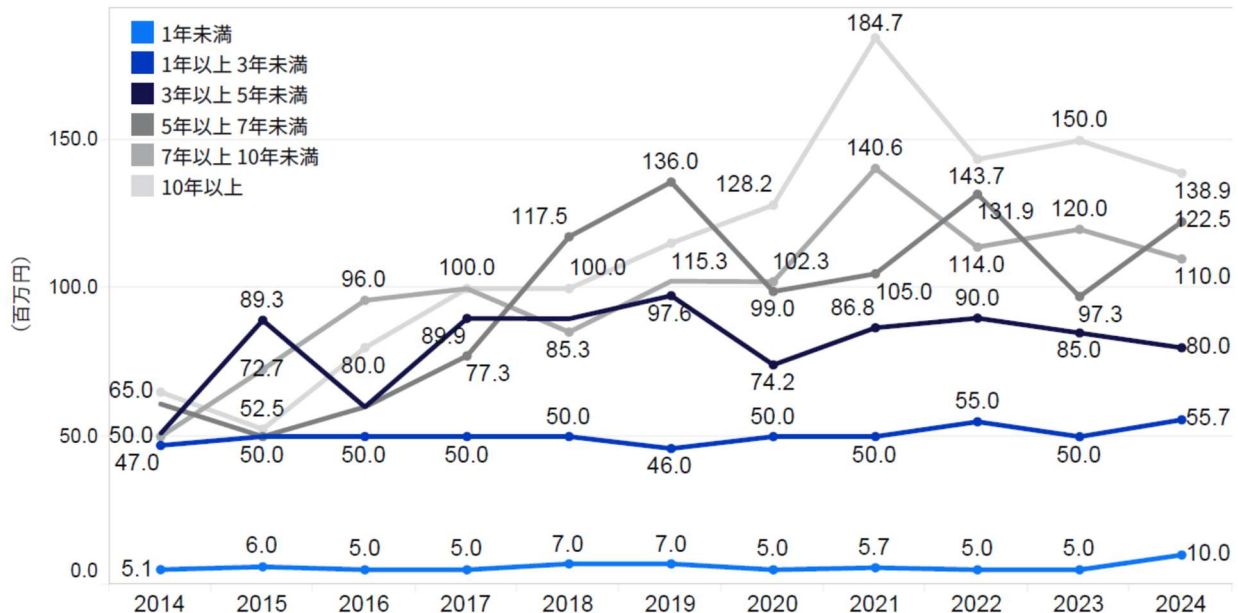
(図表 3) 国内スタートアップの資金調達動向



注1) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象

注2) 今後の調査進行により過去含めて数値が変動し、その影響は直近年や金額が小さい案件ほど受けやすい

(図表 4) 設立後経過年数別の資金調達額 (中央値)



注1) 各年の値は集計時点までに観測されたものが対象

注2) 今後の調査進行により過去含めて数値が変動し、その影響は直近年や金額が小さい案件ほど受けやすい

注3) 設立後経過年数は増資ラウンドごとの設立から調達日で、同一企業でも複数カウントがある

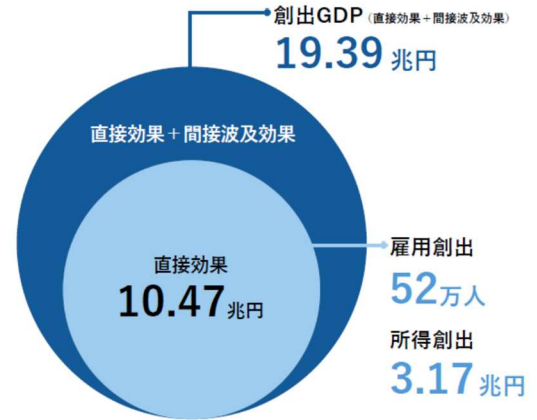
(出所) (株) ユーザベース (スピーダ) (2025 年 1 月 21 日)

⁸ 社会課題を解決して、社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術のこと

3. 地方圏においても期待されるスタートアップの発掘

「Japan Startup Finance 2024」には、都道府県別の資金調達額割合が示されている。これを見ると、全体の77.2%は東京都であり、神奈川県（3.7%）、京都府（3.3%）と続き、“東京都偏重”の傾向がみられる。

経済産業省は、2024年7月に、「スタートアップ（図表5）スタートアップによる経済効果による経済波及効果」の調査概要を公表した⁹。スタートアップによるGDP創出額は、直接効果で10.47兆円（間接効果を含むと19.39兆円）に上ると試算され（図表5）、社会に一定のインパクトを与えることが期待されている。5か年計画では、「5（26）地方におけるスタートアップ創出の強化」として、地域金融機関による地域のスタートアップへの投資促進や、大企業と中堅・中小企業との人材マッチングの推進等を通じた支援等への期待が示されている。



（出所）「令和5年度 スタートアップによる経済波及効果-調査概要-」3頁目

「地銀協レポート Vol. 9」（2023年5月17日）によると、地方銀行は、短期間での急成長を目指すこと、革新的なアイデアをもとに新たな市場を開拓していること等をスタートアップの特徴と位置づけ、企業同士の交流の場の提供、スタートアップセミナーの開催、ビジネスコンテストの開催、大学等との連携といった、スタートアップを発掘するための取組みを積極的に行っている。信用金庫業界でも、西武信用金庫グループ（東京都）が、キャピタル子会社を通じて（株）タイミー等の株式公開（IPO）を支援する等¹⁰、地域金融機関として培ってきたノウハウを積極的にベンチャー支援に活かしている。

また、総務省は、産学金官の連携により、地域で新たな事業を立ち上げようとする民間事業者等に対して初期投資費用を支援する「ローカル10,000プロジェクト¹¹」（地域経済循環創造事業交付金）に取り組んでいる。地域金融機関としては、地元への経済波及効果を期待して、本プロジェクトを活用し、地元自治体と協調した支援に取り組むことも有用だろう。

日本政策金融公庫総合研究所が、2024年11月27日に公表した「2024年度新規開業実態調査」によると¹²、開業時の資金調達額（平均）は1,197万円であり、そのうち65.2%は「金融機関等からの借入れ」（平均780万円）となっている¹³。本調査の対象のうち94.6%が開業後25か月未満であるため、この時点では、時間の経過とともに急速に企業規模が拡大するか、緩やかな成長をする中小企業に落ち着くか、あるいは退出（倒産、自主廃業、売却等）となるか等を判断することは難しい。しかし、開業者の7割以上で開業への総合

⁹ 経済産業省ホームページ(<https://www.meti.go.jp/press/2024/07/20240722002/20240722002.html>)を参照

¹⁰ 西武しんきんキャピタルホームページ(<https://www.seibucapital.co.jp/portfolio/ipo>)を参照

¹¹ 総務省ホームページ(https://www.soumu.go.jp/main_sosiki/jichi_gyousei/c-gyousei/local10000_project.html)を参照

¹² https://www.jfc.go.jp/n/findings/eb_findings.html を参照

¹³ そのほか、平均調達額のうち24.5%は「自己資金」（平均293万円）となり、「金融機関等からの借入れ」と合わせると、全体の89.6%を占める。

的な満足度は高く、売上高を拡大したい、もしくは商圈を拡大したいという意欲の高い開業者がそれぞれ 82.3%、61.2%と高い。また、開業時の平均従業員数は 2.9 人と少数精鋭であることから、開業後の成否は、開業者の個人特性に依存するといえよう。これらを踏まえると、“Face To Face”の強みを持つ信用金庫としては、開業者の「成長志向」、すなわち開業者における「起業家」から「事業家」への“脱皮”に向けた意欲・熱意に対する目利き力が問われているといえるのではないだろうか。

コラム スタートアップとは

本稿で題材とした「スタートアップ」という言葉は、各種文献等をみる限り、「ベンチャー」や「創業」という言葉とはっきり区別されておらず、あいまいな定義となっている。そこで、「スタートアップ」の定義について整理をしてみたい。

経済産業省中国経済産業局が 2019 年 2 月に公表した「平成 30 年度 地方創生に向けたスタートアップエコシステムの整備促進に関する調査事業報告書」は、スタートアップを、「新しいビジネスモデルを考えて、新たな市場を開拓し、社会に新しい価値を提供したり、社会に貢献することによって事業の価値を短期間で飛躍的に高め、株式上場や事業売却を目指す企業や組織のことを指す」と定義し、もともとは米国シリコンバレーを中心に「新しく設立されたばかりの企業」という意味で使用され始めた言葉であるとしている。特徴として、「成長スピードが速い」、「ビジネスに斬新性があり、イノベーション、社会貢献を意識している」、「出口戦略（イグジット）を検討している」の 3 つを挙げている。「地銀協レポート Vol. 9」では、2 つの地方銀行におけるスタートアップの定義から、「短期間での急成長を目指す（上場をゴールとする）こと」と「革新的なアイデアのもとに新たな市場を開拓していること」の 2 つをスタートアップの特徴として挙げている。そのほか、主な会計システムの開発会社等がウェブ上で説明するスタートアップの定義を整理すると、**図表 6**のとおりである。ここからは、「スタートアップ」を、「ベンチャー」という言葉に包含して説明したり、設定するゴールや時間軸等で「ベンチャー」という言葉と区別したりする等、定義が各主体の考え方に委ねられていることがわかる。また、「ベンチャー」等の言葉とのはっきりとした違いで共通しているのは「短期間で急成長」とであるといえるが、この判断は、後講釈となる。

総括すると、「スタートアップ」であるかどうかを判断するにあたっては、「開業者の成長速度への意識」に着目することが最善であるといえるのではないだろうか。

（図表 6）スタートアップの定義

説明主体	「スタートアップ」の定義に関する説明	類似用語との違いに関する説明
freee（フリー）	スタートアップ企業とは、革新的なアイデアで事業展開し、創業から数年程度で急成長する企業のこと ＜特徴・魅力＞ 革新的なアイデアで社会に変化をもたらす。スピード感があり短期間で急成長する。M & A や IPO による EXIT 戦略を立てている。	【ベンチャーとの違い】 スタートアップ企業とベンチャー企業はどちらも「新しい事業に取り組む企業」であり、似た言葉として捉えられるが、両者にはビジネスモデルや出口戦略などの違いがある。 スタートアップ企業が今までにない新しく革新的なビジネスを生み出すのに対し、ベンチャー企業は既存のビジネスモデルを行う場合もあるのが特徴である。 出口戦略についても、スタートアップ企業が短期的に M & A や IPO を目指すのに対し

		し、ベンチャー企業は中長期的に黒字の継続を目指すため、経営のスピード感も異なる。 【スモールビジネスの違い】 スモールビジネスとは、小規模の事業からはじまり、時間をかけて成長していくビジネスのこと。 スタートアップ企業は短期的に急成長するビジネスを指すため、スモールビジネスとは成長速度や利益の増減スピードが異なる。
弥生	スタートアップは、革新的なイノベーションで社会の課題解決を行うことから、初期投資にリスクを抱える一方、短期間で急成長が期待されるため、ベンチャーキャピタル（VC）や投資家からの資金調達が重視される傾向がある。また、起業段階から、企業の売却や合併を意味するM&A、証券取引所を通して自社の株式を初めて株式市場に公開するIPO等によって、短期間で利益回収といった出口戦略（EXIT）を意識して、事業の価値を飛躍的に高めていく企業も見られる。 ＜特徴※＞ ①成長スピードが速い。 ②ビジネスに斬新性があり、イノベーション、社会貢献を意識している。 ③出口戦略（イグジット）を検討している。 ※経済産業省中国経済産業局「平成30年度地方創生に向けたスタートアップエコシステム整備促進に関する調査事業報告書報告書」（2019年）の定義を引用	【起業との違い】 一般的な起業では、リスクを抑え、中長期での事業安定を図るため、緩やかな右肩上がりの成長曲線を描くことを目指すのに対し、スタートアップはリスクを負いながらも急成長させるJ曲線を描く傾向がある。 【ベンチャーとの違い】 ベンチャーは、既存のビジネスモデルをベースに、新たなサービスやビジネスを展開し、中長期的に着実な成長を目指すことが特徴といえる。スタートアップのような革新的なビジネスモデルではないため、投資家から数百億円といった大規模な資金調達を行うというよりは、金融機関からの融資や助成金などを利用することが一般的である。 【スモールビジネスとの違い】 ベンチャーは和製英語で、起業したての会社、新しい事業を行う会社、事業規模が小さい会社など幅広い意味で使われている。また、ベンチャーの中に、革新的なイノベーションで急成長を描くスタートアップと、中長期的に事業化を目指すスモールビジネスがあるともいわれている。スタートアップとスモールビジネスの違いは、ビジネスモデルのほか、成長戦略や事業目的等である。スモールビジネスに明確な定義はないが、中小企業や1人会社といった小規模法人をはじめ、個人事業主や副業など少人数や小資本で行っている事業のことを指す。スモールビジネスは、リスクを抑えるべく、少ない資金から事業を始め、時間をかけて堅実な成長を目指すことが特徴である。革新的なビジネスモデルを重視するのではなく、長く続けていくビジネスモデルを目指す傾向がある。
創業手帳	「スタートアップ＝新たな市場を開拓していく企業」 「スタートアップ」は、「新しいビジネスモデルを開発し、短期間で急激に急成長させてエグジットする」ことを目的としている。つまり、「事業を急成長させて一攫千金を狙うこと」がスタートアップの目的である。ここでポイントとなるのが、「新しいビジネスモデルを開発する」という点である。ベンチャーとスタートアップは「創業したばかりの企業」という点では共通しているが、ベンチャー企業は必ずしも「新しいビジネスモデル	【「ベンチャー」との違い】 設定している「ゴール」 ・事業を急激に成長させてエグジットすることを目的とした「スタートアップ」 ・中長期的に安定した成長を目指す「ベンチャー」 「ベンチャー企業」は「成長過程にある中小企業」のことを指す。中長期的に世の中の課題を解決するための事業を行い、安定した収益と長期成長を目指す傾向がある。

	でなければいけない」わけではない。前例があるようなしっかりとしたビジネスモデルが存在しない中で、人々の生活や世界の課題を解決する企業が「スタートアップ」であると考えている。	
NTT 東日本	革新的なビジネスモデルによって社会に変革（イノベーション）をもたらす企業のこと で、特に以下の3つの特徴を示す企業にのみ使われる。 ①革新的なイノベーションの実現 ②圧倒的な成長力 ③M&A・IPOを目指す短期的な経営戦略	【ベンチャーとの違い】 「スタートアップ」と「ベンチャー」は混同されることがよくあるが、厳密には「ベンチャー」と「スタートアップ」は指し示す意味が異なる。「ベンチャー企業」という言葉は、大変幅広く使われており、単に設立後、まだ時間が経っていない企業や、規模が小さい企業に使われてしまうケースもある。この広い定義に従えば、もちろん「スタートアップ」もベンチャー企業に含まれることになるが、スタートアップとそれ以外のベンチャー企業では、その成長速度が大きく異なってくる。そしてこの成長速度の違いから、ベンチャー企業は「スタートアップ」と「スモールビジネス」の2つのタイプに分類される。
オービック ビジネス コンサル タント	特徴1：新しいビジネスモデルの創出、イノベーションや社会貢献を意識 特徴2：短期間での事業成長を目指す。 特徴3：出口戦略（イグジット）を検討している。 ※経済産業省中国経済産業局「平成30年度地方創生に向けたスタートアップエコシステム整備促進に関する調査事業報告書報告書」（2019年）の定義を引用	【ベンチャーとの違い】 「ベンチャー」は、「ベンチャービジネス」という和製英語から派生した言葉と言われており、組織や個人により定義が異なる。新規事業に挑戦する企業全般を指す言葉として使われることが多く、既存のビジネスモデルをベースに独自のサービスを強みに成長する企業（＝スモールビジネス）や、スタートアップもベンチャーの一形態に含まれると言える。

（備考）各社ホームページをもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

以 上

<参考文献>

- ・第6回 産業構造審議会 イノベーション・環境分科会 イノベーション小委員会(2025年2月13日)「資料3 スタートアップ政策について～これまでの取組と進捗～」
- ・(株)ユーザベース(スピーダ)(2025年1月21日)「Japan Startup Finance 2024 国内スタートアップ資金調達動向」
- ・日本政策金融公庫総合研究所(2024年11月27日)「「2024年度新規開業実態調査」～アンケート結果の概要～」
- ・経済産業省(2024年7月)「令和5年度 スタートアップによる経済波及効果 -調査概要-」
- ・(一社)全国地方銀行協会(2023年5月17日)「地方銀行におけるスタートアップ支援～スタートアップが地域と世界を元気にする～」地銀協レポート Vol.9

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断でお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。