

スタートアップ議連2025提言

「スタートアップ5ヵ年計画後半に向けた  
投資額×10＝10兆円を達成する為の加速プラン」

2025年5月22日

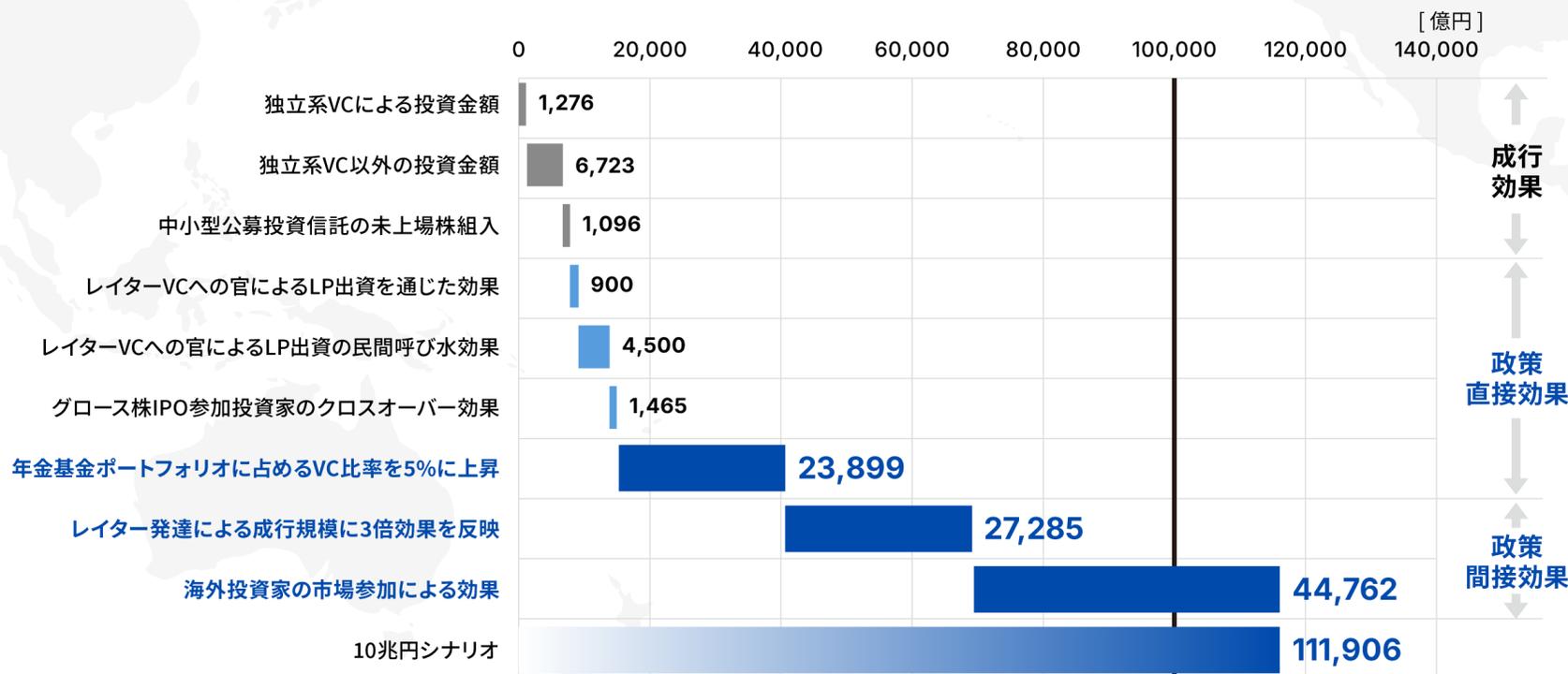
スタートアップ推進議員連盟

我々スタートアップ推進議員連盟は、長らく続いた「失われた30年」からの脱却に、新たな産業・企業・ビジネスモデルが不可欠であるとの信念のもと、スタートアップを中核に据えた政策推進に取り組んできた。先行して始まったスタートアップ拠点都市形成も、第一期の5年間を終え地域のスタートアップエコシステムの構築などは大きく進化をしたと言える。また、アントレプレナーシップ教育やJ-StarXなどのプログラムを通して、スタートアップの数は着実に増加しており、J-Startupを始めとした日本のスタートアップ投資額は2024年には7,793億円\*となった。

一方で、「スタートアップ育成5ヵ年計画」で掲げられた、27年度にスタートアップへの投資額を10兆円規模に、ユニコーン（時価総額1000億円を超えるスタートアップ）を100社、スタートアップを10万社創出するKPIに関しては、特に高さの部分である投資とユニコーン創出に関して、達する道は非常に険しい状況にあり、グローバルのエコシステムの成長速度が早まっている中、格差は依然として大きい。また、資金面では特に海外投資家からの資金流入が重要になるが、世界的なVCが投資対象と見なすスタートアップが国内にはまだ少ないのが実情である。

\*スピーダ『Japan Startup Finance 2024』より

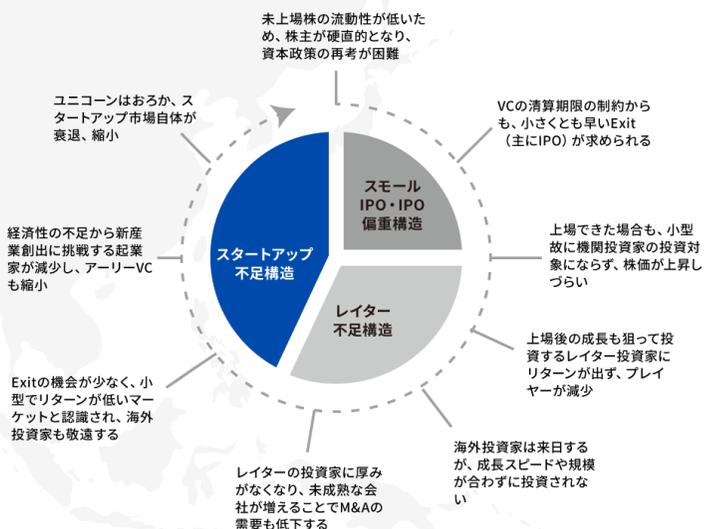
## [ スタートアップへの10兆円投資達成戦略の期待効果 ]



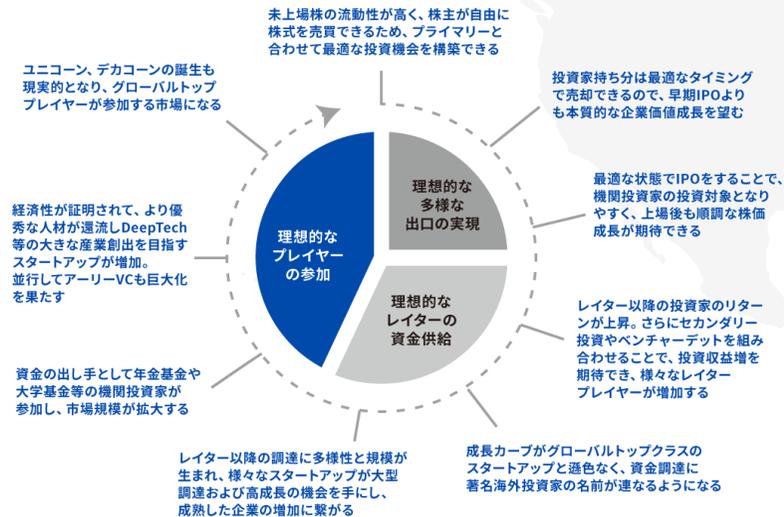
上記の図は昨年の提言でも使用したが、スタートアップ育成5ヵ年計画の達成に向けては、より一層海外投資家からの投資が受けられる環境を整えていく必要がある。

海外諸国のスタートアップエコシステム構築や、スタートアップの国際展開はさらにスピードを増しており、より一層気を引き締めて、戦略的にグローバル市場で勝てるスタートアップを創出する環境（エコシステム）を構築しなければならない。

## 現在のエコシステムの構造的な課題



## 10兆円達成を見据えた理想的な構造



日本のスタートアップ投資額を10兆円規模に拡大するためには、年金基金や海外機関投資家などからの資金流入が不可欠である。しかし、グローバル市場を前提とした成長戦略、拡張性、領域における優位性（特にディープテック）といった観点で「投資対象」として認識されるスタートアップは依然として限定的である。

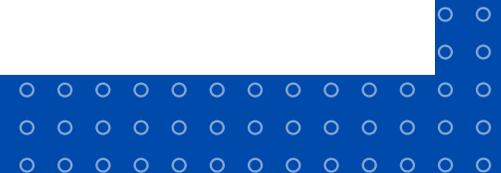
高い成長率、事業規模、国際性を備えた「選ばれるスタートアップ」の層を拡大することこそが、質・量ともにエコシステムを飛躍させる本質的な課題である。加えて、高成長スタートアップを継続的に生み出すには、出口戦略の多様化とともに、レイター・グロスステージへの資金供給の充実が不可欠である（日本17%、米国68%）。そのためには、未上場株式のセカンダリーマーケット整備、M&Aや再挑戦を後押しする制度設計、海外投資家との接点創出など、エコシステム全体の構造的強化が急務となっている。

### Go Globalではなく

Think Global/Win Globallyの環境を整備し、高い成長を続けるスタートアップを生み出せるエコシステムを構築するために、下記の通り提言を取りまとめた。

# Agenda

- p.5 — 1. Think Global/Win Globallyを実現するための政策推進体制の強化
- p.8 — 2. 重点分野の絞り込み
- p.10 — 3. 資金調達、特にグロース・レイターの資金調達環境整備
- p.12 — 4. 海外支援プログラム・スケールアップ
- p.14 — 5. 海外スタートアップ・投資家の誘致強化
- p.16 — 6. 出口戦略の多様化
- p.18 — 7. Think Global/Win Globallyを実現するための長期戦略

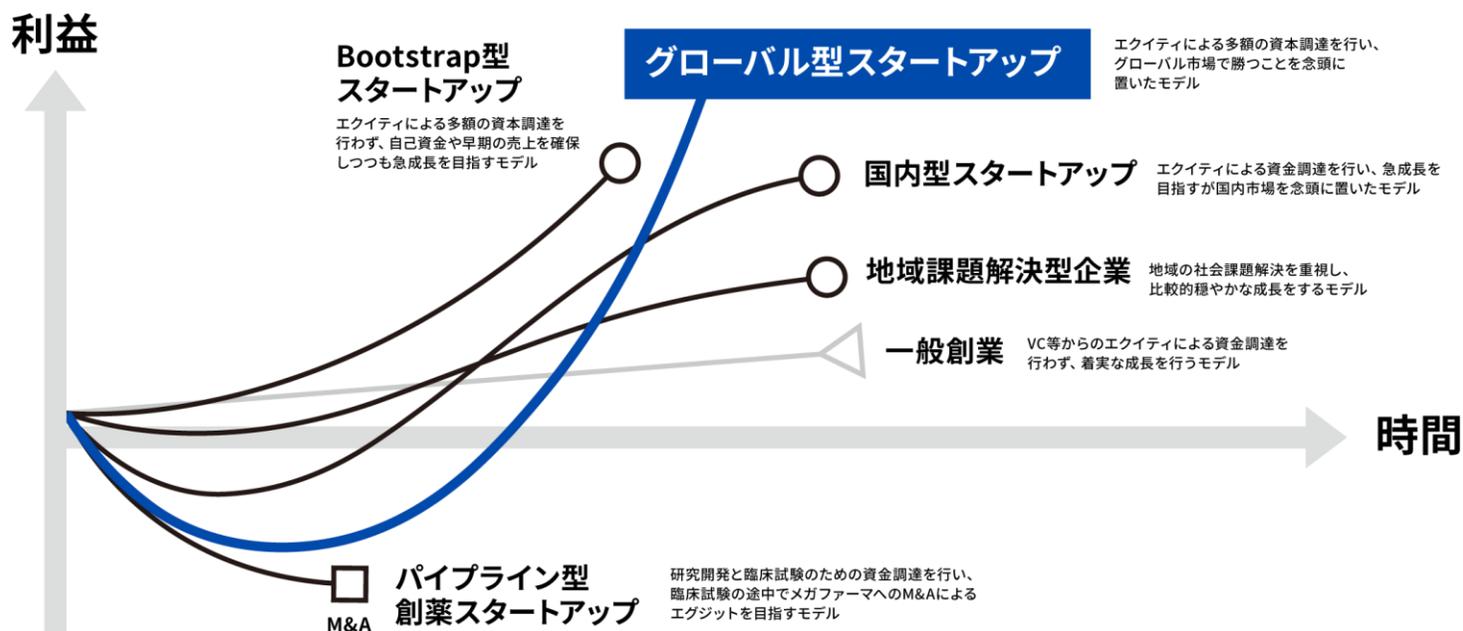


# 1

## Think Global/Win Globallyを 実現するための政策推進体制の強化

スタートアップは、ベンチマークとしては世界のスタートアップを捉えるべきである。単なる競争としてだけでなく、プロダクトやビジネスモデルの展開の仕方などは何らか必ず参考になる。スタートアップの組織やビジネスを日本に最適化した後に、グローバルの組織に変革をしていくのは大きな時間とリソースがかかる。そのため、どのようなビジネスを目指すのかをグローバル視点で検討し（Think Global）た上での創業でなければ、それはスタートアップと言えない。

また、スタートアップの技術/アイデアや解決する課題、目指す市場により、理想とする成長カーブは異なる。例えば、グローバル市場を獲得することを前提として急成長を目指すグローバル型スタートアップと、急成長を目指しつつも国内市場のみを獲得することを前提とした国内型スタートアップは必要とされる経営者の資質、投資家の資質、人材、組織構築、資金調達量、行政による支援も全く異なる。



# 1

## Think Global/Win Globallyを 実現するための政策推進体制の強化

### ✔ スタートアップの成長類型毎 の政策分類実施と 実行状況の見える化

・スタートアップ育成5か年計画において策定された政策の実施状況について、政策の対象となるスタートアップの成長カーブごとの分類し、包括的な評価と見直しを行う。

・施策について、スタートアップ関係者（スタートアップ、スタートアップ支援者、大学、投資家、スタートアップと連携する事業会社など）が評価を行い、評価を元に都度迅速にアップデートを行う。

・政策の一覧とその達成状況について一覧性のあるサイトを民間主導で作成されたものに対して、各省庁がそのサイトへの情報提供を行う。

### ✔ スタートアップ成長状況の調査

・調査結果に基づく政策の順位づけ・再構築・新規立案を目的とした、国としてスタートアップの成長状況や新規設立状況の網羅的な調査を行う。

### ✔ スタートアップ支援者の質向上を 目的とした研修・評価・認定制度

・スタートアップ支援者の質向上のための研修プログラムを策定・実施する。スタートアップ支援にあたり特に高度な支援が求められるディープテック領域のスタートアップ支援を想定する。

・なお、研修プログラムは、一部をスタートアップが受講することを可能にし、創業前や創業初期の起業家、加えて経営経験の浅い経営陣の能力向上も意図する。



# 1

## Think Global/Win Globallyを 実現するための政策推進体制の強化

### ✔ スタートアップ政策実施体制強化

・スタートアップ政策の高度化に伴い、国や自治体の担当者にはスタートアップ業界に関する知識と関係者とのネットワークが求められる。スタートアップ育成5か年計画の期間が終了し終わったあとに1年間のケア、及び次の戦略実行に向けた橋渡しを行うことを考慮し2028年度末まではスタートアップ政策担当者が留任するよう、各省庁・各自治体の人事担当者に求める。また、各省庁・自治体・大学の実務担当者が有機的に繋がり、互いに議論し政策形成ができる機会の提供を促す。

### ✔ スタートアップエコシステム 拠点都市・大学プラットフォーム との連携体制強化

・拠点都市の運営において当該地域の大学の関係者を運営体制に組み込み、大学との連携を強化すること。新たに選定される第二期スタートアップエコシステム拠点都市と、大学プラットフォームのスタートアップ支援がシームレスに繋がるよう体制を拡充する。各拠点都市において少なくとも半年に1度協働する民間も交えての連絡会を実施し、相互連携が早急に実行される体制を構築する。

# 2

## 重点分野の絞り込み

核融合や量子技術と言った分野では、本来は日本が世界的に学術研究の強みを持っていたにも関わらず、スタートアップを活用した産業化のスピードでは遅れをとってしまっている。現在、グローバル投資の対象になるスタートアップが多くないことから、スタートアップが海外で勝つ分野を特定し支援を行い、海外の投資家や事業会社による投資の誘引を図らなければならない。国としては4から6程度の分野を早急に特定することで人材と資金の集中をはかる。



### 比較優位性の構築

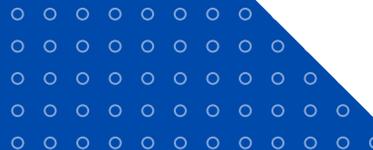
・分野の選択にあたって我が国の既存の研究開発力や投資額をもとにした競争優位ではなく、他国の研究開発力や産業の集積状況と比較し、スタートアップによる産業創出の観点で他国に勝つことができる比較優位を発揮できる分野を選択する。学術研究の比較優位性だけでなく、産業としての比較優位性、加えてニーズ・市場について比較優位性を踏まえて検討する。

・重点分野において数多くのスタートアップが研究開発機関から立ち上がり、初期の資金の獲得をしていくことが最も重要であり、重点分野を支援するチームを横断的に組成し管理・運営を行う。



### 支援体制の拡充

・重点分野において数多くのスタートアップが主に研究開発機関から立ち上がり、初期の資金の獲得をしていくことが最も重要である、そのため、重点分野を支援するチームを重点分野ごとに省庁や関連の研究開発機関で横断的に組成し管理・運営を行う。



# 2

## 重点分野の絞り込み



### ディープテックスタートアップ支援の拡充

・ SaaS系スタートアップと比較して初期の赤字が多いディープテックスタートアップが、今まで以上に早く大きく成長するために、赤字企業でも利用可能な研究開発税制の優遇措置や控除制度の拡充など、柔軟な制度設計を実施する。

・ 米国等海外のディープテックスタートアップに比べ、国内のディープテックスタートアップが国内だけでは十分な資金調達をしにくい環境を改善するためSBIRを含む事業化支援の拡充、ディープテックスタートアップからの積極的な政府調達や研究委託契約、ディープテックスタートアップ向けの成長支援プログラムを実施する。あわせて既存の研究開発制度の不断の見直しを行い、スタートアップにとっての使い勝手を抜本的に改善する。



### 地域の強みを活かした産業の集積

・ 地域のスタートアップ施策としても、あらゆる地域が全ての分野のスタートアップの支援施策を実施するのではなく、比較優位性の考え方をもとに、産業として立ち上げる分野を1-3分野に絞る。特に、スタートアップ・エコシステム拠点都市の選定やフォローアップにおいては、大学の強みや産業集積等の地域の特性を踏まえた重点分野の設定を求めている。

・ Think Global/Win Globallyをスタートアップ・エコシステム拠点都市で実行するため、JETROによる拠点都市海外連携機能強化プログラムによる支援を拡充する。



### Japanフラッグシップスタートアップの選定

・ グローバルで活躍するスタートアップと伍する規模での成長を目指すスタートアップを募集し、数社選定してカスタムメイドでの支援を行う。主に海外投資家からの資金調達（300 - 500億）を目指すスタートアップを対象とする



# 3

## 資金調達、特にグロス・レイターの 資金調達環境整備

日本のスタートアップエコシステムをグローバルに競争力のあるものへと成長させるには、グロス～レイターステージの資金調達環境の整備が鍵となる。シードやアーリーステージではVCはもちろん、アクセラレーターやエンジェル投資家などの支援が増えてきた一方で、成長資金の調達は依然としてハードルが高い。グロス・レイターの資金供給を整えることこそ、10兆円投資時代を現実にし、真に世界で勝てるスタートアップを育てる基盤となる。



### グロス・レイター ステージの支援体制強化

・国内におけるレイターステージおよびグロスステージVCの発達を目的に、当該ステージに対して従前から資金供給を行っており、領域に対する知見や経験を生かす官民ファンド等を資金供給主体とし、その原資に財政投融資（産業投資）を利用すること等を通じて、今後3カ年で総額3,000億円を目安として新興レイターステージ、グロスステージVCおよび同ステージのVCを対象としたFoFにLP出資する事を検討する。



### 成長資金供給のさらなる強化

・GPIFにおいては、2025年度からの新しい中期目標等を踏まえ、基本ポートフォリオにおける資産全体の5%という上限を念頭に、投資環境の整備を踏まえ、体制整備を図りつつ、着実にオルタナティブ投資、プライベートエクイティ投資を進めるよう努めること。

・今後の国際卓越研究大学の採択基準の見直しを行う。国際卓越研究大学をはじめとして大学におけるアセットオーナー・プリンシプルの表明を促すと共に、オルタナティブ投資指針の作成など、オルタナティブ投資を選択肢として位置づける。

# GROWTH & LATER STAGE

# 3

## 資金調達、特にグロース・レイターの 資金調達環境整備



### ベンチャーデットの 健全な普及に向けた会計、税務、法的論点の早期決着

- ・ベンチャーデットの健全な普及に向けた新株予約権に付随する論点の早期決着。
- ・あベンチャーデット（新株予約権付き融資）に関する論点として、新株予約権の利息該当性および価値評価の方法等について、全銀協が設置を検討している会議体を主たる議論の場として関係省庁及び金融機関等を交えて早期決着を目指す。
- ・国内におけるベンチャーデットの環境整備を目的に、産官学金連携を念頭に置いた地域金融機関との共創やデットファイナンスに対するリスクテイク及びガバナンスを行いうる日本政策投資銀行（DBJ）の特定投資業務等の活用を一つの例として、政府は今後3カ年で総額1,000億円を目安としてベンチャーデットファンドにLP出資することを検討する。

GROWTH &  
LATER STAGE

# 4

## 海外支援プログラム・スケールアップ

従来の海外展開支援は汎用的なプログラムや展示会出展が中心であり、スケールアップを目指すスタートアップに対する支援は限定的であった。一方、フランスやシンガポールなどでは、海外投資家・顧客との接点を重視した成長段階別の支援が進んでいる。今後は、資金調達・販路開拓・現地拠点整備など、グローバル市場での事業拡大を実現するためのスケールアップ支援型プログラムへの再構築が必要である。

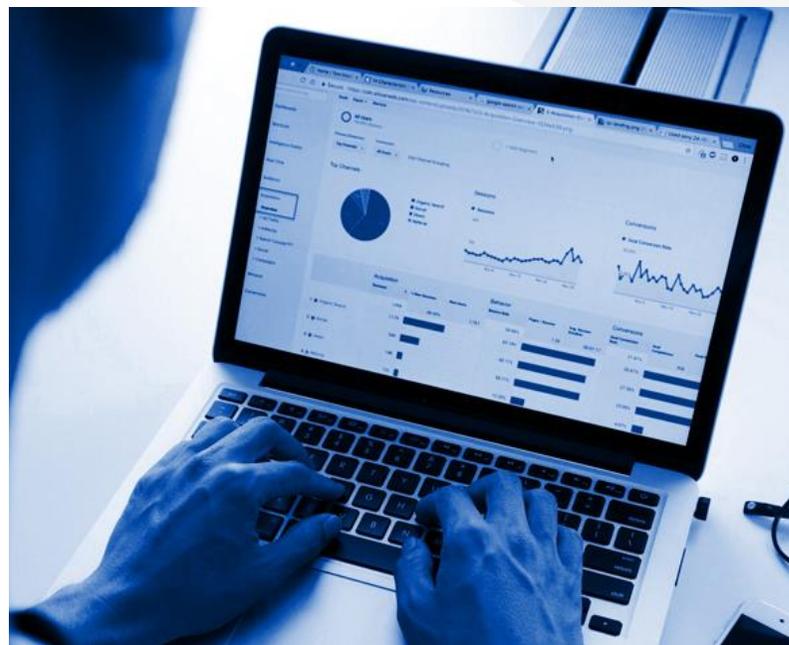


### J-Startup/J-Starxなど

#### 派遣プログラム選出企業の成長状況追跡

- ・海外展開プログラムの適切な規模や目標を設定するために、J-Startup、J-StarXなど政策に基づき支援したスタートアップの成長状況や海外進出状況を把握するための可視化できるデータベースを構築する。

- ・日本のスタートアップの情報の国際的なデータベース (Crunchbase、Pitchbook、Dealroom) への網羅的な掲載を行うことで海外のスタートアップとの比較を可能にするとともに、海外投資家をはじめとした海外関係者からの情報の見える化を行う。



# 4

## 海外支援プログラム・スケールアップ



### 海外進出支援プログラムの刷新

- ・より海外展開を強化するためのJ-StarXプログラムへアップデートする。現在のプログラムは運営事業者が乱立しており、また実施時期が決まっている・それぞれが近いスケジュールで行われており「利用タイミングが合わないため応募していない」スタートアップが多い。利用時期を各社が選べるプログラムに刷新する。
- ・起業家教育観点の学生向けプログラムは別途行う事とし、グローバルビジネス展開を予定しているスタートアップ向けのプログラムとしては個社支援へ切り替える。



### スケールアップ支援プログラム

- ・既存の海外投資家とのマッチングに加えて、レイターステージに特化したものを行う。スタートアップに加えて国内VCも参加する枠組みを作ることで、海外投資家によるレイターステージのスタートアップへの投資を促すだけでなく、海外の機関投資家の国内VCへの投資もあわせて促す。



### 海外発信の強化

- ・より多くのスタートアップ関係者を海外から呼び込み、海外の投資家からの投資を得て、かつ我が国のスタートアップの海外展開を強化するためにも政府による我が国のスタートアップの海外への情報発信の強化を行う。
- ・J-Startup選定企業に関し、企業ウェブサイトに英語のページがない企業については、早急に整備を進めるよう支援の仕組みを構築する。

# 5

## 海外スタートアップ・投資家の誘致強化

日本のスタートアップエコシステムをグローバル水準へ引き上げるための重要な戦略。多様な国籍や経験を持つ起業家が日本に集まることで、イノベーションの質が高まり、国内スタートアップとの協業や競争を通じてエコシステム全体の活性化につながる。特にディープテックやグローバル市場を志向する分野では、国際的な人材・技術の流入が不可欠である。そのためには、スタートアップ創業者が円滑に日本へ進出できるよう、迅速かつ柔軟なスタートアップビザの導入が急務と考える。



### 海外投資家のための環境整備

- ・ 海外投資家を呼び込めるように、継続的な情報発信、エコシステムのグローバル化を目的として、関係する政府機関のウェブサイト・資料の英語訳の作成・改善やデザインの改善を行うとともに、ワンストップで探せるように集約したサイトを作成する。
- ・ 重点分野別に該当分野に積極投資している海外投資家に対して日本訪問機会の創出を行う。
- ・ 海外投資家からの国内ファンドへのLP出資の呼び込みに向けて、諸外国の制度の調査等を踏まえて、外国組合員への課税制度（PE課税特例等）について、緩和といった必要な措置を検討する。





### 海外スタートアップ・人材の誘致体制・環境強化

- ・スタートアップ・人材の誘致体制・環境強化  
海外人材の受け入れやすくなるよう、入管庁の体制拡充に加え、French Tech Visaのように起業家(Founder Visa)だけではなく、スタートアップの要となるCxOやエンジニア（テックビザ等）や従業員(SU Employee Visa)への入国・在留を円滑化する為、ビザの拡大を行う。
- ・地方公共団体・民間事業それぞれスタートアップビザの利用実績を公表する。
- ・重点分野における海外スタートアップを誘致するプログラムを構築する。
- ・海外起業家・スタートアップが日本で迅速かつ円滑にビジネスを展開できるよう、銀行口座開設に要する負担と期間の改善を行う。



### 海外プログラムの誘致体制・環境強化

- ・グローバルの支援者（日本法人ではなく現地法人）を誘致し、海外のスタートアップエコシステムとのこれまでより深い連携を行う。現在グローバル・スタートアップ・アクセラレーションプログラムやJ-StarXで一部行われているものを拡充する。特に重点分野におけるグローバルプログラムを中心に誘致を行う。

# 6

## 出口戦略の多様化

日本のスタートアップエコシステムを持続的に成長させるには、出口戦略の多様化と機能強化が不可欠。特にM&Aは、創業者や初期投資家に対するリターンを実現するだけでなく、事業や技術が大企業やメガベンチャー内でスケールされるチャンスを提供し、また経営陣や従業員が得た経験や資金が新たな起業・支援側への循環を生み出す起点にもなる。



### エコシステム活性化のためのM&A環境強化

- ・スタートアップに係る M&Aを促進する観点から、のれんの会計処理に関する課題の早期解決**選択制**などに向けた適切な議論・検討が進むよう後押しする。

- ・大企業による大型のM&A促進のための現在比較的小さな企業の集合体となっている業界の再編を、独占禁止法の運用見直しや税制優遇により促す。また、実際にスタートアップの大型M&Aを実施する際の税制優遇や、買収後の契約継続スキームの導入などにより、大型M&Aを促す総合的な環境整備を進めるべきである。

### オープンイノベーション 促進税制の活用促進・ 制度の見直し

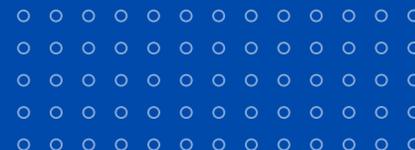
- ・スタートアップの成長経路と出口戦略の多様化・スタートアップへの出資拡大に向け、オープンイノベーション促進税制の出資形態等を含めた要件の柔軟化と手続きの簡素化、インセンティブの強化等を検討。

### セカンダリーマーケットの整備と未上場株の流動性の確保

・まず、プライマリー市場に関しては、公募における有価証券届出書の免除基準（1億円）について、事業者負担に関する実態調査の結果を踏まえ、基準の引上げを含め制度の在り方について検討を行う。また、少額募集については、既に開示の簡素化が実施されているが、少額募集及び私募制度についてはスタートアップの具体的な資金ニーズや投資家保護の観点から制度の在り方について引き続き検討を深めるべきである。

・セカンダリー取引促進を念頭に置いたインセンティブ措置（セカンダリーファンドへの支援やセカンダリー取引に対する優遇措置など）を検討する。特に、初期は買い手の適切なプライシング能力が正常な取引において重要である。したがって、市場の正常運営化を目的に、今後2年間で総額1,000億円を目安としてセカンダリーファンド及びセカンダリーへの投資を行うVCファンドへLP出資を検討する。（官民ファンド等）

・セカンダリー取引に参加できる特定投資家の要件を具体化することなどにより、例えば、発行企業の役員や従業員を含め、取引参加者の裾野を広げる方策を検討する。また、セカンダリーによって発行体が不利益を被らないように、特に取次型PTSで求められる取引当事者以外への取引価格や発行体にかかる情報開示の負担軽減策について、発行体と投資家との間の情報の非対称性にも留意しつつ、検討する。



# 7

## Think Global/Win Globallyを 実現するための長期戦略

グローバルで戦うスタートアップを生むための母数を増やす裾野拡大が不可欠。長期的に拡大するエコシステム構築のため、挑戦の総量を増やし成功事例が次の挑戦を生む好循環を作る。ユニコーンを多数輩出する国々はいずれも、「トップ層」支援だけでなく「挑戦する母集団」の規模を継続的に増やすことに注力しており、裾野の広がりWin Globallyの前提条件となっていることを全ステークホルダーが認識をし、必要な環境整備と施策を行う。



### エコシステム健全化の ためのDEIを推進

・セクシャルハラスメントやジェンダーダイバーシティの欠如について様々な指摘がなされるが、客観的なデータや改善状況が不透明な状況である。政府が主導し、大規模に実施することを前提とした予算を確保し、バイアスを極力排除するための配慮を行なった継続的な調査を開始する。



### スタートアップのため のインフラ活用

・スタートアップによる先端技術開発を支えるための、計算資源の利用枠確保・コスト補助・クラウドアクセス環境の整備と共有インフラとしての運用体制の構築。

・ハードウェアスタートアップ向けの試作設備・産業技術研究所等の活用支援として、大手企業との技術連携、技術系大学などの共同研究スペースの利用支援、地域の中核大学や企業、自治体等と連携する産総研ブリッジ・イノベーション・ラボラトリ（BIL）の更なる拡充を行う。

# 7

## Think Global/Win Globallyを 実現するための長期戦略



### 大学・研究開発機関

・スタートアップの源泉となる大学等の研究開発力が強化されるよう、基礎研究も含めた研究開発の振興を引き続き行っていく。

・大学等の研究者が、スタートアップを通じた自らの研究成果の社会実装に対して高い評価を得られるよう、大学及び研究開発法人の研究者の評価制度を見直す。あわせて、スタートアップ創出に積極的に取り組む大学が一層評価されるよう大学評価制度の見直しや、資金の分配の変更、表彰などの方法を検討する。

・大学等発のスタートアップ創出のため、大学等の機関の支援体制を強化する。具体的には、産学連携部門や、知的財産部門の体制強化のため、優秀な人材を採用できるよう待遇の改善や、資金の配分を行う。また従来の支援機能を拡張し、大学がハブとなり、大学等発のスタートアップと事業会社との協業（オープンイノベーション）を積極的に支援し、スタートアップ成長と事業会社の双方が成長する新たな環境を構築する。

・現在、各大学のプラットフォームが行っている取り組み、例えば経営人材確保に向けた取り組み等を一層加速するとともに、海外の経営人材、メンター、投資家等を呼び込み協力関係構築を推進する。

・大学とスタートアップ、中小企業が連携して共同研究等を実施するためのオープンイノベーション拠点整備を拡大する。

# 7

## Think Global/Win Globallyを 実現するための長期戦略



### 大手企業

・大企業が経営戦略上の課題を提示し、それを元にスタートアップとの共創で実証・実装を進めるいわゆる「大企業版SBIR型調達」を強化・拡充し、そのための研究開発や実証にかかる費用を支援する制度を創設する。

・実証実験後、スタートアップの社会実装とスケールを加速させることを目的とし、大企業等がスタートアップの製品等を導入しながら新たな事業を共創して生み出す支援について検討する。



### 公共調達

・スタートアップの技術やサービスが公共領域で活用されるよう、実証段階から調達までを一貫支援する制度整備と、入札等級や手続き要件の柔軟化（随意契約の推進など）による参入促進を図る。

・SBIR後のスケーリングのために必要な措置の検討を行う。例えば公用車での自動運転など、政府調達の加速を行う。

・一定の制限を設けつつ、スタートアップをはじめとした比較的新しい企業が参入しうる調達においては等級の制限を緩和すること。大企業を想定したえるぼし認定やくるみんマークの認定保有による入札加点など、スタートアップと大企業が競合する場合はこの認定による大企業への加点を行わないといった措置を行う。

・新地方創生交付金・特別交付税など地方自治体の調達インセンティブを強化する。また、自動運転の実証など広域にわたる面的な自治体調達を促進する。

# 7

## Think Global/Win Globallyを 実現するための長期戦略



### 労働の在り方

・少数のメンバーで急速に事業を立ち上げるスタートアップには、一般企業が遵守すべき労働規制が成長の足枷となってしまうことがある。日本版PIPの導入促進など、労働者の権利を守りながらも一層、成果が出る雇用環境整備に努める。



### VCに向けた成長支援

・海外投資家との連携、日本のスタートアップとへの投資可能性強化を目的として、海外VCへのキャピタリスト派遣の枠を拡大する。



### アントレプレナーシップ教育

・アントレプレナーシップ教育をさらに拡大し、アントレプレナーシップ教育を行う大使を1000名規模に増やし、受講生20万人規模を達成する。更に、グローバルでの経験を持つ講師を派遣するプログラムを実施し、受講する中高生を増やすため、グローバル人材拡大の目標を設定し、プログラムを構築する。

・Born Globalな起業家を生み出すため、当たり前前に英語を使い、当たり前前にグローバル展開を狙う中高生を増やす教育プログラムを実施する。J-StarXの派遣プログラムの大学生、高校生の枠を拡大する。

# 7

## Think Global/Win Globallyを 実現するための長期戦略



### インパクトスタートアップ

・社会課題の改善を目的とするインパクトスタートアップはPMFに時間を要することが多い。そのため、官民ファンドを活用したインパクト投資の推進を検討する。インパクトスタートアップの成長環境を整備する。具体的には、自治体への積極的な周知を含めてJ-Startup Impactに対する支援について検討し具体化を図るとともに、専門家活用等によるインパクトレポート作成への支援の充実、海外視察/リサーチへの支援、インパクトスタートアップのプレゼンスを高めるための表彰等の検討等を行う。

・インパクトスタートアップを取り巻くステークホルダーに対する支援を行う。具体的には、インパクトの測定・管理に必要な指標・データの整備やインパクト投資家側のノウハウの向上に資する取組(勉強会やセミナーの開催等)などを行う。