

起業・創業の促進とスタートアップの成長促進に向けた意見

2024年5月9日
東京商工会議所

基本的な考え方

スタートアップは、イノベーションを創出して大きく成長し、経済成長のけん引役となる存在である。経済産業省の「スタートアップ育成に向けた政府の取組」（2023年2月公表）によると、2013年以降の株式市場において、日本（TOPIX）とアメリカ（S&P500）では大きな乖離が見られるが、アメリカの新興IT企業であるGAFAM¹を除くと、ほとんど差は見られない【図1】。GAFAMに代表されるスタートアップは革新的な製品やサービスを生み出すことで市場を切り開き、新たな需要を生み出すことで経済を活性化している。わが国においても、戦後に若者が創業したスタートアップが、今やグローバル企業として活躍する自動車メーカーや電機メーカーに成長し、日本経済をけん引する存在になっており、今後、日本経済を大きく成長させるためには、スタートアップの活力を取り込むことが重要である。

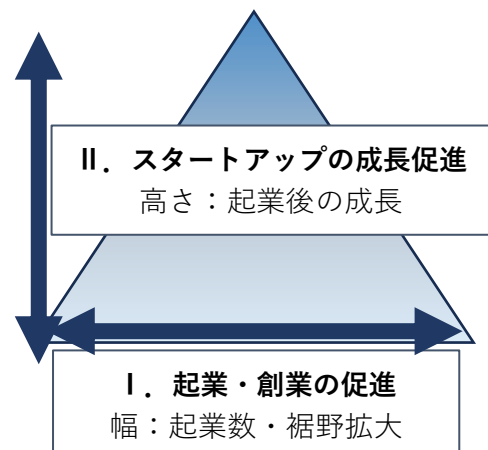
このような背景から、国は2022年を「スタートアップ創出元年」と定め、「スタートアップ育成5か年」を策定。また、東京都も同年に「Global Innovation with STARTUPS」を策定し、スタートアップの成長促進だけでなく、起業・創業数の増加を強力に押し進めている。東京商工会議所では従前から起業・創業支援を行っているが、近年は創業相談件数が増加【図2】しており、起業・創業の機運は醸成されつつある。

一方で、わが国の2022年の開業率²は3.9%と、10%前後で推移する欧米主要国と比べて低水準にとどまっている。同年の東京都の開業率は4.4%と、全国水準を上回っているが、スタートアップを創出するためには、起業・創業数のさらなる増加が欠かせない。

また、国や東京都のスタートアップ戦略においては、“大企業とスタートアップ”の連携が中心となっており、連携に向けた取り組みも加速している。しかしながら、わが国の企業の99.7%は中小企業が占めており、今後、“中堅・中小企業とスタートアップ”の連携を進めることが、双方の成長につながり、ひいては東京、わが国の経済成長に大きく寄与する。さらに、東京には企業以外にも大学・研究機関、支援機関、多様な専門人材などが集積しており、スタートアップとのさらなる連携が見込まれる。

これらの状況を踏まえ、“東京の特徴”を活かして、以下の2つの柱で意見を取りまとめた。

- I. 起業・創業の促進（起業数・裾野拡大）
- II. スタートアップの成長促進（起業後の成長）



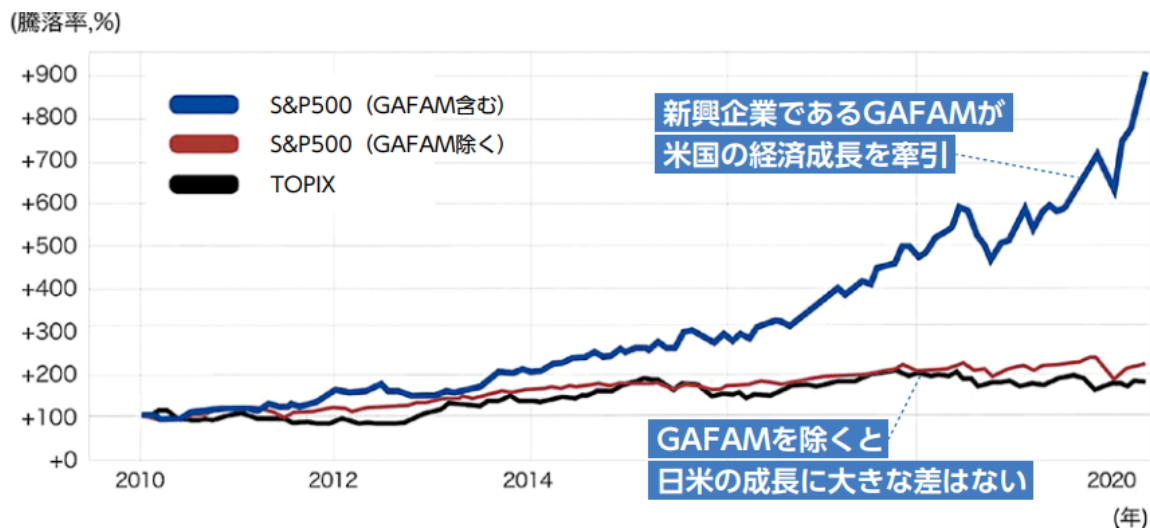
¹ Google（現：Alphabet）、Apple、Facebook（現：Meta）、Amazon、Microsoft の5社

² 厚生労働省 雇用保険事業年報より

開業率：当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所数

国や東京都におかれては、わが国のさらなる経済成長の実現に向けて、起業・創業の促進、そしてスタートアップの成長促進に取り組まれない。

【図1】<日本（TOPIX）と米国（S&P）における直近10年間の株式市場のパフォーマンスの推移>

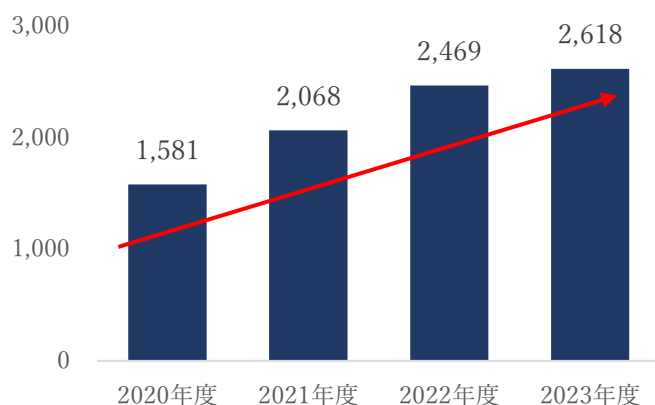


2010年1月の各終値を100とおいた場合の騰落率。休場日は前営業日の終値をプロットしている。

出所：S&P500 指数、GAFAM 時価総額推移、日経平均株価指数データをもとにオコスモ作成。

出典：経済産業省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」

【図2】<東京商工会議所における創業相談件数>



本意見における“スタートアップ”の定義について

■ スタートアップ：創業後概ね10年以内、且つ短期間での成長を目指す企業

I. 起業・創業の促進<起業数の増加に向けて>

1. 起業・創業にいたるステージに応じた施策の検討と対策の実施

わが国の企業数は1986年以降、年々減少傾向にある。経済活力の維持・向上に必要な起業・創業の促進に向け、これまでも議論や対策がなされてきたものの、諸外国に比べ開業率が低位にとどまる状況は改善されていない。このような状況から、起業・創業に至るステージごとに、より解像度高く施策を検討し、対策を講じる必要がある。

起業・創業の「認知・検討」段階では、その裾野を広げるため、起業家教育の促進が重要となる。「起業＝人生をかけたチャレンジ」といった固定観念を捨て、パートタイム起業を含む多様な起業の在り方に対する理解を深め、起業を特別な選択肢ではなく「誰もが検討可能な人生の選択肢」とするための意識醸成が重要である。これには起業家による講演やスタートアップにおける就業体験など、起業家と接する、または起業や経営に触れる機会の創出、関連イベントやワークショップの充実が求められる。

起業を「選択・準備」する段階では、経営実務に関する支援の充実が重要である。これには、専門家による支援や、先輩経営者による実践的なアドバイスが有効である。近年、社会課題解決を目指した起業家が増えているが、その一方でマネタイズや経理、労務などの実務面で課題を抱えるケースが散見されるといった声が支援者からあがっている。社会課題解決といった起業の目標を実現するうえでも、事業の継続・成長は不可欠であり、経営実務、具体的には事業計画策定・マネタイズ・ファイナンスなどに関する支援もあわせて必要である。

以上の観点から、国と東京都は、起業・創業に至るプロセス毎のきめ細やかな支援体制の構築と、多様な起業の在り方に対する社会的理解の促進に向けた施策を講じることが望まれる。

【具体的な意見・要望項目】

【認知・検討の段階】（裾野拡大）

- 初等中等教育などの年代も含めた、起業家教育の強力な推進
- 起業家教育推進において、多様な起業の在り方に関する教育、意識醸成（“起業＝人生をかけたチャレンジ”に限らない、多様な起業の考え方、成長志向に関する情報発信）
- スタートアップや経営を知る機会としての、スタートアップでのインターン促進

【職業選択・起業の段階】（起業の後押し）

- 経営実務（事業計画、マネタイズ等）に関する教育、専門相談の強化
- 起業から事業拡大まで、経営実務を経験してきた先輩経営者によるサポート強化（サポート役となる先輩経営者とのマッチングやメンタリング支援プログラムの実施、創業支援施設における企業経営者による相談対応の充実 等）

2. 女性やシニア、外国人材の起業・活躍促進

起業数の増加に向け、女性やシニア、外国人材による起業を後押しすることが重要である。女性による起業の割合は年々増加傾向にあるが、男性と比較すると依然としてその割合は低い³。この状況を改善するためには、家事や育児との両立支援を含む多面的な施策が必要である。具体的には、ニーズに応じた支援体制の整備、女性起業家同士の相談マッチング実施、女性起業家のロールモデル・成功事例の積極的な発信が求められる。また、多様なライフスタイルに適応した起業形態、例えばパートタイム起業を含む選択肢の周知と支援の強化が重要である。

日本の人口構成に鑑みると、シニア層の起業も積極的に支援することが求められる。長年の経験や知識を生かした、また直面する社会課題解決に向けたビジネスの創出は、新産業の拡大に貢献する。年齢を問わない起業促進策を通じ、多様な年代からのアイデアやイノベーションの実現を目指すべきである。

外国人材による起業促進に関しては、日本国内での起業機会を拡大し、国際的な視点での新ビジネスの創出を促すため、言語や文化の壁を越えた情報提供や支援体制が求められる。外国人経営者からは、経営や支援施策に関する情報収集が困難であることのほか、起業に必要な「経営・管理」の資格取得が障壁になったとの声もあがっている。外国人起業活動促進事業（スタートアップビザ）の利用促進など、ニーズや実態に応じた起業支援を強化されたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 女性による起業促進（パートタイム起業など多様な起業の周知・支援、ロールモデルの発信や女性先輩起業家との相談マッチング等）
- シニア向け、シニア予備軍向け起業支援の推進（東京都「シニア創業促進事業」の推進、好事例の展開、起業セミナー・起業家交流等の機会提供）
- 外国人起業活動促進事業（スタートアップビザ）の利用促進、利便性向上による起業促進

3. 大企業からのカーブアウト・スピンオフなどの加速

大企業内で十分に活用されていない人材や革新的なアイデアなどの経営資源に焦点を当て、カーブアウトやスピンオフによる起業・創業を促進することは、日本が有するポテンシャルを最大限活用するという点で重要である。大企業等人材による新規事業創造促進事業（出向起業補助金）（国）の活用例が示すように、大企業人材の新規事業開発を支援することは、起業家精神の促進とイノベーション人材の育成に寄与する。また、大企業に所属しながら新事業に挑むアプローチは、失敗へのリスクを低減し、より多くの人々が起業を検討するきっかけにつながる。実際に、会社員として生活を維持しながら、副業の一環で社会課題解決に資する取り組みで起業するケースも存在するなど、副業としての起業支援は、特にリスク回避傾向が強い人々にとって、新たな挑戦の道を開くことが期待される。

副業により起業し、経営を経験することは、スタートアップの成長を支える“経営人材”の

³ 日本政策金融公庫「2023年度新規開業実態調査」（2023年11月）

育成にも繋がるものであり、わが国のイノベーション活性化に寄与すると考えられる。国や東京都におかれては、このような起業を後押しするための環境整備を一層強化し、大企業人材を含む多様な人材が起業に挑戦しやすい環境を整えるべきである。

【具体的な意見・要望項目】

- 大企業人材による起業の裾野拡大、イノベーション人材育成につながる出向起業の促進（出向起業補助金など、大企業人材の取り組みを後押しする施策の充実や、事業拡大に成功した好事例発信を通じた裾野拡大）
- 起業の裾野拡大に向けた、大企業からの独立、カーブアウトスタートアップ創出を後押しする「新事業発掘プロジェクト事業（GEMStartup TOKYO）」（東京都）による支援強化
- 起業の選択肢拡大につながる副業の推進

4. 大学発のスタートアップ創出・成長の後押し

東京には多数の大学や研究機関が所在しており、経済産業省の「令和4年度大学発ベンチャー実態調査」によると、東京都内の大学発ベンチャー数は1,352件と、他地域に比べ突出して多い。このような環境を最大限活かし、大学・研究機関の研究成果やシーズをビジネス化し、成長させるためには、専門的な経営人材や経営知見とのマッチングが不可欠である。

既に「ディープテック・スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業」や、経営人材マッチングを目的とした技術シーズ活用型EIR（Entrepreneur In Residence：客員起業家）の活用など、積極的な取り組みが進められている。しかしながら、東京が持つ知の集積という特徴や強みをさらに生かし、大学発のスタートアップの創出と成長を後押しするためには、これらの支援のさらなる強化が求められる。大学研究のビジネス化を促進することで、新たなイノベーションの創出と地域経済の活性化が期待される。

【具体的な意見・要望項目】

- ディープテックの牽引役として、大学等シーズのビジネス化支援強化
（シーズを活用した新規事業開発を目指す人材や民間企業との協業マッチング促進（ディープテック・スタートアップの起業・経営人材確保等支援事業の促進）／経営人材マッチングに向けた技術シーズ活用型EIRの活用等）
- 各大学における起業家教育やスタートアップに対する事業化支援（相談体制整備等）、施設提供といった取り組みに対する支援強化

5. 再チャレンジによる起業に対する支援の強化

起業促進を考える際、再チャレンジの重要性は、現在のビジネス環境において極めて高い。特に、事業に失敗した際のリスクや、その後の再チャレンジの難しさは、多くの起業家が直面する大きな障壁となっている。東京商工会議所の「起業家講演」を受講した学生アンケートでは、起業に対する印象として「リスクが大きい」という回答が最も多く、この点が起業に対するネガティブなイメージとなっていることが浮き彫りになった。

しかし、実際に起業に再チャレンジした経営者からは、「失敗を通じて得られた知識やノウハウが、新たな事業の成功の礎になっている」との声も多く、過去の経営経験は非常に価値があるものである。日本では、一度失敗の烙印が押されると、再起が困難となる傾向にあ

る。この課題に対処するためには、再チャレンジに対する支援体制の充実だけでなく、失敗を許容し、再チャレンジを後押しする意識・文化の醸成が必要である。

また、経営者が自己破産に追い込まれることなく、安心して再チャレンジできる環境を整えるためには、経営者保証に依存しない融資制度の促進も重要な施策となる。

以上の観点から、再チャレンジによる起業の促進、ならびにより多くの起業家予備軍が新たな挑戦を行えるような支援策の強化と、失敗を肯定的に捉える社会風土の醸成が望まれる。

【具体的な意見・要望項目】

- 再チャレンジによる起業促進に向け、失敗を許容し、再チャレンジを後押しする意識・文化の醸成
- 廃業後の再チャレンジに向けた経営支援の強化（再チャレンジを後押しする「リスタート・アントレプレナー支援事業」（都）の強化等）
- 経営者保証に依存しない融資促進（経営者保証改革プログラムにおける「スタートアップ創出促進保証」の周知促進、保証徴求手続の厳格化、意識改革などの適切な運用促進、モニタリングの実施）
- 「経営者保証に関するガイドライン（保証債務の整理）」、「廃業時における『経営者保証ガイドライン』の基本的考え方」の活用促進

6.（円滑な再チャレンジ・事業転換に向けて）目標達成に至らなかった事業やアイデア、人材の受け皿強化

起業後、全ての事業が軌道に乗り、事業継続を実現できるとは限らない。このような状況において重要なのは、軌道に乗らなかった事業の受け皿の整備である。事業が目標を達成できなかった場合に、廃業によって事業の礎が失われるのではなく、それまで築いたビジネスの基盤やアイデア、人材などを有効活用できる環境を用意することが求められる。

円滑な再チャレンジを支援するため、そうした事業やアイデアの受け皿となるM&A市場の活性化が重要となる。M&Aを通じて、事業撤退前の資産を他の企業に譲渡し、新たな事業機会を模索することができるほか、経営資源が限られるスタートアップが非主力事業を譲渡し、売却資金含め主力事業にリソースを集中させて成長を実現している事例も存在する。

このプロセスを促進するためには、M&A支援機関の存在を広く周知し、成功事例を発信することや、既存企業によるM&Aを後押しする経営資源集約化税制などの施策の継続・拡充と活用促進が重要である。事業撤退を迎えた企業が新たな道を見出し、経済全体の活性化にも貢献することが期待される。

【具体的な意見・要望項目】

- スタートアップにおけるM&A（事業譲渡含む）促進（M&A支援機関の周知、活用事例発信等）
- スタートアップのビジネス基盤、アイデア、人材などの有効活用に向けた、大企業・中小企業・スタートアップのM&Aの理解と取り組みの促進
- 事業承継・引継ぎ支援センターの活用促進
- 中小企業・小規模事業者が、他社の撤退する事業の受け皿となるための、M&Aの理解と取り組みの促進（中小企業経営強化税制（設備投資減税）・経営資源集約化税制（中小企業事業再編投資損失準備金）の継続・拡充と周知・活用促進等）

- 事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎ費用や再チャレンジに向けた廃業費用を補助する「事業承継・引継ぎ補助金」（専門家活用事業、廃業・再チャレンジ事業）の周知・利用促進、事業再編や再チャレンジに向けた施策の充実

II. スタートアップの成長促進

1. 中堅・中小企業とのオープンイノベーション促進

(1) スタートアップと中堅・中小企業との連携促進を盛り込んだ政策の検討

現在、スタートアップの成長促進を目的に、国や東京都はスタートアップと大企業との連携を強力に後押ししている。スタートアップにとっては大企業の持つ豊富なリソースやネットワークは魅力的であり、加えて連携することによって自社の信頼性も向上する。大企業にとってもスタートアップの持つ革新的な技術やアイデアを獲得できるなど、メリットは大きい。一方、スタートアップと中堅・中小企業との連携も双方にとってメリットは大きく、連携事例も増加傾向にある。

<スタートアップと中堅・中小企業の連携事例>

TechMagic(株) × (株)フジマック



- ▶ 業務用厨房機器総合メーカーのフジマックが業務自動化ロボットを開発する TechMagic と、食器自動仕分けロボットを共同開発。
- ▶ フジマックの新規事業として、また食器片付けを担当する作業員の負担軽減とコストの削減に向け、開発を実施。

出典：TechMagic 株式会社 ウェブサイト
2021年4月26日プレスリリース

(株)ストリーモ × (株)浜野製作所



- ▶ 電動マイクロモビリティを開発するストリーモは、浜野製作所が持つ金属加工技術や加工業者等とのつながりを活用した幅広い技術サポートを受けながら、量産に向けた開発を行い、商品化を実現。
- ※ストリーモは、本田技研工業からスピニアウトしたスタートアップ

出典：株式会社浜野製作所 ウェブサイト
2022年11月7日プレスリリース

東京商工会議所が行った調査⁴では、70%以上の中小企業が、経営者および後継者で株式の過半数を保有している。そのため、大企業と比較すると意思決定が速く、スタートアップの求めるスピード感で協業できるだけでなく、株主の意向などに左右されずに経営判断がで

⁴ 東京商工会議所「事業承継に関する実態アンケート報告書」（2024年2月）

きるため、長期的な目線での投資も可能である。

また、スタートアップの多くは少人数で運営しており、人手が不足しがちであるため、周囲の企業や支援者をつなぐ「おせっかい役」が身近に存在することが成長への大きな助力になる。優れた技術力を有し、地域のネットワークを有する中堅・中小企業が、人材やネットワークづくりのサポートや、技術面・経営面で先輩経営者としてのアドバイスをを行う「おせっかい役」となることで、スタートアップが不足する経営資源を補完でき、成長促進につながる。

中堅・中小企業にとっては、スタートアップが有する最先端の技術やサービスに触れることで、イノベーション創出といった事業面のメリットだけでなく、協業による人材育成や、社内風土の改善といったソフト面のメリットがあったという声も多い。

これらの点を踏まえ、スタートアップと中堅・中小企業の連携促進を盛り込んだ具体的な政策を検討するとともに、両者の連携を後押しする支援策の創設や、連携事例の横展開、仲介支援の強化など、スタートアップと中堅・中小企業の緊密な連携を促進する施策に取り組まれない。

【具体的な意見・要望項目】

- スタートアップと中堅・中小企業との連携による効果（双方の成長、イノベーション創出促進）や、エコシステムにおける「おせっかい役」としての中堅・中小企業の役割を踏まえた政策の検討

(2) スタートアップエコシステムの活性化、中堅・中小企業の参画促進

「令和3年経済センサス」によると、東京都内には約41.9万社の中小企業が所在し、わが国でもっとも中堅・中小企業が集積している。また、スタートアップについても東京都が最も多く、2023年11月にプレオープンした「Tokyo Innovation Base」(TIB)をはじめとするエコシステムも形成されている。しかしながら、これまでエコシステムに参画する企業は大企業が多く、中堅・中小企業の参画はほとんど見られない。今後のエコシステム形成の取り組みにおいては、企業の大多数を占める中堅・中小企業の参画促進に取り組まれない。

また、企業や人材が集積する東京のエコシステムを活性化することで、エコシステム形成を広範囲に波及させるとともに、情報を横展開し、各地域にエコシステム形成を促し、わが国全体に広げていくことも検討されたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 「Tokyo Innovation Base」(TIB)をはじめとするエコシステム形成の取り組みにおける、中堅・中小企業の参画促進
- 様々な企業、人材が集積する東京のエコシステムの活性化と、各地域への波及、情報の横展開

(3) スタートアップと中堅・中小企業のマッチング～成果創出に向けた支援

スタートアップ支援を行う経営者からは、中堅・中小企業側の受け入れノウハウやコミュニケーション面に課題がある、という声もある。スタートアップと中堅・中小企業が協業し、成果を創出するためには、コミュニケーション面での翻訳を担う役割としてのハンズオン支援の強化が望まれる。また、行政の支援を得てスタートアップとの協業に取り組む中堅・中

小企業からは、行政の支援が単年度であるため、今後の見通しが立った段階で支援が終了してしまい、今後は自力で事業ができるのか不安だという声もあった。スタートアップとのマッチングだけでなく、その後も円滑に協業が進められるよう、単年度ではなく、中長期（複数年度）にわたる支援制度を創設されたい。

また、スタートアップと中堅・中小企業との協業に際しては、行政だけでなく、民間の力も活用可能である。「多様な主体によるスタートアップ支援展開事業（東京都）」のような、「協定金スキーム⁵」により民間の力も活用した支援を強化するとともに、連携スタートアップの探索からマッチング、協業後の成果創出に至るまでの一連の支援を提供する、オープンイノベーションプラットフォームを活用した支援強化や、支援に対する補助制度の創設にも取り組まされたい。

【具体的な意見・要望項目】

- スタートアップと中堅・中小企業の協業による事業化、成果創出に向けたハンズオン支援事業の強化
- 「協定金スキーム」など民間の力を活用した支援の強化
- 中長期（複数年度）にわたる支援制度の創設・既存支援事業の複数年度化
- 連携相手の探索からマッチング、協業後の成果創出に至るまでの一連の支援を提供するオープンイノベーションプラットフォームを活用した支援強化、支援に対する補助制度の創設
- ハードウェアスタートアップの技術課題解決に向けた中堅・中小企業や公設試験研究機関との連携促進、費用助成

（４）スタートアップとの連携マインドをもつ中堅・中小企業の裾野拡大

中堅・中小企業とスタートアップとの連携を促進するためには、スタートアップとの連携マインドをもつ中堅・中小企業を拡大することが求められる。そのためには、スタートアップがもつ新しい技術やビジネスモデルへの理解を深めるとともに、連携メリットを理解し、積極的に参画する意識を持つことが必要である。

国や東京都におかれては、イノベーション創出につながった好事例を発信するなど、スタートアップとの連携マインドをもつ中堅・中小企業の裾野拡大に取り組まされたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 中堅・中小企業におけるスタートアップ連携に関する理解促進（「中堅・中小企業とスタートアップの連携による価値創造チャレンジ事業」（国）など、イノベーション創出につながった好事例や、理解につながる情報発信の強化）
※ターゲットとして、まずはすでに事例も生まれている中堅企業の取り組みを促進し、好事例を展開しつつ中小企業での取り組みも拡大（出資など資金の供給サイドとしての連携促進も含む）

⁵ 行政と連携してスタートアップを支援する「協定事業者」を選定し、その取り組みの成果として「協定金」を支払う制度。

2. スタートアップの成長促進に向けた環境整備・個社支援強化

(1) 国・東京都がまとめた成長戦略、ビジョンに対する進捗把握と着実な実行

国においては、「新しい資本主義」の実現のため、「スタートアップ育成5か年計画」により、スタートアップを生み育てるエコシステムを創出し、第二の創業ブームを実現すべく、これまでにない総合的な計画のもと、スタートアップへの投資額を5年で10倍にする目標を掲げている。また、東京都においても、スタートアップ戦略「Global Innovation with STARTUPS」に基づき、東京発ユニコーン数5年で10倍、東京の起業数5年で10倍、東京都の官民協働実践数5年で10倍のイノベーションビジョン実現に向けた未来を切り拓く10×10×10の目標を掲げている。これらの計画・戦略に対して、適確な進捗把握と着実な実行を求めたい。

① スタートアップのフェーズや類型に応じた支援体制の整備

スタートアップには、ディープテック分野や社会課題解決型など、様々な類型が存在する。また、創業期から成長期、さらには成熟期と、様々なフェーズが存在するとともに、急成長を志向するスタートアップと、地域密着型で地域課題解決を目指すスタートアップなど、成長志向にも多様性がある。スタートアップの類型やフェーズ、成長志向に応じた施策を展開されたい。

また、スタートアップの成長に向けては、実績や信用の蓄積が大きな鍵を握る。このため、実証実験事業などを通じた行政による支援を一層強化し、スタートアップの成長を効果的に後押しされたい。

【具体的な意見・要望項目】

- スタートアップの類型（ディープテック、社会課題解決型等）やフェーズ、成長志向に応じた施策の展開
- スタートアップの実績、信用蓄積につながる、実証実験事業などを通じた行政による支援強化（トライアル発注・公共調達強化、改正SBI R制度の周知促進・積極活用）

② 海外展開、グローバルでの活躍促進

わが国のスタートアップがより大きく成長するためには、国内だけでなく、海外を含めたグローバルな視点で事業を展開することが求められる。そのためには、若手起業家などを世界各地のスタートアップエコシステムに派遣することは、今後の事業展開において、貴重な経験となり、大きな財産となる。また、海外展開によるグローバル市場の獲得、ならびに外国人材の獲得・外国人材へのアクセスを強化するためにも、国内スタートアップの海外への発信、海外企業とのマッチングも強化されたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 早期フェーズでの海外展開準備に向け、起業家育成・海外派遣プログラム「J-StarX」の推進
- グローバルイベント等を通じた、国内スタートアップの海外への発信、マッチング強化

③ スタートアップの成長につながる補助施策の運用改善

各種補助施策の充実は、スタートアップをはじめとした企業の活動を力強く後押しするものとして歓迎したい。しかし、「補助金に採択されたが、交付決定の手続きが進まずに事業を始められない」、「補助金のスケジュールにあわせると、申請から採択、事業開始まで数カ月かかるため、ステークホルダーに説明している事業計画とスピードがあわず、活用が難しい」といった声が聞かれる。企業活動を後押しするという支援施策の本来の目的を果たすべく、スタートアップにおける急激な事業展開・成長を後押しするための運用の迅速化に取り組まれない。

また、複雑化する補助金・助成金制度の類型・要件や加点要素など、運用ルールについて不断の見直しと改善を図るとともに、制度の内容や改善点について幅広く周知を徹底する必要がある。あわせて、採択後のスタートアップにおける事務負担を軽減する観点から、報告書類の簡素化も検討されたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 各種補助施策における採択・事業開始までの迅速化
- 実効性ある補助金制度の展開に向けて、複雑化する類型・要件や加点要素など運用ルールの見直し・改善と周知、採択後の報告書類の簡素化

(2) 網羅的に措置されている支援施策の周知強化ならびに効果検証、ニーズや実態に応じた改善

スタートアップ支援については、国・東京都ともに網羅的・総合的な支援が行われている。スタートアップからは支援事業はありがたいという声があるものの、支援があることを知らなかったという声も多く聞かれる。こうした状況を踏まえ、様々なチャンネルを通じて支援施策の周知強化を徹底されたい。また、東京都の「中小企業デジタルコンシェルジュ」のような、国・東京都等が実施するスタートアップ支援策を総合的に案内する窓口の創設も検討されたい。

あわせて、これまで実施してきた支援策については、適時適確に効果検証を行い、スタートアップの実態やニーズに応じた支援メニューの改善を継続的に図っていくことが重要である。網羅的な支援策が措置されている現状を踏まえ、周知強化と並行して、ニーズを的確に把握しつつ、実態に即した支援内容の改善を推進することで、より実効性の高い支援体制を構築されたい。

(3) 支援機関の体制強化（起業・創業ならびに創業後の支援強化、伴走支援できる人材の養成強化）

起業・創業後は、フェーズによって支援ニーズは様々である。東京商工会議所では、起業・創業後の様々なフェーズに応じた支援メニューを設けている。国・東京都においても起業・創業後の様々な支援ニーズに対応するため、支援機関によるフェーズに応じた支援体制を強化されたい。加えて、地域金融機関などの民間支援機関とも連携を一層強化し、効果的な役割分担に基づいて支援を行うことが重要である。

さらに、スタートアップの成長を後押しするためには、伴走支援が不可欠であるが、現状では伴走できる支援人材が不足している。このため、伴走支援人材の養成強化が重要な課題

であり、起業家マインドを持つ支援人材の育成や、伴走支援のスキル向上を目指した実践的な研修の実施などに取り組みたい。

(4) 社会・地域課題解決の牽引役としてのスタートアップの成長促進

わが国は、少子高齢化や自然災害、環境・エネルギー問題といった多くの社会課題に直面している。また中小企業においても、慢性的な人手不足、生産性向上への対応、事業承継問題など、構造的・本質的な課題を多く抱えている。様々な社会課題や企業が抱える課題の解決、国民生活における利便性向上につながる革新的なイノベーションの担い手としてのスタートアップの存在は大きい。ユニコーン創出のみならずこうした社会・地域課題解決の牽引役としてのスタートアップに注目し、なお一層の成長促進に取り組みたい。

(5) 資金調達支援

資金調達は、スタートアップが成長するための重要な要素であり、資金調達の選択肢を拡大することが重要である。未上場企業の株式発行・流通市場の整備、投資型クラウドファンディングの拡充など、資金調達の選択肢の拡大に向けた、多角的な施策を講じられたい。

また、スタートアップへの資金供給力を高めるため、海外VCの誘致や国内スタートアップ情報の発信など、スタートアップの資金調達環境の一層の整備促進や、グローバルイベントなどの積極開催を通じて、国内外の資金の呼び込みを図られたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 投資家向け情報開示が免除されている「少額公募」の上限額の引上げ、投資型クラウドファンディングの抜本的な拡充、地域の投資家からのエクイティ調達の活性化、未上場企業の株式発行・流通市場の整備など資金調達の選択肢の拡大
- 海外ベンチャーキャピタルの誘致、国内スタートアップの情報発信など、スタートアップの資金調達環境の整備促進、グローバルイベントの積極開催

(6) 人材確保（経営人材の確保・養成、外国人材の活躍推進）

スタートアップが成長するための重要な基盤として、優秀な人材の確保が不可欠であり、女性・シニア・外国人材など多様な人材の活躍を後押しすることが求められる。具体的には高度外国人材の受け入れ促進や副業受入手続きのさらなる簡素化など、多様な人材の活躍を妨げている政策・制度について、抜本的な見直しを検討されたい。

【具体的な意見・要望項目】

- 女性・シニア・外国人材など多様な担い手の労働参加を阻む障壁の除去

Ⅲ. 東京商工会議所の取り組み

1. 起業・創業にいたるステージに応じた施策の検討と対策の実施

① 起業家講演会

- アントレプレナーシップ醸成のため、起業家を大学に招き授業の1コマで講演。2015年から2023年末まで、累計31回開催。今年度は大学に限らず、若年層（高校など）に向けた起業家講演会を開催する。

② 創業相談、創業ゼミナール等の取り組み

- 「開業ガイドブック」の制作・配布のほか、「創業・起業セミナー」や「創業ゼミナール」を開催するなど創業準備を支援。創業の準備段階から創業後まで、ステージに応じたサポートを展開する。

2. スタートアップの成長促進／中堅・中小企業との連携促進

① 東商マッチングピッチ、イノベーション交流イベント

- 中堅・中小企業のイノベーション創出や生産性向上に資するサービスを展開するスタートアップ企業が登壇するマッチングピッチや、交流イベントを定期的で開催し、中堅・中小企業とスタートアップのマッチング・連携を支援している。また、支援機関、東京都以外の地域との連携など、広域での「中堅・中小企業×スタートアップ」を促進している。

② スタートアップとの連携マインドをもつ中堅・中小企業の拡大に向けた情報発信

- 事業の成長や課題解決を実現している中堅・中小企業とスタートアップの連携事例を発信する。

③ 「産学公連携相談窓口」（オープンイノベーション支援）

- 大学や公的機関の持つ研究能力や知見、相談機能を広く活用できるよう、イノベーションに取り組むスタートアップ、中堅・中小企業の技術課題、経営課題解決に向け、東商が連携する57の大学・研究機関とのマッチングを実施する。

④ オープンイノベーションプラットフォームと連携したオープンイノベーション支援

- オープンイノベーションプラットフォームと連携協定を締結し、連携事業の実施や、中堅・中小企業におけるプラットフォーム活用促進など、オープンイノベーションの様々な選択肢を提供する。

⑤ スタートアップ顕彰制度

- 中小企業の顕彰制度である「勇気ある経営大賞」にスタートアップ部門を新設し、受賞企業の認知度向上や信用力を高めることなどにより、スタートアップの成長を後押しする。

⑥ 補助金・助成金など、施策情報の発信

- スタートアップも活用可能な中小企業向け補助施策を取りまとめ、「施策一覧」として発行しているほか、補助施策の活用方法や申請ポイントを解説するセミナー等を実施する。

以上

2024年度第3号 2024年5月9日 第769回常議員会決議
