

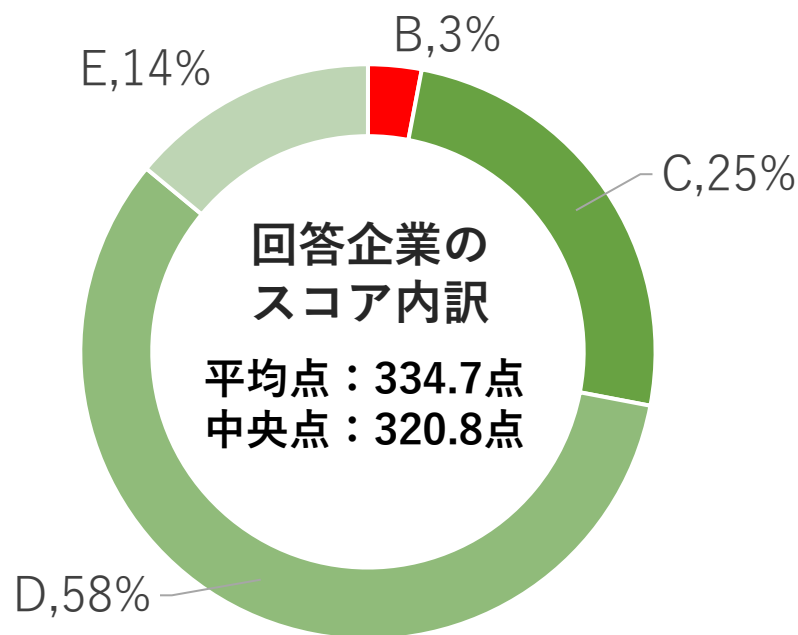


スタートアップフレンドリー スコアリング結果概要

2024年5月

一般社団法人 日本経済団体連合会

第2回(2023年度) 結果概要



- 配点1000点中、平均点は334.7点。
平均点、中央点ともに昨年よりわずかながら
上昇。（昨年：平均点332.3点、中央点319.6点）
- **今年度も総合評価Aをとる企業はなし**
（本スコアリングが目指すスタートアップ
フレンドリーな大企業（総合評価A）とは、
グローバル水準で時価総額・
スタートアップとの連携がトップレベルの
企業（GAFAM等）を想定しているため）

2023年度回答企業のトップ10社

1	KDDI	6	TOPPANホールディングス
2	電通グループ	7	三菱UFJフィナンシャル・グループ
3	ディー・エヌ・エー	8	日本生命保険
4	BIPROGY	9	東京海上ホールディングス
5	三菱地所	10	ANAホールディングス

スコアリングご協力企業一覧 1/2

これまでに延べ約200社の方々にご協力いただきました
ご多忙のなかスタートアップエコシステムの活性化に向けて
ご尽力くださり誠にありがとうございました

(いずれも社名五十音順)

第1回・第2回ともにご回答

IHI 旭化成 アシックス 味の素 アルー 岩田商会 エヌ・ティ・ティ・データ
ENEOSホールディングス 奥村組 兼松 キヤノン 紀陽銀行 共同印刷 グンゼ KDDI
小島プレス工業 コマツ コングレ 佐藤工業 サンフロンティア不動産 塩野義製薬
清水建設 スズキ 住友化学 住友金属鉱山 住友生命保険 住友電気工業 積水化学工業
セブン&アイ・ホールディングス セブン-イレブン・ジャパン 総合警備保障 双日
SOMPOホールディングス 第一三共 第一生命ホールディングス 大成建設 大日本印刷
大和証券グループ本社 田辺三菱製薬 中外製薬 中国電力 TIS ディー・エヌ・エー
TDK 帝人 東京海上ホールディングス 東洋製罐グループホールディングス 東レ
戸田建設 TOPPANホールディングス 豊田通商 ニコン 日鉄ソリューションズ NIPPO
日本電気 日本生命保険 日本ゼネラルフード 日本パーカライジング 農林中央金庫
野村総合研究所 野村不動産ホールディングス 野村ホールディングス 博報堂 白鳳堂
パナソニックホールディングス BEENOS 東日本旅客鉄道 日立製作所 日立ハイテク
BIPROGY 富士通 富士電機 プリマハム 丸紅 みずほフィナンシャルグループ
三井住友海上火災保険 三井住友フィナンシャルグループ 三井物産 三井不動産
三菱ガス化学 三菱地所 三菱電機 明治ホールディングス 森トラスト 矢崎総業
ユニチカ 横浜銀行 リケン ほか

スコアリングご協力企業一覧 2/2

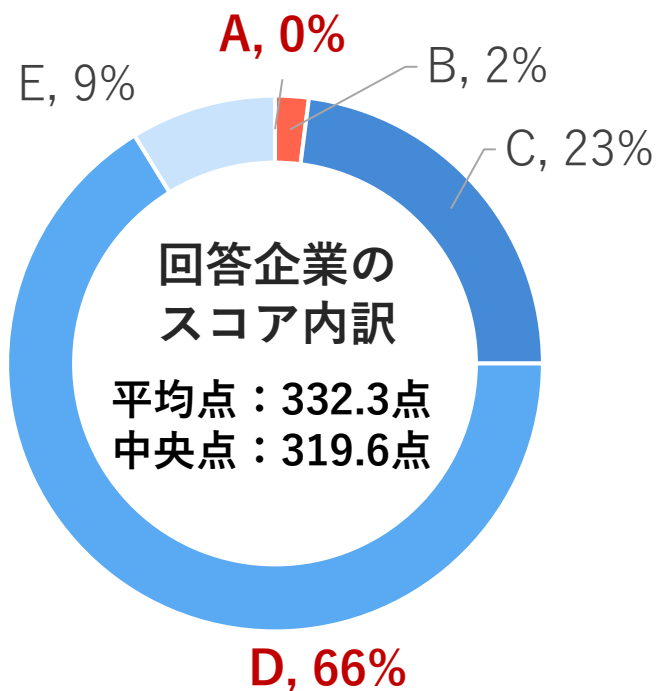
第1回のみご回答

アサヒクオリティードイノベーションズ アステラス製薬 アズビル 伊予銀行
ヴェオリア・ジャパン エイジェック SMBC日興証券 小野薬品工業 川崎重工業
関西電力 キヤノンマーケティングジャパン グリーンモンスター 興和 国際自動車
相模屋食料 三十三銀行 三東工業社 三洋化成工業 JFEエンジニアリング JFEスチール
上海電力日本 住友商事 セイア 正興電機製作所 セイコーグループ ソニーグループ
ダイキン工業 竹中工務店 中央日本土地建物 東亜合成 東京建物
東京電力ホールディングス 東洋紡 豊田合成 南海電気鉄道 日揮ホールディングス
日新運輸工業 日本カーバイド工業 日本精工 日本特殊陶業 日本化薬
フジワラテクノアート 北海道電力 三浦工業 三越伊勢丹ホールディングス 三菱マテリアル
三菱UFJ銀行 ヤマハ発動機 ユアサ商事 ユニ・チャーム ラック リコー ローソン ほか

第2回からご回答

アイセロ ANAホールディングス SCSK NECソリューションイノベータ 大林組
グッドコムアセット 建設技術研究所 弘電社 コナミグループ コニカミノルタ 四国銀行
静岡ガス 新日本科学 セイコーエプソン 西武ホールディングス 大和ハウス工業
TAKARA&COMPANY TSUCHIYA デンソー 電通グループ
東海東京フィナンシャル・ホールディングス 東芝三菱電機産業システム トランザクション
トランスコスモス 日鉄興和不動産 NIPPON EXPRESSホールディングス 日本電信電話
日本発条 日本航空 日野自動車 ファミリーマート フジタ 藤田観光 古河電気工業
三井化学 三井金属鉱業 三菱重工業 三菱UFJフィナンシャル・グループ
三菱UFJリサーチ&コンサルティング メルカリ UBE ほか

第1回(2022年度) 結果概要



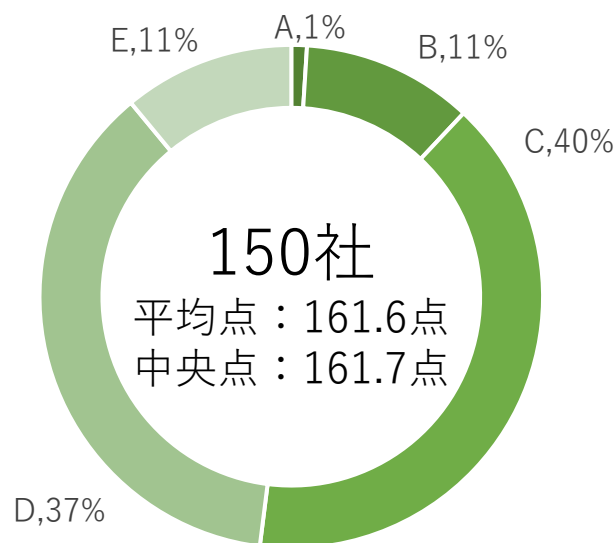
- 配点1000点中、平均点は332.3点。
- **参加約150社のうち、総合評価Dの企業が全体の66%**を占める。
- **総合評価Aをとる企業はなし**
(本スコアリングが目指すスタートアップフレンドリーな大企業(総合評価A)とは、グローバル水準で時価総額・スタートアップとの連携がトップレベルの企業(GAFAM等)を想定しているため)

2022年度回答企業のトップ10社

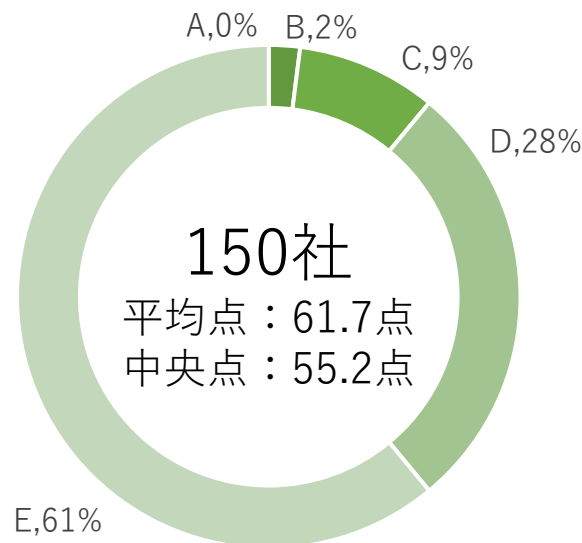
1	KDDI	6	リコー
2	ディー・エヌ・エー	7	第一生命ホールディングス
3	東京海上ホールディングス	8	三井不動産
4	凸版印刷	9	コマツ
5	BEENOS	10	野村ホールディングス

2023年度の結果(大分類)

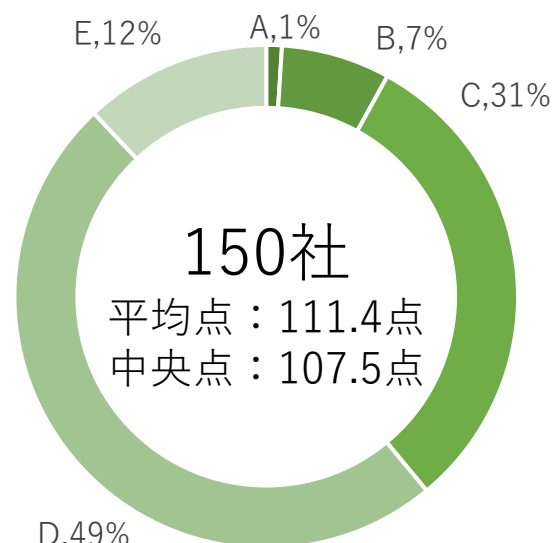
1. SUへのリソース提供 (配点400点)



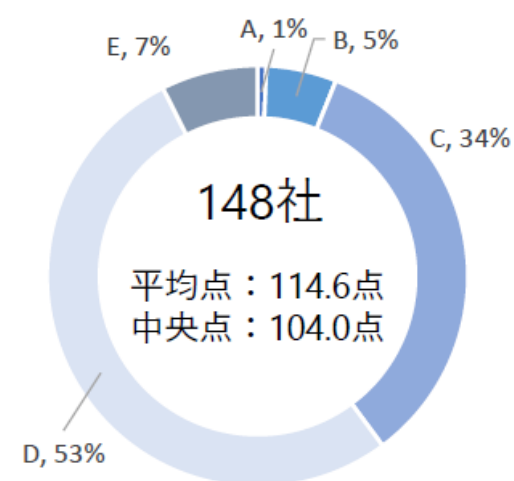
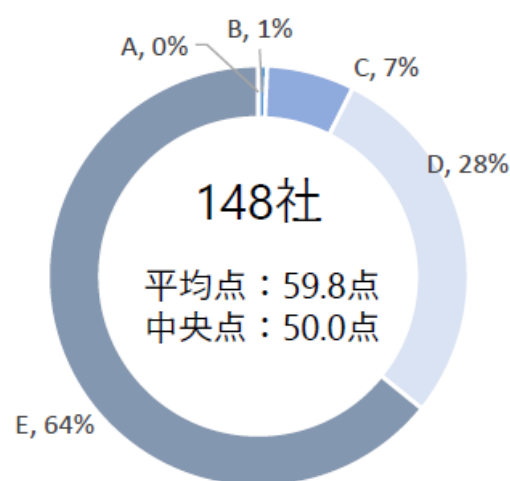
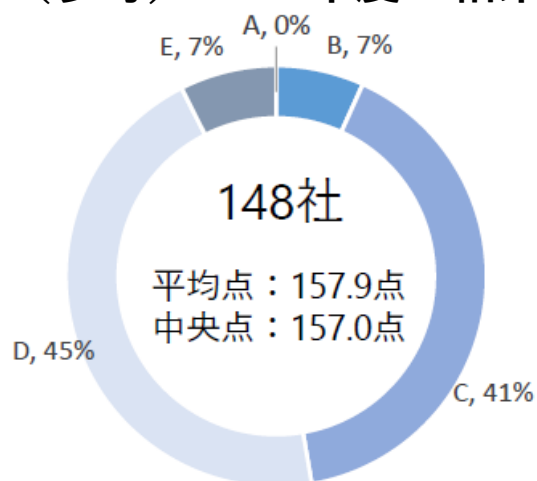
2. SU事業・人材の取込み (配点300点)



3. SUエコシステムへの事業・人材の輩出 (配点300点)



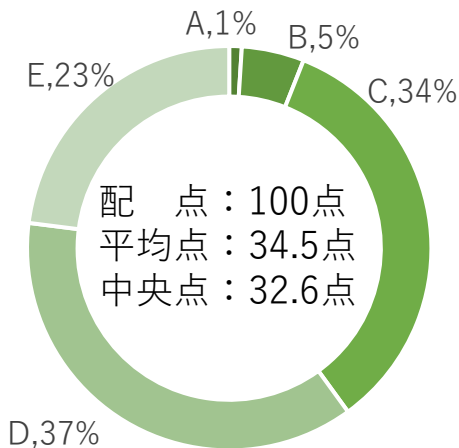
(参考) 2022年度の結果



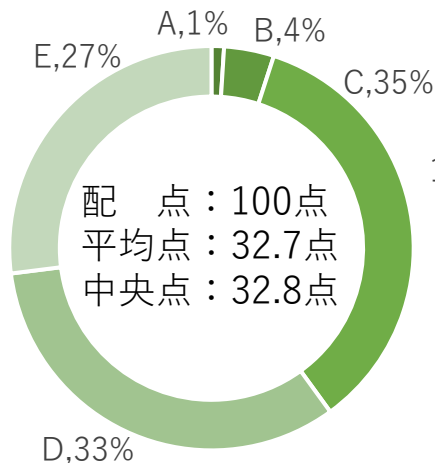
2023年度の結果(中分類1)

配点の80%以上を獲得：A 配点の60%以上を獲得：B 配点の40%以上を獲得：C
 配点の20%以上を獲得：D 配点の20%未満を獲得：E

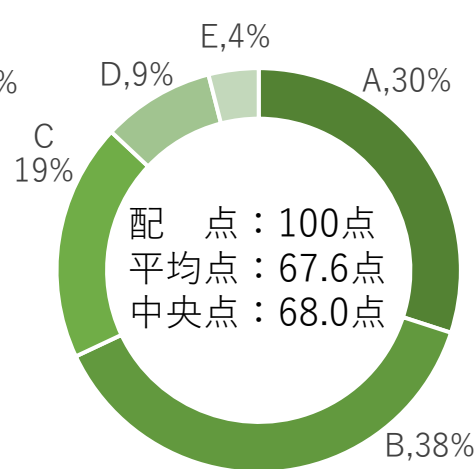
1-1 人材の提供



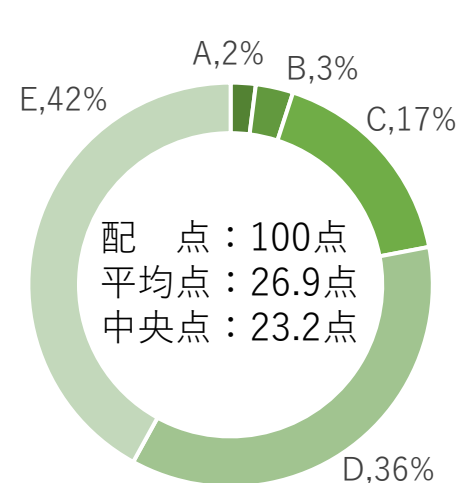
1-2 資金の提供



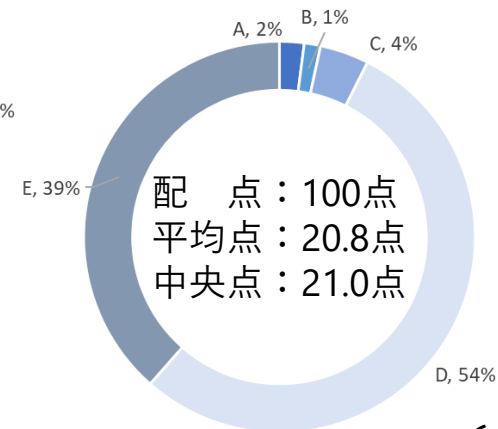
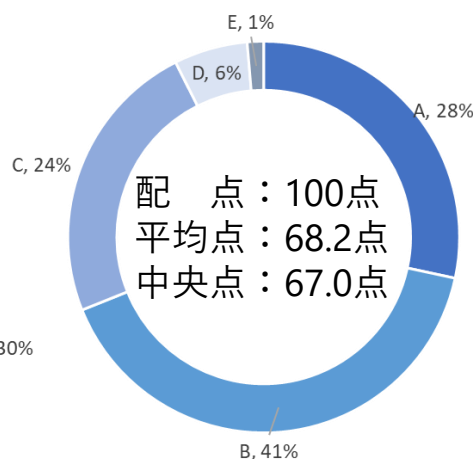
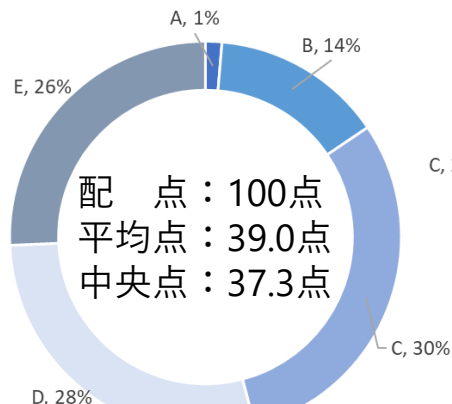
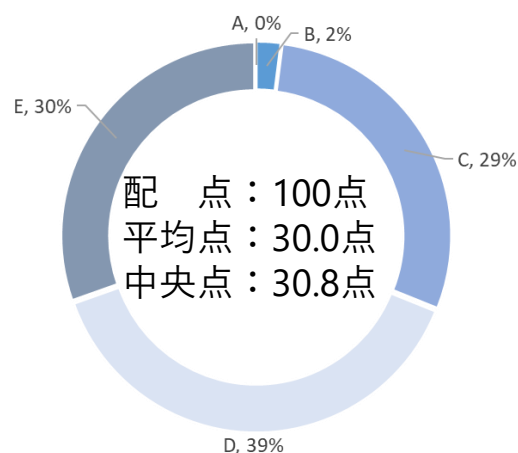
1-3 製品・サービス導入機会の提供



1-4 業務提携機会の提供



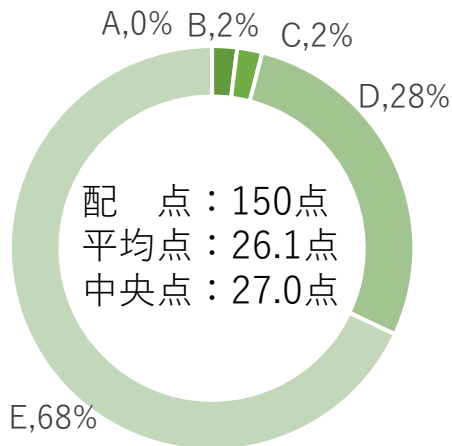
(参考) 2022年度の結果



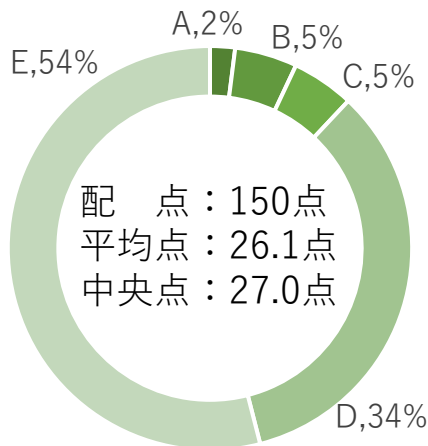
2023年度の結果(中分類2・3)

配点の80%以上を獲得：A 配点の60%以上を獲得：B 配点の40%以上を獲得：C
 配点の20%以上を獲得：D 配点の20%未満を獲得：E

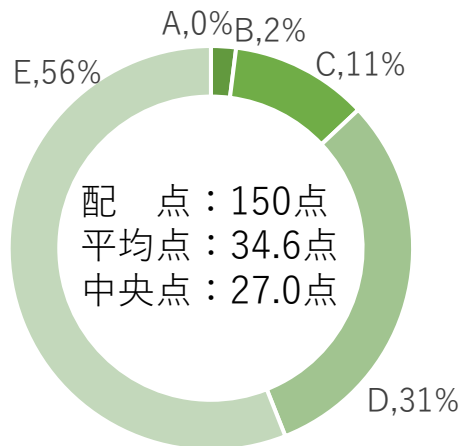
2-1 アクハイア



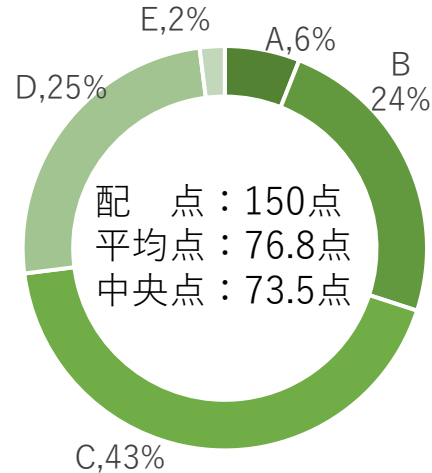
2-2 M&A



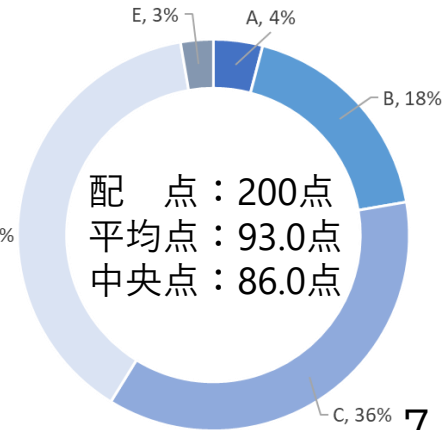
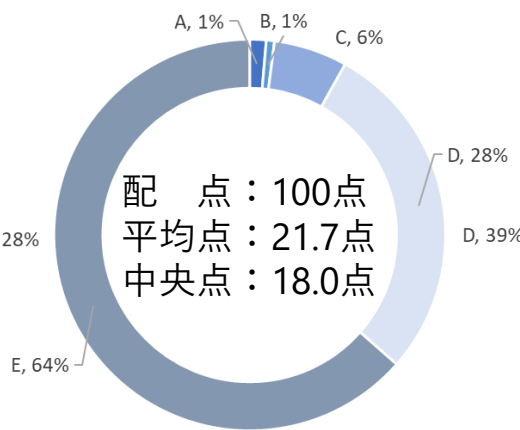
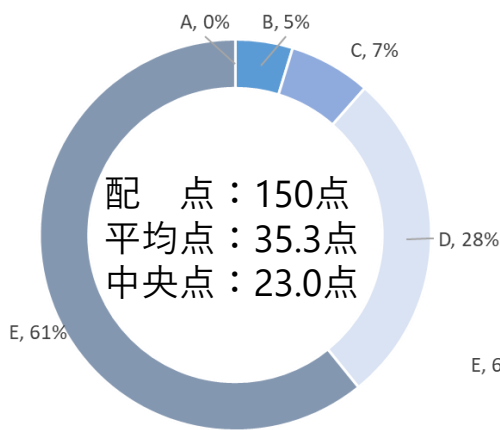
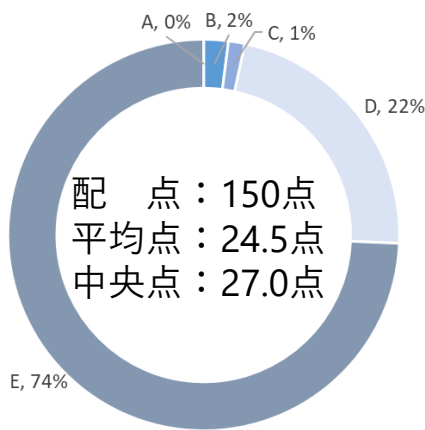
3-1 カーブアウト / スピンオフ



3-2 人材輩出



(参考) 2022年度の結果



スコアリングロジックと考え方のポイント

スタートアップエコシステムの強化による、日本経済の活性化

1

SU*1へのリソース提供

大企業からスタートアップへのヒト・モノ・カネや、サービス導入機会、業務提携などの提供

スタートアップへのメリット

- ▶ 大企業からのリソース提供により、成長速度が向上

大企業へのメリット

- ▶ SUと連携を行う中で、アイデア・技術・ネットワーク等の発見が容易に

2

SU事業・人材の取込み

大企業によるスタートアップのM&Aや、経営人材のアクハイア*2

スタートアップへのメリット

- ▶ 大企業のアセットをフル活用した事業展開が可能
- ▶ 創業者はEXITを経て、新たな挑戦が可能

大企業へのメリット

- ▶ 未来の成長ドライバーとなりえる魅力的な新規事業の種を活用可能に

3

SUエコシステムへの事業・人材の輩出(大企業の流動化促進)

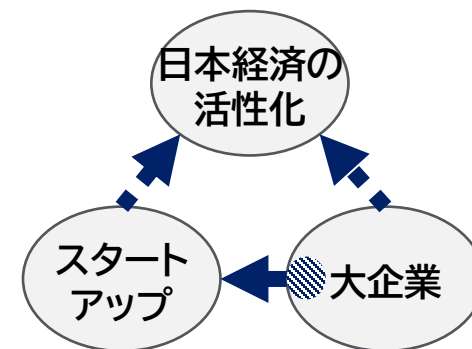
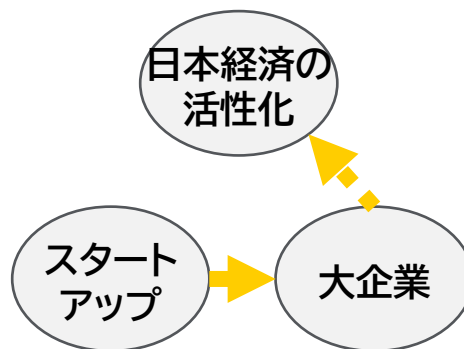
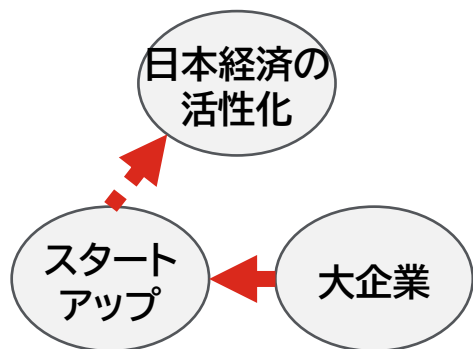
大企業から市場への事業や人材等の輩出によるエコシステムの強化

スタートアップへのメリット

- ▶ 大企業の経営資源が流れ込み、高い能力を持つ人材確保が可能

大企業へのメリット

- ▶ 経営資源の流動化に伴い、ビジネスの組み換えが行われ、「稼ぐ力」を向上



※各設問は、will(意思)、can(仕組み、制度)、do(成果)のいずれかを聞く形で構成されています

*1: スタートアップ

*2: 人材獲得を目的として行う企業買収

質問例

1

SUへのリソース提供

- スタートアップの製品・サービスを、継続的に何社程度導入していますか？
- 直近事業年度で副業・兼業を行っている社員は何割程度いますか？
- 直近事業年度のスタートアップへの投資件数(M&Aはのぞく)をご記入ください。
- スタートアップとの協業により、市場に発売した製品・サービスは何件ありますか？

2

SU事業・人材の取込み

- 過去5事業年度の間実施した国内および海外スタートアップのM&A件数をそれぞれ数字でご記入ください。
- M&Aしたスタートアップが帰属する事業セグメントの売上が計画通りかそれ以上である割合はどの程度ですか？
- M&Aでグループジョインしたスタートアップ人材の内、本社の役員や管理職に登用した事がある人数を数字でご記入ください。

3

SUエコシステムへの事業・人材の輩出(大企業の流動化促進)

- 過去5事業年度で、カーブアウト・スピンオフした事業数はいくつありますか？
- 現在の本社役員構成(取締役、会計参与、監査役、執行役員)のうち、中途採用で入社した役員の割合は、何割ですか？

スコアリングを受けるメリット

1. 自社のスタートアップ連携のさらなる加速

- ▶ 自社のスタートアップへの取り組みの度合いについて、日本企業全体ないし業界内における位置把握や経年比較を通じ、**次のアクションに活かす**ことが可能に
- ▶ スタートアップや新規事業創出を担う現場担当者の取り組みを社内で前向きに評価することで、**モチベーション向上**に貢献
- ▶ スコアリング回答企業を対象に開催される**勉強会に参加可能**、自社のリテラシー向上とともに、他社の現場担当者との**横の繋がりを構築**

2. 対外的なPR

- ▶ イベントでの登壇や経団連ホームページ等における事例公表等により、スタートアップフレンドリーな企業としての**認知を向上**
- ▶ スコアリングの結果について、就職説明会ほか**自社のプロモーション機会に活用**することが可能に
- ▶ KIX等で経団連と連携している**スタートアップに対して情報発信**する機会を得ることが可能(リバースピーチ登壇等)

第2回(2023年度) 設問一覧 1/4

#	設問	想定回答部署
問 1	スタートアップの製品・サービスの導入障壁(良い商品であっても、設立年数や導入実績を理由に調達できない等)を乗り越えるための制度・仕組みはありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 2	既存部署の課題・ニーズに合致するスタートアップを見つけた時に、紹介する制度・仕組みはありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 3	既存部署の課題・ニーズに合致するスタートアップを見つけた時に、紹介していますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 4	現在、国内スタートアップの製品・サービスを、継続的に何社程度導入していますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 5	(経営企画現場責任者の方にお聞きします)積極的にスタートアップの製品・サービスを探索・活用しようとする姿勢が、企業にあると感じていますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 6	従業員が、副業や兼業のできる制度・仕組みはありますか？	人事部ほか
問 7	副業や兼業のできる制度・仕組みがある場合、直近事業年度で副業・兼業を行っている社員は何割程度いますか？	人事部ほか
問 8	スタートアップに出向できる制度・仕組みはありますか？	人事部ほか
問 9	スタートアップに出向できる制度・仕組みがある場合、直近事業年度での国内スタートアップへの出向社員数をご記入ください。	人事部ほか
問 10	スタートアップへの投資・事業提携を専門に行う組織(部署、事業部、チーム等)はありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 11	直近事業年度の国内スタートアップへの投資件数(M&Aはのぞく)を数字でご記入ください。※本業(金融機関の通常業務としての投資等)での投資は除いてお答えください。	経営企画部/新規事業開発部ほか

第2回(2023年度) 設問一覧 2/4

#	設問	想定回答部署
問 12	直近事業年度の国内スタートアップへの投資に関する1件あたり平均投資金額(M&Aはのぞく)を教えてください。※可能であれば、「5億円以上」を選んだ方は備考欄に実際の平均投資金額をご記載ください。	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 13	直近事業年度で、国内スタートアップに出資しているVCへのLP出資を行っていますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 14	過去5事業年度の間、国内スタートアップとの協業により、市場に発売した製品・サービスは何件ありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 15	スタートアップとの連携に際して「スタートアップとの事業連携に関する指針」を意識していますか？※公正取引委員会と経済産業省が令和3年3月に策定した指針	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 16	スタートアップとの業務提携に際し、迅速に契約を進めるための仕組みはありますか？(例:スタートアップに特化した例外申請、スタートアップ向け定型フォーマットの準備等)	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 17	過去5事業年度の間、協業・提携した大学発国内スタートアップの数を数字でご記入ください。	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 18	(経営企画現場責任者の方にお聞きします)積極的にスタートアップとのM&Aを推進していこうとする姿勢が、企業にあると感じていますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 19	スタートアップM&Aの対象企業について、ロングリストを作成し、定期的に情報の更新作業を行っていますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 20	過去5事業年度の間実施した国内および海外スタートアップのM&A件数をそれぞれ数字でご記入ください。	経営企画部/新規事業開発部ほか

第2回(2023年度) 設問一覧 3/4

#	設問	想定回答部署
問 21	スタートアップとのM&Aを推進するために継続的にモニタリングしているKPIはありますか？(例:意向表明書を提出してからM&Aが実行されるまでの平均日数、M&A情報の持ち込み企業数など)	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 22	過去5事業年度に実施した国内スタートアップM&Aの中で、M&Aした国内スタートアップが帰属する事業セグメントの売上が計画通りかそれ以上である割合はどの程度ですか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 23	設問20でご回答いただいたM&A件数のうち、アクハイアを主な目的として実行した国内スタートアップとのM&A件数を数字でご記入ください。	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 24	設問20でご回答いただいた国内スタートアップとのM&Aでグループジョインしたスタートアップ人材の内、本社の役員や管理職に登用した事がある人数を数字でご記入ください。	人事部ほか
問 25	M&Aしたスタートアップの人材が、貴社で活躍できる制度・仕組みが整っているといますか？	人事部ほか
問 26	過去5事業年度で、将来の事業発展の可能性を高める目的でカーブアウト・スピンオフした新規事業数は合計でいくつありますか？ ※不採算事業の切り離しについては、次の設問で伺うため、数字に含めないでください。	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 27	過去5事業年度で、不採算事業の切り離しを目的としてカーブアウト・スピンオフした事業数は合計でいくつありますか？ ※社内で創出した新規事業の発展・成長を目的とした切り出しについては、前の設問で伺うため、数字に含めないでください。	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 28	(経営企画現場責任者の方にお聞きします)積極的に社内から新規スタートアップを創出したり、起業家を輩出しようとする姿勢が、企業にあると感じていますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか

第2回(2023年度) 設問一覧 4/4

#	設問	想定回答部署
問 29	社内にカーブアウト・スピンオフの可能性のある事業が存在する場合に、検討を推進する制度・仕組みはありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 30	自社従業員が、新規事業に取り組むことを促進する制度・仕組みはありますか？(社内ビジネスコンテスト、業務時間の一定割合を新規事業に取り組んで良いルール、など)	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 31	過去5事業年度の間、カーブアウトやスピンオフを行った社員に対してエクイティインセンティブ(株式、ストックオプション)を付与した事例は、全体の何割ですか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 32	自社従業員の起業ないし新規事業創出を支援する制度・仕組みはありますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 33	設問32でご質問したような制度がある場合、過去5事業年度における制度利用者(制度を使って起業した社員)は何名いますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか
問 34	一度退職した社員が戻ることを支援するような制度・仕組みはありますか？(カムバック・アルムナイ制度など)	人事部ほか
問 35	設問34でご質問したような制度がある場合、過去5事業年度における制度利用者(制度を使って復職した社員)は何名いますか？定年後の再雇用は対象外としてください。	人事部ほか
問 36	現在の本社役員構成(取締役、会計参与、監査役、執行役員)のうち、中途採用で入社した役員の割合は、何割ですか？	人事部ほか
問 37	貴社のトップは、自社の成長に向けたスタートアップとの連携やM&Aの推進に本気でコミットしていると感じますか？	経営企画部/新規事業開発部ほか