

「産業競争力強化法の見直し」 について

2023年11月
経済産業政策局

1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

「産業競争力強化法の見直し」の方向性について

(背景)

- 「新機軸部会第2次中間整理（6月）」では、政府も一歩前に出て、大規模・長期・計画的に取り組み、市場に予見可能性を与え、新たな官民連携により、成長市場を創出する方向性をお示しし、必要な法改正も視野に対応を検討することとしたところ。
- これを踏まえ、産業競争力強化法及び関連法令において、以下の通り「国内投資の促進」及び「イノベーション及び新陳代謝の促進」に向けた措置を講じてはどうか。

(見直しの方向性)

(1) 国内投資の促進

- ・ 我が国企業は、既存事業のコストカットと海外投資に注力し、国内投資は30年間、大きく停滞。更に、欧米では、GX等の成長分野の戦略物資の生産拠点や研究開発拠点を強力に自国誘致。国内投資の増加に大きな逆風。
 - 戦略物資の投資・生産に対する大規模・長期の戦略分野国内生産促進税制の創設 ※次回以降議論予定
 - 国内における研究開発拠点の整備を促すイノベーションボックス税制の創設 等 ※次回以降議論予定

(2) イノベーション及び新陳代謝の促進

【中堅企業関連】

- ・ 国内における良質な雇用は引き続き大都市圏に偏重。大企業が海外投資を進める中、中堅企業は国内投資、雇用、給与総額を伸ばし、地方部にも良質な雇用を提供。国内投資の拡大・新陳代謝の受け皿となっている。
 - 成長と所得向上に貢献する中堅企業（成長志向型中堅企業）に係る支援制度の創設、生産性向上と賃上げにつながる大規模設備投資やM&A及びグループ化を通じた中堅・中小企業の新陳代謝と収益力向上に向けた支援の措置 等

【スタートアップ関連】

- ・ 我が国のスタートアップの育成は、欧米と比べた民間資金供給量が少なく、また、人材確保難などにより、スタートアップ育成5か年計画の達成に向けては大きなギャップがある。
 - 産業革新投資機構によるリスクマネー供給の延長
 - ディープテックスタートアップの事業化に係る資金的支援の措置
 - スタートアップへの民間投資家による投資の促進 等 ※次回以降議論予定

(参考) 第2次中間整理の実行：3つの好循環（国内投資、イノベーション、所得向上） に向けた主要施策

	足下3年程度	3～5年後	長期的目標
国内投資	<ul style="list-style-type: none"> ●設備投資意欲の上昇 ●既存の政府支援（R4補正:7兆円） 	経済界の設備投資目標：2027年度115兆円、 案件の具体化（例. 2020年代後半 次世代半導体の製造基盤確立）	さらなる高みへ 半導体の製造基盤確立 将来の成長期待に基づく民間投資の促進 + 企業活動を高付加価値化し、経済産業構造を転換 ↓ 長期持続的な経済成長の実現 ◆両立 社会課題解決に向けた進展 ・GX：2050年カーボンニュートラル ・DX：デジタル社会の実現 ・経済安全保障の実現 ・健康寿命の延伸 ・自然災害へのレジリエンス社会 ・資源自律：資源制約からの解放 ・少子化傾向の反転：希望出生率を1.8に回復、将来的には更なる希望向上へ
	戦略分野（GX、DX等）への世界水準の長期大規模支援 （複数年/初期投資に留まらない支援等）★		
	投資に必要な産業用地/インフラの整備	投資推進のための必要となる施策を随時実施	
	少子化対策としての地方投資推進 （中堅企業の集中支援、成長志向の中小企業創出）／ 人手不足対策としての省人化投資促進		
イノベーション	<ul style="list-style-type: none"> ●人手不足・新陳代謝の兆し 	成長分野への労働力、資金流入の推進	
	高付加価値化のための事業構造改革、新陳代謝促進 （PBR<1、親族内承継・M&A、SPON等）		
	世界水準のイノベーション投資環境整備 （イノベーションボックス制度、蓄電池CFP/自動運転データ共通基盤等）		
	戦略分野のイノベーションの世界水準の支援 （GX、半導体・AI・量子・宇宙、バイオものづくり、健康）		
所得向上	<ul style="list-style-type: none"> ●30年ぶりの賃上げ水準 	物価上昇と賃金上昇の好循環の定着	
	賃上げ環境の整備 （ 価格転嫁対策、賃上げ税制の拡充 、事業再構築・生産性向上支援、キャリア相談・リスキリング・転職までの一体的な支援）		
	地方における良質な雇用創出 （子育て両立・女性活躍に向けた職場改革等）		

(参考) 産業競争力強化法の変遷

- 平成25年に制定以来、経済情勢を踏まえて、平成30年、令和3年に改正を実施。

平成25年制定

- ・ アベノミクス3本の矢の1つである成長戦略「日本再興戦略」を**実行**し、日本経済の**3つの歪み（過剰規制、過小投資、過当競争）を是正**することで、**我が国の産業競争力を強化するために創設**。
- ・ 具体的には、新たな事業活動の創造につながる**規制改革**（グレーゾーン解消制度、企業実証特例）、**産業の新陳代謝**（事業再編計画、ベンチャー投資等）、**地域中小企業の創業・事業再生の支援**（創業支援事業計画、中小企業再生支援協議会等）を促進するための制度等を措置。

平成30年改正

- ・ **我が国経済の成長軌道を確認なものとし、産業の発展を持続させ、企業の経営基盤を強化するため**、長期・大規模の成長投資を中心とした**リスクマネー供給**（産業革新機構の見直し）、**事業再編**（株式対価M&A等の会社法特例）、**技術等の適切な情報管理**（技術情報管理認証制度）、**研究開発成果の事業化**（大学ファンドの支援対象拡大）、**新事業の創出によるイノベーションの促進**（新事業特例・グレーゾーン解消制度の拡充）等に係る制度を措置。

令和3年改正

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響、急激な人口減少等の短期及び中長期の経済社会情勢の変化に適切に対応して、「**新たな日常**」に向けた取組を先取りし、**長期視点に立った企業変革を後押し**するため、「**カーボンニュートラル（CN）**」・「**デジタルトランスフォーメーション（DX）**」・「**新たな日常に向けた事業再構築**」（事業適応計画）、「**新たな日常に向けた事業環境整備**」（バーチャルオンリー株主総会、ディープテックベンチャーへの民間融資に対する債務保証制度、国内ファンド（LPS）による海外投資拡大等）等を促進する制度を措置。

1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

戦略分野の国内生産促進に向けた検討状況

(背景)

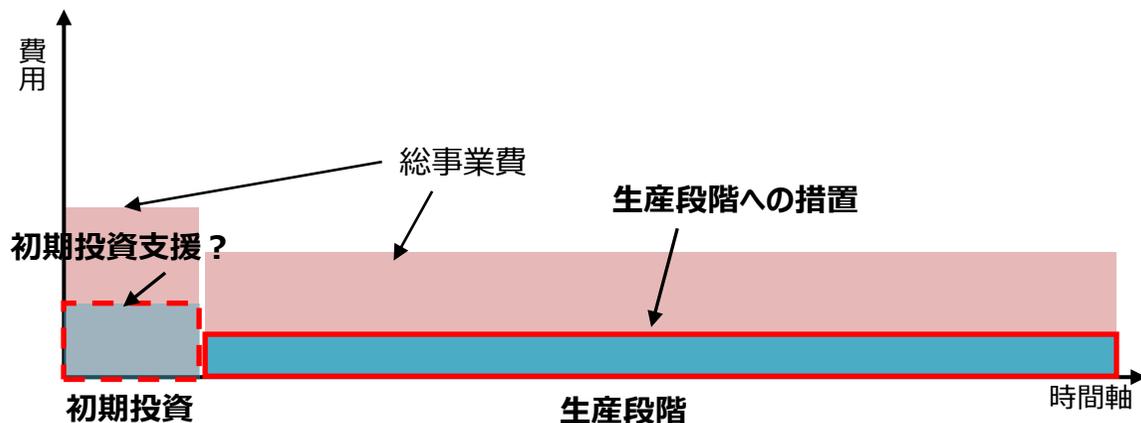
- 米国のIRA法、CHIPS法や欧州のグリーン産業計画をはじめ、戦略分野に関する投資を自国内に誘導するための国際的な**産業政策競争が活発化**。こうした国際環境の中で、日本も、中長期的な経済成長を牽引する戦略分野において、**世界に伍して競争できる投資促進策**が必要。
- こうした投資では、総事業費が大きく、特に生産段階でのコストが高いものもあり、**初期投資促進策だけでは投資判断が容易でない事業も存在**。米国がIRA法で生産・販売段階での支援措置を開始しているところ、**日本においても産業構造を踏まえた措置**を講じていく必要。
- また、革新性の高さ等から**将来の需要見通しが不透明**で、大胆な投資判断が困難なものも少なくない。生産・販売量に応じた制度とすることで、**企業による生産・販売拡大に向けた努力を強力に後押し**、市場形成の加速化と投資拡大などの好循環を実現することが求められている。

(政策的措置)

- こうした背景も踏まえ、今月2日に閣議決定された経済対策において、「初期投資コスト及びランニングコストが高いため、民間として事業採算性に乗りにくい、国として特段に戦略的な長期投資が不可欠となる蓄電池、電気自動車、半導体等の投資を選定し、それを対象として生産量等に応じて新たに減税を行う戦略分野国内生産促進税制（仮称）を創設する。」こととされた。

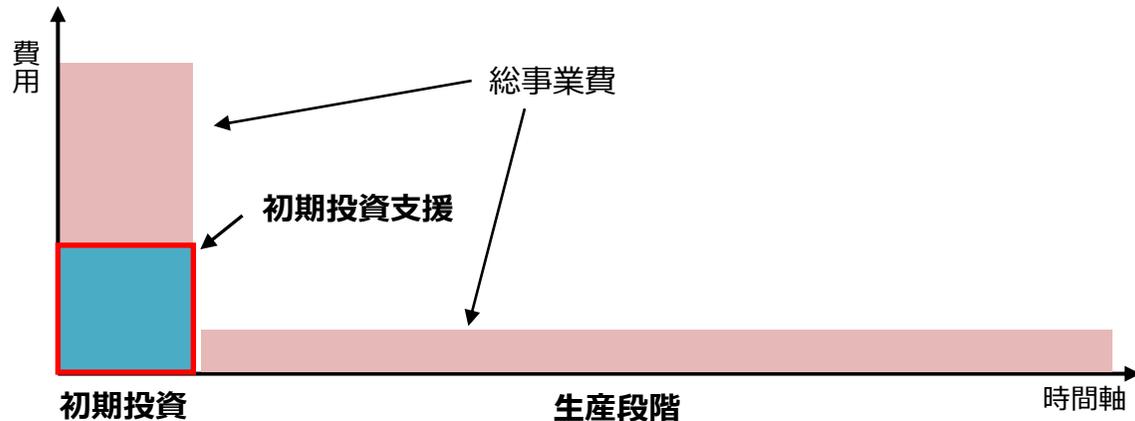
(参考) 生産段階における措置の意義

【本税制の対象イメージ】生産段階のコストが大きいもの



生産段階のコストが大きい場合
国内投資に係る課題：事業全体の採算性
↓
生産段階への措置が有効
※市場の不確実性が高いGX製品について、企業による生産・販売拡大努力を引き出す効果ある

(参考) 初期投資の割合が大きいもの



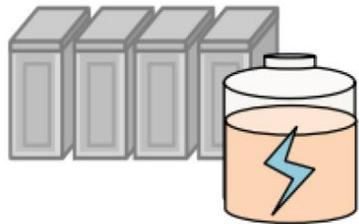
初期投資の割合が大きい場合
国内投資に係る課題：初期投資に関する負担
↓
初期投資に対する支援が有効

(参考) 米国のインフレ削減法による投資支援の例

- 米国のインフレ削減法により、再エネや原子力発電、グリーン水素等への支援といった気候変動対策やエネルギー安全保障に対して、10年間に、国による総額約50兆円程度の支援策を講ずることが決定された。

クリーンエネルギー関連の製造業への支援 (税額控除・補助金・融資：約400億\$ (約5.6兆円))

- ・ クリーン自動車製造の新たな設備建設に対する融資、既存設備のクリーン自動車製造設備への転換に対する補助金
- ・ 蓄電池、太陽光パネル、風力タービン等の生産・販売量に応じた税額控除
- ・ 再エネ発電設備、CCUS、電気自動車、燃料電池車等の製造設備投資に対する税額控除



蓄電池



電気自動車

多排出産業への支援 (補助金・政府調達：約90億\$ (約1.3兆円))

- ・ 電化、低炭素燃料、炭素回収等の先端技術を活用した製造設備の導入に対する補助金
- ・ 米国政府の調達で、製造時のCO2 排出量が産業平均よりも低い製品を優先



鉄鋼業 (電炉)

1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

イノベーションボックス税制に関する検討状況

(背景)

- 各国で、イノベーションを生み出す事業環境の整備が加速している。具体的には、**「研究開発投資（＝インプット）」に税制優遇をする研究開発税制と「研究開発成果の事業化・産業化による市場創造及び対価獲得（＝アウトプット）」に対し税制優遇をするイノベーションボックス税制**を措置する国が増えている。
- **イノベーションボックス税制は、特許等の知的財産を事業化し、社会実装することによって得られた知財由来の収益について、税制優遇**を行うもの。2000年代より欧州を中心に導入されてきたが、当初、知財と税収の国際的な移転につながるものとして、**有害税制ではないかとの議論**があった。そのため、**OECDにおいて議論を重ね、「国内で自ら」研究開発支出を行った範囲で優遇措置を行う**ルールが形成された。
- 足元、我が国企業の海外への研究開発投資が過去10年で倍増するなどの**研究開発の海外シフトの動きが顕在化**している。**研究開発拠点の立地の意思決定に際しては、立地する国・地域の研究開発リソースや市場・生産拠点との近接性に加えて、税制を含む事業環境が重要な要素**となっている。

(政策的措置)

- こうした背景を踏まえ、今月2日に閣議決定された経済対策において、「我が国においても、海外と比べて遜色なく民間による無形資産投資を後押しする観点から、国内で自ら研究開発した特許権等の知的財産から生じる所得に対して優遇するイノベーションボックス税制を創設する。」こととされた。

(参考) イノベーションボックス税制の制度概要

- イノベーションボックス税制は、研究開発の成果として生まれた無形資産から生じるアウトプットに着目し、特許等の知的財産から生じる所得に優遇税率を適用する制度。
- 我が国のイノベーション促進に向けて、海外と比べて遜色ない事業環境の整備を図ることにより、研究開発拠点としての立地競争力を向上し、ソフトウェアをはじめとする知的財産の創出において、民間の無形資産投資を後押しする観点から、新たにイノベーションボックス税制を創設する。

<税額の算出イメージ>

$$\text{税額} = \text{制度対象所得} \times \text{優遇税率}$$

$$\text{制度対象所得} = \text{知財から生じる全所得} \times \frac{\text{知財開発のための適格支出}}{\text{知財開発のための支出総額}}$$

①対象となる知的財産の範囲

- 特許権
- 著作権で保護されたソフトウェア
- その他

②対象となる所得の範囲

- 対象知財のライセンス所得
- 対象知財の譲渡所得
- 対象知財を組み込んだ製品の売却益

③適格支出の条件

- 対象とする知財を生み出すための研究開発は、「国内」で「自ら」行うことが原則

(OECD・BEPSルール：2015年)

- イノベーションボックス税制の大まかな枠組みを示したもので、企業が、「国内で自ら」研究開発を行うことで取得した知的財産から生じる所得のみをイノベーションボックス税制の対象としなければならない

(参考) 各国の研究開発税制・イノベーションボックス税制の導入状況

- ヨーロッパで導入が進んだイノベーションボックス税制は、近年アジアにおいて広がりを見せている。

国名の隣はイノベーションボックス税制が導入された年を記載(注1)	研究開発税制	イノベーションボックス税制			法人税率	
	控除率	対象資産				税率 (優遇税率)
		特許	ソフトウェア	その他		
フランス (2001)	5%	○	○	-	10%	25%
ベルギー (2007)	加速償却	○	○	-	3.75%	25%
オランダ (2007)	16%	○	○	○	9%	25.8%
中国 (2008)	175%損金算入	○	-	-	15%	25%
スイス (2011)	150%損金算入	○	○	-	最大90%減税	14.87%
イギリス (2013)	20%	○	-	-	10%	25%
韓国(注2) (2014)	2% or 増加分25%	○	-	○	12.5or18.75%	25%
イタリア (2015)	25%	○	○	-	13.91%	24%
アイルランド (2016)	25%	○	○	○	6.25%	12.5%
インド (2017)	100%加重控除	○	-	-	10%	25.17%
イスラエル (2017)	100%損金算入	○	-	-	6or12%	23%
シンガポール (2018)	200%損金算入	○	○	-	5or10%	17%
香港(注3) (2024目標)	200%損金算入	○	○	○	検討中	16.5%
オーストラリア (検討中)	18.5%	○	-	-	17%	30%

(注1) 米国には、無形資産由来の所得に係る制度として、FDII、GILTIが存在 (注2) 韓国のイノベーションボックス税制は中小企業を対象とした制度 (注3) 香港は現状案

(出典) Tax Foundation (2021) Patent Box Regimes in Europe、OECD「Intellectual Property Regimes」、各国ホームページ等より作成

1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

中堅企業政策の検討の方向性

(背景)

- 中堅企業は、以下の特徴を有し、地域の若年層の所得増加を通じた少子化対策に貢献。さらに、成長企業への経営資源の集約化や労働移動を通じた新陳代謝の受け皿となっている。
 - 大企業が海外投資を積極化する中、国内投資・国内売上を拡大し、国内経済の成長に最も大きく貢献
 - 地方に多く立地し、また、大企業を上回る従業員数・給与総額の伸び率
- 中堅企業の主な成長戦略は以下のとおり。
 - 【グローバル展開型】 サプライチェーン強靱化の要請の中で、技術力を生かした成長分野への積極投資
 - 【内需主導型】 深刻な人手不足を契機に、中小企業をM&Aし、グループ全体の収益力を向上
- 他方、以下の事由により、ポテンシャルを活かしきれていない状況。大企業へと成長を遂げる中堅企業の割合も国際的に低い。
 - 大企業より劣る投資余力による成長投資の逡巡
 - M&Aにかかる資本力・ノウハウ・人材が不足
 - 海外展開やGX等の事業環境に関する情報収集力や成長意欲にばらつき

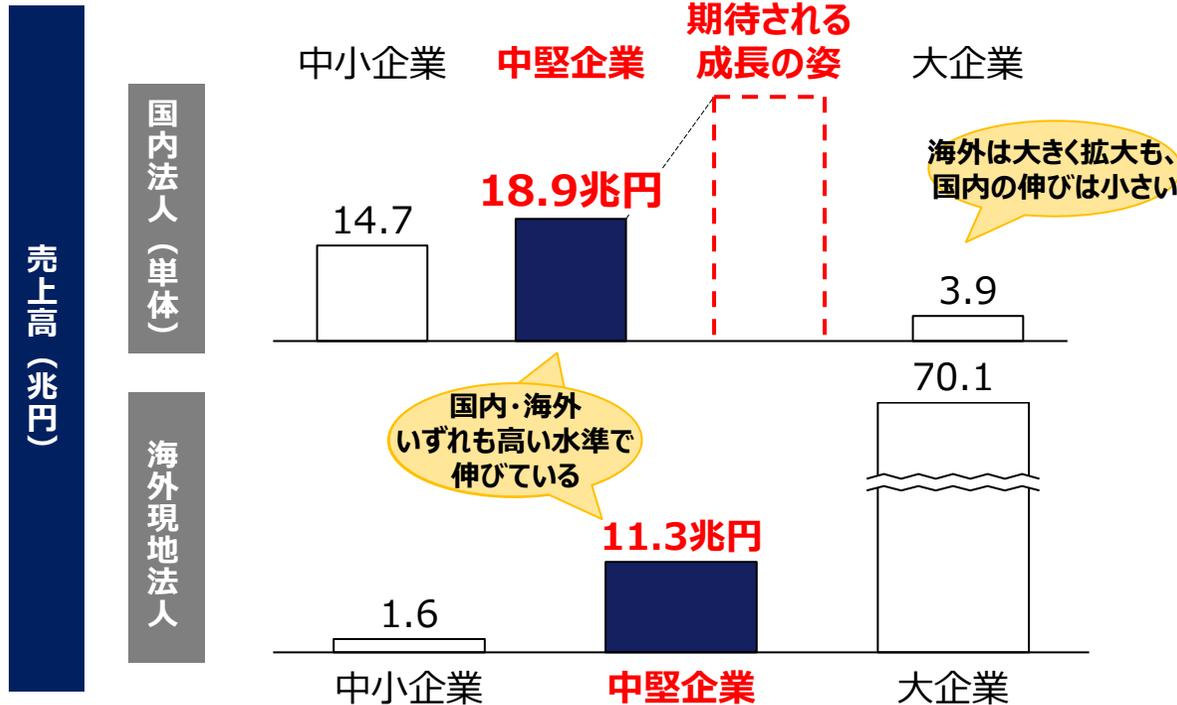
(政策的措置)

- 産業競争力強化法では、既存法令での定義に加え、規模の拡大とともに経営の高度化や商圏の拡大・事業の多角化といったビジネスの発展が見られ、2,000人を超えると十分に生産性が高まる傾向を踏まえ、中堅企業の定義の外縁を「従業員数2,000人以下」としてはどうか（大部分の中堅企業は従業員数百人規模に分布）。
- 更に、成長に向けた中堅企業特有の課題を踏まえ、賃上げや成長投資等に特に意欲的に取り組む「成長志向のある」中堅企業に係る支援制度を創設し、成長投資・M&Aの促進を支援する税制措置を検討してはどうか。
- 法律のみならず、持続的な賃上げを可能とする省人化等の大規模投資支援（経済対策）等を皮切りに、地域金融機関やPEファンド、自治体、経済産業局等の支援機関との連携を強め、リスクマネーや経営人材の流れを生み出し、中堅企業の自律的な成長を促し続けるエコシステムの構築を目指してはどうか。

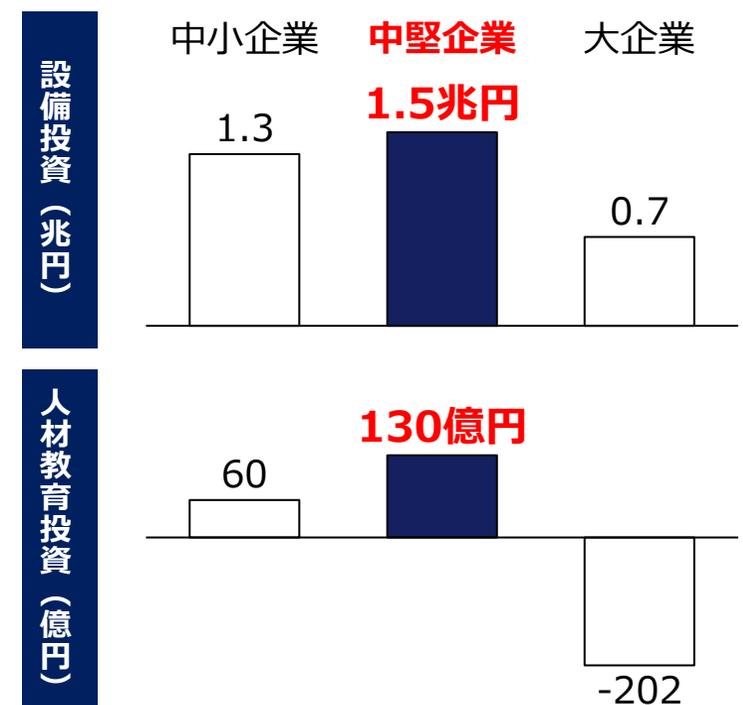
(参考) 中堅企業の重要性①：国内経済、国内投資等への貢献

- 中堅企業は、海外拠点の事業を拡大しつつも、国内拠点での事業・投資も着実に拡大し、国内経済の成長に最も大きく貢献。
- 他方、大企業は、この10年間で圧倒的に海外拠点での事業を拡大してきた。今後成長する中堅企業が、国内投資志向の成長戦略を描けるかどうかが、日本経済の持続的な成長に決定的に重要。

過去10年間における国内・海外現地の売上高の伸び*1,2



過去10年間における国内投資の伸び*3



*1 中小企業：中小企業基本法上の中小企業者、中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業除く）、大企業：従業員数2,000人超（中小企業除く）

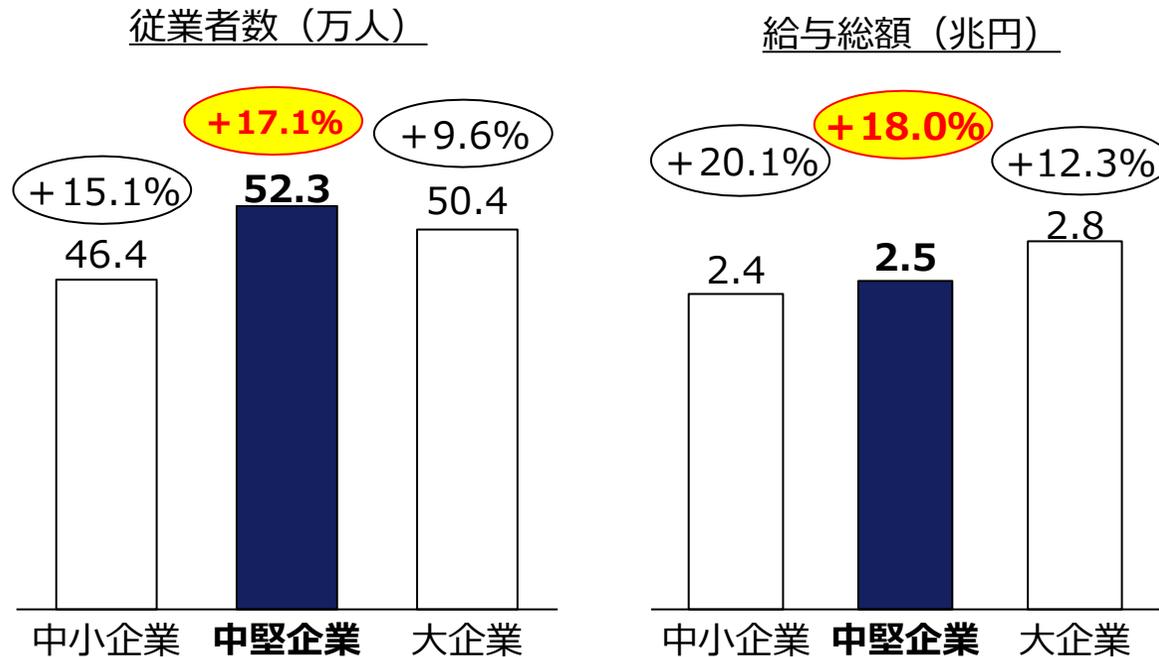
*2 国内法人（単体）は、2012・2022年度の企業活動基本調査（2011・2021年度実績）双方に回答した企業（従業員50人以上かつ資本金3,000万円以上、n=22,948）のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の売上高の増減額。海外現地法人は、2012・2022年度の企業活動基本調査・海外事業活動基本調査（2011・2021年度実績）双方に回答した企業（n=2,333）のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の海外現地法人（子会社）の売上高の増減額。

*3 2012・2022年度の企業活動基本調査（2011・2021年度実績）双方に回答した企業のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の有形固定資産当期取得額、能力開発費（研修参加費、留学費等）の増減額。

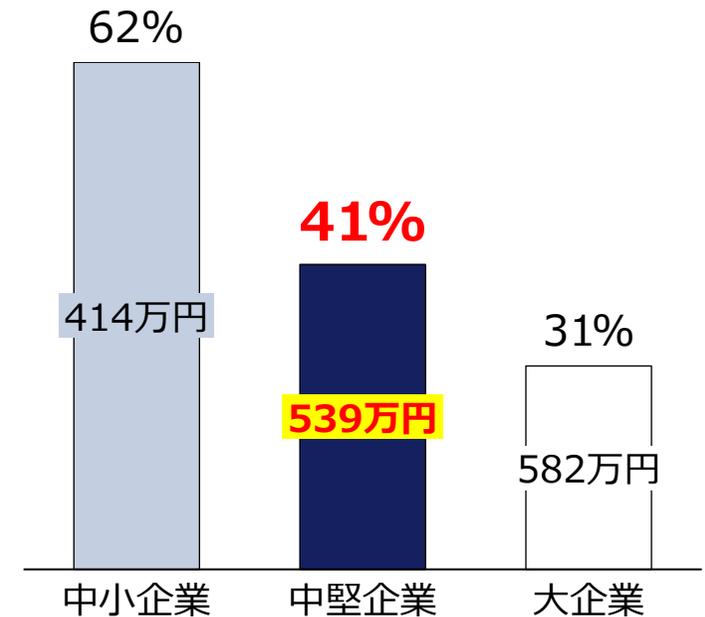
(参考) 中堅企業の重要性②：地域での賃金水準引き上げ

- 日本全体の賃上げを実現するには、従業員数・給与総額の伸び率が大企業を上回り、さらに地方に多く立地し、良質な雇用の提供者となっている中堅企業の果たす役割が大きい。
- 中堅企業は一社あたりの従業員数も中小企業より大きく、成長投資等により規模拡大し賃上げすることは、取引先や周辺企業への波及も含め、地域の賃金水準の引き上げに貢献することに加え、良質な雇用を生む成長企業への経営資源の集約化など前向きな新陳代謝の受け皿としての役割も期待される。

中小・中堅・大企業の10年間の伸び額・率*1,2



大都市圏以外の立地割合と1人当たり給与支給総額*1,3



*1 中小企業：中小企業基本法上の中小企業者、中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業除く）、大企業：従業員数2,000人超（中小企業除く）

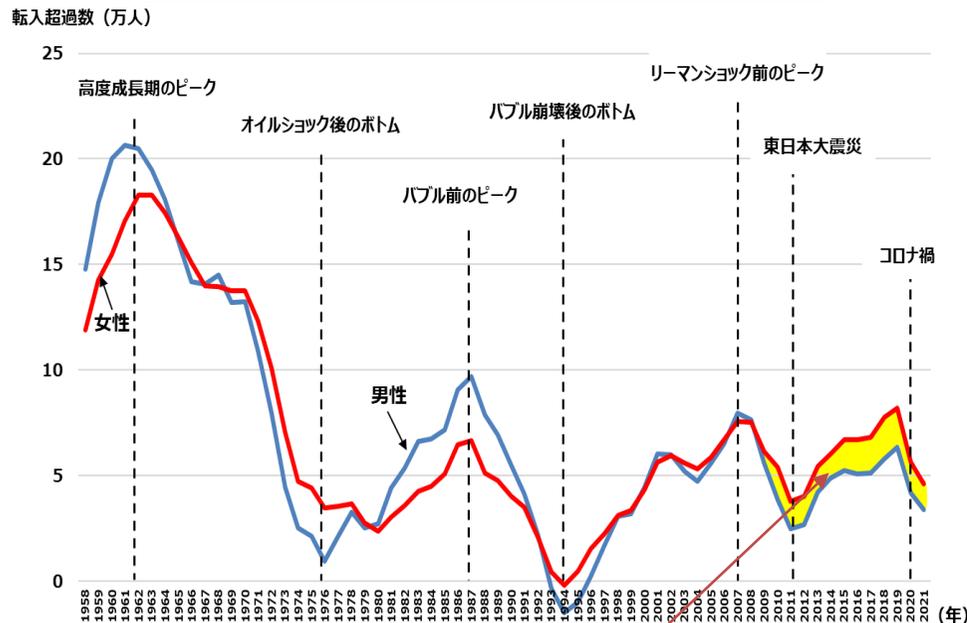
*2 2012・2022年度の企業活動基本調査（2011・2021年度実績）双方に回答した企業のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の増減額・率

*3 2022年度の企業活動基本調査に回答した企業（親会社がある企業除く）の所在地（大都市圏：東京都、愛知県、大阪府）及び従業員一人当たり給与支給総額（従業員は就業時間換算）。

(参考) 東京圏への転入の状況

- 地方在住者の東京圏への転入超過の大きな要因が「希望する仕事がない」「待遇の良い仕事がない」こと。さらに、近年、女性が男性を上回る水準で転入。
- 中堅企業は地方圏にも多く所在しており、良質な雇用の提供者として、地域における人口減少・少子化対策の観点から極めて重要。

東京圏への転入超過数*1



2007年以降の転入超過の累計は、
女性：92.4万人、男性：74.6万人
⇒ 2007年からの**15年間の累計**で、
女性の方が17.8万人多く流入。

東京圏への流入者の移住の背景*2

1位	希望する職種の仕事が見つからないこと (全体：25.6%) ※男性：28.4%、女性：22.9%
2位	賃金等の待遇が良い仕事が見つからないこと (全体：19.5%) ※男性：23.4%、女性：15.5%
3位	希望することが学べる進学先がないこと (全体：15.2%) ※男性：15.3%、女性：15.1%
4位	自分の能力を生かせる仕事が見つからないこと (全体：14.8%) ※男性：18.8%、女性：10.9%
5位	日常生活が不便なこと (全体：11.9%) ※男性：10.0%、女性：14.0%

*1 東京圏とは、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県の一都三県

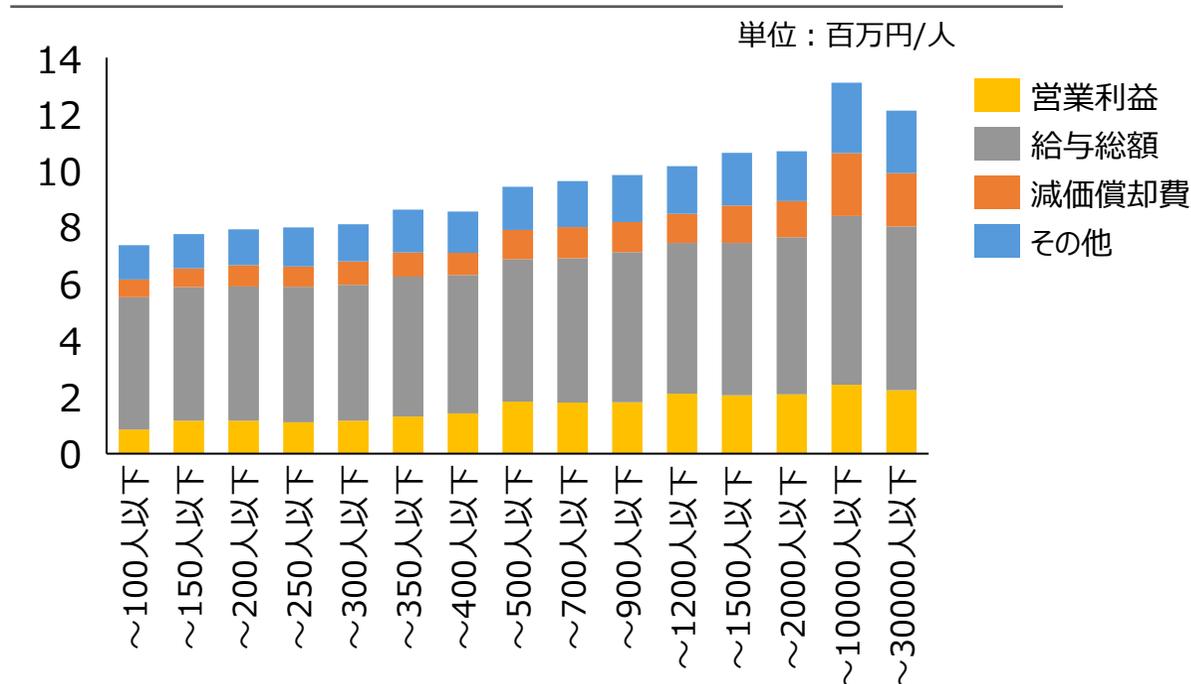
*2 母集団：東京圏外出身の東京圏在住者

(参考) 中堅企業の定義について

- 中堅企業は、中小企業を卒業し、グローバル大企業へと至る過程の成長段階の企業。**成長とともに経営の高度化や商圏の拡大・事業の多角化といったビジネスの発展が見られ、従業員数2,000人を超えると十分に労働生産性が高まる傾向。**
- 既存法令での定義も踏まえ、**従業員数2,000人以下の企業を「中堅企業」と定義してはどうか。**

※中小企業等経営強化法及び同施行令では、従業員数2,000人までは規模の拡大と生産性が比例することから、経営力向上計画の認定対象として、中堅規模の事業者も含めた「**特定事業者等（従業員数2,000人以下）**」を定義し、支援措置を講じている。

従業者規模と労働生産性



*1 労働生産性 = 付加価値額 ÷ 従業者数。付加価値額 = 営業利益 + 給与総額 + 減価償却費 + その他（福利厚生費 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課）

*2 規模・業種別における労働生産性上位・下位 5%に含まれる企業は除外。子会社も除外。

*3 従業者数（横軸） = 正社員数 + 就業時間・賃金換算非正社員数

出所 経済産業省「企業活動基本調査」（2022年度調査）再編加工 ※調査対象：従業者数50人以上かつ資本金3千万円以上、主に経産省所管業種

(参考) 規模拡大に伴う経営の質的变化 (業種別)

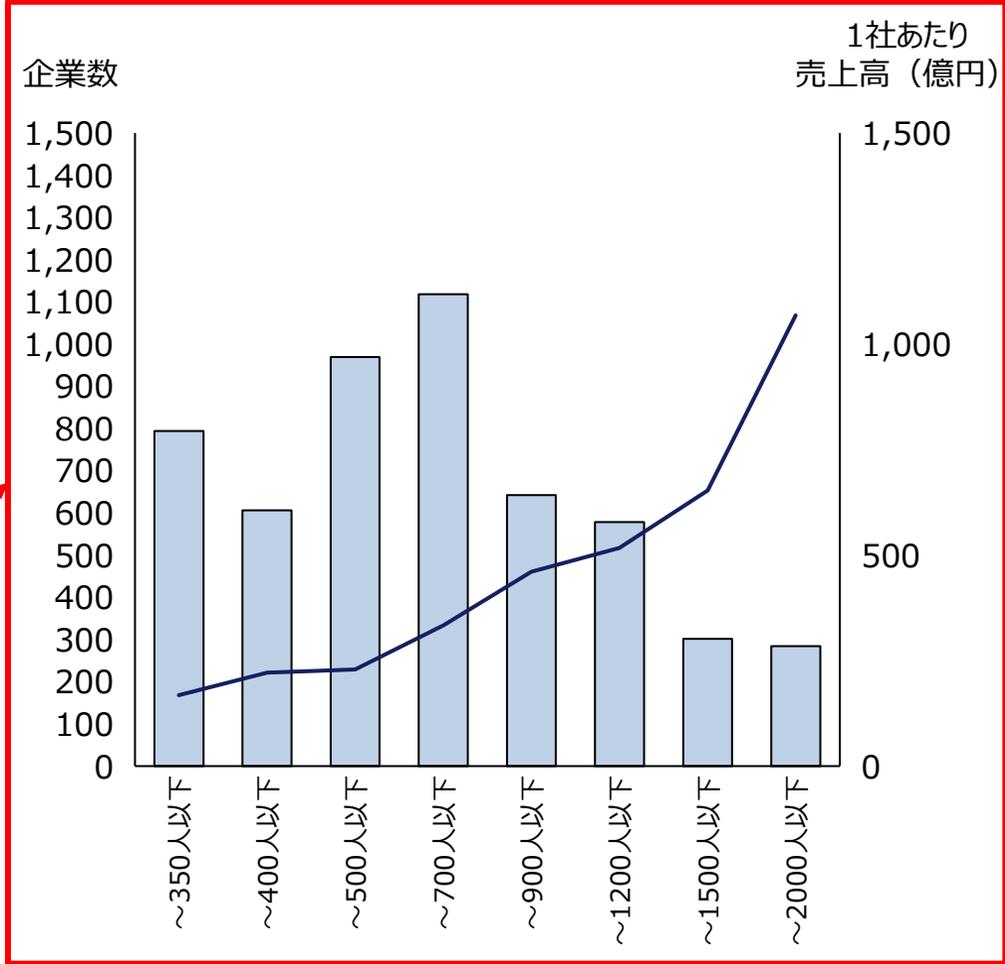
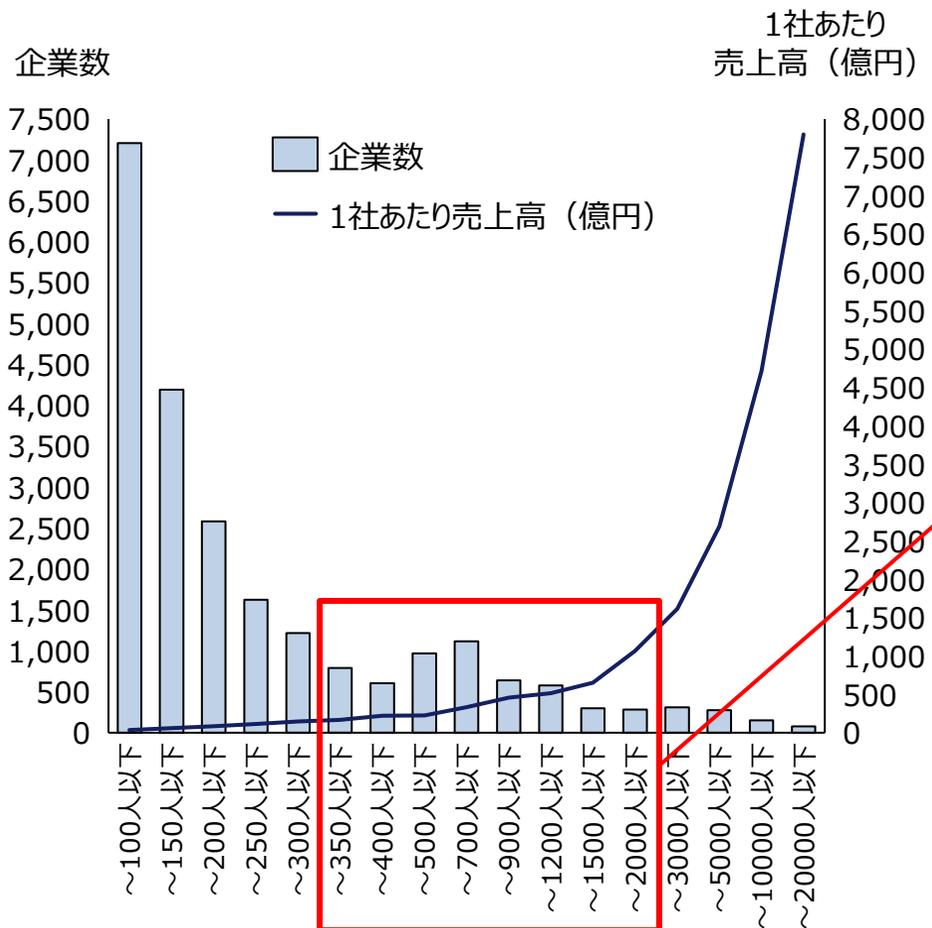
- 中堅企業は、中小企業と異なり、経営者個人で会社全体を管理することは困難となるため、社内制度の整備や子会社・部門への権限委譲等のグループ経営が必要となる一方で、DXや経営管理機能の集約化により規模拡大とともに生産性が向上。
- さらに、一定規模以上に組織が大きくなる (= 大企業になる) 段階では、商圏が最大限広がりにきるため、生産性は最大値に到達すると考えられる。

各成長段階の企業の特徴

	中小企業段階 (黎明期)	中堅企業段階 (成長期)	大企業段階 (成熟期)
製造業	国内拠点のみ/国内売上中心	<u>国内・海外</u> に拠点/国内・海外売上双方を拡大	<u>全国及び海外主要地域</u> に拠点/ <u>海外売上中心</u>
卸売業	国内単一都市圏に拠点	<u>国内複数主要都市</u> に拠点	<u>全国及び海外主要都市</u> に拠点
小売業	本社周辺市域に数店舗	<u>本社周辺県域</u> に数十店舗	<u>全国広範囲</u> に百店舗以上
サービス業	単一拠点のみ/地域顧客向けソリューション	<u>主要都市</u> に拠点/ <u>受託・特定業界向けソリューション</u>	<u>全国主要都市</u> に拠点/ <u>多角化・グループ化</u>

(参考) 売上・従業員数を伸ばす成長志向の中堅企業の範囲

- 中堅企業として主に想定される**企業の規模は**一社あたり従業員規模が数百人、売上高が数百億円。
- 一社当たり従業員規模が数百人を超える企業の中にも、成長途上の中堅企業の特徴を有する企業が存在。



※2018~2022年度調査の平均値。正社員以外の従業員数は就業時間換算（出向者除く）

(参考) 中小企業の定義について (中小企業基本法)

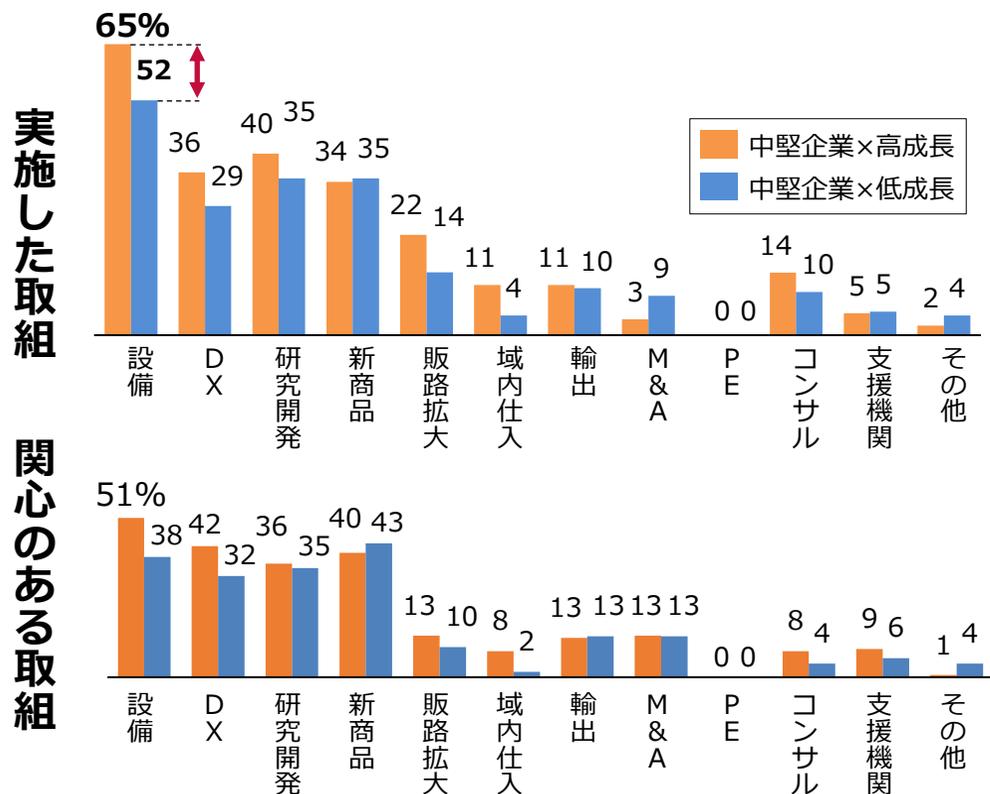
業種	中小企業者 (下記のいずれかを満たすこと)		小規模企業者
	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数	常時使用する従業員の数
①製造業、建設業、運輸業、その他の業種 (②～④を除く)	3億円以下	300人以下	20人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

(注) 法人税法においては、資本金1億円以下の企業が中小法人として扱われる。

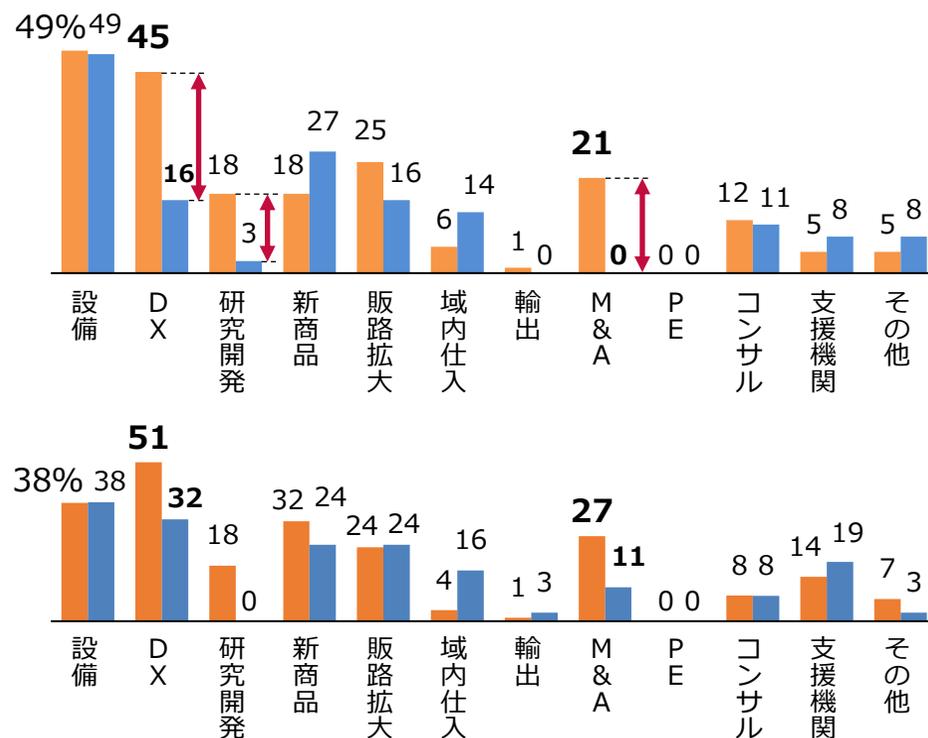
(参考) 成長志向の中堅企業の取組

- 地域未来牽引企業選定の中堅企業のうち、**売上高成長率の上位1/3企業群と下位1/3企業群**がそれぞれ「実施した取組」を分析すると、**グローバル展開型（G型）では設備投資、内需主導型（L型）ではDX、研究開発、M&Aに顕著な差。**
- ニーズはあるが実施できていない取組（= 関心のある割合が実施した割合よりも高い項目）については、特に**L型企業のDXとM&Aが顕著。**

G型（製造業・卸売業）



L型（小売業・サービス業・その他）

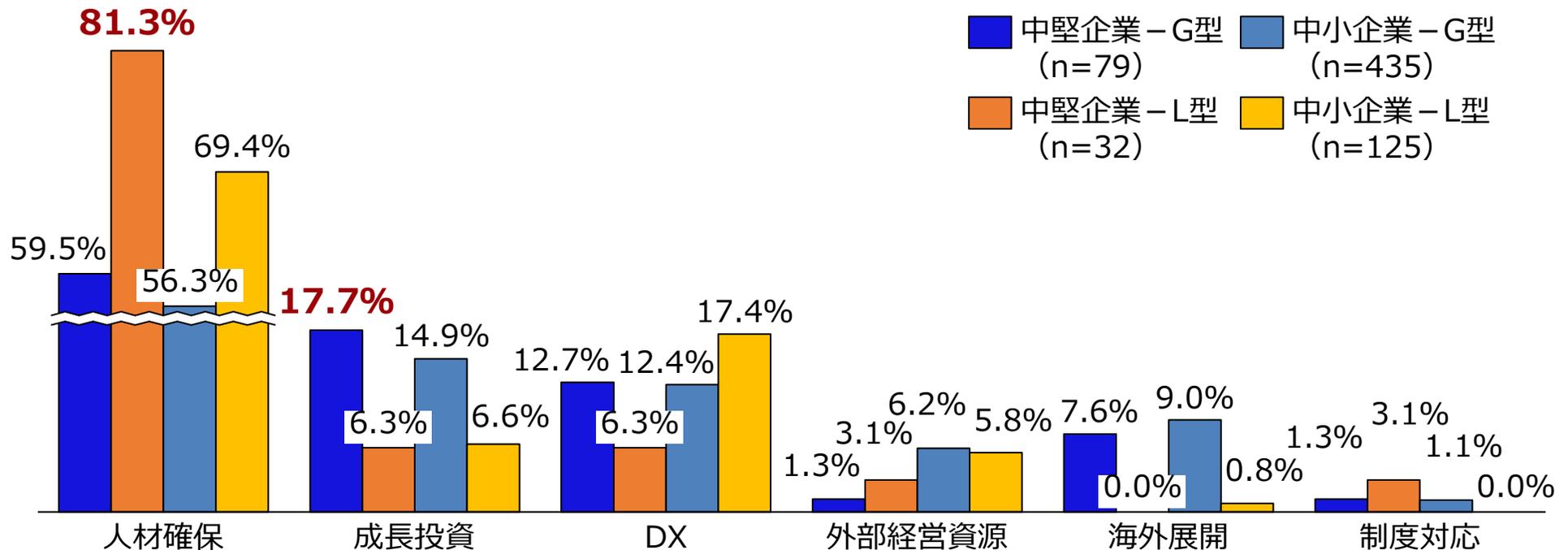


*1 地域未来牽引企業とは、地域内外の取引実態や雇用・売上高を勘案し、地域経済への影響力が大きく、成長性が見込まれるとともに、地域経済のバリューチェーンの中心的な担い手及び担い手候補として経済産業省が選定した企業
 *2 中小企業：従業員数0~300人、中堅企業：従業員数301~2,000人。
 *3 地域未来牽引企業中間評価に係る調査に回答した全企業について、2017-2021年の売上高伸び率の上位1/3企業群（≒売上高成長率+13%以上）と下位1/3企業群（≒売上高成長率-6%以下）に分けて回答率を算出。

(参考) 中堅企業が成長する際の経営課題

- 地域未来牽引企業を対象に「今後成長していくにあたって最大の経営課題」を調査。
- 全ての企業群に共通して人材確保が最大の課題だが、特に中堅企業で顕著。
- 中堅企業のうち、G型（製造業・卸売業）とL型（小売り業・サービス業・その他）を比較すると、G型では大規模成長投資、L型では人材確保が特徴的な課題。

今後成長していくにあたって最大の経営課題



*1 中小企業：従業員数0~300人、中堅企業：従業員数301~2,000人。

出所 経済産業省「地域未来牽引企業アンケート」

(参考) グローバル展開型 (G型) 成長パターン : 成長分野での大規模投資

経営戦略

- 技術的優位を磨き続け、ニッチ分野を含む成長市場において、グローバルに製品を供給し、世界シェアを維持・拡大していくことを目指す。
- 中堅企業は、グローバルに生産拠点を整備する一方、技術流出のおそれ等からコア技術を活用したマザー工場や研究開発拠点は国内に留めたいが、足元の物価高騰や人手不足等の課題を踏まえ、海外での投資も検討。
(従業者数数百人規模の中堅メーカーであれば、海外に数カ所の製造拠点を有しているケースが多い。)

中堅企業 特有の課題

- 研究開発、生産能力増強のため、中小企業とは異なる大規模な投資が必要。大企業に比して投資余力・情報収集力が劣るため、市場成長が不透明な場合に投資を逡巡。
(※売上高利益率は、大企業 7%、中堅企業 4%、中小企業 3%)
- こうした大規模投資には長期計画が不可欠だが、経営者の意欲、経営企画・管理人材の不足で出遅れるケースあり。
- 更に、新規拠点開設のための用地に係る土地利用規制 (農地転用許可、市街化調整区域での開発許可等) など行政手続きの対応も課題に。

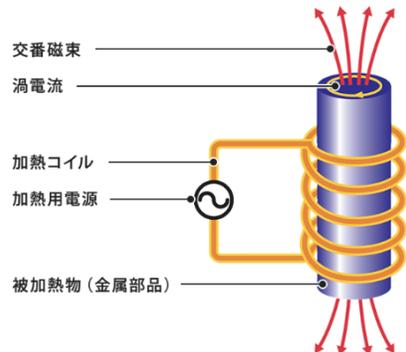
(参考) 成長投資の事例①：高周波熱錬

(東京都、金属加工、従業者数896人、売上高337億円、資本金64億円)

- 電磁誘導作用による高周波誘導加熱（IH技術）を活用した金属部品加工に強みを持ち、国内外の自動車メーカー等に部品を提供（海外売上比率30%程度）。脱炭素化のトレンドの中で、低排出技術として評価が高まり、需要が拡大。
- EV部品の需要獲得含め成長投資を積極的に行いたいが、将来需要の見通しが難しく、過去の投資分の減損がある中、更なる投資に躊躇。GX等の対応検討が課題で、政府関連の情報ルート強化に関心。

高周波熱処理技術（IH技術）

- ✓ 秒単位で高温まで急速加熱した後に急速冷却することで、金属部品の表面を硬化。金属部品の耐摩耗性、疲労強度および靱性を向上。
- ✓ CO2排出量が少なくグリーンであり、短時間加熱で生産効率が高く省エネであるため注目が集まる。



高周波熱処理をした
高強度ばね用鋼線



出所 同社HP及び経済産業省によるヒアリングを基に作成（2023年10月時点）

グローバル展開の推進



ITW®のグローバル展開

EV化が進む中、軽量化に貢献する高強度ばね鋼線ITW®の需要が大幅増。
2023年度以降もグローバルで着実な成長を目指す。

各地域の主な進捗

欧州	アフター市場は低調だが、新規顧客への納入は順調に拡大。2024年には国際ワイヤショーに出展決定。		Neturen America Corporation (米国オハイオ州)
北米	生産ラインの第1次増設完了、量産開始。第2次増設で熱処理設備などを導入し、最終的に生産能力40%拡大を目指す。	太極ITW®	
中国	上海・重慶を拠点に中国全土をカバー。輸出も開始し、新規EVメーカーへ拡販開始。	太極ITW®によるEV用サスペンションばね 線径：17.2mm(上) 従来ITW® 13.1mm(下)	
日本	マザー工場の赤穂で生産能力1.5倍への取り組みを開始、各拠点に展開。		増設中設備

(参考) 成長投資の事例②：酒井重工業

(東京都、建設機械、従業員数306人、売上高315億円、資本金33億3,736万円)

- 国産初のロードローラを開発し、道路建設機械製造に100年余り携わるパイオニア企業。グローバル志向が高く、海外売上高比率は20年前の20%から現在では51%まで拡大。海外工場（アメリカ、インドネシア、中国）は現地ローカライズ用に保有するものの、製品開発は国内中核拠点で実施。
- カントリーリスクや円安により、国内回帰を検討中だが、土地の確保等が課題。カーボンニュートラルに対応した製品開発など、経済的に投資回収が難しい分野への投資も進め始めているところ。

カーボンニュートラルへの対応や次世代技術を搭載した製品開発

グローバル展開の推進

EV式ローラ

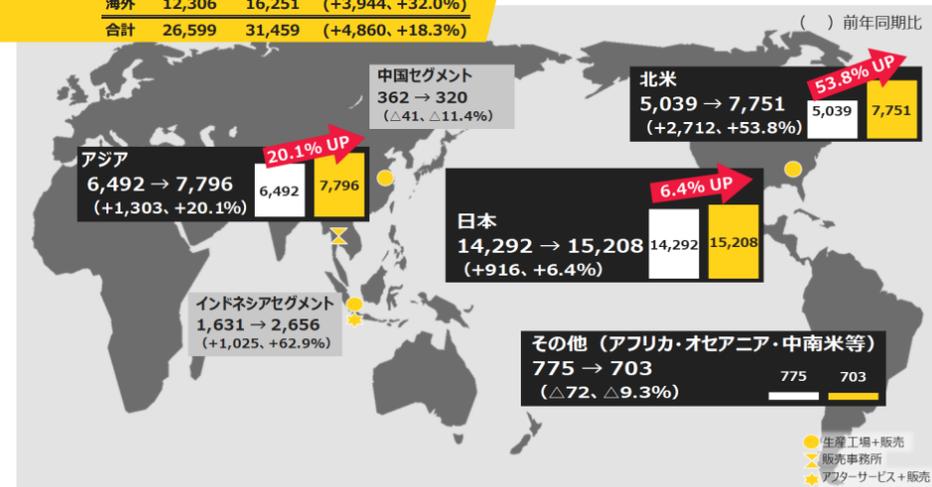


自律走行式ローラ



地域区別売上高 (地図)

(単位：百万円)	22.3期 通期	23.3期 通期	前年比
国内	14,292	15,208	(+916、+6.4%)
海外	12,306	16,251	(+3,944、+32.0%)
合計	26,599	31,459	(+4,860、+18.3%)



(参考) 内需主導型 (L型) 成長パターン : M&Aを通じた経営資源の集約化・効率化

経営戦略

- 組織の大規模化により上昇する経営管理コストについて、システム統合・データ共有/活用等 (DX) による高度化・コストダウンや、分社化・権限委譲等のグループ経営による管理体制強化を通じて収益力強化。
- 事業承継が困難となる中小企業等も増える中、自前主義ではなくM&Aによって事業拡大に必要な技術や販路を外部から調達することも有効な手段。

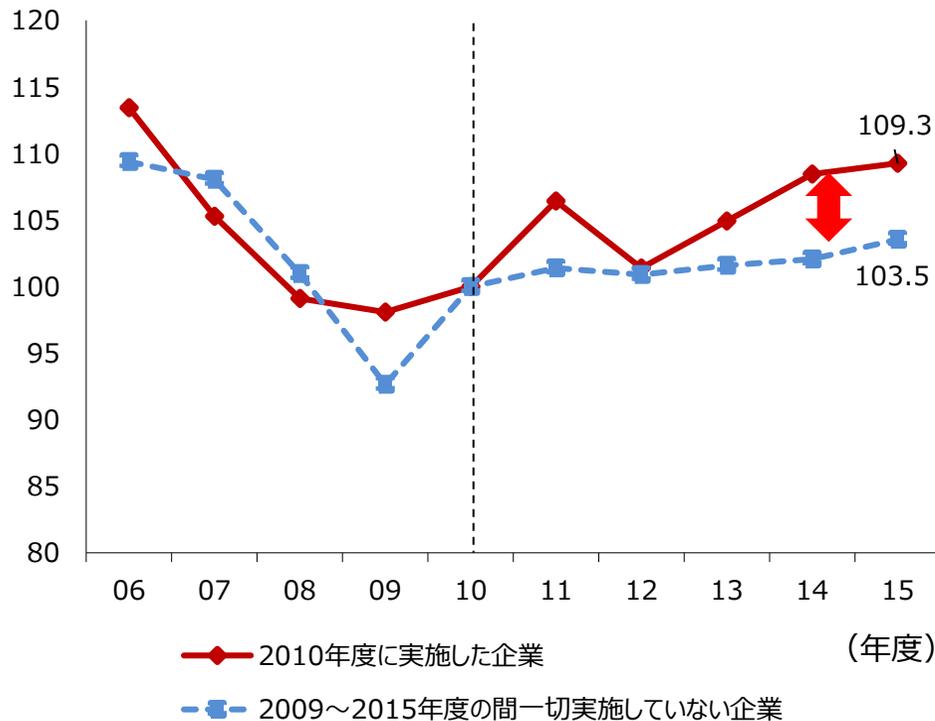
中堅企業 特有の課題

- 経営人材の採用は苦戦。中堅企業の中には、外部資本を入れて上場を目指す企業もいるが少数。中堅企業をターゲットとしたファンドが少なく、ファンドの資金供給規模も海外ファンドと比べると小さい。
- M&Aによる技術・ノウハウ (異なる経営方針) の獲得に関心が高まっているが、M&A時の案件発掘・資金調達・経営統合に必要な資本力・ノウハウ・人材等が不足しており、継続的なM&Aの実行に躊躇してしまうという課題が存在し、増加する売却希望企業の経営資源を有効に活用出来ていない。

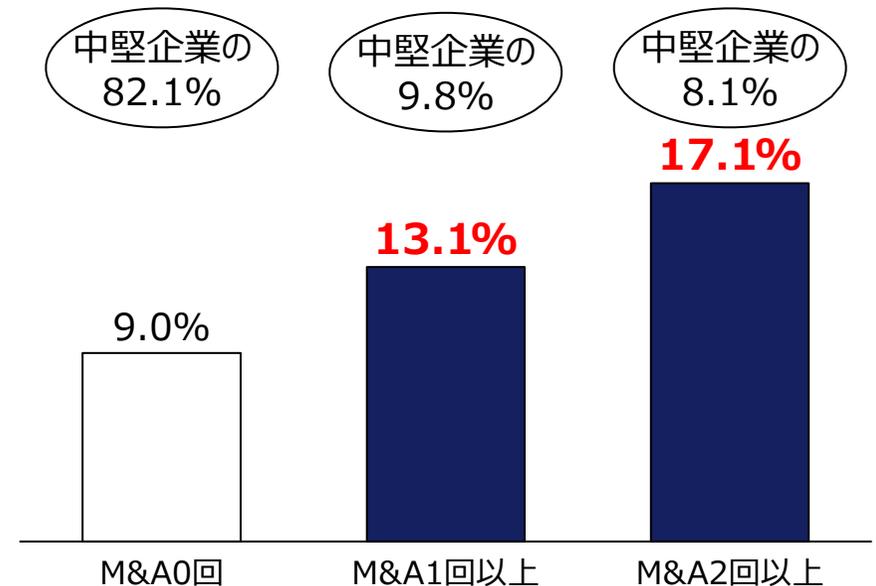
(参考) 中堅企業によるM&Aの有効性

- 経営力の高い中堅企業が中小企業等のM&Aを行うことで、優良な経営ノウハウを有する企業が経営資源を集約化し、自社の成長とM&Aされた企業についても収益力・賃金の向上を図っていくことが重要。
- 特に、**L型企業においては、M&Aの回数に応じて売上高の伸びが顕著であり、成長の有効な手段。**

M&A実施企業と非実施企業の労働生産性



L型中堅企業におけるM&A回数と過去10年間の平均売上高成長率



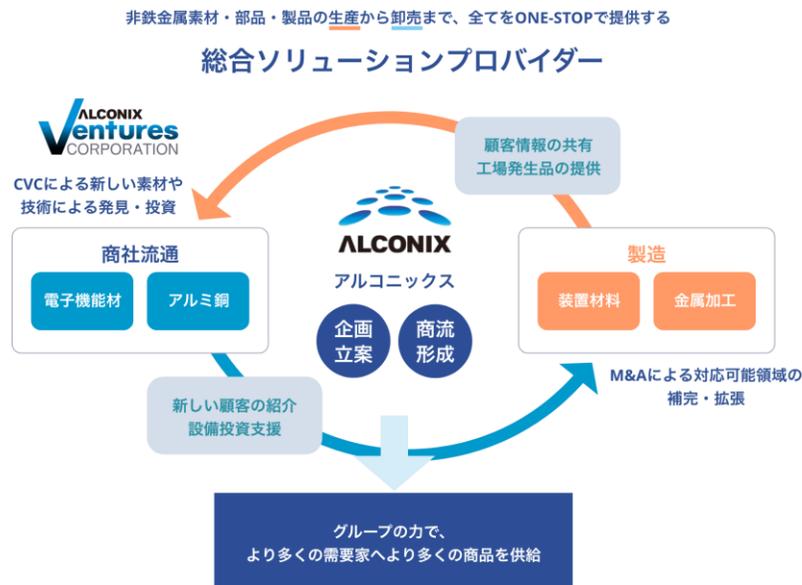
- *1 中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業基本法の中小企業除く）
- *2 M&A数は2011年度から2020年度までに行った買収（子会社化）の件数
- *3 売上高成長率は、2011年度と比較した2021年度の売上高の変化率

(参考) M&Aの事例①：アルコニックス

(東京都、卸売業、従業員数190人、売上高547億円、資本金58億1,020万円)

- 日商岩井の非鉄製品販売部門（卸売）が独立して1981年に設立。2001年に経営陣/ファンドによるMBOを経て独立後に上場。リーマンショック後に事業の先行きに危機感を覚え、業容転換と継続成長を目指し、同業他社のM&A（商流の拡大）、さらには、ニッチで優位性の高い中小製造業をM&A（製品群の拡大）する新たな拡大路線に舵を切った。
- 2009年より14年で16件のペースで、事業承継に悩んでいるが成長余地の高い中小製造業を中心にM&A（1度ものれんの減損なし）。グループ管理の陣容は、経理・会計含め、100人規模まで拡大。 自社におけるノウハウ構築を進めるとともに、専門機関とのパートナーシップによってM&Aに習熟。将来に向け子会社の経営人材が不足することが予測され、現在、外部採用及び内部での経営人材育成に注力。
- 子会社の設備投資を構想面や資金面でサポートし、自社の流通機能によってグローバルに販路展開を支援。子会社の設備投資支援については、一定の政策ニーズあり。

M&Aを通じた取扱分野の拡大



(参考) M&Aの事例②：チャーム・ケア・コーポレーション

(大阪府、介護業、従業者数1,815人、売上高379億円、資本金27億5,900万円)

- 建設会社の社長が、社会貢献できる事業を始めたいと一念発起し、2004年、61歳で介護事業の会社を創業。建設事業のノウハウも生かしつつ、近畿圏・首都圏の**ドミナント戦略と見守り・インカム・配膳ロボット・排泄ケア・ストレスモニタリング等の介護DX**によって高収益（利益率12%）の有料老人ホーム事業を実現（10年で売上7倍に成長）。
- 更なる事業拡大に向けて、チャットロボット技術を有する東大発AIベンチャー（wellvill社）への投資や大阪府内で有料老人ホームを4カ所運営する企業（ライク社）のM&Aによって、**DX技術の獲得、同業のグループ化によるDX基盤の共通化・高度化を実施。買収した介護施設は、入居率7割から9割に向上。**
- 団塊の世代が75歳を迎える2025年問題に備えて、**投資余力のない介護事業者の更なる集約化を進めたい意向はあるものの、連続的なM&Aは収益性低下のリスクを伴うため、更なるM&Aに課題。**

介護DXの促進

■ インカム（アプリ型）

- スタッフ間の指示、伝達等のコミュニケーション効率が劇的に改善
- 全ホーム導入済み



■ その他

- ご入居者様の膀胱・直腸の状態を簡単に確認できるポータブルエコーを導入し、排泄ケアの質向上、おむつ交換の頻度減少を促進
- 配膳ロボットによる食事提供の業務も効率化



ポータブルエコー
(AI技術による膀胱尿量自動計測)



配膳ロボット

同業他社をM&Aし、入居率を向上

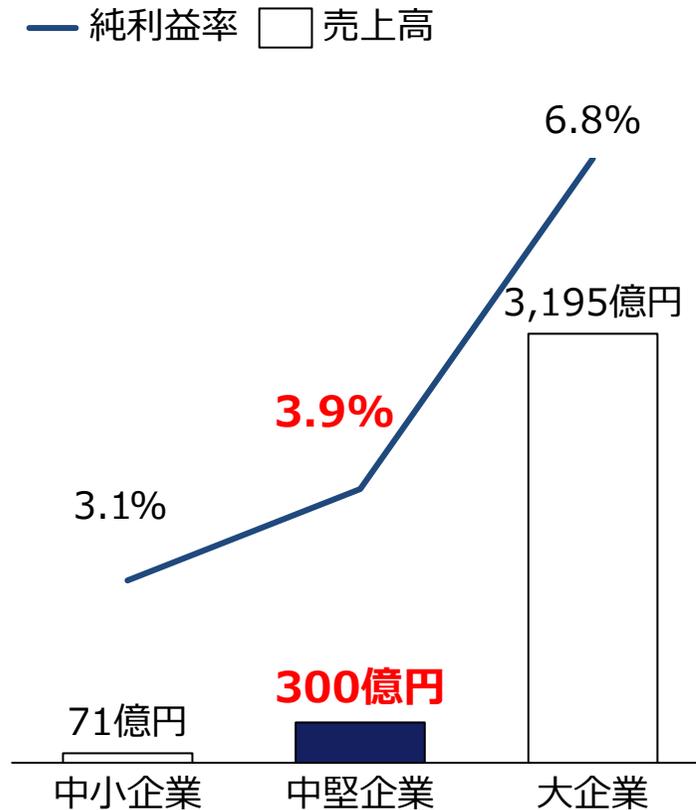
ライク



(参考) 企業規模別の1社あたり売上高・純利益率の差

- 企業規模別の1社あたり売上高・純利益率について、中堅企業と大企業との間に特に大きな差。

2021年度 規模別の1社あたり売上高・純利益率*1

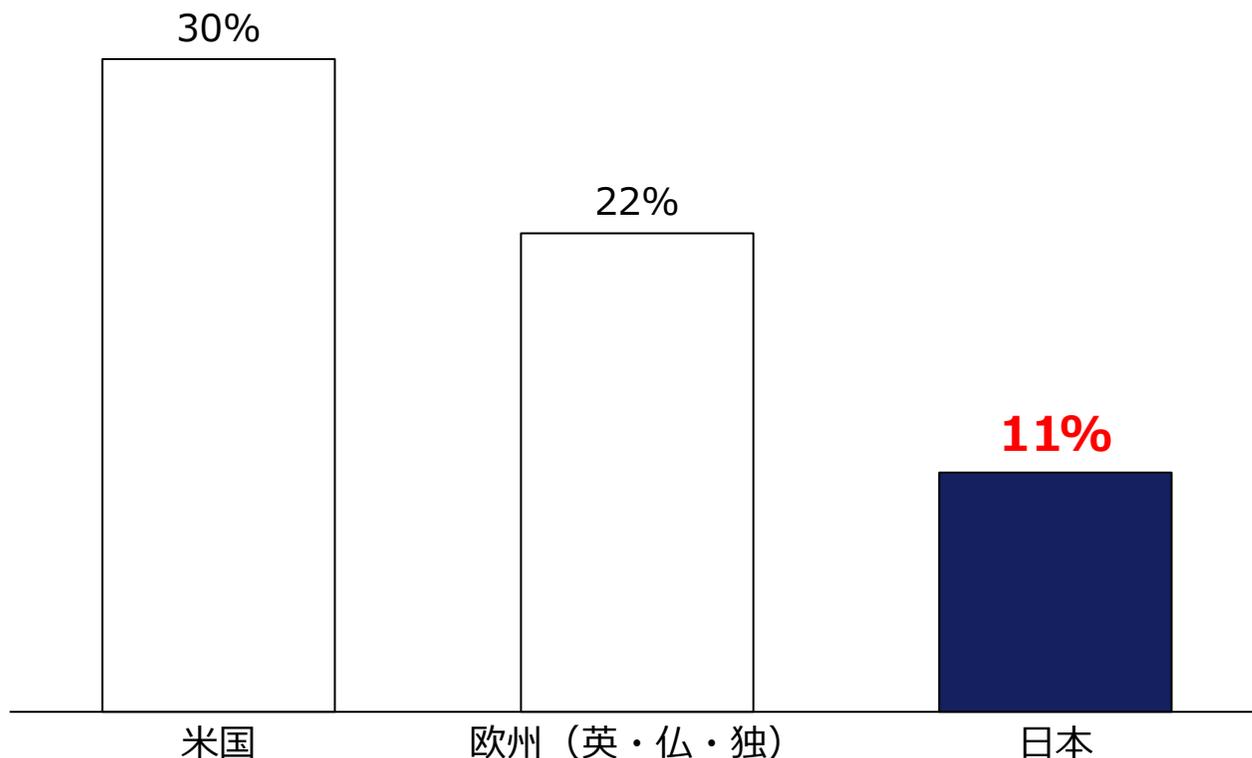


*1 中小企業：中小企業基本法上の中小企業者、中堅企業：従業員数2,000人以下（中小企業除く）、大企業：従業員数2,000人超（中小企業除く）

(参考) 中堅企業から大企業への成長割合は低い

- 他方、中堅企業から大企業への成長割合は国際的に見ても低い状況にあり、中堅企業のポテンシャルを活かしきれていない可能性。

過去10年間で中堅企業から大企業へと従業員規模が成長した企業の割合



*1 中堅企業：従業員数301~2,000人、大企業：従業員数2,000人超

*2 2011年度時点で中堅企業であった上場企業のうち、2021年度に大企業（従業員数2,000人超）となった企業の割合

(参考) 我が国における規模別企業構成と成長志向型産業政策の実現 (案)

- 成長志向型の中堅企業が課題を克服しながら成長していけるような支援枠組みを構築することで、**中堅企業の成長意欲を高めるガバナンス改革**を実現するとともに、**中小企業に対しても継続的な成長を後押しする環境を提供**することで、**成長を志向するあらゆる規模の企業がシームレスに規模拡大を目指せる「成長志向型の産業政策体系」の確立**を目指すことが必要ではないか。

大企業【従業員数2,000人超】：約1,300者（上場約500者）
従業員数約960万人

成長の課題：GX・DX・SDGs等の対応、地政学リスク対応（サプライチェーン強靱化）
⇒ GX・経済安全保障関連の補助金・税制等による支援、価値創造経営・コーポレートガバナンスの推進

中堅企業【従業員数2,000人以下】：約9,000者（上場約1,800者）
従業員数約460万人

（製造業約25%、卸・小売業約40%、その他サービス業約35%）

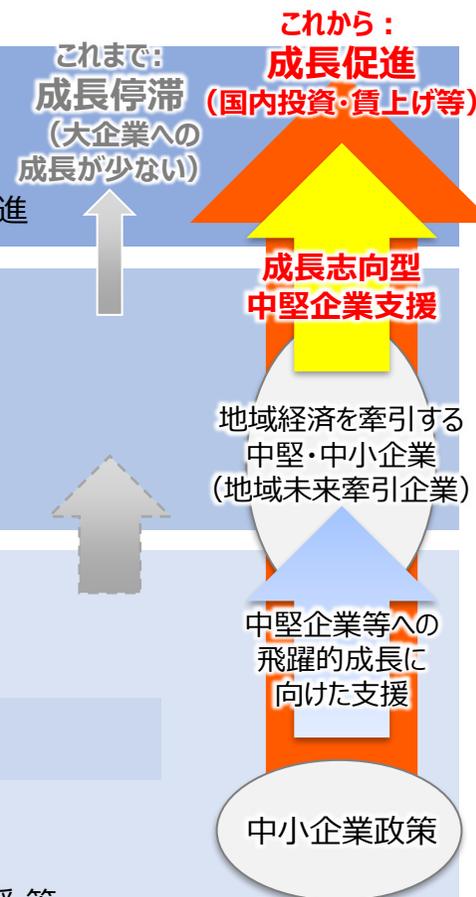
成長の課題：大企業共通の課題に加え、M&A・グローバル化や成長投資等の拡大
⇒ 設備投資・事業再編関連の補助金・税制等による支援

中小企業【従業員数300人又は資本金3億円以下等】：約336万者（上場約1,600者）
従業員数約2,700万人

※税法上の中小法人は資本金1億円以下

うち小規模企業【従業員数20人以下等】：約285万者、従業員数約510万人

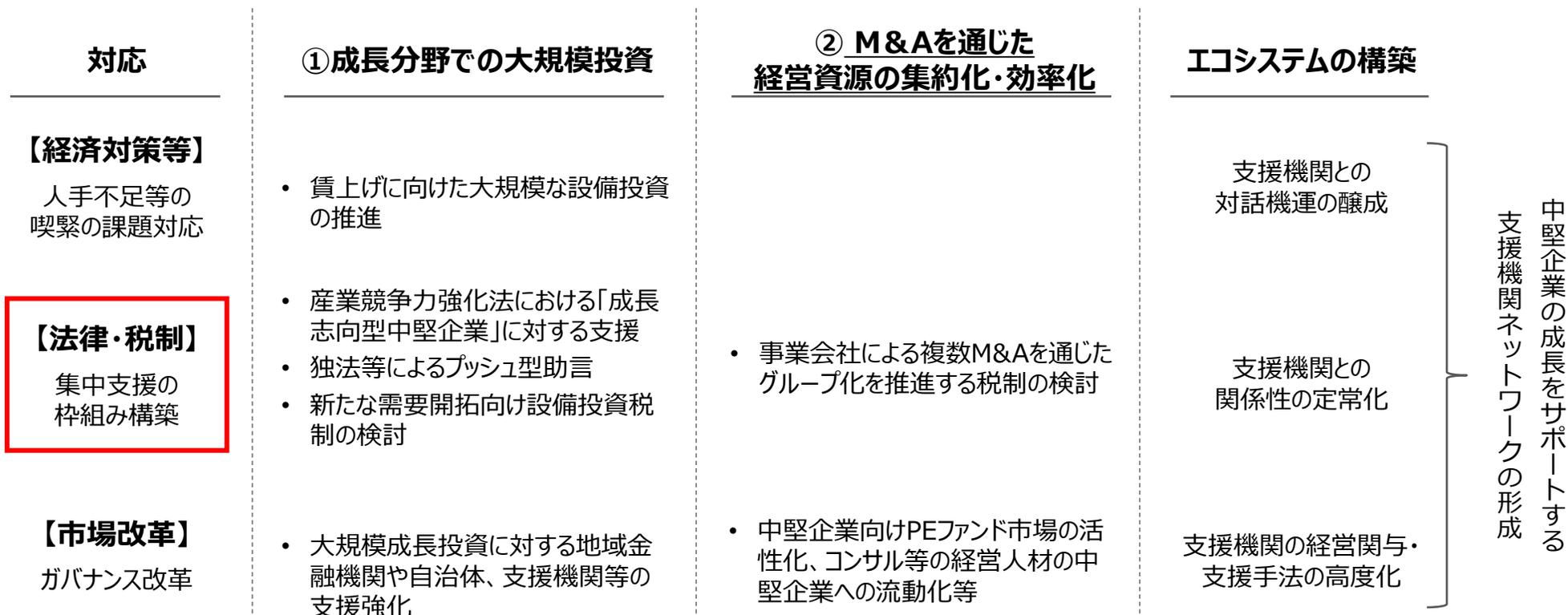
成長の課題：人材・資金・DX等の経営強化、販路拡大、イノベーション、生産性向上等
⇒ 支援機関等による伴走支援、事業承継・引継ぎと革新の支援、海外展開支援
設備投資等の各種補助金（生産性革命推進事業、事業再構築補助金等）・税制等による支援等



*企業数や従業員数（常用雇用者数）の総数について、会社以外の法人及び農林漁業は含まれていない。企業の区分については中小企業基本法及び中小企業関連法令や産業競争力強化法等において中小企業として扱われる企業の定義を参考として算出。

(参考) 中堅企業の自律的成長を実現するエコシステム構築に向けたロードマップ^o (案)

- 中堅企業の成長投資の促進やM&A・グループ化により、持続的な賃上げや経営力の高い企業への経営資源の集約を通じてグループ全体の収益力の向上を進めるとともに、こうした政策支援ツールを媒介としつつ、金融機関や自治体、支援機関等との連携を強化し、中堅企業のガバナンス改善等を支援するネットワークを形成することで、中堅企業が自律的に成長し続けられるエコシステムを構築することが必要ではないか。
- 具体的には、①喫緊の課題である人手不足や賃上げ等への対応を経済対策で措置し、②法律・税制等において、中堅企業の成長を実現しやすい事業環境を整備するとともに、③地域金融機関や自治体等を含む支援機関の支援手法の高度化や経営人材・リスクマネーの流れを生み出すといった対応が必要ではないか。



(参考) 経済対策による中堅企業等の賃上げに向けた大規模成長投資促進

- 令和5年11月2日に閣議決定された経済対策において、「地方においても賃上げが可能となるよう、中堅・中小企業が工場等の拠点を新設する場合や大規模な設備投資を行う場合について、支援措置を新たに実施する。」こととされたことを受け、中堅・中小企業の大規模成長投資を促進する施策を検討中。

大規模成長投資の支援

イメージ図

< 製造業 >



生産工程の抜本的改革

<CO2削減や生産性向上>

< 卸売業 >



最新設備を導入した
物流センター

<生産性向上>

経済対策についての岸田総理会見 抜粋 (令和5年9月25日)

今回の経済対策では、ここにあります5つの柱、これを重視していきたいと思えます。第1に、足元の急激な物価高から、国民生活を守るための対策、**第2として、地方、中堅・中小企業を含めた持続的な賃上げ、所得向上と地方の成長の実現**、そして3つ目として、成長力の強化・高度化に資する国内投資の促進、そして4つ目として、人口減少を乗り越え、変化を力にする社会変革の起動と推進、そして5つ目として、国土強韌（きょうじん）化、防災・減災など、国民の安心・安全の確保、この5つを柱として経済対策を考えていきたいと思っています。今後、政府・与党の密接な連携の下、精力的に取りまとめを進めてまいります。そしてこれを取りまとめた後、**速やかに補正予算の編成に入りたい**と考えています。

(参考) 成長志向の中堅企業等の成長を促進する税制措置の要望

- 産業競争力強化法において成長志向の中堅企業等の成長を後押しするため、新たな需要獲得等に資する設備投資や規模拡大・高付加価値化を目的としたグループ化等を促進する措置を講じることとしてはどうか。

1

大規模投資を
通じた新たな需要
獲得等の推進

【地域未来投資促進税制の拡充・延長】

- ・ 高い成長力を有し、成長志向の中堅企業による新たな需要獲得等に資する**設備投資を促進すべく**、地域未来投資促進税制を拡充・延長する。

2

M&Aを通じた
経営高度化・
規模拡大

【中堅・中小企業によるグループ化の推進】

- ・ 中堅・中小企業による中小企業に対する**複数回のM&A（グループ化）**による経営資源の集約化を推進する税制措置を講ずる。

※その他、吸収合併等を伴うグループ化の取組にて発生する登録免許税の軽減措置の拡充を行う。

(参考) 産業競争力強化法の支援措置の対象とする中堅企業 (案)

- 国内投資・雇用者の所得の向上と国内産業の新陳代謝をより効果的・効率的に活性化させていくため、産業競争力強化法で措置する支援の対象とする中堅企業については、成長志向が強く、国内経済に貢献する高いポテンシャルを有するものとし、**「雇用」、「成長投資」、「経営力」の3つの観点**から検討してはどうか。

- **常時使用する従業員数が2,000人以下**

※中小企業基本法上の中小企業者及びみなし大企業を除く（税制では資本金1億円超に限る）

① 良質な雇用の創出

⇒地域における良質な雇用を生み出す能力を重視し、従業員数・賃金等の状況を確認

② 将来の成長性

⇒将来成長に向けた十分な成長投資を実行しているかどうかを重視し、成長投資（設備投資、研究開発、無形固定資産投資など）の状況を確認

③ 経営力

⇒成長志向や規模拡大を実現する経営力の有無を確認するため、中長期の経営ビジョンや経営管理体制などについて外部有識者が確認

(参考) 中堅企業政策を行っている諸外国の例：韓国、台湾

韓国

- 2010年代から中堅企業に対する育成・支援政策を本格化。
- 大企業規制政策と中小企業保護政策という二極化が見直され、**中小企業から中堅企業への卒業促進、中堅企業からグローバル専門企業への飛躍**を円滑にする政策体系を構築。

世界的専門中堅企業育成戦略(2010)

※1ウォン=0.1円 (3/7時点)

- 中堅企業育成に向けた法律的根拠の導入
- 中小企業卒業促進と卒業企業への負担緩和
- 中堅企業の技術競争力の強化(R&D支援規模拡大等)
- グローバルマーケティング支援体制の構築
- 「World-Class 300」プロジェクト

産業発展法改正(2011)

- 中堅企業概念を明確化

中堅企業特別法制定(2014)

- 中堅企業の定義を明確化

中堅企業政策の概要 (2023)

- **2030年までに1万社(現5.5千社) 輸出2千億ドル(現1.1千億ドル)を目標に15中核分野を中心に集中支援を実施。**

競争優位拡張型 (10分野)

半導体、ディスプレイ、二次電池、未来のモビリティ、コア素材、先端バイオ、エネルギー新事業、先端製造、スマート家電、未来型造船

競争優位創出型 (5分野)

AIロボット、航空、次世代原子力、次世代情報通信、スマート建設

- 具体的には、まず**中小から中堅への育成**について、「**成長の梯子の構築**」として、「**高成長革新企業**」を計**1000社**(100社×10年間)選定。
- さらに、**中堅からグローバル専門企業への育成**について①**輸出**、②**サプライチェーン**、③**DX**において**今後10年でR&Dに1.5兆ウォン(≒1500億円)の資金投入し、各分野別100~150社の先導企業群を集中支援。**

中堅企業の定義

- 資産総額5000億ウォン(≒500億円)以上5兆ウォン(≒5000億円)未満
- 3年間の平均売上高400億ウォン(≒40億円)~1500億ウォン(≒150億円)以上(業種別)

台湾

- 台湾では2011年に、「**中堅企業の成長を促進するための計画**」を立て、**3年ごとに有望な中小企業を選抜**し、台湾を代表する中堅企業に育成するビジョンを策定。**2022年に第7回の選抜を実施**している等、本取組は継続中。
- また、中堅企業支援を専門に行う「**中堅企業支援TFT**」を**台湾経済部工業局の傘下に設置**し、中堅企業に対する指導や施策展開を行っている。

※1元=19.61円 (3/7時点)

	資本金	常時雇用従業員	年間売上高	常時雇用従業員
大企業	1億元以上 (≒20億円)	or 200人以上	} 中堅企業 200億元以下 (≒3900億円)	or 2000人以下
中小企業	1億元未満 (≒20億円)	or 200人未満		

+

- ① **強い基礎技術力**をもつ
- ② 特定分野で独自の鍵となる技術と**高い国際競争力**をもつ
- ③ **国内を主要な経営、生産拠点**とすること

選抜・優遇

- 優れた業績を上げた企業を選抜し、①「**潜在的な中堅企業**」として、さらに優れている企業を②「**卓越した中堅企業**」として、表彰。
- 表彰企業は国の重点支援対象となり、**中堅企業のみを対象とした様々な支援ツール(研究開発や人材育成に係る補助金等)を優先的に受けられる。**

1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

産業革新投資機構に関する検討の方向性（現状）

（背景）

- 産業革新投資機構（JIC）は、オープンイノベーションによる次世代の国富を担う産業を育成・創出するため、それらの育成・創出を担うファンドにリスクマネーを供給し、当該ファンドによる投資活動※1を通じて、事業の成長・事業再編等に取り組む企業を後押しし、我が国産業の競争力強化に貢献。
- JICは、産業競争力強化法及び同法に基づく投資基準（経産大臣告示）に従って投資活動を行っており、この投資基準で特に重点的に投資を行う事業分野として示されている、
 - （1） Society5.0に向けた新規事業の創造の推進
 - （2） ユニコーンベンチャーの創出
 - （3） 地方に眠る将来性ある技術の活用
 - （4） 既存企業による産業や組織の枠を超えた事業再編の促進

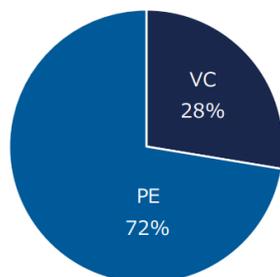
の4分野について、子会社のJICベンチャー・グロース・インベストメンツ（JIC VGI）及びJICキャピタル（JICC）がそれぞれ組成するファンドのほか、民間ファンドに対してLP出資を行い、**スタートアップ企業の挑戦や、事業ポートフォリオの組換え・強化等を目指す既存企業の果敢な経営判断を後押しし、国際的な視野で成長を目指す企業の戦略投資を支える役割を果たしてきたところ。**

【JICによるファンドへの投資の状況※2】

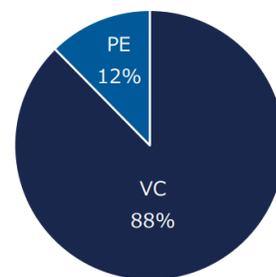
（2023年3月末時点）

	投資決定件数	出資約束額	払込済金額	進捗率
合計	32	15,665億円	1,558億円	9.9%
うちJIC子会社がGPとして運営するファンド	4	14,200億円	963億円	6.8%
うち民間GPが運営するファンド	28	1,465億円	595億円	40.6%

出資約束額



払込済金額



※1：JIC VGI・JICC含めて、通常のファンドと同様に、収益性の確保及びファンド期間中のEXITを想定した個別案件に対して投資活動を実施。

※2：JIC公表資料(JICグループの投資活動について(2022年度))

産業革新投資機構に関する検討の方向性①

(スタートアップ企業への長期・大規模なリスクマネー供給の拡大)

(背景)

- 経済成長とイノベーションの担い手であるスタートアップの創出・育成を加速するためには、十分な資金供給がなされる環境整備が重要であり、「スタートアップ育成5か年計画」では、5年後の国内のスタートアップへの投資額を10倍超とする目標が掲げられている。
- 特に、スタートアップ企業の中でも、革新的な技術による社会課題解決に大きなインパクトをもたらす可能性があるものの、研究開発段階から事業化に至るまで長い期間と大規模な資金を要するディープテック分野やクライメイトテック分野、また、グロースステージやセカンダリーのプレイヤーやIPO後の上場スタートアップ企業等に対して出資するファンドはまだ少ない状況であり、民間ファンドによるリスクマネー供給が不足している。
- また、国内スタートアップ企業への投資額は、米国の50分の1、欧州の10分の1程度にとどまっております、リスクマネー供給は海外と比較して大きく劣後。国内スタートアップ市場への資金供給拡大には、海外を含む機関投資家からの国内VCへの出資の呼び込みによる資金規模拡大が必要不可欠。
- JICは、VGIによる民間資金の不足分野に対するリスクマネー供給を行うとともに、国内VCに対するLP出資を通じ、国内VCが国内外の機関投資家からの資金を受託できるよう、資産運用業としての成長支援を担っている。

(政策的措置)

- JICの運用期限は2034年3月末とされているが、リスクマネーが不足するスタートアップ企業への資金供給を途切れることなく行うため、一般的なファンドの運用期間が10年であることを踏まえれば、残り10年を切る2024年4月以降においてもファンドに対してJICが新規に投資することができるように、このタイミングで期限延長を検討するべきではないか。なお、上述の「スタートアップ育成5か年計画」においても、JICの運用期限を2050年まで延長することが掲げられている。

【米・欧・日 ベンチャーキャピタル投資額推移】



出典：CB INSIGHTS「State of Venture Q3,2023」

産業革新投資機構に関する検討の方向性②

(大規模な成長投資・事業再編等の促進に向けた投資活動の継続)

(背景)

- 資源・エネルギー制約や気候変動問題、地政学的なリスクに起因した経済的分断等のグローバルなサプライチェーンの混乱など、ビジネス環境が大きく変化する中で、企業は自らを変革し、DXやGXを含めた大規模な成長投資、事業再編や新事業創出等の経営改革を進めることが求められている。株主や投資家もそのような経営改革やPBR改善を強く求めており、それを受けて、企業がPEファンドの支援を受けながら改革に取り組むケースが増えている。
- しかしながら、技術開発・事業化までに長期間を要する大規模な成長投資や、事業再編のような手間とコストがかかる投資案件については、現状、民間のPEファンド等のみではリスクが取り切れず支援が難しいものも存在する。このため、前述のビジネス環境の変化も踏まえながら、日本企業の取組を後押し・加速化する政策支援が必要。

(政策的措置)

- 具体的には、GXや地政学的リスク等による市場変化も踏まえ、引き続き、民間事業会社・金融機関のみでは対応が難しいリスク・事由をもつ、中長期の成長投資や業界再編等を伴う政策的意義の高い案件について、民業を補完する立場を徹底した上で、JICによる投資活動を通じた支援を継続していくことが必要ではないか。
- その場合、こうしたJICの投資活動の継続にあたっては、①市場の成熟度（ビジネス環境や産業構造の変化に対して、国内産業が事業再編や新陳代謝等を通じて十分に対応し、国際的に競争できる力を有しているか）、②民間PEファンド等がそのような国内産業の動きに対する成長資金の供給者としての役割を果たす上で十分な体制整備が整っているか）を踏まえた上でJICによる支援の継続要否等を検討すべきではないか。
- また、政府は昨今のビジネス環境の変化を踏まえ、我が国が競争力を持ちうる事業分野*等に関する中長期的な政策方針を再整理した上で、JICとしてもこれを踏まえた中期的な投資活動の方針を作成し、市場とのコミュニケーションをより円滑にするため、対外的にも公表していくべきではないか。

*具体的な事業分野については、経済産業政策新機軸部会第2次中間整理で示された以下の「ミッション志向の産業政策」として取り組む政策分野8テーマをベースに検討を行う。

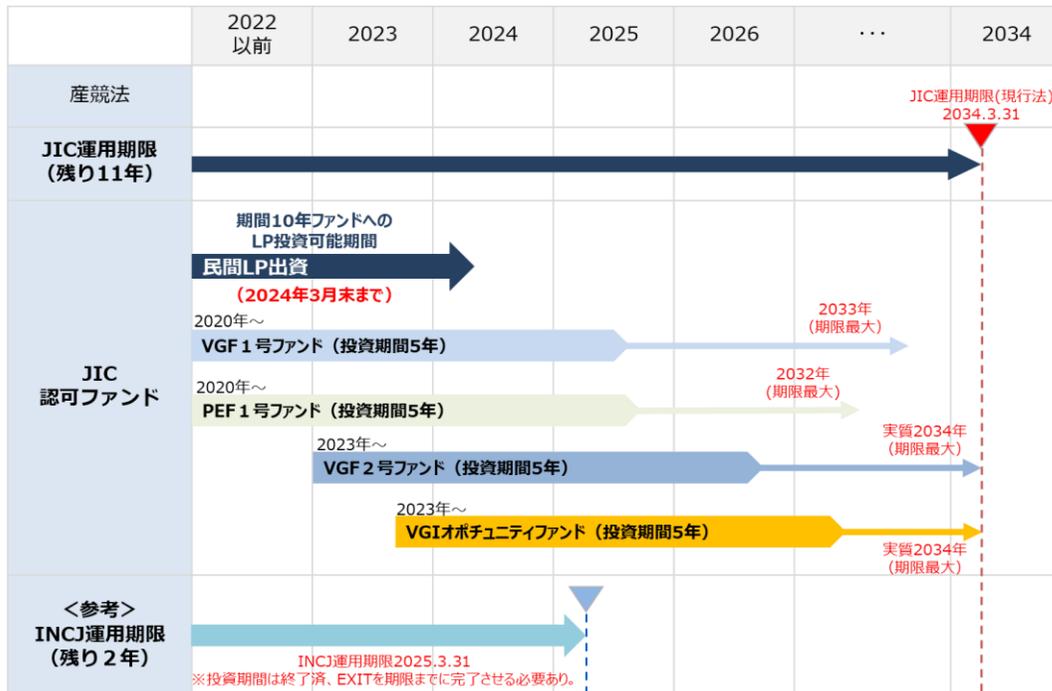
①炭素中立社会（GX）、②デジタル社会（DX）、③経済安全保障、④新しい健康社会、⑤災害に対するレジリエンス社会、⑥バイオものづくり革命、⑦資源自立経済、⑧地域の包摂的成長

(参考) 産業革新投資機構 (JIC) の運用期限延長について

- 現行の産業競争力強化法において、JICが投資活動を通じて保有する有価証券や債権の処分を行う期限 (以下「運用期限」という。) は令和16年3月末 (2034年3月末) までと規定。
- 一般的なファンド運用期間(10年)を前提とすると、原則として、ファンド投資決定できるのは2023年度中。より長期で安定的に新規のLP出資を行うためには、運用期限の延長が必要。
- また、昨今、ディープテック・クライメートテック等の分野に投資を行う民間ファンドの運用期間が長期化していること、また、同分野に対するリスクマネー供給が依然として限定的であることから、JICがより長期かつ大規模な資金供給機能を果たすことが期待されている状況。

⇒ JICの運用期限を、令和32年(2050年)3月31日まで延長してはどうか。

現行法下でのJIC投資スケジュール



産業競争力強化法 抜粋

(有価証券の譲渡その他の処分等)

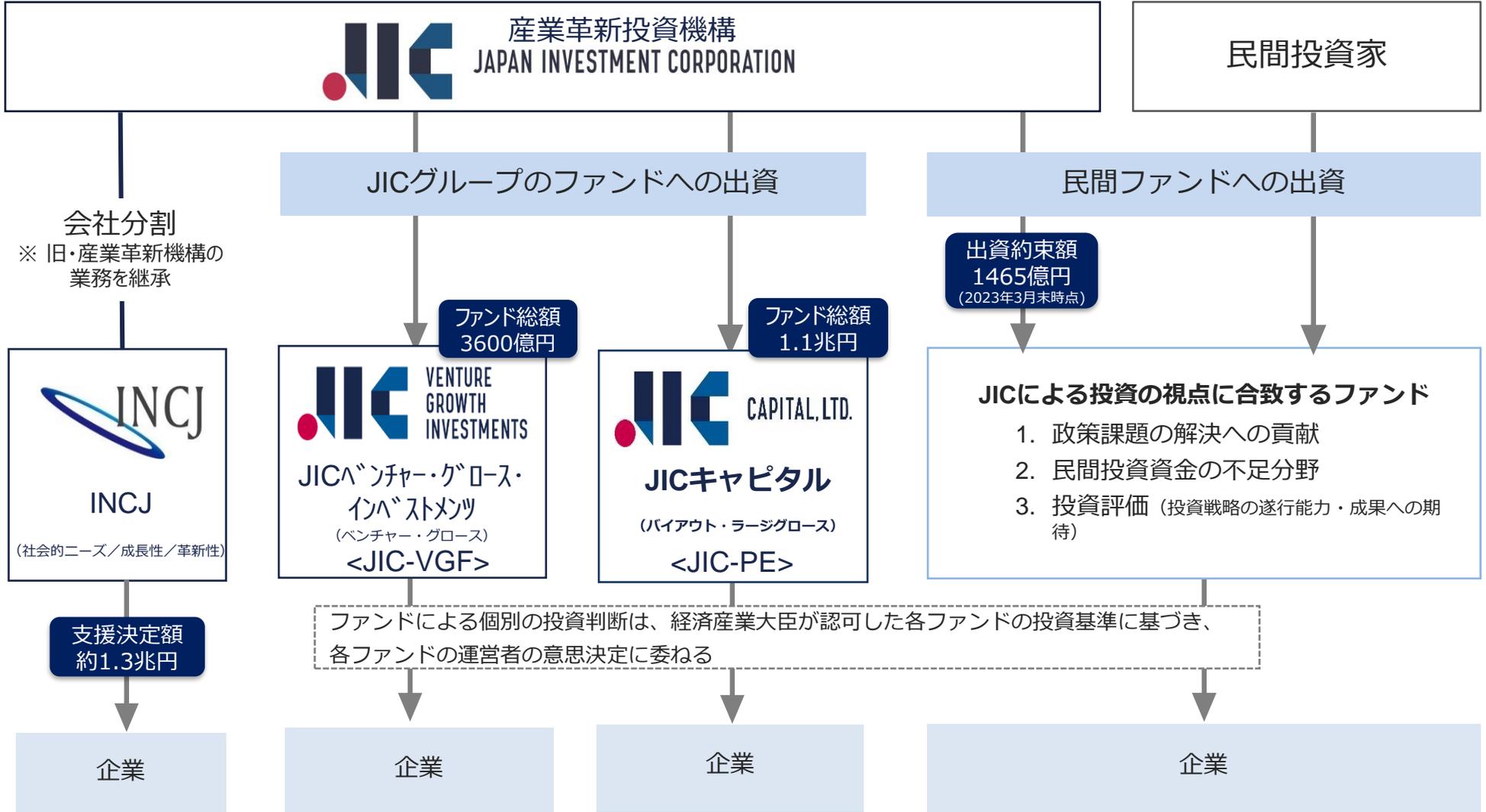
第100条 (略)

2 機構は、経済事情、対象事業者の事業の状況等を考慮しつつ、令和16年3月31日までに、保有する全ての有価証券及び債権の譲渡その他の処分を行うよう努めなければならない。

3 機構が債務の保証を行う場合におけるその対象となる貸付金の償還期限は、令和16年3月31日まででなければならない。

(参考) JICのファンド投資実施体制

- JICはグループ子会社の2社（JIC VGI、JIC Capital）が運用するファンド及び民間ファンドに対して出資を行い、個別企業に対してはファンド運用会社（GP）が投資を行う。



(参考) スタートアップ投資拡大に向けた政府戦略について

- JICの運用期限延長については、「スタートアップ育成5か年計画」および「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版」にて言及されている。

「スタートアップ育成5か年計画」（令和4年11月28日 新しい資本主義実現会議）

5. 第二の柱：スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化

(2) 産業革新投資機構の出資機能の強化

- 産業革新投資機構は、過去4年間で1,200億円規模のファンドを通じ、スタートアップに投資してきた実績がある。
- 新たに、これを上回る2倍程度の投資規模となるファンドを立ち上げるとともに、2024年目途で法案提出を行い、運用期限を2050年まで延長する（現在の期限は2034年）ことにより、出資機能を強化する。

「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版」（令和5年6月16日閣議決定）

②産業革新投資機構の出資機能の強化

産業革新投資機構について、新たに2,000億円規模となるファンドを立ち上げたところ、これを活用する。また、来年目途で法案提出を行い、運用期限を2050年まで延長する（現在の期限は2034年）ことにより、出資機能を強化する。

さらに、ダイレクトセカンダリー（ベンチャーキャピタル等が、既に発行済みの株式等を保有する投資家から譲り受ける形式で行う投資）や上場済みスタートアップへの成長資金供給も含めた400億円のファンドを本年中を目途に立ち上げる。

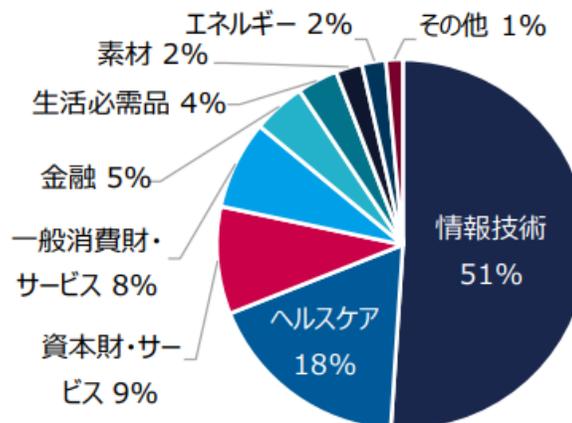
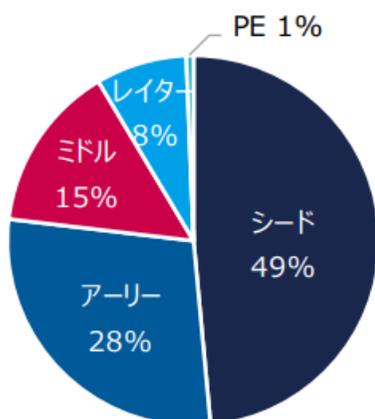
(参考) JIC出資先ファンドによる投資の状況

(2022年12月末時点)	投資件数	投資額
全投資先ファンド	480	1,090億円
うちJIC VGF1	46	714億円
うち民間ファンド	436	376億円

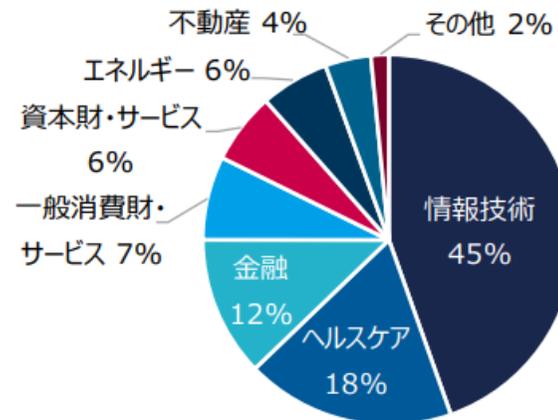
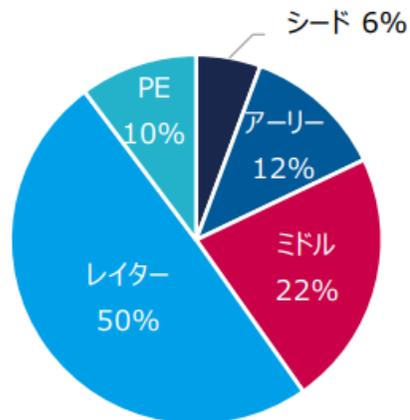
初回投資ステージ別

業種別

投資件数
(2022年12月末時点)



投資額
(2022年12月末時点)



1. 産業競争力強化法の見直しの方向性（総論）

2. 各論

【国内投資の促進】

2-1. 戦略分野国内生産促進税制

2-2. イノベーションボックス税制

【イノベーション・新陳代謝の促進】

2-3. 中堅企業

2-4. 産業革新投資機構の運用期限延長

2-5. NEDOの助成業務追加

ミドル期以降のディープテック・スタートアップに対する助成制度の創設

(背景)

- 研究開発の成果を社会実装し、社会課題の解決と経済成長の実現に繋げることのできるディープテック・スタートアップは、イノベーションの有力な担い手。
- 他方、ディープテック特有の課題（企業化までに長期間かかる、莫大な資金を要する、事例が少ない等）がある中、自律的な成長の実現には、ディープテック分野のスタートアップ・エコシステムの更なる発展が重要。そのため、大規模な成功事例の創出が望まれる。
- ディープテック・スタートアップが大きく事業成長するには、いわゆるPMF（プロダクト・マーケット・フィット；製品・サービスが市場に適合し、事業として成立すること）を実現することが必要。
- こうした状態に到達する過程で、研究開発を伴う事業開発活動（商用の設備投資やソフトウェア投資、研究開発の成果のユーザー実証やビジネスモデルの検証、組織体制の強化等）が求められる。しかしながら、十分な商業実績のないディープテック・スタートアップにとっては、市場参入・市場開拓に必要な多額の資金調達を、VC等や金融機関から期待できない状況にある。

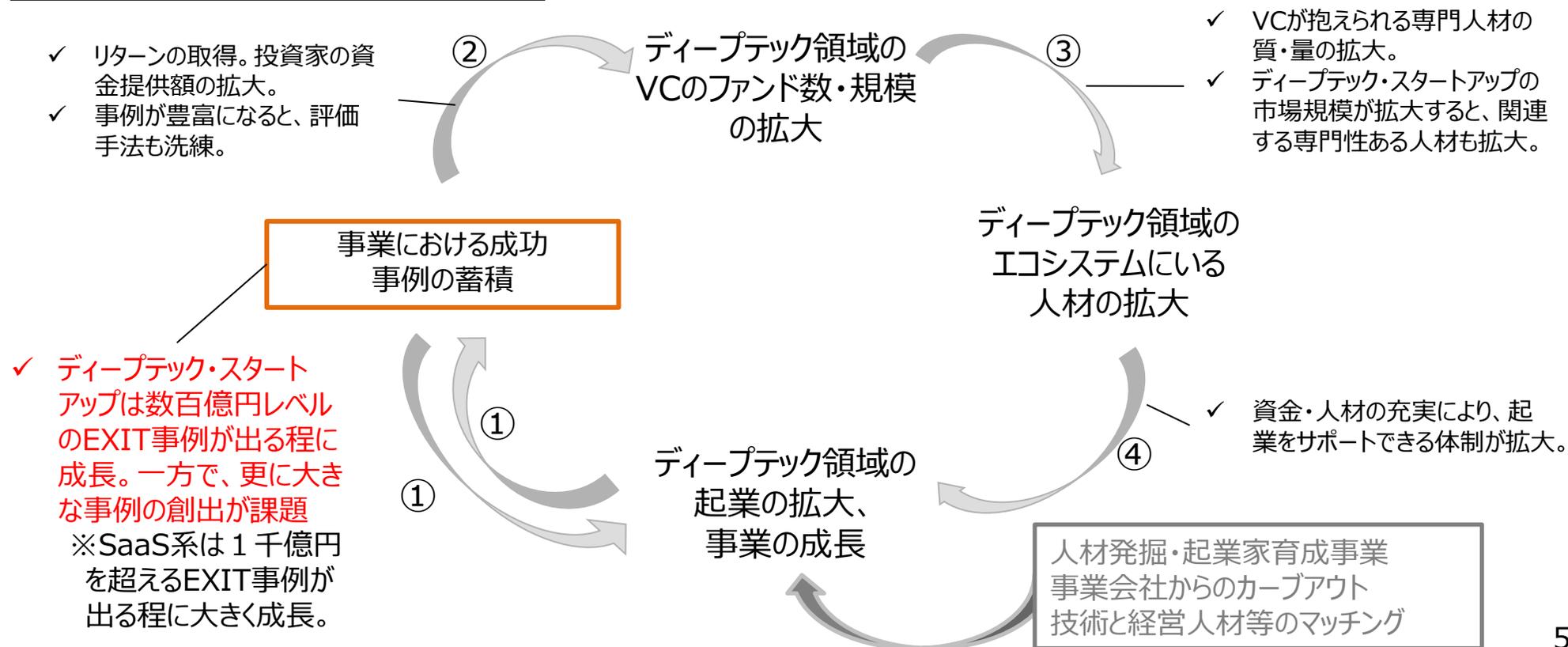
(政策的措置)

- ディープテック・スタートアップに積極的に投資するVC等が少ないなど、調達環境の厳しいミドル期以降に大きな事業成長を実現するために必要な研究開発を伴う事業開発活動への支援措置を強化してはどうか。
- 具体的には、現状、研究開発段階のディープテック・スタートアップ支援のみを業務範囲としているNEDOに、産競法改正にあわせて、革新的な技術の企業化の促進に向けて研究開発を伴う事業開発活動を助成することができる旨の業務を追加してはどうか。

(参考) ディープテック・スタートアップのエコシステム構築に向けた課題と新たな打ち手の検討

- 自律的に循環するディープテック・エコシステムの形成に向けては、より多くの資金や人材をディープテック領域に呼び込むべく、その契機になるような大きな成功事例を創出することが重要。そのため、研究開発支援の拡充・強化とともに、ミドル期以降の事業拡大を視野に入れた総合的な政策検討が必要。
- これと併せて、エコシステムの持続的発展の観点から、ディープテック領域の技術・人材の流動化を促進することも重要。そのため、人材発掘・起業家育成事業や事業会社からのカーブアウトや技術と経営人材マッチングを促す政策を総合的に推進していく。

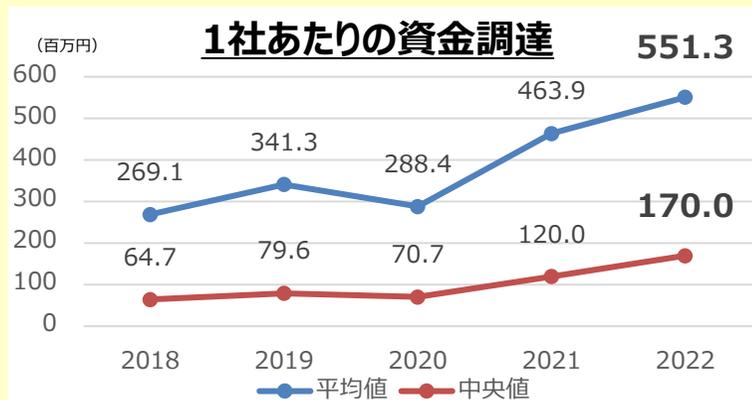
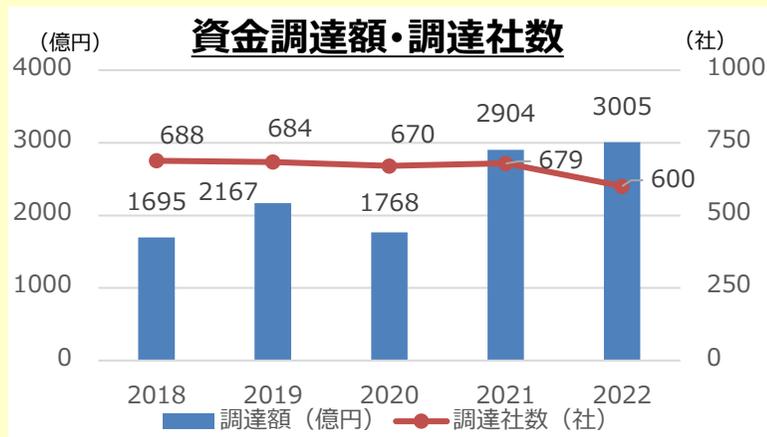
エコシステムは循環しながら少しずつ拡大



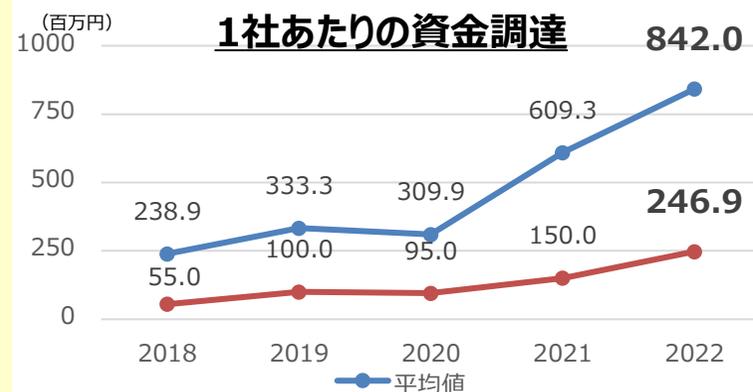
(参考) ディープテック・スタートアップの資金調達環境

- 研究開発や事業開発等に大規模な資金が必要であるにもかかわらず、ディープテック・スタートアップの一社あたり資金調達額は、SaaS系より少ない状況。

【ディープテック（研究開発型）】



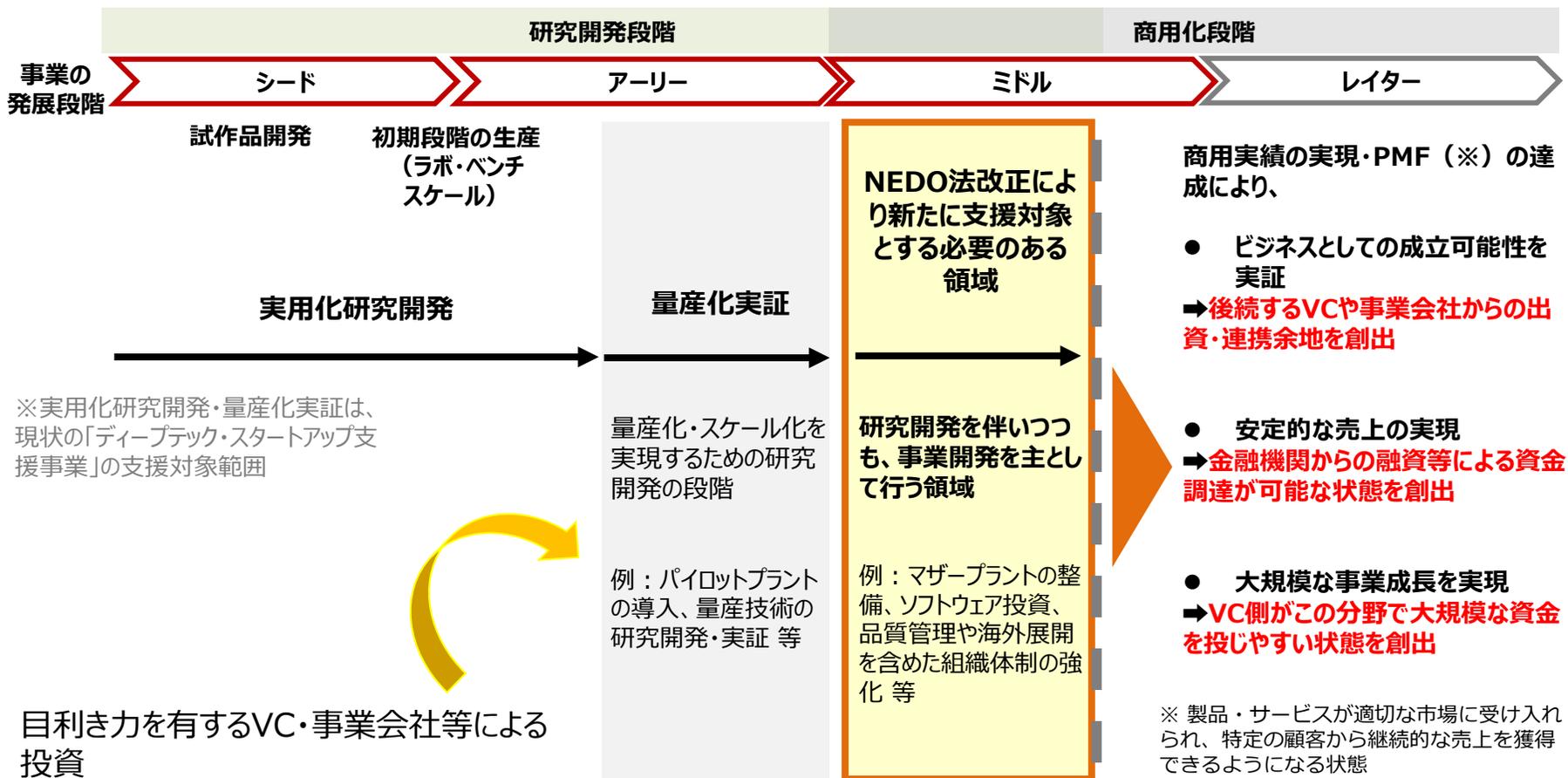
【SaaS系スタートアップ】



出所：INITIAL「japan-startup-finance-2022」より経済産業省作成

(参考) ディープテック・スタートアップのミドル期以降の活動への支援の拡充

- 事業者（VC・金融機関・事業会社等）のリスクを助成により補完し、この段階のディープテック・スタートアップに対する投資を促すことで、①**事業拡大の事例の創出**、②**この段階の投資に取り組む事業者の創出・育成の後押し**をし、ディープテック・スタートアップのエコシステムの形成を加速させる必要がある。
- 今回の産業競争力強化法の改正に併せて、NEDOの知見等を活かした形で、**ディープテック・スタートアップの成長に特に必要であるが現行法上NEDOの支援に制約がある領域での助成**が可能となるよう、NEDOに所要の助成業務を追加して**助成対象を拡充**してはどうか。



※実用化研究開発・量産化実証は、現状の「ディープテック・スタートアップ支援事業」の支援対象範囲

量産化・スケール化を実現するための研究開発の段階

例：パイロットプラントの導入、量産技術の研究開発・実証等

NEDO法改正により新たに支援対象とする必要のある領域

研究開発を伴いつつも、事業開発を主として行う領域

例：マザープラントの整備、ソフトウェア投資、品質管理や海外展開を含めた組織体制の強化等

(参考) ミドル期以降のディープテック・スタートアップ向けの海外政策事例

- 欧州では、民間投資家だけではリスクを負いきれない、ディープテック・スタートアップが取り組む革新的なプロダクトのスケールアップに要する資金を補助金等にて支援。
- フランスでは、ディープテック・スタートアップによる最初の産業化実績の創出のために、工場導入や商用の実証設備の導入等を補助金等にて支援。

	欧州 : EIC Accelerator	フランス : Première Usine (「France2030」の一環で行われるプログラム)
支援機関	European Innovation Council	Bpifrance ※フランス公的投資銀行
目的	革新的なプロダクトのスケールアップに必要なだが、民間投資家のみではリスクを負えない資金調達を支援	スタートアップによる最初の産業化実績の創出を加速するため、補助金等により民間資本を補完
予算規模	約11億3,000万ユーロ (2023年)	5億5,000万ユーロ (2022~2026年)
支援対象	<ul style="list-style-type: none"> 革新的な技術を持つスタートアップや中小企業、起業を目指す個人 イノベーション活動 (TRL 5~8)、市場展開活動 (TRL 9) を支援 	<ul style="list-style-type: none"> 革新的な技術を持つスタートアップや中小企業 革新的なプロダクトの最初の産業化を支援 (フランス国内への第一工場の導入、商用に開発された実証設備等の導入等)
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> イノベーション活動 : 最大250万ユーロの補助金 (補助率は最大70%/事業期間は最大24か月) 市場展開活動 : 50万~1,500万ユーロの株式投資 (議決権付株式のうち最大25%まで/保有期間は7~10年を想定) 	<ul style="list-style-type: none"> 総事業費 (500万ユーロ以上) のうち、補助率 20~30% (うち補助金60%、回収を前提とする前払金40%) 事業期間は12~48ヶ月