

# 「スタートアップサーベイ2026」 基礎データ編

2026年5月

三井住友信託銀行

# 目次

---

1. 質問項目一覧
2. 基礎分析結果

# 1 質問項目一覧

---

# 本サービスの質問項目一覧 1/2

		【基礎データ編】 対応ページ
Q1	貴社の本社所在地について当てはまるものを選択して下さい	P.7
Q2	貴社の事業に当てはまる業種をご選択下さい	P.8
	┆貴社事業における主な販売先について、売上高の過半数を占めるものをご選択下さい ┆貴社の事業はディープテックに該当しますか	P.9 P.10
Q3	貴社の設立年をご選択下さい	P.11
Q4	貴社の現時点におけるEXIT方針について当てはまるものをご選択下さい	P.12
	┆貴社のIPOスケジュールに当てはまるものをご選択下さい	P.13
Q5	貴社の直近のエクイティ調達におけるポストバリュエーションについて、当てはまるものをご選択下さい	P.14
Q6	貴社の前期(直近期)の総売上高に当てはまるものをご選択下さい	P.15
Q7	貴社の前期(直近期)の前々期比売上高成長率に当てはまるものをご選択下さい	P.16
Q8	貴社の前期(直近期)の営業利益に当てはまるものをご選択下さい	P.17
Q9	東証グロース市場改革による貴社の資金調達・資本政策や成長戦略における影響について、当てはまるものをご選択下さい ┆実際にどのような影響があるか、ご記載下さい	P.18 P.19~P.20
	┆貴社が東証グロース市場改革による影響への手立てとして考えられているコーポレートアクションについてご記載下さい	P.21~P.22
Q10	貴社における目下の経営課題を最大5個までご選択下さい	P.23
Q11	次に挙げるコーポレートアクションについて、貴社で直近1年間に取り組んだものを全てご選択下さい	P.24
Q12	貴社の海外展開の状況についてお伺いします。貴社の前期(直近期)の総売上高に占める海外売上高の比率をご選択下さい ┆貴社の海外展開に関する方針をご選択下さい	P.25 P.26
	┆海外への事業展開に際して課題・ネックになっている事項について最大5個までご選択下さい	P.27
Q13	貴社の資金調達の状況についてお伺いします。貴社のエクイティ資金調達の累計金額として当てはまるものをご選択下さい ┆貴社の借入等有利子負債における現在残高として当てはまるものをご選択下さい	P.28 P.29
	エクイティ資金調達があると回答された方のみお伺いします	P.30
Q14	直近の資金調達ラウンドにてエクイティ調達実績のある投資家種別を全てご選択下さい ┆直近の資金調達における貴社の株価について当てはまるものを選択して下さい	P.31
	┆直近の資金調達ラウンドにおけるリード投資家の属性について当てはまるものをご選択下さい	P.32
Q15	エクイティ資金調達動向における貴社のお考えについてお伺いします 2024年と比較した、2025年の資金調達環境について当てはまるものをご選択下さい	P.33
	┆2025年と比較した、2026年の資金調達環境の展望について当てはまるものをご選択下さい	P.34
Q16	借入等(有利子負債)調達が有ると回答された方のみお伺いします 現在、借入等(有利子負債)調達を行っている金融機関の種別を全てご選択下さい	P.35
	┆現在の借入等(有利子負債)の調達スキームに当てはまるものを全てご選択下さい	P.36
Q17	貴社の株主属性別の持分比率についてそれぞれ当てはまるものをご選択下さい	P.37~P.38

## 本サービスの質問項目一覧 2/2

		【基礎データ編】 対応ページ
Q18	直近1年間における貴社が実施された既存株主のセカンダリー譲渡ニーズに係る対応についてお伺いします 実行済の株主種別について当てはまるものを全てご選択下さい ↳現在検討中または対応中の株主種別について当てはまるものを全てご選択下さい	P.39 P.40
Q19	貴社が今後M&AでのEXITを検討していくことがある場合、特にネックになると考えられる事項について当てはまるものを最大5個までご選択下さい ↳貴社がM&AによるEXITを検討する場合に重要視する事項について当てはまるものを最大5個までご選択下さい	P.41 P.42
Q20	これまでにベンチャーキャピタルからエクイティ調達を行った際の投資契約において、経営上での制約になっていると感じる項目を最大5個までご選択下さい ↳選択された項目について、具体的にどのような制約があると感じられていますか	P.43 P.44~P.45
Q21	VCからの経営支援について特にニーズのある事項として当てはまるものを最大5個までご選択下さい ↳選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい	P.46 P.47~P.48
Q22	VCからの資本政策支援について、特にニーズのある事項として当てはまるものを最大5個までご選択下さい ↳選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい	P.49 P.50~P.51
Q23	CEO・COO・CFO・CTOの金銭報酬についてそれぞれ当てはまるものをご選択下さい	P.52
Q24	従業員(正規雇用者)の平均年収(株式報酬除く)に当てはまるものをご選択下さい	P.53
Q25	貴社の従業員(正規雇用者)についてお伺いします 前期(直近期)期末時点での正規雇用者数をご記載下さい ↳直近1年間における採用した従業員数(正規雇用者)をご記載下さい ↳直近1年間における従業員(正規雇用者)の離職人数をご記載下さい	P.54 P.55 P.56
Q26	貴社におけるストックオプション政策についてお伺いします 採用しているストックオプションについて当てはまるものを全てご選択下さい	P.57
Q27	貴社においてストックオプション制度の構築・運営にあたって特に課題や悩みと感ずることについて最大5個までご選択下さい	P.58
Q28	上場準備・ガバナンス整備等に対する貴社対応状況を全てご選択下さい	P.59
Q29	貴社の社外取締役の設置状況についてお伺いします 社外取締役の人数についてご記載下さい ↳社外取締役のソーシングルートについて当てはまるものを全てご選択下さい ↳社外取締役のバックグラウンドについて当てはまるものを全てご選択下さい	P.60 P.61 P.62
Q30	貴社の役員に占める女性の比率についてご選択下さい	P.63
Q31	「ベンチャーキャピタルにおいて推奨・期待される事項(VCRHs)」をご存知でしょうか	P.64

## 2 基礎分析結果

---

# 基礎分析結果 -Q1-

## 設問内容

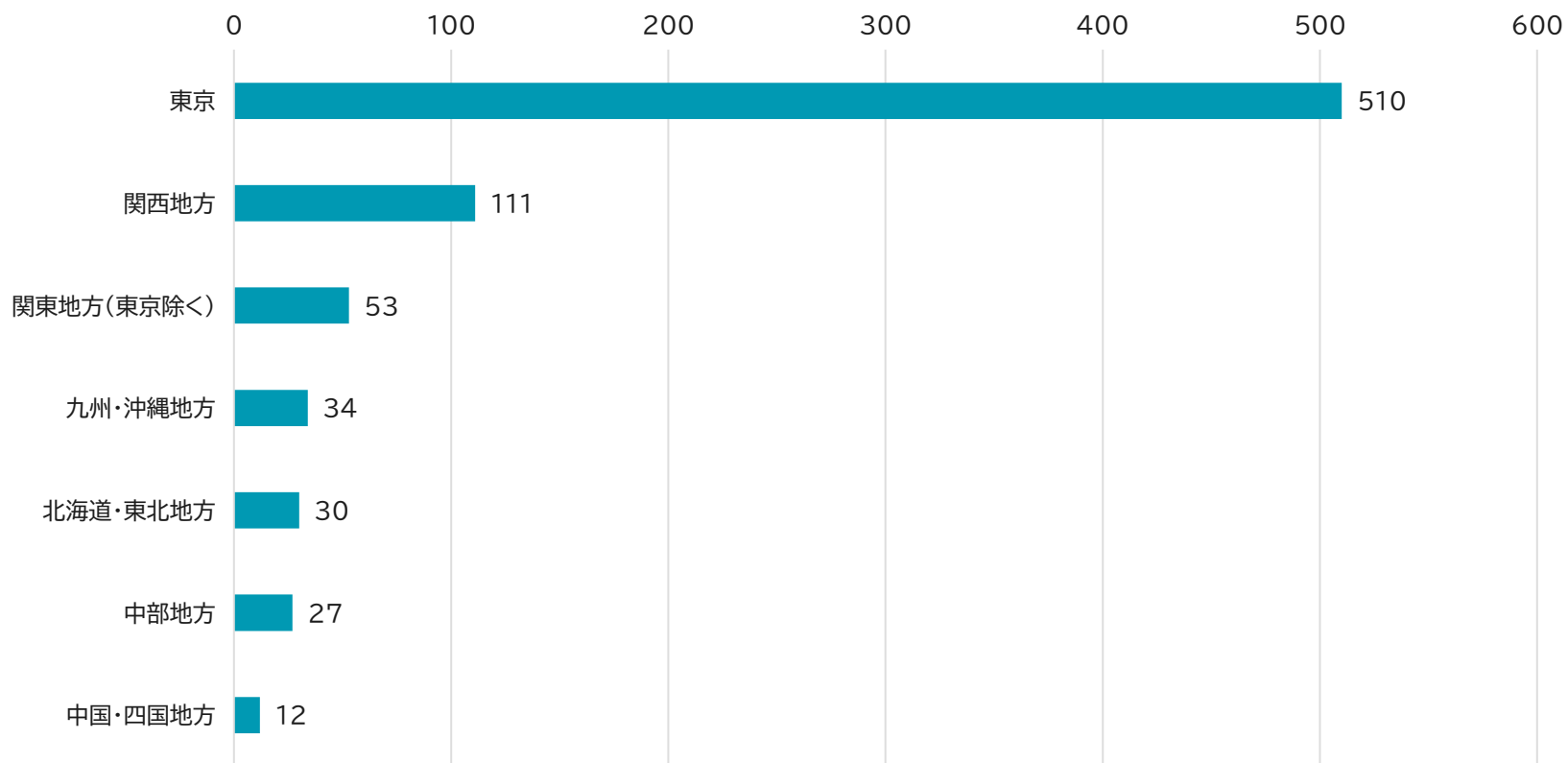
貴社の本社所在地について当てはまるものを選択して下さい

## 回答結果

本社所在地を東京に構える企業が全体の66%を占める

回答企業数:777社

単位:社



※ 本社所在地の回答をもとに、北海道・東北・関東・中部・近畿・中国・四国・九州の8つに分ける「八地方区分」を利用しデータを分類

# 基礎分析結果 -Q2①-

## 設問内容

貴社の事業に当てはまる業種をご選択下さい

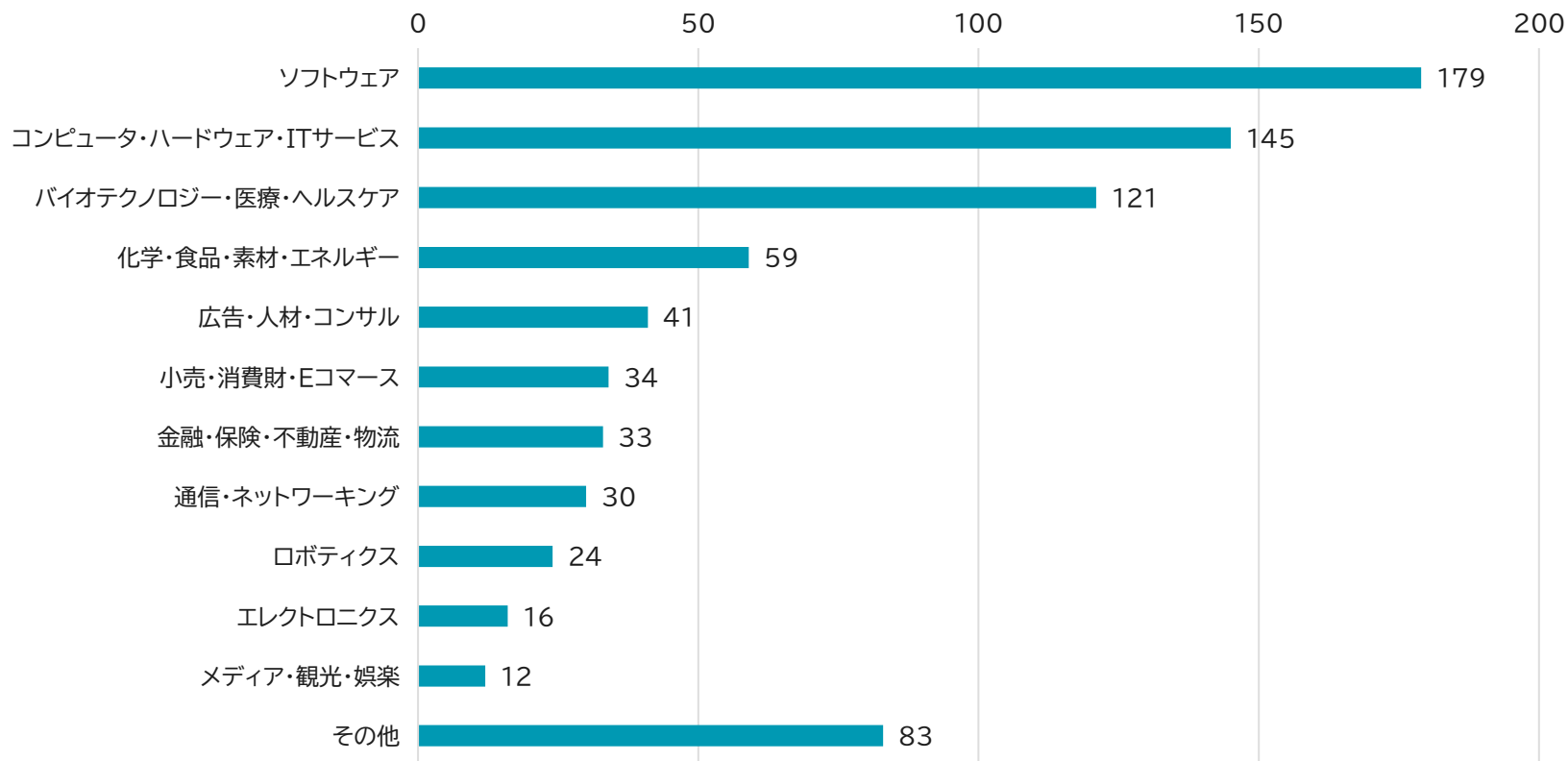
## 回答結果

「ソフトウェア」が最多で23%

「ソフトウェア」「コンピュータ・ハードウェア・ITサービス」「バイオテクノロジー・医療・ヘルスケア」が半数を占める

回答企業数:777社

単位:社



## 基礎分析結果 -Q2②-

### 設問内容

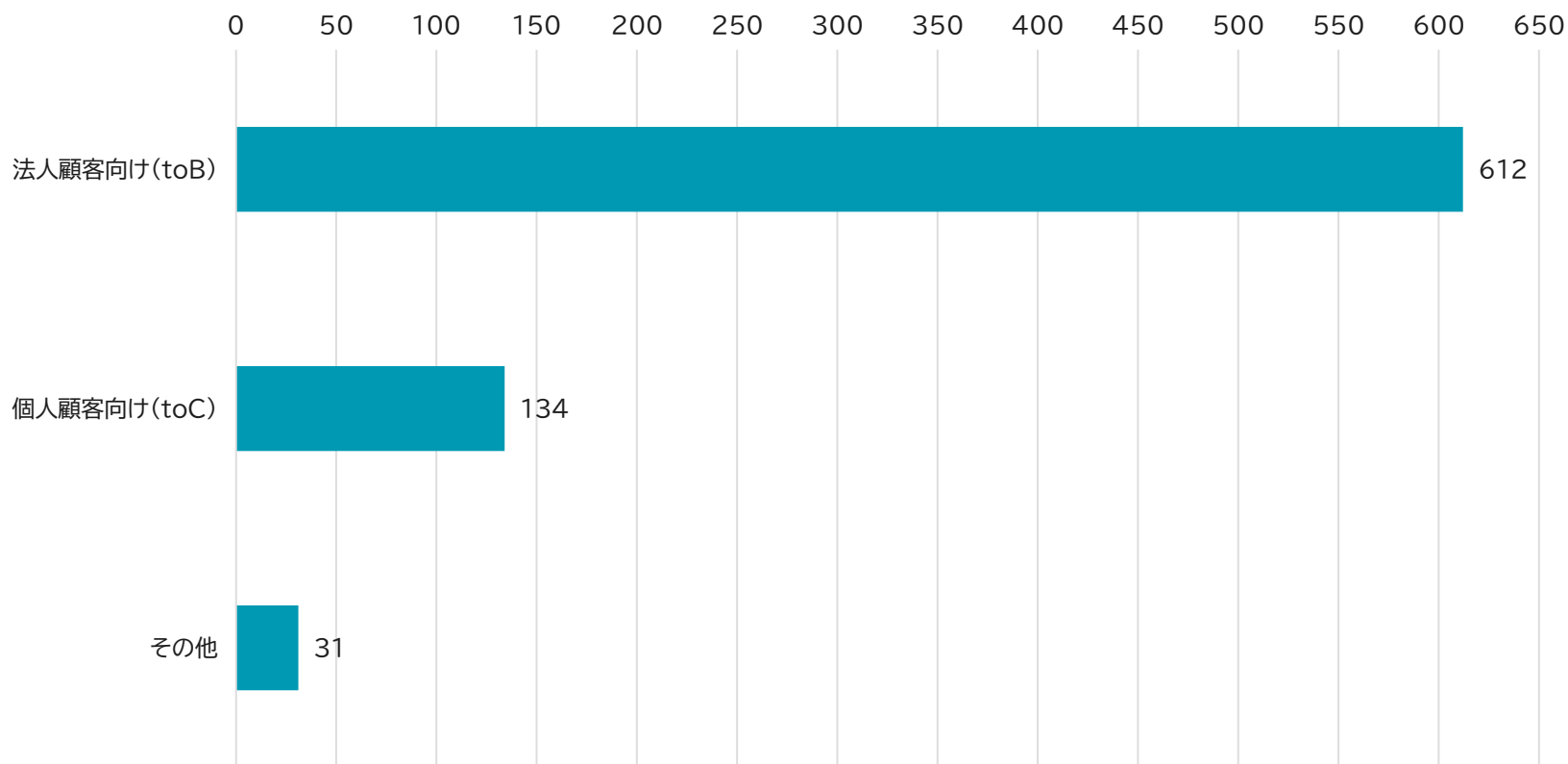
貴社事業における主な販売先について、売上高の過半数を占めるものをご選択下さい

### 回答結果

「法人顧客向け(toB)」が主な事業と回答した企業は全体の8割を占める

回答企業数:777社

単位:社



## 基礎分析結果 -Q2③-

### 設問内容

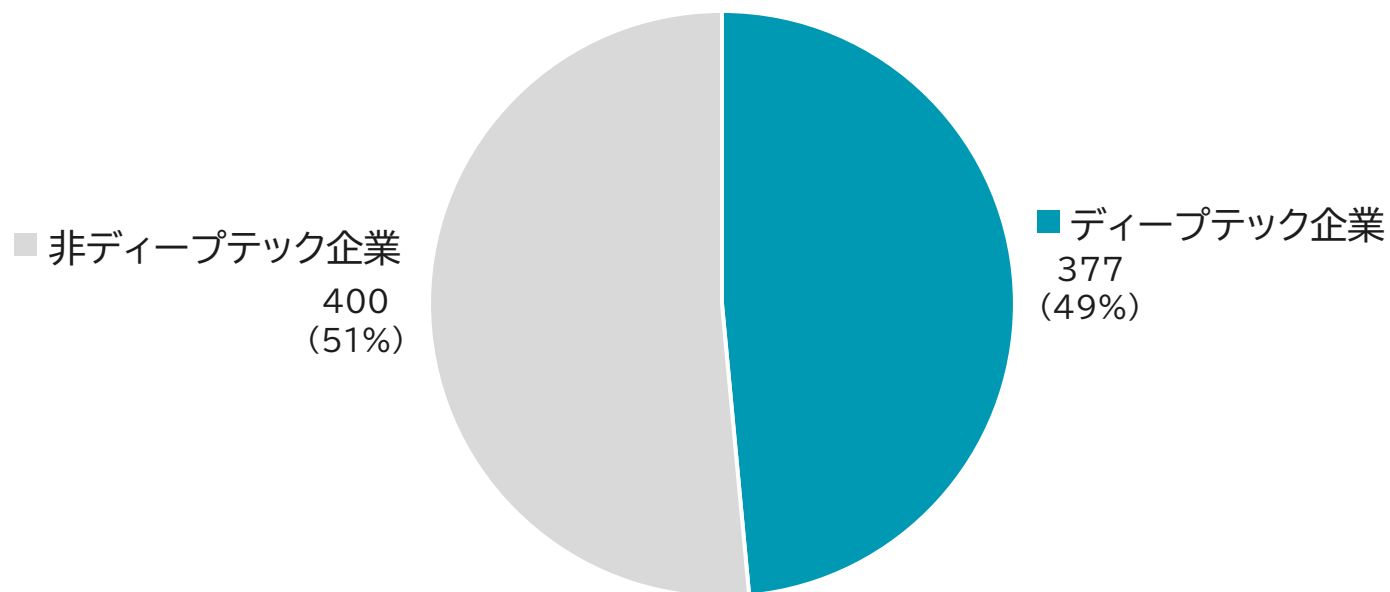
貴社の事業はディープテックに該当しますか

### 回答結果

49%の企業が自社事業を「ディープテック」と回答

回答企業数:777社

単位:社



<ディープテック定義> 先端技術を用いて長期的な社会変革をもたらすことを目的とした事業

# 基礎分析結果 -Q3-

## 設問内容

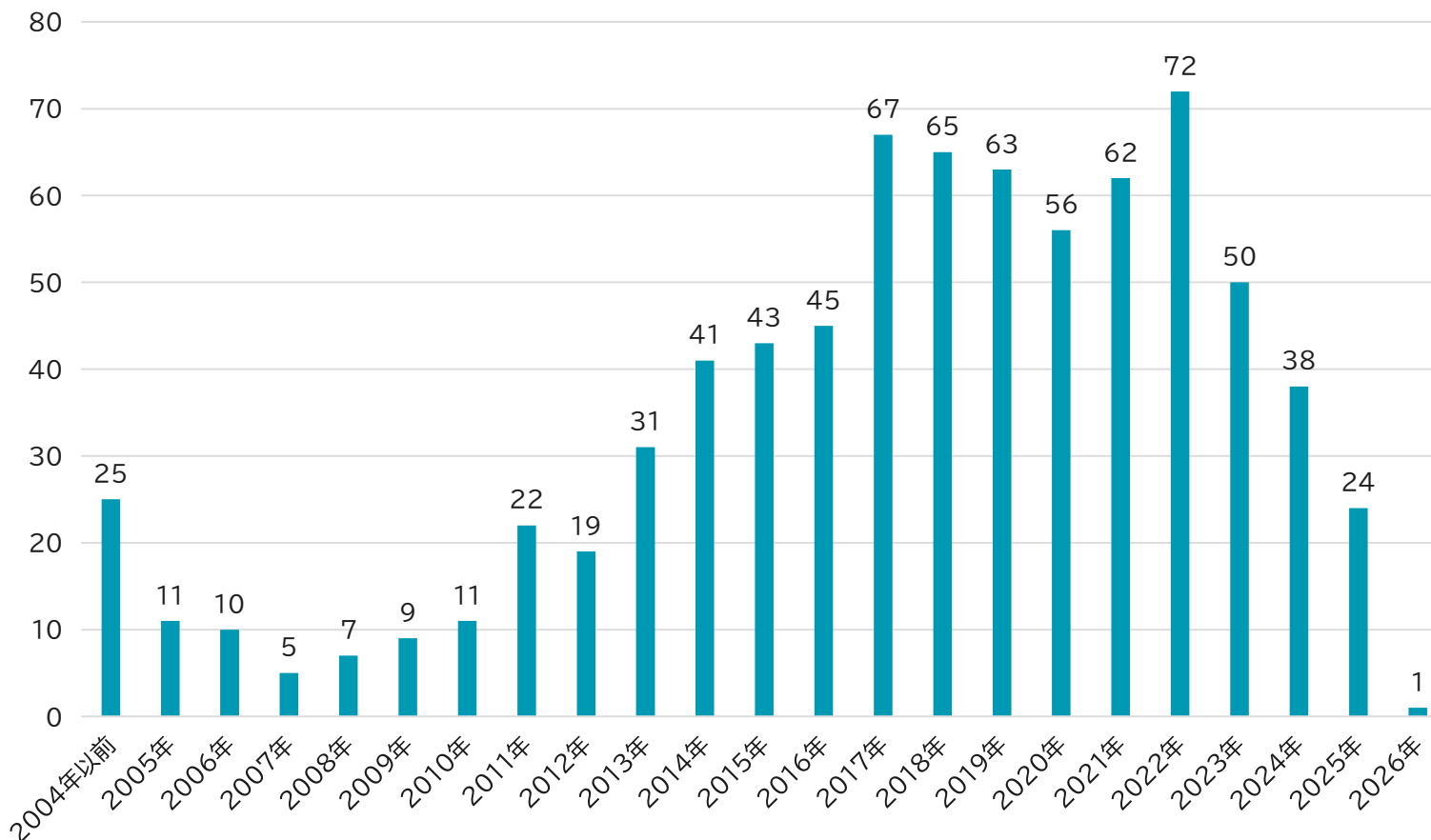
貴社の設立年をご選択下さい

## 回答結果

設立10年以内の企業が全体の70%  
特に「2022年」が最多で全体の9%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q4①-

## 設問内容

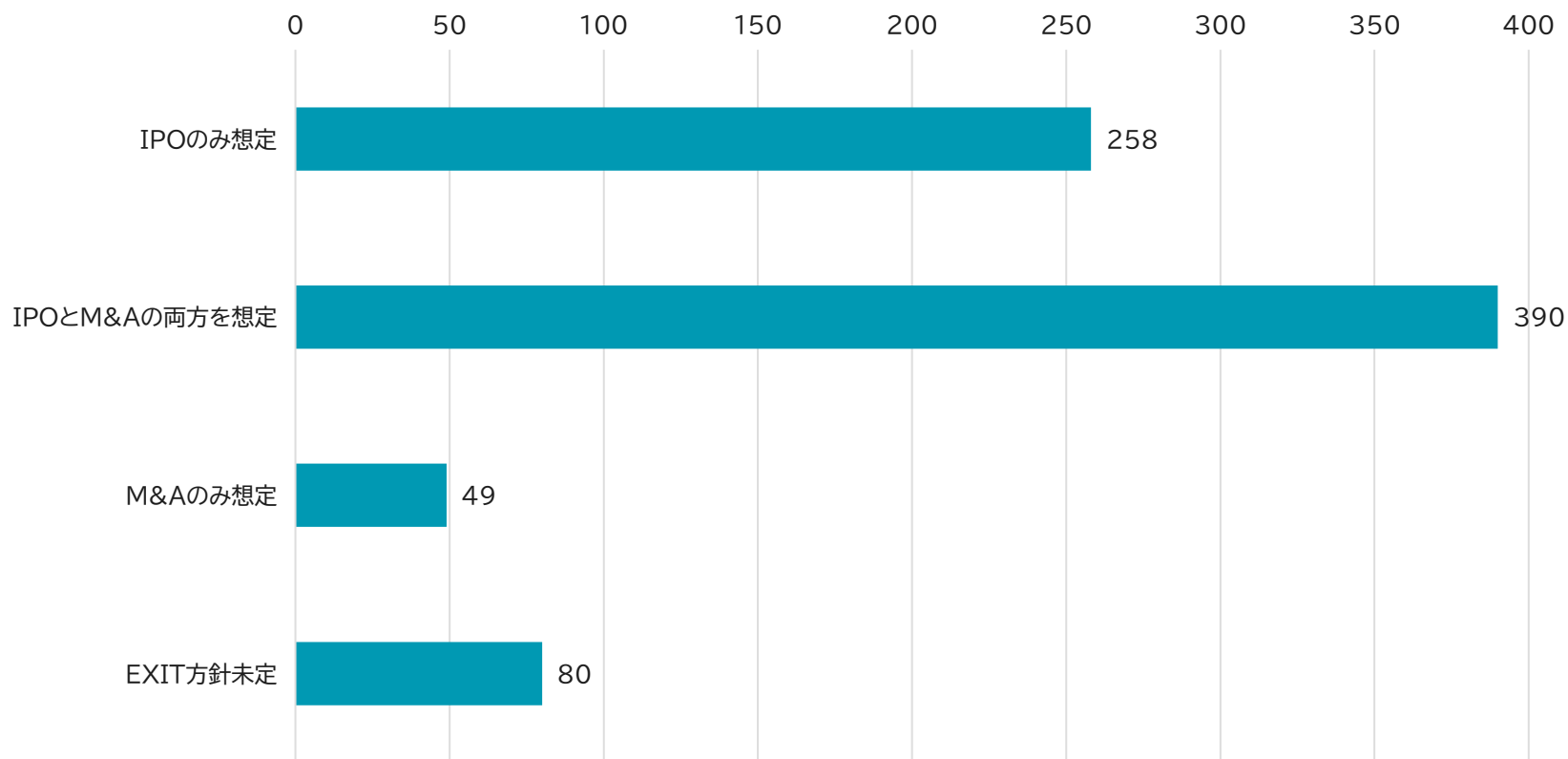
貴社の現時点におけるEXIT方針について当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

全体の半数が「IPOとM&Aの両方」を想定している

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q4②-

## 設問内容

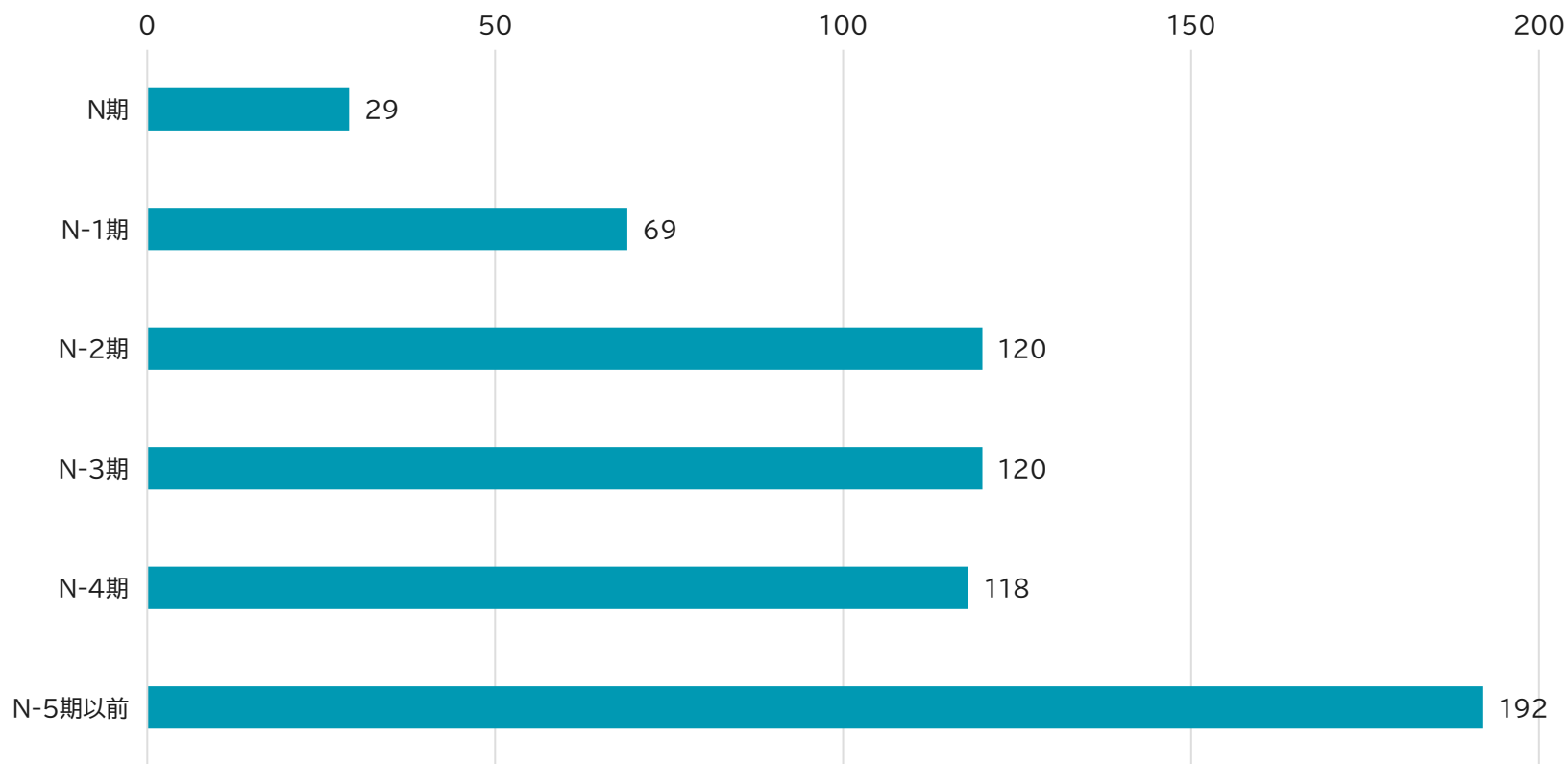
貴社のIPOスケジュールとして当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

回答企業の34%が「N-2期以降」

回答企業数: 648社 (EXIT方針未定、M&Aのみ想定 of 企業を除く)

単位: 社



<IPOスケジュール定義> 上場申請を行う事業年度をN期とした場合の、現在の事業年度(進行期)がN-●期に該当するかの区分

# 基礎分析結果 -Q5-

## 設問内容

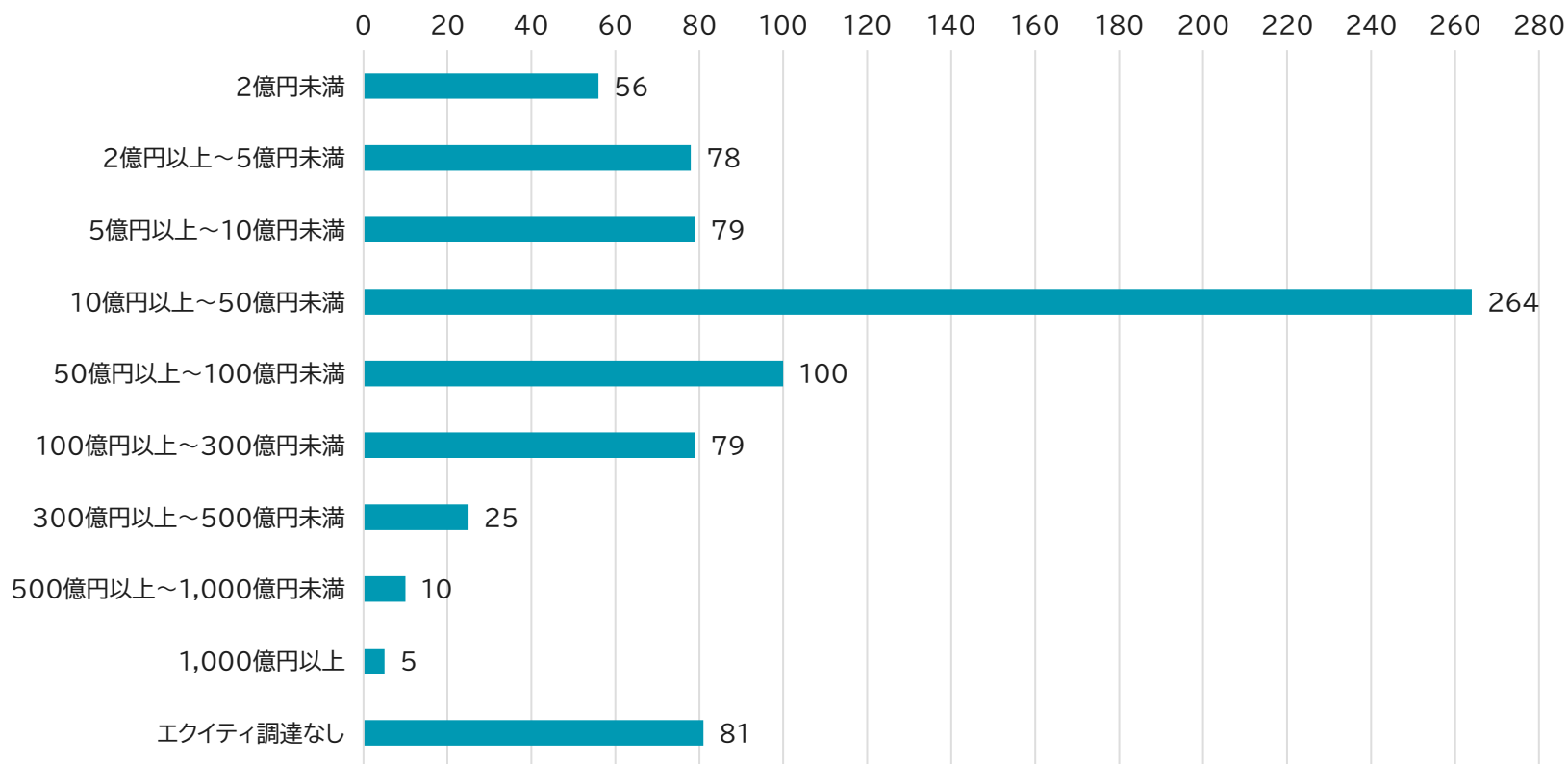
貴社の直近のエクイティ調達におけるポストバリュエーションについて、当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

ポストバリュエーションでは、「10億円以上～50億円未満」が最多で34%を占める  
「100億円以上」の企業は全体の15%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q6-

## 設問内容

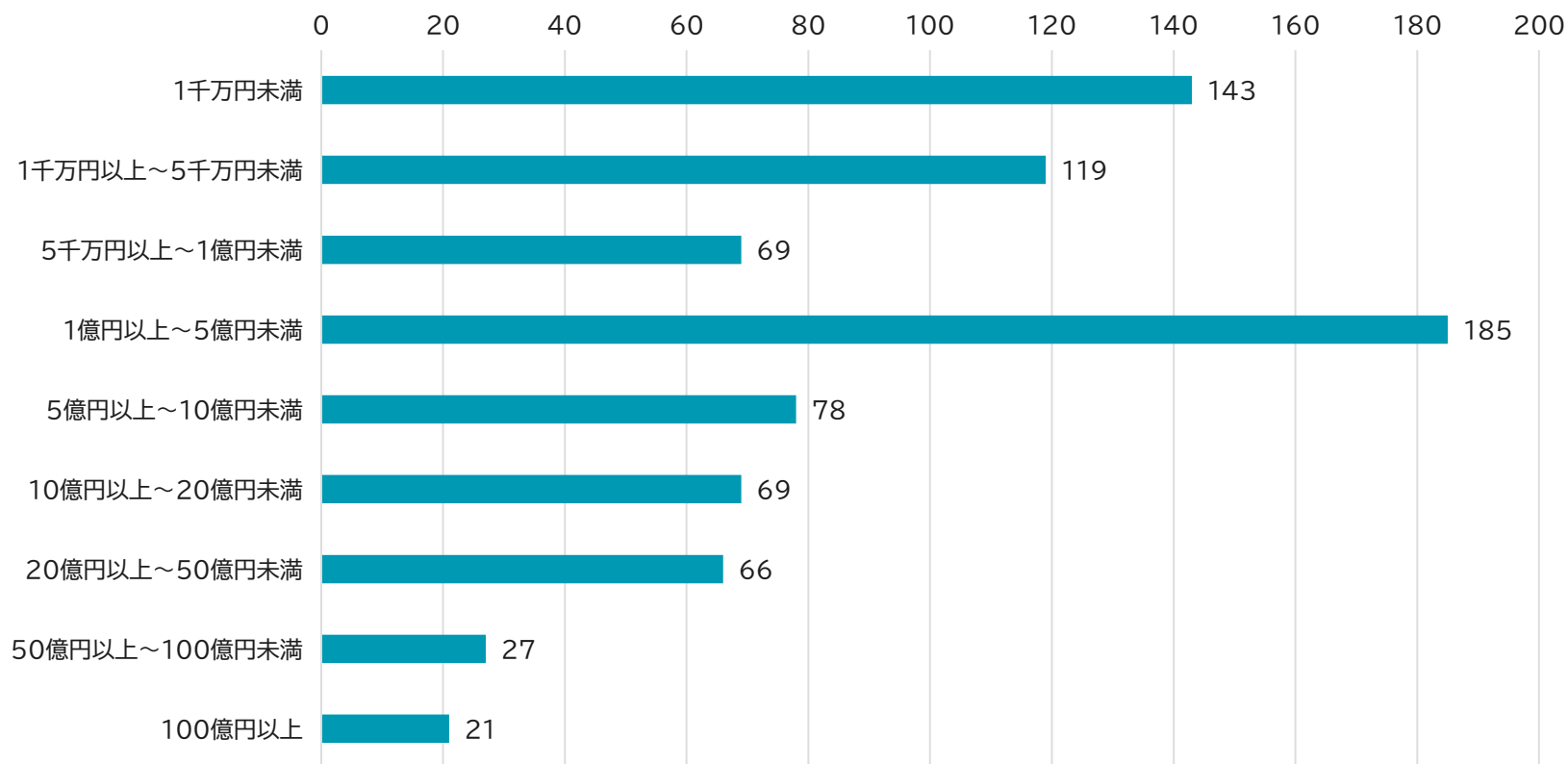
貴社の前期(直近期)の総売上高に当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

売上高1億円未満の企業が最多で43%  
24%の企業が売上高10億円以上

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q7-

## 設問内容

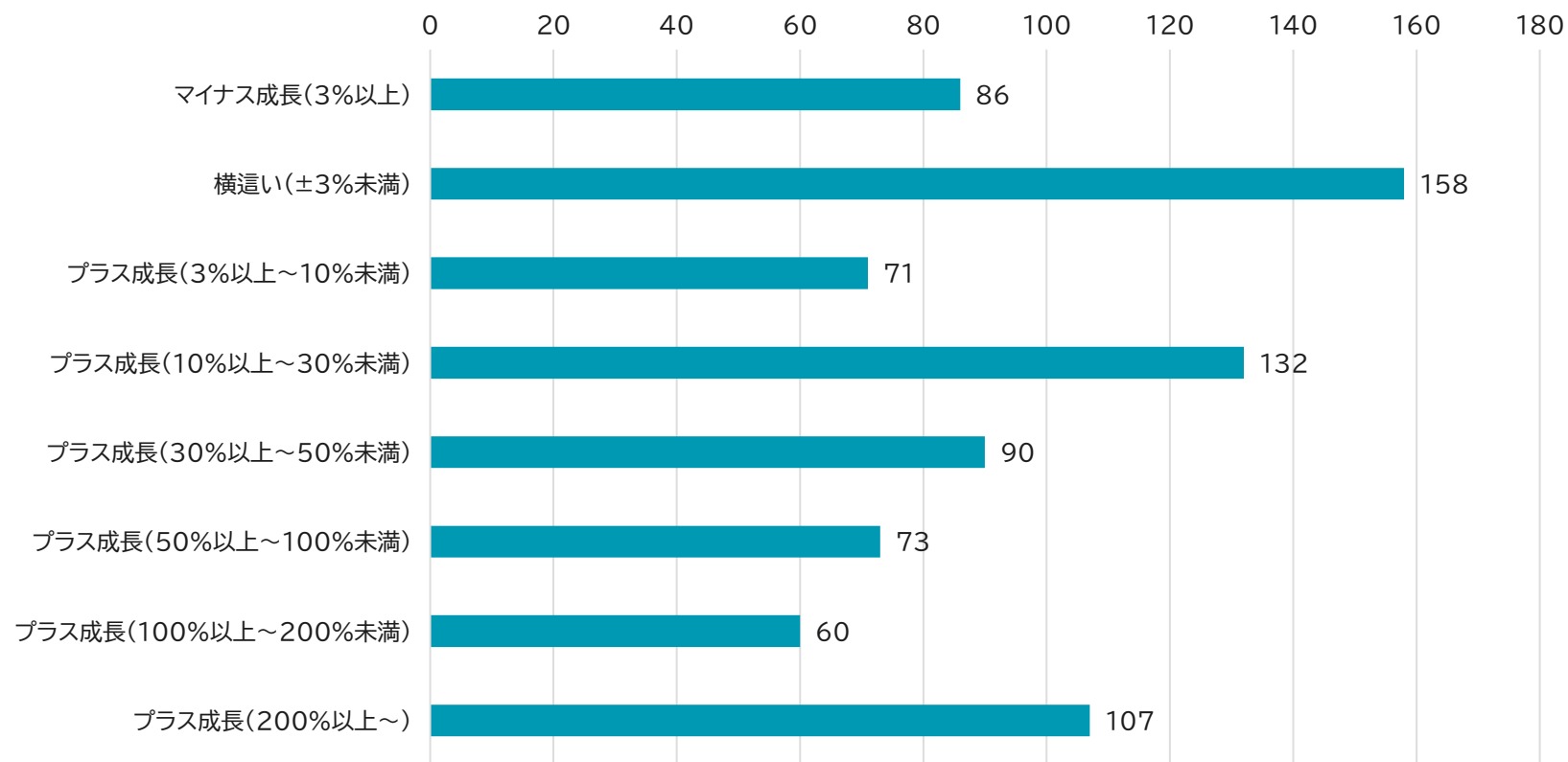
貴社の前期(直近期)の前々期比売上高成長率に当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

売上がプラス成長となっている企業は全体の7割  
「横這い(±3%未満)」が全体の2割

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q8-

## 設問内容

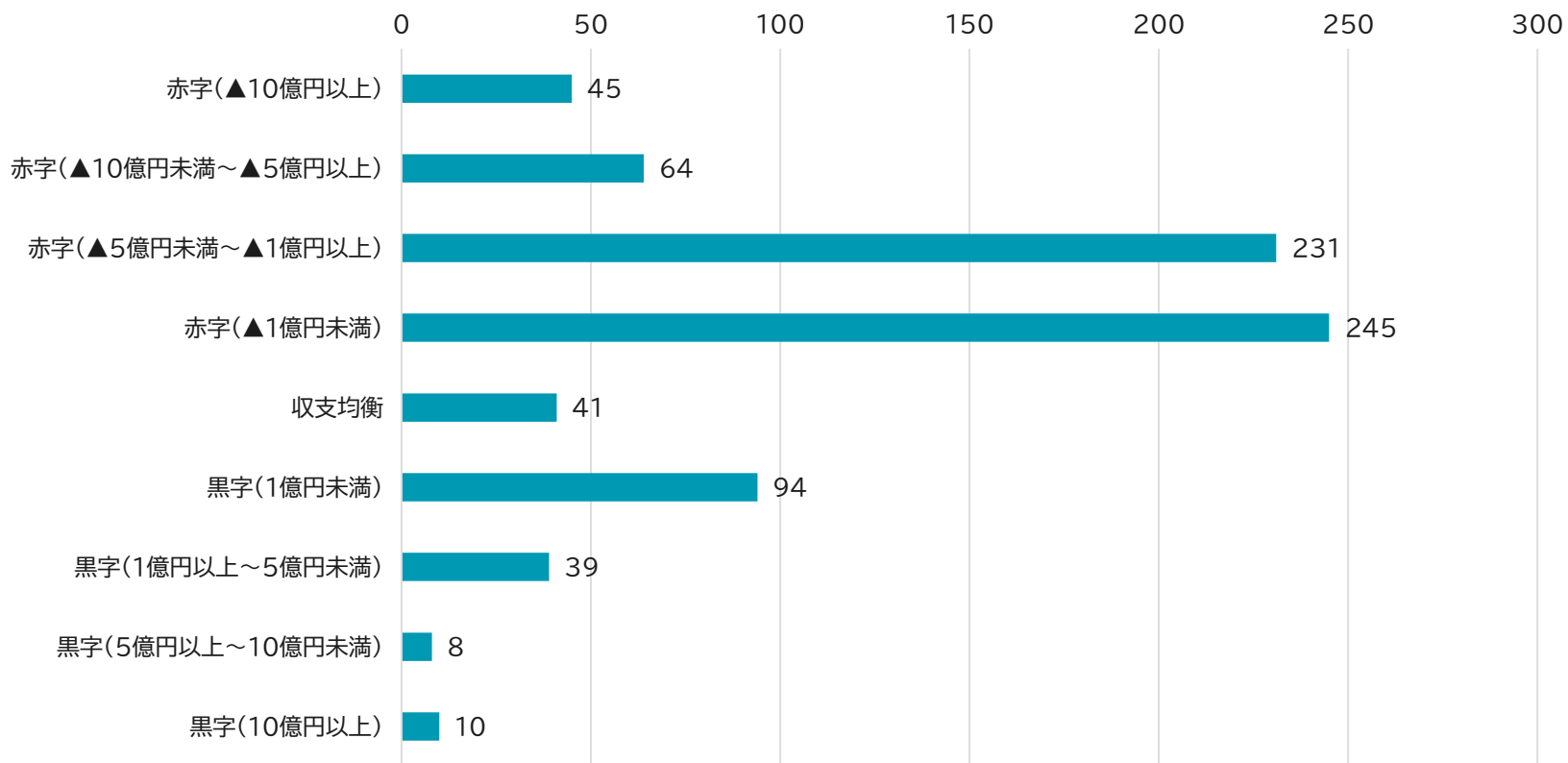
貴社の前期(直近期)の営業利益に当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

75%の企業で営業利益が赤字

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q9①-

## 設問内容

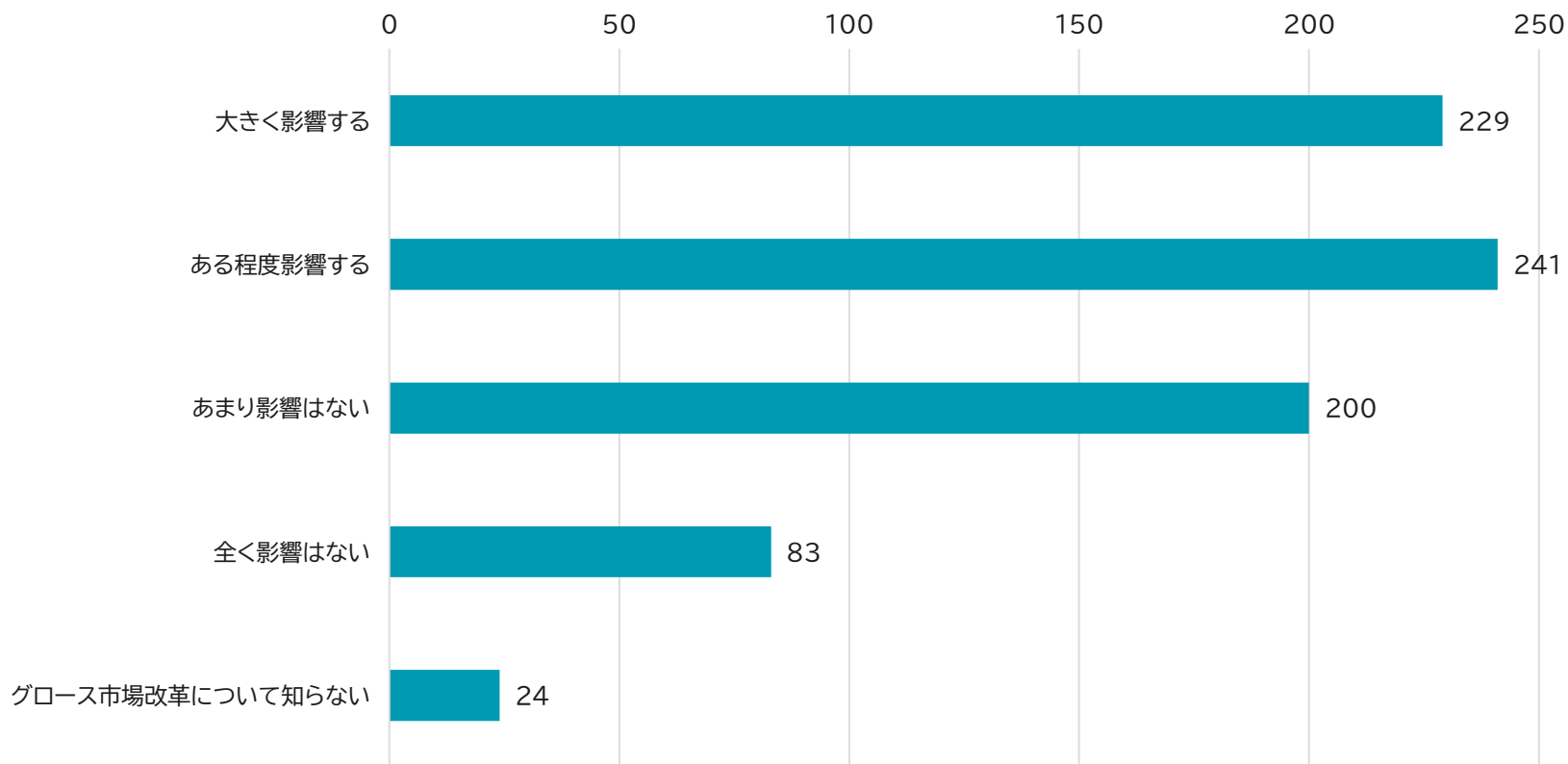
東証グロース市場改革による貴社の資金調達・資本政策や成長戦略における影響について、当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

「大きく影響する」「ある程度影響する」が6割

回答企業数:777社

単位:社



<東証グロース市場改革>東京証券取引所は「市場区分見直しに関するフォローアップ会議」の議論を踏まえて、グロース市場上場維持基準を2030年以降、上場5年経過後の時価総額100億円以上へ引き上げ

# 基礎分析結果 -Q9②- 1/2

## 設問内容

東証グロース市場改革によって実際にどのような影響があるか、ご記載下さい

## 回答結果

EXIT方針、資金調達、事業計画、および外部評価・ガバナンスへ影響が及んでいる

回答企業数:268社(任意記載事項)

分類	代表的なコメント※1
EXIT方針	<ul style="list-style-type: none"><li>100億円の基準をクリアするため、上場時期が後ろ倒しになっている</li><li>NASDAQへ転換せざるを得ない状況である</li><li>EXITの不確実性が高まり、上場時期の具体的な設定が困難になっている</li><li>上場前の資金調達ラウンドを1回増やし、上場目標年を1年後ろ倒しするなど、事業計画に大きな変更点が出てきている</li><li>維持基準の厳格化を受け、スタンダード市場への転換を余儀なくされた</li><li>主幹事の引受姿勢の変化を受け、50億円規模の上場が実施不能となった</li></ul>
資金調達	<ul style="list-style-type: none"><li>VCの投資姿勢が慎重になり、シード・アーリー期の調達が難航している</li><li>バリュエーションが現時点の売上ベースに偏重し、大幅に下落している</li><li>追加出資や新規調達のハードルが上がり、成長スピードが抑制されている</li><li>特定の業種(AI、宇宙、ロボティクスなど)以外の業種に対し、VCが投資に慎重になったように感じる</li><li>かつてはエグジットはIPOが9割だったので、ベンチャーキャピタルがエグジット戦略を描けなくなり、資金調達ができない、あるいは、大幅なダウンラウンドを迫られる</li><li>改革案が提示された2024年11月より日に日にVCの反応が悪化した。将来性に対する評価より、現時点の売り上げ見込みの方を重視する傾向が強くなっていると感じる</li><li>上場維持基準の達成に必要な事業成長スパンとVCファンドの償還期限のミスマッチが拡大し、資本政策上の制約となっている</li><li>上場時の時価総額が未上場ラウンドの評価額(約100億円)を下回るダウンラウンドとなる可能性もあり、上場5年後の「時価総額100億円以上」という維持基準達成が、上場直後からの喫緊の経営課題として重くのしかかる影響がある</li></ul>

※1:各分類に紐づく代表的なコメントを掲載

# 基礎分析結果 -Q9②- 2/2

## 設問内容

東証グロース市場改革によって実際にどのような影響があるか、ご記載下さい

## 回答結果

EXIT方針、資金調達、事業計画、および外部評価・ガバナンスへ影響が及んでいる

回答企業数:268社(任意記載事項)

分類	代表的なコメント※1
事業計画	<ul style="list-style-type: none"><li>赤字成長が許されず、上場前から収益性と成長の両立を強く求められている</li><li>短期的なPL(利益)改善が優先され、中長期的な研究開発投資が毀損されている</li><li>上場前に十分な売上と利益を証明することが必須条件となった</li><li>未上場時において複数事業で安定して利益を創出できるようなポートフォリオ作りまで取り組む必要があると感じている</li><li>IPO後も長期的に事業成長が見込めるための仕組みをIPO前に意識して着手する必要がある</li><li>IPO時の企業価値を大幅に引き上げるような事業計画が必要</li></ul>
外部からの評価	<ul style="list-style-type: none"><li>証券会社の引受基準が事実上引き上げられ、以前のようにスムーズにN-2期へ進まない</li><li>主幹事予定の証券会社からコンサル契約を断られ、上場準備が停滞している</li><li>東証の審査自体は変わらなくとも、実務上の「100億円ハードル」が刷り込まれている</li><li>投資家サイドおよびLPサイドのマインド変化を感じている。レイター案件、足元の時価総額が相対的に小さい案件といった確実なリターンが見込める案件に集中している気がする</li><li>VC/CVC各社や監査法人・証券会社によるIPO支援は、上場時時価数千億円規模を見通せるディープテックな銘柄か、短期で回収が可能な上場直前の銘柄か、に集中している印象がある</li></ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"><li>プライム市場並みのガバナンスが要求され、管理体制の構築コストが経営を圧迫している</li><li>内部統制や新たな経産省指針への対応にリソースを割かれ、事業成長が阻害されている</li><li>短期的な株価上昇を求める投資家への対応など、IRの負担が著しく増大している</li><li>事業面(業績、時価総額)と管理面(コーポレートガバナンス等)の両面において、証券会社や監査法人のスタートアップに対する要求水準が上がったと感じている</li></ul>

※1:各分類に紐づく代表的なコメントを掲載

# 基礎分析結果 -Q9③- 1/2

## 設問内容

貴社が東証グロース市場改革による影響への手立てとして考えられているコーポレートアクションについてご記載下さい

## 回答結果

各分野への多角的な影響に対し、打開策を模索するコメントが散見された

回答企業数: 214社(任意記載事項)

分類	代表的なコメント※1
EXIT方針	<ul style="list-style-type: none"><li>利益をしっかりと出せる体制を整えるため、無理なスケジュールでのIPOは避け、上場時期を見直している</li><li>EXIT戦略においてM&amp;Aの可能性をより優先順位を上げて検討し、出口の選択肢を多角化させる</li><li>グロース市場以外の選択肢として、スタンダード市場への切り替えや海外・地方市場への市場選択の見直しを推進する</li><li>スタンダード市場への上場に切り替え</li><li>IPO時期の後ろ倒し及びIPOに加えてM&amp;AによるEXIT戦略を再構築している。IPO候補ベンチャー企業間でのM&amp;Aによる合併連合は検討していない</li></ul>
資金調達	<ul style="list-style-type: none"><li>エクイティだけに頼らず、デットファイナンス(銀行融資)等による多様な調達手段を積極的に試みる</li><li>上場までの期間長期化や出口の柔軟性を踏まえ、セカンダリー取引による株主構成の変更や資本政策の柔軟化を図る</li><li>大幅なダウンラウンドや既存株主、経営株主のシェア低下を許容して資金調達するか、M&amp;A</li><li>償還期間の近い株の、VCセカンダリーを検討している</li><li>追加のエクイティによる資金調達を行い、成長投資の実行</li><li>資金調達による、プロダクトの磨き込みや販路拡大による利益率の急成長、海外展開によるマーケット拡大</li><li>IPOする前段階での海外機関投資家を含めた資本政策を実施する</li><li>シリーズAで一定規模の資金調達を行い、プロダクトの収益化を進める方針。主にマーケティング強化やセキュリティ体制の整備に投資し、その後は事業収益を成長原資として段階的な事業拡大を予定</li><li>ファンドの償還期限に制約がある独立系VCではなく、長期的な事業シナジーを前提とした事業会社からの資金調達を優先する</li></ul>

※1:各分類に紐づく代表的なコメントを掲載

# 基礎分析結果 -Q9③- 2/2

## 設問内容

貴社が東証グロース市場改革による影響への手立てとして考えられているコーポレートアクションについてご記載下さい

## 回答結果

各分野への多角的な影響に対し、打開策を模索するコメントが散見された

回答企業数: 214社(任意記載事項)

分類	代表的なコメント※1
事業計画	<ul style="list-style-type: none"><li>大きな投資を控えて足元の営業利益の確保を最優先し、着実に売上と利益を積み上げる事業戦略へシフトする</li><li>上場後早期に時価総額100億円規模まで拡大することを前提に、事業計画を立案する</li><li>グローバルでの事業拡張を前提とした売上成長モデルの構築を図る</li><li>高付加価値事業の集中投資やストック型収益モデルの強化を図り、原価構造の最適化を実施する</li><li>売上規模と時価総額を一気に底上げするため、積極的なM&amp;Aによる非連続な事業拡大を継続する</li><li>ロールアップ戦略や他社サービスの併合による企業価値向上を推進する</li><li>M&amp;A先となり得る事業会社との資本関係を含む協業連携や、戦略的アライアンスを強化する</li><li>成長率と利益率のバランスするタイミングを検証している</li><li>非連続成長を実現するための連続M&amp;Aが可能となる体制とPMIの遂行</li><li>「PL上の営業利益の黒字化」、並びに「キャッシュフローをポジティブ」に、の優先度を上げる</li></ul>
外部からの評価	<ul style="list-style-type: none"><li>IPO時の時価総額につながるよう、市場が大きく成長することを蓋然性を持ってPRする</li><li>IRで成長性を訴求し時価総額向上を図る</li><li>投資家と上場時期を合意し、期待値を調整する</li><li>ビジネスモデルに好条件となる顧客候補・投資家に丁寧な説明の実施</li><li>業界ロールアップに向けた投資家への働きかけを実施</li></ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"><li>本質的なCG(コーポレートガバナンス)の構築</li><li>早期の内部統制体制構築</li><li>ガバナンス・内部統制の整備により、上場準備の再始動コストを低減する</li><li>企業結合により、間接部門は統合して効率化、事業部門は強みを掛け合わせる</li><li>IRの強化、ESG戦略の開示強化、配当性向や内部留保戦略の調整</li></ul>

※1:各分類に紐づく代表的なコメントを掲載

# 基礎分析結果 -Q10-

## 設問内容

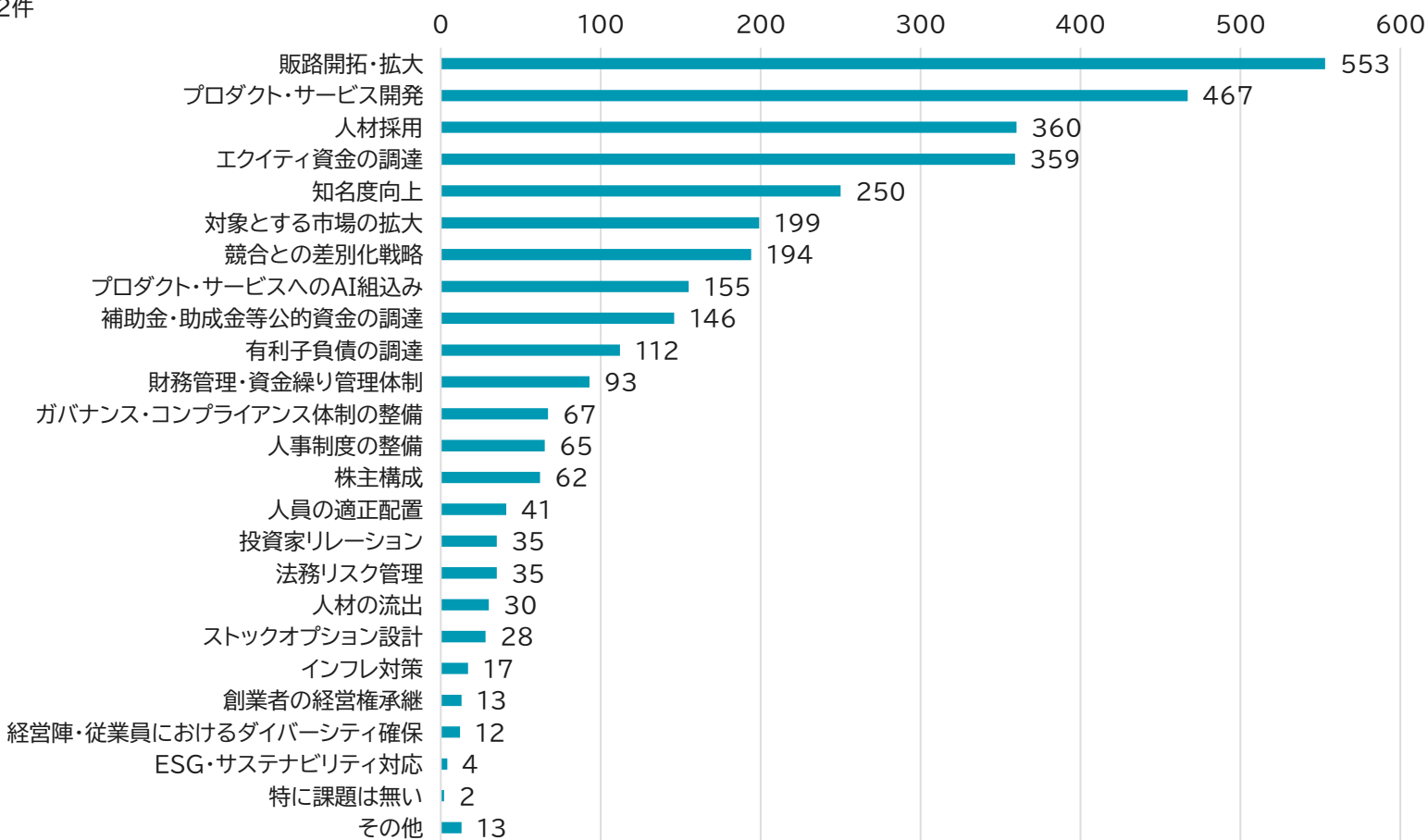
貴社における目下の経営課題を最大5個までご選択下さい

## 回答結果

「販路開拓・拡大」が最も多く7割の企業が選択  
次いで、「プロダクト・サービス開発」を6割の企業が選択

回答企業数:777社  
有効回答数:3,312件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q11-

## 設問内容

次に挙げるコーポレートアクションについて、貴社で直近1年間に取り組んだものについて全てご選択下さい

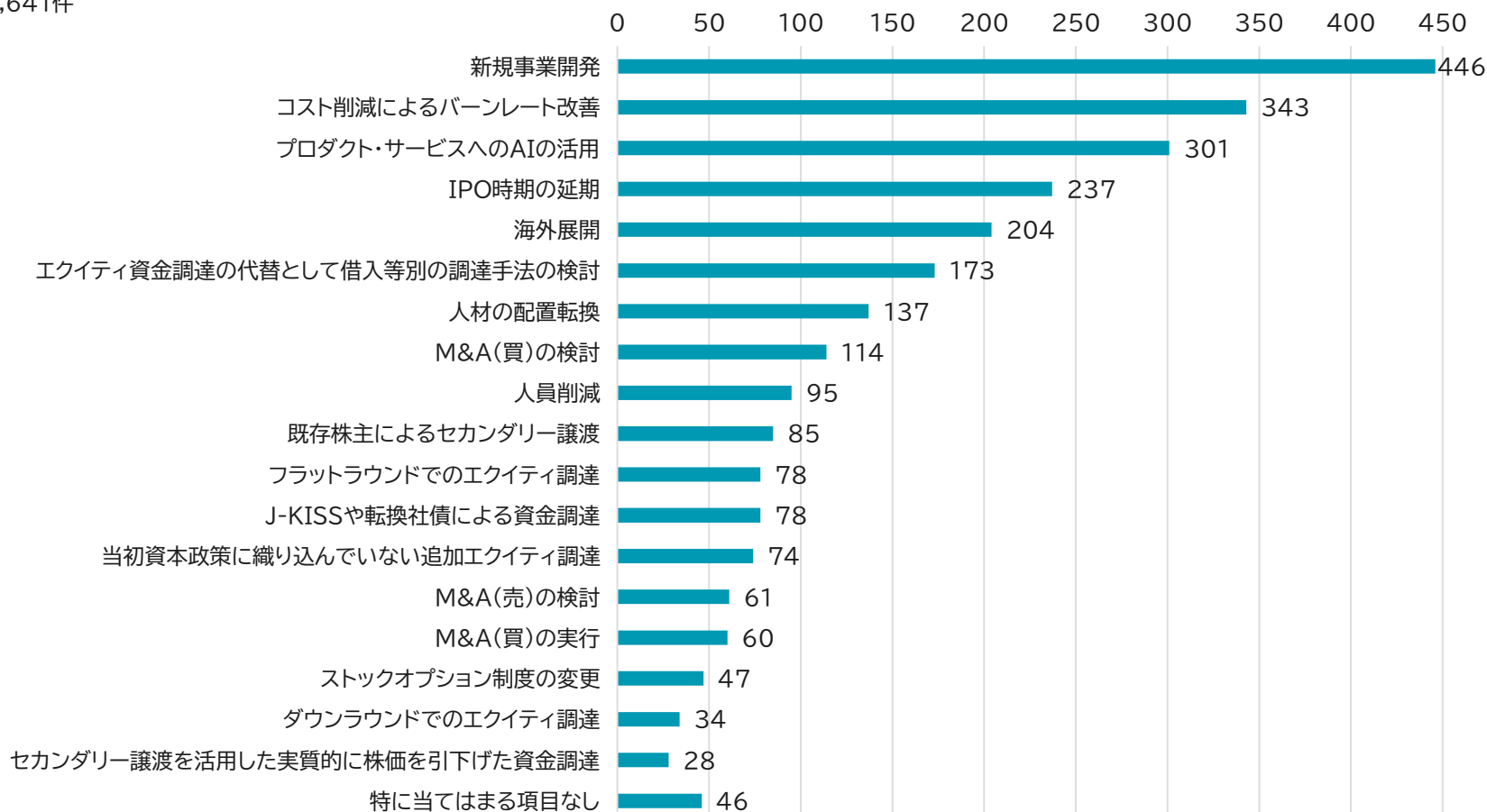
## 回答結果

「新規事業開発」が最多で57%の企業が選択

次いで、「コスト削減によるバーンレート改善」「プロダクト・サービスへのAI活用」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:2,641件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q12①-

## 設問内容

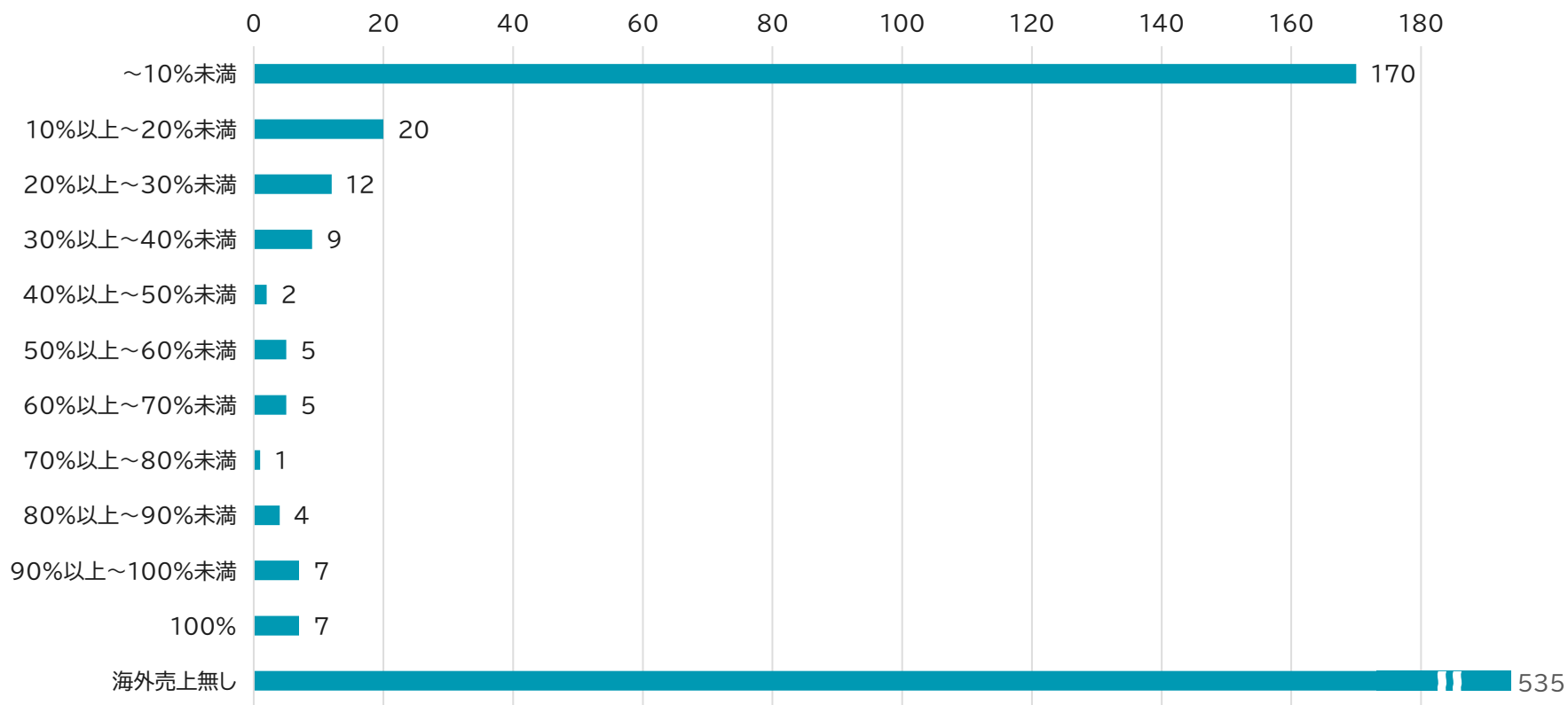
貴社の海外展開の状況についてお伺いします  
貴社の前期(直近期)の総売上高に占める海外売上高の比率をご選択下さい

## 回答結果

全体の内、7割の企業が「海外売上高なし」  
海外売上がある企業の内、「～10%未満」が7割

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q12②-

## 設問内容

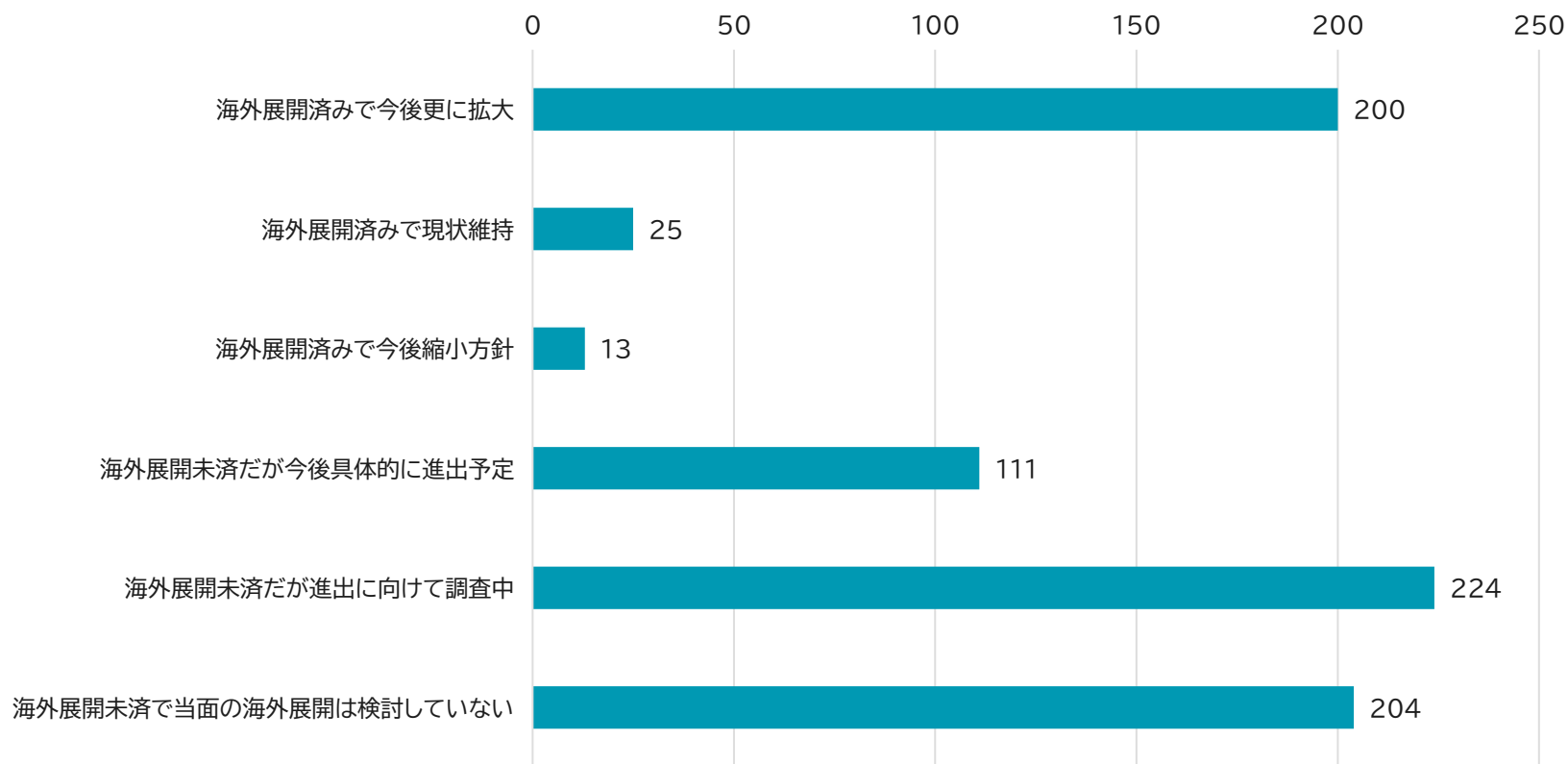
貴社の海外展開の状況についてお伺いします  
貴社の海外展開に関する方針をご選択下さい

## 回答結果

現時点で海外展開済みの企業は全体の31%  
「海外展開未済だが進出に向けて調査中」が最多で29%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q12③-

## 設問内容

貴社の海外展開の状況についてお伺いします

海外への事業展開に際して課題・ネックになっている事項について最大5個までご選択下さい

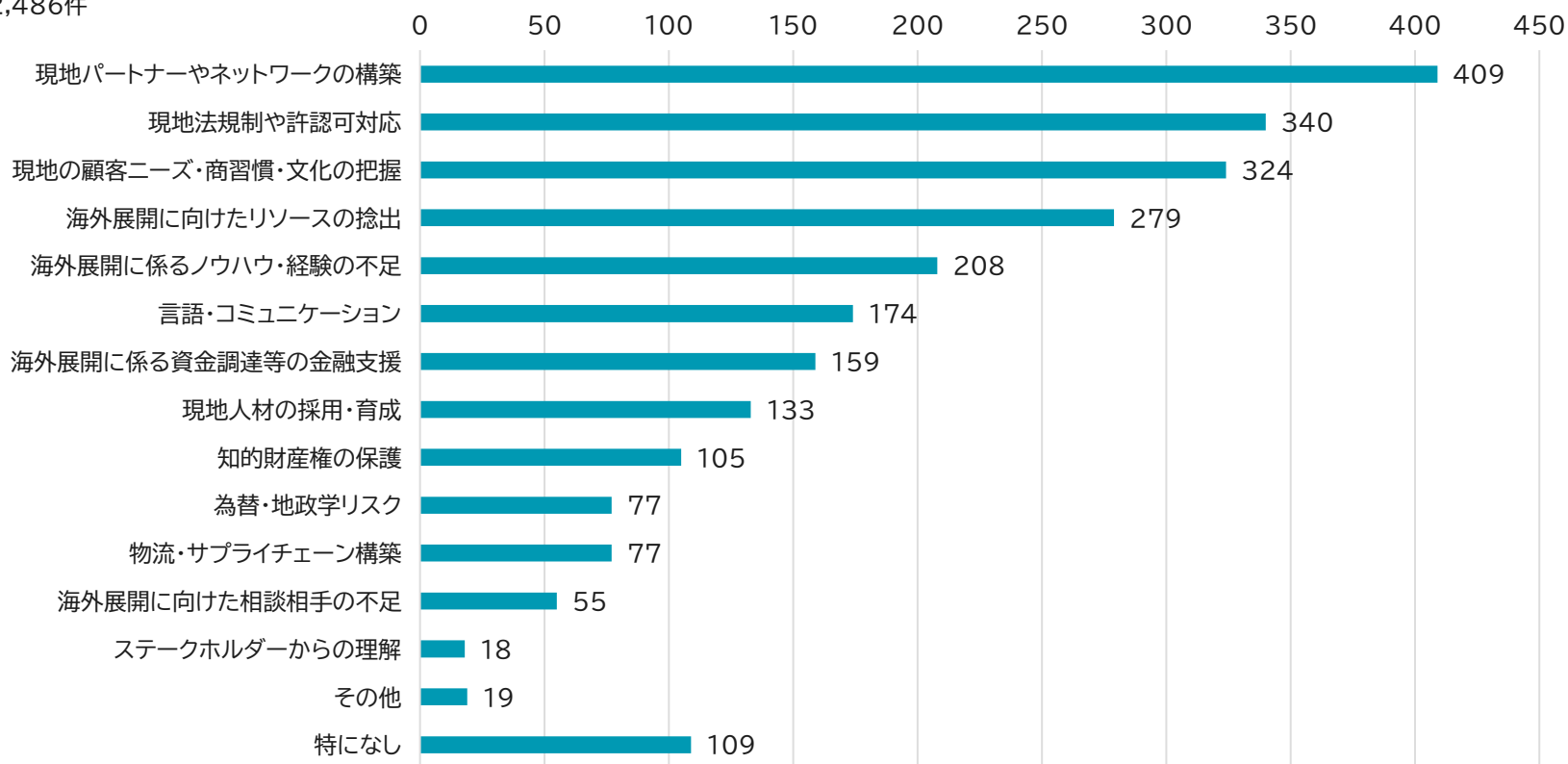
## 回答結果

「現地パートナーやネットワークの構築」が最多で53%の企業が選択

次いで、「現地法規制や許認可対応」「現地の顧客ニーズ・商習慣・文化の把握」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:2,486件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q13①-

## 設問内容

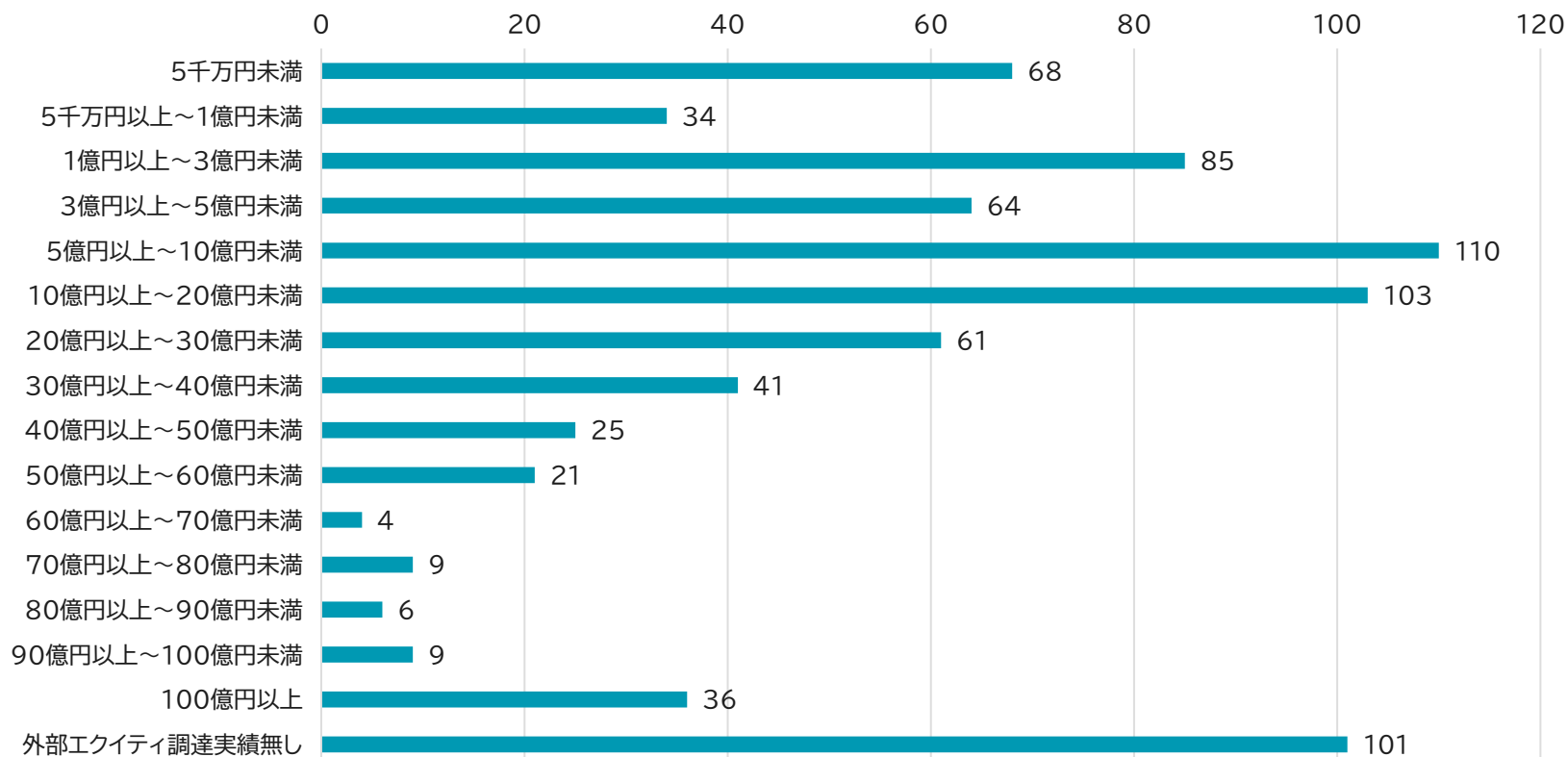
貴社の資金調達の状況についてお伺いします  
貴社のエクイティ資金調達の累計金額として当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

エクイティ調達実績がある企業は全体の87%  
「5億円以上～10億円未満」が最多

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q13②-

## 設問内容

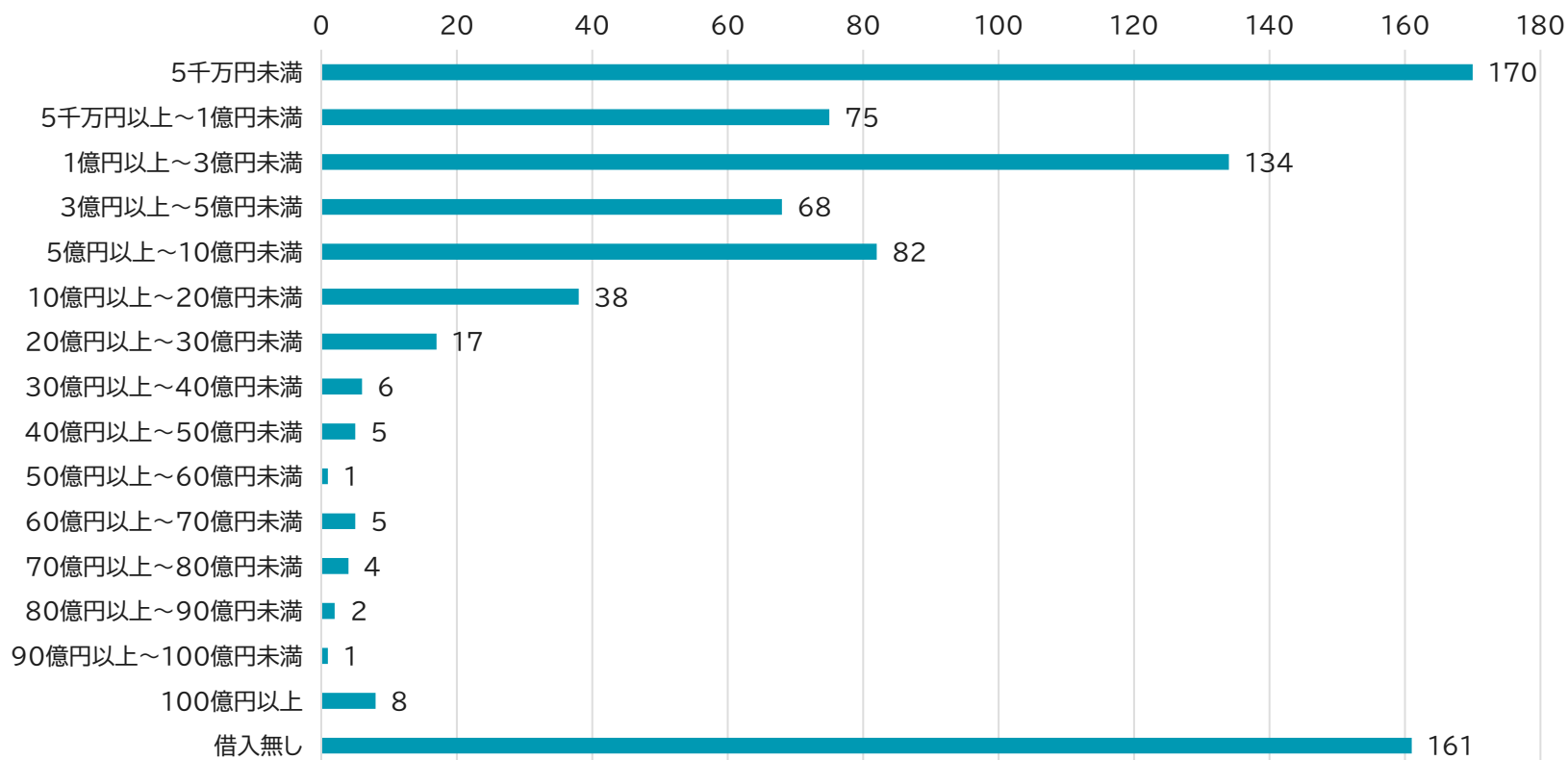
貴社の借入等有利子負債における現在残高として当てはまるものをご選択下さい  
※当座貸越・コミットメントライン契約の場合は極度額で算出して下さい

## 回答結果

借入を行っている企業は全体の79%  
借入等調達を実施している企業の内、14%が10億円以上の調達を行っている

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q14①-

## 設問内容

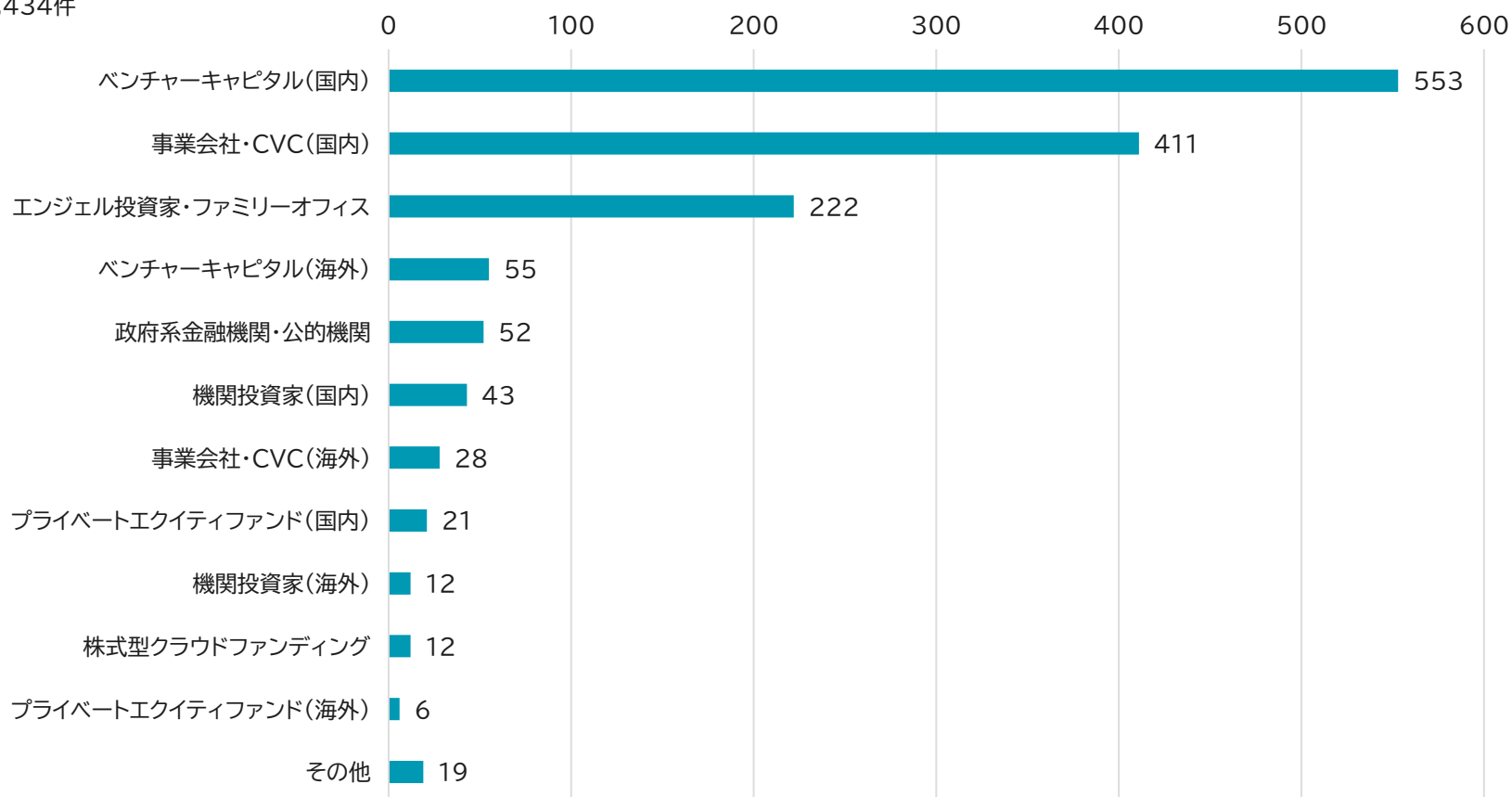
エクイティ資金調達があると回答された方のみお伺いします  
直近の資金調達ラウンドにてエクイティ調達実績のある投資家種別を全てご選択下さい

## 回答結果

「ベンチャーキャピタル(国内)」が最も多い  
次いで、「事業会社・CVC(国内)」「エンジェル投資家・ファミリーオフィス」が多い

回答企業数:676社(エクイティ調達なし企業を除く)  
有効回答数:1,434件

単位:件



## 基礎分析結果 -Q14②-

### 設問内容

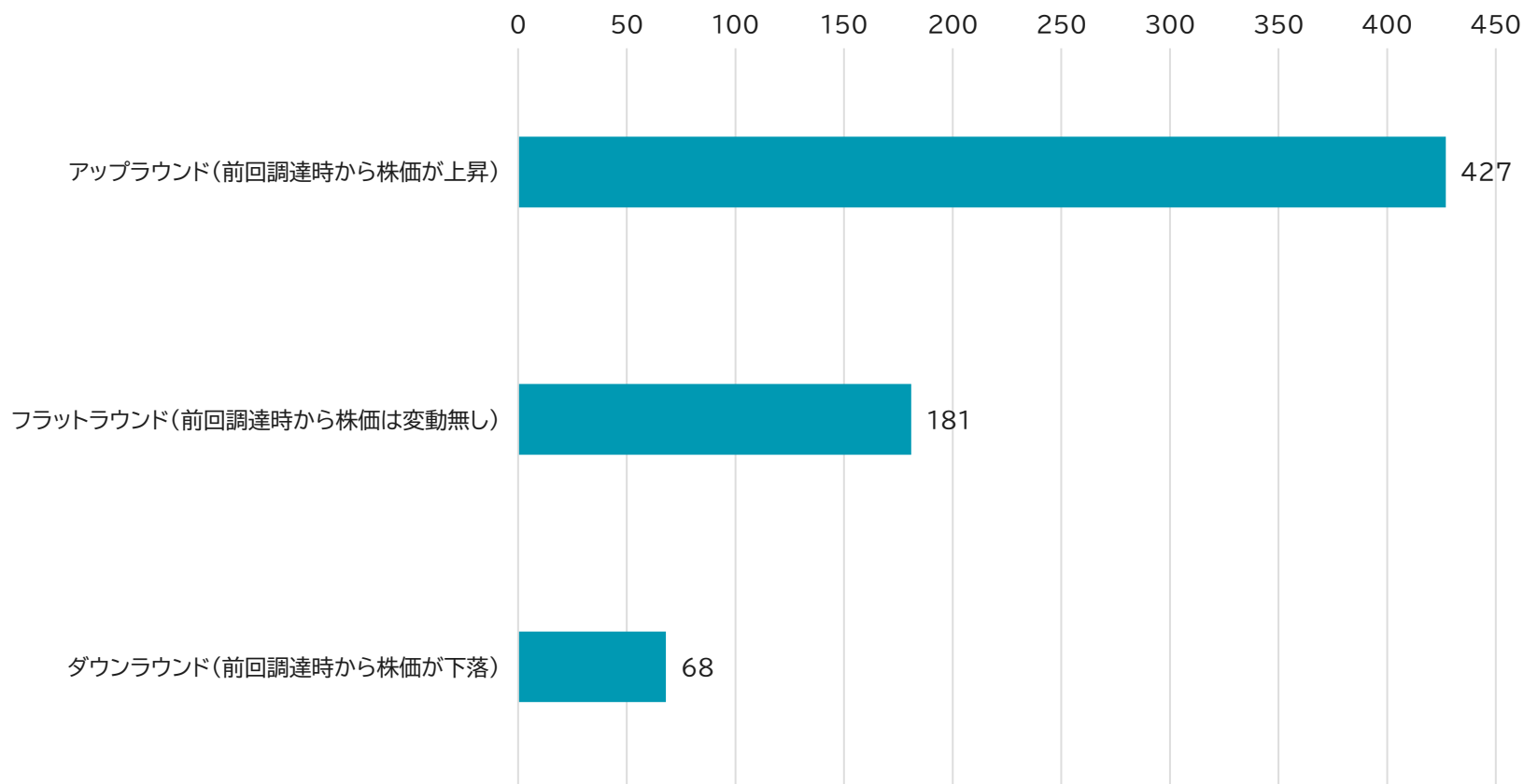
エクイティ資金調達があると回答された方のみお伺いします  
直近の資金調達における貴社の株価について当てはまるものを選択して下さい

### 回答結果

アップラウンドは全体の63%  
次いで、フラットラウンドが27%、ダウンラウンドが10%

回答企業数: 676社(エクイティ調達なし企業を除く)

単位: 社



# 基礎分析結果 -Q14③-

## 設問内容

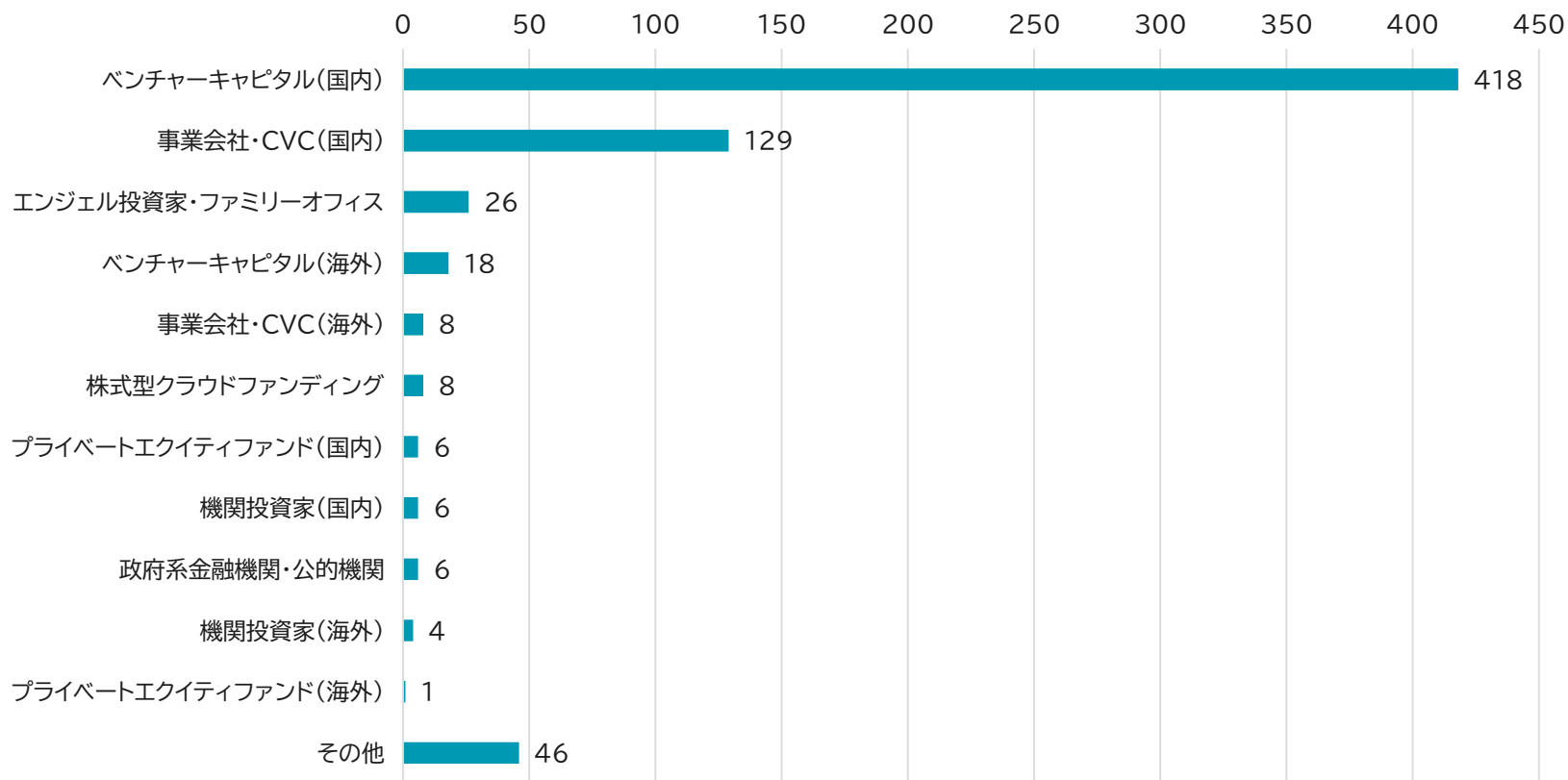
エクイティ資金調達があると回答された方のみお伺いします  
直近の資金調達ラウンドにおけるリード投資家の属性について当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

「ベンチャーキャピタル(国内)」が最多で62%  
次いで、「事業会社・CVC(国内)」が19%

回答企業数: 676社(エクイティ調達なし企業を除く)

単位: 社



<リード投資家の定義> 調達ラウンドを主導し、株価算定から契約条件設定等を担う投資家

# 基礎分析結果 -Q15①-

## 設問内容

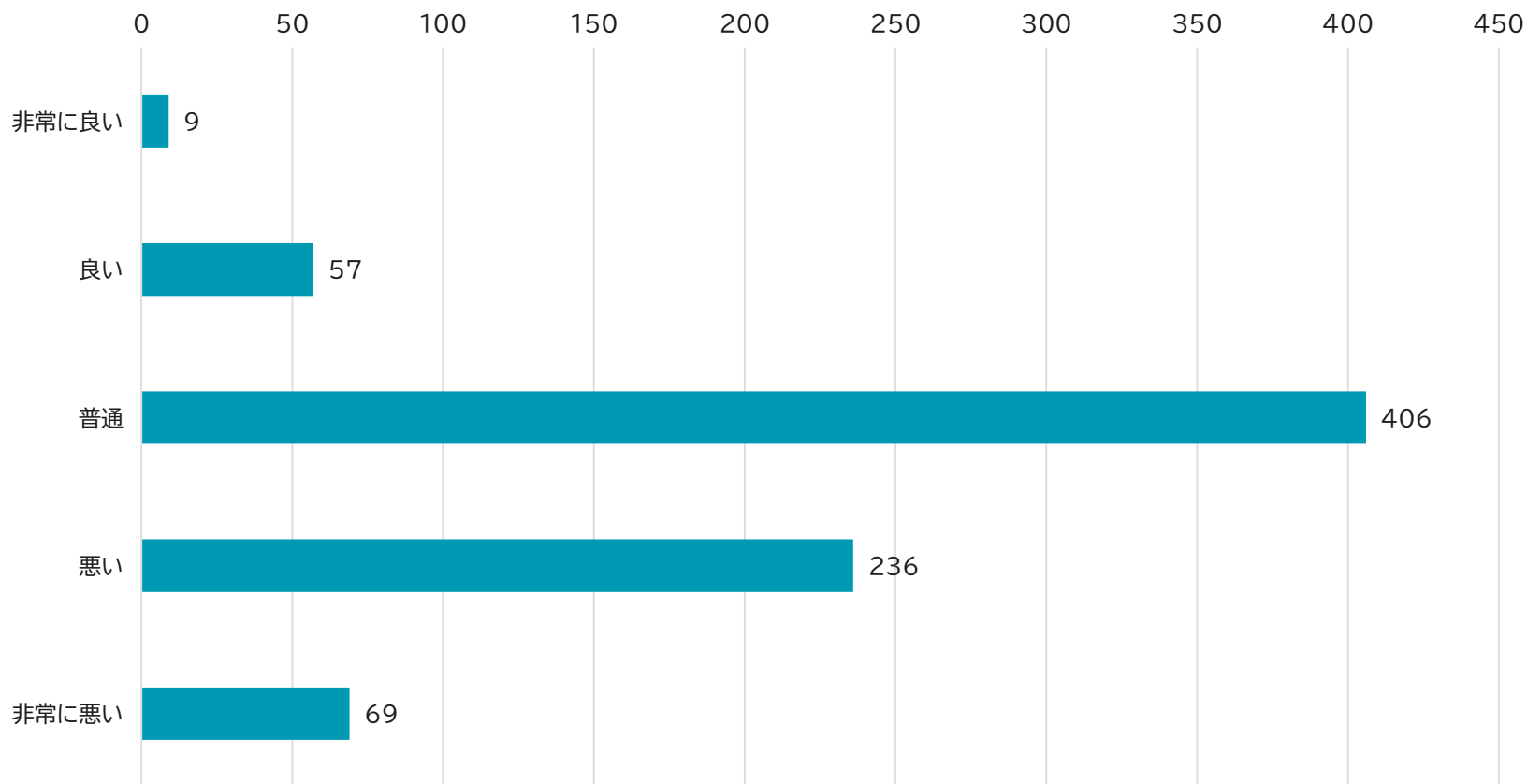
エクイティ資金調達動向における貴社のお考えについてお伺いします  
2024年と比較した、2025年の資金調達環境について当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

「普通」が最多で52%  
「悪い」、「非常に悪い」を合わせると全体の39%

回答企業数:777社

単位:社



## 基礎分析結果 -Q15②-

### 設問内容

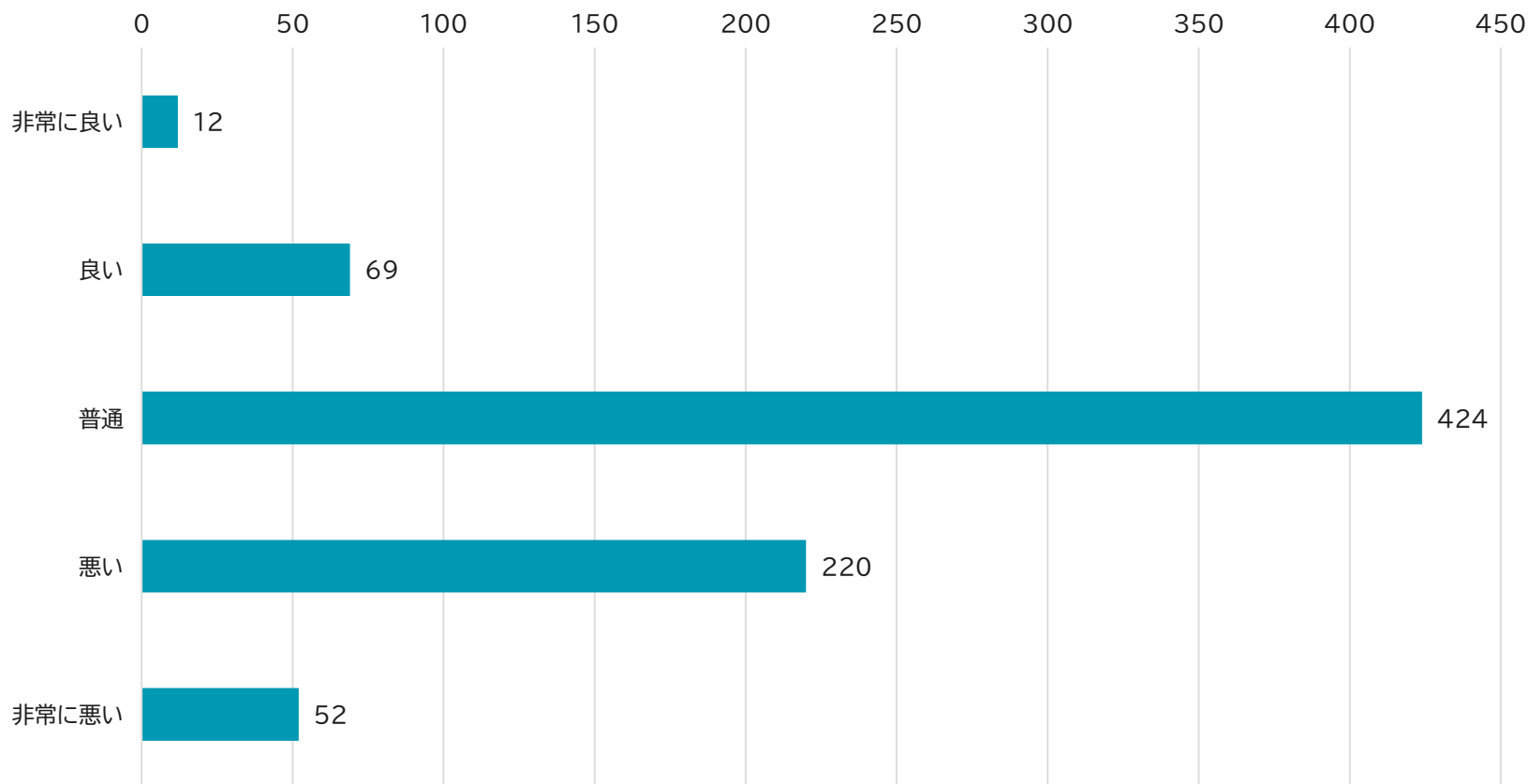
エクイティ資金調達動向における貴社のお考えについてお伺いします  
2025年と比較した、2026年の資金調達環境の展望について当てはまるものをご選択下さい

### 回答結果

「普通」が55%で最多  
「悪い」、「非常に悪い」を合わせると全体の35%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q16①-

## 設問内容

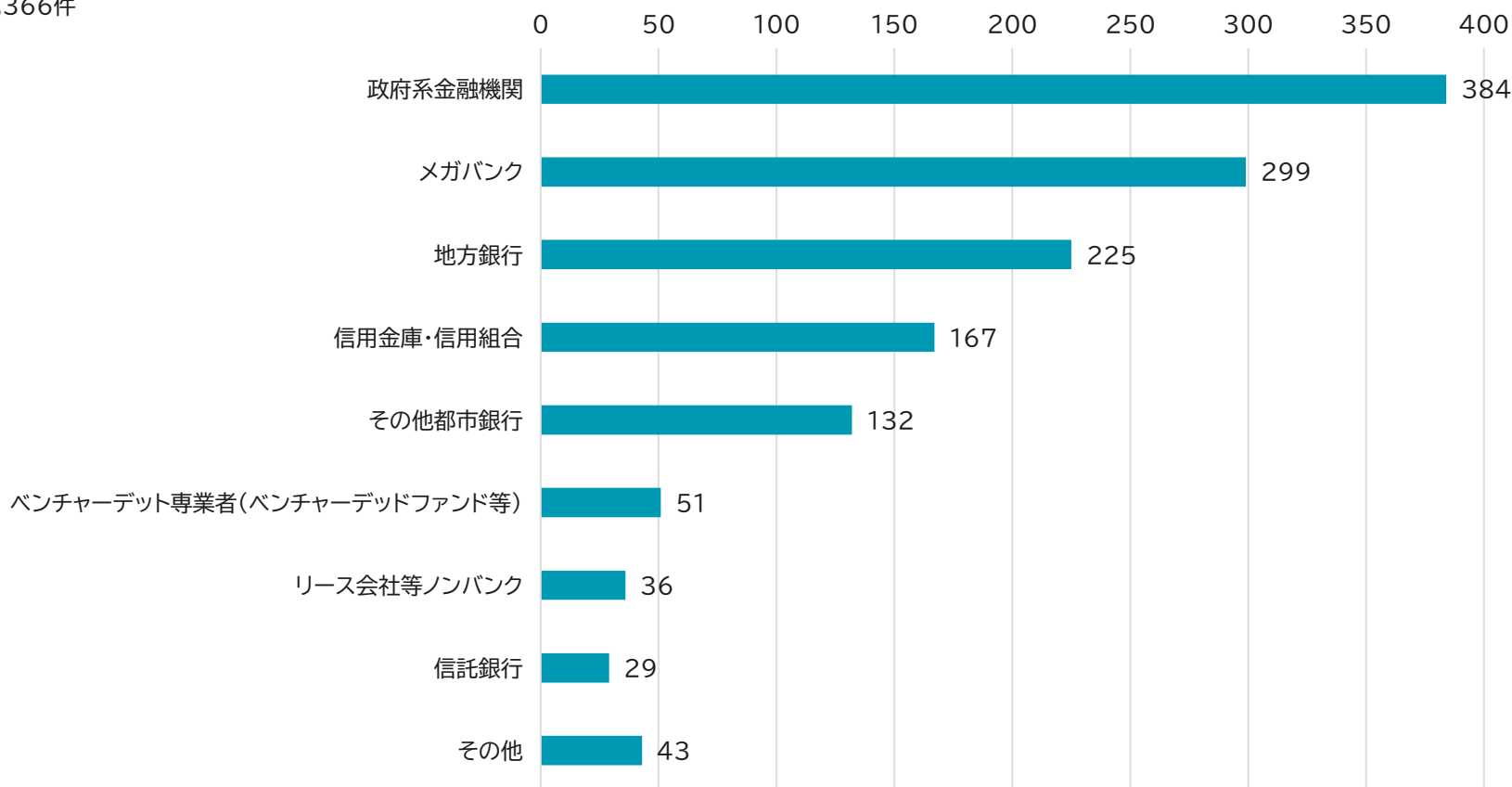
借入等(有利子負債)調達があると回答された方のみお伺いします  
現在、借入等(有利子負債)調達を行っている金融機関の種別を全てご選択下さい

## 回答結果

「政府系金融機関」が最多で62%  
次いで、「メガバンク」「地方銀行」が多い

回答企業数:616社(借入なし企業を除く)  
有効回答数:1,366件

単位:件



<その他都市銀行定義>「都市銀行」は法令上の定義ではなく、本資料では便宜的に区分している  
「その他都市銀行」とは、メガバンク3行グループおよび信託銀行を除き、主に国内で広域展開する商業銀行を指す

# 基礎分析結果 -Q16②-

## 設問内容

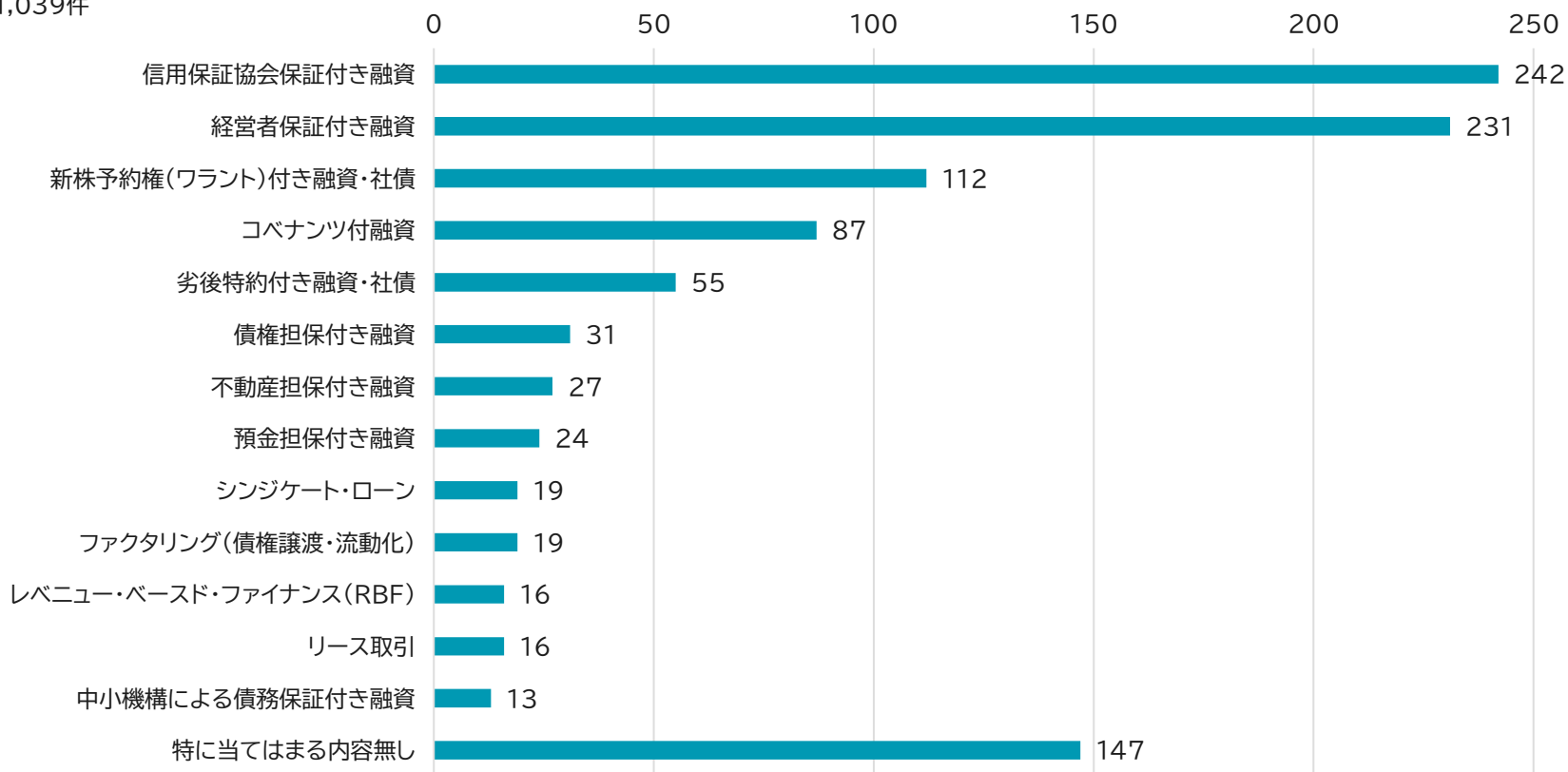
借入等(有利子負債)調達があると回答された方のみお伺いします  
現在の借入等(有利子負債)の調達スキームに当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

「信用保証協会保証付き融資」が最多で39%  
次いで、「経営者保証付き融資」が38%

回答企業数:616社(借入なし企業を除く)  
有効回答数:1,039件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q17- 1/2

## 設問内容

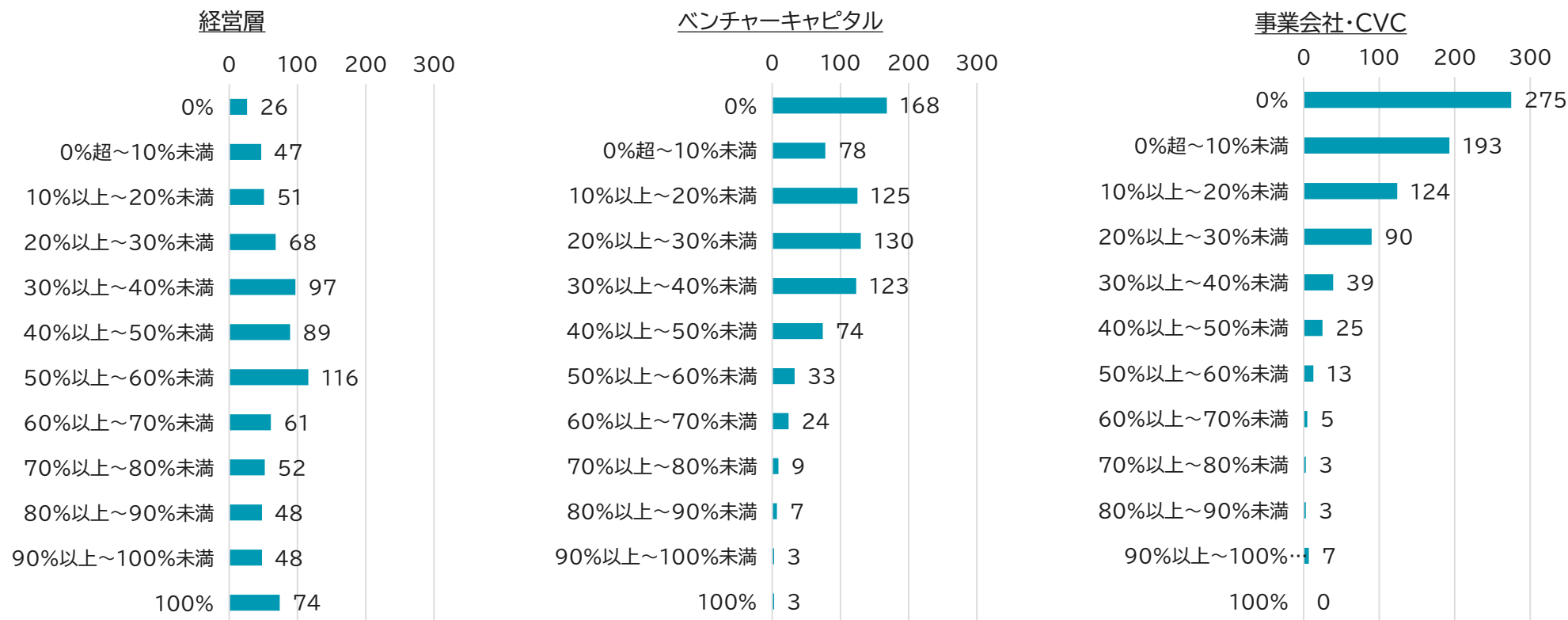
貴社の株主属性別の持分比率についてそれぞれ当てはまるものをご選択下さい  
 ※顕在株式ベース。記載している分類以外での持分がある場合、合計を100%とする必要はございません

## 回答結果

経営層の持分比率は「50%以上～60%未満」が最多で15%の企業が選択  
 機関投資家が株主となっている企業となっている企業は12%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q17- 2/2

## 設問内容

貴社の株主属性別の持分比率についてそれぞれ当てはまるものをご選択下さい  
※顕在株式ベース。記載している分類以外での持分がある場合、合計を100%とする必要はございません

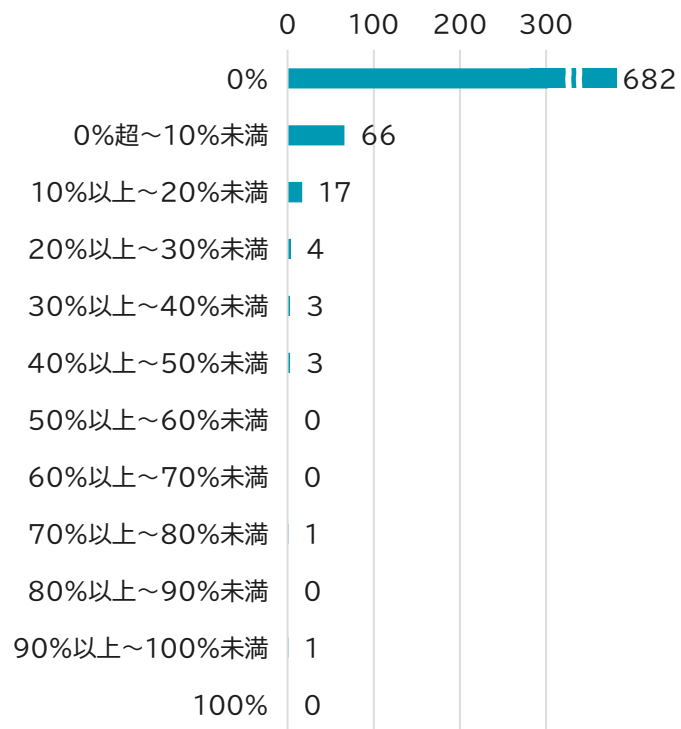
## 回答結果

経営層の持分比率は「50%以上～60%未満」が最多で15%の企業が選択  
機関投資家が株主となっている企業となっている企業は12%

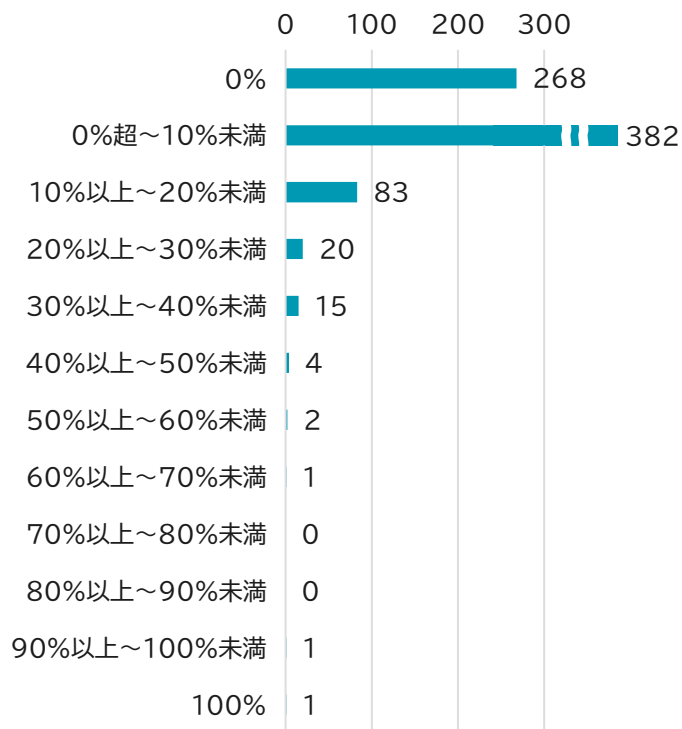
回答企業数:777社

単位:社

機関投資家



従業員やその他個人株主(経営層以外)



# 基礎分析結果 -Q18①-

## 設問内容

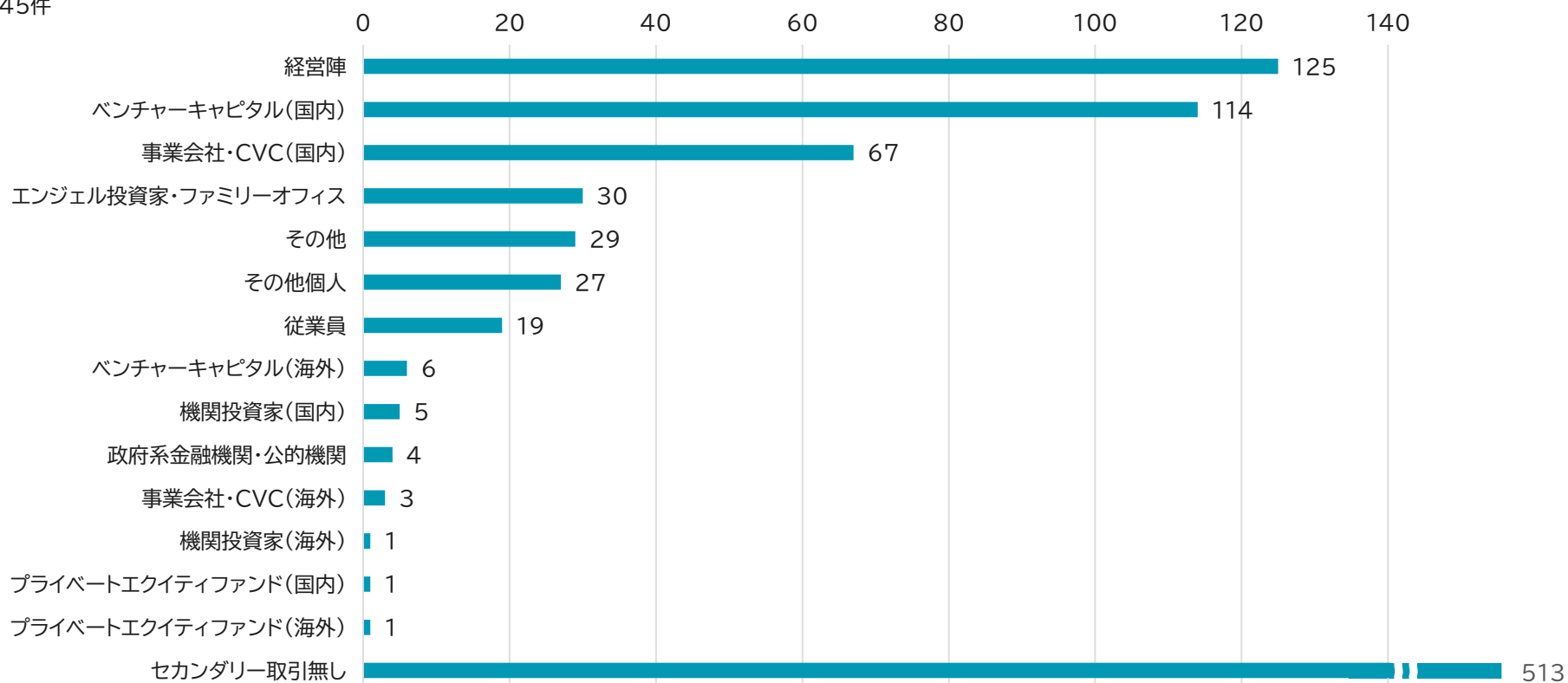
直近1年間における貴社が実施された既存株主のセカンダリー譲渡ニーズに係る対応についてお伺いします  
実行済の株主種別について当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

セカンダリー取引実施済み株主は、「経営陣」が最多  
次いで、「ベンチャーキャピタル(国内)」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:945件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q18②-

## 設問内容

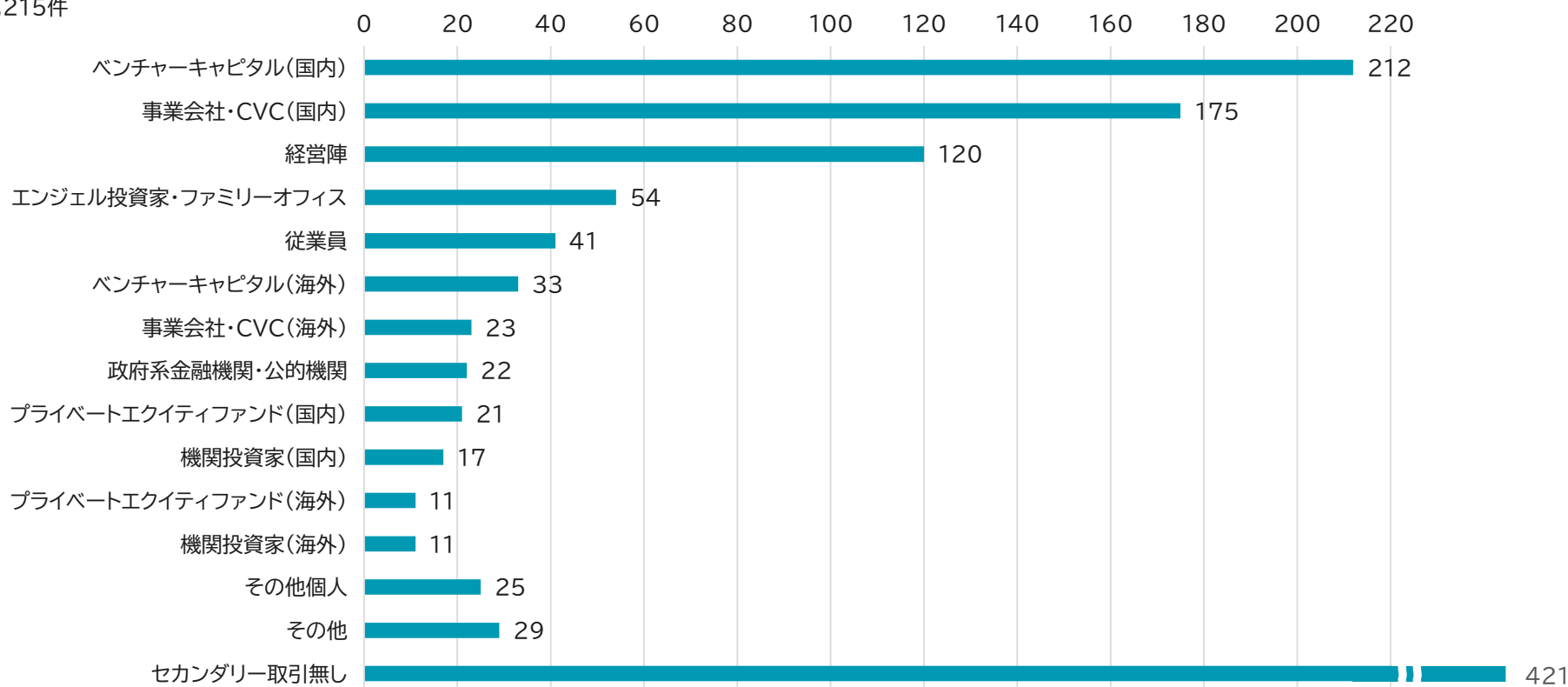
直近1年間における貴社が実施された既存株主のセカンダリー譲渡ニーズに係る対応についてお伺いします  
現在検討中または対応中の株主種別について当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

セカンダリー取引検討中または対応中企業の内、27%が「ベンチャーキャピタル(国内)」を選択  
次いで、「事業会社・CVC(国内)」が23%

回答企業数:777社  
有効回答数:1,215件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q19①-

## 設問内容

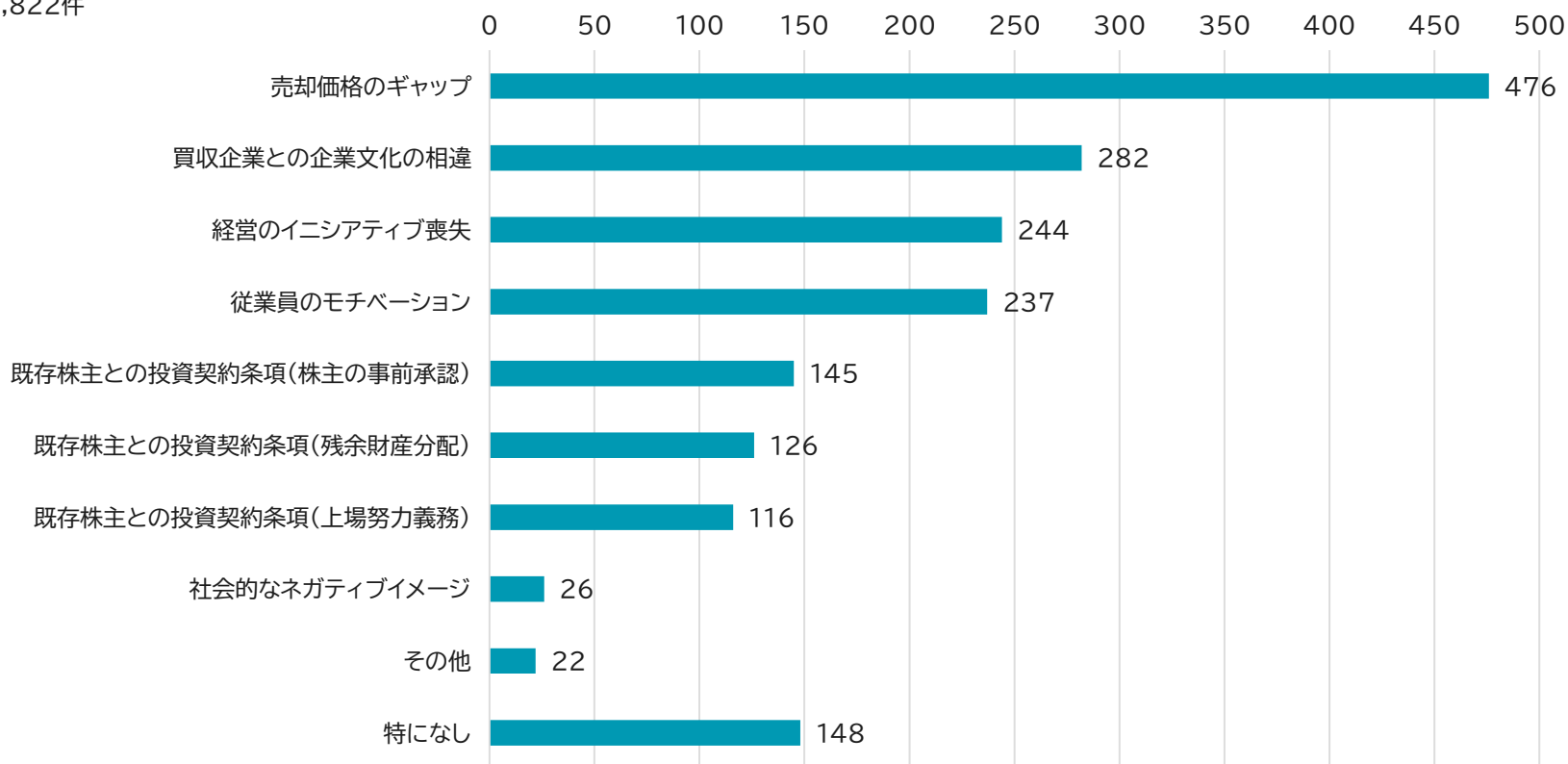
貴社が今後M&Aでの EXITを検討していくことがある場合、特にネックになると考えられる事項について当てはまるものを最大5個までご選択下さい

## 回答結果

61%の企業が「売価価格のギャップ」を選択  
次いで、「買収企業との企業文化の相違」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:1,822件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q19②-

## 設問内容

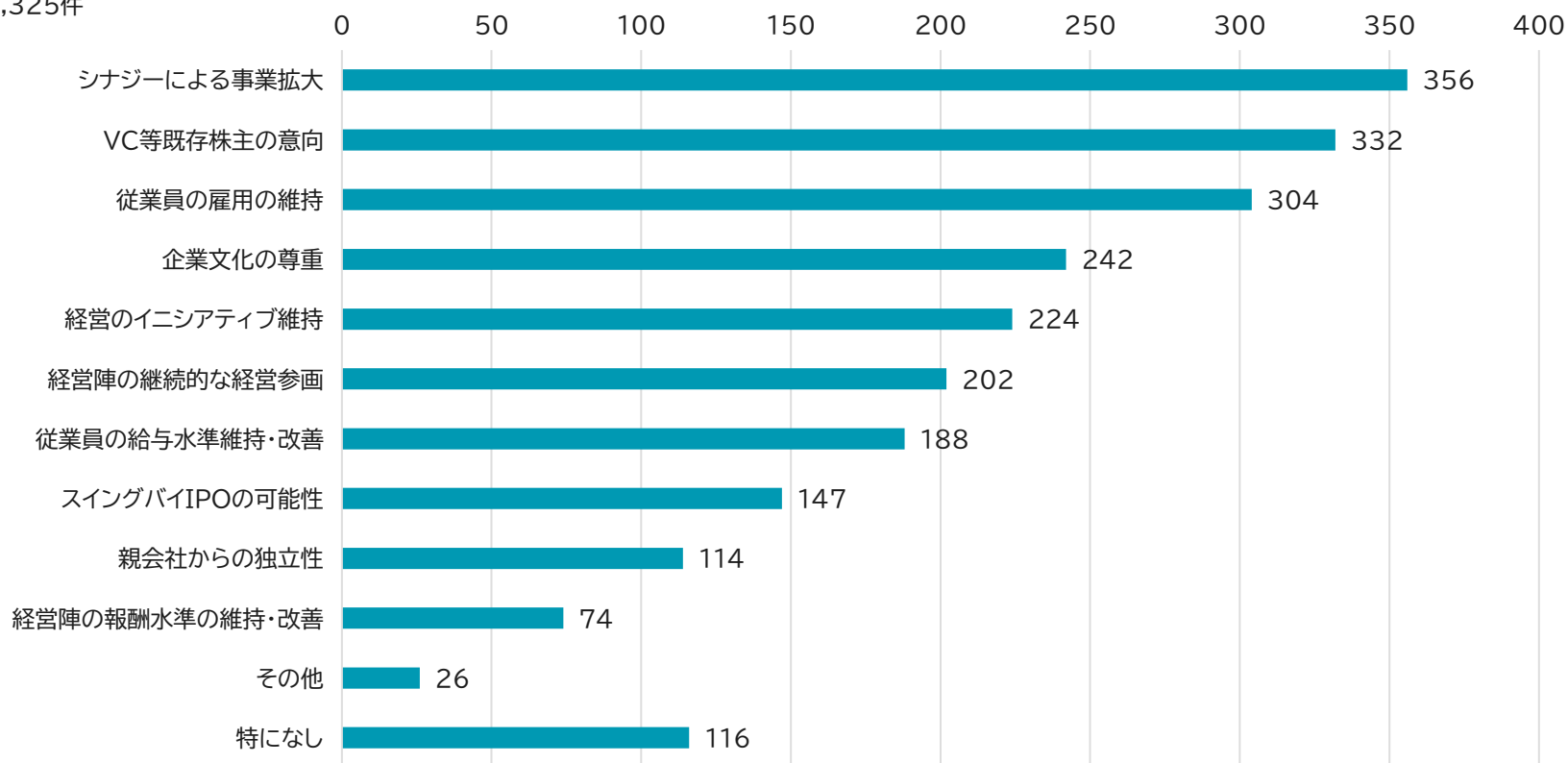
貴社がM&AによるEXITを検討する場合に重要視する事項について当てはまるものを最大5個までご選択下さい

## 回答結果

「シナジーによる事業拡大」が最多で46%  
次いで、「VC等既存株主の意向」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:2,325件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q20①-

## 設問内容

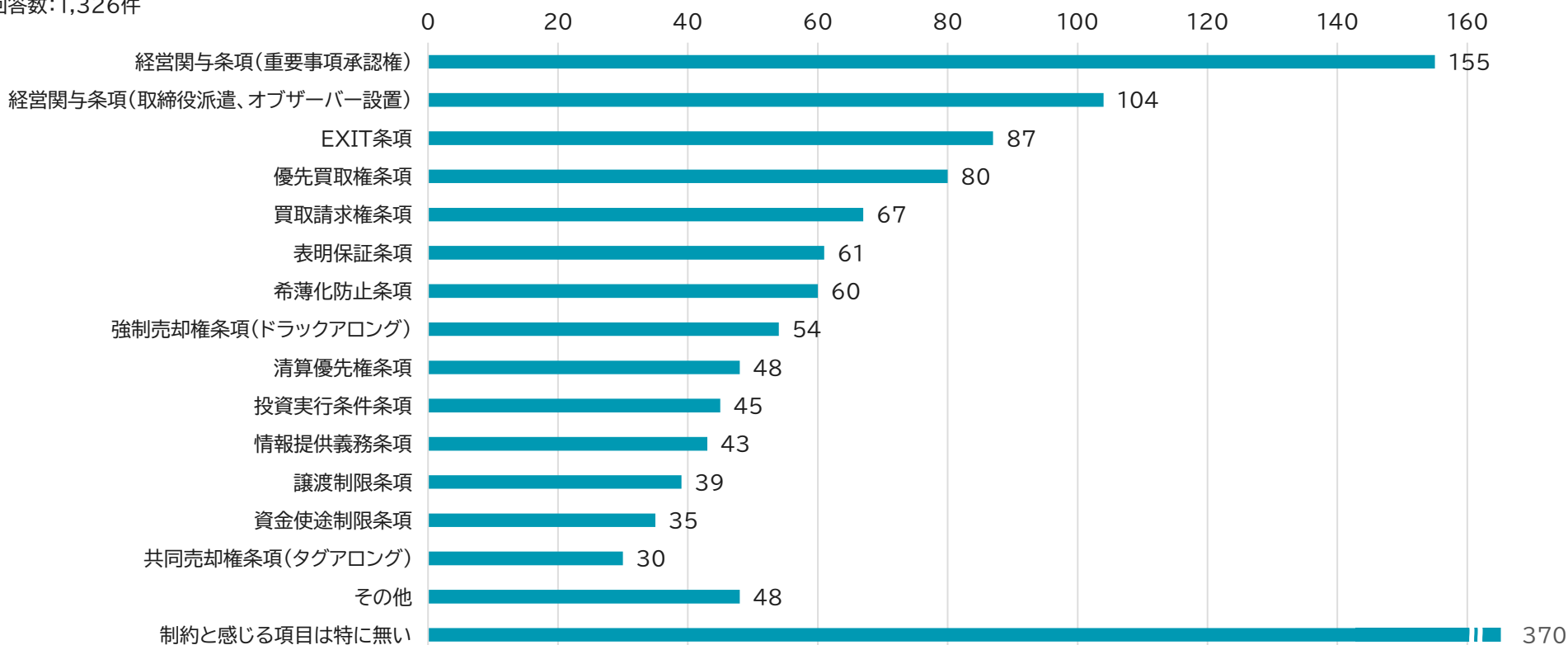
これまでにベンチャーキャピタルからエクイティ調達を行った際の投資契約において、経営上での制約になっていると感じる項目を最大5個までご選択下さい

## 回答結果

「経営関与条項(重要事項承認権)」が20%で最多  
半数の企業が制約と感じていない

回答企業数:777社  
有効回答数:1,326件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q20②- 1/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的にどのような制約があると感じられていますか  
(ベンチャーキャピタルからエクイティ調達を行った際の投資契約において、経営上の制約になっている項目)

## 回答結果

経営関与条項(重要事項承認権)に言及する企業が最多  
次点でEXIT条項が多い

回答企業数:93社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
経営関与条項 (重要事項承認権)	<ul style="list-style-type: none"><li>迅速な意思決定に制約が生じている</li><li>経営全般の責任を負う立場にありながら、取締役会決議事項をVCに事前承認を取らなければ取締役会に諮ることが出来ない</li></ul>
経営関与条項 (取締役派遣、オブザーバー 設置)	<ul style="list-style-type: none"><li>オブザーバーへの過度な配慮が、議論の本質的な深化を阻害しており、全会一致を優先した無難な結論に終始し、経営の意思決定が脆弱化するリスクを懸念している</li><li>実務を理解していない取締役が派遣されてくることで、現場のスピード感との間に深刻なズレが生じてしまい困惑している</li></ul>
EXIT条項	<ul style="list-style-type: none"><li>ディープレックの成長スピードを無視したファンド満期の押し付けは、事業を殺すことになりかねないと憤りを感じている</li><li>市場環境が悪い時でも契約のため上場しなければならないというプレッシャーがあり、経営の柔軟性が奪われている</li></ul>
優先買取権条項	<ul style="list-style-type: none"><li>従業員に報いるためのセカンダリー取引が、VCの優先買取権が壁となってスムーズに進まず、利害調整が難しい</li></ul>
買取請求権条項	<ul style="list-style-type: none"><li>一度権利を行使されれば会社のキャッシュは底をつき、存続すら危うくなるというプレッシャーの中で、常に保守的な経営を強いられる</li></ul>
表明保証条項	<ul style="list-style-type: none"><li>表明保証条項への抵触を指摘され、これに伴う買取義務の履行について言及を受けたことがある</li></ul>

※1:前設問(Q20①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q20②- 2/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的にどのような制約があると感じられていますか  
(ベンチャーキャピタルからエクイティ調達を行った際の投資契約において、経営上の制約になっている項目)

## 回答結果

経営関与条項(重要事項承認権)に言及する企業が最多  
次点でEXIT条項が多い

回答企業数:93社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
希薄化防止条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ダウンラウンドを避けてでも資金を確保すべき局面で、既存株主への説明や調整にばかり時間が溶けていき、調達自体が破談になるリスクがあった</li><li>・ リスクを取ってこそスタートアップ投資のはずなのに、ラチェットで自分たちの損失だけを回避しようとする姿勢には、納得がいかない</li></ul>
強制売却権条項 (ドラックアロング)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 投資に詳しくない個人株主に対してこの条項の合意を取り付けることが難しい</li></ul>
清算優先権条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ VCへの配分が優先されるあまり、働いてきた経営陣の手元に何も残らない構造を見せられると、経営のモチベーションが失われる</li><li>・ 各シリーズ優先順位が異なるため、M&amp;Aの話が出ても合意形成の難易度が高い</li></ul>
投資実行条件条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ DDで求められる情報量と投資家の判断スピードが全く噛み合っていない</li></ul>
情報提供義務条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 投資家ごとに独自のシステムや報告フォーマットを押し付けられ、リソースを奪われている</li></ul>
譲渡制限条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事前承諾が必要なものは、クロージングまで1ヶ月以上を要する</li></ul>
資金用途制限条項	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 報酬や経費の用途の制限が厳しい</li></ul>
その他(専任義務、J-KISS、競合避止等)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「他の会社を立ち上げてはいけない」という拘束は、挑戦し続けたい起業家としての人生を否定されているようで、あまりに酷な条件だと感じる</li><li>・ J-KISSでのM&amp;Aで高額な返済を迫られた</li></ul>

※1:前設問(Q20①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q21①-

## 設問内容

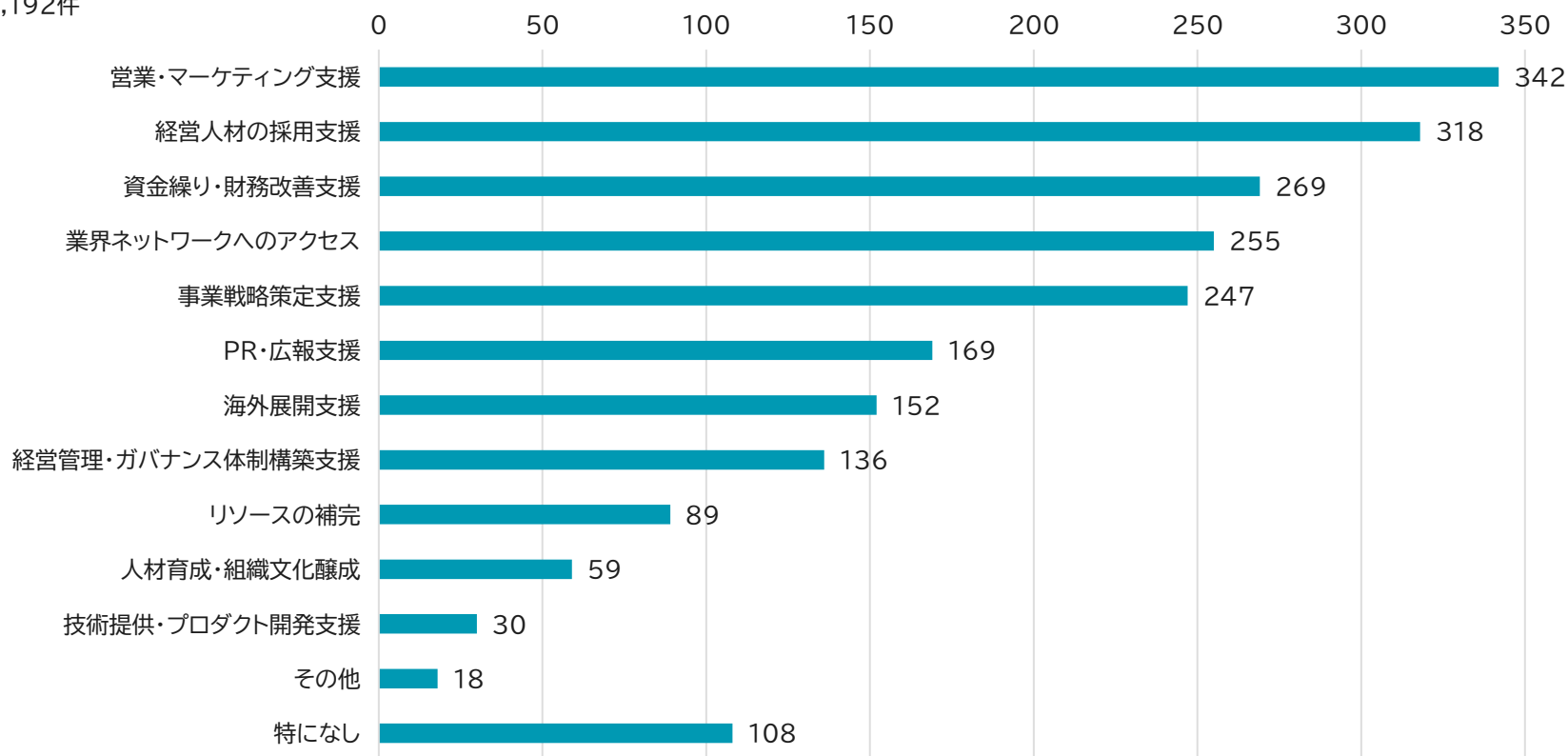
VCからの経営支援について特にニーズのある事項として当てはまるものを最大5個までご選択下さい

## 回答結果

「営業・マーケティング支援」が最多で44%  
次いで、「経営人財の採用支援」が41%

回答企業数:777社  
有効回答数:2,192件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q21②- 1/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい  
(VCからの経営支援について特にニーズのある事項)

## 回答結果

資金繰り・財務改善支援に言及するコメントが最多  
次点で営業・マーケティング支援が多い

回答企業数: 69社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
営業・マーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社では入り込めない巨大企業へ直接つなげてもらえると、営業のスピード感が劇的に変わる</li><li>・ エンジニア出身の社長で営業機能が手薄なため、VCのネットワークを駆使したリード獲得やアポ設定を力強く後押ししてほしい</li></ul>
経営人材の採用支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 市場にはなかなか出てこない、スタートアップの修羅場をくぐり抜けてきたようなCxOクラスの人材を紹介してほしい</li><li>・ CXOなど経営人財の採用支援</li></ul>
資金繰り・財務改善支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事業戦略・財務管理&amp;戦略のハンズオンが欲しい</li><li>・ 投資家に刺さるストーリー作りやバリュエーションの妥当性確認を切望している</li><li>・ 継続的なファイナンス支援ニーズが大きい</li><li>・ バイオベンチャーの資金調達難を踏まえた、AMED申請基準の適正化および参入障壁の低減</li></ul>
業界ネットワークへのアクセス	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事業拡大の連携ニーズが高い</li><li>・ 実証実験の場や技術ライセンス先など、単なる顧客紹介を超えた、産業横断的なネットワークへの橋渡しを期待している</li></ul>
事業戦略策定支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 単なる助言に留まらず、PMF後のスケールに向けた具体的な投資計画にまで踏み込んで伴走してほしい</li><li>・ 経営陣を尊重したアドバイスを求めている</li></ul>

※1:前設問(Q21①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q21②- 2/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい  
(VCからの経営支援について特にニーズのある事項)

## 回答結果

資金繰り・財務改善支援に言及するコメントが最多  
次点で営業・マーケティング支援が多い

回答企業数: 69社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
PR・広報支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 広報戦略は常に支援を希望している</li><li>・ 顧客紹介や事業PRをしていただけると助かる</li></ul>
海外展開支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 国内市場だけでは限界があるため、現地のネットワークや米国上場を見据えた体制構築について、海外に強いVCの知見を借りたい</li><li>・ 米国機関投資家へのアクセス、NASDAQ上場に向けた支援</li><li>・ 海外展開に際してビジネス英語を扱え、事業内容を理解できる人材を紹介してほしい</li><li>・ 米国上場を目指す際の社内体制の構築</li><li>・ 弊社サービスの顧客紹介や代理店開拓海外M&amp;A支援</li></ul>
経営管理・ガバナンス体制構築支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ガバナンスの必要性について社内への啓蒙も含めて力添えをお願いしたい</li></ul>
人材育成・組織文化醸成	<ul style="list-style-type: none"><li>・ とにかく人材を集めてもらいたい</li><li>・ 採用の制約もありますが、より自由に解雇できる環境が必要だとも感じている</li></ul>
技術提供 ・プロダクト開発支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 製品開発の提案をして欲しい</li><li>・ プロダクトを開発して欲しい</li></ul>

※1:前設問(Q21①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q22①-

## 設問内容

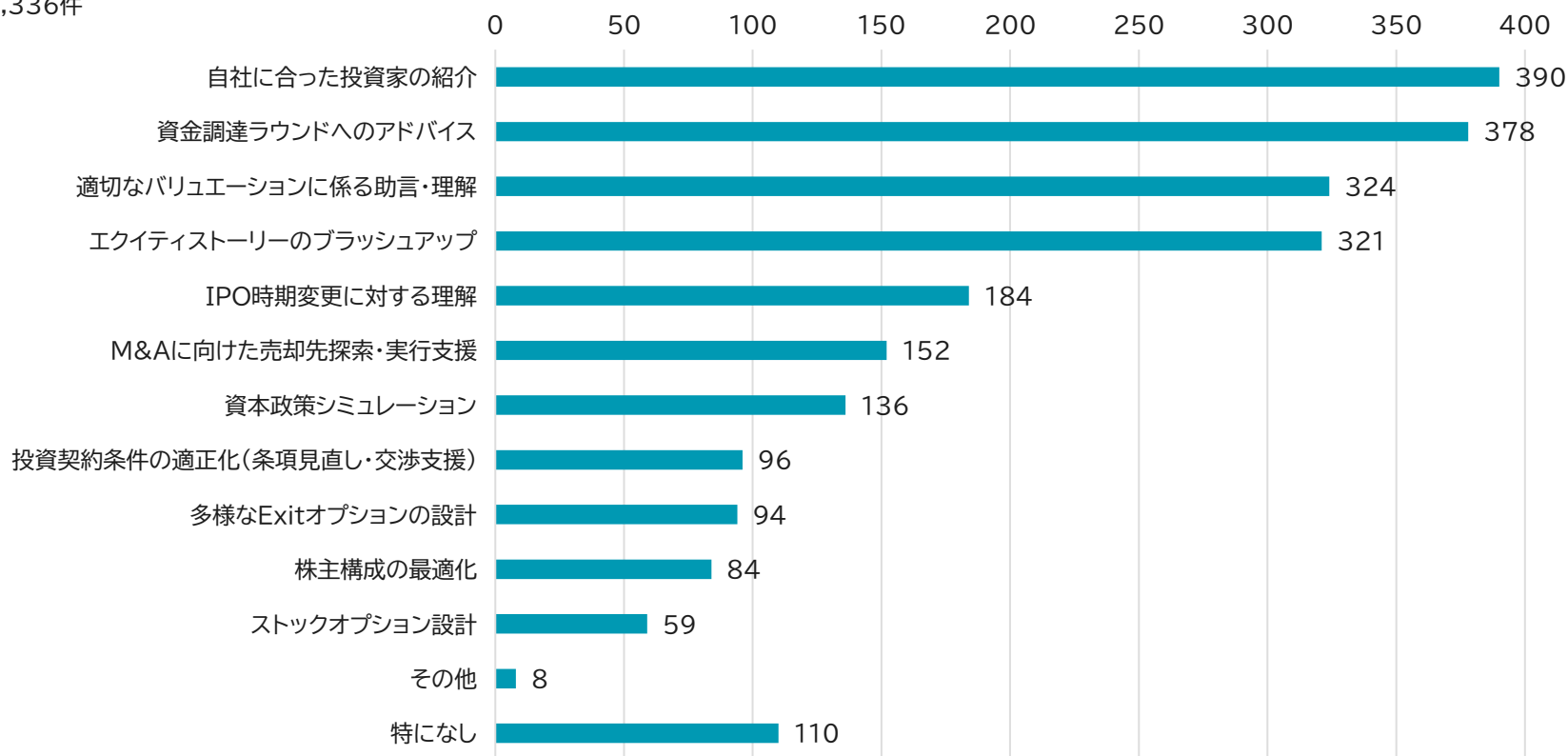
VCからの資本政策支援について、特にニーズのある事項として当てはまるものを最大5個まで選択下さい

## 回答結果

半数が「自社に合った投資家の紹介」、「資金調達ラウンドへのアドバイス」を選択  
次いで、「適切なバリュエーションに係る助言・理解」、「エクイティストーリーのブラッシュアップ」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:2,336件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q22②- 1/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい  
(VCからの資本政策支援について、特にニーズのある事項)

## 回答結果

自社に合った投資家の紹介に言及するコメントが最多  
次いで、資金調達ラウンドへのアドバイスが多い

回答企業数: 25社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
自社に合った投資家の紹介	<ul style="list-style-type: none"><li>• 自社の技術や事業領域を深く理解し、かつ投資意欲の強い投資家を自ら連れてくるような、実効性の高いハブ機能を担って欲しい</li><li>• VCや機関投資家、エンジェル投資家の紹介が一番有難い</li><li>• 産業横断的な投資家との接点が欲しい</li></ul>
資金調達ラウンドへのアドバイス	<ul style="list-style-type: none"><li>• 事業計画の精度や調達ラウンドの組み立てについて、リード投資家として一步踏み込んだ実務的なアドバイスが欲しい</li><li>• VCにとって都合のよいアドバイスではなく、最新の市況感や業界動向、他社事例に基づいた誠実で透明性の高いアドバイスを経営判断の拠り所にした</li></ul>
適切なバリュエーションに係る助言・理解	<ul style="list-style-type: none"><li>• 他社の実例や市場の評価基準との比較を行い、妥当性のある株価形成へのサポートが欲しい</li><li>• フォローオンを前提とした次ラウンドの設計</li></ul>
エクイティストーリーのブラッシュアップ	<ul style="list-style-type: none"><li>• IPO時に市場を惹きつけるような成長ストーリーへの磨き込みをサポートして欲しい</li><li>• エクイティ関連の最新情報の提供と最近の経営情報を踏まえたアドバイスが欲しい</li><li>• (どの程度ストレッチさせにいくのか等、事業計画の策定に対する助言が欲しい)</li></ul>
IPO時期変更に対する理解	<ul style="list-style-type: none"><li>• 柔軟なEXIT方針の設計をサポートして欲しい</li></ul>
M&Aに向けた売却先探索・実行支援	<ul style="list-style-type: none"><li>• M&amp;Aを現実的な出口として機能させるための具体的なマッチングと強力な推進力を求めている</li></ul>

※1: 前設問(Q22①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q22②- 2/2

## 設問内容

選択された項目について、具体的なニーズがあればご記載下さい  
(VCからの資本政策支援について、特にニーズのある事項)

## 回答結果

自社に合った投資家の紹介に言及するコメントが最多  
次いで、資金調達ラウンドへのアドバイスが多い

回答企業数: 25社(任意記載事項)

選択肢※1	代表的なコメント
資本政策シミュレーション	<ul style="list-style-type: none"><li>• CFO的機能を求めている</li></ul>
投資契約条件の適正化(条項見直し・交渉支援)	<ul style="list-style-type: none"><li>• M&amp;Aを阻害するような古い投資契約の慣習を見直し、現在の市場に即した適正な条項へとアップデートするための議論を進めてほしい</li></ul>
多様なEXITオプションの設計	<ul style="list-style-type: none"><li>• 創業者セカンダリーも含めた柔軟な出口戦略を描きたい</li></ul>
株主構成の最適化	<ul style="list-style-type: none"><li>• 既存株主間の調整やセカンダリー取引へのアドバイスを期待している</li><li>• セカンダリーでの売却先の探索支援</li></ul>
ストックオプション設計	<ul style="list-style-type: none"><li>• 優秀な人材を惹きつけるために、最新の税制や法改正を反映した、IPO審査にも耐えうる実効性の高いストックオプション制度の標準モデルを提示してほしい</li><li>• SO含むインセンティブプラン設計時の客観性確保</li><li>• SO設計について、セーフハーバールールやSOプール制度など直近の改正を活用したとき、将来的なIPO審査時にスムーズに通過できるような実務観点からのアドバイスがほしい</li></ul>

※1:前設問(Q22①)の選択肢で回答数の多い順に記載

# 基礎分析結果 -Q23-

## 設問内容

CEO・COO・CFO・CTOの金銭報酬についてそれぞれ当てはまるものをご選択下さい

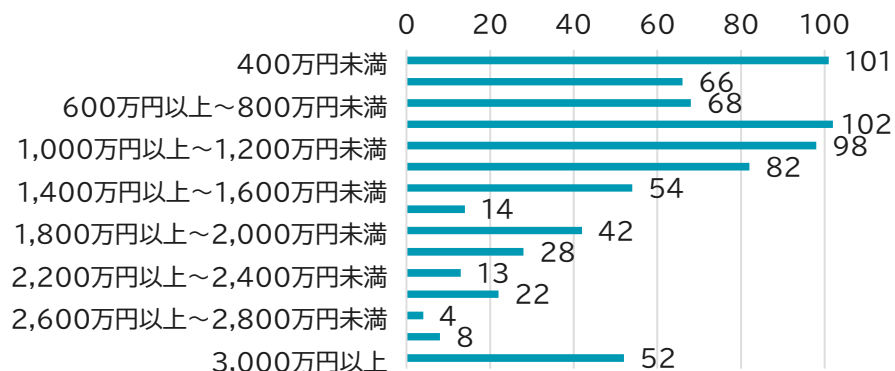
## 回答結果

いずれのCxO職種においても、設置企業の半数以上で報酬額が1,000万円を超えている

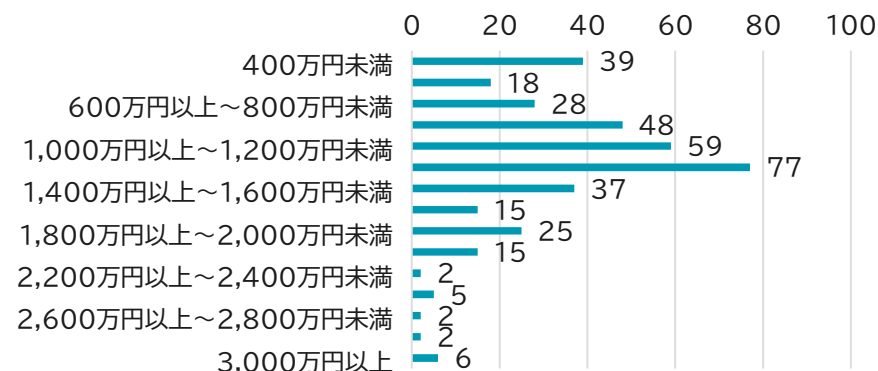
回答企業数:754社(CEO設置企業)、378社(COO設置企業)、397社(CFO設置企業)、407社(CTO設置企業)

単位:社

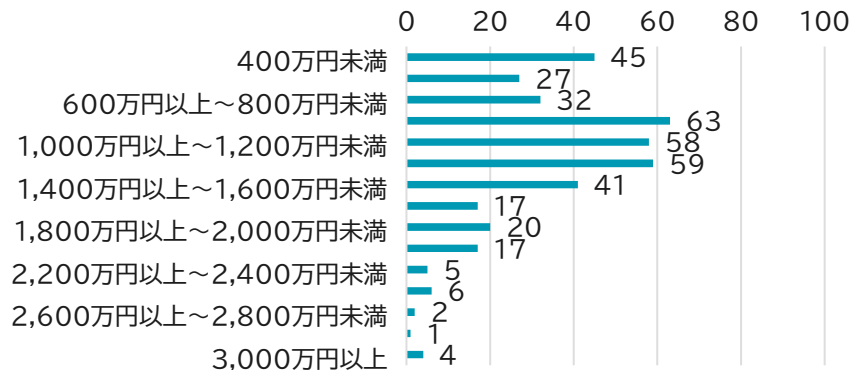
### CEOの報酬水準



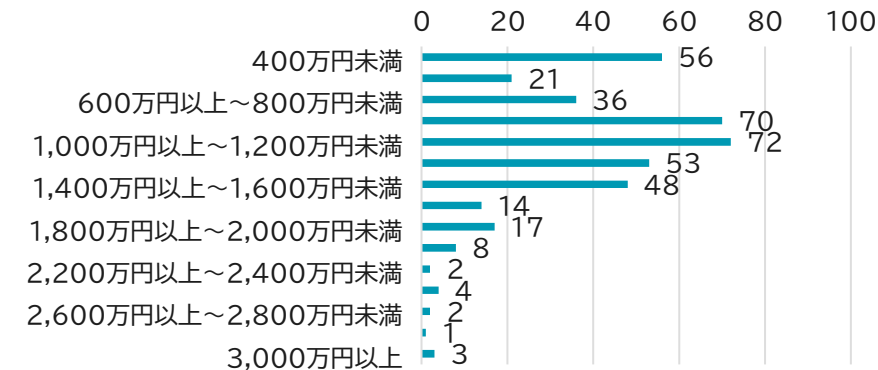
### CFOの報酬水準



### COOの報酬水準



### CTOの報酬水準



# 基礎分析結果 -Q24-

## 設問内容

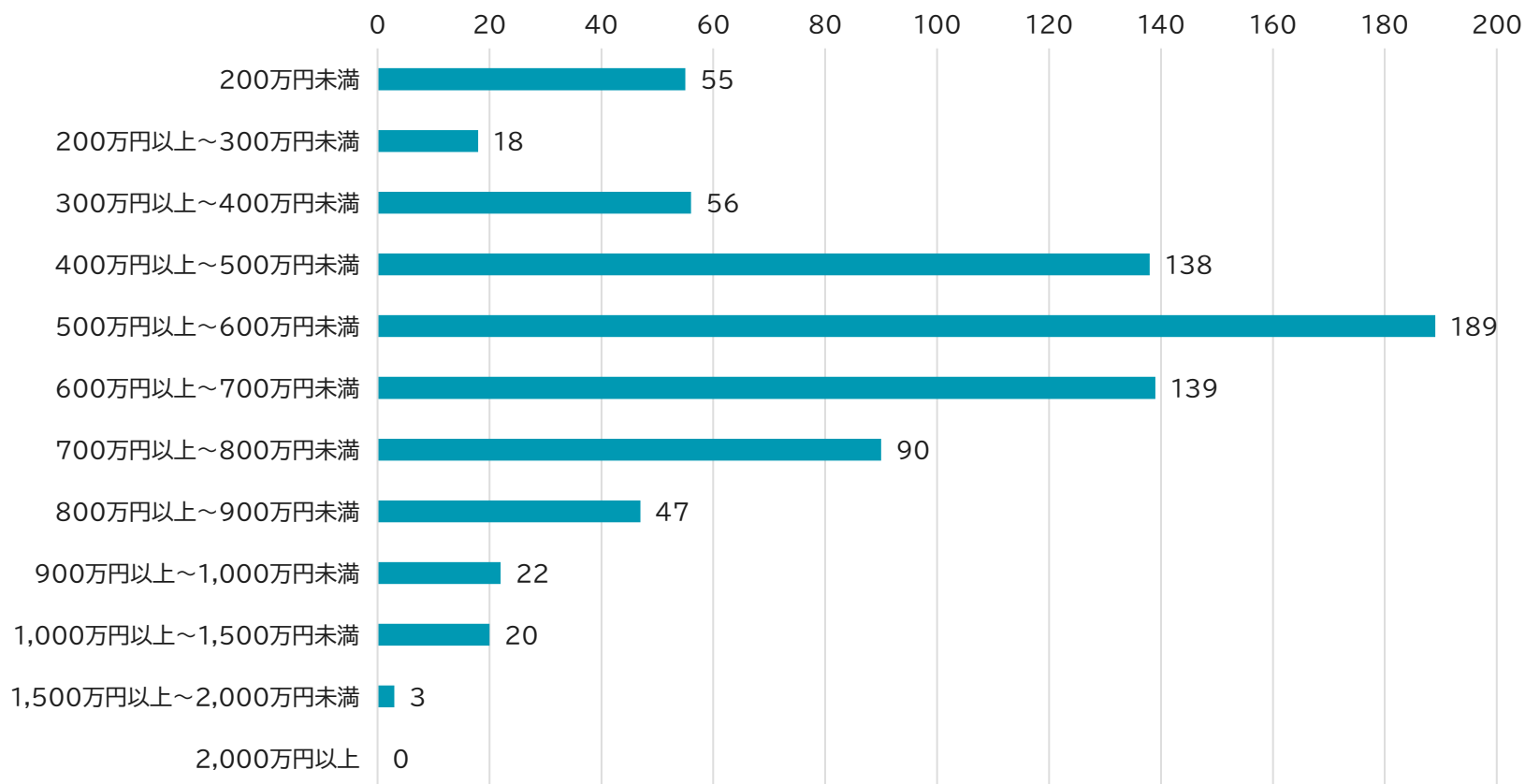
従業員(正規雇用者)の平均年収(株式報酬除く)に当てはまるものをご選択下さい

## 回答結果

「500万円以上～600万円未満」が最も多く、24%を占める  
次いで、「400万円以上～500万円未満」「600万円以上～700万円未満」が多い

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q25①-

## 設問内容

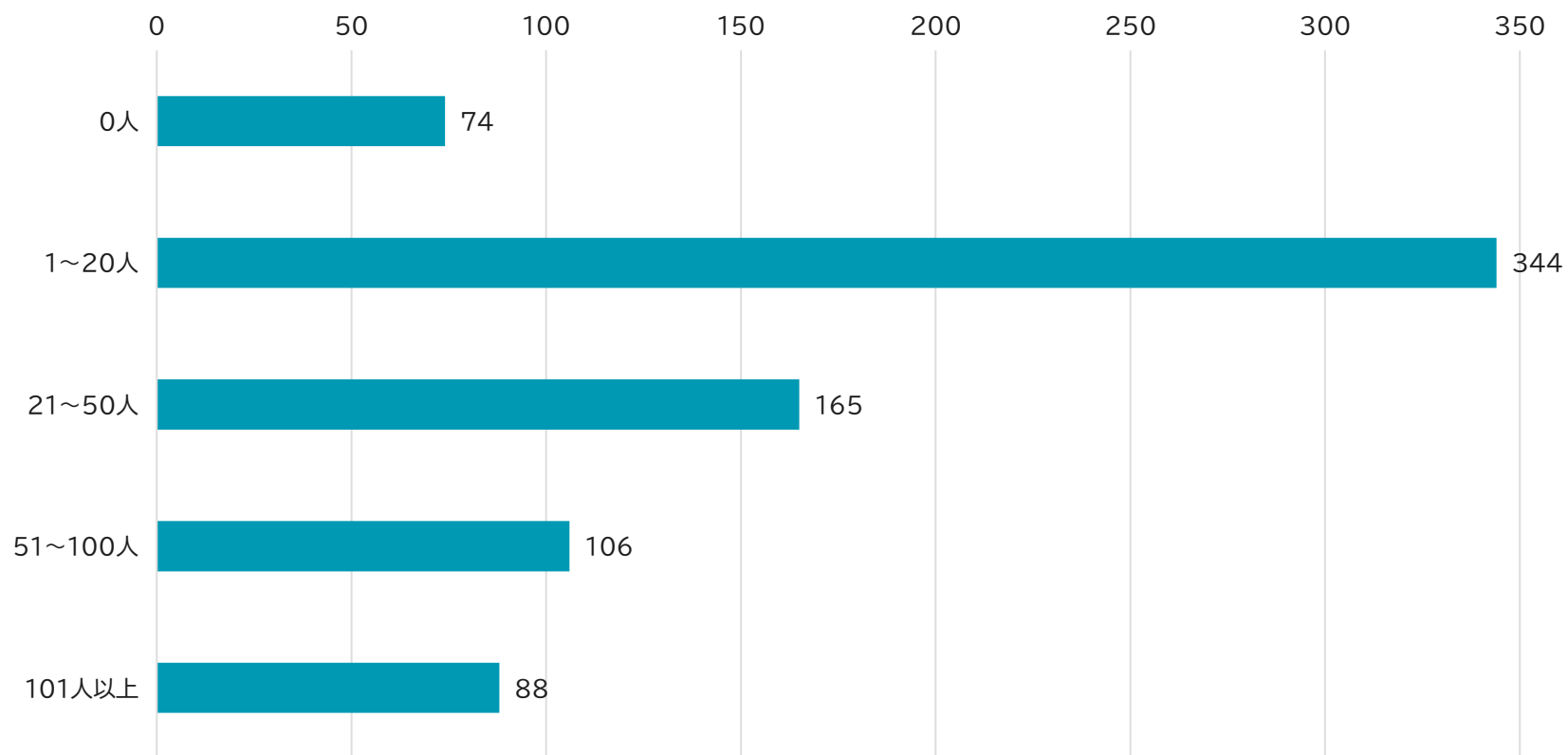
貴社の従業員(正規雇用者)についてお伺いします  
前期(直近期)期末時点での正規雇用者数をご記載下さい

## 回答結果

「1~20人」が最も多い  
正規雇用者数が「101名以上」の企業も11%存在

回答企業数:777社

単位:社



## 基礎分析結果 -Q25②-

### 設問内容

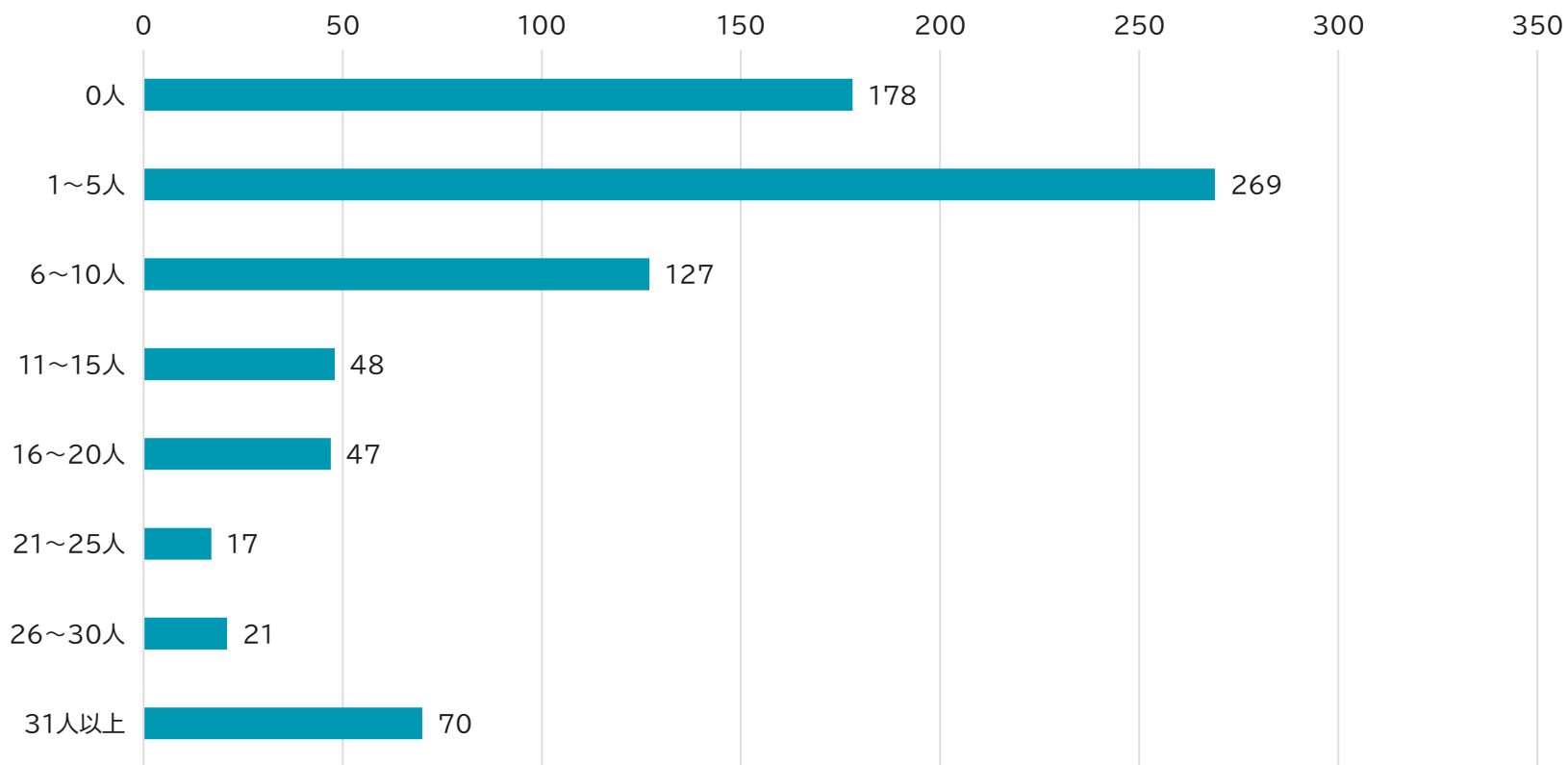
貴社の従業員(正規雇用者)についてお伺いします  
直近1年間における採用した従業員数(正規雇用者)をご記載下さい

### 回答結果

「1~5人」が最も多い  
採用を実施していない企業は23%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q25③-

## 設問内容

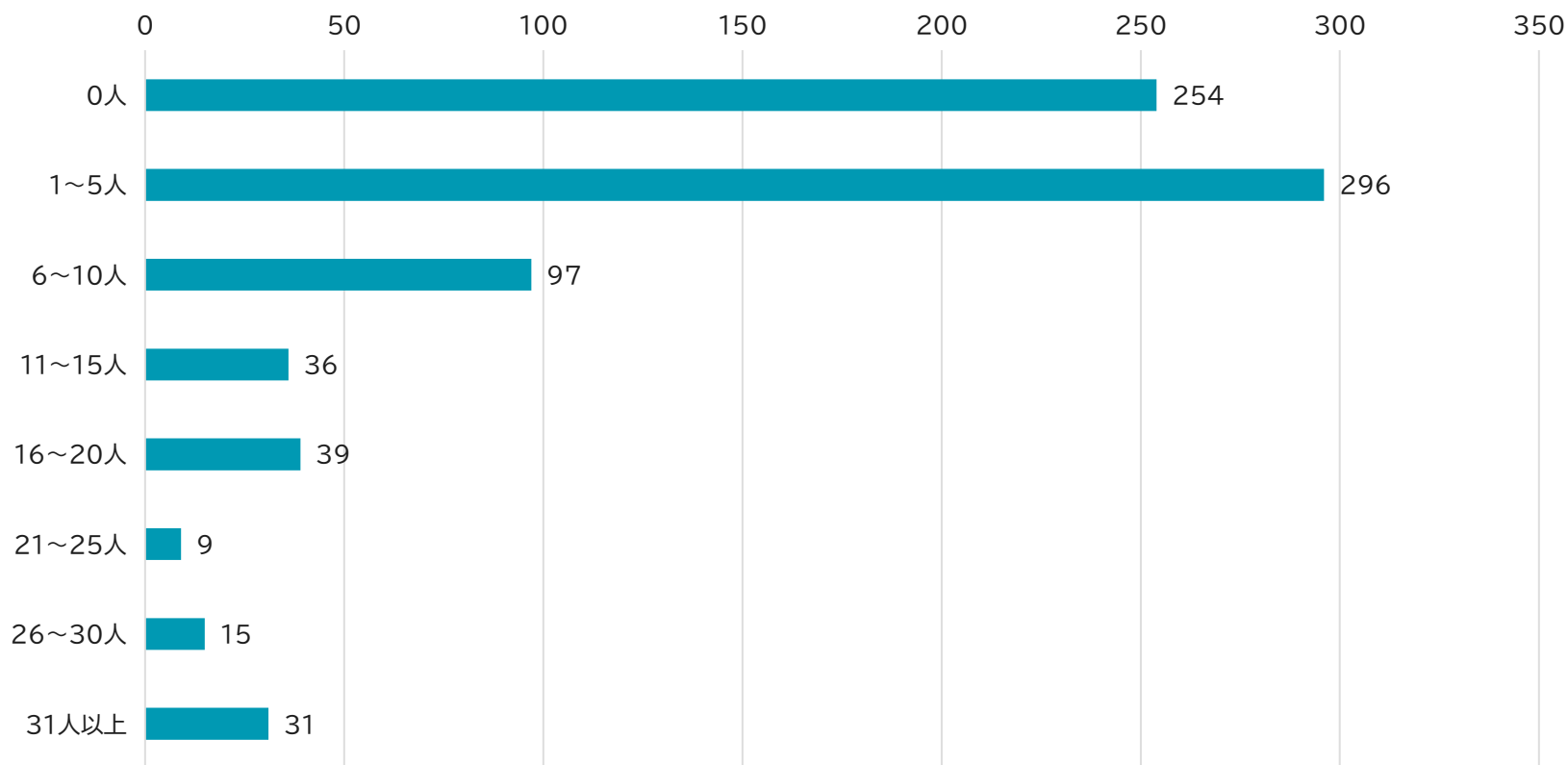
貴社の従業員(正規雇用者)についてお伺いします  
直近1年間における従業員(正規雇用者)の離職人数をご記載下さい

## 回答結果

「1~5人」が最も多い  
離職者がいない企業は33%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q26-

## 設問内容

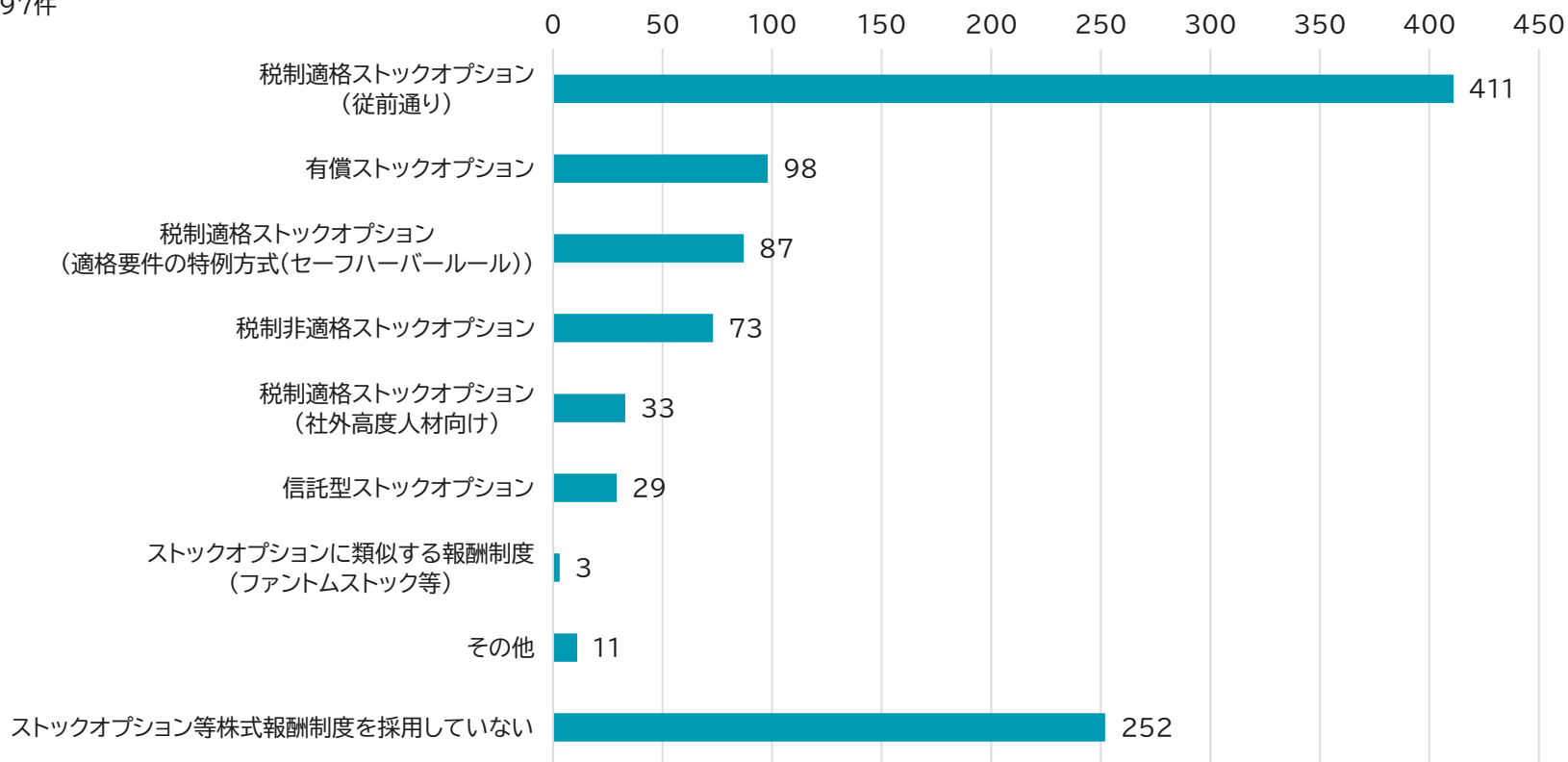
貴社におけるストックオプション政策についてお伺いします  
採用しているストックオプションについて当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

従前通りの政策をとる企業が半数を占める  
次いで、「有償ストックオプション」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:997件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q27-

## 設問内容

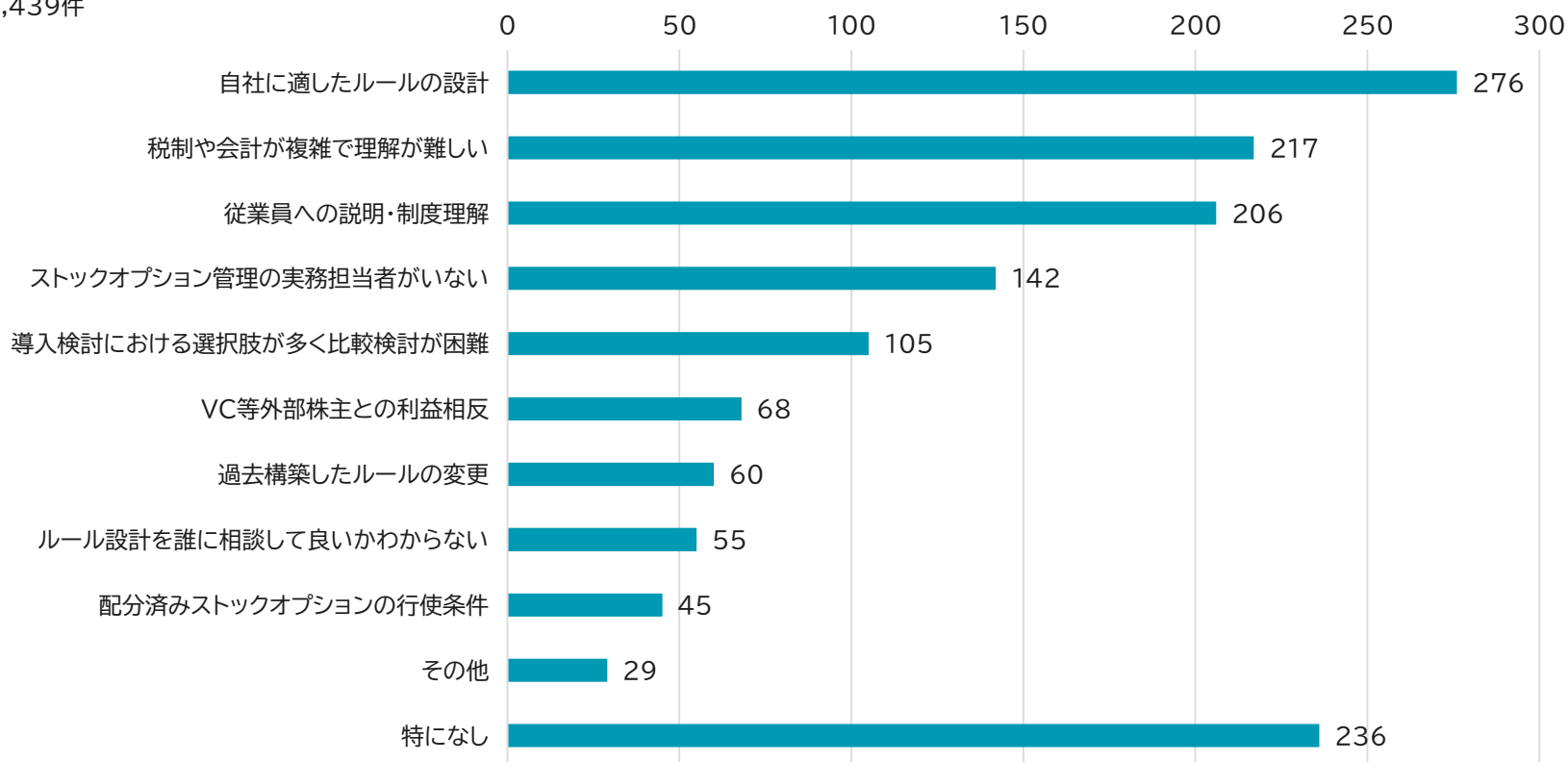
貴社においてストックオプション制度の構築・運営にあたって特に課題や悩みと感ずることについて最大5個までご選択下さい

## 回答結果

「自社に適したルールの政策」が最も多い  
次いで、「税制や会計が複雑で理解が難しい」「従業員への説明・制度理解」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:1,439件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q28-

## 設問内容

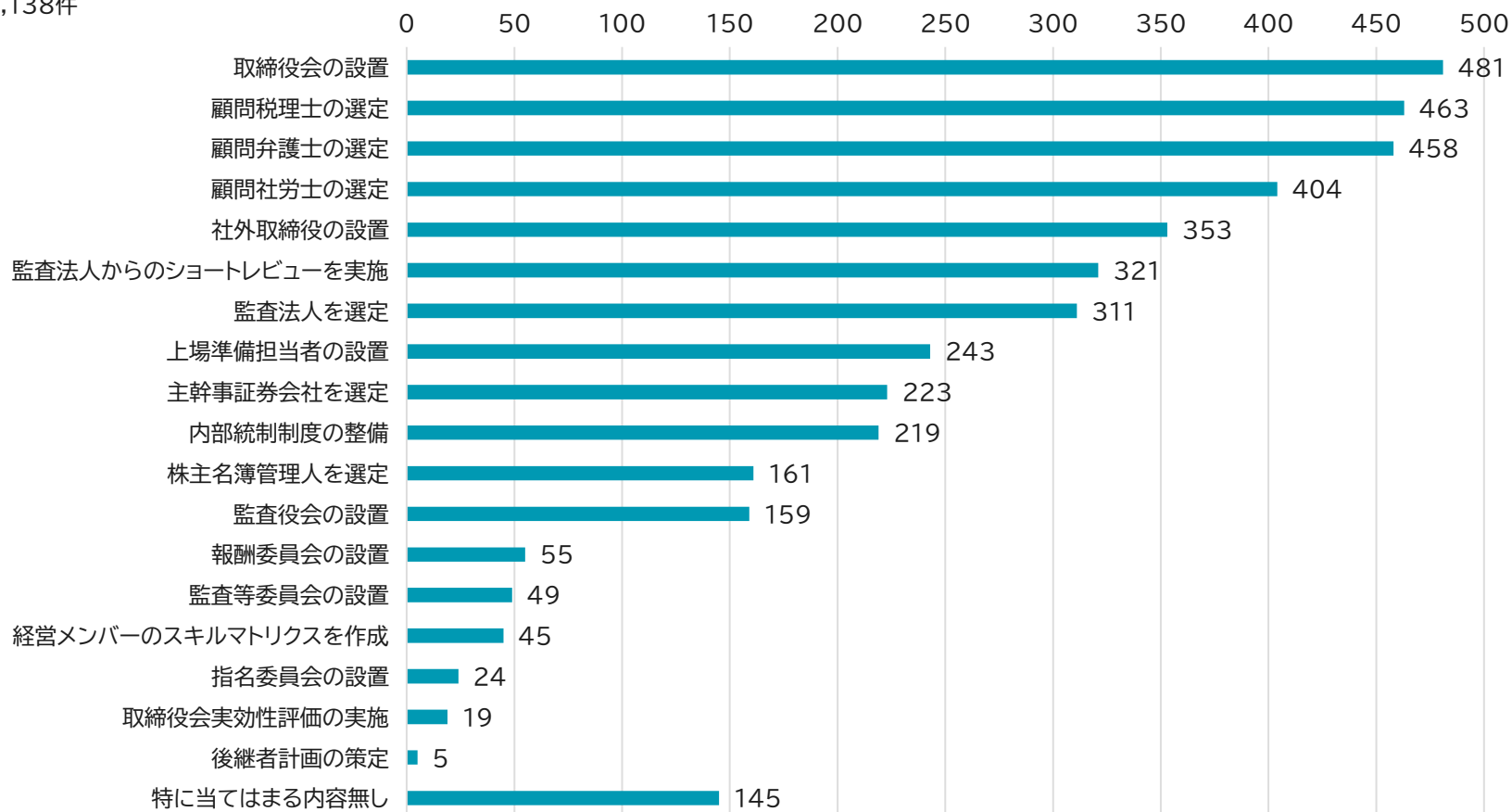
上場準備・ガバナンス整備等に対する貴社対応状況を全てご選択下さい

## 回答結果

少数ながら、「報酬委員会の設置」「監査等委員会の設置」「経営メンバーのスキルマトリクスを作成」「指名委員会の設置」「取締役会実効性評価の実施」「後継者計画の策定」を選択する企業も存在

回答企業数:777社  
有効回答数:4,138件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q29①-

## 設問内容

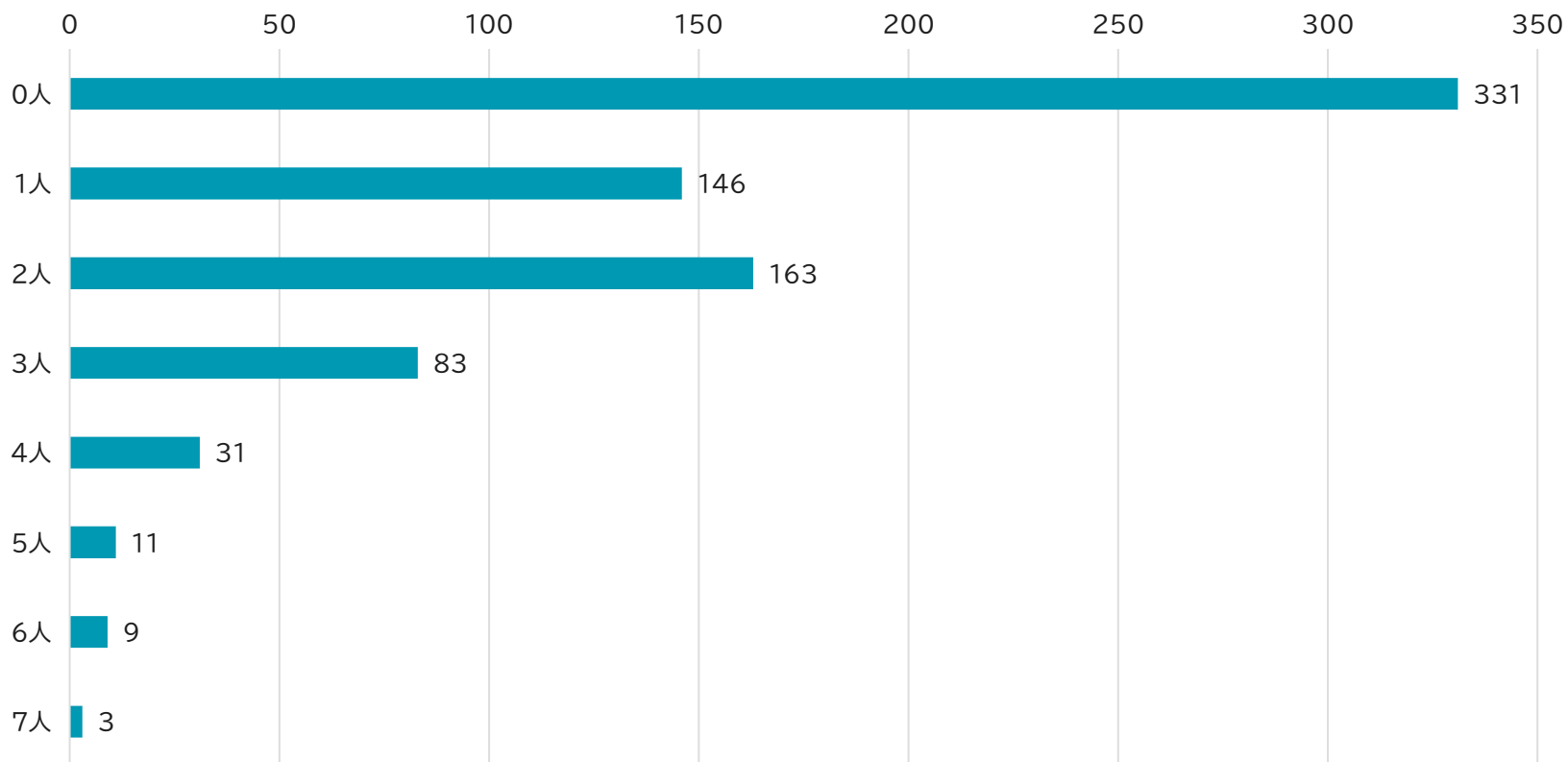
貴社の社外取締役の設置状況についてお伺いします  
社外取締役の人数についてご記載下さい

## 回答結果

43%が設置無し  
設置企業の中では「2人」が最多で37%

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q29②-

## 設問内容

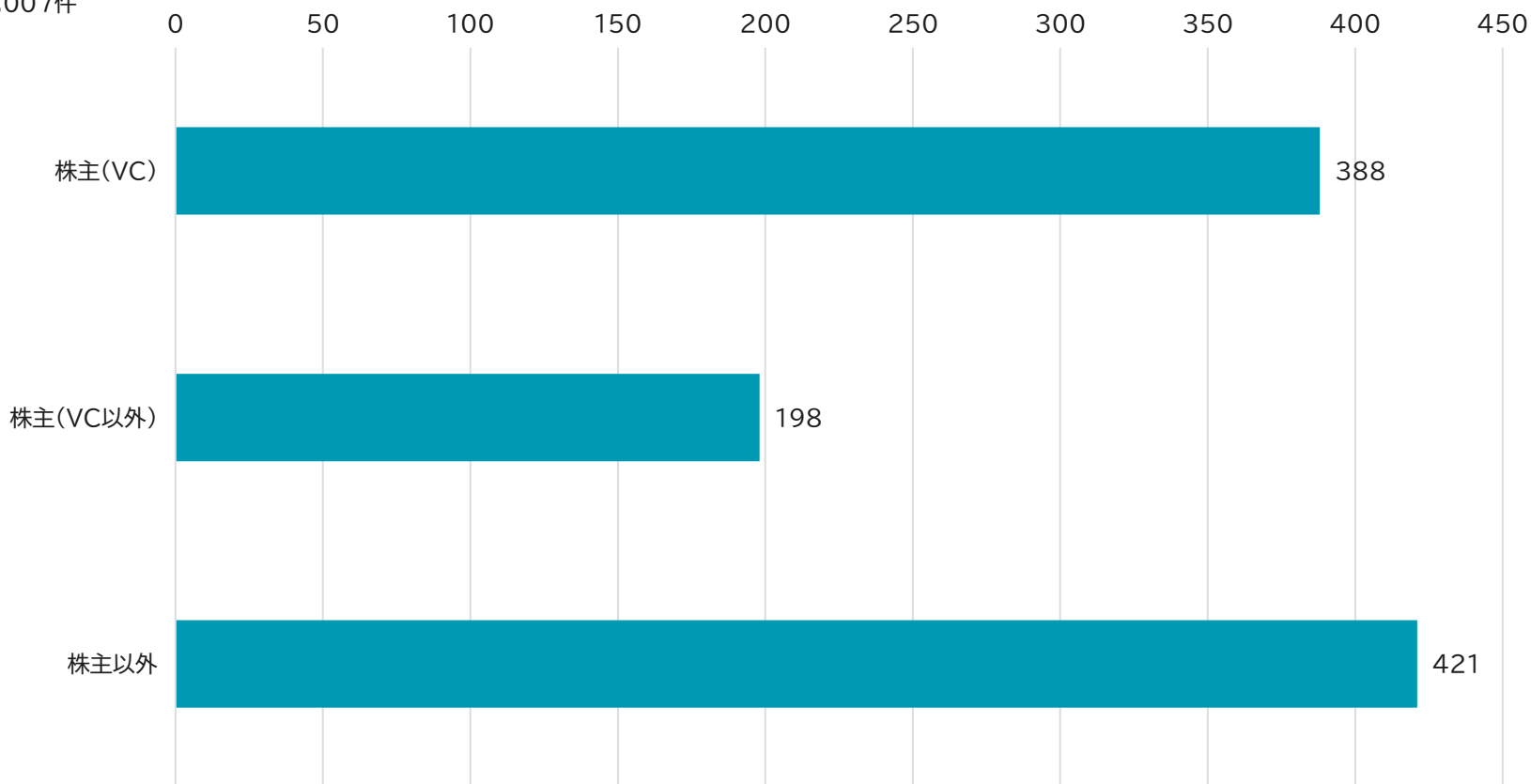
貴社の社外取締役の設置状況についてお伺いします  
社外取締役のソーシングルートについて当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

半数の企業が「株主(VC)」を選択  
「株主以外」も54%となっている

回答企業数:777社  
有効回答数:1,007件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q29③-

## 設問内容

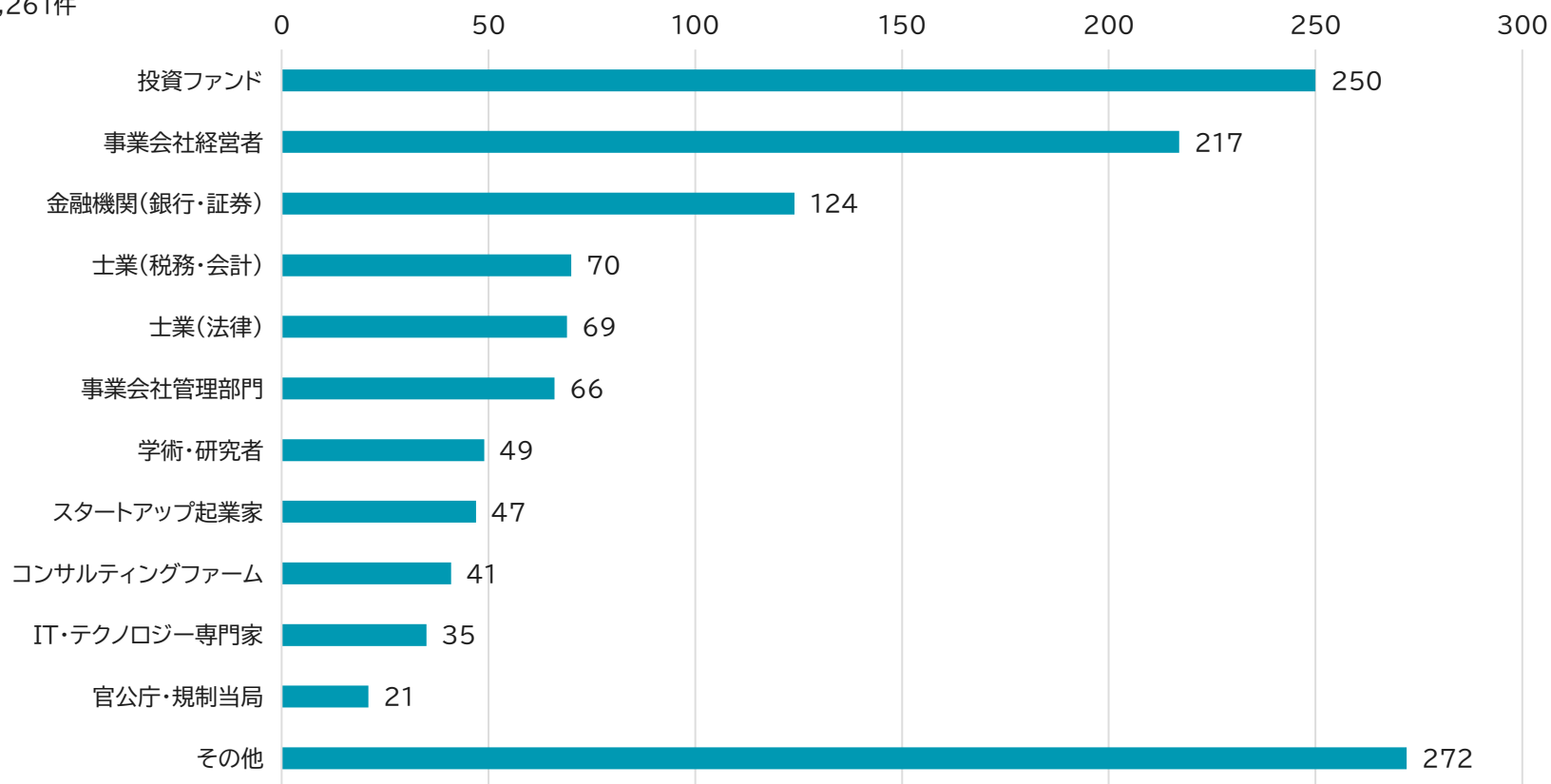
貴社の社外取締役の設置状況についてお伺いします  
社外取締役のバックグラウンドについて当てはまるものを全てご選択下さい

## 回答結果

「投資ファンド」が最多  
次いで、「事業会社経営者」が多い

回答企業数:777社  
有効回答数:1,261件

単位:件



# 基礎分析結果 -Q30-

## 設問内容

貴社の役員に占める女性の比率についてご選択下さい

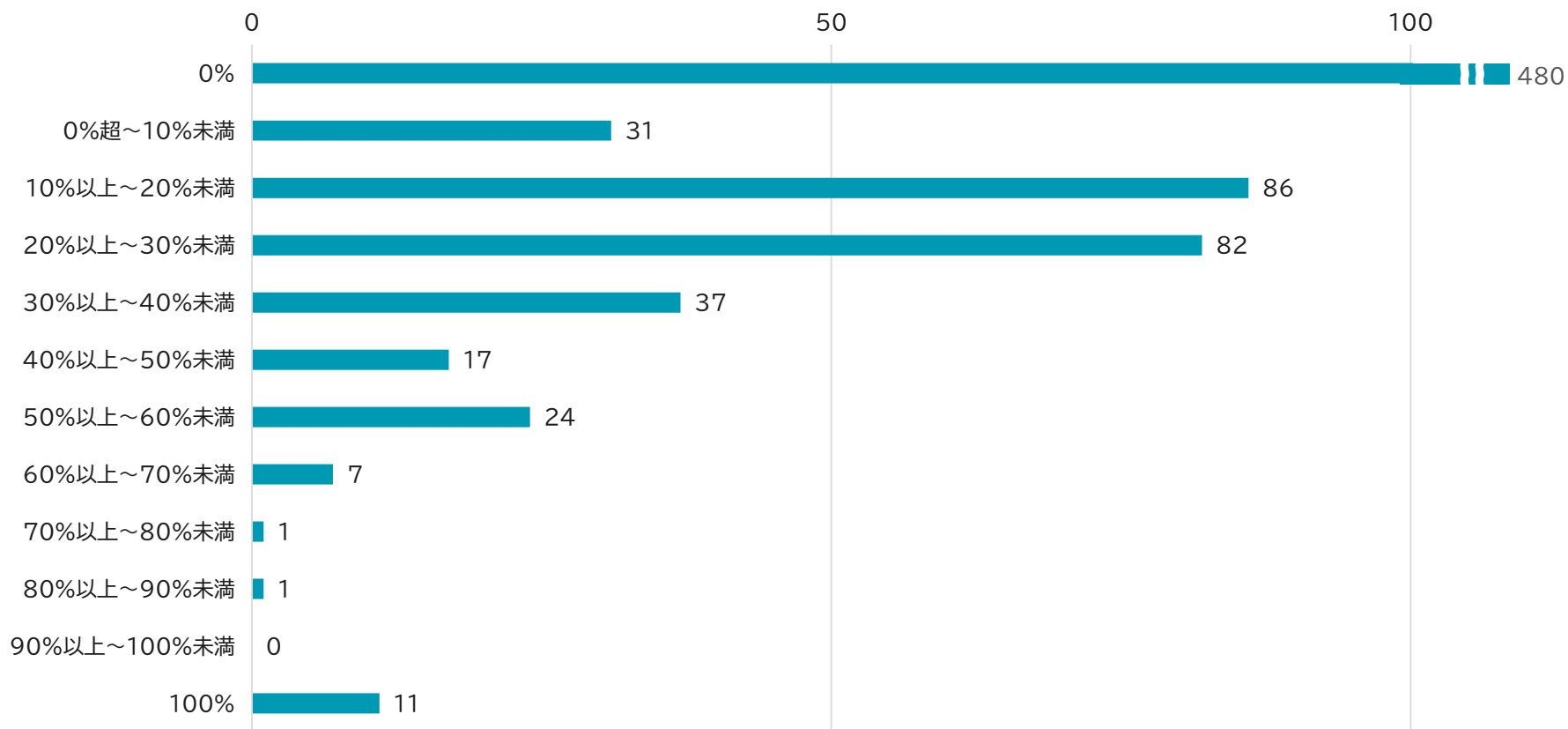
## 回答結果

女性役員が在籍する企業は38%

女性役員在籍企業の内、50%以上を女性が占めるのは15%に留まる

回答企業数:777社

単位:社



# 基礎分析結果 -Q31-

## 設問内容

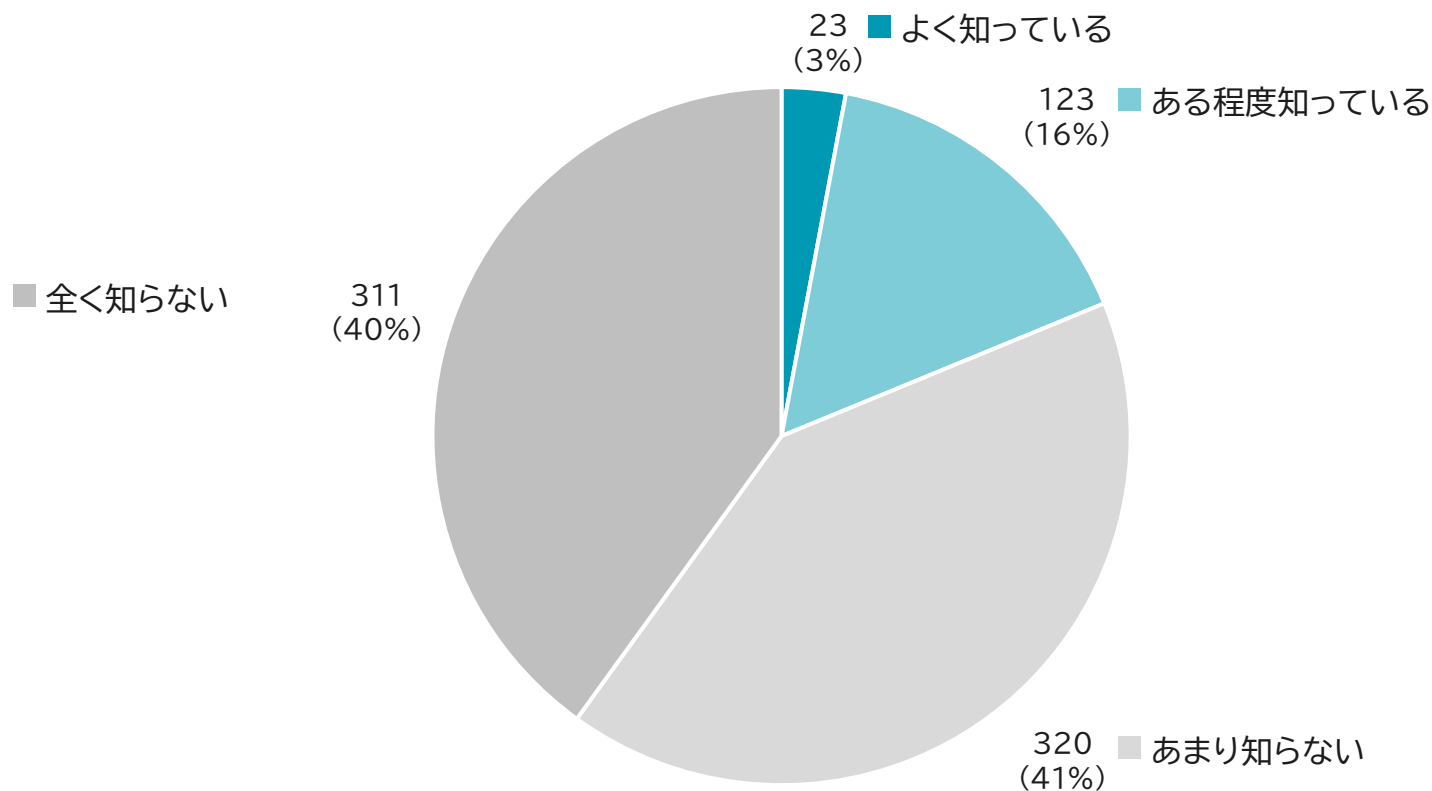
「ベンチャーキャピタルにおいて推奨・期待される事項(VCRHs)」をご存知でしょうか

## 回答結果

「あまり知らない」「全く知らない」が全体の8割を占める

回答企業数:777社

単位:社



<VCRHs定義>ベンチャーキャピタルにおいて推奨・期待される事項

本資料は、情報提供を目的として作成されたものであり、勧誘を目的として作成されたものではありません

本資料に記載のデータは、弊社が本サービスご回答者様よりご回答を受けた情報等に基づくものですが、その情報の正確性・確実性について弊社が保証するものではありません

本資料は、作成時点において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、今後の金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が変更となる場合があります

本資料の著作権は弊社に属しています。いかなる目的・手段においても、その一部もしくは全部について無断で複製または転送等されないようお願いいたします

333-26-01  
資料作成日:2026年5月18日