

(2) VCの質・量：米国VCの実績

- 「成長スタートアップの量産 = VCの質・量の充実」
- 米国ではグローバルに成長するスタートアップを輩出するVCが相当数存在。
- 我が国VCは質・量ともに向上しているものの、グローバル市場で活躍するスタートアップを輩出した経験が圧倒的に少ない/分野の専門性が不十分との指摘。

米国VCによるユニコーン輩出例

Sequoia Capital



Accel



日米比較

	米国	日本
VC総額	35兆円	0.8兆円
チケット・サイズ※ アーリー シード	13億円 1億円	1億円 6千万円
ファンド規模	Sequoia: 7,700億円/Fund Khosla: 1,100億円/Later 440億円/Seed Accel: 2,000億円/Later 700億円/Early	ジャコ: 800億円/Fund グローバル: 400億円/Fund グローバルブレイン: 200億円/Fund
業務	投資＋ハンズオン	投資 (一部ハンズオンも)
給与体系	業績連動	独立系: 業績連動 その他: 固定
ファンド評価	公正価値評価	簿価評価許容

※ チケット・サイズ: 一件当たりの投資額

(2) VCの質・量：海外VCの拠点の有無

- 我が国スタートアップのグローバルマーケット進出のためには、グローバルVCのノウハウ・ネットワーク活用が最も効果的な手段。
- 他方で、日本には海外トップVCの投資拠点がなく、こうしたVCから国内スタートアップが投資を受けるのは困難。

海外トップVCの拠点

主なグローバルトップVC	運用総額	本社	投資例	米国	中国	インド	英国	イスラエル	韓国	日本
ACCEL PARTNERS	183億ドル	米	Facebook、Slack	○	×	○	○	×	×	×
IDG Capital	29億ドル	中	Baidu、Tencent、Xiaomi	○	○	×	○	×	○	×
SEQUOIA 熊	277億ドル	米	Apple、Google、NVIDIA、Zoom	○	○	○	×	○	×	×
ANDREESSEN HOROWITZ	272億ドル	米	Reddit、Coinbase	○	×	×	×	×	×	×
Index Ventures	124億ドル	英	Deliveroo、Robinhood	○	×	×	○	×	×	×
TIGERGLOBAL	322億ドル	米	Facebook、Xiaomi、Coinbase	○	○	○	×	×	×	×
INSIGHT PARTNERS	261億ドル	米	Shopify、WeWork	○	×	×	×	○	×	×
NEW ENTERPRISE ASSOCIATES	184億ドル	米	Uber、Robinhood	○	○	○	×	×	×	×
SPARK CAPITAL	38億ドル	米	Cruise、Coinbase	○	×	○	○	×	×	×

*1:グローバルトップVCは、ユニコーン企業へのアーリーステージにおけるリードラウンド数が多いVCの順に順位付けを実施して整理。

出所：各社HP、CB Insights

※ 経済産業省 産業構造審議会 新機軸部会(2022.2.16)より

(2) VCの質・量：各国のVC政策

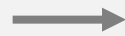
- VCマーケット発展を目指す諸外国では、海外VC呼び込み施策を実施（海外VCへのLP出資）。
- 他方、日本では同目的の施策は未実施。

海外事例



公的資金

LP出資



海外
VC



国内スタートアップ

VC投資



※イスラエルでは海外VCを
国内に誘致
※韓国では海外ファンドに
出資し、海外VCから約
2倍の投資を誘引

【期待される効果】

- 国内スタートアップの育成、グローバル展開
- 国内キャピタリストの育成
⇒ VCマーケットの発展

各国の状況

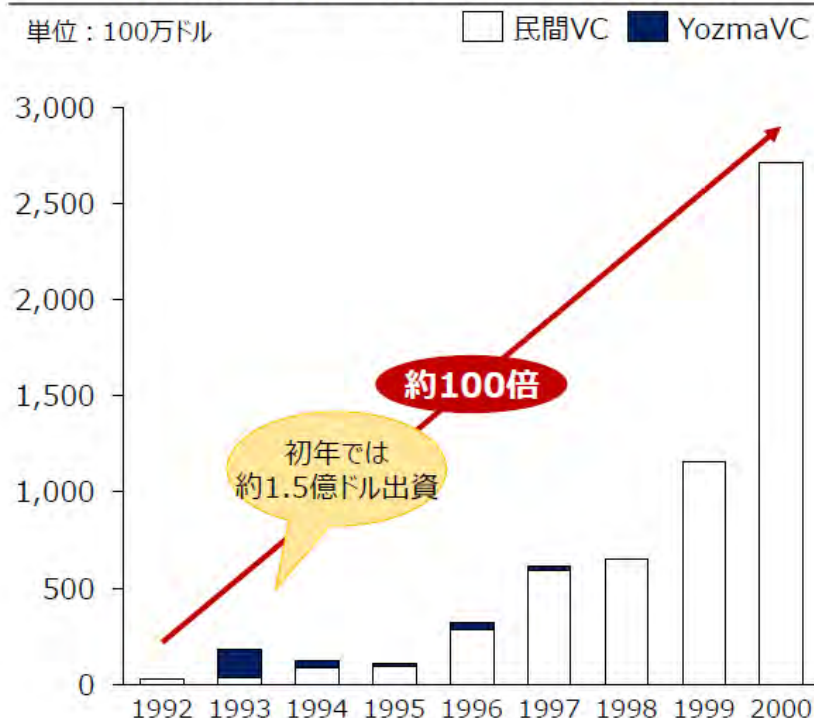
	プログラム
イスラエル	Yozma
韓国	Foreign VC Investment Fund
英国	UK Innovation Investment Fund (UKIIF)
カナダ	Venture Capital Action Plan
シンガポール	Early-Stage Venture Fund (ESVF)
台湾	Business Angel Investment Program
日本	— (海外VCへのLP出資による海外VCからの 投資拡大施策は未実施)

(2) VCの質・量： イスラエル事例

- イスラエルでは、VCマーケット拡大のため、海外VCへのLP出資プログラムを実施（Yozmaプログラム。1993-1998年）。
 - その結果、現在、政府資金は研究開発※、シード創出・展開支援に集中投下され、それをVCマーケットが汲み取るモデルを確立。（政府からのLP出資、政府のみによるVC投資は行っていない）
- ※ イスラエルの研究開発投資割合（対GDP）は世界一（OECD統計2019年実績）。

Yozmaプログラム概要

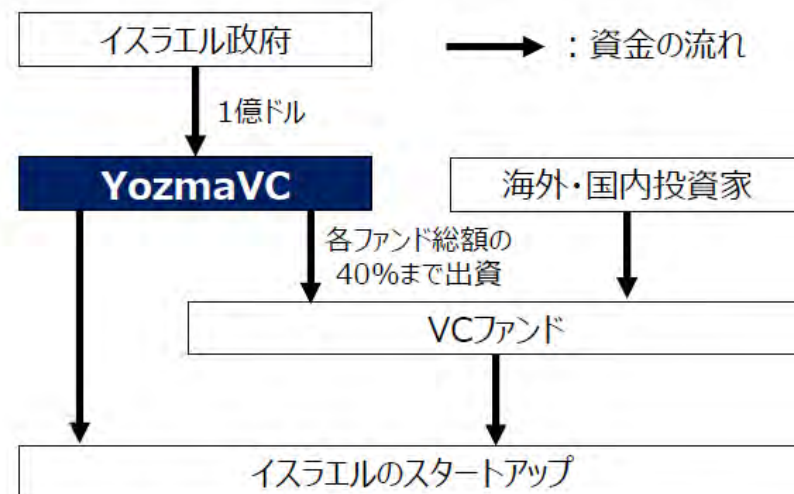
イスラエルのスタートアップへのVC投資額



出所：Yozma Program 15-Years perspective

※ 図表は経済産業省 産業構造審議会 新機軸部会（2022.2.16）より

YozmaVCのスキーム図



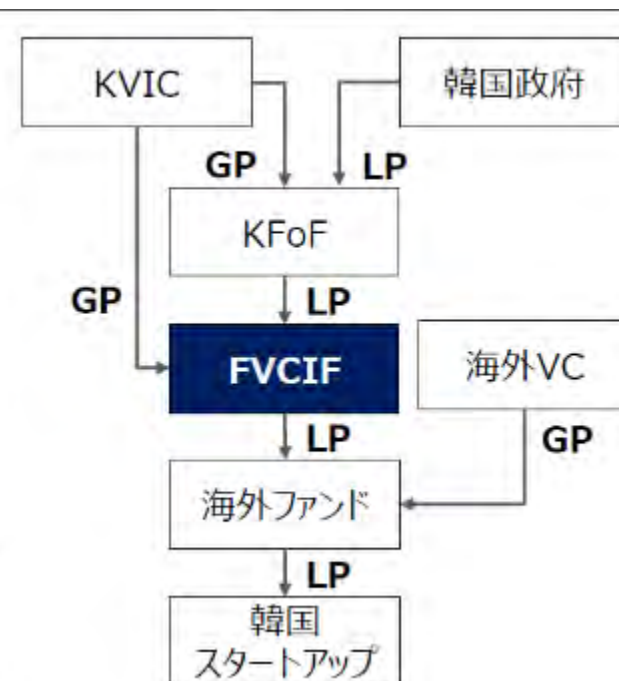
- **5年以内**であれば、**事前に定めた金額**で、民間VCがYozmaVCのスタートアップの持ち分を買い取ることができる**オプションを付与**。

(2) VCの質・量： 韓国事例

- 韓国では、2005年よりVCマーケットの発展に本格的に着手し、2013年から海外VCへのLP出資プログラムを開始(Foreign VC Investment Fund: FVCIF)。
- 同プログラムではLP出資以上の額をグローバル展開を志向する韓国スタートアップに投資することを要件化。海外VCによる約40のファンドに対し350億円程度をLP出資し、同ファンドより韓国スタートアップが600億円以上のVC投資を受けている(2021年9月時点)。
- 韓国政府は現在、Yozmaと連携し、「イスラエル・モデル」によるVCマーケット発展を志向。
※ 韓国の研究開発投資割合(対GDP)は世界第2位(OECD統計2019年実績)。

FVCIFプログラム概要

目的	海外VCと連携した韓国スタートアップへの投資拡大
概要	海外ファンドへのLP出資
FVCIFのLP出資要件	ファンドの40%以下
海外ファンドの投資制限	ファンドは、FVCIFがファンドに出資する額以上の額を韓国スタートアップに出資する必要がある



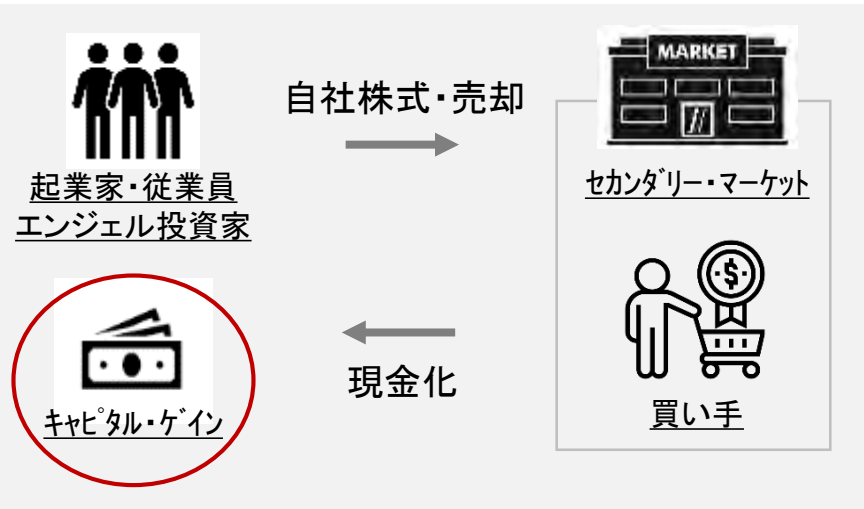
*1: KVIC(Korea Venture Investment Corp.), KFoF(Korea Fund of Funds), FVCIF(Foreign Venture Capital Investment Fund)
出所: Korea Venture Investment Corp. HP

※ 図は経済産業省 産業構造審議会 新機軸部会(2022.2.16)より

(3) 起業家： 起業家へのインセンティブ

- 米国では、起業家・従業員が自社株式を現金化(売却)する際、\$10M(約10億円)まで非課税。
- 米国以外の国でも同様の税制優遇措置は導入されてるものの、日本では未導入。

米国の税制優遇装置



- 起業家・従業員の自社株によるキャピタル・ゲインは\$10M(約10億円)まで非課税(年間)
- エンジェル投資家にも税制優遇措置あり
 - ※ 総資産が\$50M(約55億円)未満の未上場テック系スタートアップが対象
 - ※ 5年以上の株式保有が売り手側の要件
 - ※ VC会社による投資は対象外

起業家への税制優遇

	キャピタル・ゲイン優遇の有無
シンガポール	○ (非課税)
香港	○ (非課税)
米国	○ (\$10M/年まで非課税)
英国	○ (£1M/生涯まで非課税)
ベルギー	○
アイルランド	○
日本	× (20%課税)

(3) 起業家：個人によるスタートアップ投資へのインセンティブ

- エンジェル投資は、創業期間もないシード期・アーリー期の資金調達を支え、成功経験のある投資家がスタートアップ創業者にメンタリングやネットワーク等を提供する観点から重要。
- 我が国ではスタートアップへの直接投資を主軸にしたエンジェル税制※は存在するが、個人によるVCファンド等への投資に対する税制優遇措置は未導入。 ※適格企業としての確認申請が必須

我が国のエンジェル税制



以下のAとBの優遇措置のいずれかを選択できます。

優遇措置A (設立5年未満の企業が対象)

(対象企業への投資額-2,000円)を、その年の総所得金額から控除

※控除対象となる投資額の上限は、総所得金額×40%と1,000万円(令和3年1月1日以降は800万円)のいずれか低い方

優遇措置B (設立10年未満の企業が対象)

対象企業への投資額全額をその年の株式譲渡益から控除

※控除対象となる投資額の上限なし

令和12年4月1日より、優遇措置Aの対象企業が設立5年未満に拡大されました。

※対象株式の売却時に生じた損失についても別途優遇措置あり。

個人によるVCファンド等投資への税制優遇

	優遇の有無
英国	○ 【Venture Capital Trust Program】
フランス	○ 【FCPI(fonds communs de placement dans l'innovation)】
ベルギー	○ 【Start-up Fund】
日本	× (民法組合・投資事業有限責任組合経由による特定新規中小企業者への投資の際の優遇はあり)

(3) 起業家： 諸外国の起業家及びエンジェル税制優遇措置(主なもの)①

	趣旨・目的	起業家	エンジェル投資家
シンガポール	税率を企業と個人の両方にとって競争力のあるよう維持 ※ 2000年以降はイノベーションと起業家精神の促進、外国人と才能と投資を引き付けを重視	キャピタル・ゲイン税は存在しない	2年間で投資額の50%までの税控除。ただし、SGD500Kが上限。 ※ 2020年3月に廃止
香港	香港で事業等を営む企業、個人は香港で発生する等のすべての利益(資本資産の売却から生じる利益を除く)に対して課税	キャピタル・ゲイン税は存在しない	
米国	Small businessへの投資を拡大、リスクを取る起業家への報償	○QSBS※1の売却によって得た利益の最大100%※2のキャピタル・ゲイン税控除(上限\$10M等。QSBSの5年以上保有が条件)。 ○QSBSの売却によって得た利益をスタートアップに再投資する場合、課税の繰り延べが可能(上限なし)。 ※1 Qualified Small Business Stock: 以下の要件を満たす企業が発行する株式 ①米国のC法人 ②総資産が\$50M以下 ③ホテル・農場、鉱業会社、レストラン、金融機関、建築、法律、工学に関連する事業を行っていない法人 ④発行者により直接発行されたもの ※2 1993年(クリントン政権)、50%キャピタルゲイン税控除を盛り込んだIRC 1202条が制定。オバマ政権の税制改革で、控除割合が75%(2009年)、100%(2010年)と漸進的に拡大。バイデン政権下では、100%の控除割合を元の50%に戻す案を審議中。	

(3) 起業家： 諸外国の起業家及びエンジェル税制優遇措置(主なもの) ②

	趣旨・目的	起業家	エンジェル投資家
英国	長期的な投資と起業家精神の促進等 ※起業家への税優遇はビジネスで成功し、革新するためのインセンティブの保護が目的	適格資産を売却した際の利益のキャピタル・ゲイン税率を10%に軽減(通常は20%※¹)。生涯上限は£1M※²。 ※¹ £50,270以上の収入の場合 ※² 生涯上限は£1M(2008年)から£10M(2011年)に段階的引き上げ、その後、2020年より£1Mに引き下げ。	○EISプログラム※¹ ・スタートアップへの投資額の30%を所得税から控除。年間投資額の上限£1M等。 ・VCT株式売却のキャピタル・ゲイン税の免除。 ○SEISプログラム※² ・スタートアップ(シード段階)への投資額の50%を所得税から控除。年間投資額の上限£100K。 ・VCT株式売却のキャピタル・ゲイン税の免除。 ○VCTプログラム※³ ・ファンドへの投資額の30%を所得税から控除。年間投資額の上限£200K。5年以上の保有が条件。 ・配当について所得税免除。 ○再投資プログラム 株式売却による収益をSEIS株式に再投資した場合、再投資額50%分のキャピタル・ゲイン課税優遇を受けることが可能(上限£5万)。 ※¹ Enterprise Investment Scheme ※² Seed Enterprise Investment Scheme ※³ Venture Capital Trust

(3) 起業家： 諸外国の起業家及びエンジェル税制優遇措置(主なもの) ③

	趣旨・目的	起業家	エンジェル投資家
ベルギー	新事業や新たな雇用の創出、社会保障の維持、個人の貯蓄の成長資金への活用	キャピタル・ゲイン課税なし(※職業上の収入と見なされる場合のみ課税)	○クラウドファンディング(Spends)による個別企業への投資又はポートフォリオ投資: 投資額の45%を所得税控除。 ○個別企業への直接投資: 投資額の45%を所得税控除。 ○スタートアップ・ファンドへの投資: 投資額の30%を所得税控除。 ※1 いずれも€10Kが上限。4年以降の株式保有が条件。 ※2 企業の規模等で控除率が変化。上記控除率は、創業4年以内、従業員が10名以下等の場合。
アイルランド	個人のスタートアップ企業に対するエクイティ・ファイナンスの奨励等	適格資産を売却した際の利益のキャピタル・ゲイン税率を10%に軽減(通常は33%)。生涯上限は€1M。 ※ 売却前5年間のうち3年間連続で株式を保有していること等が条件。	投資額の最大40%【投資が行われた年に最大30%、4年後に最大10%】が所得税から控除。€15万/年が上限(2020年まで)※(注1、注2) ※1 従業員10名、年間売上€2Mの未上場のMicro enterprise又は従業員50名、年間売上€10Mの未上場のSmall Enterpriseが対象。 ※2 スタートアップ企業の本制度を活用したリスクファイナンスの上限は€15M。

(3) 起業家：ストックオプション税制

- スtockオプションは、従業員等のインセンティブを高める制度として活用。
- 2019年の税制改正では、外部協力者にまで適当対象者を拡大。

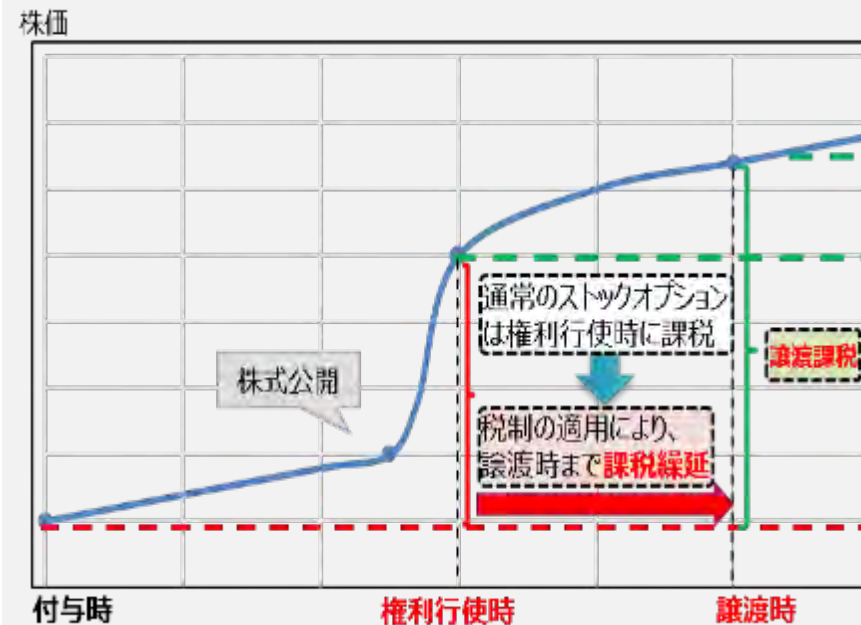
ストックオプション税制

- 通常、(1)権利行使時(権利行使価額で株式を購入した際の未実現利益)及び(2)その株式売却時(売却価額と購入価額の差額による譲渡益)に所得税が課税。
- ただし、税制適格要件※を満たせば、(1)の時点では非課税(課税の繰り延べ)。
- 2019年の税制改正では従来の取締役・従業員から、スタートアップの成長に貢献する社外の高度人材にまで対象を拡大。

※税制適格要件(租税特別措置法第29条の2より抜粋)

- 一 当該新株予約権の行使は、当該新株予約権に係る付与決議の日後二年を経過した日から当該付与決議の日後十年を経過する日までの間に行わなければならないこと。
- 二 当該新株予約権の行使に係る権利行使価額の年間の合計額が、千二百万円を超えないこと。
- 三 当該新株予約権の行使に係る一株当たりの権利行使価額は、当該新株予約権に係る契約を締結した株式会社の株式の当該契約の締結の時ににおける一株当たりの価額に相当する金額以上であること。

ストックオプション税制のイメージ図



(3) 起業家：セカンダリー・マーケット

- 米国では、ユニコーン企業等の未上場状態の長期化に伴い、非上場段階での流動性(株式の現金化)の需要が高まり、セカンダリー・マーケットを対象としたオンライン・プラットフォームが急速に成長。
- 米国制度は一定の要件を満たすプロ投資家のみが参画できる市場となっているが、日本では同様の制度が存在しない。

米国のオンライン・プラットフォーム

投資対象スタートアップ

・未上場スタートアップ

※税制優遇措置との関連で、テック系スタートアップが主な対象

投資家要件

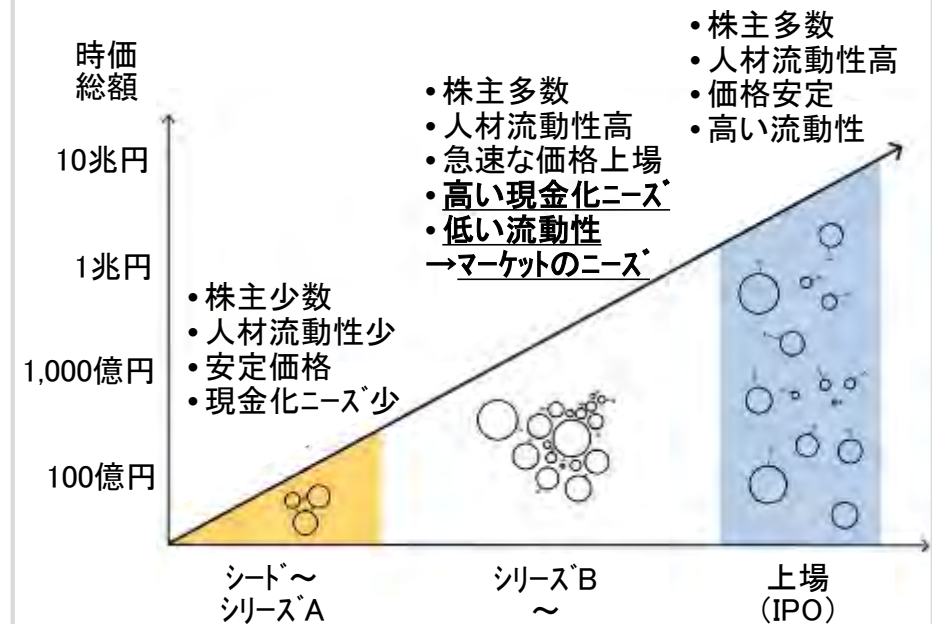
Regulation Dを満たす投資家

- ・資産約1億円(100万ドル)以上
- ・年間所得約3千万円(30万ドル)以上
- ・投資に関する専門経験

オンライン・プラットフォーム(累積取引額)

- ・Second Market: 約4.4兆円(400億ドル)
- ・Forge Global: 約1.4兆円(120億ドル)
- ・Carta: 約1.1兆円(100億ドル)

マーケット・ニーズの仕組み



Jan-Erik Asplund, "The Privately-Traded Company" (2020)

セカンダリー・マーケット事例 (Forge Global)



Toast

Sector
Enterprise Software

Last Round Est. Valuation
\$4.9B

Fanatics

Fanatics

Sector
Fashion

Last Round Est. Valuation
\$12.76B



Discord

Sector
Gaming

Last Round Est. Valuation
\$15.2B



Boston Dynamics

Sector
Electronics

Last Round Est. Valuation
\$100MM

Sell Your Shares



**Autonomous
Supersonics**

Last Valuation: \$18B

Funding to Date: \$1.19B

Autonomous Supersonics develops self-flying aircraft designed for travel faster than the speed of sound. Their first successful test flight occurred in 2019.

Share Type

Common

Number of
Shares

20,000

30,000

Price per
Share

14.50

Transaction Size

\$ 290,000.00 - \$435,000.00

CANCEL

CONTINUE

(3) 起業家：メンター、アクセラレータによるサポートの強化

- 起業を志す若者が、メンターやアクセラレータからの支援を受けられる環境は決定的に重要。
- 日本にはメンターやアクセラレータが圧倒的に不足していることから、内閣府では、海外のトップアクセラレータの呼び込み及び国内スタートアップの海外展開促進のための支援を開始。

グローバル・アクセラレーション・プログラム

概要

目的：スタートアップのグローバル市場参入や海外投資家・企業からの投資の呼び込みの促進

内容：海外トップアクセラレータの支援を得て、国内スタートアップの事業戦略策定や国際的な専門家とのマッチング等を実施

※4年度以降のアクセラレータ選定にあたっては、日本進出意向も考慮して選定、海外トップアクセラレータの呼び込みや定着にも貢献

実績

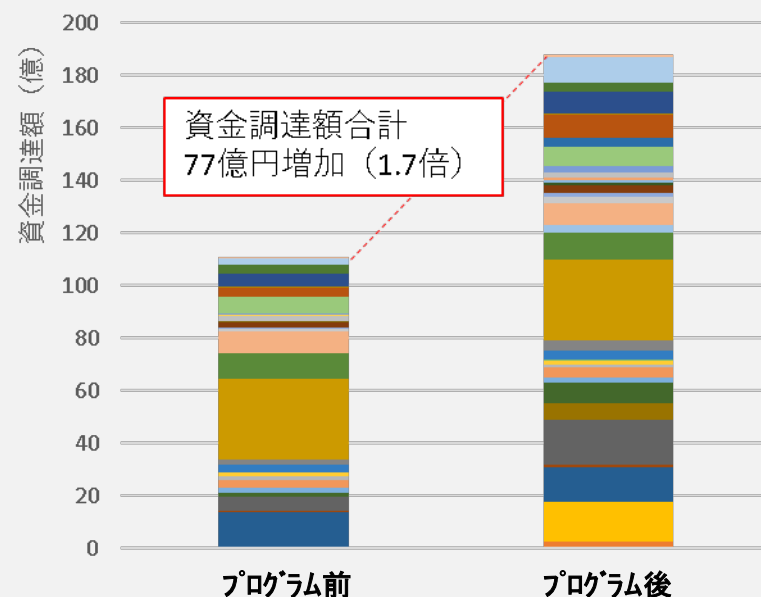
2020年度：

- ・参加国内スタートアップ：49社
- ・海外アクセラレータ：2社（Techstars, WiL）

2021年度：

- ・参加国内スタートアップ：109社
- ・海外アクセラレータ：6社（WiL, Plug and Play, Techstars, Alchemist Accelerator, CIC, Berkeley SkyDeck）

アクセラレーション・プログラム前後の資金調達額の変化
（2020年度参加企業49社の合計）



- ・ 約50%の企業が1年間で調達額増加
- ・ 参加企業49社の調達額は1年間で合計77億円増加(1.7倍)

(3) 起業家：経営人材の確保

- スタートアップには、成長段階に応じた多種多様な人材が必要。
- スタートアップの成長を支える人材を供給するため、大企業の優秀な人材がスタートアップでも活躍できるよう、大企業・スタートアップ間の人材流動性を高めることが重要。

大企業等人材のスタートアップへの供給に関する施策

出向企業等による新規事業創造の実践

大企業等の人材が、出向の形で、自ら起業する場合（出向企業）の事業費への補助や、案件開拓・広報等の支援。



中小企業・スタートアップへの兼業副業・出向等支援補助金

大企業等に所属する人材が、副業・出向等により中小企業・スタートアップへ経営参画する場合の費用支援。

※経済産業省資料より

メルカリの売上高と従業員数の推移



*1:従業員300人以上の企業を大企業と定義
出所: SPEEDA、公益社団法人全国求人情報協会「2021年卒学生の就職活動の実態に関する調査」

※経済産業省 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会資料より

(3) 起業家：外国人起業家の在留資格

- グローバルに展開するメガ・スタートアップの創出には、優れた外国人起業家を呼び込むことが必須。
- 日本では地方公共団体から起業支援を受ける外国人起業家に対して在留資格を認める制度（スタートアップビザ）を実施している一方、主要国ではVC、インキュベータ、アクセラレータ等からの投資・採択を受けることをビザの要件としている。

スタートアップビザ制度

要件：創業活動計画書の地方公共団体からの認定
※ 在留資格は「特定活動（起業準備活動）」

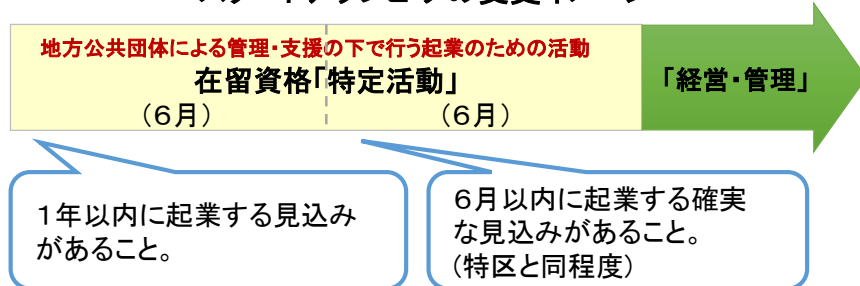
期間：最長1年間

申請：郵送＋窓口

手続きフロー：

- ・地方公共団体
管理・支援のプログラムの作成及び実施、外国人の選定
- ・経済産業省
地方公共団体が作成した管理・支援のプログラムの認定
- ・地方出入国在留管理局
在留資格「特定活動」の審査、許可の決定等

スタートアップビザの変更イメージ



※経済産業省資料より

諸外国の制度

	措置(ポイント)
英国	要件：認定機関(高等教育機関、起業家を支援する機関(エンジェル/インキュベータ等))による承認 期間：2年、イノベータビザへの切り替えあり 申請：オンライン
フランス	要件：①仏最低賃金以上の財力又は年間給与 ②以下の認定機関うちどれかに該当 ・パートナーインキュベーター等へのアドミッション ・テック・キャピタルの支援を受けているインキュベータ又はアクセラレータへのアドミッション ・研究機関や企業等からの支援の取り付け 期間：4年、更新あり 申請：オンライン＋大使館等
カナダ	要件：①一定のビジネス経験 ②指定機関(VCファンド、エンジェル投資家、インキュベータ)からの支援取り付け ③語学力、④生活資金の有無 期間：1. 5年、 申請：郵送＋政府窓口

(3) 起業家： 起業家の活躍促進(育児支援)

- 起業家が、出産・育児期でも活躍ができる環境の整備は事業継続する上で重要。
- スタートアップも含め、ベビーシッターを利用した場合の利用料金の一部を支援する仕組みが存在。

企業主導型ベビーシッター利用者支援事業

<事業内容>

①ベビーシッター派遣事業

繁忙期の残業や夜勤等の多様な働き方をしている労働者が、ベビーシッター派遣サービスを利用しやすくなるよう利用に係る費用の一部を支援する。
(補助額2,200円/枚、1日 児童一人あたり2枚、月 一家庭あたり24枚を上限)

②ベビーシッター研修事業

ベビーシッター事業者及びベビーシッターサービスに従事する者の資質向上のための研修、啓発活動を実施する。

<実施主体> 公益社団法人 全国保育サービス協会(令和3年度)

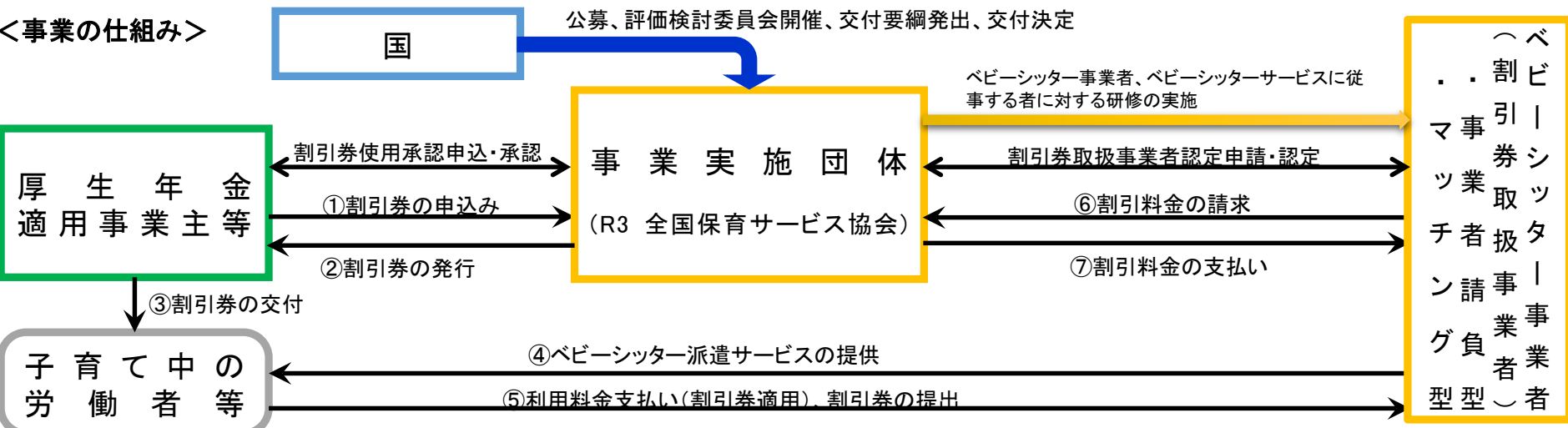
<補助単価>

①ベビーシッター派遣事業 事業費： 562百万円 事務費： 23百万円

②ベビーシッター研修事業 事業費： 26百万円 事務費： 20百万円

<補助率> 定額(10/10相当)

<事業の仕組み>



(4) 都市による取組み： ケンドル・スクエアの事例

- マサチューセッツ州では、2000年以降、政策的にライフサイエンス分野を強化。
- その結果、ケンダル・スクエア(ケンブリッジ市)は「世界で最もイノベーティブなmile²」と称される世界のバイオ拠点に発展。

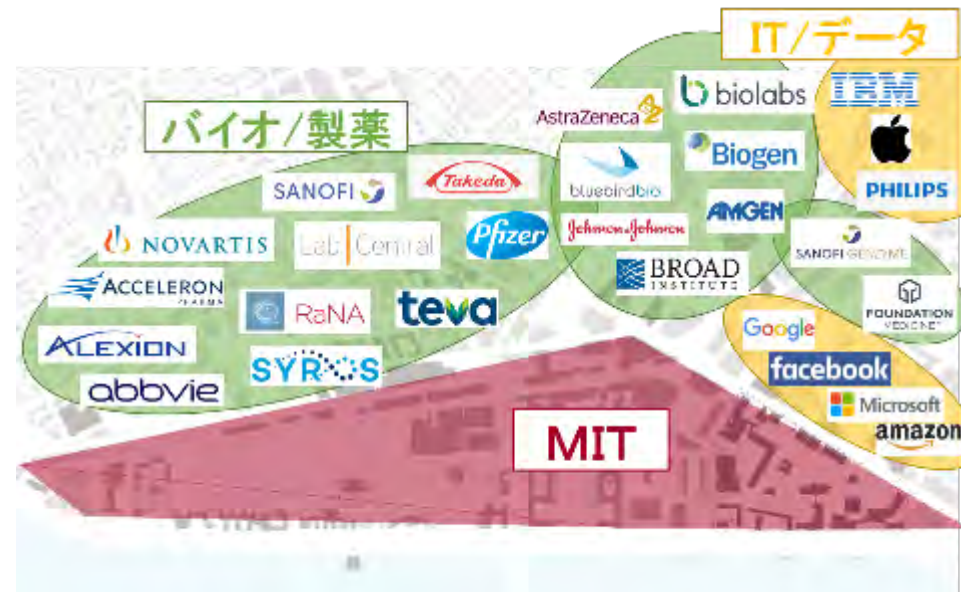
ベンチャー投資： 5.3倍 (\$900M → \$4.8B)
雇 用 者 数： 2.7万人増 (5.5万人→7.4万人)
ラボスペース： 1.8倍 (160万m²→280万m²)

※2009年から2018年の実績。MassBioより。

マサチューセッツ州による取組み

- 2008年以降、1,800億円(\$1,632B)以上の支援をコミット。
※別途、連邦政府、市からも支援あり。
- 州立公的機関であるMassachusetts Life Science Center (MLSC)が主に実施。
- 支援メニュー：
 - － 研究インフラ・研究機器支援
 - － 研究グラント
 - － 税制優遇措置(研究者雇用促進、エンジェル)
 - － インターンシップ(大学生・高校生)
 - － STEM(中高校)
 - － コロナ対応
- インパクト：
 - － 5,000億円(\$4.7B)以上の民間投資誘引
 - － 1.5万人の雇用創出
 - － 5千人の大学生・高校生による890社でのインターン
 - － 約250の中高校でのSTEM教育支援

ケンダル・スクエアにおける集積



※マサチューセッツ州HP及びMLSC Annual Reportより。

(4) 都市による取組み： ニューヨーク市の事例

- 2008年の金融危機以降、新たな産業政策として「テック系スタートアップ」の創出に注力。
- 当時の課題として、①人材、②サポートインフラ、③ファンディング、④コミュニティが不足していると認識し、それぞれの課題に対応した強化策を実施。
 - ① 人材： テック系キャンパスの誘致 (Cornell Tech)、市内大学のテック系学部増設 (Columbia, NYU)
 - ② サポートインフラ： コーワーキングスペースの設立支援、アクセラレータのネットワーク化
 - ③ ファンディング： 市によるシードファンディングプログラムの創設
 - ④ コミュニティ： 市主催のスタートアップチャレンジの創設、支援したコーワーキングスペースでのコミュニティ活動
- 結果として、世界第2位のエコシステムに変貌。

VC投資額：	2,000億ドル(2010)	→	1.3兆ドル(2017)
ユニコーン数：	ゼロ(2010)	→	15(2017)
テック系雇用：	5.8万人(2013)	→	30万人(2017)

※世界銀行「New York City: Transforming a City into a Tech Innovation Leader」より。

人材

コーネル・テックでは2,000人/年の学生を受け入れ、起業家育成に貢献



Source: Cornell Tech

サポートインフラ

コーワーキングスペースを設立支援し、コミュニティ活動を要件化



Source: NYCEDC

コミュニティ

市主催のスタートアップチャレンジを創設。市の課題に対し、150以上のチームが応募



Source: NYC Big Apps

(5) 大学等における取組み

- 研究成果の実用化、スタートアップへの繋ぎは欧米トップ大学においても積年の課題。
- 欧米トップ大学では、アントレプレナーシップ関連授業、デザインスタジオ、アクセラレーション、グラント、学内コンペ等を通じて学内のエコシステムを強化。

大学における人材獲得競争

- トップ大学では、世界のトップ人材獲得のために魅力的な給与、研究費、施設・設備等を提供。

【欧米大学の事例】

教授給与(役員以外)

	平均	最高額
スタンフォード大学	2,800万円	1～2億円
ハーバード大学	2,600万円	2～4億円
UCバークレー	2,200万円	6～7千万円
国立大学(日本)	1,100万円	3,000万円

博士課程学生への支援

米国大学	約270万円(年間)
日本	180万円(年間)以上の受給者は10%

大学アクセラレータ

- 大学発の研究シーズ等がスタートアップに活用されるよう、トップ大学ではアクセラレーション・プログラムの提供が当たり前。
- こうしたプログラムでは、ファンディングや卒業生とのネットワークの提供によって、スタートアップ成長(廃業)を加速。

