



KPMG Newsletter

KPMG Insight

 Sector Update

スタートアップ企業の海外展開に関する
考察について



Vol. **62**

September 2023



Sector Update

スタートアップ企業の海外展開に関する考察について

KPMGジャパン
プライベートエンタープライズセクター

阿部 博 / パートナー
浜口 基周 / テクニカル・ディレクター

2 022年11月、日本政府は2027年にスタートアップへの投資額を10兆円規模にまで増やしてスタートアップ企業を10万社、ユニコーン企業（評価額が10億ドルを超える未上場のスタートアップ企業のこと）を100社創出することを掲げた「スタートアップ育成5か年計画¹」を公表しました。また、経済産業省や日本貿易振興機構（JETRO）、東京都などの自治体からも、スタートアップ企業の海外展開を支援する施策が打ち出されています。海外市場で収益を上げることのできるスタートアップ企業を増やすことが、日本の競争力強化につながるからです。

しかしながら、日本国内のスタートアップ企業は国内市場のみでの事業展開を考えている企業が依然として多く、海外のユニコーン企業のように設立当初から海外展開を見据えて事業展開を行っている企業はまだ少ないのが現状です。

本稿では、日本のスタートアップ環境の海外展開に関する現状を分析し、海外のスタートアップ環境との比較を通じて、日本のスタートアップ企業が世界と伍していくための課題を考察します。

なお、本文中の意見に関する部分については、筆者の私見であることをあらかじめお断りいたします。



阿部 博
Hiroshi Abe



浜口 基周
Motochika Hamaguchi

POINT 1

日本のスタートアップ企業の創出と競争力強化

2022年11月に日本政府が公表した「スタートアップ5か年計画」において、2027年に向け日本国内のスタートアップを10万社創出する目標が掲げられた。また、グローバル市場に果敢に挑戦するスタートアップ企業を生み出していくことも謳われている。

POINT 2

世界的に悪化するスタートアップ環境

2022年以降、ウクライナ紛争や米国の政策金利の上昇、エネルギー価格の高騰などから、VC投資が減少し、IPO社数も前年の半数になるなど、スタートアップ企業を取り巻く環境は世界的に悪化している。

POINT 3

日本のスタートアップ企業が海外展開するために必要な支援

日本のスタートアップ企業が海外展開するには、事業面では世界で活躍できる事業分野への集中的な支援や海外アクセラレーターの活用、資金面では国内VCの投資規模と海外VCの投資受入れの拡大、人材面では人材流動化や大企業の人材活用、グローバルの知見や技術的知見を持った支援人材やキャピタリストの育成、海外からの優秀な人材の積極的な受入れといった支援が必要。

I ユニコーン企業数、上位IPO企業の国際比較

1. 日本と海外におけるユニコーン企業数の比較分析

2022年以降のスタートアップ企業を取り巻く環境は、ウクライナ紛争や米国の政策金利の上昇、エネルギー価格の高騰などの要因により大きく悪化しました。スタートアップ企業に対するベンチャーキャピタル（Venture Capital 以下、「VC」という）投資も大きく減少し、多くのグローバルテクノロジー企業が従業員数の削減やオフィススペースの縮小などのコスト削減策に取り組んでいます。そのため、スタートアップ企業のなかには手元資金を温存するとともに、ダウンラウンド（前回の増資時の評価額を下回っている状態のこと）での資金調達を避けるために、新たな資金調達を延期する動きも見られました（図表1～2参照）。

一方、日本ではスタートアップ企業の資金調達額が前年比で増加するなど、堅調な動きを示しました。

2. 日本と海外における上位IPOの比較分析

世界のIPO市場は、この厳しい事業環境を受けて2022年のIPO社数が前年のほぼ半数になるなど停滞しています。また、ランキングの構成にも大きな変動が見られません。2022年のIPOランキングは、トップ10に米国の企業がCorebridge Financial Inc.の1社のみとなる一方で、中国やアラブ首長国連邦からは複数社がランクインしました。

それに対して、2022年の日本のIPO社数は前年と比べると34社減の91社となりましたが、これは2020年までと同水準であり、堅調な推移と言えます。しかしながら、株式市況の低迷を受けて、上場時の資金調達を抑制するケースやダウンラウンドによるIPOが増加するなどの特徴が見られました。また、上場予定会社の一部では上場申請を延期する傾向も見られたと言われています（図表3～4参照）。

以上のように、日本と海外のスタートアップ企業を比較した場合、日本はユニコーン企業数が少なく、また、スタートアップではないIPO企業も含まれています。また、IPOした企業は相対的に規模の小さい

状態でIPOしているという特徴も見られます。つまり、世界では新たなユニコーン企業の誕生スピードが鈍化しているにもかかわらず、日本と世界の間では依然として大きな差が生じているということです。

こうした現状で日本のスタートアップ企業が大きく成長していくためには、国内で圧倒的シェアを獲得するか、もしくは海外での事業展開を見据えてビジネスモデルを構築することが重要と考えられます。

II スタートアップ企業の海外展開に向けた課題

日本にとって、スタートアップ企業の海外展開は重要な課題として認識されています。それは、スタートアップ企業が世界を牽引するようなユニコーン・メガコーン企業（評価額が100億ドルを超える未上場スタートアップ企業のこと）となるには、早くから海外展開して勝負していくことが、ほとんどの場合必須と考えられているからです。そのためには、海外ですすであるビジネスモデルを輸入するような事業や、日本国内固有の社会課題を解決するような事業分野ではなく、世界の社会課題を解決

図表1 国別ユニコーン企業数（2023年6月時点）

	国名	社数	比率	総額（億\$）
1	米国	656	54.0%	2,063.9
2	中国	171	14.1%	737.8
3	インド	70	5.8%	192.7
4	英国	51	4.2%	187.5
5	ドイツ	29	2.4%	80.9
6	フランス	25	2.1%	59.6
7	イスラエル	24	2.0%	54.4
8	カナダ	21	1.7%	52.2
9	ブラジル	16	1.3%	39.1
10	シンガポール	14	1.2%	22.9
18	日本	6	0.5%	8.8

出典：CB Insights「The Complete List Of Unicorn Companies」を基にKPMG作成

図表2 国別ユニコーン企業数（2022年7月時点）

	国名	社数	比率	総額（億\$）
1	米国	629	53.8%	2,057.5
2	中国	173	14.8%	673.1
3	インド	68	5.8%	195.7
4	英国	44	3.8%	202.8
5	ドイツ	29	2.5%	78.9
6	フランス	24	2.1%	55.6
7	イスラエル	22	1.9%	45.7
8	カナダ	19	1.6%	49.2
9	ブラジル	17	1.5%	40.1
10	シンガポール	15	1.3%	31.5
17	日本	6	0.5%	8.8

するような事業分野が有望であり、このような分野に重点的に支援することが必要と考えられます。

図表5に、日本のスタートアップ企業が海外展開するために留意すべき課題を事業面、資金面、人材面から整理しました。

1. 事業面

事業面では、進出する現地の商慣習および法規制環境を十分に把握する必要があります。特に新興国は、現地拠点を設けようとしても外資規制があったり、贈収賄

を求められたりします。政治情勢や地政学上のリスクによって、販売や生産がストップしてしまうリスクも考えられるため、これらに備えた対応が必要となります。知的財産やノウハウの流出防止にも、十分な留意が必要です。これらの面では、海外展開

図表3 2022年のIPO上位10件(Global)

上場日	会社名	国名	業種	市場	上場時調達額(億ドル)
2022/1/14	LG Energy Solution Ltd.	South Korea	Auto/truck	Korea Exchange-KOSPI	108
2022/9/28	Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG	Germany	Auto/truck	Frankfurt Stock Exchange-Prime	87
2022/4/4	Dubai Electricity and Water Authority (DEWA)	United Arab Emirates	Utility & energy	Dubai Financial Market	61
2022/4/21	CNOOC Ltd	China	Oil & Gas	Shanghai Stock Exchange	51
2022/5/12	Life Insurance Corp. of India	India	Insurance	Bombay Stock Exchange	27
2022/8/25	China Tourism Group Duty Free Corp Ltd	China	Retail & Whsle	Hong Kong Exchange -Main Board	21
2022/5/31	Borouge plc	United Arab Emirates	Chemicals	Abu Dhabi Securities Exchange	20
2022/11/24	Americana Restaurants International PLC	United Arab Emirates	Dining & lodging	Abu Dhabi Securities Exchange Saudi Stock Exchange	18
2022/9/14	Corebridge Financial Inc.	United States	Insurance	NewYork Stock Exchange-NYSE	17
2022/8/9	Shanghai United Imaging Healthcare Co. Ltd.	China	Health care	Sci-Tech Innovation Board (STAR Market)	16

出典：公表されている株価情報に基づきKPMG作成

図表4 2022年のIPO上位10件(日本)

上場日	会社名	業種	市場	上場時時価総額(億円)	上場時調達額(億円)
2022/12/14	大栄環境	サービス業	プライム	1,625	433
2022/6/8	ANYCOLOR	情報・通信業	グロース	1,442	24
2022/10/12	ソシオネクスト	電気機器	プライム	1,291	668
2022/12/14	スカイマーク	空運業	グロース	767	325
2022/6/28	M&A総合研究所	サービス業	グロース	465	55
2022/8/2	日本ビジネスシステムズ	情報・通信業	スタンダード	441	37
2022/11/15	ベースフード	食料品	グロース	361	51
2022/11/22	ティムス	医薬品	グロース	335	25
2022/9/22	FPパートナー	保険業	グロース	316	78
2022/12/23	GENOVA	サービス業	グロース	297	55

出典：公表されている株価情報に基づきKPMG作成

に長けた投資家やアクセラレーターを活用することも有用となります。

2. 資金面

海外展開する日本のスタートアップ企業は、資金調達において大きな課題に直面することが多いです。海外展開には多額の資金が必要ですが、そもそも日本国内のVCの投資規模は海外VCと比較して小さく、国内VCからの調達のみでは十分な成長資金を確保することは困難です。この点、海外VCからの投資受入によって多額の資金を確保するとともに、当該海外VCから支援を受けて海外展開を加速することが可能となります。そのためには、起業当初から海外展開を見据えた事業戦略を策定し、海外VCに対して積極的にアピールする必要があります。

3. 人材面

人材面は、すでに海外展開をしているスタートアップ企業を見ても分かる通り、人種や国籍を問わず、グローバルな経営チームの組成、人材の採用を行っていくことが重要です。海外での事業が一定規模以上になる段階では、それに応じた経営

管理体制を構築する必要があり、現地の経営陣や従業員の確保を進めていくこととなります。グローバルの知見やPh.Dなどの技術的知見を有したキャピタリストや支援人材が日本では不足していることも課題となっています。

有望なスタートアップ企業の海外展開を支援するため、事業面では全体に広く支援だけでなく、世界で活躍できる事業分野への集中的な支援や海外アクセラレーターの活用、資金面では国内VCの投資規模と海外VCの投資受入れを拡大させていくことが重要となります。人材面では、人材流動化や大企業の人材の活用と併せて、グローバルの知見や技術的知見を持った支援人材およびキャピタリストの育成、海外からの優秀な人材の積極的な受入れも重要です。

III

海外展開を見据えた支援を行っている国・地域の特徴

1. スタートアップの海外展開を支援する3つの国・地域

グローバルのトップ企業を数多く有する米国シリコンバレーのように、ユニコー

ン企業を多く輩出するのは特定の都市に集中しています。これは、スタートアップ企業のイノベーションを支援するコミュニティが構築されているからです。大規模なVC投資、エンジェル投資家、アクセラレーター、キャピタリスト、大企業、アカデミア、そして起業や経営の経験を有する人材が豊富であり、かつこれらの人材が循環することで、スタートアップ企業の成長を支えているのです。ここでは、スタートアップ創出国として名高いインド、イスラエル、シンガポールの特徴を解説します。

(1) インド

インドは米国・中国に次いでユニコーン企業数が世界第3位の国家です。人口も中国を上回ると見られており、消費市場としても注目されています。インドは歴史的にいわゆるIT分野での受託事業が経済成長の一翼を担ってきました。その関係から、インド工科大学をはじめとしてテック系の優秀な人材が多く育成され、IT分野の研究も盛んに行われています。

欧米のテック系企業の経営陣にインド出身者がいることも珍しくないため、欧米企業との親和性は高く、海外資本による投資・M&Aを受けることで成長を享受しています。また、M&A市場がIPO市場に先行して発達したことから、エンジェル投資家も多く存在します（図表6参照）。

(2) イスラエル

イスラエルは、世界有数のスタートアップ大国と言われています。人口は他国と比べて少ないものの、人口当たりのユニコーン企業数・スタートアップ投資額が世界一の調査結果が示されているほど、スタートアップ企業が生まれてきます。特に、テルアビブ大学やテクニオン-イスラエル工科大学などのアカデミア、軍の諜報機関などの研究成果を利用したディープテック分野でのスタートアップ企業が多く輩出されています。

また、多くのグローバル企業の研究開発拠点が置かれ、研究開発支出も世界

図表5 日本のスタートアップ企業が海外展開するために留意すべき課題

留意点	
事業面	<ul style="list-style-type: none"> • 現地の商慣習や法規制環境の理解 • 販路やサプライチェーンの確保 • 知的財産やノウハウの流出や模倣防止 • 安全保障、地政学上のリスクへの対応
資金面	<ul style="list-style-type: none"> • 国内VCの投資拡大 • 海外展開を後押しするパートナーとなる投資家やアクセラレーターの確保 • 海外展開を含んだ成長戦略やエクイティストーリー • 海外VCからの投資受入
人材面	<ul style="list-style-type: none"> • 企業規模と進出市場を踏まえた経営管理体制の構築 • 人種や国籍を問わずグローバル人材の採用と経営チームの組成 • 現地経営陣、現地従業員の確保 • グローバルの知見やPh.D等の技術的知見を有するキャピタリストの育成

出所:KPMG作成

トップクラスです。これら研究開発成果を背景に、海外からの投資を多額に呼び込むことで成長を果たしています（図表7参照）。

(3) シンガポール

シンガポールは東南アジアのハブとして、世界中から人材と企業を誘致することで経済成長を果たしてきました。その特徴は、シンガポール政府主導でスタートアップや起業家に対して積極的に助成や事業

化支援を行っていることが挙げられます。また、海外から投資ファンドやグローバル企業を誘致することで、スタートアップ企業の成長を支援しています。さらに、シンガポール国立大学では、インキュベーション施設や起業家支援プログラムを用いて、積極的にスタートアップ支援を行っています（図表8参照）。

シンガポールの国内市場自体は大きくないことから、起業当初から中国・インド・東南アジアを念頭に置いて事業展開を進めており、シンガポール国内に限らずスタートアップ企業が事業展開ハブとして利用されていると言えます。

2. スタートアップ関連税制

ここで税制面についても少し触れます。日本でも2023年度から適用される改正税制では、スタートアップ企業への投資や協業を促進するための税制上の措置が取られています。

(1) 米国のエンジェル税制







まず、米国におけるスタートアップに関連するエンジェル税制について紹介します。起業家や従業員などの自社株式によるキャピタル・ゲインは1,000万\$/年まで非課税、キャピタル・ゲインを用いたスタートアップへの再投資は上限金額なしに課税を繰り延べることができます。

(2) 日本における税制改正

日本でも2023年度から、スタートアップへの投資を促進するために、エンジェル税制の見直しを実施しました。従来もスタートアップへの再投資には、キャピタル・ゲイン課税を繰り延べる措置は講じられていましたが、本改正により非課税とされたことから、エンジェル投資家によるスタートアップ企業への投資促進が期待されます。







ただし、たとえばシンガポールでは、損益取引を除くキャピタル・ゲインが非課税となるなど、税制面でさらに優遇措置が講じられている国や地域も存在しているとい

図表6 インド

	背景	<ul style="list-style-type: none"> 特にIT分野において、欧米企業からの受託事業によって、経済成長を促進してきた グローバル企業の研究開発拠点も多く進出している
	人材	<ul style="list-style-type: none"> IT・デジタル分野をはじめとして、テクノロジー系の優秀な人材を多数、インド工科大学からは毎年1万人以上の人材が輩出 米国のグローバル企業、テクノロジー企業にインド出身の経営者やエンジニアが多く、インド国内のテクノロジー企業との交流も盛ん
	投資家	<ul style="list-style-type: none"> 米国などの海外VCも多数存在 M&A市場が先行して発展した影響でエンジェル投資家が多い
	イグジット	<ul style="list-style-type: none"> セカンダリーやM&Aによるイグジットが大半で、IPOは米国上場が多いが、自国でのIPOも増加傾向
	都市・大学	<ul style="list-style-type: none"> (都市)バンガロール、ニューデリー (大学)インド工科大学
	備考	<ul style="list-style-type: none"> 2016年より「スタートアップ・インド」政策を導入し、国内の優秀な人材による起業を後押し

出典：KPMG作成







図表7 イスラエル

	背景	<ul style="list-style-type: none"> 人口当たりのユニコーン企業数、スタートアップ投資額、研究開発投資は世界トップレベル グローバル企業の研究開発拠点や生産拠点も多い
	人材	<ul style="list-style-type: none"> 大学研究者や軍の出身者で、テクノロジーのエキスパートとなる人材が豊富に存在する 文化的にリスクを取る・チャレンジする傾向が強く、また米国で留学や起業等の経験後に帰国して、イスラエルで起業するケースも多い
	投資家	<ul style="list-style-type: none"> 米国のVCからのレイターステージ出資が多い
	イグジット	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによるイグジットが大半で、IPOは金額ベースでは米国への上場が中心
	都市・大学	<ul style="list-style-type: none"> (都市)テルアビブ (大学)テルアビブ大学、テクニオン-イスラエル工科大学
	備考	<ul style="list-style-type: none"> 1990年代に政府が海外VCにLP出資を行う「Yozmaプログラム」を実施し、VC投資の拡大に寄与

出典：KPMG作成

う事実は認識しておく必要があります。併せて、オープンイノベーション促進税制
日本では、エンジェル税制の見直しとも2023年度の税制改正に含まれています

図表8 シンガポール

	背景	<ul style="list-style-type: none"> 世界中から人が集まる多民族国家であり、東南アジアの「ハブ」として機能 グローバル企業のアジア統括本社が多く存在
	人材	<ul style="list-style-type: none"> 法制度、税制、資金調達面を考慮して近隣諸国のスタートアップもシンガポールに本社機能を置くケースが多い 1990年代初頭から、政府が国家戦略としてR&Dに注力し、技術者やエンジニアの育成を推進
	投資家	<ul style="list-style-type: none"> 海外VCが多数進出してきており、シンガポールに拠点を置き他の東南アジア諸国のスタートアップもカバーしている
	イグジット	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによるイグジットが多いが、IPOは自国の他、米国や香港での上場も
	都市・大学	<ul style="list-style-type: none"> (都市)クアラランプール (大学)シンガポール国立大学
	備考	<ul style="list-style-type: none"> 「Smart Nation構想」の下、企業誘致、起業支援、スタートアップ支援、人材育成など政府主導の支援が充実

出典：KPMG作成

図表9 2023年度から導入された日本のスタートアップ関連税制の主要ポイント

内容	
①エンジェル税制	保有する株式を売却して、初期のスタートアップに再投資する場合や自ら起業する場合における非課税措置を創設（上限20億円）
②オープンイノベーション促進税制	スタートアップの出口戦略の多様化の観点から、特にスタートアップの成長に資するものに限定し、事業会社がスタートアップをM&Aする時の発行済株式の取得に対しても所得控除25%を講じる
③研究開発税制	スタートアップとの共同研究等を促進するため、オープンイノベーション型における株主等に対する課税を繰り延べる特例措置を創設する
④パーシャルスピノフ税制	元親会社に一部（20%未満）持分を残すスピノフにおいても、一定の要件を満たせば株主等に対する課税を繰り延べる特例措置を創設する
⑤ストックオプション税制	ディープテックなど事業化まで時間を要するスタートアップ等を後押しするため、一定の要件を満たしたストックオプションの権利行使期間を現行の10年から15年に延長するとともに、保管委託の運用について、見直しを行う
⑥国外転出時課税（出国税）	スタートアップの海外進出を促進するため株券を発行することなく担保の提供を可能とする等の所要の見直しを行う
⑦暗号資産の期末時価課税	自己が発行し発行時から保有し続けている等の要件を満たす暗号資産については、期末時価評価課税の対象外

出典：経済産業省「令和5年度（2023年度）税制改正のポイント」をもとにKPMG作成
(https://www.meti.go.jp/main/yosan/yosan_fy2023/pdf/06.pdf)

（図表9参照）。これには新規出資型とM&A型の2種類があります。新規出資型は、事業会社のスタートアップ企業に対する投資の25%を所得控除するもので、大企業からスタートアップ企業への投資を後押しする制度となっています。M&A型は、スタートアップ企業のイグジットとしてM&Aを増やすことを目的にしたもので、事業会社がスタートアップ企業の議決権の過半数を取得した場合にはその取得価額の25%を所得控除することができます。

スタートアップ企業に対するM&Aの増加によって、事業拡大が加速したり、起業家がM&Aにより早期にイグジットすることで、連続起業家として新たに起業したり、エンジェル投資家やキャピタリストに転じるなどして、人材の循環が促進されることも期待されます。

IV

さいごに

日本のマーケットは米国などに比べて小さいため、日本のスタートアップ企業は事業規模や拡大スピードの点で伸びにくい環境にあると考えられます。しかし、今回取り上げたイスラエルやシンガポールでは、人口や国内マーケットの規模が日本より小さいながらも、自国の特性を活かし、もしくは作り出して、積極的に海外へ事業展開しています。それだけでなく、海外から資金と人材を呼び込むことで、世界有数のスタートアップ創出国となっています。

日本が抱えるさまざまな課題を解決し、日本のスタートアップ企業が海外展開するには、スタートアップ・エコシステム内の各プレーヤーが産官学で連携して支援する必要があるでしょう。今後、高い成長性を持った、世界と伍していくスタートアップが創出されていくことが期待されます。

¹ 内閣官房

スタートアップ5か年計画 2022年11月

https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/sdfyplan2022.pdf

関連情報

ウェブサイトでは、プライベートエンタープライズ情報を紹介しています。

<https://kpmg.com/jp/ja/home/industries/private-enterprise.html>

本稿に関するご質問等は、以下の担当者までお願いいたします。

KPMG ジャパン
プライベートエンタープライズセクター

✉ Sector-Japan@jp.kpmg.com

KPMG ジャパン

home.kpmg/jp

home.kpmg/jp/socialmedia



本書の全部または一部の複写・複製・転載および磁気または光記録媒体への入力等を禁じます。

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供できるよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以降においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2023 KPMG AZSA LLC, a limited liability audit corporation incorporated under the Japanese Certified Public Accountants Law and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved. Printed in Japan.

© 2023 KPMG Tax Corporation, a tax corporation incorporated under the Japanese CPTA Law and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

コピーライト©IFRS®Foundation すべての権利は保護されています。有限責任 あずさ監査法人は IFRS 財団の許可を得て複製しています。複製および使用の権利は厳しく制限されています。IFRS 財団およびその出版物の使用に係る権利に関する事項は、www.ifrs.org でご確認ください。

免責事項：適用可能な法律の範囲で、国際会計基準審議会と IFRS 財団は契約、不法行為その他を問わず、この冊子ないしあらゆる翻訳物から生じる一切の責任を負いません(過失行為または不作為による不利益を含むがそれに限定されない)。これは、直接的、間接的、偶発的または重要な損失、懲罰的損害賠償、罰則または罰金を含むあらゆる性質の請求または損失に関してすべての人に適用されます。この冊子に記載されている情報はアドバイスを構成するものではなく、適切な資格のあるプロフェッショナルによるサービスに代替されるものではありません。

「IFRS®」、「IAS®」および「IASB®」は IFRS 財団の登録商標であり、有限責任 あずさ監査法人はライセンスに基づき使用しています。この登録商標が使用中および(または)登録されている国の詳細については IFRS 財団にお問い合わせください。