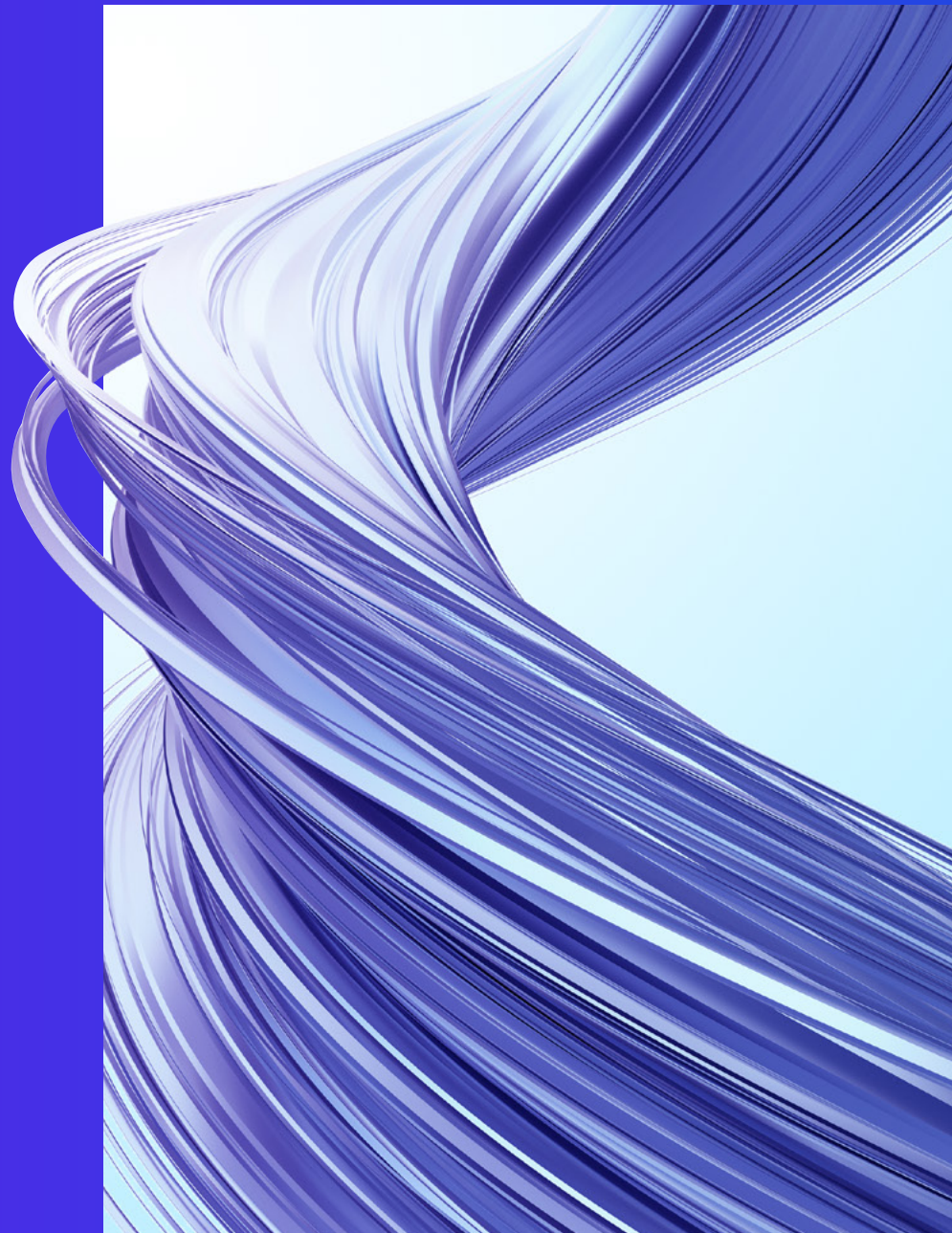




国内スタート アップシーン ESG活動調査

日本流スタートアップの飛躍に向けて

KPMGコンサルティング株式会社



Contents

はじめに	3
国内スタートアップシーンESG活動調査結果	
調査概要	4
エグゼクティブサマリー	5
ESG活動の認識	8
ESG活動の実態	12
ESG活動への課題感	20
特別インタビュー ～社会課題と向き合うスタートアップの躍進～	
スタートアップとESG	26
これからの起業家育成	30
今後に向けて	34
Appendix(回答企業属性)	35

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

社会課題解決とイノベーションをリードする スタートアップが飛躍する世界に向けて



佐渡 誠
Sado Makoto

執行役員 パートナー
ビジネスイノベーション統轄
KPMGコンサルティング株式会社

日本は今、確実に変わるべき転換期にあります。人口減少が続く、かつて世界の時価総額ランキングを賑わしていたJapanの文字は今や存在感がありません。こうした統計値は必ずしも人々の幸せを約束するわけではありませんが、この延長線上に輝く未来を想像できる人はそれほど多くないでしょう。

転換に向けた模範解答は、どこにあるのでしょうか。多様な文化が存在するように、国や経済の発展の仕方もさまざまです。固有の文化的背景や機会、脅威がどの国にも存在します。おそらくどこかの真似事だけでは大転換へ至ることはないでしょう。しかし、そうしたなかで共通して目を見張るのは、新たな発想や社会的課題へ挑戦する意思を持って立ち上がった人々がスタートアップとして世界を変えていることです。今や、社会課題解決とイノベーションのリーダーはスタートアップと言えるかもしれません。起業家育成とスタートアップ支援は場所を問わず官民挙げての使命であり、日本の変革を握る最重要キーの1つであることも間違いないでしょう。

国内スタートアップシーンはここ20年で大きく成長しました。新興市場の設立後バブル崩壊など変遷もありながら、先人の努力のおかげで今では多くの人々がスタートアップと関係を持てる環境が整いつつあります。2022年当時の内閣からは「スタートアップ創出元年」が

表明されました。ユニコーン企業の誕生や大型資金調達が脚光を浴び、新興市場のさらなる成長が注目されています。

一方この転換期において、経済成長に照準を合わせた新興市場支援が、日本の目指す持続可能な成長の文脈に沿うものであるかどうかは私たちの関心事項でした。超高齢化など、今後深刻化する数多の社会課題を世界でも率先して経験するであろう日本において、真のイノベーションは社会的インパクトを生み出す強い志によって生まれるのではないかと考えています。そして、そうした志や活動は必ずしも経済指標だけでは語りきれず、適切なコミュニケーション手段と活躍の場、支援方法が求められるのではないのでしょうか。

スタートアップとともに本レポートのもう1つのテーマであるESG(環境・社会・ガバナンス)は、2006年に国際連合事務総長(当時)のKofi Annan氏が発表した「責任投資原則(PRI: Principles for Responsible Investment)」から広まりました。投資の意思決定プロセスにESG課題を組み込むことを提唱する国際的な投資原則に、今では多くの組織が賛同し、ESG課題に対する責任を果たさない企業は投資対象から除外されるなど、市場から厳しい評価を受けるようになっていきます。20年近くの歳月を経て、資本主義のなかにESGの思想が組み込まれてきたとも言えるでしょう。

こうした過去からの大きな国際的潮流を前提としながら、今後の日本の新興市場は、新興ならではの特性を保ちながらも社会的インパクトの創出に取り組むスタートアップが、適切な評価と支援を得て活躍できる成長期に突入していくと私たちは推考します。

「ESG」は1つの切り口ですが、まずは認知度が高いワードを基にスタートアップの想いやESGの認識、ESGに関連する実際の活動状況、そして活動するうえでの課題について可視化し、社会へ発信することが本調査の目的です。これらの実態が理解され、スタートアップを取り囲むさまざまなステークホルダーが、自らの関与する側面でESGを1つの共通言語としてスタートアップとの関係を深めることができれば、社会全体でスタートアップシーンのよりしなやかな成長へつながり、ともに優れた変革を実現できるのではないのでしょうか。

日々絶えずさまざまな挑戦に立ち向かわれているなか、本調査に時間を割いてご協力くださったスタートアップ企業と投資企業の皆様に厚く御礼を申し上げます。皆様のご協力により、国内スタートアップシーンにおける重要な傾向が明らかになりました。本調査が皆様にとって興味深い内容になれば幸いです。

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

調査概要

本調査は、国内のスタートアップ企業（以下、スタートアップ）1,559社およびスタートアップへ投資を行っている事業者（以下、投資企業）209社に対し、2022年11月下旬から2023年1月上旬にかけて実施しました。回答は、スタートアップ62社（回答率4.0%）、投資企業19社（回答率9.1%）から得ています。本調査では、スタートアップおよび投資企業それぞれに対し、ESG活動の認識と実態、課題感について質問しました。

回答は所定の選択肢から選ぶ方法に加え、一部任意での自由記入方法により取得しています。スタートアップおよび投資企業からは原則匿名で回答を得ており、本レポート内においても、特定企業の回答を代表した内容にはなっておりません。また、本レポートでは、小数点第1位で四捨五入をしているため、合計値が100%にならない場合があります。

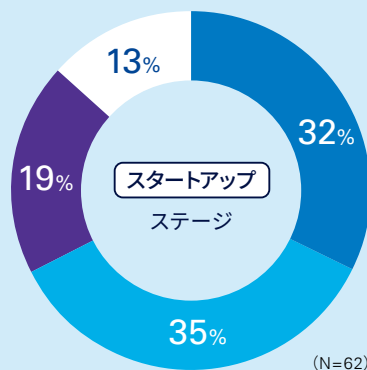
スタートアップ選定方法

J-Startup^{*1}選定企業または、INITIAL^{*2}プラットフォームに登録されている2021年5月1日から2022年8月31日までに資金調達を実施した企業のうち、それぞれIPOなどのExitをしていない企業

投資企業選定方法

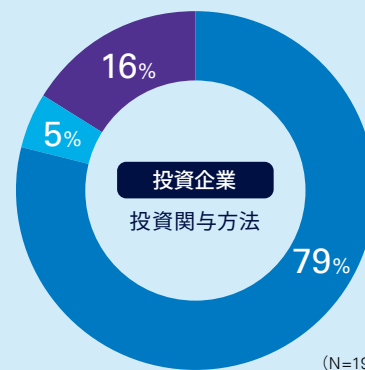
2022年8月時点で、一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター^{*3}のウェブサイトに掲載の「2021年度日本ベンチャーキャピタル等要覧」内記載企業、または、一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会^{*4}のウェブサイトに掲載のVC（ベンチャーキャピタル）会員企業およびCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）会員企業

回答企業属性



(N=62)

- 創業期、シード
- アーリー
- ミドル
- レイター



(N=19)

- GP(主に運用側)
- GP・LP双方(半々程度)
- LP(主に出資側)



*1：J-Startup：経済産業省、日本貿易振興機構（JETRO）、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が事務局となり運営しているスタートアップ企業の育成プログラム（<https://www.j-startup.go.jp/>）

*2：INITIAL：株式会社ユーザベースが提供するスタートアップ情報プラットフォーム（<https://initial.inc/>）

*3：一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（<https://www.vec.or.jp/>）

*4：一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会（<https://jvca.jp/>）



本調査では、回答数に応じた慈善活動への寄付を公示していました。

回答結果をもって公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンを通じ、ウクライナ危機など緊急・人道危機下の子どもたちに対する支援活動へ100,000円の寄付を実施したことをご報告いたします。

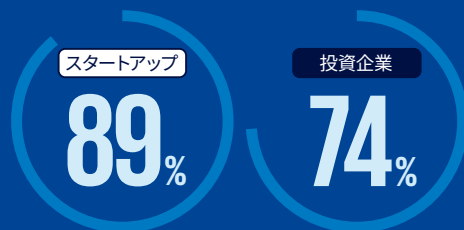
回答にご協力をいただきました方々へ改めて御礼申し上げます。

エグゼクティブサマリー

主要調査結果

ESG活動の認識

社会課題の解決や社会的インパクトの創出を果たすことである

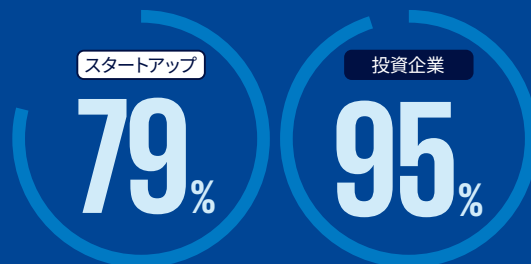


投資活動にESGの観点を組み込むこと(ESG投資)である



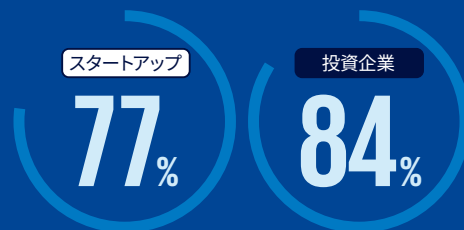
国内スタートアップシーンにおいてESG活動は重要である*

*「大変重要」と「やや重要」の回答合計

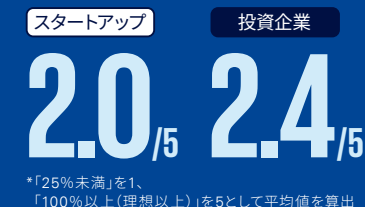


ESG活動の実態

実際にESG活動を実施または検討している



社内におけるESG活動の浸透度



ESG活動への課題感

環境	課題感	企業タイプ
内部環境	1位 リソースが足りない・割けない	スタートアップ
	1位 ESG要素の測定・評価方法が難しい	投資企業
外部環境	1・2位 スタートアップシーンのESG活動(ESG投資)を支援する制度／ガイダンスが不十分	スタートアップ
	3位 スタートアップシーンのESG活動(ESG投資)を支持する消費者が少ない	投資企業

はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

今後国内スタートアップシーンは、ESG重視の思想を成長の実益へと昇華させる実践ステージへ

ESG活動の認識

スタートアップと投資企業の双方にとって ESG活動は重視されている

一般に、リスクを取りながら短期間で急激な成長を目指すと言われるスタートアップにとって、ESG活動はこれまで注目テーマではなく、その意味すらも曖昧に扱われることが少なからずありました。この点において、今回の調査で2つ大きな理解が得られました。

まず1つ目に、スタートアップと投資企業の双方が、ESGの活動とは「自社の活動を通じてE(環境)やS(社会)、G(ガバナンス)の観点の社会課題の解決や、社会的インパクトの創出を果たす」ことである、と認識している点です。事業内容や投資領域についての各社の方針はさまざまであるなか、本調査に回答した企業のうちスタートアップと投資企業を合わせた約85%の企業がこの認識に賛同を示しました。

そして2つ目に、そうしたESG活動について双方ともに自社にとって、かつ国内スタートアップシーンそのものにとっても重要であると考えていることです。

短期間で大きな成長を目指すスタートアップと、そうした企業へリスクを取りながら投資する企業のそれぞれが、経済面と連動して社会的なインパクトの創出に挑戦することを重視する姿が明らかになりました。

ESG活動の実態

理想と現実のギャップ：思想を実行に移し、実益に結び付ける難しさが存在

ESG活動について、実施または検討などのアクションを起こしている割合はスタートアップで77% (62社中48社)、投資企業で84% (19社中16社)にのぼりました。

しかし、スタートアップ、投資企業双方とも、浸透度が50%未満の企業は約半数にのぼり、社内での活動の浸透は道半ばであることがわかりました。スタートアップにおいては成果を実感できている割合も半数程度にとどまっています。詳細なESG活動ごとにもみると、活動内容によっては、重要性は認識しているものの実行に移せていない活動がいくつか見受けられ、それらはスタートアップと投資企業間で異なっていました。

ESG活動に対する認識や重要性は、スタートアップと投資企業で同傾向を示しているものの、両者それぞれの企業活動特性から、実行難易度が異なる活動が存在すると考えられます。

ESG活動への課題感

スタートアップと投資企業、それぞれの成長に適したESG活動を理解し、実践するための支援基盤が不十分

スタートアップと投資企業の両者が共通して挙げたESG活動を推進するうえでの課題は、「スタートアップのESG活動/スタートアップへのESG投資を支援する政策や現実化している制度が不十分」(スタートアップ40%、投資企業42%)、「スタートアップの企業活動/スタートアップ投資に即したESG関連ガイドランスが何かわからない」(同35%、32%)、「スタートアップのESG活動/スタートアップへのESG投資を支持する消費者が少ない」(同29%、21%)でした。これらは企業内活動に起因しない外部環境要因として、順位も同じく上位3位を占めています。特に制度に関する課題感は、それぞれの企業内活動に起因する内部環境課題を除いてトップであり、4割が不十分さを感じているため、重要課題である可能性が示されています。

また、投資企業で全体の同率第1位に挙げられている「ESG要素の測定・評価が難しい」(42%)については、スタートアップにおいても、資金調達の際に感じる一番の課題として「投資家の評価視点(ESG関連)がわからない」(34%)が挙げられています。つまり、投資企業とスタートアップは互いに、ESG活動をどのように評価すべきか/されているのかについて不明瞭だと感じていることが明らかになりました。

公的制度やガイドランス、消費者の支持に関する結果は、スタートアップならではの成長に紐づくESG活動を、単なる思想の枠から実利実現のための具体的な行動につながるよう、国内スタートアップシーンにおいて、支援基盤としてあってほしい手引きや支援、支持対象としてのコンセンサスを望む声の表れと解釈できるでしょう。

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

ESG活動の認識

スタートアップにとって「ESG活動」とは 主に社会的インパクトの創出を意味し、その重要性を強く認識している

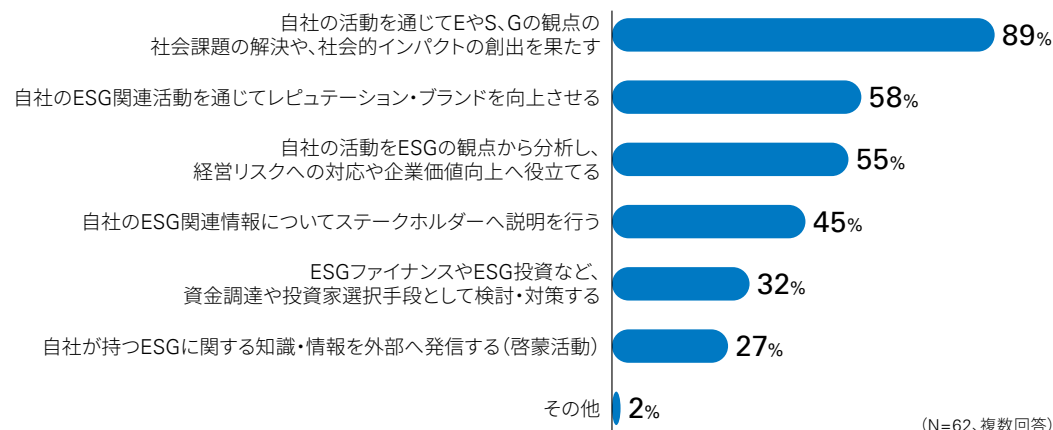
「ESG活動」の解釈の幅は広く、特に非上場市場では上場市場に比べて規制やESG関連評価機関の利用が少ないため、「ESG活動」に対する認識はさまざまです。本調査では、国内スタートアップシーンにおける「ESG活動」の実態を理解するために、まず、各企業がどのように認識しているのかを調査しました。

本調査に回答したスタートアップのうち、89%がESG活動とは「自社の活動を通じてEやS、Gの観点の社会課題の解決や、社会的インパクトの創出を果たす」ことであると回答しました。続いて、58%が「自社のESG関連活動を通じてレピュテーション・ブランドを向上させる」、55%が「自社の活動をESGの観点から分析し、経営リスクへの対応や企業価値向上へ役立てる」といった、事業成長や経営にESG観点を組み入れることと認識しています。

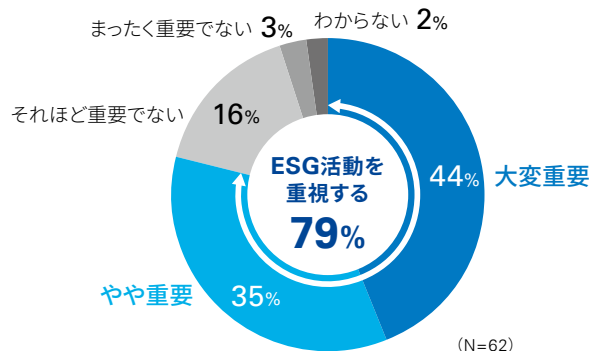
また、そうした「ESG活動」が、国内スタートアップシーンにとってどの程度重要かを問う質問に対しては、44%が「大変重要」、35%が「やや重要」と回答し、約8割もの企業が重視している姿勢が明らかになりました。

短期間で急激な経済的成長を目指すと言われるスタートアップですが、そうした成長志向を持ちながらも社会的インパクトの創出を重視し挑戦する姿勢が、特異な個社の訴えだけでなく国内スタートアップシーンの在り方として醸成されてきていると考えられます。

スタートアップ 「ESG活動」の認識



スタートアップ 「ESG活動」の重要性



“社会貢献を謳う以上、それに向けて真摯に取り組むことが責務の1つと思われれます。”
(情報通信・IT、ネットワーク業/アーリーステージ)



- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識
- ESG活動の実態
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

投資企業は「社会的インパクトの創出」に続いて「ESG投資」としてESG活動を認識し、スタートアップ以上に重視している

スタートアップシーンにおいて、スタートアップの側近で、資金提供だけにとどまらない支援者でもある投資企業の存在は、非常に大きなものです。本調査では「ESG活動」の実態を理解するため、投資企業に対しても同様の質問を投げかけ、回答を得ました。

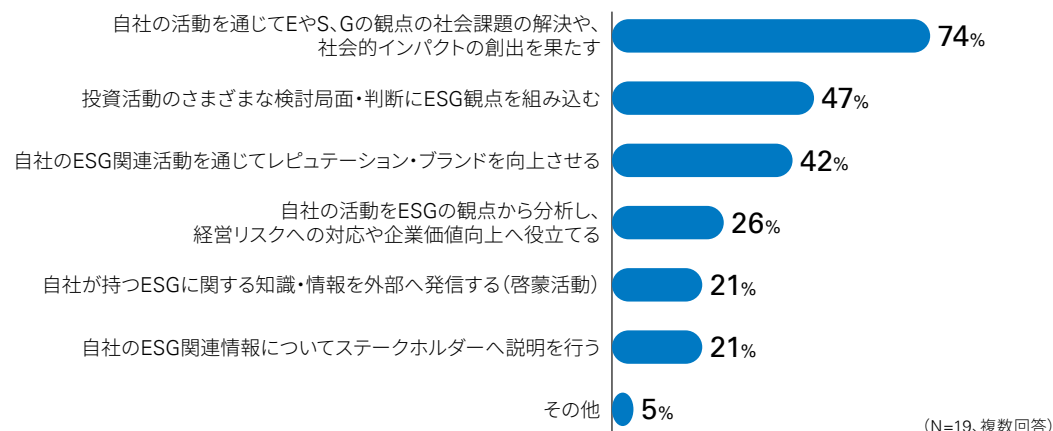
「ESG活動」の認識として投資企業からの回答が最も多かったのは、「自社の活動を通じてEやS、Gの観点の社会課題の解決や、社会的インパクトの創出を果たす」(74%) ことであり、スタートアップと同じ結果となりました。

次に多かった回答は、「投資活動のさまざまな検討局面・判断にESG観点を組み込む」(47%) でした。つまり約半数の投資企業にとってESG活動とは、いわゆるESG“投資”活動を意味していると考えられます。その後は、「自社のESG関連活動を通じてレピュテーション・ブランドを向上させる」「自社の活動をESGの観点から分析し、経営リスクへの対応や企業価値向上へ役立てる」といった、事業成長や経営にESG観点を組み入れることと認識している回答が続いており、この傾向はスタートアップと同様です。

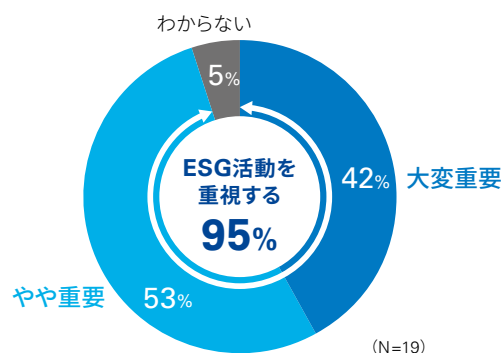
これらESG活動の重要性を問う質問に対しては「大変重要」が42%、「やや重要」が53%と、あわせて95%となり、スタートアップを上回る関心の高さを示しました。

国内スタートアップシーンにおいて主役であるスタートアップと、その支援者である投資企業の回答を踏まえ、まさに今、ESG活動は共通思想として重視されていることが明らかになりました。

投資企業 「ESG活動」の認識



投資企業 「ESG活動」の重要性



大変重要と回答

“ESGの観点なくして今後の企業成長は難しくなると思う。”
(GP / VC(独立系))

投資企業

はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

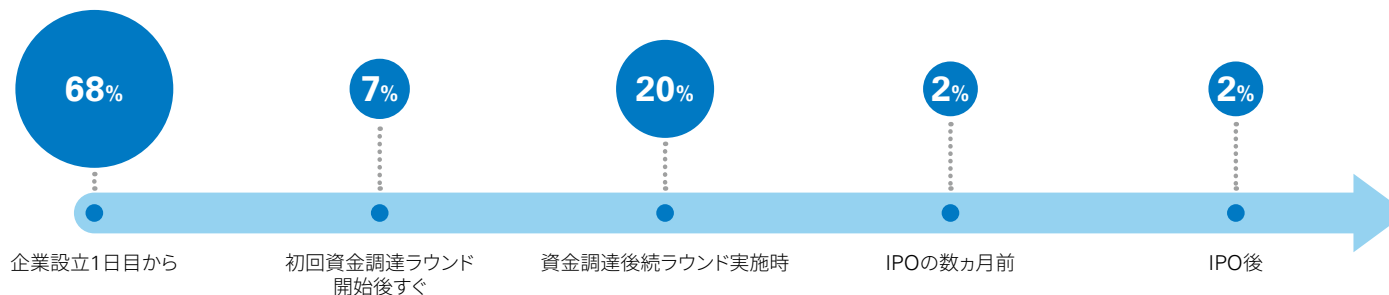
2022年にWorld Economic Forum(以下、WEF)が実施した調査^{※5}によると、スタートアップがESG戦略を組み込みはじめるのは、「企業設立1日目から」とする回答が68%であり、最多でした。

この調査結果はWEFの提供するプラットフォームグループに所属する、シードからシリーズD以降の幅広いステージの企業45社の回答に基づくものです。フォーラムのミッションへ合意している企業がゆえの回答結果のゆがみは考慮する必要がありますが、それでも他の選択肢と比較して圧倒的な結果となっています。さらに、調査ではESGが企業の中核となる価値観や設立原則の1つであるという声が多数得られたことも紹介されています。

こうして設立当時からESGが企業戦略に組み込まれるということは、その後企業が事業活動を通じて提供する商品やサービスをデザインしていくうえで、ESGの観点を取り入れられることを意味します。つまり、こうした企業では商品やサービスを通じて自社の考えるESGが体现され、消費者やステークホルダーに伝わっていくことが想定されます。

また、企業が中核に据えるESG戦略は、必ずしも商品やサービスに直結して反映されるだけではありません。事業推進上のプロセスや従業員のマインドセット、そして企業の成長とともに醸成される企業文化にも組み込まれると考えられます。

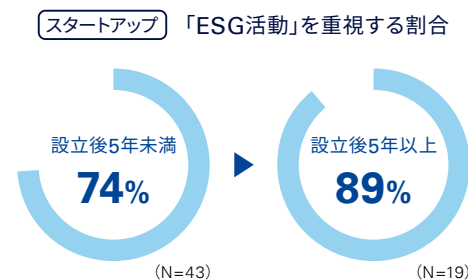
■ ESG戦略を組み込むタイミング



※5: World Economic Forum 「ESG Pulse Check: Getting the Basics Right for Start-ups and Venture Capital Firms」 (https://www3.weforum.org/docs/WEF_ESG_Pulse_Check_2022.pdf) を参考にKPMG作成

今回KPMGコンサルティングが実施したESG活動調査では、スタートアップのうち設立後5年未満の企業43社においてESG活動を重視する割合が74%でしたが、設立後5年以上の企業19社においては同割合が89%まで上昇しています。

一般に存続が難しいとされるスタートアップ経営ですが、ESG活動は企業の成長を阻害するものではなく、企業文化や活動そのものに組み込んでいくことで、企業を多面的に強くする可能性が示されています。



- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識**
- ESG活動の実態
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

ESG活動の実態

スタートアップと投資企業では、 活動内容により実行難易度が異なる可能性がある

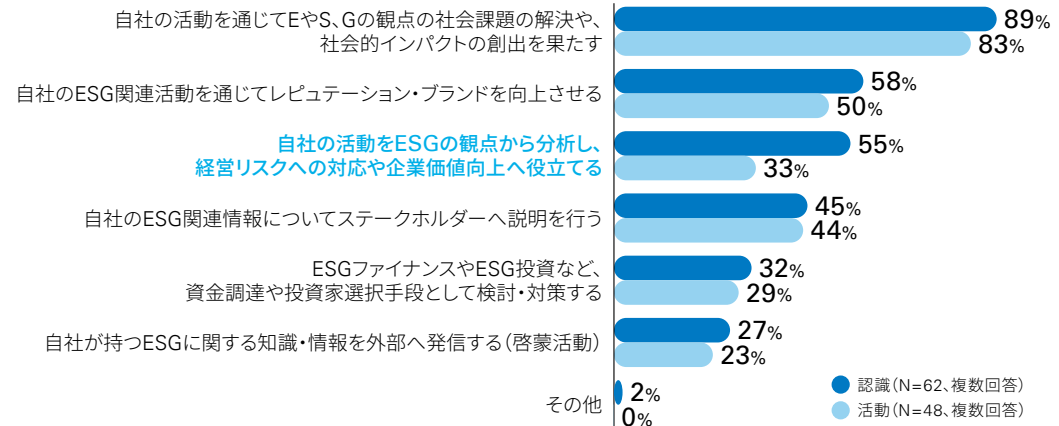
本調査ではESG活動の「実態」を知るために、ESG活動に対する「認識」だけでなく、各活動項目について検討や実施など、実際にアクションを起こしているかどうかについても調査をしました。

結果、スタートアップと投資企業ともに各ESG活動内容の認識率とアクションを起こしている割合（活動率）の項目順はおおむね同様でしたが、認識率と活動率の差異が目立つ項目はやや異なっていました。

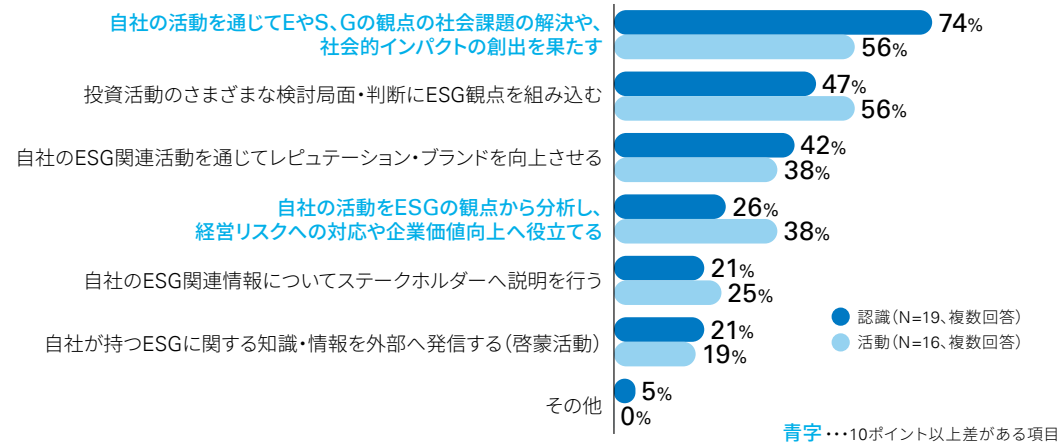
スタートアップでは、「自社の活動をESGの観点から分析し、経営リスクへの対応や企業価値向上へ役立てる」について活動率が認識率よりも20ポイント以上低い結果となりました。「E」「S」「G」それぞれのファクターを詳細に理解して経営へ活かす、いわゆる昨今上場企業が注力しているESG経営について、アクションに移すことへの難しさが生じている可能性が考えられます。

投資企業においては、「自社の活動をESGの観点から分析し、経営リスクへの対応や企業価値向上へ役立てる」については認識率よりも活動率の方が10ポイント以上高く、他方、「自社の活動を通じてEやS、Gの観点の社会課題の解決や、社会的インパクトの創出を果たす」については認識率に対し活動率が10ポイント以上低い結果となりました。「E」や「S」、「G」の個別情報を具体的に把握・分析して投資活動に活かすことは実行しやすい一方で、社会的なインパクト創出を目指すことについては、意識していても活動として十分には取り組めていない実態が推察されます。

スタートアップ ESG活動の「認識」と「活動」



投資企業 ESG活動の「認識」と「活動」



はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

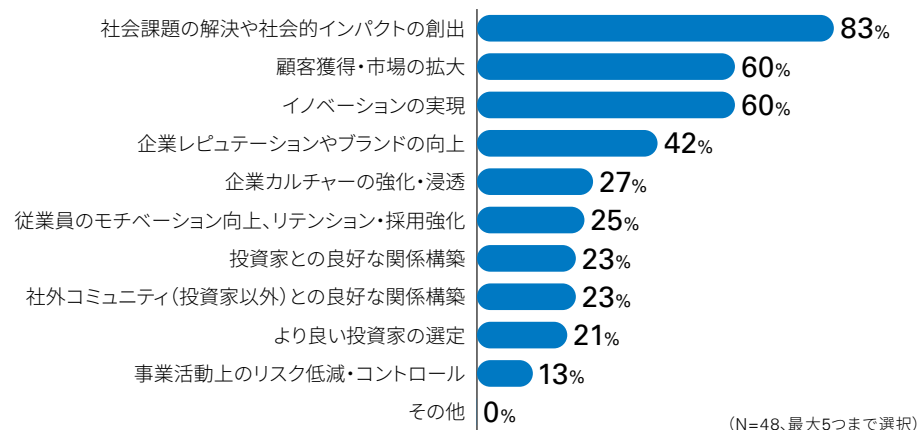
トップページへ

スタートアップは、ESG活動を実施または検討している割合は高いが、成果を実感できている割合は半数程度にとどまる

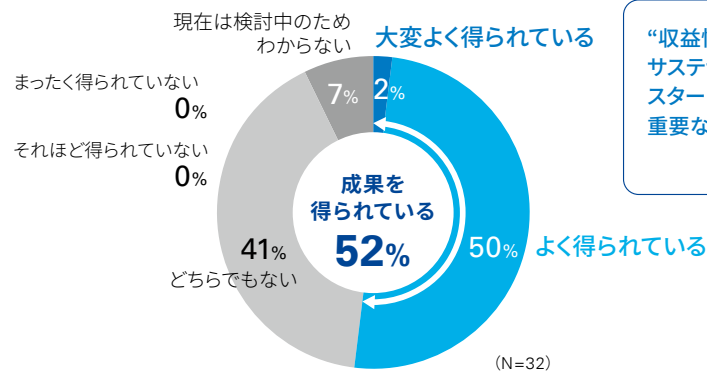
ESG活動を実施または検討していると回答したスタートアップは62社中48社であり、約8割にも上りました。また、ESG活動を企業活動全体に組み込む目的については、「社会課題の解決や社会的インパクトの創出」が83%と最も高く、続いて「顧客獲得・市場の拡大」「イノベーションの実現」がともに60%、「企業レピュテーションやブランドの向上」が42%という結果でした。ESG活動が自社の直接的かつ経済的な成長につながると捉えられていることがわかります。

しかし一方で、ESG活動を実施しているスタートアップ32社のうち、その成果については「大変よく得られている」との回答が2%、「よく得られている」が50%の合計52%であり、半数程度にとどまりました。「それほど得られていない」が41%を占めていることから、目的に対しESG活動は成果につながっていないのではなく、成果を感じづらい、または感じるまでに時間がかかるといった、実利の実現までに何かしらの課題があるといった見方ができると考えられます。

スタートアップ ESG活動を実施または検討する目的



スタートアップ ESG活動の成果



よく得られていると回答

“収益性・将来性に加え、世界の社会環境やサステナビリティへの貢献は、大企業のみならず、スタートアップとしても経営視点から重要な要素として捉えておく必要がある。”

(情報通信・IT、ネットワーク業／アーリーステージ)



スタートアップ

はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

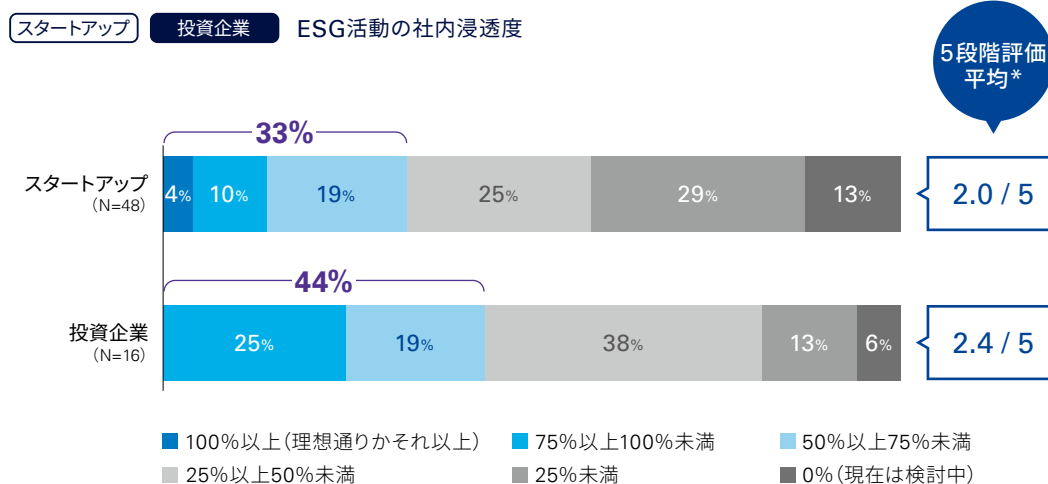
トップページへ

スタートアップ、投資企業ともに、社内でのESG活動の浸透度合いはまだ低評価である

ESG活動の実態を理解するうえで、活動が社内にどの程度浸透しているかについても調査しました。

ESG活動を実施または検討しているスタートアップと投資企業に対し、「理想通りに活動が浸透している状態を100%とした場合の現在の浸透度」を聞いたところ、「100%以上」と回答した企業はスタートアップ2社のみにとどまりました。浸透度が「50%以上」にあてはまるすべての回答割合を合計しても、スタートアップでは全体の33%、投資企業では44%と半数に満たない結果でした。浸透度を5段階で換算した場合の平均値*を算出すると、スタートアップは2.0、投資企業は2.4となりました。

スタートアップ、投資企業ともに、何かしらのアクションを起こしていたとしても、社内への周知や連携といった面ではまだ十分でないと感じられていることがわかります。



*「25%未満」を1、「100%以上 (理想以上)」を5として平均値を算出

スタートアップ

25%未満と回答

“重要と思うが優先度は高くない。”
(再生エネルギー・環境テクノロジー／ミドルステージ)

投資企業

25%以上50%未満と回答

“昨今の状況を踏まえて、無視できない状況だと感じています。ただ、実態の投資検討(ある程度、デューデリジェンス上の注目項目としてはあるが)において、どの程度、投資判断の指標として盛り込むのかは鋭意検討中です。”
(GP / VC (独立系))

- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識
- ESG活動の実態**
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

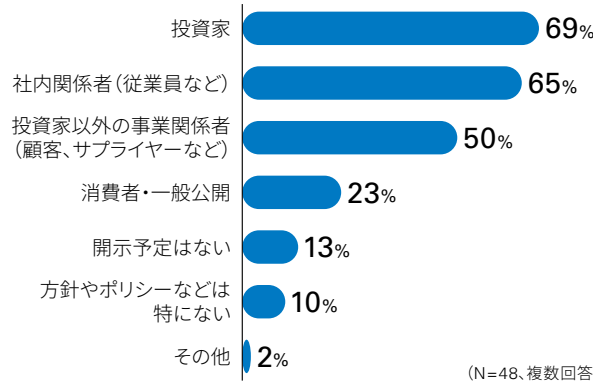
スタートアップと投資企業間では、ESG活動情報の開示・活用意欲にギャップが存在する

自社のESG活動の方針やポリシーの開示先として、投資家(69%)や社内関係者(65%)を挙げているスタートアップが多い結果となりました。しかし、実際にESG活動や関連情報の提供・開示を求められたことがあるスタートアップは44%と、半数以下にとどまっています。

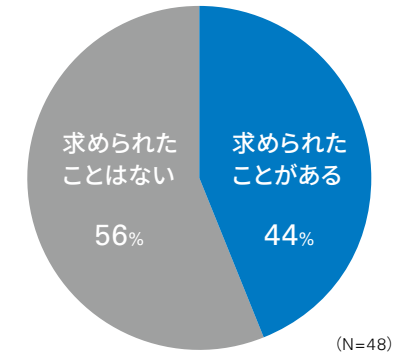
投資企業においては、自社のESG活動の方針やポリシーの開示先として「社内関係者(42%)」が最も多く挙げられました。一方、「投資先企業」(すなわちスタートアップ)は26%にとどまりました。

スタートアップと投資企業で回答数が異なるため、厳密な比較はできませんが、スタートアップの方がより自社のESG活動情報についてオープンに、投資家などへ開示している状況が見受けられました。これに対して投資企業は、投資先へ自社のESGポリシーなどを開示することや、スタートアップへESG関連情報の提供・開示を求めることに消極的である傾向がみられます。

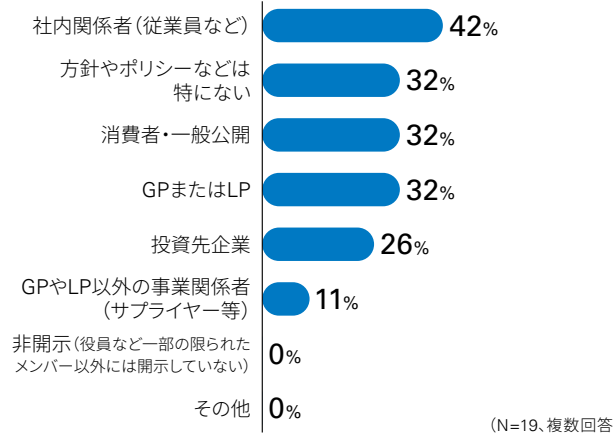
スタートアップ ESG活動の方針やポリシーの開示先



スタートアップ ESG関連情報の提供・開示を求められた経験



投資企業 ESG活動やESG投資の方針やポリシーの開示先



はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

2022年1月にPRIが発表した公開レポート「STARTING UP: RESPONSIBLE INVESTMENT IN VENTURECAPITAL」^{※6}で紹介されている調査によると、VCの活動においてESG観点の組み込みを推進するドライバーは、現状、VCの創業者によるものが大きいとしています。

また、「LP」がESG活動を牽引する大きなドライバーとなっていない傾向は今後も続くとするものの、「ポートフォリオ企業（投資先のスタートアップなど）の創業者や起業家」については将来重要な影響を及ぼす見通しである旨が調査の解説として加えられています。

さらに同レポートによると、特に、優秀な人材を惹き付けることが重要なアーリーステージのスタートアップほどESG活動に興味を強く示す傾向がありますが、これはESGの考えを積極的に打ち出すことで、同じ考えを持った人材に参画してほしい狙いがあると考えられます。

世界の有力GPは、優秀なスタートアップの獲得に奮闘しています。スタートアップの創業者がESGに興味を示しはじめると、その活動を支援するには、VCとして責任投資の実績があることが重要な差別化ポイントになるとの観点も紹介されています。

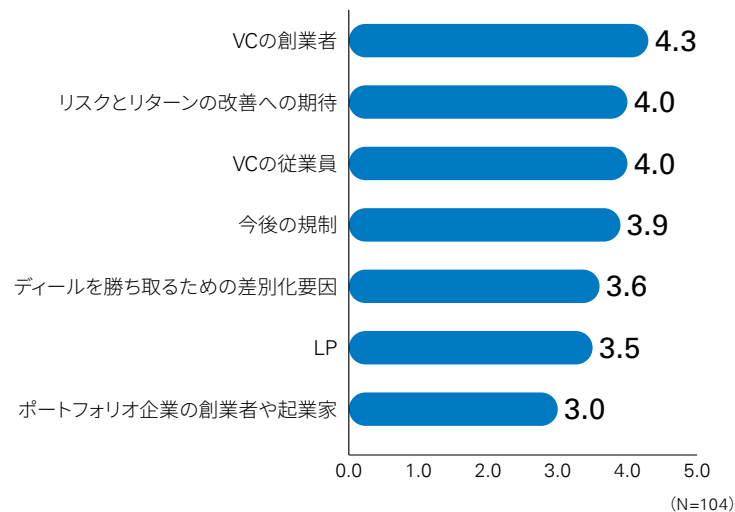
(注: 当該調査は2021年6月・7月に実施されたものです。回答した104社のVCはPRI署名組織またはESG活動の普及を目指して活動している団体に所属するグループメンバーによる回答結果であるため、ESGに関する理解や実践度合いが高い可能性を考慮する必要があります。)

日本国内ではここ10年で、独立系を中心にVCの数は増加傾向にあります。INITIALの調査^{※7}によると、過去10年で投資を行った投資会社数は年々増加しており、特に独立系VCについては、2013年の47社から2022年には153社にのぼり、3倍以上へと増加しました。

金融系や政府系などと比較して、設立背景に母体事業や組織の意向を受けにくい独立系のVCは、より創業者や役員など個人の思想が事業活動の方針に反映

■ VCにおいてESG観点の組み込みを推進するドライバー（5段階評価[※]）

*「最も低い」を1、「最も高い」を5とする5段階評価



※6: PRI「STARTING UP: RESPONSIBLE INVESTMENT IN VENTURE CAPITAL」
(<https://www.unpri.org/download?ac=15607>)を参考にKPMG作成

されやすいと考えられます。独立系に限ったことではありませんが、今後日本のスタートアップシーンにおいてESGの観点かどのようにエコシステムの成長に組み込まれるかは、スタートアップだけでなく投資企業で活躍する個々のプロフェッショナルも重要な役割を担っているとと言えるでしょう。

※7: INITIAL「2022年 Japan Startup Finance～国内スタートアップ資金調達動向決定版～」
(<https://initial.inc/enterprise/resources/japanstartupfinance2022>)を参照

はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

国内においてスタートアップに対する「ESG投資」が今後広まる可能性

本調査では便宜上、「手法を問わず投資活動全般（ファンドの組成、投資先企業の募集・決定、経営支援など）のさまざまな局面にESG観点を組み込むことや、非財務的な価値創造を狙うこと、サステナブル投資も含む投資アプローチ」を「ESG投資」とし、投資企業に対してESG投資の実態について確認を行いました。

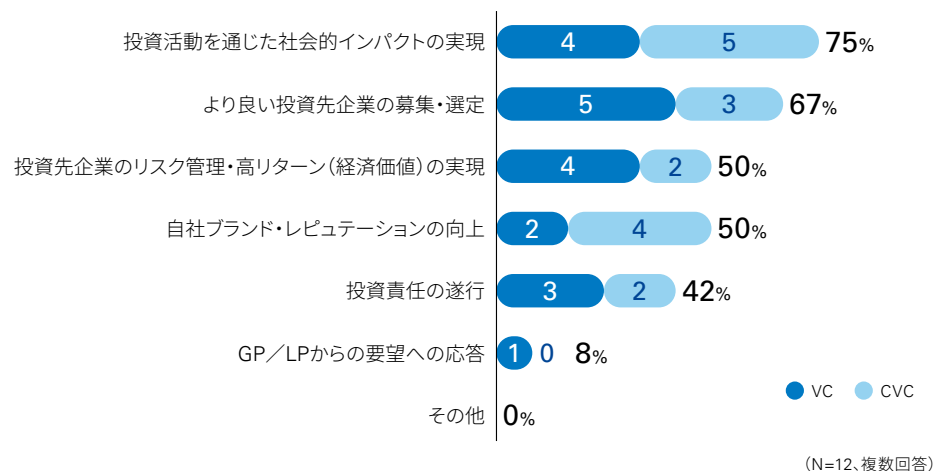
幅広くESG投資活動を実施または検討していると回答した投資企業12社のうち、ESG投資を実施していると回答した企業はVCが6社、CVCが1社の合計7社、検討中と回答した企業は5社（すべてCVC）でした。

実施企業7社のうち、今後5年間でESG投資割合を減少予定とした企業は0社であり、また、現在検討中の5社のうち4社は、今後ESG投資を組み込む予定と回答しています。

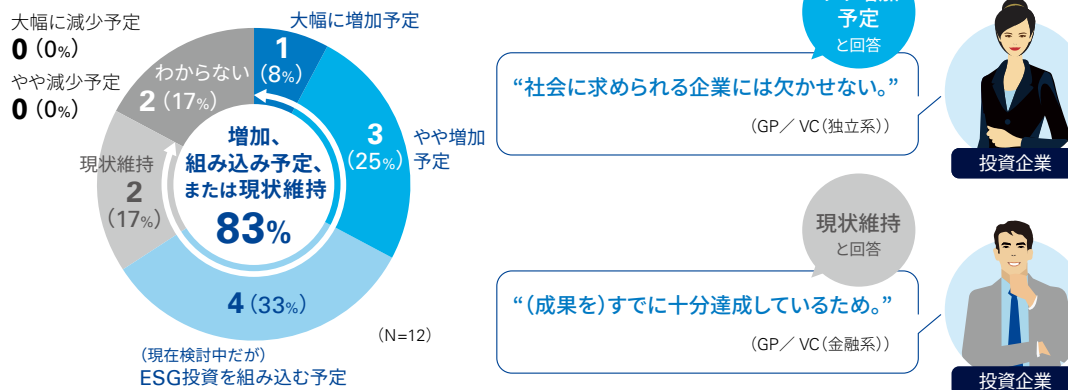
今後5年間におけるESG投資割合の変化については、「増加、組み込み予定、または現状維持」との回答合計が、83%にのびりました。

回答数が少ないためあくまで参考情報となりますが、結果から、ESG投資は今後も維持または拡大する可能性が読み取れます。

投資企業 ESG投資を実施または検討する目的（社数、割合）



投資企業 今後5年間の、ESG投資割合変更予定（社数、割合）



- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識
- ESG活動の実態**
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

投資活動においては、方針策定時など活動プロセスの上流工程で ESG観点が重視される傾向

本調査では、まずスタートアップへ投資を行う投資プロセスを、投資方針の策定からExit、およびポートフォリオのリバランス検討までを含めて8つのステップで整理しました。そして、ESG投資を実施または検討している投資企業より、各ステップにおけるESG観点の重要度について5段階で評価を得ました。

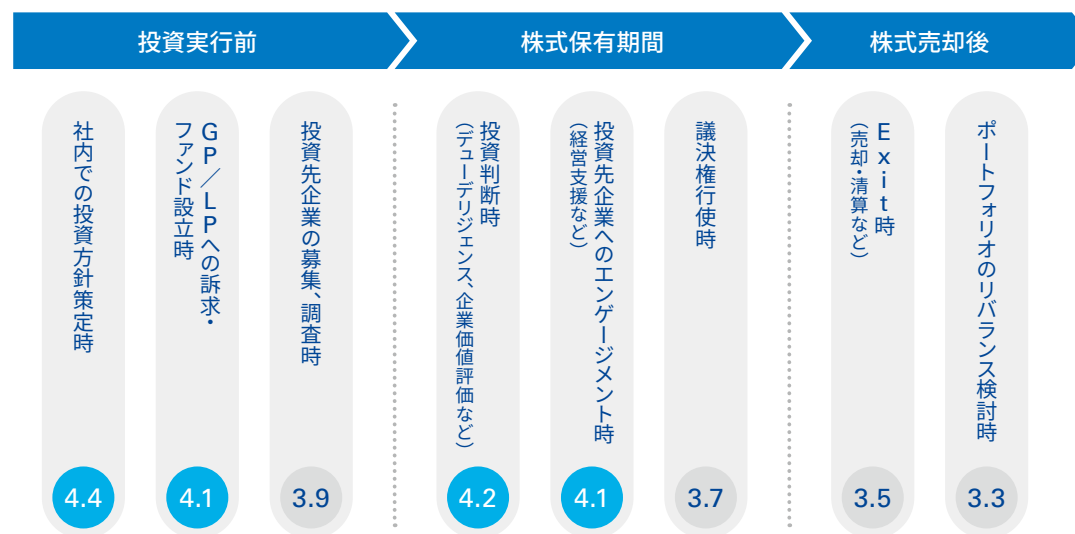
回答数が12社と少ないため、あくまで参考情報となりますが、投資活動プロセスのうち、投資実行前から株式保有期間の間で、ESG観点が比較的重視される傾向がみられます。

8ステップのうち最もESG観点が重視されるのは「社内での投資方針策定時」でした。対外的な発信・やり取りの際（対GP・LP／対投資企業）にESG観点を強調するというより、初めの戦略立案時にESG観点を十分考慮し、以降は策定した方針に基づいて各活動を推進していると推察されます。

一方、「Exit時（売却・清算など）」については3.5の重要度であり、ESG観点の重要性はそれほど問われていない結果となりました。

■ 投資活動プロセスの各ステップにおける、ESG観点の重要度

*「まったく重要でない」を1、「非常に重要」を5として5段階の平均値を算出



(N=12)

PRIは2022年1月に公開したレポート**にて、GPが投資先企業（スタートアップなど）のESG観点の内容に関して売却時に買い手へコミュニケーションを取ることが現時点では一般的ではないものの、将来的には責任投資の実践が金融市場で普及される必要性を訴求しています。

プライベートセクターや証券取引所においてもESG活動の実践に対する期待値は上がっており、特にレイターステージのスタートアップへ投資するGPは、そうした期待に応える必要性が高まっています。ナス

ダック（NASDAQ）が上場企業に対して、役員の多様性を確保し、かつその情報開示を求めると発表した動きもその1つと言えます。

日本では現状、レイターステージのスタートアップに投資を行う投資企業は相対的に多くありませんが、昨今の大型ファンド設立やGPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）のスタートアップ投資検討を受け、今後は責任投資が国内でも広がる可能性が考えられます。

**8: PRI「STARTING UP: RESPONSIBLE INVESTMENT IN VENTURE CAPITAL」(<https://www.unpri.org/download?ac=15607>)を参照

- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識
- ESG活動の実態**
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

ESG活動の課題感

スタートアップと投資企業間におけるESG観点の共通理解はさらに深められる余地がある

ESG活動に関する課題感を確認する観点の1つとして、スタートアップと投資企業間でのやり取りに着目しました。

スタートアップが資金調達時に感じる課題として最も多かった回答は、「投資家の評価視点(ESG関連)がわからない」(34%)でした。一方で、投資企業が投資先企業とのやり取りで感じる課題の第1位は「ESG観点で、どのような指導や支援を行ったらよいかわからない」(32%)となりました。

双方とも約3割の回答率にとどまっているため、それほど顕著な課題ではないと推察されますが、スタートアップと投資企業間で、ESG観点に関する視点のすり合わせがまだ十分とは言えない状況が示唆されています。

また、スタートアップと投資企業ともに共通して、「ESG活動と企業価値・企業成長シナリオの関連の説明が難しい／わかりづらい」(スタートアップ23%、投資企業16%)が第2位の課題に挙がりました。成長過程で事業の方針変更(ピボット)や組織体制の変更が常であるスタートアップにとって、成長シナリオ自体が一筋縄ではいかないなか、種々のESG観点と成長シナリオの関連性を社内または投資企業を含む社外へ言語化して説明することに、技術的な難しさがあることがみとれます。

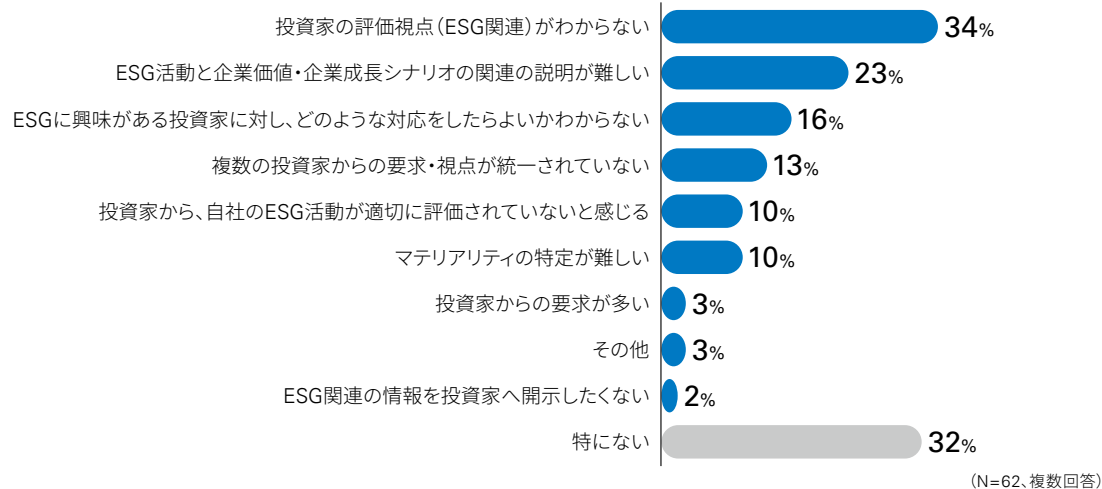
“知識が豊富な投資家から、出資条件としてESGの取組み要望があるとスタートアップ企業にとって良いトリガーになるのではないかと思います。”

(情報通信・IT、ネットワーク／アーリーステージ)

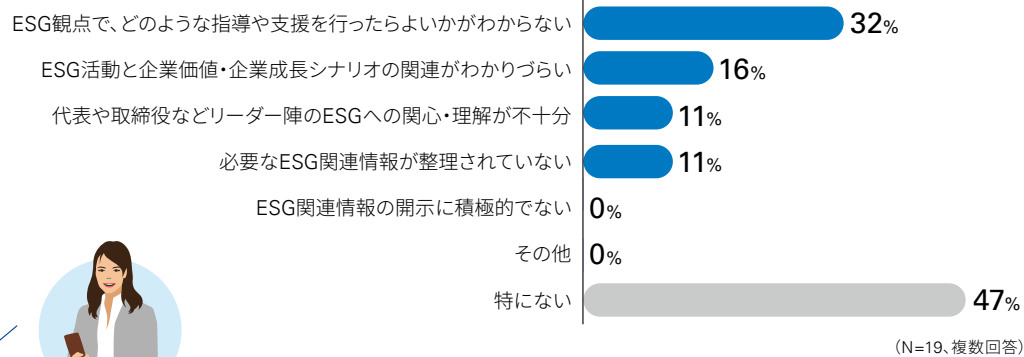


スタートアップ

スタートアップ 資金調達の際に感じる課題



投資企業 投資先企業(候補含む)とのやり取りで感じる課題



ESGをスタートアップシーンの成長へ結び付けるための、現実的な実践解と人材育成が求められる

ESG活動を推進するうえで、「リソースが足りない・割けない」がスタートアップが感じる課題として最多(55%)でした。反して、投資企業においては同回答割合は11%と最も少なく、この結果は常に人材や資金などリソース不足に悩まされがちなスタートアップの特性が反映されたと考えられます。

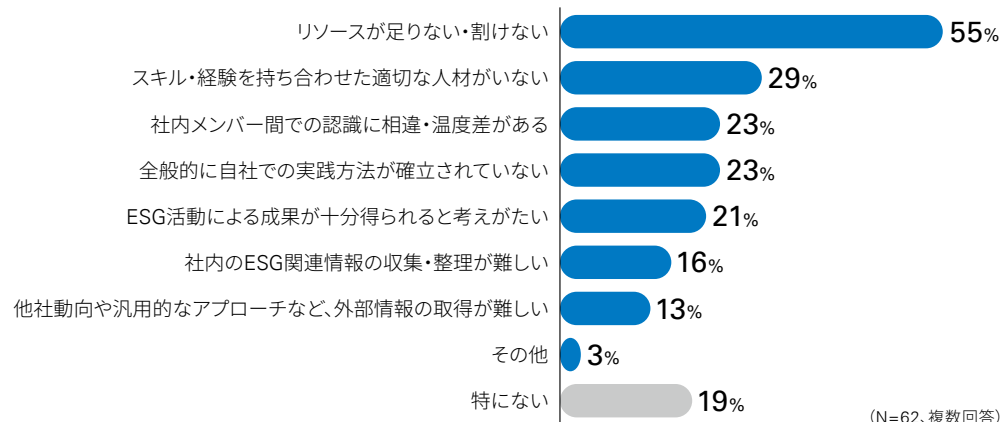
本設問では、「ESG要素の測定・評価方法が難しい」の選択肢を投資企業のみにも提示しましたが、結果として当該項目が投資企業の感じる課題の最上位となったことも、投資活動を行う事業特性ならではのと言えるでしょう。

一方、「スキル・経験を持ち合わせた適切な人材がない」との課題についてはスタートアップ、投資企業ともに第2位の同順位となりました。

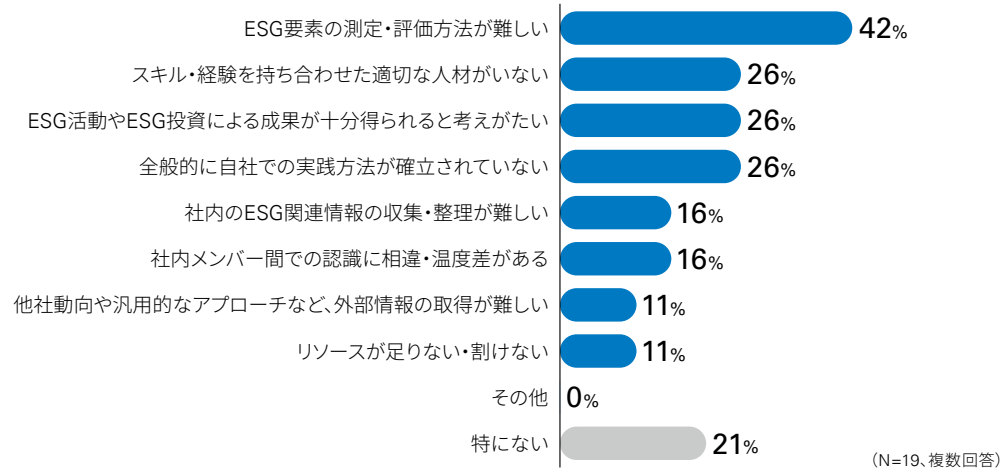
上場市場を主体に、情報開示などのESG活動にかかわるルール整備が進み、昨今では類似組織間や業界内で知見や事例が蓄積されていく傾向が見受けられます。しかし比較的自由度が高く、かつ非公開市場であるスタートアップシーンにおいては、活動推進にあたって参考としたい情報やナレッジへのアクセスが不足している可能性があります。

また、上記のように常にリソース不足に悩むスタートアップと、そうしたスタートアップへリスクを取りながらも複数の観点を統合して投資判断や支援を行う投資企業にとって、最適なESG活動というもの自ら考え、リードする人材の育成や獲得に難しさがあるのかもしれません。

スタートアップ 自社内で感じる課題



投資企業 自社内で感じる課題



スタートアップがESG重視の思想を成長へ結実させるため、外部環境の変化も期待される

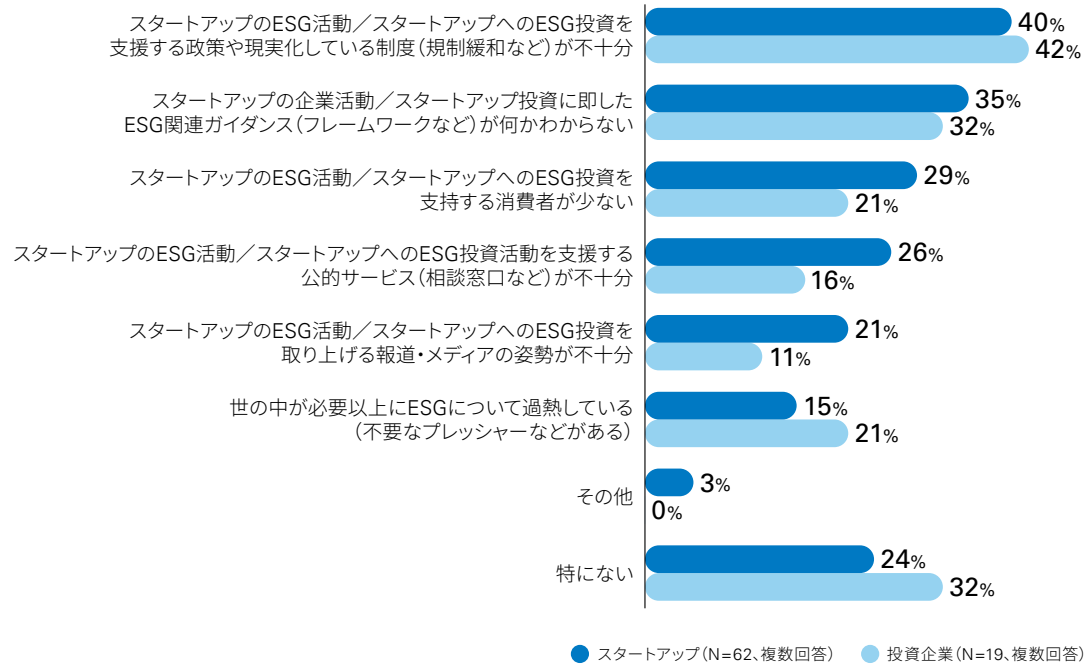
ESG活動を推進するうえで、行政や世間・社会に向けて感じる課題についてはスタートアップと投資企業でおおむね同傾向の回答となりました。

最多の回答はスタートアップのESG活動／スタートアップへのESG投資を支援する政策や現実化している制度（規制緩和など）が不十分」（スタートアップ40%、投資企業42%）でした。続いて双方とも30%以上の回答を占めた項目は「スタートアップの企業活動／スタートアップ投資に即したESG関連ガイダンス（フレームワークなど）が何かわからない」となりました。

昨今では、規制機関などからESGの重要性を啓蒙するような活動が多くみられますが、すでに思想としてESGを重視しているスタートアップや投資企業にとっては、精神論だけでは不十分かもしれません。実践方法と実行後の成長や実益につながるための具体的なガイダンスや政策についても、充実化を望んでいることがうかがえます。

また、スタートアップの約3割が「スタートアップのESG活動を支持する消費者が少ない」と回答しています。最近では日本でもスタートアップの活躍がより身近になり、消費者もさまざまな形でかかわることができます。一人ひとりが自らの選択や行動にESG観点を組み入れることで、社会的インパクトの創出を目指すスタートアップの成長を後押しできるでしょう。

スタートアップ 投資企業 行政や世間・社会（国内）に向けて感じる課題



“ESGが重要で本質的な価値があると言っているステークホルダーであっても、いざそれによってスタートアップの短期的な投資の回収（利益など）が影響を受けるとなると、二の足を踏んだり懸念されたりするという矛盾の解消に役立てられるといいと思い回答しました。”

(情報通信・IT、ネットワーク／アーリーステージ)



スタートアップ

- はじめに
- 国内スタートアップシーン ESG活動調査結果
- 調査概要
- エグゼクティブサマリー
- ESG活動の認識
- ESG活動の実態
- ESG活動への課題感
- 特別インタビュー
- スタートアップとESG
- これからの起業家育成
- 今後に向けて
- Appendix
- トップページへ

WEFの2022年発行レポート「ESG Pulse Check: Getting the Basics Right for Start-ups and Venture Capital Firms」^{※9}では、ESGを実装しているうえでカギを握っているステークホルダーとして、「カスタマー」(32%)、「従業員」(27%)が上位2つに挙げられ、続いて「投資家」と「規制機関」がそれぞれ23%、7%となっています。

このことから、資金提供者や規制機関といった、ある意味で力を持っている外圧への対応は、スタートアップにとって、それほどESG活動の原動力となっていないと考えられます。

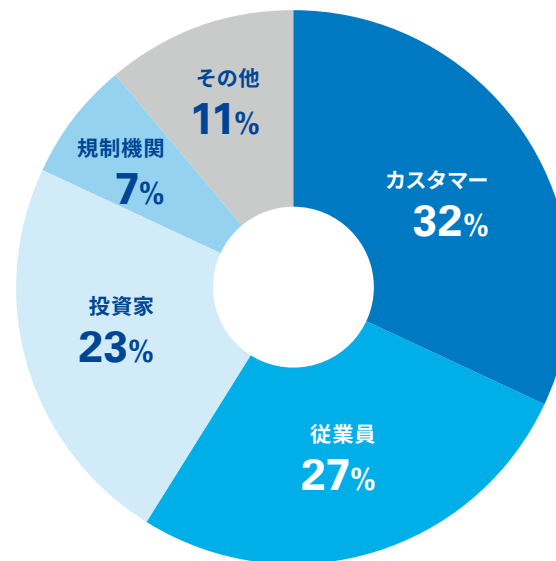
ミレニアルやZ世代と呼ばれる若い世代にとって、気候変動などの社会課題はより身近になっています。そうした世代が創設者や従業員の多くを占めスタートアップシーンを牽引していくなかで、スタートアップにとってESG活動は優秀な人材を惹き付け、満足度を高めるためにも重要な要因であることが裏付けされた結果とも言えます。

「従業員」は「カスタマー」としても行動します。企業設立時からESGを重視するスタートアップにとって、カスタマーの存在は単なる収益源としてだけでなく、自社のESG原則に基づいた活動と成長を支える重要なステークホルダーであると考えられます。

なお、同レポートはマクロトレンドとして消費者行動が変化してきていることにも触れています。2019年にIpsosが実施した調査^{※10}によると、気候変動に対する懸念から購入または使用する商品やサービスを変更したと回答した消費者の割合は、世界(調査対象国全28カ国の平均)で69%でしたが、日本は31%と最下位でした。

上記の調査から数年が経過していますが、今回KPMGコンサルティングが実施した調査において、スタートアップの約3割が「スタートアップのESG活動を支持する消費者が少ない」と回答した結果にも紐づくものがあると考えられます。

■ ESGの実装におけるキーステークホルダー



※9: World Economic Forum 「ESG Pulse Check: Getting the Basics Right for Start-ups and Venture Capital Firms」
(https://www3.weforum.org/docs/WEF_ESG_Pulse_Check_2022.pdf)を参考にKPMG作成

※10: Ipsos 「Climate Change and Consumer Behavior」, December 2019
“Q1. Over the past few years, have you made any changes regarding the products and services you buy or use, specifically out of concern about climate change?” Base: 19,964 online adults aged 16-74 across 28 countries, Oct-Nov. 2019
(<https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2020-01/global-advisor-climate-change-consumer-behavior.pdf>)を参照

はじめに

国内スタートアップシーン ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

特別インタビュー ～社会課題と向き合うスタートアップの躍進～



スタートアップと ESG

MPower Partners
パートナー
深澤 優寿 氏



これからの 起業家育成

IY Holdings株式会社
取締役会長
山口 豪志 氏

Interviewer

1996年日系企業入社後、1999年外資系戦略コンサルティング会社に入社。主に製造業を中心とした事業戦略や新規事業構想、営業・マーケティング改革に携わる。2014年KPMGコンサルティング入社後は戦略グループパートナーとして引き続きさまざまな企業の戦略策定からオペレーション変革までを多数リード。近年はデジタルを絡めた新規事業構想や社会課題解決型のビジネスアドバイザーを数多く手掛ける。

KPMGコンサルティング株式会社
ビジネスイノベーションユニット統轄
執行役員 パートナー

佐渡 誠



所属・役職は2023年4月時点のものです。

スタートアップとESG

佐渡 深澤さんは長く新規事業開発やベンチャー投資に携わっておられますが、今パートナーを務めていらっしゃるMPower Partnersでの活動は、どのような特徴があるのか、お聞かせいただけますか。

深澤氏 MPower Partners(以下、MPower)は2年ほど前に立ち上がったベンチャーキャピタルで、一番の特徴は、ESGをメインのコンセプトに挙げているということです。昨今、ベンチャーキャピタルも、ベンチャー投資ファンドも数は増えていて、ESG的なものをある程度意識されているファンドも増加傾向にあると思いますが、我々はメインでそれを扱っています。「ESGに主眼を置いていく」、かつ「スタートアップ向けの投資」という点に非常に特徴があると考えています。上場株や機関投資家などであれば、ESG銘柄やESG系ファンドはあると思いますが、MPowerは、スタートアップに投資しながら一緒に汗をかいてハンズオンでESGを実装しています。この2年間ですでに10社ほど、国内外で投資をしてきていて、それらの投資対象も、ESGに関連が高い企業というのがポイントです。

佐渡 投資家として、MPowerではESG観点で目利きをして活動しているのでしょうか。

深澤氏 そうですね。この2年間さまざまなやり方を試みていて、いくつかあります。スタートアップ企業から「自分たちはMPowerのコンセプトに共感しているので、ぜひ投資家として入ってほしい」と直接ご連絡いただくことや、ご紹介いただくこともあります。我々が「ESGをコンセプト

に活動しています」ということを対外的にも謳っているの、そこに共感してインバウンドでお話をいただくことが多いですね。一方で、我々もテーマを設定して、多様な企業を常にソーシング活動しているので、自分たちから積極的に話をしていくこともあります。ESGというテーマだけでも結構幅広く、国内だけでも相当多くのスタートアップがいることを実感していますね。

ESG活動は「取り組むことが当たり前」。 下地のマインドセットは浸透した。

佐渡 「ESGというコンセプトに共感する」や、「ESG活動を本当に戦略と一致させながら企業成長を目指す」などのトレンドが盛り上がってきている手応えはありますか？

深澤氏 僕はMPowerでは約2年、その前は外資系のベンチャーキャピタルで5年ほど、さらにその前も事業会社でコーポレートベンチャー投資に携わってきたので、これまで8~10年程度、それなりにスタートアップをみてきていますが、その意識は変わってきていると思いますね。ESGが流行りのバズワードのようにになっている部分があるのかもしれませんが、スタートアップからすると、その流行に乗るということではなく、「取り組むことがもう当たり前」と考えている起業家が増えていると感じます。

また、事業を確実に成長させるため、会社としてパフォーマンスを上げていくという意味で、いわゆる財務的な成果も大事ですが、ESG活動に真摯に取り組むほうが結果として会社が強くなるし、成長すると信じている方々も増えていると思います。

深澤 優壽氏 Masatoshi Fukasawa

アクセシブルな通信・ハイテク・メディア・インターネット業界を中心に経営戦略コンサルティングに約10年間携わる。その後DeNAにて、米国・欧州市場のモバイルゲーム事業を担当し、DeNAライフサイエンス社長に就任。新規事業を立ち上げ、その後国内外ベンチャー投資などにSVP、戦略投資推進室として従事。2016年にEight Roads (Fidelity VC)に参画しプリンシパルとしてベンチャー投資を手掛ける。2021年よりMPower Partnersに参画しパートナーとしてベンチャー投資全般を担当。東京工業大学工学部卒業。ハーバードビジネススクール(PLD修了)。



はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

佐渡 取り組まなければならないという下地のマインドセットはだいぶ浸透した気がしますよね。

深澤氏 特に若い起業家の意識が変わってきている気がします。もちろんシニアの方がダメということはないのですが、年齢層が上がって、男性中心の体育会系みたいな企業になってしまうと、若干ダイバーシティ観点では「課題とわかっているが解決できない」というのもありますね。若い人たちのほうが社会課題を解決することや、ダイバーシティの考え方などに対する意識が変わってきていると感じます。

ESGは概念なので、構造も効果の出方の時間軸もさまざま。いざ進めるとなると、ESGへの理解や期待値など、関係者間でいろいろギャップが発生する。それらを、それぞれの視点に立って丁寧に埋めていく。

佐渡 今回KPMGコンサルティングではスタートアップシーン向けのESG活動に関する調査を実施しました。そこで究極の問いでもある、「ESG活動に取り組んでみて成果



を感じますか？」とスタートアップに聞いたところ、結果は「得られている」と「どちらでもない」の回答が約半々でした。2社に1社は取り組んでいるが成果はよくわからないという状況です。背景を要素分解すると、ESGのこちらの観点とあちらの観点、何をどう求めるかなど、スタートアップと投資家の間でコミュニケーションギャップのようなものがあるのではないかと思います。ESGという言葉で一応会話をしながらも、その頻度や機会、タイミングがわからないということが、結果から読み取れました。

ESGは概念なので、構造も効果の出方の時間軸もさまざまです。このあたりの共通項がないことが、会話が成り立たない要因としては大きいと思っています。この点に関してどのように感じられますか。

深澤氏 そうですね。我々もこれまで投資した10社については、必ずハンズオンでESGのサポートをしています。スタートアップごとの状況をはじめに把握したうえで、まずESGのフレームワークを理解して、いわゆるマテリアリティというESGの優先順位のようなものをスタートアップ企業内で決め、そこからその定めた優先順位に従ってアクションプランやロードマップに落とし込んでいくところも一緒に汗をかいて伴走させていただいています。ですから、今おっしゃったことは実際に感じていますね。

佐渡 そこまで入り込まないと噛み合わないのでしょうか？

深澤氏 会社のなかでもあるんですよ。たとえばコーポレート側のCFO、人事部や総務部などの方々是比较的意識があるのですが、現場の営業やエンジニアの方になると、ESGという言葉はわかるが、「実際それが自分の仕事にどう関係するのか」「自社にとって何の意味があるのか」というところまで、自分の言葉で説明できない人も多くいます。そうした実情があるため、たとえば我々の場合、投資先のスタートアップの全社ミーティングで1時間ほどESGのレクチャーをさせていただくことがあります。

そうすると、思った以上に社員の方々も興味を持って意見を言ってくれます。つまり、全社の意識調整といえますか「何をするか」も、その会社の役割やチームによっても変わったり差があったりしますね。

時間はかかるし、直接的な因果関係の証明は難しい。でも、ESGの実装は会社や事業を確実に強くする。

佐渡 社会課題の解決というのは、効果のメカニズムがなかなか腹落ちしないがゆえに、最初は格好良くESG経営などと言って取り組みますが、次第に手応えがないと投資側が去って行くという話をよく聞きます。そのあたりは、MPowerとして工夫していることはありますか。

深澤氏 それは我々も非常に大事なポイントだと思っています。ESGをメインコンセプトと謳っていますが、もちろんESGだけ取り組めばいいというものではない。我々はフィナンシャルなベンチャーキャピタルなので、やはり投資したものに対してはリターンを追います。結局ビジネスとしてスタートアップの事業が成長し、スケール感がある企業になっていただくことが必要ですので、その両立といえますか、ビジネス的な成長と、ESGの価値創出の両方が噛み合ってスケールアップしていかなければなりません。そこは本当に簡単ではありません。

ただ我々が信じているのは、ESGを実装することが、もちろん結果として社会問題や環境にもポジティブなんですけれども、企業を強くするという事です。これに関してはさまざまなデータがあります。たとえばダイバーシティも、単一的な、男性比率100%のような会社よりも、女性や外国籍の従業員といったダイバーシティのある企業のほうが業績がいいとか、利益率が高いとか、そういう事例を我々はみてきています。



採用を例にしても、ESGの観点を積極的に実践している企業のほうが、優秀なタレントを惹きつけられ、定着率や社員のエンゲージメントも向上する傾向があります。これはもう、社員の働きやすさや、キャリア、多様なライフスタイルをサポートすることなどはすべてESGのなかに組み込まれている概念です。それがあればあるほど優秀な人が定着するし、そういった企業で働きたいという人がより多く入ってきてくれますよね。逆にあまりそれを意識しない企業だと、どうしても採用の間口も狭くなってしまいます。離職率が上がるといったネガティブなこともあります。ESG活動を実施することによって、単に社会貢献しているということだけではなく、真摯に取り組めば業績も中長期的には絶対に強い。ただ難しいのは、やはり効果が出るまでに時間がかかり、1~2年で「これを実施してから利益率が倍になりました」といった直接的な因果関係がすぐに証明できないことです。

日本のスタートアップエコシステムはさらに成長できる。どれくらい大きな問題の解決に挑むのか。起業家も投資家も、視座を上げていくことが重要。

佐渡 日本のスタートアップも徐々に大規模資金調達が増えて、グローバルからも資金が入ってきていると思います。スタートアップの活躍環境について、日本とグローバルを比較して何か感じられることはありますか。

深澤氏 まず資金調達環境という意味では、投資家の数やファンドサイズ、1社当たりの調達額の累計額などすべて、圧倒的にアメリカや中国に比べると日本は下回っているというのは正直あります。何をもちかと言えば、たとえばGDP比率で換算しても引けを取っていると思っています。ユニコーンの数も、世界第3~4位ほどのGDP規模だとすると、今より10~数十倍はあっても本当はいいはずですよ。それがまだそこまでないというのは、さらなる成長余地が多くあるという見方もできますよね。日本には優秀な人材が豊富にいますから。

ファンドサイズやファンドの数も拡大傾向にありますよね。ベンチャーキャピタルも事業会社も、以前より積極的にスタートアップに投資をされています。10年前や20年前に比べればまったく違います。その頃は、1~2億円程度の資金を集めるのも簡単ではなかったと思いますが、今では10~20億円ほどは頑張れば集められるようになってきます。数億円の調達が大変だった時代から、一桁上がって数十億円程度は日本でも集めているスタートアップがとて増えています。このことを考えると、決して悪い状況ではなく伸びているんですね。ただ、今後もさらに成長できるのではないかと思います。

佐渡 ESGの観点や、社会課題の解決に向けて立ち上がったスタートアップに対しても、日本は資金調達がしやすい環境なのでしょうか。



深澤氏 この点は、ESGも似ていると思っています。社会課題や環境問題の解決は、スケールが大きな取り組みゆえに時間も、お金も多くなります。数億円ではまったく足りず、本当に数十億、場合によっては100億、200億といった資金が必要になる。これは、10~20年前の日本では相当厳しかったと思います。今はそれなりに調達できていますので、モメンタムはいい。それでも、まだアメリカや中国に比べると、今の5倍や10倍はあってもいいのではないかと思います。

そしてそれは、投資家だけでなく、起業家のスケール感もです。どれくらい大きな問題の解決に挑戦するのかというところが必要だと思うんですね。どれほど大きなグランドデザインを描いても、そこにお金や人のリソースがないと実現できません。投資側は徐々に増えてきていて、起業家の目線も上がってきているのではないかと思います。両方のバランスが重要ですね。

日本も、起業やチャレンジする人を後押しする社会となることを期待。ESGも、今のモメンタムをもっと高めていきたい。

佐渡 最後に、今後のスタートアップシーンを担う方々へメッセージをお願いします。

深澤氏 まず起業家に対しては、日々僕も向き合っているなかで、本当にリスペクトしています。やはり起業家あつてのスタートアップエコシステムなので、さらに多くのチャレンジ精神旺盛な人材に出てきてほしいと思っています。ですから、大企業やコンサルティングファームなどで働いている優秀な方にも積極的に起業してもらいたいという期待はありますね。

最近では、起業のハードルは下がっていて、資金調達や優秀な人材の採用、さまざまな必要なインフラも含めて、企業のセットアップコストが大きく下がっています。これはデジタルの力も大きいと思います。SaaSやクラウドなどの多種多様なサービスがあるので、本当にミニマムの資金でも優秀な人材を集めて会社ができ、プロダクトも作れてしまう。もっとチャレンジしてもらいたいと思います。

どうしても景気の波があるため、すでに起業している人にとって今は少し市況が良くないかもしれませんが、これは短期的だとみえています。10~20年前に比べれば、投資家の数も資金の量も増えていて、大きな勝負ができる時代が来ています。ぜひスケール感のある取組みをしていただきたいです。もちろん、クイックウインのような形で少しずつ積み上げていく成功も大事ですが、抜本的に「世の中を変えていく」みたいな熱意があるといいですよ。新しいAIやさまざまなテクノロジーが出てきているので、そういったものを使って実際どのように世の中をより良くできるのかを考えてほしいです。起業家の方はすでにそれを実践されていますので、もっともっと加速していただきたいと思います。

佐渡 投資家の方々へはどうでしょうか？

深澤氏 我々はESGをとっても意識していますが、どのファンド、投資家もそのようなマインドは大なり小なり持たれていると思いますので、できれば一緒に、このモメンタムをさらに上げていきたいですね。投資家が株主と



してスタートアップに及ぼす影響は大きいです。お金だけ出して見守る投資家も悪くはないのですが、やはり、透明性やガバナンス、ダイバーシティなど、自発的にスタートアップ側から変えていくこともあれば、株主や投資家から言ってもらって気づくこともあると思います。

たとえば細かい話ですが、「取締役会の議長はCEOが適切に仕切らないとダメですよ」といったことは、取締役会を運営した経験がある人なら言えるのですが、はじめて起業した社長があまりわからずに運営してしまっているケースもありますよね。できればポジティブに、ESGでも良い形に持っていけるような提案をして、スタートアップが決めるための選択肢やインサイトなどをインプットしてほしいです。我々も今、さまざまなESGに関する勉強を積み重ねながら日々活動しているのですが、スタートアップにとってプラスになるメッセージを発信すればスタートアップが強くなっていきます。そういう雰囲気を、もっと一緒に作ってほしいです。

あとは、起業やチャレンジする人を応援する社会にしたいという想いもありますね。一般的な話ですが日本人は比較的真面目と言われていて、減点主義といいますが、特に大企業では尖った意見は否定されるといった場合も少なくないと思います。しかし、スタートアップや起業家はやはり尖っている必要があり、人と違うことでこれまでにないものを作っているのだから、失敗することもあるんですよ。そこから学ぶということも大事です。チャレンジして失敗することを減点して、「やはり起業はダメだね」と言うのではなく、社会的にそれを後押しする環境になっていくといいのかなと思います。

佐渡 そうした社会の雰囲気ぜひ作っていききたいですよ。本日はありがとうございました。

これからの起業家育成

佐渡 山口さんをご自身でベンチャー事業を立ち上げられたり、起業家育成に携っておられたりと、スタートアップ・ベンチャー界隈で長期にわたり、かつ幅広く活動をされているかと思いますが、今はどういったことに注力されているのでしょうか？

山口氏 最近は大きく2つですね。1つは週に3日、現在関与している企業でのIPO関連の準備活動や、特定領域でのオペレーション構築コンサルテーションなどを行っています。

IPO関連の準備活動というのは、たとえばIRも含めたPR・IRチームを作って、経済系のメディアなどあちこちに挨拶に行き、「こういう目標でこのように取り組んでいます」というような地ならしのことです。

他方、オペレーション構築コンサルテーションというのは、ある種僕が期間限定の部長兼任のような立場で入る関与

方法です。クライアント企業内の社員メンバーをアサインして、その人たちが自分たちで立ち回れるようになるまで一緒に動くイメージですね。たとえば広報チームや営業チームといったチーム組成をして、期間的には3カ月ほどで手放していくという感じです。

佐渡 スタートアップはどれも、リソースやノウハウもなく難しいと言いますが、コンサルテーションといっても山口さんは企業のなかにしっかり入り込んで支援されているんですね。

山口氏 そうですね。僕の場合は、スタートアップでさまざまな事業を立ち上げて、投資もして一緒に事業を進めてきたのが50~60件ほど、知見と経験とステップ論みたいなのとしてあります。一時期自分で本を書いてより多くの人にナレッジやノウハウを伝えようとしたのですが、本ってすごく難しいんですよね。活字に落とし込んで、10人が10人同じ

感想を持つ本なんてあり得ない。それで、自分のナレッジをもっと伝えようと努力してみたものの、なかなか間接的に伝えていくのが難しく、今の形になっています。

また、担当者の個々の強みや弱点、たとえば営業は苦手だが資料を作るのは得意といったことなどをみたらうで、ロールにアテンドしていかなければなりません。だからやはりハンズオンといいますか、しっかり入らないと無理ですね。

起業家は、唯一無二を目指すアーティストのようにもっと尖って欲しい。そのような人材を育む観点からも、起業家とアーティストをつなげていきたい。

佐渡 なるほど。もう1つは何をされているのですか？

山口氏 週に2日は、どちらかというとプライベートで取り組もうとしているものですね。アートに寄った活動が多くなっていて、コレクションだけではなく美術館、雑誌やメディアを作ろうとしています。雑誌は、アート、ビジネス、サイエンスの3つの領域で、100年後に残したいと思うアーティストや科学者、面白い活動をしている人にインタビューをして、記事にまとめて1年に1冊ほど出そうとしています。

佐渡 ベンチャー界から、どうしてアートを軸にした活動へ？

山口氏 好きな言葉に「Life is short, art is long」という言葉があるんです。日本語だと「少年老い易く学成り難し」



山口 豪志氏 Goshi Yamaguchi

2006年、クックパッド株式会社の広告事業・マーケティング事業の創成期より参画、2009年の同社IPOへはトップセールスにて貢献。2012年に3人目の社員としてランサーズ株式会社に参画し、ビジネス開発部部長、社長室広報チームリーダーを歴任。2015年に株式会社54を創業。2018年にはIY Holdings株式会社を創業し、取締役会長としてベンチャー支援事業などを手掛ける。2021年より投資先の企業群をまとめてSYGグループとし、グループの総帥として各社を支援している。

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ



といった意味に近いかと思います。

アートといえますか、職人、たとえば宮大工さんの話がとても面白いんですね。神社仏閣は600年、800年前からずっと建っていて、技を持っている人たちはその技術を300年前、500年前の人と競うんですよ。木が腐っているここをこう入れ替えてこの切り口ではめ込むとズレないだとか、木が自然膨張してピッタリはまるよといったことです。さらに、絶対に目に触れない奥のほうに、江戸時代の職人が名前を刻んでいることがあるそうで、それを現在の職人がみて、「この技はすばらしい」と学ぶようです。このように、生きている時代に評価されたいのではなく、同じ技を磨き続けた何百年後かに気づかせる、といったところに興味があります。

アートの世界では、すばらしい作品は100年後もそのままなんですよ。僕たちが今やっているビジネスは100年前は存在しませんし、時代とともに変わりますが、アートは

不変的な側面があるので惹かれますね。

佐渡 今さまざまなベンチャーやスタートアップも、目先のお金が欲しいというより、何か長期的な意思を持って取り組んでいる部分がありますよね。

山口氏 僕は長年ベンチャーの世界にいたせいか、起業家が「ビジョン！」と言っているより、さらに尖っているのがアーティストだと感じて、今はアートに寄ってしまっています。もちろん最近、日本のスタートアップが難しい宇宙事業に挑戦していることなどは、すごくいいんです。そうした取組みだったらアーティストと並ぶ鋭さを持っているイメージです。しかしながら、個人的な意見ですが、最近は世の中を「便利」にする程度に落ち着いているスタートアップが多いのではないかと感じています。「便利」は常に「より便利」が出てくるから、塗り替わる可能性がある。

一方で、「美しい」や「格好いい」という、一見すぐには理解

されがたいものを追求して生み出すアーティストは唯一無二を目指している。固有のオリジナリティと強み、存在感みたいなものに極限まで収斂していくから、これに勝るものを、人間がチームで作り出すことは非常に難しいと思っています。アーティストは起業家イコールもしくは起業家以上にとても尖った存在というのが、僕のこの約20年間で得た結論ですね。

佐渡 見方を変えると、起業家やスタートアップのなかにも、さらに尖ったスタンスの人が生まれて欲しいということですよ。

山口氏 それはもうおっしゃる通りです。今、僕は積極的に起業家とアーティストをつなげようとしています。たとえばアーティストのなかには、海外のアートフェアに出るために1~2週間休む必要があるという理由で、何十年も正社員ではなくパートタイムで働いている人もいます。つまり、早朝に起きて、9時17分で就業し、夕方からアトリエに入って、夜中まで絵を描く・・・というイメージですね。それで生み出された絵が、小さな1枚で数万円ぐらい。本当に、「食うために描く」といいますが、もう「描かないと生きられない」ほどのパッションなのです。

僕もベンチャー事業を立ち上げてきた経験があるのでそこから言えるのは、10年選手のベンチャーは立派なんですよ。良くも悪くも10年間同じことを続けるのは非常に難しいと思います。でも、お金になるかわからないことを何十年もずっとやり続けて、自分の技を磨いたり、表現を「もっとこうしたい」と言って創り続けるアーティストの様を見ると、僕らベンチャーが「お金がなくて苦しい」や「裏切られた、足蹴にされて悔しい」などと言っているのは、もうレベルが違うんですよ。

だから、アーティストのマインドやアートを起業家にインストールすることによって、もっと視野を広げていきたいと思っています。

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

起業マインドのカギはスティーブ・ジョブズ氏の「Stay foolish」と自己理解。年齢は関係ない。変わりたいときに変わることができる。

佐渡 そういったパッションといいますか、子供のころは夢を持っていても、大人になってそうした大胆さを持って起業する人が少ないのはなぜなのでしょう？

山口氏 ベンチャー業界やスタートアップに携わってきて、結局最後に辿り着くのは、スティーブ・ジョブズ氏の「Stay foolish」という言葉です。ジョブズ氏に会ったことはありませんが、彼が言っていることは、どの時代でも普遍的な真理だと思います。



僕らは成長するにつれて言語や数学、社会学、経済学などさまざまなことを身につけて大人になります。そこまではいいのですが、逆に、さらに忘れていくといいますか、身につけたものをもう1回剥がしながら、子どものような純粋さや好奇心、「楽しいとは何だろう」ということに向き合って、「社会通念上そんなことしたらどうなるの」と思われるようなことを含めてトライすることが必要だと思うんですね。

あとは、1周回って自己理解が重要だと考えます。たとえば僕は、今は虫好きを公言していますが、やはり10代後半では言えないですね。高校生が昆虫採集した虫かごを持って高校に行かないじゃないですか。そういう、大人に

なるにつれてどんどん鎧を身に纏ってしまうところがあると思います。「こうありたい」という自分の気持ちが、結局、自分よりも他者の目を気にして「こうあらねば」という感情でがんじがらめになっていってしまう。

でも、そうした時に改めて「自分は何が好きなんだろう」「どういう時間が自分の人生において大切なのか」といったことを見つめ直すタイミングや機会は、とても大事だと思っています。

佐渡 その辺りは教育にもかかわるでしょうね。

山口氏 多分、年齢は関係なく、変わりたい時に変わることができると思います。これまでも大企業の担当者で、大きく変わった人を見てきました。相当保守的にみえていた人が、今ではとても柔軟にさまざまな人と交流したり、新しい取組みを受け入れたりしていて、非常に面白いですね。

佐渡 山口さんは普段起業家の育成や支援活動をされるなかで、やはりそういった人の変化を意識されているのですか？

山口氏 そうですね。小学生の頃父親から聞いていた言葉に、「本と旅と友達は人生を豊かにする」というものがあります。意味を考えていくと、人生はたった1個のものからできていることに気づきました。人生は始まりと終わりの点が決まっていて、この間にある時間を交換するたった1つのもの、それは経験です。

さらに、経験のバリエーションは実は3パターンしかなく、それが本と旅と友達です。本というのは間接経験、つまり自分ではなく誰かが経験したことを表しています。映画や、音楽なども当てはまります。旅は直接経験で、自分が直接食べたり、見たり、話しかけたりしたときに得られる反応のことです。最後に友達というのは共有経験で、思いもしなかった質問や会話の引き出しから「自分は本当はこんなことを思っていたんだ」などと気付くことです。

この間接経験、直接経験、共有経験の3つの組み合わせで人生ができていのであれば、あとはなりたい自分を設定して、その3つをどのようなボリューム感で織り込めばよいのかを考えるだけなんです。

たとえば弁護士になりたいのならば六法全書を読んで、さまざまな判例を学び、間接経験を得ることは必要ですよ。学者やアーティストになりたい人は、内省して、「こんなことをやりたい」と自分で気づいて何かを作るなどして挑戦する。そのために旅や自分の時間を増やすことが重要です。また、政治家になりたい場合は票を集める必要がありますよね。だから友達との時間を増やして、共有経験を重ねていくといいでしょう。

結局のところ、自分を認識して自分がなりたいものやなりたい状態を定義してしまえば、あとの組み合わせはもう決まってきます。このことに気づいてから、起業家や大企業の担当者の方と接する際は、その人が「どうしたいのか」をさりげなく聞き出すようにしています。「この人はこういう方向を目指しているんだな、だったら共有経験が足りないよだから、この方面の面白い人を紹介しよう」「この種の本や映画を勧めよう」といった感じです。人が変わるさまざまな機会や変わろうとしているタイミングで、変わりたいという想いがある人に寄り添って、いい意味で役立てたらいいな、と思っています。



はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ



起業家が、誰か1人のペインに気づいて事業を起こすことはとてもいい。大企業も、自前が難しければ、起業家の支援やコラボレーションを通じて社会に訴えかけて欲しい。たまたま立ち位置が違うだけで、僕らは皆、「同じ社会」のなかで共通のテーマに向き合っている。

佐渡 今回KPMGコンサルティングで実施した調査では、多くの日本のスタートアップや投資家が、社会課題の解決を重視しているという結果が得られました。過去に同じ調査を行ったわけではありませんが、10年ほど前と比べると意識が変わってきた感覚がありますが、この点いかがでしょうか。不謹慎かもしれませんが、震災やコロナによって、死生観を含め大きく日本全体が揺さぶられたことも影響していると思っています。

山口氏 そう思いますね。経済活動について、SDGsもですが、社会に対しての責任を個々人も果たしつつ、企業はそれの増幅器として、もっとその意識を持つ必要がありますよね。経営者は事業だけでなく、時には紛争地域も含めて、事業の活動拠点や関連地域への影響も考慮した意思決定をするなど、重要な社会的責任を負っていると思います。

佐渡 山口さんと話していると、高い視座と歴史観の重要性を感じます。この辺は日本人にとって苦手な分野だとも思いますが、本当は長い大陸の歴史や命など、経営者もこの視点を持って真摯に向き合わなければなりませんね。

山口氏 そうなんですよね。僕らは日本人というナショナリズムを持っていいのですが、それよりも、ある種平和な時代の社会の有り様などに目を向けたいですね。当然、犯罪は昔よりも今のほうが少ないです。しかし、昨今はSNSの影響などもあって、犯罪という形を成していないだけで、ネグレクトや「無視されて悲しい」といった、傷ついている人は大きく増えていると思います。

今の社会の問題点や課題感のようなものについて、世の中の人全員に「声を挙げろ」と言っても難しいでしょうが、起業家が誰か1人のペインに気づいて事業を起こすのはとてもいいと思います。大企業はそこまで拾えないかもしれませんが、そのような活動をしている起業家を支援したり、コラボレーションしたりすることによって、ある種の火種をインフルエンシ、社会に訴えかけることを期待しています。

役割分担をしているだけで、僕らが向き合っているのはこの1つの「地球」や「日本」です。実際は「同じ社会」のなかにある共通のテーマを扱っていて、たまたま立ち位置が違うだけなのです。不思議なもので、人間には「社会を良くしたい」「人に対していいことをしたい」というような感覚があると思っています。性善説なのかもしれませんが、その感情を持って取り組めると皆がハッピーになるのではないのでしょうか。

起業家は、とにかくやりたいことをやって、生きたいように生きてほしい。迷惑をかけても、かけられてもいい。お互いが助け合えば、きっとビジネスもうまくいく。

佐渡 そうした、社会の問題や課題感に立ち上がって活動

している起業家に、どのようなアドバイスをされていますか？

山口氏 僕が起業家に言っていることは、「世の中の課題は2つ。お金と人」です。「お金がなければ頑張る稼ぐか、借りよう」、そして「嫌な人がいれば逃げる。離れよう」の2つです。これさえできれば、もう問題やトラブルはないと言っても過言ではありません。だから、「トラブル源はお金と人だけであり、これらに気をつけてさえいれば、あとはいいから」と言っています。「とにかくやりたいことをやってくれ」「生きたいように生きてくれ」というのが、僕が起業家に伝えたいメッセージです。

多くの日本人は「人に迷惑をかけるのは嫌だ」と言いますよね。ですが、僕はこれまで相当迷惑をかけていますし、かけられてもいますが、それでいいと思っています。実際、今は結構伸びて地域経済の発展に寄与しているような企業の起業家でも、起業時には独立資金がないからと言って「山口さん、集めてください」みたいな面倒な形で頼まれたこともいくつかあります。その時は気が進まないものですが、僕が集めた結果、無事起業できて、何年後にいろんな人がその企業のサービスを使って、喜んでいて、社会的インフラになっていけば、「あの時助けたのは俺だけ」って言えるわけです。嬉しいですし、誇りに思えます。それでいいと思いませんか？

ですので、「迷惑をかけるのは悪い」と言うのではなく、もし起業家が今困っているとしたらそれは事実で仕方がないことだから、迷惑をかけてもいいので、遠慮なく支援を求めてほしいです。僕は困っている人がいれば助けたいですし、結果、短期的に損をしても「あの時は大変だったな」と酒の肴になればそれでいいです。そういう昔の村のように、お互いに協力し合えば、ビジネスもうまくいくと思えますね。

佐渡 そうですね。昔の村社会に戻る時が来たかもしれないですね。本日はありがとうございました。

はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

今後に向けて

本調査のテーマである「スタートアップ」と「ESG」という組合せに違和感を覚えた方もいらっしゃるかもしれません。リスクを取りながら革新的なビジネスモデルで急成長を目指すスタートアップというイメージに対し、情報開示やリスク管理という側面で広く理解されている「ESG」は、成長のブレーキになりかねないという印象があります。

実際、本調査へ回答いただいたスタートアップや投資企業のどちらからも、ESGの優先順位を上げきれないといった声をいただきました。他方で、これからの世界においてESGは無視できないと認識されていることも事実です。また、多数の企業が本調査に関心を寄せて回答してくださったことが何より大変意義深いことだと言えます。

本調査における最も大きな発見は、国内スタートアップシーンの主たるプレイヤーであるスタートアップと投資企業が、ESG活動を重視しているということが数値に基づき示されたことです。

社会課題の解決やイノベーションを巻き起こそうと日々奮闘する起業家にとって、ESGは起業マインドの根幹とも言える原点であり、上場市場へアクセスするための単なる成長通過点上のテストではありません。

経済面だけでなく社会の在り方そのものに向き合おうとするスタートアップが、長く低迷を続ける

日本の変革を担う存在であるという期待感は高まるばかりです。

そのうえで、本調査でもう1つ明らかになった重要な点として、スタートアップシーンにおいて現状ESGの思想を実益につなげる実践知と、周囲からの支援が不足しているという側面へも目を向けなければなりません。

ESG経営が持続的な成長を目指す企業の推進力へつなげることは、上場市場でコンセンサスを得られ、実践されつつあります。しかし少数で事業を立ち上げ、事業ポートフォリオも組織・オペレーション基盤も持たないスタートアップでは、事業に紐づくESG情報を細かに収集・分析し、改善を促すようなアプローチは通用しません。

リスクを取りながら最小リソースで、スピード感を持って成長を目指すスタートアップならではのESG経営とは、ESGの観点が一つひとつの意思決定となり、事業と経営基盤が作り上げられていく過程そのものと言えます。その成長を実現させるには、創業者や組織の最高責任者(CXO)をはじめとする第一線のプレイヤー個人が、ESGの知識と関連スキル、経験を身に付けていくことが求められるでしょう。

また、昨今あらゆるスタートアップの成長局面で政府や自治体、学術機関や事業会社が支援や連携

方法を模索しています。一般消費者の支持もさまざまな形で届く状況になりつつあります。こうした多様なステークホルダーがスタートアップの成長に関係していくなか、今後は側近の投資企業だけでなく関係者一人ひとりが自身の役割を認識し、ESGに関心の高いスタートアップの視点を想像しながら、積極的に自らの行動を変化させていくことが重要になるでしょう。

これからの日本の持続的な発展と、それを牽引するスタートアップシーンの成長に向けて敢闘するのはスタートアップや投資企業だけでなく、また成長や支援の焦点も経済指標一択ではないはず。本調査が多くの方の検討やアクションのきっかけになることを願っています。



はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

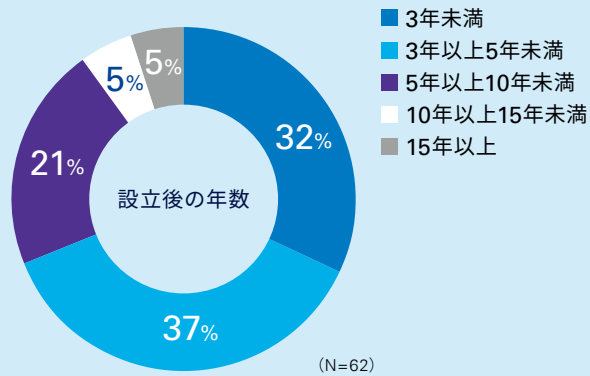
今後に向けて

Appendix

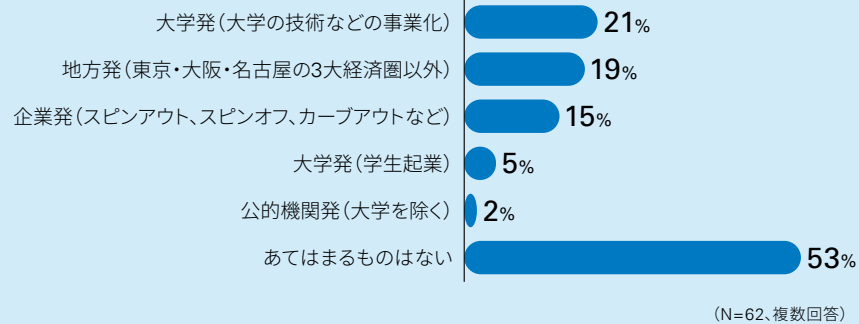
トップページへ

Appendix (回答企業属性)

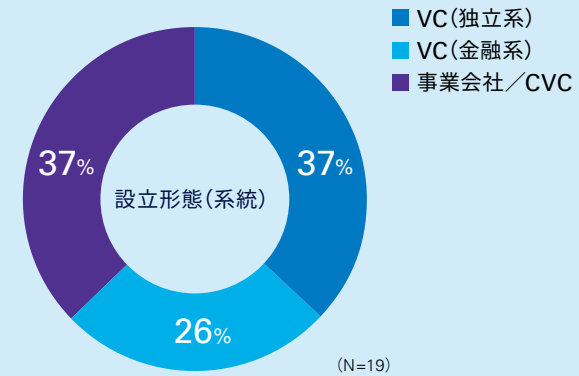
スタートアップ



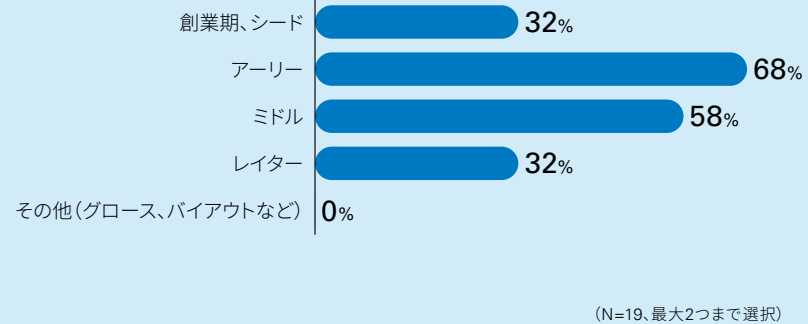
■ 設立背景



投資企業



■ 投資案件の重点ステージ



はじめに

国内スタートアップシーン
ESG活動調査結果

調査概要

エグゼクティブサマリー

ESG活動の認識

ESG活動の実態

ESG活動への課題感

特別インタビュー

スタートアップとESG

これからの起業家育成

今後に向けて

Appendix

トップページへ

お問合せ先

KPMGコンサルティング株式会社

T: 03-3548-5111

E: kc@jp.kpmg.com

kpmg.com/jp/kc

kpmg.com/jp/socialmedia



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す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ける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。

ここに記載されている見解および意見はあくまでインタビュー回答者・調査回答者の意見であり、必ずしもKPMGコンサルティング株式会社の見解または意見を代表するものではありません。

文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。本文中では、Copyright、TM、Rマーク等は省略しています。

© 2023 KPMG Consulting Co., Ltd., a company established under the Japan Companies Act 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. 23-1013

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