

経営者の約6割が、資金調達の最重視ポイントを「意思決定までのスピードの速さ」と回答。デットファイナンスへも期待大

小粒上場の原因としては「大型の資金調達の難しさ」「資金の出し手の少なさ」が上位

<トピックス>

- 半数以上の経営者がデットファイナンスを活用もしくは検討済み
- 株式上場へのボトルネックとなっているポイントは「資金面での課題」が最多
- 小粒上場の原因としても資金に関する内容が回答を集める結果に
- 経営者の資金調達ニーズは「速さ」「大きさ」「希薄化抑止」の3点
- 一方で、資金調達の課題首位は「遅さ」。理想と実態にギャップあり
- 7割弱の経営者が「今の社会に大きな変化をもたらしたい」と回答

新規上場企業の20%以上が利用する法人カード*1「UPSIDER」（以下、UPSIDER）をはじめとする金融サービスを提供する株式会社UPSIDER（代表取締役：宮城徹・水野智規、本社：東京都港区、以下 当社）は、スタートアップの経営者（※個人事業主除く）を対象に、「スタートアップ企業の資金調達」に関するアンケート調査を実施しましたので、結果を報告します。

スタートアップの経営者が資金調達において 求めるポイントは「スピード感」と「大きさ」

株式の希薄化を抑えられるデットファイナンスへの期待の高まりも明らかに。

小粒上場の原因としては「大型の資金調達の難しさ」「資金の出し手の少なさ」が上位に。

*1 2022年に東証グロース市場（マザーズを含む）に株式を上場した企業に占めるUPSIDERユーザーの割合。自社調べ。

調査概要

- 調査名：「スタートアップ企業の資金調達」に関する調査
 - 【調査期間】2024年3月19日（火）～2024年3月20日（水）
 - 【調査方法】リンクアンドパートナーズが提供する調査PR「PRIZMA」によるインターネット調査
- 【調査人数】501人
- 【調査対象】調査回答時にスタートアップの経営者（※個人事業主除く）であると回答したモニター
- 【調査元】株式会社UPSIDER (<https://up-sider.com/>)
- 【モニター提供元】ゼネラルリサーチ

株式上場に向けてネックとなっているのは「資金面」。小粒上場の原因は「大型の資金調達の難しさ」「資金の出し手の少なさ」の回答が上位

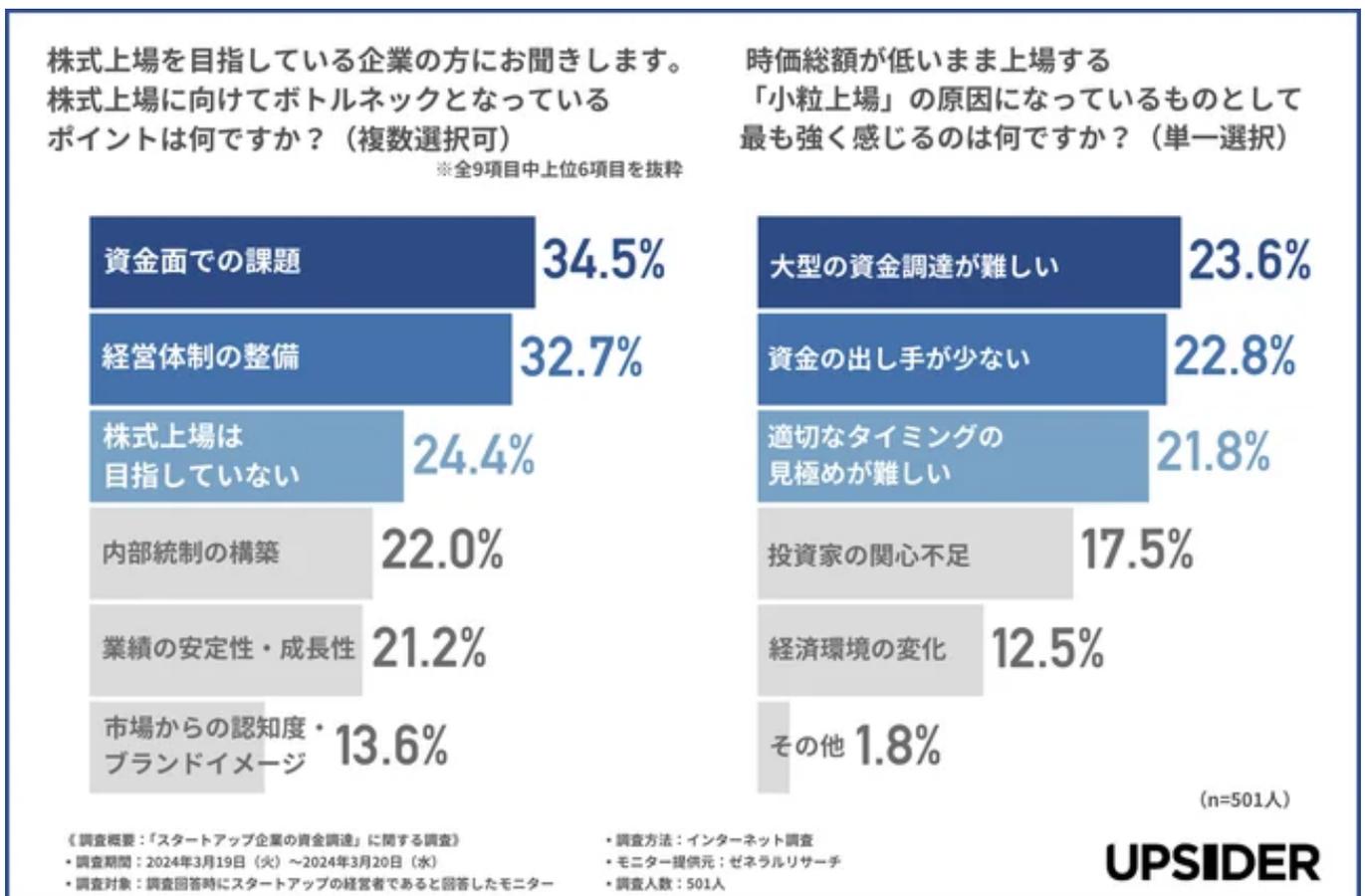
本調査では、まず回答者が経営するスタートアップ企業の客観的に見た成長フェーズについて尋ねました。

「ミドル（42.9%）」と回答した方が最も多く、次いで「アーリー（30.5%）」「シード（16.6%）」「レイター（10.0%）」と続きました。

続いて、株式上場を目指す企業の経営者にとって、株式上場に向けてボトルネックとなっているポイントを伺うと、「**資金面での課題（34.5%）**」と回答した方が最も多く、次いで「**経営体制の整備（32.7%）**」「**株式上場は目指していない（24.4%）**」と続きました。^{*2}

株式上場に向けて、3割以上の方が資金面での課題がボトルネックとなっていると回答したほか、経営体制の整備もボトルネックになっている方が多いことが示されました。

続いて、時価総額が低いまま上場する「**小粒上場（小粒IPO）**」の原因について尋ねたところ、「**大型の資金調達難しい（23.6%）**」と回答した方が最も多く、次いで「**資金の出し手が少ない（22.8%）**」「**適切なタイミングの見極めが難しい（21.8%）**」と続きました。^{*3}



株式上場に向けてボトルネックとなっているポイントについて、「資金面の課題」と回答した方が最多であり、小粒上場の原因としても資金に関する内容が回答を集める結果となりました。

*2 回答は複数選択式で、選択肢は「資金面での課題」「経営体制の整備」「内部統制の構築」「業績の安定性・成長性」「法令遵守とリスク管理」「市場からの認知度・ブランドイメージ」「適切なアドバイザーの不在」「株式上場は目指していない」「その他(具体的に)」の9項目。

*3 回答は単一選択式で、選択肢は「大型の資金調達難しい」「資金の出し手が少ない」「投資家の関心不足」「適切なタイミングの見極めが難しい」「経済環境の変化」「その他(具体的に)」の5項目。

資金調達の際に重視することは「調達までの意思決定の速さ」。ただし実態とはギャップあり

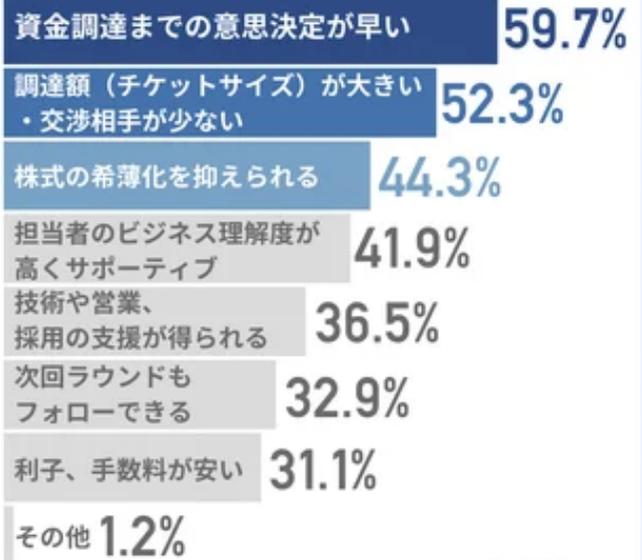
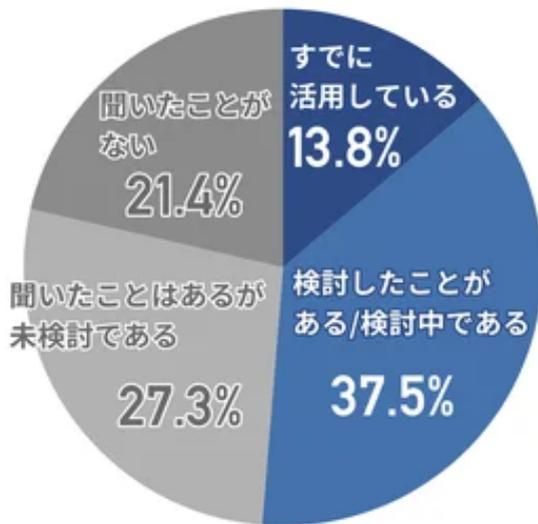
本調査では、スタートアップ経営者のデットファイナンスへの関心について探るべく、デットファイナンスの活用・検討についても尋ねました。回答者の13.8%が「すでに活用している」、37.5%が「検討したことがある／検討中である」を選択し、「聞いたことはあるが未検討である」は27.3%、「聞いたことがない」は21.4%という回答結果になり、回答した半数以上の経営者がデットファイナンスを活用もしくは検討済みということが分かりました。

次に、手法（エクイティファイナンス、デットファイナンス）にかかわらず、資金調達の際にどのような観点を重視するのかについて伺いました。

その結果、「資金調達までの意思決定が早い（59.7%）」と回答した方が最も多く、次いで「調達額（チケットサイズ）が大きい・交渉相手が少ない（52.3%）」「株式の希薄化を抑えられる（44.3%）」と続きました。約6割の回答者が意思決定までのスピードを重視していることが分かります。*4

資金調達的手段として、デットファイナンスを活用、あるいは検討していますか？

手法（エクイティファイナンス、デットファイナンス）にかかわらず、資金調達時に必要額を調達できる前提で、重視する項目上位3つを教えてください（上位3つ選択）



(n=501人)

《調査概要：「スタートアップ企業の資金調達」に関する調査》
・調査期間：2024年3月19日（火）～2024年3月20日（水）
・調査対象：調査回答時にスタートアップの経営者であると回答したモニター

・調査方法：インターネット調査
・モニター提供元：ゼネラルリサーチ
・調査人数：501人

UPSIDER

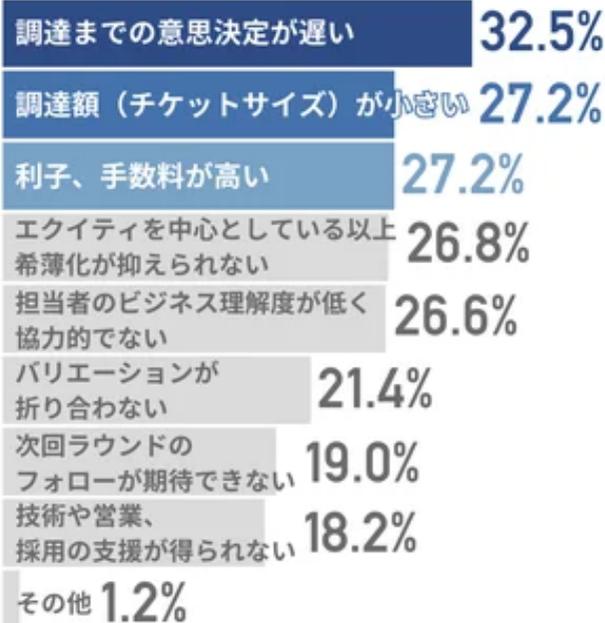
*4 回答は上位3項目を選ぶ複数選択式で、選択肢は「株式の希薄化を抑えられる」「資金調達までの意思決定が早い」「調達額（チケットサイズ）が大きい・交渉相手が少ない」「担当者のビジネス理解度が高くサポータティブ」「次回ラウンドもフォローできる」「技術や営業、採用の支援が得られる」「利子、手数料が安い」「その他(具体的に)」の8項目。

続いて、実際に資金調達を実施する際に課題と感じている点についても伺いました。その結果、「調達までの意思決定が遅い（32.5%）」と回答した方が最も多く、次いで「調達額（チケットサイズ）が小さい（27.2%）」「利子、手数料が高い（27.2%）」と続きました。^{*5}

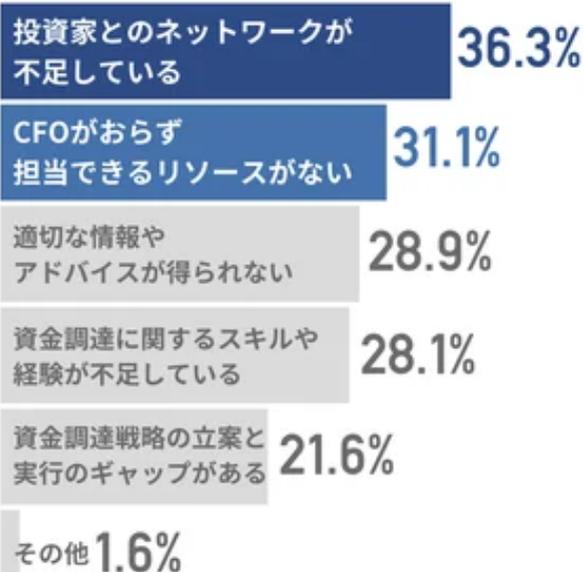
この結果からも、資金調達において重視されるポイントは調達までの意思決定スピードである一方、もっとも課題がある項目も同様に意思決定スピードであり、理想と実態にギャップがあることが分かります。

さらに、資金調達にあたり人的資本の観点での課題についても伺った結果「投資家とのネットワークが不足している（36.3%）」と回答した方が最も多く、次いで「CFOがおらず担当できるリソースがない（31.1%）」「適切な情報やアドバイスが得られない（28.9%）」と続きました。^{*6}

一方、手法にかかわらず、実際に資金調達を実施する際に、課題だと感じている点は何ですか？（複数選択可）



資金調達にあたり、人的資本の観点で課題だと感じている点は何ですか？（複数選択可）



(n=501人)

《調査概要：「スタートアップ企業の資金調達」に関する調査》

・調査期間：2024年3月19日（火）～2024年3月20日（水）

・調査対象：調査回答時にスタートアップの経営者であると回答したモニター

・調査方法：インターネット調査

・モニター提供元：ゼネラルリサーチ

・調査人数：501人

UPSIDER

*5 回答は複数選択式で、選択肢は「バリエーションが折り合わない」「エクイティを中心としている以上希薄化が抑えられない」「調達までの意思決定が遅い」「調達額（チケットサイズ）が小さい」「担当者のビジネス理解度が低く協力的でない」「次回ラウンドのフォローが期待できない」「技術や営業、採用の支援が得られない」「利子、手数料が高い」「その他(具体的に)」の9項目。

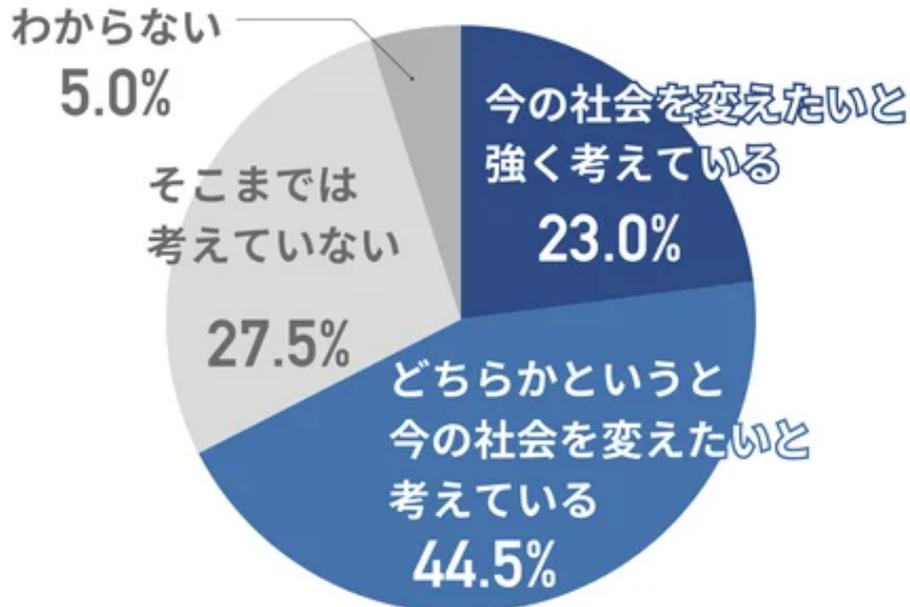
*6 回答は複数選択式で、選択肢は「適切な情報やアドバイスが得られない」「CFOがおらず担当できるリソースがない」「投資家とのネットワークが不足している」「資金調達に関するスキルや経験が不足している」「資金調達戦略の立案と実行のギャップがある」「その他(具体的に)」の6項目。

67.5%の経営者が「今の社会に大きな変化をもたらしたい」と回答

最後に本調査では、スタートアップの経営者が社会に変化をもたらしたいと思っているかどうかについても尋ねました。その結果、「今の社会を変えたいと強く考えている」と「どちらかという今社会を変えたいと考えている」の回答割合を合計すると、全体の7割弱である67.5%に及びました。

当社は、社会を変えようと挑戦を続けるスタートアップ企業を今後も応援し続けます。

あなたの会社は、今の社会に大きな変化をもたらしたいと考えていますか？



(n=501人)

《調査概要：「スタートアップ企業の資金調達」に関する調査》

・調査期間：2024年3月19日（火）～2024年3月20日（水）

・調査対象：調査回答時にスタートアップの経営者であると回答したモニター

・調査方法：インターネット調査

・モニター提供元：ゼネラルリサーチ

・調査人数：501人

UPSIDER

まとめ

スタートアップの経営者約500人に対し、「スタートアップ企業の資金調達」について尋ねた本調査では、**半数以上の経営者がすでにデットファイナンスを活用もしくは検討済みであり、資金調達の際に重視するポイントの上位にも「株式の希薄化を抑えられること」を選択するなど、デットファイナンスへの期待の高まりが明らかになりました。**

また、スタートアップの経営者が持つ資金調達に関するニーズとして、回答者の約6割が「速さ」を、約5割が「大きさ」を選択しました。一方、資金調達の課題としてもスピードが指摘され、資金調達に関する理想と実態にはギャップがあることが分かります。本調査結果から、**社会の変革に挑戦するスタートアップ経営者が持つ資金調達に関する課題に対しては、意思決定までが速く、チケットサイズが大きなデットファンドがひとつの解決策になり得ると結論づけられます。**

さらに、時価総額が低いまま上場する「小粒上場」の抑止にも繋がるベンチャーデット市場の広がりや、岸田政権による「スタートアップ育成5か年計画」の後押しも受け、ますます加速していくものと考えられます。

グロースデットファンド「UPSIDER BLUE DREAM Fund」について

グロースステージ以降のベンチャー企業に対する融資を進めていくための子会社「株式会社UPSIDER Capital」は、2023年11月、株式会社みずほフィナンシャルグループとの合併事業として、UPSIDER Capitalを運営会社とする、総額100億円のスタートアップ向けデットファンド「UPSIDER BLUE DREAM Fund」を発表しました。

「世界で戦える日本企業を生み出し、日本の競争力を再び上げる」ことを目指す「UPSIDER BLUE DREAM Fund」は、最大・最速の融資でスタートアップの成長を後押しする日本初のグロースデットファンドとして、グロースステージのスタートアップ向けに、これまでにないデット調達環境を提供します。

[詳細を見る](#)

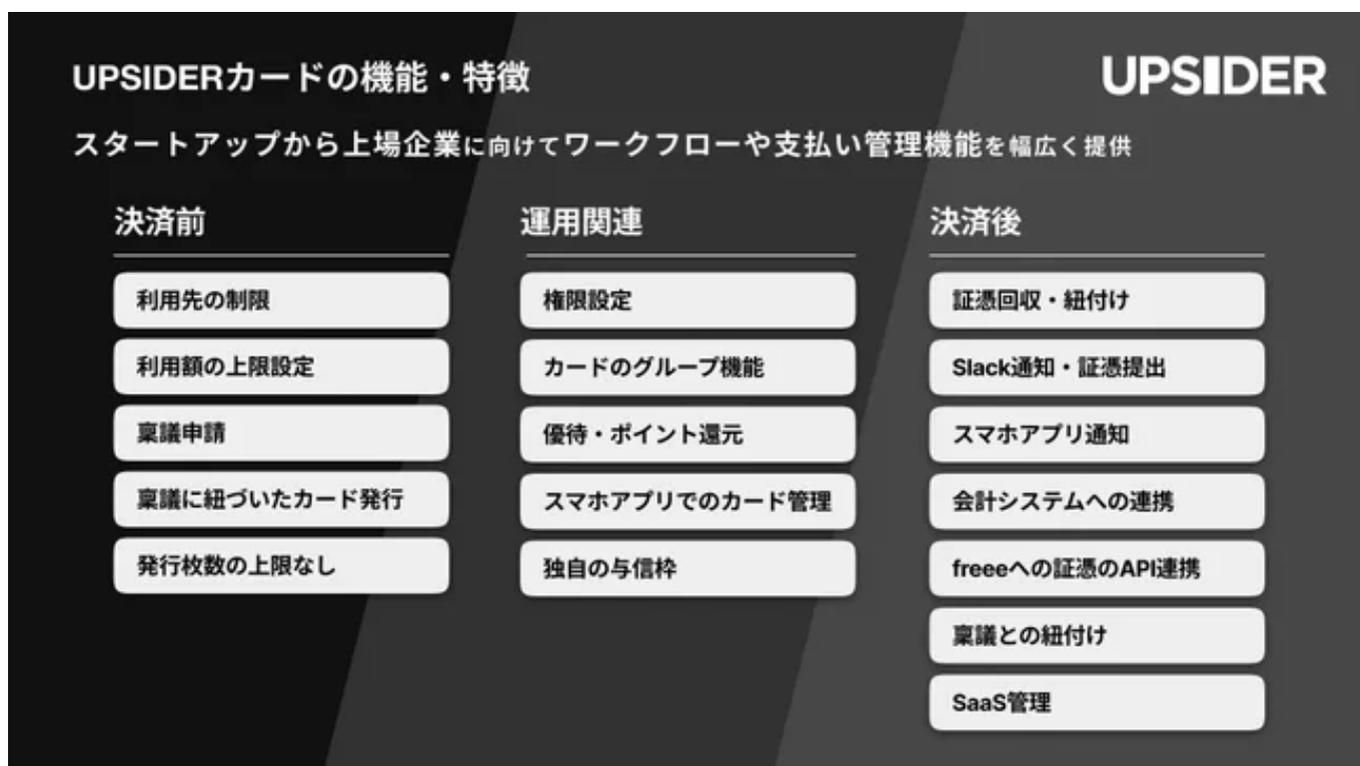


法人カード「UPSIDER」について

UPSIDERは、利用限度額や会計処理などの財務課題を解決する法人カードです。特に、最大10億円以上の利用限度額（前払い・後払い）や、バーチャルカードの発行・管理機能、会計処理の早期化を助けるSaaS機能が好評で、**アクティブな利用企業は数千社以上、利用継続率は99%以上(2024年2月末時点)、累計決済額は2,500億円以上(2023年12月末時点)、累計与信枠は1兆円を突破しています(2024年3月末時点)。**

・サービスページ：<https://up-sider.com/>

さらに、**上場企業のお客様が急増しています。**決済だけではなく、**決済前の利用先制限・上限設定・稟議申請**など決済前の手続きから、**決済後の利用履歴の即時管理画面反映、証憑回収・紐付け、稟議への紐付け、Slack連携による通知・証憑提出**といった、**一气通貫した幅広い機能が好評で、法人カードを安全に運用することが可能になっています。**ガバナンスやアカウントビリティーが重要な上場企業のお客様にとって、全社的な支出管理の厳格化、経費精算業務の簡略化、会計処理の早期化に繋がられます。



UPSIDER

UPSIDERカードの機能・特徴

スタートアップから上場企業に向けてワークフローや支払い管理機能を幅広く提供

決済前	運用関連	決済後
利用先の制限	権限設定	証憑回収・紐付け
利用額の上限設定	カードのグループ機能	Slack通知・証憑提出
稟議申請	優待・ポイント還元	スマホアプリ通知
稟議に紐づいたカード発行	スマホアプリでのカード管理	会計システムへの連携
発行枚数の上限なし	独自の与信枠	freeeへの証憑のAPI連携
		稟議との紐付け
		SaaS管理

当社が提供するサービスについて

当社は、「挑戦者を支える世界的な金融プラットフォームを創る」をミッションに、法人カード「UPSIDER」およびビジネスあと払いサービス「支払い.com」を提供しており、両サービスの利用社数は35,000社を超えています(2023年12月末時点)。

個人事業主・法人企業を対象とした「支払い.com」は、株式会社クレディセゾンと共同で運営しており、企業間の取引におけるあらゆる銀行振込のお支払いを、ユーザーがお持ち

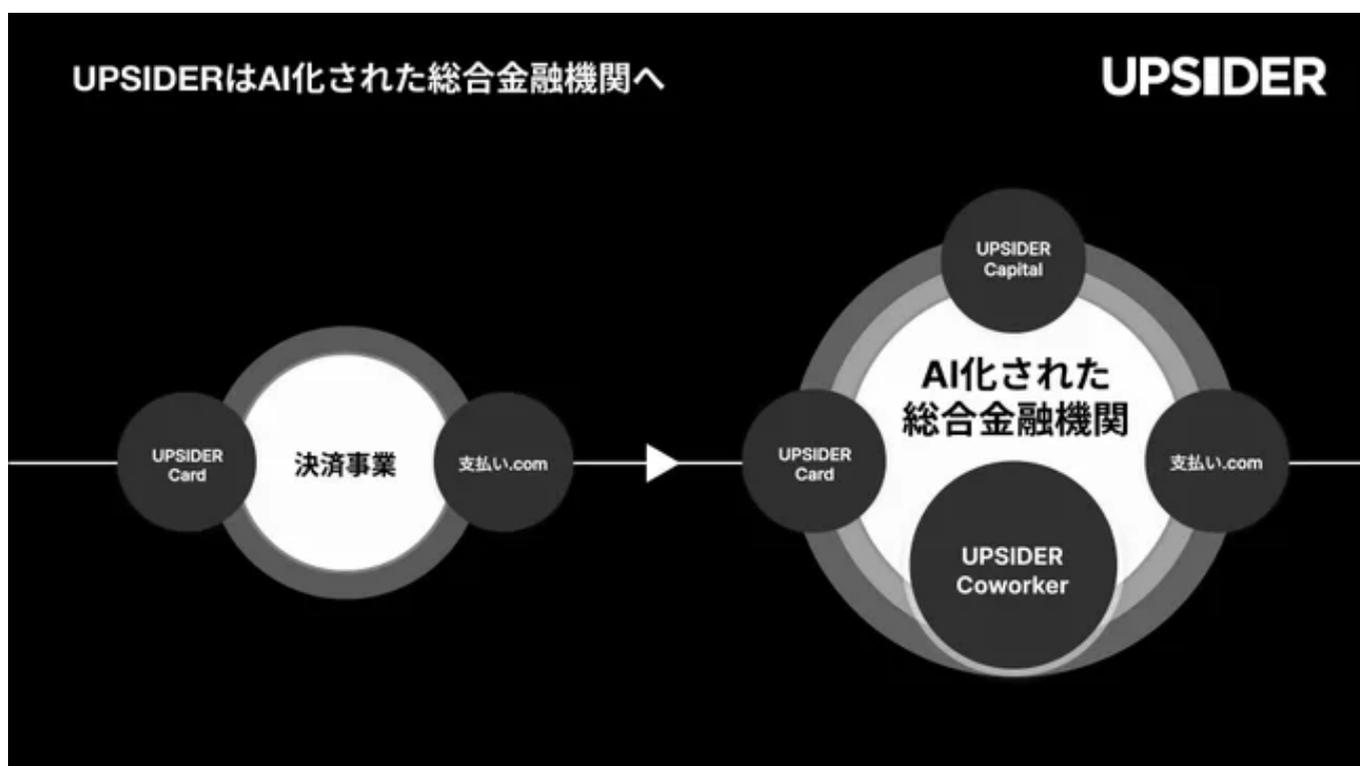
のクレジットカードで決済できるサービスです。お支払いをクレジットカードのお引落日まで延長することで、ユーザーは資金繰りの改善が可能となります。ユーザーは書類の提出や面談、審査は必要ありません。

支払い.com

また、2023年9月には新たにAIチャット型業務ツール「UPSIDER Coworker」をリリースしました。SlackやMicrosoft Teamsなどのチャットツールと連携し、ほぼ全てのカード関連業務をAIと人が自動化します。

UPSIDER Coworker

当社は、『成長企業を支援する法人カード「UPSIDER」を提供する会社』から『世界で戦える日本企業を生み出し、日本の競争力を再び上げることを支援する、AI化された総合金融機関』へと進化してまいります。



UPSIDER

株式会社UPSIDER

- ・社名：株式会社 UPSIDER
- ・WEB：
 - 法人カード「UPSIDER」：<https://up-sider.com/>
 - 請求書カード払いサービス「支払い.com」：<https://shi-harai.com/>
 - AIチャット型業務ツール「UPSIDER Coworker」：<https://ai-coworker.up-sider.com/>
 - 「UPSIDER BLUE DREAM Fund」：<https://www.upsidercap.com/>
 - お役立ちコンテンツ：<https://up-sider.com/media/>
- ・設立：2018年5月
- ・代表者：宮城 徹、水野 智規
- ・資本金：8,794百万円(資本準備金等含む)
- ・本社所在地：東京都港区六本木 7-15-7
- ・加入協会・認定：一般社団法人日本資金決済業協会、セキュリティ認定 PCI DSS v3.2.1、JIIIMA認証「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」「電子取引ソフト法的要件認証」

本件に関するお問い合わせ先

ご導入のご相談や、取材申し込み、提携のご連絡は、pr@up-sider.com までご連絡ください。

※ 本プレスリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。

株式会社UPSIDERのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/76272

取材申し込み、提携のご連絡は、pr@up-sider.com までご連絡ください。

また、お電話は 080-7111-7671（広報担当者直通：五十川）までお願いいたします。