出向起業について

（大企業等人材による新規事業創造促進事業）

一般社団法人社会実装推進センター

問合せ先：syukko-kigyo@jissui.or.jp

1．事業概要

2．背景･メリット

3．出向起業のパターン

4．採択事業者

5．連絡先等

出向起業に係る補助金について

- 大企業等の社内では育てにくい新規事業について、当該企業社員が、**辞職せずに**外部VCからの**資金調達や個人資産の投下を経て起業**し、起業したスタートアップに**自ら出向等※を通じて**新規事業を開発することを、補助金交付により促進。
- **子会社・関連会社ではないこと**（起業するスタートアップの議決権のうち、**当該出向者の出向元企業が有する議決権比率が20%未満**であること）が条件。

出向起業の構造

大企業等

起業した社員を出向
・議決権比率20%未満

外部VC・個人資産

出資※※

大企業等の人材が起業する
スタートアップ

補助金の概要

補助率等：補助対象経費の1/2※※※、上限500・1000万円※※※

補助経費：試作・アイデア実証等に係る外注費・委託費・材料費等
（出向者の人件費は、原則、所属企業負担）

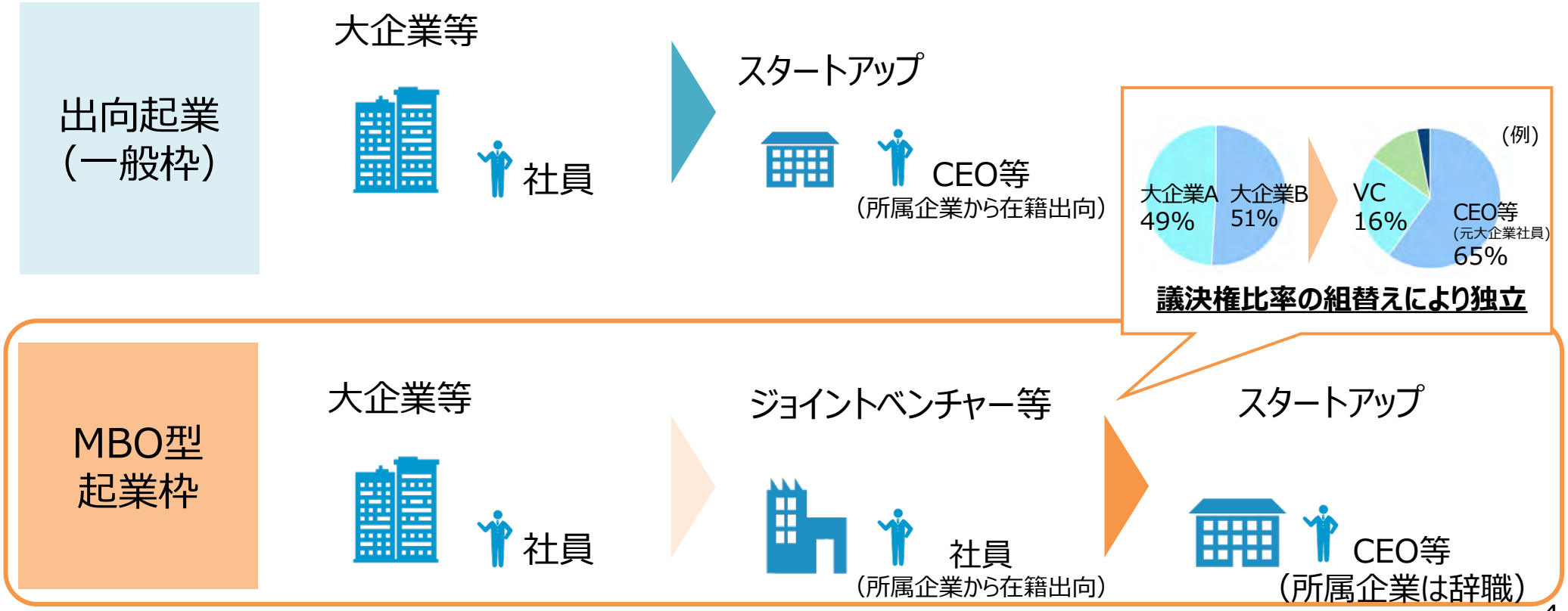
要件：
- ✓ 法人登記完了・出向契約締結後の申請が原則（応相談）
- ✓ 大企業等の人材が所属企業を辞職せずに自ら起業し出向※するスタートアップ
- ✓ 当該スタートアップの議決権のうち、当該出向者の出向元企業が有する議決権比率が20%未満※※　等

※出向・長期派遣研修・長期出張等により、既存事業から切り離して、起業したスタートアップに従事することが前提。一定条件の下での将来的な再雇用を前提とした一時的辞職も含む。
※※出向起業を活用して設立したスタートアップに対して、所属企業が出資をしないケースも対象となる。
※※※既に設立されている大企業等の子会社・ジョイントベンチャー・関連会社等を、マネジメントバイアウト等を通じて、当該大企業等が有する議決権比率を20%未満に減少させ、当該大企業等から資本独立したスタートアップに組み替える場合等（MBO型起業）については補助率2/3・補助上限額2000万円。また、ものづくり関係事業等に関しては補助率1/2・補助上限額1000万円。

「MBO型起業」枠について

- 大企業等の**子会社・ジョイントベンチャー・関連会社**等が、経営者・従業員による買収等（MBO等）を通じて、資本独立したスタートアップに組み替わって新規事業を開発すること（**MBO型起業**）についても、令和４年度から補助対象に追加。

MBO型起業の構造



類型ごとの事業概要

	一般枠	MBO型起業枠
補助率	1/2	2/3
補助上限額	①500万円 ②1000万円（ハードウェア開発を伴う場合）	2000万円
補助対象経費	試作・アイデア実証等に係る 外注費・委託費・材料費等	更なる事業拡大に向けた実証等に係る 外注費・委託費・材料費等に加え、 MBO実施に係る調査経費※等
条件	✓ 大企業等の人材が所属企業を辞職せずに自ら起業し出向するスタートアップであること ✓ 当該スタートアップの議決権のうち、当該出向者の出向元企業が有する議決権比率が20%未満であること　等	✓ 大企業等が新規事業創造を目的として設立した子会社・ジョイントベンチャー・関連会社等であったこと ✓ MBO等により、当該大企業等が有する議決権比率を20%未満に減少させること ✓ MBO等により経営に参画する者に、当該大企業等から出向等をしていた者が含まれること　等

※　当該取組を補助対象事業とする際は、当該経費を負担する主体（経営に参画する個人またはその者が設立する特別目的会社等）との共同申請等とする必要があるため、予め事務局に相談すること。なお、当該費用を大企業等が負担する場合は、補助対象にはならない。

1．事業概要

2．背景・メリット

3．出向起業のパターン

4．採択事業者

5．連絡先等

大企業等における新規事業立ち上げの難しさ

- 大企業等の社内では育てにくいタイプの新規事業がある。
- 「**本業とのシナジーが薄い**」「**推定売上高規模が３～５年で数百億円まで届かない**」「**不確実性が高い**」等の理由。

既存事業と新規事業の比較

- 既存事業と新規事業では、異なる人材や立ち上げプロセス、評価軸が必要。
- “両利きの経営”を実現するうえで、新規事業部門は、**既存事業部門から組織構造的に切り出しつつ、必要に応じて本体のリソースを活用できる状態**とするのが望ましい。

	既存事業 ≪効率性を重視≫	新規事業 ≪創造性を重視≫
文化	失敗は悪、不確実性は危機	小さく早く失敗する進め方が最善策
ヒト	堅実さ、社内政治力	情熱・愛嬌、社内外政治力
プロセス	品質確保を重視、経験を元に判断	スピードを重視、専門家を登用
評価	短期利益	将来価値

出所：株式会社野村総合研究所「平成３０年度産業経済研究委託事業－イノベーション経営の普及に係る調査研究」から抜粋し、経済産業省にて一部編集

新規事業の切り出し方

- **出向起業は、カーブアウトまたは一部関係性を維持したスピンアウトに該当**。ガバナンスを外す資本構成によって**自由度高く事業開発**を行い、**第三者の資本参加を促す**。

新規事業を実施する場 (新規事業部門の切り出し方)	資本関係 (≒大企業等ガバナンスの度合い)	自由度 (ピボットのし易さ・判断スピード等)
大企業等の社内 （新規事業部等）	大	小
子会社 （①スプリットアウト・スピンオフ）		
マイナー出資先 **（②カーブアウト）**	小	大
資本関係無し **（③スピンアウト）**		

出向起業
議決権比率20%未満
出向等で関係性維持

参考）「カーブアウトスタートアップとは」（株式会社みらい創造機構、2022年11月 https://co-hr-innovation.jp/interview/mirai_rensai002/）

社内新規事業や完全スピンアウトと比較した際の出向起業のメリット

- 出向起業は、社内事業よりも自由度・スピード感高く事業を立ち上げられ、完全スピンアウト（辞職起業）よりも大企業等のリソースへアクセス可能。
- 出向元にも、リスクを抑えた事業探索、経営人材育成、ブランディング等のメリットがある。

	出向先企業のメリット	出向元企業のメリット
オペレーション	✓ 意思決定の迅速化 ✓ 既存顧客網やサプライチェーン等の活用 ✓ 迅速かつ大型の資金調達（VC等） ✓ 外部株主のケイパビリティの活用	✓ 外部資金を活用した、リスクを抑えた新規事業の創出及び育成 ✓ 本業とのシナジー創出
HR	✓ 事業の特性やステージに適した、人材採用戦略の策定 ✓ SOや裁量をもったポジション、0→1経験等のインセンティブによる、優秀層の獲得	✓ 経営人材育成の場としての活用 ✓ 出向起業の制度化による、職員のモチベーション向上 ✓ 意欲の高い職員の採用
ブランディング	✓ 既存事業と関連性の強い事業における、元会社ブランドの活用 ✓ 飛び地的事業における、新規ブランド構築	✓ ステークホルダーに対する、新規事業に取り組むというメッセージの発信

参考）「カーブアウトのメリットとは」（株式会社みらい創造機構、2022年12月 https://co-hr-innovation.jp/interview/mirai_rensai003/）

1．事業概要

2．背景･メリット

3．出向起業のパターン

4．採択事業者

5．連絡先等

出向起業のパターン

- 出向起業は、起業に至る背景や企業側の狙いによって、３パターンに分かれる。

出向起業の背景	主な企業側の狙い・メリット
①技術シーズ起点の起業	非戦略領域の 外部リソースによる事業化
②課題起点の起業	自社が必要とする ソリューション開発の加速
③個人の関心起点の起業	人材開発・採用力強化

パターン①：技術シーズ起点の出向起業

● 非戦略領域をカーブアウトし、外部資金を活用してスピード感を持って事業化。

出向起業に至る背景

✓ 社内で研究開発を続けてきた技術シーズが存在するが、**当該技術を十分に活用しきれていない現状**が存在。

（例）

➢ 経営体制・方針の変更により社内予算が割けなくなった

➢ 基礎技術で、何にでも使える分、用途が特定できていない …等

出向起業での事業活動

✓ 譲渡を受けた知財・プロトタイプを用いて営業・実証実験を進めて、**有望なユースケースと初期顧客を特定。**

➢ **顧客候補の探索にあたって、既存事業部との調整・承認プロセスが不要となり、自由度が高まる。**

✓ 上記を基にビジネスモデル・事業計画をブラッシュアップ。その内容により**VC等から外部資金を調達し、**事業化を加速。

企業側の狙い・メリット

✓ **非戦略領域における外部リソース活用**（＝戦略領域への内部リソース集中）

✓ **切り離したことによる事業開発の自由度・スピードアップ**

✓ 人材開発・採用力アップ

サイトロニクス株式会社

代表取締役CTO 香西 昌平氏
代表取締役CEO 今井 快多氏
（株式会社東芝からの出向起業）

インタビューページ:
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/cytoronix/

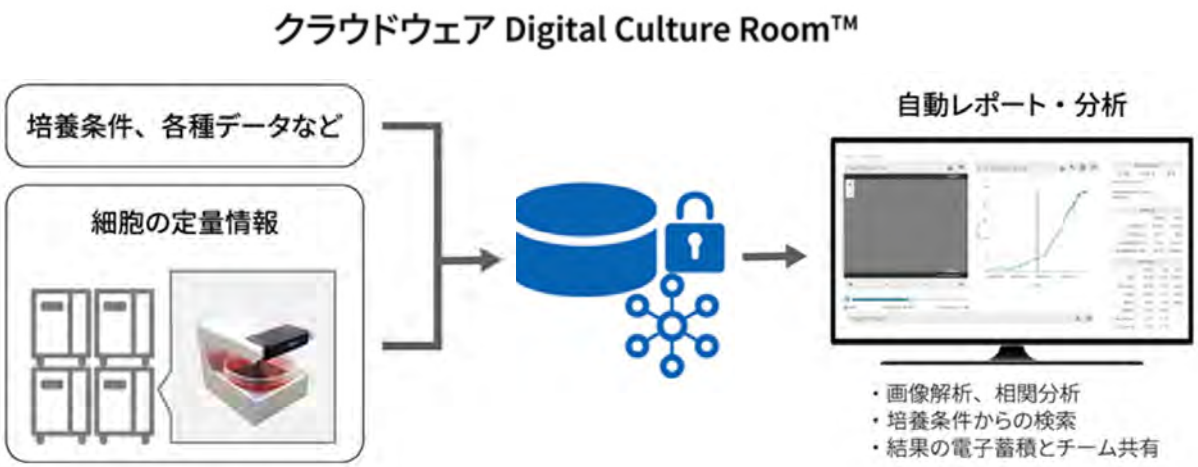
WEBサイト:
https://cytoronix.com/

Cytoronix

実施事業名：
再生医療向け細胞培養プラットフォーム開発事業

再生医療・細胞治療（再生医療等）がアンメットメディカルニーズを満たす次世代の医療の一つとして期待されているものの、細胞治療製品等を開発する企業は「研究から製造にシームレスに移行できない」という課題を抱えています。

本事業では細胞状態の変化を専門人材でなくとも細胞状態を判断できる技術の確立を目指し、細胞を画像として測定できる細胞モニタリング技術を用いて、顧客ニーズの大きいと考えられる実証技術開発を行います。



培養条件に加え細胞の定量情報を
クラウドに集約

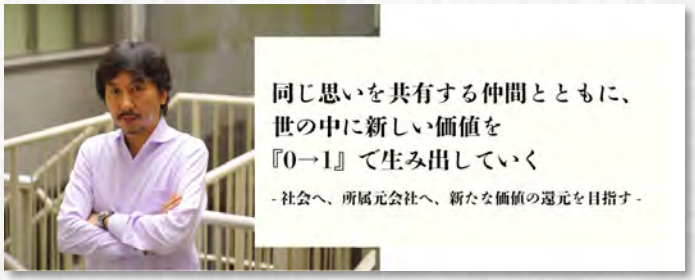
期待される価値
- 観察と解析の自動化によりコスト削減
- 細胞状態の定量相関分析で、培養品質向上
- チームでデータをリアルタイムに共有し、働き方も改革

事例2

株式会社CyberneX

代表取締役 馬場 基文氏
（富士ゼロックス株式会社からの出向起業）

インタビューページ:
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/cybernex/



WEBサイト:
https://www.cybernex.co.jp/

CyberneX

実施事業名（令和３年度採択）：
Ear Brain Interface技術におけるUX向上施策の実証事業

“以心伝心コミュニケーションの核となる脳情報活用を日常に開放すること”をミッションとし、2020年5月に富士ゼロックス株式会社よりスピンアウトしたCyberneX。
創業後まもなく採択された令和２年度事業ではEar Brain Interface技術の用途開発に向けた実証を実施、これまでの脳波計等では不可能であった日常シーンにおいて脳情報を取得することに成功し、人間の内面を可視化が可能となりました。

この技術を広く一般に広めていくためには、いつでも誰でも簡単に使えるUX（使いやすさや、わかりやすさ）が必要不可欠という課題解決に向けて、本事業では、ハードウェア/ソフトウェアの両面でUXを改善する施策を導入し実証していきます。

以心伝心のコミュニケーション技術 “Ear Brain Interface “
脳波を含む多様な神経活動を耳周辺部の生体電位として計測可能な技術であり、自然な見た目で軽量であることが特徴。取得した電位データのリアルタイム分析から、集中や疲労、眠気、ストレス、感性などの人の内面を理解できます。今後、日常におけるBrain Computer Interfaceへの用途展開が期待できる新たなコミュニケーション技術です。

CyberneX

パターン②：課題起点の出向起業

● 深い業界理解を起点として、自社が欲しいものを作る（バーティカルSaaS等）。

出向起業に至る背景

✓ 自社社員が、業務経験を通じて**業界課題を深く認識しているが、その適切なソリューションが存在せず、自社としての取組も限界がある。**

（例）

- ➢ 課題自体がニッチで、業界外からは認識されていない。
- ➢ 自社のみで取り組んでも、業界構造を変えることができない　…等

出向起業での事業活動

✓ 深い業界理解を起点として、**自社を顧客候補のひとつとしてサービス設計・実証**を行う。

✓ 実証結果を踏まえて、競合他社も含む業界全体へ展開し、業界課題の解決を加速。

- ➢ **他社への展開を容認することにより、事業性が高まり、サービス自体がよりブラッシュアップされる。**

企業側の狙い・メリット

✓ **自社が必要とするソリューション開発を加速**

✓ **競合他社との協調領域の設定・課題解決の推進**

✓ 人材開発・採用力アップ

株式会社リアコネ

代表取締役　服部 昂氏
（日用品メーカーからの出向起業）

インタビューページ：
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/reaconne/

WEBサイト：
https://www.reaconne.com/

リアコネ

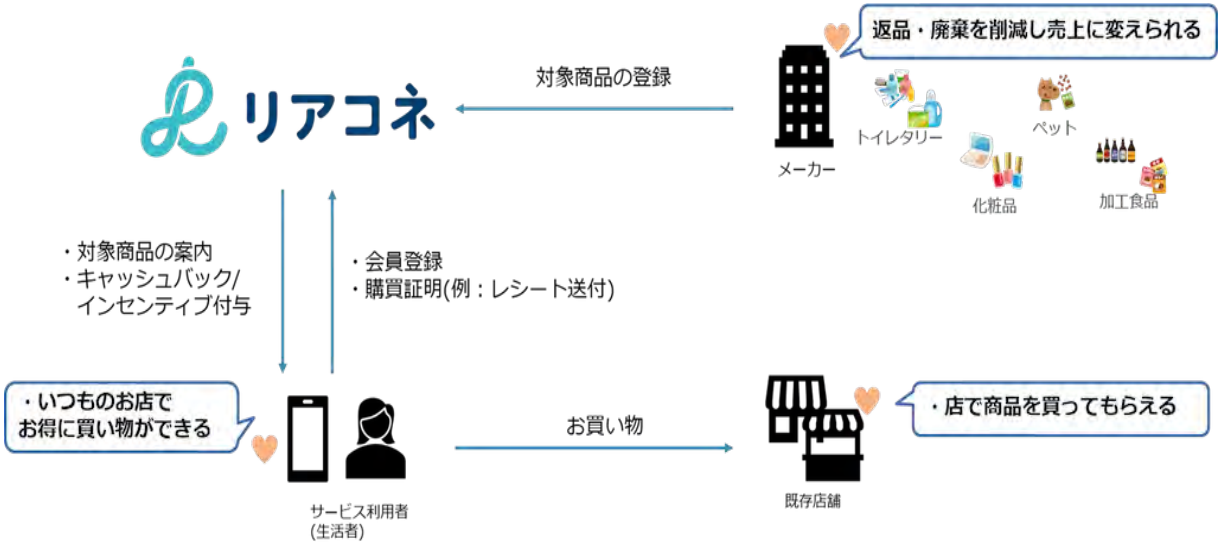
実施事業名：
メーカーと生活者をつなぐ、商品ロス削減に向けた販売支援サービス

相次ぐリニューアル・商品追加により旧商品が小売りから返品されている現状から、ムダな作業＋廃棄が発生しています。その規模は国内の類似業界を合わせ年間1,300億円と推計されており、この「ムダ」を解決し、メーカー、卸・小売、生活者、環境の全てがメリットを享受できるソリューションの構築を目指しています。

本事業では、プロトタイプを作成しUI /UX における改善ポイントの洗い出しを行い、考案しているサービスコンセプトで課題解決ができるのかの検証を行なってまいります。

リアコネが行うこと

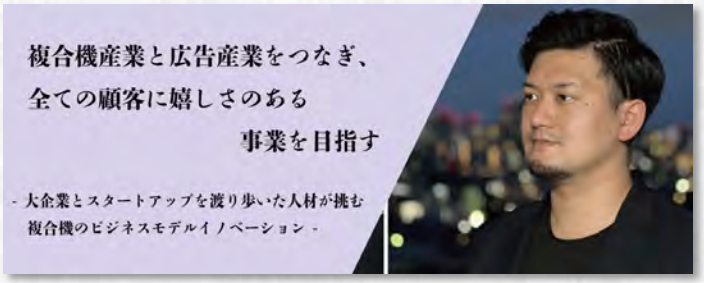
メーカーはリアコネに商品を掲載、ご購入頂いたお客様（サービス利用者）へポイント還元・キャッシュバックをすることでお得な買い物と共に社会貢献ができるサービスです。



株式会社Prediction

代表取締役　大木 健一朗氏
（事務機器メーカーからの出向起業）

インタビューページ：
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/prediction/



WEBサイト：
https://prediction.co.jp/

prediction

実施事業名：
オフィス内サイネージを活用した、B2Bマーケティングプラットフォーム事業

複合機は光学・化学・機械・ITという日本が培ってきた技術の結晶のプロダクトであり、さらに、グローバル市場シェアでは日本企業が7割を占めているという、日本を代表する産業の一つと言えます。

しかしながら、近年のペーパレスの加速により、印刷の利用頻度が減少するトレンドにあるため、複合機各社は事業転換を戦略に掲げています。

本事業は複合機のビジネスモデルイノベーションにつながる可能性がある事業であり、また、複合機を利用する顧客の嬉しさも多いサービスです。今回の制度を通じて世の中に変革をもたらすことを目指します。

パターン③：個人の関心起点の出向起業

● “修羅場”を経験した人材が内外のハブとなって、イノベーション経営を加速。

出向起業に至る背景

✓ 自社社員が、**個人的な原体験・モチベーションを起点として事業案を思いつくが、社内での事業化は困難。**

（例）

- ➢ 飛び地の内容で、既存事業とのシナジーが説明できない
- ➢ リスクを洗い出すまで承認できない
- ➢ 企業内に新規事業開発の経験者が少なく、判断できない　…等

出向起業での事業活動

✓ **自らの原体験をもってペルソナを設定し、サービス設計・実証**を行う。

✓ 外部資金調達と、自社への再買収の両面を出口として見据えながら、事業開発を進める。

- ➢ **内発的動機を基に、自ら意思決定を行う経験をもって、未来の幹部候補としての人材開発が加速。**

企業側の狙い・メリット

✓ **人材開発・採用力アップ（特に新卒採用市場に向けた評判の向上）**

✓ **飛び地での事業領域の開拓、イノベーションエコシステムへのアクセス・人脈構築**

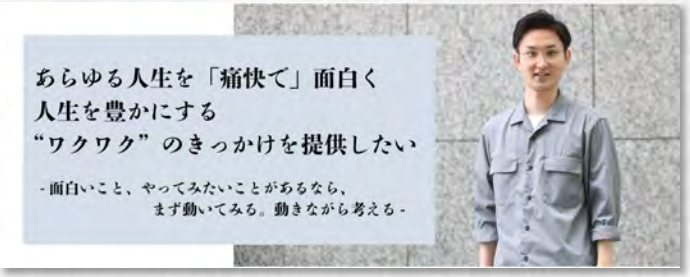
✓ 自社の新規事業開発プロセスの改善（社内起業、子会社等の他スキームとの比較）

事例5

株式会社休日ハック

代表取締役　田中 和貴氏
（日用品メーカーからの出向起業）

インタビューページ：
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/kyuzituhack/



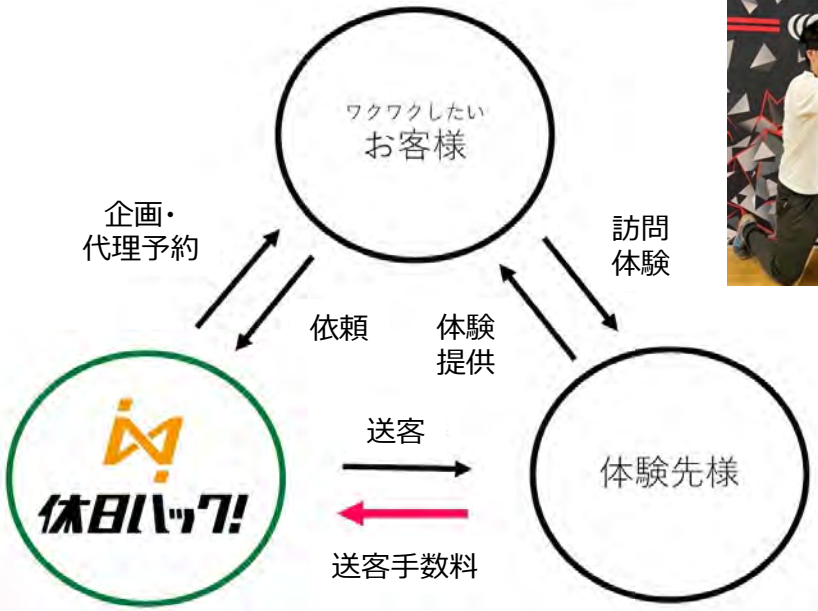
WEBサイト：
https://www.kyuzituhack.com/

休日ハック!

実施事業名：
休日行動変容実証事業（休日ハック！）

週末に予定もなくネットコンテンツで時間を消費している若手社会人の「休日」を彩るために、普段自分では考えることのない体験を『休日ハック』が決定・提供することで、休日の過ごし方に変革を起こします。

利用するお客様・体験先様・休日ハック　3者がWINWINに



本事業では、まず都心部の若手社会人向けに多種多様な体験を提供、施設側には空き時間の活用やプロモーション手段を提供できるプラットフォームを展開していきます。
将来的には「転職」「副業」「移住」「結婚」などを切り口に様々な“きっかけ”を与えるサービスへ進化させていくことを目指します。

株式会社LAWN

代表取締役社長　佐々木 健人氏
（南海電気鉄道株式会社からの出向起業）

インタビューページ：
https://co-hr-innovation.jp/entrepreneur/lawn/

WEBサイト：
https://lawn.co.jp/

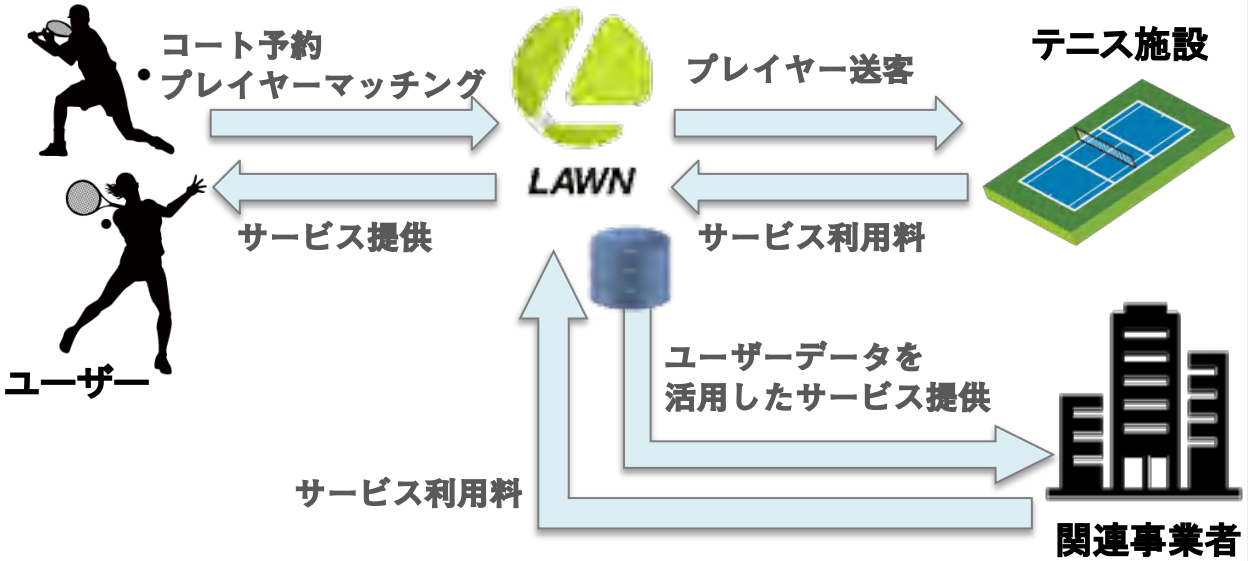
実施事業名：
デジタルの力でプレーヤーと施設をつなぐテニスプラットフォーム事業

「コート予約」と「相手の確保」の手間よりプレイヤーがテニスを諦め、需要が潜在化している一方、テニス施設側はプレイヤーにリーチすることができず、機会損失が発生しています。

本事業では、プレイヤーの行動特性やコートの空き状況をWEBプラットフォームに蓄積し、プレイヤー同士、プレイヤーと施設、プレイヤーと関連事業者をマッチングすることで、テニス市場の活性化を目指します。

また「健康長寿のスポーツ」と言われるテニスプレイヤー市場活性化を通じて、短期的にはコロナ禍における運動不足解消、長期的には健康長寿増進による社会保障費拡大の抑制など、社会的価値のある事業としての役割を担うことも目指しています。

LAWNが提供するサービススキーム



1．事業概要

2．背景･メリット

3．出向起業のパターン

4．採択事業者

5．連絡先等

採択事業者一覧（令和５年度）

新規出向起業 9件

採択スタートアップ	所属企業	実施事業
株式会社はまさと	株式会社島精機製作所	「新」一次産業課題解決にむけた地元共創実証事業
RainTech株式会社	株式会社デンソー	低コスト気象観測IoTデバイスを活用した地域特化型気象・防災情報伝達システム
株式会社eiicon	パーソルイノベーション株式会社（MBO型起業）	AUBAプラットフォームの機能開発に向けた実証事業
株式会社VAMO	ヤマハ発動機株式会社	日本の製造業を強くするためのプロ人材実証事業 (※2023年7月27日付け追加採択・交付)
株式会社テラアクソン	イグニション・ポイント株式会社（MBO型起業）	AIを活用したウェルビーイング要素探索実証事業 (※2023年10月2日付け追加採択・交付)
株式会社コンクルー	日揮ホールディングス株式会社	中小建設会社向けオールインワン業務管理サービス『コンクルー』
株式会社KAMAMESHI	日本製鉄株式会社	製造業を繋ぐ設備部品管理・マッチングプラットフォー『KAMAMESHI』
MOONRAKERS TECHNOLOGIES株式会社	東レグループ	先端繊維技術を用いた革新プロダクトのD2C事業開発を通じた日本繊維産業再構築活性化事業
株式会社NATSLIVE Group	クックパッド株式会社（MBO型起業）	ライブ配信型ファンコミュニティサービス
ulearn株式会社	富士通株式会社	デジタル教材コンテンツの制作・販売・仲介・流通に関する実証事業 (※2024年1月15日付け追加採択・交付)

※複数年度にわたって採択されている案件ついては、採択時期が最も早いタイミングにまとめて記載。

採択事業者一覧（令和４年度）

新規出向起業 10件

採択スタートアップ	所属企業	実施事業
株式会社Prediction	事務機器メーカー	オフィス内サイネージを活用した、B2Bマーケティングプラットフォーム事業
株式会社ブライトヴォックス	株式会社リコー	立体映像システムによるリアルな場の活性化事業
verbal and dialogue株式会社	虹技株式会社	プラント業界向けデジタル工事写真帳データSaaSサービス
株式会社ストリーモ	本田技研工業株式会社	ユーザーの「安心感」を第一とした新たな移動体験を提供する電動マイクロモビリティー事業
株式会社SaveExpats	日揮グローバル株式会社	海外駐在員(Expat)から現地(Local)へ。 -未病を救う指先２滴の郵送検査サービス-
オーマッチ株式会社	ソフトバンク株式会社	屋外広告取引プラップフォーム『OOHMATCH』（R4,R5）
Frontier M&A Partners株式会社	サントリーホールディングス株式会社	外食特化型Ｍ＆Ａ仲介・後継者発掘・経営支援事業
株式会社 DIFF.	ミズノ株式会社	左右別サイズシューズ購買サービス『DIFF.』（R4,R5）
メブキ株式会社	不動産会社（MBO型起業）	不動産管理会社向け業務DXツール『Roomwith』
Fracti合同会社	株式会社福山コンサルタント	行動の冗長性をつくる、おでかけランダマイズ事業

※複数年度にわたって採択されている案件ついては、採択時期が最も早いタイミングにまとめて記載。

採択事業者一覧（令和３年度）

新規出向起業 15件

採択スタートアップ	所属企業	実施事業
株式会社EMOSHARE	南海電気鉄道株式会社	公式ファンクラブ機能等のファンコミュニティに係るプラットフォーム事業（R3,R4）
株式会社Every Buddy	南海電気鉄道株式会社	ミュージカルライフサポーター（R3,R4）
サイトロニクス株式会社	株式会社東芝	再生医療向け細胞培養プラットフォーム開発事業
ターンザタイド株式会社	株式会社静岡銀行	中小企業の財務内容改善・新規ビジネス・SGDs等に関する支援事業
Blue Farm株式会社	コムシスホールディングス株式会社	企業のESG対応を促進するお茶栽培環境提供事業
Life Ship株式会社	総合人材サービス会社	ー
株式会社リアコネ	日用品メーカー	メーカーと生活者をつなぐ、商品ロス削減に向けた販売支援サービス
株式会社LAWN	南海電気鉄道株式会社	テニスプレイヤープラットフォーム事業（R3,R4）
株式会社リバース	神姫バス株式会社	バスで創る新たな移動空間サービスの提案
株式会社レジリエンスラボ	株式会社明電舎	企業向け非常用電源・燃料等の備蓄シェアリング
株式会社zooba	株式会社ディー・エヌ・エー	クラウドサービスのライセンス一括管理サービス
株式会社ウィズカンパニー	株式会社ディー・エヌ・エー	アプリ連動型オンラインパーソナルトレーニングサービスの運営
株式会社Mobirta	株式会社デンソー	シェアリング・レンタカーの軽微なキズを検出証明するセンシングシステム開発・データ収集
株式会社Officefaction	株式会社ジェイアール東日本企画	オフィスの遊休資産（空きスペース）とコンテンツ事業者をつなげるプラットフォーム
eyeForklift 株式会社	富士通株式会社	製紙産業の倉庫等におけるフォークリフト作業のIoT化（R3,R4）

※複数年度にわたって採択されている案件ついては、採択時期が最も早いタイミングにまとめて記載。

採択事業者一覧（令和２年度）

新規出向起業 ９件

採択スタートアップ	所属企業	実施事業
株式会社TRULY	広告会社	女性の「更年期」に寄り添う、オンライン相談プラットフォーム
株式会社CyberneX	富士ゼロックス株式会社	イヤホン型脳波計の用途開発に向けた実証事業（R2,R3）
株式会社休日ハック	日用品メーカー	休日行動変容実証事業
株式会社トイエイトホールディングス	株式会社マッキャンエリクソン	才能分析システム実証事業
株式会社GAZIRU	日本電気株式会社	画像認識サービスによる商品トレーサビリティ実証事業
SpoLive Interactive株式会社	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	バーチャル観戦プラットフォーム事業（R2） 競技団体向けファンエンゲージメント強化支援事業（R3）
TRUSTART株式会社	三菱UFJ信託銀行株式会社	不動産業界DXによるビジネスモデル変革事業
株式会社ポンデテック	関西電力株式会社	再生PCを用いたICT環境構築事業
トゥッティ・ミュージック・エンターテインメント株式会社	スカパーJSAT株式会社	クラシック音楽コンサート専門の定額制動画配信サービス

※複数年度にわたって採択されている案件ついては、採択時期が最も早いタイミングにまとめて記載。

（参考）令和５年度２次公募の採択事例

● 令和５年度２次公募において、５社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社コンクルー
代表取締役CEO　白澤 光純氏
（日揮ホールディングス株式会社）

株式会社KAMAMESHI
代表取締役CEO　小林 俊氏
（日本製鉄株式会社）

MOONRAKERS TECHNOLOGIES株式会社
代表取締役社長　西田 誠氏
（東レグループ）

株式会社NATSLIVE Group
代表取締役　今田 敦士氏
（クックパッド株式会社からのMBO型起業）

ulearn株式会社　※2024/1/15付追加採択・交付決定
代表取締役　山岡 久俊氏
（富士通株式会社）

（参考）令和５年度１次公募の採択事例

● 令和５年度１次公募において、５社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社はまさと
代表取締役社長　南村　真衣氏
（株式会社島精機製作所）

RainTech株式会社
代表取締役社長　藤井　聡史氏
（株式会社デンソー）

株式会社eiicon
代表取締役社長　中村亜由子氏
（パーソルイノベーション株式会社からのMBO型起業）

株式会社VAMO　※2023/7/27付追加採択・交付決定
マネージャー　山田　勇翔氏
（ヤマハ発動機株式会社）

株式会社テラアクソン　※2023/10/2付追加採択・交付決定
代表取締役　安田　鉄平氏
（イグニション・ポイント株式会社からのMBO型起業）

（参考）令和４年度１次公募の採択事例

● 令和４年度１次公募において、４社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社Prediction
代表取締役　大木 健一朗氏
（事務機器メーカー）

株式会社ブライトヴォックス
代表取締役 CEO　灰谷 公良氏
（株式会社リコー）

株式会社ストリーモ
代表取締役 CEO　森 庸太朗氏
（本田技研工業株式会社）

verbal and dialogue株式会社
代表取締役　森川 善基氏
（虹技株式会社）

（参考）令和４年度２次公募の採択事例

● 令和４年度２次公募において、６社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社SaveExpats
代表取締役　岩田 竜馬氏
（日揮グローバル株式会社）

株式会社DIFF.
代表取締役社長　清水 雄一氏
（ミズノ株式会社）

Frontier M&A Partners株式会社
代表取締役社長　白石 隆氏
（サントリーホールディングス株式会社）

オーマッチ株式会社
代表取締役CEO　杉山 憲史氏
（ソフトバンク株式会社）

メブキ株式会社
代表取締役　大槻 陽一氏
（不動産会社からのMBO型起業）

Fracti合同会社
代表社員 CEO　船本 洋司氏
（株式会社福山コンサルタント）

（参考）令和３年度１次公募の採択事例

● 令和３年度１次公募において、９社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社EMOSHARE
代表取締役社長　長屋 徹氏
（南海電気鉄道株式会社）

株式会社Every Buddy
代表取締役社長　松本 恵氏
代表取締役副社長　大橋優也氏
（南海電気鉄道株式会社）

サイトロニクス株式会社
代表取締役CTO 香西 昌平氏
代表取締役CEO 今井 快多氏
（株式会社東芝）

ターンザタイド株式会社
COO 鈴木 俊一郎氏
（株式会社静岡銀行）

Blue Farm株式会社
代表取締役社長　青木 大輔氏
（コムシスホールディングス株式会社）

株式会社リアコネ
代表取締役　服部 昂氏
（日用品メーカー）

株式会社LAWN
代表取締役社長　佐々木健人氏
（南海電気鉄道株式会社）

株式会社リバース
代表取締役社長　松原安理佐氏
（神姫バス株式会社）

Life Ship株式会社
代表取締役CEO　田形 正広氏
（パーソルイノベーション株式会社）

（参考）令和３年度２次公募の採択事例

● 令和３年度２次公募において、６社の出向起業スタートアップを採択。

株式会社zooba
代表取締役 名和 彩音氏
（株式会社ディー・エヌ・エー）

株式会社Officefaction
代表取締役 樋口 徹氏
（株式会社ジェイアール東日本企画）

株式会社Mobirta
代表取締役社長 田島 昇一氏
（株式会社デンソー）

株式会社ウィズカンパニー
代表取締役CEO 谷口 敢一氏
（株式会社ディー・エヌ・エー）

eyeForklift株式会社
代表取締役 野正 竜太郎氏
（富士通株式会社）

株式会社レジリエンスラボ
代表取締役CEO 沖山 雅彦氏/取締役COO 伊東 未来氏
（株式会社明電舎）

（参考）令和２年度公募の採択事例

- 令和２年度の公募において、９社の出向起業スタートアップを採択。

TRUSTART株式会社
代表取締役　大江祥治郎氏
（三菱UFJ信託銀行）

SpoLive Interactive株式会社
代表取締役CEO　岩田裕平氏
（NTTコミュニケーションズ）

株式会社ポンデテック
副社長　栗山裕和氏
（関西電力）

トゥッティ・ミュージック・
エンターテインメント株式会社
代表取締役社長　細田晃良氏
（スカパーJSAT）

株式会社TRULY
CEO　二宮未摩子氏
（広告会社）

株式会社休日ハック
代表取締役　田中和貴氏
（ライオン株式会社）

株式会社CyberneX
代表取締役　馬場基文氏
（富士ゼロックス）

株式会社トイエイトHD
CCO　松坂俊氏
（マッキャンエリクソン）

株式会社GAZIRU
代表取締役　福澤茂和氏
（NEC）

1．事業概要

2．背景･メリット

3．出向起業のパターン

4．採択事業者

5．連絡先等

連絡先

- **法人登記・出向契約締結後の申請**が原則となります。
- 補助金の申請にあたっての**社内調整の段階でもご相談を受け付けております**ので、幅広に事務局に事前問い合わせいただければ幸いです。

（連絡先）

- **一般社団法人社会実装推進センター（補助金事務局）**
  問合せ先：syukko-kigyo@jissui.or.jp

（資料）

- **事業概要説明資料：**
  https://co-hr-innovation.jp/gaiyousetsumei_202007/

- **採択事業・事業者概要説明資料：**
  https://co-hr-innovation.jp/saitakujirei/

（参考）

多様な人材の活躍による企業価値向上促進事業

令和6年度予算案額 2.8億円（6.0億円）

（1）経済産業政策局産業人材課
（2）経済産業政策局経済社会政策室

事業の内容

事業目的

産業構造が急速に転換する中で持続的な経済成長を実現するには、多様な人材の活躍によりイノベーションを創出し、企業価値を向上させていくことが不可欠である。このため、本事業により、多様な経験・発想を持った人材が活躍できる環境を整備する。

具体的には、出向等の形で自ら起業する人材への支援や、フェムテック等の活用後押しによる女性の両立支援など、様々な人材の活躍に向けた環境整備を講ずることで、多様な人材の活躍に向けた企業組織の変革を促し、「個」・「組織」の両面から、新事業創出や企業価値向上を目指す。

事業概要

（1）出向起業補助金

大企業等の人材が出向等の形で、自ら起業する場合に事業費への補助を実施する。

（2）フェムテック等の利活用による女性活躍の促進

健康課題を抱える女性の就労継続のため、フェムテック事業者、企業、地方自治体等が実施するフェムテックの利活用に係る実証事業に対する補助を行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

※（1）、（2）は事業概要説明内の各項目を指す。

成果目標

（1）（2）の各事業において、以下の達成を目指す。

（1）出向起業スタートアップの累積創出件数が50社以上となることを目指す。

（2）フェムテック等サポートサービス実証事業費補助事業におけるプレゼンティーイズムの損失割合が40%以下となることを目指す。