

Contents

- 巻頭言 『牧之原市竜巻災害復興支援への緊急呼びかけ』
- 牧之原市竜巻災害における県・市の復興支援制度について
- 今月の注目スタートアップインタビュー ①「Roly-poly Organics」
- 今月の注目スタートアップインタビュー ②「Yellow Duck株式会社」
- 豆知識『セカンダリー市場の進化がコーポレートベンチャーキャピタルの未来を変える』

巻頭言

株式会社CFスタートアップパートナーズ
代表取締役出縄 良人（公認会計士）

牧之原市竜巻災害復興支援への緊急呼びかけ ～ 一人ひとりの力が、明日の希望になる ～



今、牧之原市が求めているもの

2025年9月5日12時50分、静岡県牧之原市を襲った国内史上最大級の竜巻災害から、まもなく1ヵ月となります。。風速75メートルの猛烈な風により83名の方が負傷し、全壊2棟、半壊161棟、一部損壊1,303棟という甚大な被害を受けた現実の中で、今この瞬間も多くの方々が復興への歩みを続けています。私が牧之原市内で経営している会計事務所でも、職員4名の自宅または実家が被災しました。被災した方々からは「がれきの搬出一つとっても、出しても、出してもなくならない」という声が聞かれ、終わりの見えない復旧作業に体力的・精神的な疲労が蓄積している状況です。

現在、牧之原市では1,100件を超える罹災証明書の申請に対応するため、被害認定調査が急ピッチで進められています。市職員は「この規模の被害は初めて」と戸惑いながらも、「一軒一軒慎重に被害にあわれたお宅のことを思って調査をさせていただきたい」と懸命に対応を続けています。

既に始まっている支援の輪

牧之原市への支援は既に様々な形で広がりを見せています。

地域レベルでの支援

- 9月15日に「牧之原市復興支援マルシェ」が開催され、地域の復興を願う市民により企画・運営されました
- 災害ボランティアセンターでは連日、県内外からのボランティアが復旧作業に汗を流しており、被災住民からは涙ながらに感謝の声が聞かれています
- 地元高校生も3連休を利用して片づけ作業を手伝うなど、地域を挙げた復興への取り組みが続いています

全国レベルでの支援

- 24時間テレビチャリティー委員会から500万円の義援金が拠出されました
- 友好都市である青森県三戸町からも復興応援金の募集が開始されています
- ふるさと納税による全国の個人及び法人からの寄付

上記のうち、ふるさと納税の寄付については、所得控除及び税額控除によって少ない負担で多額の寄付ができることで、その効果の高さが指摘されています。個人については、寄付額から2,000円を控除した額が一定の範囲で所得控除されます。法人については、さらに大きく、税額控除の制度であることから、最大で寄付額の9割を取り戻すことが可能です。是非、これらの制度を使っていただき、ご支援をいただければ幸いです。詳細については、以下の牧之原市のWEBサイトをご確認ください。

ふるさと納税による災害支援

(個人) <https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/soshiki/39/39438.html>

(法人) <https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/soshiki/5/58901.html>

おわりに：明日への希望とともに

杉本基久雄市長は「一日でも早くゆっくり体が休められる、そういう環境を整えたい」と述べており、行政も市民の健康と生活再建を最優先に取り組んでいます。

国内最大級の竜巻災害からの復興は容易ではありませんが、牧之原市の復興は日本の災害復興支援の新たなモデルとなり、世界に誇れる地域再生の成功事例となるでしょう。その歴史の1ページに、皆様の企業名を刻んでいただけることを、心から願っています。

一人の力は小さくても、みんなの力が集まれば、きっと大きな希望になる。
今こそ、行動の時です。牧之原市の皆様と共に、明日への希望を築いていきましょう。



 牧之原市竜巻災害における県・市の復興支援制度について

2025年9月5日に発生した国内最大級の竜巻災害を受けて、静岡県および牧之原市では包括的な復興支援制度を整備しています。以下、詳細をご説明いたします。

牧之原市の復興支援制度

1. 企業版ふるさと納税による災害復興支援

制度概要

- 台風15号竜巻災害の被災者支援・復旧復興を目的とした企業版ふるさと納税
- 寄付金は被災者支援や復旧・復興事業に直接活用

対象条件

- 1回あたり10万円以上の寄付が対象
- 牧之原市内に本社が所在する企業は対象外
- 法人格を有する企業が対象

税制優遇効果

- 法人関係税から約6割の特別控除（法人住民税・法人事業税）
- 損金算入による約3割の軽減効果
- 合計で実質負担額を約9割軽減可能

申請手続き

- 寄付申出書に必要事項を記入し、メールで提出
- お問い合わせ：牧之原市企画政策課（0548-23-0045）

2. 一般寄付金・ふるさと納税

受付概要

- 竜巻災害の災害復旧支援等に係る市の施策に活用
- オンライン申請および窓口申請の両方に対応

申請方法

1. オンライン申請：牧之原市寄付金受付フォームから申請
2. 窓口申請：牧之原市役所榛原庁舎5階財政課で受付
 - 受付時間：午前8時15分～午後5時
 - 連絡先：0548-23-0054

代理寄付制度

- 被災地の事務負担軽減のため、他自治体が代理で寄付を受付
- 福島県白河市、静岡県沼津市、栃木県栃木市等が代理受付を実施
- 災害支援目的のため返礼品なし

静岡県の災害復興支援制度

1. 被災者支援制度

主な支援制度一覧

- 災害弔慰金：災害により死亡した場合の遺族への支給
- 災害障害見舞金：災害により重度の障害を負った場合の支給
- 災害援護資金（貸付）：生活再建のための資金貸付
- 一般旅券発給手数料の減免：被災者のパスポート手数料減免
- 災害復興住宅融資：住宅再建・補修のための融資制度

2. 医療施設等復旧支援

医療施設等災害復旧費補助金

- 令和7年台風第15号災害で被害を受けた医療機関等が対象
- 補助対象となる施設や費用は限定的
- 詳細は静岡県健康福祉部医療健康局地域医療課へ問い合わせ

3. 中小企業再建支援（過去の制度参考）

参考：令和4年台風15号被災中小企業再建支援事業費補助金

- 補助率：中小企業者2分の1、小規模事業者3分の1
- 補助上限額：200万円
- 補助下限額：50万円
- 対象経費：施設修繕、設備修理・購入、業務用車両、清掃委託費等

注：令和7年災害に対する具体的制度は今後発表予定

義援金・支援金制度

1. 静岡県義援金

令和7年台風15号災害静岡県義援金

- 県レベルでの義援金受付を実施
- 被災者への直接支給を目的とした制度

2. 民間支援団体による支援

ピースウィンズ・ジャパンによる緊急支援

- Yahoo!ネット募金を通じた寄付受付
- 現地での直接支援活動を実施
- 24時間テレビから500万円の義援金を拠出

被災者生活再建支援制度

1. 被災者自立生活再建支援補助金

制度概要（静岡市例、他市町でも同様制度あり）

- 自然災害により居住する住宅が全壊するなど、生活基盤に著しい被害を受けた世帯が対象
- 生活の再建を支援する補助金制度

支給内容

- 基礎支援金：住宅の被害程度に応じて支給
- 加算支援金：住宅の再建方法に応じて支給

市議会からの要望・提言

災害対応に関する要望書

牧之原市議会から市長に提出された要望事項：

1. ワンストップ窓口の設置：被災者支援に関する総合窓口
2. 心の相談窓口：被災者の心理的ケア体制
3. 迅速な支援制度の構築：一刻も早い生活再建支援

申請時の注意事項

共通事項

- 罹災証明書：多くの支援制度で罹災証明書が必要
- 申請期限：各制度により申請期限が設定される場合あり
- 重複受給制限：同一目的での複数制度利用に制限がある場合あり

企業支援を検討される場合

1. 事前相談：制度利用前に各担当部署への事前相談を推奨
2. 書類準備：必要書類の事前確認と準備
3. 継続的関与：単発支援ではなく、中長期的支援の検討

お問い合わせ先

牧之原市役所

- 企業版ふるさと納税：企画政策課（0548-23-0045）
- 一般寄付：財政課（0548-23-0054）
- 災害復旧関連：危機管理課（0548-23-0056）

静岡県庁

- 被災者支援制度：各担当部署（制度により異なる）

これらの支援制度を活用し、牧之原市の一日も早い復興に向けて、行政・企業・市民が一体となった取り組みが進められています。



今月の注目スタートアップインタビュー 「Roly-poly Organics」

ダンゴムシが生み出す“美しい循環型肥料”とは



本記事では、roly-poly Organicsの眞杉離多さんに、ダンゴムシの研究・循環型肥料の開発から起業に至るまでの経緯、そしてroly-poly Organicsだからこそできる教育・医薬品・環境保護といった多領域にまたがる事業戦略と今後の展望についてお話を伺っています。

roly-poly Organicsは[CFスタートアップパートナーズ](#)が運営するまきチャレ2025で大賞・静岡銀行賞を受賞、また、第23回しずおかビジネスプランコンテストで最優秀賞を受賞されています。

※本インタビュー企画・記事執筆は株式会社[CFスタートアップパートナーズ](#)よりEXPACT株式会社が委託を受け、実施しております。

roly-poly Organicsの起業の背景・サービス

一本日は、貴重なお時間をいただきありがとうございます。さっそくですが、まずはご経歴と起業の背景について教えてください。

眞杉氏：新卒の時は、大手企業に正社員として勤めていました。給与面の不満はありませんでしたが、働き方に問題があり体調を崩し、適応障害で入院しました。入院中に、テラリウムを作り始めてみたのですが、そこにダンゴムシを入れてみたことで小さな変化を見つけ、「これ、アップサイクルに活かせるのでは？」と思いつき、事業化へ踏み出しました。社名の Roly-poly Organics はダンゴムシ（Roly-poly）からきていますが、当初はダンゴムシもテ

ラリウムも知識ゼロだったので、論文を片っ端から読み、一つずつ理解を積み上げる独学でした。設立当初から全て1人で行っていたので、昆虫ショップや農家など、社外の有識者を訪ねて情報や知識を得ていたり、意見をもらったりしてダンゴムシに関する研究を進めていきました。



ダンゴムシが作り出した茶粕肥料

一同業他社との最大の差別化のポイントは、肥料にあるのでしょうか？

眞杉氏：そうですね。肥料の“濃さ”が1番の差別化ポイントであると考えています。世間の一般的な肥料の多くは、含水量(肥料に含まれている水の割合)が50%前後であるのに対し、私たちの肥料は14%まで抑えることに成功しました。これは、他社の肥料に比べ、「水分が少ない＝有効成分密度が高い」ことを示しており、優位性を図れている証拠となっています。

また、私たちの肥料は、動物性肥料未満、植物性肥料以上に分類されと考えております。世間一般では、動物性の方が肥料の効果が高いとされていますが、私たちの肥料には、「植物性を由来としながらも、動物性に劣らない効果を発揮できる」という特徴があり、「肥料の用途や目的に合わせて、都合のいいように活用できる肥料」というイメージをもって欲しいです。現在は、この研究結果を論文として発表できるよう、準備を進めています。



茶粕

–これまでの事業展開の中で特に印象に残っている出来事や、転機となったエピソードなどはございますか？

眞杉氏：社会人1年目から研究を始め、3年目に可能性を見出し始めてからは、資金面の壁にも衝突しました。口座が底を尽きている時期もあり、最初は迷いしかありませんでした。設立当初

は、肥料の販売価格と利益のバランスを見極めていくのにも苦戦し、自分の選んだ道に対して自問自答していました。その時期は、トリプルワークでアルバイト2つと事業を掛け持ち、体を壊したこともありました。

転機の1つとなったのは、立命館大学の教授の方に自分が研究したダンゴムシが作り出した肥料について研究してもらったことでした。教授から、肥料の価値に対する評価の中で最上級の質であることを意味する”特A評価”を頂きました。教授は、研究にとどまらず自社で肥料をブランド化し、商品化している方でした。このような、肥料やビジネスにおける専門家に高い評価を頂けたことは、自分の事業に対する自信を持つきっかけとなりました。

さらに、企業2年目で2つのピッチ大会(第23回しずおかビジネスプランコンテスト・まきチャレ2025)で優勝させて頂いたこともさらなる転機となり、自分の事業に対する自信をやっと持て始めました。

牧之原市チャレンジコンテストについて

一まきチャレにてご提案された「ダンゴムシが創る持続可能な循環型肥料ビジネス」について教えてください。

眞杉氏：提案内容としては、ダンゴムシが作り出す循環型の肥料の、医薬品、飼料、環境保護、ペット、教育の分野での活躍です。主に医薬品・教育分野におけるポテンシャルについてご紹介しました。

教育の分野では、廃棄物を転用していることを踏まえ、「そもそもごみを出さないためにはどうしたらいいのか」を突き詰めていきたいと考えています。「減らす」よりも「出さない」仕組みを作り出していきたいです。比較的低年齢層に環境問題を投げかけ、意識を持っていただきたいという意図もあります。

医薬品の分野では、ユーザーアクセスの簡易化を目指していきたいです。ダンゴムシは、現在も漢方薬として活躍しており、薬としてのポテンシャルは非常に高いと考えています。東南アジアやアフリカは、医薬品などへのアクセスが問題になっています。さらに、そのような地域では、マラリアの流行も並行しており、マラリアは5歳未満児の死亡原因の上位3位に入っています。このように、需要の高い薬が、それを必要とする人に届かない、そんな状況を変えていきたいです。

-まきチャレを通してどのような気づきがありましたか？

眞杉氏：一般的にハエやミルワームなどを用いる「廃棄物の肥料への転用」ですが、わたしたちはダンゴムシを活用しました。ダンゴムシは、臭気が無く衛生的で、処理可能物が多く応用範囲が広いことに加え、土壌生態系であるために、作られる肥料の環境適応性が高いことが認められます。さらに、研究によりハエやミルワームに劣らない肥料サイクルを確立しました。このことから、環境面・安全面・衛生面において高い水準にあり、ビジネスの観点にとどまらず、優位性を図れているという点を評価をしていただきました。

-ピッチで紹介していた、特許、新種開発、研究機関との連携については具体的にどのように考えているのか教えていただけますか？

眞杉氏：特許については、依然として悩んでいるところです。取得すれば一定の権利を確保できますが、その一方で明細が公開されるため、技術が世の中に開示されることになります。結果的に「独占する」というよりも「広く共有される仕組み」としての側面が強いと感じています。

仮に模倣が起きても、実際にどこまで法的に対応できるかは不透明で、現段階では明確な方針を決めきれていません。事業を守る観点と、社会実装を進める観点、その両面をどうバランスさせるかが今後の大きな課題です。

新種開発においては、肥料の材料について検討しています。現在は茶カスを利用していますが、ダンゴムシは段ボールやコンクリートも食べることができるので、他の廃棄物からも肥料が作れたら面白いなと期待しています。これらの研究や連携は、「地域に根差した企業」ということで、静岡大学さんと協業していきたいと考えています。

-まきチャレへの参加、静岡銀行賞・大賞受賞による影響はありましたか？また、参加して感じたピッチの魅力を教えてください。

眞杉氏：静岡銀行賞・大賞の受賞は、この地域の企業や自治体、金融との新たな結びつきを強めてくれました。地方との信頼関係を築く、架け橋となりました。また、牧之原市からも支援メッセージを頂き、協働計画が進んでいます。

一番嬉しかったことは、「認知してもらえた」ことで、設立から今まで、自分の選択に不安と迷いを抱えながらで1人でやってたことを、社外や自分のことを全く知らない人から、認知され評価してもらえたというのは、自分の道を突き進もうという確信と自信を得ることに繋がったと感じています。これからようやく、自分の事業に自信をもって進んでいけるという風に考えています。

またこのピッチは、様々な国や地域の方が集まり、それぞれが多方面から日本や世界のことをこんなにも考えているんだな、と強く実感するものでした。その中で優勝させていただいたことは大変光栄ですが、それと同時に責任も感じています。

現在の課題と今後の展望

-現在、事業をされている中で、課題に感じられていることがあれば教えてください。

眞杉氏：やはり、これからは企業成長、事業拡大を目指していきたいです。現在は1人で完結していますが、スピード感を持った成長には人員も必要。しかし、人員を増やし情報を共有していくということは、情報漏洩などのリスクを伴うことにもなるため、そこにジレンマが生じています。方針としては、可能な限り1人で事業展開を進め、タイミングを見極めながら増員し会社を大きくしていきたいと考えています。課題はその好機を見定めていくことだと感じています。

-今後の展望についてお聞かせください。

眞杉氏：今後は、おおさきオープンイノベーションピッチ2025と浜松のピッチへの参加を予定しています。そこで必ず結果を残し、新たな関わりや信頼関係を築いていきたいと考えています。先日社会人の友人と電話をしていたのですが、若者の社会や未来への希望が乏しいという現状を目の当たりにしました。そこで、自分にできることは、自分の商品を直接通じていなくても、

間接的に消費者を支援できる事業の確立だと思いました。今はまだ漠然とした目標ですが、「消費者目線になってどれだけ考えることができるか」を軸に、貢献に努めていくのが理想です。

Roly-poly Organics

読者・起業家へのメッセージ

-最後に、読者や社会全体へのメッセージをお願いしますか？

眞杉氏：今僕が肥料や生物を基にこのアップサイクル事業に取り組んでいる大きな理由の1つとして、一番考えている対象は、今を生きている子供たちや、今後生まれてくる子供たちです。自然との触れ合いが減った昨今、子供たちと自然との関わりを促進していくなどして、その子供たちのために、「どれだけ良い日本や静岡県を残せるか」が最も重要な問題だと認識しています。彼らが未来に希望を持てる社会に変えていくことが、私たちの義務で、フォーカスすべき課題だと考えています。

-未来の子どもたちのために“どれだけ良い日本や静岡を残せるか”という視点は、とても力強いメッセージですね。環境課題の解決だけでなく、教育や地域社会の未来づくりにもつながるアップサイクル事業として、大きな可能性を感じました。本日は熱い想いをお聞かせいただき、ありがとうございました！

〈企業概要〉

【会社名】 roly-poly Organics
【URL】 <http://roly-polyorganics.com/>
【設立日】 2024年7月
【所在地】 静岡県静岡市葵区
【代表者】 代表取締役 眞杉雛多

企画/監修：出縄（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材：島崎（EXPACT株式会社）

執筆：島崎・難波（EXPACT株式会社）

「牧之原市チャレンジビジネスコンテスト（まきチャレ）」

牧之原市の地域経済を活性化するため、商工業や農水産業、観光資源を活用し、新たな事業を地域と共に育てていくビジネスプランコンテストです。CFSPはコンテストの運営事務局を受託しており、企画・推進を行っています。

今月の注目スタートアップインタビュー 「Yellow Duck株式会社」

「黄色いアヒル」が日本の海を救う？ 波力発電スタートアップYellow Duckの挑戦



本記事では、Yellow Duck株式会社の代表、中山繁生さんに、大震災をきっかけに再生可能エネルギー事業を志した経緯、そして個人での試作品作りから企業との連携を実現するまでの道のりについてお話を伺っています。Yellow Duck株式会社は、[CFスタートアップパートナーズ](#)が運営するCFSオープンイノベーションピッチ2024のファイナリストに選ばれています。また、日本各地で実証実験を展開し、今後の事業拡大を目指しています。

※本インタビュー企画・記事執筆は株式会社[CFスタートアップパートナーズ](#)よりEXPACT株式会社が委託を受け、実施しております。



Yellow Duckの事業と設立背景

—本日はお時間をいただきありがとうございます。さっそくですが、まずはご経歴と起業の背景について教えてください。

中山氏： 私は2013年頃から再生可能エネルギーの分野で事業を始めました。前職は文系分野の仕事でしたが、起業の大きなきっかけは東日本大震災があったことです。その後、国が再生可能エネルギー、特に太陽光発電に力を入れ始め、子供の頃に遊んでいた地元の山が太陽光パネルで開発されていく光景を目の当たりにしました。工事によって自然が破壊され、土砂が流出する現場を見て不安を感じたことから、もっと環境に良い発電技術はないかと海外の事例を調べ始めました。

ヨーロッパが環境先進国として様々な技術に取り組んでいることを知り、その仕組みを自分でも作れるのではないかと考え、試作品作りを始めたのが最初のステップです。当初は素人が作るもので事業レベルではありませんでしたが、後に現チームメンバーである山岡氏と出会い、事業の形が整っていきました。



法人化したのは2023年です。それ以前は個人活動の延長でしたが、九州で開催されたスタートアップのピッチ大会でNEDO賞を受賞したことをきっかけに、多くの企業から問い合わせが来るようになりました。事業を本格化させるため、資金調達の必要性を感じ、山岡氏を取締役に迎え会社設立に至りました。

—会社名Yellow Duckの由来について教えてください。

中山氏：事業を始めた当初に開発していた、海に浮かべて電気を作る発電機が「黄色いアヒル」の形をしていたことにあります。これは、海での安全性を確保するために黄色いデザインを採用していたためです。現在、発電機のデザインはより機械的なものになりましたが、クリーンな電気を親しみやすく象徴する名前として「Yellow Duck（アヒル）」という言葉を残しました。



—御社の主な事業内容について教えてくださいか？

中山氏： 当社は、海の波の力を利用して電気を作る「波力発電」の技術開発と事業化を行っています。特に、日本の沿岸のように急に深くなる地形に適した、**海底に固定しない「浮体式」の発電装置**を開発している点が特徴です。環境と共生しながらクリーンエネルギーを生み出すことを目指しています。

浮体式波力発電の技術による社会課題への貢献

—御社が浮体式波力発電に着目したきっかけや、技術的な独自性について教えてくださいか？

中山氏： やはり、まずは日本の地形に最適な「浮体式」であることです。海外で主流となっているのは、比較的浅い海に直接設置する「着床式」ですが、沿岸から急に深くなる日本の海には適していません。一方で、当社の技術は海に浮かべる浮体式なので、日本の海の特徴を活かすことができます。

次に、あらゆる方向の揺れをエネルギーに変換できることです。従来の波力発電技術が波の「上下の動き」しか利用しなかったのに対し、当社の装置は、上下動だけでなく、傾きの揺れも含め、あらゆる方向の動きを電力に変換できます。これにより、より効率的にエネルギーを生み出すことが可能になります。

—これまでの事業展開の中で特に印象に残っている出来事や、転機となったエピソードなどはございますか？

中山氏： 毎月のように転機が訪れる状況ですが、最近の特に大きな転機は、大手電力事業者から直接お声がけいただいたことです。あるピッチイベントがきっかけで、通常では我々のようなスタートアップがコンタクトを取ることに難しい電力事業者の方から「面白いから一緒にやろう」と連絡をいただきました。さらに、その電力事業者のプロデュースで、離島での実証実験の場をセッティングしてくださり、自治体や県の関係者との調整まで進めていただいています。この連携が実現した場合、事業を大きく前進させる非常に重要な転機になると考えています。

CFSオープンイノベーションピッチについて

—CFSオープンイノベーションピッチについて、エントリーされたきっかけと、提案内容について教えていただけますか？

中山氏： 参加のきっかけは主に2つです。一つはスタートアップに対する支援体制がしっかりしていると感じたこと。そして二つ目は、世界中からスタートアップが集まるイベントなので、他の企業のピッチを見てみたいという思いがあったことです。

そのような場に立った私たちが提案した主軸は「海からクリーンエネルギーを作ります」というものです。カーボンニュートラルを実現するためには再生可能エネルギーが必要ですが、太陽光や風力だけでは天候に左右され不安定です。そこで、より安定したエネルギー源である海の力を活用し、日本の豊かな海洋資源を活かしてクリーンエネルギーを創出するという提案をさせていただきました。

—参加するにあたって、印象に残っている出来事はございましたか？

中山氏： CFSオープンイノベーションピッチに参加して最も印象的だったのは、その国際色豊かな雰囲気と、参加企業のピッチレベルの高さでした。会場の豪華さだけでなく、海外からの参加者や大使館関係者も集う場であり、他のスタートアップの発表は非常に刺激的で、特にジェリクルさんのピッチは大変参考になりました。



また、このピッチを通じて、当社の技術が目指す将来の方向性につながる重要な接点を得ることができました。特に、水素事業に注力している事業会社様との連携に期待を寄せています。当社の波力発電技術で生み出した電気を水素に変えて貯蔵・運搬する構想があるため、水素の専門家である同社との協業は不可欠です。ピッチをきっかけに名刺交換をさせていただくことができ、今後の協力関係を築くための良いスタートになったと考えています。

現在の課題と今後の展望

—現在、事業をされている中で、課題に感じられていることがあれば教えてください。

中山氏： 現在、事業を進める上での課題は山積みですが、特に大きなものは「資金」「人材」「法整備」の3つです。

まず、スタートアップ全般に言えることですが、開発資金の確保は常に大きな課題です。資金不足は人材確保にも影響し、事業に情熱を持つメンバーも生活があるため、空いた時間での開発を余儀なくされ、事業全体のスピードが遅れてしまうという課題につながっています。さらに、当社の事業は前例がないため、実証実験の許認可プロセスが確立されていません。どの法律に基づき、誰が、どのような書類で許可を出すのか、というルート作りから始める必要があり、自治体との調整に膨大な時間がかかります。しかし、福岡市との連携で1年かけて許可を得た実績ができたことで、他の自治体との協議がスムーズに進むようになってきており、これは大きな一歩だと感じています。

—今後の展望についてお聞かせください。

中山氏： 現在、当社は複数の地域での実証実験を計画している段階です。具体的には、昨年に続いて2回目の実験を進めている福岡市をはじめ、神戸市や長崎県でも実証実験を計画しています。これまで手薄だった太平洋側では、静岡県での実証を目指しており、先日、知事ともお会いしました。

今後の主な導入先としては、離島の電力供給や沿岸に工場を持つ企業などを想定しています。事業拡大に向けて、自動車や船舶など「ものづくり」のノウハウを持つ製造業、電気の供給網を持つ電力・送電事業者、そして当社の電気を試験的に使ってくださるユーザー企業といったパートナーとの連携を期待しています。

読者・起業家へのメッセージ

—最後に、読者や社会全体へのメッセージをお願いできますか？

中山氏： 地球の未来を良い方向に変える力を持っているのは、私たち人間です。個人の力も大きいですが、企業という「法人」の力は、社会を動かすさらに大きなパワーになります。私たち Yellow Duckは、そのパワーを地球環境のために良い形で使いたいと本気で考えています。しかし、スタートアップがその力を増幅させるためには、どうしても資金が必要です。私たちのビジョンに共感いただければ、ぜひご支援をお願いしたいです。また、投資家の方でなくとも、どんな形でも構いませんので、一緒に未来のための新しいエネルギーを創り出していきましょう。

—本日は貴重なお話をありがとうございました！

「アヒル」という親しみやすい名前の裏には、「クリーンな電気に色をつけたい」という強い願いが込められていました。資金や人材、法整備といった多くの課題を抱えながらも、地球の未来のために奮闘するYellow Duckの挑戦は、まさに「見えない力を形にする」という情熱に満ちていると感じました。日本の豊かな海洋資源を活用し、持続可能な社会を目指すその歩みに、これからも注目していきたいと思います。

〈企業概要〉

【会社名】 Yellow Duck株式会社

【URL】 <https://yellow-duck.jp/>

【設立日】 2023年8月4日

【所在地】 本社オフィス 〒651-1515 兵庫県神戸市北区上津台6丁目3番28号

【代表者】 代表取締役 中山 繁生

企画/監修：出縄（株式会社CFスタートアップパートナーズ）

取材：今久保（EXPACT株式会社）

執筆：今久保（EXPACT株式会社）

「CFSオープンイノベーション・ピッチ」

株式会社CFスタートアップパートナーズ（CFSP）が運営するピッチイベントです。スタートアップと大手企業の協業を促進し、革新的なビジネスプランを発掘することを目的としています。。全国および世界中のスタートアップが参加し、上場企業やコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）と連携して、オープンイノベーションを加速させます。

「牧之原市チャレンジビジネスコンテスト（まきチャレ）」

牧之原市の地域経済を活性化するため、商工業や農水産業、観光資源を活用し、新たな事業を地域と共に育てていくビジネスプランコンテストです。CFSPはコンテストの運営事務局を受託しており、企画・推進を行っています。

セカンダリー市場の進化がコーポレートベンチャーキャピタルの未来を変える

コーポレートベンチャーキャピタルの実務に携わる方なら、誰もが経験したことがある悩ましい状況があります。投資ポートフォリオの中に、企業としては着実に成長を続けているものの、当初描いていた事業シナジーの仮説から次第にずれてしまった投資先が存在するという現実です。

IPOはまだ時期尚早であり、M&Aの適切なパートナーも見当たらない。これまでであれば、そのような「成長性は高いが戦略的適合性に課題のある株式」は、単純に保有し続ける以外の選択肢がありませんでした。しかしながら、この根本的な前提が今まさに変革の時を迎えています。未上場株式のセカンダリーマーケットが急速に発展することにより、CVCは資金循環における全く新しい可能性を獲得することができるようになったからです。

2025年5月に施行された改正金融商品取引法による規制緩和を受けて、日本国内でも未上場株式の流動性を創出するための制度的基盤と市場プレイヤーが着実に整備されつつあります。

グローバル市場での存在感の確立

グローバルな視野で捉えると、未上場セカンダリー市場はもはや**1,200億ドル**を超える巨大な市場規模に成長を遂げており、米国単独でも直近12か月間で**約611億ドル**という取引高に達しています。

この数値は同期間におけるプライマリーVC投資のイグジット額に対して**31.8%**という相当な比重を占めており、セカンダリー市場がもはや補完的な役割を超えて、ベンチャー投資エコシステムの中核的な構成要素として機能していることを明確に示しています。

この成長を支えているのは、企業の非上場期間の長期化と小規模IPOの実現困難化という構造的な変化であり、これらの要因が市場発展の原動力となっています。

日本市場における基盤整備の本格化

日本国内においても、セカンダリー市場の基盤整備が目に見える形で進展しています。2024年にはKepple Capitalが日本初となる本格的なセカンダリー特化ファンドの組成を実現し、SmartHRがKKR主導で達成した**214億円**の大規模資金調達では実質的なセカンダリー取引が成功を収めました。さらに2025年9月には、FUNDINNOがプロ投資家を対象とした未上場株式セカンダリー市場「FUNDINNO MARKET PLUS+」の運営を開始し、取引インフラの整備が実用段階に入っています。

制度面における支援:エンジェル税制の改正実施により、株式譲渡益を原資とした再投資について上限20億円での非課税措置が導入され、資金再循環の実効性が劇的に向上しました。

注目すべき現象として、日本の事業会社の間では鮮明な二極化が進行しています。一方ではオープンイノベーションから撤退する企業が存在する一方で、CVCを通じてより深いレベルでスタートアップ投資への参画を強化する企業も確実に増加しており、各社の戦略的スタンスが明確に分化してきています。

2025年上半期の実績データ:

- IPO件数:**21件**(低水準での推移)
- 買収件数:**92件**(高水準を維持)

M&Aを明確なEXIT戦略として位置づける動きが定着しつつあることが分かります。

東証上場基準見直しによる構造的変化

東京証券取引所が実施した上場基準の引き上げも、セカンダリー市場の重要性を押し上げる重要な要因となっています。

2030年以降適用予定の新基準:上場5年経過後に時価総額100億円未満の企業については上場廃止となるため、小規模IPOの実現は一層困難になることが確実視されています。

この変化はIPOに代替するセカンダリー需要の拡大を促進し、成長が鈍化した企業についてはM&Aとセカンダリーを組み合わせた再編への道筋を明確化させることになります。CVCにとって特に重要な意味を持つのは、この変化がPatient Capital（長期志向の資本）の参入を促進することです。従来のVCファンドが抱える10年プラスアルファという時間的制約から解放されたバランスシート投資を行うCVCは、長期的な戦略を描くことができる安定した買い手として、セカンダリー市場において独特のポジショニングを確立することが可能になります。

CVCの独自価値を活かした競争優位の構築

CVCがセカンダリー市場において真の価値を発揮できるのは、「実効的価値」を明確に提示できる点にあります。純粋な財務投資家とは根本的に異なり、CVCは投資先企業に対して以下の具体的な事業シナジーを実現できます：

- ・ 販売チャネルの即座の提供
- ・ 顧客基盤の確保
- ・ 製造設備の活用機会
- ・ R&Dリソースの共有

これらの価値を価格評価に適切に反映させることで、純粋な財務投資家では提示できないレベルの実効値での投資提案が実現可能になります。実際の成功事例として、TOPPAN CVCのようにセカンダリー市場への参画から始まってM&Aへと段階的に発展させるアプローチへの関心が業界全体で高まっています。この戦略的な段階投資手法により、投資先企業との関係を段階的に深化させながら、最適なタイミングでより大規模なコミットメントを実行することが可能になります。

厳しいファンド環境：

- ・ 米国：2025年上半期の新規ファンドレイズが270億ドル以下（10年ぶりの低水準）
- ・ 日本：資金調達額が3,810億円（前年同期比26.2%減少）
- ・ ファンドの44%が2022年以前に組成されたままドライパウダー化

2025年市場トレンドの戦略的解読

2025年のセカンダリー市場は、複数の特徴的なトレンドによって形成されています。

AI分野への投資集中現象

- ・ VC投資額の約**3分の2**がAI関連に流入
 - ・ セカンダリー取引でのシェアは**26.9%**にとどまる
- 株主の売却意欲の相対的な低さを反映

SPV（特別目的ビークル）の急激な成長

過去2年間で**545%**という驚異的な成長を達成し、中央値**19.5日**という短期間での資金調達を実現可能にしています。この仕組みは、既存投資家の優先買取権（ROFR）行使の増加に対する効果的

な対応策として機能しており、セカンダリー取引における柔軟性を大幅に向上させる重要な役割を担っています。

価格形成の二層構造

- ・ **パンデミック期高評価企業**: 平均31.1%～59.2%の大幅な割引
- ・ **最新ラウンド資金調達企業**: 0%～8.5%の軽微な割引
- ・ **米国市場**: セカンダリー市場がイグジット全体の29.2% (IPOの27.7%を上回る)

実務における戦略的アプローチの確立

CVCがセカンダリー市場において持続的な成功を収めるためには、明確なKPI設定と意思決定プロセスの完全な見える化が不可欠です。

財務面でのKPI

従来のDPI、TVPI、IRRに加えて、市場割引率ベンチマークとの比較による競争優位性の測定が重要な要素になります。

戦略面でのKPI

- ・ 自社導入化率
- ・ 共同販売額といった事業シナジーの実現度
- ・ 優先的セカンダリーバイヤーとして市場から指名される比率

プロセス面でのKPI

ソーシングから最終契約締結までのリードタイム短縮とROFR発生時におけるSPV活用効果の測定により、運営効率の継続的改善を図る必要があります。実務レベルでの基盤構築は、セカンダリー方針の明文化から開始し、価格決定ルールのテンプレート化、迅速決裁枠の設定、セカンダリーファンドとの連携プロトコルの標準化まで、包括的なオペレーション体制の構築が求められます。

新たな資金循環エコシステムの実現

セカンダリー市場の進化は、CVCにとって単純な出口選択肢の追加を超えた深い戦略的意義を有しています。最新のトレンド分析が示すように、市場の高い集中度と価格形成メカニズムの二層化を前提とした戦略設計が必要であり、日本市場における事業会社の二極化という現実を踏まえれば、CVCの「Patient Capital」としての忍耐力と「事業シナジー」の創出力の組み合わせこそが真の差別化要因となります。

売る、買う、つなぐ という三つの役割を状況に応じて適切に切り替えながら、セカンダリーを資金循環における戦略的武器として活用することが、これから のCVC実務における新たな標準となるでしょう。

制度整備の着実な進展と市場インフラの充実により、日本のベンチャーエコシステムは持続的な資金循環を前提とした次の発展段階に確実に移行しつつあります。

CVCはこの歴史的変化の最前線において、従来の投資手法を根本的に進化させ、より効果的な価値創造メカニズムを構築する絶好の機会を手に入れているのです。

(以上)

本稿は、株式会社CFスタートアップパートナーズの監修のもと、EXPACT株式会社が委託を受けて編集しています。

編集担当：難波（EXPACT株式会社）