

# スタートアップ企業の成長性分析（2023年）

～成長性予測モデル「SP」とは～



※本資料の一部、全部を問わず、株式会社帝国データバンクの承諾なく、引用・複製または第三者へ開示することを禁じます。  
※本資料の画面および機能は、一部変更となる場合があります。  
※個人情報の取り扱いについては、こちらをご覧ください ⇒ <https://www.tdb.co.jp/privacy>

2024年1月

A circular graphic on the left side of the slide, featuring a low-angle view of several modern skyscrapers against a bright blue sky with scattered white clouds. The buildings are rendered in shades of blue and grey, with a prominent grid of windows. The circular frame is white and partially overlaps the content area.

01

調査概要

02

調査結果

03

調査結果のまとめ

04

成長性予測モデル「SP」とは

近年、スタートアップ企業への注目度が増しています。2022年は岸田首相の「スタートアップ創出元年」宣言に始まり、同年末には5カ年計画も取りまとめられました。

2023年に入ってからには支援策が相次いで発表されるなど、**スタートアップ振興は国策として注力**されています。

そこで、**成長性予測モデル「SP」**を用いて、スタートアップ企業における今後の成長性を分析しました。



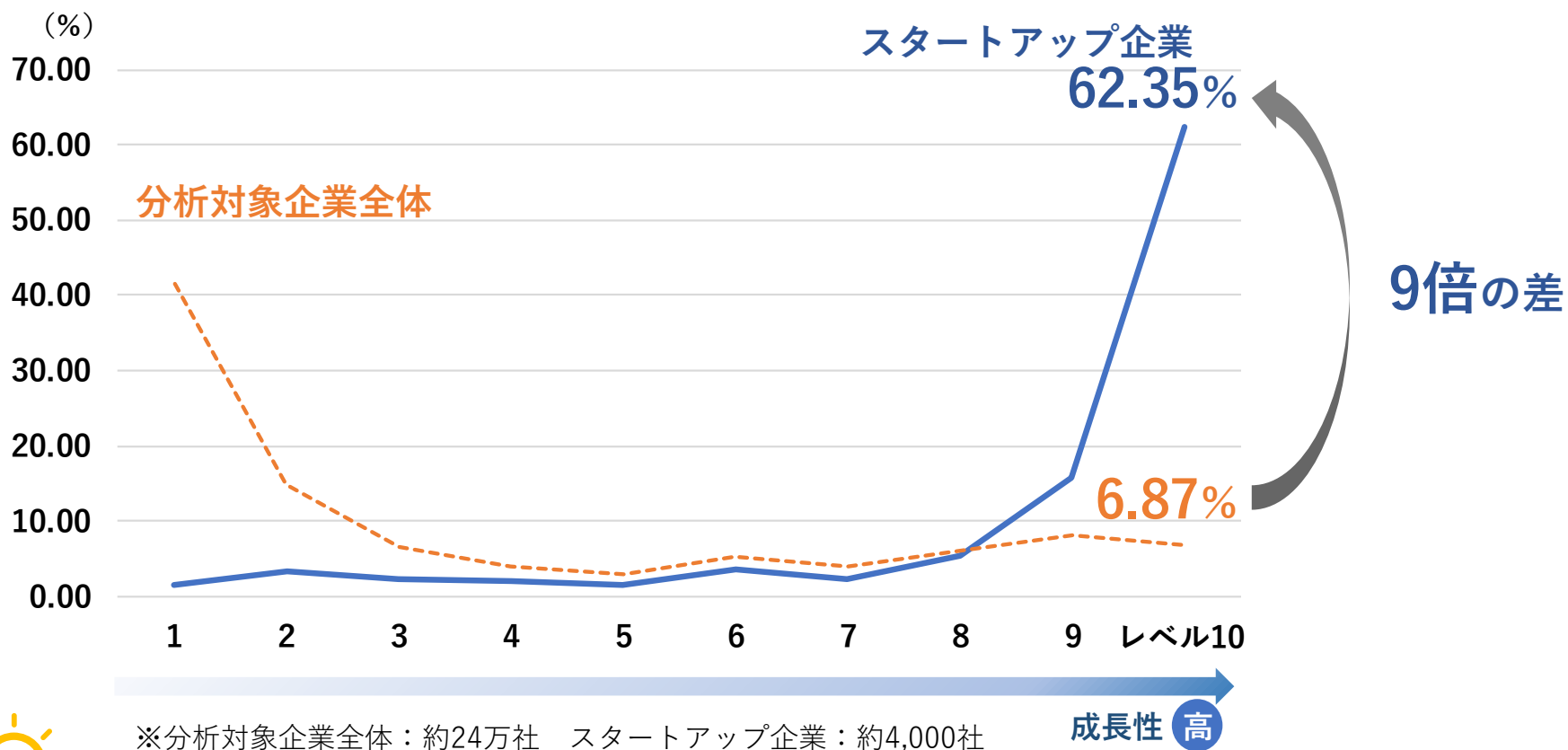
## **成長性予測モデル「SP」とは**

帝国データバンクで調査している信用調査報告書の情報を基に、「**企業の売上高が3年後に1.5倍以上になるか否か**」を予測するモデルです。

予測結果を10段階のレベルに変換しており、レベル6以上で「成長性が高い」と判断でき、実際にレベルが高いほど成長した企業が多く発生しています。

## 調査結果

スタートアップ企業は、3年後に売上高が1.5倍以上となる企業の割合が全体の約9倍

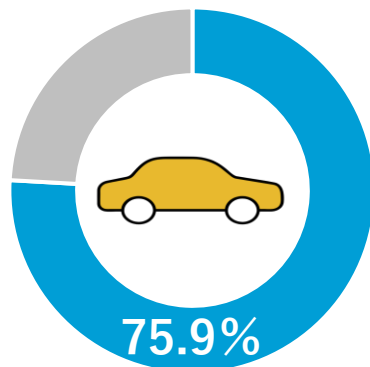


成長発生率が最も高いレベル10では、分析可能な企業全体約24万社が6.87%であるところ、スタートアップ企業に限定すると62.35%と**約9倍**の差が開きました。

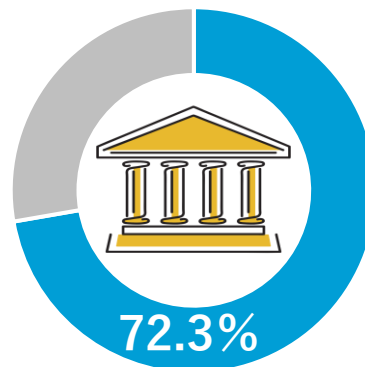
## 調査結果 ～事業分野別のレベル10企業割合～

「モビリティ」分野で高い成長性、次いで「FinTech」「HR」「AI」などテック系も高水準

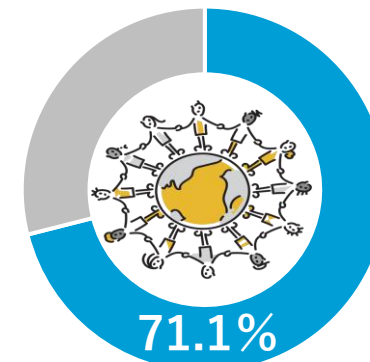
モビリティ



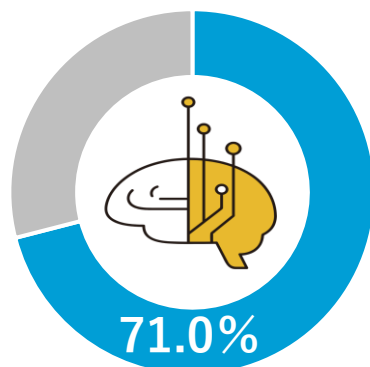
FinTech



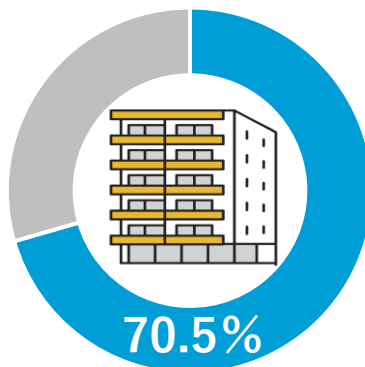
HR



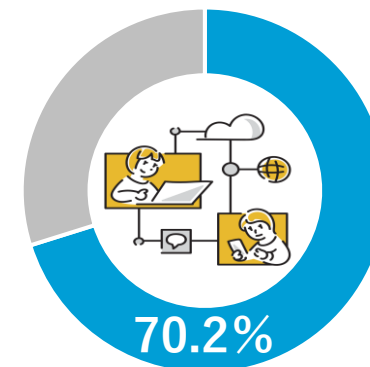
AI



不動産



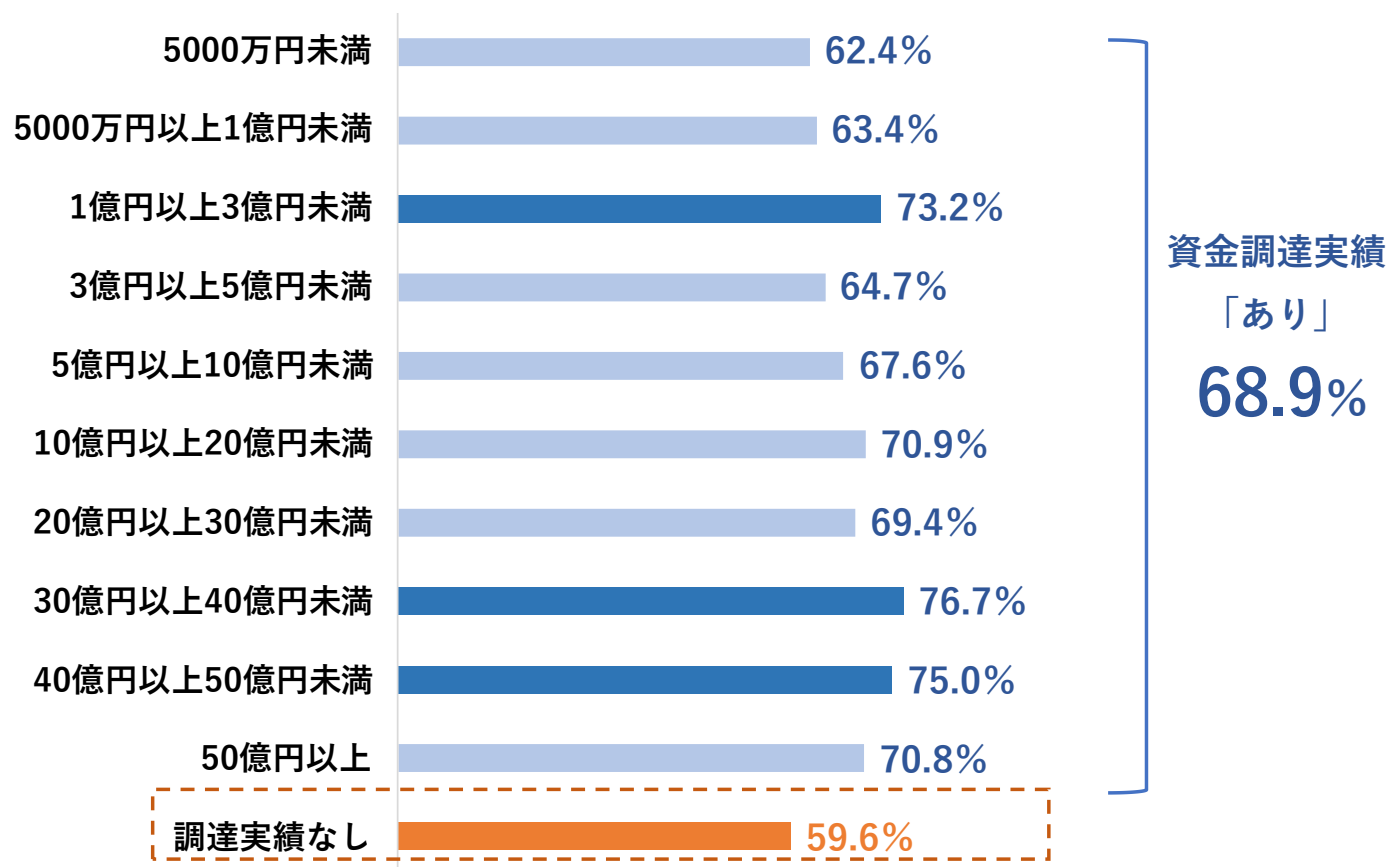
プラットフォーム



「モビリティ」分野では、空飛ぶクルマやEV、自動運転など審議中が注目されているなかで、突出した成長性の高さが表れています。

# 調査結果 ～資金調達額別のレベル10企業割合～

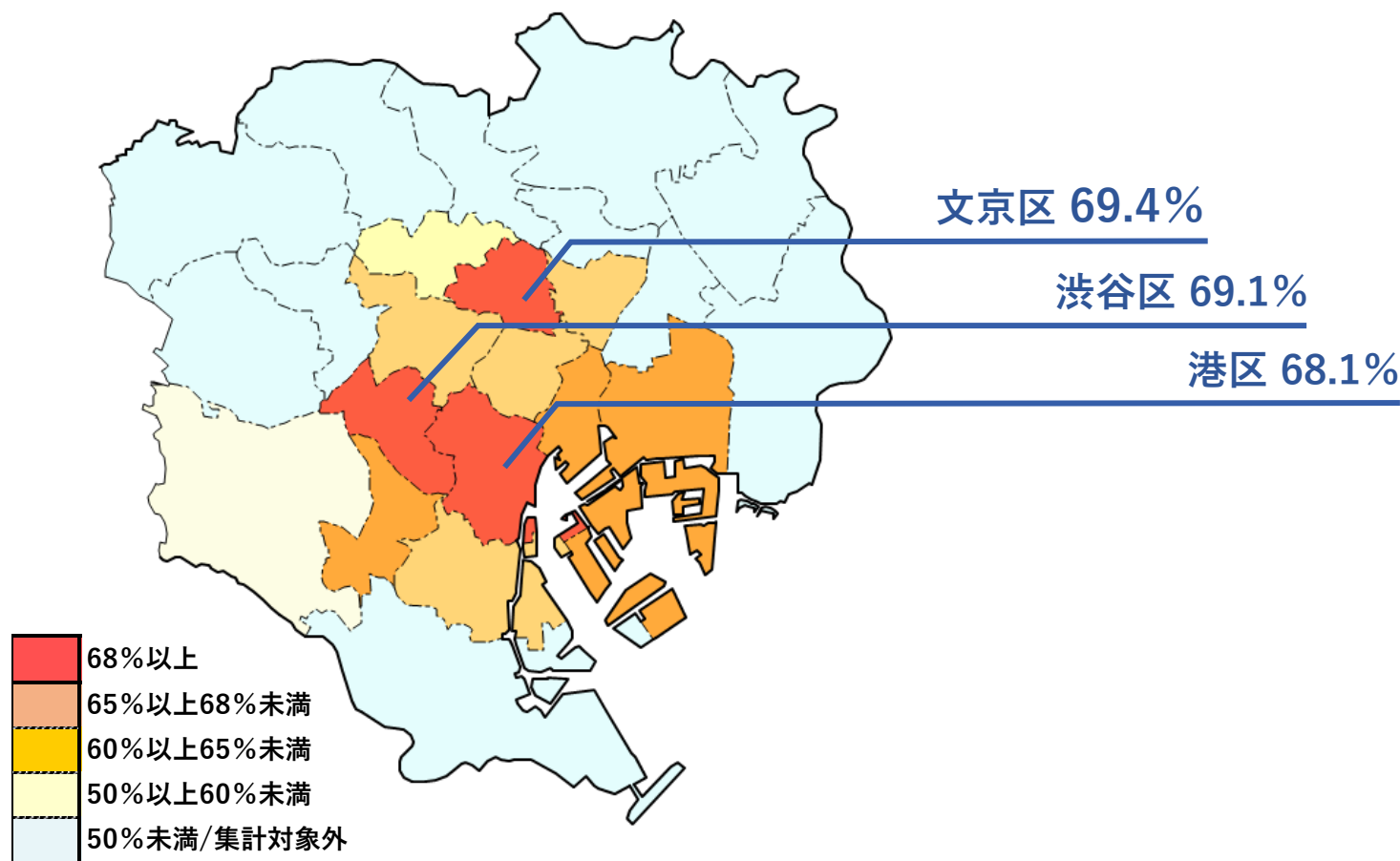
資金調達の「実績あり」企業、「実績なし」と比較してレベル10の割合は高い



調達ラウンドを問わず「実績あり」企業のレベル10割合は68.9%でした。  
「実績なし」企業と比較して、**10ポイント近く**の差が開く結果となりました。

# 調査結果 ～東京23区のレベル10企業割合～

最もレベル10企業があるのは「文京区」「渋谷区」「港区」も僅差で高水準



全国で都市部を中心に様々な振興策が講じられているものの、大多数は東京23区内に集積しています。  
東京大学の本郷キャンパスを中心とした活発な産学連携などに要因があるとみられています。

## 調査結果のまとめ

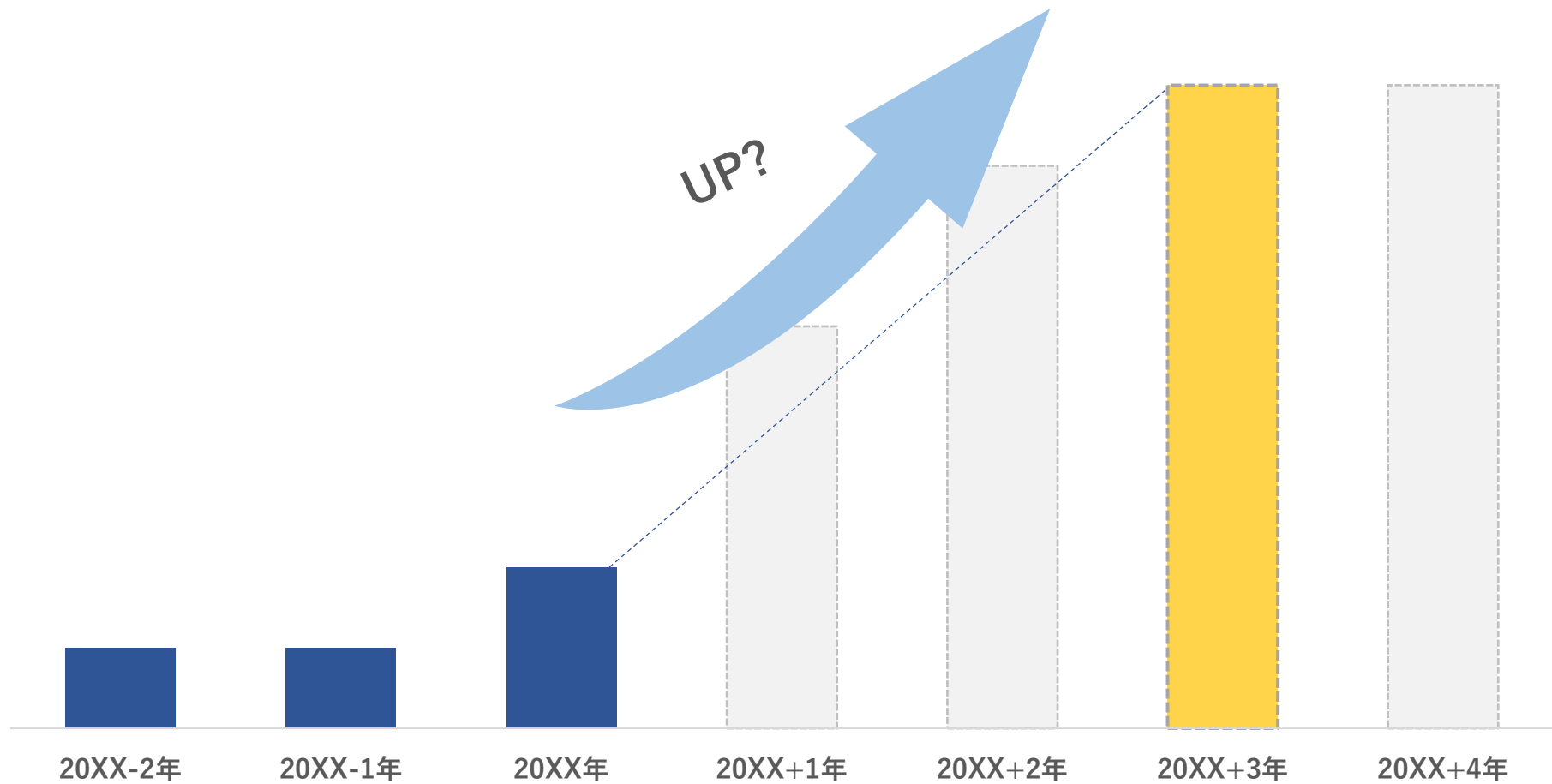
1. スタートアップ企業は、3年後に売上高が1.5倍以上となる企業の割合が約9倍
2. 「モビリティ」分野で高い成長性、次いで「FinTech」などテック系も高水準
3. 資金調達の「実績あり」企業、「実績なし」と比較してレベル10の割合は高い
4. 東京23区内で最もレベル10企業があるのは「文京区」

スタートアップ企業をはじめとして、成長性が高い企業は存在します。  
成長性が高い企業との取引は、**自社のビジネスを拡大するチャンス**です。

**成長性予測モデル「SP」**を利用することで、**データに基づく【攻め】の意思決定**を可能にします。



# 成長性予測モデル「SP」とは

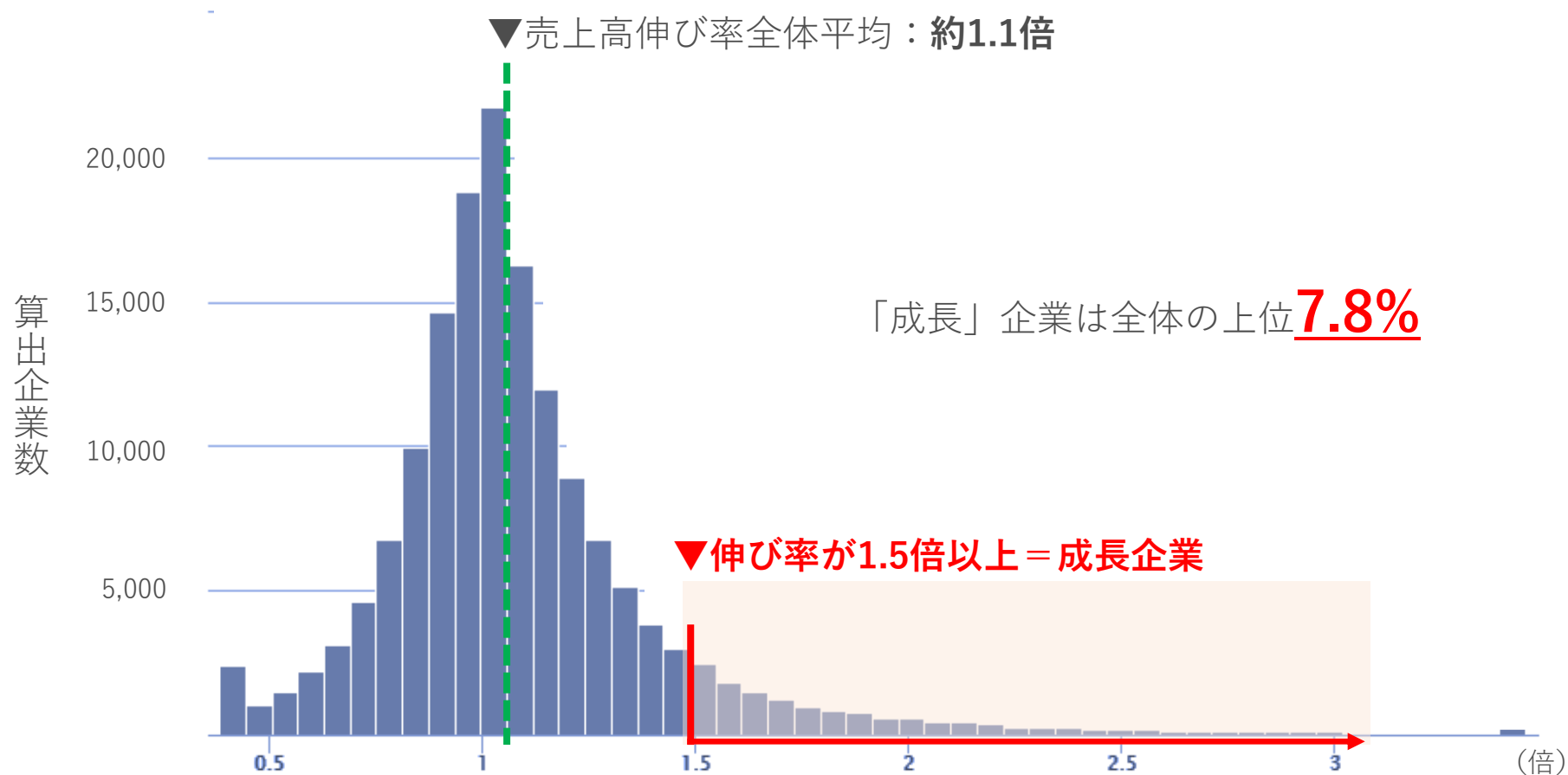


成長性予測モデル「SP」では、信用調査報告書を基に、企業の売上高が3年後に  
「成長するか否か」を予測します。

# 成長性予測モデル「SP」における成長の定義

SPでは、“「成長」 = 3年後の売上高伸び率が1.5倍以上”と定義しています

3年前との売上高比の分布（縦軸：企業数、横軸：3年間売上高伸び率）



# 成長性予測に使用される信用調査報告書の項目

成長性の予測には信用調査報告書の以下の6項目を使用しています。

①「会社の特色」	②「最近の動向と見通し」
記載内容をもとにAIによる テキストマイニング (BERT)	
③資金現況／業況区分	④規模／総評点
資金現況の内容 「大幅増加」または「増加」 ／「横ばい」または「減少」	評点全体に占める「規模」 要素の構成比を対数化 「規模」点 ÷ 総評点
⑤代表者年齢区分	⑥3年以内に事業所開設フラグ
代表者年齢をカテゴリ分けしたもの 30歳未満 ／40歳未満 ／50歳未満 ／ 60歳未満 ／60歳以上	沿革特記事項 (年表) で算出月から3年以内の記載情報 「開設」、「移転」、「移設」のいずれかが記載されている ／それ以外

※直近2年の信用調査報告書を用いて予測を実施

**■会社の特色**

「テック」ブランドは高精度の切削工具として知名度が高く、特に自動車分野のユーザーからは技術志向の強い開発型の企業として応分の評価を得ている。  
 現代表の就任後以降はより積極的に従業員に資格取得を推奨しており、既に60名程度の社員が機械加工技能士の資格を取得している。過去には日本工具会加工機械工業会の全国コンテストで大賞2回、技術賞5回を受賞するなど、技術に裏打ちされている。なかでも、加工難度の高い小径エンドミルのシェアの30%を占めており、ユーザーの囲い込みに貢献している。一方で、海外市場では低価格製品を望む声も多く必要状況にある。当社としては技術力を基軸とし、高価なタングステンを使用しない超硬工具

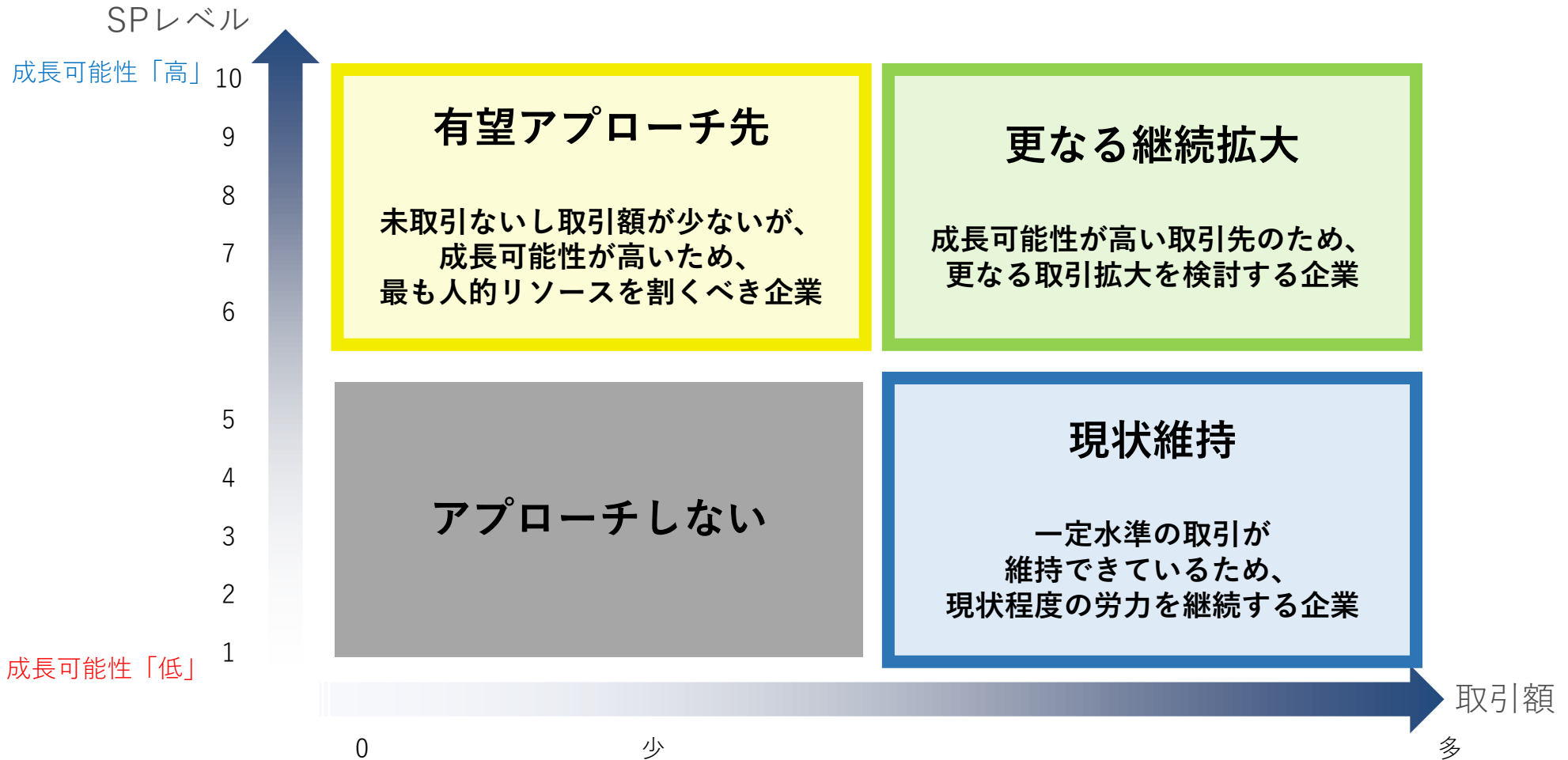
**■最近の動向と見通し**

平成31年3月期は、新製品（耐摩耗性を改良した切削工具）の発売による増収を見込み、売上高50億5,000万円、経常利益5,000万円を目標にスタートした。超硬工具は、主要取引先であるダイヤモンド工業（株）が成長の期待されるアジア市場に本格的な進出を図っていることから、同社向けの小径エンドミルの受注が堅調に推移し、平成30年8月末時点においては前年同期を若干上回る推移となっている。特殊鋼工具も、既存販路に向けたタップ・ダイスなどの消耗品を中心に前年同期並みの買い換え需要を得ている。営業人員3名の補充により自社開発の小径エンドミルが航空機部品向けに販路が徐々に拡大していることもあり、通期売上高は期初目標の50億5,000万円内外が想定される。  
 損益面では、主原料タングステンの価格が引き続き高値で推移しており、粗利益率は前年同期よりやや低下している。期後半に計画している設備投資により生産効率が改善する見通しであるが、営業人員の補充に伴う人件費が増加基調にあるほか、設備投資に伴う減価償却費負担の増加も予想される。経常利益は4,500万円程度と最終的に前期末実績をやや下回る見込みである。  
 一方で、大手メーカーと共同開発しているタングステン不使用の超硬工具については、平成31年春頃に市場へ発売開始する予定と聞かれる。超硬工具を中心に、企画・技術力には定評があり、自動車部品業界を主体とした事業基盤が確立されていることや、財務体質も概ね健全であることなどを加味すると、営業継続に特に支障はないと思われる。

調査員が現地でヒアリングした膨大な文字情報から  
“成長”した企業の傾向に近いかを解析

# ご活用イメージ（SPレベルと取引額）

SPレベルと現在の取引額を掛け合わせることで、より多くの人的リソースを割くべき企業が分かります。優先順位や人員の配置をより効率的に行うことができます。



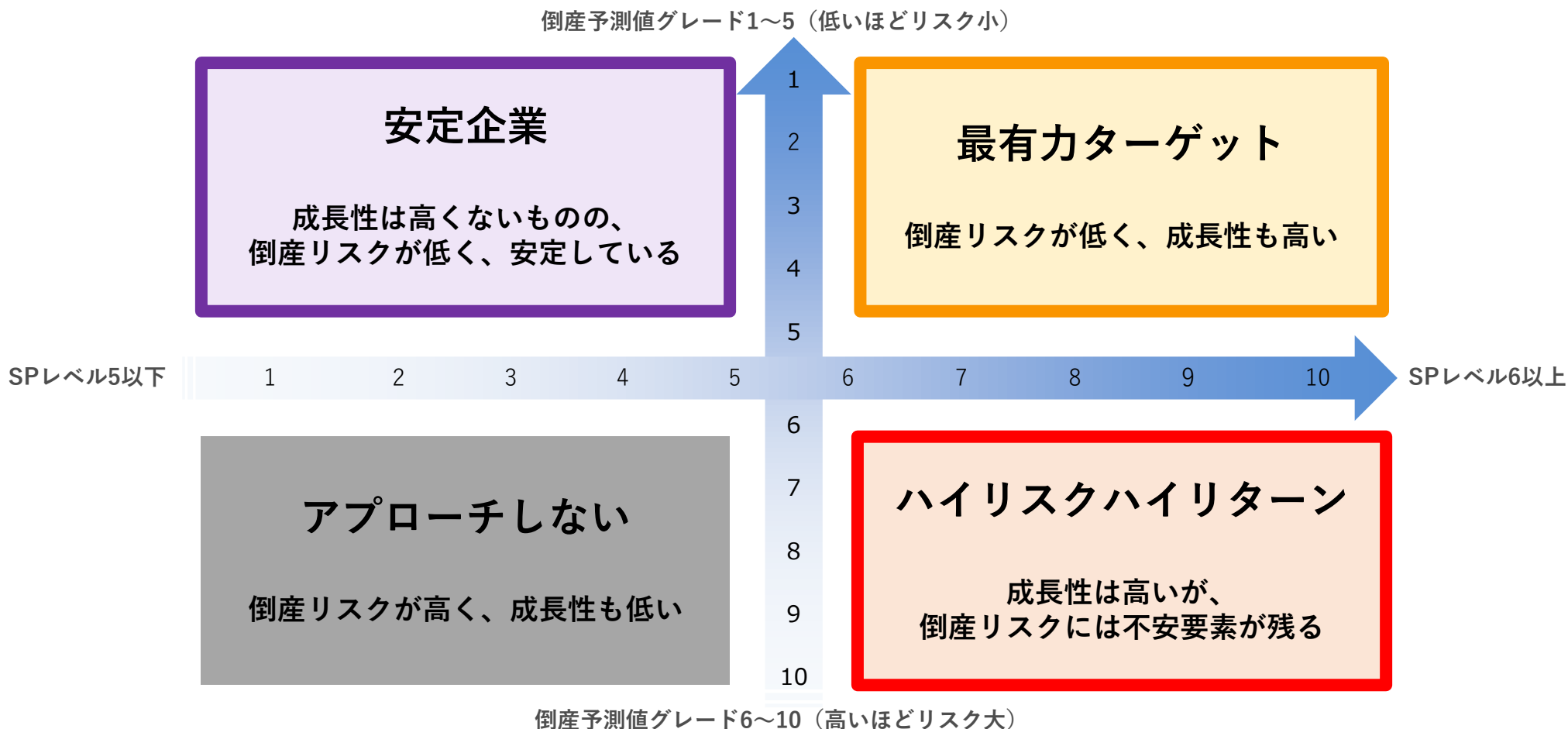
# ご活用イメージ (SPレベルと倒産予測値)

SPレベルと倒産予測値を掛け合わせて、成長性の裏に隠された倒産リスクにも注視することをオススメします。



## 「倒産予測値」とは

企業が1年以内に倒産する確率を予測し、10段階の格付け（グレード）「倒産予測値」を毎月ご提供します。



## 導入事例の紹介

## 金融機関 A

## 課題

年商50億円以上をターゲットとしているが、競合も似たようなターゲット設定をしており、後れを取ってしまうことがある。

Before

現在、年商が30億円以上でSPレベルが高ければ（成長可能性が高い）、3年後に50億円以上の仲間入りをしているだろうという仮説を考えた。

## オートリース会社 B

## 課題

県内の幅広い業界・規模の企業をターゲットとしているため、優先順位をつけるための情報が必要であった。

After

営業担当が「**御社は成長できそうですよ**。売上が伸びるときは資金が必要ですよね。」という**従来と異なるトーク**ができるようになった。

今は小規模でも**今後のポテンシャルがある**ということに有益な情報と感じている。大手リース会社と比べるとユーザーから情報を開示してもらいにくいので助かっている。

# ターゲットの具体的な条件

貴社の営業ターゲットになり得る**SPレベルが6以上の成長性が高い企業**はどんな企業でしょうか？

以下のワークシートを基に、具体的なターゲットを考えてみましょう。

項目		条件とその理由
営業エリア		
ターゲット業種		
規模	売上高	(            ) ~ (            ) 百万円
	従業員数	(            ) ~ (            ) 名
評点		(            ) ~ (            ) 点

 「**評点**」とは  
企業の総合的な信用度を  
**100点満点**で表す企業評価の指標です。

# 無料カウントのご案内

貴社の営業ターゲットとなり得る「成長性が高い企業」は具体化しましたか？  
考えた条件の企業が何社存在するのか、**無料カウント**を行います！



## 条件のご検討

所在地・業種・売上高など  
※ご指定企業に対するマッチングも可



## カウントの実施

弊社にてカウントを実施  
(数営業日)



## カウント結果のご報告

結果について弊社担当者が  
ご説明



## お問い合わせ先



株式会社帝国データバンク  
営業企画部 マーケティング課  
03-5775-3210

[tdb\\_marketing@mail.tdb.co.jp](mailto:tdb_marketing@mail.tdb.co.jp)