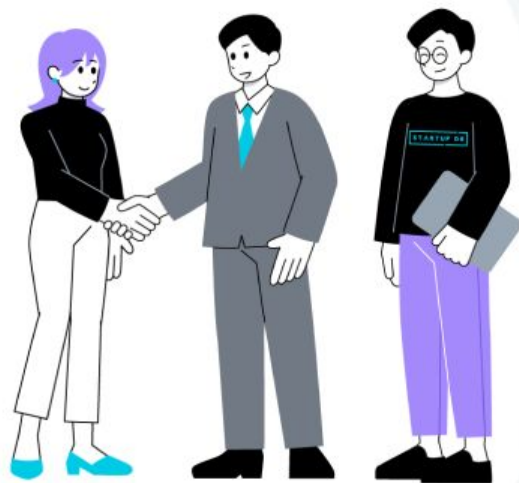


STARTUP DB

スタートアップと
偶然ではない、
根拠のある必然的な出会いへ

国内スタートアップ
データベース
会員数 No. **1**

東京商工リサーチ調べ 有料/無料会員合計数
2017年4月現在





会社名	フォースタートアップス株式会社 (英文表記: for Startups, Inc.)
本社所在地	〒106-0041 東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー31F
資本金	238百万円 (2025年3月末)
設立	2016年9月
正社員数	247名 (2025年4月1日時点)
事業内容	成長産業支援事業
グループ会社	フォースタートアップスキャピタル合同会社 (100%子会社)
備考	一般社団法人日本経済団体連合会 (経団連) 会員、一般社団法人 新経済連盟 (新経連) 会員 一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会 (JVCA) 賛助会員 一般社団法人 日本ベンチャー学会、経済産業省J-Startup Supporters選定企業

成長産業支援の仕組みを作り、日本の国際競争力を挽回する

約30年間日本経済は伸び悩んでおり、経済成長の明暗を分けたのは成長産業の創出。

つまり、日本の国際競争力を挽回するにはスタートアップによるイノベーションが不可欠である

世界時価総額ランキング TOP10(1989年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	業種	国名
1	日本電信電話	1638.6	IT・通信	
2	日本興業銀行	715.9	金融	
3	住友銀行	695.9	金融	
4	富士銀行	670.8	金融	
5	第一勧業銀行	660.9	金融	
6	IBM	646.5	IT・通信	
7	三菱銀行	592.7	金融	
8	Exxon	549.2	エネルギー	
9	東京電力	544.6	エネルギー	
10	Royal Dutch Shell	543.6	エネルギー	

世界時価総額ランキング TOP10(2022年)

順位	企業名	時価総額 (億ドル)	業種	国名
1	Apple	28,281.9	IT・通信	
2	Microsoft	23,584.4	IT・通信	
3	Saudi Aramco	18,868.9	エネルギー	
4	Alphabet	18,214.5	IT・通信	
5	Amazon.com	16,352.9	サービス	
6	Tesla	10,310.6	一般消費財	
7	Meta Platforms	9,266.8	IT・通信	
8	Berkshire Hathaway	7,146.8	金融	
9	NVIDIA	6,817.1	IT・通信	
10	Taiwan Semiconductor Manufacturing	5,945.8	IT・通信	

国内最大級の成長産業支援事業を展開

成長産業を創造を担う国内外の起業家や投資家、エコシステムビルダーへ支援

ヒューマンキャピタル

人材紹介

成果報酬型の転職支援サービス
固定報酬型の採用支援コンサルティング

起業支援

起業潜在層の発掘・起業サポート

ベンチャーキャピタル

スタートアップ投資

起業支援または人材支援中の企業に
対して投資を実行

オープンイノベーション

STARTUP DB

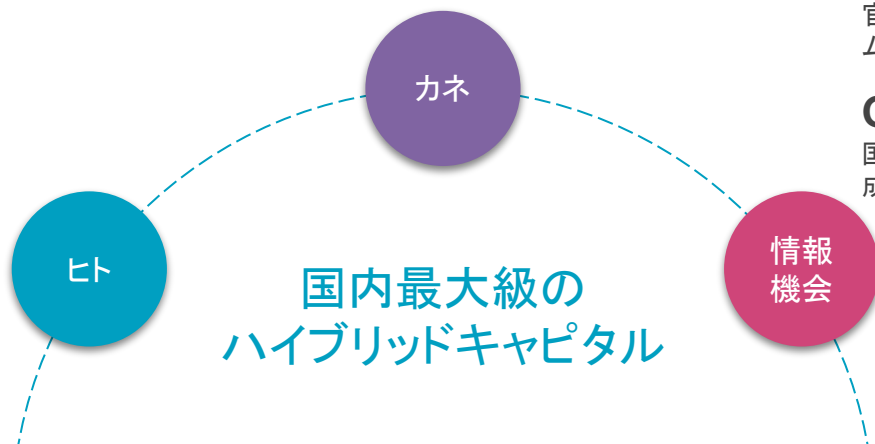
STARTUP DBによる投資・協業先ス
タートアップのソーシングとマッチング
支援を実施

Public Affairs

官公庁・公共団体とのアクセラプログラ
ム支援中心に展開

GRIC

国内外を代表する起業家や投資家が集う
成長産業カンファレンスの運営



▷ 各業界のリーディングカンパニーへの支援を実現

ヒューマンキャピタル



スタートアップ企業に対し、人材と資金の両面で支援(ハイブリッドキャピタル)

徹底的な人材支援の実績により、成長性の高いスタートアップへの投資機会を獲得



株式会社フェズ

リテールテック事業（リテール業界のデジタルトランスフォーメーションに関する事業）

2015年12月設立

代表取締役
伊丹 順平



ユアマイスター株式会社

サービスECプラットフォーム事業（ハウスクリーニングやリペア等、サステナブル関連サービス産業のDX）

2016年8月設立

代表取締役
星野 貴之



READYFOR株式会社

クラウドファンディング事業、寄付・補助金マッチング事業

2014年7月設立

代表取締役
米良 はるか
樋浦 直樹



ポケットーク株式会社

翻訳機及び翻訳に関するソフトウェアの企画開発、製造、利用許諾、販売

2022年2月設立

代表取締役
松田 憲幸



株式会社カケハン

医療関連サービスの開発・提供

2016年3月30日設立

代表取締役社長
中尾 豊

代表取締役CEO
中川 貴史



株式会社ナレッジワーク

セールスイネーブルメントソフトウェアの提供

2020年3月18日設立

CEO
麻野 耕司



株式会社ミツモア

Webサービス（オンラインでの見積もり比較・受発注サービス）、現場事業者向けSaaSの開発・提供

2017年2月設立

代表取締役 CEO
石川 彩子



株式会社アークエッジ・スペース

超小型衛星コンステレーションの企画・設計から量産化、運用までの総合的なソリューション提供

2018年7月18日設立

代表取締役CEO
福代 孝良



株式会社岩谷技研

高高度ガス気球、及び宇宙関連技術の開発

2016年4月1日設立

代表取締役
岩谷 圭介

成長産業に特化した日本最大級のデータベースを構築

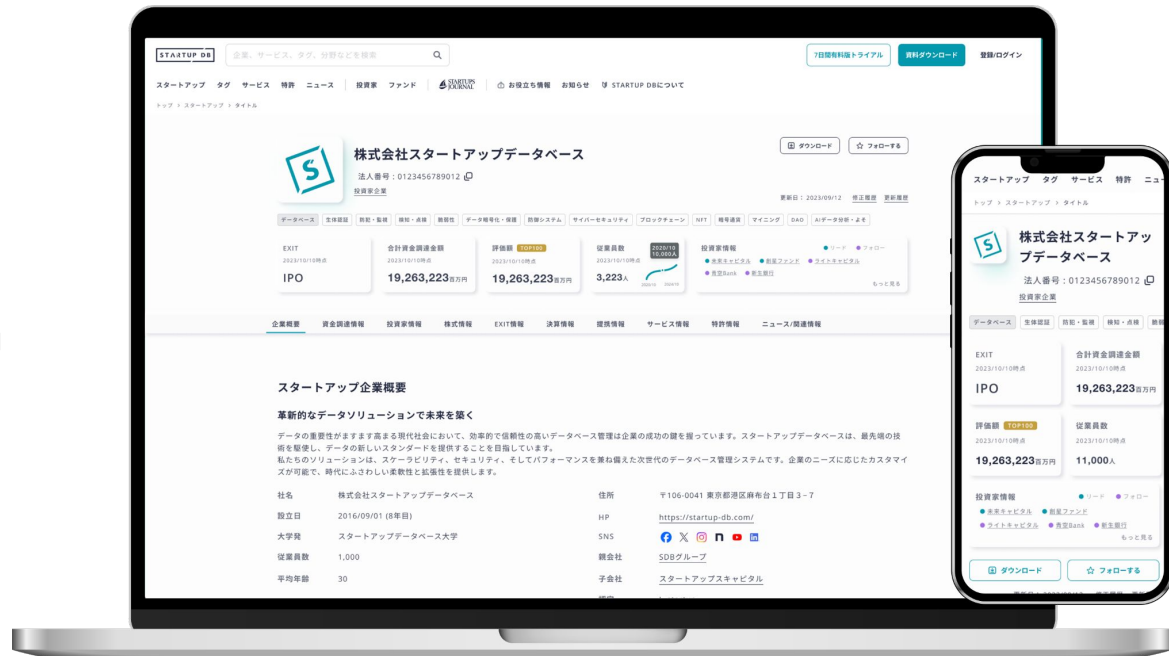
新規事業創出や投資・M&Aを狙う大手企業やCVC/VCを中心に導入

25,000社以上の
成長産業に特化した
プラットフォーム

STARTUP DBは、スタートアップの企業概要、資金調達情報、評価額、特許情報などの情報を集約した国内最大級のプラットフォーム
スタートアップの情報に限らず、投資家や投資企業のポートフォリオやGP / LP などの情報も集約している

国内スタートアップ
データベース
会員数 No. 1

東京商工リサーチ調べ 有料/無料会員合計数
2024年8月末時点



新規事業創出や投資・M&Aを狙う大手企業やCVC/VCを中心に導入

事業会社 CVC



VC



コンサル 調査会社



金融機関



グローバルスタートアップエコシステム拠点都市8拠点中7拠点で アクセラ・オープンイノベーションプログラム事業運営等の実績

スタートアップ・エコシステム拠点都市
グローバル拠点都市



1

スタートアップ・エコシステム
東京コンソーシアム [広域]



次世代通信技術活用型
スタートアップ支援事業



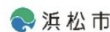
TiBオープンイノベーション導入・
促進プログラム



スタートアップ事業成長プログラム

2

Central Japan Startup
Ecosystem Consortium [広域]



- スタートアップ成長支援事業
- Next Innovator 育成事業



- シンガポール国立大学連携事業
- ディープテック推進事業
(CIC Institute、株式会社リバネスと合同)

4

福岡 RAMEN TECH
コンソーシアム [中核]



スタートアップアクセラレーション
プログラム運営業務



福岡市スタートアップ支援施設運営事業

7

広島地域イノベーション
戦略推進会議 [中核]



『ひろしまユニコーン10』
プロジェクト環境整備業務



中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業
(オープンイノベーション・エコシステム構築事業)

3

大阪・京都・ひょうご神戸
コンソーシアム [広域]



関西スタートアップ・エコシステム
情報発信事業



- ライフサイエンスアントレプレナー
シップ人材育成及び事業化促進事業
- 海外プロモーションモデル事業



「戦略的首都圏企業連携推進業務」
企画・運営業務

6

仙台・東北スタートアップ・エコシ
ステム・コンソーシアム [広域]



みちのくアカデミア発スタートアップ共創
プラットフォームに協力機関として参画

8

北九州市スタートアップエコシステム
コンソーシアム [中核]



企業変革・スタートアップ・グロースサポー
ト事業

| **STARTUP DB ENTERPRISE**

提供価値・選ばれる理由

▷ 弊社によくお寄せいただくご相談内容と共通課題

よくある相談内容

- いろんなイベントに参加しているが
良いスタートアップに出会えない
- 知り合いの金融機関や投資家から紹介を
受けるが、ビジネスに繋がってない
- 網羅的に情報収集ができていないため、
機会損失に気付けない

共通課題

- 会うべき企業に狙い撃ちで会えてない
- 事業戦略やアセットを理解してない
(する動機がない)パートナーとの
ソーシングチャネルがメイン
- 突発的&受動的なソーシング活動しかできてない

変化が激しいスタートアップとの協業 / 投資機会を最大化しビジネス成果に繋げるための重要論点

POINT1 ■ 成長サイクルが早いスタートアップの網羅的かつスピーディな情報収集力

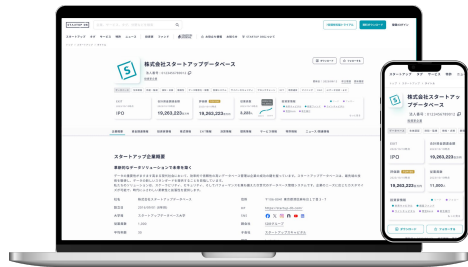
POINT2 ■ 成長性が高いスタートアップの見極め

POINT3 ■ 戦略適合性を見極めと、自社の事業戦略や課題を理解したパートナーによる早期接触機会の最大化

成長と協業可能性を裏付けるデータと成長性の高いスタートアップとのリレーションによる 投資・協業機会の最大化を実現

①STARTUP DB

成長産業に特化した
網羅的かつスピーディなデータベースの保有



- ・25,000社以上のスタートアップ情報
- ・400,000件/年のデータ更新件数
- ・成長性や協業可能性を判断する定性情報

②スタートアップの深い理解

スタートアップやVCとの連携により
常に最新の“一次情報”を保有



- ・年200回以上の起業家やVCとの勉強会の開催
- ・上記で得た一次情報の非公開データベース
- ・成長性の高いスタートアップへの人材支援実績

③マッチング支援

御社の新規事業や出資要件に応じた
スタートアップとのマッチング支援

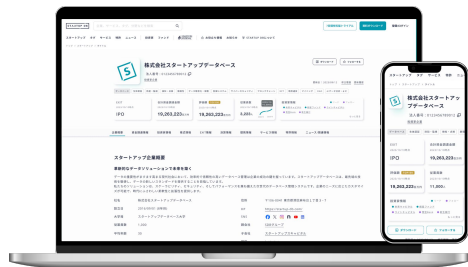


- ・顧客/課題/提供価値/自社アセット
- ・協業先に求める機能・技術・サービス
- ・投資/協業先スタートアップの領域や規模 etc

成長と協業可能性を裏付けるデータと成長性の高いスタートアップとのリレーションによる 投資・協業機会の最大化を実現

①STARTUP DB

成長産業に特化した
網羅的かつスピーディなデータベースの保有



- ・25,000社以上のスタートアップ情報
- ・400,000件/年のデータ更新件数
- ・成長性や協業可能性を判断する定性情報
- ・データ分析による市場調査支援

②スタートアップの深い理解

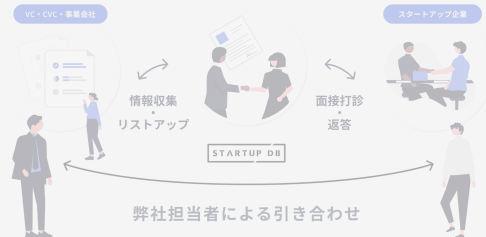
スタートアップやVCとの連携により
常に最新の“一次情報”を保有



- ・年200回以上の起業家やVCとの勉強会の開催
- ・上記で得た一次情報の非公開データベース
- ・成長性の高いスタートアップへの人材支援実績

③マッチング支援

御社の新規事業や出資要件に応じた
スタートアップとのマッチング支援



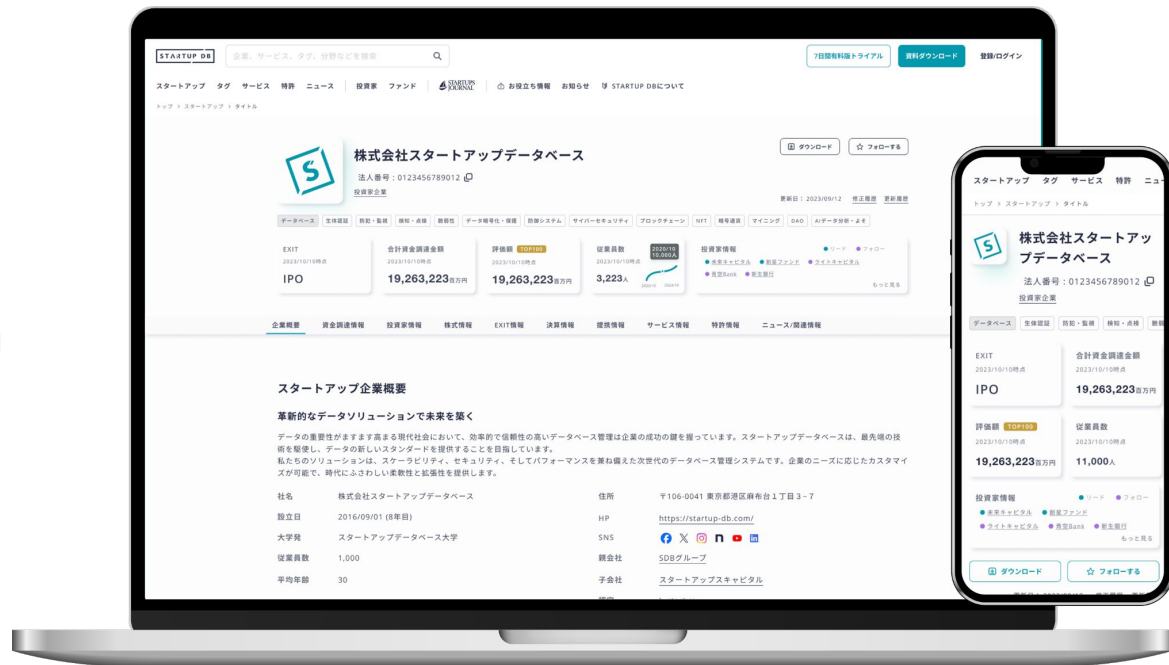
- ・顧客/課題/提供価値/自社アセット
- ・協業先に求める機能・技術・サービス
- ・投資/協業先スタートアップの領域や規模 etc

26,000社以上の 成長産業に特化した プラットフォーム

STARTUP DBは、スタートアップの企業概要、資金調達情報、評価額、特許情報などの情報を集約した国内最大級のプラットフォーム
スタートアップの情報に限らず、投資家や投資企業のポートフォリオやGP / LP などの情報も集約している

国内スタートアップ
データベース
会員数 No. 1

東京商工リサーチ調べ 有料/無料会員合計数
2024年8月末時点



新規事業創出や投資・M&Aを狙う大手企業やCVC/VCを中心に導入

事業会社 CVC



VC



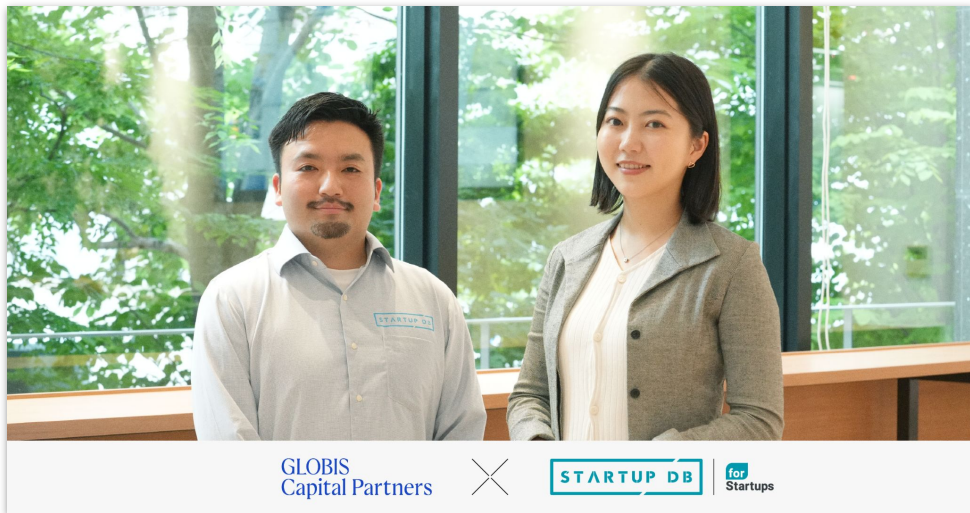
コンサル 調査会社



金融機関



グロービス・キャピタル・パートナーズ様



[>インタビュー記事を読む](#)

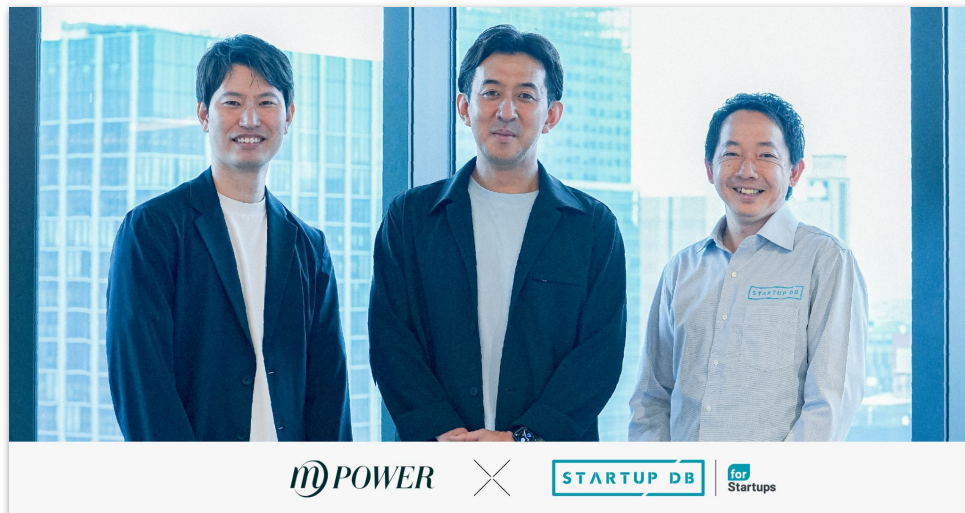
抱えていた課題感

- ・プレスリリースやSNSでの探索では時間がかかる
- ・見逃している企業があるという課題感
- ・PRIに力を入れきれていない企業の見落とし

STARTUP DBによる解決策

- ・テーマ/タグ/ラウンド/調達額などで企業を一覧化
- ・見逃しの防止による投資機会の最大化
- ・情報の網羅性による投資判断の質の向上
- ・生成AIとは異なり客観的かつ俯瞰的な視点を獲得

MPOWER Partners様



[>インタビュー記事を読む](#)

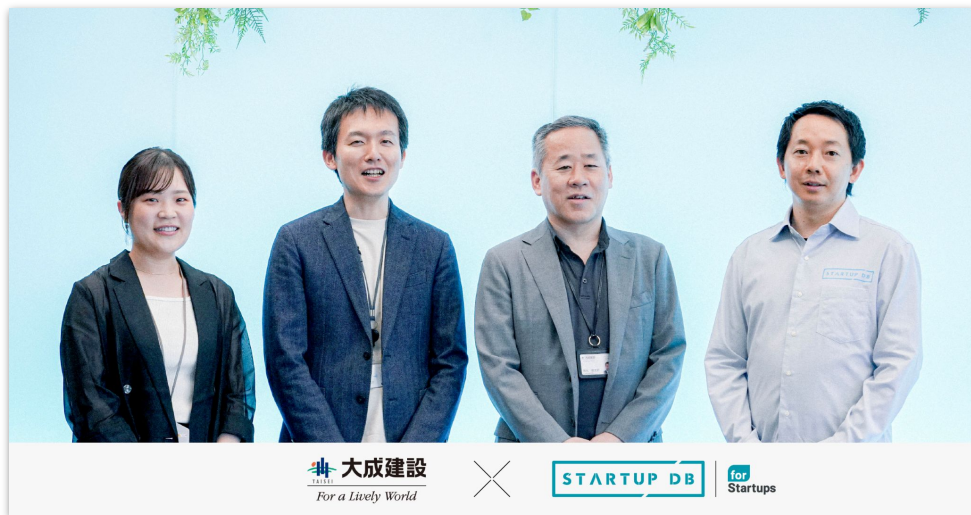
抱えていた課題感

- ・既存データベースの活用不足
- ・少人数のため、ソーシング活動の効率化したい
- ・創業初期企業の発見が難しい

STARTUP DBによる解決策

- ・豊富な掲載社数と高い更新頻度
- ・創業年数が若い企業の登録数が他社より多い
- ・ネットワークでは補足しきれない企業をカバー
- ・リストアップ支援サービスによる約 100社の企業発見

大成建設株式会社様



[>インタビュー記事を読む](#)

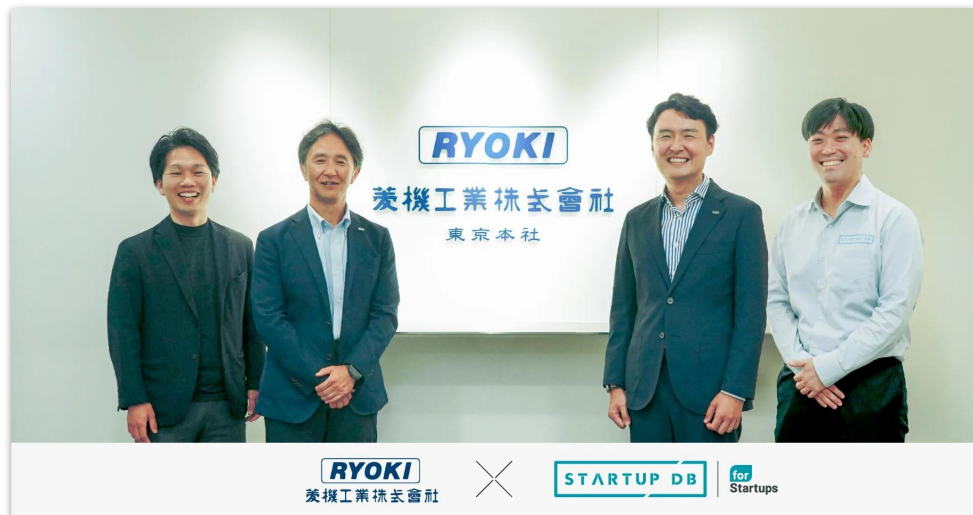
抱えていた課題感

- ・将来的な建設業界の再編に備えた協業先の探索
- ・既存ネットワーク外のスタートアップとの接点構築が難しい

STARTUP DBによる解決策

- ・ホームページでは見られない詳細情報の獲得
- ・探索から接点創出までの一貫サポート
- ・本当に組むべきスタートアップとの接点を創出

菱機工業株式会社様



[>インタビュー記事を読む](#)

抱えていた課題感

- ・協業テーマが明確化されていない
- ・専任人員が少なく、探索業務を効率化したい

STARTUP DBによる解決策

- ・掲載社数×更新頻度の高さで、広く迅速に探索
- ・日次チェックで協業機会の損失を防止
- ・商談支援で面談を繰り返す中でテーマを明確化

▷ 成長性が高いスタートアップをどう見極めるか

成長性と協業可能性を判断する情報は多岐に渡る。

これらの情報収集を、自社の競合よりもいかに迅速かつ網羅的に取得できるかが、その後の協業や投資活動の機会創出に大きな影響を及ぼす

投資/協業基準の 構成要素	主な論点	STARTUP DB で調べられること
経営チーム	・経営陣が事業戦略を実行できるだけのケイパビリティを有しているのか。また、かけているケイパビリティを補完できる素養を兼ね備えているか	・経営者の略歴(出身大学、出身研究室、EXIT実績etc) 
競合優位性	・競合他社と比較して、ビジネスモデルの革新性や拡張性、模倣困難性、再現性などはあるか	・事業内容、サービス情報、特許情報、提携実績 etc 
市場性	・取り組んでいる課題の拡張性や深さ、階層などを捉え、持続する課題や深くなる課題を捉えられているか ・スケールもしくはシェアを取れる市場か	・レポートや企業担当者による概況把握、類似企業検索 etc 
ケイパビリティ	・事業拡大に必要な従業員数、提携先、無形資産などの経営アセットは有しているか	・従業員数推移、事業・資本業務提携実績 etc 
ファイナンス・株主	・資金調達有無や、企業価値や事業成長のドライバーになるか、事業会社が株主にいるか	・評価額、資金調達履歴、株主情報(リード / フォロー) etc 
バリューアップ 可能性	・自社の技術や顧客基盤などのアセットを利用することで、成長支援を行うことが可能か	・事業内容、サービス情報、特許情報、提携実績 etc 
戦略適合性	・自社の戦略に適合するか(分野、地域、規模、ステージ等)	・企業担当者による概況把握、セクター情報(タグ)、シリーズ、特許情報 etc 

スタートアップ登録企業数

26,000 社以上



年間データ更新件数

400,000 件



売上又は利益件数



8,500 件

投資家・ファンド登録数

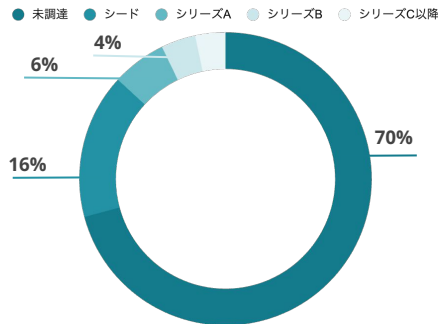
10,000 社(本)



特許件数

930,000 件

シリーズ比率



資金調達件数

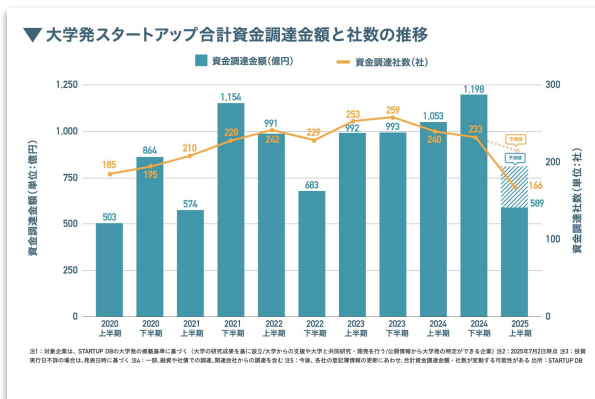
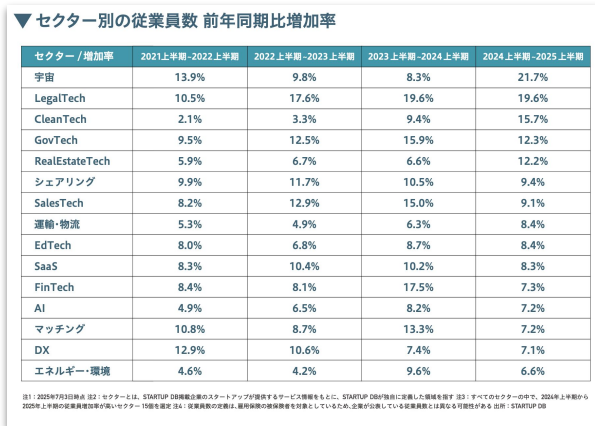
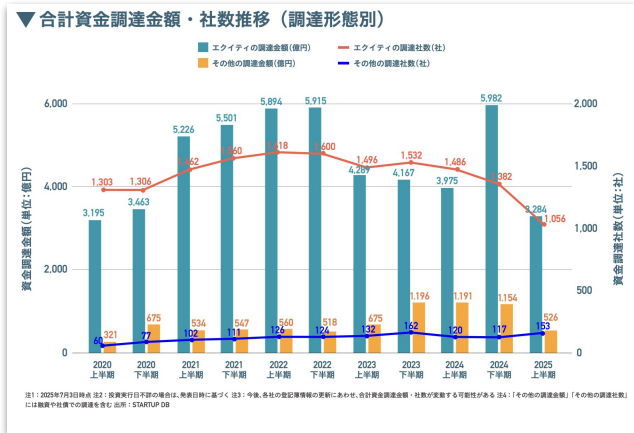
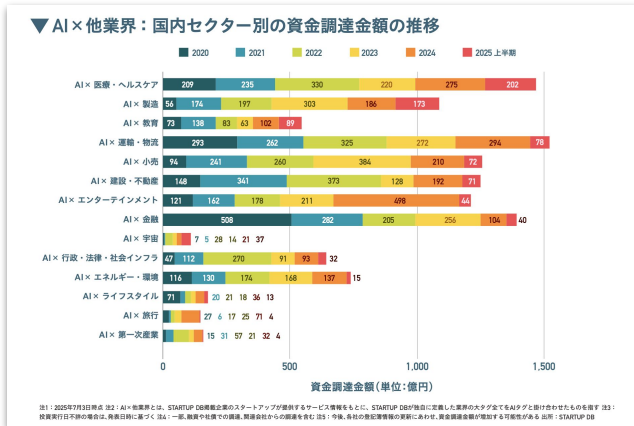
43,000 件

役員情報

63,000 名



▷ 資金調達・業務提携・技術トレンドなどをキャッチし、最新情報をレポーティング



テクノロジーとヒトによるリサーチを通じて、情報の品質・鮮度・網羅性を実現

スタートアップやVCなどとの直接的なコミュニケーションによって得られる内面的情報等からも収集

公開情報

- ・登記簿、公式HPから得る基礎情報
- ・ニュース、プレスリリース

スタートアップパートナー

- ・企業との密な連携によって得る情報
- ・独自のコミュニティから得る知見

VC/CVCパートナー

- ・各領域におけるトップティアVCと連携
- ・高い成長性を示す企業をアップデート
- ・タイムリーな市場動向をキャッチアップ



INCUBATE FUND

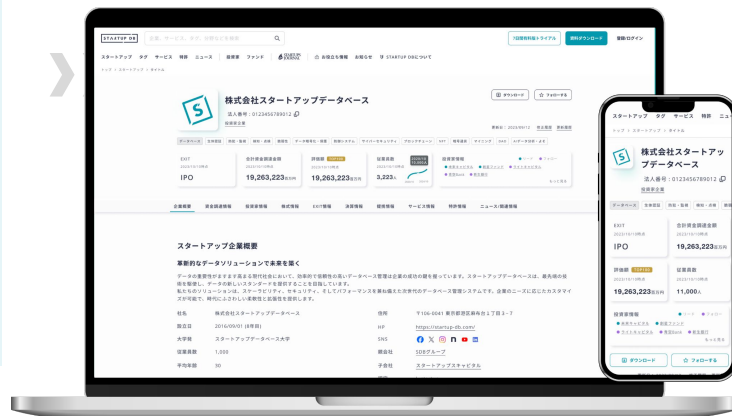
(一部抜粋)



専門リサーチャー
による精査

情報の整理
序列化

毎月 **30,000** 件以上のデータ更新
※直近1年間の平均更新件数



信頼性の高い情報源として連携

メディア/金融機関/行政機関/グローバルDBへの情報提供、大学との共同研究を実施している

政府公共機関

内閣府や地方自治体
新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)
科学技術振興機構(JST)との連携

金融機関

SMBCグループとの業務提携を通じた、
スタートアップエコシステム構築への取り組み



STARTUP DB

海外

世界最大級のスタートアップデータベース
『Crunchbase』と日本初の業務提携

crunchbase



STARTUP DB

アカデミア

慶應義塾と連携協定を締結
研究技術の社会実装や起業家教育で連携
大学発スタートアップの支援



慶應義塾
Keio University



関西学院大学
KWANSEI GAKUIN UNIVERSITY

学術研究

学術論文・調査研究用のデータ提供等
による共同研究

JASVE 一般社団法人日本ベンチャー学会
The Japan Academic Society for Ventures and Entrepreneurs



東京工業大学
Tokyo Institute of Technology



東京大学
国際情報科学研究センター

メディア

Forbes

DIAMOND
SIGNAL

Forbes Japan

DIAMOND SIGNAL

週刊東洋経済

テレビ朝日

会社四季報

Yahoo!NEWS

週刊ダイヤモンド

エキサイト

日経産業新聞

CNET JAPAN

読売新聞

@DIME

中日新聞

週間アスキー

成長と協業可能性を裏付けるデータと成長性の高いスタートアップとのリレーションによる 投資・協業機会の最大化を実現

①STARTUP DB

成長産業に特化した
網羅的かつスピーディなデータベースの保有



- ・25,000社以上のスタートアップ情報
- ・400,000件/年のデータ更新件数
- ・成長性や協業可能性を判断する定性情報

②スタートアップの深い理解

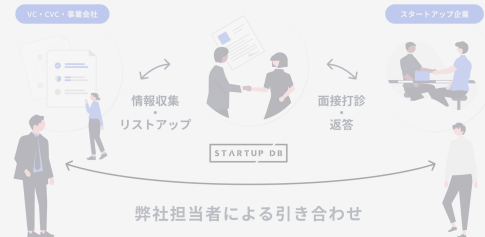
スタートアップやVCとの連携により
常に最新の“一次情報”を保有



- ・年200回以上の起業家やVCとの勉強会の開催
- ・上記で得た一次情報の非公開データベース
- ・成長性の高いスタートアップへの人材支援実績

③マッチング支援

御社の新規事業や出資要件に応じた
スタートアップとのマッチング支援



- ・顧客/課題/提供価値/自社アセット
- ・協業先に求める機能・技術・サービス
- ・投資/協業先スタートアップの領域や規模 etc

日本を代表するスタートアップや VCとの連携により、常に最新の“一次情報”を保有

年間200社以上の起業家/投資家などと社内勉強会を実施し、スタートアップ市場の最新動向をキャッチアップしている



勉強会: 起業家や投資家との勉強会を実施し、最新の情報共有を通じて、一次情報に基づく深い理解を元に支援を推進



感謝祭: 日本を代表する起業家・投資家・行政を当社グループオフィスに年数回ご招待し、成長産業コミュニティを強化



交流会: 世界最大級のスタートアップカンファレンスの投資家向け交流会や大企業のオープンイノベーションイベントを当社グループオフィスにて開催

▷ スタートアップ特有のフェーズに応じた課題に対して価値提供ができるかが、協業実現のための重要論点

	創業	シード(seed)	アーリー (A)	ミドル (B)	レイター (C～)	IPO/M&A
事業状態	●プロダクト準備期 事業構想や商品サービスのリリースに向けた開発段階	●仮説検証期 事業やソリューションが市場に受け入れられるかを試す段階	●事業開始期 PMF期であり、早期の顧客とともに事業/プロダクト検証をする段階	●グロース期 事業が軌道にのり、さらなる競争優位性を構築していく段階	●Exit戦略期 経営が安定し、IPOやM&Aを意識する段階	●IPO/M&A より効率的な資金調達や黒字経営を求められる段階
事業課題	①自社にあった調達活動やエクイティ・グロースストーリーの設計 ②新規市場や既存市場のディスラプトによる、法規制改革や既存プレイヤーとの競争 ③事業会社/CVCを中心とした、グロースに必要なアセットへのアクセス					
調達企業	●エンジェル ●インキュベーター ●助成金/支援金	●シードVC ●エンジェル ●インキュベーター	●VC ●事業会社/CVC	●VC ●CVC/事業会社 ●金融機関	●VC ●CVC/事業会社 ●金融機関 ●PE	—
調達目的	●プロダクト開発資金 ●実証実験	●実証実験 ●ニーズ検証のための先行投資型の顧客開拓	●運転資金 ●PMF ●戦略策定	●顧客開拓 ●販路拡大 ●認知拡大 ●開発強化/量産	●新規事業創出 ●上場準備 ●純投資	—
協業論点	●資金提供 ●起業や調達におけるノウハウ提供 ●戦略策定	●PMFにリソース投下するための運転資金提供 ●PoCのための実証場所の提供 ●サービス/商品開発における技術支援や顧客開拓支援		●グロースのための顧客開拓やマーケティング支援 ●グロースのためのプロダクト/商品量産支援 ●競争優位性の確立に向けた技術支援や市場開拓支援		—

成長と協業可能性を裏付けるデータと成長性の高いスタートアップとのリレーションによる 投資・協業機会の最大化を実現

①STARTUP DB

成長産業に特化した
網羅的かつスピーディなデータベースの保有



- ・25,000社以上のスタートアップ情報
- ・400,000件/年のデータ更新件数
- ・成長性や協業可能性を判断する定性情報

②スタートアップの深い理解

スタートアップやVCとの連携により
常に最新の“一次情報”を保有



- ・年200回以上の起業家やVCとの勉強会の開催
- ・上記で得た一次情報の非公開データベース
- ・成長性の高いスタートアップへの人材支援実績

③マッチング支援

御社の新規事業や出資要件に応じた
スタートアップとのマッチング支援



- ・顧客/課題/提供価値/自社アセット
- ・協業先に求める機能・技術・サービス
- ・投資/協業先スタートアップの領域や規模 etc

新規事業テーマや協業要件等に応じたスタートアップをリストアップ

専任担当者 / 専門チームがリストアップをサポートすることで企業の探索を効率化だけでなく、弊社独自視点で候補企業を提案

概要

- ・依頼回数: 最大 6 回 / 年
- ・抽出社数: 最大 100 社 / リスト
- ・データ形式: エクセル / CSV
- ・データ項目:

企業名(法人番号)

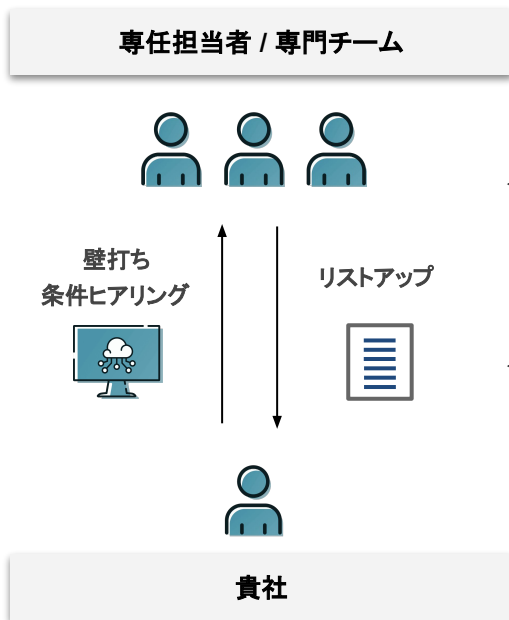
企業紹介文/サービス情報

累計資金調達額/投資家企業

住所

問い合わせアドレス

問い合わせ電話番号 など



<CASE ①> 協業テーマがある場合

テーマとリストアップ条件のヒアリング

- テーマ設定の背景 / 協業イメージ
- 注力条件とNG条件

<CASE ②> 協業テーマがない場合

貴社事業のヒアリングとアセットの整理

- 他社事例の共有
- 協業イメージ / テーマ設定

独自のルートでスタートアップとお引き合わせ

当社の独自ルートで担当者との商談をアレンジし、スタートアップや投資家企業との引き合わせを支援

概要

・アプローチルートを選定

当社支援先

関係VC投資先

J-Startup 認定企業 など

・アプローチ文面の作成

貴社アセットの整理

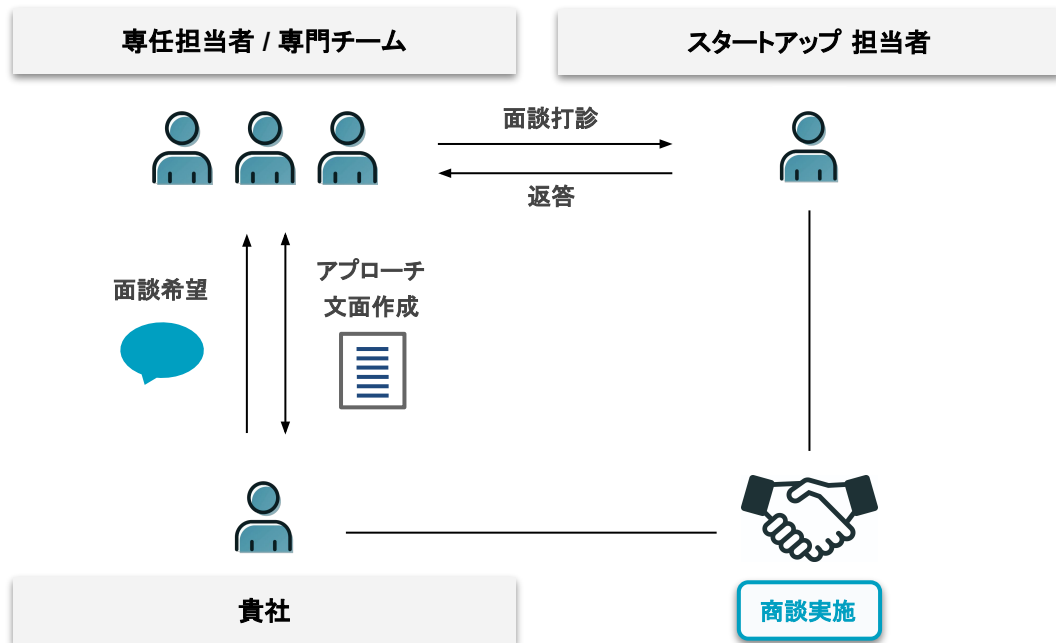
スタートアップ企業の事業課題

協業イメージの具体化など

・面談打診

・担当者紹介 / 商談実施

・協業に向けた壁打ち



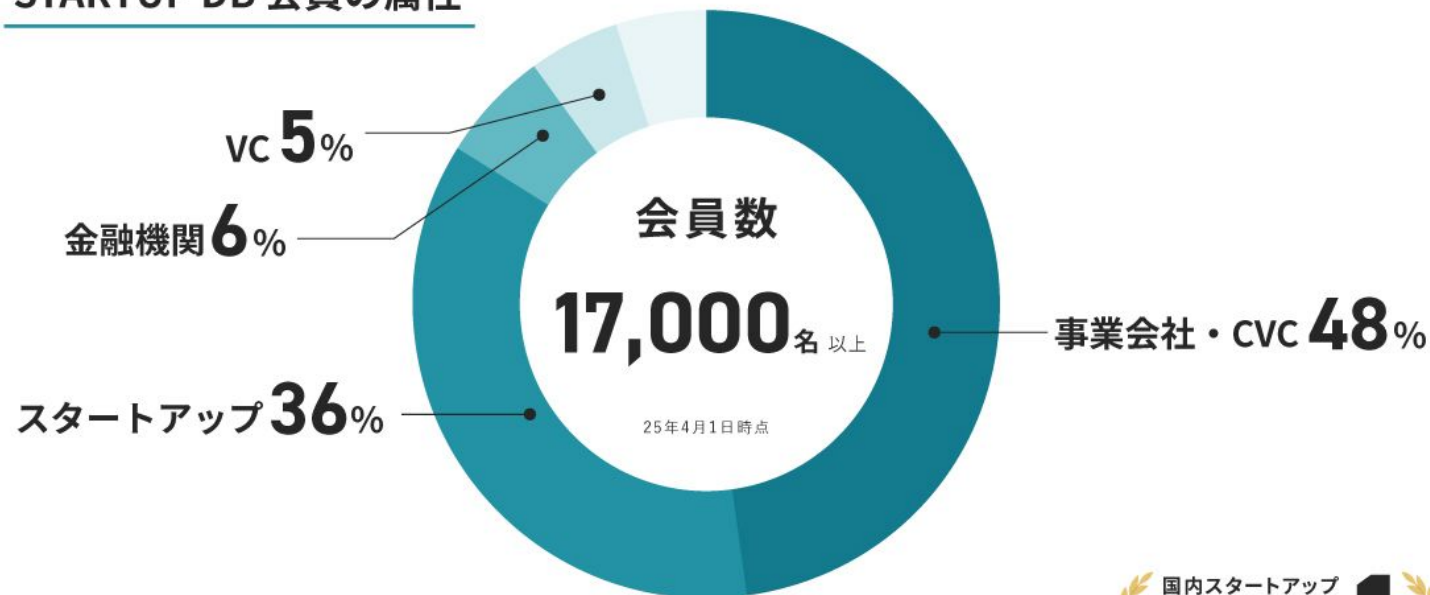
※商談を確約するものではありません

※営業代行ではございませんので、紹介先の企業様との受発注の関係ではなく、

あくまでも事業提携や出資などの協業をメインとした取り組みを前提した場合のみ、当社からお引き合わせの支援を行います

国内No.1の会員基盤と圧倒的なユーザーデータを保有するプラットフォーム

STARTUP DB 会員の属性



国内No.1の会員数を誇るSTARTUP DB
会員限定で実施されるコミュニティ

国内スタートアップ
データベース
会員数 **No.1**

※東京商工リサーチ調べ。有料、無料会員合計。2024年8月末時点。

▷ 協業実績の事例

STARTUP DBによる公開情報とスタートアップとのリレーションや取得している1次情報を組み合わせることで
狙い打ちによる大企業・CVC⇄スタートアップとのマッチング(資本業務提携etc)が実現



[株式会社LUP](#) × [NOBUNAGAキャピタルビルレッジ株式会社](#)



[株式会社大林組](#) × [株式会社nearMe](#)



[エムスリー株式会社](#) × [株式会社WizWe](#)



[SREホールディングス株式会社](#) × [iYell株式会社](#)



[株式会社エアロネクスト](#) × [JA三井リース株式会社](#)

| **STARTUP DB ENTERPRISE**

主要機能

スタートアップとの共創を実現する為の3つの機能

課題
01

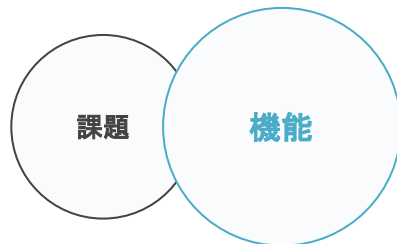
最適なスタートアップを見つける難易度が高い

課題
02

スタートアップの情報の集約にコストがかかる

課題
03

スタートアップとの接点がない



機能
01

スタートアップの情報一元化により
網羅的かつ効率的な検索を実現

機能
02

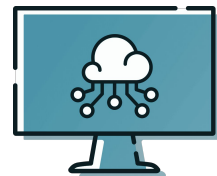
企業概要やファイナンス情報などの
詳細データを回数無制限でDL可能

機能
03

スタートアップの専門家チームが
リストアップや商談設定をフォロー

機能
01

スタートアップ詳細情報の一元管理により
網羅的かつ効率的な検索を実現



スタートアップの情報を網羅的に

シリーズや事業概要、ファイナンス情報はもちろんのこと、所属産業や従業員数の成長プロセスまで調査

未上場企業の
評価額含めて可視化
未上場企業含めた評価額
登記簿情報からの算出



従業員数の推移を
グラフで確認可能

紐づいているタグを
一覧で確認可能

資金調達金額推移を
グラフで確認可能

STARTUP DB 独自

オリジナルの文章で
ヒット率を向上

- ・企業紹介文の情報量
- ・特徴を表すキーワード選定
- ・プロダクト情報の登録

効果的な検索機能で新たなスタートアップが見つかる

フリーワードやタグ検索により、領域やビジネスモデルでスタートアップを絞り込める

フリーワード検索機能

オリジナルの事業紹介文章により
フリーワード検索で最適な企業がヒット

タグ / 除外タグ検索機能

ENTERPRISE 限定機能

584個のタグを組み合わせることで
ピンポイントでスタートアップの抽出が可能

培養肉

スタートアップ

ダイバースファーム

合計資金調達金額 **48 百万円**
最終資金調達日 2022.09.30 設立日 2020.09.01

バイオ技術を持つディッシュバイオネットと、ミシガンで採られた菌根菌を持つ日本初産地である菌根が共同で設立した、培養肉を開発するスタートアップ。同社は生食食品、バイオテクノロジー、伝統料理技術のノウハウを融合させ、遺伝子組...

詳細 バイオ 菌根 食 B2B +2

インテグリカルチャー

合計資金調達金額 **1,900 百万円**
最終資金調達日 2021.12.17 設立日 2015.10.23

汎用大規模細胞培養システム「Cultet System™」を用いた有用菌根、化粧品、食品、細胞培養等の研究開発を手掛けるスタートアップ。「Cultet System」は、汎用性の高い細胞培養プラットフォーム技術で、動物体内の細胞間相互作用を模した場...

詳細 バイオ B2B R&D +1

NUProtein

合計資金調達金額 **235 百万円**
最終資金調達日 2023.01.15 設立日 2016.08.02

タンパク質研究のための「無細胞タンパク質合成反応キット」と次世代タンパク質製法を行うスタートアップ。「無細胞タンパク質合成反応キット」は、無気室反応により翻訳反応に必要な基質のキットである。無タンパク質を含む種々の、活性をもったタ...

詳細 菌根 食品 学習 食料 +2

タグ検索 条件リセット スタートアップ一覧 1 - 24件 / 49件

タグ

タグ選択

SaaS AI 金融

除外タグ

除外タグ選択

フィルタ 条件リセット

資本種別

☐ 国内

☐ 外資

企業名	資本種別	上場区分	事業内容
SGST	国内	未上場	AI搭載、非接触での受渡し用スマートロック「Puvio スマートロック」、商業施設等における AI による顧客動向分析「Puvio イメージングサーチ 2021」等を提供するスタートアップ。
Green Reach	国内	未上場	AIを活用し保険金請求処理を自動化する保険金請求サービス「デジタル保険金請求」を提供するスタートアップ。
メタプス	国内	未上場 (子会社)	決済系のFinTechサービスやマーケティング支援サービスを多数展開する企業。ビジョンである「世界の価値へ」が注ぎ込まれるデジタルマーケティングネットワークである「Metaps」を日本ではなくアジアから事業...
リンクス	国内	未上場	非金融企業が自社サービスに金融機能を実装できる革新的ソリューション「Baas」などを提供するスタートアップ。
rease リース	国内	未上場	家賃保証業務支援SaaS「smetaクラウド」などを提供するスタートアップ。「smetaクラウド」は、不動産賃貸領域の事業効率化に特化した、業務効率化と生産性向上を支えるSaaSサービス。審査・契約・滞納...

シナジーのあるスタートアップを保有技術の面からもリサーチできる

特許情報

特許の要約内容などもデータベース上で
確認可能に

医薬	特許一覧 1 - 24件 / 381件	名称
医薬品の用法及び用途の少なくとも一方の決定を支援するためのシステム、装置及びシステム	① A 生活必需品 ② B 処理操作・運搬 ● C 化学・冶金 C01 無機化学 C02 炭、焦炭、下灰または汚泥の処理 C03 ガラス（鉱物またはスラグワール） C04 セメント；コンクリート；人造石；セメントス；耐火材料 [4] C05 肥料；肥料の製造 [4] C06 火薬；ミント C07 有機化学 [2] C08 有機高分子化合物；その製造または化学的加工；それに基づく組成物 C09 染料；色素；インク；顔料；天然樹脂；接着剤；樹脂に分類されない組成物；樹脂に分類されない材料の応用 C10 石油、ガスまたはコークス工業（一般化炭素を含む）工業（燃料；炭素剤）；煤油 C11 動物性または植物性油、脂肪、脂肪性物質またはろう；それ由来する脂肪酸；洗涤剂；ろうそく	17/ファセット ① A 生活必需品 ② B 処理操作・運搬 ● C 化学・冶金 C01 無機化学 C02 炭、焦炭、下灰または汚泥の処理 C03 ガラス（鉱物またはスラグワール） C04 セメント；コンクリート；人造石；セメントス；耐火材料 [4] C05 肥料；肥料の製造 [4] C06 火薬；ミント C07 有機化学 [2] C08 有機高分子化合物；その製造または化学的加工；それに基づく組成物 C09 染料；色素；インク；顔料；天然樹脂；接着剤；樹脂に分類されない組成物；樹脂に分類されない材料の応用 C10 石油、ガスまたはコークス工業（一般化炭素を含む）工業（燃料；炭素剤）；煤油 C11 動物性または植物性油、脂肪、脂肪性物質またはろう；それ由来する脂肪酸；洗涤剂；ろうそく
医薬有効成分のスクリーニング装置	-	2022.03.25 2022.06.14

カルドインテリジェンス	
医薬品の用法及び用量の少くとも一方の決定を支援するため、方法、プログラム、装置及びシステム	
書誌	
要約	
(57)【要約】 【課題】医療従事者が患者により適した医薬品の用法及び用量の少くとも一方を特定できるようにする。 【解決手段】本発明の実施形態に係る方法は、患者に投与可能な医薬品の用法及び用量の少くとも一方を決定するために用いられる方法であって、プロセスが実行される。用法及び用量が患者に投与された患者の生活の中心電図データを取得するステップと、前記データに基づいて、患者において、心電図で評価できる波形異常が発生している可能性の有無を判断し、判定した結果に基づいて用法及び用量の少くとも一方の変更の可否に関する情報を出力するステップと、を有する。 【課題】図6	
請求の範囲	
【特許請求の範囲】 【請求項1】 患者に投与可能な医薬品の用法及び用量の少くとも一方を決定するために用いられる方法であって、プロセスが実行する。 前記データ及び用量を採取された患者の生活中の心電図を示す心電図データを取得するステップと、前記心電図データに基づいて、前記患者において、心電図で評価できる波形異常が発生している可能性の有無を判定し、判定した結果に基づいて前記用法及び用量の少くとも一方の変更の可否に関する情報を出力するステップと、を有する、方法。 【請求項2】 前記用法及び用量の少くとも一方が変更された後に、変更された前記用法及び用量で前記医薬品を投与された前記患者の前記心電図データを取得するステップと、 再度取得された前記心電図データに基づいて前記可能性の有無を判断し、判定した結果に基づいて前記用法及び用量の少くとも一方の変更の可否に関する情報を再出力するステップと、をさらに有する、請求項1に記載の方法。 【請求項3】 前記取得するステップは、生活中の前記患者が装着している心電計から前記心電図データを連続取得する。 【請求項4】 前記取得するステップは、前記患者が装着している心電計から前記心電図データを連続取得する。	

好きな条件でのスタートアップを絞り込み

フィルタやソート機能で効率的に最適なスタートアップを抽出・選定することができる

フィルタ機能

資本種別、資金調達額や従業員数などで
企業の絞り込みが可能

ソート機能

設立年月や資金調達日を昇降順で表示する
ことで優先度の高い企業の抽出が可能

フィルタ

条件リセット

資本種別

☐ 国内

☐ 外資

上場区分

☐ 未上場

☐ 未上場(子会社)

☐ IPO

最終EXITステータス

☐ IPO

☐ M&A

☐ 解散

☐ 未登録

特許出願

☐ あり

☐ なし

設立年月

開始

終了

従業員数

人

評価額

百万円

合計資金調達金額

百万円

最終資金調達日

都道府県

選択してください(複数可)

事業内容	設立日	従業員数	評価額 (百万円)	合計資金調達金額 (百万円)		
アルコール校知能とアプリを接続し、校知データをクラウドで管理するシステム「アルキラーPlus」を運営するスタートアップ。	2008.05.27	53	—	未調査		
業界初のオンライン接客対応の予約受付ページをノーコード・3分で作成できるシステム「Smoothly 予約システム」を運営するスタートアップ。	2021.02	—	—	未調査		
店舗運営支援システム「Riber」を提供するスタートアップ。	2017.05.26	4	—	未調査		
賃貸管理会社をサポートする賃貸管理システム「Simple Up」を運営するスタートアップ。	1978.07.26	14	—	未調査	—	埼玉

選択してください

更新日降順

更新日昇順

設立日降順

設立日昇順

従業員数降順

従業員数昇順

評価額降順

評価額昇順

合計資金調達金額降順

合計資金調達金額昇順

最終資金調達日降順

最終資金調達日昇順

特許出願件数降順

特許出願件数昇順

フィルタ条件にマッチした新着スタートアップを自動的にお知らせ。

投資領域や協業テーマにあった企業のアップデートを見逃しません。

保存した検索条件の新規登録件数

① 検索条件名	② マッチ件数	③ 新規登録件数	更新日	④ 確認
シリーズB以降のスタートアップ	1,200	300	2023/03/03	詳細を見る
未調達のスタートアップ	7,000	100	2023/03/03	詳細を見る
評価額50億円以上のスタートアップ	1,500	12	2023/03/03	詳細を見る
バイオ関連で未調達のスタートアップ	600	10	2023/03/03	詳細を見る
AI×SaaS×教育関連で評価額が50億円未満の企業	120	5	2023/03/03	詳細を見る

- ① フィルタ保存名称が表示されます
- ② 条件に該当するスタートアップ企業数(合計)が表示されます
- ③ 前日対比で新たに条件に該当したスタートアップ企業数(新着)が表示されます
- ④ 該当スタートアップを一覧で確認することができます

メールでも新着をお知らせ！



類似企業をひとまとめに

気になるスタートアップの競合も把握することで協働後の戦略や方向性も確認することができる

情報をひとまとめに掲載

公式HPやサービス紹介ページリンクから詳しい情報も簡単にアクセス



類似サービス

トルトの類似サービス

医療 介護 エンタメ B2B 動画



類似サービスの登録も可能

競合を含めた横断的な企業検索が可能
競合企業の事業概要やリンクも掲載

生成AIを活用し自然言語による検索が可能

従来のキーワードやタグ選択による検索に加え、「*の課題を解決してくれるスタートアップを教えてください」など、
自社が持つアセットや技術、解決したい課題等といった「目的や背景」による企業探索が可能に

スタートアップAI検索 (β版)

- AIの回答は、STARTUP DBに保存されたデータに基づいて生成されます
- ご入力いただいた質問および生成された回答は、AIの学習データとして利用することはありません

私は家電製品を製造する会社に勤めており、新規事業創出をメインミッションとしています。

当社の商品は家電量販に卸して、そのチャネルを通じて顧客に販売してもらっていますが、データを活用したマーケティング活動やビジネス課題の解決ができていません。

具体的には以下課題を解決したいと思っていますが、それらの課題の内、一つでも解決するソリューションを有したスタートアップ企業がいたら教えてください。

#課題

課題1：廃棄ロス削減

AIの回答は正確であるとは限りません。必ず企業の詳細画面をご確認ください

生成

ご質問いただいた家電製品製造会社の課題解決に役立つスタートアップ企業について、検索結果から以下の企業が関連するソリューションを提供しています：

1. MatrixFlow

- 企業概要: ビジネスのためのAI活用プラットフォーム「MatrixFlow」を提供。プログラミング不要で短期間でAIを構築・活用できるプラットフォームです。特に「売上予測を用いた仕入量の最適化」や「購入顧客予測を用いた営業の効率化」など、ご質問の課題2（仕入れ量最適化）に直接対応するソリューションを持っています。
- 詳細情報URL: <https://startup-db.com/companies/oY1IJ73UDjMJ35VB>

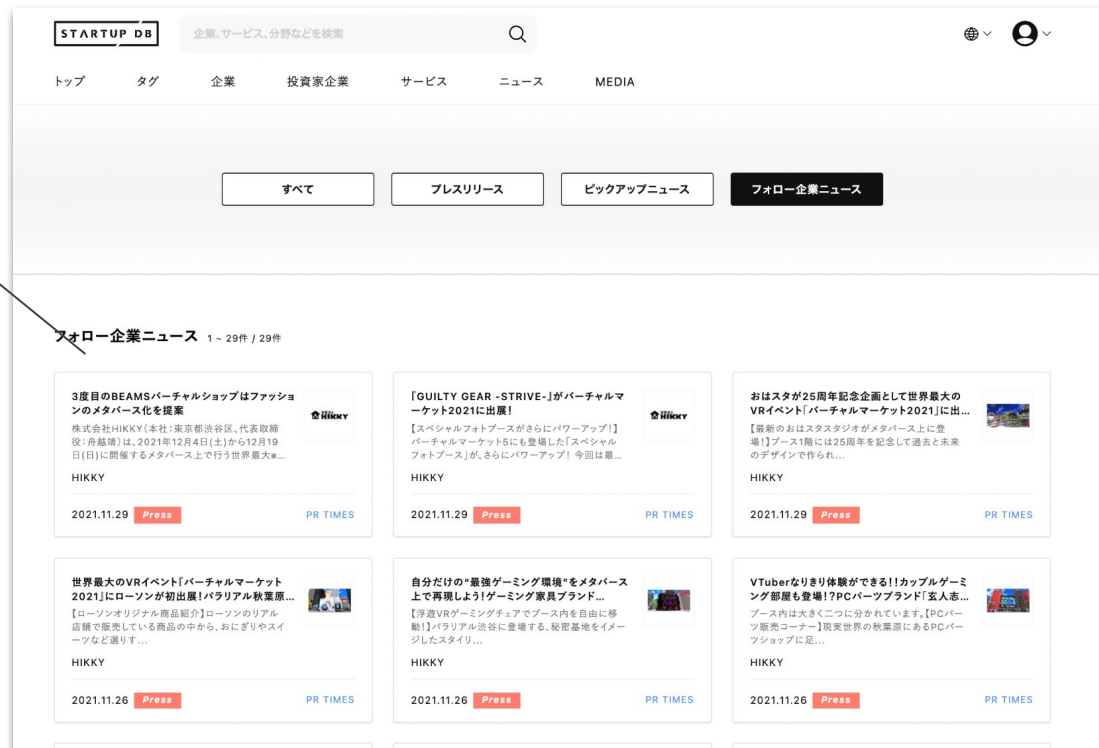
2. 課題解決プラットフォーム

- 企業概要: DXとAIデータ分析を駆使し企業のコストと売上の課題を革新的に解決するスタートアップ。コスト削減と売上向上に関する課題を解決し、課題1（廃棄ロス削減）や課題2（仕入れ量最適化）に対応できる可

気になるスタートアップの動向をチェック

フォロー機能で気になるスタートアップの最新情報が自動的に通知される

気になる企業をフォローすると
プレスリリース等が
自動的にマイページに蓄積
更新されると登録アドレスに通知
ボタンひとつでフォロー登録・解除可能



機能
02

企業概要やファイナンス情報、サービス情報などの詳細データを回数無制限でDL可能



企業一覧ページは検索結果上位500社で無制限、企業詳細ページは回数は無制限でダウンロードできる

企業詳細ページ

回数無制限でダウンロード可能(Excel/PDF)



スタートアップデータベース

トップ > 企業一覧 > スタートアップデータベース
ログイン | 登録 | 更新履歴



スタートアップデータベース

[検索する](#)
[ダウンロード](#)

[企業概要](#)
[サービス](#)
[ファイナンス情報](#)
[投資情報](#)
[投資ポートフォリオ](#)
[ニュース](#)
[メンバー](#)
[登壇イベント](#)
[類似サービス](#)

伊勢館
TOP 100企業

伊勢館
192,632 百万円
(登記簿価額 2021.06.22)

合計資金調達金額

195 百万円

[詳しく見る](#)

従業員数

95人

2021.10.21時点



設立

3年目

2019.02.01発足

主な出資者

フォレストスタートアップス /

[もっと見る](#)

J-Startup

[EC](#)
[フリマ](#)
[シェアリング](#)
[B2B](#)
[C2C](#)
[シェアリング](#)
[ロボティクス](#)
[B2B](#)

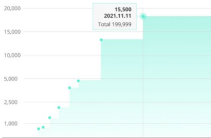
[フリマ](#)
[EC](#)

国内最大級の成長産業に特化した情報プラットフォーム

国内最大級の成長産業に特化した情報プラットフォームです。企業データベースは、13,000社を超える日本のベンチャー・スタートアップ企業の情報を保有するとともに、起業家・投資者、エコシステムビルダーの方々累計150名以上のエンタビコンテントをリリースしています。2019年6月24日より、英版版リリース。また、世界最大級のベンチャー企業データベース「Crunchbase」とデータ連携し、日本企業の情報を海外のプロフェッショナルに届けることで、国内外の成長産業市場への発展に貢献しています。

70年以上のスタートアップ企業との取引実績やネットワークを持つスタートアップ情報の選別する「STARTUP ID」®、オープンイノベーションとスタートアップ支援のプロフェッショナルが揃った専門チームが皆様の取り組みをサポート。データを見るだけでなく、事業加速・共創や出資など行けるための支援サービスまでご提供ください。

資金調達金調総額



金額単位：百万円

金額単位：百万円

社名	スタートアップデータベース	HP	https://jp.startups.db.com/jp
設立日	2016.9.1	従業員数	95 (2021.10.17時点)
住所	〒106-6036	創業年齢	—

[詳細を見る](#)

スタートアップの比較を簡単に

個検索結果上位500社の詳細情報を盛り込んだリストを容易に作成できる

検索結果

- ・形式:エクセル
- ・項目:法人番号、企業名、シリーズ、上場区分、事業内容、タグ、設立年月、住所、従業員数、特許出願件数
上場区分、企業HP URL、STARTUP DB URL、合計資金調達、想定評価額、想定評価額算出日
最終資金調達日、出資元、最終EXIT、最終データ更新日

	A	B
1	フリーワード	ヘルスケア
2	タグ	B2C
3	除外タグ	—
4	資本種別	国内
5	上場区分	未上場
6	ソート種別	関連度順
7	最終調達日	—
8	従業員数	10~
9	評価額 (百万)	500~
10	合計資金調達:100~	
11	設立年月	—
12	最終EXITスラ	未登録
13	特許出願	—
14	都道府県	東京都
15	資金調達	—

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	法人番号	企業名	事業内容	タグ	設立日	都道府県	住所	従業員数	特許出願件数
2	3.011E+12	ジェネシスヘルスケア	自宅でできる医療	B2C,B2	2004.03.01	東京都	〒150-0013	47	77
3	6.011E+12	MIL	高品質にこだわる食	ヘルスケア	2018.01.11	東京都	〒107-0062	38	0
4									
5									
6									

	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
上場区分	HP	STARTUP DB	評価額 (百万)	合計資金調達: 評価額算出日	最終資金調達: 出資元	最終EXITスラ	最終更新日			
未上場	http://genes	https://start	46,237	6,071 2023.05.24	2022.08.08	日本電信電話、一	2022.12.06			
未上場	https://mil-i	https://start	2,837	1,509 2023.01.05	2023.01.13	日本政策金融、一	2023.02.08			

詳細情報も簡単に共有

個別企業のファイナンスやサービス情報など企業間の比較分析を円滑化する

個社情報

- ・形式:エクセル、PDF
- ・項目:基本概要

サービス情報

└ URL、紹介、タグ

資金調達情報

└ 調達日、調達金額、出資元

決算情報

メンバー情報

プレスリリース

ピックアップニュース

特許

サービス名	サービスURL	サービス紹介	タグ
ANDPAD	https://andp	建設・建築現	建設,不動産,B
みんなのリフ	http://mrefc	リフォーム会	不動産,不動産
ANDPAD受発	https://lp.ar	電子署名やタ	建設,B2B,Sa
ANDPADポー	https://lp.ar	1日程度の短期	建設,B2B,Sa

資金調達日	資金調達金額	リード出資	出資元	備考
2020.10.31	1,043	Minerva Gro	Sequoia Capital	
2020.10.12	956	—	—	
2020.07.15	3,973	グロービス・	ディーエヌエックスベンチャ	
2019.07.31	638	—	池田泉州キャピタル,いよぎん	
2019.04.12	1,288	グロービス・	ディーエヌエックスベンチャ	
2018.02.20	400	—	ディーエヌエックスベンチャ	
2016.11.30	50	—	—	
2012.09.13	9	—	—	
—	338	—	—	

人物名	役職	FacebookU	TwitterURI	LinkedInUF	略歴
稲田武夫	代表取締役	https://www	https://twitt	https://www	2008年リクルート入社。人
荻野泰弘	取締役CFO	—	—	—	2005年 株式会社マクロミル
堀井浩平	COO	—	—	—	—
金近望	CTO	—	—	—	—
山下大輔	CDO	—	—	—	—

機能

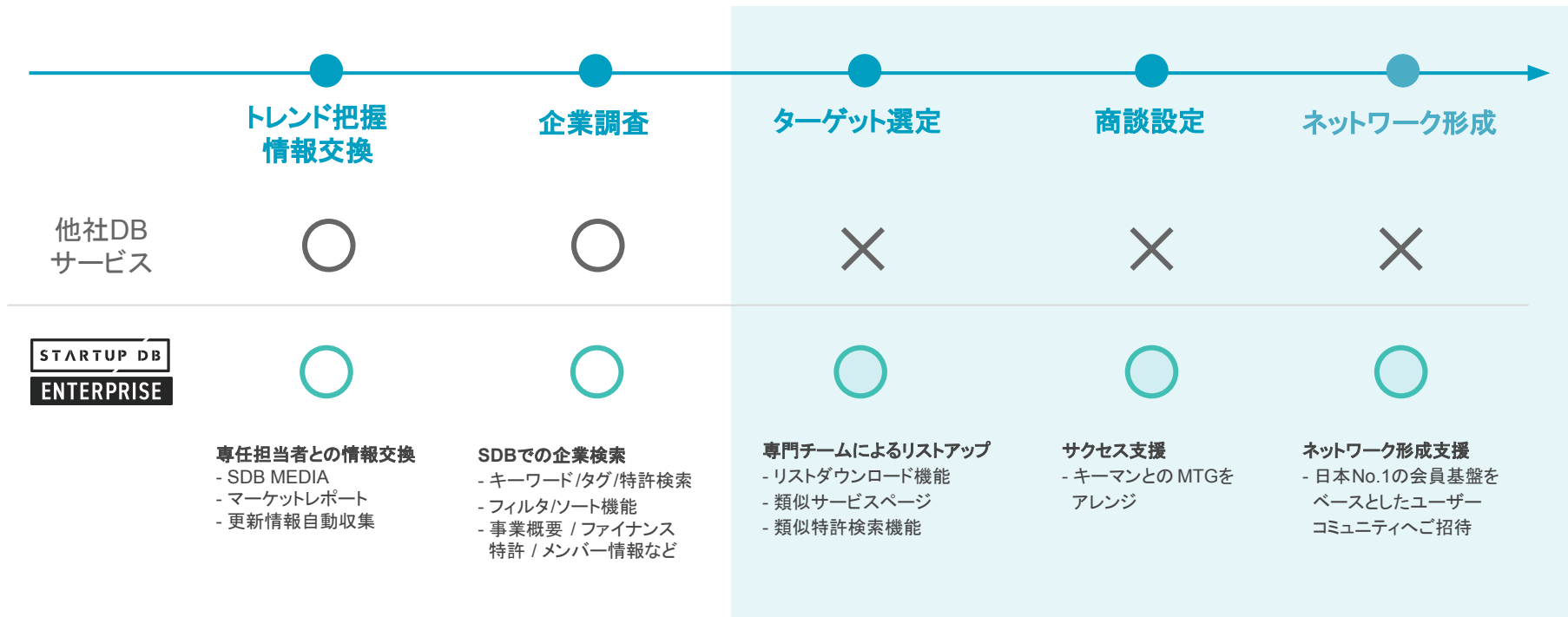
03

スタートアップの専門家チームが
リストアップや商談設定、ネットワーク形成まで
手厚くフォロー



専任担当者が一気通貫で協業を支援

スタートアップとオープンイノベーションに精通した専任担当者が伴走し、非公開情報も活用して接点創出までを一気通貫で支援
国内スタートアップデータベース会員数No.1(※)の会員基盤をベースに、ユーザーコミュニティへのご招待を通じてネットワーク形成も可能



要望に応じたスタートアップをリストアップ

専任担当者 / 専門チームがリストアップをサポートすることで企業の探索を効率化だけでなく、弊社独自視点で候補企業を提案

概要

- ・依頼回数: 最大 6 回 / 年
- ・抽出社数: 最大 100 社 / リスト
- ・データ形式: エクセル / CSV
- ・データ項目:

企業名(法人番号)

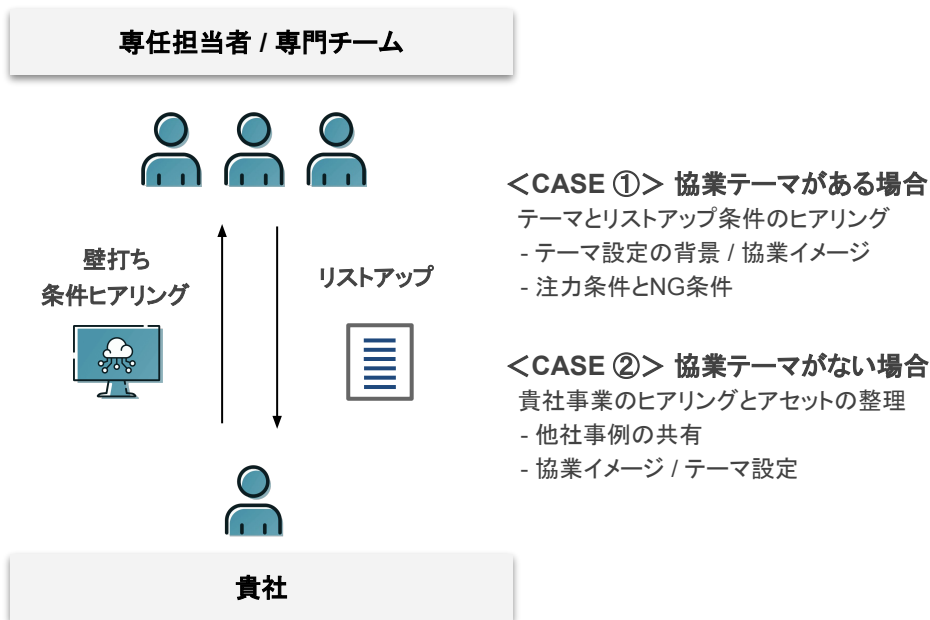
企業紹介文/サービス情報

累計資金調達額/投資家企業

住所

問い合わせアドレス

問い合わせ電話番号 など

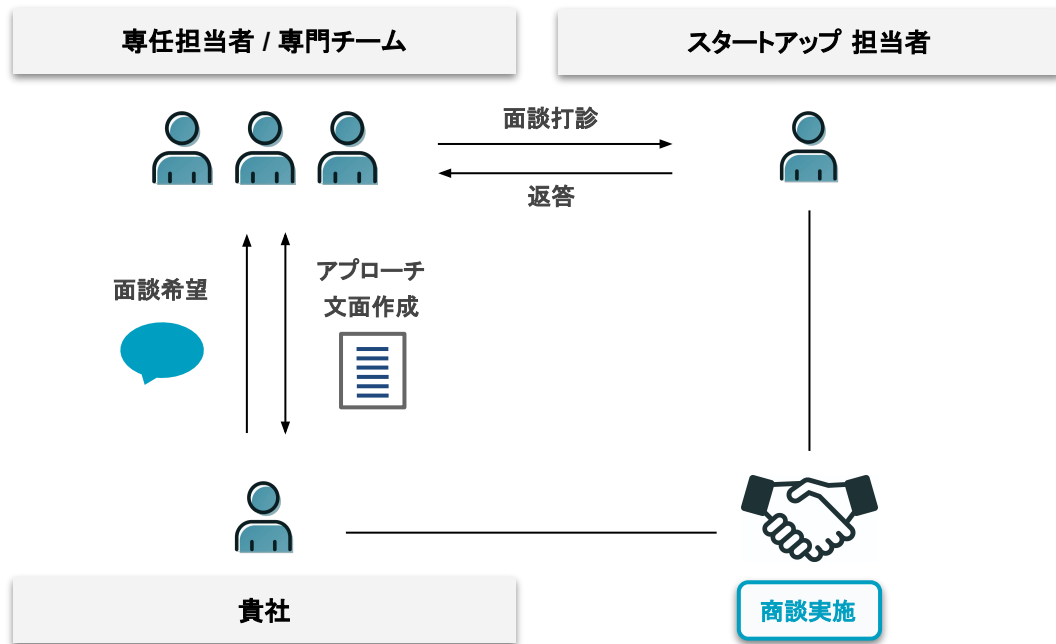


独自のルートで意思決定者とお引き合わせ

当社の独自ルートで担当者との商談をアレンジし、スタートアップや投資家企業との引き合わせを支援

概要

- ・アプローチルートを選定
当社支援先
関係VC投資先
J-Startup 認定企業など
- ・アプローチ文面の作成
貴社アセットの整理
スタートアップ企業の事業課題
協業イメージの具体化など
- ・面談打診
- ・担当者紹介 / 商談実施
- ・協業に向けた壁打ち



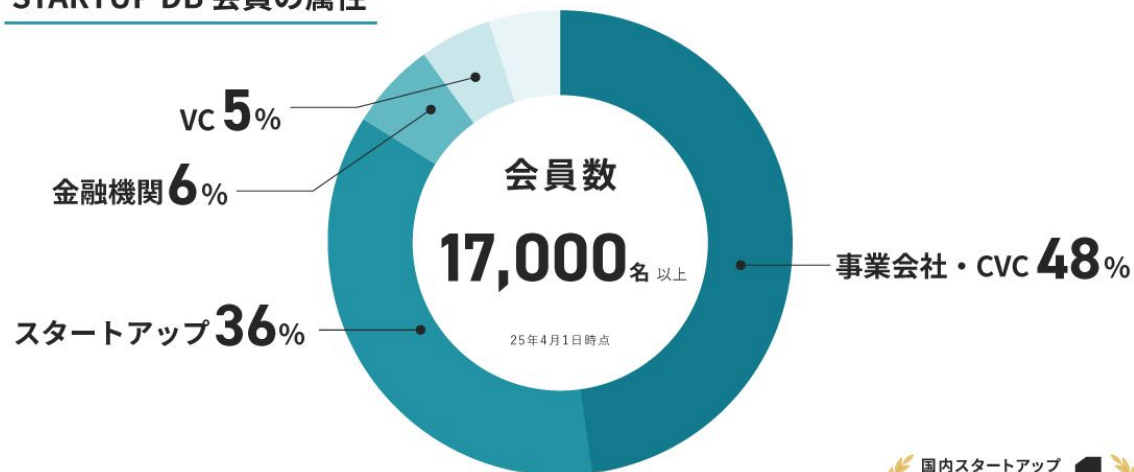
※商談を確約するものではありません

※営業代行ではございませんので、紹介先の企業様との受発注の関係ではなく、

あくまでも事業提携や出資などの協業をメインとした取り組みを前提した場合のみ、当社からお引き合わせの支援を行います

国内スタートアップデータベース会員数 No.1の会員基盤を活かし、
ユーザーコミュニティへのご招待を通じてネットワーク形成まで支援

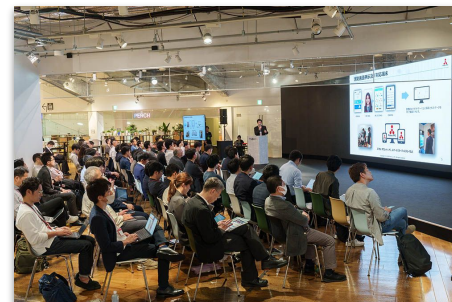
STARTUP DB 会員の属性



国内No.1の会員数を誇るSTARTUP DB
会員限定で実施されるコミュニティ

国内スタートアップ
データベース
会員数 **No.1**

※東京商工リサーチ調べ、有料、無料会員合計。2024年8月末時点。



STARTUP DB ENTERPRISE 契約企業様へのサポート内容

会員属性	開催前	開催当日	開催後
ENTERPRISE 会員	- 申込企業のリスト送付 - マッチング希望企業の事前ヒアリング	参加 運営スタッフによる会場での お引き合わせサポート	当日マッチングができなかった 希望企業へのお引き合わせ打診 メールの送付
		不参加 —	マッチング希望企業への お引き合わせ打診メールの送付
STANDARD 会員 (無料会員)	×	×	×

| **STARTUP DB ENTERPRISE**

他社サービスとの違い

▷ 他社データベースとの比較サマリ（主要機能＋サクセス支援）

	STARTUP DB	U社	K社
掲載社数	25,000社以上 (スタートアップのみ)	25,000社以上 (中小企業含む)	20,000社 (※関連会社を含めての企業数のため スタートアップに絞ると2万社未満)
新規登録社数	200~300社/月 (平均400社/日の登記企業まで毎日確認)	200社/月	-
データ更新量	30,000件/月更新 (※直近1年間での平均更新件数)	- (不明)	- (不明)
特許情報	●	×	▲ (β版)
レコメンド機能	●	×	×
AI検索機能	●	×	×
カスタマーサクセス (事業創造支援)	● (協業候補のリストアップからマッチングまで伴走)	×	×
定例コミュニティ	● (日本最大級の会員基盤とスタートアップへの支援実績を有しているため、スタートアップから投資家まで幅広く接点創出可能)	▲ (投資家との接点創出がメイン)	×
その他特徴	スタートアップへの人材紹介や VC事業による、スタートアップへのチャネルと1次情報の蓄積	ニュース記事の充実 (NEWSPICKSとの連動)	投資先管理機能 (別途費用発生) 各種レポート

※他社企業様との違いについては、当社調べであるため確定情報ではないこと、ご了承ください

