

2 일본 경제단체연합회, 스타트업 육성 5개년 계획 고도화 전략 제언

→ 일본경제단체연합회는 '27년 이후의 중장기 스타트업 육성 전략 방향과 현행 스타트업 육성 5개년 계획* 강화 방안을 제시하는 정책 제언서**를 발표('26.4)

* 스타트업육성5개년계획('22.11.28.) : '22~'27년 스타트업 육성 전략으로, ①인재·네트워크 구축, ②자금 공급 강화 및 출구전략 다변화, ③오픈이노베이션 촉진 등이 골자

** 育成から飛躍へ：スタートアップ育成5か年計画の先を見据えた基本戦略

● (배경 및 목적) '26년 여름 발표 예정인 일본 정부의 성장 전략 및 차기 스타트업 육성 계획을 겨냥해 스타트업 정책 고도화 방안을 선제적으로 제시

- '22년 경단련은 스타트업 도약 비전* 정책 문서를 통해 '10X10X**' 목표를 제시했고, 이는 정부의 스타트업 육성 5개년 계획에 반영

* 스타트업진보비전('22.3.)

** '27년까지 일본 내 스타트업 기업(생태계 밀단)과 성공적인 유니콘·데카콘 기업(높이)을 10배 늘리는 것을 목표로 한 성장 전략

- 그 후 3년이 지난 현재 스타트업 수는 1.7배 늘었으나 성장 수준에는 큰 변화가 없어 현재와 '27년 이후를 위한 스타트업 육성 전략 강화가 요구되는 상황

● (중장기 전략 방향) 정부의 지속적인 스타트업 육성 노력(전략1), 글로벌 도약을 뒷받침하는 정책·생태계(전략2), 공공 조달을 활용한 스케일업(전략3)을 강조

- (전략1) 이스라엘, 영국, 싱가포르, 한국 등의 사례에서 알 수 있듯 스타트업 생태계 발전을 위해서는 지속적인 정책적 노력이 필수적

※ 이스라엘은 요즈마(YOZMA) 펀드, 영국은 이스트 런던 테크 시티(East London Tech City), 싱가포르는 스타트업 SG(Startup SG), 한국은 스타트업 코리아 종합대책을 추진

- 현행 5개년 계획이 후반부를 맞이한 가운데 그간의 성과에 대한 진단 및 검토 결과를 바탕으로 스타트업 육성 정책을 보완하고 지속적인 추진을 담보할 수 있는 차기 5개년 계획 책정이 필요

- (전략2) 스타트업이 유니콘으로 도약하지 못하는 문제를 해결하기 위해 초기 단계부터 '글로벌 진출' 지향성을 가진 스타트업을 육성하는 교육·정책을 추진

- 이를 위해 국내외를 불문하고 스타트업 투자를 지원하는 개방적인 생태계를 형성하고, 다양한 전문성과 커리어를 가진 사람들이 활동할 수 있는 '글로벌 스타트업 캠퍼스'를 활용하는 방안을 검토

- (전략3) 정부가 집중적이고 장기적인 공공 조달로 스타트업의 주요 고객이 되어 기업 성장을 뒷받침할 수 있는 정책을 추진



- 특히 시장 원리만으로는 수요 창출과 규모 확대가 어려운 방위, 우주, 방재 등 공공성이 높은 분야를 집중 지원
- **(현행 계획 강화 방안)** 현행 5개년 계획을 강화하기 위해 시즈(seeds)* 발굴 강화, 스타트업 사업화 지원, 자금 조달 기반 개선 등을 권고
 - * 기업이나 연구자가 새로이 제공하는 신기술, 재료, 서비스 등을 뜻하는 말로, 기업이 보유한 경쟁력 있는 핵심 기술 등을 강조할 때 사용하는 용어
- **(시즈 발굴 강화)** 대학·연구기관의 연구 성과를 딥테크·스타트업을 통해 실제 세계로 연결하는 기능 강화
- **(사업화)** 공공 조달 목표를 상향하고, 중소기업 기술혁신 지원(SBIR) 프로그램과 민간 투자 연계, 규제·제도 개혁 등을 패키지로 추진
- **(자금 조달)** 스타트업 초기 단계부터 해외 벤처캐피털(VC) 참여를 촉진하고, 기업공개(IPO) 외 출구전략을 다변화해 중·후기 이후의 자금 공급 능력을 확대

〈 스타트업 육성 5개년 계획 강화 방안(세부 내용) 〉

구분	주요 내용
시즈 발굴 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 대학·지역에 걸쳐 분야별로 특화된 ‘이그니션팀(Ignition Team)’ 조성 <ul style="list-style-type: none"> - 이그니션 팀은 외부 연구성과(시즈)를 찾아내 스타트업으로 연결시키는 글로벌 전문가 집단으로 ①사업구상, ②지식재산 전략, ③인력 구성, ④자금 조달의 4가지 능력을 구비 • 딥테크 투자에 강점을 가진 VC가 국내외에서 인재를 확보할 수 있도록 정부가 재정 지원을 제공하는 방안 검토 <ul style="list-style-type: none"> - 특히 해외 인재 유치 시 글로벌 보수 수준에 맞는 지원 제공 • 고객 발견(Customer Discovery), 미래 고객의 니즈를 반영한 R&D 방향 조정 등도 지원
사업화	<ul style="list-style-type: none"> • 스타트업 육성 5개년 계획에 따라 공공 조달에서 스타트업 비중 목표 3%(현재는 1.5%로 목표 미달)를 달성하고, 향후 10%로 목표를 상향 <ul style="list-style-type: none"> - 이를 위해 1년이 아닌 다년 단위 계약 체결, 계약보증금(계약 금액의 10%) 면제, 신기술 분야 조달 신속화 등 추진 • SBIR 제도가 연구개발 단계를 지원하는 데 그치지 않고 대규모 실증 및 사업화로 매끄럽게 이어지도록 제도 설계를 강화 <ul style="list-style-type: none"> - 특히 SBIR과 민간 투자금을 연계할 수 있는 구조 정비 • 경제산업성의 ‘스타트업 신시장 창출 태스크포스’를 활성화해 관계 부처 간 연계를 강화하고 신속한 규제·제도 개혁 추진
자금 조달 기반 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 정부-민간 공동 투자 방식(매칭 펀드)의 정부 지원 프로그램을 마련하고, 해외 투자자 네트워크를 운영하며, 투자가 가능한 일본 스타트업들에 대한 가시성을 높이는 정책을 추진 • M&A나 세컨더리마켓(Secondary Market)*을 활성화하는 정책과 세제를 통해 IPO 외에 출구전략 다변화 <ul style="list-style-type: none"> * 기존 투자자가 보유한 주식, 채권, 사모펀드(PEF) 지분 등의 자산을 다른 투자자에게 매각해 유동성을 확보하는 유통 시장

출처 : 일본 경제단체연합회 (2026.4.14.)

https://www.keidanren.or.jp/policy/2026/019_honbun.pdf