欧州特許庁（EPO）、欧州のイノベーターに投資を行う投資家のマッピング調査報告書を公表

2025 年 1 月 30 日
JETRO ﾃﾞｭｯｾﾙﾄﾞﾙﾌ事務所

欧州特許庁（EPO）は、2025 年 1 月 16 日、欧州のイノベーターに投資を行う投資家のマッピング調査の報告書を発表した旨、ニュースリリースにて公表した。

本報告書は、欧州における技術主導型の新興企業の資金調達機会の改善を目的として、EPO の観測部門の支援を受けて実施された調査であり、観測部門が挙げる 10 のトピックスのうちの「イノベーションの資金調達に関するマッピングと知識の向上」に関するものである。調査では、投資ポートフォリオに占める特許取得企業の割合を測定する「技術系投資家スコア（TIS）[1]」を導入し、欧州の新興企業が利用できる専門技術系投資家のマッピング（投資家をリストアップし、その投資パターンやネットワークを視覚化したもの）を作成した。

本ニュースリリース及びエクゼクティブサマリーによれば、本報告書の調査結果の概要は以下のとおり。

- TIS は、テクノロジー系スタートアップ企業への投資家を特定する有効なツールである。
- TIS は、欧州の投資家によるテクノロジーへの関与の度合いを明らかにし、英国のような資本市場が活発な国の大型の公的プログラムや専門的民間投資家による高い値を示している。
- 欧州では、投資総額の大部分は民間投資家によるものだが、技術投資に特化しているのは公的投資家である。
- テクノロジーへの関与度が高い投資家ほど、投資先の企業において、成功した出口戦略（IPO または買収）やスケールアップ（評価額が 5 億ドルから 100 億ドル）を実現する可能性が高くなる傾向があり、この関係性は、欧州企業より米国企業でより顕著である。
- 欧州企業と米国企業との間の資金調達額の差は、特に、a) 民間投資家、b) 資金調達のレイトステージ[2]に特化、c) ハイテク部門への投資、という条件を満たす高 TIS

[1] 投資家の取引データは、Dealroom から取得し、特許データは PATSTAT からの追加データで補強。1 件でも特許出願を有している企業は、特許取得企業として分類。フィルター（条件）は以下の 4 つ。①2000-2023 年のアーリーステージ及びレイトステージの取引のみを対象、②1990-2023 年に設立された企業に限定、③2020 年以降に少なくとも 1 件の投資実績がある投資家に限定、④少なくとも 10 社に投資している投資家に限定。

[2] 本報告書では、資金調達ラウンドを大きく 2 つに分けており、その後半部分。資金調達

投資家[3]において大きい。逆に、欧州企業の公的投資家による資金調達額は米国企業へのそれよりも上回っている。

- 同じ企業に投資する投資家のネットワーク構造を分析したところ、欧州ではアーリーステージ[4]の公的投資家が投資の中心的な役割を果たしているのに対し、米国ではレイトステージ[2]の民間投資家が投資の中心的な役割を果たしている。

本調査にあわせて、EPO の観測部門は、Deep Tech Finder をアップデートし、スタートアップ企業が資金調達段階、国、技術分野などの基準に基づいて、特定の企業プロファイルに最も適した投資家を見つけるのに役立つ新しいフィルターを追加した。

EPO のカンピーノス長官は、「スタートアップ企業は、進歩を促す可能性を秘めた画期的なアイデアを商業化する上で重要な役割を果たしている。しかし、マリオ・ドラギ氏の報告書でも強調されているように、多くの革新的な企業が欧州域内での成長を阻む財政的な障害に直面している。この財政的な障害は、イノベーションをスケーラブル・スタートアップへと転換するのを妨げ、起業家が海外に機会を求めるよう駆り立てている。この問題を解消することは、欧州全域で持続可能な成長を活性化させる上で極めて重要だ。」と述べている。今後、これらの政策によって財政的な障害の問題が解消され、欧州スタートアップのさらなる飛躍がみられるのか、引き続き、注視していきたい。

－　EPO のニュースリリース等は、以下参照　－

（ニュースリリース）

Bridging the gap: mapping investors to strengthen Europe’s innovation ecosystem

（報告書：全文）

Mapping investors for European innovators

（報告書：エクゼクティブサマリー）

Mapping inventors for European innovators : Executive summary

－　本記事に関する欧州知的財産ニュースは、以下参照　－

- 欧州委員会、欧州の競争力の将来に関する報告書を公表（2024 年 9 月 26 日）（PDF）

ラウンドの series C to series I, late VC, growth equity VC, growth equity non-VC を意味し、おおよそビジネスの黒字化に成功して事業が大きく拡大した段階以降における資金調達を指すと考えられる。

[3] TIS の値で並べた上位 3 分の 1 の投資家集団

[4] 本報告書では、資金調達ラウンドを大きく 2 つに分けており、その前半部分。資金調達ラウンドの early VC, angel, seed, series A, series B, grant, Convertible と定義され、おおよそ、起業準備段階から、黒字経営が安定化する前の段階までにおける資金調達を指すと考えられる

- 欧州特許庁（EPO）、知的財産とスタートアップの資金調達との関係に関する報告書を発表（2023 年 10 月 23 日）（PDF）
- 欧州特許庁（EPO）、 観測部門が作業計画について意見募集を開始（2023 年 2 月 16 日）（PDF）

（以上）