

「2017年度日本発知的財産活用ビジネス化支援事業 エコシステム調査 ～インド編～」

2018年2月
日本貿易振興機構（JETRO）
ベンガルール事務所

JETRO

Japan External Trade Organization










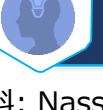
【免責条項】

本調査で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本調査で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

項目	ページ	項目	ページ
概要・総括	1	在インド外資系VCの紹介	40
スタートアップのエコシステムと資金調達	6	<ul style="list-style-type: none"> 在インドアジア系及び日系VCの紹介 在インド米系VCの紹介 在インド欧州系VCの紹介 	
<ul style="list-style-type: none"> インドにおけるスタートアップ・エコシステム 総合的な資金調達事情 スタートアップの信頼指数 		インドにおけるスタートアップ政策	46
インド系VC（ベンチャーキャピタル）の現状と課題	18	<ul style="list-style-type: none"> 「スタートアップ・インド」政策 スタートアップ向けの優遇措置等の紹介 VCにおける投資先としてのインドのメリット 	
<ul style="list-style-type: none"> 市場の概観 VCによる投資状況 インド系主要VCの紹介 		インドにおける将来性のある産業の紹介	71
インド系インキュベーター/アクセラレーター	26	<ul style="list-style-type: none"> 日系VCの投資成功事例の紹介 スタートアップによる雇用形態 R&Dの投資動向について 	82
<ul style="list-style-type: none"> 主要企業の紹介 提携方法の紹介 直面する課題や問題点 		インド進出に向けての提言	103

概要・総括

インドにおけるスタートアップの総括

 スタートアップ企業数	2017年のスタートアップは合計で5000~5200社 前年比7%増 2017年に誕生したスタートアップ数は1000社 前年比29%減
 スタートアップ集積地	ベンガルール、デリー近郊、ムンバイが全体のスタートアップ数の約68%を占める 前年比7%増
 ビジネス形態	B2B系スタートアップが全体の40%を占める 前年比16%増
 資金調達状況	2017年前半（1~6月）のスタートアップの調達資金額は合計18億ドル 14%減 1社あたりの平均調達額は620万ドル 7%増
 投資家の構成	2017年前半（1~6月）で500人以上の投資家の44%が外国人投資家であり、中でも米国人が55%を占める。
 投資を集める主要産業	アグリゲーター/eコマース：11億ドルを調達 22%増 フィンテック：2億ドルを調達 135%増
 最先端技術に焦点	最先端技術を生み出すスタートアップが700社超 2012年以降、スタートアップ増加数は年平均成長率で30%超
 社会問題に対応するスタートアップ	インドの社会問題に対応するスタートアップ数は325社 前年比18%増
 起業失敗率	スタートアップの失敗率は20~25%。中でもB2B系が占める割合は2017年時点で30%（なお、2016年は36%に比べ減少）
 インキュベーター/アクセラレーター	インキュベーター及びアクセラレーターの数は190を超える。 前年比36%増

焦点が質に移っているため、スタートアップ増加数は減速。

インド大都会が、スタートアップ数の約80%を占める。

B2Bスタートアップが突出し続けている

慎重な投資家が、シード段階から早期/成長段階企業への投資に移行。

米国人投資家は顕在。その他の投資家も増加傾向にある。

投資家はアグリゲーター/電子商取引及びフィンテックの産業への投資関心が高まっている。

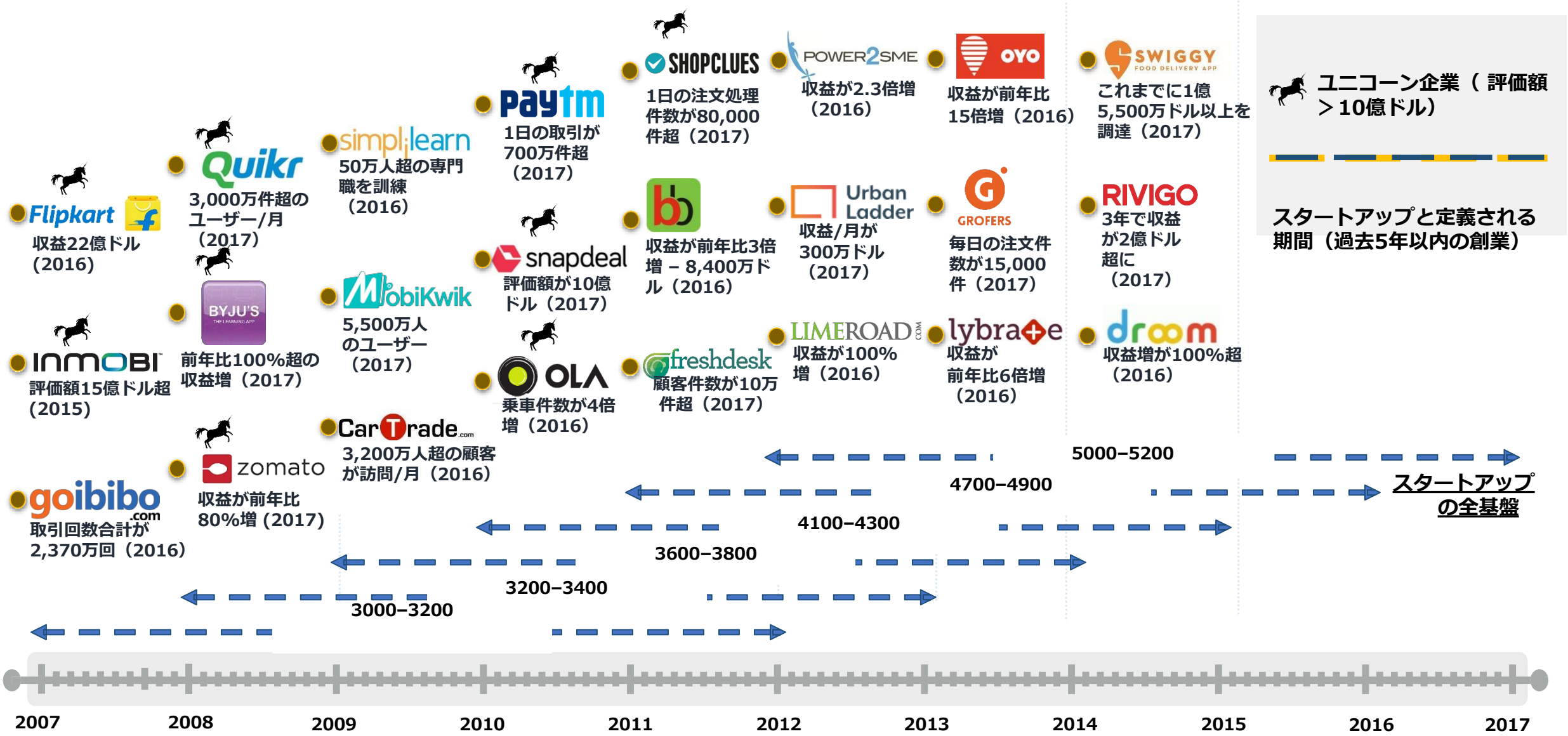
主にアナリティクス、人工知能（AI）やモノのインターネット（IoT）に関心が集まる。

B2B系スタートアップはB2C系より成功可能性が高い

インキュベーターとアクセラレーターの数は増加傾向が続く。

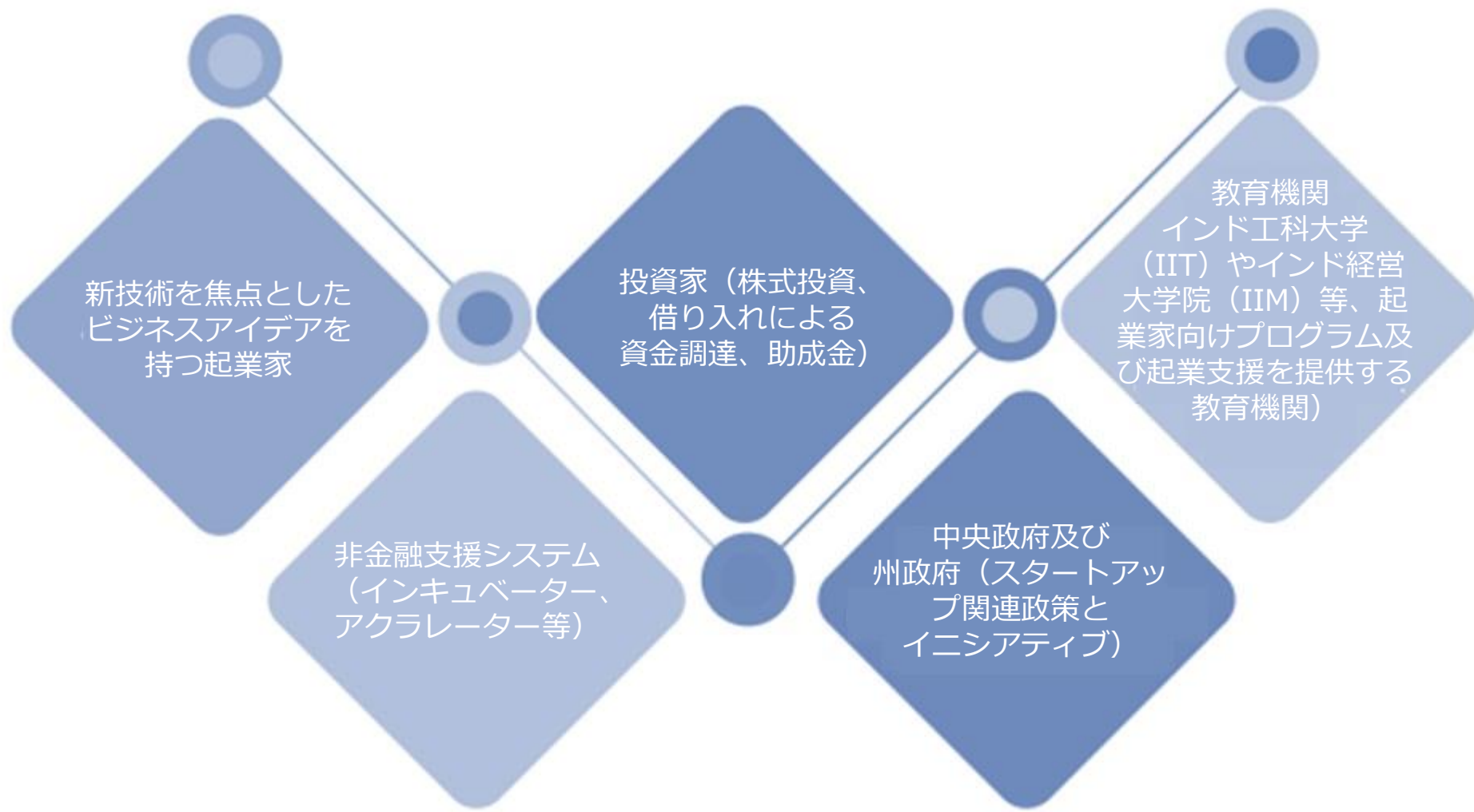
資料: Nasscom Report, 2017

過去10年間で誕生したスタートアップ紹介

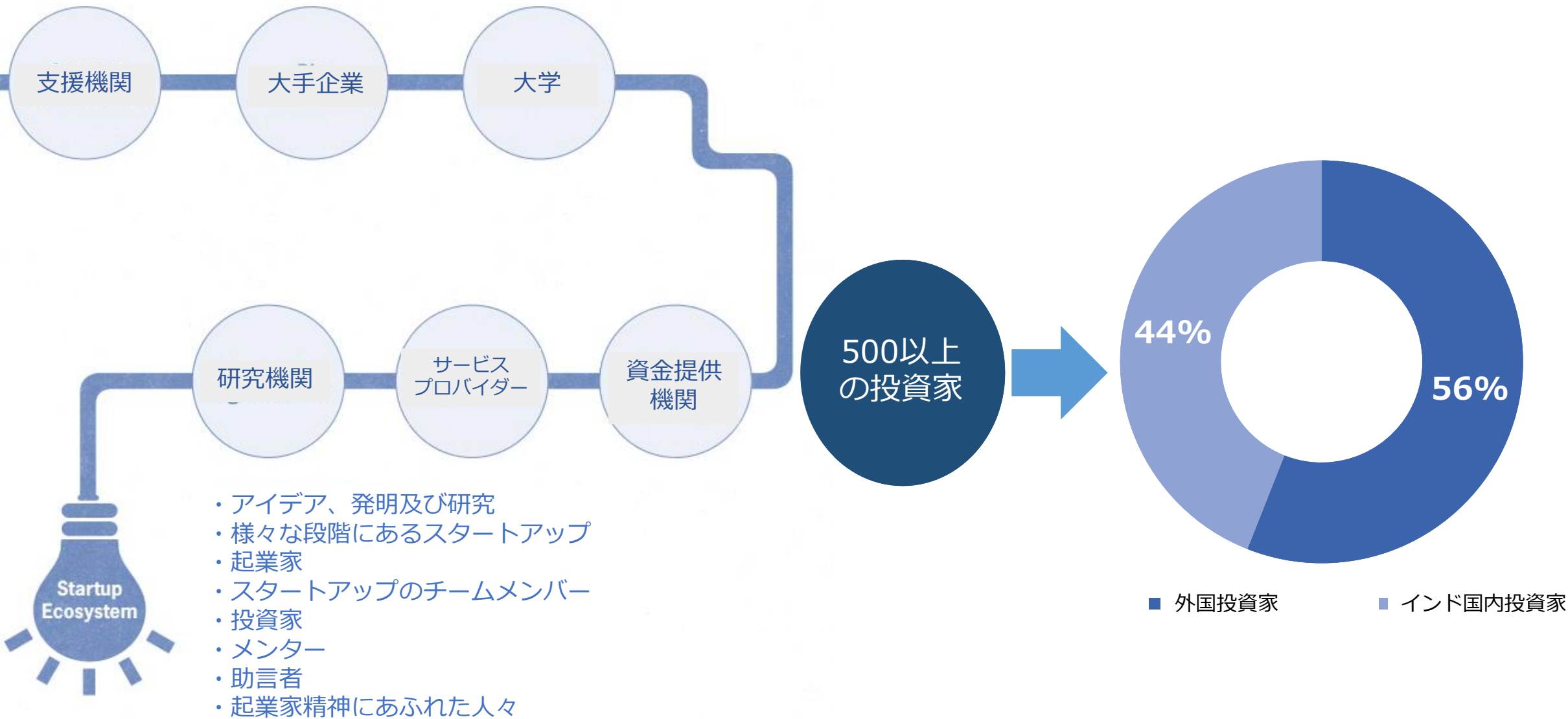


資料 : Nasscom Report, 2017

インドにおけるスタートアップ・エコシステム



インドにおけるスタートアップのエコシステムは、主に新技术を焦点としたビジネスアイデアを持つ起業家、株式投資、借り入れによる資金調達、助成金を活用した投資家、非金融支援システム（インキュベーター、アクセラレーター等）、スタートアップ関連政策とイニシアティブを持つ中央政府や州政府、インド工科大学や経営大学院等、起業家向けプログラムや起業支援を提供している教育機関によって構成されている。



140を超える
インキュベーターと
アクセラレーターの存在

インキュベーターとアクセラレーターの40%以上
ニューデリー首都圏、ムンバイ、ベンガルールに集積

2016年度に設立された66%
以上のインキュベーターが
Tier2.3の集積

法人アクセラレーターの数は
最高で前年比35%増

クラウド、ビッグデータ、
アナリティクス、人工知能
(AI)、機械学習等の技術
への投資が集まる

インド政府のスタートアップ
イニシアティブの下で30
の教育関係のインキュベーターが誕生

資料: NITI Aayog

ムンバイ

- ✓I/A数 : 10-15
- ✓主要I/A : Intel MarketLab、SINE Business Incubator、Zone Startups、Gennext Hub

プネ

- ✓I/A数 : 5-10
- ✓主要I/A ; Venture Center NASSCOM10000Startups

ベンガルール

- ✓I/A数 : 20-30
- ✓主要I/A : Cisco LaunchPad, Oracle Start-up Cloud Accelerator, Intel MarketLab, Target Accelerator, GSF, NASSCOM 10000 Startups, Microsoft ventures, NSRCEL-IIMB

デリー首都圏

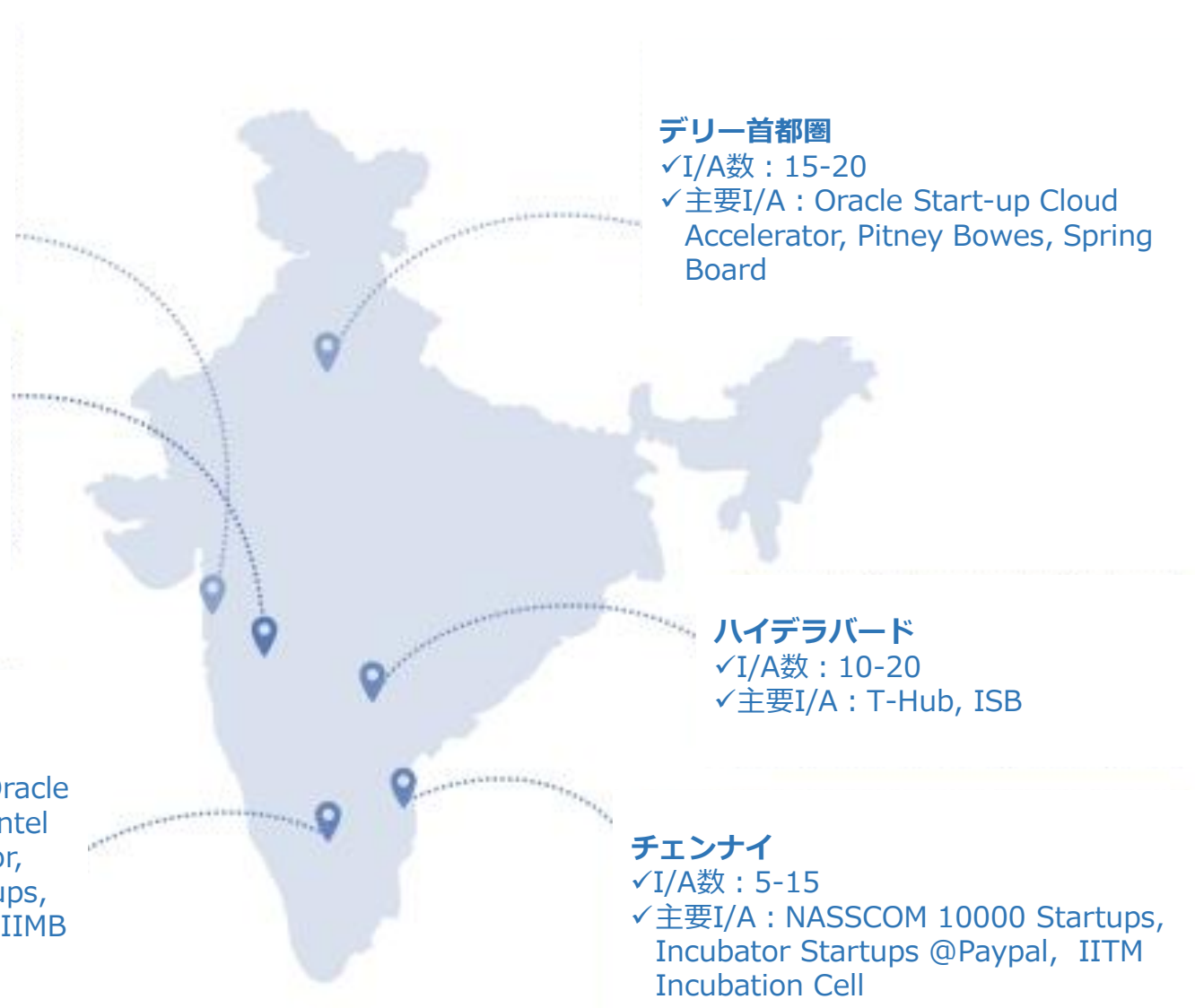
- ✓I/A数 : 15-20
- ✓主要I/A : Oracle Start-up Cloud Accelerator, Pitney Bowes, Spring Board

ハイデラバード

- ✓I/A数 : 10-20
- ✓主要I/A : T-Hub, ISB

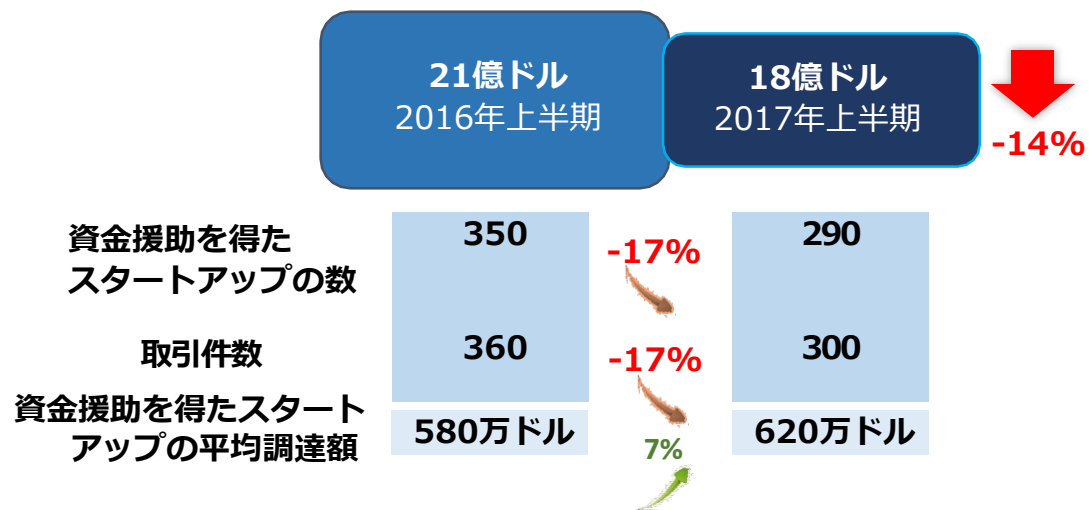
チェンナイ

- ✓I/A数 : 5-15
- ✓主要I/A : NASSCOM 10000 Startups, Incubator Startups @Paypal, IITM Incubation Cell



出所: NITI Aayog

2012年以降に創業したスタートアップの資金調達 2017年上半期



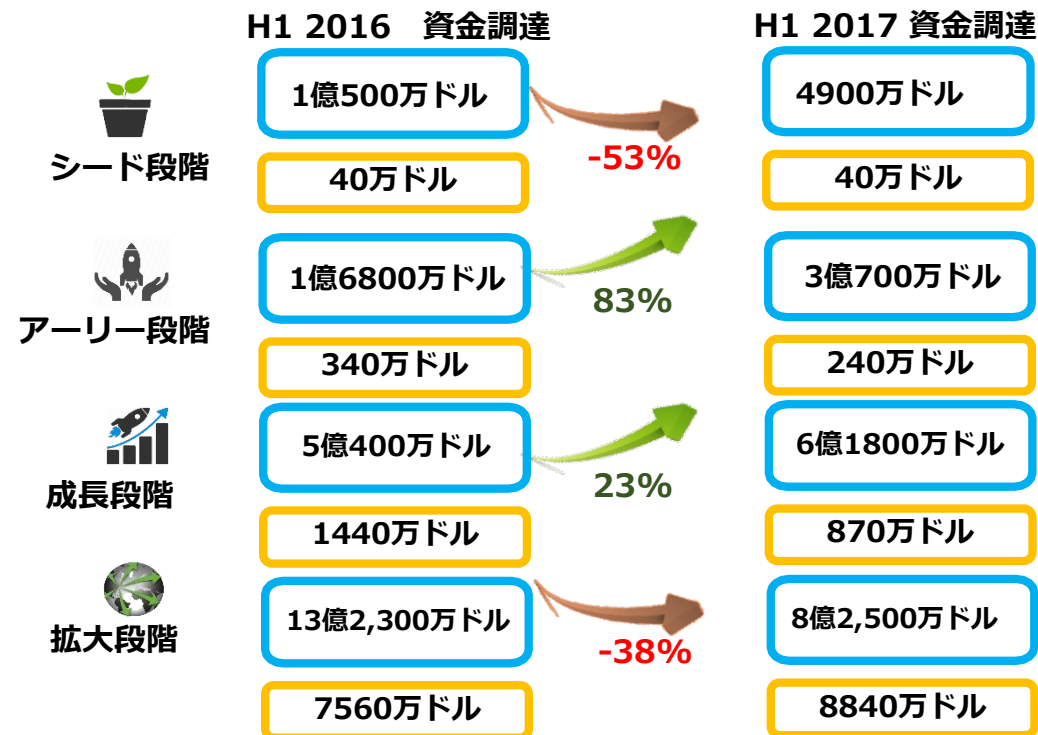
2017年上半期のスタートアップエコシステムの資金調達総額



ユニコーン企業は2017年上半期に38億ドル超を調達
2012年以前に創業の企業は8億ドルを調達

段階にまたがった資金調達の分析

平均調達額



双方ともに2017年上半期には資金調達の額と件数が（前年同期比で）減少したが、スタートアップ1社あたりの調達額は7%増えた。

慎重な投資家が、シード段階のスタートアップからアーリーステージ及び成長段階にあるスタートアップへの投資に移行している。

積極的投資家の分析

積極的
投資家は
500超
投資家

投資家数を
カテゴリに分けると



エンジェル

220+

ベンチャー
キャピタル

220+

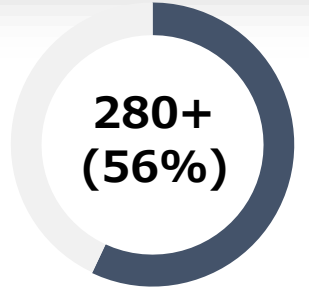
法人

30-40

インキュベーター/
アクセラレーター

10-20

国内投資家



150

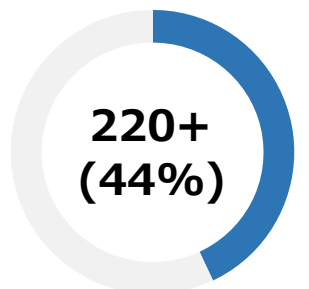
95

15-20

5-10

インド国内投
資家と外国人
投資家の割合

外国人投資家



70

125

15-20

5-10

積極的な国内投資家の中では、エンジェルが大きな割合(>50%)を占める。ベンチャーキャピタルの中で、最も積極的なのは外国人投資家(外国人投資家のうち最大で57%)



外国人投資家数 : 220+

投資家の地域別割合

米国 55%

シンガポール 16%

欧州 15%

日本 6%

中国 6%

その他 2%



資金提供額 : 12億ドル

資金提供額の地域別割合¹

46%

8%

8%

31%

3%

3%

資金提供を受けたスタートアップと外国人投資家の存在感

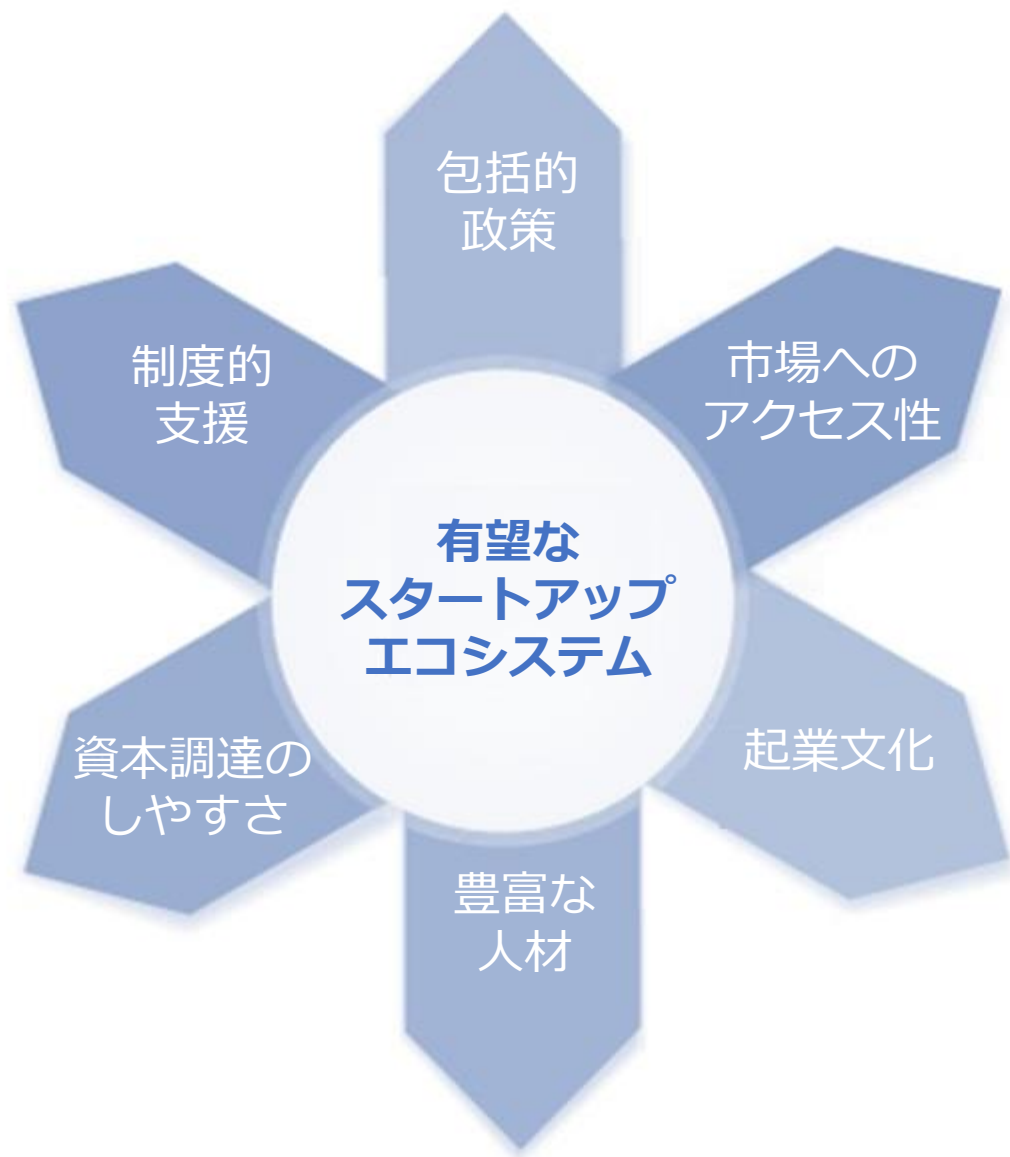
(外国人投資家名 | 資金提供を受けたスタートアップ | 資金提供総額)

Nasper (法人)	SWIGGY FOOD DELIVERY APP	8,000万ドル	Sands Capital (VC)	BLACKBUCK	7,000万ドル
Sistema Asia (VC)	wooplr	800万ドル	Vertex Ventures (VC)	Flutura Airbnb's Local Experiences	750万ドル
Blue Orchard (VC)	AYE [आय]	800万ドル	Earlsfield Capital (VC)	wandertrails	100万ドル
ソフトバンク (VC)	OVO	2億5,000万ドル	IMJ Inv. (VC)	FASTFOX Easier way to rent homes	460万ドル
Shunwei Capital (VC)	TRUEBIL	300万ドル	Cyber Carrier (VC)	mydermacy Connect With Your Skin	未開示
Vy Capital (VC)	UrbanClap	2,100万ドル	Powerhouse Ventures (VC)	whatfix	360万ドル

出所 : Nasscom Report, 2017

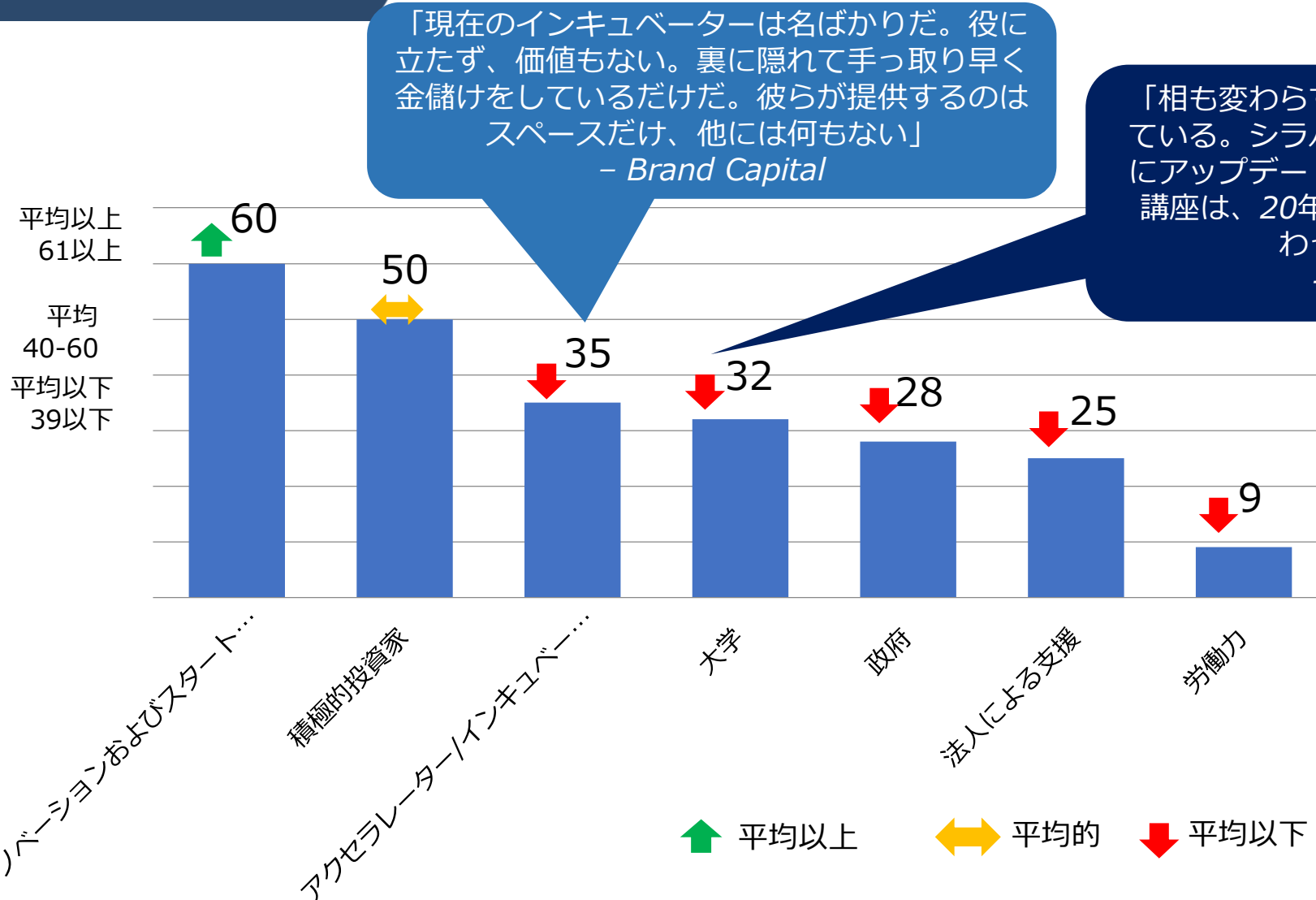
JETRO

Japan External Trade Organization



インドは政治的自由を獲得したが、真の自由を得るためには、開かれた経済的自由が必要だ。経済的自由とは、裕福な世代である。これを可能にするのは、新技術を活用したスタートアップ企業やチャレンジ精神あふれる起業家だ。既に米国で同様な現象が起きている。Googleは誕生して15年以内に世界有数の企業となった。同様な現象がインドでも急速に起こっている。-TiE

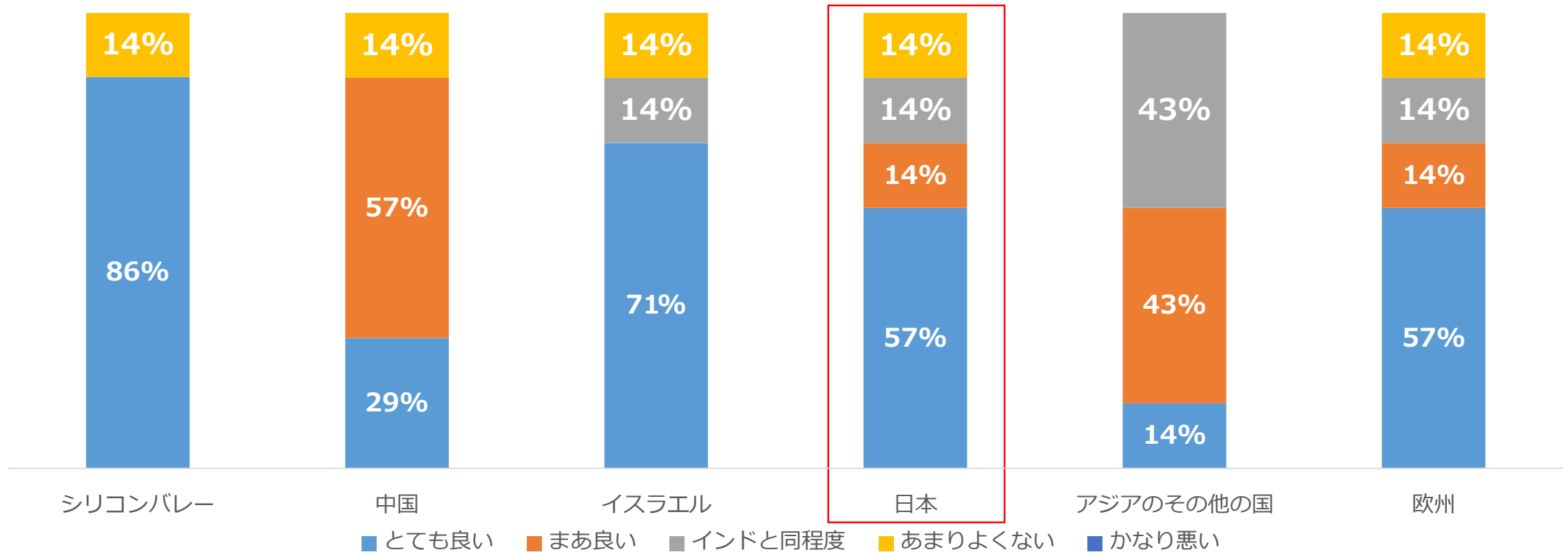
起業家にとって必要な要素の一つであるイノベーションを起こそうとする気概について、インドの起業家は多くの人を持っている。より重要な要素は、スタートアップエコシステムにおいて誰とつながっているかということだ。一方、早期に資金を回収するために、エンジェル投資や州政府の支援金を調達することは非常に難しい要素である。-TiE



「現在のインキュベーターは名ばかりだ。役に立たず、価値もない。裏に隠れて手っ取り早く金儲けをしているだけだ。彼らが提供するのスペースだけ、他には何も無い」
- Brand Capital

「相も変わらず旧態依然のことを教えている。シラバスは時代遅れで、未だにアップデートされていないようだ。講座は、20年前に私が学んだのと変わっていない」
- VC Bytes

主な洞察 質問。あなたはインドのスタートアップのエコシステムのもつ次の要素をどのくらい信頼していますか？
インドのスタートアップのエコシステムの信頼感は、ほとんどの要素について平均以下である。エコシステムに参入したスタートアップと、それら企業によって示されたイノベーションだけが平均を上回っている



「シリコンバレー、イスラエル、北京、または我々自身の裏庭であるベンガルールなどの活発なハブを考えた場合に、それらを成功させているのは何でしょうか？また、9つのMについてのそれらの場所の実績はどうでしょうか？9つのMとは - ハード面：資金、モビリティ、市場；ソフト面；人材、メンター、モチベーション；インフルエンサー：国の問題、マクロ経済、マーケットメーカー」

主な洞察

質問。これらの要素をシリコンバレー、中国、イスラエル、日本、アジアの他の地域、および欧州と比べてどう思いますか？

- 世界の他の地域、特にシリコンバレー、欧州およびイスラエルのスタートアップのエコシステムのほとんどは、インドよりもはるかに良い業績を上げている。

教育制度

- 機会：入学者数の増加
- 課題：教科書等を中心に教育を実施。実体験に基づく経験を増やすべき。

高等技術教育

- 機会：研究
- 課題：技術が古く時代遅れ、製品開発への寄与度が低い

スタートアップ市場

- 機会：イノベーション、早期利益と収益性
- 課題：市場で受け入れられる程度が低い。スタートアップがたどる道についての認識を変える必要がある。より多くの教育が必要。

政府の政策/プログラム

- 機会：スタートアップに対して友好的で透明性がある
- 課題：アクセスしやすさ、実行と実施が拙劣、プロセスが官僚主義的

「教材がきわめて冗長で、時代の変化と全く同調していない。ソーシャルセクターの介入でさえ起業家精神について語っていない。私の違憲では、起業家精神こそがインドにとっての唯一の脱出口なのだが…」 **Socents Ventures**

3. インドにおけるVC(ベンチャーキャピタル)のシナリオ

- 2017年第1四半期に比べ、第2四半期はベンチャーキャピタル（VC）の投資がやや鈍化した。第2四半期のVCによるスタートアップ企業に対する総投資額は、約63億ドルで155件総取引が実施された。これは、第1四半期より13%低下したが、VC企業からのスタートアップへの投資は著しい状況にある。
- 前年同期比でVCによるスタートアップ企業への総投資額は少し減少したものの、新技術を活用するテック関連スタートアップへの投資は93%増で、投資額は27億ドルとなった。これは、VCからスタートアップ企業への総投資額の40%以上を占めることとなる。中でも最大の取引は、ソフトバンクからOne97 Communicationsへの14億ドルの投資であった。
- テクノロジー分野に続き、銀行・金融サービスへの投資は前年同期比の3倍以上である15億ドル相当の投資が行われた。また、前四半期比で見ると、18%増となっている。銀行・金融サービス分野の中でも、保険関連のサービス企業に対する投資額は、約40%を占めた。特に非銀行金融サービス（NBFC）/マイクロファイナンス金融機関（MFI）においては、引き続き著しい成長を見せている。

インドにおけるVC企業名簿

1. Zodius Capital	19. Blume Ventures	37. Idein Ventures
2. Warburg Pincus	20. Norwest Venture Partners	38. Helion Venture Partners
3. Vertex Ventures	21. Nirvana Venture Advisors	39. Google Capital
4. VenturEast	22. Nexus Venture Partners	40. General Atlantic LLC
5. 500 Startups	23. New Enterprise Associates	41. Fulcrum Venture India
6. Unitus Seed Fund	24. Naspers	42. Forum Synergies
7. Unilazer	25. Mayfield Fund	43. Eight Roads Ventures
8. Tuscan Ventures	26. Matrix Partners India	44. Clear stone Venture Partners
9. Trifecta Capital Partners	27. Lok Capital Group	46. Bessemer Venture Partners
10. Steadview Capital	28. Lightspeed Venture Partners	47. Basil Partners
11. SIDBI Venture Capital Limited	29. Lightbox Management Ltd	48. Bain Capital Private Equity
12. Sequoia Capital	30. Kalaari Capital	49. Ascent Capital
13. Seedfund	31. Kae Capital	50. Accel
14. SAIF Partners	32. Jungle Ventures	
15. Saama Capital	33. IvyCap Ventures	
16. Reliance Venture	34. Inventus Capital Partners	
17. Qualcomm Ventures	35. Intel Capital	
18. Orios Venture Partners	36. IDG Ventures India	

新しいVC投資家10社

Stripes Group

Iron Pillar

Maverick Capital

Harmony Partners

Beenext

Gray Matters Capital

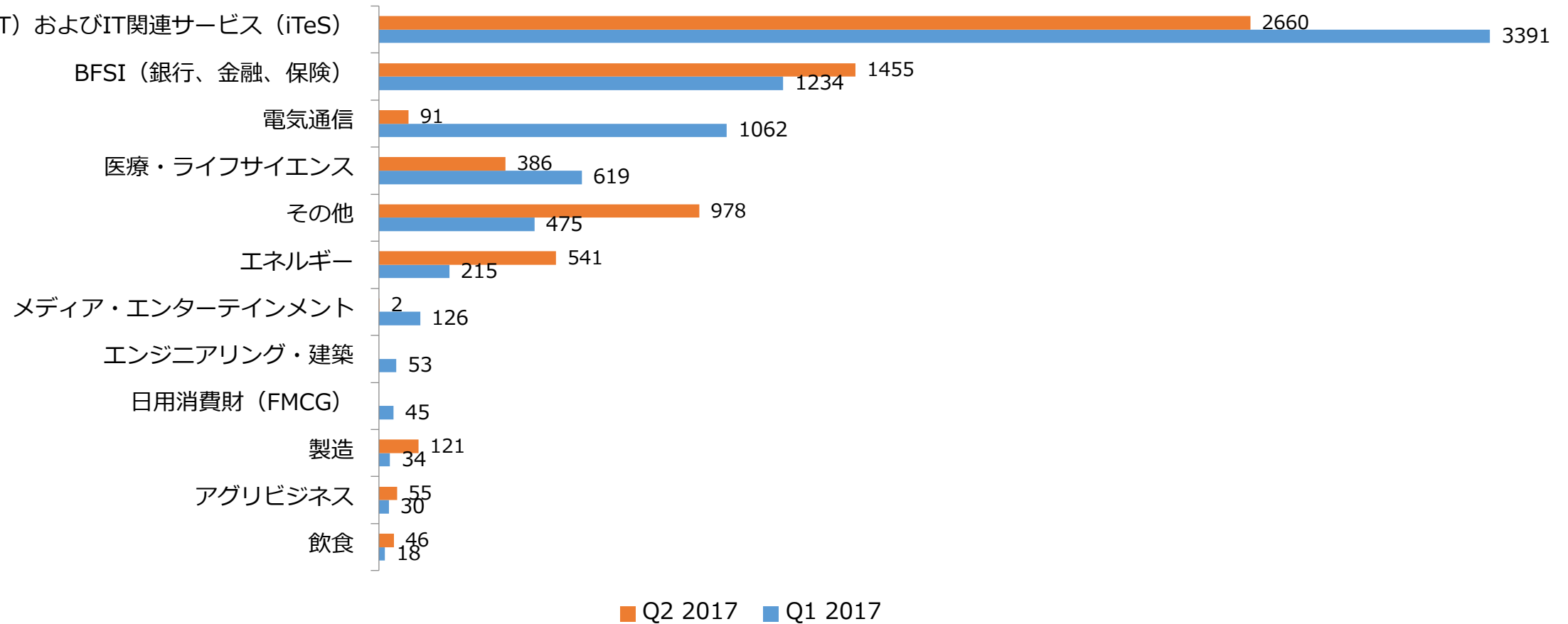
Stanford Angels and
Entrepreneurs

Velos Partners

RB Investments

Thrive Capital

産業別投資（単位：100万ドル）



- 2017年第2四半期においても、ITとIT関連分野への投資は最も多く、約78件に対して27億ドルの投資が実施された。中でもソフトバンクによるOne97 Communicationへの14億ドルの投資とWarburg PincusによるTata Technologiesへの3億6,000万ドルの投資が大きく寄与した。
- また、製造（同258%増）は5件の取引で1億2,100万ドルの投資があり、エネルギー（同152%増）分野においても6件の取引で5億4,100万ドルの投資が行われた。
- 一方では、通信分野への投資額がわずか1件で10億ドル程度の投資にとどまり、前年同期比91%低下した。
- エンジニアリング、建設、FMCG分野に対する投資案件は全くなかった。

インドにおける主なVC

ベンチャー名	Nexus Venture Partners	IDG Ventures	Steadview Capital	Jungle Ventures	Helion Venture Partners
主要人物	Suvir Sujjanおよび Anup Gupta	Manik Arora およびSudhir Sethi	Ravi Mehta	Amit Anand, Subrata Mitra	Sandeep Fakun,
投資の構成	アーリーステージの企業対して50万~1,000万ドルを投資。また、企業のシード・プログラムにも最高で50万ドルを投資。	インド国内外の企業に投資。投資額は100万~1,000万ドルである。	アーリーステージのベンチャーと成熟期のベンチャーに投資。投資対象産業は主にEコマース。	シードステージおよびアーリーステージにあるベンチャーへの投資を行うベンチャーキャピタル	収益が1,000万ドル未満の各企業への投資額は、200万~1,000万ドル。
対象産業	モバイル、データセキュリティ、ビッグデータ・アナリティクス、インフラ、クラウド、ストレージ、インターネット、農村、外注サービス、アグリビジネス、エネルギー、メディア、個人および企業向けサービス、テクノロジー	デジタル消費者向けインターネット、モバイル、メディアおよびテクノロジーによって可能になる消費者向けサービス；企業向けソフトウェアSaaS、ソフトウェア商品と企業向けサービス；エンジニアリングー医療機器、クリーンテック、およびIP関連ビジネス	Eコマース、印刷メディア、有料テレビ	Eコマース、デジタルメディア、SaaS、フィンテック、ビッグデータ、アナリティクス	外注、モバイル、インターネット、小売サービス、医療、教育、および金融サービス
資金提供を受けたスタートアップ	Snapdeal 、 Housing 、 Komli 、 ScaleArc 、 PubMatic 、 Delhivery	UNBXD 、 Yatra.com 、 Myntra.com 、 FirstCry 、 Zivame 、 iProf 、 Ozone Media	Olacabs、Flipkart、Saavn、Urban Ladder	Zipdial、Ekstop、Pokkt、Milaap	Yepme、MakemyTrip、NetAmbit、Komli。TAXI For Sure、PubMatic.

インドにおける主なVC

ベンチャー名	AARIN CAPITAL	ACCEL PARTNERS	BLUME VENTURES
主要人物	Mohandas Paiおよび Manipal Group's Ranjan Pai	Subrata Mitra, Prashanth Prakashおよび Mahendran Balachandran	Karthik Reddy およびSanjay Nath
投資の構成	直接投資額および間接投資額は、現在3億ドルであるが、2年後には6億ドルまで増やす。	ポートフォリオ内企業に対して、50万ドルから5,000万ドルの投資を行う。	シードステージで5万~30万ドルの資金を提供する。ポートフォリオ内企業に対しては50万~150万ドルの追加投資も行う。
対象産業	教育	インターネットおよび消費者サービス、インフラ、クラウドによって可能になるサービス、モバイル、およびソフトウェア	モバイルアプリケーション、電気通信機器、データインフラ、インターネットとソフトウェアセクター、消費者向けインターネット、メディア、研究開発
資金援助を受けたスタートアップ	Byju's, HomeLane, FabHotels	Flipkart, BabyOye, Freshdesk, Book My Show	Carbon Clean Solutions, EKI Communications, Audio Compass, Exotel, Printo
本社	ベンガルール	米国	ムンバイ
中心		ベンガルール、英国	デリー、ベンガルール
資金提供を受けたスタートアップ	Byju, Magic Crate, wigzo, d select, Tripfactory, Faircent, PocketacesInvictus Oncology, Vyome, PharmEasy, FabHotel, Homelane	Facebook, DropBox, FreshDesk, Atlassian, Portea, BookmyShow, Supercell, Qualtrics, Flipkart, Proptiger, Zansaar, Probe, Myntra, CommonFloor	23 Spaces, Audio compass, Intouch, LBB, Ola, Pitstop, Printo, Zooper

ベンチャー名	ENDIYA PARTNERS	GROWTH STORY	INVENTUS CAPITAL PARTNERS
主要人物	Ramesh Byrapaneni 、 Sateesh Andra	KrishnanおよびMeena Ganesh	Samir KumarおよびKanwal Rekhi
投資の構成	3,000万ドル	アーリーステージにある企業に50万~1,000万ドルを投資する。また、それら企業のシードプログラムにも最高で50万ドルを投資する。	通例は100万~200万ドルの小規模な投資を行う。事業が成長するにつれて、25万ドルから最高で1,000万ドルを追加投資する。
対象産業	消費者、エネルギー、医療、外注、テクノロジー	医療、外注、レストラン、小売	消費者、ホテル、レストラン・レジャー、メディア、インターネットおよびカタログの小売、医療、情報技術、ハードウェアおよび機器、電気通信等
本社	ベンガルール	ベンガルール	米国
中心	ハイデラバード		ベンガルール
資金提供を受けたスタートアップ	Curefit、ShieldSquare、Kissht、Darwin Box、Innerchef、Hansel	Housejoy、Freshmenu、BigBasket、Portea、Bluestone、Tutor Vista、Marketics	Geometric、Exodus Housing、Trubil、Sys Cloud、StatX、, avari、Motivo、Moveinsync、aasanjobs、cbazaar

インドにおける主なVC

ベンチャー名	Matrix Partners India	Saama Capital	Sequoia Capital India
主要人物	Avnish Bajaj、Tarun DavdaおよびVikram Vaidyanathan	Ash Lilani およびSuresh Shanmugham	Shailesh Lakhani およびShailendra Singh
投資の構成	3億~4億ドル	1億5,000万ドル	SCIはシードステージの企業に10万~100万ドル、アーリーステージで100万~1,000万ドル、グロースステージで1,000万~1億ドルを投資する。
対象産業	金融、医療、外注、テクノロジー	Paytm、Snapdeal	消費者、エネルギー、金融、医療、外注、テクノロジー
本社	ベンガルール	ベンガルール	ムンバイ
中心	デリー、ムンバイ		上海、香港、ベンガルール
資金提供を受けたスタートアップ	Belong、Center For Sight、Chumbak、DailyHunt、Clip、Cloudnine、Credit Vidya、DocTalk、Fivestar、LimeRoad	Mobiliya、Paytm、Snapdeal、Naptol。Veeba、Genesis、Geodesic	HealZoomcar,Zomzto,Zefo,Jusdial,Via,T ruecaller,Urban Ladder,OYO,Quick Heal.

4. インドにおけるインキュベーター/アクセラレーター

インドにおけるアクセラレーター

	500 start up	50K Accelerator	Aarambh ventures	AIM SMART CITY ACCELERATOR	Amplifi Asia	Anscelerator
タイプ	法人	法人	大学	大学	法人	
設立年	2010	2016	2016	2016	2015	2016
本社と拠点	カリフォルニア州	ハイデラバード	グレート ノイダ	アショカ大学（ハリ ヤーナー州ソーニーパ ト）	ムンバイ	ベンガルール
教育しているスタートアップの数	1300+					
EXITの数						
投資家						
提供サービス						
投資額	15万~25万ドル			15,000-12,000ドル		
ビジネスモデル						
重点分野	コンシューマー・コマース、教育、デザイン、ビットコイン、支払い・金融サービス、アドテック、IoT/ドローン/ハードウェア、オンラインビデオ、フードテック、デジタル医療、クラウドサービス、国際市場および新興市場	支払い、セキュリティ、およびビジネスの相互運用	フィンテック、クリーンテック、SaaS、AI、ビッグデータ	教育、医療、輸送・物流、インフラ	B2B、SaaSのスタートアップ	エドテック
プログラム期間	500のシードプログラムおよび500のシリーズAプログラムについて4か月	4か月	4か月	4か月	3か月	
スタートアップの主なブランド						
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率						

インドにおけるアクセラレーター

	Appy Hours	Autodesk Entrepreneur Impact Programme	Avishkar	Axilor Ventures
タイプ	法人	法人	大学	法人
設立年	2016		2016	2015
本社と拠点	ベンガルール	カリフォルニア州	ハイデラバード	ベンガルール
教育しているスタートアップの数	25+	200+		
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額		15万ドル	15,000ドル、およびIIIT-H Foundationと50K Venturesがそれぞれ7,400ドルを共同投資	37,000ドル
ビジネスモデル				
重点分野	ウェブ、モバイル、ロボティクス、ウェアラブル、ブロックチェーン、VR、IoT	エネルギー、水、輸送、廃棄物、農業、構築環境、医療・福祉、海洋	ディープテック、機械学習、AR/VR	コンシューマーインターネット、エンタープライズ、フィンテック、AI、ヘルステック
プログラム期間		3カ月	6カ月	3カ月
スタートアップの主なブランド	インドのTrizzio、Scholfin、Sarvam、All Things Happy、Trustb.le、およびニューヨークのFleetMarket	FiasTech、Arcatron Mobility、Enviro Tech、Kabadiwalla Connect、Agrilution、Biolite、Bombora、FreeWire、LIM Innovations、Loowatt、NBD Nano、Planetary Power、RESA、Uncharted Play、Vantage Power、WindPax	Fabulyst、Sastra RoboticsとEndless Robotics、Niche.ai、Blue Semiconductors、Authbase、DreamVu、Docturnal	Bueno Labs、Fabulyst、InsightsIO、MatchBox、MiStay、LyTyFy、SeenIt、Trustio、TotalCloud
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	Brand Capital GSV	Brigade REAP	Business World Accelerator	CATALYST SG GSC Accelerator
タイプ	法人	法人	法人	法人
設立年	2016	2016	2014	2016
本社と拠点	シリコンバレー	ベンガルール	デリー	ベンガルール
教育しているスタートアップの数				
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額				
ビジネスモデル				
重点分野	エドテック、ヘルステック、 コンシューマー向けサービス、 フィンテック	IoT、クリーンテックと再生 可能エネルギー、ナノテク ノロジー、ビジュアルコン ピューティング、物流・サ プライチェーン	特化分野なし	AIと機械学習、ビッグデータ/データ可視 化、音声の文字起こし、クライアントの センチメント分析
プログラム期間	3か月	4か月	3か月	2か月と14日
スタートアップの主なブランド	Clorik、Enytime、Finup、 Geeksdemy、Grokacare、 LivSharbati、Mate	Qwikspec、Snaptrude、 Constapark、AirZaar	Actozen、Brevity、 CollegeMedia、 Cityfurnish、Connectofy、 DIKY、Goounj	Agora Analytics、Datum Informatics、 FixNix Inc.、GAVS Technologies、 Lithasa Technologies (arya.ai)、 Stride.AI、Tookitaki Technologies、 Uniphore Software Systems
インド国内とそれ以外のスタート アップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	Cisco LaunchPad	DesignGild	Edugild	Espark viridian
タイプ	法人	大学	大学	法人
設立年	2016	2016	2015	2015
本社と拠点	ベンガルール	ブネー	ブネー	ノイダ
教育しているスタートアップの数				40+
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額	ITニーズをサポートするために、卒業時に8,000ドル、1ヵ月最高で500ドルが提供される			
ビジネスモデル				
重点分野	ネットワーキングとインフラ、共同研究、セキュリティ、IoT、ビデオ、アナリティクス、クラウド、機械学習/ディープラーニング/自然言語処理、可視化/ユーザーエクスペリエンス、仮想現実、スマートシングス、ラストマイル接続	分野、段階を問わず、スタートアップには応募資格がある	エドテック、拡張現実、仮想現実、学習アナリティクス、適応学習、スキル評価、進学先大学、ロボティクス、法人のナレッジマネジメントにおける学習ソリューション	特化分野なし；中核的分野におけるイノベーション、女性の起業、社会的起業からの応募を奨励する
プログラム期間	4ヵ月	6ヵ月	12~18ヵ月	18ヵ月
スタートアップの主なブランド	AlgoEngines、VuNet、Teslon、Torchfi、Navstik Labs、HaltDos、Astrome、IQLECT		Simulains、classboat、gradopedia、instafeez、Ahhaa.co、Edorable、Ekin knoweldge enabled、proctor edu	Matrubharti、PlayLab、ProBazaar、KleverMind、ParentZap、Accelerate Social Kount
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	five.eight	Forge Innovation	GenNext Hub	GHV
タイプ	独立型	独立型	法人	法人
設立年	2016	2015	2015	2014
本社と拠点	ベンガルール	コインバトール	ムンバイ (リライアンス・オフィスパーク (RCP))	グルグラム
教育しているスタートアップの数				
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額	ケースバイケースで500万ドルの資金提供			5万~20万ドル
ビジネスモデル				
重点分野	母子保健、心臓病医学、腫瘍医学、放射線医学、外科手術および一次医療	接続機器、産業インターネット、デジタルビジネス	デジタル技術	医療、エドテック、フィンテック、IoT、AR/VR、AI、ビッグデータ、SaaS
プログラム期間		3~6カ月	4カ月	6カ月
スタートアップの主なブランド	Tricog Health	Skaas、SchoolSaamaan、Praqtise emerged winners.	CarlQ、LogiNext、Playport、Axlerate	FitmeIn、Applop、Mytaxi India
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	Govin Capital Startup Accelerator	GSF Global Accelerator	HealthStart	Indus Net labs
タイプ	法人	法人	法人	独立型
設立年		2012	2014	2016
本社と拠点	シンガポール、チェンナイ、ヴィ シャーカパトナム	グルグラム	ハイデラバード	コルカタ
教育しているスタートアップの数				
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額	15万~150万ドルで、持分20%ま で	GSFは、選ばれたスタートアップの持 分8%~9%まで、3万~6万ドルを投資 する。プログラム後も、選ばれた少数 のスタートアップにはその後のラウン ドに最高で50万ドルの投資を行う	37,300ドル	
ビジネスモデル				
重点分野	エドテック、メドテック、フード テック、IoT、Eコマース、仮想現 実、シンSaaS、ファッションテッ ク、観光	インターネット、モバイル	デジタル医療、メドテック、 ウェルネス、疾病管理、 フィットネス、革新的流通	デジタル技術、ソフト ウェア
プログラム期間	6カ月	3カ月	5カ月	3カ月
スタートアップの主なブランド	HealthSaathi、Unihalt、 Greenline Labs、Palash IVF、 CIALFO、CellBeans	Little eye labs、silverpush、zapr、 overcart、hackerearth、finto	Healthians.com、 Gympik.com、ObiNo、 Careway Health、 SportsPal、 TheHealthOrange.	Breeze、 MakeYourTax、 Collusion
インド国内とそれ以外のスタート アップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	Intel India Maker lab	ISDI	Jaarvis	Kyron Global
タイプ	法人	法人	法人	法人
設立年	2015	2015	2015	2012
本社と拠点	ベンガルール	ムンバイ	グルグラム	ベンガルール
教育しているスタートアップの数				31+
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額	15,000ドル		持分8%~15%のために 25,000~5万ドル。ベンチャーの 成長につれて、提携している「イ ンキュベーションファンド」がさ らに10万~30万ドルを投資	
ビジネスモデル				
重点分野	教育、スポーツ、保健、農業、銀行・金融 サービス・保険 (BFSI)、電子政府、モノのイ ンターネット (IoT)、クラウド、クライアン トコンピュータ	革新的デザイン、 テクノロジー	フィンテック、ビットコイン、ブ ロックチェーン技術、IoT、アグ リテック、データアナリティクス、 人工知能	小売、フィンテック、SMAC (ソーシャルサービス、モバイ ル、アナリティクス、クラウ ド)、AR/VR、IoT、ブロック チェーン、AI
プログラム期間		6か月	4か月	3~4か月
スタートアップの主なブランド	Aerx Labs、Avench、Green Ocean Research、Jayalaxmi Agrotech、Klassik Klonec、Parkzap、Skylark Drones、 Smartron、Terrablue XT、Acceleron Lab、 BrownLogic、Phoenix Robotics、 SrishtiESDM、Yaw software	ClassReserve、 mGuru、Ornativa、 Linkwok	Spotwrks、Promon、EduRev、 Scorloc、DrinksOnMe、 EduRev.In、Comparometer、 Greentooth technologies	Bookpad、Konotor、 Cloudcherry、Senseforth、 Uncanny Vision、Preksh、 Discover Dollar
インド国内とそれ以外のスタート アップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

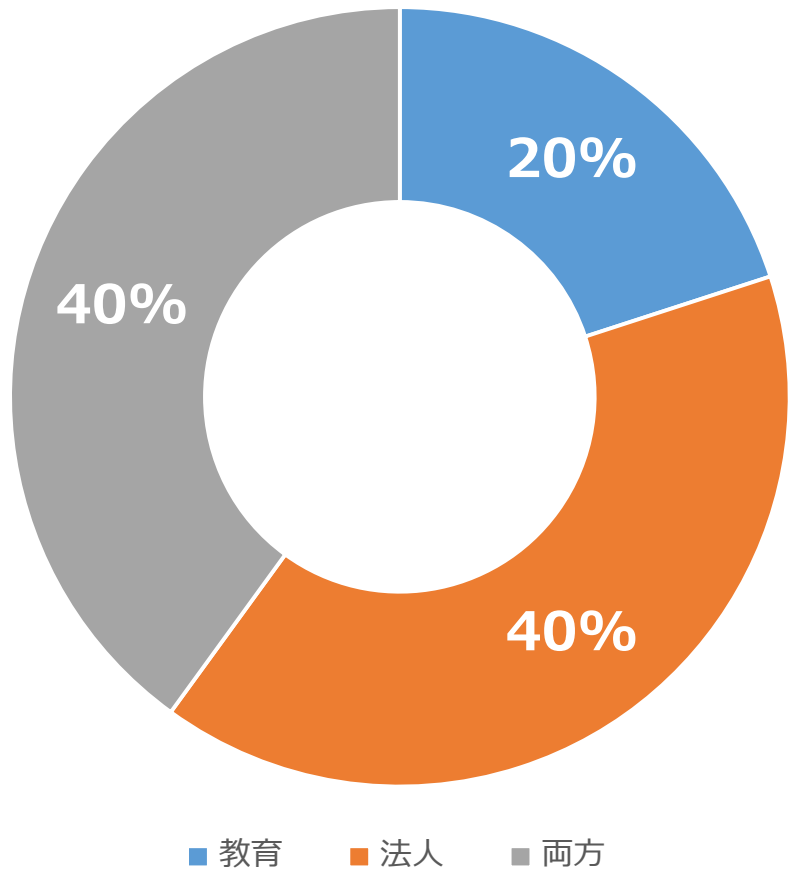
	LEAP	Lowe's innovation lab	Microsoft Accelerator	Neoleap
タイプ	法人	法人	法人	法人
設立年	2015	2016	2012	2016
本社と拠点	ベンガルール	英国およびベンガルール	ワシントン州レッドモンド（世界）、ベンガルール（インド）	コルカタ
教育しているスタートアップの数			115+	
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額				
ビジネスモデル				
重点分野	モビリティ、ビッグデータ、オムニチャンネル、サプライチェーン、マーケティング、セキュリティ	拡張・仮想現実、3D印刷・スキャン、ロボティクス	後期段階または起業態勢のできているテクノロジー活用/テクノロジースタートアップ	様々な分野
プログラム期間	2カ月	4カ月	4カ月	4カ月
スタートアップの主なブランド	Senseforth、CloudCherry、SayPay Technologies Inc.	DimensionNXG、Carbon Continuum、Graviky Labs、Timeflex		Tearaja.com、Healthbuds、MachineHire
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	NUMA global	Oracle Start-up Cloud Accelerator Program	Quintype's SpeakWrite	Revvx Hardware Accelerator
タイプ	法人	法人	法人	法人
設立年	世界的には2000年、インドへの参入は2015年	2016	2015	2016
本社と拠点	パリ（フランス）およびベンガルール（インド）	ベンガルール	ベンガルール	ベンガルール
教育しているスタートアップの数	115+			
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額				
ビジネスモデル				
重点分野	特化分野なし	テクノロジー	デジタルメディアのスタートアップ	モノのインターネット、拡張/仮想現実、ロボティクス、ドローン、ブロックチェーン、ウェアラブル、コネクテッドカー
プログラム期間	6カ月	6カ月	12~24カ月	6カ月
スタートアップの主なブランド	Courtside、FlippAR、Full On Shaadi、Najdik、Piki、Smart School App、Men's Room、Canvazify、Inkhorn、Svadhin	Vear、Tydy、Ray、Niyo、ExpertRec		EzeeCube、Wagr、Cyclops、GameBeats、BitMotion、Rewango、TalkingThings、Brelo、TitanoBots、SppllyChain
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				

インドにおけるアクセラレーター

	Rise accelerator	SAP-SINE Social S-Cube	SAP Startup Studio	Spark10
タイプ	独立型	独立型	独立型	法人
設立年	2016	2016	2016	2015
本社と拠点	ムンバイ	ムンバイ	ベンガルール	ハイデラバード（インド）およびロンドン（英国）
教育しているスタートアップの数				10+
EXITの数				
投資家				
提供サービス				
投資額		4,500ドル		15,000ドル
ビジネスモデル				
重点分野	貸付、デジタルバンキングソリューション、貿易、エンタープライズモビリティ、サイバーセキュリティ、データ・アナリティクス、支払い、仮想通貨、保険、資産管理	医療、クリーンエネルギー、環境、アグリテック、フードテック	IoT、ビッグデータ、クラウド、および小売りと医療におけるバーティカル	ソフトウェア技術主導のスタートアップ
プログラム期間	4か月	3か月	12か月	3か月
スタートアップの主なブランド	ArrowAI、Fund Expert、RockMetric		CloudKare、Niki.ai、Sellerworx、Stratawiz Technologies、Moglix、Ecolibrium Energy、Blubirch	BeHungry、Brisky、Carzip、daddyspocket、Feltso、Fliona、OH'LOOK、Ornativa、Paysack
インド国内とそれ以外のスタートアップの比率				



主な洞察

質問. インド国内外で法人または教育機関と連携しているか。

アクセラレーター/インキュベーターの5分の1が、法人および教育機関と連携をしている。

連携目的	法人	教育
外部からの資金調達	29%	14%
顧客獲得	14%	43%
法務/ IPR (知的財産権)	14%	14%
財務・会計	14%	14%
人事 / 人材募集	14%	-
購入	29%	29%
戦略的連携	29%	-
評価/デューデリジェンスの策定	14%	43%
スタートアップに対する共同投資	14%	29%
市場調査	29%	14%
リーダーシップ	29%	14%
事業計画と収益モデルの評価	14%	14%
製品開発	14%	14%
サプライチェーン	14%	-
IT /ICT	29%	14%
R&D	29%	14%
業務/訓練のワークショップ、イベント、会議	14%	29%

主な洞察

質問：連携方法については？

- 法人との連携はもともと、外部での資金調達、購入、戦略的連携、市場調査、サプライチェーン、ICTと研究開発支援を目的としている。

1

• 最高水準のメンターなどを確保し続けることはインキュベーターとアクセラレーターの課題である。

2

• インキュベーターとアクセラレーターが同じサービスを繰り返しているため、企業にとって新しい価値を感じにくい。

3

• メンタリングよりも、企業はクラウドストレージや無料でオフィススペースを借りることなどに対して関心が高い。

4

• メンタリングが、インキュベーターとアクセラレーターの提供する主な強みであるが、企業としてはそれほど価値を感じてない。

5

• アクセラレーターとインキュベーターの設立目的に懐疑的。例えば、オフィススペースの共有をするだけの教育機関、投資回収が目的のVC企業によるアクセラレーター、自社製品の拡大に集中するテクノロジー企業。

上記の課題を踏まえ、スタートアップ企業を育てるために、各ステージにおいて適切なサービスを提供する、真のアクセラレーターやインキュベーターが少ない。

5. インドにおける外資系VC

国際的VCのリスト

インドで活動するアジアのVC	インドで活動するアフリカのVC	インドで活動する欧州のVC	インドで活動するアメリカのVC
Steadview Capital	Naspers Group	Baillie Gifford	FTV Capital
RB Investments		Kinnevik AB	General Atlantic
Ru-Net Holdings		Sofina	Gray Matters Capital
DST Global		Nokia Growth Partners	Thrive Capital
Temasek Holdings			Velos Partners
Tybourne Capital			BlackRock
Maverick Capital			SoftBank
BEENEXT			Intel Capital
Foxconn Technology Group			Round Glass Partners
Vy Capital			Ontario Teachers' Pension Plan
Rebright Partners			Stripes Group
Brother Fortune Apparel			Harmony Partners
			Valiant Capital
			Mountain Capital
			Warburg Pincus
			Omidyar Network
			Tiger Global Management
			Alibaba Group
			KPCB And Sherpalo Ventures

ベンチャー名	主要人物	本社所在地	投資の構成	対象産業	資金提供を受けたスタートアップ
Steadview Capital	Mark Schwartz、Ravi Mehta	香港	Ola (25億ドル)、UrbanLadder (7,100万ドル) ;Saavn (1億400万ドル) ; Flipkart (1億4,000万ドル) ;Quikr (1億5,000万ドル) ; PolicyBazaar (4,000万ドル)	外注、小売サービス、医療、教育・金融サービス、Eコマース、メディア、金融	Policy Bazaar、Quikr、Flipkart、Saavn、Urban Ladder、Ola
RB Investments	Andrew Kwek	シンガポール	CapriCoast (475万ドル) ; Swiggy (3,500万ドル) ;Impact Guru (50万ドル) ;PrettySecrets (600万ドル) ; FabHotels (800万ドル) ; BlueStone (3,000万ドル)	小売サービス、医療、教育・金融サービス、Eコマース、メディア、金融	CapriCoast、Swiggy、Impact Guru、PrettySecrets、FabHotels、BlueStone
Temasek Holdings	Lim Boon Heng	シンガポール	FirstCry (4,900万ドル) ; Snapdeal (6億ドル) ; Zomato (6,000万ドル)	小売サービス、医療、Eコマース	FirstCry、Zomato、Snapdeal

インドで活動する欧州のVC

ベンチャー名	主要人物	本社所在地	投資の構成	対象産業	資金提供を受けたスタートアップ
Kinnevik AB	Robert von Horn、 Wilhelm Klingspor、 Hugo Stenbeck	スウェーデン	Quikr (1億5,000万ドル)	ECOMARCS	Quikr
Sofina	Harold Boël	ブリュッセル	Myntra (5,000万ドル) ;Freecharge (1億300万ドル) ; Paperboatの親会社である Hector Beverages (2,870万ドル) ; Practo (9,000万ドル) ; BYJU's (1億2,500万ドル)	小売サービス、教育、ECOMARCS、メディア、金融	Myntra、Freecharge、Paperboat、Practo、BYJU's
Nokia Growth Partners	John Gardner、 Paul Asel	フィンランド	Quikr (800万ドル) ;Network18 (1,700万ドル) ;dealsandyou (1,700万ドル) ; Fashion & You (4,000万ドル)	ECOMARCS、メディア、ファッション	Quikr、Network18、dealsandyou、Fashion & You

インドで活動する米国のVC

ベンチャー名	主要人物	本社所在地	投資の構成	対象産業	資金提供を受けたスタートアップ
BlackRock	Keith Anderson	ニューヨーク	Snapdeal (1億ドル) ;Uber (14億2,000万ドル)	外注、Eコマース	Snapdeal、Uber
Intel Capital	Les Vadasz、Avram Miller	カリフォルニア	Yatra (6,200万ドル) ; IndiaMART (1,000万ドル) ; PolicyBazaar (450万ドル) ; IT企業のHappiest Minds (4,500万ドル)	Eコマース、ホスピタリティ、金融、IT	Yatra、IndiaMART、PolicyBazaar、Happiest Minds

ベンチャー名	主要人物	投資の構成	対象産業	資金提供を受けたスタートアップ
REPARA	Takeo Matsuda	50万ドル、MakeMyTrip、Goibibo、Booking.com、Agoda	外注、Eコマース、ホスピタリティ	MakeMyTrip、Goibibo、Booking.com、Agoda、Innov8、groceries Supr Daily,
Incubate Fund	Shuhei Yoshida	Snapdeal.com (6億2,700万ドル) ; ANI Technologiesのタクシー予約サービスであるOla CabsとHousingにも (2億1,000万ドル)	外注、Eコマース、ホスピタリティ	Housing、Ola、Snap deal
GREE Ventures	Yusuke Amano	POPxoと310万ドルで契約を結ぶ	外注	POPxo
Rebright Partners	Takeshi Ebihara	アーリー段階のベンチャーキャピタル企業	Eコマース、メディア、モバイル、データアナリティクス	Inshorts
SoftBank	Masayoshi Son	13億ドル : Ola (2億1,000万ドル) ; Snapdeal (6億2,700万ドル) ; OYO Rooms (1億2,000万ドル)	外注、Eコマース、ホスピタリティ	Snapdeal、Ola
Beenext,	Hiro Maeda	Gozefo (100万ドル) ; 50億ドルをOlx、Quikr	外注、Eコマース、ホスピタリティ	Gozefo、Olx、Quikr

6. スタートアップ企業に関する政策や優遇措置など

スタートアップ・インドは、インド政府が2016年1月に公表したイニシアチブで、イノベーション及び大規模な雇用機会を創出するプラットフォームを設立することを目指す。政府はこのイニシアチブを通じて、イノベーションとデザイン分野に集中してスタートアップ・エコシステムを強化していく。イニシアチブの目標を達成するため、インド政府はスタートアップ・インド計画を公表。政府はこの計画により、スタートアップの設立等が加速化されることを期待している。

スタートアップ・インド計画は下記の3つの領域で構成。

- ①複雑な手続きの簡素化
- ②資金調達支援と優遇措置の提供
- ③インキュベーション及び産学連携を提供

詳細

以下は、上記の3つの領域における19のアクションプランである。

①複雑な手続きの簡素化

- 通例である第3者の承認を省き、自己認証に重きを置いたコンプライアンス体制
- スタートアップ・インドハブの設立
- モバイルアプリとインターネットポータル経由での情報提供
- 法律面での支援と低コストかつ迅速な特許審査
- スタートアップに対する公的機関からの購入規制の緩和
- 撤退手続きの簡素化

資金調達支援と優遇措置の提供

- 15億ドル規模のファンド・オブ・ファンドを通じて資金を提供
- スタートアップ向けの信用保証で金融面から支援
- キャピタルゲインに対する免税
- スタートアップに対する3年間の免税
- 時価総額を上回る投資に対する免税
- イノベーションなどを展示するイベントを開催

インキュベーションと産学連携の提供

- Atalイノベーション・ミッション (AIM)とSETU (Self Employed and Talent Utilization) の開始
- インキュベーターの設立に民間企業の参入を加速化
- 国立研究機関でイノベーションセンターの立ち上げ
- IITマドラスの研究パークと同様に、7件の新規研究パークの設立
- バイオテクノロジー分野におけるスタートアップの促進
- 学生向けのイノベーション関連プログラムの開始
- インキュベーターピッチイベントなどの実施

要件：

この計画に基づく「スタートアップ」の定義は以下。

- 設立および登記日から5年以内
- 全ての年度において、売上が375万ドル未満
- 新技術を中心に新規商品のイノベーション、研究開発、市場展開などを実施していること

予算の利用：過去5年間

特徴：

- スタートアップにとってのファンド取得を容易にする
- スタートアップに対するコンプライアンス条件を緩和
- スタートアップの登録手続きを簡素化
- 産学連携の拡大を通じて、インキュベーション施設などの利用を容易にする

実施機関：インド産業政策推進局（DIPP）

モニタリングと評価制度：

スタートアップ・インディアのイニシアチブの進捗状況の評価を行う。バイオテクノロジー局、科学技術局、人材開発局や計画局などを含む関連機関とのモニタリング委員会が毎月実施されている。必要に応じて、関係するすべての省庁/部局との定期会合も開催される。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム1：エレクトロニクス・情報技術における国際特許保護支援 (SIP-EIT)	スタートアップ・スキーム2：マルチプレイヤー助成金スキーム (MGS)	スタートアップ・スキーム3：ソフトウェア・テクノロジー・パーク (STP)スキーム
開始時	該当なし	2013年5月	該当なし
所轄機関	電子機器・情報技術局 (DeitY)	電子機器・情報技術局 (DeitY)	インド・ソフトウェア技術団地 (STPI)
該当産業	ITサービス、アナリティクス、企業アプリケーション、テクノロジーハードウェア、モノのインターネット、AI	ITサービス、アナリティクス、企業アプリケーション、テクノロジーハードウェア、モノのインターネット、AI	ITサービス、フィンテック、企業アプリケーション、アナリティクス、AI
適格者	ICTE (情報通信技術・エレクトロニクス) 分野に属するMSME (中小零細企業) とテクノロジー専門のスタートアップ	スタートアップ、インキュベーター/大学/アクセラレーター。電子機器・情報技術のプロジェクトを有すること。	ソフトウェア企業
概要	インド政府が打ち出したこのスキームは、イノベーションを奨励し、世界的IPの価値と能力を認識して、情報通信技術分野での成長機会を提供するために、中小企業とテクノロジー関連スタートアップが国際特許の出願を行うための財政的支援を提供することを目指す。	MGSは、製品とパッケージの開発のために、産業界と教育機関やR&D機関の共同研究を促進することを目指している。	STPIは、インドからのソフトウェア輸出の奨励、促進、増強を目的に立ち上げられた。インド政府によるSTPスキームは、法律で定められたサービス、データ通信用サーバ、起業支援施設、訓練および付加価値サービスを提供する。このスキームにより、ソフトウェア企業は便利かつ低コストの場所で事業を立ち上げ、ニーズによる投資を計画することができる。
財政的インセンティブ	インセンティブの還付は、発明1件あたり総額で23,000ドル、もしくは特許出願申請と処理にかかった総費用の50%のうち、どちらかの低い額を上限とする。	政府助成金は、1件あたり130万ドルを上限とし、各プロジェクトの継続期間は2年未満とする。産業コンソーシアムについては、3年間で1件あたり60万ドルを上限。	輸出品のFOB価額の50%まで売上をDTA (繰延税金資産) に計上することが可能で、コンピュータについては、減価償却期間を短縮し、5年間で最高100%の減価償却することが認められる。
期間	2019年11月30日まで有効	2~3年間	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム4：エレクトロニクス開発基金（EDF）政策	スタートアップ・スキーム5：特別インセンティブパッケージ修正スキーム（M-SIPS）	スタートアップ・スキーム6：E&ITセクターのIPRに関する意識向上セミナー/ワークショップ支援スキーム
開始時	該当なし	2012年6月	該当なし
所轄機関	エレクトロニクス・情報技術局 (DeitY)	エレクトロニクス・情報技術局 (DeitY)	エレクトロニクス・情報技術局 (DeitY)
該当産業	ITサービス、アナリティクス、企業アプリケーション、テクノロジー・ハードウェア、モノのインターネット、AI、ナノテクノロジー	テクノロジー・ハードウェア、モノのインターネット、航空/宇宙・防衛、自動車、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーン・テクノロジー、ナノテクノロジー	ITサービス、アナリティクス、企業アプリケーション、テクノロジー・ハードウェア、モノのインターネット、AI
適格者	エレクトロニクス、IT、ナノエレクトロニクスなどのテクノロジー分野におけるイノベーションを追求しているスタートアップ	エレクトロニクス製造のスタートアップ	インド政府によるこのスタートアップ・スキームの適切な機関は教育機関、およびMAIT、ELCINA、CII等の産業団体、DeitY協会である。IPに関する意識向上ワークショップ/セミナーに支援を申請するためには、組織が中央計画スキーム・モニタリングシステム（CPSMS）のポータルに登録されていなければならない。
概要	このアジェンダは、エレクトロニクスのシステム設計・製造（ESDM）セクターが発展して、2020年までに「輸入ゼロ」を達成するために構想された。EDFはベンチャーファンド、エンジェルファンドやシードファンドを指定分野のR&Dとイノベーションに引き寄せるのに役立つ。優秀なスタートアップ（潜在的勝者）を探して専門的検討事項に基づいてスタートアップを選ぶ子ファンドとファンドマネージャーの小集団を作るのに役立つ。	このスキームは、特にE&ITセクターの様々なステークホルダーの間で知的財産権についての認識を高め、普及するためのIPRに対する意識向上のワークショップやセミナーを支援することを目指している。	このスキームは、IP（知的財産）についての意識向上のワークショップおよびセミナーを実施し、助成金を提供する。
財政的インセンティブ	プロの運営する「Daughter Fund」に参加する「ファンド・オブ・ファンド」としてエレクトロニクス開発基金（EDF）が設定され、新技術を開発している企業にリスク資本を提供する。CANBANK Venture Capital Funds Ltd. (CVCFL) が、EDFのファンドマネージャーである。	インド政府によるこのスタートアップ・スキームは、SEZ（経済特区）で電子機器の製造に従事しているユニットに対して、20%（SEZ以外の場合には25%）の資本補助金提供する。SEZ以外にあるユニットに対しては、資本設備のCVD（相殺関税）/物品税の還付金も提供している。高額の資本投資プロジェクトのいくつかについては、このスキームは国税・関税の還付金も提供している。	組織には3,000ドルから7,500ドルの助成金が提供される。これには教育機関（3,000ドル）、産業団体（4,500ドル）、DeitY協会またはDeitY自治体（7,500ドル）が含まれる。
期間	該当なし	該当なし	2019年11月30日まで有効

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム7: 新世代イノベーション・起業家精神開発センター (NewGen IEDC)	スタートアップ・スキーム8: ベンチャーキャピタル支援スキーム	スタートアップ・スキーム9: 信用保証
開始時	該当なし	2012年	該当なし
所轄機関	新世代イノベーション・起業家精神開発センター (NewGen IEDC)	小規模農業ビジネス組合 (SFAC)	中小零細企業のための信用保証基金信託 (CGTMSE)
該当産業	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーク、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生可能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	農業	特化セクターなし
適格者	親となる機関は、必要な専門知識とインフラをもっているべきである。これには最低限でも、新たなNewGen IEDCを設けるためのおよそ5,000平方フィートの専用スペース、ライブラリー、有資格の教授陣、ワークショップ等が含まれる。	インド政府によるこのスキームに基づく援助は個人、農業者、生産者団体、合資/単独事業主、自助グループ、会社、農起業者、農産物輸出ゾーンにあるユニット、個人または団体がアグリビジネスを立ち上げようとしている農学部卒業者。プロとしての経営と説明責任のために、団体はできれば、関連法に基づいて会社または生産会社を形成すべきである。	このスキームは、製造またはサービス活動に従事している新規および既存の零細・小規模企業（小売業、教育機関、農業、自助グループ (SHG)、訓練機関等を除く）に適用される。
概要	NewGen IEDCが教育機関で振興を受けているのは、科学技術系学術機関で起業文化を創り出し、科学技術系の人材が富と雇用を生み出すテクノ起業精神を育む制度的メカニズムを発展させるためである。現時点で、様々な州に合計で40+のIEDCと35のIEDCがある。	ベンチャーキャピタル支援とは、プロジェクトの実施に必要な資本の不足を補うために、適格プロジェクトに対してSFACが無利子ローンの形で提供する財務支援である。このスキームはXII計画で、2012-17年に実施された。SFACは41行の銀行と提携して財務支援を提供した。	インド政府が始めたこのスキームは、与信制度を強化してMSEセクターへの信用の流れを促進するためであった。融資機関には主に、公営、民営、外国の銀行ならびに地域農村銀行、SBI（インドステイト銀行）とその組合銀行が含まれる。
財政的インセンティブ	インド政府によるNSTEDB（国立科学技術企業開発委員会）のスタートアップ・スキームは最高で37,500ドルの限定的で一度限りの非反復的財務援助を提供する。また、運転資本費用をサポートするために非反復的助成金も提供される。	SFACのベンチャーキャピタル支援額はプロジェクトの費用により、北東地域、丘陵州（ウッタラーカンド、ヒマーチャル・プラデーシュ、ジャンムー・カシミール）に所在するプロジェクトについては以下の少額の方とし： > 主催者の持分の26% > 75,000ドル、 プロジェクトが登記済みの農業生産者組織によって主催されている場合には国内の地域を問わずすべての事例について、以下の少額の方とする： > 主催者の持分の40% > 75,000ドル	借り入れユニットあたり最高で15万ドルのタームローンおよび/または運転資本融資枠の双方が提供されている。提供されている保証のカバー率は最高で75,000ドルの信用枠の75%まで（零細企業に提供される最高で75,000ドルの融資については85%、女性が所有/運営するMSEおよびシッキムを含む北東地域へのすべての融資については80%まで）で、信用リスクが75,000ドル超~15万ドルの場合には、総額の50%が一律に保証される。
期間	該当なし	このスタートアップ・スキームは、2012-2017年の期間中有効である。	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム10: 実績・信用格付けスキーム	スタートアップ・スキーム11: 原材料援助	スタートアップ・スキーム12: 伝統産業再生ファンド改造スキーム (SFURTI)
開始時	2016年8月	該当なし	2005年
所轄機関	国家小規模産業公社 (NSIC)	国家小規模産業公社 (NSIC)	カディー・村落産業委員会
該当産業	特化セクターなし	特化セクターなし	特化セクターなし
適格者	インドで登記されているMSMEは、このスキームのもとで応募する資格がある。2017年5月にガイドラインが改定されて、売上高が15万インドルピー以上のユニットはこのスキームのもとで適格となることが定められた。現在、格付けの事案は銀行またはノンバンクによって推奨される必要がある。	インドで登記されているMSMEは、このスキームのもとで応募する資格を有する。	非政府組織(NGOs、中央および州の政府機関、および準政府機関)、州および中央政府の現場職員、パンチャヤーティ・ラジ制 (PRI)、民間部門はクラスター固有のSVP (特別目的会社)、法人、およびクラスター開発を実行する専門知識をもつ企業の社会的責任 (CSR)財団を結成することにより、このスキームのもとで応募する資格を有する。
概要	このスキームは、小規模産業の強みと弱みについての認識を生み出すことを目指している。インド政府のMSME省が小規模産業連合会やインド銀行連合会、およびCRISIL、ICRA、Dun & Bradstreet (D&B)、ONICRAなどの格付け機関といった種々のステークホルダーに諮って策定した。	このスキームは原材料 (国内産と輸入品の双方) の調達に対する融資によってMSMEを支援し、MSMEが高品質製品の製造に注力できる機会を与えることを目指している。	インド政府が始めたこのスキームの目的は、伝統的な産業や職人を組織化してクラスターとし、競争力をもたせ、その長期的持続可能性のために支援を提供することである。同時に、こうしたクラスターの製品の商品性を高め、革新的かつ伝統的なスキルを増強し、さらに、クラスターをベースにして再生された伝統産業の類似モデルを徐々に再現することも目指している。
財政的インセンティブ	インセンティブは、MSMEの粗利益に比例する。例えば、75,000ドルまでであれば、格付け料金の75%または25,000インドルピー (の少額の方) がこのスキームに基づいて提供される。粗利益が75,000超で30万ドルまでなら、格付け料金の75%または30,000インドルピー (の少額の方) だが、粗利益が30万ドルを上回れば、料金の75%または600ドル (の少額の方) が提供される。	インド政府によるこのスキームのもとで、MSMEは一括購入、現金割引等の調達のスケールメリットを利用できる支援を受ける。また、輸入の場合には手続き、文書化と信用状発行のすべてが面倒をみてもらえる。公認/国有化銀行の銀行保証という形で安全が担保される。	特定プロジェクトに提供される財務援助は、ソフト、ハードおよびテーマについての介入をサポートするために、8,000万インドルピーを上限としている。以下は、クラスターごとの予算の上限。 > 伝統遺産クラスター (職人1,000-2,500名) - 120万ドル > 主要クラスター (職人500-1,000名) - 45万ドル > ミニクラスター (職人500名まで) - 225,000ドル 北東地域/ジャンムー・カシミールと丘陵州については、クラスターごとの職人の数が50%縮小される。
期間	該当なし	MSMEは最長90日間、原材料の調達に財務援助を得る。270日以内に支払い残高が清算された場合、零細企業は9.5%~10.5%の利子を負い、中小企業は10%~11%の利子を支払わなければならない。	プロジェクトの実施期間は3年間。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム13:登記集中化スキーム (SPRS)	スタートアップ・スキーム14: Aspire – イノベーション、起業家精神および農産業振興スキーム
開始時	2003年	2015年3月
所轄機関	国家小規模産業公社 (NSIC)	MSME省運営委員会
該当産業	特化セクターなし	農業、ペット・動物、ソーシャルインパクト、医療・ライフサイエンス
適格者	産業局 (DI)/地区産業センター (DIC)に製造/サービス企業として登録されている、または起業家覚書 (EM Part-II)の認可を得ている零細・小規模企業はすべて、インド政府によるこのスキームに基づく登録に適格である。すでに商業生産を開始しているが設立後1年を経っていない企業はSPRSスキームに基づいて、戒告限度額が7,500ドルの暫定登記証明書の交付を受けることができるが、その有効期間は交付日から1年間である。	起業家覚書 (EM)登録を得ているすべてのMSME
概要	小規模セクターからの購買割合を増やすことを目指して、1955-56年に政府店舗購入プログラムが開始された。NSICは政府調達に参加するために、登記集中化スキーム (SPRS)に基づいて零細・小規模企業 (MSE)の登記を行っている。	Aspireは、テクノロジー・センター、起業支援センターのネットワークを立ち上げて起業を加速するとともに、農村・農業ベースの産業においてイノベーションと起業を行うスタートアップを振興することを目指して、インド政府によって開始された。テクノロジー事業インキュベーター (TBI)の立ち上げも含まれている。2017年6月のスタートアップ・インドイ行動計画の現状報告書によれば、15のTBIが立ち上げられている。11のTBIが承認され、その他に4件が進行段階にある。6件の専門的的事业インキュベーターが、DSTによる承認の進行段階にある。3億4,920万ルピーが認可され、1億5,300万ルピーがすでに9つのTBIに対して支出されている。
財政的インセンティブ	適格な零細・小規模企業は契約履行保証金 (EMD)の支払いを免除され、無料の入札セットの交付を受ける。入札参加に際しては、L1がMSE以外である場合に、L1+15%の価格帯で入札したMSEは価格をL1価格に引き下げれば、必要量の最大20%までの部分を供給することを認められる。	<ul style="list-style-type: none"> >既存の20のインキュベーション・センターを支援するために、土地とインフラを除いた設備・機械費用の50%の一括助成金、または最高45万ドルの少額の方が提供される。 > 新規のインキュベーション・センター設立のために、土地とインフラを除いた設備・機械費用の50%の一括助成金、または最高15万ドルの少額の方が提供される。 > 発端段階にあるアイデアを育てるために支援が提供され、各アイデアには1件あたり4,500ドルの財務支援が提供される。450件のアイデアを支援することを目指し、この財務支援はアイデアを育むインキュベーターに事前に支払われる。 >シードキャピタルとして、適格なインキュベーターに150万ドルの一括助成金が提供される。インキュベーターはスタートアップ1件あたりプロジェクト費用総額の50%まで、または最大30万ドルの少額の方を、負債/株式発行による資金提供として投資する。革新的で成功するこうしたアイデア150件を支援することになっている。 >成功する企業の創出を援助するために、アクセラレーターがインキュベーター [支援を得ている既存のセンターと立ち上げられた新規のセンターの中から] 向けに10件のワークショップを開催するための30万ドル。こうしたワークショップを10件実施することを計画。
期間	零細・小規模企業に与えられたSPRS認定証は2年間有効。これは2年ごとに見直され、登記された零細・小規模企業がNSICによって登録された製造/店舗プロデューサーにおける商業的・専門的能力を継続的に有していることを立証すれば更新される。	起業支援期間は、12~24ヵ月間。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム15: インフラ開発スキーム	スタートアップ・スキーム16: MSME市場開発援助	スタートアップ・スキーム17: 全国賞 (個々のMSEs)
開始時	該当なし	2002年	該当なし
所轄機関	国立小規模産業公社 (NSIC)	開発委員会 (MSME)	開発委員会 (MSME)
該当産業	特化セクターなし	特化セクターなし	特化セクターなし
適格者	STPI (インド・ソフトウェア技術団地スキーム) に登録されていないIT/ITES/MSMEのユニットにスペースが割り当てられる。割当の対象は、中小零細企業省のガイドラインに従って総合的なMSMEの定義に当てはまるユニットのみである。銀行/PSU (国営企業) /金融機関や企業セクターなどのMSME以外のユニットも、実績により、ケースバイケースで割当の検討対象となる。	産業局 (DI)/地区産業センターへの恒久的登記が有効なユニットは、このスキームのもとで適格である。零細/小規模製造ユニットの選定は、展示されている製品の特性、見本市のテーマおよび利用可能スペース準じてMSME-DIが行う。さらに、零細・小規模製造企業がこの施設を利用できるのは1年に1度だけで、航空運賃補助金を得る資格があるのは、参加ユニットの1名のみである。	MSMEは過去4年間、製造/サービスに継続的に従事し、Udyog Aadhaar覚書 (UAM)の認可を受けていなければならない。MSMEは、申請を提出する前に、 MSME データバンクのウェブポータル にも登録しておくことが義務である。
概要	インド政府によるこのスキームは、MSMEのオフィススペースの問題の解決を目指している。NSICはニューデリー、チェンナイおよびハイデラバードに商業ビルをもっている。公社は他のスキームとは別に、有望なユニットにオフィススペースを賃貸で提供している。	このスキームは、小規模/零細製造企業の代表者が国際的な貿易見本市/展示会にMSMEインドのブースで参加するのを増やすことを目指して、関心をもつ個人に資金を提供する。インド政府によるこのスキームは、小規模・零細輸出業者が海外市場を選んで開発し、小規模/零細製造企からの輸出を強化するのも奨励している。	MSMEの努力と貢献を顕彰する目的で、MSME省は毎年、全国賞の制度に基づいて選ばれた起業家と企業に全国賞を授与している。
財政的インセンティブ	提供されるオフィススペースは467~8,657平方フィートである。ユニットは6か月分の賃貸料金に相当する無利子の保証金を置かなければならないが、この保証金は退去時に返金を受けられる。賃貸料金は、毎年見直される。	このスキームに基づき、一般起業家に分類される起業家の零細・小規模製造企業は、エコノミー航空運賃の75%とスペース賃貸料金の50%の払い戻しを受ける。女性/SC (指定カースト) /ST (指定部族) 起業家と北東部地域の起業家には、スペース賃貸料とエコノミー航空運賃の100%が払い戻される。航空運賃とスペース賃貸料の補助金総額は、ユニットあたり1,750ドルを上限とする。	選ばれた全国賞受賞者には順位に従って1,500ドル、1,000ドル、500ドルの賞金が与えられる。1,500ドルの賞金は女性、SC/ST、および北東部地域 (NER)の起業家に対する特別全国賞のカテゴリーのもとで提供される。
期間	通知期間は90日。ロックイン期間はない。	該当なし	賞は毎年授与される。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム18:椰子繊維 Udyami Yojana	スタートアップ・スキーム19:国際協力 (IC) スキーム	スタートアップ・スキーム20: テクノロジー高位化のための信用連動型資本時補助金
開始時	該当なし	1996年	該当なし
所轄機関	椰子繊維評議会	開発委員会 (MSME)	開発委員会 (MSME)
該当産業	農業	旅行・観光、人的資源、イベント、広告	特化セクターなし
適格者	2008年椰子繊維産業（登録）規則に基づいて椰子繊維評議会に登録して椰子繊維の加工を行っているMSMEユニットはすべて、インド政府によるこのスキームのもとで適格である。椰子繊維Udyami Yojanaに基づいてプロジェクトを立ち上げることに援助に収入制限はない。スキームに基づく援助は、個人、会社、自助グループ、非政府組織、1860年結社登録法に基づいて登録された団体、生産協同組合、連帯責任グループ、および慈善基金に提供される。ただし、同じ目的のためにすでにインド政府または州政府の他のスキームに基づく政府補助金を利用したことのあるユニットには補助金請求の資格がない。	MSMEに関連する州/中央政府組織、産業/企業団体、および登録結社/信託および組織は、このスキームに基づいて応募する資格がある。組織は、MSMEの振興と開発と主たる目的として登録されていなければならない。3年以上かかる活動に従事し、過去3年間について正規の監査済み決算書を作成していなければならない。このスキームに基づく財務支援が求められているイベントには、有意な国際的参加が行われなければならない。	州の産業局に登録されており、拡張の有無にかかわらず最先端技術で既存の設備機械を高位化した既存のSSI（小規模産業）ユニットは、このスキームのもとで適格である。また、州の産業局に登録されていて、GTAB（運営・技術承認委員会）/TSC（専門小委員会）が適正に承認した適格で立証済みの適切なテクノロジーのみを備えた施設を有する新規のSSIユニットも適格となる。
概要	このスキームは、15,000ドルまでのプロジェクト費用と、プロジェクト費用の25%までの1サイクル分の運転資本で椰子繊維ユニットを支援することを目指している。銀行は、運転資本の必要に対応するために、タームローンではなく複合ローンを検討する。これには、提案されている15,000ドルの上限は含めるべきでない。ただし補助金は、運転資本の部分を除いて算定される。	インド政府によるこのスキームのもとでは、インドにおけるMSMEセクターの開発に関係する出張・マーケティング支出への財務援助が局によってサポートされる。その目的は、技術の注入/高位化、MSMEの近代化、およびMSMEの輸出振興によってMSMEに国際競争力をもたせることである。	インド政府によるこのスタートアップ・スキームは、小規模産業（SSI）のユニットに資本補助金を前払いで提供することによってテクノロジーの高位化を促進することを目指している。対象には、生産機器（設備機械類）と手法の近代化のために制度的融資（信用）を利用しているカディー、村落、および椰子繊維産業のユニットが含まれる。
財政的インセンティブ	銀行はタームローンの形で資本支出を、当座貸しの形で運転資本を融資する。銀行は、資本支出と運転資本から成る複合ローンの形でプロジェクトに融資を行うこともできる。与信額は、40%のマージン資金（補助金）と受益者からの所有者拠出金5%を控除した後の、プロジェクト費用総額の55%になる。	インセンティブは、組織の種類によって変動する。たとえば、MSMEは2,250ドルまたは支払った運賃実額の少額の方を上限とするエコノミークラス航空運賃の100%を得る。他方、応募組織の使用者は上記の制限を受ける航空運賃とともに1日あたり2.25ドルの職務手当も追加で得る。MSMEは、上限が1,500ドルのスペース賃貸料金の100%、または支払った賃貸料実額の少額の方も得る。輸送費・保険料、現地輸送費、事務/通信サービス、共通カタログ印刷などの共通費用も提供される場合がある。	このスキームに基づく融資の上限が6万ドルから15万ドルに引き上げられた一方で、補助金の割合は12%から15%に強化された。認められる資本補助金は、受益ユニットに支払われたタームローンではなく、設備機械類の購入価格を参照して算定される。
期間	融資について課金可能な利率は貸出基準金利と同率とする。返済予定は、当該の銀行/金融機関の規定する最初の猶予期間から7年後を上回ってはならない。	該当なし	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム21: 銀行与信促進スキーム	スタートアップ・スキーム22: アタル起業支援センター (AIC)	スタートアップ・スキーム23:アタル応用実験室 (ATL)
開始時	該当なし	該当なし	2016年7月
所轄機関	国家小規模産業公社 (NSIC)	アタル・イノベーション・ミッション (AIM)	アタル・イノベーション・ミッション
当該産業 Industry Applicable	特化セクターなし	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電機通信・ネットワーク、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーン・テクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR(拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーク、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーン・テクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル
適格者	インドで登記されているMSMEs	AICは、官営/民営/官民提携方式で設けることができる。AICは、学術機関—高等教育機関と研究開発機関を含む、非学術機関—企業/法人/技術団地/工業団地/個人/個人のグループを含むにおいて設立することができる。	政府、地方自治体または民間の信託/結社によって運営されている学校 (6年から8年) は、AILの設立を申請することができる。
概要	このスキームは、MSMEユニットの信用ニーズを満たすことを目指している。NSICは種々の国有銀行および民間セクターの銀行と覚書を交わしている。これら銀行との協調融資団結成を通じて、NSICはMSMEに費用をかけさせずに銀行からの信用支援 (基金に基づく、または基金に基づかない限度額がある) を手配する。	I Cは、アタル・イノベーション・ミッション (AIM)のもとで設立される。AICは、スタートアップが成功企業になるのを支援し、奨励することを目指している。成長の早期段階にあるスタートアップに対して必要かつ適切なインフラとともに質の高い援助またはサービスを提供する。2017年6月16日のスタートアップ・インドア行動計画の現状報告書によれば、NITI Aayogは、それぞれが1億ルピーの助成金を得た新たな10件のインキュベーターの設立を承認した。	インド政府によるこのスタートアップ・スキームの目的は、若者の心の中の好奇心、創造性、想像力を育み、デザインの考え方、演算思考、適応学習、物理的コンピューティングなどのスキルを植え付けることである。スタートアップ・インドア活動計画によれば、500件の応用研究実験室が設けられることになっている。NITI Aayogはこの実験室を設けるために457校を選定した。選ばれた中で、350の応用研究実験室がそれぞれ18,000ドルの助成金を受け取っている。今月初旬にNITI AayogのCEOである Amitabh Kant は、AIMは今年、 1,000校を選定する予定である と述べた。これら学校はそれぞれ、およそ30,000ドルの助成金を受け取る。この資金は、イノベーションを育む応用研究実験室を設けるために活用される。
財政的インセンティブ	該当なし	AIMはセンター運営に際して資本と運営経費を賄うために、最長5年間にわたって各AICに1億ルピーの助成金を提供する。応募者が財務支援を受ける資格を得るためには、10,000平方フィート以上の建築済みスペースを提供しなければならない。	AIMは各ATLに対して、15,000ドルの一括払い開設費と最長5年間にわたる15,000ドルの運営費を含む助成金を提供する。
期間	返済期間はユニットが生み出した収入によって異なり、一般的には5~7年間の間で変動。ただし例外的な事案においては最長で11年まで延びる可能性あり。	該当なし	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム24: インキュベーションセンター設立に対するサポート拡大	スタートアップ・スキーム25: ジャンムーとカシミールの青年失業者のためのUdaan訓練プログラム	スタートアップ・スキーム26: インドの資本財セクターの競争力強化
開始時	該当なし	2012年	2015年11月
所轄機関	NITI Aayog	国家技能開発公社 (NSDC)	重工業局 (DHI)
該当産業	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーク、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーン・テクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	教育、人的資源	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、自動車、建設、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーン・テクノロジー、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、繊維製品・アパレル
適格者	インド政府によるこのスタートアップ・スキームを利用するためには、スタートアップは官営、民営、または官民提携としてインドに登録されている法人でなければならず、3年以上操業していなくてはならない。	J&Kの学卒者、大学院卒業者、および専門職学位の保有者	インドの資本財セクターのユニット、またはそのコンソーシアム
概要	このスタートアップ・スキームは国内に定着しているインキュベーションセンターの能力を増強することを構想している。定着しているインキュベーションセンターに可能性を与えるために、財務上の拡大支援を提供する。このスキームは既存のインキュベーションセンターを高位化して世界標準にすることによって、スタートアップのエコシステムを根源から変容させるだろう。	Udaanは、ジャンムー・カシミールのための特別産業イニシアチブである。インド政府によるこのスキームは同州出身の若者に対して、経営管理、ソフトウェアやBPO (ビジネスプロセスの外注) などの様々なセクターをカバーする雇用指向の訓練を5年間にわたって提供する。このスキームは、5年間でJ&Kの若者4万人を対象とすることを目指している。2015年7月現在で、10,555人の若者がこのスキームに参加し、585回の選定活動が実施されていた。また2017年5月のビジネス基準の 報告書 によれば、すでにプログラムに24億6,000万ルピーが支出されているのに、雇用された志願者はわずか10%であった。また、Udaanに基づいて職を得たカシミールの若者9,780名のうち、どれだけの人数がいまなお雇用されているかは明確でない。NSDCは最終的に、受益者の足取りを見失った。	このスキームの目的は、インドの資本財セクターに世界的な競争力をもたせてインド経済を後押しすることである。技術取得基金プログラム (TAFP)はこのスキームに基づき、資本財産業の既存のユニットが世界標準と競争力を達成するために、先端技術を取得/移転し、吸収すること、また契約というルート、社内のルート、または契約の共同ルートを通じての技術の開発を行うことに財務援助を提供する。
財政的インセンティブ	1億ルピーの助成金が年に2度、5千万ルピーに分けて提供される。	スキーム実施のために5年間にわたり、訓練生の旅費、下宿、宿泊、俸給、旅行・医療保険料などその他の付随的経費や事務費を賄うための75億ルピーが取り置かれている。さらに、企業は職の提供を受けたUdaan志願者のためにかけた訓練費の一部払い戻しを受ける資格がある。	選ばれたスタートアップは、各テクノロジーの取得費用の最大で25%の一括助成金を得る。与えられる最高額は1億ルピーを上回らない。
期間	該当なし	該当なし	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム27: 国家クリーンエネルギー基金 (NCEF)の再融資	スタートアップ・スキーム28: IREDAエネルギー手形割引スキーム	スタートアップ・スキーム29: MNREの資本補助金を裏付けとするつなぎ融資
開始時	2014年3月	2016年4月	該当なし
所轄機関	インド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA)	インド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA)	MNRE資本補助金が裏付けのつなぎ融資
該当産業	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギーのプラント	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギー	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギー
適格者	インド政府によるこのスキームを利用しようとするプラントは、プロジェクトの稼働開始から2年以上の操業実績をもち、2年間の平均PLF（設備利用率）（プラント稼働期間が2年超である場合には、いずれかの2年間の平均PLF）がバイオマス発電の場合には20%、小規模水力発電（SHP）プロジェクトの場合には15%以上でなければならない。プロジェクトは、IREDAの借り換え額を考慮に入れた後での平均DSCR（デット・サービス・カバレッジ・レシオ）が1.1以上で、融資返済能力もなければならない。プロジェクトは支払日から6ヵ月以内に復旧/稼働できなければならない。	申請者は、IREDAの既存の借り手でなければならない（単独/共同/コンソーシアム融資）。借り手は、いずれかの貸し手によってNPA（不良資産）と宣言されていない。割引額は、プロジェクトのタームローンの貸し手の手数料、および運転資本の貸し手の延滞金（あれば）を融資書類の条件で比例清算するためにのみ使われる。	すでにIREDAの資本助成金に対して有効な要求書を提出し、資金が入りできないために支払い実行の保留を受けている MNRE公認のチャネルパートナー、州ノード管理機関（SNA）、および MNREによって承認されたその他のステークホルダーは、このスキームのもとで適格となる。
概要	このスキームは、既存のバイオマス発電所や小規模水力発電プロジェクトの資金調達費用を引き下げて、これらの操業を復活させることを目指している。これは、国家クリーンエネルギー基金（NCEF）から調達する資金を利用して譲許的な利率を提供することによって行われる。	インド政府によるこのスキームは、インド再生可能エネルギー開発庁（IREDA）の借り手のエネルギー手形で、最長6ヵ月間ユーティリティ会社との間で支払いが保留されているもののために、手形割引枠を提供することを提案している。	目的は、再生可能エネルギーとエネルギー効率向上のプロジェクトにタームローンを提供することである。
財政的インセンティブ	このスキームに関して、IREDAは一覧表に記載の商業銀行と金融機関（IREDAを含む）への再融資により、NCEFから受け取った資金を提供する。再融資は、IREDAから一覧表に記載の商業銀行と金融機関（IREDAを含む）への利率2%の融資残高の30%を越えてはならず、これが、銀行/金融機関により、同じ2%の利率で、ただしプロジェクト1件あたり借り換え上限額1億5,000万ルピーの上限を適用されてプロジェクト開発者に提供される。	申請日から最長6ヵ月間にわたって保留されている請求額の最大75%で、手形割引枠の2億ルピーの上限の適用を受ける。一連の手形を扱う最低取引額は1,000万ルピー以上とする。	選ばれたスタートアップまたは政府のビジネスプロジェクトは、IREDAが3万ドル最低融資援助で適格であることを確認する、現在保留中の資本補助金要求書の最大で80%を得る。融資額は、MNREから受け取った/今後受け取る資本補助金から回収される。不足分があれば借り手から、要求払いで回収される。
期間	このスキームは、2013-14会計年度から5年の 期間 にわたって稼働する。	返済の終了日は、支払日から12ヵ月後とする。	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム30: 発電量ベースのインセンティブ (GBI) 要求書を裏付けとするつなぎ融資	スタートアップ・スキーム31: 屋根に設置のソーラー発電に対する融資プロジェクト	スタートアップ・スキーム32: 与信強化保証スキーム
開始時	該当なし	2015年7月	2016年10月
所轄機関	インド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA)	インド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA)	インド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA)
該当産業	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギー	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギー	再生可能エネルギー、クリーンエネルギー、グリーンエネルギー
適格者	GBIスキームに基づく有効なGBI要求書をすでにインド再生可能エネルギー開発庁 (IREDA) に提出しており、処理されて、資金の入手不能により支払いの実行の保留を受けている再生可能エネルギー開発業者は、このスキームのもとで適格となる。	インド政府によるこのスキームは、屋根の上に置かれてグリッドと接続している双方向的なソーラー発電のすべてに提供されている。申請は、アグリゲーター分類と直接分類で提出することができる。アグリゲーター分類の場合には、提出するプロジェクトの最低容量は1,000 kWp以上とし、この方式のもとでのサブプロジェクトの最低容量は20 kWpとする。直接分類の場合には、申請者は屋根の所有者1件のプロジェクトのみを含めること。提出するプロジェクトの最低容量は1,000 kWp以上とする。民間部門の会社/企業、国営企業 (CPSU)、州のユーティリティ/配電小売業者/送電会社/発電会社/法人、および官民合同セクターの会社は、融資を申請することができる。	商業的に存続可能でグリッドに接続されており、平均DSCRが1.2以上の再生可能エネルギープロジェクト (ソーラー/風力) は、このスキームのもとで申請を行うことができる。また、提案されている債券の最低発行規模は、10億ルピー以上とする。
概要	グリッドに対して双方向性をもつ風力とソーラーの発電プロジェクトについて、GBI融資を行うことが発表された。主目的は、投資基盤の幅を広げ、大型の独立電力生産者の参入を促進し、様々な種類の投資家に公平な条件を提供することにある。	このスタートアップ・スキームは、屋根の上に置かれ、グリッドと接続している/双方向性をもつすべてのソーラー発電プロジェクトを支援することを目指している。	インド政府によるこのスキームは、プロジェクトの開発者/主催者が稼働を開始していて運営面で存続可能な再生可能エネルギープロジェクトを裏付けにして債券を発行するための、資金を伴わない部分的な信用保証手段としての役割を果たす。
財政的インセンティブ	このスキームに基づいて、3万ドルの最低融資援助が提供される。融資額は、MNREから受け取った/受け取る予定のGBIの受取金の中から回収される。不足があれば借り手から、要求払いで回収される。	IREDAからの融資額プロジェクト費用の70%では、主催者の最低拠出割合を30%とする。ただしIREDAは、主催者の信用力、実績、プロジェクトのパラメータ等に基づいて、プロジェクト費用の最大75%まで融資を提供することができる。融資の返済期間は最長で9年間で、プロジェクトのCOD (電力の商業的供給) の日から12カ月の返済猶予期間を設ける。最長建設期間は、最初の支払いから12カ月とする。	IREDAは、提案されている債券の信用格付けを向上させるための、無条件かつ取消不能の部分的信用保証を手段として信用強化を提供する。IREDAは提案されている債券発行規模の最大25%まで保証を提供することができるが、いずれの場合にも、資本計上されたプロジェクト費用総額の20%を上回ってはならない。IREDAが請求する保証料金は、年間で融資残高の1.8%~2.9%までの範囲とする。
期間	該当なし	該当なし	保証期間は、債券の発行期間と連動し、プロジェクトの債券の存続期間は最長で15年とすることができる。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム33: 酪農起業開発スキーム	スタートアップ・スキーム34: 4E (エンド・ツー・エンドでのエネルギー効率向上)	スタートアップ・スキーム35: Pradhan Mantri Mudra Yojana (PMMY)
開始時	2014年	2016年9月	2016年2月
所轄機関	国立農業農村開発銀行 (NABARD)	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)	零細企業開発・再融資機関 (MUDRA)
該当産業	農業、ペット・動物、ソーシャルインパクト、食品・飲料	特化セクターなし	特化セクターなし
適格者	農家、個人起業家、NGO、非組織化セクターおよび組織化セクターに属する会社と団体は、このスキームに基づいて応募することができる。個人はこのスキームに基づくすべての要素について援助を利用する資格があるが、各要素についての申請は1度限りである。1家庭の2人以上でも、別の場所で別のインフラを有する別々のユニットを立ち上げているのであれば、このスキームに基づく援助を受けることができる。こうした農場の境界線の距離は500メートル以上なければならない。	製造またはサービスセクターに属し、3年以上操業し、過去2年間は現金で利益を上げているMSMEユニットが適格である。スタートアップは、銀行/金融機関への債務不履行があってはならない。ユニットは、BEE (エネルギー効率局) の公認を得たエネルギー監査のいる専門機関/コンサルタントを通じてエネルギー詳細監査 (DEA) のプロセスを経験していなければならない。さらに、その専門機関/コンサルタントが作成した詳細プロジェクト報告書 (DPR) が、EEC (エネルギー効率向上・保存機関)、SIDBIの検査を受けていなければならない。また、当該ユニットは、提案されているEEプロジェクトについて、WB (世銀) -GEF (地球環境ファシリティ) のプロジェクトに基づく実績連動助成金を利用したことがあってはならず、環境・社会管理フレームワークに従っていないなければならない。	農村部および都市部で小規模製造ユニット、サービスセクターのユニット、小売店主、野菜/果物の行商人、トラック運転手、料飲ユニット、修理店、機械操作者、小規模産業、職人、食品加工業者その他として活動している数百万の単独事業主/合資会社は、この融資を申請することができる。製造、売買、およびサービスセクターのあらゆる種類の活動が、MUDRAの融資を受けることができる。
概要	インド政府によるこのスタートアップ・スキームは、組織化されていないセクターに構造的変化をもたらして、村そのもののレベルで牛乳の最初の加工を始め、牛乳を扱う伝統的な技術を改良して商業的規模にすることを目指している。	このスキームは、インドのSME Technology Services Ltd. (ISTSL) と世銀によって共同で開始された。主目的は、エンド・ツー・エンドベースでエネルギー効率向上手段を実施して、(i) 設備/機械類の購入、設置、土木工事、試運転等を含む資本支出、(ii) ユニットに必要な他の関連支出 ((i)の50%を上回らないことがその条件) の部分費用を賄うことである。インド政府によるこのスキームは、スタートアップが使用中の機械類/設備の資金調達を行うのを支援することも目指している。	MUDRAは、最高で15,000ドルの融資ニーズをもつ零細企業に貸し出しを行う銀行/MFI (マイクロファイナンス金融機関) に対して再融資支援を提供する。最近のメディアの レポート によれば、2016-17年中にPMMYに基づいて提供された融資は、目標額の275億ドルを超えた。当期の借り手の推定件数は4,000万件を上回っており、その70%が女性であった。さらに、2017-18会計年度について、Mudra融資の目標額は37億5,000万ドルに据え置かれている。
財政的インセンティブ	インセンティブは、必要な設備機器または施設の建設の費用によって異なる。いずれの場合にも支出の25% (SC/STの農家については33.33%) が、上限の適用を受ける後払いの資本補助金として適格ステークホルダーに提供される。	4Eスキームのもとでは、MSMEユニットは450ドルと適用される税金を支払うだけで、残りの料金はSIDBIによって監査人に支払われる。適格な借り手1件あたり最低融資額15万ドル、最大融資額225,000ドルの融資により、プロジェクトの最大90%がこのスキームに基づいて供与され得る。適格融資の額は、申請ユニットの収益総額の5分の1を上回ってはならない。また、最長6カ月の最初の返済猶予期間を含む返済期間は、15万ドルまでの融資については36カ月間、15万ドルを上回る融資については60カ月間を上回ってはならない。	MUDRAは下記の介入を通じてインセンティブを提供する。 > Shishu: 最大750ドルの融資に関して > Kishor: 750ドル超最大7,500ドルの融資に関して > Tarun: 7,500ドル超最大15,000ドルの融資に関して 一般に、零細・小規模企業のもとで銀行が行う最大15,000ドルの融資は、担保なしで行われる。また、MUDRAはこれら介入の範囲内で、様々なセクター/事業活動、および事業/起業家区分のニーズを確実に満たしている。
Time Period	N/A	N/A	N/A

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム36: Sスタンドアップ・インド	スタートアップ・スキーム37: 持続可能な資金調達スキーム	スタートアップ・スキーム38: SIDBIによる中小零細企業のためのインド・ソフトローン基金 (SMILE)創設
開始時	2016年4月	該当なし	2015年8月
所轄機関	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)
該当産業	特化セクターなし	グリーンエネルギー、再生不能エネルギー、テクノロジー・ハードウェア、再生可能エネルギー	特化セクターなし
適格者	企業は、売買、製造、またはサービスのどれを行っていてもよい。個人企業でない場合には、株式の51%以上、および支配的持分がSC/STまたは女性起業家によって保有されていなければならない。借り手は、どこの銀行や金融機関に対しても債務不履行状態にあってはならない。	自家/非自家消費（発電された電力がグリッド/グリッド以外に販売/供給される）のためのソーラー発電プラント、風力発電機、ミニ水力発電プロジェクト、バイオマス気化発電プラント等の再生可能エネルギープロジェクト。廃棄物管理を含むCP（クリーン生産）に対するいっさいの種類の潜在的投資。エネルギー効率の高いクリーンな生産/グリーンな機械類/設備を製造するOEMに対する適切な援助。OEMまたはMSMEのいずれかが、多数のMSMEに製品を供給している必要がある。	製造セクターおよびサービスセクターに属する新規の企業が、このスキームに基づく申請を行える。拡大、近代化、テクノロジーの高位化、または事業を成長させるその他のプロジェクトを行っている既存の企業も対象となる。
概要	インド政府によるこのスキームは、銀行が1支店あたり1件以上の指定カーストまたは指定部族の借り手、および1件以上の女性の借り手に対して、グリーンフィールド企業を立ち上げるための15,000ドルから1,000万ルピーの銀行融資を提供するのを促進する。	インド政府によるこのスタートアップ・スキームの目的は、MSMEにおけるエネルギー効率 (EE)/クリーン生産 (CP)、および持続可能な開発プロジェクトにつながり、既存の持続可能な融資提供枠のもとでは現在対象となっていないEE/CP/持続可能な開発のバリューチェーン全体を援助することである。	インド政府によるこのスキームの目的は、MSMEが設立に必要な負債資本比率を満たし、また、既存のMSMEが成長の機会を追求するために、準株式の性質をもつソフトローン、および比較的に条件のソフトなタームローンを提供することである。
財政的インセンティブ	タームローンと運転資本を含め、プロジェクト費用の75%を賄うための15,000ドルから1,000万ルピーの複合ローンを得ることができる。借り手の抛出金と他のスキームからの集中支援がプロジェクト費用の25%を上回った場合には、プロジェクト費用の75%を賄うことが期待されている融資の規定は適用されない。利率は、そのカテゴリー（格付けカテゴリー）に適用されるその銀行の最低金利で、（貸出基準金利(MCLR)+3%+テナー・プレミアム）を上回らない。	タームローン/運転資本によって、EE/CP/再生可能エネルギープロジェクトを実施しているESCO（エネルギーサービス会社）に対して行われる適切な援助は、そのESCOがMSMEであるか、ESCOのサービス提供先のユニットがMSMEであるかのいずれかであることを定めていた。利率は、MSMEの信用格付けに基づいて適用される。	一般カテゴリーにおいては、プロジェクト費用の10%が、3万ドルの上限の適用を受けた上で、融資額として提供される。指定カースト (SC)/指定部族 (ST)/障害者 (PsW)および女性の主催している企業については、45,000ドルの上限の適用を受けた上で、この割合が15%に引き上げられる。これらカテゴリーに属する人は、支配的持分 (51%以上) を所有していなければならない。
機関	融資返済期間は7年間で、返済猶予期間は最長で18カ月である。	該当なし	最初の支払日から3年間で経過したら、ソフトローンの残高とその手数料はとともに担保付きタームローンに転換され、融資全体に、借り手についての社内格付けに準じる利率が適用される。返済期間は一般に、タームローンについては最長1年半、ソフトローンについては最長2年間の返済猶予期間を含めて最長で7年間である。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム39: スタートアップ援助スキーム	スタートアップ・スキーム40: 成長資本・株式援助	スタートアップ・スキーム41: 専門職団体とセミナー/シンポジウムへの援助
開始時	該当なし	該当なし	該当なし
所轄機関	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)	インド小規模産業開発銀行 (SIDBI)	科学工学研究委員会 (SERB)
該当産業	特化セクターなし	特化セクターなし	イベント、化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーキング、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル
適格者	1社以上の法人顧客に製品が受け入れられ、反復注文があって収益が得られ始めた、あるいは消費者向け小売の場合には6カ月間にわたって収益のトレンドが観察されたアーリー段階のユニット。2006年MESMED (中小零細企業開発) 法において定義されているアーリー段階のMSME (ユニットの構造は非公開有限責任会社とする) のみが適格と見なされる。これらの会社は一般に、5年超にわたって存在してはならない、あるいは十分かつ定期的な銀行からの与信を受け取ってはいない (零細・諸規模企業信用保証基金に基づく場合、または定期預金を裏付けとした当座貸し越しを除いて)、あるいは過去の年月において損失を被っていてもよい。ただし、スキームの恩恵を利用するためには、収益力を得るための明確な計画 (EBIDA、現金、および正味のレベル) が今後2年間にわたって定められていなければならない。	このスキームのもとで適格なステークホルダーには、インド政府 (MSMED法) の定義によるMSME、SIDBIの既存顧客 (内部的な格付け基準を満たす)、および過去3年間収益を上げ、2年分の満足のいく銀行与信実績 (内部的な格付け基準を満たす) のあるユニットが含まれる。CRISIL、ICRA、D&B、SMERA等による、容認可能な社外的信用格付けの実績があれば望ましい。	こうしたイベントを開催する研究機関/大学/医療技術カレッジおよびその他の学術機関/専門職団体にサポートが提供される。申請者はインドに居住するインド国民で、よく知られている学術機関または国立研究所/よく知られているR&D機関に正規の職をもっていなければならない。また、申請者はイベントの日付の6カ月前から3カ月までの期間に申請書を提出しなければならない。
概要	インド政府によるこのスキームは、テクノロジー、バイオテック、アセットライトなサービスセクター企業、ウェブ/モバイルを基盤とする企業、クリーンテクノロジー、ソーシャルベンチャー等、ほとんどが伝統的に物理的資産の関わらないセクターに属している「スタートアップ」および「アーリー段階企業」に仕組み金融を提供することを目指している。資産を基盤とする他のセクターに属する革新的なビジネスモデルも、選択的に検討の対象となる可能性がある。	インド政府によるこのスキームは、成長のために資本を必要とする既存の中小企業に援助を与える。援助はメザニン債/転換社債、劣後債、および株式 (資格がある場合) の形で提供される。この準援助は返済猶予期間が長く、仕組みが柔軟である。	SERBは、科学コミュニティがその固有の分野における最新の動向に遅れずついていくために、国内・国際的なレベルでセミナー/シンポジウム、訓練プログラム/ワークショップ、会議を開催することに対して、選択的に部分的支援を提供する。このスキームの主眼は、基礎科学、工学、技術、農業、医学の科学研究を強く指向するイベントを支援することにある。
財政的インセンティブ	提供される財務援助は必要を基本とするが、上限が30万ドル、エクイティ・キッカー (払込済み資本の額面の1-2%の株式、または適切な仕組みのキッカー) の条件がつく。現在、融資額には14%の利率が適用される。	MSMEはこのスキームに基づき、株式/劣後債についてのSIDBIからの援助を活用して、より高額の債務資金を調達する援助を受ける。これは、企業評価、撤退問題等、株式投資に伴う複雑さを回避するのにも役立つ。MSME企業に提供される成長資本の額に関する情報は提供されていない。	インセンティブには、老若の科学者 (インド人のみ) の国内移動などの運営前経費、臨時費用 (文具、作業遂行のための喫茶/昼食、オーディオビジュアル等)、および会議前の印刷 (発表、要約書等) に対する名目支援が含まれる。
期間	融資返済期間は、必要に応じた猶予期間を含めて最長7年間。	該当なし	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム42: アーユルヴェーダ生物学プログラム	スタートアップ・スキーム43: 産業関連R&D
開始時	該当なし	該当なし
所轄機関	科学工学研究委員会 (SERB)	科学工学研究委員会 (SERB)
該当産業	化学薬品、医療・ライフサイエンス、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト	特化セクターなし
適格者	かかるイベントを企画開催する研究機関/大学/医療・技術カレッジおよびその他の学術機関/専門職団体に支援が提供される。インドに居住し、広く知られている機関において学術/研究上の常勤職を有するインド国民にも支援が提供される。個人、または研究者のチームが提案を提出することができる。	学術パートナーはインド国民で、学術機関または国立の研究所、または広く知られているR&D機関に学術/研究上の常勤職を有していなければならない。産業パートナーとなる資格は、すべての産業（MSMEおよび産業R&Dセンターを含む）にある。1つのプロジェクトに複数の産業、および1つの産業に属する複数の研究者がかかわることができる。研究者は、インドに居住し、広く知られている機関に学術/研究上の常勤職を有するインド国民でなければならない。
概要	SERBは、近代生物学、免疫学および化学を利用してアーユルヴェーダの概念、手順および成果を研究する基礎研究を支援する。最新の関心領域にはラサヤナ（長寿法）と退行性疾患、プラクリティとヒトのゲノミクス、健康時および病時にパタヤと栄養科学が果たす役割、パンチャカルマなどの伝統的アーユルヴェーダの手順と、生理学、免疫学および生化学の相関関係などがある。	SERBはこのスキームを通じて、産業的妥当性という明確な問題に対処するアイデアを支援することを目指している。提案は学術パートナー（場合に応じて、国立研究所/広く知られているR&D機関に所属するパートナーを含む）と産業によって共同で設計され、実施される。
財政的インセンティブ	SERBは、こうした国内（および国際的）イベントの企画開催に対して、選択的に部分的財務支援を提供する。支援は主に、若手の科学者や研究専門職がこうしたイベントに参加するのを奨励するために与えられるが、発表の小冊子等の運営前経費に対しても名目的支援が提供される。	産業の割合は、総予算の50%以上とする。学術パートナーには間接費が提供される。SERBの負担分は、プロジェクト1件について75,000ドルを上回らないものとする。上限は、ケースバイケースで緩められる場合がある。SERBからの支援の提供を受けるのは学術パートナーのみで、産業には提供されない。機器設備、人手、消耗品、旅費、パイロットプラント研究、およびプロジェクトに関連するその他の費用に研究助成金が提供される。
期間	該当なし	会計年度の最初の告知は、毎年6月第1週に行われ、研究提案の提出期間は6月1日から7月31日までである。提案に対する資金提供の決定は12月中にパートナー機関に伝えられ、助成金は翌年の1-2月に支給される。2度目の告知は、毎年11月の第1週に行われ、研究提案の提出期間は11月1日から12月1日までである。提案に対する資金提供の決定は、翌年の5月中にパートナー機関に伝えられ、助成金は6-7月に支給される。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム44: ハイリスク・ハイリターン研究	スタートアップ・スキーム45: 技術開発プログラム (TDP)
開始時	該当なし	該当なし
所轄機関	科学工学研究委員会 (SERB)	科学工学研究委員会 (SERB)
該当産業	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーキング、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーキング、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル
適格者	インドに居住し、広く知られている機関に学術/研究上の常勤職を有するインド国民は、本スキームに基づいて申請を行うことができる。個人または研究者のチームが、提案を提出することができる。	学術機関、登録されている学会、研究開発機関、技術開発作業および原型の構築を実行するための適切なインフラと施設を有する研究室で働いている科学者、技術者、または科学技術者
概要	SERBは、概念的に新しくリスクが高く、成功した場合に科学と技術にパラダイムを変えるような影響を及ぼすことが期待される提案を支援することを目指している。「漸増的な」知識に結果するような科学的問題を取り上げる提案は、支援を受けられない。	技術開発プログラム (TDP)の任務は、概念実証を競争/商業に至る前の技術/手法/プロセスの開発に転換することである。提案を提出することが可能な典型的分野をいくつか挙げれば、ガラス、セラミック、分子/生体分子エレクトロニクス、ポリマーとバイオセンサー、廃棄物 (プラスチック、病院、エレクトロニクス) の活用と管理、レーザー/プラズマ/マイクロ波技術、代替燃料、燃料節約、燃料の効率的利用、土木インフラ技術等である。
財政的インセンティブ	研究助成金は、間接費助成金とは別に、機器、消耗品、臨時費用および旅費を賄う。これらプロジェクトについては、予算限度額は定められていない。	このスキームの対象機関は、プロジェクトのスタッフの給与、機器、補給品・消耗品、臨時費用、特許出願料、外注費、国内出張、成形加工費、試験料金、間接費等に対する支援を得る。産業については、承認されたのは消耗品費用の50%までだけだが、機関/産業の共同プログラムについては、産業に対して消耗品費の50%までの支援が提供されている。
期間	会計年度の最初の告知は、毎年6月第1週に行われ、研究提案の提出期間は6月1日から7月31日までである。提案に対する資金提供の決定は12月中にパートナー機関に伝えられ、助成金は翌年の1-2月に支給される。2度目の告知は、毎年11月の第1週に行われ、研究提案の提出期間は11月1日から12月31日までである。提案に対する資金提供の決定は、翌年の5月中にパートナー機関に伝えられ、助成金は6-7月に支給される。	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム46: 国家科学技術管理情報システムSystem (NSTMIS)	スタートアップ・スキーム47: バイオテクノロジー産業連携プログラム (BIPP)	スタートアップ・スキーム48: 医療用エレクトロニクスに関する産業イノベーションプログラム (IIPME)
開始時	該当なし	該当なし	該当なし
所轄機関	科学技術局 (DST)	バイオ産業支援協議会 (BIRAC)	バイオ産業支援協議会 (BIRAC)
該当産業	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI、AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーキング、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	医療・ライフサイエンス	医療・ライフサイエンス
適格者	学術/研究機関、登録されている学会、ボランティア機関 (NGO)、専門職団体およびコンサルティング組織等に所属する科学者・科学技術者、統計学者・エコノミスト、社会学者、および開発/企画/政策専門家、経営スペシャリスト等が、このスキームに基づいて応募することができる。	DSIR (科学産業研究局) の認定を受けたR&Dユニットを社内にもつインドの会社はその規模の大きさを問わず、このスキームのもとで適格である。また、インドの会社と国立のR&Dの組織および機関との連合、およびインドの会社と国立の研究組織のグループ等も適格である。	51%の所有権をもち、広告の日付から3年未満のインドのスタートアップ、インドのLLP (有限責任組合)、および科学産業研究局 (DSIR) の認定 (早期移行および規模への移行のみ) を受けているもののみが、このスキームに基づいて申請を行う資格を有する。
概要	DSTはこのスキームに基づき、S&T (科学技術) 投資、S&Tインフラ、S&Tのアウトプット、S&Tデータベース、S&T人材、R&Dの生産性/効率などの分野における調査に着手でき、関心のある研究者/組織に対して研究プロジェクト/調査の後援を行う。	このスキームは政府と産業が連携して費用を分担し、経済的なポテンシャルが大きく、インドの産業に世界的競争力をもたらせるような最先端の斬新な技術分野における先駆的研究を支援するものである。IP創成に焦点を置き、その所有権はインドの産業が、またそれが妥当である場合には共同研究を行う科学者たちが保持する。	BIRACはこのスキームを通じて、医療エレクトロニクス分野における最先端技術を促進し、育むことを目指している。IIPMEプロジェクトは、インド政府の通信・情報技術省のエレクトロニクス・情報技術局と、インド政府科学技術省バイオテクノロジー局の公共セクター事業であるバイオ産業支援協議会 (BIRAC) との連携プロジェクトである。
財政的インセンティブ	プロジェクトに助成金が提供される。プロジェクトの間接費も、教育機関とNGOについてはプロジェクトの総費用の10%、中央政府の省庁/部局のもとにある研究室と研究機関については8%の割合で提供される。	適格なステークホルダーは、特に斬新な技術におけるリスクの高い、加速化された技術開発に対して支援を受ける。リスクがきわめて高く、国家的、社会的に意義があるが、市場が保証されていない分野で研究を行っている会社にも支援が提供される。農産物については限定的かつ大規模な現地試験、医療製品については治験 (フェーズ I、II、III) に対する支援を通じて製品の評価と妥当性確認を提供し、斬新なIP創成のための研究プロジェクトに対しても支援を行う。	融資と助成金は、スタートアップの段階に準じて提供される。シード助成金 (アイデアからPoC (概念実証)) は18カ月間で75,000ドル、早期移行への資金提供には24カ月間で15万ドルが含まれ、規模への移行段階については24カ月間の助成金と融資の組み合わせが提供される。
期間	該当なし	年間の提案要請は、2月15日~3月31日、6月15日~7月31日、10月15日=11月30日の3回である。	応募の要請は年に3回行われ、評価のサイクルは指定の順序で7月10日、11月10日、3月10日に始まる。

インドにおけるスタートアップ・スキーム

	スタートアップ・スキーム49: 分野外研究 (EMR)への資金提供	スタートアップ・スキーム51: 個人、スタートアップ、およびMSMEのイノベーション促進 (PRISM)
開始時	該当なし	該当なし
所轄機関	科学工学研究委員会 (SERB)	科学工業研究委員会
該当産業	化学薬品、テクノロジー・ハードウェア、医療・ライフサイエンス、航空宇宙・防衛、農業、AI,AR/VR (拡張+仮想現実)、自動車、電気通信・ネットワーク、コンピュータビジョン、建設、デザイン、再生不能エネルギー、再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー、フィンテック、モノのインターネット、ナノテクノロジー、ソーシャルインパクト、食品・飲料、ペット・動物、繊維製品・アパレル	特化セクターなし
適格者	インドに居住し、広く知られている機関に学術/研究上の常勤職を有するインド国民は、申請を行うことができる。個人、または研究者チームが提案を提出することができる。新奇性があり、研究者にプロジェクトを実行する能力があれば、提案に資金が提供される。	このスキームは2段階で進む。PRISM I については、学生イノベーターを含むインド国民が応募できる。PRISM II については、PRISMのイノベーター、または政府機関/省庁の支援を得て概念実証に成功したイノベーター、ならびに、PRISM-R&D 提案、および公的財源を得ているR&D機関/自治機関/研究室/学術機関等が適格である。
概要	SERBは、EMRプロジェクトについては、分野で差別することなしに科学と工学のすべての分野に資金を提供する。	このスキームは、段階的な新企業の創設へと向けてアイデアを育てて、助成金、専門的な指導と助言を個人イノベーターに提供する。また、MSMEのクラスターを支援することを目指す技術ソリューションの開発に当たっている技術ソリューションプロバイダーにも助成金による支援を提供する。
財政的インセンティブ	研究助成金は間接費助成金とは別に、機器、消耗品、臨時費用および旅費を賄う。予算限度は定められていない。予算は、実施を成功するための必要に基づいて決定される。研究者は、実施機関で利用可能なインフラと資源を勘案して、現実的な予算を提案しなければならない。EMRプロジェクトの平均費用は、3年間で52,500ドルである。	<ul style="list-style-type: none"> >PRISMフェーズ-I、カテゴリー-I: プロジェクト費用が7,500ドルまでの概念実証/原型/ひな型については、最高で3,000ドル、またはプロジェクト総費用の90% (のうち、少額の方) が提供される。 > PRISMフェーズ-I, カテゴリー-II: プロジェクト費用が7,500ドルから52,500ルピーまでの実用模型の製作/プロセスのノウハウ/試験・追跡/特許取得/技術移転等については、最高で3万ドル、またはプロジェクト総費用の90% (のうち、少額の方) が提供される。 >Prism-フェーズ-II: プロジェクト費用が52,500ドルから15万ドルの企業のインキュベーションについては、プロジェクト総費用の50%を上限として最高で75,000ドルが提供される。 > PRISM-R&D 提案については、プロジェクト総費用の50%を上限として最高で75,000ドルが提供される。
期間	通例は、3年間にわたって資金が提供される。	

インドにおけるスタートアップ・スキーム

スタートアップ・スキーム50: SPARSH (製品の社会革新プログラム：手頃で社会の健康に有意義)	
開始時	該当なし
所轄機関	BIRAC
該当産業	医療・ライフサイエンス
適格者	<p>アイデアと概念実証の段階にある場合：</p> <ul style="list-style-type: none"> > インドのバイオテクノロジーのスタートアップは、インド会社法に基づいて設立され、インド人が51%以上の所有権を有さなければならない。加えて、広告の日付現在で設立から3年未満/インドの起業家（インドの法律に従って会社を形成する意思のあるインド国民）でなければならない。 > 有限責任組合（LLP）は、2008年有限責任組合法に基づいて設立されていなければならない。加えて、広告の日付現在で設立から3年未満で、LLP文書にパートナーとして氏名を記入した人の半分以上がインド国民でなければならない。 > インド人の学術科学者、研究者、哲学博士、医学博士、医用生体工学の学士（企業インキュベーターで起業支援を行う意思がなければならない）。 > インド国民によって設立された単独事業主で、市当局により/店舗施設法に基づき/その他の関連法令に基づいて証明書/ライセンスの交付を受けていなければならない。 > DSIRの認証は必要とされない。 <p>概念実証から妥当性確認の段階にある場合：</p> <ul style="list-style-type: none"> > インド会社法に基づいて設立され、インド人の所有権が51%以上の会社。 > DSIRの認定 > 2008年有限責任組合法に基づいて設立された有限責任組合（LLP） > 主申請者である、インドで設立された会社/LLPとともに共同申請者になることができ、NAAC（国家評価認定委員会）/UGC（大学助成委員会）/AICTE（全インド技術教育評議会）またはこれらと同等の認定証明書をもつインドの機関/大学/公営研究組織。 - インドの当該法に基づいてインドで設立された組合/結社/信託/NGO/財団/協会で、ステークホルダー（パートナー/被信託人/会員/準会員等）の半数以上がインド人である。 <p>さらに、「革新的なパイロット規模のデリバリーモデル」へのアクセスは、下記だけに提供される。</p> <ul style="list-style-type: none"> > インド会社法に基づいて設立され、インド人が51%以上の所有権をもっている会社。 > DSIRの認定。 > 製品はパイロットスタディのために、当該の規制当局から必要な承認を得ていなければならない。 > プロジェクトは、製品/サービスのイノベーターである会社、実施者/展開者（研究財団、第25条会社等）、および臨床パートナーとの提携またはコンソーシアムを示すことが望ましい。このような実行/実施のパートナーは、提案の共同申請者になり得る。
概要	このスキームは、バイオテック分野で医療の具体的なニーズとギャップを見きわめる社会革新者の予備要員を生み出すことを意図している。社会革新者には、特に弱い立場にある人々に費用効果の高い医療の飛躍的進歩をもたらす可能性のある、市場を基盤とするソリューションの開発に対する財務上、技術上の支援が提供される。
財政的インセンティブ	アイデアから概念実証（PoC）の段階にあるスタートアップには、18ヵ月間にわたって最高75,000ドルの助成金が提供される。概念実証から評価の段階にあるスタートアップについては、金額に変更はないが、期間が24ヵ月間に延長される。革新的なパイロット規模のデリバリーモデルへのアクセスの場合には、助成金が最長で24ヵ月間提供される。会社に関して承認されたプロジェクト費用と同額がBIRACと会社によって提供される。
期間	該当なし

インドにおけるスタートアップ・スキーム

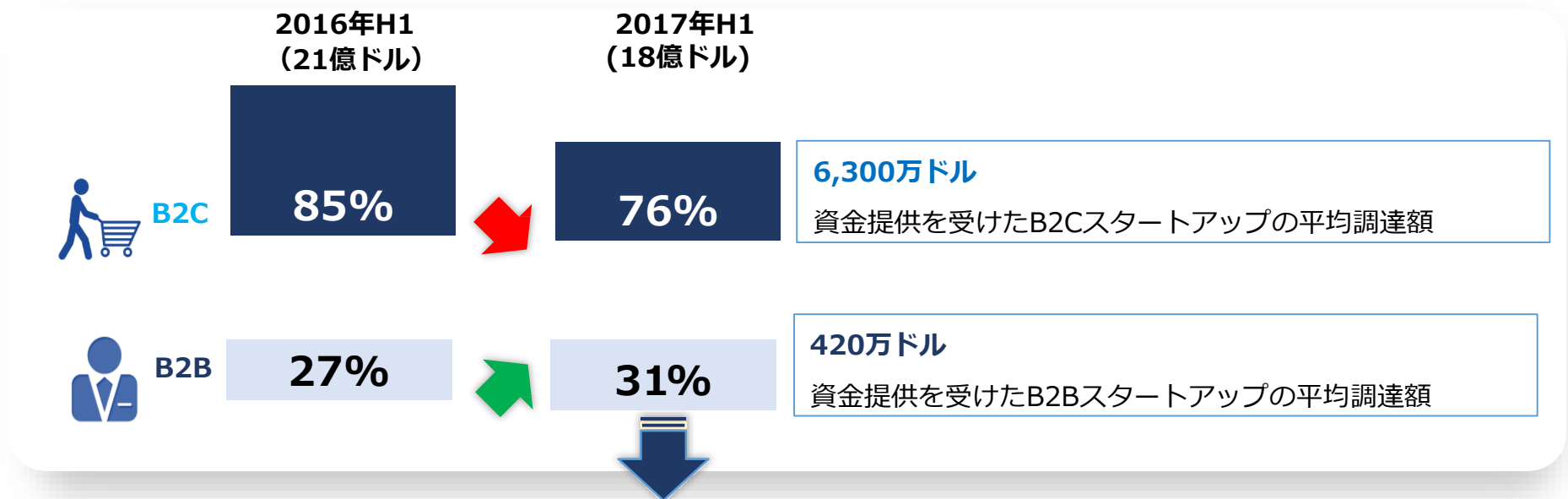
	スタートアップ・スキーム52: ヨーガと瞑想の科学と技術 (SATYAM)	スタートアップ・スキーム53: 若手研究者のための迅速助成金 (RGYI)	スタートアップ・スキーム54: バイオテクノロジー燃焼助成金 (BIG)
開始時	該当なし	該当なし	該当なし
所轄機関	科学技術局 (DST)	バイオテクノロジー局 (DBT)	バイオ産業支援協議会 (BIRAC)
該当産業	医療・ライフサイエンス	医療・ライフサイエンス	医療・ライフサイエンス
適格者	研究の背景を「ヨーガと瞑想」にもち、正規の職があるとともに、名声ある学術・研究機関との協力でヨーガと瞑想の実践に積極的に関わっている実践者が、申請適格者である。	研究責任者 (PI) は40歳未満で、独立のポジションをもって (なおかつ、博士号を受けてから10年以内) いなければならない。各申請には以前に助成金管理を経験している共同PI (50歳未満であることが好ましい) を置くべきである。また、申請者は非営利組織に属し、ピアレビューの対象である国際的な科学誌での多大な刊行物 (主な著者として) を含め、自らの研究分野とキャリア段階に適切な、有望な初期成果の実績がなければならない。	申請者はインド国民で、インキュベーターで物理的に育てられていなければならない。推薦状を提示しなければならない。プロジェクトに常勤で関わるために (訳注: 自らの職が?) 満了したことを示さなければならない。非営利/研究組織に属する申請者は、NOC (開始届出) を提示する必要がある。LLPの発起人/株主は適格でない。
概要	SATYAMはヨーガと瞑想が身体と心の健康と安寧、身体、脳および心の基礎プロセスとメカニズムに及ぼす影響を調査することを目指している。このスキームは、DSTの認知科学研究イニシアチブ (CSRI) に基づいて開始された。	このスキームはバイオテクノロジーの様々な分野 (医学、農業、動物バイオテクノロジー、環境、産業等) における創造的研究を助成して、若手研究者の早期キャリア開発を強化する。プログラムは、研究室を設けてバイオテクノロジーの未研究分野の研究に着手するための、分野の壁を初めて取り払った助成金を提供することを目指している。	BIRACは商品化の可能性をもち、スタートアップ、または大学からの独立企業から進化する新奇なアイデアの価値を確信している。このスキームは、資金と助言のニーズが満たされていないアイデアを支援することを目指している。基本的には、医学/保健に関するバイオテクノロジー、生物薬剤学、および医療装置/バイオマテリアル/診断法、農業バイオテクノロジーと動物/海洋バイオテクノロジー、産業/環境バイオテクノロジー、バイオテクノロジーによるバイオマスへの価値付加、バイオテクノロジーに基づくサービス/試薬/供給品、生物情報学やバイオとITのインタフェース等を振興する。
財政的インセンティブ	明示されていない	RGYIは、中央政府から財源を得ている機関、州政府から財源を得ている大学の学部、DSIRが承認した民間の機関などの様々な環境で研究を行っている全国の若手研究者に起業助成金を提供する。	商品化の可能性をもつ研究プロジェクトに対して、最長18カ月間にわたって最高75,000ドルが提供される。
期間	このスキームは、最長3年間にわたって研究プロジェクトを支援する	該当なし	該当なし

- プロセスが単純
- コストの削減
- 資金へのアクセスが容易
- 3年間の免税期間
- 入札に応募する
- R&D施設
- コンプライアンスに時間がかからない
- 投資家にとっての節税
- 投資家を選べる

- 撤退が容易
- 他の起業家との接点
- 政府のかじ取り
- インフレの落ち着き
- 資金調達コストが今後低下
- ビジネスしやすい法律が制定される可能性
- 豊富な人材
- 市場の急成長を期待
- ビジネスが持続可能な見通し

- 雇用適性が整っている
- 運転費の安さ
- スタートアップのエコシステムの存在
- 法律がビジネスに優しい
- 「エンジェル投資税」の廃止
- スタートアップのための「ファンド・オブ・ファンズ」の設定
- キャピタルゲイン税の免税
- スタートアップを後押しするためのその他の税金調整と資金の割当

7. 見込みのあるセクター



6,300万ドル
 資金提供を受けたB2Cスタートアップの平均調達額

420万ドル
 資金提供を受けたB2Bスタートアップの平均調達額

資金提供を受けた著名なB2Bスタートアップ

zapr 資金調達額 1,000万ドル

(モバイルオーディエンスの関心を引くためのデータアナリティクス)

投資家:
 Star India Pvt Ltd

NOWFLOATS 資金調達額 1,000万ドル

(中小企業がオンラインで存在感を確立することを可能にする)

投資家:
 Blume Ventures、Omidyar Network

AYE [आय] 資金調達額 800万ドル
Aye Finance

(インド北部の中小企業への金融サービス)

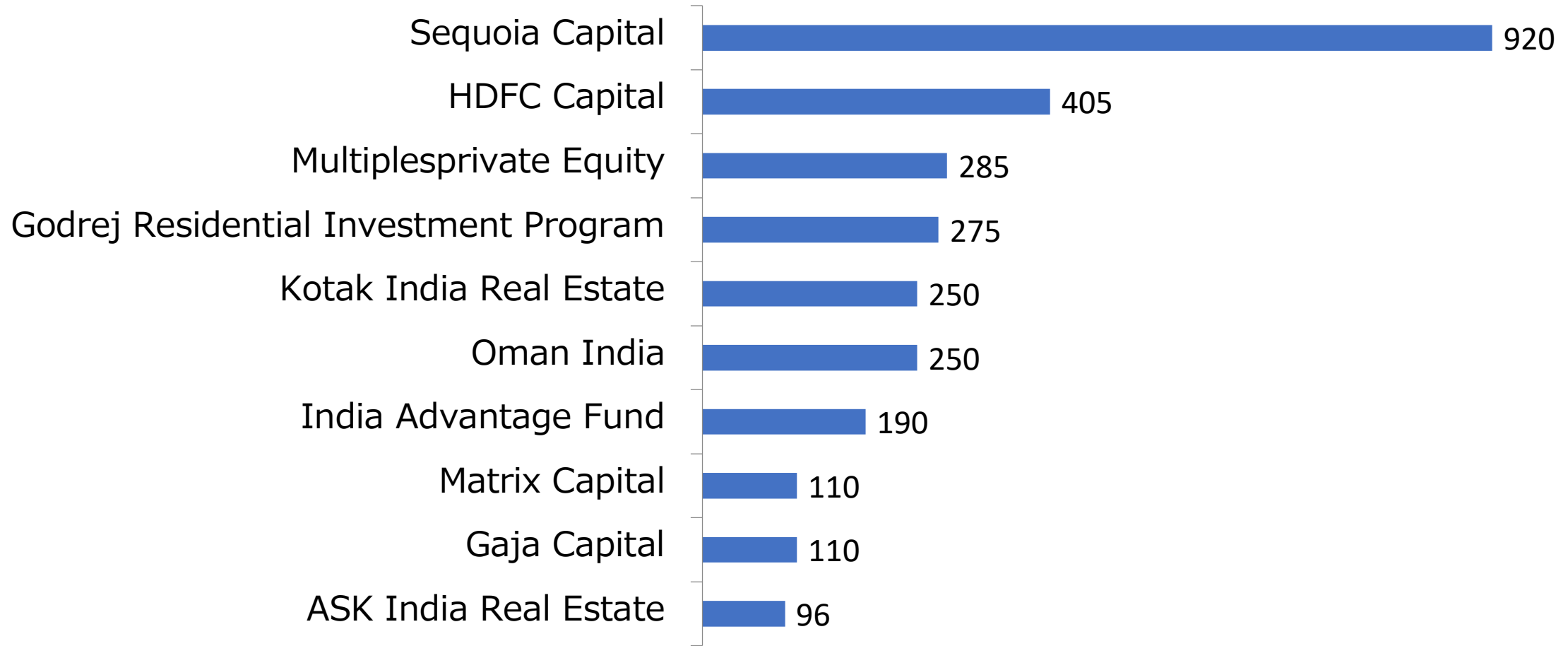
投資家:
 Blue Orchard

ER ELASTIC RUN 資金調達額 700万ドル

(物流と流通のプラットフォーム)

投資家:
 Kalaari Capital、Norwest Venture Partners

規模で見たVCファンドの上位10社 (調達額は単位:100万ドル)



取引件数でみた上位セクター



企業アプリケーション
およびサービス
131



ヘルステックおよび
フィンテック
111



超地域密着型
99
2016年から21%減少



ECコマース
79
2019年から55.3%減少

資金調達で見た上位セクター

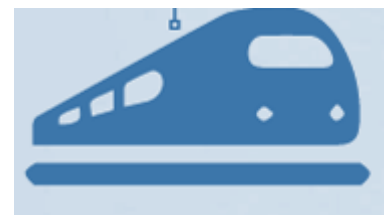
ECコマース
46億ドル



フィンテック
30億1,000万ドル

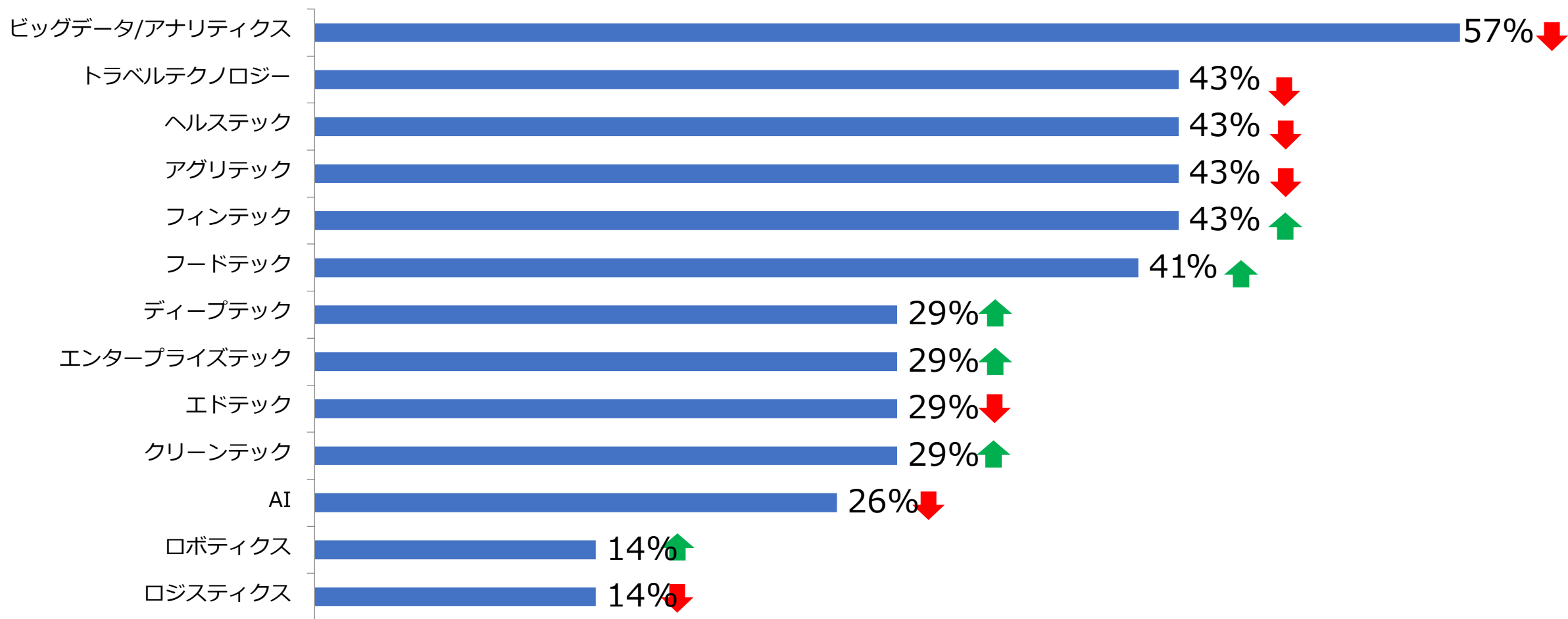


交通技術
16億5,000万ドル



オンライン旅行代理店
7,960億ドル



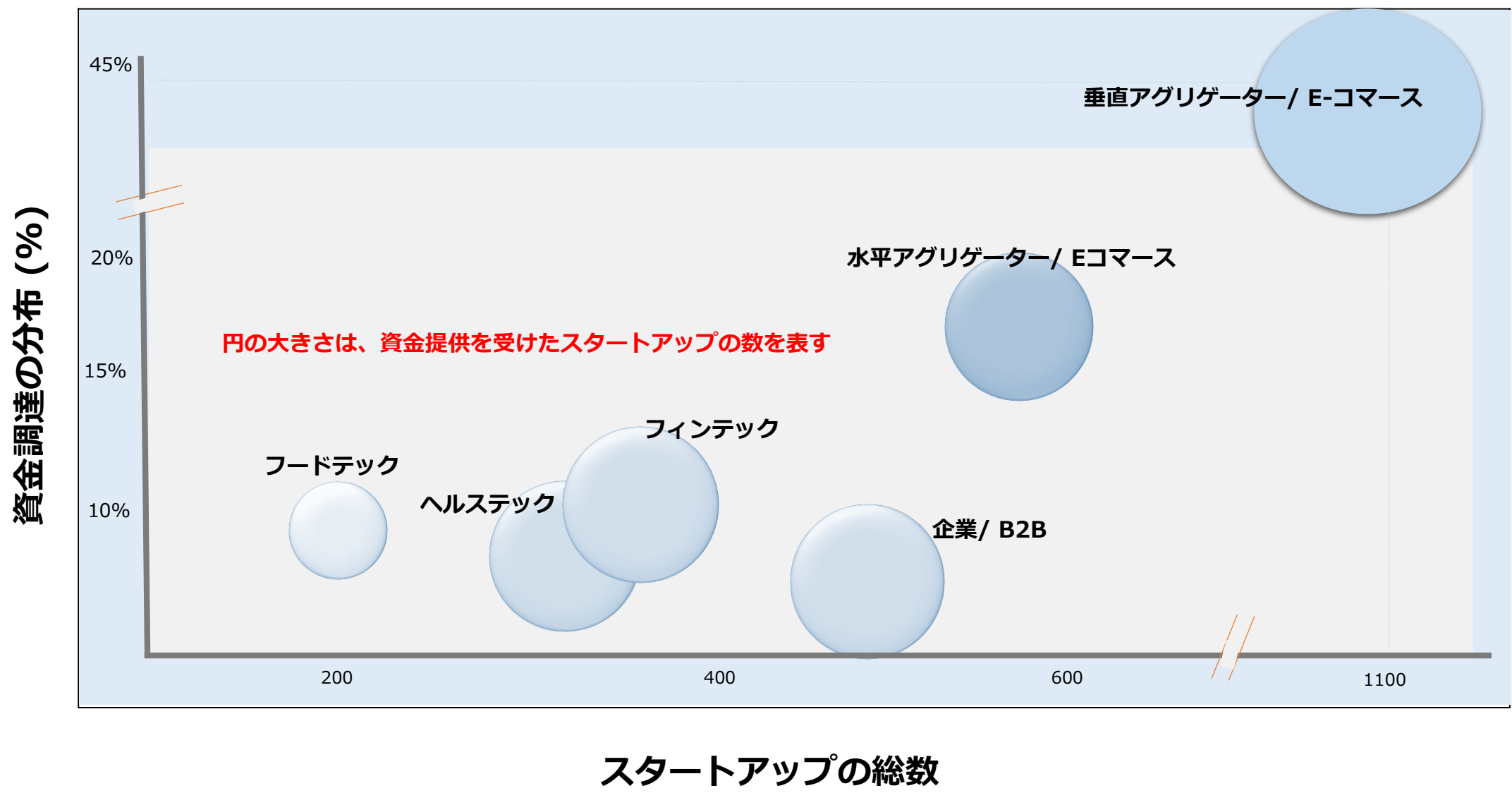


↑ 魅力がある/成長 ↓ 低下/衰退

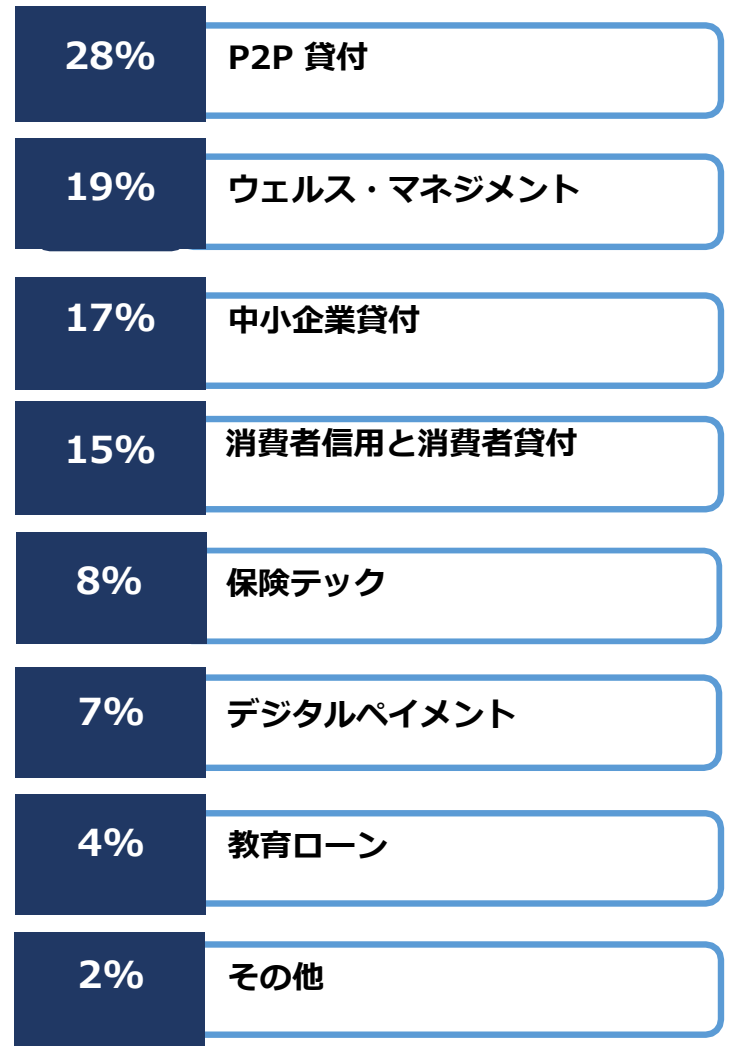
主な洞察

質問. 2018年にはどのセクターが最もホットだと思いますか？ どのセクターが2019年に成長しそうですか？ どれが下落/衰退しそうですか？

- アナリティクス、フィンテック、トラベルテック、ヘルステックとアグリテックが、最もホットな上位5セクターである。そのうち、フィンテックとフードテックは2019年も引き続き成長する見込み。



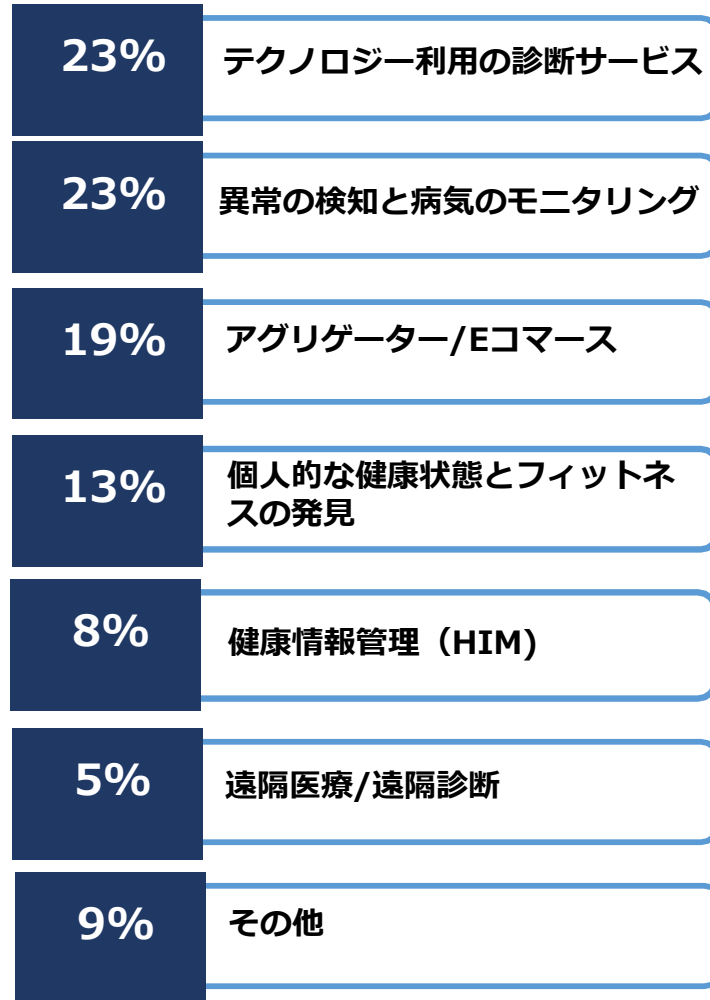
フィンテックの重要な部門 (資金調達に占める割合 (%))



例となるスタートアップ

 <p>(調達額1,230万ドル) – 即時オンライン信用</p>	 <p>(調達額1,250万ドル) – 金融会社</p>
 <p>(調達額1,500万ドル) – バランスユーティリティアプリ</p>	 <p>(調達額400万ドル) – 貯蓄管理アプリ</p>
 <p>(調達額800万ドル) – SMEへの金融サービス</p>	 <p>(調達額480万ドル) – SMEへの運転資本融資</p>
 <p>(調達額650万ドル) – 消費者信用</p>	 <p>(調達額500万ドル) – 消費者ローン</p>
 <p>(調達額1,500万ドル) – 仲買サービス</p>	 <p>(調達額未開示) – 総合保険</p>
 <p>(調達額370万ドル) – SaaS支払いソリューション</p>	 <p>(調達額300万ドル) – ウェブ・モバイルアプリAPI</p>
 <p>(調達額250万ドル) – 学生を中心としたマイクロ融資の プラットフォーム</p>	 <p>(未開示) – 教育ローン・マーケットプレイス</p>
 <p>(調達額300万ドル) – 融資のオンラインマーケットプレイス</p>	 <p>(調達額40万ドル) – 自動化された株式アドバイザー</p>

ヘルスケアテックの重要な部門 (資金調達割合 (%))



(調達額1,800万ドル) -
健康診断の申し込みと予定作成



(調達額580万ドル) -
医学診断のための
MLベースソリューション



(未開示)-
薬と衛生用品のオンライン薬局



(調達額450万ドル)-
モバイル・ヘルスコンパニオン



(調達額150万ドル)-
デジタルヘルスの
統一プラットフォーム



(調達額150万ドル)-
女性のためのオンライン診療



(未開示)-
糖尿病関連の合併症向けの
医療装置

例となるスタートアップ



(未開示) -
テクノロジー主導型の診断・健康企業



(未開示)-
乳がんのスクリーニング
ソリューションを提供



(未開示)-
フィットネスサービスの検索と購入



(調達額580万ドル)-
北部中央地域の1,000を超える
ジムの会員権を提供



(未開示)-
歯科医経営のためのクラウドベースの
ソリューション

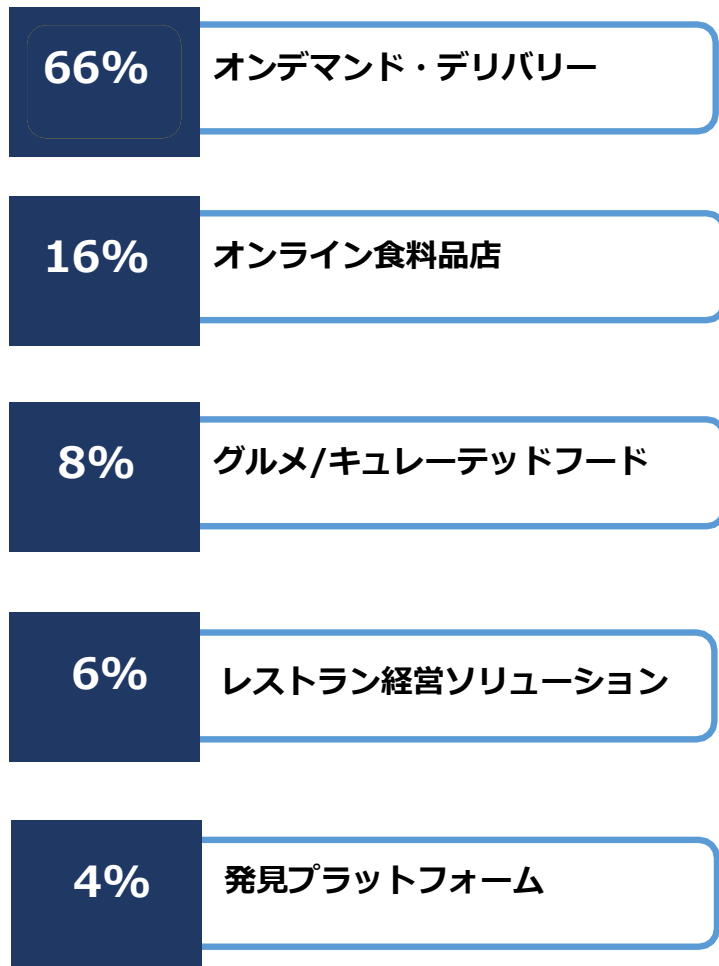


(未開示)-
ビデオ会議を通じて即時の
健康報告を提供



(調達額70万ドル)-
医療関連コンテンツの
プラットフォーム

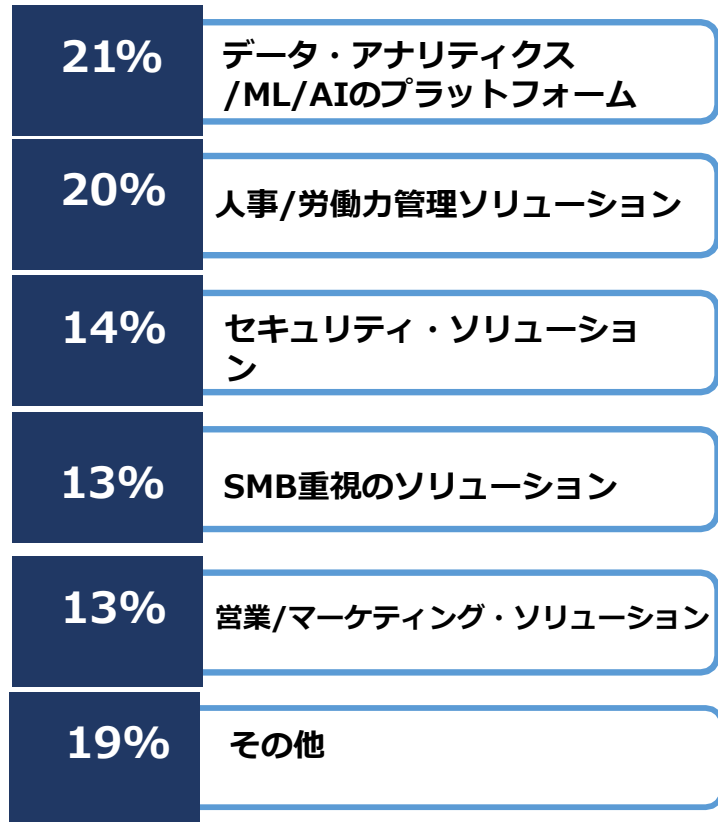
フードテックの重要な部門 (資金調達に占める割合(%))



例となるスタートアップ

 <p>(調達額8,000万ドル)– 食品の注文と配達ソリューション</p>	 <p>(調達額360万ドル)– オンデマンドの食品デリバリー</p>
 <p>(調達額1,000万ドル)– 肉と魚のオンライン注文</p>	 <p>(調達額300万ドル)– 料理の下ごしらえ品を提供</p>
 <p>(調達額300万ドル)– 健康的な手作り総菜のデリバリー</p>	 <p>(調達額50万ドル)– オンラインで買えるアジアの グルメ食品</p>
 <p>(未開示)– POSやロイヤルティ・アプリなど、 レストラン向けソリューション</p>	 <p>(未開示)– クラウドベースのレストラン経営 ソフトウェア</p>
 <p>(未開示)– 外食の選択肢と予約のガイド</p>	 <p>(調達額40万ドル)– 食品を見つけるための オンラインプラットフォーム</p>

企業向け商品の重要な部門 (資金調達割合(%))



これら「企業向け商品」スタートアップの90%が、SaaSのソリューション

例となるスタートアップ

 <p>(調達額750万ドル)- 人工知能プラットフォーム</p>	 <p>(調達額200万ドル)- AI装備のボット</p>
 <p>(調達額1,000万ドル)- 人材採用ソリューション</p>	 <p>(調達額400万ドル)- クラウドベースの人事管理・ アナリティクスのプラットフォーム</p>
 <p>(調達額220万ドル)- クラウドセキュリティ・ベースの スタートアップ</p>	 <p>(未開示)- エンド・ツー・エンドのサイバー セキュリティ・ソリューションの プロバイダー</p>
 <p>(調達額1,000万ドル)- SMEのオンライン化を可能にする</p>	 <p>C (調達額670万ドル)- SaaSによるモバイルコマースの 実現アプリとモバイルアプリ</p>
 <p>(調達額110万ドル)- 予知的見込み客開拓プラットフォーム</p>	 <p>(未開示)- 自動化されたリードジェネレー ション・プラットフォーム</p>
 <p>(調達額550万ドル)- 企業の社会的責任を管理する ソリューション</p>	 <p>(調達額500万ドル)- ビデオ発見のプラットフォーム (Tagos)</p>



8. 日本のVC企業のサクセスストーリー

1. 日本企業は、2017年上半期にインドの非公開株式とベンチャーキャピタルの取引に14億3,000万ドル（およそ1,630億円）を投資したが、これは前年の4億5,900万ドルの3倍を上回っている。2015年と2016年には日本の19の投資家が、23億9,000万ドル相当のインド国内のスタートアップへの投資取引に参加した。
2. 2017年中にインドのテクノロジー・スタートアップのエコシステムに投資された135億ドルのうち、約40億ドルが日本のインターネット巨大企業、ソフトバンクによるもので、資金提供案件の上位5件が、総額のうち80億ドルを占めた。
3. 取引案件の2%で資金提供額の75%を占めたが、これらの資金提供のほとんどがソフトバンクによって主導されたものであった。
4. 過去2年間にインドに参入した日本のファンドの数社は、インドへの資金配分を拡大し、取引決定のペースを加速化している。REAPRA Ventures、Beenext、アスカコーポレーション、インキュベイト・ファンド、GREE Ventures、Rebright Partners、およびMistletoe Capitalが、最近インドへの投資を始めた日本のアーリー段階投資家のファンドである。
5. 現在苦闘しているSnapdealなどのように大ヒットする可能性をもった企業に何億ドルも投資するソフトバンクとは異なり、日本からの新規投資家はアジアの他の市場に輸出できるニッチ技術をもった小さなスタートアップを入念に選んでいる。これらベンチャーは企業に対して、より少額の100~500万ドルを投資する。
6. 取引1件あたり約100万ドルを投資するREAPRAは今年30件の投資を計画しており、インドはその主要な投資先市場となる。
7. GREE Venturesは、インドのスタートアップに対する投資の財源である東南アジアファンドの目標元金、6,000万ドルをこえた。このファンドはこれまでに、ムンバイを本拠地とするファッションレンタルのスタートアップであるFlyrobeを含めて、6件の投資を行ってきた。インド市場については、さらに数件の案件が進行中。
8. Beenextは日本のDegital Garageその他の投資家とともに、中古車マーケットプレースのDroomに対して3,000万ドルの資金提供ラウンドを主導した。これまでインドの会社10社に投資している。

ソフトバンクの対インド投資

年	月	企業名	共同投資家	およその規模(単位:100万ドル)
2011	9月	iMobi	無	200
2014	10月	Snapdeal	無	650
2014	10月	Ola	無	210
2014	12月	Housing	Falcon Edge, Helion, Nexus, Qualcomm	90
2015	4月	Ola	DST, GIC, Falcon Edge, Tiger Global, Steadview, Accel	400
2015	8月	OYO	Sequoia, Lightspeed, Greenoaks	100
2015	8月	Snapdeal	Foxconn, Alibaba	500
2015	11月	Ola	Didi Kauri, Baillie Gifford, Falcon Edge, Tiger Global, DST	500
2015	11月	Grofers	Apoletto, Tiger Global, Sequoia	120
2016	1月	Housing	無	15
2016	8月	OYO	無	62
2016	11月	Ola	無	250
2017	5月	Paytm	無	1,400
2017	8月	Flipkart	無	2,600
2017	9月	OYO	Hero Enterprises, Sequoia, Lightspeed, Greenoaks	250



Flipkart – 26億ドル(2017年) – 成功した投資

- Flipkartの持分20%、役員席1人分
- 新たな投資の後、Flipkartの現金準備金は40億ドル超に
- Flipkartは設立以来およそ60億ドルを調達し、インドのユニコーン企業の1つ



PayTM – 14億ドル (2017年) – 成功した投資

- PayTMの持分20%、役員席1人分
- 顧客獲得件数は5億件で、現在の2億2,000万の倍以上
- PayTmは総額20億ドルを調達し、インドのユニコーン企業の1つ



Housing - 9,000万ドル (2014年) – 成功しなかった投資

- 拡大のための資本を利用して、インドの300以上の都市の4,000万の物件をカバー
- 資金の扱いを誤り、CEOが辞めて、投資は全く回収されず
- 2017年に全株式取得手続きでライバルのPropTiger.comと合併



Droom – 2,000万ドル（2016年） -Digital Garageによる共同投資- 成功した投資

- 新車と中古車の売買を行うインド初、かつ唯一のオンライン・マーケットプレイスで、オンラインでの自動車取引の65%のシェアを占める
- GMV（総取引額）でインド第3位のEコマース会社



Flyrobe – 530万ドル（2016年） – Gree Venturesによる共同投資 – 成功した投資

- 4~5倍の成長に利用し、プラットフォーム上に150人のデザイナーを獲得して、さらに5都市でも開業
- 成長しつつあるファッションレンタルで、競争はそれほど激しくない



Inshorts

Inshorts - 2,000万ドル（2015年） – Rebright Partnersによる共同投資

- 60語に圧縮されたニュースが読める、ニュースと知識の大手モバイルアプリ
- 参加している広告パートナーは100件を上回り、2017年第4四半期には営業黒字化

9. 人的資本

5000 ~ 5200  **7%増** (前年比)

スタートアップの基盤総数
(2017年)

1000  **29%減** (前年比)

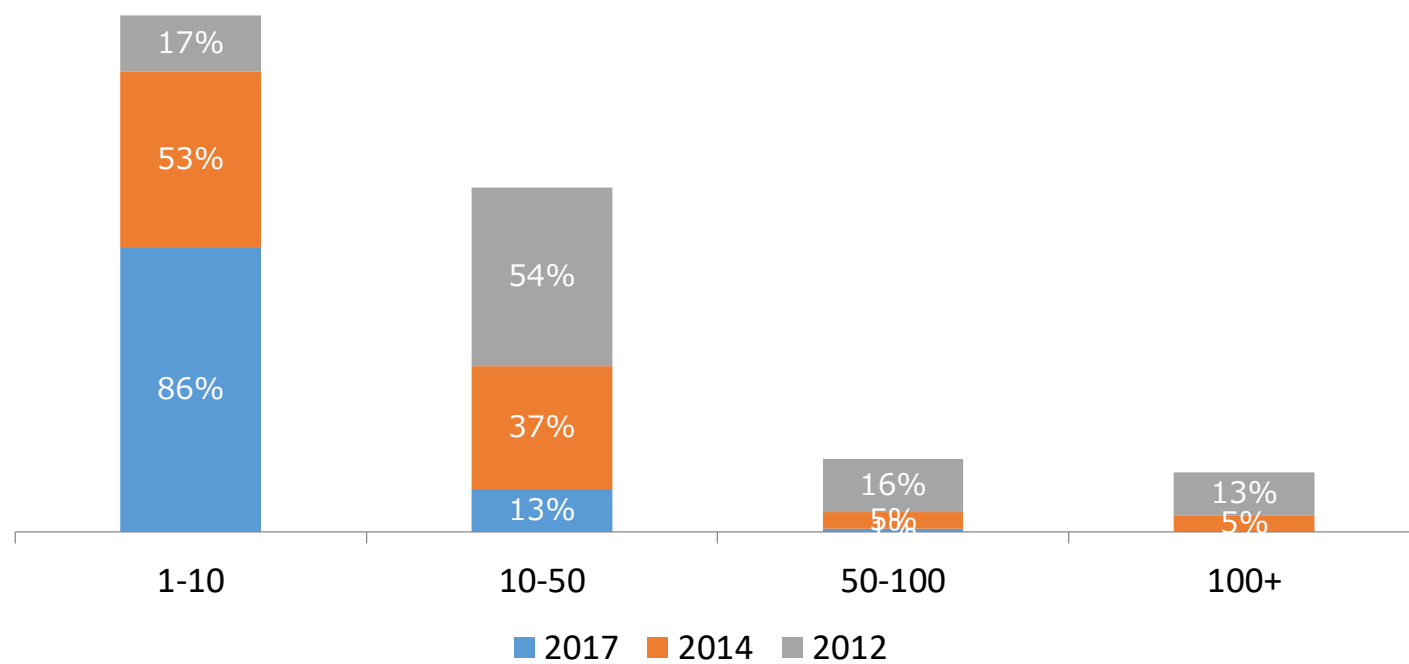
加わった新規スタートアップ (2017年)

10~10.5万人  **5%増** (前年比)



スタートアップが雇用している
人材総数

- 特定のアグリゲーター/eコマース・スタートアップの増加
- 2017年に新たに加わったスタートアップの**47%がB2Bスタートアップ**
- 2017年に新たに加わったスタートアップの**15%が先端技術のスタートアップ** (アナリティクス、AI、IoTなど)
- スタートアップの総合基盤の**18%がSaaSのスタートアップ**

従業員数 (2012-2017年に創業したスタートアップ全般)



教育上の資格

-  工学学資/修士 **50%**
-  MBA **25%**
-  その他 **25%**

高等教育に関する 統計

- 学位授与機関が700
- 提携単科大学が35,539
- 籍を置いている学生2,000万人

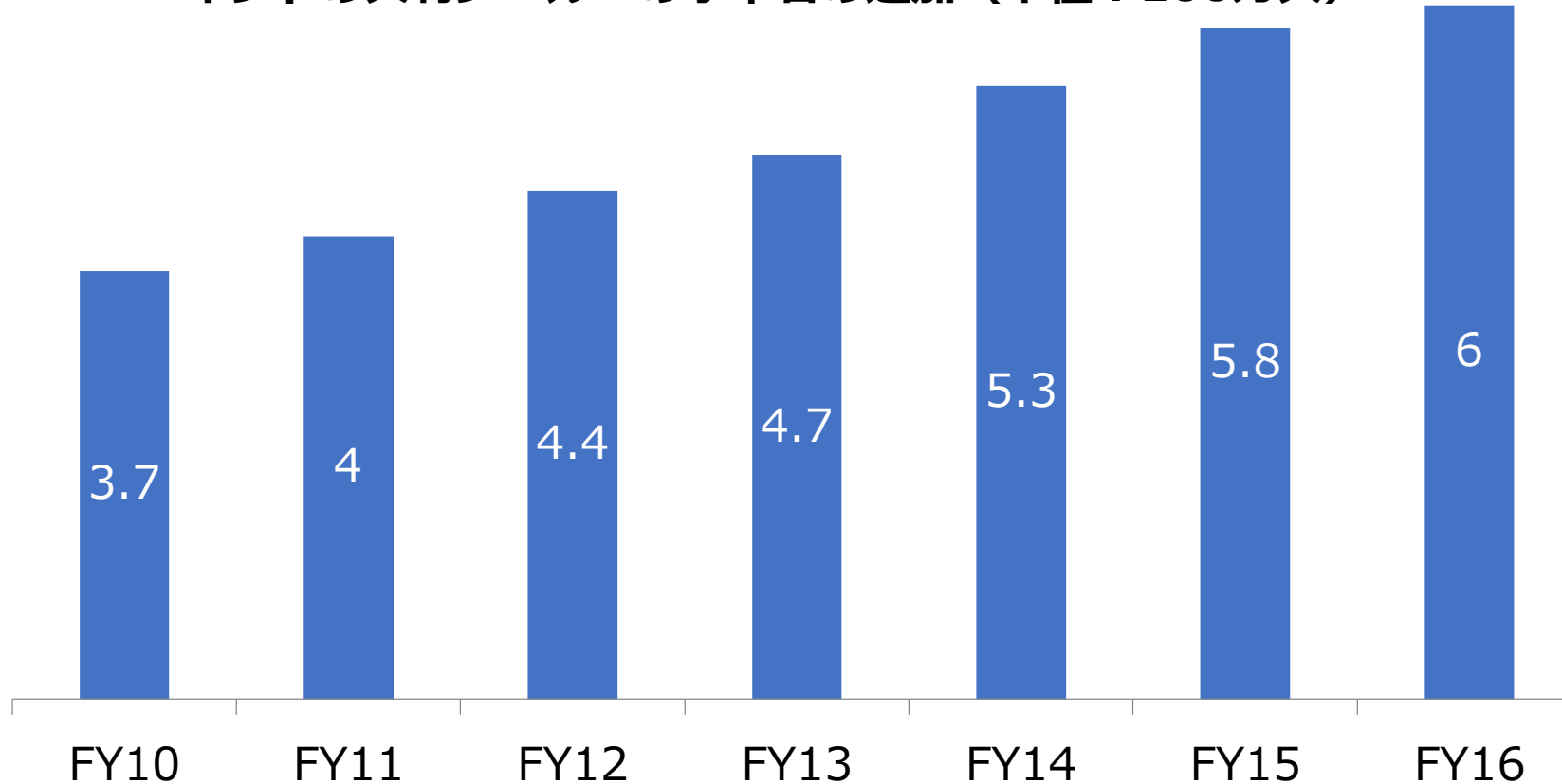
インドの高等教育機関（総合・単科大学）

教育機関の種類	数
国立大学（公立）	44
州の大学（公立）	306
州の大学（私立）	154
準大学（私立または公立）	129
重点研究機関（公立）	67
総合学位授与機関	700
提携単科大学（公立または私立）	35,539

教育レベル別に見たインドの大学在籍者数

レベル	人数（1000人）	全体に占める割合（%）
学部（学士課程）	17,456	86%
大学院（修士課程）	2,492	12%
研究（博士課程）	161	1%
修業証書/修了証書	218	1%
	20,327	

インドの人材プールへの学卒者の追加（単位：100万人）



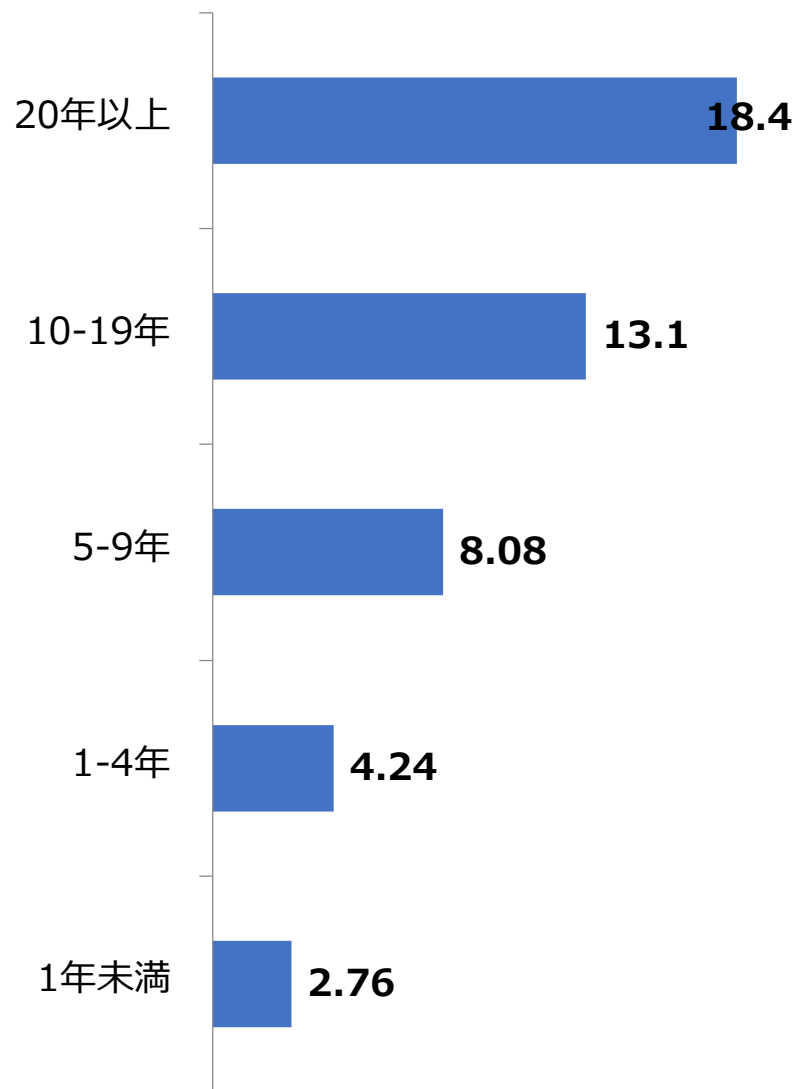
- 英語を話せる労働力が手に入ることが、インドが世界の外注ハブとして出現した背後にある大きな理由
- FY2010~16にかけて、インドの人材プールに追加される学卒者の増加率はCAGR8.4%
- FY2016には、インドの人材プールに600万人の学卒者が加わった
- インドは人材プールの成長により、IT-BPM（ビジネスプロセス管理）分野でR&Dとイノベーション事業を推進することが可能
- インドの2017年雇用意向調査によれば、カルナタカでは今後数年で、BPO（ビジネスプロセス・アウトソーシング）/KPO（ナレッジプロセス・アウトソーシング）およびITESの企業による雇用が5~10%増えることが予想されている

インドにおける技術職の総数 - 州別

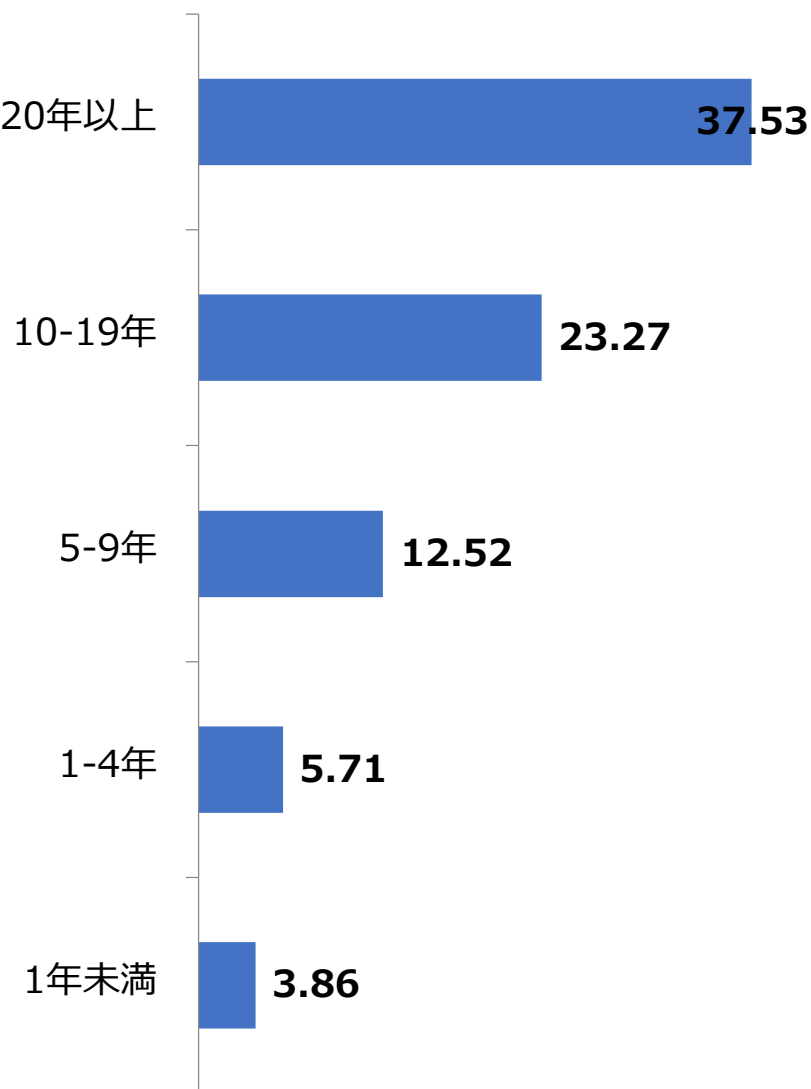
州名	単科大学の数	工学職の数
アンドマン・ニコバル諸島	1	90
アーンドラ・プラデーシュ	704	3,40,007
アルナーチャル・プラデーシュ	1	216
アッサム	11	3501
ビハール	19	5209
チャンディীগール	5	1551
チャットティースガル	53	24479
デリー	20	7981
ゴア	4	1200
グジャラート	101	46639
ハリヤーナー	166	64280
ヒマーチャル・プラデーシュ	21	7272
ジャンムー・カシミール	9	2471
ジャールカンド	14	6015

州名	単科大学の数	工学職の数
カルナタカ	188	92376
ケララ	148	52211
マディヤ・プラデーシュ	227	96536
マハラシュトラ	350	1,46,116
マニプル	2	155
メーガーラヤ	1	420
オリッサ	101	45434
ポンディシェリ	13	6103
パンジャブ	105	43408
ラージャスターン	131	58106
シッキム	1	558
タミル・ナードゥ	498	2,36,417
トリプラ	1	300
ウッタル・プラデーシュ	329	1,36,417
ウッタラーカンド	33	13430
西ベンガル	88	38973
合計	3345	14,73,871

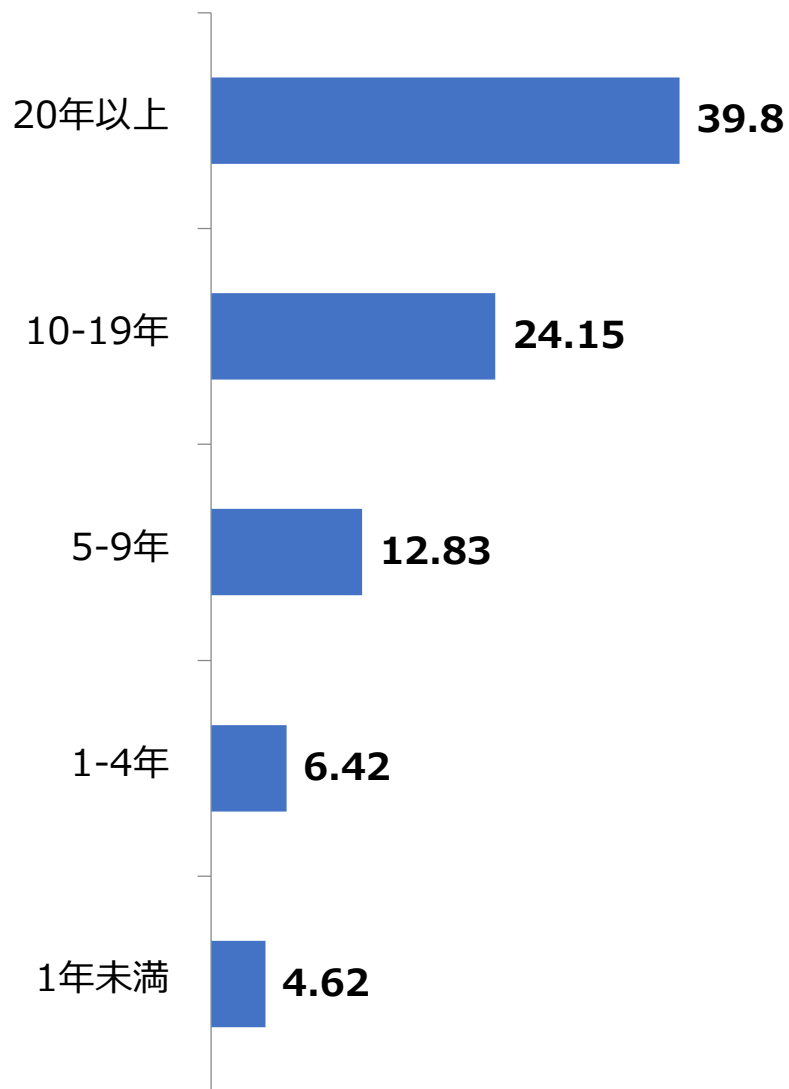
経験年数別に見た学卒者の給与（単位：1,000ドル）



経験年数別に見た技術者の給与（単位：1,000ドル）



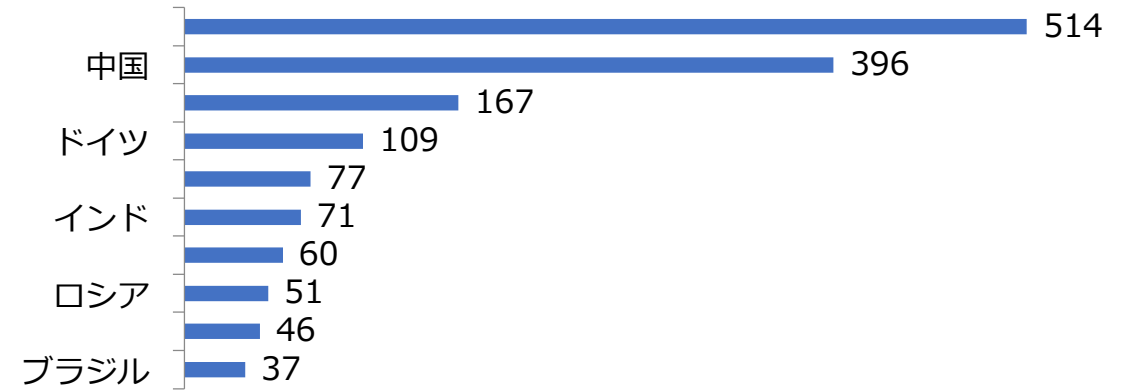
経験年数別に見た科学者の給与（単位：1,000ドル）



10. R&Dの増加、利用、投資

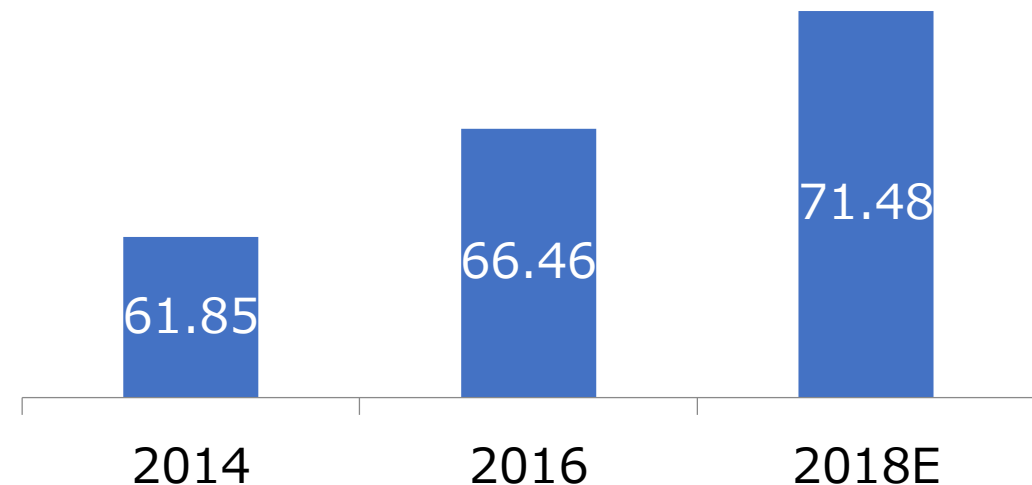
世界の主導的R&D投資家の間におけるインド

- インドが世界のR&D支出に占める割合は、2014年には3.43%であったが2015年には3.53%に上昇し、2016年には3.67%になると予測されている
- インドのR&D投資は、2016年には714億8,000万ドルに増加した
- R&D投資は、インド企業が手頃な価格の商品で厳しい国際競争を乗り切るのに役立った
- インドのGREDは、2004-05年には2,411億7,000万ルピーだったが、この10年で3倍に増えて、2014-15年には8,532億6,000万ルピーとなった。2016-17年には、1兆486億4,000万ルピーになると見積もられている。

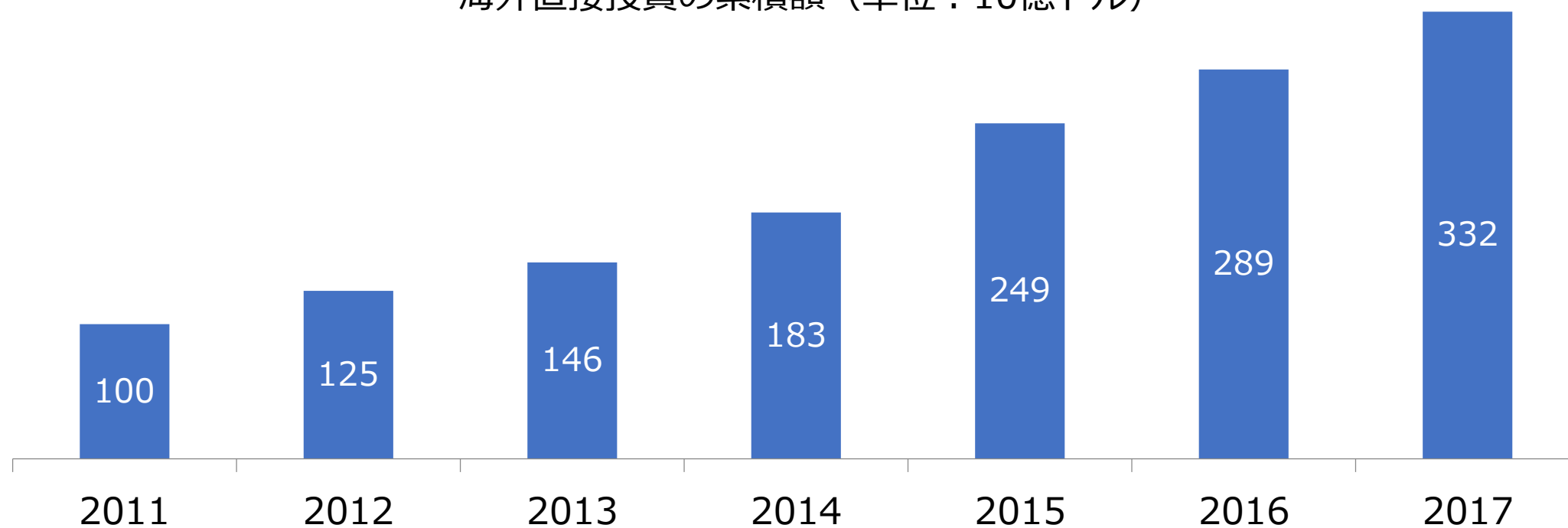


- 世界知的所有権機関 (WIPO)は2017年3月現在で、インドが世界中の様々な国の中で、倏約・需要指向のイノベーションのリーダーとなりつつあると述べた。
- 中央政府は2017年5月、スタートアップの特許出願を容易にし、知的所有権の認識と採用を促進するために、スタートアップの知的財産を保護する様々なスキームを導入した。さらに、中央政府はこれらスキームに基づいて、スタートアップの特許、商標または意匠の出願の世話人の料金を負担している。スタートアップは、法定料金を負担するだけでよい。

インドにおけるR&D支出 (10億ドル)



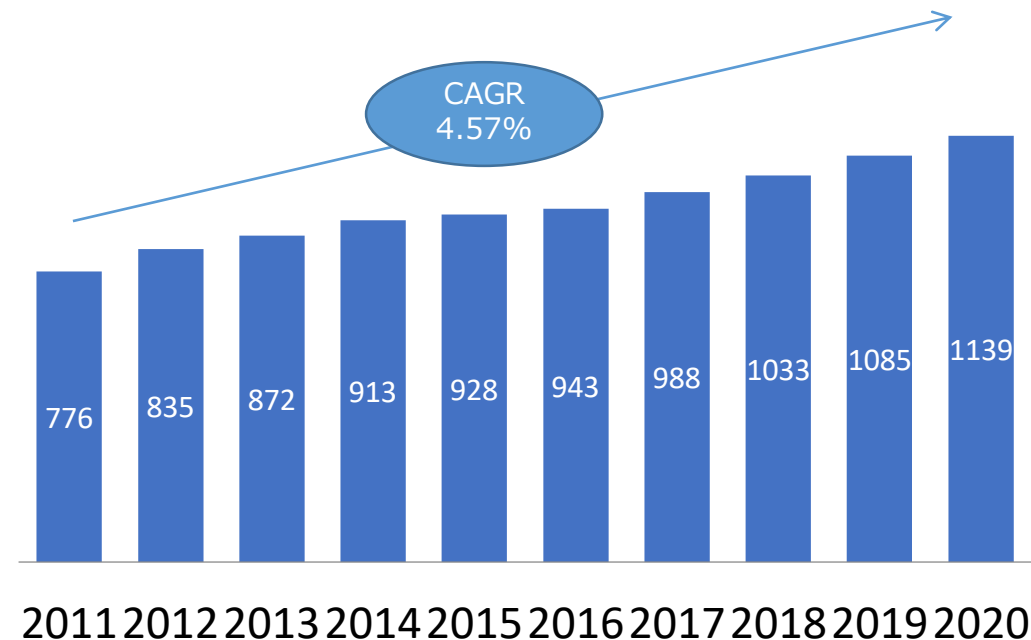
海外直接投資の累積額（単位：10億ドル）



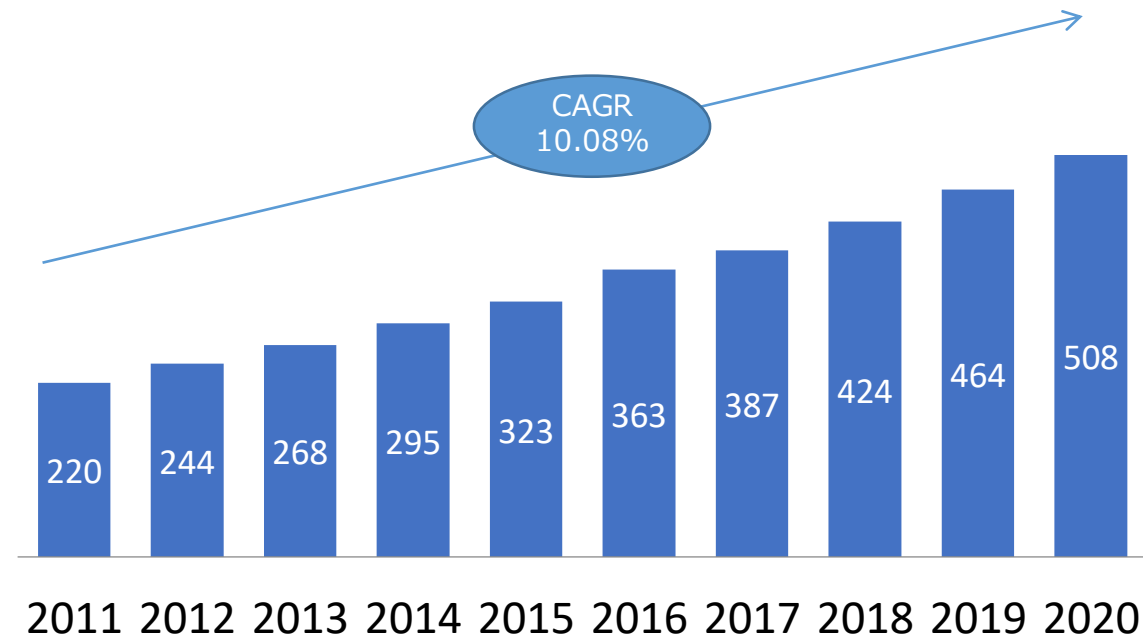
- 海外直接投資の累積額は、FY08には210億ドルであったが、FY17には3,321億1,000万ドルに増え、それが企業買収を通じての大量の技術移転へとつながっている。
- ジェネリック製薬会社、Lupinの特許出願総件数が増加し、FY2008の600件からFY2016には2,525件に達したことがその例である。FY2016には、同社は57件の製剤特許、75件のAPI（医薬品有効成分）、バイオテック分野の33件を出願した。
- インドの発明家が658件の特許をIBMに提供したことは、この世界のソフトウェア巨大企業が2016年の米国の特許取得者のリストのトップになるのに役立った。IBMは合計で8,028件の米国特許を出願し、5,518件の特許を出願したSamsung Electronicsが次いで第2位となった。

インドは急速に、R&Dの新たな世界的ハブとなりつつある

インドにR&DセンターをもつMNC(多国籍企業)



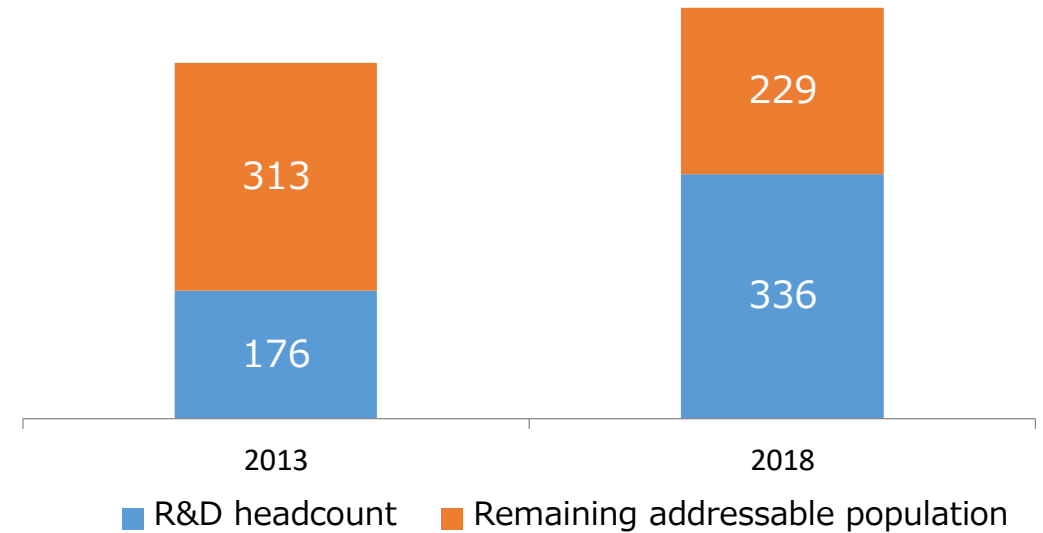
インドにあるMNCのR&Dセンターで働く人数



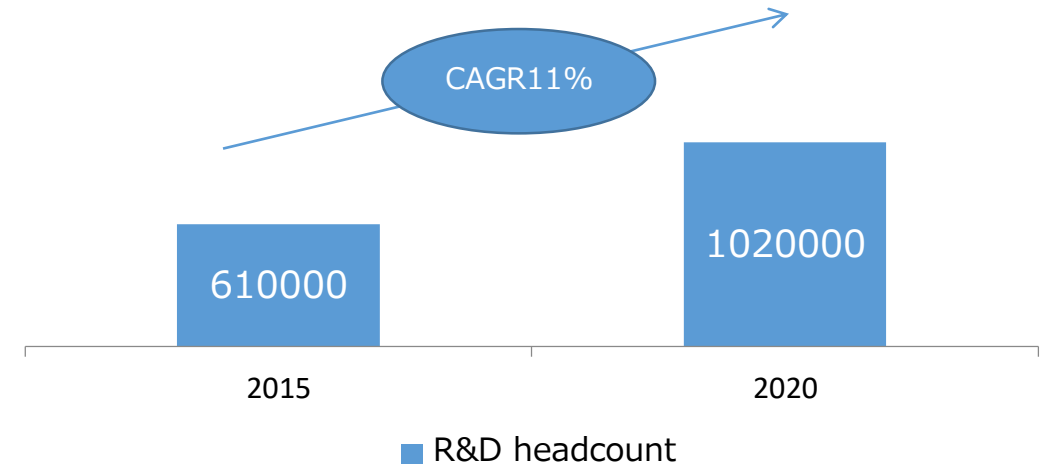
- インドにR&DセンターをもつMNCはCAGR4.57%で増加しており、2010年には721社だったが、2016年には943社となっている。
- 2010年から16年にかけて、インドにあるMNCのR&Dセンターで働く人員はCAGRで10.08%増加して363,000人に達した。この数はさらに増えて、2017年には387,000人になると見られている。

- 世界の大手500社は今後5年間で、R&D職を20万件創出する可能性がある。
- 2013年から18年にかけて、R&D職の人数はCAGRで15.8%増加すると予測されている。
- 現在、世界の大手企業500のおよそ50%が世界のR&D職の人員の10%超をインド国内に置いているが、この数はCAGRで10.9%増加して、現在の60万人が2020年には100万人になると予測されている。
- 928社のMNCと1,165のR&Dセンターを併せると、インドで稼働しているR&D人材の総合基盤の55%を雇用している。この人員数は、2020年までに52万人にまで増えると予測されている。
- ソフトウェア/インターネット分野が、現在稼働中のMNCのR&D人員の総数の37%超を占めている。

世界の大手企業500社のR&D人員数（単位：1000人）



R&D職の人員数



2016年

- 2016年5月：Royal Enfieldが新規のR&Dセンター2カ所の設立に9,170万ドルを投資する計画を発表。その1つはFY17にチェンナイに設立される。
- 2016年3月：ダイキンがMake in Indiaのイニシアチブに基づいて、ラージャスターンにR&Dセンターと製造ユニットを設立するために約910億ドルを投資することを計画中。
- 2015-16年：FY16には、下記のR&D投資があった：
Sun Pharma: 3,425億6,000万ドル；
Dr Reddy's Laboratories: 2,662億5,000万ドル；Lupin: 2,576億2,000万ドル；Cipla: 1,539億5,000万ドル；Alembic Pharma: 379億3,000万ドル；Ajanta Pharma: 221億6,000万ドル。

2015年

- 2015年8月：FoxconnがR&Dセンターと製造工場を建設するために、インドにおいて今後5年間で50億ドルを投資することを発表。
- 2015年5月：Ford MotorがチェンナイR&Dセンターにおよそ8億2,946万ドルを投資することを発表。
- 2015年7月：Lupinが製薬セクターに1億8,563万ドルを投資することを決定。

2014年

- 1月22日：Intel IndiaがベンガルールR&Dセンターの拡大に1億2,000万ドルを投資へ。
- 3月7日：BASFがムンバイに世界R&Dセンターを開設。
- 9月10日：Ashland Inc と Cummins India Ltd の合併であるValvoline
- Communications Ltd (VCL)がマハラシュトラ州のムンバイの近くのアンバーナスにR&Dセンターを開設へ。

2013年

- 1月13日：DuPontがインドでのR&D業務を倍増。
- 4月13日：ヤマハがインドにR&Dセンターを設けることを発表。
- 6月13日：ファーウェイが1億5,000万ドルを投資してベンガルールに新しいR&Dセンターを開設。
- 7月13日：OneOcean Corporationが、インドにClipCard技術(R&D)センターを建設。
- 10月13日：Carraro Indiaがインドに新しいR&Dセンターを建設。

センター・オブ・エクセレンス (CoEs)

- 2015年に全国ソフトウェア・サービス企業協会 (NASSCOM)、エレクトロニクス・情報技術局 (DeitY) および教育・研究ネットワーク (ERNET) が共同でセンター・オブ・エクセレンスを結成し、政府がシード段階の資金を提供した。
- COEは一般に、官民協力モデルで運営されている。
- CoEは、電気通信、ワイヤレス技術、生物情報科学、レーザー、光電子デバイス、およびナノエレクトロニクスの分野で設立されている。

NMITLI (新ミレニアム・インド・テクノロジー・リーダーシップ・イニシアチフ)

- このプログラムは、国家的協議に基づいて開発すべき分野を特定し、研究機関、学界および民間セクターから、そのプロセスで役割を果たすべき最高のパートナーを招いている。
- NMITLIは2015-16年連邦予算に基づいて491万ドルの予算配分を受けている。概ねネットワーク化された多種多様な分野の60のプロジェクトに着手しており、85の産業パートナー、様々な機関に属する280のR&Dグループが関わっており、投資支出は1億1,400万ドル。

中央政府から財源を得ている機関

これら機関を合わせると、インドの工学博士の総数の80%を占める。

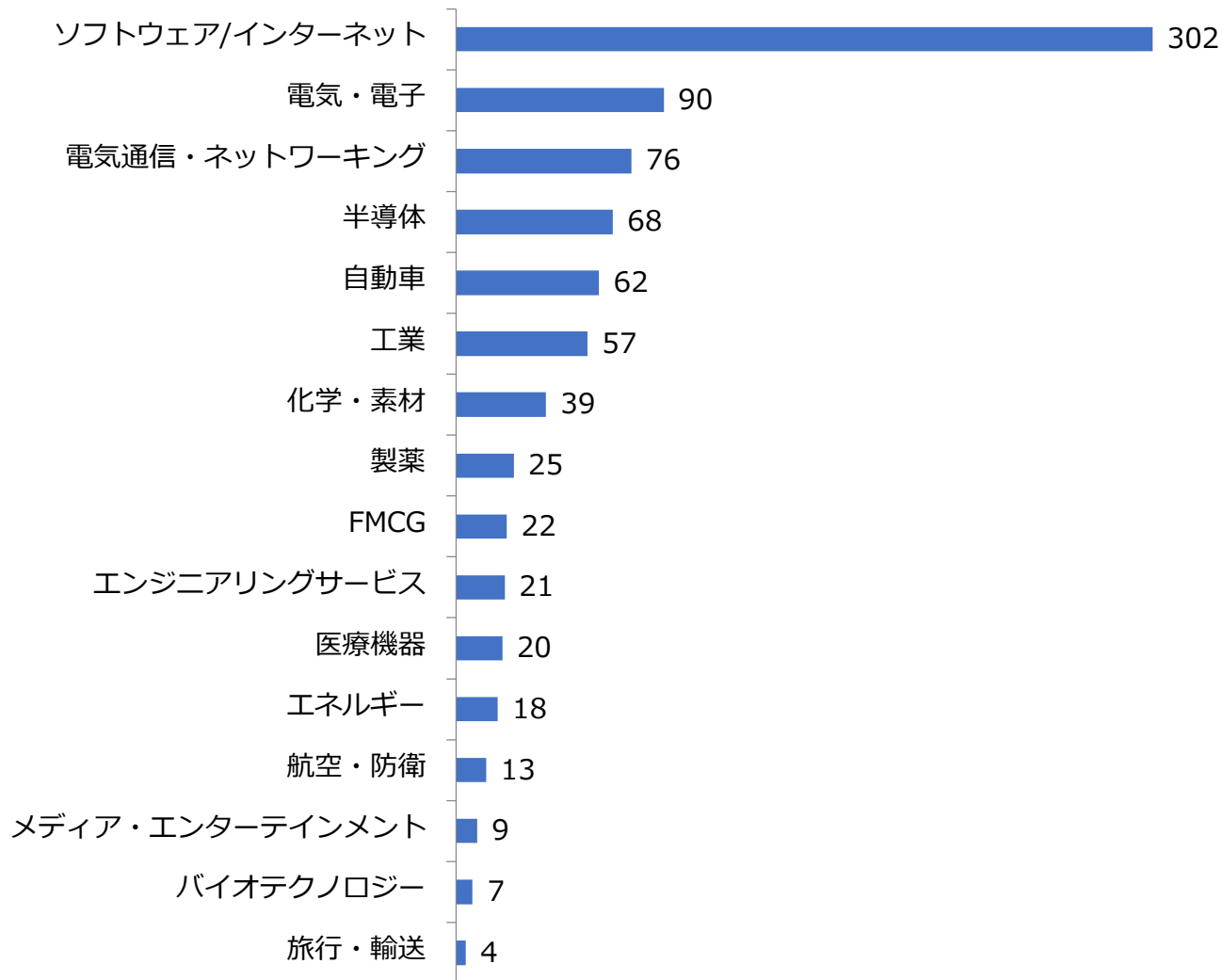
- 政府は2016-17年度連邦予算において、10の公立機関および10の民間機関を世界に通用する機関にすることを発表した。
- 2017年度予算：1件の国立試験実施機関、UGC (大学助成委員会) の改革、大学の自治が提案された。学生は、複数の試験に備える「負担」を免除される。

国立および外国の大学

大学のない16の州に大学を新設。

- 新設される残りの14の国立大学は、様々な場所で、世界に通用するセンター・オブ・エクセレンスとして設立される。
- 外国の大学は独自のキャンパスをもつか、既存の大学と合併を組むことにより、インドの高等教育制度に参入することができる。
- 12件の教員養成課程と3件の新規プログラムがアップグレードされた。

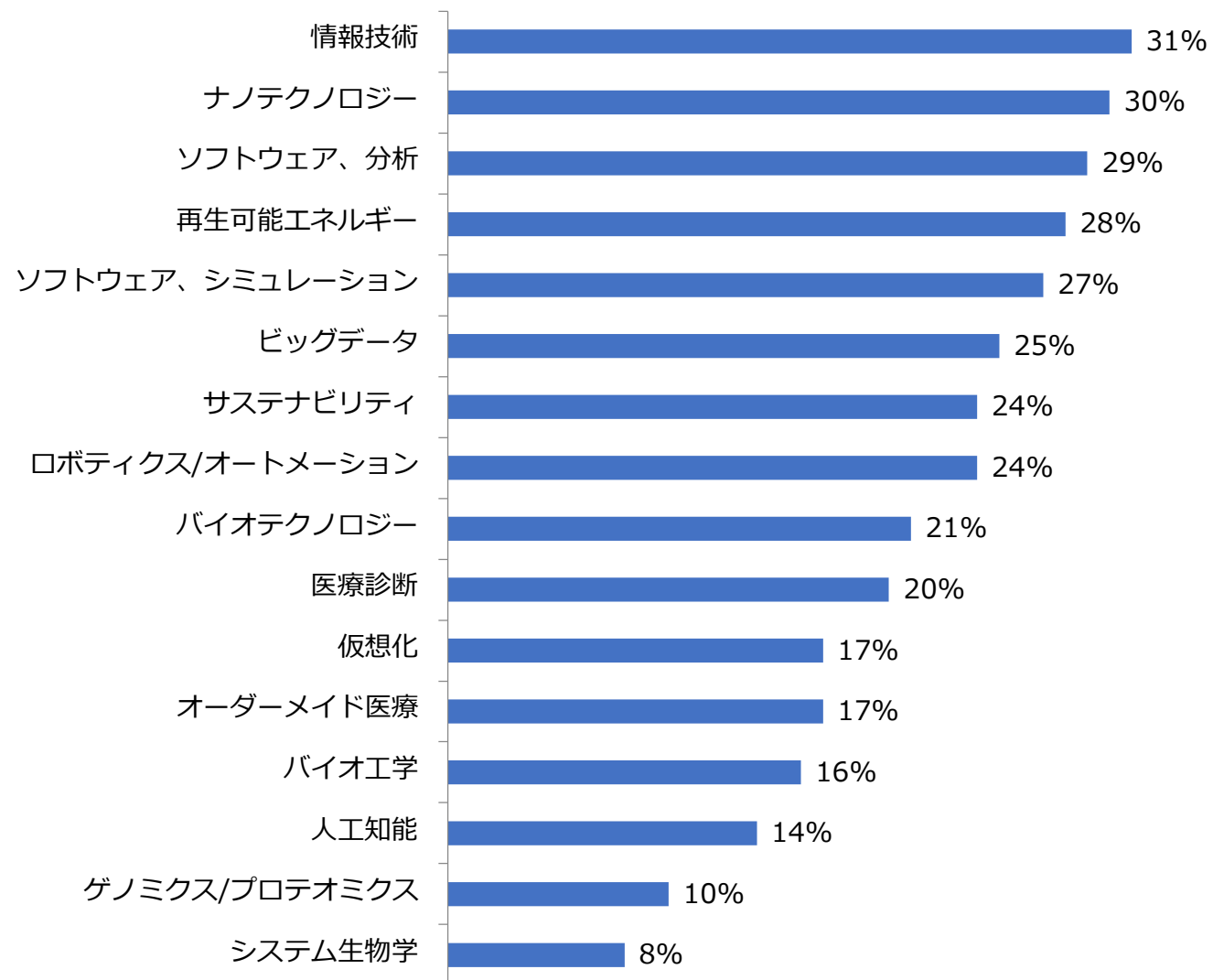
インドにおけるR&Dの垂直分布



投資としてのR&D支出を促進する

- 豊富な人材、有利な政策、より質の良い生活が手に入るため、2005年まではティア1都市がMNCに好まれる投資先であった。
- しかし2005年以降、人材を集められる地域が広い、人員の自然減が少ない、コスト・アービトラージなどの利点があることから、MNCはティア2都市への拡大を始めた。
- R&D関連の投資およびプロセスは、世界的に規制当局から、より容易に承認を得られる。このことも、新たなノーブランドに対する重視を強めた。
- インドにおけるR&Dのエコシステムは、過去10年で驚異的に成長した。世界のR&D支出企業上位500社の42%がインドにR&Dセンターをもち、その数は2020年までに49%に達すると予測されている。
- インドは、最も好まれるイノベーションセンターの設置先としてアジアで第1位、世界で第3位となっており、東ベンガルールの「シリコンバレー」がその筆頭に上がっている。

2018年までの最も重要な技術



投資としてのR&D支出を促進する

- 長期的なプラスのリターンにつながる投資として、R&D投資を促進すべきである。このことの最も良い例は、ずっと前に始まったGPSが今ではアプリベースの運輸業者によって活用されていることである。これら業者は雇用機会を提供するにとどまらず、世界中のコミュニティに手頃な輸送手段をも与えている。
- 英国における投資のトレンド分析をテーマにした最近のある経済報告は、R&Dに対する公共支出が1%増えると、R&Dに対する民間支出の0.48~0.68%の増加につながると見積もっている。

世界で特許を出願し、世界の人材を活用しているインド企業（2011年1月1日～2017年3月31日）

会社名	付与された特許件数 (合計5年間)	米国	中国	豪州	欧州特許局	カナダ	非インド人の発明者が1人以上の特許 (合計)
Infosys	281	275	2	1	0	0	81
TCS	244	170	22	25	4	2	21
Ranbaxy	196	58	10	23	26	8	35
Wockhardt	160	54	9	13	16	19	45
Sun Pharma	84	21	8	6	10	2	24

11. 新規のアクセラレーター/インキュベーターのための 提言

質問. インドでビジネスを立ち上げようとしている海外のアクセラレーター/インキュベーター/VCに対して、どのような提言をしますか？

1

- 利益の付加よりも、意義ある価値の実現に焦点を当てる
- 現地のエコシステムに合わせてソリューションを提供する

2

- 地元の組織とパートナーを組むこと
- 独自のプログラムを打ち出す前に、既存のプログラムを研究すること

3

- 18~25歳の潜在的起業家の間で起業意識を高めること
- 辛抱し手っ取り早く金を儲けようとする態度を捨てること

「ポートフォリオ企業—顧客のために、最も低コストな形の融資を生み出すことに注力すること。また、投資銀行にとっての機会として、アーリー段階投資を利用してはならない！最後になったが、創業者の持分を誠心誠意守ること。成果ではなく、プロセスに集中すること！」 - **ThinQbate**

「IITとIIMからの学位保有者がある程度偏重されている。彼らが教育から学んだことは、市場というスペースではあまり実際的ではなく、現場での経験にもっと価値を置くべきだ」 - **Socents**

「インキュベーターまたはアクセラレーターが本当に成功することを望むなら、スタートアップが本当に必要としている正しい価値をもたらすべきである。スタートアップは、価値評価、最初の資本調達、プロダクト・マーケット・フィットの開発、早期のトラクション/収益を実現することにおける指導を必要としている。こうしたプログラムは歓迎される」 - **VC Bytes**

The logo for JETRO, featuring the word "JETRO" in a stylized, black, serif font. The letters are bold and have a classic, elegant appearance.

Japan External Trade Organization