

第23回中部カンファレンス COP29を踏まえた脱炭素ビジネス 環境系スタートアップ企業の最前線

スタートアップを取り巻く環境 新規事業の事例紹介

スパークス・アセット・マネジメント株式会社



2025年3月4日

Index

01. 会社紹介

02. 未来創生ファンド・シリーズのこれまでのあゆみと 3号ファンドの投資対象

03. スタートアップを取り巻く環境 新規事業の事例紹介

01.

会社紹介

当社は、国内外の顧客を対象に、ボトムアップ・アプローチを基軸とした投資運用業務などを提供。独自の投資哲学に基づく一貫した投資アプローチで、創業時から時代や人に左右されない不変的な価値を追求

会社名	スパークス・グループ株式会社
所在地	東京都港区港南1-2-70
創業	1989年7月1日
資本金	8,587百万円（2024年6月末現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（証券コード：8739）
グループ従業員数	189名（2024年6月末現在）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ 投資運用業■ 投資助言・代理業■ 第一種金融商品取引業並びに第二種金融商品取引業



代表取締役社長 グループCEO
阿部 修平

1954年札幌生まれ。上智大学経済学部卒業後、バブソンカレッジでMBAを取得。ハーバード大学ビジネススクールAMP修了。野村総合研究所、ノムラ・セキュリティーズ・インターナショナルで企業調査・日本株セールス業務に従事。アベ・キャピタル・リサーチを設立し、欧米資金の日本株投資運用・助言業務に従事。1989年スパークス投資顧問（現スパークス・グループ株式会社）創業。政府のエネルギー・環境会議などでも活躍

スパークスの投資哲学



経験豊富なアナリストによるミクロ（個別企業）の調査を通じて個別銘柄を選択。複数のアナリストが検証し、企業の実態価値を追及

※ 参考情報（当社ホームページ）<https://www.sparx.co.jp/company/philosophy.html>

SPARXグループのイノベーション投資の沿革



1989年7月

スパークス投資顧問株式会社として東京都港区にて投資顧問業務を開始



創業以来小型株運用で注目され、SPARXの上場株運用の柱となる

2001年12月

JASDAQ市場(当時)に株式上場



2003年

日本株式投資戦略
経営者との対話を通じた投資

2006年4月

スパークス分割準備株式会社を設立

2012年

東北復興ファンドの組成
国内外投資家による東北復興のためのホテル開発投資

2013年

再生可能エネルギー投資の本格始動
再生可能エネルギー発電事業へのファンドによる投資を展開



2015年

未来創生ファンド設定
トヨタ自動車・三井住友銀行を主要投資家としたベンチャーキャピタルファンド



SPARX Asset Management Co., Ltd.
Mirai Creation Fund

2018年

未来創生2号ファンド設定

2019年

PKSHAと共同で
アルゴリズムファンド設定

出所)SPARX



2019年3月

スパークス・グループ株式会社株式を東京証券取引所JASDAQ市場(スタンダード)から東京証券取引所市場第一部へ市場変更



SPARX Asset Management Co., Ltd.
Space Frontiers Fund

2020年

宇宙フロンティアファンド
日本モノづくり未来ファンド

2021年

未来創生3号ファンド設定
野村HDと共同でベンチャー投資法人を設立

2024年

宇宙フロンティア2号ファンド設定

02.

未来創生ファンド・シリーズ のこれまでのあゆみと 3号ファンドの投資対象

- トヨタ自動車、三井住友銀行、スパークス・グループの3社で「日本発で未来を創生する」ことを目的とし、2015年に設立
- 3社の強みを持ち寄り、グローバルのディープテック・スタートアップ200社余への投資実績



- 日本発の世界最大の自動車メーカー
- 世界随一の「モノづくり力」など卓越した技術力
- グローバルのネットワーク



- 日本最大級のメガバンク
- 世界でも一流のファイナンシャルソリューション
- グローバルのネットワーク



- 35年余の歴史を持つ投資会社
- グローバルの投資家からも信頼される投資力
- 伝統的な投資から実物資産、未上場投資を一社で有す

- 累計で1,778億円の運用実績

	Fund 1	Fund 2	Fund 3
ファンドサイズ	367億円	726億円	685億円
参画LP数	19	31	22



投資対象となるステージ	シードステージの企業からレイターステージの企業まで
投資対象地域	全世界(国内50%超) : 海外については、未来創生1号・2号ファンドで複数の投資実績がある米国や欧州、イスラエルに加え、アジア、中国、インドなどの地域へ案件探索を拡大
投資金額	10百万円から数十億円
その他	以下に直接該当しない技術のみを有する企業であっても、当該技術がSDGsに貢献し得るものと判断した企業に対しては、出資約束金額の総額の10%を上限として投資が可能

投資領域

各投資領域に関連する小カテゴリ

① 知能化技術	② ロボティクス	③ 水素社会	④ 電動化	⑤ 新素材	⑥ カーボンニュートラル
					
AI	自動化技術	水素生成	蓄電技術	素材自体が新しいもの	CCS
ブロックチェーン	生産技術	水素貯蔵	電池要素技術	新たな製造技術	CCUS
コネクテッド	センシング	水素輸送	モーター	既存素材の代替材料	光触媒技術
IoT	デジタルツイン	水素ステーション 関連技術	パワー半導体	エネルギー貯蓄に 資する材料	人工光合成
MaaS	モビリティ		省電化技術	資源循環に 資する材料	DAC
					バイオマス資源活用
					メタネーション技術

注) 上記の小カテゴリは一例であり、実際の投資領域はこれら的小カテゴリに限りません。また、各小カテゴリが属する投資領域は図表上に表示されている範囲に限りません

03.

スタートアップを
取り巻く環境
新規事業の事例紹介

<事業の環境>

- 日本政府は2020年10月に2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにするカーボンニュートラルを目指すことを宣言し、その達成に向けて多方面から取り組んでいる
- 他方、米国では2025年1月20日にドナルド・トランプ氏が米国第47代大統領に就任し、直後にパリ協定からの脱退を決めるなど、米国の動向は今後も予断を許さない

<資金調達環境>

- スピーダ スタートアップ情報リサーチによると、国内スタートアップの資金調達額は、2022年の9,889億円をピークに、2023年は8,139億円、2024年は7,793億円と減少傾向が続いている
- 同じく、調達したスタートアップ数は、2022年の4,233社から、2023年は3,939社、2024年は2,869社と資金調達額よりも減少が鮮明で、ベンチャーキャピタルは投資先を絞り込んでいることが伺える
- そうした中、NEDOはディープテック・スタートアップ支援事業(DTSU)およびGX分野のディープテック・スタートアップに対する実用化研究開発・量産化実証支援事業(GX)を通じてスタートアップを支援している

アスエネ

設立：2019年10月

本社：東京都

脱炭素経営をワンストップでサポート

- 会社概要：脱炭素経営をワンストップでサポートする見える化ツール、削減ソリューション、クレジット売買プラットフォームを提供
- 解決したい社会課題：データ収集・計算が複雑な、GHG・ESGの見える化を簡単に、GHG削減・オフセットサービスもワンストップで提供
- 競争優位性：国内シェアNo1を実現する、営業力、コンサル力。ニーズの強い製造業・建設業等でデファクト化を目指す
- ビジネスモデル：(1)アスエネ、アスエネESG：年間サブスク、オプション料、(2)CarbonEX：手数料、コンサル料

Blue Laser Fusion

設立：2022年11月

本社：カリフォルニア

OEC等によるレーザー増幅を用いた新しい核融合方式の技術開発で世界のトップランナーへ

- 会社概要：OECを用いたレーザー核融合の技術開発
- 解決したい社会課題：CO2を排出しないクリーンなエネルギー
- 競争優位性：実績のある経営陣と新しいレーザー増幅のアイデア
- ビジネスモデル：レーザー核融合炉の提供、ライセンス販売、メンテナンス、燃料供給

エネコートテクノロジーズ

設立：2018年1月

本社：京都府

高い材料開発力を武器に事業会社との共創を通じてペロブスカイト太陽電池を社会実装化する

- 会社概要：京大発の次世代太陽電池開発メーカー
- 解決したい社会課題：身の回りから宇宙まで、どこでも発電可能なエネルギーの提供を実現する
- 競争優位性：弱い光でも電気エネルギーへの変換効率が高く、電池の耐久性が向上し得る材料開発力
- ビジネスモデル：ペロブスカイト太陽電池モジュールの製造販売および材料・プロセス技術のライセンスフィー

SPACECOOL

設立：2021年4月

本社：東京都

熱課題をゼロエネルギーで解決する放射冷却フィルムを提供

- 会社概要：ゼロエネルギーで冷却を実現する、放射冷却フィルムを提供
- 解決したい社会課題：地球温暖化によって発生する、機器故障・寿命の低下、空調コストの上昇など
- 競争優位性：95%以上と高い反射率・放射率、10年以上と高い耐久性、サウジアラビアと密な関係性の構築を目指していること
- ビジネスモデル：放射冷却素材の物売り



スパークス・アセット・マネジメント株式会社

〒108-0075 東京都港区港南1-2-70品川シーズンテラス6階