

東大関連ベンチャーを対象とした新型コロナウイルス感染拡大の影響に関する調査に関する報告書

東京大学 未来ビジョン研究センター  
産学連携と社会システム研究ユニット

今般の新型コロナウイルス感染拡大に従って、社会・経済に大きな影響が生じており、スタートアップ・ベンチャー企業の経営環境にも大きな影響を及ぼしている。営業活動の抑制や市場の収縮、資金不足などの大きな負の側面、一方、業種によっては、デジタル関係事業また感染症対策につながるバイオ技術などコロナ対策などの手段となることから、今後の需要の拡大が期待できる分野もあるというような状況が現れてきている。

未来ビジョン研究センターでは、新型コロナウイルス感染拡大による厳しい経営環境を如何に乗り越えるか、またコロナ対策になる技術開発や事業を如何にして後押しできるかという2つの観点で、東大関連ベンチャーに対して、緊急のアンケートを実施した。

1. アンケート調査概要、回答企業に関して

- アンケート実施期間 : 2020年4月6日~4月8日 (3日間)
- 対象企業 : 東大関連ベンチャー110社
- 調査方法 : メールによるアンケート送付 (参考資料: アンケート用紙)
- 回答企業数 : 29社/110社中 ※回答率26%
- 回答者役職 : 下表のとおり



図1: 回答者役職

従業員数 : 下表のとおり

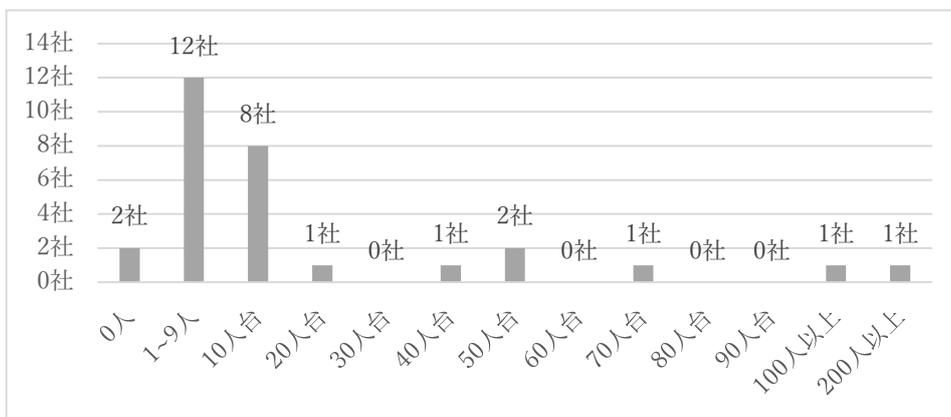


図2: 従業員数 (契約社員含む、2020年3月末時点)

## 2. 新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業環境変化について

2-1 現在、新型コロナウイルス流行が貴社の事業環境にどのようなマイナスの影響を与えていますか。(複数回答可能)

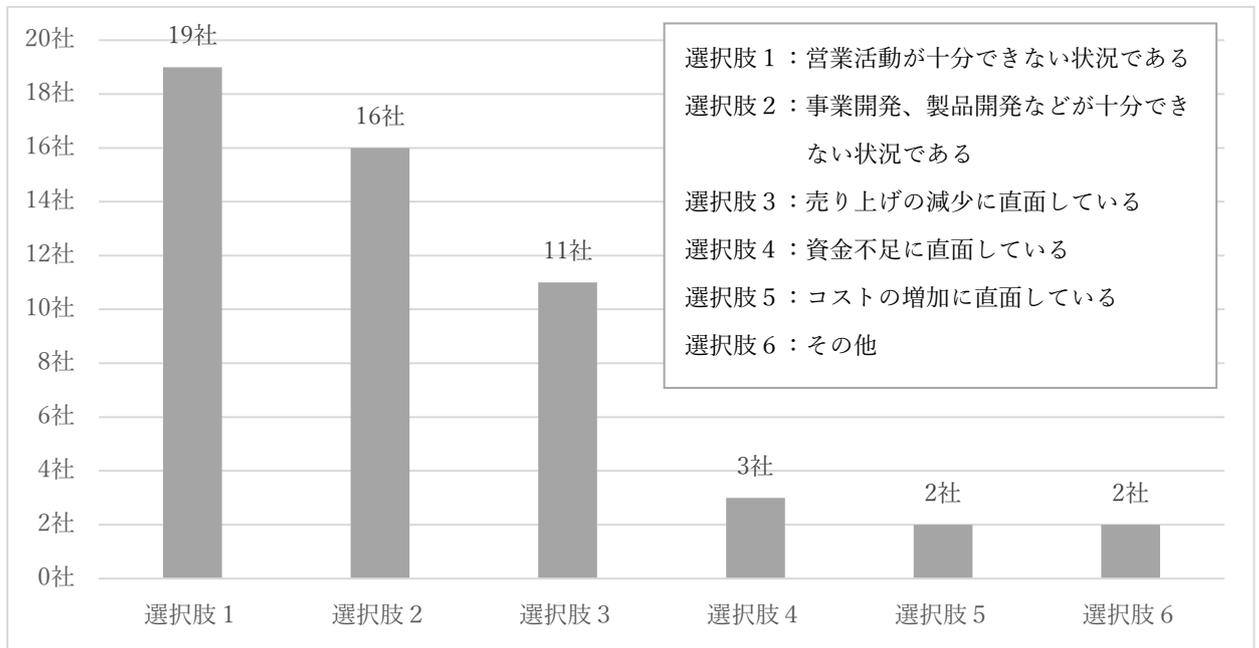


図3：現在の事業環境へのマイナスの影響

⇒ 上記の具体的な問題点

### (1) 営業活動の減少

- ・国内外潜在顧客との面談がキャンセルになった。
- ・顧客側の外出規制や面談規制により直接面談ができないため、営業活動ができない。
- ・病院などの医療機関に対しての営業活動がまったくできない。
- ・事業を宣伝するための発表会や展示会がことごとく中止になり、今後の見通しも立っていない。
- ・イベント登壇の延期・中止・オンライン化の流れにより、大企業に対する新規営業の効率が大幅に低下している。
- ・営業先である航空会社は連絡が明らかに遅くなった。
- ・パートナーの交通機関は、赤字覚悟での運営で、なかなか新規案件に前向きになれない状況
- ・商談の機会が減り契約数が伸びていない。
- ・B2B 企業であるため顧客もしくは顧客候補企業との打ち合わせが十分にできない状況にあり、それが営業活動のパフォーマンスに影響している。
- ・眼科が顧客であるが、不要不急なメーカーのアクセスを避けられるため、予定していたデモ（臨床評価）がすべて延期になっている。

## (2)事業開発の遅延

- ・ 開発品の治験実施への影響が出ている（患者リクルート、モニタリング業務等）
- ・ 在宅勤務推奨による研究活動の遅延が発生している。
- ・ 緊急事態宣言に伴い恐らく最短1ヶ月操業が停止するので、研究開発の遅延が予想される。
- ・ 施設の利用制限があり、予定していた開発や打合せに影響が生じている。
- ・ 既存の顧客とのディスカッションにおいても、web会議に切り替わるケースが多く、十分な議論ができず、研究進捗に影響を及ぼしている。
- ・ 人々の移動需要・旅行需要が根本的に減少しているため、交通・観光サービスのエンドカスタマー向けのマーケティングはブレーキをかけざるを得ない状況にある。結果的に次の資金調達に向けたトラクション創出に関しても、大幅な見直しを迫られている。
- ・ 特定の業界・企業や、地方自治体や事業者との交渉や営業活動は非常にやり辛い状況が発生している。特に複数社が関わるコンソーシアム型のプロジェクトの動きが不透明となっている。
- ・ オリンピック関連のPJは止まり、予算を含め雲行き不透明となった。
- ・ アクセラレーションプログラムの延期などが起きている。
- ・ 大企業幹部との直接のミーティングの機会を持ちにくくなっている。
- ・ 取材を受けた際、コロナ文脈がメインになり、思った意図と明らかに違う捉えられ方をした。
- ・ 緊急事態宣言を受け、外注先企業の活動が1ヶ月ストップするが決まり当初予定していた納期より遅延が発生するため、今後の非臨床試験、ライセンス導出活動、資金調達活動に影響を及ぼす可能性がある。
- ・ 病院はどれも外部からの訪問者を禁止しているため、営業に回れる雰囲気ではない。また、臨床研究を実施しているが、そちらも止まってしまった。
- ・ 全社を原則リモートワークとしたため、Web会議等で工夫はしているものの、社員間でのコミュニケーションの頻度/スピードがオフライン時より明確に低下しており、開発スピードの低下につながっている可能性がある。
- ・ 開発に必要な輸入品が届かず、開発や販売商品の製造ができない状況。
- ・ 製品開発にあたって、パートナー企業から納期調整等の依頼があり、ビハインドしうる状況。

## (3)売り上げの減少

- ・ 進行案件の納期延長、受注案件の開始時期の延期等が発生している。
- ・ AIのプロトタイプ開発だと Must でなく Want な案件が多く、有事には延期になる部分が多い。
- ・ ヘルスケア商品の販売チャネルの大半は通信販売であり影響は軽微なるも、小売店舗やドラッグストアへの対面での営業活動が取引先からの要請で中止となり、営業活動が十分にできていない。足許での売上減少は顕著ではないが数カ月後に流通販路での売上に減少が生じると予測している。
- ・ toC 事業はマーケティングができる状況でないで、当然売り上げがなくなった。但し toB の営業活動は既存の関係先との連絡体制が強化された部分もあり、何とも言えない。
- ・ 先の見えない不安から消費者の購買意欲が減っているようで、販売数が伸びていない。

#### (4)資金不足

- ・新型コロナウイルス情勢を理由に VC 投資を断られた。
- ・投資家から 24 ヶ月のランウェイ確保を要求されているが、明らかに今投資を追加するのが難しい。
- ・補助金が該当するのか、その辺りの調査に負荷がかかっている。
- ・全般的に相当状況が変わり、状況を整理して戦略の立て直しをすること自体に負荷が相当かかっている。
- ・一部のベンチャーキャピタルが、新規投資に慎重になっており、需給がやや崩れている。今後、バリュエーションの低下や、それに伴う調達総額の減少が発生することが見込まれる。
- ・資金調達の目処が厳しくなった。

#### (5)コストの増加

- ・最短 1 ヶ月操業が停止するので、研究開発の遅延に伴い、生産に結びつかない固定費の流出(=コスト増加)が予想される。

#### (6)その他

- ・採用活動、チームビルディングのインパクト  
チームアップをするための合宿などやり辛いのはスタートアップにとって大きな障壁となっている。既存メンバーのマネジメントに関しては、3月末にオフィス移転をして、チームワークの文化醸成のために工夫して内装設計したが、ある意味無駄になってしまった。オンラインだけだと熱量・温度感の伝わるコミュニケーションを行うのが難しい状況である。まだオンラインでの勤怠管理の仕組みができていない。新規採用に関しては、対面ミーティングや会食ができないので、人間性など感覚的に判断すべき部分を見るのが難しい。既存メンバーや友人知人がオフィスに知り合いを呼ぶことで、気軽にリファラルに関係性を広げてゆくといった大学周辺コミュニティを活かした採用活動ができない状況にある。
- ・特にマイナス影響はない。  
弊社は農薬バイオベンチャーだが、農薬業界は景気にはあまり影響されないため、大きな影響は特にない。

2-2 今後およそ半年後、新型コロナウイルス流行が貴社の事業環境にどのようなマイナスの影響を与える可能性があるとお考えになられますか（複数回答可能）

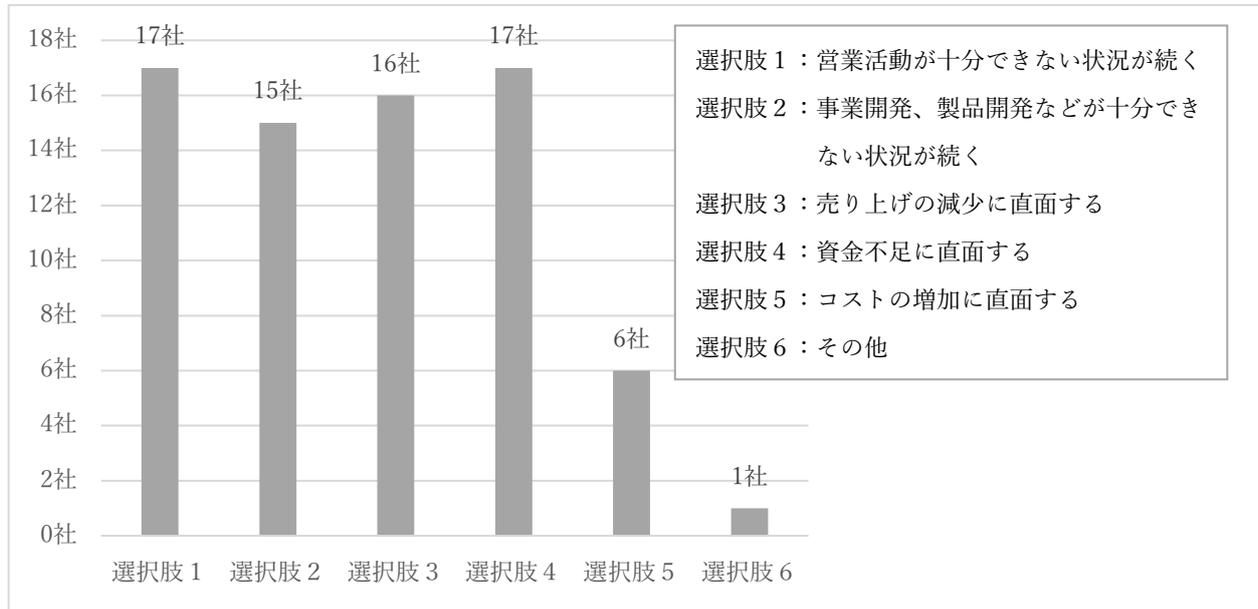


図4：半年後の事業環境へのマイナスの影響

⇒上記を含め、今後の具体的な問題点

(1) 営業活動の減少

- ・面談数の減少により新規の案件（共同研究等）獲得が難しくなることが予想される。
- ・出張等の移動を自粛しているため、営業活動が出来ない状況が続くと予想される。
- ・緊急事態宣言が解除されても、当面は施設での感染を懸念され、訪問での営業活動（臨床評価デモ）ができない＝売上にならないという状態が続くと想定される

(2) 事業開発の遅延

- ・開発品の治験実施への影響が継続する（患者リクルート、モニタリング業務等）
- ・在宅勤務推奨による研究活動の遅延
- ・施設の利用制限されているため、開発が進まなくなる可能性がある。
- ・開発資金はVCからの投資資金で賄っているため、資金調達の状況次第で開発にも影響が出る可能性がある。
- ・今年度前半には初めての製品化を実現し、製品売上につなげていく予定であるが、その予定がずれ込んでしまう可能性がある。
- ・あと一年この状況が続く可能性もあると考えており、それを前提とした計画にする必要がある。
- ・弊社は、医療系スタートアップのため、大学病院と共同研究を行っている。しかし、現在病院は共同研究などに対応する余裕が全くなくなっていることに加え、我々も感染リスクの観点から病院への訪問ができない状況である。今後しばらくは現在と同じ、もしくはそれ以上の状況悪化が見込まれるため、プロダクトの開発が遅延する可能性が存在する。

### (3) 売上げの減少

- ・2-1 回答のとおり、対面での営業活動を必要とする販路での販売額の減少を見込んでいる。
- ・異なる地域間の取引はロックダウンの時期がずれ事業が長期に停滞する危険があり、流行の時期が一致する域内企業が優先され、海外企業からの発注が減少する懸念がある。
- ・海外の顧客へのアプローチにおいても、渡航制限等により十分活動ができないため、売上げ減少が見込まれる。
- ・企業の研究開発費縮小に伴い、当初の事業計画の売上より減少することが見込まれる。
- ・今年度に予定していた各受注の不確実性が増えてきた。
- ・当社は新規性の高い製品で、売上の大きな部分は、顧客の研究開発費に依存している。コロナにより顧客側の売上が下がることで、研究開発費が抑制されれば、当社の売上に影響が出る。また、テレワークの増加で、顧客側の開発プロジェクトが延期するケースが見られるため、これも売上への影響になることを懸念している。
- ・営業活動の減少及び開発活動の遅延が続くであろうと予想している。集団免疫獲得を行うにも時間がかかり、ワクチンや特效薬もすぐ出るわけではない状況においては、当該インパクトが長期化すると予想する。結果、売上げが当初計画を下回ることも容易に想像できる。とにかく読めない。

### (4) 資金不足

- ・世界的な景気悪化により資金調達が不可能になる。
- ・手元の現金は厚めに持っており、昨年度までの業績と政府の支援策によって追加の融資もおそらく受けられる見込みと考えているが、売上高を維持できなければ来年以降の返済に不安が残るため、予断を許さない。
- ・次回予定していた増資に影響する恐れがある。
- ・今年は資金調達を計画しているが VC 等への面談も外出規制による行動面や経済環境悪化による投資市場の冷え込みなど外部環境の変化がマイナス材料となることが見込まれる。
- ・市場環境の悪化により、外部資金調達 (equity finance) が困難になる可能性がある。
- ・資金不足とまでならない場合でも、売上げの減少による手元資金の余裕がなくなることが予想されるため、政府系金融機関等による柔軟な支援も期待したい。
- ・来年までに次のファイナンスを行う必要があるが、VC は投資に慎重になる可能性がある。
- ・1年後にシリーズ A を予定しているが、市況は悪化しているため投資会社から十分な資金を調達できるか不透明。
- ・現在、第三者割当増資による資金調達を進めているが、検討していただいている VC の動向／方針に影響が出る可能性があり、その場合、重大な資金不足 (最悪の場合、資金ショート) が生じる恐れがある。
- ・次回のファイナンスを今年6月に予定しておりますが、世界経済の落ち込みに伴い、投資家のマインドもかなり冷え込んでいるため、予定通りの金額が集まらない可能性があり、今後の研究開発に支障をきたす恐れがある。
- ・今後数年単位での景気悪化が予想され、資金繰りに苦労している。

(5)コストの増加

- ・上記の売上減少が顕在化すれば、人件費等の固定費負担が重くなる可能性がある。
- ・製造に必要な部材の調達に影響が出てくる可能性があり、結果的にコスト増となる可能性がある。
- ・輸入先を中国から変更した場合、コストが大幅に増大する。
- ・ベンチャーでありながら事業継続性対策としての冗長化と業務の時空間分割に着手しており、冗長化のために複数拠点に同等の設備を持つとするとコスト増にもなるだろう。

(6)その他

- ・従業員の士気を保つことが非常に困難であること。チャレンジには安心感が不可欠。

3. コロナウイルス感染拡大の及ぼす事業環境の変化が、貴社の事業環境に追い風になる要素はありますか

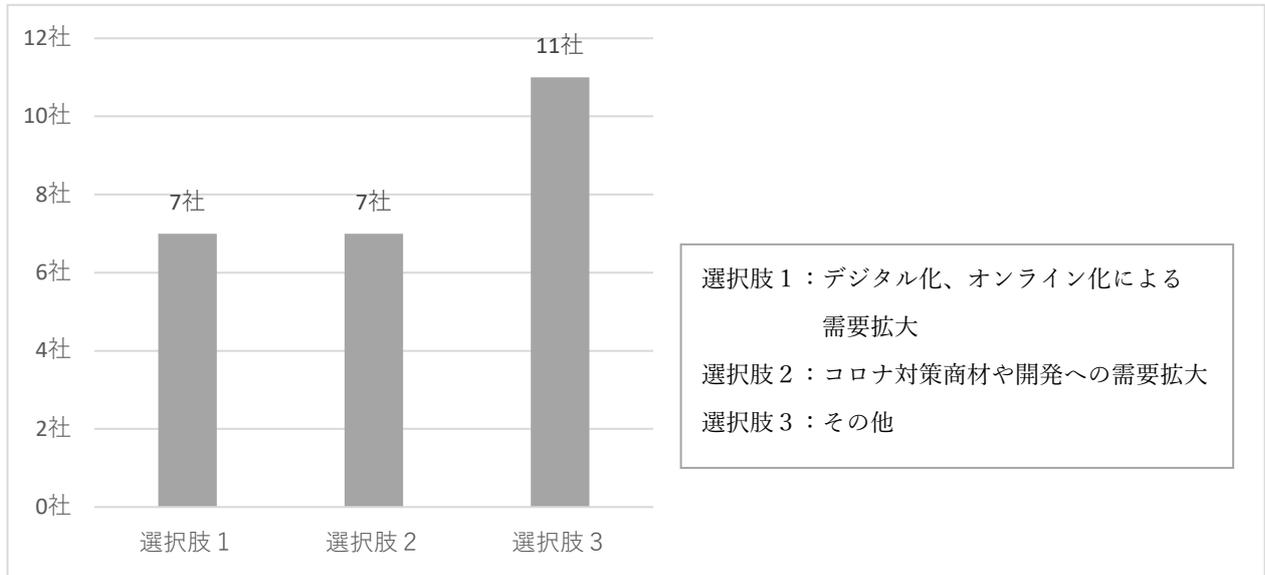


図 5：事業環境に追い風になる要素

⇒ 上記の具体的な内容

(1) デジタル化、オンライン化による需要拡大

- ・今まで提案しても実施しにくかった Web を使ったソリューションが、強制的な外圧によって使用を余儀なくされ、生活慣習に落とし込まれる可能性が高いと考えています。
- ・営業活動が Web で効率化される。衛生管理に関する AI がメディアに取り上げられ、リード案件は増加している。
- ・遠隔診療の規制が急激にゆるくなっているため、IT で患者を管理するという意味では追い風の可能性はあるが、営業できなければ始まらない。
- ・これまでオフライン・紙ベース・アナログで行われてきた業務がデジタル化・データ化することにより、AI による最適化が行いやすくなる。この状況を受けて企業側の DX 意欲が促進されれば、需要拡大が見込める。

(2) コロナ対策商材や開発への需要拡大

- ・直接的にはなし。間接的な要素として、当社における研究開発対象の一つである mRNA は、欧米において新規ワクチンのモダリティとして注目を集めている。実際に新型コロナウイルスに対する mRNA ワクチンの開発は迅速に行われ、既にフェーズ 1 試験もスタートしている。当社がワクチン開発を実施する予定はないが、ワクチン用途に限らず mRNA 医薬品全般への期待が高まり、市場全体が活気づくことで弊社研究内容に関心が寄せられることはあるかもしれない。
- ・感染症分野への進出に追い風になると考える。
- ・ワクチンへの注目度が高まり、パートナーを見つけやすくなることを期待する。

- ・まだはっきりわかっていません。医療関係のお客さんが増えてきていますが、新型コロナウイルス関係の需要増とリンクするかどうかはまだ不明です。ただ、あったとしても、限定的だと思われます。
- ・個人のDIY活動が活発になり、DIYツールとして活用される可能性がある。例えば、湿度を測定する器械や留守中の観葉植物の自動水やり機などの開発により、社会と人々に役立つ製品を提供できる機会が増える可能性が高い。

### (3) その他

・オフィス事務の経費削減ニーズに応えられる企業なので（リーマンショックからの立ち直りの際も同じサービスを提供して成長していた）、売上を伸ばすポテンシャルはある。但し、4月現在の各社の止血モード（？）においては受注にはつながらないと考えており、中期的に数年かけて取引先を増やすかたちになると予想している。

・免疫向上が期待できる商材への需要拡大

・オンライン会議がスタンダードとなったお陰で、既存関係先との交渉に関しては小規模のミーティングを頻度高く開催するなど、クイックな動きをしやすくなった。特に学業と兼ねて活動しているメンバーにとっては動きやすくなっている。 ・ 飲食店や観光業などローカルビジネスが打撃を受けた一方、過度なグローバルも一気に崩壊するリスクを抱えていることが判明したことで、逆に「高収益かつレジリエントなローカル」を実現するインフラに対する本質的需要が発生するため、長期的には追い風である。

・当社はあえて拠点を分散し、様々な面においてリスクヘッジをとっていたので、それが功を奏すると考えています。

・中長期の観点では、自動化/無人化の流れが拡大し、ビジネスチャンスの拡大も期待されます。

・当社は、DNA/RNA シークエンサーを開発しており、製品化できれば、ウイルスの遺伝子配列解析に使える。需要は多いと思われる。

・弊社は農業バイオベンチャーだが、農業業界は医療とは関係なく、特に追い風になるようなことはない。ただ、当社はコロナ以前より最小限の人数で運営しており（2018年の創業以来1人で運営してきており、現在働いている従業員も1人しかいない）、かつ外注を多用しているため、外注や実験をやめればバーンレイトを150万円くらいにおさえることができる。その場合、資金調達なしでも3年近く持つため、近年の好景気で人員増強した会社が倒れるような状況になっても生き残ることができる。そのためコロナが続いた場合は、他のスタートアップに対して有利な立場に建てる可能性が高い。

・衛生面での改良、ウイルス検知機能向上など、弊社技術を用いた表面改質と他社製品/技術との組み合わせによる需要喚起/拡大の可能性が考えられる。

・コロナウイルスの治療薬の開発の必要性が高まり、創薬関連事業への注目が高まることで、投資資金が集まる可能性に期待している。

・弊社は動画像認識を用いた人の行動・解析技術に強みを持っているので、ビデオ会議の普及による人のコミュニケーションの電子化は、特にビジネスチャンスの増加を見込んでいるポイントである。また、衛生管理意識の向上も、画像解析による監視・見守りと相性の良い領域であるため、新規サービス開発・需要拡大を見込んでいる

※ 現下の新型コロナウイルス感染拡大の対策等に役立つ商材やサービス、研究開発などについて

- ・マスク着用、手洗い時間声掛け AI 無償提供。
  - ・Web 会議向け議事録作成支援ツール無償提供
  - ・当社が開発しているユーグレナ（和名：ミドリムシ）は、免疫細胞に作用することを示唆する研究結果を確認しています。（直近のリリース：<https://www.euglena.jp/news/20200330/>）このような素材を活用した健康食品に対しては、新型コロナウイルスへの直接の対抗策とはならないまでも、基礎的な免疫力の向上を希望するお客様からの需要が拡大していく可能性があるかと予測しています。
  - ・下記ページの USB3.0 Isolator Chip のほとんどの顧客は医療装置メーカーで、主に患者の身体に触れる診察用カメラと PC の間に電氣的な絶縁を設けるための部品です。  
<http://www.advancedphotonics.co.jp/en/usb3-isolator.html>（装置が壊れても絶対に患者さんを感じさせないための規制があり、医療装置に Isolator は必須）
  - ・当社は触覚技術を開発している。短期的な感染拡大防止への貢献はできないが、当社の技術開発により将来的に下記のように貢献できると考えている。今のロボットは触覚を持たないものがほとんどであるため、作業用途が限定しているが、触覚を搭載することでより複雑な作業が可能となる。それにより、食品製造、ウイルス検査、医療現場などのロボット化に貢献できれば、今回のようなウイルスの流行時に、拡大を抑止できる要素にはなると考えている。
  - ・1. ヒューマンセンシング技術を用いたリモートワーク環境における働き方改革・健康管理
    - (a) 顔認識技術を用いた勤怠・作業時間管理（プライバシー保護を考慮）
    - (b) 顔認識技術を用いた e-KYC（本人認証）（採用、遠隔診療、フィンテック等で活用期待）
    - (c) 顔・表情認識技術を用いた集中度測定やメンタルヘルスチェックによる社員の健康管理
    - (d) 顔・表情認識技術を用いた Web 会議ベースの営業における顧客反応の定量化・営業最適化
  - 2. ヒューマンセンシング技術を用いた衛生管理の自動化・高度化
    - (a) 行動認識技術を用いた公共施設等における利用者/スタッフの不衛生行動/感染リスクの認識（手洗い、接触、会話、マスク有無、消毒、換気状況、等）
    - (b) 人物認識とサーモグラフィーと組み合わせた検温の自動化
- 特に1、中でも(c)については、感染が広がり、外出自粛・リモートワーク推進などが進む今、即座に社会に価値を提供できる技術として研究開発を注力しておりますので、紹介に限りがある場合などは優先してご紹介いただければと存じます。
- ・新型コロナウイルス感染拡大の対策の一つとして有効な換気を可視化するサービスを提供開始いたしました。空気中の CO2 濃度を測ることで、換気状況を数値化／可視化します。
- こちらにより、具体的な基準をもとにした対策を行うことができます。
- <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000040376.html>
- ※建築物衛生法でも換気の基準として CO2 濃度が規定されています

#### 4. 支援策、その他について

政府、金融機関、ベンチャーキャピタル、大学等の支援施策、広報活動、規制緩和の要望、今後の課題など

・大規模な景気浮揚策／助成金、補助金の予算拡大・制度新設／法人税、法人住民税の免除／大学インキュベーション施設の家賃・共益費免除

・「どのような支援が必要か」という質問と理解して回答いたしますと、コロナ関連融資について課題があると考えます。資金繰り支援で様々な制度が実行されておりますが、主だったものは中小企業向けであり、資金調達をした結果資本金が1億円を超えるスタートアップは利用することができません。劣後債のスキームでもいいと思うので、チャレンジの期間が長く取れるような施策があると助かります。（弊社は資本金が1億円未満ですので、この観点では影響がないです。）

・政府や金融機関によるベンチャー企業の資本増強への支援をお願いしたい。

・支援策は増えているのですが、成長が前提のベンチャーだと、目標からの下落だが、前年からは増えている状況で、家賃や人員増加で固定費も増えていて困る状況は同じでも支援を受けられないのが多いのは課題

・ユーグレナを活用した健康食品全体が基礎的な免疫力の向上につながる可能性があると考えております。前述のとおり、直接の新型コロナウイルス対策にはならない点にご留意ください。

・ベンチャーキャピタルから資金を調達しているベンチャーも多いと思われまます。そういった企業は政府が打ち出している無利子・無担保による融資施策を打ち出していますが、ここで融資を受けると、黒字化が見込めないベンチャー（特にバイオ・ライフサイエンス系）は、次の資金調達のラウンドの際に、財務面で苦勞することが予想されます。そのため、ベンチャーキャピタルはCBなどのスキームを積極的に提案するなど、ベンチャーを救済する案を積極的に打ち出していきたいと感じています。

・当社は、東京大学医科学研究所での研究結果を基に、基盤技術の「ナノゲル」を用いた次世代型経鼻ワクチンの開発を行っています。当社が開発しているワクチンは、既存の注射型ワクチンと異なり、針を使用せず、経鼻での接種を前提としています。そのため、既存の注射型ワクチンでは誘導できない粘膜免疫を鼻腔内に誘導することができます。当社で開発している肺炎球菌ワクチンには、この基盤技術の特徴が利用されており、集団の中に病原菌が広がるのを抑える集団免疫効果が期待できます。例えば、学校や公共施設など多数の人が集まる場所での水平感染の防止に有効です。以上のように、人から人への伝播を防止できる、当社のカチオン化ナノゲル経鼻ワクチンシステムは、現在大きな問題になっている SARS-Cov-2 に対するワクチン開発にも貢献することが可能です。

・コロナウイルスの影響で売上が後ろ倒しになることによる資金需要増となる可能性も懸念されることから、政府、金融機関、VC を問わず、可能な範囲での投融資を柔軟に受けられる環境は整備しておいてもらいたい。

・新型コロナウイルス対策の助成金などの施策は、売上が減少した法人等に対象が限定されていることが多く、弊社のような開発段階のベンチャー企業には適用されない。ベンチャー企業の場合であっても、開発スケジュールが遅延することで資金不足に陥るため、助成金等対象を拡大していただきたい。

- ・スタートアップへの投資が促進される制度を希望します。オープンイノベーション促進税制の対象範囲および規模の拡大により、事業会社およびベンチャーキャピタルのスタートアップへの投資意欲が増す状況が形成されると、スタートアップへの資金や人の流れが継続すると考えております。
- ・政府の支援策は、売上減を要件とするものが多い。売り上げがまだない研究開発型のベンチャー支援策を望みます。
- ・コロナ対策に関しては、特になし。コロナに限らない支援策としては、バイオ実験できるインキュベーション施設がもっと欲しい。
- ・弊社のような未だ製品の売上げを計上するに至っていないベンチャーの場合、売上の減少といった「目に見える」形での影響はなくても、スケジュールの遅延など立上げまでの計画に影響が出る。こうした場合、やはり一番問題になるのは資金繰りである。「目に見える」形での影響が出ているケースへだけでなく、このような未だ顕在化してはいないが、やがて見込まれる影響／リスクへの支援策の拡充もお願いしたい。
- ・創薬関連のベンチャーキャピタルは、ファンド期限の制約があり、時間軸が長く開発費がかかる創薬関連事業においては、間尺に合わないことが多い。もっと、長期的な投資ができる投資家が増えないと、日本の創薬関連事業は拡大していかないと思います。
- ・研究開発型スタートアップ企業に対する助成金等の各種支援や対策を御検討頂きたいとお願い致します。
- ・助成金の拡充を希望いたします。
- ・コロナウイルスにより営業活動が減速しうるスタートアップに対する法人税の減免や、コロナウイルスの感染拡大に役立つサービスの広報推進・規制活動の緩和などを賜われると幸いです。
- ・デットでの資金調達をしやすい状況をつくっていただきたい。
- ・あけすけに書けば、兎に角政府の対策が、自己責任感が強い点が極めて判断を難しくしている。(が、経営的判断は足元では完了している) 極論言えば1か月無かったことにする、というくらいの圧倒的補償と強制力を持った施策が打たれるほうがシンプルに判断できた。加えて足元で売上が落ちたかどうか、で判断されると B2B 企業、当社のような R&D ベンチャーは採用マーケットのように一步遅れてセールスインパクトが来るため、直近の支援策が活用しにくい。

以上