

Title	スタートアップ事業の現状と今後の考察
Author(s)	西口, 泰
Citation	年次学術大会講演要旨集, 38: 1082-1086
Issue Date	2023-10-28
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10119/19235">http://hdl.handle.net/10119/19235</a>
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

## スタートアップ事業の現状と今後の考察

株式会社大阪わいずプランニング 代表取締役 西口 泰

## 1.はじめに

日本は失われた 30 年を経験し、このまま失われた 40 年、50 年といわれるような国となるのだろうか。1968 年には世界第二の経済大国までのし上がり、2011 年に中国に抜かれるまで長らくその地位を保ってきたが、最近の世界競争力ランキングでは 35 位に位置づけられるなどその地位低下は著しい。ふり返ると 1999 年頃からは国内では第三次ベンチャーブームが起こり、大企業までもがベンチャー支援や社内ベンチャーを育てることに躍起になった時期があった。当時私自身、大企業に身を置いており社内の担当業務だけでは満足できずさらに自由な視点での仕事にチャレンジするため社内起業チャレンジに応募し、最終プレゼンまで進むことが出来たが落選。しかしながら、起業そのものはあきらめきれずその 10 年後に早期退職を申し出て、創業し、社会課題解決のためのビジネスに取り組むこととした。幸いに未病に関するアプリ開発者と出会い、自ら投資もして取り組んだものの、その後の資金調達もうまくいかず、販売代理店の構築も進まず、その内、内紛に巻き込まれて事業撤退を余儀なくされた。問題は色々あったと思うが設立時出資におけるそれぞれの思惑が違いすぎたことや自分自身の株式会社というものの理解不足があったと思う。実際、起業するときには日常や目の前の事業ばかりに目が行って会社のしくみやルールを知らずに騙されたり、痛い目に合うことが多いと思う。事業ありきであることは間違いないが 10 年以内に起業で失敗する確率は 73.9%~90%ともいわれる中で起業家を支えるメンターの存在は欠かせないものと思われるためそのようなサポート体制がベンチャーや起業家を支えると思われる。

## 2.スタートアップの現状と課題

安倍内閣においては GDP600 兆円との目標があったが最近では聞くこともない。GDP だけが国力ではないものの現実的には GDP の大きさが政治・経済、軍事において影響力を持ち続けることは言を俟たない。とにかくまずは GDP を増やすこと、その為の施策と実行を一身に行うこと、それは 5 年以内に必ず成果を出さないともう手遅れになってしまうとの危機感をもって取り組むべきである。経済発展のためには新しい価値とビジネスを生み出すことに他ならない。

## (1)スタートアップ企業

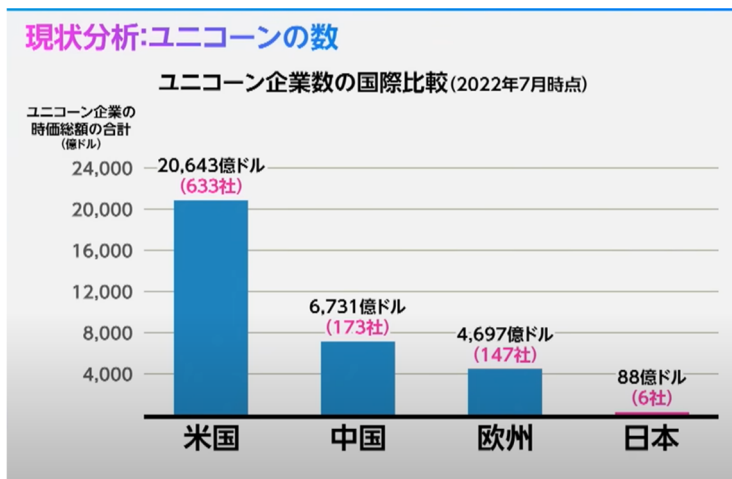
・スタートアップには 3 つの特徴があるといわれている。

①革新的なイノベーションの実現、②圧倒的な成長力、③M&A・IPO を目指す短期的な経営戦略である。さらに主な目標は短期間でのイグジット(EXIT)の達成である。ここでいうイグジットとは、創業者をはじめとするスタートアップに出資していた人が、株式を売却して利益を獲得し投資資金を回収することである。スタートアップはイグジットを行う際に M&A 若しくは IPO の手法を採用するのが一般的である。

また、スタートアップでは従業員に対してストックオプションを供与することで将来自社をバイアウト・IPOした際のキャピタルゲインを報酬とするインセンティブ設計をすることがある。

## (2)ユニコーン企業

・ユニコーン企業とは新興企業でありながら、設立からわずか数年で10億ドル以上の評価額を達成した企業を指す。この用語は、アメリカのベンチャーキャピタリストであるアイリーン・リーが2003年に提唱した。ユニコーン企業は、高成長が期待される新興企業であり、イメージ的には稀少で美しい存在であるユニコーン（一角獣）になぞらえて呼ばれている。ユニコーン企業は、革新的な技術やサービスを提供することで、急速な成長を遂げ、市場価値を飛躍的に拡大させることが特徴。ユニコーン企業数の国際比較はご覧のとおり圧倒的にアメリカがその数も時価総額も多く、次いで中国、欧州、日本はわずか6社にすぎない。第3位の経済大国でありながらもなぜこれだけの差がでてしまっているのか。



## (3)日本のスタートアップの課題

### ①ベンチャーキャピタルの規模が小さい

日本のスタートアップの起業環境における最も大きな問題は、そもそも提供される資金の規模が小さいということ。日本経済新聞の調査では、日本のベンチャーキャピタルの規模はなんとアメリカの100分の1に過ぎないことが明らかになっている。

日本のベンチャーキャピタルの規模は他の先進国と比較しても著しく低いことが知られており、GDP比で比較した場合、日本のベンチャーキャピタルは韓国の半分程度の規模。

ではなぜ、経済規模に比して日本はベンチャーキャピタルの規模が小さいのか。そこにも日本人特有の価値観が関係する。つまり日本の投資家は、リスク回避の傾向が強く、安定性や確実性を重視する傾向がある。ベンチャーキャピタルは高いリスクを伴う投資であり、失敗する可能性もあるため、多くの投資家が保守的な投資を選ぶ傾向がある。

### ②起業する人材が少ない

日本でスタートアップが育たない本質的な問題として考えられるのが、そもそも起業を志す人材が少ないということ。また新卒雇用を重視する企業が多く、起業に失敗した場合の後の人生で、大きなハンディを背負うことになるという環境も、スタートアップの起業を妨げる要因になっていると言える。ではなぜそのような安全志向になってしまったか？以下の4点が考えられる。

a. リスク回避の傾向: 日本の文化や社会慣習には、安定性やリスク回避が重視される傾向がある。起業は一定のリスクを伴うものであり、失敗した場合の社会的な風評被害や経済的な損失が懸念されるため、多くの人々が安定した雇用や大企業への就職を選ぶ傾向がある。

b. ファイナンス環境の制約: ベンチャーキャピタルの供給やリスク投資の文化が欧米諸国に比べてまだ発

展途上であり、資金調達が難しいという課題がある。また、銀行などの伝統的な金融機関は、新興企業に対して保守的な姿勢を取ることが多く、資金調達の選択肢が限られている場合もある。

c.文化的・組織的な要因: 日本のビジネス文化には、ヒエラルキーが強く、新しいアイデアや意見を積極的に受け入れる風土ではないという特徴がある。

もちろん高度経済成長期と停滞期という圧倒的な時代背景の違いが根底にあることは間違いない。

### 3.政府の取組と過去の好事例

一方で政府として目標を掲げ取り組みをスタートさせている。

#### (1)世界に伍するスタートアップ・エコシステムの形成について

(総合科学技術・イノベーション会議 イノベーション・エコシステム専門調査会:令和4年6月2日)

①成長資金の強化、②VCの機能の強化、③起業家の徹底支援、④スタートアップ・エコシステムの中核となる都市や大学等の機能強化、⑤スタートアップ向けの研究開発の強化や政府調達を通じた市場創出の促進など。いずれも必要な事項でありすべてが有機的に機能することを願うものだ。

その中でスタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化の中で可能な限り早期に創業10年未満の中小企業への契約比率を3%以上(3000億円規模)へと拡大するとの目標達成のための一例として過去の事例を紹介する。

#### (2)トライアル発注制度(ベンチャーコミュニティー)

1999年ベンチャーブーム期に大阪で「ベンチャーコミュニティー」という支援組織が関西経済界を中心として設立された。その活動の柱ともいえるのが、「買うて、試して、評価して」というベンチャー企業と大企業をマッチングさせるプロジェクト。

大企業の悪い癖は中小企業からの提案に対して興味半分から質問をしまくり、場合によっては追加提案を要求する。中小企業は購入してほしい一心で質問に必死に回答し要求に応えようとするが暫くしてから担当者からは申し訳ないが上司から理解が得られなかった、との一言で終わってしまう。大企業の担当者には何の心の痛みもないが中小企業の経営者にとっては多くの時間と手間をとるだけと一言で終わり。このようなことが世間一般的に日常茶飯事に行われていた、今もそのような実態があるかもしれない。その実態を知っていた元経済産業省役人であった代表が作ったのが前述のトライアル発注制度である。結果として91社のベンチャー企業がプレゼンテーションを実施し、16件の試し買いの商談がまとまり、1億6千万円の購入実績に至った。政府、自治体、団体からも、その斬新な取り組みが注目され「トライアル発注」制度として採用された。

この度の創業10年未満の中小企業への契約比率を3%以上(3000億円規模)へと拡大するとの目標実行のための参考となることを願う。

※ベンチャーコミュニティー:1999年、一柳良雄代表(元経済産業省総務審議官、一柳アソシエイツ社長)と牧野明次世話人代表(当時、岩谷産業社長)の二人が発起人となり、「大阪をもっと元気にしよう」との掛け声のもと、各方面、各業界の様々な方がこの思いに賛同し、設立されました。

### 4.起業家等インタビュー結果

①テラドローン 代表取締役社長 兼 テラモーターズ 代表取締役会長) 徳重 徹氏より

2010年4月、テラモーターズ株式会社を設立し、電動バイク事業をアジア市場に展開。さらに2016年

3月、新たにドローン事業に携わるテラドローン株式会社を設立した。その発言のポイントは以下のとおり。

Q:スタートアップ企業を増やすには?

- ・新しい産業は大企業優先でなく、ベンチャーにも、フェアなチャンスを与える、
- ・シリーズまでのお金は、たんまりあるが、レイター、グロスへの出資は、ほぼない、
- ・まだまだ、ベンチャーに来る優秀人材少ない

徳重氏とは20年以上前にお会いし元々は大手損保会社社員だったが29才で辞表を提出、その理由は年功序列、挑戦や冒険よりミスをしないことを評価する、前例踏襲、事なかれ主義などの日本的な習慣や体質がどうしてもなじめなかったからとのこと。徳重氏が感じた日本的な習慣が日本にまん延している限り同じことが続いてしまう。国内企業においてもワクワクする企業風土をつくるしかないが圧倒的な多数を占める中小企業にそのけん引役を期待したい。平等にチャンスが与えられたり、チャレンジすることが評価されるような企業風土が生まれるそのしかけやしきみをつくるしかない。

②株式会社ヴァンガード・マネジメント 代表取締役 洪田 真和 氏

- ・パーパスがしっかり固まっていることが大前提として、
- ・スタートアップ支援の行き着く先は「キャッシュフロー」だと思う。理念や生き方よりも優先されるのが実態である。したがって、財務戦略の教育がマスト。
- ・VC(ベンチャーキャピタル)はキャピタル目的なので投資家ではない。
- ・仲間をどう作るかであるがカネを持つと人は変わってしまう。
- ・それらをリスクヘッジしうるテクニカルスキルはなくヒューマンスキルが求められる。

洪田氏の指摘は本質をとらえていると思う。ピッチやプレゼンなどでは理念や生き方を求められつつも結局はキャッシュフローが大事でVCの評価もそこに行ってしまう。VCはあくまでキャピタルが目的なので起業家を育てるという発想にはならない。だからこそお金に関する教育が必要だし、お金をつかんだ経験がない人がお金をつかんだ際にどうなるのか想像できる範囲でフォロー体制も必要なのだろう。

③NPO法人 生態会 事務局 垣端 たくみ 氏

- ・大前提として、VCの役割は資金提供。
- ・その背景として、資本政策等のアドバイスがある。
- ・生態会は中立的にスタートアップを応援する組織として、これまで150以上のスタートアップを取材・調査し、取材後に大きく飛躍するスタートアップも数々出会ってきた。
- ・彼らの傾向を分析すると、スタートアップはVCだけではなく、自ら情報を発信し、産官学さまざまな機関と連携して事業を成長させることが重要なのだと感じている。
- ・そのうえでVCの役割として2点。一点目は資本政策のアドバイス、起業家自身は資本政策や運用には慣れていないため、特にスケジュール、資金計画、次のラウンドの見通しなどは本人では難しい。二点目は責任あるメンターとして社外取締役となること。起業家自身には不得手である長期目線での戦略立案などが可能となるばかりでなく、財務や法律などの専門家のアドバイスも有用である。

今後の期待としてCVCがある。大企業が背景にあるため、グループ企業とのシナジーが期待できるし、

海外体験なども有効に働く。一方である老舗企業は CVC をつくったものの全く実績がないのは挑戦する又は挑戦できる土壌がないからである。

話は変わるが「英語力」の有無が発想力にも影響する。どうしても日本語=日本スケールになってしまう。英語ができることでワールドワイドに活躍できる起業家にもつながる可能性がある。

垣端氏が所属する生態会は著名な投資家が立ち上げた組織であり特に「関西の起業エコシステム(生態系)活性化」を目指す NPO である。臨場感あふれた貴重なコメントをいただいた。加えて、もっとシード期に投資してほしいとのお話もあったがこの辺も前述の日本人のメンタリティーに関わる部分であろう。

#### ④一般社団法人即戦力 代表理事 佐々木美香氏

- ・ベンチャーなどの起業家が行政に相談に行くとモチベーションを下げられる。
- ・なぜ大阪の起業家が東京に行くのか？ 経済規模だけの問題なのか？ それぞれの機関で手柄の取り合いになっている気がする。育てると意識が低い。
- ・日本の仕組みが独特のため世界とつながる障壁となっている。

佐々木氏の指摘は特に役所の支援の在り方について厳しくも適切な内容となっている。役所の役割は決められたことやルール通りに業務処理をすることである以上、役所にスタートアップ企業を育てることは難しい。しかしながら、そのようなルールやしきみを創れば彼らはそのとおりに必死でやるだろう。

#### 5.終わりに

日本は世界第 2 位の経済大国になれたのは優秀で勤勉さがあったことやその当時の世界情勢がそれを後押ししたこともあるだろうが、今や、日本人の特性が裏目にすらなっている。

ところで 2050 年には世界の 4 人に 1 人がアフリカ人になるとのこと。人口増加に伴う人口ボーナス、経済発展が見込まれている。投資も急激に増えており、2017 年は 560 ミリオン \$ だったのが 2022 年には 6.4 ビリオン \$ とわずか 5 年で 50 倍にもなっている。

「リープフロッグ」とは古い状況から途中の過程を一気にジャンプして、最新の状況を実現することだが銀行口座がなければスマホベースで銀行をつくるなどデジタルを活用して一足飛びに社会インフラを整備している。このようなイノベーションが起きる理由としては、既存のレガシーシステムがほとんどない、既得権益者が少ない、規制が少ない。一方、国民のほとんどが携帯・スマホを持っており M-PESA 等で決済できる、などが挙げられる。

かつて日本は戦後の焼き野原から復興した。何もないところからの奇跡的な成長だ。日本は人口減少時代に突入し、このままでは経済規模がシュリンクするしかない。このまま座して経済規模の縮小を受け入れるのか、今一度、経済発展を目指して世界に貢献できる国になるのか態度を決める必要がある。日本は世界に冠たる文化と技術を持った民族なのだからそれに応じた貢献をすることが当然のことといえる。アフリカは一つの例であるが世界各国で日本人の文化や技術を活かすことが出来るだろう。欧米諸国には決してできない日本独自の立ち位置で世界に貢献するためにもスタートアップ事業は絶好の機会創出であり、その成功を願うばかりである。

以上