

わたしの構想

2023.4
no. 65

MY VISION

スタートアップを人生の 「普通の選択肢」にする社会へ

昨年11月、岸田政権は成長戦略の主軸となる「スタートアップ育成5か年計画」を打ち出した。
日本経済の浮揚の契機となるのか。

企画に当たって

About this Issue

翁 百合

NIRA総研 理事 / 株式会社日本総合研究所 理事長

識者に問う

Expert Opinions

松尾 豊

東京大学大学院工学系研究科 教授

高宮 慎一

グロービス・キャピタル・パートナーズ 代表パートナー

小田島 伸至

ソニーグループ株式会社 事業開発プラットフォームStartup Acceleration部門 副部門長
Sony Startup Acceleration Program 責任者

福島 弘明

株式会社ケイファーマ 代表取締役社長

フローレンス・ネオ

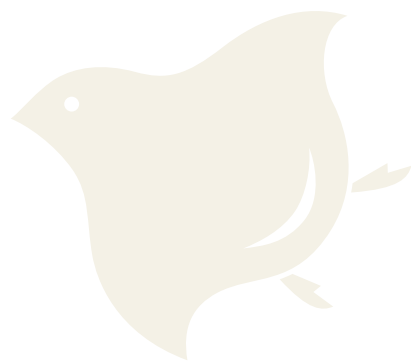
アクション・コミュニティ・フォー・アントレプレナーシップ(ACE) 最高経営責任者

スタートアップを人生の「普通の選択肢」にする社会へ

2022年11月、岸田政権は「スタートアップ育成5か年計画」を打ち出した。ユニコーンの100社創出、スタートアップの10万社創出を目指す。またスタートアップへの投資額を5年後の2027年度に10兆円規模を目標にする。現在の10倍の水準だ。日本はこれまでも、スタートアップの育成に取り組んできたが、効果があったのか。日本の現状をどう理解し、また今回の政府の取り組みをどう評価すべきか。

スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

最前線で活躍する専門家に聞いた。



日本のスタートアップ育成、いま向き合おうべき課題は

多くの人が起業に挑戦し、健全に新陳代謝する国に



日本経済の潜在成長率は、「失われた三〇年」といわれるほど、長期的に低下してきている。しかし、グローバルにみれば、デジタルやグリーン、ヘルスケアなどさまざまな分野で大変革が起こっている。イノベーションを主導しているのは、大企業もさることながら、スタートアップの企業群である。米国の三〇年前の時価総額上位一〇社の中には、現在一〇位以内を占めるテスラも、アマゾンもグーグルもいなかった。起業家が、社会課題の解決を目指し、それまで考えもつかなかった新しいビジネスモデルを掲げて次々と育つ土壌は、米国だけではなく、北欧やイスラエル、そしてシンガポールなどアジアの国々でもみられる。こうしたグローバルな動向や、解決すべき社会課題の大きさを考えれば、日本にとって重要なのは、多くの人が起業に挑戦し、スタートアップが育つて健全な競争が促進されることである。これによってイノベーションが次々と生まれ、新陳代謝を伴いながら生産性が向上し、経済が活性化する必要がある。

政府の成長戦略でも、二〇二二年一月に「スタートアップ育成五か年計画」が策定された。計画では、現在八〇〇億円のスタートアップへの投資額を、五年後の二〇二七年に一〇倍を超える規模にするとされる。その三本柱は、①人材・ネットワークの構築、②事業成長のための資金供給や出口戦略の多様化、③オープンイノベーションの推進であり、これらの柱にさまざまな具体的な施策が盛り込まれ、一体として推進することとされている。もちろんかねてから何度となくスタートアップ育成策は実行されてきた。しかし、今回の五か年計画は、成長戦略の軸と位置付けられたものである。また、グローバルな展開を本格化してスタートアップの規模を拡大するための包括的な方策も盛り込まれている。現在、この計画のロードマップに従ってさまざまな施策が実行される過程にあるが、一方で、さらに検討を深めるべき課題もあると考えられる。そこで、今回はスタートアップの最前線で日々尽力されている専門家の方々に、日本の現状に対する見方と、スタートアップ育成のためにさらに必要な施策をうかがった。

課題はやはり、人材が集まる流れ

まず日本のスタートアップの現状は、課題はまだ多くあるものの、期待どおり氣勢は盛り上がっているとの見方が多い。AI研究の第一人者でその門下生の多くがスタートアップに挑戦している東京大学教授の松尾豊氏は、政府が「スタートアップは重要であり応援する」というメッセージを出し続けることが重要と指摘している。ベンチャーキャピタルのグロービス・キャピタル・パートナーズで活躍する高宮慎一氏も、明らかにスタートアップ企業は増えてきたが、日本の経済規模からすれば、よりスケールの大きい企業が生まれてよいと指摘している。

このようにスタートアップを巡る環境は徐々に変わってきているが、解決できていない課題も多い。まず、第一はやはり人材の問題である。松尾氏も、自然に優秀な人材が集まる流れを創る重要性を強調しているほか、高宮氏も人

材の流動性を高める日本ならではの施策の必要性を指摘している。また、ソニーグループでスタートアップのアクセラレーションプログラムを率いている小田島伸至氏は、政府の役割として重要なのは、挑戦するベンチャー企業の人たちの心理的安全性を確保し、起業を「普通の挑戦」にすることだと指摘している。北欧のような、失敗への許容度の高いセーフティネットの仕組みを考える重要性も示唆される。また、子どもの頃から教育を始めることの意義も複数の人より主張された。スタートアップの魅力を伝え、中学・高校時代からアントレプレナー教育を受けられることは今後不可欠である。さらに、起業家だけでなく、ベンチャーキャピタルの人材の質や量ももっと厚くする必要もある。再生医療分野の大学発ベンチャー企業株式会社ケイファーマの経営者である福島弘明氏は、ベンチャーキャピタルの目利き力の向上が重要な課題と指摘している。

エコシステムに求められるグローバルな連携支援と機動的対応

第二に、資金面での課題も依然として残っている。福島氏が強調するのは、日本では新規株式上場（IPO）後も継続して支援するベンチャーキャピタルが少ないことである。東京証券取引所グロース市場^{（注）}は時価総額が小規模でも上場できる反面、上場後の資金の出し手はほとんどが個人投資家である。海外の投資家からみても、中核投資家が存在しないスタートアップには魅力を感じないとの見方もあり、さまざまな角度から改善する必要がある。また、大企業からの投資拡大に向けた政策に加えて、大企業との連携をより容易にし、スタートアップの「出口」における大企業とのM&Aなどの選択肢の拡大を図ることも重要だ。松尾氏、小田島氏が強調するように、大企業のイノベーションにつながるだけでなく、スタートアップの成功確率を向上させ、多くの人の挑戦につながる取り組みである。第三に、スタートアップ・エコシステムをいかに効果的に機能させるかも今後の課題である。シンガポールで政府

の支援の下、スタートアップのエコシステム形成を強力にサポートする民間機関ACEの責任者のフローレンス・ネオ氏は、エコシステムで重要なのは、グローバルな連携を支援し、変化する環境によって目まぐるしく変わるスタートアップのニーズに対して機敏に対応することだと指摘している。日本はもっとこうした取り組みを積極的に加速すべきであろう。

（注）高い成長可能性を有する新興企業中心の市場

翁百合（おきな・ゆり）……………NIRA総合研究開発機構理事。日本総合研究所理事長。京都大学博士（経済学）。経済産業省産業構造審議会委員、新しい資本主義実現会議委員等、公職多数。

KEY WORDS

起業への挑戦、新しいビジネスモデルが育つ土壌、スタートアップ育成5か年計画

松尾 豊

東京大学大学院工学系研究科 教授

起業に挑戦しやすいエコシステム、 大企業は M&A を

KEY
WORDS

自由な挑戦、人材が集まる流れ、M&A

高宮 慎一

グロービス・キャピタル・パートナーズ 代表パートナー

人材の流動性を促進し、 日本ならではのエコシステムを目指せ

KEY
WORDS

デカコーン、スタートアップ特区、独自のエコシステム

小田島 伸至

ソニーグループ株式会社 事業開発プラットフォーム Startup Acceleration
部門 副部門長 Sony Startup Acceleration Program 責任者

心理的な安全性を確保し、スタートアップ への参画が当たり前前環境を作る

KEY
WORDS

心理的な安全性、普通に挑戦できる仕組み、大企業と連携

福島 弘明

株式会社ケイファーマ 代表取締役社長

IPO 後の支援と、 「目利き人材」活用による VC の投資拡大

KEY
WORDS

中長期のサポート、目利き人材、アントレプレナーシップ教育の推進

フローレンス・ネオ

アクション・コミュニティー・フォー・
アントレプレナーシップ (ACE) 最高経営責任者

進化を続けるスタートアップの エコシステムに機敏に対応する

KEY
WORDS

政府と起業家の橋渡し、起業家精神の醸成、グローバル思考

日本の現状と
政府の取り組みを
どう評価するか。
スタートアップを増やし、
成長を促す鍵は何か。

インタビュー実施：2023年1月～2023年3月

聞き手：鈴木壮介（NIRA 総研研究コーディネーター・研究員）、関島梢恵（同）

松尾豊 [2015]
人工知能は人間を超えるか
ディープラーニングの先にあるもの
角川 EPUB 選書

の計画どおりの執行に固執し、お仕着せのスタートアップ支援を実施しても良いことはない。政府はスタートアップが重要であるというメッセージを強く押し出した。政府には、スタートアップを応援するメッセージを出し続けることを期待する。多くの人がスタートアップを良いものと感じて、自然と優秀な人材が集まる流れを醸成できるかどうかだが、非常に重要である。技術に習熟し、失うものが少ない学生起業家は既に、スタートアップは大企業に就職するよりリスクが少ないと考えている。「スタートアップは、人生のリスクを取る」という社会の風潮を変えるような仕掛けが欲しい。

そのためには、国は大企業に対し、スタートアップの買収、いわゆるM&Aを強く促すべきだ。今の日本のスタートアップの出口戦略は、新規株式市場（IPO）に比べて、M&Aが少なすぎる。M&Aは、スタートアップにとって「小さな成功」だ。成功体験が増え、スタートアップの成功確率が上がれば、より多くの人々が挑戦しやすくなる。思い切った挑戦をしづらい大企業にとっても、うまくいったスタートアップを買うことは理にかなっており、イノベーションを促進する上でも重要だ。

松尾豊（まつお・ゆたか）

第一線の人工知能研究者であり、基礎研究から社会実装・インキュベーションまで幅広く手掛ける。同研究室から多くの起業家を輩出し、創業された企業は「松尾研究スタートアップ」として注目される。スタンフォード大学客員研究員、東京大学工学系研究科准教授等を経て、二〇一九年より現職。二〇一七年に日本ディープラーニング協会を設立し、理事長に就任。新しい資本主義実現会議有識者構成員。人工知能学会理事、情報処理学会理事なども歴任。専門は人工知能、ディープラーニング。東京大学工学部電子情報工学科卒業、同大学院博士課程修了。博士（工学）。



識者に問う

日本の現状と政府の取り組みをどう評価するか。スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

起業に挑戦しやすいエコシステム、 大企業はM&Aを



松尾 豊

東京大学大学院
工学系研究科
教授

スタートアップに対する気勢は、期待どおりに盛り上がっている。今はまだ、米国のシリコンバレーと比較すれば日本の市場規模は小さいが、スタートアップを取り囲むエコシステムはフィードバックを繰り返して指数的に成長する。成功例が一つ出ると、起業のやり方が普及しチャレンジする者が増えていく。そうして参入が活発化すると、次第に投資の仕組みも整備され、ベンチャーキャピタル（VC）を通じてベストプラクティスの転移が起こる。一見、成長が遅いように思えても、継続して取り組めば、日本のエコシステムもやがて大きく成熟するので、悲観しなくてもよい。

今の日本人に必要なのは、まずは事業を始めるという姿勢である。やってみてうまくいくなら加速し、ダメならすぐやめるというように、自由にどんどん挑戦することだ。挑戦を喚起する段階から、先回りして課題を並べ挙げることは、やらない理由づくりにしかならず意味がない。最初から完璧にはできないが、スタートアップが力をつけるのに何より大切なのは、起業家が自分で動きながら考え、乗り越えていくプロセスである。国が年度ごとに予算

高宮慎一〔2018〕
起業から企業へ
4つのステージの乗り越え方

DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー論文 Kindle Edition
ダイヤモンド社

制度の設計が本分だろう。直接投資は民間の投資がつきにくいディープレック（選）やバイオ、国策領域にフォーカスし、その他の領域は市場原理、民間に委ねるべきだ。また、スタートアップの効果測る上で、ユニコーン数や時価総額だけでなく、経済効果、雇用創出、海外での売上創出などを可視化すれば、国も民間も資源をより一層投下しやすくなる。

資金供給の課題は解決されつつある。次の課題は人材の流動性だ。米国は総報酬が高い一方、解雇が容易で、有望な新領域に人材が集まる構造だ。日本は、総じては雇用の保障は維持しつつ、プロフェッショナル人材やグローバル人材、特区に限定して解雇規制を緩和するなど、日本に合った形で流動性を出す必要がある。大企業人材の複業やリスキリング促進も有効だ。また、シリコンバレーのモデルの模倣に留まらず、日本ならではの魅力を生かした独自のエコシステムを構築すべきだ。例えばベルリンは、ファッションやアートの中心地であることを生かし、スタートアップ人材を呼び込み、カルチャーやエンターテインメントのスタートアップを多く輩出している。日本も、食、安全、ホスピタリティや歴史的文化、マンガ、アニメなどサブカルチャーを梃子に、世界中から人材を集めるべきだろう。

（注）基礎研究、技術開発などから取り組み、技術がコアとなる領域。商用化まで長期間・膨大な投資が必要とされる。

高宮慎一（たかみや・しんいち）

同社は、アーリーステージから、起業家やベンチャー企業に資金のみならず、経営ノウハウ、人材面で総合的に支援する日本初の本格的ハンズオン型ベンチャーキャピタルとして、一九九六年に創業。同氏は、デジタルやヘルスケア領域を担当し、メルカリ、アイスタイル、ランサーズなど投資担当先の多数が高成長。Forbes JAPAN「日本でも最も影響力のあるベンチャー投資家ランキング」二〇一八年に一位、二〇一五年に七位、二〇二〇年一〇位。戦略コンサルティングファームのアーサー・D・リトルを経て、参画。東京大学経済学部、ハーバード大学MBA卒。

識者に問う

日本の現状と政府の取り組みをどう評価するか。スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

人材の流動性を促進し、 日本ならではのエコシステムを目指せ



高宮慎一
グローバル・ビジネス・キャピタル・
パートナーズ
代表パートナー

日本のスタートアップエコシステムは、その歴史の短さに反して、急速に発展した。米国シリコンバレーの歴史は六〇年にも及ぶが、日本はたかだか四半世紀であるのにも関わらず、リアルアントレプレナーやスタートアップ、大企業での経営経験者、プロフェッショナルファーム出身者など多くの優秀な起業家が現れ、資金供給の担い手のベンチャーキャピタルも勃興し、エコシステム発展の両輪となった。アベノミクス以来、政府の果たした役割も大きい。政府は直接投資に加え、大企業の業績を後押しし、新たな成長源としてスタートアップ連携・投資を促進した。結果、「ユニコーン（時価総額一〇〇〇億円超のスタートアップ）」は、第一号のメルカリが二〇一八年に上場して以降、四年で三〇社超が登場した。日本の経済規模からすると、より多くのユニコーン企業が生まれ、時価総額一兆円以上の「デカコーン」が生まれてもよい。アベノミクスを踏襲する形の岸田政権の「スタートアップ育成五か年計画」は、さらなる後押しとなるだろう。ただし、政府の役割は、新技術には適切なルールを設定し、一方で不要な規制は緩和し、海外からの投資やM&Aを呼び込む法

チャールズ・A・オライリー、マイケル・L・タッシュマン [2022]

両利きの経営
「二兎を追う」戦略が未来を切り拓く」
(増補改訂版)

入山章栄監修、富山和彦解説、渡部典子訳、東洋経済新報社

小田島伸至 (おだしま・しんじ)
ソニーグループ株式会社で、企業内外のスタートアップの創出と事業運営を支援するプログラム「Sony Startup Acceleration Program (SSAP)」の責任者を務める。ソニー株式会社(現ソニーグループ株式会社)入社後、北欧へ赴任し三年でゼロから三〇〇億円の事業立ち上げを実現。帰国後、本社事業戦略部門を経て二〇一四年にSSAPを立案、国内外でゼロから二三の新規事業を創出。取締役として株式会社エニグモ、株式会社サプリムの事業経営にも携わる。二〇一六年経済産業省主催 第二回日本ベンチャー大賞イントラプレナー賞受賞。東京大学工学部卒業。



識者に問う

日本の現状と政府の取り組みをどう評価するか。スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

心理的な安全性を確保し、スタートアップへの参画が当たり前の環境を作る



小田島伸至

ソニーグループ株式会社
事業開発プラットフォーム
Startup Acceleration 部門
副部門長
Sony Startup Acceleration
Program 責任者

ス タートアップに挑戦する人は増えたとはいえ、依然として起業の難易度は高い。今はまだ、大リーグ野球への挑戦を切り開いた野茂英雄のように、「超優秀で」「超勇気のある」一握りの人が飛び込む世界だ。野茂の時代には、渡米したらもう日本には戻る場所がなかった。今では多くの人が大リーグに挑戦し、うまくいかなければ、日本に帰ってまた頑張ることもできる。スタートアップへの挑戦も、リスクの高い特別な道ではなく、普通の人が当たり前前に挑戦できる選択肢にしていくな。それを担えるのは政府しかない。精神論ではなくシステムチックに対応する段階に来ている。

スタートアップの経営者は資金繰りに追われ、時間の三分の一を費やしている。起業家本来の仕事である新たな価値の創出に十分に打ち込めるようにするには、資金提供の手段を充実させる必要がある。政府は助成金をもっと利用しやすくとともに、大企業が内部留保や利益の中から一定率をスタートアップへの投資や育成に拠出することを制度化してどうか。制度があれば、今まで積極的投資のネックとなっていた株主への説明責任も解決できる。

また、いきなり起業してリスクに挑むのではなく、事前に起業やビジネスを実践できる場を増やして、挑戦の確度を高める施策も重要だ。そのため、政府が官民連携を深めてアクセラレーションプログラムそのものに資金を提供する。さらに、事業の成功確率を高めるため、大企業とスタートアップの連携を容易にする政策を実施し、出口の多様性を広げることも有効だ。加えて、社会全体の認知度を高めることも、政府に期待される役割だ。プログラミン教育を義務化したことでエンジニアの裾野が広がったように、子どものうちからスタートアップの魅力を伝え、認知度を上げる教育を定期的に提供することも有効だろう。

このように、政府の役割は、ベンチャー企業の「心理的な安全性」を担保することといえる。いわば、スタートアップを一攫千金を夢みる仕事ではなく、一般企業での働き方に近づけることである。私が赴任したデンマークの起業家は、無理だと思ったら、事業をやめて別のチャレンジをしている。それを可能にしているのが手厚い失業給付だ。政府には、起業を普通の挑戦にするための仕組みを作り上げていただきたい。

ウォルター・アイザックソン [2011]
スティーブ・ジョブズ I・II

井口耕二訳
講談社

ヤーの中には独自の創業開発プラットフォームを提供して早期にマネタイズする企業もあるものの、ごくわずかである。スタートアップだからこそ、大手製薬企業でも出せない薬でグローバルなビッグテックに成長できる可能性がある。目利き人材の活用を促し、可能性がある企業に政策資金が届き、製品化にたどり着けるようサポートすべきだ。

昨年（二〇二二年）、政府は「創業ベンチャーエコシステム強化事業」を公募したが、採択したベンチャー企業は、わずか二社。応募資格は、認定したVC八社が「出資に値する」と判断した企業に限定していたのに少な過ぎだ。IPO達成時に資金提供が停止される仕組みにも課題が残る。制度を創っても、判断が厳しすぎて結局資金提供しないのでは、その趣旨にもとるだろう。

そもそも日本ではスタートアップに関心のある人が多くないのも問題だ。ビジネスパーソンの起業マインドはまだ低く、スタートアップに積極的に参加しようという人が少ない。大学も「知を社会に還元する」という意識を持つ教員、研究者がまだまだ少ない。中学生や高校生といった若年世代のうちからアントレプレナーシップ教育を推進し、起業の成功事例や魅力を伝え、日本全体で起業マインドを向上させていくことが大切だ。

福島弘明（ふくしま・こうめい）

慶應義塾大学発の医療系ベンチャーであるケイファーマの代表取締役。ケイファーマはiPS細胞を用いた創薬事業と再生医療事業を行う。大学の研究成果を実用化し、医療分野での社会貢献を目指す。一九八八年にエーザイに入社。二〇年以上研究開発畑を歩む。この間、エーザイポスロン研究所にも四年間駐在。その後、慶應義塾大学医学部非常勤講師、特任准教授を経て、二〇一六年に同大学医学部の岡野栄之教授、中村雅也教授と共にケイファーマを設立し、現職。広島大学大学院博士、慶應義塾大学大学院MBA。



識者に問う

日本の現状と政府の取り組みをどう評価するか。スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

IPO後の支援と、「目利き人材」活用によるVCの投資拡大



福島弘明
株式会社ケイファーマ
代表取締役社長

岸 田政権がスタートアップ育成を支援する政策を明確に打ち出したことは評価できる。そのうえで、対応すべき課題は大きく分けて二つある。一つ目は、政府の計画は五か

年だが、スタートアップ育成の政策構想の射程は一〇年以上であるべきだ。新規株式上場（IPO）は投資家にとってゴールではあっても、起業家自身にとってはゴールではない。上場後、さらに成長しなければユニコーンは生まれない。IPOにこぎ着けた後、起業後期の成長投資に対応するベンチャーキャピタル（VC）は少なく、IPOをした途端に支援がなくなるのは問題だ。IPO以降の成長戦略へのサポートを視野に入れ、中長期的な育成の展望と対応策を持つことが、ユニコーンを生む土台となると考える。

二つ目は、VCにプロジェクトを正當に評価・支援できる「目利き人材」をもっと活用させることだ。政府は二〇二七年度にスタートアップへの投資額を一〇兆円規模に引き上げる。このこと自体は歓迎したいが、目利き人材が不足しているために、実体が伴っていない。特にバイオ系など専門知識が要求され、結果が出るまでに時間がかかる分野だ。創業ベンチ

Inderjit Singh Dhaliwal [2022]
The Art and Science of Entrepreneurship
World Scientific Pub Co Inc

A C E は設立当初、貿易産業省の下部組織であったが、二〇一四年に民間主導の非営利団体へ改編した。これは二つの利点をもたらした。一つは、スタートアップの代弁者として政策決定に与える影響力だ。A C E は大臣の後押しを受けつつも、民間出身の起業家が会長を務める。そのため、エコシステム全体に関わる政策決定に影響を与える有利な立場を維持できる。同時に、関係者が直面する課題に共に向き合うことが可能だ。もう一つの利点は、戦略的、組織的な柔軟性だ。政府と密接に連携しながらスタートアップと起業家を擁護する。進化するスタートアップ・シーンの中で目まぐるしく変わるニーズに対し、機敏に対応することで、不確実な時代でも成功を収めることができる。

これからのスタートアップの成功には、グローバルな思考が不可欠だ。A C E は世界の一七都市と協力関係を結び、スタートアップが海外市場へ迅速に参入することを支援している。二〇一七年には福岡市と覚書を締結し、両者の協力による相乗効果が生まれた。A C E はシンガポールのスタートアップに日本市場への進出を支援し、日本のスタートアップに対しても、シンガポール、ひいては東南アジア等への入りを提供している。最近も福岡のスタートアップや企業を招いたピッチセッションを行うなど、エコシステムのさらなる促進に向け、活動している。

フロレンス・ネオ (Florence Neo)

シンガポールのスタートアップ支援機関A C E の最高経営責任者。A C E はスタートアップ、企業、高等教育機関、リスクキャピタル、公共セクターの五つの柱に焦点を当て、政府と連携しつつ、起業家精神や新たな成長機会の促進、スタートアップ育成を目指す。長年、起業家として高級ファッション界で活躍。高等教育やビジネスイベント(M I C E)などの業界でも、ビジネススマネジメント、組織開発、マーケティング、コミュニティ形成に携わり、ビジネスコミュニティと起業家精神の確立を提唱してきた。二〇二二年より現職。シンガポール国立大学卒業(M B A)。

識者に問う

日本の現状と政府の取り組みをどう評価するか。スタートアップを増やし、成長を促す鍵は何か。

進化を続けるスタートアップのエコシステムに 機敏に対応する



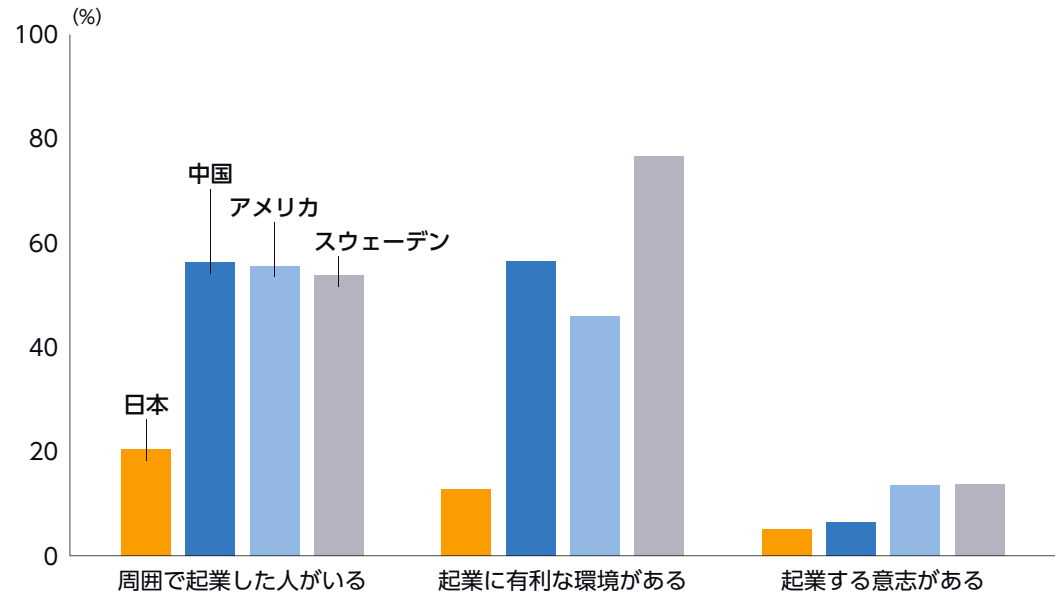
フロレンス・
ネオ

アクション・コミュニティ・
フォー・アントレプレナーシップ
(A C E)
最高経営責任者

スタートアップはイノベーションを推進するだけでなく、国の成長にも大きく貢献する。シンガポール政府はこのことに一早く気づき、一九九九年には一〇億ドルのファンドを設立して、著名なベンチャーキャピタル(V C)のファンドマネジャーを招致した。そして、起業家精神をさらに強力に促進するために発足させたのがA C Eだ。二〇〇三年のことである。A C Eは起業家精神の伝道師といえる。スタートアップの耳、目、そして口となって、起業家の声を代弁し、政府と起業家の橋渡しをしている。新規企業に対して、イノベーションや海外進出のためのプログラム、市場の分析、メンター支援を行うとともに、ネットワーク構築の機会を提供する。また、意見交換会、ハッカソン、起業家のデモイベント、ベースキャンプなどを定期的開催し、エコシステム全体の連携を円滑、かつ強固なものとしている。高等教育機関や、専門職・管理職・経営者・技術者といった高度専門職、そして成人学習者に、起業家精神を醸成していくことは、経済の課題を解決するうえで重要だ。エコシステムはその役割を担っている。(21ページ参照。)



起業環境と起業に対するマインドの国際比較 (2022年)



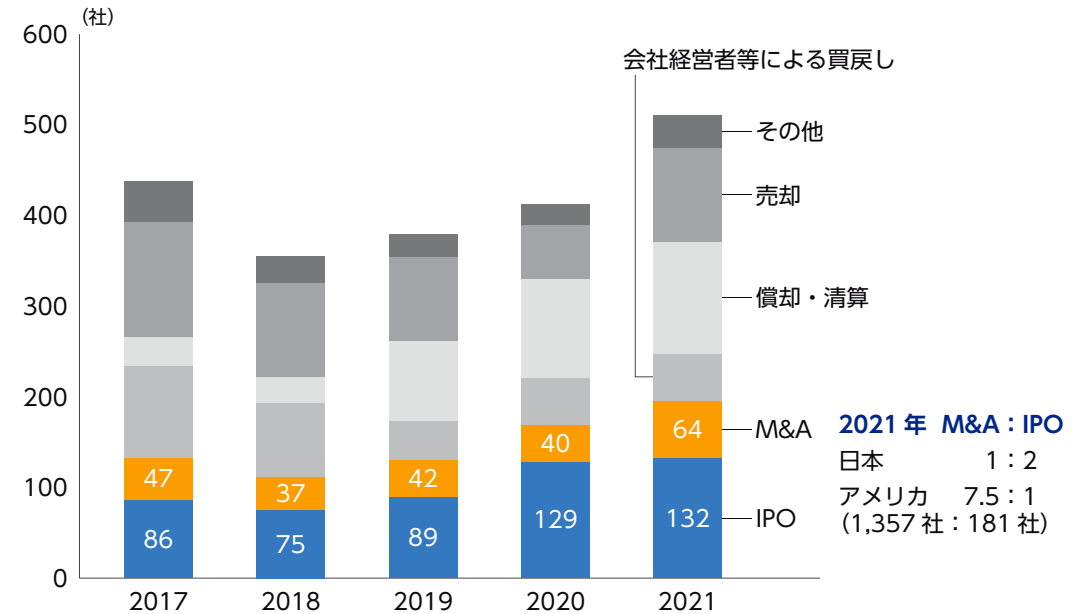
注) 参加国 2,000 人以上の成人 (18 ~ 64 歳) を無作為抽出した、成人人口調査 (APS)。2022 年は 173,000 人が参加。「起業する意志がある」は、「今後 3 年以内に起業する予定があるか」という質問に YES と答えた人の割合。
出所) GEM (2022) *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Adapting to a "New Normal"*.

シンガポールのスタートアップ支援機関「ACE」



注) ACEはシンガポールのスタートアップエコシステムの発展とチャンピオン企業の育成に寄与する公益の民間機関。1,300社以上のスタートアップ企業、2,000人以上の会員を誇る。
出所) ACE公式ホームページ、福岡市プレスリリース (2017)「シンガポールのスタートアップ支援機関ACEとのMOUを締結し、スタートアップのシンガポールへの展開を支援します！」(ともに2023年3月20日アクセス)をもとにNIRA作成。

日本のベンチャー企業の出口：社数の推移 (2017-2021年)



注)「売却」はセカンドリーファンド、その他第三者への売却など事実上の処分を示す。
出所) 一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター (2022)「ベンチャー白書2022」

日米のベンチャーキャピタルのステージ別投資状況 (2021年)



注1) 日米ともに、「レイター」ステージのデータは、「エクスパンション」ステージの数値を含む。
注2) 投資額の対 GDP 比は、2021年の平均為替レート 1ドル 109.75円を使用して算出。
出所) 一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター (2022)「ベンチャー白書2022」、World Bank, World Development Indicators. (2023). *Population total, GDP (current US\$)*. (ともに2023年3月23日アクセス)をもとにNIRA作成。

～5人の識者の意見～

エコシステムの成長、鍵は継続的な取り組み

「野茂英雄」である必要はない。普通の人起業家に
精神論ではなく、システムチックな対応を

- ✓ 若年世代からのアントレプレナー教育、事前の起業体験を
- ✓ 起業家が価値の創造に専念できるよう、資金調達への政府助成を
- ✓ 失業保険などのセーフティネットを充実させ、「心理的な安全性」の担保を

「小さな成功」を増やし、事業の成功率を高める
スタートアップは人生のリスクではない

- ✓ 大企業からスタートアップへの拠出を制度化せよ
- ✓ 株式上場にこだわらない。大企業のM&Aの促進を
- ✓ VCの目利き力向上で、グローバルなビッグテックを育成せよ

目指すは「ユニコーン」ではなく、
時価総額1兆円以上の「デカコーン」
エコシステムは指数的に成長する

- ✓ IPO以後の起業後期に、着実なサポートを
- ✓ 「特区」「サブカル」で人材を内外から呼び込め
- ✓ 政府直轄ではなくNPOによる戦略的、組織的な柔軟性ある対応を



PDFはこちらから

N | I | R | A

わたしの構想 No.65

2023年4月10日発行

©公益財団法人NIRA総合研究開発機構
編集：神田玲子、榊麻衣子（編集長）、山路達也

本誌に関するご感想・ご意見をお寄せください。
E-mail：info@nira.or.jp

[NIRA 総研ホームページ]

<https://www.nira.or.jp>

諸活動を紹介するホームページをご利用ください。

[NIRA 総研公式 Facebook]

<https://www.facebook.com/nira.japan>

研究成果や活動状況を紹介していますので、ご利用下さい。