

# ディープレックベンチャーの振興

リアルテックファンド代表／ユーグレナ副社長COO

永田 暁彦  
ながた あきひこ



2019年現在、ベンチャー企業の経営者に「世界を革新する事業を行う経営者は誰か」という問いを投げかけると、多くの経営者からイーロン・マスク氏の名前が上がることは間違いなさだろう。彼は1995年のオンラインコンテンツ出版ソフトを提供するZing2の創業を皮切りに、現在はディープレックスタートアップの象徴的存在でもあるSpaceX(2002年)やTesla(2003年)、掘削会社The Boring Company(2016年)や人間とコンピュータをつなぐ脳インターフェースの会社Neuralink(2016年)などを創業・経営している。業種はバラバラだが彼がSpaceX以降に創業した会社の共通点は、「人類的課題をテクノロジーの力を使って解決を目指す」ということだ。なお、私が代表を務めるVC(ベンチャーキャピタル)「リアルテ

ックファン<sup>(注1)</sup>」の「リアルテック」は、われわれがつくった造語であり、「地球と人類の課題解決に資する研究開発型の革新的テクノロジー」を意味する。これはフランスのパリに拠点を置くNPOであり、世界最大のディープレックコミュニティである「HELLO TOMORROW」が提案する「Deeptech」の定義を、より日本文化にフィットするかたちに再定義した言葉だ。世界のディープレックベンチャーの振興については、HELLO TOMORROWとポストン・コンサルティング・グループが作成したレポート「From Tech to Deep Tech<sup>(注2)</sup>」を<sup>(注2)</sup>一読いただくとうい。

## テックベンチャーのメッカは日本に

日本におけるディープレックベンチャーの歴史は長く、現在は第3期に突入しようとし

ている。第1期は1970年代の日本電産やキーエンスなどのハイテクベンチャーの誕生、第2期は2000年代のペプチドリームやユーグレナなどを生み出したバイオベンチャーブーム、そして現在が第3期の黎明期だ。そしてディープレックベンチャーを語るうえで忘れてはならないのは、1900年代前半に創業し、2019年に至るまで世界中で活躍し続けている第0期ディープレックベンチャーの創業者である、豊田喜一郎氏や松下幸之助氏、本田宗一郎氏の存在だ。日本のみならず世界のITベンチャーが米国西海岸に位置するサンフランシスコ・シリコンバレーをメッカとしているが、テックベンチャーのメッカは、1兆円の売り上げを超えるテクノロジー企業を多く有する日本にこそあるはずなのだ。私は2008年にユーグレナの社外取締

(注1)リアルテックファンド：国内最大級の研究開発型ベンチャー特化型ベンチャーキャピタルファンド。http://www.realtechfund/

役に就任以来、第2期の真つただなから現在に至るまでディープレックベンチャーの中心で事業者と投資家の両方の側面で活動してきた。

2018年はディープレックベンチャーにとってエクイティファイナンスの面では飛躍の年になった。世界初の合成クモ糸繊維の量産に成功したSpiderの62億円の調達や、自動車運転椅子を開発するWHILLの58・2億円の調達などの大型調達が目立ち、業界全体では700億円前後の資金調達が行われた。また日本国内のディープレックベンチャー数は徐々に右肩上がりで増加を続け、2017年末で2000社<sup>(注3)</sup>ほどと考えられる。これらの資金調達の盛り上がり背景には、2014年1月施行の産業競争力強化法により4国立大学の大学発ベンチャーに向けた出資事業(官民イノベーションプログラム)が可能となり、2015年から東北・京都・大阪大学のVCが組成、同時にディープレックベンチャーを投資対象とした民間の投資ファンドも2014年から立て続けに組成された。またリアルテックファンドも2015年に組成し、4年間で40社を超えるベンチャーへの出資・支援を行ってきた。

## 世界で勝てる日本の技術領域はリアルテック

リアルテックファンドを4年間運営するなかでの気付きから、今後日本が早急に取り組

むべき課題は大きく4つだと考えている。

1つ目は、日本企業は国内の技術にも一度目を向けるべきということだ。4年間の運営のなかで多くの大企業からファンドに対する出資希望の連絡をもらったが、そのうち多くが海外(特に東アジア)の大企業だった。日本の大企業は技術やベンチャー探索に関して海外を向いており、一方で意思決定スピードもかなり遅い。そのようななか、海外企業は日本の技術力を何とか発掘したいとわれわれにコンタクトを取り、創業間もないテックベンチャーにもアクセスを試みている。技術の海外流出は加速する一方だ。

2つ目は、社会実装支援の圧倒的不足だ。ファイナンス環境の向上の話に触れたが、国内ではミドルステージ以降のベンチャーに数十億単位で出資ができる投資家が圧倒的に少ない。このポジションを海外企業が目を光らせ狙っている。

3つ目は、地方に多く眠る素晴らしい技術を活かせるベンチャーがごくまれであること。これは、テックベンチャーの成功要因は、「技術」ではなく「誰」が「どうやるか」という「人の問題である」という鉄則がある。そこで課題となるのは、成功事例が過去に少ないため、「どうやるか」を伝道できる人が非常に少なく、地方では皆無であるということだ。

4つ目は、日本企業の「自らの不得意領域は支援、得意領域は対立する」という傾向だ。破壊的イノベーションをうたい、AIなどの

日本企業が苦手な分野には国を挙げて支援する仕組みは少しずつ構築できているが、本当の意味で破壊的イノベーションを起こす可能性を秘めている、社会実装型のプロダクトを開発するベンチャーへの支援環境は全く整っていない。そのため多くのディープレックベンチャーが実証実験などを海外まで足を運んで行っているのが現状だ。

ここまで多くの課題を述べたが、私が11年間の活動のなかで確信していることは、世界で勝てる日本の技術領域はリアルテックであるということだ。日本ではきつとソフトウェアサービスの雄であるGoogleやFacebookは生まれない。しかしディープレックなら、リアルテックなら、日本はどの国よりも強く、実績もある。ハード開発を伴うテクノロジーであれば、言語の壁を突然越えて全世界の70億人を対象に、イノベーションを起こせる可能性が十分にあると私は考えている。

※参考文献

経済産業省(2018年3月)「平成29年度産業界技術調査事業(大学発ベンチャー・研究シーズ実態等調査)」<https://www.met.go.jp/policy/innovation/corp/start-ups/h29venture-report/>  
 経済産業省(2018年6月)「大学発ベンチャーのあり方研究会 報告書」[https://www.met.go.jp/press/2018/06/20180619002/201806190022.pdf](https://www.met.go.jp/press/2018/06/20180619002/20180619002_201806190022.pdf)  
 ジャパンベンチャーリサーチ(2019年2月)「JAPAN STARTUP FINANCE REPORT 2018」<https://3saporth-east1.amazonaws.com/entrepedia-public/Japan-Startup-Finance-2018.pdf>

(注2) Arnaud de la Tour, et al “From Tech to Deep Tech”, Deep Tch - BCG, <http://media-publications.bcg.com/from-tech-to-deep-tech.pdf>

(注3) 経済産業省(2018/3)「2017年度大学発ベンチャー調査結果概要」を基に算出