

スタートアップ大国への挑戦で 新資本主義を実現

スタートアップエコシステム変革タスクフォース委員
デロイトトーマツベンチャーサポート社長

国のトップによる継続発信が スタートアップの成長を促す

世界の時価総額ランキングを見ると、Apple、Microsoft、Alphabet(Google)、Amazon、Meta(Facebook)をはじめとした、米シリコンバレーに拠点を構えるテクノロジー企業が席巻している。30年前にはランキングに入っていなかったテック・ジャイアントを次々と生み出したことが、米国の国力を上げたと言っても過言ではない。中国もスタートアップへの投資が活発化しており、ユニコーン(評価額が10億ドル以上の未上場企業)の輩出数は米国に次ぐ。

こうした動きに触発されるような形で、国のトップ自らがスタートアップ育成の重要性を説き、支援策を通じ大きな成果を残すケースが相次いでいる。

例えばフランスの場合、2016年から僅か6年で、ユニコーンが1社から25社へと大

幅に拡大した。インドは54社であり、2018年から4年で8倍近い伸びを示した。韓国も12社と着実に社数を増やしている。

日本は国のトップから言及されることが少なかったが、岸田文雄首相は2022年を「スタートアップ創出元年」と位置付けた。スタートアップは「新しい資本主義」の実現に向けた原動力として、改めて注目されている。

2021年の資金調達額は過去最高

日本のスタートアップを取り巻く事業環境は決して悪くない。ユーザベースによると、2022年1月下旬段階で確定している2021年の資金調達は前年比46%増の7801億円である。実際には少なくとも8500億円程度になると見込んでおり、年間ベースでは過去最高となったからだ。ただ、米国は36兆円を超えており差は開くばかりで、結果として日本は、ユニコーンの数が停滞したままだ。2022年3月時点で全世界には100

斎藤祐馬
さいとう ゆうま

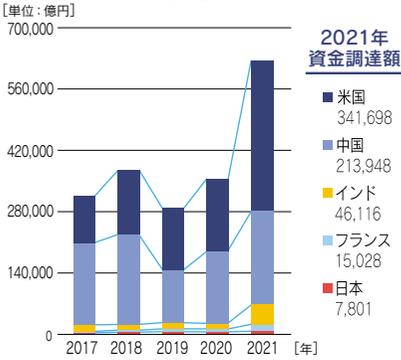


0社を超えるユニコーンが存在するが、日本は5社にとどまる。最も多い米国に比べると約1%にすぎない。スタートアップが、米国のように国力を上げる存在となるためには、リスクマネーの供給量を引き上げることが喫緊の課題だと言えよう。

また、米国では2兆円といわれるエンジェル投資額が、日本では45億円程度とまだまだ少ない。エンジェル投資を推進する環境・制度の見直しが必要と考えられる。

公共調達部門にスタートアップが入札しやすくする環境の整備も重要だ。特に宇宙やバイオベンチャーなど、長期にわたり売り上げが立ちにくい分野の投資については、業種と金額を定めたくえで大胆に実施することも提言しておきたい。金額の目安としては、現在の創業10年未満の新規中小企業者向け契約目標を3%から10%へと引き上げるべきだろう。SBIR(中小企業技術革新制度)の施策についても実際には中小企業向けの支援策とな

図表1 Startup年間資金調達金額の5カ国推移比較



出所：「CB Insights」及び「INITIAL」等からデロイトトーマツベンチャーサポート作成

図表2 公共調達と起業家教育の事例紹介

事例区分	国名	内容
公共調達	米国	Palantir Technologies社の2019年度売上占める政府調達は、売上全体の47%を占める3.5億\$規模の巨額契約である
	米国	スペースX社は有人月面着陸機の開発と実証ミッションを対象として政府調達にて、約3,100億円を受注(2021年4月16日)
	インド	オラ社はタミル・ナドゥ政府と約360億円の投資覚書を締結。年間1,000万台の電動スクーター生産を目指す(2021年12月)
起業家教育	EU諸国	起業家教育を「心構え」「能力」「知識」の区分で整理し、初等～高等教育の中で体系立てた起業家教育を推進
	フィンランド	トゥルク大学の教育者養成スクールが、YVIプロジェクトを組成し、30以上の団体とともに教育者向けの起業家教育プログラムを開発
	ドイツ	ヒョンデ自動車後援の下、学生は自動車産業に関連するミニ企業を立ち上げ、実際の商業取引を通じて経営管理を体験できる

出所：各種公開情報等からデロイトトーマツベンチャーサポート作成

ってしまっている側面があり、スタートアップの金額枠を明確に設けることで実効性を担保する必要がある。

ユニコーンの近道は大企業発ベンチャー

短期間でユニコーンを増やすためには、大企業発ベンチャーの輩出が近道となる。実際に時価総額が1兆円を超えるベンチャー企業を見ると、楽天以外は、住友商事発で工具通販のMonotaro(モノタロウ)や、ソニー発の医療情報専門サイトを運営するエムスリーなど、大企業を母体としている。

また、近年でもJRR日本発で店舗の省人運営を行うTOUCH TO GOや、三井住友フィナンシャルグループ発で電子契約サービスのSMBクラウドサインなど、成功事例が出てきている。こうした企業のトップの多くは30代であり、70人を超える規模まで広がりをを見せている。新型コロナウイルス感染症

(COVID-19)によるテレワークの浸透などを契機に、デジタル技術の重要性が認識されているだけに、30代を中心とした若い世代のトップ就任は加速するとみられる。

この流れを確実なものとするためにも、大企業発の社内起業家に個人としての出資やストックオプションの保有を認めるとともに、大企業発ベンチャーの将来的なIPOの可能性などを認め、事業拡大に邁進してもらう環境を整えることも、喫緊の課題だと言える。

基盤固めには起業家教育が不可欠

スタートアップの育成を図るためには、基盤を強化する必要がある。その目標に向けて中長期的に最重要の施策となるのは起業家教育だ。欧州では小・中・高で一貫した起業家教育の導入が進められている。その結果、若者(15〜29歳)の47%が「すでに起業経験があるか将来的に起業したい」と考えている。これに対し日本では、卒業後5年以内に起業家を

目指す大学生の割合が8・8%にすぎない。教育に対する姿勢の差が、起業意識の開きに直結している。

こうした現状を踏まえ日本の自治体の間では、起業家教育を取り入れる動きが活発になってきた。東京都は児童生徒を対象にした「起業家教育プログラム」を小・中学校で展開している。学校側の希望を取り入れながら作成するカリキュラムに沿って、会社の設立や商品開発、販売などを子どもたちが実践的に学んでいる。起業の裾野を広げていくのが目的だ。千葉市では、産学官が共同で市内の小・中・高校生向けに起業家精神を養う教育事業を行っている。

こうした取り組みに加え、大企業の経営層を経験したようなシニア層の起業が増えている。起業文化の醸成が進展するのは必至だ。

スタートアップ庁の新設を

日本の場合、スタートアップに関連する政策が省庁別に分散しており、一元的な実施が可能だとは言い難い。その意味で、スタートアップの育成に向け、経団連が提言に盛り込んだスタートアップ庁の新設は、継続的に国のトップがコミットメントをし続け、政策の実効性を担保する意味で重要だと認識している。

経団連は提言の中で、ユニコーンを2027年までに100社に増やすという意欲的な目標を掲げている。リスクマネー供給量の引き上げや30代社長の輩出、起業家教育の本格導入、スタートアップ庁の創設などを通じ、「ジャパンミラクル」と形容できるようなスタートアップ大国を実現したい。