

大企業のアントレプレナーシップが スタートアップエコシステム発展に必須

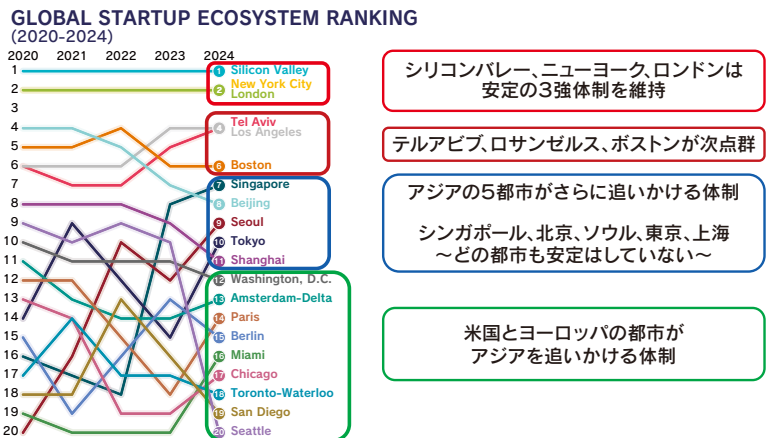
日本の経済成長と国際競争力を高めるためには、スタートアップエコシステム(以下、SUエコシステム)の成熟と既存組織のイノベーション(価値創造)活動の促進が欠かせない。特に、スタートアップの活躍と既存企業のイノベーション創出が両輪として機能することで、イノベーションのエコシステム全体が強化される。そして、このエコシステムの基盤となるのは、アントレプレナーシップである。

アントレプレナーシップの本質

近年、SUエコシステムの競争力がスタートアップ自体の成長に直結するという認識が世界中で広がっている。SUエコシステムとは、スタートアップ、政策立案者、企業、アクセラレーター、インキュベーター、教育・研究機関、ベンチャーキャピタル(VC)や金

ランキング上位20には、北米、欧州、アジアそれぞれ複数の都市が含まれており、特に米国はシリコンバレーやボストンを含む9都市が分散型のエコシステムとして機能している。欧州も同様に、欧州全域にエコシステムが分散していることが特徴だ。現在、日本からは東京のみがランクインしているが、今後は日本国内の複数都市が上位40位以内に位置することが望ましい。

図表 世界に分散するSUエコシステムの分析



出所: Startup Genome

- シリコンバレー、ニューヨーク、ロンドン
安定の3強体制を維持
- テルアビブ、ロサンゼルス、ボストンが次点群
- アジアの5都市がさらに追いつける体制
シンガポール、北京、ソウル、東京、上海
~どの都市も安定はしていない~
- 米国とヨーロッパの都市が
アジアを追いつける体制

Startup Genome Japan 社長
上智大学特任教授

西口尚宏
にしぐち なおひろ



グローバルでみるエコシステム分析 と東京の位置付け

筆者が日本代表を務めるスタートアップ・ゲノム社とグローバル・アントレプレナーシップ・ネットワーク(GEN)は、毎年「グローバル・スタートアップエコシステム・レポート」(GSEER)を発行しており、世界中の300を超えるSUエコシステムの分析とランキングを行っている。

2024年の報告によれば、東京のランキングは前年の15位から10位に上昇した(図表)。しかし、資金調達規模やエグジツト金額が他都市に比べて依然として小規模であることが課題とされている。今後、さらなる成長には、スタートアップがグローバル市場へ進出すること、エコシステム全体の強化が求められる。

イノベーション経営の実践と アントレプレナーシップの 浸透が課題

スタートアップのエグジツト戦略には、新規株式公開(IPO)だけでなく既存企業によるM&Aを視野に入れた柔軟な戦略が必要だ。そのためには、既存企業が持つイノベーション経営力が重要な要素となる。イノベーション経営は、新規分野への進出や事業創造を支える経営手法であり、迅速な仮説検証や市場投入を可能にする。スタートアップとの協業においては迅速な仮説検証や意思決定が必須だが、大企業の意思決定の遅れやリスク回避志向が、スタートアップとの連携を阻害し、ビジネスチャンスを逃す例も少なくない。

スイスのビジネススクールIMD (International Institute for Management Development)が発表した2024年の世界競争力ランキングで、日本の「経営手法」は67カ国中65位と非常に低い評価を受けており、その主な理由は「市場の変化への迅速な対応」と「アントレプレナーシップの組織内浸透」の欠如だ。日本企業がこの課題を克服するためには、企業内にイノベーション経営体制を構築し、アントレプレナーシップを浸透させることが極めて重要である。

イノベーション経営の 国際規格を活用

国際的な取り組みに目を向けると、欧州では保守的な企業文化を持ちながらも、SUエ

コシステムの発展と既存企業のイノベーション創出力の両立が目指されてきた。ISOが発行するイノベーション経営の国際規格、特にISO56002(ガイダンス規格)および2024年発行のISO56001(認証規格)は、共通言語として企業がイノベーションを推進するためのフレームワークを提供している。国際規格はルールというより、あくまでも「知恵の集積」であり、日本企業もこれらを活用し、イノベーション創出力を高めるべきだ。

スタートアップとの協業を通じた 事業の成長を実現する

総括すると、日本がSUエコシステムをさらに発展させ、グローバル競争力を強化するためには、スタートアップが成長を目指すのみならず、日本企業は今こそ、アントレプレナーシップとイノベーション経営を大胆に取り入れ、グローバルな競争力を高めるための具体的な一歩を踏み出すべきである。例えば社内のアントレプレナーを擁護して評価する仕組みを構築する、イノベーション関連の迅速な意思決定を行うプロセスを構築するなど、具体的な対策を実践することで、自らも新たな価値を生み出しつつ、スタートアップとの協業を通じて事業の成長を実現できるはずだ。