

事例報告 1

経済産業省の視点での企業人材の育成について



経済産業省 経済産業政策局 新規産業室新規事業調整官 石 井 芳 明

皆さん、こんにちは。経済産業省の石井でございます。本日はよろしく申し上げます。最初に少し自己紹介させていただきます。私は今、経済産業省でベンチャー政策を主に担当しております。もともと、私は岡山県倉敷市の商店街で生まれ育ちました。私の家は商売人の家です。商売がずっと続いて、私は多分五代目になる予定だったのです。でも私が高校へ行くぐらいになって、昔はにぎわった商店街だったのですが、通る人が少なくなってきて、だんだん売上が落ちてくるという状況になりました。何があったかという、私のいた地域というのは繊維の街だったのですが、繊維産業がどんどん海外へ移って行ってしまったということなのです。その後、大規模小売店舗法（大店法）の改正などもあって、大店が立地したりして、商売が成り立たなくなった。五代目をやる予定だったのですが、商売人になれずに、それならば中小企業を応援したいと。そんな思いで当時の通商産業省、今は経済産業省になっていますけれども、そこに入って中小企業政策をやってきました。

入省後、中小企業政策を専門にやっていたのですが、1996年にアメリカのバークレーに留学する機会がありまして、このときにベンチャー企業の人たちとの出会いがありました。それでベンチャーにも興味を持ち始め、留学から帰ってきました。MBAを取得した後、ここ早稲田大学でPh.D.の勉強をしました。商学研究科の、先ほどお話しいただいた松田先生のもとでPh.D.を取らせていただきました。論文の審査にあたっては、鶴飼先生にも随分お世話になりました。そういう意味もあって、本日はご恩返しも含めて、お話をさせていただきたいと思っております。

本日、私は、ベンチャー政策が今どのように動いているか、それから日本のベンチャーの環境がどういう形になっているかというのをお話できればと思います。

（シート1・2）最初に、日本で、われわれ政府としてベンチャーを応援していますけれども、なぜ政府がベンチャーを応援するのか、そのあたりのお話を少しさせていただければと思います。政府がベンチャーを応援する理由は二つあります。一つはイノベーションです。われわれの生活を豊かにするイノベーションの多くが、ベンチャーから生まれてくるのです。ここに少し書いてありますけれども、パソコン、宅配便、ファストフード、SNSなど、われわれの生活を豊かにしているものは、ベンチャーからほとんど生まれています。それから日本を引っ張っているリーディングカンパニー、これはイノベーションをもたらして、リーディングカンパニーになっているのですけれど

ども、たとえばソニー(株)、(株)エイチ・アイ・エス、ソフトバンク(株)、これももともとはベンチャーから生まれてきたというところ。イノベーションを生む源泉としてベンチャーは非常に重要ということ。

それからもう一つ重要な理由は、雇用です。ベンチャーは、人々が働く雇用を新たに産み出してくれます。右のチャートをご覧くださいと、これは会社の年齢と雇用の創出についてのグラフです。横軸が、会社が創業してから何年たったか。縦軸が雇用をどれぐらいつづけているかということなのです。見ていただくとわかるように、会社の創出から五年以内のところが雇用をたくさん生んでいます。十年までは雇用を生んでいる。ところが十年を超えると、人を雇うのだけれども、雇用をロスする量のほうが多い。会社も年を取ることなのです。時間がたってくると、だんだん雇用をつくり出す能力が弱くなるということ。もちろん例外もあります。100年、200年たっても元気な企業もたくさんあるのですけれども、全体的な流れとしては、そういう流れになっている。政策的に雇用を増やすということを考えたときに、やはり新しい企業をしっかりと応援するというのが大事というところ。

(シート3)ベンチャーの意義ということで、経済を引っ張っているのは何なのかというところで、このチャートを見ていただければと思います。このチャートは、企業ランキングとしてフォーブスという会社が、世界の大きい企業、リーディングカンパニーを2,000並べる「フォーブス2000」というランキングがあるのですけれども、それにどれぐらいベンチャー企業が入っているかというものです。向かって左のチャートは企業数なのでも、アメリカの中では、466社が世界のリーディング企業として入っている。このうちに、実に154社、1/3が新しい会社なのです。ベンチャー企業。1980年代以降の設立企業であります。どういう会社かという、Microsoft、Amazon、Starbucks、Home Depot、皆さんにもおなじみの会社であります。こういう新しい会社がどんどん大きくなって、経済を引っ張っているというところ。だから経済が元気になるためには、こういう新しい会社が出てこなければならないということです。

一方、日本を見ると、181社入っているのですけれども、新しい会社というのは、そのうち1/8、24社です。その24社も、いろいろホールディングス化して新しくなったというところで、実質の新しくリーディングカンパニーになった会社というのは少ない。経済を元気にするためには、そういう次世代のリーディングカンパニーが必要という意味で、ベンチャーを応援することなのですが、日本の場合はそれが少ないというところ。

(シート4) そういったことも含めて、日本の今のベンチャーの課題を、二つ申し上げたいと思います。一つは裾野が狭いということです。向かって左のチャート、これは、開廃業率を示しています。企業が新しく事業を起こしたり、企業が事業を閉めたりする比率なのでも、欧米が上なのです。日本は下なのです。欧米は10%から12%ぐらい。これに対して日本は5%程度。ということかという、アメリカやイギリスにおいては、会社10社があるとすると、そのうち1社は新しい会社なのです。ところが日本の場合は、20社に1社ということです。先ほど会社が年を取る

という話をしましたけれども、会社全体での新陳代謝も、日本の場合は進んでいない。新しい会社がどんどん出てくる環境にないというところでは。

それからもう一つは、裾野と合わせて、縦に伸びるところ。先ほどリーディングカンパニーの話をしましたけれども、なかなかグローバル企業として世界をリードするメガベンチャーが、ここしばらくは出てきていません。これはアメリカのベンチャーと日本のベンチャーの比較です。Google、Amazon、eBay等々と、楽天(株)、(株)サイバーエージェント、グリー(株)等々を比較してみると、その差は歴然です。横軸が従業員、縦軸が売上なのですけれども、創業数年にして、売り上げ数兆、雇用数万人という企業が、日本ではなかなか出てきていない。一方、アメリカでは出てきているわけです。

(シート5) 裾野の話に戻ると、日本では新しく起業するというのが、選択肢になっていない。本日は、学生さんもたくさんいらっしゃると思いますけれども、学生さんの中で起業しようと思っいらっしゃる人が、どれぐらいかというところ、たとえばアメリカのスタンフォード大学などと比べると、全然少ない。基本的には、起業自体があまり認知されていないというところなのです。欧米で起業家を身近に知っているかという話をすると、3割ぐらい知っているのですけれども、日本の場合は14%、それから起業の知識があるかというところ、欧米では4割ぐらいはあるという話なのですけれども、日本の場合は1割という形です。

この傾向はますます大きくなっていくというところでは。起業家とか経営者の息子さんとか娘さんは起業家になりやすいという研究成果が出ているのですけれども、日本の場合、サラリーマンのご家庭の人が多いわけで、そういう方々に起業という話をしても、やはりちょっと遠い存在になっていくという話なのです。そういう意味で、裾野を広げるという意味、ポテンシャルという意味で、なかなか難しい面がある。それからもう一つ、先ほど申し上げたように、縦に伸びる、大きく世界をリードする企業になるというところ、成長のところでも課題があります。こういう課題が、現状あるという認識のもとで、われわれは政策を打っているところでは。

(シート6) 実はベンチャー政策の話、少しさかのぼって申し上げますと、先ほど松田先生のお話にも出たのですが、実はベンチャー政策は、今やろうとしているだけでなく、大分昔からやっているのです。1960年代に、投資育成という組織をつくったのが一番最初だと言われてきますけれども、それから連綿と続いてきて、特に1990年代中盤以降に重点的に政策が打たれる。それから先ほど松田先生のお話に出ましたように、2000年前後に、政策がいろいろ打たれる。そういう形で進んでいます。特に組織法制、あるいは補助とか支援については、制度的には大分そろってきています。しかし、まだまだもう一押しする必要があるという状況です。この間、ベンチャーブームというのも過去三回起こりまして、大体十年周期ぐらいでベンチャーブームが起こるのですけれども、こういった山谷ありながら、ベンチャー政策もずっと打ちながら、だけれどももう一踏ん張りが必要という状況になっているというところでは。

(シート7) 今、何をやっているのかという話を少し申し上げたいと思います。アベノミクスで、

どういふふうに政策が動いているのかというところです。皆さんご存じのとおり、安倍政権になって、三本の矢が放たれました。金融緩和、財政出動、そして三本目の矢が成長戦略であります。ベンチャー政策というのは、この成長戦略の中で、一つの重要な柱として打ち出されております。日本再興戦略という名前で、昨年6月に成長戦略が打ち出されました。この政策の柱は何かというと、民間の力を最大限に引き出すことによって、経済を元気にする。役所主導ではなくて、民間を生かすということです。スピードを持って実行する。それから成果目標によるPDCA（Plan→Do→Check→Act）を回す。こういったものなのです。この基本原則のもと、産業の新陳代謝、雇用・人材力、それから科学技術イノベーションが重要というものです。特に新陳代謝。古い会社とか、古い産業があるのですけれども、これをリニューアルしていく。それから新しい企業が起ころのをもっと増やしていく。こういったことをやりましょうというところです。ターゲットエリアは、健康、エネルギー、地域、国際、こういったキーワードで打ち出しているというところがあります。

（シート8）新陳代謝とベンチャーの加速については、今回は目標を設定しています。どういう目標かということ、開業率が廃業率を上回る、そして開業率を10%台に増やすという目標です。これはどういうことかということ、先ほど申し上げたように、20社に1社しか開業しているところがないところを、10社に1社に持っていくということです。こういう目標を設定しています。通常、こういう政府の文書の中では、明確な目標を設定しないのです。実はわれわれ役人の立場でも、目標設定というのは、結構慎重になりまして、実現されなかったらどんどん皆さんから批判を浴びますので、なかなか目標は設定できないのですが、今回は政治主導でとにかく倍増するということを決定しました。これにしたがって、今政策をいろいろ打っているというところです。

（シート9）第一弾として、こういう政策を打っています。ベンチャー、起業を支援するために何から手を打つかということで、いろいろやっているのですけれども、特に大事なのが目利き・支援人材。ベンチャーを応援する人たちがいかに動きやすくするか、そういったところが大事だということで動き出しています。それからベンチャーへのお金の流れをもっと太くするというところで、エンジェル税制とか、企業がベンチャーに投資するお金をもう少し流れやすくする。クラウドファンディングについても、一般の方からお金がもう少し流れるようにする。こういったことを考えているというところです。

それからもう一つ大きいのが、日本で新たにチャレンジするときに、大きな足かせとなっている慣習があります。それは何かというと、銀行でお金を借りるときに、担保、保証人を取られる個人保証です。うまくいけばいいのですけれども、うまくいかなかったときに、個人的な財産まで取られてしまうというところが、日本で新しくチャレンジする人たちの足かせになっているので、これをやめましょうという運動を始めました。これは、まだガイドラインをつくって施行している段階なので、それほどまだ広がってはいませんが、政府として銀行がお金を貸すときに、個人保証を取るというのはやめましょうという動きを正式に動かし始めています。こういったこともやっているというところがあります。

(シート10) 少し詳しく事業のお話をしますと、先ほど支援する人材が大事だということをお話ししましたけれども、新事業創出目利き事業というのをやっています、民間の力でベンチャーを応援するという話なのです。たとえば、政府がベンチャーを応援しようとしても、われわれ役人にとって、どのベンチャーがうまいこといくかというのは、なかなかわからないわけです。それからベンチャーを応援する方法も持っていない。そういったところに、むやみやたらにお金を出しても、成功確率が低い。そういうときに、ベンチャーの支援になれた民間のプロ、ベンチャーの支援の能力の高いプロに、しっかりベンチャーを応援してもらって、そのプロの能力を横展開することで、ベンチャーがもっと盛り上がるのではないかということなのです。

日本の場合は、ベンチャーキャピタルというのは、それほど多くありません。アメリカと比べると非常に少ない数なのです。けれども、その中でもトップクラスで頑張っているベンチャーキャピタルがあります。ウエルインベストメントの瀧口社長のところもそうなのですけれども、そのキャピタルをネットワークして、そのノウハウを横展開する。若い人も含めて、ベンチャーを応援していることをやっています。(株)グロービス、インキュベイトファンド、グローバル・ブレイン(株)、ウエルインベストメント、(株)東京大学エッジキャピタル(通称UTECH)、こういったキャピタルの人たちに集まってもらって、いわゆる頑張るベンチャーのショーケースをつくっていく事業をやっています。

実は目利きの事業をするときには、目利きを目利きする人が重要なのです。どういうベンチャーキャピタルがすごいベンチャーキャピタルなのかという、目利きを目利きする人については早稲田の長谷川先生にお願いしています。長谷川先生のほうで目利きを目利きしていただいて、これはすごいベンチャーキャピタルだということで、事業を推進しているということです。

(シート11) それから先ほど申し上げたように、今お金がどこにあるかというのを見たときに、実は企業の内部留保、あるいは企業の売り上げから上がる資金の流れを少し変えるだけで、大きなお金がベンチャーに行くのではないかという仮説があります。それを実現するために、企業からのお金をうまく流すような税制もつくっています。ベンチャーファンドに対して、お金が流れやすくする税制です。ただこれは、つくったのですけれども、つくるときにちょっと要件が厳しくなり過ぎたので、要件をもう少し緩和する方向でやりたいと思っています。

(シート12) それから皆さん、産業革新機構(INCJ)というのをご存じかと思います。これは政府出資、それから民間出資を集めた公的ファンドで、こういったファンドを通じてのベンチャー支援もやっているところです。

(シート13・14・15・16) あとはベンチャー支援の制度としては、新創業融資制度があります。これは日本政策金融公庫で融資をしてもらおうという制度ですけれども、これは非常に使い勝手がいい制度です。また、信用保証という形で、銀行からお金を借りるときに政府が保証する制度があります。あとは創業面での補助金、エンジェル税制という形で、お金を流れやすくする制度もあります。

(シート17) それから人的な面での層を厚くするというので、起業家教育も力を入れておりまして、大学の起業家教育をやっている方々に対して、ネットワークをつくり、起業家教育をやっている方々のビジネスプランコンテストを開催しています。今年は12月20日に東証ホールで開催予定です。近日中に早稲田のコンテストもあると聞いていますので、それに応募された方は、ぜひ全国大会にも応募していただければと思っております。それから高校生のコンテストもやっているところですよ。

そういった形で今、新たに仕切り直しで政策を推進しているところなのですが、成長戦略については、一年たって、もう一回見直しをしています。それで、さらにアクセルを踏み込む形でやっています。

(シート18) 追加で強化している話、すなわち、これからさらに力を入れていくところを、最後に少しお話ししたいと思います。柱が三つありまして、一つは大企業の話です。これはどういうことかと言いますと、われわれはずっとベンチャー政策をやっているのですが、その中で一つ反省があります。何かというと、ベンチャー政策は、ベンチャーにフォーカスを置いて打つ政策が多かったのです。でも本当にベンチャーを伸ばそうと思ったら、ベンチャーだけでなく、ベンチャーをめぐる周りのエコシステムをつくらなくてはいけない。そこが十分にできていなかったという反省です。特にエコシステムの中の大きなプレーヤーというのは、大企業であるということで、大企業とベンチャーをもう少し連携させる。あるいは大企業の中からベンチャーを出していこうという試みをやっています。

(シート19) 少し字が小さくて恐縮なのですが、ベンチャー創造協議会というのをつくって、大企業とベンチャーとのつながりづくりをしています。ベンチャー企業は成長していく過程で必ず壁にぶつかります。それは資金的な壁であったり、人材的な壁であったり、チャンネルが少ないであったりとか、そういった壁に対して、大企業がうまく連携をする、あるいは伸びつつあるベンチャーを大企業が買収することによって、その新しい事業がもっと大きく伸びる、そういった可能性が出てくるということで、そういう出会いの場をつくらうということなのです。

大企業も今、少し景気がよくなっているんで、新しいことをやろうと思うときです。でも、実は新しいことをやりたいのだけれども、今の新規事業では不満だという企業が、8割方あるのです。こういう大企業に対して、声かけをしてベンチャーとの出会いをつくっていくことをやろうと思っています。

それからもう一つ、大企業の中で新しいことをやろうとして、不満であるという理由は、大企業の中からはなかなか新しいことが生まれにくい環境になっているということです。大企業の中で新事業をやる方の話を聞くと、必ず会社の愚痴が出てくるわけですよ。新事業をやる部署の部長さんを集めて、その愚痴を聞く会を開いたりしているのですが、どんな話かということ、たとえばある電機メーカーで新事業をやろうとしたと。それを取締役会にかけて、「これをやりたいんです」と言ったとする。そのときに必ず出てくる質問は、「ところであなた、この事業というのは、どれぐらい

の市場規模ですか」と。「これは新しい事業なので、10億ぐらいの市場規模なのですが」と答える。その瞬間に、「いや君、うちは売り上げ数千億の企業で、あるいは数兆の企業で、そんな1億とか10億の話をしないでくれ」という話なのです。大企業においては、大企業を大企業たらしめるに至った価値基準、主力事業の価値基準で、新しいことをついつい見てしまうのです。だから大企業の中で新しいことを、ゼロイチをやるうとしてもなかなかできないというのが現状です。大企業の人は悩んでいると。

そういうときにあって、ゼロイチのところは、外に目を向ければいいではないかという議論で、今動いているということなのです。先行的にやっているところもあります。たとえばKDDI、セブン-イレブン等は、積極的にベンチャーとの連携をやるうとしているところなのですけれども、そういうところをもっと増やしていく。それから大企業の中に眠っている技術、あるいは眠っている人材、眠っているビジネスモデルがありますので、それを外へ出すということをやっていけばと思っております。

(シート20) 三つの柱のうち二つ目というのは、制度を変えるということなのですけれども、政府の関係の制度で、変えられるものをどんどん変えていきたいということです。まず手始めに手をつけるのが、政府の調達。政府は実はいろいろなものを企業から調達しているのです。その調達について、ベンチャー企業からの調達をもっと増やしていこうということをやろうとしています。「まず隗より始めよ」という言葉がありますけれども、政府としてベンチャーから買う、あるいはベンチャーのサービスを使う、こういったことを増やしていきたいと思っていて、今この法案を出そうとしています。このほかにも税制、あるいは規制改革の面でやることはたくさんあるので、制度面での改正を図っていくということを考えています。

三つ目の柱。これから力を入れたい三つ目の柱が、意識、それから教育の問題です。これは本日のテーマとも大きくつながるのですけれども、起業家を称える、あるいは挑戦することをよしとする意識を国民に持っていただくという運動をしようというところなのです。なかなか起業家は称えられないというのがあって、それで今回は、内閣総理大臣賞に「日本ベンチャー大賞」をつくり、いろいろな運動をしながら起業家を称えることをやりたいと思っています。

それからもう一つ大事なところなのですが、教育であります。教育については、先ほど松田先生のお話にもありましたけれども、早稲田でいろいろなことをやっています。このほかいろいろな大学でアントレプレナーシップ教育、それから起業家の教育が進みつつあるのですけれども、これをもっと広げていくということをする。それと同時に、小学校、中学校の早い段階から、起業家マインドを持ってもらう、こういう教育もやっていこうと思っております。起業家マインドです。すぐに起業しろというのではなくて、自分の頭で考えて何かにチャレンジするというのをやる。これを小学校からやりたいと思っています。文部科学省にこの話をずっと前からしていたのですけれども、最初は、「学校でそういうことはね」と言われていたのですが、ここへ来て、文科省としても子どもの生きる力をもっと強くしたいという思いがあって、「じゃあ一緒にやりましょ

うか」ということになっています。

(シート21・22) 来年度あたりから、土曜日に授業を実施するというのが、増えてくるのです。こういったところで、起業家の話を聞いたりとか、模擬会社をつくったりとか、今も一部の学校でやっているのです。たとえば杉並の学校で、子ども会社をつくって地域の名産品を売るとか、そういったことをやっているのですが、こういった活動を増やして、子どもが自分の頭で考える、それからリスクを取ってチャレンジする、経験を積む、こういったことをやっていければと思っております。こういうふうな形で、われわれはベンチャー支援を強化する。ベンチャー創造協議会という協議会も立ち上げて、いろいろな活動をやっています。それから来年度予算では、ベンチャー関係の予算をかなり取る方向でやっています。これはこの冬、財務省ともう一回戦うのですけれども、ベンチャー関係の予算、特に人材を育成するための予算を強化していくというところをやりたいと思っております。

(シート23・24) 少し、今のベンチャーの現状を申し上げたいと思います。環境は大分よくなってきました。皆さんご存じのとおり、楽天、グリー、DeNA、サイバーエージェントなどが有名なベンチャーですけれども、これを追いかけるライジングスター、新しいスターが出てきています。松田先生のお話にも出ましたユーグレナ。あるいはテラモーターズ(株)というのがあって、これはもう創業して、いきなりアジアのマーケットを取りにいこう、電気スクーターで世界を狙う、こういう会社が出てきている。あるいはライフネット生命保険(株)は、もう百年以上新しい会社のなかった保険業界に切り込んでいく。アキュセラという会社は、日本の常識だとなかなかできないような、飲み薬の加齢黄斑変性治療薬をつくっている。それから皆さんご存じだと思いますが、サイバーダイナ(株)のようなロボットスーツの会社、それから最近では、スパイバー(株)という、クモの糸を人工合成する会社などが出てきています。スパイバーであれば、慶應大学を卒業してすぐ社長になった関山和秀さんが引っ張っていますけれども、こういう新しいタイプのベンチャーも出てきているというところです。

(シート25) 市場もよくなってきています。IPOの数が大分増えてきている。それからこの右のチャートの赤い部分というのは、IPOをしてから値段が上がる会社なのですけれども、だんだんよくなってきているというところで、この動きをブームに終わらせることなく継続させることが大事だと思っております。現状、第四次ベンチャーブームという形でありませうけれども、これを継続する。そのときのポイントとしては、技術開発のベンチャーとか、地域のベンチャーというのが一つのポイントになってきます。

(シート26) それからもう一つ、非常にいい傾向だと思っております。それは何かというと、最近のベンチャーの経営者というのは、社会的なインパクトとか、世の中の課題を解決することをミッションとして前面に出す経営者が増えてきたということです。2000年代の初めごろは、「私はこういう新しいビジネスモデルでこれぐらいもうけますよ」とか、「これぐらい利益が上がります」という方が多かったのですけれども、最近会う経営者の方というのは、「私はこれで世の中

をよくしたい」「これで困っている人を救いたい」というふうに言ってくれる経営者が多いのです。僕らとしても、そういう方は本当に応援したいと思うのです。これはもう一つ、競争力の観点からいっても、非常に重要なことだと思います。これからの時代、企業の競争優位の源泉というのは人だと思います。いかにいい人が集まってくる会社をつくるか。そういう意味で、高い志を持って、ミッションを明確に掲げ、前に進んでいく。こういう会社が増えてくるということは、いい人材がその会社を集まって、世界に伸びる会社が増える可能性がある。そういう意味で、今の動きというのは、非常にいい動きだと思っています。これはただできたわけではなくて、たとえばライブドアショックとか、リーマンショックとか、震災などの経験を経て、この国において、そういうベンチャーが結果的に出てきている。その動きを、どんどんスピードを増していくのを応援できればと思っています。

(シート27) 成功への鍵ということで、先ほど申し上げたような政策を打ち出しながら、技術開発型のベンチャーを応援する、グローバル展開するベンチャーを応援する。それからもう一つは、今政府のほうで大きく掲げている地方創生という目標がありますけれども、地域ベンチャーを応援する。大企業とベンチャーとの連携をつくりながら、ベンチャーも伸びるようにし、かつ大企業も伸びるようにする。こういったことをできればと思っています。

(シート28) ベンチャー政策をやっていく上で、いろいろな課題があるのですが、実はそういうことを研究したハーバードのJosh Lernerという研究者がいるのですが、この研究者がベンチャーの政策についてのポイントを挙げています。民間の力を活用することが大事。それからあまり複雑にし過ぎないことが大事。効果が上がるまで時間がかかるので、しっかり続けてやるのが大事。それから、ちゃんと評価システムを導入し、創造力を持って柔軟にやるというのが大事というところです。こういったことを心がけながら、われわれとしてもベンチャーをしっかり応援したいと思っています。本日のテーマ、人材という観点については、政策の中で、一つの大きな柱だと思っています。その意味で大学の教育は非常に大事なので、われわれがしっかり連携していきたいですし、本日たくさんいらっしゃる若い皆様のお力もお借りしながら、日本を盛り立てていければと思っています。

以上が私の話であります。どうもご清聴ありがとうございました。

ベンチャーを支援する日本の産業政策

平成26年10月

経済産業省

シート1

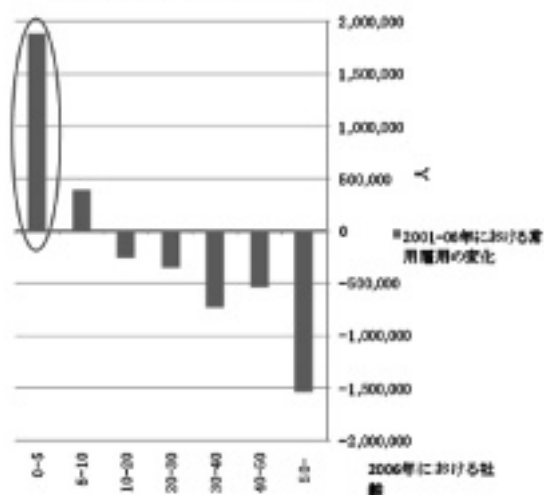
起業・ベンチャーの意義：イノベーションと雇用

社会を変えるイノベーションは
ベンチャーから

パソコン、宅急便、ファーストフード
検索エンジン、SNS、...
米国のイノベーションの50%、
画期的なイノベーションの95%は
ベンチャーから。(Timmons, 1994)

日本でも、SONY、HIS、ソフトバン
ク、楽天などのリーディング企業は
ベンチャーから発展しており、
日々の暮らしにイノベーションを。

社員の若い事業所が雇用を創出

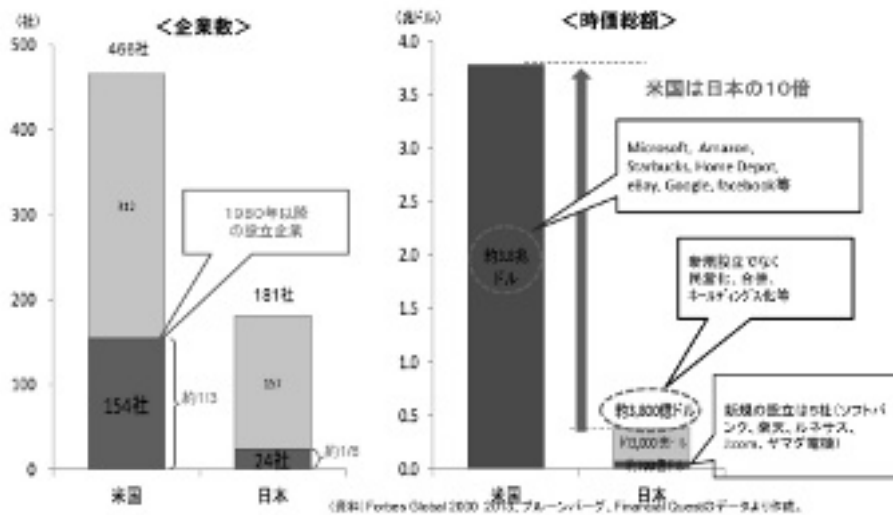


出典：経済産業省・情報通信2007「日本経済再生の原動力を求めて」

シート2

起業・ベンチャーの意義： 米国ではベンチャーが経済を牽引

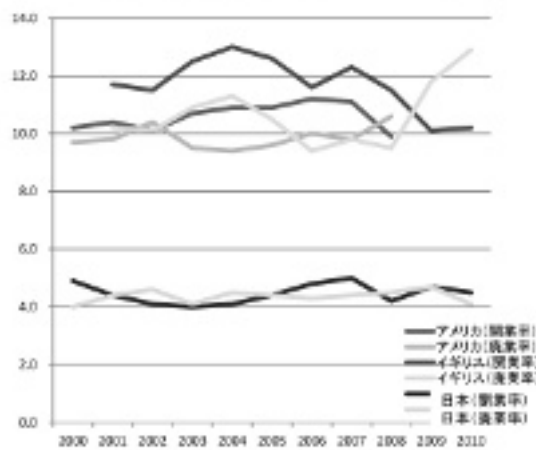
世界トップ2000社 (Forbes Global 2000) の内、
1980年以降に設立された企業 (金融を除く) の比較



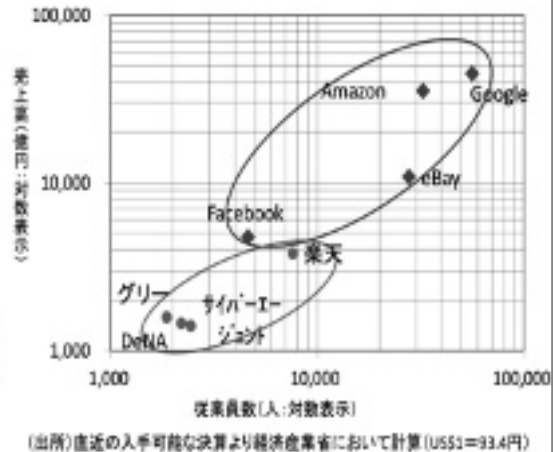
シート 3

日本のベンチャーの課題

日本の開業率・廃業率は欧米と比べて低い。



近年大きく成長するベンチャーが出ていない。



シート 4

日本のベンチャーの課題

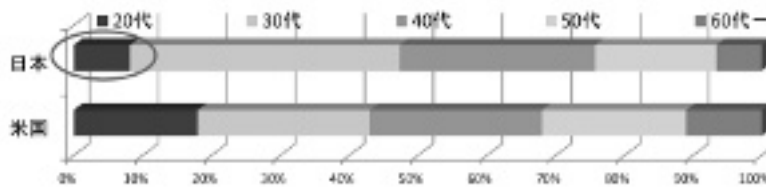
起業活動が不活発な原因として、起業家の認知度、起業知識・経験の問題が明確に。

起業活動の国際比較調査(Global Entrepreneurship Monitor)によると起業活動大きな影響を及ぼす3指標(認知度、知識・経験、機会)で日本の問題点が明らかになっている。

	日本	先進国平均
□ 起業活動の社会への認知度 (身近に起業した人を知っているか)	14.0%	30.9%
□ 起業の知識・能力・経験 (起業に必要な知識・能力・経験があるか)	9.0%	38.3%
□ 起業機会 (今後6か月で起業に有利なことがあるか)	6.4%	32.1%

※上記3項目が0と答えた人(起業無縁層)の比率 日本 69.6% 米国29.0% 韓国34.6% 仏国 45.6%

起業活動の盛んな米国と比べて若年層の起業が少ない。



シート5

日本のベンチャー支援策の変遷

1990年代後半以降、ベンチャー支援策の整備が進んでいる。

- 1963 東京、大阪、名古屋の各中小企業投資育成株式会社設立
- 1975 研究開発型企業育成センター(現:VEC)の設立
- 1994 独禁法ガイドラインの改正(VC投資先への役員派遣に関する規制撤廃)
- 1995 中小企業創造活動促進法の制定(研究開発型企業に対する金融支援)
新規事業法の改正(ベンチャーに対するストックオプションの一部導入)
- 1997 商法改正(ストックオプション制度の本格導入)
エンジェル税制の創設(個人投資家への優遇措置)
- 1998 中小企業等投資事業有限責任組合法の制定(ファンド制度の設立)
→ 2004年 投資事業有限責任組合法(LPS法)に改正
中小企業基盤整備機構によるベンチャーファンド事業スタート
大学等技術移転促進法の制定(TLO活動の支援)
- 1999 中小企業基本法の改正(政策体系の再構築)
中小企業技術革新制度の創設(日本版SBIR制度の導入)
産学活力再生特別措置法の改正(日本版バイドールの導入)
- 2000 産学クラスター政策開始
- 2001 大学発ベンチャー1000社構想(平沼プラン)
商法改正(ストックオプションの規制緩和、種類株式の種別を拡大)
- 2002 中小企業挑戦支援法の制定(1円起業の特例)
新創業融資制度の創設(現:日本政策金融公庫)
- 2003 ドリームゲートプロジェクトのスタート
- 2005 有限責任事業組合(LLP)法の制定
- 2006 新会社法の施行(最低資本金規制の撤廃、合同会社(LLC)の導入)
- 2008 エンジェル税制の抜本的拡充(所得控除制度の追加)
- 2009 産学革新機構の設立
- 2010 中小機構による債務保証制度の運用開始

1993 日本証券業協会が店頭登録制度を創設

第1次ベンチャーブーム(1972~1973)

研究開発型の製造技術系ベンチャーが多く設立される。石油ショックによりブームは終焉。
(当時設立された有力企業)
日本電産、キーエンス、コナス、びあ、コナカ、すかいらーく

1993 店頭登録基準、東証二部上場基準の緩和

第2次ベンチャーブーム(1992~1993)

店頭市場の公開基準の緩和により、ベンチャー企業が市場に流通しやすくなる。流通・サービス業のベンチャー企業が多数設立される。
(当時設立された有力企業)
エイチ・アイ・エス、ソフトバンク、フォーバル、ジャストシステム、スタエア、CCC

第3次ベンチャーブーム(1993~2001)

バブル崩壊による経済停滞の中で、ベンチャー支援基金により多数のベンチャーが誕生。
(当時設立された有力企業)
楽天、ザインエレクトロニクス、DeNA

1999 産学マザーズの創設

2000 ナスダックジャパン(現:JASDAQ)の開設

2006 ライブドアショック

2007 ジャスダックNEOの開設

2008 リー・マン・ショック

(2000年以降に設立された有力企業)

カカオコム、ミクシィ、グリー

シート6

アベノミクス「第三の矢」

日本再興戦略 - JAPAN is BACK - (H25.6 閣議決定)

民間の力を最大限引き出す
異次元のスピードによる政策実行
成果目標によるPDCA

産業の新陳代謝
雇用・人材力
科学技術イノベーション

国民の健康寿命
クリーン・経済的なエネルギー
地域資源
国際展開

シート7

日本再興戦略

新陳代謝とベンチャーの加速

<成果目標>
開業率が廃業率を上回る状態にし、
米国・英国レベルの開廃業率10%台を目指す

シート8

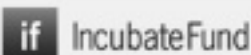
日本再興戦略

- ベンチャーや新事業創出の担い手及び目利き・支援人材の育成
- エンジェル税制の運用改善
- 民間企業等によるベンチャー投資の促進
 - ・ 民間企業等の資金を活用したベンチャー投資促進
 - ・ 産業革新機構による効果的なリスクマネー供給
- クラウド・ファンディング
- 個人保証制度の見直し
- スピンオフ・カープアウト支援、オープンイノベーション

シート9

新事業創出目利き事業（目利き・支援人材育成）

ベンチャーの成功事例を創出し、そのノウハウを横展開するために、
トップ支援者のネットワークを形成してモデル事業を実施。（JUMP START NIPPON で検索）



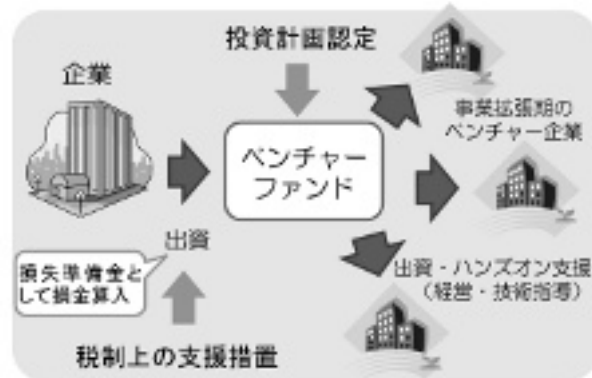
シート10

民間企業等の資金を活用したベンチャー投資促進

企業のベンチャー投資促進税制

ハンズオン支援能力のあるファンドを通じてベンチャー企業に資金供給を行う企業に税制優遇。

ベンチャー投資資金の8割を損失準備金として損金計上。



10

シート11

産業革新機構による効果的なリスクマネー供給

□ ベンチャー投資専門部門の新設・拡充
ベンチャー投資案件を専門に扱う部門を新設。



□ アーリーベンチャー
専門の意思決定ルート
「アーリー投資プログラム」
通常案件よりも短期間で決定。

ベンチャー投資は増加



11

シート12

新創業融資制度 [日本政策金融公庫]

創業を支援するため、事業計画(ビジネスプラン)等の審査により、日本政策金融公庫(国民生活事業本部)の貸付制度を利用する場合に、無担保・無保証人(本人保証無し)とする。

1. 対象者

新たに創業する方、又は創業して税務申告を2期終えていない方で、次のいずれかの該当者

- ・雇用(パートを含む)の創出を伴う事業を始める者
- ・技術やサービス等に工夫を加え、多様なニーズに対応する事業を始める者
- ・勤務経験あるいは修得技能がある事業を始める者

2. 貸付限度額※ 3,000万円(開業予定者又は開業後税務申告が未了の者の場合、

開業資金の1/3以上の自己資金が必要) ※平成23年12月に、貸付限度額及び貸付期間を拡充。

3. 貸付条件 無担保・無保証人

4. 貸付期間※ 運転資金7年、設備資金10年以内(据置期間6カ月以内)

5. 貸付利率 対象となるそれぞれの貸付制度の貸付利率に別に定める率を加えた利率

- (例) 女性、若者/シニア起業家支援資金(平成25年8月9日現在)
- 5年以内: 3.30%(特利①)1.65%+上乗率1.65%
 - 又は 2.80%(特利③)1.15%+上乗率1.65%

6. 実績(平成13年7月(制度創設)～平成23年度末の累計実績)

件数: 92,105件、金額: 3,079億円

13

シート13

創業関連債務保証

<創業関連保証制度>

各都道府県等の信用保証協会が、新規開業予定者及び新規開業者事業実施のための借入金を保証。

1. 対象者 これから創業、創業5年未満の方

2. 条件 事業計画の適切性(無担保)

3. 保証割合 100%

4. 保証限度額 3,000万円(創業関係制度の合計)

5. 対象資金 創業又は創業により行う事業の実施のための設備資金・運転資金
分社化に必要な資金及び分社化により行う事業に要する
設備資金・運転資金

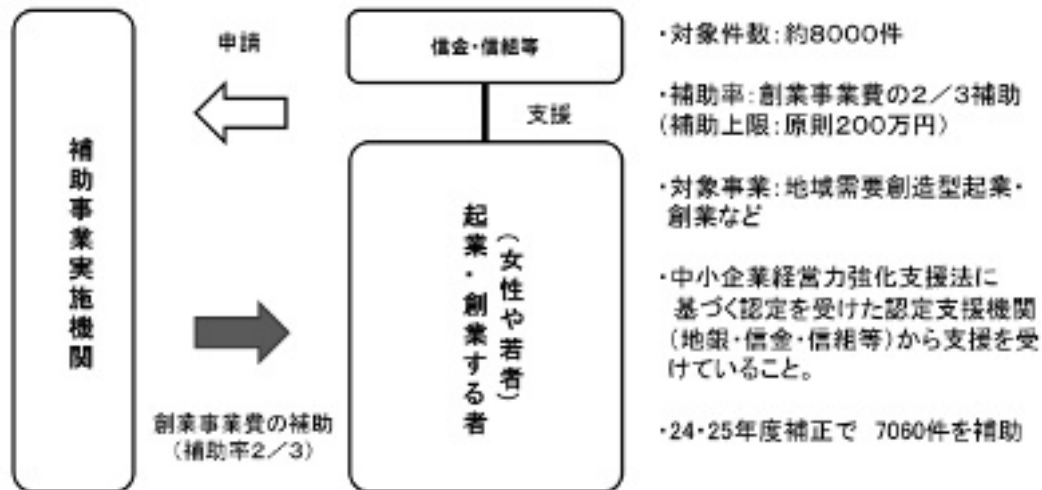
6. 平成24年度実績 件数: 12,099件、金額: 580億円

13

シート14

地域金融機関を活用した起業・創業の促進（創業補助金）

- 平成24・25年度補正予算において、地域のニーズをとらえた新商品・新サービスを提供する女性や若者等の起業・創業を支援するため、地域需要創造型等起業・創業促進補助金を措置。
- 本補助金では、起業・創業する者が認定支援機関たる金融機関等から支援を受けていることを対象要件としており、地域に根ざした地銀・信金・信組等による起業・創業案件の掘り起こしを期待。



14

シート15

エンジェル税制

起業家にとって、エンジェル投資は銀行の融資、VCの投資を補完する資金調達の方法新しい資金調達の道を税制で支援。

優遇A: 株式投資額の所得控除による減税

(設立3年未満の企業)

優遇B: 株式投資額の株式譲渡益からの控除による減税

(設立10年未満の企業)

株式の売却損が出た場合、他の株式譲渡益と通算(3年繰り越し可能)

※ 一定の要件を満たす会社の新規発行株式を取得した場合が対象
優遇Aは控除上限(所得金額の40%または100万円)あり、優遇Bは上限なし。

【対象企業の要件】

- 中小企業であること
 - 新しい事業活動をする会社であること (新事業活動従事者、研究者、研究費用等が一定以上)
 - 大企業の子会社でないこと
- 等

【必要な手続き】

- ① 投資を受けた会社が確認書の発行申請(各経済産業局へ) <投資前の事前申請制度有り。>
→ 経済産業大臣の確認書を交付
- ② 投資を受けた会社から投資家に必要書類を交付
- ③ 投資家による確定申告 → 減 税 ※ 手続きの詳細は経済産業局の窓口へ

15

シート16

起業家教育

大学・大学院起業家教育ネットワークの強化
若者にとって「起業」を現実的な選択肢に。

University Venture Grand Prix

(起業家教育受講生のためのビジネスプランコンテスト)

平成26年12月20日(日)

@ 東証ホール

キャンパスベンチャーグランプリ

(経済産業大臣賞)

高校生ビジネスプラングランプリ

日本政策金融公庫主催

平成27年1月11日(日)

東京大学 伊藤謝恩ホール



16

シート17

日本再興戦略 改訂2014

産業の新陳代謝とベンチャーの加速化

新陳代謝を促進し、収益性・生産性の高い分野に投資や雇用をシフトさせていくためには、既存の企業に変革を迫るだけでは不十分であり、ベンチャーが次々と生まれ、成長分野を牽引していく環境を整えられるかどうか非常に重要である。

起業・創業にとどまらず、大企業からのスピンオフやカーブアウト、M&Aの形態を含め、ベンチャーが活躍するための制度面、人材面、資金面の障害を取り除くための総合的な対策を講ずる。

17

シート18

日本再興戦略 改訂2014

○ 「ベンチャー創造協議会(仮称)」等による大企業の巻き込み

ベンチャー企業そのものに焦点を当てた施策、大学発ベンチャー支援などの従来の施策のみならず、既存企業を含めた日本経済全体での挑戦を推進するため、以下の施策を講ずる。

- ベンチャー企業と大企業との連携や大企業発ベンチャーを創出するため、大企業内に眠る起業希望者の一時的な受皿となることも視野に入れつつ、ベンチャー企業と大企業のマッチングやビジネスシーズの事業化を支援するプラットフォームとしてベンチャー支援に協力的な大企業等から成る「ベンチャー創造協議会(仮称)」の創設
- 全国津々浦々のベンチャーに取り組む個人や団体の「出会いの場」としての情報ハブの構築
- 国際会計基準(IFRS)の適用促進等を通じた大企業等とのM&Aによるベンチャー企業の出口戦略の拡大
- 兼業・副業等の促進や日本政策金融公庫等の低利融資制度拡充による廃業資金を含めた第二創業の支援
- 創業希望者をプールした「後継者人材バンク」の開設
- クラウド・ファンディングを活用した地域資源活用型ベンチャー等の起業支援モデルの検討
- 種類株式活用促進策の検討

18

シート19

日本再興戦略 改訂2014

○ 政府調達での参入の促進等支援環境の整備

- 官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律を見直し、創業間もない企業(中小ベンチャー企業)の政府調達への参入促進、ベンチャー企業等に対する公的機関の研究資金に関する配分目標の設定、求職活動中に創業の準備・検討を行う者に対する雇用保険給付の取扱いの明確化などの支援策の検討等に取り組む。

○ 国民意識の改革と起業家教育

ベンチャー企業を支える国民的な意識改革を行うため、以下の施策を講ずる。

- 教員用指導事例の作成・普及
- 企業と地元高校が連携したグローバル・リーダー人材育成拠点の形成
- 専門高校での分野の垣根を越えたカリキュラムの編成による起業家育成プログラムを活用した初等中等教育からの起業家教育の推進
- 大学・大学院の起業家教育講座の教員ネットワーク強化・国際化
- シリコンバレーへのベンチャー人材の派遣やトップクラスのベンチャー支援人材ネットワークの形成
- 革新的ITベンチャーの発掘強化・起業成功者等によるスタートアップ支援
- 社会全体でベンチャーを称揚するための表彰制度(内閣総理大臣賞)の創設
- 多様な人材を活用したベンチャーを創出するための低利融資制度の拡充の検討

19

シート20

ベンチャー創造協議会

本年9月24日に「ベンチャー創造協議会設立カンファレンス」（於：虎ノ門ヒルズ）を開催し、「ベンチャー創造協議会」の設立を宣言。

ベンチャー創造協議会の構成

- ベンチャー創造の好循環を形成するという目的に賛同する企業・個人・団体等で構成。
- 会員の自発的な行動及び会員同士の交流等を促進する緩やかな連携組織。
- 会費なし、階層なし、事務局は経済産業省。

ベンチャー創造協議会の活動

- ✓ **ベンチャー企業と既存企業の連携促進**
マッチングイベント、分野別交流会、調達、事業提携、資本提携、M&Aの促進 等
- ✓ **既存企業発ベンチャー創造**
新規事業創出、社内起業促進、スピンオフ・カーブアウト促進、プラットフォーム形成 等
- ✓ **「日本ベンチャー大賞」**
企業・個人・団体の推薦、審査協力 等
- ✓ **人材育成・起業家教育の推進**
シリコンバレーへの派遣、学校への経営者の派遣 等
- ✓ **ベンチャー促進に向けた政策提言**

20

シート21

ベンチャー関連予算(平成27年度概算要求:48億円)

1. 起業家・VCのシリコンバレー派遣 : 2億円

起業家、大企業のプロジェクマネージャー候補、VCの若手人材をシリコンバレーに派遣。現地VCによるビジネスプランの策定指導、スタンフォード大学でのレクチャーなどを実施予定。

2. 起業家に対するハンズオン支援・支援人材育成 : 43億円

①支援人材育成 : 6億円

VC等の支援人材が、起業家に対して実際にハンズオン支援を実施。そこで得られたノウハウを共有して支援人材を育成。

②NEDOにおける研究開発型ベンチャー支援 : 25億円

資金、技術、知財等の専門家が、ものづくり・テクノロジー系ベンチャーの研究開発・経営を支援。

③革新型ITベンチャーの支援 : 12億円

ITで成功経験のある起業経験者が、従来のビジネスモデルを革新するITベンチャーのスタートアップを支援。

3. ベンチャー創造協議会の開催、ベンチャー表彰:2億円

大企業とベンチャー企業の連携を促進する「ベンチャー創造協議会」の設置、経済活性化に大きく貢献したベンチャー企業への内閣総理大臣賞の付与。

4. 小中学校からの起業家教育の普及 : 1億円

文部科学省や自治体と連携し、小中学生を対象に、土曜日授業等への講師(起業家)派遣、疑似体験授業を実施。



体験授業でクオールのデザインをプレゼンする小学生(お茶屋4小学校)

21

シート22

活発化するベンチャーの活動 新しい成長企業

楽R天

1997年設立
売上：4430億円
従業員：7,600人

GREE

2004年設立
売上：1580億円
従業員：1,800人

DeNA

1999年設立
売上：1450億円
従業員：2,100人

CyberAgent

1998年設立
売上：1410億円
従業員：2,500人

ミドリムシカンパニー
euglena



2015年設立の東京大学発ベンチャー。
『ミドリムシが地球を救う』をテーマに環境、食料、エネルギー分野で
事業展開。機軸性食品、化粧品、ジェット燃料油を提供。

TERRA MOTORS



2010年設立の「ボーングローバル企業」。
電動バイクの国内シェア1位。ベトナム、フィリピンに工場を開設し、
アジア市場に展開。

23

シート23

活発化するベンチャーの活動 新しい成長企業

LIFENET
LIFENET INSURANCE COMPANY

2005年設立のオンラインの生命保険会社。
旧来からの産業にインターネットによるビジネスモデル
を導入し、画期的に利便性を向上。

ACUCELA
in it for sight

2002年に日本人眼科医が米国企業として設立。
目のアルツハイマー病と呼ばれる加齢黄斑変性を
治す飲み薬を開発。

CYBERDYNE



2004年設立の大学発ベンチャー。ロボットスーツを医療・
介護・福祉、重作業、エンターテイメント等で展開。

Spiber



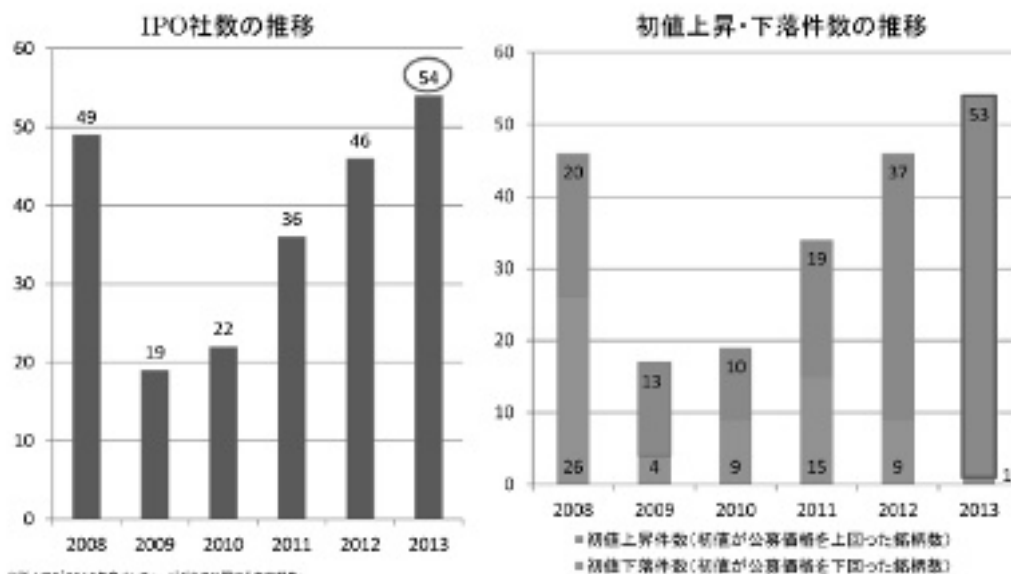
2007年設立の大学発ベンチャー。クモの糸の人工合成
に成功。鋼鉄と同じ引張り強度とゴムのような伸縮性
を兼ね備える新素材として事業化を目指す。

23

シート24

活発化するベンチャーの活動 IPO市場の回復

株式市場の活性化もあり、IPO社数は回復。多くのIPOが公募価格を上回る。



24

シート25

ベンチャーの新たな動き

第四次ベンチャーブーム

IT分野・サービス分野で多くのベンチャーが創業。
この分野では創業資金の循環も活発化。

一方、技術開発型のベンチャー企業はそれほど多くない。
地域におけるベンチャーの活動も不活発。

社会的なインパクトを重視する起業家の増加

ライブドアショック、リーマンショックを経て、起業家の意識が変化。

使命感、社会的なインパクトを重視するベンチャーが増加。

25

シート26

ベンチャーの新たな動き

〈成功への鍵〉

- 技術開発型のベンチャー：
医療・福祉分野、エネルギー分野、ロボット等。
- グローバル展開するベンチャー：
シリコンバレーとの連携、成長するアジア市場への展開
- 地域発ベンチャー
地域資源の活用、地域ベンチャーの成功モデル
- 大企業とベンチャーとの連携：
大企業の調達、事業提携、共同研究、出資、M&A
大企業からのスピンオフ、カーブアウト

26

シート27

ベンチャー政策のポイント

- 素材がないところに無理に作るな (Remember that entrepreneurship activity does not exist in a vacuum.)
- 民間の力を活用する (Let the market provide direction. Leverage the local academia and R&D.)
- 制度を検討しすぎて複雑しない (Resist the temptation to “over engineer” public venture initiatives.)
- 適切な規模で実施する (Avoid programs too small or too big for the market.)
- 政策の効果が出るまで時間がかかることを理解する (Recognize the long lead times these initiatives require.)
- 注意深く適切な評価システムを導入する (Institutionalize careful evaluations of initiatives.)
- 創造性と柔軟性が重要 (Creativity, Flexibility.)

Lerner, J. (2009) *Boulevard of Broken Dreams*

27

シート28