

# 我が国のベンチャー企業創設を目的とした 起業家教育の課題と展望

油 井 毅

## 目 次

1. はじめに
2. 我が国の起業の現状
3. 起業家教育
4. 今後の展望

### 1. はじめに

ベンチャー企業という言葉は新聞やテレビ、ネットニュースなどの報道をはじめ、広く一般的に用いられている。英単語の“venture”は「冒険」を意味し、そこから転じてビジネスでは、冒険的な（リスクのある）新規事業を指す。つまりベンチャー企業とは、新規の事業に取り組む企業を意味している[1]。そして、先端技術を駆使する企業、新しい市場を切り拓く企業、今日的な社会の課題を解決する企業、従来とは異なる業態を持つ企業、創業後間もない企業、高収益の企業、売上や規模が急成長している企

業等々、ベンチャー企業に対して抱かれるイメージは多様である[2]。

清成他（1971）はベンチャー企業を「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業を意味する」と定義した。そして、「独自の存在理由」、「経営者の高度な専門能力と企業家精神」、「高収益」、「急成長」といった特徴を持つとしている[3]。清成他（1971）以降、ベンチャー企業研究は広がりを見せ、岡本、若杉（1985）は「①旺盛な企業家精神を持つ経営者に率えられる、②独自の技術ないし独自の経営スタイルに基づいた製品がある、③新規市場を開拓（しよう）している、④独立の中小企業」とし[4]、忽那、山田、

表1：ベンチャー企業と中小企業の比較

構成要素	ベンチャー企業	中小企業
起業家の夢・志	高い志・強い夢(ロマン)	低い志・弱い夢(ロマン)
起業家の成長意欲	夢を実現するための強い成長意欲	成長意欲はそれ程強くない
製品・商品の独創性	製品・商品に独創性あり	製品・商品に独創性少ない
市場・顧客の創造	新規の市場・顧客の創造に積極的	既存の市場・顧客の拡大
設立経過年数	設立あるいは新事業進出の若い企業	設立経過年数の長い停滞企業
起業家	やる気に満ちた若々しいけん引者	際立った能力的優位性が低い
経営陣の状況	専門家も参画し最適経営陣組成	経営陣に専門家が少ない
従業員の状況	平均年齢が低く、従業員が増加	平均年齢が高く、従業員が増加せず
企業収益の状況	高い利益率と先行投資重視	低い利益率と現状維持
資金調達方法	ベンチャーキャピタル等のリスクマネーを活用	中小企業金融等の融資中心

明石(1999)は「独自の技術や固有のビジネスアイデアをもとに新規事業展開した独立系の企業」と定義した[5]。また、金井、角田(2002)は「起業家によって率いられた革新的な中小企業」と定義しており[6]、これらは経営者の資質や意欲、斬新な技術やノウハウに依拠した革新性にベンチャー企業の特質を捉えているといえる。

ここで出てくるベンチャー企業と通常の中小企業の違いについて、松田(2014)は、両者を分かち指標は経営者の夢やロマン、成長志向といった精神的な側面であると主張している。さらに、ベンチャー企業と通常の中小企業の違いを表1のように捉えている[7]。

起業家の意欲、製品・サービスの独自性、高収益(高収益を目指す)、急成長(急成長を目指す)などがベンチャー企業の要素として挙げられてきたが、その中でも起業家が独立して立ち上げ事業を行うケースもあれば、大企業から社内ベンチャーを設立することもある。

例えば、株式会社 LeapsIn は地域の6次産業における、食品プロダクトの量産化を支援するサービスの開発に取り組む、キリングループから2018年7月に生まれた社内ベンチャーである[8]。事業提案コンテストを経て誕生した LeapsIn 社の代表取締役はキリングループ社員が務め、子会社という形態のため資本金の大半はキリングループが出資している。大企業で取締役などとして経営陣に入り、実際の実務として経営に携わることができるのは一般的に50歳を過ぎてからである。しかし、このように社内ベンチャーで経営を経験することは経営人材育成にもつながっていると考える。

大学の研究シーズを社会に還元することを目指し誕生した大学発ベンチャーというベンチャー企業の形態もある。経済産業省の調査において2020年10月時点存在が確認された大学発ベンチャーは2901社であり、前年度から335社増加し、過去最高の伸びを記録している[9]。ユーグレナ社は東京大学発のバイオベンチャーとして設立した。ユーグレナ社は世界で初めてCO<sub>2</sub>固定能力に優れる微細藻類であるユーグレナ(和名:ミドリムシ)の大量培養技術の開発に成功。そのユーグレナを利用し、機能性食品、

化粧品等の開発・販売を行うことを事業領域としており、2012年12月20日に東証マザーズへ、2014年12月3日には東証一部へ上場を果たした。

ベンチャー企業研究では、研究開発や革新的な技術をベンチャー企業の特性として示唆されてきたが、例えばメルカリ社はすでに形成されつつある市場に飛び込み、ニーズドリブンのサービス開発で市場のトップに立ち、さらに市場を大きくした会社である。メルカリ社はフリーマーケットアプリケーションの開発や運用を事業領域としているが、既にYahoo! JAPANが提供するネットオークション、フリーマーケットアプリケーション「ヤフオク」が存在していた。メルカリがフリーマーケットアプリケーションのトップの座を射止めた要因について山田進太郎社長は「他のサービスより少し使いやすい」と述べていた[10]。インタビュー内では世界初の技術などは紹介されておらず、ユーザーのペインポイントを把握し、サービスに生かしたことが大きく普及した要因であると考えられる。

このように、ベンチャー企業は中小企業と相違している。設立の方法や研究開発、革新的な技術を主な事業領域としないケースなど様々な企業が存在する。メルカリ社は2018年6月19日、東証マザーズ市場に上場した。「非上場で企業価値10億ドル(約1100億円)以上」と定義されるユニコーン<sup>(1)</sup>では日本初の上場案件として注目された。

## 2. 我が国の起業の現状

我が国の経済を活性化させるうえで、開業、中でもベンチャー企業の開業を促進することは重要な課題である。現在、起業家を志す人々の裾野を広げることを目的として、多くの大学で起業家教育、ゼロから事業を生み出すアントレプレナー教育が行われている。起業や新規事業

(1) 創業から10年以内で、企業価値評価額が高い未上場のスタートアップ系ベンチャー企業は、ギリシャ神話に登場する一角獣の名前を使い「ユニコーン企業」と呼ばれている。出典:日経ビジネス「ユニコーン企業とは? 世界の投資家から注目を集める事例を紹介」<https://business.nikkei.com/atcl/gen/19/00081/041500085/>, 2020年

を目的とせず、社会課題から問いを見つけ研究や勉強意識高揚につなげるためにこれら教育の受講を推奨している大学もみられる。

行政や自治体が主体となって、起業家による自社の事業計画や将来性を短時間で端的に述べ伝える「ピッチイベント」などを開催し、投資家等とマッチングすること試みが全国で広がっている。ビジネスの成功者や有識者が数カ月間、起業家の伴走者となり、事業を加速させるような「アクセラレータプログラム」も実施されている。創業支援助成金等も充実しており、国を挙げて起業支援を行っている。

これまで、ベンチャーブームは2021年時点を含め、過去4回あったといわれている。ここでは明石(2005)[11]、松田(2014)[7]、太原(2018)[12]をもとに過去のベンチャーブームを振り返ってみる。

第1次ベンチャーブームは1970年から1973年までの時期である。日本の産業構造は造船や鉄鋼などの重厚長大産業から自動車や電機といった加工組立型産業への転換期であり、加工組立型産業に関連した研究開発型ハイテクベンチャーが輩出された。このブームを経て産業界で通常の中小企業とは異なるベンチャー企業の位置づけが明確になり、民間系ベンチャーキャピタル(VC)<sup>②</sup>が設立されたことなども注目されるとしている。このベンチャーキャピタルの資金を背景に、当時は高度経済成長期の最盛期であることや好景気により、勤めていた会社を辞めて独立開業数が増加したこともベンチャーキャピタルの存在が関係している。

第2次ブームは1982年から1986年の期間である。株式公開基準が緩和されたことが追い風となり、民間系ベンチャーキャピタルの設立ラッシュがあった。さらに、従来の製造業中心の産業構造から、流通・サービス業を中心とした第三次産業が拡大した時期である。しかし1985年末からの円高不況により「ベンチャー冬の時代」に突入し、大型ベンチャーの倒産が相次いだ。

第3次のブームはバブルが崩壊し長期低迷する1995年から始まり、10年間続いたとされ

ている。この時の特徴を産学官<sup>③</sup>一体型と指摘し、経済産業省をはじめ各省庁が垣根を越えて政策や制度を立案し産学官及び地域が一体となってベンチャー企業支援に取り組む枠組みが整ったとしている。東証マザーズなども開設された。米国ではアマゾン、Yahoo!、GoogleなどのIT企業が生まれた。日本では1999年からいわゆる「ITバブル期」に突入し、楽天、光通信、GMO、ライブドア、サイバーエージェント、DeNAなどのIT企業が誕生した。

そして第4次ベンチャーブームは、2013年から現在(2021年時点)まで続いていると言われている。2013年頃からの金融緩和<sup>④</sup>、官民ファンド<sup>⑤</sup>やコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)<sup>⑥</sup>の設立や大企業からベンチャー企業への投資などが活発になりはじめた。あらゆる産業でデジタル化が進み、AI(Artificial Intelligence, 人工知能)などの先端技術が既存のビジネスを覆すサービスが台頭してきている。

しかし、我が国の開業率は依然低調な水準で推移している。開業率は、1988年をピークに減少傾向へ転じた後、2000年代を通じて緩やかな上昇傾向で推移してきたが、2018年は4.4%に低下した。一方で、廃業率は1996年度以降増加傾向で推移していたが、2010年に減少傾向に転じ、2018年は3.5%となっている[13]。(図1参照)

開業率のみならず、将来に向けて起業を計画している起業計画率<sup>⑦</sup>の数値を見ても、米国やフランスに比べて日本の起業水準は低い。(表2参照)

この現状は2013年に制定した成長戦略に「ある開業率5%以下から2020年には10%を目指す」ものから微増したに過ぎず、新陳代謝が進んでいない状態が続いている。熊野(2014)は、日本において開業率が低い背景には、起業が職

(3) 産業界(民間企業)、学校(教育・研究機関)、官公庁(国・地方公共団体)の三者。

(4) 中央銀行(日本銀行)が金利を引き下げて、人々や企業がお金を借りやすくすること

(5) 国の政策に基づき日本政府と民間で出資する日本の政府系ファンド(資金)である。

(6) 企業の資金をベンチャー企業に直接投資することです。

(7) 今後3年以内に1人または複数人で新しいビジネスを計画している割合。

(2) ベンチャー企業など高い成長が予想される企業に対して出資を行う投資会社。

図1：開業率・廃業率の推移(出展：厚生労働省「雇用保険事業年報」)

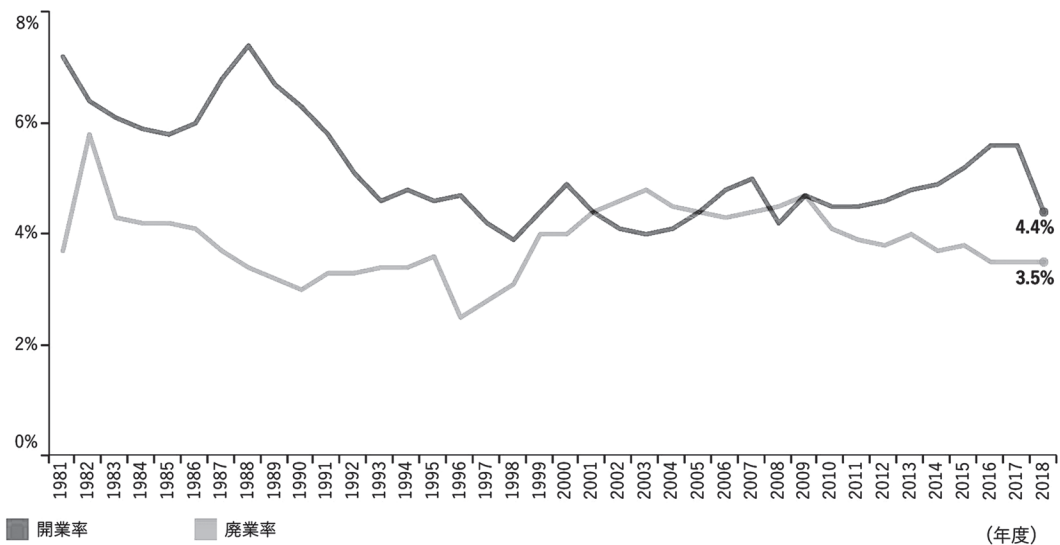


表2：各国の開業率と起業計画率 (%)

	日本	米国	英国	ドイツ	フランス
開業率(2016年)	5.6	10.3	15.1	6.7	9.8
起業計画率(2018年)	8.8	18.5	8.3	7.6	20.4

(出典：みずほ情報総研「平成30年創業・起業支援事業(起業家精神に関する調査)」)

業の選択肢となっていないこと、起業がまだまだ社会に浸透していないことが大きな要因と述べており[14]、第4次ベンチャーブームと言われている現在もその状況が続いている。

### 3. 起業家教育

起業活動の国際比較をする Global Entrepreneurship Monitor の調査をもとにした分析で我が国は、「身近に起業した人を知っているか」という起業活動の社会への浸透度が17% (先進国平均30%)、「起業の知識・能力・経験がある」という起業の知識・経験の保有率が13% (先進国平均41%) と、諸外国と比べても低い状況にある[15]。つまり、起業しようと思わない、起業が身近でない、起業に関する知識がないといった国民一般の意識・知識面での課題が明確である。

この現状に対して我が国の起業教育は十分な対応ができておらず、いまだに起業教育に関す

る十分な知見が蓄積されたとは言い難い。近年、国内の大学は起業教育に力を入れており、起業家のマインドは起業経験者の講演会等を通じて啓蒙されつつあると考えている。起業家によるロールモデルや代理体経験は受講者の起業意欲につながると期待され、起業教育を実施している大学がこれらの講演会を起業教育のメインとして位置付けているケースも少なくない。一方で、松井他(2020)によると、起業家によるゲスト講義を中心とした起業家教育プログラムの効果検証において、受講効果による起業意思と起業における自己効力感の向上は確認されなかった。さらにショッキングなことに受講前に起業意思が高い学生ほど、受講後に起業意欲が低下していることが明らかになった。結果として、受講前に起業意思が高い学生は、受講後に自身のキャリアを見つめ直し、再考したと考えられている[16]。このように、起業のマインドを醸成する方法に関してはこれまでと違う切り口によるアプローチが必要な時期に来ていると考える。



日本政策金融公庫総合研究所の調査によると、起業関心層がまだ起業していない理由は「自己資金が不足している」とする割合が46.8%と最も高く、「ビジネスのアイデアが思いつかない」(35.7%)、「失敗したときのリスクが大きい」(34.4%)がそれに次ぐ[17]。世界と比較した場合、日本の起業活動が低い原因として、経済産業省「ベンチャー有識者会議とりまとめ」では、大企業との連携不足が挙げられている[17]。これら起業に対する阻害要因を取り除くための具体的な実践型の起業教育手法に関する蓄積の不足は、重要な社会問題にもなっている[18]。

#### 4 今後の展望

我が国の米国やフランスに比べて起業水準は低いこと、さらに起業教育の課題を述べてきたが、今後の予想される傾向と展望を申し上げる。

まず、社内ベンチャー、大学発ベンチャーは増え続けることは予想され、我が国の開業率上昇に寄与すると考えられる。社内ベンチャーは経営者人材育成のみならず、大企業では難しいスピード感を持った事業展開が可能になるためである。また、大学発ベンチャーは政府が2021年度実施を考案している10兆円規模の大学ファンドが起業を加速させる。大学発ベンチャー設立により、国公立大学教員を中心とした研究者が自身の研究成果を社会還元するとともに、若手研究者雇用の受け皿としての機能を目指すものである。

一方で、技術、数理的センスを持ち合わせた理系社長を育成しようとする風潮があるが、技術を磨き、開発を希望する人が本当にマネジメントをしたいかという疑問を感じる。シーズ主導型ではなく、ニーズ主導型の事業であれば、多くのユーザーと接点がある文系社長の活躍が大いに期待できる。

最後に学生起業家育成には様々な障壁がある。経営者になりたいが何をしたらよいかかわからず、あっという間に3年次になり、友だちが就職活動を始めると諦めてしまうという時間の圧がある。そして、就職活動において新卒市場を逃すと希望する企業に行けないだけでなく、

起業に失敗すると減点される可能性がある。このように日本企業はチャレンジすることを奨励していることは建前であることが多く、失敗に寛容でない企業は多いと感じる。新卒で就職活動もできて、さらに学生時代に失敗を経験するためには学部1年生から実際に企業に向けて動き出し、各種ビジネスコンテストで社会評価を受けながらビジネスモデルのブラッシュアップを行い2年生で起業できるような起業教育が必要だろう。マイケル・クスmanoは起業的思考を得るには起業するしかないと主張している[20]。Appleの共同設立者の1人あるスティーブ・ジョブズやメルカリ社の山田進太郎社長も何度も失敗しながら会社を大きくしてきた。

今後は筆者自身が、学生が起業できるための教育の提供と起業後の会社の発展だけでなく学生のキャリアにおけるセーフティーネットも整備しながら、我が国の経済の発展に少しでも貢献していく所存である。

#### 参考文献

- [1] 長谷川博和「ベンチャー経営論」東洋経済新報社、2018年
- [2] 里見泰啓「ベンチャー企業とは何か」事業創造大学院大学紀要、第9巻第1号、2018年
- [3] 清成忠雄、中村秀一郎、平尾光司「ベンチャー・ビジネス—頭脳を売る小さな大企業—」日本経済新聞社、1971年
- [4] 岡本康雄、若杉敬明編「技術革新と企業行動」東京大学出版会、1985年
- [5] 忽那憲治、山田幸三、明石芳彦「日本のベンチャー企業」日本経済評論社、1999年
- [6] 金井一頼、角田隆太郎編「ベンチャー企業経営論」有斐閣、2002年
- [7] 松田修一「ベンチャー企業(第4版)」日経文庫、2014年
- [8] 株式会社 LeapsIn, <https://leapsin.jp/>
- [9] 経済産業省産業技術環境局大学連携推進室「令和2年度大学発ベンチャー 実態等調査 結果概要」2020年
- [10] Paravi オリジナルドラマ「ネット興亡記」第3話メルカリの野望、メルカリ山田進太郎社長インタビュー、2020年
- [11] 明石智義「ベンチャー企業の歴史」ベンチャー通信 web, <https://v-tsushin.jp/column/archive/850.html>, 2005年
- [12] 太原正裕「第三次ベンチャーブームの検証：ベンチャー企業は日本経済活性化、金融資本市場の発展に貢献しうるのか」城西大学経営紀要

(7) pp53-83, 2011年

- [13] 中小企業庁「開業率・廃業率の推移」2020年度版中小企業白書, 3章, 第一節, 2項, 2020年
- [14] 熊野正樹「ベンチャー起業家社会の実現—起業家教育とエコシステムの構築—」ナカニシヤ出版, 2014年
- [15] 首相官邸HP「成長戦略ポータルサイト中小企業・小規模事業者の生産性向上」  
<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/portal/SMEs/policy.html>
- [16] 松井克文, 牧野恵美, 馬田隆明, 菅原岳人, 吉田壘, 栗田佳代子, 長谷川克也「起業家によるゲスト講義を中心とした起業家教育プログラムの効果」ベンチャーレビュー(日本ベンチャー学会誌, No.36, pp 29-43, 2020年
- [17] 日本政策金融公庫総合研究所「2020年度起業と起業意識に関する調査」II調査結果(詳細調査), pp20, 2021年
- [18] 経済産業省経済産業政策局新規産業室「若者の起業を増やすためにはどうしたら良いか?~ベンチャー背策の観点から」  
<http://www.pref.kanagawa.jp/uploaded/attachment/792807.pdf>, 2015年
- [19] 文部科学省「大学ファンドの創設について」  
[https://www.mext.go.jp/content/20210304-mxt\\_gakkikan-000013198\\_03.pdf](https://www.mext.go.jp/content/20210304-mxt_gakkikan-000013198_03.pdf), 2021年
- [20] 日経ビジネス「MIT流イノベーション講座(4) 起業的発想を磨くには, 起業するしかない」  
<https://business.nikkei.com/atcl/NBD/19/00123/00018/?P=2&mids>, 2019年