

# スタートアップ企業の活性化

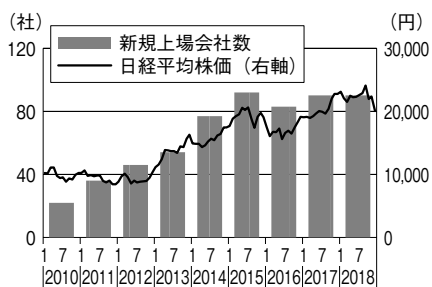
前大臣官房総合政策課 調査員 杉山 渉 / 葭中 孝

本稿では、国内における起業の状況と、その中でもスタートアップ企業が経済活性化に向けて果たすべき役割と、今後必要とされる取組みを示した。

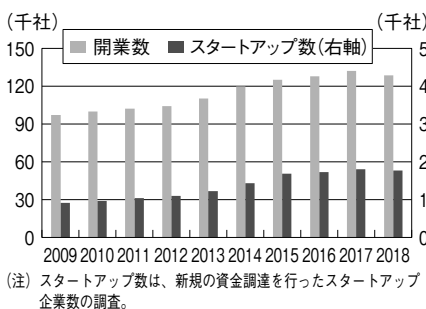
## 経営環境と起業動向

- ・リーマンショック後に低迷した株価は、2012年以降右肩上がりの傾向にある。景気回復に伴う経営環境の改善を背景に、新規上場数も増加傾向にある（図表1）。
- ・また、新規上場企業の中でも注目すべきは、イノベーションや新たなビジネスモデルの構築を志し、短期間で急成長を目指す「スタートアップ企業」である。日本において、スタートアップ企業数は、足もとで増加傾向にあるが、開業数が約13万社であることにに対し、約1,800社と限られる（図表2）。
- ・起業活動の動向をみると、一般的に、一人当たりGDPが大きく、所得水準が高くなるほど起業活動率は低下する傾向が日本や他の先進国ではみられるが、北米はそのような傾向とは一線を画している（図表3）。

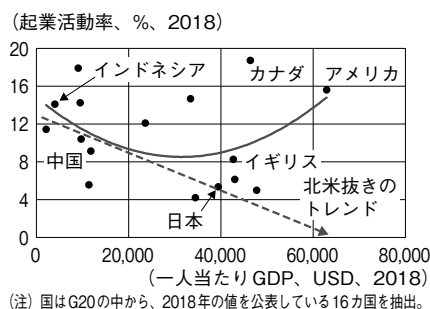
図表1 新規上場と株価



図表2 開業数とスタートアップ数



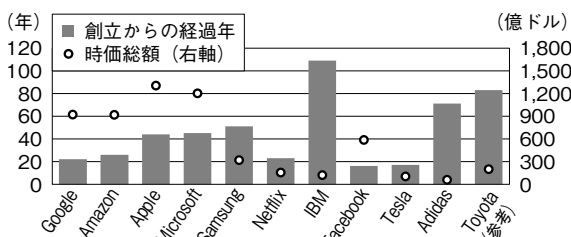
図表3 GDPと起業活動率



## スタートアップ企業とイノベーションの関連性

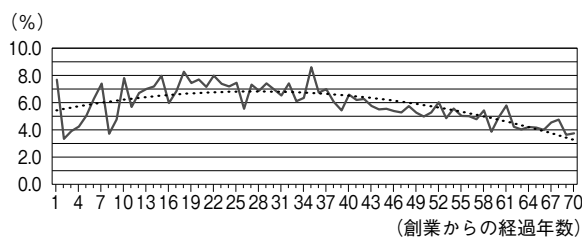
- ・経済成長のためにはイノベーションを生み出すことが重要な課題であるが、現代の世界のイノベーションの担い手である最も革新的な企業上位10社のうち、5社が創業約20年程度であり、起業からまだ日が浅い。イノベーションを担うと目される企業の時価総額は、急速に増加してきた（図表4）。
- ・創業年数と企業の稼ぐ力を測るROA（総資産利益率）の関係をみると、創業年数が若い企業に比べ、創業年数が長い企業の方が、ROAが低い傾向が窺える。イノベティブな若い企業は、事業の新規性からROAを伸ばしやすいが、年数を経て一定程度まで業容が拡大すると、既存事業から安定的なリターンを得るために、そこに経営資源を投下するようになる。また株主の要望や従業員雇用の安定化なども相まって、新しい事業への積極性が低下し、ROAが伸び悩む傾向があるように見受けられる（図表5）。
- ・これらを回避し、イノベーションを生み出していくためには、スタートアップ企業を輩出していくことが望ましい。

図表4 創業年数とイノベーション



(注1) 設立からの経過年と時価総額は、調査時点の最新公表値を使用。  
 (注2) 横軸は The Most Innovative Companies 2019 が公表している順位と対応しており、Google が 1 位で、右に 1 つずれると順位も 1 つ下がる。参考の Toyota は 37 位。

図表5 創業年数とROAの関係



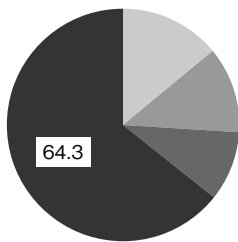
(注1) 東京1部の上場企業を抽出。  
 (注2) Bloomberg より、調査時点で最新の値を用いて筆者作成。

## スタートアップ企業が生まれない原因

- 日本経済にとって、スタートアップ企業を輩出することは重要であるが、アンケート調査によれば、起業には関心がない層が64.3%存在することがわかっている（図表6）。
- 起業したい人においても、(1) 自己資金が不足している、(2) 失敗したときのリスクが大きい、(3) ビジネスのアイデアが思いつかない、といったことを起業しない理由の上位に挙げている（図表7）。
- また、日本では起業に対する評価が低く、周りの賛同が得られにくかったり、また失敗した場合に、大きなペナルティが課されたりすることも少なくない（図表8）。
- さらに、スタートアップ企業の成長にとって、大企業との協業は重要だが、大企業におけるオープン・イノベーションのパートナーの属性をみると、起業家・スタートアップ企業の割合が欧米と比較して非常に小さい（図表9）。日本では、大企業が従来の取引慣行を重視する傾向が強いことが足かせになっている可能性がある。

図表6 起業への関心

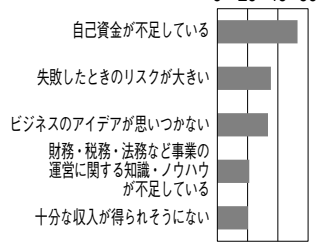
(%, 2017)



- 起業の経験あり
- 現在起業に関心がある
- 過去起業に関心があった
- 起業には関心がない

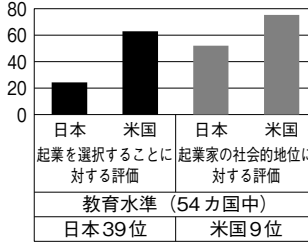
図表7 起業しない理由

(%, 複数回答、2018)



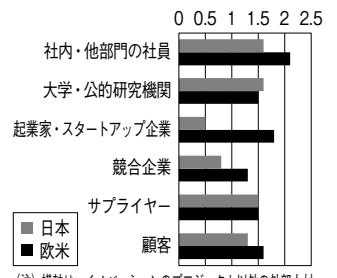
図表8 起業に対する評価と教育

(pt, 2017)



(注) 起業を選択することに対する評価は「Entrepreneurship as a good career choice」、起業家の社会的地位に対する評価は「High status to successful entrepreneurs」と答えた人の割合。

図表9 パートナーの属性



(注) 横軸は、イノベーションのプロジェクト以外の外部人材・組織との知識・ノウハウのやり取りに費やしたすべての時間に占めるそれぞれの時間割合のカテゴリー値 (0=0%、1=0超~25%未満、2=25~50%未満、3=50~75%未満、4=75%以上) の平均。

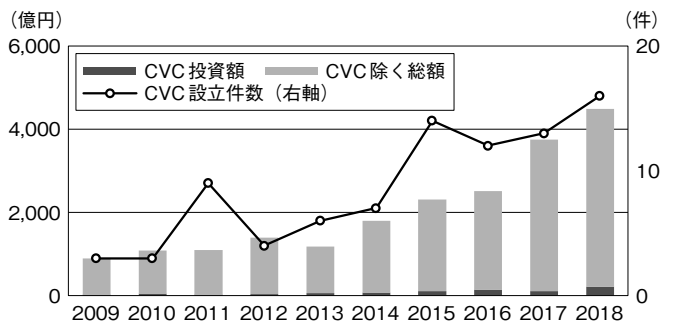
## スタートアップ企業を増やすために

- どのようにすれば日本でもスタートアップ企業の活性化が進むだろうか。まず、起業に対する無関心や低評価を是正し、新規事業のアイデア出しを支援していくことは有効と考えられる。アメリカでは、政府が「スタートアップ・アメリカ・イニシアティブ」を発表し、学生や広く国民から新しい知識や技術の集積に努めており、日本においても参考にすることができるだろう。（図表10）。
- また、大企業が従来の取引慣行にとらわれず、スタートアップ企業を支援していくことは、重要なステップと考えられる。コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）は、こうした取組みの一つであり、投資額と件数は近年増加傾向にある（図表11）。しかし、2018年において、世界全体のCVC投資額の約0.4%に留まっており、他の先進国と比べて割合はまだ小さい。加えて、有能な経営者の確保も重要な課題であり、人材の流動性が高まることによって、経営人材が確保されることが必要と考えられる。
- このような取組によって、将来、日本経済を牽引しうるスタートアップ企業が生まれることを期待したい。

図表10 知識や技術を形にする取組

テーマ	スタートアップ・アメリカ・イニシアティブ 内容
資金アクセスの向上	▶ 貧困エリアや省エネルギーを対象としたビジネスへの投資 ▶ 高成長のアーリーステージ企業に対する投資 ▶ クラウドファンディングが可能に
起業家とメンターとの連携強化	▶ グリーンエネルギー分野の起業家とメンターを結びつけるための仕組みを構築し、異分野にも展開 ▶ 大学生を対象にビジネスコンテストを実施 ▶ 学校教育への起業家教育の組み込み・スタートアップチャレンジの開催
規制緩和	▶ ファストトラックの導入
研究室から市場へ	▶ 大学の研究者に対する起業家教育とイノベーションネットワークの構築 ▶ 地域レベルのイノベーションの加速化 ▶ 16省庁が共同で地域のイノベーションクラスターの支援を行う
市場機会の誘発	▶ イノベーション加速のための政策アイデアを国民から募集

図表11 CVC投資額と件数



(注1) CVCとは、コーポレートベンチャーキャピタルの略称。  
(注2) CVC除く総額には、事業会社、VC、金融機関、海外、個人、その他からの投資が含まれる。

(出典) あずさ監査法人、Bloomberg、entrepedia、東京商工リサーチ「全国新設法人動向」、GEM「GLOBAL REPORT」、IMF「World Economic Outlook Databases」、BCG「Most Innovative Companies」、日本政策金融公庫「起業と起業意識に関する調査」、米山、渡部、山内、真鍋、岩田「日米欧企業におけるオープン・イノベーション活動の比較研究」、スタートアップ・アメリカホームページ、PwC Japanグループ「CVC実態調査」

(注) 文中、意見に関する部分は全て筆者の私見である。