

Title	(未来医学事典)日本のベンチャーが活躍する未来-アメリカベンチャーとの違いからみる-
Author(s)	木本, 奈津子
Journal	未来医学, 未来医学(23):44-47, 2008
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10470/10356">http://hdl.handle.net/10470/10356</a>

# 日本のベンチャーが活躍する未来 —アメリカベンチャーとの違いからみる—

日本光電工業株式会社フロンティアオフィス 木本奈津子

MIRAIIGAKUJITEN

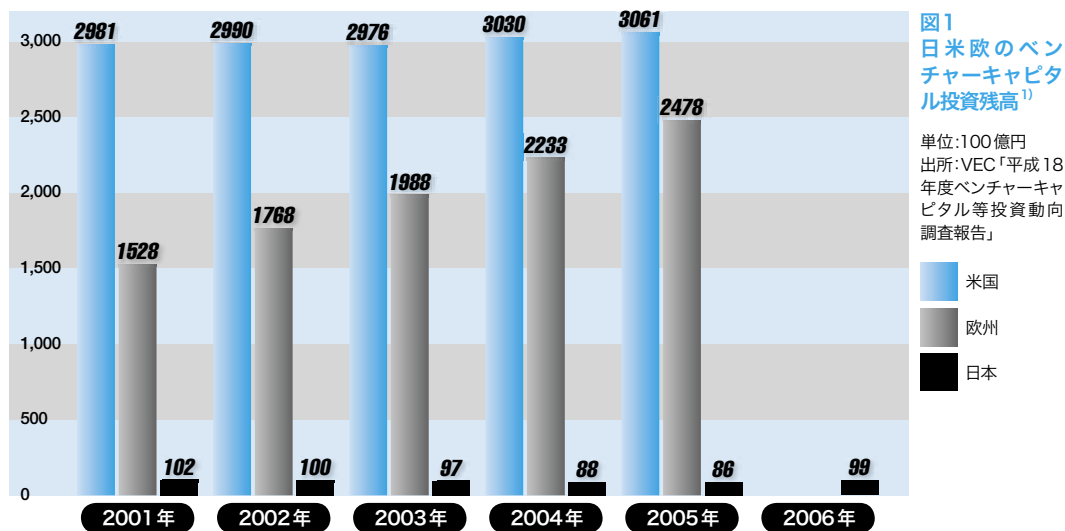
## 1 はじめに

ここ数年でベンチャー、特に大学発ベンチャーの存在を意識する機会が多くなった。日本ではTLO (Technology Licensing Organization: 技術移転機関) の活動や起業家支援と投資家優遇のための制度が充実してきているが、起業した多くのベンチャーが資金や人材不足という問題を抱えている。一方、欧米ではベンチャーに多額な投資が行われビジネスが成立している。日米欧の投資会社(ベンチャーキャピタル: venture capital)による投資残高比を見ると、ベンチャービジネスに投資される資金の違いは歴然としている(図1)。ベンチャーの活躍に期待は大きいですが、こうした違いを解決せずには日本におけるベンチャービジネスの成功は考えられない。

## 2 日本のベンチャーの近況

日本では政府の計画により急速にベンチャー企業数が増加した。ここではベンチャーのうち、大学発ベンチャーについて経済産業省から出された『平成18年度大学発ベンチャーに関する基礎調査報告書の概要』<sup>1)</sup>を参考にいくつかの数字を見てみる。

大学発ベンチャーの企業数は2006(平成18)年度累積で1,590社、10年前の10倍となった(図2)。全体の業種別構成比の上位は、バイオ:39.5%、IT(ソフトウェア):30.2%、機器・装置:18.0%であった。2006年度の経済効果(直接効果)として、売上高:2,800億円、雇用者数:18,444人と報告されている。想像以上にベンチャーの活躍があることがわかった。しかし、「単年度黒字・累積損失なし」という企業は2割弱であった。また、大学発ベンチャーの直面す



る課題として、「人材の確保・育成が難しい」「販路の開拓・顧客の確保が難しい」「資金調達が難しい」を調査企業の大半が上位3項目として選択し、続いて「研究開発が思うように進まない」を全体の3分の1近い企業が選択した(調査企業325社)と報告されている。起業後に多くの企業がこのような問題点に直面しており、企業数が増えたといっても、まだまだ厳しい実状がうかがえる。

### 3 アメリカのベンチャーをとりまく環境

ベンチャー創業期や開発初期段階(スタートアップ: start-upやアーリーステージ: early stage)は、資金調達に苦勞する。日本のベンチャーの場合、この時期の資金を支えているのは主に自己資金と身内・友人からの融資がほとんどで、その他は政府系開業融資や制度金融等、金融機関融資が中心だ<sup>2)</sup>。しかしアメリカではベンチャーキャピタルが、個人投資家(エンジェル: angel)や機関投資家からファンドを募ってスタートアップ企業に投資をするというビジ

ネスが、起業家と投資家、投資家同士の間でしつかりと成立している。

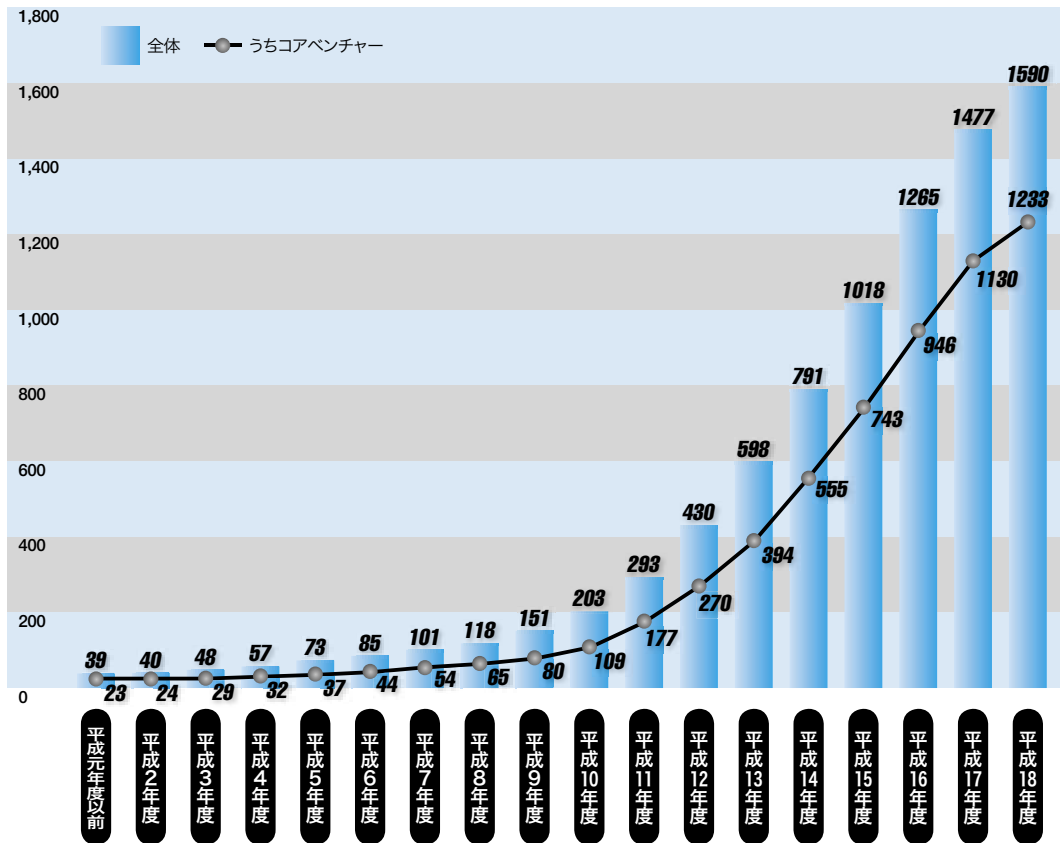
スタートアップ企業への投資はハイリスクではあるがハイリターンの可能性もあり、魅力がある。現在の日本との一番の違いである。エンジェルや機関投資家は、ベンチャーキャピタル(あるいはベンチャーキャピタリスト)の実績や専門性、その実力を重視して投資先のベンチャーキャピタルを選ぶ<sup>2)</sup>。そして、ベンチャーキャピタルは投資する企業の技術アイデアやビジネスモデルばかりでなく、起業家の個人的資質にも注意を集中する。彼らが投資を実施する企業は100社に1社の割合だそう<sup>3)</sup>。

アメリカの医療機器開発系ベンチャーを知る機会があった。基本的な構成は、経営陣として、創業者・CEO、マネジメントチーム、医療系・科学技術系顧問等、実働部隊は技術開発担当、財務担当、販売担当、臨床・規格担当の各責任者などの数名から十数名である。実働部隊の彼らも多くが博士号保持者である。開発担当はキーになる開発者1名または数名で、ほとんどが30代前半くらいまでの若手である。

彼らの新技術によって開発されるものの多く

図2 大学発ベンチャー企業数(累積)<sup>1)</sup>

出所:大学発ベンチャー基礎調査



は、市場が大きい分野に偏る傾向にあり、新規的、挑戦的なものである。日本企業ではなかなか手がけられない治療器や侵襲性のある製品開発にも積極的である。彼らは会社紹介ツールとして、新事業のコア技術、ビジネスモデル、時間軸を明確にした製品化までの開発計画、販売開始後の収益計画、FDA (Food and Drug Administration : 米国食品医薬品局) 等規格承認予定や取得特許予定数、経営陣各個人の詳細な経歴情報をまとめ常に用意している。参加している経営陣の成功歴は企業評価の参考になる。公的機関からの助成金等獲得歴も同様である。

開発期間は3~5年。開発のステージやフェーズごとに区切って資金を募集しているが、その金額は数千万円から数億円の単位である。わず

かではあるが、やはり魅力的な新技術とビジネスモデルを持つ企業は希望の資金を獲得する。順調に技術開発も進み株式公開 (IPO : Initial Public Offering) を果たした企業は、投資資金の回収 (Exit) が果たせる。大企業によって高額で買収されることもある。エンジェルや機関投資家、ベンチャーキャピタルはここで大きな利益を得ることが可能である。うまくいかない企業は消え、また新技術とビジネスモデルを掲げた新たな企業が起業するというサイクルが絶えず繰り返されている。

## 4 日本流ベンチャーへの期待

ベンチャー企業をめぐる環境は、日本とアメリカでは大きく異なっている。アメリカのベンチャーでは、Exitを果たし利益が得られた後、キーパーソンは去り、また別の新たな事業を起こすというようなことも珍しくない。豊富な投資額と事業成功を目指す起業家がアメリカ独自の環境をつくりあげている。

日本はアメリカの制度を次々と導入しているが、投資家の数は絶対的に不足しており、アメリカのスタイルは成立しないと多くの人が感じているはずである。アメリカのベンチャーに学ぶべき点が多いが、目指すべきものは、株式売却益を得ることや大企業に買収されることばかりではない。誰のための、何を創り出すためのベンチャーなのか、本当に必要とされるものを生み出さなければ意味がない。提携型ベンチャーや企業内ベンチャー等、多様な形態のベンチャーが共存してもよいのではないだろうか。

新技術確立の過程は容易ではない。医療分野ではその技術の信頼性、有効性、将来性は特に高いものでなければならない。開発の迅速さも求められる。専門家の直感的助言や評価が不可欠で、柔軟な連携が必要となる。ベンチャーサイズの組織が最適である。

日本では、新技術による医療機器開発にはクリアすべき多くのハードルが残されたままである。しかし、技術革新を真に必要としている市場に対しては挑戦していかなければならない。ここには行政による深い理解と協力が必要であるが、企業、大学、医療・研究機関と、日本流の多様なベンチャーによって新しいビジネス形態を創り出し、生み出された新技術が世界の市場に進出していくことを期待する。

### 参考文献

- 1) 経済産業省産業技術環境局大学連携推進課、『平成18年度大学発ベンチャーに関する基礎調査報告書の概要』、2007年
- 2) 太田一樹、池田潔、文能照之、他3名著、『ベンチャービジネス論』、実教出版、2007年
- 3) O. フィルマン、U. ヴッパーフェルト、J. ラーナー著、伊東維年、他4名訳、『ベンチャーキャピタルとベンチャービジネス—アメリカとドイツの比較—』、日本評論社、2000年