



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 225号

経営コンサルタント 栗田 剛志 14.1.20

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2014年1月20日号 no.1725  
『シリコンバレー4.0～変貌する革新の聖地』より

## 【起業のすすめ】

自らが代表となって仕事を始めることについて、「起業」「創業」「独立開業」「新規開業」など、様々な言葉があります。いろいろ調べてみたのですが、明確な違いはなく、文脈上で使われるニュアンスに委ねられるようです。

「創業100年」とは言いますが、「起業100年」とは言いません。「起業家」という言葉はありますが、「創業家」や「開業家」という言葉はありません。

私の感覚では、「起業」は、これまでに無い新しい財やサービスの開発、提供を行うような際に使い、「創業」や「開業」は、既にその財やサービス自体は世の中に存在するものの、実施する人の個性を反映させることで新たな事業を興すといった際に使う言葉と捉えています。

安倍政権は、昨年打ち出した成長戦略で、スタートアップを支援する方針を打ち出しています。一年間に新たに誕生する企業数を全企業で割った開業率を、現在の5%程度から英米並みの10%台に引き上げる目標を掲げています。

世の中にイノベーションを起こさなければと考えると、ハードルが上がってしまいます。同じ仕事でも提供する人が変われば、新たな付加価値を生み出すことができます。創業で十分です。

私の仕事は、勇気を振り絞り、リスクをとって自らが世に打って出る人を全面的に応援することです。

米国の大学とロンドンのビジネススクールが、「総合起業活動指数」というものを毎年発表しています。2012年の調査において、日本は、対象となった世界68カ国・地域のうち、起業が最も停滞しているという結果になりました。アメリカが12.8であるところを、日本は4.0という指数となっています。

この指数は、必ずしも高いことが望まれるわけではありません。経済発展の段階が低い国や地域では、適当な就職先を見つけることが難しいため、自分でビジネスを始める道を選ばざるを得ないケースが多く、指数が高くなる傾向にあるからです。

日本の指数が低いのは、既存企業への就職を当てにできる、あるいは当てにしているためだとも言えます。

しかし、企業にも寿命があります。新たな企業が生まれにくいのは少子化と同義であり、その国の経済は衰退に向かうこととなります。

では、なぜシリコンバレーからは新たな事業が次々と生まれるのでしょうか。

新たな事業を生む要素として、次の6つが挙げられています。

- ①スタートアップに有望な市場があるか
- ②リスクを取る投資家がいるか
- ③優秀な人材はいるか
- ④起業を応援する風土はあるか
- ⑤通信インフラは発達しているか
- ⑥規制緩和は進んでいるか

成熟した日本において、十分な市場は存在します。求められる財やサービスは多様化し、新たに事業を興す人の個性を十分に発揮できる土台はあります。一方で、市場には競争があります。生き残るためには、競争力が必要となります。

リスクの取り方が多様化しています。不特定多数の人がインターネット経由で個人や組織、企業に対して資金を調達する「クラウドファンディング」などが、それに当たります。

人材については、十分すぎるほどいます。ただ、起業に目を向ける人が少ないのが現状です。

起業を応援する風土もできつつあります。今年度、政府は多額の予算を創業補助金として用意しました。この補助金は、来年度も継続することが決まっています。今後必要なのは、何度でも挑戦の機会が与えられる風土の醸成です。一度失敗すると次のチャンスはめったに巡ってこない現状を変える必要があります。

通信インフラは、十分に発達しています。クラウドサービスを使えば、サーバーやネットワーク機器を自ら準備する必要はありません。機器を保守するエンジニアも不要になり、人員は少なくて済みます。経理や労務を安価に外注化することができるサービスもあります。起業にかかるコストは以前に比べて大幅に少なくなっています。

規制緩和は、誰もがどうにかしなければならぬと考えています。民間における継続的なチャレンジを続けるしかありません。

シリコンバレーにはかないませんが、日本における起業を促す環境は少しずつ良い方向に進んでいます。

今週の特集では、起業を成功させるための6つの要素が挙げられています。米国で著名な起業家の言葉とともに紹介します。

「多様な人材が活力を生む」(セールスフォース・ドットコムCEO マーク・ベニオフ)

異質を交わせる必要があります。

「電気自動車のアイデアは古くからあったのに、なぜ誰も作らなかったのか。それはアイデアを実行することが、思いつくことより難しいからだ」(テラス・モーターズCEO イーロン・マスク)

まず、形で見せることが必要です。

「完璧を目指すよりもまず終わらせろ」(フェイスブックCEO マーク・ザッカーバーグ)

何よりもスピードが重要です。

「我々の唯一の信条は企業に魚を与えるのではなく、どうやって魚を釣るのかを教え、自力で魚を釣れるようになってもらうことです」(セコイヤ・キャピタル・パートナー ローロフ・ボタ)

裁量と責任を委ねることが必要です。

「小さな失敗を重ねて育てよ」(教育家 スティーブ・ブランク)

挑戦を奨励していく必要があります。

「シリコンバレーの起業家やその支援者は、信じられないくらい楽観的で、自分たちが世界を変えられると信じています」(前駐日大使 ジョン・ルース)

アイデアの芽を摘んではいけません。

起業を支援する者として、この6つを胸に刻んでおきたいと思います。