

## 6. 具体策の提案

以上、4. に述べたスタートアップを促進するために必要な要素を、シリコンバレーとは社会的、文化的、歴史的な背景の異なる日本で組み合わせて、スタートアップ、特に小規模なスタートアップを促進する具体的な方策について、ここで検討したい。

### 6.1 出来る限りオープンなネットワークの構築

我が国においてもスタートアップを促進するエンジェルや投資家のネットワークは現在でも存在する。これまで、実際に事業を興して起業に成功した経験者などを中心に、スタートアップ支援に熱心に取り組んでいる例は多い。ただし、このようなネットワークは経験を共有した関与者に依るもので、米国に比べ、スタートアップの数や規模が多くない日本ではネットワークの数にも限りがあり、必ずしも誰にでもオープンではないと言われる。一方、米国のシリコンバレーでは、このようなネットワークが集まっており、絶えず様々なイベントなどもあるため、ネットワークに近づく機会が増え、かつ自然にオープンになると考えられる。

起業を考えている者の立場に立つと、このようなネットワークにアプローチ出来るか否かが次のステップに繋がる鍵になるので、日本において、如何にオープンな環境を作るかが課題と考えられる。従って、起業を志すものが門をたたけるような **One Stop** のサービスが存在すれば課題解決の一助になり得ると考える。

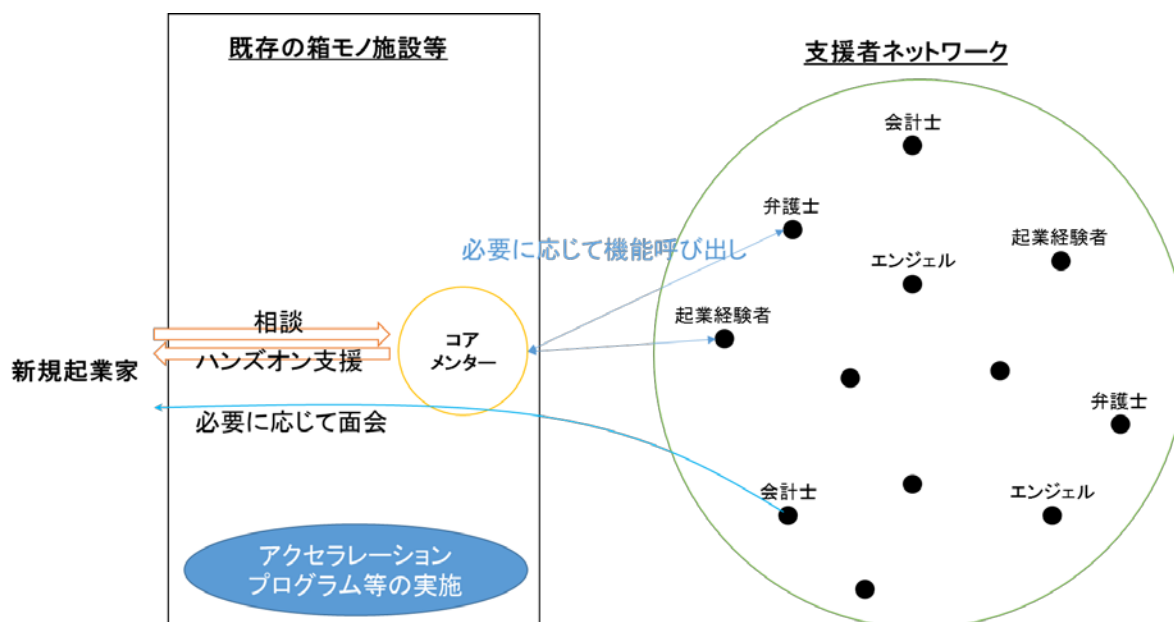
日本にはスタートアップの促進を掲げた様々な公的施設が各都道府県に存在する。それぞれの施設も多様な努力をしているが、これらを活かして起業家支援の専門家のネットワークとつなぎ **One stop** の相談が出来るようなソフト機能を付与していくことをさらに促進することが重要な方策と考える。

また、日本では必ずしも多いとは言えない関与者やネットワークが多く「場」を提供できるように、すでに先行例にもある通り各都道府県間の連携を密にして、経験、方法、設備などを共有しつつ、関与者やネットワークを有効に機能させていくことも重要である。これにより、起業を志す者にとっては、地域に関わりなく、これまでの様々な知見の蓄積を背景とした支援と、熱心な関与者やネットワークに繋がる機会が飛躍的に拡大すると考えられる。

### 6.2 ネットワークや制度を活きたものとして運用する中核

**One Stop** の相談機能を有するネットワークの構築に際しては、**Reality2.0** の世界で提唱されたように、サイバー上のサービスと物理的なサービス群が **CPS** の上で同時にアクセス可能なサービスプラットフォームを構築することが考えられる。このサービスプラットフォームは、内閣府が 2016 年に提唱した第 5 期科学技術基本計画の **Society 5.0** の一部をになうサービスプラットフォームとしても位置づけられるだろう。さらに、このようなネットワークが経験を共有した関与者による信頼関係に基づくものであることは重要な要素として認識する必要がある。従って、先に述べたような専門性のある関与者を単に集めただけでは、起業家が本当に必要としている支援を的確に行えるとは限らないと考えられる。

そこで、このようなネットワークは、ネットワークの関係者から信頼され、かつ様々な



図表 5：コアメンターの役割（イメージ）

起業家に対応できる経験、能力、熱意を備えた人物が中心となって、One Stop の相談機能を運営していくことが必要と思われる。いわば、コア・メンターとも言うべき存在で、この者が中心となって、方や起業家、他方ネットワークの専門家との間の信頼関係を構築しながら繋いでいく仕組みの構築が重要と考える（図表 5）。

### 6.3 ネットワークの運営

起業家を支援するネットワークは、多くの場合、志のある専門家の有志連合であるが、仮にこれを制度的に支えることができればより効果的になる。起業家は多くの場合、資金と経験に不足しているが、経験不足を補う助言や提案などを個別に契約して弁護士やコンサルタントから得ようとすれば、相当な利用料金が発生する。一方、ネットワークに参加する専門家としても全てをボランティアで行うこともできない。そこで、コア・メンターがまず起業家の抱える課題を整理して、もっとも効率的、効果的に専門家のアドバイスを引き出す、またその費用についてはネットワーク全体として捉え、個別の起業家にはそれぞれの利用に応じた負担で済むような工夫が望まれる。また、ネットワークとして本格的に起業を支援する場合には、資金調達に関して、例えば社会から評価されるクラウドファンディングの提案を支援するなどのソフト的な支援があり得る。

これらをコア・メンターが個人、若しくは自身の法人で行うこともあり得るが、そのような環境にない場合、先に述べたような公的施設で運営の支援を行うことも一つの方策である。

### 6.4 メンタリングの基本

このようなコア・メンターの仕組みを導入し、ネットワークによる起業家へのメンタリングを行うとして、これは先に述べた起業家精神の涵養の一環になる。

「多様で活力ある小規模スタートアップを促進するエコシステムの構築に関する研究会報告書」

すなわち、メンタリングは単にスタートアップの初期段階に必要な知識や方法を伝えるに留まらず、絶えずそれらの中心になるビジネスモデルやコアコンピテンスを磨き、さらなる発展の可能性を追求するものである。一方、社会や市場の変化なども見据えつつ、仕事の方向性の変更、場合によっては廃業も含めた仕事の大きな変更をも示唆する厳しいメンタリングが求められる。関与者にはそのような姿勢を求めることは方策運営の成否を分ける。

## 6.5 公的なファンディングの充実

スタートアップを促進する公的なファンディングプログラムも数多く立ち上がっている。例えば、国立研究開発法人科学技術振興機構では、復興プログラムでの経験を踏まえて、マッチングプランナー制度を運用している。これは、各地の中小企業が自身の事業を大きく飛躍させるために必要となる技術などのシーズを、技術開発の事業化などで経験のある人材（マッチングプランナー）が日本の大学や研究機関に探し求めて、その研究者に必要となる技術シーズに対する深い理解を求め、機構の資金で技術開発を行い、製品化までつなげようというもので、一定の成果を出している。ここでも、専門家が介在して、企業のニーズが求める具体的なシーズに翻訳し、相互の理解と信頼関係を構築していく活動がポイントとなる。

これは、いわばニーズに基づいたシーズの探索であるが、従来は研究者の発想に基づく研究開発の成果をシーズとして如何にニーズにつなげるかと言う取組が多かった。今後は、十分に社会のニーズを把握した上で、技術シーズやビジネスモデルを立てる取組が重要で、その意味で、マッチングプランナー制度と相補的な意味を持つ NSF の I-Corps のような取組を創設していくことも一つの方策である。