

起業家にとっての障壁とその打開法

米国や韓国に比べると、日本は起業しようとする人たちにとって格段に法整備が遅れ、インフラが不足し、社会的受容度が低く、障害だらけの状態である。このため、同じ条件下であれば米国では成功したであろうケースでも日本では失敗する可能性もある。しかし、現代の日本では創造性と行動力を兼備するベンチャー起業家による新規事業の輩出がなければ現在の社会的閉塞状況を打開できないとのコンセンサスは徐々に、だが強靭に形成されつつあり、以前に比べれば大分動き易くなりつつある。

この小文においては起業における障壁が何であるかを理解して、現状における最善の打開法の方向性を示そうと思う。「敵を知り、己を知らば百戦危うからず」とは孫子の言であるが、起業家が敵を知るための参考になれば幸いである。

1. 法制度の後進性

約半世紀に亘って抜本的な改訂がなかった日本の商法は、起業家にとって巨大な障壁であった。1株5万円の額面株、1000万円の最低資本金制度等である。これらが如何に新規開業率の低下を齎す元凶であるとのコンセンサスが国民的なものとなり、2001年10月に議員立法により次のような根本的な商法改正が発効した。

- (1) 株式売買に関する改正： 額面株式の廃止、 単位株制度の廃止、 単元株制度の創設、 1株純資産5万円基準の撤廃
- (2) 新株発行規制の廃止
- (3) 無議決権株式(優先株)の発行枠を株式総数の2分の1まで拡大
- (4) ストックオプション付与上限の廃止
- (5) 金庫株の解禁
- (6) 社外取締役制度の導入： 社外取締役1名以上選任、 執行役の設置可、 監査委員会、報酬委員会、指名委員会制可

その後も商法の改正は続いており、資本金1000万円の縛り等も無くなり、遠からず日本の商法は米国式のグローバルスタンダードに収斂するであろう。この大改正も、ことの発端はそれに先立つ数年前、イスラエルの会社が日本で会社を興して、商法が既存の大会社向きではあっても新興企業に対しては大変な障壁となっていることを実感し、政府に対して具体的な問題点を数十項目指摘して痛烈な抗議文書を提出したのが今回の商法改正の動機といわれている。世界の事情は賢い諸官庁の官僚諸氏も知識としては知ってはいたのだが、海外から圧力が加わらない限り動こうとしない官僚の保守性がここにも見られる。

一度障壁が破れると急速に場面が変わるのが我が国民性の常で、その後は順調に改正が進み、これから2年以内に法務省、経産省関係の米国式起業を実現可能とする法制度改革は完了する。歳入欠陥を心配する財務省がエンジェル税制の改善に後向きな姿勢を見せているため、全ての環境が整ったとは言えないが、起業家が本シリーズの「シリコンバレーのスタートアップ資本戦略」を実行できる法的基盤は日本でも整ったと思われる。

2. 未熟なエンジェルやベンチャーキャピタル

2.1 一巡していない日本のエンジェル

米国では1970年代にベンチャー企業が勃興し、そこでの成功者たちが豊富なりスク資金と優れた実績ある経営力を以って次世代のベンチャー起業家に「金も出すが口も出し、手も出して」スタートアップの血沸き肉踊る充実感を若者たちと共に味わう良い循環が成立し、現在ではそれが三巡目に入っているといわれる。

日本でも1980年代には確かにベンチャーブームがあったのだが、その多くはその後のバブル崩壊の波に飲まれて消え去り、米国のような良い循環は発生しなかった。本物のエンジェルの条件はリスク資産1億円以上を有し、小さい組織を立ち上げ経営した経験があり、有力な人脈を有する人ということになる。この条件に合うエンジェルは多分米国の100分の1いるかどうかであって、よほど運に恵まれなければベンチャー起業家

が本物のエンジェルに出会ってその指導・支援を受け得ることはない。この点で日本のベンチャー起業家は明らかに不利な状況にある。

我々 IAI ジャパンもエンジェルを名乗っているが、上記条件に照らして本物のエンジェルは少なく、残りは Sweat Equity により専門分野で支援してくれる現役のスペシャリストが(当会の設立目的が本来そのようである)、大企業を定年で辞め、日本の活性化のために奮闘するベンチャー起業家を支援したいと心から願う人々から成る。その志は貴いが、米国基準で行くと準エンジェルに位置しよう。

大企業出身者は一部の人を除いてはベンチャー起業家が切実に求める自ら小規模企業を立ち上げ成長させた経験はないし、リスク資金も限られている。我々の多くは自らのそのような限界は認めつつも、長年の会社生活の中で得てきた知識・経験・人脈によりベンチャー起業家を支援したいと願っている。

日本にもデフレや中国シフトの荒波にも負けず活動する中小企業のオーナーがいる。これらの人々がエンジェルとなってベンチャー起業家にリスク資金の提供と人脈の紹介をする事例もあり、これが大きな流れとなってエンジェル活動が活性化することを期待する。かつては多数いた大企業の下請け型の中小企業オーナーは今後は存在が期待困難なので、残りの中小企業オーナーからのリスク資金提供能力は限られたものとならざるを得ない悩みがある。

その意味では、日本の現況は自動車と言えばバッテリーでスタータを回し始めたような状態である。エンジンが掛かって自力で回転を持続できる状態までまだ行っていない。現在立ち上がりつつあるベンチャー起業家の中から成功者が輩出して、その人々がエンジェルとなって次世代のベンチャー起業家を育て始めた時に、日本に米国型のベンチャーとエンジェルの良い循環が生まれる本格的な起業全盛時代が訪れるであろう。

2・2 本物が少ないベンチャーキャピタル

米国ではベンチャー企業が上場或いは企業売却といった出口に至るのは約 20%といわれる。残りの 80% は比較的早い段階で潔く会社を清算してメンバーは各自次の行動に移る。

このように極めてハイリスクな事業であるから資金は直接投資で賄われるべきであり、融資は馴染まない。銀行等の金融機関は預金者の資金をリスクに曝すことは本来やってはならないことである。日本には金融系のベンチャーキャピタルが結構あるが、この点では矛盾していると思う。

そのためもあって、多くのベンチャーキャピタルは勝組と決まって上場間際の企業にしか投資していない。ベンチャー企業が真に資金を要するのはもう少し早い段階であり、悩ましい問題である。

米国のベンチャーキャピタルの典型的な活動状況はおよそ次のようである。彼らはリスク資金提供者からファンドとして資金を集めてくる。彼らは自らの選別眼を信じて行動し、毎週山のように送られてくる事業計画書から凡そ 100 件に 1 件位の割合で珠玉と思われる事業を選び出し、比較的早い段階から投資をし、その成功を助けるため「金も出すが口も出す」。(米国某 VC の実績では応募 1 万件 面接 150~200 件 投資 30 件 成功 5 件であった) 一流の経営者を CEO として送り込むことも多い。

ベンチャー起業家の側から見ると、その投資は凡そ 50%に相当する高利資金に相当し、ベンチャー企業の立ち上げは時間との勝負になる。ファンドに出資する投資家はファンドマネジャーに通常 10%、実績が優秀なマネジャーには時には 30%に及ぶ運営報酬を支払う。

ファンドの規模は以前より大規模になっており、相手にできる企業の数には限界があるため、主にミドルステージのベンチャー企業が投資対象となっており、かつては対象としていたアーリーステージのベンチャー企業へはなかなか資金が廻らないのが実状である。このため、3 F (Founder, Family & Friends) から調達したシードキャピタルが尽きるアーリーステージ中期での資金調達が昔より困難になり、ここに資金調達上のデスバレーができて問題になっている。

この段階で手を差し伸べてくれるエンジェルの資金と支援が役割を増している事情がある。シリコンバレーには 1.2 億円以上の資産を有する Qualified Angel 資格者(税務当局へ申請して Qualified され、優遇税制

を適用される)が 25 万世帯、1200 億円以上の Super Angel 資格者が 200 世帯いる(\$1 120 円で換算)そうであり、エンジェルといっても資金力と規模が違うのである。

3. 小規模事業者が利用できる社会的インフラの不足

創業者が事業を開始し、1 人でも従業員を雇用した途端に諸官庁への届出を始めとする総務・人事・経理系の管理業務を大量に処理せねばならなくなる。その代表的な業務を列記してみよう。

- (1) 会社設立
- (2) 健康保険、雇用保険、その他公的なもの
- (3) 生命保険、損害賠償保険、その他民間保険会社に関するもの
- (4) 年金関係
- (5) 給与支給、その他
- (6) 税務、経理、管理会計、その他
- (7) 就業規則の制定、その他
- (8) 各種業務フォーム類の設定
- (9) 雇用手続、人事制度の確立
- (10) 弁護士、会計士、弁理士、ウェブサイト作成者、その他専門業者への接触・業務依頼

創業直後の創業者やその協力者は技術開発や市場開拓などのコア・コンピタンスに集中すべき大事な時期にもこれらハウスキーピング業務も企業としての基礎代謝であって欠かすことができない。ベンチャービジネスを容認・尊敬し、その育成を多くの人たちが支えてきた歴史を持つ米国では、これら総務・人事・経理系の管理業務をアウトソーシングによってリーズナブル・プライスで引き受けてくれる社会的インフラが形成されている。

その詳細は当会ホームページから閲覧できる IAI ジャパン・メールマガジン 25、27、28 号に黒澤篤氏、上谷達也氏によって述べられている。日本では既存の企業の事務合理化を受けてこれらの管理業務のアウトソーシングの受け皿となるサービスプロバイダーは活発に活動しており、先日の展示会「アウトソーシング 2003」等でアクセスできる。しかし、アーリーステージのベンチャー企業に特化して対応してくれる好適なサービスプロバイダーは余り知られていない。ベンチャー企業の数が少なく、歴史も浅いため需要が顕在化しなかったのが原因であり、「卵が先か、鶏が先か」的状況である。サービスプロバイダー側にもその潜在的需要に着目する動きが現れつつあり、遠からず管理業務のアウトソース・インフラの整備が顕在化すると思われる。

4. 大企業信仰の呪縛からまだ脱却できない一般民衆

「私がとてもいい新製品のアイデアを持っているとしよう。私は今の職を捨てて会社を興す…。しかし、一般に 80% の場合に起業が失敗するように、私も失敗した。さて、私はどうなるか。履歴書にこの失敗を記入しなければならないとき、どうやって次の職を見つけることができるだろう。

米国カルフォルニア州のシリコンバレーや、マサチューセッツ州ボストン周辺のハイテク地域である 128 号線沿いでは、職を探すときにこの失敗が勲章とみなされる。私は精力的で構想力があり、創造的でリスクを恐れない人間だ。まさにどんな会社でも雇いたくなるような人物である。

では、これが日本だったら、私はどうなるだろう。同じような経験をした日本人の MIT 卒業生を何人が知っている。彼らが日本に帰国したときに待ち受けていた状況から判断すると、こうなるだろう。

私は前の勤務先を飛び出した反逆者であり、事業の失敗は市場環境のせいではなく本人の欠点のせいである。そして、いい再就職先を探すことはほぼ不可能である。

要するに、日本で創造的であることは私にとって全くワリが合わない。リスクばかりが大きすぎる。

(レスター・サロー / MIT 教授・経済学者 / 日経ビジネス 1997 年 7 月 21 日号より)

レスター・サロー氏は見事に日本社会の起業環境における閉塞状況を言い当てている。これこそ起業家にとっての最後の、そして最大の障壁である。これが解決しない限り、本当の意味での起業に当たっての追い風は吹かない。

幸い現下の経済環境は日本における大企業神話の維持を困難にしつつあり、人々は嫌でも現実を直視させられている。リストラされる親族たちや先輩たち、年金を減額される祖父たちを見ている学生や若者たちには、もはや大企業は自分の人生を預けるに足る安定した環境であるとは考えられないであろう。2002年度の国民年金の未納率が20代の若者では53%になった事実は、若者たちが国や大企業といった従来の組織や権威が信頼に足るものではなく、自分たちの老後は自分たちで切り拓くしかないとの意思表示していると思わなくてはならない。

以上、米国と対比しながら、日本のベンチャー起業家たちが直面しているネガティブな障壁について展望した。しかし、時代は進化し以前に比べると格段に起業がやり易くなった面も見受けられる。以下の章ではそれらにも光を当てて見たい。

5. IT革命を享受する現代の起業家たち

紙ベースで世の中が動いていた時代、情報は官庁、大企業等の巨大組織の専有するものであった。莫大な資料の中から自分に必要な情報を掘り上げてくる手段がこれら人数が多い大組織でしか維持できなかったのである。大組織だけが情報強者、それ以外は情報弱者という構図である。

かつては発明者または委託を受けたものが公開特許公報を収めてある書庫に立てこもって数日かけて「手めぐり」という原始的な方法で力任せに検索していたものである。このような人と労力の動員が可能な大組織だけが情報へのアクセス権を事実上独占していた。

いまでは特許であればインターネットを介して特許庁のサイトの特許電子図書館を開けば、必要な情報は殆ど得られる。先行発明の調査も正しいキーワードを入力して検索すれば、それこそ直ちに求める答えが得られる。同様な情報検索は官公庁のサイトや各種サービスプロバイダー、各種製造業者、資材業者、業界の発表会・展示会、学術論文等の検索についてもいえる。

小さい組織も、個人でさえも最早情報弱者ではない。全ての人に均等な機会が与えられている情報社会が到来している。情報へのアクセスに関しては組織のスケールメリットはもはや存在しない。これが小規模であっても個人であっても起業し易くなった一つの大きな要因である。

6. これから現れる大学発ベンチャー

現在、文部科学省と経済産業省は協力して大学発ベンチャーの育成に躍起となっている。各国立大学も2004年の独立行政法人化を控えて、大学間の生き残り競争に伍して行くべく、その大学ならではの魅力作りに余念がない。

これまでは大学・大学院の教官は研究論文によって評価されてきた。実業に関係するのは教官にあるまじき行為と刷り込まれてきた。それが一遍に様変わりして「先生方はどんどん実用的な研究をなさり、それを持ち出して自分で起業しなさい。」「大学をジャンプ台にして実業界に羽ばたきなさい。」と煽られたのだから、その戸惑いは大きい。独立行政法人化に合わせてTLOでの特許権の帰属も、米国バイドール法に倣って大学に帰属するように統一された。

この改革がやがて大きな効果を出現させることは確実である。しかし直ぐにはではない。従来のルールから新ルールに乗り換えるには、研究テーマを選ぶ段階から「研究論文の生産を目的とする研究テーマ」から「新規事業を興す革新的研究テーマ」へと、これまでと全く違う方向へ舵を切らなくてはならない。巨大オイルタンカーの操船と同じで、方針転換から効果が現れてくるまでに数年間のタイムラグは確実に存在する。しかし、その時点が到来した時はかなり期待が持てるのではなかろうか。

人類の歴史に照らすと、ここで動きが出るのは教官でもエスタブリッシュメント層ではなく、助教授、研究助手、大学院生といった上からの抑圧を感じている研究者たちになる。これだけ環境を整えて人間の上昇志向を刺激してやれば起業家が輩出しなはずがない。意欲に満ちた若者がそういった目で大学と研究室を選び、大学をプラットフォームとして起業できる環境が姿を現しつつある。

当会はそのような意欲ある起業家にとっても頼りになるエンジェル団体でありたいと願っている。

以上