

3

月11日の東日本大震災からすでに3カ月以上たってもいまだ明確な日本復活のグランドデザインが提示されていないのはきわめて遺憾である。

一方現在日本のGDPは約500兆円、しかもこの20年間ほとんど変化せず今後増加する要因は見当たらない。また新興国の追い上げは一層加速し、このままでは日本は静かに沈滞していくことになる。

以上の状況のもとで我々が為すべき最も重要な課題は新産業の創出と雇用の拡大である。

現在世界の社会環境は急速に変化し、たとえば、新エネルギーとICTとを融合するスマートグリッドに代表される社会システムの開発、SNSの急速な発展に伴う人と人を結ぶ新しい高度なネットワークシステムの構築、我々のインフラ、居住環境、医療すべてを統括するような社会基盤の開発、さらには震災に強いICTの環境構築等、ICTをベースとした新産業の創出には多くの可能性が存在している。

これを実行する具体的方策は何なのであろうか。1つは新しい産学官連携によるプロジェクトの推進であり、第2がこれをもとに産業に展開するベンチャーの育成である。

しかし、現在の産学官連携のスキームはほとんどうまく機能しておらず、また、ベンチャー育成もいくつかの例外を除けばあまり成功していない。

ここでは特に第2の問題であるベンチャーの育成について過去数年間の東北イノベーションキャピタルの投資およびハンズオンの活動を通して得られた知見から意見を述べたい。

結論的に言えばベンチャー企業が成功できない要因は次の2つである。

第1はビジネスの最も基本であるマーケティング能力の欠如である。当然ベンチャーの創始者はほかと十分差別化できる技術をベースに並々ならぬ情

熱をもって事業を進めている。しかし作った製品をどのように売るかについてほとんどのベンチャーのCEOは分かっていない場合が多い。最先端のプロダクトを売るならば日本だけでなくアジア、そして全世界のマーケットが対象となる。このような基本的なマーケティング戦略は残念ながら今のベンチャーに期待するのは難しい。

第2は資金の調達能力の欠如である。ベンチャー企業の作るプロダクトは最先端であればあるほど市場に認知されるまでには多くバリアが存在し時間が

[シニアコラム]

IT好き放題



[No.9]

新生日本の復活とベンチャー育成

必要となる。つまり死の谷(Death Valley)の存在である。そして死の谷を乗り越える最も重要なものがベンチャーを存在させる資金の調達能力である。

この能力不足のためベンチャーのCEOは数多くの辛酸をなめながら活動しているのが実態である。

それでは以上述べた2つの問題を解決する方策は何なのであろうか。

第1の問題解決は最先端技術を十分に理解し、これをベースにマーケットに具体的につなぐことのできる目利きの機能の構築である。そしてこの機能は第三者機関で機能しベンチャーをサポートしても良い。

しかしこのような高度の目利きは現在産学官の人々の中にはなかなか見当たらない。とすれば、我々の重要課題の1つは新しいスキームのもとで高度な目利き養成のプログラムを構築することである。

第2の問題解決はベンチャーにリスクマネーをあるレベルの自由度のもとで提供できるシステムを構築することである。

日本はアメリカと異なりリスクマネーを提供する機能がきわめて脆弱である。この問題解決には税制を含めた金融システム全般にわたる問題を考えなければならないが、今ここの問題の解決に努力すべきである。

(2011年7月1日受付)

野口正一 Shoichi NOGUCHI

(財) 仙台応用情報学研究振興財団)

[名誉会員] noguchi@sfais.or.jp

昭和46年東北大学電気通信研究所教授。平成2年(財)仙台応用情報学研究振興財団理事長。平成7年本会会長。平成9年会津大学学長。専門分野：情報通信、情報通信ネットワーク。