

4 大学発ベンチャーの挑戦



漆原 茂 | ウルシステムズ (株)

世界経済はベンチャーが牽引

大企業には目もくれず、嬉々としてベンチャー企業をファーストキャリアに選ぶ学生たち。教壇では往年の名経営者が教鞭を執り、自らの経験を惜しみなく伝える。イノベーションを期待する資金が大学に流れ込み、人類の明日を拓く研究を支える。産声を上げたベンチャーは合従連衡がっしょうれんこうを繰り返し、やがて株式市場を席卷する大企業に育っていく。先進国の都市では見慣れた風景だ。

ベンチャーは若者たちの活躍の場だ。イノベーションは年齢を問わない。無謀なチャレンジにチャンスは舞い降りる。ハーバード大学やマサチューセッツ工科大学、スタンフォード大学など国の高等教育機関では日々、学生が起業に挑む。他人が敷いたレールを歩むより、まだ見ぬ未来に身を投じた。それが彼らを突き動かす原動力だ。若い挑戦が欧米や中国の躍進を支えている。

欧米や中国とは比べるべくもないが、日本でもベンチャー企業の存在感は徐々に増している。各種報道でベンチャー企業が取り上げられる機会は確実に増えた。就職先として大手企業の人気は依然として根強いが、ベンチャーへの就職や起業を選択肢に数える人々も増えた。勝負はここからだ。

特に期待したいのは大学発ベンチャーだ。大学での研究にはイノベーションに繋がるものが多数眠っている。こうした未来の可能性を実社会に引き出すことの意義は大きい。以下、大学発ベンチャーの現在地をお伝えしたい。

日本では大学発ベンチャーの定義は曖昧で教員、

学生の区別もない。学生が大学に通いながら起業するチャレンジ精神は歓迎すべきであるが、立ち上げた事業と大学との関連性が薄い場合は大学発ベンチャーとは呼ばずにおきたい。

米国のベンチャーエコシステム

ベンチマークがなければ日本国内の状況の評価することも難しい。まずは、米国の大学発ベンチャーの状況を見てみよう。ここでは米国スタンフォード大学のエコシステムを紹介する。スタンフォード大学はヤフーやグーグルをはじめ、多数のベンチャー企業を輩出する大学の1つだ。

注目したいのが、約2兆円にも及ぶ巨大な基金だ。大学は基金の運用によって年間1,000億円もの収益を得ている。大学はこれを奨学金の原資などに当てている。経済的な不安を払拭すれば、世界中から優秀な学生が集まってくる。奨学金はいわば“集客エンジン”だ。集まった学生が切磋琢磨することにより、グーグルやヤフーといった優れたベンチャーが誕生してきた。

大学の知的財産を事業化する仕組みも整っている。グーグルの創業者たちはスタンフォード大学在学中に検索エンジンのアルゴリズム「PageRank」を開発した。通常、大学における研究の成果は大学に帰属する。大学はグーグルに研究成果の使用を許諾する代わりに、ライセンス料としてグーグルの株式を獲得した。グーグルが上場した際、株式は3億3,600万ドルもの価値を大学にもたらした。特許や知的資産を積極的にライセンス化することで、大学発ベン

チャーの立ち上げを円滑にしつつ、経済的なリターンも獲得しているのだ。

起業家との結びつきも根強い。成功した起業家たちは大学に戻り、多額の寄付やメンタリングなどの形で後進を支援する。大学を中心に優秀な人材と潤沢な資金が集まり、イノベーションを起こす。そこで得られた金や経験が次世代のチャレンジを支援する。見事な好循環が生まれている。

ここではスタンフォード大学を例に説明したが、ハーバード大学やマサチューセッツ工科大学などでも同じような状況がある。

さらに、大学外にもベンチャーの興隆を支える仕組みがある。ベンチャーキャピタルはスタートアップ企業に盛んに投資している。ベンチャー企業のM&Aも日常茶飯事だ。Googleやフェイスブックなどはもちろん、大企業も優れたベンチャー企業を次々に買収して自社を変革している。

大学や国の地道な環境整備

次に日本国内の状況を見てみよう。結論からいえば絶対数が少ない。だが徐々に増えてはいるのも確かだ。企業の形態を見ると、最も多いのが大学の研究成果を事業化する「研究開発型ベンチャー」だ。業種別に見ると、バイオ・ヘルスケア分野（23%）とITソフトウェア&ITハードウェア（両者合計で27%）が目立つ。他の業種に比べて研究成果の事業化が容易で、外部資本の流入も期待できるからだろう。もちろん、起業家精神が旺盛な研究者が多いことはいうまでもない。

ベンチャー企業が増加する背景には、大学や国の地道な環境整備がある。基礎研究を事業化するためには金も時間もかかる。単に学生の背中を押すだけでは、ベンチャー企業は生まれない。このため、国内の一部大学では学生の起業をサポートする仕組みを整えてきた。

たとえば、東京大学は2004年の国立大学法人化

以降、大学発ベンチャーを育成する仕組み作りにも力を注いできた。ベンチャー投資を行う「東京大学エッジキャピタル（UTECH）」や、発明や技術の外部移転を推進する「東京大学TLO（Technology Licensing Organization）」を設置。起業家育成コースを開講し、学生が起業ノウハウを学ぶ環境を整えた。また、ITやものづくりを体験する「本郷テックガレージ」や、米国テキサスで開催されるテクノロジーの祭典「SXSW（South by Southwest）」に学生を送り込むプログラム「TTT（東大toテキサス）」など、イノベーションマインドを刺激する機会を学生に提供している。

国も大学発ベンチャーの支援に力を注ぐ。たとえば、「特定研究成果活用支援事業」として1,200億円を用意し、大学の研究成果を事業化するための資金として提供している。

さらに注目したいのは人材育成の施策だ。世の中を変えるメガベンチャーの創出には、独創的なアイデアと技術を持った若手人材が欠かせない。人づくりこそが未来社会の要だ。経済産業省は（独）情報処理推進機構（IPA）を通じて「未踏事業」を2000年度にスタートした。イノベーションを創出する“突出したIT人材の発掘と育成”を目的とする。自由な発想で研究や開発のアイデアを募り、採択されたテーマにプロジェクトマネージャと予算をつけるというものだ。すでに1,600名以上のクリエイターを輩出している。大学や大手企業に職を求める修了生もいるが、ITベンチャー企業にCTOや取締役として参画したり、インターネット関連やAI関連のベンチャーを起業したりするなど、資本市場でも大きく活躍する人材が育ってきた。

さらに経済産業省は未踏事業の活動を次のステージへと進めようとしている。新プログラム「未踏アドバンス」はその筆頭だ。クリエイターの独創的なアイデアを本格的に事業化することを目的とする。また、17歳以下の小・中学生、高校生を対象としたプロジェクトも始まっている。

大学発ベンチャーの発展のために

こうした努力は確実に成果を生んでいる。先の調査で見たとおり、大学発ベンチャー企業の数も右肩上がりだ。ビジネスとして成功を収める例も目立つ。世間における認知も広がっている。こうした状況を筆者は好意的に捉えている。

もちろん、課題を挙げれば数限りない。企業数は欧米や中国には遠く及ばない。文字通り、桁が1つ違う。質の面でも劣後している。学生も大学も企業も海外と比べれば保守的だ。これから日本がベンチャー大国として欧米や中国に肩を並べるために必要なものは何であるのか。私から2つの提言をしたい。

大企業よ、ベンチャーを育てよう

まずは大企業がオープンイノベーションを通じてベンチャーを支援すべきだ。具体的には資金を提供するだけでなく、ベンチャーの技術を自らのビジネスに積極的に利用してほしい。独創的なアイデアは実際のビジネスで試してこそ磨かれる。大企業と協業すれば、ベンチャーはいち早く“本番”を経験できる。成長スピードも飛躍的に向上する。

米国では大企業が積極的にベンチャーの技術を採用し、育てている。優秀なメンバと技術を持ったベンチャーを会社ごと買収するケースも多い。買収といえばネガティブに聞こえるかもしれない。しかし、ベンチャーにとっては大企業に成長を託せるという意味がある。起業家が独立独歩で事業を育て上げることは素晴らしいことだが、並大抵のことではない。大企業と積極的に組むという選択肢は起業の成功のハードルを下げる。研究室に眠る先進技術を社会に還元する機会を増やすことでもある。

こうした動きは日本国内では活発ではない。多くの国内企業はベンチャーを懐疑的に見ているからだ。オープンイノベーションを唱えながら協業に及び腰で、社内の決裁にも時間がかかる。ベンチャーは人

も資金も慢性的に不足している。スピード優先で事を進めないと生存すら危うい。時間感覚の違いのために立ち消えた協業を私自身はいくつも見てきた。

繰り返すが、ベンチャーの成長には大企業の支援が欠かせない。ベンチャーの成熟を待ってはいはならない。傍観していれば、ベンチャーはどんどん枯れていく。どうか手を差し伸べてほしい。もちろん、支援しても鳴かず飛ばずになることもあるだろう。しかし、投資という観点で見れば当たり前のことだ。むしろ、ベンチャーが羽ばたけば、貴重な成長のエンジンとなる。貴重な成長機会をみすみす見逃しては、大企業自身が“ゆで蛙”になるリスクすらある。

なお、大企業側のオープンイノベーションの担当者には決裁権限のある人物を据えるべきである。社長直轄、あるいは技術役員直轄にし、決裁権限を持たせよう。スピード感を持ってリスクを判断し、育てることを前提として判断してほしい。大企業の経営リソースが大学発ベンチャーに流れ込めばイノベーションは間違いなく加速する。

国はベンチャーの技術を採用したり、ベンチャーを買収したりする企業に対して、何らかの優遇策を設けることも検討すべきであろう。

起業家たちよ、大学に集え!

さらに、起業家コミュニティを大学内に置くことを提言したい。自分で事業を創ってきた起業家たちこそ、大学に集い学生を啓蒙してほしい。

起業家は起業家を見て育つ。ベンチャー企業を成功に導くために必要なノウハウは当事者から学ぶのが最も手取り早い。そのためにも学生が起業家と交わる場を用意したい。

参考になるのが、スタンフォード大学の「StartX」と呼ばれる起業支援組織だ。毎週のようにミーティングが催され、卒業生を中心に起業家が入れ替わり立ち替わり訪れる。学生たちはアイデアのブラッシュアップを手伝ってもらったり、経営に関す

る相談にのってもらったりできる。大企業の人脈を提供されることも日常茶飯事だ。学内ボランティアが立ち上げたコミュニティだったが、大学のオフィシャルな組織に認定された。

大学の研究成果は、事業化にこぎつけるまでに途方もなく労力を要する。特に営業やマーケティングに苦勞する大学発ベンチャーは多い。技術やアイデアだけではビジネスは成立しない。市場調査や企業への売り込みといったノウハウを学生が始めから備えていることはほとんどない。前述の StartX ではハードルを乗り越えた起業家がアドバイスすることで学生の負担を軽減している。

もちろん、日本にも起業家コミュニティはたくさんある。しかし、大学と密接なつながりを持っているケースは寡聞にして知らない。大学が変わり始め

た重要なタイミングだ。起業家にもぜひ協力していただきたい。大学に足を運び、学生たちと触れ合おう。若者たちが語る未来に耳を傾け、全力で支援しよう。気に入ったら自ら投資もしてハンズオンで育てるのもよい。若い人の夢こそ日本の未来だから。

参考文献

- 1) 経済産業省 2017 年度大学発ベンチャー調査, <http://www.meti.go.jp/press/2017/03/20180309007/20180309007-1.pdf>
- 2) (独) 情報処理推進機構 未踏事業, https://www.ipa.go.jp/jinzai/mitou/portal_index.html
- 3) スタンフォード大学 StartX, <https://StartX.com>
(2018 年 3 月 13 日受付)

■ 漆原 茂 uru@ulsystems.co.jp

ウルシステムズ(株) 代表取締役社長, ULS グループ(株) 代表取締役社長。1987 年東京大学工学部卒業, 1989~1991 年スタンフォード大学客員研究員。IPA 未踏アドバンスプロジェクトマネージャ。本郷テックガレージメンター。

