

# 大学発ベンチャーに関わる諸課題

文部科学省主催 第8回アジア太平洋 科学技術マネジメントセミナーでの発表要旨  
2003年3月11日 韓国インチョンにて

ブレイクスルーパートナーズ  
マネージングディレクター  
赤羽雄二(あかば ゆうじ)

東京都千代田区有楽町1-10-1有楽町ビル11F  
電話: 03-5219-2020  
携帯: 090-6103-5593  
ファクス: 03-5219-2021  
Email: [akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)  
URL: [www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)

## はじめに

ブレイクスルーパートナーズは、創業前・創業期からのきめ細かな支援を特長とするベンチャー投資・支援会社で、昨年1月にシリコンバレーのベンチャーキャピタル(VC)からスピンアウトした。情報技術の分野で「日本発の世界的ベンチャー」を生み出すことをねらいとして活動している。その一環として、大企業からのスピンアウトベンチャーと大学発ベンチャーの促進に注力し、講演や大企業、関連省庁、大学、地方自治体などのキーパーソンとの意見交換を頻繁に行ってきた。今日の発表はそういった意見交換を通し得た知見に基づいたものである。

## なぜ大学発ベンチャーが成功しないか

日本の大学発ベンチャーはすでに450社を超え、急激に増加している。ところがCEOの経験や能力が不十分なことが多く、競合優位性も明確なものは少なく、大多数のベンチャーの将来性は低いと思われる。日本の大学の研究レベルは世界水準のものも多いが、「大学発ベンチャーを創業し5-7年程度での上場を目指しうる優れた具体的・実用的な研究成果」としては限られている。そのため、成功に不可欠な事業意欲の強い優秀な外部人材を大学発ベンチャーに惹きつけることが容易ではない。

大学発ベンチャーを推進すべき大学そのものも、産学連携や大学発ベンチャーの是非と方法論について未だに観念的な議論が多い。来年4月の国立大学の独立行政法人化が大学の変化をある程度は加速することを期待したい。

そもそも大学発ベンチャーは研究開発の要素が大きい上、コミットした強力な経営者の確保がむずかしく、通常は一般のハイテクベンチャーよりも成功確率が低い。こういう困難な状況下で大学発ベンチャーを一般のハイテクベンチャーと同時期に発展させ

ようとするよりも、まず一般ベンチャーの成功例を積み重ねた上で(なるべく大学周辺で)、その人材・インフラ・ノウハウを活用し、大学発ベンチャーの発展を期待する方が、時間がかかっても現実的、かつ合理的である。10年は優に必要であるが、ベンチャー後進国の日本としては、やむを得ない。

## これまでのハイテクベンチャー起業のむずかしさ

日本の企業社会は大企業と中小企業中心で、ベンチャーを起業するインフラも人材も限られていた。特にハイテクベンチャーを起業しうる優れた技術者の大半は大企業に勤務しており、彼らの起業への関心は未だに低い。実際、起業を考えようとしても、親身になってアドバイスし、技術の本質を理解した上で事業計画の作成まできめ細かく支援してくれるVCもほとんどいない。

事業的にも社会的にも失敗を許さない日本でベンチャーを起業すること自体、これまでは大変なリスクと苦勞を伴った。ベンチャーを創業し、失敗して家も家庭も失うことは稀ではなかった。したがって、世界でもトップクラスの技術を有し、巨大な国内市場を目の前にしても、居心地のいい大企業を飛び出て事業を成功させようとする人材はほとんどいなかったのがこれまでの現実である。

## ベンチャー起業環境の最近の変化

その日本で、この数年、起業家精神を高めうる変化が続々生じている。ファンドを募集する上で決定的な役割を果たす有限責任投資事業組合の導入(1998年)、マザーズなどのベンチャー向け証券市場の整備(1999年)、優秀な人材をベンチャーに惹きつけるため必要なストックオプションの制限緩和やベンチャーへの投資家の権利をより確実にする優先株の導入(2002年)などで、ベンチャーを成功させるために最低限必要な制度が日本で初めて整備された。以前、第一次、第二次ベンチャーブームがもてはやされたが、ベースのないそれらとは根本的に異なる。

さらに2001年以降、大手の総合電機メーカー各社から15万人以上が早期退職やリストラを通じ退社したため、人材流動化が一気に進んだ。ベンチャーへの人材補給はこれから大きく改善すると考えられる。

## ベンチャーキャピタルの問題と変化

ベンチャーに対して本格的なハンズオン支援を提供できるVCが少数で、一向に増加しないことが日本でのベンチャー育成上、大きなボトルネックであった。大半のVCは、証券会社、銀行、保険会社などの子会社として親会社の顧客開拓を強く意識して設

立された。ほとんどの親会社は自社の都合を優先し、競争力のあるVC、健全なVC業界を育てようという信念と強いコミットメントを持っていなかった。

その現状に問題意識を持ちスピンアウトしたベンチャーキャピタリストの何人かは、より適切なベンチャー支援を開始している。外資系VCも数社、米国の本格的なアプローチを導入し始めている。これらの動きはVCの変革を促し、今後のベンチャー発展にインパクトを与える。

## 大企業のベンチャー投資とスピンアウト

ベンチャーを促進するもう一つの要素は、大企業のベンチャー投資である。日立、NEC、富士通、ソニー、松下電器などの大手企業は、過去4、5年、内外で積極的にベンチャー投資を行ってきた。これまでの成果は限られているが、ベンチャーを通じた最先端技術の獲得が大企業の継続的な成長のため必要との考えは徐々に広まりつつあり、今後、一層の展開が期待される。さらに、業績悪化の大企業が生き残りをかけ事業再編を進める中で、スピンアウトベンチャーもようやく数社生まれ始めた。このように、ベンチャーと距離をおいていた日本の大企業もベンチャー発展に好影響を与え始めた。

## 大学発ベンチャー促進への意味合い

一般のハイテクベンチャーの成功例を積み重ねて大学発ベンチャー促進のベースとするためには、大学周辺の起業環境を整備し、安価でLANの整備されたオフィススペースの提供、起業支援アドバイザーの設置などで一般のハイテクベンチャーを大学周辺に惹きつけることが望ましい。インフラだけではなく、ベンチャーからの優先的な調達(政府、自治体)の実現、VCが大学周辺のベンチャーに投資する場合の共同投資と失敗した場合の損失半額補填などからなるVC育成のインセンティブなど、革新的な施策の有無が決定的な差を生む。

同時に、大学改革も抜本的に進めなければ、大学発ベンチャーの真の発展は期待できない。具体的には、企業経験豊富な教授や外国人教授の大幅増員、博士課程の学生への給与支給、産学連携に際しての活動のガイドラインの早急な整備、TLOの経営安定と人材強化のための資金補助などである。大学発ベンチャーを発展させ、産業創出、雇用創出につなげることを真剣に望むのであれば取るべき施策は明らかであるが、これまでのところ、取り組みが不十分であるのが大変残念である。