



国連工業開発機関(UNIDO)東京事務所長

安永 裕幸

アントレプレナーシップ

今回はアントレプレナーシップ(起業家精神)について書いてみたい。これまで一度も民間企業に勤務したことも、ましてや起業したこともない筆者がこの話題に言及するのは「豊の上の水練」そのものだが、何卒ご容赦頂きたい。

未来を 変える

アントレプレナーシップというのは、おそらく2000年代半ば、日本経済の「失われた10年」がそろそろ「失われた20年」になりつつあった頃だと記憶している。いわゆる開業率が廃業

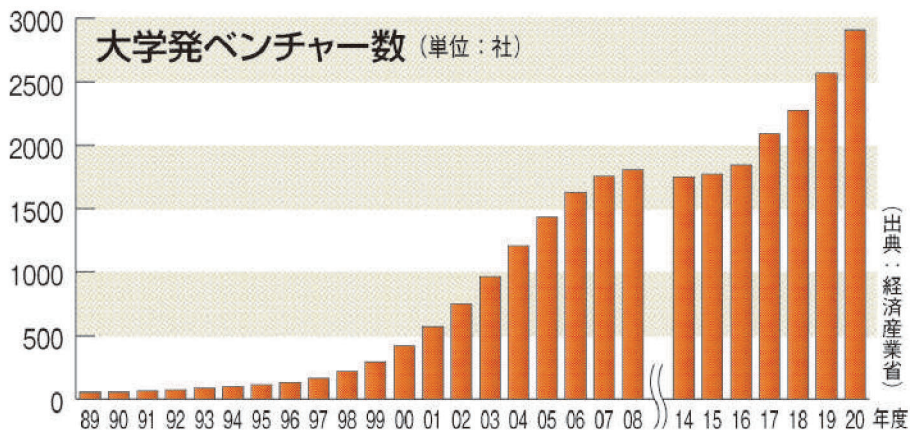
率を下回る時期が続ぎ、日本経済の活性化の一つの切り札として大学発ベンチャーや、大企業からのカーブアウト型ベンチャーといった種々の形態の新規創業の

この頃、日本の企業・官庁・大学の幹部が「シリコンバレー詣で」をしていたことも記憶に残る。当時米国西海岸で仕事をしてきた友人が「偉い人が日本から頻繁に来て、いわゆるテック系企業幹部に会いたい、と言っただけで、物見遊山じゃないんだから『貴方は私のやっていることに對してどんな価値をもたらしてくれるのか?』ということに對するメッセージのない奴は先方にとっては、どんなに偉くとも無意味なんだよな。そのうち誰も日本人とは会ってくれなくなるよ」とこぼしていたのが印象に残る。

失敗と再挑戦の可能な社会を

学に入学してくる学生も、最初からアントレプレナーシップを有している学生などほとんどいない、ということだ。しかしながら、大学の授業を通じて「優れた技術的提案を基にビジネスを興す」コンテストのようなものが定期的にカリキュラムの中に組み込まれ、大学として設置・提携しているインキュベータでは、経験者がメンターのような形で指導・助言を行う。こうした活動の中で、コンテストの入賞者が実際に小規模のビジネスを手がけることをサポートする仕組みが出来上がっている。

もちろん、皆がやるべきものでもないし、手がけたプロジェクトの全てが成功する訳でもない。しかしながら、これによって確実に毎年(毎学年)数人の有望な起業家が育つ、というのがイスラエルにおけるベンチャー・エコシステムのようだ。なお、シリコンバレーでもよく聞く話だが、「1回で成功する奴はいない。が、2回も失敗すればノウハウがわかり、3回目には大部分が成功する」と



てきている。しかし、世界はもっと進んでいるし、もっとダイナミックな動きが目立つ。国連の持続可能な開発目標(SDGs)達成を目的とするビジネスの場合には、「すぐにはもうからない」ものも多いし、「日本の常識では、とても商売になるとは思えない活動」にチャンスが潜んでいる可能性もある。相当のタフさがないとできない仕事だ。

若者への「成長投資」に期待

今は、クラウドファンディングもあるし、ある意味、小規模ビジネスを立ち上げるためのハードルは下がっている。設備投資にしても、生産受託のサービスを使えば少ないコストで実現することができるようになった。実際にさまざまにスタートアップも世に出

やすなが・ゆうこう 86年(昭61)東大院工学系研究科修士課程修了、同年通商産業省(現経済産業省)入省。新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)企画調整部総括課長、経産省産業技術環境局研究開発課長、同原子力安全・保安院ガス安全課長、資源エネルギー庁資源・燃料部鉱物資源課長を歴任。13年大臣官房審議官、15年産業技術総合研究所理事・企画本部長などを経て、17年から現職。06年博士(工学)。