

アメリカ経済から地域の経済施策を考える ～スタートアップ先進国と比較して～

宮城県仙台市経済局産業政策部産業振興課 主事
稲舟 基久

1 はじめに

岸田総理が年頭所感において、「本年をスタートアップ創出元年とする」と宣言し、新しい資本主義に向けた重点投資分野の一つにスタートアップを掲げるなど、近年日本全体で、スタートアップ支援が過熱している。

全国の自治体においてもその流れは顕著で、たとえば、愛知県では143億円という巨額を投じ、スタートアップ支援の拠点施設を建設している。ソフト面においては、神戸市や札幌市では民間からスタートアップ専門人材を任期付きで雇用し、行政実務にプロの視点を取り入れている。特に神戸市に至ってはスタートアップ支援部署の職員の半数近くが専門人材とのことで、関心の高さがうかがえる。当市においても、内閣府が手掛ける世界に伍するスタートアップ拠点を創出するプログラムにおいて、推進拠点都市に選定され、東北管内の産学官金によるコンソーシアムを組成し、様々な支援施策を実施している。

このように全国各地でスタートアップ支援に力を入れている状況ではあるが、他方で世界と比較すると、スタートアップの資金調達額、ベンチャーキャピタル（スタートアップへ投資を行う投資会社のこと。（以下VC））投資のGDP比、ユニコーン企業数等、いずれの指標においても他の先進国と比べて著しく低い水準となっている。毎年経済産業省において公表している、各国の起業活動の活発さをあらわす指標である「総合起業活動指数 (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: TEA)」

においても、アメリカが17.4ポイントなのに対して、日本は5.4ポイントと3倍以上の開きがある。

そこで本研修で、実地にて行政機関へのヒアリングや住民との交流を通して学んだことから、日本国内や当市との違いについて考察した上で当市での施策提案を行う。

2 アメリカ経済と日本経済との比較について

アメリカでは、GAFAM (Google、Amazon、Facebook、Apple、Microsoft) のような企業が次々と大きく成長していることが、経済の強さにつながっている。2022年9月時点の世界の企業価値TOP10社を見ても、アメリカ企業が9社ランクインしており、かつそのほとんどが、VCから出資を受けて急速に成長した企業（以下VC-backed company）である。アメリカの経済は、VC-backed companyが経済の牽引役であり、米国上場企業全体の企業価値総額の6割、雇用の4割、R&D（研究開発）の8割を占める。

他方で、日本の企業価値TOP10社の中に、VC-backed companyは一つも存在していない。メルカリやラクスルの上場等、ロールモデルとなるスタートアップは出てきているものの、経済の牽引役を生み出すレベルまでには至っていない。

3 アメリカの起業支援状況について

(1) 行政の施策について

経済施策を行っている行政機関では、シアトル市経済開発局とSmall Business Administration (SBA) にてヒアリングを行った。

両者の施策を聞き、日本の施策との大きな違いは行政機関が起業家教育を行っていない(≒行う必要がない)点だと感じた。日本においては、前述のTEA指数の通り、起業する人が少なく、それにより成功するスタートアップが少ない。仮に成功したとしても成功が小さくまとまり、世界で大勝するスタートアップが生まれにくい。その結果、大成功のロールモデルがなく起業する人が出てこない、という負の循環が回っている状況。これを打開すべく、日本全体で様々な施策を行っている。たとえば当市においては、小・中・高生への起業体験ワークショップ等のプログラム提供や、大学生へのスタートアップへのインターンシッププログラムなどに取り組んでいるが、まだ目立った成果としては出ていない。

しかし、アメリカでは元来の国民性で独立志向が強く、起業する人が多いため、行政側では、起業後に失敗しないための支援策を手厚く行っており、起業家教育は大学が自発的に行っているとのこと。日本とのスタートラインの差が民族的考え方の違いからも感じられた。

また、ヒアリング先のSBAの経済施策において大きく成功した施策であるSBIR制度(民間から資金を得にくい研究開発型の大学研究者やスタートアップへ、国が率先して資金を投入する制度(投入方法は公共調達や補助金等))は、研究者のスター誕生ともいうべき仕組みであった。制度活用の流れとして大学の研究者やスタートアップは、まず研究テーマを応募する。ここで採択されると最大15万ドルの賞金がもらえる。次に賞金をもとに研究を進め、半年後に「実現可能」と評価されると、最大150万ドルの賞金が獲得できる。さらに2

年後に「実用化」に成功すれば、第3段階として製品の政府調達とともにVCを紹介してもらえる。たとえば、全米のバイオ製薬企業の売上高TOP10社のうち7社は本制度を活用している。その他、有名どころでいうと、イーロンマスク氏が率いるスペースX社や、アップルが採用した音声認識技術を開発したSiri(シリ)もSBIR制度から生まれている。

このような支援体制を背景に、研究が盛んな大学側でも起業家教育に力を入れている。たとえばUCバークレー校では独自に最先端の起業家教育プログラムを学生に行っていることで有名だが、今回の訪問先のシアトル市の担当職員の話では、ワシントン大学もスタートアップ支援に精力的で、そのような大学がアメリカには点在しているとのこと。

日本でも内閣府が本制度を参考に日本版SBIR制度を立ち上げたが、省庁内への積極的な導入はなく、既存の補助金を振り分ける部分が多かったこともあり、アメリカほどの成果は出ていない。当市においても、スタートアップの製品を行政に取り入れるべく、たとえば、過疎地において自動運転バスの運行や、オンライン遠隔医療・保険サービス、電子回覧板の導入等の実証実験を行ってきたが、実証実験レベルにとどまっている。信用の少ないスタートアップの製品を行政が積極的に導入することで、民間投資を引き入れることも可能であり、豊富な技術シーズを抱える東北大学が立地している当市としても非常に参考となった。

(2) 住民の経済に対する考え方について

直接の訪問先ではないが、現地在住の町内会長と雑談の機会があり、その際に非常に腹落ちする言葉があった。「アメリカは寄付の文化があるが、合理的な国というイメージもありしっくりこない。」という私の疑問に対し

て、「アメリカ人の考え方は自分の資金をいかに影響力のあるものとするか、ということに価値を見出している。」という回答。たとえば100ドル札の使い方として、Amazonから商品を購入した場合、送料を除いた90%以上がAmazonに入ることになり、地場企業には10%程度しか入らない。Amazonからすると90ドルは微々たるもので影響力が小さい。他方で、たとえば地元の農家から100ドルの野菜を購入した場合は、ほぼ全てが地元の農家の収入になる。個人農家からすると100ドルの収入は影響力が大きい。すなわち自分の100ドル札を、影響力を持たせて使えたことになる。

実際に現地のスーパーマーケットでも、パッケージにローカルと書かれている商品は同様の他の商品と比べておしなべて価格が高かった。農家の直売所であるファーマーズマーケットでも、500グラムのマッシュルームが4,000円以上で売られており、円安を差し引いても非常に高いと感じたが、住民は次々と購入していた。

有名な国富論で言われるところの、「全ての人間は経済的利益を最大化するように行動する」という一般的な概念には当てはまらず、アメリカ人ならではの論理があるのだと理解した。安くていいものを買いたい、だけではなく、地元に戻元したい、だけでもなく、上記のように、影響力のあるお金の使い方に対してインセンティブが働くことが、購買に持続性を持たせ、それが地域経済において強みとなっている。これは地域での起業においても住民の後押しが得られやすく、それが前述のTEA指数にも表れているのだと感じた。

4 研修を踏まえた施策の提案

本研修で、アメリカでは起業家教育においては、行政機関よりも各大学が先進的な取り組みを学生に提供していること、住民の考え

方が地域経済や起業の後押しとなっていることを学んだ。それらを踏まえて以下二つの施策を提案する。

一つ目は、大学が行っている先進的な起業家教育プログラムを東北の学生達にも提供し、グローバルマインドを根付かせる施策。必ずしも地域での起業に結びつくとは限らないが、これからの時代において、グローバル人材の輩出は重要となるため、他都市に先駆けて行う意義がある。いきなりアメリカの大学のキャンパスを仙台に誘致することはハードルが高いので、まずはオンラインでバーチャルキャンパスを設け、東北の学生が利用できるように整備する。現状の動きとして、東北大学と連携し、海外の大学とリレーションのある教授を通じて、アメリカのUCバークレー等の優秀なプログラムを東北に展開すべく調整を行った。

二つ目はアメリカ住民の経済に対する考え方について、机上では理解しにくく、現地にて体験する必要があると感じたため、東北の起業に関心のある学生を中心に、数十人規模でUCバークレーがあるアメリカのシリコンバレーに派遣し、現地の起業家や投資家等との交流を通じて、起業の関心を高め、同時にアメリカ人の経済に対する考え方を学ぶ機会を提供する施策。需要把握のために、東北の主要大学へのヒアリングに加え、学生へのアンケートを行った結果、予想以上に需要が高いことが判明した。

以上のことから今年度の予算要求に両施策を盛り込み、来年度からの始動を目指す。地域経済の再生のカギは、スタートアップが有するイノベーションであり、今後グローバルに目を向けた施策を通じて、世界で大勝する企業を地域から生み出していく。