

ベンチャーを取り巻く環境がこの数年で様変わりしている。大企業がこぞって投資に向かい、カネの出し手が変化している。また、起業家として成功した者たちが新たに次世代をバックアップするなど、ヒトのエコシステムも進化した。足元で約4000億円へと急増するベンチャー市場。このブームは果たして続くのか。内実を検証する。

本誌・山本 輝、鈴木崇久、宮原啓彰  
ダイヤモンド・オンライン編集部・岩本有平

# スタートアップ4.0 START UP



## 第4次ベンチャーブームは「本物」か?

特集

Special Feature

masakuniterui/PIXTA



## 「異業種」×ITが続々

代表的なミドル起業一覧

社名	創業年	業種	代表者名 (生まれ年)	起業前の主な経験
ADlive	2011年 (17年から 現事業)	ウェブ マーケティング	縣 将貴 (1975年)	EPARK
マネーフォワード	12年	フィンテック	辻 康介 (76年)	ソニー、 マネックス証券
スペースマーケット	14年	シェアリング	重松大輔 (76年)	NTT東日本、 フォトクリエイト
ウェルスナビ	15年	フィンテック	柴山和久 (77年)	財務省、 マッキンゼー
Cocolive	17年	不動産	山本考伸 (75年)	トリップアドバイザー、 楽天トラベル
助太刀	17年	建設	我妻陽一 (78年)	大手電気工事会社、 電気工事会社(自社)

## ベンチャーは経験者を求めている

大手企業からベンチャー企業への  
転職決定数の推移

成長率が上位1%のスタートアップ創業者の創業時の年齢は平均45歳だというから驚きた。  
Apple創業者のスティーブ・ジョブズ氏やMicrosoftのビル・ゲイツ氏らといった若くして起業した成功例が目立つが、実は米国ベンチャーを支えるのもミドル起業家なのだ。

日本でミドル起業がさらに根付くには何が必要なのか。

前出の波多江氏は、ベンチャーキャピタル（VC）などによる支援が重要だと説く。

ミドル起業家にとって最大の難点は、養うべき家族の存在だ。ベニーロックともいわれるが、家族に黒字化するまで安月給で働け」といった風潮はいまだ根強いが、既に企業で高年収を得るビジネスマンにとって、収入が下がることは高いハードルになる。俗に「嫁ブロック」ともいわれるが、家族に反対されればそれまでだ。

しかし、「今では、事業計画さえしっかりしていれば、ベンチャーでも適正な給料をもらつていいという流れができる。そこにVCが多めの投資額を設定することで、ミドル起業のハードルを下げることができる」（波多江氏）といふのだ。

家族の理解がむしろ起業につな

がった例もある。空きスペースを貸し借りできるシェアリングサービスを手掛ける前出のスペースマーケット代表の重松氏だ。

重松氏は、大学卒業後にNTT東日本に入社したもの、やりがいを見いだせず、数年でベンチャーのフォトクリエイトに参画。同社では上場を経験したが、その後新たな事業にチャレンジするべく現在の会社を立ち上げた。

「妻がVCに勤めていたこともあり、むしろ起業を後押ししてくれたのは妻だった。『嫁ブロック』とは正反対でしょ？」起業後も経営のことではさまざまな相談相手となってくれた」と重松氏は、家族の重要性について語る。

そうなると、大企業に勤める者にとってもチャンスがありそうだ。ただ、もちろんではあるが、大企業に染まり切つて停滞したモチベーションで転職してもミスマッチが起こるだけ。既存企業の限界を感じつつも、起業までは……と考えるビジネスマンにとって、ベンチャーへの転職という道も一つの手だろう。

「建設というレガシー産業を、スケール感のあるベンチャーの力で再定義します」



助太刀  
●社長・CEO  
我妻陽一

今、30～40代の中年層によるベンチャーが流行している。テクノロジーがレガシー産業にも浸透してくる中で、ミドル層が持つ社会人スキルと業界経験が必要とされているからだ。

## ミドル起業家がはやる理由

妻陽一氏はその日、同級生との卒業パーティーに興じていた。ところが、「乾杯！」と言った瞬間から、携帯電話が鳴りやむことはなかった。

プログラミングスクールG's ACADEMYの卒業ピッチで優勝を収め、プレゼンを見ていた投資家から問い合わせが殺到したのだ。飲む間もなく対応に追われる中、気付いたときにはビールの泡がすっかり消え、閉店までに飲めたのはジョッキの3分の1だけだった。何を隠そう我妻氏はこのとき既に39歳。若手起業家が主流の中にあって、異質ともいえる存在だ。我妻氏は、もともと大手電気工事会社で施工管理の仕事をしており、自身でも電気工事会社を10年ほど経営していた。

だが、建設業界における「下請け」構造の問題を解決しようと念発起、立教大学のMBAコースに通つてビジネスを学び、さらにはプログラミングスクールで技術を学んだ。若手起業家が主流の中には、我妻氏は、まさに「ミドル起業家」である。建設業界で施工管理の仕事をしておらず、自分でも電気工事会社を10年ほど経営していた。

立ち上げたのが事業者と職人などをマッチングする建設業者向けのサービスを提供する助太刀だ。

冒頭の優勝からわずか1ヵ月後には5000万円もの資金調達を成し遂げていた。

だが、これは我妻氏に限った話ではない。実は今、30～40代がセカンドキャリアとして起業を選択する「ミドル起業」が日本で増えていることを存じだろうか。左ページ左表のように、マネーフォワードの辻庸介氏やスペースマーケットの重松大輔氏に代表される「遅れてきた76世代」と呼ばれる中年層が続々と起業し、ベンチャーブームを盛り上げている。

ミドル起業家最大の特徴、それは豊富な社会人経験に裏打ちされた、ビジネスへの高い対応力だ。

「B to B型のベンチャーでは、顧客が一般消費者ではなく大企業となることが多い。そのときに、企業内部の『パワーバランス』や、

導入のボトルネックとなる要因を知っている社会人は、若手に比べて有利になる」。ミドル起業家の波多江直彦氏は、そう説明する。

ミドル起業ブームは、ITの裾野の広がりとともに

ある。

かつてのベンチャーであれば、モバイルゲームといったようなITの世界だけで完結するサービスが多く、数人の若手の技術者がいれば起業は容易であった。

ところが、今はあらゆる既存業界にITが潜り込んでいる。建設業や医療、金融といったIT化に取り残されたレガシー産業に、むしろ大きなビジネスチャンスがある中で、業界のしきたりを熟知する経験者が求められるようになつているのだ。

そうした経験者が参画することで、一気に事業が成長する例も多い。医師がつくるオンライン医療事典サービスを提供するメドレーは、もともと起業家であった瀧口浩平氏が2009年に立ち上げた

企業。その後、旧友の豊田剛一郎氏が共同代表として参加したこと

で、現在の医療サイトサービスの開始につながった。豊田氏は、日本で医師として活躍した後、コンサルティング会社のマッキンゼーへ転職した、業界と実業を知るエリートだ。人材の多様化は、現在のベンチャーにおいて欠かせない流れになっている。

リアル世界に「ITがじみ出でてくる中で、実業を知るミドル層にこそチャンスがある

50

## 我

妻陽一氏はその日、同級生との卒業パーティーに興じていた。ところが、「乾杯！」と言つた瞬間から、携帯電話が鳴りやむことはなかつた。

今、30～40代の中年層によるベンチャーが流行している。テクノロジーがレガシー産業にも浸透してくる中で、ミドル層が持つ社会人スキルと業界経験が必要とされているからだ。

立ち上げたのが事業者と職人などをマッチングする建設業者向けのサービスを提供する助太刀だ。

ミドル起業ブームは、ITの裾野の広がりとともに

ある。

かつてのベンチャーであれば、モバイルゲームといったようなITの世界だけで完結するサービスが多く、数人の若手の技術者がいれば起業は容易であった。

ところが、今はあらゆる既存業界にITが潜り込んでいる。建設業や医療、金融といったIT化に取り残されたレガシー産業に、むしろ大きなビジネスチャンスがある中で、業界のしきたりを熟知する経験者が求められるようになつているのだ。

そうした経験者が参画することで、一気に事業が成長する例も多い。医師がつくるオンライン医療事典サービスを提供するメドレーは、もともと起業家であった瀧口浩平氏が2009年に立ち上げた

企業。その後、旧友の豊田剛一郎氏が共同代表として参加したこと

で、現在の医療サイトサービスの開始につながった。豊田氏は、日本で医師として活躍した後、コンサルティング会社のマッキンゼーへ転職した、業界と実業を知るエリートだ。人材の多様化は、現在のベンチャーにおいて欠かせない流れになっている。

リアル世界に「ITがじみ出でてくる中で、実業を知るミドル層にこそチャンスがある

50



スペースマーケット  
●CEO  
重松大輔