

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、カネの出し手が増えている。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

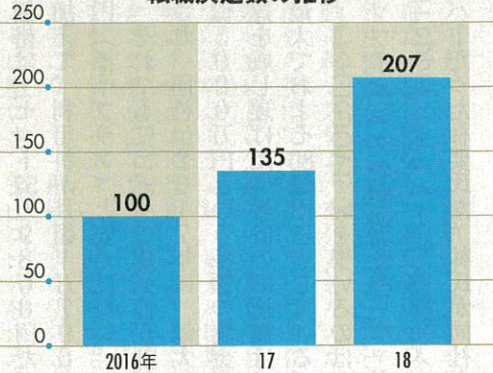
“異業種”×ITが続々

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)	起業前の主な経歴
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 庸介 (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



*数値は2016年を100とした場合の指数。ビズリーチのデータを基に本誌編集部作成

社会人経験者がベンチャーに殺到
ミドル起業家がやる理由

今、30〜40代の中年層によるベンチャー起業が流行している。テクノロジーがレガシー産業にも浸透してきている中で、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。

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。プログラミンクスクールのACADEMYの卒業ピッチで優勝を取め、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つて、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い念発起、立教大学のMBAコースに通ってビジネスを学び、さらにはプログラミングスクールで技術

を一から習得した。

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カ月後には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していることをご存じだろうか。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。「BtoB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」。ミドル起業家を専門に投資支援をするXTech Ventures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、今はあらゆる既存産業に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眠る中で、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ってきているのだ。

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

リアル世界にITがにじみ出てくる中で、実業を知るミドル層こそチャンスがある



スペースマーケット
●CEO
重松大輔

嫁ブロックが最大のハードル? 求められる支援

だが、そもそもこうしたミドル起業は、実は米国では一般的だ。全米経済研究所のピエール・アズレー氏らの調査によれば、米国で

よれば、「中堅の銀行出身者が財務責任者として転職するなど、ベンチャーが大企業経験者を幹部や経営者クラスに迎える例も増えつつある」といい、大企業出身者がベンチャーで活躍する状況を説明する。加えて、転職だけではなく、営業顧問や技術顧問といった形での副業も活況だという。

そうなる、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、大企業に染まり切っ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は、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