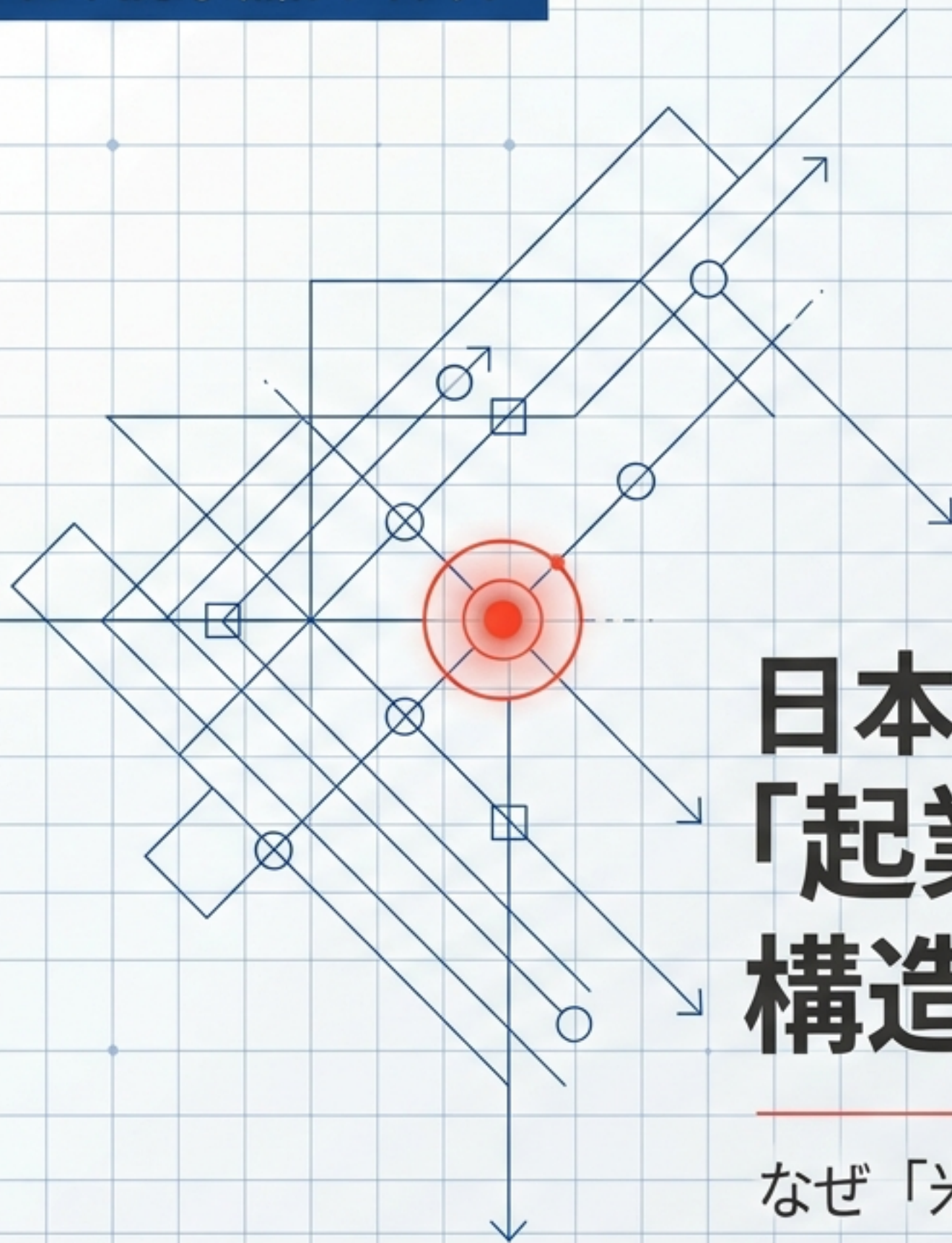
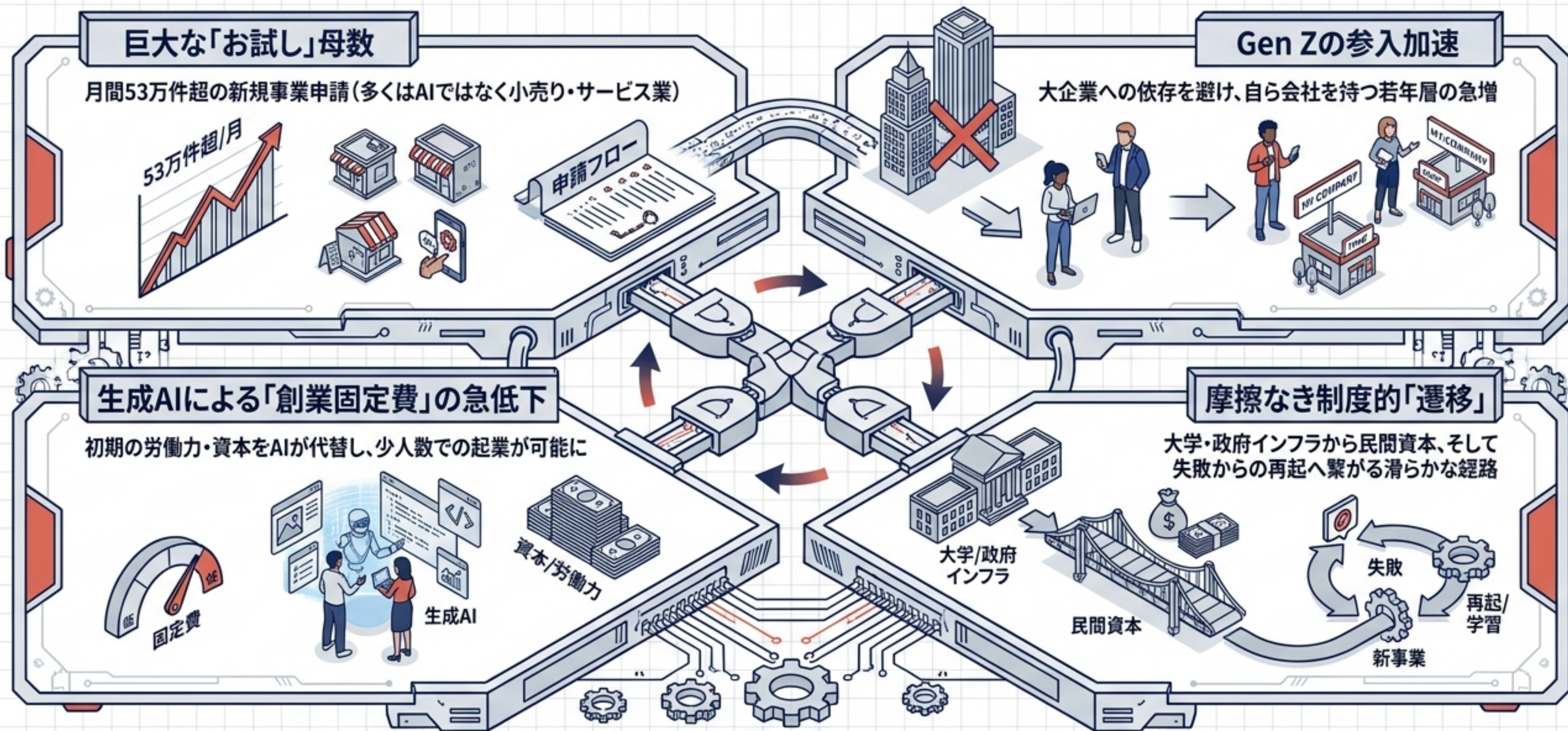




日本と米国の 「起業ブーム」の違い： 構造的摩擦の解消に向けて

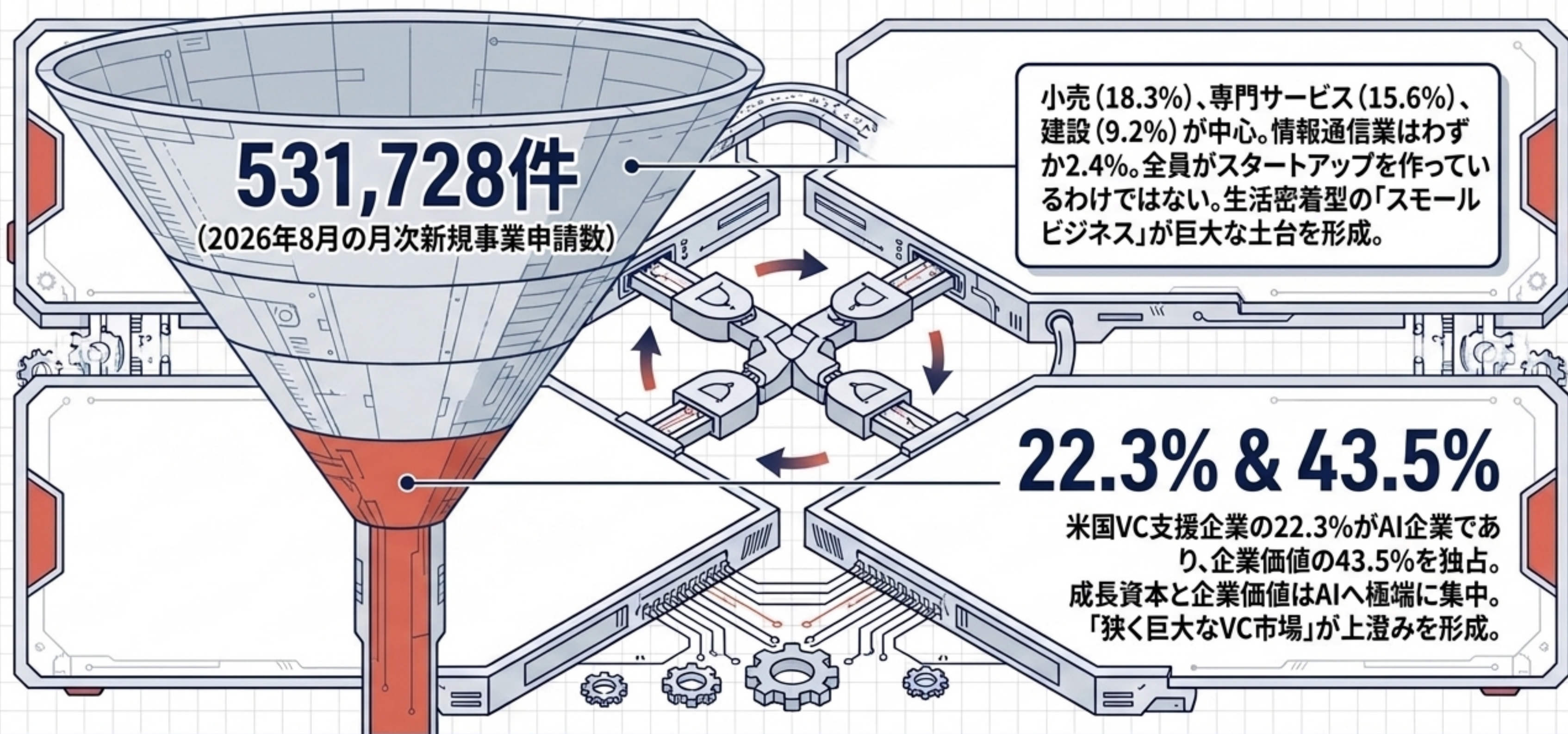
なぜ「米国人はリスクを取る」という神話は誤りなのか

米国の起業ブームを牽引する4つの構造的要因



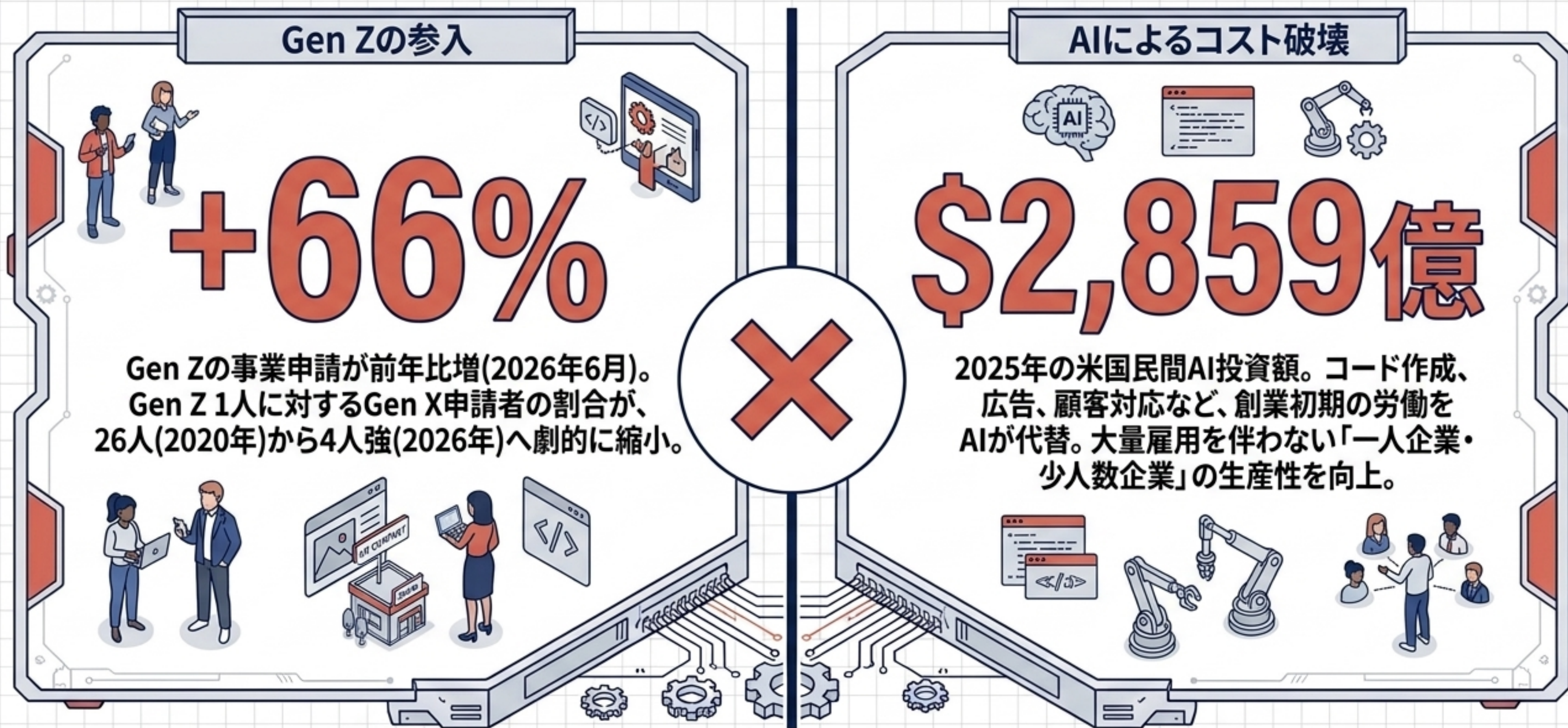
ブームの本質は「一部の天才による巨大企業創出」ではなく、「膨大な数の個人による低コストな実験の連鎖」である。

米国エコシステムの二層構造：広大な裾野と極端な頂点



ブームの本質は「一部の天才による巨大企業創出」ではなく、「膨大な数の個人による低コストな実験の連鎖」である。

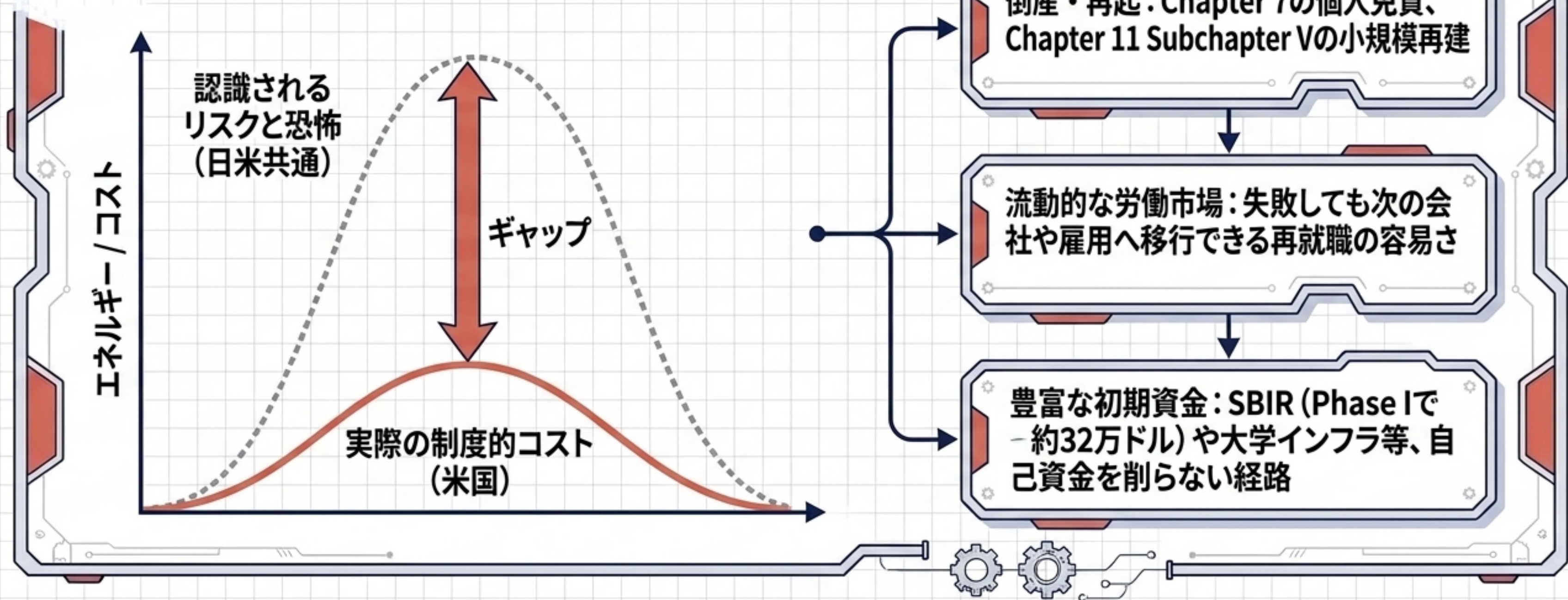
起業の「限界費用」を下げる生成AIと、反応するGen Z



AIは「技術的革新」であると同時に、「創業初期に必要な人数と固定費を劇的に下げるコスト削減ツール」として機能している。

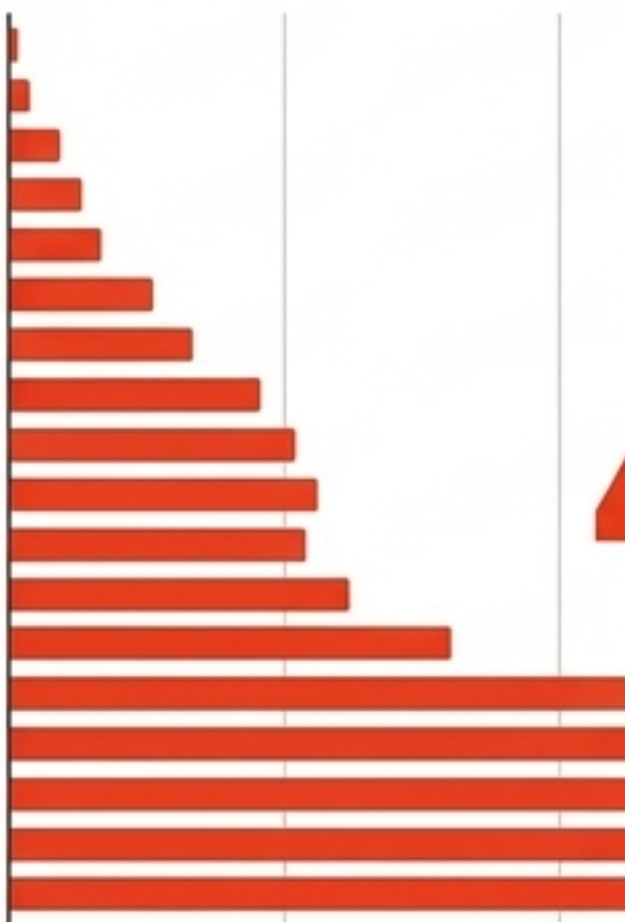
「米国人はリスクを恐れない」という神話

米国人でも5人に2人は「失敗への恐れ」から起業をためらう。
差は「勇気」ではなく、「制度」にある。



結論：「若者にもっと勇気を持て」と教育するのではなく、勇気を必要としない制度設計が本質である。

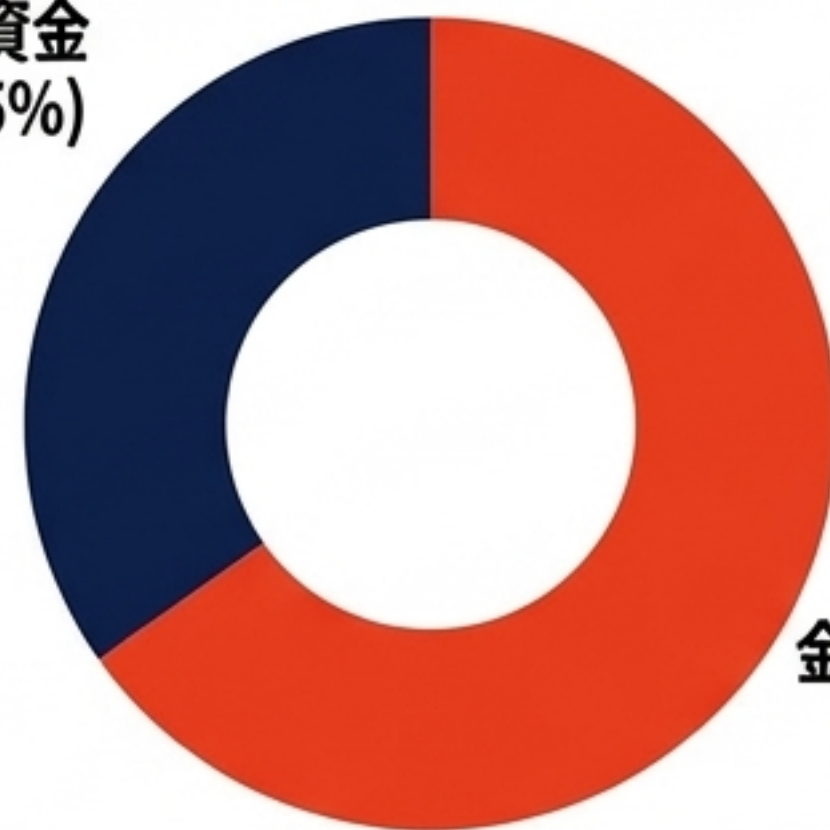
指標	米国	日本	構造的示唆
起業活動 (TEA)	19% (成人の5人に1人弱)	5.7% (2024年)	裾野の厚さに圧倒的差。
創業金融	VC, Angel, SBA等 多様なリスクマネー	借入 65.2% + 自己資金 24.5% (計89.6%)	日本はデット依存が 極めて強い。
起業文化・規範	7.0/10	53カ国中49位	失敗や非典型的キャリア に対する社会的受容の差。
大学インフラ	NSF I-Corps等、研 究→市場の接続が強 固	政策拡充中だが、商 業・専門インフラは 45位	「授業」以上の事業化経 路の有無。



**平均
43.6歳**

29歳以下はわずか6.9%。企業内で技能・顧客・信用・貯蓄を長年蓄積してから独立するモデルが依然主流。

自己資金
(24.5%)



金融機関借入
(65.2%)

創業時資金の平均1,197万円。高成長を志向する層でさえ、創業時資金の61.3%が借入。初期のエクイティ接続が決定的に不足。

摩擦の可視化：分断された「遷移」経路

米国の経路（滑らかな遷移）



日本の経路（構造的摩擦）



構造的帰結：現在の日本のシステムは、「若者が低コストで試す」ことを物理的に阻害している。

なぜ日本人は起業しないのか？：合理的な「リスク・リターン方程式」

米国の計算 (The US Equation)

莫大 (VC主導のAI企業への
巨額評価額、ストックオプション)

限定的 (Chapter 7免責、
容易な再就職ルート)

試行回数 (実験) を
増やすことが合理的な選択

日本の計算 (The Japan Equation)

限定的 (借入返済を優先する
キャッシュフロー重視の事業モデル)

甚大 (個人保証のリスク、
キャリアの断絶、社会的評価の低下)

会社員を継続し、
起業を延期することが合理的な選択

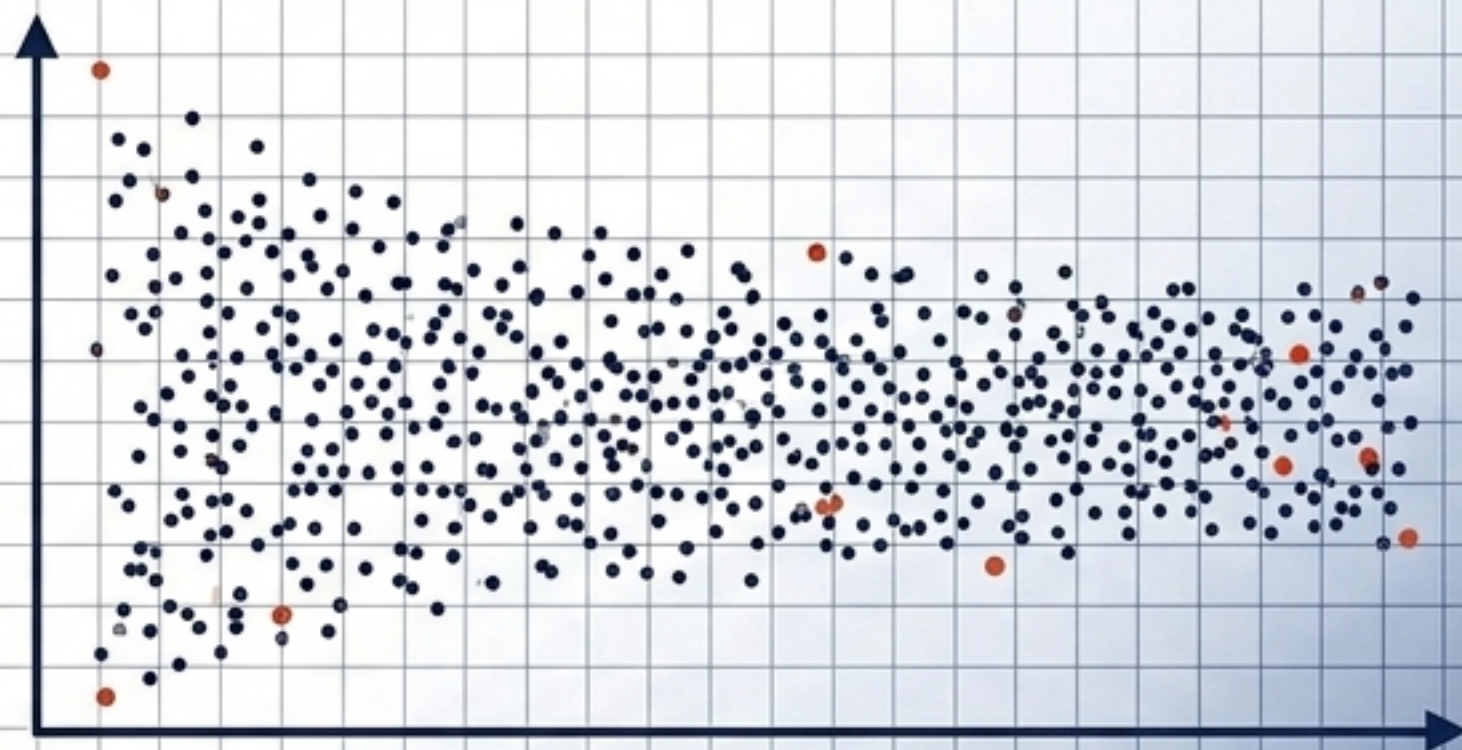
パラダイムシフト：「ユニコーン創出」から「試行回数の最大化」へ

従来の政策目標：選別

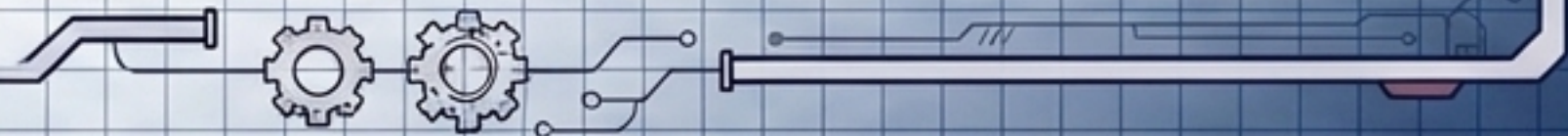


- 「誰に1億円を配るか」という選別。
- 一部のスター企業への資金集中。

新しい構造設計：ファネルの最大化



- 「いかにして1万人に、低コストで可逆的な実験を許容するか」という環境設計。
- 米国の53万件の申請は「成功」ではなく「巨大なファネルの入口（実験）」である。



政策部品は揃い始めている。次の課題は「制度を増やす」ことではなく、「遷移の摩擦をなくす」こと。

アクション・プレイブック 1: 国家政策のKPI再設定

~~古いKPI: スタートアップ
資金調達総額のみを追う~~



20代の法人化率

(デットに依存しない若年層の挑戦を計測)



デットからエクイティへの移行率

(借入モデルから成長モデルへの接続)



複数回創業率

(初回創業から二回目創業への移行・再起力)



廃業者の再就職期間

(労働市場の流動性とセーフティネット)



創業時個人保証率

(ダウンサイドリスクの実質的低減度)

戦略的焦点: AI基盤モデルの模倣ではなく、既存産業(製造、医療、物流)とAIを組み合わせた「**産業AI型**」の起業で差別化を図る。

アクション・プレイブック 2: 大企業の人事・戦略

最も効果的な支援は「起業セミナー」を開くことではない。「会社を辞めても戻れるようにすること」である。



アルムナイ再雇用ルート

3～5年程度の起業休職制度や、退職起業家の再雇用制度の確立（「起業＝キャリアを捨てる」二者択一の打破）。

調達と連携のKPI化

CVC投資額ではなく、「PoCから本契約への移行率」や「元社員スタートアップへの発注率」を追う。

カーブアウトの標準化

カーブアウト時の株式報酬や、一定期間後のM&Aオプションをパッケージとして設計。

戦略的焦点: AI基盤モデルの模倣ではなく、既存産業（製造、医療、物流）とAIを組み合わせた「**産業AI型**」の起業で差別化を図る。

アクション・プレイブック 3: 大学エコシステム

「ビジネスプランコンテスト型」から、米NSF I-Corps型の「顧客発見(Customer Discovery)型」へ比重を移す。



- 博士課程の事業化実験: 大学院生に「博士号か起業か」を選ばせるのではなく、研究費の一部に顧客発見助成を組み込む。
- 市場検証の義務化: スライド作成ではなく、潜在顧客・パートナーへの多数の接触を^①を通じた「研究成果に誰が金を払うか」の検証。
- TLO評価指標の拡張: 「特許出願数」だけでなく、ライセンス収入、民間追加調達、最初の有償顧客獲得をKPIに。

アクション・プレイブック 4: 自治体の役割

東京と同じVC市場を一から作る必要はない。補助金を増やすより「**最初の顧客**」になるべき。



スタートアップビザを活用し、外国人起業家を地域企業や顧客へ一体的に接続する。

アジャイルな初期顧客

アジャイルな初期顧客

行政DX、インフラ点検等で、500万円以下の小規模な実証調達（オープンカウンター型）を高速で繰り返す。

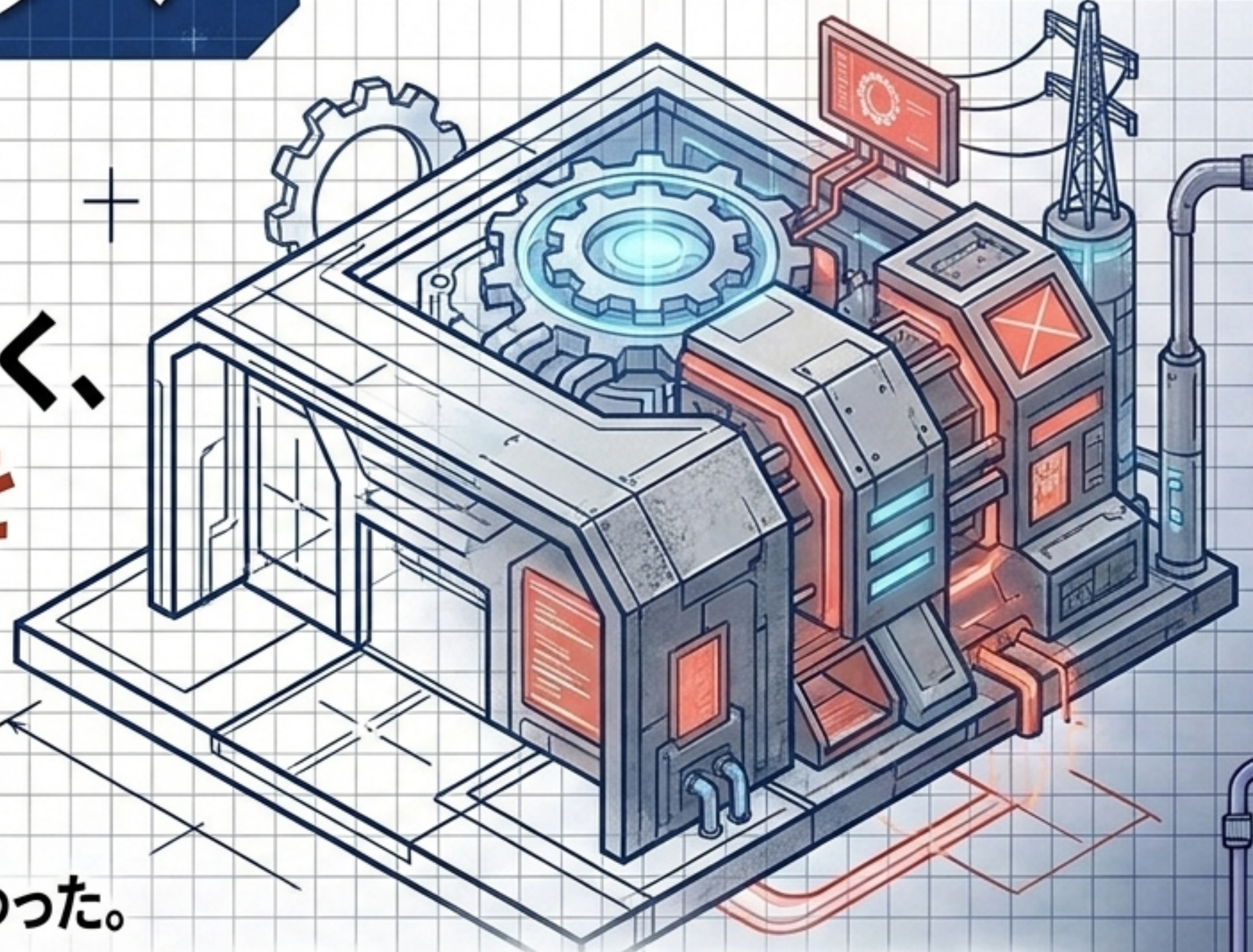
生活コストを利用した「ランウェイ」延長

生活コストを利用した「ランウェイ」延長

米国の高コスト都市では住居費が起業の障壁。地方の低い生活固定費・住居費補助を「起業のランウェイ延長政策」として再定義する。

新たな日本モデルへ

日米の最大の差は
「起業家の能力」ではなく、
「失敗してもよい実験を
何回できるか」である。



- 起業家を「一部の英雄」にする時代は終わった。
- AI時代においては、起業を「普通の、可逆的なキャリア選択」へと変容させなければならない。
- 個人の勇気に依存する文化論を捨て、社会的ポータビリティと試行回数を最大化する「システム」を構築せよ。