

2022年4月28日

「新しい資本主義」における「ソーシャル・スタートアップ育成エコシステム構築」の提言

READYFOR株式会社CEO

米良はるか

## 1. はじめに

### 新しい資本主義とは、何が「新しい」のでしょうか？

その要諦を一言でまとめるとするならば、私は、下記のように考えています。

これまで社会における「お荷物」とイメージされやすかったイシュー(社会課題)を  
「経済を成長させる起爆剤のひとつ」と捉え直し  
そこへ取り組む挑戦者を積極的に支援していくこと

(「お荷物」としての課題)		(成長の起爆剤として捉え直す)
気候変動	==>	クライメート・テックのニーズ
高齢者介護	==>	エイジ・テックの国際展開
給与負担	==>	人材への投資による成長

「日本は、社会課題の先進国である」と言われてもう10年になります。

いまこそ課題先進国であることを「強み」と捉え  
「社会課題解決」と「経済成長」を対立構造ではなく  
未来をより良くするための「両輪」として、持続的に成長できる枠組みを作っていく。  
それこそが岸田総理の掲げる「新しい資本主義」の姿なのではないでしょうか。

海外に目を転じれば、仏マクロン大統領や独メルケル前首相など、  
力あるリーダーたちが次々と「社会課題の経済的な手法による解決」を模索する企業への  
積極的な支援策を打ち出しています。

今後10年・20年の中で「新しい資本主義」を実現していく「当事者」の立場から  
具体的な政策を提案させていただきます。

## 2. 概略

私は「新しい資本主義」において、民による公的役割を担う主体として、「ソーシャル・スタートアップ」への支援を徹底的に行うべきと考えています。ソーシャル・スタートアップとは、社会的課題を革新的なビジネスモデルで解決し、持続的な成長を志向する若い企業・組織のことを表します。

### 新しい法人格

・海外では欧米諸国を中心に、営利企業(株式会社など)と非営利企業(NPOなど)の中間的な新法人格を新設する動きが広がっています。社会の利益(公益)を企業の目的と明確に位置づけられるようになり、社会課題の解決と経済的な成功の「二兎を追う」企業が活動しやすくなっています。

- ・そうした「公益企業」の中から、Warby Parker(メガネのD2C販売)や、Lemonade(保険のデジタル販売)など、時価総額数千億円から1兆円を超えるような企業に成長する例が出てきています。いま世界的に注目されている、社会的な利益と持続的な成長の2兎を追う「ゼブラ企業」も、こうした制度の支援を後押しとして登場しています。
- ・日本でも同様の法人格を新設することで、社会的企業への注目が高まるほか、善管注意義務として株主優先主義を追及する必要がなくなり、ソーシャル・スタートアップの設立が活性化するのではないのでしょうか。

### **自治体との連携強化**

- ・社会課題の解決を目指すソーシャル・スタートアップは、公の機能と事業領域が重複する部分もあり、公共調達に成長への起爆剤となりえます。一方で成長途上期においてはコスト面や実務経験で大企業に劣後するケースが少なくありません。
- ・「公立学校に導入するプログラミングサービス」「過疎地域での自立分散型水循環システム」など、「公的サービスの課題とそのソリューション」という形が、官と民の連携を考えた場合に相性が良いと考えます。デジタル田園都市交付金などを組み合わせ、自治体が公共調達の際にソーシャル・スタートアップに連益しやすくなる環境を作れば、行政DXも進んでいくのではないのでしょうか。

### **インパクト投資市場の活性化**

- ・ソーシャル・スタートアップはその事業領域から、一般的なスタートアップより投資を受けてから経済的リターンを出せるまでの期間がかかり、また、ピボットもしにくいことから、民間のファンドからの投資を受けにくい事情があります。
- ・そこで、特に創業期におけるソーシャル・スタートアップへの投資を長期的な視点を持って行うことを目的とした、公的なインパクトファンドの形成が望まれます。主体としては、休眠預金事業の活用や、イギリス官民インパクトファンド「Futurebuilders」を参考とした官民連携の社会的インパクトファンドの設立などが考えられます。
- ・地域におけるソーシャル・スタートアップの育成支援策として、ふるさと納税の活用が考えられます。自治体に対し、ガバメントクラウドファンディングや地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)を行う際の実施事業体としてソーシャル・スタートアップを推奨することで、地域の社会課題の解決が促進されます。

## **3. ソーシャル・スタートアップ育成エコシステムの提言**

ソーシャル・スタートアップの増加、そして成長を支援していくためには、法人制度の見直しなどを含めたエコシステムの構築が必要です。上記に示した重点領域を含め、ソーシャル・スタートアップの育成エコシステムを構築するために必要な8つの政策を提言します。

### **①社会的起業家の育成を目指す教育拠点づくり**

- ・いま国際的に、社会課題をビジネスの手法で解決することを目指す「社会起業家」を育成する教育拠点づくりが進んでおり、米スタンフォード大学「The Center for Social Innovation」や英オックスフォード大学「Impact Cube」は一大拠点となっている。
- ・社会的起業家の育成のためには、教育と「濃いコミュニティ」の存在が重要であることから、教育拠点づくりは重要である。国内の主要大学における「ソーシャルビジネス」教育課程の開発や社会起業家の卵のネットワークづくり等を予算面でも支援し、年間1000人の社会的起業家の輩出を目指す。

### **②営利法人・非営利法人の中間の位置づけとなる法人格の新設**

- ・アメリカでは、営利企業(株式会社など)と非営利企業(NPOなど)の中間的な存在として公益企業(Public Benefit Corporation)という新法人格を認める動きが広がっている。企業に対し、株主利益だけでなく公益を目的に据えることを可能にすることで、社会課題と経済の「二兎を追う」企業の設立やIPOをスムーズにすることを目的としている。
- ・欧米でも、仏マクロン大統領や独メルケル前首相など力あるリーダーたちが、非営利組織と営利組織の中間的な法人格を設定する取り組みを進めている。

・日本でも同様の法人格を新設することで、社会的企業への注目が高まるほか、善管注意義務として株主優先主義を迫る必要がなくなり、ソーシャル・スタートアップの設立が活性化するのではないかと。

### **③育成プログラムの創設(S-Startup)**

・ソーシャル・スタートアップの起業を奨励するため、公的な育成プログラムとして、スタートアップ支援育成プログラムJ-Startupのソーシャル版「S-Startup」を発足させる。社会起業家コミュニティの形成や伴走支援、海外展開を見据えた国際認証(B-Corpなど)の取得支援などを行うほか、登録起業に関しては優遇策を優先的に受けられるようにする。

### **④休眠預金活用事業・官民ファンドを用いたベンチャー・フィランソピーの推進**

・ソーシャル・スタートアップはその事業領域から、一般的なスタートアップより投資を受けてから経済的リターンを出せるまでの期間がかかり、また、ピボットもしにくいことから、民間のファンドからの投資を受けにくい。

・そこで、特に創業期におけるソーシャル・スタートアップへの投資を長期的な視点を持って行うことを目的とした、公的なインパクトファンドの形成が有効である。

・具体的な主体として、休眠預金事業の活用が考えられる。年間300億円のポテンシャルを持つ休眠預金事業は、2023年に制度見直しを迎えるが、そこに「投融資枠」を新設し、支援対象にソーシャル・スタートアップの枠を設ける。

・また、イギリス官民インパクトファンド「Futurebuilders」を参考とした官民が連携の社会的インパクト投資ファンドを複数設立する。ジェネラル・パートナー(GP)として民間企業/財団を公募し、政府による資金支援のほか、民間からの投資に関して減税措置を行うことなどにより、複数のファンドを設立する。

・休眠預金活用事業・官民ファンド共に、ベンチャー・フィランソピー(中長期にわたる資金提供と経営支援)を充実させることで、10年間で株式上場可能な規模のソーシャル・スタートアップを50社育成し、株式の売却益や債務返済等により適正な範囲のリターンを確保することを目指す。

### **⑤国際認証(B Corpなど)の取得推進**

・いま世界的に、「社会全体の利益に対して取り組み、説明責任を果たす営利企業」(社会的企業)を第3者団体が認証し、ブランド化する取り組みが注目されている。

・中でも普及しているのは、2006年に設立された非営利団体B Labによる認証制度B Corporationであり、認証による国際的なブランド価値向上・採用のメリットも確認され、2016年に台北にB Labのブランチができるなどアジア各国でも取得の動きが進む一方、日本での普及は遅れている(中国35社・台湾28社・日本6社)。

・B Corp認証の国内普及のために壁となっているのが、言語的な壁や認証テストのローカライゼーションの遅れである。取得推奨への取り組みとして、B Labの東京ブランチの誘致や、B Labへの職員の派遣などを実施する。

### **⑥公共調達・ふるさと納税の活用**

・社会課題の解決を目指すソーシャル・スタートアップは、公の機能と事業領域が重複する部分もあり、公共調達は成長への起爆剤となりうる。一方で成長途上期においてはコスト面や実務経験で大企業に劣後するケースが少なくない。

・そこで、S-Startupに認定されたソーシャル・スタートアップの成長促進策として、公共調達における入札におけるポイント加点や国から自治体へ向けた推奨企業リストへの掲載、地方交付税による交付金の上乗せなど優遇する。

・また地域におけるソーシャル・スタートアップの育成支援として、ふるさと納税の枠組みを活用。自治体に対し、ガバナメントクラウドファンディングや地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)を行う際の実施事業体としてS-Startupに認定された企業を推奨し、ビジネスとしてスケールアップしにくい地域の社会課題の解決を担う企業を育成する。

### **⑦新株式市場の新設**

・ソーシャル・スタートアップは課題対象領域の市場規模が小さくIPOの基準に達することが難しい場合もありまた、長期的な社会的価値創出を重視するために長期的・安定的な株主を求め、意図的にIPOを目指さないケースもある。そのため、現状では相対取引による売却によるエグジットが多く流動性が低い。

・例えばTOKYO PROマーケットの取引条件を見直したり、社会的企業を視野に入れた新たな市場を立ち上げたりすることで、IPOやM&Aに限らないエグジットの選択肢を増やすことが可能になる。

## ⑧エンジェル税制の期間延長・利用活性化

- ・スタートアップの起業・エグジットに成功した個人投資家(エンジェル投資家)には、社会的インパクトを重視し、ソーシャル・スタートアップへの再投資に意欲を見せるケースが増えている。
- ・一方でソーシャル・スタートアップに特有の課題として、シード期を脱するのに一定の時間がかかることが多く、エンジェル税制の要件(特に優遇措置A要件)を満たしにくいケースが存在する。
- ・そこでS-Startup登録企業に対しては、優遇措置Aの期間を延長し、現状の優遇措置B並み(10年未満)としたり、活用が進んでいない事前確認制度(企業が自社がエンジェル税制の対象企業であることを所管官庁と確認し公開する手続き)の取得支援を行うなど、制度の拡充・活性化の取り組みを行う。

### 提言：ソーシャル・スタートアップの育成エコシステムの構築

