

【開催概要】

第2回グローバル・スタートアップ・キャンパス(GSC)ワークショップ

開催日時： 令和7年6月4日(水) 10 時 00 分～11 時 30 分

参加者数： オンライン(Zoom ウェビナー)

タイムテーブル： 10:00-10:10 開会の挨拶、イントロダクション

10:10-10:30 パネルディスカッション

10:30-11:30 質疑応答、フリーディスカッション

対談者： リード・ホフマン Microsoft 社外取締役 LinkedIn 共同創業者
伊藤 穰一 グローバル・スタートアップ・キャンパス構想推進室
エグゼクティブ・アドバイザー(千葉工業大学 学長)

テ ー マ： Developing deeptech startup ecosystem

概 要： ディープテック分野のスタートアップ・エコシステムの発展方策について、特にグローバル規模のスタートアップ育成、PhD-CEO の育成、VC 投資家の育成方法等について、リード・ホフマン氏と伊藤穰一氏による対談を行った。



左からリード・ホフマン氏、伊藤穰一氏（於：2025 年 6 月 4 日開催の GSC ワークショップ）

パネルディスカッションにおける主な内容

1. シリコンバレーの成功要因

ホフマン氏：

- ・ シリコンバレーは起業家、エンジェル投資家、ベンチャーキャピタリスト、大企業の人がお互いに相互交流するアクティブで濃密なネットワークは非常に重要。若者等が精力的にエンジェル投資家等を連れてきて講演会等を開くことでシリコンバレーのエコシステムに多様な人をプラグインしている。例えば、Y-Combinator はボストンで創業したが、ボストンではうまくいかず、シリコンバレーのネットワークに取り込まれることで成長を遂げた。
- ・ テック企業は、基本的に国際展開を経て強力となれる。シリコンバレーの起業家たちはローカルで売ればよいという思考でなく、いかに早くグローバルスケールになれるかということに野心を燃やしている。

伊藤氏：

- ・ シリコンバレーは活発に盛り立て、多くの人を巻き込んでいくようなスキームが主流だが、日本では和敬静寂という茶道の心得があるように、和を大事にし、静を尊ぶという考え方がある。文化の違いが複雑に出てきており、「日本らしさ」を生むにはどうするべきかが大きな課題。

2. 日本とシリコンバレーの違い

伊藤氏：

- ・ シリコンバレーでは、個を尊重するのに対し、日本はコンセンサスを重要視するといった違いもある。

ホフマン氏：

- ・ 100% コンセンサスが取れるような取組だけではなく、賛否両論あるような大胆な取組も重要。リスクがあってもそのリスクを違う形に変え、野心的な取組に変えていくことが重要。
- ・ スタートアップを興すとき、良いアイデアかどうかを聞くのではなく、どのようなリスクがあるかを聞くことにしている。

3. ディープテックの育て方

伊藤氏：

- ・ 日本におけるディープテックおよび科学研究への資金提供、ならびにベンチャー投資には合意形成が求められる傾向。科学研究の審査は官僚的になりがちであるが、ディープテックやスタートアップへの投資においては、より柔軟で、合意形成に依存しすぎない仕組みが求められる。

ホフマン氏：

- ・ 若者がリスクを大胆にとって、失敗しても学べることが重要。自身が、サイエンスファンドを作ったときに、エンジェル投資家を集めたのが理由。
- ・ ディープテックでも、投資した10個の内、1個か2個だけでも成功すればよいという考えで橋渡しを行うことが我々の役目であろう。

4. 「Silicon Valley Comes to the UK(SVC2UK)」イニシアティブについて

伊藤氏：

- ・ シリコンバレーの考え方とネットワークを日本にどのように持ち込むにあたって、イギリスの取組が参考になると思う。シリコンバレーをイギリスにどのように持ち込んだのか、教えてほしい。

ホフマン氏：

- ・ イギリスとのつながりは30年以上あり、その中で、イギリスの様々な人々からアプローチを受けたが、彼らは特定の産業や社会を強くする

ためにシリコンバレーを通じて理解しようとし、コピーするのではなく、彼らなりに作り上げていくことを目指した。

- ・そこで、私はシリコンバレーの人々を英国、オックスフォードに集め、ネットワークの構築に努めた。

5. GSCに期待すること

ホフマン氏：

- ・ある国に学びを持ち込むためにはどうしたらいいかという話が多くある。コピーするのも一案ではあるが、それぞれの人材を交換派遣し、ネットワークを作ることが重要である。GSCでも国内外の交流を盛んにし、ネットワーク間のつながりをつくり、学び合えるようなスキームとなればいい。
- ・コミットメントも必要ではあるが、失敗から学ぶことやネットワークを作ることが重要なので、トライ＆エラーをどのようにできるようにするかが重要。

伊藤氏：

- ・GSCでは、フェローシッププログラムを行うことになったが、現下の米国情勢もあり、より日本に人を連れてきやすくなっている。
- ・様々なスカラーシッププログラムがあるが、フェローシッププログラムで国内外の繋がりを作り、広げていくのは重要。

【質疑応答】

Q：ドイツと日本はアプローチが非常に似ていると考えており、経済官庁や教育官庁によるスタートアップ支援のプログラムを多く展開している。

- ・他方、米国のアプローチは異なり、民間のダイナミズムが多くを占め、政府の役割は比較的少ないと考えているが、米国から学ぶ点はどこにあるのか、ドイツや日本の立場から発展させていく強みはどこにあるのか。

ホフマン氏：

- ・ ドイツはシリコンバレーへの関心が薄いように思えるが、日本やイタリアはよく来て勉強をしている印象。日本政府も起業家を養成しようとしているが、ネットワークの場を作るという意味では、十分な資本がある、最初の顧客となりうる存在として国の役割があると思う。AIに関しても、米国企業はリスクを負って進んでいく一方、EUはこれから規制を作っていく、重荷となるだろうとダボスでも指摘した。

Q：日本は政府や起業家、資本家の努力でエコシステムができつつあり、シリコンバレーのそれとの違いは、グローバルかどうかではないかと考えている。グローバルになることが必要だと説いたが、国が異なればコストや市場への適合性は大きく異なるため、国内市場に注力すれば成功するはずだった会社が失敗することでもあるのではないか。日本のエコシステムがグローバル化するためにはどのようなことが必要か。

ホフマン氏：

- ・ いろいろなタイプがある中で、ローカルな市場から最初は始まっていくだろう。最初の顧客から広がっていくことを認識することが重要。まず、ローカルな場所でやってから、世界へ出ていく、グローバルなマインドセットを持ちつつも、結びつきが強いところから始めたほうがいい。

伊藤氏：

- ・ 日本のVCは海外のVCに会いに行くことが少ない。日本のVCでもシリコンバレーの知り合いがいれば、外況を知ることができるが、それぞれのVCはそれぞれの地域のことを考えている。日本のVCのマインドセットとして大事なことだろう。

Q：シリコンバレーのVCは小さくても登録している者がいる。ディープテックやAIを考えたときにどのような機能、貢献をSUが持つべきだろうか。

ホフマン氏：

- ・ VC がエンジェル投資家や若者のネットワークを作る役割を果たしており、作り方を支援したり、ネットワークに組み込んだりするような活動を行っている者もいる。大胆な考えを持つ人も集まっているので、VC も集まりやすい。

Q：日本は制度が整っているが、世界的な成功例は少なく、ユニコーンをなかなか作ることができない。シリコンバレーから人を連れてくることにより、どれほどのことができるのだろうか。その際の英語力はどの程度必要か。

ホフマン氏：

- ・ シリコンバレーは移民が多い。グローバルなネットワークを作るには、優秀な日本人だけではなく、移民も必要で、日本には難しいかもしれない。語学の問題は AI といった技術で解決できる。

伊藤氏：

- ・ AI が色々変えてしまうだろう。特に同時通訳は安い価格で提供できるようになる。グローバル企業は AI やインターネットがあればでき、日本にはいろいろなアセットもある。日本には文化やコンテンツだけでなく製造業も特徴的で、そのネットワークを活用し、成功事例をどのように構築するか、「芋づる」のように、一人のキーパーソンからネットワークが連鎖的に広がることが期待される。コミュニティとネットワークは、一つの成功例から自然と拡大していく。

Q：日本のワクワクする点はどこか？

ホフマン氏：

- ・ AI。日本の AI は強いとは言えないので、すべての業界で AI の戦略を考えなければならない。今の AI で足りない部分、難しい部分が何かを考える必要がある。

- ・ ロボットはいい。AI に関係する業界は洗練する時間がなく、カオスを受け入れることが重要。

伊藤氏：

- ・ ロボティクスは、経済産業省によって積極的に開発が進められている分野である。日本は独自の発明を生み出すことにはあまり長けていない傾向があるが、既存の技術を洗練させ、革新を加える点においては優れている。AI を積極的に活用することで、これらの技術はさらに高度化し、主流となる可能性がある。過酷な環境下で抗生物質耐性菌が台頭するように、変化の時代には混沌の中で力を発揮する個人が現れることがある。挑戦と不確実性を受け入れることは、イノベーションにつながる可能性がある。

Q：グロースステージのVCが日本に不足しているのではないか。IPOが遅れているため、VCが必要だろう。

ホフマン氏：

- ・ チャンスがあるところにVCは生まれる。GSCの価値はネットワークをどのようにつなげていけるかだろう。

Q：起業家同士を結び付けるのが難しいと感じている。本当の意味でのネットワークは米国にいないと難しいのではないか。どうすればできるだろうか。

ホフマン氏：

- ・ StartX は日本でもいろいろネットワークがあると聞いた。シリコンバレーでも日本への興味がある。コネクションの効率はネットワークのノードに居る人に繋がるのがいい。

伊藤氏：

- ・ 米国で人と会う際、ネットワークがない場合は一人で行かないほうがよい。人脈を紹介してくれる人脈を紹介してくれるアドバイザーや支援者を伴い、会議やミーティングに共に参加することが望ましい。日本のやり方も理解してくれる。

Q：日本のエコシステムをグローバル化するために必要なことは何か。

ホフマン氏：

- ・ 日本だけではなく、イギリスもそうだが、グローバルな野心を持つことが重要。スポーツでもそうだが、組織を持つと難しくなる。また、移民と一緒に参画すると活気のある競争性のあるエコシステムができる。

伊藤氏：

- ・ 最初から野心的なアスリートもいるが、日本では特に、「挑戦してみよう」と思える環境を育むことが重要。というのも、一般的にその逆の傾向があるので。

Q：日本には大企業がたくさんあるが、どのように貢献しているか。

ホフマン氏：

- ・ スタートアップには資金が必要。BtoBでは顧客が必要。

Q：PhD-CEOはどのくらいの知識が必要か。

ホフマン氏：

- ・ PhD-CEOの学習能力は高いので、やっているうちに覚えることができる。
- ・ 技術者はビジネスも勉強することが多く、技術的な問題、ビジネス的な問題の両方に一緒に考え、解決策を見出すことができる。

伊藤氏：

- ・ MIT で共に働いていた技術者の数名は法科大学院へ進学したが、ハーバード・ロースクールで私と共に働いていた法科大学院の学生の中には、MIT に進学して工学の学位を取得した者はいなかった。リベラルアーツから工学への移行は不可能ではないが、より困難である。

Q：GSC に関する期待はどうか。

ホフマン氏：

- ・ 将来が楽しみである。面白いディープテックができるのではないかな。