

Title	新興企業のグローバルサウス等への海外展開に関する事例研究
Author(s)	大坂, 吉伸
Citation	年次学術大会講演要旨集, 39: 641-643
Issue Date	2024-10-26
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/19545
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

新興企業のグローバルサウス等への海外展開に関する事例研究

大坂吉伸（株式会社リバネス）
osaka@lne.st

1. はじめに：問題意識と目的

2023年までに地政学的に既に起きた大きな変化と、2024年における現在進行形で国際秩序に新たな変化の兆しがある。かかる中、グローバルサウスの位置付けが、今後の日本の経済成長における重要な位置付けと目されていることは論をまたない。日本では人口減少と停滞する経済情勢において経済安全保障上のリスクへの対応が求められている。日本政府は、2023年10月に「グローバルサウス諸国との連携強化推進会議」を設置し、2024年6月には「グローバルサウス諸国との新たな連携強化に向けた方針」を打ち出した。自然災害や食料、医療、気候変動を起因とする喫緊課題を抱えるグローバルサウスの諸国に対して、課題解決先進国でもある日本の政策対話と日本企業の技術力や事業展開による課題解決を通じて、二国間・多国間の経済発展にも貢献することが期待されている。中でも、国内大学等における長年の研究成果や先端技術を活用した新興企業が国内で活動が活発化しており、海外での展開可能性が拓かれつつある。

新興企業向け施策として経済産業省では、グローバル市場で急成長し、日本のイノベーションを牽引する可能性を持つ新興企業を「J-Startup」として認定しており、インパクトスタートアップに対する認知向上や支援の気運醸成に向けて潜在力の高いインパクトスタートアップへの集中支援を行う「J-Startup Impact」として認定している。J-Startup及びJ-Startup Impactに認定された新興企業の中には、JETROのプログラム等を活用し、グローバルサウスに位置付けられる海外企業・機関と連携しながら、事業化可能性を探り、海外の経済・社会課題解決を目指す取り組みをしている企業もある。一方で、経済産業省「国内スタートアップのアジア等海外展開の加速化に向けた課題調査」では、新興企業が海外展開において9つの課題に直面しているとされ、「事業のグローバル展開の意向は確認されるものの、実態として共創事例が十分多いとは言えないのが現状である」と指摘されている。海外展開をしている事例をもとにしたモデルがあれば、今後の新興企業の海外展開事例の創出に寄与できるのではないかと考える。

2. 従来型の海外展開事例

著者が所属する株式会社リバネス（東京都新宿区）では2013年度より社会課題解決を目指す創業前の研究者やディープテック系スタートアップの発掘・育成を行う「TECH PLANTER」というプログラムを立ち上げ、10年間でチーム総数6,238件（国内4,302件、国外1,936件）を発掘し、テーマ化してきた。中には新興企業として創業し、J-Startup及びJ-Startup Impactに認定される企業も多く輩出した。後述する株式会社ACSLなど複数が東京証券取引所に上場している。また、株式会社リバネスでは、2023年に日アセアン経済産業協力委員会（AMEICC）が実施する令和3年度補正予算「インド太平洋地域におけるDX等を通じた社会課題解決型のビジネス共創促進事業」の採択を受け、国内新興企業30社のうち6社を選出し、ASEAN地域の社会課題解決に資する現地企業等と協業プロジェクトを創出することにより、海外展開を後押しした。2024年にも同様の事業において、新興企業51社のうち17社を選出し、海外展開に向けて、現地企業との連携による課題解決を目指している。

新興企業が海外展開する目的は、大きく販売促進と事業開発に大別される。J-Startup及びJ-Startup Impactに認定される新興企業でも販売促進においては、海外の展示会出展や政府関連機関が実施する現地マッチングプログラム等を活用する事例は多く見られ、既存企業の海外展開と同様であり、従来型とも言える。一方で、振興企業における事業開発を目的とした海外展開、つまりは新興企業が開発する発展途上の技術をもとに案件組成しながら海外展開を目指す事例は、最近増加傾向にあり、徐々に目新しさは薄れている。もちろん既存企業においても、事業開発を目的とした事例はある。新興企業では、タイやインドに展開するサグリ株式会社、フィリピンに展開する株式会社インスタリム及び株式会社チャレナジーの活動は、JETROやJICA等のプログラムを活用し、現地の政府機関や企業のキーパーソン

ンと協議しながら、海外展開の可能性を追求した結果として拠点設置等を果たしており、新興企業における海外展開としては注目に値する一例であるが、海外展開しているモデルとしては既知であり、従来型の海外展開事例と位置付けた。

3. 新たな海外展開事例

今後増加が期待される新興企業の海外展開において、新たなモデル検討に値する事例が生まれている。いくつか事例を挙げたい。

株式会社ACSLは、2018年に東証マザーズ（当時）に上場したドローン専門メーカーであり、国内では国産ドローンの製造販売を事業とする。海外展開としては2019年以降に検討を活発化させており、2021年にシンガポール展開をはかっている。東南アジアでは安全保障の観点や、地政学的リスクも絡めて中国製ドローンを避ける動きが見られていた。そこで同社はシンガポールでは複数回の展示会への出展や実証を重ね、東南アジア市場での販売を行うためシンガポールをハブとして拠点を設けた。この拠点は先端技術や研究人材を集める目的もある。

また、建ロボテック株式会社は、建設現場の生産性向上と作業者の負担軽減のために持ち運びと結束を自動で行うロボットを製造販売をしている。海外展開としてはシンガポール経済開発庁・シンガポール企業庁が実施するGIA（Global Innovation Alliance）プログラムに参加し、展示会出展も通じてシンガポール建築・建設省（BCA）から実証場所の協力、シンガポール国内における展開、その他東南アジアの建設会社を紹介してもらえる関係性を構築した。現在、東南アジアは建設ラッシュの最中であり、シンガポール国内だけでも、単純作業者は慢性的に30万人足りないと言われている。今回、東南アジアのハブとして2023年にシンガポールに拠点を構え、政府系デベロッパーとの同国内で実証試験を開始した。

株式会社ACSL及び建ロボテック株式会社の事例は、シンガポールを東南アジアのハブとして拠点を設け、シンガポールを中心に各国で実証実験や展示会の出展を通じて、各国での課題解決をしながら海外展開を目指す「インバウンドモデル」であると位置付けられる。このインバウンドモデルでは、シンガポールにおいて、米国や欧州に本社を置くグローバル大企業が東南アジアのヘッドクォーターを設置しており、国内新興企業の技術の展開可能性が認められれば当該ヘッドクォーターとの議論を通じて、本社だけでなく日本支社や東南アジア、グローバルサウス各国での実証実験が迅速に進むような具体的な議論をすることができており、インバウンドモデルは海外展開のモデルとして有効性が認められる。

一方で、上記とは異なるアプローチで海外展開を目指す事例もある。妊婦と乳児の安心・安全のための周産期遠隔医療プラットフォームの構築と事業化を目指すメロディ・インターナショナル株式会社だ。コロナ禍でフィリピンでの薬事認証取得と現地展開を果たした。同社は開発をしているワイヤレス／モバイル分娩監視装置は医療機器として、国の基準や医療体制に合わせて販路をゼロから構築する必要があった。そこで同社は薬事認証のプロセスを洗い出し、現地の医師にヒアリングすることで機器のニーズを探った結果、フィリピンのような島嶼国では、コロナの影響に寄らずとも、元々医師不足と遠隔医療のニーズが根強いことが判明した。現地のアカデミアや医療機器の展開に必要な現地のキーオピニオンリーダーとなり得る産婦人科医と交渉を行い、公立と私立、都会エリアと僻地と比較対象にもなる3名の医師と実証実験を成功させた。

このように、現地医療機関の協力を得るためにアカデミアの研究者伝いに海外展開を果たす「アカデミックスタートモデル」がある。このアカデミックスタートモデルに当てはまる新興企業の事例は他にもある。腸内環境に基づいたヘルスケアを提供する株式会社メタジェンはマレーシア工科大学・マレーシア日本国際工科院と提携し、深刻な交通渋滞の解決につながる自走型ロープウェーを開発するZip Infrastructure株式会社はマレーシア科学大学と覚書を締結した、いずれもアカデミアとの連携を通じてマレーシアへの展開を果たしている。アカデミックモデルでは、国内新興企業のプロダクトやサービスが開発段階であるが、現地大学や研究所の研究者達との協議を繰り返す中で、現地の課題解決の可能性が見えた際にはワーキンググループを設置し、国内新興企業と現地研究者の互いの研究内容やその研究を実施するに至った視点を紹介し合う活動を通して、共同研究テーマの立案や、現地課題への洞察を深められている。新興企業が自社の強みを現地の大学とともに開発できる方法であり、現地での実証実験にも大学経由で企業を紹介してもらえるルートが存在することも確認できていることから、アカデミアスタートモデルも海外展開のモデルとして有効性が認められる。

企業名	本社	領域	展開国	モデル
株式会社ACSL	東京都	ドローン	シンガポール等	インバウンドモデル
建ロボテック株式会社	香川県	建設	シンガポール	インバウンドモデル
メロディ・インターナショナル株式会社	香川県	ヘルスケア	フィリピン等	アカデミックスタートモデル
株式会社メタジェン	東京都	ヘルスケア	マレーシア等	アカデミックスタートモデル
Zip Infrastructure 株式会社	福島県	モビリティ	マレーシア等	アカデミックスタートモデル

表 新たな海外展開をする新興企業の事例

4. 最後に

インバウンドモデル及びアカデミックモデルの双方において、具体的な協業に向けた議論やNDA締結準備、販売代理店契約に向けた準備、対象国への拠点設置、事業展開の一手手前としてアカデミアとワーキンググループを設置するなど現地の課題理解につながっており、展開の一手を掴むことに成功している事例も見られている。

国内では4,000件を超えるチームを伴走し2024年では17社の海外展開を支援する中で、インバウンドモデル及びアカデミアモデルの有効性についてさらに確認しながら、当該モデルを発展させるとともに、さらに新たな有効性が認められるモデルの導出をしたい考えである。

いずれにおいても、グローバルサウス諸国において、国内新興企業が課題解決をしながら成長し、両国の発展に寄与することを通じて、日本の経済成長に貢献することを願ってやまない。

参考文献

- [1] 経済産業省，国内スタートアップのアジア等海外展開の加速化に向けた課題調査，2023年11月
- [2] 内閣官房，グローバルサウス諸国との新たな連携強化に向けた方針，2024年6月