

WEEKLY NEWS

Vol.58 第2786回例会

2025.5.20

今年度会長テーマ ▶ Chemistryを起こそう！

TRC合同例会@BIGBOX東大和



卓話者：法政大学経営学部教授 田路則子様

プログラム

- ① 点鐘：金野真一会長(HY)
- ② 合唱：ソングリーダー：藤宮志津子会員(HY)
君が代・奉仕の理想
- ③ お客様紹介：金野真一会長(HY)
各クラブ紹介：金野真一会長(HY)
- ④ 各クラブ会長挨拶
：鈴木龍雄会長(HM)
：田代和也会長(MM)
：金野真一会長(HY)
- ⑤ 幹事報告：向井義晶幹事(HY)
- ⑥ 出席報告：会員(HY)
- ⑦ 卓話
- ⑧ 閉会点鐘：金野真一会長(HY)
懇親会

- 会員数：26名
- 欠席：9名
- 免除者：1名
- 出席率：64.00%
- 出席者：16名
- 3週間前出席率
(修正後)：休会

例会日：毎週木曜日 12:30～13:30
例会場：八坂神社 社務所
〒189-0013 東京都東村山市栄町3-25-1

週報作成：クラブ管理委員長 平野 裕明
事務所：〒189-0013 東京都東村山市栄町3-5-1 ハイツむさしの101
URL：https://hm-rc.org/ h.murayama@eagle.ocn.ne.jp
facebook：https://www.facebook.com/HigashimurayamaRC/
TEL 042-393-7500 FAX 042-395-1166



会長：鈴木龍雄
副会長：平野裕明
幹事：平野裕明
副幹事：土田土朗

④会長挨拶

金野会長(HY)

このTRC合同例会が今年度の最後の大きなイベントとなります。会員状況は、先週2名が入会し、本年度5名の入会となりましたが、2名退会者がいますので、純増は3名です。このTRC合同例会は、30年前に東村山、清瀬、東大和のロータリークラブによって始まりました。その後、空堀川を共有するという理由から武蔵村山が加わり4RC合同例会となりましたが、清瀬が消滅したため現在のTRC合同例会となりました。来年度のホストクラブは東京武蔵村山RCです。

日本のスタートアップは、シード段階での資金調達に難しく、早期IPOによる資金確保を目指す傾向がある。だが、VCとの契約や資本政策には慎重さが求められる。アメリカでは、シード段階で外部資金が集まりやすいが、シリーズA以降はより選別される傾向がある。今後の日本のスタートアップ育成には、技術系人材の育成とともに、グローバル展開志向の強化、多様なキャリアを持つ創業チームの形成、そして資金調達環境の整備が不可欠である。

⑧閉会点鐘：金野眞一会長(HY)

ニコニコBOX

- ◆鈴木会長・平野幹事：皆様、TRC合同例会のご出席ありがとうございます。
- ◆戸澤会員：合同例会開催、おめでとうございます。
- ◆土田会員：本日はよろしくお祈いします。
- ◆野村会員：3RCご苦勞様です。
- ◆北久保会員：TRCに出席させていただきました。ホストクラブの皆様、お世話になります。武蔵村山RCの皆様、よろしくお祈いします。

合計：17,000円 累計：1,063,000円

⑦卓話

～日本のWebビジネスの起業家像～

■法政大学経営学部教授 田路則子様

- ・日本のユニコーン企業とスタートアップ環境の課題
ユニコーン企業とは、時価総額が10億ドル以上の未上場企業を指す。日本政府は2027年までに100社創出を目指す。現状は9社と遅れを取っている。背景には、大企業の停滞、スタートアップ支援環境の未整備、ベンチャーキャピタル（VC）投資額の少なさなどがある。
日米比較では、投資件数は多いものの1件当たりの金額が日本では小さく、ITサービスへの偏重投資、ハード系分野への投資不足が目立つ。出口戦略も異なり、日本はIPO（株式公開）志向が強く、アメリカはM&Aを前提としたビジネスモデルが主流である。これは買収文化やグローバル展開志向、技術系経営人材の有無などの違いにも起因する
- ・起業家の属性と成長要因
起業家の属性にも差がある。アメリカでは移民出身や理系・高学歴の起業家が多く、エンジニア出身で複数回起業（シリアルアントレプレナー）する人が多い。一方、日本は文系出身の初回起業家が中心。日本の理系大学院進学率の低さ、経営チームにおける技術人材の不足は課題であり、理工系人材育成や奨学金制度の充実が求められる。
また、起業前の勤務経験数も日米で差があり、アメリカでは多様な職歴を持つ人材が起業する傾向がある。創業メンバーも、日本では単独が多いが、アメリカでは複数名での創業が一般的であり、これが投資家からの評価にもつながっている。
- ・日本のスタートアップ事例と今後の展望
成功事例として、クラウドソーシングを早期に展開「クラウドワークス」や、スマート家電リモコンを開発した「グラム」、サービス業者と顧客を結ぶ「暮らしのマーケット」、マッチングアプリ「ペアーズ」などがある。これらは、自社技術や市場ニーズを的確に捉え、ピボット（事業転換）や資金調達を適切に行った点が共通している。