

編集後記

この原稿を書いているのは8月末で、東京ではまだまだ暑い日が続いております。新型コロナウイルス感染症の患者数も高止まりしており、病院スタッフも感染や濃厚接触による休務者が多く、まだまだ落ち着かない状態です。読者の皆様におかれましても、くれぐれもご自愛ください。

さて本号の特集は藤田浩二先生ご企画の「整形外科領域のベンチャー・スタートアップ」です。これまで日本ではベンチャー（スタートアップ）企業が育ちにくいと言われてきました。Startup Rankingの最新データによるスタートアップ企業数は、日本は596社と世界24位で、1位のアメリカ（73,293社）、2位のインド（14,505社）、3位のイギリス（6,511社）からは大きく引き離されています。企業評価額が10億ドル以上の非上場企業で、設立10年以内のスタートアップ企業はユニコーン企業と呼ばれます。Meta社（旧Facebook社）やTwitter社もユニコーン企業であったことからわかるように、ユニコーン企業は今後大きく発展する可能性を有する企業であり、起業家の目標の一つになっているのですが、2010～2018年のユニコーン企業は日本には1社しかなく、1位のアメリカ（151社）、2位の中国（79社）とは大きな差があります。この背景には失敗に対する危惧（失敗した場合、再チャレンジが難しい）など、多くの要因があると考えられます。実際日本ではベンチャーキャピタル投資額はまだまだ少なく、スタートアップの資金調達環境の整備は今後

も必要です。

さらに日本人の起業意識が低いことは、日本において起業が少ない大きな原因として挙げられると思います。起業の目的は様々だと思いますが、その目的が単に金銭的なものであったり、自分の裁量で仕事をしたいといった個人的な事情である場合には、失敗に対する危惧は当然大きく、仮に起業したとしても、様々な困難に直面した場合にそれを乗り越えようとするモチベーションが低いのではないかと思います。そのような中で医療従事者が起業するケースは、その目的が単に金銭的なものではなく、医師としての経験や専門知識を背景に、医療の問題点や未解決な問題を解決しようという目的をもって起業するケースが大半です。経営の神様と言われているピーター・ドラッカーは、企業をはじめとする組織は、「貢献」を条件に社会での存在を許されるとしています。医療従事者の起業家には社会貢献に対する意識が高い方が多いように思います。

とは言えまだまだ日本では起業に対するハードルは高いものがあります。日本政府も現状には問題意識をもっており、起業に対する金銭的サポートやノウハウ相談などの支援体制を充実させています。本特集を読んだ皆様の中で、起業に関心をもっていただける方が一人でも多く現れることを祈念しております。

（田中 栄）

「整形・災害外科」第65巻 第11号（10月号） 2022年10月1日発行（毎月1回1日発行） 定価 2,860 円（本体 2,600 円＋税 10%） 年間購読料金 定価 44,660 円（本体 40,600 円＋税 10%） 〔年間13冊（臨時増刊号、増大号を含む）の誌代〕 〔年間予約購読者に限り送料無料〕	発行所 金原出版株式会社 発行者 福村直樹 〒113-0034 東京都文京区湯島 2-31-14 TEL 03 (3811) 7165〔編集室直通〕 TEL 03 (3811) 7184〔営業部直通〕 FAX 03 (3813) 0288 www.kanehara-shuppan.co.jp 振替口座 00130-1-191269 印刷所 三報社印刷株式会社 広告申込先 日本医学広告社 TEL 03 (5226) 2791
---	--

・本誌に掲載する著作物の複製権、翻訳・翻案権、上映権、譲渡権、公衆送信権（送信可能化権を含む）、貸与権、二次的著作物への利用に関する原著者の権利は、金原出版株式会社が保有します。

・**JCOPY** <出版者著作権管理機構 委託出版物>

本誌の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。複製される場合は、そのつど事前に、出版者著作権管理機構（電話 03-5244-5088、FAX 03-5244-5089、e-mail: info@jcopy.or.jp）の許諾を得てください。