

第九章 起業意識の変革と大規模知的クラスターづくり

日本のモノづくり産業のイノベーションについて検討してきた。モノづくりセクター、流通サービスセクター、金融セクターと産業群を分類するとき、やはり21世紀の日本経済の牽引者になり、少子高齢化が進み、ハイコスト国家日本に富をもたらす可能性が最も強いセクターは、グローバルに成長した日本企業群としてのモノづくり産業であるのは確かである。

進化している経済の底流の現実も直視し、21世紀の半ばに、1980年代と同じような日本の存在感を維持するための提言で結びたい。

1. 一国のみ沈む日本の経済成長

図表 9-1 国内生産性の実質成長率

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
世界	3.3	2.9	3.3	2.9	4.7	4.0	4.3	4.1	2.5	3.3	4.8
アジア											
日本	4.8	3.8	1.0	0.3	0.6	1.5	3.9	0.8	-2.9	-1.3	0.5
韓国	9.0	9.2	5.4	5.5	8.3	8.9	6.8	5.0	-6.7	10.9	8.8
中国	3.8	9.2	14.2	13.5	12.7	10.5	9.6	8.8	7.8	7.1	8.0
シンガポール	9.0	7.1	6.5	12.7	11.4	8.0	7.5	-0.4	9.3	5.8	9.9
マレーシア	9.0	9.5	8.9	9.9	9.2	9.8	10.0	7.3	-7.4	5.8	8.5
北南アメリカ											
アメリカ	1.8	-0.5	3.0	2.7	4.0	2.7	3.6	4.2	4.6	4.2	5.0
カナダ	-0.2	-1.8	0.8	2.3	4.7	2.8	1.7	4.0	3.6	4.5	4.4
ヨーロッパ											
イギリス	0.7	-1.5	0.1	2.3	4.4	2.8	2.6	3.5	2.6	2.3	3.1
イタリア	2.0	1.4	0.8	-0.9	2.2	2.9	1.1	2.0	1.8	1.6	2.9
フィンランド		-6.3	-3.3	-1.1	4.0	3.8	4.0	6.3	5.3	4.0	5.9
スウェーデン	1.4	-1.7	-1.4	-2.2	3.3	3.7	1.1	2.0	3.0	3.8	4.6
フランス	2.7	1.9	1.6	-1.5	3.0	2.6	1.2	3.4	2.4	2.7	4.0
ドイツ	5.7	13.2	2.2	-1.1	2.3	1.7	0.8	1.5	2.2	1.2	3.1
スペイン	3.7	2.3	0.7	-1.2	2.3	2.7	2.4	3.5	3.8	3.7	4.9

出所)「世界の統計 2002」、総務省統計局・統計研修所編

1997年に迎えたアジア危機を乗り越え、韓国やマレーシア、シンガポールは、V字型回復をとげ、中国は年率8%前後の安定成長期に入ろうとしている。欧米も1990年代前半のマイナス成長から、2~4%の安定成長をしている。

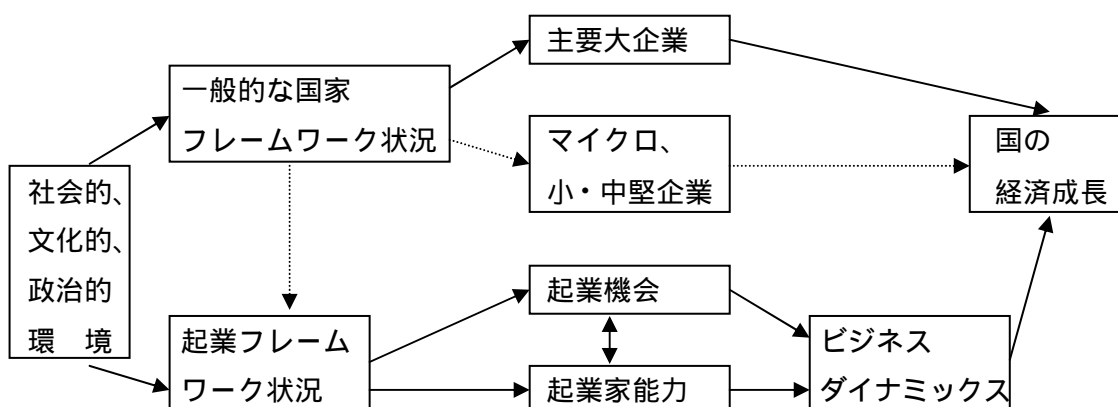
1995年後半から、世界経済は総じて成長期に入ってきた(図表9-1)が、日本一国のみが、沈み続けている。

2. GEMにおける起業と経済成長の関係

このような経済統計に加えて、国の経済活力や産業競争力を調査した結果、日本の経済活力が最低水準であるとのデータが次々と公表されてきた。

GEM¹は、G7の7カ国(カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、日本、イギリス、アメリカ)及びその他の3カ国(デンマーク、フィンランド、イスラエル)の合計10カ国の研究者によって、まず起業活動と経済成長との関係の研究を行った。1999年6月に、最初の研究報告書が発行された。その後、研究参加国が20カ国に増え、2000年11月に、2年目の報告書が作成された。そのトータルの「起業活動と国の経済成長」概念モデルは、すべての環境、経済、産業を含む幅広いものである。

図表 9-2 GEM 経済成長概念モデル(トータルプロセス)



出所：GEM 「2000エグゼクティブ・レポート」6頁

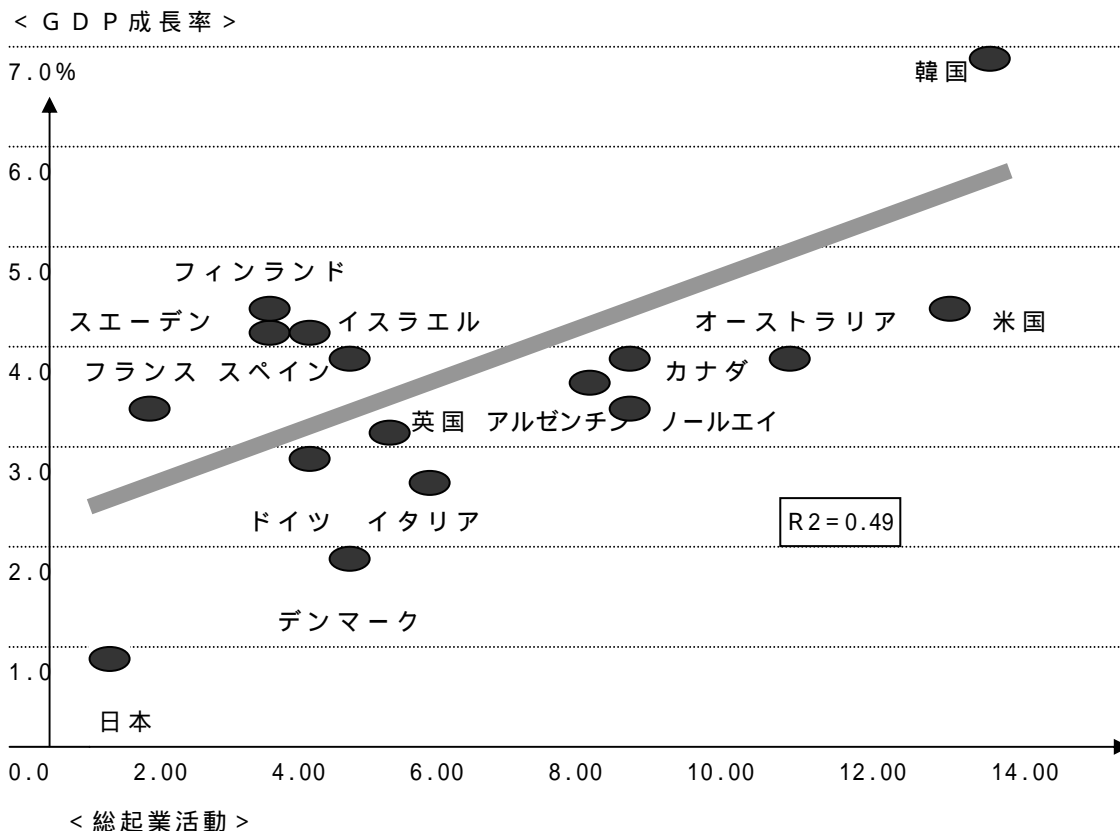
日本からは、慶応義塾大学の矢作恒雄教授と流通科学大学の磯辺剛参教授が、初期段階から参加された。この研究調査は、「起業と経済成長との関係を解明すること」を目的としており、次の3つのポイントを調査し、起業活動を活性化するために各国政府がとるべき施策を提案している。

起業活動のレベルは各国で異なるとすればどの程度異なるのか
 起業活動のレベルは、各国の経済成長率に影響を及ぼしているか
 起業活動の源となっているものは何か

GEM 2000年エグゼクティブ・レポートで、GEMの概念モデルを図表9-2のように提示している。この中で「起業フレームワーク」では、次の9の活動ポイントを指摘している。

- ・ 財務
- ・ 政府の政策
- ・ 政府のプログラム
- ・ 教育と訓練
- ・ 研究開発の移転
- ・ 取引や法律面のインフラ
- ・ 民間取引のオープン性
- ・ 施設インフラへのアクセス
- ・ 文化的社会的規範

図表 9-3 総起業活動と経済成長(2000年調査)



出所：GEM 「2000エグゼクティブ・レポート」16頁

9ポイントの起業フレームワークを各国ごとに評価して、「総起業活動」を測定し、各国の総起業活動と経済成長との関係を示すと、明確な相関関係があることが証明された(図表9-3)。なおこの図表から、男性の農業従事者の多いインド(58%)、ブラジル(28%)、アイルランド(15%)の3カ国とシンガポールが除かれている。1998年や1999年の調査対象の国は少ないが、同様な傾向が出ている。

この調査によると経済停滞の日本は、総起業活動も最低である。日本の評価は、次のように整理されている²。

「**起業活動のレベル**」起業活動は最低グループで、スタートアップへの投資家は人口の1%しかなく、女性起業家は、4分の1しかいない。

「**独特な国民性**」文化的風土が起業家に適しておらず、起業家は多分に変人と見なされている。起業家は事業をスタートするに十分なスキルを持っておらず、政策も起業家のニーズを理解していない。

「**主たる問題点**」日本の教育は大企業の従業員向けに適しており、創造性や個性を伸ばすものではない。金融機関は、ニューベンチャーの評価能力を持っておらず、初期投資向けの資金は増加しているが、健康維持、情報技術、バイオテクノロジーに偏っている。資金調達コストは高く、特に銀行は、貸付金に個人保証を要求する。資本市場は、ナスダック・ジャパンやマザーズによって、改善されている。

この調査研究が1998年からの3年間にわたって行われたので、起業活動と経済成長との相関関係がきわめて明確になったのではないかと考えられる。日本では、1995年以降起業インフラが飛躍的に改善されたのは確かであるが、調査結果で指摘されているように起業活動の重要性の理解はされても、それが現実のものになっていないのは確かである。

この研究調査は、世界的なITバブルやネットバブルの最盛期であり、米国の経済成長が絶好調、日本の経済は不良債権の処理遅れに代表されるデフレ傾向の経済停滞期である。この数年の時代背景と調査結果の相関を疑うものではないが、経済成長と起業活動にはタイムラグがある。特に日本のような漸進的政策を採用する国では、

ストレートに受け入れがたい部分がある。

日本の経済成長が高く、米国が製造業の停滞と銀行の倒産と言う経済停滞期であった1980年代末の調査結果であったとしたら、どんな結果が出ていたであろうか。この当時でも、米国の起業活動は日本よりもはるかに高く、5倍くらいの差があったが、経済成長の方は日本がはるかに高かった。1995年以降のような多様な制度変革はなかったが、既存企業の横並び設備投資意欲は高く、海外進出も活発であった。しかし、いわゆる事業所の開業率が何倍も高かったわけではない。当時、独立起業活動よりも、社内起業活動が飛躍的に高かったとも考えられない。GEMの調査資料から、大いに日本は反省はしなければならない点が多いが、一喜一憂する必要はない。

「第三の創業の波」の中で、現在地殻変動がおき、従来の中核基幹企業の転換が進まず、弱者と強者が明確になりつつあるが、既得権益事業に所属している政官産のトライアングルがスクラムを組み、急激な地殻変動を阻止しているところに問題がある。

1986年以来10年間で約70%の従業員をいれかえ、40万人を22万人まで削減し、設備は45%廃棄又は転用し、IBMは、ハードメーカーからソフト・ソリューション・カンパニーに、事業構造を転換したのである。その仕上げをしたルイス・ガースナーIBM会長兼最高経営責任者が、来日した記者会見で、研究開発投資を一段と活発化し、ライフサイエンス（生命科学）関連などの新規事業を開拓していく戦略を明らかにし、次の通り述べている。「CEOは変革を恐れてはいけない。1980年代の日本企業のことを指摘しているわけではないが、一度うまくいった企業は過去の成功体験に浸り、化石化してしまいがちだ。外部環境は常に変化しており、企業は柔軟で戦略的な意思決定を求められる。8年かけてIBMを変革し続けてきた。経営資源を特定分野に集中し、不必要な部門から次々と撤退した。一社で多くの部門を手がけようとしている企業もあるが、非効率的だ」³との見解を明らかにしている。

日本企業のIT業界で、中核7社の事業構造の転換は、IBM同様、本来1990年代の半ばに終わっているべきであった。しかし、日本という特殊な大市場と相互持合い株主、ストック経営を重視したことによる含み益に守られていたために、周回遅れで、真の事業構造の転換を今始めたばかりである。もしグローバル企業として勝

ち残ろうとすれば、その産みの苦しみは、これからが本番である。既存モノづくり企業で、勝ち残りをかけた「集中と選択」や「合従連衡」の成果が出ないと判断した30～40歳の成長意欲と専門性の高いビジネスマンは、すでにスピノフし始めた。彼らによって、先端技術活用型や高付加価値創造型ベンチャーが輩出してきている。この傾向が今後ますます加速する可能性が大きい。日本経済にとって、「失われた15年」は、「ベンチャーインキュベーションの15年」に転化しつつある。

3 . 日本人の起業や起業家に対する意識の変化

規制と含み益に守られた日本的経営の行き詰まりが明確になり始めた1995年に、創造的中小企業活動法は施行された。米英に15年遅れている。1980年代後半の日本は既存大企業の社内起業活動に支えられ、高い経済成長を維持し、平成のバブルを作り出した。しかし、この時期に個々人のベンチャー風土が高まったわけではなく、集团的に不動産と株式投資に走った結果であり、新たなテクノロジーや新市場創造のイノベーションの結果ではなかった。

それでは、日本人の起業家や起業活動に関する意識が、1995年以降変化してきたのであろうか。時系列的な調査結果はないが、次の3つの調査結果により検証してみたい。

(1) 1995年のリクルートの独立・転職意向調査

平成のバブルが崩壊し、転職を考える者が年々増加し、総務庁の調査によると、1992年当時35歳以下の層で約15%に達していた。グローバル化が進行し、給与の年俸制や早期退職制度が大企業に採用され始めた。専門性があり、能力の高い者しか残れない時代になり、「ホワイトカラーの受難の時代」と言われ始めていた。企業益と個人益との乖離が始まると、従業員には自主独立意識が強くなり、転職には、純粋な転職と独立との両面があると考えられる。

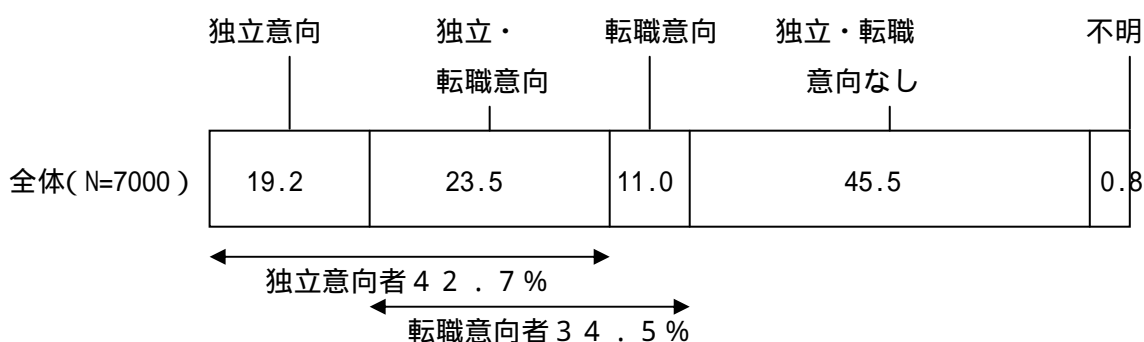
リクルート・リサーチ社では、転職意識の調査に加えて、独立意識の調査も行った(図表9 - 4)。

「純粋な独立意向」は、全体で19.2%であり、25歳以上の

者は約20%前後であった。首都圏の男性ビジネスマンの5人に1人が、将来独立しようと考えている。純粋な独立意向に独立・転職意向を加えた独立意向者は42.5%に達した。特に、20歳代では50%以上、30歳代では40%以上の者がこの独立意向者である。

さすがに、40歳代ではこれが20~30%に落ち、年齢が高まるに従って独立・転職意向なしの割合が増加する。現状の中高年の早期退職を迫る企業の人事政策と、ビジネスマンの意向とは逆の結果が出ている。ホワイトカラーの受難の時代が、本格化する予兆を暗示している。

図表 9-4 独立意向・転職意向 (単位：%)



年齢別 (歳)	回答数 N(人)	独立意 向	独立・転 職意向	転 職 意 向	独立・転職 意向なし	不明	独立意 向 計	転 職 意 向 計
全体	7000	19.2	23.5	11.0	45.5	0.8	42.7	34.5
20~24	727	14.9	37.0	19.5	28.2	0.4	51.9	56.5
25~29	1381	20.7	32.9	15.3	30.7	0.4	53.6	48.2
30~34	1309	19.8	24.4	12.4	42.7	0.8	44.2	36.7
35~39	1300	20.7	21.1	6.7	50.5	1.0	41.8	27.8
40~44	1201	19.9	16.5	7.6	55.1	0.9	36.4	24.1
45~49	1082	17.1	11.8	7.2	62.9	0.9	28.9	19.0

出所：リクルート・リサーチ社「首都圏のビジネスマン転職実態調査」、1995年4月

この調査で特記すべきは、20~24歳を除き、ビジネスマンのどの年齢でも純粋な独立意向者が20%前後に達している。起業家

予備軍の年齢的多様化が進んでおり、自ら独立開業を意識している者は、意外と多く、平成のバブル崩壊直後という時代背景の起業意識の変化を読み取ることができる。この調査が男性のみを対象としている。女性の起業挑戦が最低と指摘しているGEM調査結果もあり、同世代の女性を加えると、この時点では半減する可能性は強い。

(2) 1998年の国民金融公庫総合研究所の調査

毎年、「新規開業白書」を発行している国民金融公庫総合研究所の母体である国民金融公庫は、企業設立の段階から中小企業に無担保で融資をする国策金融機関である。当公庫は、大学に進学する子供に対して親の教育費負担を支援するために、教育ローンをおこなっている。国民金融公庫総合研究所は、「平成11年度新規開業白書」⁴の作成と平行して、1998年度は、国民金融公庫の「教育ローン」をうけている親の起業動向に関する意識調査を実施した。

その中で、子供が起業（事業の開始）をしたいと親に申し出たとき、「子供の自立意識に対して親がどのような態度をとるか」の調査を実施した（図表9-5）。

図表9-5 子供の自立意識に関する親の態度

親の職業別区分	有効回答数	事業開始に大賛成	事業開始に賛成	事業開始の承認 +	事業開始に抵抗あり
勤務者	2 1 3 7人	1 0 . 7 %	4 6 . 3 %	5 7 . 0 %	4 3 . 1 %
個人事業主	5 8 6	1 6 . 6	4 2 . 3	5 8 . 7	4 1 . 3
法人経営者	2 6 6	2 1 . 1	4 6 . 6	6 7 . 7	3 2 . 3
その他	4 3	1 4 . 0	4 4 . 2	5 8 . 1	4 1 . 9
合計	3 0 4 2	1 2 . 8	4 5 . 5	5 8 . 3	4 1 . 7
有効回答者	-	3 8 8人	1 3 8 4人	1 7 7 2人	1 2 7 0人

出所：1998年「教育ローンに関する実態調査」国民金融公庫総合研究所より

調査の結果、親の子供に対する態度として「事業開始に大賛成」は12.8%、「事業開始に賛成」は45.5%で、この両者を「事業開始承認」とすると、58.3%という過半数の親が、子供の起業に積極的であった。この中で、親の職業別区分によるクロス分析

を行っている。法人経営者が最も事業開始に積極的であり、個人事業主、会社など勤務者の順になっている。

1993年及び1996年の早稲田大学アントレプレヌール研究会の調査結果⁵によると、特に日本では、「起業家の親の職業」は、その40%が「企業経営者・自営業」であるとの結果になった。最も身近な家庭環境の影響が起業意識を喚起していると考えられる。子供の40%の親が、「企業経営者・自営業」であるはずがないからである。教育ローンの親の調査でも、「個人事業主・法人経営者」は、全体の28%にしかすぎない。親の自主独立的な家庭環境が、起業意識へ積極的な影響を与え、「企業経営者・自営業」を親にもつ子供は、起業家になる確率が極めて高いということを証明している。

子供の起業意識の最大の障壁が、子の自立意識への親の拒否であると考えられるが、この調査によって、子供の起業意識を約60%の親が「承認」するとの結果であり、起業家としてのプレーヤーが多く出れば、家族の積極的な支援、あるいは無意識的な支援を得ることができることが、明らかになった。しかしながら、教育ローンを受けている所得階層は、高額所得者ではなく、かつ大都市圏以外の地方の親が多いと推測される。日本全体の、ある程度の所得以上の親であれば、「勤務者」がより多く、安定志向が強く、「事業開始の承認」をする割合は、低くなると考えられる。

(3) 2000年の創業・ベンチャー国民フォーラムの調査

日本、アメリカ、イギリス、フランス、ドイツおよび韓国の世界6カ国の起業意識調査が、「創業・ベンチャー国民フォーラム」の調査事業⁶として行われた。調査対象者は、回答者属性が明確になった500人であり、延べの電話インタビュー対象者は、1国1000人前後に及んでいる。

一般市民は、起業家をどのように評価しているのだろうか。「非常に評価している」から「全く評価していない」までの5段階で評価している(図表9-6)。

図表 9-6 各国における起業家に対する評価の比較 (単位：%)

国別	非常に評価している	やや評価している	どちらともいえない	あまり評価していない	全く評価していない
日本	28.2	38.0	29.6	3.6	0.6
アメリカ	47.8	31.4	13.6	5.6	1.6
イギリス	21.0	21.0	13.0	18.0	27.0
フランス	8.8	48.2	35.4	4.8	2.8
ドイツ	59.0	21.6	10.6	3.6	5.2
韓国	18.2	47.8	24.4	7.8	1.8

出所：「主要国の起業意識・都道府県起業力比較調査報告書」

中小企業総合事業団創造的中小企業支援部、平成13年1月、31頁

「非常に評価している」が、最も高いのがドイツ、次いでアメリカである。評価が分散しているのがイギリスである。この中で、「やや評価している」までも加え、「評価している」という「起業家評価派」の割合は、日本66.2%、アメリカ79.2%、イギリス42.0%、フランス57.0%、ドイツ80.6%、韓国66.0%である。イギリスを除き極めて高い割合になっている。事業に挑戦する者を高く評価する風土は、日本も決して低くないことを意味している。1995年以降の制度変革や産学官の努力、ジャーナリズムの取り上げ方が大きく影響していると考えられる。

この場合、各国の「起業家のイメージ」はどのようなものであろうか。国によりバラツキはあるが、ほとんど各国共通で、「よくあてはまる」「ややあてはまる」⁷の合計が70%以上のイメージをあげると、次の通りである。

- ・ 指導力がある
- ・ 責任感が強い
- ・ 優れた技術等がある
- ・ 負けず嫌いである
- ・ 外交的である
- ・ 夢を持っている
- ・ じっくり取り組む
- ・ フットワークが軽い
- ・ 緻密な分析を行う
- ・ 人と違う行動をとる
- ・ 能力を存分に活かしている
- ・ 決断力がある
- ・ 健康的で体力がある
- ・ 説得力がある
- ・ 想像力豊である
- ・ 精神的にタフである
- ・ 努力や手間を惜しまない
- ・ リスクを恐れず挑戦
- ・ 効率的に行動する
- ・ チームワークを重視する
- ・ トップに立ちたい
- ・ お金を儲けたい

このように、起業家は、積極的な人物像をイメージされている。このことが、ほとんどの国で、起業家が積極的に評価されている原因であると考えられる。日本でも、起業家に対する積極的評価が66.2%と高まったのである。

さて、このような起業家に対する高い評価意識と具体的な行動とのギャップはないのか。この調査の中で、「各国における家族が起業することへの賛成状況の比較」を行っている。国ごとに、「強く賛成する」から「強く反対する」の5段階で評価をしている（図表9-7）。

図表9-7 各国における家族が起業することへの賛成状況の比較（単位：%）

国 別	強く賛成する	賛成する	どちらとも いえない	反対する	強く反対する
日本	4.0	28.8	47.0	17.8	2.4
アメリカ	39.2	41.2	15.2	2.4	0.4
イギリス	24.8	46.4	21.2	3.0	1.2
フランス	29.0	49.0	15.6	4.2	2.2
ドイツ	17.4	48.6	22.6	6.8	2.6
韓国	13.8	44.8	18.4	18.0	4.6

出所：「主要国の起業意識・都道府県起業力比較調査報告書」

中小企業総合事業団創造的中小企業支援部、平成13年1月、33頁

「強く反対する」の回答は、いずれの国も極めて少ないが、「起業家への評価」と比較し、ギャップが最も大きいのが日本である。「強く賛成する」と「賛成する」を「身内支援派」とみなすと、日本は、32.8%にしか過ぎない。「起業家評価派」は66.2%であり、このギャップが著しい。他人の起業家は評価するが、身内での起業には消極的といえる。前述した起業家イメージを基準にすると、起業しようとする家族の一員は、無理であると考えることが多いことを意味する。また、リスクに挑戦しなければゲインなしと考えているが、いまだリスクテイクを回避したいという意識が強く、意識と行動のギャップがあるといえる。しかし、一般市民の起業家評価意識が66.2%とここまで高まり、身内支援派が32.8%に達しているということは、時代が変わり始めた証といえる。

日本と逆なのが、イギリスであり、「起業家評価派」が42.0%であったが、「身内支援派」は、71.2%であり、他人より身内重視の体質がよく出ている。1997年の世界5ヶ国の起業家調査においても、「ベンチャー企業の起業動機」⁸で「社会や人々の幸福」のためという動機が圧倒的に低く、米国や日本と比較して自己・家族優先という結果が出ている。インタビューの中で、「ベンチャーを始めて、生き残れるか、倒産するかで戦っている時に、社会や人々の幸福を考える余裕はない」との話が、今も耳に残っている。

なお、アメリカ、フランス、ドイツ、韓国は、「起業家評価派」と「身内支援派」とは、ほぼ同一であり、起業意識回答者に、意識と行動のギャップが余りないといえる。

4. 日本における挑戦する風土の強化

1995年の日本のビジネスマンを対象にした調査、1998年の国民金融公庫より教育ローンを受けている親の子供の自立意識に関する態度の調査、2000年の世界7ヶ国の起業意識の比較調査を示した。この調査は、調査対象も、調査方法も異なるが、1995年以降の産学官一体となった創業・ベンチャー支援策の拡大・振興の結果、起業予備軍を拡大し、親の意識を変え、ベンチャー起業の風土を高めているということが明らかになった。

しかし、自ら起業し、家族が起業することを応援する行動には、意識の変化が未だ追いついていないことが明らかになった。

(1) 自らの起業や起業支援意識の変革の課題と対応

2000年の起業意識調査で、回答者の属性をみると、起業の意識と行動とが乖離がしている日本における課題が明確になる(図表9-8)。

調査対象者の属性で、日本が他の国と最も異なるのが、「大学院以上レベル」の学歴が異常に少なく、かつ「起業教育コース受講」者が少ないということである。大学院以上レベルの回答者は、欧米4カ国が15~33%にもかかわらず、日本は2桁違いの0.8%である。また、起業教育コースの受講者は、欧米14~34%であるが、日本は1.6%にしか過ぎない。

図表 9-8 各国における調査対象者の最終学歴 (単位：%)

国別	中学校レベル以下	高等学校レベル	短大・高専・専門学校レベル	4年制大学レベル	大学院以上レベル	起業育成コース受講割合
日本	6.2	42.8	20.6	29.6	0.8	1.6
アメリカ	1.6	19.4	31.2	12.8	32.8	15.6
イギリス	20.2	22.8	7.0	7.0	26.8	14.0
フランス	12.4	29.6	23.4	10.2	24.4	21.0
ドイツ	17.2	40.4	24.6	2.4	14.6	34.1
韓国	11.0	40.4	8.4	30.8	7.8	7.7

出所：出所：「主要国の起業意識・都道府県起業力比較調査報告書」
 中小企業総合事業団創造的中小企業支援部、平成13年1月、
 19～29頁より加工

欧米の大学院には、同世代の20%弱が大学院に進学しているが、日本は4%と四分の一に過ぎない。2001年6月発表の経済財政諮問会議⁹の日本再生シナリオでは、中期数値目標を定め、3～5年後に大学院生100万人時代を提言している。現在は30万人に過ぎず、3倍に増加させようとしている。これは、欧米の水準まで、進学率を引き上げ、特に高度専門職業人の育成強化を目指している。

2003年から導入され始めた専門職大学院制度によって、法律関係（ロースクール）と経営関係（MBA・MOT）が、急増する兆しがある。専門職大学院は、教員養成とは明確に異なり、高度専門職業人の養成である。実務のリーダーを輩出するために、すでに実務界の第一線で活躍している者を教員として30%以上加える必要がある。

この課程で「技術をバックグラウンドにした経営・起業教育」が徹底的に行われることが、広い意味のモノづくり産業や企業を再生し、欧米との大学院以上のレベルの人材格差を是正する。さらに、日本に高い付加価値をもたらす技術や技術を活用した経営・起業教育コースを受講するチャンスを、社会人一般にも広く開放することによって、この受講者数が飛躍的に拡大することが期待される。

人生に挑戦する意欲のある者に、起業の意義・知識・楽しさを学ぶチャンスを与え、社内を含む起業家予備軍には、具体的な起業・

成長・社会貢献するまでのリスクを回避し、成功にいたるまでのプロセスを多様な教育方法で学ぶチャンスを与えることが必要である。専門職大学院、大学院、大学、各種学校での幅広い教育システムの導入により、「挑戦する風土の強化」、すなわち、社内外のイノベーションの牽引者（起業家）を飛躍的に増加させ、起業しようとする者を応援し、起業したものを評価する風土が醸成されると、自主独立独創型の多様な起業家が数多く輩出する確率が極めて高いことが、「6カ国の起業意識比較調査」によって明確になった。

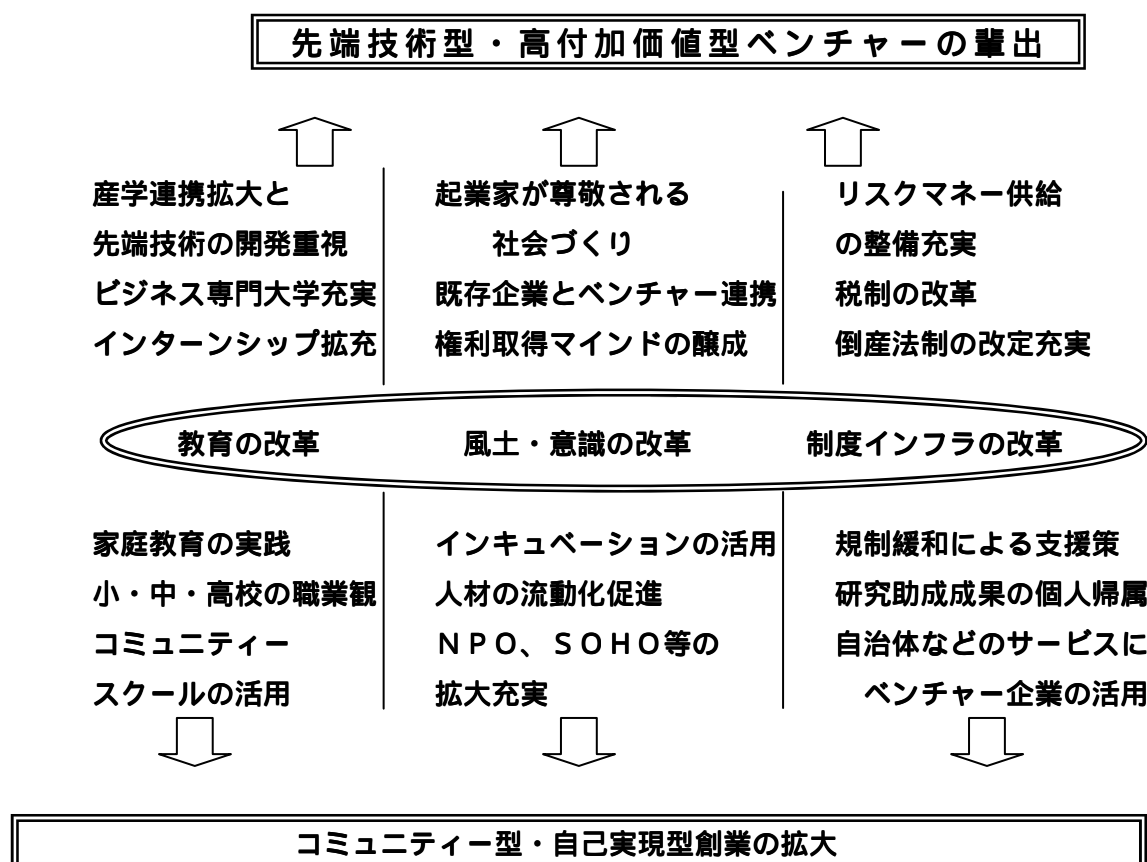
（２）風土・教育・制度改革による日本経済のイノベーション

日本経済が活性化するには、ベンチャー風土の拡大による自主独立独創型の人材や企業を評価する「起業家社会」の実現が不可欠である。新事業や新サービスに挑戦する市民起業家が多く出現し、この広い裾野の中なら、世界から付加価値を呼び込むような先端技術型・高付加価値型のベンチャーが輩出しなければならない。

このため、2年間の国民的運動体として「創業・ベンチャー国民フォーラム」¹⁰が運営された。その提案内容は、高い柱としての「先端技術型・高付加価値型・ベンチャーの輩出」とそれを支える広い裾野としての「コミュニティー型・自己実現型創業の拡大」するような「起業家社会」を実現するために、「風土や意識の改革」「教育の改革」「制度の変革」を3つの改革を中心に18ポイントの提言を行っている（図表9-9）。

「風土・意識の改革」とは、「寄らば大樹の陰」という意識を払拭し、個人の能力を引き出し、個人の自立と新事業に向けて挑戦する精神を最大限に発揮させる仕組みを確立することである。創業・ベンチャー企業の輩出について国民的な挑戦する風土・意識の改革の推進が何より必要である。このような風土・意識の改革には、起業家自らやベンチャー企業が社会から高く評価される行動をし、既存の大企業が彼らをパートナーとして活用し、技術開発をした者の権利が正当に確保されることが重要である。また、創業支援のインキュベーションが身近に存在し、既存企業や研究機関からベンチャーへ人材が流動・定着し、NPOやSOHOが多く設立されることによって、促進される。

図表 9-9 日本経済再生のためのベンチャー輩出スキーム



「教育の改革」には、独創性、創造性に富み、主体的に問題を考え解決する能力を有する人材を育成することが不可欠である。1995年以降、我が国では、実社会のニーズに応えるべく、特に理系大学、大学院等において、ベンチャー・ビジネス・ラボラトリーや共同研究推進センターなどが整備され、大学を核とした、地域特性を生かした大学技術の移転や、起業家教育が試みられている。また、文系の大学、大学院等でも、起業家育成講座等が開設され、生涯教育振興の観点からも各種団体がコミュニティー・スクールを開設するなど、多くの社会人が講座を受講できるようになってきている。

先端技術への研究費の重点配分や事業化教育、ビジネス専門大学院¹¹の充実・拡大、実践を学ぶインターンシップの導入が緊急の課題である。さらに、小学校から高校・専門学校などの学校教育並びに家庭教育、さらにコミュニティー・スクール等の「場」において、基礎学力や・思考能力の重要性を理解させる、実社会の仕組み、自主・独立的な職業観の醸成、人生の目的意識（自己実現意識）の醸

成などを図る教育を積極的に導入することが重要である。

「制度インフラの改革」では、経済活力の基盤となるベンチャー企業が、活発な活動をするために、経営上、障害となっている自由な営業活動、資本・資金調達、人材の確保等の障害を排除することにある。特に現在、証券市場で株価が低迷し、金融機関の倒産が相次ぎ、ベンチャーキャピタル資金も細り、その結果ベンチャー投資も後退している。技術力あるベンチャーすら経営の危機に見舞われている。

したがって、高いリスクを負いつつ懸命にその成長を目指しているベンチャー企業の経営安定という観点から、1995年以降飛躍的に制度インフラが整備されてきたが、さらなる改善が必要である。すなわち、リスクマネー供給等資本調達環境の更なる改革に加えて、ベンチャーに対する金融行政の是正、エンジェル資金やストックオプション等の税制改革、敗者復活を可能にする倒産法制の改訂充実等は、急務である。また、ベンチャー参入の障壁撤廃や働く女性の支援のための規制撤廃、国の助成金による研究成果の発明者帰属や助成金の支払タイミングの是正、さらに、政府や地方自治体による行政サービスの民間移管や5年以内のベンチャー企業から物品やサービスの購入促進などが、長期的な経済活性化には不可欠である。

以上が、「創業・ベンチャー国民フォーラム」の「調査提言委員会」でまとめ上げた報告書の要約である。平成のバブルが崩壊し、3年後の1995年から、産学官一体となったベンチャー支援インフラが整備し始め、ネットバブルも乗り越え、軌道に乗りつつあったが、18年前につけた水準まで株価が低落し、金融機関、不動産建設業界の先行きがみえないまま、消費不況から小売業の倒産も始まった。金融監督庁のベンチャー融資は、要注意債権とみなされ、貸し渋りを越えて、引き剥がしも加わり、技術力の高いベンチャー企業まで、2001年暮れから売上不振で倒産し始めた。本来、ベンチャーファイナンスは、デッドファイナンスではなく、エクイティーファイナンスで調達すべきである。しかし、開発で資金の尽きた技術ベンチャーが、製造販売の運転資金を金融機関から調達しようとしても、現状では不可能である。努力して成功直前まで到達したベンチャー企業が、急成長直前で失速する姿は、見るに忍びない。

日本経済のイノベーションに技術ベンチャーが不可欠であり、各種施策を打ち出しているが、一方では銀行のベンチャーへの無担保

融資の措置がなく、政府としての一貫した政策に欠けることがある。一般中小企業救済に30兆円の特別保証枠をつけても、ベンチャー企業の支援を含め、財政・税制上の効果として景気浮上につながらなかった。“大学発ベンチャー3年間で1000社”の構想もこのままでは、絵空事に終わってしまう。自主独立独創型人材がベンチャーを起こすということを考えると、民間が官に依存することなく、民間が、民間の力を結集し、民間のために自助努力システムを構築することによって、はじめてベンチャー風土や意識の改革ができると考えるべきであろう。

(3) モノづくりヨコ型組織として活用する技術ベンチャーの輩出を

大企業は、カスタマーサティスファクション（CS：顧客満足）を追求するがゆえに、顧客も巻き込む可能性のある破壊的イノベーションはなかなか困難である。

IBMのイノベーションにしても、日産自動車のイノベーションにしても、全く違う技術を活用した新製品を投入し、顧客が蓄積したソフトのストック価値までも否定するような破壊的イノベーションではない。社内及び調達ルートに対しては、高い目標のもとにコストを大幅削減し、特にプロセスイノベーションを行ってきたが、対顧客に対しては、利便性を維持し、顧客満足度を若干高めた程度であろう。

IBMは、事業構造の転換ではあったが、インテルやマイクロソフトのヨコ型企业に利益がシフトし、収益力が低下していたメインフレーム事業が縮小しても耐え得るソリューション事業の拡大に事業モデルを転換したのである。これは、IBMを分割し機動力ある小回りの効く事業モデルにしようとした流れを変え、統一ブランドを重視し、むしろ総合力を活かし、顧客のソフトのストック価値をより高めさせるようにしたのである。しかし、ソリューション事業からほとんどの利益を確保しているので、顧客よりに比重が移りすぎているのは確かである。持たざる経営に徹底し、技術イノベーションコストを最低限に落とし、機動力ある事業体にするのか、自らの技術をも否定するようなプロダクトイノベーションを起こすのかの分岐点に現在ある。

日産自動車は、中堅幹部に対する意識改革と従来下請けというグ

ループ内ヨコ型連携組織の呪縛を自らが開放し、徹底したコストダウンを行なった。悪い会社象限から良い会社象限に転換したのは確かであるが、プロダクトイノベーションはこれからである。

多くの伝統的なモノづくり産業の特性であるタテ型経営を行なっている大企業は、既存の技術や顧客の呪縛から逃れることが極めて困難であることを、「イノベーションジレンマ」(クリステンセン)と言っている。

しかしながら、グローバル化と技術革新が急激に進んでいる現在、開発から生産・販売まですべて、自社のみで完結するバーティカルインテグレーションで行なうことは困難であるのは確かである。

そこで、停滞した産業構造を再生し、縮小する大企業の雇用の受け皿になるための、技術ベンチャーの輩出が望まれる。長期的にはともかくも、先端的技術を持ち、実践でその活用を体験している者は、大企業に多くいる。短期的には、タテ型経営で、「人罪」になりかけている有能な自主・独立・自律型の「人財」を、スピノフさせ、技術ベンチャーを起業促進させることが急務である。

ビジネススピードに耐えうるスピノフ技術ベンチャーを、研究開発・製品開発・生産・販売などのビジネスプロセスのある段階で、積極的に活用することによって、小回りの効かないタテ型大企業のスピードを上げることができる。(図表9-10)。

図表 9-10 スピノアウト技術ベンチャーとのアライアンス

ベンチャー企業	業種	I P O	スピノフ先	アライアンス先
メガチップス	L S I	済み	リコー	任天堂
鷹山	J S I	済み	コンサルタント	NTT ドコモ
リアルビジョン	L S I	済み	N E C	N E C
I I J	ネットワーク	済み	日本能率協会	トヨタ他
ザインエレクトロニクス	L S I ソフト・製造	済み	東芝	サムソン
サイボウズ	ソフト	済み	松下電工	日本オラクル
インクス	金型ソフト・製造	未上場	三井金属	トヨタ、ホンダ
エリジオン	3 D C A D	未上場	ヤマハ発動機	富士通
ラティス・テクノロジー	3 D C G	未上場	リコー	トヨタ
トランスジェニック	創薬支援	済み	シキボウライフク	住友化学他
アンジェスエム	バイオ創薬	済み	阪大発	第一製薬

出所：前田昇「スピノフのすすめ」2003年より追加作成

企業発のベンチャーには2種類ある。ウォートンスクールのイアン・マクミラン教授は、「スピンアウト」ベンチャーとは、社外に飛び出したが全く元の企業と取引上の関係を持たなくなったベンチャー、「スピンオフ」ベンチャーとは、起業後も元の企業と取引上や資本関係を持っているベンチャーと区分している。日本の企業では従来、企業を飛び出した者を「負け犬」「敵」「踏み潰す蟻」というように考える場合が多かった。スピンアウトした技術ベンチャーが、ここ5年間の間に株式上場した事例は多いが、スピンオフ技術ベンチャーはまだ少ない。しかし、ベンチャー企業にとっては、最初の製品や技術を、大企業が評価し購入してくれることが最大の喜びであり、実質的な支援になる。販売を中心とした事業領域でアライアンスを組むことを望んでいる。

リスクも高く、時間軸が極めて短く、知力・体力・気力が充実し、特殊な能力をもつ集団を集めることは、大企業では困難である。ましてや社内で技術開発が競合する分野を社内に抱え込む場合はなおさらである。社外における経済社会の変革者である最先端技術ベンチャーを、ビジネスプロセスのある時点で積極的に活用することによって、ベンチャー企業と大企業とが「共創」する経済社会が、最も経済が活性化している時代といえる。

5 . 起業意識を変える産業界・大学・地域 一体型知的クラスター

現在新規事業所開業率が4%台に低迷し、廃業率のほうを上回って10年が経過している。日本の税制の徴収方法が特殊なため、S O H O、N P O、あるいは個人事業などの開業がすべて統計上に上がっていないことが、このような統計結果になってしまっているとも考えられる。

しかし、新技術を活用した新しいタイプのモノづくりの新産業や企業が数多く輩出しているような状況にないのは確かである。米国でも新技術のイノベーションによる新産業の創出は、冷戦終結による宇宙産業の縮小、IT産業を中心とした既存大企業の倒産(例えばフェアチャイルド、D E C)・人員半減のリストラ(I B M)など、高度技術人材の流動化を促進する厳しい現実があったこと、さらに

彼らを吸引する「知的クラスター（集積）」の形成が存在していたことと無縁ではない。

（１）イノベーションは地域一体の知的クラスターで

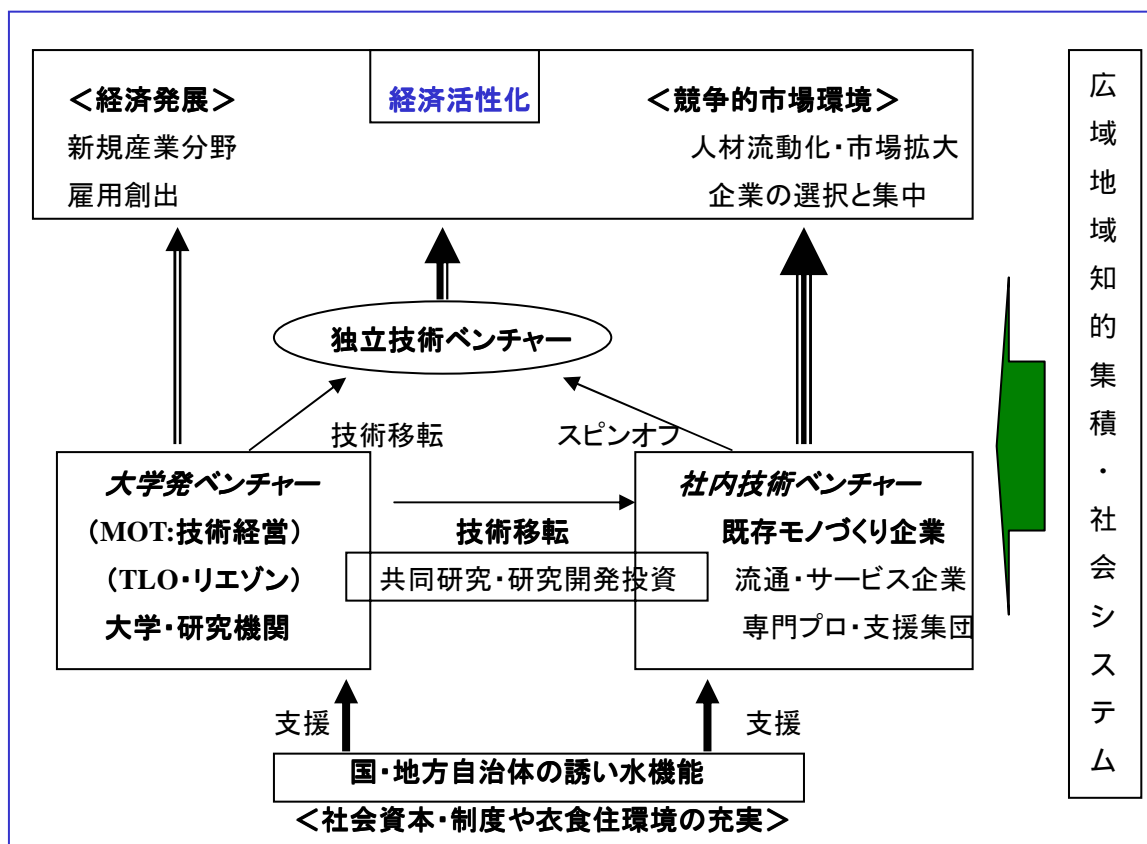
新しい産業・企業、さらに製品やサービスを生み出す諸活動であるイノベーションを生み出し、経済の再生（Revitalization）をするには、「大学等の研究機関、特定分野における関連産業、専門性の高い供給業者、サービス提供者、関連業界に属する企業、関連機関（規格団体、業界団体など）が地理的に集中し、競争しつつ同時に協力している状態」にある「クラスター」¹²（集積：本来ぶどうの房の意味）の形成が不可欠である。

クラスターは、企業とこれらの支援諸機関は、共通性や補完性によって結ばれ、クラスター全体として個々が持つ機能や価値を高め、イノベーションの創出に効果的に機能し、さらにクラスター間で、連携しつつ競争することによって、経済社会のイノベーションを加速していくのが理想的である。

日本では、2001年3月に閣議決定された第一期科学技術基本計画において、知的クラスターを「地域のイニシアティブの下で、地域において独自の研究開発テーマとポテンシャルを有する公的研究機関等を核とし、地域内外から企業等も参画して構成される技術革新システム」¹³をいうと定義している。これに基づき、予算処置がとられ、2002年4月に10セクター（12地域）が選定を受け、7月から事業を開始している。閣議決定のクラスターは、地域（地方）振興に主眼を置いているので、日本最大の関東地域は、地域から除かれている。

しかし、ここで主張しようとしている大規模地域知的クラスターは、マイケル・E・ポーターの主張に近く、閣議決定の地域クラスターよりも広く、かつ経営資源のさらなる集中化を考え、広域地域を前提にしており、生活者社会システムと一体となったクラスターを考えている（図表9-11）。

図表 9-11 大規模地域知的クラスター・社会システム



産学官連携を中心とした知的クラスターが成功するためには、次のような4つの環境が整備・充実していることであり、一定の集積パワー（クリティカル・マス）を超えることが条件になる。

- ・ 知的労働力を確保し、新製品や新事業の創出が可能なビジネス環境
- ・ 新製品開発を支援する各種機関や大学の研究開発環境
- ・ 多様な支援組織を備え、アクセスできる社会資本・制度の充実
- ・ 知的刺激を得ることができ、実生活を楽しめる衣食住環境の整備

（2）大学をコアとした地域一体型起業輩出スキーム

日本の多くの地方都市の工業団地は、不動産開発で、企業を誘致し、雇用を確保し、県民所得を増やしたかに見えた。しかし、中国との競合で、品質面では勝てても、圧倒的なコスト格差のもとに、生産基地としての誘致企業は、ここ5年で撤退又は縮小をしてきた。

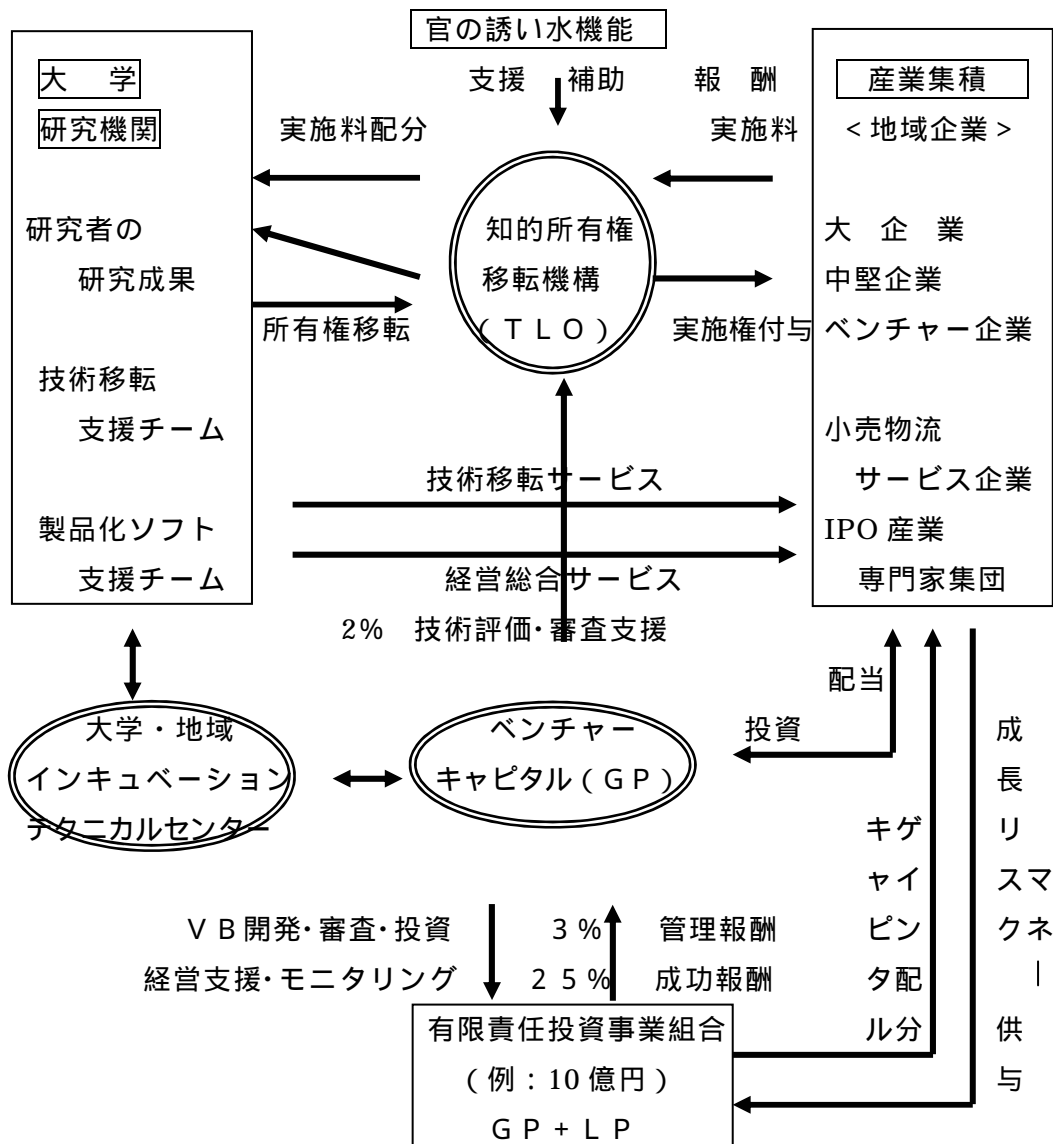
当該地域の自己リスクにおいて、最終顧客を確保するマーケティングや営業活動を行ない、顧客ニーズに品質、コスト、納期、アフターケア面から対応したわけではない。単なる安価な労働力を提供していたに過ぎないことが明確になってきた。地方にベンチャーが少ないのは、自己リスクを負って、新規事業に挑戦したわけではなく、他社依存型、下請け型ビジネスが多かったからである。

他方、各地域に住む者にとって、当該地域の大学や大学院は、社会に開かれていたであろうか。大学、特に国立大学は、国の財産を活用し、人件費や物件費、さらに圧倒的に優位な研究等の補助金で運営されている。研究の成果を教育や事業支援活動を通して、地域の住民や企業に提供し、これによって、大学運営収入を確保するという、自主独立の風土が全くなかった。1960年前後の安保問題が日本のモノづくりや技術開発に大きな影を落とした。その後約40年間にわたって活発かつ積極的な産学連携はなく、産業社会から大学は、「失われた40年」をすごしてしまった。

今後、国立大学は独立法人化し、独立採算性の要求が強くなる。私立大学は少子化の波を受け、学生の質と量を確保することがますます困難になっている。大学が自らの力で、産・官、そして地域との共創のもとに、自主独立独創的能力を引き出し、新たな知的クラスターの枠組みを作り出さなければ、存在価値が失われる。

政府目標の“大学発ベンチャーを、3年間で1000社”の実現は可能であろうが、世界に通用する技術ベンチャーを何社輩出できるかは、挑戦するベンチャー風土を醸成する大規模地域の知的クラスターの形成が不可欠である。ここでは、若者を多く擁する大学や研究機関を中核にし、既存モノづくり企業・流通サービス企業、IPO（株式上場）産業を内包し、総合的新産業・新事業・ベンチャー企業輩出スキームが必要である（図表9 - 12）。

図表 9-12 産学官・地域一体型新産業・新事業創出スキーム



GP : General Partner (管理総責任者、無限責任組合員)

LP : Limited Partner (有限責任組合員)

大学が、官の初期支援を受けながら地域産業界と連携し、大学の叡知を産業社会に還元するための技術移転機構 (TLO) を創設する。当然教員や学生がベンチャーを起業し、地域のスタートアップ段階のベンチャー企業を支援するための大学・地域一体型インキュベーションやテクニカルセンターが併設されなければならない。さらに、地域産業界の協力を得ながら、起業・開発・試作・生産等の初期投資や成長固定化資金を提供するための、大学発技術ベンチャ

ーを中心に投資育成するキャピタル会社を設立し、その資金として有限投資事業組合を組成することが不可欠である。技術移転機構、インキュベーション・テクニカルセンター、投資ファンドが、3点セットで機能を始め、このような地域密着型大学が、全国20ヶ所程度出現するとき、ベンチャー風土に対する意識と行動のギャップが解消し、産学共創型技術ベンチャーが数多く輩出することであろう。

これらのベンチャーを、経営資源を豊富に持っているがタテ型事業構造のためスピードの遅い既存モノづくり企業が、プロダクト・イノベーションやプロセス・イノベーションの過程で積極的に活用することによって、ビジネススピード全体を速め、高付加価値製品を生み出すことを可能にするであろう。

しかし、知的クラスターで重要なのは、建物等の箱モノや資金ではなく、この全体をデザインし、多様な利害関係者をコーディネートできるプロのマネージャーである。残念ながら日本では、まだこのような人材はほとんどいない。国がその育成を手がけているが、理想とは程遠い。深く多様な経験を持ち、臨機応変にベンチャーにアドバイスし、大企業と連携させ、Win-Winの関係を構築できる理論をもち、さらに技術・営業・人材を支援できる能力が必要であるからである。

しかし、これを一人で行なうことはできない。少なくとも3～5人のチーム編成が不可欠である。短期的には、人材が整いつつあるベンチャーキャピタルやエンジェルの協力を得るのは当然である。しかし、長期的には、高度な実務経験と技術経営(MOT)専門知識を持ったPh.Dレベルの人材でチーム編成をすることが重要である。21世紀の初頭には、大学や研究機関が中核となった有力知的クラスター同志が、グローバルベースで、競争しながら共創する時代が到来すると考えるからである。


6.さらなる大改革の必要性

日本の産業構造を変革し、自主独立自律型人材を評価するという意識変革は、決して世界に引けを取らなくなり、技術経営(MOT)教育によって技術系経営幹部の養成も始まり、技術へ挑戦をする風

土は高まっている。「失われた15年」の間に、民間産業界におけるイノベーション機運が醸成されてきた。

しかし、民間セクターでいかに努力しても、行政セクターおよび制度の抜本的な改革なくしては、民間セクターのイノベーションの促進はない。次なる100年先を見据えたさらなる5つの改革を示すことにする。

図表 9-13 次なる100年を見据えたさらなる5つの大改革を

- ① 小さな政府と地方分権を前提にした広域行政の実現
 - ② 広域行政の実現を前提にした戦略的な資源の集中配分
 - ③ 広域行政を前提にした大規模知的クラスターとサテライト
 - ④ 個人ストックの流動化を促進する税制改革
 - ⑤ 自主独立独創型人材輩出の教育改革
- 
- 広域構造改革特区による実験の場の実現

(1) 徹底した小さな政府と地方分権を前提にした広域行政の実現

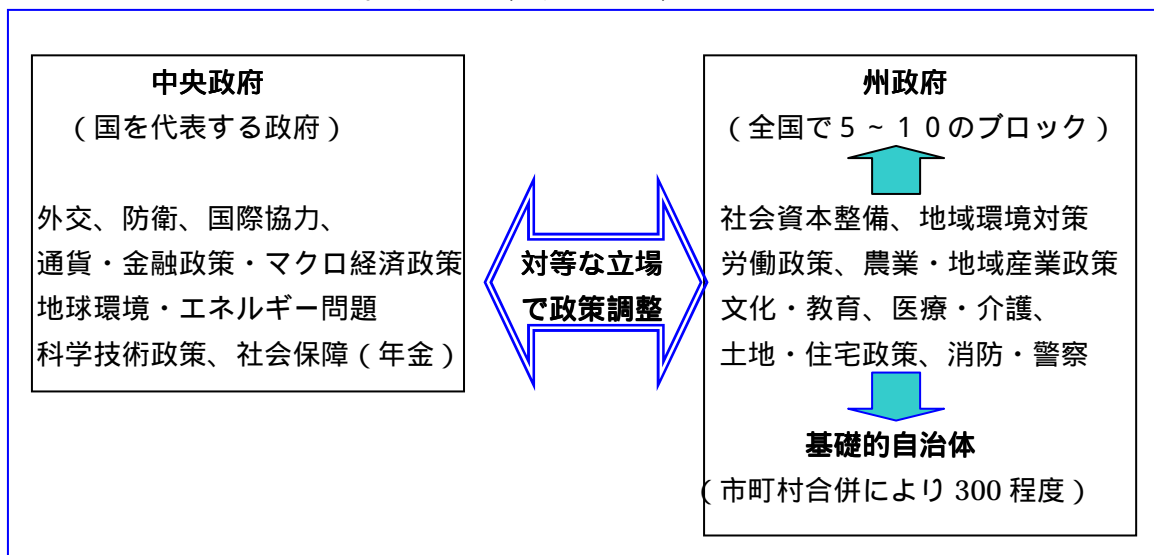
2000年におこなわれた日本の行政改革は、省庁を合算しただけに終わった感がある。省庁が若干少なくなった程度で、国家公務員を削減し、トータルでの国政コストを削減したわけではない。中央政府が最低限すべきことに限定し、徹底した小さな政府をつくる行政改革とはほど遠いのが現実である。

日本経済団体連合会は、2003年1月1日付けで、「活力と魅力溢れる日本をめざして」という報告書の中で、中央政府を再編し、県制度を廃止して州政府を導入し、市町村を合併し自治体を集約する必要性(図表9-14)を次のように述べている。

「明治以来の中央集権・官主導を基本とした統制型国家システム

は、日本を世界の大国に押し上げた。国民所得の増大、すなわち物質的豊かさを追い求めるということを国民に示し、その実現のために政策を推進するには、中央集権システムが有効であったことに異論を差し挟む余地はない。しかし、このシステムは、日本が欧米先進国に追いつき経済大国となったことで役割を終えた。そして、個人や地域の多様性を認めながら、社会の活力を引き出していこうという現在の動きに合致しなくなった。個人の多様な価値観、必要性、生活様式・社会活動に対して柔軟に対応できる、いわば新しい豊かさを発信できる特色ある地域を育てていくことが、日本の新たな発展の基礎となるということである。

図表 9-14 中央政府、州政府、自治体の役割分担



出所：日本経済団体連合会「活力と魅力溢れる日本をめざして」、2003年1月1日

すでに、地方分権と名付けられた取り組みが行なわれている。これは、国民から遠い存在である国が日々の生活に直結する社会システムを運用することが困難ではないか、という現実から要請されてくるものである¹⁴と主張している。

(2) 域行政の実現を前提にした戦略的な資源の集中配分

このような広域行政地域を作ることによって、国家レベルの経営資源を戦略的に配分することが可能になる。

現在、新産業の創出の面で、「生活大国日本」というキーワードが使用され、少子高齢化社会を前提とした新たな環境・観光・文化などのサービスの拡大が、雇用を吸収し、日本を豊かにするという議論が多い。しかし、この豊かさを支えるサービス事業の前提は、技術のイノベーションによるプロダクトイノベーションなくして語れない。消費型サービスの拡大だけでは、現在の日本経済の豊かさだけでも維持できないであろう。1,400兆円ある個人の金融資産を年率5~10%運用できる金融技術を日本がもっておれば問題ないが、これはない物ねだりである。

人的資源しかない日本の豊かさは、バイオテクノロジー、ナノテクノロジー、さらにインフォメーションテクノロジーの3事業領域を活用したイノベーションによる高付加価値製品・サービス事業の創出なくして、維持するのは不可能である。

しかし、先細る国家予算の中から国家戦略のもとに経営資源を優先的に配分しようとするとき、現在の政治体制や48都道府県体制では、予算が分散してしまう。これら述べる大規模知的クラスターについても同一である。

将来の人類の健康と食料に深く関係するバイオ事業にしても、現在の省庁で主として関係するのは、産業経済省、厚生労働省、農林水産省がある。直接全国9箇所の管轄局や各研究機構などの外郭団体を通して予算が配分される。さらには、各県に降ろされ配分される予算と多様である。バイオ事業の成功確率は一万に一つの成功があれば良いほうであり、1つの新薬に10~15年間で100~200億円かかる。このようなハイリスクで、かつ国家間競争になっている領域には、特定の個人やグループ、あるいは大学を含む研究機関に対して集中的予算配分が不可欠である。現状の仕組みでは、集中配分は不可能である。

国の産業界における役割は、戦略的な予算配分と市場の自由な競争を行う際の障害物を取り除き、公正な競争を促進させ、かつ最低限のセーフティーネットを構築することであろう。

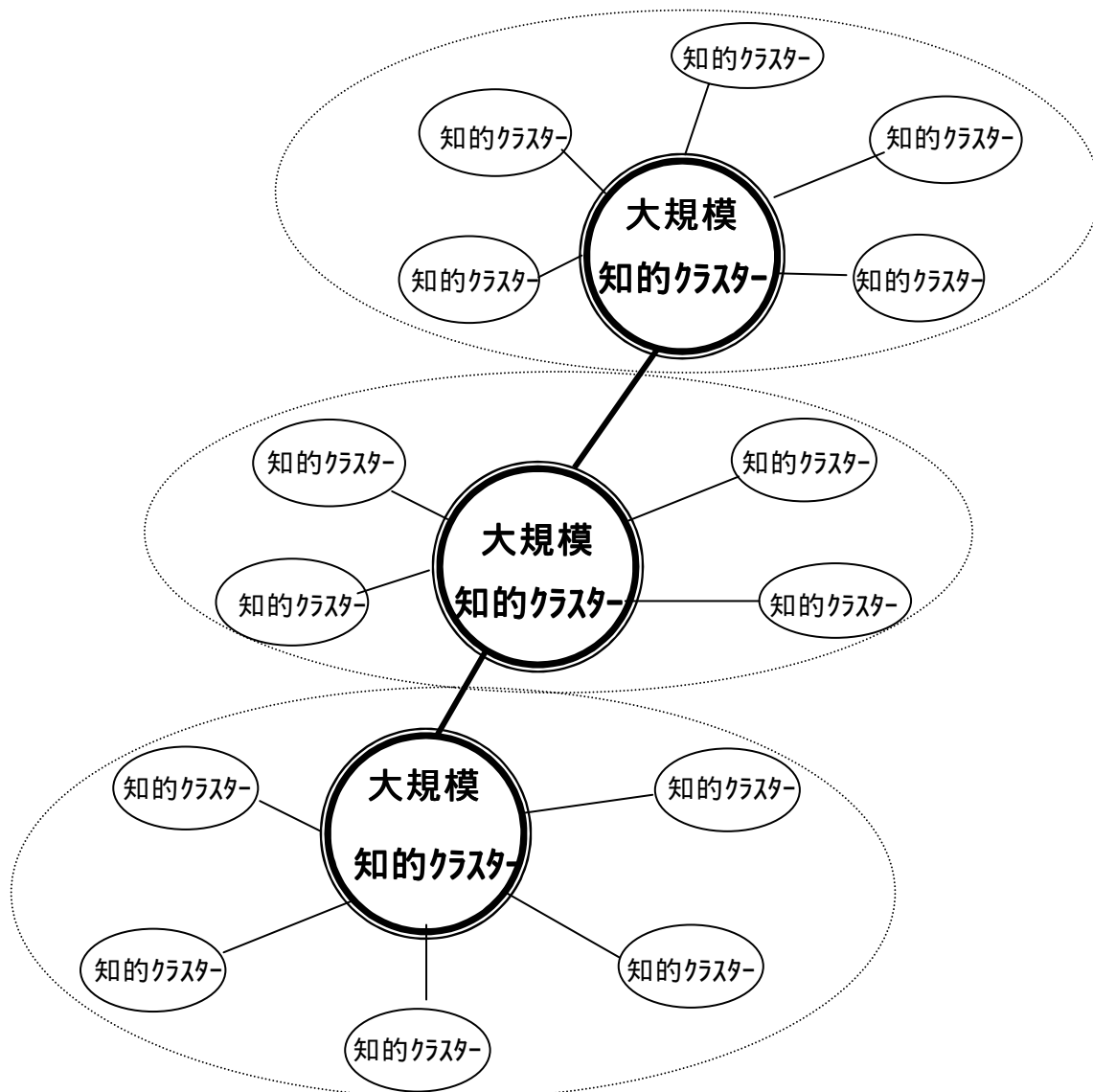
国家間競争を勝ち抜くには、強いリーダーシップを持った小さな政府と迅速に意思決定ができる広域行政地域への移行なくしては困難である。最先端技術ベンチャーを輩出し、モノづくり産業群を再生するには、平等という名のもとで少ない経営資源のバラ撒き予算の配分を繰り返す制度を、根底から変革する必要がある。例えば育成

すべき創薬バイオには、1社数十億円の投資が必要であるが、現状は10分の1にすぎず、真に育成すべき分野への一層の集中投資予算が必要である。

(3) 広域行政を前提にした大規模知的クラスターとサテライト

現在、関東圏を除き知的クラスターを全国12箇所に設定し、それぞれ技術特性をもった地域を指定している。この12箇所をさらに集約しつつ、その周辺にサテライト知的クラスターをつくるべきことをここでは提案している(図表9-15)。

図表 9-15 大規模知的クラスターとサテライトのイメージ図



「大規模知的クラスター＋サテライトネットワーク」モデルの提案は、次のような特徴を有する。

多様な産業構造をもった大規模知的クラスターの形成

500万人単位の商圈に多様な産業構造を持った大規模中核知的クラスターを構築する。すなわち、大学等を含む研究機関、大企業・中堅企業・中小ベンチャー企業等が混在し、相互に競争と共創関係を構築していることを前提にしている。このクラスターでは、大学を含む研究機関の施設の開放を行ない、高価な機材を中心とする相互利用による重複投資を避けることによって、トータルの経営資源を有効活用する。

ネットワーク型サテライト知的クラスターの形成

大規模知的クラスターのまわりに、第一次から第四次産業までの幅広い産業群、NPOやSOHO等の多様な自主自立型の市民起業家を抱えた地域の特色を生かしたサテライト知的クラスターを作り、サテライトクラスターと中核的クラスターとの連携、サテライト間の連携ネットワークを構築し、大規模知的クラスターの持っている経営資源をフルに活用すると同時に、技術や知的人材の相互流動化をはかる。

州制を前提に地域特性を活かした知的クラスターの形成

この大規模中核知的クラスターは、前述した州制とリンクし、サテライト知的クラスターは、統合化された市町村とリンクさせる。中央政府のすべきこと以外は、州政府等に責任と権限を移譲し、機動的に決断・行動ができ、地域特性を活かした衣食住環境、教育・文化環境を構築する。なお、大規模知的クラスター単位の、技術ベンチャー・モノづくり企業を支援するMOT（技術経営）大学院や専門家集団（弁護士、弁理士、公認会計士・税理士など）を配置する。

知的クラスターのオペレーション・リーダーの養成・確保

知的クラスターのオペレーション・リーダーは、技術ベースの豊富な実務経験と十分な知識を備えたPh.Dレベルの人材が担当することになる。現在日本では、このような理想人材はほとんど存在

しない。大学院修士課程及び博士課程で、MOT(技術経営)教育を充実し、彼らを養成する必要がある。

海外知的クラスターとの共創と競争

世界の巨大なクラスター同士間で共創・交流を図り、人材・技術をはじめ、取引が活発になると同時に、強力な競争相手にもなるであろう。日本の現状のタテ割り・ヒエラルキー型行政のよとの小規模知的クラスターでは、競争にならない可能性がある。産学官・地域が一体となった大規模知的クラスターが、日本全国に5箇所程度欲しいものである。

(4) 個人ストックの流動化を促進する税制改革

現在日本では、1,400兆円の個人金融資産がある。この資産が、単に個人の生活保障のためだけに保有されるのではなく、日本経済の再生や技術ベンチャー育成に投資されるためには、次の2つの方法が考えられる。

株式譲渡益に関する課税

2002年までは、株式譲渡課税は売却額の1%であった。2003年から、売却損益を通算し、売却益の20%課税となった。含み益を多く持っている上場企業の創業社長は、株式の取得価格を修正し、将来の売却益課税を削減し、節税を図るために、2002年度に一旦手持ちの株式を売却し、1%課税を支払い、同一株式数を買戻した。

また、株式を長期間タンス保管していた個人株主も、創業社長と同様の行動にでた。同数の株式の買戻しがあれば問題ないが、一部の買戻しのみもあり、株式の低迷に拍車をかけたといわれている。

今回の改正は、経済のイノベーション・エンジンになるベンチャー企業の輩出を税制の面から推進させる役割を果たしていない。

ベンチャー投資課税

ベンチャー企業へ個人(エンジェル)が投資した場合の投資課税については、従来通常の株式譲渡と全く同一であった。譲渡益は課税対象になるが、譲渡損や貸倒れ損は、自己責任で課税対象にはな

らなかった。

1998年のエンジェル税制新設では、一定の条件のもとに譲渡損益通算して課税されるようになった。ただし、2003年から、損益通算して損が発生した場合には、他の所得と相殺可能になった。エンジェル税制としては一歩前進である。

しかし、税制の変革によって技術ベンチャーを育成し、モノづくり産業全体のイノベーションスピードをアップし、収益モデルを回復した欧米の先進国のベンチャー税制とは程遠い。米国では数兆円のエンジェル投資を、数十万人のエンジェルが行っているが、日本では数百億円、2,000人程度にしかすぎない¹⁵。これは、エンジェル税制による富裕層としての個人に対してインセンティブがないからである。

日本のエンジェル税制には、次のような問題があり、さらなる改正が必要である。

- ・ 日本のようにエンジェルが少なく、1人のエンジェルが、10社前後の投資を行なっていることはまずない。1～3社程度への投資の現状では、株式譲渡損益が同一年度に発生することは少なく、当該エンジェル税制が適用されることは少ない。
- ・ 先進国にあるエンジェルが、ベンチャーへ投資した時点で、投資額に対する一定額・一定率の税額控除がない。この方法が最もエンジェルに対するインセンティブになる。
- ・ ベンチャー投資の倒産確率が高い。しかし、日本の税制には、倒産したベンチャーに対する投資額は売却損でないので、売却益と相殺にならない。
- ・ ベンチャー投資は、投資事業組合を組成し、個人はベンチャーに対する間接投資になる。この組合投資持分に関する税制の規定がない。
- ・ 特に日本の個人金融資産の半数は60才以上の高齢者が持っている。彼らの資金を呼び込むには、相続財産の対象になったとき、投資事業組合資金は、その対象が未上場株式であるので、組合出資金額の30%の割引を認めて相続財産計算をするなどの処置が必要である。
- ・ ベンチャー投資によって譲渡益が発生したときに、再度一定のベンチャー領域に投資すれば、譲渡益が繰延べられるという税制もない。

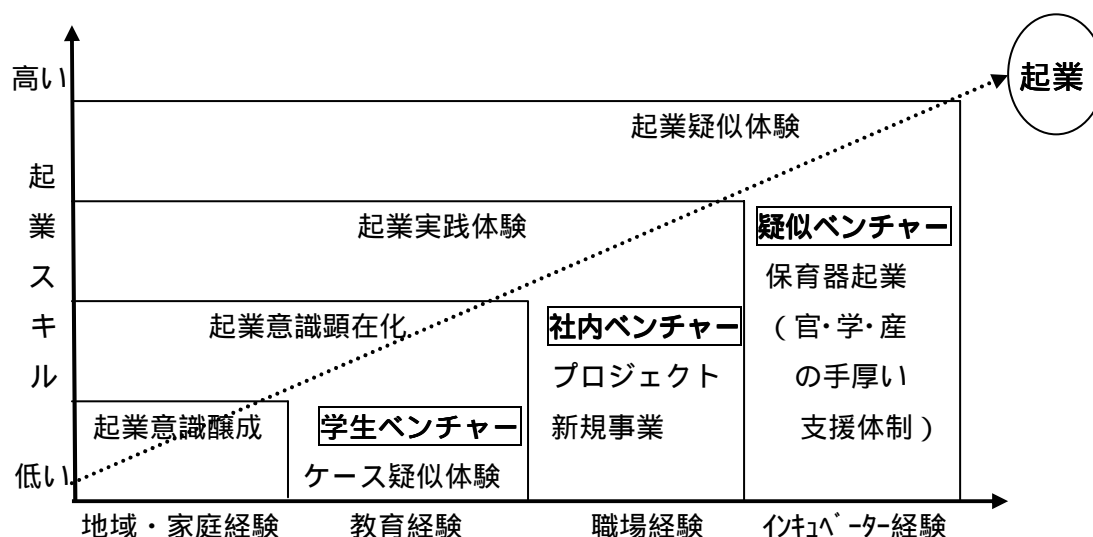
以上のように、経済や産業の活性化には、民間の活力を引き出す必要がある。残念ながらその基盤になる税制の改正〔規制緩和〕はほとんどない。国際的に活躍できる富裕層を日本から追い出す可能性がある。

(5) 自主独立独創型人材輩出の教育改革

モノづくり企業の活力の源泉は、いかなる製品やサービスを生み出すかというプロダクトイノベーション、生産から販売までの効率化を目指すプロセスイノベーション、顧客に対するニーズやウォントに機敏に適応するカスタマイズイノベーションが不可欠である。このようなイノベーションに挑戦するイノベーターが、一夜にして生れるわけではない。高校或いは大学時代に起業した学生ベンチャーであっても、社内外での起業（独立起業家、社内起業家）というビッグバンを起こすまでの体験が必ずある。親の手伝い、起業までのアルバイトやインターシップ等多様な職業を経験している。

日本の独立起業の平均年齢は40歳であるが、若者と中高年の起業が増加している。起業に至るまでの、起業家の起業（自主独立独創）スキル（能力）の向上と起業経験との関係を示すと、図表9-16の通りである。

図表 9-16 起業（自主独立自律）能力と経験



地域・家庭での経験

大阪商人、近江商人、富山の薬売り、さらに戦後では京都や浜松等特定地域から多くの独立起業家が輩出し、ベンチャー精神旺盛な世界的なモノづくり企業が育った。時代の流れを反映し、ある地域から日本や世界に飛躍するベンチャー企業が一社出ると、当該地域に与える影響は大である。妬みと共に、その成功物語が針小棒大に話題となり、地域全体の若者に起業に関する潜在的な意識を醸成し、挑戦意欲を駆り立て、既存企業を活性化すると同時に、ベンチャー企業を起業したいと考える若者を独立に駆り立てる。このような好循環が特定地域に一定期間集中的に現れる。しかし、当該ベンチャー企業が巨大化し、成熟化すると、多くの雇用を吸収し、若者はサラリーマン化してしまう。

教育経験

小学生を含む教育課程での起業教育は、経済社会のメカニズムを教えることに役立つ。企業は、社会に何らかの付加価値を生み出すことによって、成果として利益を受け取り、この中から税金を支払い、国家が運営されている。教育課程において、ゲーム、ケース、インターシップ、さらに社長による体験授業などで、自主独立独創意識の重要性と楽しさを醸成することができる。成功した、或いは失敗したベンチャー企業のケースは、机上で起業疑似体験をすることであり、さらにインターンシップで実体験をし、また具体的な物販を含む起業教育をすることによって、自主独創の重要性を認識できる。このような教育経験を通して、起業の楽しさや、リスクの回避方法を学び、起業意識が顕在化される。

特に大学院におけるMOT（技術経営）教育を通して、技術を活用し、顧客のニーズに対応した製品やサービスの開発・提供方法を学ぶことは、社内外のイノベーターを直接育成することになる。大学院教育自体が、インキュベーションの役割を果たすことになる。

職場経験

勤務した職場は、起業の実践体験の宝庫である。特に、新しいプロジェクト、新規事業、さらに社内ベンチャーに取り組む者は、自主独立・自己責任を持ち、全体コントロール能力を養成することができるので、独立起業家予備軍のインキュベーション機能として最適

である。勤務者が単に受け身で仕事をしてきたか、常に自己の目標を持って積極的に仕事に取り組んでいたかの相違が、起業実践体験をしたか否かの分岐点になる。しかし、起業意識がなければ、組織の中での部品の役割しか果たしておらず、トータルとしての起業能力を向上させることにはならない。

インキュベーター経験

インキュベーターとは、起業に最低限必要な施設、器材、支援ソフトをそなえた機関である。当該機関に起業予備軍、あるいは起業間もなく、独り立ちできない者が、一定期間入所する。一人前の起業家に育てるという意味において、この時点での起業家は、起業を疑似体験しているにすぎず、疑似独立ベンチャーとすることができる。この施設は、米国では500カ所あるといわれているが、日本では50カ所に過ぎず、そのほとんどが地方自治体の運営する官制インキュベーターである。欧米のように大学には必ずこの施設と支援システムがあるように、早くなりたいものである。

このような起業（自主独立独創）能力を高め、起業意欲の高い者が集団で創出されるには、知的クラスターの形成が不可欠である。社会システムとしての知的クラスターには、衣食住環境、文化教育環境、多様な企業群および各種サービス支援機能群が内包されている。このクラスターに住む者は、必要なときに必要な教育サービスを受け、出会いと接触の利益を享受し、自然に起業スキルが向上し、産業界のイノベーターになる技術ベンチャーや活力あるモノづくり企業が輩出するのが、理想モデルである。起業経験をし、起業スキルを向上させるすべての要素を内包しているのが知的クラスターといえる。

（6）広域構造改革特区による真の実験の場を

2002年、小泉内閣のもとで、地域限定で規制緩和をする構造改革特区のアイデアを地方自治体や民間団体に求めている。各自自治体が独自の特性を活かしながら、経済や産業活性化のために、さまざまな実験をし、その成果を見て全国に適用するためである。

2002年夏に第一次募集があり、第二回目が2003年1月締

め切りで行なわれた。政府が各省庁の採否の回答を、2003年1月23日までに集計した。現時点で、各省が認めない見送り案件が74%もでたと報道されている。

そもそも、政府の実行しようとした規制緩和が、既存業界保護、省益、縦割り行政、さらに法律にない前例主義という「見えざる規制」によって遅々として進まないために、対象を特定小型化して実験しようとしたところに無理がある。本来、規制緩和自体を直接行うべきであった。

世界に通用するテクノロジーとグローバルなコミュニケーションに困らない人材がますます多くなっている現在、日本産業企業・個人を覆うなんともいえない閉塞感を打破するチャンスの実験の場を急拡大しないと、彼らの日本からの集団脱走を招きかねない。今後、構造改革特区を多く認め、民間活力を引き出すような場の提供の拡大を期待したい。

脚注

- ¹ 起業活動については、世界各国で調査が行われているが、最も広く調査研究を行ったのが、1997年9月にアメリカのバブソンカレッジとイギリスのロンドン・ビジネス・スクールが提唱し、カフマンセンターのスポンサーで開始された共同研究GEM(Global Entrepreneurship Monitor)である。
- ² GEM(Global Entrepreneurship Monitor)「2000エグゼクティブ・レポート」38頁より
- ³ 日本経済新聞、第三回日経フォーラム「世界経営者会議」特別セッションでのインタビュー記事、2001年10月3日
- ⁴ 国民金融公庫総合研究所編「平成11年度新規開業白書」、中小企業リサーチセンター
- ⁵ 「日本の独立起業家調査報告書」(1994年)、「世界の起業家調査からみた日本ベンチャー支援の課題と方向性」(1997年)(共に早稲田大学アントレプレヌール研究会)では、日本、米国(全土)、米国(シリコンバレー)、英国、ドイツ、韓国の5ヶ国を調査対象としている。
- ⁶ 「平成12年度ベンチャー関連情報収集・提供・調査事業 主要国の起業意識・都道府県起業力比較調査報告書」(平成13年1月、中小企業総合事業団創造的中小企業支援部)の一部であり、「創業・ベンチャー国民フォーラム」の調査事業として行われた。この調査は、各国の主要都市の一般市民に対して、ランダムな電話インタビューで行ったものであり、同一国の地域性に偏りが無いよう、各都市で行っている。
- ⁷ 「主要国の起業意識・都道府県起業力比較調査」、36～72頁より抜粋
- ⁸ 拙著、「起業論」、日本経済新聞社、1997年、164頁で、調査結果を掲載しており、「いずれの国も、起業動機で最も多いのが、「家族や一族の

- 幸福」「自己の人生に挑戦」「自己の能力を伸ばす」である。
- ⁹ 2001年小泉内閣での経済財政諮問会議の経済目標には、特に大学を中心とした技術重視のベンチャー企業の輩出を重点に置いている。このために、大学院学生100万人、大学特許取得3年間で現在の5倍、特許実施権3年間で5倍、大学発ベンチャー3年間で1000社などをあげている。
- ¹⁰ 「創業・ベンチャー国民フォーラム」、2000年6月～2002年3月、委員長江崎玲於奈芝浦工業大学学長、同企画委員会委員長高原慶一郎ユニチャーム(株)代表取締役会長、表彰委員会委員長清成忠男法政大学総長、同調査提言委員会委員長松田修一早稲田大学教授である。ここでは、「起業家社会創造セミナー」を全国で開催すると同時に、全国地域委員会から意見を聴取し、提言書作成に取り入れた。
- ¹¹ ビジネス専門大学院の日米比較をすると、米国382校(1881年スタート)、1998年受講者数102千人、日本11校(1978年スタート)、受講者数約700人である。米国MBA受講者数は、“US development of Education, National Center for Education Statistics”からであり、米国MBAの大学院数は、“America Assembly of Collogiate School of Business”からである。
- ¹² マイケル・E・ポーターが地域の競争優位を示す概念として提唱した。Michael E. Porter, “Location, Clusters, and Company Strategy”, 2000年、The Oxford Handbooks of Economic Geography
- ¹³ 「科学技術基本計画」(平成13年3月閣議決定)の「第2章 重要政策、優れた成果の創出・活用のための科学技術システムの改革、3. 地域における科学技術振興のための環境整備」より
- ¹⁴ 日本経済団体連合会「活力と魅力溢れる日本をめざして」、2003年1月1日、54頁
- ¹⁵ 米国資料は、R.T.Harrison&C.M.Mason” Informal Venture Capital”より、日本資料は、「ビジネスエンジェルの実態調査報告書」、創業・ベンチャー国民フォーラム、2001年調査委員会