

# ④ 中小企業の動向と起業家支援

## 相澤武志

### 1 はじめに

中小企業を取り巻く最近の経済状況を見ると、平成九年四月の消費税引き上げに伴う駆け込み需要と、その反動減が予想以上に大きかったことや、民間金融機関の相次ぐ破綻等による経済の先行きに対する不安感の増加により、景気は停滞感を強め景況感は厳しさを増している。

また、それに伴い雇用情勢も完全失業率が高水準で推移しているほか、雇用者数も九年度半ば以降伸びが鈍化する等の状態が続いている。

経営環境は構造変革が益々進み、国境を越えて人・モノ・金等の経営資源が自由に移動する大競争時代となった。アジア製品の国際競争力が急激に向上する一方、円高が日本製品の競争力を低下させたのである。いままで、わが国の企業が独壇場であったQ（品質）C（原価）D（納期）を売り物に価格競争力で勝負をしてきた企業にとっては苦難の時代の始まりといえる。

特に、生産工場の海外シフトと価格破壊は、製造業と流通業を中心に産業の構造調整を引き起こした。二十一世紀に向けて早急に取り組まなければならない課題は、非価格競争力

を持った研究開発型の付加価値の高い産業と内需向けの財を生み出す産業が拡大しなければならぬということである。

この取り組みには多くの困難が伴うが、一方、この変化をこれからの経営の与件ととらえるならば、透き間の多いビジネスチャンスととらえることができる。そこで、本稿では、市内中小企業（特に製造業）が、ここ数年の環境変化によってどのように変化してきたのかを分析し、次に、新産業育成を目的とした、起業家支援と具体的な起業家像について説明を進めていきたい。

### 2 中小企業の動向について

#### ① 減少が続く製造業

市内製造業はこの数年どのように変化を遂げているのであろうか。横浜市の工業統計調査より事業所数（従業員数四人以上）と、そこで働く従業員数の推移を時系列で集計したものが図1である。過去最多数であった年は昭和四十七年であり、事業所数五千九百二十九事業所で従業員数は二十三万九千五百三十一人であった。しかし、平成九年度においては事業者数は四千六百八十八となり従業員数も十五万七千三百三十七人となっている。

これを前年（八年度）と比較してみると、事業所数が二百二十四（四・六％）減と前年に引き続き二年連続の減少であり、従業員数も十五万七千三百三十七人で前年調査と比較すると三千五百五十一人（二・三％）減と平成三年から七年連続の減少となっている。

次に従業員の規模別（図2）に見てみると、大規模事業所（三百人以上）が三事業所減、中規模事業所が十二減、小規模事業所が二百九減と前年に引き続き、すべての規模で減少している。特に小規模事業所の減少が目立っているが、これは、国内景気の低迷や為替変動等が、小規模事業所の経営に大きく影響していると思われる。

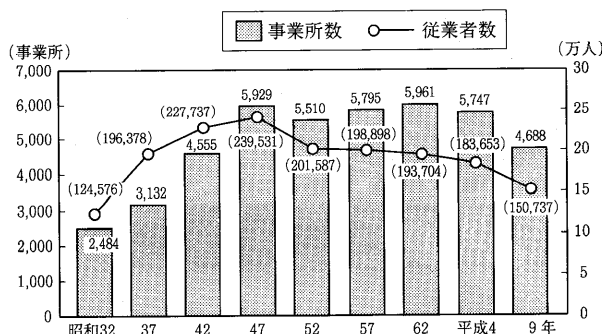
次に産業別に事業所数を前年と比較してみると二十二業種中十八業種で減少している（図3）。最も減少数の多い業種は金属製品で四十八事業所（五・五％）減で、次いで電気機械・輸送機械となっている。横浜工業の業種構成面での大きな特徴といえる加工組立産業の代表的な業種の落ち込みが激しいことがわかる。

小売業についても同様なことがいえる（図4）。市内の商店数全体は減少し、従業員の規模別では一〜四人の小規模小売店が減少しており、特に一〜二人の小規模小売店が大幅

図-1 事業所数及び従業員数の推移（5年ごと）

事業所数、従業員数

年次	事業所数			従業員数		
	実数 (事業所)	対前年 増減	増加率 (%)	実数 (人)	対前年 増減	増加率 (%)
昭和61	6,325	108	1.7	199,006	-528	-0.3
62	5,961	-364	-5.8	193,704	-5,302	-2.7
63	6,335	374	6.3	192,312	-1,392	-0.7
平成元	6,008	-327	-5.2	191,465	-847	-0.4
2	6,242	234	3.9	192,506	1,041	0.5
3	6,171	-71	-1.1	190,704	-1,802	-0.9
4	5,747	-424	-6.9	183,653	-7,051	-3.7
5	5,797	50	0.9	175,286	-8,367	-4.6
6	5,255	-542	-9.3	165,355	-9,931	-5.7
7	5,376	121	2.3	161,480	-3,875	-2.3
8	4,912	-464	-8.6	154,288	-7,192	-4.5
9	4,688	-224	-4.6	150,737	-3,551	-2.3



- 1 はじめに
- 2 中小企業の動向について
- 3 起業家支援と起業家像について
- 4 起業家並びに起業家支援の課題について

な落ち込みになっている。

## ② 伸び著しいサービス業

ほとんどの産業の事業所が減少する中でサービス産業の成長は著しいものがあり、平成六年度には製造業を抜いて市内生産額第一位の産業となっている(図5)。多種多様なサービス業の中身を見ると(図6)、対個人サービスの洗濯・理容・浴場が全体の三分の一を占め、次いで、対事業所サービスの専門サービス業が三〇%近くで、この二業種で全体の六〇%を占めている。

業種別に成長の伸び率を見てみると興味深いものがある(図7)。平成元年～六年の事業所数と従業者数の全体の伸び率は、それぞれ一四%増、二五%増で従業者の伸びが高い。業種別でも、ほとんどの業種で増加しているが、特に情報サービス、調査等がいずれも高く、機械・家具修理業は従業者の伸びが大きいことがわかる。このように、他の産業のシェアがほぼ横ばいか、縮小傾向で推移しているのに対して、サービス業のシェアは着実に伸びており、今後ますます市民の就業の場として、役割が大きくなるものと期待されるのである。

次章で、本市の起業家支援について説明するが、現実には起業家の多くの人々がねらっている分野は、このサービス業であり、その中でも情報関連分野であることが、このデータを裏付けている。

## 3 一 起業家支援と起業家像について

起業家支援について語るべき、よく引き合いに出されるのが、開廃業率の推移である(図8)。廃業率が高くてもそれ以上に開業率が高ければ問題はないと思われるが、最近のわが国では逆転しているのである。製造業をみると昭和五十六年～六十一年、昭和六十一年～平成元年を境に開業率と廃業率が逆転していることがよくわかる。そして、その差は開きつつあるように思える。

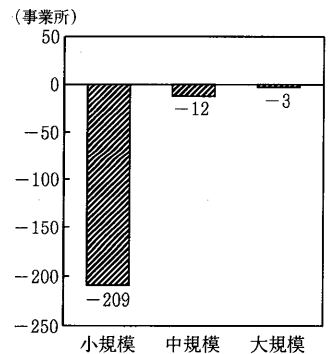
しかし、サービス業をみると廃業率は近年増加傾向がみられ、開業率は減少傾向にあるものの、まだ廃業率を上回っている。サービス業の業務は、街の旅館から、今流行りのインターネットを使用した情報関連産業までバラエティに富んでおり、業種間の廃業・開業率に大きな差があると思われる。

そして、産業全体でみると図のように平成三～六年の時点で開廃業率がほぼ同率という結果になっている。要するに、製造業においては元気な企業の誕生が少なくなり、サービス業においては開業が活発であるといえる。これからの構造変革期をチャンスと捉え、新しい発想で打って出ようという起業家を支援し、新産業を育成し、雇用の創出に結びつけようとするのが、起業家支援政策の背景である。

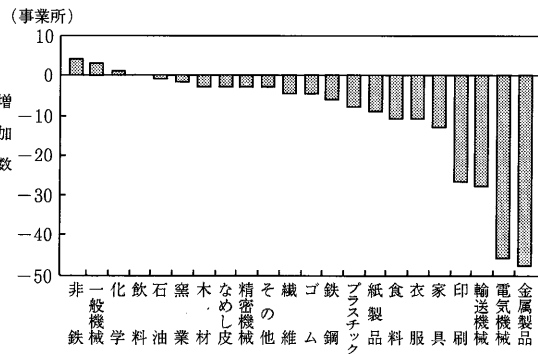
### ① 本市の起業家支援の概要

起業家が、独立して開業しようとする業種は幅広く、バラエティに富んでいる。が、ここで支援対象としている業種は、飲食・小売店というよりも、これから横浜市で成長が期待される、七つの横浜新産業(新流通関連産

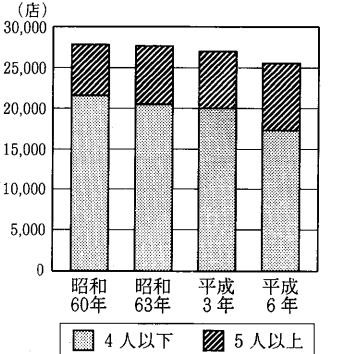
図一 2 従業者規模別事業所数の増加数



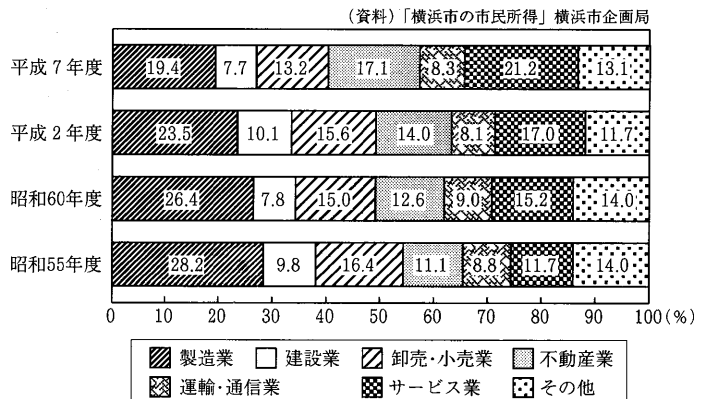
図一 3 産業中分類別事業所数の増加数



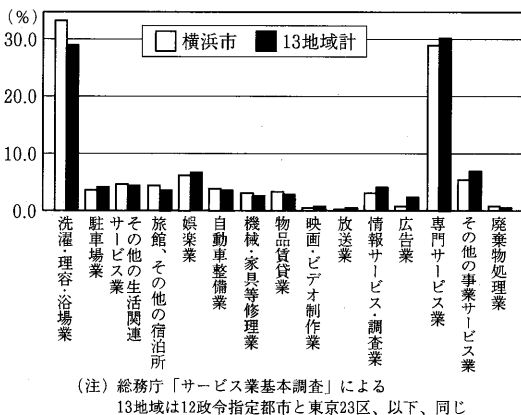
図一 4 従業者規模別商店数の推移



図一 5 産業別市内総生産構成比



図一 6 サービス業種別事業所数構成比(平成6年)



業・自由時間産業・コンベンション関連産業・生活文化産業・先端技術産業・専門サービス産業・環境関連産業)を起業化しようとする人を中心としている。

支援の柱は、金融支援・情報提供支援・施設支援・経営・相談等の支援と大きく分けて四つである(図9)。金融支援の中で代表的なものが開業融資(限度額三千五百万円(運転資金は一千万円を上限)で年利二・一%、返済期間は設備資金十二年以内、運転資金七年以内である)で現在まで融資実績が二十五社である。

情報提供支援としては、起業家支援セミナーを平成七年度より実施し、今まで延べ百五十人以上が受講し、その中から約三十人が実際に起業化している。また、インキュベート施設は三か所あり、横浜金沢ハイテクセンター内にある「テクノコア」に十五社、金沢産業振興センターに二社、鶴見区の鶴見会館に二社一グループが入居している。その他に、ベンチャー企業の組織化として、3V-YOKOHAMAという名称で会員三十名が活動している。

## ② 具体的な起業家像

では次に、起業家を志す人達の具体像を、前述の起業家セミナーの参加者や開業融資の実績を通じて探ってみよう。

表1は中小企業指導センターが平成七年より開催している起業家セミナーの中、最近二か年の参加者を年齢別・業種別に集計したものである。このセミナーは定員三十名であるが応募者は有料にもかかわらず毎年定員の二

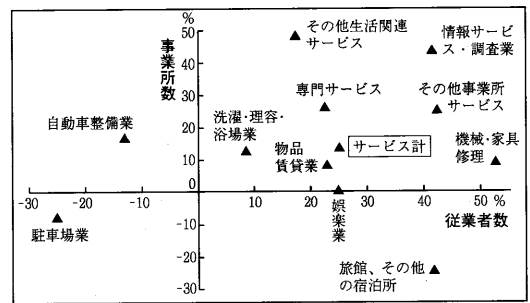
倍以上にのぼっている。

年齢を見ると二十歳代までの人は少なく、三十歳代が一番多く、四十歳代、五十歳代がほぼ同じぐらいの人数で続いているが、四十、五十歳代の中高年齢層が意外と多いのである。業種は、いろいろであるが毎年トップになるのがコンピュータ利用の情報関連分野であり、前述のサービスの統計とも一致するものである。次が福祉を中心としたシルバーマーケットを対象にした分野である。この分野は毎回、必ず上位に上がり、時代を反映しているものであるが、

これまで、セミナー卒業生の中で起業家に成功したという話をほとんど聞いたことがないのである。さらに個人輸入ビジネスも根強いものがあり、円高の年度は多くの希望者がいるが円安傾向だった平成十年度は少なかった。モノづくりの製造業の起業家志望も健闘している。ただし、製造業といっても従来の製造業のイメージ

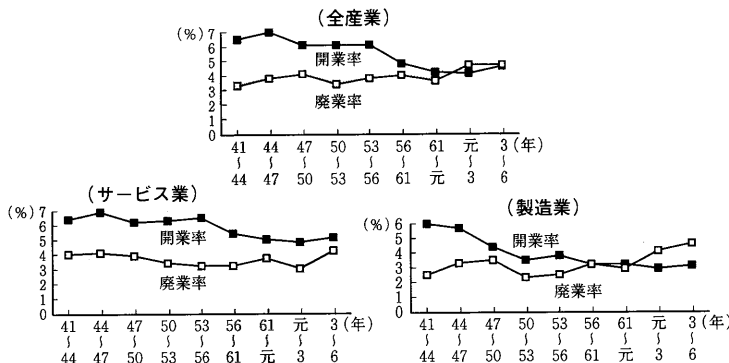
倍以上にのぼっている。年齢を見ると二十歳代までの人は少なく、三十歳代が一番多く、四十歳代、五十歳代がほぼ同じぐらいの人数で続いているが、四十、五十歳代の中高年齢層が意外と多いのである。業種は、いろいろであるが毎年トップになるのがコンピュータ利用の情報関連分野であり、前述のサービスの統計とも一致するものである。次が福祉を中心としたシルバーマーケットを対象にした分野である。この分野は毎回、必ず上位に上がり、時代を反映しているものであるが、

図-7 横浜市のサービス業種別事業所数、従業者数の伸び率分布(平成元~6年)



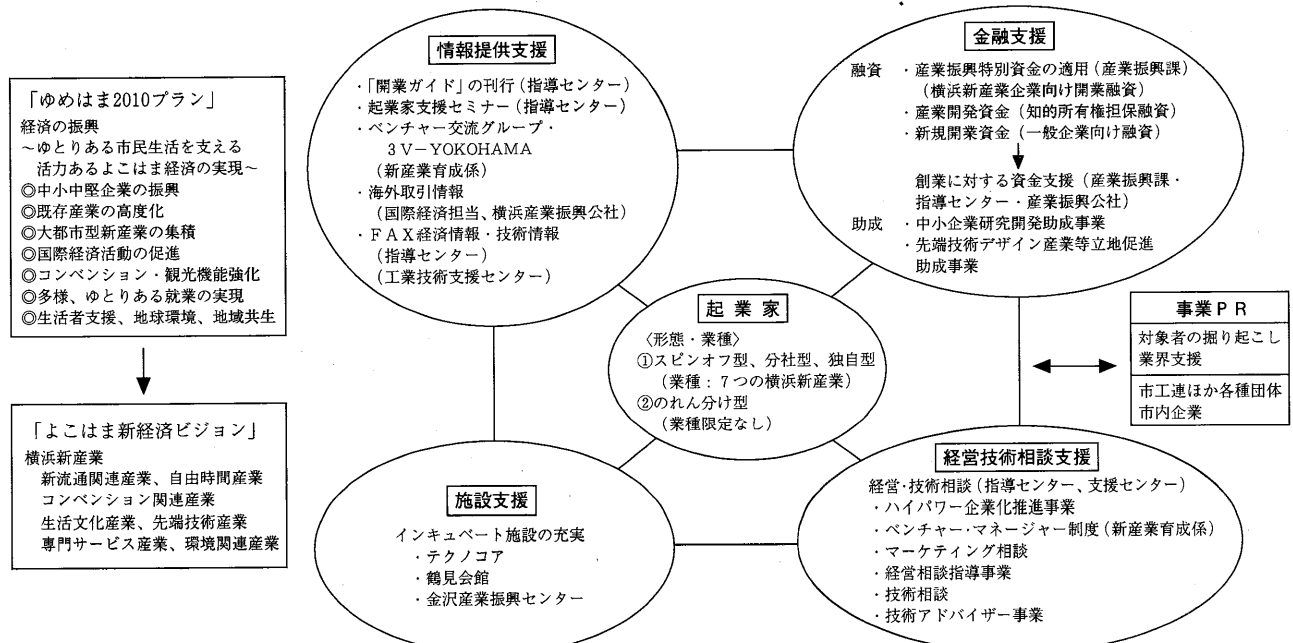
(注) 総務庁「サービス業基本調査」による  
映画・ビデオ制作業、放送業、広告業、廃棄物処理業は  
秘匿があり、除いてある

図-8 開廃業率の推移(年平均)



(注) 中小企業庁「中小企業白書(平成8年版)」による  
原資料は総務庁「事業所統計」

図-9 横浜市起業家支援施策概要



ジとは全く違ったニュースタイルの製造業である。特許等の知的所有権をもとに研究開発に力を入れ、工場を持たない、いわゆるファブレス型の企業である。

次に開業融資を通じて、起業家がスタートアップ時にいくらぐらい融資額を実行しているのかみてみたい(図10)。この融資の対象となる起業家は「特許・実用新案法・意匠法に基づく技術又は、独自の技術等のノウハウを生かして事業を行う」ことを条件にしている。そのため、ファブレス型の新しいスタイルの製造業の人達が多いのが特徴である。

今までの融資実績二十五件を金額別に分類してみると、五百万円～一千万円で七件(二八%)、一千万円～一千万五百万円が十一件(四四%)と、この二つで全体の七二%を占めているのである。

融資制度は起業家支援の大きな柱の一つである。そして、この融資制度を語るるとき、いつも問題になるのが金額の大きさである。本市融資では前述のように融資限度額が三千五百万円である。ビッグプロジェクトを考えている人達にとっても、この金額は物足りないかもしれないが、過去の実績をみると、小さくスタートして大きく育てたいという意向を反映してか、妥当な利用金額であると思われる。

参考までに米国の現状を見ると「米国で最も急成長しているベンチャー企業五百社の創業時の資本金は、平均でわずかに二万五千ドル、しかも五百社の四分の一は当初の資本金が五千ドル以下である」(バブソン大学・起業家センター)ということである。

#### 4 起業家並びに起業家支援の課題について

要である。

##### ① きめ細かいモア・ザン・マネーの支援を

融資制度の充実と、より一層の借入やすい条件の改善が、起業家支援の中心であることは、どの都市においても同じであると思われる。しかし、同時に重要なことは、金融支援以外(モア・ザン・マネーは米国のベンチャーキャピタルの記述に使用されている)をいかにきめ細かく充実させるかである。しかし、日本では起業家支援の歴史が浅いために、人材・ノウハウ・情報面で地に足がついたものがなく、試行錯誤の状態が続いているのが現状であろう。個性豊かな起業家の人達が魅力を感じるモア・ザン・マネーの支援策が必要である。

##### ② 漠然としたイメージが先行する企業家達

起業家セミナーに参加している人達に、独立して何のビジネスを立ち上げようとしているのか等を聞いていて気がつくことは、漠然としたイメージだけで具体的に明確な形のビジネスを考えている人が意外と少ないのである。

「シルバービジネス」とか「環境関連分野」といった抽象的なレベルの段階で参加する人が多く、熱意は人一倍あっても、これでは第一歩を踏み出すには用意不足であろう。まず、対象とする顧客は誰なのか、その顧客にどのような価値を提供しようとするのかといった、事業のコンセプトをはっきりさせることが重

要である。

##### ③ ベンチャー企業指向の若い人材が増えていくか

創業間もないベンチャー企業に若い人材が魅力を感じて就社する人が多くなるような社会が到来するか、ということである。

研究開発を中心とした刺激に富んだ仕事は、面白いに違いないが、安定性というところで二の足を踏む人が多いのも、理解できることである。しかし、若い人の一部では、ベンチャー企業指向の人も増えつつある。ストックオプションをはじめとした魅力ある仕組みの充実と、企業に対する価値観の多様性が人材面での課題と思われる。

表-1 平成9、10年度起業家セミナー受講生の分類

	9年度	10年度	合計
合計(人)	35	37	72
性別			
男	28	32	60
女	7	5	12
年齢(受講時)			
10代	0	0	0
20代	6	4	10
30代	9	15	24
40代	8	10	18
50代	9	8	17
60歳以上	3	0	3
業種			
コンピューターを中心とした情報関連	6	8	14
福祉・シルバー産業	4	5	9
個人輸入	3	1	4
飲食店	4	0	4
製造業	4	4	8
建設業	1	1	2
小売業	1	4	5
サービス業	8	10	18
未定	1	3	4

##### 〈参考文献〉

「起業に失敗しないための起業家読本」

横浜市中小企業指導センター

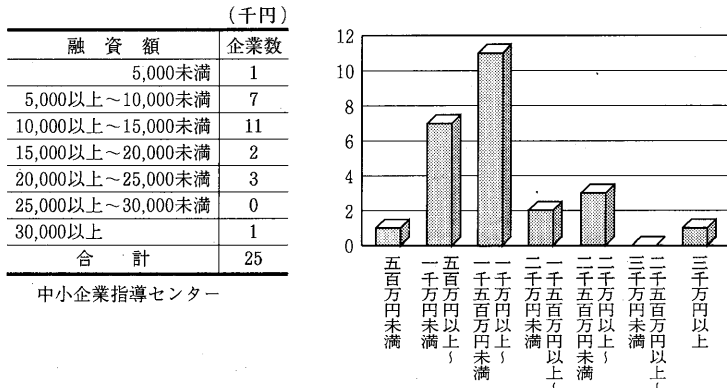
「よこはま経済98」

(財)横浜・神奈川総合情報センター

「横浜市サービス業振興調査報告書」

横浜市経済局

図-10 起業家資金対象企業・融資額別一覧



中小企業指導センター