

◎新産業創出への取組

① 横浜市の新産業育成・支援策

■今富雄一郎

最近、経済関連の新聞やニュース番組を見ていると、「ベンチャービジネス」「IT事業」「ナスダック・ジャパン」など聞きなれない言葉が頻繁に出てきている。筆者は、この三月まで、新産業育成係長として、ベンチャー企業支援に携わっていたことから、新産業創出が地域経済にもたらす意義、また、今後の支援のあり方について検討をしてみた。

1 新産業創出の意義

平成十年版中小企業白書では、「変革を迫られる中小企業と企業家精神の発揮」という副題を提示し、その中で、近年、日本の開業率がともに低下傾向にあり、また、廃業率が開業率を上回る逆転現象は、高水準にある米国の開業率と比較しながら、経済のダイ

ナミズムの低下要因と指摘している。翌年に出版された平成十一年版中小企業白書では、「経営革新と新規創業の時代へ」という副題を提示し、日本経済の活性化、雇用機会の創出の観点から新規創業への期待が大きいことを指摘している(図1)。

このことは、国レベルばかりでなく地域レベルにおいても当てはまると考えられる。横浜市においても開業率は四・五%であり、全国レベルの三・七%と比べると良いが、決して高い水準ではない。

しかし、新産業といっても、情報通信、バイオテクノロジーなどいわゆる成長十五分野(※)への参入ばかりを意味するわけではなく、既存産業を基にした付加価値を創造することも範疇を含めて考えていくことが現実的な対応である。実際に、ベンチャーキャピタルの

投資先業種を見ると、ソフトウェア業、情報通信業は一割に過ぎず、既存産業の付加価値創造型企業が大半を占めていることからわかる(次頁図1)。

2 最近のベンチャーを取り巻く状況

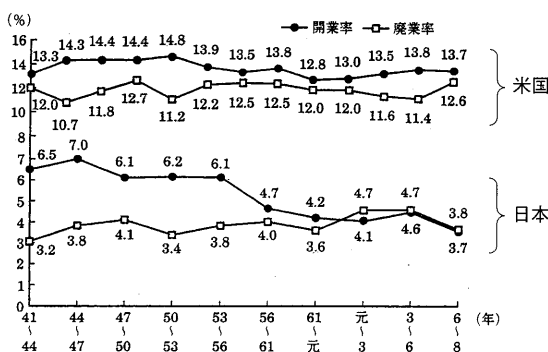
① 国の政策転換

最近の中小企業に対する国の政策転換にはドラスタックなものがある。総合的支援体制の必要性をうたっている新事業創出促進法(平成十一年二月施行)、「横並び支援」から「成長を目指す創業・ベンチャー」支援へ政策転換し、三十六年ぶりに抜本改正をおこなった中小企業基本法、行政が民を「指導」から「支援」する考え方を改め、中小企業指導法を一部改正した中小企業支援法など関連

- ① 横浜市の新産業育成・支援策
- ② 産学連携の新たな展開と横浜市における連携支援システム
- ③ 福祉関連(高齢社会対応型)サービス業成長支援事業
- ④ SOHYOYOKOHAMAインキュベーターセンター

- 1 新産業創出の意義
- 2 最近のベンチャーを取り巻く状況
- 3 市内ベンチャー企業の現状
- 4 本市におけるベンチャー企業支援の取組
- 5 今後の支援策の方向性
- 6 おわりに

図1-1 開業率の推移



※編集部注：二十七頁表1-5参照

法令も入れると相当の数に及ぶ。これらの動きは、平成十一年九月に出された中小企業政策審議会答申の考えに沿ったものである。答申の中では、①経営革新や創業に向けての自努力支援、②競争条件の整備、③セイフティネットの整備を新たな政策の柱に掲げている(表一)。

この一連の流れを受け、国の創業・ベンチャー企業への支援策は相当充実してきている。とりわけ資金面での支援は、国民生活金融公庫・中小企業金融公庫や信用保証協会を活用した間接金融による支援、ベンチャー財団や中小企業投資育成(株)を活用した直接金融による支援、各種助成金や税制による支援をしている。

② 資金調達方法の多様化

民間レベルにおいても、キャピタルゲインが期待できるベンチャー企業への投資が着目されており、ベンチャー・キャピタルや投資事業組合が相次いで設立されている。また、昨年十一月に開設された東京証券取引所の新市場「マザーズ」やこの五月に開設した「ナスタック・ジャパン」などにより、ベンチャー大公開時代が到来したと言われており、投資による資金調達環境が整いだしている。

3 市内ベンチャー企業の現状

① ベンチャー企業とは

ベンチャー企業といっても客観的な定義があるわけではない。ベンチャー企業の定義も人によって微妙に異なってくる。この三月まで

慶應義塾大学大学院教授であった千本先生によると「①コンセプトの独自性、②強烈な成長意欲(成長率三五%以上)、③エクワイティ市場を狙っていく、④産業イノベーションに貢献する」これら要素を備えた企業をベンチャー企業としている。これに対して、経済局では「①新しい分野を自立的に開拓、②独自の製品、技術や販売方法等の経営ノウハウを持つ、③高い成長性が見込まれる」と定義づけてきた。この定義の違いは、新産業の捉え方の違いからくるものと思われる。地域の振興を願う我々においては、産業イノベーションまではいかなくとも、付加価値を創造することにより新市場を開拓するような企業も支援対象に加えていくべきと考え、ベンチャー企業の定義を広めに考えてきた。

② ベンチャー企業の実態把握

いずれのベンチャー企業の定義をとっても、統計的に横浜市内にベンチャー企業は何社あると言えるわけではない。しかし、少しでも実態を把握するために、事業の将来性があるとして公的投融資や助成を受けた企業など、我々がベンチャー企業として認識しうるものをリストアップしたところ三百社強を把握できた。その内容としては、業種別では、製造業が七二%、IT産業系が一三%を占めていた。しかし、この業種別割合が実態を正確に反映しているとは考えていない。行政による支援は、研究・開発に偏りがちなため、小売・サービス業について手薄になっているのである。また、一九九九年の一年間で新規株式公開を果たした企業は百七社になるが、

そのうちの四〇%強はサービス(二十七社)・小売業(十七社)により占められている。特に、神奈川県内では九社中五社が小売・サービス業となっている(表二)。

ブラザ合意がなされた八五年以降に上場した横浜市内に本社のある企業は二十七社(全体で六十六社)で、そのうち十二社は卸売・小売・サービス業である。店頭登録企業では、二十七社(全体で三十三社)中十三社が小売・卸売・サービス業である(表三)。最近株式公開した企業がベンチャー企業というわけではないが、産業構造の転換が求められる中、公開していることから一定のトレンドを示していると考えられる。このことから横浜だけでなく、日本において成長しているベンチャー企業は小売・サービス業がかなりの比率を占めていることが伺える。

4 本市におけるベンチャー企業支援の取組

① 初期段階の取組

横浜市における新事業創出支援に向けた取組は非常に多岐に渡っているように見えるが、歴史はそう古くはない。金沢ハイテクセンター・テクノコアというインキュベーター施設が平成六年に開業したほか、起業ノウハウを教えるための起業家支援セミナーや起業化のための低利融資を平成七年度から実施してきた。

② 体系的取り組みのきつかけ

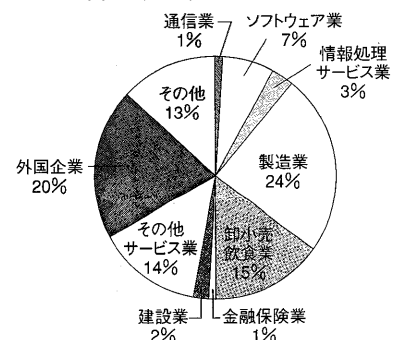
経済局では、平成七、八年度にかけて「京

表一 90年代後半の中小企業関連施策

年	制度・法律	特色
1995	中小企業創造活動促進法 新規事業法の支援拡充	設備投資減税などの特例 知的財産権担保融資などの追加
1996	ベンチャー財団の創設	直接投資、債務保証などを通じた直接金融
1997	エンジェル税制 ストックオプションの特例	個人投資家の譲渡損失等の繰り越し 従業員などに対する新株引受権の付与
1998	中小企業等投資事業有限責任組合法 大学等技術移転促進法	従来の民法上の無限責任を解消 助成金の交付など
1999	新事業創出促進法 中小企業経営革新支援法 中小企業基本法の改正	地域の新事業創出支援体制の整備など 新製品開発などをする企業等への低利融資など 一律保護から意欲ある企業の選別支援へ
2000	新事業創出促進法の改正 エンジェル税制拡充 中小企業指導法改正	ストックオプションの拡充(外部支援者可) 株式譲渡益に対する課税軽減 支援人材の強化・育成

*各種資料より作成

図一2 ベンチャーキャピタルの投資先業種別構成(金額ベース)



浜工業地帯臨海部再整備実施計画」を策定し、京浜臨海部を活性化化する方策を検討している。この実施計画において、産業構造の転換にあわせたドラステイックな対応をする必要があり、そのためにはベンチャー企業のような従来の枠組みにとられない経営スタイルが重要だと指摘されていた。そこで、ベンチャー企業のニーズ調査を行い、如何なる支援策が効果的なのかを検討するために、平成九年度に「ベンチャー企業実態調査」を実施した。この調査で明らかになったことは、ベンチャー企業の社会的信用力の弱さに起因し、ベンチャー企業における課題は「資金」「販路開拓」「人材」であることがわかった。これと同じ結果が、平成十一年版中小企業白書でも「創業の障害」として、記述されていたことから意を強くしたことを覚えている(図1-3)。

③ 支援体制の現状

現在、先の調査で明らかになった三つの課題に対応すべく、ソフト支援策を構築してきている。また、インキュベーター施設をいくつか整備し、ハード面からの支援も行っている(次頁図1-4)。

● 資金

ベンチャー企業が資金調達をする方法として、助成、融資、投資の三つが考えられる。助成制度としては、新製品・新技術開発等を促進するため、開発経費の一部を助成する「中小企業研究開発等助成制度」が用意されている。融資制度としては、特許などを有し事業の新規性が認められる創業間もない企業に對

し低利な融資(原則二百万円まで無担保)を行うこともできる「産業振興特別資金」がある。また、不動産などの担保を持たないが、将来性の認められる特許などを有するベンチャー企業を支援するために、知的所有権担保融資を「産業開発資金融資」の一つとして実施している。投資については、各道府県が投資支援財団として設立したベンチャー財団が、投資先の発掘に苦慮し、実績が上がっていないことから、行政が自ら投資することせず、民間活力を活用する事業を平成十二年度から実施することになっている。(新事業創出支援事業(図4参照))

● 販路開拓

最近の国の施策やベンチャー関連の雑誌・新聞を見ると「販路開拓」の重要性が強調されている。しかし、我々が平成九年度の調査に基づき、販路開拓の支援を行うために「ベンチャーマネージャー制度」を平成十年度に実施した際には、あまり注目されていなかった。この制度は、商社やメーカーに長年勤めていたことから、営業ノウハウや豊富な人脈を有する企業経験者をマネージャーとして登録し、ベンチャー企業のニーズに応じて派遣することにより、彼らを通じて販路開拓支援を実施するものである。企業経験者のノウハウを活用するプログラムは、米国に「SCOR E (Service Corps Of Retired Executives)」という制度があり、通産省がそれを模倣し「FAST (Venture Enterprise Support Team)」というアドバイザー派遣制度を九年度から実施していることを後ほど知ったが、分野は経営相談など多岐にわたっている。

● 人材

ベンチャー企業の経営者は、会社に知名度がないことから、一様に従業員の確保に頭を悩ませている。また、新卒者を採用して一から人材を育成する余力もないと言っている。このような状況下で、研究者不足を補う手段として産学連携事業が位置付けられる。現在、(財)横浜産業振興公社にリエゾンプロデューサーを配し、市内八理工系大学との連携体制をとっている。

● 施設提供

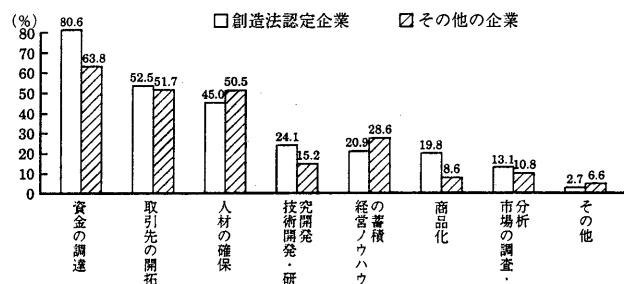
初期段階の取組として整備された金沢ハイテクセンター・テクノコアを始め、既存施設の用途転換を図った鶴見会館や金沢産業振興センターをインキュベーター施設として比較的安全な料金設定の下、新事業に取り組んでいる企業に貸している。また、鶴見の末広町地区に整備を進めている産学共同研究センターも、産業界と大学が連携しながら研究をするスペースを提供するという意味で、新事業の創出を支援する施設と言える。

5 今後の支援策の方向性

① ワンストップ・サービスの強化

本市のベンチャー企業支援策は、経済局の中でいくつかの部署で分担しており、また、(財)横浜産業振興公社のような外郭団体も実施している。その他、国や県でも多岐にわたった支援策が講じられており、利用する企業にとっては相談窓口の選択に苦労するところである。限られた人材で運営されているベンチャー企業にとっては、一カ所で全て完結

図一 創業時の障害 (創造法の認定有無別)



表一 市内株式公開業種別数

業種	上場社数 *1	店頭登録数 *2
水産農林	1	1
建設	7	4
食料品	6	1
化学	3	1
ガラス等	1	1
金属	1	1
機械	2	2
電気機器	14	4
輸送機	8	2
その他製造業	1	1
卸売業	2	1
小売業	7	6
金融	1	1
不動産		2
運輸倉庫	6	1
サービス業	6	5
合計	66	27

*1 昭和60年以降に上場した企業数
*2 昭和60年以降に登録した企業数

表二 新規株式公開業種別数と構成比

【全国ベース】		
順位	東証33業種	社数 構成比
1	サービス業	27 25.23%
2	小売業	17 15.89%
3	建設業	10 9.53%
4	卸売業	10 9.53%
5	機械	6 5.61%
5	化学	6 5.61%
7	不動産業	5 4.67%
8	電気機器	4 3.74%
9	通信業	3 2.80%
9	食料品	3 2.80%
11	業種・運輸関連業	2 1.87%
11	金属製品	2 1.87%
11	医薬品	2 1.87%
11	その他金融業	2 1.87%
11	ガラス・土石製品	2 1.87%
	その他	6 5.61%
	合計	107

【神奈川県】		
順位	東証33業種	社数 構成比
1	小売業	3 33.33%
2	サービス業	2 22.22%
3	卸売業	1 11.11%
3	建設業	1 11.11%
3	電気機器	1 11.11%
3	機械	1 11.11%
	合計	9

和光証券企業投資調査部調べ

する相談所が強く求められている。そこで要
求される機能としては、適切な人材・取引相
手を紹介してもらえらるコーディネーター機能で
あり、また、そこにアプローチすれば、取引
相手や研究者の情報および各種支援策を知る
ことができる情報提供機能である。

② コーディネーター機能の充実

支援する側が、限られた資源の中で、自前
で全てを用意することは不可能であることか
ら、外部資源を有効活用することが今後の支
援策の方向と考える。また、平成十年度から
ベンチャーマネージャー制度を実施してきて
感じたことは、横浜には外部資源を紹介でき
る優秀な人材があふれていると言うことであ
る。当初、大手企業の人事担当者にお会いし
て、相応しい人を紹介してもらい二十人ほど
のマネージャーにより立ち上げた制度であつ
たが、この事業が新聞記事に載ると問い合わせ
が殺到し、あつという間に六十七人のマ
ネージャーが揃ってしまった。マネージャー
の方々の経験職種も様々で、得意分野も多岐
にわたっている(表-4)。今後、この豊富な
人材を本市の施策に有効活用する方法を模索
することが重要な施策と考える。

同じようなコーディネーターとして、大学と
企業を結びつけるリエゾンプロデューサー、
輸入した際の売り込み先のサポートをする輸
入ビジネスアドバイザー、技術面のサポート
をする技術アドバイザーなどが存在する。こ
のような類似事業をワンストップサービスの
一つの組織の下で連携し、ひいては一つの事
業として人材を活用していくことがコデー

ネット機能を有効に発揮する方法と考える。

③ 情報提供機能の充実

前述したように、国・県・市の支援策は相
当充実してきている。しかし、それらが有効
活用されているかは疑問が残るところであ
る。多方面からの支援が氾濫している中で、
適切な支援情報を手に入れることは至難の業
である。行政の側に情報を整理し、検索しや
すいシステムを作り、利用者の立場に立った
情報を提供していこうという姿勢が要求され
ていると思われる。

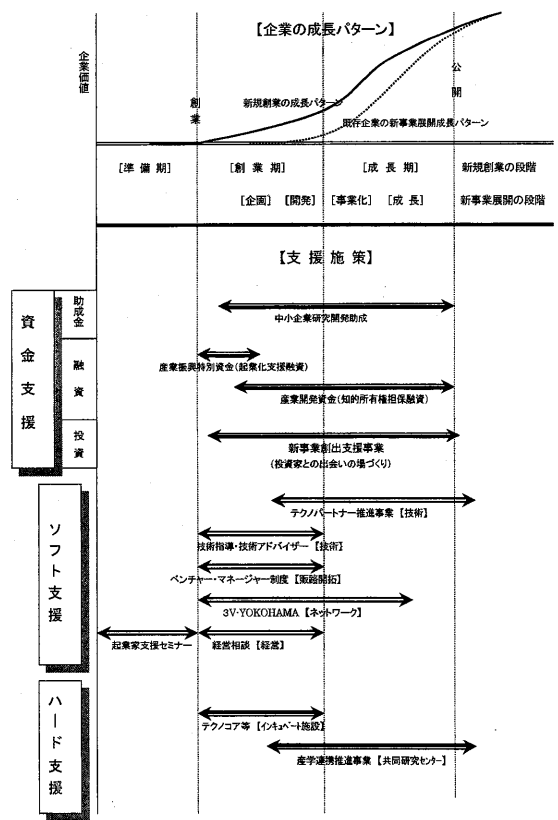
④ スペースの提供

米国では、新しく事業を始める人は、ガレ
ジの中で起業すると言われている。しかし、
屋根付きガレージの少ない日本においては、
起業家にとっては安価に利用できるスペース
の提供が望まれている。また、最近では、IT
を活用したサービス提供を行う起業家も多
く、電気容量と通信インフラさえあれば大き
なスペースは要らないといわれている。これ
に対し、新たにインキュベーター施設を建築す
るのではなく、空ビルやビルの空室を有効活
用することも念頭に置いた、既存ビルのIT
投資への支援策も必要と考える。

6 おわりに

現在、IT革命が起り、第三次産業革命
とまでいわれている中で、経済活動において、
地域や国境の壁がなくなっている。また、工
場設備や天然資源を所有することよりも知識

図-4 新事業創出支援施策体系図



を持つことが富の中心となっていくため、企
業立地の考え方も変わってきている。このよ
うに企業活動において、地域性が薄らいでき
ていると思われる。

そこで、地域において新産業創出支援を考
えるとき、従来の支援策に加え、社会人の再
教育や起業家教育などによる人材の育成、中
・高年齢者の能力を地域貢献に結びつける仕組
みなど、知識ひいては人に着目した支援をよ
り一層進めていくべきと考える。そして、国
を始めとしたベンチャー支援ブームが終わつ
たとしても、中・長期的視点に立ち、支援を
継続していくことが、将来の横浜経済に良い
結果をもたらすであろう。

△経済局総務課調整係長
・前新産業育成係長▽

表-4 マネージャーの出身企業別分類

業種	人数	構成比%	備考
機械系製造業	21	31	製造業計 計33人・49%
化学系製造業	8	12	
鉄鋼系製造業	2	3	
食品・繊維系製造業	2	3	
商社	12	18	
金融機関	9	13	
建設・エンジニアリング	5	7	
放送・広告	3	4	
生保・損保	2	3	
その他	3	4	
計	67	100	