

ベンチャー論と 21 世紀の起業家社会

長岡大学教授 原田 誠 司

【目次】

はじめに

- 1 就職をめぐる社会風土とベンチャーの位置づけ
- 2 日本のベンチャービジネスの黎明期—その経過—
- 3 「黎明期」を「現在」から振り返る—その諸問題・課題—
- 4 地域におけるベンチャー育成と制度化
- 5 起業家社会・起業家経済の形成に向けて

はじめに

日本の創業・起業活動は、ベンチャー・ビジネス論が提起された 1971 年からもうすぐ 40 年になるろうとしている。3 回のベンチャーブームを経験し、1990 年代半ば以降 10 年に及ぶ国のベンチャー振興政策を経ながらも、十分な成果をあげ創業・起業の制度化に成功したとはとても言えない状況にある。21 世紀に入っても、廃業率は依然として開業率より高い状況が続いており、なかでも、地方の創業・起業は依然として貧弱であり、グローバル経済競争下での地域の産業競争力形成にはほとんど貢献できていないと言わざるをえない。ここでは、ベンチャー論を過去にさかのぼって検証し、起業家社会構築に向けた今後の課題を整理する。

1 就職をめぐる社会風土とベンチャーの位置づけ

1980 年代後半のバブル経済は崩壊したが、まだ「失われた 10 年」の認識には至らない 1993 (平成 5) 年初頭に、飯沼和正氏は「次の世代への手紙」¹⁾で、

次のような基本的な問題提起を行っていた。

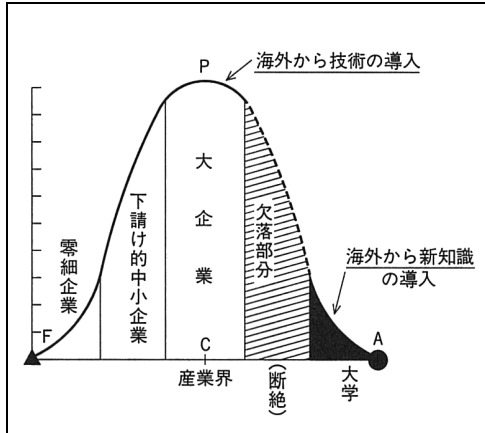
まず、大学新卒学生は依然として、中小企業よりは「安定した大企業」への就職意識がはるかに強いこと。とくに、親の大企業・公務員志向は強い。アメリカではよく言われるように、最も優秀な学生は自らビジネスを始めるか、将来の独立を見越して優秀な中小企業を選ぶといわれるという。

第 2 に、こうした大企業志向の認識の底には、頂点近くに大企業 (大組織) 群—その下に中小企業 (組織) 群—最も下の層に大量の零細企業 (小組織) 群という企業の序列を示すピラミッド構造が前提にされていること。安定性と処遇は大—中—小の規模の順に低くなる、という認識がある。こうした日本的企業観が継続しているとすれば、ベンチャー企業の居場所はないし、ベンチャー企業を起こそうとする学生もいないのは当然である。

第 3 に、では、ベンチャーとかニュービジネスはどこに位置づくのか。企業のピラミッド構造ではなく、図 1 のような正規分布の産業社会組織の見方が正しいのではないか。横軸は技術等の先進性・創造性 (右に行くほど先進性・創造性が高い)、縦軸は量を示す (上に行くほど多い)。つまり、先端的創造活動部分 (A の一番右の部分) には大学、研究機関があり新しい知識を生み出している。真ん中の最も大きな量の部分 (P C) は生産活動部門の大企業が担うでしょう。大企業の下請けである中小企業は大企業の左側、さらに零細企業は中小企業の左側に位置することになる。しかし、大学等の創造活動部分と大企業の生産活動部分の間は欠落部分がある。それは「断絶」と言ってよいのではないか。つまり、これまでの大学等は海外からの新知識は導入したが、それを新事業に結合・転換してはこなかった。この

断絶部分を埋める企業群＝創造的・革新的中小企業がベンチャー・ニュービジネスであると言わなければならない。

図1 産業社会の新しい概念



(出所) 飯沼和正氏作成

飯沼氏のこうした指摘から15年、国のベンチャー推進施策から10年たった現在、はたして飯沼氏の危惧は解消されたであろうか。おそらく誰もが「ノー」と答えざるをえないであろう。「失われた10年」を経ることにより、大企業への信頼も日本の企業観も崩壊状況に陥るとともに、後述のように、規制改革等国の一連の政策展開・制度改革によるベンチャー輩出も確かにあったが、飯沼氏の提起の応える起業風土・文化は未完成のままと言えよう。ベンチャー起業の社会的制度化・システム化には成功していないのである。むしろ、後退していると言えるかもしれない。2002(平成14)年からの長期の景気回復(グローバル経済下での新興諸国経済の成長＝新市場拡大に牽引された回復)の過程で、ベンチャー起業の波(第3次ベンチャー・ブーム)はすでに終焉した。

2 日本のベンチャービジネスの黎明期—その経過—

日本には3回のベンチャー・ブーム(1970～73年、1982～86年、1995年～)があったとされるが、第1次ベンチャー・ブーム(1970～73年)に、日本のベ

ンチャー起業とその制度化の問題点・課題が集約されている。まず、ベンチャー論の経過を整理してみると次の通りである。

- ・1964年—中村秀一郎(専修大学教授)『中堅企業論』(東洋経済新報社)。中村氏の中堅企業論は「中堅企業をめぐる諸問題」(『専修大学論叢』30号、1962年)に始まる。
- ・1970年3月—清成忠男(国民金融公庫調査部調査役)「零細企業激増は逆行現象か」(『経済評論』3月号)
- ・1970年5月28～29日—ボストン大学のセミナー「ベンチャー・キャピタルと経営」に、通産省中小企業庁調査課長の佃 近雄氏参加。
- ・1970年夏—長期信用銀行で、佃氏を囲む研究会を開催(同行調査部調査役：平尾光司氏呼びかけ、清成忠男、中村秀一郎両氏参加)。佃氏が「ベンチャービジネス」の用語を使う。アメリカにはこの用語はなかったが。
- ・1970年9月—清成忠男「アメリカにおける新型中小企業の展開」(国民金融公庫『調査月報』9月号)
- ・1970年11月—中村秀一郎「日本にも広がるベンチャー・ビジネス」(『週間東洋経済』11月14日号)
- ・1970年12月末～1月始め—国民金融公庫六本木寮で、清成氏らの呼びかけによるベンチャー企業の会合開催(飯沼和正氏含め10人参加)。これが発展し、1974年6月、「日本ベンチャー・ビジネス協会」発足(50社参加)。
- ・1971年1月—平尾光司「70年代ビジネスの新星ベンチャー・キャピタル—その経営機能と収益構造」(『週間東洋経済』1971年新年特大号)
- ・1971年3月—中村秀一郎・清成忠男・平尾光司『ベンチャービジネス—頭脳を売る小さな大企業』(日本経済新聞社)。「ベンチャービジネス」の用語を意識的に使う。
- ・1971年7月—国民金融公庫調査部「都市型新規

開業実態調査」、中村秀一郎「小規模企業の存立条件」（双方とも、国民金融公庫『調査月報』7月号）

- ・1974年6月ー日本ベンチャー・ビジネス協会設立（約60社参加）
- ・1974年8月ー通産省「研究開発型新企業（ベンチャービジネス）の育成について」を公表
- ・1975年6月ー日本ベンチャー・ビジネス協会が自主解散
- ・1975年7月ー（財）研究開発型企業育成センター（VEC）発足

3 「黎明期」を「現在」から振り返る ーその諸問題・課題ー

さて、この「黎明期」の諸問題・課題を現在から振り返って整理してみる。

（1）中堅企業論とその意義

まず、日本のベンチャービジネス論のベースになったのは、中村秀一郎氏の「中堅企業論」であった点に注目しなければならない。

中村氏は、中堅企業を「大企業にはなっていないが、中小企業の規模を突破して成長している革新的企業群」と定義し、豊富な実証分析の上に立って、1962年に専修大学の紀要論文として最初に提起し、1964年に『中堅企業論』を出版する。当時は、戦後の高度経済成長の真っ直中であり、所得倍増計画（池田内閣）が明るい展望を描いた時代であった。中村の提起は、ある意味では、事実を事実として認識し、高度経済成長を支える新しい企業群が大量に登場・成長してきたことを明確に理論化したものであった²⁾。

しかし政策論の観点からは全く異なる風景が展開する。中村氏が自ら語るように、中堅企業論は、1957年の『経済白書』で提起された「二重構造論」の打破とそれに基づく政府の中小企業政策批判を意図するものであった。「二重構造論」とは、＜近代化部門＝大企業、非近代化部門＝中小企業＞と腑分けし、

非近代化部門は低付加価値、低賃金であり、近代化を進める対象＝弱者・保護対象であるとした。その結果、1962年に、中小企業基本法が制定され、中小企業保護・近代化政策が展開されることになる。

中小企業基本法は、新事業創出促進法（1998年12月）を経て、1999年に抜本改正され、現在に至る。この抜本改正で、中小企業は、「イノベーションの苗床、活力の源泉」であると旧基本法とは全く逆に規定され直され、初めてベンチャーが位置づけられることになる。実に、37年間にわたって、中小企業は弱者・保護対象であり続けたのである。政策的には、中小企業の一律保護・助成から意欲ある中小企業のみ支援するというように転換する。

経過的にみれば、二重構造論は高度成長初期、中堅企業論は高度成長中期の現実認識・分析にたつて論の組立が行われたのであり、本来、二重構造論は中堅企業論に吸収されるはずであった。だが、政策的には、中小企業保護・近代化政策とベンチャー推進政策という正反対の政策対立に帰着してしまう。そして、政策転換が非常に遅れることになる。

（2）零細企業激増論とその意義

清成氏は1970年初頭の論文「零細企業激増は逆行現象か」において、1960年代の非農林業・自営業主数と小規模事業所（1～4人）の激増現象を「二重構造」の拡大であり、近代化への逆行であるとする当時の通説に対し、清成氏が所属した国民金融公庫の調査により明確な反論を加え、新しい企業群の登場を主張した³⁾。新規参入業主は、20～30代の若者が中心で、積極的な独立意識を持ち、生きがいを求めた能力発揮型であり、研究開発集約型ーテクノストラクチャが多くなっている。したがって、この現象は、経済の高度成長の結果であり、「二重構造」解消の所産であり、「新しいパターンの企業の新規参入と成長」の時代に入ったことを示すと結論づけた。

清成氏のこの実証は、中村氏の中堅企業生成の基盤・条件が1960年代を通じて、さらに拡大したこと

を明確に示すものであった。二重構造論を越えた新しい中小企業論が要求される段階に達したことを強く認識させた。

(3) ベンチャービジネスという用語・定義

この新しい中小企業を「ベンチャービジネス Venture business」と命名したのは、通産省の佃 近雄氏であったという。1970 年夏に開催された研究会において、佃氏が、同年5月開催のボストン大学のセミナー報告のなかで、「ベンチャービジネス」の用語を使った。清成氏は、この用語はセミナー資料にはなく、明らかに、佃氏の造語であるという⁴⁾。そして、清成氏は、中村、平尾両氏と相談し、この言葉を経済的概念として使い、その意味づけは3人でやることにして、「あえて意識的にベンチャービジネスという言葉をも3人で使い始めた」⁴⁾という。実際に、1970年の秋から、清成、中村氏らの論文で「ベンチャービジネス」が使われ、1971年1月には平尾光司氏が、ベンチャーキャピタルを紹介する日本初の論文を発表し、3月には、3人共著の『ベンチャービジネス』が出版される。ベンチャービジネスVBという言葉は一気に普及することになる。

では、ベンチャービジネスはどう意味づけられ、定義されたのか。

清成氏は、「知的な、知識集約的なイノベーターとしての中小企業、中小企業といってもスタートしたばかりの小さな企業というような意味で使い出した」⁴⁾という。だが、新造語であっただけに、なかなか難しい意味づけがなされることになる。

日本ベンチャー・ビジネス協会はその理念（1974年9月「ベンチャー・ビジネスの理念」）のなかで、次のように定義し、意味づけを行っている⁵⁾。

- ・VBは、「ある種の危険と困難を引き受けようとする革新的な企業」、「知識集約的な革新的な企業」である
- ・革新（イノベーション）は、狭義の技術革新に限らず経営のすべての局面における何らかの創

造を含み、そうした創造を他に先きかけてビジネスとして展開すること」である

- ・このような「企業化の責任を覚悟しようとする個人を企業家とよぶ」

ここでは、VBをリスクを引き受ける知的なイノベーターであり、イノベーターは何らかの創造の事業化・企業化を担う個人＝企業家である、と規定された。これはほぼ、シュンペーターのイノベーションと企業家（者）の提起に合致している⁶⁾。

国のベンチャー振興団体として設立された（財）研究開発型企業育成センター（VEC）は次のように定義している。

「ベンチャービジネス（研究開発型企業）とは、新しい技術（高度技術、独自技術）を武器として自らの力で新規に市場を開拓していく若い中堅・中小企業であって、経営者が企業の社会的役割を認識し、積極的に経営を拡大しようという企業家精神をもっている企業」

では、米欧での使い方はどうか。中小企業は、スモール・ビジネス Small business、エス・エム・イーーズ SMEs = Small and Medium Enterprises、創業・開業企業はスタートアップス Startups。創業して急成長し上場する中小企業は、エマージング・カンパニー Emerging company と呼ぶ。日本のベンチャー・ビジネスの響きはこれに近いイメージであろう。ドラッカーなどはベンチャーズ Ventures は使うが、これはハイテク・ベンチャーを指していると思われる。ドラッカーもそうであるが、一般的用語として、ニュービジネス new business はよく使う。結局、アメリカの場合、その場で使い分けているが、Venture business とは言わない。

なぜか。事業＝ビジネスは企業家が自分で考えて起こす、あるいは遂行するのであるから、Venture はつかない、つまり、リスクはあるが他人に投資する場合ほどリスクは高くはない、という考え方である。平尾論文が紹介したように、ベンチャー・キャピタル Venture capital は他人の事業＝ビジネスに投

資するのであるから、非常にリスクが高い。だから、Venture がつく。

こうしたアメリカの用語法と当初のベンチャー・ビジネスという言葉の定義を比べると、ベンチャー・ビジネスには意味を込めすぎたと言えそう。清成氏らやベンチャー協会の定義ではイノベーター、イノベーションが強調されたが、VECのそれは「新しい技術」が強調され、ハイテクのイメージが強く押し出されている。その後の展開からみると、VECのベンチャー・ビジネス＝ハイテク・ベンチャーのイメージが広がってしまったと言えよう。われわれは、ハイテクに偏ったベンチャー・ビジネス論を見直し、清成氏等やベンチャー協会が当初めざしたイノベーションの観点を継承したより広い創業・起業論を明確にする必要があろう。

その視点からすると、新規の創業企業は次のような性格をもつ企業が望ましい。ハイテク・ベンチャーもここには含まれる。

- ①何らかのイノベーション（革新）を事業化する企業である・・・商品・サービス、生産・流通方法等の革新を行う。
- ②企業家が率いる若い企業である・・・イノベーション活動＝企業家活動を行う企業家が率いる若い企業である。「若い」とは創業・起業数年。
- ③成長性の高い企業である・・・新しい成長市場を開拓し、成長性が高い企業である。

（４）企業家、企業家活動および企業家精神という用語・定義

ベンチャー・ビジネス協会の理念の中に「企業家」、VECの定義に「企業家精神」というベンチャーを論じる際には不可欠なキーワードが出てくる。これもこれまでの誤解、誤訳を正しておく必要がある。

まず、アントレプレナーEntrepreneurをどう邦訳するかである。正解は企業家であるが、「失われた10年」の1990年代には、政府のベンチャー起業支援施策もあり、起業家の方が流行った。だが、シユンベ

ーターが指摘したように、企業家はイノベーション活動を行う場合だけ企業家であり、イノベーション活動を行わなければ単なる経営者になってしまう。つまり、企業家は創業・起業時のみの経営者に適用される概念ではなく、社歴の長い企業の経営者にも適用される概念である。創業・起業時に限り、企業家＝起業家と言ってよいであろう。

次に、アントレプレナーシップ Entrepreneurship、これをどう邦訳するか。これまでは、日本では、企業家精神（起業家精神）と訳されてきたが、これは間違い⁷⁾。GentlemanshipとかSportsmanshipの場合のshipは、状態、方法などを表し、紳士やスポーツマンらしい振る舞い方や行動の仕方を指す。精神ではない。したがって、アントレプレナーシップとは企業家らしい振る舞い方・行動の仕方のことであり、上記のように企業家＝イノベーション活動を行う人であれば、アントレプレナーシップ＝イノベーション活動＝企業家活動であるとしなくてはならない⁸⁾。なお、ドラッカーは、マーケティングとイノベーションを企業の2大基本機能とし、経営者は企業家として活動しなければならないことを明確に位置づけた⁹⁾。

では、企業家精神という言葉はどうなるのか。なくなってしまうのか。清成氏は、欧米で使っているように、企業家精神は、アントレプレナー・スピリッツ Entrepreneurial spirits とすればよいと主張する⁸⁾。企業家精神は、夢・ビジョンを描くメンタリティ、チャレンジする精神、物事を企画・構想する精神などを指す。企業家活動を常にバックアップし、前に進ませるメンタリティが企業家精神である。

なお、ドラッカーは、以上の企業家、企業家活動、企業家精神の3つのキーワードは、どんな創業企業にも、既存企業・行政・NPOにも不可欠な要素であるとしており、心しておく必要がある。

ついでに関連用語として、ビジネス・インキュベーターBusiness Incubator とインキュベーションIncubation も加えておきたい。ビジネス・インキュ

ベーターはインキュベーター＝孵化器＝未熟児保育器のビジネス版のことであり、企業育成＝起業家育成施設・プログラムを指す。インキュベーションは、企業を育てること＝起業を意味する。

（５）ベンチャー・キャピタル

ベンチャー・キャピタル Venture capital については、1971年に平尾氏が紹介して以降、急速に日本でも成長・拡大してきたが（1972年京都エンタープライズ・デベロップメント、1973年日本合同ファイナンス（後のジャフコ）設立等）、日本の課題はいぜんとして多い¹⁰⁾。

平尾氏が紹介したように、ベンチャー・キャピタルVCの目的は、新規開業成長企業（ハイテク・ベンチャーが主）へのリスクマネーの提供を通して、株式公開によるキャピタルゲインを得る点にある。VCはベンチャービジネスに比べはるかに高いリスクを負う。リスクを少なくするために、投資先企業を選別するための審査能力（技術評価、市場評価、経営能力評価）、さらに、投資先企業を株式公開まで育てるためのコンサルティングが不可欠である。

前者については、俗に「千ミツ」と言われるように、1000件のビジネスプランを審査して3件に投資するというほど厳しい審査が必要である。そのためには、各分野の専門家の活用が不可欠である。それでも、投資10件のうち3件が株式公開できればよいという世界であるという。また、後者については、創業時のアーリーステージにおいては、経営陣や専門人材の確保などハンズオン型のコンサルティングが行われる。

日本のVCの問題点は、この審査能力の形成とアーリーステージへの投資の少なさであると言われる。日本のVCは、上場直前のレイターステージ企業や既存企業への投資が多く、ハンズオン型のアーリーステージ投資が少ない。この課題はまだ解消されていない。

（６）中小企業政策転換の可能性

佃氏は1973年春の時点で、1971年以降のベンチャービジネス論の盛行を一時的「流行」とかい、産業構造改革の尖兵としてベンチャーを位置づけ、その振興政策に進むべきと主調していた。氏は、アメリカでは「新技術の企業化を資本および経営資源の面で支援する制度的仕組み」が整っていると見抜き、日本でもそうした方向を検討すべきとした¹¹⁾。具体的には、①ボストンのような知的環境の形成による地域経済における産業構造の知識集約化、②近代化政策中心の中小企業政策から「知識集約化の推進」への転換、なかでも「VB型企業の発展を促進する基礎条件の整備」、の2つ。①は、高度成長時代の工場誘致政策から地域での大学等の知的環境の整備によるベンチャー創出が今後の地域経済発展の方向である、との卓見であったと言えよう。②は、中小企業基本法下の二重構造的認識と近代化政策の限界を押しえた上で、ベンチャー育成・輩出の制度・システム形成を指摘した。この2つの政策が具体化されるのは、後述のようにはるか後年のことになる。

さてこの政策転換の実現方策について、1つ指摘しておきたい。上記の年譜に示すように、日本ベンチャー・ビジネス協会は「理念」を発表し、1974年6月に設立されたが、翌1975年6月には自主解散してしまう。同協会は、1970～1971年からのベンチャー論立ち上げを担った清成、飯沼氏らと賛同する企業家が議論を繰り返して事実上、設立されてはいた。その協会がわずか1年で解散してしまう。何があったのか。飯沼氏はその間の事情を、通産省のベンチャー企業への債務保証を行う団体である（財）研究開発型企業育成センターVEECの発足に際し、暗に解散を求められたためか、と述べているが、どうも真相ははっきりしないようである¹²⁾。東京の日本ベンチャー・ビジネス協会と関西ベンチャー・ビジネス協会（同協会は1972年設立）参加企業は各協会を解散して、VEECに合流していった。

日本ベンチャー・ビジネス協会はその「理念」の

なかで、自らを「V Bの社会的意義、企業家たちの主張を、社会的に実現していくための運動体」と規定し、教育、情報提供、事業の支援・協同などの諸事業を推進することも盛り込んでいる。しかし、その具体的な事業化に進めず、あるいは進む前に、V E Cへの合流に引っ張られ、自主解散に至ってしまったと言えそうだ。

同協会がその自己規定と理念を貫き、存続・拡大していれば、上記の佃氏の2つの政策提起は確実に検討され、民間主導のベンチャー推進運動が形成された可能性もあったのではないかと考えられる。さすれば、中小企業基本法の抜本改定もベンチャー起業の制度化・システム化にも、より短期に、効果的に移行できたかもしれない。その意味では、日本ベンチャー・ビジネス協会の解散は誠に残念な出来事であった。

4 地域におけるベンチャー育成と制度化

情報化、ハイテク化の波に乗り、1980年代初めに第2次ベンチャーブームが起こるが、上記の佃氏の課題提起に応える政策展開とはやや離れた政策展開がなされる。

(1) テクノポリス政策

佃氏の2つの提起のイメージは不明だが、前者の「地域経済における知的環境形成によるベンチャー輩出」という方向は、テクノポリス政策に引き継がれたようにもみえる。

1983年5月にテクノポリス法が成立し、マイクロエレクトロニクス化・情報化の地方への波及による地方工業の高度化＝ハイテク工業拠点形成が始まる。全国で26地域が指定され、第3セクターの支援・推進機関＝テクノポリス開発機構を推進役に、社会基盤の整備と産学官連携による中小企業の技術力・競争力向上を推進した。テクノポリスのイメージは当時ハイテクの拠点として有名になったアメリカ・シリコンバレーをモデルにしたものと言われ、世界的

にも注目された。1988年4月から頭脳立地法も加わり、情報サービス産業集積も含めて、テクノポリス形成の強化が図られる。

テクノポリス政策は、企業立地の促進、施設としてのサイエンスパーク／リサーチパークの整備、個別中小企業の技術力向上などを進めるとともに、創業から株式上場までの一貫支援システムの方向性を一部のテクノポリス推進機構が具体化するなどの成果をあげた。しかし、テクノポリス政策の目玉であった「産学官連携」は進まず、大学のオープン化が不可欠であることが明確になる¹³⁾。

(2) リサーチコア政策

1986年から民活法によるリサーチコアの建設が始まる。民間活力を活用して大規模会議場やインキュベータ施設を建設し、産業振興の核を形成することをめざした（同法は20年間の期限付きで2006年で終了）。この政策で注目されるのは、日本で最初で最大のサイエンスパーク／インキュベータである「神奈川サイエンスパーク」＝K S Pを建設したことであろう。

K S Pは民活法第1号適用事業であり、神奈川県、川崎市および民間企業が出資して、第3セクターである（株）ケイエスピー（資本金：45億円）を1986年に設立する。施設は1989年にオープンする。日本初のサイエンスパークであり、「神奈川県科学技術アカデミーK A S Tの研究開発から生まれたハイテク技術を（株）ケイエスピーが運営するインキュベータで孵化しベンチャー企業を育成する」というコンセプトを具体化した。アメリカ等のサイエンスパークでは、研究開発は大学が担うが、日本にはそうした研究型大学がないためK A S Tがその役割を果たすとして設立された。まさに、日本型サイエンスパークである。約20年間で、特許と技術移転多数（K A S T）、ベンチャー200社を育て6社上場（ケイエスピー）という成果をあげている。

注目すべきは、サイエンスパークもインキュベータ

タも知られていなかった 1980 年代に、中村秀一郎、清成忠男両氏が深く関わり、指導した結果、このKSP構想が成就したことだ¹⁰⁾。両氏は上記のように、日本のベンチャー論の創始者であり、彼らの知見がKSP構想到結実し、ベンチャー育成の拠点となった。また、佃氏の2つの提起の個別事例面からみた回答＝ビジネスモデルでもある。つまり、＜ハイテク・ベンチャー予備群受入（KAST、一般等）→育成→優良ベンチャーに投資→株式公開→創業者利得確保＞というシステム化。

（3）地域プラットフォーム政策とその後

1990年代後半、バブル経済崩壊後の「失われた10年」からの脱出をかけて、政府は、1998年12月に、「新事業創出促進法」を制定する（テクノポリス法と頭脳立地法は廃止・吸収）。1999年には、中小企業基本法が抜本改正、中小企業＝弱者から中小企業＝経済活力・イノベーションの担い手へのコンセプト転換がなされ、「新事業創出促進法」をバックアップする。

新事業創出促進法は、地域において、創業・起業から株式公開までワンストップで総合的に支援する体制＝地域プラットフォームを形成し、ベンチャー育成と地域の産業競争力の再構築をめざす。具体的には、都道府県と政令市に中核的支援機関・中小企業支援センターを設立し、創業・起業から開発、販売、上場までの一貫した支援システムを構築した。ただし、国からの助成措置は5年間で終了する。しかし、この事業の全体的総括・成果・評価はなされていない。終了後の筆者の全国調査によれば、支援機関の75%がこの事業を評価し、65%が補助金終了後も事業を継続していることがわかった¹⁰⁾。その意味では、それなりの効果はあったと言えそうだが、この政策が意図した＜地域におけるベンチャー起業・育成の制度化、システム化＞が成就できたとはとても言えない。地域経済発展の軌道は見いだせない。

また、地域プラットフォーム政策と同時に、大学改革も急速に進み、ハイテク・ベンチャー育成の制度改革が進む。文部科学省は、技術移転の仕組みづくりを奨励し（1998年8月大学等技術移転促進法TLO）、国立大学教官の兼業規制緩和を行う（1997年4月、2000年4月）。他方で、世界レベル研究力改革（2002年度COE）と教育力改革（2003年度特色GP、2004年度現代GP）を推進する。その上で、国立大学独立法人化を断行し（2006年度）、大学大競争時代への幕を開く。経済産業省はこの文部科学省の規制緩和の成果を具体化すべく、2001年4月から「大学発ベンチャー100社構想」を展開、2005年度には計画通り目標を達成する。大学の規制緩和は大きな成果をあげたように見えるが、大学発ベンチャーの姿は見えない。とくに重要なのは、＜地域・地方における大学発ベンチャー育成の仕組み＞ができたとはとても言えそうもないことであろう。

2005年4月、経済産業省は、新事業創出促進法、中小企業創造法、経営革新法を廃止、統合して、中小企業新事業活動促進法をスタートさせる。事業を「創業」、「経営革新」、「新連携」の3つの支援事業に絞り込んだ。創業・起業のワンストップサービスの地域プラットフォーム事業と既存中小企業の競争力強化政策を「新事業活動」という点に共通性を持たせて統合したわけである。しかし、これにより、創業・起業の姿は背景に退いただけでなく、個別企業の競争力強化（そのこと自体は大変望ましいが）に焦点が移り、＜地域・地方レベルでの新産業育成－地域経済発展の方向性＞が薄らぐことになったと言わざるをえない。

もう1つ、クラスター政策に触れておく必要がある。2001年度から、産業クラスター政策（経産省）、知的クラスター政策（文科省）が始まる。クラスター政策はM、ポーターのクラスター論に立って、広域ネットワークにより国際的に競争できる新事業・新産業の形成をめざす産業クラスター、地域の大学の独創的研究成果の事業化をめざす知的クラスター

の形成を目指す。だが、M. ポーターはクラスターと政府の役割について次のように述べている。

「政府は、すべてのクラスターの発展とグレードアップの促進をめざすべきであって、対象とするクラスターを選別するべきではない。……政府は、新しいクラスターをゼロから創り出そうとするのではなく、既存のクラスター、新興のクラスターを強化し、それをもとにした政策を行うべきである。……」

16)

つまり、国のクラスター政策はポーターの指摘とは対極にあり、ポーターのクラスター政策ではないと言えそうだ。ポーター的に言えば、地域プラットフォーム政策のなかに各地域でのクラスター強化・形成政策が盛り込まれるべきであった。したがって、国のクラスター政策のアウトプット＝終着点はまったく不明となる。

5 起業家社会・起業家経済の形成にむけて

1970年代初頭のベンチャー論登場時の問題、課題とその後ベンチャー政策展開を早足で追ってきたが、現実展開と政策展開の余りにも大きな時間的ズレ＝タイムラグを縮めることができていないことが明確になった。二重構造論的中小企業観とその政策を修正するのに40年近くもかかる一方、ベンチャー起業は大学改革等として始まったばかりでその制度化はなかなか進まない。地域は自らの智恵で、この壁を打ち破って行かなければならない。少なくとも次の諸点に留意する必要がある¹⁷⁾。

- ・利益のあがる経営（ビジネスモデル）を強化し企業競争力を高める
 - ・地域のクラスターを活かし、地域のイノベーション拠点・システムを創る
 - ・産学官連携を充実させ信頼のネットワークを創る
 - ・地域経済の成長戦略を明確にし、チェックする
- 最後に、ドラッカーが20年以上も前の発した次の

忠告をきちんと聞いておきたい。われわれの地点を明確するために。冒頭の飯沼氏の提起への回答にもなろう。

「われわれが必要としているものは、イノベーションと起業家活動が、当たり前のもので存在し、つねに継続していく起業家社会 **entrepreneurial society** である。……

今日、とくにヨーロッパでは、ハイテクの起業家活動だけをもとうとすることが流行っている。……しかし、それは幻想である。

そもそもハイテクは、……イノベーションと起業家活動の領域の1つにすぎない。膨大な数のイノベーションは、ほかの領域にある。……

職場創出の観点からしても、ハイテクは明日のものであって、今日のものではない。……この間、アメリカで創出された3500万人の雇用はすべて、ハイテク以外のミドルテク、ローテク、ノーテクのベンチャーが生み出した。……

そして何よりも、ノーテク、ローテク、ミドルテクにおける広範な起業家経済を基盤とすることなくハイテクをもとうとすることは、山腹抜きに山頂をもとうとするに似ている。

そのような状況では、ハイテクの人間でさえ、リスクの大きなハイテクのベンチャーに就職しようとしなくなる。すでに確立された大企業や政府機関の安定性を選ぶ。しかもハイテクのベンチャーは、たとえば会計、販売、管理など、ハイテクの技術そのものとは無関係の大勢の人たちを必要とする。……

福祉国家は、人口の高齢化と少子化という問題に直面しつつも、生き残っていくかもしれない。だが、それが生き残ることができるのは、起業家経済 **entrepreneurial economy** が生産性の大幅な向上に成功したときだけである。……」¹⁸⁾

<注>

1) 飯沼和正他『UEC（知られざる優秀企業）を訪

ねて』(日経事業出版社、1993年3月)を参照されたい。

- 2) 詳しくは、中村秀一郎『新中堅企業論』(東洋経済新報社、1990年4月)の第Ⅱ部を参照されたい。
- 3) 清成忠男「零細企業激増は逆行現象か—そのメカニズムと実態」(パイオニア・ベンチャーグループ『黎明期のベンチャービジネス運動』、2005年6月)
- 4) 清成忠男「ベンチャー・ビジネスの創生—その歴史的意義」(パイオニア・ベンチャーグループ前掲書)
- 5) 日本ベンチャー・ビジネス協会「ベンチャー・ビジネスの理念」(パイオニア・ベンチャーグループ前掲書)
- 6) シュンペーターのイノベーションと企業家(者)については、原田誠司「内部・外部経済論」(長岡大学地域研究センター『地域研究』第5号<通巻15号>、2005年11月)を参照されたい。
- 7) 例えば、ドラッカーの **Innovation and Entrepreneurship** のダイヤモンド社邦訳版は、「イノベーションと企業家精神」→「イノベーションと起業家精神」(1990年代の<新訳>版)→「イノベーションと企業家精神」と変遷している。
- 8) 清成忠男「編訳者による解説」(J・A・シュンペーター著/清成忠男編訳『企業家とは何か』、東洋経済新報社、1998年12月)および大坪秀人「訳者あとがき」(ルスタム・ラルカカ著/大坪秀人他訳『テクノ・インキュベータ成功法』、日本経済評論社、2002年11月)を参照されたい。大坪氏は同論文のなかで、バブソン大学のジェフリー・ティモンズ教授の **Entrepreneurship** の定義を紹介している。引用しておく(同書277頁)。

Entrepreneurship is a way of thinking, reasoning, and acting that is opportunity obsessed, holistic in approach, and leadership balanced.

アントレプレナーシップとは、いつも機会を追

い求め、全体的な立場でアプローチし、バランスよくリーダーシップを発揮するところの、思考・論証・行動の様式である。

なお、大坪氏は、スポーツマンシップにならって、漢字にしないで、アントレプレナーシップと表現し、定着させたいとしている。

- 9) 原田誠司「ビジネスモデル戦略と企業競争力の再構築」(長岡大学地域研究センター『地域研究』第7号<通巻17号>、2007年11月)を参照されたい。
- 10) 平尾光司「70年代ビジネスの新星 ベンチャー・キャピタル—その経営機能と収益構造」(パイオニア・ベンチャーグループ前掲書)および平尾光司「日本のベンチャーキャピタル—その展開と課題—」(川崎市産業振興財団新産業政策研究所『新産業政策研究かわさき』第1号、2003年3月)を参照されたい。
- 11) 佃 近雄「産業構造改革の尖兵—ベンチャー・ビジネス」(パイオニア・ベンチャーグループ前掲書)を参照されたい。
- 12) このへんの事情や協会の理念等の資料は、飯沼和正「日本のベンチャー・ビジネス—その発端と背景—」(川崎市産業振興財団新産業政策研究所の第1号)を参照されたい。
- 13) テクノポリス政策の成果や総括は、原田誠司「地域プラットフォームとベンチャー都市、サイエンスパーク都市への展望」(久保孝雄/原田誠司編著『知識経済とサイエンスパーク』、日本評論社、2001年10月)を参照されたい。
- 14) 神奈川サイエンスパークKSPの設立経過、意義等については、久保孝雄/原田誠司編著『知識経済とサイエンスパーク』の第1部を参照されたい。また、20年を迎えたKSPの成果等については、志茂 武「KSPインキュベート事業の17年」、馬場昭男「神奈川科学アカデミー/KASTの15年」、柴田嘉郎「神奈川高度技術支援財団/KTFの15年」(いずれも、川崎市産業振興財団新産業

政策研究所『新産業政策研究かわさき』第3号、
2003年3月)を参照されたい。

- 15) 詳しくは、原田誠司／小泉幸洋「公的産業支援機
関の現状と課題－全国調査結果－」(川崎市産業振
興財団新産業政策研究所『新産業政策研究かわさ
き』第6号、2008年3月)を参照されたい。
- 16) M. E. ポーター／竹内弘高訳『競争戦略論Ⅱ』
(ダイヤモンド社、1999年8月、原著名は ON
COMPETITION)135～136頁。引用論文の「第2章 ク
ラスターと競争」は1998年著。
- 17) 原田誠司「新成長戦略と地域イノベーション」(長
岡大学地域研究センター『地域研究』第6号、2006
年11月)を参照されたい。
- 18) P・F・ドラッカー／上田惇生訳『[新訳]イノベ
ーションと起業家精神(下)』175～178頁から抜粋。
本書の初版は1985年。

(2008年7月7日)