

第三次ベンチャーブームは第一次、第二次のブームを超えて長期化し、これまで盛り上がりを見せてきたが、ここに来て金融機関の貸し渋りや株式市場の低迷により、終焉の危機に瀕している。ブーム終焉の可能性を踏まえて、第三次ベンチャーブームの方向性を明確にすることが求められている。

第一次、第二次ベンチャーブームは現在の主要なベンチャービジネスやベンチャーキャピタルを生み出してきた。しかしながら、第三次ベンチャーブームでは、ベンチャー支援者の活動が目立つドーナツ現象を呈しており、第一次、第二次のブームに比べても具体性の乏しい内容となっている。

現在、わが国は構造変化の真っ只中にある。痛みが伴う構造変化を円滑に進めるためには、新産業の創出と雇用の受け皿づくりが必要である。アメリカでは新たなベンチャービジネスが新産業の担い手となったが、わが国では新たな企業に加え、大企業、中小企業も担い手となれるような方向性を目指すことが必要である。

そのためには、今回のベンチャーブームが、構造変化と並行する新産業創造のための土壌づくりのトレンドへと進化することが期待される。ベンチャービジネスの振興と構造変化は密接な関係にある。すなわち、既存企業の構造変化に向けた取り組みがベンチャービジネスを育成する生態系をつくり出し、ベンチャービジネスの振興が既存企業の変革を促す、という好循環を形成する関係が成立し得る。

構造変化とトレンドへの進化を念頭に置いた公的なベンチャー支援施策を考える必要がある。公的なベンチャー投融資に関しては、公的機関のリスク管理能力を踏まえ、成長ステージに絞った取り組みが必要である。Early Stageのベンチャービジネスへの投融資は、民間金融機関の機能補填にはならない。ベンチャービジネス向けのオフィス等のハード面の支援施策に関しては見直しが必要である。ソフト面のベンチャー支援施策に関しては、起業・事業運営に関するノウハウ・情報の普及といった施策、および市場環境づくり、市場提供に関する施策を強化することが必要である。

1. はじめに

現在のベンチャーブームは第三次ベンチャーブームと呼ばれている。第三次に至るまでのブームを振り返ると、第一次ベンチャーブームは、1970年に列島改造ブームなどによる投資意欲の盛り上がりで端を発して始まり、1973年の石油ショックの到来を受けて終了した。そして、第二次ベンチャーブームは1983年に店頭登録市場の公開基準の緩和などに端を発して始まり、1986年の円高不況の到来を受けて終了した。ブームとしての継続期間は、双方共足掛け4年間となっている。これに対して、現在の第三次ベンチャーブームは、1993年にアメリカでのベンチャーブームの盛り上がりやわが国の産業構造の転換などを背景として始まり現在に至っている。このように、始まりからすでに足掛け5年を数え、第三次ベンチャーブームは、第一次、第二次のブームを超えた過去最長のブームとなっている。

第三次ベンチャーブームは、過去最長のブームとして、盛り上がりを見せてきたが、ここにきて相次ぐ金融機関の経営破綻や株式市場の悪化などによるわが国経済の急速な落ち込みにより、終焉の危機に瀕している。

金融機関の貸し渋りにより、中小企業に限らず、ベンチャービジネスにおいても資金繰りは急速に悪化している。ベンチャービジネスとはいえ、既存の中小企業に比べて特に優れた資金調達方法を持っている企業は少なく、金融界全体の投融資姿勢の変化は、資金力の弱いベンチャービジネスの経営マインドに冷や水を浴びせているのである。

また、新規公開の状況を見ても、97年度はこれまで高水準を維持してきたが、ここにきて新規公開の延期や中止が相次いでいる。株式市場が低迷するなかでの株式公開による需給悪化と業績の先行き不安、あるいは新規公開株は値上がりするという神話が崩れたことが新規公開に急ブレーキがかかった原因であると考えられる。

ベンチャーブーム終焉の危機に際して、これまで都道府県などが行ってきた公的なベンチャービジネスへの投融資を拡大するなどの措置も考えられているが、現在求められているのは、ブームに終焉の危機を招いた今回の環境変化が何に基づいて起こっているかを踏まえ、今後のあるべき方向を検討することである。ブーム終焉の環境変化に対する洞察なしに、やみくもに旧来型の支援施策を拡張して、恣意的にブームの延長を図ることは、将来のベンチャービジネスの振興には繋がらない。

本論では、こうした認識に基づき、わが国における第三次ベンチャーブームが、その先に目指すべき、ベンチャービジネスの事業環境づくりのための方向性を論じることとしたい。

2. ブームからトレンドへ

(1) 第三次ベンチャーブームの問題点

ブームという、後に残る成果が乏しいイメージを与えるが、第一次、第二次ベンチャーブームの成果を見ると、必ずしもそうとはいえない。

第一次ベンチャーブームでは、この間に設立された代表的なベンチャービジネスとして、ファナック、アスキー、セシールなどをあげることができ、JAFCOを始めとする有力なベンチャーキャピタルもこの時期に設立されている。同様に、第二次ベンチャーブームでは、ソフトバンク、ジャストシステム、スクウェアといった、現在のわが国のソフトウェア産業の中心的なベンチャービジネスが設立されている。様々な経済的理由により、湧いては消えてきたベンチャーブームではあるが、その成果を見ると、次代を担う新興企業を生み出してきたということができるのである（図表1）。

一方、第三次ベンチャーブームのここまでの成果を見ると、政策面では持ち株会社制度やストックオプションの解禁の道が拓れるなど、これまでのベンチャーブームでは成し得なかった成果を上げている。

また、大学での活動を見ても、ベンチャービジネス講座花盛りの様相を呈しており、企業では社内ベンチャーに関する取り組みが盛んに行われ、第三次ベンチャーブームは、まさに産学官をあげたブームとしての盛り上がりを見せてきた。

しかしながら、こうした政策面での成果や大学、企業の積極的な取り組み状況をもって第三次ベンチャーブームが成功裏に進展してきたとは言い難い面もある。それは、取り組みが盛んな半面、これまでに生み出されているベンチャービジネスが第一次、第二次ベンチャーブームの成果と比べても見劣りしないものになるとは必ずしもいえないからである。もちろん、第一次、第二次ベンチャーブームの間に生み出されたベンチャービジネスも、生まれてすぐに注目されたわけではないので、現時点で性急な判断を下すことはできないが、ここまでの展開を見ると、今回のブームはベンチャービジネスの支援者（政策当局、大学、既存企業など）の盛り上がりによって、支援される側のベンチャービジネスの立ち上がりが今一つというように、周辺だけが盛り上がるドーナツ現象を呈しつつあるとすることができる。

ブームが終焉に瀕するなかで、盛り上がりを見せてきた第三次ベンチャーブームの特徴が、支援者達の盛り上がりとして期間の長さといったことにならないように、今回のブームの目指すべき方向性を捉え、それに応じた施策を展開していくことが求められている。

(2) 継続性の高いトレンドへのランディング

現在、わが国は次世紀に向けた構造変化の真っ只中にある。金融ビッグバンにより、次世紀に向けて大胆な自由化が進められようとしている金融業界を始め、建設業界、石油業界等、これまで長期にわたる保護行政の下、本来の市場原理から離れたところで事業を行ってきた業界では、ドラスティックな変革が求められている。

このような業種のなかでも、政策、雇用などの改革を実行するのに際して、最も大きな影響力を持つものとして建設業界をあげることができる。現在建設業として登録されている企業数は、実に50万余、就業者数は700万人を超えたといわれている。すでに国内の至るところで生活に密着しているコンビニエンスストアの総数が5万に満たないことを考えると、状況がいかに異常なものであるかが実感できる。

建設業がこれほど肥大したのは、不況下で公共事業を拡大することにより、建設業が雇用を吸収し、経済状況が回復しても産業界としてのリストラクチャリングが進まず、また次の不況下で雇用吸収が行われる、といった過程を繰り返してきたことによるところが大きい。しかしながら、構造変化のなかで公共事業の見直しを進め、その必要性を厳正に評価し、入札における透明性を高めていくのであれば、前述した建設業者の数は劇的に減少することになるだろう。そして、こうした改革の副作用として生じるのが大量の雇用喪失である。当社の試算では、97年度、98年度に、公共事業が各々4%、7%削減された場合、合計で70万人の雇用が喪失されると予想される。

構造変化には痛みを伴う。しかしながら、そうした痛みが伴うからといって、改革を先送りする余裕はわが国にはない。それは、現在起ころうとしている構造変化は、これまでのように特定の国がわが国に対して求めているものではなく、グローバル化した市場が求めているものであり、その流れは、すでに

態 2000 意的に減速できる領域を超えているからである。

構造変化は、これまで肥大化、非効率化していた部門に大きな変化を迫る半面、他の既にグローバル化した部門にプラスの効果をもたらすであろう。しかしながら、その過程で、肥大化していたといえ、変化の対象となる産業がこれまで担ってきた経済的な役割を何らかの形で吸収することが求められてもいる。すなわち、縮小される部分を補うための産業上の牽引役と吐き出される人材の受け皿が必要となっているのである。

すでに産業上のリストラクチャリングを終えたアメリカでの事例を見ると、こうした産業上の牽引役や受け皿づくりのためには、新産業の創出やサービス業の振興が必要となる。とりわけ産業の高付加価値化を図るためには新産業の創出の重要性は極めて高い。

アメリカでは、新たに設立された独立系のベンチャービジネスが、新産業の担い手として大きな役割を果たした。わが国においても、同様の意味でベンチャービジネスの振興が急務であることは間違いない。

わが国でベンチャービジネスの必要性が語られるとき、こうしたアメリカでの成功体験から独立性の高い新たなベンチャービジネスの立ち上げが必要であるとの指摘がなされることが多い。しかしながら、アメリカで成功したスキームがわが国で必ずしもそのまま通じるとは限らない。わが国でベンチャービジネスの振興を図る場合、これまで経済を支えてきた大企業、中小企業の抱える資源を最大限に活用する方策をとることが重要である。すなわち、構造変化のなかでベンチャービジネスの位置づけを改めて捉える場合、新たに興されるベンチャービジネスだけに目を向けるのではなく、構造変化のなかで起こる産業構造全体の今後の方向性に目を向けることが必要になる。そこでは、短期的な起業の数に一喜一憂し、急激に熱しては冷めるブームとしての動きが求められているのではない。求められているのは、今回のブームが、今後の産業構造の根幹を形づくる構造変化と並行する新事業創造のための土壌づくりのトレンドへと進化していくことである。そうしたトレンドのなかでは、新たな企業が創出されるだけでなく、既存の大企業や中小企業も新事業への積極的な取り組みや事業提携を通じて、ベンチャービジネスと同様の活力ある事業活動が展開されることが期待される。

第三次ベンチャーブームが終焉の危機に瀕 2000 するに当たっては、長く続いたブームの終焉を恐れて、一時的な施策を打つのではなく、ブームからトレンドへのランディングに向けた取り組みが求められているのである。

3. ベンチャービジネス育成のための土壌づくりに向けて

(1) ベンチャービジネス育成のための土壌づくりの視点

ベンチャービジネスの振興のための土壌づくりは、現在わが国が直面している経済産業の構造変化のなかで捉えられなくてはならない。今、わが国に求められている産業構造変化とは、詰まるところ、市場原理に従った透明性の高い経済産業構造を形成することにある。したがって、第三次ベンチャーブームの新事業創造のための土壌づくりのトレンドへの進化の方向性を検討するに当たって、市場原理を背景

とした構造変化により、ベンチャービジネスを取り巻く環境がどのように変化していくのかという点を見ることとする。

シリコンバレーをベンチャービジネスを誕生、発展させる生態系として捉えるという議論がある。ベンチャービジネスはそこで新たに生み出されるビジネスの生命であり、自由な企業連携が織り成されるシリコンバレーはそれを育む生態系であるという論である。この論にあるように、ベンチャービジネスが育まれる環境とは、多くの企業が日々競争を繰り返すビジネス社会そのものなのである。そこでは、道路、空港、情報通信設備といったインフラや助成施策といったものが起業環境の中心となることはない。すなわち、ベンチャービジネスの育成のための環境づくりとは、今後、市場原理を背景とした構造変化のなかで、既存の企業の事業の取り組み姿勢がどのように変わっていくかにかかっていると見える。

こうした認識に基づき、以下ではベンチャービジネスの事業環境としての重要性が高い、企業の経営姿勢、取引姿勢、投融资姿勢、雇用姿勢が、構造変化のなかでどのように変わっていくのかを見ることとする。

1) 企業の経営姿勢

構造変化のなかで、企業の経営姿勢で土壌づくりとして注目されるのは、経営資源の絞り込みと連結経営、そして投資効率の向上を目指す動きであろう。すなわち、経営資源の絞り込みは、事業を推進するうえでの優れた提携先を社外に求める動きを促すことから、差別性のある事業シーズを有するベンチャービジネスの存立する機会を生み出すことが期待される。また、連結経営志向は、大企業の事業資源を核に、スピアウトしたベンチャービジネスを誕生させる動きをつくり出すことに繋がり、また、投資効率の向上を目指す動きは、ベンチャービジネスと大企業との資本面での提携を促すことに繋がると考えられる。

2) 企業の取引姿勢

大企業では、必ずしも取引業者が提供する製品の性能そのものを適宜評価するのではなく、当該の取引業者の実績や社会的な信用を重視する、実績主義、信用取引が重視されてきた。しかしながら、市場原理を強めていくなかで、価格面でも性能面でも最も優れた製品を入手しようとする、実績や会社の社会的な信用よりも、製品そのものの価値を評価することの必要性が高まることになる。こうした状況下で様々な企業と取引を行っていくために求められるのが、信用取引から契約型取引への転換である。契約型取引が普及すれば、ベンチャービジネスにとっては、自らの有する事業シーズを、必ずしも実績に制約されることなく、大企業等に対して売り込めるような環境が作り出されることになる。

3) 投融资姿勢

わが国の金融機関の投融资は、担保主義に多くを依存してきた。しかしながら、産業活動のなかでの知識やノウハウの位置づけが高まると、情報通信分野やソフトウェアの分野などのように、こうした既存のリスクヘッジが十分に機能しない場合が増えることになる。

構造変化のなかで、わが国の金融機関の投融资姿勢も根本的な転換を迫られている。こうしたなか、金融機関の投融资姿勢には2つの流れが発生し得ると考えられる。1つは、案件のリスク評価をより厳しくしようとする方向性であり、投融资の案件をむしろ安全側に絞り込もうとする流れである。そして、いま1つは、より高い付加価値を求めて、ハイリスク・ハイリターン案件や新事業の創出に向かおうとする方向性である。このうち、ハイリスクハイリターンに向かう投融资の流れに関しては、それを実施するベンチャーキャピタルを生み出すことを通じて、ベンチャービジネスに対する資金の流れを活性化することが期待される。

4) 雇用姿勢

わが国の大企業では、終身雇用を前提とした囲い込み型の雇用を基本としてきた。こうした雇用姿勢は、企業の経営方向に即した一律的な人材の育成を可能とし、特に高度成長期において企業、さらには産業の発展に大きく寄与した。しかしながら、囲い込み型の雇用政策は、社内において十分な専門性を持たず、管理的な役目にも登用し得ない不活性人材を抱え込むことに繋がった。また、雇用流動性を低下させることにより、総体として経営を拘束する環境をつくり上げてもいる。

仮に、囲い込み型の雇用姿勢を改め、アウトソーシングを活性化することと並行して、専門性の高い業務を中心に社員の兼業を認めたらどうなるであろうか。こうした開放型の雇用姿勢の影響は、ネガティブに捉えた場合、本業に対する社員の積極的な取り組みを阻害するものとなるが、発生し得る弊害に対策を講じることを前提として積極的に捉えた場合、次のような効果を期待することも可能なはずだ。

社員の専門性が人材市場のニーズに即して向上する。

- ・ 早期からの専門性の確保により、中高年の雇用保証の負担が軽減される。
- ・ 社会的な専門人材の流動性を向上させる。

こうした動きは、ベンチャービジネスに対しては、専門人材の供給を通じて、事業の成長を支えることに繋がる。筆者は、本誌 1997 年 3 月号「ベンチャーブームを超えて」の中で、わが国の起業および事業立ち上げのリスク低減のために次の7つの点の必要性を指摘した。

1. 契約重視の取引構造
2. 無形資産の尊重と商品化
3. 投資優勢の起業の資金構成
4. 流動性のある雇用環境
5. 専門性を獲得しやすい人材市場
6. 法人・個人の分離

株式公開が行いやすい投資市場環境

前述したような視点から、企業の経営姿勢、取引姿勢、投融資姿勢、雇用姿勢は、こうしたベンチャービジネス育成のためのリスク環境を大きく改善することが分かる。すなわち、市場原理を背景とした構造変化が企業経営に波及し、それは結果としてベンチャービジネスが生まれ、成長する生態系をつくり上げることに繋がるのである。

また、既存企業の側から見ても、ベンチャービジネスの隆盛は、次のように貢献する。

1つには、前述したとおり、これまで行政による保護を受けてきた産業のリストラクチャリングを促進させ、国際競争力のある企業に対しては事業条件を改善する。2つ目は、雇用流動の受け皿を得ることにより、企業運営の自由度が高まる。そして、3つ目は差別性の高いベンチャービジネスが周辺に存在することにより、事業提携などによる事業の成長可能性が高まる。

以上から、構造変化に伴って市場原理に裏打ちされた企業経営が普及することによって、ベンチャービジネスの振興を促進し、またベンチャービジネスが振興されることによって既存企業の新たな事業機会の成長が支えられる、という好循環を形成することが期待される（図表2）。

(2) 公的ベンチャー支援施策の新たな枠組み

第三次ベンチャーブームが支援者の盛り上がりが目立つドーナツ現象を呈していることはすでに述べた。そして、そのなかで公的なベンチャービジネスの支援施策は、大きな役割を演じてきた。以下では、これまで示したベンチャービジネス振興の方向性にに基づき、ベンチャービジネスに対する公的な支援施策がどのようにあるべきかを論じることとする。

公的なベンチャービジネスの支援施策は、これまで3つの観点から行われてきた。1つ目は、ベンチャービジネスに対する投融資であり、2つ目はベンチャービジネスが入居する低廉なオフィス整備などのハード面での事業支援、そして3つ目は経営指導などのソフト面での事業支援である。以下に、これら3つの観点から公的ベンチャー支援施策の今後の方向性を述べる。

まず、ベンチャービジネスに対する投融資であるが、ベンチャービジネスの成功確率は所詮10に1つか2つといわれているため、ベンチャーキャピタルには明確なリスクヘッジの手法が必要である。こうしたベンチャーキャピタルのリスクヘッジには、大きく分けて2つの方法が考えられる。1つは、アメリカのプライベート・ベンチャーキャピタルに見られるような徹底した経営支援である。すなわち、事業経験の深いベンチャーキャピタリストが、自らベンチャービジネスの取締役となって経営支援を行ったり、自らの有する弁護士、会計士などの専門家とのネットワークを駆使して、発掘したベンチャービジネスの成功確率を極限まで高めるという手法である。企業として未熟な状態をまさにビジネスサイボーグのように仕立て上げる手法ともいえる。こうした手法には、2つの視点が重要になる。まず1つ目は、踏み込んだ経営支援を行うための、属人的な事業ノウハウやネットワークを有していることである。

そして、いま1つは、投融資の判断を専門性の高い個人の主観的な判断により実施することができることである。この手法は、また、事業成果が明確でない **Early Stage** のベンチャービジネスへの投融資を成功させるために重要度の高い手法であるということも指摘できる。

ベンチャーキャピタルにおけるリスクヘッジのいま1つの方法は、投融資の基準を明確にして、投融資、あるいは撤退の意思決定を迅速にし、ある程度以上の数のベンチャービジネスに対する投融資を行うことにより、全体としてのポートフォリオを実現するといった方法である。

ベンチャービジネスへの公的投融資では、基本的に前者のような極めて専門性の高い事業支援ノウハウを維持したり、主観的な投融資の判断を行うことができない。したがって、ベンチャービジネスへの公的投融資においては、前述したビジネスサイボーグ型のベンチャーキャピタルではなく、後述したポートフォリオ型のベンチャーキャピタルのスタイルをとらなくてはならないのである。

ベンチャービジネスへの公的投融資がポートフォリオ型の投融資を実施する場合、投融資対象を絞り込むための基準を定量化していくことが必要となる。これは、ベンチャービジネスへの公的投融資においては、数字を示せるある程度実績のある企業を対象とせざるを得ず、同時に公的なベンチャー投融資は、**Early Stage** のベンチャービジネスへの投融資からは撤退すべきである、ということの意味している。

わが国では、**Early Stage** への投融資を行えるようなベンチャーキャピタルが十分に育っていないのであるから、創業間もない企業への公的機関による投融資は、民間金融機関の機能補填の意味からも重要である、という論は一見妥当のようにも見えるが実はそうではない。それは、**Early Stage** のベンチャービジネスへの投融資が、前述したとおり、経営への積極的な支援を必要とするため、この段階への公的投融資は単に資金を提供しているだけで、実質的な機能補填にはならないからである。また、**Early Stage** への投融資において必要とされる属人的かつ専門的な判断ができない公的支援が、この段階のベンチャービジネスへの投融資を続ければ、いずれ不良債権の山を築き上げることに繋がる。そして、それは長い目で見た場合、ベンチャービジネスへの公的投融資事業の継続性そのものに影響を与えることになると考えられる。ブームからトレンドへの転換を図るためには、公的な投融資は自らの能力に見合った手法により対応できるベンチャービジネスへと、施策の対象を絞り込むことが必要なのである。

このように、ベンチャービジネスへの公的投融資を絞り込む際には、誕生前あるいは誕生間もないベンチャービジネスに対する支援をどうすべきかといった点が問題となる。これに対しては、これまで述べたとおり、構造変化により投融資姿勢の一部がハイリスク・ハイリターンに向かう流れのなかで、新事業投資に積極的になる金融機関が現れるのを待たなくてはならない。仮に、現在の金融機関の貸し渋り傾向を乗り切るために公的投融資を拡大することがあっても、一時的な危機への対処と将来の公的支援のあるべき方向が混同されてはならない。

以上、ベンチャービジネスへの公的投融資に関する基本的な考え方を示した。次に、これを企業の成長ステージに沿って整理してみよう。

ベンチャービジネスの成長過程を図示すると図表3に示すとおりとなる。すなわち、ベンチャービジネ

スの成長過程は次に示す4つのステージに分かれる。

1. 起業ステージ 起業のハードルを越えるステージ
2. 助走ステージ 成長過程に向けての事業シーズの開発、市場開拓を摸索するステージ
3. 成長ステージ ある程度の事業開発を終えて急成長を遂げるステージ
4. 成熟ステージ 急成長を終え安定軌道に入ったステージ

前述した議論は、ベンチャービジネスへの公的投融資を(3)の成長ステージの立ち上がり辺りに絞り込もうということである。その結果、(1)起業ステージ、(2)助走ステージにあるベンチャービジネスに関しては、公的なベンチャー投融資の立場からは、ベンチャービジネス予備軍として捉えるべきである。すなわち、直接的な公的投融資は、助走ステージの最後から成長ステージの前半辺りにおいて、いかに成長を大きくかつ長くするかに絞り、起業ステージと助走ステージに関する公的支援の立場は間接的なものにしようとする姿勢が必要である。

さて、公的なベンチャー支援施策に関しては、投融資のほかに、ハード面での事業環境の整備と、ソフト面での事業環境の整備があると指摘した。以下に、この2つの施策の方向性に関して述べよう。

まず、ハード面の事業環境整備に関しては、これまでベンチャービジネス向けのオフィス、展示場などが整備された。しかしながら、一部の例外を除けば、こうした施設の利用状況が高いという話は聞かない。そもそも、これほど通信情報技術の発達した時代において、起業段階で特定のオフィスを低廉なコストで利用できることの優先度がそれほど高いとは考えられない。事業効率を上げるために、大企業ですらホームオフィスの導入を検討しているというのが昨今のオフィスに関する動向である。

当社では、1997年5月、コンソーシアム参加企業などともに、「株式会社ファーストエスコ」を設立した。省エネルギーサービスを業とするこの会社では、この会社独自のオフィスを所有せず、出資会社からの出向者は各々元のオフィスに点在している。事業に関わる諸連絡はインターネットを中心とした情報インフラで行っているのである。

このように、新しいオフィスや就業形態のあり方が摸索されているなか、巨額の支出を伴うベンチャービジネス向けの公的施設の整備事業は見直しを迫られているといえる。

次に、ソフト面での事業環境整備について述べよう。

ベンチャービジネス振興のための土壌づくりを広義に捉えた場合、教育制度の改革、法人税の改革等も考えられるが、焦点を起業ステージから成長ステージに絞り込めば、次に示す5つの点が重要となる。

1. 起業に関する関心を高めること
2. 事業チャンスを拡大すること
3. 成長するための環境をつくること
4. 起業のメリットを向上すること
5. 起業のリスクを低減すること

上記に関しては、前項で市場原理を背景とした構造変化による既存企業の姿勢の転換が寄与することを述べたので、以下では公的な立場からベンチャービジネス振興のための土壌づくりを促進するために付け加える点を中心に記すこととする。

1) 起業に関する関心

ベンチャービジネスに関する多くの書籍が出版され、大学でもベンチャービジネスの講座が開設され、さらに「日本ベンチャー学会」が設立されるなどにより、ベンチャービジネスに対する社会的な関心は、数年前に比べて相当に高まっているように考えられる。とくに、これから社会人になる学生に関してベンチャービジネスという言葉が市民権を得たことは、今回のベンチャーブームの大きな成果であるといえる。こうした一連の活動により、起業に対する関心を高めるといった目的に関しては、ブームとしての目標を概ね達成したといってもよいだろう。

求められているのは、これを一過性のブームから地に足の着いたトレンドへと進化させていくための継続的な活動である。これまでややもすると起業の良い面ばかりが強調されるようなブーム特有の情報発信も見られたが、今後は起業のノウハウ、リスク、メリット等に関する情報を中立的な立場から発信し、当事者の選択のための環境づくりに寄与するといった立場を重視することが必要である。

2) 事業チャンスの拡大

事業チャンスの拡大は、市場原理を背景とした構造変化を後押しする形で捉えることが必要である。公的な立場からは3つの点を踏まえた活動が必要となろう。1つは、規制緩和による自由な市場の創出である。規制緩和に関しては、近年の通信分野での規制の緩和が、新規の企業に対して大きな事業チャンスを生み出したことは記憶に新しいところである。2つ目は、公共サービスの民間移転により民間企業としての事業チャンスを拡大することである。これまで公共が担ってきた機能のうち、民間企業が担うことによりサービスの効率化、質の向上が図れるものを民間企業に移転しようとするものである。筆者は、本誌97年8月号『『公的事业』への市場原理の導入』のなかで、環境分野、シルバー分野、情報通信分野において官民の役割分担を明確にすることによって、新たな産業の創出を図ることが可能であるとの指摘を行っている。そして、3つ目は公共機関が自らベンチャービジネスの市場となることである。

ベンチャービジネスにとって社会的な信用が高い顧客を獲得することの意義は大きい。公共機関が自らベンチャービジネスの商品・サービスを積極的に受け入れるような姿勢を見せることは、ベンチャービジネスの振興に大きく貢献する。

3) 成長するための環境をつくること

ベンチャービジネスの成長環境づくりに対して公的な立場からなすべきことは、成長に伴って必要となる事業上の知識やノウハウの普及である。

ひとつの例として、知的所有権戦略に関するノウハウなど、法務面での情報の提供をあげることができる。ベンチャービジネスが大企業にアイデアを盗まれるという話を耳にすることがある。大企業との力関係がその原因とされることが多いが、実はアメリカなどでは当たり前になっているノウハウ開示のための手続きが踏まれていないことが多い。守秘義務契約の締結、情報開示の手法、権利・義務の取り扱い方法の取り決めなど、アメリカのベンチャービジネスであれば当然のように行われている手続きが十分に普及されていないのである。例えば、こうしたノウハウを公的な支援のなかで普及していけば、ベンチャービジネスの成長のチャンスを拡大することが期待できる。

4) 起業のメリットの向上

起業のメリットには、自由な事業活動が行える、といった精神的な側面もあるが、収入面でのメリットを軽視することはできない。こうした認識に立ち、わが国の企業家の享受できるメリットをアメリカなどと比べると、ストックオプションが解禁されたとはいえ、満足のいくレベルとはいえない。それは、わが国が、ある程度以上の高収入者に極端に負担が偏重した税体系を有しているからである。高額所得者から低所得者への所得移転を行う税制度は、多くの中流層を生み出し、わが国の繁栄に貢献したが、同時にハイリスク・ハイリターンの事業に飛び込もうとする気持ちを萎えさせたことも否定できない。また、偏重した税制は企業家となることの収入面でのメリットを、実際の収入ではなく、会社の経費を自由に使えるといった方向に向かわせ、不明朗な会計感覚と公開に対して後ろ向きな姿勢を植え付けることにも繋がった。わが国の中小企業の国際化を考えた場合、その弊害は小さいとはいえない。

制度疲労を起こしたわが国の産業経済の新たな発展を、ベンチャービジネス、言い換えれば新たな企業リーダー達に求めるのなら、リスクを取った結果成功した者に報い得る環境を整備することは不可欠である。ビジネスがグローバル化するなか、わが国の企業家がアメリカなどの企業家に対して収入面で受けるメリットの格差を感じる機会は増えている。大競争時代の産業経済政策を考えると、法人、個人に限らず、グローバルスタンダードから見て、少なくとも所得面での不利益を受けない税体系を整備していくことが望まれる。

5) 起業のリスクを低減すること

筆者が本誌 97 年 3 月号「ベンチャーブームを超えて」のなかで示したわが国の 7 つの起業リスクの低減に関しては、構造変化による企業の経営姿勢、取引姿勢、投融资姿勢あるいは雇用姿勢などの変化が

大きく貢献することはすでに示した。公的な立場に求められているのは、投資市場の規制緩和など、すでに着手されている自由化に向けた動きを着実に進めていくことである。

以上から、今後の公的なベンチャービジネス振興のための施策においては、起業や事業運営に関するノウハウ・情報の普及といったソフト面の施策と、市場環境づくり、市場提供のための施策を重視していくことが必要といえる。以上、本論では、金融機関の貸し渋りなどにより第三次ベンチャーブームが終焉の危機に瀕するなか、ブームをトレンドへと進化させ、それを構造変化と一体化することの必要性とその方法について述べた。

ベンチャービジネスの台頭が次世紀に向けたわが国の産業経済の発展のために重要であることは多くが賛同するところであろう。これまでは自由闊達であるべきベンチャービジネスのための事業環境づくりに関しても、産学官が既存のスタンスから施策を検討する姿勢が見られた。しかしながら、数十年に1度といわれる構造変化のなかで求められているのは、ベンチャービジネスのみならず、既存企業、金融機関などが渦巻くビジネスの生態系がどのように動いていくのかを洞察し、その動きと理念に合わせた諸施策を展開していくことである。