

## 《アベノミクスを考える No.3》

2014年7月24日  
No.2014-022

# わが国ベンチャー支援策の実効性を 高めるためのポイント

調査部 主任研究員 野村敦子

### 《要 点》

- ◆ わが国政府によるベンチャー支援は、新規事業法制定（1989年）から数えて悠に20年を超えるが、廃業率が開業率を上回る状態が続くなど、目に見える成果を上げることができていない。先行研究や国際機関による調査結果などを踏まえると、わが国の問題点として、①起業家を志す層（起業家予備軍）の薄さ、②ベンチャーの自立（事業化・市場化）に繋がる施策の不在、③縦割り行政による施策の分断化、が指摘できる。
- ◆ 第二次安倍政権の経済財政政策「アベノミクス」の第三の矢（成長戦略）では、柱の一つとして「産業の新陳代謝とベンチャーの加速」が掲げられている。2014年6月に発表された「日本再興戦略」の改訂版では、「従来の取り組みにない」ものも含め、多岐に亘る施策が盛り込まれている。しかしながら、指摘した問題点が解決されなければ、ベンチャーの創出、あるいは成長ステージのいずれの段階で行き詰り、施策の効果が十分に発揮されない恐れもある。
- ◆ ベンチャー支援策の実効性を高めるためにも、わが国の問題点解消が急務であり、①政府調達と連動する形での中小企業技術革新制度（SBIR）の抜本的改革、②施策全体の連動性・整合性確保のための政府の統一的司令塔の設置、③起業家予備軍層形成ならびに国民の意識改革に向けた早期教育の実施、に力点を置くべきである。
- ◆ 日本再興戦略は、あくまで政策の方向性を提示するものであり、その具体策が各省庁に委ねられた段階で、当初の趣旨に沿った形で実現できるか否かが、ベンチャー支援の成果を左右することになる。わが国の積年の課題解決に向け、断固とした推進力のもと、本論で指摘した事項について長期的な視点からの継続的な取り組みが求められる。

本件に関するご照会は、調査部・主任研究員・野村敦子宛にお願いいたします。

Tel: 03-6833-0481

Mail: [nomura.atsuko@jri.co.jp](mailto:nomura.atsuko@jri.co.jp)

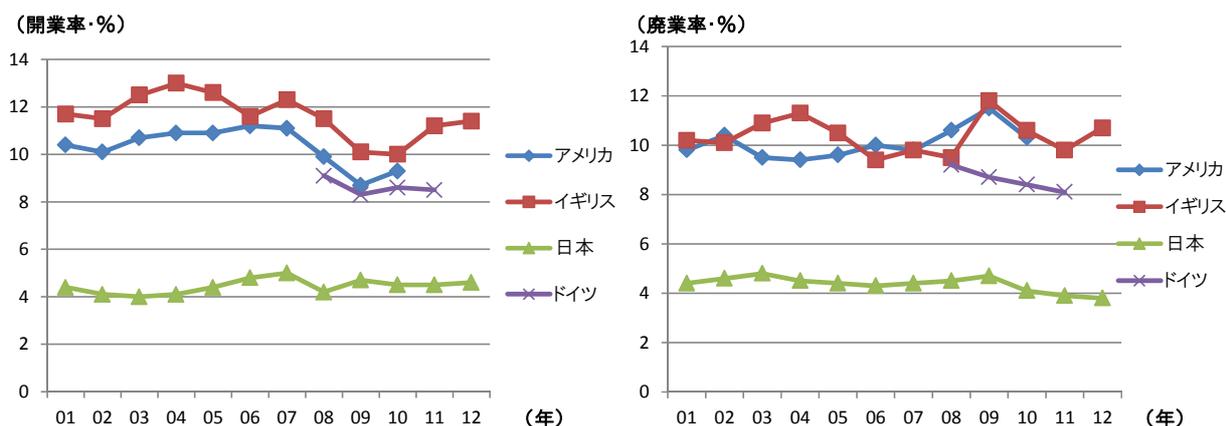
## 1. はじめに

一般的に、ベンチャー<sup>1</sup>による創業・起業が活発化することで、①新規雇用の創出、②イノベーションの促進、③生産性の向上、などの効果が期待され、経済の活性化に寄与するとされる<sup>2</sup>。わが国でも、新たな事業・産業を担うベンチャーの創出と育成を図ると同時に、市場の変化に適応できず非効率となっている事業や産業の退出の必要性が強調されてきた。しかしながら、開業率・廃業率共に他国に比べ低い水準であり、産業の新陳代謝が活発に行われてきたとはいえない（図表1）。

アベノミクスの第三の矢にあたる成長戦略では、改めて、ベンチャー支援が政策の柱の一つとして掲げられた。安倍首相は米国での講演で「ベンチャー精神あふれる起業大国を目指す」と発言し、事業会社によるコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）設立の動きも活発化するなど、第四次ベンチャーブームの様相を呈している。この機運を一時的なブームで終わらせることのないように、成長戦略では、目新しい施策を打ち出すばかりでなく、過去の施策の検証と反省を踏まえ、わが国の根底にある問題の解決に繋がる施策を講じる必要があると考えられる。

上記の問題意識のもと、本稿では、これまで講じられてきたベンチャー支援策が十分に機能しなかった要因について考察する。次いで、日本再興戦略におけるベンチャー支援策を概観するとともに、施策の実効性を高め、問題点の解消に繋げるために置くべき力点を提示する。

（図表1）開・廃業率の国際比較



（資料）中小企業白書（原データ：日本・厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）、アメリカ・U.S. Small Business Administration「The Small Business Economy(2012)」、イギリス・Office for National Statistics「Business Demography(2011)」、ドイツ・Statistisches Bundesamt「Unternehmensgründungen, -schließungen: Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige」

## 2. わが国の問題はどこにあるのか

わが国は長年にわたり、ベンチャー支援に取り組んできた<sup>3</sup>。これまでに講じられてきた各種制度を見ると、資金支援策以外にエンジェル税制や日本版SBIR<sup>4</sup>、日本版パイドール法<sup>5</sup>など米国に倣っ

<sup>1</sup> ここでいうベンチャーとは、単なる新規開業企業ではなく、独自の技術やアイデア、ビジネスモデルなどを開発し、新たな事業分野を切り拓く企業を指す。

<sup>2</sup> 石井芳明「ベンチャー政策評価の事例研究 - ベンチャーファンド事業によるリスク資金供給の有効性 -」経済産業研究所（2011年9月）、平成17年度中小企業白書、平成23年度経済財政白書、Jose M. Plehn-Dujowich “The Dynamic Relationship between Entrepreneurship, Unemployment, and Growth: Evidence from U.S. Industries” The U.S. Small Business Administration など。

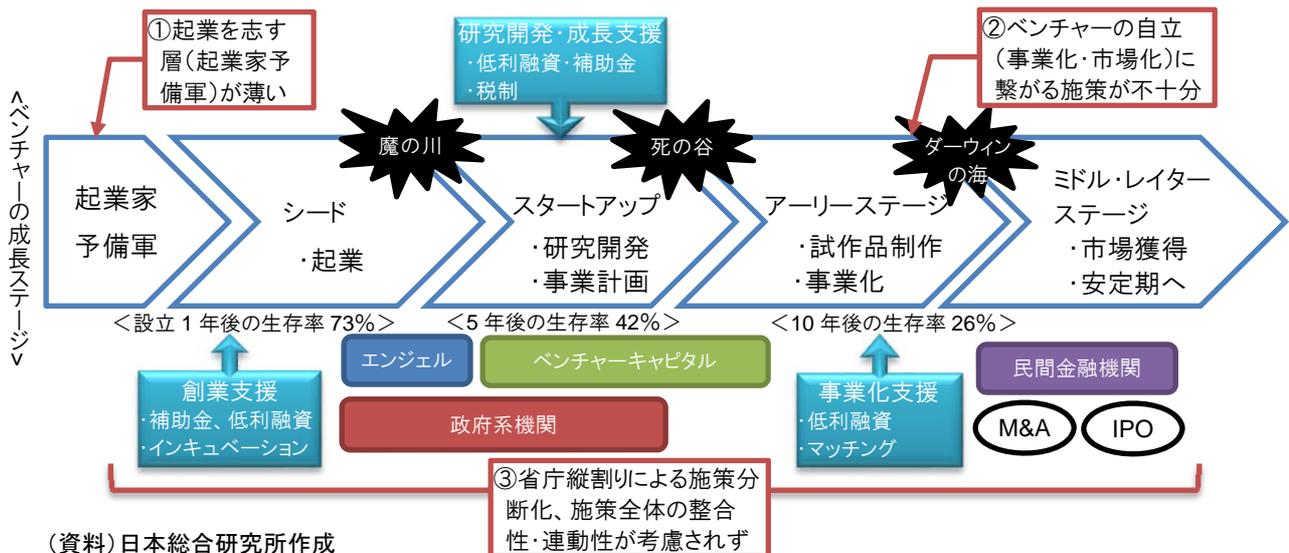
<sup>3</sup> 1989年の新規事業法（特定新規事業実施円滑化臨時措置法）制定から25年、日本ベンチャー・ビジネス協会設立（1971年、1975年にベンチャーエンタープライズセンターに吸収）から数えれば40年以上となる。

<sup>4</sup> 中小企業技術革新制度（日本版SBIR）。中小企業による技術開発ならびに事業化を促進するために、政府の研究開発のための補助金・委託費等の一部を特定補助金等として中小企業向けに支出するとともに各種支援を行う制度。1999年創設。

た制度が導入されるなど、他の先進国と比べても遜色のない程度に環境が整備されてきたといえる。しかしながら、廃業率が開業率を上回る状態が続いているなど、目に見えた成果は上がってきていない。

わが国でベンチャー支援策が十分に機能していない要因を探るために、GEM (Global Entrepreneurship Monitor) や世界銀行、OECD の各国際機関の調査ならびに先行研究等で指摘されている問題点等を整理した。それらを要すると、わが国の問題点として、(1) 起業家を志す層(起業家予備軍)の薄さ、(2) ベンチャーの自立(事業化・市場化)に繋がる施策の不在、(3) 縦割り行政による施策の分断化、が指摘できる(図表2)。その概要は、以下の通りである。

(図表2) わが国のベンチャー支援にかかる課題



(資料) 日本総合研究所作成

(注) 1. 企業生存率は2006年版中小企業白書の「開業年次別事業所の経過年数別生存率」を起業時=100として再計算。  
 2. 「魔の川」「死の谷」「ダーウィンの海」とは、ベンチャー企業が次の成長ステージに進むにあたっての障壁を指す言葉。「魔の川」は基礎的な研究段階と実用化を目指す開発段階の間の障壁、「死の谷」は開発段階と製品化段階の間の障壁、「ダーウィンの海」は製品化と市場化の間の障壁。

(1) 起業家を志す層(起業家予備軍)の薄さ

わが国では、そもそも、起業を志す人材の層が薄いことが指摘できる。日本生産性本部の「新入社員春の意識調査」によれば、「社内で出世するより自分で起業して独立したい」と答えた新入社員の割合は、年々低下しており、2014年度は11.8%と過去最低であった(過去最高は設問を開始した2003年の31.5%)。

また、GEM調査をもとにベンチャーエンタープライズセンターがとりまとめた報告書<sup>6</sup>によれば、日本は起業態度『0(ゼロ)』<sup>7</sup>、すなわち、そもそも起業を考えていない者の割合が他の国に比べ圧倒的に多く、しかも、近年上昇傾向にある(図表4)。同報告書によれば、「起業態度を有するグループに限定すれば、日本の起業活動の水準は米国と匹敵する」ということであり、「起業態度を有

<sup>5</sup> バイドール法とは、政府委託資金による研究開発から派生した特許権等について民間企業等に帰属させることを可能とする制度で、大学等から民間企業等への技術移転を促進させることを目的としている。1999年に日本版バイドールを含む産業活力再生特別措置法が成立、2007年に産業技術力強化法に移行。

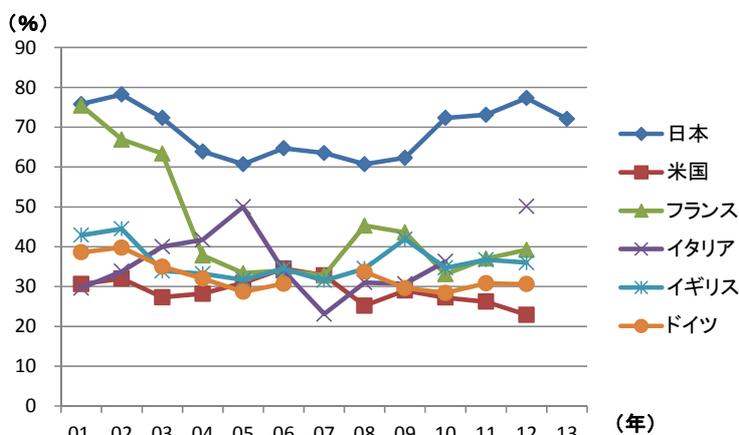
<sup>6</sup> 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター「平成25年度創業・起業支援事業(起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査)『起業家精神に関する調査』報告書(2014年3月)」

<sup>7</sup> GEM調査の起業態度関連指標のうち、起業家や企業活動が身近なものか(起業活動浸透指数)、起業活動や事業機会への関心の高さ(事業機会認識指数)、起業活動を始める準備(知識・能力・経験指数)の3指標について、一つも該当しない回答者を起業態度「0」のグループとして、その割合の推移を観察。

するグループから起業活動を展開するグループへの移行率が高いとは言っても、起業態度を有する者の割合が高くならなければ、国全体の起業活動は活発にならない」と指摘している。

わが国は、安定雇用や大企業への就職志向が根強く、リスクを負ってでもベンチャー企業を自分で立ち上げようとする「起業家予備軍」の層が少ない。このため、(すでに起業している)ベンチャー企業に対する資金支援や経営支援のメニューを手厚く講じて、起業数そのものは増えない状況が続くとみられる。わが国で最も求められているのは、やや迂遠ではあるが、ベンチャー育成の前段階として、「起業態度を有しない者(層)」を「起業態度を有する者(層)」に変えていくことだといえる。

(図表3) 起業態度「0」の占める割合



(資料)ベンチャーエンタープライズセンター「平成25年度起業家精神に関する調査報告書」(2014年3月)

## (2) ベンチャーの自立(事業化・市場化)につながる施策の不在

先行研究によれば、ベンチャー企業は、技術(期待通りの機能を発揮し得る試作品を作り出せるかどうか)と事業(試作品を完成させたとしてもそれで新規の顧客を獲得できるかどうか)の「二重の創業リスク」を抱えている<sup>8</sup>。

これまでのわが国のベンチャー支援策を振り返ると、前者の研究開発段階における技術リスクについては、国や地方自治体、公的機関、政府系金融機関等による低利融資や補助金・助成金などの資金支援や研究開発支援を中心に手当てが講じられてきた。

一方の事業化・市場化に至るまでの事業リスクについては、事業化に向けた資金支援や展示会・商談会形式でのビジネス・マッチングなどの施策が講じられてきた。しかしながら、試作品(プロトタイプ)制作のための資金供給や買い手とのマッチングの「場」の設定だけでは、業歴の浅いベンチャー企業が自力で取引先を開拓し、市場化に結び付けることは容易ではない<sup>9</sup>。中小企業庁のアンケート調査<sup>10</sup>では、市場化達成段階における課題として、「販路開拓」(29.7%)との回答が最も多く、次いで「マーケティング戦略の策定」(12.5%)、「広告・宣伝」(12.2%)となっている。また、市場化達成段階までたどりついたとしても、その後の継続的な販売や利益の確保は非常に困難との指摘がある。

ベンチャー企業にとっては、事業化・市場化の局面において、資金面の手当てやアドバイスばかりでなく、資本提携や業務提携、技術提携等などで大企業や中堅企業へと繋がり、販路開拓に向け

<sup>8</sup> 西澤昭夫「NTBFsによるハイテク産業形成の条件」RIETI Policy Discussion Paper Series 10-P-017(2010年11月)。  
<sup>9</sup> わが国の有望ベンチャー企業であるユグレナの出雲社長も、製品化当初は「相手企業の担当者が商品のコンセプトに共感はしてくれても、販売の実績がないと納入させてもらえず、2年間で500社に断われた」という(2014年7月2日付日経産業新聞のインタビュー記事による)。  
<sup>10</sup> 「平成21年度中小企業技術革新制度(SBIR制度)における事業化促進に係る調査事業報告書」(平成22年3月)による。科学技術・学術政策研究所や科学技術振興機構(JST)のアンケート調査においても、大学発ベンチャーの抱える課題の上位3位は「収益確保」、「販路・市場の開拓」、「資金調達」となっている。

た次段階のステップに進めるような効果的な仕組みが求められているといえよう。

### （3）縦割り行政による施策の分断化

わが国では、ベンチャー創出・育成に向けて、これまでも様々な支援メニューが用意されてきた。しかしながら、その多くは省庁の縦割りの行政システムの中で、長期的な視点や横との連携を考慮せずに打ち出されたもので、単発的な支援の繰り返しや継続性のないもの、複数の省庁や公的機関で重複した内容などが見られる。これまで実施された施策の実績の公表や追跡調査、効果の検証・評価、改善策や代替策の検討などが、省庁横断的になされてこなかったために、屋上屋を架す施策が出てくるものと考えられる。

利用するベンチャー企業や民間ベンチャーキャピタルなどの支援機関側からも、支援策の種類が多くて複雑、適用条件や審査基準が細かくわかりにくい・使いづらい、どこに問い合わせたらよいかわからない、などの指摘がある<sup>11</sup>。本来は、ベンチャー企業の各成長ステージに応じて、適切な支援策が、官民の連携のもとシームレスに提供されることが求められる。しかしながら、省庁間、官民間あるいは施策間の連携がないために、次の成長ステージにたどり着けないベンチャー企業も多い。

日本ベンチャーキャピタル協会等の提言書では、「縦割り行政の弊害として、同一省庁で、研究成果のプロトタイプまでできて展示会に提出されたが、市場には出なかった案件がいくつも多し」ことや、「各省及び関係機構による連携がないままイノベーション提案が行われている」ことが指摘されている<sup>12</sup>。世界銀行の「ビジネス環境の現状 (Doing Business)」において、わが国の事業設立や納税にかかる手続数・時間・コスト負担が大きく、事業活動の障害となっていることが指摘されているが、これも縦割り行政の弊害と指摘できよう。

## 3. 日本再興戦略におけるベンチャー支援の概要

2014年6月に、「経済財政運営の基本方針（骨太の方針）」ならびに「日本再興戦略」が改定・発表された。そのなかで、「企業の新陳代謝を促し、『起業大国』を目指すこと等により経済のダイナミズムを高める」ことが基本的方向性の一つとして掲げられている。ここで打ち出された施策は、上記で指摘した問題点の解消に寄与する内容となっているのだろうか。以下では、日本再興戦略におけるベンチャー支援策を概観するとともに、その効果を検討した。

### （1）ベンチャー支援の概要

アベノミクスの第三の矢として策定された「日本再興戦略」では、「産業の新陳代謝とベンチャーの加速化」が、成長戦略の柱の一つとして掲げられている。2014年6月に発表された改訂版では、「新陳代謝を促進し、収益性・生産性の高い分野に投資や雇用をシフトさせていくためには、既存の企業に変革を迫るだけでは不十分であり、ベンチャーが次々と生まれ、成長分野を牽引していく環境を整えられるかどうか非常に重要」として、「起業・創業にとどまらず、大企業からのスピノフやカーブアウト、M&Aの形態を含め、ベンチャーが活躍するための制度面、人材面、資金面

<sup>11</sup> 経済産業省「平成25年度 創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書」（2014年3月、有限責任監査法人トーマツ調査）など。

<sup>12</sup> 日本ニュービジネス協議会連合会、日本ベンチャーキャピタル協会、日本ベンチャー学会「三団体緊急提言 21世紀型の新たな成長戦略に向けて 高付加価値型ベンチャー企業の簇業（そうぎょう）」による。

の障害を取り除くための総合的な対策を講ずる」としている。

具体的には、①「ベンチャー創造協議会」等の設置による大企業の巻き込み、②政府調達での参入の促進等支援環境の整備、③国民意識の改革と起業家教育、がベンチャー支援の3本柱とされ、そのなかには様々な施策が盛り込まれている（図表4「取組内容」参照）。

そして、開業率が廃業率を上回る状態にし、開・廃業率を現状の4～5%から、米国・英国並みの10%台へ引き上げることが目標として掲げられている。

(図表4)2014年度「日本再興戦略」に盛り込まれた主なベンチャー支援策の概要

施策	取組内容	筆者コメント
●ベンチャー創造協議会設立	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャー創造協議会の創設</li> <li>「出会いの場」としての情報ハブの運営</li> <li>「誰もが起業家応援社会」構築</li> <li>スピノフ・カーブアウト、M&amp;A 促進の仕掛け検討・実施</li> <li>第二創業促進</li> <li>クラウドファンディングを活用した投資促進</li> <li>種類株式活用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャーと大企業等の連携の場(詳細不明)</li> <li>オープン・イノベーションの場にする必要</li> <li>既存の取組との重複あり(ベンチャーサポートネットワーク等)</li> <li>2013年度より継続案件、具体策実施未済(会計基準見直し、支援チーム形成等)</li> <li>既存施策との重複あり(中小企業基盤整備機構等)</li> <li>2013年度に制度整備済み、具体的な運用へ</li> <li>制度は整備済み、運用上の課題見直しへ</li> </ul>
●政府調達での参入の促進等支援環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>官公需法の見直し</li> <li>求職活動中の創業の準備・検討を行う者に対する雇用保険給付の取扱いの明確化</li> <li>公的機関の研究資金の中小・ベンチャー企業向け供与額の目標設定等実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベンチャーの参入機会の拡大(具体的措置不明)</li> <li>制度の運用の見直し、周知徹底の必要</li> <li>既存施策(SBIR等)あり、関係を整理する必要</li> </ul>
●国民意識の改革と起業家教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>初等中等教育段階からの起業家教育実施</li> <li>大学・大学院の起業家教育講座の教員ネットワークの強化・国際化</li> <li>シリコンバレーへの人材派遣、支援人材ネットワーク形成</li> <li>天才的IT起業人材の発掘・起業成功者のスタートアップ支援の加速</li> <li>表彰制度(内閣総理大臣賞)の検討・設計</li> <li>低利融資制度の拡充の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去の起業家教育促進事業やキャリア教育の検証ならびに改革の必要性</li> <li>既存のサイト(起業家教育ひろば等)があり、関係を整理する必要</li> <li>既存施策との重複(JETROのシリコンバレー・イノベーション・プログラム等)、関係を整理する必要</li> <li>既存支援制度や表彰制度・コンテスト等多数、これらの整理・統合等の必要</li> <li>既存の表彰制度・コンテスト等の整理・統合の必要</li> <li>既存の類似施策多数あるため、整理・統合が必要</li> </ul>
●国家戦略特区立地競争力のさらなる強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人手続きの簡素化・迅速化のための「ワンストップセンター」設置</li> <li>外国人創業人材の在留資格の緩和</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子政府による手続導入を併せて検討する必要</li> <li>その他の環境も併せて整備の必要</li> </ul>

(資料)『日本再興戦略』改訂2014、「同・中短期工程表」(2014年6月)をもとに日本総合研究所作成

(注)太字は、これまでの施策・取組(民間の取り組みを含む)にはない、「日本再興戦略」で新たに打ち出された施策。

## (2) 施策の内容の評価

アベノミクスにより経済が安定的に推移している今こそが、ベンチャー支援に必要な措置を講じる好機と見て、日本再興戦略では、多岐に亘る支援策が打ち出されている。もともと、昨年日本再興戦略では、リスクマネー供給に重点が置かれるなど、従来の施策の延長にあり、踏み込み不足の感があった。

今回の改訂版では、「従来の取り組みにない施策を実行することが必要である」と明記されているように、これまでのベンチャー支援策には見られなかった施策が組み入れられた点が特徴である。その一方で、過去の施策と重複しているものも見られ、既存の取り組みとの関係の整理や調整が必要と考えられるもの、また、掲げられた項目だけでは、具体的に何に取り組むのか現在のところ不明な施策もある(図表4)。

先に指摘した問題点への対応を見ると、①起業家予備軍の層の薄さについては、起業家教育、起業人材の発掘、外国人創業人材の在留資格の緩和、等が検討されている。このうち起業家教育について、日本再興戦略では起業家を目指す人材ならびにこれを支援する人材の育成に重点が置かれて

いるものの、そればかりでなく、起業家の地位や評価を高め、起業活動に対する社会の理解を深めるため、国民の意識改革や社会環境の改善に繋がる取り組みが必要と考えられる。

②ベンチャーの自立（事業化・市場化）につながる施策の不在については、官公需法の見直しによる政府調達への参入促進、ベンチャー創造協議会の設置等が検討されている。ベンチャー創造協議会が目的とする大企業とベンチャー企業の協業・連携については、民間のコーポレート・ベンチャー・キャピタル等の活動が活発化しているなか、官はあくまでも民間だけでは対処が難しい問題の解決に向けたサポート役に徹することが望ましいといえよう。また、官公需法の見直しにより、政府調達についてベンチャー企業の参入を促進するとしているが、単にベンチャー向けの割当枠を確保するばかりでなく、イノベーション創出の活発化に結び付ける視点が不可欠である。

なお、③の縦割り行政による施策の分断化については、その改善に関する言及は日本再興戦略では特になされていない。

#### 4. わが国の問題点解消に向け取り組むべき施策

このように見ていくと、日本再興戦略で「従来の取り組みにない施策」が盛り込まれたとはいえ、先に指摘した問題を解決する視点が不在では、ベンチャーの創出、あるいは成長ステージのいずれかの段階で行き詰まることとなり、打ち出された施策の効果が十分に発揮されない恐れがある。

日本再興戦略のベンチャー支援策を単発に終わらせることなく、着実に成果に結び付けていくためにも、わが国の問題点解消が急務であり、（1）政府調達と連動する形での中小企業技術革新制度（SBIR）の抜本的改革、（2）ベンチャー向け施策全体の連動性・整合性確保のための政府の統一的司令塔の設置、（3）起業家予備軍層形成ならびに国民の意識改革に向けた早期教育の実施、に力点を置いて取り組むべきである。

##### （1）政府調達と連動する形での SBIR の抜本的改革

ベンチャー企業が独り立ちするにあたって、製品やサービスが市場に受け入れられるかが最重要課題となる。しかしながら、ベンチャー企業は営業年数が短く、販売実績がないこと、販売にかかる人員の不足、市場調査の資金的余裕がないことなどから、販路開拓が困難であり、市場化に到達できない場合が多い。このため、「最初の買い手」としての政府調達・公共調達に対する期待は大きい。日本再興戦略では官公需法を見直し、ベンチャー企業の参入を促進するとしている。その一方で、創業から研究開発、事業化まで、すべて政府が面倒を見る必要があるのか、それではベンチャーの自立に繋がらないのではないか、といった意見もある。<sup>13</sup>

そこで、短期的に取り組むべき施策として、わが国ですでに導入されている日本版 SBIR（Small Business Innovation Research、中小企業革新技术研究助成金）について、競争的研究開発資金とし、政府調達や大企業・民間ベンチャーキャピタルとのマッチングなど、事業化に連動する仕組みへと改革することが考えられる。

米国の SBIR は、3段階からなる競争的な補助金制度<sup>14</sup>になっている。そして、各省庁が求めるイ

<sup>13</sup> 例えば、堀場雅夫氏（堀場製作所創業者・最高顧問）や夏野剛氏（慶應義塾大学特別招聘教授、NTT ドコモの i モード事業立ち上げメンバー）などが、ベンチャーは支援しすぎたり甘やかしては育たないと、企業体として鍛え自立させる必要性を指摘している。

<sup>14</sup> 米国の SBIR は、1 億ドル以上の研究開発予算を設けている II の連邦政府機関について、一定割合を有望な技術開発に取り組むベンチャー企業に対し拠出するというもので、以下の 3 つのステップからなる。フェーズ 1：フィージビリティ・スタディ及び POC（Proof of Concept）を目的とし、6 カ月で最高 15 万ドルを支給。フェーズ 2：研

ノベーションについて、プロの目利き<sup>15</sup>によりふるいにかけ、商業化の可能性が高いものに絞り込んで政府が支援する仕組みとなっている。また、フェーズ3の事業化の段階で政府のSBIR補助金はないものの、必要に応じて、各省庁による研究開発継続のための資金提供(SBIRとは別の予算)や政府調達、大企業や民間ベンチャーキャピタルとのマッチング等が行われている<sup>16</sup>。政府が「最初の買い手」となることで、ベンチャー企業の自立(市場化の実現)に貢献しており、厳しい選抜の結果フェーズ3までたどり着くことができるベンチャー企業は、「政府のお墨付き」を得たと見なされ、その後の民間企業向けの市場開拓にもつながるといえる。

わが国も米国に倣い日本版SBIR制度を導入したものの、従来からある省庁ごとの中小企業向け支援プログラムを置き換えた側面が強く、必ずしも革新的な技術の創出・市場化やベンチャー企業の自立を企図したものとなっていない。米国のSBIRと比較すると、わが国のSBIRの問題点は、①対象がベンチャー企業によるイノベーション創出に限られていない、②有望な企業やイノベーションの発掘が政府調達やマッチングなど事業化に連動する仕組みとなっていない、③省庁横断的・統一的なプログラムの側面が弱く、認知度・利用率が低い、といった点が指摘できる(図表5)。

図表5 日米SBIRの比較

国	日本	米国
開始年	1999年	1983年
参加省庁	7省庁:総務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、国土交通省、環境省	11省庁:農務省、商務省、国防総省、教育相、エネルギー省、国土安全保障省、運輸省、保健福祉省、環境庁、航空宇宙局、全米科学財団
予算	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 毎年、中小企業向け支出目標額を閣議決定。</li> <li>● 目標額は、各省庁が中小企業向け支援に配慮する旨宣言した既存の補助金等の総額。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 年間外部研究開発予算が1億ドル以上の省庁に、その2.5%をSBIRに拠出することを義務化。政府全体で、毎年22億ドル超を中小ベンチャー企業の先端技術開発に投入。</li> <li>※2011年改正で、2017年にかけて割合を3.2%まで段階的に引き上げ。</li> </ul>
支援枠組み	<p>(1)研究開発支援:各省庁既存制度で支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・参加省庁が研究開発のための補助金や委託費等(特定補助金等)を指定し、各制度で支援</li> </ul> <p>(2)事業化支援:共通枠組みで支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・(1)を受けた事業者により下記事業化支援措置</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 特許料減免</li> <li>② 債務保証枠の拡大や特別枠の設定</li> <li>③ 設備投資の特別貸付</li> <li>④ 中小企業投資育成会社の投資条件の拡充</li> <li>⑤ 設備資金の貸付拡充</li> </ol> <p>※NEDOで米方式に忠実な制度を一部導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「3段階選抜方式」を統一的に採用</li> <li>・ フェーズⅠ(F/S):10万ドル、6~12か月※15万ドル(2011)</li> <li>・ フェーズⅡ(R&amp;D):75万ドル、2年程度※100万ドル(2011年)</li> <li>・ フェーズⅢ(商業化):民間VCへ紹介または政府調達の可能性あり(NASA等一部省庁では当該技術の調達実績あり)</li> <li>● 先端技術の初期の不確かなシーズ・アイデアを、段階選抜で試作品まで作らせて「目利き」可能にすると同時に、民間VCへ紹介または政府調達等につなげていく</li> </ul>

(資料)内閣府・総合科学技術会議「日本再興のためのイノベーションシステムの改革に向けて」(2014年4月14日)一部加筆・修正

究開発とプロトタイプ作成を目的とし、12カ月で最高100万ドルを支給。フェーズ3:商業化ステージで、SBIRからは資金が供給されず、SBIR以外の外部資金(その他連邦政府の資金、民間資金)の調達を行う。フェーズ1を勝ち抜いた企業のみフェーズ2に進み、フェーズ1、2を勝ち抜いた企業のみフェーズ3に進める。

<sup>15</sup> 商業化の可能性の評価にあたっては、民間のベンチャー・キャピタリストやマーケティング・ディレクターなどが参加している。2009年~2011年の実績を見ると、毎年20億ドルの予算がSBIR選抜企業向けに割り当てられている。ただし、フェーズ1に選抜されるのは応募企業の16%、フェーズ2に選抜されるのはフェーズ1選抜企業の約半分(当初応募企業の約7%)である。

<sup>16</sup> 「平成21年度中小企業技術革新制度(SBIR制度)における事業化促進に係る調査事業報告書」(平成22年3月)による。

わが国においても、米国同様に競争的選抜の結果、フェーズ3の事業化段階にまでたどり着いた場合には、政府や公的機関が「最初の買い手」となる、あるいは、大企業やコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）等への橋渡しを行うなど、有望な企業やイノベーションが埋もれることなく事業化・市場化につながる仕組みに改革することが求められよう。

## （２）政府の統一的司令塔の設置

日本再興戦略で、ベンチャー創出を加速化させるための方針が提示されたが、その後は、工程表に基づき、各省庁における実行計画の策定・実施となる。もっとも、各省庁に丸投げするだけでは、従来同様に縦割り行政の中での単発的な施策の実施となり、十分な効果が得られない恐れもある。

ベンチャーの育成にあたっては、設立から事業化・市場化まで多方面からのサポートが必要とされ、他の施策との連携が重要となる視点も混在している。加えて、企業の成長ステージに応じて、必要とされる支援策がシームレスに提供されることが望ましい。

このため、中長期的に取り組むべき施策として、政府全体に横串を通し、ベンチャー支援策の統轄・遂行・成果の評価、見直しや改善策の提示などに責任を持って継続的に取り組む組織の設置が挙げられる。この統一的な司令塔は、省庁の垣根を越えて、優先課題から取り組むことができるように、省庁から独立した組織体制として設置されることが望まれる。

加えて、政府の情報の窓口についても、利用者がわかりやすいように一元化する必要がある。現在、政府系だけでも「中小企業ビジネス支援サイトの J-Net21」、「ドリームゲート」、「起業家教育ひろば」、「ミラサポ」など、起業関連の情報提供サイトが次々に立ち上げられている。しかしながら、それらの位置づけや違いは明確ではなく、相互にリンクが張られていないなど、認知度を高めるための工夫も施されていない。経済産業省のアンケート調査<sup>17</sup>でも、これら情報提供サイトや支援策に対する利用者側の認知度や利用率、役立ち度に対する評価は低い。ベンチャー支援の情報提供・支援サイトについても統一的な窓口を設置し、そこから情報が一元的に提供され、各ベンチャー企業が成長段階やニーズに応じた支援策を探し、手続きできる仕組みとすることが望まれる。

## （３）起業家予備軍層形成ならびに国民の意識改革に向けた早期教育の実施

比較的長期的な視点から取り組むべき施策として、早期起業家教育の実施が挙げられる。

先述の通り、わが国は他の先進国に比べ、「起業態度0」の割合が極めて高い、すなわち多くの人々が起業活動に関心を持っていないことが、ベンチャー創出の活発化にあたっての大きな壁となっている。その背景には、わが国の国民の多くが長期雇用・大企業志向であり、起業家や新興企業など、多様なキャリア形成を受容する環境にないことがあると考えられる。

OECDの「Entrepreneurship at a Glance」によれば、日本は「起業家に対する好意的なイメージが広く形成されている」、「学校は起業家の社会的な役割を理解するために役立っている」のいずれの指標も、他国に比べ極めて低くなっている（図表6）。加えて、「学校は主導力や起業家的な態度の開発に役立つ」、「学校教育は事業運営に必要なスキルやノウハウを与える」の各設問についても、肯定的な回答が20%程度にとどまり、調査対象国の中で最も低い水準である。

わが国でも、すでに大学や大学院等の高等教育レベルで、学問的な理論や知識に加えて、ビジネ

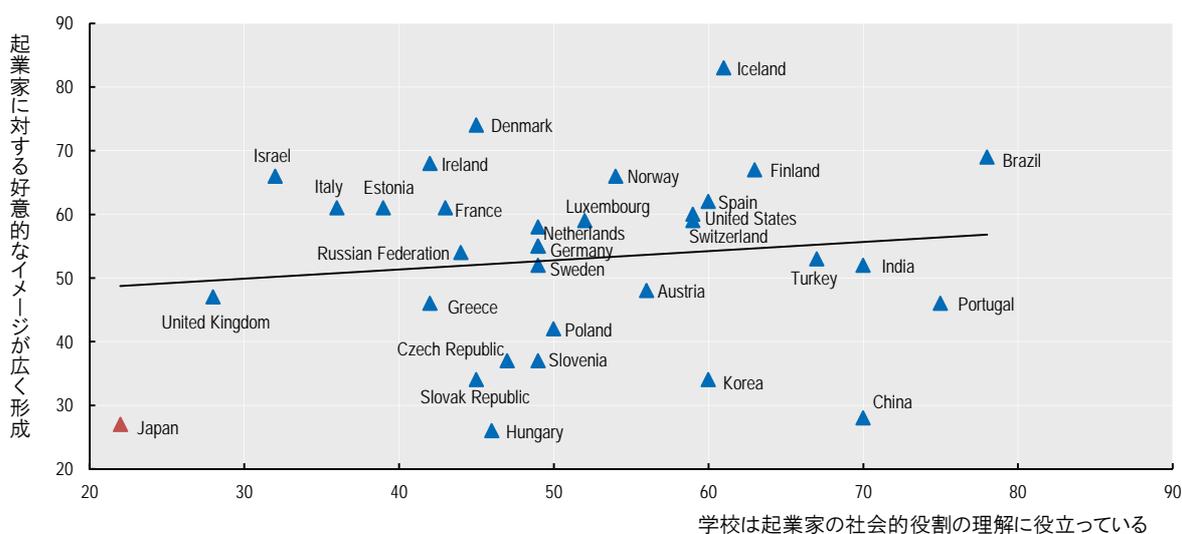
<sup>17</sup> 経済産業省「平成25年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書（有限責任監査法人トーマツ調査）」。

スプランや経営ノウハウなどに関する実践的な起業家教育が実施されている。しかし、幼少期から想像力や柔軟性、イニシアチブなどの起業家の資質を育むための内的起業家教育<sup>18</sup>は、小学校や中学校で十分に浸透していない。このことが、起業活動に対する社会の理解の低さや、起業を職業選択の一つとして考えない「起業態度0」が多いという結果を生み出しているものと考えられる。

起業大国の米国ばかりでなく、フィンランドや英国、カナダなどで、初等・中等教育のレベルから、起業家教育が実施されている。これらの国では、単独の特別な教科としてではなく、全ての科目の中に内的起業家能力育成の視点が盛り込まれているという。確かに、教育の効果が現れるまでには、長い時間がかかる。しかし、この環境を改善していかなければ、起業を志す人材の輩出ばかりでなく、起業家やベンチャー企業を支援しようとする社会、再挑戦を受容する社会の構築も進展しないであろう。起業家としての資質・能力の育成の観点ばかりでなく、起業を取り巻く社会的な環境の改善や職業・就労に対する意識涵養の観点からも、こうした教育を充実させていく必要がある。

日本再興戦略やベンチャー有識者会議で、土曜授業（土曜日の教育活動推進プロジェクト）に起業家教育を取り入れることが提言されているが、海外や千葉市の「キッズ・アントレプレナーシップ教育」など先進事例での経験をもとに、広く一般の教育課程に起業家マインドを育む内的起業家教育が導入されることが望まれる。

(図表 6) 起業家を取り巻く社会的な環境に関する国際比較



(資料)OECD「Entrepreneurship at a Glance」

#### 4. おわりに

今回の日本再興戦略改訂版において、ようやく早期の起業家教育や公共調達へのベンチャー企業の参入促進、大企業とベンチャー企業との連携基盤の構築など、長年、各所から必要性が指摘されながらも手つかずであった施策が盛り込まれることとなった。この点については、一定の前進があ

<sup>18</sup> 「内的起業家精神 (Intraentrepreneurship)」とは、創造性や自信、柔軟性、活動、勇気、イニシアチブ、リスク管理、方向性、協調性などを達成するモチベーションなどを意味し、こうした資質を身につけるための教育を「内的起業家教育」という。一方、「外的起業家精神」は、独自のビジネスをスタートさせ経営することであり、一般的に言われる起業家精神 (Entrepreneurship) はこれを指す。フィンランドでは、1980年代から起業家精神を内的と外的に分けるようになった (千葉県学校教育情報ネットワーク「起業家教育の実践」などによる)。

ったと評価できる。

また、本論では触れていないものの、日本再興戦略においてベンチャー支援と並び重点施策とされている「雇用改革」や「国家戦略特区」も、ベンチャー支援に深く関連するものである。労働・雇用分野での規制改革が進められ、円滑な人材の流動化を実現できれば、起業を志したり、ベンチャー企業で働こうとする人材の増加に一定の寄与を果たすと考えられる。特区についても、ベンチャー支援に必要な資源の集積（いわゆるエコシステムの形成）、インセンティブの付与、ならびに規制改革等の措置を速やかに実施・検証するうえで、これを活用することが効果的である。

もともと、日本再興戦略はあくまで政策の方向性を提示するものである。このあとの実行計画が各省庁に委ねられた段階で、当初の趣旨に沿った形で実現できるか否かが、ベンチャー支援の成果を左右することになる。各省庁の予算枠獲得を優先した支援項目の提示とならないように、断固とした推進力のもと、わが国の積年の課題解決に向け、本論で指摘した事項について長期的な視点を持った継続的な取り組みが求められる。