

## 今こそベンチャー創造に向けて 総力の結集を

金 井 一 頼  
(大阪商業大学教授)  
(大阪大学名誉教授)



安倍政権の誕生後、久しぶりにベンチャーに注目が集まるようになってきた。これまでも、政府はバブル崩壊後の90年代の初め頃から、ベンチャー支援政策をかけた、ベンチャー企業設立のための環境整備を行ってきた。また、2001年5月の「大学発ベンチャー1000社計画」を契機に、大学からのベンチャー企業創出に対しても多様な政策が打ち出されてきた。しかし、いずれもその政策的意図を実現できずに現在に至っている。特に、2008年秋に起こったリーマンショック以降は、一部を除いて、ベンチャー創造支援が忘れられていた感がぬぐえない。

政府は、アベノミクスにおける成長戦略（日本再興戦略）のなかで、成果目標として2020年までに開業率を廃業率より高め、開廃業率を米英並みの10%台にすることを明言している。70年代半ばに5%を超えていた開業率は2000年以降、5%を大きく下回る一方、廃業率は上昇し、開業率を上回る状況が続いている。現状から見ると、この開廃業率目標は極めて野心的であると考えられるが、その戦略的意図は、低迷している開廃業率を高めることによって産業の新陳代謝を促進し、我が国の経済を成長させていこうとするものである。

しかし、単に開廃業率を高めたとしても、産業の新陳代謝の促進と経済成長の上昇の実現は困難である。日本再興戦略として開業を課題にするのであれば、問うべきは単なる開業の促進ではなく、第二の創業を含めたベンチャー創造を促すことなのである。イノベーションを伴わない単なる開業を向上させても、産業の新陳代謝を高め、経済成長を実現させることはできない。

このことは、いくつかの研究やデータを総合してみれば明らかである。例えば、グローバルアントレプレナーシップ・モニター（GEM）の調査において、2000～2010年までの平均起業活動率が高い国は、バヌアツ（52.2%）、ボリビア、ガーナ、ザンビア、ウガンダ等、総じて国の経済力が低い国々であり、米国（10.3%）は調査84カ国中39位であり、英国（6.0%）はさらに低く65位、我が国は最下位の3.1%に甘んじている。それでは、起業活動率が高い国は、高い成長性を実現できているのであろうか。これらの諸国の起業活動率の高さは、生計確立型といわれる起業活動によるものである。開業率の高さを増大しようとする政策は、このような生計確立型の起業と結びつきやすい。

また、企業家活動の研究者として有名なスコット・シェーンは、『起業という幻想』と題する挑戦的な本において、起業に関わる神話に警鐘を鳴らしている。彼の主張は、単なる開業の件数の増大を志向する戦略には欠陥があり、多くの開業は一般に考えられているよりもはるかに

少ない雇用と経済成長しか生み出していないという事実を無視しているということである。例えば、米国において1970年以降、毎年平均200万件以上ある起業のうち、わずか平均820件にすぎないベンチャー企業が巨大な経済的インパクトを与えているという。その具体的な数字として、彼は次のようなデータを示している。2003年においてこのような企業は1000万人の雇用(米国の民間部門の労働力の9.4%)を創出し、1.8兆ドルの売り上げ(米国企業の売り上げの9.6%)をあげているということである。つまり、潜在可能性を有する一部のベンチャー企業が、高い成長、雇用、富を生み出しているわけで、このようなベンチャー企業が産業の新陳代謝を促進し、高い経済成長を実現できるのである。

開業率を高めることは、失業者の自立支援策としては意味があるのかもしれないが、成長戦略としては必ずしも的を得た政策とはいえないことは明らかである。日本再興戦略において考えなければならないことは、単なる開業、創業の増大ではなく、成長可能性のある有望なベンチャー企業の創造と育成である。そして、このようなベンチャー企業の創造のためには、ベンチャー創造に関わる知識、経験、能力が必要であり、それを獲得するための教育、訓練の場やエコシステムの整備が重要である。最近、特定のベンチャー企業をスピナウトした多くの人々が、成長可能性の高いベンチャー企業を創造しているケースを頻繁に見かける。彼らは、ベンチャー企業での勤務の経験を通じて、ベンチャー創造に必要な知識や能力を獲得していたと考えることができる。

日本ベンチャー学会は、4月に緊急提言「ベンチャーが成長するための規制改革」を、さらに6月には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と合同で三団体緊急提言「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」を行っている。この提言において、成長可能性のある高付加価値型ベンチャー企業の連続的な創造とそれを可能にするイノベーション・エコシステムを早急に整備することの必要性が主張されている。

我が国の起業に関するマクロの数字は芳しい状態ではない。しかし、アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー(EOY)の審査委員をして感じることは、開業率が低いといわれる我が国にも、ミクロ的には高い成長可能性を持つ有望かつ、多様なベンチャー企業が数多く創出されてきているという事実である。例えば、EOY2011においてチャレンジ・スピリット部門のファイナリストになった(株)ユーグレナは、2005年設立の大学発ベンチャー企業であるが、世界でも初めてミドリムシの大量培養技術の確立に成功し、世界の食糧問題と環境問題にチャレンジしている成長有望なベンチャー企業である。当社は、設立浅いベンチャー企業には珍しく、多様な大企業と戦略提携し、昨年12月にマザーズ市場に上場している。当社に限らず、EOYにエントリーするベンチャー企業は、高い成長可能性を有する企業が多い。審査委員をつとめている飯塚哲哉(ザインエレクトロニクス)、田中仁(ジェイアイエヌ)の両氏も過去のEOYの受賞者でもある。しかも、最近の有望と考えられるベンチャー企業家は総じて若いという特徴がある。老高弱低といわれる我が国の起業傾向のなかで注目すべき現象である。志の高い、有望なベンチャー企業の発掘と育成が望まれる。そのためにも、成功したベンチャー企業家が、次世代のベンチャー企業の創出のためのエコシステムの形成に関わっていくことを期待する。