

# 中小・ベンチャー企業に対する金融支援体制と技術評価

今 野 昌 信

The financial support system and estimate of technology  
for the small-medium sized enterprises and venture business

Konno Masanobu

## はじめに

本稿の目的は、筆者が2005年11月から2007年2月までの期間に行った企業へのヒアリング調査を基に、中小企業およびベンチャー企業への金融支援体制の現状を理解し、金融サービスの在り方を考えることにある。この調査は、筆者の本務校が文部科学省「現代的教育ニーズ取組支援プログラム（現代GP）」による支援を得て実施した幾つかの調査のうちのひとつである。本調査は、初めに既存の金融機関とは異なる金融サービスの提供を目指す金融サービス会社に聞き取りを行い、次いで金融サービスを受ける立場にある企業と中小・ベンチャー企業を支援する金融機関以外の組織を対象に聞き取りを行った。

新しい金融サービスを提供する企業の登場は、こうした企業の主導により、既存の金融機関を制して新しい金融サービス市場が形成されつつあることを意味する。翻ってみれば、既存の金融機関が提供してきた今までの金融サービスの在り方を考えてみる比較の対象が現れ始めたとも言えるだろう。また、既存の金融機関の中小・ベンチャー企業支援の取組を補完する役割を果たす金融機関以外の組織からは、中小・ベンチャー企業支援に求められるサービスについて考える材料を得ようというのが本調査の目的であった。中小・ベンチャー企業振興は地域経済の活性化に不可欠であるが、新しい金融サービスや中小・ベンチャー支援組織の広範な出現は、このテーマが金融機関だけの課題ではなく、広くかつ深い支援体制が社会に対して求められていることを意味すると思われる。社会全体の課題ともいえようが、体制の整備を問題とする一方で、その体制作り求められる要因を考えてみたい。

今回のヒアリング調査では、金融サービス企業として4社、社内ベンチャーを含む技術系企業として2社、中小・ベンチャー支援組織として5組織を対象とした。それぞれ規模・主要業務が異なり、また標本が少ないので統計的な分析は行わず、専ら上記のテーマに限定して定性的な現状認識

を目指している。

## 1. 「新しい金融サービス」

2005年11月に、東京都に本社を置き「新しい金融サービス」を展開する企業3社に対し、また、2007年2月には同じく東京都に本社を置く企業の福岡支社を訪問してヒアリングを行った。ここでいう「新しい金融サービス」とは、銀行、信託銀行、信用金庫・信用組合などを既存の金融機関とみなして、それらが主に商品としてきた預金・貸出・手形割引・為替・金銭信託などの業務以外の金融商品を提供するサービスを想定している。預金を扱わない民間金融機関には生命保険・損害保険会社以外に、信用保証会社・クレジット会社・リース会社・消費者金融会社・商品取引会社などの一般に馴染みのある企業もあるが、これらもここでは銀行などと同じく既存の金融サービス会社に含めている。ベンチャーキャピタルも日本においては政府系が1963年、民間のそれが72年に設立されており、既に50年の歴史を持つのでヒアリング調査の対象から除いている。

以上の金融機関においても、金融自由化の進展とともに取り扱う金融商品の種類が拡大し、取引方法も多様化しており、業態を区分する垣根が低くなっている。したがって、「新しい金融サービス」の開発はこれら金融機関においても継続的に行われている。例えば①ネット取引の拡大②海外有力企業との提携③販売外務員の縮小とチームワークによる生産性向上など、販売戦略の見直しやマネジメント技術の向上が指摘される。しかし、「新しい金融サービス」のより積極的な側面として以下をあげてみたい。①外貨証拠金取引など最近の法改正による新しいサービス<sup>1)</sup> ②独自の情報網と内外の金融商品に関する情報③資産保護対象外のリスク商品④独自の管理技術・ノウハウなど、である。そして、このような「新しい金融サービス」の展開が、既存の金融機関と比較して相対的に高い収益をもたらしていることもあげられよう。勿論、全ての新興企業が高収益というわけではなく、顧客とのトラブルを生じる企業も多いといわれる。その中であって高い収益性を維持し、事業拡大に意欲的な企業にヒアリングを試みた。

A社は2004年に設立された外貨証拠金取引を主要事業とする企業である。資本金5千万円、04年下半期で1千万円の売上高が05年11月末時点で当年度は2億4千万円を超えると見込まれていた。好調な業績の理由について④独自の管理技術を駆使して、顧客に高い投資収益をもたらしている点をあげている。それは米国における外貨取引の大手企業からシステムを導入し、顧客の外貨取引コストを日本の銀行・証券会社に比較して大幅に引き下げたため、顧客の投資収益が増加したからである。つまり外貨取引では日本の銀行・証券会社に顧客はイニシアティブを握られており、そのため膨大なスプレッドが銀行・証券会社の収益となっている一方、A社は外国為替市場の動向をリアルタイムで表示し、売買注文は表示価格で即時に実行される取引を行っている。スプレッドの操作性がないだけでなく、顧客からの売買手数料も取らないため、顧客の評判が良いといわれる。外貨取引における顧客負担コストの圧縮と24時間取引可能な投資環境やリスク管理機能を装備したオン

ライントレードが、日本の銀行・証券会社との取引と大きく異なっている点である。日本にあっては外貨売買手数料を銀行・証券会社に支払うのが一般的な常識と思われるが、オンライントレードが前提の「海外の投資環境に、手数料という概念はありません。」とA社社長はいう。新しい金融取引企業の高い収益性の源は、企業と顧客との相対取引ではなく、むしろ、取引コストをどう引き下げるかという企業側の創意、そして顧客情報の管理とそれをデータベースとした企業側の販売戦略に係っているのかもしれない。A社は外貨建て証券やデリバティブの取り扱いなど商品の多様化を計画しており、顧客志向を前面に打ち出し、株式上場を目指している。

B社は2000年に設立され、外貨証拠金取引および中国など新興市場の情報提供を事業内容とする企業である。資本金3千万円、04年度の売上高は約1億円である。B社もA社と同様に24時間取引の投資環境を整備し、外国為替市場の相場情報やテクニカル分析を顧客に提供する一方、投資マネジャーが顧客に対応する体制を持っている。一定の証拠金を拠出してレバレッジで外貨を運用するには、市場の動きに対応したリスク管理機能が求められる。投資では情報とタイミングが重要だといわれているが、B社も顧客への対応を重視している。外為市場での投資システムを提供するだけでなく、BRICs や東欧諸国など、最近急速な経済成長で注目を集める国々に対する投資情報をも重視している。例えば、中国経済は2003年から2005年の期間に国内総生産が年平均10%ずつ増加し、2006年1－3月期でも10.3%の高い経済成長を維持している<sup>2)</sup>。2001年12月のWTO加盟は、市場の開放などさらなる中国経済の国際化を推進した。財生産における外国資本の参入に合わせて、資本流入の規制緩和が進んでいる。具体的には1996年12月にIMF8条国へ移行、05年7月に人民元切り上げと為替制度改革を実施したが、06年4月には国内金融機関の対外証券投資を解禁した。これにより輸出増加により蓄積された外貨準備を効率的に運用する目的が明らかになった<sup>3)</sup>。外国銀行の人民元取り扱いは2004年12月から始まったが、中国の金融機関が外国金融機関とデリバティブ取引を行うなど、金融取引が次第に開放されつつある<sup>4)</sup>。銀行が取り扱う外貨の種類も米ドル、ユーロ、香港ドル、日本円に加えポンドが解禁となった<sup>5)</sup>。金融取引の国際化だけでなく、中国国内でビジネスを始める場合の諸手続きの簡素化なども進められており<sup>6)</sup>、78年以来直接投資の対象地域であった中国において、近年では債権国として海外投資が増加する兆しが見え始めている。中国への関心はB社だけにとどまらない。

C社は2003年に資本金1億円で創設、2004年度の売上高は7億円であった。C社はBRICsと東欧諸国を合わせCIEEsと命名、世界の高成長地域の一つである同地域への分散投資によって高い投資収益をめざすなどの、資産の形成を投資家に薦めるコンサルタント業が主要業務である。C社は②独自の情報網と内外の金融商品に関する情報、および④独自の管理技術・ノウハウに優位性もっている。具体的には、社長自らが国際金融の現場で30年にも及ぶ実務経験を積み、その過程で培った人脈がC社の情報網として米国・英国はいうまでもなく世界に網を張っている。そして、C社の創立と活動には国内外の弁護士と公認会計士が参加し、国際情勢の分析や商品特性情報などに関する高品質のサービスが提供されている。例えばCIEEsへの投資は欧米のファンドを仲介して

リスク・ヘッジが行われるなど、投資の仕組みに独自の管理技術が活かされる投資を顧客の選択対象としている。投資対象国のカントリー・リスク分析に基づくリスク・ヘッジ設計などには、こうした情報網と金融商品に関する情報とが役立っている。

C社の活動は富裕層に対する金融情報の提供に限らず、地域の会計事務所と連携した金融セミナーの開催や定期発行のレポートを通じて、地域社会の啓蒙活動にも及んでいる。「郵便局と巨大金融機関偏重」がいまだに続く日本においては、高度経済成長を実現した後の債権国であるにもかかわらず、資産活用の体制自体が準備されてはいないという。「顧客の利益と満足を資本」という顧客利益第一を社是に掲げるC社の活動は、1550兆円もの個人資産を有する日本の社会に対して、安定した老後をどのように保障するかという大きな課題に対する解答のひとつといえよう。

A社・B社・C社の「新しい金融サービス」には、①外貨証拠金取引など最近の法改正による新しいサービス②独自の情報網と内外の金融商品に関する情報③資産保護対象外のリスク商品④独自の管理技術・ノウハウ、などの特徴が見られる。各社は個人・法人の資金・資産運用に「新しい金融サービス」をもたらした。個人・法人には中小・ベンチャー企業がその一部として含まれており、この「新しい金融サービス」は、中小・ベンチャー企業が新規事業を開始するための資金形成に利用できる金融商品にもなっている。しかし、より積極的な資金調達に新しいサービスを開拓した企業がある。

D社は東京都内に本社をかまえ、ベンチャー企業への資金供給に知的財産権を担保とする投融資を始めている。それは事業や特許など知的財産権の価値を評価し、その評価を基に資金調達を図るという手法であり、同社はそのスキームの構築をはじめ、ベンチャー企業の財務やプロジェクト実行後の管理業務を手がけている。地方銀行など地域金融機関においてもベンチャー企業に対する資金供給は様々な試みがなされている<sup>7)</sup>。複数地場企業をある統一的なテーマで集合し、首都圏をマーケットに売り込みを図るなど、地場産業振興を支援する地域金融機関は多い。D社の新しいサービスは、弁理士や技術コンサルタントとの協力によりベンチャー企業など特許権利者が持つ技術を独自のシステムで評価し、地域金融機関などの投資者に情報を提供、資金需要者と供給者を繋ぐコネクタの役割を果たすところにその特色がある。知的財産権には特許権だけではなく著作権や意匠権なども含まれるが、D社はいままで担保評価が難しいといわれたこの知的財産権を担保に、企業本体への融資ではなく、事業へ投融資を行う方法を確認し、実行しているのである。

その仕組みは①ベンチャー企業が特許権・事業権を特別目的会社（SPC）へ売却②SPCはそれを事業化、ライセンス収入・事業収益を獲得③D社が出資・運営するファンドはSPCへ投資、のち資金回収④D社は地方銀行など共同出資者へ配当、という流れである。著作権担保の例では、①D社がSPCを設立②或る映画会社が複数映画作品のDVDなどの国内販売権とレンタル権をSPCへ売却③金融機関がSPCへSPCの保有する権利を担保に融資④映画会社はSPCから権利売却を対価に資金調達、という仕組みである<sup>8)</sup>。作品公開には劇場公開・DVDソフト販売やレンタルなど多様な公開方法があり、またこの場合は、ジャンルや予想される視聴者層などがそれぞれ異なる複

数の映画を組み合わせることによってリスク・ヘッジがなされている。

D社は大学発ベンチャー企業と信託銀行との間に国内で初めて信託契約を仲介したことで有名である<sup>9)</sup>。そのスキームに登場するのは、企業、信託銀行以外に特許事務所、監査法人、税理士そして弁護士であり、それぞれ特許鑑定、信託会計処理、特許価値評価、訴訟対応の役割を担い、D社はこのスキームのアレンジだけでなく、特許の活用を企業と信託銀行に対しアドバイスする。当事者である信託銀行は「産学官連携分野における知的財産権の効率的な管理・運用体制の構築または資金調達仕組み導入にあたり、信託機能が果たす役割は今後ますます重要」になると述べている。このスキームがなぜこれほど注目を集めたのか。その理由を「収益の前倒し」だと『西日本新聞』はいみじくも指摘している<sup>10)</sup>。D社が信託銀行との間に信託契約を仲介したベンチャー企業は、①大学発の技術・知的財産を発掘②信託銀行がその取引先企業へ情報を仲介③企業は技術を製品化、という流れで誕生した。この過程における金融は①信託銀行がベンチャー企業から知的財産を受託②受益権を小口化、投資家へ販売③売却代金をベンチャー企業へ供給④投資家へ技術・知的財産の製品化による利益から配当し、④信託銀行自体はベンチャー企業とその技術・知的財産を製品化する企業とを仲介し、あるいは投資家へ金融商品販売するなど、一連の取引から手数料を得る仕組みとなっている。この場合、ベンチャー企業がその技術・知的財産を製品化し、その後収益を上げるまでの資金繰りを、信託銀行がベンチャー企業に対して信用供与する方法で代替する。それによってベンチャー企業は「収益の前倒し」が可能となり、資金不足による開発の中断を避けることが可能になる。

ストラクチャード・ファイナンスの実行可能性は技術・知的財産を価値評価へ翻訳できるかどうかによって決まっている。技術が生み出す将来収益を見極めるためには技術や知的財産の的確な評価が前提であり、そのためには職能を異にする人々の多面的な評価とその総合化を可能とするチームワークが必要だという事実を、D社の「新しい金融サービス」は改めて認識させてくれる。技術や知的財産を前向きに捉える姿勢があって初めて出来ることであろう。言い換えれば、経済成長を牽引する技術や知的体系と金融がどのように関わっていくかが問われているともいえる。また、そのようなチームワークを生み出せるソーシャル・キャピタルが地域経済の活性化には不可欠な要素の一つであることを示唆していると思われる。

## 2. ベンチャー企業とその技術・知財評価

ベンチャー企業などに対する新規開業時の企業支援に関しては、既に幾つかの研究結果が見られる。企業支援の内容は多岐にわたり、資金、人材、マネジメント、マーケティング、財務・会計サービスなど、企業により必要とする要素やその分量も異なっている。筆者は2006年2月に、社内にかつて新規事業を興し、それが現在主要事業の一つにまで成長したE社を訪問しヒアリングを行ったが、起業時の最大の困難は新しいビジネスモデルをどのように売り込むかという点にあったとの

回答を得た。果たしてマーケティングが問題であったが、新しいビジネスモデルの売り込みとは、新知識あるいは新技術の社会的共有活動でもある。新規開業時に資金のみを提供する企業支援は効果が低く、起業家の企業規模拡大への意欲が重要であるという忽那氏の調査結果<sup>11)</sup>と対比すれば、ベンチャー企業では、その新たなビジネスモデルや技術など、企業の成長に不可欠な要因の一つが技術や知的財産であり、それが起業家の意欲と相俟って社会的に認知されるかどうかことが重要であることを伺わせる。忽那氏の調査では開業時に金融支援が実施される場合の金融機関の判断基準や企業・事業評価には言及してはいないので、「資金提供のみ」とはどのように判断され、実行されたかは不明である。本節では社内ベンチャーを立ち上げたE社と、既に成熟企業と呼ぶべきではあるが、技術・知識の体系化と社内教育により人材派遣サービス業を展開するF社へのヒアリングを基に、ベンチャー企業の技術・知的財産とその評価を考えてみたい。今回の調査では、支援を受ける企業のカテゴリーで厳密にはE社だけが対象である。ベンチャー企業および社内ベンチャー企業を対象に、より多くのヒアリングが実施できれば、ベンチャー企業に対する金融サービスの現状がより明らかになると思われる。現状認識は重要だが今回は標本数が少ないため、ここではF社へのヒアリングをも参照しながら企業の成長要因と金融の在り方に焦点を当てることにしよう。

E社は1994年設立、東京都内に本社を置き、2006年度資本金は約3.5億円、企業を主要対象にIT技術支援を主要事業としている。E社の事業拡大は日本におけるIT技術の進化ならびに広がり軌を一にしている。各企業のIT習熟度に対応してその導入段階から運用・管理の高度化にいたるまで広範囲をカバーし、企業をサポートするサービスを展開する。現在の主力事業には、IT投資のコンサルティングサービスをはじめ、このIT化に包摂されるWebシステム開発、情報セキュリティマネジメントシステム開発およびプライバシーマーク取得支援サービス、サーバー管理サービスなどが含まれる。E社の業務は情報という日常生活にありふれた、そのためにかえって明確に捉えがたい対象<sup>12)</sup>に「かたちを与える」作業とも言える。情報のコンテンツだけでなく、情報の流通システムをも対象とした新しいサービスの提案がE社の社内ベンチャーであった。

新しいビジネスモデルを立ち上げるときに必要とした資金は、既に取引があった個人投資家を対象に第三者割当増資によって主に調達されたという。E社の場合は企業内部資金を活用するより外部金融を用いることによって社会的な審査基準をクリアしており、それによってこのビジネスモデルおよび社長とそのスタッフの事業への熱意に一定の評価が与えられたと言えるであろう。ほどなく地域金融機関やベンチャーファンドからも支援を受け、現在は大手銀行や大手ベンチャーファンドも株主に名を連ねている。多数の大手企業が取引先であり、日本経済新聞社にそのビジネスモデルの斬新さで紹介されるなど注目を集めたかつての新規事業は、社内ベンチャーの段階を脱して、いまでは安定した成長軌道に乗っている。E社の事例からは、社内ベンチャーから生み出された新規ビジネスモデルの斬新さが社会に受容される過程で、金融が付いてくるという印象を受ける。この場合でもモデル的確な価値評価がベンチャー資金の導入となっている点に注目したい。そして、企業としての成長は市場の成長とマッチし、タイミングに適った参入を果たせるかどうかにかかっ

ているという古典的な格言を想起させる。

F社は1962年設立、東京・大阪など全国主要都市に事業を展開する、2005年で資本金1億円の企業であり、機械・電気・電子・コンピュータソフトウェアの設計開発およびその周辺業務での人材派遣を事業内容とする。F社の取引先には精密機械・自動車・電気・半導体・情報関連など様々な分野において日本をリードする企業が並んでおり、F社の社会的評価の高さを伺わせる。会社設立から45年の間に、どのように先端技術分野における地歩を確立したのであろうか。企業経営の幾つかの要素の中で本節では特に技術・知的財産に注目しているが、F社は少ない資本金に対応した過大な設備を持たない経営を行っており、残念ながら売上げや純利益を聞き逃してしまったが、それだけ無形の資産価値を有していると思われる。それは自らを企業の「テクニカル・パートナー」と称するだけの高い技術力であるとも言えるだろう。その技術力は技術・知識の体系化と社内教育に支えられているとは担当者の弁であった。その教育システムとは次の通りである。

①機械系②電気・電子系③情報系のそれぞれの分野において段階的に、新入社員向け①基礎研修と②応用研修、キャリア社員に対して③技術研修が行われる。また段階的研修に並行して④能力開発セミナーが随時開催されている。教育の目的は①業務知識ならびに②管理技術の習得と③能力開発を通して、人格的に優れた④エキスパートを養成する、と明確である。そして、その教育内容は、各分野における基本知識単位を組み上げて全体系を構成するように、部分が全体へ構造化されるように研修段階に対応して体系化されている。F社はそうした「エキスパート教育」を背景に現場での実践を繰り返しながら顧客の要望に対応できる人材を育成し、同時に知識・技術と時代の先端を切り開く情報を社内へ集積している。

F社は人材派遣業ではあるが研究機能を持った実践的教育機関でもある。ベンチャー企業や中小企業の社内ベンチャーなど、起業を技術的側面から支援する業務も勿論実施されているという。その場合ベンチャー企業が持つ新しい技術がある範囲まではF社が評価すると思われるので、次の価値評価は金融サービスの役割となろう。前述したD社はこの2つの評価作業を一体として行うシステムを開発したといえるであろう。ベンチャー企業がF社のような企業へアウトソーシングする場合に、金融上の支援を受ける体制が整備されれば、創業と地域経済の活性化に資すると期待できるのではないだろうか。

### 3. 中小・ベンチャー企業への支援体制

G大学イノベーションビレッジに関するヒアリングは、同施設が開設準備中であった2005年11月に同大学研究支援センターのご協力を得て行なわれた。G大学は1990年に新学部を創設したが、その学部は創設以来「未来づくり」をテーマに掲げている。一方、中小企業基盤整備機構は中小企業と地域振興をテーマにさまざまな施策を実施している<sup>13)</sup>。この施設はG大学と中小企業基盤整備機構の両者が地方自治体と連携して新事業の創出・起業を支援する目的で構想された。その特徴として

① IT 分野における研究に優位性を持つG大学との連携が可能②中小機構・自治体からの手厚い支援体制③施設・インフラの充実、が謳われており、このインキュベーション施設から生み出される革新的な技術や新事業を地域社会と共有することにより④地域活性化を図る、のが狙いである。具体的な金融上の支援策として、中小企業基盤整備機構および国の各種補助金・助成金、融資制度の活用が可能になること、また地元自治体からもインキュベーション施設の賃料に対する補助が受けられることなどがあげられる。

起業家にはG大学関係者やその他の企業家あるいは地域にある既存企業などが想定されている。このイノベーションビレッジ構想の背景には、産官学の共同により起業を実現するために何を支援すべきか、その対象を具体的に追い求め、こうした事例を積み重ねてノウハウを蓄積するという考えがある。そして、この施設をG大学の構内に置き、学生に問題解決型の、現実志向の教育を体験させるのが目標であるという。それはA社やB社へのヒアリングの途中でたまたま話がおよんだ大学教育における学生の実践力養成や実務教育の充実など、企業側から大学への要請に対する解答のようにも思える。既成の大学教育への反省がこの構想の背景のひとつになっているようである。G大学全体ではこうした社会的要請に対応する取組みが既に行われている<sup>14)</sup>。

一方、創設以来総合大学としてさまざまな分野で研究成果を蓄積してきたH大学では、同大学が所在する地域の産業動向と結びついた研究支援を含む、ベンチャー・起業支援が行われている。製造業分野では、例えば大手自動車メーカーの進出にあわせ、半導体およびマイクロコンピュータなどの開発成果を搭載した高付加価値生産につながるシステムLSIの開発などが進められている。H大学では特許につながる技術が創業のシーズになりやすいという経験的事実から、半導体・医療・バイオテクノロジーなど、同大学が得意とする分野において、また、地域社会のニーズに対応するべく高齢者医療などの研究分野において、知的財産を事業化するよう知的財産本部を設けて活動している。そのため、いままではいわゆる理科系分野の研究が起業支援を受けるケースが多かったという。

従来大学院や研究所など幾つかの組織に分散していた機能を集約して、地域・社会・産業界とのインターフェイスに活用することが知的財産本部設立の目的であるという。大学内に蓄積された知識・技術そして研究開発力を地域社会へ開放し、企業と連携しながらビジネス化を効率的に進める役割を担うべく、同本部には6部門が設けられているが、起業支援部門はそのうちの1つである。ベンチャー支援の具体的な事業に関するヒアリング調査は、2007年2月に同本部起業支援部門のご協力により行われた。

同部門の取組は①よろず相談および起業シーズの発掘②アドバイザーによるメンタリング③学内インキュベーション施設入居のサポート④ベンチャー企業補助金・助成金獲得のサポート⑤学内交流会の開催、をメインに行われている。2005年度の成果は①よろず相談・起業シーズの発掘では34件に達し、その対象分野はシステム情報科学、農学、先端医療などが目立っている。また、外部のベンチャー支援NPOと連携し、ビジネスプラン作成を中心に経営支援に力を入れるべく、起業者向けセミナーを開催するなどの取組も行われている。同部門では起業者に対してインキュベーション



施設への入居支援や補助金・助成金の獲得支援を通じて間接的に金融上のサポートを行っており、地方政府や中小企業基盤整備機構などが用意する各種金融支援の積極的な活用を薦めている。技術力だけではなく経営力も起業には必要であるが、起業支援部門では前述のビジネスプラン作成や知的財産を活用した戦略策定など、企業マネジメントやマーケティングをも守備範囲にするという。G大学やH大学と同様の取組は現在国内の主要な大学でも行われている。しかし、教育機関としての大学が多数を占め、両大学のように地域活性化を担えるだけの研究蓄積と研究能力を持った大学は数が限られているとの一般的評価を顧みれば、果たしてどれほどの効果が期待できるのであろうかと些か心許ない。しかし、地域活性化の中心となれるのは総合大学ばかりではない。様々なプログラムを通して地域活性化を推進する地方自治体の取組を、次に取り上げてみたい。

2006年2月に筆者は大阪産業創造館と島屋ビジネス・インキュベータをそれぞれ訪問する機会を得た。大阪産業創造館（大阪市中央区本町1-4-5）は設立が2001年1月、運営主体は財団法人大阪都市型産業振興センター<sup>15)</sup>である。同財団は大阪市ほか13団体が出資者となっており、財団基本財産1億1600万円を有する。サンソウカンの通称を持つ大阪産業創造館は、17階建ての建物のなかに中小企業プラザや大阪企業家ミュージアムなど、中小企業やベンチャー企業を支援するための法人・機関が入居している。その設立目的として中小企業の経営基盤強化や経営革新、創業促進、新産業創造支援などが謳われている。具体的な事業活動は①創業・新事業創出・経営革新支援（ビジネスマッチング支援・次期成長分野育成支援・経営支援・交流クラブ・人材育成・広報・調査）②新産業創造支援（ロボット、健康・予防医療）があげられている。特に創業支援活動として、サンソウカン創業塾、創業スタートアップ 세미나、いろはに創業トーク&交流会などが用意されており、また、ベンチャー支援活動としてはIAGベンチャー・ビジネス事業発表会、目指せIPO！ビジネスプラン鑑定団、新商品パイロット販売会など、さまざまな催しが行われている。そして経営支援を目的に、経営ゼミ、ナレッジセミナー、元気社長が語る成功の秘訣、うりうり教習所など多数のイベントが用意されている。

大阪産業創造館は大阪市などが出資する公的機関ではあるが、その職員はほとんどが民間企業出身であるという。ヒアリング調査にご協力いただいた職員の方は、対談中に民間的な発想と儲かる商売の感覚を強調されていたが、確かにビジネス・マインドが感じられた。そして、創業時に資金を支援する民間銀行が関西圏には多いので、産業創造館では経営支援に重点を置いているという。いくつかの地方銀行のベンチャー企業支援の実績をもご紹介いただいた。ベンチャー企業の業務内容評価は、大阪市立大学を中心に関西圏の大学関係者などで構成する評価委員会で行われている。

島屋ビジネス・インキュベータ（大阪市此花区島屋4-2-7）は設立が1990年7月、運営主体はサンソウカンと同じく財団法人大阪都市型産業振興センターである。創業期の研究開発型企業に研究開発・商品化と経営基盤の確立・拡大を支援する研究開発型インキュベータ事業が主要な業務である。活動は①施設提供②技術・経営相談③情報提供④技術・経営支援⑤異業種交流、を内容とし、本調査の時点で94社通算入所、65社卒業、卒業企業存続率86%、売上高約16億円の成果をあげてい

る。鳥屋ビジネス・インキュベータでは工学博士の学位を持たれる企業育成コーディネーターが常駐し、入居を希望するベンチャー企業の技術評価ができるため、孵卵の確率を予想して支援決定を判断しているという。金融上の支援としては、入所の家賃などが安く抑えられており、実質的にベンチャー企業に対する補助金となっている。

このように経営支援策を起業支援の中心に置く地方自治体の取組が可能であるのは、大学との技術・開発面での連携や地域金融機関との協力はもちろん、公益社団法人である商工会議所との補完関係が機能しているからであるともいわれる。商工会議所は中小企業・ベンチャー企業と地方政府・地域金融機関を結ぶ役割を担っており、所在地の経済動向などマクロ経済の視点からも起業家に対する助言を行っている。さて、筆者は2007年2月に福岡商工会議所を訪問する機会を得た。ヒアリングは予め送付した調査票に基づいて行ったが、話題はその内容よりも多くの事柄に及んだ。本調査はベンチャー型企業や新規企業への、とりわけ金融上の支援プログラムとその実施状況が主要なテーマであったが、プログラムがどの程度実行されるかは創業者の意欲とプロジェクトの内容、企業の経営状態や経営者の判断に係わり、またその地域の景気動向にも大きく影響されるという。以下では福岡圏の経済動向とベンチャー支援とに分けてヒアリングの内容を整理する。

#### (1) 経済動向

- ・福岡圏では官営八幡製鉄所以来、鋳工業分野が技術優位産業であった。最近中国の経済発展にあわせ製鉄業での対中国輸出が増加し、福岡圏の景気を牽引している。また、トヨタ・日産など自動車メーカーは対中国進出を目指して九州北部へ工場を建設し、製鉄業と並んで景気回復に貢献している。
- ・福岡圏での主要企業は九州電力、福岡銀行、西日本新聞、井筒屋であり、福岡県庁、福岡市役所を加えて学生の希望就職先上位でもある。北海道・東北でも電力、地方銀行、新聞社、地元百貨店と県庁・市役所が同じく学生の希望就職先であり、電力・金融など公益企業が地方経済の中心である。
- ・福岡は九州の中核都市であるが消費都市であり、東京・大阪・名古屋の3大経済圏に比べ製造業の中心拠点とは言い難い。産業構造改変と産業基盤の整備・拡大そして経済活性化のため企業誘致が必要との認識がある。
- ・サービス業はホテル・観光業を中心に、飲食業がこれらに付随している。福岡市中心部においては飲食業や小売業の創業は多いようである。
- ・博多豚骨ラーメン、芥子蓮根、明太子など食品産業が全国的に有名ではあるが、高付加価値型の産業分野とは言い難く、新規の雇用創出効果は期待できない。
- ・現在福岡県・福岡市と在福の大学が中心となり、福岡圏の産業基盤整備事業が進められている。自動車工業と半導体産業が中心であり、流通業・情報関連産業など所謂第3次産業分野における創業はそれほど多くはないようである。

## （２）ベンチャー支援

- ・福岡商工会議所の支援政策は多岐にわたる。国・県・市の委託事業は特定産業分野に偏らず、小規模事業所から中小企業まで、支援政策が用意されている。
- ・例えば、①マルケイ資金②商工金融資金制度③福商メンバーズ融資<sup>16)</sup> などがあり、その他、国・県・市の支援制度を仲介している。
- ・商工金融制度に新規性事業育成資金融資が含まれる。対象は特許法などに基づく事業または新規性を有する事業の開業予定者である。
- ・融資案件の審査は、国の制度では国民生活金融公庫、県・市の制度では福岡県信用保証協会、各金融機関の制度では各金融機関がそれぞれ中心となり行う。

以上は、ベンチャー企業に対する支援制度の一部<sup>17)</sup> である。福岡商工会議所のベンチャー支援制度はほとんどが無担保融資であり、利率も3%程度と低い。それでも起業につながらない原因として以下が考えられるという。そもそも一般社会では①特許取得可能な技術が少ない②研究開発型の企業が少なく③半導体産業など資金・技術ともに大規模投資を必要とする分野ではベンチャー企業参入が難しい④埋もれた企業の発掘が難しい⑤サービス業では新たなビジネス・モデルの開発が進まない、などである。福岡圏だけの問題ではなく、3大都市圏以外の地方経済にほぼ共通してみられる現状と思われる。

大学、地方自治体、地域金融機関、商工会議所などが協力して中小企業およびベンチャー企業を支援する体制が形成されてきた。しかし、地方都市の経済動向もグローバルなそれに大きく影響を受けており、地方都市にあっても、その産業の世界市場における競争力の格差に注目が集まり始めている。地方都市の活性化は、国内の手厚い支援政策以前に国際競争力の有無が問われるべきかもしれないし、また、その国際競争力をどのように高めていくべきか、が問題のようである。ヒアリングにご協力いただいた方々の意見を集約すると、だいたい次の5つに絞れるかと思われる。

- ・特許取得につながる研究・開発は理科系分野の大学・研究所が中心であり、その起業支援が効率的なようである。
- ・サービス業では経営全般、Marketing、Business Model 開発など継続的な研究が必要と思われる。
- ・技術評価、起業支援、経営支援、市場開拓支援、人材開発支援などを一体に行うOne Stop型支援機関またはCoordinator が必要と思われる。
- ・技術の市場価値を判断する基準と資金供給スキームをシステム化した企業はベンチャー支援の好例であり、ストラクチャード・ファイナンスの活用が望まれる。
- ・対象が広範囲に及ぶため、組織や個人の協業とNetwork 化が必要である。

## ま と め

中小企業およびベンチャー企業に対する支援体制は着実に形成され、また運用されてきたが、そのシステムの効率的な運営が求められている。効率性を高める方法のひとつとして金融技術の高度化が指摘されてきた。ようやく不動産から動産・知的財産へと担保の対象が拡大し、中小企業およびベンチャー企業がもっている技術の評価するシステムが整備されるようになった<sup>18)</sup>。技術の評価に加えてリスク分散の方法も開発が進んでいる。その一方で先端技術の開発コストが上昇しており、技術の高度化が進むにつれてその評価が次第に難しく、また情報を社会的に共有するためのコストも高まっているという。さまざまな産業分野における先端技術を網羅することは不可能ではあるが、地域経済振興の中心となる産業分野の技術知識を獲得することは金融機関にとっても課題であることは確かなようである。加えて企業を経営する上でのさまざまな知識・技術も起業には必要であることは明らかである。本調査を通して筆者はこの分野における課題のいくつかを知ることができたが、大学でも、そして社会全体においても経済成長と技術、金融を一体的に捉えるべく教育内容の検討が必要な時期にさしかかっているのかもしれない。拙稿ではヒアリング調査の内容を整理し、技術評価と金融サービスの接点を探るのが目的であった。今後もこうした事例研究を通して金融の社会的役割や技術の変化に注目していきたい。

末筆ながら、ご多忙の中時間を割いてヒアリング調査にご協力いただいた方々に感謝申し上げます。

(このの まさのぶ・本学経済学部教授)

## 注

- 1) 「外国為替および外国貿易管理法」の1998年における改正による。
- 2) 『日本経済新聞』2006年4月26日号、5月24日号。
- 3) 『日本経済新聞』2006年4月15日号。
- 4) 2006年2月9日に国内銀行同士での金利スワップ取引が成立、また中国銀行と三菱東京UFJ銀行との間で金利スワップ取引が成立したと報じられた(『日本経済新聞』2006年2月17日号)。
- 5) 『日本経済新聞』2006年7月6日号。
- 6) OECD “OECD *Observer*” No.255 May 2006.
- 7) 拙稿「国際化時代におけるベンチャー・ビジネスと地域金融」高崎経済大学附属産業研究所編『事業創造論の構築』日本経済評論社2006年。
- 8) 『日本経済新聞』2005年10月15日号。
- 9) 『日本経済新聞』2005年11月21日号。
- 10) 『西日本新聞』2005年11月21日号。
- 11) 忽那憲治「新規開業時の企業支援『資金提供のみ』効果薄い」『日本経済新聞』2007年2月23日号。
- 12) 立花(2002)では情報について次の5つの定義が示されている。すなわち①Fact being communicated. ②A message used to represent a fact of concept. ③The meaning that a human assigns to data. ④The process of communication fact or conception order to increase knowledge. ⑤The increase of knowledge by communication. である。

- 13) 独立行政法人中小企業基盤整備機構の支援策には、創業・新事業展開でのビジネスマッチングサポート、投資事業有限責任組合への出資や「がんばれ！中小企業ファンド」を通じた支援政策などがある。『冒険者の未来を拓く』平成17年度版および『新事業・ベンチャー支援事例集』などを参照。
- 14) 『研究活動年報2004-2005』などを参照。
- 15) 財団法人大阪都市型産業振興センターは設立が1989年10月、都市型産業創出・振興支援、中小企業の経営体質強化・高度化、大阪経済の発展を目的に設立された。大阪産業創造館、島屋ビジネス・インキュベータのほかに、テクノシーズ泉尾（1999年設立）、ソフト産業プラザ iMediO（1999年設立）、大阪市創業促進オフィス（2002年設立）、扇町インキュベーションプラザ（2003年設立）を管理運営している。関連組織として大阪市立工業研究所、大阪市立大学工学部・大学院工学研究科、大阪デザイン振興プラザ、財団法人大阪産業振興機構が名前を連ねている。
- 16) 支援制度の一部として以下を紹介する。
- ①マルケイ資金
- ・対象 : 小規模事業所常用従業員20人以下；印刷業、建設業、運送業、製造業など。  
: 常用従業員5人以下；卸・小売業、飲食業（飲食店・喫茶店など）、理容・美容、クリーニング等。
  - ・資金使途 : 運転資金（商品仕入れ、（買掛金）手形決済、諸経費支払いなど）、設備資金（店舗・事務所改装、機械設備購入、営業車両購入など）
  - ・融資限度額 : 550万円+450万円。
  - ・無担保・無保証人
  - ・金利 : 金融情勢による。低金利。
- ②商工金融資金制度
- ・一般資金 : 商工業振興資金、小口事業資金。
  - ・特定目的資金 : 経済対策資金；不況対策特別資金、倒産防止・災害復旧資金。  
: 新規事業支援資金；創業支援資金、新規事業開拓資金。  
: 政策的資金；貿易振興資金、公害防止資金、設備対応資金、共同事業資金。
  - ・創業支援資金 : 新規性事業育成資金、独立開業資金、新規開業資金。
  - ・新規性事業育成資金は融資限度額2000万円、利率1.5%、保証料率1.8%、原則無担保、保証人法人代表者。
- ③福商メンバーズ融資
- ・資格 : 福岡商工会議所会員。
  - ・資金使途 : 融資する金融機関により指定が異なる。運転資金・設備資金がほとんど。
  - ・融資限度額 : 福岡銀行3000万円以内、西日本シティ銀行1億円以内など。
  - ・金利 : 福岡中央銀行3.0%～12.0%、福岡信用金庫2.875%～5.875%など。
  - ・無担保が多い。保証人は法人の場合代表者を指定する金融機関が多い。
- 17) 『福岡県ベンチャー企業等支援ガイドブック2006年9月』および『未来を拓く企業経営のために 金融施策ガイド』などを参照。
- 18) 中国でも、中国交通銀行は中小企業に対する知的財産担保の融資実績があり、今後も増える見込みであるという。『科技日報』2007年11月4日号。

#### ヒアリング調査にご協力頂いた企業・法人

NDCオンライン株式会社

ロイヤル&スターフィナンシャルサービス株式会社

ダイナス・インベストメント・パートナーズ株式会社

株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング

株式会社イットアップ

株式会社アルトナー

慶応大学慶応藤沢イノベーションビレッジ

九州大学知的財産本部

大阪産業創造館

鳥屋ビジネス・インキュベータ  
福岡商工会議所  
金井博基税理士総合事務所

参考文献

- 江辺 聡『時代に挑戦する注目企業100社』PHP研究所2005年  
立花 隆『新世紀デジタル講義』新潮文庫2002年  
『日本経済新聞』各号  
『西日本新聞』  
『科技日報』  
“OECD *Observer*”  
高崎経済大学附属産業研究所編『事業創造論の構築』日本経済評論社2006年