

ベンチャー企業育成 (ビジネス・インキュベーション等) に関する一考察

小澤 慶和

A consideration about venture company promotion

Yoshikazu OZAWA

Abstract

Although we recognize the importance of promoting venture companies in revitalizing our local societies, those promotions are not necessarily sufficient in Japan today compared with the U.S.A and China. In Japan, public infrastructure to support venture companies improved to some extent from 1995 to 2000, with the enactment of "Law for Facilitating New Business Activities of Small and Medium Enterprises" and "Act on the Promotion of Technology Transfer from Universities to Private Business Operators." Stock markets for venture companies such as "Mothers" and "Hercules" were also established during this period. However, roles of "business incubation" or "incubation managers" still remain unfamiliar. This report aims to elaborate on this issue and to discuss its perspective.

Key words

"BI (Business Incubation)"

"IM (Incubation Manager)"

"Law for Facilitating New Business Activities of Small and Medium Enterprises"

"JANBO (Japan Association of New Business Incubation Organizations)"

要約

ベンチャー企業を育成することは、地域活性化をはかる上で重要であると考えられる。日本のベンチャー企業育成は米国・中国に比較すると進んでいるとはいえない。1995年から2000年までに、「新事業促進法」「TLO（大学の知的財産を民間に移転する機関）等の促進法」等々の公的ベンチャーインフラはある程度、整備された。またベンチャー企業の上場に向けての市場（マザーズ・ヘラクレス）もこの時期に開設された。

しかし、依然として、ビジネス・インキュベーション、インキュベーションマネージャーの認知度は低い。この現状を明らかにするとともに今後の方向性を本稿では論じた。

キーワード

「BI」 「IM」 「新事業促進法」 「JANBO」

1 はじめに

100年に一度といわれる「世界的大不況」を背景として、最近、「創業」・「ベンチャー」・「IPO」等のキーワードを耳にすることが少なくなっている。しかし、将来を見据えたとき、この状態が決して望ましい

状態でないことが明らかである。「地域経済の活性化」や「イノベーション創出」の担い手として「ベンチャー企業」を育てていくことが経済成長を図るうえで大きなファクターになっていくであろう。

09年12月、政府は「新経済成長戦略」の基本方針を発

表した。「輝きのある日本へ」との副題を掲げた基本方針では、政治のリーダーシップにより「新需要創造」「需要からの成長」を目指すこととした。

その具体的内容として1. 環境・エネルギーの分野で、太陽光、風力、など再生可能エネルギーの普及や次世代自動車の開発を進め、20年までに50兆円超の新市場、140万人の新規雇用を生む。2. 医療・介護分野は、新薬や再生医療などの研究を促進し、45兆円の新規市場、280万人の雇用を創出。3. アジアの成長力を取り込むため、アジア太平洋自由貿易地域（F T A A P）実現を目指す。またアジアの鉄道・水・エネルギー分野等のインフラ整備を支援。観光ビザの取得手続きの簡略化のより、中国人を中心に観光客を2500万人に増やし、10兆円の経済波及効果と56万人の新規雇用を創出する。4. こうした成長を支えるため、官民の科学技術への研究開発投資をG D P比4%以上まで高める。としている。

この「新経済成長戦略」が実施されていくうえで、ベンチャー企業が担うべき役割はかなり大きいものと推測される。

新分野への進出は、ベンチャー企業の本質であり、命ともいえるものである。創造性と機動性をもつベンチャー企業が未知の市場空間を創造し、地域経済活性化のエンジンとなることにより、不況を克服できるものとする。

企業を取り巻く社会環境が変化すれば、そこに新しいニーズが生まれ、ベンチャー企業の活動分野が大きく開けていくこととなる。前述のとおり、日本の経済活動そのものが大きく変化しつつある「今」をベンチャー企業はどう生かしていけるのかが課題であり、そのような「挑戦するベンチャー企業」をどのように支援し、育てていくのかということも政府・経済界・地域のおおきな課題である。

2 ベンチャービジネス・ベンチャー企業の概況

- (1)「ベンチャー・ビジネス 頭脳を売る小さな大企業」
(71年日本経済新聞社)を著した清成忠雄・中村秀一

郎・平尾光司の各氏は、同著作のなかでベンチャー・ビジネスを具体的に定義し、「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業」としている。また、「従来の新規開業小企業の場合と違うのは、独自の存在理由を持ち、経営者自身が高度な専門能力と才能ある創造的な人々を引きつけるに足る魅力ある事業を組織する企業家精神をもっており、高収益企業であり、かつ、この中から急成長する企業が多く現れている」と定義している。

- (2)「ベンチャー企業」(98年日本経済新聞社)の著者松田修一氏はその著書のなかでベンチャー企業を「成長意欲の強い企業家に率いられたリスクを恐れない若い企業で、製品や商品の独創性、事業の独立性、社会性、さらに国際性を持ったなんらかの新規性のある企業」と定義するとともに、最低限「リスクを恐れず新しい領域に挑戦する若い企業」まで範囲を広げるとしている。

また、起業家とは「環境変化やビジネスに対するリスクをギリギリまで計算しながら、新規の成長領域を選択し、高い緊張感に長期的に耐えながら、高い志（夢・ロマン）や目標を掲げ、果敢に挑戦するリーダーシップの強い自主・独立・独創型の創業者」であるとしている。

さらに、端的に、ベンチャー・キャピタル（自己資金か他人資金かによらず株式未公開企業への投資業務を行っている企業）が投資している企業と定義する場合もある。

特に、新しい領域に挑戦するという点では、いわゆる「第二創業」もベンチャー企業の一形態と考えるべきであると思う。例えば、従来の醸造メーカーがその微生物の技術を活用して、腫瘍マーカーや創薬に進出していくような場合である。

- (3) いずれの場合でも、「高収益・高成長」「新規性・創造性」「独立性」「起業家精神」等のキーワードでベンチャー企業は表されており、本稿ではこの考え方を基本に論を進めてみたい。

- (4) 我が国のいわゆる「ベンチャーブーム」は過去に

3回あったと云われている。第1期は1970年頃、日本経済のリーディング産業が「鉄鋼・石油精製、化学等の素材型産業」から「自動車・家電等の組立加工型産業」に転換していくなかで、新技術をコアに、「研究開発型企业」が輩出した。しかし73年の第一次石油ショックによる不況により終わることとなった。

この時期を遡ること7年前の1963年に日本のベンチャー・キャピタルの草分けと言われる「東京・名古屋・大阪に中小企業投資育成会社」が設立された。

また、1972年には京都エンタープライズディベロップメント（KED）・日本エンタープライズディベロップメント（NED）が設立された。KEDはオムロン創業者の故立石社長を中心に京都財界が設立、「日本電産」に投資したことはあまりにも有名である。しかし8年間で解散することとなる。

さらに、1973年には、野村證券系の日本合同ファイナンス（現JAFCO）が設立された。この時期に米国に遅れること20年、民間ベンチャー・キャピタルが創設されたことは意義深いことと言える。この時期には、モス・フードサービス、セシール、パソナ等が起業している。

1982年から86年までを第2期ベンチャーブームというのが一般的である。この時期は「流通・サービス」の第3次産業の拡大期といえる。この時期に、「HIS」・「ソフトバンク」が設立された。特にHISは、ガリバー企業が寡占状態であった旅行業界で、「格安航空券」「個人旅行」の分野を足がかりに、急成長を遂げた。

また、81年の商法改正により、未公開企業に対する分離型新株引受権付き社債（ワラント債）が可能となった。さらに市場上場基準が緩和されるとともに、金融緩和時代を迎え、未曾有のベンチャー・キャピタル設立ラッシュとなり、過大な投資が行われ、キャピタル・バブルの様を呈したが、85年からの円高不況等の業績悪化により、終焉した。

第3次ベンチャーブームは、バブル崩壊後の1995年からと云われる。長期間におよぶ不況は、経済全体の縮小をもたらし、大都市から地方に経済資源を移

転する余力は失われていった。付加価値の低い工場が海外移転をする中で、地域の経済を活性化させるためには、その地域ごとの特性を生かしながら、付加価値の高い新事業を次々に起こすことが求められてきた。

この状況の中、95年には研究開発型ベンチャー企業を支援する「創造的中小企業促進法」が制定され、97年には、「ストックオプション」の導入、未公開株売買の解禁、98年には、大学の知的所有権を民間に早期移転させるための「技術移転機構（TLO）」等に関する促進法の制定、業務執行を行わない組合員が負う責任を出資額にとどめることを目的とした「投資事業有限責任組合法」の制定、「新事業創出促進法」（次章で詳述）の制定（創造的中小企業促進法とともに05年に中小企業新事業活動促進法に改組）、01年には内閣府に「総合科学技術会議」が設置され「技術立国・日本」が宣言された。

これらの官主導のベンチャー・インフラの整備に加え、99年には、東京証券取引所の「マザーズ」、00年には大阪証券取引所の「ナスダック・ジャパン」（現ヘラクレス）が開設され、従来、成長成熟企業の「出口」としての株式上場が、ベンチャー企業も上場できる「入口」としての資金調達が可能となった。この時期には、楽天、アスクル、等が起業している。現在のベンチャー企業育成のためのインフラは、この時代に形成されたものが大半を占めている。

（5）ベンチャー企業は、いくつかの成長のステージを通過することになる。

①創業準備期 起業に最低必要なビジネスの基本を学び、アイデアを製品やサービスという具体的な事業可能性を検討する期間といえる。特に重要なのは、「アントレプレナー・シップ」（起業家精神）を養うことだと考える。

②創業期 起業から製品やサービスの販売をし、事業が軌道に乗るまでの期間である。特に技術開発型のベンチャーの場合、開発期間が計画期間より伸びたり、開発コストが予想外にかさんだこと等により資金不足に陥って倒産の危機を迎えることを「死の

谷」と呼ぶ。また、製品等が市場で受け入れられないことを「ダーウィンの海に沈む」と言う。いずれも事前の周到なビジネスモデルを構築することにより、回避できると考える。

③成長期 製品等が市場に受け入れられ、規模が拡大する期間である。しかし製品のライフサイクルを考えると次の製品等の開発に着手するべき期間でもある。

④安定期 市場等が成熟し、規模拡大が鈍化する期間であり、新製品等を市場に登場させる時期でもある。

特に①の創業準備期・②創業期は、企業として孵化する時であり、支援機関等の利用法がその成否と分けることとなる。

3 ベンチャー企業創出に係る支援機関（98年新事業創出促進法と地域プラットフォーム）

（1）新事業創出促進法が、従来の産業政策と著しく異なっていたのは、①・国が定めた政策を一律に各自自治体が行うのではなく、地域が基本構想を定め、独自の構想を競い合うこととされたこと。②・工業団地造成、港湾・工業用水整備等のハード整備から、団地造成は残ったものの、ネットワーク活動等のソフト事業への経費の支援、インキュベーションの整備にシフトしたことであった。

（2）当時、地域には、テクノポリス法等の地域経済政策、中小企業政策、IT政策等の実施機関として設立された多くの産業支援機関が存在しており、それらが国と縦割りで連結し、地域内ではお互いが連携することなく活動していた。

この支援機関をネットワーク化し、起業家や新事業に挑む中小企業からのニーズに対しワンストップ対応体制を確立することを目的に、「地域プラットフォーム」が構築された。このモデルとなったのは、「(財) 京都高度技術研究所」(ASTEM)であった。

（3）その後全国の都道府県と政令市に「地域プラットフォーム」の中核的支援機関が設置された。この機

関の事業は①地域起業化、新事業資源情報基盤整備事業 ②商品化、新事業可能性調査 ③地域ベンチャー中小企業等支援人材導入事業 ④起業家人材等育成事業 ⑤新事業、支援施設一体型総合事業 ⑥ワンストップサービス推進事業 である。

（4）起業家や中小企業のニーズは、必ずしも地域内だけで満たされるものではない。例えば、必要な技術、販路等の資源が県外に存在することも十分想定される。また、中核的支援機関相互の交流もそのノウハウの向上のために必要であった。これらのことから地域プラットフォーム参加機関の全国組織として、99年に「日本新事業支援機関協議会（JANBO）」が組織された。

（5）「JANBO」活動の中で、特に力を入れたのが「ビジネス・インキュベーション」の運営ノウハウと「インキュベーション・マネージャー」の育成であった。産業支援人材という専門領域の存在を初めて社会に発信すると共に、インキュベーションという耳慣れない言葉を全国区に押し上げたといえる。

（6）しかし、「地域プラットフォーム」事業の問題点も明らかになった。地域産業資源関連情報や新事業創出に係る最新情報、大学等研究者のリストと研究テーマ、企業の研究開発関連情報、専門人材情報等々、いわゆる起業化・新事業資源関連情報が未整備のままに各種事業が行われた結果、その成果が期待されたほど上がらなかった。また、地域の参加機関が20～30もあり、各機関の温度差等も相まって、連絡・報告会に留まり、具体的な事業推進の場にならなかった。

「JANBO」事業活動を展開していくなかでも「縦割り行政」の弊害を完全に克服できなかった。具体的には、共同研究など、大学との連携の難しさ、バイオ・第一次産業・IT・環境分野等での農林水産省・厚生労働省・総務省等の許認可事業等との関係があげられる。この状況を打開するには、各省庁及びその関係機関が参加する横断的な全国組織が求められた。この実現のため、09年にJANBOを発展的に解消し、「全国イノベーション推進機関ネット

ワーク」として活動することとなった。

4 ビジネス・インキュベーションの概要

(1)「ビジネス・インキュベーション（ＢＩ）」とは、創業を目指す人ないし創業間もない企業や、新分野へ展開しようとする企業にたいして、不足する資源（ソフト支援サービスや低賃料スペース等）を提供し、その成長を促進させることを目的とする、新たな事業を創出するための一連の支援システムと連携活動のことをいう。

また、前述のＪＡＮＢＯの定義によれば、①起業家に提供するオフィス等の施設を有していること ②起業・成長に関する支援担当者であるインキュベーション・マネジャー（ＩＭ）による支援を提供していること ③入居対象を限定していること ④退去企業に「卒業」と「それ以外」の違いを定めていることとしている。（本稿では、ＢＩを支援活動全体を指すものとし、この活動の提供の場となる施設について、ＢＩ施設（インキュベータ）と呼ぶこととする。）

(2) ＢＩの歴史は1959年、米国のバタビア・インダストリアル・センター（ジョセフ・マンキューソが開設）に始まったと云われている。倒産した工場を買い取ったマンキューソは、その中を小さく区切り、失業者の起業場所として貸した。たまたまそこに養鶏業者がおり、卵のインキュベーター（孵化器）を使い、鶏を育てていた。卵を孵して雛を育てるのと失業者の世話をやき、小さなビジネスを沢山立ち上げることが似ていたので、彼は「ビジネス・インキュベータ」を経営していると表現したことから、この言葉が生まれたと云われている。その後、多くの先進諸国で、景気の悪化から、地域から撤退した大工場の跡地を起業家に貸し、地域経済活性化（雇用・税収等の確保）を図るというこのビジネスモデルは注目された。

我が国のＢＩは、1990年前後に開設された「神奈川サイエンスパーク」・大阪の「島屋インキュベータ」に代表される研究開発型企業創出の試みから始まっ

たと言える。千葉県内においては、「東葛テクノプラザ」も同様の範疇にはいる。これらのＢＩは、施設の規模も大きく、各種の試験機器等も整備されており、投資額はかなりの額となった。（例えば、東テック・施設等で約120億円）しかし、これらのＢＩは、その投資効率から、都市部において運営は可能であるが、非都市部では困難であった。（第一世代）

この状況から、00年以降、投資を回収しやすい廉価な新造施設に加え、遊休化した公共建造物の改修によるＢＩ事業への積極的な取り組みが各地域で始まった。（第二世代）

00年に前述のＪＡＮＢＯは発足直後から国内の先行事例を基に、ＩＭの研修事業等ＢＩのソフト面の普及に努めたことは高く評価できる。

さらに、米国ビジネス・インキュベータ協会におけるインキュベーションの定義は、施設ではなく、プログラムのことを指すようになっており、我が国においても、「ネットの森」（伊藤忠商事）・東京21cクラブ（三菱地所）等、施設を持たないインキュベーションが始まっている。（第三世代）

(3) 現在、我が国で、オフィスの提供を行っており、研究・支援を目的としているインキュベーション施設は323施設ある。入居企業数は累計で6,352社、卒業企業数は累計で2,449社となっている。

卒業企業の存続率は次の通りとなっている。

表1 企業存続率

卒業後経過期間	存続企業数	卒業企業数	存続率	有効回答数
現在	1,397	1,582	88.3%	105
卒業1年後	582	626	93.0%	57
卒業3年後	223	243	91.8%	30
卒業5年後	144	162	88.9%	12

一般的な新規企業の存続率は5年後で50%（中小企業白書06年）に比べるとＢＩ卒業企業は上記のように、かなり高率となっている。これは各企業ステージ毎にＩＭがきめ細かい支援していることに起因するものと思われる。（ＪＡＮＢＯ調査）

5 B I の支援内容

(1) 創業準備期には ①準備室の斡旋・提供 ②創業支援(全般)アドバイス ③ビジネスプラン作成支援 ④ビジネスプランの目利き ⑤産学連携共同技術研究の検討 ⑥国・地方自治体支援メニュー事業の活用 ⑦マスコミ対応等露出の拡大を、

創業期には ①専門人材のサポート ②インキュベーション施設入居 ③会社設立支援 ④特許申請支援 ⑤経営全般(販路等)サポート ⑥産学連携共同技術開発の実施 ⑦ビジネスプランのブラッシュアップを、

成長期には ①経営全般の支援 ②ポスト・インキュベータ施設紹介 ③株式公開支援、等を行っている。

(2) 各B I 施設が提供している支援メニューをみると ①イベント・交流会への参加88% ②補助金等公的支援制度の紹介88% ③事業計画・ビジネスプラン79% ④販路開拓・販売営業69% ⑤企業準備相談69% ⑥マーケティング65% ⑦資金調達64% となっている。(J A N B O 調査)

(3) 支援を行ううえでの課題も少なくない。一つには、施設面での量的な確保が十分でないことが挙げられる。米国では、06年で1,000を超える施設が稼働している。中国では、火炬計画(たいまつ計画)の一環として取り組み、05年では500を超える施設が存在する。

二つには、大学発ベンチャーである。01年に政府は「大学発ベンチャー1,000社計画」を発表、大学教員の役員兼業が可能になったこと、株式会社の最低資本金特例措置(いわゆる一元企業)と相まって、08年時点で1,112社、売上で1,600億円、雇用では1万1千人、I P O 12社とかなりの成果を挙げたものの、大学発ベンチャー全体で見れば、多くの企業が低迷しているのもまた事実である。大学における学内設置B I 等への積極的な取組が期待される。

三つにはポストインキュベーションの取組である。取り組んでいる施設は3.3%に過ぎず(J A N B O 調査)、ベンチャー企業の持続的発展を図る上で、障害

となっている。創業準備期から成長期までソフトとともにハード部分の一貫した支援も置き去りにされてはならないと考える。

6 インキュベーション・マネジャー(I M)の概要

I Mは、前述の支援をB I 施設で行なうことにより、企業家を育成し、事業を創成していく。更には、B I のマネジメントを行い、投資効果をあげ、地域産業を創造し、活性化を図っていく役割を担っていると言える。

起業家が目指す事業全体の成果をマネジメントする機能は、「経営コンサルタント、中小企業診断士、コーディネイター、ベンチャーキャピタリスト、など既存の単一職能では不十分であり、I Mに期待されるところが大きい。I M活動の存在しないB I はただ単なる「ハコ」の提供に過ぎないと言える。

I Mが支援を行った企業において雇用は48%、売上高は75%、経常利益は76%、当期利益88%増加している。(J A N B O 調査)

00年以前は、I Mの認知度は低く、無論、研修機関もなかった。I M養成の研修は、J A N B O 事業として、その構成団体が行っていたインキュベーション施設の要員確保のために行われた。現在、研修を修了した者は610人をこえている状況にある。また、I Mの自主的なネットワーク組織が全国8ブロックで形成されており、この広域的連携はI M間の起業家育成ノウハウ、スキルの向上に大きな役割を果たしている。

しかし、まだ課題もある。一つには、今後インキュベーション施設外でもその活動場所が拡大していく傾向があるため、地域産業の創造を担うにはより量的な拡大を図る必要がある。二つには、質の高いI Mのプロを育てるためには、20~30歳代の若い層のI M(現状は20%)が多く求められる。また雇用形態は正職員29.0%、嘱託37.5%となっており、不安定な雇用状態といえる。創業には時間もかかり、個別起業家と膝を交えて支援していかなければならない。また、幅広い多岐に渡る人脈も必要であり、極めて属人性の高い職と

言える。専門職としての社会的認知、所得の向上、等「キャリアパス」となるような仕組みが必要と考える。

09年JANBOの発展的解消の後、BI・IMについては、日本ビジネス・インキュベーション協会（JBIA）に引き継がれた。BI・IMともに多くの課題を抱えての船出である。新産業創出に向けての取組に期待したい。

7 BI・IMの支援事例

（1）大阪モデル～都市型・機能分化型～

（財）大阪市都市型産業振興センターは、「創業準備期」・「創業期」・「成長期（ポストBI）」の各インキュベーション機能を整備しており、最も充実した「インキュベーション・システム」を構築している産業支援機関の一つである。インキュベーション施設等の整備経過は、次のとおりであり、機能別あるいは段階別に整備されている。しかし、整備経過が示しているように、当初より計画的に整備されたものではなく、まさに必要に応じて、極めて柔軟に対応されてきた結果であろうと考える。同財団のBI推進の特徴として、メイン・インキュベーション施設には、研究開発型BIとソフト産業振興のための複合型BIの2つがあり、業種別にも対応できることが挙げられる。さらにこれら多くの施設間の連携がIM等を中心に綿密にとられていることも注目すべきであろう。

これらの施設には当然、ポスト・インキュベーション施設であるテクノシーズ泉尾を除き、IMが配置されている。

創業準備オフィスから創業促進オフィスへと移転した企業も多く、テクノシーズ泉尾には島屋ビジネス・インキュベータ卒業生が立地しており、卒業企業の大阪市域内立地に寄与している。

島屋ビジネス・インキュベータ（SBI）では、開設後17年で105社の企業を育成しており、2社のIPO企業がある。今後7社程度のIPOが予想されるという。

その内の一社、ネットワーク・セキュリティーの「㈱セキュアヴェイル」は、01年10月、SBIで創業（資本金1,000万円）、03年1月、SBIを卒業、売上高24,200万円、事業従事者17人、06年3月、売上高95,100万円、事業従事者51人、06年6月、ヘラクレスへの上場、となっており、創業後わずか4年6ヶ月で上場できたのは、このインキュベーション施設の数多くの支援メニューをうまく活用したこと、熟練したIMであり、島屋ビジネス・インキュベータの所長である農本氏の存在もあったことなどがその要因と考える。

（2）花巻モデル～内発型企業育成～

花巻市は1960年代から企業誘致による市外資本の誘導を中心に工業振興施策を進めていたが、調査の結果「誘致企業が発注する仕事量の2割程度しか地域内で循環していない」「誘致企業の多くは地域企業の技術レベルが低いと評価している」等の状況が明らかになった。そこで花巻市は新たな工業重点施策を「内発型振興」と位置づけ、その手法として「ベンチャー支援」を打ち出すとともに、地域企業の高付加価値の創出も図ることとした。

表2 大阪市の状況

施設名	対象業種	機能
大阪産業創造館創業準備オフィス・立志庵（01年設置）	業種問わず	創業準備期
大阪市創業促進オフィス（02年設置）	業種問わず	創業準備期
ソフト産業プラザiMedio（99年設置）	情報通信、映像等	創業期
扇町インキュベーションプラザ（03年設置）	ソフト系IT、デザイン等	創業期
島屋ビジネス・インキュベータ（90年設置）	研究開発型製造業等	創業期
テクノシーズ泉尾（99年設置）	貸し工場	成長期

1996年に「花巻市起業化支援センター・ビジネスインキュベータ」を開所し、02年、06年にはポストインキュベーション施設として賃貸工場を整備した。

主な活動は民間企業経験者であるIMが担っており、「インキュベート支援」と「地域企業支援」の2本柱となっている。特に、公設であるため、民間企業の感覚・意識の導入を図ることにより、市としての施設整備を含めた産業振興策（内発型振興）の展開と施設運営の実効性（民間企業の視点に立った支援）の両立を目指した。現在、この運営形態が入居企業のみならず地域企業にも理解されている。

また特徴的なことは、公的機関としての地域住民等への説明責任を果たし、透明性の高い事業運営を進めていくことを目的として、03年「花巻地域企業事業評価システム検討委員会」を設置し、支援機関自体の事業評価手法を確立していることである。これにより、BI事業が地域振興に寄与する施策であることを証明できるとともに、その過程で支援事業の内容の再検討が行われ、円滑な事業実施にも役立っている。更に、07年には、より専門的なニーズや人材育成及び大学リエゾン機能強化を進めるため「岩手大学工学部附属複合デバイス技術研究センター（通称・花巻サテライト）をこのインキュベータの中に設置し、研究開発を含んだ客員教授常駐の体制を作り、支援機能強化を図っている。

06年開所以来、卒業企業29社、入居中企業9社であり、その事業継続率は、75.9%と高い。

花巻起業化支援センターの支援を受けた㈱HMT社の事例をみると次のとおりである。

97年創業者の原社長は新聞記事を見て単身、軽自動車で花巻を訪れた。その年市内のプラスチック金型製造企業で働きながら、独立準備のために、「いわて起業家大学」を受講する。99年にセンターに入居・独立創業（貸し工場30坪）、その後「プラットフォーム事業」を活用し、販売ツールの整備やテクノフェアへの出品等IMと二人三脚で事業を進めた。テクノフェアでの製品が大手企業の目にとまり取引が拡大、02年には法人化（有限会社）し、貸し工場50

坪へ移転した。さらに04年には花巻第一工業団地テクノパーク内に新工場を稼働させる。現在従業員16人を雇用、出身地の唐津へ第2工場も開設している。

わずか創業から5年間で中堅企業まで成長できたのは、原社長の努力とともに同センターの主任コーディネイターである佐藤氏の尽力に負うところも大きい。

（3）岡山モデル～リサーチパーク型～

岡山リサーチパークインキュベーションセンター（ORIC）は岡山県がPFI手法を活用して03年に整備した施設であり、我が国で唯一、PFI事業で設置・運営されているBI施設である。BI事業推進にあたって特に次の三点に留意している。

- ①岡山情報ハイウェイ等のインフラの優位性との作り分野の企業集積を生かすこと。
- ②岡山県産業支援プラットフォームの支援機能を活用した取り組みを図ること。
- ③PFI事業としての特性を生かすべく、民間の活力、ノウハウを十分に生かして、柔軟に、効率的な取り組みを図ること。

BI事業性の評価にも取り組んでおり、ORICが県の産業振興事業であるが故に、県が投資した税金額以上のリターン（賃料収入・税込増加）をBI事業が生み出すことを必要としており、そのための数値目標を①年12名以上の雇用創出②売上高年1.5億円以上の増加、としている。07年までの4年間で25社が創業しており、雇用者の増加数は157名・売上高の増加は703億円とともに目標値を達成している。

施設は貸室58室・産学連携室4室であり、（財）岡山県産業振興財団と岡山県工業技術センターが一体的に配置されている。

支援している代表的企業としては「株式会社日本ステントテクノロジー」がある。同社は03年11月にORICに入所、京都大学・山口大学におけるステント研究の成果を基に、外国企業に席卷されているステントの国産化と世界への展開を目指した。

現在は工業技術センターや大学のとの共同研究により、次世代ステントであるCOCR合金のベア・

ステントの製造技術を確立している。更に、センターのIMは同社の中国進出に伴う人材紹介（中国人研究者）や、ステントの薬剤コーティングに必要な、大手M薬品企業の薬剤のマスターファイルデータの取得支援、ベンチャーキャピタルへの紹介など同社の円滑な事業展開を支援している。

※「ステント」：人体の管状の部分（血管、気管、食道、十二指腸、大腸、胆道など）を管腔内部から広げる医療機器である。多くの場合、金属でできた網目の筒状のもので、治療する部位に応じたものを用いる。

8 千葉県のB I 事業

千葉県のB I の歴史は98年の「東葛テクノプラザ」（東テク）の設置から始まった。現在は県内に公的B I 施設としては14施設、民間B I 施設としては7施設が活動しており、入居企業は、約350社にのぼっている。

（1）東葛テクノプラザは、88年に実施した「アーバン・インダストリー振興調査」の結果に基づき、内陸部の産業集積地である東葛飾地域の発展を図るため、産業支援施設として提案された。

また、東テクの近接地には、東京大学柏キャンパス（新領域創成科学研究科・宇宙線研究所・物性研究所・人工物工学研究センター・空間情報科学研究センター・気候システム研究センター等）・千葉大学柏の葉キャンパス（環境健康フィールド科学センター）・東京理科大学野田キャンパス（薬学部・理工学部・基礎工学部）等の大学、国立がんセンター東病院、科学警察研究所等が立地しており、知的財産の集積地と言える。

事業内容としては、中小・ベンチャー企業を育てるインキュベータ事業と新規事業・商品開発の核となる研究開発（支援）事業の二つを中心に、業務支援事業・情報提供事業・交流事業・研究研修事業等を行っている。

東テクには貸研究室が51室あり、その内訳は研究開発室19室、共同研究室19室、企業育成室13室となっている。98年から09年までに、103社が入居し、64社が退出している。更に、退出した64社のうち県内で47社

が活動している。また、同所には、①電磁波関連機器 ②ノイズ関連機器 ③電気特性測定機器 ④製品評価試験機器 ⑤機械・材料試験機器 ⑥寸法・形状観察機器 ⑦化学・分析機器 ⑧工作・金属加工機械等約100種類の試験分析機器が備えられている。利用件数は年間2,000件以上になっている。特に、「電波暗室」「電波妨害測定装置」「放射イミュニティ試験装置」等の電磁波関連機器の利用が多い。これらの機器類については、地元企業が自主的に導入検討委員会を立ち上げ、その要望に基づき導入された。また利用方法についても、同所の職員が希望企業に機器の操作方法を講習し、企業自らが機器を操作・使用している。

大学等研究交流サロンには現在、東大・千葉大・千葉工大・日大（生産）・日大（理工）・東電大・東理大等が参加し、産学連携の窓口となっている。更に東テクは「東葛・川口・つくば地域産業活性化プロジェクト」の中核として、産業クラスター計画にも位置付けられている。

東テクに入居した代表的な企業に「ナノキャリア」がある。同社は中富社長と東大の片岡教授・東京女子医大の岡野教授を中心として、96年に設立された大学発ベンチャーである。99年に入所、現在は東大柏ベンチャープラザに入居している。事業内容は日本初のナノテクノロジーに基づくミセル化ナノ粒子をコア技術としている。従来の抗がん剤は、がん化した増殖細胞と正常細胞の殺細胞効果にあまり差がなく、全身に分布し、正常細胞にも同様に作用するので副作用を起こすこととなる。ミセル化ナノ粒子医薬品では、薬物が病変部分へ集まる割合が高く副作用が軽減される。（DDS・ドラッグデリバリーシステム）08年には東証マザーズに上場した。

「株式会社アビー」は、大和田社長により、89年に設立、98年に東テク一期生として入所した。同社はCAS（セル・アライブ・システム）フリーザーの製造・販売を行っている。コア技術であるCASデュアル・フリージング・システムは、組織損傷を最小限に食い止めるので、凍結・解凍後の食材も「限

りなく生に近い」状態を維持し、獲りたて・作りたての香り、風味、食感を消費者に届けることができる。隠岐の島の海士町漁協では、それまでは、離島であるが故の時間のハンデを負っており、海産物の価格低迷に悩んでいたが、このシステムにより解消

された。この連携は経済産業省の農商工連携88選にも選ばれている。また組織再生医療、臓器移植、血液保存等の医療分野での応用が期待されている。

2. 県内のB I施設の状況は次のとおりである。

【県内公的インキュベーション施設：14】

平成21年12月1日

番号	施設名（所在地）	貸室数	入居数	入居率％	設置年	管理運営主体	整備主体	I M 勤務	I M 配置者	賃料 補助
1	東葛テクノプラザ （柏市）	51	43	84.3	H10	県産振センター 【指定管理者】	千葉県	常勤1	県財団1	無
2	かずさインキュベーションセンター （木更津市）	11	7	63.6	H11	(株)かずさAP 【指定管理者】	千葉県	兼務1	千葉県1	無
3	クリエイション・コア かずさ（木更津市）	13	8	61.5	H12	中小機構	中小機構	兼務1	千葉県1	千葉県
4	木更津市テレワークセンター （木更津市）	20	13	65	H13	木更津市	木更津市	無	無	無
5	富士見店舗型ビジネス インキュベート室 （千葉市・ハynesビル 1F）	6	4	66.7	H13	千葉市 産振財団	木更津市	非常勤2	市財団2	無
6	いちかわ情報プラザ （市川市）	25	23	92	H14	NPO法人いちかわ ライフネットワーク クラブ	中小機構	非常勤1	市川市1	無
7	富士見ビジネスイン キュベート室 （千葉市・ハynesビル 10F）	8	8	100	H15	千葉市 産振財団	千葉市	非常勤2	市財団2	無
8	新産業交流プラザ UBOX（東金市）	6	5	83	H15	NPO法人 Virt21	東金商工 会議所	非常勤2	商工会1 NPO1	無
9	東大柏ベンチャー プラザ（柏市）	34	34	100	H16	中小機構	中小機構	常勤1 非常勤3	機1・市2 県財団1	千葉県 柏市
10	かずさバイオインキュ ベータ（木更津市）	5	4	80	H16	中小機構	中小機構	兼務1	千葉県1	千葉県

番号	施設名（所在地）	貸室数	入居数	入居率％	設置年	管理運営主体	整備主体	I M 勤務	I M 配置者	賃料補助
11	いんざい産学連携センター（印西市）	10	5	50	H18	NPO法人TDU いんざい産学官 支援ネットワーク	印西市	非常勤1	印西市	無
12	千葉大亥鼻イノベーションプラザ（千葉市）	34	31	91.2	H19	中小機構	中小機構	常勤3	機構1 市財団1	千葉市
13	ベンチャープラザ船橋（船橋市）	35	30	85.7	H19	中小機構	中小機構	常勤2 非常勤1	機構2 県財団1	船橋市
14	千葉市ビジネス支援センターインキュベート施設（千葉市・きぼーる14F）	18 ※1	16	88.9	H19	千葉市 産振財団	千葉市	非常勤2	市財団2	無

（千葉県産業振興課調べ）

（３）県内ＢＩ・ＩＭの課題としては、①ＢＩの施設数・部屋数がまだ少ないことが挙げられる。とくにポストインキュベーションの取組がほとんど行われておらず、成長期の企業に十分に対応できていない。②ＩＭの配置が少ないことなどがあると言える。千葉県では、ベンチャー企業支援にあたり、技術開発型企業に力点をおいたため、県内大手企業を経験した技術者をコーディネータとして東テック等に配置していた。ＩＭ教育への取組が遅れた一因といえる。今後は、このコーディネータとＩＭがうまく連携し、その効果を高めていく必要がある。③県内ＢＩ相互の連携も課題である。06年の「千葉県ＢＩネットワーク会議」が設置され、現在民間の施設を含め18施設が参加している。企業育成のノウハウの向上、等交流により益することも大きいと考える。なお一層の活発化が期待される。

９ 終りに

現在の日本でベンチャー企業を起こしていくことは、かなりハードルが高いと言える。会社の要素である「人」「もの」「金」「情報」すべて揃っているベンチャー企業は存在しない。であるが故に「ＢＩ」も「ＩＭ」もともに重要である。足らないところを補い、円滑に企業を立ち上げ、そして地域産業を創造していくことがその使命であるといえる。従来、産業振興は企業誘致にその重点が置かれていた。しかし、今、その市場を求めて大部分の企業は海外に活路を求めている。地域が活性化するには、新しい技術を持ち、高付加価値な企業を地域自らが創造していかなければならないし、ひとえに地域産業が「イノベーション」を興せるかどうかにかかっていると言えよう。

参考文献

清成忠雄・中村秀一郎・平尾光司著 「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 1971年

松田修一著 「ベンチャー企業」 日本経済新聞社 2006年

植田浩史・桑原武志・本多哲夫・義永忠一著 「中小企業・ベンチャー企業論」有斐閣 2007年

財団法人日本立地センター編 「起業家育成ノウハウ集」 2007年

財団法人日本立地センター編 「IMハンドブック」 2007年

日本新事業支援機関協議会編 「JANBO10年の歩み」 2009年