

我が国における起業環境改善策

経済学部3年 森 勇 太

経済学部3年 大 野 麻 紀

経営学部3年 田 中 晶 佳

経済学部3年 廣 井 恵理佳

経済学部3年 松 井 香名子

【目次】

はじめに

第1章：日本における起業環境と問題点

- I. ベンチャー企業
- II. 起業環境
- III. 関連する問題
- IV. 米国のベンチャー企業を取り巻く環境
- V. 起業の環境と問題点

第2章：起業のリスクとその緩和策

- I. 起業のリスク
- II. 緩和策
- III. 企業倒産
- IV. リスク対策

第3章：将来の起業のあり方

- I. 日本での起業
- II. 海外（シリコンバレー）での起業
- III. 日本とシリコンバレーの違い
- IV. 我が国の将来の起業のあり方
おわりに

<参考文献>

はじめに

日本の起業環境の改善策について、起業時の環境と在り方、リスクを含める問題点にはどういったものがあるか、海外との比較を通した今後の日本の在り方を各章ごとの論点とし、今後どうすべきかを論じていく。全体の論点

として、資金面の問題、ビジネスプランの必要性、社会的セーフティネットの充実性、日本の教育における問題点を、起業家の視点で見たとき、おおよその現状と比べ、改善すべきと思われるものを中心となっている。将来日本が進むべき道の一つとして、海外との比較を用い、私達なりの結論に達した。

第1章：日本における起業環境と問題点

ベンチャー企業を起業するためには、さまざまな問題が取り上げられる。世間一般において指摘される点は、主に資金面、人材面、技術面の問題である。この章では、起業に関するさまざまな問題を挙げて説明していく。

I. ベンチャー企業

わが国では、これまでに3度のベンチャーブームが起こっている。第1次、第2次ベンチャーブームは、1970年前半と1980年代の中頃の2回にわたって起こった。そして、第3次ベンチャーブームは、バブル崩壊によって活力を失った大企業に代わる事業主体として、ベンチャー企業が注目されることにより起こった。長期不況が就職難やリストラに影響し、大手企業や大組織への帰属願望が低下傾向にあり、パソコン・ネットワークを中心にした情報技術革新の急展開によってさまざまな事業機会が増え、新技術開発のチャンスが拡大された。このことが起業を促し、官民による育成・支援策、起業を支援する体制やさまざまな動きにも繋がっている。

また、起業を支えるアウトソーシングを始めとするさまざまなサービス業の出現や起業を促すインフラの整備、国・地方自治体の支援制度の充実化、大学の新産業育成への本格的取り組みなどがあり、こうした起業を支援する動きは、不況における産業構造の変化の中で、徐々に現れ始めている。

一方、わが国におけるベンチャー企業の現状は厳しいものとなっている。わが国のベンチャー企業の現状を知る手がかりとして、新規開業率の動向がある。総務省の「事業所統計」の調査によると、近年の新規事業所の開業率が低いことや廃業率が開業率を上回っていることがわかる。

Ⅱ. 起業環境

新規開業率の低下の要因は、以下の点にあると考えられる。新規開業に際して、起業家にとって重要な経営要素は、資金面、技術面、人材面、社会面においてみられる。これらの要素が重なり合って、それぞれに悪循環を生み合いながら、起業したい人が起業できない状況を作っている。

①**資金面**：製品・サービスや技術が市場で認知されるようになるまでは資金調達が重要となる。起業家が準備できる資金は限られているため、外部から事業資金を調達する必要がある。資金の調達には、金融機関から借り入れる方法、エンジェル、ベンチャーキャピタル(以下VC)、事業会社等からの出資による方法がある。多くのベンチャー企業は、担保や保証人を有していないので金融機関からの借入れは困難であり、エンジェルやVCなどから借り入れざるを得ない。しかし、エンジェルやVC等から借り入れる場合でも、担保や保証人に代わるものをベンチャー企業が保有していなければ、資金を投資してもらうことは難しい。そこで重要となるのが、今後の事業の成長可能性や企業の成長意欲を示すビジネスプランである。エンジェルやVCから投資をしてもらうには、ベンチャー企業として挑戦する新たな事業の内容や技術が優れていなければならないし、持続的に成長・発展していく可能性や将来性が期待できなければならない。ベンチャー企業のビジネスプランが認められず、投資をしてもらえないとなると、独立する意思があったとしてもなかなか独立出来ず、独立したとしても、開発資金が不十分であったり、顧客開拓や製品開発に時間を費やさなければならなかったり、最終的には資金繰りに翻弄されて、経営がうまくいかなくなることも多い。¹

②**技術面**：技術面においては、1998年に大学の持っている知的所有権を経済社会に還元・促進するために「大学等技術移転促進法（大学等における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進に関する法律）」が施行された。この法律に基づき、研究開発成果を産業界に移転するための「技術移転機関（TLO）」が相次いで大学に設置された。TLOは大学の研究者の研究成果の特許などで権利化し、民間企業の利用を認め、製品開発などに活用し、事

業化を促進する組織である。開発した製品によって得た収益の一部を大学や研究者に還元し、更なる高度な研究をするための財政基盤の強化や、研究開発を活性化させる働きを持つ。現在、多くの大学で研究開発など技術的な面とは別に、起業家精神の養成やベンチャー企業の経営についても力を入れ始めている。ⁱⁱ

また、IT技術革命によりIT産業の起業が乱立、現在では革新的な分野ではなくなり共倒れの危機もある。新技術という意味で限界に来ており、今後の技術面において新たな研究成果が期待される。

③**人材面**：人材面においては、多くの人がブランド志向であり、大企業に就職することを望む状況にある。このことは、起業を志願する人が少ないことや新しく設立された企業に人が来ないことを示している。新しく設立された企業は人材不足のため、市場の急成長に合わせて企業の規模を大きくできず、あとから参入した大企業に市場を取られ、企業が倒産することも多い。ⁱⁱⁱ

④**社会面**：社会や市場においては、新製品や新事業を信用しない、リスクをとらないといった心理的な体質がある。市場は、すでに大量生産・販売されているような品質の良いものを要求し、新製品やまだ製品の品質が証明されていないものに対して非常に慎重である。大量生産・高品質戦略は日本企業の中心的戦略になっており、新しいものに対して慎重であり、市場ではなかなか新しいものを取り組めない状況になっている。^{iv}

これらの点が、わが国の新規開業率を低下させる要因となっている。また、これらは起業する時に直面する問題であり、ほとんどの起業家は、著しく欠けている状況の中で、開業をしなければならない。このような社会環境で起業することは非常に困難であるといえる。

しかし、以上のことは、日本社会の社会的心理状態とも言え、こうした日本の社会的心理状態の上に、産業社会の活力を減少させる要素が重なって、さらに開業率の低下を促進させる結果となっている。次に、こうした資金面、技術面、人材面に関連する問題を挙げる。

Ⅲ. 関連する問題

Ⅲ-i 資金面

①**VCの投資**：VCの投資は、次世代の新産業を担う有望なベンチャー企業を資金と経営の側面から支援する重要な役割をもっている。

VCは、製品やサービスが消費者に受け入れられるか、ビジネスとしてうまくやっていけるかなど、企業の将来性を期待して投資をする。しかし、投資の見極めは難しく、伴うリスクが大きいので、ビジネスプランに魅力があり、成長性が期待でき、信頼できる企業であることが確認できなければ投資をしない。VCがこのような投資をする限り、ベンチャー企業への資金供給は進まず、ベンチャー企業の発展を望むことはできない。^v

②**開業資金の高額化**

起業するためには、不動産や設備や人材などが必要である。しかし、オフィス賃貸料や設備の価格や労働人材の不足による人件費が高く、開業資金が高額化している。起業しようとしても自己資金では足りず、担保がなければ融資も受けられない状態になっている。^{vi}

Ⅲ-ii 技術

①**大学発ベンチャーに対する批判**：大学発ベンチャーにおいて、大学の教授のほとんどが、大学が大学発ベンチャーとかかわることを支持していない。大学発ベンチャーは、営利目的になってしまい、大学のキャンパス内に悪影響を及ぼす商業的な志向を持ち込んでしまう。本来、教育機関は社会的役割を果たすことが目的であり、個人的利益の追求は、公開された知識の創出や普及、研究の自由、学生の教育を弱体化する恐れがある。このことにより、大学発ベンチャーは批判される結果となっている。

②**社会技術の高度化**：現在、パソコンの普及により社会は高度技術化へと変化している。このことは、起業機会、起業家、起業を取り巻く環境に影響を及ぼしている。携帯電話や電子手帳、パソコンやそれらの周辺機器、通信技術や画像処理などの高度な技術を基礎にした新技術・新サービスが相次いで出現している。技術の高度化によって、起業家自身がある程度技術に対して

理解や経験を持つことが必要となり、いままでの起業家とは違う教育と経験が要求される。これにより、従業員に対する新たなトレーニングも必要になり、高度化した機器を使いこなす人材の確保もしなければならない。技術の高度化は起業や成長資金の高騰化を促進させ、個人的資金だけの起業を困難にさせている。起業リスクは起業家にも投資家にも大きくなっており、現在の支援だけではこのような社会的変化に対応することは難しい。

③**技術的境界**：技術の高度化により、EUCでの業務・企業内システムの向上、ソフトウェアの開発、PCの一般家庭普及などが起こったが、これにより、IT産業自体がベンチャー企業の革新的部分に触れているとは言えなくなった。技術の目新しさが無いのだ。IT技術以上に、バイオテクノロジーなど新分野の技術に期待する必要がある。

Ⅲ-iii 人材面

①**起業家育成教育**：わが国には起業家精神をもった人材が極端に少なく、横並び主義、集団主義の社会である日本において、起業家を生み出すことは難しい。ベンチャーの起業家が活躍できる風土を作り出すことは、日本経済の持続的な発展のために重要な課題である。

しかし、ベンチャーには従来の経営学では不十分であり、それを越えるベンチャー経営学が必要である。いくつもの大学・大学院がベンチャー起業家教育に取り組むようになってきたが、ベンチャー起業家教育として本格的なものはまだ数えるほどしかない。^{iv}

②**起業最適人口の減少**：第一次ベビーブームの年代が起業平均年齢を過ぎ、起業平均年齢とされる40歳未満の年代の人口が減少している。この年齢の人口の減少は、起業候補者を減少させていることをあらわしている。また、起業家的素質を持った人材の引き留めや、先行き不透明な新規開業企業に対する不安によってサラリーマン生活者が保守化傾向になることで、新規開業時の人材の確保が難しくなっている。^vその上、国立社会保障・人口問題研究所の調査によると、30歳代の人口は、年々減少し今後更に減少することが予測されている。このことにより、今後起業に適した年齢の人口の更なる減少が

予想される。

このような問題を抱えるわが国の経済社会で、リスクに満ちたベンチャー企業が育つには、ベンチャー企業を立ち上げ経営する起業家、ベンチャー企業の製品（サービス）・技術・市場を評価する投資家（ベンチャーキャピタリスト等）、起業を育成・支援する育成・支援者（大学、行政、等）など、ベンチャー企業を創出していく上で、各々の分野での意識改革とプロフェッショナルな能力の向上が求められる。

Ⅳ. 米国のベンチャー企業を取り巻く環境

アメリカにおける新規企業の設立件数は、1970年代半ば以降に急激に増加している。これは、ベンチャーブームが起こり、旺盛な起業家精神を持った人の起業の影響が強い。この理由として、71年にNASDAQが整備されたことが大きいと考えられるが、大規模製造業の停滞による人材の流出も大きい。1970年代以降、経済構造・人口構造の変動、市場の成熟化、技術革新の進行などの中で、中小企業の役割が増大したといわれている。また、アメリカの大手企業は、1987年10月に株価が大暴落したブラックマンデー以降、相次いでリストラが行われ、中高年層の労働者を中心に、大量の人員削減を行ってきた。こうした失業率の上昇に歯止めをかけたのが、ベンチャー企業であり、失業者は専門知識を勉強しベンチャー企業に就いたり、実際に起業家としてベンチャー企業を設立したりした。とりわけ、大手企業が大量の雇用削減を行った結果、大手企業自体だけでは手が回らなくなり、下請け型のベンチャー企業が相次いで設立され経営が行われた。それに加えて、不況期には企業において、余剰気味だった新製品開発の従業員がスピノフして設立した、ハイテク型ベンチャー企業も増えている。

スピノフは、効率的でない面もあるが、アメリカにおける技術革新の多くがハイテクベンチャーによって担われていることから推測できるように、経済的、技術的に効率が高い可能性もある。アメリカのベンチャー企業の経営者には、ビジネススクールの出身者や大企業あるいは大学からのスピノフからの経営者が多く、起業した当初から企業経営をシステムとして捉

え、より効率的な企業の成長を実現しようとしている。

資金面においては、将来有望な企業があればそれに対して、取引先、資金供給者、従業員などのステークホルダーたちがすぐに集まりやすい。このことは、創業期にある企業の資金供給源として重要な役割を果たし、その企業の成長を促進させることを示している。^{ix}

80年代には、経済成長の鈍化と財政赤字に直面したが、規制緩和やキャピタルゲイン課税の優遇などの措置をとり、経済の活性化と新企業の育成に努めた。アメリカ企業は多くの研究開発投資を行っているが、その背景には公的受注、公的研究資金など、政府の支援によってベンチャー企業が支えられている。^x

日本では土地や建物、設備等でアメリカと比べると、より多くの負担を強いられる状況で、起業の壁ははるかに高いといわざるを得ない。日本においては、VCの整備とともに、さまざまな規制緩和が必要である。

V. 起業の環境と問題点

この章では、わが国における環境と問題について触れてきた。その中で、初めに新規開業率の低下が目立ち、起業する人が減っていることを挙げた。わが国の起業環境は、以前に比べると制度や支援がされているが、起業の環境はまだ厳しい状態にあり、起業を望む者がすぐに起業できる環境には整っていない。政府の公的支援やVCの整備、大学における起業家教育などの支援が行われている中で、資金面においても、技術面においても、人材面においても、多くの問題があり、まだまだ改善できる余地があると言える。わが国において、起業率を増加させていくためには今後もさまざまな制度の整備や支援が必要である。

第2章：起業のリスクとその緩和策

起業家は誰しも、会社を設立する時に将来の目標を設定する。その目標は個人によってさまざまである。しかし目標に向けて努力するのは同じである。

将来に希望を持ち、起業した人のすぐ目の前には、危険な落とし穴が待ち受けていることもある。起業には見込み違いなどがつきものである。

I. 起業のリスク

起業する際には必ずリスクが伴う。起業におけるリスクとは新しい事業を始めようというときに起こるリスクであり、失敗する可能性が高い。起業リスクには見込み違い、詐欺、悪徳商法、代理店詐欺、出資金詐欺などがある。最後には資金繰りに行き詰まってしまう。起業は危険と隣りあわせである。

起業後の経営に関連するリスクには、ヒト・モノ・カネなどがある。これらは市場や顧客の読み違いによって起こる。また、市場が予測通りに成長したが競争激化の状況判断を誤り、顧客から取引停止を申し渡される場合もある。

①**ヒト関連リスク**：ヒト関連リスクとしては、人材流出、採用リスクなどがある。

人材流出リスクは、中心的な従業員の退社や、高い技術を持った人材が引き抜きされ、より良い給料で雇ってくれる企業に移動してしまうことによって起こるリスクである。

採用リスクは、優秀な人材を確保することが難しいリスクである。

②**モノ関連リスク**：モノ関連リスクとしては、消費者のニーズのリスクなどがある。

消費者のニーズのリスクとは、新製品の開発危機、当初考えた製品やサービスが市場とミスマッチで、顧客のニーズの変化を適切に把握できなかったり、その規模が小さすぎたり、コストの削減ができないなど、商品開発が失敗するリスクである。特に、長期の商品開発は市場の正確な把握や商品開発機関の見積もりを誤ると極めてリスクの高いビジネスとなる。^{x1}

③**カネ関連リスク**：カネ関連リスクとしては、運転資金の不足、不良債権の多発などがある。運転資金の不足は、VCやエンジェルからの投資がされないことや銀行からの借り入れが困難になることで起こる。

不良債権によるリスクは、不良債権を抱える企業が経営破綻に陥ったとき、

資金繰りがうまくいかなくなり、債権の支払いができなくなるリスクである。

そのほかに、情報システム・リスク、特許リスク、海外投資リスクなどが挙げられる。このリスクは、経営活動に直接関わってくるリスクであるため、経営をいかに成功させるかということに目がいってしまい、失敗を避け結果的に成功するというリスクマネジメントの側面が軽視されがちである。^{xii}

技術面においては、自分の携わった技術に対する思い入れが強く、自社の技術に対して自信を持ちすぎる。このことにより読み違いが起こる。このような技術ベンチャー起業家は、自社においての技術の弱点や問題点を研究することが必要である。^{xiii}挑戦が空回りすると倒産ということになる。このことから最大の経営の危機は倒産といえる。

起業と企業成長の過程で注意すべきリスクは、製造、販売、サービス提供、企業運営、資金調達、技術・開発導入、事業拡大等の各段階でリスクを限定する組織やビジネスプランを構築していなかったために、トラブルとともに消えていくベンチャービジネスは少なくない。

II. 緩和策

ヒト関連リスクで、人材流出では働きやすい環境の整備、給料に対する話し合いなどを行い、採用リスクでは、人材育成として、教育・研修、新しい技術に対するトレーニング、必要とする能力の開発、学習環境として、継続的に学習できる環境づくりを行っていくことでリスクが軽減される。^{xiv}

モノ関連リスクで、消費者のニーズリスクでは、製品・サービスの企画、顧客・市場の要求による市場のニーズに的確に応え、商品開発を行う。また、製品の開発期間の短縮化とコストダウンを図ることで解消される。

カネ関連のリスクは運転資金不足では、国や銀行、証券会社、VC、個人投資家、株券、社債など、起業時期に応じ様々な資金調達方を用いることで、資金不足を緩和し、資金調達しやすい環境を作る。不良債権では、政府の公的資金による支援や倒産した場合には破産法が適応される。

ヒト・モノ・カネのリスクを踏まえての失敗の中にも、成功につながるものもある。失敗の数が成功の数よりはるかに多い。失敗を上手く生かすこと

で、起業家の見込み違いを少しでも減らすことにつながる。

大事なことは、起業家が実際に失敗を経験することと、失敗を正しい知識とともに伝えることである。このように、自分が知らない失敗の知識や経験を伝えることは、大いに意義がある。現在の日本には、失敗経験が情報として公に伝達されることがほとんどない。そして、失敗の原因を理解し、失敗が致命的になる前に防ぐ術を覚えることも大事である。これらのことを理解することにより、失敗の経験が成功へ導く力になるだろう。

Ⅲ. 企業倒産

企業が経営破綻すると倒産という状態になる。倒産には、破産、再生（再建）がある。破産の中には特別清算があり、再生（再建）の中には民事再生法と会社更生法がある。

特別清算とは、会社法に定められて行う手続である。対象は清算手続中の企業である。破産に比べて手続が厳格でなく、進行が早い。債務超過の場合は、債権者から一部債務免除を受けて債務を減らさなければ清算は終了しない。

民事再生法とは、経済的に苦しい状況になった中小企業がよりスムーズに再建できるようにするものである。再建までの時間が比較的短く、会社更生法より費用の負担が少ない。再建の見込みがあると裁判所が判断すれば破産にはならず、経営者が再生手続開始後も続けて経営を行うことができる。

会社更生法とは、経営破綻になった企業が潰れることなく事業を継続しながら、自主再建できるようにするものである。対象は大企業で、再建までの時間が比較的長く、民事再生よりも費用の負担が多い。大企業向けであることから、民事再生法の利用頻度の方が高く、この論文の趣旨とあまり絡まないため、ここでは上記の紹介だけに留める。

Ⅲ-ⅰ 倒産手続申出

債務者が経済的に不利になり、債権者に対する返済が不可能なとき、債務者が再建するための倒産手続として、破産手続・民事再生法による民事再生手続・会社更生法による会社更生手続がある。このように、企業の倒産が起

こると倒産の手続が必要となる。倒産手続を開始するために、原則として関係者は手続開始の申立てをしなくてはいけない。申立てに対し、裁判所が倒産手続の開始要件を審査してその要件の存在が許可されれば手続が本格的に開始されることになる。

Ⅲ-ii 倒産後の流れ

①**破産原因**：倒産手続開始原因のうち破産手原因が主要である。破産手続開始のために、資金繰りの悪化などの破産原因が必要となる。

②**再建型手続**：再再建型手続における開始原因で特徴的なのは、破産原因と比べて要件が緩和されている点である。事業再建のためには、手遅れにならないうちに手続を開始する必要がある。

Ⅲ-iii 破産手続

破産手続は、裁判所が破産手続の開始を許可し、破産を管理する人を選び債務者の財産を債権者に配当するという手続である。通常は、破産手続開始の決定時点の債務者が全ての財産を提出し、金銭に換えて配当することになる。また、債務者の財産が極めて少ない場合には、破産管理人を選ばないまま破産手続を廃止することもある。

破産手続開始が決定した時点の債務は、破産手続開始が決定されても、返済を免れることはできない。そのためには別に免責許可の申立てを行って許可を受ける必要がある。なお、破産をすることになった理由に浪費や詐欺行為などがある場合には免責許可が受けられないこともある。³⁴従来の破産法では、破産または再建に支障をきたしたため2005年破産法が見直された。

①**破産法改定の目的**：破産法は1922年に制定され、1952年に免責制度を導入する等の一部改正がされたが、その後本格的な見直しがされていない。そのため、手続全体が厳格すぎて迅速性に欠け、利害関係者人の権利関係の調整に関する規律も現代の経済社会に適合しないとの批判がされている。また、破産した個人の債務者について経済生活の再生の機会を確保するための方策をより一層講ずる必要があると指摘される。そこで、破産法を前面的に見直すことにしたのである。

②**破産法の見直しのメリット**：バブル経済が崩壊した後、社会経済構造の変化に伴い破産の件数が増加し、特に個人破産が急速に増え社会問題化している。破産法の見直しで清算手続きが簡略化され、個人が破産した場合の再起が容易になり、企業が破産した場合の労働者の有する債権の保護も図られる等、社会的セーフティネットの拡充が図られることになる。

Ⅲ-iv 特別清算手続

特別清算手続は、株式会社の早期清算のためにある簡易なもので「ミニ破産」とも呼ばれる。手続きの特賞を見れば通常生産と破産との中間的なもので、破産ほど厳しい手続きもなく、必要があれば、裁判所が後見的に手続きに関与し適切な処理ができるように配慮する手続きである。また特別清算には、会社が選任する清算人が財産の管理処分を行う。比較的に、倒産というイメージが一般的には薄いと言う利点がある。

Ⅲ-v 民事再生手続

民事再生手続には、主に法人事業者の利用者を対象とする手続き（中小企業向けの民事再生手続）と、個人債務者のみの利用者を対象とする民事再生手続（個人債務者の民事再生手続）とがある。個人債務者の民事再生手続は、中小企業向けの民事再生手続と比べると、手続や費用などについての負担が軽くなっている。

①**中小企業向けの民事再生手続**：経済的に不利にある法人や個人が、自ら立てた再建計画案について債権者の多数が同意し、裁判所もその計画案を許可することにより、債務者の事業や経済生活の再建を図ることを目的とした手続である。債務者は、事業を継続しながら計画通りに返済し残りの債務を免除できる。この手続では、債権者などの関係者にとって公平なものにするため、債務者から財産の状況などについての情報の提供を受けたり、必要に応じて債務者を監督する監督委員や債務者に代わり、事業経営を行う管理人が選ばれたりする。返済の段階においても、一定の期間は返済の監督又は管理が続けられる。また、返済しなかった場合には債権者が債務者の財産に対して強制執行をすることができる。

Ⅲ-vi 再建制度の必要性

再建制度として民事再生法が2000年に施行された。同法はアメリカやドイツの民事再生法に似せて作られ、開始原因の緩和などにより、以前にも増して再生手続がしやすくなった。このことは起業家が起業しやすい環境が整えられ、破産や倒産リスクに社会的セーフティネットがかけられたことを意味している。

従来の倒産法の再建制度であると、開始原因が厳しかったため、申立てがしにくく、起業家はリスクが緩和されていなかった。また、再建手続に時間がかかった為に起業家は新たな事業展開をしようにも動けなかった。これらのことから、再建制度は起業家のリスクを緩和するためにも、社会的セーフティネットの拡充を図るためにも必要である。

Ⅳ. リスク対策

経営のリスクを避けるためには、リスクが起こることを予想しなければならない。事前に、リスクが起こることを把握し防ぐための行動ができる仕組みを知っていることが重要である。このことから、経営リスクとその対応の仕方を知り理解することが必要であるといえる。常に、経営に対して強い問題意識を持ち、それを実現させることが大切である。

経験不足による失敗が起きる前に、起業に向けて準備し起業しやすい環境を作ることで、リスクが軽減される。起業のリスクは新事業に対して、信用されなく投資が受けにくく、商品開発の段階で資金不足になり、他社との競争に負けてしまう。そして、ベンチャー企業は将来性が見られないため、ブランド企業でないと人材が集まらない。企業が成長するためには、従業員個人の能力向上も必要であるが、企業全体の能力向上も必要である。また、従業員同士のコミュニケーションを図ることも大事である。

企業の資金繰りなどが回らなくなった時の手段として、特別清算手続、民事再生手続を今後の起業家自身の人生や再建を図れないほどの債務を、背負う前に用いることも、リスク対策の一つであると言える。

第3章：将来の起業のあり方

I. 日本での起業

I-i 起業までの流れと問題点

日本における起業改善策と問題点の章で表記している通り70年代前半、80年代中頃と2度のベンチャーブームが起きている。そして第3次ベンチャーブームも経て起業面での問題点も浮き彫りになっている。起業するための流れを簡単に書けば「起業のために必要な情報調査→スケジュール作成→事業計画書作成→資金調達→開業準備→開業」となるが、まずネックになるのが資金調達である。日本の場合、良いアイデアを持っていてもそれを支援する施設や団体が少ない。始めから銀行に行っても断られる、またVCの数も少なく、公共機関からの資金もあまり期待できない。さらに前述のように資金面、人材面および、技術面、社会面の問題もある。

I-ii 重要事項

①**ビジネスプランの必要性**：まず、資金を得るために必要なものは何か、それはしっかりと経常利益をも見越したビジネスプランである。現在、日本で上場することは、以前に比べるとかなり容易になってきている。2000年頃から新興市場が設立されたため、上場自体の基準がゆるくなり、株式公開が比較的容易にできるようになった。資金を必要とする企業は上場するが、その結果成長性が見込めない企業や、ビジネスモデルが不透明な企業など、投資家にとって魅力のない企業の上場も増えた。そのため上場しても株式が売れず、企業の成長性が望めない場合、先行き不安で貸し渋る銀行や、キャピタルゲインを狙うVCは資金の援助を行わないという現状がある。以上のことからしっかりとしたビジネスプランは必須と言える。

②**現在求められる事業・プラン**：では、なぜ銀行やVCが納得するビジネスプランがでてこないのか？一つ目は技術的限界である。IT革命以後ITを駆使したベンチャー企業が増えたが、ソフト的なものからシステム的なものまで

様々な企業が乱立しており、このことは似たようなビジネスプランの乱立にも繋がっており、革新性に欠ける。

二つ目は起業家の発想力である。新しい技術にとらわれすぎ、すでにあったものを革新的ビジネスに変えるという発想が生まれにくい。既存の物を革新的技術的に変えた事例を挙げる。徳島県勝浦長で生まれた「はっぱビジネス」というものだ。「株式会社いろどり」³⁰⁰年商二億六千万円。日本料理などに彩る葉っぱを山から集め販売するというもので、決まった一定量を毎度出荷するわけではない。ネットを使い販売市場を探しそこに販売することにより、年収1千万円以上稼ぐお年寄りもいる。ネットというIT技術は使っているものの、販売している商品自体は山に行けばある「葉っぱ」である。世界からも注目されている、まさに革新的な発想である。このような発想を、キャリアを積み起業を志す、起業適正世代と言われる30-40代付近の方に期待をするほうが無理な話である。キャリアを積んだ人が駄目という訳でなく、地域や農林業に密着してきた人たちだからできた発想なのだ。こういった企業社会の第一線で働いてきた者には死角になり、生まれていないビジネスはまだまだあるはずだ。技術的限界の時こそ、その死角的発想に求められるビジネスプランがあると考えてる。

I-iii 日本での起業・起業家が行きつく先

現実問題として起業をして行きつく先はそのまま上場していくか、未上場企業として経営を続けていくか、倒産かである。現在ベンチャー企業は5年で9割が倒産するといわれる状況であるため、失敗をおそれて起業を行わないと言う人も多い。もし失敗すれば、全財産を失う可能性があるからだ。起業適年齢と言われる30歳以上の人だと、家庭を持つ者も多く、起業のリスクを背負って冒険すること自体が難しい。リスクをとらないのは金融業者だけでなく、起業家自身にも言えることである。

勿論、一口に倒産と言っても、利益を生むことができなかつた会社を大損しない内にたたむと言う例もあるので、倒産＝失敗で全財産を失うということとはイコールでない。ただし、日本において倒産、失敗という言葉は、世間

体を考えればネガティブな言葉であり良い意味でとらえられることはない。また一度失敗している事実は起業家の信用力の低下に繋がり、再び起業を志した時の阻害となりえる。この事が起業家自体少ない原因、成功する起業家が少ない要因とも言える。なぜなら失敗の経験を生かすことができないからだ。失敗に寛容であるアメリカなどの国と日本の大きな違いである。

Ⅱ. 海外（シリコンバレー）での起業

Ⅱ-i シリコンバレーの人々

シリコンバレーで起業志すのはなにもアメリカ人だけではない。日本人も含め世界中から起業を志す人々や技術者、キャリアを経験してきた優秀な人々が集まっている。なぜシリコンバレーかと考えれば、プランに魅力があれば人を簡単に集めることができ、起業家支援の環境が整っているからである。

Ⅱ-ii 事業で成功するための要

成功のための要は有力なVCからの投資である。単純に資金面が潤うからということだけでなく、それ以外に重要な理由が2つある。

①**会社運営のノウハウ**：経験を積んでいるベンチャーキャピタリストは、その道の起業に関するスペシャリストと言える。良くも悪くも様々な事例を経験してきているからだ。VCを選ぶ時、経験豊富なキャピタリストはいるか、支援企業の種職種はまばら過ぎではないか、などが重要である。また起業家が事業計画書の見直しや、起業してからの問題などに、ベンチャーキャピタリストとともに知恵を絞るが、そこではベンチャーキャピタリストが主導権を握る。資金を出すから主導権を握るのではなく、上記の理由により、経験に基づきビジネスプランの完成度を高くするためである。

②**信用性**：有力なベンチャー企業がバックに付くと、実績のないベンチャー企業でも信用が裏打ちされる。結果、優秀な人材を採用しやすくなる。また、信用を得ることで、弁護士事務所や会計事務所からの無料サービス提供、リースからの借入れなども、VCが投資約束したことが信用となり、それらの初期問題も解決してくれる。これが事業を成功させる仕組みであり、ベンチャー企業を育てるインフラである。

II-iii VCの支援

典型的なベンチャー企業論を言えば、革新的なビジネスプランを作成した若者がVCの支援を受けてまたたく間に上場するという構図だが、この構図のように順調な例はほぼない。そもそもVCの支援を受けられるようなベンチャー企業は1999年時でせいぜい2-4%だと言われている^{xiii}。ベンチャーキャピタリストがまず見るのは創業チームの経歴であり、ビジネスプランはその後である。これは起業を志す者が多いために、すべてのビジネスプランに目を通すことができない現状がそうさせている。

II-iv それでも起業する人が多いアメリカ

アメリカは失敗に対し寛容な国である。社会人であれば、悪意のない事業失敗経験はかえって投資家から評価をうけるし、学生であれば、起業のため大学中退をしても簡単な手続きだけで復学できる。破産法に関しても、連邦法第7章並びに第11章を参照すると、アメリカのそれは債権者より債務者に有利なように作られていると分かる。ここでは第11章の特徴的な規定を以下に挙げる。

- i) 債務者は破産原因が無くとも広く再建型手続きの申し立てが可能
日本と比べ、開始原因が広く認められているので、濫用に近い申し立てが多く2005年一部改正された。
- ii) 倒産の申し立てから開始決定までの期間に債務者の企業基盤が損なわれることはない。
日本の倒産法との違いは、担保権者の別除権が認められていない点である。
- iii) 債務者自身が継続して事業を引き継ぎ管財人は不当申し立てが無い限り選定されない。
こうした債務者はDIPと呼ばれ、占有継続債務者を意味する。
- iv) 債務者は業務範囲内であれば、裁判所の許可なしに資産を使用・売却・賃貸できる。
業務範囲を超えた場合裁判所の許可は必要、担保権者の権利は保護され

ている。

- v) 債務者が事業再建する際、資金を借りやすくするためDIPファイナンスが存在する。

ここからの借入れは凍結既存債務より優先して返済する義務が生じる。日本にもDIPファイナンスは一般化しつつあるが倒産法制上の取り扱いに不透明な部分があるため、与信者が現れない可能性もある。

- vi) 再建計画に基づき各債権者に新証券が交付される。

日本で言う所の更生手続きに見られる債権カットの代わりに、株式などの証券への振替が用いられることがある。そして弁済開始計画は実質的に遂行されるものとして、手続きが終わる。これにより2-5年程度で終結される。何年もかかる日本と比べスムーズに再建が行われる。^{xiii}

もちろん倒産＝破産と言うリスクもあるが、こういった社会的セーフティネットの充実がそのリスクを緩和している。

Ⅲ. 日本とシリコンバレーの違い

Ⅲ-i ベンチャー企業を育てるインフラ

まず、第一にベンチャー企業を育てるインフラの有無である。アメリカではVCから支援を約束された後も起業をふるいにかけ、その競争に勝ち残った企業に対し上場へのインフラが用意される。日本の場合、ベンチャーを育てるインフラがないと言われていたが、ナスダック・ジャパンやマザーズが登場。その途端にある程度の水準をクリアしているベンチャー企業にたいし、きちんとしたふるいもなしにお金を出すところが増え、上場もしやすくなった。上場しても株式の買い手がつかない企業の増加など、かえって市場の混乱を招く結果となってしまった。

Ⅲ-ii 社会的な違い

第二に、「日本での起業・起業家が行きつく先」、「それでも起業する人が多い現状」で書いた通り、失敗後のリスクに大きな違いが見られる。アメリカでは失敗は当たり前のものだと考えられている、失敗してもその経験を生かし何度でもやり直せばいい、という考え方である。日本では社会人として生

きる限り、挑戦に失敗し借金を背負い、ネガティブなイメージを持たれるよりは、安定した生活を選びたいという考えが多い。良くも悪くも裕福な国なのである。

次に法制についての違いを考察する。日本において2000年に民事再生法、2005年に破産法が見直され、新破産法として制定された。以下の内容である。

- i) 自由財産の拡張：現金で99万、預貯金で20万まで自由財産として認定。
- ii) 破産手続決定後：決定後に取得した財産は自由財産として認定。
- iii) 免責期間の短縮：10年間に一度でも免責を受けていると免責は下らなかつたが、この期間を7年に短縮、破産がしやすくなった。
- iv) 手続きの一体化：破産申し立てと同時に免責申し立てしたものとみなす。
- v) 破産手続きの簡素・合理化：方式を増やし事案に基づき適切な処理を行う。

DIPファイナンスの観点、再生適用数を見ても、ベンチャー起業などの発展途上中の企業相手には、それなりに機能しているとも言い難い事実はある。しかし日本での民事再生法は以前と比べても、アメリカの11章と比べても、債務者寄りにはなっているといえる。社会的セーフティネットの拡充は、起業を志す者の後押しにもなる、また再建の為の法制はより良い起業家を生み出すために必要なものなのである。

Ⅲ-Ⅲ 起業家育成教育

第三に、起業家育成教育の充実性の違いである。米バブソン大学の起業家教育部門の評価は高い。「1999年時のビジネス・ウィーク誌に掲載された調査によると調査対象となった全米ビジネススクールの本年度卒業度生のうち、平均8%だけが自ら起業したいが、バブソンの就職先統計によると自営が14%にも上っている。」²¹⁸これは充実した起業家教育が行われていることを表している。

起業家を育成するための専門的教育機関だけでなく小学校、中学校、高等学校における教育も着目点である。アメリカなど海外の授業では、明確な答えがない問題を学生に論じさせ、新しいやりかたを考えさせるディスカッション型の授業が多い。だからこそ、新しい事を好むのである。日本では、ある一定のやりかたや、形にはめ込み答えを出す教育を行うのである。同じことを繰り返させることや、体系的な考え、行動について日本人は優秀であり、その強みが今の日本と言う立場を世界に作ったと言える。

だが、この事がベンチャー起業への阻害となっている。新しい発想・行動が苦手なのだ。日本の大学生の就職先にもその傾向は顕著に表れ、大企業に入って安定を得ることを志望する学生が多い。逆に海外では、優秀な大学に行っている者の人気就職先は1自ら起業する 2ベンチャー企業で働く 3大企業 4官公庁であるという話がある。これは新しい発想・行動を好む欧米人らしい結果と言える。

IV. 我が国の将来の起業のあり方

これまでに書いたように、日本の起業環境はアメリカ、シリコンバレーと比べ良くないものと言える。日本の起業環境に足りないものがアメリカにはある。いいところは模倣すべきだが、その国特有の文化や国風があるので猿真似をして、法策も行わずそのまま適用してもうまくは機能しないだろう。そこで私は下記の改善点を推奨する。

一つ目は資金面の問題解決のためにVCが増えるべきである、数を増やす目的として、VC間での競争性を高めることで、VC自体の経験値を上げ、有力なキャピタル企業を作り上げる。そして経験を積んだ優秀なキャピタリストの増加も狙う。その上で、上場する会社のビジネスプランの見直し、審査はしっかりと行う。そうして利益が見込めるベンチャー企業に、VCが後押しをするのである。そうすればベンチャー企業にとっても、VCにとってもプラスに向かう。加えて有力と言えるほどになればシリコンバレーでの事例のように信用が付き、銀行からの投資も受けやすくなる。これにより、資金面の問題解決の一つとなるのである。

二つ目は社会的セーフティネットの整備である。一度失敗したものが再び挑戦できる環境については、法制で補う必要がある。3-2において、民事再生法の適用数の少なさを記したが、法施行の2000年から現在までで約160社である。帝国データバンクによると、2008年度だけでも倒産企業数は1万2681件(大企業含)にも昇る^{xx}のだから、その適用数はあまりに少ない。一応ベンチャー企業に適用された事例は存在する。経済産業省が2007年度実施した調査では、ある製造業に対し適用され、その企業は売り上げが民事再生前の2分の1以下になったが、販売費は3分の1となり、営業利益は黒字に転換していると言う調査結果である。^{xxi}しかしながらこういった例は稀であり、適用事例のほとんどは中小企業ながらブランド力が持つところで、発展途上のベンチャー企業には適用されていないのが現状である。民事再生法自体の適用数が少ない理由として、経営者自身が裁判行為で悪いイメージを持たれることを恐れ、及び腰になっている、再生後の利益を見込め無いなどの結果と考えられる。いずれにせよ成長前の発展途上中のベンチャー企業が倒産数の中に入っている可能性は高く、民事再生法の再建型手続きの認可を見直すべきである。

三つ目は起業家教育環境の充実である。大学では経営・経済・商学部でベンチャー論やビジネスプランの講義・講演、日本経済大学の起業家育成システムのような教育を行うところが整備されてきてはいるが、起業家のスペシャリストを育てる環境は無きに等しい。実際に、私もベンチャー起業論でビジネスプランを作成したことはあるが、設備投資額・人員・企業規模の算出など諸々分からないことだらけで、夢物語に終わっている。教授に具体的にどうすればいいか尋ねても、教授自体起業経験が無い為、いまいち的を射なかった。もちろん、私自身勉強不足の部分があったのは否めないが。

こういったことから、起業経験がある者を大学やビジネススクールで起業家育成に勤めさせれば、経験を生かし後輩を指導でき、それが失敗の経験であってもキーポイントを教えられる。また起業家教育という道を元起業家に用意することで失敗のリスク緩和にも繋がる。起業家としての考え方を作

るため、義務教育時代、高等学校時代では、型にはめる教育だけでなく、答えない答えを求める方法を考えさせる、海外の教育方式を取り入れる必要もある。新しいことに取り組むことが苦手なものでなく、当たり前であるという環境が作られるならば、海外のように起業を志し行動する若者が増える。またその世代の若者が、日本社会を引っ張るようになる年頃には日本の社会風潮は何らかの変革を遂げているはずである。

四つ目はビジネスプランの革新性である。革新性と言っても、新規で0から何かを生み出せば良いと言うものではない。IT革命以後、あらゆる分野での研究も活発化し、成果も出るようになった。そのため新しい研究成果を使い、起業し商品化するといったケースも増えている。消費者がこぞって求める新発明は、一過性のブームとなるが、携帯やPCのように生活の一部となり、使い続けられる商品などそうそう生まれるものでない。まして携帯やPCなど、既存のものを小型化に成功し、俗にいう一般層でも手が届く価格になったからこそ一般消費者に普及したものだ。それまでは企業の一部でしか使われていなかった。またアメリカのベンチャー企業では今まであった既存の商品でも、システムでも、それらを発想力で新しく作り変えるケースが多い。0から1を作るだけでなく、1から2を作るのだ。google, amazonなどがいい例である。これらのことから新しい良いビジネスプランを生むためには、既存の物を新しいなにかに作り上げる能力が必要であると言える。完全に新しいものと違い、融資の際話を聞く側も、想像しやすい面もある。

以上の4つの項目を踏まえ我が国における起業環境が改善されていけば、教育施設が行き届いており、教育指数も高い日本であるから、起業家の全世界を視野に入れた新しいビジネスにより、必ずまた世界経済のトップに立てる日がくる、と私は考える。

おわりに

最後に、起業環境が改善されないと何が問題なのか？

このまま起業環境が改善されず起業が増えない場合、世界的な視野で見た場合日本は経済大国でなくなる可能性がある。現在、世界景気は悪く日本もマイナス成長に入ろうとしている。こういったなかで日本がもう一度経済復興を起こそうとすれば、戦後の高度経済期に行ったことをもう一度行うか、世界に通用する新事業の展開が必要となる。高度経済期に行った生産性の向上は今や中国にそのお株を完全に奪われており、生産年齢人口の劣る日本が競合するのは難しくなっている。日本が高度経済期当時の諸外国の立場に今や我々は対面しているのである。また生産年齢人口は今後40年（2050年）で、日本人口全体の約50%にまで落ち込む。逆に65歳以上は約42%、15歳以下の年齢層が約8%になると予測されており^{xxii}、文字通りの少子高齢化になる。企業のビジネスモデルとしてもお年寄り、子供、両方のニーズをとらえたものが必要となってくる。お年寄りや子供は活動範囲が狭い為、消費範囲は地域に限定される。両者の消費ニーズと地域産業、この二つを考慮した新事業のプランが必要となってくる。地域産業が活性化すれば、指定金融機関や企業融資を行っている地銀も活性化する、そうすれば起業を支援する余裕が銀行にも生まれるのだ。世界に通用するような会社などそうそう起こるものではないが、日本がマイナス成長から抜け出そうとするならば新事業の展開が必要であり、その為にもベンチャー起業が起業しやすい環境が必要と言えるのである。もちろんイノベーションを起こすことは必ず社会全体にプラスになるとは言えず、変革によるマイナス要因も起こるだろう。しかしマイナス成長の波を止める何かは、今の日本には必要なのである。

- ⁱ 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 64ページ
- ⁱⁱ 秋山義継, 松岡弘樹[2009], 90ページ
- ⁱⁱⁱ 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 64, 65ページ
- ^{iv} 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 64ページ
- ^v 福田昌義, 笠原英一, 寺石雅英[2000], 188ページ
- ^{vi} 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 66ページ
- ^{vii} 塩沢由典[2004], 24ページ
- ^{viii} 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 67ページ
- ^{ix} 松田修一, 早稲田大学アントレプレヌール研究会[1994], 256, 257, 259, 260ページ
- ^x 福田昌義, 笠原英一, 寺石雅英著[2000]31ページ
- ^{xi} 松田修一[1997], 237, 238ページ
- ^{xii} 高梨智弘[1997], 30ページ
- ^{xiii} 松井利夫[1999], 42ページ
- ^{xiv} 高梨智弘 [1997], 48ページ
- ^{xv} 裁判所[アクセス2010/10/20]
- ^{xvi} (株) いろどり <http://www.irodori.co.jp/>[アクセス10/21]
- ^{xvii} 古田龍助[2002]43ページ
- ^{xviii} プライスウォーターハウスクーパース <http://www.pricewaterhousecoopers.co.jp/>[アクセス2010/10/7]
- ^{xix} 古田龍助[2002年]11ページ
- ^{xx} 帝国データバンク <http://www.tdb.co.jp/index.html>[アクセス2010/10/5]
- ^{xxi} 経済産業省 <http://www.meti.go.jp/index.html>[2010/10/5アクセス]
- ^{xxii} 国立社会保障・人口問題研究所 <http://www.ipss.go.jp/>[2010/10/30]

<参考文献*50音順>

- ◆ 秋山義継・太田実『ベンチャー企業論』2007年 (株) 税務経理協会
- ◆ 秋山義継, 松岡弘樹編著『ベンチャー企業経営論』2009年 税務経理協会
- ◆ 塩沢由典編著『挑戦起業家育成への道』2004年 日刊工業新聞社
- ◆ 高梨智弘『リスクマネジメント入門』1997年 日本経済新聞社
- ◆ 田頭章一『倒産法入門』, 2006年 日本経済新聞社
- ◆ 古田龍助『起業教育のメッカ, 米バブソン大学からのレポート』2002年 文真堂
- ◆ 福田昌義『ベンチャー創造のダイナミクス』2000年 文真堂
- ◆ 松井利夫『起業の心得』1999年 産能大学出版部

- ◆ 松田修一『起業論』1997年 日本経済新聞社
- ◆ 松田修一（監修）早稲田大学アントレプレヌール研究会（編）『ベンチャー企業の経営と支援』1994年 日本経済新聞社
- ◆ （株）いろどり<<http://www.irodori.co.jp/>> (2010/10/21)
- ◆ 経済産業省<<http://www.meti.go.jp/index.html>> (2010/10/5)
- ◆ 国立社会保障・人口問題研究所<<http://www.ipss.go.jp/>> (2010/10/30)
- ◆ 帝国データバンク<<http://www.tdb.co.jp/index.html>> (2010/10/5)