

# 起業の盛んな国とベンチャービジネス振興

小 宮 靖 毅

はじめに

- 一 関連法からうかがわれるベンチャー振興策の特徴
- 二 GEMイギリス版―起業活動指数、総合起業活動指数(TEA)
- 三 むすび

はじめに

Global Entrepreneurship Monitor (以下、「GEM」という)は、世界の各経済圏を比較する学術コンソーシアム(Global Entrepreneurship Research Association : GERA)が、起業に着目して行う調査である<sup>(1)</sup>。信用ある調査として日本でもこれに依拠した議論が頻りである。

GEMは当初、GDPの成長率を高めようという問題意識に基づく国際比較と日本で紹介されていた<sup>(2)</sup>。だが、その二〇一五―二〇一六年版においては、なるほど経済成長に近い語(Economic Development)は用いられているものの、

その関心は「新たな雇傭・新たな価値」および「社会経済的發展 (socio-economic development)」に向けられており、GDPによって計測される経済發展は強調されなくなっているように見受けられる。<sup>(3)</sup>それは、二〇〇二年を境に、経済圏を大きく三つの發展段階に分類し、それぞれの状況に合わせて起業の意味を考える姿勢に改めたからである。日本は、イノベーション牽引型経済 (innovation-driven economies) に分類されており、起業は、たとえば雇傭創出や技術革新といったものを通じた国民経済の成長 (growth) に結びつく<sup>(4)</sup>と説明されている。

二〇一六年、GEM Aは社会的起業に関する報告書を発表し、「社会的起業 (social entrepreneurial activity (以下、「SEA」という))とは、特に、社会・環境にまつわる問題あるいは地域を対象としたあらゆる活動・組織、あるいは、創業を謂う(困窮者あるいは障害者向けのサービスあるいは訓練の提供、環境汚染あるいは食品廃棄の低減に向けた活動、地域活動のための自助組織運営などを含む)」と定義した。<sup>(5)</sup>右の定義によれば、第一次産業を事業としても、(株式)会社でなくても、あるいは(あたりまえかもしれないが)成長企業でなくても、社会的起業に該当する。つまり、第一次産業を事業とする、非(株式)会社企業、とくに、非高成長企業が、SEAには含まれる。日本に限らず、地域経済を意識する者であれば、こうしたSEAの重要性を否定することはあるまい。<sup>(6)</sup>

二〇〇一(平成二三)年前後から二〇〇五(平成一七)年にかけて、会社に関する法令は、ベンチャービジネス振興に積極的に対応した。日本のベンチャービジネスのために、差し障りを除く「規制緩和」が必要で、したがって会社に関する法令はこのように改正されるべき、との説明が多くなされた。そして現在、現行「会社法」はベンチャービジネスの需要を満たしているかのようである。

だが、日本のベンチャービジネス振興は、革新的技術を基盤として急速に成長する株式会社を念頭に置いてきた。

SEAとは異なる姿がそこにはある。SEAを含む起業の促進と、いわゆるベンチャービジネス振興とは、似て非なる問題領域なのではないか。会社法が起業に関する需要をみたしていれば、地域経済と起業、社会的起業に関しても、機能を果たしていると胸を張れるだろうが、本当にそう言えるだろうか。

本論文では、地域経済と起業の現状把握を、GEM、その地域版、およびGEMを引用する各種の文献を読み解くかたちで、試みる。そして、日本が目標とする国の一つであるイギリス（以下、特に断らない限り「連合王国」の意）の資料から、起業・ベンチャー支援が、純粹な経済政策の問題にはとどまらず、地域性やエスニシティなどの観点を活かすことのできる、より大きな問題領域であることを再発見する。

## 一 関連法からうかがわれるベンチャー振興策の特徴

### (1) 出口戦略 (Exit Plan)

日本のベンチャー振興策の特徴を体現する好例が、「新しい技術、新しいビジネスモデルを中核とする新規事業により、急速な成長を目指す新興企業」を「ベンチャー企業」として説明する公的文書（経済産業省「ベンチャー企業創出・成長に関する研究会」最終報告書（二〇〇八年四月三〇日）<sup>7)</sup>）であろう。この文書から読み取れる支援とは、要するに、(a)非一次産業を事業とする、(b)会社企業（株式会社）を、(c)高成長企業とするべく、(d)エクイティ性資金を投下するイメージである。そしてこの(a)～(d)の一揃えを念頭に、リスクキャピタル供給も語られてきた。それは、エクイティ出資からIPO～M&A～MBOまで（「入口」から「出口」まで）が、投資業のひとつの姿として確立している

ことの帰結である。資金の供給を受ける企業は、出世魚のように、その価値を高めることが期待されている。企業に対する投資とその回収、企業価値の増大（成長）とその株式による捕捉・現金化という「出口戦略（Exit Plan）」である。<sup>(8)</sup>投資家の「出口戦略」に適合する企業を殖やすことが、「ベンチャービジネス振興策」であったと言える。

個々の政策の効果を高めるべく、中小企業基本法（昭和三十八年法律第一五四号）には「中小企業者（第二条第一項）」、産業競争力強化法（平成二五年法律第九八号）には「新事業開拓事業者（第二条第五項）」<sup>(10)</sup>、といった定義をおき、中小規模事業者向け政策、ベンチャービジネス向け政策等の目的に合わせて支援の対象を括り出す方法が採られている。<sup>(11)</sup>

そして、「新事業開拓事業者」向けの金融支援はベンチャー支援の重要な一部に算え入れられる。<sup>(12)</sup>「エンジェル税制（個人向け）」の対象をみると、これは要するに、(1)「中小企業者」の定義に該当する(2)株式会社が(3)発行する株式の譲渡益に関する特別措置である。<sup>(13)</sup>設立から一定期間内の、一定の株式会社、自己資本となる資金を拠出（出資）して、売却（や企業再編など）による譲渡益を手にする投資家の姿が透けて見える。

出口戦略適合的な企業をベンチャー・ビジネスとして振興する政策は「重要な国策」<sup>(14)</sup>とされ、会社関連法制改正の重要な根拠のひとつとされた。

GEMには、個人企業を排除しない特長が認められるが、それにもかかわらず、GEMの統計数値を活用した日本語文献の提言には、出世魚企業ないしがゼル企業<sup>(15)</sup>を念頭に置いたベンチャービジネス振興策を語るものが、印象としては多い。日本について、GEMの結果を評価する文献は、GEMのサイト上からは二〇〇〇年初頭以降途絶えているが、冒頭に記したGEMの変更（GDPの成長率を強調しなくなったこと）が原因なのだとしたら、憂慮するべきである。

(2) エコシステム―「成功例の移植」をこえて

「新しい技術、新しいビジネスモデルを中核とする新規事業により、急速な成長を目指す新興企業」が次々と生まれるようになることは、雇傭の量と質の面でも、技術革新（とそれによる市場の変化）の面でも、望まれ続けている。二〇一六年に至り、首相官邸に置かれた「日本経済再生本部」は「ベンチャー・チャレンジ二〇二〇」なる文書を發表したが（二〇一六年四月）、この文書では「起業家、既存企業、大学、研究機関、金融機関、公的機関等の構成主体が共存共栄し、企業の創出、成長、成熟、再生の過程が循環する仕組み（生態系）」を「ベンチャー・エコシステム」と呼ぶ（二頁（注1））。

こうしたエコシステムの必要性を説く文献は北米アメリカの成功例をひきあいに出すことが多い。<sup>(16)</sup> 先行研究を網羅的に調査できていないが、エコシステムとの関係で、日本のベンチャー支援の課題を次のようにまとめるものがある。<sup>(17)</sup>

- 1 「起業態度を有しない者（層）」を「起業態度を有する者（層）」に変えられない
- 2 ベンチャービジネスの自立（事業化・市場化）につながる施策がない  
開発リスクには、低利融資や補助金等の支援や研究開発支援があるのに対し、事業化リスク（販路不全、市場調査・広告不全）に応じた支援がない。<sup>(18)</sup>
- 3 縦割り行政により、施策が分断されている

実施済の施策の実績の公表や追跡調査、効果の検証、改善策や代替策の検討などが省庁を横断して行われていないため、単発的な支援の繰り返しや継続性のない支援、支援内容の重複、さらには、納税のコスト

負担が生じている

#### 4 科学技術分野の政策と、ベンチャー支援の政策に連絡がない

たとえば、日本の大学は大企業との共同出願ならびに大企業への供給が多く、ベンチャービジネスへのライセンシ供給が極めて少ない

また、ベンチャービジネスに関連する金融支援につき、別の文献の指摘する、

#### 5 官業の民業圧迫

政府系金融機関の取り扱い案件の一部が民間の金融機関で取り扱う案件と重複してしまうことで競合するようになり、国家による保護を受けていることで優位な立場にある政府系金融機関が民間側の事業機会を奪ってしまう<sup>(19)</sup>

#### 6 信用保証制度の影響<sup>(20)</sup>

・信用リスクの低い優良な中小企業は割高な保証料を嫌って信用保証制度の利用を敬遠し、結果として信用リスクの高い中小企業ばかりが利用するという逆選択が起きている<sup>(21)</sup>

・信用保証制度は、信用保証協会を依頼人、金融機関を代理人とするエージェンシー関係であると考えることができると。信用保証契約によって、金融機関は融資先企業が破綻しても貸出金を回収できるため、信用リスクの高い企業に十分な審査をすることなく融資したり、融資後のモニタリング等を怠ったりしてしまう<sup>(22)</sup>

の二点は、特に重要と思われる。

一九九九年の中小企業基本法改正では、中小企業がもはや保護の対象としてのみ捉えられることはなくなったという意味で、政策の重大転換が行われたとの評価がある。<sup>(23)</sup>二〇一四年成立の「小規模企業振興基本法」は、個人企業を含む「小規模企業者（第二条第一項、中小企業基本法第五条第五項）」および「小企業者（同条第二項）」を定義するに到っ

てもおり、ベンチャービジネス振興が中小企業政策に統合される方向性が垣間見える。後述するように（二）、起業がひとびとの生き方のあらわれであり、社会のありようの結果なのだとすれば、「エコシステム（生態系）」という表現を起業の政策を語る場面で用いるのは、それが自律性の強い問題群であることを認識した、妥当な態度なのではないかと考える。しかし、エコシステムの概念を説き起こした時点の特定の例へのこだわりは、いまもなお有効なのだろうか。この点を含め、現在までのベンチャービジネス振興策が、世界各地の成功例を日本に移植する機能を果たしているか検証してしかるべきである。

### （3） 地域経済の現状と出口戦略（Exit Plan）の「両立」

地域経済の担い手たる企業の姿を、どのように思い描いたらよいのだろうか。先行研究調査の行き届かない本論文では、次のように想定した上で論を進めたい。

一（1）で述べたとおり、(a)～(d)をすべて上記のイで揃えれば、出口戦略の説明になる。

	イ	ロ
(a) 事業の分類	非第一次産業	含、第一次産業
(b) 企業形態	株式会社	個人企業／非株式会社
(c) 成長性・収益性	強い	弱い
(d) 資金の性質	エクイティ	デット
		非「出世魚企業」

要素ひとつを入れ換えるだけでも投資対象として不適格になってしまふとすれば、出口戦略を前提とした施策は、地域経済の現状を前提とすると、積極的な影響力が限られてしまふのではないか。(c)を「長期的利益の重視」や「持続的成長」ととらえ直せば、(a)～(d)をすべて口で揃える「非出世魚企業」は、S E Aと共通する課題を抱えるものと扱うのがふさわしい。どちらの環境も厳しい。そして(d)は、事業者（人的資本拠出者というべきか）の主導性に大きく影響する部分であり、こちらにも十分な配慮が必要だろう。<sup>(24)</sup>

このような状況への対応には、大きく二つの方向性がある。

# 1…出口戦略 (Exit Plan) が成立する投資を殖やすべく、口をイに「改める」、あるいは、イの起業を促す

# 2…出口戦略 (Exit Plan) が成立しにくいことを承け、口に適合的な投資を行う

地域経済の担い手たる企業の姿を改める、いわゆる株式会社参入や成長産業化は、# 1といえよう。<sup>(25)</sup> 成長の各段階に合わせて金融機関が各々の業務範囲の中で資金支援を目指す「融資エスカレーター構造」を推奨する意見は、こちらに分類するのが相当だろう。<sup>(26)</sup>

一方、# 2は、高齢化した地域経済の現状から考えれば、非出世魚企業のハードランディングを避けるためだけの方策かも知れない。貸出残高は、生産年齢人口とともに、減少するだろうとの指摘には説得力があるからである。<sup>(27)</sup> さらに、第一次産業に向けられた各種の公的支援が投入されている企業も多く、縦割り行政の見直しが不可避となることを考えても、政治問題化を覚悟せねばなるまい。

だが、そうだとすると、ハードランディングを避けることには大きな意味がある。行政依存の体質を改めることは有意義であるし、地域経済の自律性を高めるのも、やはり良いことと言わざるを得まい。百歩譲って、第一次産業に



分類される非出世魚企業を視野から除いたとしても、出口戦略 (Exit Plan) に載らない企業が、退場すべき、非効率な企業ばかりであるとは考えない。そこに含まれるだろう S E A や社会的起業を支える政策、そして金融のあり方、そうした企業の開業と持続性を強めるためにどのような方策があり得るかをこそ考えなければならない。

## 二 G E M イギリス版—起業活動指数、総合起業活動指数 (T E A)

### (1) 開業率の全国平均から語りうること

先に掲げた経済産業省「ベンチャー企業の創出・成長に関する研究会」最終報告書 (二〇〇八年四月三〇日) では、「非一次産業」の開業率と廃業率の推移が折れ線グラフで表され、二〇〇四〜〇六年の日本の数値がアメリカ、イギリス、フランスに比べて低水準であると紹介される。企業数による開業率とは、設立登記数に基づく「(法務省系) 開業率 (設立登記数 / 前年の会社数 × 100)」（と同基準による廃業率）のことだろう。開業率にはもうひとつ、雇用保険に基づく「(厚労省系) 開業率」<sup>(29)</sup>もあるが、どちらも伸び率を表す。この文書は、開業率を上げること (あるいはそれが廃業率を上回り続けること) を、おそらくは政府の目標として掲げるが、いわば加速度を上げることが目標としていたことになるだろう。

二〇〇八年のこの文書は、「O E C D 諸国の開業率と G D P 成長率の関係を見ても、一般に開業率の高い国は経済成長率も高い傾向がある」とし、一九八八年から九六年の開業率を横軸、一九八九年から九九年の成長率を縦軸にした各国の分布図 (図表 1-7) を掲げる (二一頁)。開業率を上げることが日本で目標とされてきた理由、そして、その

2012年度	開業率	開業率順位	廃業率	廃業率順位
東京	4.6	17	4.0	12
沖縄	7.1	1	4.0	16
宮城	6.9	2	3.2	45

(注) 全国平均値 [開業率：4.6%、廃業率：3.8%]

(単位：%)

目標を掲げるのが政府である理由となるのは、この相関のようである。<sup>(30)</sup>確かに、日本は原点に最も近い位置にある（5%に充たない開業率で、2%に届かない成長率）。ただし、同じ図には、開業率は1.3%超でありながら成長率でほぼ同等のイギリス、また、開業率が1%超もありながら日本よりも成長率の低い（半分以下）ドイツも見えている。

二〇一五年三月に公表された「産業競争力強化法における市区町村による創業支援のガイドライン（中小企業庁、総務省）」は、二〇一二年度雇用保険事業年報からの数値を用いた「(厚労省系)開業率」を掲げる。ここで興味深いのは、参考として示された都道府県別の開業率である（三頁）。

上は抜粋だが、東京「開業率四・六（全国平均値に等しい）／廃業率四・〇（全国平均値は三・八）」（開業率で第一七位）であるのに対し、沖縄「七・一／四・〇」（開業率首位）、宮城「六・九／三・二」（開業率第二位）という数値が見えている。この結果には、なんらかの説明が与えられてしかるべきではないだろうか。

さらに一年が経ち、先にふれた「ベンチャー・チャレンジ二〇二〇（二〇一六年四月）」では、開業率（廃業率）の補助指標として「起業活動指数」が採用される。<sup>(31)</sup>具体的には、次のように言う。

開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル（100%）になることを目指す（現状・開業率・廃業率ともに4・5%（2004—2009年の平均値））

↓ 2014年度・開業率4・9%、廃業率3・7%（2013年度・開業率4・8%、廃業率4・0%）

↓ 起業活動指数2015年度・4・8%（2014年度・3・8%）

※開業率・廃業率については、政府の施策だけでなく、社会の起業に対する意識の改革も必要とし、長期的な目標となるため、今後10年間を見据えた補助指標として、「起業活動指数（「起業家精神に関する調査」において、「起業者・起業予定者である」との回答を得た割合）を今後10年間で倍増させる。」を設定。

「補助指標」の意味するところ、さらに、「起業活動指数」というのが、GEMの定義するTotal Early-Stage Entrepreneurship Activity (TEA index：総合起業活動指数<sup>(32)(33)</sup>)を指すかなど、かならずしもあきらかでないが、後者がTEAを指すとして、2014年度の数値3・8%を「倍増させる」というのがどのような目標かという点、他国が2014年の数値から変化しないとすれば、イノベーション牽引型経済 (Innovation-driven economies) 中で最下位29位の日本が10年で一六位になるということである<sup>(35)</sup>。目標とされている、たとえばイギリスの開業率は、2014年には一三・七%に上昇しており<sup>(36)</sup>、その差は簡単に縮まらない。

それだけではない。イギリスに関するGEMレポート2015年版でTEAの内実をみると、事は単純でないことがわかる<sup>(37)</sup>。

1 移民 (migrant) の T E A は二〇一五年で一五・四％に達しているのに対して、イギリス生まれでリージョンを出たことのない人 (UK-born life-long residents) の T E A は五・三％に下落しており、一般に後者の T E A 数値は低い<sup>38)</sup>。

2 イギリス生まれでリージョンを出て暮らしているが、一度も国外生活経験のない人と、一度でも国外生活経験のある人とを比べると、二〇一五年の T E A 数値は、それぞれ六・一％と二〇・五％である。

全国平均で政策論を語るのが間違っているわけではないが、この結果が示唆するところを精確につかまえるならば、起業について語る内容は「豊か」になり、政策論の具体性は面目を一新するのではないだろうか。

年齢、ジェンダー、地域に区分した定量的把握はもとより、そこに、人的移動 (移民・外国人労働者や留学など) の視点を加え、実情をつかむべきことを、イギリスの結果は示唆しているのだと思う。沖縄は講が盛んで、異業種交流の機会となつているものも多いという研究が公表されているが、沖縄の開業率の高さと結びつけて考えることも突飛とは言えまい<sup>39)</sup>。起業について考えるとは、どのような人々の暮らす世の中 (にしたい) か、と考えることとあまりかわらないのかもしれない<sup>40)</sup>。

イギリスの起業支援は、特に、荒廃した都市部を再生する経済的な自立支援として紹介されることが多く、それをみる限り、日本というならば各地方の中核都市にねらいを定めた政策である。格差の拡大が深刻さを増すなかで「金融排除、疎外 (financial exclusion)」対策としての意味合いを含むその効果を検証し、イギリスにおけると同じ意味で荒廃しているわけではない日本各地の中核都市への応用があり得ないかどうか、十分に考えるべきだろう。

(2) 恒常的無借金企業の拡大—金融機関の意義

イギリスでは、あらゆる意味で外部資金に拠らない中小の事業者 (SMEs)<sup>(42)</sup> が増加しているという。「恒常的無借金企業 (Permanent non-borrowers: PNBs)」という概念を立て、全SMEsに占めるPNBsの割合を経年変化でみると、二〇一二年の三四%から、四〇%、四三%、そして二〇一五年の四七%へと上昇し続けている。<sup>(43)</sup> PNBsに分類される企業は、実に、以下の六つの条件をすべて満たしていなければならぬ。<sup>(44)</sup>

- 1 現在外部資金 (external finance) を利用していない
- 2 過去五年間外部資金の利用実績がない
- 3 過去一二月間、借入 (borrowing events) がない
- 4 過去一二月間、その他のいかなる形態の資金調達 (any other forms of finance) も申し込んでいない
- 5 過去一二月間、借入の必要性を感じなかった (no desire to borrow)
- 6 今後三カ月の間に、借入をするつもりがない (no inclination to borrow)

ここでいう外部資金は、主要金融商品 (core)<sup>(45)</sup> と周辺商品とに分けて調査されており、主要金融商品の利用率で、二〇一二年の三六%から二〇一五年の三〇%へと向かう遞減傾向を看取れる。負債のレバレッジ効果を利用しないとの判断は不合理なので、PNBsがリスク回避的であることや、それを助長するイギリスの情勢を指摘する文献もある。<sup>(46)</sup>

このままイギリスのPNBsの割合が今後も低下しないとすれば、そのこと自体が興味深い主題となる。PNBs

割合の増加に政策の効果が観察できるのかどうか、PNBsを経済学的に不合理と断ずるならばどうするのか、経済的な自立を体現した企業を国策になじまない開業と扱うのか等々、日本の開業促進政策の根本を問うことにつながる課題が見えてくる。いわゆる「ベンチャー企業」の振興に軸足を置く論者が、開業率やGEMの調査結果に次第に言及しなくなることも想定しておくべきだろう。

### 三　む　す　び

もし、ひととひととが結びつく（結びつける、ではない）ことの開業率上昇への寄与度が大きいという観察結果が出たなら、無尽や講が廃れたことと起業の頻度減少とが同根の問題だと判ったなら、設計主義を越えたところにある解決の糸口をつかむのは、おそらく金融機関や行政ではなく、地域の住民だろう。彼らが経済的に自立するとき、会社法は彼らの起業を支えるだろう。いわゆる「ベンチャー企業」だけではない、「ふつうのビジネスの立上げ（＝「起業」）」である。そのとき、地域性と相互性を保った協同組織金融機関には、まだできることがあるかもしれない。地域に暮らすひとの自立を扶ける事業ができるのならば。

技術革新に寄与して質の高い雇傭を数多く生み出し、企業価値を高めて急速に成長し、GDPで計測する国の経済成長に大いに貢献する株式会社は、なるほど各方面から誉められるに違いない。そうした株式会社の取締役たらんと自ら恃む者が、それを実現するために努力するのは賞賛に値する。そうした株式会社の開業「促進」を軽んじは決してしない。

しかし、ひとは、くのために生きるのではない。海に生きるのは、出世魚と呼ばれないさかなも同じである。ひとを雇うことなく一生を終えても、革新的技術が不要な商売をしても、自由である。企業は、ひとの自由を支えるしくみである。起業は、ひとの生き方である。

起業の盛んな国を調べてわかるのは、自らを恃んで生きようとするひとが起業し、そうでなければ生きられないひとが起業するという、あたりまえのことなのだろう。起業しないひとには、そのひとの幸せがある。だれもが幸せを追い求めるなかで、ひとの生き方に働きかける政策はどのようなものであるべきなのか、と考えなければならぬ。

- (1) *Bosma=Coduras=Lionsky=Seaman, GEM Manual: A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor, Version 2012-9:May, pp. 13 – (Global Entrepreneurship Research Association, 2012. [www.gemconsortium.org/report/48360](http://www.gemconsortium.org/report/48360)) ; Kelley=Singer=Herrington, GEM 2015/16 Global Report, pp. 11 – (Global Entrepreneurship Research Association, 2016. [www.gemconsortium.org/report/49480](http://www.gemconsortium.org/report/49480)) (ウェブアドレスの確認は、二〇一六年六月二十七日である、以下同)*
- (2) 矢作恒雄＝磯辺剛彦「起業家活動の国際比較―グローバル・アントルプレナーシップ・モニターの研究報告」(二〇〇〇年) 八頁以下を参照 ([www.gemconsortium.org/country-profile/76](http://www.gemconsortium.org/country-profile/76) (GEM Japan 2000 Report – Part1))。なお、この文献はGEMの公式サイトに載る唯一の日本語文献である。
- (3) Kelley=Singer=Herrington, 註(一)の文献、Figure 2, p. 12を参照。
- (4) Bosma=Coduras=Lionsky=Seaman, 註(一)の文献、22. The GEM theoretical model and data sources, pp. 9-; 特に一頁以下を参照。なお、二〇一三年のGEMの結果を紹介する(一財)ベンチャーエンタープライズセンター「起業家精神に関する調査報告書」(二〇一四年三月)の図表11においても、目的として「社会経済的な発展(雇用、革新、社会的価値)」が掲げられている(二頁)。しかし、その説明においては「国家の経済成長やイノベーション」という語が用いられている(二頁)。

- (5) *Bosma=Scholt=Teyssens=Kew*, GEM 2015/16: Special Report on Social Entrepreneurship, p. 9 (Global Entrepreneurship Research Association, 2016. ([www.gemconsortium.org/report/49542](http://www.gemconsortium.org/report/49542)), "any kind of activity, organisation or initiative that has a particularly social, environmental or community objective. This might include providing services or training to socially deprived or disabled persons, activities aimed at reducing pollution or food-waste, organising self-help groups for community action, etc.") なお、この報告書からは理由が判然としないが、日本はこの調査に参加していないようであり、遺憾ながら日本に対する言及はない。
- (6) 総務省「地域を支えるサービス事業主体のあり方に関する研究会」は、関心のありかを共有していると言い得る。もっとも、その報告書(二〇一六年四月)の内容は別途検討を要する。
- (7) 第二節ベンチャー企業の創出・成長の重要性、1 ベンチャー企業が日本経済のイノベーションに果たす役割、その冒頭を参照(一〇頁)。
- (8) こうしたイメージに適う企業をOECDは「ガゼル企業」と呼んでいるようである。OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2012*の邦訳である、OECD「図表でみる起業活動 OECDインディケータ(二〇一二年版)」(二〇一三年、明石書店)によると、概略以下の条件を満たす企業を指すという(九〇頁)。
- ・ 最長で五年間の雇主企業
  - ・ 過去三年にわたり被備者数(または売上高)の年平均成長率が二割以上
  - ・ 観察期間の初めに一〇人以上の被備者がいる
- (9) 「この法律に基づいて講ずる国の施策の対象とする中小企業者は、おおむね次の各号に掲げるものとし、その範囲は、これらの施策が次条の基本理念の実現を図るため効率的に実施されるように施策ごとに定めるものとする」との文言は、画一的な定義が有効でないことを示す。
- (10) 一定の株式会社(経済産業省関係産業競争力強化法施行規則第二条第二号「新事業開拓事業者」)のなかでも、「主として事業規模の拡大を図る」株式会社の株式を取得又は保有するなどの要件をみたし(同施行規則第三条)、一定の投資事業有限責任組合が「積極的な経営又は技術の指導を伴うことが確実であると見込まれる」もの(同施行規則第四条)を「特定新事業開拓投資事業」とする(産業競争力強化法第二条第六項)(後掲註(12)参照)。



独立行政法人中小企業基盤整備機構は、債務保証を行い（産業競争力強化法第十九条）、結論として「新事業開拓事業者」は、間接的に、支援を受けることになる。ここで間接的としたのは、先刻の「特定新事業開拓投資事業」を行う投資事業有限責任組合が、「特定新事業開拓投資事業計画」の「認定」を受け（同法第一七条）、この認定を受けた計画を実施する「認定特定新事業開拓投資事業組合（同法第一八条）」が、この計画実施に必要とした資金の借入れに債務保証がつく、というしくみを指す。

（11） 直近の例を探せば、中小企業政策審議会 基本問題小委員会（第五回、二〇一六年六月二日）の参考資料「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律の施行に伴う政令及び関係省令の整備について（中小企業庁企画課）」と称する文書には、次のような記述が見える。

曰く、「(1)中小企業者等の定義 ①法律の規定 改正法により新設した経営力向上計画の対象となる中小企業者等の定義については、改正後の中小企業等経営強化法（改正法により、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律を改題）第二条二項において、資本金の額又は出資金の総額及び常時使用する従業員の数、基準を政令に委任することとした。また、会社以外の法人を政令において定めることとした。②政令において措置する内容 資本金の額若しくは出資金の額一〇億円以下、又は常時使用する従業員の数二、〇〇〇人以下に定めることとした。また、政令で定める法人については、医業を主たる事業とする法人、社会福祉事業を主たる事業とする法人及び特定非営利活動法人を定めることとした。」

こちらは一〇億円以下で、「中堅」の二倍である（次註(12)参照）。特筆すべき点は、厚労省や内閣府所管の法人に施策を及ぼす様子が読み取れることだ。「縦割り行政」との批判（後述、一(2)3）に応えるものだろうか。二〇一四年四月に発表された「ベンチャー有識者会議とりまとめ」では、「ベンチャーとは、起業にとどまらず、既存大企業の改革も含めた企業としての新しい取組への挑戦である」と宣言され、挑戦する企業であればベンチャー企業とされるようである。会社体としての違いが影響するのも知れないが、六年間でベンチャー企業の意味が拡大しているように見受けられる。

（12） 註(10)で述べた「特定新事業開拓投資事業（産業競争力強化法第二条第六項、経済産業省関係産業競争力強化法施行規則第三条第一号）」について、法人向けの「ベンチャー投資促進税制」が制度化されている。これは、「中小事業者（中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律（平成二十一年法律第一八号）第二条第一項各号）」のうち「特定新事業開拓中小企業者」又は「特定新事業開拓中堅事業者」に該当する者が発行する株式を「取得及び保有する投資事業」である（租税特別措置法

- 第五五条の二第一項)。後者の基準は「資本金額五億円未満」である。五億円は「中堅」なのである。
- (13) 租税特別措置法(昭和三十三年三月三十一日法律第二六号)第三七条の二三第二項
- (14) 江頭憲治郎『株式会社法(第六版)』(二〇一六年、有斐閣)三〇九頁は、「ベンチャー企業の振興が重要な国策とされた平成一三年改正以後、議決権制限株式の多様化、全株式譲渡制限会社における種類株主総会による取締役等の選任の許容等の改正が行われ、平成一七年の会社法の制定時には、旧有限会社に認められてきた定款自治の全株式譲渡制限会社への大幅な導入が行われた」と記す。同書は、ベンチャー企業のイメージを「早期の株式上場を目指す、知識集約型の中小企業(一六頁)」、「将来著しい成長が期待される会社等(一三五頁)」としており、出口戦略適合的企業と重なり合う。
- (15) 註(8)を参照。
- (16) たとえば、西澤⇨若林⇨佐分利⇨忽那⇨樋原⇨金井「NTBFsの簇業・成長・集積のためのEco-system構築」(RIETI Discussion Paper Series 01-J-024, 二〇一〇年三月) ([www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/10j024.pdf](http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/10j024.pdf)) は、「エコシステムという語でなにを言い表そうとするかについて次のように説明する。
- 「本研究では、Bahrami&Evans が提起した、シリコンバレーにおけるNTBFsの簇業・成長・集積を可能にした、産学官に属する多様な組織や機関の連携と、それを支える知識、ヒト、カネの流動性の相互作用が生み出す企業循環を意味する概念として使用する。(註4、九頁)」
- すなわち、エコシステムという語は、アメリカの例を概念化したものであり、その例である企業に共通する要素をくくりだしたものを「NTBFs」(今で言うベンチャービジネス)と呼んでいることになるだろう(「ポストンの一二六号線やシリコンバレーの創出を担った、Highly Innovative Technological Ventures と定義された新規創業企業に対応する、イギリスを中心としたヨーロッパの概念」を「NTBFs: New Technology-based Firms」として用いると、(八一―九頁))。
- ちなみに、右のBahrami&Evans のは、Bahrami=Evans, Flexible Recycling and High-Technology Entrepreneurship (Kenny, Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region (Stanford Press, 二〇〇〇年)) によるとされ、邦訳として、加藤敏春⇨小林一紀『シリコンバレーは死んだか』(二〇〇二年、日本経済評論社)が紹介されている。
- (17) 野村敦子「わが国におけるベンチャー支援の在り方―既存企業とベンチャー企業のパートナーシップを通じたベンチャー・エコシステムの形成に向けて」(二〇一五年三月、日本総研) JRIレビュー No.22, 六六頁、七二―七六頁。

- (18) 企業の存続は、その事業の存立が必要条件である。金融支援は、事業に対する側面援護でしかない。
- (19) 小松啓一郎「中小企業金融行政に見る日英の産業・企業文化―ハイブリッド・システム構築の意義」(二〇一三年二月、日本政策金融公庫) 日本政策金融公庫論集第一八号、八一頁以下。この批判は否定しきれないものだとした上で、改善の策を追求すべきという(一七)「官業の民業圧迫」を巡る考え方のズレ。
- (20) 二〇一六年七月現在、見直しが進んでいる。経済産業省中小企業政策審議会(基本問題小委員会、金融ワーキンググループ)、第一回資料五、六の整理 (<http://www.chushomei.go.jp/koukai/shingikai/kihonmdai/2015/151119kihonmdai.htm>) を参照。
- (21) 竹田聡「信用保証制度と地域金融―安定化論と清算主義の観点から」年報財務管理研究第二四号(二〇一三年三月、日本財務管理学会)、六七頁以下、七〇頁。
- (22) 竹田聡、註(21)の文献、七〇頁。そして「GDPが日本の三倍近いアメリカの保証実績(フロー)ですら、日本の保証実績の一〇分の一以下である(同七一頁以下)」の指摘は重要である。これに「日本の信用保証制度全体のデフォルト率は代位弁済のピークをむかえた二〇〇二年時に約三・八%である。この比率は、旧東独地域が同様に抱える高いデフォルト率と比較すれば、それほど深刻な問題ではない。しかし、金額規模で見ると、日本の信用保証制度はドイツのみならず欧米諸国のケースに比べて金額規模が圧倒的に大きく、代位弁済の一部が信用保険を通じて国民の負担になる(三田村智「地域経済・中小企業振興政策における信用保証制度のあり方―日独比較から得られる知見を中心として」国府台経済研究第二四巻第二号(二〇一四年三月、千葉商科大学) 三九頁、五四頁)」との指摘を考え併せる必要がある。
- (23) たとえば、商工組合中央金庫・岡室博之「中小企業の経済学」(二〇一六年、千倉書房) 二六一頁以下を参照。とくに、信用保証制度をめぐる、「社会的・経済的に淘汰されるべき企業が淘汰されずに延命、あるいは存続」することに対する論者の姿勢が問われている(アハマド・ニアズ「公的信用保証制度に関する一考察―財政的コストを巡る分析」年報財務管理研究第二三号(二〇一二年三月、日本財務管理学会)、一二四頁以下、一二八頁)。竹田聡、註(21)の文献七一頁は、「安定化論と清算主義のバランスをとることが重要」とする。
- (24) 江頭憲治郎ほか「合同会社モデル定款―利用目的別八類型」(二〇一六年、商事法務)の、第1類型から第3類型との関連性について考えてゆく必要があるだろう。

- (25) 株式会社参入に伴う課題につき、小宮靖毅「覚書・事業の公共性に応える会社法―医療を事業とする株式会社を想定して」法学新報第一二一卷第七〇八号（二〇一四年、中央大学法学会）一三五頁を参照。
- (26) 小松啓一郎、註(19)の文献、六三頁、七九頁以下（特に八一頁図3）を参照。「当該企業の地元できめ細かい金融サービスを提供する信用組合や信用金庫が各地に存在しており、さらに大規模な事業資金が必要となれば、地方銀行からの融資獲得を目指すことになる。そして、巨大な商業銀行（メガ・バンク）からの融資を受ける段階から先は国際的なグローバル大企業化に向かう企業も現れる」というしくみである。他人資本提供における#1と言えようか。
- (27) 大庫直樹「地域金融のあしたの探り方」（二〇一六年、きんざい）は、貸出残高と生産年齢人口の相関を見出し、人口の自然増減と社会増減の将来予測を、貸出市場の将来予測に用いる（第1部第1章）。
- (28) 中小企業庁「二〇〇八年度版 中小企業白書」に基づくという図表1-1は、新規開業企業数の現時点企業数に占める割合を「開業率」、廃業企業数の現時点企業数に占める割合を「廃業率」とし、一九七五年から二〇〇六年までの約三〇年間を九期に分ける（七頁）。
- (29) 当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所（雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所）数 × 100
- (30) 起業に関する国際比較の指標に開業率・廃業率を用いるのは、OECD「起業一覽（Entrepreneurship at a Glance）」と同様である。
- (31) 正確には、同じ組織が発表していた「日本再興戦略二〇一四 中短期工程表」において採用されたものだという（「日本再興戦略」改訂二〇一五 中短期工程表（二〇一五年六月三〇日）表紙、および三一七頁）。
- (32) これはかつて「現在あなたは新しい事業を始める計画をお持ちですか（会社での新規事業を含む）」という質問に対するイエスの回答の割合」と定義され、「起業予定率」と呼ばれていた（矢作 磯辺、註(2)の文献、九頁）。
- (33) イギリスに関するGEMレポート二〇一五年版によると、概要次のように調査される。
- 一八〜六四歳の男女に対し、「質問1-1」「現在あなたは、お一人で又は他のどなたかと、ご自分のお仕事とは別に、新たに事業を興そうとしていますか」／「質問1-2」「現在あなたは、お一人で又は他のどなたかと、ご自分のお仕事の一環として、新たに事業を興そうとしていますか」／「質問1-3」「現在あなたは、お一人で又は他のどなたかと、事業を経営

なさっていますか」と第一段階の質問を投げかける。それぞれで肯定した者に、第二段階の質問（従業員に給与を何カ月にわたって払っていますか）がなされる。この回答が、(1)「三カ月未満」なら「誕生期起業家 (nascent entrepreneurs)」、(2)「三カ月以上だが四一カ月未満」なら「乳幼児期起業家 (new business owner-managers)」に分類する。分類した上で両者を併せ、TEEA指数とする。

以上に<sup>39</sup>を参照。Hart=Bonner=Lennie, GEM United Kingdom 2015 Monitoring Report, footnote 5, p. 7; Appendix 1, p. 39 (www.gemconsortium.org/report/49536)。なお、(一財)ベンチャーエンタープライズセンター(註(4)の文献)の「三―四頁と付属資料(Ⅱ)(Ⅲ)も参照。

(34) GEMを利用するのではなく、註(4)に掲げた「起業家精神に関する調査」を用いるのかもしれない。二〇一五年の報告では、日本の情報は期限に間に合わなかったとして比較対象とされていない(Kelley=Singer=Herrington, 註1の文献、footnote 3, p. 13)。しかしながら、本文に掲げたKPIでは、二〇一五年度の日本の数値が四・八%に増加しているという。二〇一四年の報告では、確かに三・八%であるから(Singer=Amorós=Arreola, GEM 2014 Global Report, pp. 35, Table 2.4 (Global Entrepreneurship Research Association, 2015, www.gemconsortium.org/report/49079))、一年び一パーセントポイント増というのは、TEEAの変化としては著しいように思う。

(35) 岡室博之「開業率の低下と政策措置の有効性」日本労働研究雑誌第六四九号(二〇一四年、独立行政法人労働政策研究・研修機構)の三〇頁、三七頁では、目標水準の設定に合理的根拠が必要であるという趣旨の、当然の指摘がなされている。

(36) Office for National Statistics, Business Demography: 2014 (2015), Table 1: Business birth and death rates, p. 3.

(37) Hart=Bonner=Lennie, 註(3)の文献、35 Entrepreneurial Activity by Ethnicity and Resident Status, pp. 25。特に、Figure 20, 21を参照。

(38) Hart=Bonner=Lennie, 註(33)の文献では、a. イギリス生まれでリージョンを出たことのない人 (UK-born life-long residents) と、b. イギリス生まれで、生まれのリージョンと別のリージョンに暮らす人 (UK-born regional migrant) (footnote 13, p. 27) とを分け、右のbと移民とは、二〇一四年の数値に大きな違いがあったとは言えないと指摘されている。しかし、二〇一四年→二〇一五年の変化は、「a. 七・三→五・三%」、「b. 一〇・四→七・四%」であり、移民だけが上昇した。

(39) 平野(野元)美佐「親睦模合と相互扶助―沖縄・那覇周辺地域における模合の事例から」生活学論叢第二十六号(二〇一五

年三月、日本生活学会) 三頁、一頁以下、特に一四頁を参照。

異業種交流の講(沖縄では模合)によって、起業家の人的ネットワークが形成され、事業化リスクの低減にも結びついていく様子が描かれる。「たとえばA氏がレストランをオープンする際、店舗探しを不動産関係のS氏が手助けし、厨房の設備や内装はU氏が安く引き受けた。(中略)その他のメンバーもまた、なるべくGの会の模合をA氏のレストランで行ったり、友達を連れて食事に行ったりと、店を応援している。」異業種交流の人的ネットワークが形成しやすいのは、地方の中核都市の規模なのかもしれない。

- (40) 野村敦子「起業促進に向けたインバウンド戦略―海外における外国人起業人材の受け入れ促進策と日本への示唆」(二〇一五年六月、日本総研) Research Focus No. 2015-010は、移民のTEA数値の高さを根拠に移民促進を提言する。但し、資料としては二〇一五年版(Hart=Bonner=Levie, 註(33)の文献)に拠らず、二〇一二年版(Levie=Hart, GEM United Kingdom 2012 Monitoring Report (<http://www.gemconsortium.org/report/48824>))の結果のうち、Fig. 19 (p. 33)を引用する(図表二七頁)。

なお、これ以外にも気になる資料として、①二〇一二年版 Appendix 2, Fig. 20 (p. 48)には、出身(出自)別のTEA数値が見え、また、②同じく二〇一二年のスウェーデン版(Levie, GEM Scotland 2012 (<http://www.gemconsortium.org/report/48574>))には、「イギリス生まれでなく」[スウェーデン在住]「移民」[五〇歳から六四歳]の各条件に合致する人物のTEA数値が表中最高値[110]との結果もみえる(Table 5. 2, p. 23)。

- (41) たとえば、大江宏子「地域の自立化と社会資本ネットワークの活用―イギリスにおける金融排除とその対応法」生活経済学研究第一九号(二〇〇四年三月)、一九三頁、二〇〇頁以下には、当時の経済的自立支援策としてのベンチャービジネス支援が紹介されている。その註28に挙がる、Ramsden=Polts=Mayo=Ryymond, The Competitive Inner City (New Economics Foundation, Nov. 2001) ([www.neweconomics.org/publications/entry/the-competitive-inner-city](http://www.neweconomics.org/publications/entry/the-competitive-inner-city))は、「地域内循環を起動しない投資と、自助と相互援助を起動しない投資を諫めていた(三四頁)。

- (42) (1)で謂うSMEsの定義は「被備者が二四九人を超える企業を除く」である(BDRC Continental, SME Finance Monitor 2015: Annual Report (2016), Definitions used in the regional summaries, p. 14) (SME size - this is based on the number of employees (excluding the respondent). Those with more than 249 employees were excluded from the research)。

- (43) BDRC Continental, 註(42)の文献、Table 2c The 'permanent non-borrower', p. 175.
- (44) 藤野洋「英国中小企業の地域経済構造―地域活性化政策の対象としての特性の分析」(二〇一五年九月、(一財)商工総合研究所)、図表19(二二三頁)(注)を参考にした。
- (45) 銀行当座貸越 Bank overdraft、クレジット・カード Credit cards、銀行借入 Bank loan、商業用不動産抵当貸付 Commercial mortgage、【*コア*】が主要金融商品 the core product category、リースあるいは分割払い購入 Leasing or hire purchase、取締役からの融資・出資 Loans/equity from directors、家族・友人からの融資・出資 Loans/equity from family and friends、インボイス・ファイナンス Invoice finance (インボイス・デイスカウント…日本では手形割引が概ね該当する、及び、ファクタリング)、補助金 Grants、第三者からの借入 Loans from other 3<sup>rd</sup> parties、貿易金融 Export/import finance を一括して「外部資金」としてゐる。
- 以上は、BDRC Continental, 註(42)の文献、Table 2a Use of external finance in last 5 years, p. 170 に於る(藤野洋、註(44)の文献の訳に拠った)。
- (46) 藤野洋、註(44)の文献、二二―三頁、および、四五頁を参照。
- (47) 中西雅明「協同組織金融機関の祖 シュルツェ・デーリチュ(ドイツ)について」金融調査情報二七―二〇(二〇一五年一〇月、信金中央金庫 地域・中小企業研究所)には、協同組織金融機関の成功を導いたという次のような思想が示されている。
- ①金融を必要とする人たち自身の自助の精神を基本とし、国家や富裕層の補助や慈善に頼るべきではないこと。そのためには彼らの自負、自らの力への信頼を高め、自助手段を自分のものとして認識させるよう教育するとともに、この自助原則を連携の形式で組み立てて組合として組織すること。②協同組織金融機関は貧者を救うことではなく、貧困化を防ぐこと(後略)(六頁)。したがって、国家主義的な旧東ドイツでは「弾圧されたとみられる(九頁)」との記述も見える。

(本学法学部教授)