

ベンチャー支援本格化への課題

大森寛文

1994年から始まった第3次ベンチャーブームは一時沈静化したかにみえたが、ここ数ヵ月の間に再びベンチャービジネスに注目が集まっている。しかし、わが国でベンチャー育成・支援を本格化するためには、従来の箱モノ整備や資金的支援を重視する政策から、それを実際に効果的に運営することで、真にベンチャービジネスを支える専門サービス提供者を育成・支援することへと、重点を移すことが肝要である。

ベンチャービジネスへの再注目とその背景

1994年から始まった第3次ベンチャーブームは一時沈静化したかにみえた。しかし、ここ数ヵ月の間に新興企業を対象とした東証マザーズが開設されたり、ナスダック・ジャパン構想が打ち上げられたり、ソフトバンクや光通信系のベンチャーファンドがバックについたネット株が乱高下を繰り返したりと、再びベンチャービジネスに注目が集まっている。

今回注目される点の1つは、IT（情報技術）系、ドットコム系と称され、設立間もない段階から明確に公開を目指す「IPO（株式新規公開）系」と、福祉・介護、環境、食品など事業として大化けはしないが、地域コミュニティに根を張ったボランティア的な活動と

強く結びついた「NPO（非営利組織）系」とに二極化しつつあり、ベンチャー企業の底辺を大きく広げていることである。

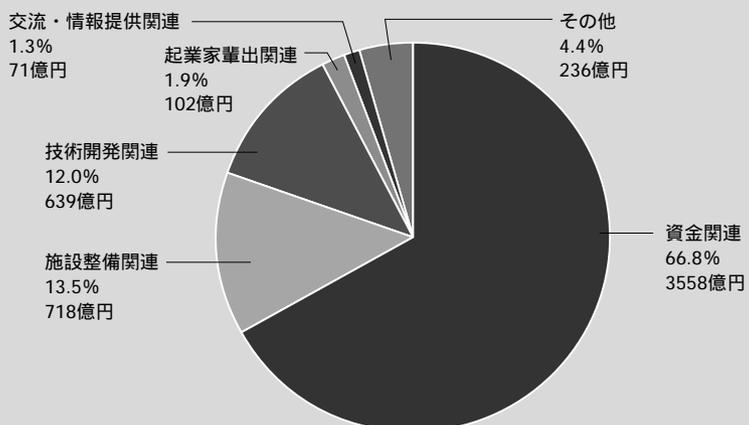
こうした背景には、大手企業のリストラに起因する失業問題の深刻化や、新卒者の目に見える就職難などにより、国民の就業意識に

少なからず変化が生じていることがある。

官によるベンチャー支援策と予算額の推移

ベンチャービジネスに対する再注目の背後には、中央官庁や地方自治体など官による巨額のベンチ

図1 ベンチャー支援予算の内訳（1998～2000年度）



注) 1998～2000年度の合計額5324億円の内訳を示す。ただし、予算額が不明なものは除く
出所) 各種資料より作成

チャー支援予算の投入があることも見逃せない。

1998年度以来、「総合経済対策」や「緊急経済対策」と銘打ったものの以外に、毎年のように二次補正、三次補正と支援予算が生まれ、98年度予算から2000年度予算までを足し上げると5324億円に達する。この規模は、一般会計予算比でみると1%にも及ばないが、仮にベンチャーキャピタルによる国内年間投資額と比較すると、実に約7.5倍にものぼる。

これを支援内容別に仕分けしてみると、「資金関連」が最も多く全体の66.8%を占め、「施設整備関連」13.5%、「技術開発関連」12.0%と続く(図1)。

ただ、資金関連には、「中小企業金融対策(1999年度補正)」が2850億円と大きな割合を占めている。これは「中小企業一般への貸し渋り対策」であるとしてベンチャー支援予算から除外すると、「施設整備関連」が全体(総額2474億円)の29.0%と最も高い比率を占める。

一方で、ベンチャービジネスのプレーヤーたる人の育成にかかわる「起業家輩出関連」が102億円(1.9%)とことのほか少ない。このため、「ベンチャー支援はハード整備中心である」と批判される

側面があることも否定できない。

乱高下する株価と「チキンレース」化の憂い

ベンチャービジネスは新しいアイデアや技術などを具現化するものであるため、その事業価値や企業価値を評価することは困難である。株価の判断は、教科書的にいえば、企業の将来キャッシュフローを割り引いた値に、現在保有している資産価値を加えるという方法をとる。

一般に、公開企業は、企業価値が株価として市場評価されるが、未公開企業はそうはいかないところに難しさがある。また、公開企業といえども、ベンチャー企業は多くの場合、発行株式の8割程度を創業者などの特定株主が保有している。

このため、限られた浮動株をめぐっての需給関係で価格形成が行われており、特定の人気株の価格は必然的に水膨れの傾向を示すことになる。さらに、機関投資家は、たとえそれが割高だとわかっていても、もし途中で止めれば他社と比較したパフォーマンスが悪くなるため、値上がりするかぎりは買い続けることになる。

つまり、薄い霧の立ちこめた中で崖をめぐって全速力で突っ走

り、寸前で止まった者が勝ちという「チキンレース」を繰り広げている。この点にも、今回のベンチャー再注目が真の意味でのベンチャーブームとなりにくい構造的要因と危険性があるといえよう。

求められる専門サービス提供者の育成・支援

米国では、次ページの図2に示すように、多様な専門サービス提供者が分業し合い、重層的なネットワークを形成してベンチャー企業を取り巻いている。こうして創業間もないスタートアップ企業に対してでさえ、ネットワーク全体でリスクをシェアし、コントロールするとともに、その見返りとして「成功報酬」という名の果実の分け前を得ている。

一方、日本では、次ページの図3に示すように、専門家の種類が多くないうえ、数も少ない。たとえば、弁護士数は全国で約1.6万人と米国の60分の1、公認会計士も約1.6万人と20分の1程度しかいない。

また、大学などからの技術移転を促進することが叫ばれているが、この担い手として期待されている弁理士は全国で7000人弱で、ほとんどが首都圏に集中しており、地方都市には片手で数えるほ

図2 ベンチャー企業を取り巻く専門サービス提供者
(米国のイメージ)

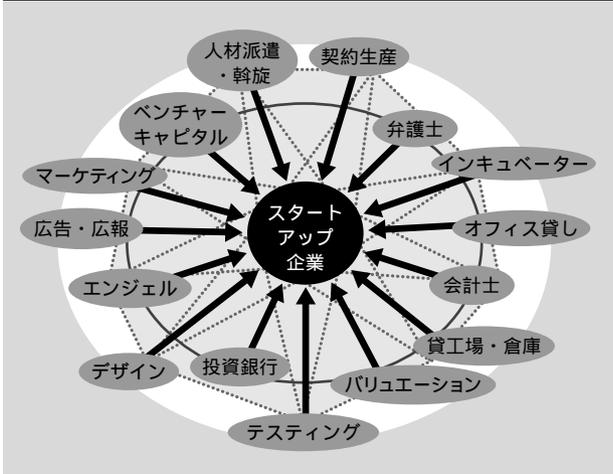
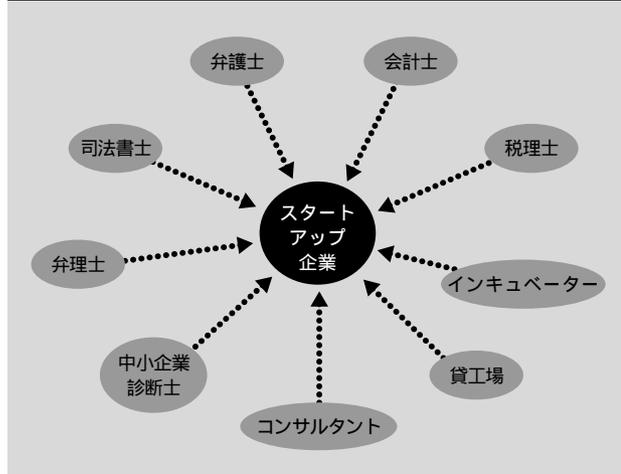


図3 ベンチャー企業を取り巻く専門サービス提供者
(日本のイメージ)



どしか存在しない。

一般に、専門家の多くは既存の大手企業を主要顧客としていれば、それなりの報酬を得ることができるため、確実に報酬が得られるのかどうか不透明なベンチャー企業に対して好んでサービスを提供する動機などほとんどない。

加えて、多くの場合、各専門サービス業者は独立しており、相互に関係し合うことはあまりないため、リスクはそれぞれが単独で負うことになる。

官のベンチャー支援策の一環と

して、現在、全国に300カ所の支援センターを、各都道府県にも支援センターを、全国8カ所にナショナル支援センターを創設する計画が進んでいる。

しかし、これほど多くのセンター施設を整備したところで、いったいだれが運営し、どんなサービスを提供しうるのだろうか。こうした点について十分に検討されないまま、整備計画だけが着々と進んでいる。

今後、わが国においてベンチャー育成・支援を本格化するために

は、従来のような、箱モノ整備や資金的支援を重視する政策から、それを実際に効果的に運営することで、真にベンチャービジネスを支える専門サービス提供者を育成・支援することへと、重点を移すことが肝要である。

『NRI Research NEWS』
2000年5月号より転載

大森寛文(おもりひろふみ)
産業コンサルティング部主任コンサルタント