

KVBC 経営セミナー&納涼会

毎夏恒例となった経営セミナーが、去る8月2日、「しょうざん」千寿閣において開催されました。

今回の経営セミナーは、クラーク大学助教授の青山裕子氏をお迎えし、ベンチャー先進国であるアメリカの事例やわが国の起業家の特性など、日米比較を通してベンチャービジネスのさまざまな問題点や可能性などについてご講演いただきました。

○第1部 経営セミナー

時間/17:00~18:00

場所/しょうざん「千寿閣」

○第2部 納涼会

時間/18:00~20:00

場所/しょうざん「溪涼床(南庭)」

講師/青山 裕子氏

(クラーク大学助教授・ハーバード大学ライシャワー日本研究所附属研究員・京都大学文学部地理学教室共同研究員)

アメリカのクラーク大学で、起業家の特性・地域性などについて研究を行う。現在、クラーク大学助教授として教鞭をとるとともに、ハーバード大学ライシャワー日本研究所附属研究員、京都大学文学部地理学教室共同研究員としても活躍。主な専門分野は経済地理。京都や浜松、ボストンなどの事例を取りあげ、ベンチャー比較を多角的に行うなどユニークな研究活動を展開している。



日米ベンチャービジネスの比較と地域性

起業家とは革新的リスクテイカーか

「起業家」とは何をする人か、あるいはどういう資質の人を指すのか、これまで多くの社会学者や経済学者が議論してきましたが、その定義づけの結論はいまだ出ていません。例えば、著名なドイツの経済学者シュンペーターは、起業家のことを「革新的リスクテイカー」と表現していますが、ハイエクは「起業家とは市場機会を創造する仲介人である」と言い、一方、カーズナーは、「起業家とは他人が気づかないビジネスチャンスに気づく才能を持つ人々である」と言っています。

一般に、アメリカの起業家というのは、新事業を起こす人(entrepreneur)、あるいは独立して収入確保をする人(self-employed)という主に2つのタイプに分かれています。例えば、独立してレストランを営んでいるような人は、後者に分類されます。しかし1つのレストランを家族やわずかな従業員で営むのはself-employedでも、それをフランチャイズにして組織化すればentrepreneurになるわけで、ここでもはっきりとした定義と具体的な分類は難しい問題です。

結局起業家とは、経済に多大な影響を与える重要な要素であるという認識はされていながら、それと裏腹に経済学者には定義できない、計れない、ゆえに将来を予測できない厄介な概念でもあるのです。そこで起業家の経済的な役割と社会的な位置を包括的にとらえ、どのような地域環境においてどのような性格を持った起業家が発生していくのか、ということが重要な研究課題になります。

今回京都に伺ったのは、京都の起業家がいかなる状況において起業しているか、ということ調査するのが目的でした。

アメリカ型ベンチャービジネスの光と影

起業家というのは、それぞれの国や地域の経済性・社会性の上に成り立っている活動形態です。起業家の日米における違いをいくつか申し上げますと、まず1つには、日本の企業には2代目、3代目の社長が非常に多いということ。米国には企業体や組織を受け継いでいくという概念が存在しないので、2代目、3代目という考え方はほとんど見られません。2つ目は、日本には大企業の下請けをしている中小企業が非常に多いということ。日本の下請制度は二重構造と呼ばれるように、規模の差に基づいた封建的とも考えられる不平等な上下関係であり、これが、米国の中小企業に対する概念とまったく違う点です。

ちなみに米国の中小企業政策は独占禁止法から発しており、市場の完全競争の一端を担う役割を中小企業は持っているという理解されています。米国は市場極上主義の経済ですので、日本に見られるような官主導の産業政策より、効率的に経済が拡大する条件として、市場の完全競争が最良の手段であり、そうなるとおのずと官の役割は、完全競争の保護つまり独占禁止法に傾くわけです。あれだけの業績を誇っているマイクロソフトに米国政府が訴訟をしかけたのも、このような理由によります。

最近の米国事情においては、ベンチャーキャピタル(VC)の台頭により、いかにも個人リスクを負わずに起業できる環境が完備しているように書かれています。しかし現状は米国においても、VCを利用できる起業家はほんのひと握りであり、ほとんどは自己資金で、あるいは親族やクレジットカード負債をつくりながらの、きびしい起業を経験しています。米国においても、自己資金を一切なげうってビジネスリスクを背負うというのが起業家の重要な要素の一つです。

また、VCも善し悪しで、日本でも倒産の危機に瀕した会社を再建するビジネスがありますが、米国では、伸び悩むベンチャー企業に対して、経営者を送り込むのは日常茶飯事であり、いったんVCが入ると、創業者の約3分の2が会社から追い出されるという報告さえあります。VCにとって、起業家はアイデア人間であるけれど、経営者としては評価されないことも多い、ということです。



第1部 経営セミナー

シリコンバレーの盛衰から学ぶ

それでは次に、アメリカにおける地域事例を紹介したいと思います。まず最初に、日本でも知られているシリコンバレーですが、いわゆる新天地の西海岸という立地性から、さまざまな伝統やしがらみに縛られることなく、また失敗を恐れずに新分野に挑戦することができたというのが一説ですが、その他、大学の役割、軍事費の集中、そしてパソコン技術に特化したことが幸いした、など実は諸説あります。

典型的なガレージカンパニーであるアップルコンピュータや、アップルから派生したホットメールなど、ユニークな企業もたくさん生まれましたし、今では名だたる大企業になっているHPやインテルなどの本拠地でもありますし、VCの集積も見られました。ところが最近ではドットコム起業が軒並み潰れ、従業員の大企業回帰が見られたり、VCもアイデアだけの思いつき起業には投資なくなっています。場所によってはオフィスパークの空室が目立ち、ゴーストタウン化しているところもあります。

シリコンバレーは米国においても特殊な地域ですが、その一方で、東海岸のボストンは、米国工業化の発祥地であり、古くは織物や兵器、最近ではエレクトロニクス、バイオ、医療など、さまざまなものづくりの集積があり、経済的にも社会的にも日本の各地と近い状況にあります。

今回の調査では、ボストンの情報産業を対象にしましたが、日本の起業家と比べ、ボストンでは起業時の平均年齢も20代後半から30代前半、普通パートナーと一緒に起業し、そして起業が2度目、3度目という人も多くみられました。

また調査対象になった企業の中では、自己資金を元に起業した人が大多数であり、また下請けから独立したという企業はほとんどありませんでした。市場はほとんど大西洋岸の工業地域が主ですが、グローバルな市場で活躍する企業が多かったのも事実です。

ボストン地域は、シリコンバレーのように90年代に大きな成長がなかったこともあり、現在の不景気で比較的には極端な落ち込みを防げたようです。

京都の場合も、大学のまちであると同時に、精密加工分析や素材(ハード・ソフト)から派生した企業が多く、いわゆる「京都モデル」といわれ、大手企業の下請け脱皮型は少数であることから、ボストンと地域性が非常に似ている部分もあるのではないのでしょうか。今後の京都のベンチャー企業の成長に大いに期待したいと思います。

このように、起業家に対する社会的な期待や経済的な役割は、日米においてかなりの差がみられます。実用的で实际的、共有可能な財産を公開することが、地域性の活用につながり、ひいては地域経済の活性化にもつながるのではないのでしょうか。

ご清聴ありがとうございました。