

Title	新事業ベンチャーの我が国における技術態様
Author(s)	高津, 義典
Citation	年次学術大会講演要旨集, 14: 49-53
Issue Date	1999-11-01
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/5721
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	一般論文

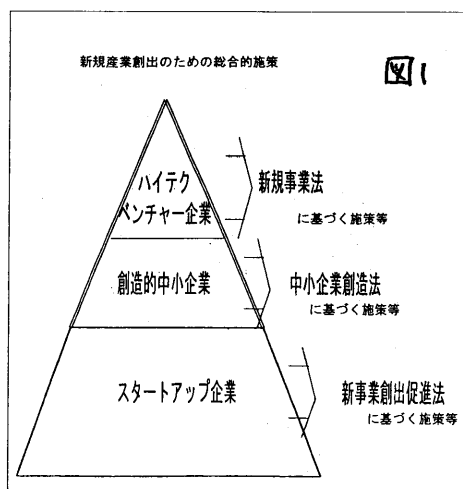
○高津義典（香川大工学）

1. 新規事業法とは

(1) 「通常の取引または社会通念上、新しい」と認められる商品またはサービスを提供する事業を通産大臣が認定する。「企業」の認定ではなく、「事業」の認定である。したがって、大企業が新しい商品売り出す場合でも適用できる。

しかし、産業基盤整備基金の債務保証と一体的に運用し審査していることもあり、世間的にすでにネームバリューがあり、物的担保に事欠かない大企業や、事実上大手の影響の下にあるコーポレートベンチャー企業は申請することがない。

したがって、我が国で、ふつうに「ベンチャー企業」と解されている属性をそなえた企業、すなわち独立的で、チャレンジ精神に富み、設立後いまだ日が浅いために社名が売れていない中堅・中小企業が、新事業に挑戦する場合に申請してくる。

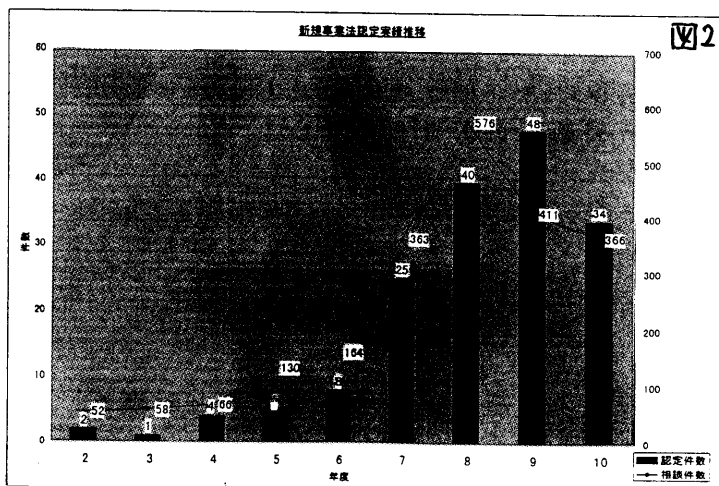


(2) 「事業の立ち上げのため」の資金調達に対して債務保証を行なうこととしている。

したがって、提供しようとする新商品や新サービスについて、研究や試作開発の段階が終了し、需要家に対するデモや試験販売が順調であるから、いよいよ設備資金や運転資金を調達して本格的に事業を立ち上げようとする場合に適用される。

必ずしも過去の事業歴や売上実績の有無を問わない。しかし、確実に事業が立ち上がるであろうかどうか、に審査のポイントがある。

(3) 以上から図1のとおり、政府のベンチャー企業に対する支援措置のなかでは、ハイ



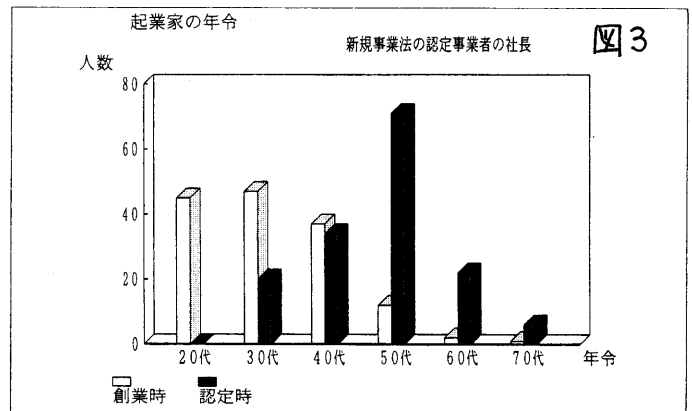
テクベンチャーのスタートアップを資金的に支援する制度ということになる。

制度発足以来の運用状況は、図2のとおりである。

制度の運用を開始したのは、平成2年。以下では、最近までの認定実績である160件余りを分析の対象としている。

2. 認定事業にかかる社長の年令（図3）

(1) 新事業の認定を受けた会社の社長が、創業をはじめた年令（申請にかかわる新事業に限らず、最初に社長になった年令）は、30代、20代、40代の順に多い。



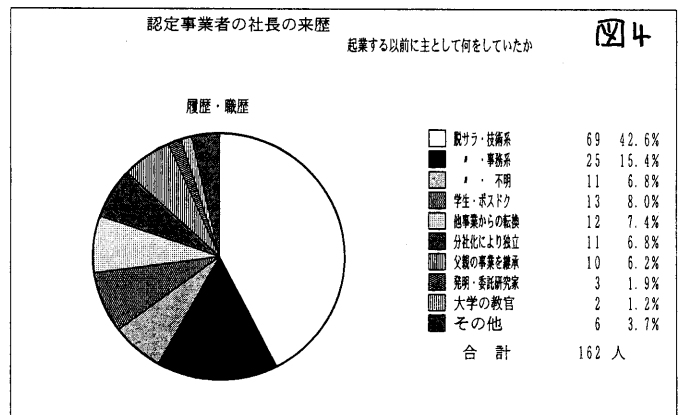
(2) しかし、新規事業として認定を受けた年令は、圧倒的に50代が多い。ついで、40代など。

創業以来、金融関係者によって事業が軌道にのるであろうと認められるまでには、相当数の年月を要するようだ。（もっとも、過去には本制度がなかったことも、認定までに年月を要している一因であろう）

(3) その後の成績では、30代に起業したものの状態が相対的にいいようだ。高齢者の起業成績が芳しくないようなのは気懸かり。

3. 社長の来歴（図4）

(1) 技術系の学部や大学院、また工業高校や工専などを卒業したあと、会社に従業員として入り、その後に脱サラして起業したものが圧倒的に多い。その典型は、会社勤めの過程において、抱くこととなった新製品の夢を自ら実現しようとするもの。



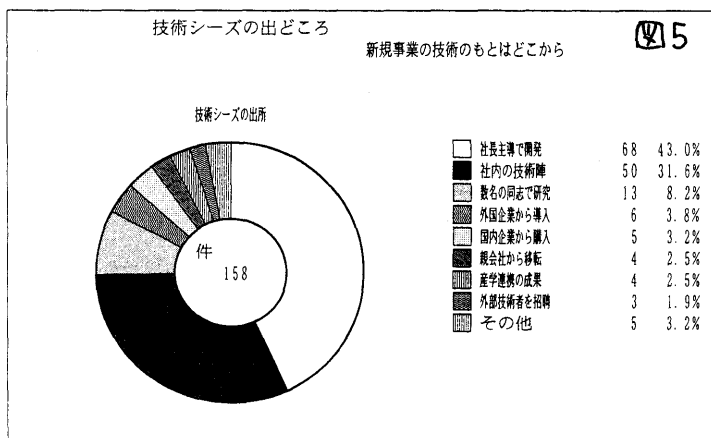
(2) ついで文科系の学部を経て、就職先の会社では営業などを経験していたものが多い。さらに、学生やボスドクから直ちに創業したもの、他事業の社長であったもの、などが続く。

(3) その後の成績では、他事業からの転換組、父親から事業の継承を受けたものの動向が気になる。

4. 新事業の技術の出どころ（図5）

(1) 新事業の核となる技術のシーズ、アイデア、発想源はどこであるかについては社長自身で自ら、技術開発の先頭に立つという人が多い。しかし、技術に関しては社内の技術陣が中心というのも多い。数名の同志で研究チームを組んで開発をはじめたというのが次いでいる。

いずれにしろ、社内に技術の出どころがある場合がほとんどである。



(2) 他社から技術シーズを購入した場合には、その商品の改善改良や次の新商品の開発に手間取って、その後の成績が危うくなることがある。

5. 新事業の技術の革新性（図6）

(1) 本制度の性格からいって、同種の従来製品とは原理的に異なる新しい発想や新機軸にもとづいて事業化しようとするものが多い。

従来使われていなかった素材を使って革新を行なうものは、新規性がわかりやすい。

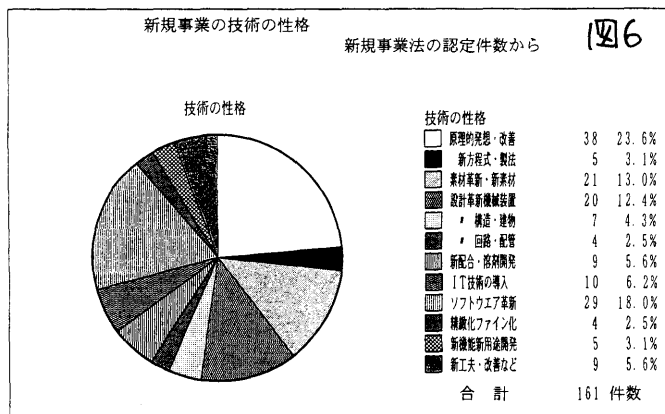
(2) 商品の設計や仕組みに新規性を考案して事業化するものも多い。どの分野で設計革新を行なったかは、新商品の種別に応じ、機械、装置、構造物、建造物、回路、配管などになる。

新機軸が化学物質の場合には、素材の新配合や新溶剤の開発になる。

(3) 従来のシステムに情報化技術（Information Technology）を適用して、合理化・自動化を図るものもある。

ソフトウェア業の場合には、ソフトウェアそのものの革新をねらうことになる。

(4) 従来から日本のお家芸とされてきた、精緻化・小型化・ファイン化をねらうものや、単なる改良技術や工夫の属するものは、極力採用を抑制している。



(5) 原理的革新をねらうものは、成功も多いが失敗も多いことが予想される。

素材を革新するものは、競争者が追随しにくいようだ。

設計革新のものは、その革新性の程度や態様が問題。

IT技術の導入や新工夫によるものは、他社の追随を許しやすい。

ソフトウェアの革新をねらったものが、我が国でどのような成長性をしめすかが注目される。

6. 新事業の社会的なねらい（図7）

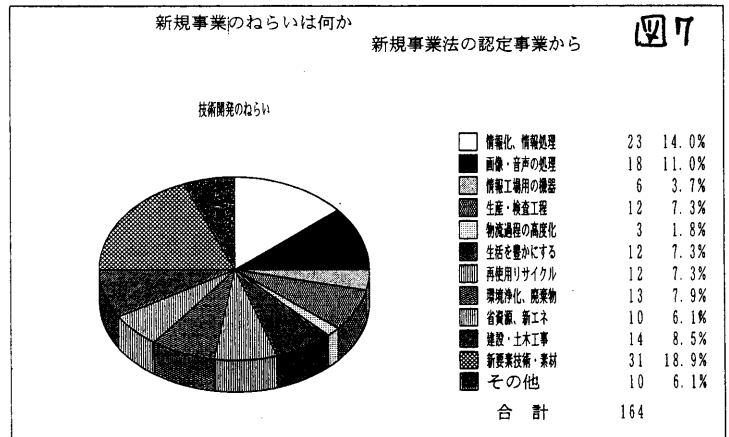
(1) 経済社会あるいは国民生活の上において、いかなる意義をもつかが、起業するに際して大きな要素である。

大括りにすると、やはり情報化、マルチメディア対応のものが多し。

一方、リ・ユース、リサイクル、廃棄物、新エネ・省資源など地球環境の課題に挑戦するものも多い。

さらに、工場における生産・検査ラインの合理化、さまざまな生活用品の革新、建設土木工事の合理化など、そのねらいは多様である。

これらのほか、さまざまな分野に共通的に適用できる要素技術や素材の革新をねらいとしており、以上のどれにも分類できないもののがかなり多い。



(2) 事業化のねらい別にわけてその成否の状況を考える。

情報化関係の事業は、成否についての結果が、相対的に早くでるようである。

企業の生産財、資本財に類するものは、事業化の成否を見通しやすい。しかしながら、消費財についてはむづかしい面がある。

リサイクルなど、環境関係の事業は、立ち上げに苦勞するものが多い。

7. 事業不振の原因

(1) ベンチャー育成の観点からは、事業が不振に陥ったものの原因がどこにあったか、が気掛かりである。

その原因を複数回答をゆるす形であげていけば、つぎのようなものが多くあげられる。（現在までのところで、多い順にあげてみる）

- ・ 新規商品の不具合などによる売れ行き不振
- ・ 不渡手形をつかまされたことなどによる連鎖倒産
- ・ 大手をふくめ他の事業者との競争に勝てなかった
- （営業力不足、あるいはその後の技術変化に対応できなかったなど）

- ・放漫経営、社内不和などに起因する経営力不足
- ・当該新規事業を継いでさらなる飛躍をはかるべき、つぎの新商品を生み出せなかった。

(2) 少数ながら、つぎのようなことが原因となった事例もある。ベンチャー企業の経営の、底の浅さをきわだたせる。

- ・資金援助者から、当てにしていた資金援助をとつぜん打ち切られた。
- ・政府の規制措置の変更で、とつぜん売れなくなった。