

米国イノベーション地域における イノベーション・サポート・システムの 特徴とその変化 (前編)



世界的に景気の不透明感が続くなか、新規事業の創出や拡大を柱とした成長戦略のもとで、今後の日本における起業・創業支援はいかに可能か。大学や企業、金融機関、地域等が連携した米国の支援モデル「イノベーション・サポート・システム」を紹介し、地域活力の強化へ向けた仕組みづくりにおけるヒントを探る。

シリコンバレーに おける 起業支援の 基本モデル

はじめに

政府が2013年6月14日に閣議決定した日本再興戦略(*1)では、中小企業・小規模事業者の革新に係り、開業率10%台(*2)を目指すこと

とを目標に掲げるなど、新たな事業の創出や成長を重要な柱のひとつにしていく。

その実現のためには、大学からの起業や企業からの事業創出などが重要となる。これらの活動を行うにあたって目標にされるのが、米国西海岸のシリ

コンバレーや東海岸のボストン近郊を中心としたイノベーション地域である。本稿では、ベンチャー企業の誕生と成長をサポートする仕組みを「イノベーション・サポート・システム」と呼び、地域との関係を加味しつつその内容を分析する。分析を通じて、今後の日本

における起業・創業支援への示唆を考察することが目的である。今回は、前編としてシリコンバレーにおける起業支援の基本モデルを紹介する(*3)。

つ支援することもある。起業(者)の受け入れ度合いなど、起業に対する地域の風土である(*4)。

イノベーション・サポート・システムの構成要素

イノベーション・サポート・システムとは、起業や事業創出、企業成長を支援するための連携の仕組みである。起業家を中心と考えた場合の構成要素をChart 1に示す。

Chart 1の各項目の概要は次の通りである。

- 〈大学〉 起業に関する知識や知恵の源泉である。起業教育の場でもある。
- 〈地元行政〉 補助金や助成金、相談業務など多様な施策を通じて起業家を支援する。
- 〈専門家ネットワーク〉 税理士などの士業やコンサルタントなどが専門的アドバイスを行う。
- 〈企業〉 大学と並ぶ起業や新事業の源泉。また、商品やサービスの買い手でもある。
- 〈メンター〉 起業経験者などがアドバイスを行う。
- 〈ファンド・金融機関〉 投資や融資を行う。経営に伴走しつ

米国における イノベーション・サポート・システム 基本モデル

(1) 分析対象機関

本稿では、米国におけるイノベーション・サポート・システムの代表例として、カリフォルニア州のサンノゼを中心とするインキュベーション(起業支援)機関(Chart 2参照)を取り上げる。これらの機関を選択した理由は、次の通りである。

まず、これらの機関は、イノベーション・サポート・システムをコンパクトに実現したものであり、起業や企業成長を支援する仕組みを考えるうえで有益な情報源である(*6)。加えて、240社が卒業、5.5億ドルの投資獲得、4000人の雇用創出など十分な実績を有している。これらの成果に対しては、国際ビジネスイノベーション協会(INBIA/*7)の最優秀インキュベータ賞を受賞(SBCは2000年、EBCは2008年、バイオセンターは2009年)している。

(2) 活動内容

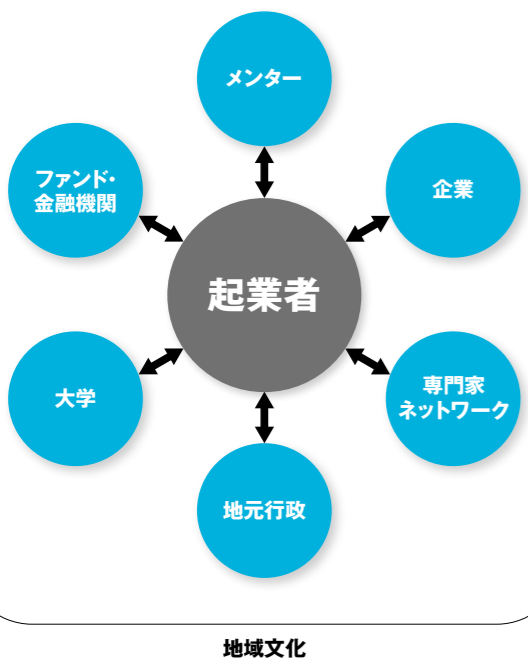
また、地元行政のサンノゼ市(San Jose Redevelopment Agency)(*8)も関与しており、地元行政との連携モデルとしても意味がある。

本節では、2007年時点における活動内容を、「運営体制」「対象者」「提供サービス」「活動基盤」、そして「成果指標」に分けて概説する(*9)。

① 運営体制 SBCとEBC、USMACは同一ビル内にあり、各10〜20社が入居している。運営は3機関合わせて5人程度である。バイオセンターは別場所であり、同じく数人程度で運営している。このような人数で運営できるのは、外

Chart 1

イノベーション・サポート・システムの構成要素



(※1)「首相官邸」ホームページにおける「日本経済再生本部」ページに掲載されている「日本再興戦略」資料参照。

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

(※2)2015年版「中小企業白書」によれば、2013年の日本の開業率(有雇用事業所数による開業率)は4.8%、廃業率は4.0%である。
(※3)本稿では、2007年時点の状況を基本モデルとして記述する。次稿では、2007年以降の変化を分析する。
(※4)例えば、合同会社SARRの松田一敏氏は、社会技術研究開発センターのコラムにおいて、「失敗を讀める風土・文化」が重要であると主張している。

<http://www.ristex.jp/stipolicy/topics/column/20140310.html>

(※5)Chart 2の情報はサンノゼ市による2006年時点のインキュベーションプログラム資料による。資料名:San Jose Incubator Program (2006)

<http://www.sjdevelopment.org/PublicationsPlans/Incubator2006.pdf>

(※6)日本におけるインキュベーション機関は、これらに類似のものと考えられることも理由の一部である。
(※7)インキュベーションに関する国際的機関(英語名はThe International Business Innovation Association)。世界60カ国に2000以上のメンバーを有する。

<http://nbia.org>

(※8)2007年時点。次稿にて説明するが、市の関与は2012年に組織の再編により、一部変化した。
(※9)本項の内容は、主に2007年における現地ヒアリング結果による。

Chart 4

基本モデル

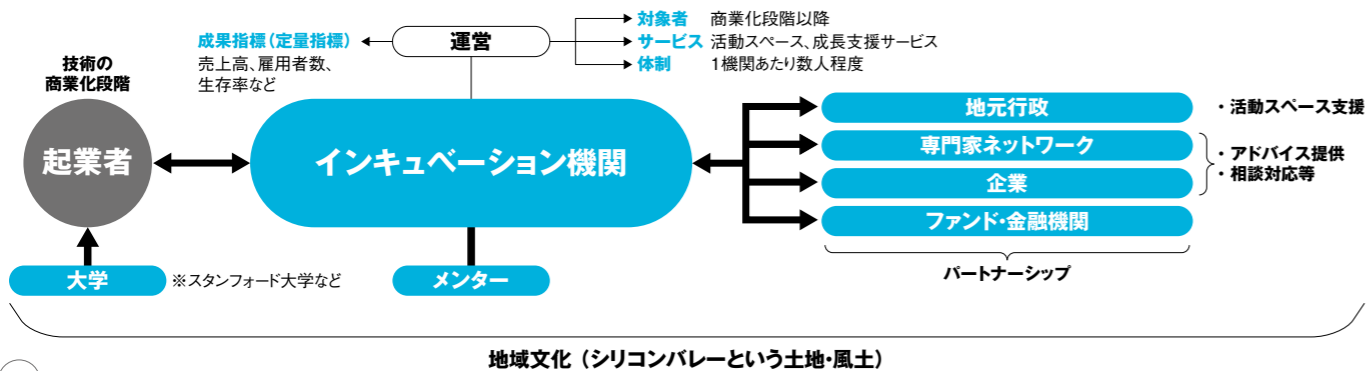


Chart 2

対象とする機関 (※5)

● ソフトウェアビジネスクラスター (SBC) Software Business Cluster	1994年設立。 カリフォルニアで最初のソフトウェア分野を主な対象とした機関。
● 環境ビジネスクラスター (EBC) Environmental Business Cluster	1994年設立。 カリフォルニアで最初の再生可能エネルギーなど環境分野を主な対象とした機関。
● USマーケットアクセスセンター (US MAC) US Market Access Center	1995年設立。 海外から米国に参入する事業者を対象とした機関。
● サンノゼ・バイオセンター (バイオセンター) San Jose BioCenter	2004年設立。 バイオ分野を主な対象とした機関。

部人材を活用しているからである(④活動基盤」の項参照)。
② **対象者**
SBCとEBCでは、対象とする事業者は、技術開発が完了(商品仕様確定)した段階の事業者である。アイデア段階や開発(プロトタイプング)段階は支援対象としていない。大学などにおける研究開発とは一線を画しており、技術の商業化センターという位置づけである。一般に、起業においては、開発段階と事業化の間には「死の谷」と呼ばれる大きなギャップが存在しているが、それをうまく乗り越えさせることを目的にしている。市場参入を明確に意識するため、入居時には、「解決すべき問題と解決策」「市場規模」「利用する技術の特徴・優位性」に加えて、「18カ月以内に市場に参入することができるか」を確認している。
一方、USMACとバイオセンターの対象者は、他の2機関とは若干異なる。USMACは、海外事業者の米国参入支援が目的であるため、販売段階の事業者が主な対象となる。一方、バイオセンターは、研究開発に長い時間がかかることや、製薬分野では研究開発と事業化が一体化していることなどを考慮して、研究開発段階の企業も受け入れている。
これらの機関の特徴を図示するとChart 3のようになる。なお、Chart 3における「卒業」とは、これらの機関

から出て、一般の賃貸場所等に移ることである。
③ **提供サービス**
提供するものは、活動スペースと成長支援サービスの2つである。
④ **活動スペース**
「ベンチャー企業に大企業と同等の活動スペースを提供すること」をコンセプトとして、一人(数人程度)の占有スペースに加え、有人の受付や会議室、コピー機やコピーサーバー、冷蔵庫、レンジなどの各種機器などを共用機能として提供している。また、バイオセンターでは、実験設備や材料の共同購入も実施している。
各入居企業は、これらの機能を自前で用意する必要がないので、費用支出を抑えることができる。
⑤ **成長支援サービス**
成長支援サービスの主なものはビジネスサービスとメンターサービスの2種類である。
ビジネスサービスでは、販路や事業計画など経営面のアドバイス提供や投資家の紹介などを通じて企業の成長を支援する。また、メンターサービスでは、起業経験者などがコーチングを行い、起業者の心のサポートを行う。
⑥ **活動基盤**
各機関では、地域におけるさまざまな連携関係を通じて、前項のサービスを実現している。
例えば、地元の行政機関は、各機関

Chart 3

各機関の位置づけ

