

# 起業を促進し市場にイノベーションをもたらし 未来の企業を創出

## I. 概要

日本の起業家たちは長年、国の経済発展や世界の消費文化に対する貢献で国内外から称賛を集めてきた。日本の主要ブランドの多くは、ホンダの本田宗一郎や松下（現パナソニック）の松下幸之助、ソニーの盛田昭夫や井深大など、ビジネスのパイオニア達と永遠に結びついている。

日本の経済が活況を呈していた60年代・70年代、新規事業は猛烈な勢いで市場に参入していた。しかし、1989年までに新規参入者の割合は激減し、市場に参入した企業の数とほぼ変わらない数の企業が市場から撤退するという具合で、経済成長を支えるエンジンを鈍化させることになった。日本の政治家や政策は、新規事業を育成するというより、既存企業をいかに存続させるかに頑ななまでにこだわり続けている。

市場参入率の急落や、弱い日本経済の新陳代謝にもかかわらず、深尾・権レポートは、1991年から2006年の期間、新興企業が依然日本の雇用成長の大部分に貢献していたことを明らかにした。さらに、国際的に事業を展開し、研究開発費に資金をより多く費やしている新興企業ほど高い生産性を示していることが分かった。

日本の経済的活力は、次世代の起業家を輩出できるか、また、創造力に富む持続可能な企業を育てるために必要な知識やスキル、そしてネットワークを企業家に与えられるかにかかっている。それには、彼らを支援する市場主導のエコシステム（生態系）や、彼らが経済及び社会的繁栄の主な担い手であることを国民が認識する文化を育成することなども含まれる。

それだけではなく、日本は資本市場や競争・公正取引に関する補足的な政策を定めること、

労働市場をもっと流動化させること、そしてリスク・キャピタルがこの国の巨大なテクノロジー基盤や知的財産をより容易に活用できるようにすることが必要である。これらの変化は、産学連携や、市場主導の新規事業の創生を促進し、商品市場を変えるインパクトをもたらす突破的、「破壊的」な新製品やテクノロジーを市場に送り出し、さらにはそれらを世界市場に送り出すことを推進する。

## II. 論点及び分析

### 日本における戦後の起業家政策： 誤った優先順位

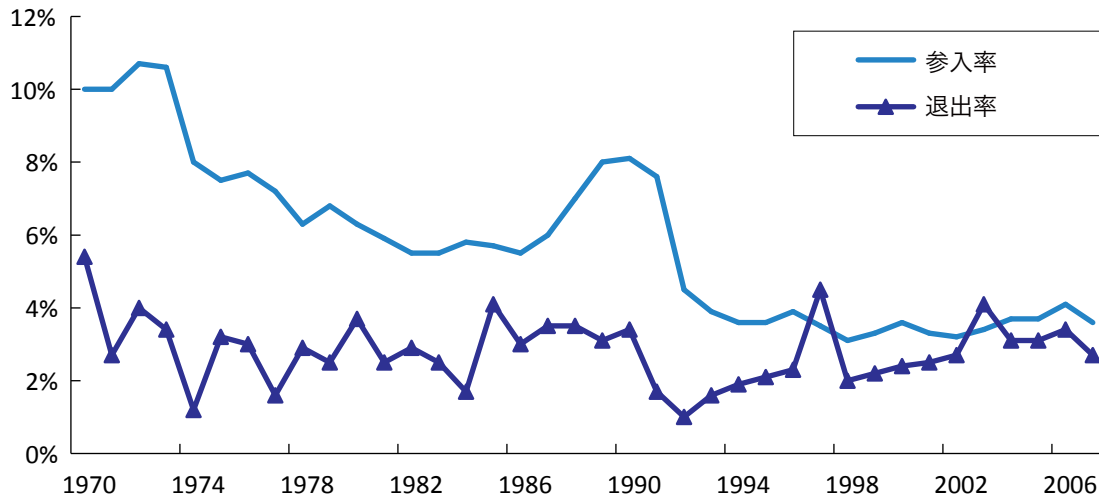
初めは小規模であったホンダやソニー、松下などの企業は、戦後日本が急成長を成し遂げていた時期に誰もが知る一流企業へと成長した。しかし、新興企業が経済成長へ大いに貢献したことや消費者に全く新しい概念や商品をもたらしたことを日本の政策者は見抜けなかった。政府はより多くのベンチャー企業の創生を支援する代わりに、多くの場合大手企業に仕えてきた中小企業を支援することによって大企業と既存の中小企業間の生産性ギャップを埋めようと努めた。これらの中小企業の殆どは新興企業ではない。

1989年度中小企業白書は、起業活動の低下が景気低迷につながる可能性があると警告していた。この予測は的中し、図1に示されているように市場参入率が11%から約6%へと低下した後、政府の担当者は、若い新興企業に対する政策について真剣に再検討を始めた。

米英両国の経済が、80年代に新興企業により刺激を受けたとの認識が高まったことから、この再評価が促進された。近年の参入率の国際比較は、図2に示されているように、日本

企業の参入・退出率の推移

図1



出所：2009 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan: Finding Vitality through Innovation and Human Resources (p.322)

がOECD諸国の中で最下位と、著しい対比を成している。

や知識のスピルオーバーの極めて重要な源でもある。

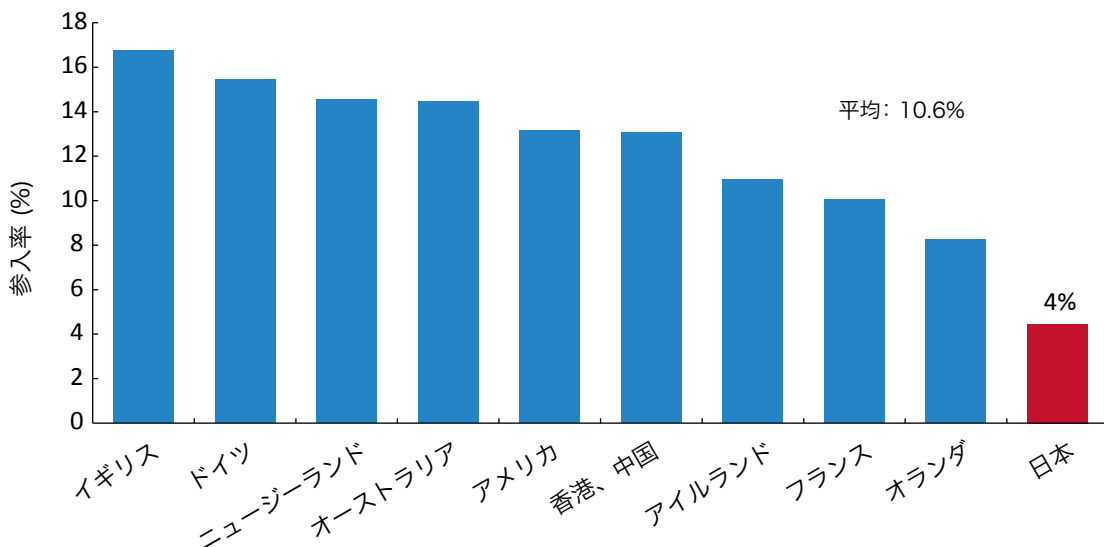
新興企業や成長企業は今や技術革新をもたらすものとして、また、成熟経済に雇用や効率的な資源再配分を生むものとして不可欠である、と広く認知されている。さらに、成長や競争性を促進する突破的なテクノロジー

日本の近年の実績に関する表面的見解

90年代後半に広まったこの認識は、会社設立のために必要とされていた最低資本金の撤廃や、日本版LLCやLLPに当たる合同会社

企業参入率の国際比較 (2000-2007の平均参入率)

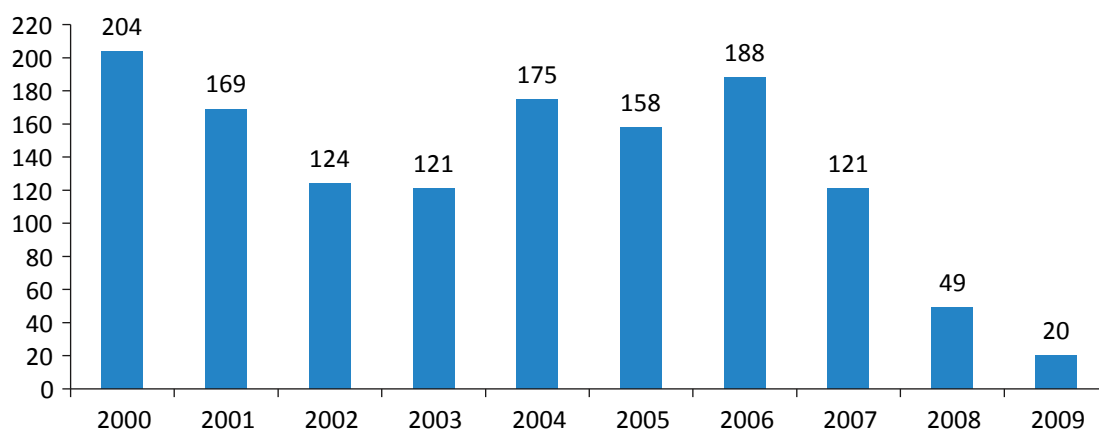
図2



出所：WorldBank, Entrepreneurship Database WBGES08 (2008), StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/835584771745>, Unleashing Innovation in Firms-Entry and Exit (p.64)

日本のIPO件数

図3



出所：KPMG Japan

や有限責任事業組合の創設など、起業家を後押しする様々な政策を促進することとなった。この認識は会社の再編やM&A取引の手段、労働契約の規制や報酬制度、産学の研究開発連携をより柔軟化させることになる一連の改革を推進した大きな動機にもなった。

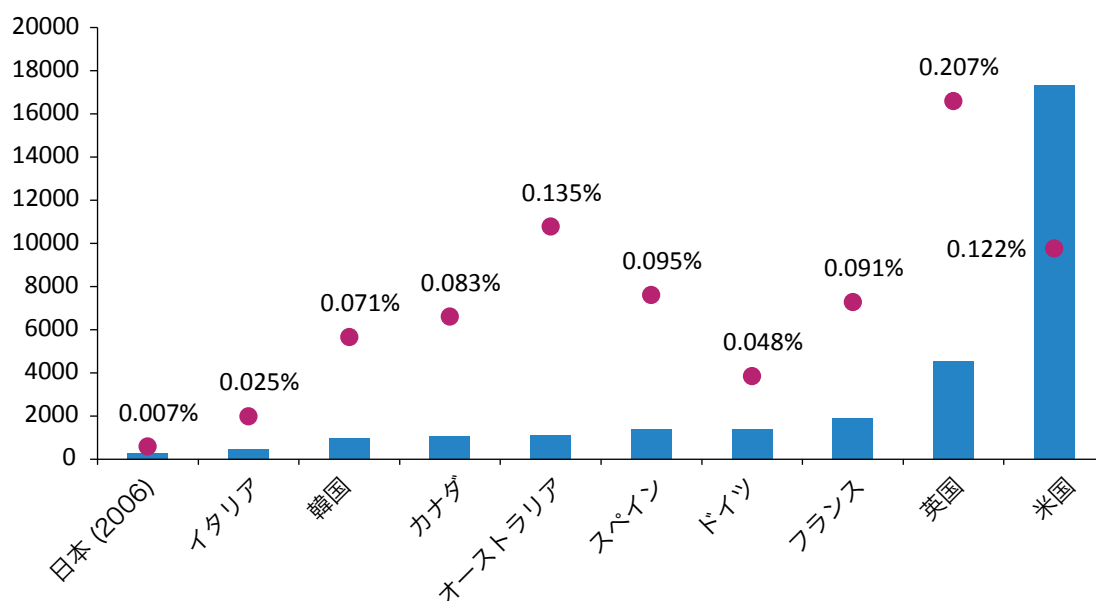
これらの改革にもかかわらず、一般的には、日本ではまだベンチャー企業の設立や成長

に急速な進展は見られないとされているであろう。同様に、起業家にとって十分に魅力的である買収やIPOなどを通じたエグジット戦略（投下資金回収手段）の機会も、まだ少ない。図3から近年の日本のIPO件数の急激な下落が読み取れる。

既存の日本企業は概して投資家に魅力的なエグジット戦略を提供していない。というのも、

ベンチャーキャピタル投資, 2008  
100万\$, 対GDP率

図4



出所：OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. Data refers to equity investments

## 起業の促進

ベンチャー企業買収が自社の存続に重要だとは考えていないからである。

日本のベンチャー・キャピタル市場の規模の小ささは、この短期のエグジット選択肢が相対的に少ないことを反映している。事実、年間投資取扱高は米国の水準から見ると、絶対額でも対GDP比率でもごくわずかである（図4参照）。

これらのトレンドが続いているのにはいくつか理由がある。まず、業界専門情報を有するベンチャー・キャピタル企業、司法サービス提供者及びエンジェル・インベスターなどの民間グループ間で横の連携が弱く、相互関連ネットワークが不十分であることが挙げられる。

第2に、失敗を極度に恐れることや、一流大手企業への就職を好むといった国民の性癖にあまり変化がないことが挙げられる。起業家となるような優秀な人材は大企業や大学にとどまる傾向がある。このところの新興企業による不正行為に対するメディアの注目もサクセスストーリーに影を投げかけている。

最後に、おそらく最も重要だと思われる理由は、「失われた20年」の改革や規制緩和の政策に対する政治的なコンセンサスは、

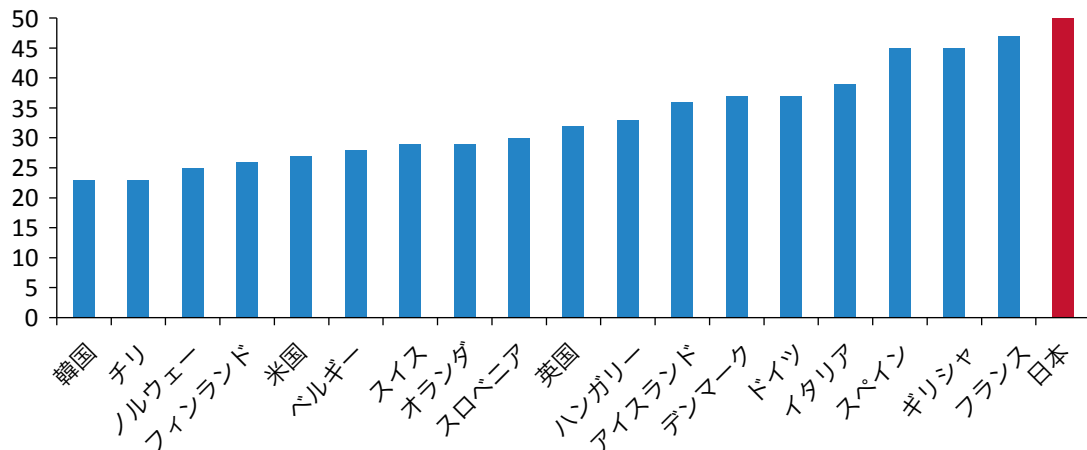
新規事業の機会づくりや取引を容易にし始めた矢先に立ち消えたことである。

国際起業家調査（GEM）が2009年に実施した起業に対する意識調査結果は、はっきりとこれらの問題を反映している。図5に示されているように、日本国民は、GEM調査が分析した「イノベーション主導」経済の20カ国の中で、失敗することにもっとも大きな恐れを示している。また、起業するチャンスがあると感じている国民の数は20カ国中、最下位であった（図6参照）。他にも起業家になることが賢明なキャリア戦略であるとする国民の割合が最も低いといった予想とおりの結果が挙げられる。

日本で起業することの難しさはこの意識調査に現れている。新興企業は経験豊富な経営陣を雇うことに苦勞する。また、顧客を獲得することも彼らにとっては困難で、資金調達の困難さに輪をかけている。今の日本の若者はバブル経済崩壊以降に出生したため、生まれてこのかた好景気というものを知らず、リスク回避的になっていることが要因として挙げられる。起業家を希望したり、新興企業で働きたいと考える人があまりにも少ないままでは起業家精神の普及促進は困難である。

失敗することへの恐れ

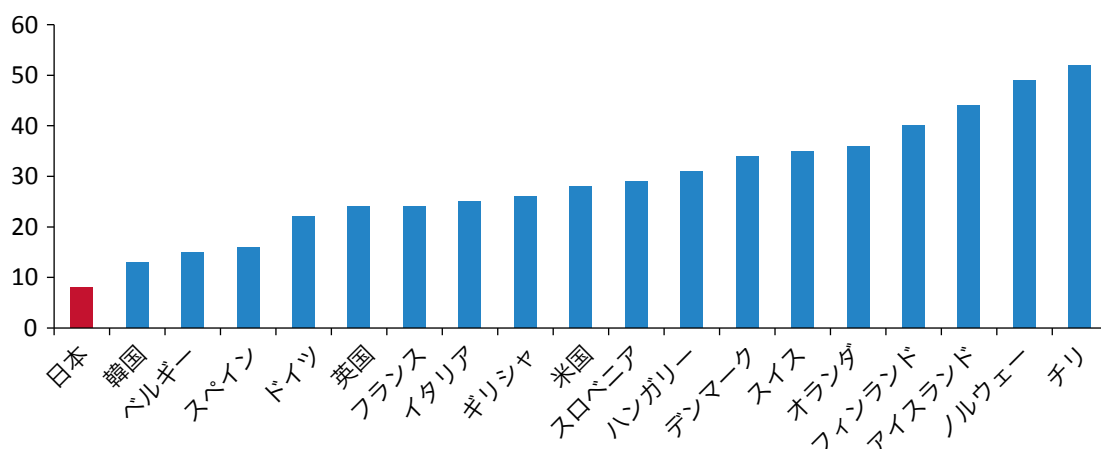
図5



出所：Global Entrepreneurship Monitor, 2009 survey

### 機会の認識

図6



出所：Global Entrepreneurship Monitor, 2009 survey

しかしこれに関しては朗報がある。イスラエル、アイルランド、チリ及び韓国など様々な国における近年の経験から、規制緩和の推進、新規参入者や移民の支援及び新たな事業形態や新テクノロジーを迅速に導入し広めることを優先順位の上位に据えた政策を実施すれば、政府の指導者が「起業」に対する考え方を変えることができることを示している。30年前、チリやアイルランドでは政府関係の仕事に就くことが最も望ましいと考えられていた。イスラエルでは、軍事関係の仕事がトップであった。現在これらの国では、ベンチャー・キャピタル市場や起業活動やそれらについての意識は大きく改善されている。政府は政策によって変化をもたらすことができるのである。

#### 最近の兆候

日本の起業環境にはほとんど改善が見られないという表面上の印象にもかかわらず、日本が90年代後半に開始した様々な改革が、ようやく新規参入者のためのビジネス環境や機会にポジティブかつ大きな影響を与えている兆候が見られる。

Stanford Program on Regions of Innovation and Entrepreneurship (SPRIE: 地域イノベーションと起業に関するスタンフォード

大学の研究科)の後援で書かれたEberhart-Gucwa レポートは、帝国データバンクから提供された日本で1999年から2008年に新たに設立された5万社のサンプルを基に独立企業に関する詳細な分析を提示している。

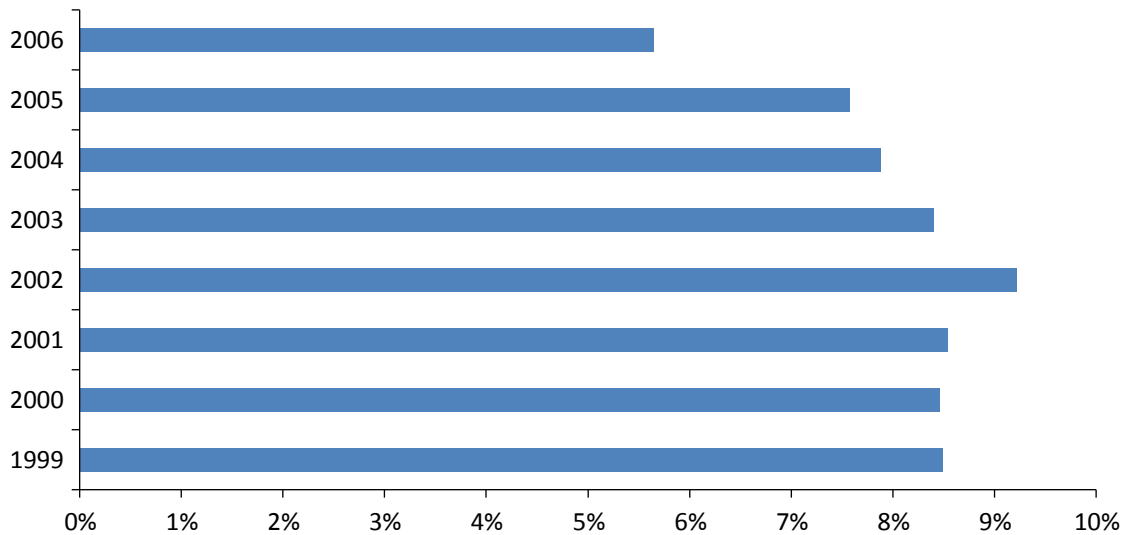
- 日本の新興企業のうち相当な割合の企業が、今や急速に高いレベルの成功を収めている。2006年に設立され生き残った企業を見た場合でも、その5%以上が2008年末時点でそれぞれの業界の売上高ランキングで90パーセンタイル以内に入っている。また、1999年に設立された企業の9%近くが、2008年までに同パーセンタイルに到達している(図7参照)。

このトレンドは2、3の業界にとどまらず、事実、比較的広範囲に広がりを見せている。

- 平均すると、最近の新興企業は古手の競合他社に比べ、売上高ランキングを伸ばしているようである。同レポートによると、これら新興企業は平均してわずか2、3年で業界売上ランキングで50パーセンタイル(中央値)内に入ったことが示されている。1999年に設立された企業の売上ベースの中央値は、2008年までに約70パーセンタイルになっている(図8参照)。この傾向は、

国内新興企業の業界売上高ランキング  
業界ランキングで90パーセント以内の% (設立された年別)

図7



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

上記のトレンドと同様に相当広範囲に広がっている。

これは、新規参入者にとって商機をもたらすビジネス環境の大きな変化がなかったのなら、驚くべき結果である。それどころか、新興企業は50パーセント以内である中央値へとゆっくり近づくものであると想定されている。

- 2004年から2008年に設立されたハイテク企業のおよそ5%が、2008年までに5億円の年間売上を達成している。このグループの平均的企業は設立後2年を若干上回る若さであることから、ベンチャー企業が成功するのに必要な時間も短くなっていることを示している。
- 新規ハイテク企業のCEOの出身校が、日本の技術系大学である割合は異常なほど高い。また、海外の大学も多くのハイテク企業のCEOを輩出している。

Eberhart-Gucwaレポートの分析結果は、会社法や労働法、産業の規制撤廃、大学の技

術資産や共同研究に関する近年の広範な改革が、日本における起業にプラスの影響をもたらしていることを示唆している。

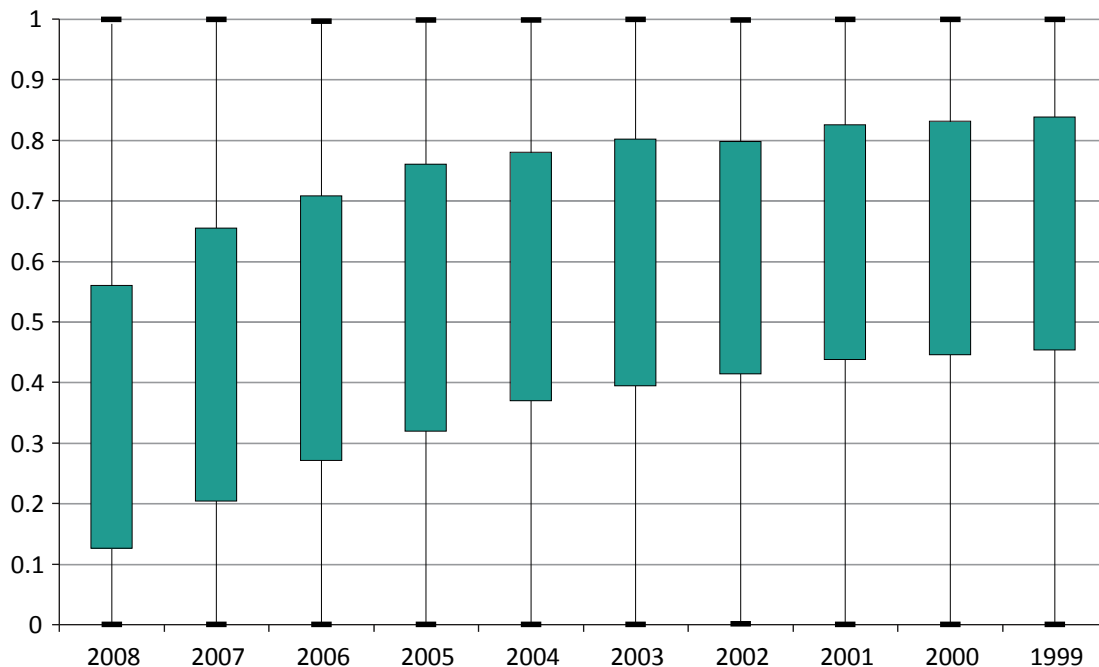
新たな機会は新たな参入者を引き寄せるため、多くの場合、新興企業は新しい「破壊的」なテクノロジーやメソッドを導入したり、あるいは特定の産業の現状維持を揺るがす変化から生じる機会を利用しようとして現れる。ACCJは、このようなダイナミクスが日本で加速していると確信しているが、それらは必要な改革、規制緩和やリーダーシップがあることにより続くものである。

**日本の指導者への進言：  
機会を拡大し、リスクを減らす**

日本政府は、国家の将来の繁栄を左右する新会社やクリエイティブで突破的な新技術や新製品を生み出すため、先導して起業家精神を育む基盤を作らなければならない。ベンチャー企業の成功は究極的には民間セクター次第であるとはいえ、政府は触媒としてまだ実現されていないポテンシャルを伸ばす機能を果たすことができる。

国内売上高ランクのパーセンタイル  
(2008年時点、設立年別)

図8



出所：Robert Eberhart, Research Fellow, SPRIE, スタンフォード大学

日本の指導者が先ずしなければならないのは、起業とは価値がある企てであり、国家成長政策の中核となすべきことを宣言することである。このようなリーダーシップは、21世紀の新たな産業の中で起業家たちが初めから世界に打って出るのに必要な国境を越えたつながりを築く上で支えとなる。

成功しているベンチャー企業を認め、賞賛することも国民の強い興味を集め、必要不可欠である政策への政治的支援を築くために極めて重要な役割を果たすことになる。政財界の最高幹部は、日本経済の未来を担う重要な存在として起業家に注目すべきである。また、起業家は利益のみを追求するため欲深い、あるいは規模が小さいので取るに足らないというイメージを払拭しなければならない。

新興企業の成功にとっては、商品市場の拡大や「売れる機会」が不可欠である。成熟した市場で新たな製品、サービス、またはビジネスモデルを持たず、既存の競合他社と正面から

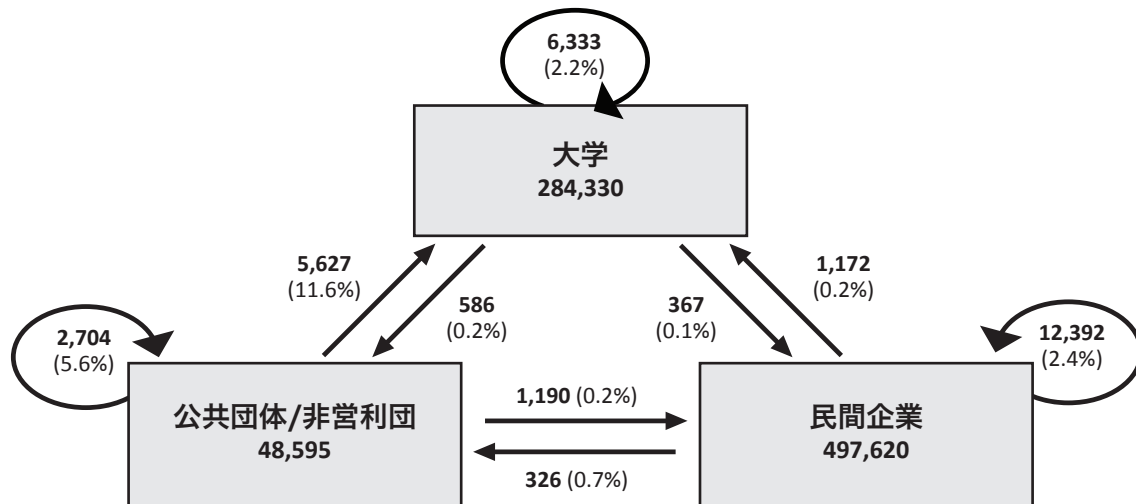
ぶつかると思う企業は少ない。日本政府は農業やヘルスケアなど規制の強い産業や、収束するインターネット、メディア、コミュニケーションの産業で規制改革を推進することにより、新たなビジネスチャンスを生み出すことができる。(インターネット経済に関する本白書の章を参照されたい。)

政府はまた、起業家精神にあふれたライバルを攻撃しようとする既得権による試みを鈍らせる競争政策を追求することにより、チャンスを生み出すこともできる。これはより多くの新規参入者を既存の生産性の低い企業、深尾教授が指摘する退出しない低生産性の既存企業と競争に向かわせることになる。OECDの調査によると、競争政策は多くの国の新規参入率に大きな影響を与えることが判明している。

最後に、政府は補助金などの形で公費を使うのではなく、小企業優先プログラムを通し、新興企業が政府を新規顧客として獲得することによって、手助けすることができる。[優先

日本の研究者の可能性は限られている  
研究者の数と団体内/間の転職2003年

図9



出所：National Institute for Scientific and Technological Policy (NISTEP) and Mitsubishi Research Institute (2005).  
Note: Includes liberal arts and social studies, and postdoctoral students. Figures in parentheses show the proportion of researchers in each sector that changed positions in 2003

プログラム（例えば、いわゆるセット・アサイドでは、小規模企業に機会を与えるため、各省庁の支出の一部を小規模企業からの調達に割り当てることを義務付ける。）

移民政策の章で述べているように、海外の起業家が日本に移住しビザを取得することをより簡単にし、迅速化することで、政府は肯定的な意図を示すこともできる。

### 労働の流動性の重要性

労働の流動性は、個々の新興企業にとっても全体にとっても成功するために重要な要素である。ベンチャービジネスにとっては、エンジニア、科学者、その他の技術系エキスパートに加えて、経営、財務、法律、知的所有権やマーケティングなどの専門性を備えたベテランの人材が必要不可欠である。

日本の新興ベンチャー企業にとって最も大きな挑戦の一つは、経験豊富なマネジメント

チームを作ることである。日本の会社における平均的な在職期間は、米国の2倍程度も長く、大手企業の有能な社員は新興企業を立ち上げたり、新興企業に転職したりすると失うものが多い。転職先が倒産しても元の会社に戻れないばかりか、他に職を探すことも容易ではない。また、ベテランの力なくしては、新興の起業家はよくありがちな失敗を何度も繰り返し挫折する。

例えば、2005年に三菱総合研究所が行った調査結果は、日本経済の研究者が実際固定化していることを示している（図9参照）。

日本における緊急課題の一つは、正社員がつながりを切ることなく、元の組織に復帰できる形で、ベンチャービジネスに参加できる柔軟な方法を考案することである。それにより倒産の際のバックアップオプションを提供することになる。日本のセーフティネットの強化も大いに助けとなるだろう。（労働力の流動性やセーフティネットの改善の必要性に関する章を参照されたい。）

### 排除ではなく、資本市場を発展させる

資本がベンチャー企業の設立や成長に必要であるのは当然である。そのため、政府が資金調達に関する適正な政策を図ることは不可欠である。直接政府から来る有り余る資金が民間セクターの資金供給を締め出し、非効率企業に資金が渡り結果的に公的資金が浪費されるという機能不全の依存関係を作り出している。

政府の最も基本的な役割は、民間資本の流れが利益を上げ、成長する能力を示している新たなビジネスに向かうことを確かなものにするため、適切なインセンティブを設定することである。政府が直接的な補助金、借入保証、その他の手段に踏み込むと、上記の問題が起きる可能性があるため、将来の新規参入者も含めて新興企業が市場勢力に立ち向かうチャンスを奪うことになる。市場原理に対応させることによって、国内外において投資対象としてのみならず競争力のある魅力的な企業を生み出すことができる。

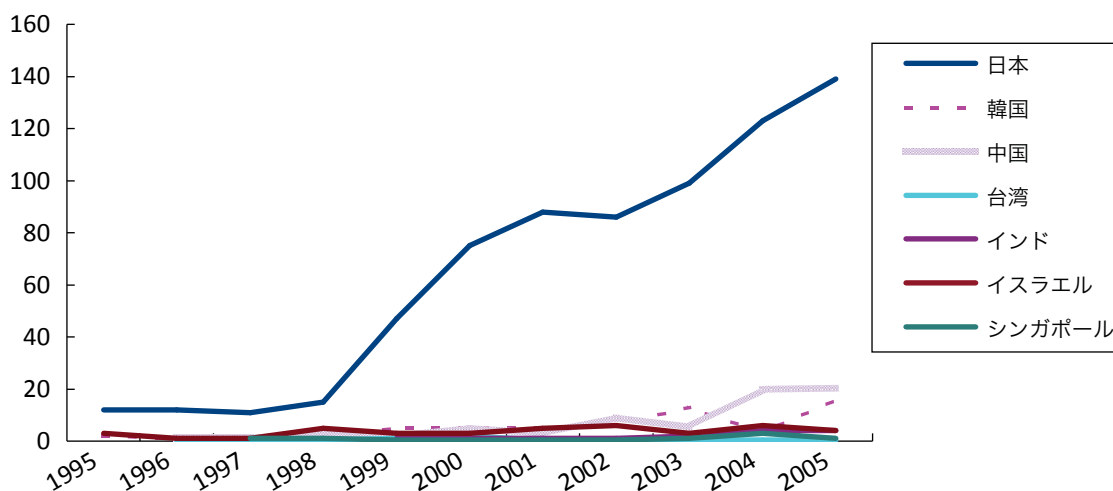
日本はしばしば「リスクマネー」の欠如に悩まされていると言われる。この認識は正確ではない。実際は余剰資本・貯蓄があり、新興国株投資やオルタナティブ投資などに運用されている。しかし、日本の若い企業はこのようなリスクマネーを国内の機関投資家から呼び込むのに苦勞している。事実、機関投資家からの資金調達は、米国が80%であるのに対し、日本では3%程度に過ぎない。

このような状況の下、日本政府がベンチャー企業を助けるために取ることのできる最善の方策とは投資方針を変更し公的年金資金のほんの一部をベンチャービジネスへの投資に向けることである。ただしこの場合、その判断を民間の運用業者に委ねる場合に限るという条件でのみ許可する。現在、主要政府系年金基金のポートフォリオにベンチャー・キャピタルへの投資は基本的に組み入れられていない。

これら公的年金基金がその資金のほんの一部を投資に値するベンチャー企業に振り向け、民間のファンドマネージャーが運用するとしたら、そのメッセージは市場に大きな影響を

再生可能エネルギー関連特許の数

図10



U.S. Patent Office data, courtesy of Glenn Hoetker, Director, Center for International Business

与えるであろう。加えて、民間セクターの運用業者は、優秀なマネージャーや資金を必要とし可能性を持つ新しいテクノロジーを見つけ出し、必要であれば国内外のパートナーを導き入れるために意欲的になるであろう。同時に、公的年金基金のポートフォリオはより分散されたものになる。現在、公的年金基金はその保有する日本国債の規模から、国内の金利上昇の脅威にさらされ続けている。

### テクノロジーに資本を投下せよ、それも迅速に

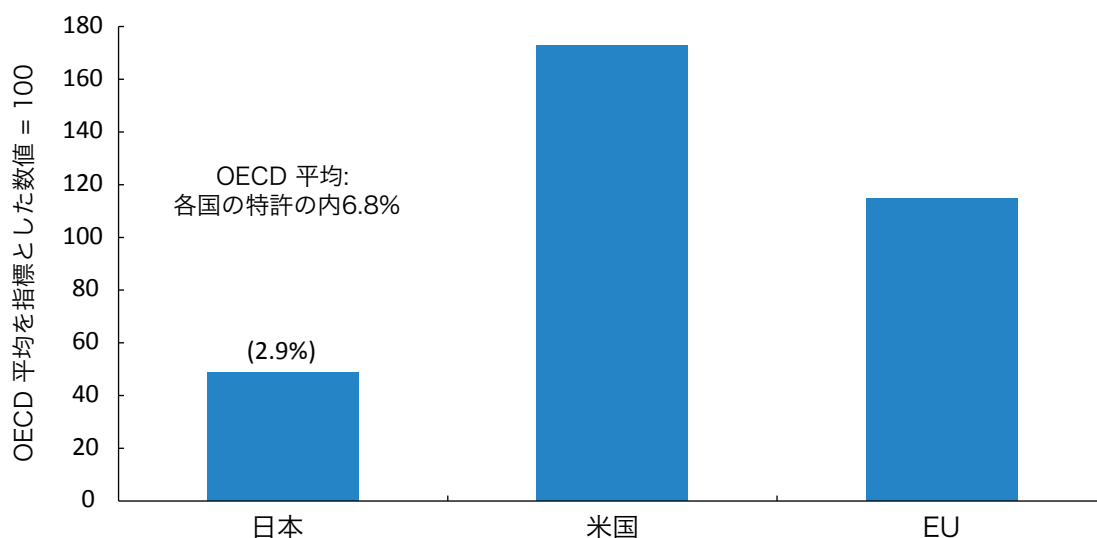
幸い日本には技術の膨大な蓄積があり、これが新たなビジネス・ベンチャーを何千もの始めさせる土台となり得る。この技術基盤には既存の特許のみならず、大学・研究所・民間企業で進行中の研究も含まれる。日本の研究開発の集中度はOECDの中で最も高く、2003年時点でGDPの3.2%（OECD平均は2.2%）を占めている。Eberhart-Gucwaレポートが指摘しているように、再生可能エネルギーの主要分野における日本の技術及び特許基盤は、他のアジア諸国よりはるかに強力なのである。

しかし、日本の巨大な技術基盤は、十分な利益を上げ雇用を生むに至っていない。深尾教授が指摘しているとおり、日本の研究開発のほとんどが大企業で行われているか、大学で行われており、その成果がもはや小企業にまで広がりを見せていない。深尾・権レポートの生産性分析は、多くの技術エキスパートたちが考えていることをまさに示している。つまり、あまりにも多くの技術基盤が十分に活用されていない、あるいは商業化されていない、ということである。しかしまた、縦割型の企業グループは減少しており、その結果、小企業への技術の拡散は少なくなっている。最後に、図11が示しているように国際共同研究により恩恵を受けている日本の研究開発はほんの少数に過ぎない。

研究開発の集中度の高さにもかかわらず、製造業における研究開発費の効率性は下がっており（下記図11のOECDレポート、12頁）、イノベーションにおける成功の自己評価比較において、日本は調査で最下位となっている（図12）。

海外と共同開発された特許 (2005)

図11



出所：Upgrading Japan's Innovation System to Sustain Economic Growth, Economics Department Working Paper No. 527 (p. 9), taken from OECD, OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005

こうした背景の下、技術基盤をうまく活用し、大手企業がローリスクでテクノロジーや新しいビジネスモデルを（M&Aなどで）確保し、大学が研究の成果から利益を上げるために、ベンチャー企業は日本にとってとても重要な存在である。

さらに、特許出願手続きに掛かる時間や費用を削減する方策を見つけることは、大学の研究者にかかる手続きの負担を減らすという意味で、大学やその他の機関で行われている研究の商業化を進めることにもなる。

急速な変化を遂げる21世紀の、グローバルで知識集約型経済において、個々の政府は、新技術や新たな業種における勝者を事前に見極め選定することは不可能である。かと言って、無条件な支援政策は、財政的に賢明であるとも、経済的に効果があるとも言えない。何が有効かと言えば、そして日本で何が既に有効であったかと言えば、新技術の開発、技術の完全利用及び波及を促進する市場を重視した政策と相まった起業家精神である。

この起業家に優しい環境を整備するため、ACCJは下記に提示する政策を提言する。我々の提言は、完全なる指針というよりは出発点を示すものである。目前にある基本的なタスクは明確であるが、それらを達成する方法を探すには絶え間ない試行錯誤が必要となるだろう。成功させるためには、起業家精神や世界を目指す精神を支援する政治的なコミットメントを十分に公表することが不可欠である。

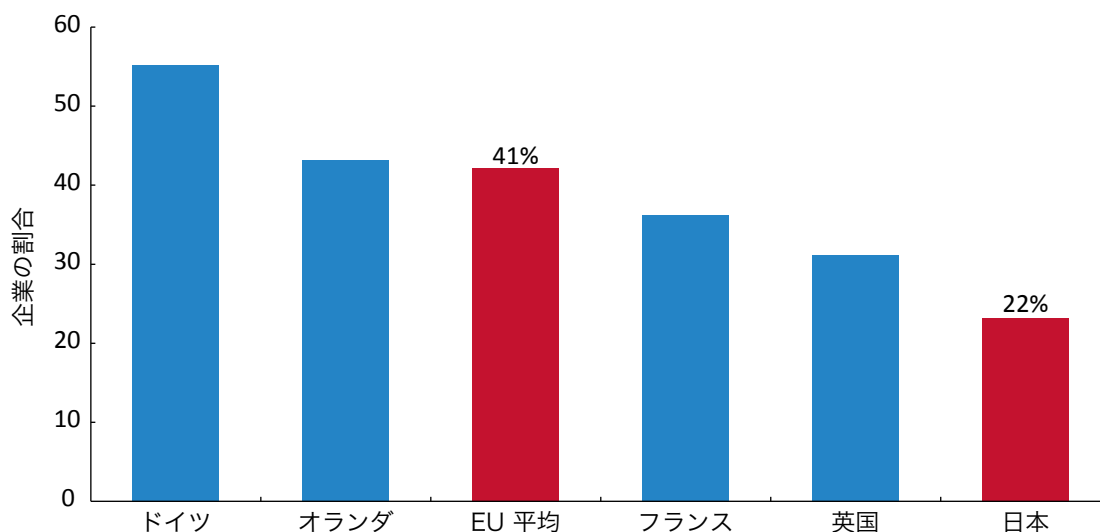
### III. 提言

#### A. リーダーシップ：起業家精神が国にとって、極めて重要であることを伝え、成功を讃える

ACCJは、内閣に任命された高官が率い総理大臣直轄の「起業推進事務局（Office of Entrepreneurship）」を設置することを提言する。本事務局は、最上層部において、起業家精神を促進するための明確な国家戦略を構築し発表し、以下のことを実行する。

イノベーションにおける成功の国際比較

図12



出所：Upgrading Japan's Innovation System to Sustain Economic Growth, Economics Department Working Paper No. 527 (p. 11), National Institute of Science and Technology Policy, National Innovation Survey 2003, と Eurostat, Innovation in Europe を引用

## 起業の促進

- 各省庁や行政機関から独立しており、その上位に置かれるものとする。これにより、本事務局は異なる省庁間の調整を行うことが可能となり、首相が変革のスポークスマンとして起業家の支援者となる手助けをする。
- 起業環境分析を行い、政策問題に関する民間企業や民間セクターの専門家の見解を求めため定期的なヒアリングを開催し、新興企業のためのビジネス環境を改善する方策を実行するための政府全体の方針を首相に提言する。産業界からの参加者や専門家から成る審議会が起業推進事務局に助言を行う。委員会には、日本に拠点を置く日本人以外の起業家や海外で事業運営を行っている日本人起業家も含まれる。
- イノベーション賞を創設し、市場にイノベーションをもたらすことにおける起業家の役割に対して積極的に注目を集める。具体的には、事務局が日本経済にポジティブな変革や成長をもたらした起業家の中から毎年5人選抜し特別賞を授与する。
- 成功を収めているベンチャー企業を政府刊行物、官僚発言、広報活動において、国内・国外を問わず大胆に賞賛し、日本が事業を始めるのに魅力的な国であることを発信する。

### B. 若い企業のために持続可能なビジネスチャンス創出

ACCJは以下を提言する。

- 小さく、古く、競争力の無い既存の中小企業に対し補助金を提供する政策をやめる。代わりに、小規模だが競争力を持つ企業が新規顧客やビジネスを獲得することを後押しするための政府施策を、セットアサイド(各省庁の支出の一部を小規模企業からの調達に割り当てる)等の、小企業優先プログラムを通して実行する。アームスレングスルールに則った市場での価格形成に基き、また製品やサービスに現実の需要が伴う場合に適用さ

れる支援施策のため、結果的に競争力のある中小企業を支援することになる。

- 新規市場参入者の妨げとなる規制の障壁やその他障害を減らし、標準化を進める。特に、医療や教育、インターネット関連事業、メディア及び農業など成長の見込みがある非製造産業の新規市場参入者に対して、このような応援を推し進める(一例として、インターネット経済の章を参照されたい。)
- 破産法を見直し、事業が失敗した場合の差し押さえ物品の免除範囲を拡大し、起業家を目指す者に対する阻害要因を取り除く。これにより、破産申請する者は、住居や私有車、年金及び最低限の生活費を1年分(396万円)保持できるようになる。(現在の法律では最低限の家財道具、年金及び差押えから3か月先までの最低限の生活費(99万円)のみが免除の対象となっている。)

### C. 新規ビジネスのために有能な人材を確保

起業家を育成し、外国人を含む人材を呼び込み、新規ビジネスが成功するために必要とされる熟練労働者の流動性を以下の方法で促進する。

- 起業家精神を促進する政策を国家教育政策の不可欠な部分として(同トピックに関する章で説明したとおり)盛り込む。これには、創造的思考や批判的思考、コミュニケーションスキル、国境を越えた環境でも機能する能力、実用的な知識並びに高度な外国語の習熟、特に英語の習熟を醸成する方策も盛り込むべきである。さらに、大学及び大学院のエンジニアリング及び技術研究の専攻者には起業や基本的なビジネス知識の講座を受講させる。
- 「セルフ・スポンサーシップ・ビザ」の利用を簡単にし、要件を緩和することで、海外の起業家に日本で会社を設立するよう働きかける。同時に、ビザ制度を見直し、日本の大学

で学んだ外国人留学生が卒業後も就職活動のために日本に残れる期間を延長する。また、学生としての期間を永住権資格申請に含めるようにする。(移民政策に関する章を参照されたい。

- 労働の流動性の章で述べたように、新卒・中途採用や他の企業への転職を促進するための方策を、セーフティネットを強化しつつ実行する。このような労働政策改革の一環として、民間企業、大学、研究機関、その他機関の被雇用者が、3年以内は元の(またはそれと同等の)職位に戻れるという選択権を維持しつつ、新規事業を設立したり、新規事業に加わったりすることが出来るような広く一般に受け入れられる仕組みを策定する。

#### D. 新興企業に民間から 資金調達を重視させ、若い企業による 新株発行による調達を奨励する

既存の小規模企業と新興企業への資金提供は、政府が責任を持つことでも、社会福祉活動でもない位置づける必要がある。むしろ、新興企業が創生する雇用や彼らが生む税収を通して社会に貢献する、合理的で市場経済に基づいた投資活動であることが示される必要がある。

ACCJは、日本政府に現在の政策を変更し、ベンチャービジネス、その他の新興企業や中小企業への投資や資金提供は、民間企業、年金基金、その他、投資決定が直接政府に管理されていない事業体による利潤追求型のビジネス活動であるという、はっきりした姿勢を取るよう強く要請する。

このような目的で、ACCJは以下のように強く要請する。

- 起業推進事務局は、経済産業省や金融庁と協力してベンチャーの資金調達関連契約書などを日英両言語で、専門家の助言に基づき標準化し、ベンチャー資金調達や新規事業

の成長に関するベストプラクティスや成功した手法を公表する。

- 起業推進事務局は、経済産業省、金融庁、文部科学省やその他関連当事者と連携して、国内外でのベンチャービジネスの立ち上げや資金調達におけるターム・シート(投資概要)の利用、その他の標準的なベストプラクティスを公表する。これにより日本の起業家たちが国境を越える事業取引をより容易にかつ効率的に行うことができるようにする。
- ベンチャービジネスに投資する可能性のある準公的、非年金基金(産業革新機構など)が参加している投資取引において、民間セクターのパートナーが後で行使できるオプションとして、ファンドが十分な最低リターン(例えば、8%の年間利回り)を確保できる条件で準公的ファンドの持分をバイ・アウト出来るようにする。その結果、政府の参加は、民間投資に取って代わるのではなく、ベンチャー・キャピタルの投資家に対するリスクを減らすことになる。
- GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)が第三者、民間セクターのファンドマネージャー及び新興企業投資に特化したベンチャーキャピタルファンドへ運用させる資金の配分を0%から3%に徐々に増やせるようにする。
- 起業推進事務局に、新興企業が市場の厳しさに対応する能力は、投資対象としての魅力を示すための必要な証明であるという立場を取らせる。これには、公共政策の方針として、統計的には多くのベンチャーが倒産するが、倒産したベンチャーの資源(熟練労働者を含む)がより生産的な企業に割り当てられるべきと認識することを含む。
- 税務政策に関する章の中で示したように、総所得から控除できる投資額の上限を引き上げ、税制適格ベンチャー企業の設立年数要件を延長することによって「エン

## 起業の促進

「ジェル税制」を改正して、強化する。加えて、売却時に発生する損失の相殺対象を株式売却益以外の所得に広げる。また、代替的所得税額控除システムを導入する。

### E. 日本の技術基盤や知的財産を有効的に活用する

我々は、この分野において以下の措置を取ることを推奨する。

- 知的財産法専門の弁護士と相談し、特許法を改正し、正規の申請を行う前に、大学またはその他の研究論文を使った特許庁への仮出願を可能とさせる。これにより研究者は特許出願手続を低コストで始められるという選択肢を得ることができ、発明を商業化するという発明家(研究者)の意図を示し、ライセンス見込み者及びビジネスパートナー間での関心を促進する。
- 日本版バイドール条項に基づく「介入権」(march-in rights)をより厳しく強化し、政府の資金援助で生み出され、十分活用されていない技術に大学や企業がライセンスを供与させるように推し進める。また、用途が不明瞭な援助金の一部も事実上政府による研究資金援助と見なされるように法を改正する。
- 税務政策に関する章の中で提案したように、日本のLLC(合同会社)がパススルー税制を選ぶことを可能にし、LLCの株式会社化を非課税で行える(課税繰延を認める)方式で認める。これは特に、企業と大学間の共同研究開発を促進し、このような連携に基づく新規事業の形成を促す。
- より速いテクノロジーのスピルオーバーや、新たな分野や小企業への拡散を促進するために、十分活用されていないテクノロジーについての様々な資料を発明者及び研究者がアップロードできる機能を搭載した日英で検索可能かつ誰もがアクセスできる全国的なデータベースを作る。

- 起業推進事務局に、新興企業や中小企業にとって事業戦略の中核的要素である、知的財産権の創造、保護、活用に関する基本情報を継続的に公表・発信させる。

## IV. 結語

新興企業は、過去、日本経済の活力を支えてきた。深尾・権レポート及び Eberhart-Gucwa レポートは、この先も同様に支えていくことができることを示唆している。成長のためには、日本には突破的な新製品やテクノロジーを紹介し、世界的な販売を行うために他の企業と競うことのできる新興企業をもっと多く生む必要がある。

ACCJはこの目的を念頭におき、日本政府が起業を促進し新たなテクノロジーの迅速な商業化を国家の優先事項とすることを勧める。日本の国家指導者達は、これら政策テーマの重要性を国民に伝え、新たなビジネスを支え、日本の並外れた技術基盤を十分に活用する市場主導の環境を構築するために必要な変革を遂行していく必要がある。

現在ある問題の多くが、詳細においては複雑であっても、我々が為政者に強く勧める指針は単純である。「起業を促進するものを促進し、新たなテクノロジーの創造及びそれらの商用化を促進する」