

○田辺孝二（東工大イノベーションマネジメント研），
出川 通（テクノ・インテグレーション／早大知財戦略研）

1. はじめに

日本には米国のベンチャー企業が直面する「死の谷」よりも深刻な「日本型死の谷」が存在するにもかかわらず、米国やドイツに比べ、日本のベンチャー政策には「死の谷」を超えることを支援する政策がほとんど実施されていないのが実情である。

本稿では、欧米の政策を参考にし、日本における死の谷を超えるためのベンチャー政策のあり方を考察し、具体的な政策を提案する。

2. 「死の谷」を超えるベンチャー政策の基本的な考え方

「死の谷」において、多くのベンチャー企業は淘汰されることになる。特に日本に深刻な「日本型死の谷」が存在することから、「死の谷」に関する政策が強力に推進される必要がある。

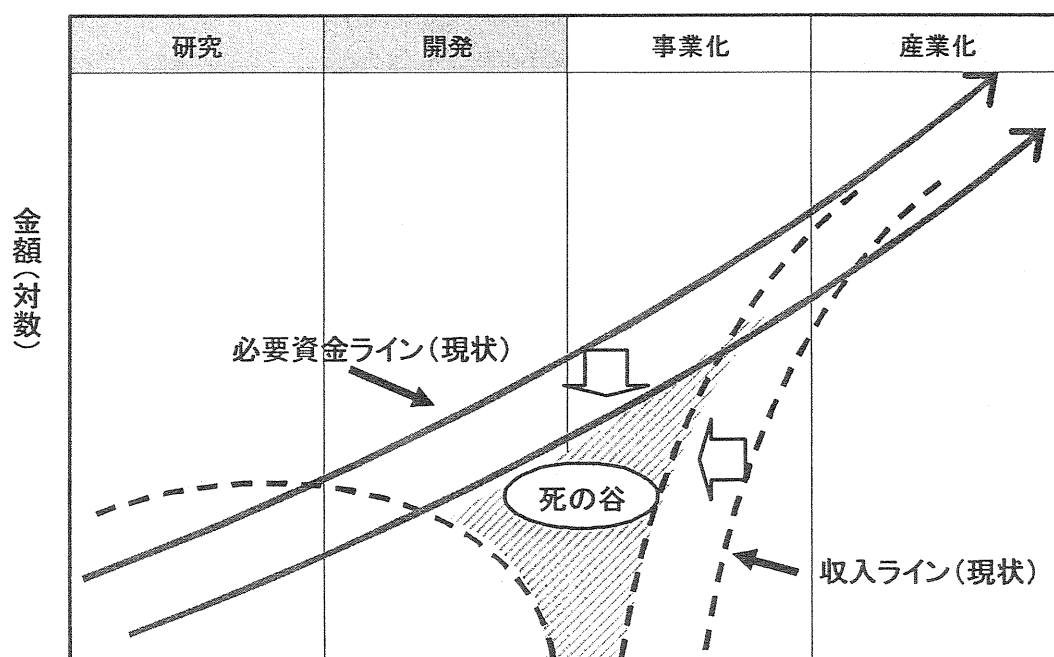
日本の「死の谷」を大きくしている要因には様々な事情が考えられるが、結果的には新商品がなかなか売れないことから収入ラインの立ち上がりが遅いことと、必要経費ラインが高い位置にあることである。

このため、政策のポイントは、「死の谷」を小さくするために、

I. 収入ラインを左方にシフトさせること

II. 必要経費ラインを下方にシフトさせること、が必要となる(図1)。

図1 死の谷に対する政策：必要資金シフトと収入シフト



米国の SBIR は、新事業の開発資金を提供するだけでなく、政府機関が求める技術・商品を明示することによって事業化のコストを下げ、必要経費ラインを下方にシフトさせるとともに、出来上がった商品を積極的に調達することによって販売実績を上げ他ユーザーへの販売の拡大に資するなど、収入ラインを左方にシフトさせる効果をもたらしている。

ドイツのフラウンホーファー研究機構は、同機構の有する人的資本や研究機器を提供して共同で研究開発を実施することにより、研究開発段階の必要経費ラインを下方にシフトさせるとともに、事業化段階のノウハウの提供や試作量産のための生産設備を提供することにより、事業化段階の必要経費ラインを下方にシフトさせている。

一方、日本の技術開発支援政策は、新技術・新製品の開発に資金を提供するが、その成果の事業化にはほとんど関心がなく、政府の調達と開発資金の提供とが連携なく実施されている。また、事業化の成否によって技術開発資金の提供の評価が本来なされるべきであるが、そうしたフィードバックはまったくなされていないのが実情である。

ベンチャー企業ではなく、既存企業が新事業を起こす場合の対応策も政策を考える上で参考になる。通常、新事業が直面する「死の谷」は既存事業の利益で補填される。また、新事業の市場形成までにしばらく時間がかかると見込まれる場合には、その事業を止めてしまうのではなく、技術や人材を温存させつつも、関連する他事業の開発などに従事させるなどにより、必要経費ラインを下方にシフトさせ、市場が立ち上がるまでの時間をしのぐことができる。

3. 「死の谷」を超えるベンチャー政策として

必要資金ラインの下方シフトと収入ラインの左方シフトを実現し「死の谷」を縮小する政策とともに、政府の技術開発支援政策を実効性の観点から評価・整理するために、以下の政策を提案する。

- ・ 公的支援による研究開発成果の政府・自治体の試行・調達
研究開発のみならず、成果の事業化・普及までを一貫して推進する。
公的機関が必要としない実用化研究開発の委託事業は実施しない。
現行の日本型 SBIR を米国の SBIR の方式に変更する。
- ・ 公的試験研究機関による試作量産支援
生産設備を公的試験研究機関が保有しベンチャー企業等の試作量産を支援する。
現在の公的試験研究機関を地域内で再編、統合し、専門性を質・量面で強化する。
ふさわしい生産設備を持つ企業とベンチャー企業とのマッチングを行なう。
- ・ 地域における避難所機能
市場が立ち上がるまでベンチャー企業の人材・技術を地域で温存する機能を持つ。
他分野への展開による新事業支援、調達・採用などで時間軸を超える仕組みをつくる。

4. おわりに

ベンチャー企業は日本のイノベーションの重要な担い手であり、大企業、大学等との相互交流を通して我が国の地域社会、産業が発展していく。「日本型死の谷」を超えるための政策はベンチャー企業のためだけではないことを認識し、早急に取り組むことが求められる。