

## 欧米におけるイノベーション・クラスターの展開

開催日：2005年2月4日（金）14：30～17：30

開催場所：（株）ケイエスピー・ホール（曙の間）

### 出席者

黒田彰三（専修大学教授、都市政策センター員）「都市再生・地域活性化への模索—イギリスの経験から」

平尾光司（専修大学教授、都市政策センター代表者）「アメリカにおけるイノベーション政策の展開—パルザミーノ・レポートの紹介—」

望月 宏（専修大学教授、都市政策センター員）「アメリカの都市におけるイノベーション・クラスター」

池本正純（専修大学教授）「新しい企業化論—シュンペーターを超えて」

（黒田） 本プロジェクト員の黒田でございます。

私はE.ハワードの「田園都市」ということに関心をもって、イギリスのタウンプランニング・システムの研究をしておりますので、本日ご報告いたしますケンブリッジの南にありますレッチワースとかウェリン・ガーデンシティ、このようなところを中心にイギリスの都市を研究しております。

徳田先生が中心になって、平尾先生をヘッドとするこういうオープンリサーチが開始されました、私も何らかの形でご協力できればと思いました。ご協力できる範囲というのはおそらくケンブリッジのサイエンスパークというものを、たまたま研究対象地に近いわけでありますので、それを研究して「かながわサイエンスパーク」との関わり合いで何らかのご協力ができるかと思っております。

本日の私の報告であります、私は本来的には地域経済論、あるいは経済地理学という分野からだんだん研究テーマが狭まりまして、日英都市計画比較、あるいは都市開発制度比較というところをやっています。その際に地域分析の基本、ある一定の地域を分析することについての基本となりますのは、クリスタラー的な中心地理論、すなわち都市の階層構造でありますね、日本で言いますと首都東京を中心としてその次のランクの都市が大阪、名古屋、その次が札幌、仙台、広島、福岡、いわゆる「札仙広福」であります。その次のランクが県庁所在地、私の出身地岡山で言えば岡山市が県庁所在地になり、その次のランクが倉敷市というふうになっていくわけであります。さらにその次のランクが元総理大臣の橋本龍太郎さんなんかが出た、総社市とい

うところがその次のランクになる。そういう縦の流れで見てどれだけの規模で、どんな機能を果たしたらいいか、と言うことになります。ですから川崎はどの程度の機能を果たせばいいか、あるいは小田原は、座間は、どういう機能を果たせばよいのか、一方において縦で見る。そしてもう1つは、1つの完結した経済地域、横とのつながりであります。近接するあるいは隣接の市町村との競争、相互依存の関わり合いで見ていく、というものです。特に日本は1つの行政区分というものと経済活動の範囲というものが画然と区別されているわけではありませんので、1つの経済地域として見る、その範囲を決めるということが問題になるわけであります。

そういう基本方針で川崎市を見るために資料、表1から表6までを作成いたしました。川崎のところだけを理解しておくために、基本的な数値をまず見ておきたいと思えます。まず総面積がありますが、日本の国土が約37万7,000平方キロメートル、川崎はそのうちの143平方キロメートルを占めているということです。国土に占める割合としては、0.038%しか川崎は占めていないわけでありまして。しかし人口は2000年の国勢調査で見ますと、約1%です。国内での人口密度は高いのです。首都圏である一都三県（東京、千葉、埼玉、神奈川）は、総面積が約13,554平方キロメートル、全国土の約3.6%です。そこに人口は、約3,341万人が住んでいます。全国の約26.3%です。高い集中です。その一都三県を一つの地域或いは経済圏と見なして、その中の川崎市の位置づけもみておきましょう。総面積では、1.1%を占めていますが、人口では3.7%も占めているのです一都三県の中でも人口密度は高いのです。それに応じた経済活動がなされていることは当然推測されます。また居住の場所としても魅力あるところになっているのです。

次に「可住地」と言う限定された土地から見ましょう。可住地というのは総面積から山林、原野、湖沼、河川を引いたものであります。農地にもなるし工場にもなるし商店にもなるし住宅にもなる、そういう場所でありまして。それが日本ではだいたい12万5,000平方キロメートルであります。それは国土のだいたい33%、3分の1であります。残り3分の2が森林原野、あるいは河川というところになるわけです。本日の話とのかかわりで「イギリス」におきましては、面積はだいたい24~25万平方キロメートルで、その8割から9割が可住地という人間が住めるところです。

その可住地は関東平野の一部であります1都3県をとってみますと、国全体の約7%です。人口比は1都3県全体では26.3%です。人口の1都3県への集中がかなり高いことが分かります。総面積において日本の人口密度は336人ですが、川崎市は8,759人と非常に高い。東京都の都区部がいちばん高くて1万3,197人という全国平均の約39倍という高さになっています。次に可住地の人口密度を見ましょう。可住地人口密度の全国平均は約1,014人になります。これは総面積と可住地面積の比率から簡単に出てくるわけでありましてけれども、可住地面積密度というのは非常に高い。それにも増して川崎は約9,541人と高いということでありまして。しかし総面積と可住地の比率は1に近いので、全国平均にするための3倍よりかは低くなる。ちなみに東京23区では、13,291人になります。一都三県では、3,797人に減ります。川崎市は二倍以上の高さです。

表2へいきまして、人口に関する国勢調査をみます。川崎市の人口と全国と比較して変化を見ましょう。調査は5年ごとでありますから1985年、1990年、1995年、2000年となっております。その隣の列で増加率8085と書いてありますのは、1980年から85年の増加率の意味であります。いちばん右端、増加率9500というのは1995年から2000年にかけての増加率という意味であります。

そこだけを見ますと、日本全国では1.1%しか増えていないにもかかわらず、川崎市は3.9%増えているということでもあります。

それから川崎市の全国比というのが下から2番目に書いてありますが、全国比はだんだん増えております。1都3県の中での比率も増えているということは、住宅都市化が進んでいるのです。果たしてそれが本当に住宅都市化しているかどうかということを見るためには、表3と表4、製造品出荷額と、小売販売額、さらに細かくすると小売り商店数、それから製造業事業所数というものを引いておりますが、その増加率等を見ればある程度見当はつきます。小売り商店の数は増えています。ただし販売額のほうはいったん減ってまた増えているという状況にあります。それから製造業のほうにおいては、出荷額も減少し、事業所数も減少していることで、工業化された都市からだんだん住宅地あるいは商業化された町に変わってきているということがわかりただけだと思います。全国比はともかくといたしまして、1都3県比はかなり安定はしているんですけども、製造品の出荷額においてはまた落ちております。

それと、おもしろいことは、1都3県の諸活動の全国比率です。国勢調査に関しましても出荷額に関しましても小売販売額にしても計算してみたのですが、それはあまり大きな変動がない。つまり東京への1極集中化とか、厳密には高次都市機能の1極集中ということがありますが、そういうことが言われているにもかかわらず、そんなに1都3県全体では大きな変動はない、かなり安定した状態であるということが言えるのです。

そういった中、川崎市に関して少し細かく見ていきます。川崎市の各区と隣接地域の関連です。隣り合っている区、特に横浜市とは陸続きであります。東京都の場合には多摩川で隔てられておりますので、多少それを斟酌して考えなければならぬ。川崎区や幸区は販売の増加率あるいは売り場面積の増加率では隣接する区には負けているわけでありまして、出荷額の増加率を見ますと、大田区も減少しているわけでありまして、川崎区のほうがまだ減少の度合いは小さいということでもあります。幸区になりますと、鶴見区と比較しますと減少の度合いが大きい。大田区と比較すれば減少の度合いは小さいということになるわけでありまして、そういった点から川崎区や幸区のいわゆる臨海部といわれているところの特徴がある程度つかめるのではなからうかと思えます。

中原区、高津区、宮前区、多摩区、麻生区というところをみますと、人口も世帯も全国平均よりかなり高く推移しているわけでありまして、高津区とか麻生区を見てみますと、商業活動におきましては隣接の市あるいは区と競争しましても勝っている状況にあるわけでありまして、ですから、川崎市というのは臨海部においては出荷額も事業所も減少しているけれども、内陸部、丘陵部においては人口増加が進み、商業活動もかなり立地してきており、そういう意味での活発化が進んでいるという場所であろうかと思えます。

一方大きき今度には国土開発という観点から川崎がどういうふう位置づけられるかを考えてみたいと思えます。日本の第二次大戦後の国土開発というのは、戦後の復興と経済成長ということの2つの課題を抱えて出発したわけでありまして、1965年の安保改定以降政治から経済に目を向けるということで、国民所得倍增計画が計画され、その国民所得倍增を実現するために、はじめて全国総合開発計画がつけられたわけでありまして、その全国総合開発計画に基づいて新産業都市、それから工業整備特別地域が指定されたわけですね。そのころ、京浜工業地帯等が花形で、重化学

工業化によって計画の実現を進めていったわけであります。その全国総合開発計画のもう1つの目標は、地域間の所得格差の是正でした。

こういった一方においては、ある地域の経済発展を図らなければいけない、すなわち衰退している地域の経済発展を図らなければならないし、他方、大都市の抑制を図らなければいけない、と言う計画でした。東京、大阪、名古屋のような巨大都市が、生産活動は活発になっているけれども生活環境というものは十分に整えられていないということで、巨大都市を抑制するという方向があったわけであります。

そういった方向で基本的に進んでまいりまして、新産工特のあとが「三全総」の定住構想を経て、テクノポリス構想になるわけです。テクノポリス構想というのはこのイノベーション・クラスターとかなり似ているところもあるわけであります。それは先端産業による都市建設だったわけであります。しかし新産、工特、テクノポリスにおきまして、その成功例というのはほとんどありません。今日はそれはあまり言及しないでよろしいかと思えます。その流れとして次の地域の発展戦略はどうなるかということであります。お配りした資料等からおわかりいただけると思えますけれども、人口の地域間変動（社会増減）は非常に少なくなりまして、ある程度落ち着いた人口状態になっていると言えます。

一方においては製造業はNIES諸国の追い上げであるとか、工場の海外移転ということもありまして、これからは技術集約型の産業あるいは知識産業、先端産業による地域の発展ということが考えられなければならないようになってきています。そういうときに既存立地の中小企業や大企業を活用して、さらに発展させる戦略としていちばん手っとり早いというか、世界的に評価があるのがマイケル・ポーターという人が提案している、産業クラスターによる地域開発、産業発展ということになるわけであります。そのマイケル・ポーターの考え方に立って、先端産業を中心としてベンチャー企業をどのように立地させていくか、また既存企業の高度化を図っていくかというのが、かながわサイエンスパークの1つの役割であり、それと関連してケンブリッジ・サイエンスパークが今までどのようにやってきたかということを見ることに意義があるかと思えます。

かながわサイエンスパークのところは時間の都合で端折りまして、ケンブリッジ・サイエンスパークのところをお話したいと思えます。

ケンブリッジ・サイエンスパークは万有引力の法則で有名なニュートンのいたトリニティ・カレッジが設立しました。1964年に労働党が政権をとりまして、その当時イギリスの経済力は落ちていました。時の政府は国際競争力を失っている英国の産業を活性化させるためには、イギリスの大学全体に対してお願いのようなことをしたわけであります。これは失業問題への対処でもあり、国家経済の繁栄のためでもあり、産業界と大学が協力してくれないかということで提案されました。それに乗ったのがケンブリッジ大学、トリニティ・カレッジであります。1967年、労働党政権発足から3年後に物理学の教授でありますSir Nevill Mott（ネビル・モット）という人を委員長にして、政府の要請に応える形でのレポートを提出しました。それが1969年のモット・レポートです。そこではケンブリッジの人材や図書館といった施設を最大限に生かしてインキュベーションを図るということが提案されたわけであります。

そういう施設をつくるということに対して、これは土地利用の変更でありますので、都市計画申請を出さなければいけないわけであります。ご存じの方もあるかと思えますが、イギリスはブ

ーニング制とかそういうものとはっておりませんで、個別申請、こういう建物を建てたい、ああいう建物を建てたいということを地方政府に開発申請として出すわけでありまして、その地方政府には都市計画の専門家、プランナーがおりまして、この方がこの申請は適切なものであるかどうかをいろいろな形で判断をする。住民の意見も聞く、マスタープランに適合しているか、そういったことをやって、そしてその答申を議会の委員会に出して委員会がオーケーと言えば建設されるわけでありまして。

それまでケンブリッジは有名なウォルフォードという人が「大学町というその静かな環境を保ち」たいという都市計画マスタープランを作成して、承認され産業向け開発が抑制されてきました。IBMが進出しようとしてもこれを根拠に断ったわけですから。ところが時代が変わりまして1970年になるとそのサイエンスパーク計画が認められたわけでありまして、1971年にケンブリッジ市から開発の許可が下りまして、ケンブリッジ・サイエンスパークが建設着手されたわけでありまして。

その面積は152エーカー、61.5ヘクタール、東京ドームのおよそ12倍。かながわサイエンスパークの約10倍です。そこに立地している企業は66、働いている人は5,000人程おります。そしてそのケンブリッジ・サイエンスパークが中心市街地からやや離れてあり、その周辺がケンブリッジ地域であり、その経済発展に大きな役割を果たしていると言われております。かながわサイエンスパークの周辺に川崎市があり、周辺へ発展がもたらされると期待されているのと同じです。ケンブリッジ・サイエンスパークが起爆剤となり、ケンブリッジ地域に6,000、あるいは7,000ほどの企業が立地してきたとも言われております。企業や産業に栄枯盛衰がありまして、現在では959企業、3万1,000人ぐらいの人がケンブリッジ地域で働いていると言われております。

そういったケンブリッジと、もう1つ世界的に先行しているのはアメリカのシリコンバレーです。シリコンバレーとケンブリッジは大きな違いがあります。シリコンバレーも、ケンブリッジ・サイエンスパークも著名な大学と深いかわりを持っています。ふとつとも多数の企業が立地してきているし、企業間や研究者間で有効なネットワークが形成されています。しかし大きな違いというのは、ケンブリッジでは大成功している企業が少ない、ということなんです。なぜ少ないかということに関するレポートも出されています。それによりますと、多数の企業が立地してくるということは、インキュベートするときにはむしろ安全な場所を望む、それは親企業の近くであるとかあるいは世界的に評価の高い名の通った大学の近くであるとか、すでにある程度の産業や企業が集積しているところに進出してくる、というわけです。最初からリスクな場所には来ないんだ、だから立地してくる企業が多いという結論であります。そして、なぜケンブリッジでは大企業へと、成功しなかったかということに関しては、進出・立地してきたのはイギリスの地方企業が主だからであるという。シリコンバレーのようにスタンフォード大学の新進気鋭の人がつくろうとしたのではなく、むしろ地元のローカルな企業であったこと、マーケティングだとか戦略に関する能力や意欲に乏しかったとを挙げています。そういうことでケンブリッジとシリコンバレーの違いを説明しています。

たくさん資料があるのですが時間の関係で、最後表6とかかわるところだけにします。ケンブリッジ・サイエンスパーク限定ではなく、ケンブリッジ地域を対象として重回帰分析を行っています。サンプルサイズが900企業あるうちの350しか選べてないというのは多少問題がありますけ

れども、そこで興味ある結論が出ています。ケンブリッジの経済発展というものを雇用者数の増大で見ます。従属変数は2001年の雇用者数をとりまして、それにどう独立変数がどの程度の影響を与えるかということを見ている研究です。

それによりますと、一番目に挙げられたのが、販売額に占める研究費支出の割合です。それがマイナスと効いてきています。研究支出を多くしているところは、実は雇用者はあまり多く生み出さないんだ、雇用者は減らす傾向にあるんだということです。もう1つマイナスで効いてきているのは、機械部品生産企業であることです。産業を大きく2つに分けて、ケンブリッジには製鉄業や紡績業等はあるわけではないです。ここではR&Dのコンサルタントと部品関連製造の業種というものだけに限定しています。R&Dコンサルタントと言いましょか、研究開発業にかかわる業種は雇用を増やそうとしているけれども、部品をつくっている（instrument engineering）企業のほうはマイナス、雇用を減らすような傾向という結果が出ています。

実は私最初に申しましたようにケンブリッジ・サイエンスパークというのは後から興味を持って関心の対象としたわけでありまして。しかし「川崎」のように重工業都市から経済を再興させた例としてはイギリスではシェフィールドという場所がありますので、そのこともお話ししたかったんです。シェフィールドはスライドをお見せしながら説明いたします。これはシェフィールドのクイーンズキー（Queen's Quay）の再開発の状況です。古い物をうまく残して、博物館や娯楽施設とホテルなどにしています。次がイギリスで1、2を争うショッピングセンター、メドー・ホールです。製鉄所（ブリティッシュ・スチール）の後を再開発して、二階建ての巨大な屋内商店街をつくっているわけでありまして。これがメドー・ホールへの入り口です。次はライトレールというのがあります。メドー・ホールへ行くための軽量市内電車でしょうか。排気ガスを出さない大量公共輸送機関です。このように重工業都市が「商業化」によって再開発を進めています。同じように工業が衰退した、繊維工業であります、マンチェスターは既存の古い建物と新しい建物をうまく利用して商業化、これもライトレールを用いて市民の足を確保しているところでもあります。

次に田園都市「Garden City」をお見せします。ケンブリッジがサイエンスパークとして成功した理由としては、大学があったということと、昔からスピンアウトする人に対して好意的であったということのほかに、写真のような「優れた居住環境」があるから、研究者がその家族を安心して連れてこれるというレポートも出ています。

もう1枚、これは私がよく行くレディングという町の巨大ショッピングセンターである「オラクル」という所です。昔はビールの醸造所だったんですけれども、それが衰退しました。レディング駅のすぐ近くですけれども、そこをどう再開発していくかが問題になりました。これも屋内ショッピングセンターを建設して、こういう建物で、老人でも身体障害者の方でも安心して買物が出来る場所にして繁栄しています。川を挟んでビール工場が建設されていたわけです。川の向こう側がショッピング、こちら側はシネマ、レストランとか駐車場が中心になって、川遊びもできるようなまちづくりをやっているわけでもあります。

これで私の話終わりです。川崎もまちづくりやイノベーション・クラスター形成政策等とやっておりますけれども、商業活動を新しい方法で川崎駅周辺に立地させるのも私は効果があるのではないだろうかと、思ってシェフィールド、マンチェスターそしてレディングをご報告しました。

(司会) ありがとうございました。

何かご質問がありましたらぜひお願いします。

(質問者) 今までこういった都市再生というものが、先ほどおっしゃられたように、いくつか政策があったと、しかしうまく軌道に乗らないと。それは失敗をあげつらってはいないんだとは思いますが、必ずやはり過去の失敗を活かす方向で何かまだまだお考えはないのでしょうか。

(黒田) おっしゃるとおりです。

(質問者) 失敗を二度と起こさないということから、どういったことがレッスンとしてあったのか、それを1つお聞きしたいということと、もう1つがケンブリッジです。シリコンバレーのお話があったと思うんですが、今考えますと、シリコンバレーもだいぶ衰退していると言われています。ケンブリッジのほうもうまく大きな企業が育ってこなかった。シリコンバレーはスタンフォード大学が近くであって、しかもプロダクトエナジーというのか非常に活気が高いと言われている中で、当初はワッと来ましたが、今はだいぶ熱がなくなっていると。そのへんの原因としてどういうことが言えるのか、そこをお伺いします。

(黒田) まず1点目につきまして、失敗した理由の1つには経済合理性を戦後の日本は追求したことにあります。経済発展となってきますと、場所も経済合理性に合った場所を、民間企業中心ですから選ぶわけであります。損失覚悟で立地するというのは、そういう奇抜な企業はあまり資本主義社会にはないと思います。ですから利潤の得られる場所を当然選ぶわけであります。東京は多少地価は高くても大きなマーケットがある、あるいは中央政府に近いというメリットがあるわけです。

次に地方が発展しなかったというのは、これは代議士さんにはかなり責任があるんじゃないかと思えます。自分の選挙区のために無理やりに持ってこようとした。日本の全国基準にすべて合わせようとしたわけです。重化学工業化、あるいは大型装置産業だつて全国至るところにそれで地域開発計画をつくらうとします。あるいはテクノポリスに関しましても、空港に近いところは全部そうやっていこう。というふうになるわけです。それは日本全体の実情を無視して、地域の一部の人に都合の良いように、もっと恐れず言えばそれこそ票集めに使ったんじゃないかと思えます。そして、土木建設会社を甘やかしてしまったということもあります。

イギリスの大規模ショッピングセンターのシェフィールドのメドー・ホールにしましても、レディングのオラクルにしましても、公共はほとんどお金を使っていません。計画開発申請を出して開発を許可された企業が全部負担する。利益をあげることができて周辺の景観とマッチするような計画であれば、都市計画の専門官であるプランナーが一応認めて、市議会に提案して、その建設委員会で認められれば開発が実行される。儲けようが儲かるまいが、地方自治体が知ったこっちゃない、おれたちは開発許可というものを下ろすか下ろさないだけだというのが基本であります。

それからケンブリッジ・サイエンスパークに関しましても、ケンブリッジ市やケンブリッジ州政府は1円もお金を出してないそうであります。ただしシェフィールドのメドー・ホールの場合には1,500億円ほど出しています。民間に1兆円近い波及効果をもたらしたとは言われております。

2点目です。申し分けないのですが、シリコンバレーは実際に現地には行っておりません。見てきたようなうそを言いたいわけではないので、私は報告書には載せておりません。ケンブリッジ関連の書物で言及されているのでこういうのかな、或いはインターネットやその他の書物のほうで勉強させてもらっているだけであります。ケンブリッジも衰退しているということは言われております。かつてのような、英国病からいったん這い上がって、それからまたちょっと安定はしているようではありますが、そんなに繁栄していない。むしろイギリスの繁栄はロンドンの金融街シティでもたらされているので、あまりハイテクのほうでは儲かっていないと言われています。

(休憩)

(司会) それでは次に平尾先生の発表です。平尾先生のきょうのテーマは、「アメリカにおけるイノベーション政策の新展開」ということで、パルミザーノ・レポートについて詳しくご報告いただきます。よろしく申し上げます。

(平尾) ご紹介いただきました平尾でございます。きょうはお集まりいただきましてありがとうございます。

私の報告は、われわれのオープンリサーチのテーマ全般であり、ございます、川崎市におけるイノベーション・クラスターの形成への提言という中で、基本的に現在におけるイノベーションとは何かということをいろいろと考えていかなければいけないということが問題意識としてあるわけで。そして、イノベーションが都市において、地域においてどのように展開されているかということの研究していく必要があります。ただいま黒田先生からイギリスの報告がございましたけれども、私どもとしましては、アメリカ、それからヨーロッパの、先ほどのイギリス以外のフランス、ドイツ、あるいはスカンジナビア諸国における地域のイノベーションの事例調査を研究計画の中の柱にしております。なかでも世界のイノベーションのセンターでございますアメリカを中心にして、そういう海外の事例の調査もオープンリサーチのテーマの中に組み込んでいくということでございまして、本日、ご報告いたしますのは、そのアメリカにつきまして2つの点からご報告させていただきたいと思っております。第1にはこれは私の後でご報告されます望月先生とつながっているテーマでございますけれども、アメリカにおける地域イノベーションがどのようにクラスターの的に展開されているかということでございます。第2はアメリカのイノベーションの国家戦略がどのように策定されてその中で地域のイノベーションがどのように位置づけられているかという観点です。

そのような観点からイノベーションの問題を考えると、非常に重要な点は、やはり地域のイノベーションというものは国家全体のイノベーションの重要な構成要素であるという、マイケル・ポーター教授の表現であります。国家のイノベーション競争力というのは地域のイノベーション競争力の総体であるということであって、マイケル・ポーター教授は、ビルディングブロックということを使っております。国のイノベーション競争力というのは結局各地域のイノベーション力というものを、ビルディングブロックというのは積み木細工でしょうか、そういったものを積み上げたものであるという基本的な視点があるわけです。そういう意味で、国全体のイ



ノベーション政策と地域のイノベーションの展開というのは国が全体であり、地域が部分でありながら相互に関連しあっていくということでございます。

そういう観点から、まずアメリカのイノベーションの、国全体としてはどうということが課題になっているかということと、地域のケースとして、ご報告できる時間があればとも、ピッツバーグという非常に川崎市と似た産業構造を持った地域において、どのようにイノベーション・クラスターの形成の努力がされているかということをご報告したいということでございます。

最初の、パルミサーノ・レポートでございますけれども、これは今申し上げました、国全体のイノベーションの考え方というものを、アメリカでは過去20年間にわたりまして、いろいろな研究が進められ、政策提言が発表されています。その中心になっておりますのが全米競争力評議会、Council on Competitivenessという組織です。ここが昨年12月15日に21世紀のアメリカのイノベーション戦略についての提言を発表しております。これがアメリカにおきますイノベーションの戦略の考え方を非常によくまとめてあると思いますので、きょうはまず冒頭にパルミサーノ・レポートの内容をご紹介します。お手許に資料が行っていると思いますのでご参照いただきたいと思います。

資料1がパルミサーノ・レポートを要約した原文でございます。最後に配りました資料にはその内容の紹介がございます。

まず、アメリカにおいて現在、イノベーションについてどのような問題意識を持っているかということの背景をごらんいただきたいと思います。

お配りしました資料1の裏側に「アメリカのハイテク製品輸出入の動き」というグラフをごらんいただきたいのですが、これをごらんいただきますと、アメリカの経常収支全体が今年には6,000億ドルの赤字になる、それから財政赤字も非常に膨大になってきたということで、80年代のアメリカの経済の双子の赤字問題というのがまた復活してきているわけでございます。

そして、アメリカの80年代の、皆さんご記憶にあるアメリカの双子の赤字問題が解決されていた過程というのはいろいろな過程があったわけでございますけれども大別すれば2つに帰着いたします。

一つはプラザ合意によるドル安を中心にした為替レートの調整でした。いま一つがのちほどふれますヤング・レポートにより、アメリカの競争力の回復という戦略を展開しました。

偶々、今年がプラザ合意、ヤング・レポート20周年にあたります。

そしてその戦略の中心にハイテク産業の振興ということでした。そのハイテク産業を貿易収支バランスで見ますと、グラフでごらんいただけますように、85年以降ずっとトータルとしては黒字を続けてきた。

ところが2001年以降、21世紀に入って、ここでごらんいただけますように、ハイテク製品の貿易バランスが今年には1,500億ドルという大変な赤字に転落してきている。つまりアメリカの貿易の輸出を支えてきた農業とハイテクの、ハイテクの国際競争力が急速に失われてきている。それがコンピュータ部門における赤字の拡大と、半導体の黒字幅の減少という形であらわれてきております。つまり、80年代のアメリカの貿易の赤字問題というものが解決されていた過程というのは、このハイテク産業の競争力が、特に日本に対して回復していったということがあったわけです。

それがまさに日本との競争力に打ちのめされたアメリカの産業が、83年にレーガン大統領がつくりました、大統領産業競争力委員会で、ヒューレット・パッカートのヤング会長が委員長になって、どのようにしてアメリカの産業力を回復するかというレポートをまとめました。これが有名な通称「ヤング・レポート」です。正確には「グローバル競争－新しい現実」(Global Competition, The New Reality) という大統領にたいする答申書です。

そこではいかにして産業競争力を回復させ、イノベーションの推進によってアメリカの競争力のあるハイテク産業を強化するかという国家戦略を打ち出しました。見事に成功して双子の赤字から脱却してアメリカの90年代の長期繁栄につながったと評価されています。

ヤング・レポートが提出された後、レポートの作成に携わった経営者、学者が中心になりまして、このアメリカの競争力を今後維持していくために、民間団体をつくらうということで、つくったのがこの全米競争力評議会でございます。そして、ここでは85年のヤング・レポートに続きまして、ごらんいただきますように、毎年アメリカの競争力の問題について、問題点を指摘してまいったわけですが、そして、理論面ではマイケル・ポーター教授が中心になっております。

マイケル・ポーター教授は、全米競争力評議会のブレンでありまして、特にここに書いてございます96年の評議会の10周年記念プロジェクトで競争力評価インデックスという、国の競争力を具体的に指標化するという作業をいたしました。それからまた、地域イノベーション・クラスターセンターというものをハーバード大学につくりまして、これが全米競争力評議会のリサーチセンターとして全米のクラスターのマッピング、どこにどういうクラスターがあって、どのような競争力を持っていて、それを生かすためにはどうしたらいいのかという研究を続けてきておりまして、そしてその成果が皆さんも読んでおられるようなマイケル・ポーター教授の「国の競争力」などの著作になってきているという関係があるわけでございます。

全米競争力評議会はアメリカの競争力とそのベースになるイノベーション力強化にそう問題提起をずっと続けてきておりますし、またそういうリージョナル・イノベーション・クラスターとか、そういう地域のイノベーション・センターのレポートも2001年に発表しております。これはピッツバーグとノースカロライナのリサーチ・トライアングル、アトランタ、ウイチタ、サンジエゴの5つのイノベーション・クラスターを取り上げて分析しております。

2003年10月にアメリカがITバブル崩壊からどのように回復してくるか。それから中国、韓国、あるいはEU、北ヨーロッパなどの新しいイノベーションの競争相手に対して、どのように競争力を強化するかということをこの評議会の年次総会で取り上げました。

その新しいイノベーションの戦略を策定するためのナショナル・イノベーション・イニシャティブ (NII) という組織をつくりました。この委員長にIBMのパルミサーノ会長が就任したということで、この委員会はパルミサーノ委員会と呼ばれているわけでございます。

そこで、1年半かけてアメリカのイノベーション、国家戦略を提言しようということを2003年10月の総会で決めまして、そして昨年7月に中間報告を発表して、その中間報告のタイトルは、「アメリカを革新 (innovate)」する。「アメリカの革新 (innovation)」となっています。イノベーション・イン・アメリカではなくイノベート・アメリカということがポイントです。それはどういうことかということ、21世紀のイノベーションの展開を分析してそれに相応しいように経済・

社会システムを最適化するために、アメリカの社会の仕組みを全面的に見直さなければいけない、そういう観点で、アメリカを革新するということです。

それは挑戦と変化の世界で、新しい繁栄を目指すという野心的なテーマに取り組んでいます。そして昨年11月に望月教授と私がワシントンにまいりましたときに、この全米評議会を訪問いたしましたら、その来週にレポート最終発表するんだということを言っておりまして、そのレポート案をもらってきたわけでございますけれども、その報告書のタイトルは (Innovate America) 副タイトルが「イノベーションか衰滅—innovate or abdicate」となっています。

このパルミサーノ・レポートは約200人の学者、実務家、あるいは研究員が参加して1年半かけた大がかりな作業でございますまして、メンバーは委員会メンバーが文字通り、産学連携です。パルミサーノ会長とジョージア工科大学のクロー学長が共同議長に就任しまして、委員会のメンバーは18名でございますけれども、そのうち6名はスタンフォード大学の学長以下、アメリカの有力な大学の学長が参加し、また経済界からもGMの会長以下、参加する。その下にマイケル・ポーターはじめ、たくさんの教授・研究員とビジネスマンが議論を重ねてきました。

そしてこのパルミサーノ委員会は7つの分科会をつくりました。第一の分科会では21世紀のイノベーションというのはどういう形をとるのだろうかという、21世紀型イノベーションのあり方、第二分科会ではイノベーションを進めていくための環境とインフラをどのように整備するのか。3番目の分科会は、イノベーションをファイナンスするためのリスクキャピタルをどのように供給するのかということ。4番目にはイノベーションのフロンティア、21世紀のイノベーションのフロンティアはどのような分野があるのかということ。それからイノベーションの諸事情ということで、イノベーションに関連したマーケットはどのようなマーケットがあるのか、それからイノベーションを支えていく労働力といったものをどういうふうと考えて、どのような労働力が求められて、そういう労働力をどのように教育するのかということ。7番目に政府部門のイノベーション、政府の役割を思い切って変えるべきではないかという課題を取り上げています。その7つの分科会で、それぞれの専門家が座長に就任しております。例えばイノベーションのファイナンスについては、インベストメント・バンクのモルガン・スタンレーの役員が座長に就任しております。

ではどういうことがレポートとして出てきたかということでございますけれども、具体的には、皆さん方のお手もとに原文の資料がございます。これを簡単にまとめますと、人材、それからキャピタル、インフラと、そういう3つの柱に分解されまして、その中身は非常にたくさんの提言があります。提言の中身は大きな項目だけでも10項目、小さい項目を見ますと37項目もございます。

特にポイントになります点は紹介してございますように人材育成ですね。アメリカの科学技術を専攻する学生の数非常に減ってきている。それを何とかするために、新しい奨学金制度をつくって、その奨学金制度は国が出すのではなく個人・企業が出して、それに対して思い切った所得の控除を認めるということですか、それからやはり教育を、K2-12という言葉を使っていますけれども、Kは幼稚園のキンダーなんかのKで、12というのは小中ですね。つまり幼稚園から小中での教育のレベルを思い切って上げる。大学院、大学、コミュニティカレッジのカリキュラムも再編成する。いろいろな項目について具体的な提案をしております。

それから地域の関係では、アメリカのシリコンバレーとカルト128とか、あるいはリサーチ・トライアングルのような成功したイノベーション・クラスターをモデルにして、それを今後5年以内に10カ所ぐらい新しくつくりだそうと提案しております。イノベーション・ホット・プレイスという言葉を使っています。これはイノベーション特区とでもいえましょう。

そのほか金融面では、エンジェル投資の拡充を打ち出しています。ベンチャーキャピタルは非常にシイクリカル（循環的）と言いましょうか、株式投資の市場のいいときには増えますけれども、ハイテクバブルに見られましたように、非常に資金供給の増減が激しくて、もっと安定的なリスクキャピタルの供給源を開発すべきとしています。

このために、エンジェル、個人の資金をリスクキャピタルとして供給するエンジェル税制を強化するとか財団基金のベンチャー投資への規制緩和の必要性を主張しています。

それからウォールストリート型スタンダードからの脱却ということを言っております。

つまり四半期ベースの収益あるいは株価に依存した超近視眼的経営によって、トップマネジメントのイノベーションへのコミットメントが低下していることに反省をもとめています。そのような民間企業の研究開発の努力・成果を正当に評価するため会計基準の見直しも含めて企業価値の評価を改めることまで踏み込んでおります。

そのほか、インフラでは特許制度を変えて、よりオープンな特許戦略、特許のデータベースを構築していく必要性を指摘しています。

最後に40年前にソ連の人工衛星を打ち上げのスプートニク・ショックがきっかけになってアポロ計画を遂行してそれによって技術の壁を突破するイノベーションがうまれたように国家プロジェクトの設定を提言しております。

具体的な分野としては、アメリカでいちばん問題になっておりますメディケア、医療分野での技術革新にITの技術、あるいはバイオの技術、あるいはナノテクノロジーの技術といったものを集中的に強化し、それによって、新しいイノベーションが進むためのインフラを整備する国家プロジェクトの推進を提案しております。

全般的に、アメリカのイノベーションをどのようにしてさらに強化するかということが書かれておりまして、日本も現在、科学技術基本計画というものが5カ年計画で20兆円の予算で行われておりまして、大変な予算が使われているわけですが、こういった全体的な国家戦略が明確ではありません。しかしながら、パルミサーノ・レポートを読んで感じますことは、こういった国家戦略を、むしろ経済界や学界が国に対して提案するという形をとっている。ここが非常にアメリカらしく、またそういう意味で官僚の作文ではなくて、本当に現実の研究の、最先端にいる研究者と、経営の先端にいる経営者とがこういう提案をしてきたということは、非常に印象的です。

これがどのように実現されていくかということは、まだこれからでございますけれども、どのように展開されていくかということについて非常に世界的に注目されているところでございますのでご紹介させていただきました。

時間がないので、イノベーション・クラスターの例としまして、お手もとにピッツパーグループの例がございますけれども、まさに地域のイノベーションを展開するという観点から非常に1つの典型例の都市でございます。

川崎と同じように、ピッツバーグはまさにアメリカの重化学工業のハートランド、中心地で、19世紀の終わりから20世紀の、70年代まで鉄鋼業、機械工業、あるいはガラス、アルミという重化学工業のアメリカの中心であったわけですが、これが今鉄鋼会社は1つもなくなっていて、ごらんいただくようないろいろな新しい産業を興しているということを展開しているわけです。やはり地域の資源としてカーネギー・メロン大学におきますライフサイエンス、情報、IT、材料科学といった大学の資源。それからピッツバーグ大学も同じように全米の有数の医学部がございまして、カーネギー・メロンとピッツバーグ大学の知的資源を使って、新しい産業クラスターを興していこうということで努力を展開しております。

その産業としましては、ライフサイエンス、あるいは新しいIT産業、それから材料科学、ナノテクノロジー、ここには出ておりませんが、ロボットとか、こういった分野を戦略分野として展開しているということでございます。

ただ、マイケル・ポーター教授の地域クラスターセンターの調査で、全米で比較すると、ピッツバーグはまだまだ大学の知的資源と地域のイノベーションというものの連携が遅れているということが指摘されておまして、それについて現地のピッツバーグへ行って話を聞きますと、そういったことを認識して非常にピッツバーグ市自身と、ペンシルバニア州との連携によりまして、インフラの整備とかかながわサイエンスパークのようなインキュベーションセンターがいくつかできております。

かつてアメリカのUSスチールとかナショナル・スチールとか大きな鉄鋼会社の跡地が大きなインキュベーション・センターになってきておりました。

この成果がどのように出てくるかというのは、まだこれからの感じがいたしますけれども、そういう意味で、川崎と同じような産業構造であったピッツバーグがイノベーション都市への転換をしているということをご報告させていただきまして、ちょうど時間でございますので報告を終わらせていただきます。

ご静聴ありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。

10分弱時間がありますので、どうぞ自由に質問を。

(質問者) 先ほど先生がおっしゃられた川崎と、日本における状況を考える上でも、地域イノベーション等を進めていくなかで、中小企業の問題をどう考えていくのか。一面においてはそれはイノベーション主体もあるでしょう。おそらくすべてではないだろうし、そのへんはアメリカのこうした新しいレポートの中でどのように位置づけているのか、教えていただくと大変助かります。

(平尾) ありがとうございました。実はパルミサーノ・レポートの中で、イノベーションの企業の規模の関係を非常に大きく取り上げておまして、ひとこと言えば、21世紀型の新しいイノベーションの担い手として、大企業よりもむしろSMEと言います、中小中堅企業を中心になってきていると述べています。そしてそれは2つあって、1つは大学発ベンチャーのような研究開発型企業です。大学がイノベーションのいちばんの中心になってくるということの中から、ベンチャー型の中小企業がベンチャーとして革新的な技術を展開する。これは皆さんのご承知のとおりです。それから、21世紀のイノベーションの形というのは、従来の大企業の中央研究所があっ

て、そこで基礎研究が行われてそして製品開発が行われて、試作品が行われて、そして最終製品が行われているという、リニアな、一方通行のイノベーションではなくなってくる。むしろ、そういう最終的には消費者まで参加して、そういうイノベーションのプロセスが双方向で、しかもネットワーク型的に展開されるんだということを言っております。

そういうイノベーションの形になりますと、大企業の中央研究所型の研究よりも、むしろ中小・中堅企業型の企業のほうが、よりイノベーションの担い手として適切ではないかということという主張です。パルミサーノ・レポートの中では、いかに重要なイノベーションが大企業からではなく、中小中堅、ベンチャーから生まれているかといういくつかの例が紹介してございます。

そういう意味で、今のご質問に対しては、21世紀のイノベーションの担い手はますます中小中堅企業になっていくという、新企業になっていくという、従来からのイノベーション理論をさらに強化した言い方をしているようでございます。

(司会) ほかにございませんか。

(質問者) パルミサーノ・レポートがあえて医療分野での技術が遅れているという理由といたしますが、何かおわかりになれば教えていただきたいのが1点。

もう1つは、最近よく言われる、知的財産戦略みたいな議論が、パルミサーノ・レポートの中に触れられているのかどうかお聞きしたいと思います。

(平尾) 最初のバイオにつきましては、新しいイノベーションのフロンティアの中で戦略分野として取り上げておりますし、それからとりあえず具体的に政府がやるべきこととしては、バイオの技術とITの技術を融合した、新しい医療技術のイノベーションを進めていくべきだということを提言しております。われわれから見ますと、少し、アメリカの政府の研究開発資金のウェイトがバイオに偏りすぎているのではないかという感じがするぐらいバイオ偏重になっていて、そしてわれわれが訪問したどこの都市も、イノベーション・クラスターというとまずバイオというものが出ております。ただ、バイオ自身の基礎的な研究から、それを支える実験設備とか機器とか、こういったものまで含めたときに、いわゆるバイオ、メディカル、新素材、ナノテクノロジーそのものだけではなくて、もっと融合的にやらなければいけないという問題意識が、実はこのパルミサーノ・レポートの中の1つのポイントでございます。

21世紀型のイノベーションというのは1つの特定の技術ではなくて、むしろ境界領域を越えて融合技術というものになっているんだということを言っております。事実シリコンバレーの新しいバイオベンチャーをみるとまさにITとバイオが融合されていった技術が出てきているという感じがいたします。ご質問のバイオで優位にあるアメリカがなぜさらに努力するのかということは比較優位であるからさらにそのポジションを絶対優位にまで強化するという戦略ではないかと思えます。

それからもう1つの知的財産の点、これもパルミサーノ・レポートの中では非常に大きなウェイトを占めております。いくつかの点で、まず知的所有権の特許の申請制度というのは非常に時代後れになっているのではないかと、これをやはり変えないといけないのではないかとということ指摘しておりますのと、もう1つは、企業が持っている、自分たちが持っている知的所有権をどのようにオープンにしていくかという戦略を企業のほうももっと考えるべきではないかということと、それからもう1つは、企業会計のあり方として、そういった知的財産権というものをどの

ように企業の価値として評価するかと、会計学の研究をしないとイケないとか、そういったことを言っておりまして、知的財産の問題についても、まだ私も十分に消化しておりませんが、今馬場さんのご質問に対しては、この中ではかなり触れているということだけ報告申し上げたいと思います。

(質問者) パルミサーノ・レポート、私もイノベート・アメリカといったレポート、時間がなくて全部読めなかったんですが、コメントが1つと質問が1つあるのですが、このストラテジー、アメリカがイノベートするか、私はしないと思うんです。なぜか。それは従来、スタンフォードにしるMITにしる、いろいろ大学を中心とした投資がされてきている。そういったことと何が違うか。どこがどう違うのか。私もメディアム・エンタープライズに入ってやってきたと、それでイノベートするか。もっと違うことがあるんじゃないかなと、私はそう思ったんです。それが1つコメントです。

それから質問は、今のことにも関係するんですけども、今回のところは従来の技術分野の革新、アメリカは特にテクノロジー、テクノロジーと言っていますけれども、テクノロジー以上に生活の仕方を含む、社会経済構造自体のことについて、あるいは人の研究の仕方のアプローチの仕方、そのへんからだいたい変えないと変わっていかないのではないかと。地域再生といったときに、軍事技術と民生技術とは、昔は軍事から発展しましたけれども、要求は今も民生によってはだいぶ違っている。そういった点から、どうも従来の技術の延長であって、これは、そういうことで画期的なものではないと思うのですが、いかがでしょうか。

(平尾) 画期的なものではないのではないかとという点についてはおっしゃるとおりの面があるかと思いますが、ただ、そういう意味ではご指摘の、例えば軍事技術のウェイトが高いということは、現実の問題として、アメリカの立場に立ってみますと、われわれが今回アメリカに行ってもセキュリティの問題が大変厳しいわけです。空港に入ったときに昔はパスポートだけだったものが、指紋をとられて、目の瞳の虹彩までとられて、そういう形で、要するにアメリカにとってはプロスペリティ、繁栄というのはセキュリティによって裏打ちされないとイケないという、非常に国家的な、9.11以降の国家的な雰囲気の変化というものが強くございまして、そういったものを反映して、ナショナル・セキュリティという問題について、50年代のスプートニク・ショックのときは、いつソ連からミサイルが打ち込まれるかわからないということに対してアポロ計画をつくって、それによってアメリカの技術革新が進んでいった面があったわけですが、今回は、そういったソ連のような脅威ではなく、テロという脅威、これに対してどのようにセキュリティのレベルを上げるかということについてある程度の国防予算、防衛の予算をつけていかなければいけないということが現実にあるんだろうと思います。

おっしゃるとおり、問題は、50年代のときには軍事技術というものが非常にハイテクで、そのスピルオーバー効果によって、アメリカの60年代の経済成長—ゴールドデンシックスティーズを支えた技術革新の花が開いていったわけです。けれども、今の技術というのはご指摘のとおり、軍事技術のレベルよりむしろ民生技術のレベルのほうが高いんです。ちょっと話が飛びますがけれども、例えば、私は1990年の湾岸戦争の直後にアメリカのミサイル巡洋艦に見学で乗せてもらったことがあります。そのときに、艦長の作戦室にあるスクリーンと、スクリーンで1千キロ先の目標をピンポイントで攻撃できる巡行ミサイルをコントロールするオペレーションセンターに案内

されました。そのとき受けた説明では、重要な技術はこれはみんな日本の技術なんだということでした。スクリーンの技術も。それからミサイルの弾道についての、ミサイルが自分の目とインプットされた地図で判断しながら目標に近づいていくビデオカメラの技術だということを知りましたことが印象に残っています。

そういう意味で今先生がおっしゃったように、実は民生用の技術のほうが今は非常に高度になってきているという意味で、軍用技術を開発したらそれが民生用の技術にイノベーションをもたらすかという、そういう単純な関係ではなくなってきているということは事実だと思います。ただし、セキュリティも、今インターネットのセキュリティの問題、あるいはインターネット自身が軍事技術から生まれたまた、あるいはカーナビに利用されているグローバルポジショニング、GPO、も軍事技術から生まれたことをパルミサーノ・レポートは指摘しています。その意味で軍事技術の開発でもっとインパクトのある基礎技術に努力を振り向ける必要を指摘しています。ですからアメリカの安全確保という点から技術開発を進めなくてはいけなくて、軍事技術がある程度増えていく。それをできるだけ、やはり50年代、60年代のようなドラマティックなものではないけれども、やはりスピルオーバーを考えるべきだと主張しております。

それから今おっしゃった最後の倫理の問題。これはレポートの中でも言っていて、要するに先ほど触れました、アメリカの民間企業の経営のパラダイムというのがウォールストリート型の短期志向になってきて、その結果長期的な研究開発がおろそかになっているという問題です。

レポートでは経営者アンケート調査の結果を紹介していますが、アメリカの経営者が何を基準にして資金の配分をするかという、研究開発による新製品の開発よりもむしろ短期的な株価とか配当、こういう志向になってきている。それが非常に問題だと指摘しています。したがって、アメリカの企業の評価システムを変えなければいけないということをこの中で言っていて、そういう意味では先生のおっしゃるとおり、何もこれ新しくないじゃないかと言われるかもしれませんが、私は、アメリカの経済界の人たちが、こういうウォールストリートモデルからの脱却というのを提言しているということは、やはりそのような自己認識があるのではないかと考えております。

(司会) 本当はもっと長くやりたいのですが。このレポートは平尾先生が翻訳されるはずですので、ぜひとも早くやっていただければと思います。

(平尾) どうもありがとうございました。

(休憩)

(司会) お待たせしました。次は望月さんのほうから、「アメリカの都市におけるイノベーション・クラスター」について。望月さんのほうは先ほど紹介しましたように、去年の夏に平尾先生と一緒にアメリカのクラスターを調査あるいは視察に行かれまして、そのへんについてのご報告ということであります。

(望月) ただいまご紹介にあずかりました望月であります。昨年平尾先生と一緒にアメリカの知的クラスターの実態を調査に行きまして、すでに先ほど平尾先生のほうから高所から見たアメリカの基本的な大きな問題点を含む大事な視点をたくさんお話しされましたので、私と



しましては、まだこのプロジェクトの第1年目でございますので、十分まだ理解していない点多々あるのですが、これまで感じたことをまとめさせていただいて、川崎のほうに1つの提言がなされればと思っている次第であります。

アメリカのクラスターの私が感じた特徴というのをまず最初にまとめさせていただきます。

まず特に日本との関係を意識して特徴づけたんですけども、1つは非常にイノベーションの役割が大きいということです。それもインクリメンタルなイノベーションよりは、ジャンプ型と言いますか、本当に創造型のイノベーションの役割が大きい。日本はどちらかというとそこまで行くまでにインクリメンタル型のイノベーションにこだわる、それも大事なんですけれども、アメリカの場合はむしろイノベーション型、クリエイティブなジャンプ型と言いますか、ファンダメンタルに大きく市場を変えていくような、そういう大きなイノベーションの役割が大きい。これが1つの特徴だと思います。

2番目には、メトロポリタンレベルでの都市間、及び州間競争の存在。これは日本だとちょっと意識しにくいんですが、例えば川崎などは、東京と横浜の間に挟まれておりまして、あまりお互いに競争しているという意識はないわけです。しかしながら、例えばみなとみらいなどに日産が移ったというときには、明らかに川崎は横浜に負けたと考えていいわけでありまして、常に私たちは意識していないのですが、こういう都市間の競争があるんですね。

アメリカではまさに日本よりはるかに離れた地域ごとに、それぞれ1国独立しているような国だと考えてもよろしいわけで、都市間、あるいは州間競争が現実存在すると思います。すなわち、優秀な技術者がどの大学に行くか、どの州に行くか、どの都市に行くかということで決定的にその州とか都市の生産性が変わってくるということが現実にあります。例えばシアトルの場合、マイクロソフトがそこに本拠地を置いているわけですけども、もしシアトルになれば、例えばほかの都市であったとすれば、もうそこだけでその都市の生産性は大きく変わってくる。非常にそういうキーパーソンあるいはキーの企業がどこに存在するかということはアメリカ国内では州間あるいは都市間の競争と言ってもよろしいのではないかと考えております。日本の場合はそこまでは考えづらい。後で述べますけれども、むしろ競争よりは連携という形になるほうが多いのではないかと思います。

それから3番目に、日本では輸出志向型の産業を日本はとってまいったわけでありましてけれども、アメリカは特に輸出可能材への期待が大きいことです。例えば全米競争評議会のレポート、これはマイケル・ポーターがまとめておりますが、アメリカにおいて輸出可能な材をつくるということの意味は、日本において輸出するという意味以上に大きな役割があると思うんですね。これは後で言いますけれども、グローバルゼーションへのつなぎという意味で非常に大事な議論です。これはちょっと日本ではあまり考えにくいと言いますか、当然のことと思っている日本の中では、どうしてこんな輸出可能材を強調するかということについて、私たちは少し理解を深める必要があるだろうと思います。

それから日本と比べて、クラスターの担い手、支援組織間の強固なネットワークが非常に昔から存在しているということです。もちろん都市によって強固さは違うのですが、さまざまなクラスターの担い手及び支援組織が長い間にわたってお互いにサポートし合っているという関係を今回たくさん見てまいりました。

次に、国家戦略と地域の産業政策として、政府、地方自治体の役割が大きいことが意外でありました。アメリカはどちらかというと市場主体の経済を営んでいるわけで、私としては地域の産業政策はありえるのかなと思って行ったのですが、現実的にはかなりのいろいろな意味での優遇措置等を含めて存在したわけです。これは日本以上ではないかと思います。後で述べますけれども、税なんかも日本よりかなり長い間優遇措置が働いている。

それから、次は戦略戦術の設定ということですが、日本では特定産業に対して優先的に資金を振りあてるということはやりにくいと思うんですね。ところがアメリカの場合をみると明らかに州、あるいは都市、あるいは場合によってはコミュニティレベルで資金の有効配分をするためには、今はこの地域ではこの産業にターゲットを絞って、そこに優先的に資金を回すんだという形をとっているところが多いのです。これはある程度平等に資金を配分する日本型と違って、非常にメリハリの効いた資金の配分というものだと思いました。

次に、まとめてみますと、イノベティブで競争的な経済資源の創造と、有効活用を支える地域経済システムとして、このアメリカ型のクラスターが形成されているのではないかと感じました。特にイノベーション、それから輸出可能型への産業、戦略、戦術というものを考えてみますと、特に私が考えるのは、グローバルな経済の中で負けない、グローバル経済型で競争に勝てる、そういうふうな産業をやはりいちばん大事にしなければいけない、そういうものが優先順位がいちばん高いと考えられるわけです。クラスターの元というのは、それらは地域のイノベティブのキャパシティや資源で明らかに国際市場での戦いを考えていると感じました。

イノベーションの役割、これは全米競争力評議会のレポートにもありますが、地域の繁栄が最終目標です。地域の最終目的は成長ではない。地域の最終目的は成長とは限らない。成長すればそれだけコストも上がってくるという意味で、実質賃金が下がってしまうこともあるということ、必ずしも成長とは限らず、もう少し広い意味での安全性とか環境の重視を考えた上で、地域が共同負担するということを望んでいる。単純な成長優先先ではない。これは先ほど平尾先生がおっしゃったように、20世紀型とはことなり、21世紀型の幅広い視点を持った競争力の概念です。

それから、その繁栄もとは何かというと、イノベーションと生産性の向上で、そのためには競争的なクラスターの形成が必要であるということですが、これらの原泉としてのイノベティブ・キャパシティは何かということ特定化することが必要だ、これは非常にはっきりしています。仕事をする上で何が大事かということをもっと特定化している。

このチャートでいちばん下にあるのはイノベティブ・キャパシティ、その上にコンペティティネスあるいはプロダクティビティで、最後にプロスパリティ。つまり繁栄のもとは、イノベティブ・キャパシティである、ここを非常にはっきりと打ち出しています。

大事な点は、これまでの経済学の指標、例えば雇用、賃金の上昇だけではなくて、むしろイノベーション・アウトプットだという点です。どれだけパテントを出したか、どれだけエスタブリッシュメントが整ったか、どれだけベンチャーキャピタルの投資が行われたか、どれだけ政府、都市、地方自治体が最初に呼び水を出したか。どれだけ早く成長している企業があるか、などのイノベーション・アウトプットを出す高さが、何よりも繁栄に結びつく。今までのように単に何%成長したとか、何%雇用が増えたとかだけでは、それだけでは競争に勝てない耐えざるイノ

バージョンが必要で、イノベーション・アウトプットを上げていくことが大事だということです。

さて、イノベーションにとって、今回私たちが行っておもしろかったのは、アクセレレーター  
の存在です。それは、僕たちはどうしてもベンチャーキャピタルということを考えまして、ベン  
チャーキャピタルはどうだって言うのですが、実はその前にまったく初めての企業を支援するメ  
ンター、そういう意味で、何と言うのかと質問したら、アクセレレーターと言った。すなわち初  
めて起業する人を助けていく。本当にゼロからやる人に対してこうしたらいい、ああしたらいい  
という。ただ意思決定そのものはその人に任せますけれども、いろいろなメンターをするとい  
う存在がアメリカには存在します。それはベンチャーキャピタルの投入の前の段階です。そして、  
その投入を受けて、インキュベーション施設を利用して、さらにはインダストリアルパーク、あ  
るいはバイオパークへ成長していく。そういう意味ではアメリカではご存じのように、起業を促  
がす経済的・社会的システムというのが存在するというのはいずれも皆さんご存じだと思います。

次に、州間、都市間競争です。都市間競争で見ると今年シアトルがトップです。この3年間、  
2002年、2003年、2004年はシアトルはずっとトップなんです。その次はポートランドとか、ボス  
トンとかが続きます。これは都市間競争で、先ほど言いましたように良い人材、企業を、都市間  
で互いに引きあう競争のことです。毎年順位がかわっております。

同様に州間競争もあります。例えばいちばん高いのはマサチューセッツですが、ユタとかワシ  
ントン、ミネソタとかコロラドと続きます。州も都市の次の段階ですが、州においても同じよう  
に競争しているととらえてもいいのではないかと考えています。

さて、このような競争力の指標はどのようにつくられているか。理論的な整合性問題がたくさ  
んあるのですが、アメリカの特徴を知るためにはおもしろい点があります。まず財政状況を示す  
指標として、地方自治体発行の債権への信頼性があるかどうかですが、これは第三者機関で評価  
されております。それから地方財政収支、低い犯罪率。通勤の容易さ、インターネットへのアク  
セスとか、住宅の手に入りやすさとか、エネルギーコストはどうか。次に人的支援として、  
教育への積極的取組みとか、健康管理、職業訓練などを行っているかどうか。技術面では、研究  
資金がどれだけ入ってくるか、パテント出願はどうか、労働力における科学者、エンジニアはど  
うだ、ハイテク企業の存在、ビジネスインキュベーションの起業率はどうかとか。このような指  
標をもとに、競争力が算定されています。

また、アメリカ的な特徴と言えますが、輸出志向のグローバルな競争に積極的に取り組む姿勢  
に、大きなポイントが与えられています。例えば、先にあげたシアトルはこの開放度が高いので  
す。

輸出可能型産業への評価ですけれども、産業を輸出可能型と、資源主導型と、地域型の3つに  
分けた場合に、決して競争評議会は地域型とか資源主導型の産業を否定しているわけではありま  
せん。伝統的な産業が存在することを否定しているのではないんです。ですけれども、大事な  
のは輸出可能型の産業がもっとも大きなドライビングフォースなんだと考えております。そのなか  
でも特にグローバルな展開を行うことが非常に価値が高いと思われていると私は感じました。

次に、クラスターの担い手とその支援ということがあります。クラスターと担い手としては、  
企業と大学、研究所ですが、政府、州政府の支援が活発。特に政府の科学技術研究費の基金、ナ

ショナル・サイエンス・ファンデーションをどれだけとれたか、どれだけ回ってきているか。あるいは州政府の税の優遇もあります。例えばマサチューセッツ州の例ですが、当然マサチューセッツにできるだけ多くの企業を誘致したいというので、通常では考えられないような形で税の優遇をしている。詳しく話す時間はないのですが、かなりの部分、私たちが考える以上にアメリカは大胆な政府の介入と言いますか、促進を行っています。

次にNPOも大事な担い手であります。地域ごとに優先すべき産業を決定し、資金の優先配分を行うにあたっては、こういうクラスターの担い手同士が話し合い、NPOがそれをつないでおります。具体的には、NPOはかなり長期にわたって都市の成長を観察して意見を述べる、あるいは将来を指し示すというようなことを行っているNPOが存在している。このへんは日本と違うところでもあります。

それから、この場合クラスターの形成を考える際、その都市、その州においてどのようなアセットが存在するか、資産の特定化を行うことが重要であることです。ここで問題は、たとえ資産が存在しても有効利用ができないことが多い。例えば、研究開発の盛んな地域でも、知識が効果的にまた素早く企業活動に結びつかないところでは、イノベーションが起こることにつながっていない。ですから、たとえそこにさまざまな研究開発があったとしても、それが地域のイノベートにつながっていないものですから、それが十分いかされていない。政府あるいは企業、大学、いろいろな人たちを使って未利用資源を活性化させることが必要であると考えます（写真を指しながら）。

さて、ボルチモアは川崎の姉妹都市であります。ボルチモアの港、これは現在の状況ですが、平尾先生は何回も行かれておられ、当時このへんにベツレヘムスチールがあったという話でありまして、このへんに砂糖工業があったとか、さまざまな製造業がありました。それが今見てわかりますように、まったく存在しておりません。ここにあるのは逆に、アクエリアムだとか、こちらのほうには高層マンションが建っていて、日本で言えば「みなとみらい」のような形で変わってきている。これもそうですけれども、「みなとみらい」で言えば氷川丸のようなものが置いてありまして、昔のアメリカをしのぶことができる。ここに家族が来て1日楽しむことができる。煙がもくもく出てきた製造業の時代とまったく違う状況が今はボルチモアに起きてきているということでもあります。これだけ変わったわけです。

ボルチモアにつきましては、基本的に川崎の姉妹都市で、製造業中心の都市からの脱皮に成功しております。このケーススタディは先ほど私が述べたものの具体的な例としてお話ししています。ここには2つの大学、Johns Hopkins Universityと、University of Marylandがあります。それから大きな研究機関としてNational Institutes of Healthがありまして、この3つの大きな大学と研究機関がボルチモアの核になっているわけです。さらに、長期にわたってコミットするNPOの存在。あるいは市とは別な形での実際の開発自体をやるGreater Baltimore Development Corporationとか、日本にない、長期にわたって具体的な形でそれをコミットできる組織が存在しているわけです。

先ほどにちょっと戻りますけれども、ジョンズ・ホプキンス大学の活性化のお話をいたします。実はジョンズ・ホプキンスはもちろん世界的なトップ大学でありまして、医学部では全米でトップを争う大学ですが、長い間まったく産学協同は行われてなかったんです。ところがここ4、5

年、学長が変わったことに伴いまして、ジョンズ・ホプキンス大学が産学協同策に大きく転向しました。先ほど申しましたように、たとえ資産があったとしても、それを使っていないとまったく意味がない。ジョンズ・ホプキンス大学が1つの例であります。ジョンズ・ホプキンスはそれのみならず、メリーランド大学との連携を行いました。と言いますのは、バイオパークをそれぞれつくろうとしています。メリーランド大学のほうが少し早そうですが、2つの大学でバイオパークをつくる。そして次に、お互いの事業の重なり合いをさけましようということで、こういう連携が行われておりまして、無駄な競争は避けたい。競争と連携が進んでいるわけです。

ここで非常に大事なことは、起業した企業が日常的に大学との間でコミュニケーションをとることです。大学というよりはむしろ個々の教授ですね。実際は開発にかかわり、事業展開で連携する教授との間で仕事をしている場合が多くあります。起業後いわゆるインキュベーションから始まって、バイオパークへ導いていく。そういう形で大きくなってそのまま継続できるような形で行っていくことが重要であります。

それからバイオパークは特に地域の住民の雇用拡大につながっております。地域住民にとっては荒廃した地域だったのですが、そこにバイオパークができて活性化するというような動きもありました。このようにクラスターの形成が地域全体の活性化につながっているわけであります。

それから、クオリティ・オブ・ライフという、生活の質の向上の問題であります。特にボルチモアは見捨てられた住宅がたくさんありまして、それをブロックごと再開発するとか、ボルチモアの郊外からの交通手段のアクセスをよくする等、クオリティ・オブ・ライフを向上させることが大事であります。ここはどこの市に行っても、ピッツバーグでもシアトルでも、言われました。それはやはり良い人材を招こうという都市間競争のあらわれです。そういう意味で、特にクオリティ・オブ・ライフというのは1つのキーワードでありました。

さて、最後ですが、川崎の課題は1年目のレポートでございまして、あまりこれはというのは出ませんが、とりあえずの私の考えを言うと、資源の特定化と活性化。これがコアであります。どういう資源があってそれをどう活性化するか。例えば今ありますのは、たくさんの大企業が開発研究所を持っている。それが本当に活性化しているか。川崎の市にとってどれだけ活性化が進んでいるか。この点が今一つ見えてこない。

それから、地方自治体による積極的な促進、あるいは援助が必要だということです。この点はアメリカのほうが私からみると積極的に介入していると思います。日本だと日産のみなどみらいの固定資産の減免というのはたしかせいぜい3年とか5年だと思いますが、アメリカは10年。そういう意味ではもっと積極的にやっていくべきだと思います。

それから日本ではあまりやりませんが、ターゲット産業を特定する。これは難しいんですね。そんなことなぜできるんだというんですけれども、現実には、やはりターゲット産業を特定化したらどうだろうと。

それから企業間、大学、都市、地域間の共通ネットワークを進める。これはとにかくシアトルの例でいくと、テクノロジー・アライアンスというのは、技術に関する各企業が大小集まって、お互いに技術の情報交換をするというのがあります。そういう意味で、非常に強力なネットワークがすでに打ち立てられていますが、果たして日本でそういうものがあるか。NECとキヤノンの間でできるんだらうか。難しそうに見えますが、しかしそれを達成している都市（シアトル）も

あるわけです。全米でトップの都市だけど、世界の都市を回って、さらに学べるものはないかという形で派遣団を送っている。そこには商工会議所、大学関係者、大企業など主要なメンバーが参加し、グローバルな競争戦略を探っております。トップの都市というものはそういうものかなと思いました。

それからやはり、インクリメンタルな技術も大事ですけども、独自技術の開発、光触媒だとか、臨海部で行われているエコ工業団地の試みというのは非常に力強いものがあります。やはり独自技術の開発がなければクラスターのコアになり得ない。

それから、研究者が好む居住環境を設定していく。例えばメリーランドの場合だと、やはり最近アメリカは移民が多いんですね。そうすると、ギリシャ通りだとか、ヒスパニックの森、パイオパークの周りにできている。そういう形で文化、カルチャーをちゃんと取り入れた環境を整えること、例えば中国とか、インドとか、そういう人たちの居住環境をよくしていくというようなことも1つの大事な点だと思います。

それから、平尾先生もおっしゃったように、基礎教育レベル、技術教育と言いますか、非常にレベルが下がっている教育レベルを上げたい。それから特に私たちが心配するのは技能の継承です。これまで培った技能をどれだけ継承するのか。非常に問題視しています。

最後に、競争と言いましたけれども、むしろ日本の場合は競争するよりむしろ連携だと思います。競争しつつ、横浜、東京との広域連携というものを考えていくべきではないかと思います。

こんなことを初年度、私が勉強したことであります。

ありがとうございました。

(司会) それではまたご質問をお願いします。

(質問者1) 州間とか都市間の競争という話があったんですけども、日本と違ってアメリカはもともと大企業が少なく、非常に小さな企業だから企業ごと動くとか、人が動きやすいという環境の中にあります。日本の場合は設備面で莫大な投資をしちゃっているので移動に非常にコストがかかります。

(望月) まさにおっしゃるとおりでございまして、アメリカのシステムがいいとか悪いじゃなくて、アメリカはこうだと言っているわけですし、アメリカの広域な土地の中ではやはり移動が前提となっているという社会の中での話です。日本の場合はこれが成り立つかという、今おっしゃったようにいろいろな条件がありますが、しかし成り立たないとは言えないわけです。むしろそこを意識してほしい。川崎は横浜とは違うんだ、川崎は東京とは違うんだ、川崎はこれだけの援助を企業に与えているんだということを意識しないで、ただつながりの中でいつも負けているということがありますので、むしろ積極的に川崎市は、競争をしているということも考えながら、もっと大胆な政策を打ってほしいというのが私の感じであります。

(質問者2) 質問は2つありまして、2つと言っても両方とも相互関係にあります。

1つは、こういった都市再生といったところでいろいろご紹介いただいたときに、こういったようなプロジェクトをスケジュール化する、運営をやっていくのか。先ほど言われたように、大企業と都市が連携というのは非常に難しい。アメリカでは同じなのか、中小企業間同士、あるいは行政と産業の関係、それをどのような日常のシステムに結びつけるか、コーディネーションしながらやっていくか、そういった組織あるいはリーダーシップをとる何か人でもいいです、プロ

ジェクト、それが1つ。

それからもう1つ、今申し上げたことと共通なんですけれども、とにかく日本ではこういった都市再生で、大企業が経験が豊富で人材も豊富であるという、すぐそちらに乗せちゃうというところがあると思うんですね。先ほどから中小企業がかかわりあっていることが一番大事だと私は理解しましたが、日本の都市再生のモデルとしてどういった構想をふさわしいと思うか、考えておられるのかお聞きしたいんですが。

(望月) まず最初のご質問ですけれども、やはり先ほど言いましたように、ボルチモアのケースですが、ボルチモアが製鉄工業を中心とした第2次産業の都市だった時代から、今まではほぼ40年近くにわたって主導していると言いますか、長期のビジョンを与え続けているNPOがあるんです。数十年にわたってあることをずっとやり続けるということは普通の官庁ではあり得ないです。数年で変わってしまう、長くても10年だと思います。そういう点では官庁とは別に、利害組織も別に、本当に長期にこの町のことを考えている人が40年にわたってやっている、私も会ってきました。リビング・レガシーと呼べる人、まさにそういう人がいたということが大事なんです。

それから開発主体、開発公社が市とは別にあるんです。エージェンシーとして市とは別に開発公社があって、彼らはそれでやっている。例えば今日は言いませんでしたけれども、Port of Authorityがそうですね。Port of Authorityなどが空港とか港湾施設の管理をやります。これはニューヨークもそうですし、ボストンもそうですし、非常に権限を持っております。そういう権限を持っているところが、市のそのときそのときの市政とは別な形で長期的にアプローチするということが非常に大事ではないかと。これはアメリカのシステムでそのまま日本にあてはまるとは思いませんけれども、参考になるかもしれません。

2番目のテーマは難しく、シアトルの場合、シアトルというのはご存じのように昔は木材の町であった。本当に第1次産業を中心とした町が今や、最先端の知的産業になってきている。マイクロソフトの本拠地ですから。そうすると、市の皆さんが、非常に活性化していて、自分の市を大事にしているということがよく感じられました。だから自分の市を大事にして、もっとよくしていこうと。そのためには、競争だけじゃなくしてお互いに助け合うという気持ちを感じられました。1つは、教育の話があったんですけれども、4年生になると、皆さん子供たちというのは初めて幼稚園から小学生に変わると言いますか、そのときに出てくる分数とか小数点とか難しい課題に直面しまして多くの子が脱落する。そういうときに、シアトルの市民が、家族がボランティアで、自分の子供ではない子供に対してそれを教えてやる。そうすることによって早い段階でもとに戻す。普通のトラックに戻すことによって、高校になってからドロップアウトして、高校で小学校時代から教え直すという社会的コストを減らすと。ですからそういう意味では、市全体がそういうことをボランティアでやっているような都市だと私は感じました。なかなかこれはほかの町では感じなかった、非常にすがすがしいと言いますか、いい体験をさせていただきました。そういうふうな、都市全体として、企業のみならず、それを支えている人、地方自治体がこぞってその都市を大事にしている、世界のほかの都市に比べても遜色ない生産性、競争力をいつも維持しようということを考えているというふうに私は考えました。

そういう意味で、難しいかもしれないけれども、可能であるというか、実際にそういう都市が存在すると思っています。シアトルの場合、特にマイクロソフトがご存じのように非常に大きな

寄付をシアトルに差し出していますし、財政、雇用の面でも大変に大きな貢献をしているわけです。マイクロソフトはできるだけ中小に対してもコミットして一緒に仕事をやっていこうというようなことで、からんでいこうとしているんですね。それ自体がやはりシアトルを活性化させているというか、その人々の気持ちそのものを高めています。テクノロジー・アライアンスなんて日本でできるのかと思われるでしょうが、実際にやっているわけですからね。やっているところはああるわけですから1つの方向性はこうした連携にあるのではないかと考えています。

(〇〇) あと1点、??サコク\*\*\*\*\*?出てきたけれども、いろいろなインデックスを見るかぎり、例えば??シュ??環境でもいいし、研究所をつくったような話という場合、川崎の場合よく、だめだだめだというけれども、宮前区というところは大丈夫だし、川崎が全体ダメだということはないわけでありませう。イギリスの工業都市もそうですけれども、工場が閉鎖になり、いつのまにかスラム街になり、治安が悪くなり、必死の思いで都市開発しているわけですね。それは幸か不幸か、川崎の場合は主要業はそんなに、おそらく望月さんが挙げられた指標の中でやった場合に、それぞれの指標はそんなに悪くないという感じがするんですね、客観的に。しかし、何か足りないのかという感じがするんですね。客観的な指標といえば遜色ないが、イノベティブな、あるいは知識をベースにしたクラスター形成の際何がなないのか。そのように思えるのはどうしてなのか。

(望月) まさに川崎というのはたくさんさんのイノベティブ・キャパシティがあるはずなので、それをいかに活性化させて、できればシアトル型のような、市民1人ひとりが自分の町を考えながらイノベティブに暮らしていくというか、イノベティブな発想をしていくとなれば理想なんですからけれども、なかなか。

(司会) 最後に池本さんから、「新しい企業家論－シュンペーターを超えて－」。池本さんは、企業者あるいは、企業家、つまりアントルプルナーの定義をずっとなさっている方で、アントルプルナーの代表はシュンペーターというのは大間違いだと、そういう世にも大胆な説を一貫していらっしやる。非常に楽しみであります。池本さんお願いいたします。

(池本) 紹介にあずかりました池本です。

お手もとに私がお話することに関連した資料をお配りしているはずですが、私自身専門は経済学の学説史というようなところをうろろろしているわけですが、今回ひょんな縁でこのプロジェクトに参加することになりました。と申しますのが、私自身がずっと追いかけていましたテーマが、企業家という概念であるわけです。英語ではアントルプルナー (entrepreneur) と言うわけですが、これが経済学の歴史の中でどういうふうに把握されてきたかということをつとてくる中で、きょうお話しするような内容にぶつかってきたわけです。あまり学説史の細かい説明にはならないようにお話ししていきたいと思ひます。

話の全体の方向性について簡単に述べていきますと、前半部分で今回のわれわれのプロジェクトのテーマになっておりますイノベーションという言葉。このイノベーションという言葉をもそも、経済学の世界あるいはビジネスの世界にはやらせたのがシュンペーターという学者であるわけですが、そのシュンペーターの企業家の考え方には限界があるのではないかとすることを前半部分でお話ししたいと思ひます。



後半部分で、ある程度その話に基づいたうえで、今の大学教育のビジネスモデルは改革をする必要があるという話につなげていきたいと思います。つまり、今回のこのプロジェクトは、川崎市という地域の中に立地している専修大学の役割というものを、改めて考え直してみるという意味合いも含まれております。その地域とのかかわりの中で、大学教育がどういうふうに変わっていくべきであるかというふうなことを最後にお話しさせていただきたいと思います。

まずシュンペーターの企業家論ですが、シュンペーターといえば企業家。企業家と言えばイノベーション。この3つの言葉というのは常に結びつけられて、多くの研究者やあるいはビジネスマンたちによく使われる、それほど有名なシュンペーターの企業家論であるわけですが、実はそのシュンペーター、彼が言わんとしたことの大きなメッセージが、もうひとり有名な経済学者、マルクスという方をご存じだろうと思うのですが、要するに世界の歴史は資本主義の滅亡と社会主義への移行に宿命づけられているという有名なマルクスの考え方ですが、それに対する1つのアンチテーゼとしてシュンペーターは企業家論というものを展開したわけです。

ご存じのようにマルクスの思想というのは、資本主義は資本家階級と労働者階級との階級対立という矛盾を解決できない、その矛盾のゆえに資本主義は滅びるという予言をしたわけですが、シュンペーターはそこに新たに企業家というコンセプト、経済主体を見いだしているんです。それで、そんなことはないんだ、マルクスが言っているように資本主義経済というのはそんなに破綻するものではない、企業家のイノベーションの実現によって、資本主義はダイナミックに発展を続けるのだというビジョンをシュンペーターは打ち出したわけです。

ところが、実はそれほどまでに資本主義というものの力強さを賛美したシュンペーターですが、彼の晩年に出た本の中に、そういう資本主義も実は最終的には没落するんだ、社会主義に移行せざるを得ないということを彼は予言するわけです。その重要な根拠として挙げているのが、企業家機能の無用化。つまり企業家の役割がだんだんと必要とされなくなる。したがってブルジョワ階級も消滅するだろう。世の中が社会主義に好意的な風潮に満ち満ちてくる。そして究極的に資本主義は消滅するんだと、結論においてはまったくマルクスと同じ結論に至るわけです。ただその論拠が違うわけです。

しかし皆さんご承知のように、20世紀最後の段階で社会主義は崩壊します。それどころか、日本の経済システム、ある人に言わせると疑似社会主義と呼ばれる日本の経済システムあるいは社会システムといったものも行き詰まりを見せている。破綻しかけている。まさにそれを象徴するかのよう、小泉さんは郵政民営化を掲げて首相になったわけです。そういう意味からしますと、どうもシュンペーターの言った、企業家をあれほど賛美しながら、資本主義は最終的には消滅するという予言はいったいどうなったのかという、シュンペーターに対する1つの疑問が残るわけです。

私自身、実は長年このシュンペーターの企業家のとらえ方については疑問を抱き続けてまいりました。何がおかしいのか。それはやはり、彼が企業家とは何かと言ったときに、イノベーションを実現する主体であるということですべてを整理してしまったところに大きな原因があるのではないかと考えるに至ったわけです。と申しますのは、このレジュメで言いますと2のところ、「シュンペーターの企業家論の限界」というところの②を見ていただきたいのですが、シュンペーターの言うイノベーションというのは、経済学的に言うと、自然に成立するであろう均衡状態

を破壊する、これがイノベーションなんだという言い方を彼はしているわけです。ということは、シュンペーターのイノベーションというのは実は経済のさまざまな市場が実にスムーズに均衡に達すると、そのプロセスについては何ら疑いを挟まない、そういったことが議論のスタートになっているわけです。

そうしますと、彼の企業家の考え方からどういふものがすり抜けてしまうか。つまりすくい取ろうとして指の間からこぼれていく重要な経済活動というものが実はあるわけです。

具体例を挙げますと、①の後半に書いておりますが、例えば流通機構を担う商業の役割であるとか、あるいはリスク負担を行っている金融ビジネスだとか、あるいは組織を統合したり再編成したりする経営者の役割だとかいうものが、シュンペーターによりますと、すべてそれらは技術革新とは関係がない主体であるということで切り捨てられてしまうわけです。シュンペーター自身は自分の書いた書物の中で、はっきりと商人であるとか銀行であるとか経営者であるとかを企業家のコンセプトには入れないとはっきり言い切っているわけです。私自身がいちばん疑問に感じたのは実はその点であるわけです。

それで改めて現代日本のさまざまな抱えた課題というものを考えていったときに、直感的には企業家の役割が今ほど求められている時代はないと思うわけですが、しかしその日本において大きな曲がり角だと言われている状況の中で、それを一つひとつ解決する企業家のイメージというものを考えたときに、シュンペーターの技術革新にウェートを置いた企業家のコンセプトではなかなか、今現代日本において求められている企業家像というものが見えてこないという問題があります。

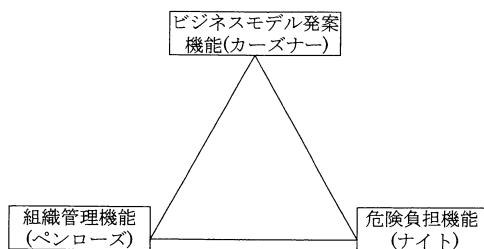
学説史の細かいところに入り込むのはここでは避けさせていただきます。

3枚目に綴じております図がございます。もしシュンペーターの技術革新にウェートを置いた企業家の概念というものを離れて、ということつまり、経済というものは、そんなにシュンペーターが想定するほど均衡状態をたやすく達成するというようなものではない。むしろ、情報が不完全なのが現実です。また将来はなかなか見えない。将来の不確実性というものに現実の世界は制約されているわけです。そういうことを前提に考えて見ますと、経済というものは潜在的にさまざまなところに不均衡が潜んでいるということを前提に考えるべきであるということになるわけです。企業家というのはその不均衡の状況を、他のだれよりも早く察知して、それを利益の機会として活用する、ビジネスチャンスとしてその不均衡の状態を活用する、これが企業家なのではないか、私自身はそう考えるわけであります。それはシュンペーターの言う均衡状態を前提にして、その均衡を破壊するところに企業家の役割を求めるといふのは、レトリックとしてはまったく逆の発想ということになります。情報が不完全で将来がよく見えないという中で、さまざまな形で潜んでいる不均衡を探し出す。その不均衡を解決する。そのソリューションとしてビジネスモデルというものがあるわけです。

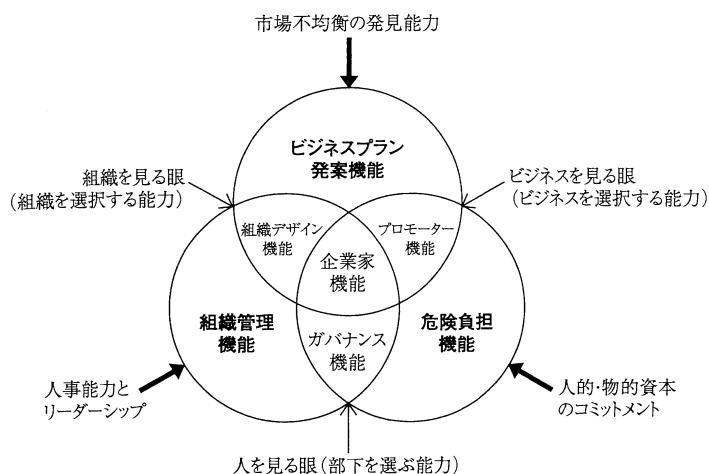
企業家というのはその不均衡状態を発見した中で、みずからのビジネスモデルをつくりあげる、これが企業家である。それは、レジュメの2枚目の上のほうを見ていただきたいのですが、同じイノベーションと言っても均衡を破壊するということでは決してない。不均衡状態に対するソリューションを提供するものがイノベーションであるという考え方ととらえ直すべきだと思います。例えば、プロダクト・イノベーションもそうです。新商品を開発していくということも、実

は潜在的な需要がありながら、いまだそのニーズが満たされていない、そういうものを発見してそういう商品を開発していくということになる。またプロセス・イノベーションと言われるものも、実は、現場で十分に利用され尽くしていない生産資源の利用方法を発見して、その生産資源の利用価値をさらに高める、そういうプロセスなのだ。さらにビジネスモデルということと言えますと、その両方、つまり十分に利用され尽くしていない資源を活用して、その利用を、まだニーズが満たされていない新しい分野の商品であるとかサービスを供給していく方向へと活用していく。これが新しいビジネスモデルを創出するということになるわけです。

こういうことからしますと、シュンペーターの技術革新ということに偏った企業家の概念というものが、別の視点からそれをとらえ直してみると、結局3枚目の図の第1図、つまり三角形がありますが、1つはビジネスモデルを発案するという機能。もう1つは組織を管理する、あるいは組織を統合するという機能。そしてもう1つは、個々のビジネスの危険負担をしていくという機能。この3つの要素からなる企業家機能というものに整理されるということです。もちろんその3つの機能は実は相互に融合している部分がありまして、その融合している部分を図に示したのが第2図であります。これはあとでゆっくりごらんいただきたいと思います、重要なポイントは、企業家機能はこの3つの機能に集約されるということです。



第1図 企業家機能の概念図



第2図 企業家機能の三つの側面とその隣接領域

こういうふうに考えますと、まず図に、ビジネスプランを発案する機能と危険負担機能との接合する部分、融合する部分に、プロモーター機能と書いてありますが、これは、そういう新しい事業の価値を見出しそれに対してリスク負担を積極的に担い、ビジネスを具体的に起こしていく

核になるという役割です。リスクキャピタルを糾合し、そういった新しい分野に投資していくというプロモーターの機能がまさに企業家的な意味を持っているということの意味しているわけです。具体的に言いますと、ベンチャーキャピタルとか、あるいは買収ファンド。最近日本で話題になっているものから言いますと、再生ファンド。こういったものが非常に金融的な色彩が強いわけですが、事業を再生したり、あるいは企業の再編成をしたりという意味で極めて企業家的な役割を果たしていると言えるだろうと思います。

そういったことが新しい企業家の機能のとらえ方によって見えてくるというわけです。

私のそもそものシュンペーターに対する批判から生まれた企業家の新しい考え方の説明につきましてはこれくらいで締めくくりたいと思います。

もう1点は、大学の教育というものが改革の時期にきているということですが、さまざま面で今大学は改革を迫られているわけですが、いちばん重要な点、世間でよく言われているのは、キャリア教育が大学においては欠けているということがよく言われるわけです。実は、大学のこれまでの教育というのは、いわゆる偏差値教育に乗った教育モデルでしかなかった。大学の序列はそのまま就職先である大企業の序列、その中には官庁も含んでおりますが、その大企業の序列と偏差値の序列とを対応させていけばいい。ということは、大学に入るときに受験で割り振りをしておけばあとは何ら教育をする必要はない、へたに教育をしてもらっては困るというのがこれまでの大学教育に対するイメージでなかったかと思うわけですが、今はもうそうは言われていない。

そのいちばん重要な部分、それは何かと言いますと、これまで大学教育というのは教員のタコツボ化した知識を切り売りすればすんでいた。就職する際には適当に学生たちが探していたんですね。大学はそこまで世話をする必要はない。しかしそう言っていたのは、これまでの時代、特に高度成長の時代であればこそ、そういう言い逃れができたわけですが、実はもうそうは言われていない時代が来ている。そのときに学生たちに何を示さなければいけないのか。それは世の中に出ていくにあたって、みずからのやりたい仕事、あるいは自分が感じる社会的な使命感、そういったものに気づかせていく。そういう仕組みが今大学では求められてきたと私は思っています。

たまたまですが、現在私は大学の中でベンチャー教育というものに携わっているのですが、学生たちにベンチャーの経営者に会わせて、いろいろな話をさせる。コミュニケーションをとらせることによって非常にモチベーションが上がる学生がいるわけです。私も思いもしなかったのですが、何人かの学生は非常におもしろいビジネスモデルを考えてそれを提案する学生が実際にいるんです。私自身、専修大学の学生というのはおとなしくてそういうベンチャーには見向きもしない学生に満ち満ちているはずであると勝手に思っていたわけですか、実際はそうでもない。しかも、そういうベンチャーというものに非常に関心を示す学生もいる。その点、最後のページを見ていただきたいのですが、これは昨年日経新聞に載ったコラムですが、私自身この記事を読んで非常に共鳴した部分があります。つまり日本の教育というのは、勉強をさせる目的そのものが、いい大学に入っていい大企業に勤めさせると言いますか、安定した大組織にぶら下がれと要請していたわけです。それが教育のビジネスモデルだったわけです。しかし、そこからいったい何が失われていったのかと言いますと、やはりそういうモノトナスな一面的な価値観から脱却す

るという活力が日本の若者から失われていった。私自身、もっと教育のレベルで多様な価値観というものを学生たちに教えなければいけない。その教育改革の1つの切り口がベンチャーになるだろうということを今実感しているわけです。

このプロジェクトとのかかわりでお話をさせていただきますと、現在自分でビジネスを立ち上げたいんだ、大学として何かサポートしてくれないかというような訴えを私自身学生たちの何人かから要請されているわけですが、もちろん私にそういったことに対応するには限界があります。

例えば、今私がここでお話ししていますKSPという機関が川崎市に立地しているわけです。その川崎市にあるKSP、距離的にも近いわけです。KSPの機能と、そういったおもしろいビジネスモデルを持った学生たちを、さらにケアし、フォローし、育てていく。そういう形で大学とKSPとが提携関係を結ぶ。これも1つの教育改革ではないかと。まさにキャリア教育の1つの方法であると、私は現在考えている次第です。

専修大学にはまもなくキャリアセンターができる予定ですが、そういうベンチャーを志す学生たちをいかに本物にさせていくか、このことを本プロジェクトの中で私自身、取り組んでいきたいと思っております。

以上です。

(司会) ありがとうございました。

ご自由にお話してください。後ろのほうの話はとくにおもしろいと思います。

(質問者) 一つは、大学発ベンチャーについてのご意見とそれを学生を担い手としてやらせることについての注意点について、もう一つは、それと地域との関連について、質問したいと思えます。

(池本) どうもありがとうございました。

2点あったと思うのですが、1つは大学ベンチャーというふうに今よく言われているものについての私のコメントですが、その多くはいわゆる教員の研究成果としての知的財産を、各大学が活用しようという動きであろうかと思えます。それはやはり、先ほど申し上げました、技術革新というものに偏ったベンチャーと言いますか、そういうイメージでとらわれすぎていると思えます。実際はやっぱりうまくいかないと思えます。私が申し上げているのは、いわゆる大学発ベンチャー、世間で言われているそういう形態、TLOとかを指しているわけではなくて、若者自身を、教育によって活力を身につけさせるという方向です。あくまで教育モデルとしての試みであるということです。

もう1つは、専修大学は文科系の大学であるわけですが、そういう意味ではいわゆる技術系の、そういう技能を持っているとか、知的財産をたくさん持っているというわけではないのですが、しかし、先ほど申し上げましたように決してイノベーションというのは技術だけではないわけです。科学技術だけにとどまるものではない。むしろ先ほど言いましたように、サービス業あるいは商業といった分野でマーケットの不均衡を発見し、その解決策としてビジネスモデルを考える。学生たちが多く思いついているのはそういったものです。それを私としては実現させてあげたいと考えております。

またそれと関連するのですが、2番目のご質問ですが、たしかに大企業からのスピノフベン

チャーというものは今1つの具体的な方法として重要視されているというのはそのとおりだと思います。それはやはり日本的な風土というものを前提にしたときに、1つのベンチャーを生み出すやり方だろうと思っています。

しかしながら、地域との連関というようなことが欠けているということも事実でして、私はある意味では大学の役割というのは、そういう地域のコミュニケーションをとる、コアになると言えますか。例えば、専修大学の学生たちがKSPと連携する中で育ってくるとか、というと当然資本の出し手ということも問題になってくるわけです。KSP自身がベンチャーキャピタルを兼ねているということもあるのですが、もっと広範な形でそれを求めていかなければならない。例えば川崎市のいくつかの地域では、商店街の方々が自発的にグループを組んでベンチャーキャピタルを形成しているというようなことが見られるわけですが、そういった団体やグループと学生たちが結びついていく上での触媒の役割を大学が果たせばいいのではないかとというようなことを現在考えております。

(質問者) 話を聞いて疑問に感じるのは、図1に3つの企業家機能がある、ビジネスモデルを構築する、組織を管理する、危険負担の機能を担う。やはり真ん中に技術革新があるんじゃないですか。

(池本) 今の質問は私の考えに対する質問としてはもっともな質問なんです。しかし、私自身はあえて言いたいのですが、いわゆる起こす業、起業というのは極端な話、技術革新がなくても可能であると考えています。つまりシュンペーターは技術革新というものに非常に偏る形でウェイトを置いて、そして企業家の役割というものを述べたわけですが、しかしその弊害もある。私としてはアンチテーゼとして、あえて技術革新がなくても起業というものはできる。特許がなくてもできるというふうに考えております。さはさりながら、技術革新、技術の開発というものが重要でないというふうに私自身言っているわけではありません。それはどこで効いてくるかという、ビジネスモデルの耐久性と言いますか、起こせば必ず競争が起きる、だれかがそれを見て真似をするということがあるわけです。そのときに、コアコンピタンスというものがどこまで競争に耐えられるかという部分で技術の新しさというようなものが効いてくると思っているわけです。技術革新そのものに企業家のコアの役割というものを結びつける必要はまったくないということです。

(司会) 最後の質問です。

(質問者) 池本先生の後半の部分、大変専修大学の学生にキャリアをつけるということで先生がご関心を集中されているということで大変興味深くうかがいました。

私も教員として、学生にベンチャーに取り組ませているのですが、起業には本当に総合的な能力がいるわけです。学生はやっぱり社会経験が必要です。学校を出たところで人脈もほとんどないですから、そういう意味では、私4、5年やって気がついてきたんですけども、すぐ卒業してベンチャーをやるということは勧めないほうがいいんじゃないか。やはり4、5年でも大企業でも中小企業でもいいのですが、経験をして、それなりの一分野のところを少し知ったほうが、やっぱり会社をやるときに失敗が少ないですよ。

先生が刺激されて、KSPを利用されようとしている。ここはもちろん専修大学に近いわけですから、KSPが学生を少し刺激してくれると大きな意義があり、他の大学にとっても参考になりあ

りがたいと思います。

(池本) ほとんど答える必要がないぐらい、すべて私が同意することばかりです。

実は専修大学も同じでして、私自身、学生がすぐにベンチャーを起こせるとは思っていません。むしろやればやるほど難しいということがわかってくるわけです。重要なのは、先ほど申し上げましたが、大企業にぶら下がるばかりが人生じゃないと。そういう志を大学が教えなくてどうすると。私の目指しているのはその点です。実は大学の役割ということにもかかわるのですが、間もなく立ち上げる予定のキャリアセンターというのは、実は現役の学生たちのためだけのものではなく、卒業した、すでに社会人になった者たちがみずからのキャリアを考えなおす、あるいは壁にぶつかる。そういったときにも活用できるセンターにすることがその中に盛り込まれております。まさにベンチャープランをやらせるというのは、ベンチャー経営をすぐにやらせればその目的が達成されるというふうには私は考えておりません。あくまでも教育改革の切り口として考えております。

(司会) ありがとうございます。時間があまりありませんので、きょうはこれで終わりにしたいと思います。本当にありがとうございました。

〔了〕