

# 日米欧におけるインキュベーション施設と川崎市産業振興政策の活用について

講 師：（財）日本経済研究所 調査局副局長 片桐 寿幸

日 時：2004年12月1日

出席者：前田正尚（日本政策投資銀行）、野田健太郎（日本政策投資銀行）、瀧田浩（KSP）、原田博夫、福島義和、田中隆之、宮本光晴、望月宏、小藤康夫、松田順（綜研テクニクス）、尾羽沢信一（フォアサイト リサーチラボ）、助手3名

（原田） オープンリサーチセンター整備事業、略して川崎プロジェクトですが、このうちの、都市経済政策ユニットの研究会を本日開催します。

本日の講師の方々と、出席メンバーの名刺交換は後で必要に応じてやっていただきたいと思います。

それではきょうのメインの講師は、日本経済研究所の調査局の片桐氏、それから日本政策投資銀行からお2人ですけれども、ちょっとそれぞれ簡単に自己紹介をしていただければと思います。

（前田） 日本政策投資銀行の政策企画部長をしている前田と申します。

（野田） 政策企画部の野田と申します。

（片桐） 日本経済研究所の片桐でございます。きょうはどうぞよろしく願いいたします。まず、一言申し上げますけれども、日本経済研究所と申しますのは日本政策投資銀行が主に出捐しております財団法人でありまして、地域振興ですとか産業政策のお手伝いですとか、公共セクターに関する調査研究、また公共セクターへのアドバイスという、コンサルティング業務というのをやらせていただいております。地域の活性化、また産業振興施策のお手伝いという形では、全国いくつかの自治体さんのケースを担当させていただいてまして、今年度につきましても例えば栃木県の新しい産業政策プランの策定ですとか、大分市の地域経済化施策のお手伝いとか、やらせていただいております。そういうような知見がこの川崎市についてもお役に立つのではないかとということで、本日お話しさせていただきます。

ただ、先ほど前田からも話がありましたように、川崎市そのものについて、こういう産業振興のビジョンの策定のお手伝いなり、地域の活性化のお手伝いというのは、直接にはちょっと

やらせていただいておりますので、きょうのペーパーも私どもが今までいろいろ、これは海外の事例も含めた話ですけれども、これからの新しい産業振興施策なり、産業というものを考えていく上で、また川崎市にそれを応用する上でのヒントになるようなお話、また、それを踏まえての皆様方とのディスカッションはぜひやりたいと思っておりますので、きょうはどうぞよろしくお願いいたします。

パワーポイントの資料をお配りしておりますので、「日米欧におけるインキュベーション施設と川崎市産業振興施策への活用について」というテーマでお話しさせていただきたいと思っております。

—— きょうは特に産業クラスターですとか、インキュベーションということに着目してお話しさせて頂くのですが、やはりこれからの産業振興、産業施策というものを考えていく上で、その地域の持っている強みを生かしていく、かつ今までのように大企業の工場誘致をすることによって雇用が確保され、地域経済が活性化していくというような方策、施策というのはなかなか難しくなっていく、むしろその地域の特色、地域の強みを生かしつつ、その中でみずから新しい産業、新しい企業が起こっていく、地域が自立していくというような姿が、これからの地域の産業施策になっていくのではないかと思います。その先例となるのがやはりアメリカであり、ヨーロッパにおけます産業クラスター、またその産業クラスターを支えているインキュベーション、インキュベーション施設というようなことになってくるだろうと思っております。

きょうのお話が川崎市なり川崎市との議論、またディスカッションの中での、先ほど申しましたようにヒントになっていけばと考えております。そういう視点でお話をさせていただきたいと思っております。

先ほどちょっと研究所のお話をしましたので、ちょっと私の話を若干しますけれども、私ももともとは政策投資銀行の人間で、出向で研究所に来ております。先ほど申しましたように地方自治体さんをクライアントとして、コンサルティングの業務をやらせていただいておりますし、あとは海外の事例の調査などもやらせていただきまして、おとしですか、アメリカに行ってきたして、インキュベーションの施設を見てまいりましたし、かつて96年から99年、もう5年も前の話ですけれども、ロンドンのほうに3年ほど駐在しておりました。そのころはイギリス国内のこういうインキュベーションの施設なんかも見えてきております。そういうときの経験なんかも踏まえて、きょうのお話をさせていただければと思います。

ページだと3ページ、3枚目のページになりますが、欧米におけるインキュベーション施設のご紹介ということで、先例的なこういう欧米の事情からどういう提言なり教訓を日本で受け取るかということです。財政政策、金融政策、そういうような政策、地域の経済の活性化、また国の経済の活性化のためにはそのような政策がとられるわけです。短期的には景気の浮揚効果なりというものを、そういう政策によってもたらされるわけですけれども、経済的繁栄を長続きさせるというものの源というのは、果たしてそういう財政政策や金融政策であるのかという点につきましては、やはり源となるものというのは、これはハーバード大学のマイケル・ポーターなんかが言っているように、やっぱりイノベーションであると。それを生み出していく、イノベーションがわき上がってくるところというのが、クラスターであるというようなことを言っているわけでありまして。ですから産業クラスター、その特定の産業が集積して、企業や機

関や、そういうものが集積することによって、その中でいろいろなイノベーションが起こって、地域経済の繁栄につながっていくというようなことをございます。これが具体的には、この後、お話ししますような世界各地で成功している例が随分あるわけをございます。これは経済の繁栄につながるわけですが、雇用の創出効果もありますし、また地域にしてみれば頭脳の流出が防止される、また税金が得られるというような効果をもたらしているわけでありす。

この産業クラスターというものが、どうしてそういうメリット、そういう効果を生み出しているかという、そこにある特定の産業のために集まってくる企業なり、その情報を得るために集まってくる大学の関係者の方なり、いろんな形での集積、ネットワーク、連携というのができて、そういう連携だけでなく企業間での競争も行われるということです。競争に負けた企業が、だめになった企業からまた人がスピアウトして、新しい企業を起こしていくというように、バブルがつぶれては新しいものが起こってくるような活力が、このクラスターの中にはあるわけす。クラスターを組成しているのはそういう企業であるわけすけれども、その企業はさっき言いましたようなスピアウトした人が新しく企業を起こす起業すね、新しく企業を起こす起業があたり、それをまた大学の関係者の方々が支援するなりというようなことが行われているわけす。そういう意味で、これからの地域の産業施策なりを考える上での1つのキーワードがクラスターということだと思ひます。

次のページに行きまして、ちょっと欧米の事例のご紹介をさせていただきたいと思ひます。これも有名なケースばかりで、お詳しい方も多ひと思ひすけれども、ヨーロッパのケースとしてフランスとドイツとイギリス、またアメリカのケースでピッツバーグ、アトランタ、サンディエゴの話すをちょっとさせていただきます。1つはフランスのソフィア・アンティポリスという産業クラスター。場所はニースすとかカンヌすとか、コートダジュール、南仏にありまして、産業としてはITすとか生命科学、環境というような産業集積がここにありす。これはヨーロッパ最大の産業クラスターでありまして、面積的には2,400ヘクタールぐらい、1,300の会社が集積してひす。ここは非常に歴史も古くて1960年代にIBMすとかテキサスインスツルメンツ、こういう企業がフランスの国立機関がこちらの南仏のほうに移転したのに合わせて、IBMとかTIすとかが一緒に移転していったということで、そういうIT関係の集積が生まれ、また、そのITの新しい企業が入ってきたり、IBMとかTIからスピアウトした方々が新しい会社を起こしたりというような形で広がっていったということをございます。

この産業クラスターの中にインターナショナル・センターフォワード・アドバンスト・コミュニケーションというインキュベーション施設、川崎でいうKSPのような施設がござひまして、ここでは新しく起業なさる方を支援することをやっているということです。これはフランスの政府もこういう新しく企業を起こす方を支援するという施策をとってひまして、これは組織的には建物を建てたのは公共セクターすですが、その中身の運営をしてひるのは民間、いわゆる公設民営型のインキュベーション施設であるということです。これは規模的には1万4,000平米ぐらいの建物で、60社ぐらいが入っています。これからお話しするそれぞれのクラスターには、その中にいくつか複数ある場合もありますが、1つ、または複数のインキュベーション施設があるというようなものが各クラスターにあつて、先ほど来申し上げおりますような企業の支援を行っているということでありす。

ドイツの例ですけれども、ドイツも地方分権が進んでいる国でありますので、いくつか各地方地方に同じようなクラスターがあつたり、それを支えるインキュベーション施設があるのですが、ミュンヘンの例をここでは書かせていただきました。ミュンヘンのバイオクラスター、バイオ産業がクラスターのコアになっています。ここはまだ新しいですが、90年代にバイオ企業がこのミュンヘンのあたりに出てきて、それが集積していったと。そのバイオ企業が出ていくにはやっぱり国立なり私立なり、研究所なんかがあるというのが1つきっかけになるのですが、このミュンヘンのバイオクラスターの場合は、このミュンヘンにマックスプランク研究所というバイオ関係の研究所があつたということで、その周辺にバイオ関係の企業が集まって、クラスターが形成されていったということです。このミュンヘンのケースでいいますと、インキュベーションに当たるものがバイオM、ミュンヘンのMですけれども、バイオMという第3セクターがインキュベーションの機能を担っているということでもあります。

次はイギリスの例ですけれども、イギリスも今は地方分権が進んでいまして、地域ごとにリージョナル・ディベロップメント・エージェンシー、RDAという組織があつて、その地域の産業施策なりを担っているわけです。これはヨークシャーというイギリスの中部の地域ですが、ヨークシャー・ハンバー・バイオサイエンスクラスターというのがあります。このあたりはリーズ大学ですとかシェフィールド大学ですとかヨーク大学ですとか、いくつかの大学が集積しているエリアでありまして、そこの大学からスピンアウトした人たちがバイオサイエンスを事業化しているということがございます。このクラスターにもヨークサイエンスパークという、大学と民間企業の合弁のインキュベーション施設があるということで、大体こういう産業クラスターの中にはそこで起業することを支援するようなインキュベーション施設があり、そういうところから生まれてくる新しい企業が、このクラスターの中で先ほど言いましたイノベーションを起こす1つの要素になっているということでもあります。

5ページ目が今度アメリカの例ですけれども、アメリカでは現在、ちょっとはっきりした数字はわからないですけれども、アメリカ国内に800カ所以上のインキュベーション施設があると言われております。先ほど冒頭に言いましたようにマイケル・ポーターのクラスターの中で起こるイノベーション能力というのが、このクラスターの競争力を規定し、それが地域の経済的な繁栄につながっていくというように、政府、特に州政府ですけれども、インキュベーション、またクラスターの支援というのをアメリカで非常に一生懸命やっています。ここには名前を書きませんでしたけれども、いちばん有名な例はシリコンバレーということになると思いますけれども、あの地域にIT関係の企業が集積し、今やもういくつかの世界的な大企業と言われる企業があそこから生まれていったと。あれも1つのクラスターであるということです。

この3つのエリアは、昨年度、一昨年度、アメリカに行ったときに見てきた場所ですけど、ピッツバーグとアトランタとサンディエゴです。ピッツバーグについては、カーネギーメロン大学という有名な大学があつて、そこがこのピッツバーグの産業クラスターの要になっています。また、その中にあるインキュベーション施設を支援している機関です。カーネギーメロン大学自身がカーネギーメロン大学起業家センターというインキュベーション施設を持ってまして、皆さんご案内のようにアメリカというところは非常にお金持ちの方がこういう大学にほとんど寄附をなさって、それを使っているいろいろな事業をやっているということです。この起業家

センターも地元の起業家の寄附によって運営されています。ここのスタッフは14名いるんですけども、このインキュベーション施設でやっていることは起業家の育成コースですとか、大学の中でもほかの学部との連携を行っています。ここの起業家センターを運営しているのはビジネススクールをやっている学部ですけども、大学内のほかの学部との連携、またほかの学部の技術なりを企業化するのを支援するというようなことをやっています。

それからアトランタですけども、これはアメリカの南東部ですね。人口300万ぐらいで、CNNですとかコココーラの本社のあるところでございます。アトランタの例でいいますとキーになる大学がジョージア工科大学というところがありまして、そこの中でアドバンスト・テクノロジー・ディベロップメント・センターというインキュベーション施設があります。ここは1980年に設立されたインキュベーション施設で、今まで100社ぐらいがインキュベーション施設を卒業して世の中に出て、企業活動を行っている。その100社によって5,000人の雇用創出効果があったということで、地域にその企業が残り、地域の地元の方を雇用してくれるという意味で、やっぱり州政府、または大学としても一生懸命やっているということです。ここはスタッフ20名ぐらいですけども、入居倍率が8倍ぐらいなんですね。新しく起業して、このインキュベーションで少し研究して大きな企業になって出ていきたい、入りたいという人が8倍いるということで、入居選考の試験というのがあって、そこで合格してここに入ると、うまくいく例が、それはインキュベーションとしてそういう企業を育てていくノウハウがこのインキュベーション施設にはあるということと、入居オーケーだといえる会社を見抜く目利きの能力があるということですね。そういうものがこういうところにノウハウとして蓄積されているということです。

アメリカというのはさっきも寄附をする人がいるという話をしましたけれども、こういう新しい企業に投資をするエンジェルと言われているような人、またはもうちょっと大きくなるとベンチャーキャピタルという組織ですね。こういうところがそういう新しい企業に投資をするわけですけども、このように倍率が高くて、いくつかの関門を突破して入ってきた起業家というのは、成功率が高いわけですね。そうすると金を出すほうもやっぱりこういうインキュベーションに入ってきた会社に投資をしてみようというようなことで、非常にいい連関といえますか、いい循環が実現しているというような事例であります。

それからカリフォルニアに行きまして、サンディエゴでございます。カリフォルニアの南のほうですけども。ここではキーになる大学がUCサンディエゴでございますが、その中にコネクトプログラムとあって、起業したい人を支援するワンストップサービスとあります。そこに行けば一通りの起業に関する情報が得られるような施設があります。またUCサンディエゴの中の工学部には、これも地元の資産家の名前がついて、寄附した人の名前がついているんですけども、ウィリアム・リーベックセンターというインキュベーション施設があって、これはウィリアムさんが1,000万ドル寄附をして、起業する人たちを支援してほしいということで、このインキュベーション施設にも起業家の養成コースですとか、また工学部の教授ですとか学生が起業したいという人を支援したり、あと先ほど言いましたような1,000万ドルを元手に、このインキュベーション施設が投資をするということもあります。これは1件当たり5万ドルが上限ですけども、企業が試作品開発をしたようなときに、1件当たり5万ドルを上限

に投資をするというようなことを行っています。

今までお話ししたように、欧米におけるインキュベーション施設というのは、大学の持っている、または大学が関与している度合いが非常に強い。それは大学の中から起業家が出る、大学が起業家を教育するというようなことで、非常に大学の役割が大きいというのが特徴です。その大学なり大学の先生の持っている知識、ノウハウを求めて企業が大学の近くに集まってくるというようなことが行われていて、そこからクラスターという形の産業集積が実現していくということでもあります。今、言ったような例が日本でどこかにあるかということ、有機ELの山形大学の例なんていうのはそういう例かという気がします。有機ELに関して山形大学の城戸先生がそういう分野の知識を持って、情報を持っていて、そこに企業、また人が集まってくるというようなケースです。これから山形はどういう形の産業クラスターに発展していくかよくわかりませんが、イメージとしてはそういう、日本でもそういう例があるということだと思います。

では6ページに移ります。今までお話ししたような欧米の事例から、日本への適用、日本への示唆というものとして、どういうものがあるかということになりますけれども、一番最初に言いましたように産業クラスターを強化していくことが重要です。まずクラスターがないところについては産業クラスターの創成が必要ですが、産業クラスターとしての集積がある程度できてきたら、今度はそれを強めていくということが必要であるということです。その強める視点というのは何かというと、やはりクラスターの中で企業が起こっていく、それを支援するインキュベーションのためのインフラの整備が必要であるわけです。そのためには資金が必要ですし教育が必要ですし、そこで働ける人材を供給できる大学ですとか機関が必要です。また技術シーズの提供、これは大学が提供するような場合もあると思います。それから技術の評価ができる力があるということ、それから関連の企業を誘致していく、これは国内の関連企業だけでなくて外資の企業も誘致していく必要がある。先ほどいくつかインキュベーションについて、アメリカではこうですとかいう話をさせていただきましたけれども、それを支えていく、それを運営していくNPOであったり大学であったりというようなものがインキュベーションのインフラであり、そのようなインフラを整備することだということができると思います。このためには補助金を出す行政、また企業を支援するようなNPO、ボランティアの団体ですとか、あとはテクノロジー・ライセンス・オフィス、TLOと言われている、そういう大学の技術シーズを起業家に渡すような機関ですとか、それから起業家を育てていく、育成する教育とかというようなものが必要になってくるということです。

そういうハードなり制度的なものができた、できることがまず必要ですが、ただ、そういう制度ができれば産業クラスターが実現するのか、また起業がうまくいくのかというと決してそうではなくて、やはりその運営ができる人間がいなくてはいけません。欧米を見てきていちばん痛感するのは、この運営ができる人間が日本では非常に少ないということです。ここではキーパーソンと書きましたが、インキュベーション・マネージャーであったり、やっぱり企業の持っている技術なり、企業の方、ポテンシャル、潜在力を見抜ける目ききを持った人、それが民間の方かもしれませんし大学の関係者かもしれません。どうして日本ではそういう人たちが少ないかというと、やはり起業経験がある人の層というのが薄いわけですね。

欧米の場合自分でビジネスを始めるというのが、ビジネススクールへ行っている人間、また大学の学部の学生なんかでもぜひそういうことをやりたいというのがいちばん強い願望としてあります。

ひるがえって日本で考えますとなかなか、今、大学生で起業している人とか、徐々にふえてきましたけれども、今までの日本というのは大会社に勤める、官僚になるとか公務員になるとかというようなことで、起業家になりたい、また起業をしたことがある層というのは非常に薄いですね。起業というのはやっぱりうまくいかない場合もあるわけですし、すべてがすべて成功するわけではないです。日本の場合、起業をして、金を借りて、それが失敗しちゃうともう、家も何もかも持っていかれて無一文になってしまいます。一方、欧米の場合というのは、失敗したらまた次やるチャンスが必ずあるというようなところで、どうも風土が随分違うと思います。さっき言いましたこのインキュベーションマネージャーであり目利きができるというのは自分で何回も起業をしている、それがいくつか成功している人もいるし、失敗した経験が、起業をする目ききとしてのノウハウ、知識、経験として持たれている方、そういう人たちがたくさんいらっしゃるわけなのです。そういう人たちがある程度のお年になると、もうリタイアして、では自分は起業してこれだけうまくいったが、ではそれを社会に還元しようということで、ボランティアでこのインキュベーション・マネージャーをやってくれたり、起業する人たちの教育の教壇に立ってくれるとかというようなことが行われているわけです。ここのところはなかなか一朝一夕には育てられない部分ですし、日本の中で層が薄いので、すぐというわけにはいかないのですが、ここが強化されないと日本のインキュベーションの成功というのはなかなか難しいだろうと思います。起業経験までは難しいけれど、やはり民間企業でのご経験、それが大企業の中で例えば子会社を立ち上げて1つの会社として立ち上げたとかというような経験のある人というのはまだいらっしゃると思います。そういう人たちがこれからこのキーパーソンになってくれると、日本でもインキュベーションや起業が進むのではないかという気がいたします。

あとは起業家教育の充実。起業する熱意とか技術力とかを持っていても、マネージする知識、またマーケティングについての知識とか、そういう教育がぜひ必要になってきます。そういう意味で地域の大学なりがこういう分野の支援をしていくということが必要だと思えます。先ほど来大学の役割というのは非常に大きいですと申しましたけれど、やはり欧米の大学というのはみずから稼いでいくということを非常に積極的にやっています。そういう意味で自分で新しい起業家を育てて、そこに投資をして、それが何倍ものリターンになって返ってくるというようなことが、大学がそれを望んでいるということで、大学が積極的に取り組んでいる。これは日本も国立大学が独法化するとかというような流れの中で、だんだんこういう方向に進みつつあるということでもあります。

あとはそういう大学ですとか企業、行政とかの連携、ネットワーク、こういうことも含めてこう言っているかと思いますが、パブリック・プライベート・パートナーシップ、PPPと書きましたけれども、こういうような連携、ネットワーク、地域の中での連携ができて上がっていく仕組みづくりが、日本でも一層進めば、欧米で成功したことが、日本でも実現していくのではないかというふうに考えています。

7ページ目で、では日本の状況というのはどうでしょうという話です。1980年代の後半に、やはり日本も欧米の事例を見て、こういうのはこれからの日本の産業政策上必要であるというようなことで、当時の通産省が旗振りをしまして、いくつか法律をつくってインキュベーション施設を整備していったわけでありまして、きょうお見えています、かながわサイエンスパーク（KSP）ですとか、つくば研究支援センターですとか、浜名湖国際頭脳センター、1番目のKSPと2番目のつくばは民法法の1号施設ですし、浜名湖は頭脳立地法という法律ののっつたインキュベーション施設です。今現在日本でインキュベーション施設と言われているようなものは、これはちょっと統計のとり方にもよるのですけれども、私がちょっと見た本によれば266カ所あるというような話で、それだけあるんですけれども、その割にはなかなか起業が起こって、大きく羽ばたいていっているという話はそんなに聞かないわけです。、どうしてかという話を今からしますけれども、そういうことで国が旗振り役になって、80年代の後半からインキュベーション、リサーチコアというような形でつくっていったわけです。

かながわサイエンスパークというのは、もう本当に先駆的な事例でありまして、神奈川県さん、川崎市さんと政策投資銀行も出資していますけれども、これもちょっと後で詳しく説明しますが、成功事例の1つであるといえます。それには相応の支援というのは必要になりますけれども、現在の状況を見ている限り、先ほど全国に266カ所あるインキュベーション施設の中では成功事例と呼べるだろうと考えています。

それからつくばの研究支援センターですけれども、ここは立地的に筑波大ですとか国の研究機関が集積しているという意味で、欧米的なインキュベーション施設、また産業クラスターを構成できる要素は持っているのですが、なかなか想定したような成果はちょっと上げていないということでございます。

それから浜名湖の国際頭脳センターですけれども、ここは主にシステム開発をIT関係の分野に特化してやっていますが、これもちょっと立地が悪いとか、ホールのような施設をこの施設の中に持っていて、それが収益性の足を引っ張るような形になって、あまりうまくいっていないという事例でございます。ただ、浜松というのはご案内のとおり小柴先生のカミオカンデで有名になりました浜松ホトニクスという、光関係のオプトロエレクトロニクスの産業集積というのがあって、こういうものがクラスターとして大きく育つ可能性は非常に持っています。浜松といっても浜松ホトニクスがあるところはエリア的には国際頭脳センターと若干場所は違うのですが。ただ、こういうところに産業集積ができて、インキュベーションの役割を担っていく可能性というのは将来的にあるかもしれません。

日本では、全般的にあって、そんなに成功しているところというのはないというのが結論的ですが、ただ、こういうインキュベーション、起業家を育てるとか、産業を育てるといいうのは成果を上げるのに非常に時間がかかるものがございますので、そこは公共セクターのほうで、そういうのはわかっていて支援を続けて、長い目で見ていくということが必要であるということだと思います。あと今までのリサーチコアなりインキュベーション施設というのは、先ほど言いましたようなインキュベーション・マネジャーみたいな目利きの人、またはそれを支援しようとする意識があまりなく、単に新しい企業、起業したい人に場所を貸す、場所貸しのような業務をメインでやっていて、そこに入ってきたら、では入ってきた人たちをどうやっ

て育て、企業として一人前にしていくかという視点がちょっと欠けていたところがありました。そういうところが日本での今までのうまくいかなかった反省点ではないかと思います。

8ページでございますが、現状でどういう状況にあるかといいますと、いちばん最初は通産省の旗振りで始まったと申しましたけれども、やはり現在でも政策的に形成されたクラスター、これは経済産業省が産業クラスター計画というので旗振りをしていますし、文部科学省は文部科学省で知的クラスター創成事業というので旗振りをしています。こういうように役所が枠組みをつくって、こういう枠組みの中でクラスターをつくっていきましょうというような状況にあってつくられてきているということです。先ほど欧米の例で申しましたように、そこにあるポテンシャルを生かして、また、そこにある大学に人が集まってきてというような、何か内発的な創造というのがあまりなかったというのが今までの日本の例です。ただ、最近については、徐々にこの枠組みを形成された、国の旗振りで形成されたクラスターにあっても、内発的な起業家が出てくるような動きがぼちぼち展開されつつある状況だというのが現状の認識です。

では、これからそれを発展させて欧米型にしていくにはどうしたらいいのかというと、やっぱり地域のイニシアチブを発揮できる資金、権限が地方にもたらされ、例えば川崎市でも来年の3月に向けて新しい総合計画をつくっていますけれども、その中でクラスターの重要性、それを育てていくインキュベーションの重要性というのを認識いただいて、そこに長い目を持って資金的援助をしていくとかというようなことをやっていくのが必要になるかと思います。

あともう1つ、先ほど日本では起業の経験のある人が少ないですと申しました。そういう意味でベンチャー企業の支援ノウハウが不足しているということです。ただ、ここの部分につきましても、欧米に留学なさっていた方々とか、民間企業の社内起業で子会社、孫会社の立ち上げをしたとかというような方々もいらっしゃるの、そういう人たちをうまく取り込みつつ、新しく起業なさる方々の支援を行っていくということができれば、日本の産業クラスターの実現も不可能ではないと考えています。

具体的に川崎市の代表事例でありますかながわサイエンスパークについてですが、これは9ページですけれども、サイエンスパークの方を前にして私がしゃべるとするのは非常に僭越ですけれども、ちょっと第三者の評価としてお聞きいただければと思います。

— それを聞きたくて。

(片桐) 本当に我が国における先駆的な事例でございますが、かながわサイエンスパークの、KSPのよさというのは、1つはやっぱり立地にあります。溝の口という立地のよさ、それから高い入居率、これは聞いておられますところによれば入居率80%を超える水準であるようです。過去を見ますと一時期悪かった時期もあるようですけれども、8割を超える水準で入居しているということは立派なものです。組織としてうまく回っているのはもちろん神奈川県さんと川崎市さんによる相応の支援があるからですが。これは先ほど言いましたように短期的に何か成果を求めるのではなかなか難しい事業でございますので、長期的な視点に立って支援していくことが重要です。この点についてはこの施設内に神奈川県さんが2つの財団法人を持っていたらっしゃって、1つは神奈川高度技術支援財団、もう1つは神奈川科学技術アカデミー、この2つの財団が入っていたらっしゃるというようなことで、インキュベーション施設を支え得る機能

を持った、こういう県の財団等が入っているというところも非常にいい例だと思います。

それ以上に画期的だといえるのは、1つは投資事業組合、これはお金を起業家に投資をするという投資の組合ですけれども、これを持たれている日本のインキュベーション施設、これは県なり自治体で持っているところはありますけれども、こういう形でインキュベーション施設として持たれているようなところというのは、私はあまり事例を聞いたことがない。先ほども言いましたようにインキュベーションインフラとしての資金の出し手になり得るところが非常に大事でありまして、これをかながわサイエンスパークが持っているというところが非常に強みの1つであります。

それからもう1つが人材育成。これもKSPベンチャービジネススクールという、起業家を支援する、起業家を育てることをやられているんですね。この金と人の支援のところをやられている日本のサイエンスパークというのは、KSPのほかは私はあまり知らないんですけれども、これはやはりすごいところだといえます。そういう意味で成功事例として評価できるのではないかと思います。

これで成功事例だと言えるのですけれども、欲をいえばということで最後のページで、「新たなステージへ」というところで、これは私、KSPにお話を聞きに行ってもない中で言うので、もし間違っていたら後で訂正していただきたいのですけれども、連携、大学とか地域とか企業とか行政とか、組織内、組織外、先ほど言いましたようなネットワークですよ、そういうものがどれだけできているのか、それがこれからの次のステップに大きく進んでいくキーワードではないかと思っています。

その中には先ほど言いましたような目利きになり得る、言葉でいうとメンターですとかコーディネーターというような言葉でいえると思うのですけれども、そういう人たちがどれだけこのKSPの中にいらして、またはKSPのネットワークでそういう人をすぐ呼べるような連携関係、ネットワークができているのかというようなところが、これから成功していくためには必要だと思います。

あとは経営の自立促進ということで、先ほど投資事業組合のお話はさせていただいたのですが、中に入ってくる企業に対して投資して、エクイティ、株式をもらうとか、または取得した特許からロイヤリティをもらって、今は中へ入られた企業の方は多分賃料をお支払いになられていると思うのですけれども、そこの部分を成功したら成功払いみたいに株で前払いしていただきとか、ロイヤリティを、アメリカなんかの例でいうと大体2%ぐらいらしいんですけれども、ロイヤリティで賃料を払っていくとか、そういうKSP自身は何かりリスクをとるようなことができるようになってくると、もう1段階進むのかなということでございます。それがエクイティであったりロイヤリティであったり、資金的な援助、支援ができていくかということが大切です。ただ、これはKSPの内部的な要因だと思います。

それから下の3つが外部的な話、外部要因ですけれども、これから川崎というのはどういう地域の強みがあって、それをより強くするために何をやっていくのかという話です。それを強めていき、その産業でクラスターを創成する。そのクラスターを支えるインキュベーション施設がKSPなんだというような位置づけになってくると思います。それはさっき外資系企業の誘致みたいな話もしたのですが、海外のクラスターとの交流、同じような産業でのクラスターで

あれば同じようなことをやっている海外のクラスターと交流するとか、そこの人的な、または企業間とか交流が進んでいくと、世界に向かった川崎というようなイメージがつけられていくということでもあります。

それから先ほどこちょっと触れましたけれども、今、川崎市の新総合計画というのがつくられつつありまして、ホームページでPDFファイルで取り出せるのですが、ここではまだ素案の段階ですけれども、川崎市の新総合計画では、新たな産業をつくり育てるということで、新事業創出の仕組みづくりを進めますと書いてあります。これでベンチャー支援と創業支援ですとかインキュベーション機能の充実というようなことをうたっているわけでありまして、こういう市全体の計画の中でKSPというのはどういうふう位置づけられていくのか、それが積極的に位置づけられていくことで新しいステージに向かっていくのではないかとということでもあります。今までつらつら申しましたように、こういうクラスターの考え方、また、それを支えるインキュベーション、企業を支援していくような組織のあり方、それがこれから多分川崎においても非常に大事なコンセプトだと思っております。きょうのお話が少し川崎との連携、また川崎市との議論をする上での材料になればということでもあります。どうもありがとうございました。

— ありがとうございます。今のお話は前段が基本的には欧米の事例の紹介を通じて、何が共通項として挙げられているかということです。後段は日本のインキュベーションの問題。その中でとりわけKSPあたりに焦点をあてて議論をしたということだろうと思います。ですからこれから後の議論のほうも、若干そういう形で少し話題を進めたいと。前段のほうのまず欧米の事例のあたりから少しお話をしていきたいと思うのですが、これについて先ほど、つい1カ月くらい前でしょうか、平尾さんとともに欧米のインキュベーションを、そのものは調査したかどうかわかりませんが、そういうところまで行って来た、例えば望月さんあたりのほうで何か気づいた点、あるいはちょっと違うぞとか、こういう点もありましたねというような、そういうものが何かあればと思うんですけども、どうでしょうか。

— 私もちょうどピッツバーグ、ボルチモア、シアトル、ワシントンに行って、やっぱりおっしゃったようなことを感じてまいりました。特にインキュベーションそのものの役割の大きさはよくわかるんですが、私の感じたところは最終的に知的産業クラスターを形成するためのコアである人材の取り合いだと、つまり都市間の競争。だから例えばそういう人材がいかにクオリティ・オブ・ライフの高いところに住みたいと思っているか。そのためには環境もそうだし、犯罪率が低いところがいい。いろんな意味で環境の整ったところに家族を住ませたい。子供もちょうど小学校、中学の子供なものですから、そういうところに住ませたい。そうすると例えばかつてのボルチモアのような煙のどンドン吐き出されていた、それはピッツバーグもそうですけれど、その後こうした大工場はなくなって、都市の中央部が疲弊してきた段階での、次の段階でどうするかというときに、まさに大学をコアとした、クラスターが形成されていたように見えたんですが、そのもとに都市間の競争がある。

その人は、ボルチモアに住むか、カーネギーメロンのピッツバーグに住むか、あるいはワシントン大学のシアトルに住むかということが大事であって、どこの大学に進ませたいか、あるいは企業を起こした人をその中にとどまらせるのはどうするかということで、インキュベシ

ョンのレベルももちろん大事ですけれども、都市全体がこういう人材を確保しようとしているというレベルまで達しているということを感じて。特にシアトルなんかそうなんですけれども、全米でもいちばん競争力が高いと言われているシアトルなんかまさにその例だったんですけれども、インキュベーション施設はすごい大事でありますけれども、インキュベーションと大学をコアとしてのネットワーク、NHIみたいなナショナルフラッグみたいな大きなアメリカの研究所があって、そういう人たち、それも含めてのネットワークの中で、しかもそれを支える都市のインフラ、いろいろな意味でのクオリティ・オブ・ライフを含めたインフラまで今そこまできていると。

ですからインキュベーションもそういう中でインキュベーション単体でできるのではないのではないかということで、インキュベーションプラス都市全体としての競争力を上げていくという意味での地方の産業政策であると。開発公社の問題もあると思うし、ベンチャーの問題、いろんな問題が相互に絡み合っているなというのを、今回実感してきた次第です。基本的にインキュベーションについてはもちろんおっしゃったとおりで。

(片桐) 今おっしゃられたお話はまさに本当に、非常に大事な点だと思います。これが川崎はKSPの成功事例で、成功要因としての立地のよさというのは、いくらこういうものが地方にあっても、それだったら東京の近郊にあるほうが、そちらのほうに行きたいということだと思いますし、アメリカだと本当にもう、それはカリフォルニアに住むのか、東海岸に住むのかという話になりますよね。その視点は日本でも本当にこれから大事になりますね。

—— 都市間の競争というのは、地方の産業にとって1つのコアかもしれない、そうあってほしいなという。

—— やはり大学がすごく基本的には理工系の大学が関係してつくることでしょうね、文科系というよりは。

(片桐) ただ、理工系は先ほど言いましたように技術シーズとか、テクニカルな部分はそうなんですけれども、人を育てる、また起業家を育てるという意味でいうと、文科系、ビジネススクール。

—— ビジネススクールの歴史というのは、やっぱり大きいですね。

(片桐) そうですね。

—— 大学も機能がいろいろ分かれていて、もちろん研究開発型のすぐれた世界的な大学があれば、そこにどんどん集積されるというケースもあるんですけれども、ただ、それだけで全部ということではなくて、例えばシリコンバレーでもスタンフォード大学が有名ですけれども、それ以外の州立大学もいくつかありまして、そういうところが周辺の技術的な人材を育てる役割をしています。が、やはりそういういろいろなタイプの大学がそれぞれの役割を果たしているという部分がアメリカはあります。

—— この前、先週プロバンスにいる研究者にあったのですが、フランスの場合は研究所がほとんど国立研究所でして、入るのはそこから出た人間しか入れないという感じでクローズドされている。そこで限定されている。だからニースの近くのバイオのインキュベーションの方に来る人間ははじめからもう国立研究所の中から来るという感じで。そしてこの挙げた場合なんかどうなんですか、これは大学附属のインキュベーション施設という場合に、入ってくる人間というのはこれは大学の中からだけということになるんですか。それとも、KSPの場合だと逆に

いえばものすごくバラエティに富むというか、それがそういうバックボーンが全然違うという。アメリカの場合はどうなんですか。インキュベーション機能というのはカーネギーメロンのところのインキュベーションの場合はもう入ってくる人間たちというのは大学の中を中心にしたというか、そういう感じになるわけですか。その辺は。

— 必ずしも、私がいろんな聞いたアメリカ西海岸のインキュベーションなんかを見ていると、大体5割ぐらいは大学関係者ですけれども、そのほかにも5割ぐらい入っていて、そこは必ずしも限定はされていませんし、特にUSCなんかの場合というのはインキュベーション施設自体が映像関係が中心のインキュベーション施設でありまして、USCというのは映像関係が全米でかなりトップクラスの大学なのですが、大学関係者以外の関係者も多数入っています。

— 5割ぐらい。

— 入れたい人を入れる、戦略的に入れたい人を入れていく方針で、大学関係者には限定していないようです。

— 大体の傾向として、ちょっとお話を聞いた限りでは、かなり大学入試みたいな感じで。

(片桐) ええ、そうです。

— そこではだからいわばスタッフとしてもビジネススクールまで含めてあるけれども、ただ、入ってきた人間たちは逆にいえば半分ぐらいは外部からの、それは。

(片桐) そうですね。

— インキュベーション自体もある種独立してというか、技術的に考えていますので、そこはやっぱりいいものを入れたいという戦略的な意向がかなり強い、そういうことで広い。

(片桐) さっきも言いましたように、あるところでは競争率8倍とかということで、そこではやっぱりインキュベーションのほうで、これはという起業家を選んで入っていますから。

— 欧米の場合の成功というのは、何をもちて成功と言うのか。入居率が高いというのはそれは1つのシグナル、つまり偏差値が高いのと同じような感じでわかりますけれど、何をもちて人々はそれに殺到するのか。つまりそこでいろいろもまれると何かうまくいくというのが、それこそ千に1つ万に1つの成功例をもつてうまくいったというのか、例えばマイクロソフトみたいなのが1社出たということを成功というのか、もっとレベルの低いのもボコボコあるんだけれども、それはマイクロソフトほど高い成功例ではないという、でもそれなりのそこそこのやつなのか、何かその成功というものをどういうふうに欧米では見ているのか、ちょっとそのあたりがいまひとつ、漠然としているんですけれど。

(片桐) 今の例でいいますと、私としては後者のイメージなんですけれども。一発がバーンと1つだけではなくて、そこそこのレベルがたくさん、どんどん生まれてくると。

— インターネットのホームページなんか見ても、もちろん上場したりとか、そこそこうまくいった企業を羅列し、こういう企業はうまくいっているというのをアピールするケースが多い。

(片桐) うちのインキュベーションの卒業生はこれだけ、だから入ってきたのに対してこれだけ、何割成功していますとか。

— なるほど、それなりに自立している。

(片桐) 自立しているということはやはりインキュベーションの力だと思いますね。

—— そこそこの成功事例がこれだけあるぞというのをPRするわけですか。

(片桐) それはやっぱりそれだけ成功させるノウハウがあるということですね、インキュベーションに。それは人の育て方なのか、入居者たちの何かうまいネットワークがあるのか、そこは多分企業秘密だと思うのですが。

—— しかも、苦節何十年で何とかではなくて、3年とか。

(片桐) 3年とか5年で卒業して大きくなっていっていると。

—— それをPRしていいわけですね。ああ、そういうやり方。

—— もう1点ですけども、KSPに関しては、投資事業組合というか創業資金とおっしゃいましたけど、ほかの海外の場合にもそういう資金的なものは持って……。

(片桐) 持っているのは随分ありますね。

—— 一般的だといえますか。

(片桐) 一般的に持っています。やはり金目の面倒が見れないと起業はうまくいかない。

—— お金の問題なんですけれど、それまでの間は自分の自己資産みたいなものも絡んでいる。

(片桐) そういうケースもあるんです。ただ、やっぱり何か寄附する財界や企業が多いですね。

—— そうですね、やっぱり何しろ自分が全部ファンドを持っていなくても、やっぱりネットワークを持って紹介するとか、そういう機能が強いかなと。

—— 投資機能みたいなことは事実的にお金を儲けて経営を行っているというわけではなくて、やっぱり金融や支援を受けてという形が一般的。

(片桐) どうですかね……。

—— ただ、IT、結構成功した企業があったということもあって、州政府絡みのファンドでも、そこそこの利回りを上げて成功しているという例は何件かあるということです。

—— ベンチャーキャピタルのような、ベンチャーキャピタルの場合はファンドを事業組合ですけども、この場合は、KSPは後で聞きたいんですけども、いわばベンチャーキャピタルが投資するときの、こういう、日本ふうで言えば組合を組んでやるという、そういう基準とはやっぱりアメリカの場合に大学のそういうインキュベーションのところで、もしそういう資金援助的なファンドを持つ場合と、ファンドはやっぱり運営の基準というのはベンチャーキャピタルとは全然違うわけですか。

(片桐) どうですかね。

—— 最近いくつか大学が始めたのは、プロトタイプなんかをつくった企業がもう1段上に行くための支援をするための、その間を埋めるような、多少少額な金額を投資してあげるという、そういうタイプのファンドはいくつか、立ち上げはじめています。ただ、それは金額的にも大きくありませんし、採算的にもそんなに必ずしもリターンを、最初から100%期待しているというわけではない。

—— かなり州とか州政府というか、そういうような公的な資金なんかも入るんですか。ファンドを構成する。あるいは寄付とかいろいろあると思うんですけども。

—— 大学自体のファンドはやっぱり大学の中の寄附と、州政府のほうからは直接は入らない。

—— 大学自身のお金。

—— 大学自身の寄附とか、もしくはドネーションみたいな。

—— ワンクッションある。

(片桐) ワンクッションあります。

—— 欧米は日本とどう違うかということですからけれども、後段の日本のほうでは政策的に形成されたクラスターの中で徐々に内発的になったというお話がありましたけれども、ということは欧米の場合にはもともと内発的ないし自立的なものであって、ということのように伺うのですが、その場合欧米は政策というのはどういうかかわりがあるのかですね。つまり国や自治体がまったくかかわらないのか、かかわるとすれば日本とかかわり方も違って、外生的あるいは内生的というか、そういうものはどうでしょうか。

(片桐) 内発という、最初のクラスターの創成期には内発というか、そういう大学の学生が事業を始めたとか、そのときは公共セクターは何もしていないわけですからけれども、ある程度そういう動きが大きくなってくると、例えば州政府からすればこういうものを支援することによって地域の雇用が創出されるとか、企業が育っていけば税金で戻ってくるとか、そのクラスターの重要性に後から気がついて金を出すなり支援をするなり、政策が後からついてきたのが欧米の例。日本はそれを見て、これは国が旗を振ってこういうことをやらせようというのが日本のやり方ですよ。

—— 最初の発火点というか、着火点は、どちらかという民間というか、まさに立ち上げようとした人たちがいると。

(片桐) そうですね。

—— どうですか。連邦レベルでもそうですけれども、やはり、産業衰退といいますが、州単位で生じている。でも恐らく金も人も州単位で動かすのがものすごく多いと思うけれども、やはりものすごく利いてくるのはやっぱり政策。

(片桐) オースチンの例はそうですね。それはやっぱりそういう成功事例がもうアメリカ内でありましたから、それを、ではオースチンみたいに衰退したところで実現するにはということで、州政府が政策的に誘導したといえると思います。

—— 大学の果たす機能といいますが、それが決定的に違うんだという感じがしますが、日本の場合がんばってもどうも。これから変わっていくかもわかりませんが。

—— やっぱり大学の違いです。

—— そうですね。

—— 決定的な違い。

(原田) それでは話はまだあるかもしれませんが、とりあえず欧米の例についての話はこれぐらいにして、後半は日本及びKSPの話あたりにいきたいと思うんですが、これについてはそれなりの高いというか、クォーターションマークつきかもしれませんが、高い評価をいただいたKSPとしては、どういうふうなそれについて受けとめ、かつ反論というか、あるいはもうちょっと補足修正したいというご意見が、瀧田さんあたりにあると思うのですが。

(瀧田) 高い評価をいただいたということで、大変ありがたいと思いますが、現実の経営を考えますと、やはり今年で丸15年になりますけれども、設立された当時は日本の経済も右肩上がりでしたから、かなり多額のイニシャル投資をいたしまして、その負担が非常に重くなっているわけです。やはり借金を30億以上抱えておいて、それで累損もまだ2億あるという中で、た

だ、ここ9期は連続黒字できておりますから、あと2～3年で累損はなくなると思いますけれども、その主なものは賃料収入なんです、家賃なんです。さっきもご指摘があったような、やはり本当にインキュベーション施設として経営自立していくというのは、非常に厳しいのではないかと。特に最近では国が補助金をつけて、公的なインキュベーターというのをどんどんつくっておりますから、その家賃は安いし施設は新しい。そうやってきますとどう差別化して生き残っていくかということが非常に大きな経営課題になってきます。ですからアメリカ、欧米でいろいろなインキュベーターをつくって、先進事例のお話がありましたけれども、これらのインキュベーターが今、政府や地方を含めた支援がなくて、黒字経営をしているのか、この辺がいちばん私は知りたいと思いますね。それが1つです。

それからご指摘の新たなステージへということで、やっぱり連携強化、これは非常に私も重要だと思っております。やはり川崎という立地から、川崎市内を基盤とした大学、工科系大学は明治があっても、やはり地域の大学というイメージではございませんし、それから企業もグローバル戦略で戦っている企業ばかりでございますから、そういう意味ではなかなか連携というのは難しいかと思っています。

それから行政も、実は神奈川県、川崎市の共同事業となっておりますけれども、神奈川県が提唱して生まれたという性格が強いものですから、特に地域として見た場合、私どものベンチャーは大体60社ぐらい見ておりますけれども、彼らを川崎市の中へとどめようというか、そういう発想があまりありませんね。それで県内ならばいいよということで、または東京へ行ってもしょうがない、そういうことですから、要するに私どもで育てたものを何とか、できれば川崎の地域の中でとどめ、大きくなって地域の活性化に貢献してほしいと思うけれども、神奈川県がかなり主導的ですから、横浜だっていいじゃないかなってしまうわけです。横浜もまた上手でして、誘導ための補助制度その他をどんどん打ち出していますから、できるのであれば新横浜に行けば税制上の優遇措置がありますといえばそちらへ行っちゃうんですね。そういう意味からも、川崎市の政策としてのその点での、まだまだ立ちおくれというのをちょっと感じています。

そうした中で、我々がこの連携強化のための1つの仕掛けとして始めているのは、ビジネスマッチングというのをしている。これは大企業にまずニーズを聞いて、そのニーズをベンチャー企業に提供する。そしてベンチャーのほうの側は、そういうことなら我々もできるかもしれないし、また協力したいというのでマッチングさせていく、これを始めて3年目になるんですが、まだ具体的な成功事例は出ておりませんが、かなりほかの京都リサーチパークとか、岐阜のソフトピアジャパンとか、そういうところも含めてこのマッチングに参加してきておりまして、そういうものが積み重なっていくと大企業とのネットワークというのは形式的なものではなくて、実質的にもっと強化されていくかなと期待しています。

また川崎の強みというのは、IT関係の研究所その他が集積しておりますから、そういうところのネットワークを今後強固にしていくという戦略が重要でございまして、その一環として私どもは位置づけたい、こんなふうに思っております。

それから3番目の経営自立のお話については、おっしゃることはよくわかるんですが、今、申し上げたように累損と早期に無借金という、もう日本政策投資銀行さんに大変お世話になっ

ておりますので、そういうことから早くゆとりをもって株式でもらうとか、成功したら払っていただくよとか、そういうふうにしたいですね。本当にそれは夢ですけど、目標にはしたいなど。

いろいろ申し上げましたけれども、たぶんきょうのご指摘の中でちょっと、必ずしもご指摘なかったけど、1つの強みといえるのかと思っていますのが、さっきのお話の中にもありましたようにKSP（かながわサイエンスパーク）には、私どもの株式会社ケイエスピーと、それから2つの財団があるんですね。科学技術アカデミーという、KASTカストと呼んでいますけれども、ここは日本の大学では具体的にビジネスにつなげるような高度な研究開発事業というのは難しいということで、大学院大学的に最先端の研究開発を担うということで、神奈川県がつくった。川崎市も応援している。それからそれを今度は具体的な応用技術につなげていくということで、KDFというのがある。さらにそれをビジネスにさせるために私どもの会社がある。三位一体でこのKSPを運営しているわけですけども、ようやく一番最初のカストのところ、カスト発の光触媒というコアになる技術が生まれ、そして今は大きく展開を始めたんですね。したがってこの光触媒、もう1つはバイオですが、研究開発をかなりやってきておりまして、ベンチャーも生まれておりますが、光触媒やバイオ、カスト発というかKSP初の、それがスタートして地域イノベーションにつなげていくと、こういう1つ新しい戦略が今、頭の中で生まれつつあります。

その辺が進んでいけばKSPの意味というものが、また評価が違った面でされるのではないかと。ようやくコア技術というものが出てきている。光触媒はもうTOTOを初めとして、多くのところが特許を取ったのを売却しちゃってございまして、もう、なかなかうちで収入にするという分野は少なくなっちゃいました、ロイヤリティをもらう分が減っています。しかしカスト発であるということは紛れもない事実なものですから、藤嶋理事長が東大在職中に発見したものをベースにして生まれておりますから、それが今、いろんな分野に应用が始まっていますし、ですからその辺をコアとして、もう一度再構築をして、地域イノベーションにつなげていければと、こんな戦略を1つ考えているところです。

具体的な話でありますけれども、もしその辺で、いやいやそうではないとかご指摘があれば、皆様からいただくと大変ありがたいと思います。

— 企業を周りに引きつけておくという、なかなかお金の面で引きつけようとか、補助金とかってなかなかほかにすぐ行ってしまって、安いところへすぐ行って、なかなか縛りつけるのは難しいと思うんですが、やっぱりそういう技術とか、そういう人がそこに集まって、そういう結びつきのほうだとかなり結びつき要因という、企業も周りにこう残しておく可能性も高いのではないかと。特にアメリカでも大学の周りに結構企業ができて残っているという、企業と大学との間で行き来ができるからビジネスパークの近くに残っている会社、そういう話も結構ありますけれど、そういう技術とか何か強いネットワークというので結びつけておくというのは非常にいいやり方ではないかと思っておりますけれども。

(瀧田) 溝の口の周りにはものすごく企業の研究所があったんですね。そのときに網をかぶせて、1つのそういうサイエンスパークとして、イメージからいってもかなり面積的に広い網をかけて、そこは集中的にそういうものを集めるんだという戦略を立てればよかったですよ

うけれども、池上鉄工という約5.5ヘクタールの工場がつぶれる。それをマンションにする、それを阻止するために県をはじめとして当時の、今はもう大御所になった方々ばかりですけれども、若い情熱に燃えていた企画部の方と、それからベンチャーの方々と一緒にあって、そしてそこに政策投資銀行さんにも入っていただいて、あれができたわけですが、できればそのときに都市計画的なちょっと網をかぶせて、ゾーニングしてくれればと思います。土地が非常に高いですから。景気もよかった時代ですから、もう、あれだけの巨大なものを今からはまず考えられないですね。非常に残念ですね。

— 政策投資銀行としては、ここの7ページに3つの例が挙がっているけれども、こういうのについては全部それなりにコミットされてきたんでしょうか。

(前田) 全部かどうかわからないんですが、実は私、このときは通産省へ出向していて民活法にたずさわっていましたが、当時KSPの構想が同時進行的に動いていました。実は私どものワシントン事務所がリサーチコアというアメリカの概念を調査レポートで日本に紹介して、実はそれが1つの民活法のきっかけになり、KSPの動きとも合致しました。あのときは法律としては非常に新しかったが、やはり施設認定型であるため、周辺エリアと一体的な支援まではできませんでした。あのときは、当該分野で各省共管の法律というのは初めてのケースで画期的なものでした。で、あの後いろいろ各省共管の法律ができてきたんですけど。

— それでやはり現在は横浜市に比べると、税制上の優遇という点では劣ってしまっているという。

(瀧田) 横浜市の場合はMM21とか、新横浜とか、そういう拠点に特定の先端的な特定開発分野の企業を集めたいということで、それに合えば例えば5年間都市計画税と固定資産税は減免しますよと、そういう制度になっているんですね。それからそのほか、大企業の、日産の本社が来れば最高20億の支援をしますとか、これはもう将来別の面で必ず返ってくるという計算の上でやっていますけれども、そういう先駆的な取り組みをどんどん打ち出している。それに対して川崎市はそれをやっていないわけですね。ですからどっちに行くかといったときに、それでなくてもイメージ的には横浜のほうがいいのに、さらにそういう措置があれば企業はそちらを考える。KSPから大きくなっていくところがまた、次にどこに行こうかと。

— 例えば川崎だって臨海部のところを大規模にもう面的に、ここはある状況に合致すれば向こう5年間、10年間は固定資産税は要らないとか、そういう大胆なことをやれば、今おっしゃられた横浜MM21のあの一連の制度と似たような状況には潜在的になり得るわけですけどね。というか、臨海部については必ずしも川崎市がどれだけ権限を持っている土地がよくわからないところもあって、なかなかそれができないところがある。

— これはやっぱりトップの決断でしょうね。

— まあ、それはそうですね。

— KSPが中心になって、もし川崎の産業再生についてクラスター、産業クラスターという場合に、川崎という行政単位に限定する必要はないわけなので、当然大田区を含み横浜も含み、この前の平尾光司(本プロジェクト代表)さんの話で、GREATER川崎と言いますか、そういうような範囲でもってやっぱり考えなかったら、機能しませんので。

— 同じ県の中で2つの市が競争する、ピッツバーグとアトランタとかサンジエゴとはちよっ

と違う気がします。

- もっと何だろう、いわゆるボストン、ニューヨーク、ワシントンの連携関係とは、あれはある程度競合的な関係になるけれども、東京、川崎、横浜というのはどうもそういうよきライバル関係というよりは、何か取り合いの関係で、一方的な関係になっていますよね。
- 先ほど都市間競争と言ったんですけれども、具体的な例が今、出てきたわけだけれど、ただ、競争と同時に連携もあるわけでありまして、特にウオーターフロントの開発というのは、川崎とそれから北側を含めた、ウオーターフロントなりが実はグレーター川崎どころか、グレーター東京圏と言ってもいいぐらいの、そういう意味では競争と同時に連携というのを考えるべきであって、連携だけでなくてやっぱりお互い競争して、都市間のパワーを強めていくということが最終的にグレーターウオーターフロントになるんですね。

(前田) 今のその話になったので、ちょっときょうの本題ではなかったんですけれども、もう1つ用意したこの資料、川崎臨海部の発展というので、まさに今の話に関係すると思うので、ちょっと簡単に説明します。

そもそも川崎の臨海部は、明治以降浅野総一郎が埋め立てをやって、安田善次郎がお金を出して、日本鋼管などが立地し、発展しましたが、一方で、公害問題が発生しました。それでその後、北九州と同じような公害発生、環境問題を逆に環境保全に変えていくため、エコタウン構想ができ、97年に通産省、エコタウンの第1号の指定を受けました。エコタウンというのは企業自身がエコ化することと、地域でできるだけある企業から出た廃棄物を別の企業のインプットにする「ゼロエミッション」をしていこうということです。

川崎市の場合、5ページのところにありますけれども、川崎臨海部で今、JFEの廃プラスチックの高炉還元施設、型枠用パネル、昭和電工が廃プラからアンモニアをつくるとか、それからペット・ツー・ペットという、まさにペットのリサイクルが行われています。

それから4ページにあるのはゼロエミッション工業団地という、エコタウンの中の1つの地域で川崎市内から中小企業のメッキ等が移転してきています。それを狭義でゼロエミッション工業団地と言っていますが、それとJFEとか昭和電工の旧来あった、まさに動脈産業が静脈産業化しているところ、これらが、今、全体としてエコタウンでやっています。6～8ページに絵がありますが、不況下で工場跡地をどうしようかということで臨海部が始まったのですが、今のところ川崎市は北九州市と同じように環境産業化を目指して成功しつつあるという状況かと思えます。

そういう中で9ページに出ていますけれど、今、エココンビナート構想というのを言い出しています。ここにはりついている企業が、ある意味で、ものとしてのゼロエミッションで、今、実はばらばらなわけです。廃プラからアンモニアをつくるというのと、別にJFEが高炉還元を行う等、あまり連携がとれていないので、ちゃんと廃棄物の連携、それからエネルギーのいわゆるカスケード利用みたいな、連携をしていこうということで、エココンビナート構想というのをやり始めています。

今、実はここにはりついている企業は、十数社で、産業環境創造リエゾンセンターというNPOをつくったところです。これからその大企業が意見を出し合って、実際にこの企業から出た廃棄物を他社がもらうとか、それからカスケードのエネルギー利用をどうしていくか等、ま

さに企業間連携がこれから動いていくと思います。

10ページに、今川崎市はその中で、環境技術だけでなくこの臨海部でアジア起業家村構想を、要するにアジアから対日投資をしてもらおうような場所を用意しようとしています。国際環境特区の指定も2003年5月に受けています。これはいわゆる海外研究者の受け入れが通常は3年ぐらいですが、それを5年にするとか、そういう規制緩和を今もう既に受けています。アジアから研究者の受け入れをして、対日投資も受けて、あと多分川崎の臨海部、それから都市側にキヤノンとか東芝とか富士通等が中堅企業と連携をする構想が、今動き出しているようですけれども、まだ多分アイデア段階ではないかと思っています。

この11月4日にゼロエミッションセミナーをやったときも、姉妹都市の、瀋陽市から10人ぐらい川崎市に来ていました。

そういう中で、今お話ししましたように臨海部ということで、ものすごいポテンシャルが既にあるし、羽田とか横断道路とか、立地からみて逆に川崎の機能がとまると多分東京自体が機能していけないと思います。こういう形でうまく環境保全型の産業に転換していくことと、あと今、完全に都市側と臨海部が切れています。連携はもうしなくていいという考え方もあったと思うんですけど、川崎のこの住宅地のほうとです。そういう都市部と連携をどうとっていくか、もちろん市としての一体感を、今度の新総合計画で打ち出そうということだと思います。例えば1つ産業観光、臨海部をドイツのエムシャーパークのように産業観光みたいな位置づけに、環境保全型産業で売っていくというのもあるかもしれません。ですから住宅系のところと、都市側にある先端産業と臨海部がまさに連携していければ、さらによくなるのではないかと思います。

—— これ、臨海部の再生というか、再構築というのは、どこが主体的に責任を持ってやれるものなのか、現時点での状況でいうと。

(前田) もちろん市がいろいろ決めますし、結局企業が土地を持っています。ですから企業が動かないことには進みません。

—— 少なくともここに出てきているような事例は、基本的に個々の企業体でやっているわけですね、それなりに模索しながら。

(前田) そうです。ただ、いろいろ国のエコタウンの補助金とか、かなり入っています。例えば100億の工場のところに半額ぐらい補助金が入っています。これも個別施設になりますけれども。

(原田) 僕は10年前ぐらいかニューヨークに行ったときに、実はニューヨーク市当局は港湾に対してはほとんど権限がないと言われた。港湾と空港は自分たちでお金を持っていて、どんどん再開発してやっていると。周辺地域も全部港湾局が完全に握っていると。ニューヨーク市は何もやることはないんだと、やれないんだと、あそこはもうアンタッチャブルな領域だというふうに言って、だけれどそのかわり自由にそれこそある種の貿易特区みたいなことをやっていたり、免税措置を設けたりとやっていたけれど、そういうことはどうも日本ではなさそうなんです。

(前田) 政令指定都市は港湾局と経済局とかが、どうしてもいろいろ利害が対立するので、臨海部は多分港湾局と、エコタウン構想は経済局でやっていると思います。

— 1つの市の中でもそうなんです？

(前田) 市の中で、どこの市もそうですけど、港湾局と経済局というのはいろいろ調整が難しい。

(瀧田) 非常に重要なご指摘なんですね。実は私、このエコタウン構想、7年以上前の話だけれども、経済局長のときでしてね。

当時の産業大臣からいただいたんですよ、市長と一緒に行きまして。それでこれはなぜ川崎がエコタウンとしての第1号を受けたかというのは、その前の数年間、川崎の臨海部に中小企業団地がございまして、そこで廃棄物を地域内で循環させる基礎調査をといたのを、川崎市が通産省のお手伝いという形でやっていたわけです。その結果を踏まえて、これはいけるんじゃないかといって、国がこのエコタウン構想の制度をおつくりになった。

それで、当時から川崎臨海部の再生というのは、非常に頭の痛い課題でございましたから、我々としてはごみを限りなくゼロに近づける、クリーンなイメージとしての再生を考えました。ほかから持ってくるのではなくて。そういうイメージで手を挙げて、承認というか認めていただいたという背景がございます。

それと同時に、やっぱり中小企業の振興策というのは経済局の大きな柱でございましたから、理想的なゼロエミッション工業団地、中核に持ってこようではないかと、こういうシナリオをつくりまして、これをですから北九州なんかと比べると、これは1つ目玉になっております。さらにもう1つは、立地している企業自身のみずから自分たちの持っている環境技術を使って、新しい分野を興していこうと、そういう仕掛けもありましたものですから、これだけ多くの企業がみずからやるということで、ここについては本当にすべてとは言いませんが、50億ぐらいかかっているところもございまして、半分は丸々国から補助が出る形で来ましたから、もう、ある意味でこの第1号の中では成功している部類かなと思っています。

しかしながらこれもやはりいろいろ激論したんですけれども、やはり大企業からすると例えば当時のNKK、今のJFEは、高炉にコークスのかわりにプラスチックを入れて開発しますと、とても川崎市内から入るプラスチックでは足りない、全国から集めなきゃいけないと。そうするとプラスチックというのは一般廃棄物、産業廃棄物に分かれておりますから、産廃でならそれは企業責任、一般廃棄物は自区内処理ですから、ほかの地域のプラスチックを持ってきてはいけないわけですね。例えば小さなまちでもそこは自分のところで処理しなくちゃいけないんです。それはもう長い間の中で、それは言い出すと1時間も2時間もしゃべってしまいますけれども。

ですから今は本当ペットボトルの奪い合いなんです。昭和電工も欲しいと言っていますし、ペトリバースだって、ペット・ツー・ペットですから欲しいと言っていますし、みんなほしがっているわけです。そうするとしょうがない、ほかの自治体のやつをどうでも持ってこなくちゃいけない話になってきまして、しょうがない廃処法を変えるかと、こういう真剣な議論をしているんです。

ですからごみではないと、もう廃棄物というのは資源であるとなりましたから、そうなる廃棄物ではないので、本当にそれは拡大解釈というか、現状に合った形に身を変えていくというのも時代の流れですね。それが1つ。

それから臨海部の再生はどこが担うのかというと、第一義的には川崎市ですね。しかし今、神奈川県と横浜市と一緒にあって、京浜臨海部の再生という位置づけでプロジェクトチームをつくっているんです。ですからさっきご指摘のとおり、川崎市の行政である経済局と港湾局が非常に仲が悪くよくないので、あまり情報交換もしていないわけです。したがって総合企画局の中に臨海部担当セクションをつくって。そこで実は特区の問題にしても、それから国のほうで再生の地域指定をいただきましたから、国を挙げての委員会の仕掛けとか、そういうのは全部私どもがやりました。その辺までは私は総合企画局長をやっているときに全部やって、一応仕組み的には国も応援してくれる。ですから今、各論の段階であると。そこに羽田という構想が出てきたものですから、これをどううまく引き込んで、再生の、皆さんが期待するようなよい環境の臨海部にかえていくか、そういう起爆剤にしたいなということはございますので。

(原田) ということで、川崎市で責任をもって担当されていた方からのお話も聞きました。確かに川崎という地域が非常に特殊な形態を持っていますから、臨海部の非常に重化学工業の集積しているところと、溝の口あたりからくぼんで、それから急に住宅街がばーっと広がっているという、このアンバランスな状況というのは地形的にはどうしようもないというか、しようと思えばできなくはないのかもしれませんが、現時点ではこれを前提にして話を進めなくてはなりません。

いずれにせよ、もう予定の時間をだいぶ過ぎました。とても有益なお話を、事実上3つくらい聞いて、今回は、3回分に当たるほどの充実した研究会でした。

(拍手)

〔了〕