

インタビュー・制新政意

起業活発化へ「山形ファンド」

佐藤美夫 県商工労働観光部産業政策課
金融対策主幹に聞く



起業のための資金調達方法として、わが国では民法の組合を設立して出資を募る方法があるが、これは出資した組合員が無限責任を負いリスクが大きくなるので資金が集まりにくい。従って、ほとんどが銀行に頼ってきたが、この方法ではリスクの大きい事業は十分な担保や保証人がないと資金を得られにくかった。ところが、欧米では従来から有限責任でリスクマネーを供給する方法があり、わが国もこれにならい平成10年に民法の特則として「中小企業等投資事業有限責任組合契約に関する法律」を設けた。ファンド法はこの改正法だが、内容がどう変わったのか。また、「チャレンジ山形ファンド」を立ち上げた意図は。

産業の衰退傾向に歯止め、振興の起爆剤に

佐藤 わが国では近年、株式公開を目的とするハイリスクハイリターン狙いのファンドだけでなく、不振企業にも投資する事業再生ファンドなども増えてきている。ファンド法の改正点はいろいろあるが、主な改正点の第1として、組合員の人数制限が廃止され、広く出資を募ることが可能になったこと。第2に組合の投資手法が拡大され、出資だけでなく、融資に相当する機能も持ち、既存企業で必ずしも株式公開を目的とせず試験研究開発の段階にある第2創業的な事業も対

象にできるようになったこと。第3に、組合から別の投資組合への出資も自由化されたことなどがある。「チャレンジ山形ファンド」を立ち上げた基本的なねらいは県内に中核企業を育成し産業の振興や雇用の創出を図ることである。本県の実態を見ると、第1に株式上場している県内の企業は8社だけと寂しい状況にあること。第2に、県内の企業が新しい事業を立ち上げようとしても、事業を全国展開するための相談窓口や支援機能が身近にないこと。第3に、平成3年あたりを境に県内では廃業率が開業率を上回る状態が続いており何とかしなければならぬことがある。将来性ある事業でも銀行融資による資金供給になじまず資金調達できないでいるケースがある。ここに資金供給していけば中核企業の育成、地域産業の活性化、雇用の創出につながる可能性がある。そんなことから、県が間接的に出資しそれを呼び水にして出資を募りファンドを創設しようと考えた。

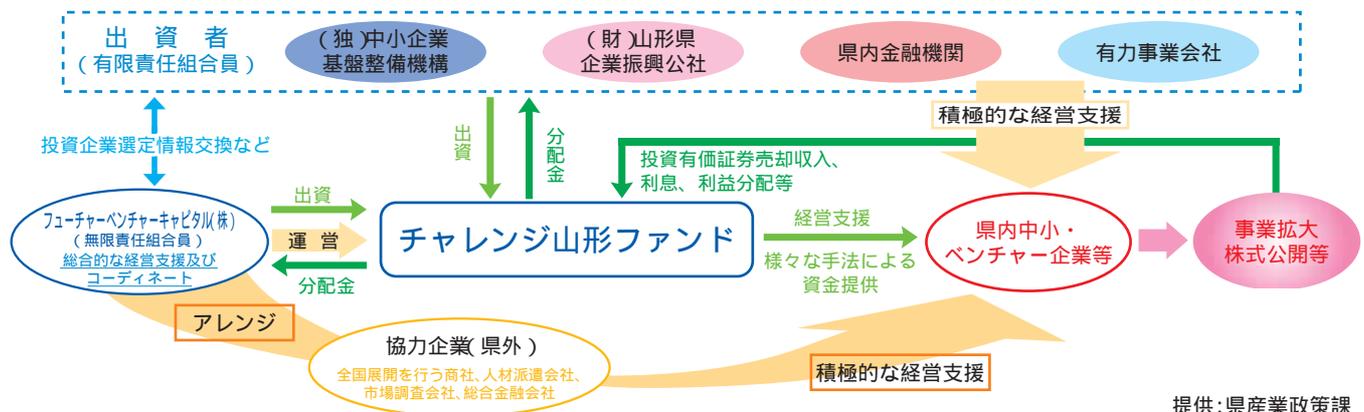
「チャレンジ山形ファンド」の組織、機能、資金の流れはどうなっているか。

事業立ち上げ後の経営支援も行う

佐藤 昨年10月17日に22団体・企業が10億5千万円を出資して設立された。その後、追加の出資があり出資総額は11億5千万円となった。内訳は県が1億5千万円を貸し付けた財団法人県企業振興公社、独立行政法人中小企業基盤整備機構の両公的機関で5億円、4銀行、5信用金庫、4信用組合、12企業で5億5千万円、運営会社が1億円の出資を行った。有限責任組合員となる民間企業については地元支援協力者と位置づけ投資対象企業を支援する役割を担ってもらうため、広く一般から資金提供を募る公募の形はとらなかった。実際に投資活動を行うのがフューチャーベンチャーキャピタル(FVC)株式会社(川分陽二社長、本社:京都市中京区。山形事務所:山形市東原町3丁目10番10号国井ビル203号)でここは無限責任組合員となる。投資対象になる企業は15~20社程度になるかと予想するが、投資案件発掘から実際に資金供給が行われるま

県内の企業で従来からある事業に加えて新たな事業を立ち上げサバイバルを図ろうと考えているところが少なくない。しかし、技術開発、販路開拓など多くの課題をクリアするには企業体力がなく二の足を踏んでいることが多い。従って、本県は平成3年以來、廃業率が開業率を上回る状態が続く事業所数の減少に歯止めがかからない。産業が衰退基調にあるのである。産業の衰退は雇用力を弱め、人口減少に拍車をかけ、本県の自立度を低下させ、さらなる産業の衰退を招く。この悪循環を好循環に逆回転させようと県は昨年10月「チャレンジ山形産業振興投資事業有限責任組合」(チャレンジ山形ファンド)を立ち上げた。投資事業有限責任組合法(ファンド法)に基づく試みで資金供給だけでなく幅広く経営支援を行っていく。この事業について、佐藤美夫県商工労働観光部産業政策課金融対策主幹に聞いた。

チャレンジ山形ファンドのスキーム



提供: 県産業政策課

では数カ月に及ぶ審査があると聞いている。このほか、外部支援協力者として中央の商社、総合金融会社、人材派遣会社、マーケティング会社からも継続的に事業成功のため支援してもらう。組合員には株式の配当や売却益を分配金として還元する。県内には、東北インキュベーションファンドなど広い地域を対象とするファンドや民間のベンチャーキャピタルから資金供給を受けている企業も一部ある。しかし、今回ようやく山形県内の企業をターゲットにしたファンドが出来た。このような自治体がからんだ地域版ファンドの設立は目下、全国の半数程度の都道府県に上っている。東北では岩手、宮城、秋田の各県に次いで設立となった。県内で新たに事業を展開することを考えている人は、FVCを訪れ相談するだけでも問題点を指摘してもらえ、効果は大きいと思っている。FVCでは投資先の情報収集を継続して行っているが十分ではなく、有望事例の発掘の余地はまだあるようだ。ファンドの運営会社を中心に、出資者や協力企業が課題解決に向けて連携しながら継続的に支援していく態勢をとっている点、既存企業の第2創業も含め幅広く支援する点の2つが山形版ファンドの特徴と言えよう。企業の成長に応じて金融機関の融資や全国版ファンドにつなげることも可能だ。

ベンチャービジネスは金額ベースだと東北と北海道を合わせて日本の約1%と少ない。欧米では創業や開業を資金面で支援するエンジェルと呼ばれる人々がいる。経済産業省は経済規模を勘案した年間投資額は日本はアメリカの12分の1、イギリスの8分の1程度とみている。また、起業活動でもアメリカでは失敗した経験のある人でなければ危なくて出資しにくいという雰囲気があるが、日本では一度失敗すると敗残者扱いされて二度と立ち上がれない状態になる。また、イタリア北部では有能な人は起業して無能な人は大企業に就職する風土があるが日本ではその逆が一般的であり、事業観の違いもある。産業振興には資金システムだけでなくビジネス風土も変える必要があるのではないかと。

低くない、本県の事業化への関心

佐藤 確かに、県内の企業にとってはファンドからの投資とか株式公開ということは遠い話かもしれない。しかし、ファンド立ち上げ時に開催した記念講演会には予想以上に多くの方から参加いただいており、県内企業の関心は決して低くないことを実感した。ファンドには県が間接的に出資しているし、官民一体となった支援態勢も取っているのだから事業を起こしたい人は安心して相談できるのではないかと。