

## 第2章 山口県及び下関市における創業支援施策と 下関市の新しい小売業態の可能性

佐々由宇

### はじめに

周知のように、バブルの崩壊以来、わが国経済は沈滞を続け、産業空洞化が進む中で雇用環境も一向に改善されていない。こうした経済状況下にあつて、政府のとして来た政策は一貫して規制緩和と市場政策の導入であった。けれども、経済のグローバル化が一層進展していく中で、日本経済の国際競争力は全体としてみれば一向に改善されたとは言えず、また、国内の状況をみても、不良債権処理に悩む金融機関からの融資を多く期待しえない中小企業は苦境に喘いでいる。

そうした中で、政府は平成10年に新事業創出促進法を制定した。これは、この法律は、技術、人材その他の我が国に蓄積された産業資源を活用しつつ、創業等、新商品の生産若しくは新役務の提供、事業の方式の改善その他の新たな事業の創出を促進するため、個人による創業及び新たに企業を設立して行う事業を直接支援するとともに、中小企業者の新技术を利用した事業活動を促進するための措置を講じ、併せて地域の産業資源を有効に活用して地域産業の自律的發展を促す事業環境を整備する措置を講ずることにより、活力ある経済社会を構築することを目的としたものである。そして、その背景には、①最高水準の完全失業率、②過剰雇用、過剰設備に悩む既存企業が分社化などにより本業のスリム化競争力の回復に賢明に努力中であること、③アメリカに較べてわが国の新規開業率が著しく低い上に、94～96年を比較してみると廃業率が開業率を下回っている、といった厳しい日本経済についての認識を持ちつつも、他方で日本経済の大きな潜在的可能性と、労働意欲の高い人材が多数存在することから、経済構造改革の一環として新規創業者を支援することによって、雇用問題に対処するとともに、市場経済主体を増加せしめようとの、意図があつた。

確かに、急速にIT化が進行していた当時にあつては、IT関連ベンチャー企業への期待も大きなものがあり、本法制定は、まことに時宜を得たものと目され、苦境に喘ぐ多くの中小企業と深刻な雇用問題を抱える地方自治体においても本法律の制定を受けて、ベンチャー企業支援組織を充足させている。因みに、山口県の場合、平成12年4月に「新事業創出基本構想」をとりまとめ、(財)やまぐち産業振興財団を中核的支援機関として、認定している。また、下関市においても3年間の準備期間をおいた上で、平成15年度4月から、下関商工会議所が入居する商工会館1階にインキュベーションルームを新設し、供用を開始している。

こうした行政の施策取り組みの効果は、とりわけ下関市の場合、今年度から始まったばかりでもあり、評価を行うにはあまりにも時期尚早であるが、質量ともに民間の要望を十分に汲んだものであるのかを絶えずチェックする必要があることはいうまでもなく、サラに底上げが期待されよう。

なお、本稿では筆者の力量から、山口県及び下関市の下関の創業支援施策概要を整理するとともに下関におけるインターネット通販なる小売新業態の断片的な実態と可能性についての言及に留めざるをえないことを、お断りしておきたい。

## 1. 山口県のベンチャービジネス支援事業

平成11年の新事業創出促進法の制定を受けて、山口県では平成12年4月に「新事業創出基本構想」をとりまとめ、(財)やまぐち産業振興財団を中核的支援機関として、認定したことは、すでに述べた。しかし、山口県の場合ベンチャー支援施策はここから始まったわけではなく、それ以前からいくつかの試みが行われている。

そもそも、(財)やまぐち産業振興財団は、(財)山口県産業技術開発機構と(財)山口県中小企業振興公社の両財団が、平成12年(2000年)4月1日に統合して新たに発足したものである。このうち(財)山口県産業技術開発機構は、昭和58年(1983年)10月に、産業技術の振興及び研究開発を支援する機関として、また、テクノポリス推進財団として設立され、その後、メカトロ技術センターの設置、地域科学技術振興基金の創設、ベンチャービジネス支援基金の創設などにより、本県の産業技術振興の中核的推進機関として、産業・科学技術の振興、ベンチャービジネス支援、人材育成、異業種交流などの諸事業を積極的に展開してきたものである。財団設立時に商工情報センターも併設されており、地域産業情報ネットワークシステム(YICINシステム)の構築、中小小売商業者向けのリテール・サポート事業を行うなど、商工業全般にわたる情報提供等の事業を行ってきているが、主力はテクノポリス推進にあった、とあってよい。

また、この「新事業創出基本構想」に先立って、県は平成10年(1998年)2月に、新しい県政運営の指針である「やまぐち未来デザイン21」を策定している。そこでは、特に重点的かつ戦略的に取り組むべき「やまぐち未来創造夢戦略」として「産業フロンティア夢戦略」を位置付け、新産業・新事業を育む環境づくりを進めることとしており、「Vプロジェクト」や「やまぐち女性起業家育成支援事業」など、ベンチャービジネスや起業化の支援のための諸施策を積極的に展開している。

「Vプロジェクト」とはベンチャービジネス支援計画のことであり、新産業・新事業を育む環境づくりを進めようとするもので、創業段階にあるベンチャー企業や創造性ある新規事業の展開を図る中小企業への金融面の支援並びにマーケティング力の強化はもとより、大学・金融機関と連携して、意欲と活力にあふれたベンチャー人材の発掘育成を行うなど、総合的かつ体系的なベンチャービジネス支援計画を含んでいる。具体的には、以下の通りである。

a. ベンチャースクール：これは山口大学経済学部、徳山大学、下関市立大学の県内3大学において学生及び社会人を対象としてベンチャービジネス論の開講を支援するものである。諸般の学内事情から山口大学及び徳山大学が先行し、下関市立大学は遅れて平成13年度から2単位科目として開講した。分量のバランスを欠くが、筆者はたまたま本学のコーディネーターを勤めた経緯もあり、経験に基づいて若干くわしくのべておくことにしたい。

下関市立大学においては、カリキュラム上中小企業論という科目はあっても、ベンチャービジネス論なる科目は用意されておらず、県及び財団からの打診を受けて後2年目にベンチャービジネスシンポジウムを開催し、3年目に正規の科目である国際商学特講の枠を利用して2単位科目でベンチャービジネス論の開講にこぎつけた。

そのきっかけは、県及び財団からの熱心な誘いもあったが、なにより本学の学生が山口大学までベンチャービジネス論の聴講に行っている、との報道があり、本学学生の強いニーズにこたえるべきであるとの判断に至ったことである。内容的にはベンチャービジネスシンポジウムを含み12回の講義を異なった講師がリレー方式でおこなうというものであった。講師陣は大学の研究者

だけでなく現にベンチャービジネスを実践している実務家を県内外から多く集め、さらに本学学生の約35%が女子学生であることを考慮に入れて2名の女性起業家を含めることにした。そこの、県及び財団の支援は講師の紹介、謝金・交通費の一部負担、広報、社会人聴講生の募集等、きめ細かく多岐に渡っていた。

なお、受講者数は学生への広報の時期が遅れたこと、時間割作成の都合上5時限目にセットせざるをえなかったことなどの要因により、本学学生の受講は初年度は70名強と少なかったものの、平成15年度は150名を超えた。また、社会人の受講は、初年度は24名と多かったものの、次第に減少傾向を辿り、平成15年度は14名であった。本学の学生の中にはベンチャーサークルを結成して熱心に活動を行っているグループもあり、ベンチャーに対する学生の関心は以前低くないと思われるが、県の支援は今年度で打ち切りとなり、平成16年度は一般開講課目として一人の非常勤講師によって講義される、通常の講義課目となった。

#### b. ベンチャービジネスシンポジウム

これは、ベンチャー企業経営者、大学教授らによるパネルディスカッション等を開催し、ベンチャービジネスを志す者の起業マインドの高揚を図るために実施されたものであり、大学生、大学院生、一般社会人、教員、中小企業関係者、金融機関関係者、行政関係者等、対象は幅広い。なお、本学を会場として過去2回実施されているが、受講者の大半は学生であり、社会人等学生以外の受講者は20~30名くらいであった。

#### c. ビジネスプランオーデイション

これは、ベンチャービジネス論のアドヴァンストコースが用意されている山口大学のベンチャービジネス論の受講者を対象に実施されたもので、その修了者5グループがビジネスプランの発表を行った。

#### d. 山口女性企業家支援塾

これは、やまぐち女性起業家スクールと女性起業家倶楽部の2つから構成されている。このうち前者は、県内で起業を志す女性を対象に、新たに事業を起こすために必要な開業の手続き、経営計画の立て方など、開業や事業経営に必要な知識、ノウハウを提供するセミナー、である。

また、後者は、女性起業家（予定を含む）を対象に、相互の情報交換、ノウハウの補完、事業パートナーの発見等に資することを目的として、専門家による無料相談会や参加者の交流会等を実施するものである。

「新事業創出基本構想」によると、女性起業家支援については、平成4年度（1992年度）から起業家スクールが開催されており、平成12年（2000年）2月17日までに、877人が受講し、うち106人が新規開業をしている。女性起業家の業種別内訳をみると、小売業42人、サービス業39人、飲食業21人、卸売業3人、製造業1人となっており、ハイテク関連が極めて少なく小売、家庭支援サービスなどの比重が極めて高いのが特徴である。

#### e. 新米社長支援塾

これは、一般的に経営が不安定で、事業からの退出率が高いとされる創業後間もない企業を対象に、研修交流会や経営・金融・技術・情報化・マーケティングなど幅広い分野の専門家を集めた個別座談会などの機会を提供する「新米社長支援塾」を開催し、創業期の経営者支援を行うものである。なお、これは、平成15年度の新規事業である。

このように山口県では、「新事業創出基本構想」策定以前からすでにベンチャービジネス支援

事業をスタートさせていた。しかし、「構想」自体が認めているように、従来のベンチャー支援の主たる対象分野はテクノポリス計画、頭脳立地計画、技術振興基本構想などの推進等に見られる如く先端技術や産業支援サービスを中心とするものであった。けれども、「新事業創出基本構想」においては、これらに加えて、「マルチメディア」、「環境」、「福祉・医療」、「生活文化関連」分野を加えた4分野を追加するものとしている。これらのうち、「生活文化関連」分野は女性起業家支援塾での実態を踏まえたものであろうことは想像に難くない。

では、実際に県の支援を受けたベンチャー企業はどのようなものであろうか。

基本的には企業がベンチャー関連で何らかの県の支援を受けるには、中小企業創造活動促進法、もしくは中小企業経営革新支援法に基づく認定を受ける必要がある。中小企業創造活動促進法は、創業や研究開発・事業化を通じて、新製品・サービス等を生み出そうとする取組み（創造的事業活動）を行う中小企業を支援するために平成7年に制定された法律であり、主たる支援措置は創造技術研究開発費補助金、債務保証制度、ベンチャーキャピタル等からの投資、税制面での優遇措置、低利融資制度、ストックオプション制度、エンジェル（個人投資家）税制の利用、等である。平成16年2月20日現在で111社が認定を受けているが、県新産業振興課がウェブ上で認定された企業を紹介している。それを見ると、新規創業、社内ベンチャーを含め県内各地のたような企業が認定を受けているが、新技術、新製品、もしくはシステムの開発、事業化、需要開拓が大半であり、純粋に小売分野での認定はない。

次に、中小企業経営革新支援法は平成11年に制定されたもので、経済的環境の変化に即応して中小企業が行う経営革新を支援するための措置を講じ、あわせて経済環境の著しい変化により著しく影響を受けている中小企業の将来の経営革新に寄与する経営基盤の強化を支援するための措置を講ずることにより、中小企業の創意ある向上発展を図り、もって国民経済の健全な発展に資することを目的としている。この法律の特徴としては、全業種での経営革新を幅広く支援すること、中小企業単独だけでなく組合や異業種交流グループ等多角的連携組織をも対象にしている事、経営目標を設定させ設定された経営目標を達成するよう促している点に特徴がある。申請して認定を受ければ、補助金、高度化融資、各種優遇税制措置を受けられることになるが、山口県では平成16年2月末現在で258件が認定を受けている。県新産業課はやはり、認定された企業もしくは企業グループを「やまぐちの元気な企業」としてweb上で一覧表を公開しているが、それによると製造にとどまらずホテルなどのサービス、小売分野に至るまで幅広い業種が含まれている。

## 2. 下関市のベンチャー支援

下関市は「ぐんぐん産業プロジェクト」の基本的な柱の一つとして「地域産業活性化事業」を掲げ、中心市街地の活性化、商工業の育成振興、企業誘致の推進、農業生産体制の強化と並んで起業化の支援を、取り上げている。起業化の支援については、資本面で体力の弱い企業家に安価な工場や事務所の貸し出し、新規産業の創出並びに既存企業の新規分野への展開を支援すること、としている。

下関市におけるベンチャー支援の取り組みとして最近の大きなものとしては、下関商工会館1階に設置されたインキュベートルーム3室、である。内部的検討は平成13年度から開始され、よ

うやく15年4月から供用開始されるに至ったものである。パネルで仕切って一部屋当たり28平米とし、共益費を含めて家賃月額14,000円と低額に抑えている。商工会館は市内南部町に立地し、下関市役所に程近い。この立地で、賃料は安く設定されているため、3室の募集に対し5社の申し込みがあった。市は下関市創業支援施設運営協議会を設置して、入居者の選定を行い、当初2社を受け入れた。残る1室については、改めて追加募集を行い更に1社を選定し、現在は埋まっている。現在入居している企業はIT関連、輸入品の販売、などである。

3室というのが十分な数であるか否かについては意見が分かれるであろうが、計画段階では市内に空き店舗空き事務所があちこちに見られるという状況の下で、果たしてどの程度の入居希望があるのかもつかみきれない面があり、最初は小規模な所から出発し、現実状況を見て新たな対応を考えるというのは、妥当な選択であるといえよう。

また、金融面においては起業資金融資（新規開業貸付）制度を用意しており、新たに事業を開始しようとする中小企業に設備資金1500万円、運転資金800万円の限度内において、年1.8%の利率で貸し付けるものである。

更に、チャレンジショップ事業の実施についてもここで紹介されてよからう。周知のように、チャレンジショップ自体は全国的に一貫して衰退を続けている商店街の空き店舗対策として、全国的に注目されてきたものである。その意味で、本来は商店街活性化対策のひとつとして位置づけられるものであるが、下関市の場合、平成15年度より下関商工会議所が主体となり事業を実施しており、下関市も創業者支援施策の一環として、これに支援をおこなっているものである。これを受けて下関商工会議所は唐戸ピアに現在約2ヶ月に期間に限定してチャレンジショップ2店を出店させている。

下関商工会議所によるチャレンジショップ事業は平成14年4月にTMO認定を受けて始まった中心市街地活性化事業の中で実施されているものであり、歴史としては未だ新しいものである。

なお商工会議所関連で行政サイドでベンチャー支援を行っているものとしては、国、県の補助を受けて豊関地域（下関市、豊浦町、豊北町、豊田町、菊川町）の創業者支援、新たな製品やサービスの開発支援を行っている「下関地域中小企業支援センター」が商工会議所内に設置されている。そこでは専任のコーディネーターを常駐させて個別相談に応じるとともに、創業支援関連のセミナーを随時開催している。

以上見てきたように、下関市におけるベンチャービジネス支援への取り組みは商店街あるいは中心市街地活性化といった他の施策の中にあつた新規創業関連事業を、踏襲したものが基本であつたが、ベンチャー支援を最初から意識したものとして大きなものは先にあげたインキュベートルーム3室がようやく平成15年4月に供用に付されたばかりである、その本格的展開は今後に残された課題であるといつてよからう。

### 3. 下関市における今後のベンチャービジネスの可能性

#### －新規小売業態の可能性を中心に－

先に紹介した山口県新作業振興課のwebサイトにも見られるように、中小企業創造活動促進法、もしくは中小企業経営革新支援法に基づく認定企業一覧を見れば明らかな如く、下関にも多くの産業分野でベンチャーとみなされる企業が存在する。しかし、それらがベンチャー企業のすべて

ではもちろんない。実は、行政支援を受けないで新規事業に挑戦しているかなりの数の企業群が存在しているのである。それらは、あるいは社内ベンチャーとして生成発展を遂げてきたものもあれば、位置からの創業のケースもあり、実態は様々である。それらの企業群は、端的に言えばインターネット通販なるまことにIT時代にふさわしい新しい小売業態である。

歴史的に小売業の分野は新規参入障壁が低く、多数の中小零細小売事業者が参入・退出を繰り返しながらも、全体としてみれば一貫して増加の傾向を示していた。これは、格別のノウハウ経験を比較的必要とせず、また開業資金も比較的小額で済む、といった参入障壁の低さに基本的には起因している。周知のように、この傾向が逆転したのは昭和60年の商業統計においてであった。すなわち、その年に戦後一貫して増加し続けてきた小売事業者の数と、従業者数が初めて減少に転じ、その後昭和63年の商業統計で一度増加に転じたものの、次調査年度から再び減少に転じ、爾来一貫して減少の一途を辿っている。これは、単に全国的傾向というにとどまらず、山口県及び下関市についても同様である。因みに下関市の小売事業所数で見た場合、昭和54年の4,667店をピークとして平成9年には3,362店へと、実に28%もの減少を記録している。実はその間商業統計の調査方法が変更されて、従来算入されていなかった小売事業所も含まれるようになってから、既存の小売業の落ち込みは商業統計のそれよりも実際にはもっと大きいものであることが理解されよう。

もちろん、この背景には大型店との競争激化、小売経営者の高齢化、後継者難等々様々な要因が関わっているが、小売業及び商店街の衰退は結果的に町を沈滞化せしめ、活力を失うことにつながることから、現在全国のほとんどの自治体で中心市街地活性化の鍵を握るものとして、小売業、商店街活性化策が模索されていることは周知の通りである。先に紹介した下関市のチャレンジショップもその一環であることは、いうまでもない。

しかし、商店街などに立地するリアルの小売店が有店舗であるのに対し、インターネット通販は無店舗であり、店の賃料、建物さらには内装コストなどをほとんど無視することが出来、しかも、時間的にも距離的にも商圈を限りなく拡大することが出来る。従来においても訪問販売やカタログ通販などの無店舗販売は存在しており昭和50年代以降急成長を遂げてきたのであるが、インターネットを利用すると更に人件費送料等を削減することが出来、価格競争上きわめて有利な立場に立つことが出来る。その結果、今日、ホテルや飛行機などの各種チケットはインターネットを通じての購入がごく普通になっており、しかもリアルの店頭購入に較べてほぼ2割引となっている。

そのことは有形商品についても例外ではなく、たとえば「楽天」、あるいは「ビッターズ」などといったバーチャルモール、オークションサイトの急成長には誠に目を見張るものがある。正式な統計数字は得られないが、現在すでに数百万という数のオンラインストアがインターネットに存在すると言われている。現実の有店舗小売業が不振に喘ぎ一貫して数を減らせていく中で、インターネット通販の短期間におけるこうした急成長は誠に目を見張るものがある。

わが国の行政による創業支援が、産業空洞化に対応して新たな雇用の受け皿つくりとIT関連産業の可能性に着目した結果として、行政の目が新しい先端技術やシステム開発に注目したことはある意味当然であったし、そのことを批判することは出来ない。しかし、そうした分野は当然ではあるが高度な技術知識を求めるものであり、だれもが容易に対応できるというものではない。参入障壁の低さという点に関して言えばインターネット通販の分野への参入が開業・運転資金の

点でも、またノウハウのレベルの低さという点でもはるかに容易であることは、現実のバーチャルモール、オンラインショップの数と隆盛が如実に証明する所である。ともすれば、行政のベンチャー支援は新技術・IT関連システムの開発偏重しがちになるが、今日の深刻な雇用問題の早急な解決策の一助として、この参入の比較的容易なインターネット通販分野への参入支援にもっと努力を傾注することは、大いに有意味であろう。

もちろん、インターネット通販にはそれ自体特有の問題を抱えており、無条件的に奨励促進すべきでないことはいうまでもない。たとえば、すでにあまりにも多くのオンラインショップが存在しており比較購買と特定の売り手へのヒットに逆に多大の時間を要するに至っていること、また、売り手に対する信用の問題などが、それである。行政としてはそういったインターネット通販が抱える問題点を踏まえての指導が当然求められることになる。また、業態から党是全のことであるが通信販売方上の規制も当然受けることになり、そちらの指導も当然求められる。

ところで、下関市内にはインターネット通販を試み成功した（逆に失敗した例もあるであろうが実態は不明である）すでいくつかの企業が存在する。とても全部を紹介する余裕はないので、以下、そのいくつかをwebページから拾って紹介することにする。

下関市内に本社を置く企業でいち早く全国的に名前の知られた企業としてまずあげられるのは、株式会社シモカネが楽天で展開している「I-SHOP トマト」であろう。同社は家電製品や照明器具、音響機器をはじめとする総合卸売業者として昭和26年に設立され、社内にネット事業部を設置して1998年6月から「I-SHOP トマト」を開業している。開始当初はねずみ駆除機などの比較的地味で市場が未成熟な生活用品を取り扱ったことから、売り上げが低迷したようである。しかし、商品の主力をビデオカメラ、カーナビ、エアコン、パソコンの4つを中心に価格比較サイト上にて価格競争し始めたことから、売り上げが伸び始め、2000、2001年度には月商1.5億円程度にまで急成長している。この傾向は現在も続いており、2003年12月には月商3.5億円を記録しており、3年続けてyahoo of yearで売り上げ10位以内に入っているほどの、全国的にも名前を知られたディスカウンターにまで成長している。同社の場合エアコン、風呂がま、給湯器などの素人では据付の困難な住宅設備機器も取り扱っており、必要な場合に備えて工事業者のネットも別途用意したり、価格を毎日チェックするなどの細かいメンテを行っている。

なお、同社には平成14年度に財団法人やまぎん地域企業助成基金から、ディスカウントストアなどの量販店向け卸売りからインターネット通販に事業展開し、大成功を収めたことなどが高く評価され、助成を受けていることも付記しておく。

このほかにも、下関を代表する産品である、ふぐを取り扱う企業もいくつかみられる。シズカグループのカタノ物産株式会社もそのひとつであり、楽天及び自社HPを通じてふぐを扱っていると同時に鯨さらには同社の開発した栄養補助食品を扱っている。いうまでもなく本グループは下関を代表する地場の優良企業のひとつであり、今年度調査では同社の企業戦略、売り上げ動向等の詳細は詳らかならなかつたが、確実な商品を安定的に供給し、堅実な実績を上げているものと推定される。

ふぐを扱う企業としてはこのほかにもいくつかあり、たとえば株式会社ダイフクもそうである。同社は、唐戸魚市場の仲卸業を営む（株）畑水産の加工部として昭和61年に開業した企業であり、平成12年9月には日本商工会議所のOST認証マークを取得している。これは、代金を支払っても商品が届かないというネットではしばしば聞かれるクレームを憂慮して日本商工会議所が中心とな

り、ネット通販を手がける商社の提供しているサイトが適切であることを認証するために創設された制度である。この制度にいち早く対応していることからわかるように、同社は信用を重んじる企業であるということが出来よう。また、ネット上では楽天で水産物を手広く扱っている有限会社海峡新感鮮もヒットしたほか、市外の業者で下関の産品を取り扱っている企業は多数見られた。

このように、すでに下関市内においてはインターネット通販を手がけている企業は多数存在する。その中には株式会社シモカネのように、短期間に全国有数の売上高を達成した企業も存在するが、それ以外の企業の通販実績、及び動向については詳らかにしえなかった。他日を期すことにしたい。

とはいえ、地理的に比較的狭い商圈の、しかも時間的に制限された顧客を対象とせざるをえず、さらには、小倉のリバーウオーク、伊勢丹のオープンなど、厳しい地域間競争にさらされている下関小売業の今後の発展の可能性を考えると、インターネットの活用はもはや常識ですらあるともいえる。既存小売業の新たな業態もしくは業務展開の一環として、早急な導入を、また小売ベンチャーを下関でこれから目指そうとする場合についてもインターネット販売を活用すべく、そのノウハウを身につけておくことが、今後不可欠の条件になってくるものと考えられる。