



# HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	規制緩和とビジネスチャンス -中小企業振興への課題-
Author(s)	濱田, 康行; Hamada, Yasuyuki
Description	「特集 -平成16年度日本学術振興会委託調査- 規制緩和と中小企業の新しい発展分野」の第2回記事に該当する。
Citation	商工金融, 55(7), 5-19
Issue Date	2005-07
Doc URL	<a href="https://hdl.handle.net/2115/668">https://hdl.handle.net/2115/668</a>
Type	journal article
File Information	hamada_shokokinyu_2005(7)_5-19.pdf



# 規制緩和とビジネスチャンス

## 中小企業振興への課題

はじめに

規制緩和は日本のこの10年の一大スローガンであった。そもそもは財政危機が進行し、それに対応する歳出削減方策の基本施策として出発した。歳出の削減の基本は役所の仕事を減らし、そこに働く人を減らすこと、および役所のやっている事業そのものを民営化することに尽きるが、それらの実施に当っては、該当する規制を変更ないし廃止していかなばならない。役人は、規則・規制を守るために存在するから、規制をなくしてしまわない限り彼らの仕事はなくなる。また、政府の事業の大方は大きな資金を必要とし、そのかなりの部分が官営の非効率に陥っている。このような大局的批判の上に乗って民営化論が展開することになった。

規制緩和は、役所の費用を減らすだけではない。規制の存在の故に発達しなかった様々なビジネスが生まれることが期待される。もし、そうなれば、ビジネスは雇用を生み、それは所得を生む。ビジネスが順調にいけば会社は利益を生む。すべては税收増につながるので、歳出削減とは反対方向から財政危機を改善する。規制緩和はまさに一石二鳥と考えられてきた。

低成長と財政危機という現代資本主義の二大問題を解決するものとして規制緩和は登場したのであるから、総論で反対が出る訳もなかった。問題は各論である。ひとつの規制をなくせば、官庁のひとつの係が不要となるという直接的因果関係があれば、事態がなかなか進まないのは当然である。まして、官僚の知恵に多くを依存している政治体制ではなおさらである。

本稿で見るように規制緩和はまさに国民的行事として行われたので関係する産業分野は極めて広範である。そして、関係官庁任せであったから進捗度合は各分野毎に極めてまちまちであり、出来上がった絵柄はまさにまだら模様であった。また、多くの新しい産業・企業を生み出した分野もあるし、既存の企業に独占を許すような方向に動いた分野もある。簡単に言えば産業そのものが新しく生まれた分野、企業数が新発組の参加で増加した分野、そして独占・寡占が進み企業数が減少した分野がある

### 第1節 規制緩和とビジネスチャンス

規制緩和によってビジネスチャンスが拡大する分野がある。それは農業、エネルギー、医療、教育、情報・通信、運輸、雇用斡旋などであるが、これらの

分野に共通して言えることは、既存企業が規制に守られていたということだ。守られている、つまり免許制やら許可制、あるいは認可制が前提で、新規参入が制度的に難しいのである。認可制であっても、それが容易であれば規制は参入の障害にはならないが、そうであっては役所の仕事はなくなってしまうのである。

この逆に、規制ができることで新たなビジネスが生まれる分野もある。その典型は環境である。財政危機がなければ、規制を作った国が自ら実施すべき仕事であるが、それができないため民営が志向されるというケースもある。食ビジネス、つまり食の安全条例などが施行されたために発生するビジネスもこのジャンルに入ることになる。

規制緩和の第一歩は多くの場合、改正法という型になる。つまり改正の中味が、従来の法律の規制を緩める方向になる。21世紀になってからのこうした規制緩和を一覧したものが表1である。以下、いくつかの代表的分野について改正の主旨と概要、基本的な効果（ビジネスが生まれたか）そして問題点を見ていこう。

表 1 規制緩和に関する法律・規制（2001 年以降）

分野	法律・規制	制定年
農業	農地法改正	2001 年 3 月
	構造改革特区	2003 年 4 月
	株式会社の農業参入	2005 年
エネルギー	ガス事業法改正	～2004 年
	電気事業法改正	～2004 年
情報・通信	通信自由化	1985 年～
住宅・不動産	借地・借家法改正	92, 00, 2004 年
	不動産投資信託	2000 年
	マンション関連法改正	2003 年
	住宅品質確保法	2000 年
インフラ	水道法改正	2002 年
運輸	タクシー等乗合規制緩和	～2004 年
	信書便法	2003 年
雇用・労働	改正労働者派遣法の緩和	2004 年
小売・商取引	酒類販売の自由化	2003 年
医療・医薬	薬事法改正	～2005 年
	企業の病院参入	1998 年～
金融	金融ビッグバン	1996 年～
教育	保育園規制の緩和	2003 年～
	国立大教官の兼業規制緩和	2000 年
企業・法人	最低資本金の特例	2003 年
食品	改正 JAS	2001 年
	牛肉トレーサビリティ法	2003 年
新エネルギー	新エネルギー利用等促進法	1997 年
	RPS 法	2003 年
省エネルギー	改正省エネ法	2003 年
福祉・介護	介護保険法	2000 年
環境	リサイクル法施行	～2004 年
	フロン回収破壊法	2002 年
	ディーゼル排ガス規制	2003 年
	土壌汚染対策法	2003 年

## 農業分野

最近のかつ最大の話題は、構造改革特区に基づく農業への株式会社参入問題である。これは、具体的には構造改革特区法に農地法の特例を書き込むことによってなされた。その背景には、農業の後継者不足がある。日本の農家の約三分の二に後継者がいないこと、北海道を除く全国で兼業農家が大半を占めているという事実があり、反面、日本のカロリーベース自給率が40%を切るなど先進国でも最悪の状況にあることから、農業生産法人以外でも農業ができるようにしようというのが主旨である<sup>1)</sup>。

この改正は2005年4月からであるが、これ以前にも2001年3月の農地法の一部改正によって異業種からの農業生産法人への出資が認められている。これによって、アメリカのドールの進出や、北海道富良野でのファーム富田（ラベンダー鑑賞、香水作り）、キリンビール（農家に花き栽培を委託）などが展開している。

規制強化では、改正JAS法や牛肉トレーサビリティ法が話題になっている。前者では有機農産物表示が安全義務化され、認定を受けたものでないと「有機JAS」マーク表示ができなくなった。これまで、多くの農業法人が「有機」農業に挑戦しているが、基準が曖昧で差別化できなかった点に対応したものである。後者はBSE対策であるが、農業ビジネスを発展させるというよりも、IT産業への影響が大きい。ハード、ソフトともに新商品が開発されている。

概して言えば、農業分野は急速に規制緩和が進んでいる。裏返して言えば、2000年まで農協の壁が高く規制緩和が進んでいなかったのである。現象そのものが最近の事で、まだ効果を言う段階ではないが、現状を概観すれば次のようになるだろう。

起業は大型から農家の転身等の小型まで様々なレベルだが、概して言えば中小の参入は苦戦しており、大手直結がうまくいっているようである（カゴメのトマト栽培、伊藤園など）。また大手の場合、もともとの業種が農業に関係のない企業の参入も多い（新日鉄の花き栽培、オムロンの水耕栽培、セコムのハーブ栽培）。ワタミフーズなどのベンチャー企業が直営の有機農業を展開しているケースもある。後にも述べる、農業進出の障害は流通ルートである。逆に言えばこれを確保しているワタミのケースなどは展開し易いのである。規制緩和から出た農業ベンチャーはまだ数える程である。

冒頭に述べた農業特区については問題点がありそうである。ここで最も期待されているのは、地方で公共投資に依存してきた建設業の“帰農”である。も

---

<sup>1)</sup> 農家戸数は1950年を100とすると2000年で約50、しかし専業農家は20%（北海道を除く）である。

ととも、地方の建設業は農家のサイドビジネスから転身したものが多く、その労働力の多くを農村に依存していたのである。現在でも中高年の経営者、従業員には農業経験者が多い。農業は経験した者とそうでない者ではその後の成功率が違うので、帰農は有力な方向ということになる。しかし、コンセプトはよくても現状では様々な問題がある。今のところ農地は借りることしかできない、また株式会社は農協の組合員になれないので、いわゆる系統の流通路に乗せられないなどである。

#### 補足 農業への新規参入と教育

離農者が多いということは、耕作地放棄がなければ一戸当りの農地が拡大し、その分、生産性の向上が計れる。北海道は確かにこの傾向がある。しかし、その北海道でも後継者問題は深刻である。ひとつの望みは新規就農者だが、2002年度で北海道で700人不足である。このうち、まったくの新規参入（農業経験なし）は86人に過ぎない（247件はUターン）。ところが、農業をやりたいという希望は多いのである。このギャップを埋めるものは教育であるが、現存する農業高校や大学にはこのためのコースはない。高校は、後継者の育成、大学は農業技術の向上を第一目標にしているからである。そこで、新規就農者へのオリエンテーション、しかも知識経験等の違いによるそれが必要である。農地法など関連法規をいくらいじっても、その後のソフトがなければ機能しないのである。

#### 地ビール

広い意味では食品分野に属し、規制緩和でかなりの数の企業が出現した分野が地ビールである。日本のビール産業は、札幌に官営工場が建設されて以来（明治9年）大手メーカーによる寡占市場であった。これが、最低製造数量を2000kl 60klへと一挙に減じたことにより（1994年）以後全国に地ビール会社が続々と設立され、最盛期に266社になった。規制緩和が多くの中小企業を生み出した典型的な例である。

2000kl 60klの緩和は1996年のことであるが、これまで日本には沖縄の1社を含めて5社しかなく、これで年間700万klといわれる需要をまかなってきた。日本酒などの業界に比べると大きな差である。またヨーロッパなどをみると各国の各市、各町にそれぞれのブランドがある。だから当然すぎる規制緩和であったが、参入した地ビール会社にとってはいばらの道でもあった。

まず販売価格である。当然だが大量に作れば一単位の価格は下がる。少ロットの地ビール会社のコストは高く、販売価格は二倍にしないと採算が合わないという。税金にもまだ問題がある。2003年の租税特別措置法で中小メーカー

(1300kl以下)の200klについては20%の酒税カットが3年期限付きで認められたが、これではコスト二倍の弱点は解消されない。ドイツでは500kl以下50%減税、アメリカでも7000kl以下61%減税である。ビールの価格の半分は税金というのは誰でも知っている話だが、最近ではこれに加えて発泡酒、第三のビールが登場しているが、地ビールメーカーにはこれに対抗する手段がほとんどない。初期の設備投資額が大きすぎるのである。

この他にも規制緩和の裏側で様々な規制や指導が行われている。地ビール会社の創始者で現社長でもあるM氏は次のように言っている。

「販売容器の検定について20ℓビール樽の充填重量を1g単位で計るよう指導された。」

「年間20数トン使用する麦芽の欠減が10kg程出たことを、丸一日追求された。」

「管理や出荷検収に関する法体系が旧態依然。大メーカーへの管理手法が小さなビール工場にも適用され、中小はかえって非効率になる。」

日本の規制緩和は非体系的なのである。これは、法律の改正という中核部分は中央官庁のキャリア組が担当し、それに附随する細目は地方のノンキャリア組がやるという日本の官僚機構の構造によるものだ。運輸・航空業における規制緩和もうまくいかなかったひとつの理由もこれである。参入を許す法律ができて、それに附随する細かい規制が変わらないと、参入者には大きなコストが生じてしまう。M氏の発言は傾聴に価する。

規制緩和で逆に中小ビジネスが激減した分野がある。それは、酒類の小売店である。酒類販売は販売店間に一定の距離を置く「距離基準」と一定の人口に一つの免許という「人口基準」のふたつで新規参入を阻止してきた。しかし、この規制が1998年から段階的に緩和され、距離基準は2001年1月、人口基準は2003年9月に撤廃された。この緩和により、2002年度は1万2000件を超える免許申請があった。小売店はこの時点で約12万だから一挙に一割の、しかもスーパー、コンビニ等の酒販店が増加した。結果は明らかで、街から酒屋が消えたのである。

酒屋は小売業の一種だ。いわゆる中抜き現象(メーカーから問屋を通さずに売る)を利用する、大手スーパー、ショッピングセンターの増加で小売業も苦境だし、卸売りも激減している。こういう事態を考えると、少なくとも数の上では規制緩和がビジネスの数(事業所数)を増やすとは言えないのである。

#### 通信・情報・IT分野

通信分野は、日米とも最初に規制緩和が生じた分野であり、規制緩和の実験室の意味合いがあった。しかし、後段のIT技術の発展によるブームの展開まで

は、この分野での規制緩和が新しい中小企業を生み出すという傾向はなかった。前半（1980 - 1990 年代）は日本では NTT（旧電電公社）の解体と再編として事態が進行した。この巨大企業に対抗しうるのは、それがいくら解体傾向にあるとはいえ、中小企業の及ぶところではない。現に、対抗馬として登場したのは京セラとか JR とかの超大手であった。中小企業がこの分野に参入し、多くのベンチャー企業が生まれるのはインターネットや携帯電話の技術的進歩と大衆への普及が起きてからである。

この分野は日米ともに 1980 年までは独占で当然と考えられていた。日本の電気通信事業法は業界を通信設備を持っている第一種業種とないものの第二種に分け、前者は公共インフラであることから規制対象、後者の利用するだけの業種は比較的自由という分け方であった。

第二種でも電波は公共という通念があった。電波は物理的資源であり、無秩序に使用すれば混信という事態が生じるから、周波数の使用帯を割り当てるなど一元的管理が必要というのがその根拠であった。しかし、この前提がインターネットの出現、人工衛星利用、周辺の様々な技術革新によって崩されたのである。

規制緩和は、次の三つの要素を持っている。競争の促進、民営化、集中の排除（新規参入）。日本では、第三の視点で NTT の分割、そして民営化、更にいくつかの企業での競争という型で展開した。だから、この分野へのベンチャーの出現は、規制緩和による業界の構造変化というより、技術の発展によるところが大きい。

図 1 と図 2 は、日本ビジネス開発株式会社が刊行した『技術改革ビジネス白書』2004 年版からこの分野のベンチャー企業を設立年別と売上高別でみたものである。1980～2000 年でみると設立は 1996～2000 年が多い。また、売上高も平均が 50 億円～100 億円あたりにあり、かなり大きな額になっていることがわかる。2000 年のいわゆる IT バブルで多くの企業が消え、現在存在しているのはいわば生き残り組である。端的に言えば、通信・情報分野のベンチャー企業の生成は既に峠を過ぎており、これからの新規参入は、大きな技術革新があれば別だが、難しそうである。

図 1

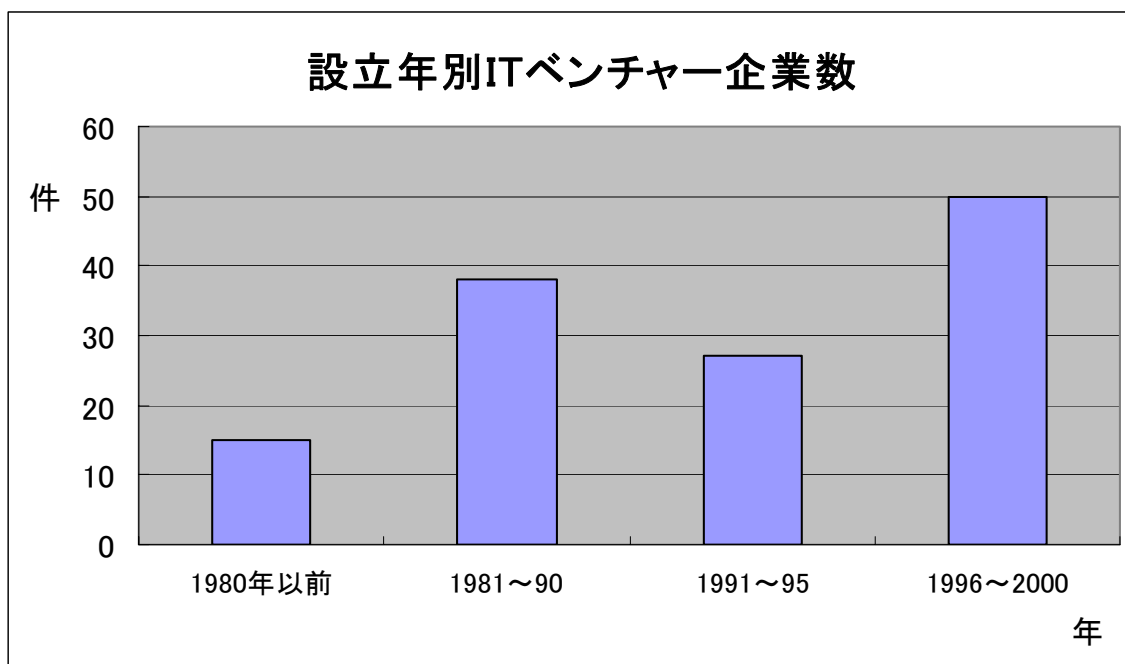
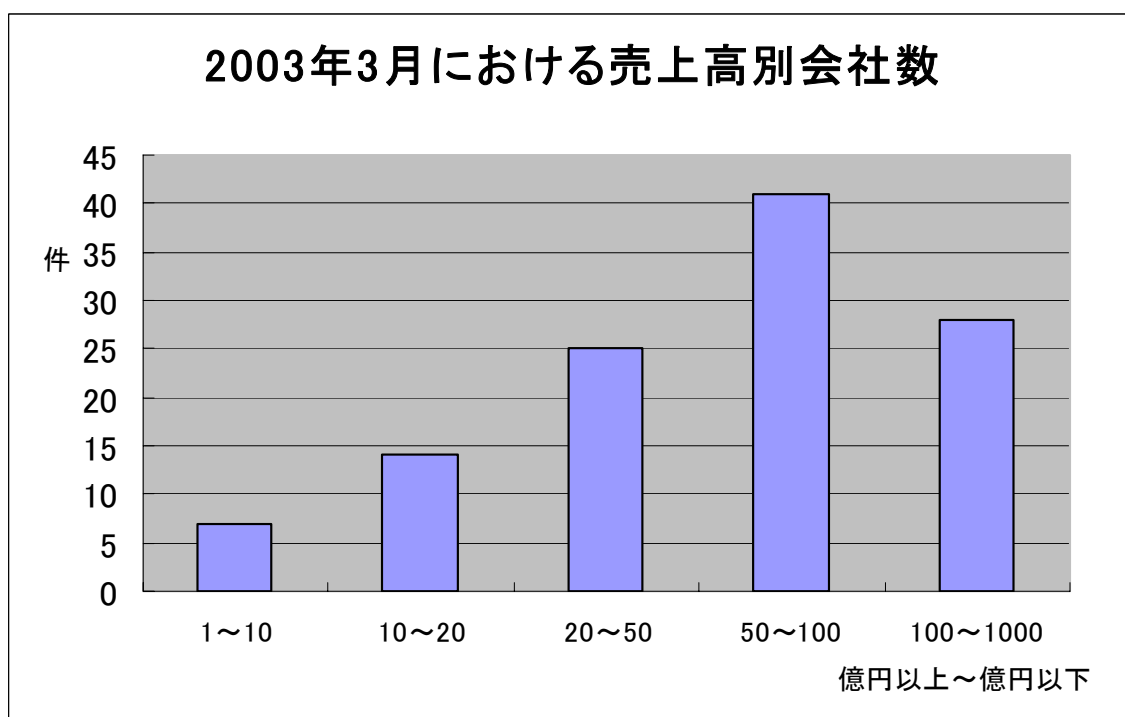


図 2



#### 労働派遣分野

法律、規制の緩和が直接的に新しい企業・ビジネスの誕生を生み出したのは雇用・労働分野である。ここではIT分野やバイオ系分野と違って技術的要素の

占める割合が少ないから、規制緩和 ニュービジネスという因果関係が目立つのである。

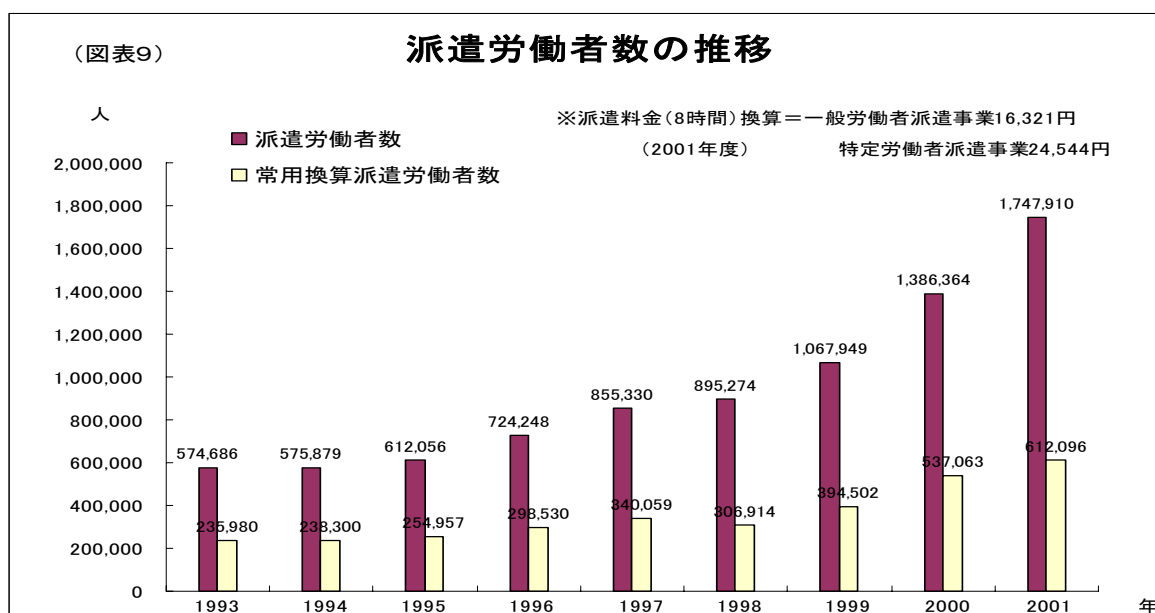
労働者派遣に関する法律は1986年の労働者派遣事業法から始まる。しかし当時は、この法律が適用される業種は極めて限られていた。1996年になってようやく16業種から26業種へ拡大され、更に1999年に一部の指定業種を除いて原則自由化された。

2004年3月には改正労働者派遣事業法が施行され、製造業で解禁、病院での医療関連業務に限定つきで解禁された。港湾、建設、警備については引き続き派遣禁止である。また、こうした業種の規制緩和と並行して派遣期間についてもそれぞれ延長措置がとられた。

製造業について派遣が禁止されていたのは、中小企業保護という側面もあった。つまり大手製造業では多くの下請企業が存在し、これらが事実上の労働者派遣を行っていたからである。しかし、これからは、派遣会社が直接に製造業に人を送り込むことが可能になる。これが、下請中小企業にいかなる影響を及ぼすかは注意して見る必要がある。

派遣労働者数は図3に見るように近年増加している。やはり、法律が改正された1996年、1999年が転換点になっていることが確認される。2001年には派遣労働者数は174万人だが、ほとんどはパート労働であるから、これを常用労働者数に換算すると約61万人になる。2002年には前年比20%増の213万人と報告されている。

図3



(出典：いちよし経済研究所)

派遣についてはマーケットサイズもまだ拡大の余地があるとの見方が多い。また、2003年4月に改正された社会保険の総報酬制（表2）が派遣事業者に有利になるものと思われる。表に示されたように改正によってボーナスも給与も同率となるが、派遣の場合ボーナスがないのが普通だからである。

表2

～例：社会保険・総報酬制（個人＋会社負担）

	2003年3月まで	2003年4月から
厚生年金	月額給与 173.5/1000 賞与 10/1000	月額給与 135.8/1000 賞与 135.8/1000
健康保険	月額給与 855/1000 賞与 10/1000	月額給与 82/1000 賞与 82/1000

○月給と賞与に同じ掛け目を使うこと

（出所）いちよし経済研究所

雇用関連では、もうひとつ規制緩和で発生したビジネスがある。それは人材紹介、再就職支援事業である。職業紹介といえば、これまでは家政婦等の特定分野だったが、1999年に紹介業が原則自由化された。紹介業には、経営トップのリクルートを支援するヘッドハンティング業なども含まれている。ハローワークの独占でなくなったことで多くの民間ビジネスが誕生した。また、最近の傾向としては紹介と派遣が融合しているケースが多い。

いちよし証券の調査で業界の様子を概観しておこう。表3は派遣業の売上高ランキングである。既に売上高1000億円以上の企業が3社もあるが、反面、市場占有率2%以下が業界13位で見られる。また、中小ベンチャーもあることはあるが、大手企業の子会社もかなり入っている。これらはグループ企業にもっぱら人材を派遣している、いわばグループ・企業内部の人事部が一部独立したものとも見られる。もちろん、それは戦略的に行われているのである。

表 3

人材派遣事業売上高ランキング(2001 年度)

順位	企業名	売上高(百万円)	市場占有率
1	パソナ	141,726	17.49%
2	テンプスタッフ	140,800	17.38%
3	アデコキャリアスタッフ	108,600	13.40%
4	ニチイ学館	82,475	10.18%
5	マンパワー・ジャパン	80,000	9.87%
6	リクルートスタッフイング	61,841	7.63%
7	ヒューマン・タッチ	22,690	2.80%
8	メイツ	19,289	2.38%
9	フジプロフェシオ	18,917	2.33%
10	東京海上キャリアサービス	18,343	2.26%
11	アヴァンティスタッフ	17,664	2.18%
12	ピープルスタッフ	17,194	2.12%
13	インテリジェンス	14,481	1.79%
14	キャプラン	10,790	1.33%
15	松下エクセルスタッフ	10,587	1.31%
16	ヒューマントラスト	9,530	1.18%
17	オリファ	9,496	1.17%
18	ダイヤモンドスタッフサービス	9,049	1.12%
19	ニッセイ・ビジネス・サービス	8,595	1.06%
20	エヌ・ティ・ティ・ダイナミックテレマ	8,115	1.00%

市場占有率は上位 20 社を 100 として算出

スタッフサービスは決算期変更のため集計対象外(前年度 1,244 億円)

出所:2002 年 11 月 7 日 日経流通新聞 (出典:いちよし経済研究所)

再就職支援企業の売上高ランキングは表 4 で示した。表 3 と並べてみるとわかるが、同じ経営体が派遣、紹介それぞれに別会社を作って運営しているケースが目立つ。全体としてみれば雇用関連分野も寡占状況になりつつある。市場規模はまだ拡大するものの既に参入のたやすい業界ではなくなっている。今後の動向で注目されるのは、派遣・紹介する人材の特化である。既に技術者のみをターゲットにしている企業もあり、逆に単純労働、学生アルバイトのみを対象としているものもある。

業界は確かに規制緩和で伸びているが、国民経済的には考えるべき事がある。このまま、派遣労働者が増加していった場合に、日本の労働力の質(それは国

際競争力の要素)が保てるか、技術の継承に問題はないか、実質的な賃金切り下げになっていないか、労働市場が機能しなくなる恐れはないのか等々である。そして最も大事なものは、派遣される労働者の権利がいかに守られるかである。

表 4

再就職支援業界ランキング

	社名	売上高(2001 年度)
1	日本ドレーク・ビーム・モリン	5,941
2	パソナキャリアアセット	920
3	日本マンパワー	830
4	リクルートエイブリック	493
5	アデコキャリアスタッフ	400
6	リライアンス	298
7	コベルコパーソネル	286
8	ブライトキャリア	243
9	日本リビジョン	100
10	キャリアバンク	61

○ヒュー・マネジメント

単位:百万円

出所:日経流通新聞 2002 年 11 月 7 日 (出典:いちよし経済研究所)

## 第 2 節 金融分野

金融分野についても、通信・情報分野と同じような事が言える。つまり、日本ではほぼ完全な規制業種であり、それが徐々に外されていく過程であった。ただし、NTTのような巨大独占が存在したのではなく、既に成立していた寡占グループの間の業界垣根が取り払われ、寡占間の競争が激化したことに特徴がある。

日本の金融業界の規制は、金利規制、業界分野規制、内外金融市場の分断の三つの内容から構成されていた。これが 1960 年代から少しずつ動き始め(まず金利の自由化)、1985 年の日米円ドル委員会、金融ビッグバン、金融危機を経て今日に至っている。全過程を貫くのはアメリカからの外圧である。象徴的に言えば金融の自由化、規制緩和はアメリカで戦後作られたグラススティーガル法からの解放の道であった。

日本の金融自由化について多くの論考があるのでここでは触れない。金利の自由化の背景には国債の大量発行という問題があり、銀行・証券・保険の垣根撤廃の背景には日本の銀行・証券各社での海外活動と外銀の日本での活動があ

るなど、必ずしも単純な進行過程ではなかったことだけを確認しておく。

1996年以降の主な規制緩和を見ると次のようになる。

表 5

### 金融分野における規制緩和

年 月	関連する主要規制改革策	主な内容
1998年4月	・改正外為法施行	・銀行以外の異業種からの参入が可能となった。
1998年7月	・自動車保険の保険料自由化	・新商品開発や外資系の参入などにより、競争が激化している。
1998年12月	・金融システム改革法	・証券会社の保険業務を解禁。
1999年2月	・サービサー法施行	・民間企業の参入が可能となる。
1999年10月	・株式売買委託手数料の完全自由化  ・銀行・証券の相互参入業務規制範囲撤廃	・独自の委託手数料の設定が可能となる。インターネット証券の出現が活発化してる。  ・都市銀行は証券子会社の体制を強化。
2000年10月	・銀行の子会社方式による保険業への参入	・保険会社と銀行間の子会社方式、持株会社方式による互いの参入が可能となった。
2001年1月	・生・損保のがん保険取り扱い規制の緩和	
2001年4月1日	・保険商品の銀行窓口での販売を解禁	・銀行窓口で投資信託に続いて生・損保商品の購入が可能になる。
2001年4月1日	・損害保険会社が代理店に支払う手数料を自由化	・1998年7月の自動車保険の保険料自由化に続く第二弾である。
2001年7月1日	・第3分野保険を国内の保険会社に全面解禁	・これまで日米協定で外資系保険会社が独占的に扱っていたがん保険や医療保険の販売が可能になった。
2002年10月1日	・銀行の生保窓販スタート	・銀行の窓口で年金保険の販売が解禁された。但し、定期保険や終身保険は扱えない。
2004年度以降	・信託業法を改正	・信託銀行と都市銀行及び証券会社の信託銀行子会社にだけ認められている信託業務を事業会社に解禁する。
2004年4月10日	・証券仲介業の解禁	・2004年4月に事業会社に解禁。2004年12月には銀行にも解禁される。

(出典:『規制改革ビジネス白書』2004年版)

表5に明らかなように、規制緩和のほとんどは、金融業界の垣根撤廃に関するものである。銀行・証券・保険の各業界がお互いの領域に踏み込んで競争する。また、その競争が国境を越えて行われるというのが基本構図であり、ここに中小企業が参入する余地はあまりなかった。新規参入が目立ったのは、ネット系銀行とネット系証券であるが、設立母体を見てみると大企業がほとんどである。

表5の様々な規制緩和から生じたのは、むしろ金融機関数の減少である。競争激化で信用組合の数は半分以上、都市銀行である北海道拓殖銀行の破綻、長期信用銀行三行の破綻あるいは再編、数の上では多くないが地方銀行、第二銀行、信用金庫の倒産・合併・再編が生じた。状況は証券業界でも同様で、三洋証券から始まって山一証券という四大証券の一角が崩れた。保証業界の再編は主に2000年以降進行している。こうした一連のプロセスで日本の金融界（銀行・信託・保険・証券）は周知のように4つのグループに再編された。生まれた者より消えた者の数をはるかに多いのであるから、この限りでは金融分野の規制緩和が中小ベンチャーを促進したとはいえないのである。

問題はこの先である。金融界のリストラが進行し、この分野から数万人の従業員がはじき出された。これらの人々による創業は充分考えられる。しかし、その場合も金融業そのもの、例えば銀行や証券会社そのものを創業するという事は考えにくい。競争相手が大きすぎるし、政府も安全性をタテに設立認可を積極化する方向にはない。現実には起きているのは、金融業周辺のサービス業における新規企業である。日本の金融業は70年代から80年代に周辺ビジネスを拡大させた。抵当証券、ファクタリングなどから始まって、周辺とはいえないような不動産管理、システム・ソフトなどで多くの子会社を設立したが、金融危機でこれらのほとんどは機能停止のまま今日に至っている。しかし、現在、金融三業種（信託を入れれば四業種）が統合されてみると、周辺ビジネスの必要性は再び高まっているのである。また、大量の人員整理の後ではいくらコンピュータ化を進めたとはいえ、すべての業務はまかなえず、外注の可能性が拡大している。

もうひとつこの分野でのビジネス創造の可能性があるのは複雑化した金融商品の開発と設計である。後にみるようにアメリカではこの種のビジネスが個人や数人のグループで展開されているケースがある。

周辺ビジネスから見てみよう。やはり目立つのはインターネットと金融界をつなぐビジネスである。ファイナンス・オール株は総合比較サイト、つまり様々な金融商品の比較情報を提供する会社だが、ここで各種ローン（住宅ローン、カードローン etc）、保険、カードなどの比較を行っている。これだけ金融商品が多くなるとこうした一覧比較の提供は人々のニーズにかなっている。同社は

ソフトバンクインベストメントの関連会社だが、サイトに潜在的な金融顧客(つまり借りたい人)が集まることから自らの事業として住宅ローンも提供している。源流を辿れば、今や大企業のソフトバンクであるから、この会社を中小ベンチャーとは呼べないが、現代金融事情が生み出した新しいビジネスには違いない。

不動産証券市場の発達は近年の事象だが、ここでも新たなビジネスが発生している。国土交通省は、不動産投資の収益性を測定し投資家に情報を提供する必要があることから、不動産投資顧問業を育成しようとしている。現在は登録制のビジネスだが2003年11月時点で624社ある。もっとも多くは、大手不動産会社の子会社やアメリカからの参入組だが中小企業や個人グループの参入の余地もある。

ケネディ・ウィルソン・ジャパンはアメリカ系の会社であり、ヘラクレス市場の公開企業である。不動産投資アドバイザー、アセットマネジメント(不動産の管理)、債権投資マネジメント(いわゆるサービサー事業)を手がけている。日本の投資家の不動産投資はREIT(不動産投資信託)の急増に示されるように増大傾向だが、金融機関の側には(信託銀行を除けば)十分な情報と知識があるとはいえないので、周辺ビジネスとして可能性がある。

金融機関を金融商品を作るメーカーとすれば、必ずしも自分で販売する必要はない。アンバンドリングの発想のひとつだが、ここにビジネスが発生する。現在の最も注目されている金融商品の販売方法はインターネット利用だ。つまり書籍販売のアマゾンの発想である。ファイナンス・オールがローンの情報サイトだとすれば、アドバンスクリエイト(ヘラクレス公開企業)は保険の情報サイトを運営している会社である。このサイトにいけば様々な保険情報が比較できる(人気の順に紹介)。

金融機関は金融商品を作るメーカーという例えでいけば、商品が複雑になるにしたがって、外部に“部品”を発注することも生じうる。ある商品の設計を依頼するとか、その部品の一部を外注するとかの可能性もある。現在、金融工場で作っている複雑な商品の代表は先物に象徴されるデリバティブスである。アメリカでは、こうした分野での外注、分業がかなり進行している。

メーカーに対して、金融流通業という分野もようやく芽を出した。金融商品が複雑化し、個人向け商品が多様化したために、これらを販売するには金融機関の通常のチャンネルでは販売しきれなくなる。そこで、大手の流通小売業、IT企業、旅行代理店などが、自らのルートに金融商品をのせて販売することになる。まさに、製販分離である。イトーヨーカドーグループは一日の来店者1000万人の強みを生かし、既にATM1万台のネットワーク銀行(アイ・ワイ・バンク)を稼働させている。同じような事態が、不動産投信の分野でも生じ、大手

の不動産会社はこぞって販売事業を展開している。そして、多くの場合、日本のスキルのある金融マンは、このような分野に再就職しているのであるから、ここでも、規制緩和 創業というパターンは日本では描きにくいのである。

「米国では金融技術と先端コンピュータ技術の結合によって、金融の機能が分解されアウトソーシングされた結果、多くの新しい金融ベンチャーが誕生し、そこに人材が流入し職務は専門化されていった」(久原正治、『金融イノベーター群像』シグマベイスキャピタル、1999年、P.32)

このように分化した金融業をブティック金融業務と呼ぶようだが、日本ではまだこういう現象は見えていない。そのひとつの理由は、日本では金融のプロがそもそも少ないし、それを会社が抱え込んでしまう構造がある。先の引用の後で久原氏もプロ同志の横の連携がないと金融イノベーターは生まれえないと言っている。

#### むすびにかえて

本稿でこれまで述べなかった他の分野について簡単に見ておこう。規制ができた、あるいは強化された事で新たなビジネス分野が生まれたのは、環境・リサイクル分野である。水質保全、容器包装リサイクル、大気汚染防止、家電リサイクル、フロン、そして最近では自動車リサイクル法(2004年12月)がある。しかし、リサイクル分野では初期の設備投資が大きく、中小企業の参入はあまりない。多くは、リサイクル対象物を製造している大企業の傘下にある中小企業、あるいは大企業数社の共同出資会社である。今後、環境分野は京都議定書の本格的発行により、規制遵守の重みが増すことになり、産業規模は拡大することが予想される。ここでもIT技術の進歩により、中小企業への外注は進んでいる。直接的ではないが間接的にビジネスチャンスを拡大することは充分予想できる。

教育分野でも、保育園、幼稚園に関する規制緩和があり、民間の参入が生じている。これはベンチャー企業というより、コミュニティビジネスとして展開する可能性が大である。2000年に国立大学教官の兼業が緩和され、更に2001年5月には大学発ベンチャー1000社の目標が掲げられ、運動は以前に比べれば盛り上がっている。2005年3月末での大学発ベンチャーの設立数は1099社となり“公約”は達成された。少なくとも、大学からこれらの企業に役員とか技術展開で関与している教員は数千人規模になっている。大学発ベンチャーの特徴は、その多くが独立したニュービジネスであることで、大企業の子会社がほとんどないことである。もっとも、製品の販路や、技術協力先として大企業は存在するが、一応独立している。だから、規制緩和がビジネスチャンスを拡大した例として挙げることはできるが、以下のような問題もある。ひとつは、大

学発ベンチャーの今後の経営に大いに不安があること。第二に地元中小企業との関係が希薄なこと。そして、技術的な問題はクリアーしても経営面で躓くことが多いことである。つまり、経営面での人材不足である。

最後の点について少し述べておこう。経営体は様々な要素で成り立っている。俗に、ヒト・モノ・カネというが、経営者をはじめとする人材、そして技術と資金の他に、規模に見合った経営組織、外部の取引企業（取引先）等のいわば複合物である。だから、規制緩和によって、どれかひとつの要素の獲得が容易になったとしても、他の部分が歩調を合わせて進んでいなければあまり成功にはつながらないのである。現在、大学発ベンチャーのいくつかが危機に陥り、かつてのベンチャー流星群になる心配も出ている。

他にも、大学発ベンチャー促進には盲点があった。規制緩和は、現職の教員についてはなされたものの（当初は手続きも大変）、退職した教員には配慮されなかった。このため、現職のうちに、大学発ベンチャーを立ち上げ、兼職して仕事をこなし、ようやく退職してから企業経営に専念しようと考えていたものの、今度は“天下り禁止規程”に抵触し取締役を降りざるを得ない事態が発生した。

「国家公務員であった者が退職後 2 年以内に密接な関係にあったと認められる営利企業に就職することは原則禁止されている」

国家公務員法 103 条は、高級官僚の天下りを禁止したもののだが、これが機械的に適用されてしまった。というより、大学等技術移転措置法の制定の際に、このような事態が生じることに誰も気付かず、関係関連法との適応・調整を怠ったことに起因する。

大学発ベンチャーでは、当該企業との共同研究などは当然のことであり、その際には共同研究・受託研究契約を結ぶが、その額が年間 2000 万円を超えることは理系分野ではよくあることである。

国立大学は独立法人になったが、職員は 2006 年 3 月末まで公務員とみなされ、すべての法律が適用される。

医療・医薬の分野では、次の動きがあった。

- 2002 年 4 月 医療機関の広告規制緩和
- 2004 年 4 月 テレビ電話販売（ドンキホーテ対応）
- 2004 年 350 品目を医薬部外
- 2005 年 薬事法の改正（自社生産の必要なし）

要するに、これまで製薬メーカーは製造を含めて何から何まで全部自前でやることが新薬承認の条件だったが 2002 年 7 月に成立した改正薬事法の施行（2005 年 7 月）によって、これが改正される。その結果、臨床実験の請負、臨床前の動物実験の代行、製造、販売までを外注できる。その概略は次のよう

ある。

CRO とは新薬開発のための臨床試験に関わる業務を製薬会社から受託する事業で、欧米では CRO は 30% 程度のシェアが既にある。日本でも既にいくつかベンチャー企業が立ち上がっている。これまでの閉鎖性が強かっただけに、規制緩和の影響は大きいと思われる。

介護・ヘルスケア分野では、2004 年の介護保険法の制定がきっかけで多くのビジネスが生まれている。これらは団塊世代のシルバー化（2007 年以降）の大市場をターゲットとしている。傾向としては 1973 年の老人医療無料化から受益者負担への流れ、さらに公 民への流れが加わって大きな流れになる可能性がある。しかし、問題もある。介護に関する国民的合意、あるべき姿の議論が進まないうちに、介護に関する保険等ができ、ビジネスが誕生してしまった。家庭・家族介護のあり方、グループホーム問題などのあり方、つまり官と民の境界について議論する必要がある。

エネルギー分野でも電機事業法の改正(1995 年)以来、大きな変化があった。つまり電力会社以外の民間企業が電力会社に売電してもよい事になった。しかし、これが可能なのは自らの大型の発電機を持つ会社に限られる。それは製造業大手であり、現に最初に参入したのは鉄鋼メーカーであった。サニックス(株)は九州に本社のある中堅会社であるが、苫小牧で廃プラスチックを利用した発電を行っている。しかし、生産した電力の三割近くを自家消費している。むしろ、ペットボトル等の有効な処理に意味があり、エネルギー関連というより環境関連企業である。この分野で中小企業の参入が期待できるのは、2003 年の省エネ法改正に関連した分野である。これは規制緩和でなく、規制強化であるが、中小の事業所も省エネの実施・報告が必要になったことからいくつかの周辺ビジネスが発生している。ファーストエスコ<sup>2)</sup>は、省エネプログラムを提案する会社として活動している。

バイオマス、太陽光、風力などを利用した発電事業も全国的に展開しているが、これらも初期投資が巨額であるため、この分野に直接、中小企業が参入することはあまりない。しかし、これらの分野で使用する大型機械は多くの新しい部品を必要とし、その製造元として中小企業が参入している例は多い。

運輸部門での最大のトピックスは航空需給調整規制が 1998 年に緩和されたことにより、航空会社の新規参入があったことだ。実に 35 年ぶりの事であるが、一社を除けば苦戦、あるいは倒産している。空の解放というスローガンは美しく響くが、実際には航空会社の申請から、設立後の監督まで膨大な規制がその

---

<sup>2)</sup> エスコ、ESCO は Energy Service Company の略で、ファーストエスコは 2005 年 3 月に東証マザーズに上場したベンチャー企業である(株式コード 9514)。同じような会社に省電社(東証マザーズ 1711)がある。同社は従業員 20 名程の企業である。

ままになっている。トラック一台分とも言われる申請書類を準備し、企業のスタート後も役所から様々な干渉があることは変わらない。運輸分野では監督側に“安全のため”という錦の御旗があるので企業側は抵抗するすべがないのである。それらはすべてコストに跳ね返る。また、航空機などの導入でも大手と新規参入組では航空機メーカーや間に立つ総合会社との交渉力に歴然とした差があり、どうしても後者は不利になる。新規参入会社の倒産は、空の解放という霞ヶ関のキャリア組の掲げるスローガンだけでは何もならないことの証である。川上から川下までの一貫した規制緩和でなければ、新規参入会社は生き残れず、結局はそれを吸収し実質的に便数は増やした大手の利益に終わるのである。

以上、規制緩和と中小企業のビジネスチャンスという観点で述べてきたが、現時点での結論は、規制緩和が直接に中小企業を生み出す、あるいは既存の中小企業に新たなビジネスチャンスを与えるということは案外に少ないということである。まさに、今後の規制緩和のあり方が問われている。

#### 【参考文献】

- ・ 日本ビジネス開発株式会社、『規制改革ビジネス白書』2004年版
- ・ 福光寛『金融規制緩和の経済学』日本経済評論社、1990年
- ・ 日本ニュービジネス協議会連合会編『ビジネス特区発見地図』かんき出版、2004年
- ・ 藤井耕一郎『通信崩壊』草思社、2002年
- ・ 山田博文『金融自由化の経済学』大月書店、1993年
- ・ 菊池慶彦・川端望「日本における航空輸送産業の規制緩和：2002年まで」
- ・ 三嶋恒平・川端望「日本における航空輸送産業の規制緩和：2002年以降を中心に」
- ・ いちよし証券研究所「台頭するエネルギーベンチャーの現状と展望、リスク」『JASDAQ Monthly』2005年5月、(このレポートの作成者は福永大悟氏)