

データベース構築促進及び技術開発に関する報告書

新規事業創出支援のためのデータベース構築に向けた基礎調査

平成 8 年 3 月

財団法人 データベース振興センター

委託先 ㈱日本インテリジェントトラスト

KEIRIN



この事業は、競輪の補助金を受けて実施したものである。

序

データベースは、わが国の情報化の進展上、重要な役割を果たすものと期待されている。今後、データベースの普及により、わが国において健全な高度情報化社会の形成が期待される。さらに海外に対して提供可能なデータベースの整備は、国際的な情報化への貢献および自由な情報流通の確保の観点からも必要である。しかしながら、現在わが国で流通しているデータベースの中でわが国独自のものは1/3にすぎないのが現状であり、わが国データベースサービスひいてはバランスある情報産業の健全な発展を図るためには、わが国独自のデータベースの構築およびデータベース関連技術の研究開発を強力に促進し、データベースの拡充を図る必要がある。

このような要請に応えるため、(財)データベース振興センターでは日本自転車振興会から機械工業振興資金の交付を受けて、データベースの構築および技術開発について民間企業、団体等に対して委託事業を実施している。委託事業の内容は、社会的、経済的、国際的に重要で、また地域および産業の発展の促進に寄与すると考えられているデータベースの構築とデータベース作成の効率化、流通の促進、利用の円滑化・容易化などに関係したソフトウェア技術・ハードウェア技術である。

本事業の推進に当たって、当財団に学識経験者の方々に構成されるデータベース構築・技術開発促進委員会(委員長 前山梨学院大学教授 蓼沼良一氏)を設置している。

この「新規事業創出支援のためのデータベース構築に向けた基礎調査」は平成7年度のデータベースの構築促進および技術開発促進事業として、当財団が(株)日本インテリジェントトラストに対して委託実施した課題の一つである。この成果が、データベースに興味をお持ちの方々や諸分野の皆様方のお役に立てば幸いである。

なお、平成7年度データベースの構築促進および技術開発促進事業で実施した課題は次表のとおりである。

平成8年3月

財団法人 データベース振興センター

平成7年度 データベース構築・技術開発促進委託課題一覧

分野	課題名	委託先
社会	1 法的データベースにおける多分野データベースの統合体的管理とオフ・オンラインの融合化に関する調査、研究	(株)日本法律情報センター
	2 新聞記事分類キーワードの標準モデル構築と自動付与に関する調査研究	(株)エレクトロニック・ライブラリー
中小企業振興 地域活性化	3 パソコンを用いた地図データベースの基礎構築	(有)朝日データサービス
	4 景観シミュレーション用樹木のデータベース構築	(株)ストゥディオオサカイ
	5 包装機械データベースの構築	(社)日本包装機械工業会
	6 新規事業創出支援のためのデータベース構築に向けた基礎調査	(株)日本インテリジェントトラスト
	7 高効率化先進材料ファクトデータベースのパッケージ化	(財)次世代金属・複合材料研究開発協会
	8 阪神・淡路大震災の情報デジタル・アーカイブ	神戸マルチメディア・インターネット協議会
技術	9 Mosaicの利用によるマルチメディアデータベース検索システムの構築	日本電子開発(株)
	10 大規模データベースにおける構造化情報抽出方式の調査	(株)日本総合研究所
	11 モバイルデータベースシステムに関する調査研究	(株)イフ・アドバタイジング
	12 情報収集ロボットによるInternetでのWWW所在検索データベースの構築	日外アソシエーツ(株)
	13 インハウスデータベース用CGI作成の調査研究	日本電子計算(株)

目次

1. 新規事業創出の必要性	1
1. 1 新規事業創出が求められる背景	1
1. 1. 1 新規開業率の低下	1
1. 1. 2 創業環境の変化	4
1. 2 我が国における新規事業支援施策の動向	7
1. 2. 1 過去のベンチャーブームと昨今のブーム再来	7
1. 2. 2 自治体系ベンチャー支援機関の設立	8
1. 3 当該調査の位置づけ	9
1. 3. 1 資金面以外の支援施策の重要性	10
1. 3. 2 情報面の支援施策の考え方と当該調査の位置づけ	11
2. 関連データベースのニーズ検討	
2. 1 データベースの利用状況	12
2. 1. 1 既存のデータベースについて	13
2. 1. 2 データベースの利用状況	13
2. 1. 3 中小企業事業団によるニーズ調査結果	13
2. 2 ベンチャー企業を対象としたアンケート調査	15
2. 3 主に学生のセミナー参加者を対象にしたアンケート調査	25
2. 4 企業ヒアリングによる個別意見の収集	28
2. 5 小 括	29
3. 地域におけるデータベース化への取り組み	32
3. 1 地方公共団体における地域情報化の動向	32
3. 1. 1 神戸市	33
3. 1. 2 富山県	33
3. 1. 3 神奈川県	34
3. 2 公的機関によるデータベース構築事例	36
3. 2. 1 公的支援施策・制度に関するデータベース	36
3. 2. 2 大田区企業データベース	42
3. 2. 3 神奈川県技術情報データベース	45
3. 2. 4 かながわテクノバンク情報提供システム	46
3. 3 支援体制構築の検討	47
3. 3. 1 情報提供可能性の検討	47
3. 3. 2 ネットワーク化の可能性の検討	47
3. 4 今後の課題と対応策の検討	48

4. 新たな情報インフラの利用と動向把握	50
4. 1 新たな情報インフラの整備拡大	50
4. 2 データベースの提供方法と市場分析	51
4. 3 インターネットの普及	53
4. 3. 1 インターネットの拡大とその市場性	53
4. 3. 2 インターネットの商用利用	54
4. 3. 3 インターネットの今後の課題	54
4. 4 インターネットを用いたデータベースサービスの可能性	55
4. 5 新たな取り組み事例	57
4. 5. 1 国内事例	57
4. 5. 2 米国事例	61
5. 当該データベースに求められる姿	65
5. 1 当該データベースに望まれる情報内容	65
5. 2 今後の事業展開で考え得る情報内容	68
5. 3 利用対象者	76
6. 事業化の検討	78
6. 1 事業形態	78
6. 2 システムの検討	79
6. 2. 1 DBMSのハードウェア／ソフトウェア	79
6. 2. 2 インターネット接続	81
6. 3 事業採算性の検討	90
6. 3. 1 事業概要前提	90
6. 3. 2 事業投資と事業内容	90
7. 今後の課題	93
参考資料	95

1. 新規事業創出の必要性

1. 1 新規事業創出が求められる背景

我が国経済を取り巻く環境は、昨今の急激な円高とアジア各国の急成長、アメリカ合衆国製造業の「復活」などにより、ダイナミックな国際競争の時代に突入している。

このような状況の下、我が国の産業は既存産業の成熟化と新規産業展開の遅れ、製造業の海外展開の加速と産業の空洞化の懸念、本格的なリストラクチャリングの進展に伴う雇用環境の悪化など、長引く不況からの回復の足どりは重い。

また産業構造自体もよりグローバル化・ボーダーレス化が進み、企業にとっては新事業の展開が非常に難しくなっている。しかし消費者の嗜好がより多様性を増すに至って、新製品の開発はリスクが大きく、動きの遅い大企業では対応できない。より専門性に優れた研究開発型企業を育てることが、これからの国内産業の発展にとって非常に重要な視点となろう。また我が国産業の国際競争力を高めるためには今後高い成長が期待される先端技術分野や地場資源を活用した産業分野において新規事業の創出を促し、海外競争力の高い高付加価値製品を核に新たな需要を創造する独創的製品の開発および新たな需要を喚起するニュービジネスの創出を図る必要がある。

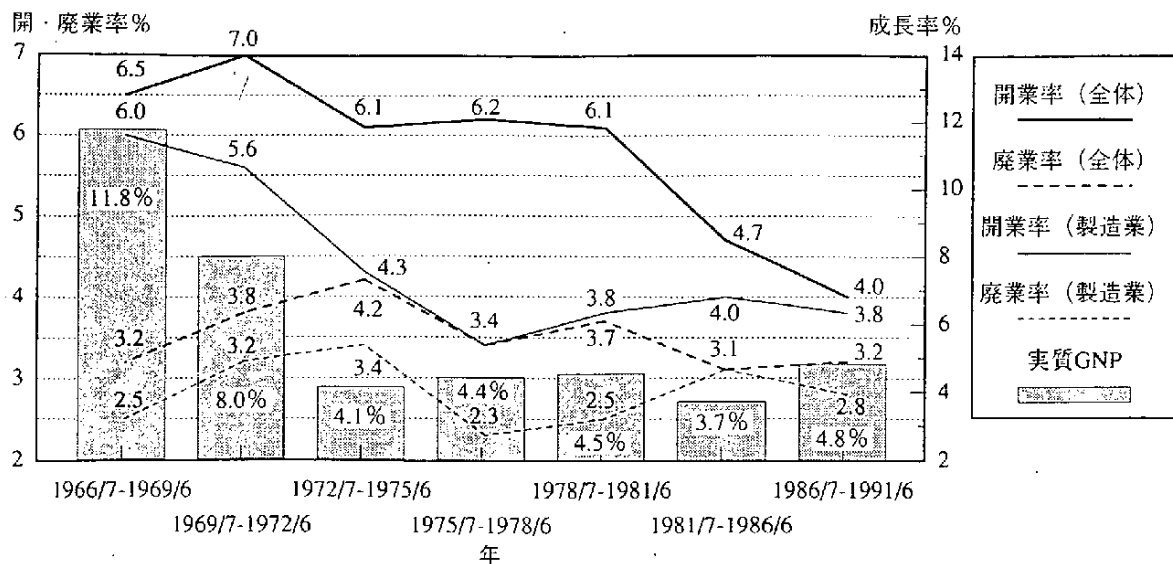
1. 1. 1 新規開業率の低下

アメリカ合衆国において中小企業は新製品の開発や新規雇用の創出によって大きく経済に貢献していると言われている。経済環境の変化に適応し新たな事業領域を開拓し、雇用面でも労働者の“セーフティ・ネット”としての役割を果たしている。起業家達の活発な活動水準を新規法人化件数の推移によって捉えると、1970年代末に約50万件を超え、1980年代に入り83年から急増し、86年のピーク時には70万件に達している。その後やや減少傾向にあるものの景気後退期にあたる90、91年においても年間63～65万件の水準を維持している。

一方我が国の新規開業率は、事業所統計によると昭和41年以降56年までの15年間は6%を超えていたが、昭和56年～61年間では4.7%、昭和61年～平成3年間では4.0%と、近年低下傾向にある。この間、廃業率は3%前後で推移しているため、事業所数の純増加率は2～4%から1%を割り込むまでになっている。特に、製造業や小売業においては近年、開業率が廃業率を下回り、事業所数は純減している。一方、サービス業では開業率は低下しているものの、廃業率の上昇は緩やかなため、事業所純増加率は1%台を維持している。ただし、事業所統計は企業の本所・本社・本店のほか、支所・支社・支店を含んでいるため、新規の企業開設という意味での開業率は更に低めに見なければならない。しかも、新設企業の一部は既存企業の新規事業部門やサービス部門を分社化したものであるため、“起業家による独立開業”はずっと少なくなる。ちなみに、

平成4年版中小企業白書によれば、平成2年～3年の分社化による開業率は47%と、独立開業と同比率になっている。

社会経済環境の変化に対応して市場に新製品、新サービスを供給する企業が叢生し、企業間競争を通して企業が生産、雇用を拡大していくことが産業成長と経済の活性化の源泉であるとするならば、開業率の低下、特に独立開業の減少は我が国産業経済にとって深刻な問題となっている。



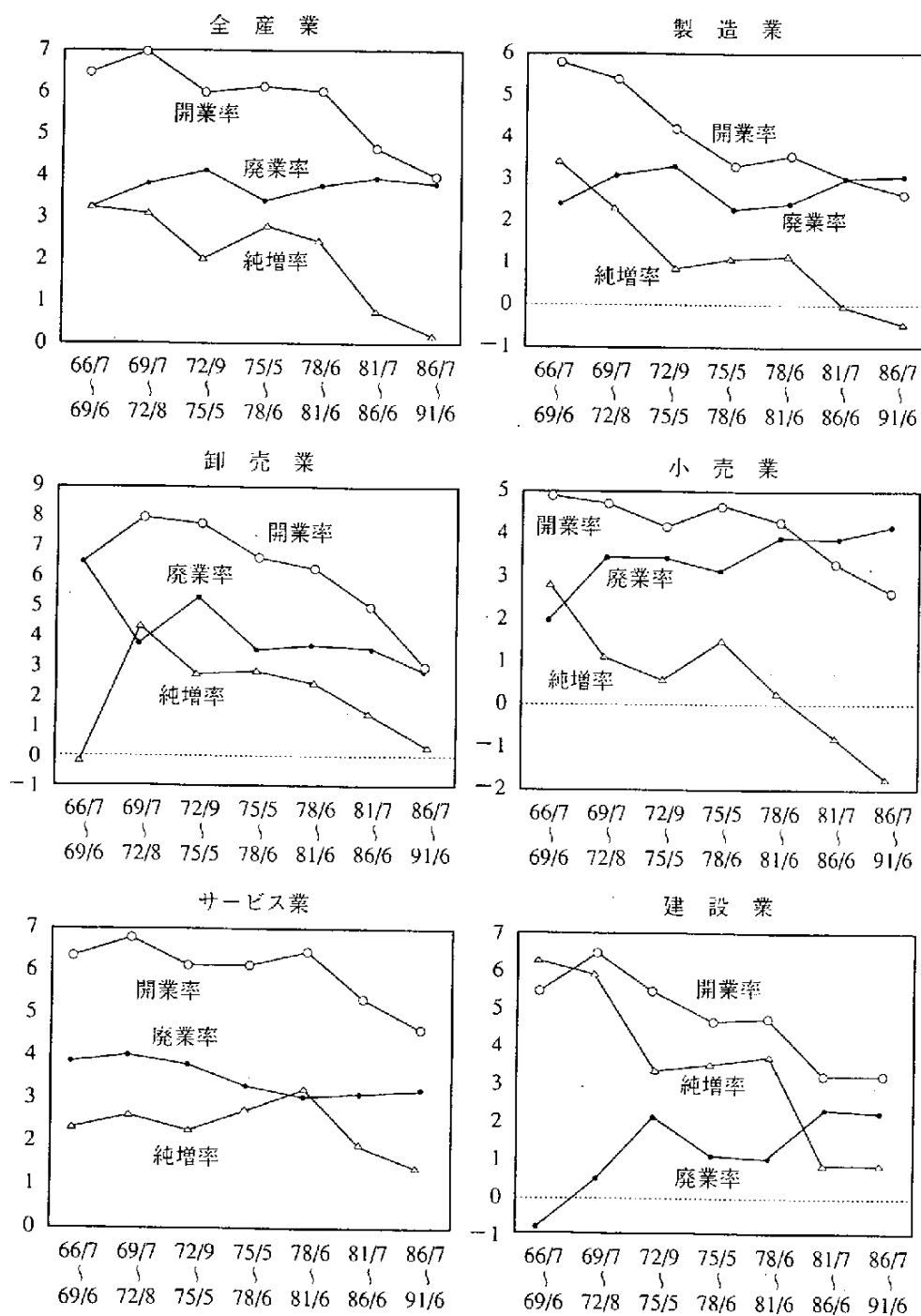
(注) 1 開業率、廃業率の算出式は次のとおり。

$$\text{開業率} = \frac{(\text{61年7月1日現在の事業所数} - \text{60年1月1日～61年7月1日までの開設事業所数}) \times 12 \text{カ月}}{54 \text{カ月}}$$

2 「開業率」は、厳密には企業の開業を示すものではない。①前回調査と今回調査の間に開業し、かつ廃業した企業は開業事業所に含まれない、②事業所の中には、本店のほか支店も含むからである。しかし、事業所統計調査では、企業に相当する単独事業所と本所が全事業所の8割強を占めており、この調査に基づく開業率は、企業の関係の動向を示すものとみて差し支えない。

(出所) 総務庁「事業所統計調査」

図 1 - 1 開業率、廃業率の推移



- (注) 開業年次が前回調査から今回調査
時点までの期間に属する事業所数
1. 開業率 = $\frac{\text{前回調査時点の事業所数}}{\text{前回調査時点の事業所数}} * \frac{1}{\text{年数}} * 100$
2. 廃業率 = 開業率 - 純増率

(出所) 総務庁「事業所統計」
通産省 中期産業経済展望 P30

図 1 - 2 事業所統計にみる開・廃業率と純増率の推移

1. 1. 2 創業環境の変化

新規開業率の低下から、我が国においては近年、創業環境が悪化しているものと推測される。

そこで、我が国の近年における創業環境の変化を具体的に見ると、下記のことが挙げられる。

①開業費の上昇と資金調達難

中小企業の開業費は、昭和50年代以降上昇したと言われている。国民金融公庫の「新規開業実態調査」によれば、1社あたりの平均開業資金は平成5年度には前年度の1,699万円から7%増加して1,824万円となっている。57年度調査における開業資金920万円のうち、運転資金は429万円で全体の46.6%、設備資金は491万円で53.4%であったが、平成5年度調査では開業資金1,824万円のうち、運転資金は379万円で20.8%、設備資金は1,445万円で79.2%となり、設備資金の割合が大幅に高まった。運転資金は実額で約10年前とほとんど変わっていないが、設備資金は10年間で約3倍近くに達している。こうした開業費の上昇は、平成景気の拡大期における地価や家賃の上昇による要因が特に大きく影響したものと思われる。

このように、新規開業に伴う開業費の上昇と資金調達難が近年の開業率の低下に結び付いているものと考えられる。

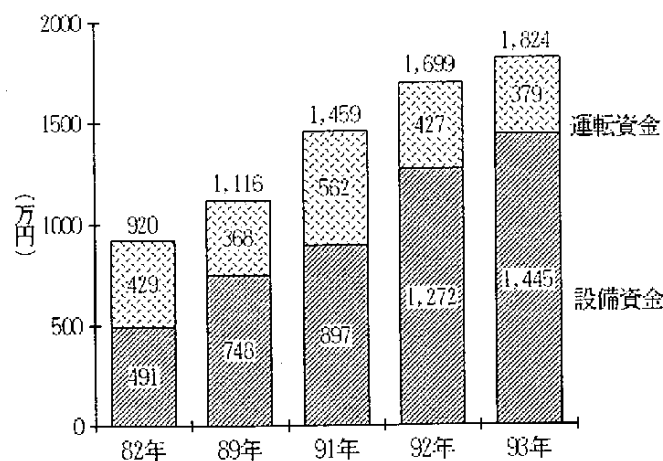


図1-3 開業資金の推移

アメリカでは、リスクの大きい創業期において多くのエンゼル層や多様なベンチャーキャピタルの存在など、資本市場において幅広くリスクが分散される仕組みが確立されている。その背景には、創業期に比較的近い段階の企業や収益がマイナスである企業にもNASDAQ、ピンクシートにおいて株式公開の道が開かれている株式市場の弾力性があり、そのため若い企業が比較的規模の大きい資金を集めることも可能である。

しかし我が国においては投資家保護の色彩が強いため間接金融が中心であり、直接金融のシステムがあまり発達していない。現在国を中心に株式市場の規制緩和やディスクロージャーの徹底による自己責任原則に立った直接投資システムの見直しが検討されているが、当面は引き続き間接金融中心に金融機関が新規事業の育成に対して重要な役割を果たすものと考えられる。従ってまずは新規事業を取り巻く環境変化、とりわけ事業リスクの高まりに対応して物的担保主義を是正するとともに、リスク管理能力や事業審査能力の向上を通じて新規事業に対する資金供給体制の一層の確立を図っていくことが期待されている。

②経営資源の高度化と情報収集力の必要性

昭和50年代以降、情報技術革新の目覚ましい進展があり、半導体を始めとするマイクロエレクトロニクス技術を応用したコンピュータ・通信機器の生産拡大やソフトウェア開発需要の増大に伴う情報サービス業の売上高の急成長が見られた。多くの既存産業においても、マイクロエレクトロニクス技術を応用したイノベーション（製品や製造工程の革新）や情報処理システムを活用した事業プロセスの高度化が進められた。また、我が国の産業社会が成熟化するとともに、所得水準の向上に伴い、消費が多様化し高度化している。こうした生活の豊かさやアメニティに対する欲求の高まりは、製品の実用的機能だけでなく、製品のデザインや付随サービスといった情動的、ソフト的機能に対するニーズを生み出している。

一方、我が国の社会の変化を見ると、人口構造が急速に高齢化するとともに、女性の社会進出も進んでいる。また、個人のライフスタイルの重視といった意識の変化もあり、これらが多様なサービスに対する需要増加となって現れている。こうした産業社会のソフト化・サービス化の進展は、新しい製品やサービスの供給者である起業家に広範な事業機会を提供するとともに、事業成功のために必要とされる人、物、金、情報といった経営資源の高度化を促している。経済のソフト化・サービス化が進行し、消費者ニーズが多様化・高度化するなかで、既存企業であれ、新規開設企業であれ、経営資源の優位性が保持できなければ、企業間競争に打ち勝つことができない。新規開設の企業経営者の意識調査によれば、自社の経営資源や経営者の能力に関して「技術・ノウハウ」、「商品・業界知識」、「情報の収集や分析」といったソフト的なものを重視していることが窺われた。また、新規事業展開の障害については、「新規顧客・市場の情報が不足しがち」、「取引に必要な人的交流が不足しがち」といった、情報面および交流面への不安が浮き彫りにされている。

表 1 - 1 新規事業展開の障害

	新規顧客・市場の 情報が不足しがち	新分野で トップの方針が不 足しがち	従来の販 売ルート が使えない	取引に必 要な人的 交流が不 足しがち	事業転換 等に必要 な資金が 不足しがち	従来の取 引に比べ 採算性が 低い	従来の取 引に比べ 事業規模 が小さい	従来の取 引に比べ 業績が不 安定	その他	無回答
従業員数										
9人以下	51.4	8.6	17.1	40.0	40.0	8.6	—	8.6	—	8.6
～29人	49.4	15.7	30.3	24.7	37.1	12.4	6.7	13.5	1.1	9.0
～49人	56.5	21.0	19.4	30.6	21.0	11.3	12.9	19.4	—	9.7
～99人	63.3	21.1	25.7	31.2	25.7	11.9	10.1	19.3	0.9	8.3
～199人	56.5	14.1	28.3	35.9	12.0	18.5	7.6	15.2	3.3	8.7
～299人	57.1	14.3	35.7	32.1	17.9	3.6	14.3	17.9	—	10.7
300人以上	61.8	14.7	14.7	26.5	11.8	11.8	20.6	20.6	2.9	5.9
成長段階										
スタートアップ期	59.5	19.0	21.4	38.1	7.1	2.4	9.5	2.4	2.4	4.8
急成長期	54.8	2.4	14.3	31.0	9.5	11.9	14.3	—	—	14.3
成長前期	54.2	15.3	25.3	27.4	10.5	7.9	11.6	1.6	1.6	11.1
成長後期	56.9	18.8	29.4	34.4	15.6	13.1	23.7	1.9	1.9	6.9

③起業家および人材の確保難

新規事業の創出に当たっては、社会経済環境の変化のなかで、自らのアイデアと起業家的創造性を持って事業機会を見い出していく起業家そのものの存在が必要である。また、研究開発を進め、技術シーズを発掘し、それを市場ニーズにマッチする形で製品化し、販路の開拓と生産規模の拡大によって企業の成長を図るためには、起業家の周囲に技術者、生産・販売などのビジネス経験者、金融実務経験者などの人材が集まり、経営チームが形成されることが望ましい。さらに、企業成長のための人的経営資源として生産工、技能工のほか、ソフト化・サービス化対応の技術職・専門職（研究開発、ソフトウェア開発担当）、販売職（営業、サービス担当）、事務職（企画、経営管理担当）などの豊富な人材が確保されなければならない。

企業開設が活発に見られるアメリカにおいては、①起業家に対する社会的評価、②スペシャリスト重視の職能社会、③大企業、大学、研究機関からのスピンアウト、④起業家、従業員へのインセンティブ（キャピタルゲイン課税、ストック・オプション等）など、起業家や従業者の確保がしやすい社会環境が整備されていると言われている。我が国においても、起業家の資質を持つ人材が存在するし、Uターン就職、企業内ベンチャーなど、人材の流動性も高まる傾向にある。しかし、アメリカの大学における創業者教育プログラムや“メンター（賢明な顧問、良き指導者の意味で大学教授がその役割を果たす。）”の存在などの果たす役割を考えると、我が国の創業者教育体制はまだ不十分であることが分かる。また人材供給の面からみても、我が国においては大企業志向が依然として強く、中小企業や社歴の浅い企業の人材確保が難しい点が指摘される。同時に学生の理工系離れ、若年層のホワイトカラー志向による技能工就業者の減少が影響しているほか、製品やサービス生産に伴うソフト的スキルを持つ人的資源に対するニーズの高まりから、研究者、ソフトウェア技術者、エンジニア、デザイナー、その他の専門職に対する需給ギャップが強まっており、こうした起業家や従業者の確保の難しさもまた新規開業の大きな障害となっている。

1. 2 我が国における新規事業支援施策の動向

1. 2. 1 過去のベンチャー・ブームと昨今のブーム再来

過去、我が国においては2回のベンチャー・ブームがあったといわれている。

第一次ベンチャーブームは変動相場制移行による高度経済成長が屈折し、輸出主導型経済からの脱却が叫ばれた1970年代始めのことである。我が国初の本格的ベンチャー・キャピタルが多数設立された。しかし第1次石油ショックによる不況突入でベンチャー・ビジネスもベンチャー・キャピタルも衰退し、ブームは去っていった。

第2次ベンチャー・ブームは1980年代前半である。エレクトロニクス、バイオメディカル等の知識集約型産業が華開き、消費者ニーズの多様化、低成長に伴う構造的な金融緩和の長期化はベンチャー・ビジネス発展の素地を築いた。しかしこれも86年以降の円高不況によりベンチャー企業の倒産が相次ぎ、ブームは急速に衰えていった。

そして今回の第3次ベンチャー・ブームである。ただし今回のベンチャー・ブームを取り巻く環境は、過去2回に比べると劣悪な環境にあらう。過去ではいずれも潤沢な資金供給源が存在したのに対し、今回は開業資金の高額化にもかかわらずバブル崩壊により企業金融は閉塞状態に陥っている。そこで国においては、第2店頭市場の開設、株式店頭公開基準の緩和、年金・機関投資家の運用規制の緩和などの支援施策が検討されてきた。地方自治体においても、円高に伴う生産拠点の海外シフトによる地域雇用の減少や長引く不況による地域産業の衰退を懸念し、新たな地域のリーディング産業を生み出すべく、国と一体となった支援施策が各地で展開されることとなった。

表1-2 各省庁の主なベンチャー企業支援関連施策（H7.9現在）

< 通商産業省・中小企業庁 >

- ・ 都道府県によるベンチャー支援財団の設立
- ・ 日本開発銀行からの超低利融資制度の創設
- ・ 日本型ストックオプション制度の導入検討
- ・ 知的所有権を担保とした融資制度の支援
- ・ ベンチャー・ビジネスの経営を支援するベンチャープラザの開設
- ・ 大学とベンチャー・ビジネスの技術交流会開催と共同研究
- ・ 遊休地を活用したインキュベート施設の建設促進
- ・ VECや産業基盤整備基金の債務保証枠拡大
- ・ インターネットを利用したベンチャー・ビジネス支援
- ・ VCから出資を受け入れる際の財務諸表作成を支援

< 郵政省 >

- ・ 情報通信ベンチャー・ビジネスの技術開発を助成
- ・ 情報通新分野のVC創設検討

< 労働省 >

- ・ ベンチャー・ビジネスの資金を一部助成
- ・ 新規分野に就職するための「就業支援能力開発事業を」を創設

< 自治省 >

- ・ 自治体が実施する研究開発支援、起業化の取り組みを推進
- ・ 研究者や起業家の育成支援

< 農水省 >

- ・ バイオ・新素材などの研究開発促進、新産業育成

（資料）日本経済新聞（H7.9.18）

1. 2. 2 自治体系ベンチャー支援機関の設立

企業に密着した支援を行っていくには、やはり各地域における支援機関の充実が不可欠であろう。地方自治体においては、通産省をはじめ中央省庁の意向を受け、各地で新規事業支援施策が講じられつつある。

地方自治体による新規事業支援施策の最近の動向として、公的ベンチャーキャピタル（V C）の設立、投資が挙げられる。今までの地方公共団体による資金面の支援措置では、補助金、融資が一般的であり、公的資金の運用にリスク負担をかけることはなかった。今回の公的V C設立の動きは、規制緩和や地方分権といった社会環境の変化の中で、地域産業振興のためには地域のリーディング企業をスタートアップ段階から積極的に支援していこうとする前向きな取り組みとしてその成果が期待されるところである。この公的V Cは、大阪府のFORECSに始まり幾つか各自治体独自のスキームによる機関設立事例はみられるものの、今後続々と設立される予定の多くは、通商産業省が中小企業事業団の無利子融資を利用して都道府県のベンチャー企業支援のために自治体の財団設立を支援する制度を活用したものである。

ベンチャー財団は、国と県が二対一の比率で出資設立し、創造的事業を計画する中小企業に対して直接投資またはベンチャー・キャピタルを通じた間接投資を行うほか、ベンチャー・キャピタルが引き受けた中小企業の社債に対する債務保証も行う。既に各地方自治体が設立準備を進めており、今年度中に北海道、山形県、栃木県、福岡県などの10道県、来年度中にはさらに27府県で設立される運びである。

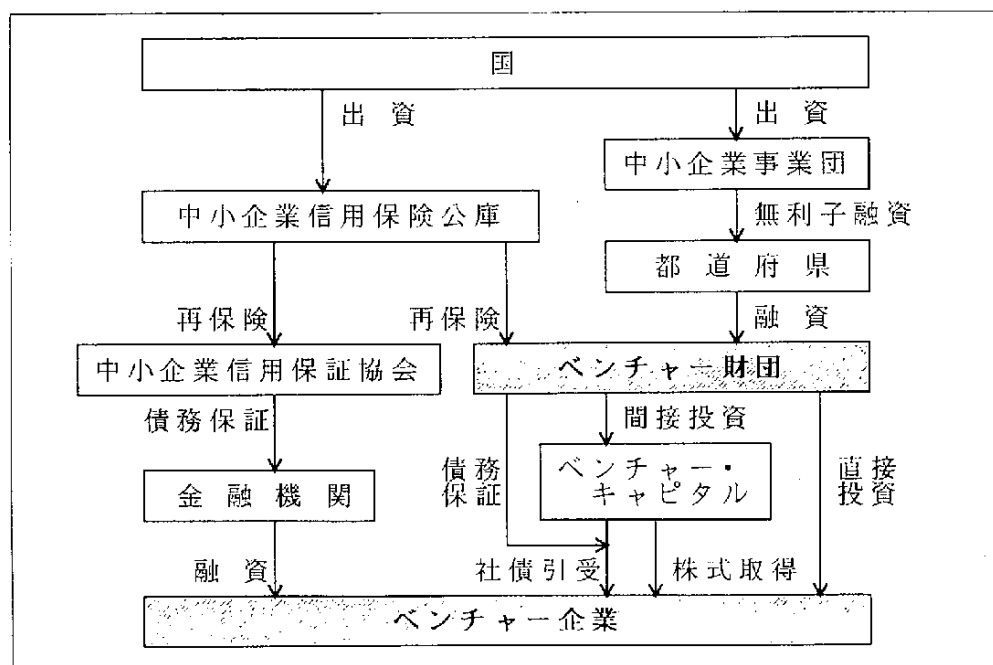


図1-4 ベンチャー企業融資制度と再保険制度の仕組み

ただ一方で、民間からは公的機関によるこのような直接金融システムを取り入れた支援措置に対しては、疑問の声も聞かれる。公的機関では、技術評価に対するシステムは構築できても経営者の資質を見抜く力に欠ける。出資を決定する最終的な判断は経営者自身をどう評価するかであろう。当該調査で実施したアンケート調査においても、フリーアンサーで、あるベンチャー企業の社長さんから「地域型支援機関の運営者は絶対に民間である必要があろう。行政指導と起業家精神は基本的に交わらない。特に直接相談にのる支援スタッフは、行政・銀行等の派遣者では無理である。」といった意見が寄せられている。また公的機関の債務保証を利用するVCやそれに乘じて融資を申し込む銀行等の民間には、自らもリスクを取る覚悟が必要であろう。綿密な資金計画を持たない企業に官民こぞって資金を提供すれば、過去のベンチャー・ブームの時のように過剰投資で挫折を余儀なくされる企業が続出する懸念もある。

1. 3 当該調査の位置づけ

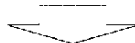
1. 3. 1 資金面以外の支援施策の重要性

今後の課題が指摘されつつも、とりあえず公的機関による資金支援面においては、全国規模でのベンチャー財団設立の動きにより充実されることとなろう。ただし新規事業の創出を図るためには、資金面の支援措置だけでは不十分である。起業家を生み出し、そして育てて行くためには、先の創業環境の変化の節でも述べたような様々な障害を総合的に支援すること、また更には成長段階ごとに長期的に一貫した施策により支援していくことが重要であろう。つまり起業化の促進のためには、創業期の支援のみならず、「シーズから起業化へ」、「生産から販売へ」と成長段階、発展段階等、各ステージを通じての企業成長に対応した一貫した施策展開が必要である。現状の支援施策は事業単位とられすぎている懸念がある。

表1-3 今後期待される新規事業創出支援施策の展開

< 総合的な支援システムの構築 >

- ・資金支援のみでなく、人材支援、技術開発支援、経営・マーケティング支援など、トータル支援システムの構築
- ・起業家意識の高揚のための教育の見直しから始まり、シーズの発掘、ニーズの発見と商品化、生産、販売に至る一貫した支援システムの構築
- ・成長段階を見越した長期的、一貫した支援システムの構築
- ・産学官の連携（産学官ネットワークの構築）
- ・既存各機関の連携と相互協力（関連機関のネットワーク構築）
- ・全国規模ならびに世界規模での情報交換（地域間ネットワークの構築）



< 今後充実が期待される施策・機能 >

- ・起業家意識の喚起：
セミナーの開催、成功事例の発表、市場情報の提供
- ・シーズの発掘：
相談窓口の設置、起業化手続き等の相談及び代行紹介
- ・マッチング機能の強化：
人材情報の収集ならびに提供、起業家間の情報交換の場の提供
- ・メンター、エンジェルの育成
大学における教育課程の見直し、投資環境の見直し、自己責任原則の徹底
- ・インキュベーター：
起業化時のコスト低減、失敗を減らし成長を加速させる機能の充実
- ・事業計画の実現性の検討：
診断士等の専門家による相談・アドバイス
- ・市場開拓支援：
製品PRや展示会出展への助成、マーケット情報の提供
- ・成功者に対する適正な評価：
表彰制度の拡充と十分なインセンティブの付与、日本人気質の変革

1. 3. 2 情報面の支援施策の考え方と当該調査の位置づけ

今後求められる支援施策の重点は、情報面であると考ええる。上述の今後充実が期待される各機能において、情報発信、情報提供、情報交流の促進により、多くの課題に対処していくことが可能である。

最近の新しい企業はよりニッチな分野に進出を始めており、産業の融合化、業際化などを含め、リアルタイムでの情報を求めている。特に高付加価値型製品の開発や先端技術の分野においては、産学官の情報交流や異分野企業間の情報交換が欠かせないものとなっている。またベンチャー企業への資金的支援の必要性から、直接金融システムの発展に向けてベンチャーキャピタルをはじめとする資金提供者とベンチャー起業家との接点の場も求められる。

このようなニーズがあると思われる一方、昨今のパソコン通信の利用者は数百万人に達しているといわれ、アメリカに比べ遅れているといわれる企業における情報機器の導入もWindowsの普及により爆発的に増加している。また我が国におけるデータベース市場は急成長を遂げており、インターネットをはじめ新たな情報通信網の整備も進んでいる。このような情報通信手段を用いたデータベースサービスの提供ならびに情報提供活動は、新規事業創出を支援するための有効な手段となり得よう。

ただし、このような情報交流や情報入手の手段としてのデータベース市場を概観すると、日本のデータベース・サービス産業は急成長を遂げてきてはいるものの利用料金高額の問題点、地方と東京の情報格差の拡がりなど、ベンチャー起業家にとって決して使い勝手のあるものとはいえない。そこで最近では地場産業活性化に向けた取り組みとして、地方自治体や商工団体などによる地場産業の情報化やデータベース・サービス事業の展開がいくつか事例としてみられる。そこで当該データベースの構築にあたっては、このような各機関、地域で分散・重複して行われているデータベースを共有化し、全国規模で情報を提供していくことで、利用者である全国のベンチャー起業家の立場に立ったデータベース・サービスの提供の可能性を調査検討するものである。

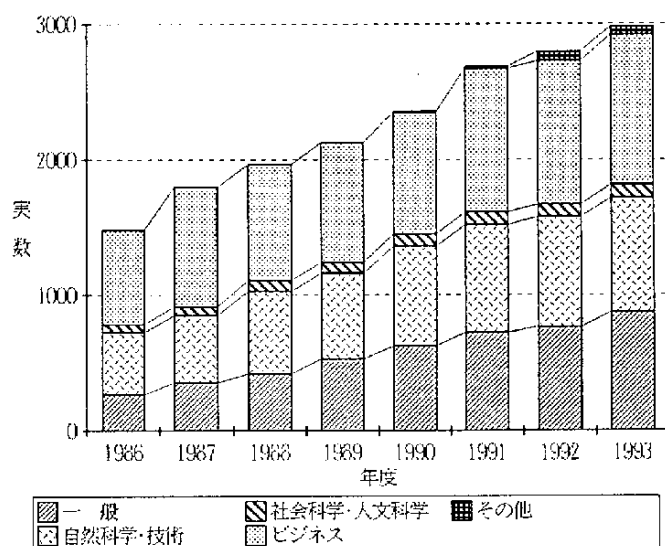
2. 関連データベースのニーズ検討

新規事業創出支援のためのデータベース構築に向け、構築の意義ならびに利用環境の整備状況も含め、ニーズ調査を実施した。既往調査も参考に、当該データベースに求められる情報内容等の把握を試みる。

2. 1 データベースの利用状況

2. 1. 1 既存のデータベースについて

データベース・サービスはこれまで急成長を遂げてきており、1993年までの10年間で売上高は967億円から2,115億円へと2.2倍にも増加した。利用できる商用データベースの数も大幅に増加しており、通商産業省の「データベース台帳総覧（平成5年度版）」によるとその数は2,980にのぼる。



（資料）通産省「データベース台帳総覧」

図 2 - 1 データベースの分野別推移

データベース利用拡大の最大のネックは利用料金といわれている。情報提供者側にすると現在の価格は適正水準であるとの認識が大半を占めるが、利用者側にとっては利用料金が高いという回答が圧倒的に多い。利用状況をみても金融機関の占める割合が非常に高く、金融、財務、科学技術、特許など専門家向けの高額サービスが主流となっており、個人向けの売上はわずか2.4%にすぎない。現状では個人や創業間もないベンチャー企業にとって非常に使い難い状況にあるといえる。

また情報にも東京一極集中の傾向がみられ、地方と東京の情報格差はますます広がりをみせている。地方の企業にとって低廉な情報収集の手段を提供することが、地方産業の活性化に重要な役割を果たすと考えられる。

2. 1. 2 データベースの利用状況

財団法人データベース振興センターが行っている「データベース・サービス実態調査（ユーザ編）」によると、回答769件（発送2,764通、回収率27.8%）のうち、データベースの利用者は全体の67.6%に達する。企業規模別にみると中小企業では55.2%、大企業では71.2%、公共サービスでは67.3%と、中小企業の利用率が大企業や公共サービスより低い。また地域別では、首都圏の71.0%に対してその他の地域は62.7%と地方圏での利用率の低さが窺える。

表2-1 データベースの利用状況

		回答件数(構成比)	使っている	使っていない
規模別	1. 中小企業	134 (18.2%)	51.5%	48.5%
	2. 大企業	468 (63.4%)	71.4%	28.6%
	3. 公共サービス	136 (18.4%)	66.9%	33.1%
地域別	1. 首都圏	425 (57.6%)	67.3%	32.7%
	2. その他	313 (42.4%)	66.5%	33.5%
合 計		738	66.9%	33.1%

（資料）データベース振興センター「データベース白書」

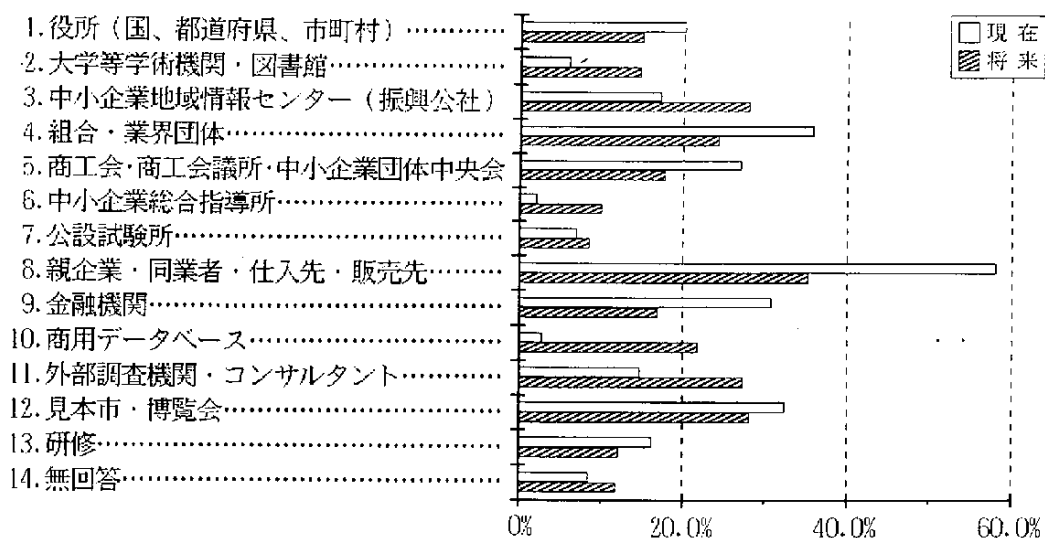
企業規模別年平均利用金額の実績（1993年）をみると、中小企業は1社あたり271万円で、大企業の4,091万円と比較すると15.1倍の格差が生じている。前年度調査では14.9倍、前々年度調査では9.8倍であったことからみると、中小企業と大企業との格差は開く傾向にあるものと思われる。

金額ベースでみた部門別の利用状況は、全体では研究開発部門が22.1%と最も多く、調査部門（21.7%）、特許部門（14.0%）、営業部門（12.2%）、企画部門（11.4%）がそれに続く。業種別では、第二次産業では概して研究部門や特許部門などの技術分野での利用が多く、第三次産業では調査部門や営業部門での利用が多くなっている。

利用上の問題点の指摘では以下のような結果になっている。業種別でみると第二次産業で特に問題意識が旺盛である。その中でも「コマンドが不統一」「ゲートウェイ機能」に対する不満がかなり多い。

2. 1. 3 中小企業事業団によるニーズ調査結果

中小企業事業団では、昭和57年より開始したSMIRIS（中小企業情報ネットワークシステム）を取り巻く環境の変化を認識し、そのシステムの現状を見直して大幅な改革による「次世代情報提供システム」の開発を行うための調査・検討を平成3年度より実施している。そこで調査された「情報ニーズ調査」（中小企業大学校の研修を受けた中小企業者および中小企業地域情報センターの会員企業7,000社を対象に実施、回収数3,132件、回収率45%）によると、企業が情報を収集する場所場面では、現状商用データベースの利用度は低いが、将来の利用度は広がる可能性があるという指摘されている。今後情報収集源が多種多様化していく状況が窺える。



（出典）中小企業事業団「次世代情報提供システム開発委員会報告書」

図 2 - 2 情報収集の場所場面（現在／将来）

また、「経営戦略として新製品開発、新分野進出・多角化、事業拡大」における情報活用の場面においては、「業界動向」「マーケティング情報」「調査研究情報」「新製品情報」などのニーズが多いと報告されている。



（出典）前図に同じ

図 2 - 3 新分野進出や多角化等の情報活用場面において必要と思われる外部情報

2. 2 ベンチャー企業を対象としたアンケート調査

当該データベースのニーズ把握のため、平成7年11月にアンケート調査を実施した。対象は起業家層（ベンチャー企業の社長、当節）ならびに起業家予備群（関連セミナー参加者、次節）である。以下はこのアンケート調査の実施概要ならびに結果分析である。なお、当該アンケート調査の実施に当たっては、財団法人ベンチャーエンタープライズセンターのご協力を頂き、共同で実施した。

（1）実施要領

①対象企業の抽出と調査方法

財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（VEC）の賛助会員のうち、設立年が昭和50年以降の比較的若い企業、ならびにVEC主催のイベントに代表者自ら参加しており当該テーマに比較的関心が高いと思われる企業を抽出した。調査方法は郵送法で実施しており、代表者宛に発送している。

②調査時期

発送日：平成7年11月16日

回収締切日：平成7年12月11日（返送期日 11月末日）

③回収状況

発送数	宛先不明	回収数	有効回答	回収率
239	1	104	101	43.7%
				有効回答率：42.4%

※督促等は一切行っていない。

（2）回答企業の属性

①業種分布

- ・第二次産業と三次産業に分類すると、二次産業が 57件（68.7%）、三次産業が 26件（31.3%）である（分類不明は除く）。
- ・製造業の内、特に加工組立型が25件と一番多い。ハイテク産業（情報関連及びその他ハイテク産業）との回答も19件と多い。

表 2 - 2 回答企業の業種分布

第二次産業	57	建設業	4	
		製造業	53	一般製造業 34
				生活関連 3 基礎素材型 6 加工組立型 25
				ハイテク産業 19
				情報関連 14 その他 5
第三次産業	26	情報関連サービス業 17		
		流通販売業、商業、輸入販売業 4		
		その他サービス業 5		
分類不明	18	ニッチ業種	2	
		その他	14	
		無回答	2	

② 地域分布

- ・東京都内の企業が半数を占める。都外企業でも大半は三大都市圏に所在しており、三大都市圏以外の企業は12件にすぎない。

表 2 - 3 地域分布

		三大都市圏 87	三大都市圏以外 12
東京都内	51	東京都 51	
東京都以外	48	埼玉県 5 神奈川県 11 静岡県 3 愛知県 1 京都市 4 大阪府 11 兵庫県 1	北海道 1 山形県 1 長野県 1 岡山県 1 広島県 1 島根県 1 福岡県 4 熊本県 1 宮崎県 1
無回答	2		

③ 規模別分布

- ・中小企業分類（製造業；資本金1億円未満若しくは従業員300人未満、小売業・サービス業；資本金1千万円未満若しくは従業員50人未満）では、88社（87.1%）が中小企業である。

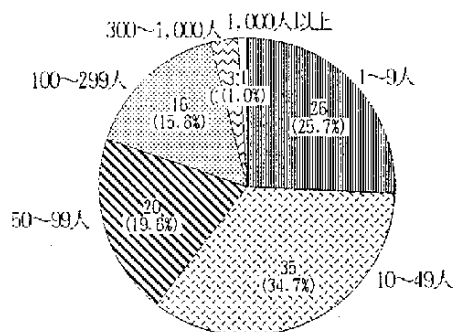


図 2 - 4 従業員規模別分布

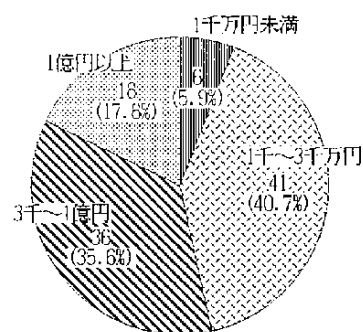


図 2 - 5 資本金規模別分布

④ 設立後年数

- ・会社設立後10年以下の企業数は43社（42.6%）である。

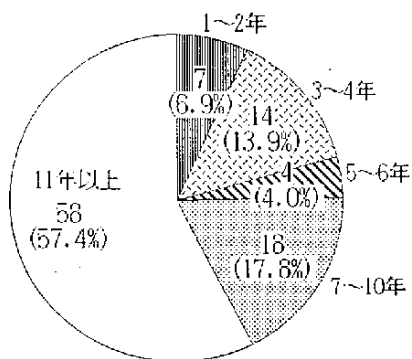


図 2 - 6 会社設立後年数分布

(3) ベンチャー起業家の特性

① 業態認識 (Q2)

- ・ 会社の業態について、既存業態か新業態か聞いたところ、新業態との回答が41件(46.1%)もあった。その中ではネットワーク活用型が過半を占める。
- ・ 若い企業ほど新業態との回答が多い。
- ・ 業種別では、サービス産業・その他業種>ハイテク産業>建設業・一般製造業の順で新業態との回答が多い。
- ・ 起業家(創業者)の経歴別では、自由業>企業トップ層>企業の研究職>企業の技術職>企業の事務職の順で新業態との回答が多い。

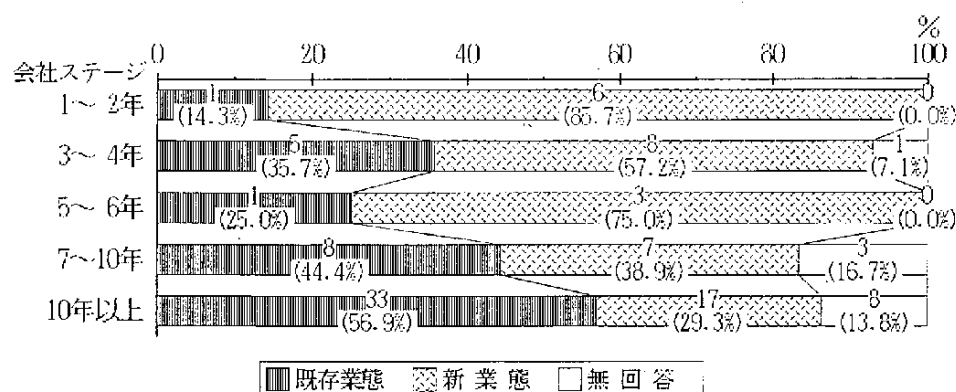


図2-7 会社設立後年数(ステージ)別の業態認識

② 起業家(創業者)の経歴 (Q3)

- ・ 起業家(創業者)の経歴は、企業の技術系職種(研究職除く)からのスピンアウトが最も多く、42件(42%)を占める。以下、企業の事務系職種からのスピンアウト(19件)、企業のトップマネジメント層からのスピンアウト(17件)と続く。企業の研究職からのスピンアウト(7件)は少ない。
- ・ 最も多い企業の技術系職種からのスピンアウト者は、若い企業ではそのシェアが減少してきている。代わって企業トップ層、企業事務系職種などからのスピンアウト者が増えてきている。

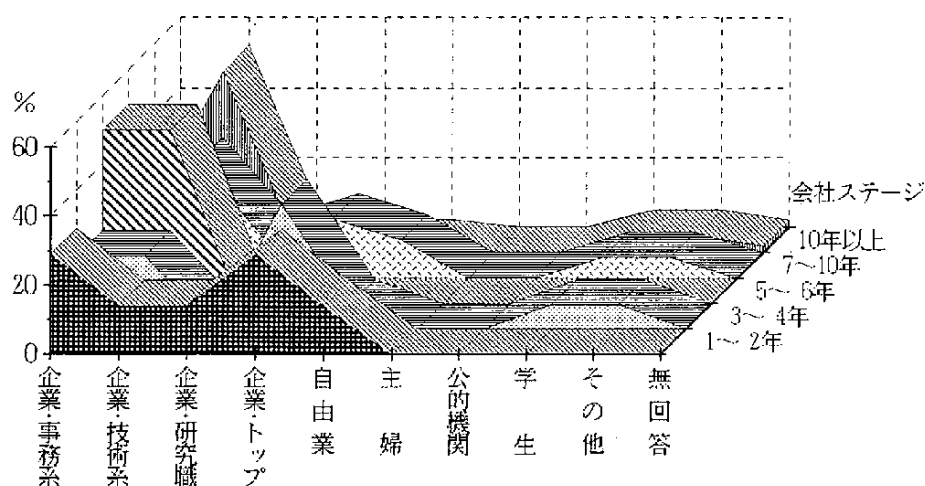


図2-8 会社設立後年数(ステージ)別の起業家(創業者)の経歴

③ 起業化の動機（Q 4）

- ・多かった回答は、「自分の能力を発揮したい(65)」、「自分の裁量で仕事ができる(49)」、「事業経営の面白味を味わいたい(44)」などで、自己実現型と呼ばれる回答が多かった。
- ・回答数は少なくなるが、若い企業の起業者ほど、「社会との関わり合いを持てる」や「自分なりのライフスタイルを実践したい」など、生活欲求型の回答が多い点に特徴がある。

（４）起業化にあたっての支援機関の果たす役割

① 起業時の相談の有無（Q 5）

- ・起業化にあたって相談した先があるかどうか尋ねたところ、72%の人がどこかに相談をしている。
- ・会社設立後 6年以下の企業で、その割合は特に高い。支援体制が整いつつあることが背景にあるか？（但し公的機関への相談件数は少ない）。
- ・業種・業態別では、サービス産業など新業態の企業で、その割合が高い。
- ・起業者の経歴別では、企業の技術系職種からのスピンアウト者や学生からの起業者で相談していない人の割合が高い。

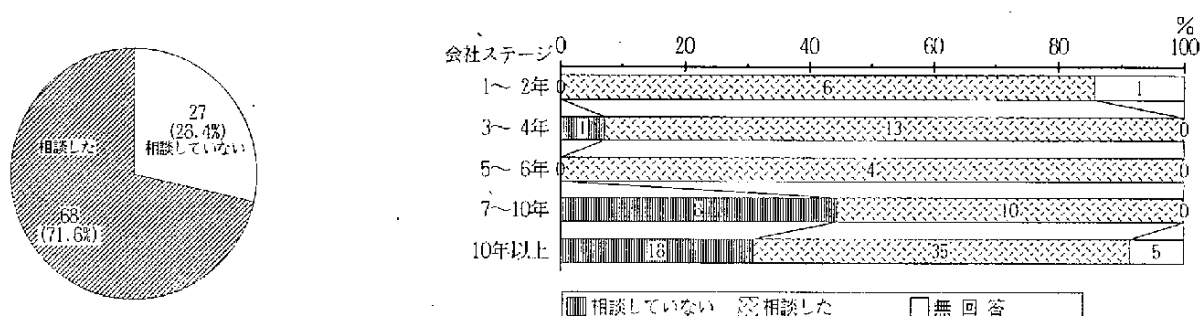


図 2 - 9 起業時の相談の有無

② 起業時の相談先（Q 5 - 2）

- ・起業時に相談した人の内、相談先は「友人・知人、家族・親戚」が48件（複数回答）と最も多く、続く「勤務先・取引先など」は21件と半減する。
- ・スピンアウト組の内、研究職からの起業者は、スピンアウト組に多い勤務先や取引先への相談は無く、VEC等の公的支援機関、税理士やコンサルタントへの相談割合が多い。
- ・学生からの起業者は、過半が先生に相談している。

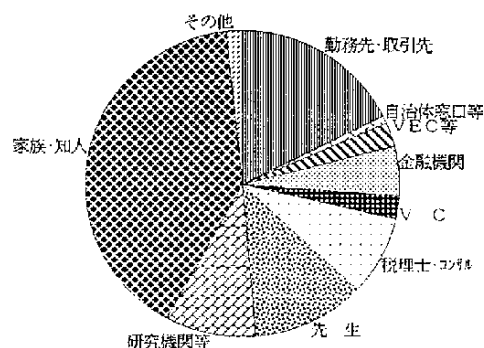


図 2 - 1 0 起業時の相談先（複数回答）

③起業化にあたっての情報収集（Q6）

- ・回答数から各情報に対する関心の高さをみると、「技術に関連する情報」「顧客に関する情報」「資金支援に関する情報」などである。上記以外の情報に関しても回答数は総じて多い。
- ・会社設立後年数別に収集した情報をみると、大きな差異は認められないが、関連支援機関に関する情報の入手については、10年以上の企業の回答よりそれ以下の若い企業での回答が多い。
- ・情報の入手先では、「勤務先・取引先(210)」「家族・知人等(193)」「出版物(167)」の順である（当Qは複数回答である）。
- ・逆に、「VEC等の公的支援機関(34)」「商工会議所・商工会など(14)」、「地元の自治体など(14)」の公的支援機関と思われる先の回答数は少ない。

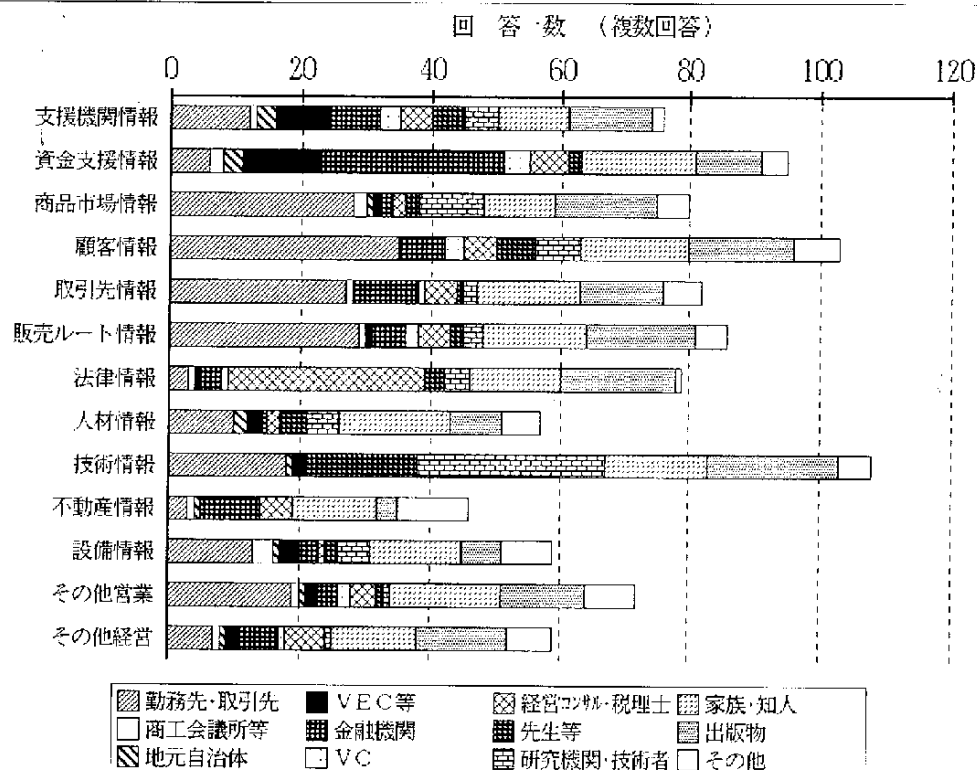


図 2 - 1 1 起業化にあたって集めた情報とその入手先（複数回答）

④新規事業展開の障害（Q7）

- ・新規事業展開の障害について尋ねたところ、「資金不足」「情報不足」などの選択肢での回答が多い。
- ・VECの行っているベンチャービジネス動向調査（平成6年版）においても「情報不足」との回答が最も多く、半数以上がそう答えている。
- ・新規事業展開の障害について、その克服のためどのような機関からの支援が望まれるか尋ねたところ、「自己努力」が最も多く、複数回答の内であるが約3割を占める。
- ・一方注目すべきは、前問での相談先で公的支援機関などの回答が少なかったのに比べ、本問での支援が望まれる先としては「公的支援機関」との回答が自己努力を除くと一番多かったことである。

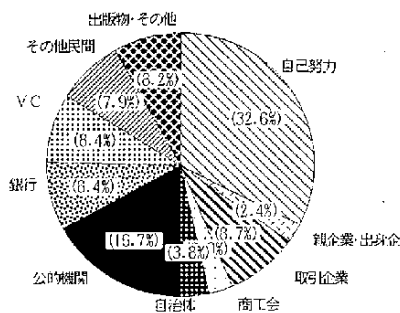
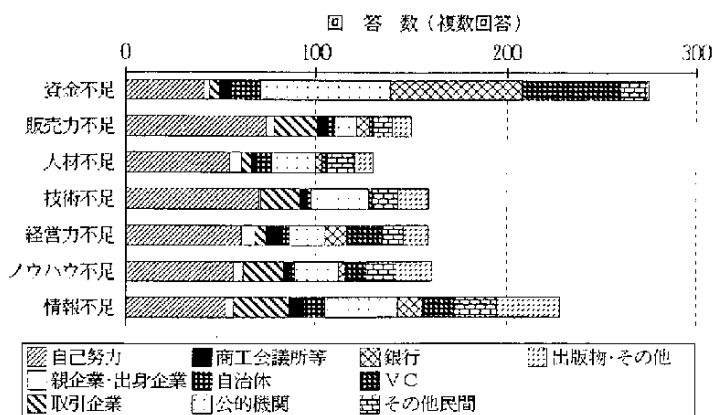


図 2 - 1 2 新規事業展開の障害とその克服にあたって望まれる支援先

⑤ 地域型支援機関に対する期待 (Q 8)

- ・ 昨今高まっている地方自治体主体の支援機関設立の動きに対して尋ねたところ、「必要である」との回答は64%あり、「あった方がよい」の28%と合わせると92%に達する。
- ・ この地域型の支援機関に対する期待は、地方圏の企業で高く、また規模の小さい企業での割合が高い。
- ・ 地域型支援機関に求める支援内容では、「資金支援(74)」が最も多い。以下「マーケティング(営業)支援(47)」「情報支援(43)」が続くが、資金支援以外はそれ程差異が無く、総じて回答数は多い(28/101件以上)。
- ・ 東京都内と都外の企業で求める支援内容の違いをみると、都外企業では「資金支援」「経営コンサル」「人材・人材育成支援」が多く、都内企業は「情報支援」「技術支援・開発支援」「交流支援」が多い。
- ・ 特に都内企業(大都市圏企業でも同様)ほど交流支援への期待が大きい。

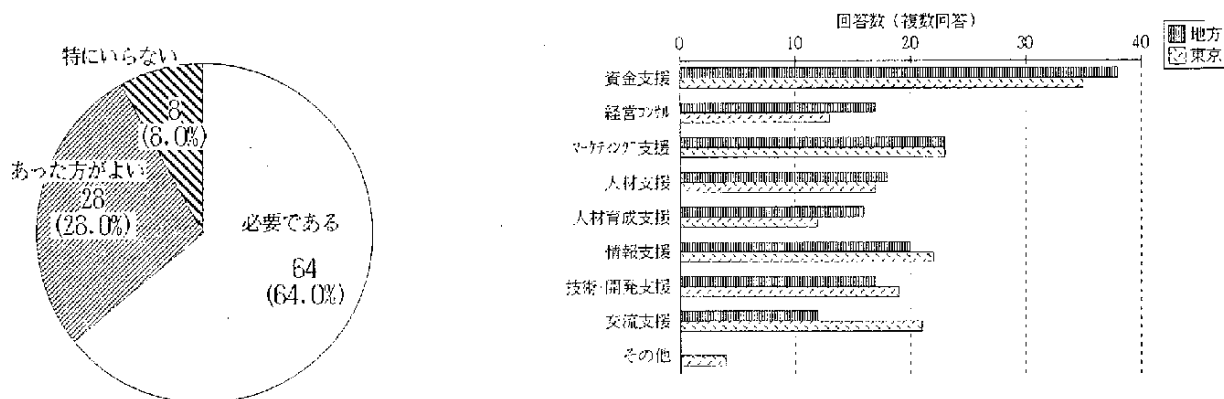


図 2 - 1 3 地域型支援機関によせる期待

(5) 情報に対する関心

① 支援機関の行っている情報発信ならびに情報面の支援活動に対する評価 (Q 9)

- ・ 支援機関の情報発信ならびに情報面での支援活動について尋ねたところ、「現状で十分」は20%、「必要なし」は6%であり、74%の人が「もっと積極的な情報発信・情報支援を」望んでいる。
- ・ その意向は、若干ではあるが地方企業の方が強い。
- ・ ステージ別でのその差異は特に認められない。

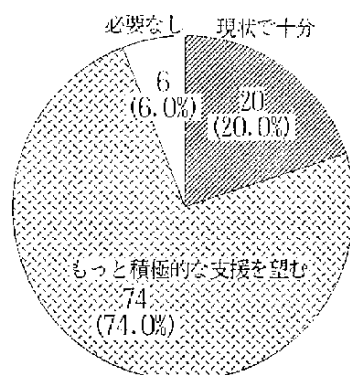


図 2 - 1 4 支援機関の行っている情報発信・情報支援に対する評価

② 望まれる情報内容 (Q 10)

- ・ 必要と思われる情報は、「支援機関の情報(62)」「支援施策の情報(55)」「業界専門家やキーパーソンとの相談室の提供(41)」などが多い。
- ・ 具体的に記入回答頂いたものをみると、「情報を出すだけの一方通行でなく開発型企業情報を大企業、銀行等に逆方向に提供することが重要」、「情報を求める側の情報を得るためのフォーマット」、「ジョイントを求めている企業との出合の場」、「事業パートナーとの出会い」など、交流を目的とするものが多いことが特徴である。

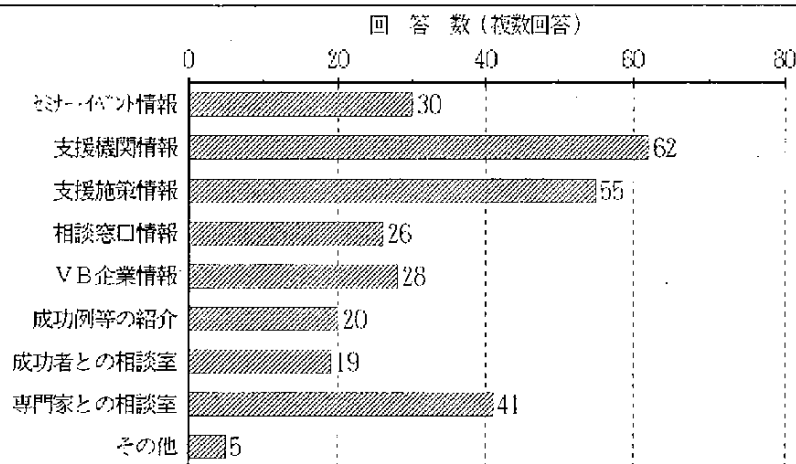


図 2 - 1 5 支援機関における情報発信・情報支援で望まれる内容

③ 情報発信の為に望まれるツール（メディア）（Q 1 1）

- ・ 情報を入力するに便利と思われるツール（メディア）は、「機関誌」が最も多く63件であった。続く「パソコン通信（インターネットを含む）」も50件と、半数の人が当テーマの情報ツール（メディア）として認めている。
- ・ 「地元相談窓口の充実」が最も少なく、21件である。
- ・ 会社設立後年数別でみると、機関誌を望む割合は年数が高くなる程多い。パソコン通信は各ステージともほぼ同様である。若い企業で、地元相談窓口の充実との回答が多い。
- ・ 地域別では特に差異は認められない。パソコン通信に限っては、若干ではあるが都内企業の方が割合が多い。
- ・ 内容については、記入回答頂いた、「会員交流」、「各機関の専門家の個別情報」等に注目する必要があるだろう。

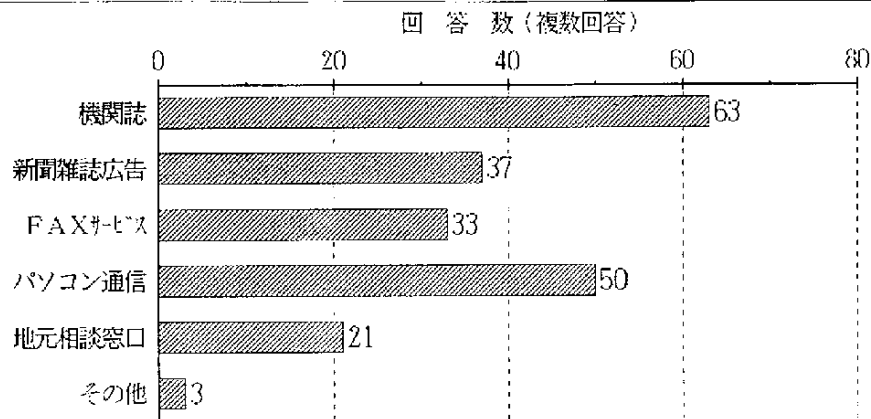


図 2 - 1 6 情報発信に望まれるツール（メディア）

（ 6 ）ベンチャー企業の情報化

① オンライン（通信）情報の利用動向（Q 1 2）

- ・ オンライン（通信）情報は、55%の人が利用しており、今後利用したい（41%）と合わせると96%に達する。
- ・ 会社設立後年数別では特に差異は認められない。
- ・ 地域別では、東京都内より都外企業、三大都市圏より都市圏以外と、明らかに地方企業の方が多いのが特徴である。前回の情報発信の望まれるツールとは意見が異なる。
- ・ 利用目的は、圧倒的にビジネスユースが多い。様々な業務目的に利用されており、突出した傾向はみられない。

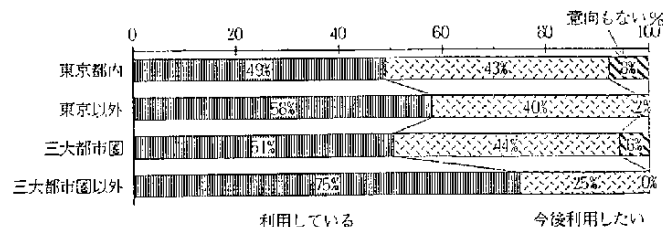
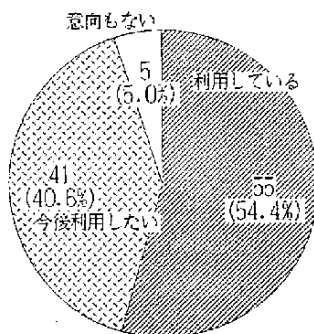


図 2 - 1 7 オンライン情報の利用動向

② インターネットの利用動向（Q12-3）

- ・インターネットの利用者は35%に達する。一般に比べると非常に高い結果と思われる。今後利用したいとの回答も60%あり、その意向もないとの回答は6%にとどまる。
- ・会社設立後年数別では、若干ではあるが、若い企業ほど利用が進んでいる。
- ・地域別では、オンライン通信の利用状況同様、地方企業での利用が多い。
- ・業種別では、ハイテク産業での利用割合が最も多く、半数以上を占める。逆に建設業、一般製造業での利用割合は16%に過ぎない。

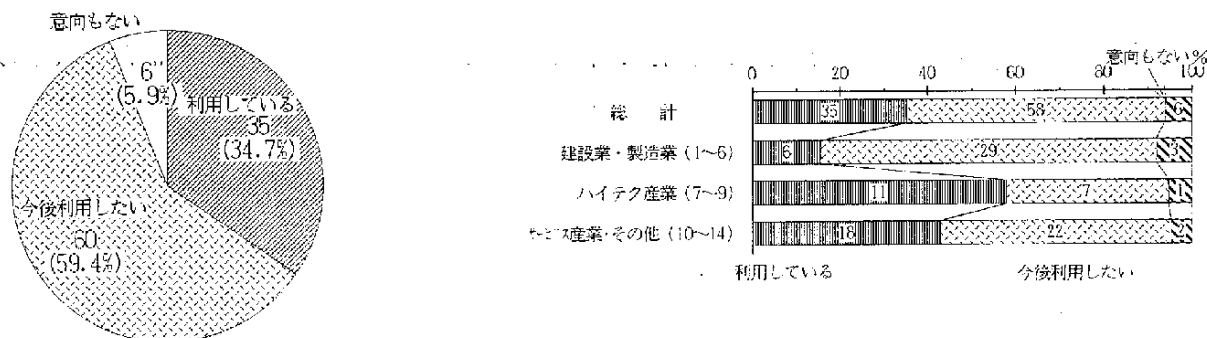


図 2 - 1 8 インターネットの利用動向

③ 商用データベースの利用動向（Q13）

- ・商用データベースの利用者は39%に達する。今後利用したいとの回答も51%あり、その意向もないとの回答は9%にとどまる。
- ・ステージ別、業種別の傾向は前問のインターネット利用動向とほぼ同様である。
- ・商用データベースの利用目的は、以下の順である（複数回答）。

①顧客や企業の情報	60件	④特許情報	35件
②商品情報や市場情報	50件	⑤経営情報	24件
③技術情報	48件	⑥統計情報	20件

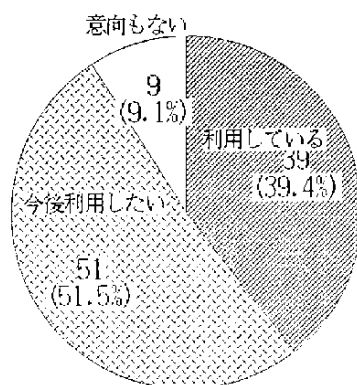


図 2 - 1 9 商用DBの利用動向

④ インターネットを利用した情報発信事業への関心（Q 1 4）

- ・既に行っている企業は20％に達し、企業規模で比較すると一般より非常に高い結果と思われる。
- ・今後行いたいとの回答は50％に達する。今後の動向と検討しだいとの回答は25％、意向もないとの回答は4％に過ぎない。
- ・既に行っている企業は、ステージ別では10年超の企業より10年以下の企業で多く、また業種別ではハイテク産業で最も多く、サービス産業やニッチ業種などが続く。
- ・その目的は、「商品 P R」が最も多く57件、「顧客や取引先開拓（52件）」「人材募集情報（38件）」が続く。
- ・「資金支援先募集」は最も少なく12件にとどまった。支援機関に望む情報発信では、交流目的の意見も強かったことからみると、意外である。

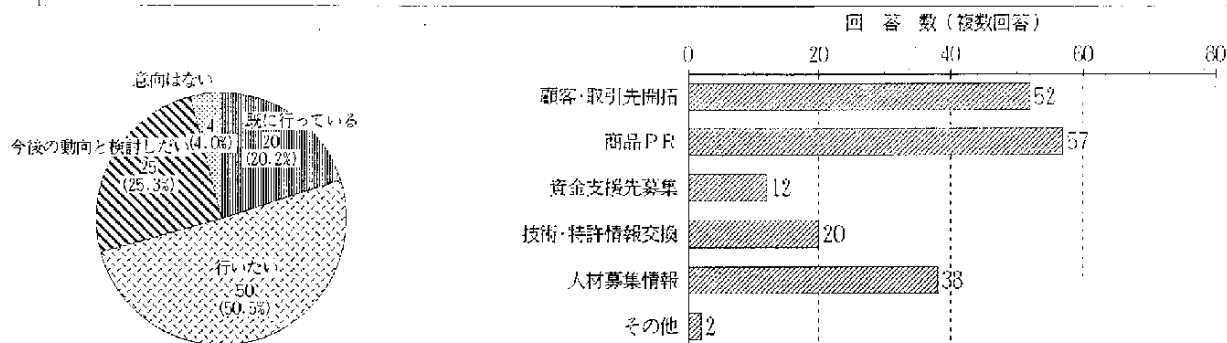


図 2-20 インターネットを利用した情報発信事業への関心とその目的

⑤ 外国企業とのネットワーク（情報交流）構築への関心（Q 1 5）

- ・83％の回答者が必要有りと思っている。言葉の障害を挙げた回答者14％を含めると、97％が外国企業とのネットワーク構築を望んでいることになる。

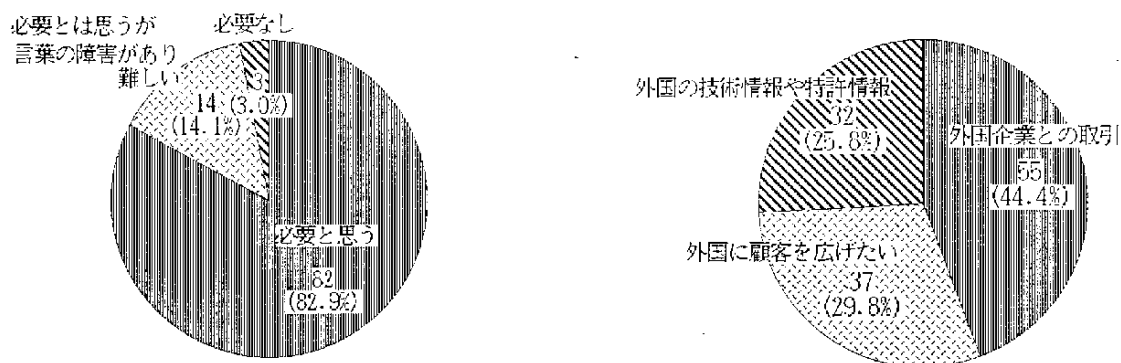


図 2-21 外国企業とのネットワーク（情報交流）構築の必要性とその目的

2. 3 主に学生のセミナー出席者を対象にしたアンケート調査

(1) 実施要領

① 対象者と調査方法

啓蒙活動の一環としてVECが主催している学生向けセミナーである「アントレプレナーセミナー'95」の出席者に直接配布し、退出時に直接回収した。

② 調査日及び調査場所

調査日： 平成7年10月28日（PM1:00～5:00）

調査場所： 早稲田大学記念講堂

③ 回収状況

配布数	回収集数	回収率
340	116	34.1%

(2) 回答者の属性

① 現職業（Q3）

- ・ 回答総数116件中、94人が大学生である。うち院生は4人と少ない。また理系より文系が多く、84%が文系である。
- ・ 残り28人の大半は会社員である。

② 起業化意識の度合い（Q1）

- ・ 起業化の時期（直ぐに～1,2年以内に）を限定した回答は13件である。
- ・ 「近い将来の起業化を目指している」が一番多く、36件。上記とあわせると49件で、42%に達する。

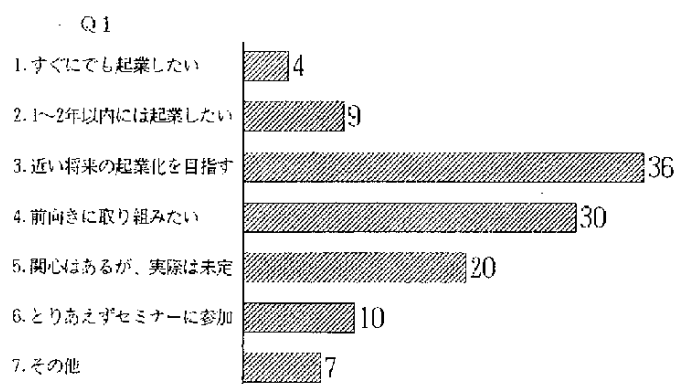


図 2 - 2 2 起業家意識の度合い

③起業を目指す業種（Q2）

- ・第二次産業と三次産業に分類すると、二次産業が21件（22.1%）、三次産業が71件（74.7%）と、圧倒的に三次産業が多い（分類不明は除く）。

表 2 - 4 起業化を目指す業種

第一次産業	3	農林水産	3				
第二次産業	21	鉱業	0	建設業	0		
		製造業	21	一般製造業	6		
				ハイテク産業	15	情報関連	11
						バイオ関連	2
				その他	2		
第三次産業	71	情報関連サービス業			30		
		流通販売業、商業、輸入販売業			22		
		その他サービス業			19		
分類不明	21	ニッチ業種	7				
		その他	1				
		無回答	13				

④起業化を考え始めたの動機（Q4）

- ・多かった回答は、「自分の能力を発揮したい」「事業経営の面白味を味わいたい」「自分の裁量で仕事ができる」「自分なりのライフスタイルを実践したい」などで、ベンチャー企業アンケートの回答とほぼ一致している。

（3）起業化にあたっての支援機関の果たす役割

①起業化を目指すにあたっての相談の有無（Q5）

- ・起業化を目指すにあたって相談した先があるかどうか尋ねたところ、相談した人は29%にすぎない。起業化意識の度合い別にみると、Q1で1～3と答えた具体的な計画を持つ人では、その割合が41%と高くなる。
- ・相談先では、圧倒的に「友人・知人、家族・親戚」（28件）が多い。続いて「先生」が8件あるが、それ以外は全て3件以下と少数である。

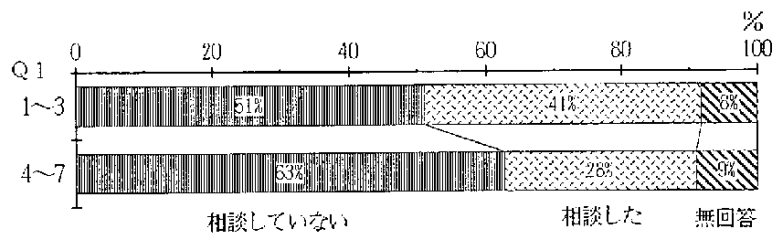


図 2 - 2 3 起業化を目指すにあたっての相談の有無

②起業化にあたっての情報収集（Q7）

- ・直ぐに起業化につながるような「人材」「不動産」「設備」といった情報は少ないが、「支援機関」をはじめ数多くの情報を各方面から収集していることが窺える。
- ・情報収集先では、「出版物」が161件（複数回答）と最も多い。続いて「家族・知人(79)」「その他(59)」「勤務先・取引先(37)」「先生(37)」など。

③新規事業展開の障害（Q 8）

- ・新規事業展開の障害について尋ねたところ、ベンチャー企業アンケートと全く同じく「資金不足」「情報不足」を1位,2位に挙げている。
- ・新規事業展開の障害について、その克服のためどのような機関からの支援が望まれるか尋ねたところ、これもベンチャー企業アンケートと同じく「自己努力」が最も多く、続いて「公的支援機関」となっている。

④地域型支援機関に対する期待（Q 6）

- ・昨今高まっている地方自治体主体の支援機関設立の動きに対して尋ねたところ、「必要である」との回答は66%あり、「あった方がよい」の27%と合わせると92%に達する。計らずもがな、この割合はベンチャー企業アンケート調査の結果と完全に一致している。
- ・地域型支援機関に求める支援内容では、「資金支援(80)」が最も多い。以下「情報支援(53)」などが続く。文系が多いせいか「技術支援・開発支援」が一番少ないが、他いずれも総じて回答数は多い(28/116件以上)。

（5）情報に対する関心

①支援機関の行っている情報発信ならびに情報面の支援活動に対する評価（Q 9）

- ・支援機関の情報発信ならびに情報面での支援活動について尋ねたところ、「現状で十分」は9%、「必要なし」は2%しかなく、89%の人が「もっと積極的な情報発信・情報支援を」望んでいる。

②望まれる情報内容（Q 10）

- ・必要と思われる情報は、「セミナー開催情報やイベント案内などの情報(64)」「支援機関の情報(61)」「ベンチャー企業情報(50)」「業界専門家やキーパーソンとの相談室の提供(48)」などが多い。
- ・逆に一番少なかった回答は、「成功者との相談室の提供(24)」である。

③情報発信の為の望まれるツール（メディア）（Q 11）

- ・情報を入手するに便利と思われるツール（メディア）は、「パソコン通信（インターネットを含む）」が83件と非常に多く、他のメディアより倍近い回答数を得ている。
- ・最も少ない回答肢は「地元相談窓口の充実（26件）」で、ベンチャー企業アンケートと同じ結果となった。

④オンライン（通信）情報の活用動向（Q 12）

- ・オンライン（通信）情報は、28%の人が活用しており、今後利用したい（69%）と合わせると96%に達する。
- ・利用目的は、企業アンケートとは異なり個人ユースの方が多い。
- ・商用データベースの利用は7件と少ないが、多くの人は今後利用したいと考えている。
- ・インターネットの利用者は41%に達する（なぜかオンライン通信の活用者より多い）。今後利用したいを含めると99%に達する。

2. 4 企業ヒアリングによる個別意見の収集

アンケートでは拾えきれない項目については、別途地方圏のベンチャー企業を対象に、個別ヒアリングによる意見収集を行った。以下は、その実施要領ならびにその際に得られた意見の中で有益と思われる情報を抽出したものである。

(1) 実施要領

対象企業：九州各県のベンチャー企業（10社）

調査期間：平成7年12月4日～6日

(2) ベンチャー企業進出（創業）に際しての一番の問題点

- ・創業の問題点として人材確保を挙げる企業が非常に多い。
- ・資金調達が続くが、銀行とのつきあい方がわからなく苦勞したという意見もある。
- ・次問の望まれる環境整備でも回答があるが、優秀な人材をマッチングさせるシステムづくりが期待されている。

- ・新商品の認知（開発して2年間承認されなかった）…環境保全機器製造業
- ・人材の確保…技術コンサル業
- ・人材の確保、資金調達…情報サービス業
- ・資金（技術者であり銀行とのつきあい方もわからなく苦勞した）…新工法開発業
- ・資金調達、人材の確保…ソフト開発業
- ・営業面…ソフト開発業
- ・人材の確保、資金調達…O A・C A D 機器開発業
- ・人材の確保…オフィス製品・物流システム機器製造業
- ・資金調達、技術開発、人材確保…海水濾過システム開発業

(3) 新規事業展開において望まれる環境整備（基盤施設及び施策）

- ・九州において新規事業（ベンチャー企業）又は異分野事業への展開（創業）を行おうとする場合、今後どのような環境整備が望ましいか、重要な基盤施設と必要と思われる施策について聞いている。
- ・情報収集及び情報交換、交流を目的とする基盤整備への期待が大きい。

- ・特許情報データベースを活用できる「知的所有権センター」…環境保全機器製造業
- ・情報提供、試験・検査等が行えるインキュベーター
- ・公設試験研究機関の充実
- ・新技術についての情報提供（不要な研究を省くため）…以上、技術コンサル業
- ・高度な知識を持つインストラクターの擁立
- ・販売ルートをどう開拓するかを支援する「情報ネットワーク」…以上、機器製造業
（昔は企業が仕事を持たせ下請を開業させた。現在は安い製品を外国から買うの

で、開業にあたっては製造と販売の両方を行うため、販売が保証されないと開業できない)

- ・ 従来販売店を回ってユーザーの受託ソフトを開発してきたが、5年経ってそろそろ自社ブランドのソフトを売り出したいが、どのようにPRしていったらよいかわからない。メーカーとユーザーとの出合の場の提供や、両者のつなぎを行う仕組みづくりができないか。…以上、ソフト開発業
- ・ 商品知識のセミナーの開催…ソフト開発業
(パッケージソフトのカスタマイズを行っているが、詳細な情報が地方では入手し難い。展示会と併せたセミナーの開催を行政が支援できないか。)
- ・ 地価の安い地方ほどインターネットプロバイダーを誘致する価値がある。
- ・ 人材マッチング情報システム…以上、O A・C A D 機器開発業
(民間の人材紹介業は、1件あたり100万単位のお金がかかる。創業期では利用できない。公共職業安定所では有能な人材が集めにくい。コンピュータ上で求人者と求職者の条件をマッチングさせるような情報システムができると、簡単に利用できてよいのではないか。)
- ・ 知的所有権センター
(新技術の開発を行う際、関連する技術動向をチェックする必要がある。従来は弁理士に依頼しているが、自らの考えを伝えるのに困難を感じる人が多い。オンラインで自分で簡単に調べられるような仕組みができればよい。)
- ・ 廃水処理システムを整えた貸し工場
- ・ 販売ノウハウを教える施策…オフィス製品・物流システム機器製造
(すぐ最近まで大企業で販売に携わっていて退職した人を登録し、アドバイザー制度つくる。)
- ・ 民間交流の支援
(異業種交流プラザもあるが、民間交流も重要。成功事例をPRして後に続く人が出てくるようなマインドアップが必要。)
- ・ 高い独創性を活用した創造的ソフトウェアの開発・育成を図るため、一般から広くアイデアを募集し、その中から採用したテーマについてソフトウェアの開発を行う事業。
- ・ 産業界、大学等の研究機関、行政等の連携と交流面の支援体制整備。
…以上、海水濾過システム開発業

2. 5 小 括

以上のアンケート調査結果並びにヒアリング結果から得られた視点について、以下に概括する。

①対象者についてみた場合

ベンチャー起業家に対するアンケート結果によると、起業家層の多くは企業に勤めるサラリーマン層である。但し過去の絶対層は技術職が多かったが、昨今では事務職がニッチ分野や新業態で起業化を目指す形態が増加しており、その数は逆転していると思われる。この起業家層は情報収集力に長けており、情報存在場所にも敏感である。一方の技術職であるが、起業時の相談件数は少なく、技術力に集中するあまりマーケティング等周辺情報の重要性があまり認識されていない。今後わが国のリーディング産業としての本当の意味でのベンチャー企業を育てていくためには、この層の発掘が重要であると思われるが、データベース提供者からみた場合には市場性が薄いのが現状である。しかしベンチャー企業が成長企業へと続く上で、データベースをはじめとする各種情報の提供等は大変重要であり、情報の中立性、網羅性等から、情報面でも公的な支援が要請される。この技術者層は、情報機器の使用度は高く、また創業後のインターネットを用いた事業展開などの割合も高く、新たなネットワークを利用しての情報活用が期待される。

これらスピンアウト以外の主婦、学生等については、その層は日本ではまだ薄く、当社よりは今後より公的色彩の強い機関による支援充実が期待される。

一方、既存企業の新規事業展開に当たっての情報提供では、企業の情報の収集先が多様化してきており、今後商用データベースや外部調査機関・コンサルタントに対する需要の伸びが期待できる。既存企業の新規事業展開の際に求められる情報は、既に広範な企業取引が存在するため企業情報の需要は少なく、業界動向、マーケティング情報、調査研究情報などであり、当社の有するノウハウの活用が十分発揮される可能性が高い。

結論として、商用データベースのニーズ層としてベンチャーに的を絞ることは、情報提供者にとって市場性の高いテーマと思われる。

②情報提供手段についてみた場合

ネットワークビジネスが注目される今日、インターネットは第二の産業革命とまでいわれた。企業の情報に対する関心は日に日に高まっており、特に若い企業の多いベンチャー企業のニーズは強い。また情報提供のメディアとして、ベンチャー企業ではパソコン通信より若干機関誌との声が多かったが、起業家予備群には圧倒的にパソコン通信が支持された。オンライン通信の利用は地方のベンチャー企業にとって特に有益であり、利用度も先行している。したがって全国規模での事業展開も十分な可能性が見い出せた。

③情報内容についてみた場合

アンケートにおいては、特に「情報」という概念の規定を設けていない。情報とは人と人の相互作用の中から生まれるものであり、相互解釈のサイクルの中で形成されていく。つまり情報は常に動的であると同時に、必要が定まった段階においては、その結果として数値データ、文章など一定の表現形態を持ったものとして固定される。一橋大学今井教授／金子助教授共著による「ネットワーク組織論」の中では、これを「情報の動的側面」と「情報の静的側面」として捉えられている。情報はため込むだけでは価値は生まれず、つなぎ合わせて始めて価値が生まれる。企業が不確実性に対処していくためには、静的情報を蓄積するだけでなく、より多様な動的情報（過去の経験の蓄積など）をつなぎ合わせていく必要性が高い。この情報の二つの側面をより明確にするために、ここで簡便的に「動的情報」を「ウェットな情報」、「静的情報」を「ドライな情報」としてその評価を加えたい。

ベンチャー企業に望まれている最大の関心事は「交流」である。ヒアリングにおいても、ウェットな情報を求め情報交換が行える交流環境の整備が強く期待されていることが分かった。

また、アンケートにおいて望まれる情報内容を尋ねたところ、「支援機関情報」、「支援施策情報」が上位を占めた。しかし一方で、資金調達の手段を幾つか知ったところで資金を調達できるわけでもなく、実際にはそれが活用可能かどうか、担当者と会って会話を交わして初めてそこから始まる。つまりドライな情報は目的に達するまでに辿る“道しるべ”でしかない。アンケートで、この二つの次に「専門家との相談室」が支持されたのはこのためであると思われる。

ドライな情報はいくら集めてもきりがなく、むしろ多ければ多いほど不確実性に対処可能となるが、ウェットな情報は少なくともそれ自体に価値が生まれる。したがって当該テーマに望まれる本当の意味での情報内容は、「交流」を最終目的とする手段を見つけるための情報であり、人と人とのネットワークを形成することが第一であろうと思われる。

3. 地域におけるデータベース化への取り組み

3. 1 地方公共団体における地域情報化の動向

近年の地方公共団体における地域情報化への取り組みは、地域間の情報格差の是正、地域の活性化等を背景に、最重要課題の一つとして認識されている。また自治省においては、「地方公共団体における地域の情報化の推進に関する指針」をまとめ、地方公共団体が実施する情報化事業を積極的に支援しているところである。

そこで自治省が行った「地域情報化計画・地域情報化施策状況調査」（平成5年4月）から、まずは地方公共団体における取り組み状況の把握を行うものとする。この調査の対象団体は、都道府県（47団体）及び特別区（23団体）、政令指定都市（12団体）、その他の市町村（3,224団体）の合計3,306団体である。

当調査により把握された地域情報通信システムの総数は5,260にのぼる。主に利用されているメディア（一つのシステムで複数のメディアを利用しているものもあるため合計は一致しない）は、消防防災行政無線（2,176）、公衆回線（1,202）や専用回線（1,158）、データベース（917）、パソコン通信（538）などである。

表 3 - 1 地方公共団体における業務別のデータベース構築状況

分 野	都道府県			市区町村			合 計 H5現在
	H5現在	H4現在	対前年比	H5現在	H4現在	対前年比	
商工・労働	129 (24.7)	123 (29.4)	104.9	29 (8.4)	25 (8.3)	116.0	158 (18.2)
教 育	64 (12.3)	58 (13.9)	110.3	128 (37.1)	113 (37.4)	113.3	192 (22.1)
農林水産業	67 (12.8)	52 (13.9)	128.8	8 (2.3)	8 (2.6)	100.0	75 (8.7)
統 計	54 (10.3)	33 (7.9)	163.6	22 (6.4)	21 (7.0)	104.8	76 (8.8)
環 境	34 (6.5)	23 (5.5)	147.8	9 (2.6)	7 (2.3)	128.6	43 (5.0)
福 祉	24 (4.6)	15 (3.6)	160.0	9 (2.6)	9 (3.0)	100.0	33 (3.8)
保険・医療	30 (5.7)	14 (3.3)	214.3	18 (5.2)	15 (5.0)	120.0	48 (5.1)
土 木	6 (1.1)	6 (1.4)	100.0	5 (1.4)	5 (1.7)	100.0	11 (1.3)
都市計画	7 (1.3)	6 (1.4)	116.7	18 (5.2)	15 (5.0)	120.0	25 (2.9)
行政全般	8 (1.5)	—	—	5 (1.4)	—	—	13 (1.5)
そ の 他	99 (19.2)	88 (21.2)	112.5	94 (27.4)	84 (27.7)	111.9	193 (22.2)
合 計	522 (100.0)	418 (100.0)	124.9	345 (100.0)	302 (100.0)	114.2	867 (100.0)

（注）1.一つのデータベースで複数の分野に区分されている場合があるので本文中の数字と合わない。

2.（ ）内の数字は構成比（％）を示す。

3.「行政全般は」平成5年度調査において新たに加えられた分野である。

4.調査時点はいずれも4月1日現在である。

（出典）都市問題研究「地方公共団体における地域情報化施策の現況と課題」

データベースについてみると、都道府県が構築しているデータベース数は404（平成5年現在）であり、前年度（362）と比較して42（11.6％）増加している。これらの利用状況は、庁内だけで利用されるものが163（40.3％）、庁外の公共施設等でも利用可能なものが145（35.9％）、一般公衆端末からも利用可能なものは96（23.8％）となっている。一方市区町村の構築しているデータベースのうち一般公衆端末からも利用可能なものは61となっている。

またパソコン通信は、全国で総事業数227にのぼる。主なサービス内容は、電子掲示板、情報提供、電子メール、電子会議などである。現状のところ画像通信は少ない。

以下では、地方公共団における先行事例を幾つか概観することにより、地域情報化の背景にある地域産業の活性化の狙いを探って行きたい。

3. 1. 1 神戸市

神戸市では、平成6年8月に「神戸国際マルチメディア文化都市（K I M E C）構想」を打ち出している。K I M E C（キメック）は、「コウベ・インターナショナル・マルチメディア・エンターテイメント・シティ」の頭文字を取ったものである。もともとは市民生活の利便性・快適性と神戸の都市魅力の飛躍的な向上を目指して、21世紀を先取りした都市戦略として打ち出されたものであるが、平成7年1月の阪神大震災を期に、復興計画の柱の一つとして位置づけられることとなった。その背景には、構想の核となっている映像関連事業が神戸市の新しい産業に育ち、集客や雇用の拡大に役立つとの期待が込められている。地場産業の主力である長田地区のケミカル製造・加工業などが、円高による苦境のさなかに大きな被害を受け、これらに代わる新たな産業の創出が急務と強く認識されているからである。

こうした産業振興の面から神戸市の取り組みをみた場合、特に注目すべきはインターネット網を活用した情報発信事業である。神戸市では全国自治体に先駆けて、平成6年10月からホームページを設け復興状況等の情報発信を行っているが、この市のホームページの中に設けたビジネス用ネットを通じて市内企業が格安でインターネットに接続できるサービスの提供を行っている。運営を行っているのは神戸市と神戸大学、市内の企業で設立された「神戸マルチメディア・インターネット協議会」である。通常は月額20万円からかかる接続回線使用料が、当協議会に入会することにより市の援助によって月額2万5000円（入会時10万円）で神戸市ホームページ上の「神戸の産業」において情報発信が可能となっている。

3. 1. 2 富山県

富山県、および県内の企業、団体の出資による第3セクター「富山県総合情報センター」が平成4年に設立されている。富山県総合情報センターは、頭脳立地法（地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積促進に関する法律）の指定を受け、その中核的推進機関として設立された第3セクターであり、富山市内に県の情報拠点として情報

ビルを整備している。当ビルにはNEC、インテックなどをはじめとする情報関連分野の企業や機関が集積しており、平成7年6月には新たに設立された「マルチメディア情報センター」も入居している。

マルチメディア情報センター整備の主な目的は、コンピュータや通信機器、家電などの機能を統合したマルチメディア産業の育成、地元企業へのマルチメディアの利用拡大などを図ることである。企業のマルチメディア導入や応用へのコンサルティング活動を行うためのコンサル室や、映像、音声、コンピュータグラフィックス（CG）などを駆使しマルチメディアソフトを制作するソフト制作室、CG制作室などを有しており、地元企業が自社製品のPRソフトを作成したりマルチメディアを使ったサービスの高付加価値化を支援するとともに、CD-ROMなどのソフト制作者育成による新たなマルチメディア産業の掘り起こしを狙っている。同センターへの来訪者数はオープン以来年内に千人に達する見込みであり、その8割は製造業を中心とした企業の人達とのことである。

富山県ではこのような情報拠点の整備が着々と進んでいるものの、今後の課題はそれぞれの機関が並立したシステムで情報を提供している状況をいかにネットワーク化させていくかである。そこで地域ネットワーク化への中核組織となる「富山インターネット協議会（TRITON）」が設立された。インテック、北陸電力などの地元民間企業と県、県立大学などで組織されており、インターネットを活用して地域のネットワーク化、地域内外の情報交流を促進し、「ひとのネットワーク」を形成して行くなど、学術・研究用途に限らず商用も含め幅広い利用を行っていくことを目的としている。県では今年度予算で機器整備費用3,400万円その他、今後3年間程度を目処として年間運営費850万円程度を補助していく予定である。TRITONでは、インターネットを通じて世界へ地域の情報を発信していく試みが産学官共同で研究がなされており、伝統工芸品「高岡銅器」をバーチャルリアリティの手法を利用して情報発信する試みなど、地域の中小企業にとっての市場活性化策として注目されている。

3. 1. 3 神奈川県

（1）ケイネット

株式会社ケイネットは、神奈川県および県内各市町村、民間企業71社で構成される県の第3セクターであり、地域パソコン通信サービス事業者として平成2年10月に設立された。設立の目的は、①県民生活の情報化支援（情報化社会の到来をにらみ県民生活の情報化を支援し、基盤整備を促進する）、②県内企業の情報化支援、を二本柱としている。

事業内容の特徴としては、県内に9カ所のアクセスポイントを設置することにより県内は全て同一料金としている点にある。また自治体主導の情報提供サービス事業としては日本一のメニュー数を誇っており、行政情報のほか、浜銀総研のデータベースとゲートウェイ接続することにより、産業情報、経済情報等の情報提供サービスを行っ

ている。平成7年度にはシステムの再構築の検討を進め、平成8年以降はインターネット接続サービスをはじめめるなど、パソコン通信事業者としてはいち早く画像通信を取り込んでいく予定である。全国に先行した基盤整備への取り組みとして注目されているが、今後は情報化社会の到来を待ちつつ、地域情報、生活情報の蓄積に努め、地域に根付いた且つグローバルなネットワークの構築を目指している。

中小企業支援については、横浜・神奈川総合情報センター（通称はアイリス）の中小企業地域情報センターとゲートウェイ接続により情報交流を行っている。また、中小企業向けにグループウェアのシステムを構築しサービス提供することにより、自前では構築しがたい企業でも初期投資の負担なく導入することが可能となっている。

「中小企業の大半は零細企業であり、パソコンも導入されていないところが多い。また資金力が乏しいというえ社内に人材がいないこともあり情報化への取り組みは遅れがちである。高齢者ほどキーボードに触るのに抵抗があるが、ウィンドウズ等に代表されるようにソフト面ならびにハード面でも扱いやすくなってきており、今後3年間程度で大きく時代が変わっていきう。地域がその波に乗り遅れることのないよう、当社もセミナー開催等を通じて普及活動を熱心に続けていく。」方針である。

（２）通信放送機構によるマルチメディア実験 ～情報交換で産業創出～

郵政省の外郭団体である通信放送機構は、96年4月から川崎市で3年間にわたるマルチメディア通信システムの実験を始める予定である。95年度中に市内企業や行政、教育機関などを結ぶ通信網を構築し、産業データベースや企業間の情報伝達に利用するほか、金型とコンピュータの技術を身に着けた技術者を養成する「金型大学」を開講するなど、地元産業の空洞化に対応し、新産業の創出や高度化につなげるのが狙いである。

同システムの名称は「通信放送機構かわさきリサーチセンター（仮称）」であり、市北部の新百合トウェンティワンビルと南部の川崎市産業振興会館を核に、研究開発拠点のかながわサイエンスパーク（K S P）や市立川崎総合科学高校、市内企業などを含めた情報ネットワークを構築す他、インターネットを通じてアメリカの情報産業集積地であるシリコンバレーとの交流も図る考えである。

リサーチセンターでは、企業間の情報交換を軸にした技術の共同開発や技術者の交流、情報ネットワークを介した受発注システムの検討などに取り組み、新産業の創出につなげる事業に取り組む。また金型の技術者を対象にした通信教育システム「金型インスティテュート」では、総合科学高校を拠点にC A D（コンピュータを使った設計）システムと金型技術を融合させ、企業の海外移転などで空洞化の波にさらされている基盤技術の高度化を図っていく狙いがある。

3. 2 公的機関によるデータベース構築事例

以上のように、全国各地で地域情報化への取り組みが高まっている。その背景にある目的の一つとして、産業振興が重要な課題として認識されていることが把握できた。また、地域の産業振興の一つの方策として、当該調査のテーマとして取り上げた新規事業創出支援を睨んだものもかいま見ることができた。以下では、そのような目的を持つ代表的なデータベース構築の事例を調査した。

3. 2. 1 公的支援施策・制度に関するデータベース

(東北地域創造的企業活動推進協議会によるファクシミリ情報サービス)

【データベースの内容(予定を含む)】

- ① 公的支援施策・制度に関する情報
国・県等の支援施策制度
金融機関の制度融資
- ② 新規事業支援機関に関する情報
事業資金(融資、投資、補助金交付、債務保証など)
技術関係(技術情報提供、技術指導、共同・受託研究など)
経営管理(経営診断、経営指導、経営管理、税務相談、法律相談など)
市場開拓(販路拡大、海外取引など)
人材関係(人材確保、セミナー・研修など)
特許関係(知的所有権など)
その他(設備貸与、オフィス貸与など)
- ③ セミナー等新規事業支援企画、行事、イベント開催に関する情報
- ④ ベンチャー成功事例等に関する情報
- ⑤ 東北域内の主なインキュベート施設、工業団地一覧等

【サービス提供形態】

- ① TREE FAX
FAXのオンラインフックを使ってのファクシミリ情報サービス
上記データベースの情報をFAXで引き出すことができる
 - ② TREE レター
会員に様々な情報をFAXで配布する(いわゆる協議会ニュース)
内容は、通産の新施策の紹介やイベント案内など
 - ③ TREE ネット
パソコン通信(BBS)
TREE FAXとTREE レターの内容を兼ねるほか、メール交換を行う
- ※上記サービスは基本的に会員サービスである。入会金は無料。
また、TREE FAXはファクシミリを持つ人であれば誰でも利用可能。

平成7年11月現在、サービスを開始しているメニューは上記の内の一部である。
次項以下にTREE FAXの案内及び一例(VEC:研究開発型企业債務保証)を示す。



TREE
FAX

東北ベンチャーランド協議会のファクシミリ情報サービス

Box No. 1

メインメニュー

情報制作:95 / 10 / 02

情報内容のメインメニュー

情報番号	大 項 目
1 0 0 1 #	全国の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 1 0 1 #	青森県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 2 0 1 #	岩手県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 3 0 1 #	宮城県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 4 0 1 #	秋田県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 5 0 1 #	山形県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 6 0 1 #	福島県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 7 0 1 #	新潟県の新規事業支援施策 (10月2日から運用開始)
1 0 0 2 #	相談窓口リスト (構築中)
1 0 0 3 #	セミナー等イベント案内 (構築中)
1 0 0 4 #	ベンチャービジネス成功事例の紹介等 (構築中)

※ データは全て平成7年9月15日現在のもの。

TREE FAXへのアクセスは下記の方法で

1. ファクシミリの電話から、仙台022-279-3058、に電話をかけます。(トーン信号を発信できるFAXが必要です)
2. 音声ガイドに従って情報番号と# (シャープ) を押します。
3. 「これからファクシミリを送信します」という音声ガイドが聞こえたら、ファクシミリのスタート/手動ボタンを押してください。

ファクシミリ情報のサービス例 (1 / 2)

東北ベンチャーランド協議会のファクシミリ情報サービス

Box No. 1012

施策名	VEC 研究開発型企业債務保証 (ベンチャービジネス)		
制度	☐ 融資 ☐ 出資 ☐ 補助金 ☒ 債務保証 ☐ 税 ☐ その他		
その他支援制度			
担当窓口 (部署、氏名)	VEC 財団法人 ベンチャーエンタープライズ 業務部		
担当窓口 (TEL)	03-3545-4081	担当窓口 (FAX)	03-3545-4089
対象事業	・新技術 ・新商品 ・大幅なコストダウン ・大幅な性能向上		
対象段階	☐ シーズ研究 ☒ 技術開発 ☐ 事業化		
対象者	上記対象事業を実施しようとする具体的な計画を持っている企業		
対象業種	医薬品を除く		
対象経費	・新製品・新技術などの研究開発及びその企業化に必要な資金 (土地取得費は対象外)		
限度額 (万円)	8,000		
期間 (年)	8	据置期間 (年)	1
担保	不要		
保証人	原則として必要 (原則として代表取締役。第3者保証人は不要。)		
利率 (%)	1		
保証料 (%)	2		
保証率	80	補助率	
申込期日	随時		
審査期間	4 ~ 6 ヶ月程度		

ファクシミリ情報のサービス例 (2/2)

その他条件	借入金額の20% (VEC無保証分) の担保・保証人については借入先の金融機関と要相談。
金利	①金利 (固定) = 長期プライムレート $\times 1/2 + 1.125\%$ ②借入先金融機関の約定金利 (変動 or 固定)
保証料	①の場合の保証料は2% ②の場合の保証料は2%以下
成功報酬制度有	保証の対象になったプロジェクトが成功した場合、保証決定時に別途結んだ契約により、当初保証金額の5~50%の範囲でボーナスをいただきます。成功の認定基準、納付金額などは保証時に話し合いの上決定しますので、無理なご負担をおかけすることはありません。

提出書類 (様式数) 1 (13頁)

予算額 (7年度) (万円)		実績額 (6年度)	158,278	実績額 (5年度)	92,888
予算件数 (7年度)		実績件数 (6年度)	25	実績件数 (5年度)	16
実績 (企業名)	東北電子産業 (株)				

特許の取扱い

手続き 手続きフロー図

1. 事前打診 (企業→金融機関→VEC)
- 2. 本申請書 (企業→金融機関→VEC)
- 3. 審査委員会
- 4. VEC保証付融資実行

備考

事前打診のための様式あり。
 審査のポイント ①新規性 (差別化・競争力を持つプロジェクト、既存の商品・サービスとの明確な比較が必要。)
 ②市場性・高品性
 ③企業内容、事業遂行能力
 ④その他資金使途の適否など

【協議会の概要】

■東北地域創造的企業活動推進協議会（東北ベンチャーランド協議会）事務局

住 所：〒980 宮城県仙台市大町2-15-29 大町電力ビル6F

連絡先：TEL 022-225-8561 FAX 022-262-7055

人 員：4名

■協議会概要

- ・ 目 的：東北地域を新たな事業活動を次々と輩出し、日本経済をリードする活力ある地域経済社会とすることを目的とする。
- ・ 設立経緯：
 - 平成7年2月 発起人総会：総会に賛同する208団体が発起人として参加
 - 平成7年4月 設 立 総 会：協議会の規約承認、活動内容・費用負担について検討し、「東北地域創造的企業活動推進協議会宣言」を採択
- ・ 事業内容：企業家精神高揚のための産業界が一体となった地域運動（ベンチャーランド運動）の推進、ならびに東北地域独自の新規事業創出のための方策の検討。
- ・ 会 員：本協議会の目的に賛同する法人、団体および個人、会費無料、会員数997（平成7年9月現在）

【現状と課題】

東北地域の製造業は企業誘致により活性化してきた。従って円高や長引く経済不況の影響も受けやすく、昨今のリストラ（人件費の削減）等により経済の落ち込みが大きくなっている。それでも新鋭工場が多いため、他地域（北陸、中部、東海など）に比較すると多少優位かとも思われるが、対海外となるとコスト面ではやはり厳しい状況にある。海外部品の輸入増による下請への影響も懸念されている。

そこで東北経済連合会、東北産業活性化センター、通産省などが協力して、平成5年から製造業に関する検討調査を重ねてきている。大田区を手本とする受け皿の設立や地元ネットワークの形成、さらには対アジアなどとの地域間ネットワークによる技術交流などの提案がなされた。結論的には、今ある企業を地域のリーディングカンパニーに育て上げることが課題となろう。そのような時期、新規事業創出の必要性も求められはじめたのである。

そこで各機関・各部門が個別に取り組むより、一丸となってシステムづくりをしていく方針がまとまり、平成6年末から通産省、各県の商工会議所、関連機関などが協力して起業化支援団体（協議会）を設立させる運びとなった。それが東北ベンチャーランド協議会である。活動方針は、①情報支援、②普及啓蒙、③相談活動であり、中小企業が集め難く情報を提供したり、他ではあまり取り組まれていないことを実施していく方針である。ベンチャー企業交流会や奨励金をつけた事業企画募集、情報ネットワークの構築などの事業案も提案されている。

現在先行して行っている事業は、①TREE FAX、②TREEレター、③TREEネットとよばれる三つの情報施策である。

TREE FAXは、FAXのオンラインフックを使ったファクシミリ情報提供サー

ビスであり、情報の内容は、①国や県の新規事業支援施策、②相談窓口リスト、③セミナー等イベント案内、④ベンチャービジネス成功事例の紹介である。当初は①の施策だけであるが、1施策につき2ページ、全部で100施策程度、メニュー等を含めると150情報程度になっている。システムのホストは、ICR（東北インテリジェントコスモス学術機構におけるインキュベート施設：仙台）内に入居している情報関連企業に設置・運営委託により行っている。課題はFAXで流すためにビットマップデータに変換する必要がある点である。

TREEレターは、会員に様々な情報をFAXで配布するものである。会議内容や通産の新施策の紹介、イベント案内など、協議会のニュースとして配布している。

TREEネットは、会員同士のパソコン通信ネットワークである。事務局が出来る前からマッキントッシュを使ったネットワーク作りが始まっているが、Windowsの普及とインターネットの利用を可能とするため、現在再検討に入っている。

利用状況は、開始してから1か月半で320件のアクセスがある。多いときで1日20件程度、通常でも10件程度のアクセスがあり、ある程度の意義が認められつつある。そこで引き続き第二ステップとして、東北地方のあらゆる相談窓口をデータベース化する準備にとりかかっている。現在どんな相談を受け付けているとか、どんな情報を持っているか等をアンケートを実施して情報を集めている状況である。また会員情報については、証券会社などからの紹介問い合わせが多いことからニーズは強いと感じられる。

他機関との協力体制やネットワーク構築の意向については、前向きに取り組んでいる。東北インテリジェントコスモスをはじめVECとの交流も図られている。

3. 2. 2 大田区企業データベース

（大田区の第三セクター；（株）オーネットの提供するパソコン通信サービス）

【データベースの内容】

<企業データベース>

大田区役所が調査した区内製造業約 7,000社のプロフィールを収録している

〔ファイルデータ〕 収録件数：約 7,000社

更新頻度：一年に 1/3を更新（全件更新に 3年）

その他<大田区受発注情報>

<電子掲示板>

<電子メール>

<大田区情報>

<CUG：閉域ネットワークサービス（Closed User Group）>

※以下、基本的には上記の「企業データベース」についてのみ概観する。

【サービス提供形態】

①オーネット特別会員による利用

- ・パソコン通信サービス、オーネットに入会し、パソコン通信によりデータベースを検索する。
- ・会費は、一般会員は無料、企業データベースを利用できる特別会員は 1,000円／月である。

②ゲートウェイ

- ・H7年11月、G - S e a r c hとゲートウェイ接続。利用料金は90円/分。またこれにより、N I F T Y S e r v eを経由しての利用も可能となった。利用料金は基本料金その他、100円/分。

③検索項目

- | | | |
|---------------------------|---------|--------|
| 1. 企業名 | 2. 所在地 | 3. 業 種 |
| 4. 会社規模別（従業員規模、資本金規模） | | |
| 5. 業 態（製品メーカー、部品メーカー、加工業） | | |
| 6. 技 術 | 7. 素 材 | 8. 設 備 |
| 9. 求 人 | 10. 交 流 | |

次項に、N I F T Y S e r v eを経由して入手できる【大田区企業情報（製造業編）】のサンプルデータを示す。

< サンプルデータ >

《○○○○○ 株式会社》

【住 所】〒 143大田区中央○○-○○-○○

【代表者】○○ ○○ 【電話 FAX】03-1234-5678 03-1234-5678

【創業年】1900 【資本金】1000 【業 種】

【敷地面積】 700【工業敷地】 900

【所属団体】大森工場協会／大田区産業会館出品者協議会／（社）計測自動制御学会

【従業員】25人

（求む人材）大卒／高卒／専門学校卒／中途採用／パート

（求む職種）作業者／開発・設計／営業・事務

【仕入地域】大田区／区周辺／首都圏

【得意地域】区周辺／首都圏／国内

【外注地域】大田区／区周辺

【得意先名】シリコニット高熱工業（株）／関東冶金工業（株）／京浜工事（株）／富士電機製造（株）／東海高熱工業（株）／日本カーボン（株）／真空理工（株）／（株）富士化工機／三和電炉（株）／東芝（株）／他250社

【事業形態】多品種少量

【外注比率】10～30%

【得意分野】大電流用切替スイッチ（60A～2000A）、大電流用乾式変圧器（5000A、50Vクラス）

電気炉用温度、制御、監視装置、搬送装置、制御、監視配電盤

【製造技術】板金／溶接／プリント基盤／組立／配線

【取扱素材】炭素鋼／銅／アルミニウム／銀／真鍮／プラスチック／その他化学製品／木・紙

【規格精度】組立 JIS規格を余裕をもってクリアーするスイッチ、乾式変圧器の設計製作、配線 電気炉に関連する温度、搬送などの制御・監視盤の設計及び製作、溶接 銅バーのロー付加工による大形コイルの製作

【主な設備】シャーリング（1）〔アマダ〕3. 2×2700／ベンダー（1）〔アマダ〕80ton／コーナーシャー（1）〔アマダ〕CS2201／ニブリングマシン（1）〔ブルマックス〕2. 2kw／セーパー（1）〔日伸〕2. 2kwストローク700

【研究開発】有 り

【開発分野】大電流用スイッチ

半導体を用いた制御装置設計・試作、各種計算機のソフトウェア設計

（共同研究） （製品開発・販売） （共同受注） （情報交換・研修）

希望する

【希望内容】電子部品、プリント基板組み立、試験

【自己PR】当社は電気炉とその周辺の搬送装置などの自動制御を行ふ配電盤を設計・製作している会社です。常に新技術の研究と生産技術の向上につとめており、毎年、数件ずつの特許や実用新案を取得しています。下記の様な自社開発の制御ユニットを配電盤に組み込んでおります。（1）変圧器用タップ切替スイッチ（英、米、佛、独、伊、加、日の特許取得）（2）サイリスタ式電力調節器（USA特許取得、日本出願中）（3）5000A／50VクラスのH種乾式変圧器（二次コイルC種絶縁）（4）交流実効値変換器・断線警報器・半導体など電子部品応用の各種制御装置。

【会社の概要】

■株式会社 オーネット

住 所：〒146 東京都大田区下丸子3-1-15 NTT矢口ビル

連絡先：TEL 03-5482-1511 FAX 03-5482-1515

■会社概要

設 立：平成2年8月20日

資本金：1億5000万円

社 員：8名

■設立目的

①地域の情報化…情報通信基盤の整備を促進する

②中小企業支援…大田区は中小製造業の集積が非常に高いが、情報化は東京23区の中で一番遅れているといわれている。産業空洞化を防止するため地域内ならびに地域外との情報交流を促進する。

【現状と課題】

東京商工会議所大田区支部の中の情報化検討グループで提案がなされ、企業に呼びかけて当構想がスタートした。大田区の第3セクターであるが、運営面では公の色合いは弱い。

システムの構築にあたっては外部業者に委託したほか、専門の社員1人も1年間担当にあたっている。データの収集には、大田区が3年間に渡って区内企業7,000社を対象にアンケート調査を実施した。入力には外注作業である。データの入力が終わっても様々な問題点が生じており、以前は大学の先生にお願いしていたが、毎年のことになると大学の先生に顧問としてお願いする必要があると考えられている。

利用状況は、平成6年4月より新しいシステムが稼働しているが、会員数、利用者数ともに今のところ少ない。現在のメニューが受発注目的には合っていないとの指摘もあり、メニューについての検討が重ねられている。

そこで平成7年11月にはジー・サーチとゲートウェイ接続をし、外部からの利用者を確保、地域内中小製造業者の受注拡大につなげたい考えである。データベースサービス会社のジー・サーチが展開するパソコン通信と接続することで、利用対象者を全国の約150万人まで拡大することができる。

3. 2. 3 神奈川県技術情報データベース

神奈川県技術情報データベース（D A T I K）は、神奈川県産業技術総合研究所が提供するデータベースである。

【データベースの内容】

- | | |
|---------------------|---------------|
| 1. 企業技術情報ファイル | 2. 科学技術人材ファイル |
| 3. 研究設備・機器ファイル | 4. 研究情報ファイル |
| 5. 図書情報ファイル | 6. 雑誌情報ファイル |
| 7. 産業技術総合研究所からのお知らせ | |

【サービス提供形態】

- | |
|--|
| ① ゲートウェイ |
| ・ ケーネットを経由して利用が可能である（通信料の他に情報料10円／1分） |
| ② 検索項目 |
| ・ 企業技術情報であれば、情報内容全てのカテゴリからの検索メニューが用意されており、業種分類などは細分類まで可能である。 |
| （企業技術情報の検索項目トップメニュー） |
| ADD 登録番号 |
| ★A1 業種分類(コード) |
| ★A4 事業所名(かな) |
| A5 事業所名(漢字) |
| ★A6 所在市町村(コード) |
| ★A12 資本金 |
| ★A13 全事業所従業員数 |
| A18 納入先企業名 |
| ★A26 年間売上額 |
| A31 主要製品名 |
| A33 外注先企業名 |
| A39 提携中の技術 |
| A42 提携希望技術 |
| A46 技術開発課題 |
| A55 得意技術 |
| A56 取扱材料 |
| A64 設備機械名称 |
| A118 P R 欄 |

神奈川県産業技術総合研究所は、平成7年4月に神奈川県立工業試験所など3機関が改組した機関であり、県内の産業技術高度化支援のための様々な施策が提供されている。

3. 2. 4 かながわテクノバンク情報提供システム

かながわテクノバンク情報提供システムは、財団法人神奈川高度技術支援財団（KTF）が実施する技術市場サービス事業の一環として提供されている。

【データベースの内容】

<技術移転情報>

かながわテクノバンクに登録された技術移転情報（公開分のみ）である

- | | |
|----------------|---------------|
| 1. 特許及び付帯ノウハウ | 2. 特許以外の工業所有権 |
| 3. 工業系著作権 | 4. 研究ニーズ・シーズ |
| 5. 新製品・試作品・その他 | |

<新技術情報>

新技術事業団（JRDC）が提供する国公立試験研究機関等で生まれた情報

<技術取引情報>

（財）日本テクノマート（JTM）が提供する技術取引情報

<図書情報>

KTFが所蔵する図書の内、閲覧または貸出可能な図書の情報

【サービス提供形態】

① テクノ情報プラザでの利用

・KTFでは、施設内に特許情報や技術文献などのデータベースや専門図書資料を揃えたテクノ情報プラザを設置しており、そこで専用端末を利用してのデータベース利用が可能である。

（テクノ情報プラザで利用可能なデータベース）

- | | |
|-------------|-------------|
| ・CD-ROM特許公報 | ・G-Search |
| ・PATOLIS | ・かながわテクノバンク |
| ・JOIS | ・テクノマート情報 |
| ・DATIK | ・KL-NET |

② オンライン利用

・かながわテクノ会に入会（入会金：36,000円/年）することにより、オンラインでかつ通話料以外無料での利用が可能になる。

技術移転情報は、第1次、第2次、第3次情報の3つに区分され提供される。

第1次情報は、題名、要約等の文字情報で、接続された端末から自由に検索することができる。検索の方法は、条件検索、キーワード検索のいずれも可能である。

第2次情報は、特許公報や図面など技術移転情報の内容を説明する資料で、画像情報として登録され、端末からの指示により指定するFAXに出力することができる。

第3次情報は、商談条件、権利関係等の文字情報で、財団窓口において利用目的を確認の上、提供され得る。

3. 3 支援体制構築の検討

3. 3. 1 情報提供可能性の検討

事例調査でも明らかになったように、データベース台帳総覧ですら把握しきれないほど、全国各地において地域独自の中小企業のための様々な情報提供サービスが実施されている。これらの情報提供サービスは、地域産業の活性化もしくは中小企業の高高度化を主目的としており、多くの情報提供者は地方公共団体やその外部機関（財団法人または第3セクター等）、もしくは公共的色彩の強い任意団体等である。したがって収益事業として行っているわけではないが、情報内容によっては会員制をとり、会費等により実費分を賄っている形態が多いと思われる。

このような全国各地で行われている貴重な情報収集、情報提供サービスも、独自のシステム、独自のノウハウ、独自の活動において実施されているため、いずれの認知度もあまり高くなく、利用状況も良好とはいえない。今後より一層の普及啓蒙活動が期待される。

また、このような活動の将来性を概観すると、公的機関が故に新たな投資が不十分であったり、かつ機器の高度化に合わせタイミングよくシステムの改良に踏み切ることができないなど、運用面での問題点が指摘されよう。次章以降で新たな情報インフラの動きや当該データベースのシステムの概要に触れるが、ネットワーク化の時代への流れは急速に早まっており、対応の遅れからこのような貴重な情報や活動に対し中小企業事業団のSMIRSのような見直し論議が持ち上がる懸念もある。

そこでこのような時期、サイバーモールやバーチャル的概念を導入し、関連情報提供者がネットワークを組み、一つの窓口を設けて情報発信を統合・強化することによって、非常に効率的かつ利用者側にとってもメリットが多い事業展開が可能になるとと思われる。

今回の調査では残念ながらそこまで踏み込んだ提案活動はできなかったが、一つの方向として「地域情報データベースのデータベース」を構築する方向性が見えてきた。どこに居る人は、どこの機関を利用して、どのような情報が入手可能か、またどのような形態でそのサービスが得られるか、といった情報を、一つの窓口として情報提供していくことは意義があると思われる。また各機関においても、普及啓蒙活動の一環として効果を確認するための目的において、情報提供の同意は容易に取り得るものと思われる。ただしこの場合、主な収入源はコマーシャル料として各情報提供者に求めることとなろうが、多くを望むことは不可能である。

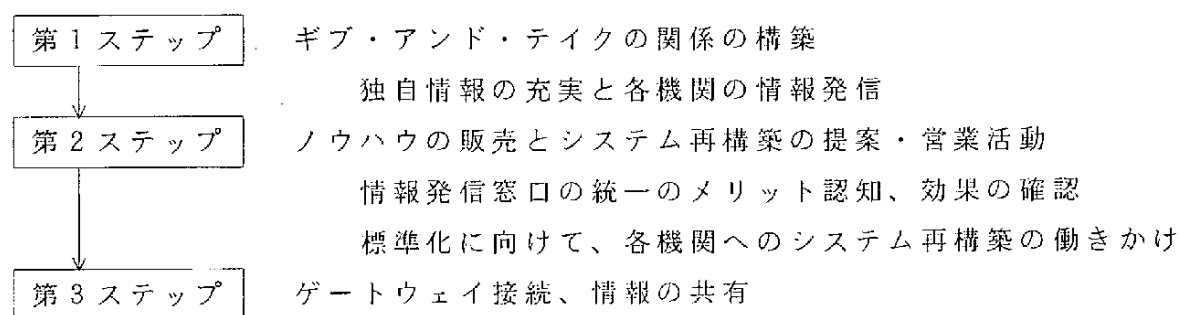
3. 3. 2 ネットワーク化の可能性の検討

新規事業創出促進のためのデータベース構築に向けて、将来的には各地で取り組まれているこのようなデータベースの汎用性と標準化の推進、広いゲートウェイ接続による情報の共有と利用者がまた情報の提供者となるような双方向の情報交流の場を提

供することを目指している。その為には既存の地域データベースとのネットワーク化、つまり協力関係を積極的に推進していく必要がある。

しかし現実的には、各機関の持つ情報のセキュリティの問題、情報共有のプライバシーの問題、責任所在の問題など、様々な諸問題が山積みとなっている。したがって現状直ぐにそのような体制の構築を目指すことには無理があろう。

したがって、以下のようなステップを踏まえ事業を展開していく方向付けが考えられよう。



3. 4 今後の課題と対応策の検討

統合機関としての意義を発揮するためには、全国各地を網羅する必要があり、少なくとも地方自治体の理解の下、今後続々と設立されるベンチャー支援財団との連携を図る必要がある。

しかしそうした場合に、情報提供者としては公的色彩が強くなりがちであり、民間企業としての収益性をどのように確保するかが問題となる。すくなくとも利益重視の事業展開は難しく、ノウハウの蓄積およびそこで得られた情報と周辺サービスのマッチングにおいて収入を確保していく方向が考えられる。また、非収益性の事業部分をV E Cのような公的事業主体との共同事業形態とすること、もしくは委託事業として行うことも検討していく必要がある。

また先行投資面では、通産省のネットワーク21補助事業などの活用を図り、少しでも負担を軽減する方策を図るべきである。

以下にネットワーク21事業の平成7年度事業募集案内を示す。

情報システム活用型新規事業創造育成事業

－「ネットワークビジネス21」事業－

通商産業省 情報処理システム開発課

(1)補助の対象となる事業の要件

下記の3つの形態に属する事業であって、国際的・国内的にみて何らかの新規性を有する事業を対象とする。なお実際に事業に供される実証事業等を対象とし、研究や技術開発のための試験等は対象外とする。

①直接的情報システム活用事業

ネットワークを用いて、商品や情報の製造・調達・販売等の一連の企業活動を行う新たな形態の事業。

②間接的情報システム活用事業

ネットワークを活用して、既存の事業や顧客に新たな付加価値やサービスを提供し、新たな市場を開拓する事業。

③情報システム活用事業支援事業

ネットワークの維持管理・保守等の代行事業や、①及び②の事業を遂行するために必要な人材教育・専用機材提供等の間接的な支援を行う事業。

(2)事業主体

民間法人であって、国・地方公共団体以外の事業者を対象とする。

(3)補助率、補助金額

①補助率 ・上記(1)の①及び②の事業： 50%

・上記(1)の③の事業： 100%

②補助金額

補助金額は申請内容を審査の上これを決定し、あらかじめ制約を設けない。

4. 新たな情報インフラの利用と動向把握

4. 1 新たな情報インフラの整備拡大

昨今の通信技術の飛躍的發展により、より高速で快適な通信環境を低廉に利用することが可能となりつつある。もちろん今後の更なる發展のためには、特に我が国では規制緩和の推進と通信費用の低額化が不可欠である。

我が国では、電気通信産業は生活必需のサービスを膨大な固定資産により不断に提供することから、公益事業性に基づいて法的独占を認めるとともに、その代わり料金やサービスが長期にわたって規制されてきた。ところが電話以外にもデータ通信やファクシミリなどの電話以外への需要の多様化と光ファイバーや衛星通信などの技術革新によって新規参入が容易になり、自然独占性の論理が大幅に後退したことから、独占の弊害を除去し、民間の活力による市場の活性化を図るため、競争導入・自由化や規制緩和・撤廃、公経営を民営化するなどの政策の転換が進められつつある。

一方で、我が国の通信料金はまだ諸外国に比べ非常に高く、情報通新分野の發展を阻害しているといわれている。マルチメディア関連の普及率をアメリカと比較すると半分以下というのが実情である。

表 4 - 1 マルチメディア関連普及率の日米比較（94年末推定）

	米 国	日 本
C A T V 加入世帯数	61.8% (5,752万世帯)	24.3% (834万世帯)
光ファイバー化率	1.6%	2.0%
パソコン（企業、教育研究機関）	67.3% (3,300万台)	31.5% (850万台)
パソコン（一般家庭）	30.5% (2,650万台)	13.2% (550万台)
L A N による企業内通信可能比率	70.0%	21.0%
携帯・自動車電話	5.8% (1,420万台)	1.5% (185万台)

（資料）東洋経済新報社、読売新聞等より作成

しかし最近のマルチメディアブームには目を見張るものがある。最大のきっかけは、米ゴア上院議員（現副大統領）が提唱した情報スーパーハイウェイ構想であろう。我が国においては、1994年5月に電気通信審議会により人口がピークとなる2010年を目標に光ファイバー網を段階的に敷設する答申がなされた。

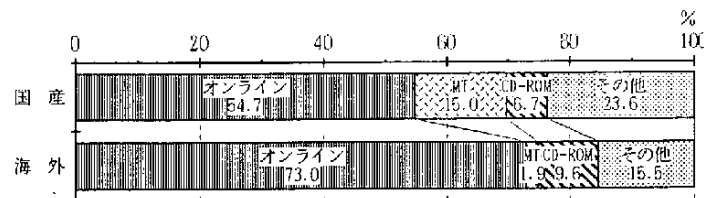
表 4 - 2 電気通信答申による光ファイバー整備段階

整備段階	期間	対象エリア	人口カバー率
第1段階	2000年まで	大都市圏と都道府県庁所在地	20%
第2段階	2005年まで	人口10万人以上の都市	60%
第3段階	2010年まで	全国的に整備	100%

4. 2 データベースの提供方法と市場分析

財団法人データベース振興センターの行ったアンケート調査で、国産データベースの提供方法を売上高比率でみると、オンラインによるものが60.2%と最も多く、続いて磁気テープ（MT）が12.7%、CD-ROMが8.5%となっている。

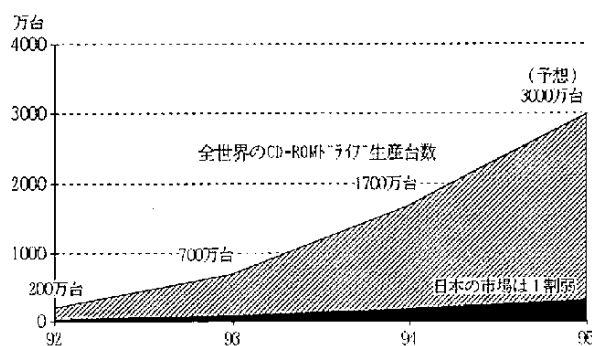
図4-1 提供方法別のデータベース売上高比率



（資料）データベース白書

また、今後期待されるサービス形態では、CD-ROM（CD-I、電子ブック等を含む）が73.9%（複数回答可）と最も多い。以下、パソコン通信が67.2%、オンラインが32.8%、個人用携帯端末が26.1%と続いている。

一方で、情報の流通・伝達メディアも急速に拡大している。例えばCD-ROMドライブが内蔵されていないパソコンは既に売り難くなっているそうである。CD-ROMドライブの全世界の生産予測は、95年初めには2,500万台といわれていたが、現在では3,000万台との予測が主流である。さらには3,300万台以上との推計もみられる。このうち日本の市場は約1割弱である。CD-ROMソフト利用可能な日本のユーザーを推計すると、94年までのCD-ROMドライブ累積台数が200万台前後、それが95年には300万台弱が増えることとなり、累計500万台前後がCD-ROM対応となる。つまりこの1年間でユーザー数は2.5倍に膨れ上がることになる。



（資料）日経B P社「日経マルチメディア」

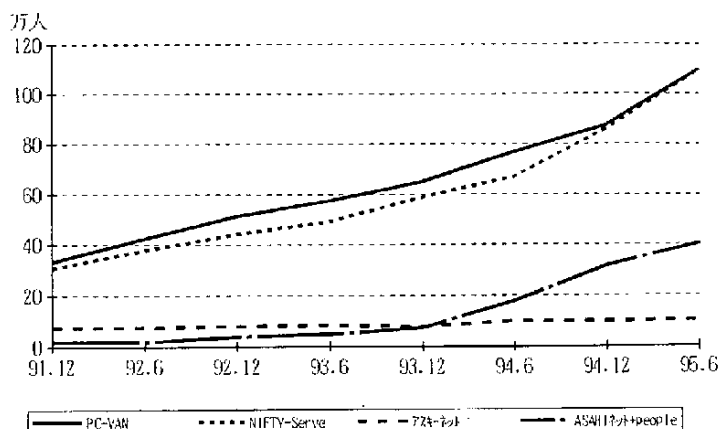
図4-2 全世界のCD-ROMドライブの生産台数

ネットワーク系メディアでは、パソコン通信加入者数の増加と、インターネットの急速な普及が注目される。

日本でパソコン通信が始まったのは1985年のことである。電気通信事業法の施行と郵政省の通信自由化政策の一環として、コンピュータ間の通信規格が標準化されたこ

とがきっかけとなり、大手のパソコン通信事業者が登場した。現在、日本のパソコン通信利用者は約370万人といわれている。その中でNIFTY-ServeとPC-VANの二つのサービスは会員数がともに110万人を超えており（重複利用者も相当数いると思われる）、最大のネットワークを誇っている。

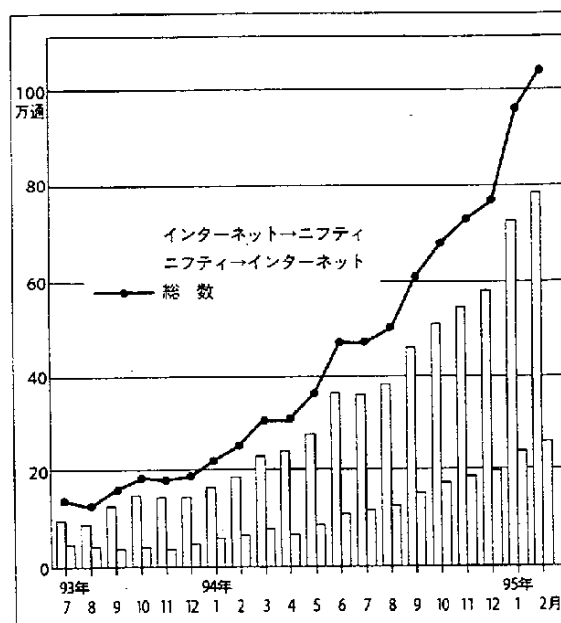
図4-3 国内大手パソコン通信の会員数の推移



（資料）（財）ニューメディア開発協会調べ

また、パソコン通信事業者の提供するPCネットワークとは別に、新たな情報通信網、インターネットが注目を集めている。パソコン通信は加入者のみが利用可能な閉ざされたネットワークであるのに対し、インターネットは世界規模の誰もが利用可能な開放されたネットワークとして爆発的に普及を続けている。

NIFTY-Serveとインターネットの間でやり取りされた電子メールは95年2月には100万通を突破しており、この1年間で5倍に膨れ上がっている。この数をみると、パソコン通信事業者もインターネットを意識せずに今後の展開は不可能との見方が主流である。インターネットは、現時点では最も理想に近いネットワークであり、今後のネットワークは何らかの形でインターネットとの関連を図っていくこととなろう。



（出典）日経B P社「日経マルチメディア」

図4-4 インターネット経由の電子メール数（NIFTY-Serve）

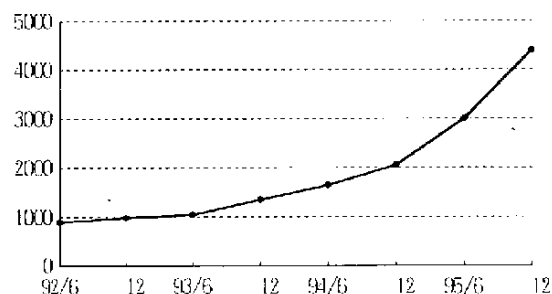
4. 3 インターネットの普及

4. 3. 1 インターネット (Internet) の拡大とその市場性

米ソ冷戦下の1969年に米国国防総省 (D O D) の高等研究計画局 (A R P A : Advanced Research Projects Agency、後Defenseを頭につけてD A R P Aと改名) は、有事の際に放送や電話などに代わる通信網として、全米中の主要機関や研究所などにあるコンピューターを結ぶネットワーク (A R P A n e t) を構築した。

A R P A n e t は、その後80年代半ばに軍事用のM I L N E Tと研究用に分離され、発展的に解消して今日に至っている。研究機関におけるスーパーコンピュータの共同利用を図るため、全米科学財団 (N S F : National Science Foundation) はD A R P A n e tを発展させた独自のネットワークN S F n e tを稼働させた。通信速度が格段に向上したことにより利用者は拡大し、基幹 (バックボーン) 回線には中継器を介して全米中の大学や研究機関の小さなコンピュータネットが次々に繋がっていった。ただしこのN S F n e tは、目的を学術・教育用に限るとされた原則 (A U P : Acceptable Use Policy) のため、その後長い間大学や研究所に在籍するユーザーしか利用できなかった。商用プロバイダーに参入が許され、商用利用が始まってユーザー数が急増しだしたのは90年代に入ってからである。

いまやインターネットでだれもが世界に向けて情報発信できる時代になったといわれている。ネットワーク上で情報発信の場となるホームページの数は雨後のタケノコのように増えており、インターネットに接続しているネットワーク数とホスト数は、それぞれ毎月10%以上増加しているといわれている。接続を仲介するプロバイダーも2年程前に初めて登場して以来、現在では150社を越えている。



(資料) 日経産業新聞

図4-5 日本におけるドメイン名数

1995年2月現在のインターネットを取り巻く環境は以下に示すとおりである。

- | | |
|-------------------------|-----------------|
| ・インターネットに接続されているネットワーク数 | 35,000以上 |
| ・インターネットに接続されているホスト数 | 485万以上 |
| ・インターネットの利用者数 | 4,000万人～5,000万人 |
| ・電子メールが届く国数 | 154ヶ国 |
| ・I P接続ができる数 | 86ヶ国 |

(出典) 産業情報化推進センター「インターネットの商用利用に向けて」

ここに示したインターネットの利用者数は、あくまでもインターネットに接続されているホスト数をもとにした推定値である。国内のインターネット利用者数も推定の

域を脱しないが、40～60万人ともいわれている。しかし、どこかのパソコン通信に加入すればインターネットを利用できることになったことを考慮にいと、300万人以上の利用者がいることになる。また、95年11月に発売になったWindows 95の販売を期に、パソコンの購入者層が相当拡大しているものと思われ、我が国の年間のパソコン販売台数が500万台に達する見込みであることから、その数は今後も更に拡大しよう。国際大学グローバル・コミュニケーションセンター（GLOCOM）所長の公文俊平氏によると、「95年には、世界で2億人を超えると予測される」との情報も見受けられた。

4. 3. 2 インターネットの商用利用

日本におけるインターネットを用いたビジネスは、現在、カタログ情報による通信販売、あるいは求人広告や企業宣伝等の発信が代表的な例である。また最近では、サイバーモールと呼ばれるような関連情報を集積させ利用向上を図る試みもなされている。関連企業を集積させることにより、利用者の利便性を図り、利用者数の拡大を狙ったものである。

インターネットの商用利用における料金徴収の問題も、電子暗号化技術等の高度化により解決されつつある。

4. 3. 3 インターネットの今後の課題

これほどまでに急速に拡大しているインターネットではあるが、その普及に際しては現在もなお様々な疑問が投げかけられている。技術開発やソフトの高度化によりその一部は解決されつつあるが、最大の課題であるセキュリティーに関しては、まだ完全ではないことを認識しなければならない。

- インターネットの課題
 - ・ セキュリティ対策
 - ・ オンライン電子決済の実現性
 - ・ 新アドレス方式の移行
 - ・ 法、制度上の課題
 - ・ その他

4. 4 インターネットを用いたデータベースサービスの可能性

昨今、誰もが使えるWWW (World-Wide Web) 検索ソフト (ブラウザ) を多様な情報検索システムの窓口として、つまりデータベースの検索のためのユーザー・インタフェースとして利用することが注目を集めている。この用途へ向けて、データベース管理システム (DBMS) とWWWを連携させる新ジャンルの製品群が続々と登場してきている (下表)。データ参照だけであれば、現状のクライアント・サーバー (C/S) システムのようなトランザクション処理の必要は生じず、WWWを負荷が軽いデータベース参照ツールとして利用する意義は大きい。つまり世界規模で拡大しているインターネット上で、WWWブラウザをクライアントにすることにより、膨大な規模のユーザーを対象とすることが可能である。

表 4-3 WWWとDBMSなどの連携製品/サービスの例

製品名	開発/販売	価格	概 要
RDBMSとWWWとの連携			
WebBUILDER	米VPE/菱洋エレクトロ	75万円から	CGIプログラム開発ツール、RDBMSとのインターフェースと、簡易フォーム作成 (HTML生成) 機能を備える。稼働環境はUNIX
VGUIDE/WWW 4/ターミナル用7/ウェブ (仮称)	NTT/NTTソフトウェア	開発中 (一部提供も)	TPモニター機能を内蔵する開発ツールVGUIDEとWWWを連携。各種RDBMSへのインターフェースを備える。セッション管理機能を提供。稼働環境はUNIX
Oracle Web Agent (仮称)	米 Oracle	開発中 (96年春予定)	WWWからCGIを介してOracleと連携。ストアード・プロシージャによるプログラムを呼び出す。
Oracle WebServer (仮称)	米 Oracle	開発中 (96年春予定)	OracleとWWWをCGIより密に連携させるサーバー・ソフト。米Spyglass社からソース・コードを購入して開発
統合データベース Webサーバー・システム	米 Sybase	開発中	SQL Server 10とWWWを連携するAPIを95年度末に提供予定 米Sybaseと米Silicon Graphicsが共同で開発する
RDBMSとWWWを連携させる構築支援サービス			
MediaWAVEデータベース 接続ツールキット	ソニー	応募	WWWサーバー構築サービス「Media WAVEの一部として、WWWとSybaseを連携させるツールキットを用意する。
マルチメディアライブラリ 構築支援サービス	日本デジタルクイップメント	140円より	WWWからCGIを介してOracle上のデータベースを検索するためのサンプル・アプリケーションと教育サービスを提供。UNIXとWindows NT
RDBMSを組み込んだ業務パッケージ			
Netscape Merchant Systems ほか	米 Netscape Communications	日本語版を 開発中	Netscape Commerce ServerやRDBMS (INFORMIXを使用) を連携させた業務パッケージ。96年前半に日本国内で製品化予定
OODBとの連携			
InterServ	NTTデータ通信	250万円 (UniSQLは別途)	UniSQLと連携可能なWWWサーバー・ソフト。単体でも動作する。UniSQLを経由して他のRDBMSとも連携可能
O ² Web	仏 O ² Technology/ ゲッツブラザーズ	58万円 (O ² 本体 は別途435万超)	O ² とWWWサーバーとのゲートウェイ機能を提供するツール。O ² を経由して他のRDBMSと連携可能
文書データベースとの連携			
InterNotes Web Publisher	米 Lotus Development/ ロータス	75万円 (Notes サーバーは別途)	Lotus Notesに格納した文書データベースを定期的にHTML文書に変換する。稼働環境は Windows NT

(出典) 日経B/P社「日経オープンアーキテクチャー (95.10号)」

WWWはC/Sシステムではあるが、そのものはアプリケーション・ロジックを実現する機能を備えていない。WWWで対話型処理を実現するためには、通常はHTMLのフォーム機能を利用した画面からの要求を受け、WWWサーバーがCGI (Communication Gateway Interface) を利用して外部プログラムを呼び出す形を採っている。

しかしCGIは、標準入出力や環境変数を利用して文字列をプログラムに引き渡すだけであり、画面作成を含むあらゆる処理は文字処理プログラムとして実現しなければならないため、インターフェース機能として優れているといい難い。しかし一方で、WWW関連の開発作業における一番の問題点は、データベース・アプリケーション開発用のビジュアル開発ツールを画面作成に利用できず、既存ツールのメリットを生かせないことにある。CGIプログラムの開発に、文字列処理用として強力な機能を備えるPerl言語を適用する例が多いのはこのためである。

そこで登場したが、前表に挙げたWWWとDBMSの連携を目的とするソフトである。これ以外にも多くの市販ソフトが続々と登場しているようである。

(参考) WebBUILDERについて

WebBUILDERは米国VPE社の製品であり、インターネットWWW上での複雑なデータベースアプリケーション開発を支援するものである。この開発環境ではイベントドリブンなルール言語のコンパイラ、主要RDBMSのSQLサポート、環境設定機能の提供を可能としている。さらにVPE accessモジュールはデータベースの定義からアプリケーションを自動生成し、アプリケーション開発の初期立ち上げにかかる時間を劇的に削減している。WebBUILDER自体はUNIXベースの製品であるが、WebBUILDERにより作成されたアプリケーションは、パソコン、マッキントッシュなどのWWWブラウザ(Netscape、Mosaicなど)からの利用が可能である。

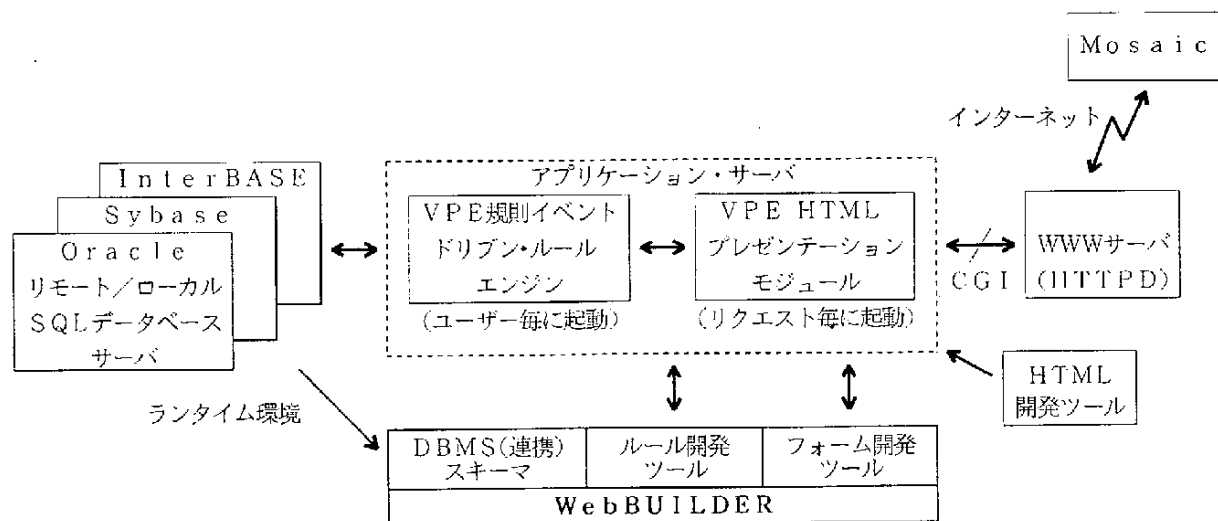


図 4 - 6 WebBUILDERの役割

4. 5 新たな取り組み事例

4. 5. 1 国内事例

(1) 通産省のインターネットを利用したベンチャー支援施策

通産省はインターネットを使って、国内ソフトウェア分野のベンチャー企業の経営情報や製品・技術情報を、全世界に広く提供していく支援施策を打ち出している。自社情報を発信するチャンネルを持たないソフトウェアのベンチャー企業に対して、自己をアピールする場を提供し、開発資金を提供する金融機関、ベンチャーキャピタリストや技術導入を希望する企業、ベンチャーに就職を希望する個人などとの接続点をつくるのが目的である。情報処理振興事業協会（IPA）がシステムに登録を希望するベンチャーを募集し、96年4月から運用を開始する予定である。登録企業に対するキャピタリストとの仲介斡旋サービスも検討しており、思い切ったソフトベンチャー育成策として注目される。

同省がソフトベンチャー企業情報を提供するのには、ベンチャー企業にとって開発資金を供給するキャピタリストの存在や優秀な人材の確保が必要なためと判断したからであろう。そこで資金調達や自社技術、商品の営業活動、他社との提携、求人活動などを支援する情報インフラを構築し、企業や個人、金融・投資顧問、コンサルタント会社などと出会う機会の場を提供していく。

システムは、慶大湘南キャンパス内にあるIPA情報基盤センターのデータベースサーバにソフトベンチャー企業情報を蓄積し、インターネットWWWサーバーを通じて提供する。4月に第一弾として登録企業を50～200社程度に限定してスタートさせ、96年度中に登録企業を拡大し、動画・音声のサポートや海外にもビジネスを求められるよう英語バージョンも用意する予定である。

これにより検索利用者にとっては、優れた技術を持った将来性のある企業を発掘したり、ビジネスパートナーや出資先を求める際の参考にでき、自己の技術を発揮できるベンチャー企業を探す際の就職情報にもなる。また、IPAのホームページとリンクすることで、ソフト開発の外注先を探す際に、求める技術や余力の状況を知ることにも可能であると考えられている。

(2) インターネットで法律相談など起業家支援

システム開発の株式会社ホットラインインテグレート社は、インターネットを使った起業家支援事業を行っている。

インターネット上に「人財交流村」と題するホームページを立ち上げ、法律やマーケティングなどの専門家による相談窓口を開設している。インターネットの双方向性に着目したサービスであり、今後は事業提携先の検索なども可能にしていく予定である。「人財交流村」には法律事務所、公認会計士・税理士事務所、デザイン事務所など25社・事務所がアドバイザーとして相談窓口を開いており、会社設立や商品を開発、販売する際の悩みを電子メールで送ると、電話や電子メールで適切な助言を受けられ

るシステムである。ちょっとした法律問題の解決方法が分からずに会社設立を断念するケースが多いと思われることから、だれでも気軽に質問できる場を新設したものである。

相談料は窓口を開設した企業・事務所が独自に設定するが、実際にはほとんどが無料で相談に乗っている。ホットラインインテグレータも当面は人脈作りや創業支援ノウハウの蓄積を目的とするため、企業・事務所は無料で相談窓口を開くことができる。

また、ホットラインインテグレータの本社内に「メディアカフェ」と呼ぶスペースを用意している。アドバイザーや様々な分野の起業家予備群が集まって異業種交流を深めることを目的としている。ネットワーク上で会話するだけでなく、直接顔を合わせることで新しいビジネスの芽が生まれるとみているためである。これも関西では初めてのことで、毎週第3土曜日には自由に出入りができ、「ここを拠点にして世界中の話題の交換をして欲しい」とのことである。

<アドレス> <http://www.hotline.co.jp/>

以下に、そのホームページの概要を紹介する。

人財交流村とは

この人財交流村は旅人の皆さんがお持ちのビジネスの種を植えることができ、水を与え、肥料を与えることにより芽を出し、最終的に大木まで育てることを支援します。ビジネス展開についてご興味、お悩みのお持ちの方はお茶でも飲みながらご自由に民家へお立ち寄り下さい。きっとよい話が聞けることでしょう。

人財交流村のあらまし

この村はアクセスしている旅行者の皆さんが何らかのビジネスについてのヒントを得たり、相談したりする事のできる仮想村です。一つのビジネスを始めるに当たっても、色々な方にお世話になることと思います。登記・著作権の問題、システム開発、デザイン、営業など色々な問題に直面します。その一つの中にこの村が入ることにより、より飛躍的・効率的にビジネスを進めていけるお手伝いをできればと思います。現状、参加村民は弁護士、公認会計士、税理士、デザイナー、システムインテグレータ、印刷会社など信頼のおける方々の参加によって成り立っております。現実社会においてはなかなかお付き合いのない方への訪問も気軽に行うことができると思います。一度何か考えられていることを訪ねられればいかがでしょうか？

人材交流村のホームページには、各種のイベントやセミナー情報を発信している他、「願いの泉」、「知恵地蔵」、「悟りの滝」と銘うち、様々な相談を受け付けている。さらに「出会いのほこら」では、提携先を登録したり検索したりすることで交流活動を援助したり、人材募集などの情報を提供している。

- ☐ 願いの泉（総合相談窓口）
- ☐ 知恵地蔵（分野別相談窓口）
- ☐ 悟りの滝（ヒント会得所）
- ☐ 出会いのほこら（提携先登録・検索）

また、人財交流村へ参加している企業・団体は以下の通りである。一部の企業は別途独自にホームページを開設、そこにはリンクが張られている。また、人財交流村のホームページ上ではバーチャルショッピングも行われているなど、多彩な取り組みがなされている。

村民業種別一覧

システム・ソフトハウス
法律事務所
放送
テレビ番組・ビデオパッケージ制作
出版・印刷・広告
デザイン
公認会計士・税理士事務所
銘菓・お菓子・特産物
移動体通信
フラワーギフト店

団体村民一覧

- ・情報通信学会
- ・ソフトプラザ21大阪協同組合

(3) インターネットを利用したIRサービス

パソコン通信網のインターネットを利用して、海外などの投資家向けに日本企業の情報を通信する双方向型IR（インベスター・リレーションズ＝投資家向け広報）サービスが好評を博している。野村総合研究所と野村IR、大和証券が95年7月から開始しているが、8月のアクセス回数は大和証券が2万件を超えており、野村グループでもまだ集計はしていないが1万件を超えるのは確実で、ともにスタートの月に比べ倍以上になっている。欧米に比べIR活動が日本では遅れているとの指摘もあるが、インターネットを利用したIRを含めた企業情報の提供が日本でも根付き始めている。

野村証券が7月下旬から本格的に始めたのは「インターネットIRサービス」である。野村IRと野村総合研究所が6月から数社の参加を募り、特に新規公開の成長企業に的を絞って試験的に実施してきた。海外投資家向けを狙いとしており、使用する言語は英語だけに限られている。現在の参加企業は10社である。参加料は内容により1社あたり24万円から200万円とする予定だが、年内は1社50万円としている。

大和証券もインターネットを利用した企業情報提供システム「コーポレート・インフォメーション・バンク」を7月下旬から始めた。参加料金は1社あたり70万円で、現在41社が参加している。使用できる言語は日本語と英語が用意されている。

野村、大和、ともに参加企業の会社概要、社長メッセージ、財務データ、IR情報、トピックスなどの情報を提供している。両者ともに今年中ないしは今年度中に「百社

の参加」を見込んでいる。

（４）インターネットを利用した店頭企業情報サービス

テレビコマーシャルを企画制作する太陽企画は、インターネットで全店頭企業の情報など投資家向けの情報提供を96年1月より開始した。情報内容は、企業概要、株価、決算、業績修正、製品紹介、社長インタビューなどの他に、証券・金融・経済の用語解説や外国銀行退職者などの人材を活用した独自取材によるニュース、証券各社が発表するレポートの注目店頭銘柄を掲載するなど、今後のメニュー充実についても前向きに取り組む計画である。さらに、オプション契約により、企業から投資家へのメッセージや財務データ、新規事業、新製品などの紹介ページも作る予定である。契約料は約100万円で、百社ほどの契約を見込んでいる。

＜アドレス＞ <http://www.ti-serve.co.jp>

（５）インターネットでベンチャービジネス情報を提供

日興証券はインターネットを通じてベンチャービジネス情報提供を始めた。自前でホームページを開くことが難しい中堅・中小企業に代わって、新製品・技術の情報などをインターネットで情報発信することで、事業の拡大を目指すものである。今まで月間経営情報誌（発行部数4万部）で情報発信をしてきたが、今後は誰でもがインターネットを通じて見る事が可能となる。

＜アドレス＞ <http://www.nikko.co.jp>

（６）中小企業向け制度融資の検索サービス

これはインターネットを利用したサービス形態ではなく、従来のCD-ROMを利用したデータベースサービスとネットワークを利用したサービスを組み合わせた事例である。

パソコンソフト開発の株式会社コスミックビジョン社は、中小企業を対象とした制度融資などの検索サービスを行っている。同社は制度融資を検索するCD-ROM（コンパクトディスクを利用した読み出し専用メモリー）ソフト「融CD」（商品名）を開発したが、価格が15万円と高いうえ、制度の内容が毎年変わるためソフトの内容もその都度更新しなければならず、一般には普及しなかった。そこでソフトを販売するよりも検索サービスの方が収益が上がると判断し、今回ファックスによる問い合わせで情報を提供する試みを始めた。会社概要と資金用途をファックスで送れば、同社が開発した制度融資検索ソフトで検索し、該当する制度を送り返す仕組みである。

検索に必要な項目は、本社がある都道府県名、業種、設立後の年数、企業形態、資金の用途の5つ。これらを記入した文書をファックスで送れば、該当する制度の一覧表がファックスで送られてくる。料金は一覧表に掲載されている制度数1つにつき千円。融資限度額、返済期間、利率、申請手続き場所など各制度の具体的な内容を知りたい場合は別料金（1制度につき3千円）が必要となる。これにより初年度売上5千万円を見込んでいる。

制度融資は通常より有利は条件で借りることができるが、数が全国で2千件前後と膨大なため、企業が該当する制度を見つけることは難しい。今後、企業が制度を利用する件数の増加が予想されるため、同社は会計士事務所などを取扱代理店とし、サービスを拡大する方針である。代理店にはソフトと各種の営業ツール一式を百万円で販売し、融CDの使用方法を教える。販売した融CDの内容は毎年1万円で更新する。今後は各地で公開セミナーを開き、96年12月末までに代理店数を2千にすることを目標としている。

4. 5. 2 米国事例

(1) VINE Cyber Space

米国の The Venture Information Network for Entrepreneurs (VINE) は、起業化を支援する民間のインキュベーター機関である。インターネット上に "VINE Cyber Space" というホームページを開設し、米国を中心に起業家や起業家を支援する企業に対して様々な情報提供サービスを行っており、バーチャル・インキュベーターと呼ばれる事業を展開している。

<アドレス> <http://www.thevine.com/>

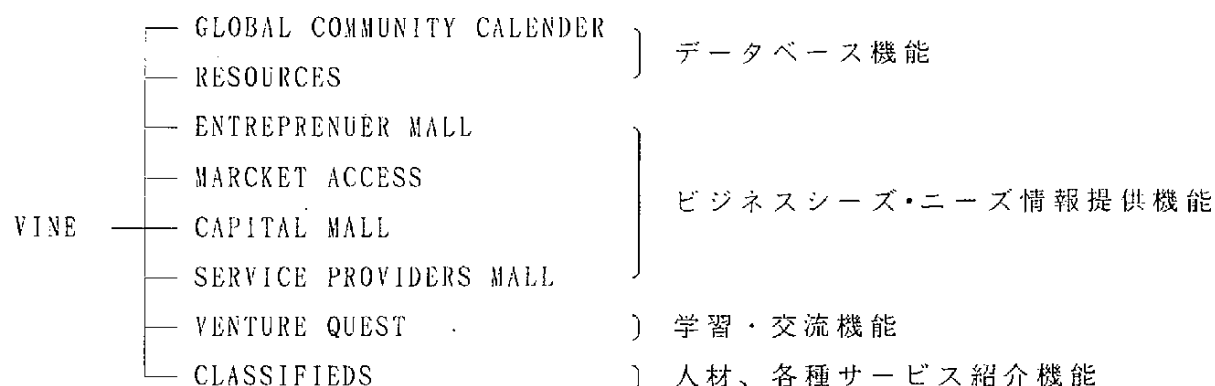
【VINEの基本コンセプト】

- ・グローバルレベルでのベンチャー関連の各種イベントに関する情報提供
- ・起業家とベンチャーキャピタル、コンサルタント等の間の情報交流の促進
- ・ユーザー独自のビジネスのネットワークの拡大
- ・自社の宣伝と情報収集を同時に実現
- ・公平性（特定のユーザーが有利・不利になるようなことはない）
- ・手数料なし（ユーザー間の契約の締結に際して手数料を徴収しない）
- ・公的ベンチャー支援施策の最新動向の情報提供
- ・豊富なケーススタディー情報の提供

【主なメニュー】

VINEには次の9つの分野別メニューがあり、ニーズに応じて効率的な情報提供を実施している。

- ・Global Community Calendar（起業に関係した会議、セミナー、研修のスケジュール情報）
- ・Resources（起業関連データベース等に係る情報）
- ・Entrepreneur Mall（起業家のビジネスプラン）
- ・Capital Mall（利用可能なキャピタル情報）
- ・Classifieds（専門職の人に関する登録情報）
- ・Market Access（市場への参入、開拓に係る支援サービス情報）
- ・Service Provider Mall（起業家のサポートチームであるサービスプロバイダー情報）
- ・Navigational Support
- ・Venture Quest（ベンチャーキャピタル等、投資家が求めている情報、特に成功事例の紹介等）



【各メニューの内容について】

(1)Global Community Calendar

・起業に関係した会議、セミナー、研修のスケジュール（日程・時間・場所）に関する情報提供）

(2)Resources

・データベース等を通じて起業家、投資家、サービスプロバイダーに対して起業に関する情報を提供

(3)Entrepreneur Mall（起業家のビジネスプラン、技術情報のモール）

・このサービスは主に投資家向けにビジネスのシーズとなる情報を提供することを目的としており、VINEのサービスの中核をなす。メニューの特色は次のとおり。

●新規技術情報 ●起業家のビジネスプラン ●ビジネスチャンス

・さらに、Entrepreneur Mallの中には「カテゴリーセレクション」サービスがあり、産業分野別に起業に関する情報がデータベース化されている。各社の情報は三段階に分けて紹介される。第一段階では新規技術やサービスの概要、第二段階では事業化に必要な資本の額や現状の経営陣等の内容、第三段階ではその会社のもつ技術やサービスの潜在的市場規模や市場参入上の課題、三～五年後の収益見込み等についての情報を提供し、エンジェルや投資家に売り込む。

・次に示す例は「Consumer」のカテゴリーにアクセスした場合でかつ三段階の情報のうち第一段階で掲示されている企業の技術情報の概要である。

（例）

Category : Consumer

MAG-LEV Transportation Corporation (of Las Vegas, Nevada)◀（会社名）

Magnetic Leviation Super-Speed Train(300-400mph)System-Las Vegas to Los Angels.

◀（技術の内容。このケースでは時速約500kmで走るリニアモーター列車に関する情報）

Magnetic Leviation technology :（以下技術の宣伝）

- ・テストで技術の制度の高さは実証済み
- ・確かな安全性
- ・静かな走行性
- ・省エネ型

Strategic Alliances :（提携企業の名称紹介）

- ・A社
- ・B社

(4)Market Access

・マーケットアクセスの名の示すとおりいわば「製品の商品化」をサポートする情報提供機能である。このメニュー内では個人、企業、コンサルタント、政府系機関、学界など様々なアドバイザーが情報を提供している。

(5)Venture Quest

・このサービスの特色は事例紹介による学習・交流機能である。主にVINEのユーザーが選んだ優良な取引の事例情報を提供する。また、ここでは投資家はスワップや株取引ができるほか、後に続く他の投資家に対して取引案件をもちかけるといった情報のやり取りが可能である。

(6)Capital Mall

・このサービスの特色は投資家やエンジェル等による起業支援のノウハウに関する情報を提供することである。具体的には投資家等の投資に至るまでのノウハウや事業化の種を見抜く上でのノウハウなどの情報提供を通じて自社をアピールする。

・このサービスにおける投資家は「ベンチャーキャピタル」「エンジェル」「Bank and Non-profits」「企業提携」「政府系金融機関」に区分されており、ユーザーはニーズに応じて投資家を選別できる。次に示すのは「ベンチャーキャピタル」に関する情報内容の一例である。

（例）

Princeton Capital Finance Company

- ・当社はビジネスの経験の浅かったり、資金面の支援の必要な起業家の方への事業化チャンスの拡大をお手伝いします。
- ・当社は民間のベンチャーキャピタルとして、公的機関等の担保付信用を付与することができる信頼のおける会社。

Contact : (連絡先)

(7)Classifieds

・このサービスは人材、技術、経営のアウトソーシング、提携先、流通チャネル等のニーズに係る情報を提供するものである。

(8)Service Provider Mall (起業家のサポートチームであるService Provider情報)

・このサービスは主として次のようなサービスプロバイダー情報を提供する。

- ・ 情報提供
(起業に係る市場、金融、データベース、出版物、政府機関、セミナー等イベント)
- ・ 大学研究室
- ・ インキュベーター
- ・ 起業コンサルタント・アドバイザー
- ・ 調査マン(市場調査、起業可能性調査等)

・ユーザーがVINEに情報を掲示するにあたっては、以下のような情報をINPUTするよう要請している。

- ・「余剰資本」
- ・「有望な事業」
- ・「有望な製品」
- ・「有望なサービス」
- ・その他VINE上で提供したい情報

・また、VINEは公式な報道機能もっている。VINEの情報は以下のようなカテゴリで一般向けに公表されている。

- ・企業宣伝情報
- ・照会者情報
- ・新規情報
- ・更新情報
- ・スポンサー（保証人）情報

5. 当該データベースに求められる姿

5. 1 当該データベースに望まれる情報内容

前章までのニーズ調査や事例調査を踏まえ、また当該調査の実施に当たって組織した検討委員会の委員の皆様からいただいた様々な意見をまとめ、当該データベースに望まれる情報内容について以下に外観する。

① 情報価値を高めること

事例調査を実施した東北ベンチャーランド協議会の“TREE FAX”「公的支援施策・制度に関する情報データベース」や、民間企業による“融CD”「全国制度融資のデータベース」などについては、その検索結果だけでは検索された制度を利用するかどうかの判断基準が明確にされない点が指摘されよう。当該データベースには、その制度を提供している機関のデータベースとの連携を図り、さらには“人”と“実績”と“評価”のデータを盛り込みたいと考える。

人とは、その制度が実際に利用可能かどうか、またより詳しく知りたいと思ったときに窓口となる人、どの制度を利用すべきかの選択をアドバイスしてくれる人などである。行政機関の縦割り組織の弊害は指摘されているとおりであり、目的の窓口に達するまでに時間と費用がかかってしまう問題点が指摘される。特に地方の企業が中央機関の制度を利用しようとした場合には、問題が生じる可能性が高い。また実績については、客観的なデータとして盛り込むことが可能であろう。評価については、利用実績のある企業のコメントを収集し、総合的に評価しなくてはならない難しさはあるが、情報価値としては重要である。これらの情報を盛り込むことで、利用者が必要な機関にたどり着くまでの機会費用を大幅に削減することが可能である。

② 画像情報の導入

事例調査を実施したオーネットの「大田区企業データベース」や、神奈川高度技術支援財団の“DATA I K”「企業技術情報データベース」は、ゲートウェイ接続により広く一般の利用が可能となっている点は評価される。ただしテキストベースであること、独自のシステムであるため操作性が共通でないなど、利用者側の使い勝手の問題点が指摘される。例えば技術交流や受発注目的の利用のケースを想定した場合、絞り込み作業には相当の慣れが要求されること、また判断材料とするためには膨大な情報量が必要となり、上記のデータベースの情報内容だけでは不十分な点である。ある企業の人から、発注が可能かどうかはその工場をみれば大体分かるとの意見が聞かれた。画像情報が持つ情報量はテキストベースとは比較にならないほど膨大であり、当該データベースには是非画像情報を盛り込みたいと考える。但し、画像データはデータ容量が多く、転送時間やクライアントマシンの能力に負担が生じる懸念がある。また、残念ながら現在のところ画像情報を扱えるオブジェクト指向のデータベースは開発途上にあり、今後の開発動向に柔軟に対応できるものとしたい。

③オンライン交流の場の提供

アンケートの結果から明らかになったことは、ネットワーク上に交流の場を設けることが強く求められている点である。

電子メール、電子掲示板など顔の見えない相手同士のコミュニケーションもなかなか有効なときがある。オンライン会議室で得られる情報は、相談事の回答より同じ問題を抱える人同士が知り合えるだけという指摘もあるが、これもまた、ネットワークの構築面から考えると、将来的には異業種交流や人材のマッチング機能を果たし、新たな新規事業の萌芽を促進するものと評価される。

交流ネットを構築することで、リアルタイムにウェットな情報を盛り込むことが可能となる。具体的な交流テーマとしては、「資金」「人材」「技術」などが利用面で期待されよう。

④人の情報の重視

日本でもベンチャーを個人的に支援するエンジェルと呼ばれる人達が増えてきている。主には事業経験のある個人投資家が中心であるが、企業家との交流の場を組織するなど、様々な支援活動を始めている。例えば、経営コンサルタント会社の社長である横林氏は、個人で投資を始めたほか、法政大学の客員教授でもあることから将来は教え子にも投資する方針を持っている。横林氏以外にも、インターネットで企業家の公募を始めたメイテックの関口社長、企業家の人脈作りや情報交換などを支援する日商インターライフの天井社長などがいる。地域産業の活性化の面からは、東北地方の企業3社（前田製管、北部通信工業、由利工業）の社長が東北エンジェルパートナーシップという投資事業組合を設立、東北地方で創業するベンチャー企業に投資を始めた。このような人たちとシーズを持つ人たちとの出会いの橋渡しが出来るとシステムを構築したいと考える。

またエンジェルの他にも、起業化促進のためにキーパーソンとなるような人、例えばメンターと呼ばれる相談者（多くは大学の先生）を紹介できるシステムも期待される。

民間企業のインターウォーズ社は、96年春から「ウォーズニュース」を発行し、ベンチャー企業の成功者にスポットをあてたケーススタディーを中心に、フランチャイジー募集やエンジェル（個人投資家）情報などを、大企業の新規事業開発部門、起業家予備群、銀行・生損保の顧客などに販売する計画がある。数千部の発行を予定しており、相当高いニーズが予測されていることが読みとれる。このような人と人の橋渡しができるようなシステムを、当該データベースにも盛り込んでいきたい。

⑤シェアの確保

マクロの視点からデータベースの価値を評価すると、そのデータ量となろう。圧倒的なシェアの確保を狙うことも重要な戦略として位置づけられる。また、宣伝効果を高めるためには、固定利用者以外のアクセスを取り込む必要がある。「人財交流村」

や「VINE Cyber Space」の事例は、考え方としては非常に評価される。これらのホームページ以上にアクセス頻度を高めるためには、これらを参考に、当社独自の情報やノウハウを盛り込み、面白さと独自性を打ち出していくことが事業成功のカギになると考える。

従って、以下のような二段構えのデータベースとする事が理想である。

1. 外部との接触については、YAHOOのような宣伝収入形態を導入し利用者の利便性を高めることで、テーマ別における圧倒的なシェア、評価を確保していく必要性がある。「ベンチャーに関する検索は当データベースに限る」という固定観念を植え付ける方向性も重要であろう。
2. 固定利用者（会員）には、情報交流の場としてウェットな情報を提供することで収入源を確保していく。

5. 2 今後の事業展開で考え得る情報内容

さらに今後の事業展開を考えた場合、以下のような情報内容をデータベースとして構築していきたいと考える。

(1) ベンチャー企業情報

単なる企業情報ではなく、厳選されたベンチャー企業の情報、例えば公的支援機関などの支援決定を受けた企業や技術評価を受けた企業だけに絞り込むことで、情報価値を高め、当該データベースに掲載されるインセンティブを獲得していきたい。

また、その企業のうち既にホームページを持つ場合にはリンクを張り、持たない企業には低廉なホームページ作成および情報発信代行サービスを提供することで、プロバイダー業への進展を図っていく。

ベンチャー企業情報では、以下のようなカテゴリー分類が考えられよう。

- 会員・人材データ - 業務統計データ - 経理データ - 人事データ、等	- 技術登録データ - 研究開発情報、新製品情報 - 移転斡旋情報、等
---	---

< サンプル例 >

会 社 名	株式会社クリエイティシカワ
評価機関	VEC
評価制度	債務保証プロジェクト
認定年月	平成7年12月
認定プロジェクト名	『I.M.O. (国際海事機関) 基準準拠船舶廃油燃焼装置の開発』
概要：当社の廃油燃焼装置は、国際海事機関の基準を満たすべく開発されたもので、新開発の低圧ノズルと特殊3層構造の採用により、廃油を1000度以上の高温で燃焼させることができます。排温を利用した污水处理装置も備え、廃油・廃水の同時処理が可能で、海洋汚染の防止に役立ちます。また、通常の廃油・廃溶剤も燃焼でき、廃温を熱源として利用するという廃油等の資源化設備として、工場からの引き合いも多くあります。	
住 所：	} 企業ホームページへリンク
T E L：	
社 長：	
資 本 金：	
従 業 員：	
そ の 他：	
①人材募集	
②業務・経理統計	
③新製品	
④技術登録	
⑤移転斡旋	
⑥設備	
⑦その他	

(2) 支援機関情報

新規事業創出を支援する支援機関は全国に数え切れないほど存在する。同時に様々な形態が存在し、同一フォーマットで情報提供することは難しいため、キーワード以外はホームページ形式にて情報提供することが望ましい。

ホームページを持つ組織は今のところ数は少なく、また各事業主体は情報発信を事業の柱と位置づけており、ベンチャー企業情報と同様、プロバイダー事業の市場性としては今後の発展性が期待される。

< サンプル例 >

機 関 名	財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（VEC）→ホームページにリンク
性 格	当財団（Venture Enterprize Center）は日本のベンチャー企業の発展を支援するために昭和50年に設立された通産省の外郭団体です。
住 所	〒104 東京都中央区築地3-9-9 ランディック永井ビル4階
電 話	03-3545-4081
主な業務内容：「債務保証事業」「情報交流事業」 VECの事業は、金融機関からの借入に対する無担保債務保証制度、そして意欲ある事業を育む土壌づくりのための各種セミナーなどの情報交流活動です。	
①債務保証事業について： 企業家のアイデアと技術を応援するのが、VEC無担保債務保証です。革新的な技術・製品の研究開発や企業化に取り組みたい！、これまでにない斬新なサービスを実現したい！こんな意欲をもつ中小・中堅企業の皆さんの資金調達の悩みをVECは解決、応援しています。昭和50年以來、VECの債務保証を受けて実現されたプロジェクトは400件以上。大きな事業へと成長したのも少なくありません。 →<参照>資金支援制度情報ページへのリンク（表5-2）	
②情報交流事業： VECでは新たな事業を育むための土壌作りとなるセミナーや交流会の開催を始め、闊達な人材育成、海外に及ぶ調査研究、多様な情報提供などを行っています。 →<参照>セミナー等情報ページへのリンク	
その他の事業内容：「会議室・サロンの貸し出し」 VECでは当センターの会議室、サロンの貸し出しを行っています。 会議室、サロン利用ご希望の方は事前にVEC宛ご連絡を！	
①会議室 利用時間：AM 10:00～PM 8:00 料 金：¥5,000/時間 広 さ：約30坪、60名収容可能 利用形態：会議、各種打ち合わせ、後援会等々	
②サロン 利用時間：AM 10:00～PM 8:00 料 金：無料 広 さ：5坪、6～7名収容のオープン応接 利用形態：簡単な打ち合わせ	

(3) セミナー等情報

全国に数ある支援機関では、各種セミナーや交流会などが企画実施されており、これらの広報及び参加申し込み代行を行うことも考えられる。

< サンプル例 >

目的	人材育成					
No	事業名	主催者	開催日時	場所	費用	対象
1	創業支援セミナー	V E C				
2	ベンチャービジネス新人研修セミナー					
3	ベンチャー留学					
4	ベンチャービジネス求人支援活動					
5	ベンチャービジネスストップセミナー					
6	ベンチャービジネス経営講座					

目的	交流会					
No	事業名	主催者	開催日時	場所	費用	対象
1	ベンチャービジネス社長会	V E C				
2	ベンチャーキャピタル社長懇談会					
3	ベンチャービジネス経営戦略セミナー					
4	ベンチャービジネス交流会					
5	地域ネットワーク会議					
6	金融機関説明会					

→< 参照 > 事業内容の詳細、主催者照会、問い合わせ先、申込先等については別途リンク参照

(4) インキュベーター情報

日本に初めてビジネス・インキュベーターという概念が紹介されたのは、今からまだ10年ほど前のことである。神奈川サイエンス・パーク（K S P）が我が国における組織的なインキュベーターの第一号として、よく事例として取りあげられるが、施設が完成したのは1989年7月のことである。

インキュベーターの目的は、新しい企業を起こす創業の支援、あるいは既存の中小企業・中堅企業の新規事業展開の支援である。低廉なスペースを提供することによって創業時のスペースコストを下げ、また関連する様々なビジネスサービスを提供することによって人件費を下げたり事業の失敗を減らし、成長を加速させる仕組みである。

我が国の地域開発、産業振興施策は第一次から現在の第四次に至る全国総合開発計画を基本法とし、近年では先端技術産業の地方分散を図り高度技術に立脚した工業開発を地域的に展開することを目的とした「高度技術工業集積地域開発促進法」（昭和58年、テクノポリス法）及び「地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積の促進に関する法律」（昭和63年、頭脳立地法）が制定され、新規事業の創出、産業のインキュベーションの支援事業が展開されている。

一方、昭和50年代に入り、国の財政事情の悪化や対外経済摩擦の激化から内需主導

型への構造転換が叫ばれるなかで「公的な事業分野に民間部門の有する資金、経営能力等を導入する」民間活力の活用あるいは民活の諸方策が進められることとなった。民間資金を活用して公共的施設の整備を図るために「民間事業者の能力の活用による特定施設の整備の促進に関する臨時措置法」（昭和61年、民活法）が制定され、第1号施設として「リサーチ・コア」の整備事業が展開された。研究開発・企業化基盤施設（リサーチ・コア）は、1)開放型試験研究施設、2)技術者の研修施設、3)工業技術に関する展示施設・会議場施設、4)研究開発型企業育成支援施設（インキュベーター）からなり、公共的な事業の性格を考慮して民間事業者に対する各種の公的助成措置（税の減免、補助金、無利子・低利融資等）が講ぜられている。また、昭和62年6月に閣議決定された「第4次全国総合開発計画」（四全総）をもとに63年6月「多極分散型国土形成促進法（多極法）」が制定され、この中でも民活事業者に対する支援策（民活法特定施設、政令中核的民間施設に対する公的助成措置等）が盛り込まれている。最近では、中小企業庁が「遊休地を活用したインキュベーター施設の建設促進事業（仮称）」を打ち出しており、今国会における審議を経て、詳細な事業計画が発表される予定である。



図 5 - 1 主なインキュベーター位置図

< サンプル例 >

名 称	富山ハイテク・ミニ企業団地			
事業主体	富山市			
所在地	富山県富山市今市560-5			
連絡先				
施設規模	団地の総面積	18,245㎡		
	工場用地面積	9,675㎡		
	工場数	43棟		
		敷地面積	建屋面積	棟数
	S 型	185㎡	92㎡	31棟
	M 型	285㎡	144㎡	12棟
付帯施設	研修施設	1棟		
	共同排水設備、共同駐車場			
入居条件	対象業種	金属製品・一般機械器具・電気機械機器・輸送機械機器 精密機械機器・プラスチック製品等の製造・ その他市長が特に認める製造業		
	使用対象者	市内に住所を有する人・その他市長が特に認める人 使用対象業種に勤務し、又は勤務していた人 高度技術設備を導入できる人（リースも可） 使用者の事業活動において公害防止等の環境保全を図ることができる人 親企業からの推薦を受けることができる人		
使用承認期間	最高10年（工場使用承認期間5年、更新1回まで）			
使用料 月額	S 型：51,500円、M 型：77,250円、敷金等は無し			
関連施策	富山県：独立開業者に対する融資制度及び損失保証制度あり 中小企業団体中央会：独立開業者の情報収集及び技術面・経営面の指導、助言 中小企業振興協会：独立開業者受注斡旋及び技術面・経営面の指導・助言 その他商工団体：独立開業者の技術面・経営面の指導・助言 中堅企業：独立開業者に対する発注、設備の整備、技術指導等、支援体制を確保			
その他備考	団地入居者による富山市ハイテク・ミニ企業団地運営連絡会を組織			

（５）ベンチャーキャピタル情報

日本のベンチャーキャピタル企業数は米国の5分の1程度といわれているが、それでも121社（平成6年）存在する。また、各ベンチャーキャピタルとも得意分野を持っている場合が多く、一概に全てのベンチャー企業が対象となることは少ない。さらに対象とする投資企業ステージも異なっており、事業計画を持ち込む前に絞り込みを図る必要が生じよう。

また、昨今ベンチャーキャピタルの活動も活発化しており、投資事業組合（基金）の創設が相次いでいる。日本合同ファイナンスをはじめ主要ベンチャーキャピタル7社の95年度の設定額は663億円と、前年度の2.4倍に達する見通しである。基金については、この様な主要ベンチャーキャピタルによるもの以外にも、銀行や生保主導で系

列ベンチャーキャピタルと共同で設ける例も目立っており、V C，都銀、生・損保が今年度中に設立する基金は計画を含め4年ぶりに1千億円台に達する見込みである。

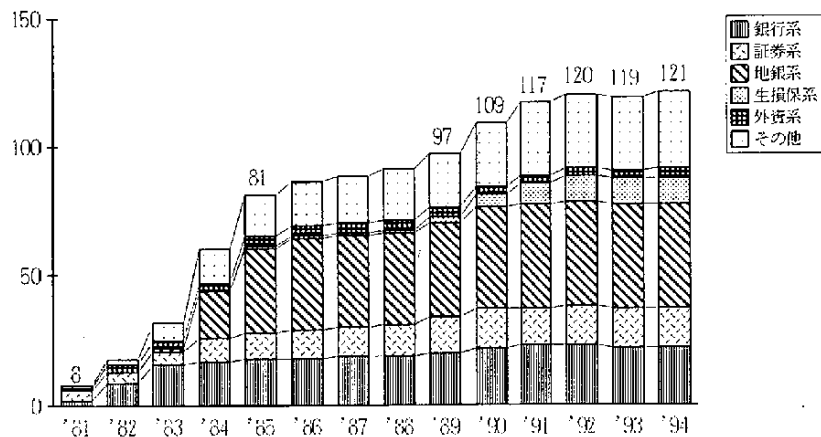
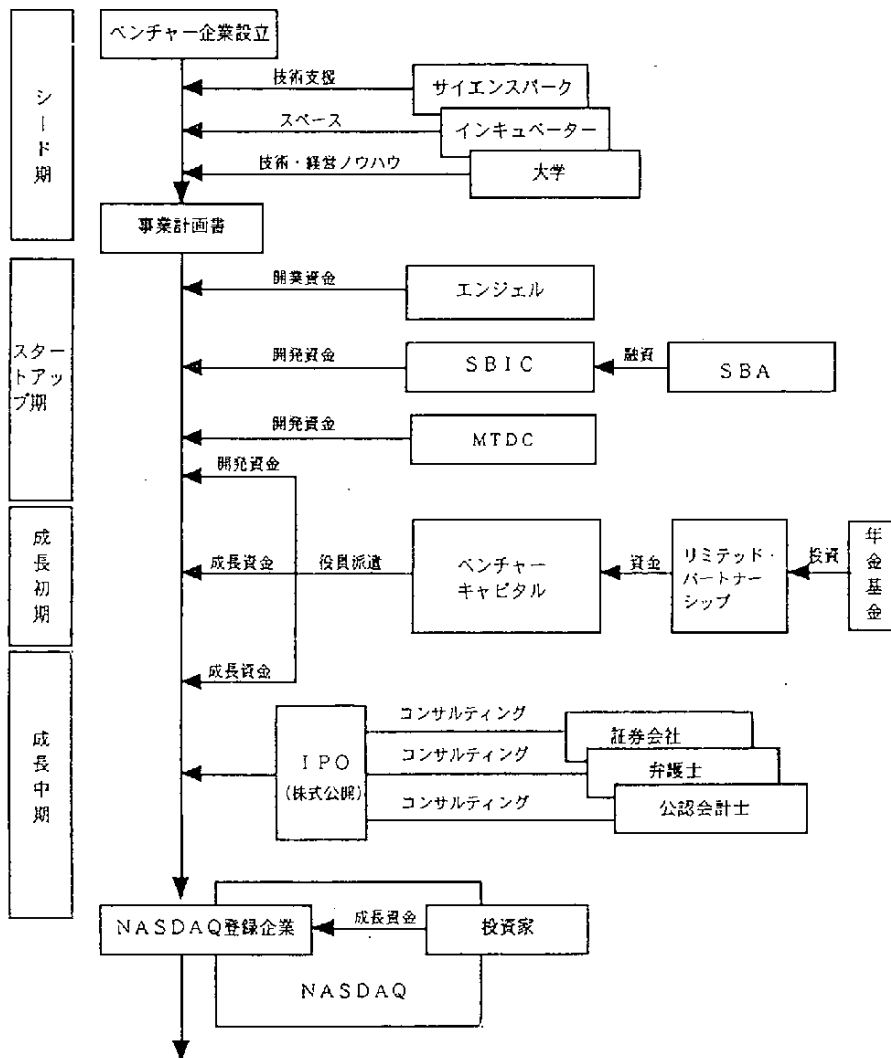


図 5 - 2 日本のベンチャーキャピタル会社数



(出典) 公正取引委員会「わが国におけるV Cの実態調査報告書」

図 5 - 3 ベンチャー・キャピタルのステージ別投資 (米国事例)

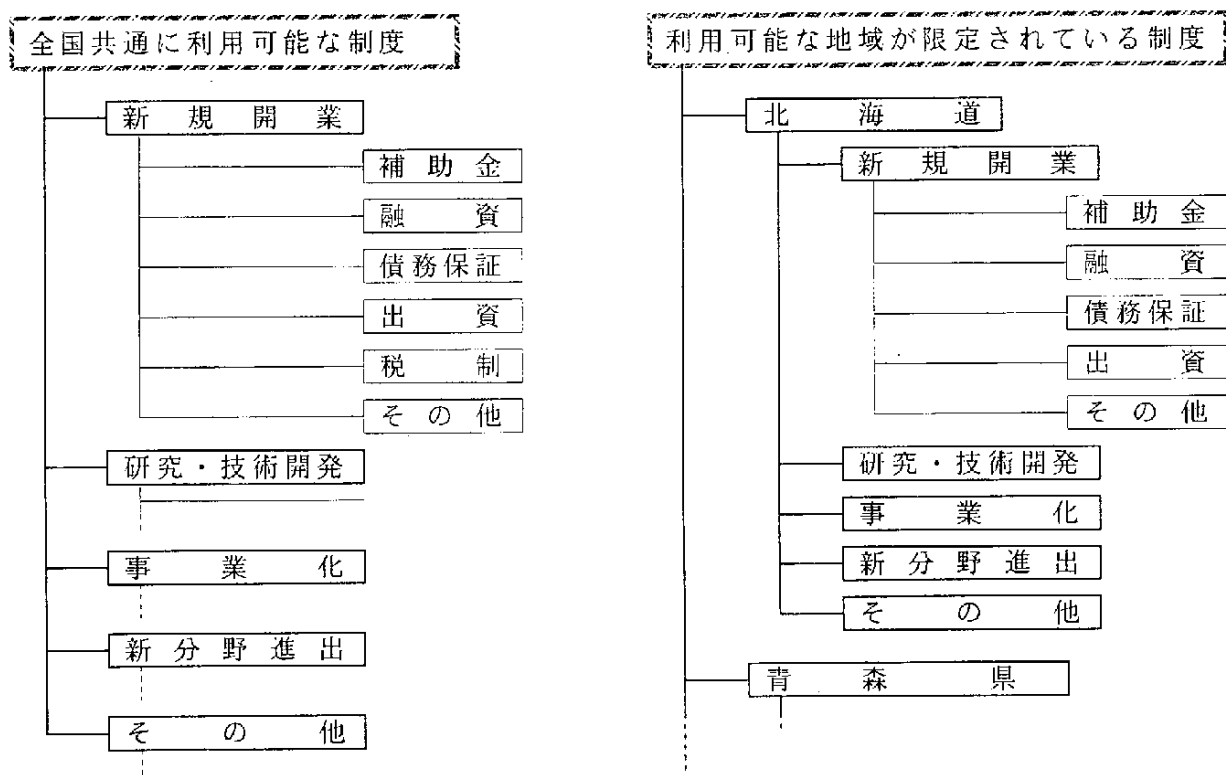
(6) 資金支援制度情報

新規事業創出を目的とする資金支援制度は、自治体の制度融資をはじめ膨大な数にのぼり、支援機関のアドバイザーでも知り得ない制度も多いと思われる。そこで各制度をデータベース化し、条件に該当する制度を検索できるサービスを提供することを目的とする。ただし制度内容だけでなく、「人」「実績」「評価」の情報を盛り込むこととする。更新等が頻繁に行われる懸念があるが、各都道府県のベンチャー支援財団とのネットワーク化等、全国支援機関との協力関係の下、分散型データベースとして構築を図る。

資金支援制度情報では、以下のようなカテゴリー分類が考えられよう。

- 政府系機関 - 自治体 - V C - 民間金融機関 - その他 (FORECS、KYUTEC等)	融資	設備投資
	出資・投資	運転資金
	債務保証	
	利子補給	災害復旧
	補助、等	新分野進出、等

表 5 - 1 新規事業創出支援関連の資金支援制度分類



(出典) 通産省「新規事業支援施策利用ハンドブック」

表 5 - 2 資金支援施策データの一例

支援対象条件		研究・技術開発	
地 域	支援措置	支援の趣旨	制度名
全 国	債務保証	高い技術力を有しながら資金調達力が不足しているため、研究開発の遂行が出来ない中小企業のための支援	V E Cによる研究開発型企業債務保証制度（ベンチャービジネス）
条件（限度額、利率等）		支援対象（対象者、対象事業等）	
(1)保証限度額：8000万円 （借入金額の80%） (2)保証料 ：年2% (3)保証期間 ：8年以内 (4)据置期間 ：1年以内 (5)担保 ：不要 （V E Cが補償する額について） (6)保証人 ：必要 (7)その他 ：成功報酬制度有り （金額については相談）		(1)対象企業及び対象プロジェクト ・優れた新技術、新製品の研究開発を自ら実施しようとする具体的な計画を持ち、その遂行に必要な技術力、企業力を有する中小企業 ・上記のプロジェクトで現在の水準からみて、新規性を有し企業化の可能性が高いもの (2)対象資金 ・新製品、新技術などの研究開発及びその企業化に必要な資金（土地取得費は対象外）	
施策利用のポイント			
(1)決算実績がなくても可 (2)V E Cが保証する金額については無担保 (3)第三者保証人を必要としない (4)長期プライムレートに連動した低金利の借入が可能（金利(固定)=長 ⁷ ラ×0.25+1.575）			
問い合わせ先	財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（V E C） 電 03-3503-3041		
申請先	民間金融機関、政府系金融機関（一部）、ベンチャーキャピタル（一部）		

（出典）通産省「新規事業支援施策利用ハンドブック」

（7）その他

その他、以下のような情報も重要と考える。ただしこれらの分野では、先行事業が充実しており、新たな参入企業が成功する可能性は少なく、既存データベースとのゲートウェイ接続によるサービス提供の形態を検討すべきと思われる。さらには、テキストベースではなくインターネットを利用したG U I環境のサービス形態を図っていくべきであり、先行事業者の今後の事業展開の動向が気になるところではある。

①技術情報

全国研究機関紹介

大学研究室、政府及び自治体研究機関の研究テーマ、実績、人材データ

各研究機関速報

世界の最新技術情報、研究状況等

新製品情報、技術開発情報

機械翻訳機能

その他

②市場情報

市場状況

売れ筋情報

流通市場情報

商社・代理店情報

各種統計情報（国勢調査（年齢別人口等）、工業統計、商業統計、事業所統計等）

その他

5. 3 利用対象者

当該データベースの利用者、及び会員制度形態をとる場合に考え得る会員営業先として、個人以外に下記の諸団体が挙げられる。対象数としては、収益性を考える上で十分な数であると思われる。

① V B 企業（情報提供者でありかつ利用者）

一定の公的機関から V B 支援を受け、インセンティブを付与された企業
(年間200社以上)

② 全国支援機関（情報提供者でありかつ利用者）

各省庁・行政機関（通産省、中小企業庁、その他）

地方公共団体（47都道府県、その他市町村相当数）

政府系金融機関（6中央団体、その他支店相当数）

- ・ 日本開発銀行
- ・ 中小企業金融公庫
- ・ 国民金融公庫
- ・ 商工組合中央公庫
- ・ 環境衛生金融公庫
- ・ 社団法人全国信用保証協会連合会

特殊法人（5中央団体、その他支部相当数）

- ・ 中小企業投資育成株式会社（東京、名古屋、大阪）
- ・ 新エネルギー・産業技術総合開発機構（N E D O）
- ・ 情報処理振興事業協会
- ・ 基盤技術研究促進センター
- ・ 産業基盤整備基金

関係団体（4中央団体、その他支部相当数）

- ・ 日本商工会議所
- ・ 全国商工会連合会
- ・ 全国中小企業団体中央会
- ・ 財団法人全国中小企業設備貸与機関協会

関係機関（10団体）

- ・ 財団法人九州・山口地域企業育成基金（キューテック）
- ・ 財団法人京都産業技術振興財団
- ・ 財団法人札幌銀行中小企業新技術研究助成基金
- ・ 財団法人三和ベンチャー育成基金
- ・ 新規事業投資育成株式会社
- ・ 財団法人たくぎんフロンティア基金
- ・ 財団法人中小企業ベンチャー振興基金
- ・ 財団法人日本テクノマート

- ・ 社団法人ニュービジネス協議会
- ・ 財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（V E C）

都道府県ベンチャー財団等（将来的に47団体）

- ・ 財団法人石川県創造的企業支援財団（石川県）
- ・ 財団法人大阪府研究開発型企業振興財団（F O R E C S）（大阪府）
- ・ 財団法人熊本県起業化支援財団（熊本県）
- ・ e t c

その他支援機関

（通産省「新規事業支援施策利用ハンドブック」の掲載数だけで55団体）

- ・ 東北ベンチャーランド協議会
- ・ e t c

③ベンチャーキャピタル（121社）

④民間金融機関（相当数）

⑤民間関連ビジネス企業（相当数）

- ・ 法律事務所
- ・ 公認会計士・税理士事務所
- ・ 広告・出版・印刷・デザイン・放送
- ・ リース会社
- ・ 情報サービス会社
- ・ e t c

⑥その他

起業化を考える個人、プレス関係機関等

6. 事業化の検討

6. 1 事業形態

「新規事業創出支援のためのデータベース」運用のためのインターネットシステムについて、以下のような事業形態を想定する。

(1) 情報提供型の事業

インターネットサーバーを立ち上げ、プロバイダーと接続することでインターネットへの情報発信サービスを事業化する。この場合、すでにインターネットへ参加している方へのサービスのみとなる。収益は、サーバーへ情報を掲載する団体等から得ることになる。

(2) プロバイダー型の事業

プロバイダーとしてインターネットサーバーを立ち上げ、情報提供サービスと共にダイヤルアップ等によるインターネット接続サービスを事業化する。この場合、すでにインターネットへ参加している方へのサービスの他、新たにインターネットへ参加したい方へのサービスも実施する。収益は、サーバーへ情報を掲載する団体等からと、インターネットへ参加した方からの得ることになる。

(3) システム提供型の事業

インターネットサーバーによる情報提供システムを設計、構築して、そのシステムを自治体や団体へ提供するサービスを事業化する。収益は、情報提供システムが主なものとなる。

(4) 情報提供型とシステム提供型を組み合わせた事業

インターネットサーバーを立ち上げ、プロバイダーと接続することでインターネットへの情報発信サービスを事業化する。かつ、このノウハウをベースにインターネットサーバーによる情報提供システムを設計、構築して、そのシステムを自治体や団体へ提供するサービスを事業化する。情報発信サービスだけでは、すでにインターネットへ参加している方へのサービスのみとなるが、情報提供システムを提供することでサービスの拡大と収益の拡大を狙う。収益は、サーバーへ情報を掲載する団体等および情報提供システムの提供と運用サポートにより得ることになる。

6. 2 システムの検討

インターネットへデータを発信するためには二つのサーバーが必要になる。まず、発信情報を蓄積するデータベースサーバーと情報を発信するためのWWWサーバーが必要になる。データベースの規模が小さければ一台のサーバーで兼用できるが、安全性、運用性等の面からそれぞれ別々のサーバーとする方が良い。

以下では、当該データベースサービスの提供に当たって想定されるシステムについて検討を行った。

6. 2. 1 DBMSのハードウェア/ソフトウェア

当該データベースシステムの考えられる機能および規模を考慮すると、オープンプラットフォームをベースとするデータベースシステムが必要と考えられる。また、大容量データのマルチメディアデータを効率よく扱え、分散データベース機能や高機能なミドルウェアの提供等の他に、インターネットからのアクセス環境が簡単に提供できるソフトウェアが望まれる。またサーバーとなるマシンは、UNIXやPC等、自由に選択できることが望ましい。

(1) システムの構成

DBMSのシステム構成を以下に示す。

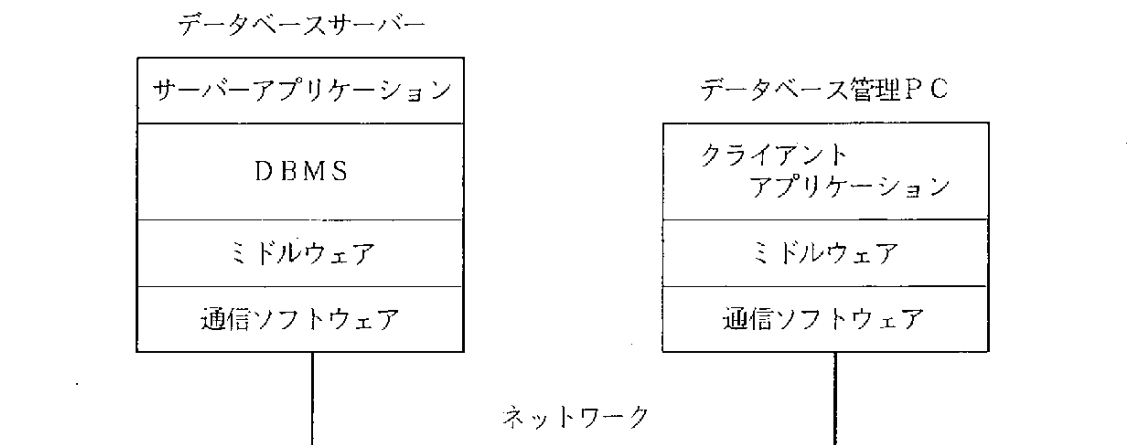


図 6 - 1 DBMSシステム構成図

① データベースサーバー

データベースサーバーとして必要な機器を以下に示すが、データベースの容量によりUNIXあるいはPCを選択する必要がある。PCの場合は、OSにはUNIXあるいはMS Windows NTの選択がベースになると考える。

(a) データベースサーバー (UNIXワークステーション)

UNIXワークステーション	一式
大容量ディスク	一式
バックアップ機器	一式
無停電電源装置	一式

(b)データベースサーバー (MS-Windows NT)

NTサーバー	一式
大容量ディスク	一式
バックアップ機器	一式
無停電電源装置	一式

(c)データベース管理用PC

管理用PC	一式
-------	----

②データベースソフトウェア

DBMSソフトウェア	一式
------------	----

③データベースアクセスソフトウェア

DBMS用ミドルウェア	一式
-------------	----

④データベースアプリケーション

アプリケーション開発	一式
------------	----

⑤その他の機器

ネットワーク機器	一式
プリンタ	一式
スキャナ	一式

(2) 導入費用

導入にかかるハード／ソフトのトータル費用は、それぞれ以下のように概算する。

①UNIXワークステーションを利用する場合 13,000,000円

②NTサーバーを利用する場合 11,500,000円

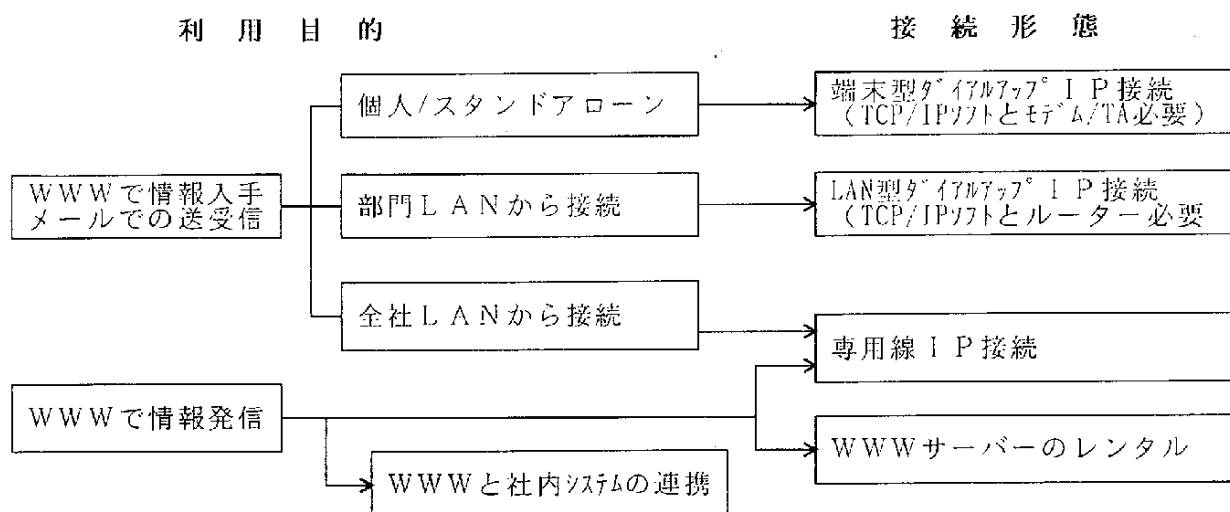
表6-1 DBMS導入費用概算根拠

NO	項 目	概算費用
1	UNIXワークステーションシステム一式	4,500,000円
2	NTサーバーシステム一式	3,000,000円
3	データベース管理用PCシステム一式	700,000円
4	DBMSソフトウェア一式(含ミドルウェア、開発ツール)	1,000,000円
5	アプリケーション開発一式(約6人月)	6,000,000円
6	ネットワーク、プリンタ、スキャナ等機器一式	800,000円

6. 2. 2 インターネット接続

(1) 接続形態

インターネットを利用するには、利用目的によって下図のような接続形態がある。ただし、インターネットに接続して情報公開するためには、基本的には専用線 I P (Internet Protocol) 接続する必要がある。専用線 I P 接続により、一定料金で 24 時間情報の公開ができるほか、自社のドメイン名を持つことが可能であるためである。



(資料) 日経 B P 社「日経オープンアーキテクチャ」

図 6 - 2 インターネットへの接続形態

(2) 専用線 I P 接続の費用

専用線 I P 接続のコストは、大きく次の 3 要素がある。①専用線 I P 接続に必要なシステム構築とその運営コスト、②プロバイダーに支払うインターネット接続料金、③キャリアに支払う専用線の料金、である。

システム構築にかかるコストは、基本的な構成として (64kb/秒の専用線 I P 接続を想定)、ルーター、UNIX マシン、UPS (無停電電源) などの機器類を設置し設定するまでの総額で、300 万円前後である。

下表に、接続速度 (64kbps, 128kbps) 別の接続料金の一例を示す。

表 6 - 2 専用線 I P 接続料金一例

品目： I P 接続 64kbps サービス			
費用：	加入時料金： 220,800円		
	内訳	プロバイダー初期費用	60,000円
		N T T 工事費一式	160,800円
	月額使用料： 330,520円		
	内訳	プロバイダー基本料金	285,000円
		N T T 専用回線サービス料金 (15km 以内)	42,000円
		回線接続装置・回線終端装置専用料	3,400円
		N T T 屋内配線専用料	120円

品目： I P 接続128kbpsサービス			
費用：	加入時料金： 220,800円		
	内訳	プロバイダー 初期費用	60,000円
		N T T 工事費一式	160,800円
	月額使用料： 547,520円		
	内訳	プロバイダー 基本料金	468,000円
		N T T 専用回線サービス料金(15km以内)	76,000円
		回線接続装置・回線終端装置専用料	3,400円
		N T T 屋内配線専用料	120円

プロバイダーの料金は、プロバイダー業者数の増加とともにだいぶ低価格化が進んできている。国内最大手のプロバイダー、インターネットイニシアティブ（I I J）の場合、64Kビット/秒で月額30万8,000円（ルーターのレンタル料含む、初期費用は別途）である。一方、大手プロバイダーを経由してインターネットに接続する二次プロバイダーはより低価格でサービス提供している。民間では、64kビット/秒で5万円から7万円という案内が目につくようになってきているが、自治体が関与する大分県のNew C O A R Aは95年末頃から月額2万円という数字まで出てきている。

キャリアに支払う専用線そのものの料金は、N T Tの「高速デジタル伝送サービス」の場合、15km以内の64kビット/秒回線の基本回線専用料は月額4万2,000円である（初期費用などは別途）。ただしこの料金は、今後順次値上げが進み、最終的には80%以上の値上げになる予定である。

（3）インターネット接続ハードウェア等の導入費用

以下に、①インターネットへ接続するためだけに必要なシステム、②プロバイダー機能を持たせた場合の小規模システム、③大規模なシステムのそれぞれについて、システムの構成ならびに導入にかかる費用を検討した。なお、ここでは、サーバーにU N I Xワークステーションをベースにしたが、P Cサーバーとする場合には選択する機種にもよるが、ハードウェア費用が若干割安ですむものと思われる。また、ここではファイアウォールを含めていない。ファイアウォールについては別途検討を行っており、そちらを参考にされたい。

①インターネットへの接続に最低限必要なシステムとその費用

専用線により上位プロバイダーと接続し、インターネットへ情報発信を行う。この場合でも、メール、ニュース、F T P、W W W等、インターネットで利用可能な全ての機能を使いサービス提供が可能となる。

システムの構成及び導入費用概算の前提は以下の通りである。

- ・データベースサーバー
- ・W W Wサーバー
- ・データベース管理P C
- ・ネットワーク機器

- ・ ルータ（上位プロバイダーからのレンタル）
- ・ 専用線の導入費用（工事を含む）
- ・ 専用線使用料（プロバイダー、NTT使用料）
- ・ コンテンツの設計から制作まで
- ・ システム設計から導入までのサポート費用

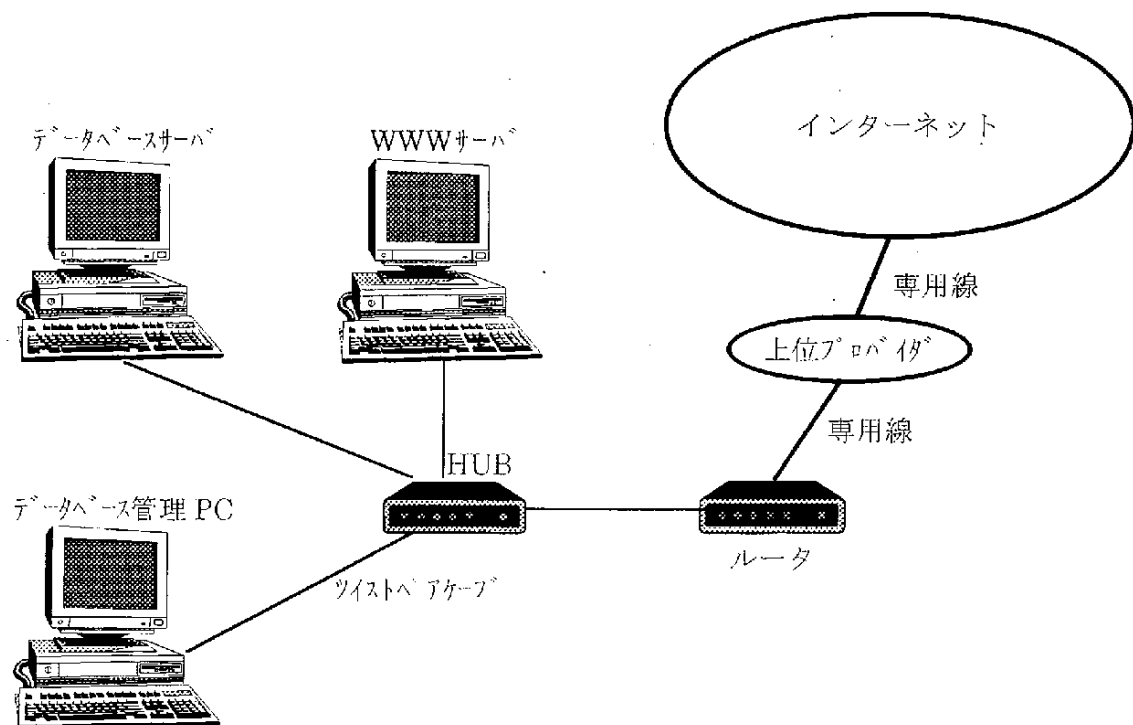


図 6 - 3 インターネット接続構成図（ファイアウォールなし）

表 6 - 3 導入費用概算

NO	項 目	概算費用
1	データベースサーバー一式	13,000,000円
2	WWWサーバー一式	5,500,000円
3	ネットワーク機器一式	50,000円
4	128Kbps専用線の導入費用（工事を含む）一式	220,800円
5	専用線使用料（プロバイダー、NTT使用料）一ヶ月分	538,520円
6	コンテンツの設計から作成まで一式（CGI含まず）	1,000,000円
7	システム設計から導入までのサポート費用一式	3,000,000円
合 計		23,309,320円

②小規模プロバイダーサービスのシステムとその費用

ダイヤルアップ接続による小規模インターネット接続サービスを行い、かつデータベースサービスを行うために必要となる構成とその費用以下に検討した。

ダイヤルアップサービスでは、公衆回線によるPPP接続のサポートを基本とする。この構成の機器では最大20回線までの拡張が可能であるが、はじめは4回線のサポートでサービスを開始する場合を想定した。また、オプションによりISDNを利用した非同期PPPのサポートも可能である。

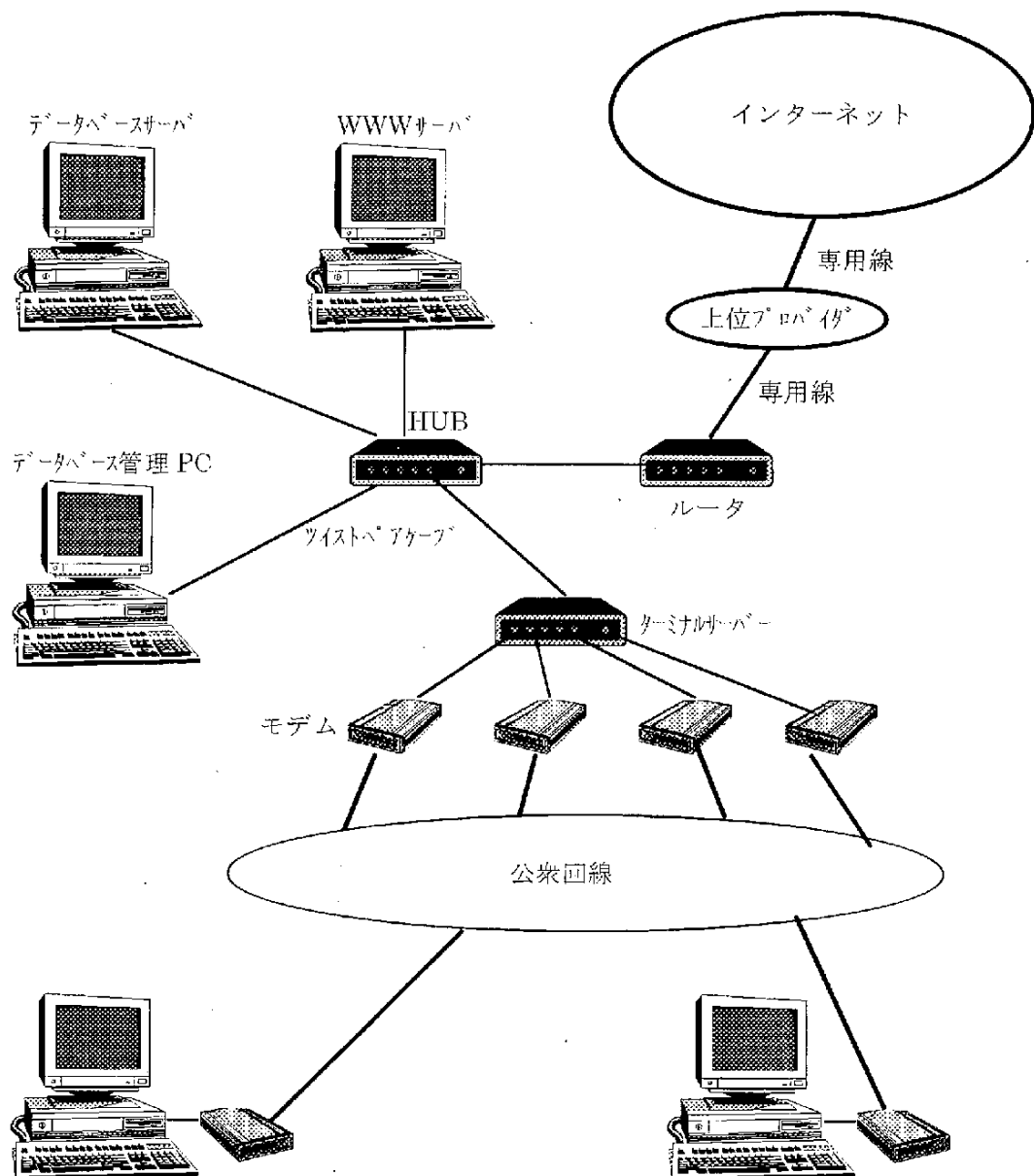


図 6 - 4 小規模プロバイダー構成図

システムの構成及び導入費用概算の前提は以下の通りである。

- ・データベースサーバー
- ・WWWサーバー
- ・データベース管理PC
- ・ネットワーク機器
- ・ルータ（上位プロバイダーからのレンタル）
- ・専用線の導入費用（工事を含む）
- ・専用線使用料（プロバイダー、NTT使用料）
- ・ターミナルサーバー（最大20回線）
- ・V.34モデム（10台）
- ・公衆回線（10回線）の導入費用（工事を含む）
- ・公衆回線使用料（NTT使用料）
- ・コンテンツの設計から制作まで
- ・システム設計から導入までのサポート費用

（オプション）

1. MODEM, TAを合わせて最大20台まで接続が可能である。
 - ・MODEM（28.8Kbps）
 - ・TA（64Kbps, ASYNC 57.6Kbps）
2. さらに以下のオプションのシステムを選択することが考えられる。
 - ・課金システム
 - ・認証サーバー

表 6 - 4 導入費用概算

NO	項 目	概 算 費 用
1	データベースサーバー一式	13,000,000円
2	WWWサーバー一式	5,500,000円
3	ネットワーク機器一式	50,000円
4	128Kbps専用線の導入費用（工事を含む）一式	220,800円
5	専用線使用料（プロバイダー、NTT使用料）一ヶ月分	538,520円
6	ターミナルサーバー一式（モデム10台を含む）	2,030,000円
7	公衆回線10回線の導入費用一式	803,000円
8	公衆回線10回線のNTT使用料（基本料金）	26,000円
9	コンテンツの設計から作成まで一式（CGI含まず）	1,000,000円
10	システム設計から導入までのサポート費用一式	3,000,000円
	合 計	26,168,320円

③大規模プロバイダーサービスのシステムとその費用

ダイヤルアップ接続による大規模インターネット接続サービスを行い、かつデータベースサービスを行うために必要となるシステムの構成とその費用を以下に検討する。

ダイヤルアップサービスでは、公衆回線によるPPP接続サポートおよびISDN非同期PPP接続をサポートする。またIP接続のサポートも行う。この構成機器での最大のサポート数は、オプション機器や回線を増設することにより、

1. 公衆回線PPP接続のみであれば 48回線
2. ISDN非同期PPP接続のみであれば 48回線
3. ISDN IP接続のみであれば 92回線

まで使用可能である。ただし、組み合わせによってサポート回線は変わる。

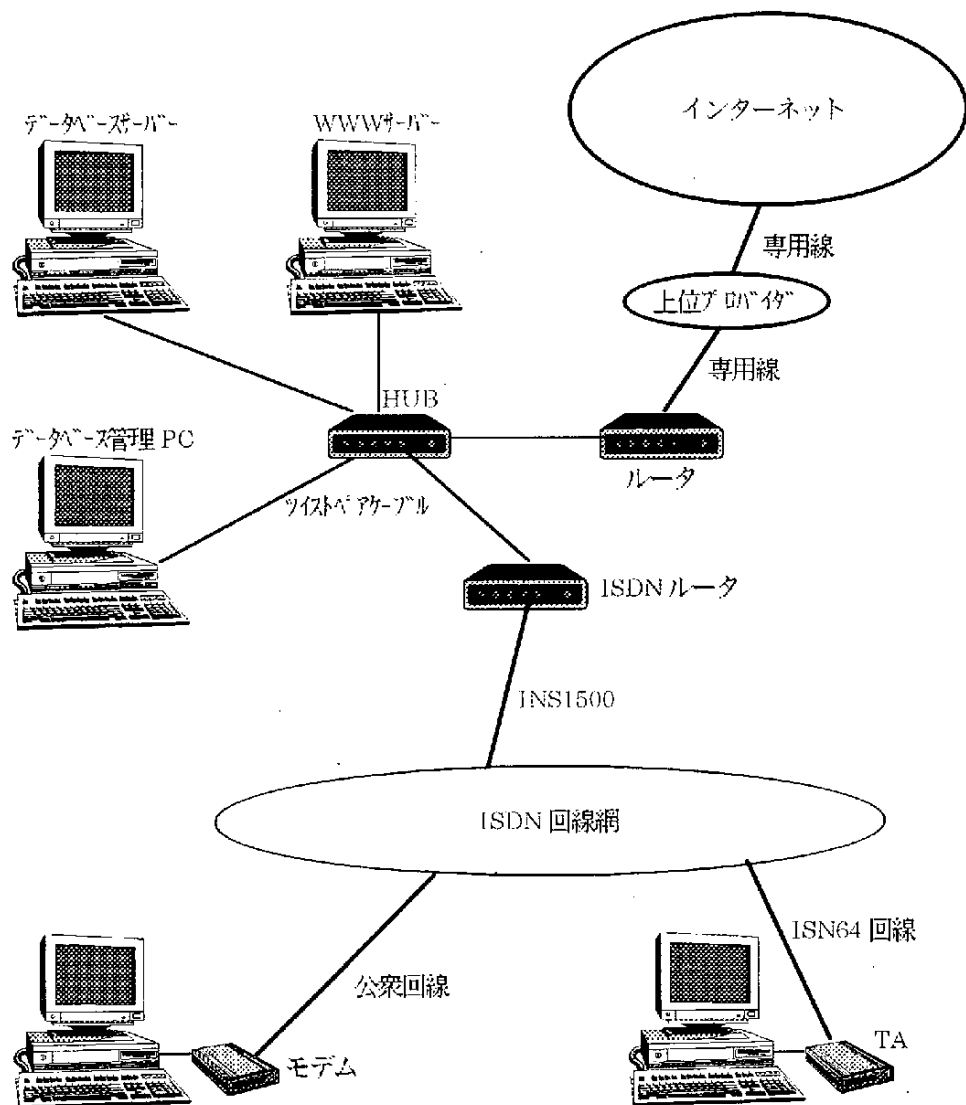


図 6 - 5 大規模プロバイダー構成図

システムの構成及び導入費用概算の前提は以下の通りである。

- ・データベースサーバー
- ・WWWサーバー
- ・データベース管理PC
- ・ネットワーク機器
- ・ルータ（上位プロバイダーからのレンタル）
- ・専用線の導入費用（工事を含む）
- ・専用線使用料（プロバイダー、NTT使用料）
- ・ISDNルータ（V.34、V.110オプションを含む）
- ・INS1500回線導入費用
- ・INS1500回線使用料（NTT使用料）
- ・コンテンツの設計から制作まで
- ・システム設計から導入までのサポート費用

（オプション）

1. ISDNルータの通信カードを追加することが可能である。
 - ・8ch V.34 CARD (max 6)
 - ・8ch V.110 CARD (max 6)
2. さらに以下のオプションのシステムを選択することが考えられる。
 - ・課金システム
 - ・認証サーバー

表 6 - 5 導入費用概算

NO	項 目	概算費用
1	データベースサーバー一式	13,000,000円
2	WWWサーバー一式	5,500,000円
3	ネットワーク機器一式	50,000円
4	128Kbps専用線の導入費用(工事を含む)一式	220,800円
5	専用線使用料(プロバイダー、NTT使用料)一ヶ月分	538,520円
6	ISDNルータ(V.34、V.110オプションを含む)	7,320,000円
7	INS1500の1回線導入費用一式	122,300円
8	INS1500の1回線のNTT使用料(基本料金)	125,500円
9	コンテンツの設計から作成まで一式(CGI含まず)	1,000,000円
10	システム設計から導入までのサポート費用一式	3,000,000円
合 計		30,877,120円

（４）ファイアウォールの構築とその費用

ファイアウォールは、インターネットと社内（この場合はデータベースシステム）を遮断し、社内のセキュリティを保つためには、必須の機能である。この機能により、データベースサーバーを外（インターネット側）に出さずにWWWサーバーだけを外に設置して情報提供が可能になる。ただし、ファイアウォールを導入すると若干システムの構成が変わる。

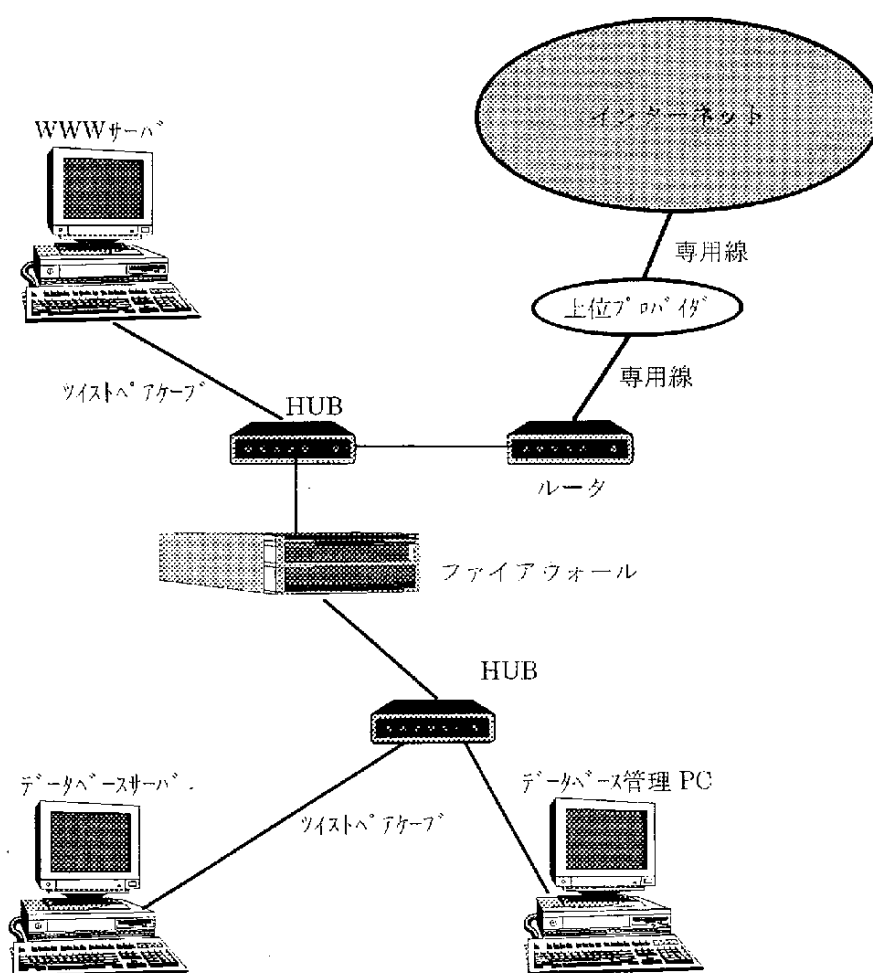


図 6 - 6 インターネット接続構成図（ファイアウォール設置例）

現在、販売されているファイアウォールはUNIXをベースに改造されたものが多く下表に示すような製品がある。

表 6 - 6 ファイアウォール価格表

製品名	販売先	価格
Digitalファイアウォールサービス	Digital Equipment	380万円
BorderWare Firewall Server	Border Network Technologies	75万円から
FireWall-1 v 1.2.1	CheckPoint	78.3万円から
BlackHole	Nilkyway Networks	180万円から
GFX-94	Global Technology Associates	250万円から
IJJファイアウォールサービス Version 3.0	Trusted Information System, IJJ	200万円から
Goah/PrivateNetSV kit	NEC	198万円から
Goah/SecuritySV kit	NEC	129万円から

（資料）日経オープンシステム（1995年10月号）

(5) DBMSとWWWサーバーとの連携システムの構築とその費用

DBMSとWWWサーバーを連携するシステムは、共通ゲートウェイ・インターフェイス（CGI）を利用して連携を取ることが基本的な方法である。しかし、最近汎用のデータベースシステムとの連携をサービスするアプリケーションが発表され、発売されるようになってきた。それらのCGIプログラム開発ツールを利用した場合の例を以下に検討した。

構築に必要なソフトウェアと開発作業

- ① CGI 開発用パッケージ
- ② CGI システムの設計
- ③ CGI プログラミング（一部コンテンツを含む）
- ④ CGI 動作のテスト

表 6 - 7 導入費用概算

NO	項 目	概算費用
1	CGI 開発用パッケージ一式	1,560,000円
2	CGI システムの設計一式	1,000,000円
3	CGI プログラミング（一部コンテンツを含む）一式	3,000,000円
4	CGI 動作のテスト費用一式	1,000,000円
合 計		6,560,000円

6. 3 事業採算性の検討

6. 3. 1 事業概要前提

新規事業創出支援のためのデータベースシステムには、以下に示すシステムを採用するものとし、事業採算性の検討を行うものとする。

(1) データベースシステム

UNIXをベースとしたリレーショナルデータベースを導入し、データベース構築のためのアプリケーションなども開発する。概算費用は、約1,300万円である。

(2) インターネットシステム

UNIXをベースとした大規模プロバイダーサービスの提供を行うためのシステムを導入、またファイアウォールもセキュリティの面から導入する。概算費用は、約3,200万円である。

(3) その他付随するソフトウェア開発

ユーザーに対して使い勝手の良いインターフェイスをCGIアプリケーションにより提供するため、その開発を行う。概算費用は、約700万円である。

上記の合計は、5,200万円となる。

6. 3. 2 事業投資と事業内容

初期投資額、運営費、および事業の内容について示す。なお、当事業は当社の付帯事業とし、人件費に係わる会社負担その他諸経費、事務経費等についてはここでは見込まない。

(1) 初期投資額

1	設備および開発費	5,200万円
---	----------	---------

(2) 年間運営費

1	人件費 内訳 ① システム管理者 1名 50万×12 ② データベース管理者 1名 50万×12 ③ 営業 1名 30万×12 ④ サポート要員 1名 30万×12	1,920万円
2	回線使用料 内訳 ① プロバイダー間専用線(128Kbps) 54万×12 ② INS1500 13万×12	804万円
3	スペースコスト(10坪) 60万×12	720万円
4	その他費用 内訳 ① 広告宣伝費 100万×12 ② データベース更新費(外注) 60万×12 ③ 雑費 20万×12	2,160万円
合 計		5,604万円

(3)事業内容と料金体系

事業として以下のことを検討する。

1	データベース会員サービス 会員にのみ詳細な情報をサービスする	2万円/月
2	ダイヤルアップ接続サービス インターネットに参加していない個人向けの接続サービス (公衆回線とISDN回線)	6万円/年
3	専用線接続サービス 専用線(64Kbps)による接続の企業向けサービス	20万円/月
4	レンタルサーバーサービス 当Webサーバー上に広告を中心としたホームページ掲載サービス	5万円/月
5	ホームページ制作サービス ユーザー(企業)ホームページの提案、設計、制作をサービス	50万円/件～
6	サーバー構築サービス 専用線接続する場合に必要なサーバーの構築サービス	800万円 /システム～

(4)ビジネスプラン

初期投資におけるハード分(4,500万円)については60ヶ月のリース契約とし、5年間で償却することとする。運営費については年度毎に処理することを前提に以下のビジネスプランを立案した。

※1ヶ月の償却分； $4,500\text{万円} \times 1.3(\text{リース}) \div 60\text{ヶ月} = 97.5\text{万円/月}$

但し当初においては、ソフトウェア開発費(700万円)を計上
当初1年間の事業シュミレーションを次項に示す。

(5)検討結果のまとめ

上記のビジネスプランにおいて、実際にはサービス提供以前に相当のシステムの構築およびデータベースの構築期間とそれに対応する支出が必要となり、立ち上がり期間は苦しい事業内容となろう。今後の検討課題は残るものの、長期的には、全国関連機関とのネットワーク構築によるデータベース構築費用の軽減や安定的な会員収入を前提に、当該データベース構築・運営について、成立可能性が認められた。

表6-8 ビジネスプラン

当初1年間の収支(単位:千円)

項目	97/04	97/05	97/06	97/07	97/08	97/09	97/10	97/11	97/12	98/01	98/02	98/03	合計
支出													
初期投資	7,975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	975	18,700
人件費	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	19,200
回線使用料	670	670	670	670	670	670	670	670	670	670	670	670	8,040
スペースコスト	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
その他費用	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	21,600
収入													
データベース会員	100	200	300	400	600	800	1,000	1,200	1,500	1,800	2,200	2,600	12,700
ダイヤルアップ会員	300	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	6,900
専用線接続	0	200	200	400	400	600	600	800	800	1,000	1,000	1,200	7,200
レンタルサーバー	100	200	300	450	600	750	1,000	1,250	1,500	1,850	2,200	2,550	12,750
ホームページ制作	500	500	500	1,000	1,000	1,000	1,500	1,500	1,500	2,000	2,000	2,000	15,000
サーバー構築	0	0	0	8,000	0	0	0	8,000	0	0	0	8,000	24,000
収支													
支出合計	12,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	5,645	74,740
収入合計	1,000	1,700	1,900	10,850	3,200	3,750	4,700	13,350	5,900	7,250	8,000	16,950	78,550
粗利	▲11,645	▲3,945	▲3,745	5,205	▲2,445	▲1,895	▲945	7,705	255	1,605	2,355	11,305	3,810
累積損失	▲11,645	▲15,590	▲19,335	▲14,130	▲16,575	▲18,470	▲19,415	▲11,710	▲11,455	▲9,850	▲7,495	3,810	

契約件数(単位:件)

データベース会員	5	5	5	5	10	10	10	10	15	15	20	20	130
ダイヤルアップ会員	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	115
専用線接続会員	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	6
レンタルサーバー	2	2	2	3	3	3	5	5	5	7	7	7	51
ホームページ制作	1	1	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	30
サーバー構築	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3

契約累計(単位:件)

データベース累計	5	10	15	20	30	40	50	60	75	90	110	130	130
専用線接続累計	0	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6
レンタルサーバー累計	2	4	6	9	12	15	20	25	30	37	44	51	51

販売単価(単位:千円)

データベース会員	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
ダイヤルアップ会員	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
専用線接続	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
レンタルサーバー	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
ホームページ制作	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
サーバー構築	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	

7. 今後の課題

(1) 今後の課題

新規事業創出支援のためのデータベース構築に先立ち、ニーズ調査、事例調査並びに事業化の検討調査などを実施したことで、目指すべき方向がより明確に提示できたことは大きな成果であった。

しかし一方では、今後のデータベース構築および事業化にあたって、以下のような多くの課題もまた提起された。今後引き続き、より詳細な検討を踏まえ、事業化を目指していくものとしたい。

① ユーザーサイドに立ったデータベースサービス事業の課題

当システムの構築にあたっては、利用者である全国のベンチャー起業家にとって本当に役立つデータベースを提供することを第一に考えることとしたい。情報内容も重要であるが、周辺サービスの充実、また更には将来性を考慮し、システム自体にも当初より汎用性と拡張性を考慮する必要がある。

- ・機能の汎用性
- ・エンドユーザーにとって容易なシステム利用
- ・広範な情報提供
- ・広いゲートウェイ接続
- ・豊富な情報サービス機能との連携 { グラフ作成、統計解析、時系列予測、
経営モデルによるシュミレーション等 }

② データベース構築にあたっての課題

当調査における検討結果を踏まえ、新規事業創出支援のためのデータベースを構築するにあたっては、特に以下のような課題が提起される。

- ・キーパーソンとなる人の協力確保とネットワークの形成
- ・技術開発動向、ソフトウェア開発動向の適切な把握
- ・情報のセキュリティ
- ・関連機関とのネットワーク構築におけるリスクシェアの明確化

③ 事業主体としての課題

当調査結果では一応の事業成立可能性を認識したが、情報内容としては公的色彩が強く、今後民間企業としての収益性をどの程度優先できるかは大きな課題である。事業展開における資金調達等のスキームを十分検討し、また一定の営業目処も確保しておく必要がある。支出面では、特に負担となるのが情報の収集と更新手間である。情報の質を確保するため、極力連携機関の協力を求めていかなければならない。

- ・公的色彩と事業採算の両立
- ・事業資金の調達、リスクの軽減
- ・安定会員の確保

- ・情報の質の維持と情報収集・更新費用の軽減
- ・全国支援機関との連携

（２）今後の展開と予想される効果

本年度の基礎調査と事業化の実証を踏まえ、次にはプロトタイプの構築、事業化へと展開していきたいと考えている。

今後予想される効果については、当データベースの構築を通じ、起業家層の底辺を拡げ、また併せて創業間もないベンチャー企業や中小企業に新規事業展開を図るに必要な“人の情報”や資金面及びその他の支援情報を提供することで、わが国における新規事業創出の促進を図る。

支援機関側にはより有効な支援措置の照会や、被支援者の発掘に積極的に利用してもらいたい。また、地方自治体をはじめ全国各地の関連支援機関に対して積極的な提案活動を行うことで、支援施策の一環としてデータベースを利用した支援事業への取り組みが促進されると期待される。

参 考 資 料

資料－１ 『ベンチャー起業家を対象にしたアンケート調査票』……………100

資料－２ 『ベンチャーセミナー参加者を対象にしたアンケート調査票』…………107

資料-1 「ベンチャー起業家を対象にしたアンケート調査票」

当アンケート調査は、財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（VEC）の協力を頂き、共同で実施した。

「新規事業創出支援事業における情報面での支援施策に関するニーズ調査」ご協力をお願い

我が国の産業は、既存産業の成熟化と新規産業展開の遅れ、急激な円高の進展とそれに伴う空洞化の懸念、本格的なリストラクチャリングの進展に伴う雇用不安など、大きな曲がり角にあると思われます。このような厳しい環境において、独自の優れた技術や経営ノウハウを武器にその旺盛な企業家精神で積極的に事業活動を展開するベンチャービジネスには、新たな市場を切り開く先駆者あるいは経済活性化の活力源として、ますます期待が高まっております。

VECでは、昭和50年の設立以来、様々な事業活動をおこなってまいりましたが、本年発足20周年を迎え、今後もベンチャービジネスの育成振興のためにさらなる一層の努力とともに業務の充実・拡充に鋭意努力してまいりたいと、心新たにしております。

その一環として、この9月からインターネット上での情報発信事業を始めております。現状まだ未整備の部分もございますが、皆様のお役に立てる情報を揃えられているという自信はございません。本調査は、当センターのホームページづくりなど情報発信事業に活かさせていただくと同時に、全国各地で設立が検討されております様々な関連支援機関の今後の活動方針の一つの指針として、さらには今後の我が国のベンチャービジネス活性化につながることを期待し、皆様からのお声を出来る限り反映させていきたいと考え実施することといたしました。

つきましては御多忙中のおり誠に恐れ入りますが、アンケート調査にご協力賜りたくお願い申し上げます。

平成7年11月

1. 以下のアンケート票にご記入のうえ、同封の返信用封筒にて、11月末日までに
ご発送下さいますようお願い申し上げます。
2. 全て○をつける形式ですが、その他の場合には、お手数ですが具体的にお書きください。
3. ご回答票は、当調査本来の趣旨にそぐわない利用目的には一切使用せず、またご回答者の
皆様には一切ご迷惑をお掛けしないことをお約束申し上げます。
4. 本調査に関するお問い合わせは、下記のところまでお願い致します。

株式会社 日本インテリジェントトラスト

開発総合研究所

（担当者） 太田、須藤 まで

tel. (03)-3288-9851

fax. (03)-3288-9852

Q 1. 貴社の製品・業務内容から最もあてはまる業種を一つ選び○をつけてください。

1. 農林水産業 2. 鉱業 3. 建設業
4. 製造業のうち生活関連型業種（食料品、飲料・飼料、繊維、衣服、家具、出版・印刷、皮革等）
5. 製造業のうち基礎素材型業種（木材、紙パ、化学、石油、窯業・土石、鉄鋼、非鉄金属）
6. 製造業のうち加工組立型業種（一般機械、電気機械、輸送用機械、精密機械）
7. 情報関連ハイテク産業 8. バイオ関連ハイテク産業
9. その他のハイテク産業（具体的に； ）
10. 情報関連サービス業（含むソフトウェア業）
11. 流通販売業、商業、輸入販売業等
12. その他のサービス業（リース業、広告業等）
13. ニッチ業種（具体的に； ）
14. その他（具体的に； ）

Q 2. 貴社の業態についてどの様にお考えですか。あてはまるもの一つに○をつけてください。

1. 既存業態 → 次の問にお進みください。
2. 新業態 → Q 2-2. あてはまるキーワードがありましたら下記の選択肢からお選びください。

<Qはいくつでも>

1. ネットワーク活用型
2. アウトソーシング活用型
3. フランチャイズ・チェーン化
4. 無店舗経営
5. その他（ ）

Q 3. 起業者（創業者）のご経歴についてお伺いします。一つ選び○をつけて下さい。

1. 企業の事務系職種からのスピナウト
2. 企業の技術系職種（研究職除く）からのスピナウト
3. 企業の研究職種からのスピナウト
4. 企業のトップマネジメント層からのスピナウト
5. 自由業から現職へ
6. 主婦から現職へ
7. 公的機関の研究者（大学教授等を含む）
8. 学生 → （ 1. 中学・高校 2. 大学 3. 大学院 ）
 ↳ （ 1. 理系 2. 文系 ）
9. その他（ ）

Q 4. ご回答者が起業者である方にお伺いします。事業を始めようと思った動機は何ですか。
あてはまるもの全てに○をつけ、特に強かったものについては◎をつけて下さい。

1. 勤めていたときより高い所得を得られる
2. 努力に応じて収入が増える
3. 人に指図されず自分の裁量で仕事ができる
4. 自分の能力を発揮したい
5. 定年がない
6. 事業経営の面白さを味わいたい
7. 勤務先での昇進見通しが暗かった
8. 勤務先から勧められた（のれん分け）
9. 社会とのかかわりを持てる
10. 生活に時間的余裕が持てる
11. 自分なりのライフスタイルを実践したい
12. 転勤がないので希望する場所に定住できる
13. 趣味を生かしたい
14. 家族と過ごせる時間が増える
15. 資産を有効に活用したい
16. その他

Q 5. 起業化あたって相談された先がありますか。あてはまるものに○をつけてください。

1. だれにも相談していない → 次の問にお進みください。

2. 相談した → Q 5-2. 相談した先はどこでしたか。

下記の選択肢から全てお選びください。＜○はいくつでも＞

1. 勤務先、取引先など
2. 商工会議所、商工会など
3. 自治体の相談窓口など
4. VECなどの政府系もしくは自治体系支援機関
5. 金融機関
6. ベンチャーキャピタル
7. 税理士、経営コンサルタントなど
8. 大学の先生、学校の先生
9. 研究機関、研究機関等に勤める技術者など
10. 友人・知人、家族・親戚など
11. その他（ ）

Q 6. 起業化にあたって集めた情報はありますか。またその情報はどこから入手されましたか。

あてはまるもの全てに○をつけてください。＜○はいくつでも＞

入 手 先 入 手 情 報	(1) 勤 務 取 引 先 な ど	(2) 商 工 商 会 議 所 な ど	(3) 地 元 の 自 治 体 な ど	(4) V 支 E 援 C 機 関 の な ど	(5) 金 融 機 関	(6) ベ ン キ ャ ピ タ ル	(7) 経 税 管 理 コ 士 な サ ド ル	(8) 大 学 学 校 の 先 生 等	(9) 研 究 機 関 な ど は	(10) 知 家 人 族 ・ 友 親 人 戚 等	(11) 出 版 物 な ど	(12) そ の 他
1. 関連支援機関に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
2. 資金支援に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
3. 商品市場に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
4. 顧客に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
5. 取引先に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
6. 販売ルートに関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
7. 法律に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
8. 人材に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
9. 技術に関連する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
10. 不動産に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
11. 設備に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
12. 上記以外の営業に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
13. 上記以外の経営に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
14. その他（ ）	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
15. （ ）	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.

Q7. 新規事業展開の障害について以下の様な回答が多いのですが、その克服にあたってどのような機関からの支援が望めますか。あてはまるもの全てに○を付けてください。＜○はいくつでも＞

	自己 努力	親企業や 出身企業	取引企業	商工会	自治体	公的 支援機関	銀行	ベンチャー キャピタル	その他 民間機関	出版物 その他
1. 資金不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
2. 販売力不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
3. 人材不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
4. 技術不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
5. 経営力不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
6. ノウハウ不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
7. 情報不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.

Q 8. 全国各地で地域型の新規創業等に関する支援機関設立の気運が高まっております。
地域型支援機関は必要とお考えですか。あてはまるもの一つに○を付けてください。
また 1. 必要、2. あった方がよいと答えた方は、地域型支援機関に求められるものは何だとお考えになりますか。

1. 必要である 2. あった方がよい 3. 地域型支援機関は特にいない

Q 8-2. 支援機関に何を求めますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。
 <○はいくつでも>

1. 資金支援
2. 経営コンサルティング（支援）
3. マーケティング（営業）支援
4. 人材支援
5. 人材育成支援
6. 情報支援
7. 技術支援、開発支援
8. 交流支援（交流会の開催等）
9. その他（

Q 9. 昨今、再びベンチャービジネスが注目を集めています。今後関連支援機関による啓蒙活動としての情報発信事業や情報面での支援事業について、どのようにお考えになりますか。
あてはまるもの一つに○をつけてください。

1. 情報発信や情報面での支援は必要だが現状で十分
2. もっと積極的な情報発信・情報支援を望む
3. 情報発信や情報支援は必要ない → Q11.へお進みください。

Q10. 前問で 1. と 2. に○をつけた方にお伺いします。

以下の情報発信の中で必要と思われるもの全てに○をつけてください。<○はいくつでも>

1. セミナー開催状況やイベント案内などの情報
2. 支援機関の情報
3. 支援施策の情報
4. 相談窓口の情報
5. ベンチャー企業情報
6. ベンチャー成功例の紹介や成功者の経歴紹介
7. 成功者との相談室の提供
8. 業界専門家やキーパーソンとの相談室の提供
9. その他必要と思われるものがあれば教えてください。

()

Q11. 情報発信のツールとして望まれるもの（あなたが入手するに便利と思われるもの）全てに○をつけてください。<○はいくつでも>

1. 機関誌
2. 新聞広告や雑誌広告など
3. F A Xによるファクシミリ情報サービス
4. パソコン通信（インターネットを含む）
5. 地元の相談窓口の充実
6. その他（

）

Q12. オンライン（通信）情報の活用を図っていますか。どれか一つに○を付けてください。
また、1. 利用している、2. 今後利用したい、と答えた方は、その利用目的は何ですか。

1. 利用している

2. 今後利用したい

3. 利用していないし、その意向もない

Q12-2. 利用目的は何ですか。あてはまるもの全てに○を付けてください。<○はいくつでも>

1. ビジネスユース

- {
1. 生産営業部門（1. 生産管理 2. 販売管理 3. 在庫管理 4. 物流管理 5. その他）
 2. 事務部門（1. 従業員情報 2. 経理・財務関連の利用 3. その他）
 3. 商用データベースを利用した情報収集
 4. その他の情報収集
 5. 情報交換（電子メール等）

2. 個人ユース（趣味としての利用等）

3. その他（

）

Q12-3. インターネットを利用していますか。どれか一つに○を付けてください。

1. 利用している

2. 今後利用したい

3. 利用していないし、その意向もない

Q13. 商用データベースを利用していますか。

また、1. 利用している、2. 今後利用したい、と答えた方は、どのような情報の収集に利用していますか。

1. 利用している 2. 今後利用したい 3. 利用していないし、その意向もない

↓

Q13-2. 利用目的は何ですか。あてはまるもの全てに○を付けてください。＜○はいくつでも＞

1. 顧客や企業の情報
2. 商品情報や市場情報
3. 経営情報
4. 技術情報
5. 特許情報
6. 統計情報
7. その他（ ）

Q14. インターネットを利用した企業の情報発信が盛んに行われています。貴社自らインターネットを利用した情報発信の意向はありますか。

意向がある場合には、どのような目的に利用していきたいとお考えですか。

1. 既に行っている
2. 行いたい
3. 今後の動向と検討したい
4. そのような意向は全くない

—

Q 1 4-2. 利用目的は何ですか。あてはまるもの全てに○を付けてください。＜○はいくつでも＞

1. 顧客開拓や取引先開拓
2. 商品 P R
2. 資金支援先募集
3. 技術交流希望や技術、特許の売り買い情報など
4. 人材募集情報
5. その他（ ）

Q15. 外国とのネットワーク（情報交流）構築についてのお考えをお聞かせください。

1. 必要と思う
- { 1. 外国企業との取引について前向きに取り組んでいる
2. 外国にも顧客を広げていきたいと考えている
3. 外国の技術情報や特許情報が欲しい
2. 必要とは思いますが、言葉の障害があり難しい
3. 必要なし

Q16. 御社の概要についてお教え下さい。

①会社設立後年数を下記からお選びください。

- | | |
|---------|-----------|
| 1. 1～2年 | 4. 7年～10年 |
| 2. 3～4年 | 5. 11年以上 |
| 3. 5～6年 | |

②従業員数（パート等を含む）規模を下記からお選びください。

- | | |
|-----------|---------------|
| 1. 1～9人 | 4. 100～299人 |
| 2. 10～49人 | 5. 300～1,000人 |
| 3. 50～99人 | 6. 1,000人以上 |

③資本金規模を下記からお選びください。

1. 1,000万円未満
2. 1,000～3,000万円未満
3. 3,000～1億円未満
4. 1億円以上

④ご記入ください。

貴社名			
記入者御氏名		部署御役職	

～ 以上でございます。ご協力いただきましてありがとうございました。 ～

資料-2 「ベンチャーセミナー参加者を対象にしたアンケート調査票」

「新規事業創出支援事業における情報面での支援施策に関するニーズ調査」ご協力をお願い

我が国の産業は、既存産業の成熟化と新規産業展開の遅れ、急激な円高の進展とそれに伴う空洞化の懸念、本格的なリストラクチャリングの進展に伴う雇用不安など、大きな曲がり角にあると思われます。このような厳しい環境において、独自の優れた技術や経営ノウハウを武器にその旺盛な企業家精神で積極的に事業活動を展開するベンチャービジネスには、新たな市場を切り開く先駆者あるいは経済活性化の活力源として、ますます期待が高まっております。

V E Cでは、昭和50年の設立以来、様々な事業活動をおこなってまいりましたが、本年発足20周年を迎え、今後もベンチャービジネスの育成振興のためにさらなる一層の努力とともに業務の充実・拡充に鋭意努力してまいりたいと、心新たにしておるところでございます。

その一環として、この9月からインターネット上での情報発信事業を始めております。現状まだ未整備の部分もございまして、皆様のお役に立てる情報を揃えられているという自信はございません。本調査は、当センターのホームページづくりなど情報発信事業に活かさせていただくと同時に、全国各地で設立が検討されております様々な関連支援機関の今後の活動方針の一つの指針として、さらには今後の我が国のベンチャービジネス活性化につながることを期待し、皆様からのお声を出来る限り反映させていきたいと考え実施することといたしました。

つきましては御多忙中のおり誠に恐れ入りますが、アンケート調査にご協力賜りたくお願い申し上げます。

平成7年10月

下記のQ1からQ12までご回答ください。【裏面もございます】

全て○をつける形式ですが、その他の場合には、お手数ですが具体的にお書きください。

Q1. 起業化について、どのようにお考えですか。最もあてはまるものを一つ選び○をつけてください。

1. すぐにでも起業したい
2. 1～2年以内には起業したい
3. 近い将来の起業化を目指している
4. 具体的には考えていないが、起業化に前向きに取り組みたい
5. 起業化には関心はあるが、実際にはわからない
6. とりあえずセミナーに出てみた
7. その他（ ）

Q2. 起業家を目指すあなたが設立を考える企業の業種はなんですか。
最もあてはまる業種を一つ選び○をつけてください。

1. 農林水産業
2. 鉱業
3. 建設業
4. 製造業
5. 情報関連ハイテク産業
6. バイオ関連ハイテク産業
7. その他のハイテク産業（具体的に； ）
8. 情報関連サービス業（含むソフトウェア業）
9. 流通販売業、商業
10. その他のサービス業（リース業、広告業等）
11. ニッチ業種（具体的に； ）
12. その他（具体的に； ）

Q 3. あなたの現職についてお伺いします。一つ選び○をつけて下さい。

- | | | |
|----------------------|---|------------|
| 1. 企業の事務系職種 | 2. 企業の技術系職種（研究職除く） | 3. 企業の研究職種 |
| 4. 企業のトップマネジメント層 | 5. 自由業 | 6. 主婦 |
| 7. 公的機関の研究者（大学教授等含む） | | |
| 8. 学生 | { 1. 中学・高校
{ 1. 理系
{ 2. 文系
{ 2. 大学
{ 3. 大学院 | |
| 9. その他（ | | ） |

Q 4. 起業化を考え始めた動機は何ですか。

あてはまるもの全てに○をつけ、特に強かったものについては◎をつけて下さい。

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| 1. 勤めていたときより高い所得を得られる | 9. 社会とのかかわりを持てる |
| 2. 努力に応じて収入が増える | 10. 生活に時間的余裕が持てる |
| 3. 人に指図されず自分の裁量で仕事ができる | 11. 自分なりのライフスタイルを实践したい |
| 4. 自分の能力を発揮したい | 12. 転勤がないので希望する場所に定住できる |
| 5. 定年がない | 13. 趣味を生かしたい |
| 6. 事業経営の面白さを味わいたい | 14. 家族と過ごせる時間が増える |
| 7. 勤務先での昇進見通しが暗かった | 15. 資産を有効に活用したい |
| 8. 勤務先から勧められた（のれん分け） | 16. その他 |

Q 5. 起業化を目指すにあたって相談された先がありますか。あてはまるものに○をつけてください。

1. だれにも相談していない → 次の問にお進みください。

2. 相談した

Q 5-2. 相談した先はどこでしたか。

下記の選択肢から全てお選びください。＜○はいくつでも＞

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. 勤務先、取引先など | 2. 商工会議所、商工会など |
| 3. 自治体の相談窓口など | 4. VECなどの政府系もしくは自治体系支援機関 |
| 5. 金融機関 | 6. ベンチャーキャピタル |
| 7. 税理士、経営コンサルタントなど | 8. 大学の先生、学校の先生 |
| 9. 研究機関、研究機関等に勤める技術者など | |
| 10. 友人・知人、家族・親戚など | |
| 11. その他（ | ） |

Q 6. 全国各地で地域型の新規創業等に関する支援機関設立の気運が高まっております。

地域型支援機関は必要とお考えですか。あてはまるもの一つに○を付けてください。

また 1. 必要、2. あった方がよいと答えた方は、地域型支援機関に求められるものは何だとお考えになりますか。

1. 必要である

2. あった方がよい

3. 地域型支援機関は特にいない

Q 6-2. 支援機関に何を求めますか。あてはまるもの全てに○をつけてください。

＜○はいくつでも＞

1. 資金支援
2. 経営コンサルティング（支援）
3. マーケティング（営業）支援
4. 人材支援
5. 人材育成支援
6. 情報支援
7. 技術支援、開発支援
8. 交流支援（交流会の開催等）
9. その他（

）

Q 7. 起業化目指すにあたって集めた情報はありますか。またその情報はどこから入手されましたか。

あてはまるもの全てに○をつけてください。＜○はいくつでも＞

入 手 先 入 手 情 報	(1) 勤務取 引先・ 先など	(2) 商工 商工会 議所・ 会など	(3) 地 元の 自治 体など	(4) V E C 等 の 機 関 な ど	(5) 金 融 機 関	(6) ベン チャー キャ ピタル	(7) 税 理 士 な ど の コ ン サ ル	(8) 大 学 の 先 生 等	(9) 技 術 者 な ど の 研 究 機 関 又 は	(10) 知 家 族 ・ 友 親 人 等	(11) 出 版 物 な ど	(12) そ の 他
1. 関連支援機関に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
2. 資金支援に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
3. 商品市場に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
4. 顧客に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
5. 取引先に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
6. 販売ルートに関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
7. 法律に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
8. 人材に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
9. 技術に関連する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
10. 不動産に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
11. 設備に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
12. 上記以外の営業に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
13. 上記以外の経営に関する情報	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.

Q 8. 新規事業展開の障害について以下の様な回答が多いのですが、その克服にあたってどのような機関からの支援が望めますか。あてはまるもの全てに○を付けてください。＜○はいくつでも＞

	自 己 努 力	親企業や 出身企業	取引企業	商工会	自治体	公的 支援機関	銀 行	ベンチャー キャピタル	その他 民間機関	出版物 その他
1. 資金不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
2. 販売力不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
3. 人材不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
4. 技術不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
5. 経営力不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
6. ノウハウ不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
7. 情報不足	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.

Q 9. 昨今、再びベンチャービジネスが注目を集めています。今後関連支援機関による啓蒙活動としての情報発信事業や情報面での支援事業について、どのようにお考えになりますか。

あてはまるもの一つに○をつけてください。

1. 情報発信や情報面での支援は必要だが現状で十分
2. もっと積極的な情報発信・情報支援を望む
3. 情報発信や情報支援は必要ない → Q11.へお進みください。

Q10. 前問で 1. と 2. に○をつけた方にお伺いします。

以下の情報発信の中で必要と思われるもの全てに○をつけてください。<○はいくつでも>

1. セミナー開催状況やイベント案内などの情報
2. 支援機関の情報
3. 支援施策の情報
4. 相談窓口の情報
5. ベンチャー企業情報
6. ベンチャー成功例の紹介や成功者の経歴紹介
7. 成功者との相談室の提供
8. 業界専門家やキーパーソンとの相談室の提供
9. その他必要と思われるものがあれば教えてください。

()

Q11. 情報発信のツールとして望まれるもの（あなたが入手するに便利と思われるもの）全てに○をつけてください。<○はいくつでも>

1. 機関誌
2. 新聞広告や雑誌広告など
3. F A Xによるファクシミリ情報サービス
4. パソコン通信（インターネットを含む）
5. 地元の相談窓口の充実
6. その他（

)

Q12. オンライン（通信）情報の活用を図っていますか。どれか一つに○を付けてください。
また、1. 利用している、2. 今後利用したい、と答えた方は以下の間にもお答えください。

1. 利用している

2. 今後利用したい

3. 利用していないし、その意向もない

Q12-2. 利用目的は何ですか。あてはまるもの全てに○を付けてください。<○はいくつでも>

1. ビジネスユース
2. 個人ユース
3. その他（

)

Q12-3. 商用データベースを利用していますか。どれか一つに○を付けてください。

1. 利用している

2. 今後利用したい

3. 利用していないし、その意向もない

Q12-4. インターネットを利用していますか。どれか一つに○を付けてください。

1. 利用している

2. 今後利用したい

3. 利用していないし、その意向もない

Q12-4-2. V E Cのホームページをご存じですか。

1. 見たことがある → (1. 面白かった 2. 面白くなかった)
→ (1. また見たい 2. もう見ない)
2. あることは知っていたが見たことはない
3. 知らない

～ 以上でございます。ご協力いただきましてありがとうございました。～

—— 禁 無 断 転 載 ——

平成 8 年 3 月 発行

- 発 行 財団法人 データベース振興センター
東京都港区浜松町二丁目 4 番 1 号
世界貿易センタービル 7 階
TEL 03 - 3459 - 8581
- 委託先 株式会社 日本インテリジェントトラスト
開発総合研究所
東京都千代田区九段北一丁目 2 番 3 号
TEL 03 - 3288 - 9851
- 印刷所 株式会社 日本インテリジェントトラスト
東京都千代田区九段北一丁目 2 番 3 号

