

インキュベーション・プラットフォームにおける グローバル型とローカル型のネットワークに関する考察

—慶應義塾大学 SIV アントレプレナー・ラボラトリーの活動を事例に—

The Research on Global-Typed Network and Local-Typed Network for Designing Incubation Platform

—Based on Keio SIV Entrepreneur Laboratory Activities

慶應義塾大学 牧 兼充

要旨

本研究の目的は、インキュベーション・プラットフォームのデザインを行うためのネットワーク構築におけるグローバル型とローカル型を比較検証することである。

近年日本全国においてインキュベーション活動が盛んであるが、「地元でパン屋を開業する人のビジネスプランの審査をベンチャーキャピタルが行う」などのミスマッチが多数発生している。

このミスマッチは、プラットフォームのモデル化が不十分なため発生していると考えられる。その解決のためには、インキュベーション・プラットフォームにおけるネットワークのグローバル型とローカル型の特性の分類が有効である。

本研究では、慶應義塾大学 SIV アントレプレナー・ラボラトリーの活動をベースに、グローバル型として「SIV Networking Seminar」、ローカル型として「藤沢鳳雛塾」の二つのケース・スタディを取り上げて、その特性の差を検証する。

キーワード：インキュベーション、プラットフォーム、ネットワーク、グローバル、ローカル

Abstract

The aim of this research is to clarify the difference of global-typed network and local-typed network for designing incubation platform.

This issue is essential for incubators, because there are many cases of mismatch between entrepreneurs and supporters. The best example of mismatch is, the business plan which explains about the new bakery for local

community is judged by venture capitalist.

This problem is caused since there is no efficient model of the incubation platform. To solve this problem, categorizing the characteristics of global-typed network and local-typed network is efficient.

In this research, based on activities of Keio SIV Entrepreneur Laboratory, we will clarify the characteristic of global-typed network and local-typed network with case studies of “SIV Networking Seminar” as global-typed network and “Fujisawa Hosujuku” as local-typed network.

Key words : Incubation, Platform, Network, Global, Local

1 はじめに

近年、ベンチャー企業育成施策が盛んである。この背景には、日本の経済競争力の大幅な低下がある。このことは「IMD 世界競争力白書」に基づいた日本の国際競争力が、92年の1位から現在の10位前後まで落ち込んでいることから明らかである。更に2002年の米国評価額トップ10社中5社がベンチャー企業であるのに対して、2002年の日本評価額トップ10社にベンチャー企業は1社も含まれていない。新産業育成のためには、既存企業では対応できない技術の実用化の必要性があり、この新規ベンチャー企業の少なさが日本経済の停滞につながっている。

新たなベンチャー企業を育成するためには、知的財産や人材等が重要であることから、その源泉として大学が注目されるようになり、経済産業省が「大学発ベンチャー1000社構想」を打ち出し、多様な支援施策を開始した。

地方自治体と大学の連携によるインキュベेश

ン施設・施策が全国的に多数展開されているが、萌芽的事例は見られるものの、持続可能な体制整備はまだまだ不十分である。この背景には、ベンチャー企業を育成するにあたっての仕組み・方法論の欠如していることがある。

本研究の目的は、インキュベーション・プラットフォームのデザインを行うためのネットワークのグローバル型とローカル型を比較検証することである。

近年日本全国においてインキュベーション活動が盛んであるが、「地元でパン屋を開業する人のビジネスプランの審査をベンチャーキャピタルが行う」などのミスマッチが多数発生している。

このミスマッチは、プラットフォームのモデル化が不十分なため発生していると考えられる。このミスマッチの解決のためには、インキュベーション・プラットフォームにおけるネットワークのグローバル型とローカル型の分類とその特性の比較が有効である。

本研究では、慶應義塾大学 SIV アントレプレナー・ラボラトリー(SIV ラボ)⁹⁾の活動をベースに、グローバル型として「SIV Networking Seminar」、ローカル型として「藤沢鳳雛塾」の二つのケース・スタディを取り上げて、その特性の差を検証する。

2 SIV ラボの活動

SIV ラボは、慶應義塾大学湘南藤沢キャンパス(以下 SFC)のベンチャー育成のシステム創生を目的に、2005 年 4 月 SFC 研究所内に発足した。この背景として、2002 年 4 月より 3 年間推進した前身組織⁹⁾である SIV コンソーシアムの活動がある。SIV コンソーシアムは、「SFC をベースにした大学発ベンチャー・インキュベーションの成功モデルを作る」ことを目的とした研究組織である。フェーズⅠでは国内外の先進事例の調査、フェーズⅡでは個別の支援施策の企画・運営、フェーズⅢではインキュベーション・システムの創生とその活動の幅を広げてきた。発足当初は、SIV コンソーシアムは研究を目的とし、インキュベーション・システムの仕組みを検討、大学に提案、そして大学内の正式組織の発足により、3 年間で解散する予定であった。しかし、SIV コンソーシアムの活動が起爆剤となり、2003 年 12 月に中小企業基盤整備機構(旧地域振興整備公団)が、SFC に大学連携型起業家連携施設を開設すること

が決定したことを機に、SIV コンソーシアムの活動自体もインキュベーションコミュニティとして活性化することとなった。このことは、フェーズⅠの 5 組織、フェーズⅡの 10 組織、フェーズⅢの 34 組織という会員数の増加から見ても明らかである。そこで、SIV コンソーシアムを解散せずに、SIV ラボとして発展的に改組し、ベンチャー支援コミュニティとしての役割を継続的に担う方が、新たに大学として組織を立ち上げるよりも効果的であるとの判断となった。なお、2005 年 12 月現在の SIV ラボの会員は 38 組織である。

SIV ラボは、「教育」、「アウトリーチ」、「研究」を 3 本柱としている。大学発ベンチャーといえまづ大学に特許を中心とした知的財産権の期待が高まっているが、日本からベンチャー企業がなかなか創出できないのは、知的財産がないためではなく、知的財産をビジネス化するアントレプレナーが不足しているからである。大学は知的財産権以上にアントレプレナーの育成に努めなくてはならない。そのために「教育」を一番目の柱とした。具体的には、SFC 発ベンチャーに関連するケース・スタディを中心とした教材開発と授業への提供、アントレプレナー育成のためのワークショップの開催などを行っている。

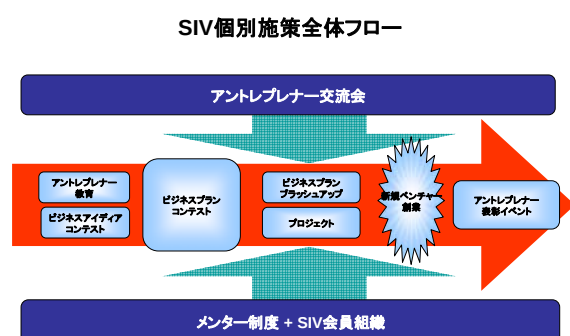
「アウトリーチ」とは日本語でいうと啓蒙活動であり、アントレプレナーに関する多数の施策を展開する。具体的には、アントレプレナー交流イベント、アントレプレナー表彰、ビジネスプランのブラッシュアップの場などである。「研究」とは、SIV ラボにおいて蓄積した知見を研究として社会に還元することである。具体的には、具体的事例に基づくケース・スタディを中心に、報告書・論文・ワークシートの形でまとめて公開する。また、SIV ラボのメンバーが具体的なケースに基づいて相互に議論する場を提供する。更にこの 3 本柱に加えて、「プロジェクト」において、特定のビジネス・シーズを取り上げて、資金面を含めたプロジェクトベースでの支援を行う。

大学には、「知的財産」、「人材」、「コミュニティ」などのベンチャー企業を創出するためのリソースが存在する。このリソースを「教育」、「研究」、「アウトリーチ」、「プロジェクト」により構成されるインキュベーション・プラットフォームを介して、産業界に送り出す。この具現化のために、SIV ラボでは 12 以上の具体的な施策を展開している。

個別の施策をフローとして並べる。「アントレプ

レナー教育」、「ビジネスアイデアコンテスト」から始まり、「ビジネスプランコンテスト」、「ビジネスプランブラッシュアップ」、「プロジェクト」などの支援の後ベンチャー企業を創業する。創業後はアントレプレナー表彰イベントなどで更なるネットワーキングを提供する。この一連のプロセスにおいて、メンター制度や SIV 会員組織を中心に支援を行い、またネットワーキングの提供のためにアントレプレナー交流会を開催する。

図 1. SIV 個別施策全体フロー



SIV ラボの活動は、インキュベーション施設開設にあわせて、多様なメンバーが参画するようになり、まさに SIV ラボ自体が、インキュベーション・プラットフォームとしての役割を担うようになりつつある。大学、企業、自治体など、インセンティブの異なる主体が会員として参画し、リソースを投入している。多様なリソースが結集することは良いことではあるが、企業が将来的にキャピタルゲインを得られるようなベンチャー企業の創出を望むのに対し、自治体は地元の地域を活性化させるようなベンチャー企業を望むなど、具体的に目指すイメージが大きく異なる。このような多様なニーズに対する期待感を失うことなく、このプラットフォームを発展させていく必要がある。そのためには、インキュベーション・プラットフォームのデザインにおける「誘因と貢献のメカニズム」の検証を行うことが必須である。

3 先行研究

本研究は、多数の先行研究・関連研究が存在する

学際的な領域に位置する。インキュベーション・プラットフォームのデザイン及び「誘因と貢献のメカニズム」という観点から、インターネット技術、クラスター理論、ノード間の結合のメカニズムを解明するネットワーク理論、プラットフォーム全体のデザイン手法について解明するアーキテクチャ論、その他誘引の仕組みとなる諸理論などが先行研究としてあげられる。

インターネット技術

インターネットはツールとしての社会的インパクト以上に、自律分散協調志向、end-to-end 志向、デジタル志向などの技術的な思想が、社会構造にグローバル性とローカル性という二つの対立する軸を同時に持ち込んだ。

クラスター理論

マイケル・E・ポーターは、シリコンバレーに代表されるような、特定の分野において相互に関連のある企業・機関が地理的に集中している状態を「地域クラスター」と呼び、グローバル時代における国際競争力について論じている。

アナリー・サクセニアンは、シリコンバレーとルート 128(MIT 周辺地域)を比較し、地域ネットワークの重要性について述べている。

ネットワーク理論 (基礎)

ピーターブラウは、人間の行為の多くは、金銭的価値に留まらず、広い意味での財の交換によって成り立っているという「社会的交換理論」を論じ、リチャード・エマーソン、カレン・クック、ロナルド・バート、リントン・フリーマンらはこの社会的交換理論を発展させた。山岸俊男は、人間の関係性における信頼の分析を行い、「信頼」と「安心」の違いについて論じた。

スタンレー・ミルグラムは、「小さな世界の問題」を論じ、ダンカン・ワッツは、シミュレーションによりネットワークの構造を「レギュラーグラフ」、「スモールワールド」、「ランダムネット」に分類した。マーク・グラノヴェッターは、就職・転職につながるような情報は、会う頻度の高い知人(強い紐帯)よりも、会う頻度の低い知人(弱い紐帯)からもたらされることが多いとして、「弱い紐帯の強さ」について論じた。

アルバート・ラズロ・バラバシは、ネットワーク

の発生はランダムではなく、多数の関係をつなぐ中心的位置を占めるハブが少数存在し、残りの大多数は少数の関係しか保持していない状況を「スケールフリーネットワーク」と呼び、その発生のメカニズムについて論じた。

ネットワーク理論（応用）

ジェームス・コールマンは、「社会的資本の仕組み」を論じ、ウェイン・ベーカーはソーシャル・キャピタルの有効活用について論じている。

安田雪は、ネットワーク理論を活用し、「遠くにいる人ほど役に立つ」などの具体的な人脈つくりの方法論や最も効率的な人間関係の築き方について論じている。金井壽宏 は、MIT 及びボストン近辺の企業者コミュニティについてそのネットワークに関する7つのパラドックスを設定し、調査に基づいて「フォーラム型」と「ダイアログ型」の体系化を行った。

アーキテクチャ論

カーリス・ボールドウィン は、産業構造におけるアーキテクチャデザインにおいて、モジュール化の重要性を指摘した。國領二郎は、「機械系システムの能力向上と人間の認知限界」、「情報の非対称性の逆転」、「情報の非物財的な特性」から、オープン・アーキテクチャ戦略の重要性を論じた。

ネットワーク時代においては、金銭的財の役割が弱まり、新たな「誘因と貢献のメカニズム」が発生しつつある。金子郁容は、「シェアウェア」、「ボランタリー経済」、「コミュニティ・ソリューション」における非金銭的価値の重要性について指摘している。佐々木裕一、北山聡は、Linux 開発コミュニティとLinux のビジネス化のケースを分析し、非金銭的価値を金銭的価値に変化するためのメカニズムについて論じている。

その他

その他、本研究は学際領域に位置づけられるため、多数の関連領域が存在する。ベンチャー経営論としては、清成忠男、大江健、松田修一、末松千尋、千本倅生らの研究がある。

榊原清則は、イノベーションのメカニズムを、企業における研究開発、産学連携、ベンチャー創業などの観点から論じている。クレイトン・クリステンセンは、ベンチャー企業が大企業を優位する構造を

「イノベーションのジレンマ」として論じている。

星野敏は、インキュベーション論を「起業論」、「起業家論」、「新事業論」、「支援者育成論」、「インフラ・システム論」等の学際領域として、「インキュベーション・システム論」の必要性について論じている。

アントレプレナー論としては、デビッド・マクレランド、オルビス・コリンズ、マーク・スナイダーらの研究がある。

本研究では、インキュベーションをネットワーク理論及びアーキテクチャ論を中心に分析するが、個別の応用事例の中でその他関連諸研究の理論体系を援用する。

4 RQ の導出

4.1 課題の整理

SIV ラボの活動や先行事例の調査により、インキュベーション・プラットフォームには、4つの課題があることが分かった。第一に、インキュベーション・プラットフォームは「ハイテク・ベンチャー」を育てようとするが、そのノウハウがないことである。第二に、「ハイテク・ベンチャー」は、成長するとインキュベーション施設を離れて東京などの産業集積地に移転するため、地域に資産が全く残らないことである。第三に、地域に資産の残る地域特性に合ったベンチャー企業は、支援者のインセンティブ作りが困難であることである。第四に、「ハイテク・ベンチャー」への地域の人材の参画は限定的であり、雇用創出に貢献しないことである。この4つの課題の解決方法がないために、例えば「地元で新たにパン屋を開業しようとする人とベンチャーキャピタルが引き寄せられるというミスマッチ」が発生する。

図2は、インキュベーション・プラットフォームのインプットとアウトプットをまとめたものである。SIV ラボのケースでいえば、SIV 会員組織、慶應義塾、神奈川県・藤沢市などの地方自治体などの異なるインセンティブを持つ組織が人材・物・資金などのリソースを投入する。

SIV 会員組織は、ビジネスとして活動に参画しており、ベンチャー企業を育成することにより、収益を上げることを目的としている。慶應義塾は、大学として学内の知的財産の事業化を目的としている。

地方自治体は、地域内の産業活性を目的としている。国は、大きく成長するベンチャー企業を育て、我が国全体の経済の発展を目的としている。

一方で、アウトプットのイメージも大きく異なる。同じベンチャー企業といっても、地元のパン屋、地域の中小企業から世界で活躍するハイテク・ベンチャーの育成にまで多岐に渡る。SIV ラボの活動におけるビジネスプランコンテストでも、成長性の異なる多様なプランの応募が存在する。ここでは、そのベンチャー企業を「High Potential Firm」、「Foundation Firm」、「Lifestyle Firm」の3つに分類する。

High Potential Firm とは、5 年以内に売り上げが 10 億円を超えて、その後急成長し続けるような、コアコンピタンスを持つベンチャー企業である。Foundation Firm とは、ある程度までは成長するものの、売り上げが 5 億円程度で頭打ちになるようなベンチャー企業であり、地域の中小企業の多くはここに該当する。Lifestyle Firm とは、本人のライフワークとして実現したいビジネスを立ち上げる場合であり、売り上げは 1 億円未満で頭打ちになる。

インキュベーション・プラットフォームにおいては、この 3 種類のベンチャー企業の全てを育てていくことが重要であり、その優劣を比較することに意味はない。しかしながら、この 3 種類のベンチャー企業の支援方法は大きく異なり、支援者側のインセンティブも大きく異なる。突き詰めて考えていくと、それぞれのベンチャー企業を育成していくための支援ネットワークの特性が大きく異なることが分かる。

大きく分類すると、新規事業を創出するためには、世界中誰とでも関係を構築したいと考えるグローバル型ネットワークと、地域に根ざしたローカル型ネットワークの二つに分類される。

4.2 リサーチクエスト

以上の論点整理により、リサーチクエスト「グローバル型ネットワークとローカル型ネットワークの特性はどのように異なるのか」が導出される。

なお、一般的なインキュベーション・プラットフォームは、クラスターを創出するためのグローバル型ネットワークを目指すことが多い。しかしながら、このクラスター理論は二つの意味で、現実的には適用が難しいと考えられる。第一の理由は、クラスター理論は、成功したクラスターを分析したものであり、どのようにクラスターを創出するかという方法

論に関する解答は含まれていないことである。第二の理由は、クラスター理論のみの適用では地域のリソースの活用は限定的であり、地域の真のニーズを満たしていないと考えられるからである。

本研究では、地域の真のニーズを満たすための仕組みを検証するために、このリサーチクエストを設定した。

4.3 研究の手法

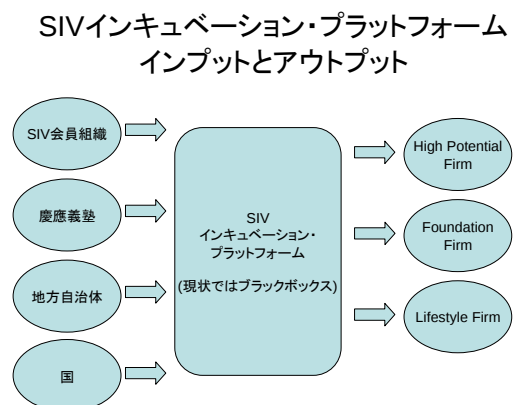
本研究は、ケース・スタディ分析により、RQ の検証を行う。

ケース・スタディ分析を行うにあたっては、インのフレームワークを用いて、SIV ラボにおける施策 2 つを選び、複数ケースによる比較を行う。

グローバル型ネットワークのケースとして、「SIV Networking Seminar」を取り上げる。ローカル型ネットワークのケースとして「藤沢鳳雛塾」を取り上げる。

なお、このケースは筆者が二つの施策の運営に携わっているため、データ収集にあたっては、参加者へのヒアリング、SIV ラボ等の過去の報告書、参加者へのアンケートなど複数の情報源に基づいた三角測量法を用いるなどの最大限の客観性に関する配慮を行ったが、その限界があることを予めお断りしておく。

図2. インプットとアウトプット



5. ケース・スタディ分析

SIV ラボの代表的なネットワーキング創出の施策である「SIV Networking Seminar」と「藤沢鳳雛塾」をケース・スタディとして取り上げて分析する。

ケースの記述にあたっては、「概要」、「参加者の属性」、「参加者のニーズ」、「参加者の募集方法」、「立ち上げ時の課題」に分類する。

5.1 SIV Networking Seminar

概要

SFC 出身のアントレプレナー、支援者、研究者、学生の相互交流を目的とした交流会である。場所は、より多くの参加者を集めるため、丸ビル7階東京21cクラブにて開催している。

イベント自体は、交流の場である Networking Session、アントレプレナーによるビジネスモデル発表とパネル形式のブラッシュアップの場である Business Model Brush Up Session、SIV ラボの活動報告の場である SIV Status Report、参加者であれば誰でも 30 秒だけ自分の活動の宣伝ができる Elevator Pitch Session により構成される。

SIV Networking Seminar は、過去 13 回開催し、多数の人材が交流する場となった。特に Elevator Pitch Session はすっかり定着し、最近では毎回 20 人以上の参加者が列をなして、自分の PR を行っており、SIV ラボ独自の文化として好評である。

図 3. Elevator Pitch に並ぶ参加者



参加者の属性

各回の開催時においては、60 人から 100 人程度が参加する。そのうちの半数は新規参加者であり、参加者の回転率の高いイベントとなっている。

参加者の属性は、ベンチャー企業家、支援者、学生がそれぞれ 3 分の 1 ずつである。なお、参加者の多くは、東京を活動の拠点としている。

参加者のニーズ

SIV Networking Seminar への参加者のニーズは、新しいビジネスを生み出すための人脈の獲得である。従って、多くの参加者は協業パートナーを見つけるために参加している。このことは、Elevator Pitch Session の参加者の多さからも明らかである。このイベントにおいては、比較的短期にビジネスにつなげることのできる相手を探す傾向が強い。

Brush Up Session において扱う案件については、最先端の技術動向に基づいたビジネスモデルへのニーズが強い。

人材についても、必ずしもこの場でのみ探すということではなく、多様なイベントに参加し、ベストな相手を探す傾向が強い。

参加者の募集方法

SIV ラボの事務局を中心に、多様な人材に声をかけている。イベント発足当初は予定を上回る 150 人の方々が参加するイベントであった。しかしこの人数では、交流会としては規模が大きすぎ、まだ興味本位の参加者が多数おり、マッチング率の高いイベントとは言えなかった。そこで回を重ねるごとに、メインセッションのパネルのテーマのレベルを上げて、ある程度の知見を持つ者しか興味を持たないテーマを設定し、その広報を行うことにより、より有益な参加者が参加するようになった。

その他、主催者である SIV ラボの会員組織リストに基づいたブランドに興味を持ち参加する人も少なくない。また Brush Up Session の発表するベンチャーや、著名なパネリストの名前に興味を持ち参加する人も多数いる。

立ち上げ時の課題

SIV Networking Seminar 立ち上げにおける課題は、多様な人材のマッチングを促進するためにどのような形でイベントをデザインするか、ということであった。参加者からすれば、1 度参加して、有益な人材に出会えなければ、再度参加する可能性は低い。このマッチングの向上は、立ち上げ時の最大の課題であり、現在でも大きな課題である。

5.2 藤沢鳳雛塾

概要

藤沢鳳雛塾は、2005 年 7 月 14 日、SIV ラボが主催し、株式会社アトムシステム（藤沢市）の協力を

得て設立された地域のアントレプレナーを育成するためのビジネススクールである。過去計3回開催し、多数の参加者がこの場に参加し交流するうちに新たなネットワークが形成されはじめている。授業のみならず、終了後に懇親会を開催しているが、この懇親会に多数のメンバーが参加し、毎回盛り上がっている。

この鳳雛塾はもともと1999年に佐賀市において始まったモデルを藤沢に移植したものである。佐賀の鳳雛塾では、地元企業を題材としたケース教材を活用し、その結果多彩な人々のネットワークが創出されている。またこのネットワークを介して具体的なベンチャー企業が多数輩出されている。

図4. 藤沢鳳雛塾の風景



参加者の属性

藤沢鳳雛塾では、各回概ね20人強が参加している。全体の割合で言えば、固定的に参加するメンバーが少なくない。

参加者は、SFCの学生、藤沢市周辺の企業の方々をはじめ、行政書士、藤沢市役所の方々などの支援者などである。参加者の多くは藤沢に活動の拠点を置く者である。

参加者のニーズ

参加者のニーズは、藤沢という地域から新しい事業を創出していくことであり、その目的を達成するために参加している。

藤沢鳳雛塾の参加者は、短期的にビジネスにつながる案件を探しているというよりは、中長期的な関係構築を目指している。

扱う案件についても、最先端の内容というよりは、身近な理解しやすい案件を求めている。例えばその

ためには、技術レベルを下げた案件が欲しいというニーズも少なくない。また地域とのつながりを作り易い(例えば介護など)案件に特に興味を示す。

またネットワークの構築というよりは、この場に参加して自分自身が学ぶことを求めている。授業や懇親会を通じて、お互いの個性を共有しながら、緩やかにネットワークを構築する傾向が強い。

参加者の募集方法

SIV事務局自体は、地元へのネットワークを持っていなかったため、地元のインキュベーションを担当している人材に広報の協力を依頼した。地元の企業は行政の支援施策に興味を示す傾向が強いいため、この藤沢鳳雛塾の開催やその広報活動を行政と連携して推進することを検討した。しかし、藤沢市には既に他のインキュベーション施策が多数あり、その施策間の整合性がとれないため、表立った体制整備にはいたっていない。

なお、藤沢鳳雛塾は広く誰もが参加できるイベントとなっている。しかし、名称に「藤沢」とについているため、他の地域の方からは、「藤沢鳳雛塾は藤沢のイベント」という認識が強く、参加への興味を持っていただけないケースもある。

立ち上げ時の課題

立ち上げ時の最大の課題は、大学が主催した場合、地域の中小企業からすると、「大学は敷居が高い」というイメージが強く、協力を得ることが難しい、ということである。そこで、地元企業でありSIVラボ会員組織でもある株式会社アトムシステムに協力を求め、株式会社アトムシステムと共同で藤沢鳳雛塾を立ち上げることで、地元企業に身近に感じてもらえる体制を作った。また会場も株式会社アトムシステムの会議室もお借りするなど、地元の企業が参加しやすい運営を行った。

6. 考察

6.1 特性の比較

以上のケース・スタディに基づいて、「グローバル型ネットワーク」と「ローカル型ネットワーク」の特性をまとめる。表1は、その特性の差をまとめたものである。

グローバル型とローカル型の最大の違いは、その

ネットワークの開放性に起因していると考えられる。グローバル型は常にオープンでありメンバーの入れ替わりが激しい。一方で、ローカル型はその地域に長期的に在住するメンバーにより構成されており、固定的である。このネットワークの特性は、インキュベーション活動において、大きな影響を与える。

ネットワークにおいて出会う人材間の関係についても、グローバル型においては、案件ベースに基づいたドライな関係である。一方でローカル型は、必ずしも案件に結びつかずとも、相互扶助的なウェットな関係になる。関係を持ち交流する期間については、グローバル型は短期的、ローカル型は長期的になる。

それぞれのネットワークにおいてテーマとすべき案件については、グローバル型が高度技術型を求めるのに対し、ローカル型は地域特性型を求める。また同様にレベルについても、グローバル型は最先端を求めるのに対し、ローカル型は最先端でなくても身近な案件を求める傾向がある。

具体的にビジネスを推進するための人材獲得に関するニーズについても、グローバル型はその分野に最も適した人材を探す傾向が強く、エリート志向となる。一方ローカル型は、本人の能力よりも継続的に関係を構築できる人材、もしくは地元に着根を持つ出身者などの身内志向となる。

ネットワークを運営するにあたって必要なリソースの配分についても大きく特性が異なる。グローバル型は、具体的なビジネス創出を行い、マーケットメカニズムでの調整を行うのが基本である。一方でローカル型は、関係各所に対する事前の根回し、気遣いなどが必要となり、政治的メカニズムにおける調整となる。

行政との関係性も異なる。グローバル型の人材は、ビジネス活動は行政とは独立して行うという傾向が強い。一方でローカル型の人材は行政を頼り、その指導を受けながら推進する傾向が強い。

最後にネットワークに参加する人材のネットワークの活用法も異なる。グローバル型は、ネットワークを人材やリソースを探すためのツールとして捉える傾向が強いのに対し、ローカル型は、ネットワークを新たなリソースが創出する場として捉える傾向が強い。

表 1. グローバルとローカルの特性比較

項目		グローバル型	ローカル型
ネットワーク開放性		オープン	クローズ
関係	特性	ドライ	ウェット
	期間	短期的	長期的
案件	案件の性向	高度技術型	地域特性型
	案件のレベル	最先端	身近
人材獲得		エリート志向	身内志向
調整メカニズム		マーケット	地域内政治
行政との関係		独立志向	高信頼
ネットワーク活用法		ツール	場

6.2 特性の適用

グローバル型とローカル型は、同じネットワークと言っても、その特性が決定的に異なる。

ネットワークの成立のためには、その特性ごとのルール・ロール・ツールのデザインが必要となる。この二つを切り分けることが、インキュベーション・プラットフォームを活性化させるために決定的に重要である。

グローバル型ネットワークでは、その特性を最大限活用しながら、**High Potential Firm** を中心としたベンチャー企業の育成を目指すべきである。

ローカル型ネットワークでは、その特性を最大限活用しながら、**Foundation Firm** や **Lifestyle Firm** を中心としたベンチャー企業の育成を目指すべきである。

インキュベーションという観点からは、グローバル型ネットワークを活用した方が、より大きく成長するベンチャー企業の創出が見込まれる。しかし、必ずしもインキュベーション・プラットフォームをグローバル型ネットワークのみで運営することが適切であるとは言えない。なぜならば現実的には地域においては、**Foundation Firm** や **Lifestyle Firm** の創出自体も大きなニーズであるからである。またグローバル型ネットワークを構築するといっても、その構成員は限定される。地域の多様なリソースを有効活用するためにはローカル型ネットワークの方が適しているケースも少なくない。

インキュベーション・プラットフォームのデザインにおいて重要なのは、どちらかを選択するというのではなく、二つを切り分けた上で両立させていく、ということである。

7. 評価と今後の課題

本稿では、SIV ラボによる「SIV Networking Seminar」と「藤沢鳳雛塾」をケース・スタディとし、「グローバル型ネットワーク」と「ローカル型ネットワーク」の特性の違いを明らかにした。ただし、今後の課題も多数残されている。

第一に、本研究ではその特性の違いを明らかにすることができたが、それぞれの特性に基づいたモデル化までは至っていない。従って、モデルに基づいた内的妥当性の検証を行っていない。

第二に、本研究では複数の証拠源を利用し、またケース・スタディ・プロトコルを利用したが、筆者が運営に携わっているケースを取り上げたため、客観性に関する課題が残り、信頼性の確保は不十分である。

第三に、本研究はSIV ラボという特定のケースに基づいた分析であり、特に前提となるリソースが異なる場合の比較などの外的妥当性の検証が必要である。

【注釈】

- 1) <http://www.siv.ne.jp/>
- 2) 慶應義塾大学 SFC Incubation Village 研究コンソーシアム

【参考文献】

1. マイケル・E・ポーター (1999) 「クラスターが生むグローバル時代の競争優位 イノベーション創出のメカニズムを学ぶ」 Harvard Business Review
2. アナリー・サクセニアン (1995)、『現代の二都物語 -なぜシリコンバレーは復活し、ボストン・ルート 128 は沈んだか』講談社
3. ピーターブラウ(1996)『交換と権力』新曜社
4. Granovetter, Mark. (1973) "The Strength of Weak Ties", American Journal of Sociology 78(6) pp.1360-1380, pp.15-32
5. アルバート・ラズロ・バラバシ (2002) 『新ネットワーク思考 - 世界のしくみを読み解く』、NHK 出版
6. ウェイン・ベーカー (2001) 「ソーシャル・キャピタル・人と組織の間にある「見えざる資産」を活用する」 ダイヤモンド社
7. 安田雪 (2004) 『人脈作りの科学 - 「人と人との関係」に隠

された力を探る』、日本経済新聞社

8. 金井壽宏 (1994) 『企業者ネットワークの世界-MIT とボストン近辺の企業者コミュニティの探求』、白桃書房
9. 國領二郎 (1999) 『オープン・アーキテクチャ戦略-ネットワーク時代の協働モデル』、ダイヤモンド社
10. 金子郁容 (2002) 『新版コミュニティ・ソリューション-ボラントリーな問題解決へ向けて』、岩波書店
11. 佐々木裕一、北山聡 (2000) 『Linux はいかにしてビジネスになったか-コミュニティ・アライアンス戦略』、NTT 出版
12. 末松千尋・千本倅生 (1997) 『ネットワーク型ベンチャー経営論 - シリコンバレー <知識核融合>のメカニズム』 ダイヤモンド社
13. 星野敏 (2001) 『よくわかるビジネス・インキュベーション』同友館