

[特別論壇]

北九州市の情報サービス業の現状と課題* — インキュベーション施設入居企業に対する調査から —

大分大学経済学部准教授 中澤 高志

1. 問題の所在

情報サービス業は、すでに1980年代から新たなリーディング・インダストリーの候補と目されてきた。実のところ、1980年代の情報サービス業の成長はすさまじかった。1980年に6,698億円であった市場規模は、10年後の1990年には5兆8,727億円に達した^(注1)。就業者数もこれと軌を一にして急速に拡大し、1980年に9万3,271人であった就業者数は1990年には45万8,462人にふくれあがったのである。情報通信技術の発達が時間と場所を選ばない働き方を約束すると信じられていた1980年代には、多くの地方自治体が情報サービス業の振興に力を入れた。しかし結果的には、情報サービス業が圧倒的に東京圏に集中する構図は変わらなかった。

1990年代の前半にバブル経済が崩壊すると、情報サービス業は一時冬の時代を迎えるが、インターネットの登場によって1990年代の後半には再び活況を取り戻す。インターネットの登場は、既存の情報通信技術以上に距離の制約を減少させ、情報サービス業の立地自由度を増大させるものと期待された (Graham and Marvin, 1996)。渋谷駅周辺の「ビットバレー」^(注2) がインターネット関連企業の集積として注目を集めてからそう時間を置かずに、札幌駅北口や福岡市の大名地区など、地方都市におけるインターネット関連企業の集積も見いだされた (日本政策投資銀行九州支店, 2000; 日本政策投資銀行札幌支店, 2000)。とこ

ろが、情報サービス業全体の就業者数で見ると、1990年代の後半になって東京圏集中はむしろ強まった。程なくしてネットバブルの崩壊が言われ、情報サービス業は再び低迷期を迎えた。現在再び持ち直しているものの、地域が情報サービス業に向ける期待のまなざしは、以前ほど強いものではないといえる。

しかし情報サービス業の市場規模は、すでに14兆5,560億円に達している。もはや情報サービス業は、新たな産業の芽ではなく、国民経済、地域経済にしっかりと根を下ろしている。ネットバブルの熱狂が過ぎ去った後の今こそ、情報サービス業のはらんでいる問題点を明らかにし、今後の発展可能性を冷静に見極める好機であると考ええる。

本稿は、2つの部分からなっている。第2節では、主に既存統計を用い、北九州市の情報サービス産業の特徴を明らかにし、それを通じて北九州市の情報サービス産業に内在する問題点を提示する。第3節は、北九州市のICTベンチャー企業向けインキュベーション施設に入居している企業に対するインタビュー調査に依拠している。入居企業はインキュベーション施設のどのような所にメリットを感じ、逆にどのような所に問題点を感じているであろうか。入居企業同士はどのような関係にあるのだろうか。入居企業の現在の業務内容はどのようなものであり、今後どのような展開を考えているのか。こうした問いに答えることから、今後のICTベンチャー企業支援のあり方を考える上でのヒントが得られるであろう。

*本稿は、ICSEAD「東アジアにおけるICT産業クラスターの形成とニュービジネスの創生」プロジェクトの成果の一部であり、ICSEAD Working Paper Series Vol. 2006-31「北九州市における情報サービス業とインキュベーション施設入居企業の現状」の内容に加筆・修正したものである。

2. 北九州市の情報サービス業の特徴

始めに、事業所・企業統計から把握できる範囲で、北九州の情報サービス業の特徴をいくつか指摘しておきたい。

第1の特徴は、北九州市は都市規模の割に情報サービス業の従業者数が少ないことである。情報サービス業従業者は東京都への集中が著しいため、全従業者数に占める情報サービス業従業者数

の割合が、全国値の1.7%を上回る地域は限られている(表1)。しかし、ほとんどの大都市において、情報サービス業従業者割合が1%を超えているなかで、北九州市の0.8%はいかにも小さな値である。

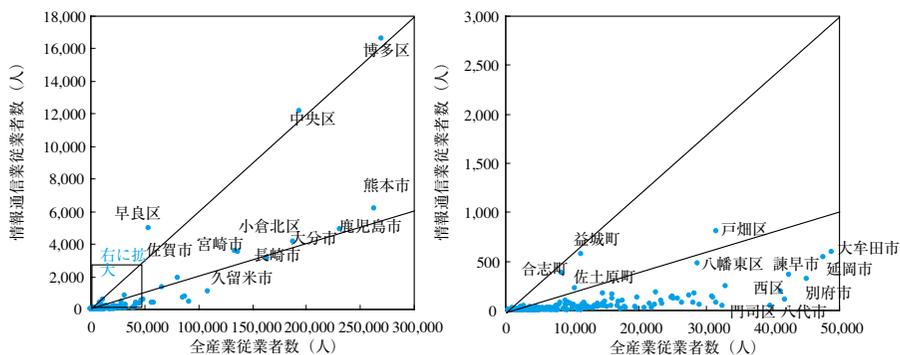
全従業者に占める情報サービス業の割合について、九州内に限って市町村別に検討してみよう(図1)^(注3)。図中に示された傾きが急な直線は、全従業員数に占める情報通信業従業者が6%のライン

表1 都道府県および14大都市の情報サービス業事業所数および従業者数の変動(2001~04年, 単位: %)

	情報サービス業事業所				全従業者に占める割合(2004)	情報サービス業事業所				全従業者に占める割合(2004)	
	増加率	開業率	廃業率	増加率		増加率	開業率	廃業率	増加率		
全 国	-4.4	29.1	33.4	3.2	1.7	鳥 取 県	13.6	30.5	22.0	0.7	0.4
北 海 道	-8.2	24.0	31.6	-4.6	0.9	島 根 県	-4.8	21.7	26.5	17.7	0.4
青 森 県	-6.0	20.0	24.0	-12.3	0.3	岡 山 県	-6.5	24.7	26.5	9.4	1.0
岩 手 県	-3.3	27.3	31.3	10.1	0.6	広 島 県	-3.0	24.7	27.7	4.8	0.9
宮 城 県	-8.6	29.1	35.7	7.3	1.2	山 口 県	2.1	17.7	15.6	0.8	0.3
秋 田 県	11.8	28.2	25.5	4.0	0.5	徳 島 県	7.1	35.7	19.6	33.3	0.4
山 形 県	10.7	35.2	27.9	9.5	0.4	香 川 県	-8.7	20.0	25.3	-6.7	0.6
福 島 県	-4.2	24.2	23.2	-3.3	0.4	愛 媛 県	-1.1	25.7	26.7	-11.2	0.6
茨 城 県	-1.9	22.9	24.0	6.4	1.0	高 知 県	1.2	27.7	18.1	0.3	0.5
栃 木 県	-6.0	21.4	25.4	6.6	0.6	福 岡 県	-6.6	27.6	35.0	3.6	1.4
群 馬 県	-6.8	17.7	27.2	-3.5	0.7	佐 賀 県	-1.6	21.9	25.0	-4.1	0.3
埼 玉 県	-1.7	24.3	28.7	1.9	0.6	長 崎 県	5.8	26.7	19.2	2.9	0.4
千 葉 県	-10.8	22.6	30.9	2.2	1.1	熊 本 県	-7.0	21.1	24.9	-9.9	0.6
東 京 都	-4.0	33.6	39.1	7.2	5.3	大 分 県	7.3	31.8	30.0	-5.5	0.5
神 奈 川 県	-6.5	27.0	32.9	-1.4	2.9	宮 崎 県	-6.8	23.9	23.9	-2.7	0.5
新 潟 県	-2.2	20.5	22.4	4.6	0.7	鹿 児 島 県	-12.3	22.7	34.4	-4.3	0.4
富 山 県	0.0	22.1	20.8	21.5	0.8	沖 縄 県	-11.6	28.8	31.6	19.0	1.2
石 川 県	0.7	28.1	24.1	10.9	1.3	札 幌 市	-5.5	28.2	34.2	-2.3	2.1
福 井 県	-3.7	16.9	17.6	20.4	0.9	仙 台 市	-9.8	29.0	36.0	6.1	2.4
山 梨 県	-1.1	14.9	18.1	15.0	0.6	さいたま市	-5.8	28.0	35.4	-11.8	1.3
長 野 県	-4.7	18.7	25.3	-7.6	0.8	千 葉 市	-7.9	29.3	34.8	25.4	2.9
岐 阜 県	-1.9	29.4	28.7	2.8	0.5	特別区部	-3.4	34.5	39.8	9.0	5.8
静 岡 県	-3.0	21.7	24.0	0.6	0.6	横 浜 市	-7.5	27.9	34.5	-7.5	3.6
愛 知 県	2.5	31.8	29.3	-1.8	1.1	川 崎 市	4.1	31.8	30.8	6.3	6.3
三 重 県	1.6	17.9	18.7	-11.1	0.4	名 古 屋 市	2.6	33.8	31.7	-4.4	2.3
滋 賀 県	-3.6	21.6	27.0	-2.2	0.4	京 都 市	5.8	29.2	28.4	3.5	1.0
京 都 府	6.0	30.5	28.6	-3.0	0.7	大 阪 市	-9.0	31.0	36.5	-2.3	3.5
大 阪 府	-8.6	30.3	35.5	-3.9	2.0	神 戸 市	-7.8	34.3	42.3	-10.5	1.4
兵 庫 県	-7.1	29.9	36.2	-2.0	0.9	広 島 市	1.3	27.2	27.6	-2.9	1.6
奈 良 県	-14.0	30.2	32.6	9.9	0.2	北 九 州 市	-13.9	15.1	28.9	2.8	0.8
和 歌 山 県	-2.7	20.3	12.2	-9.6	0.3	福 岡 市	-6.5	30.6	37.3	5.3	3.1

(出所)『事業所・企業統計調査』(2001, 2004年)により筆者作成

図1 全産業の従業者数と情報通信業（中分類）従業者数（2004年）



(出所)『事業所・企業統計調査』(2001, 2004年)により筆者作成

であり、傾きが緩やかな直線は、この割合が2%のラインである。福岡市の3つの区（博多区、中央区、早良区）は、6%のラインにほぼ乗る^(注4)。福岡市の中心部は、全国有数の情報関連産業の集積地であり、情報関連産業の集積がかなりの雇用を生み出していることが分かる^(注5)。

2%ラインには、福岡県以外の6県の県庁所在地都市が位置する。県庁所在地都市では、公務セクターや民間企業の支店から発生する仕事が、情報サービス業の雇用を比較的大きなものにしてている。県庁所在地都市以外の都市では、比較的人口規模が大きくても2%ラインには乗らず、情報通信業従業者数が1%程度の別の団を形成している^(注6)。例外的なものを除き、県庁所在地都市以外の都市では、情報通信業は今のところ雇用創出にさほど貢献していない。

北九州市はどうであろうか。北九州市の3つの区（小倉北区、戸畑区、八幡東区）は2%ラインに乗るが、北九州市全体の情報通信業従業者比率は1.44%と2%ラインよりもかなり下になってしまう。この3区の情報通信業従業者数は、合計すると北九州市内の80%を占める。つまり北九州市で最も情報通信業が集積している地域だけを切りだしても、福岡市中心部の集積密度には遠く及ばず、

他の県庁所在地程度の集積密度でしかないのである。北九州市の都市規模は、福岡市を除く九州の県庁所在地都市をはるかにしのぐ。しかし北九州市全体の情報通信産業従事者割合は、県庁所在地都市の水準には届かず、その他一般の都市に近いレベルにとどまっている。

第2にいえることは、北九州市は情報サービス業事業所の開設率がきわめて低く、事業所数の減少が著しいことである（表1）。2001年から2004年にかけて、情報サービス業の事業所数は全国でも4.4%減少した。全国の情報サービス業における事業所開設率は29.1%であり、全産業の11.8%と比較して高い。それにもかかわらず事業所数が減少しているのは、廃業事業所率が33.4%と極めて高いためである。ここから情報サービス業は、多産多死に特徴づけられる産業といえる。大都市では多産多死の状況が顕著であり、東京特別区部ではわずか3年の間に、期首時点で存在した事業所の3分の1に当たる数の事業所が誕生する一方で、4割相当の事業所が姿を消している。

北九州市を見よう。北九州市における情報サービス業事業所の減少率は13.9%であり、他の大都市と比較してかなり高い水準にある。九州では、開設率と廃業率がともに全国値をやや下回る県が

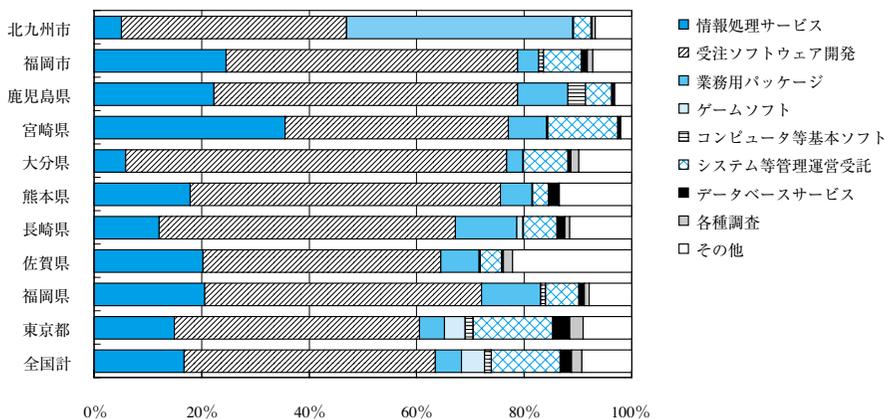
多いが、北九州市の開設率および廃業率はとりわけ低水準であり、特に開設率の低さが目を引く。つまり北九州市では、廃業率は低いものの、開業率の極端な低さが足を引っ張り、結果として情報サービス事業所数が大幅に減少しているのである。このことは、北九州市が情報サービス業のベンチャー企業を創業し、発展させてゆくためには厳しい環境であることを示唆している。

続いて、特定サービス産業実態調査報告を元に、北九州市の情報サービス業の特徴を見よう。全国の情報サービス業の年間売上高において、業務種別で最も構成費が高いのは、受注ソフトウェア開発である（図2）。受注ソフトウェアでは、発注者の要求に応じてオーダーメイド的にソフトウェアの開発を行うために生産プロセスの合理化が難しく、パッケージソフトに比べて労働集約的である。ソフトウェアは輸送費がかからないため、労働集約的な工程のうち、分業可能なものは人件費の安い非大都市圏の下請を活用することが広く行われている。南九州の各県では、受注ソフトウェア開発と情報処理サービスを合計すると、県内情報サービス業の売上高の70%以上を占めるに至っており、日本における非大都市圏の情報サービス

業の特徴を色濃く映し出している。ところが北九州市では、これら2つの売上が年間売上高の50%にも達していない。これに代わって高い構成比を示すのが、業務用パッケージの売上である。開発過程で顧客との頻繁な対面接触が必要となる受注ソフトウェアとは異なり、自前で開発した汎用パッケージソフトを持っていることは、企業にとって市場（の地域的）拡大のための飛び道具となる。売上高に占める業務用パッケージの割合が高いことは、北九州市の情報サービス業の強みとも解釈できるが、単純にそう解釈して良いのだろうか。

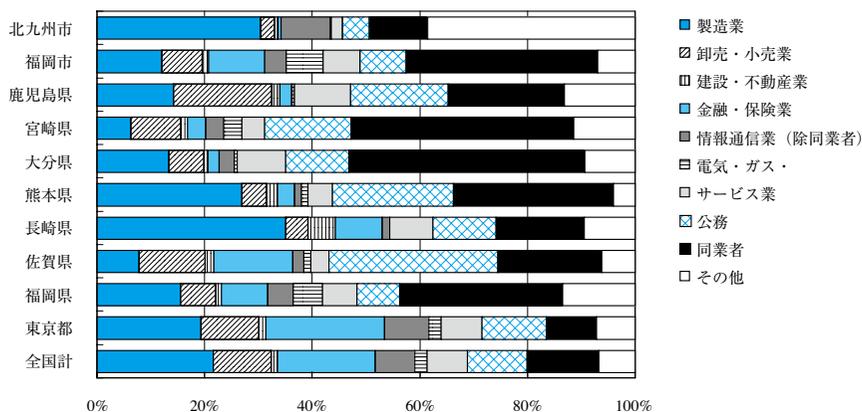
契約先産業別の情報サービス業の売上高構成は、その問いに答えるヒントとなる。図3において契約先が同業者とは、情報サービス業の企業から仕事を受注しているということであり、要するに下請である。九州各県は、全国や東京都に比べて同業者の割合が大きく、まさに生産工程のうち労働集約的な部分の下請としてトランスファーされていることの表れである。いくつかの県では、公務の割合も比較的高くなっている。公務部門の仕事は、大手ベンダーやその地方子会社が受注し、部分的に下請に出されることが多い。

図2 情報サービス業の業務種類別の年間売上高構成



(出所)『特定サービス産業実態調査報告』(2004年)により筆者作成

図3 情報サービス業の契約先産業別の年間売上高構成



(出所) 『特定サービス産業実態調査報告』(2004年) により筆者作成

北九州市の特徴としては、熊本県や長崎県と並んで製造業の割合が大きいが指摘できる。これは北九州市が鉄鋼業を中心とした製造業を核に発展してきた都市であるためである。北九州市の情報サービス業では、新日鐵や安川電機の子会社、関連会社が重要な位置を占めている。こうした企業は親会社の生産ラインの制御システムなどを手がけるほか、そこで培ってきたノウハウを生かし、製造業を中心とする他企業との取引を増やして成長してきた。

しかし北九州市の情報サービス業売上高構成で最も目立つのは、契約先産業において「その他」に分類されるものの割合が大きいことである。これは、住宅地図で有名なゼンリンとその関連会社の存在と大きく関わっている。ゼンリンは、カーナビやGIS向けの地図データベースの提供および関連ソフトウェアの開発など、情報サービス業の領域にある業務を多く手がけている。ゼンリンの2006年3月期の売上高（連結）は、単体でも490億円に達しており、近年微増傾向にある。いまでは地図データベースや関連ソフトウェアなど、電子地図関連事業の売上は、ゼンリンの全売上の55%に達しており、一般に知られた住宅地図出版関連

事業の30%を大きく上回る。特定サービス産業実態調査報告による北九州市の情報サービス業売上高は、514億円である。この数値には、かなりの遺漏があると予想されるが、額面通りに受け取れば、北九州市の情報サービス売上高の半分程度はゼンリン関連の売上によって占められることになる。

ゼンリンの住宅地図や道路地図のほとんどは事業所向けである。特定サービス産業実態調査報告は、契約先産業において「その他」に分類される産業には、農林水産業、鉱業、運輸業などが該当するが、この中で運輸業は、ゼンリンの地図データベースを活用した配送業務用システムを採用しているところが多い。また、北九州市の情報サービス業売上高構成において製造業の比率が高いことには、ゼンリンによるカーナビ関連の売上も寄与していると考えられる。北九州市の業務種類別の年間売上高構成において、業務用パッケージの比率が高かったことは、ゼンリンのGIS関連のアプリケーションや電子地図、ナビゲーションソフトを想定すれば説明がつく。つまり北九州市情報サービス業全体の競争力を反映したものではないのである。

それでは、ゼンリンは北九州市内にどの程度の

取引連関を持っているのだろうか。端的に答えれば、ゼンリンの情報サービス部門は、北九州市内にはきわめて限られた取引連関しか有していない。地図データベースを用いたアプリケーションを開発する場合には、顧客側の要望などもあり、域外の大手ベンダーとのアライアンスの下で業務を進める。カーナビメーカーも北九州・福岡周辺には立地していない。ゼンリンから発生する情報サービス関連の需要は、ほとんどが北九州市外に流出しているのである。

以上の考察をまとめてみよう。北九州市は、都市規模の割には情報サービス業の成長が遅れているうえに、開業率がきわめて低水準であるために事業所数が減少している。取引関係から明らかになる北九州市の情報サービス業の姿は特徴的なものであるが、それはいまや有力な情報サービス企業といえるゼンリンの存在によるものである。しかしゼンリンは、北九州市内の企業とほとんど取引連関を有していない。

ゼンリンを取り去って考えた場合、北九州市の情報サービス業が都市規模に比べて未発達であることはいっそう際だつ。顧客業種の構成についても、若干の製造業と公務需要、そして同業者の下請が中心となり、地方都市に典型的な姿となる。このような厳しい環境の中でも、北九州市内で業務を続ける中小の情報サービス企業は相当数存在している。こうした中小情報サービス企業の経営実態はどのようなものであるのだろうか。彼らは行政の現在の支援策をどのように評価し、今後どのような支援を期待しているのだろうか。以下では、北九州市の公設インキュベーション施設に入居する企業に対する聞き取り調査をもとに、これらを明らかにする。

3. インキュベーション施設入居企業に対するインタビュー調査

北九州市の公設インキュベーション施設のうち、情報サービス業を主な支援対象としているのは、北九州テレワークセンター（以下テレワークセンター）と九州ヒューマンメディア創造センターのメディア道場eMサイト（以下eMサイト）である。テレワークセンターは、創業5年未満の個人と企業を対象に、2000年に開設された。入居スペースはスタートアップブース（約4㎡のブース）、インキュベーションオフィス12室（約11～12㎡）、一般オフィス17室（約60～103㎡）に分かれており、スタートアップブースとインキュベーションオフィスには入居期限が設定されている。eMサイトも、広義の情報サービス業において創業しようとする個人または創業5年未満の企業を対象としているが、音声や映像を含めたマルチメディア関連の企業育成に特に力を入れている。インキュベーションオフィス8室は約22～35㎡の広さであり、やはり入居期限がある。また、いずれのインキュベーション施設も入居時と更新時になり厳しい審査がある。

2007年1月現在でテレワークセンターに入居している企業は、インキュベーションオフィスに6社、一般オフィスに16社である^(注7)。eMサイトには、3社の企業が入居している。筆者らは、2006年8月にこれらの企業のうち、8社に対して1時間から1時間30分程度のインタビュー調査を実施した(表2)。

3.1 インキュベーション施設に対する評価

テレワークセンターとeMサイトは、いずれも小倉駅北口のAIMというビルの中にある^(注8)。賃料は、平均的な広さのオフィスを借りた場合、テレワークセンターで月額4万円強、eMサイトで6

～9万円程度となる。額面だけから判断すると、必ずしも格安とは言えない^(注9)。しかしスタートアップ期の企業にふさわしい広さのオフィスを、設備の整った大規模ビルの中に確保できる機会の希少性や、入居することで得られるFRINGE・ベネフィットを考慮して評価する必要がある。

テレワークセンターには4名のインキュベーション・マネージャー（IM：incubation manager）が常駐しており、入居企業の相談を随時受け付けている。入居企業は、常駐する経営コンサルタントや社会保険労務士などから、経営を補助する専門的なサービスを受けることもできる。また、eMサイトには、映像・音楽編集スタジオが併設されており、高額な各種機材を格安で利用できる。テレワークセンターには、ちょっとした商談のためのパブリックスペースや、低価格で利用可能な会議室やセミナー室が備えられている。

ほとんどの入居企業の経営者は、インキュベーション施設に高い評価を与えていた。とりわけほぼすべての経営者がメリットとして挙げたの

は、公的なインキュベーション施設に入居していることから得られる信用である。一般に情報サービス業では、製造業のようにサンプルとして提示できる商品が無いため、ベンチャー企業が自らの実力や可能性を端的に提示することが難しい。しかし入居企業はかなり厳しい審査を経ているので、入居していること自体が品質証明になる。F社の経営者は、「面接にもばんばん人が来る」という。彼は、それは単にアクセスが良いだけでなく、インキュベーション施設に入居していることの信用によるところがあると感じている。G社もまた、AIMに入居していることによって、信用面で大いに助けられている。「取引先からは、よく入れたねという評価がいただけた」、G社としても、AIMに入居していることを対外的なアピールとして使っている。

一方、インキュベーション施設のスタッフのサポート、すなわちソフト面については、感謝の声と不満の声の両方が聞かれる。ある経営者は、次のような言葉でIMの熱意に率直な感謝を表明し

表2 インタビュー対象のインキュベーション施設入居企業

ID	創業年	資本金 (万円)	従業員数	業務内容	創業経緯
A	2004	1,000	7	在宅勤務を活用した学習教材作成、Webコンテンツ製作、印刷物製作	父の代から印刷業に従事しており、破産した企業へのれんを受け継いで株式会社化
B	2005	150	3	オフショア（中国）を活用したソフトウェア開発	地場ソフトウェア会社に勤務していた現社長が、その時のノウハウを生かして創業
C	2003	1,500	5	映像・音響配信システムの設計、施工、コンテンツの製作	地場ソフトウェア会社で同様の仕事をしてきた現社長が、その時のノウハウを生かして創業
D	2005	880	2	ネットワーク関係のコンサルティング、ソフトウェア開発	大手情報サービス企業で働いていた現社長が創業し、ビジネスコンテスト入賞を機に株式会社化
E	2005	100	3	モバイル用ポイントサイトの製作・運営	飲食関係のマネジメントをしていた現社長が広告関係の仕事をしてきたパートナーと設立
F	2002	1,000	4	主として新日鐵系のソフトウェア開発	地場ソフトウェア会社に勤務していた現社長がスピンオフ
G	2005	1,000	5	ソフトウェア開発、パッケージソフトのASP事業	地場ソフトウェア会社に勤務していた現社長が営業権を受け継ぐ形でスピンオフ
H	2005	-	3	オープンソースを活用したソフトウェア開発	地場ソフトウェア会社に勤務していた現社長が会社の運営方針とのずれを感じて創業

(出所) 各社ホームページ、聞き取り調査により筆者作成

た。「AIMに来るまでは、行政の人はお役所的な仕事の仕方しかしないと思っていたが、AIMのスタッフはとても献身的にやってくれる。いま、大学とのコネクションを作りたいと思っているが、そういうときにIMが相談に乗ってくれ、大学とのコンタクトを取ってきてくれる。自分たちのために一所懸命にやってくれているという印象がある。」これ以外にも、各種助成金の情報を流してくれることや、経営相談に乗ってくれることなどが、メリットとして複数の経営者から挙げられた。

不満の声としては、「IMは、仕事や人の相談は出来ないの、あまり使えない」、「本当に重い相談には、役に立つ助言をしてくれない」などがある。こうした言葉の背景には、自身が経営者ではないIMが、経営者である自分たちの苦勞を真に理解し、適切な助言を与えることができるのだろうかという疑念がある。

ところで、インキュベーション施設に入居している企業は、どのような経緯で入居を決めたのだろうか。実のところ、起業以前からテレワークセンターやeMサイトの存在を認識していた経営者はまれであった。H社の経営者は、まだ起業をする前、電話帳を見ながら企業の支援をしてくれる行政機関を探し、手当たり次第に電話をかけた。たまたま商工会議所に電話したときに、この存在を知ることができ、入居にこぎ着けることができた。E社が入居した経緯も、H社と似ている。E社の経営者は、ある程度の売上が上がるようになるまではオフィスを借りるのは難しいと考え、マンションの一室で事業をはじめた。何ヵ月か経って、そろそろオフィスに入ろうと思うようになった頃、ふと北九州は政令指定都市なので、何か市の施設があるだろうと思いつき、調べてみた。すると、eMサイトの募集があることが分かり、入居に至ったのである。全般に、AIMの存在を

知ったのは偶然であると語る経営者が多かった。

インタビューした企業の経営者は、ほとんどが入居中の施設に満足していた。それにもかかわらず、施設には空室が目立つ。その理由の1つとして、多くの経営者はインキュベーション施設自体の広報不足を指摘した。A社の経営者は、空室が多い現状と、自分も入居以前にはインキュベーション施設のことを知らなかったことをふまえ、そもそも、このような場所があること自体を知らない企業も多いだろうと述べた。いくら優れた施設であっても、知らなければ無いのと同じである。施設の広報活動は、北九州市が真っ先に取り組むべき課題である。

3.2 入居企業の業務内容

インタビュー調査の対象となった企業は、いずれも従業員数が5人程度のきわめて小規模なものである。業務内容から対象企業を分類すると、広い意味でのソフトウェア開発が5社であり、それ以外はDTP(desktop publishing)による印刷・出版を手がけるA社、ソフトウェアとハードウェアの両面から動画配信システムの構築を行うC社、携帯サイトを運営するE社である。以上3社がeMサイトに入居しており、ソフトウェア開発の5社がテレワークセンターに入居している。

ソフトウェア開発をしている5社は、業務内容からみて典型的な非大都市圏の中小ソフトウェア企業であるといえる。すなわち、大規模な受注ソフトの一部や地場企業の小規模なシステムの開発を主たる業務としている。こうした業務の場合、顧客との打ち合わせの必要が頻繁に発生するため、必然的にローカルな顧客が中心になる。オリジナルなパッケージソフトを持っていれば、市場の地理的範囲を拡大する可能性が生まれてくる。しかし開発にかなりの予算と時間がかかる上に、売れ行きの見通しが立てにくいことや、どうやっ

て販路を確保するかといった課題に対応することが難しいため、多くの企業はパッケージソフトを自前で開発する目標を持ちながら、なかなかそれに踏み切れないでいた。

受注ソフトウェアの開発を主たる業務としている企業では、仕事の多寡によって必要になる人員は変動する。AIMに入居している企業は、いずれも従業員規模が小さいため、余剰人員を抱えておくことは難しい。そのため、外注を活用することで、工数の変動に対応している。外注先は、SOHO的な働き方をしている個人や同様の小規模のソフトウェア企業であり、ほとんどが北九州市内かその周辺に分布している。どの企業も「人件費のリスクを負うよりは、外注管理をした方がいい」（D社）との考えから、外注を活用しているのであるが、適切な外注管理をするためには、対面接触が可能な範囲に立地している方が都合がよい。

外注そのものが業務を特徴づけている企業として、B社がある。B社は中国企業を活用してオフショア開発をしている。中国での開発は、人件費の安さに大きな魅力がある一方で、工程管理や文化的な違いへの対応において困難に直面する場合も多い。そのため、イニシャルコストやリスクを織り込んででもメリットが見込める大規模な案件では、大企業によるオフショア開発が進んでいたものの、B社が請けているような小規模の仕事では、オフショア企業の活用はほとんど無かった。B社の経営者は、以前の勤め先がオフショア開発をやっていたことと、開発現場で知り合った中国人のつてを生かすことで、小規模のオフショア開発を可能にしている。現在は中国の企業を仲介として、オフショア開発を行っているが、ゆくゆくは中国に拠点を置き、直接オフショア開発を行うことを念頭に置いている。

eMサイトに入居している3社も、外注を活用し

ている。C社は、経営者が以前の会社からスピンオフする形で起業したものであり、外注も以前の会社に勤めていた頃からつきあいのある所である。映像ネットワーク通信システムという特殊なシステムを手がけている関係で、外注先としては技術レベルの高い福岡市内の企業を使うことが多くなる。携帯サイトを運営するE社は、サイトのデザインやアイデアの提案をしてもらうために、近隣の大学の学生に協力してもらっている。これは、学生にとってビジネスに参加できる良い経験となる一方で、E社にとっては携帯サイトの主な利用者である学生のニーズを効率的に汲み上げることができ、さらにはコストダウンにつながる方法である。A社には、延べ100人ほどの在宅勤務者の登録があり、PDFの編集やイラストレーターを使った作業を委託している。在宅勤務者との仕事のやりとりは、すべてインターネットを通じて行っている。A社の経営者は、「SOHOの人は小遣い感覚で1ヵ月5万円程度稼いで満足しており、一方A社としてもコスト削減ができる」と、そのメリットを語る。

ソフトウェア開発を手がける企業では、人手が足りないときにAIMの入居企業同士で従業員を融通し合うことがあるという。これも仕事量の変動に合わせた外注利用の一種であり、AIMに入居する企業の間に関連した一定の関係が築かれていることの証左でもある。また、いくつかの企業の間で仕事を共同受注し、オフショア開発をしようという動きもある。B社がオフショア開発を推進していることに関連した取り組みであるが、調査時点ではまだ具体化には至っていなかった。

いっぽう、入居企業同士のつながりが思ったより少ないと感じている経営者も少なくない。情報サービス業のベンチャー企業が集まっているインキュベーション施設なので、入居企業同士の取

引や共同開発などがもっとあると期待して入居したが、実際にはあまり付き合いが無いとの感想を述べた経営者が複数いた。ある企業の経営者は、AIMに入居するときに、入居企業に発注できる仕事はなるべく入居企業に発注してほしいと要請された。しかし「どういう業種の企業が入っているのかよくわからないし、ITといってもいろいろあるので、なかなか難しい」のだという。

インキュベーション施設内では、たしかに一部の入居企業同士に協力関係が生まれているが、その輪に入っていない企業同士は他企業の業務内容すら明確に理解していないのが現状である。また、現存の協力関係は、人員の融通や共同受注に基づくオフショア開発など、量的な面において規模の経済を達成するためのものであり、共同開発などを通じてシナジー効果が得られるという範囲の経済を達成できるものにまで高められてはいない。

3.3 ICTベンチャー企業にとっての北九州市

北九州市では、情報サービス業従業者数は若干増加しているものの、開業率がきわめて低い。そのことから判断すると、北九州市はベンチャー企業を興し、それを育ててゆくのに好条件の地域とは言えない。小規模のベンチャー企業が単体でできることは限られている。したがって、企業間の連携が必要となるのだが、先に見たように、AIMの内部ですら、連携は限られたメンバー、限られた内容にとどまっている。集積内部での企業間の連携が進んでいないことが、北九州市内でベンチャー企業を起業し、経営することの難しさの一因となっている可能性もある。

また、北九州市の位置付けも、ICTベンチャー企業の経営環境に影響している。北九州市は政令指定都市ではあるが、県庁所在都市ではないため、自治体関連の情報サービス需要はその分だけ少ない。しかも、福岡市に近すぎるゆえに、北九

州市には大企業の支所・支社・支店が少ない。福岡市の企業との競争が激しいことも、ベンチャー企業の誕生を阻害している可能性があるが、インタビューした企業の経営者は、福岡市内の企業の競争圧力をそれほど感じていなかった。それは、彼らが他地域の企業が参入しないような中小のシステム開発や、大手ソフトウェア企業の下請を中心的な業務としているからであろう。

インタビュー対象者をはじめとするICTベンチャー企業の経営者は、なぜあえて条件の厳しいと思われる北九州市を創業の地として選んだのであろうか。それはひとえに、彼らすべてが北九州市の出身だからである。A社の経営者以外は、起業する以前に北九州市内の別の企業に勤務していた。そして多かれ少なかれ、前の会社で自分がしていた仕事を受け継ぐ形で、スピノフ的に起業している。インタビュー対象者は他地域との比較考量の上で北九州での起業を決めたわけではない。しかし、彼らの起業とその後の事業展開は、北九州市の市場に埋め込まれており、逆に北九州市以外での起業は不可能であったということもできる。

今後、企業が順調に成長を遂げたとき、彼らはどうのような地域的展開を考えているのだろうか。インタビューをした経営者のほとんどは、福岡市にはあまり興味を示さず、東京への進出を口にした。しかし受注ソフト中心の業態では、東京への進出は難しい。やはり魅力を持ったパッケージソフトを開発し、それを武器に進出を図る必要がある。それを考えると、他地域に向けた市場拡大には今少しの時間が必要だろう。しかし東京を初めとする他地域への進出が達成され、企業が成長軌道に乗ったとき、その企業は北九州に拠点を置き続けるだろうか。それとも、東京などの大都市に本社を移してしまうのだろうか。それを明らかにするためには、さらなる調査が必要である。

4. まとめにかえて

北九州市における情報サービス業の現状と、インキュベーション施設に入居するICTベンチャー企業の実態に関する以上の分析をふまえ、最後に北九州市の情報サービス業ならびにICTベンチャー企業育成にかかる課題を整理してみたい。

北九州市の情報サービス業における最大の問題点は、開業率がきわめて低いというのに、廃業率が開業率を上回っていることである。客観的な評価は難しいが、北九州市の情報サービス業支援策が他の自治体と比較して手薄であるとは感じられない。しかし公的機関や支所・支社・支店が福岡市に集中しているため、そもそも北九州市では情報サービス需要が少ないという条件を考えると、北九州市ではICTベンチャーに対する政策的支援が他の都市以上に求められているといえる。

AIMのインキュベーション施設は、北九州市によるICTベンチャー支援策の1つの柱である。現在AIMに入居している企業は、施設への入居にメリットを感じている。その一方で、入居企業の中に不満の声や要望があることも確かであり、それに対しては虚心坦懐に耳を傾け、いっそうの支援の充実が図られねばならない。IMを初めとするインキュベーション施設のスタッフは、入居企業にとって真に有意義な助力ができていないか、今一度考えてみる必要がある。また、入居企業間の有機的な連関が生まれていない現状では、行政がイニシエーターとなって、入居企業間の交流を推進することを考えても良いだろう。

北九州市の情報サービス業は、ゼンリンの存在と、新日鐵を初めとする製造業のシステム開発の比重が大きいことに特徴づけられる。これらと全く関係のない分野の開拓を図るよりは、さしあたりこうした構造的特徴を所与としてうまく活用した方が、ベンチャー育成の手法としては早道であ

ろう。たとえば、GIS関連のソフトウェアを開発できる人材を育てる枠組みを作ることや、これまで手がけてきた製造業向けのシステムをパッケージ化するための開発を支援し、市場の地域的拡大をバックアップすることが考えられる。

また、東アジア諸国と地理的、心理的に近い点もメリットとして生かすことができよう。中国や韓国、台湾などにおける情報サービス業の発展は著しい。AIM入居企業が模索しているように、東アジアの情報サービス企業を活用した中小規模のオフショア開発のノウハウが確立すれば、ICTベンチャーにとって有力なビジネスモデルとなる。また、他国の有望なICTベンチャーのパッケージ商品などをいち早く発掘し、日本に紹介すれば、先駆者利益を手にもすることも出来るだろう。しかしこうした手法は、一時の利益をもたらすものではない。やはり海外の企業と連携のもとに新たなパッケージソフトの開発をするなどして、新たな市場を切り開くことを考えなければならない。

新しいことを手がける以上に大切なことは、今持っている資源を最大限に活用することである。すでに入居している企業の経営者も言っているように、より多くの企業がインキュベーション施設存在を知り、入居してそのメリットを受けられるように、ICTベンチャー支援事業の内容を積極的に広報することが求められる。施設内の空室が減少すれば、おのずと入居企業同士が接触する機会は増加する。そこから自然発生的に入居企業同士の連携が生まれる可能性もある。また、公的機関において発生する情報サービスの仕事を、可能な限り市内のICTベンチャーに発注する心がけは、是非必要である。仕事を与えることは、何にも勝るベンチャー支援である。

注

- (注1) 『特定サービス産業実態調査報告』による。
- (注2) いわゆる「ビットバレー」に関する研究には、湯川 (1998, 1999, 2001), Arai et al (2004) などがある。
- (注3) 市町村別単位の従業者数のデータは産業大分類にしか得られないので、ここでは情報通信業従業者数を用いる。
- (注4) なお、福岡市全体の情報通信業従業者比率は4.8%であり、2%ラインと6%ラインの中間に位置づけられる。
- (注5) より規模が小さい自治体では、熊本県益城町と合志町が6%のラインに沿っている。益城町には富士通熊本システムラボラトリと富士通南日本システムエンジニアリング本社が、合志町には東京エレクトロン系のソフトウェア子会社がそれぞれ立地している。
- (注6) 宮崎県佐土原町も2%ラインの上にあるが、ここには宮崎県がICT産業向けのインキュベーション施設を整備しており、その関係で情報通信業従事者割合が高くなっていると考えられる。
- (注7) 北九州テレワークセンターHP (<http://www.k-twc.gr.jp/corp/kigyuu.php>) による (2007年1月31日検索)。
- (注8) そのため、テレワークセンターとeMサイトは、まとめてAIMと呼ばれることがよくある。本稿でも、両インキュベーション施設を包括する言葉として、AIMという表現を使う。
- (注9) 三光エステート株式会社の相場データによると、2007年1月現在における小倉地区の月額オフィス賃料は、ワンフロア200坪以上の大規模ビルで坪当たり8,714円、100坪以上200坪未満の大型ビルで坪当たり7,870円、50坪以上100坪未満の中型ビルで6,671円であった。

参考文献

- 日本政策投資銀行九州支店 (2000) 『福岡における情報産業系ベンチャー企業の集積 - ITベンチャー興隆を持続発展させるための方策を求めて -』日本政策投資銀行九州支店
- 日本政策投資銀行北海道支店 (2000) 『サッポロバレー・コア・ネットワーク - 集積の効果を得つつある札幌市内IT企業群の現状と課題 -』日本政策投資銀行北海道支店
- 湯川 抗 (1998) 「コンテンツ産業の地域依存性 - マルチメディアガルチー」『FRI研究レポート』40, pp. 1~32
- 湯川 抗 (1999) 「コンテンツ産業の発展と政策対応 - シリコンアレー -」『FRI研究レポート』47, pp. 1~44
- 湯川 抗 (2001) 「東京におけるネット企業の集積 - 日本版シリコンアレーの発展に向けて -」『Economic Review』5(1), pp. 8~33
- Arai, Yoshio, Hiroyuki Nakamura, Hideto Sato, Takashi Nakazawa, Tadahiko Musha, and Kazuhiro Sugizaki. (2004), "Multimedia and internet business clusters in central Tokyo," *Urban Geography*, 25 (5), pp. 483-500.
- Graham, Stephan and Simon Marvin. (1996), *Telecommunication and the city: electronic spaces, urban places*, Routledge.