

エコノミスト〈問答有用〉

日本のモノづくり発信

牟田口雄彦 「アジア起業家村推進機構」専務理事

工業都市川崎市が取り組んだアジア起業家村の10年

10年前、川崎市で牟田口さんらが提唱して始まった「アジア起業家村」。人材が育ち、アジアに日本のモノづくりが着実に浸透している。

—日本で学んだ留学生が起業できる環境を整える。それが地域も元気にします—

「10年たってアジアの起業家が大飛躍しています。」

聞き手＝宮本惇夫（ジャーナリスト）

「アジア起業家村」の10年

—川崎市に「アジア起業家村」が発足して今年でちょうど10年目を迎え、35社が誕生したそうですね。「アジア起業家村」はどのような組織ですか。

牟田口 簡単に言えば、アジア人によるアジア人のための起業で、それに我々NPOが手を貸しています。ご存知のように21世紀に入って中国などからたくさん留学生が日本に入ってくるようになりました。彼らは故国を離れる時、親類などから借金をしてやってくる。ところが履修期間も終えいざ就職となった時、採用してくれる会社がなく、働く先がない。といって多額の借金を抱えたまま、故郷へ帰るわけにもいかない。そんな留学生たちがたくさんいました。

もう一つは、当時のデフレ不況。工業都市といわれた川崎も衰退の一途で「8年も経てば川崎から製造業が無くなる」と言われたほど、当時の川崎は疲弊しつつありました。

—そうした現状を見て、思いついたのが「起業家村」だった。

牟田口 そうです。起業するための場所、しかも川崎市の補助を得て安いコストで入居できるビルを用意したのが起業家村です。

彼らの話を聞くと、起業意欲が旺盛で「日本で学んだ技術を使って何か事業を起こしてみたい」という声が、かなりありました。そこで、地域振興整備公団の山口務副総裁（当時）や私が「アジア起業家村構想」をまとめ上げ、川崎の経済人や市長に話したところ、「川崎の将来のためにもなる」と賛同が相次ぎ、組織を立ち上げることになったわけです。

それが「NPO法人アジア起業家村推進機構」（川崎市幸区、理事長・下條武男）です。起業するには、まず事業計画を作らなければならない。それを作る場所としての養成塾、実際に事業を起こす場所としての起業家村の二つを用意して、起業に臨むようにさせるのが推進機構のシステムです。

アジア起業家村推進機構は『アジア起業家養成塾』と『アジア起業家村』で構成し、養成塾は年1回の開催で、募集定員は20人。期間は4ヶ月で費用は3万円。討論やゼミ形式

による受講生参加型の専門講座が中心。塾生がマンツーマンで支援者と相談する場も用意している。終了後は起業を希望する分野や国の人脈等の紹介、ビジネスコーディネーターを通じて、ビジネスモデルの実現を支援するといった具合に、極めて実践的な講座が特色だ。

一方、起業家村は、推進機構がインキュベーション（孵化器）施設を用意し、起業家はビルの一室を低価格で借りることができる。入居できるのは日本人を除くアジア人だけで、期間は3年。

ここからチェック

—起業家の育成は順調でしたか。

牟田口 当初、彼等にはニッチ・マーケット（隙間市場）狙いをアドバイスしたのですが、全く手ごたえがなかった。というのも当時の日本マーケットは成熟化し、そこに入っていくためには、相当なコミュニケーション能力とネットワークが必要だったからです。ただわかったのは日本の技術で日本のマーケットを切り開くのではなく、母国のマーケットを切り開く。あるいは母国向けのビジネスを考え、製品をつくるというケースが、成功しやすいのではないかとということでした。そこで目を外に向けるようになりました。

—成功事例の一例を上げればどんな技術、商品でしょうか。

牟田口 EV（電動）バイクを川崎市内で展開しようとしたものの、日本の規制基準に合わなかったため、中国無錫市のEVタウンに工場を設立し、製造販売している事業があります。また、ITのシステム開発を海外に委託している事業で成功している「日本恒生ソフトウェア」は中国人、「ルビナソフトウェア」はベトナム人の起業家です。

また、川崎市内のベンチャー企業「流体力学工房」がコーディネートして、京都のベンチャーが持つ特許を使用した、折り曲げ自由な太陽光パネルを中国で生産している中国人企業「ジャンプ」もあります。

—国別にみるとどうですか。

牟田口 これまで起業家村には35社の入居企業がありますが、その中で中国系が24社、ベトナム系5社、韓国系3社、インド系1社という国籍になっています。圧倒的に中国系が多いですが、ベトナム系も健闘が目立ちます。

ベトナム・プロジェクトーベトナムでの共同事業には期待が大きいー

—最近ベトナムとの間で、大規模なプロジェクトを進めているとか。

牟田口 2011年に経済産業省の「JAPANブランド育成支援事業」に採択されたことがきっかけです。日本製造業の強さの源泉とまで言われた金型産業ですが、近年は海外の安い金型に市場を奪われ、苦境に立たされています。金型を復興させないことには、日本の製造業自体が中国や韓国に追い抜かれてしまう。その危機感から日本の金型技術、金型産業の海外進出を考えたわけです。

ただ金型メーカーはほとんどが中小企業ですから、単独進出というわけにはいかない。そこで集団進出という策を考えました。それを経産省の同事業に応募したところ採用され、それがベトナムとの共同開発事業へと発展していったわけです。

ーベトナム南部の自治区バリア・ブンタウ省との間で展開されつつある「日越金型ブランド化事業」ですね。

牟田口 11年に野田佳彦首相とズン・ベトナム首相との間で交わされた経済協力が発端で、その南部の候補地として選ばれたのがバリア・ブンタウ省です。そしてベトナムが目指す裾野産業育成の一環として意図する裾野産業育成の一環として金型産業が選ばれ、日越共同して技術者を育成し、相互ブランドを育て上げようとなったわけです。そのためにバリア・ブンタウのダ・バク地域にいま日系企業専用工業団地を建設中です。

ーベトナム金型産業を日本レベルまで引き上げようと。

牟田口 東京都大田区と川崎の金型会社が、現地の高等職業訓練校と提携して技術指導していますが、ベトナム側の意気込みは大変熱心なものがあります。まず訓練校へ行くとかでかとか日本語で書かれた看板に出迎えられる。聞けば中学でも日本語教育を始めたというし、大学生の間でも日本語がブームになっているそうです。

とにかくベトナム人は勤勉で真面目。従って川崎などの中小企業がベトナムへ出て、本格的に仕事に取り組むことになった時、日本語でのコミュニケーションが可能になっているのではないかと感じさせます。

活躍するベトナム人起業家

ー起業家村の出身で活躍をしているベトナム人が目立ちます

牟田口 ホー・フィ・クーンさんとグエン・ミン・ドゥックさんの二人ですね。ホーチミン市の出身で、アジア起業家村の第一号入居者です。

ホーさんはホーチミン工科大学を中退して来日。電気通信大学、同大学院を卒業後、02年に古河電工ネットワーク研究所に入社して、基幹ルータソフトウェアの開発に三年間従事。04年12月、グエンさんと共同で株式会社VTMを立ち上げています。

相棒のグエン・ミン・ドゥックさんは、1992年にベトナム・ハノイ工科大学を卒業後、来日。電気通信大学、東京大学大学院などで勉強して、00年に東芝へ入社。モバイルネットワークソフトウェアの開発に5年間従事した、という実績を持っています。

ー2人で起業したわけですね。

牟田口 当初は携帯電話のアプリケーションやシステム開発などを手がけていましたが、後に電子決済システムを手掛けて成長しました。ベトナムの子会社、孫会社の大きな売上高につながったと聞いています。手広く事業をしているのではないかと想像しています。グエンさんはVTMとは別に、スマホのアプリケーション開発を手掛けるようになり、ヒットを飛ばしています。現在、企業向けLINE（ライン）のソフト開発ではトップクラスと聞いています。2人は母国でも評判が高い。なぜなら、一応は日系企業ですが、現地に子会

社や孫会社、パートナー会社を作り、優れた日本の技術を持ち込み、多くの雇用を生み出しているからです。

さらに最近では、ベトナムの優秀な才能を生かそうと、川崎市や大田区のモノづくりの中小企業が投資して東大で学んだダオ・ユイ・アンさんを代表に据え、日越の製造業の橋渡しをして日越の地域を結び、グローバルな交流を促進するプラットフォームづくりのベトナム企業「COPRONA（コプロナ）」も誕生しています。今回のバリア・ブンタウ省のプロジェクトでも大活躍しています。

起業家村の注目新人

—近年の注目会社は。

牟田口 13年10月に入居した「(株)Cool Props（クールクローズ）」があります。鈴木直人さんが中国人、韓国人起業家とパートナーを組んで立ち上げた会社です。

同社はハリウッドの20世紀フォックスから「エイリアン」「プレデター」など人気映画の著作権を取得して、等身大のフィギュアやお面などを形にして販売するというビジネスです。

結構評判になって1個4万2000円のフィギュアを300個作り、日本やアジアで完売させました。とにかく精巧な像で、これ以上の数を作らなければ、オークションへ出しても相当高く売れるのではないかとされています。

—代表者の鈴木直人さんは日本人。起業家村への入居資格に問題は。

牟田口 パートナーが中国や韓国の起業家でマーケットがアジアですから問題はありません。当初の「開発企業」という入居条件も近年は「開発、販売、貿易」と拡大進化させています。鈴木さんはゲームメーカーの経営者で、フィギュア・ビジネスも彼の発想です。それをぜひ、アジア起業家村から発信していきたい、と希望していました。

—それは起業家村を利用すればコストが安くなるからですか。

牟田口 いや「アジア起業家村」の名前があると、ビジネスがやりやすいということです。お蔭様で10年経って、やっとアジア起業家村もブランドになってきたといえます。その背景には入居認定者として川崎市の名前が入っていることが大きい。バリア・ブンタウ省との「日越金型ブランド化事業」もそうで、川崎市の名前や支援があるからこそ、同省政府にも相手にしてもらっていると思います。

サイエンスカフェに期待

アジア各地に日本人経営者の集まりである「和僑会」が組織されてきています。その和僑会とも連携をはかっているそうですが。

牟田口 私自身も10年前ぐらいに「京浜多摩和僑会」の設立に関わったこともあり、親しい経営者も少なくありません。ただ一口に和僑といってもいろいろな事業者、経営者がいます。誰でもが信用できるわけではなく、お付き合いをするなら選ばなければ、やけどすることも少なくありません。従ってよく人を見て付き合いする必要があります。

ただ長年、生き馬の目を抜く上海や香港といったアジアの地で、ビジネスをしてきた人たちだから、人脈もあり商売のツボを心得ているだけに、相互理解が進めば頼もしい味方になってくれます。そのような「和僑」を見つけて組むこともアジアビジネスを成功させる一つの方法です。

これは上海での話ですが、知り合いから1本数十万円という高価なお茶の販売に、一流の宣伝媒体を使いたいと相談を持ち込まれ、知り合いの華僑を紹介したところ、新幹線車内誌の枠を持ってきた。その枠に広告をいれたところ、お茶はたちまち売り切れたそうです。華僑の中にはすごい人脈を持った人もいて、いかにしてそうした人脈を見つけるかが、海外で仕事をする時のポイントになるでしょう。

—羽田空港から多摩川を挟んで対岸にある川崎市殿町に13年11月、起業家村に次ぐインキュベーション施設「アジアサイエンスカフェ」をオープンさせました。

牟田口 先端医療などの研究開発拠点として国に指定された「京浜臨海部ライフイノベーション国際戦略総合特区」に隣接しており、大きな期待をかけています。会員向けの個室やショールーム、会員や地域の人たちが交流するカフェなどを設け、殿町特区の企業や団体などが自由に入出りできる空間とし、情報発信ができる基地に育てたいと思っています。

このカフェには、集まってくる学者や研究者らが、多摩川をランニングした後でシャワーを浴び、ビールを飲みながら懇談できる場もあります。その懇談の中から10億でも20億円のビジネスでもいい。成果が生まれることを期待しています。

牟田口雄彦（むたぐちたけひこ）

1952年生まれ、佐賀県生まれ。中学時代に川崎市に転居。74年中央大学法学部を卒業、神奈川県庁に入庁。01年に退職し、コンサルティング活動などを始めるが、04年に税理士の山田長満氏（現川崎商工会議所会頭）とともに「NPO法人アジア起業家村推進機構」を設立し、育成に乗り出す。現在、同法人専務理事兼事務局長、淑徳大学講師。

(中文版)

经济学家杂志 (可以提问)

日本的制造业的宣传

牟田口雄彦 “亚洲起家家村推进机构” 专务理事

工业城市川崎市设立亚洲起家家村 10 年的风雨

10 年前，牟田口先生在川崎市提出构想，“亚洲起家家村”成立了。从这里人才辈出，日本的制造业的精神在一步步渗透到了亚洲各地。

——给来日留学的留学生创造一个容易创业的环境。另川崎地区更有活力——

“10 年来，亚洲的起业家正在大飞跃” —采访者=宫本惇夫(记者)

亚洲起家家村的 10 年历程

——亚洲起家家村在川崎成立，今年正好迎来第 10 年，从这里诞生了 35 家企业。”亚洲起家家村”是什么样的团体呢？

牟田口：简单来说，亚洲人创造为了亚洲人的事业，我们的 NPO 在后面起推进作用。您知道进入 21 世纪后，从中国等亚洲国家来日留学的留学生增加了很多。他们离开故乡的时候，从亲属那里借钱作为来日资金。但是留学期间结束到他们就职的时候，却没有采用他们的企业，没有办法工作赚钱。欠着钱他们不能就这样回家乡。像这样的留学生有很多。

另外，当时经济景气萧条。被称作工业城市的川崎市也一点点衰退。甚至有人称”8 年后在川崎就不存在制造业了”，当时的川崎萧条到这样。

——您是看到这样的情况，想到的”起家家村”。

牟田口：是的。起家家村是提供创业时的办公室，而且是从川崎市得到补贴，以很低的费用进驻。

我和他们谈话感到他们创业意愿旺盛，有很多人说”想用在日本学到的技术做点什么”。这样，我就和地域振兴整備公团的山口务副总裁(当时)把”亚洲起家家村构想”总结成案，对川崎的经济界人和市长提案后，被广泛赞同”这件事也会促进川崎的未来发展”，就这样设立了组织。

这就是”NPO 法人 亚洲起家家村推进机构”(川崎市幸区，理事长：下条武男)。为了创业，必须写事业计划。养成塾是练习写的地方，而起业家村是实际创业的地方。我们准备了这两个地方，通过本推进机构系统地激发创业的行动。

亚洲起家家村推进机构由”亚洲起家家养成塾”和”亚洲起家家村”构成，养成塾一年一回，招募参加者 20 人。4 个月的期间，费用是 3 万日元。采用讨论和演习的形式，以学生参加型的专业讲座为主。还提供学生和老师一对一进行咨询的机会。本讲座极具现实特色，讲

座结束后介绍相关创业领域及国家的人士，还有商务协调员支援学生实现商业模式。

另外，起业家村作为新兴企业孵化器，为起业家们提供提价办公室的房间。拥有日本之外的亚洲国籍的人均可申请，使用期间为3年。

一 培养起业家顺利吗？

牟田口：当初我建议他们瞄准缝隙市场，但完全没有成果。也是因为当时日本市场很成熟，想要进入市场，必须有相当强的交涉能力和人际关系。不过明白了这样不行。让他们不是在日本市场，而是用日本的技术在母国的市场里着手开展；或者考虑面向母国创业，制作产品可能会更容易成功。

一 能给我们介绍一些成功事例吗？是什么技术什么产品呢？

牟田口：有一个事业，想要在川崎市开展EV(电动)摩托车，但不符合日本规定的标准；所以他在中国无锡的电动车城设立了EV工厂开始销售。还有作为把日本的IT系统开发委托到外国成功的事业，”日本恒生软件”是中国人，”Luvina Software”是越南人创业的企业。

另外还有，通过川崎市的新兴企业”流体力学工房”作为中间人，利用京都的新兴企业的专利，在中国生产可以自由弯曲的太阳能电池板的中国人的企业”JANB”。

一 国籍构成怎么样？

牟田口：至今有35家企业进驻起业家村，中国24家，越南5家，韩国3家，印度1家。中国籍占绝大多数，但是越南籍也很引人注目。

越南项目 - 对越南的共同事业寄以很大期待 -

一 听说最近您和越南进行着大规模的项目。

牟田口：起因是2011年我们作为”JAPAN品牌育成支援事业”被日本经济产业省采用。被称为”日本制造业的力量的源泉”的模具产业，因为外国的低价格模具抢占市场，近几年非常艰苦。不复兴模具产业的话日本的制造业的市场就会被中国和韩国抢走。是这个危机感，令我们想到在外国的日本的发展日本的模具技术和模具产业。

只是模具厂家大多是中小企业，单枪匹马去外国发展不太现实。这样我们想到了几家集团的方式，应征的事业被经济产业省采用了。这就是后来发展成为越南共同开发事业的项目。

一 这就是在越南南部自治区巴地头顿省(T·nh Bà R·a - Vūng Tàu)开展越来越大的”日越模具品牌化事业”。

牟田口：11年野田佳彦首相和越南首相阮晋勇签署经济合作协议，作为候补被选中的是南部的巴地头顿省。然后模具产业作为越南政府的相关产业育成方针的一环被选中，就这样开始了项目，日越共同培养技术人员，建立相互品牌的知名度。在巴地头顿省的沱北县(Da Bac)地区为此正在建设日系企业专用的工业团地。

一 意图把越南的模具产业水平提升到日本的水平。

牟田口：东京都大田区和川崎的模具公司，和当地的高等职业训练学校合作进行技术指导，从越南那边感觉到很强的意愿。首先前往训练校的时候，他们拿着用日语写的很大字的欢迎板来迎接。听当地人讲在中学开始了日语课，在大学生中日语也很流行。

越南人即勤恳又正直。川崎等地的中小企业去越南正式开展工作的时候，我猜想他们已经学到可以用日语交流的程度了。

出色的越南人起业家

一 起业家村出身的出色的越南人很引人注目。

牟田口：您是讲 Ho Huy Cuong 先生和 Duc Nguyen 先生的两位吧。他们是胡志明市人，亚洲起业家村的第一个进驻者。

Ho 先生从胡志明工业大学中途退学之后来到日本。电气通信大学的本科及研究生毕业以后，02 年进入古河电工网络研究所，担当了 3 年的基干路由器的软件开发。04 年 12 月，和 Duc 先生一同创办了股份公司 VTM。

创业伙伴的 Duc 先生，1992 年越南河内工业大学毕业后渡日。在电气通信大学本科，东京大学研究生学习，00 年进入东芝。从事了 5 年无线通信网络软件开发。这是他们个人的业绩。

一 是两个人开始的创业啊。

牟田口：公司当初是进行手机软件和电脑软件开发，后来开发电子结算系统成长了起来。听说像这样越南子公司，子公司的子公司也有了很高的营业额。不知道的人会以为是大规模业务范围很广的公司。Duc 先生除 VTM 以外还有一家开发智能手机软件的公司。听说现在是顶级的开发面向企业 LINE(聊天软件)的公司。两人在母国的名声也很好。因为虽然是日系企业，但在他们在越南本地建立子公司和合作公司，把优秀的日本技术导入，创造了很多就业机会。

特别是最近，诞生了” COPRONA”，连结日越制造业，创造国际地区间交流的越南企业。它是以 Dao Duy An 为代表，以发挥越南优秀的才能为宗旨，接受川崎市和大田区制造业中小企业的投资设立的。它在这次巴地头顿省的项目里发挥了很大的作用。

起业家村的瞩目的新人

一 最近的需要瞩目的公司是？

牟田口：13 年 10 月进驻的” 股份公司 CoolProps”。它是铃木直人先生和中国人及韩国人的合作伙伴一起成立的公司。

此公司从好莱坞的二十世纪福克斯接受了” 外星人”，” 铁血战士” 等流行电影的版权，销售等身大的人物模型和面具。

深获好评，1 个卖价 4 万 2000 日元已制作的 300 个人物模型，在日本和亚洲其他国家已经卖空。次人物模型做的非常精致，据说如果不再多做，在网上拍卖也能卖到很高的价格。

一 公司法人代表铃木直人是日本人。有资格进入起业家村吗？

牟田口：因为合作伙伴是中国和韩国的起业家，而且是面向亚洲市场，所以没有问题。进驻条件当初是” 开发型企业”，今年也扩大到” 开发型，销售型，贸易型”。铃木先生是游戏

制造商的经营者，人物模型的事业也是他想出来的。他说希望通过亚洲起业家村去拓展这个事业。

— 那是因为通过起业家村的话能降低成本吗？

牟田口：不是。是因为有了“起业家村”的名号，做起事业会更方便。拖大家的福开展了10年，亚洲起业家村终于可以算建立起了品牌。川崎市成为进驻企业认定方起了很大作用。和巴地头顿省一起开展的“日越模具品牌化事业”也是如此，正因为有了川崎市的名字和对本项目的支援，才唤起了同省的兴趣。

对科学咖啡设施抱以期待

日本人经营者的团体“和侨会”在亚洲各地都有展开。听说起业家村与和侨会有合作关系请您谈一下。

— 牟田口：我在10年前也参与设立了“京滨多摩和侨会”，所以关系好的企业家也不少。简简单单说是和侨，其中也有各种各样的产业和企业家。不是谁都能信得过，也有不少人不去挑选合作伙伴失败了。必须好好看人后再去合作。

只不过当中也有在飞速发展的上海和香港等亚洲各地长年经营过来的人，既有关系又懂得做事业，正是因为这样互相理解之后他会成为很有力的伙伴。找到这样可以信赖的“和侨”与他合作也是在亚洲事业成功的一个方法。

在上海的一个例子，有一个人他的朋友为了卖1个10万日元的高级茶，和他商量想要用一流的媒体做宣传。他把他认识的华侨介绍给他的朋友，结果他的朋友得到了在新干线车内杂志上登广告的机会。据说通过这个广告宣传，高级茶很快就卖完了。华侨里有的人的人际关系非常广，能不能找到这样的人际关系，是在外国做生意时的重点。

— 和羽田机场隔着一条多摩川对岸的川崎市殿町，2013年11月在这里，成立了与起业家村的第二个“新兴企业孵化器设施”“亚洲科学咖啡设施”。

牟田口：因为它和作为国家指定的先进医疗等的开发据点“京滨临海部生命创新国际战略综合特区”相邻，我们对它寄予很大的期待。我们提供面向会员的单独房间和展出室，可以和地区居民交流的咖啡店，让它作为殿町特区企业和团体等能自由使用的空间，发展成为向外发信的基地。

这个咖啡设施还提供了让前来的学者和研究者们在多摩川跑步练习后，冲一个澡，一边喝啤酒一边谈话的场地。比如说谈的话题里有10亿日元的事业，也有20亿元的事业都可以。我期待会产生像这样的成果。

牟田口雄彦 (Mutaguchi Takehiko)

1952年佐贺县出生。中学时搬到川崎居住。1974年中央大学法学部毕业，进入神奈川县县厅工作。2001年辞职，开始咨询活动，2004年和税理士山田长满（现任川崎商工会议所会头）一起设立了“NPO法人亚洲起业家村推进机构”，开始育成活动。现任同法人专务理事兼事

务局长，淑德大学讲师。