

- 19) 藤井康弘. 特集, グローバル人材育成最前線: 「CGMI」設立の背景. グローバル経営. 2006, 12月号, p.8-11.
- 20) 布留川勝 他. 特集, 英語力を高める研修. 企業と人材. 産労総合研究所. 2005. 5.20号, p.4-29.
- 21) 本名信行 他. 特集, 英語力アップと国際教育の展開. 企業と人材. 産労総合研究所. 2003. 2.20号, P.10-25.
- 22) 本名信行. ニホン英語でどうぞ: 言語監査の実現に向けて. 企業と人材. 産労総合研究所. 2003.10.20号, p.54-56.
- 23) 三菱ふそうトラック・バス株式会社. PRESS RELEASE - 三菱ふそうの新経営陣について. 2005. 5.31.
http://www.mitsubishi-fuso.com/jp/news_content/050531/050531.html (参照 2007-10-29)
- 24) 深山晶子編著. ESPの理論と実践. 東京, 三修社. 2000, 209p. (ISBN 4-384-01150-4)
- 25) 吉原英樹・岡部曜子・澤木聖子. 英語で経営する時代 - 日本企業の挑戦. 東京, 有斐閣, 2001, 220p. (ISBN 4-641-28057-6)

潜在的起業家に関する一考察 —起業志望者と潜在的起業家の課題の検討—

A Consideration on Potential Entrepreneurs

—Examination of the Subject of Entrepreneur Applicants and Potential Entrepreneurs—

竹村 英二
Eiji Takemura

抄 録 我が国においては、政策目標の一つに「創業の促進」が掲げられ、起業の活動支援が中小企業政策の重要な柱の一つになっているが、我が国の起業活動は、諸外国起業活動の状況との比較においても起業活動が低い水準にある。起業家の研究については、様々な切り口からアプローチが行われているが、企業を起こす前段階に注目する「潜在的起業家の特徴を明らかにするアプローチ」の研究は少ない。起業希望者の実際に起業が実現する割合が減少している中で、起業へのプロセス、そして、その誕生に至るまでのプロセスに着目する意義は大きい。実際に起業した起業家について分析はされているが、起業を果たす前の起業家集団、いわゆる潜在的起業家について分析が少ないことを鑑み、一考察として、起業志望者と潜在的起業家に分けて考察し、その課題を探っていく。

キーワード 起業家, 開業率, 起業家支援, 起業志望者, 潜在的起業家, 創業希望者, 開業, 創業

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. はじめに | 4. 起業家の諸研究 |
| 2. 開業率と潜在的起業家（創業希望者）の現状 | 5. 潜在的起業家の考察 |
| 3. 起業家支援策の現状とその課題 | 6. 起業志望者と潜在的起業家の課題の検討 |
| 3. 1 起業家支援策の現状 | 7. おわりに |
| 3. 2 起業家支援策の課題 | 参考文献 |

2008年1月15日 受理

1. はじめに

我が国においては、1999年に中小企業基本法が全面改正され、政策目標の一つに「創業の促進」が掲げられ、起業^{註1)}の活動支援が中小企業政策の重要なテーマとなった。起業活動は、そもそも、「新市場創出の牽引役」、「雇用の創出」、「経済全体の労働生産性を高める役割」、「多様化するニーズの充足」、「地域の活性化」²⁾の点からも、重要な役割を担っており、バブル経済崩壊後、時代が大きく変化する中、日本経済を立て直す一つの施策として政府や自治体が各種支援策を推進してきた。例えば、法人設立に伴う手続きの簡素化、資本金規制の撤廃、創業支援融資の充実、起業家向けのセミナーの開催などが挙げられよう。

このように日本における起業活動は、重要な役割を担うものであると認識され、支援制度なども整備・充実が図られてきたが、我が国の起業活動は、以前として低水準にある。総務省「事業所・企業統計調査」において、開業率と廃業率の動向をみると、1989年以降開業率の逆転現象が生じ、未だ、廃業率が開業率を上回る状況が続いている。

また、諸外国の起業活動の状況との比較においても日本は起業活動が低い水準にあることが明らかにされている。諸外国の起業活動の調査においては、米国バブソン大学と英国ロンドンビジネススクールが中心となって行われている「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター(GME)調査」があるが、この調査では、日本はハンガリーに続いて2番目に起業活動が低い国とされている。

一方、研究の分野においても起業活動においても様々な研究がなされ、様々な切り口か

らアプローチが行われている。例えば、代表的なアプローチ方法としては、「企業経済学からのアプローチ」、「労働経済学からのアプローチ」、企業を起こす前段階に注目する「潜在的起業家の特徴を明らかにするアプローチ」、「実際に事業を起こした起業家を分析するというアプローチ」などがある。この他にも、男性起業家と女性起業家という視点から分析する方法、業種特性や企業の属性に焦点を当てる方法などが存在する。

このように起業における諸研究は、様々な側面からアプローチされているが、本稿では、起業を果たす前の段階の「潜在的起業家」に焦点をあて、その課題を探っていくことにする。なお、本稿では、起業を果たしたものを「起業家」、起業を果たす前の起業家を「起業志望者」と「潜在的起業家」とし、議論を進めていくことにする。

本稿で取り上げる「潜在的起業家」に焦点を当てる理由としては3つある。

第1の理由として、日本においては、国民生活金融公庫生活総合研究所「新規開業白書」などで、新規開業した、いわゆる「起業家」に対するアンケートを行っており、「起業した者」の動機や経験、学歴など個人の個性属性、開業企業像などについて分析されているが、潜在的起業家については分析が進んでいない。これは、潜在的起業家の定義の問題やその集団の実証的データの入手が困難であることが要因として挙げられよう。

第2の理由としては、先行研究において、企業の開業や誕生までのプロセスの間に潜在的起業家のグループである「懐妊」という段階を置くことによって分析を行うことの有効性が示されているが、「懐妊」とは、起業を

決意することであり、その定義は一様ではないが、開業率の問題を議論する際、懐妊の問題を考えることは有意義であることが指摘されている。我が国では、高度成長期に比べて、開業希望者に対して開業実現する割合が減少している中で、起業へのプロセス、そして、その誕生に至るまでのプロセスに着目する意義は大きいと考えるからである。

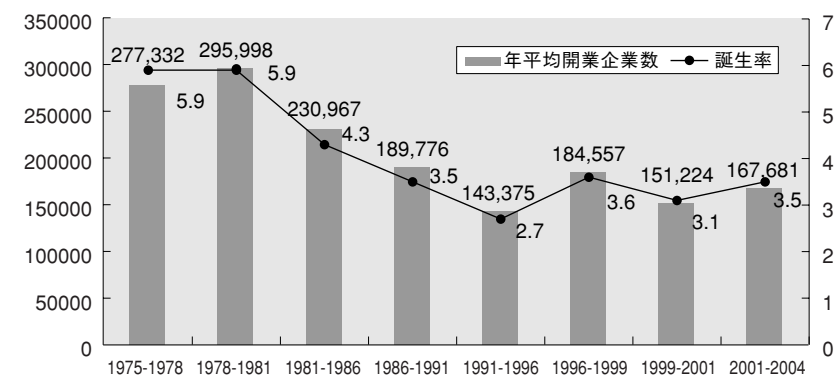
第3の理由としては、起業家については、業種別、地域別、組織別、起業動機、個人の資質などで分析されている。例えば2002年度版中小企業白書では、創業経緯において「スピノフ型(既存企業退職後、無関係に創業)」、「分社型(既存企業の指揮命令下で創業)」、「のれん分け型(既存企業退職後、関係保持し創業)」、「独自型(他社での勤務経験がなく、独自に創業)」、「その他」で分類し分析を試みている。本稿では、この起業を果たす前の「潜在的起業家」をひとつの集団と捉えるのではなく、「起業志望者」と「潜在的起業家」に分け分析を行い、その課題を探っていく。この領域を研究することは、起業の実現率を高めることに繋がると考えられ、取り上げる意義は高いものと考えられる。

2. 開業率と潜在的起業家(創業希望者)の現状

はじめに、我が国の起業活動の現状を確認していくことにする。我が国の起業活動を把握する方法としては、いくつかあり、用いるデータにより一長一短がある。代表的なデータとしては、総務省「事業所・企業統計調査」があり、この他には、法務省「民事・訴訟・人権統計報」・国税庁「国税統計報告書」、厚生労働省「雇用保険事業年報」、「タウンページデータベース」がある。総務省「事業所・企業統計調査」によると、誕生企業数と誕生率^{註2)}の推移は、1978-1981年をピークにいずれも低下傾向にある(図表1)。2001-2004年においては、1999-2001年と比べ上昇しているが、ピーク時と比べると低い水準であると言えるだろう。開業率・廃業率の動向を見ても、1991年調査から廃業率が開業率を上回る状況が続いている。99年~01年の前回の調査より、01年~04年の直近の調査では開業率は若干改善されているものの、廃業率よりも開業率が大幅に下回っているというのが我が国の現状である(図表2)。

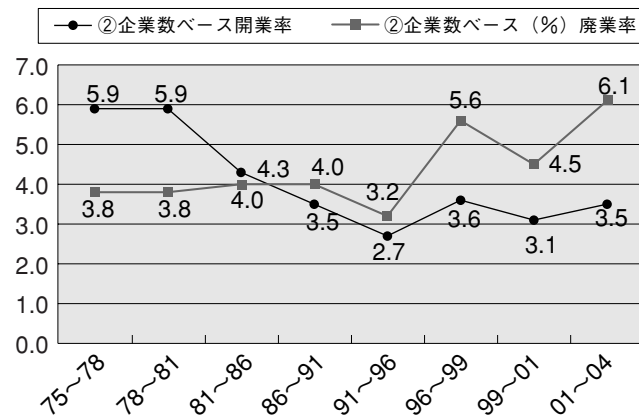
また、諸外国との比較において、誕生率又

図表1 誕生企業数と誕生率の推移



出所：中小企業庁編、「2007年版 中小企業白書」ぎょうせい、付属統計資料4表を加工修正

図表2 開廃業率の推移



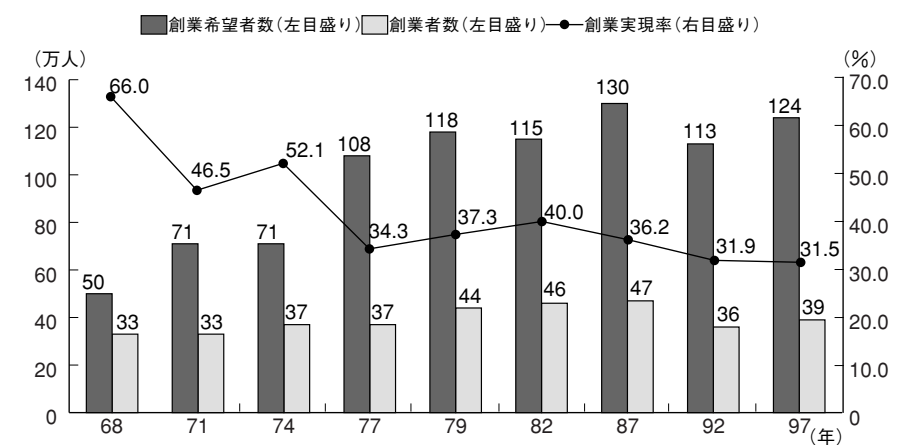
出所：中小企業庁編、『2007年版 中小企業白書』ぎょうせい、第1-2-2図のデータを利用

は開業率についての統計は我が国における統計の性質、傾向が違うので単純に比較はできないが、2007年の中小企業白書によると、2004年の開業率において、アメリカが10.2%、イギリスが10.0%、フランスが12.1%であり、我が国の水準と比べ高くなっている。そして、国際間での起業活動水準の比較調査における、米国バブソン大学と英国ロンドンビジネススクールが中心となって行われている「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター (GME) 調査¹³⁾」があるが、この調査では、アメリカ12.4%、イギリス6.2%、フランス5.4%に対し、日本は2.2%であり、ハンガリーの1.9%に続いて2番目に起業活動が低い国とされている。²⁾ 以上からも我が国の起業活動は国際的にも活発でないと言え、このような状況は、産業の新陳代謝が起こらなくなり、社会全体から見ると、低生産性、雇用の喪失などの懸念が発生し、国際的にも競争力の低下を招く恐れがあると言えよう。

次に開業率とも関係する起業希望者の動向について見ていくと、2002年版中小企業白書において起業希望者数が日本においてどのく

らい存在しているかの分析がなされており、それによると、起業希望者は1977年以降、常に100万人を上回っており、1997年には、124万人存在している (図表3)。このように日本における起業希望者は120万人を越えているが、2002年版中小企業白書では、諸外国と比べて、その比率は、多いとは言いがたいことも指摘している。そして、起業実現率については、1970年代に入り低下しており、1982年には一時回復したものの、30%台で漸減を続けている。³⁾ この起業実現率の低下は起業を希望しながらも起業できない人が増加していることを意味していると言えよう。創業者数を増加させるには、分母である起業希望者数を増やすことが第一に必要なことは当然であるが、一方で、その起業実現率を高めるには、分子である創業者数を増加させることが重要である。そのためには、起業希望者及び創業者に対する支援体制が重要な役割を担っていると言えよう。

図表3 起業希望者と起業実現率の推移



出所：中小企業庁編、『2007年版 中小企業白書』ぎょうせい、第2-1-1図のデータを利用

3. 起業支援策の現状とその課題

3.1 起業家支援策の現状

起業家に対する国や地方自治体、または公的機関が実施している支援策としては、大きく法律面、資金面、経営面に分けることができる (図表4)。この他にも民間企業、大学等で実施されているものもあるが、ここでは、行政が関与している支援策を挙げている。⁴⁾

①法律面

平成17年に中小企業新事業活動促進法が改正される前までは、起業家の支援策について新事業創出促進法、中小企業創造活動促進法で、それぞれで行われていた。このため、関連法律を整理統合して、新たに生まれ変わったのが中小企業新事業活動促進法である。この法律では、税制、資金調達、市場開拓、経営支援等の起業家の支援について定められており、実行性が担保されている。また、会社法改正により資本規制が撤廃され、会社が設立しやすい環境が整えられた。

②資金面

起業にあたっては、新たな事業主体の創設

であるため、資金ニーズは大きい。一方で、起業家は、事業実績がない、または未熟なこともあり十分な資金調達力が伴わない場合が多い。このため、行政関係が行う起業家の支援策の中で、金融面の支援が中核となる。起業関係の資金を融資するにあたっては、国民生活金融公庫、信用保証協会、中小企業基盤整備機構などの独立行政法人等、行政の意向が反映しやすい機関が主に行っている。

③経営面

起業家に対する経営面の支援としては、個別支援と集団支援とに分けることができる。個別支援とは、1対1の支援で主に支援センターなどの公的機関での窓口での専門家からのアドバイスなどである。集団とは、創業セミナー、ベンチャープラザなどある程度の人を集め行うもので、起業家セミナーでは、起業に関する基礎的な講座など、ベンチャープラザでは、販路開拓の支援などを行う。

3.2 起業家支援策の課題

上記のように政府や行政によって起業家支

図表4 起業家支援策

	支援策	内容
法律面	中小企業新事業活動促進法	■創業・経営革新等に関する従来の施策を整理統合し、平成17年に新たな体系になり施行された。この法律では、創業の促進を一つの柱とし、設備投資減税、エンジェル税制、創業関連保証、投資育成株式会社の特例などの創業支援策について定めている。
	会社法改正	■会社法改正法の平成18年5月施行により、最低資本金規制特例制度が廃止された。この特例制度は、従来、株式会社であれば、資本金額が1,000万円以上必要であったものを、1円以上で設立できるようにした制度であったが、会社改正法の施行により会社設立に伴う最低資本金額規制が事実上なくなったため廃止された。
資金面	直接金融	■新事業開拓促進出資事業（中小企業基盤整備機構）、中小企業投資育成会社などからの出資。
	間接金融	■新創業融資制度（国民生活金融公庫）、女性・若者・シニア起業家支援制資金（国民生活金融公庫）、小規模企業設備資金制度（貸付機関などからの融資）。
	信用補完	■信用保証協会による保証制度。
	助成金	■新事業開拓助成金（中小企業基盤整備機構）、中小企業基盤人材確保助成金（厚生労働省）などによる助成。
経営面	研修・セミナー等の開催	■創業塾、創業セミナー、創業講座の開催。
	経営支援体制	■中小企業支援センター、商工会・商工会議所等の公的機関からの各種情報提供、専門家による相談等。
	市場開拓	■ベンチャープラザ事業、ベンチャーフェア事業等に販路開拓支援。

出所：中小企業庁編、『2007年度版 中小企業施策利用ガイドブック』,中小企業庁広報室をもとに筆者作成

援制度の環境は徐々にではあるが整備されてきたと言えよう。ただ、起業家支援を考える場合、「制度」と「風土」の二つの側面があり、この両面をバランス良く推進していくことが必要と言えよう。この点、千本は「起業家輩出、育成のために検討されねばならないのは、1つに制度の問題であり、2つ目は風土の問題がある。」として起業家育成の見直しを主張している。⁵⁾ また、森下は、ベンチャー型企業の多く輩出する産業風土の構築は、施策だけでは不十分である。」として、支援策の他に起業家輩出するための教育の重要性を論じている。⁶⁾ さらに、中丸は、「起業家の輩出・育成のためには、経営と教育、及びそれぞれの制度と風土、どちらか一方だけの改革ではその目的は達成不可能である。」とし、制度面に加え、環境的条件としての風土面の重要性を指摘している。⁷⁾

これらでは、制度と言ったハード面のみならず、アントレプレナーの涵養も含めた教育などのソフトな部分も重要とし、この両面を考慮した起業家支援の必要性について指摘している。このように、今後、我が国において、起業家をより多く輩出していくには、ハード面と言った制度面のみならず、ソフトな部分の支援・育成策、さらには、開業前の起業家、いわゆる潜在的起業家に対する教育・支援が重要と言えよう。そして、ソフトな部分の支援・育成策を充実させることが、創業実現率を高め、創業者数を増加させることに繋がると言えるだろう。

4. 起業家の諸研究

起業家の活動における研究は、様々な切り口からアプローチが行われている。例えば、代表的なアプローチ方法としては、企業家の

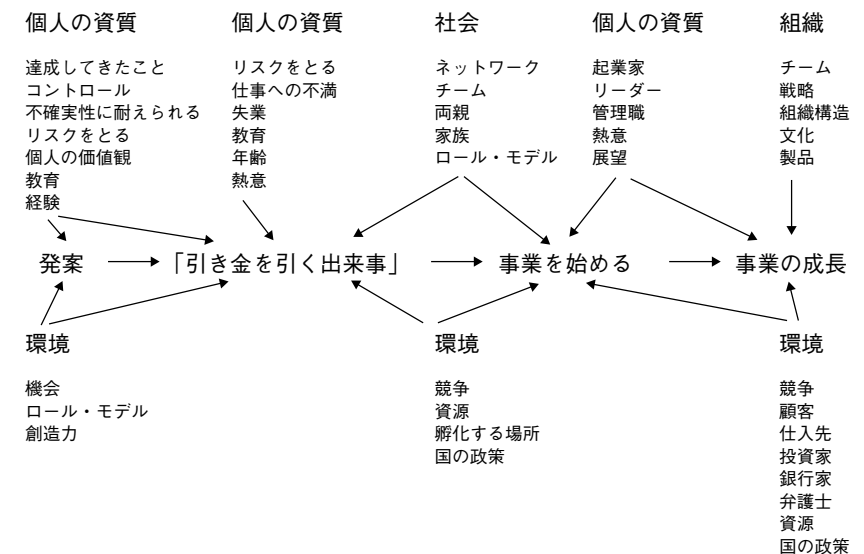
個性には着目せず産業構造に新規開業が与える影響から捉える「企業経済学からのアプローチ」、動機や経験、学歴など個人の個性に着目する「労働経済学からのアプローチ」、企業を起こす前段階に注目する「潜在的企業家の特徴を明らかにするアプローチ」、「実際に事業を起こした企業家を分析するというアプローチ」などがある。この他にも、男性起業家と女性起業家という視点から分析する方法、業種特性や企業の属性に焦点を当てる方法などが存在する。⁸⁾

実際に起業を果たした者に対する分析は、我が国においても行われており、例えば、国民生活金融公庫の「新規開業白書」などが挙げられる。しかし、将来事業を起こすことに関心を有している潜在的起業家についてはその潜在的起業家の定義の問題やその集団の実

証的データの入手が困難であることから、潜在的起業家のみに焦点を当てた研究は少ないと言える。⁹⁾ ただ、開業前から開業後までのプロセスからのアプローチ、いわゆる、潜在的起業家を踏まえた研究は存在する。

高橋は、レイノルド&ホワイト（Reynolds and White）の企業の開業や誕生までのプロセスの間に潜在的起業家のグループである「懐妊」という段階を置くことの有効性の指摘から「起業教育が懐妊率を高める効果の可能性を示唆しており、懐妊後から誕生に至るまでのプロセスに着目する意義が大きい。」⁹⁾と指摘している。この点については、ウィリアム・D・バイグレイブ（William. D. Bygrave）は、起業へのプロセスを明らかにしている（図表5）。ウィリアム・D・バイグレイブ（William. D. Bygrave）の起業への

図表5 起業へのプロセス



出所：Based on Carol Moore's model, presented in "Understanding Entrepreneurial Behavior," in J.A. Pearce 「and R.B.Rpbinson, Jr., Academy best Paperas Proceedings, Forty-sixth Annual Meeting of the Academy of Management, Chicago, 1986. (ウィリアム・D・バイグレイブ著、千本倅生&バブソン起業家研究会訳、『MBA・起業家育成』, (株)学習研究社, 1996年.)

プロセスでは、「発案」→「[引き金を引く出来事]」→「事業を始める」→「事業の成長」という段階に分類し、それぞれの段階に与える要因を提示している。¹⁰⁾ 潜在的起業家における、起業の引き金を引く出来事は、個人的資質要因、社会要因、環境要因の影響を受けることが分かる。

高橋は、日本商工会議所及び各地の商工会議所を開催している開業希望者を対象としている創業塾に参加した人、つまり潜在的起業家に対する調査報告を行っている。その調査では、創業塾を受講した段階で懐妊した状態と捉え、その後「起業したグループ」、「開業の目処が立っていないグループ」、「断念したグループ」に分けそれぞれの割合から分析している。そして、調査結果から、懐妊から誕生までのプロセスにおいて、創業動機の種類と共に創業動機の強弱が起業率の割合に影響を及ぼす可能性を指摘している。¹¹⁾

嶋根は、創業にいたるまでのサポート役割としてのメンターについて、「種蒔きモデル」という概念を用い、創業者と非創業者の仮説検証を行っている。嶋根は、「創業・起業というコンテキストで言えば、土というのは風土、そこにビジネスの種があって、それを植え育てるモデルを構築していくことである。そして、その各段階、各条件に応じて異なったサポートのあり方や対応をしていくべきである。創業に対する支援はいくつかの段階や課題の違いがあり、それぞれの段階における効果的な支援のあり方が求められる。創業動機以前の初期条件（環境や経験）から、創業動機、創業準備段階、創業、事業継続の各段階を経ながらそれに応じた支援のあり方の違いをみる。」とし、種蒔きモデルの提示を行

っている。調査結果によると、「サポートの有無が創業までの困難な問題の難易度の認識に影響を与える」、「サポート源の違いによって、創業までの困難な難易度の認識が異なる」という言う仮説について、条件付きながら、サポート役の影響について一定の効果があることを指摘している。¹²⁾

齊藤は、起業支援を考えると重要になるのは、起業するかどうかに関係なく、起業の主体というべき人間の分析が必要とし、起業しようとする人間を「起業家不適合型」、「起業家可能型」、「起業家適応型」の3つのタイプに分類している。

起業家不適合型…支援がいくらあっても、起業を考えたことがないとか、起業がうまくいかなかったときに生じるリスクを負担したくない人間。ビジネスチャンスがあったとしても、それを生かしていくという考えが無い人々。

起業家可能型……自分の弱点、つまりウィーク・ポイントをカバーしてくれるような支援がないと、企業をスタートできないと考える人間。また起業の動機も支援もともにあるが、ビジネスチャンスがありそうもないと考えている人間。

起業家適応型……支援がなくても、ビジネスチャンスがありそうと思う人間で、うまくいかなかったことをあまり考えずに起業を行う人間。

そして、「起業化の発展段階モデル」というモデルを提示し、それぞれの段階に応じた支援の重点や内容を変更していくことを指摘している（図表6）。¹³⁾

5. 潜在的起業家の考察

これまで、起業家の現状、起業家支援策の現状と課題、起業家における諸研究について概観してきたが、起業を果たす前の潜在的起業家と呼ぶべき集団についてどのように考えれば良いだろうか。先行研究で概観したように、潜在的起業家というグループは、起業に対する意識・動機などが異なり、また、「発案」→「引き金を引く出来事」→「事業を始める」までにおいて、「個人の資質」「環境」「社会」などの要素が複雑に絡み合っており、潜在的起業家というグループを捉えるのは容易ではない。

ただ、ここでは、一考察として、起業する前の起業家、いわゆる「潜在的起業家」について、「起業の決意」、「トリガーイベント」、「ビジネスプラン」をキーワードにして、潜在的起業家について考察していく。

まず、潜在的起業家における「起業の決意」、「トリガーイベント」、について考察していくことにする。

高橋は、潜在的起業家という人間について、「懐妊」ととらえ、この懐妊とは起業を決意することであるが、その定義は様でないと

している。⁹⁾ 確かに起業する者の起業に対する意識、つまり、起業の決意の程度がどの程度のものかによって、様々な潜在的起業が存在すると言えよう。例えば、起業することは決意しているけどいつか起業できればという人間と、1ヵ月後に起業することを決意している人間とでは大きく違うと言える。また、潜在的起業家における「起業の決意」について考えるにあたり留意しなければならない点として、起業する人間は、どのくらい前から起業を決意していたのかという点と、どこから、潜在的起業家と呼ぶべきなのかという点である。幼少期から起業家になることを志していた人がいないわけではないが、起業家の多くは、幼少期から起業家を志していたわけではない。この幼少期から起業家を志していた人間は起業志望者と呼ぶべきで、これらの人間を潜在的起業家と呼ぶとすれば際限がなくなり不適切と言えよう。なんらかのきっかけ、いわゆるトリガーイベントを経て、起業を決意し、起業を果たした者が多いと考えた方が妥当ではないか。

この点、国民生活金融公庫総合研究所では新規開業白書において、毎年、「開業に踏み切った直接のきっかけ」、いわゆる「トリガーイベント」について調査している（図表7）。2007年版の同白書によると、上位には、「独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた（15.7%）」、「勤務先に対して不満があっ

図表6 起業化の発展段階モデル

	第1段階	第2段階	第3段階
起業主体	起業家不適合型	起業家可能型	起業家適応型
起業化のレベル	きわめて困難	むずかしい	容易である
支援の重点	意識やカルチャーの改革	多様な支援の提供	不足経営資源などの充足など

出所：齊藤毅憲、『スモール・ビジネスの経営を考えるー起業主体の観点からー』,文眞堂,2006年

図表7 開業に踏み切った直接のきっかけ

(単位：%)

開業に踏み切った直接のきっかけ	全体	男性	女性
友人や知人から勧められた	8.4	7.7	11.9
取引先から勧められた	6.0	6.6	2.9
事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった	13.0	13.3	11.3
開業に必要な免許・資格などを取得した	5.0	4.9	5.5
自己資金が貯蓄できた	3.4	3.4	3.2
資金調達（自己資金以外）のめどがついた	7.2	6.8	9.4
独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた	15.7	16.6	11.3
勤務先に対する不安があった	7.5	8.2	3.9
勤務先に対する不満があった	12.9	13.8	8.4
経営上のパートナーが現れた	6.6	6.1	9.4
家庭の事情があった	5.7	4.3	12.6
その他	8.6	8.2	10.3
有効回答数	1,876	1,566	310

出所：国民生活金融公庫総合研究所編、『2007年版新規開業白書』, 中小企業リサーチセンター, 2007年

た(12.9%)」,「事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった(13.0%)」が並ぶ。そして、同調査では、開業準備期間が平均10.6ヶ月と報告している。¹⁴⁾ この調査結果の「独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた」というデータからも、長年計画的に起業に向け準備をしてきたとも解釈できなくはない。しかし、開業準備期間が平均10.6ヶ月と短い期間となっており、また、「勤務先に対して不満があった」,「事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった」のデータからも、なんらかのきっかけ、いわゆるトリガーイベントがあり、そのトリガーイベントの結果として起業に踏み切ったと考えた方が理解し易いと言えよう。そして、先の例からも起業についての決意には程度があるが、この程度については、何らかのトリガーイベントの存在の有無が、起業志望者と潜在的起業家の境界線として理解した方が良いのではないだろうか。また、このトリガーイベントに

ついては、ウィリアム・D・バイグレイブ(William.D.Bygrave)の「起業へのプロセス」でも起業をする上で、その存在を指摘している。

以上の考察からも、潜在的起業家とは、トリガーイベントの結果、起業を決意した人間を潜在的起業家と捉えた方が妥当と言えよう。ただ、この起業の決意にあたっては、事業を開始する(起業)のゴールを時間軸で検討していく必要がある。起業を決意したと言っても、何時に事業を開始する(起業する)かの時間軸を考慮に入れていない場合は、「いつか起業できればという人間」と同様、何時までも起業を果たすことは難しいと考えられる。加えて「開業準備期間の平均が10.6ヶ月」という調査からも、ある程度の時間軸、いわゆる起業決意して起業するまでの準備期間を5年や10年と言った長い期間で捉えるのではなく、1年以内、長くても2年以内程度の短い期間で起業の準備を始めた人間を潜在

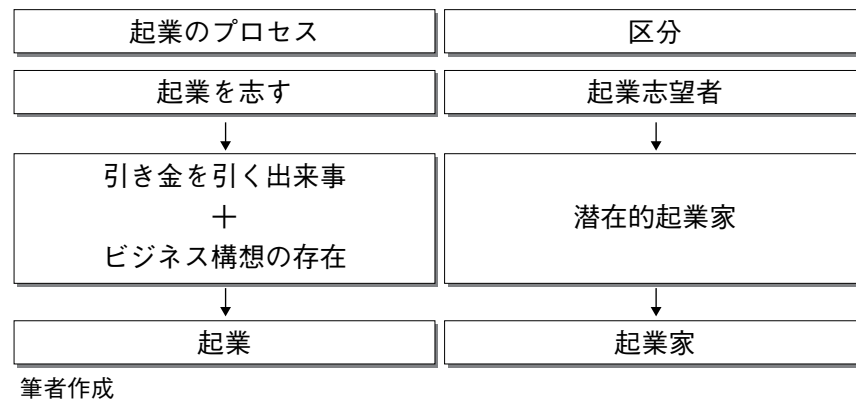
的起業家と捉えた方が自然ではないだろうか。

次に潜在的起業家を考えるにあたっての論点としては、起業するビジネスの構想、いわゆるビジネスプランの存在である。ウィリアム・D・バイグレイブ(William.D.Bygrave)の起業へのプロセスでは、「発案」→「引き金を引く出来事(トリガーイベント)」→「事業を始める」とあるが、「事業を始める」いわゆる起業するにあたっては、ビジネスの構想を固める過程、いわゆるビジネスプランの存在というのは起業する上で不可欠ではないだろうか。そもそも、起業するということは、ビジネスを継続させる必要があり、最低限、「誰に」、「何を」、「どのように売るか」が決まっていないと継続させることが困難であり、やはり、ビジネスプランは起業する上で必要であると言えよう。ここで問題になってくるのが、先に考察した起業の意思はあって、トリガーイベントが存在し、起業を決意した人間で、何のビジネスで起業するか、またはどのような構想でビジネスを展開していくかを具体化できていない人間を潜在的起業家と位置づけるかである。例えば、不本意ながら、突然、会社勤めを辞めざるを得ず、次の転職先がない場合や転職よりも起業を考える者の場合は、起業という道を進むことになると言えよう。この場合、起業に向けて準備をしていた訳ではないので、何のビジネスで起業するか、またはどのような構想でビジネスを展開していくかが、起業を決意した時点では無いと言えよう。前述のトリガーイベントの調査で、上位には、「独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた(15.7%)」,「勤務先に対して不満があった(12.9%)」,

「事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった(13.0%)」が並んでいるが、「独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた(15.7%)」,「事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった(13.0%)」と回答したものについては、ある程度の具体的なビジネスの計画があつての起業と推定できるものの、「勤務先に対して不満があった(12.9%)」と回答した人間については、具体的なビジネスプランがあるかどうかは不明であり、この「勤務先に対して不満があった(12.9%)」と回答した人間の中には、前述した、起業を決意した人間で、何のビジネスで起業するか、またはどのような構想でビジネスを展開していくかを具体化できていない人間が少なからずいると推定できると言えよう。そして、これらの起業を決意した人間で、何のビジネスで起業するか、またはどのような構想でビジネスを展開していくかを具体化できていない人間について、潜在的起業家と位置づけるか、それとも起業志望者とするかを考えた場合、やはり、やるビジネスが明確でないことから、起業化を推進していくことは難しいと考えられ、あくまでも、この段階では、起業志望者として位置づけた方が良いのではないだろうか。そしてこれらの考察からも、ビジネスの構想の存在の有無が、起業志望者と潜在的起業家の境界線として理解した方が良いのではないだろうか。また、一般論としてもある程度具体的なビジネスプランを描けないようであれば、起業化を推進していくことは難しいと言えよう。

以上の論点から、起業のプロセスと起業志望者・潜在的起業家・起業家の区分を表すと以下になると考えられる(図表8)。

図表8 起業のプロセスと起業志望者・潜在的起業家・起業家の区分



そして、潜在的起業家と位置づけられる集団としては、「トリガーイベントを経て、起業を決意し、1年以内若しくは2年以内の短い期間のうちに起業を始める予定である、具体的なビジネスプランを有する者」と捉えた方が理解し易いのではないだろうか。そもそも、日本における創業希望者は120万人を越えていると中小企業白書では指摘しているが、起業の実現率を高めるためには、少なくとも、この起業を果たす前の集団を起業志望者と潜在的起業家を分けて議論し、さらには、それぞれに応じた支援策を講じた方が効果的であると言えるのではないだろうか。

6. 起業志望者と潜在的起業家の課題の検討

前項では、起業を果たす前の集団を起業志望者と潜在的起業家を分け、それぞれに応じた支援策を講じた方が効果的であるのではないかと議論を進めてきた。「起業支援策の現状とその課題」では、起業家支援を考える場合、「制度」と「風土」の二つの側面があり、この両面をバランス良く推進し、特に、

制度と言ったハード面のみならず、アントレプレナーの涵養も含めた教育などのソフトな部分の重要性について、先行研究と共に概観した。ここでは、前項で議論した起業志望者・潜在的起業家からその課題を考察し、起業化まで導くにあたっての支援のあり方について検討していくことにする。

まず、起業志望者は、潜在的起業家と位置づけられる集団として求められる「トリガーイベントを経て、起業を決意し、1年～2年以内の短い期間のうちに起業を始める予定である、具体的なビジネスプランを有する者」という要件が不足していることから、資金面等の具体的な「制度面」の支援をしたところで、意味が薄いと見えよう。それよりも、「風土」、いわゆる、起業における考え方などの精神論的な教育部分を重視した方が良いと見えよう。特に、これから入る起業という世界がどのようなものかを知らせておくことが重要で、起業の求められる能力への理解、動機付け、起業への不安やアレルギーを取り除くアドバイスや情報提供などが求められると見えよう。「起業することの自分自身の意義」、

「起業するとはどのようなことなのか」、「起業におけるリターンとリスク」、「起業には何が必要なのか」、「起業における手順は」など起業志望者自身に起業における考え方、起業化までのステップを考えさせるための材料提供が重要と見えよう。また、一般論としても、起業における理解と動機が不十分であると、起業したところで継続は難しくなると見える。支援方法としては、教育部分がメインとなり、起業の成功事例の提供、簡単なビジネスプラン作り、起業のプロセスの理解など起業に関する基礎的な情報の提供がメインとなるだろう。

潜在的起業家は、1年以内若しくは2年以内の短い期間のうちに起業を始める予定で起業を決意し、ある程度の具体的なビジネスプランを有する者であることから、ある程度、起業における考え方や動機、起業への不安やアレルギーが取り除かれている状況であると言える。そのため潜在的起業家においては、そのビジネスプランのブラッシュアップが重要となる。潜在的起業家におけるビジネスプランにおいては、「誰に」、「何を」、「どのように売るか」の具体的で詳細なプランをはじめ、それ以外に、協力者の確保、起業の後の損益計算と貸借計算等の財務的な計画、マーケティングの具体的な方法等、起業するまでにより具体的に仕上げる必要があると見えよう。そして、支援においても、具体的なビジネスプランを有する者であることから、具体的で実践的なものが求められ、例えば、融資を受ける際に留意すべき具体的なアドバイス、ビジネスプランのブラッシュアップの助言、具体的な実行計画の策定支援、リスクへの対応方法、営業戦略の立案支援などが考え

られる。

以上、起業志望者と潜在的起業家の課題と支援について検討を加えてきたが、起業志望者と潜在的起業家では、その者たちが有する課題が違い、当然、支援方法も違ってくると思えよう。起業志望者では、具体的なものより、起業する上での考え方や動機の整理といった、むしろ、メンタル面が重視され、潜在的起業家では、メンタル面は既にある程度済んでいるものとして、より起業に向けた実践的なものが求められると思えよう。

7. おわりに

以上、起業家の現状、起業家支援策の現状と課題、起業家における諸研究について概観し、起業をする前の集団の起業志望者と潜在的起業家について考察してきた。起業の実現率を高めるには、潜在的起業家に対する効果的な支援を行っていくことが重要であることは言うまでもないが、これまでは、起業をする前の集団については、あまり研究がされていなかった。その点、今回、仮説の域はでないが、起業をする前の集団について起業志望者と潜在的起業家で区分し、その検討を試みた。また、この区分については、多くの弱点があると認識している。例えば、潜在的起業家と起業志望者の区分において、ビジネスプランが有るかどうかに関しては、起業家の主観で決定されるため、どの程度のビジネスプランであれば、ビジネスプランがあると思え、潜在的起業家にグルーピングされるのか、また、果たして、潜在的起業家と呼ばれる人間はどのくらいの割合で存在するのか、潜在的起業家に対して行われる支援で効果の高い支援方法は何か、その支援でどのくらいの割合

で起業が果たせることになるのか等である。また、実証的な検証もなされていないことも挙げられよう。

今回の研究では、起業をする前の集団について起業志望者と潜在的起業家について考察を加えた。この研究領域は発展途上と言え、より精度を高めることが必要と言えよう。起業をする前の集団を研究することは、起業の実現率を高めることに繋がり社会的にも意義あるものと考えられる。

脚注

注1) 広辞苑によると、起業とは、「新しく事業を起こすこと。」であり、類似の意味の言葉としては、「創業」、「開業」がある。同じく広辞苑によると、創業とは、「事業を新しく始めること。」、開業とは「営業を新たに始めること。みせびらき。」とされ、起業の同義語として使用されている。本稿では、「事業を始める、起こす」という意味で「起業」という言葉を使用していく。なお、引用または参考にした部分については、そのまま「創業」、「開業」という言葉を使用するが、意味としては、「起業」と同義語として解釈していく。

注2) ここの「誕生企業数と誕生率」は、高橋徳行『起業学の基礎－アントレプレナーシップとは何か－』p5～6を参考にした。誕生企業数とは、「事業所・企業統計調査」における「1年間に誕生した企業数」、誕生率とは、「(1年間に誕生した企業数) / (期首年における総企業数) = 誕生率」の式で表せる。

注3) GEM調査では、①起業の準備を始めている人、②創業後42ヶ月未満の企業を経

営している人の合計が18～64歳人口100当り何人いるかを定義し、各国の企業活動の活発さを図っている。¹⁵⁾

注4) 潜在的起業家の研究は、諸外国において、レイノルド (Reynolds)、カーター (Carter) 等の研究が存在する。我が国においては、これに近い研究として、企業経済学からのアプローチの原田の「潜在的開業者の実証分析」¹⁶⁾が存在するが、本稿では、労働経済学の観点から検討を加えていく。

参考文献

- 1) 村上義昭, 「新規開業企業の役割と開業支援」樋口美雄他編, 『新規開業企業の成長と撤退』, 勁草書房, 2007年, p237～251.
- 2) 中小企業庁編, 『2007年版中小企業白書』, ぎょうせい, 2007年, p21～42.
- 3) 中小企業庁編, 『2002年版中小企業白書』, ぎょうせい, 2002年, p48～63.
- 4) 中小企業庁編, 『平成19年度版 中小企業施策利用ガイドブック』, 中小企業庁広報室, 2007年.
- 5) 千本倅生, 「大学はベンチャーを育成せよ」加藤寛他編, 『THE NEXT』, 講談社, 1998年, p314～323.
- 6) 百瀬恵夫・森下正共著, 「第6章 ベンチャー支援策の課題と新たな政策展開」, 百瀬恵夫・森下正共著, 『ベンチャー型企業の経営者像』, 中央経済社, 1997年, p195～211.
- 7) 中丸眞治, 「起業家育成環境整備の検討」, 『商学研究論集第12号』, 明治大学大学院, 2000年.

- 8) 忽那憲治, 「補章 企業家タイプと企業家活動」忽那憲治他編, 『日本の新規開業企業』, 白桃書房, 2005年, p231～252.
- 9) 高橋徳行, 「第1章 開業者のプロフィール」忽那憲治他編, 『日本の新規開業企業』, 白桃書房, 2005年, p1～25.
- 10) William D Bygrave, THE PORTABLE IN ENTREPRENEURSHIP, John Wiley & Sons, Inc.1996. (ウィリアム・D・バイグレイブ著, 千本倅生&バブソン起業家研究会訳, 『MBA・起業家育成』, 株式会社, 1996年, p14～48.)
- 11) 高橋徳行, 「懐妊から誕生までの阻害要因について」, 『経済産業省男女共同参画社会研究会報告－参考資料1－』, 経済産業省, 2004年.
- 12) 嶋根政充, 「創業にいたるまでのサポート役割としてのメンター－男女差を考えながら－」, 『経済産業省男女共同参画社会研究会報告－参考資料2－』, 経済産業省, 2004年.
- 13) 齊藤毅憲, 『スモール・ビジネスの経営を考える－起業主體の観点から－』, 文眞堂, 2006年, p53～63.
- 14) 国民生活金融公庫総合研究所編, 『2007年版 新規開業白書』, 株式会社中小企業リサーチセンター, 2007年, p259～328.
- 15) 高橋徳行, 『起業学の基礎－アントレプレナーシップとは何か－』, 勁草書房, 2005年, p3～51.
- 16) 原田信行, 「潜在的開業者の実証分析」, 『日本経済研究』日本経済研究センター, 2002年.