

知識創造プロセスとしての創業

—— 技術志向型企業の創業を焦点として ——

新 田 光 重

1. はじめに

本稿では、技術上のイノベーションが活発な産業部門における企業を技術志向型企业と呼び、個人によるその設立（創業）について扱う。本稿は、「企業設立による市場参入」という新古典派的な視点ではなく、創業を個人的な知識創造のプロセスであると同時に、そのプロセスでなんらかのリスクを受容せざるを得ない行為と見る。

知識創造プロセスは、Metcalf and Diliso (1996) が指摘するように、新しい情報に対する評価が以前の経験の参照に基づく点から経路依存的である⁽¹⁾。それが個人的な行為である限り、創業を意思決定させる要因は個人の経験の中に見いだすことができるし、知識創造に経済資源の投入がなされる場合には、その知識創造は個人が受容するリスクの源泉となるのである。

以下、2節では、創業に対する企業者理論とイノベーション理論、及び政策当局による理解とその比較的最近の変容について概観している。とりわけ、Audretsch (1995) の「新しい経済知識の期待価値を専有したいという願望によって動機づけられる」新規参入者には大きな関心をはらっている。3節では、このAudretsch (1995) の議論を参照しながら、新田 (1999a) で展開した創業の意思決定に関する仮説を整理している。そして4節では、その仮説と、アンケート調査「日本における起業の源泉とその支援政策に関する研究」の集計結果とを照合することで、仮説を再検討する予定である。

2. 企業者と創業

2-1 企業者ならびに企業者精神の新しい理解と公共政策

OECD (1998) は、企業者精神 (Entrepreneurship) の語が「新しい小規模企業の創設とその成長」に関連して使用されることが一般的になってきていることを指摘している⁽²⁾。18世紀半ばのカンティヨン以来1970年代までの企業者理論を整理した Hébert and Link (1982) は、多様

な企業者機能の最小公倍数的理解として「不確実性と結びついた危険を負担する者」や「革新者」など全部で12の機能を列挙しているが⁽⁴⁾、その中には「企業を創設する者」は含まれていない。むしろ、企業の創設は、革新の手段の1つとみなされたり、あるいはリスク負担の1つの原因とみなされるのが一般的で、それ自体が企業者の機能要件と見なされることは、それまでの企業者理論史の中では一般的でなかったのである⁽⁴⁾。

Sundbo (1998) は、企業者を創業者に重複させる傾向が、1980年代の世界的な景気回復と、その時期に出現した世界的なイノベーションのブーム、そして、それを促進するための公共政策に依存することを指摘している⁽⁵⁾。このような企業者精神や企業者の新しい用語法の普及は、イノベーションの促進と雇用創出を目的として企業の設立や成長を支援する、供給サイドの公共政策の普及と密接に結びついていたのである。さらに、1980年代以降には、地域の雇用と企業設立の関係を実証する研究、シリコンバレーやルート128の状況に関するレポート、IT革命の進行による収穫逓増型のビジネスチャンスの急拡大等が、この傾向をサポートしたと言えよう。

日本においても、1990年代半ば以降には、Entrepreneurを起業家と表記し⁽⁶⁾、起業（創業）の増大や新興企業であるベンチャービジネスの出現が、日本経済の閉塞感を打開する方策として注目と期待を集めるようになる。そして、創業支援フォームとも呼ばれた第三次ベンチャーブーム以降、多様な公共政策が続々と導入されてきた。とりわけ、1999年2月から本格施行の始まった新事業創出促進法における「創業者への直接的な支援を実施する措置」では⁽⁷⁾、「新たな事業への挑戦そのものに政策的意義を認める」ことが明言され⁽⁸⁾、創業を機能上の要件とする企業者精神そのものが公共政策の対象と見なされるようになったのである⁽⁹⁾。

創業支援政策やベンチャービジネスに対する成長支援政策は、一方においては、それまで市場参入や市場創出を阻んできた公的規制や慣行などの要因を取り除くとともに、既存企業を前提としている競争政策や知的所有権制度、あるいは倒産法制などの市場フレームワークを、それらに例外を設ける形で再整備することをその主な内容とする。他方においては、中小企業技術革新制度（日本版SBIR）や創業及びベンチャービジネス向けの公的融資などのように具体的なプログラムを通じて、既存の企業と創業を企てる個人やベンチャービジネスとの間の資源配分への一定の方向性を持った、（つまり前者から後者への方向性を持った）公的介入を内容とすることになる。OECD (1998) では、これらに加えて、稀少性の高い資源として企業者精神を捉え、長期的な観点から教育などを通じたその涵養の必要性を指摘している。

このような公共政策が国・地域間でユニークになることは容易に想像できる。先の Hébert and Link (1982) が「経済学者の間では、企業者とは何者なのか、企業者とは何をするのかについて、いまだ合意が見られない」⁽¹⁰⁾と指摘した状況は現在においても変わっていないように思われるが、重要なことは、理論的な要請からの企業者理論の再構築ではなく、むしろ、企業者の行

動パターンの政策指向的な理解であり、国・地域のみならず、産業分野や技術分野、あるいは世代間やジェンダーによる多様性を許容する緩やかな理論化の方向性こそ生産的ではないかと考えられる。以下、本稿では、日本における政策指向的な企業者（＝創業者）理論の構築に向けた予備的考察を行いたい。

2-2 産業進化と創業

Audretsch, Houwelling and Thurik (1998) は、「新古典派経済学は、新しい経済的知識の基本的な特性を単純化し過ぎることによって、参入のプロセスにおいて企業だけに焦点を合わせ、実際に企業を始めるのは個人であるという事実を見落とした」⁽¹¹⁾と述べ、在職していた企業を退職して、なんらかのアイデアを持って創業に踏み切った著名な企業者の例をあげている⁽¹²⁾。

『経済発展の理論』におけるシュンペーター・モデルⅠでは、このような個人としての企業者こそイノベーションの遂行主体であった。このアイデアは、企業者理論にもイノベーション理論にも影響を与えたが、Sundbo (1998) が指摘するように、現在ではイノベーション理論（技術経済学）は企業者理論の中では弱い位置づけしか与えられていない⁽¹³⁾。

このことは、後年のシュンペーターが、大企業における企業者機能の組織化と、イノベーションがそのような企業組織内でのイベントに移行することを示すモデル（シュンペーター・モデルⅡ）を主張するようになった点が大い⁽¹⁴⁾。イノベーション理論は、個人である企業者ではなく、内生的な研究開発能力を持つ大企業を主要な対象とするようになり、また、研究開発における規模の経済性の存在（シュンペーター仮説）が支持されるようになる。

他方で、シュンペーターの企業者は、リスクを取る必要のない存在であり、かつ特殊な能力の持ち主であるため、二重の意味で社会的に稀少性の高い存在と見なされた。このことは、先のシュンペーター・モデルⅡの普及と併せて、大企業による市場支配と新企業の設立（創業）の停滞を予想させた。しかしながら、Audretsch (1995) は、「新企業の産業への参入は、規模の経済性と革新的な活動が重要な役割を演ずる産業においては実質的に阻止されることはなかった」と述べ⁽¹⁵⁾、イノベーションが活発な産業部門ではむしろ新企業の設立が活発になる点を、解くべきパズルとして提示した。

このパズルに対する Audretsch (1995) の解答は、その産業の技術状況と規模の経済性を利用して説明される。すなわち、技術状況がルーティン化していない「企業者的な技術レジーム (entrepreneurial technological regime) の下では、新規参入者がイノベーションを遂行する可能性がより大きいため」、「新しい経済知識の期待価値を専有したいという願望によって動機づけられる」新規参入者は、「たとえ損失に直面したとしても容易に退出を意思決定しない」のである⁽¹⁶⁾。したがって、最小効率規模 (minimum efficient scale) を達成できない多数の小規模

企業が、選択プロセス (selection process) の中に入り込みそこに滞留しているわけである。その中のある企業は、やがて最小効率規模を達成しこの産業に残るが、他の多くの企業はこの産業から退出していくのである。このことは、産業における非対称的な企業規模の分布の継続をも同時に説明する。

マイクロエレクトロニクス、情報通信、バイオテクノロジーなどの分野で科学ベースの新しい技術機会が出現するようになった 1980 年代には、2-1 節で述べたような企業者理論における創業の位置づけの変化、すなわち、創業者と企業者を同一視する傾向が生じてきた。そのような産業部門では、とりわけ、シリコンバレーを中心に米国については、その高い開業率と廃業率から、Audretsch (1995) 的な創業と小規模企業の成長に特徴付けられる多産多死型の産業進化の図式のフィットを予想できる。しかしながら、このような産業進化の図式は、開業率、廃業率とも米国と比べてはるかに低い日本を含む多くの国・地域や多様な産業部門でも一般化できるのだろうか。

3. 創業の意思決定に関する仮説

Audretsch (1995) は、既存の企業の階層的な組織に埋め込まれた意思決定者と、新しい知識の潜在的経済価値を評価できる同じ組織に所属している個人の間には、プリンシパル・エージェント間の知識の非対称性に基づく組織上の問題が現れると考えている。そして、Nelson and Winter (1982) の意味で技術的な状況がルーティン化している場合、両者間の知識の非対称性から生じる組織上の問題は小さく、反対に企業者的な技術状況のもとでは組織上の問題は大きくなると考える。つまり、「(両者の) 非対称性の程度が大きいほど、新しい経済的知識は、エージェントである彼女あるいは彼が、その新しい知識の予想される経済的価値を専有するために、新しい企業を始めざるをえないという意思決定に帰結する」のである⁽¹⁷⁾。

これに対して、新田 (1999a) では、「経済的機会を見つけだし、その事業化に際して生産や販売を組織化する機能をはたす」個人を創業企業者と呼び、経済的機会への認識を創業の動機と考えた。そして、全ての創業が不確実性に対処するためのなんらかの知識創造のプロセスを含み、そのプロセスで発生する機会費用を含む様々な費用や、個人が組織を形成するプロセスで発生する費用を負担回避不能な最小限の投資とみなし、そこに創業を遂行する個人が受容せざるをえないリスクを求めた。

経済的機会を認識した潜在的創業者が創業を実行するか否かは、彼が受容せざるをえないリスクの程度、つまり、リスクの源泉となっている不確実性をどのように評価するか依存している。自身が就学することで得た知識や過去の就業経験で得た知識が優位性をもたらすような事業ドメ

インを選択するのは当然として、重要なことは、自身にとっていかに不確実性の低い経済的機会を追求するかという点であり、また、経済効率の良い知識創造や、リスクに対する補償をいかに追求するかという点である。

Audretsch (1995) のモデルにおいては、プリンシパル・エージェント間の知識の非対称性が大きい、企業者的な技術状況のもとでこそ創業は活発になることが想定されている。しかしながら、このような産業部門では、潜在的創業者にとっての不確実性は一般に大きくなると考えられるのである。したがって、このモデルの適用可能性は、当該の国・地域や産業部門において、参入の成功による期待収益の大きさや、創業に伴うリスクが社会的に分散していることから個人に割り当てられたリスクが比較的小さいことなど、環境条件が整っている程度に依存すると考えられる。

新田 (1999a) では、初期のカーズナーが強調した「利潤機会に対する市場参加者の機敏性」⁽¹⁸⁾、すなわち、直感力や機敏な意思決定の能力こそ企業者機能遂行の必要条件と考える。利潤機会を実現するためには知識創造や学習を伴う点を強調することで、カーズナーの企業者にリスク受容者とイノベーションの遂行者という要素を加えることでその拡張を図りたい⁽¹⁹⁾。初期のカーズナーは、企業者が見つけども利潤機会が不確実性を伴わないと想定していたため、彼の企業者はリスク受容者とは見なされなかった⁽²⁰⁾。同時に、彼の企業者は、なんらかの不均衡（利潤機会）を見つけだし、そこから機敏に利潤を得るという市場プロセスにおける企業者の役割（ブローカー的側面）が強調され過ぎたため、イノベーションの遂行者とも見なされなかったのである。

Metcalf and Diliso (1996) が指摘するように、「計算上の曖昧さと不可避的な無知の範囲が存在する領域では、意思決定は予測と直感に基づいてなされる」⁽²¹⁾。潜在的創業者は、自らの意思決定が高い不確実性に基づかざるをえないことを知っている。そこで彼らは、自身にとっては不確実性が低いと判断できる経済的機会であれば、それを機会とは判断しないと考えられる。このような特定の個人にとって不確実性が低いような、つまり、不確実性の程度が個人間で非対称であるような利潤機会の例として、イノベーションの模倣のケースを考えよう。Freeman (1987) が示しているように、経済パフォーマンスへの影響という点から見るとイノベーションの模倣はすぐれて革新的な活動である。そして、模倣を利潤機会と捉え、それを機敏に実行に移す主体としては、カーズナー型の企業者の特性はよくフィットする。

今、利潤機会として、あるイノベーションの模倣機会が存在していると考えよう⁽²²⁾。その模倣（利潤機会）の実現に伴う不確実性が自身にとって十分に低いと判断した、つまり、自身の知識ベースから模倣が成功し易いと判断した、あるいは、情報の非対称性のために手強いライバルが当面は現れそうにないと判断したカーズナーの企業者は、模倣を実行するかもしれない。また、場合によっては、その製品になんらかの改善を施す可能性や、新しい販路の開拓、あるいは市場

で受け入れられやすいデザインへの変更といったさらなる利潤機会を見いだすかもしれない。

不確実性に対する事前の評価が経済的機会の発見を促す可能性としては、自身が評価する新しい知識の潜在的経済価値を在職中の企業組織が評価しないことが明白であるようなケースがある。そのような経済的機会を創業によって実現に移す際に、少なくともその企業は潜在的なライバルとはならないのである。新田（1999a）では、在職中の企業組織の中に存在しながら（潜在的創業者は在職中にそのような知識を獲得したので）、その企業が実現しないような経済的機会を「残存技術機会」と呼び、それが既存企業内で分布する程度が、スピノフによる技術志向型企業の創業の程度を決める重要な要因になると考えた⁽²³⁾。

また、模倣の実行に伴う発見やひらめき、探索、また、生産の実行や製品の改善は、彼が蓄積した知識に基づいた新たな知識創造を伴い、そのためには機会費用を含め、（不確実性は低くともその存在ゆえに必要となる）試作品の制作や製品試験のために費用がかかるのである。もし想定される業務を全て創業者本人が実行するとしたら非常に長期にわたる、場合によっては非現実的な長さの時間が必要と見なされるかもしれない。そのような場合や、あるいは、利潤機会を実現するために時間を節約したい場合には、本人が実施するはずだった知識創造の一部を、それが容易な誰か（そのための機会費用の小さい誰か、もっとわかりやすく言うなら、その業務を遂行するのに必要な知識の多くをすでに持っている誰か）に委託する可能性がある。ここに新しい組織として企業が創設されることになるが、このようなパートナーに支払われる賃金もまた知識創造の費用であり、法人登記や事務所経費もまたそのような費用の一部と見なされる。

このように、創業の実行から生じるリスクの内容（構成）において、既存企業と創業を企てる個人では異なると考えられる。つまり、創業という個人による非組織的な知識創造のプロセスには、利用可能な組織の非存在から生じるリスクや、組織形成のプロセスから生じるリスクが⁽²⁴⁾、知識創造に伴う本来のリスクに付加されるのである。また、既存の企業であれば実際には取るに足りないようなコストも、個人が実行主体となる創業においてはリスクの源泉と認識される可能性がある。

4. 技術志向型企業の創業: アンケート調査による仮説の検証

本節では、アンケート調査「日本における起業の源泉とその支援政策に関する研究」⁽²⁵⁾を通じて、これまで検討してきたエージェントとしての創業者に関する若干の行動仮説の補強を試みた。本調査は、日経産業新聞紙上の連載企画「発掘技術 VB」⁽²⁶⁾で1994年4月7日の連載開始から1998年11月20日までの期間に取り上げられた企業のうち、1998年12月の時点で「東京商工リサーチ企業情報」で検索可能で、いわゆる社内ベンチャーと見なされる企業を除く全国157

社の代表者に調査票を送付し、うち30%にあたる47社の代表者から得た回答を集計したものである。47名の回答者は、創業時の平均年齢が38.4歳、平均社歴14.8年の創業者である。製造業が24社、うち「その他の電子部品製造業」が4社、「電子計算機・同附属装置製造業」が3社、1社を除いて電子・電気・機械関連である。非製造業は23社のうち9社が「受託開発ソフトウェア業」である⁽²⁷⁾。

質問票は6つの質問群からなり、それぞれ2~5問の選択枝からの選択（複数ならびに択一）による回答と、選択枝による回答を補完するコメントを自由に記述できるコメント欄から構成されている。コメント欄は、本調査が予備的調査の側面があること、サンプル数が少なく統計学的なテストに堪えられないこと、補完的なヒアリング調査を直後に実施できないことを考慮し、部分的にでもそのような不備を補うために設けた。

4-1 Q1質問群（創業者の前職業・勤務先）の集計結果

表4-1に集計されているように、Q1-1の現在の会社を創業する直前の職業としては、ほぼ半数（49%）が「研究職・技術職の会社員」であり、「研究職・技術職でない会社員・公務員」が21%で続いている。今回の回答者には「大学や公的研究機関の研究者」は含まれていなかった。また、経営者としての経験を持つ回答者（非自営の（雇われた）経営者+自営の経営者）が26%と、高い比率を占めている。回答者の81%（「研究職・技術職の会社員」+「非自営の（雇われた）経営者」+「研究職・技術職でない会社員・公務員」）が前勤務先をスピンオフしての創業と

表4-1 創業者の前職業・勤務先

Q1-1 創業直前の職業		
	回答数	(比率)
無職（大学生・大学院生を含む）	2	(4%)
研究職・技術職の会社員	23	(49%)
非自営の（雇われた）経営者	5	(11%)
研究職・技術職でない会社員・公務員	10	(21%)
自営の経営者	7	(15%)
合計	47	(100%)

Q1-3 創業直前に勤務していた会社の事業ドメインとの関係		
	回答数	(比率)
同じ事業内容であるが競争的な関係ではない	6	(21%)
同じ事業内容であり競争的な関係である	2	(7%)
以前の会社から見ると現在は顧客側の立場である	4	(14%)
以前の会社は現在では顧客側の立場である	2	(7%)
ほとんど関係ない	15	(52%)
合計	29	(100%)

ということになり、そこから「非自営の（雇われた）経営者」を除く70%がエージェントと見なされる。Q 1-2の創業直前の具体的な勤務先については、サンプルが少なかったこともあり、一定の傾向はつかめなかったが、敢えて指摘するとすれば、比較的外資系企業と上場企業のメーカーが目についた点である。

Q 1-3の現在の会社の事業内容と、創業直前に勤務していた会社や団体の事業内容との関係については、過半数（52%）が「ほとんど関係ない」と回答している。サンプル数は少ないが、「同じ事業内容であり競争的な関係」（7%）に対して、「同じ事業内容であるが競争的な関係ではない」（21%）の比率が高く、どちらかと言えば、棲み分け的な事業ドメインの選択が行われていることが考えられる。また、「以前の会社から見ると現在は顧客側の立場」（14%）や「以前の会社は現在では顧客側の立場」（7%）と、以前の勤務先企業に対してユーザーやサプライヤーのポジションにある企業も見られる。「同じ事業内容であり競争的な関係」が少ない点において、創業者が前勤務先（インキュヘーター）との開発競争を招かないような技術機会の実現を目指すという仮説は支持できるように思われる。他方で、過半数が「ほとんど関係ない」と回答した点において、勤務先企業が技術機会を生み出す役割をはたしているという仮説は否定できないまでも、再検討が必要と考えられる。

4-2 Q2 質問群（創業者の学校歴）の集計結果

Q2の質問群は、事業の遂行や事業ドメインの選択に影響のあった学校歴に関するもので、表4-2に集計されている。今回の調査対象が「技術志向型企業の創業者」であったことから、Q2-1（現在の事業を遂行する上で主要な知識を得たと思われる学校歴）、Q2-2（現在の事業を選択する上で最も影響を受けたと思われる学校歴）とも、「工学系の大学（新製の工業高等専門学校を含む）」

表4-2 創業者の学校歴

	Q2-1 現在の事業を遂行する上で主要な知識を得たと思われる学校歴		Q2-2 現在の事業を選択する上で最も影響を受けたと思われる学校歴	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)
小学校・中学校	3	(9%)	4	(11%)
工業系の高校	2	(6%)	3	(8%)
普通科高校	0	(0%)	1	(3%)
工業系の専修学校	2	(6%)	1	(3%)
理学系の大学	3	(9%)	2	(6%)
工業系の大学（新製の工業高校等専門学校を含む）	17	(50%)	21	(58%)
人文科学系の大学	2	(6%)	1	(3%)
工学系の大学院	4	(12%)	2	(6%)
上記以外の大学院	1	(3%)	1	(3%)
合 計	34	(100%)	36	(100%)

含む)」が圧倒的に高い比率を占めた（Q 2-1 では 50%，Q 2-2 では 58%）。これらに「工業系の高校」，「工業系の専修学校」，「理学系の大学」を加えると理科系の学校歴による影響は，それぞれ 82%と 81%になる。このことは，Q 1-1 の「研究職・技術職の会社員」が 49%であったことを考えると，そうではない職業にある回答者の中にも理科系の学校歴の影響が強いことを意味する。

また，Q 2-1 では，高等教育（専修学校以上）の占める比率が 85%，高等学校までの占める比率が 15%であるのに対して，Q 2-2 では，それぞれ 78%と 22%となり，事業選択への学校歴の影響は，知識取得への学校歴の影響と比べて，わずかではあるが低位の学校にウェイトがあるように思われる。

Q 2-3 のコメント欄への記入は，他のコメント欄と比べて記入が多く（記入率 47%），その過半数が「学校での知識は一切役立っていない」や「知識は全て社会に出てから学んだ」といったように学校教育の影響に否定的なものであった。学校教育の影響に肯定的な少数のコメントの中にも，「高齢で学んだ大学院での教育」，「化学工学の研究手段として学んだ計算機」，「人脈」を上げている回答が目についた。

4-3 Q 3 質問群（創業者の業務経験）の集計結果

Q 3 の質問群は，業務経験とそれへの選好（「最も愉快だった業務」と「最も不愉快だった業務」），ならびにそれからの影響（「事業を遂行する上で主要な知識を得たと思われる業務」と

表 4-3(a) 創業者の業務経験

	Q 3-1 経験のある業務	Q 3-2 最も愉快だった業務	Q 3-3 最も不愉快だった業務	Q 3-4 事業遂行上主要な知識を得た業務	Q 3-5 事業選択上最も影響を受けた業務
	回答数（比率）	回答数（比率）	回答数（比率）	回答数（比率）	回答数（比率）
基礎研究	9（23%）	0（0%）	1（4%）	0（0%）	0（0%）
技術開発	22（55%）	13（33%）	0（0%）	11（28%）	8（21%）
製品開発（企画を含む）	25（63%）	14（36%）	0（0%）	10（25%）	11（29%）
研究開発部門での管理的業務	10（25%）	0（0%）	1（4%）	2（5%）	3（8%）
生産技術	12（30%）	2（5%）	1（4%）	5（13%）	5（13%）
生産管理	8（20%）	0（0%）	2（7%）	0（0%）	0（0%）
生産現場での管理的業務	9（23%）	0（0%）	5（18%）	0（0%）	0（0%）
営業	21（53%）	8（21%）	7（25%）	8（20%）	7（18%）
営業部門での管理的業務	6（15%）	1（3%）	3（11%）	1（3%）	1（3%）
調達	2（5%）	1（3%）	2（7%）	1（3%）	0（0%）
調達部門での管理的業務	1（3%）	0（0%）	0（0%）	0（0%）	0（0%）
経理	1（3%）	0（0%）	0（0%）	1（3%）	1（3%）
上記以外の事務	3（8%）	0（0%）	3（11%）	1（3%）	0（0%）
上記以外の事務部門での管理的業務	4（10%）	0（0%）	3（11%）	0（0%）	2（5%）
合計	40*	39（100%）	28（100%）	40（100%）	38（100%）

* 複数回答であるため回答人数

「事業を選択する上で最も影響を受けたと思われる業務」を問うもので、表 4-3(a)に集計されている。複数回答で業務経験を問う Q 3-1 では、「製品開発（企画を含む）」と「技術開発」の経験者か、それぞれ 63%と 55%で上位を占めた。予想外に多かったのは 53%を占めた「営業」経験者であった。

業務の選好については、「最も愉快だった業務」を問う Q 3-2 で「製品開発（企画を含む）」と「技術開発」が、それぞれ 36%と 33%で上位を占め、次いで多かったのは 21%を占めた「営業」であった。ここで「営業」をあげた回答者の多く（63%）は、Q 1-1 での非技術職だが、学校歴では理科系が 63%を占めている。これらの回答者は Q 3-3 の「最も不愉快だった業務」としては、「生産現場での管理的業務」と「営業部門での管理的業務」をあげている。

「最も不愉快だった業務」を問う Q 3-3 での第 1 位は、25%を占めた「営業」で、「生産現場での管理的業務」の 18%がこれに続いている。ここで「営業」をあげた回答者の多く（71%）は Q 1-1 での技術職で、Q 3-2 の「最も愉快だった業務」では、「製品開発（企画を含む）」と「技術開発」をあげている回答者が多い。

「事業を遂行する上で主要な知識を得たと思われる業務」を問う Q 3-4 では、「製品開発（企画を含む）」と「技術開発」が、それぞれ 25%と 28%で上位を占め、ついで「営業」の 20%であった。「事業を選択する上で最も影響を受けたと思われる業務」を問う Q 3-5 でも、「製品開発（企画を含む）」と「技術開発」が、それぞれ 29%と 21%で上位を占め、ついで「営業」の 18%であった。

表 4-3(b)は、職種と学校歴によって営業経験の有無を調べたものである。Q 1-1 における技術職の会社員のうち 48%が、Q 2 における理科系の学校歴を持つ回答者の 43%が営業経験者であった。また、この 15 分類の業務における平均業務経験数は 3.3 業務で、この 15 業務を開発（基礎研究、技術開発、製品開発）、生産（生産技術、生産管理）、営業（営業）、管理（研究開発部門での管理的業務、生産現場での管理的業務、営業部門での管理的業務）にグループ化してみたところ、78%の回答者が複数のグループにまたがって業務を経験していることがわかった。

表 4-3(c)では、「最も愉快だった業務」に対して「事業を遂行する上で主要な知識を得たと思われる業務」と「事業を選択する上で最も影響を受けたと思われる業務」がそれぞれ一致した比

表 4-3 (b) 創業者の営業経験

	理 科 系		技 術 系	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)
営業経験あり	14	(48%)	9	(43%)
営業経験なし	15	(52%)	12	(57%)
合 計	29	(100%)	21	(100%)

表 4-3(c) 業務選好と必要業務の一致率

	Q 3-2 に対する Q 3-4 の一致率	Q 3-2 に対する Q3-5 の一致率
技術開発	55%	45%
製品開発 (企画を含む)	50%	57%
営業	75%	63%

率を示している。一致率は、「技術開発」と「製品開発 (企画を含む)」に対して「営業」の方が高くなっている。「技術開発」と「製品開発 (企画を含む)」について、不一致のパターンを見ると、「技術開発」の場合は事業遂行、事業選択とも「生産技術」をあげているケースが不一致の半数を占めている。「製品開発 (企画を含む)」の場合は事業遂行、事業選択が「技術開発」と「研究開発部門での管理的業務」のどちらかと組み合わせになっているケースが多い。

我々の仮説では、創業の意思決定は、創業の実行に伴う学習や知識創造に要する機会費用やそのための実際のコストに対する評価を前提とする。学校歴を含め、選好を越えた業務経験から生じる知識形成の幅が広がれば、このような費用の節約になるため、創業の意思決定に対してはプラスの影響を持つ要因と考えられる。実際、Q 3-6 のコメント欄では、中小企業で業務経験の幅を広げたことが自分の能力開発に役立った旨のコメントや、「建築現場監督は不愉快であると同時に勉強になった」とのコメントもあった。また、von Hippel (1988) が指摘するように、イノベーションの源泉 (技術機会) がユーザーとのコミュニケーションの中にあることは少なくない。すなわち、営業経験も創業の意思決定に対してはプラスの影響を持つと考えられる。今回はデータの制約上それぞれの要因の作用を分析することはできないが、業務経験の幅と創業の関係についての分析の必要性が明らかになったと思われる。

Q 3-6 のコメント欄への記入率は 28% で、この中には「マーケティングや商品企画の経験が有益」や「プラント開発に携わったことが有益」といった選択肢に対する補足的なコメントが目についた他、非製造業分野の創業者から選択肢が不適切で回答できない旨の指摘があった。

4-4 Q 4 質問群 (創業を意思決定した理由) の集計結果

Q 4 の質問群は、創業を意思決定した理由を問うもので、表 4-4(a) に集計されている。複数回答で意思決定の理由を問う Q 4-1 では、3/4 の回答者が「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」(74%) をあげている。続いて、半数近い 43% が「勤務していた会社では、自分の望む仕事に就けない、あるいはその仕事を継続できないから」を、1/3 の回答者が「勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから」(31%) をあげている。

ここで「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」をあげた 3/4 の回答者のうち 7 割強が Q 4-2 では「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」をあげ、残りの 1/4 の回答

表 4-4 (a) 創業を意思決定した理由

	Q 4-1 創業の理由		Q 4-2 最も強い理由		Q 4-3 2 番目に強い理由	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)	回答数	(比率)
自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから	31	(74%)	20	(50%)	4	(12%)
顧客を確保できる見通しかついていたから	10	(24%)	1	(3%)	8	(24%)
資金面での見通しかついていたから	6	(14%)	0	(0%)	5	(15%)
友人や知人、家族や親戚の支持を得られたから	12	(29%)	3	(8%)	3	(9%)
勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから	13	(31%)	3	(8%)	7	(21%)
勤務していた会社では、自分の望む仕事に就けない、あるいはその仕事を継続できないから	18	(43%)	11	(28%)	3	(9%)
勤務していた会社の給与面や昇進面での処遇に強い不満を感じたから	7	(17%)	2	(5%)	3	(9%)
合 計	42*		21	(100%)		(100%)

* 複数回答であるため回答人数

表 4-4 (b) 創業を意思決定した理由 (グループ)

	Q 4-1 創業の理由		Q 4-2 最も強い理由		Q 4-3 2 番目に強い理由	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)	回答数	(比率)
事業アイデアへの自信	31	(74%)	20	(50%)	4	(12%)
リスクに対する補償	28	(67%)	4	(10%)	16	(48%)
提案拒否	13	(31%)	3	(8%)	7	(21%)
勤務先に対する潜在的不満	25	(30%)	13	(33%)	6	(18%)
合 計	42*		40	(100%)	33	(100%)

* 複数回答であるため回答人数

者のうち、同じく7割強がQ 4-2で「勤務していた会社では、自分の望む仕事に就けない、あるいはその仕事を継続できないから」をあげており、自信先行型と不安先行型とでも呼べるような2種類のケースが観察できる。

Q 4-2の創業を意思決定した最も強い理由としては、半数が「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」(50%)を挙げ、次いで「勤務していた会社では、自分の望む仕事に就けない、あるいはその仕事を継続できないから」(28%)となっている。これに対してQ 4-3の2番目に強い理由では、「顧客を確保できる見通しかついていたから」が1位の24%を占め、次いで「勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから」(21%)となっている。

表 4-4(b)では、「顧客を確保できる見通しかついていたから」+「資金面での見通しかついていたから」+

「友人や知人、家族や親戚の支持を得られたから」をグループ化して、リスクに対する補償を代表する要因と考えた。また、「勤務していた会社では、自分の望む仕事に就けない、あるいはその仕事を継続できないから」+「勤務していた会社の給与面や昇進面での処遇に強い不満を感じたから」をグループ化して、勤務先に対する潜在的不安・不満を代表する要因と考えた。「勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから」はこの中に含めるのではなく、むしろ単独でトリガーとして作用する要因と考えた。

そうすると、Q4-2では、勤務先に対する潜在的不安・不満の比率が高く（33%）、リスクに対する補償の比率が低く（10%）になっている。これに対してQ4-3では、勤務先に対する潜在的不安・不満が18%であるのに対して、リスクに対する補償が48%と後者が高くなっている。また、Q4-2では8%と比率の低かった「勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから」がQ4-3では21%を占めるようになっている。

ここでQ4-2とQ4-3を組み合わせて見ると、3つのグループが観察できる。1つは、Q4-2で「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」をあげた回答者のうちQ4-3でリスクに対する補償をあげているグループ（67%、有効回答全体の35%）である。このグループは、潜在的に創業を志向しており、リスクに対する補償が創業の意思決定に梃子として作用したと考えられる。後のQ5-3の勤務先企業への提案について、このグループでは73%が提案をしていない。これは、以下の2グループではほぼ半数が提案をしたのと異なる結果である。このグループは、我々が仮定したような技術機会に機敏な、つまり、既存企業との競争を回避できるような未実現の技術機会に気づくと、先んじて実現を試みる新田（1999a）の創業企業者のイメージに近いように思われる。

2つめのグループは、Q4-2で「自分の事業アイデアに絶対的な自信があったから」をあげた回答者のうちQ4-3で勤務先に対する潜在的不安・不満をあげているグループ（28%、有効回答全体の15%）である。このグループでは、むしろ潜在的不安・不満が創業の意思決定に梃子として作用していると考えられる。このようなグループは、Audretsch 的なプリンシパル・エージェント間の知識の非対称性に基づく創業の姿を示唆していると考えられる。3つめのグループは、Q4-2で勤務先に対する潜在的不安・不満をあげた回答者のうちQ4-3で「勤務していた会社が、自分の提案を受け入れなかったから」をあげているグループ（60%、有効回答全体の18%）である。最後のグループでは、勤務先に対する潜在的不安・不満を背景に、提案拒否が創業の意思決定のトリガーとして作用したと考えられる。

Q4-4のコメント欄への記入率は36%と比較的高かった。コメントの内容は創業の動機についての付加的な説明が主であった。「自己の向上心」や「技術の可能性に確信を持った」あるいは「ビジネスを楽しみたかった」などのコメントが見られる反面、「勤務先のVBが吸収合併され

VBの要素がなくなると思った」や「勤務先が銀行管理となったため」あるいは「いわゆる窓際族となった」など前勤務先との不可避的な断絶がトリガーとなったケースや、「前勤務先では責任の量と権限の量が一致しない」や「経験した技術自体に物足りなさを感じ」あるいは「コンサルティング業務に限界を感じたから」といったフラストレーションの蓄積を感じさせるコメントも見られた。

4-5 Q5質問群（製品や技術への評価の非対称性）の集計結果

Q5の質問群は、製品や技術への自己と組織の評価の非対称性を問うもので、表4-5に集計されている。製品や技術への自己評価を問うQ5-1では、「未だ実現していない製品や技術なので、他人が実現する前に実現したいと考えた」が過半数（56%）を占めた。「既存の同様の製品や技術よりも、性能面において優れていると考えた」と「既存の同様の製品や技術よりも、コストパフォーマンスの面で優れていると考えた」がそれぞれ20%で次いでいる。

Q5-2のコメント欄への記入率は28%であった。コメントの内容は、「過去になかった製品」や「着想が画期的」あるいは「絶対的な優位性を保持できる」といった自己の技術や製品への強い自信に関するものが過半数を占めた。

Q5-3～Q5-5の質問群は、勤務先であった企業組織との間における技術や製品に対する評価の非対称性を問うものである。アイデアの提案の実行を問うQ5-3では、「提案した」が45%、「提案しなかった」が55%であった。提案した回答者に「勤務先の評価」を問うQ5-4では、半数の50%が「採用の可能性は残っていたが、当面は見送りとなった」と回答し、その理由については、サンプル数が少なかったこともあり「市場規模が小さすぎる」、「市場規模を予測しにくい」、「競争相手がすぐに現れうまみのないビジネスになる」、「開発に失敗する可能性が高い」ともよく似た数字であった。「採用の可能性は残っていたが、当面は見送りとなった」は、提案者にとっては、勤務先との評価のギャップは小さかったにもかかわらず、勤務先企業がそのプロジェクトを採用しないことが明白であることを意味している。この回答の比率が高いことは、組織との評価の一致（対称性）がむしろ創業を動機付けるという仮説を支持する材料になると思われる。

提案しなかった回答者に「勤務先の評価の予測」を問うQ5-5では、当時の勤務先が「採用するだろう」と考えていたケースは21%に過ぎず、「採用しないだろう」と考えていたケースが8割を占めている。その理由としては、「市場規模が小さすぎる」が26%、「市場規模を予測しにくい」が21%、「競争相手がすぐに現れうまみのないビジネスになる」と「開発に失敗する可能性が高い」がそれぞれ16%とよく似た数字であった。

Q5-6のコメント欄への記入率は26%であった。ここでは、提案して創業したという社内ベンチャー的なケースを想定した選択肢を置いていなかったため、その旨回答者から指摘を受けた。

表 4-5 製品や技術への評価の非対称性

Q 5-1 構想した製品や技術に対する自己評価

	回答数	(比率)
性能面において優れている	8	(20%)
デザイン面において優れている	0	(0%)
コストパフォーマンスの面で優れている	8	(20%)
優れたマーケティングを実施できる	2	(5%)
他人が実現する前に実現したい	23	(51%)
合 計	41	(100%)

Q 5-3 当時の勤務先で提案したか

	回答数	(比率)
提案した	19	(45%)
提案しなかった	23	(55%)
合 計	42	(100%)

Q 5-4 当時の勤務先の評価

	回答数	(比率)
当面は見送り	8	(50%)
市場規模が小さすぎる	1	(6%)
市場規模を予測しにくい	1	(6%)
競争相手がすぐに現れる	2	(13%)
開発に失敗する可能性が高い	2	(13%)
合 計	16	(100%)

Q 5-5 当時の勤務先はどのように評価すると考えていたか

	回答数	(比率)
採用する	4	(21%)
市場規模が小さすぎる	5	(26%)
市場規模を予測しにくい	4	(21%)
競争相手がすぐに現れる	3	(16%)
開発に失敗する可能性が高い	3	(16%)
合 計	19	(100%)

また、ここでは、仮説を直接裏付けるような説明的な長めのコメントが見られた。「企業の中では、市場、技術、製品に対する認識は個人差があり、それが判断の差となる。また、企業家としての戦略など種々の要因があり判断の正解は難しい」、「ベンチャー企業における新製品の事業化と大企業における新規事業の事業化においてはその判断基準に大きな隔たりがあり、一様に比較することは困難と考える」、「革新的、創造的なことは企業（特に大企業）ではよほどでないで取り上げられることは少ない」の3つのコメントは、プリンシパル・エージェント間の知識の非対称性に基づく組織上の問題の存在を裏付けるものと考えられる。

また、「未来社会の市場は誰も予測できない。だから、どこも、誰も相手にしない。しかし、未来社会に不可欠なインフラ技術であり、覚醒したら膨大な新しい市場が形成されると確信した」と「当面の利益だけにとらわれず、1つの技術を思い切り掘り下げれば、いつか時代が必要としてくれるはず。そのためには、余計な仕事には一切手を出さずにあくまで本業で勝負することが必要で、もうけても他事業へ浮気してはいけないと思います」の2つのコメントは、自己の評価に確信を持つエージェントの姿勢をよく表していると考えられる。

4-6 Q6 質問群（創業を意思決定した際の不安要因）の集計結果

Q6の質問群は、創業を意思決定した際の不安要因を問うもので、表4-6に集計されている。創業を意思決定した際の不安要因について問うQ6-1では、「必要な開発資金を継続的に得ることができるのか」(74%)、「会社を存続させるだけの収益をあげることができるのか」(70%)、「目指す製品や技術を市場は評価してくれる(売れる)のか」(51%)で特に回答率が高かった。予想外であったのは、「目指す製品や技術を実現(完成)できるのか」が37%と回答率が低かったことである。

最も不安を感じた点に関するQ6-2については、Q6-1とよく似たオーダーで、「必要な開発

表 4-6 創業者を意思決定した際の不安要因

	Q6-1 創業時に不安に感じたこと		Q6-2 創業時に最も不安に感じたこと	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)
実現(完成)できるのか	16	(37%)	2	(5%)
市場は評価してくれる(売れる)のか	22	(51%)	7	(16%)
収益をあげることかできるのか	30	(70%)	14	(33%)
必要な開発資金を継続的に得ることかできるのか	32	(74%)	17	(40%)
既存の企業か市場を奪わないか	12	(28%)	3	(7%)
合 計	43*		43	(100%)

	Q6-3 製品や技術を実現するために必要なもの		Q6-4 製品や技術を実現するために最も必要なもの	
	回答数	(比率)	回答数	(比率)
開発資金の継続的な供給	12	(63%)	8	(57%)
費用をかけずに入手できる技術的なアドバイスやコンサルティング	2	(13%)	0	(0%)
開発を一緒に行うパートナー	10	(63%)	4	(29%)
費用をかけずに利用できる開発機材や実験施設	6	(38%)	2	(14%)
自分が開発に集中できるよう、他の業務を代行してくれるパートナー	4	(25%)	0	(0%)
合 計	13*		14	(100%)

資金を継続的に得ることができるのか」(40%)、「会社を存続させるだけの収益をあげることができるのか」(33%)、「目指す製品や技術を市場は評価してくれる(売れる)のか」(16%)の順で、「目指す製品や技術を実現(完成)できるのか」はわずか5%(2名)だけあった。

「目指す製品や技術を実現(完成)できるのか」に対する回答率が低く、また、あまり重視されていないこのような結果は、目指す製品や技術の実現については、創業以前の段階で、つまり、前勤務先に在職中に見通しがついているということと、製品や技術の完成が創業に決定的に重要ではない、という連続した2つの可能性を示唆していると思われる。前者は、「開発上の不確実性」を最小化するように事業ドメインや創業のタイミングが意思決定されている可能性を示し、後者は、その結果として、むしろ創業時には「予測上の不確実性」が重要になるケースが多いことを示しているように思われる。

Q6-3では、技術志向型企业の中でも特に研究開発型の企業の場合には、「目指す製品や技術を実現(完成)できるのか」を意識して創業の意思決定を行うことを想定していたが、Q6-1の結果で見たように、サンプル数が少なくなってしまった。回答数が多かったのは、「開発資金の継続的な供給」(63%)と「開発を一緒に行うパートナー」(63%)で、「費用をかけずに利用できる開発機材や実験施設」、「自分が開発に集中できるよう、他の業務を代行してくれるパートナー」、「費用をかけずに入手できる技術的なアドバイスやコンサルティング」がそれぞれ38%、25%、13%と続いている。また、最も必要なものとしては、「開発資金の継続的な供給」(57%)、「自分が開発に集中できるよう、他の業務を代行してくれるパートナー」(29%)、「費用をかけずに入手できる技術的なアドバイスやコンサルティング」(14%)の順であった。

Q6-5のコメント欄への記入率は21%であった。ここでは、「増収、増益を続けることにこだわる」や「会社員時代、外注業者、得意先を大切にしていたか否かが大きいポイント」といった成功条件についてのコメント、「日本の場合自己資金が全て」や「アイデアがあっても研究開発資金が、物ができても事業資金が無ければどうにもならないことを痛感させられる」といった資金の得にくさへのコメント、「技術力のみで勝負ができると考えていたが、各種規制、因習、その他の「しきたり」が多く、採算ベースで事業遂行は非常に難しい。現在、新製品の開発の途中であり、海外市場をねらっている」といった日本の市場環境の不透明性や硬直性に言及したものに分けられる。

Q6-6では、有効であった投資や融資の申し出、債務保証、補助金を問うた。回答が記述式であったので重複やコメントも見られた。VECによる債務保証、大阪府や神奈川県などの公的な補助金、国民金融公庫などの公的金融機関の融資、VEC以外の公的債務保証、親や知人から、がほぼ同数の回答であったのに対し、VCや銀行をあげた回答は少なかった。

5. 結 語

前節で見たように、技術志向型企業の創業者に対するアンケート調査を通じて、「勤務先企業が技術機会を生み出す役割をはたしている」や「勤務先であった企業組織との間における技術や製品に対する評価の非対称性」など、知識創造プロセスとしての創業についての若干の仮説が補強されたと思われる。

Audretsch (1995) と新田 (1999a) における決定的な相違点は、創業の意思決定におけるリスクの取り扱いにあった。前者の創業者が競争指向で果敢であるのに対して、後者の創業者は競争を回避しようとし、どちらかと言えば戦略家である。本稿では、アンケート調査を通じて、新田 (1999a) 型の戦略家タイプの創業者モデルの確立を意図したが、結果的には4-4節で見たように意図通りにはならなかった。むしろ、技術志向型企業の創業には、新田 (1999a) の創業者のイメージに近い(1)潜在的に創業を志向している、リスクに対する補償が創業の意思決定に梃子として作用しているタイプと、Audretsch 的なプリンシパル・エージェント間の知識の非対称性に基づく創業の姿に近い、(2)潜在的不安・不満が創業の意思決定に梃子として作用しているタイプ、さらに、想定していなかった、(3)勤務先に対する潜在的不安・不満を背景に、提案拒否が創業の意思決定のトリガーとして作用しているタイプの3つの類型が混在していると結論できるだろう。

これら3タイプが十分な数のデータで明らかに確認されたとしたら、重要な政策的含意を示すことができるだろう。すなわち、最初のグループの存在は、中小企業技術革新制度（日本版SBIR）や創業向けの公的融資など、リスクの補償を手段とする創業支援策が有効であるとともに、その有効性の範囲がもともと創業を志向する潜在的創業者の分布の程度によって制約される、という含意を示すことになる。また、後の2グループについては、創業の意思決定が比較的短い期間で行われる可能性が高いことから、リスクの補償だけではなく、情報提供やコンサルティングなど、より直接的な創業支援が効果を持つと考えられる。これら類型を統合して分析できるフレームワークの構想と、それに基づく実証分析は今後の課題としたい。

《注》

(1) Metcalfe and Diliso (1996) p. 65

(2) OECD (1998) p. 41.

(3) この2つの他に「金融資本の供給者」、「意思決定を行う者」、「産業の指導者」、「管理者あるいは監督者」、「経済資源の組織者あるいは調整者」、「企業の所有者」、「生産要素の雇用者」、「請負人」、「さや取り業者」、「選択可能ないくつかの用途に資源を配分する者」が挙げられている。Hébert and

- Link (1982)。訳書 pp. 182-183.
- (4) 例外的に、ヴィーザー (F. von Wieser) の定義では、「彼の経済的指導力は、まず企業の設立から始まる」と述べられている。また、コール (A. H. Cole) の定義では「利潤志向型企業を興し、維持し、あるいは拡大することを請け負った個人、もしくは……」とされている。Hébert and Link (1982)。訳書 p. 103, 148.
- (5) Sundbo (1998) p. 117-118.
- (6) 例えば、千本倅生による Bygrave W. D. (1994) の翻訳書 (1996) や松田修一 (1997) 等がある。戦後 2000 年 1 月末までに日本で出版された書籍のうちタイトルに「起業」を含むものは 210 件であった。すでに 1956 年に日刊工業新聞社から刊行のアメリカ合衆国小企業庁編/日本生産性本部訳『起業に関する 150 問』で「起業」の語は使われているが、210 件中 1990 年代以降に刊行されたものが 185 件で全体の 88% を占めている。学術雑誌では 1987 年の『社会学研究』(一橋大学) に収録されている林大樹「最近におけるわが国起業家のスピナウトについて」が最初にタイトルで「起業」を使用している。
- (7) 「中小企業者等への新技術を利用した事業化支援を実施する措置 (日本版 SBIR 制度)」と「地域産業資源を活用した事業環境の整備を実施するための措置」を併せて同法の三本柱を構成している。
- (8) 通商産業省 (1999) p. 62.
- (9) 他方で、創業支援やベンチャービジネスの成長支援に関連する現実の様々な公共政策は、その本来の目的を越えて、中長期的な構造改革あるいは制度進化を促すような効果を持つ場合がある (新田 (1999b))。例えば、1998 年 8 月に施行された大学等技術移転促進法 (「大学等における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進に関する法律」) は、一方向的で部分的であった従来の産学協同のあり方を変えつつある。また、1999 年 11 月の中小企業基本法改正は、1963 年の同法制定以来、社会政策的な色合いの濃かった中小企業政策の枠組みを、創業や成長支援の要素の強いそれに変更することになったのである。2000 年 3 月施行の改正新事業創出促進法におけるストックオプション制度の拡張 (現行では総株式発行数の 1/5 を上限とするストックオプションの発行上限を 1/3 に、優先株の上限を 1/3 から 1/2 に、また、権利付与者に社外の支援者を含めることができる) は、マザーズやナスダックジャパンなどの新興企業向け株式市場の創設と相まって、労働市場の流動化を進める 1 つの推進力となる可能性さえ持っている。
- (10) Hébert and Link (1982)。訳書 pp. 181-182.
- (11) Audretsch, Houwelling and Thurik (1998) p. 8.
- (12) 例えば、コピー機の製造を当時在職していたコダックに提案したが却下されたチェスター・カールソンはゼロックスの創業者となり、そのゼロックスによってパーソナルコンピュータ製造の提案を拒否されたスティーブ・ジョブスは、アップル・コンピュータの創業者となった。
- (13) Sundbo (1998) p. 119.
- (14) Freeman (1982).
- (15) Audretsch (1999) p. 79.
- (16) Audretsch (1999) p. 90-91.
- (17) Audretsch (1995) p. 40.
- (18) Kirzner (1973).
- (19) Sennett (1998) では、キャリアアップのために転職と独立を頻繁に繰り返す現代アメリカの若手ビジネスエリート層に、シュンペーター的な企業者像を重ねているが、むしろ、カーズナーの企業者がそれに近いように思われる。直感力や機敏な意思決定の能力は、例えば MBA プログラムや様々な職業訓練プログラム (エグゼクティブ向けのそれも含めて) の中で高められる可能性があるし、そのような能力を肯定する傾向のある価値規範を持つ社会では、質の良いプログラムが工夫され多くの人々

- かそれを受講するようになるだろう。このような傾向は、本稿で想定する潜在的創業者を増大させることになる。
- (20) それゆえ多くの批判を集め、カーズナー自身その想定を撤回してリスクを認めることになる。Hébert and Link (1982)。訳書 pp.164-166
- (21) Metcalfe and Dilso (1996) p. 65
- (22) Hébert and Link (1982) は、シュンペーターの企業者が「発展機会を創出する」のに対して、カーズナーの企業者は「経済発展の潜在的能力を引き出す」として、両者をパラレルな関係に置いている。このような視点で見ると、カーズナーの企業者は、むしろ革新的活動の量的に大きい部分を担う imitator として見ることできよう。Hébert and Link (1982)。訳書 pp.168-169
- (23) このような「残存技術機会」には、①期待される市場規模が小さい、いわゆるニッチ市場であることが明白なプロジェクト、②ライバル企業に対して有効な参入障壁を築きにくい、つまり、開発後にスピル・オーバーが発生し、開発した知識(技術)が公共財化してしまうようなプロジェクト、③市場予測の不確実性が高いプロジェクトが含まれると考えられる。とりわけ、全く新規の製品を開発するようなケースでは、既存の製品より明らかに優れた製品パフォーマンスを持つ代替製品を開発するケースと比べて、プロジェクト化されず「残存技術機会」となる可能性が高くなるだろう。
- (24) 新田(1999a)では、特に研究開発型のベンチャー企業が内生的な研究開発組織を維持できないことから生じる不確実性を「組織上の不確実性」と呼んでいる。
- (25) 本調査は平成10・11年度文部省科学研究費補助金奨励研究として実施した。
- (26) 1994年4月7日～1999年4月2日までの5年間毎週金曜日に連載。
- (27) 他の部門は全て1社のみ。X線装置製造業、ガラス繊維・同製品製造業、その他の電子応用装置製造業、ビデオ機器製造業、医療用機械器具製造業、映画用機械・同附属品製造業、機械工具製造業、金属工作機械製造業、産業用ロボット製造業、事務用機械器具製造業、情報記録物製造業、食料品加工機械製造業、電気計測器製造業、半導体製造装置製造業、包装・荷造機械製造業、無線通信機械器具製造業、理化学機械器具製造業、その他の一般機械器具卸売業、その他の金属表面処理業、その他の廃棄物処理業、パッケージソフトウェア業、医学・薬学研究所、一般土木建築工事業、印刷業、家庭用電気機械器具卸売業、環境計量証明業、機械設計業、経営コンサルタント業、床工事業、電気機械器具卸売業、野菜作農業(きのこ類の栽培含む)。

参考文献

- Audretsch, D. B. (1995) *Innovation and Industry Evolution* (MIT Press)
- Audretsch, D. B. (1999) "Entrepreneurship and Economic Restructuring: An Evolutionary View", in Z. J. Acs, B. Carlsson and C. Karlsson (eds), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and Macroeconomy* (Cambridge University Press).
- Audretsch, D. B., Houweling, P. and Thurik A. R. (1998) "Industry Evolution: Diversity, Selection and the Role of Learning", *Tinbergen Institute Discussion Papers* 100
- Bygrave W. D. (1994) *The Portable MBA in Entrepreneurship* (John Wiley & Sons, Inc), (千本倅生訳『MBA 起業家』学習研究社, 1996年)。
- Dosi, G. (1988A) "Sources, Procedures, and Microeconomic Effect of Innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pp 1120-1171.
- Freeman, C. (1982) *The Economics of Industrial Innovations* 2nd eds (MIT Press).
- Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Performance* (Pinter Publishers), (大野喜久之補監訳, 新田光重訳『技術政策と経済パフォーマンス』晃洋書房, 1989年)。
- Hébert, L. and Link, A. N. (1982) *The Entrepreneur -Main Stream Views and Radical Critique-* (Praeger

- Publishers), (池本正純・宮本光晴訳『企業者論の系譜』ホルト・サウンダース, 1984年)。
- Hippel, E. von (1988) *The Sources of Innovation*. (Oxford University Press).
- Kirzner, I. M. (1973) *Competition and Entrepreneurship* (The University of Chicago), (田島義博監訳, 江田三喜男・小林逸太・佐々木實雄・野口智雄訳『競争と企業家精神 —ベンチャーの経済理論—』千倉書房, 1985年)。
- Kline, S. J. (1990) *Innovation Styles -In Japan and The United States-* (Stanford University), (嶋原文七訳『イノベーション・スタイル 日米の社会技術システム変革の相違』アグネ承風社, 1992年)。
- Lundvall, B. A. (1992) *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning* (Pinter Publishers).
- 松田修一 (1997)『起業論 アントレプレナーの資質・知識・戦略』日本経済新聞社。
- Metcalfe, S. (1995) "The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspective", in : P. Stoneman (ed.) *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change* (Blackwell).
- Metcalfe, S. (1998) *Evolutionary Economics and Creative Destruction* (Routledge).
- Metcalfe, J. S. and Diliso, N. (1996) "Innovation, Capabilities and Knowledge: the Epistemic Connection", in J. de la Mothe and G. Paquet (eds), *Evolutionary Economics and the New International Political Economy* (Pinter), 58-79.
- Milgrom, P and Roberts, J. (1992) *Economics, Organization and Management* (Prentice Hall), (奥野正寛・伊東秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳『組織の経済学』, NTT出版, 1997年)。
- 新田光重 (1999a)「創業支援政策の理論的基礎に関する一試論」城西大学経済学部『城西大学経済経営紀要』Vol. 18, No. 1, 1999年。
- 新田光重 (1999b)「日本におけるベンチャービジネス支援政策の展開」城西大学経済学会『城西大学経済学会誌』Vol. 17, No. 1, 1999年。
- OECD (1994) *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, and Strategies* (OECD).
- OECD (1998) *Fostering Entrepreneurship* (OECD).
- Sennett, R. (1998) *The Corrosion of Character -The Personal Consequences of Work in the New Capitalism-* (W. W. Norton & Company), (齊藤秀正訳『それでも新資本主義についていくか アメリカ型経営と個人の衝突』ダイヤモンド社, 1999年)。
- Sundbo, J. (1998) *The Theory of Innovation: Entrepreneurs, Technology and Strategy* (Edward Elgar).
- 通商産業省 (1999)『新事業創出促進法の解説』通商産業調査会, 1999年。

《Summary》

The Foundation of New Firms as the Knowledge
Creation Process

—Focussing on the Foundation of Technology-Intended Firms—

By Mitsushige NITTA

In this paper, I discuss the foundation of technology-intended new firms not in the manner of neoclassical economics oversimplifying the fundamental characteristics of new economic knowledge, but in the manner of evolutionary economics. In this sense, the foundation of new firms is the knowledge creation process by individuals who actually start up firms, and in that process, he or she searches for technological opportunities estimated with low uncertainty for them in the boundaries of incumbent firms. When economic resources are invested in that knowledge creation, the process becomes the source of risks. So I verified such a hypothesis by the questionnaire investigation.