

創業支援政策の理論的基礎に関する一試論

新田光重

1. はじめに

1980年代初めに Hébert and Link (1982) が指摘した経済学における企業者の位置づけの不明確さは⁽¹⁾、今日においても継続しているといえよう。他方で、企業者活動の活性化を目的とする公共政策は拡大を続けている。1990年代には、移行経済諸国だけではなく、1980年代に民営化路線を標榜した多くの国・地域においても、現実の企業者精神の希少性が強く意識されるとともに、その育成が改めて現実の政策課題となった。また、それは、OECDにおいても雇用拡大を目指す明示的な戦略の一環となった⁽²⁾。

日本においても、1995年11月に策定された経済計画『構造改革のための経済社会計画』が、日本の経済計画としては初めて企業者支援に焦点を当て⁽³⁾、また、同時期に発表された『産業構造審議会総合部会基本問題小委員会報告』が、「基本的にスモールビジネスであるベンチャー企業こそが日本経済のダイナミズムの源泉」であり、「経済発展の主軸」であることを強調した⁽⁴⁾。

本稿では、OECDの認識に示されているように、企業者を、「新しい小規模事業の創設とその成長を主導する」経済主体と捉えることにする⁽⁵⁾。これは、Entrepreneurを「起業家」と表現することの多い、最近の日本の論壇の動向に適っているだけでなく⁽⁶⁾、創業やスタートアップ段階のベンチャービジネスを対象とした政策を拡張している現在の日本の政策状況にも対応している⁽⁷⁾。

本稿では、そのような企業者を他の企業者概念と区別するため創業企業者と呼び、その定式化を試みる(2節)。その特徴は、創業企業者による創業が知識創造のプロセスを含み、そのプロセスに創業企業者が負うリスクの源泉を求めるという視点を導入したことである。

また、本稿では、新しい小規模事業の創設を拡大させることを直接の目的とし、潜在的な創業企業者のインセンティブをコントロールしようとする公共政策を創業支援政策と呼ぶことにする。3節と4節では、創業企業者がその知識創造のプロセスで直面する不確実性の種類によって創業を2種類のケースに分け、それぞれの政策含意を検討する。3節では、革新性の程度の低い多く

のサービス部門を想定したケースを扱い、4節では、主として製造業部門や革新性の高いサービス部門を想定したケースを扱う。

2. 創業の蓋然性

2-1 企業者としての創業企業者

本稿では、「なんらかの経済的機会を新企業の創設を手段として実現する行為」を創業と、また、「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ぶことにしよう。そして、企業設立の自由を法的に保証されている全ての個人は、このような創業企業者機能を遂行しうる能力を有する潜在的創業企業者とみなされる。

Hébert and Link (1982) は、企業者の担う機能を革新とリスクを軸として企業者理論の分類を試みている⁽⁸⁾。革新を重視しリスクを軽視する代表的な議論は Schumpeter (1926) の企業者である。それは、強靱な意志を備えたある種の英雄的なリーダーであり、社会にとって希少な資質の持ち主として捉えられている。それに対して、革新とリスクをともに強調しない Kirzner (1973) は、「利潤機会に対する市場参加者の機敏性」という点を強調し⁽⁹⁾、直感的で機敏な意思決定に企業者機能を見ている。その存在に希少性は想定されておらず、むしろ、全ての個人がその機能を遂行しうる可能性があると考えられている。

その機能の遂行に特殊な能力を要求しない、また、機会主義的な機敏性を機能遂行上の要件とする点において、本稿の創業企業者は、シュンペーターの企業者よりもむしろカーズナーのそれに近い。

イノベーションによる競争が前提されるような産業部門においては、固定費で運営される内生的な研究開発能力を持たない創業段階の企業は、研究開発能力を持つ既存企業と比べて、競争上劣位のもとに置かれることは明白である。それを認識する潜在的創業企業者は、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、他の潜在的創業企業者に先んじて実現を試みると考えられる。Apple II や MS-DOS など新興の小規模企業によるイノベーションの成功事例には、ニッチ市場における機敏性の重要性を示唆するケースが多いように思われる。

他方で、本稿では、創業がなんらかの学習や知識創造のプロセスを含むものとする。個人がなんらかの事業を開始する場合、その行為は、程度こそ違え知識創造や学習の局面を含んでいると考えられる。少なくとも、事業を遂行する上での調達や販売、経理の手法を知っておく必要があるし、市場調査や立地調査、あるいはマーケティング上の工夫が試みられるかもしれない。また、製造業の分野では特定の技術や製品の開発が実行されるだろう。

機敏性は創業企業者にとっては重要ではあるが、カーズナーが比喩した「さや取り」のように、

時間と費用を無視した意思決定は現実的とは言えないだろう。むしろ、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実際の費用に対する評価を前提すると考えられる。創業企業者はその機能を遂行するプロセスにおいて、自分の事業に対する最初の投資家となり、最初の経営者となるのである。

この点において、創業企業者は、仮に生産要素の確保についてはリスクを引き受けることがないとしても、シュンペーターやカーズナーの企業者とは異なり、学習を伴うその機能遂行の上で、リスクを引き受けることになる⁽¹⁰⁾。

2-2 創業と期待収益

シュンペーターやカーズナーが企業者機能を遂行するインセンティブを与えるものとして利潤動機を前提しているのに対して、本稿では、創業企業者は事業の存続可能性によって動機付けられると考える。創業企業者は、ある経済的機会を察知し、その事業化を意思決定する際に、その事業の存続可能性、つまり事業を存続させるのに必要十分な収益が得られそうかどうかについて注意深く検討するだろう。それは、既述のように彼が事業化のプロセスで負うことになるリスクのためだけではなく、多くのケース・スタディやアンケート調査が示すように、自己実現が創業の動機の上位を占めていることによる。

例えば、早稲田大学アントレプレヌール研究会の「日本の独立創業企業者の実態調査」では、創業動機として、「自分の人生に挑戦したい（85年以降設立企業、5段階平均で4.21ポイント）」、「成長ビジネスに挑戦したい（同3.57ポイント）」、「目前の機会を生かしたい（同3.32ポイント）」が上位に並び、自己実現や事業への意欲が、高い収入「高い収入を得たい（同2.76ポイント）」や、高い地位「社会的に高い地位を得たい（同2.46ポイント）」と比べて動機の上位を占めている⁽¹¹⁾。また、国民金融公庫の「95年新規開業実態調査」では、「自分の裁量で仕事をしたい（3つまでの複数回答で40.6%）」、「自分の力を試してみたい（同34.6%）」、「働きに応じた収入を生かしたい（同33.8%）」が上位を占めている⁽¹²⁾。

すなわち、創業という経済行為は非経済的要因によって強く動機づけられるのである。本稿では、創業企業者が引き受けるリスクを投資の回収可能性という観点からだけではなく、創業企業者が事業から撤退することによって負う心理的負担という観点からも見ることにしよう。

2-3 創業企業者が直面する不確実性と創業の蓋然性

創業企業者にとっての期待収益は、彼がその評価に際して多様な不確実性のもとにあることから、予測不可能性（計算不可能性）が高いと考えられる。このような予測不可能性の源泉を、本稿では創業企業者の知識創造に伴う不確実性に求めている。そして、そのような不確実性の性質

から以下の2つのケースを想定している。

1つは、知識創造の水準が期待収益に与える影響が限界的か、あるいは特定できない、つまり、知識創造の水準と期待収益の間に明確な因果関係がなく、その結果として知識創造の水準に明確な到達目標がないケースである。

このようなケースでは、潜在的なライバルとの間に残存するかもしれない情報の非対称性と、その達成水準に対する不安心理を反映する「主観的な」失敗の可能性が想定できる。これを本稿では、「予測上の不確実性」と呼ぶことにしよう。予測上の不確実性に直面した創業企業者は、情報の非対称性を低下させるコスト、すなわち、不安心理の水準を低下させるためのコストを自分で支払うインセンティブを持つだろう。このような創業のケースについては3節で扱う。

これに対して、知識創造に特定の性能を有する製品やサービス生産システムの完成といった明確な到達目標があり、その成否が期待収益を決定するような創業のケースを「開発上の不確実性」を伴う創業と呼ぶことにしよう。このような開発上の不確実性に直面した創業企業者は、その製品やシステムを完成させるまでの期間、開発に必要なコストを支出し続けることになるだろう。

それは、目指す製品やシステムを完成できるかどうかといった開発上の不確実性によるだけでなく、創業段階での企業が固定費で維持される内生的な研究開発能力を確保できる可能性が低いことから、全ての研究開発費が可変費用になるためである。本稿では、これを「組織上の不確実性」と呼ぶことにしよう。このような開発上の不確実性と組織上の不確実性に直面するような創業のケースについては4節で扱う。

創業の意思決定は、その知識創造のプロセスで創業企業者が直面する不確実性と、創業企業者の期待収益に対する評価の組合せに依存するといえよう。本稿では、「創業が意思決定される可能性」を創業の蓋然性と呼ぶことにする。創業の蓋然性は、潜在的創業企業者が事業化の結果として期待できる収益と、創業に伴う不確実性に対して評価を行い、その結果として実際に事業を起こす（創業する）確率分布を表すものとする。

このような創業の蓋然性を引き上げる戦略オプションは、潜在的創業企業者による不確実性に対する評価を改善するか、それとも、既述のそれぞれのケースにおける不確実性を引き下げるかの2つである。前者は、いわば創業に対する人々の態度を変化させる戦略であり、広範な制度改革と比較的長期間の時間を要求するだろう。本稿では、後者のオプションを中心に政策含意を検討したい。

3. 予測上の不確実性を伴う創業のケース

3-1 予測上の不確実性を伴う創業の蓋然性

知識創造が高いウェイトを占めないような部門においても、創業はなんらかの知識創造や学習

を必要とし、そのための機会費用を含めてなんらかのコストを伴うものと考えられる。ここでは、知識創造の水準が期待収益に与える影響が限界的か、あるいは特定できない、つまり、知識創造の水準と期待収益の間に明確な因果関係がなく、その結果として知識創造の水準に明確な到達目標が設定できないケースについて検討する。

このようなケースにおいて、創業企業者が知識創造のためにコストを支出するインセンティブを与えるのは、予測上の不確実性、すなわち、潜在的なライバルとの間に存在する情報の非対称性と、非対称性を認識する結果として潜在的創業企業者に生じる不安心理である。

創業に必要な初期投資は、このような知識創造のコストと生産活動を実施するための生産コストの両方を含むことになる。ここで、知識創造に要する期待コストを e 、創業によって供給される製品の期待価格を p 、その製品の期待産出水準を x 、生産コストを c とする。創業によって生産される財やサービスの価格決定は、マークアップ原理に従い、マークアップ率は一定と考えよう。そうすると、期待収益 R は(1)式のように表現できる。なお、創業の意思決定には利子率の水準は影響を及ぼさないと考えることにしよう。

$$R = px - cx - e \quad (1)$$

ここで、期待市場規模を M 、期待市場シェアを s とすると期待産出水準 $x = \frac{sM}{p}$ となるので、 $k = c/p$ とすると(1)式は以下の(1)'式に書き換えられる。

$$R = sM(1-k) - e \quad (1)'$$

(1)'式から、期待収益は、創業によって参入した市場の期待市場シェア s 、期待市場規模 M 、知識創造に要する期待コスト e によって与えられる。

このとき、期待市場規模 M が小さいことから既存の市場が存在しないようなケースは、ニッチ市場開拓のケースである。このようなケースでは、市場を開拓できるかどうか期待収益に大きな影響を及ぼすだろう。

ニッチ市場とは反対に、潜在成長率の高い既存市場であれば(期待市場規模が大きければ)、市場シェアは、期待収益に大きな影響を及ぼさないだろう。早稲田大学アントレプレヌール研究会が97年に行った調査「世界の企業家調査」では、創業の成功理由として、60.8%が成長市場を意識的に選定した場合であることが示されている⁽¹³⁾。

潜在的創業企業者が潜在的なライバルとの情報の非対称性が大きいと認識するとき、彼は、自らが創業に失敗する可能性が高いと判断するだろう。彼は、知識創造のためのコストを支出し、情報の非対称性を低下させるインセンティブを持つだろう。しかしながら、情報の非対称性が低下することによって市場シェアや市場規模が拡大する可能性は、このケースでは限界的か特定できないのである。

明らかなことは、情報の非対称性を低下させるための知識創造コストの増加が期待収益を減少

させるということである。したがって、創業の意思決定に当たって、潜在的創業企業者にとっては、予測上の不確実性 r と知識創造に要する費用 e はトレードオフの関係にあると考えられる。

例えば、フランチャイズに基づく創業は、知識創造（本部によって提供されるノウハウや市場調査）によって予測上の不確実性を引き下げることができるが、知識創造に要するコストにフランチャイズ料が加わり、その分だけ期待収益を低下させることになる⁽¹⁴⁾。

図1の $F(r,e)$ は、このトレードオフを表す曲線（創業の蓋然性のフロンティア）を描いたものである。創業企業者が、創業する事業と同一産業部門からスピノフして創業する場合には、潜在的なライバルとの間の情報の非対称性は小さいと考えられるので、そうではない場合と比べて、より小さな予測上の不確実性と知識創造コストの組み合わせが可能になり、 $F_1(r,e)$ に対する $F_2(r,e)$ のようにフロンティアは原点に近くなる。つまり、創業の蓋然性は高くなるのである。

同一産業部門からのスピノフの優位は、業務経験と創業業種の関係についての調査結果においても示されている。国民金融公庫の「95年度新規開業実態調査」では、開業者の75.0%が、現在の事業に関連した仕事にたずさわった経験を持ち、事業に必要な知識等の入手先について、その72.1%が勤務先と答えている⁽¹⁵⁾。また、早稲田大学アントレプレヌール研究会が1994年に実施したアンケート「日本の独立企業家の実態調査」では、1985年以降設立企業の62.2%が創業以前に従事した事業・会社との関連が「大いに関係あり」と答えており、「全く関係なし」は

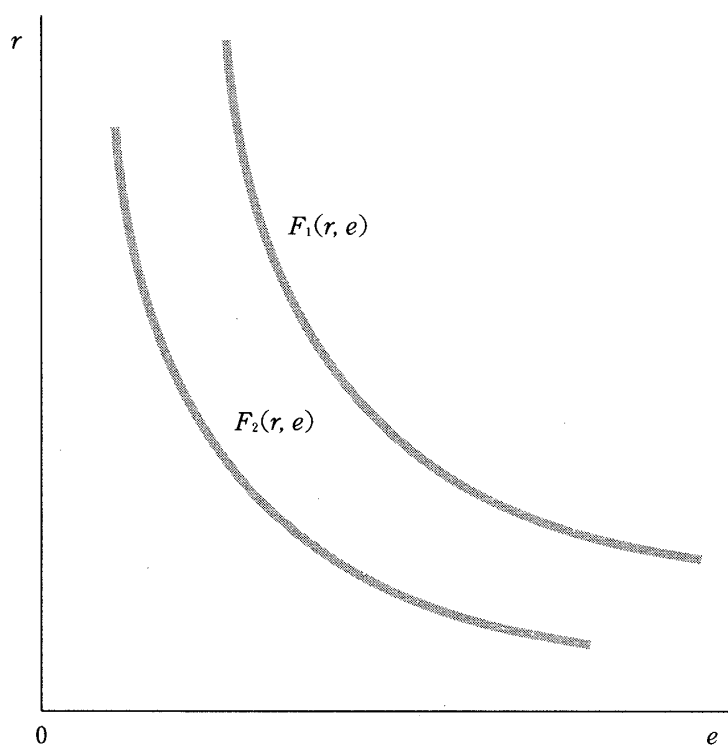


図1 創業の蓋然性のフロンティア

14.6%に過ぎないのである⁽¹⁶⁾。

3-2 予測上の不確実性を伴う創業の蓋然性の改善

「日本の独立企業家の実態調査」においては、創業以前に従事した事業・会社と現在の事業との関係性について、設立時期が新しい企業ほど、この関係性が高くなっている⁽¹⁷⁾。このことは、後の時期になるほど創業の蓋然性のフロンティアが原点から離れる傾向にあることを示唆していると考えられる。

原点に近い機会は、早い時期に参入が進んでおり、後の時期には、より大きな予測上の不確実性と知識創造コストの組み合わせからなる機会、つまり、相対的に知識集約度の高い予測不可能性の高い創業機会しか残されていないということである。したがって、創業の蓋然性は、長期的には低落する（創業の蓋然性のフロンティアは原点から遠ざかる）傾向を持つと考えられる。

他方では、外生的あるいは内生的な環境変化によって新しいフロンティアが発生する可能性がある。典型的には、公的規制が存在していた部門における規制の廃止や政府サービスの民営化によって生じるフロンティアや、所得の増大に伴う所得弾力性の高いサービスへのニーズによって生じるフロンティア、地域限定的な競争圧力が製品差別化競争をもたらす結果として生じるフロンティア⁽¹⁸⁾、あるいは、情報通信技術のように開発上の不確実性を伴わない応用範囲の広い技術機会の出現によって生じるフロンティアである⁽¹⁹⁾。このような新しい経済的機会は、その新規性という点から、創業の蓋然性は相対的に低くなる（原点から遠くなる）と考えられる。

以上の2点より、創業を増大させるという目標のためには、知識集約的な傾向を持つような（創業の蓋然性のフロンティアが原点から離れている）創業機会を前提に、創業の蓋然性のフロンティアを原点に近づけるような、すなわち、創業の蓋然性を増大させるような政策手段を採ることが望ましい。

図2は、図1と同じ創業の蓋然性のフロンティアを描いたものである。ここでは、原点から遠いフロンティア $F_1(r,e)$ は政策発動以前のフロンティアを、近いフロンティア $F_2(r,e)$ は政策により改善されたフロンティアを示すことにしよう。

いま、潜在的創業企業者は、調達可能な資金の制約から点Aで示されるような予測上の不確実性と知識創造コストの組み合わせに直面している。ここで、政府が創業支援のために創業向けの資金調達環境を改善するとしよう。この潜在的創業企業者は、追加的に調達できる資金を知識創造に支出し、予測上の不確実性を引き下げるインセンティブを持つだろう。その理由は、彼が創業に成功する可能性は、予測上の不確実性が引き下げられただけ、つまり、情報の非対称性が低下しただけ改善されると考えるからである。その結果、予測上の不確実性と知識創造コストの新しい組み合わせは、同じフロンティア $F_1(r,e)$ 上のB点となり、創業の蓋然性は改善されない。

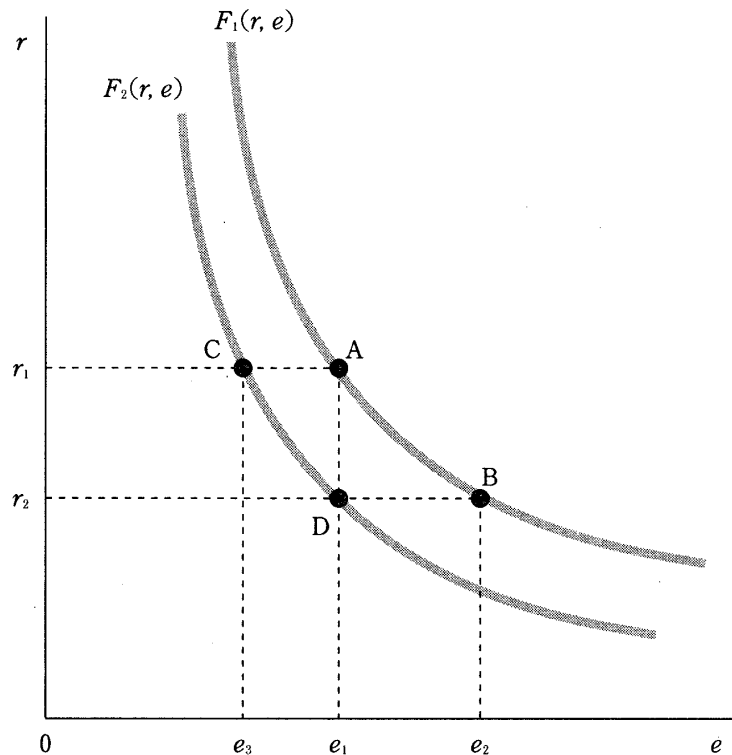


図2 開発上の不確実性を伴わない創業の蓋然性の改善

他方で、潜在的創業企業が知識創造に要するコストを e_1 から e_3 に節約できるような、すなわち、情報の非対称性を低下させるようなインフラや制度を公共的に供給すれば、新しい組み合わせは原点に近いフロンティア $F_2(r, e)$ 上の点Cとなり、創業の蓋然性は改善されることになる。潜在的創業企業者は自らが直面する予測上の不確実性を減少させるインセンティブを持つため、その節約した知識創造に要するコストを支出することに決めるだろう。そうすれば、点Cは、このフロンティア $F_2(r, e)$ 上を点Dに移動することになり、彼は自らが直面する予測上の不確実性の引き下げにも成功する。

ここで、潜在的創業企業が知識創造コストを節約できるような、つまり、情報の非対称性を低下させるようなインフラや制度としては、潜在的創業企業者向けの教育・訓練制度や情報提供・コンサルティング機関、セミナーなど情報ネットワークの形成・整備などが考えられる。これらは、新しく発生する、つまり、蓋然性の低い分野のフロンティア（原点から遠いフロンティア）に対応することが望ましい。他方では、新しいフロンティアの発生を促進するような施策も考えられる。この点で、最も典型的な手段は、規制緩和や民営化の推進であろう。

資金調達環境の改善は、創業の蓋然性ではなく、むしろ、創業の成功率を引き上げるのに適した手段と考えられる。しかしながら、長期的には、成功事例の分布密度が高くなることで、創業に対する潜在的創業企業者の態度を改善するような効果（創業成功のアナウンスメント効果）が

期待できる。

4. 開発上の不確実性を伴う創業のケース

4-1 組織上の不確実性

イノベーションを通じた競争が一般的であるような部門、すなわち、知識創造が高いウエイトを占めるような部門では、知識創造の成功確率（技術開発の成功確率）が期待収益を決定すると考えられる。このようなケースでは、知識創造に明確な到達目標があり、その目標の達成可能性に不確実性が存在するだろう。

このようなケースで創業した企業を、これからベンチャービジネスと呼ぶことにしよう。ベンチャービジネスの創業（開発上の不確実性を伴う創業、あるいは創業によるイノベーション）の説明には、一般にスピノフと広義のインキュベーターの概念が用いられる。すなわち、ベンチャービジネスの創業は、科学技術知識を生産しストックする能力を持つ企業や大学などインキュベーターに勤める人々が、そこで獲得した技術機会（ビジネスになりうる特許やノウハウ）を実現するために、スピノフすることによって遂行されるというものである。

このようなメカニズムは、実際にしばしば観察される。インキュベーターからのスピノフによって知識創造に要するコストが小さくなるため、知識創造の成功確率は上昇し（開発上の不確実性が低下し）、期待収益が増大する結果、創業の蓋然性が高くなると考えられる。しかしながら、この説明は、開発上の不確実性を伴う創業のメカニズムを十分に説明することができない。それは、以下のようなベンチャービジネスの創業に特徴的なもう1つの不確実性である「組織上の不確実性」を考慮していないからである。

通常、企業において知識創造機能の中核を担うのは、固定費で維持される内生的な研究能力である。イノベーションにおいては、製品開発というその最初の段階だけではなく、市場の発見、総括設計、詳細設計および試験、再設計および生産、販売およびマーケティングといったイノベーション・プロセスの全ての段階で、解決を必要とする様々な問題が発生する。

Kline (1990) が指摘するように、企業において、このような問題を組織的にプールされた知識を利用して解決するとともに、そのプロセスで創造された知識をプールしていく機能を担っているのが内生的な研究能力である。技術機会とは、製品開発段階だけではなく、そのような問題解決の全プロセスにおいて発生する。創業に伴う組織上の不確実性とは、このような内生的な研究能力を創業時点で確保することの不可能性から発生する不確実性である。

このことは、イノベーション・プロセスにおける全般的な問題解決能力を持たないという点において、創業によるイノベーションの遂行能力に2種類の限界が存在することを示唆している。

第1に、組織上の不確実性は、イノベーション・プロセスで問題が発生するたびに、それを解決するための追加投資が発生する可能性を示唆している。これに対して、固定費で維持される内生的な研究能力は、そのような追加投資を節約する組織内的なメカニズムを企業に提供する。ベンチャービジネスには、追加投資を節約するような内生的なメカニズムが存在しないため、投資が資金調達環境の変化という外生的要因に依存しやすい⁽²⁰⁾。

第2に、組織上の不確実性は、内生的な研究能力を持つ既存企業との開発競争におけるベンチャービジネスの劣位を示唆している。技術機会や技術進化に関する多くの文献は、イノベーションを引き起こす可能性の高い技術機会の多くが、狭い軌道に沿って（一定の方向性を持って）不可逆的に進化する性質を持つことを指摘している⁽²¹⁾。このことは、企業にとって利用可能な技術機会の集合に対する制約の存在を示している。つまり、それぞれの企業は、それぞれ独創的な技術機会に基づく開発競争を行っているのではなく、類似性の高い、ないしは同一の技術機会に基づいた製品開発競争を行っているのである。

組織上の不確実性が存在することで、ベンチャービジネスが既存企業間で開発競争が行われているような、あるいは行われる可能性の高い技術機会の実現を目指す可能性は小さくなる。むしろ、ベンチャービジネスにとっては、これまでに存在しなかった新規市場を開拓するケースが一般的であろう。それでは、そのような新規市場を拓くケースで、技術機会はどこに存在しているのだろうか。

内生的な研究能力を持たないという点は、創業においては、技術機会を内生できる可能性がないことを意味している。他方で、インキュベーターで獲得した技術機会を持ってスピノフするのでは、インキュベーターである既存企業との開発競争が発生し、内生的な研究能力を持たないがゆえに、それに破れる可能性が高い。しかしながら、もし、インキュベーターとの開発競争を招かないような技術機会が、インキュベーターの中に存在していたら、このパズルは解けることになる。続く4-2節では、内生的な研究能力を持つ既存企業間の開発競争が、未実現の技術機会（残存技術機会）を生み出すメカニズムについて検討する。

4-2 残存技術機会の発生

ここでは、内生的な研究能力を持つ既存企業が、イノベーションを通じて互いに競争しているような状態について考えよう。これら企業におけるイノベーションは、内生的な研究能力の中で生み出される技術機会を、開発投資プロジェクトとして実施することによって遂行される。もちろん、その開発の実施には、内生的な研究能力が大きく関与する。

いま、企業は複数の投資プロジェクトを準備することができると考えよう。投資プロジェクト $i (i = 1, \dots, n)$ の期待収益 R_i は、成功確率 P_i と、独占利潤 π_i 、可変費用である技術機会の具体化

に必要な投資量 e_i によって与えられることとしよう。なお、内生的な研究能力を維持するための固定費は、全てのプロジェクトから獲得できる総収益の中から支出されると考え、プロジェクトの収益には影響を与えないこととしよう。したがって、ここでの投資量 e_i は、プロジェクトの実施に伴う追加的な費用（可変費用）を示している。なお、ここでは、利率の水準は収益に影響を及ぼさないと考えることにしよう。

$$R_i = P_i \pi_i - e_i \quad (2)$$

ここで、成功確率 P_i は、技術機会の具体化に必要な投資量 e_i と、当該産業部門全体の同一あるいは類似した投資プロジェクトへの投資量 $E = \sum_{i=1}^n e_i$ に依存すると考えよう。

$$P_i = P_i(e_i, E) \quad (3)$$

ここでは、以下の条件が成り立つものとする。ただし、(4)'' は、固定的な研究能力の制約から、可変費の増大による成功確率改善率が逡減することを示している。

$$0 < P_i(e_i, E) < 1 \quad (4)$$

$$\frac{\partial P_i(e_i, E)}{\partial e_i} > 0 \quad (4)'$$

$$\frac{\partial^2 P_i(e_i, E)}{\partial e_i^2} < 0 \quad (4)''$$

$$\frac{\partial P_i(e_i, E)}{\partial E} < 0 \quad (4)'''$$

(4)' より、企業は、成功確率を改善するため、投資量 e_i を増加させるインセンティブを持つ。しかしながら、当該企業は、各企業が投資量 e_i を増加させた結果として、(4)''' より、当該産業部門の類似した投資プロジェクト全体への投資量 E が増加すると成功確率が低下することを知っている⁽²²⁾。

そのとき、企業は、成功確率を維持しながら（ライバル企業が投資量を増大させる場合には追加的な投資を行いながら）、別の技術機会に基づいた投資プロジェクトのうち、期待収益率 $\frac{P_i}{e_i} \pi_i - 1$ の大きい、つまり、独占利潤の大きい順に投資することで、開発上の不確実性の分散を図るインセンティブを持つと考えられる。

したがって、相対的に大きな独占利潤が期待されるプロジェクト群は実施され、その技術機会是实现される可能性が高くなる。他方で、期待独占利潤の小さいプロジェクト群への投資インセンティブは小さなものになるだろう。このことは、投資プロジェクトとして採用されない技術機会の存在を示唆している。

このような、既存企業によっては実現されにくい技術機会を、「残存技術機会」と呼ぶことにしよう。ここで、期待独占利潤の小さいプロジェクト群には、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（予測不可能性が高い）プロジェクト⁽²³⁾が含まれる。

このような「残存技術機会」の企業内における分布の程度は、製品のイノベーション属性の程度、当該部門で技術機会が発生する頻度、内生的な研究能力の規模などの要因に依存すると考えられる。

製品のイノベーション属性の程度が高い場合、例えば、全く新規の製品を開発するケースでは、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較して、市場予測の不確実性が大きくなることが予想される。したがって、そのようなケースの期待独占利潤は、リスク・プレミアムを割り引いて評価されるので、代替製品開発のケースと比べてプロジェクト化されない可能性が高くなると考えられる。

このような傾向は、近視眼的なコーポレート・ガバナンスが支配的な企業や、共同体的組織運営が支配的な企業に多く現れるだろう。前者の場合は、開発上の不確実性が回避され易く、後者の場合は、技術機会がプロジェクト化され難い（提案され難い）からである。すなわち、そのような企業では「残存技術機会」は相対的に密度の高い分布を示すと考えられる。

情報通信のように技術変化の速度の速い産業部門や、加工組立型の多くの部門のように利用する要素技術の数が多いシステム製品部門では、技術機会は相対的に高い密度で分布することが予想できる。前者の場合は、巨大な独占利潤を生じる技術機会が常にフロンティアにあるため、将来的な技術機会の探索が重視されるからである。後者の場合は、ライバル企業の特許に対する互換技術や防衛目的の特許を戦略的に取得する必要性が高いからである。

内生的な研究能力の規模が同一部門の他企業より大きい企業は、他企業と比べて、多くのプロジェクトに必要な可変費用を節約できることから、実施プロジェクト数を増加させ、開発上の不確実性をより分散させることが可能になるため、「残存技術機会」の分布密度は低くなるだろう。

他方で、「残存技術機会」の源泉は、既存企業間の開発競争以外にも存在している。公的研究機関や大学の研究能力は、必ずしも技術機会を生産することを目的とはしていないが、技術機会を生じる可能性がある。ただし、その技術機会は、より科学に近い性質を持つことから公共財的な側面を持つ結果として、その実現（開発）には相対的に大きな可変費を必要とするだろう。

このような技術機会も、もし、既存企業にとって有望な（大きな独占利潤が期待できる）技術機会であるなら、既存企業は公的研究機関や大学からその技術機会を取得してプロジェクト化を図る可能性が高いので、公的研究機関や大学に存在する技術機会が必ずしも「残存技術機会」の条件を満たすわけではない⁽²⁴⁾。

このような既存企業間の開発競争から発生する「残存技術機会」の分布密度は、創業によるイノベーションの成功確率の決定要因の1つになると考えられる。次の4-3節では、創業によるイノベーションの蓋然性が依存する諸要因について検討しよう。

4-3 創業によるイノベーションの蓋然性

4-2節で見たように、既存企業によるイノベーションの蓋然性は、成功確率と期待収益（独占利潤）の大きさによって決定される。そして、成功確率は可変費としての投資量と部門全体の投資量に依存する。

したがって、内生的な研究能力を獲得できない創業段階における既存企業との開発競争を前提する場合、潜在的創業企業者は、既存企業が直面する通常の開発上の不確実性と、内生的な研究能力を持たないという創業にともなう組織上の不確実性の両方に直面することになり、一般に創業によるイノベーションの蓋然性は低いものになると考えられる。

このような開発上の不確実性を伴うケースにおいて、創業の蓋然性が高くなるのは、以下のいずれかの条件が満たされているときである。

- (1) 既存企業にとってそのプロジェクトに魅力がないと（潜在的創業企業者に）わかっているとき。つまり、既存企業がそのプロジェクトを採用しないことが明白なケース。
- (2) 既存企業が研究開発に失敗している、あるいは失敗する可能性が高いと（潜在的創業企業者が）知っているとき。すなわち、既存企業の研究能力では対応が困難な、技術軌道を不連続にするような技術機会が生じるケース。このような技術機会は、一般に科学的成果により近いと考えられるので、公共財的性格を持つ可能性が高い。

これらは、ともに4-2節で説明した「残存技術機会」を実現するケースである。これらの条件が満たされる場合、成功確率は部門全体の投資量に中立的になる。1のケースは、既存企業がプロジェクト化しない可能性の高い「ニッチ市場」を開拓したり、スピル・オーバーが想定できるような、あるいは、市場予測上の不確実性が高い市場を開拓するケース、2のケースでは、技術パラダイムのシフトの結果として、ブレイク・スルー型のイノベーションが想定される⁽²⁵⁾。

ここで、成功確率 P は、開発投資量 e と当該産業内での「残存技術機会」の分布の密度を表すパラメータ T に依存すると考えることにしよう。

$$P = P(e, T) \quad (5)$$

ここでは、以下の条件が成り立つ。ただし、固定的な研究能力が存在しないため、先の既存企業間の開発競争と異なり成功確率改善率は逡減しないと考えられる。

$$0 < P(e, T) < 1 \quad (6)$$

$$\frac{\partial P(e,T)}{\partial e} > 0 \quad (6)'$$

$$\frac{\partial P(e,T)}{\partial e} > 0 \quad (6)''$$

ここで、創業によって供給される製品の期待価格を p 、その製品の期待産出水準を x 、生産コストを c とすると期待収益 R は (7) 式のように表現できる。以下の①～③より、開発に成功した場合の独占の維持可能性は低いので、価格決定はマークアップ原理に従うと考えられる。なお、ここでは、利率の水準は収益に影響を及ぼさないと考えることにしよう。

- ① 大規模な設備投資を行うことで参入障壁を築くことはできない。
- ② 固定的な研究開発能力を持たないため、高度な技術に特化することが困難。
- ③ 大企業による人材の奪取や企業の吸収合併によって企業秘密を維持することが困難。

$$R = P(px - cx) - e \quad (7)$$

ここで、期待市場規模を M 、期待市場シェアを s とすると期待産出水準 $x = \frac{sM}{p}$ となるので、 $k = c/p$ とすると、期待収益 R は (7)' 式のように表現できる。

$$R = PsM(1-k) - e \quad (7)'$$

開発上の不確実性を伴う創業の場合、(6)' より、開発投資量の調達可能性が高くなれば、成功確立は改善される。また、(6)'' より、「残存技術機会」の分布の密度が高いほど成功確立は高くなるので、「残存技術機会」の分布の密度が高ければ、開発投資量を節約することができる。とりわけ、先の2の条件を満たすプロジェクトの場合、公共財的な「残存技術機会」の分布の密度は節約効果を持つと考えられる。

また、他方で、創業によるイノベーションの蓋然性には、開発成功直後に市場シェア喪失の可能性を織り込まざるをえない。これは、先の1の条件を満たすプロジェクトのうち、市場予測が困難であることから既存企業によって着手されなかったプロジェクトが成功することで市場の予測可能性が高まった場合には、既存企業の参入を招く可能性があるためである。

4-4 創業支援政策の根拠

4-2 節で見たように、内生的な研究能力を持つ既存企業間の開発競争によって発生する「残存技術機会」が、主として内生的な研究能力への私的なインプットによって、また、間接的、あるいは部分的には、公的研究所や大学への公的なインプットによって生み出されているという事実を考えれば、「残存技術機会」の発生は、私的にも、社会的にも非効率な資源利用が生じていることを示唆している。

このような「残存技術機会」に現れる非効率性は、一方で、技術が技術軌道に沿って進歩する

という技術進歩の進化的性質から生じるものであり、他方で、イノベーションを通じた競争に直面している企業にとっては回避できないものである。4-3節で見たように、創業によるイノベーションが「残存技術機会」を実現するとしたら、それは、このような非効率の水準を引き下げることの意味するだろう。創業によるイノベーションの遂行を促進するような政府介入は、まず第1に、この点において正当化できる。

第2に、創業によるイノベーションの遂行によって未実現の技術機会が実現されることで、新しい財やサービスが供給される可能性がある。この結果、経済全体で消費可能な商品のメニューが増えることから、社会的な便益は高められると考えられる。とりわけ、創業によるイノベーションは、4-2節で見たように既存企業によっては実現され難い、①期待される市場規模が非常に小さい技術機会、②開発後にスピル・オーバーが発生するような技術機会、③市場予測の不確実性が高い技術機会を実現するような財やサービスを供給する可能性がある。

第3に、創業によるイノベーションの遂行は、公共財の生産という側面を持つ。創業によるイノベーションは、技術機会の性質に関わらず、他の企業に正のスピルオーバー効果を持つ可能性が高い。創業したばかりの企業は、4-3節で述べたように、そのイノベーションを模倣する他企業の市場参入を阻止することが困難であり、新しい市場が拓かれると同時に模倣者が参入して競争状態になる可能性が高い。これに対して、既存企業によるイノベーションは、開発投資を事後的に固定費にサンクして規模の経済を発生させることで、模倣企業の参入を制限できる可能性が高い。この点において、創業によるイノベーションの遂行は、「未実現の技術機会を実現する知識」という公共財生産の側面を持つことになる。

以上の3点は、進化的な技術進歩を前提に、内生的な研究能力を持つ企業が、イノベーションを通じた競争に直面しているような市場における市場の失敗、すなわち、既存企業からベンチャービジネスへのスピルオーバー効果が発生することを示唆している。

このような市場の失敗は、ベンチャービジネスの創業の発生が理論上困難な理由を説明すると同時に、ベンチャービジネスの創業が発生する理由も説明することができる。すなわち、ベンチャービジネスの創業に伴う組織上の不確実性の存在を示唆すると同時に、ベンチャービジネスの創業の蓋然性がゼロではないことを意味する「残存技術機会」の存在を示唆するからである。

この点において、ベンチャービジネスの創業は、技術進歩が進化的な性質を持ち、既存企業が内生的な研究能力を保持し、市場がイノベーションを通じた競争に特徴づけられるイノベーション・システムに対する自生的で補完的な制度として理解できる。そのような制度を、ここではベンチャー・イノベーション・システムと呼んでおこう。

政府介入を正当化する根拠は、市場の失敗だけでなく制度の失敗にも求められる。それは、制度としてのベンチャー・イノベーション・システムとの補完性が低い制度群が存在する可能性が

あるからである。例えば、4-2節で言及したように、「残存技術機会」の分布の密度は、産業部門によって異なるだけでなく、コーポレート・ガバナンスや組織運営によっても異なってくる。また、その流通可能性の程度は、スピノフを前提とすれば労働市場の流動性の程度に依存するだろう。さらに、開発投資をファイナンスするためのリスクマネーを調達できる程度が金融制度に依存するのは明白である。

ベンチャー・イノベーション・システムがこのような制度との補完性を欠くために、ベンチャービジネスの創業が低い水準に留まる社会では、そうではない社会と比べて政府介入の正当性は高まるだろう。例えば、共同体的組織運営が支配的な社会では、「残存技術機会」の分布密度が高くなるため、非効率な資源利用が行われていることになる。また、4-3節で言及したように、技術機会が技術軌道の不連続性から生じるような場合には、その社会の技術進歩が抑制されることになり、国際競争上その社会が喪失するイノベーションからのレントは大きなものになるだろう。

4-5 創業支援政策の若干の手段

4-4節より、創業支援政策の目的は、関連する他の制度群との相互補完性を獲得できるような、制度としてのベンチャー・イノベーション・システムの生成を促すことにあると言えよう。ベンチャー・イノベーション・システムとの補完性を欠く制度は改革が必要である。

このような制度改革の中で、これまで圧倒的に大きなウェイトが置かれてきたのは、リスクマネーの供給を目的とした金融インフラの整備であるが、これは、レーターステージにあるような企業に対しては一定の成果をあげてきたと考えられる⁽²⁶⁾。他方で、労働市場における流動性の改善や、インキュベーターとしての大学の活性化は、必要性が喧伝されるわりには日本では進展が遅い。

様々な制度が相互補完的である限り、制度改革は長期の時間を要するものであるし、他方で、これが自生的な制度の発展を歪めたり阻害する可能性も否定できない。4-4節で見たように、ベンチャー・イノベーション・システムは、イノベーション・システムとの補完性が大きく、また、自生的な性質を持っている。この点において、制度改革は、このようなシステムの自生を促すような手段として考えることが望ましい。

これまで見てきたように、イノベーションに伴う開発上の不確実性と、ベンチャービジネスの創業に特徴的な組織上の不確実性が引き下げられ、そして、期待収益の改善が見込まれるとき、ベンチャービジネスの創業の蓋然性は高くなる。開発上の不確実性については、3-1節で見た予測上の不確実性と同様のコスト（開発投資）とのトレードオフが基本的に当てはまる。潜在的創業企業者は、開発投資を増加させて開発上の不確実性を引き下げるインセンティブを持つだろう。したがって、開発投資を節約するようなインフラの整備は、創業の蓋然性を高めるという点で、

資金調達環境の改善よりも望ましい。共同利用できる実験機材などを備えた（狭義の）インキュベーターの整備，工業技術研究所や大学の研究インフラの開放等すでに推進されてきた施策の拡大と活性化が望まれる⁽²⁷⁾。

このような共同利用のための研究インフラは，同時に組織上の不確実性の引き下げにも貢献できるだろう。すなわち，このようなインフラは内生的な研究能力の機能がはたす一部を代替することが可能であり，追加的な開発投資の節約を可能にするからである。ただ，このような研究インフラが，イノベーション・プロセスのより広い範囲に対応できるような，すなわち，技術的な問題解決だけでなく，販売や経営上の問題解決のためのインフラを含むような工夫が望まれる。

開発上の不確実性を引き下げるための公共政策としては，開発投資を節約するようなインフラの整備の他に，「残存技術機会」の分布密度に対するコントロールがある。日本の全特許の3分の2以上を占めるいわゆる休眠特許（未利用特許）は，「残存技術機会」の1つの形態である。特許庁が1997年から始めた未利用特許の流通促進事業は，「残存技術機会」の流通化策として理解できる。他方で，このような「残存技術機会」の流通化を促進することは，創業のインセンティブを阻害する可能性もある。「残存技術機会」は潜在的創業企業者の間に非対称に分布するがゆえに，創業のインセンティブが発生する側面が考えられるためである。

未利用特許のような明示的な「残存技術機会」に対して，暗黙的な「残存技術機会」の流通は，主として労働力の流動性に依存している。長期雇用，内部昇進と報酬プロファイル，企業特殊的投资が相互補完的である日本企業の人的資源管理システムは⁽²⁸⁾，潜在的創業企業者にスピノフするインセンティブを与えないシステムである。1995年に創設された日本のストックオプション制度は，ベンチャービジネスの人的資源確保を促進するという本来の機能よりも，むしろ，このような人的資源管理システムへの対症療法的な意味合いが強いように考えられる。

1980年代から日本企業で導入が始まった社内ベンチャー制度の多くは，スピノフに依るのではなく⁽²⁹⁾，現在の人的資源管理システムを前提として，自社内の「残存技術機会」を実現するための制度として理解できる⁽³⁰⁾。

他方で，社内ベンチャー制度は組織上の不確実性の軽減にも効果があると考えられる。それは，社内ベンチャーは，内生的な研究能力や間接業務遂行能力をコストなしで獲得するに等しいからである⁽³¹⁾。プロジェクト選定基準の硬直性などの問題も指摘されるが⁽³²⁾，日本企業の人的資源管理システムの変更可能性が低い（時間がかかる）現状では，むしろ，社内ベンチャーの促進によって，創業の蓋然性は高くなると考えられる。分社化した社内ベンチャーの連結納税制度など社内ベンチャー促進税制の整備が望まれる。

5. 結 語

Hébert and Link (1982) は、その問題提起の章において「企業者理論におけるリスクの位置づけは、過去および現在の研究者の間で意見の一致がほとんど見られることのない問題となっている」ことを指摘する⁽³³⁾。本稿では、企業者機能に創業という「抵抗」を付加することによって、リスクと革新を1つの機能に統合するとともに、企業者概念に同時代的なリアリティを持たせることを試みた。本稿で展開したアイデアは、試論の域を出ない、むしろ「思いつき」に近い。この「思いつき」を実証ベースに乗せるには多くの時間を必要とするだろう。

以 上

《注》

- (1) Hébert and Link (1982). 訳書 pp. 181-182.
- (2) Fostering Entrepreneurship プログラム。OECD (1998)。
- (3) 4章2節「新規事業展開と既存産業再構築への支援」。
- (4) 通商産業省 (1995)。
- (5) OECD (1998)。
- (6) 例えば、Bygrave (1994) や Timmons (1994) の翻訳や松田 (1997)。
- (7) 新田 (1999) を参照されたい。
- (8) Hébert and Link (1982). 訳書 pp. 182-186.
- (9) 越後 (1985) p. 75。
- (10) 国民金融公庫を利用しない場合、1995年で自己資金は調達総額の平均 38.0%を占める。国民金融公庫総合研究所 (1996), p. 17。
- (11) 松田・大江 (1996), p. 115-116。
- (12) 国民金融公庫総合研究所 (1996), p. 41。この両調査の相違は、サンプルの相違よりも、利潤追求をイメージさせる前者と、追求をイメージさせない後者の質問項目上 (質問の仕方) の相違にあると考えられる。
- (13) 松田 (1997), p. 167。
- (14) フランチャイズ料は、フランチャイズ・サービスが提供するのと同等の知識を創造するために必要な機会費用と見なすことができる。
- (15) 国民金融公庫総合研究所 (1996), p. 13。
- (16) 松田・大江 (1996), p. 104。
- (17) 松田・大江 (1996), p. 104。
- (18) このようなフロンティアは飲食業などのサービス部門に典型的である。
- (19) このようなフロンティアとしては、インターネット・プロバイダーやインターネットを利用した無店舗販売、市場調査サービス、広告サービスなどがある。
- (20) 開発投資だけでなく設備投資も含めて、ベンチャービジネスの倒産は、しばしば過剰融資の結果としての過剰投資によって引き起こされる。たとえば、パソコンのソードが1983年8月に行った12万株の第三者割当増資では、額面500円に対して4万円の高株価を付け、ソードは48億円の資金を

手に入れた。その後ソードは1985年5月期に47億の最終損益を計上し、東芝によって事実上買収された。超薄型の精密シートコイルの勤業電気機器が自己破産した1986年7月は、70億円をかけて建設した量産工場が完成する直前であった。

- (21) Coombs, et al. (1987), Dosi (1988A).
- (22) 成功確率が低下することを「知らなかった」という想定に基づけば、開発費の過剰投資がもたらされる。このモデルは、伊東等(1988)の研究開発競争のモデルに多くを負っている。伊東・清野・奥野・鈴木(1988) pp. 230-242。
- (23) 例えば、人工雪発生装置の株式会社スノーヴァ(1992年創業)は、三洋電機の技術者が、プロジェクト提案をその予測上の不確実性の高さから却下されたのを機にスピノフして設立した企業である。総合研究開発機構(1997), p. 57。
- (24) 日本では、東京大学生産技術研究所(93.9%)、東北大学大学院工学研究科(88%)など大学の研究者が取得した特許が無償で民間に譲渡される比率が高いことが報告されている。このような大学から民間への無償の技術フローが存在する場合、大学における残存技術機会の分布は相対的に密度が低くなるだろう。日経産業新聞(1997年12月24日)。
- (25) Freeman(1987) pp. 61-98, Dosi(1988A)。
- (26) VECの「成長企業動向調査」では、公的資金制度が「大いに役立った」との回答が50.5%、「ある程度役に立った」との回答が43.8%に達している。VEC(1997), p. 52。また、社会経済生産性本部のベンチャー企業研究会が1996年に実施した調査では、経営上の問題(複数回答可)において、首位は「人材不足(55.6%)」、「技術力・販売力の不足(38.6%)」、「同業他社との競争(37.7%)」であり、「金融難」をあげた回答は、わずか7.3%であった。社会経済生産性本部(1997), p. 44。
- (27) 例えば、ドイツのバーデン・ヴュルテンベルク州でシュタインバイス財団によって運営されている技術移転ネットワークは、その窓口の空間的な密度の高さと対応可能な範囲の広さにおいて活性化策のヒントになる。新田(1990)。
- (28) 奥野(1997), p. 201。
- (29) 日本企業の社内ベンチャー制度では、一定期間内に事業が黒字化せず失敗と見なされた場合に再雇用が保障されているケースが多い。
- (30) 1995年の日経産業消費研究所の調査によると、実際に社内ベンチャー制度を実施している企業は回答企業の8.9%にすぎない。導入の動機(複数回答)としては、「事業の幅を広げるため」が66.3%で首位を占め、自社内の「残存技術機会」の実現をサポートする結果であった。日経産業新聞(1995年11月29日)。
- (31) 1995年に富士通が導入した新ベンチャー制度では、失敗時の再雇用制度はないが、「組織上の不確実性」の軽減が配慮されている。日経産業新聞(1995年7月26日)。
- (32) 松田・大江(1996), p. 144-145。
- (33) Hébert and Link(1982). 訳書 p. 7。

参考文献

- Aoki, M. (1988) *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy* (Cambridge University Press), (永易浩一訳『日本経済の制度分析—情報・インセンティブ・交渉ゲーム』筑摩書房, 1992年)。
- 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)。
- Coombs, R., Saviotti, P. and Walsh, V. (1987) *Economics and Technological Change* (Macmillan), (竹内啓・廣松毅監訳『技術革新の経済学』新世社, 1989年)。

- Dosi, G. (1988A) 'Sources, Procedures, and Microeconomic Effect of Innovation', *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pp. 1120-1171.
- Dosi, G. (1988B) 'Institutions and Markets in a Dynamic World', *The Manchester School*, Vol. LVI, No. 2, pp. 119-146.
- Dasgupta, P. and Stiglitz, J. E. (1980) 'Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity', *Economic Journal* 90, pp. 266-293.
- Freeman, C. (1982) *The Economics of Industrial Innovations 2. nd 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)。
- 浜田康行 (1996) 『日本のベンチャーキャピタル—未来への戦略投資』, 日本経済新聞社。
- 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)。
- 伊藤元重, 清野一治, 奥野正寛, 鈴木興太郎 (1988) 『産業政策の経済分析』東京大学出版会。
- 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)。
- 清成忠男 (1996) 『ベンチャー—中小企業優位の時代—新産業を創出する企業家資本主義』東洋経済新報社。
- 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)。
- 国民金融公庫総合研究所 (1996) 『平成8年版 新規開業白書』中小企業リサーチセンター。
- Lundvall, B. A. (1992) 'User-producer relationships, national systems of innovation and internationalisation', in: B. A. Lundvall (ed.), *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning* (Pinter Publishers).
- 松田修一・大江建 (1996) 『シリーズ：ベンチャー企業経営1 企業家の輩出—日本型支援システムの構築』日本経済新聞社。
- 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。
- 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 (1990) 「ドイツ・バーデン・ヴュルテンベルク州における技術政策の考察」世界経済研究協会『世界経済評論』Vol. 34, No. 12, pp. 53-58。
- 新田光重 (1999) 「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5月予定。
- OECD (1998) *Fostering Entrepreneurship*, OECD.
- 奥野正寛 (1997) 「日本企業の将来像」小宮隆太郎・佐藤正敬・江藤勝編『21世紀に向かう日本経済』東洋経済新報社。
- Schumpeter, J. A. (1926) *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl.*, (塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳『経済発展の理論』上下, 岩波文庫, 1977年)。
- 総合研究開発機構 (1997) 『ベンチャー企業支援のあり方に関する研究』総合研究開発機構。
- Stoneman, P. (1983) *The Economic Analysis of Technological Change* (Oxford University Press).
- 社会経済生産性本部生産性研究所 (1997) 『わが国ベンチャー企業の経営課題』社会経済生産性本部。
- Timmons, J. A. (1994) *New Venture Creation* (Richard D. Irwin, Inc.), (千本倅生・金井信次訳『ベンチャー創造の理論と戦略』ダイヤモンド社, 1997年)。
- 通商産業省編 (1995A) 「店頭登録制度改革ワーキンググループ中間報告」『通産省公報』1995年6月27

日。
通商産業省編（1995B）「産業構造審議会総合部会基本問題小委員会報告（上），（中），（下）」『通産省公報』1995年11月1日，2日，6日。

《Summary》

A Theoretical Essay on the Public Policy for Venture
Enterprise Foundation

By Mitsushige NITTA

'Entrepreneurship', despite its importance and central role in market-based economies, is used in a variety of ways and contexts. However, Policy-makers have sought to support policies for entrepreneurship. In Japan, the public policy for venture enterprise starting with the improvement of raising funds environmental in 1975 have evolved entrepreneurship acceleration policy in 1990's. This new direction, however, isn't on the basis of economic behavioral theory or micro economic foundation specifically. This Essay makes a search for micro economic foundation of entrepreneurship based upon limited information and limited rationality. As our key concepts, uncertainty in development, uncertainty in prospects and uncertainty in organization are explored. In general, entrepreneurs are motivated by reduction these uncertainties, so they faced a shortage of funds. Therefore, we think that effective policy is entrepreneurship acceleration policy reductioning these uncertainties.