

起業の阻害要因と参照点の移動

中西 孝平

鹿児島国際大学

要 旨

1990年代以降、わが国では、中小企業政策の一環として数々の起業支援策が講じられてきた。その背景には、アメリカのシリコンバレーの成功に触発されて、中小企業がわが国の経済成長の原動力としての役割を果たすことに対する期待があった。しかし、その後もわが国において起業が盛んになることはなく、総合起業活動指数も開業率もともに諸外国に比べて低迷している。その原因は何なのか。それをプロスペクト理論とエフェクチュエーションを基に解明するのが本稿の目的である。

起業希望者が起業を躊躇する理由として、日本政策金融公庫の「2017年度起業と起業意識に関する調査」の結果から、第一に、起業希望者が新規開業に必要な資金を満たすだけの自己資金を用意できていないと感じていること、第二に、新規事業を設立することができたとしても、万が一事業が軌道に乗らなかった場合、投下資金の多くを失うだけでなく、借金や個人保証を抱え、家族をはじめとする身近な人々に迷惑がかかることを懸念していることの二点が判明している。この点につき、本稿では、わが国の中小企業政策が高度な知識と技術力を持つ中小企業に対する側方支援を中心に展開された結果、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れたことや、18歳人口の減少と慢性的な人材不足を受けて、高校、大学及び企業の間のコミットメントが深化した結果、わが国では新卒一括採用と長期継続雇用を前提とする雇用慣行が強化され、キャリア形成過程において将来の起業という方向性が後退したとの考えが示されている。そして、これまでの議論を踏まえ、わが国の起業の現状を変革する方法として、参照点を、(一)「起業するという目標」から「起業するために必要とされる手段」へ、(二)「目標としての職業」から「手段としての職業」へと変更し、わが国の実情に合った起業の方法として副業及び兼業を促進することを提案している。

はじめに

1990年代以降、わが国では、中小企業政策の一環として数々の起業¹支援策が講じられてきた。その

背景には、中小企業がわが国の経済成長の原動力としての役割を果たすことに対する期待があった。1999年の改正中小企業基本法では、(一)新たな産業の創出、(二)就業の機会の増大、(三)市場にお

ける競争の促進、(四) 地域における経済の活性化の四点が中小企業の役割として明文化された。1990年5月に中小企業政策審議会企画小委員会が「90年代の中小企業政策のあり方」(以下、90年代中小企業政策ビジョン)を取りまとめて以降、わが国の中小企業政策において革新的中小企業の側方支援や新規開業支援が進められてきたが、改正中小企業基本法によって、それはわが国の中小企業政策の方向性として法的に示されたと言える。しかし、その後もわが国において起業が盛んになることはなく、総合起業活動指数も開業率とともに諸外国に比べて低迷している。その原因をプロスペクト理論とエフェクチュエーションから解明し、起業を促進する方法を検討するのが本稿の目的である。

第1節では、グローバル・アントレプレナーシップ・モニターが発表する「総合起業活動指数」、厚生労働省の『雇用保険事業年報』と総務省の『就業構造基本調査』を基にわが国の新規開業動向を明らかにしたうえで、本稿の問題意識を提示している。

第2節では、日本政策金融公庫の調査結果から、起業希望者が起業を躊躇する理由として、第一に、起業希望者が起業に必要な資金を満たすだけの自己資金を用意できていないと感じていること、第二に、新規事業を設立することができたとしても、万が一事業が軌道に乗らなかった場合、投下資金の多くを失うだけでなく、借金や個人保証を抱え、家族をはじめとする身近な人々に迷惑がかかることを懸念していることの二点を指摘し、プロスペクト理論を基に仮説を設定している。

第3節では、わが国の起業が低調である要因を、第一に、わが国の中小企業政策が高度な知識と技術力を持つ中小企業に対する側方支援を中心に展開された結果、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れたこと、第二に、わが国では新卒一括採用と長期継続雇用が長年にわたり維持されてきたが、近年の18歳人口の減少を受けて、(一) 入学者獲得と多様な進路の確保を目的とする高校と大学の互惠的な関わり合い(以下、コミットメントと表す)、(二) 慢性的な人材不足をきっかけとする大学と企業のインターンシップを通したコミットメントの二つが深化した結

果、高校から大学を経て企業へと至るキャリア形成過程は強固なものとなり、若者のキャリア形成過程において将来の起業という方向性が後退したとの考えを示している。

第4節では、起業を促進するために参照点をいかに移動させるかについて、プロスペクト理論とエフェクチュエーションを基に論じられている。その中で、わが国の起業の現状を変革する方法として、参照点を、(一)「目標としての起業」から「手段としての起業」へ、(二)「目標としての企業就職」から「手段としての職業」へと変更し、わが国の実情に合った起業の方法として副業及び兼業を促進することを提案している。

第1節 わが国の新規開業の動向

1990年5月に「90年代中小企業政策ビジョン」が取りまとめられて以降、わが国の中小企業政策はその基本政策を、産業のダイナミックな変化に中小企業を適応させる適応政策から、中小企業の新規開業や新規事業を促進し、新産業の創出を図る政策へと転換しつつあった。その背景には、企業活動のグローバル化が急速に進む中で中小企業政策のあり方が問われたことや、1991年のバブル経済の崩壊以降、わが国が構造不況に苦しみ一方で、それまで経済的に低迷していたアメリカが、同国における情報通信産業の急速な発展を受けて未曾有の好況期を迎えたことがある。しかも、それが1980年代のシリコンバレーの成功に裏打ちされたものであったため、新規開業とその後の成長を通して、中小企業がイノベーションの主体としての役割を果たすことに俄然注目が集まった。シュンペーターは、経済成長の原動力が生産物や生産方法を従来とは異なる形で結合する「新結合(イノベーション)」²の遂行にあることを指摘し、新人及び新企業を担い手とする仮説を提起したが、日本の中小企業政策はまさにこの新人の役割を起業家に期待したと言って良い。

1999年、中小企業基本法は改正され、「90年代中小企業政策ビジョン」が提示されて以降展開されてきた起業支援及び革新的中小企業に対する側方支援等の取り組みは、わが国の中小企業政策の方向性と

して法的に示された。2014年6月24日には、『日本再興戦略 改訂版2014』が閣議決定された。同戦略には、「日本の『稼ぐ力』を取り戻す」というスローガンの下、各種イノベーション創出策のほか、起業家教育の強化やベンチャー表彰の創設による国民意識の改革等が盛り込まれ、起業支援は中小企業政策のみならずわが国経済を再び成長軌道に乗せるための重要施策として、政府方針にも取り込まれた。同戦略は二度にわたり改訂され、「第四次産業革命」への対応としてベンチャー企業や研究機関等との連携によるオープンイノベーションの推進が提言されたが、そこには新規開業企業に対する新産業創出への期待が感じられる。しかし、わが国の開業動向はそのような期待を裏切らないものなのであろうか。その点につき、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM: Global Entrepreneurship Monitor）が発表する「総合起業活動指数」（TEA: Total Early-Stage Entrepreneurial Activity）、厚生労働省の『雇用保険事業年報』と総務省の『就業構造基本調査』の三つを基に検討する。

GEMでは、起業活動を段階ごとに定義している。「懐妊期の起業家」とは過去1年間に起業の具体的な準備をしている人のことであり、「誕生期・幼児期の起業家」は開業から42か月未満の起業家のことである。TEAは成人（18～64歳）人口100人あたりの「懐妊期」と「誕生期・幼児期」の起業家の合計人数を指し、この数値が高いほど起業活動が活発である。図1のとおり、わが国のTEAは3.7%と先進国ではイタリアの3.5%に次いで低く、中国の14.0%やアメリカの12.7%に比べて大きく見劣りするほか、アジアの先進国である台湾の8.2%や韓国の6.9%に比べてもかなり低率に留まっている。次に、わが国の開・廃業率³はどのように推移したのだろうか。図2のとおり、わが国の2015年の開業率は5.2%であるのに対して、廃業率は3.8%となっている。同年のイギリスの開・廃業率は順に14.3%、9.4%となっており、フランスは同様に12.4%、5.4%となっている。また、年は異なるが、アメリカの2009年の開・廃業率は順に9.3%、10.0%となっている。国により統計の産出方法が異なるため、単純に比較はできないが、わが国は開業率が他国に比べて

低く廃業率との差が小さいことを特徴としており、言うなれば、少産少死型の構造を有していることがわかる。

『就業構造基本調査』は、総務省がわが国の就業及び不就業の状態を明らかにし、全国及び地域別の就業構造を把握することを目的として⁴、1956年を第1回として5年ごとに実施⁵されている統計調査である。この調査では、毎月、総務省が「労働力調査」を行い、調査対象者の直近の離就職の状況について調査を行っており、直近1年間に転職し自営業主となった者を起業家として把握することができる。表1は2007年から2017年までの10年間の「起業家総数」と「前回調査年度10月以降の起業家総数」の推移を見たものである。このうち、起業家総数は2007年の5,909.7千人から2017年の4,770.9千人へ、前回調査年度10月以降の起業家総数は同じく541.0千人から421.3千人へと大きく減らしている。たしかに同調査は起業家総数を正確に示したものとは言えないものの⁶、一人で事業を始めるケースが低迷していることがわかる。

以上のとおり、1990年代以降、わが国では中小企業政策の一環として数々の起業支援策が講じられてきたにも関わらず、TEAも開業率とともに他の先進諸国に比べて低迷している。しかも、図3のとおり、起業希望者に占める起業家の割合は、1997年に20.9%、2002年に26.4%、2007年に32.7%、2012年に34.9%と大きくなっているものの、同期間中に起業希望者は49.6%減、起業準備者は47.8%減と半減し、将来の起業を検討している層が薄くなっており、1990年代以降に実施された中小企業政策の意図に反した結果になっていることがわかる。その要因は何なのか。次節では、その点につき、日本政策金融公庫の「2017年度起業と起業意識に関する調査」により明らかになった起業希望者が「起業を躊躇する理由」を踏まえ、プロスペクト理論を基に仮説を提示する。

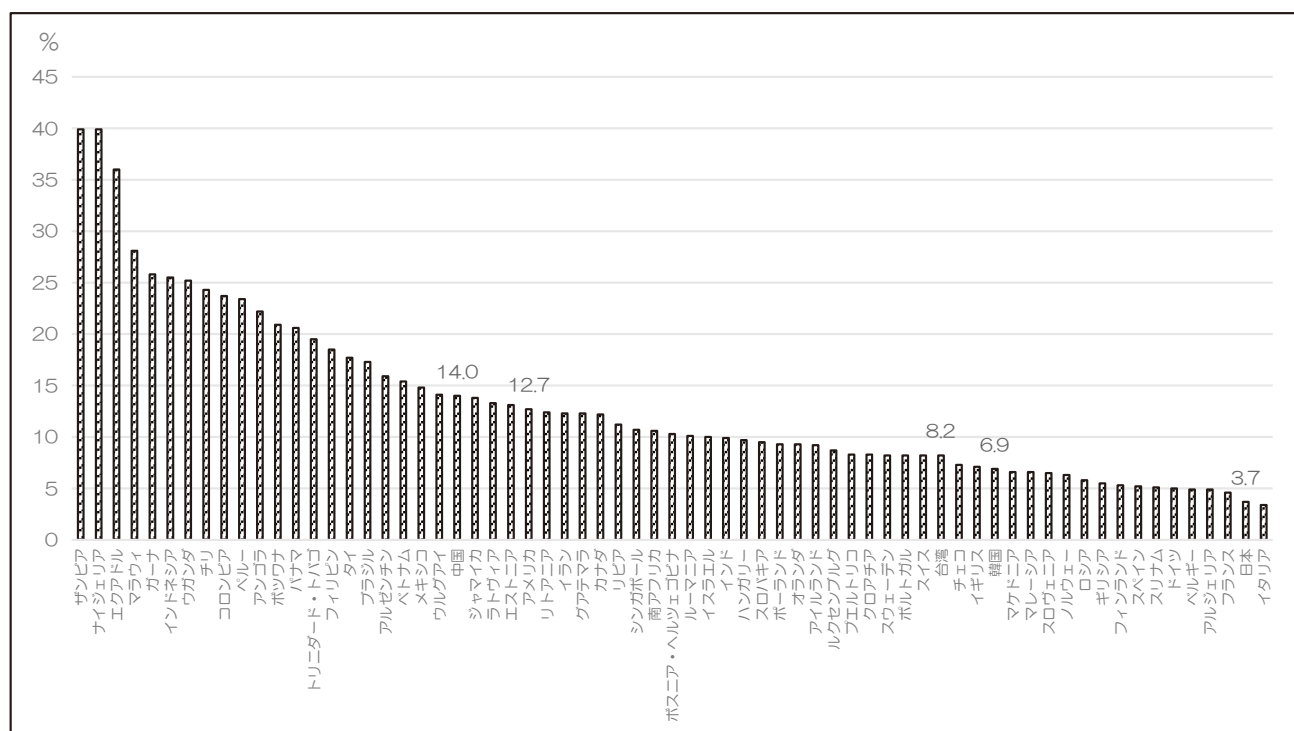


図1 総合起業活動指数

出所：創業手帳 <https://sogyotecho.jp/kuwamoto-series-interview1/> (2024年5月19日参照)

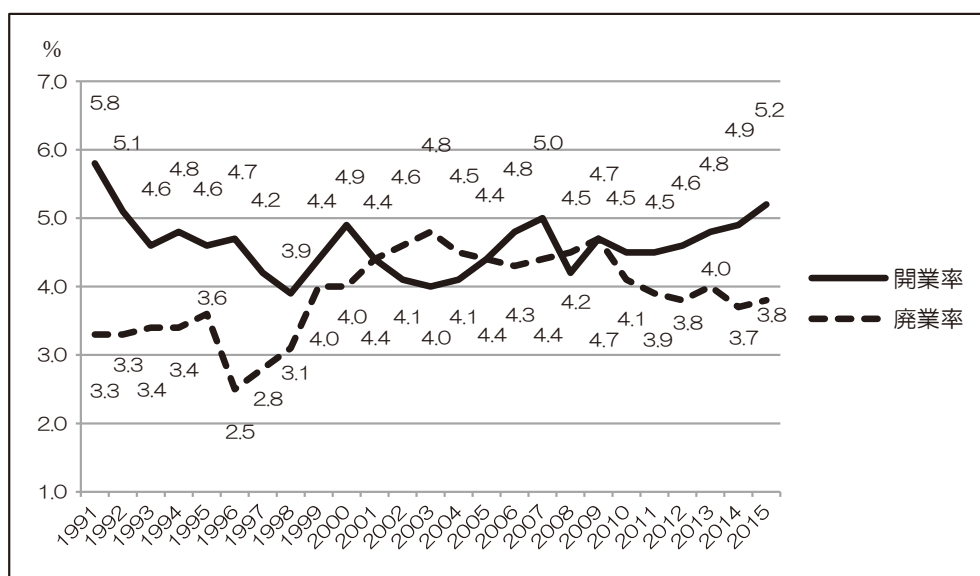


図2 開・廃業率の動向 (1991～2015年)

出所：中小企業庁ホームページ

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/h29/html/b1_2_1_2.html (2019年12月30日参照)

表1 『就業構造基本調査』から見る起業者数と前回調査年度10月以降の起業者数（単位：千人）

年度	起業者数			前回調査年度10月以降の起業者数		
	起業者総数	自営業主	会社などの役員	起業者総数	自営業主	会社などの役員
2007	5,909.7	4,246.3	1,663.4	541.0	414.1	126.9
2012	5,138.2	3,682.4	1,455.8	483.3	387.3	96.0
2017	4,770.9	3,430.1	1,340.8	421.3	319.2	102.1

出所：『就業構造基本調査』を基に筆者作成。

第2節 仮説の提示

1 起業を躊躇する理由

起業希望者の数はなぜ減少傾向にあり、将来の起業を検討している層は薄くなっているのであろうか。この点につき、日本政策金融公庫総合研究所（2018）は、「起業関心層⁷」を対象とする調査の結果として、56.5%が「自己資金が不足している」と回答し、次いで40.4%が「失敗した時のリスクが大きい」こと、35.5%が「ビジネスのアイデアが思いつかない」ことを理由として挙げたことを明らかにしている。このうち、「失敗した時のリスクの内容」として、回答割合の多い順に「借金や個人保証を抱えること」、「事業に投下した資金を失うこと」、「家族に迷惑をかけること」、「安定した収入を失うこと」を挙げている。この結果から推察されるのは、起業を躊躇している起業希望者の多くが、起業するにあたって、必要とされる資金を満たすだけの自己資金を用意できていないと感じていること、そして仮に起業することができたとしても、万が一事業が軌道に乗らなかった場合、投下資金の多くを失うだけでなく、借金や個人保証を抱え、家族をはじめとする身近な人々に迷惑がかかることを懸念していることである。しかし、この点については、次の二つの疑問が残る。第一に、起業に際して、自己資金が不足しているのではなく、想定している開業資金が過大なために自己資金が不足していると認識し、起業に踏み切れないのではないかということであり、第二に、その結果として、その後の収益計画も厳しいものになっているのではないかということである。この点につき、プロスペクト理論を基に考えたい。

2 プロスペクト理論

プロスペクト理論とは、不確実性の下での意思決定を説明する行動経済学の理論であり、ダニエル・カーネマンとエイモス・トヴェルスキーによる論文が上梓された1979年を「行動経済学元年」とする⁸。標準的な経済学ではこれまで、自己の経済的利益を極大化することを唯一の行動基準として合理的に行動する人間像を前提としてきた。このような人間を「経済人」と呼ぶならば、経済人は、ある経済的行動において、あらゆる選択肢とその組み合わせについて知り尽くしており、自己の得られる効用が最大となる選択を行うことができる。その際、他人のことは一切顧みず、自己の利益のみを追求し、判断を行う。しかし、人間の意思決定には制約があるものであり、標準的な経済学が想定してきたような意思決定は全知全能の神でない限り不可能である。ハーバート・サイモンはこの点を踏まえ、人間は合理性において制約された存在であり、意思決定においては錯綜した現実を単純化し、自己が満足できる程度に意思決定を判断するとした⁹。このようなサイモンの議論は、時期を同じくして発展した認知心理学と合わせて、行動経済学に大きな影響を与えた。つまり、行動経済学はその発展の系譜において経済学と認知心理学を両脚としており、その理論には意思決定における心理的要素が多分に加味されている。本稿の取り上げるプロスペクト理論も同様である。

プロスペクト理論は、上述のとおり、リスクの下での意思決定に関する理論であり、その前提には人間は相対的な変化に感応する存在であるとする人間観がある。では、「相対的な変化に感応する」とはどのような意味であろうか。例えば、気温20度の場合を考える。それまで気温が30度であったものが20度に下がれば、人は「寒い」と認識する。逆に、気温が10度であったものが20度に上がれば、人は「温

かい」と認識する。つまり、同じ気温20度であっても、それを評価する際に何を参照点とするかによって評価が変わる。すなわち、気温20度は「寒い」と感じた際の参照点は気温30度であり、気温20度を「温かい」と感じた際の参照点は気温10度である。プロスペクト理論では、この点を踏まえ、標準的な経済学が絶対的な価値を重視したのに対して、相対的な価値に着眼し、効用関数を価値関数に置き換えた。価値関数に共通する特徴として、次の三点がある。第一に、参照点依存性であり、第二に、感応度低減性であり、第三に、損失回避性である。このうち、参照点依存性とは、価値は参照点からの変化またはそれとの比較で測られるのであり、絶対的な水準が価値を決定するのではないというものである。また、感応度低減性とは、利得も損失もその値が小さいうちは変化に対して敏感であり、利得や損失の小さな変化が比較的大きな価値の変化をもたらすが、利得や損失の値が大きくなるにつれて、小さな変化の感応度は減少するという性質であり、損失回避性とは、損失から得られる不満足は同額の利得から得られる満足より大きく感じられる性質である。つまり、プロスペクト理論では、参照点との相対的なずれを基に、感応度と損失回避に関する特徴を踏

まえ、満足度の変化を測定することになる。翻って、ある経済行動から得られる満足度を測定する際に、現状から得られる満足度をより大きなものにしたければ、政策的に参照点に変更を加えれば良いことになる。これを本稿の趣旨との関係で説明する。

わが国では、1990年代以降、中小企業政策において、中小企業に対するイノベーションの主体としての役割への期待から起業支援を行ってきたにもかかわらず、現在もTEAは他の先進国に比べて低率に留まっている。起業希望者が起業に踏み切れない要因は、上述のとおり、事業資金が不足しているうえ、起業しても、万が一事業に失敗した場合、自身の生活に悪影響を及ぼすことや親戚及び知人に迷惑がかかることを懸念しているためである。わが国の中小企業政策が高度な知識と技術力を持つ中小企業に対する側方支援を中心に展開された結果、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れたことに加え、18歳人口の減少を受けた入学者獲得や人材確保の観点から、高校、大学及び企業間のコミットメントが深化した結果、高校から大学を経て企業へと至るキャリア形成過程は強固なものとなり、若者のキャリア

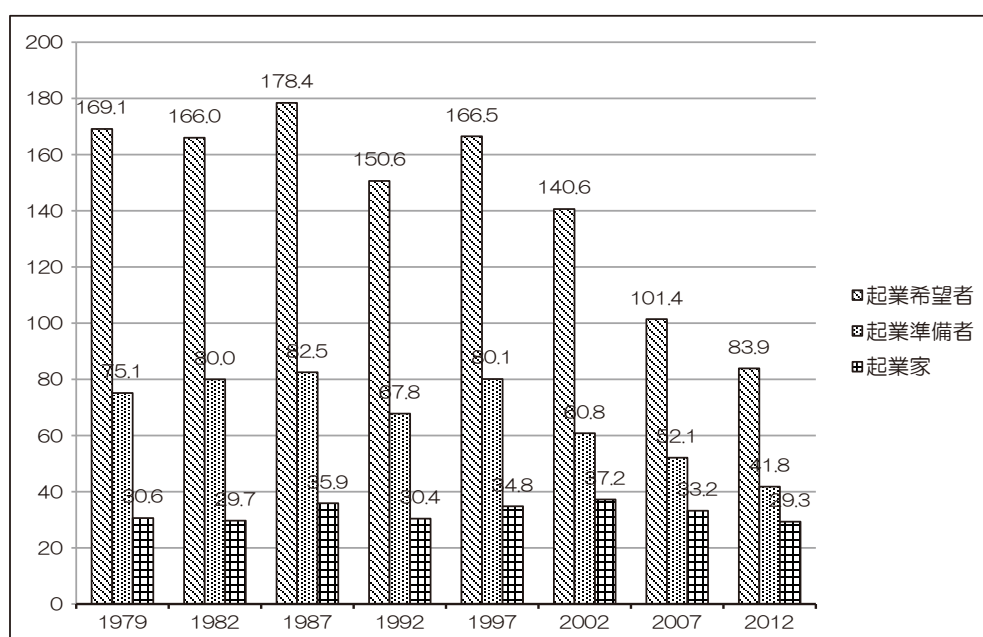


図3 起業の担い手の推移 (単位：万人)

出所：中小企業庁編（2017）。『2017年版中小企業白書』日経印刷。

形成過程において将来の起業という方向性が後退した。その結果、開業資金を高く見積もり、起業希望者が起業に躊躇することにつながったのではない。これが本稿の仮説である。次節では、この点について詳細に分析を行う。

第3節 わが国の起業が低調である要因

1 中小企業政策の展開

1999年、中小企業基本法が改正され、基本理念は「企業間における生産性等の『諸格差の是正』」から「独立した中小企業の多様で活力ある成長発展」へと変更され、中小企業政策の方向性は大きく転換された。改正中小企業基本法の理論的支柱となったのが「中堅企業論」で知られる中村秀一郎や清成忠男らを主要な論者とする「ウルトラ近代化論」¹⁰である。

戦後、わが国の中小企業政策は有澤廣巳の「二重構造論」¹¹を理論的支柱として中小企業の動向が把握されてきた。清成らは実態調査を通して得た知見を基に二重構造論的把握を批判し、新たな中小企業観に基づく構造把握の必要性を説いた。二重構造論的把握の場合、小零細企業の勃興は低賃金労働者の半失業の状態として否定的に把握され、政策上スケールメリットが追求されることになる。しかし、1960年代末、労働力不足が深刻化し、中小企業の賃金が上昇傾向にある状況においても、小零細企業は生成し続けた。清成（1970）は、これらの企業の中に高い生産性をもつ新しいタイプの中小企業が多く含まれており、今や企業規模と企業の優劣は照応していないと主張した。そして、中小企業の勃興をめぐる一連の事実を二重構造の拡大ではなく二重構造の解消であるとし、中小企業の画一的把握を批判するとともに、類型的把握の必要性を論じた。清成らはこの新しいタイプの中小企業を「ベンチャービジネス」と名付け、「誕生権経済」¹²の重要性を提唱するなど、それまでの二重構造論的把握とは一線を画した議論を展開した。清成の主張は、1970年代にわが国経済が、国有大企業を中心とするイギリス経済やベトナム戦争の後遺症に苦しむアメリカ経済が低

迷したのとは対照的に、大企業と中小企業の長期継続取引を特徴とするサプライヤー・システムを構築し、圧倒的な国際競争力を発揮したことや、1990年代以降、当時のアメリカ経済の圧倒的な成功が主にシリコンバレーで生まれたITベンチャーに牽引されたものであったため、より説得的であったことは容易に推察される。二重構造論的把握に依拠するならば、起業を支援することは問題性のある企業を新たに生み出すことと見なされるため、政策上あり得ない。しかしながら、清成の主張に依拠するならば、中小企業政策は中小企業の主体的努力を側面から支援することが主となる。したがって、改正中小企業基本法の原型となった「90年代中小企業政策ビジョン」が提示されて以降は起業の促進と革新的中小企業の側方支援が中心となり、不利是正政策や小規模企業に対する支援は後退した。一連の取り組みは、中小企業基本法改正後も、日本経済の低迷を受けて、中小企業政策が起業支援中心とはなりえず、金融支援のほか、適応政策が前面に打ち出されことを考慮したとしても、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れたことは容易に察せられる。

2 高校・大学・企業間のコミットメントの深化

18歳人口¹³は1992年の205万人をピークに減少に転じ、その傾向は今後も続くことが見込まれている。2010年代以降は団塊世代の労働市場からの退出を伴い、わが国の労働市場は慢性的な人手不足に陥った。その結果、教育機関における入学者の確保や企業における人員の確保等、日本社会は様々な対応を迫られ、教育機関同士、あるいは教育機関と企業のコミットメントの深化が見られるようになった。

番場（2010）は、商業教育と商業科の歴史と現状について、経済状況の変化、なかでも産業構造の変化等との関係において検証している。その中で、戦後の商業科のターニングポイントとして、第一に、商業科が産業界の要請に応えられなくなり、生徒数の減少傾向が定着していく1970年代前半と、第二に、それまで職業学科のなかで主要な地位を占めてきた商業科が他の学科への分化と相まって衰退を加

速させたバブル経済崩壊後の1990年代の二つを挙げ
 たうえで、商業科が18歳人口の減少と大学あるいは
 学部・学科等の増加のなかで、学生数を確保したい
 大学や短期大学にとって有望な市場となったことを
 指摘している。この傾向は分野の面で商業科と親近
 性が強い商業系の学部に顕著であり、大学と商業科
 のコミットメントの深化をもたらした。その触媒と
 なったのが大学においては推薦入試やAO入試であ
 り、商業科においては全国商業高等学校協会主催の
 検定試験であった。後者はもともと1970年代以降衰
 退の続いた商業科の生徒の学習への動機づけや高校
 の生徒数の確保を狙いとして始められたものであ
 ったが、18歳人口の減少と大学あるいは学部・学科等
 の増加のなかで、商業科の進路多様化と大学の入学
 生獲得に貢献することとなった。

近年、慢性的な人手不足に陥っているが、企業は
 その要因を「採用したものの定着しない」ことや
 「退職や異動による欠員」、「求人募集をしても応募
 がない」ことなど、「生産年齢人口の絶対的な減少」
 や「雇用のミスマッチ」に求めている¹⁴。そして、
 それに対する対応として、「中途採用を強化する
 (採用チャネルの多様化、応募要件の緩和等を含
 む)」、「採用対象の拡大を図る」や「新卒採用を強
 化する(通年採用化、新卒定義の拡大、インターン
 シップの受入強化を含む)」、「業務の効率化を進め
 る(無駄な業務の削減、仕事の分担・進め方の見直
 し等)」等、人材獲得機会の拡大を図っている¹⁵。
 換言すれば、これは(一)受入の窓口を広く構え
 (採用チャネルの多様化)、(二)採用可能性のある
 者の数を増やし(採用対象の拡大)、(三)教育機関
 とのコミットメントを深める(インターンシップの
 受入強化等)ということである。このうち、三点目
 については、早期に学生と接触してその情報を得、
 自社への関心を高めさせることに効果があることは
 明確であり、学生の獲得のみならず、雇用のミス
 マッチの防止の観点からも有効性が高い。実際、学
 生のインターンシップの参加率は、2022年卒では
 84.5%と2014年卒に比べて52.4ポイント増加してい
 る¹⁶。

その結果、商業科等の高校と大学の入学者獲得を
 目的とするコミットメントの深化と相まって、高校

から大学を経て企業へと至るキャリア形成過程は強
 固なものとなり、若者のキャリア形成過程において
 将来の起業という方向性が後退した可能性が高い。
 このような状況において、将来起業が念頭に入るた
 めには、それが正当性を得る必要がある。その手段
 について、以下の章で論じたい。

第4節 エフェクチュエーションと 参照点の変更

1 目標主導型と手段主導型

前節では、わが国の起業が低迷した要因を、(一)
 わが国における中小企業政策の展開と(二)18歳人
 口の減少を受けた高校、大学及び企業間のコミット
 メントの深化の二点に求め、明らかにした。この問
 題を考えるうえで参考になるのがエフェクチュエー
 ション(Effectuation)である。コーゼーション
 (Causation)が既知の手段でもって事前に設定され
 た目標を達成することを主眼とするのに対して、エ
 フェクチュエーションは絶えず成長・発展を遂げて
 いく手段を用いて新たに多様な目標を創り出しなが
 ら、達成すべき目標を選び取ることに焦点を合わせ
 た概念である¹⁷。

リード・サラスバシー・デュー・ウィルトバン
 ク・オールソン(2018)は、目標主導型の起業に対
 して手段主導型の起業を提起し、その利点を説明し
 ている。目標主導型とは、事前に決定された目標を
 達成するために所与の手段から選択を行う思考法で
 あり、手段主導型とは、複数の所与の手段を用い
 て、目的になりそうなものを新たに描き出す思考法
 である(図4参照)。後者はエフェクチュエーショ
 ンに依拠した思考法であり、(一)保有手段で事を
 起こすこと、(二)アフォーダブルロス(許容可能
 損失)を定めること、(三)偶然の事態をうまく使
 うこと、(四)パートナーシップを作るものの四つ
 の中核原理と、(五)機会を生み出すことという包括
 的なものの見方からなる。このうち、「保有手段で
 事を起こす」とは次のような意味である。新規事業
 の立ち上げに際しては、(一)自分自身、(二)自分
 の知識、(三)自分の知人の三つを必要とする。「自
 分自身」とは起業家精神や能力等であり、「自分の

知識」とは教育、経験、専門的知識等である。また、「自分の知人」とは社会的なネットワークのことである。起業に際しては、これらをうまく組み合わせて一つの事業にする。目標主導型では、予め設定された事業のミッションやビジョンに基づいて資源の動員が図られるが、この場合、ミッションやビジョンの実現を目標として不足する資源を探索することになる。そのため、資金面も含めて、条件が揃うまで行動を起こすことはできない。一方、手段主導型では、今保有している資源でできることを探り、徐々に事業を形成していくことになる。手段主導型の利点はローリスクの起業が可能となることである¹⁸。その理由は、この思考法の場合、起業に際して、起業時の資金面の問題が克服され、身軽な起業が実現するだけでなく、イノベーションへの遭遇機会が長期にわたり、かつ失敗からの回復も早いいためである。この思考法は一見無目的かつ姑息なものに見えるが、目標がないわけではない。目標主導型の場合、起業家が現在保有する資源に対して目標が高い場合、いつまで経っても起業することができない。一方、手段主導型の場合、現在保有する資源を基に可能なことを探るため、少しずつ目標に近づくことになる。E.リース（2012）のいうリーン・スタートアップ¹⁹やH.ミンツバーグのいう創発戦略は比較的これに近い。また、一般に、起業が当初の目標どおりに進むことはなく、資源探索を通して、様々な課題に直面し、人との接触を繰り返すなかで、当初の事業計画とは大きく変わっていくものである。したがって、手段主導型は目標主導型に比べてより現実に即した対応を可能とする。

2 参照点の移動

これまでの議論を踏まえ、わが国において起業が低迷している状況を変革する方法として、参照点を目標主導から手段主導への変更を通して、起業を促進することを提案したい。

（1）「目標としての起業」から「手段としての起業」へ

第2節において、「起業希望者が起業を躊躇する要因」として、起業希望者の多くが、起業するにあ

たって、必要とされる資金を満たすだけの自己資金を用意できていないと感じていること、そして仮に起業することができたとしても、万が一事業が軌道に乗らなかった場合、投下資金の多くを失うだけでなく、借金や個人保証を抱え、家族をはじめとする身近な人々に迷惑がかかることを懸念していることを指摘した。その要因は、第3節の議論から、わが国の中小企業政策が高度な知識と技術力を持つ中小企業に対する側方支援を中心に展開された結果、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れた結果、開業資金は過大に見積もられ、自己資金の不足を理由に起業を躊躇する状況が発生したことにあると考えられる。換言すれば、起業すなわちベンチャービジネスと見なされる傾向があるなかで、起業が目標に置かれることで開業資金が高くなり、起業を躊躇する。しかし、事業展開においては、一般に、当初の目標を念頭に置きつつも、今保有している資源を基に事業を起こし、検証を繰り返しながら進められる場合が専らである。つまり、事業は目標を目指して単一方向に築かれるものではなく、目標と現在保有している資源との間で双方向に築かれるものである。その過程において、事業資金は当初見込みよりも低く見積もられるようになる。その際大切なのは、「いかに収益を上げるか」ではなく「損失をどこまで受容するか（アフォードブルロス）」である。つまり、大切なのは「手段としての起業」である。つまり、参照点が「目標としての起業」から「手段としての起業」へと移行すれば、開業資金は低く見積もられるはずである。

（2）「目標としての企業就職」から「手段としての職業」へ

18歳人口の減少と労働力不足を受けて、高校、大学及び企業間のコミットメントは深化し、これまでわが国で歴史的に形成されてきた新卒一括採用と長期継続雇用はより強化され、将来起業するという方向性は後退した。このような状況において起業が選択されるためには、それが正当性を得る必要がある。それは将来起業するというキャリア形成の方向性が新卒一括採用と長期継続雇用を前提とするキャ

リア観に代替するものとなりうることであり、換言すれば、将来起業した後の期待収益が長期継続雇用を維持した場合に比べて遜色ないものになる必要があるが、「手段としての起業」に焦点が当てられれば、その可能性は高くなるはずである。

職業は本来、稼得や自己実現のための手段であり、企業等における労働は多様な働き方の一つに過ぎない。しかし、これが高校、大学及び企業間のコミットメントの深化を受けて、新卒一括採用と長期継続雇用を前提とした雇用慣行が強化されるなかで、長期継続雇用を前提としたキャリアの確立が目標となった。職業が稼得と自己実現の手段と見なされれば、近年解禁の進む副業・兼業のほか、「マイクロアントレプレナー」や「ゆるやかな起業家」、「趣味起業家」、「ママ起業家」、「ボーダレス起業家」と呼ばれる、自営業主という捉え方では把握しきれない「小さな起業」²⁰も含めて、起業が多様な働き方の一つとして見直されるはずである。

(3) 副業・兼業の促進

第2節で述べたとおり、利得も損失もその値が小さいうちは変化に対して敏感であり、利得や損失の小さな変化が比較的大きな価値の変化をもたらすが、利得や損失の値が大きくなるにつれて、小さな

変化の感応度は減少する（感応度低減性）。また、損失から得られる不満足は同額の利得から得られる満足より大きく感じられる（損失回避性）。つまり、事業が軌道に乗り、収益を安定して得られるまでの期間に最も損失に対して敏感になるため、この時期の所得面でのリスクを回避する必要がある。その方策は副業・兼業により身分と所得が保証された状況で事業経験を積み重ね、ある程度安定して収益を得られ、見込みがたつようになった時点（損失への感応度が下がった時点）で独立開業を果たすことであると考える。

おわりに

本稿では、1990年代以降、中小企業政策の一環として起業支援策が継続して実施されてきたにも関わらず、なぜ他の先進国に比べ、総合起業活動指数や開業率は低く推移しているのかについて、プロスペクト理論とエフェクチュエーションに依拠し、論じてきた。その中で、第一に、わが国の中小企業政策が高度な知識と技術力を有する中小企業に対する側方支援を中心に展開された結果、起業の焦点がベンチャー企業に向けられがちになり、小規模な起業に対する着目が薄れたこと、第二に、近年の18歳人口

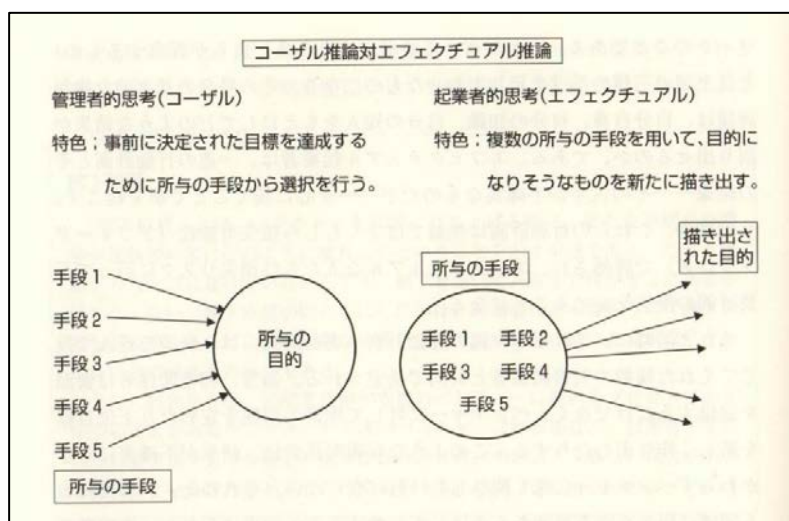


図4 目的主導型と手段主導型

出所：スチュアート・リード、サラス・サラスバシー、ニック・デュー、ロバート・ウィルトバンク、アンヴァレリー・オールソン著、吉田孟史監訳、寺澤朝子、弘中史子訳（2018）。『エフェクチュアル・アントレプレナーシップ』ナカニシヤ出版、p8。

の減少を受けて、高校、大学及び企業間のコミットメントが深化した結果、わが国では新卒一括採用と長期継続雇用を前提とする雇用慣行が強化されたことの二点を明らかにした。そして、そのことが起業希望者が開業資金を過大に見積もり、起業を躊躇する要因になっているとの考えを示した。以上を踏まえ、本稿では、参照点を目標主導から手段主導へ移行させることで起業を促進させることを提示したうえで、「感応度低減性」と「損失回避性」に着目し、副業及び兼業を通して事業経験を積み重ね、後に独立開業することを推奨した。

[注]

- ¹ 新規に事業体が発生する現象を捉えて、起業や創業、新規開業といった用語が存在するが、本稿ではこれらの用語の使用について、以下のよう統一する。まず、主体性のある個人が何らかの目的をもって事業を起こす場合は「起業」を使用する。その理由は、起業という場合、単に事業が起こされる事実のみを指すのではなく、その後の事業の成長・成熟段階も含めた期間を指すと見なせるからである。一方、単に事業が起こされた事実のみを指す場合、「新規開業」を使用する。
- ² その類型として、シュンペーターは、①新しい財貨すなわち消費者の間でまだ知られていない財貨、あるいは新しい品質の財貨の生産、②新しい生産方法の導入、③新しい販路の開拓、④原料あるいは半製品の新しい供給源の獲得、⑤新しい組織の実現の五点を挙げている。
- ³ 『雇用保険事業年報』のデータを基に算出されている。同年報は、雇用保険制度の運用のため、厚生労働省が関連法の適用事業所の数の動向を把握することを目的として毎年度調査を実施し、まとめたものである。事業所ベースであるものの、データの更新が毎年度行われることや、事業所が移転した場合であっても当該事業所を追跡できる点で優れている。しかし、データ収集の目的が雇用保険運用にあるため、調査の対象は従業員を雇用している事業所に限られることや、従業員を雇用せずに一人で事業を始めた場合は開業と把握されず、一人で事業を営んでいた人が従業員を雇用すると開業と把握されてしまうという欠点がある。安田武彦・高橋徳行・忽那憲治・本庄祐司（2007）は、この影響は無視できるほど軽微ではないことを指摘し、その理由として2001年から2004年の非一次産業における新規開業事業所の35%は従業員0人であったことを挙げている。
- ⁴ 奥野重徳（2023）、「基幹統計として初めて把握したフリーランスの働き方～令和4年就業構造基本調査の結果から～」『統計Today』197。
- ⁵ 1982年までは3年ごとに実施。
- ⁶ 安田武彦・高橋徳行・忽那憲治・本庄祐司（2007）は、同調査について留意すべき点として、第一に、新たに自営業主となった者が新規開業によりその地位を得たのか、それとも親族からの事業承継によるのか判然としないこと、第二に、表1のとおり、同調査は「会社などの役員」というカテゴリーを設けているが、ここには起業して会社を設立し社長になった者のほか、内部昇進やヘッドハンティングにより経営者になった者が含まれてしまうこと、第三に、複数の事業を同時に展開する者が新たに新規事業を開業した場合、経営者としての立場はその前後で変わらないため、開業として認識されないことの三点を指摘している。
- ⁷ 本調査では、経営経験がなく、現在起業に関心がある人を起業関心層と定義している。
- ⁸ 友野典男（2006）、『行動経済学』光文社、p35。
- ⁹ 上掲書、p31。
- ¹⁰ 三井逸友（2011）、『中小企業政策と「中小企業憲章」』花伝社、p20。
- ¹¹ 二重構造論は、有澤広巳が「経済拡大は雇用問題を解決しうるか」において提起した仮説である。『昭和32年度経済白書』に取り上げられたことによって一般化した。この中で、有澤は、日本の経済構造は大企業を中心とする近代的分野と零細企業を中心とする広範な前近代的分野の二重の階層的構造からなり、両者には労働生産性と賃金の両面において大きな格差が見られるとした。そして、この構造は単なる経済成長

- によって解決せず、前近代分野の近代化が必要であるとした。
- ¹² 新たに生まれ自己主張を行う企業の誕生権を確保し、社会に刷新機能をビルト・インした経済のこと。
- ¹³ その年の3月に卒業を迎える高校3年生の数を表す。
- ¹⁴ 独立行政法人労働政策研究・研修機構「調査シリーズ」No.162 <https://www.jil.go.jp/institute/research/2016/162.html> (2024年6月30日参照)
- ¹⁵ PR TIMES <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000719.000002302.html> (2024年6月30日参照)
- ¹⁶ 出所：みんなの採用 <https://www.neo-career.co.jp/humanresource/knowhow/a-contents-newgrad-internship-jirei-190716/> (2024年6月30日参照)
- ¹⁷ スチュアート・リード、サラス・サラスバシー、ニック・デュー、ロバート・ウィルトバンク、アンヴァレリー・オールソン著、吉田孟史監訳、寺澤朝子、弘中史子訳 (2018).『エフェクチュアル・アントレプレナーシップ』ナカニシヤ出版。
- ¹⁸ 上掲書、p8.
- ¹⁹ できるだけ少ない費用や手順で最低限の製品を作り、顧客の反応を繰り返し検証することで方向性を定め、ビジネスを無駄なく確立するマネジメント手法。
- ²⁰ 長山宗広 (2021).「アントレプレナーシップを促す地域プラットフォーム―「創業機運醸成事業」の実践にあたって―」『日本政策金融公庫論集』53.
- 参考文献**
- 有澤廣巳 (1957).「経済拡大は雇用問題を解決するか」『世界』第135号.
- 番場博之 (2010).『職業教育と商業高校』大月書店.
- 中小企業庁 (2000).『新中小企業基本法―改正の概要と逐条解説―』同友館.
- 藤井辰紀・藤田一郎 (2017).「創業の構造変化と新たな動き―マイクロアントレプレナーの広がり―」『日本政策金融公庫論集』34.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky (1979) “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, XLVII.
- 鹿住倫世 (2019).「ママ起業の特徴と求められる支援策」『日本政策金融公庫論集』42.
- 清成忠男 (1970).『日本中小企業の構造変動』新評論.
- 清成忠男 (1982).『起業家革命の時代』東洋経済新報社.
- 清成忠男 (2009).『日本中小企業政策史』同友館.
- 黒瀬直宏 (1997).『中小企業政策の総括と提言』同友館.
- 桑本香梨 (2019a).「起業の裾野を広げる「趣味起業家」の実態と経営課題」『新規開業白書2019年版』佐伯印刷.
- 桑本香梨 (2019b).「「ゆるやかな起業家」の実態と課題」『新規開業白書 2019年版』佐伯印刷.
- 桑本香梨 (2020).「自営と勤務をボーダーレスに行き来する人々の実態と意識」『新規開業白書 2020年版』佐伯印刷.
- 桑本香梨・尾形苑子 (2020).「「2019年度起業と起業意識に関する調査」結果の概要」『新規開業白書 2020年版』佐伯印刷.
- March, J.G, and H.A.Simon (1958), “Organizations”, John Wiley & Sons Inc.
- 三井逸友 (2011).『中小企業政策と「中小企業憲章」』花伝社.
- 長山宗広 (2021).「アントレプレナーシップを促す地域プラットフォーム―「創業機運醸成事業」の実践にあたって―」『日本政策金融公庫論集』53.
- 日本政策金融公庫総合研究所 (2018).『新規開業白書2018年版』佐伯印刷.
- 日本政策金融公庫総合研究所 (2023).『新規開業白書2023年版』佐伯コミュニケーションズ.
- 奥野重徳 (2023). 基幹統計として初めて把握したフリーランスの働き方～令和4年就業構造基本調査の結果から～『統計Today』197.
- エリック・リース著、井口耕二訳 (2012).『リーン・スタートアップ』日経BP社. (Eric Ries (2017), “The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically

Successful Businesses”, Crown)

スチュアート・リード, サラス・サラスバシー, ニック・デュー, ロバート・ウィルトバンク, アン・ヴァレリー・オールソン著, 吉田孟史監訳, 寺澤朝子, 弘中史子訳 (2018). 『エフェクチュアル・アントレプレナーシップ』ナカニシヤ出版.
(Stuart Read, Saras Sarasvathy, Nick Dew, Robert Wiltbank, and Anne-Valerie Ohlsson (2011), “Effectual Entrepreneurship”, Routledge)

サラス・サラスバシー著, 加護野忠男監訳, 高瀬進, 吉田満梨訳 (2015). 『エフェクチュエーション』中央経済社. (Saras Sarasvathy (2008), “Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise”, Edward Elgar Publishing)

ヨーゼフ・シュムペータ著, 塩野谷祐一, 東畑精一, 中山伊知郎 (1977). 『経済発展の理論』岩波書店. (Joseph A. Schumpeter (1926), “Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung”, 2, Aufl)

友野典男 (2006). 『行動経済学』光文社.

安田武彦・高橋徳行・忽那憲治・本庄祐司 (2007). 『ライフサイクルから見た中小企業論』同友館.

吉田武男監修, 藤田晃之 (2018). 『キャリア教育』ミネルヴァ書房.

参照ホームページ

- [1] 産経新聞: <https://www.sankei.com/article/20170521-RLBXOV2R5FKVTMBMCBPRDJQRME/> (2024年 6 月30日参照)
- [2] みんなの採用部: <https://www.neo-career.co.jp/humanresource/knowhow/a-contents-newgrad-internship-jirei-190716/> (2024年 6 月30日参照)
- [3] 独立行政法人労働政策研究・研修機構「調査シリーズ」No.162: <https://www.jil.go.jp/institute/research/2016/162.html> (2024年 6 月30日参照)
- [4] PR TIMES: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000719.000002302.html> (2024年 6 月30日参照)

(受理日: 2025年 2 月18日)

