

経済の新陳代謝を阻むもの

—「何故、日本で起業家¹社会は実現しないのか」—

安 田 武 彦
(東 洋 大 学)
(経 済 学 部 教 授)



目 次

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 第1章 問題の設定 | (1) 起業態度に関する日本の状況 |
| 第2章 21世紀日本の/起業活動支援の試み、
背景とその結果 | (2) 起業態度と起業活動の関係 |
| 第3章 起業活動研究を巡る従来のアプローチ
に欠けている点と補完的アプローチ | (3) 既存市場プレーヤーの取引上の慣習と
起業家活動の関係 |
| 第4章 GEM調査を用いた社会学的起業活動
分析の試み | 第5章 起業活動に対する評価の日本の特徴 |
| | 第6章 まとめと政策提言 |

< 要 旨 >

アベノミクスの登場により、「経済の新陳代謝」に注目が集まっている。すなわち、アベノミクスの第3の矢である「日本再興戦略」には経済再興のため、企業の開廃業を促進することによる経済の新陳代謝機能の増進が掲げられている。

こうした、「経済の新陳代謝」の重要な（おそらく主役となる）活動は、新規の企業の登場であろう。新しい、そしてその意味で新しい何かを装備した企業の登場が、既存企業の退出をもたらすというのが、「新陳代謝」であろう。

それでは、日本の新規企業の誕生を巡る環境は、21世紀初頭（2001年）以来、どう変わったのであろうか。この点についての本論の見方は、21世紀初頭と比べ、起業活動を巡る様々な経済制度面での改善がもたらされたが、その効果は日本の起業活動の水準を大きく変化させるものではなかったというものである。

¹ 「キギョウカ」には「起業家」、「企業家」の2つの漢字表現があるが、本論は専ら新規開業、スタートアップを対象としているため「起業家」を用いる。

では、何故、起業活動を巡る様々な経済制度面での改善が日本に「起業家社会」をもたらさなかったのか、これが主たる本論の論点である。

この点について論考を加えるため、本論では、経済社会的ルールと起業家社会の関係についての既存研究及びそれに基づく従来仮説を概観した。そして、従来仮説について疑義を唱えるとともに、起業家活動に関する国際的調査であるGEM（Global Entrepreneurship Monitor）を用い、海外と日本の起業に対する意識の違いを検証し、日本の起業への関心の低さ、評価の低さを分析した。

また、経済社会の取引ルールの違いにより、社会に構成員の個人の選好や資質に関係なく、起業家活動が盛んな経済社会とそうでない経済社会が出来る可能性を示し、日本の経済社会の取引ルールが起業を生みにくくしている可能性について言及した。

最後に、「経済の新陳代謝」を実現する「起業家社会」の長期的実現のためには、起業家教育というより「非起業家」教育が重要であることを述べ、その内容としてどのようなものが考えられるかについて提案を行った。

キーワード：起業、起業家

第1章 問題の設定

3年前の政権交代により安倍政権が発足して以来、その経済政策である「アベノミクス」は、ブームとなっている。①金融の劇的緩和、②財政出動、③構造改革の3本の矢からなる「アベノミクス」については、書店に赴けば、その賛否両論、様々な書物が並ぶ。かなりのエコノミストが旗幟鮮明にして経済政策について論じ合うのは、近年、珍しい（そして面白い）ことである。

こうした華々しい論争の中では、あまり語ることがないが「アベノミクス」の第三の矢においては、「経済の新陳代謝」の促進が経済活性化の鍵として語られている。

しかしながら、アベノミクスの第三の矢であ

る構造改革を具体的に表現した「日本再興計画」（2013年6月公表、以下「計画」という。）

では、産業再生プランの中の「第6. 中小企業・小規模事業者の革新」において、「中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進」が課題として挙げられている。

ところで、こうした考え方に基づく創業や開業²支援政策は、今世紀初め、小泉政権の成立時にも打ち出されていた。当時、政府では「新市場・雇用創出に向けた重点プラン（平沼プラン）」のもと「開業創業倍增計画」が立案され、「年間の開業・創業数を5年間で倍増（18万社/年→36万社/年）するとの目標の達成に向けて、総合的な取り組みを行う³」とされてきた。

こうして、中小企業を巡る政策は10年余りたって、一周したといってよいのであるが⁴、こ

2 新しいビジネスが始まるということについては、「創業」、「開業」、「起業」といった様々な言葉が用いられるが、これらの相違については、ここでは安田他（2007）によることとする。

3 中小企業庁編（2002年）

4 実はこの10年でも、中小企業政策の力点はかなり頻繁に変わる。この点は、安田（2008）、後藤（2014）参照。

の間、「起業家社会」の実現という観点で見てきた場合、我が国にはどんな変化があったのか。

もう30年以上社会を見てきた読者の多くにとっては、「この10年？直感的には何も変わらない」という答えがほとんどであろう。

しかし、たとえその答えが正しいとしても、なお、疑問は残る。

というのは、1999年中小企業基本法改正以来、10年以上に渡り、政府は創業や開業を政策的に支援し続けてきたのである。20世紀には、過当競争を激化させるものとして極端に言うところ「タブー視」されてきた新規参入に対して1999年、中小企業基本法において「市民権」を与え、更には、政策金融、法制度、税制等の多面から支援を行ってきた。

そうであれば、何故、政策的努力が有効ではなかったのか。

本論のテーマはこの点である。

この点について論考を加えるため、本論では、まず、第2章において起業支援政策が本格的に行われるようになった今世紀から現在までの起業活動の活性化のため何が必要と考えられてきたかを見てゆき、この期間、起業活動の状況と対比した上、起業活動を規定する要因についての既存研究を概観する。

第3章においては、Global Entrepreneur Monitor (GEM)⁵を用い、海外と日本の起業に対する意識の違いを検証し、「起業無縁者」ともいべき層を中心とした日本の起業への関心

の低さを示した。

また、「起業無縁者」を中心とした日本人の起業活動に関する評価を分析し、①起業活動を肯定的に評価する経済社会と、②そうではない経済社会での取引ルールの違いを指摘し、①、②の社会で、社会の構成員としての起業家の選好が同一であったとしても、①の方が「起業家社会」が出現しやすいというモデルを提示した。

最後に、第4章では「経済の新陳代謝」を実現する「起業家社会」の長期的実現のためには、起業家教育というより「非起業家」教育が重要であることを述べ、その内容としてどのようなものが考えられるかについて提案を行う。

第2章 21世紀日本の起業活動支援の試み、背景とその結果

先述したように日本の中小企業施策は2000年に、中小企業ではない創業という新しい範疇を政策的射程に加えるという基本法成立以来の大きな方向転換を行った⁶。

政府としてベンチャー企業支援や新規開業支援は、中小企業政策の中心に据えられた。

創業の促進に関する政策の中心課題は、創業金融であった。当時の国会報告⁷によると、「創業に当たっての最大の課題は資金調達である。」とされており、これに対する対応策として2002年1月から「新創業融資制度」がスタートした⁸。

5 同プロジェクトは米国バブソン大学、英国ロンドン大学が中心となり行われるもので、1999年以来、世界約40か国・地域を対象に「企業家活動指数 (Total Entrepreneur Activity Index)」を調査している。同調査の概要については高橋他 (2009) に詳しい。

6 安田 (2010)、後藤 (2014) の統計分析に見られる様に、政策転換は1999年から明確に行われている。

7 「平成14年度において講じようとする中小企業施策」参照

8 同制度は新たに事業を始める方や事業を開始して間もない方に無担保・無保証で550万円 (現在は3000万円) を上限として中小企業政策金融公庫から融資を受けられるというものである。

創業支援が創業金融中心になった背景には、政府の行った多くの調査やアカデミズムの研究蓄積がある。

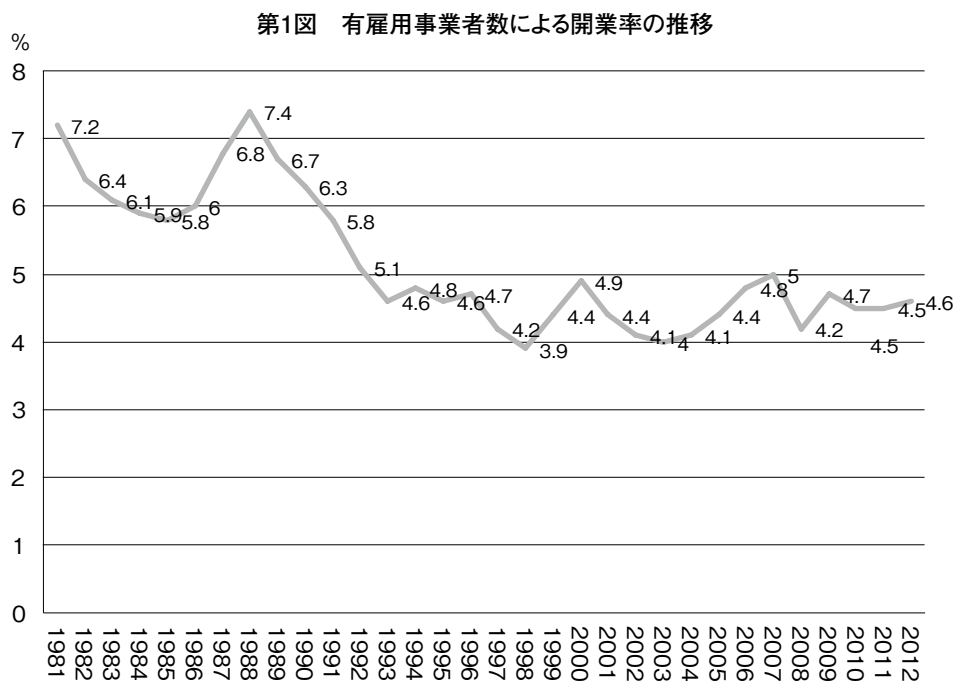
例えば、中小企業白書では1990年代から新規開業について本格的にテーマとして取り上げているが、そこでは必ず創業時の困難性の筆頭に資金調達問題をあげてきた⁹。

また、アカデミズムの分野でも日英の起業環境を比較して共通する問題が資金調達とした百瀬（1993）、中高年の開業について分析し、持ち家所有が開業率上昇につながることを発見した阿部・山田（1998）、自営業就業率が保有資産の大きい層ほど高くなることを発見した玄田有史・神林龍（2001）等多くの論文が実証面から創業時の資金制約を指摘している¹⁰。

こうして先に見たように今世紀初頭から創業金融への公的支援が強化されていったわけであるが、マクロ的に見た（すなわち、個別事例で有用であったかどうかといったことではなく、経済全体での起業活動の活性化に対する）本施策の効果は如何なるものであったのであろうか。

この点については、グラフを載せるまでもないが、**第1図**を見てもわかるように日本の開業活動はこの10年、活発化したとは言えない状況にある。

ここで一つのリサーチクエストが生まれる。すなわち、何故、創業時の資金制約が指摘される中、創業金融について分厚い支援が行われたにもかかわらず起業活動が我が国では盛ん



資料：厚生労働省「雇用保険統計」

⁹ 例えば1999年中小企業白書では、独自の調査をもとに「事業者本人が創業の主たる障害と考えることは、圧倒的に資金調達」としている。

¹⁰ これは必ずしも日本に独自の観察ではない。1990年代当初まで海外の創業研究においても資金制約は世界の研究のホットスポットであった。しかしながら、2000年代に入り、果たして創業時、真に資金制約が存在しているのかについては様々な議論が存在する。

にならなかったのか？

純粹理論的にはこの質問に対しての答えは、2つ存在する。

第一は、創業時の資金制約の存在は、制度が存在するにもかかわらず、依然解消されていない。

第二は、流動性制約以外の創業活動の不活性化の原因がある

ということである。では現実はどうであるうか。

現実を見ると、少なくともリーマンショックを乗り越えた時点で金融制約の影響は弱まりつつあると言わざるを得ない。創業時の流動性制約が存在するという認識は、様々な要因から急速に前時代のものとなりつつある。

このことは、学術的には使われることが少ない。しかし、学術的論文より豊富なサンプルで調査した中小企業白書の「創業時に苦労したこと」系アンケートで窺い知ることが出来る。例えば、2000年の白書では「創業時の課題」として第一に取り上げられているのが「資金調達」(62.3%)であるのに対して、2014年白書の同様の調査では「資金調達」は第3番目になっている(第2図)¹¹。

また、資金需要と密接に関係する開業費用は、「不動産価格や不動産賃貸料の低下など物価の下落」¹²や「ネットショップの普及などIT化の

進展」¹³等により近年、低下傾向にあり、日本政策金融公庫の「新規開業実態調査」によると開業費用の中央値は93～96年の1000万円から現在(2013年)では682万円に低下している。

この682万円という開業費用は、先に見た「新創業融資制度」の現在の融資限度額(3000万円)の3割以下である。すなわち、ビジネスプランが一定の水準を満たしている限り、創業を志す者は公的金融の恩恵を十分に受けられる状況にあるのである¹⁴。

このような状況を総括すると今世紀に入っの十余年は、新規開業に向けた金融面の不整備が解消された期間といえ、创业者の流動性制約が依然、起業活動の障害となっているとは考えにくい¹⁵。

アカデミズムの世界でも、1990年代に広まった創業金融における流動性制約という考え方は、今世紀には沈静化しつつある。日本ではやや実証研究が下火なものの、欧米の研究では、流動性制約を限定的に捉えるものが多くなっている¹⁶。

我が国において起業家社会が生まれにくい要因としても一つ指摘されるのは、自営業者の所得の給与所得者のそれに対する相対的低下である。

2000年代の中小企業白書(2002年、2003年、2008年等)は、自営業者対給与収入比率が低下し続けた事実をしきりに指摘している。

11 もちろん2つの調査は異なる条件で行われているものであるので単純な比較には、慎重が必要とされる。しかしながら、たとえそうであってもここで紹介した2調査の結果は意味のない情報として無視されるべきではないであろう。

12 日本政策金融公庫総合研究所(2013)、p.21

13 同上

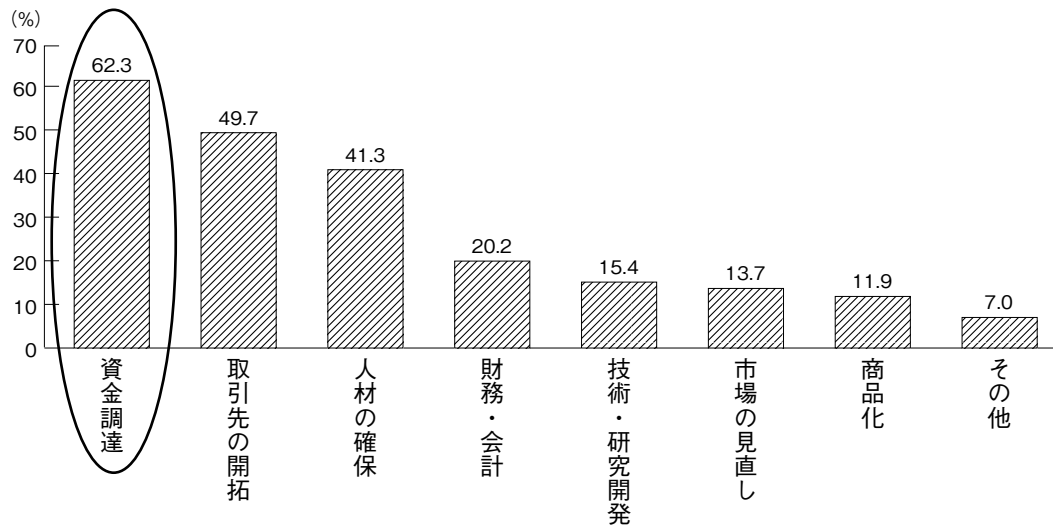
14 なお、创业者には日本政策金融公庫の融資に加え、信用保証協会による創業保証が整備されている。こちらの面からも新創業に対しては資金調達の支援が行われている。加えて、民間金融機関においても創業金融に力を入れるところが近年、増えつつある。

15 なお、今世紀に入ってからの中企業金融の変化については、商工総合研究所(2015)参照。

16 海外の研究としてはHurst=Lusardi(2004)、Grillo=Irigoyen(2005)、Henley(2007)が保有資産と起業選択の相関は流動性制約を意味しないとしている。また、日本では亀井(2007)は、WEB調査により起業実現者と起業志望者の属性の違い分析し、世帯の金融資産、持ち家の有無は、自営業選択に対して有意な影響を与えないとした。安田(2011)もWEB調査により同様の結果を得ている。

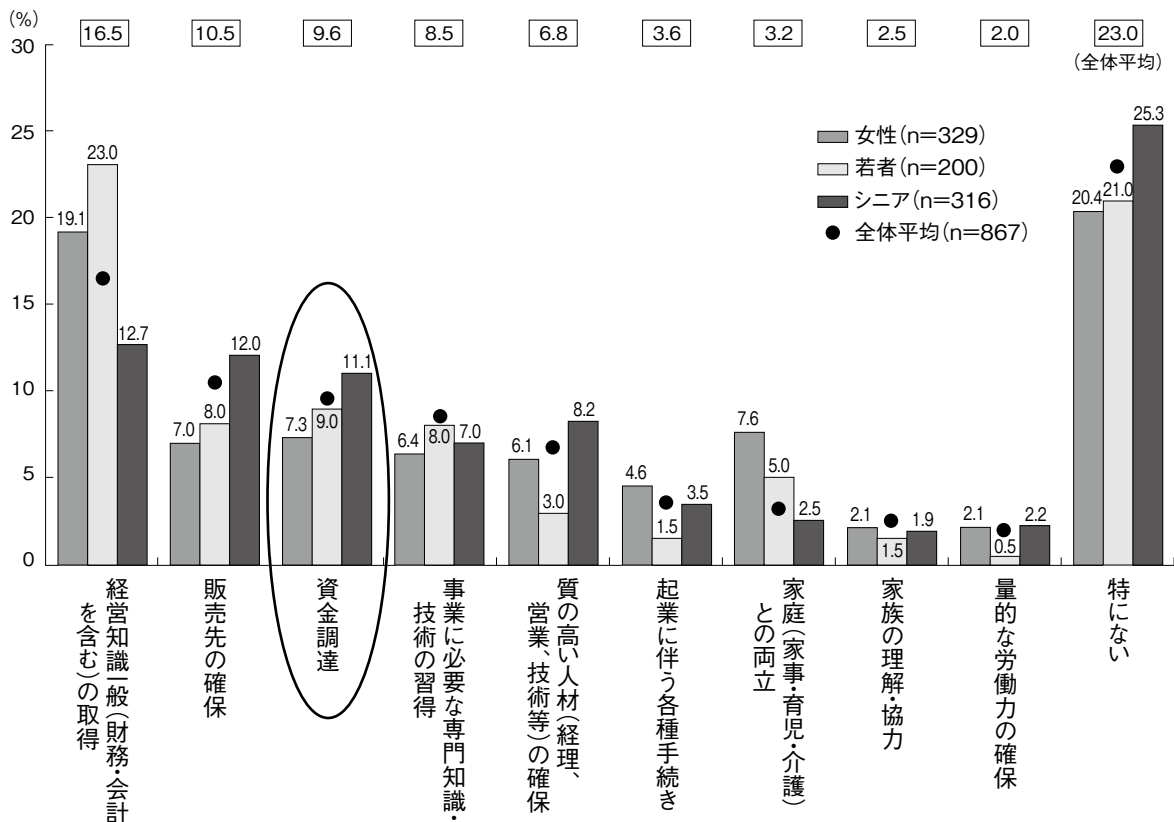
第2図 創業時の課題（2000年と2014年）

2000年



資料：中小企業庁「企業創造的活動実態調査」11年12月
(注) 複数回答のため合計は100を超える。

2014年



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株）
(注) 1. 回答した割合が高い上位10項目を表示している。
2. 起業家が起業時に直面した課題について、1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。

資料：中小企業庁編（2000年）、中小企業庁編（2014）

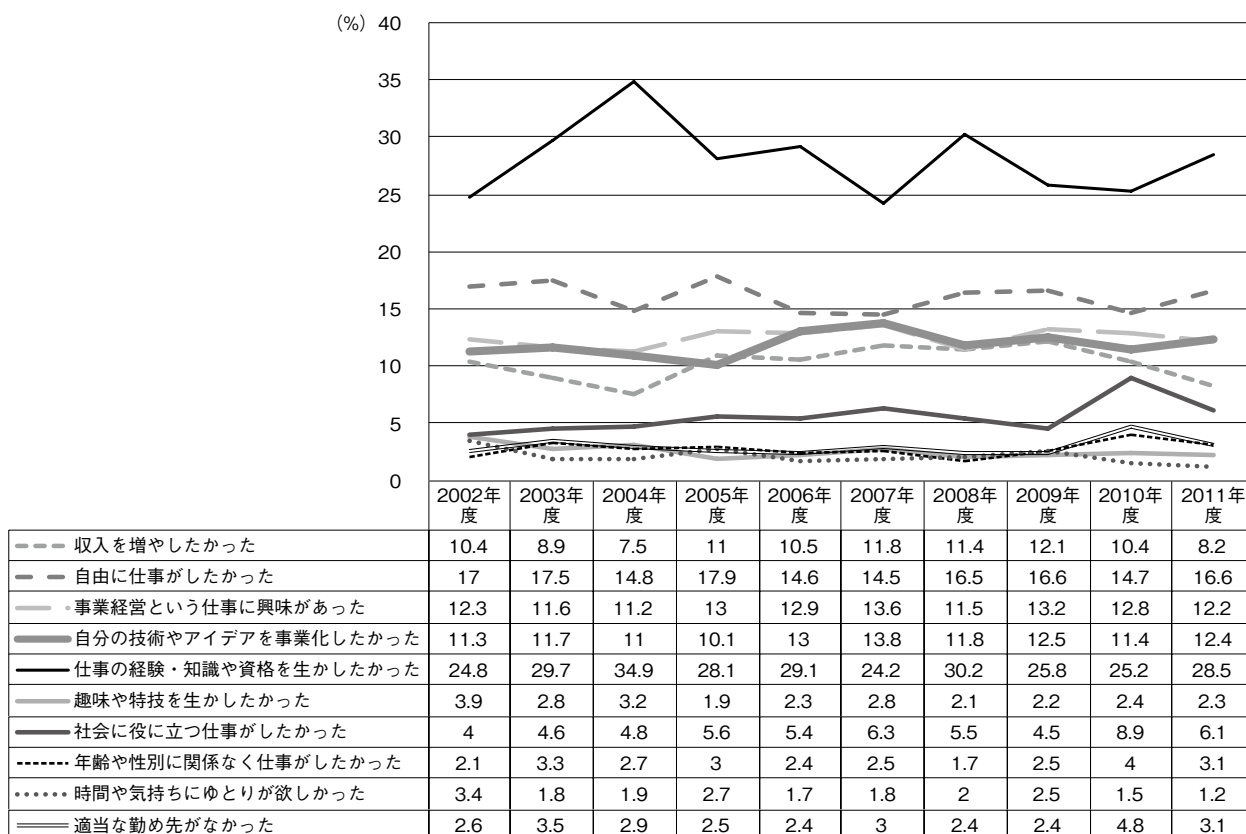
経済学の研究でも、個人が行う起業という選択を左右するのは、自営業者としての期待収入と被雇用者としての期待収入の比較であるとして捉えている¹⁷。

しかしながら、現実を精査してみると、起業するものの多くが客観的自営業者対会社員収入比率（つまり、独立すればもうかりそうか）を見て、それを重視して起業を判断するわけではない。例えば、日本政策金融公庫が長く続けている『新規開業実態調査』では、「開業動機」の多くが「仕事の知識・経験・資格を生かしたかった」がほとんどであり、「収入を増やした

かった」は低位にとどまる（第3図）。ということは、創業者の過半数以上の者は、収入動機から新規開業しようとしていたわけではなく、広い意味での「自己実現」を目指していたのであると言える。

であるとする、マクロ的に自営業者になることの金銭的メリット、デメリットを観測し、それを自分のビジネスプランに当てはめ、自分が起業した場合の金銭的メリット、デメリットを弾き、それをもとに独立開業をする”という、経済合理的起業家はごく少数ではないであろうか？¹⁸

第3図 起業動機（最もあてはまるもの）の推移



日本政策金融公庫「新規開業実態調査」（各年度）

17 例えばLucas（1972）は、この考えをもとに精緻なモデル分析を展開している。

18 これに関連して、多くの起業家の平均的姿について科学的実験を踏まえ最も現実的に語っているのは、Kahneman（2011）であろう。彼はその著書の中で資本家の楽観的妄想（客観的データがどうであれ俺は違う）が、資本主義の原動力であると論じている。

そして、そもそも自営業者対給与収入比率が低下という事実でさえ、今世紀のデータで見るとかなり怪しい面がある。この点について次に述べる。

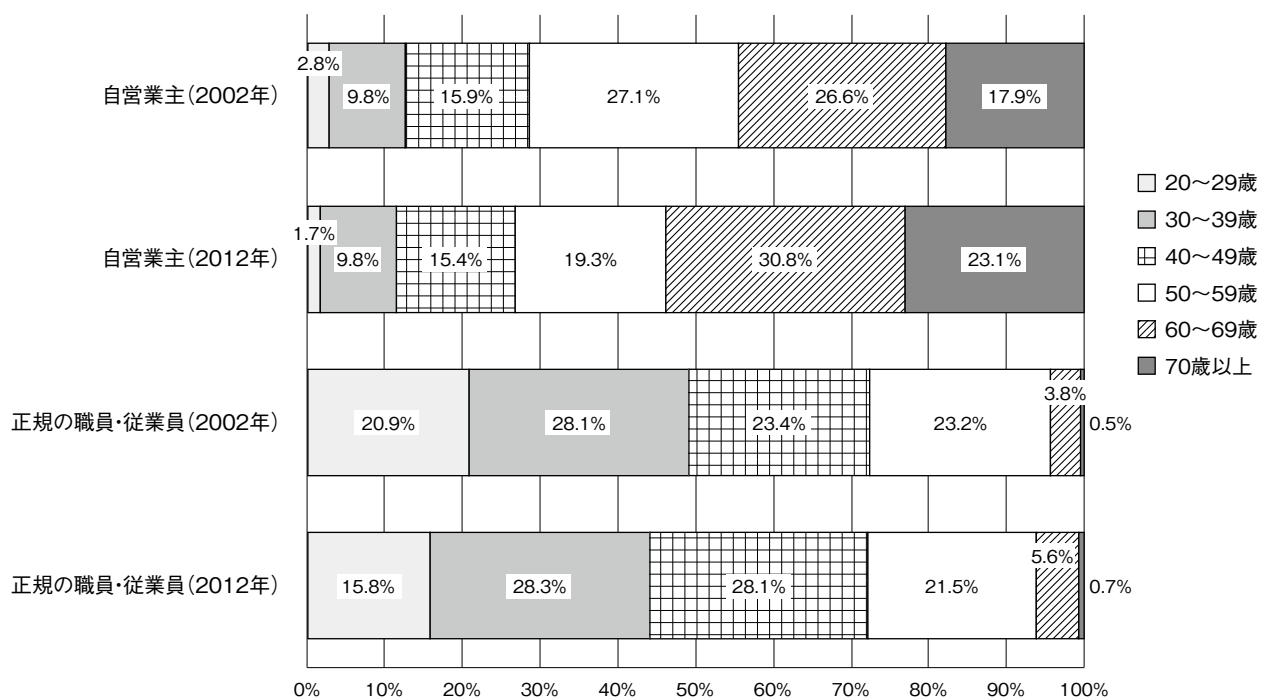
第4図は、総務省『就業構造基本調査』により2002年と2012年の就業者（男子）の年齢構成を自営業主、正規の職員・従業員別に見たものである。一見してわかるように自営業主と正規の職員・従業員には大きな違いがある。

それは自営業主でもともと多い高齢層がこの10年間で正規の職員・従業員に比べ、急速になペースで拡大しているということである。2002年、正規の職員・従業員で60歳以上の割合は4.4%、自営業主では44.5%であったところ、2012年にはそれぞれ6.3%、53.9%と自営業者に占める高齢層の割合が増加している。

定年の無い自営業者ということを見ると、このことはもっともなことであるが、実はこうした自営業者と正規の職員・従業員の年代別構成比の違いは、自営業者所得の相対的低下をもたらす大きな原因となる。というのは自営業主には正規の職員・従業員と大きく違った年齢別の収入のパターンがあるからである。

ひとことでいうと正規の職員・従業員の年収分布は20歳代から70歳代まで概ね、中位層が最も多く高位層、低位層が少ない「ベルカーブ」状であるのに対して、自営業者の収入分布は20歳代と60歳代、70歳代では低位層が最も多いL字型（べき級数型）となっている（30歳代、40歳代、50歳代では正規の職員・従業員と同じ、「ベルカーブ」状の分布である）。このように自営業の場合、高齢層では低年収者の割合が高

第4図 就業者の年齢構成



総務省「就業構造基本調査」(2004年、2014年)

く、このことは自営業者の高齢化は自営業者の平均年収低下をもたらすということになる。であるとすれば、自営業者の相対的所得低下という現象は、「自営業者の高齢化による所得低下」を反映したものとして捉えられ、相対的所得低下→起業が不利な選択になったという議論は成り立ちえない可能性が高いと考えられるのである¹⁹。

こうしてみると、自営業と被雇用者の相対収入格差拡大というのも、この10年の起業活動の低迷を説明するには十分ではない。

では、他に、我が国の起業活動の妨げとなっているもので見落とされているものが無いであろうか。

これが本論のこれからのテーマである。

第3章 起業活動研究を巡る従来のアプローチに欠けている点と補完的アプローチ

以上、第2章までは「日本で起業家支援政策が盛り上がってきたにもかかわらず、何故、起業活動はそれに反応しないのか」という素朴な疑問に対して、しばしば答えられた回答につい

ての疑問を提起した。

我々の理解では日本の起業活動の不振は、流動性制約の残存や自営業者の相対的所得低下によっては説明しきれない。考察を前に進める前に、これらの説明について、改めて鳥瞰すると共通の起業家活動に対する認識を有していることに気付く。それは、潜在的起業家が、①資金制約や②「独立のメリット、デメリット」、③さらには個人の属性のみを判断基準に起業の選択をできるとしているところである。

このモデルは総括化すると、**第5図**のように表すことが出来る。

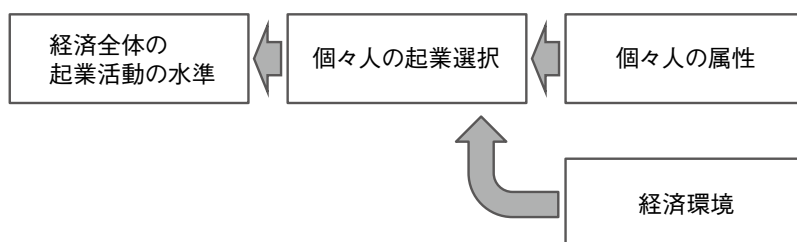
しかし、起業という人生にとって大きな選択をする者が個々人の属性や経済環境のみによって左右されるといえるのであろうか。

敢て、少し話をずらそう。次の問に対して人はどう答えるであろうか。

問 人は、何故、テロリストになるのか

この問いに対しての回答は個々人の社会観によって全く異なろう。

第5図 起業家活動についての経済学的説明



¹⁹ なお、高齢の自営業者の年収が低いことは、①年金の受給、②生活に必要な収入の低下により自営業者が、労働時間を減少させた結果と考えられ、問題性を孕むものではないと考えられる。生活環境に応じた労働時間の調整が出来るのが自営業の特色であり、この点について初めて指摘しモデル化したのはHarada=Kijima (2005) である。

ある人は「人は自己判断によってテロリストになる。」と言うであろう。また、ある人は「社会がテロリストを産んだ。」

大まかに言えば、前者は、個人の属性から個人の生成を解き明かす経済学、心理学の視点であり、後者は、社会的文脈の中で個人（個人ではない）の行動を切り分けていこうという社会学の視点である。

そして、第5図に示したアプローチには、社会学的視点がやや欠けている。

すなわち、そこでは、ある属性を有する個人がその属する文化や社会、経済的慣習（取引ルール等）とは独立に企業という選択を選ぶというのが前提となっている。だが、起業活動の源泉である起業家選択とはそうしたプロセスによってのみ説明できるのであろうか。

こうした点を補うのには起業家研究における社会学的視点が組み込まれることが必要であろう。

起業家研究者にとってこうした例として著名なのは、いくつかの産業集積研究である。例えば、シリコンバレーとボストン近郊・ルート128を比較して、シリコンバレーでは如何に起業家を受け入れやすい文化・環境が整っているかを示したSaxenian（1994）や、都市部における「クリエイティブ・クラス」の集積がイノベーション活動に与える影響に注目したFlorida（2002）がこれに当たり、日本ではイタリアの産業集積に着目し起業の広がり系の譜を研究した稲垣（2003）が挙げられよう。

また、移民起業家の研究でも社会と起業の興味深い関係が伺われる。Fiarlie=Mayer（1999）は、移民のアントレプレナーシップの

発揮には、国籍か民族かどちらが重要な影響を持つのかという問を設定し、前者に軍配をあげている。つまり、個人に蓄積されたDNA的情報よりも外部環境の方が大きな影響を与えていることである。

こうした一連の社会学系研究に理論的整理を行ったのがGranovetter（1985）である。Granovetter（1985）の提唱する「埋め込み理論」によると、「経済行動は歴史や文化に拘束」されるものであり、この考え方によると「誰が起業家になるのか」ではなく、人々が起業家的に振る舞える社会的コンテクスト」の解明が必要であるのである（高橋（2007））。

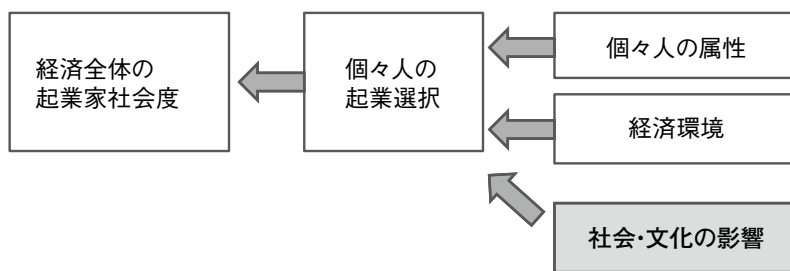
実は、こうした社会全体の指標を考慮に入れた文献は経済学的研究でもないわけではない。

それは、企業の誕生に関するマクロ的に見た開業率の分析である。この分野の研究としては、①時系列的に見た開業率の変化の要因分析や、②地域別に見た開業率の相違の決定要因の分析が存在する。

このうち、まず、①については、先述した、中小企業庁編（2008）等の事業者対会社員収入比率の低下の指摘があり、②としては、このうち、小林（2004）、岡室（2006）の地域開業率の決定要因についての分析等がある。

これらの分析では起業活動指数の代理指標とも捉えることが出来る開業率を主としてマクロ的に把握できる生産性、成長率、失業率等の数値によって説明していこうというものであり、個人個人の属性は説明変数とはならない点で、個人の選択に力点を置いたモデルとは性質が異なる。しかしながら、これらのモデルにおいても説明変数として用いられるのは経済指標であっ

第6図 起業家活動についての社会学的視点を入れた説明



て、取引のルールといった経済社会慣習、人々の価値観や文化といった要素は考慮されているわけではない。従って、先に紹介した社会学系の研究（第6図）とは一線を画するものであると理解できよう。

なお、最後に文化や社会、経済的慣習（取引ルール等）を加味した社会学的起業活動へのアプローチについて、陥りやすい弱点を一つ指摘しておこう。それは、文化や社会、経済的慣習といったものを加味する限り、研究対象が特定地域や特定民族といった限定されたものに限られてしまうことであり、一般普遍的知識の獲得にはつながりにくいということである。

経済学者の起業家研究が社会学系の起業家研究とやや融合しにくいのは、単純化されたモデルを構築しこれを出発点として経済事象をそれで出来るだけ説明しようという経済学の基本的スタンスと、特定地域や特定民族から研究領域を広げていこうというスタンスの違いに求められるのかもしれない。

次章以下では、この点について両者の橋渡しを行う考察を試みる。

第4章 GEM調査を用いた社会学的起業活動分析の試み

(1) 起業態度に関する日本の状況

本章では起業活動研究の上記のような整理を踏まえ、日本の起業活動の停滞を主としてGEM調査を用いて社会学的アプローチから考察する。そして、観察される事実を次には経済学的アプローチを加え、一定の単純化されたルールで解釈し直す試みを行う。

最初にGEMの質問事項から、日本人の起業活動に対する「心理的距離」の特徴を参加各国（地域）の実感と比較してみよう。

このため、本論では、GEMにおける起業態度に係る3つの質問、すなわち

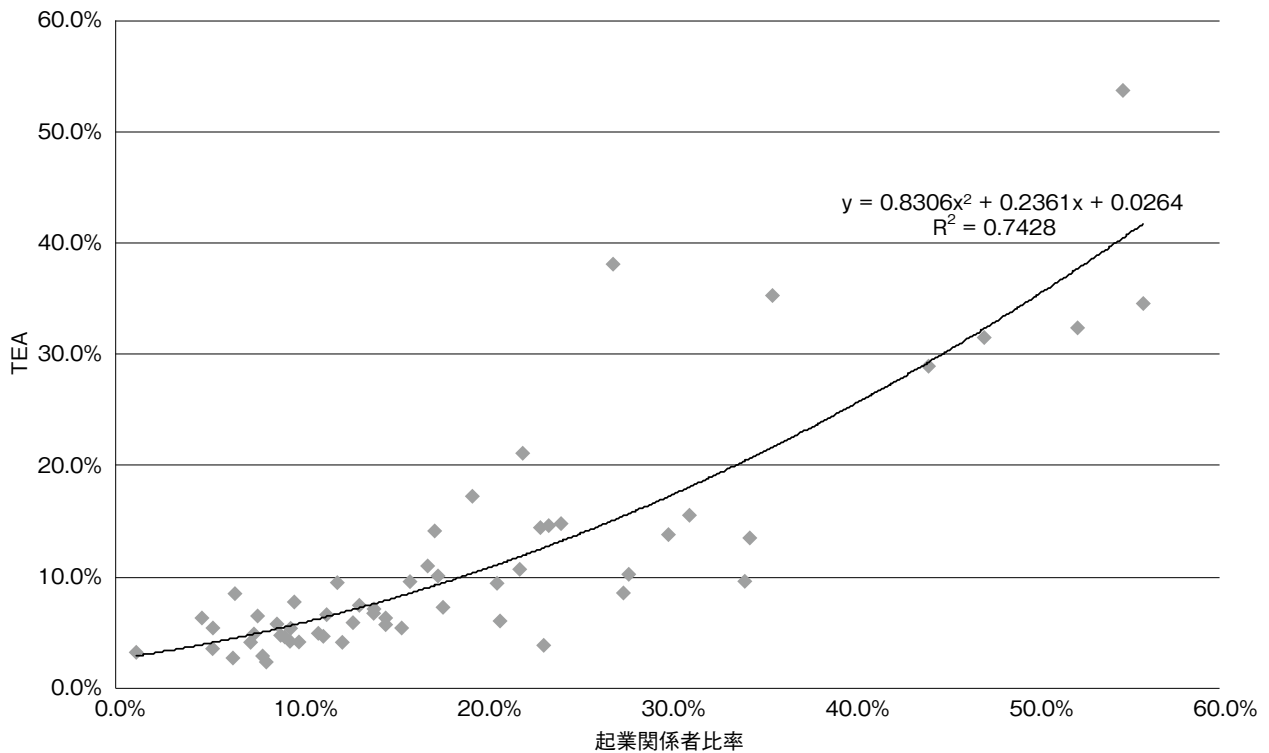
- Q1 過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っている。
- Q2 これから半年のうちで住んでいる地域で事業を始める良い機会があるだろう
- Q3 新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている。

に注目し、「はい」と答えている者の割合に注目した。

すなわち、ここからは個人の起業に対する距離を、①個人的ネットワークと②事業機会、そして③それらを活かす知識、能力、経験の有無という指標によって把握することができる。

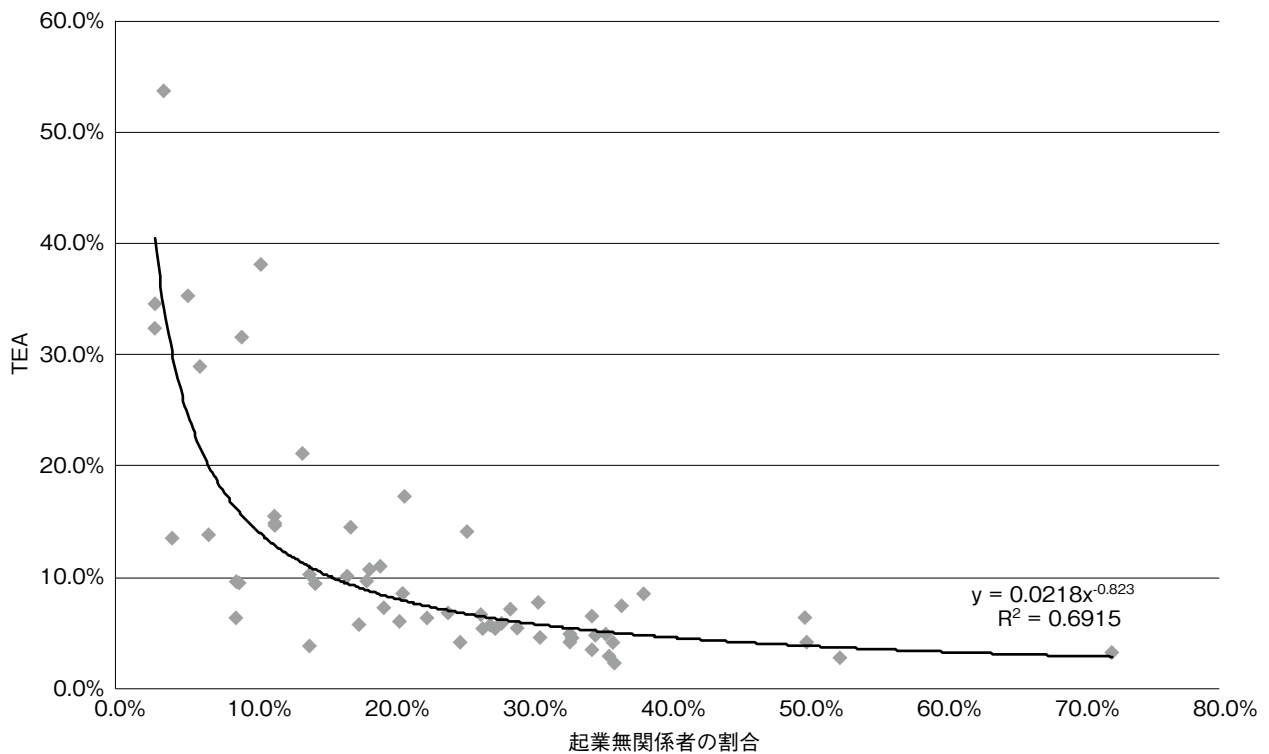
Q1、Q2、Q3のいずれにも「はい」と答えて

第8図 起業関係者比率とTEAの関係



資料 GEM (2010) より作成

第9図 起業無関係者の割合とTEAの関係



資料 GEM (2010) より作成

この結果は一見、至極当然と思われることかもしれないが、注意すべきことは起業無関係層の多寡が起業活動に影響を与えているということである。起業関係層がTEAに影響を与えるということは、当然のことであろう。しかし、起業無関係層もTEAに影響を与えているのである。

さらに起業無関係層とTEAの関係を掘り下げたものが**第10表**である。

ここでは、非常にポピュラーになっているGEM参加各国のTEAと1人当たりのGDPの関係²⁰に起業無関係層の割合（**第7図**）の影響を加えた結果を示している。

ここから分かるように、明らかに起業無関係層の厚み自体が起業活動に有意の影響を与えている。

では、起業関係者や実際の起業家とはもっとも距離の遠い起業無関係層のプレゼンスが、何

故、起業活動に影響を与えるのであろうか。

ここで考えなければならないのは、起業関係者と起業無関係者、中間層は、一つの経済社会の中で「ごちゃ混ぜになって」経済活動を行っているということである。新規参入する起業家は、起業関係者と起業無関係者、中間層の混在する経済の中で新しく取引相手を開拓しなければならないのである。

このとき、起業関係者と無関係者、中間層の間で、新規参入者との取引に臨む姿勢に差が無ければ、経済における起業関係者と無関係者、中間層の構成比は新規参入者の参入の障壁の高さに影響を与えるものではない。

しかしながら、新規参入者に対する取引上の態度が彼らの間で異なるならば新規参入者が直面する経済環境はまるで異なる。

次項では簡単なモデルを使いこの点について考察していこう。

第10表 起業無関係者の割合と起業活動率の関係

	モデルⅠ	モデルⅡ
1人当たりGDP（二乗）	7.78e-11** -2.50E-11	4.65e-11* -2.32E-11
1人当たりGDP	-7.69e-06** -1.72E-06	-4.62e-06** -1.68E-06
起業無関係者 比率		-0.3520731** -0.0849711
定数	0.2107443** -0.0213946	0.2562724** -0.0217134
調整済R2	0.3362**	0.4913**
観察数	56	56

注：1. 上段は推計係数、下段は標準偏差

2. **=1%有意、*=5%有意

資料：GEM（2010）、IMF - World Economic Outlook Databases（2014年10月版）

20 Acs=Szerb（2009）、磯部=矢作（2011）参照。

(3) 既存市場プレーヤーの取引上の慣習と起業家活動の関係

ここでは経済を極端に単純化したモデルにより、起業関係者と無関係者、中間層からなる経済に新規参入者が参入するのかを考察する。

モデルの基本的前提は次の4つである

- ①経済にはある時点で起業関係者と無関係者、中間層が存在する。
- ②新規参入者は経済の中で新たに取引を成立させなければならないが、取引の成立のためには交渉が必要。交渉は1期に一回（1相手）であり、交渉決裂で取引成立しない可能性もある。
- ③新規参入者の経営資源には限界があり、n期間交渉決裂が続くと新規参入者は撤退を余儀なくされる。
- ④起業無関係者は、起業関係者や中間層に比べ、新規参入者との取引を嫌う傾向を持つ（新規参入者にとっては交渉決裂となる可能性が高い）。

①、②の仮定はここまでの説明等で基本的に受け入れやすいものであろうが、③、④について説明を付け加えると、まず、③については新

規参入者もいつまでも成約が無ければ、経営資源の制約等から事業を撤退するであろうというものである。また、④については、起業と距離の遠い起業無関係者は、そうではない者に比べ起業して新規参入をしようという者を胡散臭く捉え警戒するであろうというものである。

さて、①~④を数式化すると、

P：新規参入者と取引交渉相手との交渉が決裂する確率

E：新規参入者の交渉相手が起業無関係者である確率、つまり経済における起業無関係者の割合（この値は、第7図から求められる。）

として、Pは④より、

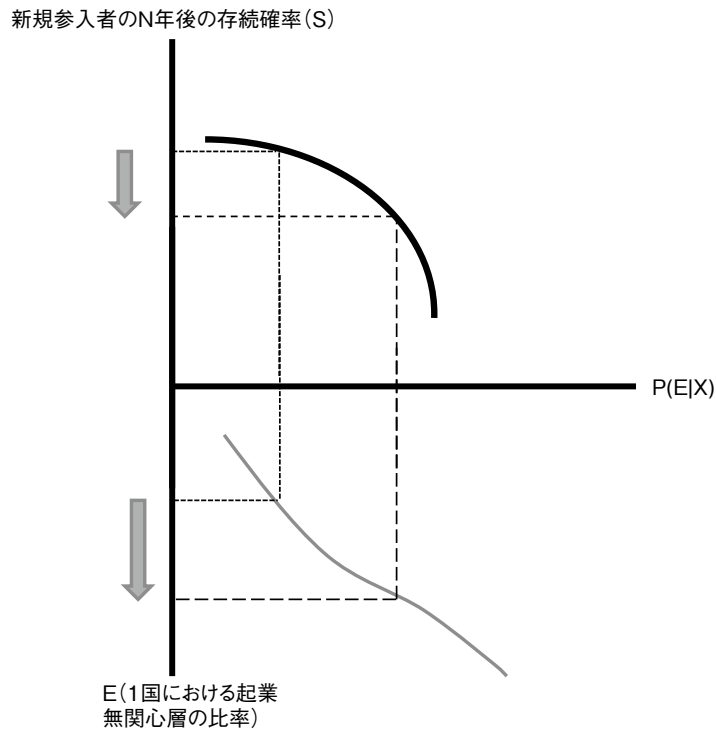
$$P=P(E) \quad \text{かつ} \quad \frac{dP}{dE} > 0$$

となる。③によるとn期までに新規参入者がn期末まで経済に留まる確率をSとすると、

$$S=1-P^n=1-\{P(E)\}^n$$

となる。よって新規参入者の交渉相手が起業無関係者である確率（E）が高い程、新規参入者が経済で生き残る確率（S）は低くなる（第11図）。

第11図 新規参入者の存続確率と起業無関心層の割合の関係



資料：筆者作成

つまり、起業無関係者の比率は起業の存続確率にマイナスの影響を与えるわけであり、そのことを通じて、起業家活動の水準は起業とは縁の遠い起業無関係者の“厚み”により左右されることとなる。そして肝心なことは、本モデルが新規参入者（起業家）の意欲等個人属性とは独立に1つの経済の中での起業家活動の水準を説明していることである。起業を志す側の起業意欲が全く同じ2つの経済でも、起業無関係者の層の厚さが異なれば、現実の起業家活動の水準は異なる可能性があるのである。

以上のモデルは、先の紹介した社会学的起業活動へのアプローチに経済学的なモデル思考を取り入れたものと言える。経済主体の取引態度の違いにより経済全体の「起業家社会度」は変化するのである。紹介したモデルは非常に

シンプルであり、今後の展開が課題ではあるが、こうした方向の研究の進展を期待したい。

ここまで敷衍される取引のルールと起業の成功率（存続率）の関係を述べてきたが、モデルで掲げた仮説④について、もう少し考察を進めよう。これについては簡単な解説を行うにとどめたが、現実に本当にそうなのであろうか？

この点を補強するのは、GEM調査（2010）の結果である。同調査では起業活動への評価として、

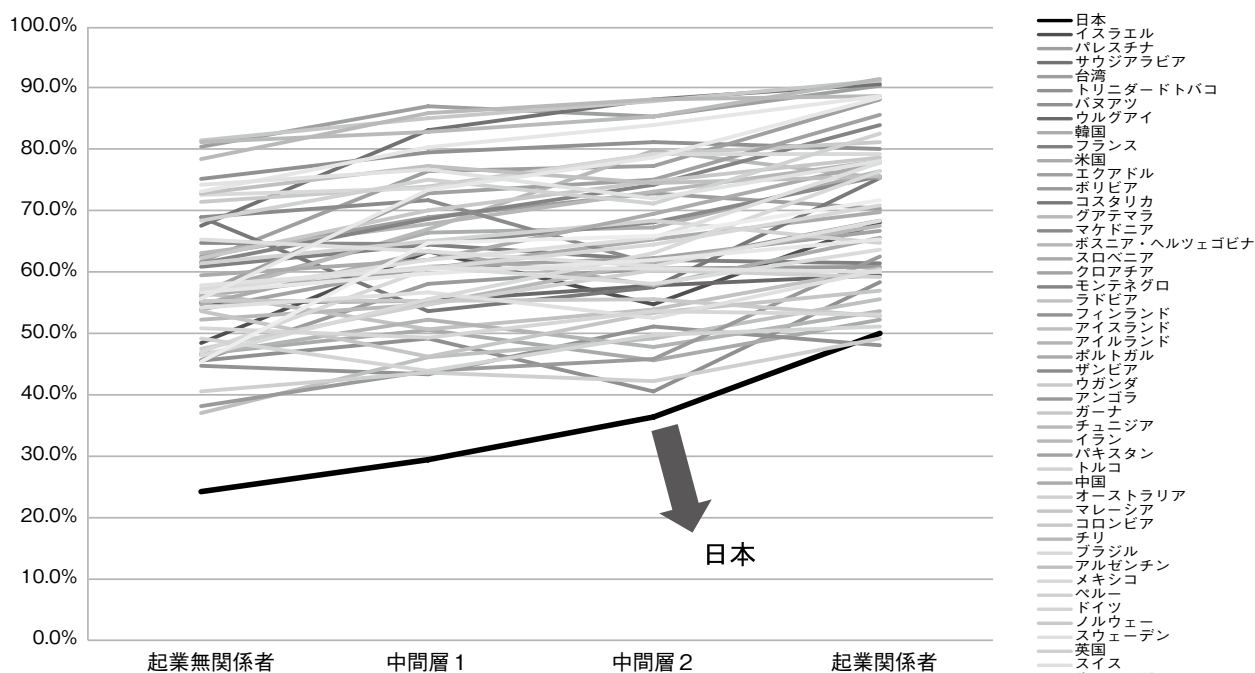
Q. あなたの国の多くの人たちは、新ビジネスを始めることが望ましい選択であると考えている。（はい、いいえ、わからない、無回答）

という質問項目を入れている。第12図はそれをもとに作成した、起業活動との距離と起業活動への評価の関係を示したものである。

ここから分かるのはおおむねどの国においても起業無関係者は起業関係者に比べ起業家活

動への評価が低いことである。そしてこうした評価の低い者への取引態度がどうなるかは想像の域を出ることはないが、おそらく「距離を置く」というのが最もありうる態度ではないだろうか。

第12図 起業家活動への評価（起業との距離別）



資料：GEM（2010）より作成

注：「あなたの国の多くの人は、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えていますか」の質問に「はい」と答えた割合。

第5章 起業活動に対する評価の日本の特徴

さて、先の第12図を見た方が多くがお気づきかと思うが、日本の起業家活動を巡る環境にはもう一つ大きな特徴がある。

すなわち、GEM調査対象国・地域と比べ①起業家への全般に評価が低く、②特に起業無関係層において低いことである。この点について

では、高橋他（2014）における先進6か国を比較対象とした調査で紹介したが、第12図の結果はそれをさらに「ダメ押し」するものであろう。

ここでは、このうち、②について述べることにするが、日本の起業無関係層は他国と起業について「感情的に」異なるものを有しているのであろうか。

第13図は高橋他（2014）で用いたGEMデータをもとに、起業無関係者であることが、次の

2つの質問、すなわち、

「あなたの国の多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えていますか」

「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇していますか」

への回答（いずれも「はい」、「いいえ」、「わからない」）に対して影響を与えるかを、性別、年齢階層別ダミー、高学歴ダミー、起業無関係者ダミー、サンプル採取年ダミーを制御して、Probit回帰により、見たものである。

ここから分かるように先進6か国においても起業無関係層の起業活動に対する姿勢は異なるものである。

まず、起業活動への評価をみると、日本、米国、フランスで起業無関係者の評価が有意に低いのにに対して、英国では有意に高くなっている。また、ドイツとフランスでは起業無関係層とそれ以外で有意な差が無いという結果が出ている。

次に、失敗への怖れについては、日本以外の国では起業無関係者の方がそれ以外の者より

強く怖れを感じているのに対して、日本では起業無関係者の方はそうではない者より、怖れを感じていない。

一般的に言えば起業の実態についてノウハウのない者は起業することについて恐れを感じるはずであろう。というのは、賢人が言うように知恵は恐怖を減じるものであるから²¹。しかし日本ではそうではない。このことは何を意味するのか？

考えられるのは起業無関係者が、自身が起業することなど全く想像もつかない、起業無関係者というより「起業無縁者」ともいうべき存在であるからということなのであろう。そうした者にとって「起業」という文字自体rejectの対象であり、それがこうした結果を生むのであろう。

第6章 まとめと政策提言

以上、本論では、今世紀に入ってから日本の起業家活動の停滞について、資金制約や自営業の相対的所得低下といった通説に疑問を呈するとともに、起業無関係者の分厚い層が起業家活動への障害となるということを指摘した。

第13図 起業無関係層の受け止め方（それ以外との比較）

各国のサンプルで第1列に示す被説明変数（1,0）を性別、年齢、学歴、無関係ダミー、サンプル採取年ダミーで回帰して、無関係ダミーの影響を見た結果

被説明変数	日本	米国	英国	ドイツ	フランス	イタリア
起業活動への評価	—**	—**	+**	?	—**	?
起業で失敗することへの怖れ（注）	—**	+**	+**	+**	+**	+**

（注）失敗することに対する怖れがあり、起業に躊躇している。（はい、いいえ、わからない）への回答（はい=1、その他=0）

資料：GEMデータ

21『恐怖は常に無知から生ずる。』（エマーソン）

さて、ここまでの考察には、実は大きなリサーチクエスチョン、研究課題が抜けている。

それは何故、日本における起業家無関係層の比重が世界的にみて高いかということである。

最初に指摘しなければならないことは、これは日本人の遺伝子の問題ではないということである。先述したように、移民経済圏を分析した論文では移民先での起業活動と出身国の起業活動が異なることが報告されている。この論文の大枠に示した通り、起業活動の水準は個人属性のみならず、個人の置かれた経済社会の状況に影響されるのである。

このことを前提に過去の日本を振り返ると、明治期、大正期、昭和期まで日本の工場数は基本的に増加を続けていた²²。つまり、起業活動は活発であったのである。それが、1990年代になり様相を転じ始めた。そして、第1章に述べたように2000年代からは起業促進策のテコ入れにも拘らず、起業活動は活性化しなかった。

筆者は、この原因の一つに意外と思われる事実が関係しているのではないかとこの点を指摘したい。それは、中小企業政策としての創業支援と、同時に、別途、走っていた官民挙げてのベンチャー企業支援である。

この流れも1990年代中ごろから経済団体等も起業家到来を期待する様々な提言を發表している²³。

しかし、起業に対する過剰な期待は、普通の人にとり起業を身近ではないものとしてしまう面もある。小畠（2012）の指摘するように『理想的な起業家像』にとらわれていることがかえ

って起業家の役割の実現を阻んでいる」のである。

結果、普通の人々は起業から離れてしまった。誰もウルトラマンにはなれないから、関心も持てない。また、普通の人々は起業と縁が遠いということが社会共通の認識となってしまうと、その認識は容易に「起業家とは善良な市民では出来ないこともする人」という認識にもつながるであろう。であるとすれば起業家活動への敬意も強まるはずはない。

起業をありふれたものとする努力。世界標準に戻す努力が特に日本では必要ではないか。

本論の議論を踏まえ、最後に政策提言を行う。

①「非起業家」への教育の強化

起業家社会に向けて起業家教育が喧しく唱えられている。しかし、本論の主張は起業家が順調に生まれないのは、起業家社会を醸成する風土が日本に欠けているということである。この立場からすると、起業家教育で、起業家が増え、日本が起業家社会となるというのは絵空事のように思える。

問題は、我が国の場合、起業無縁層ともいえる者を如何にして「覚醒」させるかであろう。

例えば、小学生教育では、異質なものを排除する「イジメ」が問題となっている。中高大を経て、職場でも「転職」は多くの場合、異質のものとして排除される。

こうした「異質や変化=差別」を無くす初等教育での仕組みが考えられるべきであろう。

²² 清成（1997）

²³ この点については古市（2012）参照。

②選択可能な起業家体験を広める

さらにこうした、「非起業家」教育の一環として、多くの大学が取り入れている「インターンシップ科目」、「ボランティア科目」と同様、「フリーランス科目」を導入することも一案であろう。本科目は、アルバイトとして雇用契約の範囲、労働基準法の範囲で行ってきた仕事を企業と対等な契約を結び、行う体験を学生のうちに積んでおくことを目的としたものである。人から指示を受け、決められた仕事を行うアルバイトとは違い、仕事を探し対等な立場で仕事を遂

行するフリーランスとしての立場を経験することは、仕事とは与えられるものではなく、とってくるものということを認識させるよい機会であり、「独立」ということをより身近に感じさせる機会となろう。

もちろん、これらの政策を実現させるために乗り越えなければならない難しい課題は少なくなく、それらを言及する余裕はここにはない。読者の想像に委ねることとして、日本がより「起業家社会」に近づくことを望み、本稿の筆をおく。

【参考文献】

- Acs, Zoltan J. and Szerb, L. (2009) *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, now Publishers Inc,
- Fairlie Robert W. Bruce Mayer [1999] “Trends in Self-employment among white and black men:1910-1990,” NBER working paper 7182
- Florida, Richard. (2002) *The Rise of Creative Class : and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, Basic Books (邦訳『クリエイティブ資本論——新たな経済階級の台頭』井口典夫訳ダイヤモンド社, 2008年)
- Granovetter, M. (1985) “Economic action and social structure, The problem of embedness,” *American Journal of Sociology*, Vol.91, pp.481-510
- Grillo, Isabel. and Irigoyen, J. M. (2005), “Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be,” *Small Business Economics* Vol. 26, pp.305-18.
- Harada, Nobuyuki and Kyoichi, Kijima (2005) “Consumption-Leisure Preference Structure: A New Explanation of the Evans-Jovanovic Results for Entrepreneurial Choice”, *Small Business Economics* 24 (2), pp. 187-191,
- Henley, Andrew (2007) “Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from longitudinal data,” *Entrepreneurship & Regional development* 19, pp.253-80.
- Hurst, E. and Lusardi, (2004) “Liquidity Constraints,

Household Wealth, and Entrepreneurship,” *Journal of political Economy* 112 (2), pp.319-47.

- Kahneman Daniel (2011) *Thinking, Fast And Slow*, Brockman, Inc. (邦訳『ファスト&スロー』村井明子訳 早川書房 1912)
- Lucas,R.E. (1978) “On the Size Distribution of Business Firms,” *Bell Journal of Economics* Vol.9, No.2 (Autumn) pp.508-523
- Saxenian Annerie (1994) *Regional Advantage*, Harvard University Press (邦訳『現代の二都物語』大前研一訳 講談社、1995)
- 稲垣京輔 (2003) 『イタリアの起業家ネットワーク—産業集積プロセスとしてのスピノフの連鎖』白桃書房
- 岡室博之 (2006) 「開業率の地域別格差は何によって決まるのか」『企業の一生の経済学—中小企業のライフサイクルと日本企業の活性化』, ナカニシヤ出版, p.87-118,
- 亀井慶二 (2007) 「自営業就業要因に関する一考察」, 『プール学院大学研究紀要』第47号, p.171-82,
- 清成忠男 (1980) 『中小企業読本』, 東洋経済新報社
- 玄田有史・神林龍 (2001) 「自営業減少と創業支援策」, 雇用政策の経済分析』, 東京大学出版会, p.29-73.
- 小畠正稔 (2012) 「起業家概念の変質と起業家社会の構築」, 『経営者と管理者の研究』東洋大学経営力創生研究センター編 学文社p.101-125
- 後藤康雄 (2014) 『中小企業のマクロ・パフォーマンス

- ス』、日本経済新聞出版社
- 小林伸生（2004）「地域における開業率規定要因と環境整備の方向性」、『アジア新時代の中小企業 日本中小企業学会論集』, p.100-113
 - 商工総合研究所編（2015）『金融環境の変化と中小企業』、商工総合研究所
 - 高橋勅徳（2007）「企業家研究における制度的アプローチ－埋め込みアプローチと制度的企業アプローチの展開」、『彦根論叢』 365：53-69
 - 高橋徳行（2009）「起業活動の新しい捉え方－GEMが捉えた起業活動」、『日本ベンチャー学会誌』、日本ベンチャー学会、(14)
 - 高橋徳行、本庄祐司、磯部剛彦、鈴木正明、安田武彦（2013）「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」RIETI Discussion Paper Series 13-J-015 12-16

- 中小企業庁編『中小企業白書（各年版）』
- 日本政策金融公庫総合研究所編（2013）『新規開業白書』、同友館
- 古市憲寿（2012）『僕たちの前途』、講談社
- 安田武彦（2010）「起業選択と起業後のパフォーマンス」独立行政法人経済産業研究所ディスカッションペーパー, 10-J-020
- 安田武彦（2008）「中小企業基本法の改正と施策体系の変化についての一試論」、『中小企業季報』、大阪経済大学中小企業経営研究所 2008（No.3）1-8
- 安田武彦、高橋徳行、忽那憲治、本庄祐司（2007）『テキスト ライフサイクルから見た 中小企業論』同友館
- 安田武彦（2010）「起業選択と起業後のパフォーマンス」独立行政法人経済産業研究所ディスカッションペーパー, 10-J-020