

平成 29 年 6 月 16 日現在

機関番号：17301

研究種目：挑戦的萌芽研究

研究期間：2014～2016

課題番号：26590060

研究課題名(和文)潜在的起業家への社会的評価

研究課題名(英文)Social appreciation to emerging entrepreneurs

研究代表者

林 徹(HAYASHI, Toru)

長崎大学・経済学部・教授

研究者番号：20257744

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 1,800,000円

研究成果の概要(和文)：本研究は、以下の独立開業ないし起業のプロセスのメカニズムの解明に向けて、部分的ながらもそれに資すると思われる事例を提供するものである。

感情面における正の変化が生じると潜在的な起業家の見方が一変する。その後、感情面の起伏と経験が非直線的に進展する。物的資源の獲得と相俟って、懐妊期を経て、潜在的な起業家の顕在化に至る。しかし、特定のどの相手とのどのような相互作用が後押し(支援)となって潜在的な起業家(アクター)の正の感情の高まり(愛情)が惹起され、他方で経営資源がいかに束ねられていくのか。AETを背景とするこうした一連のメカニズムの解明は仮説段階にとどまっている。

研究成果の概要(英文)：This study partially contributes to clarify the mechanism of start-up processes as follows.

When his/her affection arises, an actor's view will change. Then, ups and downs of affection and his/her experiencing evolve together but in non-linear. After gestation stage, with acquiring resources, a new entrepreneur will emerge.

However, it remains mystery, on the one hand, with whom and what kind of interaction affects his/her emotion and thrust him/her to make start-up, and on the other, how he/she get resources necessary together.

研究分野：経営学

キーワード：AET 社会ネットワーク理論 相互作用 起業プロセス 社会的評価

1. 研究開始当初の背景

起業に関する最近の研究では、起業者を取り巻く社会的環境が重要であるとの指摘がなされている。能力基盤を構成する、資質、意志、環境のうち、とくに環境基盤に注目する。それは、親の性格・職業、生活水準、教育環境と水準、知人・友人との交流、社会的意識変革環境、起業への社会的評価、起業支援環境、から成っている。

わけでも、起業への「社会的評価」に焦点をあてる。なぜなら、人が何かを成し遂げようとするとき、直接的であれ間接的であれ、周囲の協力・支援が不可欠からである。協力・支援を求められて、あるいは求められなくても、求めている側の構想と行動を、過小評価する人もいれば過大評価する人もいるであろう。

しかし、そのような相互作用を通じて、過小・過大の是非をいかに判断するかは、最終的には起業者（となるべき）本人である。起業の過程は、不確実性下における意思決定の連続であるから、具体的にいかなる相互作用を通じて、挑戦に着手、または挑戦を継続できたかという点がきわめて重要である。資質と意志も、社会的環境によって大きく左右されると考えられる。

こうして、「どのタイミングで、どのような関係にある人（誰）から、どのように評価されたか」、すなわち「社会的評価」を明らかにする必要がある。

事業を軌道に乗せる（創業後 2 年以上）までに、起業者が「どのタイミングで、どのような関係にある人（誰）から、どのように評価されたか」を明らかにする。

起業には従来、物的・金銭的な支援が決定的とみられてきたため、各種の補助金や助成金の充実とともに、事業計画の内容が精査される機会も豊富である。

しかし、公私における叱咤激励としての「社会的評価」についてはその把握・測定

が容易でないことをその背景として、調査・研究の蓄積がない。

社会的評価について、何らかの「意外な」事実が発見されれば、経済的支援や事業計画の精査を補うための、あるいは起業を促すための、雇用創出政策の礎となる。

2. 研究の目的

起業の必要条件（技術・知識・資金）の目処がついている潜在的な起業者にとって、最後に「背中を押してくれる」精神的な支柱が、起業の十分条件である。

そのような精神的な支柱の全体像の解明が本研究の目的である。経済社会学的には、マックス・ウェーバーによるプロテスタンティズムのエートスが知られている。西欧諸国と比べて宗教社会的色彩が必ずしも明確でないわが国において、潜在的な起業者が感じ取る市場外における社会的評価からの影響、これに注目する。

こうした「潜在的な起業者に影響を与える市場外における社会的評価」の全体像が解明されれば、影響の因果関係を特定できる。その関係を基とする定量的な測定と分析から得られる知見は起業の十分条件の礎となる。

3. 研究の方法

(1) 第 1 は、起業前の段階における状況を回想して答えてもらう形式の質問票調査である。

調査対象は、調査会社への業務委託により、創業 2 年以上、かつ現役の創業者である。

マクロミル社の協力のもと 2014 年 9 月 5-6 日にインターネットリサーチによって「起業に関するアンケート」を実施した。

その回答者 1,030 人に対して、名古屋会場と東京会場を指定し、回答内容に

関して具体的に詳細を語ってもらうことを目的とするインタビュー調査への協力を募った。

- (2) 第 2 は、面接調査可能な起業者との面接調査である。

候補者リストから、開業の時期、年収、が偏らないように日程を調整し、名古屋会場と東京会場それぞれ 2014 年 10 月 12 日と 11 月 2 日に、1 人あたり 60 分程度実施した。

また、同社とは関係なしに、2016 年 2 月 11-12 日、愛知県豊田市の店舗で筆者の知人 1 人に対して、60 分程度で 2 度、同様のインタビューを実施した。

4. 研究成果

- (1) インターネット調査の結果と分析は次の通りである。

「創業や独立の決断に際して、精神的にもっとも後押しとなった人」は、配偶者または恋人 (41.3%) が支配的であり、知人・友人 (16.7%)、職場の上司・同僚・部下や取引相手 (15.1%)、父親 (父方の祖父母を含む) (7.7%)、母親 (母方の祖父母を含む) (3.7%) と続いている。

「精神的な後押しにつながっている (と回答者が感じている) 事象が発生した時期」の分布は、頻度が高い順に、31-40 歳 (35.0%)、23-30 歳 (25.4%)、41-50 歳 (23.5%) である。

「背中を押された出来事による起業者への影響」は、「事業の継続こそが恩返しである」(29.9%)、「影響はあるが他言はしない」(13.2%)、「生涯現役が恩返しである」(11.9%)、「顧客満足が恩返しになっている」「それ以前の出来事に対する見方をも塗り替えた」がともに

11.8%、である。

「創業または独立した起業者が後押しと感じた具体的な出来事」は、「手伝う・応援すると言われた」(37.7%)、「失敗しても再挑戦すればいいと言われた」(15.1%)、「資産・資金を提供してもいいと言われた」(15.0%) である。

「過去に創業や独立で失敗した経験に関する自由回答」から失敗の類型を整理すると、多い順に、資金繰り・税金関係、人間関係、需要の見立て、である。

クロス集計から、潜在的起業者が顕在化する「起業の軌道(パターン)」を抽出できる。

すなわち、学校を出て、社会人となり、職場その他の場面で、恋人や配偶者、あるいは上司・同僚・取引関係者と出会い、起業に向けての後押しを受ける (ステージ A)。

そのステージ A から先 10 年前後の間に、何らかのきっかけで具体的に必要な資金調達の手続きを得て、起業が現実のものとなる (ステージ B)。

- (2) インタビュー調査から確認できた内容は次の通りである。

起業者の誕生には近親者からの愛情と支援が十分条件であること。物的資源が必要条件であること。それが転機であったと意味づけられるライフ・イベントが存在すること。

通常、ステージ A とステージ B がこの順に訪れること (ただし例外もある)。

- (3) ケース (飲食店経営者 50 代カズヤ)

(3)-1 事実経過

カズヤは某国立大学の水産学部を卒業した 1987 年、地元の食材納入業者ミシマ社に

就職した。同社には飲食業部門もあって居酒屋 2 店舗を抱えていた。したがって、カズヤは居酒屋に関する知識を得る機会もあった。同社の納入先のひとつに、地元自動車メーカーからの委託によりその教育センターにある食堂を運営するアタミ社（1989 年設立）があった。アタミ社は、ヒロタカの自宅を登記簿上の本店所在地とする、同族会社である。

カズヤはこの食堂への納品を担当していた。そこでカズヤの妻となるショウコと出会った。ショウコはアタミ社に勤務していた。そういうわけでふたりは 1991 年に結婚した。なお、ショウコは学生時代に栄養士と調理師の国家資格を取得している。

折しもヒロタカの体調不良に伴い、ヒロタカの了承のもと、ショウコはカズヤに対して、ミシマ社からアタミ社への移籍を促した。はたして 1992 年、カズヤはミシマ社を退社し、アタミ社へ入社した。カズヤとショウコの間には、1994 年に長男、1996 年に長女、1998 年に次女がそれぞれ生まれている。店名である「メグミ」は、仮名ではあるがこの長女の名前に由来している。

その後、ある有名な事件をきっかけに、委託元である自動車メーカーからアタミ社に対して事業譲渡の申し入れがあった。ヒロタカならびに一族はこの申し入れを受け入れることで自動車メーカー側の傘下に入る意向を固めつつあった。ところが、カズヤとショウコはすでに新居を構えて長期住宅ローンを抱えていたため、経済的な問題に直面した。こうしてふたりは約 1 ヶ月のうちに結論を出さなければならない状況に追い込まれた。

熟慮の末、カズヤは自動車メーカーとの雇用関係ではなくアタミ社に残って挑戦することを決意した。前の勤務先において居酒屋の知識が多少なりともあったため、ヒロタカの支援のもと、アタミ社の信用を借

りるかたちで資金調達をし、近隣でアタミ社の居酒屋事業所ハコネとして開店することとなった。これはカズヤによる事実上、初めての独立開業であった。この際、カズヤはアタミ社の平取締役から代表取締役となって残り、ヒロタカはアタミ社から名実ともに退いた。

ハコネは、ミシマ社の元部下が手がけていた店を手放すかたちでカズヤが譲り受けたものであった。ハコネは 2000 年から 2010 年までの約 10 年間、営業を続けた。おおざっぱにみて常連客が 60%と一見客が 40%であった。しかし、有名な大手居酒屋チェーンの台頭と寡占によってハコネの業績は頭打ちとなり、カズヤは居酒屋事業からの撤退を決断した。

10 年間におよぶハコネでの経験はカズヤにとって飲食店経営を体系的に学ぶ好機となった。他方で、この間、アタミ社はパートタイマーを雇用するなどして、3 年間、スーパーのテナントとして中食にも挑戦していた。しかし、カズヤによる独善的な方針が原因で中食からも余儀なく撤退することとなった。

居酒屋事業からの撤退を決意したもう 1 つのきっかけはハコネの某納入業者からの情報であった。それは、近隣のラーメン店が店を手放そうとしているのでそれを引き取らないか、というものであった。そこでカズヤは、居酒屋事業を他へ譲渡することにより、ラーメン店を引き取って操業するための資金を捻出した。

テナントとしての「メグミ」の店舗は、2016 年現在、築 20 年ほどになるが、カフェ、ラーメン店 (i)、ラーメン店 (ii)、と経営が引き継がれてきた物件である。したがって、メグミはラーメン店 (iii) という位置づけとなる。

カズヤは店舗の内装を自ら改装するなどして開業資金を極力抑えた。また、中食や

居酒屋での経験をふまえて新メニューの開発では必ず試作を慎重に行っている。そればかりではない。カズヤは当初、ラーメンづくりに関しては初心者であったにもかかわらず、不断の努力を重ねるとともに、自家製麺のための専用機械をリースで調達し、その粉を業者から納入している。

業界誌主催の某賞受賞につながったメニューは猪肉を用いたラーメンであった。2014年、新メニューの開発のための新しい食材調達の折、カズヤは地元愛知県の某NPO代表者と知り合った。そこで猪肉の屠畜業者が県内に2つしかないこと、農地を荒らす害獣対策としての猪肉料理(ジビエ)の社会的意義などを知るに至った。これを転機としてカズヤは猪肉・鹿肉を用いたメニュー開発に腐心するようになったのである。

こうした努力が功を奏した結果、ジビエの面でマスコミや雑誌に取り上げられ、ラーメン・オタクの間でメグミの人气が徐々に高まっていった。メグミの立地は恵まれている。近所の官公庁からの安定客や地元のメーカー関連の営業担当者などの常連客が60%を占めており、40%が一見客である。近隣には、さまざまな個人飲食店はあるものの、全国チェーン店などを除いてメグミに比肩する競合店は存在しない。いまでは、クチコミ、インターネット、SNS、雑誌などから情報を得た一见客が毎日のように遠方からも来店している。

(3)-2 分析

カズヤは、もともとラーメン店に関心がありそれに基づいて長期的・計画的に資金調達をしてメグミの開業に至った、というわけではない。そうではなくて、()食材納入業者での勤務経験、()大企業からの委託による食堂会社への移籍、()居酒屋事業の担当と代表取締役就任、その後、特殊なかたちでの()事実上の独立。

このように複雑な紆余曲折を経て(即興と学習)、言い換えれば豊富な経験を積んだ後、メグミの開業に至っている。()から()までの番号は、カズヤのキャリアのなかで節目と思われる時期を指している。

多くの個人起業者と同様に、カズヤのばあいもまた、妻ショウコやふたりの間の子どもたちとともに、ライフヒストリーにおける変化がキャリアヒストリーの展開と密接に関係している。豊かな私生活(正の感情)なしにメグミなし。そうやってよいであろう。

構想、計画、資金調達、登記、開業、といった一連のリニアな、いわば教科書的な起業過程のイメージとは異なり、メグミは、既存の共同経営者達が経済的支援を寄せながらも去っていき、その結果、カズヤが独り残るといった特殊な起業過程のケースである。

5. 主な発表論文等

[雑誌論文](計1件)

林 徹、起業と強い紐帯、『経営と経済』(長崎大学経済学部創立110周年記念論文集) 査読無、95巻、3・4号、2016年、1-24、

<http://ci.nii.ac.jp/naid/120005728520>

[学会発表](計4件)

林 徹、起業過程における支援と愛情、日本経営学会全国大会、2015年9月5日、熊本学園大学(熊本県・熊本市)

林 徹、起業過程における強い紐帯の役割、企業家研究フォーラム年次大会、2015年7月18日、大阪大学中之島センター(大阪府・大阪市)

林 徹、萌芽的起業者への社会的評価、組織学会研究発表大会、2015年6月20日、一橋大学(東京都・国立市)

林 徹、萌芽的起業者への社会的評価、
組織学会九州支部例会、2015 年 3 月
29 日、九州大学（福岡県・福岡市）

6 . 研究組織

(1) 研究代表者

林 徹 (HAYASHI, Toru)

長崎大学・経済学部・教授

研究者番号：20257744