

企業家精神に学ぶ ノウハウと実践法

果敢なチャレンジ精神で「夢」を実現

「企業家」とは何か。難しい問いである。一般的な定義では、「営利のため、自ら経営・指揮の任に当たって生産を行う人（広義死）」となる。また、日本語の書物においては、「Entrepreneur」を企業家または起業家と翻訳することが多い。しかし、この言葉の原点に戻れば、企業家は、イノベーション遂行の機能的な能力を持ち、それを実行に移す人ということになるだろう。一橋大学の米倉教授は、企業家精神を、「新しい手段を使って企てをする能力」、つまり現状をイノベーションによって創造的に破壊し、経済発展の新たな元をもたらす能力であると定義する。つまり、チャレンジ精神とその行動力によって果敢に未来に挑む企業家達の「夢の実現」は、その一つひとつが経済発展の重要な原動力なのである。

日本よりアメリカのほうが起業しやすいとよくいわれる。日米の開業率と廃業率を比べると、日本では開業率が3%に対して廃業率が6%と、廃業率が開業率を上回っている。反面、アメリカでは廃業率が13%と日本に比べると非常に高いが、開業率はそれを上回る16%で、日本の企業のほうが、新陳代謝が悪いようである。図1はアメリカにおける開業数と廃業数、破産宣告数の

の年代推移を示したものが、過去10年以上の間、年間50万以上の会社が誕生し続けている。前述のように廃業する会社の数も膨大だが、それでも1992年以降は、連続して開業率が廃業率を上回っている。州別の統計を図2に挙げたが、カリフォルニア州の数値が飛び抜けて高いのは、州の政策や風土もさることながら、ベンチャー企業が生まれやすいシリコンバレーが影響していることは明らかだろう。ただし、同州においては、廃業率が開業率に勝っており、破産宣告企業の数も非常に高い。

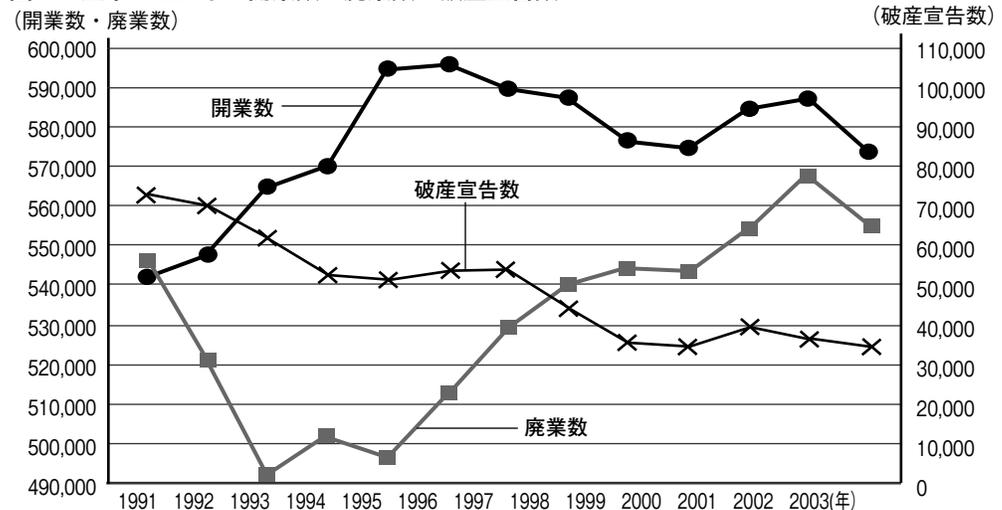
日本で誕生する新しい企業は毎年平均約18万社で、その中で個人企業は約10万社を占めているといわれる。起業時にさほどの資金を必要としないIT企業などの大きな足枷となっていた最低資金規制特例制度が事実上撤廃したことから、形式的にはアメリカ同様資本金1円からでも会社の設立が可能になったことは朗報であるが、日本ではリストラの対象となる中高年層での起業率が高く、若年層における起業意欲はまだ極めて低いと見られている。

イノベーションのタイプは、「構築的革新」、「革命的革新」、「間隙創造」、「通常の革新」の四つに分けられる。構築的革

新は、既存のものを壊してまったく新しい市場を開拓する形式で、これを推進するのが「企業家的企業家」となる。革命的革新とは、既存の技術体系を壊すような体系にありながらも既存の市場を開拓するもので、アナログからデジタル技術への転換が例に挙げら

れる。このイノベーターは、「技術志向型企業家」と呼ばれる。三つ目の間隙創造は、既存技術を用いながらもまったく新しい市場を開拓する形式。このケースに当たるイノベーターは「市場志向的企業家」で、ウォークマンやファミコンが代表的な例として挙げら

図1 全米・ビジネス開業数・廃業数・破産宣告数



出典：U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, from sources as follows: real gross domestic product (GDP) from the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis; employer firms, births, and terminations from the U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, with 2002 and 2003 estimates based on U.S. Census Bureau and Department of Labor data; establishments from the U.S. Census Bureau; self-employment (unincorporated, primary occupation) from the U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics; self-employment rate based on the civilian labor force; nonfarm business tax returns and nonfarm sole proprietors from the Internal Revenue Service; bankruptcies from the Administrative Office of the U.S. Courts (business bankruptcy filings).

ビジネス成功物語 ~企業家精神に学ぶ ノウハウと実践法~

図2 州別・ビジネス開業数と廃業数

州名	開業数	廃業数	破産宣告数
アラバマ州	9,014	10,927	287
アラスカ州	2,441	2,507	121
アリゾナ州	13,322	15,488	701
アーカンソー州	7,253	6,918	429
カリフォルニア州	113,500	140,435	4,501
コロラド州	22,400	13,243	552
コネティカット州	8,501	11,044	187
デラウェア州	3,439	3,148	505
コロンビア特別区	4,052	3,874	55
フロリダ州	69,711	56,665	1,534
ジョージア州	24,217	25,898	1,585
ハワイ州	3,658	4,010	72
アイダホ州	5,998	6,742	225
イリノイ州	28,933	41,112	991
インディアナ州	13,452	15,137	640
アイオワ州	5,534	7,378	323
カンザス州	7,625	8,392	303
ケンタッキー州	8,155	10,801	327
ルイジアナ州	9,298	12,171	499
メイン州	4,033	4,715	105
メリーランド州	20,687	21,697	523
マサチューセッツ州	18,984	21,870	396
ミシガン州	22,022	24,748	684
ミネソタ州	14,652	17,928	1,379
ミシシッピ州	6,020	7,267	282
ミゾーリ州	15,947	20,190	378
モンタナ州	4,548	4,679	98
ネブラスカ州	4,311	5,050	238
ネバダ州	9,749	8,939	321
ニューハンプシャー州	4,653	4,598	178
ニュージャージー州	29,236	36,827	734
ニューメキシコ州	5,508	5,770	774
ニューヨーク州	60,569	61,199	1,987
ノースカロライナ州	22,465	23,234	528
ノースダコタ州	1,456	2,049	105
オハイオ州	22,227	23,544	1,426
オクラホマ州	8,802	8,434	612
オレゴン州	13,842	14,194	1,591
ペンシルバニア州	31,214	32,917	1,193
ロードアイランド州	3,465	4,103	48
サウスカロライナ州	10,759	10,711	142
サウスダコタ州	1,338	1,899	110
テネシー州	17,700	16,315	597
テキサス州	52,677	55,461	3,153
ユタ州	10,656	10,368	519
バーモント州	2,122	2,584	78
バージニア州	22,069	20,539	956
ワシントン州	36,136	35,345	737
ウエストバージニア州	4,126	5,550	290
ウイスコンシン州	12,400	12,629	722
ワイオミング州	2,419	2,921	44

注：1つの企業が複数州にまたがっている場合もある。
出典：U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, from data provided by the U.S. Department of Labor (ETA) and U.S. Census Bureau. (2002年の統計)

れる。最後の通常の革新とは、技術的に既存の技術を強化して既存の市場を深耕する形式で、これを推進するのが「経営管理者的企業家」となる(資料: academi hills)。日本の経済成長は、市場志向の企業家による間隙創造と、経営管理者的企業家による通常の革新によるものと分析されているが、日本の土壌では、企業家的企業家や技術志向型企業家は育ちにくいのであろうか。

新しいものへの挑戦には常にリスクが付きものだ。そのリスクを背負ってまで新事業を起こすのは、成功した時に報酬があることを皆知っているからである。それは、金銭的報酬であったり、企業家に対する社会の尊敬であったり、または自己精神の充実感であったりする。しかし日本では、戦後、その経済的目標を欧米に据え、政・官・民一体となって成長する過程において、企業中心型の社会が形成されたことにより、現在の就職に関しては大企業志向が強くなり、一部を除けば、起業に挑戦するといった社会誘因は高いとはいえない。がんばっても報われることが少なく、権限と責任を持つて新しいことに挑戦する機会が少ないシ

ステムに一度組み込まれてしまつと、高いモチベーションを維持することも難しくなる。日本の失敗を許さない風潮によつてやり直しの利きにくい社会の中では、必ずしも成功した企業家を賞賛するという精神もアメリカに比べると乏しいかもしれない。どちらかといえば、「大企業を退社し落伍者」的な風潮の中では、起業気運も盛り上がりにくいに違いない。

アメリカでは、情報・通信、バイオといったハイテク産業のベンチャー企業が、80年代後半のアメリカ経済復活に大きく貢献した。日本においても過去にベンチャーブームがあるにはあつたが、日本経済を一転するほどの産業が生まれないのは、挑戦を評価しない社会風土や政府による企業への数多くの規制が原因と分析するアナリストもいる。スタートアップ期の企業への援助面を考えると、日本においては、どんな企業家がどのような支援を求めているのかは、はっきりしない部分が多く、資産家が存在するにもかかわらずエンジェル的な存在はあまり見当たらないようだ。一方アメリカでは、企業家として成功した資産家達が新事業の資金供給や経営アドバイスを

を積極的に行つていているケースが多く、こうしたエンジェルの存在はベンチャー企業の創業・成長に大きな役割を果たしている。日本の経済産業省は、2006年までにベンチャー企業の開業率を7%までに引き上げ、年間の起業数を38万社に増やす政策を打ち出しているが、まだまだ低いとされる若年層の起業志向をどのように引き上げるかが大きな課題となるだろう。

この章で紹介する果敢な日本人企業家達の声を聞けば、「企業家とは何か」という問いへの答が見付かるかもしれない。