

〔書 評〕

Scott A. Shane

*The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths  
That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*  
2008, 208p, Yale University Press

安 達 貴 教

## I. はじめに

本書<sup>1)</sup>は、entrepreneurs 及び entrepreneurship (以下、それらの日本語訳としてそれぞれ「起業家」、「起業」ないしは「起業行為」を用いる)を巡って巷に流布する種々の「神話」を瓦解するために執筆された、学術的知見に基づく啓蒙書である。

ではまず「神話」とは何か? 「起業家」そして「起業」という言葉から少なくない人たちが、ビル・ゲイツ (マイクロソフト)、スティーヴ・ジョブズ (アップル)、あるいはラリー・エリソン (オラクル) (p.40) といった high-profile な起業家や起業を想像する (日本での例は各読者に任せることにしよう)。そして、そうした起業家たちによる起業行為は、イノヴェイティヴで、雇用を創出し、市場競争を促進させ、そして経済成長を促進させるものと捉えられている。実際、ウェブやマス・メディアなどではそうした言説を目にし耳にするのが日常茶飯事である……。

しかし「起業」を、定評ある辞書 (Merriam-Webster Online Dictionary) の定義から、"the activity of organizing, managing, and assuming the risks of a business or enterprise", そして「起業家」を"a person who engages in these activities" (p.2) としたときに、その意味での起業、そして起

業家の (平均的な) 実像、そして起業行為が全体として社会に与える帰結とは如何なるものなのか。データ、それもウェブやマス・メディアに溢れているものではなく、学術機関や政府によってデザインされ収集されたデータを用いることによって起業と起業家の実状を探れば、起業や起業家について巷に流布している言説の多くが「神話」に過ぎないことが分かる。それを多角的に示すことが本書の目的である。

ではなぜ「神話」を瓦解することが必要なのか? それは、自らがビジネスを始めたり、ビジネスに投資したりするかどうかに関わらず、起業や起業家の実態を知るとは、informed citizenとして重要なことだからである (p.5)。まず自らが起業に関わる場合は、アクションを起こす前に、期待される起業パフォーマンスをより精確に算定する上で役立つであろう。そうでない場合でも、著者の見るところ、現代のアメリカにおいては、起業家と起業の「神話」に基づいて幾つかの公共政策が形成されている。そしては、それらは、資源の無駄と歪んだインセンティブを生み出しているのではないか。そのような危惧の表明から、著者の啓蒙的姿勢を読み取ることができる。

では上記のように起業そして起業家を定義した時に、それらについて、データから何が

言えるのであろうか。まず初めに、アメリカにおいては、「神話」によって想起される状況とは異なり、起業行為は珍しいものではないということである。異なるデータソースに基づいて挙げられている幾つかのエヴィデンス (p.3) の中から紹介すると、

- ・ビジネス所有者は、非農業労働力の13%を占めている。
- ・各年において、結婚したり子どもが出来たりする人たちの数よりも、ビジネスを始める人たちの数のほうが多い。
- ・アメリカの人口の40%が、人生におけるある時点において、自営の経験を持つ。

次いで、「平均的な」起業家を描写すれば、次のようになる (p.3)。

「40歳代の既婚の白人。大学は中退。デモイン (アイオワ州の州都) やタンパ (フロリダ州) に住んでいて、そこは彼が人生の大部分を過ごしてきた地元である。彼のビジネスは、建設会社や自動車修理といったようなローテクであり、自身が何年も働いてきた産業である。彼が始めたビジネスは、自分の貯金もしくは個人保証によって銀行から借りてきた25000ドルで始めた個人事業である。彼は、多くの人々を雇ったり、大金を稼いだりするつもりはない。単に家族を養うために稼ぎたいと考えているに過ぎないのである。」

冒頭で挙げた high-profile な起業家たちとは対照的な「名も無き起業家」たちであることが明らかであろう。以上が「Introduction」と題された導入部の内容であり、以降の第1章から「Conclusion」手前の第10章まで、以

上で記述された起業そして起業家の全体像における個別の論点に移る。なお、各章末には、「Busted Myths and Key Realities」とのタイトルの囲みで、その章のまとめがなされていて、読者に便宜を与えている。以下、代表的な論点に絞って、本書の概要を紹介し、続けて、今後の起業に関する研究研究の方向性について示唆されると評者が考える論点を二点説明する。

## II. 各章の要点整理

まず、第1章「America: Land of Entrepreneurship in an Entrepreneurial Era」において、「過去に比べて現代は、一層起業家の時代になっていると言えるか？」との問いに、早速「ノー」と答える。ポール・レイノルズ教授による「entrepreneurial activity指標」を用いれば、ここ10年間ほどにおいて、そして、起業行為の別の実証的指標である self-employment (法人格を持たない自営業、法人格を持つ自営業の双方を合わせた自営業全体) を見れば、過去20年間において、start-up rates が長期的に上昇傾向にあることは観察されない。すなわち、アメリカは起業家の時代になっているとは言えない。更に、アメリカは他のOECDの国々と比べて起業が盛んである国とは言えない (p.16, Table 1.1)。この理由は、一国経済の生産寄与の中心が、農業から工業、そして工業からサービス業へと比重を移していく過程において、起業の占める位置が縮小していくからであると著者は述べる。確かに、農業・工業・サービス業の全産業部門の中で、サービス業に従事する労働力の割合を、OECD (2008) のデータを使って、2007年時点での

OECDの30ヶ国について計算すると、アメリカがトップである(表1)。なおここで、本書で採用されている、上述の「起業」の定義、すなわち「ビジネスを担う」の「ビジネス」には、産業の違いは入っていないことに注意されたい。自営農家もビジネスを担っているし、マネジメント・コンサルティングも一つのビジネスであるということである。

表1：OECD諸国におけるサービス業の占める位置

国 名	サービス業に従事する労働力の比率(%)
ア メ リ カ	78.8
オ ラ ン ダ	77.9
イ ギ リ ス	76.4
ス ウ ェ ー デ ン	76.1
ノ ル ウ ェ イ	76.0
ル ク セ ン ブ ル グ	76.0
カ ナ ダ	75.9
オーストラリア	75.1
フ ラ ン ス	74.1
デ ン マ ー ク	73.6
ベ ル ギ ー	73.1
アイスランド	73.0
ス イ ス	72.3
ニュージーランド	71.0
フィンランド	69.7
日 本	67.9
ド イ ツ	67.7
アイルランド	67.0
オーストリア	66.9
韓 国	66.7
ギ リ シ ャ	66.1
ス ペ イ ン	66.0
イ タ リ ア	65.5
ハンガリー	62.4
メ キ シ コ	59.3
ポルトガル	57.6
スロヴァキア	56.4
チ ェ コ	56.1
ポーランド	54.5
トルコ	48.0

出所：OECD (2008) より評者作成

続く第2章から第5章までは、上で述べた「平均的な」起業家の描写の個々の論点について詳しく述べている。まず第2章「What Are Today's Entrepreneurial Industries?」においては、毎年、アメリカで生まれるビジネスのたった7%が、政府が定義するところのハイテクでしかないことが指摘される。また、サービス産業でのstart-upの数は、製造業でのそれより8倍である。もう少し詳しく見ると、新しいビジネスの35~40%は、プロフェッショナル・サービス、建設、小売で生まれている。そして、多くの起業者は、起業にあたって、自分が働いていた産業を変えることは少ない。第3章「Who Becomes an Entrepreneur?」では、パートタイムで働いた経験や転職の回数が多いほど、起業する傾向が見られることが指摘される。また、起業は20歳、30歳代よりも、45歳から64歳までの年齢層に多いことにも言及がなされる。著者は、多くの人にとってビジネスを始める理由とは、"simply because they just don't like working for someone else" (p.43) であると述べる。続く第4章「What Does the Typical Start-Up Look Like?」では、多くの人たちがentrepreneursとinnovationを結びつけて考えるが、ほとんどの新しいビジネスは、革新的ではないということが指摘される。また、76%の新しいビジネスが、ベンチャー・チームとしてではなく一人で始められ、また、5年間存続したビジネスの46%がhome-based businessesであるというデータが紹介される。そして第5章「How Are New Businesses Financed?」では、多額の資金をベンチャー・キャピタルから借りてきて投下資本としているのではなく、金銭的価値で測ると、投下資本は少額であり、起業

者個人の貯蓄によるところが大きく、また外部資金は、銀行からの個人的な借り入れが多くを占めることが説明される。

以上が、「平均的な」起業家と起業についてであったが、第 6 章「How Well Does the Typical Entrepreneur Do?」では、起業家のパフォーマンスについて考える。起業の存続期間は短く、所得は高くない。長時間働いていて、それは必ずしも好き好んでやっている訳ではない。それでも起業するのは何故か？ 著者の考えるところは二つある。まず一つ目の理由は、他人のためではなく、自分のために働くことから来る充実感である。そして二つ目の理由は、少数ではあるが、成功する起業家も確かにいるからである。では、成功する起業家を作り出す要因は何であろうか？ 第 7 章「What Makes Some Entrepreneurs More Successful Than Others?」において、まず、起業する産業によってパフォーマンスが異なることなどが指摘され、そのことから、著者は「産業を選べ」(p.123)と述べる。しかし、研究者がデータで観察することのできる情報だけでも多岐な属性にわたり、またそれ以外にも関連ある属性を個人が個別に知っているという状況において、統計的な分析において個人全体で「平均的」に成り立つことが一個人に当てはまるという訳ではない。従って、一研究者として成し得ることは、個別の人間に対するアドバイスではなく、統制実験によって（あるいは、自然現象といった非人為的作用によって、擬似的に実験的環境が与えられるもと）、トリートメント・グループ（実験群）とコントロール・グループ（対照群）のパフォーマンス比較を行うこと、あるいは、人間行動に仮定を与え、行動モデルを構築し、データからモデルの構造パラメー

タを推定して、そのもとで、外生変数の変化が内生変数にどのような影響を与えるかを見るといった作業を行うこと。これらの作業から、研究者から観察可能な属性に基づいて特徴付けられる個人ごとに、行動にどれだけの違いが見られるか、その分布についての予測を与えることを研究者の本懐とするべきであろう。そのような禁欲的な態度を貫くことも可能だったのではないかと評者は考える。

さて、今までは、典型的には白人男性を想定してきたが、続く二章は、女性（第 8 章「Why Don't Women Start More Companies?」）とアフリカ系アメリカ人（「Why Is Black Entrepreneurship So Rare?」）に関して充てられる。白人男性と比べて、女性とアフリカ系アメリカ人とで起業者の占める比率が低い理由は、前者に関しては、動機付けの弱さ、後者に関しては、借り入れ制約が深刻であることが示唆される。なお、女性に関しては、いわゆるライフ・ワーク・バランスを充実させるための起業が増える傾向が先進国で見られることが指摘されているが、Genda and Kambayashi (2002) による指摘でも知られるように、日本においては、この傾向は観察されない。

最後の第 10 章「How Valuable Is the Average Start-Up?」では、起業や起業家が経済に与える影響の観点から考察がされる。まず、典型的なスタートアップは多くの人や政策担当者が考えているほどは価値のあるものではない。起業家の数を増やすための公共政策として、「自営業を始めた場合、transfer paymentsを与える」「新しいビジネスに対して、ローンや補助金を与える」などがあるが、新しい会社がより多く生まれることが望ましいであろうというエヴィデンスはない

ことが主張される。

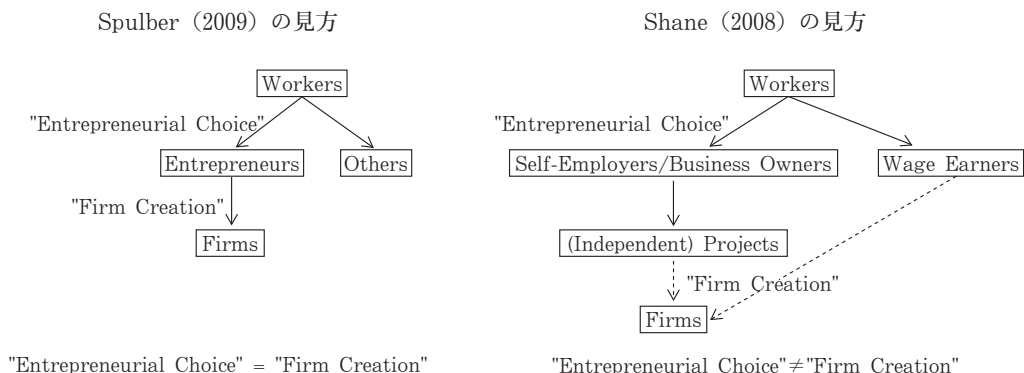
最後の「Conclusion」において、今までのまとめと、それを踏まえての「提言」が与えられる。著者は、"Entrepreneurship is central to the success of a capitalist economy. But the formation of typical startup is not." (p.162) と述べているものの、経済成長や雇用創出に有用な起業は非常に限られており、起業の数を増やそうとする施策には問題があるとする。そこで、金融機関や個人投資家などの投資の側が行えることは、教育や労働経験といった比較的曖昧さのない個人の属性を観測し、ビジネス・アイデアなどを見極めることによって、選別的に資金提供を行うべきこと。また、政府のなしうる公共政策としては、自営業を始めた場合の移転支出、ローン、補助金の供出、規制の例外措置、そして税制面での優遇といった施策を減らすことが提案されている。同時に、起業を考えている人たちに対して、起業や起業家の実態についての知識普及を行っていくことの重要性が説かれ、著者は、本書がそのためのファーストステップとなることを希望しながら締めくくりとする。

### Ⅲ. 考えられる今後の論点

以上が本書の概要であるが、それを踏まえて、今後の起業に関する研究において探索がなされるべきと評者が考える論点を二点説明したい。

まず一点目は、本書で採用されている entrepreneurship と entrepreneurs の定義に関しては、I.で説明した通りであるが、それに関して、もう少し詳しい説明があると良いのではないかと思った。例えば Spulber (2009) は、"an entrepreneur is a consumer who establishes a firm" (p.153) という定義を与えており、これは、一般の人々のみならず、多くの経済学者に持たれているイメージなのではないかと思われる。評者の考えでは、そのような定義の背後に置いては、図1の左部分のように、entrepreneur と firm が一体のものと捉えられている。すなわち、現実認識として、起業家になることは即、企業を作ることと捉えられている。他方、本書の著者は、図1の右部分のように、entrepreneur になることは、企業という継続的で、それ自体自律的な主体を作り出すとい

図1：如何にして企業（firm）が生まれるか



うよりも、自分で独立して「プロジェクト」を行う主体になることと捉えているのではないかと考えられる。

明示的には説明はされていないが、そのような「プロジェクト」の少数の中から、継続的で、それ自体（起業家自身を離れても）自律的な主体となる「企業」が生まれるというのが著者の考えではないだろうか。なお、そのように「企業」を捉えると、「企業」は、分社化などによって、賃金労働者（英語で言うところの business person や、日本語で言うところのサラリーパーソン）によって担われることもあるであろう。よって、Spulber (2009) の主張に反して、「企業生成 (firm formation)」と「起業行為 (entrepreneurial choice)」とは異なるものであると考えるのが自然であり、それぞれを説明する理論は別個のものであろう。

また、Spulber (2009) の枠組みにおいては、"entrepreneurs" を実証的に捉えることは困難であるが、本書の定義に従った枠組みに依拠すれば、労働力調査や家計消費調査などにおける「自営」や「ビジネス所有者」として entrepreneurs を捉えることが可能となり、実証的探求を伴って、個人や家計による起業行為（「ビジネスを行う」）の理解に向けた研究を行うことが可能になる。なお、労働力調査における self-employers には、例えば、independent contractors（個人業務請負）などが含まれるが、彼らが担っているのは「企業」ではなく「プロジェクト」とすれば、矛盾はないであろう。Spulber (2009) の考え方は、entrepreneurs と firms を一足飛びに繋ぐが、それは実証的な根拠に乏しい。そして、そうした想定から、著者の指摘する「神話」の少なくない部分が生み出され

ているものと考えられる。評者は、本書の著者らの考え方の方が、人間活動における entrepreneurship なるものの実態をより正しく理解できると考える。少なくとも、前の段落の最後でも述べたように、今後の研究においては、「起業行為」の理論は、「企業生成」の理論とは異なることは明確に区別されるべきと評者は考える。

第二点目は、経済の産業構造の変化と起業および起業家との関係についてである。著者は、第 1 章で "Start-ups are not equally common in all sectors of the economy. They are much more common in services than in manufacturing." (p.25), 第 2 章で "The typical entrepreneur today starts a service business." (p.30) と述べている。しかし著者は、経済の産業構造の変化と起業との関係について説明している箇所 (pp.18-21) において、農業から工業へと労働や生産の比重が移るに伴い、起業が減る点については言及しているが、経済の工業化からサービス化への進展と起業との関係については述べていない。そもそも農業、工業、サービス業のそれぞれにおいて、自営業の占める比率が異なる主な理由の一つには、規模の経済性があると考えられる。本稿は書評なのでこれ以上述べないが、一国経済の生産寄与の中心が農業から工業、そして工業からサービス業へと比重を移していく過程において、自営業者が労働力に占める比率と、サービス業に従事する就業者比率との関係を考えることは興味深い。

#### IV. おわりに

ジョセフ・シュンペーター (1883-1950) が経済活動における起業の重要性を強調した経済学者の一人であることは広く知られるところであるが、彼自身、晩年に

"It should be observed at once that the "new thing" need not be spectacular or of historic importance. It need not be Bessemer steel or the explosion motor. It can be the Deerfoot sausage. To see the phenomenon even in the humblest levels of the business world is quite essential though it may be difficult to find the *humble entrepreneurs* historically." (Schumpeter (1947, p.151), 強調は引用者による)

と述べて、実証的な探求の重要性を強調していたことは、あまり知られていないことと思われる。本書は、学術的知見に基づいた良質の啓蒙書として広く読まれてしかるべきであるが、それは、本書自体を「神話」にするためではなく、起業と起業家について、多角的に、そして重層的に、各々の研究者が知見を積み重ねていくために他ならない。なお、本書は、主にアメリカ経済が念頭に置かれているが、興味ある読者は、日本における起業に関わる言説や政策も何らかの「神話」に基づいているかどうかの検討を行なってみても良いであろう。

#### [謝辞]

初稿に対して貴重なコメントをくださった島根哲哉氏と匿名の査読者、及び文部科学省・科学研究費補助金による助成（若手研究(B), 課題番号：21730184) に感謝する。もちろん、残りうる誤りは筆者がその責を負うものである。

#### 注

- 1) 日本語訳は、スコット・A・シェーン (谷口功一, 中野剛志, 柴山桂太訳) 『〈起業〉という幻想 — アメリカン・ドリームの現実』として、2011年9月に白水社から発売予定。なお評者は、この翻訳を未見である。

#### 参考文献

- Genda, Yuji and Ryo Kambayashi. 2002. "Declining Self-Employment in Japan." *Journal of the Japanese and International Economies* 16 (1), 73-91.
- OECD. 2008. *Labour Force Statistics 1987-2007*. OCED Publications.
- Schumpeter, Joseph A. 1947. "The Creative Response in Economic History." *Journal of Economic History* 7 (2), 149-159.
- Spulber, Daniel F. 2009. *The Theory of the Firm: Microeconomics with Endogenous Entrepreneurs, Firms, Markets, and Organizations*. Cambridge University Press.

(名古屋大学大学院経済学研究科)