

起業家活動・ポートフォリオ・貧困

大林 弘道

Entrepreneurship・Portfolio・Poverty

Hiromichi Obayashi

Kanagawa University

【概要】 本稿は、日本経済における過去30年余の中小企業数の傾向的減少、さらには経済成長の低迷への対応としての“起業”と“起業家活動（entrepreneurship）”に着目した考察である。その際、米国のそれらの研究・政策の状況を踏まえて、日本のそれらを検討すると、指摘しなければならない問題がある。一つは、起業形態には多様性があるにもかかわらず、それへの観点が不十分であり、専ら特定の起業形態に焦点が当てられていることである。もう一つは起業の基盤にある“貧困”について相応の関心や問題意識が欠如していることである。それらがために、現代日本における起業そのものの進展、中小企業のダイナミクスの回復、そして経済成長の推進は期待困難な状況にある。そのような中で、研究と政策の関心は起業意識の解明、起業事例の提示等に向けられているが、現にある起業諸形態へのポートフォリオ・パースペクティブの適用、それらと貧困との関連の究明が不可欠である。そして、より根本的には、起業に関わる諸論点の経済理論的深化とともに、戦後日本の産業・企業構造とその機能、とりわけ高度成長期のそれらの解明が必要である。

【キーワード】 起業類型、ポートフォリオ・パースペクティブ、ポートフォリオ・アプローチ、貧困、起業政策

【Abstract】 This paper is a consideration focusing on start-up and entrepreneurship as a response to the declining tendency of the number of SMEs and the sluggish economic growth over the past 30 years in the Japanese economy. At that time, if we examine the situation of research and policy on them in the United States and in Japan, there are problems that must be pointed out in the latter.

One is that although there is diversity in entrepreneurial types, the perspective on them is insufficient and the focus is exclusively on a specific entrepreneurial type. The other is the lack of adequate interest and problem awareness of poverty which is the foundation of entrepreneurship. Therefore, the progress of entrepreneurship itself, the recovery of the dynamics of SMEs, and the promotion of

economic growth in modern Japan are in a hopeless situation. In such situation, the focus of research and policy interest is on entrepreneurial consciousness and entrepreneurship cases, but it is essential to apply the portfolio perspective to existing types of start-ups and to investigate their relationship with poverty. More fundamentally, along with the deepening of economic theory on various issues related to entrepreneurship, it is necessary to clarify the structure and function of industry and enterprise in postwar Japan, especially during the high-growth period

【Keywords】 entrepreneurship type, the portfolio perspective, the portfolio approach, poverty, entrepreneurial policy

目 次

はじめに

1. 米国における起業家論の展開と論点
 - (1) 米国の起業 (start-ups) 類型
 - (2) ポートフォリオ・アプローチ
 - (3) 貧困と起業
2. 日本における起業の戦後の展開と起業政策の課題
 - (1) 起業の戦後の展開と起業政策
 - (2) 日本の起業類型
 - (3) 起業政策の意義と展望

おわりに

参考文献・資料

はじめに

筆者は、大林（2017、2018、2020）において、日本経済の過去約30年間における中小企業数の傾向的減少という事態を考察し、それらの結果を踏まえ、さらなる検討の課題を、大林（2022）において次のように設定した。すなわち、

「現代日本の中小企業数の傾向的減少という事態の経済的意義を深化させようとするならば、核心的論点は、中小企業の構造的性と国民経済性を踏まえた歴史的観点から、中小企業数の傾向の再転化、すなわち、米国・欧州におけるように、傾向的增加から傾向的減少への転化を逆転させ、再度の傾向的增加に転化する可能性があるのかどうか、あるいは、いかなる可能性があるのかを検証することになるであろう。そして、その分析を通して、日本経済の成長の行方・あり方を、政策・変革をも含んで、問うものでなくてはならない、ということである。」（大林 2022, p. 55）

それゆえ、上記の課題を踏まえるならば、本稿は、①既存中小企業の退場の停止あるいは存続の維持と②新規企業の増加という二つの可能性を問うことになるであろう。筆者は、①について、「コロナ危機」の初期の時点で、その可能性の困難が増加していることを明らかにした（大林 2020）が、その後においても依然として同様の事態が変わらないばかりか、今後「コロナ危機」に伴う特別融資の本格的な返済期限の到来による「過重債務」、税制における「インボイス

制」導入、「ウクライナ戦争」における「西側」による経済制裁を契機とする諸価格の急上昇等々を迎え、存続の困難の倍加が予測される。したがって、本稿は中小企業の存立の本命の課題でもある②の可能性について取り上げること、つまり、「起業」とその政策に焦点を置いて考察すること でなければならない。

とはいえ、上記①と②とは分離された課題ではない。①が②を規定し、また、②が①を規定するという関係を軽視することはできない。起業は、経済理論的には、資本主義経済の発展過程、資本蓄積論における資本の諸活動の一つとしての「資本の新生」として把握される。そして、その「資本の新生」は、既存資本数が大きいほどあるいは既存資本の経営活動が活発であるほど促進される側面と、また、既存資本との競争を通じて既存資本の交替を促進する側面とがあり、それゆえ、「資本の存続（残存）」と相互規定的に進行し、かつまた、両者は、「資本の集積」および「資本の集中」とともに進展する。それゆえ、これらは総合して「資本の集積・集中と存続（残存）・新生」と表現することが可能なのである。しかしながら、このような経済理論上の知見はほとんどの起業研究において顧みられず、多くの場合、「資本の集積・集中」と「存続（残存）・新生」とが切り離され、前者はK. マルクスの『資本論』等の見解に基づくとの経済学の立場を越える共通の成果としての認識⁽¹⁾があるものの、専ら中小企業の駆逐・消滅の「客観的な」根拠として認識され、後者については理論ないしは法則としてではなく、今日もなお任意の経営戦略的な論理として理解される傾向がある。しかしながら、このような分離的な理解は、北原勇（1957）による両者の統一的・法則的解明に基づき基本的には克服されており、その知見はその後現在まで十分に深化されていないが、起業を考察する際にかかる理解がまずもって確認されなければならないのである。そして、「資本の新生」が一定範囲の資本の退場と結びつくことは理論的必然⁽²⁾であって、いわゆる「新陳代謝」の進行の程度・水準・状況を意味するのである。それゆえ、単に開業率と廃業率との比較による起業状況の判断には限界があり、前者の上昇と後者の下降を単純に期待することには慎重さが要請されるのである。なおまた、その理論的展開は、

- (1) たとえば、Samuelson（1973）は「規模の経済という事実は、カール・マルクスが1世紀も前に強調したことだが、われわれの購入する財の非常に多くが、なぜ大会社によって生産されるかということ を説明する上で、きわめて重要である。これはまた、「分業」や「特化」態様の説明に役立つという点でも重要であることは、のちに見るとおりであって、この規模の経済という事実はこれから後の章でたびたび立ち返る要諦のいくつかの問題—たとえば独占の問題—を提起する。」（同訳書 1974、pp. 49-50）と指摘している。
- (2) 一般的に資本主義経済においては、「新生産部門の開拓投資の展開の過程においては、直接・間接の影響をうけ、需要が縮小し、一部資本に現存資本価値の破壊や滅亡が余儀なくされていく部門が、多かれ少なかれ存在するのであり、かかる部門の犠牲と破滅のうえに、新部門への開拓投資がすすんでいくという関係にあるのである。」（井村 1973、p. 185）また、独占的部門が存在する独占資本主義経済では「新生産部門が競合する既存生産部門を衰退させていくという傾向そのものは、おそかれはやかれ貫かれていくのである。」（北原 1977、p. 300）そして、「この競合する既存部門が中小資本からなる競争的な部門であったばあいには、これら中小資本は、効果的に抵抗する力をもたないので、絶対的に縮小する市場の中で絶望的な過当競争を継続し、やがて全面的な破滅を余儀なくされる。」（同上、p. 185）ただし、「全体的な拡大再生産の中での新旧両部門の競合し合う市場自体の拡大という面も作用して既存部門の抵抗をたすけることになる。」（同上、p. 185）とも指摘されている。このような諸傾向は競合する新旧の中小競争部門間の場合にも妥当すると考えられよう。それゆえ、「新旧交替」「新陳代謝」が進んでいないという外見のみによって、競争の欠如、起業の停滞、新部門の未形成等々と即断することは適切ではないのである。

基本的には「自由競争」を基盤にした資本主義経済における認識であるから、現代資本主義経済さらには具体的な各国経済における理論的・法則的貫徹については多くの論理上の次元・段階ないしは媒介項が必要であり、一般理論の具体的展開は研究上の多くの課題を伴っているのである。

したがって、本稿のごとく起業に関する今日の日本経済における状況の検討に当たっても、経済法則的認識の深化と展望を踏まえる必要がある。つまり、起業を、一方で単独に「資本の新生」としてのみ考察するのではなく、「資本の集積・集中と存続（残存）・新生」総体としての資本主義経済の発展過程の一環において理解する分析視角を堅持するとともに、他方で現代の日本経済に関する資本主義としての発展段階、日本資本主義としての固有の歴史的展開に十分配慮しなければならないのである。本稿に対してもそのような努力が要請されている。

以下では、まずは、起業に関する米国中小企業研究における近年の論点に注目し、その考察を通して、戦後から現在に至る現代日本の起業形態を改めて整理し、今後の日本の起業を展望し、上記②の課題に対する現時点での一つの解答および示唆を提示することとする。

1. 米国における起業論の展開と論点

米国における起業（start-ups）と新企業（venture）とに関する研究は、基本的には“entrepreneurship”研究における中心課題として位置付けられている。ところで、かかる“entrepreneurship”の従来の日本語訳は、「企業家精神」であったが、現在発表される多くの論稿では“アントレプレナーシップ”として訳語を当てず片仮名表記のままになっている。そのような表記の背景あるいは理由については、起業現象の普及・拡大とともに現代経済における起業の役割の重大化があり、起業における「企業家精神」の役割が増大したためと考えられる。また、解釈としては「企業」の原初的意味である「起業」が採用され、単なる「精神」でなく、「起業家」の諸活動総体が強調されてきたためであると筆者は思料している。

それゆえ、以下での英語論文等からの entrepreneurship の用語の引用や採用においては、上の事情を考慮し、また、訳語を当てない片仮名表現をなるべく避けたいという趣旨から、entrepreneurship を“起業家活動”と表記することにする。そして、同様の意味において、以下の英語での用語は、それぞれ括弧内の訳語を採用することとする。すなわち、start-up（起業）、venture（新企業）、firm（小規模企業）、business（事業あるいは企業）、management（管理あるいは経営管理）、company（会社）などである。それ以外の通常あまり使用されていない英語の用語は初出において、訳語とその後に括弧内に原語を記すという形式で記述する。それらの用語の中で、後述の議論との関係において特に注意しておかなければならない用語は、venture である。venture は日本語において、多くの場合、“ベンチャー企業”と解釈され、翻訳されている。その背景には、後述するような日本における特異な経緯がある。しかし、以下に紹介する米国の論稿における venture は、新企業すなわち新規に設立された企業という意味であって、日本で流布している“ベンチャー企業”だけを意味する用語ではない。それゆえ、本稿では、venture を上記のように“新企業”と訳し、日本で流布されている意味とは異なる用語として使用する。したがって、後述における“ベンチャー企業”は、新企業（venture）の中の一類型として取り扱われる。

また、近年では、起業について、上の *venture* ではなく、*start-up* が使用されている。英語的には、両者は新企業の設立ないしは設立後早期の新企業を意味するものとして共通しているが、*start-up* は起業行為それ自体を強調する意味合いもある。それゆえ、本稿では *start-up* を、“起業”と訳し、*venture* を起業された新企業の早期段階、いわゆる *early stage* の企業を意味するものとして“新企業”と訳している。

さて、米国における起業に関する研究の展開とそこで見られ注目される論点について、本稿では Morris et al. (2015)、Morris et al. (2018) および Morris et al. (2022) を中心にして議論を進める。まず、Morris et al. (2015) は Shane (2009) による起業政策批判に対する反批判を目的として、“a typology of start-ups”を提示し、“a portfolio perspective”を採用する。続いてそれを発展させた形の Morris et al. (2018) では *start-up* した *venture* の “a typology of emergent ventures”を提示し、それら *ventures* を “an identity-based perspective”⁽³⁾から考察し、それら “venture types and identity”について “an exploratory study”を行う。そしてさらに、Morris et al. (2022) では “poverty and entrepreneurship”について理論的分析と実態的分析を進めながら、“the liability of poorness”を考察し、その克服を通じて “venture dynamics”が生まれると主張するのである。

本節では、主として Morris et al. (2015) および Morris et al. (2022) に依拠し、起業、ポートフォリオ・パースペクティブ、貧困に注目し、米国の中小企業研究における諸論点を抽出し、また、それらの限界をも指摘し、現代日本における起業の考察のための分析視角を設定する。

(1) 米国の起業 (start-ups) 類型

米国では起業を国是とも考える伝統的意識・観念の存在があり、実態においても起業は旺盛である。それゆえに、起業政策も重視されてきた。ところが、Shane (2009) は、「なぜ、多くの人が起業家になることを奨励することが悪い政策であるのか」(Shane 2009, p. 141) という挑戦的な問いを放ち、「普通 (typical) の起業 (start-up) はイノベーションではなく、雇用もわずかしかな創出せず、ほとんど富も生み出さない」(Shane 2009, p. 141) と指摘し、それがゆえに、「高い質の、高い成長の会社 (company) の形成を奨励することが課題である。政策立案者 (policy maker) は、起業の形成に補助金を供給することを止め、成長能力のある営利企業に焦点を当てるべきである。」(Shane 2009, p. 141) と主張し、政策対象を、後述する「急成長新企業」という類型の起業に限定すべきであると強張したのである。

この Shane (2009) の主張に対して、Morris et al. (2015) は、「新企業のうち、高成長新企業でない類型の新企業の奨励を怠ることは、現実には、国 (nation)、広域的地域 (region)、局所的地域 (community) の長期の経済的福祉を損なうことがありうる」(Morris et al. 2015, p. 714) と反論するとともに起業そのものについて積極的な展開を行った。そのための前提として、まず起業の分類・分析に取り組み、その体系化の試みにおいて、4つの新企業 (venture) を提起し諸類型のポートフォリオを構築した。それらの「4つのカテゴリーは、成長、イノベーション

(3) Morris et al. (2018) は、後述の4つの新企業 (venture) のそれぞれの固有の性格 (the unique characteristics) に基づいて、それらの間の相違 (differences) を強調しているのであるが、それら相違が、新起業の創設者と組織の独自性 (identity) から生じると考えている。そのような観点を「独自性に基づく観点」、すなわち、“an identity-based perspective” といっているのである。

表-1 起業家的ベンチャー企業の4類型

起業類型	生存	生活様式	管理成長	高成長
年成長率	名ばかり	5%未満	10-15%	20%超
時間的視野	日ごと	週・月単位経営	1-2年	2-5年
経営上の焦点	あるものは何でも販売	現行機能経営モデルの維持	増加戦略的成長	規模拡大
経営様式	受け身	目標設定的	戦略的	戦略的・先見的
起業家志向	たいへん低い	低い	中位	高度
技術投資	無い	限定的	中位	高度
小規模性の問題性	大きい	大きい	ややある	無い
資金源	自身	自身、家族、友人、銀行	自身、家族、友人、銀行、個人投資家	銀行、個人投資家、ベンチャーキャピタル、公的資金
出口路	閉鎖・休業	閉鎖・休業・譲渡	売却、合併、譲渡	売却、合併、公的移行
経営管理手腕	製造、販売	運営上の手腕、基礎的経営管理	計画、戦略、委任、借入金活用	計画、イノベーション、キャッシュフロー経営、手形等取扱い
経営組織	無きに等しい	簡素	機能的、集中	機能的、製品・市場基盤
経済的動機	自身・家族の維持	所得への置き換え	資産創造	資産創造
報酬上の重点	週所得	給与・賞与	給与、成果動機、株式	株式、キャピタルゲイン

出所：Table 2 (Morris et al. 2018, p. 459) より筆者翻訳作成。

(innovation)、事業再投資、所得・収益の抽出手段、事業に関わる主要な利害関係者 (stakeholders)、創業者が直面する主要な経営管理上の課題を基礎にして区別されている。」(Morris et al. 2015, p. 714) すなわち、① 生存新企業 (survival ventures)、② 生活様式新企業 (lifestyle ventures)、③ 管理成長新企業 (managed growth ventures)、④ 急成長新企業 (aggressive/high-growth ventures) である。

その上で、Morris et al. (2015) は、「すべての新企業の類型は重要であり、奨励されるべきである。しかし、それらは経済において基本的に異なる役割を演じている、というのが我々の立場である。そのようなものとして、それらはポートフォリオ・パースペクティブから研究されるべきである」(Morris et al. 2015, p. 715) と表明する。この場合の「異なる役割」とは次のようなことである。すなわち、

「生存新企業は、人々が基礎的な金銭上の必要をまかなうことができる方法で彼らを貧困や失業状態から抜け出させるのに役立つことを可能にする。生活様式新企業は、地域的に製作される製品を市場に供給し、地方税を納入し、地域に再投資しながら、地域経済における安定化の役割を演じることが可能になっている。管理成長新企業は同様な役割を果たすことができるが、この場合市場範囲はより大きく、より多くの仕事が生み出され、効率性はより大きく、イノベーションに対する潜在能力はより高い。高成長新企業は、新しい市場を創造し、巨大な数の仕事を生み出し、一国のグローバルな競争力を強化するダイナミックな進展

と重要なイノベーションを産出する。」(Morris et al. 2015, p. 715)

それぞれの新企業の類型上の諸特徴は(表-1)で示されている。また、これらの四つの類型はそれぞれ固有の重要性があり、その検討に際しては「高成長新企業対その他の新企業類型の相対的重要性に関わる7つの主要な論争」⁽⁴⁾(Morris et al. 2015, p. 715)が紹介されている。しかし、ここでは、それらの論争の詳細の検討は省略し、新企業形態の多様性そのものおよびその認識の重要性を確認するだけに留めることにする。

(2) ポートフォリオ・アプローチ

上述した新企業の四つのカテゴリーとその意義を確認した上で、Morris et al. (2015) は、それらを前提にした政策論を、ポートフォリオ・アプローチ (portfolio approach) として主張する。

「新企業のポートフォリオを強調する社会的な接近方法 (societal approach) は、起業の多様な類型から生ずるリスクの問題状況と利益の混合とを効果的に均衡させるのに役立つ。その時、どんなポートフォリオであれ、四つの新企業の全てを励ますことによって、社会は目標の総体が達成されることを確実にしつつある。」(Morris et al. 2015, p. 722)

それゆえ、「高成長に焦点を置かれた新企業だけでなくそれ以外の他の新企業を勇気づけることに失敗することは、経済的福祉と生活の質を体系的に徐々に弱める。」(Morris et al. 2015, p. 722) あるいは、「ある期間、非高成長新企業が生き残るという事実は、そうした企業が市場の隙間 (niches) に役立っていることを示唆している。そのような隙間はおそらく高成長企業には魅力的でないのである。どんな先進市場経済においてもそのような何百万という隙間は存在するし、それらの隙間は、高い競争性を持ち、結果的には合理的な価格、消費者選択、質的選好、地域的な市場の必要を反映するようにしばしば特注化された製品となる傾向がある。そうした隙間が励まし勇気づけられない場合でも、それらの役割が高成長新企業によって置き換えられることは必然的ではないのである。むしろ、そのような置き換えによって競争、雇用、消費者選択は衰退するであろう。」(Morris et al. 2015, p. 722) と指摘されるのである。

とはいえ、「起業の四つの類型の本質 (そして究極的にはその目的) は相当に異なっており、それらの必要性もまた固有であることを示唆している。公共政策は、ベンチャー・キャピタリストがそうしようとするように、「勝者を選び取る」位置に置かれるべきではない。その代わり、政策策定者は設立された新企業の全体を拡大し、改善すること、かつまた、企業家的生態系における実践者たちの間の相互交流を最大化する多様性の水準を高めることに焦点を合わせるべきである。」(Morris et al. 2015, p. 722)

以上のように、起業形態を類型化し、それらの諸形態の意義を確認し、政策的に支援すべきことが結論されるのである。その際、まず、それら諸類型に対する共通の公共政策があることが

(4) 「7つの論争」は以下の論点に関するものである。すなわち、①参入・退出費用 (the cost of entry and exit)、②効率と破綻 (the efficiency and failure)、③雇用 (the employment)、④産業部門と労働移動 (the industry sector and labor displacement)、⑤生態系と地域外部性 (the ecosystem and community externality)、⑥新事態 (the emergency)、⑦人的資本 (the human capital) である。

表-2 新規企業特有の必要に取り組む公共政策の事例

起業類型	生存	生活様式	管理成長	高成長
金融的投資	無・低利子少額貸付	政府保証銀行貸付	拡大のための政府保証銀行貸付	中小企業イノベーション研究補助金 高成長新規企業のための政府保証事業種助成金
非金融的支援施策	地域小規模起業組織 社会経済的不利益者のための助言・相談事業サービスに対する引換券 労働福祉事業	不利益中小企業証明事業 中小企業対象地方 政府調達事業 中小企業相談センター	多様な製品・サービスに対する政府調達契約 輸出促進事業 成長志向的地域起業支援組織	新規企業加速支援 政府所有テクノロジーの起業家取得の供給事業 高成長経営能力構築事業
税政策	低所得起業への適用の稼得所得税信用 無会計監査	自宅事業所税控除 現行期間経費の大胆な控除	雇用想像のための税信用 設備拡大医のための税インセンティブ	研究開発税信用 低キャピタルゲイン税
規制・非規制政策	参入障壁低下政策（より負担の少ない認可制のような）	新規企業の一定規模到達までの規制適用除外	損失条項繰越	研究開発連携 雇用創造のための税信用 起業費用の税控除の増大 知的財産保護 破産法の自由化 大学保有テクノロジーの移転支援

出所：Table 1 (Morris et al. 2015, p. 724) より筆者翻訳作成。

指摘される。すなわち、「金融上の投入、非金融的支援施策、税制上の刺激、そして、規制」(Morris et al. 2015, p. 723) である。しかも、「これらの政策要素は、それら相互と、そして、ある期間起業家活動に影響を与えるその他の変数とに作用する。」(Morris et al. 2015, p. 723)

同時に、上述の諸類型のそれぞれに対して優先されるべき政策も指摘される。具体的には（表-2）のようになる。

ただし、ポートフォリオ・アプローチは、「新企業のどれか一つの類型に利益になるということはない。しかしその代わり、新企業の四つの概括的な範疇の固有な必要を反映することによって、すべてに対して利益となる環境を創造する。その関心は、起業の量を、とはいえ、それぞれの範疇の中の新企業の質をも助長することに関わっている。」(Morris et al. 2015, p. 724)

それゆえ、「それ自体としては、市場へのさらなる介入の必要はない、むしろもっと見識ある介入が必要である。企業活動を強化するバランスが取れた公共政策への総体的な接近は必要とされる。そのようなバランスはポートフォリオ・アプローチを必要とする」(Morris et al. 2015, p. 725) のである。

（3）貧困と起業

上述してきたように、米国における人々の起業家活動は、4つの類型を生み、また、それら4つの類型に対するポートフォリオ・パースペクティブおよびポートフォリオ・アプローチが主張されている。しかし、考察はそこに止まることはなかった。「起業家活動が貧困から脱却する実

現可能な経路でありうることを示唆する大量の証拠がある。貧困な人々は、毎年のように世界中で、既存の、あるいは、既存でない分野の新企業を立ち上げている。」(Morris et al. 2022, p. 41) ことを指摘し、貧困と起業との関係の考察に進んでいくのである。

そして、まず「すべての起業家は、新企業を立ち上げ、成長させようと試みる際に、新規性 (newness) と小規模性 (smallness) に由来する問題を克服しなければならない。」(Morris et al. 2022, p. 41) という認識を前提し、その上で、貧困が起業家的活動に対して「4つの根底的な側面」を規定すると強調する。すなわち、「知識活用能力の格差 (literacy gaps)、欠乏に由来する心的傾向 (scarcity mindset)、激しい個人的苦悩 (intense personal pressures)、金融的な余裕 (安全網) の欠如 (lack of financial slack (safety net))」(Morris et al. 2022, pp. 44-45) を指摘するのである。

このような貧困の「4つの根底的な側面」は起業家にさらにまた追加的負担を課すことになる。

「知識活用能力の不足、欠乏の心的傾向、事業に関することではない厳しい苦悩、安定的な余裕の欠落の結合から結果する諸不利益は、貧困な起業家を不利な立場に置く。この問題が大きくなるところでは、起業家は可能性の低下のままに、巧みに動くための余地が少なくままに放置される。彼らは新規性と小規模性に関して困難に取り組むことがさらに難しくなる。彼らの新企業はさらに不安定になり、より高い失敗率を被ることになる。彼らは、とくに外的な脅威と混乱を起こさせる、COVID-19パンデミックの結果となる経済危機のようなショックに直面せられた時⁽⁵⁾には害を受けやすくなる。」(Morris et al. 2022, pp. 51-52)

しかしながら、「貧困の問題に寄与する諸要因は、取り組むことができる欠点であり、貧困者の新企業は不安定を少なくすることが可能である。問題解決は、知識活用能力の不安への取り組み、金融的柔軟性や余裕を構築することによって、もっと容易に手に入れることができるかもしれない。欠乏という心的傾向を戦略的志向に変化させることは、さらに専念されるべき仕事である。」(Morris et al. 2022, p. 50) さらに、「外的な要求を事業の内的な必要とバランスを取る方法を見つけることは、外的な要求の多くが、政策的な解決や(ヘルスケア、犯罪、住宅への)地域基盤投資を必要とする諸問題によって動かされるので、単に注目、規律、時間管理の問題に関係することだけではなくなる。加えて、これらの諸要因のどれか一つに取り組むことは、知識活用能力のように他の諸要因を解決することに寄与するかもしれない。これらの要因のどれかを解決することは、新企業が展開するにつれてより困難になることもまたありそうなことであり、一種の経路依存性が始まったのである。そのようなものとして、貧困な若者と初期の起業家とへの政策的介入は重要になる。」(Morris et al. 2022, p. 52)

ところで、「近年、貧困が拡大する範囲や所得格差に対して、警告や関心が表明されてきた。」(Morris et al. 2022, p. 52) つまり、それらは「貧困の追加的費用、すなわち、起業家への信頼の

(5) OECD/European Commission (2021) は、コロナ禍が起業家活動における格差の多くを増大させ、膨大な「失われた起業家」(the missing entrepreneurs)を生んでいることを記録し、「包摂的起業政策」(inclusive entrepreneurship policy)の必要を強調している。

後退、究極的には起業家活動が社会の経済に持つことができる積極的影響の弱化」(Morris et al. 2022, p. 52) であり、「貧困は元来起業家の可能性を弱めるがゆえに、経済的・社会的福祉に対してそれ相応に与える影響を持っている。そのようなわけで、貧困を緩和するための関心や政策はまた貧困の起業家たちが直面する貧困の問題に取り組むことを必要としている。」(Morris et al. 2022, p. 52)

また、研究の立場からは「貧困の問題は進行中の学術的仕事のために意味深い機会を提供する。その諸側面のそれぞれは新規性や小規模性の問題がいかに論ぜられるかに影響を与えることが可能であり、また、不利な立場から経営するとき、それらの諸側面が実際にいかに研究されるかに関しても問題提起することも可能である。貧困の問題は、貧困な人々によって立ち上げられた新企業の脆弱性や不安定性の厳しい推進力 (driver) として、貧困の人々が持続可能な企業を創り出し、緊急な事態に直面した時に、彼らの強靱性を強化する鍵を保持している。」(Morris et al. 2022, p. 52)

以上に述べ来たように、Morris et al. (2015) および Morris et al. (2022) は、Shane (2009) の見解に反論して、上述してきたような見解を主張したのであるが、われわれは、そのような経過の中の諸論点は起業に関する従来からの研究状況の新たな展開を明示するものであること、しかもその展開を支える多くの研究論文が存在することに注目しなければならない。とりわけ、Shane (2009) に代表されるような見解が米国研究者総体のそれとされてきた日本の従来の受け止め方⁽⁶⁾に対して重大な問題を提起していることを認識すべきである。そのことは、米国における中小企業研究 (small business economics) における、新たな見解の登場としてだけではなく、一方で、そうした見解の登場の背景が広く深く考慮される⁽⁷⁾と同時に、他方で、その見解の意義と限界もまた考察されるべきである。さらに、日本における同様な課題にいかなる研究がどのように行われていたかのかが改めて振り返られなければならない。

言い換えれば、Morris et al. (2015, 2018, 2022) において、start-up や venture の portfolio perspective からの類型の体系化の提起、また、それらに対する政策上の portfolio approach は、ともに非常に重要であることが理解される。しかしながら、各類型が研究上ほぼ非歴史的な把握、

(6) たとえば、岩本康志 (1995) を挙げておきたい。

(7) 筆者は、起業研究に見られる米国 small business economics 研究の新潮流が、米国経済学の研究総体のそれとどのような関係、位置にあるのかについて、現時点では判断できない。とはいえ、欧米を代表する研究者らの研究集約でもある Blanchard and Rednik (2021) に対する吉原 (2022) の解説によれば、同書は、「現代世界経済が直面する貧富の格差・分断構造に起因する既存の政治経済システムの危機的諸問題を把握し、かつ、いかなる政策的・制度設計的処方箋を提示しているかを眺望する上で、有益な文献」(吉原 2022, p.300) であり、そして、同書全体の「主要な論調は、現代の直面する格差・分断構造の存在は社会的には是正すべき問題であり、政策として取り上げるべき最優先課題であるという認識から出発しており、この点に関して多様な論者間での共通認識が成立している。……所得の不平等化の要因を人々の高齢化問題に還元させる議論は、本書では明確に否定される。また、労働市場の規制緩和や福祉政策のワークフェア (workfare すなわち、勤労福祉制度、生活保障の見返りに失業者に社会奉仕などをさせる制度—引用者) 化などのような、……新自由主義的政策パラダイムに関しても完全に否定的であり、それらは格差の解決策ではなく原因として論ずる立場にある」(同上) と述べている。かかる評価が妥当であるとすれば、欧米の主流派経済学の新潮流と small business economics のそれとの共通性を感じ取っても決して不適切・不自然ではないであろう。この点については、今後の検討すべき課題としたい。

取扱いになっており、個々のそれぞれの種類の歴史的変化、類型化の構造的変動を経ていることが軽視されており、研究・政策の上で限界をもつと言わなければならないであろう。それゆえ、以下の日本の起業の考察に際してはこの歴史的・構造的な観点を改めて導入しようとする。

2. 日本における起業の戦後的展開と起業政策の課題

(1) 起業の戦後的展開と起業政策

日本において起業が研究課題として取り上げられ始めたのは、1970年代の中小企業研究においてであった。そして、政策課題としてのその取組みは1990年代であった。しかし、起業の研究・政策の本格的な進展は1999年の中小企業基本法の「抜本改正」以降である。現在では、起業研究は中小企業研究としてだけでなく、そこから敢えて離れた企業研究等々の種々の名⁽⁸⁾において推進されている。しかしながら、その際の起業の意味・意義、もしくは注目されている焦点は、「ベンチャー企業」と呼ばれる起業類型である。そのため、venture という用語が後述するような経緯によって専ら「ベンチャー企業」という意味で理解され、それ以外の起業類型に対する注目は欠如ないし不十分のままである。

すなわち、「抜本改正」後の現行中小企業基本法では、中小企業が「新たな産業を創出し、就業の機会を増大させ、市場における競争を促進し、地域における経済の活性化を促進する等我が国経済の活力の維持及び強化に果たすべき重要な使命を有するもの」（同法第三条）と位置づけられ、「経営の革新及び創業が促進されている。また、その経営基盤が強化され、並びに経済的社会的環境の変化への適応が円滑化されることにより、その多様で活力ある成長発展が図られなければならない。」（同上）とされたのである。それゆえ、その後の「中小企業白書」においても、「我が国経済が持続的に成長するためには、起業、転業により経済の新陳代謝を促進し、労働生産性の向上、国外からの事業機会の取り込みにより、中小企業が成長していくことが重要である…」（中小企業庁 2011、p. 177）要するに、日本経済の成長と起業・転業および中小企業の成長との相互促進的な関係が強調されたのである。さらには、「新たな地域経済の担い手を創出するべく、起業を促進することの意義は大きい。」（中小企業庁 2014、p. 181）ことが繰り返し強調され、ついには「起業大国」⁽⁹⁾とまで提唱されるに至るのである。

また、起業政策においては、「ベンチャー企業」的起業の意義を積極的に評価し、それ以外を消極的に評価する起業研究および起業政策⁽¹⁰⁾がなおも展開されている。具体的には、中小企業政策における起業類型は繰り返し二分法に基づいて検討されている。たとえば、「地域需要創出

(8) 起業に関する研究・政策の論議は、中小企業庁以外の諸官庁においても、また、経済団体・論壇・マスコミュニケーションにおいても旺盛に行われている。筆者が、本稿の冒頭で“官民挙げて”と述べたのはこの意味である。

(9) 「起業大国」という用語は2013年9月25日、ニューヨーク証券取引所において、安倍晋三内閣総理大臣が、「日本を米国のようにベンチャー精神あふれる「起業大国」にする。」と発言したことに基づくとされる（中小企業庁 2014、p. 181）。

(10) たとえば、後述とも関連するが、次のような評価がある。「起業活動が低水準にとどまる中、ベンチャー企業に注目が集まっている。政府の「成長戦略実行計画」（令和元年6月21日閣議決定）においても、イノベーションの担い手として期待されており、我が国経済の成長にとって重要な存在である。」（中小企業庁 2020、p. 162）

型⁽¹¹⁾とグローバル成長型⁽¹²⁾の二形態に焦点を当て、さらに、起業の準備段階から経営が安定するまでの過程を、萌芽期、成長初期、安定・拡大期の三段階に分け、各段階で生じる課題や、必要となる経営資源を分析する。これにより、起業の形態や発展・成長の各段階によって変化する、求められる支援の内容を明らかにする。」(中小企業庁 2013、p. 46) という具合である。

あるいは、「起業した動機・目的別に、起業家の類型化を行った場合、①所得増大や自己実現、裁量労働、社会貢献目的等の積極的理由から起業した「能動的起業家」、②生計目的等の消極的理由から起業した「受動的起業家」に区分できる。」(中小企業庁 2011、p. 202)

さらには、「起業の経緯・形態 起業の経緯であるが、多くは、「前職の企業を退職し、その企業とは関係を持たないで起業」した「スピノフ型」であることが分かる。また、2001年12月に中小企業庁が実施した「創業環境に関する実態調査」と比べると、「前職の企業は退職したが、その企業との関係を保ちつつ独立して起業」した「のれん分け型」の起業が増えており、前職での経験や人脈を活かしつつ独立する起業家が増えていることがうかがわれる。」(中小企業庁 2011、p. 204)

ところが、上のような二分法における、「ベンチャー企業」型ではない起業現象について多様な事例の個別研究が流行現象の様相⁽¹³⁾を呈しているし、中小企業政策における「総花性」の伝統もあり、その限りで非「ベンチャー企業」型起業への政策的配慮の複雑な経緯が現在まで継続してきていることも理解される。

しかしながら、かかる「ベンチャー企業」優先評価型の起業政策は、後述する「大学発ベンチャー」の創出⁽¹⁴⁾を除いてはまったくといって良いほど成果を上げられないまま今日に至っている。すなわち、中小企業庁自身も、そもそもの「起業を希望する者である起業希望者は、1997年以降、減少傾向にあり、2007年及び2012年に激減している。」(中小企業庁 2014、p. 181)、それゆえ、「我が国の開廃業率は欧米に比べ、低い水準で推移している。」(中小企業庁 2014、p. 183)、「厚生労働省「雇用保険事業年報」を用いて算出される開業率・廃業率の推移を確認すると、我が国の開業率は、1988年をピークとして減少傾向に転じた後、2000年代を通じて緩やかな上昇傾向で推移してきたが、直近の2018年度は4.4%に低下した。一方で、廃業率は1996年以降増加傾向で推移していたが、2010年に減少傾向に転じ、直近の2018年度は3.5%となっている。」(中小企業庁 2020、p. 114)、等々と判断している。また、内閣府も同様な見解 (内閣府 2021、p.

(11) 「都市・地方を含め、若手・女性層などが中心となって、個人や少数従業員の企業、複数人による協働をはじめ、活力ある“小さな企業”として、主として地域の需要や雇用を支えるものとして起業・創業するもの」(中小企業庁 2013、p. 47)

(12) 「大企業等からのスピノフ人材等が、高度な技術・サービス・システムや革新的なビジネスモデルなどをベースに、グローバル市場の獲得を念頭に迅速な事業拡大を目指して起業・創業するもの」(中小企業庁 2013、p. 47)

(13) たとえば、「ママ起業」(鹿住 2019)、「ワークバランス起業」(川名 2015)、「ゆるやかな起業家」(桑本2019a)、「趣味起業家」(欽本 2019b)、「準起業家」(欽本 2020)、「地方発ベンチャー」(佐々木 2017)、「マイクロアントレプレナー」(藤井辰紀・村上義昭 2018)、「副業起業」(村上義昭 2017)、「しょばい起業」(矢内東紀 2018) 等々が挙げられる。

(14) 大学発ベンチャーは、1998年の「大学等における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進に関する法律」や、2001年の「大学発ベンチャー1,000社計画」の制定後に増加し、2008年度末時点で事業活動を行っている総数は、1,809社となっている (中小企業庁 2011、p. 188)。

139) を表明している。

では、このような起業政策の成果が乏しく、起業の低位の量的水準の原因は何であろうか。中小企業庁は「その背景として、諸外国に比べて、起業に必要な外部環境や条件が整っていないと認識されていることや、起業に対する前向きなイメージが低いことが関係していると推察される。」(中小企業庁 2020, p. 158) あるいは、「我が国においては、起業家の最も厳しい時期を支えるセーフティーネット⁽¹⁵⁾が十分に整備されておらず、起業を志す者に不安を抱かせる最大の要因となっている。」(中小企業庁 2014, p. 226) 等々と分析している。

要するに、日本の起業政策とその前提をなす起業研究は、不十分ながら多様な起業が対象にされてはいるものの、ポートフォリオ・パースペクティブによる関心・問題意識が薄弱であり、個別起業研究としても「ベンチャー企業」が多数を占め、非「ベンチャー企業」が少数に過ぎないという現実が継続している。また、起業を先行して追求してきた中小企業政策における起業政策そのものが、起業政策の対象範囲の拡大を試行しながらも、起業政策とは別な意義づけ⁽¹⁶⁾を考えている向きもある。ここには、起業政策の成果を短期的に求める中小企業政策の動揺的性格⁽¹⁷⁾が従来とは異なる形で表出していると言わなければならないであろう。

(2) 日本の起業類型

以下では、既述の米国における起業に関する新たな研究成果の意義と限界をそれぞれ積極的にかつまた批判的に受容しながら、日本における起業研究を反省しつつ、筆者が従来から提起してきた起業類型に改めて再検討を加え、今日の時点に立つての新たな起業類型を追加し、日本における今日の起業家活動の実態を把握する。

筆者は、大林 (2007, 2009) において、戦後日本の起業経過を踏まえ、なおかつ、現在も生きる起業類型を「窮迫的自立」「開業独立」「ベンチャー・ビジネス」「大学発ベンチャー」の4つの類型に分類してきた。とはいえ、本稿では後述の事情から採用した用語である「ベンチャー・ビジネス」を「ベンチャー企業」に改称し、また、新たに「使命共同体」を加え、5類型とする

(15) 起業のセーフティーネットとして、「個人保証」問題の解決、「小規模企業共済制度」の充実、起業後の最低限の収入を得るための仕組みなどが指摘されている (中小企業庁 2014, p. 226)。

(16) 2021年の時点で安田 (2021) は次のような意義づけをしている。「起業支援の対象は当初、ベンチャービジネスであったが、1999年の中小企業基本法改正を機に、「まちの起業家」へと拡大した。創業融資を中心に幅広い政策が展開されたが、起業希望者の減少により開業率上昇には至らなかった。現在では無関心者の起業への関心喚起のための政策が採用されているが、他方、副業起業等、従来に比べ広い範囲の起業に射程は広がりつつある。副業起業等は、イノベーションをもたらすものとは言い難いが、働き方を選ぶ社会を生成する一助となることが期待される。」(安田 2021, p. 422) つまり、起業を「ベンチャービジネス」と「まちの起業」に二分し、後者をイノベーションと切り離し、結果的には、起業総体と経済成長とを分離している。なお、このような研究・政策傾向について、オランダの起業について研究する堀 (2021) は、日本の起業研究と比較しながら、次のように述べている。すなわち、「起業活動の国際比較をより正確に行う観点も含めて、フリーランスや個人事業主の活動の実態にも目を向け、統計的にしっかり把握する必要があるのではなかろうか。」(堀 2021, p. 79) あるいは、「起業活動の量的な把握において NPO はカウントされていない。これもまた、我が国が意図せず自らの起業活動を過小評価する要素となっていないだろうか。」(堀 2021, p. 79)

(17) 中小企業政策の動揺的性格については、大林 (2022) を参照されたい。

こととした。このような5類型の分類基準は、①起業の“元手”としての資金・非資金、②技術、③起業初期の労働力の性格・種類、④起業家の出自、⑤起業の目標、⑥起業にあたって想定された市場という6指標を採用した。その際、繰り返すように米国研究における起業類型が歴史的観点をほとんど考慮していないのに対して、筆者は、類型それぞれの戦後史における時期区分上の位置を重視しており、考察に当たっては各類型の生成の時期と当該時期の経済状況との関係に注目している。しかし同時に、それら類型の生成がそれぞれの時期の経済状況に規定されているとはいえ、その後変化した経済状況が過去の経済状況の特徴を一切解消しているわけではないので、過去のあるいは新たな類似の特徴に依拠する起業類型が継続することは大いにありうることであり、その後、今日においても各類型の量的大きさに相異があるにせよ、各類型は全体として重層的に生成を繰り返しているのである。とりわけ、“貧困”との関係の状況については注目が必要であり、貧困と起業との関係が改めて考察されなければならないのである。

(a) 「窮迫的自立」

「窮迫的自立」という用語は、三井（1983）によれば、江口英一・高田博（1971）において、「名目的自営業」⁽¹⁸⁾とともに表明された造語であり、その意味は「高齢者の、従業者1人のみでの名目的自営業開業」（三井1983、p. 336）であるとされている。だが、「こうした用語は、論者たちの意図とは別に、その後安易に引用されているきらいがある。」（同上、p. 336）また「公式的な「分解」論の見地のみが強調される傾きがある。」（同上、p. 336）との評価が与えられている。

本稿においては、筆者は、「窮迫的自立」について、上記の意味や特徴から離れて、それを文字どおりに解釈して改めて採用したのである。すなわち、個々の国民にとって、“経済的自立”とは、通常自身の雇用先を見出しそこに雇用され賃金・給与を獲得することであるが、そうしたことが解雇等により断ち切られて失業し、その際失業保険等の制度的保障が終了した場合、あるいは、労働への意志を持ちながら当初より雇用先が見つけれない場合、「窮迫」⁽¹⁹⁾的状况に陥る。戦後10年余りの日本では、敗戦に伴う経済的混乱・疲弊による無業・失業状態の人口の膨大な発生、景気変動による労働力需給とは異なる軍人・軍属者の除隊や海外居留民の多数帰還、労働争議における懲罰的解雇の頻発、失業・貧窮に抵抗すべき労働運動・社会運動に対する抑圧およびそれ自体の未熟性・脆弱性等々によって、失業からの再雇用の機会が欠如した期間の長期化や同機会の喪失が広範に存在した。そのような失業者・無業者等の「窮迫」的状况⁽²⁰⁾からの現

(18) 「行商等浮動的商業者、サービス業の単独業主という、相対的自立性を失った事実上の賃労働者、あるいはまたは、生活維持以下の収益で、小生産手段でさえ所有しない、小商品生産者の自立性をもてないもの」（三井 1983、p. 336）なお、三井（1981）は戦後の労働市場における階層性・格差性と労働者の開業との関係を考察している。

(19) 因みに、「窮迫」の語意を確認すれば、「経済的ゆとりが無くなり、食べるものにも着るものにも困ること」であり、たとえば、「失業後何か月は貯えが有ったからよかったが、生活は段々窮迫していった」という文例が引かれている（『新明解国語辞典 第7版』三省堂、2012年）。

(20) 「窮迫」的状况について、隅谷（1983）は戦前期における意味を次のように指摘している。「深刻・広汎な解雇と失業の進行にもかかわらず、昭和恐慌のなかから社会的意味をもった失業者運動がおこらず、したがって日本資本主義がその体内から生み出した失業のゆえに、資本主義社会が批判され、危機に直面するという事態には、ついに逢着することはなかったのである。」（隅谷 1983、pp. 134-135）「失業者が自ら組織できなかったのには、もうひとつの原因が存在する。それは労働組合

実的な経済的自立手段としての起業が他に選択の余地のないいわば強制的な選択肢としてあった。それゆえ、上記の「名目的自営業」などが持ち得た意味の内容を総合する用語として「窮迫的自立」を筆者は採用したのである。その際、それを階層的分解の対象として考えるよりもむしろ階層的非分解・存続のそれとして、また、高度成長期以降においても再現性が皆無ではなく、とりわけ、1990年代以降の状況の中で顕在化し、「窮迫」や「貧困」の多様化、複雑化を通じて、起業が政策的振興の対象ともならざるを得なくなる事情が発生するのである。かくして、「窮迫的自立」という用語は「窮迫」を「自立」に結びつけたところに特質があり、その結びつきには、政治的・経済的・社会的基盤が変動しつつ付帯しているということである。

このような「窮迫的自立」の起業数を統計的に把握することは困難であるが、一般には、戦後復興期の混乱する都市生活の空間には、戦前来の「都市雑業層」—小・零細経営や家内工業の労働者、小売商、サービス業の従業者、職人等の手伝い、土建その他の人足、日雇等々の幅広い存在（隅谷 1983、p. 133）があった。つまり、そのような「都市雑業層」が「窮迫的自立」の基盤になったのである。この「都市雑業層」自体についても、戦後から今日までの変遷を経ながら存続する⁽²¹⁾のである。

(b)「開業独立」

戦後日本の第二の起業類型は「開業独立」⁽²²⁾である。その用語自体は労働者が雇用先の企業を退職して自ら新規に企業を立ち上げることを意味しているが、日本経済の高度成長期を中心に独特の意味が付与されていた。すなわち、同時期に繁茂し急拡大していた「下請制」において下請中小企業労働者が勤務先企業を“自発的”に、または、雇用主（あるいは上司、雇用者仲間）の“勧奨”等によって退職し、多くの場合、本人のそれまでの勤務先であった下請企業の再下請企業として開業することを指していた。したがって、「開業独立」は単なる起業ではなく、「下請

の組織そのものである。欧米においては、失業者運動はしばしば労働組合運動との関連で組織されたが、日本ではそのようなことはなかった。」（隅谷 1983、pp. 134-135）このような日本における失業に由来する「窮迫的状况」は、戦後において単に再現されたばかりでなく、より大規模に、より深刻に再現されたといえることができるだろう。その再現の状況のその後の変遷こそ、戦後日本資本主義経済の本質的特徴を示すものと考えられる。

(21) 戦後日本における「都市雑業層」の実態の変遷はここでは詳論できないが、庄谷（1974）、林（2015）、本岡（2019）等からも知ることができる。また、産業構造のサービス化・ソフト化等々の変化、中小企業の広範な存続を前提にするならば、「都市雑業層」の持続を指摘しても間違いないであろう。

(22) 筆者は従来から「開業独立」（開業の範囲の内での独立の意）という用語を採用してきたが、「独立開業」（独立を目標とする開業の意）の方が一般的であろう。三井（1981）も後者を使用している。しかし、筆者が敢えて前者を採用するのは、高度成長期において中小企業関係者がそのような言い方を実際していたのを聞いてきたことと、開業して「事業主」になること、すなわち、雇用関係から離脱することを「独立」と考えることの特異な意味づけを了解できず、また、当事者の下請制に対する現実理解の不十分を感じてきたからである。なお、小榮住（2013）は臨床心理士の「独立開業」に関する調査を通じて社会福祉士による「開業システム」の構築を検討している。このように何らかの国家的資格者である専門家の事業所開設に「独立開業」という用語を適用することが現在定着しているようである。今日、一般労働者と専門資格者の間の基本的立場の相違が、後者の増大に伴って縮小する傾向にあると思われるが、この点でも後述するように、一般労働者の「開業独立」の困難が拡大している側面が指摘できるとともに、今日的な起業論に新たな論点を提起していると考えられる。

制」という企業間関係が前提されており、同関係がもつ構造的な機能でもあった（大林 2009）。

すなわち、「下請制」が「開業独立」という構造的機能をもちえた根拠のひとつは、下請企業労働者が周知の「企業規模別賃金格差」の下に置かれていたからである。同格差は賃金のみに関わる格差ではなく、労働諸条件全般に及んでいた。そして、高度成長期におけるその格差は30歳代以上の下請労働者において顕著であった。それゆえ、下請労働者はそれらの格差を個別的・自立的・自律的に回復しようとする経路として上述の意味での「開業独立」による所得および社会的評価の上昇を期待した。高度成長期においては機械産業をはじめ重化学工業が中心的な成長分野であったし、その成長は若年労働者を中心とした「労働力不足」を伴っており、下請制を採用する諸産業は、生産拡大を自企業における単なる設備や雇用の拡大ではなく、また、成長に伴う生産の拡大の変動とその際の発注の調整の必要からも、再下請企業を創出し活用することを当該元請大企業・上下下請企業の競争優位確保の条件としていた。したがって、中学校等の卒業後に下請中小企業に就職した若年労働者は現場における技能習得に精励しながら熟練の形成を目指し、30歳前後に「開業独立」を果たそうとする人生設計⁽²³⁾をしていたのである。つまり、「開業独立」は下請制の階層化を促進し、下請制そのものは、企業間の収奪、技術伝播の促進、生産・外注管理の向上等々の機能とともに、起業経路としても機能したのである。

このような起業経路は、下請制にだけ機能していたのではない。確かに下請制において最も明確であったが、流通系列化等の長期継続的取引関係にある企業間においても類似の経路が古典的な意味での「暖簾分け」などとして機能していたのである。

ところで、下請制を中心とする諸産業における組織的構造（＝「産業組織」）は1990年代の「海外生産化」の急進展や「グローバルチェーン」の形成・拡大、あるいは、「大規模小売」企業の発展・展開によって、劇的に転換し、それがゆえに下請制・流通系列化等は動揺し、その過程でそれら既存諸産業における起業経路も動揺し、基本的に起業機能を喪失していった。しかし同時に、情報関連産業を中心とする新規諸産業のその後の拡大において、下請制が再構築されていった。その結果、「開業独立」型の起業が再現されていること⁽²⁴⁾は容易に推測され、事実の上で現実となった。また、本来雇用関係にあるはずの諸労働者が「フリーランス」「ギグワーカー」な

(23) 福間（2017、2020）は、「働く青年」「勤労青年」の「人生雑誌」に依拠する「大衆的教養主義」を考察し、その問題性とともに労働社会学や経済史における研究上の「見落」（福間 2017、p. 21）を指摘している。筆者は、著者の見解のすべてに同意はしないが、それらの青年の多くが「開業独立」を担ったと考えており（大林 2009）、同書は起業の考察において考慮に入れるべき不可欠の担い手たちの人生行路の認識に有効である。

(24) たとえば、公正取引委員会（2022）はソフトウェア業において「多重下請構造は、他の業種においても存在が指摘されているところ、ソフトウェア制作の取引においては、エンドユーザーのニーズの多様化、プログラム言語等から生じる専門性、1社だけでは必要な人員を確保できない等の理由から外注取引が積極的に利用されており、一定規模以上の開発では多重下請構造型のサプライチェーンが形成されている。」（公正取引委員会 2022、p. 8）ことを明らかにし、「ソフトウェア制作の取引においては、従来から、細分化と再委託の繰り返して商流が多層化・複雑化し、極端に長い商流が形成される場合がある。」（同上、p. 22）「今回の実態調査でもかなりの多層化が進行した事例が報告された。多重下請取引は、その構造から様々な優越的地位の濫用規制上及び下請法上の問題を引き起こす可能性を有している。」ことなどが指摘されている。それらの問題とは、主として「下請代金にまつわる下流しわ寄せ型の問題」と「ソフトウェア制作取引の特性に係る問題」である。このような産業組織においては「開業独立」の基盤が存在することが確実に想定される。

どの名称のもとに事業者化され、極めて不安定な契約関係の中に置かれることになり、「開業独立」の最も今日的で過酷な・浮動的な関係を出現させることになった。

(c) 「ベンチャー企業」

「ベンチャー企業」という用語は今日の日本では広く普及しているものの、客観的な指標によって、その企業の範囲を確定したり、該当企業群を計量したりすることは容易ではない。しかし、その用語の意義はそれに先行する類似の概念が提唱された経緯の特異性が存在し、相応の説得力を持ってきた。すなわち、1970年代における「ベンチャー・ビジネス」論（清成他 1971a, b）を嚆矢とする、その用語は、当時の米国における起業現象に関する一部の議論を無理に日本の起業現象に当てはめた際の和製英語であったが、その主張は、後年の「ベンチャー企業」論の先駆的形態となった。

この「ベンチャー・ビジネス」とは、①「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開発企業」であり、②「小企業から出発するが、従来の新規開業企業とはちがう…独自の存在理由」を持ち、③「経営者自身が高度な専門能力と、才能ある創造的な人々を引きつけるに足る魅力ある事業を組織する企業家精神」をもっており、④「高収益企業」かつ「急成長する企業」であると定義された（清成他 1971a, p. 10）。しかも、この「ベンチャー・ビジネス」の発展は、米国のみに限られたものではなく、西欧にも、さらにわが国においてもあらわれている。」（清成他 1971a, p. 16）と強力に主張された。

しかし、当時から、そのような主張に対して批判があった。たとえば、「ベンチャー・ビジネス」とされる零細企業の増大について、「われわれは低生産性・長時間労働の零細工業が大部分を占めている（少なくとも、過半を占める）と考えているのに対して、異説（清成氏らの説—引用者）では、短時間労働・高生産性の零細工業が主流（大部分という意味）を占める、と主張している点で異なる」（瀧澤 1971, pp. 47-48）と、問題点が明らかにされ、統計的な実証によって、次のような結論が与えられたのであった。「われわれは少なくとも、昭和40年代前半までの時期については、家族労働力を主体とした零細工業の大部分（少なくとも過半）は、低生産性を労働時間の長さでカバーするタイプのものであったと考えるし、また、新規参入してきた零細工業の大部分（ただし家族労働力を主体にしたもの）についても、そのタイプのものが過半を占めていたものとするのである。」（瀧澤 1971, p. 54）あるいは、「新規開業の新型企業が急成長しうる分野は、需要の拡大・多様化によって社会的分業がより深化し、細分化して新しく数多く発生した小規模ロットの生産分野であり、既存の分野の既存の小零細企業が新規開業の新型企業に駆逐され、消滅するといった動きは余りみられない」（池田 1971, pp. 137-138）のであった。

とはいえ、日本経済の高度成長期における産業構成・企業構成の「高度化」の過程で社会的分業の拡大・深化が進展し、「開業独立」とは異なるより多様な受注先を持ち、大企業の技術開発部門（いわゆる「中央研究所」等）から独立（spin off）した技術者が少数ながら存在した。そうした技術者たちの起業現象が「ベンチャー・ビジネス」論の客観的背景であり、「ベンチャー・ビジネス」論は、実際には少数の「ベンチャー・ビジネス」の誕生と消滅の繰り返し現象の反映であったがゆえに、後年の「ベンチャー企業」の概念⁽²⁵⁾と意義を普及させる背景とな

(25) 近年でも「ベンチャービジネス」が今日的に意味ある現代用語として使用されている場合がある。

たとえば、安田（2021）、松井・文谷（2022）。

り、1999年の中小企業基本法の「抜本改正」の“主導的な”論理になりえた。その結果、「ベンチャー企業」を核とする起業政策が中小企業政策における初めての「公認」の政策、しかも、主柱となる政策課題となったのである。

しかし、その後の、実際の起業目標は、中小企業基本法の改正時に掲げられた水準にはるかに届かない状況にあったが、歴代政権による「規制緩和」を中心とする政策の推進、2008年の世界的金融危機、2011年の東日本大震災、「アベノミクス」の推進を通じて、「ベンチャー企業」を起業モデルとする“entrepreneurship”の理解自体はさらに浸透することになった。そして、このような起業観の方向性は、一方で、それに対する批判的な取組みである起業類型の「使命共同体」が、他方で、「ベンチャー企業」の派生概念である「大学発ベンチャー」が、新たな起業類型として登場する道を開拓していったのである。

(d) 「使命共同体」

1990年代の冷戦構造の終焉とグローバル化によって世界経済は、“世界大資本主義経済”の新たな展開として期待されたが、順調な発展を実現できず、政治的・経済的・社会的危機を繰り返しながら推移している。その過程で、日本経済は、そのような危機からの脱却に確とした展望を見出せないまま長期低迷を余儀なくされてきた。そのような状況の初期、1990年代半ばに、内橋克人(1995)は、「使命共同体」と呼ぶ新たな経営体の出現とその増大を指摘した。

「使命共同体」とは、「株式会社の形態を選ぶ、選ばぬ、を問わず、逆に、資本と経営と労働の一体的展開を施行する原則」(内橋 1995、p. 9)の下に、「働く者だけが株主になることができ、株主だけが働くことができる、そして同じ働く者だけが経営を担うことができる」(内橋 1995、p. 9)という「資本・経営・労働を一体化する、新しい事業展開モデル」(内橋 1995、p. 10)である。こうした事業展開モデルが増大する経済は、「共生経済」(内橋 2009、p. 45)と名付けられた。

ところで、この「使命共同体」は確かに上述したように株式形態を取ることもあり得るのであるが、「使命共同体」の言わば理念上の本元は「労働者協同組合」としてよいであろう。そして、その「労働者協同組合」は、「労働者協同組合法」が成立(2020年12月2日)し、施行(2022年10月1日)されることによって、日本で初めて法人格を与えられるに至った。もとより、同法の制定に至る過程は長期の困難な歴史を有した(日本労働者協同組合連合会(編)2022)のであるが、現在、同組合の設立は顕著な増大を示している。そして、「労働者協同組合」に関する研究への関心もかつては農業・漁業・消費(消費)等の分野を除いては極めて低かったが、上記法律の成立を契機に挙に増大した様相を示している。また、「労働者協同組合」および「労働者協同組合法」をめぐる議論が活発に行われており、今日的視点からの研究⁽²⁶⁾も提出されている。

ここでは、それらの議論の論点⁽²⁷⁾を詳細に整理し、研究の課題の提起等を行うことはできないが、「労働者協同組合」を中心とする「使命共同体」が改めたの起業類型として位置付けることができる時代になったことが強調されるべきである。

(26) たとえば、松本典子(2019)は、社会的排除・社会的包摂の観点から「労働者協同組合」を分析・考察している。もとより、Thornley(1981)などの古典的文献も改めて検討される必要がある。

(27) たとえば、協同組合の組合への労働諸法令の適用・組合自体の使用義務(日本労働弁護団2011)、労働者協同組合と企業組合との異同(樋口兼次2020)等々がある。

ただし、「労働者協同組合」を初めとする「使命共同体」への関心のあり方については注意しなければならない点があると筆者は考える。すなわち、「使命共同体」への研究者の関心の根拠が、大企業の労働か「労働者協同組合」の労働かというような“二項対立”に求められていることである。言い換えれば、現実の中小企業の労働が視野に入っていないのである。「使命共同体」研究の問題意識が上の“二項対立”に限定されるならば、実態としての日本の労働者総体の一部分しか把握していないことになり、研究上も支障をきたす結果⁽²⁸⁾にならざるをえないと考える。

なお付け加えれば、鷲尾（2021）は「企業組合」を創業組織としての有用性があり、「より一層活用されるよう、政策イノベーションが求められる」（鷲尾 2021、p. 75）として、起業類型と政策との関連を指摘している。

(e) 「大学発ベンチャー」

「大学発ベンチャー」は、1998年以降に政府主導によって推進されている「産学連携」の中心となって展開されてきている。その成果は、実績数において政策目標上の想定に近い水準・傾向を示しており、1999年の中小企業基本法改正以降の中小企業政策上の新規起業数の期待された想定⁽²⁹⁾の未達とは大きく異なる様相となっている。同時に、現在では、「大学発ベンチャー」に関する研究論文の数も、「ベンチャー企業」のその3分の1程度⁽²⁹⁾までに至っている。

そのような「大学発ベンチャー」は、たとえば、以下の①から⑤までのいずれかに当てはまる企業と定義され、調査されている（経済産業省 2022）。その際、企業形態にはNPO法人、一般社団・財団法人や個人事業主等を含み、海外に設立されたものも対象とされ、「大学」には、高等専門学校も含まれている。すなわち、①「研究成果ベンチャー」（大学で達成された研究成果に基づく特許や新たな技術・ビジネス手法を事業化する目的で新規に設立されたベンチャー）、②「共同研究ベンチャー」（創業者の持つ技術やノウハウを事業化するために、設立5年以内に大学と共同研究等を行ったベンチャーで設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む）、③「技術移転ベンチャー」（既存事業を維持・発展させるため設立5年以内に大学から技術移転等を受けたベンチャーで設立時点では大学と特段の関係がなかったものも含む）、④「学生ベンチャー」（大学と深い関連のある学生ベンチャーで現役の学生が関係する（した）もののみが対象）、⑤「関連ベンチャー」（大学からの出資がある等その他、大学と深い関連のあるベンチャー）である。これらの総数の推移は2008年の世界的金融危機の時期の一時の停滞を除いて増加の傾向にあり、2021年度に3,306に至っている。なお、①が全体の半数に近い割合を占めている。

(28) かかる論点については、内橋（2009）は日本の中小企業の総体的概念を「日本型自営業」と呼び、その「日本型自営業こそは、事業の生産基盤と、人々の生活基盤が重なり合い、そのことによって地域社会を形作っている。生存条件と生産条件が重なり合い、それがまた地域社会と同心円を描いている。そのような存在として日本型自営業はある」（内橋克人 2009、p. 74）と述べている。ここには、本文で指摘した“二項対立”の問題性を自覚し、中小企業の自営業性を強調することによって、日本の中小企業を資本概念から救出し、中小企業の「使命共同体」への展開可能性を主張しようとした努力と考えられる。とはいえ、かかる主張には自営業の新たな意義の確認とともに検討すべき少なくない論点が存在する。

(29) CiNii Research において「論文」における「フリーワード」による「ベンチャー企業」および「大学発ベンチャー」による検索をしてみると、前者は2,982に対して後者は913に及んでいる（2022年7月28日閲覧）。

筆者は、2007年の段階で「大学発ベンチャー」の推進の意義を考察し（大林 2007）、その時点で、さらに検討すべき課題として次の5点を指摘した。すなわち、①「大学発ベンチャー」が新産業の創出・経済成長の原動力となるか、②「大学発ベンチャー」の起業が「群生」を実現しているか、③「大学発ベンチャー」への「自発的な出資者」が存在しているか、④「大学発ベンチャー」の連携先が大企業だけでなく中小企業に拡大しているか、⑤「大学発ベンチャー」の起業が大学の財政問題の解決策としてだけでなく、国民の期待を担う大学の存在意義を問い、再確認しているか、である。2014年度以降の「大学発ベンチャー」が順調に見える推移については、上の諸課題に答えているかが改めて検証されなければならない。ここでは、上のそれぞれの課題について文部科学省（2020）、経済産業省（2022）を中心に、その他新聞報道等に依拠して若干の指摘するに止めよう。

上記①については、新産業の新規創出への寄与というより「バイオ・ヘルスケア」「環境・エネルギー」「医療機器」などの期待される産業への寄与という傾向が強く、また、国民経済レベルより地域社会あるいは「大学を中心とするエコシステム」への貢献が期待されているといえる。②については、「群生」とは言い切れないが、近年に至るほどの「大学発ベンチャー」数の急増は「群生」への期待を可能にしている。だが、同時に、それらの企業の個々の成長テンポにはなお課題がある。③の「自発的な出資者」の含意はいわゆる「エンジェル投資家」の役割に対する注目である。実態的には、資金の調達先では、「創業家・その家族・親族・知人」が起業ステージのすべてで上位であり、VC（venture capitalist）の融資はステージ前半、金融機関からのそれはステージ後半に目立つ程度である。要するに、VCを除けば従来の中小企業への金融状況と大きく変わらない。なお、現在の「大学発ベンチャー」としては、自らの経営資源として「人材」確保に最も力点がある。④については、調査上の「アライアンス先の状況」については、実績上「大学・公的研究機関」が多いが、内容を問わなければ大企業あるいは中小企業との「アライアンス」の実績は等しい程度にある。とはいえ、個々の「大学発ベンチャー」の起業家からの発言には、多くの場合、大企業からの受注・契約確保の実現をもって起業の成功と判断する傾向が見られ、「大学発ベンチャー」の研究者も地方大学の立場を強調するほど大企業との連携を期待している（反田 2018）。筆者は、⑤の課題こそ「大学発ベンチャー」の本質的問題であり、最

表-3 戦後日本の起業類型

	「窮迫の自立」	「開業独立」	「ベンチャー企業」	「使命共同体」	「大学発ベンチャー」
時期	戦後復興期以降	高度成長期以降	1970年代以降	1990年代前半以降	1990年代後半以降
起業動機	生存・生活	賃金等格差の自立的解決	技術的自立・可能性	資本制雇用関係の克服・使命	「大学等」からの離脱・産学協同
「資本」	労働力	熟練	科学・技術	理念	科学・技術
技術	手労働・技能	中古機械	先進設備・機械	既存所有設備機械	先端設備・機械
労働	本人および家族	本人および家族・仲間等	本人・雇用者	本人・同僚・雇用者	本人・同僚・雇用者
出自	「都市雑業」従事者・非雇用者	下請企業労働者	大企業技術者・専門職	失業者・労働者・技術者・経営者	大学教員・院生・学生
市場	近隣地域・都市中心部	出身上位下請企業からの受注	新市場および大企業からの受注	地域公共市場を含む一般市場	新市場および大企業からの受注

出所：大林（2007）p. 93、表-2 および大林（2009）p. 28、表-1 を加筆修正。

も重視すべき課題と考えているが、それに関する本格的研究論文の発表が待たれる。

総じて、現代日本における「大学ベンチャー」は、数字上一定の成果を挙げているといえるが、主体的意欲としても、政策対象としても、なお本来「ベンチャー企業」に期待されるべき「破壊的イノベーション」⁽³⁰⁾の担い手になっていないことが根本的問題であると筆者は考える。

以上の現代日本における起業類型の一覧は（表-3）によって示される。

（3）起業政策の意義と展望

既述した日本の起業の研究・政策の意義を改めて総括すれば、①起業政策の本格的開始そのものが1999年以降という極めて遅い時点であり、起業研究も同様の特徴を伴った。また、②起業類型の二分法により、「ベンチャー企業」型起業の意義は主張されてきたが、非「ベンチャー企業」型起業のそれは専ら「働き方改革」などの起業者自体にとっての意味の強調が主であった。さらに、③貧困との関係がまったく検討されていないし、そもそも政策上の問題意識が無かったと言ってよいだろう。このような政策上の諸点は起業研究にも濃厚に表れていた。それゆえ、以下本節では、今後の起業研究、起業政策の展望のためにも、欠落していた③の問題を検討しつつ、①の遅延の回復、②の問題の克服を考えることとする。

貧困の問題は、既述のとおり、貧困が起業の創出を促迫すると同時に貧困が起業を困難にするという、相反する二面が存在する。そして、貧困は、筆者が提示した起業の5類型のそれぞれに対して濃淡を持ちながらも相互規定的な関連を持っていたと理解することが必要であり、可能である。

たとえば、以下のとおりである。岩田正美（2017）は、戦後日本の貧困の歴史的展開を「貧困の増減ではなく、その「かたち」をその「ありか」とともに確かめる」（岩田正美 2017、p. 12）として5期に分けている。それら各期の区分と特徴を、敢えて要点のみ表示すれば次のようになる。すなわち、①「敗戦」（1945年-1948年）における「生活物資の絶対的不足とインフレ」、②「復興」（1949年-1954年）における「ニコヨンとデフレ不況」、③「経済成長」（1955年-1973年）における「二重構造とボーダーライン層」、④「一億総中流社会」（1974年-1989年）における「大衆消費社会」、⑤「失われた20年」（1990年-1920年）における「格差社会」である。

また、同書は、フランスの社会学者による貧困の分析枠組みにおける貧困形態を活用してそれぞれの時期の貧困形態について、上記②の時期のそれを「統合された貧困」⁽³¹⁾、③と④の時期のそれを「マージナルな貧困」⁽³²⁾、⑤の時期のそれを「降格する貧困」⁽³³⁾に当てはめた。しかし、

(30) Christensen（1997）の用語による。「破壊的イノベーション」の概念に関しては検討すべき諸点があるが、ここでは次の指摘のみ紹介しておきたい。「日本経済が現在抱える問題に対する長期的解決策の一端は、本書に掲げる「破壊的技術のモデル」にあると考えている。」（Christensen 1997〔訳書〕、p. xi）なお、この場合、「破壊的技術」とは、「市場の価値基準を変える」（Christensen 1997〔訳書〕、p. 300）ことであり、「イノベーション」とは技術の変化を意味する」（Christensen 1997〔訳書〕、p. 6）から、「破壊的技術」の変化が「破壊的イノベーション」である。

(31) 「経済発展があまり進んでおらず、大部分の人びとが貧しいが、家族や地域の強い紐帯があるような貧困」（岩田正美 2017、p. 315）

(32) 「経済発展が進むとともに、雇用や最低所得保障の制度が用意された社会で、少数となった貧困者を「社会的不適応者」と見なしてコントロールするもので、貧困や貧困者への負のレッテル貼り（スティグマ）が強くなる。」（岩田正美 2017、p. 315）

①の時期は「三つの基本形態のいずれもあてはまりにくい。家族の紐帯も、国家や地域社会の紐帯も戦争が破壊し、無秩序な状態の中で、圧倒的な貧困が生じていたのである。あえていえば、戦時中までの社会的地位から転げ落ち、多くが「不安定」な状態に投げ込まれたという意味で、「降格する貧困」に該当するともいえる。」(岩田正美 2017、p. 316)

ここでは、戦後の日本経済社会の展開の過程での貧困の諸形態をどのように規定するかの議論をさらに詮索することはせず、上述の岩田正美 (2017) の主張するように貧困形態が時期的に特徴をもって変化したということだけを確認するに止めよう。かかる確認のみの範囲においても、既述の起業類型における「窮迫的自立」が上述の①と②の時期、「開業独立」が③の時期、「ベンチャー企業」が④の時期、「使命共同体」と「大学発ベンチャー」が⑤の時期に照応していることが理解されるだろう。もとより起業類型 (A) と貧困形態 (B) との照応関係の内容は一様ではないが、(A) と (B) との照応関係を考察することによって、起業類型の展開の分析を深化させることは可能であろう。

たとえば、①の「敗戦」「復興」の時期の貧困の特徴には、貧困の絶対性・切迫性が大きかったがゆえには、「窮迫的自立」を生み出したし、当時の物資とサービスの絶対的不足はどのような品質の製品をも市場が許容した。このように、①の時期、(A) と (B) の照応関係は明確であった。また、「高度成長期」における「二重構造」における「開業独立」の論理は、下請企業労働者の「ボーダーライン層」としての存在とそれへの「定着」を忌避する志向があつてこそ成立するものであった。ここでの照応関係も明白であった。さらに、「一億総中流社会」における「貧困」の後退はようやく「ベンチャー企業」への勇躍志向層を生んだが、同時に、大企業からの技術者の「スピン・オフ」さえ労働の古典的な貧困とは異なる新たな貧困 (労働疎外、技術者労働の「部品」労働化など) の出現への反発でもあったと考えられる。だから、1990年以降の、経済成長の乏しい「失われた20年」においては、一方で単純な成長期待とは別の価値観を労働の基礎に置く既述の「使命共同体」という起業と、他方で発展性の欠乏した社会の中で、研究の成果を“アカデミア”⁽³⁴⁾の中で活かしえないというさらに拡大された“文化的な貧困”の中での新たな起業としての「大学発ベンチャー」とを生んでいったと考えられよう。

戦後日本の貧困の歴史的展開と起業の諸類型の照応関係は濃淡・強弱の程度の違いはあるものの、そのような関係性の存在は明らかであろう。また、貧困がその形態、内容、意味を変化させながら、起業の諸類型のそれぞれを一時的な産物としないで継続させ、起業類型の多様性を生起させる契機ともなっていたのであって、結果的には起業の諸類型が重層的な存在としてわれわれの眼前にあるのである。

したがって、貧困の視点を欠いた起業研究および起業政策によっては起業の真実に迫ることはできない。同時に、貧困の視点の導入を妨げている要因となっている旧来的で固定的な貧困の概

(33) 「ポスト工業社会において、労働市場の不安定さが全般的に増大し、それまで属していた上位の層から、人びとが貧困層へ「転落」することによって、社会の集合的不安が増す状況を指す。」(岩田正美 2017、p. 315)

(34) ここでの“アカデミア”の意味は、「大学あるいはそれに類する公的機関における研究環境」(岩波書店編集部 (編) 2021、p. iii) である。同書におけるアカデミアを離れた「博士」たちの「道なき道」は多様であるが、当然に起業家の道を歩む「博士」の道も語られている。同書では、「大学発ベンチャー」とは呼ばれていないが、むしろその道は日本における「大学発ベンチャー」の本質を示している。

念の不断の再検討をも要請しているし、起業研究および起業政策におけるそのような要請の自覚⁽³⁵⁾が重要である。そうだとすれば、起業政策には、起業の多様性に対する①ポートフォリオ・アプローチとともに②起業に対する貧困の視点の本格的な導入を推進することが必要不可欠である。

おわりに

以上のように述べ来たった検討からすれば、冒頭で設定した、日本経済における起業を通じた中小企業数の傾向の反転増加の可能性は、現時点では期待困難なものと認識せざるをえない。そして、日本経済は現在も1990年代以降の成長性の喪失の長期的な過程の継続の渦中にある。つまり、起業の振興を通じた経済成長という政策的課題が頓挫しているということ⁽³⁶⁾である。その結果、起業に関する研究も政策も、①若者を中心とした起業意識の薄弱性の克服あるいは同意識の昂揚促進、②起業手順、起業事例の紹介、さらには③起業の失敗に対するセイフティー・ネットの構築の提唱に向かっている。とはいえ、現在までのところ、①、②が主潮流であり、③は傍流化しているばかりか、政策課題としても積極的な位置を獲得していない状況にある。しかも、①、②においては、起業意識の現状の国際比較を含めた確認⁽³⁷⁾や起業事例の紹介を通じた起業実践の鼓舞⁽³⁸⁾が中心であり、もとよりそれらの研究と政策も貴重ではあるものの、既述のとおり、現実実践されている起業の多様な形態に対するポートフォリオ・パースペクティブ、ポートフォリオ・アプローチを適用すると共に、貧困との関係を究明することが必須であり不可欠である。それらの取り組みがない場合には、どのような起業施策が講じられようが、起業政策それ自体も、その目標も達成することは困難であろう。

また、筆者は今後起業意識の薄弱や起業実践の低調等についての経済的・社会的基盤への探究

(35) 岩田（2017）には戦後日本の貧困と起業との関係への言及は若干に止まり、貧困の解決の検討は制度的内部に限定されている。また、その後、岩田（2022a、2022b）では「生活保護制度」の解体論にまで到達している。その主張は「生活保護制度」の廃止を言うのではなく、その抜本的再建を主張する見解であると理解される。しかし、同時に、筆者は、著者のそのような見解の今後の社会的流布を懸念するとともに、同見解の根底にある日本の貧困の現況は起業に大きく関係すると考える。

(36) 「頓挫」の意義については、古典的文献の中の次の文言を改めて検討することが必要であろう。「企業者であることは職業ではない。通常一般には承認する状態ではないから、企業者はもちろん研究者が分類上つくる集団という意味では一つの階級であるが、—彼らはたしかに特殊な種類の経済主体であるが、同一個人がつねに特殊な種類のものではない—、しかし「階級構成」とか「階級闘争」とかに関連して考えられる社会現象の意味での階級ではない。」（Shumpeter 1926, S. 6（訳 p. 208））しかしながら、「財産はないが精力、堅実さ、能力、および事業知識をそなえた男が、…資本家に転化しう—一般的に資本主義的生産様式のもとでは各人の商業的価値が多かれ少なかれ正確に評価されるのであるが—という事情が、…資本そのものの支配を強固にし、この支配の基盤を拡大し、この支配が社会の下層からのつねに新しい兵力によって補充されることを可能にするのである。」（Marx 1969, S. 614,（訳 p. 1029））「支配階級は非支配階級のもっとも優秀な人物を仲間に加えることができればできるほど、その支配はますます堅固でまた危険なものとなる。」（Marx 1969, S. 614,（訳 p. 1029））

(37) 各種調査のほか、たとえば、石黒・大江（2019）、石黒順子（2020）等。

(38) たとえば、注（13）に掲載した諸論文等。

(39) たとえば、Wennekers and Roy（1999）、Stel et al.（2005）等。

が要請されていると考えており、“Entrepreneurship”と“Economic Growth”との関係⁽³⁹⁾あるいは“集積・集中と存続(残存)・新生”と“経済発展”との関係に通底する課題の経済理論的深化に努めるとともに、上記①、②、③の根底にある基盤と筆者が考える、戦後日本の産業・企業構造、とりわけ高度成長期のその分析に求めている、今後の課題として取り組む予定である。

●参考文献

(日本語文献)

- 池田正孝 (1971) 「最近における下請制の構造変動」、『中央大学経済学研究所年報』、2、115-141
- 岩田正美 (2017) 『貧困の戦後史 貧困の「かたち」はどう変わったのか』 筑摩書房
- (2022a) 『生活保護解体論 セーフティネットを編みなおす』 岩波書店
- (2022b) 「生活保護は機能不全 制度解体しかない」『朝日新聞』(2022年2月11日朝刊)
- 石黒順子 (2020) 「なぜ日本の若者は起業家を目指さないのか?」『現代経営経済研究』5(3)、101-114
- ・大江建 (2019) 「日本およびASEANの大学生にみる起業家的資質と起業意識」『VENTURE REVIEW』、33、9-23
- 井村喜代子 (1973)、『恐慌・産業循環の理論』有斐閣
- 岩波書店編集部(編) (2021) 『アカデミアを離れてみたら 博士、道なき道をゆく』 岩波書店
- 岩本康志 (1995) 「中小企業保護論」(八田達夫・八代尚宏(編)『「弱者」保護政策の経済分析』日本経済新聞社、第1章所収)
- 植田浩史 (2014) 「中小企業・ベンチャー企業論を学ぶ 中小企業・ベンチャー企業を考える視角について」(植田浩史他『中小企業・ベンチャー企業論 グローバルと地域のはざままで 新版』有斐閣、序章所収)
- 内橋克人 (1995) 『共生の大地』 岩波書店
- (2009) 『共生経済が始まる 世界恐慌を生き抜く道』 朝日新聞出版
- 江口英一・高田博 (1971) 「小零細企業における「蓄積」の分析」『中央大学経済学研究所年報』、2、1-114
- 大林弘道 (2007) 「〈研究ノート〉大学発ベンチャーの推進の意義」、『商経論叢』、42(4)、83-97
- (2009) 「下請制の戦後再編・発展と創業」、『三田学会雑誌』101(4)、27-49
- (2015) 「小規模企業政策と安倍政権の「成長戦略」」、『企業環境研究年報』19、31-46
- (2017) 「中小企業数の傾向的減少と「国民的経済力」の後退」、『名城論叢』17(3)、1-21
- (2018) 「廃業増加と小規模法人企業の増大—中小企業の「新時代」—」、『企業環境研究年報』23、1-20
- (2020) 「日本における「コロナ危機」と中小企業の存立」、『企業環境研究年報』25、21-42
- (2022) 「日本中小企業研究における近年の二つの論点—「中小企業再編」論と「脱成長コミュニティ」論—」、『経済貿易研究』48、39-57
- 鹿住倫世 (2019) 「ママ起業」『日本政策金融公庫論集』、42、41-60
- 加藤敦・三宅えり子 (2021) 「自営業家庭の子女は起業家になりやすいか—新規開業実態調査(特別調査)にもとづく親世代から受け継ぐ「資産」—」『現代社会フォーラム』17、20-34
- 川名和美 (2015) 「ワークバランス起業」『商工金融』65(11)、5-22
- 北原勇 (1957) 「資本の集積・集中と分裂・分散: 中小工業論序説」、『三田学会雑誌』50(7)、63-78
- (1970) 「新部門形成と拡大再生産の進展—独占資本主義段階の資本蓄積(3)—」、『三田学会雑誌』63(10)、746(30)-772(56)
- (1977) 『独占資本主義の理論』有斐閣
- 清成忠男・中村秀一郎・平尾光司 (1971) 『ベンチャー・ビジネス』日本経済新聞社
- (1973) 『新版 ベンチャー・ビジネス』日本経済新聞社
- 桑本香梨 (2019a) 「ゆるやかな起業家」『調査月報』129、4-15

- (2019b)「起業の裾野を広げる「趣味起業家」の実態と経営課題」「日本政策金融公庫論集」、43、1-20
- (2020)「準起業家の実態と起業の促進に果たす役割」「日本政策金融公庫論集」、46、1-23
- 小柴住まゆ子 (2013)「独立開業に関する臨床心理士へのアンケート調査報告―」「同朋大学論叢」97、114-79
- 佐々木真佑 (1917)「地方発ベンチャー」「日本公庫総研レポート」2017-3、1-43
- 笹森宥穂 (2021)「大学発ベンチャーの成功要因に関する研究動向」「東京大学大学院教育学研究科紀要」61、667-674
- 庄谷怜子 (1974)「内職をする被保護者の生活実態と問題点」「社会問題研究」24 (1・2)、39-65
- 隅谷三喜男 (1983)『日本社会思想の座標軸』東京大学出版会
- 反田和成 (2018)「大学発ベンチャーの持続的成長」「香川大学経済論叢」91 (2)、23-38
- 瀧澤菊太郎 (1971)「労働力不足化と零細工業の増大」「商工金融」第21巻第6号、32-55
- 日本労働者協同組合連合会 (編) (2022)『〈必要〉から始める仕事おこし「協同労働」の可能性』岩波書店 (岩波ブックレット No.1059)、87
- 日本労働弁護団 (2011)「協同労働の協同組合法案に対する意見書」日本労働弁護団 HP
- 林彦櫻 (2015)「戦後日本における零細小売店主の供給源」「社会経済史学」81 (1)、3-23
- 樋口兼次 (2005)『労働資本とワーカーズ・コレクティヴ』時潮社
- (2020)『日本の労働者生産協同組合のあゆみ』時潮社
- 福岡良明 (2017)『「働く青年」と教養の戦後史―「人生雑誌」と読者のゆくえ』筑摩書房 (選書)
- (2020)『「勤労青年」の教養文化史』、岩波書店 (新書)
- 藤井辰紀・藤田一郎 (2017)「マイクロアントレプレナー」「調査月報」100、4-15
- 藤井辰紀 (2018)「フリーランスの開業動機とパフォーマンス」「日本政策金融公庫論集」41、1-29
- 藤井辰紀・村上義昭 (2018)「調査月報」「なぜ今、フリーランスなのか―雇われずに働くという選択―」118、4-15
- 本岡拓哉 (2019)「戦後東京、「バタヤ」をめぐる社会と空間」「ジオグラフィカ千里」1、93-117
- 松井優二郎・文谷和磨 (2022)「わが国ベンチャービジネスの現状と課題」「日銀レビュー」2022-J-11、1-7
- 松本典子 (2019)「日本の労働者協同組合による社会的包摂の取り組みについて」「駒澤大学経済論集」50 (4)、95-104
- 三井逸友 (1981)「中小企業の労働者と独立開業」(佐藤芳雄編『ワークブック中小企業論』有斐閣、第5章所収)
- (1983)「戦後日本の小零細経営研究」「駒澤大学経済学部研究紀要」41、323-371
- 村上義昭 (2017)「副業起業は失敗のリスクを小さくする―「起業と起業意識に関する調査」(2016年度)より―」「日本政策金融公庫論集」35、1-19
- 矢内東紀 (2018)『しょばい起業で生きていく』イースト・プレス
- 安田武彦 (2021)「起業支援策の展開と今後」「情報の科学と技術」71 (10)、422-427
- 吉原直毅 (2022a)『「格差と闘え」解説』(Blanchard, Oliver and Rodrik, Dani (ed.) (2021), Combating Inequality, The MIT Press [月谷真紀訳『格差と闘え 政府の役割を再検討する』慶應義塾大学出版会、所収])
- 林彦櫻 (2015)「戦後日本における零細小売店主の供給源―1950年代後半～1980年代初頭を中心に―」「社会経済史学」81 (1)、3-23
- 鷲尾紀吉 (2021)「創業と創業組織の選択―「企業組合」の企業性と有用性―」「国際経営論集」60、31-40
- (日本語訳を含む外国語文献)
- Christensen, M. Clayton (1997). *The Innovation Dilemma*. Harvard Business School Press (伊豆原弓訳 (2001)『イノベーションのジレンマ 増補改訂版』翔詠社)
- Marx, Karl (1969). *Das Kapital dritter Band*. Dietz Verlag (資本論翻訳委員会訳 (1988)『資本論』第11

分冊、新日本出版社)

- Morris, M. H., Neumeyer, X., & D. F. Kuratko (2015). A portfolio perspective on entrepreneurship and economic development, *Small Business Economics*, 45(4), 713-728
- Morris, M.H., X. Neumeyer, Y. Jang, and D. F. Kuratko (2018). Distinguishing Types of Entrepreneurial Ventures: An Identity-Based Perspective, *Journal of Small Business Management*, 56 (3), 453-474
- Stel Andre van, Martin Carre, and Roy Thurik (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth, *Small Business Economics*, 24, 311-321
- OECD/European Commission (2021). The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment, OECD Publishing (<https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>.)
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy, *Small Business Economics*, 33(2), 141-149
- Samuelson, A. Paul (1973). *Economics* 9th Edition, McGraw-Hill Book Company (都留重人訳『サムエルソン経済学 上 原書第9版』岩波書店)
- Schumpeter, Joseph A. (1926). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung, Zweite, neuarbeitete Auflage*. Dunker & Humboldt (塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳(1977)『経済発展の理論(上)』岩波書店)
- Thornley, Jenney (1981). *Workers' Co-operatives — Jobs and Dreams*. Heinemann Educational Books Ltd. (石見尚訳(1984)『職——そして夢』批評社)
- Wennekers, Sander and Roy Thurik (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13(1), 27-55
- (資料)
- 文部科学省 (2020)「令和2年版 科学技術白書 本文 (HTML版)」文部科学省 HP (ホームページの略、以下同様)
- 経済産業省 産業技術環境局 大学連携推進室 (2022)「令和3年度産業技術調査(大学発ベンチャー実態等調査)報告書」経済産業省 HP
- 公正取引委員会 (2022)「ソフトウェア業の下請取引等に関する実態調査報告書」公正取引委員会 HP
- 中小企業庁 (2011、2014)「中小企業白書」中小企業庁 HP
- 内閣府 (2021)「日本経済2020-2021—感染症の危機から立ち上がる日本経済—」内閣府 HP
- 文部科学省 科学技術・学術政策局産学連携・地域支援課 (2020)「令和元年大学等におけるベンチャー創出支援体制の実態に関する調査 調査報告書」文部科学省 HP
- 文部科学省 科学技術・学術政策研究所 (2021)「科学技術指標 2021」文部科学省 HP