

経済成長と「起業家活動の国民的体系」

大林 弘道

Economic Growth and “National Systems of Entrepreneurship”

Hiromichi Obayashi

Kanagawa University

【概要】 今日の世界経済は、1990年代初頭の「バブル」崩壊以降、繰り返される危機に遭遇し、かつまた低成長率を継続し、長期停滞の状況にある。かかる状況の打破に向けて創業・起業・スタートアップ等を中心とする起業家活動（entrepreneurship）の推進が官民挙げて提唱され、多くの努力が多様な政策分野において行なわれている。しかしながら、そのような課題の基礎的論点であるはずの、そもそも起業家活動とは何であり、起業家活動がなぜ、いかに経済成長を可能とするのかという問題は、多くの場合いわば自明のこととしてほとんど検討されて来ていない。本稿は、かかる問題を主題として取り上げ、そのための基礎的作業として、先行研究を米国の Small Business Economics 誌等に見られる研究成果に求めた。その結果、意義ある接近方法としての「起業家活動の国民的体系（national systems of entrepreneurship）」に注目し、その批判的検討を通じて、現代の世界経済における「起業家活動の国民的体系」と評価しうる対象を模索し、それが、「高度成長期産業・企業構造」であることを確認し、それについての今後の研究の方向性を展望した。

【キーワード】 長期停滞、経済成長、起業家活動の国民的体系、高度成長期産業・企業構造

【Abstract】 Today's Japanese economy is in a state of long-term stagnation, having encountered repeated crises since the bursting of the “bubble” in the early 1990s, and has continued to experience low growth rates. In order to overcome this situation, the promotion of entrepreneurial activities (entrepreneurship) centered on founding a business, starting a new business, starting a business, etc. has been advocated in public and private sector, and much effort are being made in a variety of policy fields. However, the basic issues of such challenges, such as what is entrepreneurial activity in the first place, and why and how entrepreneurial activity enables economic growth, are often treated as self-evident. They have hardly been considered. This paper takes up those issues as its main theme, and as a basic work for that purpose, we requested prior research from research results found in the US journal Small Business Economics and other publications. As a result, we fo-

cused on “national systems of entrepreneurship” as a meaningful approach, and through a critical examination of them, we evaluated them as “national systems of entrepreneurship” in the contemporary Japanese economy. We searched for a possible target, confirmed that it was “a industry/corporate structure in high-growth period”, and looked at the direction of future research about it.

【Keyword】 long-term stagnation economic growth national systems of entrepreneurship a industry/enterprise structure in high growth period

目 次

はじめに—今日の日本経済と起業政策—

1. 経済成長と「起業家活動の国民的体系」

(1) 起業家活動と経済成長

(2) 「起業家活動の国民的体系」

2. 「起業家活動の国民的体系」の批判的検討と現代日本経済

(1) 「起業家活動の国民的体系」の批判的検討

(2) 現代日本経済における「起業家活動の国民的体系」

おわりに—課題としての「高度成長期産業・企業構造」—

参考文献・資料

はじめに—今日の日本経済と起業政策—

1990年代初頭の「バブル」崩壊以降の日本経済は、繰り返される危機（「バブル崩壊」、金融危機、世界的金融危機、東日本大地震、「コロナ禍」等々）を経験しつつ低成長率を継続し、長期停滞の状況にある。すなわち、戦後日本経済における高度成長といわれた時期の1955年度から1972年度までの経済成長率（1990年基準対前年度実質 GDP 増加率〔1968SNA〕）は9.3%であり、その後の低成長あるいは安定成長といわれた時期の1973年度から1990年度までの経済成長率（2000年基準対前年度実質 GDP 増加率〔1993SNA〕）は3.9%であった。しかし、1994年度から2021年度までの経済成長率（2015年基準対前年度実質 GDP 増加率〔2008SNA〕）は0.7%に過ぎないのである。つまり、戦後最初の10年間の復興期を経た日本経済は約17年間の「高度成長」を達成して終焉し、その後段階的に成長率を低下させてきたが、直近30年間の経済成長率は際立つ低位になったのである。また、その間の実質 GDP 額そのものも500兆円前後の水準で推移している。経済成長率は現代資本主義の基本的・基礎的評価基準とされる指標であり、とりわけ戦後の日本社会にあっては経済的諸問題の一切を解決できると信じられていた目標であった。現在もそうした認識・政策思想は継続している。その意味で、今日の長期停滞の事態⁽¹⁾は、問題の深刻性の限らないものとして国民の眼前にあるといわなければならない。事実、①国民多数の生活を規定する実質賃金水準は低迷を続け、②企業活動の成績を示す企業利潤率の企業規模別格差は拡大を続けており、③企業活動の基礎を支える技術開発は停滞し、また、④活動成果を生み出す

(1) 現在（2023年11月末）、2022年2月に始まった「ウクライナ戦争」および直近の「イスラエル・パレスチナ戦争」による世界経済の分断化等による混迷の中で、日本経済における大企業の高利潤率、株価の上昇、納税額の増大などの状況が現れているが、長期停滞の基調・本文に指摘した①から⑩の諸現象には根本的な変化は無い。

企業の投資活動は萎縮し、それらを支援すべく⑤金融機能は不全を継続し、経済政策を担保するはずの⑥財政は債務を膨張させたままである。近年さらに、⑦物価の上昇、⑧貿易収支赤字の定着が加わり、⑨国民の勤労と生活は展望を持つことができない事態に直面している。このような過程で⑩日本経済の成功を示すと認識されている諸指標の国際的順位は後退を続けている。

かかる事態に対して、現下の経済政策は、「経済財政運営と改革の基本方針2023」（閣議決定2023.6.16）に見られるように、「新しい資本主義」を通じて「成長と分配の好循環」を成し遂げ、「分厚い中間層」⁽²⁾を復活させていくとされ、そのためには、一方で「環境変化に対応したマクロ経済運営」「中長期の視点に立った持続可能な経済財政運営」を図るとともに、他方で「経済構造の強化」「新たな産業構造への転換」が推進されようとしている。

このような経済政策をめぐる諸提言については個々に検討することが必要であるが、本稿の課題に沿い「新たな産業構造への転換」に注目してみるならば、上の閣議決定にはさらに次のような提言が見られる。

「人への投資、GX など社会課題の解決を成長のエンジンに転換するとともに、成長分野への労働移動の円滑化を図り、新たな産業構造への転換を実現していくためには、社会課題の解決への挑戦を支援するとともに、挑戦に伴う失敗を許容し、試行錯誤を通じたイノベーションを促進していくことが不可欠である。こうした挑戦と失敗の試行錯誤を支える基盤として、スタートアップを生み育てるエコシステムの形成や企業の参入・退出の円滑化に取り組むことに加え、社会課題の解決に挑戦する企業への投資やNPO等への支援の拡大を図り、新たな成長産業の創出と持続可能な経済社会の実現につなげていく。」（閣議決定2023.6.16、pp.11-12）

「GX・DXなど新たな産業構造への転換を進め、持続的な成長を確保していくため、新たな参入と再チャレンジの際の退出の障壁を低くし、スタートアップが成長できる環境の整備が不可欠である。しかしながら、日本の開業率は、米国・欧州主要国に比べて低い水準で推移している。このため、スタートアップへの投資額を5年後の2027年度に10倍を超える規模にするなどの目標の達成を目指し、「スタートアップ育成5か年計画」に定めた人材育成、資金供給、オープンイノベーションを確実に推進するなど、参入の円滑化を着実に実行するとともに、企業経営者に退出希望がある場合の早期相談体制の構築など、退出の円滑化を図ることにより、新たな産業構造への転換を促していく。」（閣議決定2023.6.16、p.12）

すなわち、かかる提言の核心は、人材育成、資金供給、オープンイノベーション、参入の円滑化、退出の円滑化による「GX・DXなど新たな産業構造への転換」と「持続的な成長の確保」であり、その担い手は「スタートアップ」だという点にある。

このような視点は、中小企業政策において、「中小企業のイノベーションの在り方」、「中小企業の成長経営の実現」等の方向性としてより具体化されている。

「GXや人口減少等、経済社会構造が転換点を迎える今、従来の業界の常識や下請構造を前

(2) ここに使用されている「中間層」の意味は、近年の用語法である個人単位の所得等を基準に上位から下位に並べた中位層を指すのであり、社会的階級・階層の分析を踏まえたものではない。本来「中間層」の拡大・縮小に関わる問題は、単に数量的な問題に限定されないし、多様な概念・論点を含むものである。「分厚い中間層」の復活の課題も、そうした問題性を把握したものでなければ、課題そのものを達成できるとは考えられないのである。

提としてビジネスを続けることが困難な状況が到来しており、自社が提供する価値の差別化を図ることが求められている。」(中小企業庁2023b, p. 4)

「製造業を中心に、これまでの日本の産業構造においては、既存のサプライチェーンの中で大企業が求めるスペックの製品(部品)を迅速・正確に供給する「機能」(プロセス・イノベーションかつインクリメンタル・イノベーションに必要な機能)が中小企業(下請企業)には期待されていた。このため、多くの中小企業にとっては、イノベーション(プロダクト・イノベーションかつラディカル・イノベーション)を起こすために必要となるイノベーション・プロデューサーは必要がなかったものと考えられる。」(中小企業庁2023b, p. 24)

「日本の経済・社会構造の中長期的な変化(人口減少や新たな価値観による需要構造・ビジネス環境の変化等)や、近時の変化(コストアップ・賃上げ要請等)を踏まえると、域内経済牽引や外需拡大に貢献し、賃上げを可能にする持続的な利益を生み出す、中堅企業クラスに匹敵する売上高100億円規模の「100億企業」を創出することを目指すべきである。」(中小企業庁2023a, p. 2)

「経済・社会の構造変化により経営の転換を迫られた中小企業」(中小企業庁2023a, p. 4)

「GXや人口減少等、経済社会構造が転換点を迎える今、従来の業界の常識や下請構造を前提としてビジネスを続けることが困難な状況が到来しており、自社が提供する価値の差別化を図ることが求められている。」(中小企業庁2023a, p. 4)

以上のような新規とされる経済政策・中小企業政策については、直ちに次のような疑問が生ずるであろう。まず、冒頭で指摘したように、経済成長そのものの問題解決の可能性それ自体や起業家活動と経済成長との関係が問われておらず、諸課題の羅列に終始していることが大前提として問題である。より具体的には、スタートアップ等を含む中小企業が、なぜ、いかに、①「従来の業界の常識や下請構造を前提としてビジネスを続けることが困難な状況」があるのか、②諸課題の解決のために、「イノベーション」や「成長経営」が必要であり、「経営の転換」を迫られているにもかかわらず、政策当局の期待する水準に達していないのかということである。言い換えれば、①の命題はいかなる理由や根拠において成立するのか、そして、②への期待がなぜ実現していないのか、ということが根本的に検討されなければならないのである。つまり、上記の経済成長に関わる大前提の問題とともに、①が理解され、②が達成されたとき、経済成長がなぜ、いかに実現するのだろうかということが、現代日本経済の現実の舞台において解明されなければならないと考えるのである。

ところで、従来の企業経済分野の研究の過程では、以上のような日本経済の現状および経済政策の状況を背景に、「アントレプレナーシップ (entrepreneurship)」の観点が強調されてきた。もとより、この“entrepreneurship”の意味それ自体は多義的に捉えられており、その意義・意味が判然としない状況が継続してきている。筆者は、前稿(大林2023)において、この“entrepreneurship”について、それに言及する米国の諸論文における使用状況から、意味不明なまま原語のカタカナ表現にする、あるいは、その日本語訳として通常どおりに“企業家精神”を採用することは適切ではなく、“起業家活動”とすることが必要であると判断した。本稿でも、同じ理由からそれを踏襲する。なおまた、英語文献におけるその他の用語についても翻訳上に種々の問題があるので、後述の中でその都度筆者の日本語訳を提示した。

以下、本稿では、上述した日本経済の現状と政策上の論点を踏まえて、主題として経済成長と「起業家活動の国民的体系」を採用し、両者の関係についての先行研究を米国の Small Business Economics 誌等の研究成果に求めた。そして、意義ある接近方法および分析視角として「起業家活動の国民的体系」を取り上げ、その批判的検討を通じて、現代の日本経済における「起業家活動の国民的体系」と評価しうる対象を模索し、それが、「高度成長期産業・企業構造」であることを確認する。それゆえ、この「高度成長期産業・企業構造」の解明が今後の研究課題として設定されることが必要かつ可能であることを前提に、その研究の方向性を展望する。

1. 経済成長と「起業家活動の国民的体系」

(1) 起業家活動と経済成長

起業家活動がなぜ、いかに経済成長に寄与するのかあるいは経済成長を可能とするのかという、起業家活動と経済成長との関係の解明は、日本においては研究の場においてもまた政策実施に際してもほぼ自明とされ、言わば“暗黙の了解”あるいは“語られざる前提”であったといつてよいであろう。そのような研究状況を遺憾として、筆者はかかる課題の先行研究を米国における Small Business Economics 誌等の研究成果に求めたのである。

起業家活動そのものについては、その意味が多義的であるとしても、それへの注目は文献上で歴史的に相当以前に遡ることが可能である。また、その意味の確定には検討の余地が少なくないであろう。だが、現在の起業家活動に直接繋がる諸議論は、後述するように1970年代以降であると考えなければならない。そして、研究における主題として起業家活動と経済成長との関係の解明を取り上げた論稿は多くはないものの、それら論稿における議論の基盤・前提となっている諸研究は膨大に存在する。

上述の意味において、最初に注目すべき論稿は、「起業家活動と経済成長を連結する」(Linking Entrepreneurship and Economic Growth) と題する Wennekers & Thurik (1999) であろう。同論文は、「1980年代のスタグフレーションと高失業はサプライサイド経済学と経済成長を決定する要因に再度の関心を生じさせた。同時に、1980年代と1990年代は中小企業 (small firms) の役割の再評価と起業家活動の再度の関心を見ることになった」(p. 27) ということを問題意識とする①広域で詳細な展望 (review) 論文である。しかも、その目標は、単に関連の諸論稿を整理・展望するのみならず、②「起業家活動を経済成長に連結する異なる道筋の学識 (literature) を総合すること」(p. 27) にあるとされ、その連結についての実証を可能とさせるフレームワークを提示することとされている。

Wennekers & Thurik (1999) は、まず起業家活動と経済成長の関係についての多様な分野の研究があることを強調し、それらの状況を整理し、それぞれを評価する。それらの多様な分野とは、①起業家活動に関する歴史的見解 (historical views on entrepreneurship)、②マクロ経済成長理論 (macro-economic growth theory)、③産業経済学 (industrial economics)、④進化経済学 (evolutionary economics)、⑤経済成長の歴史 (諸国の勃興と没落) (history of economic growth (rise and fall of nations))、そして、⑥大規模株式会社組織に関する経営的学識 (the management literature on large corporate organizations) である。それら各分野の研究展望については、以下のような共通する諸特徴を指摘することができるだろう。

第1に、上記の6つの各分野において固有の起業家活動という視点からの研究が蓄積されているということである。このような研究の豊かな裾野の広がり存在はどんな細分化された個別の研究課題であっても、起業家活動という共通項、あるいは基盤があるということを示すことができる。

第2に、起業家活動は、研究対象としては起業家の活動であるから、個別企業、個別資本というよりもまずは個人の活動として取り上げられることが先行されている。とはいえ、その企業規模に言及する場合には、通常起業時点以降の初期の時期にある小規模企業が取り上げられることが多い。それゆえ、上記の論文も、そのような研究対象の新規性・小規模性を重視するのであるが、同時に「企業家活動が組織の規模に関係なく起こる」(p. 45)ことを強調し、大会社組織の中の起業家活動をも対象として取り上げられている。

第3に、上記論文の目的は「起業家活動を測定すること、起業家活動の諸次元と成長の間関係が実証的に探求されることが出来る諸方法を示唆することである。そうすれば、資本主義的市場機構が機能する方法に照明を照らすことができるだろう」(p. 30)ことを期待しており、この限りにおいては経済学的基盤としては新古典派経済学的基本認識の存在が示唆されていることが理解される。

なおまた、本稿では、このような Wennekers & Thurik (1999) の論旨を詳細に辿ることはできないが、彼らの探求の結論を以下の表 (TABLE III) および図 (Figure 4) に求めることができる。ここではそれらを掲載することのみに止めたい。その際、原文のままとし、原語のニュアンスを理解するために取って日本語訳を付けることは控えた。ただし、個々の文言に言及する際には、日本語訳を記述している。

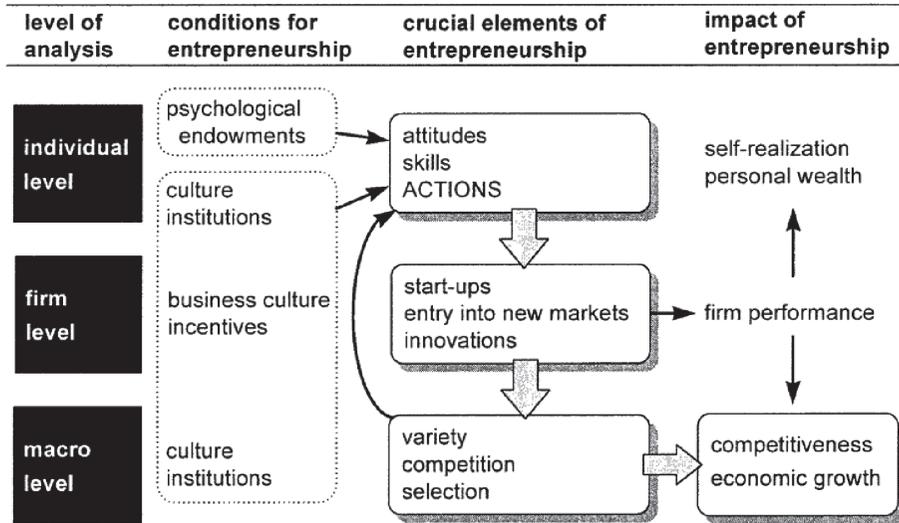
TABLE III は、上記したように「資本主義的市場機構が機能する方法に照明を当てる」(p.30)ことを目標としており、その目標の見地から、TABLE III の表の個々の項目を論点とする研究が評価されることになる。それゆえ、このような連結のフレームワークは、その個々の部分を形

TABLE III Conclusions regarding individual and corporate entrepreneurship

Framework	Individual entrepreneurship	Corporate entrepreneurship
Conditions	national culture: open-mindedness, acceptance of risk, etc. institutions: property rights, incentives, competition rules, entry barriers	business culture: open-mindedness, proactiveness, trust in employees etc. internal rules and procedures, incentives
Entrepreneurship	personal traits: alertness, creativity, ambition, perseverance vehicle: smallness (autonomous role of owners of small firms) - manifestations or behavior: newness through innovation, entry of new markets, start-ups	idem vehicle: mimicking smallness (autonomous role of entrepreneurial individuals through teams and business units) - manifestation or behavior: newness through innovation, entry of new markets, spin-offs, joint ventures
Intermediate linkages between entrepreneurial actions and performance	- domestic and international competition - variety and selection of viable ideas and replacement of obsolete enterprises	- idem - variety and selection of viable ideas and reengineering of corporations
Economic growth	higher productivity; new niches and industries international competitiveness	higher productivity; improving best practice; new industries idem

出所) Wennekers & Thunik (1999), p. 46

Figure 4 Final framework: linking entrepreneurship to economic growth.



出所) Wennekers & Thurik (1999), p. 51

成する論点を個別研究として取り組んだ場合、その研究をフレームワーク全体に位置づけることの論理的経路が明確にされるという意味でも有効である。そして、その論理的経路のさらにヨリ一層の論理性を加味したのが、「最終フレームワーク：起業家活動を経済成長に連絡する」(p. 51)と題する Figure 4. の図である。同図の中の矢印がその論理的経路を明確にしている。これらの表と図から個別テーマの論理的位置づけが明らかとなっているわけであるが、このようなフレームワークはそれ以前の多くの個別研究の総括でもあり、その後のさまざまな分野の個別研究もこれらのフレームワークに有効に位置付けられるであろう。

以上の Wennekers & Thurik (1999) における「起業家活動と経済成長」という分析視角を引き継ぐ研究は、Stel et al. (2005) である。表題にある「国民経済成長における起業家の活動の効果 (The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth)」が取り上げられている。同論文は、専ら実証的研究として「総起業家の活動 (total entrepreneurial activity; TEA) が 36カ国の標本について GDP 成長率に影響を与えるかどうかを調査している」(p. 311)。そして、その結果について、次のように言う。「本論文の主要な主張は成長に対する起業家の活動の影響は発展の異なる段階にある国々によって異なっているということである」(p. 313)。具体的には、「TEA 率 (TEA rate)⁽³⁾ の GDP 成長に対する影響はあるが、それは単純な線形の効果ではない。我々は、TEA 率が相対的に貧困な諸国に対してはマイナスの効果を持っている一方で、相対的に富裕な諸国に対してはプラスの効果を持っていることを発見している」(p. 318)と述べている。

(3) 「新規企業を創立するか、あるいは、設立42ヶ月未満の事業の所有者もしくは経営者であるかに含まれる活発である成人人口 (16歳から64歳まで) のパーセンテージ」(Stel et al. 2005, p. 314)として定義される。

(2) 「起業家活動の国民的体系」

以上の2論文は、それぞれの方法で起業家活動と経済成長との関係性を追求しているのであるが、それらの実証的成果を尊重しながらも、その論理的構造がなお不十分であるとして、さらなる論理的構造の再構築とそれによる実証的研究として位置付けられる論文が、「起業家活動の国民的体系」(National systems of entrepreneurship; NSEs)と題するAcs et al. (2014)である。

Acs et al. (2014)がNSEsに関わる直接の先行研究とし、また批判の対象とした取り組んだ概念が「イノベーションの国民的体系 (National systems of Innovation; NSIs)」⁽⁴⁾である。そして、Acs et al. (2014)は、NSIsにおいては「体系 (systems) は創造されるのではない。むしろ構造 (structures) を発展させながら相続されている。そして、研究者の主要な仕事はこの構造を理解することである。だから、その体系は改善された成果を配分するように装備されることが可能であった」(p.477)と主張する。それゆえ、「構造が優勢となり、ともかく、諸変化は制度の相互作用 (institutional interactions)、知識の流出 (knowledge flows)、そして、能力の蓄積 (competence accumulation) を通して出現するのである」(p. 478)。したがって、「NSIsの問答には起業家はほとんど不在のままである」(p. 478)と結論するのである。

かかる批判の上で、Acs et al. (2014)は、「我々はNSEsという新たな概念を導入し、それらの特徴づける方法を提供する。NSEsは根本的には資源配分体系である。つまり、その体系は、各国固有の制度的諸特徴によって調整される活動と結果を伴いながら新規企業の創出を通じる個人レベルの好機追求 (opportunity pursuit) によって作動されるのである」(p. 476)。その際、「NSEsは、起業家的な活動を産み出し、その活動の質と結果を調整する、個人と制度的な背景との間の相互作用 (the interactions) を強調すべきである」(p. 479)ことが要請されている。それゆえ、NSEsの定義は次のようになるとされる。すなわち、「NSEsは、新規企業の創出と経営を通して諸資源の配分を作動する個人によって、起業家活動の態度・能力・大志の間の動的 (dynamic) で制度上に (institutionally) 埋め込まれた相互作用である」(p. 479)。

そして、このNSEsという概念の提案に合わせて、「NSEsを特徴づける新規の指標方法論 (a novel index methodology)」(p. 476)が導入されている。その方法の特徴は、①「NSEsの構成要素間の相互作用を許容する体系的方法 (system approach)」(p.476)であり、②体系の成果を押し下げる「隘路の諸要素を特定する隘路部分に対する代償」(Penalty for the Bottleneck feature) (p. 476)および③「国民の起業家活動の過程が所与の国の制度的枠組みに常に埋め込まれている背景 (contextualization)」(p. 476)を考慮することである。これらの3点を踏まえた指標が、GEDI (Global Entrepreneurship and Development Index)として計測 (measure) される。GEDIの計測に当たっては、そのデータの源泉、計算方法等の解説内容は詳細を究めるが、最終的には、柱と呼ばれる (called pillars) 要素から構成される全15要素指標 (a total of fifteen components) が提示される。すなわち、①「好機認識 (Opportunity perception)」、②「起業スキル (Startup skills)」、③「リスク受容 (Risk acceptance)」、④「ネットワーク (Networking)」、⑤「文化的支援 (Cultural support)」、⑥「好機起業 (Opportunity startup)」、⑦「ジェンダー (Gender)」、⑧「技術領域 (Technology sector)」、⑨「人的資源 (Quality of human resources)」、⑩

(4) NSIsの代表的な著作は、次の三つが挙げられている。すなわち、Nelson (1993)、Lundvall (1992)、Edquist (1997)である。

「競争 (Competition)」、⑪「製品イノベーション (Product innovation)」、⑫「工程イノベーション (Process innovation)」、⑬「高成長 (High growth)」、⑭「国際化 (Internationalization)」、⑮「リスク資本 (Risk capital)」である。これらの指標の詳細な解説の検討は省略するが、国ごとに統合され、それぞれの「隘路代償法 (the Penalty of Bottleneck method)」によって調整された結果、指標値 (index value) は0から100までの数値で算出され⁽⁵⁾、国際比較が行われるのである。21世紀初頭の10年間余の88カ国のデータに基づく“Table 4 GEDI2012 country ranking” (p. 487)によれば、次のような国別特徴が指摘されている。「GEDIによれば、米国が第1位に配列されている。それは標本となった国々の間で起業家活動に対する最も高い国民的起業家活動の可能性 (national entrepreneurial potential) を示唆している。米国に次いでオーストラリアが列せられている。また、スカンディナヴィア諸国が高い順位にある。すなわち、スウェーデン、デンマーク、フィンランド、アイスランド、ノルウェーがそれぞれトップ15に入っている。このリストの先頭に高所得国によって占められていることは記録するに値する。このことは、国民的起業家活動に対する制度の質の重要性を反映している。比較するために、無条件に起業率 (start-up rate) だけが検証されるならば、件のリストは低所得諸国によって超上層が占められるであろう」(pp. 486-487)。因みに、日本は88カ国中第33位であり、次のように指摘される。「日本のNSEの柱の値は不均衡な評価を示している。すなわち、起業スキルの極端な低水準 (0.13) から高成長柱の高い水準 (1.00) にまでに渡っている」(p. 488)。そして、このようなGEDIの国際的なランキング (ranking) において、そのランクを決定づける要素が吟味され、とりわけランクの上昇を妨げている要素、すなわち隘路を見つけ出し、その改善の努力が政策課題となるといふ含意が示唆されるのである。「たとえば、日本の場合、指標は起業スキルにおける隘路を示唆している。この観察は、隘路が存在していることを証明していないけれども、それにもかかわらず、その隘路が現実であるかを決定するために更なる探究を促すはずである。…。同様に、指標は好機認識 (opportunity perception) が日本では驚くべき低い水準にあるということを示唆している。」(p. 488) このように、日本の場合に即するならば、起業スキルおよび好機認識の改善が政策課題になるのである。

以上のAcs et al. (2014)によるNSEs概念の導入とその評価数値の算出 (measurement) による国際比較は、「起業家活動と経済成長」という課題の研究の現在における到達点であると考えられる。とはいえ、Acs et al. (2014)の成果については、その「6. 議論 (Discussion)」で結論についての多岐にわたる留保が詳細に述べられている。その要点は次による。すなわち、「DEDIの設計は広く受け入れられている指標方法に比較していくつかの重要な前進を提供している。」(p. 490)しかし、「重要な限界もまた存在する」(p. 491)として、データの入手可能性の問題、概念に対する理論的検討の不十分、柱 (pillars) の交互作用のたくさんの経路の詳細な説明の欠如、地域的多様性の無視、政策における隘路の慎重な取り扱いの必要性の6点を列挙しつつ、次のような結論を述べている。すなわち、「我々のここでの主要な寄与は、NSEsの成果が隘路制約 (bottleneck constraints) に支配されているかもしれないという可能性に照明を当てることであった。しかし、もっと概念的かつ実証的研究は、いかなる柱 (pillar) が、どの

(5) 「GEDI指標は3つの下位指標の単純算術平均として計算され、100倍され100点尺度 (a 100 point scale) を得る。100が理論的限界を代表するので、GEDI点は、起業家活動資源 (resources) の効率性の尺度として解釈されることも可能である。」(Acs et al., 2014, p. 486)

ような条件の下で、いかなるメカニズムを通して、現実の隘路（true bottleneck）として作動することがありうるのかを探求することが必要とされる」（p. 491）。

NSEs の概念そのものは、その提唱者たちによってその後も検討され言及された。Acs et al. (2016) は、NSEs の意義を再度確認するとともに、2014年11月ドイツのマンハイムで開催された「起業家活動とイノベーションの国民的体系」と題された研究集会への寄稿諸論文の要約を紹介している。

筆者は Acs et al. (2014)、Acs et al. (2016) 以降の NSEs の展開を期待したが、2019年末からのコロナ禍（新型コロナウイルス Covid-19の感染拡大によるパンデミック）の中小企業への打撃、また、コロナ禍と表裏一体であるグローバル化の一層の進展の中での起業家活動に対する研究の必要等々が急浮上したためと考えられるが、上の展開はほとんど進展していない。つまり、起業家活動との関わりで、コロナ禍の中での中小企業の存在を新たに考察した Liñán et al. (2020) や中小企業の国際化の経路に関する膨大な諸論考を文献計量学的・体系的に展望した Dabić et al. (2020)、また、グローバル化の中での状況を考察した OECD/European Commission (2021)、Haltiwanger (2022) 等々の諸成果が生まれ、それらはまた貴重であった。とはいえ、それらを含めた関連諸論稿の総括的検討については、本稿の課題とは一応別途に行われるべきであると考え、他日の課題とした。

2. 「起業家活動の国民的体系」の批判的検討と現代日本経済

(1) 「起業家活動の国民的体系」の批判的検討

上述した諸見解とその基盤にある諸研究は、日本の研究者にとっても検討すべき諸課題を提供している。そこで、先述したとおり「起業家活動と経済成長」を分析視角とする研究の到達点であると考え、NSEs について改めてその意義と教訓を汲み取り、日本における NSEs のあるべき展開を展望することにしよう。

Acs et al. (2014) および Acs et al. (2016) をはじめとする関連諸論稿における NSEs の概念とその数量的表現は、広範囲な研究成果の存在の上に達成されたものであり、その研究の周到性には敬意を表すべきである。とはいえ、それらの諸研究の成果には、問うべき諸点が存在することも指摘しておくべきである。すなわち、それらの研究においては、現代の産業研究に共通する実証的方法が駆使されているのであるが、理論的基礎あるいは理論的背景として新古典派経済学を核とする主流派経済学が基盤にあること言うまでもない。そのために、第1に、産業分類に理論的基礎が置かれていないのである。確かに、たとえばA産業とB産業との区別についての政策上や企業経営上の関心は旺盛ではあるが、その区別には特段の理論的基礎がない。だから、「重化学工業化」という概念を用いても、それは専ら所得基準や労働力基準の成長率や構成比率の変化それ自体のみに関心が置かれる。それゆえ、「重化学工業化」という産業構造の変化に含意される生産財生産部門の自立的発展の傾向のような理論的側面が無視されている。そのため産業間の成長率や構成比率の変化の問題性も結局は正確には把握できない。また、工業発展を超えた産業構造の変化としての「サービス化」や「ソフト化」等についても、生産的部門に対する非生産的部門の拡大に対する問題意識を欠いているから、その拡大に対する意義も必要十分な理解が進展しないのである。したがって、それらの研究は、後述するように、分析の成果が経済に

における「資源配分」の問題となり、すべては「資源」の「流動化」の課題に収斂されることになる。

もとより、産業構造の変化の諸側面への関心や問題意識の持ち方は多様でありうるが、上の諸研究では産業・企業が基盤となっている経済的・社会的諸問題の醸成や原因に対して真実の究明という点では不十分であろうというのが筆者の立場である。

ところで、筆者は、上述してきた諸研究の中で、とりわけNSEsにおけるNational systems (NSs)の部分に特別の関心を持っている。そもそも、NSsという認識や用語がそれ自体として主流派経済学の中でどのように理解され、また、それに関してどのような合意が成立するのかわか等々の詳細については、現時点では不明である。筆者はこのNSsに関する課題について、一応次のように理解している。すなわち、今日の世界経済のグローバル化の中で、各国経済の構造や動態の共通化、同一化の側面に主たる注意が向けられており、「国民経済」のような国民的概念の採用が無意味であるがごとき認識が流通し、普及している。しかしながら、そのような状況の中でむしろ現代資本主義経済の理論的・現実的認識として“NSs”が抽出され、不十分なから概念化が試みられたことは意義あることであると考えられる。なぜなら、いわゆるグローバル化の過程においては、むしろ各国経済間の相互関係は、一方で協調と対立の潜在化と顕在化を繰り返しながら、他方で各国経済の個性化をも進行させているからである。そしてまた、軍事的・政治的・社会的「ナショナリズム」との並行的台頭も顕著であり、それとの関係も改めて解明されなければならないからである。

また、NSEsの提起は、“s”の部分に注意すれば、その概念上の一体性は必ずしも強固ではなく、多数のsystemの併存・並列の強調に過ぎないとも考えられる。「起業家活動の国民的体系」の提唱者たちにとって、「国民的体系」は、文字通り、“National”な領域における複数の“systems”の客観的存在そのものであり、それらの総体が、“A National system”という意味でもなく、ましてや“The National system”と定式化されているものでもないのである。しかも、最終的な研究目標として各国のNSEsの統合された数値的ランキングが最大成果となっており、各国はそのランキングからNSEsの数量的・政策的含意を引き出し、ランキング上位移動のための障害となっている“true bottleneck”を確定し、それに対して政策的に取り組むことが要請されているという論理構造になっているのである。

以上のように、NSEsの意義は大きいものと考えられるが、上述したようにその概念性の構成上の論理性が不十分であり、また、国際比較上のデータについての実証性にも課題を残している。言い換えれば、概念構成に向けての主たる目標が、各国民経済の得点上のランキングに収斂されることに疑問が残るのである。確かに、何らかの指標をもとにした各国経済のランキングは、個別国民経済の評価の動向を示すものとして、すなわち、各国民経済の多様な比較方法の中の一方法として意味があるであろう。しかしながら、NSEs概念そのものの一体性が数値のみに統合されることについては、提起者たち自身も、留意点として概念の理論的検討が、その内容は明確にされていないものの、不十分であると考えているのである。要するに、NSEsは国民経済における諸systemの指標上の網羅性は優れているものの、その仕組みあるいはその構造的な本格的検討がなお欠落していると思われる。しかしそうであるからといって、NSEs概念において理論的・構造的視点がまったく無いのではもちろんない。すなわち、Acs et al. (2014)は各国民経済のNSEsの分析結果を新古典派的経済学もしくは「ミクロ経済学」的な意味での「資源配

分」の問題として位置付けているのである。彼らは、「NSE のパースペクティブにおいては、起業家活動の基本的観点は、起業家の企業の単なる数ではないのであって、それは、国々において生産上の資源配分を主導するということである。国家レベルあるいは個人レベルにおいて、このダイナミックな資源配分が全要素生産性を牽引し、そして、それがゆえに、経済成長を牽引する」(p. 479) と主張するのである。また、起業家の過程の中心は「好機」の純粋な存在ではなく、起業家がいかに諸資源を獲得し、それらを「好機」の追求に動員するかと考えているのである。そうであるからこそ、繰り返すことになるが、NSEs は「新規企業の創出と経営を通して資源の配分を主導する諸個人による起業家的態度、活動、大志の間のダイナミックな、制度的に埋め込まれた相互作用」(Acs et al., 2014, p. 479) と定義されるのである。

さらに、NSEs については、Stel et al. (2005) が主張したような起業家活動の経済成長への効果に関する経済発展の段階性にもっと注目してよいのでないかということである。なぜなら、現代資本主義における各国民経済の段階性はますます顕著になり、それら相互の関係の複雑性がますます増大しているからである。つまり、経済のグローバル化においてはその時間的意味においても多様性が顕著になっているというべきなのである。

以上の検討からすれば、経済学研究の立場からは、個別の国民経済についての「起業家活動と経済成長」という問題意識から NSEs という分析視角を採用する場合、当該の概念が「新規企業の創出と経営」および「諸個人による起業家的態度、活動、大志の間のダイナミックな、制度的に埋め込まれた相互作用」が現実として出現する舞台である現代経済の歴史的位置を見極めることが重要であり、必要となる。そのための方法の概略は、以下のようになろう。起業家活動の中核にある起業＝「新規企業の創出と経営」の出現を、経済理論的には新規企業の群的出現＝新部門の登場として捉えることが肝要となるであろう。その理由を若干言及すれば、起業＝「新規企業の創出と経営」が一般的に各部門を横断して斉一的に出現するというような過程を想定することは現実的に可能ではない。典型的には、部門間の間隙においてあるいはある特定部門における高度に製品差別化された商品の生産・供給を基礎に、特定の個人やグループの起業の出現があり、しかも、それらに対するさまざまな個人やグループが連続的に出現し、あるいは追随することによって、新部門の形成・登場が可能となる。そして、そのような事態がさらに、新製品の供給を通じて関連他部門における起業の出現を波及・浸透させるのである。したがって、新部門における起業を通じた、関連他部門の起業を刺激し、その出現を促進するということが肝要であり、それゆえ、起業の経済成長への影響・効果もそのような過程を辿って実現するのである。筆者は、方法論的には、その過程の経済学的考察のためには、次のような理論的考察の段階が必要であると考えている。まず、①資本主義の競争段階の経済理論としての基礎的考察、②その現代資本主義（その基盤である独占資本主義あるいは寡占経済）における発展的考察、および、③現代の各国経済の個別性・連携関係の下での国際比較・関係的展開での考察である。

その上で、分析対象である当該国民経済における「起業家活動の国民的体系」の構造的特質を剔抉し、その際、起業家活動＝新部門形成の経済成長への貢献を分析することが研究の辿るべき方向であると考え。したがって、現代日本経済を分析対象とするならば、既述の「起業家活動の国民的体系」の日本における具体像＝モデルを抽出し、構築することが必要である。

なお、付記するならば、今日の日本経済を前提に「起業家活動」に関する多くの研究が、従来から上記の①と③を専ら採用し、②を欠いており、方法上に欠落があり、適切ではないと考え

る。近年の「実証研究」の奨励・称揚⁽⁶⁾も研究方法上では同様の傾向がある。さらに、近年のマルクス研究における「晩期マルクス」「後期マルクス」あるいはMEGA版『資本論』に注目し、それらに基づくとされる見解によって、上記①への研究上の集中のますますの強調についても疑問を禁じ得ない。たとえば、宮田（2023）は「マルクスの経済理論にもとづき、現代資本主義分析に接近する」（p. 261）とする課題において、「利潤原理批判という観点からこの問題を扱う」（p. 261）、なぜなら「今日のもろもろの問題の根源は利潤原理にあるからである」（p. 261）。そして、「とりわけ日本では「失われた30年」といわれる「長期停滞」のなかでこれらは際立っている」（p. 261）と強調する。それゆえ、「こうした事態は、「資本主義」が「質的変化」を遂げたとか、「新しい段階・形態」にいたったから生じたというわけではなく、むしろ資本主義の質的同一性が堅持されていることの帰結である」（p. 269）と結論するのである。「利潤原理批判」という原理の具体化の排除、「資本主義の質的同一性の堅持」の過剰な採用における分析は、現代資本主義分析・現代日本経済分析における理論的研究のみでなく、運動上においても致命的誤りをもたらすことを懸念する。

（2）現代日本経済における「起業家活動の国民的体系」

上述してきた「起業家活動の国民的体系」の批判的検討を踏まえて、現代日本経済において具体化するならば、いかなる「起業家活動の国民的体系」のモデルを抽出できるであろうか。そのためには、現代日本経済分析の方法の探索を前提に、そのモデルにおいて、①起業家活動が顕著に確認できること、しかも、②起業家活動が諸個人の単に偶然的な経済的活動の結果でなく、体系的な基盤・背景にしたものであると確認できることが条件として挙げられなければならない。前稿（大林2023）で強調したように、起業家活動の多様性を尊重すれば、一般に強調されている事実認識とは異なり、現代日本の起業家活動は不活発であるというわけで決してなく、その多様性と活発性は存続してきたのである。しかしながら、そこでの多様性の認識の希薄、政策対象の偏重、同活動の担い手らの起業家としての大企業追随性向等々の存在によって起業家活動の成果は十分なものではないままの状態に至っているものであり、それがために、起業家活動の研究においても、起業家活動の不活発の強調と現時点のみでの原因・背景の究明が専ら中心となる結果が生じている。したがって、いまそうした結果に囚われることなく、上記の①、②の条件を満たす「国民的体系」を求めるとするならば、戦後日本経済過程における「高度成長期」の産業・企業構造を指摘することができるかと筆者は考える。以下ではそれを「高度成長期産業・企業構造」⁽⁷⁾

（6）たとえば、大塚啓二郎他（2023）「経済セミナー」（日本評論社刊）を参照されたい。もとより、「実証研究」の論点は多数に及ぶ。

（7）筆者は同概念を従来の複数の論稿において主に「戦後中小企業構造」と表現してきた。戦後日本の中小企業行政上の用語である「中小企業構造」を借用し、その頭に「戦後」を冠せたのである。しかし、それでは、企業構成の問題も、産業構成のそれも表現されていなかった。それゆえ、本稿では改めて“高度成長期産業・企業構造”と表現することにした。ただし、そのような命名でもそれ自体としては、高度成長期としての規定を与えているものなお無概念的であるが、産業構成と企業構成とが統合した構造である面に焦点を置いているのである。すなわち、その構造は、後述するように、諸制度（system）が統合され、一つの体系として成立してからであり、また、構造と表現したのは、企業における生産関係と生産力の諸矛盾の総体の把握という研究史における伝統的意味を持たせたかったからである。

と呼ぶことにしよう。

ここでは、この「高度成長期産業・企業構造」について、その骨格だけを述べておきたい。その構造は、各産業における大企業および中小企業を含む企業間の関係において長期継続的な取引関係を基盤とする諸制度（systems）が、具体的には、「問屋制」「下請制」「流通系列化」等として成立し、また、それら諸制度が各地の地域経済において企業集合である「企業城下町」「商店街」「地場産業」等の内部で複雑に構成されていた。そしてそれらの諸制度は種々の金融機関によって維持されていた。さらに、以上の諸制度の機能は、産業政策・中小企業政策によって「指導」されていた。そして、それらの諸制度においては、多くの場合大企業の中小企業に対する構造的優位性（優越的優位の濫用等）が長期継続的な取引関係において確立しており、一体性が保持されていたのである。しかも、「高度成長期産業・企業構造」は、大企業の構造的優位性、産業政策・起業政策の指導性のゆえに、構造としての一体性が繰り返し強化されていた。それがゆえに、社会構造・政治構造の多様かつ多数の細部をも規定していた。

かかる構造は高度成長期の初期段階において基本的に成立し、その後高度成長期の終焉に至るまで、構造総体としても、それぞれの個々の制度としても、変化を伴いながら発展を続け、それらの拡大・その組織性の緻密化・高度化を遂げていったのである。しかしながら、このような構造の形成・成立においては、歴史的な経緯⁽⁸⁾を持ち、それがゆえに、高度成長期におけるそれらの展開も、その後の変化の継続も、1990年代における総体としての劇的な「解体」に直面することになるのである。同時に、その後の30年間の長期停滞と産業構造の変化の過程において各制度の「継続」や「再現」が存続するとともに、総体の構造的特質の核である大企業の優位性とそれに基づく政策が保持され、冒頭に述べた日本経済の今日の状況を生んでいるのである。

以上から、「高度成長期産業・企業構造」のこのような分析視角こそ、現代日本経済の「起業家活動と経済成長」の解明の根幹を成すものであると考えるのである。今後、筆者はその分析視角を生かして「高度成長期産業・起業」の分析に進む予定である。

おわりに—課題としての「高度成長期産業・企業構造」—

最後に、上述の「高度成長期産業・企業構造」についての研究上の意義および展望を述べておきたい。日本経済における「高度成長期産業・企業構造」による経済成長の実現という国民的経験は、筆者の現時点の見解では、今日その構造が基本的には「解体」し、実態的には部分的に「存続」あるいは「再現」しているという現実の存在にもかかわらず、それは冒頭で述べたような産業政策・中小企業政策の推進の障害、いわば「国民的呪縛」となっていると言わなければならない。また、日本の大企業自体も、独占的立場に立ってさえ持ちうるはずの、政府等の政策に依存することなく自らリスクを取って新事業を開拓する行動を取ることをできないでおり⁽⁹⁾、あるいはまた、新技術開発を巡っては専ら中小企業・ベンチャー企業によって開発された新技術を

(8) 筆者は大林（1995a, b）によって一応の分析をしているが、「高度成長期産業・企業構造」の分析において改めて彫琢を加えなければならない。

(9) 日本の大企業のかかる行動に関する多くの例証を取り上げることは困難ではないが、財務省「法人企業統計調査」における大企業群における企業財務上の結果としての「内部留保」の異常な積み上がりを観察すれば、疑問の余地はないであろう。

M&A等を通じて獲得するという傾向が強化されており、中小企業・ベンチャー企業の自主的・自律的行動を誘導し、奨励する環境はむしろ弱体化している。このような状況の結果、冒頭で述べた日本経済の30年来の経済停滞の打破ができない状態が存続していると考えなければならないのである。

日本経済の長期停滞の克服は、以上の問題意識からすれば、「高度成長期産業・企業構造」の「解体」と「存続」の根本的克服による新たな経済成長の実現に他ならない。しかも同時に、現代資本主義の一環たる日本経済においては、もはや単純に量的指標としての経済成長を目指すことだけでは日本経済の諸問題の解決が可能になるわけではないのである。今日にあっては、経済成長それ自体が問われているからであり、それは、一口に、一方では地球規模の自然環境の絶対的制約であり、他方では、現代資本主義的経済成長における本来的な諸格差の展開が不可避・必然であるからである。言い換えれば、我々に問われている現代日本経済の長期停滞の克服の具体的展望においては、現代日本の国民の行動も、政策方向も、起業家活動の多様な形態の追求を強めるという現実自体は、それらの成果の如何に関わらず進行するであろう。しかしながら、そうした状況の正確な把握は、何よりも「高度成長期産業・企業構造」の「解体」と「継続」の解明が決定的条件となるということである。

●参考文献・資料

(日本語訳を含む外国語文献)

- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43, 476-494.
- Acs, Z. J. and David B. Audretsch and Erik E. Lehmann and Georg Licht (2016). National systems of entrepreneurship, *Small Business Economics*, 46:527-535.
- Dabić, Marina & Jane Maley & Leo-Paul Dana & Ivan Novak & Massimiliano M. Pellegrini & Andrea Caputo (2020). Pathways of SME internationalization: a bibliometric and systematic review *Small Business Economics*, 55: 705-725.
- Edquist, C. (1997). Systems of innovation approaches—Their emergence and characteristics. In C. Edquist (Ed.), *Systems of innovation: Technologies, institutions, and organizations* (pp. 1-35). London: Routledge.
- Haltiwanger, J., (2022). “Entrepreneurship in the twenty-first century”, *Small Business Economics*, 58: 27-40
- Liñán, Francisco and Justin Paul and Alain Fayolle (2020). SMEs and entrepreneurship in the era of globalization: advances and theoretical approaches, *Small Business Economics*, 55: 695-703.
- Lundvall, B. -A. (Ed.). (1992). *National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning*. London: Anthem Press.
- Nelson, R. R. (1993). *National systems of innovation: A comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- OECD/European Commission (2021). “The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment”, OECD Publishing (<https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>.)
- Stel, Andre van, Martin Carre, and Roy Thurik (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24, 311-321.
- Wennekers, Sander and Roy Thurik (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.

(日本語文献)

- 大塚啓二郎・黒崎卓・澤田康幸・園部哲史(2023)『次世代の実証経済学』日本評論社
- 大林弘道(1995a)「戦後復興期における中小企業の再編 [1] ——戦後再編の前提=敗戦からドッジ・ラインまで」『商経論叢』30(3)、1-70
- 大林弘道(1995b)「戦後復興期における中小企業の再編」(日本中小企業学会編『経済システムの転換と中小企業(日本中小企業学会論集14)』同友館に所収)
- 大林弘道(2023)「起業家活動・ポートフォリオ・貧困」『経済貿易研究』49、183-208
- 宮田惟史(2023)『マルクスの経済理論—MEGA版『資本論』の可能性』岩波書店

(資料)

- 閣議決定(2023/06/16)『経済財政運営と改革の基本方針2023 加速する新しい資本主義～未来への投資の拡大と構造的賃上げの実現～』
- 中小企業庁(2023a)『中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書 中小企業の飛躍的成長に向けた政策の方向性—「100億企業」への成長に向けて—』2023年6月22日
- 中小企業庁(2023b)『中小企業のイノベーションの在り方に関する有識者検討会 中間取りまとめ報告書』2023年6月22日