

西日本インカレ（合同研究会）2017 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名（フリガナ）	学部名（フリガナ）	所属ゼミナール名（フリガナ）
フリガナ) オオサカシリツダイガク	フリガナ) ショウガクブ	フリガナ) ヤマダジンイチロウゼミ
大阪市立大学	商学部	山田仁一郎ゼミ

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数 （代表者含む）	パワーポイント内の 動画使用（有・無）
フリガナ) ボウケンジギョウトウチガミ	フリガナ) タチバナ タツキ	2	無
冒険事業統治組	橋 樹		

※プレゼンツールを使用する場合は記入してください。記入がないプレゼンツールは大会当日使用できません。

使用するプレゼンツール（具体的に使用するツールを明記してください）

- ・PC(mac book)
- ・Powerpoint
- ・マイク

研究テーマ（発表タイトル）

連続起業家で日本を救え！
～かわいい子には旅をさせよ～

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要（目的・狙いなど）

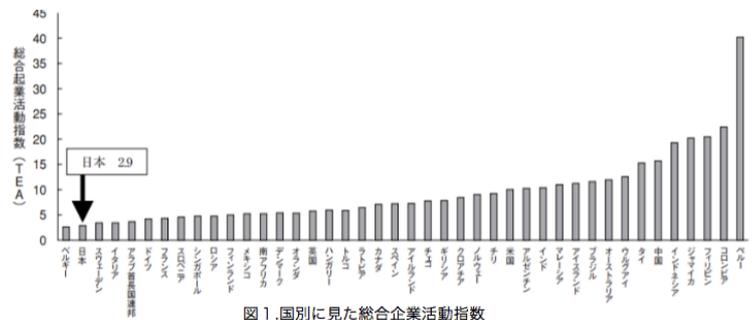
アントレプレナーシップが低迷している日本では現在、連続起業家が注目されている。その増加のためには、創業者の割り切った手離れが重要だと言われている。しかし、創業者が自身の会社を手放すことは容易ではない。創業者は企業との付き合いが長くなると、企業を「自分のもの」であるという感覚に基づく当事者意識(心理的オーナーシップ)が大きくなり、それが手離れの抵抗感を生み出すからだ。本稿では、創業者がどのようにその手離れの抵抗感を乗り越えるのかを明らかにする。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

【日本における企業家活動(アントレプレナーシップ)】

近年グローバル化による国際競争の激化、先進諸国から発展途上国への産業のシフトなど大きな変化が生まれている。これらの大きな変化により、先進国においては生き残りのためにイノベーションにより、経済を発展をさせていかざるを得ない状況になっている。このように社会が変化していく中では、イノベーションを生み出す起業家、つまりアントレプレナーが必要だ。

しかし、現状を見てみると、日本では近年開業率や開業数の低下などにおいて、アントレプレナーシップの低迷が懸念されている。Global Entrepreneurship Monitor が発表した 2006 年度報告書によると、アリーステージで企業活動に関わった人の人口比率は、**日本はベルギーに次いで最も低い国の 1 つ**であることが示されている(図 1 参照)。そして、起業家活動率が低い国では、政策的にいかにか効率的に起業家活動を促進させるのかが重要視されている。日本政府はアベノミクスの 3 本目の矢「日本再興戦略」(日本経済再生本部 2013)を掲げ、新事業創出を大きな柱とし、国内に眠る技術、アイデア、資金、人材等を最大限に活用し、ベンチャーや新事業を生み出すことを目指している。そこで政策目標の**鍵の 1 つを握るのが、「連続起業家」**だ。連続起業家は、素人の起業家に比べ、起業成功率が高いことや、クラスター形成に有効であることが明らかにされている。



は取締役だった女性役員に社長交代し、2017年に2社目の株式会社Bankを創業する。

【発見事項】

①創業者の動機の変化、②役割のギャップの認識、③権力行使範囲の拡大によって心理的オーナーシップによる手離れの抵抗感を乗り越えた。

【モデル①：創業者の手離れ『失敗モデル』】

光本氏は、会社との付き合いが長くなるについて、心理的オーナーシップが増大し、会社への愛着を強く持つようになっていた。

愛着が強くなると、創業者はたとえ会社と自身の役割のギャップを認識していたとしても、容易に手離れを果たすことはできない。それは、もし手離れを行った場合心理的な不安がつきまとうからだ。心理的な不安には、創業者が作ってきたこだわりの喪失への不安、これまで愛着がある会社への支配力の喪失への不安、居場所の喪失への不安などが見られた。

このような原因が結果的に、抵抗感を生み出し、手離れを阻害していた。

図3.創業者の手離れ『失敗モデル』

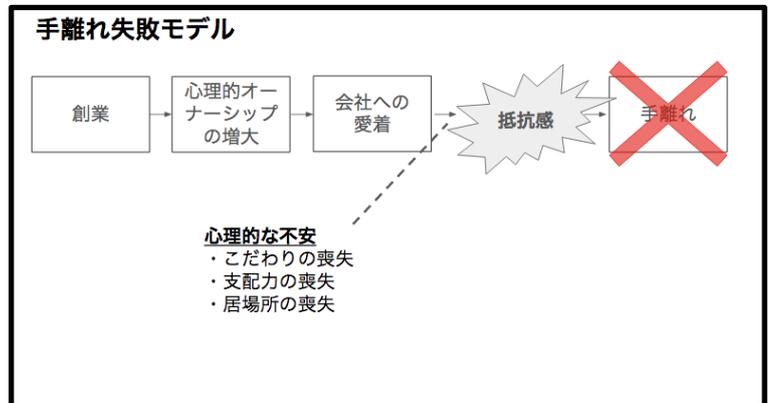


図4.創業者の手離れ『成功モデル』

【モデル②：創業者の手離れ『成功モデル』】

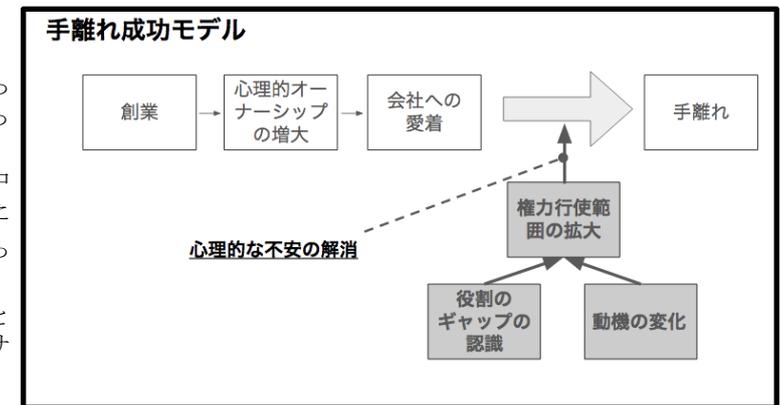
光本氏は、動機の変化、役割のギャップの認識をきっかけに、会社への権力行使範囲を拡大することによって、心理的な不安を解消していた。

光本氏は、先輩経営者とともに事業を拡大していく中で、その先輩の影響により「新しいチャレンジを始めた」という想いが強くなる。ここで、**動機の変化**が見られる。

また、光本氏の強みは「0から1をつくること」だと認識しており、ブラケット社は既に STORES.jp というサービスが大きくなっており「1を10にするフェーズ」にあつたため、**役割のギャップを認識**していた。

これらの、①動機の変化、②役割のギャップの認識をきっかけに、光本氏は親会社から会社の株式を買い戻し（MBO）たり、信頼関係の強い取締役社長交代をし、自身は代表取締役会長になったりと、**会社と自分との距離を離す行動とともに、自分が会社に対して権力を行使できるような環境づくり**をしていた。

結果的に、①動機の変化、②役割のギャップの認識、③権力行使範囲の拡大が、こだわりの喪失・支配力の喪失・居場所の喪失などの心理的な不安を解消し、手離れを果たす大きな要因になっている。



5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

本研究では、連続起業家である光本勇介氏を対象に事例分析を行った。

【調査対象】

光本勇介氏

【研究方法】

書籍や記事などの公表データによって、データを収集し、内容分析を行った。**企業家の出口という動的な過程と、既存の理論で説明されていないことを当事者の視点で明らかにするため**、分析にはグラウンデッド・セオリー・アプローチ (Glaser, Strauss, 1967) を用いた。以下に具体的な分析手順を示す。

- ①収集データを集め、テキスト化する。
- ②テキスト化したデータを吟味したのち、内容ごとに区切り、切片を作成する。
- ③作成された切片ごとに主要な内容によるラベリングを行う。
- ④類似するラベルに関してカテゴリーを構築し、共通のテーマを特定する。
- ⑤テーマ内でカテゴリー間の因果関係から因果マップを作成する。

なお、本論文のテーマとして重要でない、関連が見られない内容については取り扱わなかった。

6. 結果や今後の取り組み

【結論】

① 創業者の動機の変化、② 役割のギャップの認識、③ 権力行使範囲の拡大によって心理的オーナーシップによる手離れの抵抗感
を乗り越えた。

【考察】

(1) 心理的オーナーシップがかえって手離れに寄与する可能性

創業者の手離れ問題に関する研究では、創業者と会社の関係の説明が、親子関係の比喩を用いて行われることがある。大事に育ててきた子供に対する愛情・愛着が高まるあまり、手放したくなくなり、結果、愛情が手離れを阻害してしまうという風だ。しかし、今回の事例を見てみると、必ずしも愛情が手離れを阻害するのではない気がしてくる。光本氏は、ブラケットを創業してから、資金難に喘ぎながらもブラケットの成長を考え、奮闘していた。その結果、成長まで時間がかかってしまったが、心理的オーナーシップ、親子関係で言うところの愛情・愛着、が高まるに至った。そして、先輩経営者である前澤氏との出会いがきっかけとなり、新たなことを始めたいという「動機の変化」、および、STORES.jp 一本で進める方がブラケットのためになる、という「会社に必要な経営者の能力と自身のギャップの認識」に至った。では、仮に光本氏がブラケットに対する愛情・愛着が薄かったらどうなっていたらだろうか。ブラケットを手放すのではなく、ブラケットにとどまり、自分のやりたいこと、つまり新たな事業を始めることもできたはずである。しかし、光本氏は、新たに会社を立ち上げるという選択をした。この背景には愛情・愛着があったのではなかろうか。愛情が強まると子を放したくない、手元に置いて置きたいという「利己的」考えではなく、何が子供にとって本当に大切なのだろうかという「利”子”的」考えになることは想像に難くないであろう。今回の事例でも同じことが起きたのではないだろうか。光本氏は”子”である会社に対する愛情が強まり、何が会社にとって本当にいいことなのだろうかという考えに至り、会社で新たなことを始めるよりも、会社は後継者に任せ、自分は他所で新たなことを始めるという決断に至ったのではないだろうか。

ある一定の条件下、つまり①新たな動機の見出し、及び②会社に必要な経営者の能力と自身のギャップが存在する条件下では、**心理的オーナーシップ、つまり愛情が強い方が、手離れの促進につながるのではないだろうか**。

(2) シリアル・アントレプレナーではなく、ポートフォリオ・アントレプレナーへの期待

本研究では、先行研究に基づき、手離れが連続起業家の増加に効果的である、という視点をもとに、事例分析を行った。しかし、今回の事例は、完全なる手離れをせず、株式を所有したまま、権限を委譲する形で会社を去り、新たな会社を立ち上げるという、ポートフォリオ・アントレプレナーに近いものであった。このことから、**手離れの度合いと起業家の出口の関係**について調査をすることが、アントレプレナーシップ向上を目指す日本にとって有意義なものになるのではないだろうか。

【含意】

・政策的含意

政策的な面から日本のアントレプレナーシップを向上させるためには、資金繰りに苦勞して、心理的オーナーシップが高まっている創業経営者に対して、ポートフォリオに移行するような動機付けをあたえる制度が有効なのではないかと考える。今回の事例では光本氏は先輩経営者である前澤氏に会い、刺激を受けたことにより、新たな動機を発見するに至った。これより、具体的な施策としては、先輩経営者と接点を持てるような機会の設定をあげることができる。

・理論的含意

既存研究では、創業者がどのように心理的オーナーシップによる手離れの抵抗感乗り越えるのかが明らかにされていなかったが、その促進要因を挙げ、新たな理論を提示した。

【限界】

本研究の限界として、以下3点を挙げることができる。

- ・連続起業家に絞ったために、1回目の起業をする素人起業家が抱える問題に対しての貢献はほとんどできなかった。
- ・シリアル・アントレプレナー1人に着目して、特定の条件下では心理的オーナーシップの高まりが手離れを促進するという命題を打ち立てたが、今後はそれを定量的に実証分析する必要がある。
- ・産業により、手離れに影響を与える要素が変わるかもしれないが、今回の研究結果は、情報・通信産業のみにしぼられたものになっている。

これらの点を考慮した上での事例研究も必要だ。

7. 参考文献

- ・高橋徳行(2007)「わが国の起業活動の特徴-グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査より-」国民生活金融公庫調査季報第83号
- ・田路則子(2009)「シリコンバレーのシリアル・アントレプレナー-半導体スタートアップのレポート-」赤門マネジメント・レビュー8巻8号
- ・福嶋路(2013)「ハイテク・クラスターの形成とローカル・イニシアティブ-テキサス州オースティンの奇跡はなぜ起こったのか」東北大学出版社
- ・山田仁一郎(2014)「企業家研究者の心理的オーナーシップ-大学発ベンチャーにおける2つの出口」組織科学, Vol.47, No.3, pp.12-28

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業の方々に事前にお渡しいたします。

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。また、翌年3月に公開予定の「大会結果 Web ページ」に掲載されます。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1～7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。

※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更（チームの人数・交代など）は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HP などに発表されていない）ものに限ります。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、著作権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティング社は一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。

※プレゼンツールを使用する場合は、必ず使用するツール名をご記入ください。企画シートにご記入が無い場合は、発表当日の使用はできません。あらかじめご了承ください。

↑ここまでを 4 ページ以内に収めて、提出してください↑