

DISCUSSION PAPER SERIES

2015-02

学習革命への挑戦
—学生起業という選択肢—

佐藤 壮夫・若林 隆久

September 29, 2015

Discussion Papers can be downloaded:

<http://www1.tcue.ac.jp/home1/c-gakkai/dp/dp15-02>

学習革命への挑戦¹

—学生起業という選択肢—

佐藤 壮夫²

若林 隆久³

1. はじめに

国家経済・地域経済の活性化、雇用や新産業の創出、国際競争力への貢献など、起業や創業に対する期待は大きい（中小企業庁 編, 2011, 2013, 2014; 長谷川, 2010; 樋口・村上・鈴木・国民生活金融公庫総合研究所 編著, 2007; 日本政策金融公庫総合研究所 編, 2012, 植田・桑原・本田・義永・関・田中・林, 2014）。近年では、これらの経済的な側面のみならず、地域づくりの担い手（松田, 2014, 第5章）や多様な働き方・生き方の創出（中小企業庁 編, 2011, p. 196）といった貢献も期待されている。特に、社会的な課題の解決にビジネスを通じて取り組む社会的起業（social entrepreneurship）や社会起業家（social entrepreneur）に注目が集まっている（OECD 編, 2010; 斎藤, 2004; 鈴木 編, 2014; 谷本 編著, 2006; 山本 編著, 2014）。2013年6月14日に閣議決定された日本再興戦略⁴の中でも、ベンチャーや新事業創出の重要性が取り上げられ、開業率（および廃業率）⁵を米国・英国レベルの10%台にするという目標⁶が掲げられている⁷。

¹ 本稿の一部は、第2回「組織におけるキャリアとワークスタイル」研究会（2015年5月11日）の内容に基づいている。

² 株式会社スタディ・レボリューション 取締役副社長

³ 高崎経済大学 地域政策学部 講師

⁴ 日本再興戦略については首相官邸の該当ウェブページを参照のこと（「アベノミクス成長戦略で、明るい日本に！《詳細版》」、http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013.html、2015年9月29日閲覧）。日本再興戦略は、「大胆な金融政策」、「機動的な財政政策」、「民間投資を喚起する成長戦略」というアベノミクスの「3本の矢」のうち、3本目の矢である成長戦略として位置づけられる。

⁵ 開業率・廃業率を算出する方法には様々な方法が考えられる（中小企業庁 編, 2011, 第3部第1章）。例えば、中小企業庁 編（2014, p. 712）によれば、総務省の「事業所・企業統計調査」に基づく開業率とは、ある特定の期間において、「①新規に開設された事業所（又は企業）を年平均にならした数」の「②期首において既に存在していた事業所（又は企業）」に対する割合であり、①/②で求めると定義されている。対象の性質上、開業率を正確に把握することは難しく、過小評価や過大評価の可能性が指摘されている（松田, 2015, pp. 207-209; 植田 他, 2014, pp. 259-260）。

⁶ 開業率10%という目標は、日本再興戦略で初めて登場したわけではない。例えば、2007年1月25日に閣議決定された「日本経済の進路と戦略：新たな『創造と成長』への道筋」の中でも取り上げられている。また、起業や創業の促進については、「新成長戦略：『元氣な日本』復活のシナリオ」（2010年6月18日閣議決定）や「構造改革と経済財政の中期展望」（2002年1月25

起業の直接的な担い手となる起業家がひとつの重要な論点であることはいままでもない。どのような人が起業家となるのか、成功する起業家はどのような特徴を持っているのかには大きな関心がある。企業やベンチャーに関するテキストでも取り上げられるトピックであり（長谷川, 2010, 第5章; 松田, 2014, 第1章; 植田 他, 2014, 第13章・第14章）、起業家の実態や成功要因に関しては様々な調査・分析が行われている（中小企業庁 編, 2011, 2013, 2014; 樋口 他 編著 2007; 日本政策金融公庫総合研究所 編, 2012, 2015 ; Singer, Amorós, & Moska, 2015）⁸。一般における起業家への関心も高く、華々しい成功を収めた起業家に関する一般向けの著書も多数出版されている（例えば、藤田, 2005; 松田, 2002; 南場, 2013）。

起業家は、起業の準備をし、実際に起業をし、その後の経営を行っていく、というプロセスで様々な課題に直面する。例えば、松田（2014）ではシード期、スタートアップ期、急成長期、安定成長期、長谷川（2010）では事業構想段階、スタートアップ段階、成長段階、中小企業庁 編（2013）では萌芽期、成長初期、安定・拡大期、などのステージごとに経営上の課題や解決策について述べている。中小企業庁 編（2014, 第3部第2章）では、起業に至るまでを、①潜在的起業希望者、②初期起業準備者、③起業準備者、④起業家、という四つのステージに分けて、各ステージの特徴や課題について記述している⁹。起業家は起業のプロセスを進めていく上で、直面するステージに応じた様々な課題を乗り越えなければならない。また、起業を促すためには、起業家がこれらの課題を乗り越えるための手助けをする必要があるといえる。

そこで、本稿では、起業家が直面する課題とその解決策について検討するために、株式会社スタディ・レボリューション（以下、スタディ・レボリューション）の共同創業者の一人である佐藤壮夫氏の事例を取り上げる。その上で、起業家が初期に直面する「起業すべきかどうか」や「いつ起業するか」という課題に関連して、起業のリスクに対処するための手段としての学生起業に着目して含意を得る。

日閣議決定）などでも度々触れられている。

⁷ 開業率および廃業率については、日本再興戦略の3つのアクションプラン（日本産業再興プラン、戦略市場創造プラン、国際展開戦略）のうちのひとつである日本産業再興プランの中で取り上げられている（http://www.kantei.go.jp/jp/headline/seicho_senryaku2013_plan1.html、2015年9月29日閲覧）。

⁸ 日本政策金融公庫総合研究所 編（2012）では、様々な起業家要因が存続廃業状況（非自発的廃業か自発的廃業か存続か）および開業後の業績（月商増加率と黒字確率）に与える影響を推計している。

⁹ ここで、①潜在的起業希望者とは、起業を将来の選択肢の一つとして認識しているが、現時点では何ら準備をしていない者、②初期起業準備者とは、起業したいとは考えており、他者への相談や情報収集を行ってはいるものの、事業計画の策定等、具体的な準備を行っていない者、③起業準備者とは、起業に向けて具体的な準備をしている者、④起業家とは、起業を実現した者、を指す（中小企業庁 編, 2014, p.190）。2012年の就業構造基本調査によれば、初期起業準備者と起業準備者はともに約42万人（あわせて約84万人が起業希望者）、起業家は約22万人である（中小企業庁 編, 2014, p.182, 第3-2-1図）。

2. 事例

2.1. 企業概要

株式会社スタディ・レボリューション¹⁰は2008年6月10日に設立された会社である。資本金は100万円で、従業員数は約20名（アルバイトやパート含む）である。事業内容としては、学習塾事業と学校教育支援を行っている。学習塾事業では、様々な形態で5教室の学習塾の運営を行っている。学校教育支援では、小学校の放課後授業、幼稚園・保育園の正課授業、専門学校の正課授業などを担当している。

2.2. 起業に至るまで

2.2.1. バックグラウンド

佐藤壮夫氏は愛知県名古屋市の出身である。会社員の父親と専業主婦の母親のもとで育った。小学校から高校まで、基本的には学校の授業があまり好きではなかった。大半の授業が教科書をなぞっているだけで、自身で教科書を読めば理解できてしまう内容だったからだ。唯一面白かったのは高校の生物の授業で、教科書には書いていないエピソードに好奇心をかき立てられた。分子生物学に興味を持ち、東京大学教養学部理科Ⅱ類へ進学した。

東京大学入学後、ボランティア活動をやってみたくなり、何気なく「駒場子ども会」というサークルに入ることがひとつの転機となる。駒場子ども会では、目黒区駒場地域の小学生を遠足やキャンプに連れて行く活動を行っている。歳が離れた子どもと接するのは人生で初めての経験でありとても楽しかったが、サークル活動に力を入れすぎるあまり、2年生から3年生に進級することができなかった。

当時、周囲は就職活動を始めの時期であり、足踏みをしている自分がとても歯がゆかった。元々は生物学者になりたいと考えていたが、ボランティアサークルがきっかけで教育分野にも興味を持ち始めていた。当時の仕事観は「誰かに命令されるのは面白くない」ということと、「学者は誰かに命令されることが比較的少ない職業ではないか」という程度であった。そんな折、大学およびサークルの同期であった田苗真也氏¹¹と話していて同じような考えを持っていることが分かり、その場の勢いで「試しに起業してみよう」ということになった。

2.2.2. 事業内容と会社の目的

事業内容を何にしようかと考えた時に、人の役に立てる（と感じられる）ことをしたいと思った。誰の役に立ちたいかを考えた結果、子どもの役に立ちたいと思った。当時、

¹⁰ <http://www.studyrevolution.co.jp/>

¹¹ 株式会社スタディ・レボリューション 代表取締役社長

駒場子ども会で子どもと接していて、学習をめぐる親子の関係に違和感があった。というのは、一方で子どもは遊びや習い事を制限されて親に「勉強しなさい」と言われ、もう一方で親はこんなことを言いたくないと思いながら子どもに対して「勉強しなさい」と言っている状況があった。言われたくない子どもと言いたくない親の衝突が存在した。そこで、この衝突をなくし親子の笑顔を増やす取り組みを行おうと思った。

こうして、2007年に学生団体の家庭学習研究会を発足し、一年後の2008年に株式会社スタディ・レボリューションを設立した。スタディ・レボリューションという名前は和訳すれば「学習革命」である。「革命」の一側面は主権が移行することである。「誰かにさせられる学習」から「自分がやりたいから、必要だと思うからする学習」へと転換することで、学習の主権を移行することを目指している。同時に、人や本などから新しい知識を得る「受動的学習」から、「一を聞いて十を知る」ということわざのように教わった内容をもとに新しい情報を作り出す「主体的学習」への移行も目指している。

2.2.3. 大学院への進学

会社を作ってみたものの、不安はたくさんあった。利益が少なくて食べていけないし、ずっと続けていける自信もなかった。留年した負い目もあり、起業をしたことは家族にも言えなかった。そこで、「大学院に通いながら事業を継続し、大学院を卒業する時に状況を見て決断しよう」と思い、大学院進学を決意した。

日本だけではなく途上国の子どもを取り巻く環境も見てみたいと思い、東京大学大学院新領域創成科学研究科国際協力学専攻へと進学した。世界の子どもの何に困っているのかを調べてみると、下痢で死亡する5歳以下の子どもが世界で年間に150万人もいる（World Health Organization, 2008）ことを知り衝撃を受けた。これは子どもの死因の17%で、肺炎に次いで2位である。下痢で死亡する子どもを国別にみると、インドが40万人で最多であり、その大半が農村部の子どもであった。「どうして下痢で死亡する子どもが後を絶たないのか?」、「どうすれば被害を減らすことができるのか?」といった疑問をもとに、現地調査を行いながら研究を進め、「インド・アンプラデシュ州農村地域における下痢感染症予防に向けた住民の飲料水使用のあり方」という博士論文（佐藤, 2014）を提出して2014年3月に博士号を取得した。

大学院に進学したことで、様々な学びが得られた。第一に、事実と解釈を混同してはいけないことを学んだ。論文では、事実と解釈を区別して記述しなければならない。自身が論文の執筆に当たった際は細心の注意を払った。逆に、文章を読む時やテレビの報道を見る時は、それが事実なのか、伝える側の解釈が含まれるものなのか、混同しないように今も気をつけている。第二に、世の中には素晴らしい論文が沢山あるにも関わらず、実生活のレベルでは十分に活用されていない場合が多いことに気がついた。その結果、研究を仕事に活かすという切り口を身につけることができた。第三に、国際協力に携わったことで事業を世界規模で行いたいという気持ちが強くなった。それと同時に、

その難しさも実感した。日本の問題でさえ解決が難しい問題は多いのに、外国が抱える問題を解決することはより難しいだろう。日本国内で事業を進めていく中で、可能性を見出すことができたなら挑戦してみたいと今は考えている。

大学院と仕事の両立は大変であり周囲にも色々と迷惑もかけたが、大学院を修了する頃には会社も軌道に乗り始めたため、仕事に専念することを決意した。

2.3. 起業後の事業の変遷

2.3.1. 初期の失敗

初期の事業は家庭のニーズと提供したいサービスが乖離しすぎていたことで失敗した。学生団体時代の 2007 年には学習コーディネート事業に取り組んだ。この事業は、日々の家庭学習の内容をこちらが考えて指示し、さらにその進捗管理を行うというものであった。それと同時に家庭の学習環境で改善できる点があれば、それについて助言も行った。また、会社設立直後の 2008 年には学習相談事業を開始した。この事業は、学習相談室というものを設け、日々の学習や成績のことで悩んでいる保護者や子どもを対象に、その悩みを解消するための助言を行うサービスであった。これらの事業では、学習について助言はするものの、直接勉強は教えないという方針を掲げていた。なぜなら当時は、家庭学習は家庭の中で完結しなければならないものであり、第三者が手助けをすることはいつまでも現状を改善することはできないと考えていたからである。しかし現実では、多くの保護者はプロセスよりも結果、つまり家庭での学習習慣よりも学校の成績に強い関心があり、サービスの魅力がうまく伝わらず、事業は失敗に終わった。もちろん、宣伝活動が良くなかった、サービス自体が良くなかったという側面もあったかもしれない。

2.3.2. 考え方の転換

2009 年に某学習塾の教室長業務の依頼を引き受けたことで考え方が転換された。学習塾の運営に携わることで、それまで敬遠していた学習塾事業の良さに気付くことができ、それと同時に、既存の学習塾に欠けている点も再認識できた。

学習塾の良さとして、家庭を離れて塾で勉強することの良さに気付くことができた。それまでは子ども自身で学習を進めること、家庭で学習を完結させることにこだわっていたが、必ずしもその必要はないことに気がついた。家庭だけが学習の場ではなく、「塾できちんとやるべき勉強をして、家ではのびのびと過ごす」というスタイルがあっても良いだろうし、その方が親子の衝突をなくすことにも繋がってくるかもしれない。そのためには、塾での勉強時間を十分確保してもらう必要があるので、通いやすいように価格を落とす、自習室を整備するなどの努力をした。

一方で、学習塾の問題点として、講師が生徒に教え込むというスタイルになってしまっていることを感じた。これでは講師がいないと生徒はいつまで経っても一人で学習を

進められるようにはならない。単に知識を与えるのではなく、生徒自らが知識を獲得できるような力を育まなければならないと強く感じた。

そこで、学習を進めるために必要となる「理解・思考・表現」の力に着目し（後に「学習力」と名付けた）、これらの力を伸ばすことで、自ら学び取ることのできる人材を増やす試みを開始した。学習力を測定する試験や、学習力を伸ばす教材及び指導方法を独自に開発し、授業に取り入れている。

起業を開始した当初はここまでのことを考えていなかったが、「学習革命」という目標に向かってぶれずに取り組み続けた結果、「学習力」を伸ばしていくという発想に至ることができたのだと考えている。これは、スタディ・レボリューションの強みであり、起業の原点でもある。

これらの経験を活かして、2011年に自社直営の学習塾をスタートし、現在は5教室まで拡大した。

2.3.3. 対象の拡大

事業を進めていくにつれて、本来のメイン・ターゲットである小学生や中学生以外へも対象が拡大していった。

運動の指導者や保育園経営者との出会いをきっかけに、2009年に「NPO やればできる」の活動をスタートし、様々な保育園・幼稚園でイベントを開催した。このイベントは、巨大なアスレチックや科学実験といった普段体験することのできないことへ子ども達に挑戦してもらい、そこで得られた成功体験から「やればできる」という自信をつけてもらうことを目的としたものである。そのイベント運営を通じた出会いをきっかけに、勉強以外の運動や絵や音楽といった分野にも事業が拡大するとともに、当初は想定していなかった幼児への教育へと対象が拡大していった。

2011年には専門学校の講義を依頼された。当初は一つの講義を担当しただけであったが、資格試験対策のため生徒の学力を高めてほしいとの依頼を受け、専門学校生を対象とした学習力向上にむけた指導を開始した。こうした取り組みは他の専門学校でも需要が高く、依頼される講義数・学校数は年々増加している。そもそも学習は子どもだけに必要なものではなく、大人にとっても大切なことは言うまでもない。そして、その過程である「新しい物事を理解して、思考して、必要に応じて表現をする」ことは、子どもも大人も共通して必要なことであり、スタディ・レボリューションが貢献できる分野であるという自覚が芽生えていった。

2.3.4. 公教育への参入

近年では、公教育の支援活動にも力を入れている。2010年度から東京都渋谷区立中幡小学校にて放課後授業「まなび〜」を運営し、2014年度から東京都武蔵村山市立第八小学校では「土曜算数塾」を実施している。その成果が認められ、2015年度からは

武蔵村山市の小学校全9校で「特進講座」と題した放課後授業を週二回行っている。

自分たちで学習塾を開いた場合、そこに通塾する人にしか働きかけることができない。一方、公教育と関わりを持つと、その地域の全ての子どもに働きかけることが可能となりうる。すべての人に「学習革命」を起こしたいというスタディ・レボリューションの目標からすると、公教育に携わることであらゆる子どもに働きかけることができるようになることは大きなチャンスであり、大きな転機になるのではないかと考えている。

2.4. キャリアの振り返り

これまでのキャリアを振り返ってみると「やってみる」ということが大事であるように思う。というのは、やってみて初めて問題点に気がつくこともあるし、やってみたら思いもしない広がりがあるかもしれないからである。特に、人から頼まれた仕事はやってみるとよい。スタディ・レボリューションの初期の事業の失敗の原因は、サービス内容が市場の需要から乖離していたことだった。人から頼まれている場合には、向こうから仕事を持ってきてくれているということなので、乖離が生じることは少ないであろう。その時はその仕事に魅力を感じていなくても、自分が成し遂げたいことがある場合には、そちらの方向へ徐々に進んでいくことも多いように思われる。

「やってみる」とは言っても、起業をするということはとてもリスクが高い。起業をしても、「70%が3年以内に倒産し、90%が10年以内に倒産する」¹²と誰かに言われたことがある。これだけを取り出すと起業は無謀なことかもしれない。しかし、起業してもほぼ失敗するというのを考えると、学生起業するのはひとつの手かもしれない。というのも、学生のうちは失敗がしやすいからである。多くの学生は養う家族がいるわけではないし、失敗したら普通に就職活動をすればよい。学生起業をして成功したらそれで良いし、失敗しても大きな問題はないというのは魅力的である。

ただし、起業ではなく「開業」が目的なら、その業界で働いてからが良いかもしれない。ここでいう「開業」とは、既存の事業内容において自分の事務所や店舗を構えるもので、いわば独立である。一方、起業は世の中には存在しない事業を起こし、社会に変化を与えようとする試みであると考えている。開業の成功率を高めるのであれば、その業界について詳しく知ることや人脈づくりが大事になるので、しっかりと会社に入って人脈やノウハウを獲得すべきだろう。

また、起業をする際には軌道に乗るまで耐え抜くということも大事である。細々とで

¹² 様々な調査によれば、新規企業が倒産する確率はそれほど高くはないようである。中小企業庁 編 (2011) によれば、新規創設企業の3年後の生存率は89%、10年後の生存率は70%である (p. 187, 第3-1-11 図)。「新規開業パネル調査」では、開業5年目の年末時点での存続企業の割合は第1コーホート (2001年開業) で83.3%、第2コーホート (2006年開業) で82.7%であった (日本政策金融公庫総合研究所 編, 2012, p. 36, 表1-3)。また、日本の数値ではないものの、長谷川 (2010, pp. 91-96) では米国およびドイツでの新規企業の存続率が取り上げられている。ただし、開業や廃業という対象の性質上、実態を把握することは難しいため、調査のバイアスも含めてこれらの値がどこまで正確であるかには注意を要する。

も事業を継続していれば、急にチャンスが来るかもしれない。その時が来るまで耐え抜けるよう、いかにリスクを分散して継続するための準備をしておけるかが重要である。佐藤壮夫氏の場合は、大学院に進学して学生を続けることや、それほど投資を必要としない教育分野で人件費も抑えていたことで長く継続することができた。

3. おわりに：事例から得られる示唆

スタディ・レボリューションの事例では、大学時代のサークル活動を通じて認識していた「学習をめぐる親子の衝突」という課題を解決するために、佐藤壮夫氏と田苗真也氏が共同創業者として起業を行った。起業のリスクに対処するために、佐藤壮夫氏は大学院に進学して学生起業という形を取った。また、投資や人件費への支出を抑制することでリスクを軽減した。起業後には、家庭のニーズと提供するサービスの乖離によって初期の事業では失敗するものの、学習塾の教室長業務を引き受けたことを転機に事業の内容や方針を見直すことで、順調に事業を成長させることができた。現在は、事業の対象の拡大や公教育への参入にも取り組んでいる。

本稿で特に着目したいのは、起業のリスクに対処するための学生起業という起業の形態である。起業家にとって、「起業すべきかどうか」や「いつ起業するか」という課題は、初期に直面する重要な課題である（長谷川, 2010, p. 20; Wasserman, 2012, chapter 2）。Wassermanは、これらの問題を「キャリアのジレンマ」¹³とした上で、キャリアの早い段階での起業と十分に準備してからの起業のそれぞれの長所と短所を挙げている。人的資本、社会関係資本、経済的資本といった起業に必要な資本を構築するためには、キャリアの早い段階で起業するのではなく、十分なキャリアを積んでから起業することが望ましい¹⁴。一方で、起業するまでに長い時間をかけてしまうと、長く勤めることによる高い社会的地位や収入などによってキャリアの手錠が強くなること、知識や経験の専門化や勤め先のリソースへの依存によって創業適性が低下してしまうこと、配偶者や子どもといった家族の手錠が強くなること、によって起業が難しくなる¹⁵。Wassermanは、「起業すべきかどうか」や「いつ起業するか」については、キャリア要因、個人的要因、マーケット要因の3つを考慮して決めるべきだとしている。

起業希望者が実際に起業に踏み切れない要因のひとつとしては、起業のリスクが挙げ

¹³ Wasserman (2012) は、起業家はそのプロセスで直面する人の問題を「創業のジレンマ」として取り扱っている。各章のタイトルにもなっている主要なジレンマは、キャリアのジレンマ、ソロかチームかのジレンマ、人間関係のジレンマ、役割のジレンマ、報酬のジレンマ、雇用のジレンマ、投資家のジレンマ、ファウンダーと CEO 交代、富かコントロールかのジレンマ、の9つである

¹⁴ ただし、必ずしも実務経験が長ければ長いほど起業が上手くいくとも限らないようである。Brüderl, Preisendörfer, and Ziegler (1992, p.237) の推計によれば、創業者の実務経験と創業した企業の生存確率は非線形の関係にあり、創業者の実務経験が25年までは生存確率を上昇させるが、25年を超えると生存確率は低下する。

¹⁵ 日本政策金融公庫総合研究所 編 (2014, 第2章) によれば、年齢が「起業に関心が持つかどうか」にも「実際に起業するか」にも負の影響を与えている。

られる。2013年11月に実施された「起業意識に関する調査」によると、起業予備軍が起業をしない三大要因のひとつは「失敗したときのリスクが大きい」である（日本政策金融公庫総合研究所 編, 2014）¹⁶。2013年12月に実施された「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」によると、起業希望者や起業家が感じる不安としては「収入の減少、生活の不安定化」が第1位になっており、それ以外でも「事業の成否」、「事業に失敗した時の負債の返済」、「事業に失敗した後の再就職」などが挙げられている（中小企業庁 編, 2014, pp.197-198）。また、2014年のGlobal Entrepreneurship Monitor¹⁷によれば、日本における失敗への恐怖（fear of failure）の値は調査対象国の中でも最高水準の値となっており、低い起業意図の一因となっている（Singer, Amorós, & Moska, 2015）¹⁸。このように起業のリスクは起業を妨げる要因となっており¹⁹、いかに起業のリスクを軽減するかは起業家にとって重大な関心事である。

起業のリスクに対処するために学生起業は有効な手段である²⁰。事例の中でも言及されているように、学生起業であれば上に挙げられているような「収入の減少、生活の不安定化」や「事業に失敗した後の再就職」といった不安はそれほど大きくない。学生起業に関しては、大学生向けの起業家教育のビジネススクールを運営する黒石健太郎氏の主張が興味深い。黒石（2015）は、活躍している起業家には在学中に起業経験がある人が多いとした上で、起業体験、学生起業、起業というステップで起業家となることを勧めている。このようなステップを踏むことで、最低限の生活費を稼げること、起業をするための能力、顧客接点、という必要なものを揃え不安を払拭した上で本格的な起業に踏み出すことができるとしている。また、学生起業のメリットとして、起業に取り組んだという経験が起業の採用担当者などに評価される他に、就職する時に「事業売却による就職」という選択肢が可能になることを挙げている。

潜在的起業希望者や起業家は、起業のリスクを勘案しながら「起業すべきかどうか」や「いつ起業するか」を決定する。また、潜在的起業希望者が起業をしてみようと思うかや起業家が実際に起業するか否かは、開業率や起業活動率（TEA: Total early-stage

¹⁶ 他の二つの要因は「自己資金が不足している」と「ビジネスのアイデアが思いつかない」である。

¹⁷ Global Entrepreneurship Monitor（グローバル・アントレプレナーシップ・モニター、GEM）は、アントレプレナーシップに関する世界的な調査である。Global Entrepreneurship Monitor については、植田 他（2014, pp. 270-271）や Global Entrepreneurship Monitor の Web サイト（<http://www.gemconsortium.org/>）などを参照のこと。

¹⁸ その他には、起業が良いキャリアの選択としてみなされていないこと、事業機会を見いだしている個人が少ないこと、起業するための能力を持っていないと考えていることなどが、日本の起業意図の低い原因として挙げられている（Singer, Amorós, & Moska, 2015, p. 34）。

¹⁹ 中小企業庁 編（2014, 第3部第2章第3節）では、「起業大国」に向けた3つの課題のひとつとして起業後の生活・収入の安定化を挙げており、その対応策として起業のセーフティネットと兼業・副業の促進を挙げている。

²⁰ この他にも、リスクを抑えて起業する方法として、小さな資金や規模で起業することや副業的に起業することなどが挙げられる（Guillebau, 2012, 藤井, 2003, 2009）。

Entrepreneurial Activity)²¹の値に直結することでもある。起業家が「起業すべきかどうか」や「いつ起業するか」を考える上でも、あるいは、政策担当者が起業を促す施策を打つ上でも、学生起業はひとつの重要な選択肢であるといえるかもしれない²²。

謝辞

「組織におけるキャリアとワークスタイル」研究会に参加された皆様からは貴重なコメントを頂戴しました。また、本研究は、平成 27 年度高崎経済大学競争的研究費・特別研究助成金「現代におけるキャリアとワークスタイルおよびそのための大学におけるキャリア教育のあり方の探求と実践」および日本学術振興会 科学研究費助成事業・研究活動スタート支援 課題番号 26885061「職場におけるネットワークがパフォーマンスに与える影響およびそのメカニズムの解明」（2014 年度～2015 年度、研究代表者：若林隆久）の助成を受けております。ここに記して感謝申し上げます。

参考文献

- Brüderl, Josef, Peter Preisendörfer, & Rolf Ziegler (1992). Survival chances of newly founded business organizations, *American Journal of Sociology*, 57(2), 227-242.
- 中小企業庁 編 (2011)『中小企業白書 2011 年版』同友館.
- 中小企業庁 編 (2013)『中小企業白書 2013 年版』佐伯印刷.
- 中小企業庁 編 (2014)『中小企業白書 2014 年版』日経印刷.
- Guillebau, Chris (2012). *The \$100 startup: reinvent the way you make a living, do what you love, and create a new future*. New York: Crown Business. 邦訳, クリス・ギレポー (2015)『1 万円企業【文庫版】: 片手間で始めてじゅうぶんな収入を稼ぐ』, 本田直之 監訳, 飛鳥新社.
- 藤井孝一 (2003)『週末起業』筑摩書房.
- 藤井孝一 (2009)『週末起業サバイバル』筑摩書房. 藤田晋 (2005)『渋谷ではたらく社長の告白』アマーバックス.
- 長谷川博和 (2010)『ベンチャーマネジメント [事業創造] 入門』日本経済新聞出版社.
- 樋口美雄・村上義昭・鈴木正明・国民生活金融公庫総合研究所 編著 (2007)『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房.
- 黒石健太郎 (2015)『渋谷で教える企業先生!』毎日新聞出版社.

²¹ 起業活動率は、Global Entrepreneurship Monitor で用いられている指標である。18 歳から 64 歳（成人人口）に占める誕生期の起業家（nascent entrepreneur）と新事業の所有経営者（owner-manager of a new business）の割合を指す。2014 年の GEM 調査では、日本の起業活動率は 3.8%であり、調査対象国の中でも最低水準の値となっている（Singer, Amorós, and Moska, 2015）。なお、「起業活動率」という訳は、植田 他 (2014, 第 13 章) に従った。

²² ただし、「2014 年度新規開業実態調査」によれば開業者に占める学生の割合は 0.2%でありその割合は小さい（日本政策金融公庫総合研究所 編, 2015, p. 288）。

- 松田公太 (2002) 『すべては一杯のコーヒーから』 新潮社.
- 松田修一 (2014) 『ベンチャー企業 〈第4版〉』 日本経済新聞出版社.
- 南場智子 (2013) 『不格好経営：チーム DeNA の挑戦』 日本経済新聞出版社.
- 日本政策金融公庫総合研究所 編 (2012) 『新規開業企業の軌跡：パネルデータにみる業績，資源，意識の変化』 勁草書房.
- 日本政策金融公庫総合研究所 編 (2014) 『2014年版 新規開業白書』 同友館.
- 日本政策金融公庫総合研究所 編 (2015) 『2015年版 新規開業白書』 佐伯印刷.
- OECD 編 (2010) 『社会的企業の主流化：「新しい公共」の担い手として』 明石書店.
- 斎藤槇 (2004) 『社会起業家：社会責任ビジネスの新しい潮流』 岩波書店.
- 佐藤壮夫 (2014) 「インド・アンプラデシュ州農村地域における下痢感染症予防に向けた住民の飲料水使用のあり方」 東京大学大学院新領域創成科学研究科博士論文.
- Singer, Amorós, & Moska (2015). *Global entrepreneurship monitor 2014 global report*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- 鈴木良隆 編 (2014) 『ソーシャル・エンタープライズ論：自立をめざす事業の核心』 有斐閣.
- 谷本寛治 編著 (2006) 『ソーシャル・エンタープライズ：社会的企業の台頭』 中央経済社.
- 植田浩史・桑原武志・本田哲夫・義永忠一・関智宏・田中幹大・林幸治 (2014) 『中小企業・ベンチャー企業論 [新版]：グローバルと地域のはざままで』 有斐閣.
- Wasserman, Noam (2012). *The founder's dilemmas: anticipating and avoiding the pitfalls that can sink a startup*. New Jersey: Princeton University Press. 邦訳，ノーム・ワッサーマン (2014) 『企業家はどこで選択を誤るのか：スタートアップが必ず陥る9つのジレンマ』，小川育男 訳，英治出版.
- 山本隆 編著 (2014) 『社会的企業論：もうひとつの経済』 法律文化社.
- World Health Organization (2008). *The global burden of disease : 2004 update*. Geneva: World Health Organization.

高崎経済大学地域政策学会
370-0801 群馬県高崎市上並榎町1300
027-344-6244
c-gakkai@tcue.ac.jp
<http://www1.tcue.ac.jp/home1/c-gakkai/dp/dp15-02>