



スタートアップ

-新しい企業の誕生と成長プロセス-

関西学院大学
加藤 雅俊

2023.2.15

本日の内容

- 自己紹介
- スタートアップとは何か？
- スタートアップの「光」
- スタートアップの「影」
- スタートアップ支援の課題
- スタートアップ支援の方向性

自己紹介

- 現職
 - 関西学院大学経済学部教授
 - 同アントレプレナーシップ研究センター長
- 専門分野
 - 産業組織論、企業経済学
- 研究関心
 - アントレプレナーシップ、イノベーション



スタートアップとは何か？

「スタートアップ」とは何か？

- スタートアップ (start-up)
 - 新規事業の立ち上げ
 - 創業
 - 創業間もない企業（スタートアップ企業）

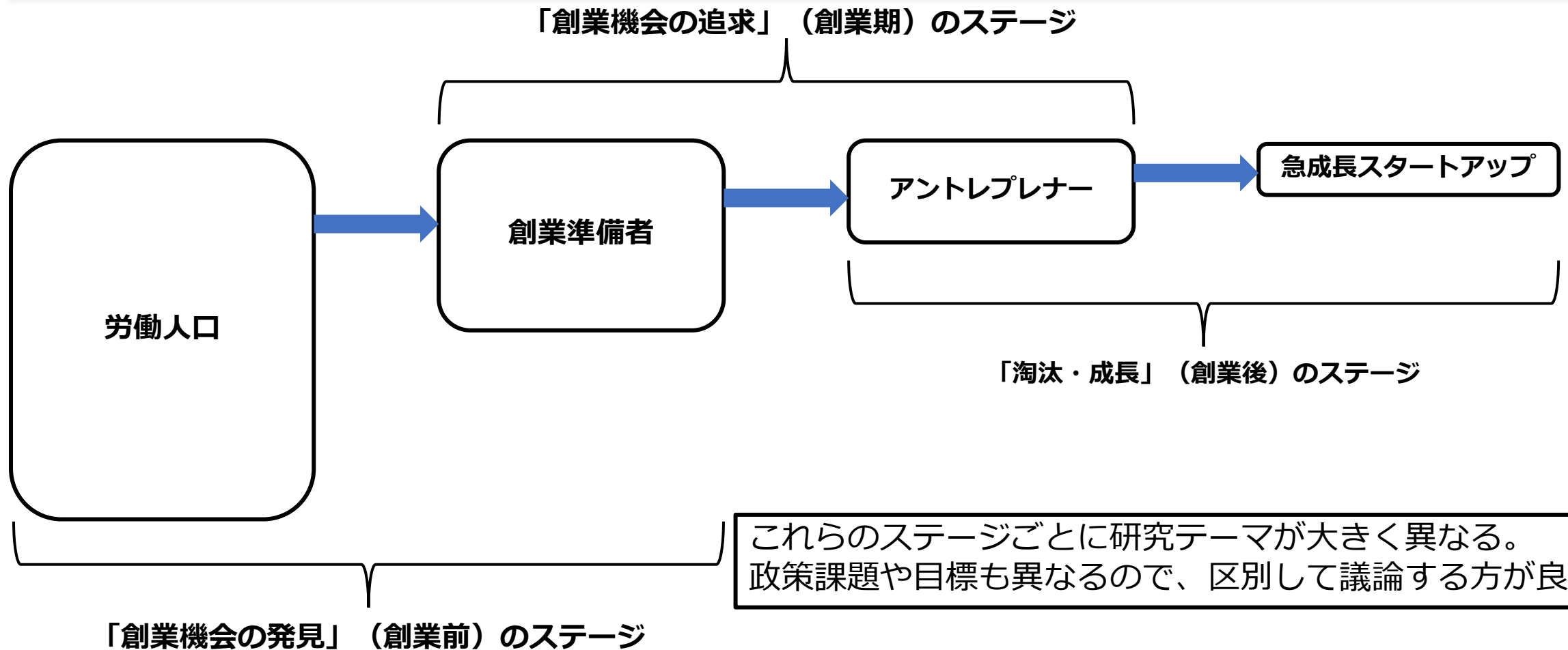
スタートアップとは何か？（続き）

- スタートアップは「新規参入者」の1つのタイプである。

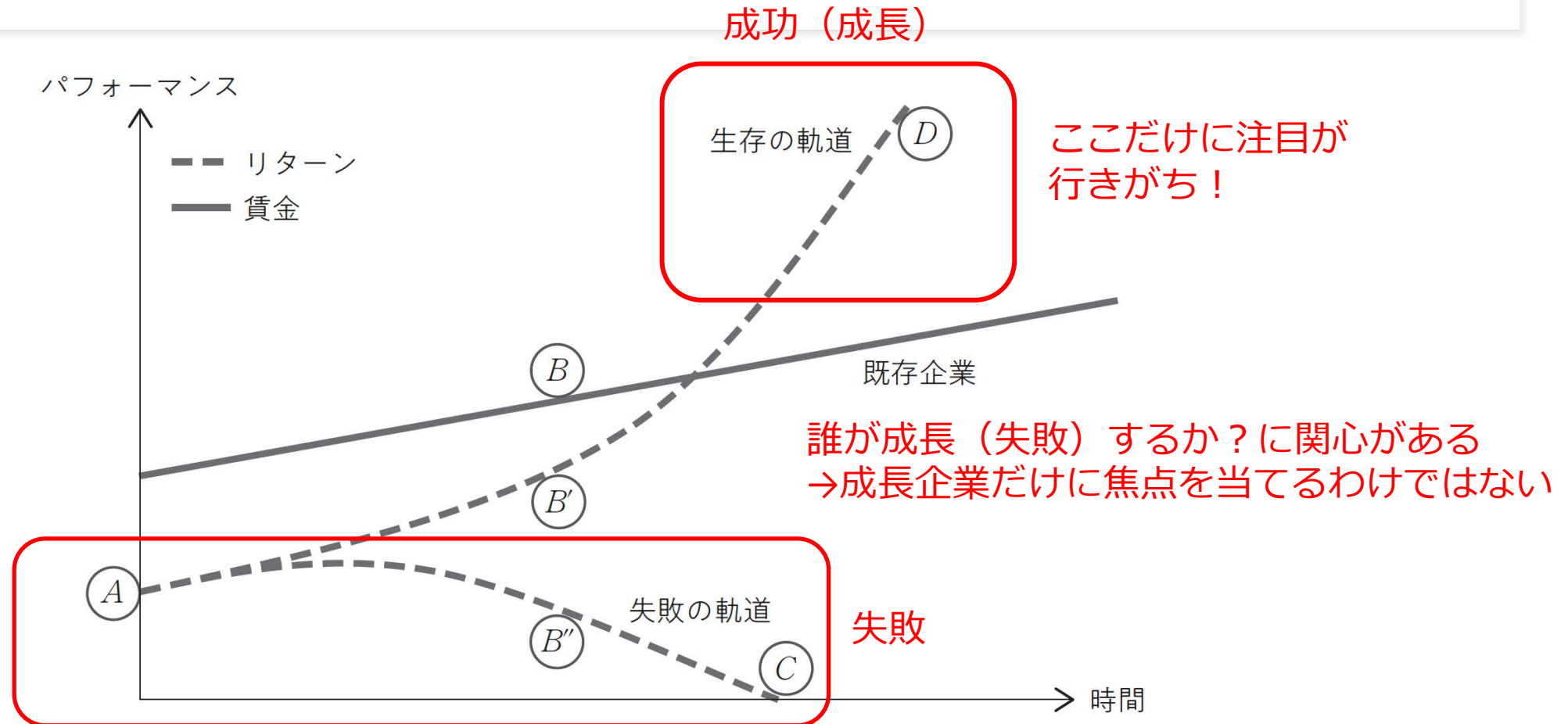
参入者のタイプ	既存企業に対する参入者の法的関係
多角化による参入者	同じ法人
親会社によるベンチャー ジョイント・ベンチャー フランチャイズ 親会社スピンオフ	独立した法人 複数の既存企業による設立 既存企業とフランチャイジー（加盟店）による設立 既存企業による設立
新規参入者 創業者スピンオフ 独立系スタートアップ	独立した法人 同産業の既存企業の被雇用者による創業 同産業の既存企業との雇用・資本関係なし

（出所） Helfat & Lieberman (2002).

「スタートアップ」とは何か？（続き）



「スタートアップ」とは何か？（続き）

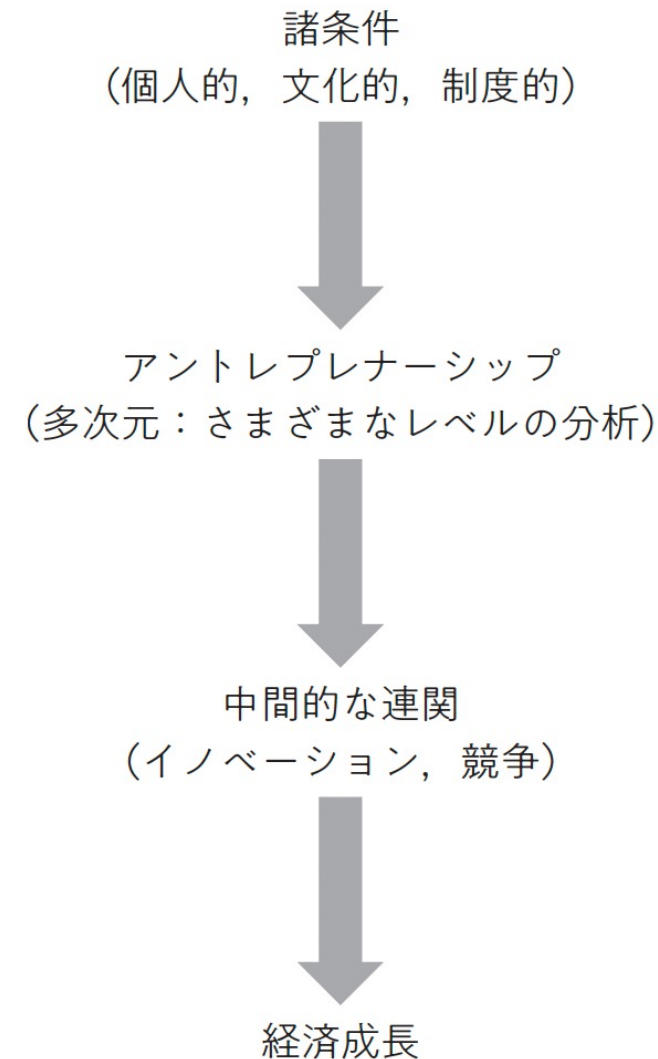


（出所） Stam et al. (2008).

スタートアップの「光」

スタートアップの役割

- スタートアップを含む「アントレプレナーシップ」は諸条件に影響を受ける。
- 競争、イノベーションを通して経済成長につながると「期待」されている。



(出所) Wennekers & Thurik (1999).

競争に対する影響

- スタートアップ企業の登場
 - 既存企業にとってライバルとなる。
 - 参入者としてスタートアップ企業が増えれば、市場における「競争」が活性化する。
 - 既存企業にとってはライバルが増えることは嬉しくない。
 - 価格競争の激化、新たな差別化の必要性など

競争に対する影響（続き）

- **排除効果**（replacement effect）
 - スタートアップ企業の参入を通して競争が活発化して、非効率的な既存企業が市場からの「退出」を強いられること。
 - シュンペーターはこれを「創造的破壊の嵐」（gale of creative destruction）と呼んでいる。

c.f., 「参入率」の高い産業/地域では「退出率」も高い（Geroski, 1995）。

競争に対する影響（続き）

- 競争促進以外の可能性は？
 - スタートアップの登場が必ずしも既存企業との競争を活性化させるとは限らない。
 - **正の外部効果**（外部性）があるケース
 - この後のスライドで説明

競争に対する影響（続き）

- 正の外部効果（外部性）
 - 需要サイド
 - 直接競合しない企業の参入によって自社の顧客が増える可能性
 - 例. 地元商店にとっての大型スーパーマーケットの参入

競争に対する影響（続き）

- 正の外部効果（外部性）
 - 供給サイド
 - 知識のスピルオーバー（knowledge spillovers）
 - スタートアップの登場により、同地域において組織間での人的交流の増加などを通して知識が伝播
 - 既存企業の生産性が高まる可能性
 - 部品調達などの面でコストが低下する可能性もある。

イノベーションの担い手

- アントレプレナーの役割
 - シュンペーター「アントレプレナーは新結合を遂行する個人のこと」。
 - 新結合：生産手段や要素を組み合わせる新しいものを生み出すこと。
 - イノベーション (innovation)
 - 知識ストック（研究開発ストック）⇨経済成長
 - 内生的成長理論と呼ばれる経済理論によって明らかにされている。
- 「イノベーションの担い手」として期待される。

イノベーション の担い手 (続き)

企業年齢	全特許率	自己引用特許率	平均引用年	引用率
半導体産業				
0～12 年	1.794	0.877	5.139	0.676
12～24 年	9.255	3.731	5.548	0.621
24～36 年	34.248	12.899	5.773	0.573
36 年	71.174	28.250	6.164	0.411
全サンプル	17.920	9.350	5.596	0.556
バイオテクノロジー産業				
0～4 年	0.555	0.101	7.452	0.388
4～8 年	0.980	0.329	7.870	0.356
8～12 年	1.538	0.582	7.779	0.271
12 年	2.279	0.959	9.126	0.258
全サンプル	1.151	0.723	7.931	0.320

(注) 自己引用特許率は1件以上引用された特許を対象に計算されていて、自社が過去に取得した特許を1件以上引用した特許の比率を示しています。

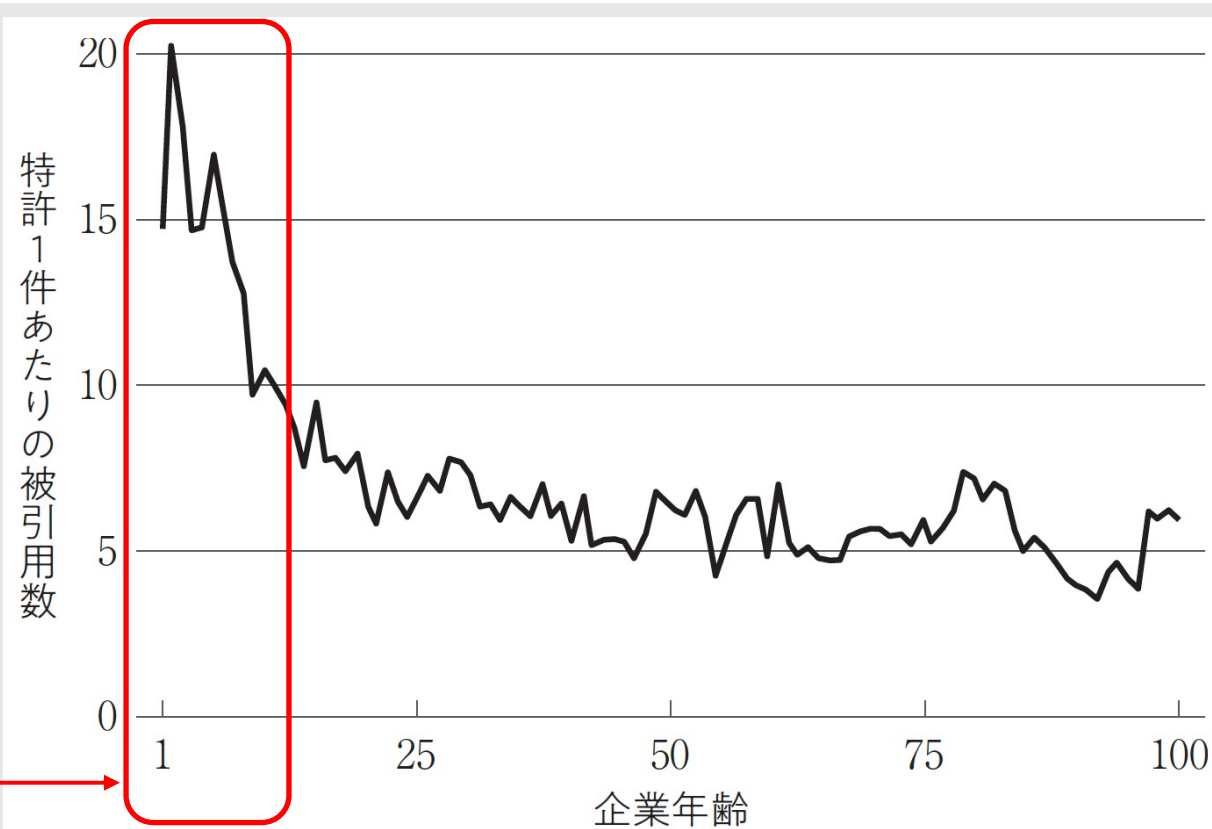
(出所) Sorensen & Stuart (2000).

企業年齢が大きくなるにつれて特許率は高くなる
→「**効率性**」が高まる
他方で、引用率（発明のインパクト）は低くなる。
→「**新規性**」は低下する

イノベーションの担い手（続き）

- イノベーションの「質」
 - 企業年齢による差
 - 加齢するにつれて質が低下する傾向

若い企業の特許の質は高い



(出所) Balasubramanian & Lee (2008).

イノベーションの担い手（続き）

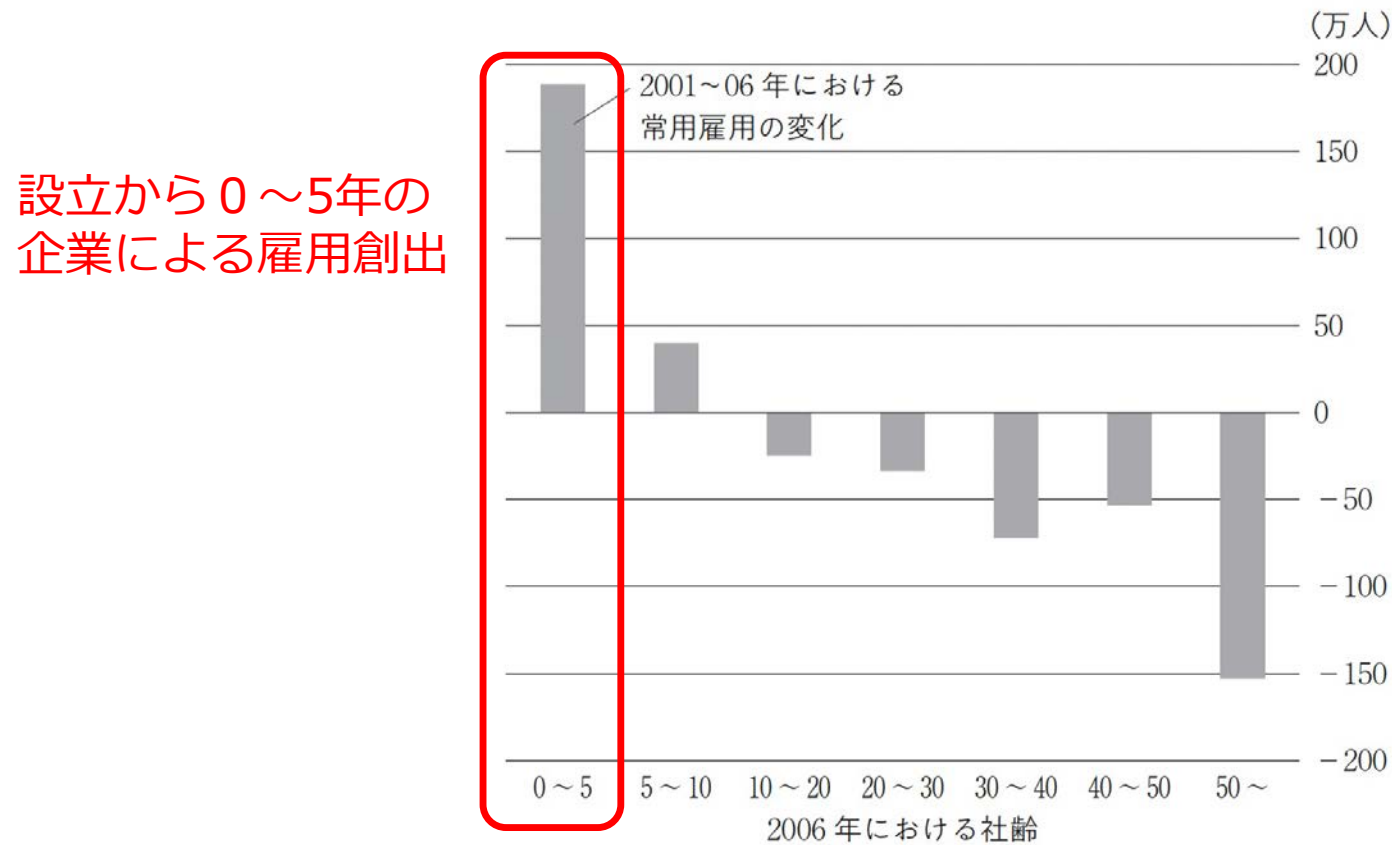
- 他の企業への影響
 - 知識を創出したイノベーターだけでなく、他企業へ知識が波及する。
 - **知識のスピルオーバー**（正の外部効果）により、他の企業の知識生産の成果が高まる可能性がある。
 - 既存企業のさらなる「イノベーション投資へのインセンティブ」を高める（Aghion et al., 2009）。

雇用創出の担い手

- 近年の国内外の研究
 - 「規模の小さな企業は雇用を生み出しているが、その多くはスタートアップ企業である」という結果が示される。
 - 「規模」に加えて「年齢」を考慮すると、規模の効果は消える（Haltiwanger et al., 2013）。

雇用創出の担い手（続き）

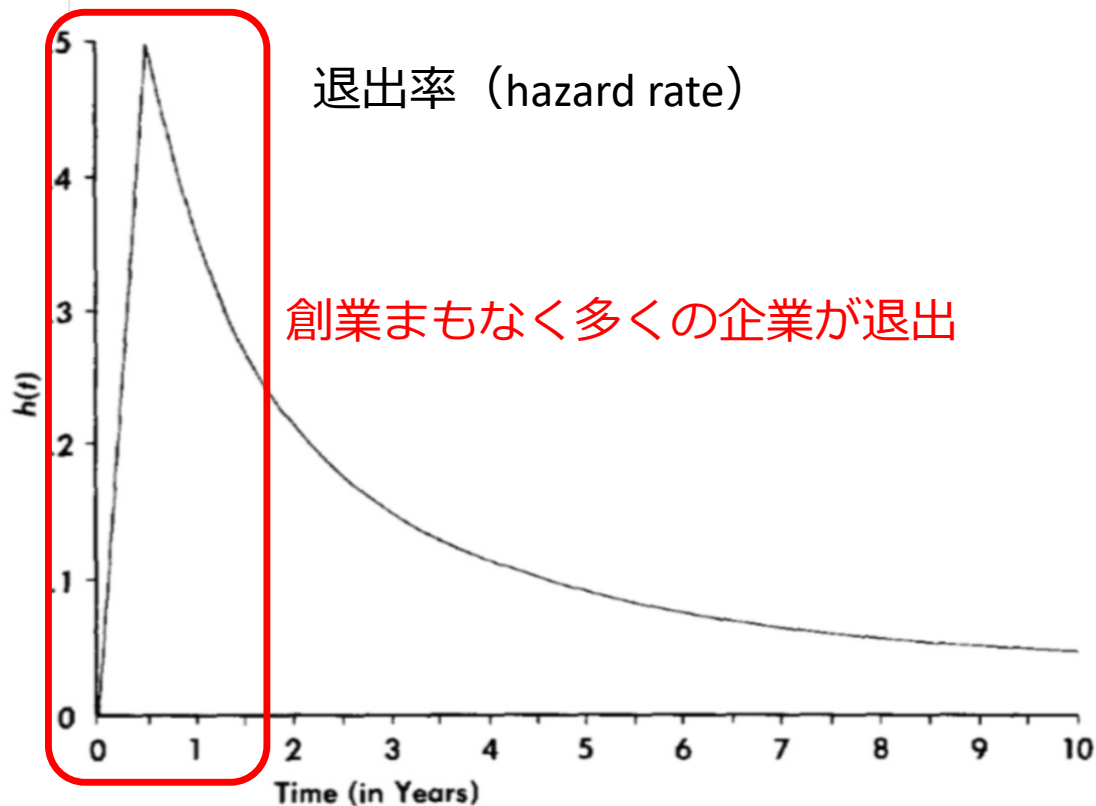
- 企業年齢ごとの雇用創出（常用雇用者純増数）



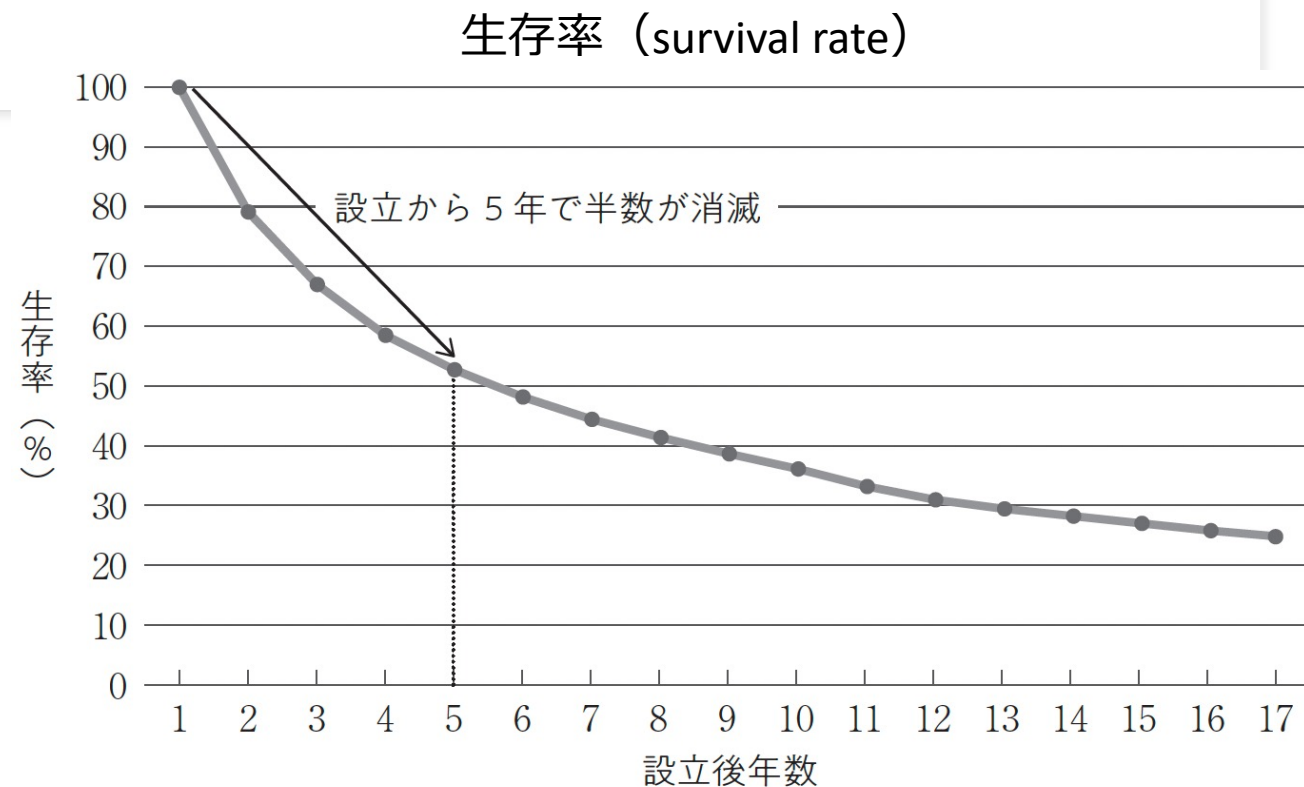
（出所） 深尾・権（2011）。

スタートアップの「影」

スタートアップの「影」



Levinthal (1991)



(出所) アメリカ労働省労働統計局 (U. S. Bureau of Labor Statistics)。

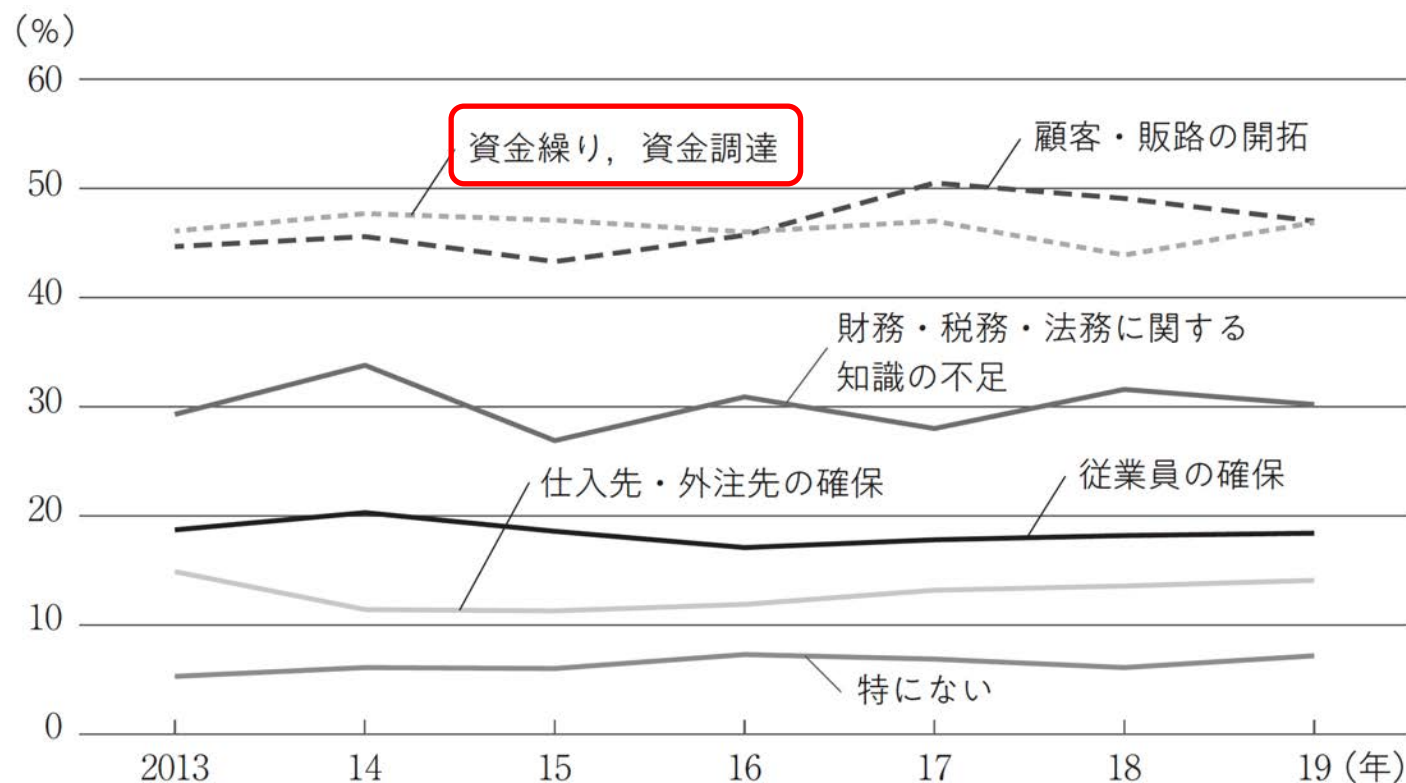
新規性の不利益 (*liability of newness*): 創業直後 (1-5年) は退出率が高く5年で半数が消滅。

新規性の不利益

- 新規性の不利益 (*liability of newness*) (Stinchcombe, 1965)
 - 企業の「新しさ」に起因するさまざまな不利益のことをさします。
 - ルーチン (routine) と呼ばれる繰り返し行われる運営上の手順が確立していない。
 - 取引履歴 (トラック・レコード) がない。
- 資金調達、取引先開拓、従業員採用などの課題に直面する。

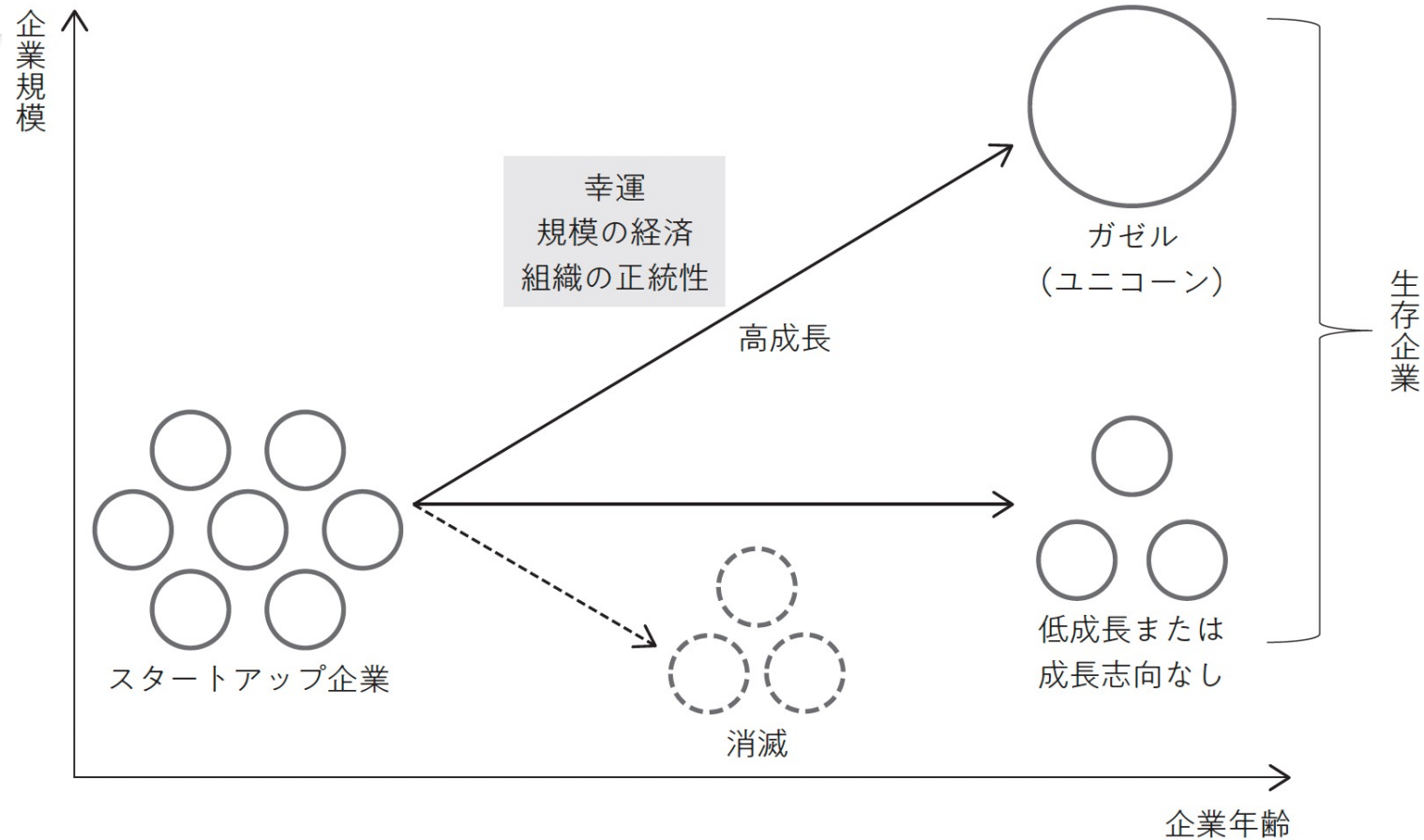
創業時の課題

・創業時に苦労したこと（上位5項目）



(出所) 日本政策金融公庫総合研究所編『2020年版 新規開業白書』。

創業後の企業成長



創業後に短期間で高成長を実現する企業はどのくらいいる？

創業後の企業成長（続き）

- 急成長企業

- 短期間のうちに早いスピードで成長するスタートアップ企業は、動物のガゼルが早熟であることに因ちなんでガゼル（gazelle）あるいはガゼル企業（gazelle firm）と呼ばれている。

- ガゼル企業：「初期時点で従業員10人以上、かつ、創業5年未満の企業の中で、過去3年間で年平均20%を超える成長率を達成した高成長企業」と定義されている（OECD, 2008）。

cf. ユニコーン企業（unicorn firm）

創業後の企業成長（続き）

1986 年			1990 年		
雇用者数 2045 人 (1290 社)	雇用者数	→	雇用者数	雇用者数 2478 人 (857 社) 高成長企業は 1290社中56社（4.3%）	
	519	失敗企業（434 社）	0		
	186	縮小企業（69 社）	103		
	726	現状維持企業（514 社）	726		
	432	低成長企業（217 社）	789		
	182	高成長企業（56 社）	860		

（注） この研究では 1985 年から 1986 年にドイツで設立された企業を対象に 1990 年までの 4 年間ににおける雇用成長の変化を観察しています。高成長企業は期間中に 100% 以上成長した企業と定義されています。

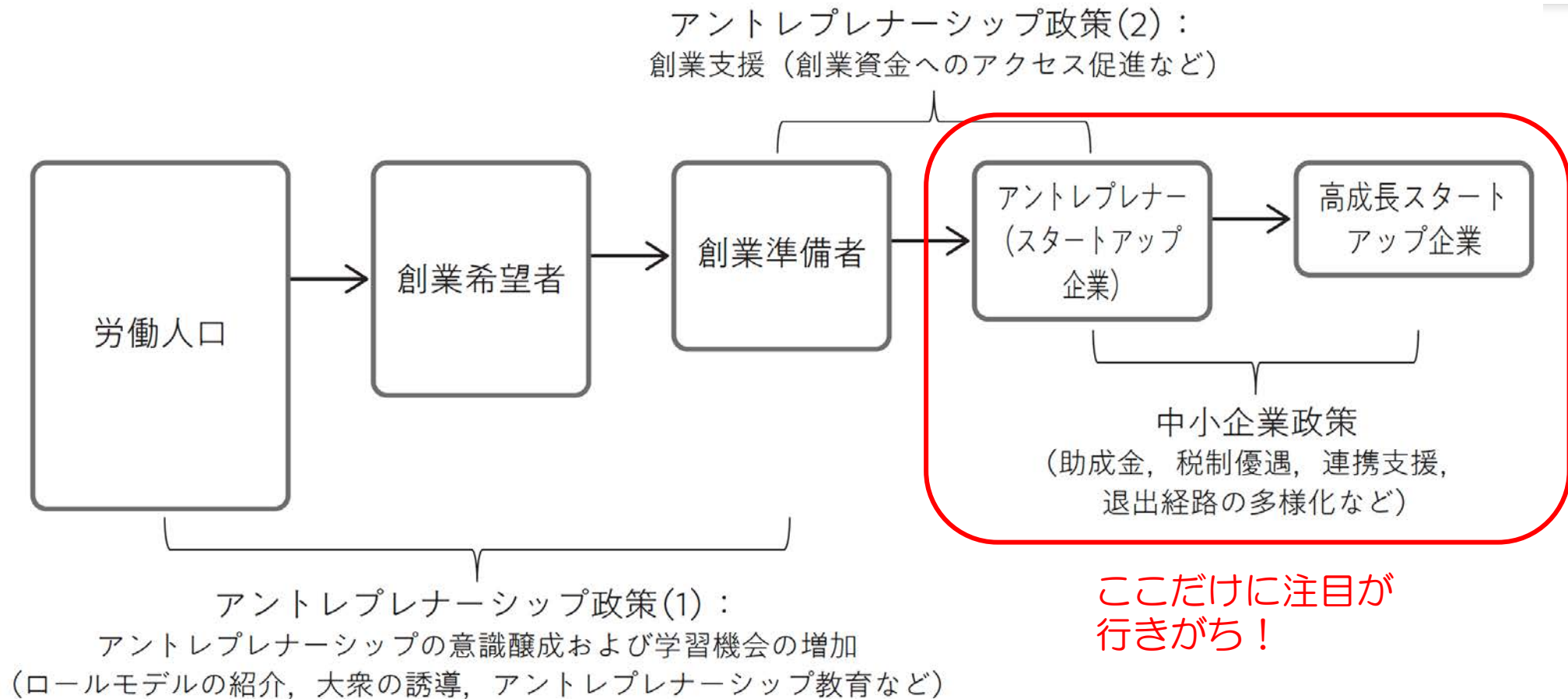
（出所） Brüderl & Preisendörfer（2000）をもとに一部加筆修正。

スタートアップの「光」と「影」

- スタートアップ支援の正当性
 1. 経済活性化への貢献が大きい（「光」の部分）
 - 競争活性化（+正の外部効果）
 - イノベーション促進
 - 雇用創出
 2. 新規性の不利益と市場の失敗（「影」の部分）
 - 企業の「新しさ」、および、市場の失敗（e.g., 情報の非対称性）に起因する多くの課題（e.g., 資金調達、取引先開拓）に直面。
 - 高成長を実現できるスタートアップ企業は全体のほんの一握りである。
- 政府の「介入」を通して、最適な水準での取引へ近づける措置が求められる。

スタートアップ支援の課題

「スタートアップ支援」の範囲



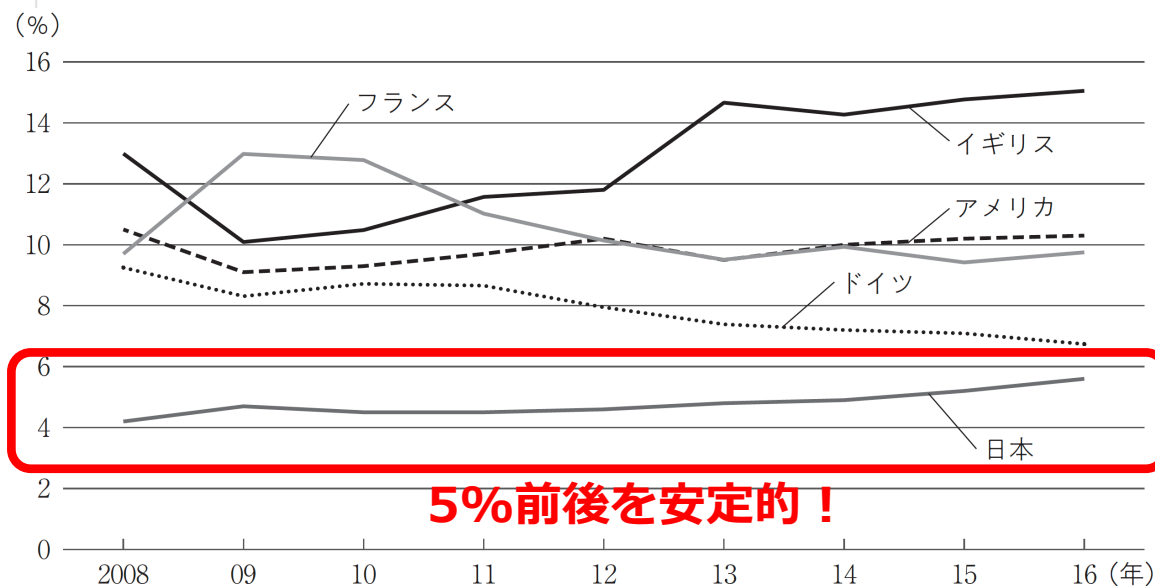
「スタートアップ支援」と言っても幅広い。一括りにしない方が良い。

「スタートアップ支援」の課題

- 日本の現状と課題
 - 開業率の低迷と創業希望者の減少
 - 創業のインセンティブをどのように高めるか？
- 制度、慣行、文化など短期的には解決できない課題がある。

「スタートアップ支援」の課題（続）

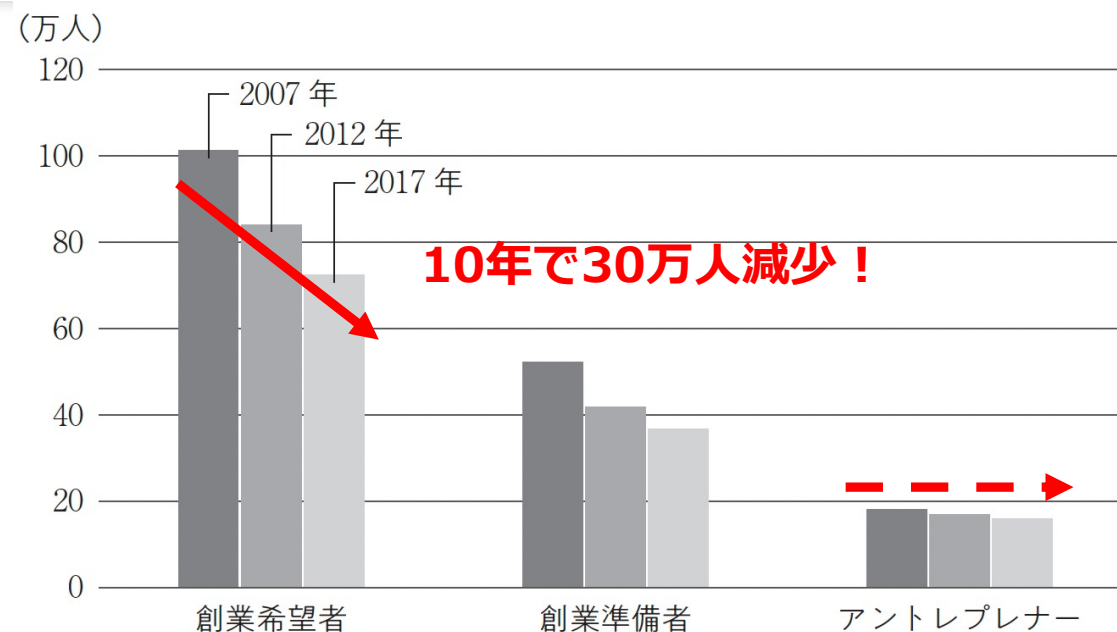
開業率の国際比較



(注) 日本は厚生労働省「雇用保険事業年報」、アメリカは *Business Dynamics Statistics*、イギリス、ドイツ、フランスは *Eurostat* がもとになっています。

(出所) 中小企業庁『2020年版 中小企業白書』。

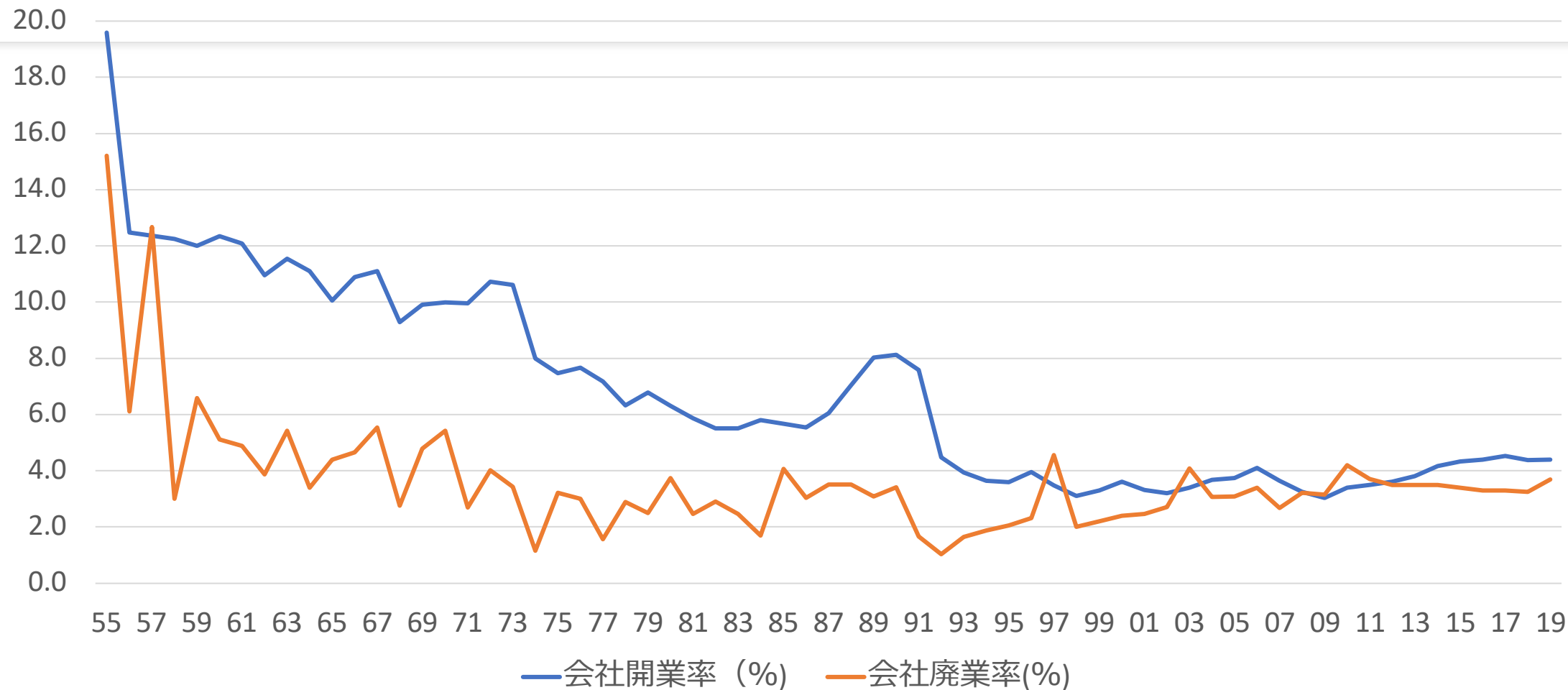
創業希望者、準備者、アントレプレナーの数



(出所) 総務省「就業構造基本調査」を筆者が再編加工作成

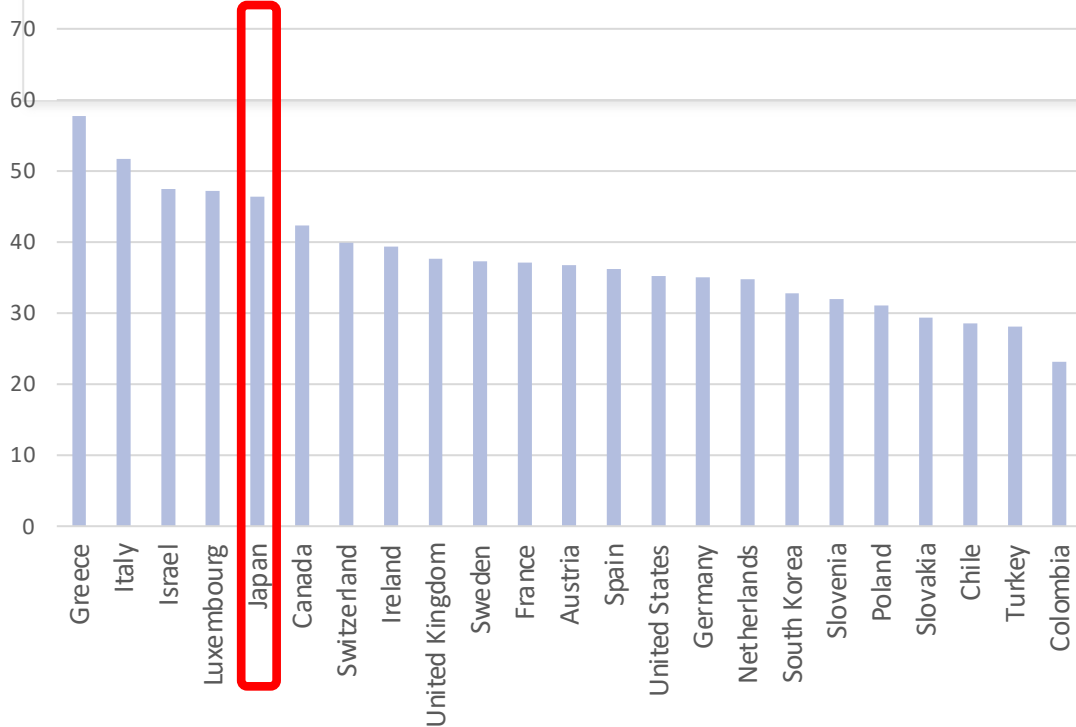
「開業率（創業が“実現”した数）が低い。
しかし、もっと深刻なのは、創業に関心を持つ層（創業希望者）の数が減っていることかもしれない。」

「スタートアップ支援」の課題（続）

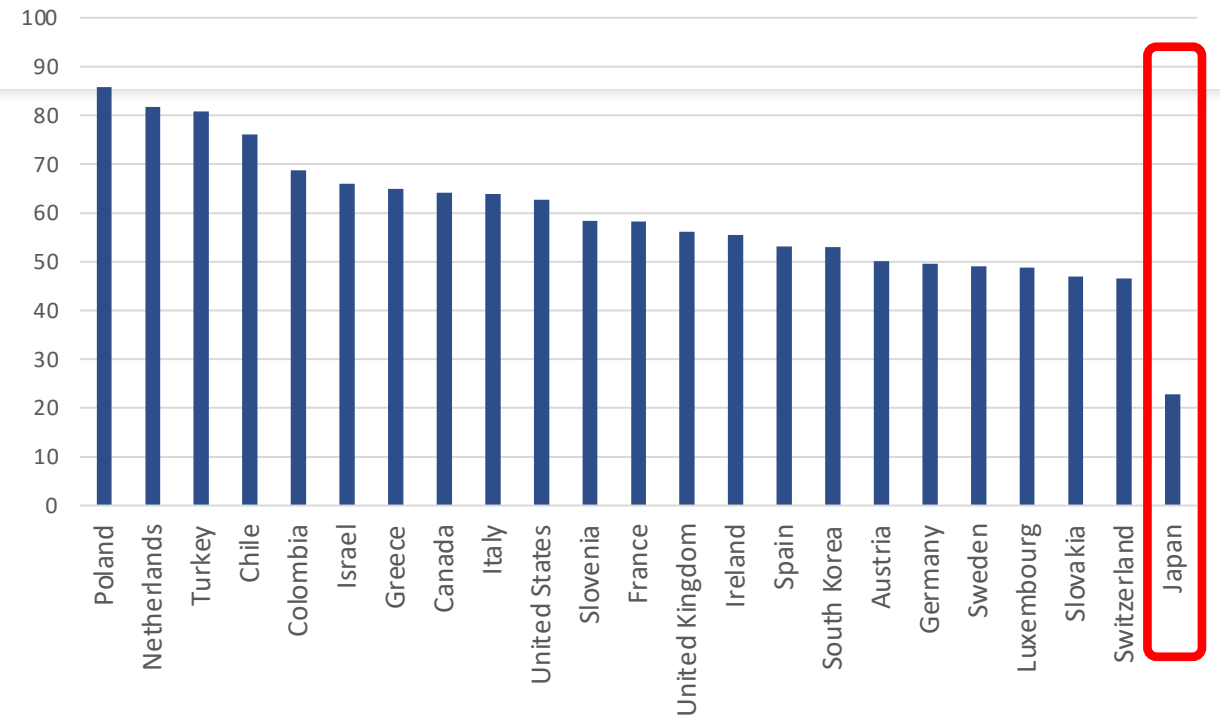


日本の開業率と廃業率の推移

「スタートアップ支援」の課題（続）



「失敗が怖くて創業に踏み切れない」人



創業 = 良いキャリア選択と考える人

出所：Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 調査2018年版

「失敗」が怖い！そして、「アントレプレナー」のステータスが低すぎる！
何か原因があるのではないかな？

「スタートアップ支援」の課題（続）

起業家活動からの「距離」別の分布 (2001 年~2010 年).

	起業無縁層	中間層	起業関連層
日本	70.9%	14.5%	14.6%
米国	25.3%	39.2%	35.5%
ドイツ	44.0%	34.7%	21.4%
英国	46.5%	38.7%	14.8%
フランス	51.4%	32.4%	16.2%
イタリア	48.1%	35.2%	16.7%

起業無縁層と関連層の
ギャップが大きい

出所: 高橋ほか（2013）
(Global Entrepreneurship Monitor
調査に基づいて算出)

- いずれかに「はい」：関連層、いずれにも「いいえ」：無縁層、いずれかに「はい」：中間層
- 1. 起業活動浸透（ロールモデル）指標
 - 過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っている。
- 2. 知識・能力・経験指標
 - 新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている。

「スタートアップ支援」の課題（続）

- 公的支援（政府による介入）の正当性
 - 「経済活性化」だけでは公的支援の正当化にはならない。
 - 「市場の失敗」がもう1つの重要な介入理由。
- 政策のタイプによる課題の違い
 - 創業前、創業期、創業後などステージによって課題は異なる。
- 国際比較
 - 日本は「創業活動」の程度が相対的に低い。
 - 制度、文化などの面で課題が残る。
 - 「創業無縁層」が国際的に見て非常に多い。

スタートアップ支援の方向性

学術研究からの手がかかり

「創業に関心を持つ層」の拡大

・創業に関心を持つ人々を増やす施策

- ・創業に無関心な層の関心をどう高めるか？
 - ・特に、創業能力の高い個人の創業インセンティブをどのように高めるか？（つまり「量」＋「質」）
- 1. 短期的に達成できないため、長期的な視野で取り組む必要がある
 - ・アントレプレナーシップ教育、ロールモデルの存在など。
- 2. 解雇規制を含めた雇用制度の変更を通して、創業することの「相対的なリスク」を低下させる。
 - ・既存企業からのスピンアウト/スピノフの促進の重要性。

「出口」の環境整備

- **「再チャレンジ」の重要性**

- 「辞めやすさ」と「始めやすさ」に繋がる（Lee et al., 2011）。
- シリアルアントレプレナーは成功確率が高い。
 - 創業経験を通じた「学習」の重要性が指摘される。
- 倒産・解散手続きの煩雑性の解消 (“fresh & rapid start”)、 「失敗」の文化的・社会的重圧の軽減などが重要かもしれない。

- **事業の売買市場の発展 (e.g., M&A)**

- IPO以外にアントレプレナー・投資家の資金回収の機会が必要。
 - 能力の高い個人の創業インセンティブに関係する。

「新陳代謝」の促進

- **既存資源の流動化**

- 解雇規制の撤廃や企業間取引の公正化といった施策を含めて、既存組織のリソース（人材、技術、資金など）がスタートアップを含む市場にうまく流れる仕組みが必要。

- **競争による新陳代謝の重要性**

- バブル崩壊以降，撤退企業の生産性の水準は被撤退企業よりも高いことが観察されてきた（Nishimura *et al.* (2005; Fukao and Kwon, 2010).
- 産業生産性を高めるためには，新陳代謝が正常に機能することが必要である。
- 既存組織の過度な保護によってスタートアップを含めた公正な競争が阻害されている可能性。
 - 「規制の撤廃」の必要性（e.g., 株式投資型クラウドファンディングの投資額/調達額に関する規制）。

その他

- **vc市場の活性化**

- 日本は米国や中国などと比べて、ベンチャーキャピタル市場の規模が小さい。
- 独立系ベンチャーキャピタルによる投資の促進が必要。コーポレートベンチャー・キャピタル（CVC）は投資先起業に対する付加価値効果が小さいことが示唆されている。
- IPOとM&Aによるイグジットの可能性を高める必要性が高い。

- **教育**

- 「起業家教育」で起業家は増えないかもしれない。
 - 起業家の質を高める効果はある？
- より根本的な教育制度も関係しているかもしれない。
 - 「前に倣え」は起業の発想とは正反対では。
- さらなる研究が必要。

まとめ

- スタートアップに対する支援における課題・方向性
 - 「創業に関心を持つ層」（量＋質）の拡大
 - 「出口」の環境整備
 - 「新陳代謝」の促進
 - その他
- より効果的な施策を講じる上で何らかの客観的な「根拠」に基づいた施策が期待される。