

起業家教育のスペクトラム

—「活動」の支援か「態度」の形成か—

高橋 德行（武蔵大学経済学部経営学科）

1. 起業家教育に対する2つの疑問

1. 起業家は育てられるのか

起業家教育を話題にする時、頻繁に尋ねられる質問の一つが「起業家は育てられるのか」という問いである。

本田宗一郎、盛田昭夫、そしてビル・ゲイツ（Bill Gates）など日本や世界で名だたる起業家は、いつ、どこで起業家教育を受けたのか。彼らは、生まれながらの起業家であり、仮に教育を受けたとしても、それは「起業家」教育ではなかった。また、それほど有名な例を出さずとも、何人かの無名の起業家に尋ねてみれば、その多くは、起業家教育を受けていないと回答するに違いない。つまり、起業家を教育によって育成するということがナンセンスであるという主張である。

起業家は育てられるのか、先天的か後天的か、つまり Born or Made というテーマについては、実証研究も数多く行われている。Nicolaou *et al* (2008) では、英国の3,000組の双子を調査し、起業家になるかどうかの4割程度は、遺伝的な要因によって決定されると結論づけている。また、Shane (2010) では、「遺伝子がほぼすべてを決定する」として、起業家になるかどうかを含めて、遺伝子的決定要因の大きさを主張している。もちろん、先天的か後天的かというテーマは、人間

の心の問題にまで踏み込んで分析した Pinker (2003) に代表されるように、起業家になるかどうかという枠組みを超えて幅広く研究されている。

しかし、その一方、次のような事実にも目を向ける必要がある。大和総研 (2010) によると、米国では、全体の3分の2以上に相当する2,000を超える大学で起業家教育が実施されており、MBA（経営大学院）で、近年、最も増加した講義が起業家教育関連科目である。日本でも、起業家教育を実施している大学・大学院数は、2000年の139校から2009年には252校に増加し、科目数も同じ期間に330科目から1,078科目と3倍以上になった。講義の質の問題はあるにせよ、このような現象は、需要のないところに供給だけが増え続けているものなのか。それとも、実質的に効果の少ない教育を提供し続けているだけなのだろうか。

また、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor: 以下 GEM）によると、近年の韓国の起業活動は日本の約2倍の水準を維持している¹。遺伝子的な要因は、1,000年や2,000年といった期間で変化しないと仮定すれば、韓国と日本の間には起業活動に関して大きな違いは生じないはずである。しかし、日韓の間で起業活動の水準には違いがある。この事実は、起

業活動には、経済的・社会的要因も影響することを物語っている。

本稿では、起業家になるかならないか、優れた起業家になれるかなれないかは、本人の能力等にかかる先天的な要因や後天的要因、さらに経済的・社会的要因の複合的な影響によって決まると考える。つまり、起業家は育てられる、少なくとも起業家教育を受けた者に対しては何らかの影響を与えることができるという立場を取っている。

2. 誰に教えるのか

もう一つの質問は、起業家教育は、起業家を目指していない人にも教えるのかということである。誰を対象に、何を教えるのかということに関する疑問である。高校生以下を対象とする時はもちろんのこと、大学でも学生からそのような声をよく耳にする。「私はサラリーマンになるつもりだ。時間割の関係で履修しているだけなので、全然興味がわからない。どうしてこのような科目があるのか」といった類のものである。

1960年代後半から起業家教育に特化し、現在では、学部教育では16年連続で起業家教育部門の第1位（全米）、MBA教育では19年連続で第1位（全米）を維持しているバブソン（Babson）大学の看板教授であったバイグレイブ（Bygrave）（現名誉教授）は「起業家になりたい人であれば、必ず優れた起業家に育てることができる」と主張していた²。つまり、バブソン大学は「起業家になりたい人」を対象に起業家教育を行うところなのである。

しかし、起業家教育は、起業家予備軍だけを対象にするわけではない。世界史の授業が歴史学者予備軍だけを対象にしていないこと

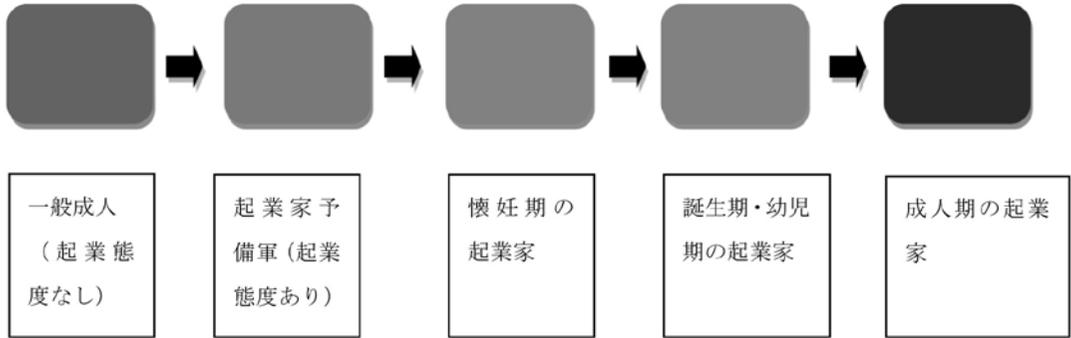
と同じである。起業家になることは結果であり、教育はそのために必要な知識や能力を育てることを目的とする起業家教育である。起業家として必要な知識や能力が、リーダーシップ、創造力、全体的にものを見る力、リスクコントロール力、そして忍耐強さであるとするれば、それは起業家になる、ならぬに問わず、変化の激しい現代社会で求められる力である。

Krueger（2009）は、起業家そのものを育成するのではなく、起業家的な思考や行動ができる学生を育成することの重要性を説いており、OECD（2009）でも、起業家教育を評価する時には、起業態度を身につけさせるのか、スタートアップを増やすのか、起業するための実践的知識やスキルを高めるのかといった目的別に分けて行う必要があるとしている。そして、前者の一つを *Softer outcomes*（起業態度）、後者の二つを *Hard outcomes*（スタートアップの数や実践的知識の習得）と呼び、*Softer outcomes* の重要性に着目している。

Gustafson（2009）は、起業活動が重要であると言っても、欧州などで、いきなり米国型の起業家教育を導入しようとしても、無理がある。特に、リベラル・アーツ系の大学では、それは職業教育であって大学で教えるものではないと、拒否反応を起こすだろう。しかし、リベラル・アーツ系の大学の本来の目的は、自らの人生をデザインできる能力を教えることであり、それには起業家教育は効果的であるとし、問題は導入方法であると述べている。

日本においても、大江・杉山（1999）は、小学生や中学生を対象とした起業家教育を例にあげて、自分の意見を持つことや実行する

図表1 起業プロセス



資料：Kelley et al (2012) から筆者が作成

ことの重要性、そして失敗から多くのことを学ぶ力を教える時に、起業家教育が有効であると主張している。大江・平井（2001）には次のような記述がある。

起業家教育とはお金を稼ぐのが上手なおとなになるための教育ではありません。事業を起こす才能をこどものうちから育てる英才教育でもありません。そういう側面もありますが、それがすべてではありません。あくまでも、こどもの創造力、分析力、実行力といった生きる力を育むのがその目的です（pp.27-28）

このように、起業家教育には幅がある。その理由は、起業はプロセスであり、プロセスはいくつもの段階に分けられるからである。つまり、一般成人のうちの何割かが起業家予備軍（起業態度を有する者）となり、その中から起業活動の準備を実際に行う者が現れ（懐妊期の起業家）、さらに事業を始める若い起業家が誕生する（誕生期・幼児期の起業家）。そして、誕生期・幼児期の起業家が生き延びると成人期の起業家になる（図表1）³。

バブソン大学では、起業家予備軍から懐妊

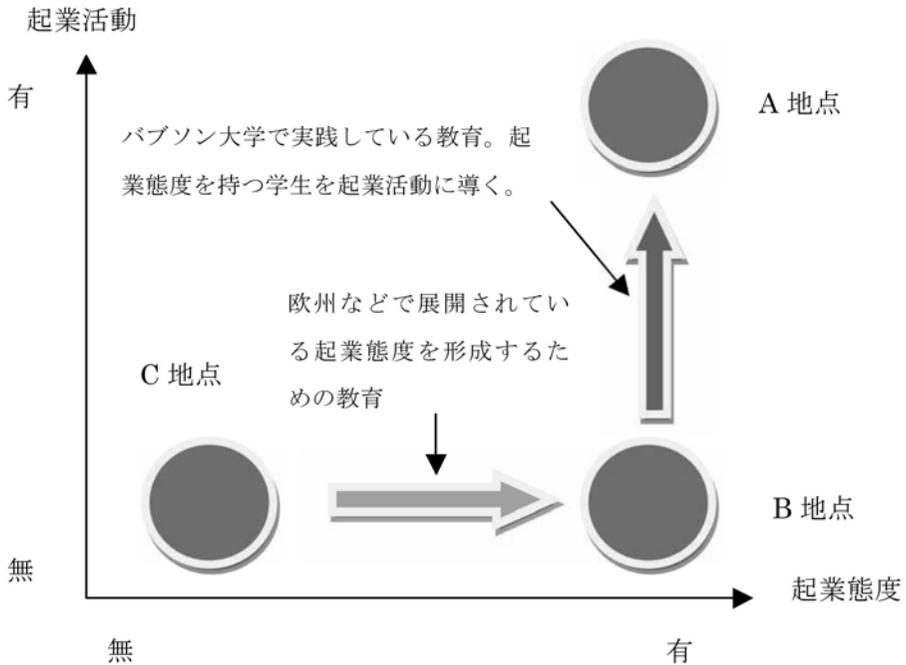
期の起業家や誕生期・幼児期の起業家への移行を助けるための教育を行っているのに対して、欧州、特に学部大学生以下を対象とする取り組みの多くは、起業態度がないグループを起業家予備軍に移行させることを大きな目的の一つとしている。さらに、起業家予備軍は必ずしも起業家になる必要はなく、重要なことは、起業家的思考や行動パターンを身につけることである⁴。

わが国では、起業家教育と言えば、起業家予備軍に働きかけて起業家を育成するものと思われがちであるが、実際には、もう少し幅が広い。

図表2を使って、今までの議論を整理すると、バブソン大学で展開している起業家教育は、B地点にいる学生をA地点に移行させるためのものであり、欧州などで展開しているもう一つの起業家教育は、C地点にいる学生をB地点に移行させるための教育である。

「起業家を目指していない人に起業家教育を受けさせるのか」という質問に対する答えは「はい」である。ただし、その場合はC地点からB地点への移行を目的とする起業家教育になる。

図表2 2つの起業家教育



資料：筆者作成

II. 日本では「活動」よりも「態度」が重要

1. 低迷する起業活動の原因

本章では、起業家教育を2つに分けた場合、わが国でより必要とされているのは、起業態度に働きかける起業家教育（図表2で言えばC地点からB地点への移行）であるということを示したい。

わが国の起業活動は、他の先進国に比べて低迷を続けているが、その大きな原因の一つは、起業態度を有しない割合が圧倒的に多いことである。GEMのモデルでは、起業活動と起業態度は密接な関係にあり、また、日本では起業態度も起業活動のいずれの指数も他の先進国に比較して低い⁵。

詳しい議論は、高橋他（2013）および高橋（2014）に譲るが、2001年から2011年の11年間における起業活動と起業態度の水準はG7

（カナダ除き）の中では最下位である（図表3）。起業活動の水準を表す総合起業活動指数（Total Entrepreneurial Activity: 以下TEA）は、成人人口100人のうち起業活動に従事している人数を示しているが、この数字をみると、米国は8.3であるのに対して日本は3.0にとどまっており、最下位である。

また、起業態度を表す指数のうち、起業するために必要な知識・能力・経験を持っているかどうかを示す知識・能力・経験指数も、日本は15.2と最低である。また、TEAと知識・能力・経験指数の相関係数を求めると、0.232であり、1%水準で有意（両側）である。

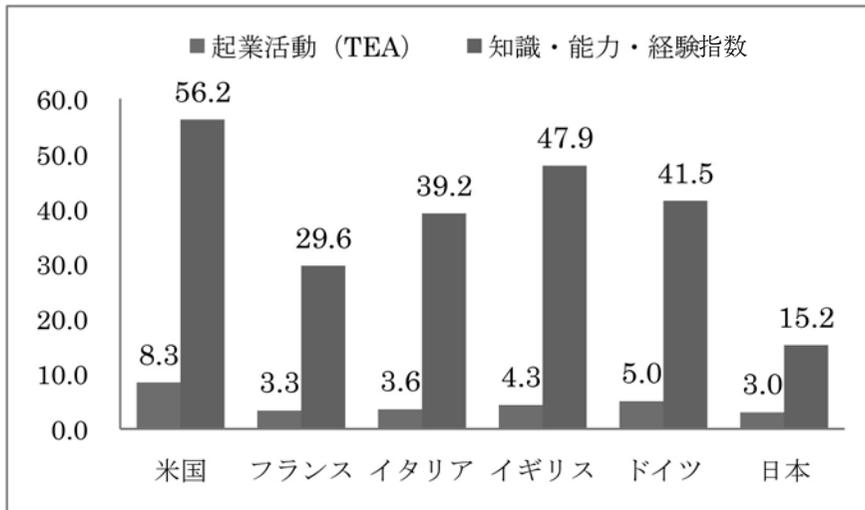
2. 活動の支援よりも態度の形成

図表3で得られた結果をさらに詳しく見るために、起業態度「なし」のグループと起業態度「あり」のグループに分けて、それぞれ

のグループにおける起業活動に従事する人の割合、すなわち TEA を見たものが図表 4 である。ここでも、起業態度にかかる指数は、知識・能力・経験指数を採用している。

これを見ると、わが国では起業態度「あり」のグループにおける TEA は 19.3 と G7（カナダ除き）の中で最も高くなり、米国の 17.4 をも上回っている。高橋他（2013）および高

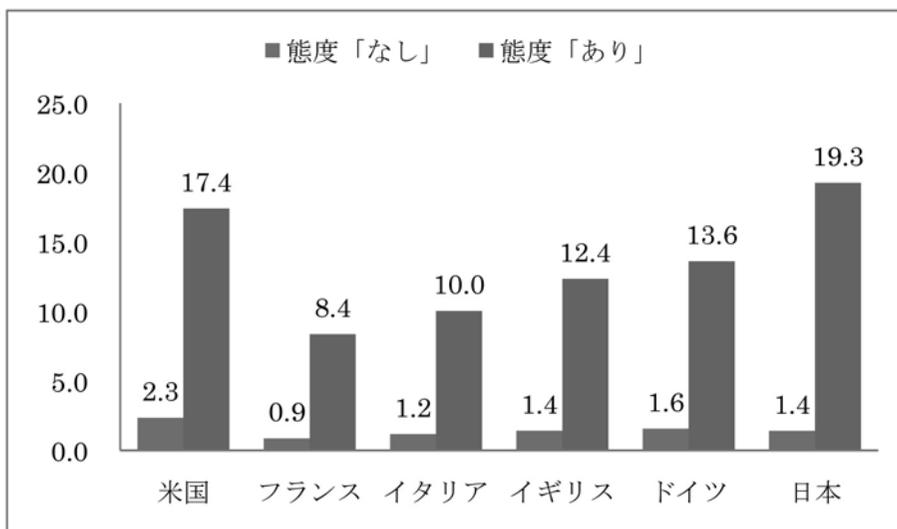
図表 3 起業活動（TEA）と起業態度



資料：GEM の 2001 年から 2011 年までの調査結果（個票ベース）から筆者が作成。

- 注) 1. サンプル数は米国が 47,640、フランスが 21,968、イタリアが 23,923、イギリスが 205,985、ドイツが 68,377、そして日本が 21,386 である。
 2. 米国、イギリス、そしてドイツのサンプル数が多いのは、ノルマ（調査参加国 1 カ国あたり毎年 2,000 サンプル）以上を集めた年があるためである。
 3. GEM では、起業態度を測る指数として、知識・能力・経験指数の他、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして失敗脅威指数があるが、ここでは示していない。

図表 4 起業態度「なし」と起業態度「あり」の起業活動（TEA）



資料：図表 3 に同じ。

注) 図表 3 の注) 3 に同じ。

橋 (2014) では、二項ロジスティック分析によって、起業態度指数をコントロールした分析も行っている。その結果、日本は、起業態度の条件が同じであれば、G7 (カナダ除き) の中では最も TEA が高い、つまり最も起業活動が活発な国になることを検証している。

つまり、他の先進国の水準まで、起業態度を有する人の割合を高めることができるならば、わが国の起業活動は米国並みかそれを上回るものになるということであり、起業態度に働きかける教育が最も効果を発揮する可能性を秘めた国が日本であるということがわかる⁶。

それでは、起業態度に働きかける教育とはどのような教育なのかということを見よう。

Ⅲ. 2つの起業家教育—バブソン (米国) と フォンティス (オランダ)—⁷

起業家教育には大きく分けて2種類あり、1つは起業態度を有する起業家予備軍に働きかけて活動を促したり支援したりするものであり、もう1つは起業態度の形成を促すものである。第2章で述べたように、GEMの分析結果から、わが国では起業態度の形成を促す起業家教育の効果が大きいものと考えられる。

バブソン大学に代表される起業家予備軍に働きかける起業家教育は、1990年代後半以降、日本にもかなり紹介されるようになった。同大学の教授によって執筆された教科書もすでに3冊が翻訳されており、バイグレイブ名誉教授も4回来日している。一方、もう1つの起業家教育には、今まであまり注目が集まっていなかった。しかしながら、今、わが国が

必要としているのは、起業態度の形成を促す起業家教育である。

本章では、起業家予備軍に働きかける教育の事例として米国のバブソン大学を紹介し、起業態度の形成を促進する事例として、オランダのフォンティス大学のフォンティス・インターナショナル・ビジネススクール (Fontys International Business School: 以下、FIBS) (4年制大学) を紹介する。

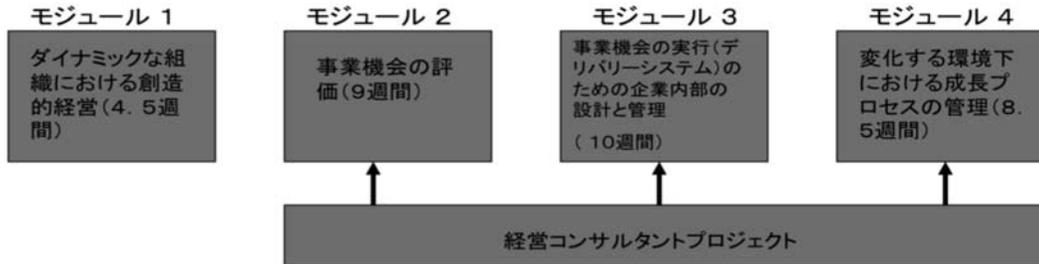
1. 起業家予備軍を対象とした教育—バブソン大学 MBA—

バブソン大学は、1919年9月3日、ロジャー・バブソン (Roger Ward Babson) によって創立された。ロジャー・バブソンは、投資関連情報を分析し、それらをレポートにまとめ、情報を販売したり助言をしたりする事業からスタートし、後に資産運用も手掛けるようになり、相当の財産を一代で築き上げた。ロジャー・バブソンを有名にさせた出来事の一つは、1929年10月24日 (暗黒の木曜日) と10月29日 (暗黒の火曜日) に先立つこと、約1か月半前の同年9月5日に「遅かれ早かれ、やがて株価の大暴落が始まり、それは大変悲惨なものになるであろう」とあるスピーチの中で予言したことによる。

当初から実践的なビジネス教育を目指し、1960年代後半から起業家教育に特化した。学生数は学部生が約1,800人、MBAの学生が約1,600人 (フルタイムの学生は1学年150人程度、2学年合計で約300人) である。

バブソンのプログラムの特徴は、大きく分けて2つある。1つは、起業家教育に特化していることである。経済学や統計学などを専門とする教員は若干名いるものの、教員のほ

図表5 バブソン大学 MBA1 年目の構成



資料：筆者作成

とんではアントレプレナーシップを専攻している。その結果、学部と大学院を合わせると、アントレプレナーシップ関連科目が100近くも開講されている。

もう1つは、今では起業家教育の標準となった起業プロセスに対応したカリキュラムを開発し、それを実践し、改良し続けていることである。

バブソンが現在の方法を導入するまでは、ファイナンスはファイナンス、マーケティングはマーケティング、会計は会計、組織論は組織論として個別に教えられていた。しかし、バブソンでは、事業機会を認識・評価する時に必要な知識、それを実行する時に必要となる知識、そしてある程度成長してきた時に必要となる知識とに分けて、経営学のさまざまな知識を起業プロセスの段階ごとに整理して教える方法を開発し、MBA 1年目のプログラムが組み立てた(図表5)。

例えば、ファイナンスであれば、創業期前半はいわゆる Sweat Money (いかにお金をかけないようにするか)、創業期後半は 3F (創業者、家族、友人。Founder, Family, Friend からの資金調達)、成長期前半は資金回収や支払い方法を工夫した増加運転資金の捻出方法、成長期後半はベンチャーキャピタルや希薄化

などをテーマにする。マーケティングであれば、いかにお金をかけない方法で周知活動を行うかが起業プロセスの前半のテーマであり、チャンネル戦略も前半と後半ではターゲットが異なってくる。

教授方法は、ケースが中心であり、「知名度もなく、製品も不完全な段階で、資金不足の問題をいかに解決できるのか」という問いかけなどを行い、具体的かつ個性性の強いケースの議論を通して、学生に徹底的に考えさせる。

MBA の1年目は、1学年約150名を2つのクラスに分けるものの、すべてが必修の授業で、誰もが同じ科目を履修する。1年次において選択科目は一切なく、選択科目が履修できるのは2年目からである。

バブソン大学における起業家教育の目的は、起業家を輩出することであり、そのためのプログラム構成が、起業段階ごとに発生する問題や課題を、経営学の知識を活用して解決することにあつた。そして授業ごとのレポートや発表として何を要求してきたかといえば、それは事業計画書であつた。

事業計画書、つまりビジネスプランを巡っても、さまざまな意見があり、実際に、著名な起業家の多くが事業計画書を作成していな

いという事実もあり、見方が大きく分かれるところである。実際、バブソン大学の卒業生のうち、実際に起業家になった人の約半分は事業計画書を作成しておらず⁸、また、米国の起業家向けの雑誌であるインク（Inc）誌による急成長企業の創業者に対する調査でも同様の結果が得られている。

しかし、バブソン大学でバイグレイブ名誉教授と並んで、看板教授であったティモンズ（Timmons）教授（2008年に66歳で死去）は、さまざまな著書の中で、事業計画書を作成する有効性を訴えている。ティモンズによると、それは、事業計画書を作成する学びは「プロセス」から来るのであり、起業家を目指している人が事業計画書の作成プロセスから得られる最も大きなメリットは、学習曲線であるとしている。事業計画書を作成する途中で、潜在起業家はさまざまな疑問に答えなくてはならない。そのことが、これから始めるビジネスに対する理解を深めさせ、仮説の検証を促し、失敗の確率を減少させるという主張である⁹。

さらに、学生が作成した事業計画書のうち、優秀なものについては、キャンパスに一定期間、スペースを与え、その事業を育てるという支援も実施している。

このように、何かつじつま合わせを行って一丁上がりという事業計画書ではないのであるが、事業計画書の作成演習を中心とした起業家教育のあり方について、バブソン大学内でも議論が持ち上がっている¹⁰。

いずれにしても、図表5に象徴されるように、基本的には、起業に必要な実践的な知識や経験がカリキュラムの中心であり、学生の多くは、事業機会の探求、パートナーや支援

者の探索、そして自らのスキルアップに多くの時間を費やしている。起業家というキャリアを選択していることは当然であるという雰囲気である。

2. 起業家予備軍を創り出す教育—フォンティス大学フォンティス・インターナショナル・ビジネススクール（4年制大学）—

FIBSは、フォンティス大学（Fontys University of Applied Sciences）のビジネス部門であり、ドイツ国境沿いのオランダ南部のVenlo（フェンロー）という人口10万ほどの都市に位置している。フォンティス大学は27のスクールを有しており、学生数は、合計で4万人を数える。Tilburg（ティルブルグ）というキャンパスには、Academy for Circus and Performance Artなどサーカスのトレーナーや演技者を養成するコースを設置するなどユニークな教育にも力を入れている。FIBS単独では約3,000人である。

FIBSを起業態度の形成を促進する起業家教育の事例として取り上げたのは次の理由による。

第1には、起業家を専門に育成することを目的としないコースに設置されていることである。具体的にはフェンローキャンパスに設置されている次の4つのコースに置かれている。

- International Business Economics
- International Business and Management Studies
- International Marketing
- Food & Flower Management

第2には、科目名は、MINI COMPANYというものであり（1年間で8単位の授業）、

これは FIBS 独自の授業ではなく、EU の 2000 年リスボン戦略の採択を受けて、欧州の起業活動を活性化しようという狙いで取り組まれているものである。基本コンセプトは欧州で統一されているが、実際の運用等は実施国・実施主体に任されている。

第 3 には、2 年次の必修科目としており、2013-2014 年の学校年度には 55 を数える MINI COMPANYY が活動中であり、7 年前に開始して以来、授業として順調に発展していることである。

MINI COMPANYY については、EUROPEAN COMMISSION (2005) に詳しいが、簡潔に言えば、本物の商品、本物の貨幣を使い、学生が会社を経営することを通して、起業態度を育成しようとするプログラムである。期間は 1 年間とするものが多く、学部大学生だけではなく、小学生、中学生、そして高校生を対象にしているところもある。

図表 6 は、2012 年-2013 年の学校年度において FIBS で実施された MINI COMPANYY

40 社のうちの 12 社の概要を示したものである。その中で、最も困難であったことがどのようなことであったかを見ると、チームメンバー間の意思の疎通、お互いに信頼し合うこと、そして役割分担を決めることなど、事業そのものに加えて、チームで働くことの基本を MINI COMPANYY の授業を通して学んでいることがわかる。

現在 (2013-2014 学校年度)、FIBS で展開されている 55 の MINI COMPANYY の総責任者であるダイジル (Nicolaas van Dijk) 氏によると、このプログラムでは、1 チームの存続期間は 10 か月間 (9 月から翌 6 月まで)、資本金は最大で 3,000 ユーロであり、投資家 1 人からの出資限度額は 40 ユーロである。1 チームの人数は 10 名~12 名で、学科などのバックグラウンドはできるだけ多様になるように構成している。55 のチームすべてに大学の講師が教員として参加し、その他に地元の企業家がメンターにつくこともある。

図表 6 2012-2013 MINI COMPANIES の事例

	社名 メンバー数	製品	最も困難であったこと
1	Brainstory S.C. 12 名	InsideOut (30 × 40cm に折りたためるフリース製の毛布)	To choose who should take which position (お互いに知らない中で役割分担を決めること)
2	Y.E.S 11 名	Uniscarf (オーダーメイドで製作できるスカーフ)	To keep the overview on the various departments (異なったバックグラウンドを持つ学生たちによって構成されたチームの全体を把握すること)
3	Fontevo 12 名	Mr.Limpio (多機能&防水機能を持つバッグ)	To choose a product and involve every member (どのような製品を作るかということとメンバー全員をいかに巻き込むか)

4	Playmaniacs 12名	Der heibe Willi (ボードゲームに色々な工夫を加えたもの)	When the departments do not communicate enough (色々な活動を行う中で、担当者同士の意思疎通が十分にできなかった時)
5	Notifire 12名	Order (ブックエンドを二層にして散らかった机を整理できるもの)	The organization of sales platforms (販売体制の構築)
6	Jung S.C. 12名	ESARK (杖用のホルダー。いろいろなところに装着できることが特徴)	Relying on all members (仕事が忙しくなった時に、お互いがお互いを信頼し合うこと)
7	Alphatross Consulting S.C. 10名	企業へのコンサルティングサービス ※ MINI COMPANY プロジェクトで、サービスを提供する企業は、FIBS では初めてである。	It was not possible to ask for advice for former students (コンサルティングサービスというモノではないサービスを提供する初めての会社であったため、前例を参考にできなかったこと)
8	VINTIQUE S.C. 11名	Edouard-Bowl (中古のレコードをオープンで熱して柔らかくして作ったボウル (器))	To coordinate deadlines, dates and tasks and to motivate each other (期日を守ること、そしてお互いのやる気を維持すること)
9	Fontastics12 12名	The oLamp (シングルレコードと LP レコードの間に LED を装飾的に配置したランプ)	To be well-prepared for each case which could occur (色々な場面にきちんと準備しておくこと。しかも、すべてが初体験の中で行うこと)
10	CoverUp 12名	Fitting Bag (タブレット端末や Ipad 用の肩掛けバッグ)	The process of finding and deciding for a suitable product (販売する製品の決定)
11	Unique Industries 11名	James (クレジットカードのような形状をした栓抜き。カード面にもユニークなデザインを施せる)	Mainly the communication between and within the different departments (メンバー間、他部署との意思疎通)
12	CakeArts 9名	Casty's (クリームチーズなどをパン生地に練り込んで棒にしたようなもの)	The start with our producer (製品製造委託をする先を見つけること、そことの交渉など)

資料：FIBS の資料をもとに筆者作成。

FIBS 訪問時 (2014 年 1 月 7 日) に、2013-2014 学校年度の MINI COMPANY である JUST-LOOK! というチームのプレゼンテーションが行われたので見学した (図表 7)。

このチームは、フェンローが物流拠点都市であることから、トラック業者も多く、そのトラックに使われている幌 (荷台を包んでいるもの) (正式名は Tarpaulin。タールを塗っ

図表7 JUST-LOOK!のチームメンバー
(プレゼン前の様子)



た防水布)のリサイクル、再活用に目を向け、環境に優しいこと、そして丈夫であることがセールポイントであるバッグを開発した(図表8)。付加価値税込で価格は34.9ユーロであるが、クリスマスシーズンを終えて、未だに損益分岐点売上高に達していないので、追加出資を求めるために、潜在投資家に今後の事業計画を説明することが、今回のプレゼンテーションの目的であった。

プレゼンテーションの内容は、会社の概要説明、ビジネスのアイデアはいかに生まれたか、製品の説明、マーケティングミックス、競争分析、生産・販売計画、そしてまとめて構成されている。教科書どおりの構成であり、発表も特に上手いというわけではないが、本物の製品をすでに開発し、その上で資金調達を行っている点で、単なる事業計画書の発表とは一線を画している。

IV. 起業家教育の可能性

1. 2つの起業家教育の違い

バブソン大学とFIBSの起業家教育の違いはどこにあるのだろうか。バブソン大学でも、

図表8 JUST-LOOK!の製品
(学生が手にしているバッグ)



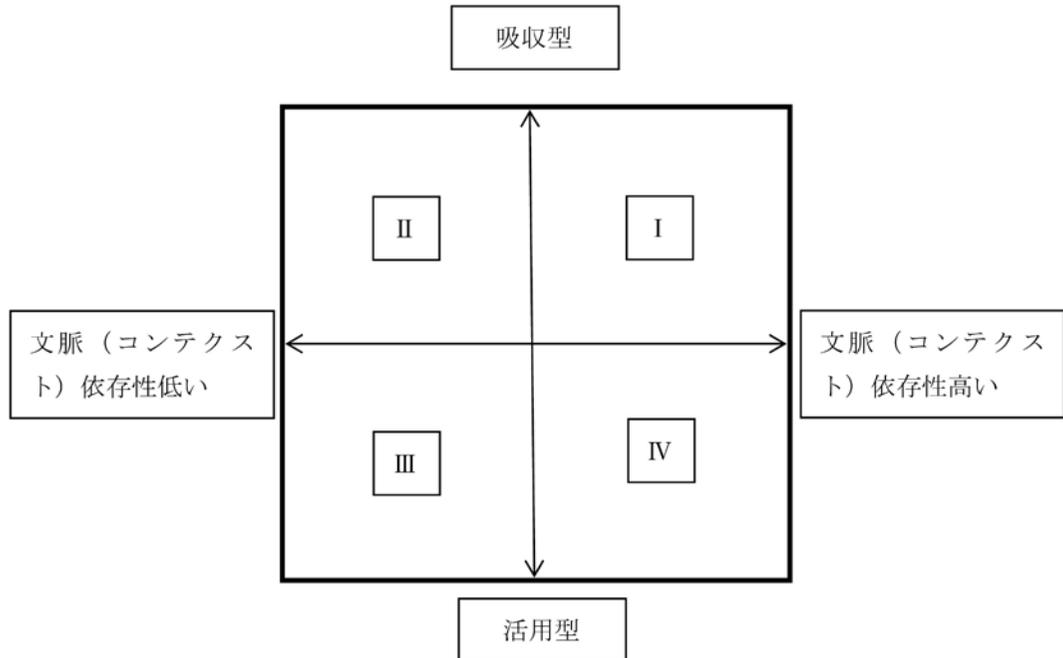
事業計画書の発表は頻繁に実施されている。両者の大きな違いの一つは、実際に事業を始めようとしているチームによる発表なのか、授業の一環としての発表なのかであろう。

実際に事業を始めることが前提であれば、チームメンバーは教員が決めたものに従う必要はない。当然、チームメンバーの交代もあり得る。しかし、MINI COMPANYでは、原則としてチームメンバーは固定されている。各メンバーも事業の成功を目指しながらも、チームで仕事をする大変さや楽しさ、そして事業の面白さを学んだり知ったりすることに大きな満足感を得ている。

FIBSは体験学習である。体験を通して、起業の世界を身近に感じてもらうようにすることが大きな目的である。GEMの枠組みで言えば、知らないこと、魅力がないこと、自分でできるかどうか不安なこと、そして怖いことによって、遠い存在であった起業の世界を、知ること、魅力を感じることに、自分でもできるのではないかと自信を持つこと、そして恐怖心を取り払うことによって起業態度を形成するのである¹¹。

「模擬」事業で大変さを学んだ人は、本物の

図表 9 起業家教育の知識



資料：Philipsen,K.(2012)をもとに筆者が作成

起業家を尊敬するようになる。「模擬」事業で面白さや楽しさを知り、自信を付け、恐怖心を取り除けた人は、実際に起業を試みたくなる。どちらに転んでも、起業活動を活発化する方向に力が働くであろうというのが、MINI COMPANYが起業活動との関連で狙っているところといえる。

しかも、起業態度を形成するための教育は、起業家予備軍に働きかける場合と比べると、独立したコースや学科の設置までを必要としない。相対的に必要時間数が少ないという特徴があり、しかも、日本の場合、起業家予備軍の起業家への移行率が高いので、起業家予備軍を作り出すという試みの効果は非常に大きいものと考えられる。

2. 起業家教育が育成する知識

次に、起業家教育が育成しようとする知識

について考えてみたい。一般に、知識には次の4つのタイプがあると言われている。第1は吸収型・コンテキスト依存型、第2は吸収型・コンテキスト非依存型、第3は活用型・コンテキスト非依存型、そして第4は活用型・コンテキスト依存型の4つである（図表9）。

ここでは、起業家教育が目指しているものは、第4の活用型・コンテキスト依存型の知識であるということが重要である。これは、起業家予備軍に働きかける場合でも、起業家予備軍を作り出すための場合でも同じである。

第1の吸収型・コンテキスト依存型は、ある特定のケースを素材に知識を学んだりすることである。例えば、グーグルはどのようにして検索サービスからキャッシュフローを生み出したのかを知ることである。理解を深めるために、ある事例を通して学ぼうとするものである。

の得点を、同年に2つの調査に参加した革新主導型の国別に示したものである¹²。

ただし、PISAの数字は、数学的リテラシー、読解力、科学的リテラシーの3部門の平均値を求め、それぞれの国の平均値から平均値が最低の国の平均値を引いたもの（図表10ではスウェーデンの平均値が最も低かったのでゼロになっている）をPISAの得点としている。これはグラフのスケールを揃えるために行った。

このグラフによると、知識・能力・経験指数が高いほどPISAの得点が低い、また知識・能力・経験指数が低いほどPISAの得点が高いという傾向がある。米国などPISAの得点が低い国では起業態度を有する割合が高く、日本などPISAの得点が高い国では起業態度を有する割合が低い。実際に、両者の相関係数を求めると、 -0.553 であり、相関係数は1%水準で有意（両側）となっている。

これは何故であろうか。以下は、検証を行っていないので単なる推論になる。しかし、問題提起として興味深いので述べておきたい。

もし、PISAが図表9における吸収型の知識の習得度を代表しているとすると、PISAの得点が高い国では吸収型の知識がより重要視されていると考えられる。その結果、活用型の知識が教えられる機会が少なくなり、起業態度を有する割合も低くなっている。

このように考えると、活用型知識、なかでもコンテキスト依存型の活用型知識の習得を目指す起業家教育が普及し定着するかどうかは、それぞれの国がどのような知識に重点を置くかによって決定されるとも言えるだろう。

(注)

- 1 グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor: GEM）は、1997年に、米国バブソン大学と英国ロンドン大学の起業研究者たちが中心になって予備調査が行われ、その後、第1回調査は1999年に実施され、2013年調査で15周年を迎える。2012年調査には69カ国が参加し、参加69カ国による人口は世界の74%を占め、GDPでは87%を占める。GEMの目的は、①起業活動の水準は国家によってどのくらい違うのか、②起業活動は国家の経済成長にどのくらい影響するのか、③そして各国の起業活動の違いを引き起こす要因は何かを明らかにすることである。すべての国が同じ調査票を使い、同じ調査方法で起業活動を調査していることに最大の特徴がある。詳しくは、高橋（2007）および高橋（2009）を参照のこと。
- 2 ランキングの情報は、U.S.News & World Report's 調査による。Bygraveの主張に関しては、Bygrave and Zacharakis（2009）などを参照。
- 3 起業プロセスをこのように分ける考え方はGEMによるものである。詳しくは、高橋（2014）を参照のこと。
- 4 もちろん、欧州にも、INSEADやロンドン・ビジネススクールに代表されるように、起業家予備軍を対象としたビジネススクールも数多い。ここでは、起業態度に働きかけることを主な目的としている学部大学生やそれ以下で実施されている起業家教育を念頭に置いている。
- 5 GEMでは、起業活動や起業態度を示す指数を独自に開発しており、その詳細は次のとおりである。

【起業活動に関する指標】

懐妊期の起業活動指数：成人人口100人当たりの懐妊期の段階にある起業家の人数である。懐妊期の段階とは、過去1年間のうちに起業の具体的な準備をしているか、もしくは給与や報酬の支払いが3カ月未満であるものを指す。

誕生期・幼児期の起業活動指数：成人人口100人当たりの誕生期・幼児期の段階にある起業家の人数である。誕生期・幼児期の段階とは給与や報酬の支払いが3カ月以上42カ月未満であるものを指す。

総合起業活動指数（TEA）：成人人口100人当たりの（懐妊期+誕生期・幼児期）の段階にある起業家の人数である。大雑把に言えば、起業の具体的な準備をしている人と誕生後3年半（42カ月）未満の人の合計を成人人口100人当たりの人数で示したもの。

【起業態度に関する指標】

ロールモデル指数：「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か」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したもの。起業家との距離の近さやロールモデルの有無を表す指標と考えられる。

事業機会認識指数：「今後6カ月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思うか」という

質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したものの。新しい事業機会にどれだけ目を配らせているかを表す指標と考えられる。

知識・能力・経験指数：「新しいビジネスを始めるために必要な知識・能力・経験を持っているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したものの。事業を始めるために必要な知識・能力・経験を有しているかを表す指標と考えられる。

失敗脅威指数：「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇しているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したものの。リスクに対する寛容度を表す指標と考えられる。失敗脅威指数は、「はい」と回答した場合、リスクに対しては不寛容となり、起業活動にはマイナスの効果を与えるものと考えられる。

- 6 起業態度にかかる変数をコントロールすれば、最も起業活動が活発な国と言っても、現実には、態度を有しない割合が圧倒的に多いという事実には変わりがない。しかも、他の国と異なり、日本の起業態度「なし」のグループは、起業家というキャリアを評価しない傾向が強い。起業活動が社会関係資本の影響を受けると考えるならば、起業活動をネガティブに考える起業態度「なし」の負の影響は大きい。その意味でも、起業態度「なし」の割合を減らす効果は大きいものと考えられる。詳しくは、高橋他（2013）および高橋（2014）を参照のこと。
- 7 バブソン大学（2010年2月24日 - 3月5日）とフォンティス大学（2014年1月3日 - 10日）への訪問は、文部科学省補助金 私立大学戦略的研究基盤形成支援事業「ビジネスクリエーターが創るインテリジェント・デザイン型企業組織と人材育成手法の実践的研究（2009年～2013年度）」の「人材育成ユニット」の活動の一環で行った。
- 8 1985年から2009年にバブソン大学を卒業した卒業生を対象としたアンケート調査であり、回答数は3,821名。起業家になった919名の44.2%のみが事業計画書を作成したと回答している。
- 9 例えば、Timmons, A Jeffrey, Andrew Zacharakis, and Stephen Spinelli (2004) を参照。
- 10 議論の震源地は、日本でも最近話題になっているリーンスタートアップあるいはジャストスタートという考え方である。リーンスタートアップ (Lean Startup) は、エリック・リース (Eric Ries) による同名の邦訳本が2012年に出版されている。ジャストスタート (Just Start) も本の題名である。3名の著者のうち1人が2013年5月までバブソンの学長を務めていたレオナルド・シュレジンガー (Leonard A. Schlesinger) である。リーンスタートアップは著者の原体験から生まれたものであり、ジャストスタートは、バージニア大学のサラス・サラスワティ (Saras D. Sarasvathy) 教授の連続企業家 (Series Entrepreneurs) の研究成果がベースになっているが、いずれも、「計画書を作る前に、まずは現実との

対話を繰り返さない」という主張である。事業計画書はその性格上、製品やサービスの記述、競争上の優位点、マーケティング戦略、そして資金計画などが含まれている。つまり、すべてを盛り込む必要があるのである。しかし、リーンスタートアップでは、起業家が考えている製品やサービスに対する需要があるかどうかかわからないうちに、競争優位、マーケティング戦略、そして資金計画などを考えるのは意味がない。それよりも、できるだけ少ない費用かつ短時間で投入予定の製品やサービスの有効性を確認すべきである。そのためには、外に出て、まず自分のアイデアを確認したり、小さい規模で良いから実際に始めたりしなさいという。今後、どちらの方向に進むのかは、現時点で判断はできない。

- 11 GEM では、起業態度に関する指標として、ロールモデル指数、事業機会認識指数、知識・能力・経験指数、そして失敗脅威指数の4つを採用しており、それぞれ、起業の世界（起業家）を知っているか、事業を起こすことの魅力を感じているか、能力的に自信を持っているか、そして怖がっていないかを測る指標となっている。
- 12 PISA と GEM データの関係について最初に指摘したのは Zhao (2012) である。

【参考文献】

- 大江建・杉山千佳 [1999] 『『起業家教育』で子供が変わる！—「ビジネスの楽しさ」を教え、独創性と行動力を育てる—』日本経済新聞社
- 大江建・平井由紀子 [2001] 『子供を伸ばす5つの遊び—小学生からの「起業家教育」のすすめ—』青春出版社
- 大和総研 [2010] 『経済産業省委託事業 平成21年度 産学連携人材育成事業（起業家人材育成事業）報告書 本編』経済産業省経済産業政策局新規産業室
- 高橋德行 [2007] 「わが国の起業活動の特徴」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第83号、pp.31-55
- 高橋德行 [2009] 「起業活動の新しい捉え方」日本ベンチャー学会『日本ベンチャー学会誌』第14号、pp.3-12
- 高橋德行他 [2013] 「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」経済産業研究所、RIETI Discussion Paper Series 13-J-015
- 高橋德行 [2014] 「起業態度と起業活動の国際比較～日本の女性の起業活動はなぜ低迷しているのか～」日本政策金融公庫論集、第22号、pp.1-24
- 田中弥生・浅野茂 [2013] 「人材をめぐる混迷：産業界と大学のギャップはなぜ生じるのか」一橋大学イノベーション研究センター編 / 東洋経済新報社『一橋ビジネスレビュー』61巻、第2号、pp.40-54
- 財団法人一ツ橋文芸教育振興会・財団法人日本青少年研究所 [2013] 「高校生の進路と職業意識に関する調査」財団法人日本青少年研究所
- Bygrave, W.D. and Zacharakis, A. [2009], *The Portable MBA in Entrepreneurship*, Hoboken, New Jersey;

- Wiley 4 edition
- Bygrave, W.D. and Zacharakis, A. [2008], *Entrepreneurship*, Hoboken New Jersey; Wiley (高橋徳行・田代泰久・鈴木正明訳 [2009] 『アントレプレナーシップ』日経 BP 社、2009 年)
- Bygrave, W.D. et al [2010], *Preliminary Summary of Findings from the 2010 Alumni Survey*, Babson College
- Dyer, H. Jeffrey, Hal B. Gregersen and Clayton M. Christensen [2009] *The Innovator's DNA*, HBS Press (櫻井裕子訳 [2012] 『イノベーションのDNA 破壊的イノベーターの5つのスキル』翔泳社)
- EUROPEAN COMMISSION [2005], Best Procedure Project: "Mini-Companies in Secondary Education"
- Green, S William [2009] "From commerce to culture: entrepreneurship in the mainstream", in West, G. Page III et al (Eds.), *Handbook of University-wide Entrepreneurship Education*, Edward Elgar Publishing, pp.15 -20
- Gustafson, J. [2009], "Entrepreneurship at a liberal art," in West, G. Page III et al (Eds.), *Handbook of University-wide Entrepreneurship Education*, Edward Elgar Publishing, pp.60-70
- Kelley, Donna. et al [2012], "2012 Global Report", Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
- Krueger, N [2009], The micro foundation of entrepreneurial learning and ... education: the experimental essence of entrepreneurial cognition, in West, G. Page III et al (Eds.), *Handbook of University-wide Entrepreneurship Education*, Edward Elgar Publishing, pp.60-70
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L. and Spector, T.D. [2008] "The influence of sensation seeking in the heritability of entrepreneurship", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1), pp.7-21
- OECD [2009], "Evaluation of Programs Concerning Education for Entrepreneurship" reported by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD
- Philipsen, K. [2012] "*University-Based Entrepreneurship Teaching Activities: Developing a Typology of How to combine research and practice in Teaching*," Discussion Paper at the joint Acere-Diana international entrepreneurship conference
- Pinker, S [2003] *The blank slate: The modern denial of human nature*, Penguin (山下篤子訳 [2004] 『人間の本性を考える：心は空白の石板か』(上)(中)(下) NHK 出版)
- Rabbior, G (1990) "Elements of a Successful Entrepreneurship/Economics/Education Program", in Kent, A. Calvin (Eds.) *Entrepreneurship Education*, QUORUM BOOKS
- Ries, E. [2011], *The Lean Startup*, Crown Business (井口耕二訳 [2012] 『リーンスタートアップ』日経 BP 社)
- Schlesinger, L.A. et al [2102], *Just Start*, Harvard Business Publishing Corporation
- Shane, S.A. [2010] *Born Entrepreneurs, born leaders: How your genes affect your work*, Oxford University Press
- Shane, S.A. and Venkataraman, S [2000], 'The promise of entrepreneurship as a field of research', *Academy of Management Review*, 25, pp.217-26
- Timmons, J.A. Andrew Zacharakis, and Stephen Spinelli [2004], *Business plans that work*, McGraw-Hill
- West, G. Page III, Elizabeth J. Gstewood and Kelly G. Shaver [2009], "Legitimacy across the University: yet another entrepreneurial challenge, in West, G. Page III et al (Eds.), "*Handbook of University-wide Entrepreneurship Education*, Edward Elgar Publishing, pp.1-11
- Zhao, Yong [2009] *Catching Up or Leading the Way: American Education in the age of Globalization*, ASCD
- Zhao, Yong [2012] *World Class Learners: Educating Creative and Entrepreneurial Students*, Corwin & SAGE Publications