

論文要旨

事業構想期における創業者と協力者の関係構築に関する研究

経営学研究科
経営学専攻 修士課程
企業家養成コース
丹藤 匠

近年、日本の経済成長率やイノベーション力の低迷が問題視されている。このような背景の下、国内における起業の促進、およびそれに伴うイノベーション創出の必要性が叫ばれている。起業の準備期間において企業家が必要とするものを調査すると、「他者からの協力」を求める傾向が、複数の先行研究によって報告されている。このように、企業家が起業を実現するためには、他者からの協力が重要であることがわかる。そこで、本研究では起業前、特に構想期（初期の準備期間）における企業家に対する協力者の協力理由と協力の形について事例調査および分析を実施し、協力者の協力要因とその要因の重要度を明らかにすることを目的とした。

まず、関連する先行研究のレビューを実施し、特に対象領域として、企業家の論理、企業家活動とネットワーク、成功した協力者、の3つの領域について重点的に調査を行った。その結果、構想期において協力者が企業家に協力するための要因として、「第一印象」「ビジョン（興味・関心）」「経済性」「リソース活用」「信頼」の5つが抽出できた。このため、これらの要因を本研究における分析軸として設定した。そして次に、業界の異なる3社を対象として、企業家（創業者）並びに協力者へのインタビューを実施し、各要因の重要度について事例調査を行った。

調査の結果、構想期において協力者が創業者に協力する要因として、すべての事例に共通していたのは、①「興味・関心」（協力者が創業者のビジョンや実現手段、または人物に興味・関心を持つ）、②「リソース活用」（協力者が自身のリソースを活用することで創業者の欠点を補完できる）、③「信頼」（協力者が創業者を信頼できる）、であった。これらの要因は、調査対象の（業界の異なる）3社すべてに共通していたことから、構想期において協力者の協力を得るために必要不可欠な基本要因であると考えられる。つまり、本研究で着目した5つの要因において、重要度は「興味・関心」「リソース活用」「信頼」が最も高く、続いて「第一印象」「経済性」であると考えられる。

また、事例調査から見られた基本要因の必要順序としては、まず初めに「信頼」の構築が必要となり、その信頼をベースに創業者がビジョンやその実現手段（技術）、その他の

創業に向けた情報などを他者に開示し、他者が自身の「興味・関心」や「リソース活用」を考慮した上で協力者となるか否か、または協力の度合いを判断している共通のパターンが確認された。創業者から見れば、最初は他者の意図についての情報が必要とされながら、その情報が不足している状態（社会的不確実性の高い状態）から他者との関係がスタートするため、まずは信頼関係の構築が進まないと、創業に向けた詳細情報を開示することは難しい。一方、創業者からの情報開示が無ければ、他者（協力者）としては、どのように、どれくらい協力してよいものかの判断がつかない。このため、上記のような必要順序のパターンが必然的に存在するものと考えられる。

更に、創業者へのインタビュー結果より、創業前（構想期）と創業時以降では、主たる協力者が変わっていることが確認された。創業前の協力者は経済性（金銭的な見返り）への期待が必ずしも高くない一方で、創業時以降の協力者は経済性への期待が高い傾向が見られた。創業後には、実際に企業活動が始まり、ビジネスモデルも具体化されるため、経済性を期待する人達がビジネスを拡大させる視点で協力し、それに伴う金銭的な見返りを求める傾向にあるものと考えられる。

以上のまとめとして、企業家は上記のような「協力者が協力する要因」や協力者の特性を事前に理解し、その前提に基づいて他者に協力を依頼することができれば、効率的に他者からの協力、換言すれば資源動員を獲得でき、ひいてはビジネスの成功確率を上げることができるものと考えられる。