

## 論文の内容の要旨

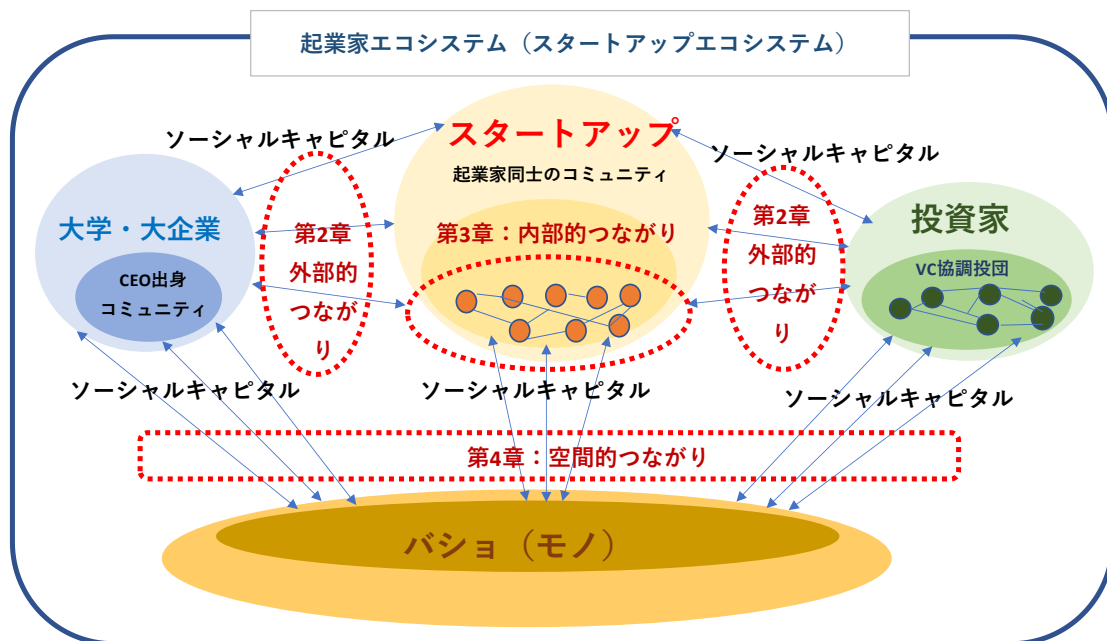
論文題目 起業家エコシステムがスタートアップの成長に及ぼす影響

氏 名 穴井 宏和

### 研究目的

ソーシャルキャピタル理論に基づいて、日本における起業家エコシステムの構造（起業家のアクターとのつながりの構造）がスタートアップの成長に及ぼす効果を明らかにしていく事である（図1参照）。ここでスタートアップと起業家は同義とする。

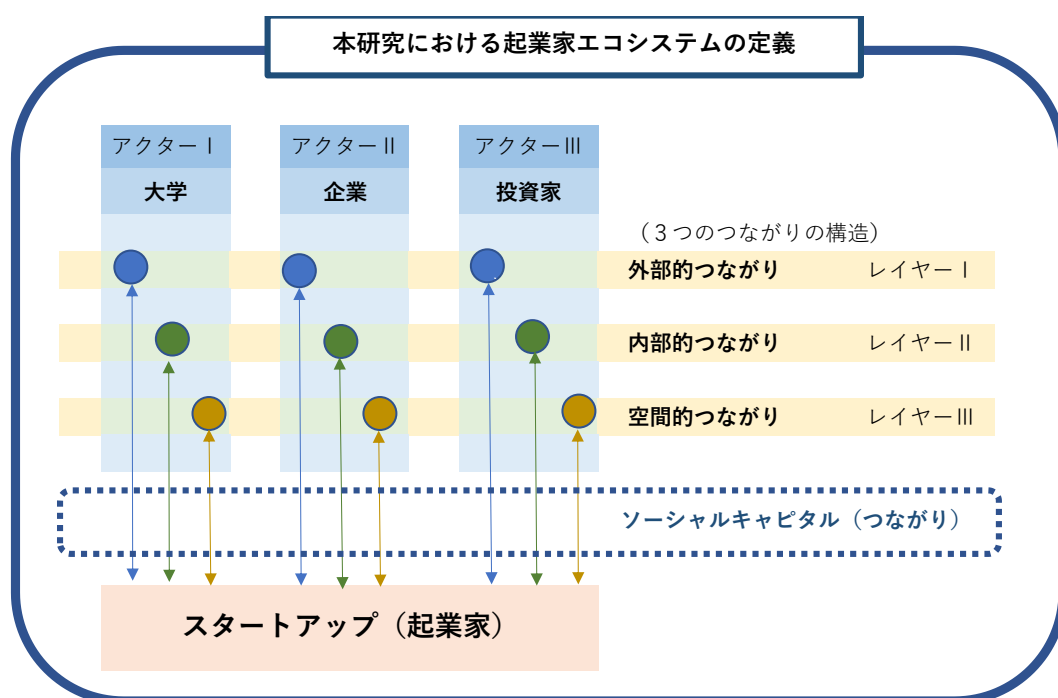
図1：起業家エコシステムとソーシャルキャピタルの関係



本研究では、起業家の出身大学とのつながり、出身企業とのつながり、出資投資家とのつながりを起業家の持つソーシャルキャピタルと定義、ソーシャルキャピタルが相互接続され起業家を育成する社会システムとなったものを起業家エコシステムと定義する。また、スタートアップとは、株式で資金調達を行い、革新的技術やサービスによって社会課題を解決するような事業を手掛ける高成長志向の起業家企業と定義する。本研究では、起業家が持つ個別のソーシャルキャピタル（例えば大学とのつながり）が、ス

スタートアップに及ぼす効果をそれぞれ計測し、エコシステム（ソーシャルキャピタルの集合体）としてのスタートアップの成長にどのような効果があるかを明らかにしていく。分析にあたっては、図2に示す通り、ソーシャルキャピタルの3つのレイヤー、すなわち外部的つながり（レイヤーⅠ：起業家と大学・企業・投資家）、内部的つながり（レイヤーⅡ：起業家間コミュニティ）、空間とのつながり（レイヤーⅢ：リソース源との近接性）について分析を行う。その際にそれぞれのレイヤーについて3つのアクター（大学、企業、投資家）の成長効果を分析し、合計9本の接続の成長効果（図2参照）を計測し、エコシステム全体での効果を明らかにしていく。

図2：起業家エコシステムの定義と分析フレームワーク



## 研究背景

国が将来の大企業候補であるユニコーン（時価総額1,000億円以上の未上場企業）の育成に力を入れており、2025年までにユニコーン・上場ベンチャー企業を50社創出（2019年度末で16社）するという目標を設定している（内閣官房 2020）。また、ユニコーン創出のための具体的な施策として、国は2020年にスタートアップエコシステム拠点都市を全国で8か所指定し、都市ベースでのエコシステム構築に動き出している。ユニコーンのような急成長企業は、非高成長企業と比べて新規雇用増の大きなシェアを占める（Henrekson Johansson 2010）。すなわち、ユニコーンは、新規雇用創出効果が大きい。こうしたことからエコシステム政策は「新産業政策」である主張する意見も出ている（Startup Genome, 2020）。

## 課題設定

本研究で取り組む4つのリサーチギャップについての説明を行う。第一に、ユニコーンを育成する社会システムである起業家エコシステム（スタートアップエコシステム）は、国・都市によって、性質・特性が違っている(Mason Brown 2014)。そのため、国・地域・都市ベースでの研究および政策立案が重要である。一方、日本においては、起業家エコシステムに関わる研究は、ほとんど行われておらず、現在、どのような状況にあるか明らかではない。そこで、日本における起業家エコシステムの現状把握と課題抽出を行う。第二に起業家エコシステムは、本質的には起業家と各アクターのつながりによって、リソース動員が行われ、結果としてスタートアップは成長する。しかし、どのつながりの構造が、どの程度成長効果があるのかは明らかになっていない。そこで、本研究では外部的なつながり、内部的つながり、空間的つながりの3種類のつながりの構造に対して、それぞれのつながりの構造がどの程度効果を持つのかを明らかにしていく。第三にグローバルでも起業家エコシステムを構成する複数のアクターの効果の違いの分析が行われている例は少ない。例えば、起業家エコシステムは、起業家、大学、大企業、投資家等によって構成されているが、個別にスタートアップへの成長効果を検証している研究が大半である(Guerrero 2016; Stuart & Sorenson 2005; Hsu 2007)。一方で、複数アクターをまとめて評価して、どのアクターがどの程度成長効果があり、どのアクターに課題があるのかといった分析は行われていない。そのため、3つのアクターをまとめて評価し、アクター毎の効果の強弱と課題抽出を行う。第四に起業家エコシステムにおいて、異なる世代間でのリソース循環を表す起業家リサイクリングは、レビュー論文ではその重要性は強調されている(Mason & Harrison 2006; Isenberg 2011)ものの、実証研究の事例は乏しい。この点に対して、前世代の成功者が現世代に投資を行う投資循環の効果を計測し、起業家リサイクリングが日本において機能しているか、機能していないかの検証を行う。

## 結果と考察

検証の結果、起業家のソーシャルキャピタルを構成する3種類のレイヤー及び3種類のアクターは、それぞれ異なる成長効果を持つことが明らかになった。そして、起業家エコシステムで最も重要な要素である起業家リサイクリングによる成長効果が2019年時点の日本で機能していることも明らかになった。これによって日本においてもリソースの再循環が行われ、異なる世代間による成長支援が成果を上げているといえる。以下では3種類のつながりの構造の成長効果をまとめる。

第一のソーシャルキャピタルである「外部的なつながり」、すなわち起業家出身大学・出身企業・出資投資家とのつながりでは、出資投資家とのつながりがスタートアップを成長させる効果が最も高く、次いで起業家出身大学、起業家出身企業の順番になった。また、投資家の成長効果の一部に含まれる起業家リサイクリングは、効果は小さかった

もののスタートアップの成長に貢献していることも明らかになった。これは、世代間でリソースの循環が起こっていることを意味し、2004年時点では見られなかったリソースの再循環・再投資（湯川2004）が、2019年時点では機能していることになる。次に、セクター別成長効果としては、大学とのつながりでは、AI、エネルギー、宇宙といった研究開発型セクターでは、大学のとのつながりが成長に影響すると出た。また、企業とのつながりではFintechが成長に効果があるということが明らかになった。

第二のソーシャルキャピタルである「内部的なつながり」、すなわち起業家コミュニティでは、つながりの数よりもつながりの質、閉鎖的なつながりよりも開放的なつながりの方がスタートアップを成長させる効果が大きいことがわかった。特につながりの開放性・閉鎖性（弱い紐帯の強み、社会的な埋め込み）の議論は、どちらが企業業績を向上させ、イノベーションを引き起こすかというのは、国・地域・都市によって異なっている。そのため、コミュニティがどちらの構造を持っているかというのがソーシャルネットワークおよびソーシャルキャピタル理論の中では、重要な議論となっている。日本においては、お互いの関係が深いより高密度の閉鎖的ネットワークよりも、起業家が多様なコミュニティと緩くつながっている方が、よりスタートアップを成長させる効果が高いということを明らかにした。

第三のソーシャルキャピタルである「空間的なつながり」では、起業家と出身大学・出身企業の距離が東京都内で6km以内、投資家との距離が同3km以内に立地するとスタートアップは成長し易いということが明らかになった。東京都内では、内部的なつながり・外部的なつながりを通して、一定の距離帯に立地することでリソースのやり取りが容易になり、成長効果で出ることが示唆される。また、一般事業会社が、東京23区内に幅広く立地しているのに対して、スタートアップは都心のごく限られたエリアに偏って立地している。これもリソース源である大学・企業・投資家と一定の距離帯を保つことで、成長効果が期待できるために行われた立地選択の結果であることが示唆される。

## 貢献と課題・提案

本研究においては、2019年時点の日本における起業家エコシステムの構造と課題を明らかにしたことが貢献である。明らかになった課題と提案としては、エコシステム上重要な要素である起業家リサイクリングは機能しているものの、まだ効果が弱く、強化が必要であるというところがあげられる。大学の起業家エコシステムに関しては、起業家支援組織が整っていない大学でも起業家を多く輩出している大学があり、これらの大学で起業家支援機能を強化することで、エコシステム全体で効果が改善される可能性がある。起業家支援による地域活性化、まちづくりなどにおいて、アクター間の距離はあまり考慮されていない。成長効果を高めるためにアクター間の近接性も考慮した支援政策を提案する。