

論文の内容の要旨

論文題目 起業家及びベンチャー経営者と人的ネットワークに関する研究

氏名 松田 尚子

本論文は、「起業家やベンチャー経営者はお互いから、あるいは周辺の人的ネットワークから何かを学ぶのではないか」という仮説について、起業の段階別に人的ネットワークと起業家の行動や経営する企業の業績の関係を分析することで、検証を行っている。

この仮説について「全く何も学ばない」と考える人は少なく、起業家やベンチャー経営者が学び影響を受けることにより、経営する企業の業績は少なからず左右されると考えられてきた。しかし第1章で述べるように、その影響についての計測は難しく、今まで実証分析された例は少なかった。まずは人的ネットワークそのものを数量的に把握することが難しいという問題があった。また影響についても、客観的に観察することは難しい。例えば「私は〇〇さんからこんな影響を受けました」という事実は、個人にインタビューしなければ把握できないし、その影響の大きさを個人間で比較することは困難である。そこで客観的に観察できる人的ネットワークをインプット、業績をアウトプットとして照らし合わせることで、影響があったとみなしている。しかし企業の業績は人的ネットワークのみで決定される訳ではないため、慎重に他の業績決定要因との識別が必要になるという難しさもある。

本論ではこのような研究の困難性を克服するため、まず人的ネットワークそのものについて第3章でアンケートを用いて概要を把握した上で、第4章と第5章で客観的で定量化されたデータを用いることとした。また、第3章、第4章、第5章で起業段階を分けて分析することで、他の業績決定要因と人的ネットワークからの影響の識別の問題を少しでも小さくするような設計にしている。

起業の段階とは、ここでは、起業を検討する、起業を実行する、利益を出す、新規上場する、上場後という5つに分けられる。前者2つは起業家個人による起業行動であり、後者2つは起業後に起業家が経営する企業の成長過程のことである。起業家による起業行動とその後の企業経営が全て順調に進めば、これらの過程は時間的経過と共に1段階毎に進むことが可能だが、実際には起業を検討した者の中で上場後も高い業績を上げられるのは、ほんの一握りにすぎない。本論では、第3章で起業を検討してから利益を出すまで、第4章で新規上場する、第5章で上場後について述べている。

また人的ネットワークとは、ここでは、起業家及びベンチャー経営者の直接の知り合いのことである。その中でも、職業上得られた知り合い、すなわち同僚や専門家、同業者などをフォーマルな関係と呼び、職業とは関係無く得られる知り合い、すなわち友人や家族をインフォーマルな関係として区別している。

本論では、第3章において、起業家の人的ネットワークの中でも、特に起業家及び経営者の知り合いが起業後の利益をあげるにあたり重要な役割を果たすことが明らかになった。そこで第4章では、その後の段階である新規上場段階において、人的ネットワークの中でも複数の企業を兼任する役員に限定し、彼らから起業家や経営者が受ける影響について明らかにした。これは過去の先行研究では、**Governing Board Interlocks** という問題として扱われている。第4章で明らかになったのは、新規上場という目的について、新規上場した企業の役員とのリンクだけが有意な影響を及ぼすのではなく、新規上場していない企業の役員とのリンクも新規上場に有意な影響を及ぼすということである。これは、起業家やベンチャー経営者にとって起業後も成功を続けるためには起業家及び経営者の知り合いがいることが必要だとした第3章の結果に加え、その起業家及び経営者の知り合いについて、知り合いの性質（ここでは役員の兼任先が上場企業かそうでないか）も意味があるが、知り合いの量（ここでは上場非上場を問わず、役員の兼任先の数）にも意味があることを示唆している。

そこで第5章では、上場後の成長に関して、人的ネットワークの中でも特に他の起業家及び経営者の人的ネットワークの量に着目した分析を行った。第1章で述べた人的ネットワークの計測の難しさについて、第5章で用いた **facebook** というソーシャルネットワークサービスから抽出した友人関係は、ウェブ上における友人が現実社会における友人と全く同じではないという問題はあるものの、1人の人間の人的ネットワーク全体を把握するという意味では、他に類を見ない計測方法と言える。第5章で明らかとなったのは、人的ネットワークの量は上場後の成長段階においても、業績と正の相関関係があり、特に業績の高い起業家及び経営者は、誰と友人を共有しているかという点において人的ネットワークが類似している傾向がある可能性が示唆された。

冒頭に挙げた「起業家やベンチャー経営者はお互いから、あるいは周辺の人的ネットワークから影響を受けるのではないか」という仮説について、以上のような実証研究を照らしあわせれば、どの起業段階においても、この仮説が肯定されることが分かる。特に起業

家やベンチャー経営者にとって、他の起業家や経営者は経営する企業の業績に影響を及ぼし得る重要な存在である。

このような成果について、第 6 章で考察を行い、人的ネットワークに関する従来からの論題である同質性と影響、同輩効果、労働の外部性という論点との関係も述べている。また本論の有効性と限界も議論する。最後に、結論と今後の研究課題を述べる。