

起業家コストの動学的アプローチ

—起業家の機会費用と取引コストの関係—

亀川 雅人

A dynamic approach to understanding entrepreneurship costs:
The relationship between opportunity costs and transaction costs

KAMEKAWA, Masato

起業活動は、経済活性化のメルクマールとして扱われることが多い。本稿では、生産要素を供給する起業家の機会費用を起業家コストと定義し、市場と既存組織の選択に起業という選択肢を加えた動学的な取引コスト論を展開する。起業家コストに関しては、その理解を助ける目的で、資本供給や就労などの機会選択に関して、アンケート調査を実施し、起業家コストの意味を具体的に説明する。

キーワード：失業率、開業率、資本コスト、就労機会

1. はじめに

起業論は経済学のテーマとしては中心的な位置づけにはなかった。新古典派経済学では、すでに原子論的企業が多数存在しており、価格をシグナルとして市場に参入と退出を繰り返す。しかし、参入と退出が企業の開業と廃業という意味にはつながらない。タイムレスで摩擦のない世界では、質量の存在しない企業が瞬時に事業を転換する。市場における企業数の増減や同時に組成される経営資源の過不足といった議論はない。市場の均衡が成立するための条件が論じられ、理念型モデルが現実世界を説明することになる。当然、失業の議論がないため、ケインズ経済学が登場することになる。

質量がないということは、組織としての大きさを有する企業の概念もない。そのため、企業の開業や廃業の議論と同じく、組織の拡大や縮小の議論が組上に上らなかった。これらが問題になるのは、コース (Coase, R. H.) を嚆矢とし、ウィリアムソン (Williamson, O. E.) によって発展した取引コスト理論の登場以降である。も

ちろん、経営学では組織の問題は、常に中心的なテーマであり、提携や M&A などをテーマとする研究は少なくない。

他方、起業家や企業家精神に関するテーマは経済学でも扱われてきた。シュンペーター (Schumpeter, J. A.) のイノベーション論やオーストリア学派の研究では起業家の本質や市場における役割も論じられている。しかし、市場の均衡の意味やリスクの評価などの議論が中心テーマであり、本稿で論じる起業家の主観的成本に立脚した起業の意思決定を議論するものは見えていない。

ところで、起業活動が活発化することが経済の成長に欠かせないという認識がある。起業意欲を高めることで、開業率が上昇すれば経済が成長するというシナリオである。グローバル・アントレプレナーシップ・モニター 2012 (GEM2012 Global Report) によると、起業活動の指標となる TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity)¹⁾ は、イタリアやロシアとならび調査対象 69 か国中で最下位である。しかし、上位の国は、ガーナやウガンダ、

アンゴラなどのサブサハラ・アフリカの諸国、そして、エクアドル、チリ、ペルーなどの国が並ぶ。経済的に豊かな国は、必ずしも起業活動が活発ではない。発展途上国の起業率は、経済成長につれて低下していき、起業活動は停滞していく。

発展途上国には、“entrepreneurs out of necessity”と定義される起業家の割合が高い。彼らは、魅力的な起業機会を発見して参入する起業家ではなく、労働機会が存在しないために起業家となる。起業後は、成長することなく停滞したまま市場に留まる企業が圧倒的である。この観察される事実は、起業と成長に関する懐疑的な見方を生む。経済が成長するにつれて起業率は漸減するのである。しかし、所得と起業率の関係は、ある段階で再び上昇に転じる。

経済成長に伴う起業率の低下は、組織化した法人企業が新旧の事業を支え、雇用機会を提供するためである。他方、生産活動に参加する個人の選択肢には、会社に就職するという選択と自ら起業するという機会選択がある。所得の増加に伴う起業率の再上昇は、既存組織の雇用機会より独立起業の機会を選択する結果である²⁾。

所有と経営あるいは労働力が未分離であれば、労働市場や資本市場は形成せず、大規模な会社組織は成立しない。既存企業に就職機会がなければ、仕事を探索し、自らの資本と労働力を供給して生産活動に従事しなければならない。これは起業活動そのものである。

貧困な社会では多くの起業家が続出するが、抛出する資本は自らを養うための数時間から数

日間の生存基金であり、それは法人格を有する現代的な会社組織の創業ではない。他方、成熟した豊かな国々も、会社の成長期待がなければ求人は無く、失業者が増える。成熟した既存事業領域への参入が価値を創出しないために、起業活動はベンチャーとなる。いずれも機会の選択肢は限られており、起業活動に対する機会費用は高くない。ベンチャーの成功率が低いことを理解していても、失うものがなければ起業家の機会費用は低い。

これに対して、多種多様な法人企業の成長期待が高い社会は、投資や就職の選択機会が多く、結果として起業の機会費用は高くなる。資本家と労働者の2つの側面を持つ経済主体は、リターンとリスクの最適な組み合わせを比較考量し、資本と労働力を分離して供給できる。銀行預金や多数の銘柄に株式投資しつつ、特定の会社や職に就くことができる。しかし、独立して起業すれば、自らの資本と労働力を特定の事業に拘束することになる。このことにより失う選択肢は多様である(表1)。

企業内起業の選択は、職場異動を伴うとしても、所得のリスクは小さい。自らの貯蓄を金融資本市場で運用し、元の職場に戻る雇用保障の機会を有している。成功による高いリターンに代わり、安定した所得と貯蓄が維持される。独立起業による開業率の上昇が、企業内起業を上回る価値創出につながるとは限らない。組織の余剰資源を利用できれば資源配分の有効利用にもなる。

それゆえ、独立起業という活動は、経済成長

表 1

		労働市場	
		未整備	整備
資本市場	未整備	雇用機会が少ないため、個人が企業主として働く。貯蓄の絶対水準が低いため、個人企業が少なく、法人形態の組織が少ない。	雇用機会が多様化し、就職先の機会選択が可能になる。労働の機会費用が上昇し、自ら起業する必要性は低いが、投資機会は多くない。
	整備	投資機会が多く、分散投資が可能。代替的投資の期待収益率と独立起業の投資収益率が比較可能になり、起業の魅力は相対的評価となる。	雇用機会と投資機会が多いため、自ら起業する必要性は低い。競争により起業の成功確率も相対的に低い。成熟した大規模な会社組織が多い。

の必須条件ではない。いくつかの条件の下では経済成長の原因となるが、開業率を高める独立起業が経済成長に最良の選択肢であるとは限らない。起業が選択されることで失われる機会を考慮しなければならない。

起業の明示的・実務的な費用は容易に捉えられる。たとえば、登記や定款の作成、印紙代、商標やホームページの作成、顧問弁護士や税理士、会計士等の費用である。しかし、独立することによる起業家の犠牲とは、こうした貨幣支出で捉えられる創業経費のみならず、起業により諦めねばならない機会選択を考慮しなければならない。比較対象になるのは既存の企業組織の利用と新たな企業の設立である。ここでは既存組織とは無関係に独立した経済主体が1つの企業を新たに設置することを起業と定義する³⁾。事業部の別法人化や社内の新規事業により企業数が増加する場合でも独立起業と定義しない。独立起業する起業家の機会選択を問題にするため、起業の機会費用を起業家コスト(Entrepreneurship Costs)と称し、取引コスト論の動学的アプローチを行う。

組織と市場の選択プロセスには、既存組織と独立起業の選択肢がある。起業家コストは、既存組織への人的資源(労働力や経営能力、さらには起業家能力を含む)の供給および資本供給を諦める機会費用である。人的資源を供給する機会費用は、金銭的なもののみならず、独立して起業することにより失われるあらゆる機会が含まれる。いずれも個人の主観的な機会選択であるため、起業家コストは主観的な費用概念である。本稿は、起業家コストの理論モデルを提示した後に、アンケート調査を実施し、起業家コストの構成要素について検証を試みる。既存組織の求人状況(失業率)、既存組織の現在および将来の所得、既存組織の所得の安定度(リスク)、既存組織の満足度およびやりがい等、既存組織との価値観の共有度、そして現在の貯蓄などを起業家コストの説明変数と考える。

2. 取引コストと起業家コスト

伝統的な経済学では、企業は投入物を産出物に変換する生産主体であり、市場は投入物と産出物を取引する場として認識されていた。しかし、コースは、市場と組織の両方を分業のための資源配分機能として位置付けた。取引コストは、市場と企業組織の資源配分機能の効率性を比較する概念である。市場は自社以外の他社の集合であり、資源配分を価格機構に委ねる。一方、組織は他社に委ねず、資源配分を自社の経営管理に委ねる。企業は、自社の組織内分業の効率性が高い場合に生産活動を行う。自社生産に比較して他社のコストが低いとき、自社の活動機会はない。それは、企業内組織分業と企業間市場分業の効率性比較であり、そこに企業と市場の境界を見出すという比較制度論的な視点がある。

しかしながら、取引コスト論では市場と組織の選択から、市場の成長や組織の成長の議論へは進まない。通常、自社の生産効率が他社より高いと期待されるときに、企業は投資を決定し、その組織を成長させる。反対に、自社以外の市場の成長は、他社の集合体の成長であり、他社組織の成長か企業数の増加として現象する。取引コスト論は、市場と組織の選択を論じているが、組織規模の拡大と起業の比較を主要テーマにはしていない。起業家の視点に変換すると、市場、組織、起業という3つの機会選択になる。すなわち、市場と組織という二者択一の取引コスト論に起業家コストという3つ目の視点が導入される。

取引コスト論では、市場の取引コストが組織内の経営管理コストより高い場合に組織が選択される。企業の存在意義は市場の取引コストより低廉な組織内取引コストの実現である。しかし、ベンチャーなどの新規事業は市場が存在しない。他社への発注機会がなく、市場の取引コストは無限大になるため、自らで生産する起業以外の選択肢がない。このとき、既存の自社組

表 2

		労働市場の取引コスト	
		高	低
取引コスト 資本市場の	高	資本市場の投資機会が少ない 労働市場の雇用機会が少ない 起業家コストが低い	雇用機会の増加と投資機会の制約 企業内起業は相対的に多い 労働者として機会費用が相対的に高い
	低	投資機会は多く、労働市場は制約 独立起業は相対的に増加 資本家の機会費用が相対的に高い	雇用と投資の機会の増加 既存企業の成長が容易 起業家コストは高い

織内の経営者や従業員は、企業内起業と独立起業の選択機会がある。新規事業が成功すると、模倣者や類似事業の市場参入が取引コストを低下させ、他社（市場）と企業内起業（組織）、そして独立起業の3つの選択機会を比較することになる。他社による生産・販売が存在するとき、他社に発注するか、自社生産の企業内起業を選択するか、あるいは独立起業の選択である。前2者は取引コスト論における市場と組織の選択である。自社か他社の相違はあるが、いずれも既存組織の成長に寄与する。一方、独立起業の選択は、企業数を増加させることで市場の成長に寄与する。

3つの選択機会に時間軸を導入すると、起業による企業数の増加が市場の取引コストを減少させる可能性や、組織の規模拡大により経営管理コストが上昇し、相対的に市場の取引コストが低下するという事態を包含する。市場の取引コストの相対的变化が、市場（他社）、組織（自社）、起業の選択に影響を及ぼす。

資本もしくは労働力の供給者は、投資対象や就職先が見つからなければ、現在の組織（自社）に留まるか起業活動（独立）を選択する。既存企業との雇用契約がなく、貯蓄の投資対象が見つからなければ、起業する以外の選択肢はない。起業は新たな自社の創業という選択を通じて、市場へ参入することになる。独立起業は意思決定を自らが担うことであり、労働市場や資本市場の選択は他者の意思に託すことである⁴⁾。他者の意思決定は不確実性が高く、自分の選好に合致する意思決定を探すための取引コ

ストがかかる。したがって、静学的には、生産要素市場の取引コストは、起業家コストと負の関係にある（表2）。

しかしながら、独立した自社の市場参入は、他社の集合に加わることで市場内の企業数を増加させ、分業と協業の活性化を通じて取引コストを引き下げる可能性がある。新たな財やサービスの登場は、市場における選択肢の増加と模倣企業の参入により、市場取引が活発になる。生産要素市場の取引コストは起業活動の高まりにより低下することになる。

これに対して、すでに数多くの企業が存在し、就職先や資本供給先の選択機会が多い状況では市場の取引コストは小さい。起業して市場に参入しても所得の分け前が少ない。限界の企業の淘汰と組織規模を拡大する企業が併存する競争過程の中で、企業数の減少が市場の取引コストを上昇させる一方、規模を拡大した企業の経営管理コストが上昇する。第三の起業家は、自らの主観的な起業家コストを尺度に起業を試みる。

このように動学的プロセスでは、市場と組織と起業の関係は、単純なトレードオフ関係ではなくなる。生産要素市場の取引コストが高くと、新たな資本や労働力の需給が減少するだけでなく、必要のない資本や労働力が企業組織内部に滞留して未利用資源となり、組織内の経営管理コストを上昇させる⁵⁾。こうした非効率を克服するためには、未利用資源を有効活用する起業が必要になる。起業家コストが低下すると起業活動が活発化し、企業数が増加する。結果

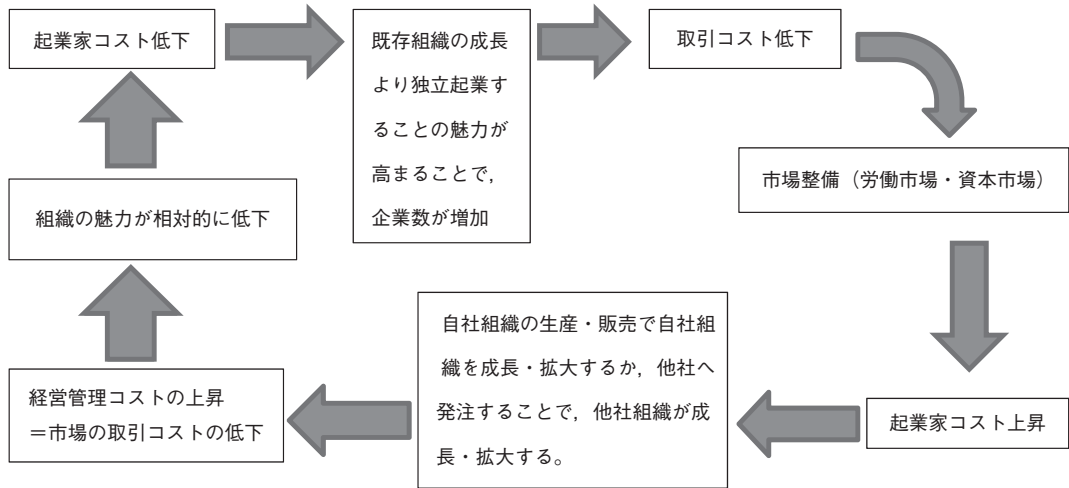


図1

として、生産要素の供給先が増加し、生産要素の選択機会が増え、生産要素市場の取引コストが低下することになる。成長は、企業数の増加から企業組織の拡大に変化し、起業家コストと経営管理コストが比較される。

起業家は、既存組織への投資⁶⁾や就職と自らの起業後の所得を比較する。起業後は、自らの企業が組織となり成長を期待する。自社組織の成長は、既存の他社および新たに起業する新社との生産要素をめぐる市場競争となる。起業した組織の所得と起業家の所得を成長させるためには、生産物市場の取引コストよりも組織内の経営管理コストを低下させることが必要である。成長すべき組織に生産要素を集中させることで企業組織構成員の所得が増加する。起業後の組織が成長すれば、結果として、第三者による起業の機会費用は上昇することになる。取引コストと経営管理コスト、そして起業家コストは、スパイラル的に上昇と低下を繰り返すことになる。このようなコストは、意識的に算出できる明示的なコストではないが、起業活動や組織拡大の意思決定の尺度になっている(図1参照)。

この尺度は、起業家の機会選択であり、過去の意思決定ではない。選択結果は、期待値と実現値では異なるため、リスクを考慮したものと

なる。事業の創業といっても、産業別分類や業種などにより多様である。資産や従業員の規模、事業の新規性や事業のライフサイクルなどの区別があり、それぞれのビジネスモデルに応じて収益予測にリスクが伴う。したがって、起業家コストはリスク調整後の機会費用である。このことは、起業家コストが投資決定論で取り扱われる資本コストの概念と共通するが、起業家コストの認識主体は、資本供給のみならず、起業家能力や経営能力、そして労働供給の機会費用を考慮している。

3. 起業家コストの構成要素

3.1 起業と資本コスト

起業や組織の拡大は、いずれも資本が必要である。原子論的な企業の創業には、時間概念が必要ないために、資本は無視しえるほど小さいと仮定できる。しかし、複数の従業員の雇用や生産期間が長期化する起業は、資本調達が必要になる。事業が投資活動である以上、投資の可否は資本コストが基準となる。これは一般的なファイナンスにおける投資の比較であり、起業と組織化の選択基準にも将来キャッシュフローとそのリスクを鑑みた現在価値計算で評価できる⁷⁾。しかしながら、起業家コストは、投資の

一般理論ではない。独立して起業するか否かの判断材料であり、独立起業により失われる収益のすべてを含み、起業か否かの相互排他的な投資決定論になる。

代替的な収益機会の存在は起業家コストの構成要素となるが、投資家の投資機会は事業の種類ではなく、期待収益とリスクの種類により評価される。類似の事業機会が存在しないベンチャーへの投資も、同一のリスクを有する事業機会と比較され、さらにはリスク調整後の機会費用により既存事業の起業活動や現在の事業組織の拡大と比較される。制約された資本量と不確実性やリスクを評価し、リスク調整後の期待収益が既存の投資機会よりも高ければ、新規の起業や組織拡大の投資が行われる。起業や組織拡大の機会がなければ、資本は既存事業に流入し、その資産価値を上昇させることになる。

特定の領域で起業が活発化するのには、利潤最大化を目的とした資本の参入が生じるためである。投資家は資本制約下で、他の事業機会と比較しながら優先順位を決め、資本コストを上回る投資案件を実施していく。それは、通常の資本コストによる投資評価である。収益率の高い順に投資案件が実施され、既存事業が順次飽和状態に達していく。このプロセスで、投資収益率は漸次低下していき、投資の機会費用である資本コストを引き下げることになる。選択可能な収益機会の低下は、起業家コストを低下させ、相対的に高い収益が期待できる新規の事業領域で起業活動が活発化する。資本コストの低下は、資本調達ハードルを引き下げ、起業活動のみならず既存企業による新規事業への投資も活発化し、イノベティブな企業や事業が増加する⁸⁾。

ところで、資本コストは、資本市場における取引コストの関数である。不特定多数の投資家が参加する証券市場の整備は、投資家の有限責任や譲渡自由な株式制度、分散投資によって資本コストを引き下げること成功した。余剰資金を有する投資家は、自らの貯蓄を多種多様な

投資対象に振り分けることが可能になる。投資家としては、自社組織への投資、独立起業の投資、そして他社への投資（多数銘柄への分散投資を含む）が可能となり、選択機会は拡げられる。その結果、資本コストの低下が起業に直結しなくなる。むしろ社会全体の貯蓄に占める起業率は、資本コストの低下とともに小さくなる。これは豊かな社会が多種多様な企業組織を有することを意味している。

したがって、資本コストと取引コスト、そして起業家コストの関係は相対的である。取引コストが高ければ、投資先は見つからず、起業する以外に貯蓄の有効利用は難しい。取引コストを下げる制度の整備は、資本コストを相対的に引き下げ、組織の規模拡大の投資コストや起業家コストの引き下げにつながる。

3.2 起業と人的資源

資本コストは投資家の機会費用である。一般に起業活動は、所有と経営ないし労働力が分離していない。それゆえ、投資家の機会費用と同時に、起業能力や経営者ないし従業員としての機会費用を考慮する必要がある。起業すれば、預貯金やその他の金融資産を起業する事業資産に投資するため、投資家としての機会費用が問題となる。他方、現在および将来の就職先から得られる賃金や経営者報酬の機会を失うことになる。起業家の資本家としての機会費用が満たされても、労働者ないし経営者としての機会費用を下回るようでは起業しない。起業により期待される将来キャッシュフローは、資本家の所得と経営者や労働者としての所得の合計であり、それぞれの機会費用を秤にかけねばならない。

加えて、起業能力や経営能力、さらには労働力を提供する起業家は、既存企業の就職機会、所得や失敗した場合の職場復帰などの可能性、さらには仕事の楽しさや満足度、やりがい、職場の価値観や人間関係、技術の革新度合や知識やノウハウの習熟度、開発コスト、既存組織の

秩序や契約関係等の貨幣所得以外のあらゆる犠牲を考慮して、起業家コストを算出する。

起業を選択する意思決定者は、現在の就業機会と起業による就業を比較する。就業の機会が少なければ起業家コストは低くなる⁹⁾。就業の機会も様々である。現在および将来の所得の多寡が比較の対象となる。現在の所得が高ければ起業家コストは高いが、現在の所得が低くても、将来の期待所得が高い場合には起業家コストは高い。現在と将来の所得は、雇用形態で異なる。雇用期間のない正規従業員と期間のある派遣社員や契約社員、パート・アルバイトなどによって、現在および将来の所得の多寡や安定性が異なる。大企業の正規従業員が中小企業の正規従業員より所得が高く安定していれば、起業家コストは高いことになる。期待される所得とリスクが起業家コストの構成要素になる。

生産要素の供給者は、自社の起業と他社への供給を選択する。しかし、いずれもリスクを伴う。起業する場合には、起業後の売上予測のリスクが起業家所得のリスクとなり、資本の利潤と経営者報酬、そして労働の賃金を変動させる。ベンチャーなどの新興市場では売上予測が難しく、生産要素市場の取引コストは高い。リスクが高くなると生産要素の供給者はリスクに見合った報酬を要求する。資本コストは高くなり、必要な経営者報酬や労働賃金は高くなり、起業家コストを高くする。

さらには、仕事のやりがいや楽しさ、仕事に対する価値観などが起業と就職を選択する要因となる。現在やりがいのある仕事に就労していると、起業後も同程度のやりがいを要求する。職場の雰囲気や仲間との会話などの非公式な組織内の関係は就労することの効用を形成する。経営理念や共通の価値観の形成がコミュニケーションを円滑にすれば、市場の取引コストより低コストで資源が結合され、起業家コストも相対的に高くなる¹⁰⁾。

3.3 その他の要素

起業家コストの概念は、新規の事業リスクを考察する枠組みを提供する。資本結合は生産期間の短期化によりリスク負担を軽減する。1人で100年かかる医薬品の開発が100人の組織化により1年以内で開発可能になる。組織化による単年度当たり生存基金は多くなるが、開発リスクは分散化される。100社の独立起業より100人を組織化した1社の方が情報共有により成功確率が高くなる。広告宣伝費や営業上の間接経費を含めて、企業の組織化と原子論的企業を比較することは資源の有効利用にとって重要であり、起業家が組織から独立する場合に考慮するコストになる。

機会選択肢の組上に上り難いのが契約関係である。事業の立ち上げには、新たな契約関係の構築が必要になる。起業は利害関係者との新規契約を構築するが、既存組織は既存事業のための契約関係が成立している。したがって、新規の事業計画は、既存の契約関係と新規契約関係の調整が必要となる。既存事業との関係が強い事業であれば既存の契約関係を活かせるが、既存の契約関係が新規事業計画の障害となるような場合は少なくない。

既存の組織が成長の阻害になるような契約関係を結んでいけば、既存組織に就職している起業家は、これを破壊する（創造的破壊）コストを必要とする。それゆえ、古い秩序の契約に縛られた組織は起業家コストが低く、独立起業を愛好する。

4. 起業家コストに関する調査

アンケート調査は、独立起業意識に影響を及ぼす要素を抽出し、独立起業の機会費用を見出すために日本に居住する法人組織に勤務する（経営者を含む）20代から60代までの男女2,000人に質問をした¹¹⁾。属性を示す5項目の質問と13項目の起業に関する質問を行い、それぞれにクロス分析をしたが、ここでは説明変数として代表的なものを挙げることにする。

独立起業に関する質問項目は、「独立・起業は考えていない」「将来は独立・起業したいという願望がある」「定年退職後は独立・起業を考えるかもしれない」「5年以内に独立・起業する計画がある」「3年以内に独立・起業する計画がある」「すでに具体的に進めている」という6項目である。このうち「独立・起業は考えていない」を選択した回答者が7割を超えていた。就労者を対象としているため、解雇される場合には職を失い、生活するための所得源泉がなくなる。したがって、独立起業を考えない人々は、解雇後もしくは退職後は転職（社）か引退を希望する人たちである。しかし、この回答者は、高額収入になるにつれて減少傾向にある。反対に、「将来は独立・起業したいという願望がある」と「定年退職後は独立・起業を考えるかもしれない」という回答は収入の増加に応じて高くなる。

このことは、「現在の所得が高い人は起業家コストが高い」という仮説を棄却するように思

える。しかし、7割以上の回答者は、独立起業が選択機会になっていない。起業行為が選択機会にならないほど会社組織が充足し、所得水準とは無関係に既存組織への就職を選択することになる。起業の選択が皆無であるとすれば起業家コストは無限大である。当然であるが、この回答者は、所得や学歴、やりがい、満足度など、その他あらゆる変数が起業と無関係になる。すなわち、起業を説明するいかなる要因も存在しないことになる。

そこで、これらの回答者を除外して分析する必要がある。機会選択は、「将来は独立・起業したいという願望がある」「定年退職後は独立・起業を考えるかもしれない」と「5年以内に独立・起業する計画がある」「3年以内に独立・起業する計画がある」「すでに具体的に進めている」という機会の比較である。

「将来は独立・起業したいという願望がある」と「定年退職後は独立・起業を考えるかもしれない」という回答者は、遠い将来の独立起業を

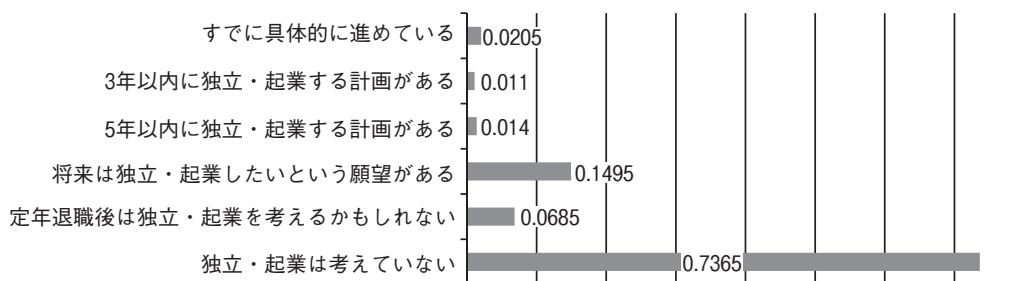


図2

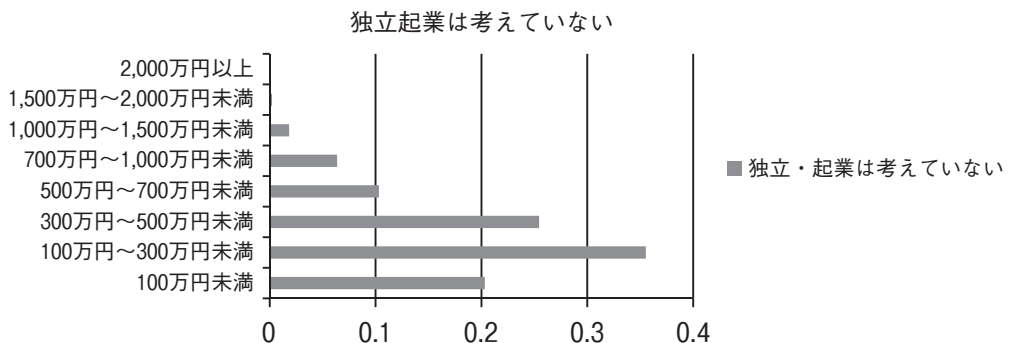


図3

イメージするが、それは現在の所得を失わないことを前提とした将来の可能性に過ぎない。現在の高所得者が、この2つを選択するのは起業家コストが高いことを示している。他方、後者の3項目は近い将来の独立起業を想定しており、現在の所得を諦めることができる回答者である。それゆえ、起業家コストが低いと仮定できる。

実際、5年以内に計画している者で、1,000万円以上の所得層はいない(図4)。実施段階にあるのは500万円～700万円の所得層であり、次いで100万円未満、300万円～500万円、100万円～300万円と続く。しかも、700万円～1,000万円では、「すでに具体的に進めている」という計画ではなく、3年以内もしくは5年以内という回答である(図5)。いずれのグラフからも、高額所得者の起業家コストが高いことは理解できるが、グラフを見ると、その関係は一様ではない。

そこで、将来の独立起業と近い将来の独立起業の回答について母平均の差の検定を行う。回答者は、1「100万円未満」から8「2,000万円以上」という8つの所得階層に分類され、この所得階層の数値の平均値を比較する。将来の独立起業を検討するグループ435人の回答平均は3,444、すなわち、300万円から700万円の所得階層のほぼ中間にあるが、「5年以内に独立・起業する計画がある」と「3年以内に独立・起業する計画がある」の回答者49名は3,102であり、この所得階層は前者より若干低く、「300万～500万未満」に近い階層になる。ところが、「すでに進めている」という40名の回答の平均は3,700となり、逆に所得階層が高くなる。いずれも、統計的に有意な差ではないが、所得と起業家コストが単純な関係でないことはわかる。

さらに、同業者との所得による比較を試みた。この比較では、1「かなり高い」、2「やや高い」、3「平均」、4「やや低い」、5「かなり低い」

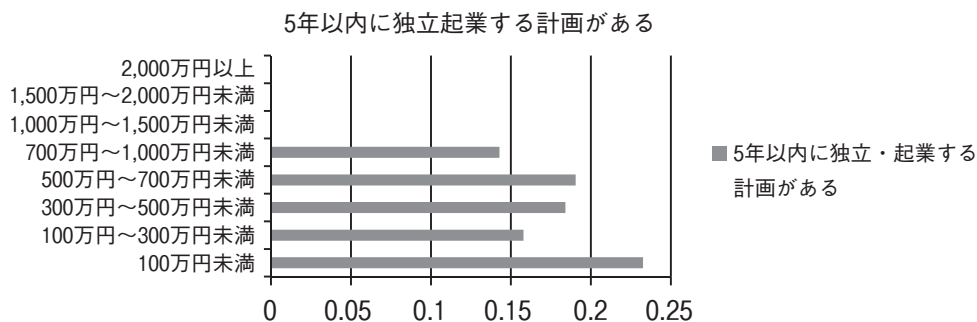


図4

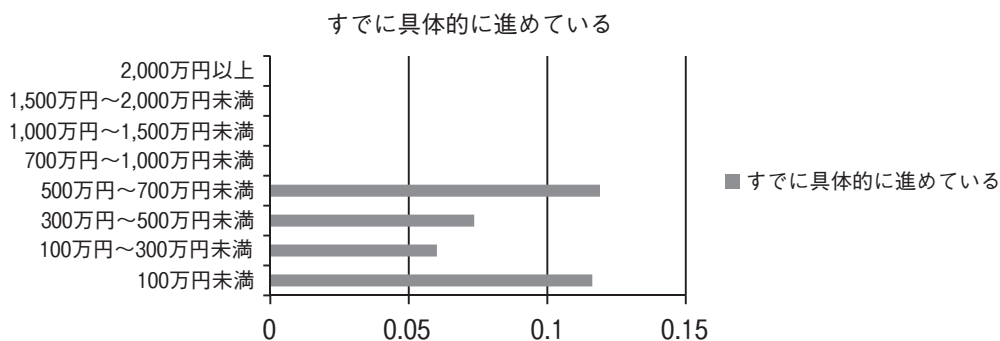


図5

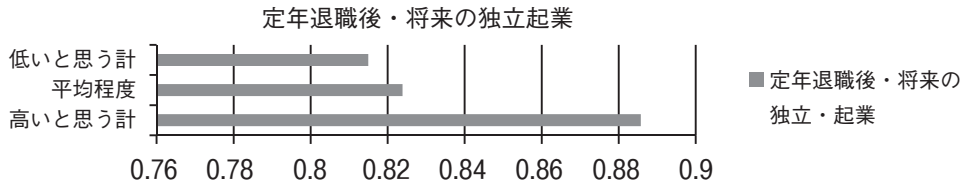


図6

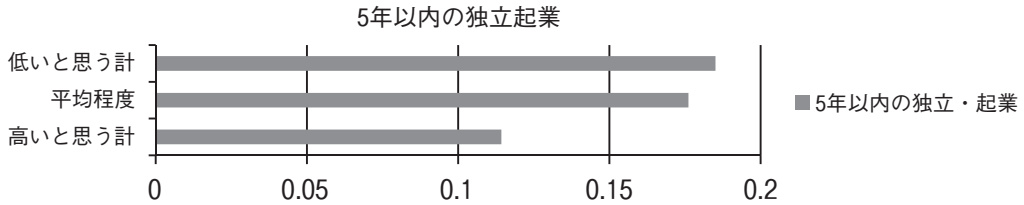


図7

表3

2群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループAとすでに進めていると回答したグループBの差の検定) **は1%有意，*は5%有意					
変数	A	B	差	等分散性の検定		t検定		t検定(Welchの方法)	
n	435	40		統計量:F	1.3358	統計量:t	2.0345	統計量:t	2.2946
平均	3.602	3.950	0.348	自由度1	434	自由度	473	自由度	49.103
不偏分散	1.093	0.818		自由度2	39	両側P値	0.0425 *	両側P値	0.0261 *
標本標準偏差	1.045	0.904	0.141	P値	0.2677	片側P値	0.0212 *	片側P値	0.0130 *

という回答と独立起業意識のクロス分析を行った(図6, 7)。他者に比較して相対的に高い所得と感じている回答者は定年後もしくは将来の起業を考え、逆に他社に比べて相対的に所得が低いと回答した者は、近い将来の起業を計画している。

遠い将来の独立起業を検討しているグループAと「すでに進めている」というグループBの母平均の差を見る(表3)。「すでに進めている」というグループのサンプル40の回答平均は3.950であり、同業者に比較した所得は平均3を0.950下回る。他方、将来の独立起業を検討するサンプル435の回答平均も平均3を下回るが、その値は3.602であり、「すでに進めている」を0.348下回っている。すなわち、同業者より所得が高いという回答グループは、起業家コストが高いという仮説を提案できる。

就労先の企業規模や就労の契約関係は、所得

の多寡や安定性などに関与し、独立起業意識に関わると思われる(図8)。近い将来の独立起業の選好順位は大規模企業の派遣・契約社員、中規模企業の派遣・契約社員、小規模企業の派遣・契約社員、そしてパート・アルバイトと続く。正社員や公務員は近い将来の独立起業を選択せず、現在および将来の所得の安定を望んでおり、起業家コストは高いと言える。

「やりがい」や満足度と独立起業意識のクロス分析では、「やりがい」や満足度が高いという回答者(回答項目は低い数値)は定年後や将来の独立起業を考えるが、5年以内の独立起業は「やりがい」や満足度が低いグループの回答が多くなる(図9, 10)。すなわち、「やりがい」や満足度が高いと感じている回答者は、現在の機会費用が高く、将来に関しては現在の「やりがい」や満足度がモチベーションとなって、定年退職後の独立起業に前向きな姿勢を示してい

起業家コストの動的アプローチ

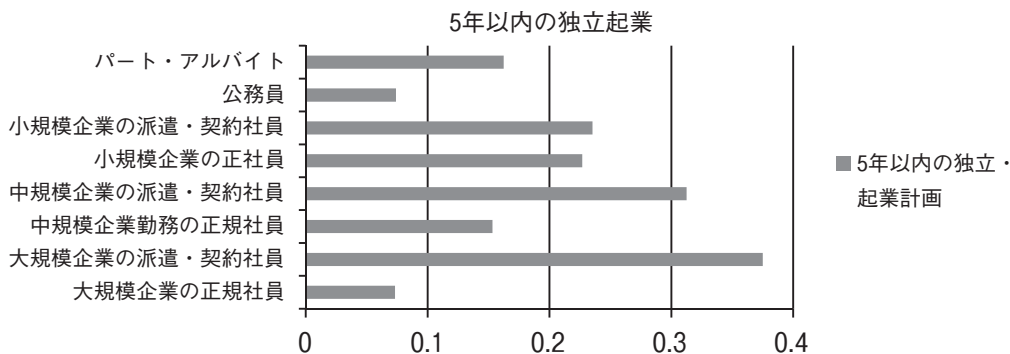


図 8

表 4

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(大規模会社の正社員 A と小規模会社の正社員 B の差の検定) ** は 1% 有意, * は 5% 有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	81	140		統計量: F	1.7889	統計量: t	3.4450	統計量: t	3.7170
平均	2.728	3.221	0.493	自由度 1	80	自由度	219	自由度	204.94
不偏分散	0.700	1.253		自由度 2	139	両側 P 値	0.0007	** 両側 P 値	0.0003
標本標準偏差	0.837	1.119	0.282	P 値	0.0049	** 片側 P 値	0.0003	** 片側 P 値	0.0001

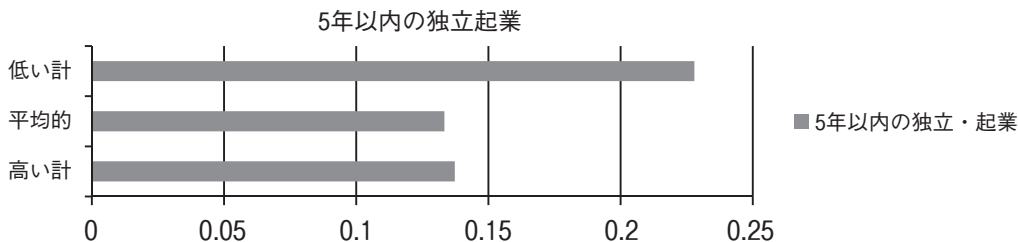


図 9

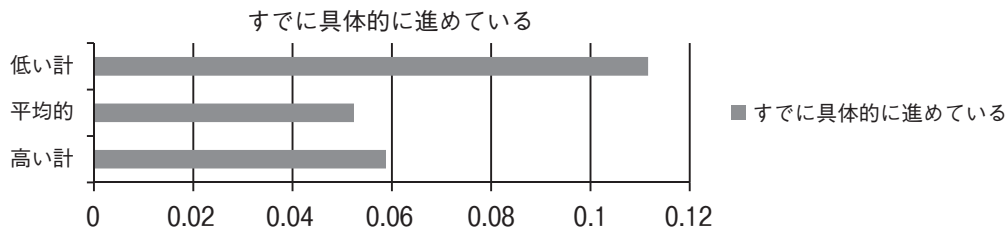


図 10

ると考えられる。反対に、現在「やりがい」や満足度が低いと感じている回答者は、すでに具体的に進めているものが多く、5年以内の独立起業意識が高い。現在の機会費用が小さな値になっているためである。

(表5)は遠い将来の独立起業と近い将来の独立起業の比較であり、(表6)は遠い将来と「すでに進めている」グループの比較である。「やりがい」は起業家コストに影響を与えていると考えられる。

表 5

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A と 5 年以内・3 年以内・すでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1% 有意, * は 5% 有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	90		統計量：F	1.1033	統計量：t	2.8670	統計量：t	2.7758
平 均	3.310	3.656	0.345	自由度 1	434	自由度	523	自由度	124.61
不偏分散	1.062	1.172		自由度 2	89	両側 P 値	0.0043	** 両側 P 値	0.0064
標本標準偏差	1.031	1.083	0.052	P 値	0.5228	片側 P 値	0.0022	** 片側 P 値	0.0032

表 6

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A とすでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1% 有意, * は 5% 有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	40		統計量：F	1.3129	統計量：t	2.8388	統計量：t	2.5349
平 均	3.310	3.800	0.490	自由度 1	434	自由度	473	自由度	44.635
不偏分散	1.062	1.395		自由度 2	39	両側 P 値	0.0047	** 両側 P 値	0.0148
標本標準偏差	1.031	1.181	0.150	P 値	0.2078	片側 P 値	0.0024	** 片側 P 値	0.0074

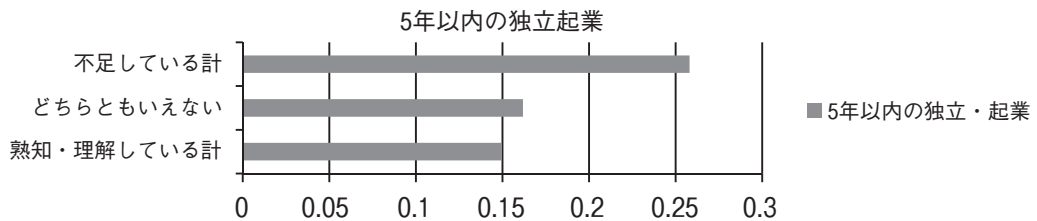


図 11

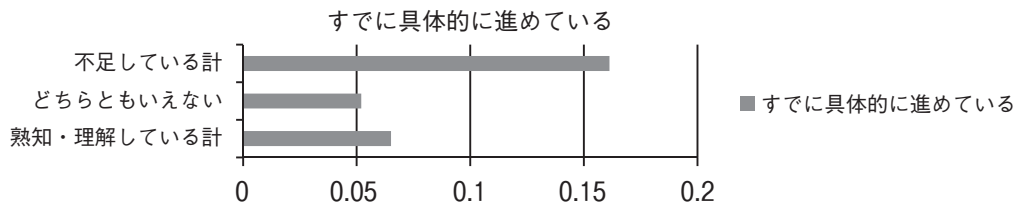


図 12

現在の仕事の知識や経験と独立起業の関係は一見すると意外なものである。(図 11) と (図 12) を見ると、いずれも知識や経験が不足していると回答した者が独立起業の計画段階にある。

(表 7) では、遠い将来の独立起業を検討している 435 名 (1 「ほぼ熟知している」 から 5 「かなり不足している」) の回答平均が 2.593 であり、近い将来の独立起業を計画する 90 の回答平均 2.844 より小さな値である。いずれも 3

より低い値であるため知識や経験の蓄積はあるが、仕事を熟知しているという回答者の方が、遠い将来の独立起業を选好し、習熟度の低い回答者が近い将来の独立起業を选好する。(表 8) の「具体的に進めている」という回答の平均は 3.025 であり、知識や経験が不足していると認識しつつ独立起業活動を始めていることになる。

知識や経験は、現在の職場における評価や現

表 7

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A と 5 年以内・3 年以内・すでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1% 有意, * は 5% 有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	90		統計量：F	1.4506	統計量：t	2.1188	統計量：t	1.8761
平 均	2.593	2.844	0.251	自由度 1	434	自由度	523	自由度	115.72
不偏分散	0.975	1.414		自由度 2	89	両側 P 値	0.0346	* 両側 P 値	0.0632
標本標準偏差	0.987	1.189	0.202	P 値	0.0171	* 片側 P 値	0.0173	* 片側 P 値	0.0316

表 8

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A とすでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1% 有意, * は 5% 有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	40		統計量：F	2.0778	統計量：t	2.5375	統計量：t	1.8784
平 均	2.593	3.025	0.432	自由度 1	434	自由度	473	自由度	42.521
不偏分散	0.975	2.025		自由度 2	39	両側 P 値	0.0115	* 両側 P 値	0.0672
標本標準偏差	0.987	1.423	0.436	P 値	0.0005	** 片側 P 値	0.0057	** 片側 P 値	0.0336

在および将来の所得と関係がある。知識や経験を蓄積することで、組織の評価が高まり、給与所得や昇給・昇格を通じた将来所得の期待が高まる。昇格人事は、既存の知識や技術を基準とした能力評価であり、新規の知識や技術には対応していない。したがって、既存の知識や技術を有する人材は、その蓄積が高まるに従い、組織内に留まることを選好するが、一方で新たな知識や技術の取得や新たな知識や技術が必要な事業への進出に抵抗する可能性もある。

別の解釈として、新規の事業領域における起業は、そもそも知識や技術、ノウハウが蓄積していない領域であり、情熱を持つ起業家が既存組織から独立するという仮説を置くことができる。結果として、新規事業領域への起業は既存の知識や技術の蓄積に影響されず、現在の仕事に対する機会費用が低くなるという仮説である。

現在の知識や経験、ノウハウなどによる転職や転社の可能性を問うと、転職や転社が困難であるという回答者は、近い将来の独立起業を選好している (図 13, 14, 表 9)。

転職が困難であるということは、現在の企業に固有の関係特殊的な仕事に従事している可能

性がある。このような場合、他社に転職してもこれまでの経験や知識が生かせないため、転職による労働報酬の低下が懸念される。そのため、退職後は転職ではなく、これまでの知識や経験を活かせる起業の選択が多くなる。逆に、特別な知識・経験・ノウハウを持たない場合でも、年功序列賃金制度の企業に勤めていると転職の機会費用は高くなる。したがって、転職ではなく独立起業が選択される。「すでに進めている」グループと将来の独立起業の回答グループの差を見ると、転職困難という回答者が多いのは「すでに進めている」グループであり、その差はより明確になる (表 10)。

従業員数が成長しているという回答者は、遠い将来の独立起業を計画し、近い将来の独立起業を計画する回答者では、従業員数の減少傾向を感じている回答者の割合が増加する。

すなわち、現在の従業員数が増加傾向にある成長企業では、従業員の現在および将来の所得に正の相関があり、起業家コストが高いと推測できる (表 11, 12)。

職種・業界の環境変化、すなわち技術革新や競争構造により、仕事の中身が変化しやすいか否かを問うと、5 年以内の独立起業に関しては、

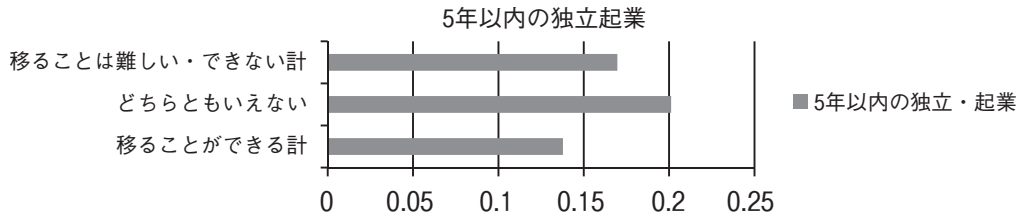


図 13

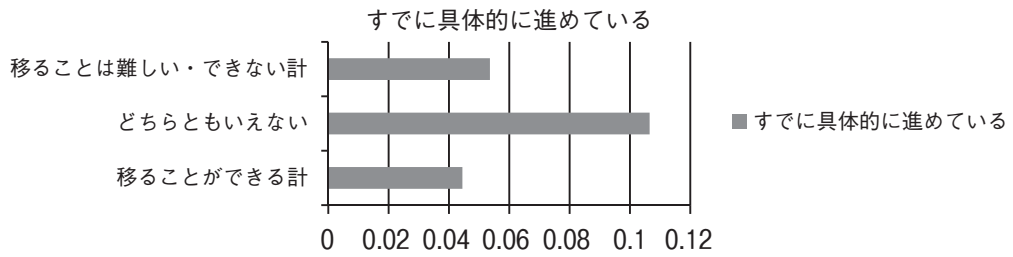


図 14

表 9

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A と 5年以内・3年以内・すでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1%有意, * は 5%有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	90		統計量：F	1.3411	統計量：t	2.0347	統計量：t	1.8480
平 均	2.830	3.122	0.292	自由度 1	434	自由度	523	自由度	118.00
不偏分散	1.455	1.951		自由度 2	89	両側 P 値	0.0424	* 両側 P 値	0.0671
標本標準偏差	1.206	1.397	0.191	P 値	0.0608	片側 P 値	0.0212	* 片側 P 値	0.0336 *

表 10

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A とすでに進めていると回答したグループ B の差の検定) ** は 1%有意, * は 5%有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	40		統計量：F	1.7232	統計量：t	2.9009	統計量：t	2.3161
平 均	2.830	3.425	0.595	自由度 1	434	自由度	473	自由度	43.262
不偏分散	1.455	2.507		自由度 2	39	両側 P 値	0.0039	** 両側 P 値	0.0254 *
標本標準偏差	1.206	1.583	0.377	P 値	0.0109 *	片側 P 値	0.0019	** 片側 P 値	0.0127 *

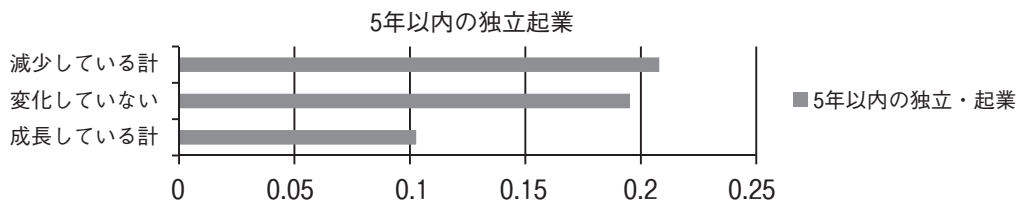


図 15

起業家コストの動学的アプローチ

環境の不安定性が影響を与えているように思える（表13）。さらに、具体的な実施段階のものになると、不安定な環境が起業活動を後押ししていることがわかる（表14）。環境要因の不安定性が高まると、独立起業意識が高まる。不安定な環境から離れようとする

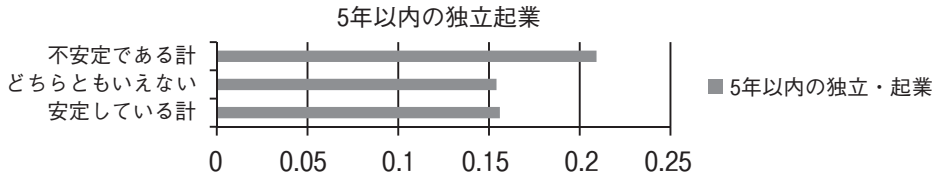


図 16

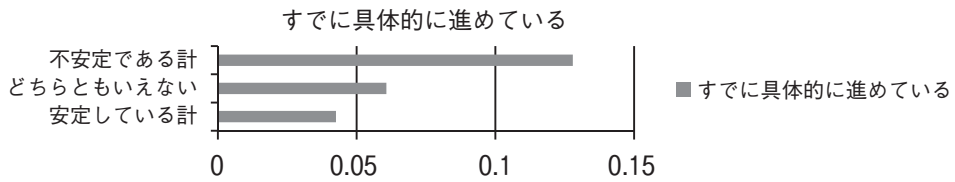


図 17

表 11

2群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループAと5年以内・3年以内・すでに進めていると回答したグループBの差の検定) **は1%有意, *は5%有意					
変数	A	B	差	等分散性の検定		t検定		t検定(Welchの方法)	
n	435	90		統計量:F	1.1402	統計量:t	3.2504	統計量:t	3.1131
平均	2.938	3.267	0.329	自由度1	434	自由度	523	自由度	123.40
不偏分散	0.745	0.849		自由度2	89	両側P値	0.0012	** 両側P値	0.0023
標本標準偏差	0.863	0.922	0.059	P値	0.3987	片側P値	0.0006	** 片側P値	0.0012

表 12

2群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループAとすでに進めていると回答したグループBの差の検定) **は1%有意, *は5%有意					
変数	A	B	差	等分散性の検定		t検定		t検定(Welchの方法)	
n	435	40		統計量:F	1.5006	統計量:t	3.1752	統計量:t	2.6829
平均	2.938	3.400	0.462	自由度1	434	自由度	473	自由度	43.911
不偏分散	0.745	1.118		自由度2	39	両側P値	0.0016	** 両側P値	0.0102
標本標準偏差	0.863	1.057	0.194	P値	0.0602	片側P値	0.0008	** 片側P値	0.0051

表 13

2群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループAと5年以内・3年以内・すでに進めていると回答したグループBの差の検定) **は1%有意, *は5%有意					
変数	A	B	差	等分散性の検定		t検定		t検定(Welchの方法)	
n	435	90		統計量:F	1.4091	統計量:t	2.2818	統計量:t	2.0394
平均	3.062	3.322	0.260	自由度1	434	自由度	523	自由度	116.54
不偏分散	0.906	1.277		自由度2	89	両側P値	0.0229	* 両側P値	0.0437
標本標準偏差	0.952	1.130	0.178	P値	0.0281	* 片側P値	0.0115	* 片側P値	0.0218

表 14

2 群の母平均の差の検定： 対応のない場合				(定年後・将来の独立起業と回答したグループ A とすでに進めていると 回答したグループ B の差の検定) ** は 1%有意, * は 5%有意					
変 数	A	B	差	等分散性の検定		t 検定		t 検定 (Welch の方法)	
n	435	40		統計量：F	1.4366	統計量：t	3.8285	統計量：t	3.2936
平 均	3.062	3.675	0.613	自由度 1	434	自由度	473	自由度	44.136
不偏分散	0.906	1.302		自由度 2	39	両側 P 値	0.0001 **	両側 P 値	0.0020 **
標本標準偏差	0.952	1.141	0.189	P 値	0.0940	片側 P 値	0.0001 **	片側 P 値	0.0010 **

ことはリスク回避行動であり、現状に止まるリスクが相対的に高いため、独立起業のリスク調整後の機会費用を低下させるという視点を導入する。

アンケート調査では、その他にもいくつかの質問を問い、起業家コストの項目を抽出しようとした。しかし、貯蓄を含めて、統計的に有意な結果は得られていない。

起業家コストは、起業家が市場の取引コストと組織内経営管理コストの比較に加えて、組織内起業と独立起業の機会選択を行う。市場の成熟度が高く、取引コストが低下すると、組織を拡大する投資のインセンティブが喪失する。当然、同じ事業領域における起業活動も停滞する。市場の成熟度や価格機構の効率性の測定は、市場と組織の選択基準を提供する。他方、市場の取引コストに比較して、起業家の投資機会の相対的魅力が高まると、組織内投資もしくは独立投資の機会選択が生じる。起業家が既存組織を選択しない理由、もしくは独立することのインセンティブが起業家コストの構成要素となる。

ここでは、アンケートの中から、起業家が認識する現在の就労環境（失業率など）と現在の所得と将来の期待所得、その安定性、やりがいや満足度、知識・技術・ノウハウの習熟度とその変化の程度、転職可能性、既存組織の従業員の成長率などを起業家コストとして検討した。

5. おわりに

経済活動にとって、事業創造は極めて重要で

ある。その際、組織化した企業と新しく市場に参入する原子論的な企業の事業創造を比較する必要がある。起業家コストは、資本結合や組織化による規模の拡大と表裏一体の関係で捉えられた概念である。それゆえ、組織化のコストは、新たな企業の創業との関係でも捉えねばならない。事業の成否は、事前には確率的にしか評価できない。組織化した事業の魅力度が高ければ、起業家コストは上昇し、起業活動よりも組織規模の拡大が社会の利益に貢献する。それゆえ、起業活動は肯定するが、組織の成長・発展以上に独立起業を奨励するものではない。

本稿は、精緻な起業家コストの関数を策定せず、アンケート調査という主観的な回答から、起業活動と代替の関係にある機会の探索に目的を置いた。そもそも起業家コストは、起業家の主観的な機会費用である。しかし、マクロ的に集計した関数モデルを構築すれば、比較制度研究に資するかもしれない¹²⁾。起業家の機会選択行動を考察することで、独立して起業することと組織の多角化や事業規模の拡大を比較する制度論的な分析である。

さらに、起業家の個人的視点を法人企業による機会選択という視点で捉え直すことも可能である。その場合、独立起業するという起業家コストは、既存組織からの独立法人化を意味する。別法人を設立することによって得られる収益が同一法人内の組織拡大による収益増分以上であれば起業の価値が認められる。大企業が子会社を作る場合は起業家コストより起業の期待収益が高く、大企業内に事業部等を作る場合は

組織化による期待収益が起業の期待収益を上回るということである。

日本における起業家コストが高い理由は、既存の企業組織の相対的な魅力が高いためである。市場と組織の選択論と同じく、組織の魅力を独立起業と比較することが重要である。組織の魅力が高いということは、これを生かした起業活動が必要である。大企業の正規従業員が安定した高い所得を実現しつつ、起業活動を行えるようにする工夫こそ日本の経営者に求められていることである。

注

- 1) Xavier, S. R. et al. (2012) TEA は労働人口に占める起業しようとしている人と起業して3.5年以内の人の割合。
- 2) 起業と成長に関する懐疑的な見方と起業の機会選択という視点を持つ先行研究には、Poschke, Markus (2008) (2010) がある。低所得者と低学歴ないし高所得者と高学歴の起業率が高く中間層が既存の会社への就職を選択するという実証研究などが行われている。本稿は、起業家の機会費用を所得や雇用機会のみならず、貨幣価値に換算できない効用面に拡張して捉え、取引コスト論を援用して独立起業と組織の成長を比較する。
- 3) 市場における企業数の増加と組織の拡大を区別する。
- 4) 取引コスト論では、企業組織と市場との選択であり、前者は経営者の意思であり、後者は見えざる不特定多数の企業経営者の意思ということになる。
- 5) 必要な事業が発見できず、経営戦略が策定できない場合や策定すべき事業が発見できているにもかかわらず組織の抵抗により実施できない場合がある。
- 6) 既存組織への投資は、就職先企業に限定しない。金融資産として投資済みの貯蓄である。
- 7) Cf. Blazenko, G.W. and A.D. Pavlov (2010) ベンチャーへの投資判断に関しては、NPV や IRR 法に加え、オプション理論が応用できる。また、起業家と資本供給者の立場の相違も重要であり、両者が制度的に分離した世界を論じることで、リスクに対する態度などを含めて、異なる機会選択が発見できる。
- 8) 資金余剰は、経済の成熟化段階で発生する。生産活動からの回収資金の投資先が見つからない

状態である。組織の規模拡大が抑制され、求人活動が減少し就職先が少なくなる。既存の企業組織の収益率が低下し、企業活動が停滞すると、資本のみならず労働力の供給機会が低下するため、起業家コストは相対的に低下する。既存企業の雇用が縮小し、起業活動が雇用先としての役割を代替することになる。経済の停滞や所得水準の低下は、起業家コストを低下させることになる。

- 9) 就職先がない場合は、職探しのコストが高く、現在の所得がゼロであり、将来所得は不確実である。職探しが学歴などに左右されるとすれば、高学歴は職探しのコストが低く、起業の機会費用は上昇する可能性がある。
- 10) 起業は新たな意思決定主体の誕生であるが、意思決定はある種の価値観に基づいて行われる。市場は不特定多数の取引主体が存在する多様な価値の集合体であるが、市場で取引するためには、取引に関する正当性などの標準的な価値観を形成しなければならない。新たに起業すると、新たな価値観が創造される。人間が起業する以上、価値観から逃れることはできない。個々人の価値観が共有されないと組織は小規模なままに留まる。組織における意思決定主体は、個々人の価値観を束ねることで個人的な意思決定を組織の意思決定にする。多くの従業員を雇用する組織において、価値観を共有しない従業員は企業組織の外部者であり、個人企業と同じ立場で企業と契約しているに過ぎない。したがって、価値観を共有した就業機会に魅力を感じるために、価値観を共有する正規雇用の従業員は派遣契約の従業員よりも起業家コストが高くなる。もちろん、正規雇用の従業員は現在の所得も将来の所得も高いと予想されるため、単純な比較は難しい。亀川雅人 (2013-c) (2013-d)
- 11) 亀川 (2013-e) インターネット調査の専門機関に依頼した。
- 12) 馬場晋一 (2012)

参考文献等

- Blazenko, George W.; Pavlov, Andrey D. (2010) "Investment timing for new business ventures", *Journal of Entrepreneurial Finance*, Vol.14, Iss. 3, pp. 37-68.
- Clayton M. Christensen (1997) *The Innovator's Dilemma ~When new technologies cause great firms to fail~* Harvard Business School Press. (玉田俊平太監修, 伊豆原弓訳 (2001) 『イノベーションのジレンマ~技術革新が巨大企業を滅ぼ

- すとき〜』(増補改訂版) 翔泳社)
- Coase, R. H. (1937) “The Nature of the Firm,” *Economica N.S.* (4) Nov., pp.386-405, repr. (1988) *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago. (宮沢健一／後藤 晃／藤垣芳文訳 (1992) 『企業・市場・法』東洋経済新報社, pp.39-64)
- Poschke, Markus (2010) “‘Entrepreneurs Out of Necessity’: A Snapshot”, *IZA Discussion Paper*, No.4893, McGill University - Department of Economics; Institute for the Study of Labor (IZA), Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1595534
- Poschke, Markus (2008) “Who Becomes an Entrepreneur? Labor Market Prospects and Occupational Choice”, *IZA Discussion Paper*, No.3816, McGill University, Available at SSRN: <http://www.sfbtr15.de/uploads/media/Poschke.pdf#search=Poschke%2C+Markus%2C>
- Schumpeter, Joseph A. (1926) *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung*, 2.Aufl. (塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳 (1977) 『経済発展の理論』上・下 岩波書店)
- Williamson, Oliver E. (1981) “The economics of organization: The transaction cost approach”, *American Journal of Sociology*, vol.87 No.3, pp.548-577.
- Williamson, Oliver E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. (浅沼万里・岩崎 晃訳 (1980) 『市場と企業組織』日本評論社)
- Xavier, S. R. et al. (2012) *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report* <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645> 閲覧日 2013年8月6日
- 亀川雅人 (2013-a) 『インテリジェントデザイン型組織構築のためのコミュニケーションに関する調査』立教大学ビジネスクリエーター創出センター, 2013年1月 <http://kamekawa.rikkyo.ac.jp/wp-content/uploads/2013/02/Organization.pdf>
- 亀川雅人 (2013-b) 『コーポレート・ガバナンスに関する調査研究』立教大学ビジネスクリエーター創出センター, 2013年2月 <http://kamekawa.rikkyo.ac.jp/wp-content/uploads/2013/03/Corporate-Governance.pdf>
- 亀川雅人 (2013-c) 「企業と市場の機会選択—経営理念と取引コストの関係—」『立教大学ビジネスクリエーター創出センター研究論文 (ワーキングペーパー)』, 2013年3月12日 <http://kamekawa.rikkyo.ac.jp/wp-content/uploads/2013/03/Firms-and-Market.pdf>
- 亀川雅人 (2013-d) 「市場の標準化と企業の差別化—経営哲学のコスト論的アプローチ—」『経営哲学』第10巻2号, pp.2-16.
- 亀川雅人 (2013-e) 『組織化と起業に関するインターネット調査報告書』立教大学ビジネスクリエーター創出センター, 2013年10月 <http://www.rikkyo.ac.jp/research/laboratory/CBCP/houkoku.html>
- 馬場晋一 (2012) 「各国の所得格差と創業資金金融の金利比較—起業, リスクプレミアム, エクイティ投資と所得格差との関係について—」『年報 財務管理研究』第23号, pp.88-96.
- 平野光俊「第9章 「多様な正社員」と雇用の境界—三層労働市場モデルからの分析」上林憲雄編著『変貌する日本型経営グローバル市場主義の進展と日本企業』中央経済社, 2013年, pp.177-197.