

スライド1

創業企業はどのような課題に 直面するのか(コメント)

2015年11月25日(水)

東洋大学

安田 武彦

スライド2

1. 開業前の課題
2. 開業前後の課題①販路
3. 開業後の課題②業績により異なる

スライド3

開業前後の課題の研究

○起業予備軍、起業家についての研究

誰が起業予備軍となり、誰が起業家となるのか
(個人属性(性別、年齢、家族構成、小学校のときの成績等)と起業志望の関係)
(Blanchflower=Oswald(1998))、中小企業庁
(2002)他

今世紀にはやや下火(So What?だから)

スライド4

1. 村上発表について研究としての新しさ

起業予備軍にとって所与のものである属性ではなく、
①開業費用、②計画的準備といった起業予備軍にとって操作可能な変数と円滑な開業との関係を分析している点。

2. 井上発表について研究としての新しさ

販路開拓を、①開業前の活動(販路確保)と②開業後の活動(販路拡大)に分け、開業前の準備としての販路確保として何が必要か等の分析を行った点(つまり、販路開拓という意味では開業前と後は違うという視点を入れた点)

スライド5

3. 藤田発表について研究としての新しさ

新規開業パネルデータ研究は、まだ、未開発な中、4年分を使い、4年間生存した企業の業績の推移や課題の推移を見ている点。

スライド6

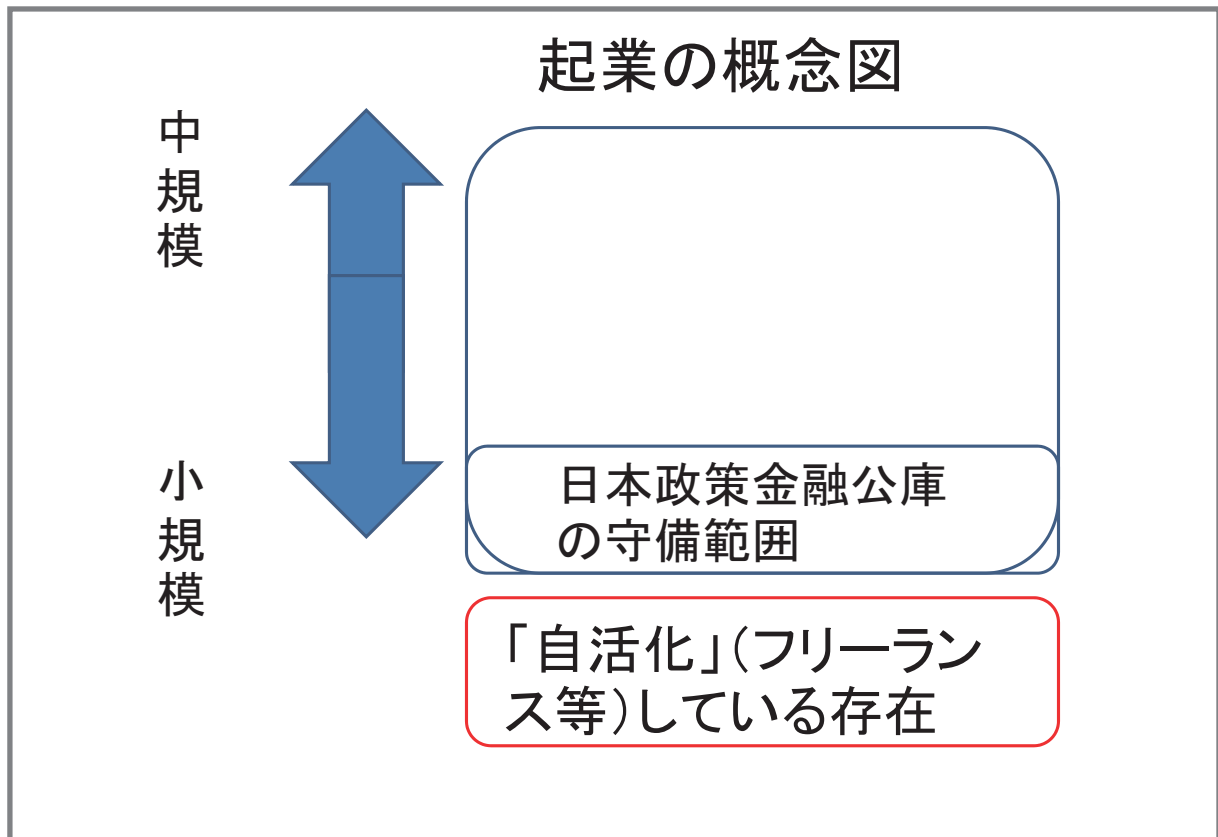
今後の検討課題

(開業規模と資金不足の関係)

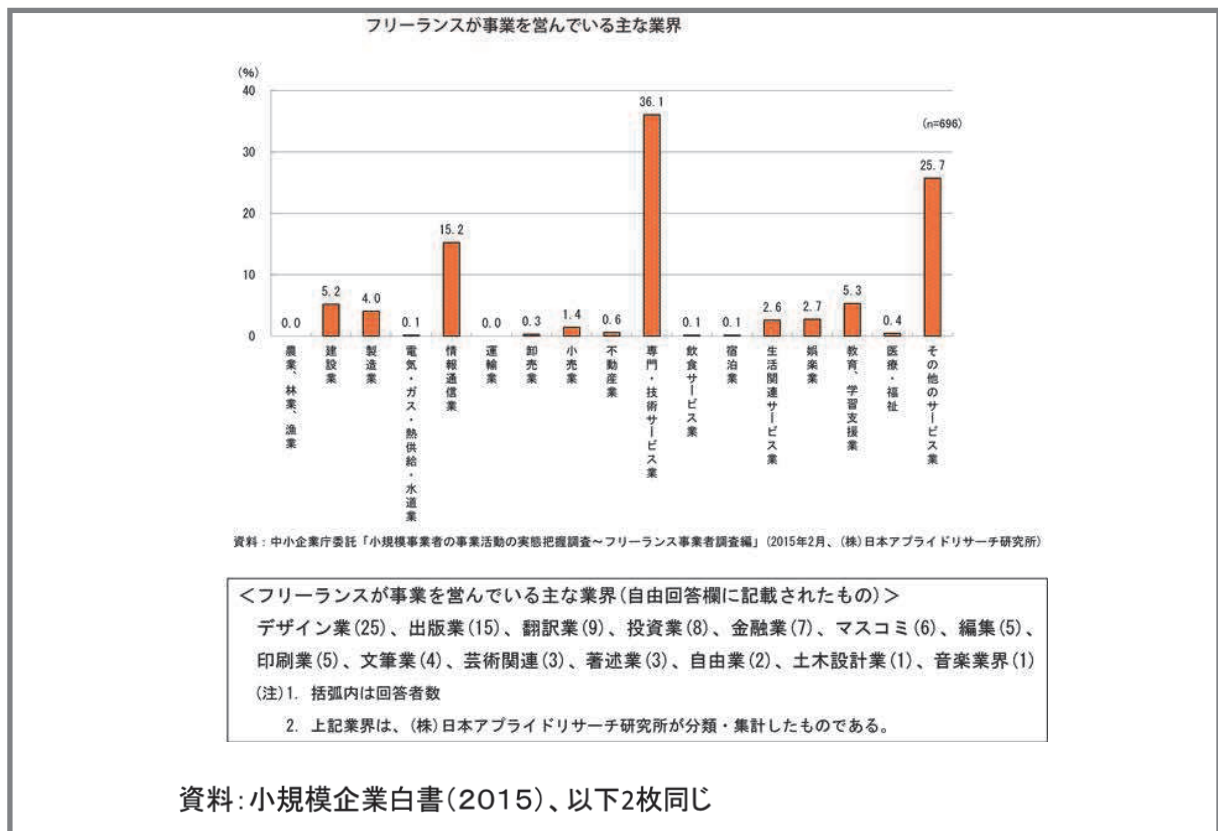
- ・ 開業費用100万円未満が5割超、その24%は、多少orかなりの資金不足を指摘するが、金融機関借入は0%。

→ **資金不足のまま開業する小規模事業者がいる？**
開業資金調達度への満足度と業績の関係からみると、**適当ではない開業**となっている。

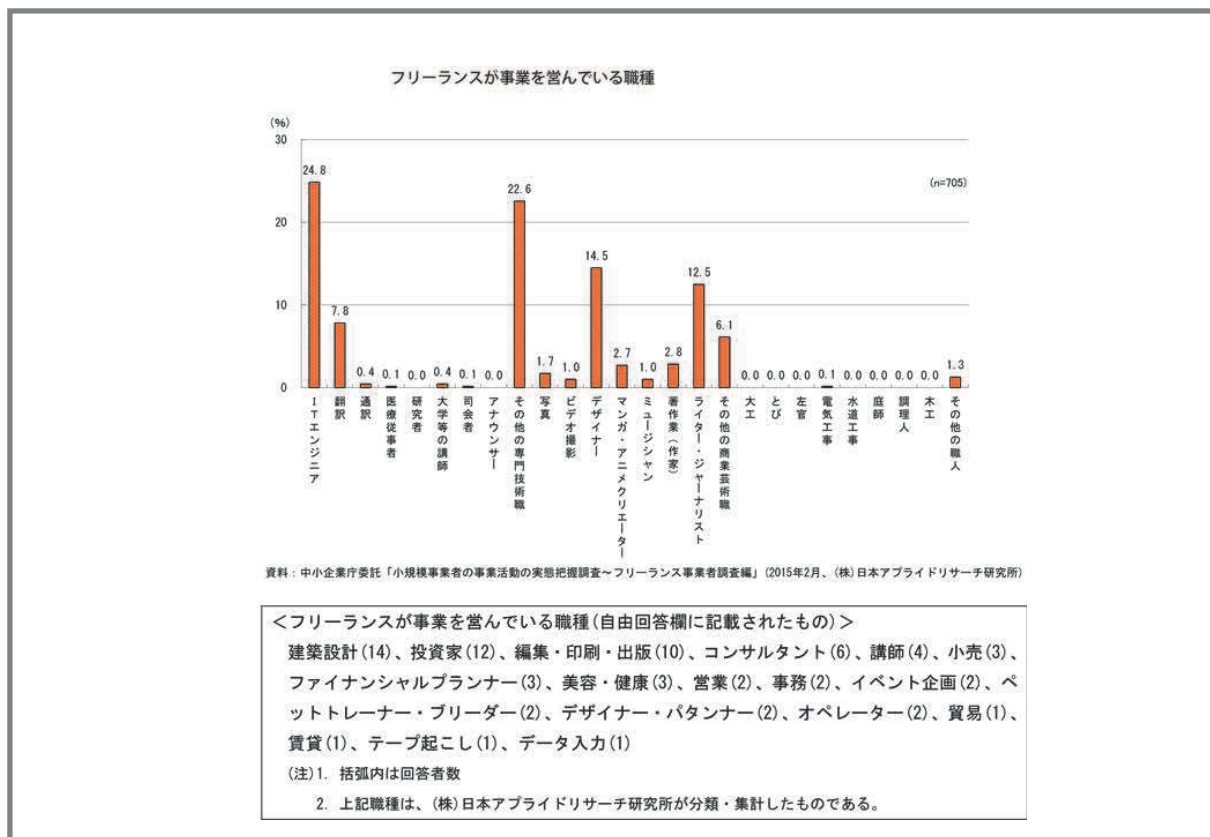
スライド7



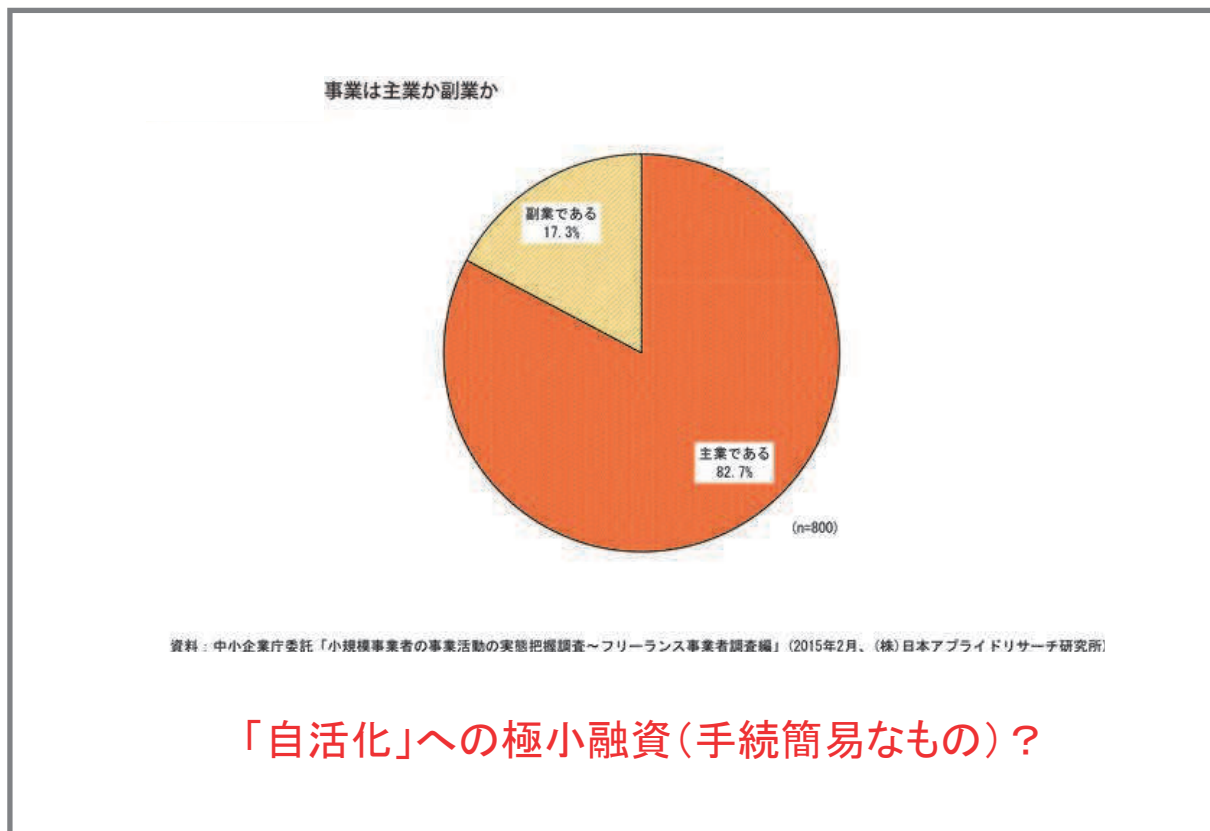
スライド8



スライド9



スライド10



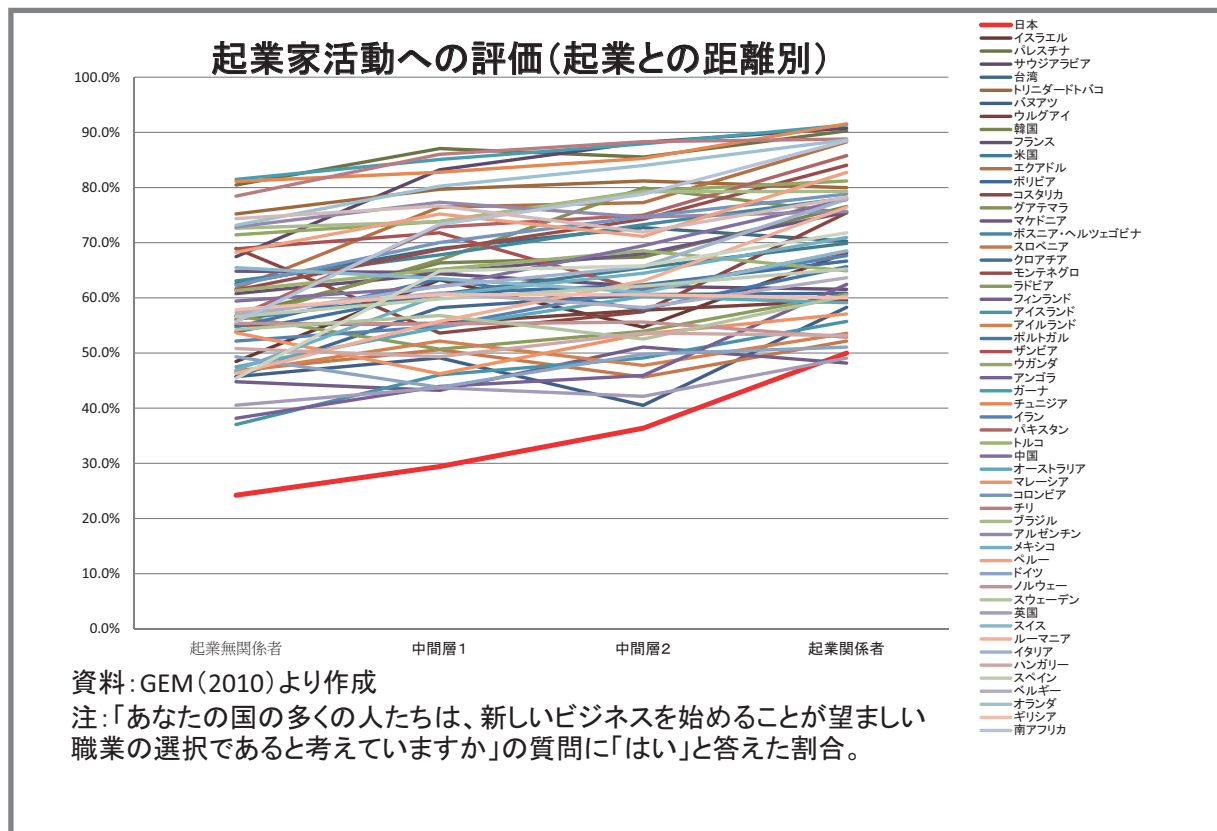
スライド11

(幼児期の起業家を受け入れる社会経済システム)

- 「幼児期」の起業家は、どう経済システムに受け入れられるのか(井上発表では起業する側から販路開拓を分析)

経済システムが起業家に、どう販路を開放するか(起業者を「胡散臭く見る」社会的風潮を変える方途の探求)

スライド12



スライド13

