

## はしがき

「将来は開業したいんです」。最近はこのように話す若者が多いように感じます。筆者が勤務する大学の学生からもよく聞きます。昨今は、なりたい職業として会社員や公務員が上位にランクインしているだけに、意外な思いをしています。なかには、どのようなビジネスをすれば良いのか、ビジネスアイデアなどを検討する自主勉強会を開く学生も見受けられます。

しかし彼らに、開業に向けてどのように能力を獲得するつもりなのかを尋ねると、具体的にはイメージできていないようです。「どのようなビジネスをするのか」（事業機会の発見）、「どのように事業として成り立たせるのか」（ビジネスモデルの構築）だけではなく、「どのような経営資源（人的資本や財務資本など）が必要なのか」（経営資源の調達）ということも開業するには不可欠です。前二者は見えやすくイメージしやすいのに対して、経営資源の調達、とりわけ人的資本の獲得については、社会経験の乏しい学生にとっては見えづらくイメージしにくいのだと思います。

この、なかなか見えづらいところに本書は注目します。人的資本を中心とする能力を開業者はどのように獲得しているのでしょうか。有名な起業家の伝記などには、彼らがどのように能力を獲得しているかが述べられているでしょう。しかし、それらは個別性が強いうえで例外的な事例かもしれません。本書が分析の対象にするのは、そうした一部の例外的な起業家ではなく、普通の開業者です。このため、個別の事例をもとにした定性的な分析ではなく、主としてアンケートデータを用いた定量的な分析を行い、開業者に対する聞き取り調査を補完的に行っています。

第1章から第6章にわたって、人的資本などのさまざまな獲得経路について検討しています。各章に共通するのは、どのような獲得経路が開業直後の業績を高めるのかということです。

本書は開業のノウハウ本ではありません。しかし、将来の開業を考えている方

がどのようなキャリアパスを組み立てれば良いのか、示唆が得られるであろうと思います。また、開業を支援する方々が行うアドバイスなどにも生かせるのではないかと思います。

本書の執筆を機に、私事ながら筆者がこれまでお世話になった方々に改めて謝辞を申し上げます。

筆者は1981年に大学を卒業し、政策金融機関である国民金融公庫（現・日本政策金融公庫）に入庫しました。その当時は、いずれはどこかの支店長になれば良いなあといった程度の、漠然とした将来像しか描いていませんでした。しかし、支店での業務は2店舗、合計6年間しか経験せず、結局は支店長にもなりません。公庫に勤務していた37年間のうちのほとんどの期間を調査研究部門に在籍し、さらに退職して大学の教員になるとは、まったく想像もしていませんでした。そもそも入庫するまで、公庫に調査研究部門（当時は調査部）があることさえ知らなかったのですから。

道が大きく変わる過程では、実に多くの方々のご指導やご厚情を賜りました。国民金融公庫人事部調査役（当時）だった岩切洋一郎氏（後の日本政策金融公庫常勤監査役）には調査研究部門に異動するきっかけを与えていただきました。調査部長（当時）だった金谷貞夫氏（後の作新学院大学教授）には調査と文章の基礎を教わりました。獨協大学教授（当時）だった杉岡碩夫氏には何度も聞き取り調査に同行いただき、現場を見ることの重要性を教わりました。調査研究部門の先輩にあたる高橋德行氏（現・武蔵大学学長）、後輩にあたる鈴木正明氏（現・武蔵大学教授）には、当時から現在に至るまで研究や講義などに関して貴重なアドバイスをいただいています。また、大阪商業大学教授（当時）だった小川正博氏（現・青森大学特任教授）には、大学の教員になるきっかけを与えていただきました。ほかにも多くの方々からご指導と多大なるご厚情をいただきました。改めて感謝申し上げます。

本書は令和5年度大阪商業大学出版助成費を受けて刊行されたものです。筆者に研究と教育の機会を与えていただいた大阪商業大学および谷岡一郎学長・理事

長、本書の刊行を強く勧めていただいた南方建明教授をはじめ、先輩、同僚、職員のみなさまには深く感謝申し上げます。なお、出版助成費の審査にあたって匿名の選考委員からは貴重な指摘をいただきました。データ等の制約によって対応できなかった点はあるものの、多くの指摘を反映いたしました。

さらに、出版状況の厳しいなかで出版を引き受けていただいた同友館の脇坂康弘社長、出版部の佐藤文彦氏に対して心から感謝申し上げます。

最後に、妻の栄子と2人の娘（星祐子、金光寛子）にも、この場を借りて感謝します。

2023年3月

村上 義昭