

シンポジウム

「企業家学の課題と可能性」

日 時：2002年12月1日 14：45～16：30

場 所：大阪産業創造館 イベントホール

コーディネーター 加護野忠男氏（神戸大学大学院教授）

パネリスト 井植 敏 氏（大阪企業家ミュージアム館長）

塩沢 由典氏（大阪市立大学大学院教授）

米倉誠一郎氏（一橋大学イノベーション研究センター教授）

司会 お待たせいたしました。それではシンポジウム「企業家学の課題と可能性」を開催いたします。

加護野 企業家研究フォーラムは、大阪企業家ミュージアムの一環として設立されたのですが、大阪でこういう学会が設立されたことは、きわめて重要な意味を持っているのではないかと思います。この企業家ミュージアムは、ただ単に企業家に関する展示をするだけではなく、教育・研究のセンターにもなろうという大きな志を持っているからです。

大阪という町は、パブリックなお金ではなくて、自分たちのお金で企業家を育成し、育てていこうという伝統を持っています。1724年（享保9年）に、現在日本生命の本社があるところに、懐徳堂という学校がつけられました。この学校は、最初は、大阪の五人の商人が私財を持ち寄って、自分たちの後継者を育成しようということにつくられたものです。この懐徳堂の伝統は、現在の大阪大学に引き継がれているのですが、おそらく、世界で最も古いビジネススクールではないかと思います。

ところが、大阪というのは、ときどきボタンの掛け違えをしてしまうのです。塩沢先生のいらっしゃる大阪市立大学ができたときの話ですが、東京高商（現在の一橋大学）に続いて、日本で2番目の高商を関西につくろうということになったときに、大阪につくるのはあたりまえではないかと、大阪は高をくくっていたのです。そのときに、神戸市がかなり積極的に勧誘して、神戸に高商（現在の神戸大学）ができたのです。大阪は怒りまして、それなら自分たちの力で作るからということで、大阪市立の高商をつくったのです。それが大失敗だったというのは、そのことで日本政府は、何かをつくるときには、東京に最初1つつくって、2つ目を大阪以外のところにつくれば、3つできるということを学んでしまったからです（笑）。こうしてそれが伝統になって、その後大阪にはパブリックのお金がほとんど使われなくなってしまいました。

よく知られている中央公会堂というのも株屋さんが寄付をしたものですし、中之島の中央図書館というのも、住友さんが大阪の商売人がもっと勉強するようにということで寄付をされたものだそうです。パブリックのお金ではなくて、自分たちのお金でビジネスマンたちを育てるためのインフラをつくっていこうというのが大阪の伝統であると思います。

この伝統にプラスして、つくるための研究をさらに深めていこうということで、今回、企業家学の学会がつけられたということは、きわめて大きな意味を持つものだと私は思います。今日は、学者2人と、実務・経営者の方1人にお集まりいただいて、企業家学にいったい何ができるのかということについて議論をしたいと思います。

学者の方からは、企業家学というのは今こういうことをやろうとしているし、こんなことができるのではないかとということ、それぞれの分野での研究成果をもとにお話をいただきたいと思います。

経営者の井植さんからは、企業家学に何を期待するのか、何も期待しないのか(笑)、ということを含めて、お話をちょうだいしたいと思います。

米倉 僕は東京生まれなのですが、最近、東京はおもしろくないです。ジャイアンツの4番集めのように、金と権力にモノをいわせる構造ができつつあります。大阪はそうではないからおもしろいはずだと思って来るのですが、大阪もミニ東京化してきて、つまらないということを最近しみじみと感じてしまうのです。でも、今日は、地階の企業家ミュージアムに来て、こんなにすばらしい人たちが過去に輩出したのだから、日本にベンチャーが育たないはずがない、ということを実感しました。やはり日本全体が元気になるには、一極集中では絶対にだめです。阪神タイガースのように、自力で頑張る、負け続けても応援し続けるという、その根性が社会を変えるのかなと思います。

僕はたぶん3つの立場で研究にあたっていると思うのです。まず第1には企業家研究(Entrepreneurial Studies)です。2番目は経営史という学問です。最後は、最近、「ベンチャーおじさん」と言われておりますから、新しい企業をどうやってつくるのだという、もう少しプラグマティックな新企業創造論、この3つの研究分野が現在あるような気がします。

1つ目の企業家研究というのが一番ややこしいです。先程、宮本先生が、非常にうまくまとめられたように、僕も一応それらしきことをやりましたが、わかったことは、企業家を類型化するということがほとんど不可能だということです。企業家輩出の要因として、プロテスタンティズム(エトス)だとか、マイノリティが挙げられますが、マイノリティのなかにもとんでもないやつがいますし、プロテスタントの中でも全然勤勉でないやつもいます。ユダヤ人の中にも金銭感覚が全くないようなものもいます。類型化するはしから例外が出てきます。社会、文化、あるいは経済的な動機でも同様に非常に難しいです。

例えば、エスカレーターで、東京だったらみんな左側に並びます。そして、右側を駆け上がっていく。あるいは下りていく。関西は右側です。ところが中には、突然、意味もなく左側を歩きたいというやつがいるわけです。そして左側をずっと歩いているうちに、みんなも左側を歩くようになる。こうして世の中が変わる。こういうことが、本当に類型化できるのだろうか。僕は、たぶんこの類型化は非常に難しいし、意味がないだろうと思います。

企業家の一番の特質は何かというと、やはりイノベーションを遂行することです。僕が企業家研究で到達したのは、文化、社会、あるいは経済学的動機というものから類型化するのはやめて、もし類型化するのであればイノベーションのタイプによって行おうという考え方です。アントレプレヌリアル(entrepreneurial)なイノベーションを、技術を中心に行ったのか、マーケット主体で行ったのか、プロダクト・イノベーションなのか、プロセス・イノベーションなのか、そういったイノベーションのタイプによって分けていく。そうすると、全く同じプロダクト・イノベーションをやっているけど、お金は全然動機と関係ないよというやつもあれば、金への興味が最大の動機というものもあるし、メインストリームの坊ちゃんもあれば、貧民街から出てきたというものもある。文化的要因を排除しても、その人間が成し遂げたある種のイノベーションのタイプから接近していけば、イノベーションというものの自体はかなり理論化の可能なものですから、このタイプのイノベーションをやるには、どのような技術とか資質が必要なのかという逆算ができます。そのためにわれわれはイノベーション研究センターというのをまず立ち上げました。

2番目の経営史の研究では、経営史学会で、学習院大学の湯沢先生が、経営史というのは歴史の中からある普遍的な事実を取り上げて理論化することだと言われたのですが、私は自分の経営史というものの方法論を考えたときに、俺はそんなくだらない学問はやっていないと言いつつは、言えずにいまだに悔しい思いをしているのです(笑)。

歴史で一番大事なのは、複雑なまを複雑に記述するということだと思うのです。類型化をするのではない。「逸脱者」、あるいはミュータント（突然変異）というのは理論化も一般化もできないのです。だからミュータントなのです。ミュータントあるいは逸脱というものを逸脱のままに書く。これが歴史の一番重要なところで、一般化、普遍化というものから離れるところに僕は歴史の方法論があると思います。それが経営史研究の一番の醍醐味だということです。

ですから、企業家学の中で、一番やってほしくない、我々が一番やってはいけないのが、「このようにしたら企業家になれますよ」というタイプの研究です。やりたい人がいたらやってもいいですが、でも、やるべきではないだろうし、それはあまり実りの豊富な結果をもたらさないだろうと思います。

最後の実践論では、なぜ廃業率がこんなに多くなっているのか。これはもう少しイノベーションモデルやシリコンバレーモデルなど、僕は謙虚に学ぶべきだと思うのです。日本人の一番大事な資質というのは、世界のものから謙虚に学ぶ。いったいどんな仕組みで彼らはそういうプロセスを生み出しているのだろうか、今なぜ集積が大事だと言っているのだろうかということを読んで、自分たちで咀嚼して、自分たちの土地に根づかせるというのが、日本のよさだったと思うのです。人本主義と日本の経営さえ言っていれば日本は大丈夫という、そんな態度が日本をだめにしていると（笑）、私は思っているのです。

加護野 どうもありがとうございました。司会者というのは反論できないことになっているのですが、あとでじっくりとやりたいと思います（笑）。

次に、先程、宮本先生から、メジャーな経済学では企業家はメジャーな変数ではなかったという話がありましたが、最近、マルクスについて本を書かれた塩沢先生から、経済学の世界での企業家の問題について、メジャー、マイナー含めて、経済学全体の中でどのようにとらえられているのかということについてお話をちょうだいしたいと思います。

塩沢 私は今初めて加護野先生から、経済学の立場から企業家学についてコメントしろと言われたのですが、そんなことは全然考えてきてなかったのです。そもそも、このシンポジウムで、どういう順番で何をしゃべって、どのくらいの回数やるのか、一切聞いていないのです（笑）。

加護野 一応、打ち合わせには集まったのですよ。

塩沢 たぶん企業家に一番必要な能力は即興の力だと思うのですが、それがわれわれにあるかどうかを試されているのかと思いました。学者にはそれを期待するのは難しいと思いますが。

私は専門家の立場というよりも、むしろ素人の立場、またはこの企業家学というものを消費する立場、その代表者として、このフォーラムへの参加、あるいはパネリストとして指名を受けたのではないかと考えています。

経済学のことを少しだけ言いますが、主流の経済学というものがあります。新古典派の経済学といわれているものです。1950年代ぐらいまではケインズ経済学と新古典派の経済学が拮抗していたのですが、ケインズ経済学の人気凋落するのにもともなって、だんだんに優勢になって、いまや新古典派一色になっています。新古典派自体の中にももちろん進歩はあって、1974年以前と以降で、新古典派マーク1とマーク2に分けて区別する人もいますが、基本的には、新古典派の経済学には、企業家の概念が抜け落ちて入ってないのです。

私が経済学としてやってきたことは、名前としては、複雑系経済学とか進化経済学という言葉を使っていますが、それはひとえに、こういう経済学はおかしいのではないかということなのです。米倉先生のお話の中に、「歴史家としての役割というのは複雑なものを複雑なままに記述することだ」という言葉がありました。この言葉は、私が1990年に出した『市場の秩序学』という本の序文に書いた

こととほとんど同じことなのです。科学とか理論というものは、複雑な現象を単純な原理に分解して理解する。これが300年以上続いた学問のスタイル、科学というものはそういうものかと思ひ込んでいたのでしょう。しかし、どうもそういうわけにはいかないのではないか、これが複雑系の考え方で、複雑なものを複雑なものとして理解することが必要なのではないか、ということはこの本のなかで言わせていただきました。

経済学の課題はたくさんありますが、企業家というものについてどう考えるか、これは非常に大きな課題です。しかし私はそれを専門にしているわけではないので、この点については消費者、あるいは学ぶ立場から勉強させていただいています。かつて、経済学は社会科学の女王とって威張っていて、すべての社会科学は経済学に学ぶべきだといっていたのですが、私はむしろ逆に経営学や会計学からより多く学ぶものがあるのではないか、そういうことをやっていかないと経済学自身が死んでしまうのではないかと考えています。

経済学はいまや斜陽産業なのです。本屋さんに行くとわかると思いますが、経済学の棚はどんどん縮んでしまっていて、経済学者としては遺憾な思いなのです。私はもともと数学をやっていたのですが、数学もものすごく縮んでしまったのです。いまやコンピュータの本ばかりで、純粋数学の棚というのは本当に小さくなってしまいました。どうも、私がやると斜陽産業になるということらしいのです(笑)。

今日は企業家学ですので、そちらについて私の注文をいくつか出ささせていただきたいと思っています。私は関西ベンチャー学会の会長を務めています、その活動の大きな柱は、まず学会ですからベンチャーを研究すること、そしてもう1つは、ベンチャーを盛んにする運動をするということです。日本ベンチャー学会の清成忠男会長が設立総会のときにそういうことを言われて、私は非常にびっくりしました。学会というものも運動ができるのか。社会に直接働きかけて、社会の気風を変えていく。こういうことも含めて学会の役割だということを初めて知りました。

このことを聞いたときに、残念ながら、日本ベンチャー学会は、会員の半数以上が東京で、活動も東京が中心ですので、このままではネガティブな意味でわれわれ学者も関西の地盤沈下に手を貸すことになってしまうのではないか、何とか学者の責任を果たすために関西ベンチャー学会を始めようということでスタートしました。

今、関西では失業率は7.2%で、全国平均よりもはるかに高い数字になってしまっています。ベンチャー企業家がどんどん出てこなければ、われわれは生きていくこともできないという問題だろうと思うのです。ですから企業家学の必要というの、言うまでもないことだと思うのです。ただし学問の立場から、どのように社会を変えていくことに貢献できるか。これは非常に難しいことです。

企業家学として取り組んでもらうときに私が1つお願いしたいと思ったのは、一般に、「企業史学」「企業家史学」というときには、実在の経営者の研究というのが、まず最初に来るだろうと思います。ただ私は、実在していない企業家の研究というのも非常に重要なのではないかと、神話としての企業家、あるいは人々の間に持たれている企業家というのはどういうものなのかというイメージ、これも非常に重要なのではないかと考えているのです。

明治維新のときに、中村正直という人が『西国立志編』というスマイルズの本の翻訳を出しました。これが当時100万部以上売れているのです。人口が今よりも3分の1か4分の1のときに400万部以上のベストセラー、私はその当時の人々が読む用意があったということがすごく驚くべきことだと思うのです。1990年代、ロシアとか東欧(旧東欧)の市場経済化が進みましたが、その成否を分けたのが、国民の中にどのぐらい企業家精神といったものが広く根づいているかということであったと思うのです。いろいろな困難に出会っていますが、受け入れる能力、『西国立志編』のようなものを読む

能力、気風といったものも非常に重要なのではないか。

関西では、松下幸之助さんは実在の人物ですが、それと同時にさまざまな神話として存在しています。その神話についても研究していただきたい。企業小説といったものも、それがどういう理念を持ち、どういう人物像を持っているのか、それがどのように読まれているのか、これも大変重要なことではないかと思うのです。こういうものが変わったときに初めて、日本の中で、ベンチャー企業家を含めた企業家の層が大きくなっていくのではないかと考えています。その意味で、実在の企業家だけではなくて、人々のイメージの中にある企業家というものについても、ぜひ研究していただきたいと思うのです。

加護野 どうもありがとうございました。このフォーラムをつくるときに、どういう方々にメンバーになっていただこうかということ、私と宮本さんでかなり議論しました。企業家についての小説を書かれる方々にも、ぜひメンバーに入っていただこうと考えました。こういう人たちは、かなりの部分は事実に基づいて書かれるわけですが、プラスアルファのところで、「企業家とは何か」ということについて、人々が持っているイメージを考慮して書く部分があるので、参考になるのではないかという議論もしました。

米倉さんの本を読んで勉強をすることも当然できるのですが、小説を読む方がよほどよくわかるというところもあるわけです（笑）。現実には複雑なのですが、複雑なものそのままでは頭に入らないのです。小説家というのは、複雑なものは複雑なものとして書くと同時に、その中にある何らかのイメージを、学者と違って上手につくり上げていくので、非常に参考になります。そういう意味で、メンバーとして加わってもらえば、おもしろいと思ったのです。

関西のおもしろいところは、例えば、京都と大阪ではこんなに距離が近いのに、企業家を生み出すための社会的な仕組みがまったく違うということです。そもそも京都と大阪は仲が悪くて、大阪の人が「関西は一つ」というと、京都の人は必ず「関西は一つ一つ」というのですが（笑）、企業家の生み出し方もまったく違うのです。大阪では、同質的な企業が再生産されていくという性質が強いのですが、京都というのは異質な企業を再生産していくというところがあって、同じことをやるとだれも受け入れてくれないのです。棲み分けを上手にやらないとだれも受け入れてくれないのです。また、大阪というのは、企業家に対してわりあいに寛容なのですが、京都は新しく出てきた人を徹底していじめるのです。逆にいじめるがゆえに強いものをつくり出すのです。私は「麦踏み」だと言っているのですが、麦踏みによって足腰が鍛えられるのです。大阪は新しく出てきた人をわりあいに援ける風土があるので、たくさん出てくるのですが、成長していくためには問題も多いのです。

この辺で、京都と大阪の中間で企業経営に携わっておられる井植さんから、企業家学への期待をお聞かせいただきたいと思います。井植さんは、ずっと創業者と一緒に仕事をされて、企業家としての姿を見てこられたと思いますし、みずからも企業家として経営に携わってこられたわけですが、学者の今のような話に対して、例えば、企業家学をやるのだったらこういうことをやれとか、こういうところを企業家学に期待しているということをお話いただきたいと思います。

井植 今日は素晴らしい先生方3人に挟まれてまして、私はおそらく先生方が所属しておられる大学には絶対に入らなかっただろう、たとえ入れたとしても、この先生方下では卒業論文は通らなかったであろうと思っております（笑）。先程、小説家と学者の先生の話の内容の違いということが出ましたが、学者の先生方の話は難しすぎるのです。私は、難しいものをいかにやさしくするかということがものすごく重要であると思うのです。それを先生方をお願いしたいのです。

私はこの下の企業家ミュージアムの館長もしております。この企業家ミュージアムから私自身が勉強させてもらったことは、1つには「始末」、2つ目は「才覚」、3つ目には「算用」、これは三洋電機

の三洋と違うのですよ(笑)。お金の計算の「算用」でありまして、この3つが大阪の企業家のキーワードではないかということです。

「始末」というのは、ケチをするということとは違って、生きたお金を使うという心がけだと思います。企業において一番大切なのはもうけることですが、そのもうけた金を絶対に死に金に使ってはいけない。世界最古のビジネススクールとか先物取引というのは、この生きた金の使い方だと思います。

それと同時に、「始末」というのは、最後の始末という意味もあります。事業にはライフサイクルというものがあります。ビジネスモデルを変更することによって、ライフサイクルはある程度長く引張ることができるかもしれませんが、世界的に見ていきますと、ビジネスのサイクルはどんどん短くなってきています。

ここで重要なことは、事業を興すことも難しいことだけれども、終わることも非常に難しいということです。始めることよりも終わることの方が難しい。昔の大阪で育ってこられた企業家の人たちは、その最後に始末するところまで考えて手を打ってこられた。他人に迷惑をかけないように始末できるだけの能力と決断の早さ、それが大阪の企業家の特徴ではないかということです。

2つ目は「才覚」。米倉先生の言われた、イノベーションをするのに、技術をベースにするか、マーケットをベースにするかということも、この「才覚」ということの重要性の1つであると思います。

3つ目の「算用」は、今でいうキャッシュ・フローです。昔の人たちはみんな大福帳できっちり和管理して、「そろばん合って銭足らず」というようなことは絶対あってはいけないと教えられてきたのですが、それがいつのまにかものすごく複雑になって、しばしば忘れられています。

加護野 井植さんのお話のポイントは、さまざまな企業家が生み出した知恵や考え方をできるだけ具体的に掘り起こすことを、企業家学に期待したいということだと思います。

イノベーションのほとんどが、全くゼロから新しいことをやるのではなくて、創造的借用だといわれています。ほかの世界ではあたりまえに行われていたことを自分たちのところへ持ってくる。松下幸之助さんは、資生堂の仕組みを創造的に借用して、ショップ店という仕組みをつくられたのですが、その松下さんのショップ店の方式をファッション業界でつくったのが、神戸のワールドです。

しかし、創造的借用のためには、我々が知っている範囲だけではなくて、長い歴史のなかで、違う世界からいろいろなものを取ってくるが必要だと思うのです。いろいろな世界でどういう知恵とか工夫が生み出されてきたかを発掘することが、我々の課題としてあるのではないかと思います。この点については、特に歴史を専門とする方々に非常に期待するのです。この点について、歴史家どうですか。元歴史家。

米倉 「始末」「才覚」「算用」と、井植さんがすばらしいことをおっしゃいましたが、僕は、今日、このビルの地下の大阪企業家ミュージアムを見て回りました。そして、「ああ、すばらしい人たちがいるな」という中に、「ああ、この人が始末という言葉を知っていればなあ」という人も何人かいました(笑)。成功のロジックだけをとって、これとこれとこれをやればうまくいくという考え方もあるけれども、こういうふうにやってもだめだったし、初めはすごくよかったけれども晩節を汚した、というのがあってもいいと思うのです。失敗はすごく重要ですし、始末できないとこうなるのだなと永久に検証しておくことも非常に重要だと思うのです。いろいろなものがある中でそれを学ぶのは我々の力ですから、それをあまりにお手軽に解釈してはいけないと思うのです。

加護野 井植さんの先程の話で、「始末」というのは、会社をしまうところまでを始末というということでした。実は私の父は、このミュージアムのすぐ近所、昔の船場という地域で繊維の間屋をやっていたのですが、7～8年前に会社を閉じるということをやりました。この情報は父からは全然来ない

で、私の友だちの弁護士から来まして、「おたくのおやじさん、会社をつぶすと言ってるで。経営学者の実家がそんなのでいいんか」と（笑）。従業員の再就職やいろいろなところへ迷惑をかけ、会社の始末はたいへんと父は言うておりました。

考えてみれば企業というのも永遠の寿命を持っているわけではありませんから、企業の引き際ということについて、もっと考えてみてもいいのかもわかりません。

塩沢先生、先程の井植会長のお話は、経済学の観点からしてどうでしょう。

塩沢 また即興でということのようですが、井植館長の言われる「才覚」というのは、大阪の生んだ偉大な作家の一人、井原西鶴が、意識して（才覚と西鶴をかけて）使っている言葉ですが、あれを読みますと、江戸の初期でもすごいですね。ほとんどお金を持っていなかった人が堂島の米を拾って、そのうちに長者になったと書いています。そのころの長者というのは、銀一千貫文持っている人だといいますが、これを家の中のどこかに置いてあるというのですから、とんでもない話です。今の資産にしていくらでしょうか。そういうものをちゃんと集めてしまうだけのメカニズムが江戸の初期にもあったのかなと思って、私はびっくりしているのです。

学問は何の役に立つのかということについて言えば、現在は、新しく起業をするときの技術として役に立つと考えられているようなのですが、そういうものだけではないと思います。大学は、この社会をよい社会にしていく、あるいはひどいことが起こらないことを保証するための理念を生み出す場所としても期待されていると思うのです。

学会もそういう役割を持っているのではないかと思うのですが、企業家学に即して、1つ例を挙げれば、起業家がりっぱな事業を起こしたが、状況が悪くて失敗をする。失敗をしたときにはいろいろなトラブルが起きます。粉飾決算や詐欺まがいのことをしてしまうこともあると思うのです。それについて学ぶことが非常に重要なことなので、そういう人たちが疑いをかけられている時点、あるいは自分が告白した時点など、事態の進展の時点ごとに、大学の教壇に立って話しをしてもらう、そしてそれについて真摯に研究するということが重要ではないかと思っています。学問の意義というもの、単に技術的に利用されるだけではないのではないかということも申し上げたかったのです。

加護野 ありがとうございます。最初に懐徳堂の話をしました。歴史の専門家によれば、懐徳堂ができた背景には、淀屋の闕所ということがあつたそうです。元禄バブルが弾け、享保の改革で商人に対してきわめてネガティブな見方が広がっていった中で、商人というのは思想と哲学と倫理を持たないといけないうことで懐徳堂というのが開かれたそうです。そういう意味では、塩沢先生のいわれたようなことが重要であると思います。

しかし、世の中全体が、政治の力でおかしな方向に流れていく中で、商人はそういうものに流されてはならない部分があります。本当に世の中で起こっていることを冷静に見て、自分たちの行く先を定めていかなければならないという側面があります。その点では、商人も学者と似たところがあると思います。

井植さん、実務家の立場からは、いまの点についてどうですか。

井植 企業というのはそれぞれに哲学、企業倫理というものを持っていると思うのですが、それが明確に社員全体に行き渡っているかどうか、あるいはそのゴールというものが本当に明確であるのかどうかということに問題があると思うのです。企業の中にゴールがあつたとしても、そのゴールがそれぞれの部門ごとのゴールとして明確になっているかどうか。この辺が現在の日本の企業の弱い点ではないかと思っています。

この建物の地下にある企業家ミュージアムに展示されている105社の創業者の方たちのように、新しく事業を起こされる方たちも、しっかりした企業哲学を持って事業を進めていかなければならない

と思います。

私は終戦まで松下電器の社宅に住んでいたのですが、松下のことは、松下電器にいる人たちのだれよりもよく知っていると思っただけなのですが、松下電器の創業のときも、三洋電機の創業のときも、その苦しみにはものすごいものがありました。

私が父から聞かされた松下電器の創業のときの話の中で今も覚えているのは、上町台地、鶴橋のあたりは、土地も安いし人件費も安いので、大阪の製造業の中小企業は、ほとんどがあの辺から出発しているのですが、上町台地に物を売りに行くときには、鶴橋のあたりから大八車に乗せて上町台地の坂を上がっていくのですが、ものすごく苦しい。15歳のときに夜なべして作ったソケットを売りに行ったとき、坂道に来たところで、荷物が重くて前の台車が跳ね上がってしまった。しかし、その上町の台地には、大阪中の人間性というものがあるのだろうと私は思うのですが、みんなに助けてやろうという気持ちがあって、その車を台地の上まで上げてもらった。そのことに対する感謝の気持ちは絶対に忘れてはならない。大阪商人の大事なところというのは、そういう苦しさを味わいながら、人から受けた温かい心というものを絶対に忘れないことであり、そういうものが大阪人の特徴になっていかなければならない。

われわれは、今日まで、関西の企業として、中国、韓国や東南アジアの人たちに日本人と同じような生活を享受していただこうと考えて、海外に事業をシフトしてきました。しかし、少し油断している間に、中国や韓国の企業がものすごく力を持ちはじめました。われわれは、それを学んで、それ以上のことを考えていかなければならないと思います。そこに新しい技術やマーケットのイノベーションが誕生してくるものと思います。事業は時代とともにものすごい勢いで変わっていきますから、それに合わせて変えていかなければいけません。できるだけ早いところで思い切って転換していくことが必要ですが、その過程では、企業の持つ倫理というものをしっかりと継承させることによって、企業を永続させていくことができるのではないかと思います。

加護野 ありがとうございます。今のお話を聞いていると、関西の企業家の面目躍如というところがあります。みんながダメだ、ダメだというときに、「大阪是最悪だからあかん」というようにやってしまうのが学者ですが、企業家は違う。「最悪だから、悪いところが一番先に来たのだから、よくなるのも一番だ」というのが、大阪の企業家のすばらしいところだと思うのです。しかし、これまでの学者の研究では、景気が悪くなる時は大阪が一番なのですが、よくなる時は最後です（笑）。

企業家に関しては、いろいろな神話とか、誤解がずいぶんたくさんあると思います。例えば、私も誤解していましたが、「ベンチャーはリスクがある」、「企業家とはリスクに挑戦するものだ」、「ベンチャー投資とはリスクを伴うものだ」と一般的には考えられていますが、その常識がうち砕かれたのは、ずいぶん前のことです。

1982年に、大阪JCの方たちと一緒にシリコンバレーに最初に行ったときに、あるベンチャーキャピタリストは、「ベンチャー投資には全くリスクはない」と言うのです。スタンフォード大学の近くのスタンフォード・ショッピングセンターのレストランで昼ご飯を食べながら話を聞いたのですが、こんなことを言うのです。「君たち、この辺のベンチャーキャピタルを回って、大体ベンチャーキャピタルというのは、10社投資して8社がうまくいなくて、2社だけで儲けるのだという話を聞かなかったか」と。「2社でうまくいって、2社は完全につぶれ、あとの6社はどうにもならない、こういう状況なのだけれども、2社で儲けるのだという話を聞きました」と言いますと、「そんなことを言うベンチャーキャピタリストの話は信じるな。私は10社投資して10社とも大丈夫だ。10社投資して2社しかうまくいかないようなやつは見る目がないのだ。見る目がないやつにとってはリスクがあるけれども、私のような見る目のある人間にはベンチャー投資というのはリスクフリーなのだ」と言うので

す。

「では、どこを見るのか」と聞きましたら、「経営者を見るのだ」と。「経営者のどの辺を見るのか」と聞きましたら、「それは企業秘密だから教えられない」と言う(笑)。「われわれはベンチャーキャピタルをやるつもりはないから教えてください」と言ったら、「事業計画書さえ読めばわかる」と言うのです。事業計画書に誤字脱字がないかどうか、線が真っすぐ引けているかどうかを見るのだそうです。「線が真っすぐ引けていて、きっちり校正がすんで、誤字脱字がないやつは大丈夫だ。創造的アイデアというものは、一晩寝たらいくらでも出てくるが、シリコンバレーに一番不足しているのは、そのアイデアをきっちり実行する能力を持ったやつだ。それがどうかさ見えれば、リスクフリーにベンチャー投資ができる」のだそうです。

日本人というのはきっちりした仕事をやっていく能力があるから、逆にクリエイティブな人間が不足しているということがあるのかもしれませんが。ベンチャーに創造性などはいらない。創造性は他人から借りきて、それをきっちり実行する力を我々は持っている。ここをもっと考えてもいいのかなと思います。シリコンバレーモデルの紹介者の米倉さん、いかがですか。

米倉 シリコンバレー・モデルで一番大事なことは簡単です。テレビゲームをうまくなりたいたと考えたとき、Aという国では一回失敗したらもう二度と触ってはいけない。Bという国では何回でもチャレンジできる。しかも、並んでいる間に「左からモンスターが出てくるとは思わなかったな」とかということ話をしている。Aという国とBという国とが「よーいドン」でやってどっちがうまくなるか、Bという国の方が絶対にうまくなるに決まっているわけです。チャレンジを何回でもさせる。失敗した人間の方がいろいろなことを知っているという前提に立つ国の方が強いのです。

さきほど井植さんがおっしゃった、上町に行くともみんなが助けてくれる。僕はそれが大事だと思うのです。原丈二さんから聞いて、いい話だなと思ったのは、「困ったらみんなディズニーへ行け」という合い言葉がシリコンバレーにはあるのだそうです。ディズニーに行くとか何か買ってくれるというのです。

「大阪へ行くと三洋電機が前例がなくても取引してくれるぞ」というような気風や、阪大でも、大阪市大でも、神戸大でも、「あそこへいくと企業家がうようよしていておもしろいぞ」というようなものができてくるのが、実は企業家学よりもはるかに重要なものかもしれないと思うのです。

吹野博志というデル・コンピューター・ジャパンの会長は、「米倉君、知ってるか、デル・コンピューターというのは、マイケル・デルがつくったのではないんだよ。19歳の大学のドロップアウトが作ったものでも安くていいものだったら買おうではないかと考えるアメリカ人がつくったんだ」というのです。そういう意味では、ホンダをつくったのもSONYをつくったのもアメリカ人かもしれません。

大阪には、イメージとしての企業家像にあるバイタリティとかおもしろさはあるので、「大阪がこの会社をつくったぞ」といわれるような、そういう地域になることによって、企業家輩出の風土ができるのではないのでしょうか。

もう1つは、勉強の意味です。「経営はアートだから、勉強なんてできない。ビル・ゲイツも本多宗一郎も経営学を勉強していましたか」と言われれば、その通りなのですが、アートとしてのもっとも大きな学問体系は、例えば音楽です。モーツァルトは楽譜が読めないか、ピアノが弾けないか。そんなことはありません。楽譜は書けるしピアノの弾き方も知っているわけです。学んだからといってモーツァルトになれるわけではないが、でも、楽器も弾けない、楽譜も書けなければ音楽家になることはできないのです。企業家学を学んだからといって企業家になれるわけではないが、企業家学を学ばなければ企業家にはなれない、企業家学はそんな企業家を志す人のベースだと思うのです。

譜面を書くとかピアノを習うということだけでなく、音楽にはもう一つ重要な勉強があります。過去の偉大な作曲家の音楽を聞き、その譜面を読むことです。音楽という基礎を学んで、譜面が書けてピアノが弾ければ企業家ができるというものではありません。そういう点では非常にアートに近い。企業家学というのは、経営学、会計学といったベースの学問を学び、企業家ミュージアムのような場所で、よい作品を見る、いい譜面を見る。その2つが融合することによって出来あがる学問ともいえるのかもしれませんが。それがわれわれが探求していかなければいけないところかと思います。

加護野 私は病気をして2年近くブランクがあったのですが、そこからもう一回世の中に帰ってきて感じたのは、どうも日本の社会が少しおかしくなっているということです。ちょっと弱いものを見つけると、みんなで寄ってたかっていじめるという方向に来ていること、それから失敗をものすごく恐れるようになった。

私は病気が治ってから、出張に行くときにはいつも家内についていってもらっていたのですが、一度ひとりで三島まで行こうと新幹線に乗ったのです。新幹線のグリーン車には起こしてくれるというサービスが昔あったのを覚えていたので、途中で寝てしまっても起こしてもらえるからということで、わざわざグリーン車に乗って「三島の手前になったらもし寝ていたら起こしてください」と車掌さんをお願いしたところ、車掌さんは、「今はそのサービスはやっていません」と言うのです。「なぜなのですか」と聞いたら、「一回起こし忘れたためにトラブルが起こったので、もう起こすなと言われてます」と(笑)。一回失敗が起こると、変な方向へ学習してしまうのです。「起こし忘れたらそのときはいいですから、起こしてください」と言っても、「それはできません」という具合に、どうも世の中が非常に慎重になってしまっているわけです。昔から日本の社会は失敗に対してあまり寛容ではなかったけれども、昔以上に寛容ではない社会ができてしまっているという感じがするのです。だから、逆にいうと、失敗する前に、みんなが失敗するぐらいだったらというので、むちゃくちゃなことをやってしまう。

塩沢 シュンペーターは「イノベーションを起こす人はどの階層にもいる」ということを言っています。一介の課長さんでも企業家はいるのです。その課長さんたちが自分の判断でリスクをとれる。失敗してももう一度許してあげる。この気風が育っているかどうかということが問題だと思うのです。

これは教育にも、社会の一般的な価値観にも関係するのです。今必要なのは頭の強い人なのです。つまり自分で考えて、今まで考えられていなかったことを考えだす人です。それは教育の問題から含めて、全部変えていかなければいけない。今、企業の中で、自分で責任をとれる人がいないと言いましたが、それは大学の中でも一緒なのです。学会でも、ほとんどの学者は何かどこかで書かれた論文にちょっと修正を加える。ある口の悪い人は、経済学の新しい定理がどのように出てくるかということとは非常に簡単だ。これは「Aプライムの法則」というもので記述できると言っているのです。Aという定理が出てきたら、それをちょっとだけ変更してAプライムという定理が出てくる。それが出たら、その次にはそれをちょっとまた前提を変えるとか、結論を変えたA2プライムという定理が出てくると言っているのです。

実際に本質的なことにほとんど考えが及ばずに、前例を少し変えるということだけでやってくるのが、大学の中にも、残念ながら企業の中にも、日本社会全体に生まれてしまったのではないか。企業家学ないしは企業家精神というのは、そういう風潮に対する挑戦でもあるのではないかと思っているのです。それをうまく社会の中に広げていくことができれば素晴らしいなと思います。

加護野 今のお話を聞いていて思い出したのは、小淵総理大臣が、大阪の中小企業の経営者と話をしたいからといって関西に来られたのです。東大阪の企業が多かったのですが、経営者の方々が口をそろえて、最初に我々の商品を買ってくれたのはアメリカの会社ですとおっしゃいました。企業を育てる

のはお客ですから、お客さんにそういう保守性があるというのが問題なのかもしれません。

しかし、反面で、京都を見ていると、その保守性が企業を育てるところでもあります。村田製作所の創業者の村田昭さんが書かれた『不思議な石ころの半世紀』という自叙伝を読んでいますと、村田さんが新しいコンデンサーを、いま話題の島津製作所に持っていても全く見てくれなかったそうです。最初は口も聞いてもらえなくて、それでも毎日通って、ようやく半年目に「お前、何をしに來ているのだ」と。こうやってどれだけの熱意があるのかというチェックをしていたのです。

これは必ずしも日本だけの現象ではなくて、なぜアメリカでIBMが強かったかという、やはり大きな組織の調達部門のビューロクラシーがIBMを強めてしまったのです。なぜかという、どんなにいいコンピュータを買っても、必ずトラブルは起こります。コンピュータの機種選定をする人は、IBMを買っておけば安心なのです。IBMのコンピュータでもこんな問題が起こるのだということでみんな納得してくれる。ところが、ほかの会社のコンピュータを買うと、「あいつはどうしてこんなコンピュータを買ったのだ、金でももらっているのではないか」という話になってしまう。だから、みんなリスク・ヘッジのためにIBMを買ってしまう。アメリカでもこんなことが起こるので、日本だから起こるという現象ではないのです。

この問題の解決は、絶対に不可能ということではなく、われわれの研究によって可能になるものだと思います。企業家学というのは、単に企業家だけを研究するのではなくて、企業家を支える周りの環境条件や社会の仕組みを研究していく、それをつぶさに見ていくことが必要だと思います。

台湾に行ったらシリコンバレーがわかると、私はよく言うのです。台湾の新港、新竹というところは、シリコンバレーから人材がどんどん帰ってきているのです。台湾人というのは日本人よりもアメリカへの適応力があって、アメリカでもっとやれるはずだと思うのですが、帰ってきているのです。

エイサーのシー会長に会う機会があったので、「なぜ台湾人は台湾に帰ってくるのですか」と聞いてみたのです。シーさんが、英語でしたが、我々が高校のときに学んだ漢文で、「むしろ鶏口となると牛後となるなかれ」と。つまりシリコンバレーにいるかぎり、中国人の一世だったらできることは限られている。やはり大きな仕事をしようと思ったら台湾に帰るしかない。ある種の差別の構造のようなものがあると。

日本の場合は、差別がたくさんあるわけですが、そういう社会全体の構造の中で物事を理解していけば、もっともっとやれることがあるのではないかと思います。

米倉 論理はわかりますが、そう複雑にするから、またわけがわからなくなってしまって、井植さんに怒られるわけです。簡単です。

この中で、宝くじを買ったことがある人、手を挙げてください。学者はやはり少ないですね。この中で1億5000万当たったという人、手を挙げてください。1億5000万当たった方を知っているという人は手を挙げてください。もう一回、宝くじ買ったことがあるという人は手を挙げてください。

なぜ当たったこともないのに買うかという、1本300円だからなのです。1本300万円だったら絶対買わないわけです。そして、300円で、同じ確率で一等賞金が1万5000円でも買わないのです。

エントリーリスクを低くして、リターンを高くするモデルを作ると、たくさん人のトライが起こるところが、シリコンバレーの一番大事なところなのです。だから差別的であっても、英語ができなくても、インド人でも中国人でも、賢ければ行くのです。ベンチャーキャピタルというのは、投資する側にはリスクマネーですが、投資を受ける側にとっては、銀行マネーに比べるとロー・リスクです。ですから、非常にオープンで、流通量が多くて、精度の高いナスダックといういいマーケットをつくれれば、たくさん資金が流入するから、ある程度のハイリターンが生まれる。こういう仕組みを作ると企業家がどんどん出ます。

この数と参加者の質がその国の競争力を決めるのであって、渋谷のビットバレーなどで勉強が嫌いだからベンチャーで当てるぞというのがやっていると、国の競争力がこの辺で決まってしまう。サン・マイクロシステムズのビル・ジョイのように、二十歳前後で、こいつはカリフォルニア大学のパークレーのコンピュータ・サイエンスの教授になるぞとみんなが思っているやつが、1万ドルでサーバーを作ると世界が変わるぞと言うと、みんながそうかなと思って、このゲームに参加してくる、それによって国の競争力がつくのです。

ですから大学も社会構造も大事なのですが、もらえるものはもらおうじゃないかという風潮が生まれること。アメリカでも例えば、デルのサプライ・チェーン・マネジメントなんか、よく聞いてみれば、何だ、それはトヨタのジャスト・イン・タイムではないか。ところがわれわれはそれを工場の話だと思っていたのが、彼らはマネジメント全部に当てはめてみたのです。なぜトヨタがこんなにうまくいったのかということ、アメリカの方が日本よりもまじめに勉強したわけです。海外の方が日本の経営のいいところを学ぼうとしたのです。日本では、政府も行政も全然そんなことを学ぶ気がないのです。

シリコンバレーはいろいろな複雑な要因もあるし、確かに特殊な事例かもわからないけれども、すばらしいからそのエッセンスだけでももらおうではないかと思うのと、とてもまねができないと思うのとの違いが実は大事なのではないかと思うのです。

加護野 私が病気で倒れる前に、新幹線に乗っていましたら、大阪のある総合商社の部長さんが私を見つけて、隣に座って話しかけてきたのです。「なぜ今、総合商社がだめなのか、その理由を教えてくださいましょう。大体バブルのときにそれなりに勘のいいやつはみんな走った。それでみんな傷ついて、外へ放り出されてしまった。今、総合商社のトップにいる人は、バブルのときに走らなかった人です。それは2種類あって、本当に賢くて走らなかったやつか、バブルのときにさえ走れなかったやつだ(笑)。本当に賢いやつはほとんどいません。だからだめなのです」と。

バブルのときに「あつものに懲りてなますを吹く」というようなことを日本の社会はやってしまったのではないかな。そういう人々にもう一度どうやってリスクに挑戦しろというのか。塩沢先生の大好きなカール・マルクスというのは、「企業家精神のエッセンスというのは暗闇へのジャンプだ」といっていますが、暗闇にジャンプしろと言うと、今だったら、セーフティネットは張ってありますかという話になってしまいます。日本のいろいろな階層の人々に、もう一度、暗闇へのジャンプをしてもらうようにするためにはどうしたらいいのだろうか。本当にしんどくなったらやる人が出てくるかもしれない。難しいところです。この難問に企業家学で答えが出てきますか。

塩沢 私は今年の2月に『マルクスの遺産』という本を出しました。私は以前は数学をやっていて、経済学者になったのは71年頃でした。それから80年ぐらまで、少なくとも新古典派の経済学ではだめだろうということで、マルクス経済学や古典派の経済学でいっていることを、社会のあり方というものと考えながら、再検討してきました。

現在、本屋さんに行ってみると、あれだけ偉大な思想家でありながら、マルクスのコーナーがないのです。これはいかにもおかしいのではないのかということで、私自身、考えてきたことをきちんと、まちがいがも含めて提示する必要があるのではないかということで本を書きました。

最近、ベンチャーを起こす、あるいはベンチャー経営者の重要性を社会に訴えるときに、「お金のために動いているだけじゃないか」という批判が多いのです。お金をきちんと生かして使うということを大阪商人の資質として井植会長が言われましたが、お金のために頑張るということに対して、強い風当たりがあるのです。

ベンチャーを盛んにしようというときに、一番大きな障害は、お父さん、お母さんの反対です。そ

のときに、お金が儲かるというだけでは、説得できない人も多いのです。私は、市場経済、それから資本主義という仕組みが必要だと思いますが、拝金主義であっていいとは思ってはいないのです。そう思っていない人もたくさんいると思うのですが、その人たちにも、ベンチャー企業の意義をきちんと知ってもらわなければいけない。

一番わかりやすいのは、雇用が生まれるということですが、それ以外にも、多くの企業家たちは夢を持っているのです。自分の技術をこの社会の中で使ってもらうことによって、より便利な社会が生まれるとか、充実した時間が持てるとか。21世紀の新しい企業というのは、ものをどう使うかよりも、充実した時間を生きられる、そのサービスを提供する企業だと思います。ベンチャー企業家のなかには、そういうことをきちんとできる、夢を持っている人がたくさんいるということを理解してもらうことが必要ではないかと思っているのです。

加護野 夢を持ってもらうようにするにはどうしたらいいか。しばらく前にアメリカではやった冗談で、タイタニック号が沈んで救命ボートにみんな乗り移ったのだけれども、たくさん救命ボートに乗りすぎたので何人かに降りてもらわなければならない。それぞれの国の人に降りてもらうためにどういふことを言えばいいか。ドイツ人には「降りろ。これが絶対的命だ」と言えば降りる。イギリス人には「お前、ジェントルマンだろう」、アメリカ人には「保険に入っているから心配するな」、日本人には「もうみんな降りたぞ」と言うのと大体降りる。

いろいろなレベルでリスクを取ることがだんだんできなくなっている社会の中で日本の人々にどうやってボートから降りてもらうか、リスクを取ってもらうか、企業家ミュージアムを見ればわかるように、文化的にできないというわけでは決してないと思うのです。

米倉 塩沢さんが最初に言われたように、共通幻想としての企業家、あるいはある種の時代の精神をつくるのが大事ではないかと思うのです。企業家は格好いいとか、失敗を楽しむとか、関西に逃げてくれば何かいいことがあるとか。日本の中で共通幻想が一番大きかったのは、大正デモクラシーだと思っているのですが、それと同じような時代の精神というものをつくっていくことはできると思うのです。(法政大学学長の)清成さんが言われたように、企業家というのは、(研究の対象というだけでなく、)ある社会ムーブメントで、その動きを止めないでやり続ける、みんなで口走り続ける、あんなやつもいるぞ、ジャパニーズ・ドリーマーズというのはこんなにたくさんいるのだと、そういうことを言い続けるということが、今、やらなければいけないことではないかと思います。

加護野 井植さん、会社の中でもそういうリスクを恐がる人々に、常に前に進め、一歩前へということをおっしゃっていると思うのですが、日本の社会で人々を一歩前に踏み出させるためにいったい何が必要なのでしょう。

井植 今、おそらく、どこの企業でも、「君の最終目標は何であるか」と聞いて、「社長になります」とか「取締役になりたい」という人がいなくなってしまったのではないかと心配をしています。取締役とか社長という人たちが、仕事のわりに所得が少なすぎる。累進課税というものによって、韓国や中国といったアジアの国々と比べても、実質所得はずっと低いのです。これでは夢が持てない。社員一人一人に夢を与えられるような仕組みをどのようにしてつくり上げていくかということが、企業にとってもものすごく重要なテーマです。

同時に、日本は、生活環境のあらゆる面で非常に豊かになって、闘争心がなくなってしまった。企業は競争にうち勝たなければ利益などは生まれてきませんし、一つ一つの部門がその競争に勝ていかなければ絶対に勝てないのです。

量の拡大から質の拡大に時代は変化していると先生方は言われますが、実際はそうではないのです。量の拡大の競争をやっているのです。ところが、日本の中では量の拡大という言葉はもう使わな

なってしまったのです。日本のマーケットでの量の拡大はできなくても、世界のマーケットにおいてどのようにして量の拡大を図るかを考えていかなければならない。シリコンバレーで働いていた中国系の人たちがなぜ台湾に帰ってきたかという、アメリカよりももっと新しいマーケットの中国があるからです。台湾の人たちは、今、中国の商売で稼いでいるわけです。トヨタさんは、量の拡大を絶対に忘れていないと思うのです。おそらく中国においても会社を設立し、中国のマーケットで世界でナンバー1の自動車企業になりたいという夢を持って挑戦をしておられるのだと思うのです。日本人のものの考え方、情報の入ってくるソースがいかにもメスティックであるか。インターナショナルに情報をとることをしようとしていないか。だから闘争心もわいてこないということではないか。夢を持つためには、闘争心を持って、自分たちの目標を設定して、ゴールをしっかりと設定して、それに挑戦していかなければならないのです。

ハイアールさんと提携して勉強させてもらったことで、私が驚いたことは、会社のバランスシートを個人のレベルまで落としていくということです。バランスシートとPLとキャッシュフローを組み合わせて社員の強化システムを作っていく、こんなことまで中国はもうやっているのです。

自分で自分の給料を査定することができる。これこそ本当に公正なシステムではないでしょうか。幹部の人たちに、インセンティブは何で与えられているのか聞いたら、成績がよかったら自動車ももらえるというのです。ところがペナルティもあって、昨年の成績がよくて自動車ももらえても、今年に入ってから成績が悪くなると、会社が払っているその自動車の割賦の金額を今度は個人が負担させられるのです。自動車を持っていなかったときは生活が楽だったが、自動車をほうびとしてもらったがために生活が苦しくなってしまう。3年ぐらいいっかりやらないと、その自動車は本当に自分のものにならない。こういうシステムそのものがものすごく新しいのです。これはわれわれが考えてもいなかった経営管理の手法ですが、アメリカのペンシルバニア大学ウォートン校と一緒に開発したビジネスモデルで、アメリカではできないので中国でやっているのです。

われわれが学ぶべきことが、アメリカ・ヨーロッパ以外にアジアの中でもたくさん出てきた。それをどんどん吸収して、それをベースに置いて大阪がアジアのリーダーになっていくということが、重要なテーマになってきたのです。

加護野 このままだと議論が永遠に続くかもしれないですが、皆さんから貴重なご意見をいただきまして、さまざまなヒントが得られたのではないのでしょうか。こうやって議論していくと、企業家学というのはいかに期待の大きい学問であるかがわかると思うのです。しかし、そこで取り上げるテーマは実に難しいテーマですから、普通に研究したのではなかなか答えは出てきません。ここで知恵を使うなり、新しい発見というのをきっちりしないといけな。言われてみると簡単なことですが、やる前はどれだけ難しいかが測りたいということがずいぶんたくさんあると思うのです。みんなが嫌がる場所へどうやってジャンプすればいいか、そのためのヒントを企業家学の研究が生み出すことができればと思います。

この学会を利用して、若い人たちには、企業家に関してこういうことをやりたいということをごんごん出していただきたいと思います。できるかできないか、失敗は問わないですから、企業家学にぜひ挑戦していただきたい。その挑戦には、新しいことをやるだけではなく、古いことの中で今までわかっていなかったことをきっちり研究していくというものも含まれます。わかっているようでわかっていないこともずいぶんたくさんあるのです。研究者というのは、自分で解釈して理論を作らなければだめだと思ってしまうのですが、事実だけを発掘し、後世のためにきっちりとした記録を残すだけでも、研究として十分価値があると思います。それが企業家学の研究テーマになるのです。

今日は皆さんから研究のための貴重なヒントをたくさんちょうだいしましたので、このヒントを受け

て、若い人たちが新しい企業家学を開拓していただくことを祈っております。新しい学問が興り、このフォーラムがうまく発展していくことを祈っております。

【注】

このシンポジウムのパネルディスカッションは、2002年12月1日に開催された企業家研究フォーラムの設立総会において行われたものを編集委員がまとめたものである。(文責 編集委員会)