Kobe University Repository : Kernel

PDF issue: 2024-08-01

ユーザー企業家に関する実証研究：釣用品業界を対象に

于，鑫

(Degree)
博士（経営学）
(Date of Degree)
2014-03-25
(Date of Publication)
2015-03-01
(Resource Type)
doctoral thesis
(Report Number)
甲第6115号
(URL)
https://hdl.handle.net/20.500.14094/D1006115

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。

学位論文審査要旨

氏名　于　鑫

論題　ユーザー企業家に関する実証研究：
釣用品業界を対象に

審査　平成２６年３月

神戸大学

論文内容の要旨

ユーザー企業家とは、自分のニーズを満たすために新型製品（またはサービス）を開発し、その製品に基づいてベンチャービジネスを起こしているエンド・ユーザー（i.e. 製品の最終消費者）のことである。一方、非ユーザー企業家は、社内企業家や学術企業家のような企業家が挙げられる。近年、世界各国の研究者は、ユーザー企業家に関し、注目が集まっている。アメリカでは Sonali Shah を始める研究チーム、ヨーロッパでは Christoph Hienerth が代表とする研究者は、存在している。

企業家研究を 3 つの主流を分けることができる。それは、創業要因、企業活動の経済価値、ベンチャー企業の経営活動という研究である。今までのユーザー企業家研究は、潜在的なユーザー企業家が何故ベンチャービジネスを立てるのかという「創業要因」の研究、およびユーザー企業家活動が市場経済に何の影響を与えるのかという「経済価値」の研究が、多数に行われている。しかし、ユーザー企業家がどのようにベンチャービジネスを経営するのかという「経営活動」の研究は、まだ展開されていない。本研究は、この未開な研究分野に対し、再考する材料を提供することにある。

本研究は、定性と定量の情報を重ね、仮説を立てて検証している。まず、定性的なケーススタディを通じ、2 人のユーザー企業家―泉和摩と山本千秋―の創業経緯と創業後の活動を調べ、ユーザー企業家の経営活動についての仮説を立てている。その後、日本の釣用品業界の企業家にアンケートを配り、70 社の対照者のデータを使って定量的な分析を行っている。この研究手続きを通じ、本研究は、Baldwin, von Hippel & Hienerth (2006)のユーザー企業家の経営活動の仮説と異なる結果を発見し、ユーザー企業家と非ユーザー企業家との相違点も明らかにしている。

発見は以下の通りである。第一に、ユーザー企業家は持続的にベンチャー企業の新製品開発に携わるだけでなく、単独でその新製品を開発する。特に、単独の新製品開発の活動を楽しめると期待していることは、非ユーザー企業家と異なっている。第二に、ユーザー企業家は非ユーザー企業家と同じように大量生産の生産プロセスを外注している。しかし、ユーザー企業家は似て異なる特徴を示している。非ユーザー企業家と違い、彼らは、創業当時にハンドメイドで少量生産をしたから、大量生産のための資金を集められなかった。大量生産のための資本集約型の生産機器を購入する余裕がないことは、彼らが非ユーザー企業家と違う外注の要因である。最後に、ユーザー企業家は非ユーザー企業家と異な

り、利益最大化より、意図的に製品使用の便益を優先させている。今までのユーザー企業家の研究であれ、非ユーザー企業家の研究であれ、企業家が単純に営業利益の最大化を目指して、製品販売の拡大だけに活動の時間を増やして努力すると推測してきた。しかし、ユーザー企業家は、製品の使用と新製品開発の過程を楽しめるから、製品の使用と開発の活動を支える資金を確保するために、ベンチャービジネスを始めていた。この創業要因の下に、彼らは利益最大化に深く繋がる販促活動を軽視してしまう傾向がある。製品使用は、製品の売上の拡大と利益最大化の制約条件となっていた。

すでに述べたように本研究の発見は、ユーザー企業家の経営活動および彼らと非ユーザー企業家との相違点を、明らかにしている。その上に、Abernathy-Utterback モデルのような既存の製品開発と生産のフレームワークに新しい視点をもたらし、ユーザーイノベーション政策の新しい選択肢としてユーザー企業家の外注活動を支援する方策の可能性を提言している。

論文審査の結果の要旨

本論文はユーザーがイノベーションを起こした後、起業するユーザー企業家を対象とするものである。起業家研究の中でユーザー起業家に関する研究蓄積は乏しく世界的に見ても数本に留まる程度である。本論文はそうした状況で、日本の釣用品産業におけるユーザー企業家に関する詳細な事例研究とサーベイ調査を行っている。

この研究の貢献は、大きく２つの貢献がある。第一は、ベンチャービジネスの研究において新たな研究分野を提示したことであり、新規性が高い点である。これまでの研究はベンチャービジネスの研究が、なぜベンチャービジネスを立ち上げるのかという「創業要因」を明らかにしようとするものやユーザー企業活動が市場経済に何の影響を与えるのかの「経済価値」の研究に偏っていた。それに対して、本研究は、ユーザー企業家が、どのようにベンチャービジネスを経営するかという「経営活動」に注目している。第二の貢献は、興味深い新たな発見を行っており、それがベンチャービジネスの経営を行う際の有益な経営情報となるという点である。例えば、ユーザー企業家は創業後も製品開発活動に従事すること、イノベーションの量産段階では外部企業を活用すること、ユーザー活動をある範囲内で行った上で利益極大化を目指すこと、である。

ただし、問題がないわけではない。データの分析にあたって統計手法についてさらに十分な検討が必要な点がある。またユーザー企業家の行動を包括的に説明する変数間の因果関係モデルの提示にまでは至っていない。こうした点については今後、投稿論文として編集する際には改善の余地があるが、本論文は博士論文に値することには変わりない。

以上の理由から、審査委員は、本論文の著者が、博士（経営学）の学位を授与されるに十分な資質を持つものと判断する。

平成２６年３月６日

審査委員　　主査　教授　小川　進

教授　水谷　文俊

教授　村上　英樹