

起業と強い紐帯

林 徹

Abstract

The classical framework of our business system, i.e. businesses, households, and government, has not been questioned thus far. This study challenges to destruct it not by deductive approaches but by inductive inferences especially in terms of actual start-up processes which so-called entrepreneurial groups enact. Based on both the actual data and evidences by the semi-structured interviews conducted in 2014 by the author, an alternative concept of entrepreneurial groups or organizations, i.e. the center of the gravity of organizations, and its framework will be introduced. They stem from “ a field of personal forces ” (Barnard , 1968) . It is true that preceding studies pay attention to the roles of spouse/cohabiting partner (typical strong-ties) , but their focus is financial assistance. This study would rather illuminate the fact that their mental support, whether overt or covert, makes entrepreneur groups enact start-up processes in the long run. In addition, some educational problems around support for potential start-ups in Japan will be discussed.

Keywords: business system, start-ups, strong-ties, mental support, the center of the gravity of organizations

目次

- 1 . 序
- 2 . ケース・スタディ
- 3 . 先行研究
 - (1) 起業過程における近親者
 - (2) 夫婦・近親者の役割期待
- 4 . 起業とキャリア教育
- 5 . 白色申告制度と経営教育
- 6 . 結語

1. 序

経営者は孤独であると言われる。

規模の大小を問わず、日常業務の執行ではその責任を負い、取締役会では議長を務めねばならず、対外的には取引相手との交渉に臨み、契約書には代表者名で署名しなければならない。社長室を設けずに大部屋制度を採ったところで、最終的な法的・道義的責任に何ら変わりはない。しかし、24時間、年中、オフィシャルな時間と空間に拘束されるわけではない。生身の人間である以上、必ず、プライベートな時間と空間がある。

たとえば、M&Aなど、事案の重大さから、他の役員や部下に気軽に相談できないとき、たった1人で悩み続けるとすれば、まともな精神状態を維持できるとは考えられない。具体的な内容そのものではなくそれを抽象化してみたり、あるいは架空の話に置き換えてみるなどして、直接の利害関係がない誰かに話すことで、気分転換をしたり、勇気をもったりするなかで、何らかの解決策のヒントを得ているはずである。

ミンツバーグは、管理者に対する密着取材を通じて、管理者の日常の業務活動に関する記録をとり、それらを仔細に分析し、伝統的な管理者像を批判し、対話中心の非公式な情報収集に余念がない管理者の「行動」、その実態を明らかにした（Mintzberg, 1975）。しかし、非公式とはいえ、それらの対象は例外なくオフィシャルな時間と空間である。しかも、目に見える「行動」に限られている。管理者の主な仕事は、行動と同じほど重要な「思考」である。

思考と行動は不即不離の関係にある。それゆえに、管理者の行動の一部（オフィシャル）しか捉えていないのであれば、思考につながっているはずの情報源は見落とされがちである。すなわち、プライベートな時間と空間にも、思考や判断につながる重要なヒント、情報源があるはずである。それを捨象すべき理由は、ない。事実、ミンツバーグはこう述べている。

「マネジャーが『自身のわな』に陥らないためには、どうすればいいのか。率直に警告してくれる友達や相談相手がいれば頼もしい。成功を収めた人物は誰でも、自信と傲慢の境界線に近づいてしまうときがある。そういうとき、誰かが安全地帯に引き戻してくれると助かる。」(Mintzberg, 2013, p.132, 邦訳, p.217)

しかしながら、現行の教科書では、現代の経済社会は、財の生産主体たる企業部門、財の消費主体たる家計部門、財の配分を担う当局、これら3つの主体を分析枠組みとしながら、かつ、個人を権利義務の主体とするという前提が措かれている。すなわち、企業の代表者が生産の意思決定をし、家計の財布を握る人が消費の意思決定をする。さらに単純化するなら、それぞれ、最高経営責任者、戸主(旧い言い方ではあるが)がそれである。

こうした単純化による個人中心的な見方は、自治責任者ないし統治者の観点からは、たしかに便宜的である。なぜなら、彼/彼女らの目的が、統計と相俟って、権利と義務の帰属を明確にして紛争を収束させ、社会秩序の維持をはかり、あるいは納税義務者を特定して徴税することにあるからにほかならない。

しかし、そのような見方は、人々の行為や行動の現実を理解し、現実の社会で生きていく術、解決策の手がかりを得るためには、むしろ妨げになる。なぜなら、たいていの意思決定者は、消費者であると同時に生産者でもあり、あるいは消費者であると同時に当局の者でもあるからである。3つの主体による枠組みは、経済社会の机上での単純化の産物にほかならず、けっして現実から導かれたものではない。たとえば、上野(1990)は次のように述べている。

「市場には3種類の行為者、国家、企業、家計が登場することは、経済学の初歩だが、実のところ、市場には、行為者としての個人はついに登場しない。国家も企業も『法人格』として、あたかも個人 individual のように、ふるまう。インディヴィデュアル - それ以上分割できない - 単位として、

国家や企業の内容は手つかずにおかれる。家計単位もまた1つの『人格』のようにふるまうことで、家族の内実は、それ以上立ち入れないブラックボックスのようなものになる。」(上野, 1990, pp.273-274)。

経営者予備軍, すなわち萌芽的起業者(もしくは潜在的起業者)もまた、上述と同様の見方によって把握される。

こうして、従来の教科書にある見方を、起業の過程に関する現実のケース・スタディを通じて、経験的かつ理論的に批判・否定し、その代わりに、個人中心的不是な見方を提示すること、これが本稿の目的である。

以下では、第1に、起業の事例を取り上げ、配偶者を中心とする近親者(強い紐帯)の起業者の精神面に対する役割の見地からそれぞれの過程を分析し、説明する。

第2に、夫婦・近親者の役割期待に関する先行研究をレビューする。それにより、萌芽的起業者に対する近親者の支援が果たす役割が、軽視ないし無視されてきた事実を明らかにする。

第3に、わが国における家庭・家族・家の変遷とそのありかた等を扱っている小・中・高等学校の学習指導要領(生活科と家庭科)をレビューする。それにより、ライフコースの設計・計画や起業に関する内容が手薄である事実を指摘し、起業とキャリア教育の関係について議論する。

第4に、学校教育(小・中・高等学校)のカリキュラムにおける「簿記」の位置を問う。なぜなら、起業と家計と密接に関わっている事実、ならびに、このほどの法改正によって白色申告においても記帳・帳簿保存が課されるようになった事情に鑑みると、わが国の教育課程(生活科と家庭科)において、簿記をはじめとする経営関連科目が不当に無視または軽視されており、そのことが経営者の孤独感にもつながっているからである。

2. ケース・スタディ

以下では、2014年10月12日（名古屋市内）または11月2日（東京都新宿区内）において実施した起業者（創業または独立後2年以上が経過している）との面接調査に基づいて、起業過程に関する事実経過を整理する。その過程において決定的に重要であったと思われる近親者を中心とする人脈に光を当てて、分析と考察を行う。

(1) パワー・ストーンのインターネット販売代表（X-1）

事実経過：

いつかは独立したいという理由により、X-1は、2004年ごろから、比較的拘束時間がすくないモバイル通信機器の会社に勤務していた。あるとき、友人とともに有明の見本市でアクアリウムLEDの水槽をみて、これは売れると直感した。2009年に楽天市場を通じて、その販売に着手したが、売れ上げが伸びず、店じまいを決断した。店じまいの教訓は、3ヶ月ほどの在庫を抱えてしまったこと、需要の見通しを甘く見たことであった。また、このとき、ペット用グッズである「光る首輪」という商品をも取り扱っていた。

しかし、独立への野心は消えなかった。そこで、捲土重来、父方の叔父Y-1に資金提供を相談したところ、快く引き受けてくれた。なぜなら、X-1は札幌出身であるが、Y-1も同じ北海道出身であり、かつ、たまたまX-1もY-1も関東在住のため、互いによく気心を知っていたからであった。取扱商品については、かねてから関心を寄せていたジュエリーやパワー・ストーンに照準を定めた。なぜなら、折しも、X-1の妹A-1（米国在住、独身）が、ブラジルの石の見本市において商品の仕入・買付のために取引相手である卸商との交渉、それに、商品説明の英文和訳を引き受けてくれたからであった。またA-1は、半分を出資して、X-1との共同経営者となった。

X-1は、2010年に勤務先を退職し、本格的に通信・インターネット販売

を開始した。こんどは、ヤフー・オークション・ストアから開始したが、その後、以前に失敗して店じまいした前回の店舗名とは異なる別の店舗名で、楽天市場にも出店した。商品構成は、「光る首輪」が10%、残りの大半がジュエリーやパワー・ストーンである。

通信・インターネット販売の世界でパワー・ストーン業者がひしめきあうなか、X-1によれば、成功している理由は次の通りである。たとえば、購買者（30-40代が中心）のなかには病気の人が多いことから、人のぬくもりを感じられるように、思い入れを込めて、手書きのカードを必ず添えていること。風水などにより、石の置き方などの商品説明を、丁寧に、かつ、あたりさわりのないように、施していること。Eメールによるやりとりのなかで、人生相談などにも快く応じていること。などである。逆に、感情的な文句、筋違いな文句、言いがかり、といったクレームも少なくない。これらに対しても、X-1は時間をかけて丁寧に対応している。

分析：

独立・創業に関して、X-1は、相対的に弱い紐帯（Granovetter, 1974）に相当する「だれか」からの影響はほとんどまったく受けていない¹。逆に、資金面では身内の叔父 Y-1 に、また、資金面と仕入れ面で妹 A-1 に、それぞれ世話になっている。配偶者はいるものの、事業に関してはノータッチであり、そうかといって反対しているわけでもない。見守ってくれていることが配偶者による最大の支援である、X-1はそう受け止めている。

以上より、雑貨通信販売という典型的な個人事業であるため、専門知識や専門技術を持つ外部者を必要とはしない。したがって、相対的に強い紐帯としての身内からの精神的・経済的支援さえあればそれで足りる。当初、アクアリウム LED の需要見込みを見誤ったものの、冷静に売上と損益の現実に向き合っ、「見誤った」という自覚と内省をしたことが、次の事業の成功

1 紐帯の強弱の定義に関しては批判（e.g., Krackhardt, 1992）もあるが、本稿では、当事者がそのときに気軽に意見交換できる間柄であるかどうか、としておく。

につながっている。アクアリウム LED に拘り続けなかったことが、X-1 のもっとも重要な才覚であると言える。

(2) 不動産賃貸業オーナー経営者 (X-2)

事実経過：

X-2 は、サラリーマンであった主人 Y-2 とともに、相続により受け継いだ月極の貸駐車場を所有していた。長女、次女とともに、4 人で円満な家庭生活を続けていたところ、突如、不幸が訪れた。Y-2 が不整脈により、社会復帰がきわめて難しい、重篤の状態に陥ってしまったからである。そのとき、長女は中学生、次女は小学生であった。

X-2 は、快復の見込みがない Y-2 と離婚するか、女手ひとつで不動産経営を続けるか、その選択に迫られた。Y-2 が倒れるまでは、Y-2 の父方の親戚である公認会計士 A-2 に世話になっていたが、X-2 は A-2 とは相性が合わなかった。そこで X-2 は、Y-2 の妹 B-2 に相談したところ、B-2 が経営する会社を担当している公認会計士 C-2 の紹介によって、公認会計士 K-2 に世話になることになった。

K-2 の指導を仰ぎながら、X-2 は新たにマンション 2 棟を入手した。一方では、満室保証の条件で外部の管理会社へ委託して円満に運んだものの、他方では、別の管理会社が倒産して預けた保証金を失った。その後、Y-2 が死亡するが、Y-2 の生前のうちに得た K-2 の助言によって、X-2 は相続によるトラブルを未然に防ぐことができた。

K-2 に加えて、X-2 は、長女の婿 M-2 からも助けられている。M-2 は国立大学出身のエリートであるが、私心がなく、冷静に、的確な判断を常にしてくれるからである。しかし、成功ばかりではない。たとえば、回転寿司の FC 加盟店を経営していたところ、地元自治体に収用され、その地は避難所となってしまった。他方、次女は独身のまま外国でカフェを営み、そこで気ままに暮らしてしている。

こうして X-2 は、K-2 と M-2 を参謀とし、メゾネット・タイプのマンションを中心として、飲食店をも手掛けるに至っている。

分析：

配偶者 Y-2 の快復が見込まれなくなり、X-2 は人生の重大な選択に迫られるも、義妹 B-2 のコネで会計士 K-2 と出会い、不動産経営の継続を決断した。もともと X-2 と K-2 は他人である。これに対して、X-2 と B-2 の間柄に関しては、紐帯の強弱を評価することは難しい。親戚の関係は、相続による経済的利害が絡むので、ケース・バイ・ケース、微妙である。この事例において、途方に暮れている X-2 に B-2 が手をさしのべたのは、Y-2 が倒れる前の日常生活において、X-2 自身の人柄を含めて、常識的な親戚づきあいを欠かしていなかった（強い紐帯の維持）ことの証明である。

他方で、長女の婿 M-2 から X-2 は忌憚のない助言を受けているが、これまた X-2 自身の人柄の良さを裏付けるものと分析できる。実際、筆者がインタビューした 6 人のなかでも、もっとも物腰が柔らかく、謙虚で、裏表のない、そういう印象を受けた。女性経営者と言えば、チャキチャキとしていて、自信家で、何を考えているのかわからない。しかし、X-2 はそういう先入観とはほど遠い、むしろ対極にある性格である。

こうして、もともと他人の、有能な会計士 K-2 と娘婿 M-2、両方を相談役としながら、X-2 は不動産経営にあたっている。しかし、現在の X-2 を根本的に支えているのは、他界した Y-2 の存在であると思われる。相手が他界しているため、その絆の形容は難しいが、X-2 の日常の心の支えになっていることは間違いない。

(3) 飲食店経営者 (X-3)

事実経過：

X-3 は高校卒業後、寿司屋でのアルバイトを経て、調理師専門学校へ進んだ。専門学校在学中、三重県北勢地域にある KM ホテル内の中華料理店

KKでアルバイトをした。卒業後、TMホテル内の中華料理店SSへ就職した。バブル期を含む17年間の勤務を経て、SSの料理長までのぼりつめた。その間に職場で出会った女性A-3と結婚し、二女を授かった。

料理長就任後、KHピルの中華料理店HHのC-3氏からヘッドハンティングされた。その後、HHの高松支店へ異動を命じられ、単身赴任した。そこで、X-3の師匠となるN-3と出会った。N-3はその後、芸術的な中華料理家として有名になり、テレビ番組に出演するまでになった。N-3の出演時にX-3は助手を務めた。

その後、KKでのアルバイト経験が縁で、四国を離れて、名古屋のMMホテルの中華料理店RRへ移籍した。2年間の勤務を経た後、A-3の支援を得て、地元三重で独立開業することを決意した。

1997年、開業資金を信用金庫から14.5%で調達し、X-3の保証人として仲人や親戚ら3人からの協力を得た。当初は40席で出発し、17年間の間に4回の改装を経て、100席まで拡大した。2009年には高級ラーメン店を地元に出店して弟子に任せ、2012年には長島町の大型ショッピングモールにあった店舗を、X-3監修のFC加盟店とした。

その間、X-3はA-3と離婚している。ただし、X-3は二女に対する養育面で怠ったことは一度もない。むしろ、養育費は相場よりも相当高額であった。2014年10月現在、26歳の長女はモデルとして活躍しており、22歳の次女は進路未定である。

分析：

X-3は典型的な一人前の料理職人である。どんな世界でも、その道で少なくとも10年間は修業を積まなければ、一人前の職人になることはできないと言われる。見習いのすべてが10年間で耐え忍ぶわけではない。逃げ出して職を転々とする者、行方不明になる者、いろいろである。いかに強靱な精神力の持ち主であっても、困難に直面したときに支えとなる「何か」がなければ苦難を乗り越えることは容易ではない。X-3にとっては、いずれも強い

表1 起業（独立または創業）過程と近親者：面接調査のまとめ

独立・創業のケース	独立・創業後の職業	起業直前の立場	独立・創業の決意の次期	主な反対者	主な支援者	失敗・挫折の次期	教訓となった失敗・挫折の内容
X-1	宝飾品等通信販売業 経営	モバイル通信機器販売 店勤務	見本市において自ら 取り扱いたい商品の 存在を知ったとき	とくになし	叔父，妹	開業してすぐ	取扱商品に対する甘い需要 見通し
X-2	不動産賃貸業経営者	専業主婦	配偶者の重篤	とくになし	娘，娘婿，公認 会計士	開業してすぐ	マンシヨン管理会社の倒産 による保証金の貸し倒れ
X-3	飲食店経営者	飲食店勤務	料理長就任，ヘッド ハンティング，単身 赴任など	とくになし	配偶者，仲人， 親戚	とくになし	とくになし

(筆者作成)

紐帯の関係にある、もしくはそうであった、A-3、ふたりの娘、それに師匠 N-3 の存在がそれである。

実際、離婚後に養育費を提供せずに逃げる人間が少なくない。しかし、X-3 はそうではなかった。開業後に離婚したものの、負い目をつくらず、きちんと筋を通している。そういう性格の X-3 であるからこそ、開業時に仲人や親戚が協力して資金援助したのであろう。また、X-3 のもとに見習いが集い、弟子職人が育っている。

3．先行研究

(1) 起業過程における近親者

以上のケース・スタディからも明らかのように、起業過程において、多くの場合、近親者 (spouse, cohabiting partner) が重要な役割を演じている (Ruef, 2010)。しかし、起業過程に関する先行研究では、近親者の出資者としての立場が注目されており、起業者と血のつながりのない、あるいは見知らぬ出資者と比べてどうか、という視点がその中心である (Ruef, 2005)。したがって、先行研究には次のような存在として近親者を捉える視点はない。

すなわち、実際の出資には関与することがなく、また実際に相談を持ちかけることがないとしても、精神面で支えてくれている。そのように萌芽的起業者が受け止めていること、これである。

ここで注意すべきは、たとえば X-3 に対する A-3 のように、近親者側の実際の振る舞い方は別として、萌芽的起業者を支える意図は必ずしも必要ではない、という点である。なぜなら、近親者であるからといって運命共同体であるとは限らないからである。

たとえば、身内としてかかわっている間に、迷っていた相手が起業に対して本腰を入れるようになった。その後もずっと関わり続けたいと当初から考えていたわけではない。あるいは、当時は熱かったが、時が流れて冷めた。

もともと資金面で協力する気はなかった。そんな財力はなかったし、いまもない。人間である以上、そういう場合も現実にはありうる。

にもかかわらず、そういった近親者は起業過程において重要な機能を果たしたと評価することができる。なぜなら、譬えて言えば、萌芽的起業者というクルマを、起業過程という高速道路へ誘導することで、お勤めという一般道で終わっていたかもしれない相手の人生を一変させたからである。起業者側にとって、そのような近親者は感謝すべき産みの親である。

当事者間の間柄に関してこのように確定的でない見方は、社会科学においては必ずしも異端ではない²。

(2) 夫婦・近親者の役割期待

これに対して、第1に、夫婦の役割期待に関する先行研究(e.g., 久武, 1980)は、起業者に対する配偶者の役割を扱っていない。というのは、家政学の領域における主な関心は、円満で安定的な家庭生活であって、萌芽的起業者が自分の夢をかなえるために家庭はいかにあるべきかなど、必ずしも起業支援の過程にあるわけではないからである。

第2に、国立社会保障・人口問題研究所による調査(「全国家庭動向調査」「生活と支え合いに関する調査」)においても、その前提となっているのは民法における相互扶助義務規定(民法730条・752条)である。したがって、日常生活における安らぎや安定を維持・確保できているかどうかを、統治者あるいは国民一般のために把握することが調査の目的であって、起業(創業または独立)というきわめて非日常的な活動に向けての相談・交渉・議論が直接・間接に交わされているかどうかはそもそも調査対象外である。

第3に、家族社会学においても、起業過程に関する限り、上記と同様の状

2 たとえば、組織論においては、顧客を企業組織に含めるべきか否かという古典的な論争がある(e.g., 川端, 2015)。また、民法においては、信義誠実の原則のうち事情変更の原則に関する論点がある。むしろ、こうした見方こそは社会科学固有のものである。

況である。畠中（2010）によれば、個人化、私事化、富裕化がそのキーワードである。すなわち、戦後における、大家族から核家族への家族形態の変化、全般的な経済的生活水準の向上、公衆衛生の充実、長寿化など。こうした時代の変化の結果、皮肉なことに、表面的なつきあいを選好して、人づきあいにおけるトラブルを回避することができる。しかも、そうし続けることが可能な社会が到来した、というわけである。

他方で、葛藤と対峙してそれを克服し、人格を陶冶するという経験が相対的に乏しくなり、家族構成員1人1人の経済的な自立が困難となる場合もある。そういった深刻な問題に直面する家族においては、情緒的に支え合うことも困難となり、経済的にも情緒的にも満たされない剥き出しの個人が出現する。このような家族は、富裕化の結果、家族間の相互作用が乏しくなって「個人化する家族」とは異質である（園井、2008）。

こうした経済的な意味での客観的な生活の安定と、精神的な豊かさや成長（生きぬく力、ないし関係性の中での自立）という意味での家族における主観的な人間関係（親子など）の安定、これら両方を満たすことが現代の家族に必要な政策課題の中心である。

しかし、従来、前者すなわち家計に対しては経済的な意味での保護政策が中心であり、後者に関しては、たとえば一部の立法措置など、消極的な政策にとどまっている（畠中、2010）。

第4に、家族の経済学では、家族の絆における所得と愛情の両面の重要性が意識されつつも前者が強調されている。

「家族を成立・継続させる有力な考え方は、『愛情』である。しかし、私たちは家族は愛情だけでは成立せず、経済生活が保障されてこそ家族は安定すると主張したい。それを『お金』と称してもよいが、お金があってこそ家族は存続するのである。結婚しかり、子育てしかり、教育しかり、引退後の所得保障しかり、人生のあらゆる局面で家族がうまく機能するために、所得の果たす役割を考えた。離婚もしかりである。『金の切れ目は縁の切れ目』

の言葉がそれを象徴している。しかし、大金持ちの夫婦であっても離婚は発生するので、お金がすべてでないことも事実である。」(橘木・木村, 2008, p.50)。

このように、家族社会学、家族政策、家族の経済学、いずれにおいても、起業過程における近親者の役割を見出すことはできない。

4. 起業とキャリア教育

田路・新谷・福田(2011)による「大学生の起業意識調査レポート：国際調査における日本のサンプル分析」には、近親者の起業過程に関する質問項目がある。

「あなたが起業家としてのキャリアを追求する場合、周囲の人達はどのような反応を示したり、評価したりするでしょうか」がそれである。

結果をみると、友達・仲間と近親者(家族など)を比べたとき、前者から支持される傾向が強い。言い換えれば近親者からは相対的に支持されないと回答している学生(萌芽的起業者)が多い。この結果は興味深い。なぜなら、これとは対照的に、現実の起業者はこれとほぼ逆の回答を示しているからである(林, 2015b)。

したがって、わが国における起業過程に関して、「前途有望な若い萌芽的起業者の可能性が、近親者の余計な介入によって潰されがち」と推察される。事実、身内による批判や反対をバネにして起業の実現に至った例がまれであることが判明しているからである(林, 2015b)。そのような仮説を現行の制度面から検証すること。それが以下の目的である。

具体的には、起業とキャリア教育の関係の観点から小・中・高等学校の学習指導要領(生活科と家庭科)をレビューして、ライフコースの設計・計画、とりわけ起業に関する内容が手薄である事実を明らかにする。

第1に、生活科（小学校第1学年及び第2学年）の学習指導要領に注目する。起業過程と近親者に関するものとして以下の記述を抽出できる。

「身近な人々，社会及び自然とのかかわりを深めることを通して，自分のよさや可能性に気付き，意欲と自信を持って生活することができるようにする。」（1目標(3)，傍点は引用者による）

「家庭生活を支えている家族のことや自分でできることなどについて考え，自分の役割を積極的に果たすとともに，規則正しく健康に気を付けて生活することができるようにする。」（2内容(2)，傍点は引用者による）

これらをまとめるとこうなる。たとえば，「規則正しく健康に気を付けて生活」することを基礎とし，「家族のこと」に気を配りつつ，「自分のよさや可能性」を伸ばせる業界を目指し，「意欲と自信」を持って人生を楽しもう，と。

「規則正しく健康に気を付けて生活」だけをみてもそれが十分にできていない大人がたくさんいるなかで，それに加えて，を同時並行で「できる」ようにすること，それが目標や内容の一部として掲げられているということになる。家族社会学のレビューでみた近年の実際の家族の実態に鑑みると，これらを満たすことは相当にハードルが高いことのように感じられる。

このうち，「家族のこと」は相互扶助という意味しか持たないであろう。そう受け止めれば，小学校低学年の段階で起業に対する「意欲と自信」を期待することはほとんど不可能であるように思われる。

しかし，事実に照らして言えば，そうではない。「家族のこと」によって，その他の家族構成員の起業意欲が刺激・高揚される。そのような意味で捉えれば，文脈次第ではあるにせよ，起業過程と深く関係する内容となっている。ところが，以下にみるように，学年が上になればなるほど，こうした内容は薄くなっていく。

この点，米国におけるナショナル・スタンダードとしての家庭科教育の内容には，「13.0 人間関係（家族，職場，地域での思いやりのある人間関係

について説明する)」が明記されており（国立教育政策研究所編，2005，p. 5），その射程が相対的に幅広い。

第2に，家庭科（小学校第5学年及び第6学年）の学習指導要領を分析する。起業過程と近親者に関するものとして以下の記述を抽出できる。

「家庭生活と仕事について，次の事項を指導する。生活時間の有効な使い方を工夫し，家族に協力すること。」（2内容，A 家庭生活と家族，(2)イ，傍点は引用者による）

「家族や近隣の人々とのかかわりについて，次の事項を指導する。家族との触れ合いや団らんを楽しくする工夫をすること。」（2内容，A 家庭生活と家族，(3)ア，傍点は引用者による）

「物や金銭の使い方と買物について，次の事項を指導する。物や金銭の大切さに気付き，計画的な使い方を考えること。」（2内容，D 身近な消費生活と環境，(1)ア，傍点は引用者による）

起業過程と近親者の関係の観点から，低学年の生活科とこれらを比べると，「計画的な金銭の使い方」が加わっている点に加えて，「家族とのかかわりや家族への協力」が際立っている。たとえば，保護者が自営業に従事していて，その背中をみることができる環境であれば，「計画的な金銭の使い方」と「家族とのかかわりや家族への協力」によって，萌芽的起業者が自然に育成されるかもしれない。しかし，そのような環境にある児童は実際には限られることから浪費抑制が主眼に置かれると思われる。

第3に，家庭科（中学校・家庭分野）の学習指導要領を検討する。起業過程と近親者に関するものとして以下の記述を抽出できる。

「自分の成長と家族について，次の事項を指導する。自分の成長と家族や家庭生活とのかかわりについて考えること。」（2内容，A 家族・家庭と子どもの成長，(1)ア，傍点は引用者による）

「家庭と家族関係について、次の事項を指導する。家庭や家族の基本的な機能と、家庭生活と地域とのかわりについて理解すること。」(2内容, A 家族・家庭と子どもの成長, (2)ア, 傍点は引用者による)

「家庭生活と消費について、次の事項を指導する。自分や家族の消費生活に関心を持ち、消費者の基本的な権利と責任について理解すること。」(2内容, D 身近な消費生活と環境, (1)ア, 傍点は引用者による)

これらを小学校高学年のそれらと比較すると、独立の生計、すなわち経済的自立をある程度意識させるような内容となっている。しかし、消費者の立場・観点がその中心にあるように思われるので、起業過程と近親者との関係については、小学校の指導要領よりも、むしろ関連が薄くなっている印象を受ける。

第4に、家庭科(高等学校)の学習指導要領を取り上げる。起業過程と近親者に関するものとして以下の記述を抽出できる。

「生活の変化に対応した商品・サービスの提供：消費者ニーズの把握，商品・サービスの開発及び販売・提供，関連法規」(第1 生活産業基礎，2内容, (2)ア, イ, ウ)

「アについては、消費者の多様なニーズをとらえる調査方法や結果を商品開発等に活用する方法などを扱うこと。イについては、身近で具体的な事例を取り上げ、商品・サービスの企画、開発から生産、販売、提供に結び付けていく仕組みを扱うこと。ウについては、商品やサービスの販売・提供に係る法規を扱うこと。」(第1 生活産業基礎，3内容の取り扱い, (2)イ, ウ, 傍点は引用者による)

「生活産業と職業：食生活関連分野，衣生活関連分野，住生活関連分野，ヒューマンサービス関連分野」(第1 生活産業基礎，2内容, (3)ア, イ, ウ, エ)

「職業生活と自己実現」(第1 生活産業基礎，2内容, (4))

「生活産業に関わる職業人に求められる資質・能力と役割や責任、職業資格を専門科目の学習と関連付けて扱うこと。」(第1 生活産業基礎, 3 内容の取り扱い, (4), 傍点は引用者による)

以上に加えて、「第4 消費生活」において消費者教育全般が取り扱われている。

これらの記述から、高等学校の家庭科では、サービス・マーケティングないしサービス・マネジメントの基礎的かつ重要な内容が幅広く取り扱われていることがわかる。

しかしながら、まず、企業経営に不可欠な「コスト感覚」の育成と結びつく内容がまったく盛り込まれていない。次に、起業過程と近親者の関係の観点からは、すでにみたように、少なくとも中学校レベルまでは両者の相互作用的な関係を想像しうるものとなっている。それに対して高等学校レベルでは、両者は完全に切り離されている。言い換えると、将来従事すべき職業が生活関連産業であること、それに基づく生徒のキャリアの方向性、産業(企業)と家族(家計)の分離、これらが前提となっている。専門知識の伝授に重点が置かれ、萌芽的起業者が近親者によって支え育まれる側面が後退している。

こうして、学年が上がるほど起業過程と近親者の関係の扱いが薄くなっている事実を確認することができる。すなわち、「前途有望な若い萌芽的起業者の可能性が、近親者の余計な介入によって潰されがち」との仮説は、部分的ながらも制度面から検証することができた。

5. 白色申告制度と経営教育

以上みてきたように、高等学校の家庭科においては、一部、マーケティングに関する基礎的な内容が扱われているものの重大な面が欠落している。それは複式簿記の基礎知識である。家庭科を学んで卒業した生徒が生涯一般従

業員として従事するのであれば、それで十分であるかもしれない。しかし、経験を積み、やがて独立・創業を志す時期が訪れたとき、皮肉なことに、家庭科で学んだ知識をきっかけにして就職したことがかえって大きな壁に直面する原因となってしまう。制度的にはそういう設計になっている。なぜなら、複式簿記の基礎知識は高等学校以下では商業科においてしか教育されないからである。

たとえば、普通科で家庭科を学んだ生徒が、生活関連商品・サービスに惹かれ、関連する業界へ進むとする。他のどこかで、または独学で複式簿記なり経営に関する知識を学習しなければ、起業への強い意欲を維持・向上させることは覚束ない³。かりに起業まで漕ぎ着けて販売実績を伸ばしたとしても、それ以降の企業経営の根幹である会社の計算や税に関する基礎知識がなければ、雇い入れた経理担当者または外部専門家に依存するほかない。その結果、管理者としての知識・適性に関して部下から疑われる羽目に陥ることも十分にありうる。

「経営者は孤独である」の真意はここにある（cf. 北方，2013）。

こうして以下では、学校教育（小・中・高等学校）のカリキュラムにおける「簿記」の位置を問う。その根拠は2つある。

1つは、すでにみたように起業過程が起業者自身を含む家計と密接に関わっているという事実である。いま1つは、このほどの所得税法改正によって、白色申告においても記帳・帳簿保存が課されるようになったという現実的要請である。

3 私事にわたるが、筆者の両親は昭和34年に電気工業会社を設立した創業者である。ともに昭和初期の戦前生まれであり、商売に不可欠な知識を義務教育で学ぶ機会もなければ専門学校等で学ぶ経済的余裕もなかった。独立するまでの間、修業先での丁稚奉公を通じて電気工事に関する知識と技能はあったが、複式簿記、手形、小切手、保険、不動産取引全般など、商取引に絶対不可欠な知識はゼロからの出発であった。にもかかわらず、数十年にわたり一度も不渡手形を出すことなく、首尾よく事業を継続できたのはなぜか。筆者が経営学部に進学して経営学を学ぼうとしたきっかけの1つである。この問いに対する答えについては、稿を改めることとしたい。

これらに鑑みると、わが国の教育課程（生活科と家庭科）において、簿記をはじめとする経営関連科目が不当に無視または軽視されている。家庭科における消費者教育では、せいぜいのところ単式簿記しか必要とされず、資産運用・資金調達、原価計算・収益認識、すなわち複式簿記についてはその基礎すらも提供されていない。

さらに言えば、今後ますます重要になると予想される相続税はもとより、直接税の基礎的な申告手続きを知る機会、義務教育はもちろんのこと、高等学校卒業（法人税に関しては商業科を除く）までに正式なカリキュラムでは一度も提供されない。

他方で、高等学校商業科の教育指導要領における「起業」ないし「近親者との関係」に関する記述をみると、次の2点を指摘できる。

第1に、「起業する意欲や意志」を前提としたそれ以降の手続きと地域経済への貢献との関係が中心となっており、「意欲や意志」の起源については無言のままである。

第2に、「起業する意欲や意志」の起源と関係しているはずの、近親者との関係を維持・向上させる「コミュニケーション」が、一方ですでにみたように家庭科においては起業過程との結びつきが喪失され、他方で、商業科においては職場におけるそれに限定されている。

これらを裏付ける記述は以下の通りである。

「ビジネスとコミュニケーション：コミュニケーションの基礎」(第1 ビジネス基礎，2 内容，(2)イ)。

「イについては、ビジネスの場面に¹⁾応じた言葉の使い方などコミュニケーションの基礎的な方法を扱うこと。」(第1 ビジネス基礎，3 内容の取り扱い，(2)イ，傍点は引用者による)。

「ビジネスの創造と地域産業の振興：起業の²⁾手続，地域ビジネス事情」(第9 ビジネス経済応用，2 内容，(5)ア，ウ)。

「³⁾起業の意義及び⁴⁾起業の手続きの概要を扱うこと。身近な地域のビジネス

を研究させ、地域産業の振興方策を考案させること。」(第9 ビジネス経済応用, 3内容の取り扱い, (2)才, 傍点は引用者による)

6. 結語

白色申告において記帳・帳簿保存が求められなかった時代には、経理に関する専門知識は必ずしも必要ではなかった。それゆえに、個人商店や零細規模の企業を営むには、学歴や専門技術とは関係なしに、義務教育レベルの知識と意欲さえあればどうにかできた。しかし、かつてと同じように営業を続けることそれ自体が、現在では罰則を伴う違法行為と評価される。

たとえば、ホンダによるクルマ(本田, 2001)やヤマトによる路線トラック(小倉, 2003)など、営業の許認可や免許などの一部の制度的制約は、一定の条件下では、かえってそれが民間企業を奮起させるという面がないわけではない。ところが、わが国では、義務教育において一切提供されない簿記の知識の有無によって、きわめて初歩的な商売ですら、いま、その営業の自由が脅かされているのである。細々とではあっても、帳簿のつけかたを知らないというだけで、夫婦で支え合いながらコツコツと生業を営むことが許されない。

企業経営の基礎、それに起業過程と近親者との関係が初等ないし中等教育で提供されるのであれば、10-20年後には、そういった制度的な制約は機能するかもしれない。しかし、それらが満たされていない状況下で、どんな効果が期待されるであろうか。

本稿では、第1に、実際の起業事例を取り上げ、近親者の起業過程に与える影響をケース・スタディを通じて分析した。第2に、夫婦・近親者の役割期待に関する先行研究をレビューした。それにより、萌芽的起業家に対する近親者の支援が果たす役割が、軽視ないし無視されている事実が明らかになった。第3に、わが国における家庭・家族・家の変遷とそのありかた等を扱

っている小・中・高等学校の学習指導要領（生活科と家庭科）をレビューした。それにより、ライフコースの設計・計画や起業に関する内容が手薄である事実を確認して、起業とキャリア教育の関係について議論した。第4に、学校教育（小・中・高等学校）のカリキュラムにおける「簿記」の位置を問うた。

起業過程は、萌芽的起業者を中心とする、いわば起業グループを中心に展開される。しかし、現実には彼/彼女が中心的な役割を演じているかどうかは個別具体的に検討してみないとわからない。そのため、特定の個人だけを「萌芽的起業者」として抽出することは現実的にはほとんど意味はない。出資関係だけに注目することもまた、起業過程の全体像を把握し損ねる結果につながりうる。

そうではなくて、対外的には見えにくい近親者たち、すなわち、萌芽的起業者を精神的に支える人々を含むグループ全体、それを研究対象に据えて起業過程を把握することが現実的であり、また建設的である。それゆえに、理論的にも、萌芽的起業者あるいは起業者を、そのような観点から構築する必要がある。

組織に関して、バーナードは「人『力』の場」(a field of personal “forces”: Barnard, 1968, p.75, 邦訳, p.78)という見方を提起している。こうした見方は、それと整合的である。したがって、当事者または観察者によって、起業過程における中心的な位置を占める、またはその役割を演じているとみられる人物またはその経営理念を、「組織の重心」(林, 2015a)と呼ぶのである。

コールは「企業者チーム」(entrepreneur team: Cole, 1959, pp.7-8, 邦訳, p.7)を、ペンローズは「経営者チーム」(management team: Penrose, 1995, pp.45-49, 邦訳, pp.80-83)を、それぞれ、具体的な協働体験・経験の蓄積を基礎として、これを観察的に構築される概念として紹介した。すなわち、抽象的な協働意欲を必ずしも前提としていない。その意味において

どちらも行動主義的アプローチである。

それらに対して「組織の重心」は、逆に、必ずしも具体的な体験の有無，あるいは経験の蓄積を前提としていない。その点が決定的に異なる。ただし，協働の担保という機能面では「企業者チーム」「経営者チーム」「組織の重心」は共通している。

謝辞

本稿は、JSPS 科研費（課題番号：26590060）による研究成果の一部です。

参考文献

- Barnard, Chester I. (1968) *The Functions of the Executive*, 30th anniversary edition with an Introduction by Kenneth R. Andrews, Cambridge, MA: Harvard University Press (Originally in 1938). (山本安次郎・田杉競・飯野春樹訳『新訳・経営者の役割』ダイヤモンド社，1968)
- Cole, Arthur (1959) *Business Enterprise in its Social Setting*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (中川敬一郎訳『経営と社会：企業者史学序説』ダイヤモンド社，1965)
- Granovetter, Mark S. (1974) *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (渡辺深訳『転職：ネットワークとキャリアの研究』ミネルヴァ書房，1998)
- 畠中宗一（2010）「家族と国家政策」井上眞理子編『家族社会学を学ぶ人のために』世界思想社，pp.280-295，第13章。
- 林徹（2015a）『協働の経営学』中央経済社。
- 林徹（2015b）「萌芽的起業家への社会的評価」組織学会九州支部例会 3月29日（九州大学箱崎キャンパス），組織学会研究発表大会自由論題 6月20日（一橋大学国立キャンパス）。
- 久武綾子（1980）「夫婦の役割期待の推移と比較：3つの役割調査の比較検討」『愛知教育大学研究報告，芸術・保健体育・家政・技術科学』第29輯，pp.11-26。
- 本田宗一郎（2001）『本田宗一郎 夢を力に』日本経済新聞社。
- 川端久夫（2015）『日本におけるバーナード理論研究』文眞堂。
- 北方雅人（2013）「かわいそうなくらい孤独な経営者：ナンバー2とも悩みを共有できない」『日経ビジネスオンライン』（6月17日）（2015年6月6日アクセス）
<http://business.nikkeibp.co.jp/article/report/20130614/249649/>

国立教育政策研究所編 (2005) 『家庭科のカリキュラムの改善に関する研究：諸外国の動向』
国立教育政策研究所.

Krackhardt, David (1992) "The strength of strong ties: The importance of *Philos* in organizations," in Noria, Nitin, and Eccles, Robert G. (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Cambridge, MA: Harvard Business School Press, pp.216-239, chapter 8.

文部科学省学習指導要領 (2015年6月6日アクセス)

http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/youryou/main4_a2.htm

Mintzberg, Henry (1975) "The manager's job: Folklore and fact," *Harvard Business Review*, Vol.53, Issue 4, pp.49-61.

Mintzberg, Henry (2013) *Simply Managing: What Managers Do- and Can Do Better*, San Francisco, CA: Berret-Koehler. (池村千秋訳 『エッセンシャル版 ミンツバーク マネジャー論』 日経BP社, 2014)

小倉昌男 (2003) 『経営はロマンだ！私の履歴書・小倉昌男』 日本経済新聞社.

Penrose, Edith T. (2009) *The Theory of the Growth of the Firm*, 4th ed., Oxford, NY: Oxford University Press (Originally in 1959, 2nd ed. in 1980, 3rd ed. in 1995). (原書1959の邦訳：末松玄六訳 『会社成長の理論』 ダイヤモンド社, 1962. 原書2nd ed., 1980の邦訳：末松玄六訳 『会社成長の理論 (第二版)』 ダイヤモンド社, 1980. 原書3rd ed., 1995の邦訳：日高千景訳 『企業成長の理論 (第三版)』 ダイヤモンド社, 2010)

Ruef, Martin (2005) "Origins of organizations: The entrepreneurial process," *Research in the Sociology of Work*, Vol.15, pp.63-100.

Ruef, Martin (2010) *The Entrepreneurial Group: Social Identities, Relations, and Collective Action*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

園井ゆり (2008) 「現代の家族問題」 木下謙治・保坂恵美子・園井ゆり編著 『新版 家族社会学：基礎と応用』 九州大学出版会, pp.99-109, 第7章.

橘木俊詔・木村匡子 (2008) 『家族の経済学：お金と絆のせめぎあい』 NTT出版.

田路則子・新谷優・福田稔 (2011) 「大学生の起業意識調査レポート：国際調査における日本のサンプル分析」 法政大学地域研究センター 『地域イノベーション』 第4号, pp.103-114.

上野千鶴子 (1990) 『家父長制と資本制』 岩波書店.