

## 新価値創造とアントレプレナーシップ

粟生万琴<sup>\*1</sup>

### New Value Creation and the Entrepreneurship

Makoto Aou<sup>\*1</sup>

#### 1. はじめに

2024年6月の株主総会后、新任社外取締役として就任しました、粟生 万琴（あおう まこと）です。事業会社で会社員として新事業を経験した後、AIのスタートアップ創業を経て、現在はアントレプレナーシップの推進役として（武蔵野大学アントレプレナーシップ学部/教授、名古屋大学客員准教授、文部科学省起業家教育推進大使）を務めております。

あらたな学問として注目されるアントレプレナーシップ=起業家精神として一般的に解釈されていますが、アントレプレナーシップは新たに事業を起こす起業家だけに必要なマインドセットではなく、変化が激しく予測不可能な現代「VUCA」な時代を駆け抜けるため、すべての人に必要なマインドセットとして、ご一読いただけると幸いです。

#### 2. アントレプレナーシップとは

Oxford Advanced Learner's Dictionary によると「特に資金リスクをかけて利益を追求する起業活動」ならびに「こうした活動を行う能力」と定義されています。前者はスタートアップを創業する起業家をあらわしていますが、後者は研究者や新事業を推進する人々も対象として定義されています。J. シュンペーターの思想を踏まえ「イノベーション（新結合）を推進する人間がアントレプレナーである」とし、アントレプレナーシップとは「精神」だけではなく「能力」や「在り方」を示すものとして、新事業を推進する人を起業家→企業家＝イノベーションに挑戦する人として、同義と捉えました。

また昨今教育分野でも文部科学省（2023）は「社会の課題解決に挑戦し、他者との協働により解決策を探求するための、知識・能力・態度を身につける教育」をアントレプレナーシップ教育と定義づけています。さらに経済産業省（2015）は、「起業家教育」の目的を起業家精神（チャレンジ精神、創造性、探求心等）と起業家的資質・能力（情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション能力）を養うこととし、起業家や企業経営者だけではなく誰にとっても、つまりすべての人（学生、社会人）にとって必要なマインドセットであるとしています。

更に、日々業務に取り組むなかで、研究、技術開発、新事業、イノベーションの推進においては「私にはできる」「やってみよう」という状態、ウェルビーイングであることが前提となります。豊田合成でも Well-being SDGs の次のゴールに向けて、～多様な人材が活躍でき、成長を実感できる社会・企業の風土づくり～も新たな価値創造の機会を生むためにも、経営として並行して推進していくことが必要不可欠です。

#### 3. 起業家＝企業家的スキル

新事業を成功に導くアントレプレナーシップのスキルを体系化すると、Michelmores & Rowley（2008）は事業構想スキル、概念化スキル、人間関係スキル、事業スキルにわけています。一般的に必要なとされているリーダーの技術スキルのうち、マネジメント能力（事業スキル）からイノベーション力にあたる事業構想スキルを独立させていることがわかります<sup>\*1</sup>（表－1）。

<sup>\*1</sup> 社外取締役

※1 Michelmores & Rowley（2008）は、意思決定力、分析力は概念化スキルに分類しているが、ここではマネジメント能力の1つとしている。またコミュニケーション力は概念化スキルに分類されるが、ここでは人間関係構築力の範疇とした。

表-1 企業家的スキル

区分	適用製品
事業構想スキル	・事業機会把握、アイデア出し、顧客価値創造 ・競合分析を踏まえた競争戦略の立案
概念化スキル	・ビジョン等の概念化 ・企業の組織化、パートナーとの関係づくりとバリューチェーン構築
人間関係スキル	・組織文化の醸成 ・人的資源管理 ・リーダーシップ ・コミュニケーション、人的ネットワーク
事業スキル	・一般的ビジネス・マネジメント能力 (マーケティング、会計、資金調達、販売、市場調査、ITスキル、分析・意思決定) ・特定の業界・業種での必要な専門能力、産業知識、技術・スキル

出所 Michelmores & Rowley (2008) にもとづき作成、一部分類修正

#### 4. ウェルビーイングと潜在的アントレプレナーシップ

前ページ2章で「私にはできる」「やってみよう」「機会があれば実行したい」ウェルビーイングな状態について記載したが、これは潜在的アントレプレナーシップをあらわしており、言い換えると「自己効力感」という観点でも考察できます。

Kruger and Brazeal (1994) は、イノベーションを「機会があれば実行したい」「私にはできる(実行に際し適切な行動をとる自信がある)」と認識することを潜在的アントレプレナーシップについての要件として捉えており、潜在的アントレプレナーシップは、偶然のイベント(例えば豊田合成という新価値創造のためのビジネスコンテストの機会)などで「やるぞと実行に移す意思を固め、準備・実行することでアントレプレナーになるといえます。様々な研修機会が社内でも提供されていますが、必須、受け身ではなく自らの意思でビジネスコンテストのようなきっかけを活かし、新たな価値を創造し、経済価値の拡大とあわせて社会価値を生み出すことに挑戦している社員(過去3回開催されているビジネスコンテスト)はもちろんのこと、研究開発、技術開発に挑戦している社員は、潜在的アントレプレナーシップを持ち仕事を通じてアントレプレナーシップが育まれていると断言できます。潜在的アントレプレナーシップの「私にはできる」という自信は、心理学上の自己効力感にあたるとされ、能力が高くても自己

効力感が低いと、挑戦しなかったり、努力せずに途中でやめたりしてしまいます。アントレプレナーシップにおけるスキルとして自己効力感は重要視されています、主観的なものともされているため、自己効力感を高めるには、専門教育で知識を養うだけではなく、小さな成功体験を積み上げることや(達成経験)社内外問わず起業家や、新価値を想像してきた社員と交流して自分ごと化する機会や、周囲、上司から「あなたならできるよ」(言語的説得)と励まされる機会によってアントレプレナーシップと自己効力感は育まれます。

#### 5. おわりに

アントレプレナーシップマインドにより、イノベーション創出につながる事が理解いただけましたでしょうか。新価値を創造し、新事業を生むために、このアントレプレナーシップマインドが個人レベル、組織レベル、社会レベルで必要であること、組織の改革や教育・研修機会を通じ、ウェルビーイングな組織風土を築き、誰もが働きやすく協働に向かうモチベーション向上こそが一番大事であることをまとめとします。

#### 参考文献

- 1) 米倉誠一郎(2016)「いま何故起業家教育なのか」【実践商業教育資料】p.104
- 2) 文部科学省(2023)「アントレプレナーシップ人材育成プログラム」
- 3) 経済産業省(2015)「生きる力を育むアントレプレナー教育のススメ」
- 4) 加藤敦(2024)「アントレプレナーシップとジェンダー平等」

著 者



栗生万琴