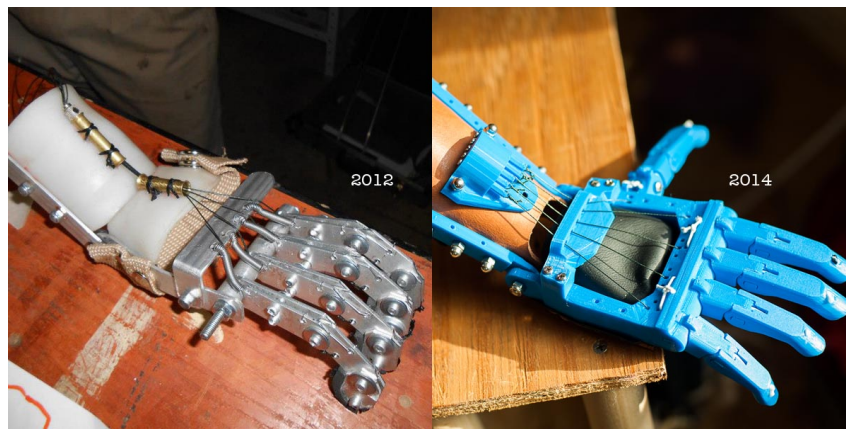


ユーザー起業家活動の説明と現状：隠されたビジネスチャンス探求の新ルート

立命館大学
経営学部
助教

于 キン

無料：製品の開発と普及



① 我が子のために製品を開発 ② 3Dプリンター技術を使用

③ 楽しそうな顔

④ Enablingthefuture.orgは設立



フリー・イノベーションと生産者イノベーション

参照: Gambardella, Raasch, & von Hippel (2016)

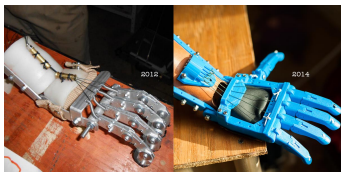


自己褒賞の開発者

努力・他のユーザーと
議論

友達への無料公開

フリー・イノベーション



技術的な支援

デザインのアイデアまたは
原型

MUJI
無印良品

ユーザー起業家

市場調査

R&D

大量生産

販売

生産者イノベーション

ユーザー起業家とは：Dymedsoの例



①患者：Louis Plante
病名：嚢胞性線維症
前職：電子工学のエンジニア



②Dymedso: 低周波発生装置



ユーザー起業家は、ニーズと技術をよく知る場合

ユーザー起業家とは: Baby Joggerの例



MID 1980S: THE JOGGING STROLLER

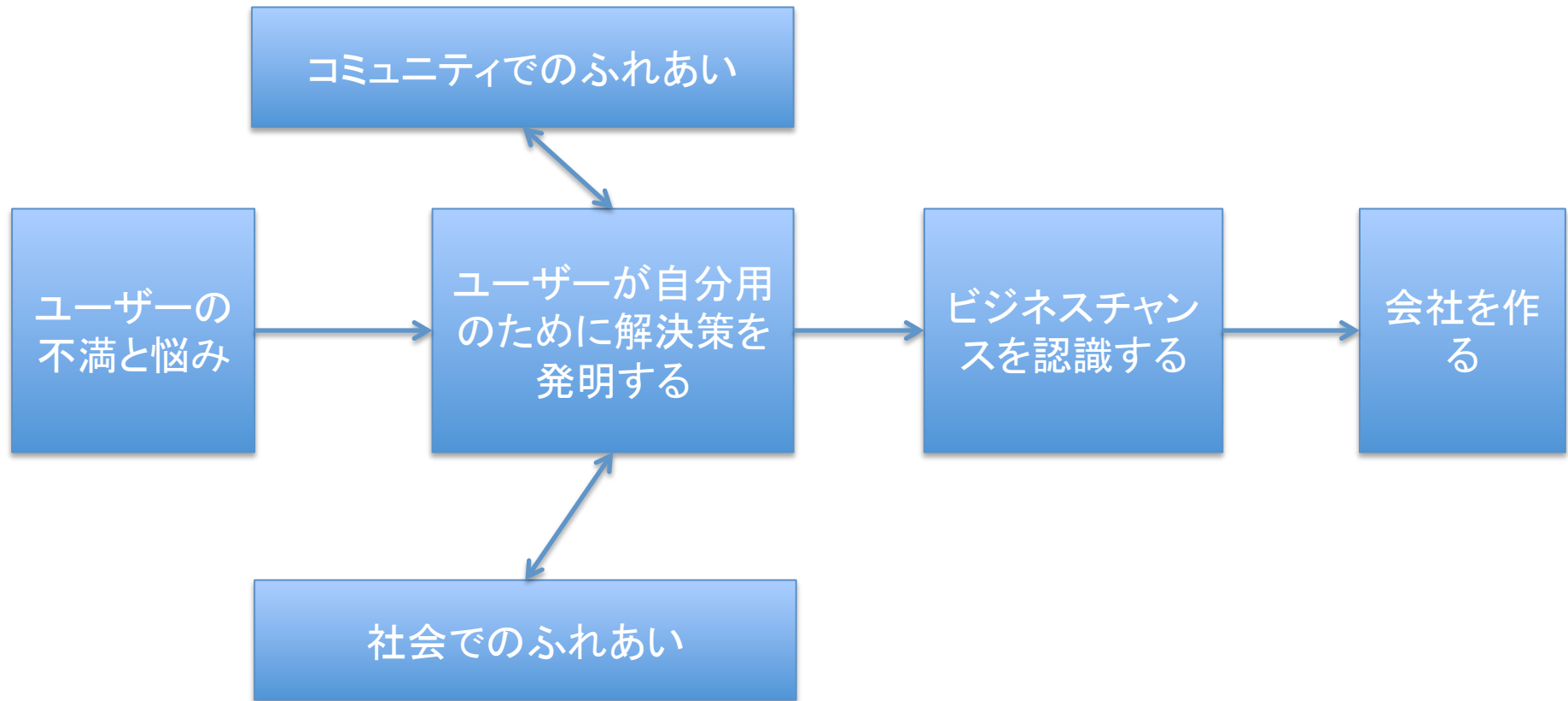
In 1984, Phil Baechler, a journalist for his local newspaper and new parent wanted to spend more time with this baby son without having to ditch his favorite hobby: running. Because he knew the standard baby carriage wheels would take a beating on the dirt trails where he liked to run, he replaced them with bicycle tires. After a few tweaks to his design to make for a sturdier frame, the three-wheeled "baby jogger" was born.

① ユーザーのバックグラウンド:
趣味: ランニング
前職: 新聞記者



② 他のユーザーの目の前に使う。
同じ悩みを持つユーザー: 「これはどこで買えるか」

ユーザー起業家とコミュニティの連動で、 ビジネスチャンスを確認める。



ユーザー起業家とは: Rooster Teeth の例



BungieとMicrosoft StudioのHalo



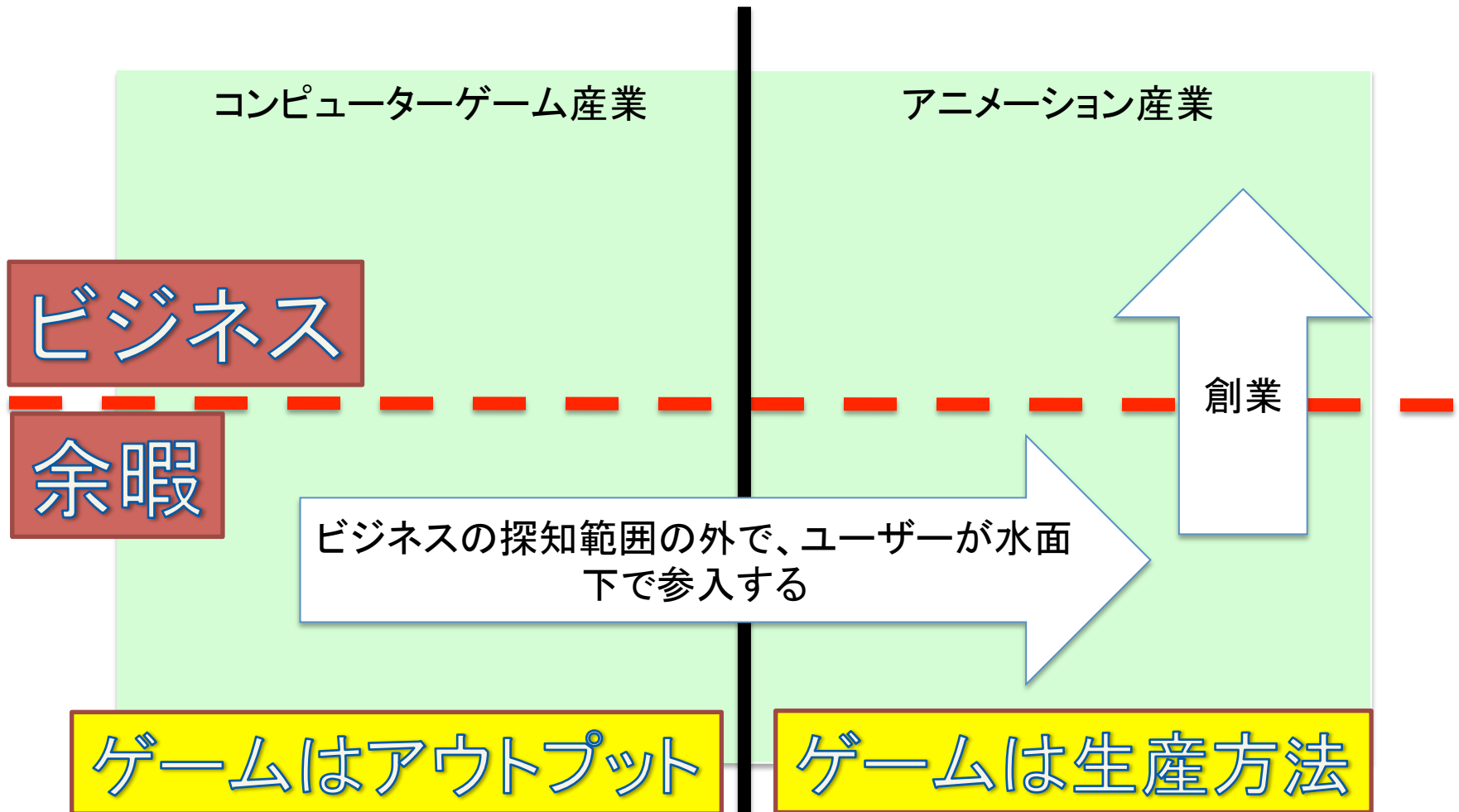
ユーザー起業家のRed & Blue

条件①
著作権の所有者
から承認

条件②
市販の製作ソフト
ウェア

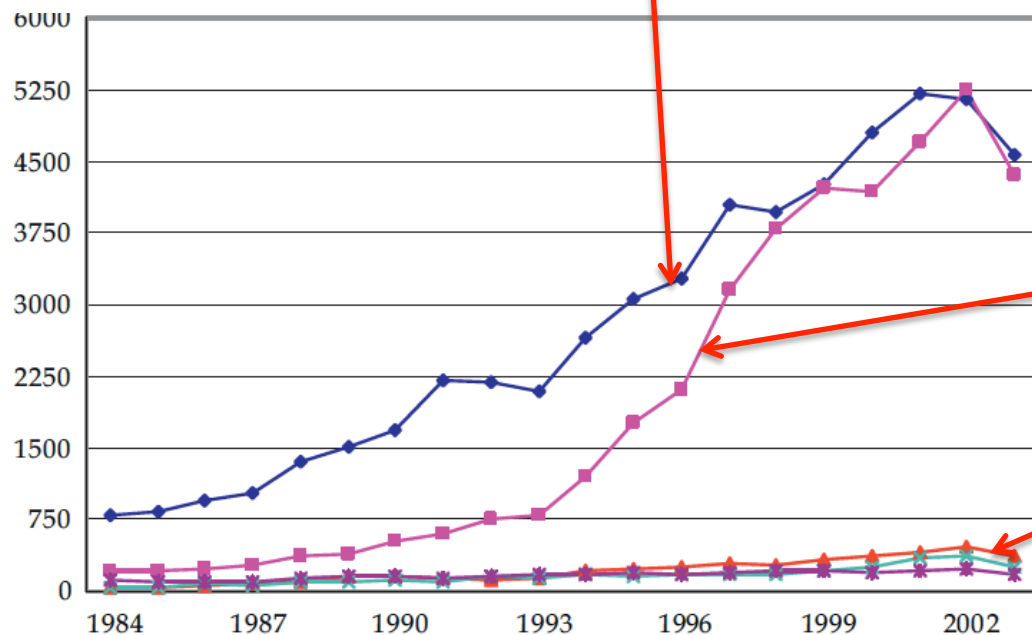
条件③
コミュニティから
Hollywood経験の
人を発見

ユーザー起業家が水面下で隣接の産業に参入する



会社はユーザーの場合：隣接の産業 に参入したら...

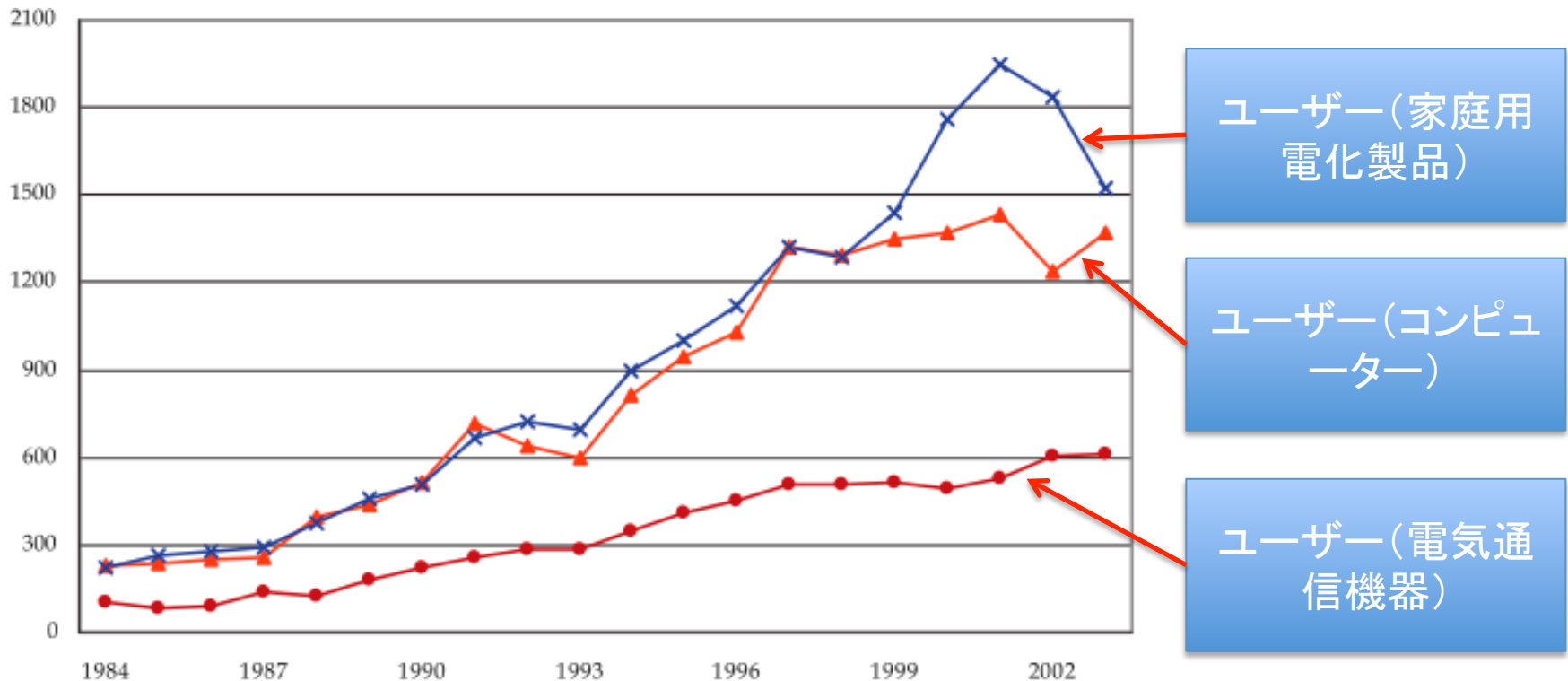
ユーザー起業家（半導体を使う製品[コンピューター、家庭用電化製品、電気通信機器、自動車]を販売する会社から、独立して創業した人）



スピンオフ（創業前に半導体会社を務めた人）

学術起業家（創業前に半導体の研究者であった人）

ユーザー起業家の中でも色々



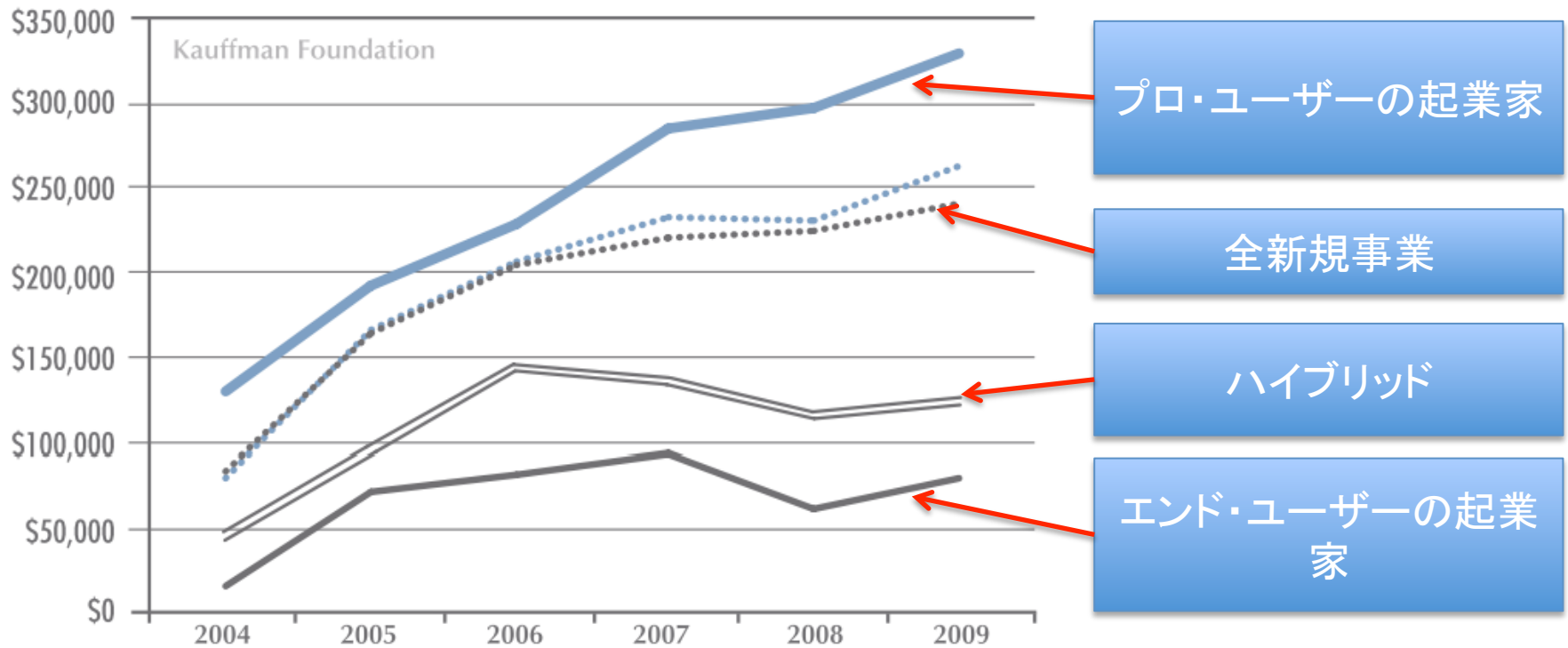
ユーザー起業家の小括

- 自分または家族の悩みを出発点に。
- ユーザー起業家とコミュニティの連動で、ビジネスチャンスを確認める。
- ユーザー起業家が水面下で隣接の産業に参入する。
- ユーザー起業家の中でも、様々な種類がある。

ユーザー起業家の規模

	プロ・ユーザー の起業家 (元々、自分の 仕事のために 新製品を開発 した人)	エンド・ユーザ ーの起業家 (元々、自分の 家族と遊びの ために新製品 を開発した人)	ハイブリッド
10.7%の新規事業 は、ユーザー起業 家	4.5%	4.1%	2.1%

プロ・ユーザーの収益はダントツに高い



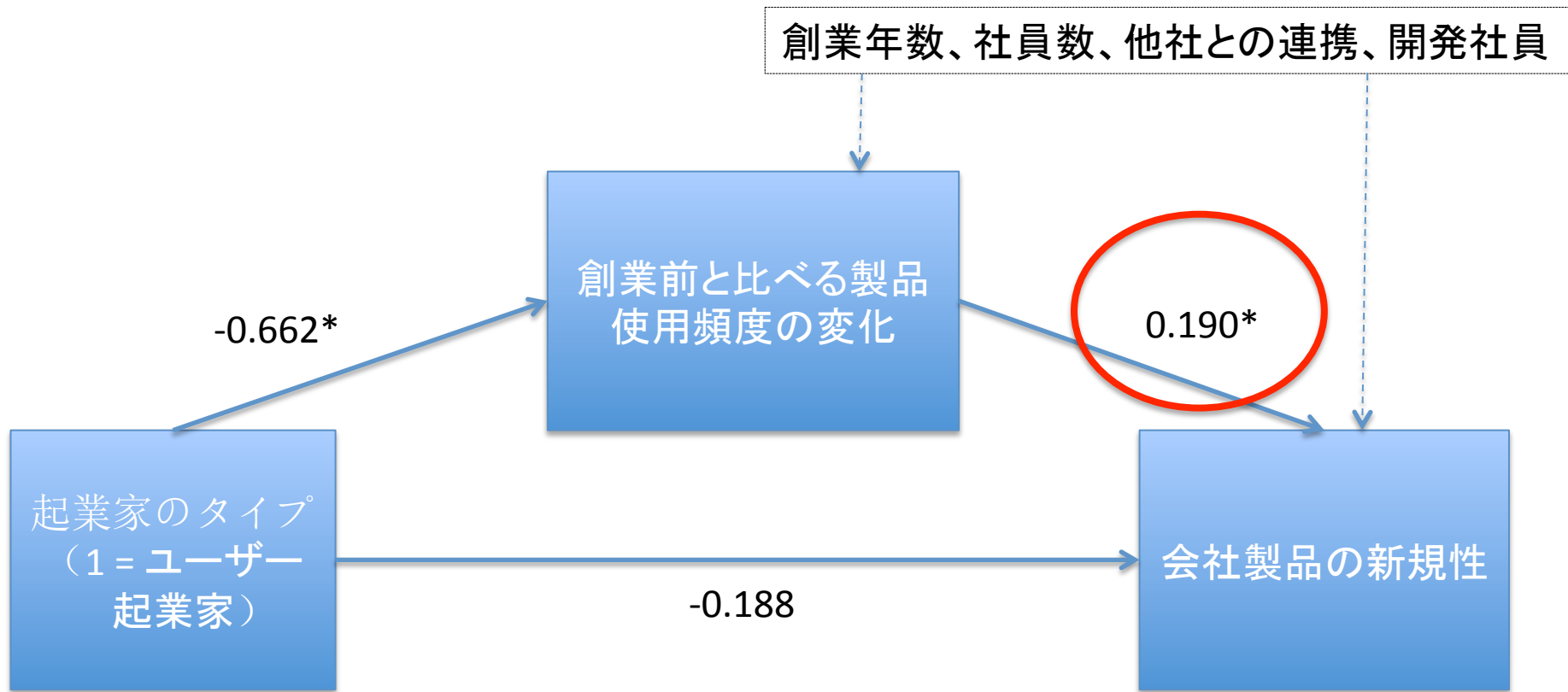
ディスカッション①

社員がユーザーになって、独立しませんか

- Schweisfurth & Raasch (2011):
 - 一般の正社員と比べ、リードユーザーの社員は、「顧客志向」、「部門間の架け橋」、と「市場情報の車内への伝達」について一層熱心的である。

ディスカッション②

中小企業の社長がユーザーになりますか



間接的な影響: Effect: -0.126 ; 95% bias-corrected bootstrap confidence intervals (Sample=5000): -0.367 to -0.012

ディスカッション③

- ユーザー起業家への段階的な投資により、ニーズ情報と開発能力を獲得する。
- 補完財の提供で、技術的な支援で、ユーザー起業家を援護する。

ご清聴ありがとうございます

- 参考文献:

Adams, P., Fontana, R., Malerba, F., 2012. The magnitude of innovation by demand in a sectoral system: The role of industrial users in semiconductors. Res. Policy.

Gambardella, A., Raasch, C., von Hippel, E., 2016. The User Innovation Paradigm: Impacts on Markets and Welfare. Manage. Sci. mns.2015.2393. doi:10.1287/mns.2015.2393

Haefliger, S., Jäger, P., Von Krogh, G., 2010. Under the radar: Industry entry by user entrepreneurs. Res. Policy 39, 1198–1213.

Shah, S.K., Smith, S.W., Reedy, E.J., 2012. Who are User Entrepreneurs? Findings on Innovation, Founder Characteristics, and Firm Characteristics. The Kauffman Firm Survey.

Shah, S.K., Tripsas, M., 2007. The accidental entrepreneur: The emergent and collective process of user entrepreneurship. Strateg. Entrep. J. 1, 123–140.