

妻の職業と夫による起業後の経営成果

北星学園大学 経済学部

増田辰良

2011年5月18 No.2

〒004-8631

札幌市厚別区大谷地西2丁目3番1号

北星学園大学 経済学部

メール・アドレス : masuda@hokusei.ac.jp

このワーキングペーパーは著者個人の責任において書かれたものであり、北星学園大学は、発行管理のみを行っています。

妻の職業と夫による起業後の経営成果*

[要旨]

わが国における起業家を性別で見ると、圧倒的に男性が多い。そして夫が起業をするとき、妻は家族従業者として就業している場合が多い。しかし、夫が起業をしても正社員や非正社員として他社で就業をする妻もいれば、無職の者もいる。また、夫よりも前に自営業者として会社を運営している妻もいる。こうした妻の就業形態は夫が起業をした後の経営成果に何らかの影響を与えているのだろうか。妻が家族従業者の場合、夫は妻を経営上のパートナーとして位置づけているのであろうが、妻以外に誰をパートナーとして採用すれば、起業後の経営成果は高まるのであろうか。本稿の目的は2つある。夫が起業をするときに、妻の職業が経営成果に与える効果を検証する。次に、妻を経営上のパートナーとして採用するとき、経営成果は高まるのかどうかを検証する。分析結果によれば、妻が既に自営業者である場合には、夫の起業後の経営成果は高かった。しかし妻を経営上のパートナーとして位置づけている場合には、経営成果は低かった。経営成果を高めるには、社員のなかから特定のパートナーを採用することが最も望ましい選択であった。妻が自営業者である場合に夫の起業後の経営成果が良いということは、起業家は既存の企業経営者から経営に関わるアドバイスを受けることが成功への近道であることを示唆している。

キーワード：妻、家族従業者、夫、起業家、経営成果

JEL classification: M13, M51, L26

1. はじめに

わが国における起業家を性別で見ると、圧倒的に男性が多い^(注1)。そして夫が起業をするとき、妻は家族従業者として就業している場合が多い。しかし、夫が起業をしても正社員や非正社員として他社で就業をする妻もいれば、無職の者もいる。また、夫よりも前に自営業者として会社を運営している妻もいる。こうした妻の就業形態は夫が起業をした後の経営成果に何らかの影響を与えているのだろうか。妻が家族従業者の場合、夫は妻を経営上のパートナーとして位置づけているのであろうが、妻以外に誰をパートナーとして採用すれば、起業後の経営成果は高まるのであろうか。海外の先行研究をみると、配偶者からの精神的な支えは約40%だけ経営成果を高めるという分析結果もある(Bosma et al., 2004)。

本稿の目的は2つある。夫が起業をするときに、①妻の職業が経営成果に与える効果を検証する。②妻を経営上のパートナーとして採用するとき、経営成果は高まるのかどうかを検証する。

*本稿の作成に際し、東京大学社会科学研究所附属日本社会研究情報センターより個票データ（国民生活金融公庫総合研究所、新規開業実態調査、2003年）の提供を受けました。記して、感謝します。

起業後の経営成果が何に依存するのかを計量分析した先行研究は多くある (Parker, 2004; 2006)。その際、成果の指標として、雇用成長率、所得、売上高 (あるいは月商)、売上高成長率などが利用されてきた。こうした成果の説明変数として、起業家の人的属性、企業属性、経営戦略などが利用されてきた (Storey, 1994, Table 5.6)。本稿では、妻の職業に加えて、起業家の人的属性については、起業時の年齢、斯業経験、管理職経験を利用する。企業属性については、事業形態、企業規模を利用する。経営戦略については、経営上のパートナーの選択に注目する。これまでのところ、妻の職業が夫の起業後の経営成果に与える効果を検証する先行研究はほとんどない。

本稿の分析結果によれば、夫婦がともに会社経営者である場合には、夫の起業後の経営成果は高かった。しかし妻を経営上のパートナーとして位置づけている場合には、経営成果は低かった。経営成果を高めるには、社員のなかから特定のパートナーを採用することが最も望ましい選択であった。

次節では、夫の起業と妻の職業との間にある関係について考察する。3 節では、主にクロス表を用いて、起業前後の夫の諸属性と妻の職業との関係、妻を経営上のパートナーとして位置づけているときの事業運営における夫と妻の役割分担、さらに夫の将来ビジョンと妻の職業との間にある関係について考察する。4 節では、最小 2 乗法(OLS)による推定に必要なデータの説明をし、分析結果を紹介する。最後に、分析結果を要約し、それと起業支援政策との関連について考察する。

2. 分析視点

妻の職業や採用する経営上のパートナーが夫の起業後の経営成果に与える効果を事前に予測することは困難である。そこで、ここでは主として夫の起業と妻の職業との間にある関係について考える。夫が起業をするときの妻の職業には、次の 5 つが考えられる。

他社における正社員、他社における非正社員、自営業者、家族従業者、無職。

夫が起業をするか否かは配偶者の存在、その職業のみならず夫自身の人的属性(年齢、学歴等)や職業キャリアにも依存している。例えば、起業前に十分な斯業経験や管理職としての経験があり、年齢の高い夫の成功確率が高ければ、妻は定職に就いたり、家族従業者として夫を支える必要もないかもしれない。このとき妻は無職でもよいし、せいぜい他社において非正社員として就業すればよい。あるいはそうした経験が十分でない夫が起業した場合には、妻は夫を支えるために家族従業者として共に働くかもしれない。妻が経営上のパートナー(家族従業者)として共に働いてくれる場合には、誰かを雇用する必要がなく、人件費の抑制にもなる。あるいは夫の起業家としての成功確率が低いと考えている妻は起業前からの定職に留まるかもしれないし、起業後、他社において正社員として定職に就き、家計を支えることを選ぶかもしれない。また、妻が既に自営業者として成功しているときには、経営上の諸問題を相談することができるので、夫の起業意欲を高めるかもしれない。妻が定職に就いていたり、自営業者である場合には起業時に必要な開業資金を融通してもらったり、失敗時の損失を補填してもらえらる可能性もある。こうしたときには夫の起業意欲も高くなるかもしれない。

このように夫の起業が成功するか否かは妻だけではなく、それ以外の家族の協力や誰

を経営上のパートナーとして採用するのにも依存するところが大きいものと考えられる。

3. データと予備的考察

この節では国民生活金融公庫総合研究所編（2004）が 2003 年に収集した個票データを使って、夫の起業時における妻の職業、経営上のパートナーと経営成果との間にある関係について予備的考察を行う。調査対象となった起業家は 2,377 人である。データは国民生活金融公庫の全国の支店が 2002 年 4 月から 9 月にかけて融資した顧客のうち、融資時点で起業後 1 年以内（もしくはそれ以前から）の起業家たちへのアンケート調査に基づいている。いわゆる起業後の初期段階にある経営者が対象となっている。ただし経営初心者なのか、過去に廃業を経験したことがあるのか、あるいは複数の事業を手がけている者なのかは区別できない。

この節では、主にクロス表を用いて、起業前や起業後の夫の諸属性と妻の職業との関係、妻を経営上のパートナーとして位置づけているときの事業運営における夫と妻の役割分担、さらに夫の将来ビジョンと妻の職業との関係について考察する。個票データでは、妻の職業を会社員（正社員）、会社員（非正社員）、自営業者、家族従業者と無職に分けている。こうした妻の職業はアンケート調査時点（現在）のものである。よって夫の起業前から定職に就いていた妻もいれば、無職の妻もいる。また経営成果が良好でなく、起業後、家計を助けるために、他社において定職に就いた妻もいるであろう。あるいは起業と同時に家族従業者として就業している妻もいるであろう。妻の職業についてはこうした起業前後の区別はできない。

3.1. 起業前の夫の諸属性と妻の職業

表 1 はサンプル全体を対象として、起業家の性別でみた配偶者の職業分類をしたものである。全体で見ると、配偶者の職業は家族従業者（約 39%）が最も多く、次に無職（約 22%）、正社員（21%）である。男性が起業をするとき、妻は家族従業者として就業するケースが多く（約 42%）、次に無職であった（約 24%）。女性が起業をするとき、夫は別の会社で正社員として就業しているケースが多い（約 49%）。男性が起業をするとき、妻が自営業者である可能性は約 3%であるが、女性が起業をするときに、既に夫が自営業者である可能性は約 26%であった。すなわち妻が家族従業者として共に働いてくれるとき、夫の起業意欲も高く、他方、夫が正社員であるとき、妻の起業意欲は高くなる、ということである。

表 2 は起業に関連する夫の年齢（起業を意識した年齢、起業の準備を始めた年齢、起業時の年齢、現在の年齢）と妻の職業との関係をみたものである。いずれの年齢をみても妻が非正社員や無職である場合には、夫の年齢は高い。一方、妻が家族従業者として就業する場合には、夫の年齢は若い。若年で起業する夫を妻が従業者としてサポートしていることが分かる。

表 3 の I 欄は夫の学歴と妻の職業との関係をみたものであるが、夫の学歴では、高校卒（約 39%）が最も多く、次に大学卒（約 36%）、専修・各種学校卒（約 13%）となっている。大学院修了者や専修・各種学校卒など専門知識や特殊な技能をもつ起業家の妻は、各サンプル数の半分以上が家族従業者として働いている。

表 3 の II 欄は夫が起業をする前の勤務先規模（従業員数）と妻の職業との関係を見たものである。全体でみると、約 84%までが中小企業（従業員数 300 人以下）に勤務していた。さらに、そのうち約 44%は従業員数が 20 人以下という小さな規模の企業に勤務していた。どの規模をみても、多くの妻は家族従業者として就業している。次に無職、正社員となっていた。夫の勤務先規模が大きくなるほど、家族従業者として働く妻の数は減り、無職が増えている。正社員として就業する妻の割合は従業員数が 100 人規模までは増え、それ以上の規模では減少している。ただし、数値間の独立性を検証するカイ 2 乗 (χ^2) 統計検定量は有意でない。

表 3 の III 欄は起業直前の夫の職業と妻の職業との関係を見たものである。全サンプルのうち、約 48%は管理職経験者であり、次にそれ以外の一般勤務者（約 29%）であった。会社や団体の常勤役員を経験している者も約 14%いた。一般勤務者までのデータをみると、常勤役員をしていた夫の妻は、就業していない（無職）場合が最も多い。管理職やそれ以外の一般勤務者であった者の妻は家族従業者として就業している場合が多い。

表 4 は正社員としての勤務先数やその年数と妻の職業との関係を見たものである。妻のいずれの職業をみても、夫が起業する前の勤務先数は平均でみて、3 社以内である。夫の正社員としての勤務年数や起業経験年数が長いほど、妻は定職に就いていないか非正社員や自営業者として就業している。一方、勤務年数や起業経験年数が短いほど、妻は家族従業者や他社において正社員として就業している。管理職経験年数の長い夫の妻は定職に就いていないか、他社において非正社員として就業している場合が多い。起業経験や管理職経験のある夫の妻は、自営業者になる確率は低い。

3.2. 夫の諸属性と妻の職業

表 5 の I 欄は夫の起業時における開業費用額と開業資金の調達額を妻の職業別にみたものである。いずれの金額とも妻が家族従業者や自営業者である場合に最も大きな金額となっていた。一方、妻が他社での非正社員の場合には最少額となっていた。

表 5 の II 欄の上欄は夫が起業した現在の業種と妻の職業との関係を見たものである。全体でみると、一般消費者を対象とするサービス業（約 24%）が最も多く、次いで小売業（約 14%）、企業・官庁を対象とするサービス業（約 12%）であった。妻の職業との関係でみると、飲食店、一般消費者を対象とするサービス業や小売業では、妻が家族従業者として働いている場合が圧倒的に多い。企業・官庁を対象とするサービス業や運輸業などでは、妻が無職の場合が多い。

II 欄は夫の起業時における事業形態と妻の職業との関係を見たものである。起業時に最も多い事業形態は個人経営（約 60%）であり、次に有限会社（約 29%）、株式会社（約 10%）である。株式会社を開設する起業家の妻は無職、有限会社を開設するときは家族従業者として就業している場合が多い。個人経営で事業をスタートする夫の妻は家族従業者として就業している。法人形態（株式+有限）のみをみると、妻は無職（約 31%）である場合が多く、次に家族従業者、他社での正社員となっている。

表 6 の I 欄は従業員数について起業時、アンケート調査時点（現在）とその成長率についてみたものである。妻が他社における正社員のときに、いずれの数値をみても最も高かった。次に無職の場合であった。

表 6 の II 欄は事業収入、月商（1 カ月当りの売上高）などの経営成果と妻の職業との関係を見たものである。妻が無職、家族従業者の場合、夫の事業収入は高かった。月商についてみると、起業前の目標月商は妻が無職、現在の月商では妻が自営業者の場合に最も高かった。月商の達成率でみると、妻が正社員のときが最も高く、無職の場合に最も低かった。

3.3. 事業運営における夫と妻の役割分担

起業家である夫は経営上のパートナーとして、妻、妻以外の家族・親せき、元の勤務先での同僚・上司、仕事を通じた友人・知人、その他の友人・知人、これら以外の社員のなかから雇用している。アンケート調査ではこれら 5 種類のなかから、1 つを選択することになっている。

表 7 の上欄は起業家の性別ごとに経営上のパートナーを見たものである。性別に関わらず、パートナーとして最も多く配偶者が選ばれていた。男性では、次に仕事を通じた友人・知人、特定の社員を比較的多く選んでいた。女性では、配偶者の次に夫以外の家族・親せき、特定の社員を選んでいた。下欄は妻を経営上のパートナーとして位置づけているときの夫（経営者自身）と妻の役割を見たものである。妻の役割として多いのは、経理・財務と接客・サービスである。夫（経営者自身）の役割で多いのは、接客・サービスと営業・渉外である。

表 8 は妻を経営上のパートナーとして位置づけているときの夫（経営者自身）と妻の役割をクロス表にしてみたものである。同じ役割の数値が大きい場合、両者には協調関係がある、と定義する。一方、別々の役割での数値が大きい場合、両者には補完関係がある、と定義する。夫が営業・渉外、生産工程・労務作業の役割をするとき、妻は経理・財務で補完している。夫が経理・財務の役割をするとき、妻は接客・サービスで補完している。また、夫と妻はともに接客・サービスで協調し合っている^(注2)。

表 9 の上欄はパートナーごとに、従業員数について起業時、アンケート調査時（現在）とその成長率を算出したものである。妻をパートナーとして位置づけている場合よりも、元の勤務先での同僚・上司、社員のなかから採用している場合にいずれの指標とも大きくになっている。

表 9 の下欄はパートナーごとに、年収、起業前の目標月商、現在の月商を算出したものである。妻をパートナーとして位置づけている場合、これらの数値は必ずしも大きくない。元の勤務先での同僚・上司を採用している場合には、これらの経営成果も良い。次に社員のなかから採用した場合であった。

3.4. 起業家としての夫の将来ビジョンと妻の職業

次に、夫が経営者になったことへの自分自身による評価と妻の職業との関係を見る。表 10 の上欄をみると、経営者になって良かったと「非常に思う」「思う」のは妻が家族従業者の場合である。次いで、無職、他社での正社員となっていた。無職では「あまり思わない」が多い。他社での正社員では「まったく思わない」が多い。ただし、数値間の独立性を検証するカイ 2 乗 (χ^2) 統計検定量は有意でない。そこで、下欄では評価を大きく 2 つに分けてみた。それによると「非常に思う・思う」では妻が家族従業者である場合に最も多い。

「あまり思わない・まったく思わない」では非正社員の割合が高くなっていった。妻が従業者として共に働いてくれるとき、夫自身の自己評価は高かった。これは、夫は妻を経営上信頼できるパートナーとして位置づけていることを示唆している。

表 11 は経営に関する将来ビジョンと妻の職業との関係を見たものである。カイ 2 乗統計検定量の有意な項目だけをみると、妻が家族従業者の場合、親族への事業継承を考えている場合が多く、会社の売却を考えていない場合が多い。妻が無職の場合には、この逆の関係がみられた。これが示唆することは、夫と共に事業に携わっている妻はそうでない妻よりも事業経営への思い込みが深く、事業を誰かに継承するのであれば、それは身内であり、自分たちで育ててきた事業であればこそ売却などしたくない、ということであろうか。

4. 妻の職業、経営上のパートナーと経営成果

前節では、経営成果に影響を与える夫の諸属性と妻の職業、経営上のパートナーとの関係についてクロス表を用いて考察した。ただし、カイ 2 乗 (χ^2) 検定や F 検定 (分散分析) だけでは、経営成果を決める要因を特定化することはできない。この節では、OLS 分析を用いて、経営成果の決定要因を検証する。

以下の 2 点について検証する。

①妻の職業が夫の起業後の経営成果に与える効果、②妻を経営上のパートナーとして位置づけているときの夫の起業後の経営成果に与える効果、について検証する。

4.1. 経営成果の指標

先行研究によると、この指標については雇用成長率、所得、売上高 (月商)、売上高成長率などが利用されてきた。このうち、この節では、データの利用可能性を考慮して、現在の月商 (対数値) を利用する。所得や月商については、アンケート回答時に回答者の操作可能性が高いということから利用しない先行研究もある。また所得や月商は物価の変動を反映しやすく、そうした修正作業を要するため、利用されないこともある。そして、この指標に替えて雇用成長率が利用されている。しかし雇用成長率は、起業支援策を提供している政策立案者にとってはその政策効果を知るという観点から興味はあっても、起業家にとっては経営上直接的な目的ではない。また起業後数年以内にある経営者にとって、売上を増やすことは自社の市場における認知度を高めることになるので重要な目的は月商を最大化することである、という先行研究もある (中小企業総合研究機構、2002)。

4.2. 経営成果の説明変数

説明変数として、妻の職業、経営上のパートナーに加えて、前節でレビューした起業家の諸属性、企業属性、前職キャリアに関するデータのうち、 χ^2 検定と F 検定とが有意性をもち、かつ多重共線性の問題を回避できる変数^(注 3)で、さらに先行研究においても利用頻度の高いものを利用する。

妻の職業ダミー：正社員、非正社員、自営業者、家族従業者、無職において、それぞれの職業の場合=1、それ以外=0。

経営上のパートナーダミー：妻、妻以外の家族・親せき、勤務先での同僚・上司、仕事を通じた友人・知人、その他の友人・知人、社員において、それぞれのパートナーの場合=1、それ以外=0。

企業属性：株式会社ダミー：起業時の事業形態が株式会社の場合=1、それ以外=0。

企業規模：開業費用による代理変数（対数値）。

起業家の諸属性：起業時の年齢（対数値）。

管理職ダミー：起業前の職業が管理職の場合=1、それ以外=0。

起業経験の有無ダミー：事業に関連する起業経験がある場合=1、それ以外=0。

またコントロール変数^(注4)として、学歴ダミー（4種類）と産業ダミー（6種類）を利用する。

企業属性から起業経験ダミーまでの変数が月商に与える効果については、次のような予想ができる。経営者にとっては起業時に十分な資金供給を受けられないという流動性制約がある。このことが起業後の経営成果を改善させない理由であるとも言われている。よって資金調達に有利な株式会社での起業は企業規模を大きくし、起業後の経営成果に有利に作用するかもしれない。ビジネスに関する知識やノウハウを蓄積するためには、ある程度に加齢が必要であれば、起業時の高年齢は良好な経営成果をもたらすかもしれない。一方、市場環境の変化に対して十分な適応力をもっている若年であるが故に良好な経営成果をもたらすことも考えられる。起業経験や管理職経験という職業キャリアは起業の成否を左右する大きな要因である。こうした職業キャリアが十分にあれば、十分な資金調達のできる可能性があり、それによって経営成果を高めることができるであろう。いずれにしろ特定の要因のみで起業後の経営成果の良し悪しを説明することはできない。

そこでわが国の新規開業者を対象とした先行研究による分析結果をみると、株式会社（法人ダミー）という事業形態は月商を増やしていた（本庄、2005；原田2007）。また国民生活金融公庫総合研究所の2001年から2005年までのパネル調査によると、この5年間に月商の増加率（約95%）が大きかった経営者は開業時に法人形態を選択していた（村上、2007）。経営者の年齢が若いほど、月商は増えていた（本庄、2005；Harada,2004）。起業経験があり、企業規模（開業費用）が大きいくほど、月商は増えていた（原田、2007；Harada,2004）。前職において管理職経験のある経営者は月商を増やしていた（Harada,2004）。従属変数として現在の業況や収支状況を採用するときにも、法人ダミー、起業経験、開業費用、管理職経験などは正で有意な効果を与えていた（本庄、2004）。

こうした先行研究の分析結果を参考にし、以下では次の方程式を推定する。

$$\text{経営成果} = f(\text{妻の職業、経営上のパートナー、企業属性、起業家の諸属性})$$

4.3. 分析結果

表12の上欄は妻の職業と現在の月商との間にある関係を検証したものである。妻の職業のうち自営業者のみが夫の経営成果に対して正でかつ有意な効果を与えていた。他の職業と比べて、自営業者の妻は約20%だけ月商を増やすような影響を与えていた。この結果は、夫が起業をするとき妻も自営業者として事業を営んでいるので、夫婦で経営上の諸問題

を相談することによって難局を乗り越えることができることを示唆している。その他の説明変数をみると、起業時の年齢以外は全て経営成果を高めるような効果を発揮していた。回帰係数の規模から判断すると、企業規模（開業費用）が成果に与える効果が最も大きいことがわかる。次に株式会社という事業形態での起業であった。

表 12 の下欄は経営上のパートナーが経営成果に与える効果を検証したものである。妻をパートナーとして位置づけている場合には、夫の経営成果は 28% だけ悪化していた。経営成果を高めるパートナーは、元の勤務先での同僚・上司とこれら以外の特定の社員であった。とりわけ特定の社員をパートナーとして位置づけている場合には、約 21% だけ売上高を改善していた。その他の説明変数については、上欄とほぼ同じ分析結果になっていた。ここでも企業規模が経営成果に与える効果は最も大きかった。次に株式会社という事業形態であった。

5. おわりに

本稿は、第一に、夫が起業をするときの妻の職業と経営成果との間にある関係について検証した。第二に、経営上のパートナーと経営成果との間にある関係について検証した。その結果、夫婦がともに企業経営者である場合には、夫の起業後の経営成果は高かった。しかし、妻を経営上のパートナーとして位置づけている場合には、経営成果は低かった。経営成果を高めるには、社員のなかから特定のパートナーを採用することが最も望ましい選択であった。

この結果は、妻を単なるパートナーとして位置づけているだけでは良好な成果は得られず、妻にも経営者としての資質が求められていることを示唆している。起業時に既に妻が自営業者として事業を営んでいるときには、後発の夫は妻から経営に関わるアドバイスを有効に活用できる立場にある。このことが起業後の経営成果を高めているのかもしれない。他方、家族従業者として夫の業務を支える妻には経営者としての有効な経験がない。そこでパートナーとしては身内よりも社内で頼りになる者を採用することが、経営上の効率化やモニタリングに反映され、それが成果を高めることになっているのかもしれない。

その他の説明変数が経営成果に与える効果は、先行研究による検証結果とほぼ同じであった。つまり、企業規模（開業費用）が成果に与える効果が最も大きく、次に株式会社という事業形態であった。

こうした分析結果は起業意欲やその成果を決める要因として、起業家自身の諸属性に加えて、家族構成や起業時に誰をパートナーとして採用するのかという人事政策の重要性を示唆している。しかし、わが国の起業家を対象として、こうした側面を分析する先行研究はほとんどない。

最後に、起業支援政策との関連で本稿の分析結果の意義を考えてみよう。妻が自営業者である場合に夫の起業後の経営成果が良いということは、起業者は既存の企業経営者から経営に関わるアドバイスを受けることが成功への近道であることを示唆している。政府の提供する各種の支援プログラムと既存の経営者からのアドバイスのいずれが新たに起業した経営者にとって経営成果を高めるのに有効であるかを比較分析する必要がある。もし、後者の効果が大きければ、政府は既存の経営者を一層活用すべきであろう。

[注]

(1) ただし、国民生活金融公庫総合研究所の起業家に関する性別データの時系列推移をみると、女性の起業活動（女性：1993=12.9%；1995=13.4%；1997=14.9%；2001=15.3%；2005=16.5%、男性：87.1%；86.1%；85.1%；84.7%；83.5%、『新規開業白書 2006 年』 p.32）は活発化しつつある。性別ダミーによって、性別が起業後の経営成果に与える効果を検証した研究例は多くある。そして、女性よりも男性による起業の成果が高いという分析結果が多い（原田、2007；Brush et al., 2006）。

(2) 国民生活金融公庫総合研究所の 2001 年から 2005 年までのパネル調査によると、月商を大きく増加させる要因は、起業直後の経営戦略にあり、顧客開拓・マーケティングに力点をおき、多角化志向の販売促進活動をとることであった（村上、2007、pp. 223－226）。

(3) 妻の職業（5 分類）や経営上のパートナー（6 分類）については、職業間やパートナー間における相関係数が大きい。そこで多重共線性の問題を回避するために、個別に推定式へ導入した。例えば、ピアソン単純相関係数は、職業間では正社員と家族従業者（ $r=0.396$ ）、非正社員と家族従業者（ $r=0.327$ ）、家族従業者と無職（ $r=0.475$ ）である。パートナー間では、妻と仕事を通じた友人・知人（ $r=0.434$ ）、妻と社員（ $r=0.412$ ）であった。その他の説明変数間の相関係数は 0.300 以下であり、有意な相関はあるが、その程度は高くない。また、多重共線性の有無を計る一指標である VIF (*the Variance Inflation Factor*) は最大で 2.099（表 12 下欄の推定式[2]）であることから、重大な共線性は無いものと判断した。

(4) 学歴ダミーは中学卒、専修・専門学校卒、短大卒、大学卒である。産業ダミーは製造業、卸売業、小売業、飲食店、サービス業（消費者対象）、サービス業（企業・官庁対象）である。

参考文献

国民生活金融公庫総合研究所編（2004/2006）『新規開業白書』中小企業リサーチセンター。

中小企業総合研究機構（2002）『新規開業研究会報告書～企業家活動に関する研究の進展および有効な支援システムの構築にむけて～』中小企業総合研究機構。

本庄裕司（2004）「第 4 部 開業後のパフォーマンスの決定要因」国民生活金融公庫総合研究所編『2004 年版新規開業白書』中小企業リサーチセンター。

本庄裕司（2005）「第 4 章 新規開業企業のパフォーマンス」忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業企業』白桃書房。

村上義昭（2007）「第 7 章 成長に向けた経営上の取り組み」樋口美雄・村上義昭・鈴木正明・国民生活金融公庫総合研究所編『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房。

Bosma, N., M. van Praag., R. Thurik and G. Wit. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups, *Small Business Economics* 23, 227-236.

Brush, C.G., N. M. Carter., E. J. Gatewood., P. G. Greene and M. M. Hart ed (2006). *Women and Entrepreneurship*, Edward Elgar.

Harada, N. (2004). Productivity and entrepreneurial characteristics in new Japanese firms, *Small Business Economics* 23, 292-310.

Parker, S.C. (2004). *The Economics of Self-employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press.

Parker, S.C. ed., (2006). *The Economics of Entrepreneurship*, Edward Elgar.

Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business*, International Thomson Business Press.

White, H. (1980). A heteroscedasticity-consistent covariance matrix and a direct test for heteroscedasticity, *Econometrica*, 48, 817-838.

White, H. (1982). Maximum likelihood estimation of misspecified models, *Econometrica*, 50, 1-25.

表 1 . 起業家の性別でみた配偶者の職業

配偶者の職業	起業家の性別		合計
	男性	女性	
会社員 (正社員)	18.22	48.45	21.03
会社員 (非正社員)	12.89	3.73	12.04
自営業者	2.86	26.09	5.01
家族従業者	42.10	13.66	39.46
無職	23.94	8.07	22.47
合計(人、%)	1575(100)	161(100)	1736(100)
$\chi^2=58.642$ 、 $p=0.000$.			

表2. 夫の起業に関連する年齢と妻の職業

夫/妻	妻の職業					合計
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
< 起業を意識した年齢 >						
平均値 (歳)	35.43	36.34	35.80	33.52	37.40	35.22
最大値	70	60	67	67	68	70
最小値	10	12	20	3	12	3
標準偏差	12.011	10.777	10.731	11.891	12.645	12.030
サンプル数 (人)	283	194	41	649	373	1540
F=6.870, p=0.000.						
< 起業の準備を始めた年齢 >						
平均値 (歳)	42.19	43.02	41.37	39.92	43.34	41.59
最大値	70	65	67	73	71	73
最小値	23	20	26	18	18	18
標準偏差	9.489	8.278	10.426	9.884	10.824	9.976
サンプル数 (人)	277	200	43	653	372	1545
F=8.874, p=0.000.						
< 起業時の年齢 >						
平均値 (歳)	42.89	43.85	42.23	40.71	44.13	42.37
最大値	70	65	67	73	72	73
最小値	23	26	24	21	24	21
標準偏差	9.451	7.906	10.332	9.751	10.653	9.828
サンプル数 (人)	281	200	43	658	374	1556
F=9.215, p=0.000.						
< 現在の年齢 >						
平均値 (歳)	43.98	45.03	44.13	41.79	45.46	43.55
最大値	72	66	69	76	73	76
最小値	25	28	25	23	25	23
標準偏差	9.551	7.949	11.224	9.81	10.663	9.919
サンプル数 (人)	287	200	44	662	376	1569
F=10.243, p=0.000.						

表3. 夫の最終学歴、起業前の勤務先規模、起業直前の職業と妻の職業

I. 夫の学歴	妻の職業					合計(人、%)
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
中学	15.38	13.19	3.30	48.35	19.78	91(100)
高校	17.93	14.14	3.45	40.63	23.85	608(100)
高専	23.08	7.69	0.00	46.15	23.08	13(100)
専修・各種学校	15.94	8.21	2.90	54.11	18.84	207(100)
短大	14.81	14.81	3.70	44.44	22.22	27(100)
大学(文系)	18.86	15.43	1.43	33.14	31.14	350(100)
大学(理系)	22.07	11.74	2.82	41.78	21.60	213(100)
大学院(文系)	0.00	9.09	9.09	54.55	27.27	11(100)
大学院(理系)	10.71	10.71	7.14	57.14	14.29	28(100)
その他	18.75	0.00	12.50	56.25	12.50	16(100)
合計	18.03	12.98	3.01	42.01	23.98	1564(100)
$\chi^2=111.978, p=0.000.$						
II. 夫の起業前の勤務先規模 (従業員数)	妻の職業					合計(人、%)
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
4人以下	16.43	12.14	2.86	47.86	20.71	140(100)
5~19	16.02	15.37	1.73	45.45	21.43	462(100)
20~49	22.53	12.65	3.16	36.76	24.90	253(100)
50~99	23.91	10.14	2.90	35.51	27.54	138(100)
100~299	15.38	15.38	0.64	40.38	28.21	156(100)
300~999	18.26	12.17	1.74	38.26	29.57	115(100)
1,000以上	16.50	13.59	5.83	35.92	28.16	103(100)
合計	18.22	13.61	2.41	41.19	24.58	1367(100)
$\chi^2=17.294, p=0.836.$						
III. 夫の起業直前の職業	妻の職業					合計(人、%)
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
常勤役員	24.32	12.16	0.45	27.93	32.43	222(100)
管理職	18.66	14.50	1.88	41.07	23.89	745(100)
一般勤務者	15.45	12.58	2.65	46.80	22.52	453(100)
パートタイマー・アルバイト	25.00	5.00	2.50	55.00	12.50	40(100)
派遣社員・契約社員	5.88	0.00	11.76	52.94	29.41	17(100)
家族従業者・家事手伝い	5.26	10.53	5.26	63.16	15.79	19(100)
学生	28.57	14.29	0.00	14.29	42.86	7(100)
その他	13.73	7.84	11.76	50.98	15.69	51(100)
合計	18.28	12.93	2.38	41.83	24.20	1554(100)
$\chi^2=154.987, p=0.000.$						

表4. 夫の正社員としての勤務先数、勤務年数と妻の職業

夫/妻	妻の職業					合計
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
<勤務先社数>						
平均値	2.66	2.71	2.84	2.65	2.56	2.64
最大値	10	11	30	16	20	30
最小値	1	1	1	1	1	1
標準偏差	1.522	1.566	4.623	1.685	1.699	1.788
サンプル数	259	180	38	563	340	1380
F=0.360, p=0.837.						
<勤務年数>						
平均値	19.83	20.98	20.11	17.92	21.17	19.54
最大値	45	43	49	48	50	50
最小値	2	3	1	1	2	1
標準偏差	9.864	8.353	11.441	9.629	10.648	9.922
サンプル数	259	180	38	563	340	1380
F=7.187, p=0.000.						
<関連する仕事の経験年数>						
平均値	15.12	16.62	16.56	13.84	16.37	15.12
最大値	43	38	49	48	44	49
最小値	0	0	0	0	0	0
標準偏差	10.298	9.027	12.599	9.125	10.121	9.741
サンプル数	233	157	30	514	299	1233
F=4.605, p=0.001.						
<関連する仕事の経験の有無>						
平均値	0.88	0.84	0.78	0.88	0.87	0.87
最大値	1	1	1	1	1	1
最小値	0	0	0	0	0	0
標準偏差	0.324	0.366	0.420	0.320	0.334	0.334
サンプル数	218	158	32	484	291	1183
F=3.845, p=0.000.						
<管理職経験年数>						
平均値	9.64	11.90	9.67	9.15	11.21	10.11
最大値	30	30	39	30	40	40
最小値	0	1	1	1	1	0
標準偏差	7.299	7.334	8.229	6.721	8.367	7.471
サンプル数	256	145	49	444	286	1180
F=5.810, p=0.000.						
<管理職の経験の有無>						
平均値	0.52	0.54	0.37	0.50	0.47	0.50
最大値	1	1	1	1	1	1
最小値	0	0	0	0	0	0
標準偏差	0.500	0.499	0.491	0.5001	0.500	0.500
サンプル数	218	158	32	484	291	1183
F=3.845, p=0.000.						

表5. 起業家の開業費用・開業資金、開業業種、事業形態と妻の職業

I. 開業費用・開業資金	妻の職業					合計
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
<開業費用> (万円)						
平均値	1471.87	879.27	1606.31	1621.25	1354.27	1432.06
最大値	14500	7000	15155	17100	31000	31000
最小値	20	30	5	5	7	5
標準偏差	1940.564	977.541	3179.012	2028.666	2531.640	2097.030
サンプル数	276	201	41	644	371	1533
F=5.079, p=0.000.						
<開業資金の調達額> (万円)						
平均値	1536.98	1040.18	1788.32	1720.12	1540.49	1556.90
最大値	14500	9800	15000	17100	31000	31000
最小値	100	50	30	5	7	5
標準偏差	1933.819	1214.939	3055.540	2043.073	2567.600	2120.593
サンプル数	280	200	40	648	372	1540
F=4.092, p=0.003.						
II. 夫の起業業種	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	合計(人、%)
製造業	21.37	14.50	3.82	31.30	29.01	131(100)
卸売業	20.13	13.21	2.52	32.70	31.45	159(100)
小売業	19.46	15.38	2.26	45.70	17.19	221(100)
飲食店	12.21	3.49	5.81	63.37	15.12	172(100)
サービス業(一般消費者)	19.06	9.94	2.76	52.49	15.75	362(100)
サービス業(企業、官庁)	17.49	19.13	1.64	28.42	33.33	183(100)
建設業	20.71	14.20	2.37	36.69	26.04	169(100)
運輸業	11.67	18.33	5.00	18.33	46.67	60(100)
不動産業	23.4	4.26	0	34.04	38.30	47(100)
その他	1.09	2.19	0	2.73	1.64	366(100)
合計	18.41	12.79	2.87	42.04	23.89	1532(100)
$\chi^2=129.361, p=0.000.$						
III. 夫の起業時における 事業形態	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	合計(人、%)
株式会社	18.24	10.81	2.03	19.59	49.32	148(100)
有限会社	25.46	16.51	2.75	30.28	25.00	436(100)
法人形態(小計)	(23.63)	(15.07)	(2.57)	(27.57)	(31.16)	(584;100)
合資会社	30.00	20.00	0.00	10.00	40.00	10(100)
NPO法人	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	1(100)
企業組合	0.00	50.00	0.00	0.00	50.00	2(100)
その他法人	50.00	0.00	0.00	50.00	0.00	2(100)
個人経営	14.35	11.19	3.05	52.88	18.53	885(100)
合計	18.13	12.80	2.83	42.59	23.65	1484(100)
$\chi^2=502.930, p=0.000.$						

表6. 起業時の従業員数、雇用成長率、経営成果と妻の職業

I. 起業時の従業員数	妻の職業					合計
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
< 起業時の従業員数 (人) >						
平均値	5.03	3.69	4.24	4.68	4.73	4.61
最大値	78	31	17	52	74	78
最小値	1	1	1	1	1	1
標準偏差	6.760	3.991	3.885	5.155	6.208	5.594
サンプル数	286	203	45	663	374	1571
F=1.886, p=0.110.						
< 現在の従業員数 (人) >						
平均値	6.63	4.38	5.08	5.34	6.25	5.66
最大値	84	37	20	65	56	84
最小値	1	1	1	1	1	1
標準偏差	8.853	4.470	4.823	5.684	7.961	6.830
サンプル数	286	203	45	663	374	1571
F=4.397, p=0.002.						
< 雇用成長率 (%) >						
平均値	0.10	0.07	0.06	0.06	0.09	0.07
最大値	1.22	0.90	1.17	0.81	1.23	1.23
最小値	-1.11	-0.77	-0.47	-1.04	-1.27	-1.27
標準偏差	0.239	0.185	0.225	0.187	0.246	0.213
サンプル数	286	203	45	663	374	1571
F=2.246, p=0.062.						
II. 経営成果	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	合計
< 事業収入 > (万円)						
平均値	449.13	423.09	352.43	495.07	532.41	481.69
最大値	2000	2000	1450	8000	3000	8000
最小値	0	0	0	0	0	0
標準偏差	364.384	311.868	379.373	605.145	445.883	490.345
サンプル数	283	200	41	604	358	1486
うち0円	38	19	12	99	32	200
F=2.822, p=0.024.						
< 開業前の目標月商 (万円) >						
平均値	517.25	493.65	652.36	419.28	699.49	521.69
最大値	5000	6000	5000	5000	7000	7000
最小値	21	20	12	20	10	10
標準偏差	607.781	799.708	1064.84	641.951	1046.297	793.334
サンプル数	282	195	41	617	363	1498
F=7.601, p=0.000.						
< 現在の月商 (万円) >						
平均値	478.87	432.32	636.41	377.67	607.27	465.86
最大値	3000	5500	5500	8000	8000	8000
最小値	4	1	0	0	0	0
標準偏差	517.691	723.585	1166.464	617.889	984.815	744.089
サンプル数	283	195	41	629	363	1511
うち0円	0	0	1	3	1	5
F=6.231, p=0.000.						
< 月商の達成率 (%) >						
平均値	98.37	87.66	94.59	90.04	84.857	90.17
最大値	400	300	187.50	300	546.87	546.87
最小値	7.5	1	25	20	5	1
標準偏差	53.835	37.918	40.517	37.214	50.464	44.508
サンプル数	281	195	39	612	359	1486
F=3.946, p=0.000.						

注. 雇用成長率 = $\ln E_{t+1} - \ln E_t$. E_{t+1} : 現在の従業員数、 E_t : 起業時の従業員数。

従業員とは家族従業者(役員を含む)、常勤役員・正社員(家族従業者を除く)、パートタイマー・アルバイト、派遣社員・契約社員で構成される。

なお、従業員には経営者本人(1人)も加算した。

達成率 = (現在の月商 ÷ 起業前の目標月商) × 100%。

現在の月商のうち0円(5件)を除いて算出した。

表7. 経営上のパートナー

1. 起業家の性別と経営上のパートナー

経営上のパートナー	起業家の性別		合計
	男性	女性	
配偶者	40.03	36.70	39.46
配偶者以外の家族・親せき	10.73	19.68	12.05
勤務先での同僚・上司	9.20	10.11	9.34
仕事を通じた友人・知人	17.76	11.17	16.83
その他の友人・知人	5.68	8.51	6.10
社員	16.59	13.83	16.22
合計(人、%)	1109(100)	188(100)	1295(100)

$\chi^2=5.362, p=0.373.$

2. 妻を経営上のパートナーと位置づけているときの夫と妻の役割

妻の役割		夫（経営者自身）の役割	
出資	5.42	技術研究・商品開発	9.95
技術研究・商品開発	6.08	企画・マーケティング	11.36
企画・マーケティング	8.19	営業・渉外	15.05
営業・渉外	8.19	人事・労務管理	10.42
経理・財務	31.31	経理・財務	11.30
接客・サービス	27.99	接客・サービス	18.44
その他（社内事項）	9.51	生産工程・労務作業	10.36
その他（社外事項）	3.32	調達・購買	13.11
合計(人、%)	904(100)	合計(人、%)	1708(100)

注. 下段は複数回答である。

表8. 事業経営における夫（経営者自身）と妻の役割

<妻の役割>	<経営者の役割>								合計
	技術研究・ 商品開発	企画・ マーケティング	営業・ 渉外	人事・ 労務管理	経理・ 財務	接客・ サービス	生産工程・ 労務作業	調達・ 購買	
出資	4.57	5.12	5.77	5.04	4.80	4.61	4.93	4.30	4.89
技術研究・商品開発	9.86	9.58	6.31	6.80	8.63	6.48	7.14	7.42	7.64
企画・マーケティング	12.02	11.80	8.83	9.57	10.07	9.22	10.84	10.16	10.19
営業・渉外	9.13	9.80	9.55	10.33	10.79	8.50	9.11	9.77	9.54
経理・財務	27.16	25.17	31.17	28.72	22.78	29.25	30.54	28.32	28.08
接客・サービス	25.24	24.17	23.96	25.94	29.50	28.96	23.89	26.56	26.24
その他（社内事項）	8.41	9.35	10.99	10.33	9.35	9.51	9.36	10.16	9.72
その他（社外事項）	3.61	4.45	3.42	3.27	4.08	3.46	4.19	3.32	3.69
合計(人、%)	416(100)	449(100)	555(100)	397(100)	417(100)	694(100)	406(100)	512(100)	3846(100)

$\chi^2=8.847, p=1.000.$

注. 複数回答である。

表9. 男性起業家の経営上のパートナー、従業員数と経営成果

従業員数	経営上のパートナー					社員 (1~5以外)	合計
	1. 妻	2. 妻以外の 家族・親せき	3. 勤務先での 同僚・上司	4. 仕事を通じた 友人・知人	5. その他の 友人・知人		
＜起業時の 従業員数：人＞							
平均値	4.61	4.63	5.68	4.55	5.44	5.11	4.83
最大値	78	34	34	31	19	30	78
最小値	1	1	1	1	1	1	1
標準偏差	5.719	4.46	5.508	4.533	4.809	4.428	5.125
サンプル数	442	117	101	197	63	183	1103
F=1.162, p=0.326.							
＜現在の 従業員数：人＞							
平均値	4.99	6.00	8.46	6.56	6.81	7.16	6.16
最大値	84	36	51	60	26	100	100
最小値	1	1	1	1	1	1	1
標準偏差	6.19	6.12	9.664	7.981	6.324	8.529	7.389
サンプル数	442	117	101	197	63	183	1103
F=5.159, p=0.000.							
＜雇用成長率＞							
平均値	0.04	0.09	0.13	0.12	0.06	0.14	0.08
最大値	1.204	1.279	1.23	1.301	0.903	1.398	1.398
最小値	-1.041	-0.653	-1.114	-0.778	-0.699	-1.279	-1.279
標準偏差	0.179	0.266	0.304	0.25	0.239	0.277	0.24
サンプル数	442	117	101	197	63	183	1103
F=7.023, p=0.000.							
経営成果	経営上のパートナー					社員 (1~5以外)	合計
	1. 妻	2. 妻以外の 家族・親せき	3. 勤務先での 同僚・上司	4. 仕事を通じた 友人・知人	5. その他の 友人・知人		
＜年取：万円＞							
平均値	414.01	492.87	606.65	508.34	359.576	586.18	485.31
最大値	5000	4330	8000	3000	1800	3000	8000
最小値	0	0	0	0	0	0	0
標準偏差	509.633	578.375	890.7	418.09	356.719	429.072	534.33
サンプル数	385	108	96	193	59	178	1019
F=4.433, p=0.001.							
＜起業前の 目標月商：万円＞							
平均値	332.52	454.33	866.68	676.80	596.85	793.34	550.51
最大値	6000	5000	6000	5000	5000	5000	6000
最小値	12	30	30	20	15	0	0
標準偏差	515.063	739.89	1159.648	852.891	862.715	892.152	796.69
サンプル数	408	112	96	190	62	175	1043
F=14.603, p=0.000.							
＜現在の月商：万円＞							
平均値	278.06	416.41	863.81	601.11	500.14	754.77	498.86
最大値	4000	5400	8000	5500	3500	6000	8000
最小値	0	5	20	0	3	50	0
標準偏差	393.968	662.802	1323.47	742.69	663.41	894.132	755.926
サンプル数	408	112	96	190	62	175	1043
F=17.727, p=0.000.							

注. 雇用成長率 = $\ln Et+1 - \ln Et$. Et+1 : 現在の従業員数, Et : 起業時の従業員数。

従業員の定義は表6と同じである。

月商の達成率はゼロが多くあるので、算出していない。

表10. 男性起業家が経営者になったことへの自身の評価と妻の職業

起業家自身の評価	妻の職業					合計(人、%)
	会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職	
「良かった」と 非常に思う	19.96	10.53	3.07	43.86	22.59	456(100)
思う	18.42	13.33	2.43	43.45	22.36	863(100)
あまり思わない	14.16	15.98	4.11	31.51	34.25	219(100)
まったく思わない	20.83	16.67	4.17	41.67	16.67	24(100)
合計	18.31	12.93	2.88	41.87	24.01	1562(100)
$\chi^2=12.653, p=3.950.$						
「良かった」と 非常に思う・思う	18.95	12.35	2.65	43.59	22.44	1319(100)
あまり思わない・ まったく思わない	14.81	16.05	4.11	32.51	32.51	243(100)
合計	18.31	12.93	2.88	41.86	24.01	1562(100)
$\chi^2=15.058, p=0.005.$						

表11. 男性起業家の将来ビジョンと妻の職業

起業家の将来ビジョン		妻の職業					合計(人、%)	χ^2	P値
		会社員 (正社員)	会社員 (非正社員)	自営業者	家族従業者	無職			
1. 従業員規模の拡大を	考えている	18.57	12.44	2.32	43.36	23.31	1077(100)	1.444	0.839
	いない	15.89	14.58	3.91	40.36	25.26	384(100)		
2. 事業内容の多角化を	考えている	19.53	13.63	2.25	40.45	24.14	932(100)	1.975	0.740
	いない	14.93	11.91	3.59	46.31	23.25	529(100)		
3. 事業内容の変更を	考えている	18.52	13.70	2.59	38.52	26.67	270(100)	0.559	0.967
	いない	17.72	12.85	2.77	43.49	23.17	1191(100)		
4. 親族への事業継承を	考えている	19.62	13.08	1.15	50.38	15.77	260(100)	7.908	0.095
	いない	16.27	12.08	2.87	38.03	30.75	1291(100)		
5. 親族以外への事業継承を	考えている	22.73	13.35	2.84	30.40	30.68	352(100)	6.153	0.188
	いない	16.32	12.89	2.71	46.44	21.64	1109(100)		
6. 株式の公開を	考えている	22.07	8.97	2.76	36.55	29.66	145(100)	2.723	0.605
	いない	17.40	13.45	2.74	43.24	23.18	1316(100)		
7. 会社の売却を	考えている	20.93	23.26	4.65	23.26	27.91	43(100)	9.872	0.043
	いない	17.65	12.61	2.66	42.86	23.53	1428(100)		

表12. 妻の職業と夫の起業成果

1. 妻の職業と夫の起業成果

変数\推定式	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
	回帰係数・t値	回帰係数・t値	回帰係数・t値	回帰係数・t値	回帰係数・t値	回帰係数・t値
定数項	1.086***	1.096***	1.097***	1.082***	1.097***	1.090
正社員		0.044				
非正社員			0.039			
自営業者				0.197**		
家族従業者					-0.015	
無職						-0.022
株式会社	0.391***	0.392***	0.390***	0.390***	0.388***	0.397***
企業規模	0.441***	0.441***	0.438***	0.443***	0.442***	0.440***
起業時の年齢	-0.125	-0.135	-0.123	-0.133	-0.132	-0.122
管理職	0.119***	0.119***	0.120***	0.122***	0.119***	0.118***
起業経験	0.203***	0.202***	0.201***	0.207***	0.203***	0.202***
R^2	0.334	0.335	0.334	0.337	0.334	0.334
F	40.664***	38.264***	38.195***	38.705***	38.121***	38.142***
N	1183	1183	1183	1183	1183	1183

2. 夫が起業をするときの経営上のパートナーと起業成果

変数\推定式	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]
	回帰係数・t値						
定数項	0.802*	1.005**	0.757*	0.857*	0.776*	0.816*	0.830*
妻		-0.280***					
妻以外の家族・親せき			0.082				
勤務先での同僚・上司				0.139*			
仕事を通じた友人・知人					0.069		
その他の友人・知人						0.119	
社員（上記以外の社員）							0.205***
株式会社	0.335***	0.255***	0.339***	0.337***	0.321***	0.334***	0.309***
企業規模	0.411***	0.439***	0.413***	0.406***	0.416***	0.412***	0.420***
起業時の年齢	0.192	0.088	0.211	0.156	0.189	0.181	0.152
管理職	0.107**	0.106**	0.108**	0.110**	0.106**	0.109**	0.100**
起業経験	0.187**	0.182**	0.191**	0.188**	0.187**	0.186**	0.177**
R^2	0.363	0.419	0.363	0.367	0.364	0.364	0.381
F	26.957***	31.862***	25.381***	25.847***	25.478***	25.442***	27.377***
N	684	684	684	684	684	684	684

注. 起業時の年齢、企業規模（開業費用）は対数値である。これらの変数以外はダミー変数である。

学歴ダミー（4種類）、産業ダミー（6種類）を含む。

t値はWhite（1980；1982）の分散不均一性を考慮した標準誤差に基づく。

t値：*：10%，**：5%，***：1%。