

ガゼル企業の経営成果

北星学園大学 経済学部
増田辰良

2011年5月18日 No.5

〒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。

ガゼル企業の経営成果*

[要旨]

新規開業企業のうち、雇用成長率の著しい企業は、ガゼル(Gazelle)企業と呼ばれ、その成長率を決める要因が検証されてきた。本稿では、このガゼル企業を定義し、ガゼル企業群の経営成果を決める要因を検証する。経営成果を売上高とすると、ガゼル企業群の売上高は起業時における企業規模に依存していた。つまり起業時の企業規模が大きいほど売上高は高かった。その他の要因として、インターネットを利用し、将来、従業員規模を拡大し、親族以外への事業継承を考え、経営者になる確固とした心構えをもって仕事も勉強もしてきた経営者たちの売上高は改善していた。つまり独立意識が強く、成長や存続志向的な経営姿勢は売上高を高めていた。一方、雇用成長率を減らしている経営者の成果を改善する要因は、主に経営者自身の人的属性や企業属性に依存する傾向がみられた。また、雇用成長率の増減に関わらず、起業前に販売職に従事していた経営者の売上高は高かった。

キーワード：ガゼル、雇用成長率、独立心、起業家、経営成果

JEL classification: M13, M51, L26

1. はじめに

新規開業企業の成長に期待されることは、イノベーションを通じて停滞した市場経済をダイナミックにすることと、新たな雇用を創出することである。ただし、全ての新規開業企業が生存し成長を続けるとは限らない。またライフスタイル型起業家という概念があるように、全ての経営者がこうした期待に沿う行動をとっているとも限らない。実際には、一部の成長著しい新規開業企業の活躍によって、こうした期待が実現されている。成長の指標を雇用成長率とすると、この成長率が著しい新規開業企業はガゼル(Gazelle：規模は小さいが市場環境の変化にすばやく対応し著しい成長を遂げている企業。もともと、砂漠地帯にすみ敏捷性に富む哺乳類のことである。)企業と呼ばれ、その雇用創出力や成長要因が検証されてきた。ただし新規開業企業の雇用創出力は起業支援政策当局者の関心事であっても、経営者の立場からすると雇用を増やすことを、その経営目的とすることには疑問が残る(Storey,2004, 邦訳,p.125)。むしろ起業後の初期段階にある経営者は売上高を大きくするよう努力している。雇用の増加も売上高の成長に依存している(Storey,2004, 邦訳,p.118)。これは起業後の経営者の主な業務が「営業・渉外」であり、この業務と売上高との間に統計上有意な相関関係のあることから分かる(増田、2008)。起業後の経営者は市場における自社製品やサービスの認知度を高めることに奔走しているのが実情である(中小企業総合研究機構、2002、Storey,2004, 邦訳,p.138)。いわば経営者の目的は売上高を

*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。

最大化^(注1) することである、と考えるのが望ましい(Baumol,1959;1962)。

雇用成長率を経営成果の指標として、その決定要因を検証する先行研究は多くある。そうした先行研究とは違って、本稿の目的は雇用成長率の高い新規開業者の売上高を決める要因を検証することである。あくまでも経営者の目的は売上高を最大化することである、と考える。本稿では、起業後の平均経過月数が約 1.5 年程度の経営者を 2 つの雇用成長率指標を使って 4 つのガゼル企業群に区分し、その売上高を決める要因を検証する。その際、雇用を減らしている経営者との比較も試みる。

検証結果によると、ガゼル企業群の売上高は起業時における企業規模（資金額、従業員数）に依存していた。つまり起業時の企業規模が大きいほど売上高は高かった。これは企業の成長と規模の間には相関関係がない(規模の小さい企業ほど成長率が高い)というジブラ法則(*Gibrat's Law*)に反する結果であった。その他の要因として、インターネットを利用し、将来、従業員規模を拡大し、親族以外への事業継承を考え、経営者になる確固とした心構えをもって仕事も勉強もしてきた経営者たちの売上高は改善していた。つまり独立意識が強く、成長や存続志向的な経営姿勢は売上高を高めていた。一方、雇用成長率を減らしている経営者の成果を改善する要因は主に経営者自身の人的属性や企業属性に依存する傾向がみられた。また、雇用成長率の増減に関わらず、起業前に販売職に従事していた経営者の売上高は高かった。

次節では、ガゼル企業に関する先行研究を紹介する。特に、新規開業企業に関する分析結果を紹介する。3 節では、本稿で分析するデータについて紹介し、予備的考察をする。4 節では売上高を決める要因を検証する。最後に、本稿の分析結果をまとめ、今後の研究課題を考える。

2. 先行研究の紹介

ガゼル企業に関する研究は Birch(1979)に発している。Birch は雇用創出力の高い中小企業をガゼル企業と呼び、アメリカに関して既存の中小企業群の中でも 4~8%にあたるガゼル企業群が全体の 70~75%の雇用を創出していることを明らかにした^(注2)。同じ視点から、Storey(2004, 邦訳, p.118)もイギリスに関して、新規開業企業のうち 4%が、10 年後には生存企業として 50%の雇用を創出していることを確認している。ただし先行研究で採用されているガゼル企業の定義は一様ではないし、ガゼル企業を単に高成長企業(*rapidly growing firms*)と呼ぶ場合もある。例えば、別の研究において、Birch et al. (1995)は基準年の収入が最低限 100,000 ドルで毎年売上高が少なくとも 20%の成長をしている企業と定義している。経済協力開発機構 (OECD,2006)は分析対象期間の初年度に 10 人もしくはそれ以上の従業員数があり、3 年間にわたって 20%を上回る平均雇用成長率のある企業と定義している。また同時にガゼル企業は起業後 5 年以内の若い企業であって、上記の基準を充たす企業であると定義している。このようにガゼル企業は雇用成長率のみならず売上高などの経営成果指標を使って定義される場合もある。あるいはこの 2 つの指標を混合して定義する場合もある。

ここでは新規開業企業のうちガゼル企業を雇用創出率で定義している先行研究を紹介する。Brudeal and Preisendorfer(2000)はドイツ(Upper Bavaria 地域)において、1985 年

と 1986 年に誕生した企業を対象とし、ガゼル企業をその雇用創出力とガゼル企業になる確率を分析している。分析対象とする被雇用者には経営者本人、正社員のみならずパート・タイマーも含む。

以下の 3 つの条件を満たす企業をガゼル企業と定義する。

1. 1990 年まで生存していること。
2. この年までの雇用創出率が少なくとも 100%以上であること。
3. この年までに従業員を少なくとも 5 人以上増やしていること。

これらの条件を充たすガゼル企業は 56 企業であり、当初の全サンプル数(1291 企業)の約 4.3%、1990 年まで生存しているサンプル数(857 企業)の約 6.5%を占めている。

起業時における 56 企業の雇用者数合計は 182 人で全サンプル数(1291 企業)の雇用者数合計(2046 人)に占める割合は約 8.8%であった。4 年後には、この割合は約 34.7%(=860 ÷ 2478)へと増加していた。

次に、新規開業企業がガゼル企業になる確率を決める要因をロジスティック回帰法によって推定している。確率を説明する変数は Storey(1994, chp5)に従って、経営者の人的属性、企業属性、経営戦略要因と新たに加えた環境要因である。検証結果をみると、ガゼル企業になる確率を高める要因は以下のとおりであった。人的属性は男性、高学歴で斯業経験があり、経営戦略要因は新規性のある製品を供給し、企業属性は起業時の従業員数(対数値)規模が大きく、事業形態は法人であり、環境要因は大都市(ミュヘン)郊外に立地し、競争的市場で事業活動をおこなう、ということであった。

ガゼル企業の定義は採用する指標に依存しがちである。Delmar et al. (2003) は多くの研究者によって採用されているガゼル企業の定義を構成する指標を、次のようにまとめている。成長指標の違い；雇用量、市場占有率、生産量、利益、売上高など。成長指標の尺度；絶対額、相対比率、その混合など。分析期間；年単位、二時点(初期と終期)など。成長プロセス；内部成長、外部成長(合併)など。企業属性；規模、社歴、業種など。さらに、次のような指標もある。分析対象企業；新規開業企業、既存企業。雇用の測り方；粗増加率、純増加率、その混合など。

こうした分類作業をした後に、Delmar et al. (2003) は 19 個の異なる成長指標を使って、7 つの成長パターンを抽出している。このパターンは社歴、規模、業種などに関連していた。その結果、ガゼル企業の基準は採用する成長指標に依存しがちであることを確認している。例えば、売上高相対成長率を定義として採用するときには他の定義のときよりもガゼル企業となる企業数は限定されていた。社歴が短く規模の小さな企業は内部成長(internal growth)をし、より社歴が長く規模の大きな企業は合併などを通じて外部成長(external growth)をしていた。雇用創出力は新規開業企業において大きく、かつそうした企業の成長に依存していた。特に、若くて成長しつつある産業での雇用創出力は大きいことを確認している。

ガゼル企業の継続性を問う先行研究もある。Acs and Mueller(2008)は新規開業企業のうち、起業年に 20 人から 499 人の従業員数を持ち、かつ継続して雇用が増えている企業をガゼル企業と定義する。新規開業企業の雇用創出力は起業した年に最も大きく、6 年後には消滅していた。長期にわたって雇用を増やす効果は大規模な都市に立地しているガゼル企業において確認された。この雇用創出力とその継続性には限界があることを Picot and

Dupuy (1998)、Fritsch and Weyh(2006)も検証している。こうした先行研究は特定の企業群による雇用成長率が高いことと、その成長率には必ずしも継続性がないことを示している。

ガゼル企業を対象とした先行研究を包括的にサーベイした最近年の文献として Henrekson and Johansson (2009)がある。Henrekson and Johansson (2009, Table1)は先行研究(20例)が採用している、ガゼル企業の定義、分析期間、対象産業、データ・ソース、雇用創出力をまとめている。そしてガゼル企業の一般的な特徴として、次の点を指摘している。明らかに、いずれの定義でみても雇用成長率が高くガゼル企業の性格を備えた企業群が存在する。通常、こうしたガゼル企業は社歴の短い若い企業である。ガゼル企業の規模は必ずしも小さくはない。規模よりも新規性を備えていることが重要である。ガゼル企業はハイテク型(high-technology industries)の企業であると思われがちであるが、必ずしもそうではない。ガゼル企業の性格を備えた企業はあらゆる業界や産業に存在している。

こうした一連の先行研究はガゼル企業の特徴や雇用創出力に焦点を当てており、必ずしも経営成果との関係を検証していなかった。次節以降では、わが国のガゼル企業を分析対象として、その売上高の決定要因を検証する。

3. ガゼル企業の定義と予備的考察

本稿で利用するデータは国民生活金融公庫の全国の支店が 2002 年 4 月から同年 9 月にかけて融資をした企業のうち、融資時点で起業後 1 年以内の企業である（開業前の企業も含む）。データはアンケート調査によって収集された。アンケート対象企業数は 9720 社で回収数は 2377 社（回収率 24.5%）である（国民生活金融公庫総合研究所、2004、p.11）。起業後の平均経過月数は 15.0 カ月である。このデータ数のうち、1511 を後の計量分析に採用する。経営者については、初めて事業を興した経営者、1つの事業を終えてから新たに別の事業を興した経営者、複数の事業を同時並行的に運営している経営者などの区別はない。また合併による新規開業か否かという区別もない。

Henrekson and Johansson (2009)のサーベイによると、先行研究によるガゼル企業の指標は多様であった。ここでも、現在（アンケート時）の総従業員数(A)と起業時の総従業員数(B)を用いて、雇用成長率の指標を以下のように定義する。なお総従業員数は、家族従業員、常勤役員・正社員、パートタイマー・アルバイト、派遣社員・契約社員からなる。またサンプル数を確保するために経営者本人も含めた。

$$1. \text{雇用成長率; } A \text{ と } B \text{ の相対比率} = \left(\frac{A}{B} \right) \times 100\%.$$

$$2. \text{雇用成長率; } B \text{ を基準として } A \text{ と } B \text{ との差でみた増加率} = \left(\frac{A-B}{B} \right) \times 100\%.$$

表 1 は全サンプルの雇用量増減の分布をみたものである。二時点間において、雇用者数に変化のないサンプル(717)が約 47.45%を占めていた。残りの雇用者数を増やしているサンプルを上記の 2 つの雇用成長率を使って、4 つに区分し、ガゼル企業を定義する。表 2

はそうしたサンプル数を算出したものである。ガゼル①と③は雇用成長率が2倍以上の企業群である。ガゼル②と④は雇用成長率が1.5倍以上の企業群である。ガゼル⑤はBirch(1979)やStorey(1994)が事実として認定した4%基準を充たす企業群である。こうしたガゼル企業群に加えて⑥は雇用量を減らしているサンプル数を算出したものである。

表3の上欄はガゼル企業群ごとに雇用増減量の合計値等をみたものである。ガゼル①の259企業(17.14%)は1618人だけ雇用を増やしていた。これは全サンプル(1511)の雇用増減量の合計(1863人)の約86.84%を占めている。もう少し広く定義したガゼル②の407企業の雇用増は合計の雇用増減量を上回っていた。ガゼル③と④でもそれぞれ約58%、約67%を占めていた。Birch(1979)やStorey(1994)の基準⑤でみた60社では約54%を占めていた。雇用量を減らしている196社は合計で437人の雇用を喪失していた。

表3の下欄はガゼル企業群と非ガゼル企業群との間の平均値に違いがあるかどうかを検定したものである。いずれの検定結果とも統計上1%水準での有意差が確認できた。平均雇用者数の増減でみる限り、ガゼル企業群の雇用創出力は極めて大きいことが分かる。ここには数値を掲載していないが、いずれのガゼル企業群も起業時には役員・正社員数を多く雇用しているが、現在ではパートタイマー・アルバイトの雇用が多くなっている。一方、雇用者数を減らしている196社は起業時も現在もパートタイマー・アルバイトの雇用が多くなっていた。

次に、ガゼル企業群の経営成果についてみる。ここでは経営成果の指標として月商(売上高)を採用する。表4はガゼル企業群と非ガゼル企業群との間にある現在の月商、起業時の目標月商、月商の達成率について、その平均値に統計上の有意な格差があるかどうかをみたものである。いずれの指標でもガゼル企業群は非ガゼル企業群と比べて、高成果を達成していた。特に、Birch(1979)やStorey(1994)の基準でみた60社では現在の月商でみて400万円以上の格差があった。一方、雇用量を減らしている196社はその他の企業と比べて約74万円だけ現在の月商が少なかった。起業時の目標月商、達成率ともに、雇用を増やしている企業群よりも低かった。こうしたことから雇用成長率の高い新規開業企業の売上高も高いことが分かる。次節では、これらのガゼル企業群の売上高を決める要因を検証する。

4. ガゼル企業の経営成果

4.1. 成果指標

新規開業企業の経営成果を示す指標については雇用成長率、利益、所得、月商(売上高)、売上高成長率などが利用されてきた。このうち本稿では、データの利用可能性を考慮して、現在の月商^(注3)(対数値)を利用する。本稿が採用したデータはアンケート調査によって収集されたものであるが、利益、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採用しない先行研究もある。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、起業支援プログラム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、経営者にとっては事業の運営上直接的な目的ではない。また、本稿が分析対象とする起業後の初期段階にある経営者にとって、重要な目的は売上を増やし自社の市場における認知度を高めること

である、という先行研究もある（中小企業総合研究機構、2002；増田、2008）。こうしたことより、ここでも経営者の目的は月商を最大化することである、と考える。

本稿では、この月商は大きく3つの要因に依存すると考え、その要因を検証する。この要因のうち多くはStorey(2004, 邦訳,第5章)が採用したものである。具体的には、以下の方程式を最小2乗法（OLS）によって推定する。

$$\text{経営成果} = f(\text{人的属性、企業属性、経営要因})$$

4.2.説明変数

データの中から多重共線性のある変数を除いた26変数を採用する。なお、標準偏差が大きい変数(起業時の年齢、開業資金の合計額、起業時の総従業員数)については対数変換した。

説明変数と経営成果との間にある関係を先行研究(Parker,2004; Parker, ed. 2006; Storey,2004, 邦訳)の推定結果より予想する。経営者の人的属性については、性別と経営成果との間にある関係が検証されてきた。一般的に男性の経営者は女性よりも経営成果が良好になることを支持するものが多い。がしかし、必ずしも女性の経営者が不利であるという確証はないことから、性別(+,-)が経営成果に与える効果を事前に予想することはできない。高学歴(+)、斯業経験(+)と役員・管理職の経験(+)は起業後の事業運営能力の代理変数と見做されるものであり、経営成果と正で有意な相関関係のあることを支持するものが多い。

開業前に身に付けた機能的技能を示す代理変数として前職での担当職種ダミー(注4)を導入する。担当職種として、ここでは3つのダミー変数(管理的職業、販売職業、サービス職業)を導入するので、事前に回帰係数の符号を予想することはできない。がしかし、経営者は月商を最大化する目的を持つこと(中小企業総合研究機構、2002)、その主要な業務は「営業・渉外」であるという先行研究(増田、2008)の検証結果からすると、前職での担当職種が販売職(+)であれば、経営成果は改善することが予想できる。Storey(2004, 邦訳,p.138)もマーケティング業務の経験を有する経営者は他の技能を持つ者よりも売上高の拡大に関心を持ち、かつ成長率が高いことを確認している。一方、起業時の年齢(+,-)には相反する効果が予想されている。つまり、事業を成功へと導くためにはある程度の経験と加齢が必要であるという考え方もあれば、若年での起業は事業の内容(新規性)や経営者の資質によれば、必ずしも起業時のハンデエイにはならない、という分析結果もある。つまり若年であれば市場環境の変化に敏感に対応できる、ということである。

さらに経営者の“独立意識の強さ”を示す代理変数として2つのダミー変数を導入する。第一は、起業前に両親が事業経営をしていたかどうかを示すダミー変数である。事業経営者としての両親を持つ経営者は事業経営のノウハウを伝授されている可能性が高い。よって事業経営者としての両親(+)を持つ経営者の経営成果はそうでない者よりも改善することが予想できる。第二は、経営者になる前の心構えを示す変数である。起業する前に、将来事業経営者になることを意識して仕事も勉強もしていた者は事業経営への習熟度も高いであろう。よって、こうした心構え(+)を持って起業した者の経営成果は改善することが予想できる。

企業属性である開業資金額や従業員数でみた規模(+,-)には相反する効果が予想されている。起業時より規模の大きいことが取引や資金調達において有利であるという考え方も

あれば、規模が小さいほど、市場環境の変化に素早く対応でき、急成長できる可能性がある（ジブラ法則）という考え方もある。よって、これらの変数と経営成果との間にある関係を事前に予想することはできない(Evans,1987a,1987b; Hall,1987; Jovanovic,1982)。一方、株式会社(+)という事業形態は取引上の信用効果を発揮し、市場や金融機関からの資金調達において有利であると予想されている。そのため経営成果を改善することが予想できる。また、経営成果は起業する業種にも依存している。この業種の違いをコントロールするために業種ダミーも導入する。

経営要因^(注5)については、事業経営にインターネットを活用しているかどうか、というダミー変数を採用する。インターネットの活用(+)は取引先の増加や事務の効率化に役立つものと考えられるので、経営成果との間で正の相関関係があると予想できる。もう一つの経営要因として、将来の経営ビジョンを示す7つのダミー変数を導入する。例えば、将来、従業員規模を拡大したい(+)という積極的な姿勢で事業を運営している場合には経営成果を改善する効果があると予想できる。

なお、()内の記号は予想される回帰係数の符号である。変数名とその定義は表5に掲載した。

4.3.推定結果

表6は全サンプル(N=1511)を対象とする推定結果である。このサンプルには起業時と現在のいずれにおいても従業員のいない経営者のみで運営されている企業204社が含まれている。

男性、高学歴、斯業経験、販売職経験、役員・管理職経験、若年、株式会社、企業規模（開業資金額、従業員数）などは売上高を高めていた。販売職経験と売上高との間にプラスの相関関係があることは、起業後の初期段階にある経営者の行動様式が売上高を最大化することであるという本稿の前提を支持している。“強い独立意識”を持つことも成果を改善していた。つまり、両親の職業（事業経営者）に関係なく、経営者になる確固とした心構えを持って仕事も勉強もしてきた者は売上高を改善していた。

起業時における企業規模と売上高との間にはプラスの相関関係があった。これは起業時における規模の小さい企業ほど成長率が高いというジブラ法則に反する推定結果である。

経営要因については、インターネットを利用し、従業員規模の拡大や親族以外への事業継承を考えている成長や存続志向の強い経営者の売上高は改善していた。一方、事業内容の変更を考えている場合には売上高を減らしていた。

表7から表10はガゼル企業群についての推定結果である。Birch(1979)、Storey(1994)の定義による雇用成長率の高い上位4%（60社）についても、同じ変数で推定を試みた。しかしVIF (*the Variance Inflation Factor*) が最大値で3.048となり、多重共線性の問題が発生している可能性があった。つまり1%水準有意な相関関係のある変数は11個あった。特に、直前の職業が「役員・管理職」と将来の経営ビジョンである「会社の売却」との間には0.397(1%水準有意)の相関係数が確認できた。よって、ここでは推定結果を紹介しない。

表7と表8はガゼル①とガゼル②についての推定結果である^(注6)。人的属性、企業属性に関する推定結果はほぼ同じである。狭義のガゼル①では、従業員数規模の拡大、親族

以外への事業継承、経営者になる心構えなどの変数は売上高を改善していた。ガゼル②についても、ほぼ同じ推定結果を得た。

表9と表10はガゼル③とガゼル④についての推定結果である。これらの定義になると、企業属性に加えて、親族以外への事業継承、経営者になる心構えなどが売上高に与えるプラスの効果は大きくなっていった。

これまでのガゼル企業群に関する推定結果より、ガゼル企業群の売上高を決める要因は、人的属性、企業属性に加えて、起業前の心構えや従業員数の拡大、事業の継承者を親族にこだわらず選定する意思をもつことである、と言える。いわば、成長志向的な経営理念を持っていることである。

表11は雇用成長率を減らしているサンプル企業に関する推定結果である。このサンプル企業の売上高は主に人的属性、企業属性に依存し、必ずしも経営要因には依存していなかった。唯一、インターネットを利用することによって、売上高を増やしていた。株式の公開を考えている場合には売上高を減らしていた。株式の公開については、現時点における予定を尋ねたものであるが、株式を公開することの主な目的は将来所得を獲得することである。先行研究のなかには、新規開業企業のうち株式公開意欲を持つ企業ほど、その売上高、収益性、雇用成長率が高くなるという分析結果もある（本庄、2005；岡室2005）。がしかし、ここでの分析対象は雇用を減らしている企業であり、マイナスでかつ有意性が高いという推定結果は、株式公開を通じた企業成長を目指すことは不可能であることを示唆している。

5. おわりに

本稿では起業後の初期段階にあつて、雇用成長率の高いガゼル企業の売上高を決める要因について検証した。その際、経営者の人的属性、企業属性に加えて経営要因などの効果も検証した。雇用成長率の高い新規開業企業は経営者の人的属性、企業属性に加えて、成長（従業員数規模の拡大）や存続志向的（親族以外への事業継承）であり、かつ起業前から経営者になるべく確固とした心構えを備えていた。そして、こうした要因は売上高を高める効果を発揮していた。一方、雇用成長率を減らしている企業の売上高は経営者の人的属性や企業属性に依存する傾向が確認できた。

ここでは、こうした分析結果がもつ含意を考える。

ガゼル企業の売上高を高める要因として、経営者としての意識の持ち方が重要であることがわかる。ガゼル企業の経営者たちは起業する前から成功するために十分な準備をしていた。また起業後は事業の存続を志向し、その継承を親族に限定していなかった。これは親族の中に適切な人材が居ないのか、居ても継承してくれないので親族以外の人物に継承を望んでいるのかは不明である。がしかし、こうした要因が雇用を減らしている企業との顕著な違いであるということは、もっと強調されるべきであろう。起業の成否は意外にもこうした意識の持ち方に依存しているのかもしれない。そうであるが故に安易な起業は避けるべきであろう。

最後に、今後の研究課題を考える。

1. 本稿では起業後1.5年という社歴の短い企業を分析対象とした。そして2つの雇用

成長率指標を使って4つのガゼル企業群を定義し、その雇用規模を測定した。その結果、狭義のガゼルは全サンプルのうち259社(17.14%)であり、この企業群は雇用増の86.84%を占めていた。同じく、89社(5.89%)が雇用増の57.86%を占めていた。つまり Picot and Dupuy (1998)、Fritsch and Weyh(2006)、Acs and Mueller(2008)が検証したように、起業した年における特定の企業群による雇用創出力は大きかった。ただし、こうした先行研究は雇用創出力の継続性が短いことも確認していた。よって、わが国についてもガゼル企業の雇用創出力の継続性を検証する必要がある。そのためにはパネル・データを収集しなければならない。

2.本稿で分析した変数以外に経営要因や環境要因を示す変数も幾つか推定してみたが、売上高との間には有意な関係はなかった。むしろ多重共線性の問題を発生させていた。今後、こうした要因の効果をより詳細に分析する必要もある。

[注]

(1) Baumol(1959;1962)が提唱した売上高最大化モデルは、所有と経営の分離した大規模企業の行動様式であり、経営者は株主への配当、内部留保を充たす最低利潤率の制約のもとで売上高を最大化する。

(2) Birch(1979)の研究については、データ・ソースの問題や分析対象期間が景気後退期(1969年から1976年)であるなど、ガゼル企業の定義や計測法に関わる問題点を指摘する研究者もいる。Brudeal and Preisendorfer(2000,p.46-49)を参照せよ。高橋(2003)は1999年度に日本商工会議所が実施したガゼル(成長企業)の雇用創出力、経営上の特徴などを紹介している。しかし、対象企業には新規開業企業のみならず、既存企業が多く含まれている。安田(2007, p.69)も新規開業企業の雇用創出力が顕著であることを確認している。例えば、新規開業企業のうち上位10%が起業直後において総雇用創出の約90%を占めていた。わが国に関して、新規開業企業による雇用創出量を計測した研究成果については、鈴木(2007, pp.56-59)が詳しく紹介している。

(3) 売上高と雇用のいずれが成長指標として望ましいのか。企業規模の成長という視点からのみ分析するのであれば、雇用は成長の有力な指標となりうる。がしかし、経営者の事業目的はあくまでも売上高や利益などの経営成果を最大化することであると考えるのが望ましい。ただし、本稿が分析したデータはアンケート調査によるものである。そのため売上高やその他の経営成果を数値で記入する際には回答者の操作可能性が高いことも考えられる。この操作可能性が低いということからすれば、雇用が選ばれることになる。また売上高の規模は物価や為替レートの変動に影響されがちであるが、雇用にはこの心配がない。ハイテク型(*high-technology*)の新規開業企業では売上高よりも前に雇用が増える場合がある。マクロ経済的な視点からすると、売上高よりも雇用の増加に関心がおかれがちである(Delmar et al.2003, p.194)。

このようにいずれの指標にも功罪はあるが、本稿が分析対象とする経営者は起業後の初期段階にあり、そうした経営者は販売やマーケティングに努力しているということから

(中小企業総合研究機構、2002；増田、2008)、経営者の目的は売上高を最大化することである、と考える。

(4) 起業前の担当職種間（専門・技術職業、管理的職業、販売職業、サービス職業）には多重共線性の問題が発生する可能性がある。特に、専門・技術職業と販売職業との間の相関係数は最大で 0.467(1%)になる。そこで、専門・技術職業とその他職業を合計した変数をレファレンスグループとして導入した。

(5) 経営要因の諸変数のうち、経営上、最も重視するものとして、利益、製品やサービスの質、生活の質、生活の維持、地域や社会への貢献というダミー変数を導入しても月商に与える効果はほとんどなかった。同じことは、他社と比べた事業内容の新規性として、大いにあり、多少あり、特になし、というダミー変数や経営上のパートナーの有無ダミーを導入してもみられた。環境要因についても、事業のアイデアを獲得した方法として、一般教育や専門教育を通じて、勤務先での仕事を通じて、日常生活の中で、セミナーや講習会を通じて、その他などのダミー変数も導入してみたが、月商に与える効果はほとんどなかった。起業セミナーへの参加の有無ダミーにも同じことが確認できた。なお、本稿で採用したデータ・ソースには立地する地域の人口規模、市場の競争度、競争相手の数など環境要因を示す変数は含まれていない。

(6) 非ガゼル企業群に関する推定結果はそのサンプル数が増えるにつれて全サンプルを対象とする推定結果に似てくる。

参考文献

岡室博之（2005）「第 5 章 取引関係とパフォーマンス」忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業企業』白桃書房。

国民生活金融公庫(2004)『2004 年版新規開業白書』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。

鈴木正明（2007）「第 2 章 開業による雇用創出と開業後の変動」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、pp.55-94.

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。

増田辰良（2008）「起業時における「右腕」の役割と経営成果との関係について『北星論集』 48 巻 1 号、pp.55-90.

安田武彦(2007)「第2章 中小企業の誕生」安田武彦・高橋徳行・忽那憲治・本庄裕司『テキスト ライフサイクルから見た中小企業』同友館、pp.37-87.

Acs, Z. J. and Mueller, P. (2008) Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants, *Small Business Economics*, 30(1), 85-100.

Baumol, W. J. (1959) *Business Behavior, Value and Growth*, New York: Harcourt, Brace & Johanovich.

Baumol, W. J. (1962) On the theory of expansion of the firm, *American Economic Review*, 52, 1078-1087.

Birch, D. L. (1979) *The Job Creation Process*, Cambridge: MIT Study on Neighborhood and Regional Change.

Birch, D. L., Haggerty, A., and Parsons, W. (1995) *Who's Creating Jobs?* Boston: Cognetics, INC.

Brudeal, J. and Preisendorfer, P. (2000) Fast-growing businesses, empirical evidence from a German Study, *International Journal of Sociology*, 30(3), pp.45-70.

Delmar, F., Davidsson, P., and Gartner, W. B. (2003) Arriving at the high-growth firm, *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189-216.

Evans, D. S. (1987a) Tests of alternative theories of firm growth, *Journal of Political Economy*, 95(4), pp.657-674.

Evans, D. S. (1987b) Relationship between firm growth, size and age: estimates for 100 manufacturing industries, *Journal of Industrial Economics*, 35(4), pp.567-581.

Fritsch, M., and Weyh, A. (2006) How large are the direct employment effects of new businesses? An empirical investigation for West Germany, *Small Business Economics*, 26(2-3), 245-260.

Hall, B. H. (1987) The Relationship between firm size and firm growth in the US manufacturing sector, *Journal of Industrial Economics*, 35(4), pp.583-606.

Henrekson, M. and Johansson, D. (2009) Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence, *Small Business Economics*, 35, pp.227-244.

Jovanovic, B. (1982) Selection and Evolution of Industry, *Econometrica*, 50, pp.649-670

OECD(2002) *High-growth SMEs and employment*, Paris: OECD.

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

Parker, S.C. (Ed) (2006) *The Economics of Entrepreneurship*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Picot, G., and Dupuy, R. (1998) Job creation by company size class: The magnitude, concentration and persistence of job gains and losses in Canada, *Small Business Economics*, 10(2), 117-139.

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. 雇用量増減の分布

| 雇用成長率1 ; | | 雇用成長率2 ; | |
|---|-------|---|-------|
| $\left(\frac{A}{B}\right) \times 100\%$ | サンプル数 | $\left(\frac{A-B}{B}\right) \times 100\%$ | サンプル数 |
| 9.091~92.308 | 196 | -90.910~-7.690 | 196 |
| 100.000 | 717 | 0.000 | 717 |
| 103.333~145.455 | 191 | 3.330~45.450 | 191 |
| 150.000~185.714 | 148 | 50.000~85.710 | 148 |
| 200.000~285.714 | 170 | 100.000~185.710 | 170 |
| 300.000~387.500 | 49 | 200.000~287.500 | 49 |
| 400.000~900.000 | 30 | 300.000~950.000 | 32 |
| 1000.000~2650.000 | 10 | 1266.670~2550.000 | 8 |
| 合計 | 1511 | 合計 | 1511 |

注. A=現在の従業員数、B=起業時の従業員数。経営者本人を含む。

表2. ガゼル企業の定義とサンプル数

| ガゼル企業の定義・ 雇用成長率 | 雇用成長率1 ; $\left(\frac{A}{B}\right) \times 100\%.$ | 雇用成長率2 ; $\left(\frac{A-B}{B}\right) \times 100\%.$ |
|--|--|--|
| 全サンプル 平均 | 144.161% | 44.161% |
| 200%以上 | ①259 (17.14%) | ③89 (5.89%) |
| 150%以上 | ②407 (26.93%) | ④120 (7.94%) |
| Birch(1979), Storey(1994)の基準, 上位4%, ⑤60 (4%) | | |
| 雇用量を減らしているサンプル | | ⑥196 (12.97%) |

注. (); 全サンプル数に占める割合。全サンプル数は1511である。

表3. ガゼル企業の定義と雇用の増減量合計

| | 雇用成長率1 ; | 雇用成長率2 ; | |
|--|--|--|-------------------|
| ガゼル企業の定義 | $\left(\frac{A}{B}\right) \times 100\%.$ | $\left(\frac{A-B}{B}\right) \times 100\%.$ | |
| 200%以上の合計 | ①1618人 (6.24人) [86.84%] | ③1078人 (12.11人) [57.86%] | |
| 150%以上の合計 | ②1987人 (4.88人) [106.65%] | ④1255人 (10.45人) [67.36%] | |
| ⑤上位4%(60社)の増減量合計=1002人 (16.70人) [53.78%] | | | |
| ⑥雇用量を減らしているサンプル合計の増減量=-437 (-2.229人) | | | |
| ガゼル企業の定義/ 記述統計量 | $\left(\frac{A}{B}\right) \times 100\%.$ | | t [P] |
| | ①200%以上 | 以下 | |
| 平均値 | 6.247 | 0.195 | 8.791 <0.000> |
| 最大値 | 96 | 16 | |
| 最小値 | 1 | -18 | |
| 標準偏差 | 11.022 | 1.864 | |
| サンプル数 | 259 | 1252 | |
| | ②150%以上 | 以下 | |
| 平均値 | 4.882 | -0.112 | 11.021 <0.000> |
| 最大値 | 96 | 9 | |
| 最小値 | 1 | -18 | |
| 標準偏差 | 9.068 | 1.579 | |
| サンプル数 | 407 | 1107 | |
| ガゼル企業の定義/ 記述統計量 | $\left(\frac{A-B}{B}\right) \times 100\%.$ | | t [P] |
| | ③200%以上 | 以下 | |
| 平均値 | 12.112 | 0.552 | 6.544 <0.000> |
| 最大値 | 96 | 23 | |
| 最小値 | 2 | -18 | |
| 標準偏差 | 16.654 | 2.365 | |
| サンプル数 | 89 | 1422 | |
| | ④150%以上 | 以下 | |
| 平均値 | 10.458 | 0.437 | 7.418 <0.000> |
| 最大値 | 96 | 23 | |
| 最小値 | 2 | -18 | |
| 標準偏差 | 14.757 | 2.169 | |
| サンプル数 | 120 | 1391 | |
| | ⑤上位4% (60社) | その他 | t [P] |
| 平均値 | 16.700 | 0.593 | 6.714 <0.000> |
| 最大値 | 96 | 23 | |
| 最小値 | 2 | -18 | |
| 標準偏差 | 18.636 | 2.365 | |
| サンプル数 | 60 | 1451 | |
| 雇用量を減らしているサンプル | ⑥マイナス | その他 | t [P] |
| 平均値 | -2.229 | 1.749 | 17.955 <0.000> |
| 最大値 | -1 | 96 | |
| 最小値 | -18 | 0 | |
| 標準偏差 | 2.274 | 5.506 | |
| サンプル数 | 196 | 1315 | |

注. 雇用の増減量合計 = Σ (現在の従業員数 - 起業時の従業員数)。

全サンプルの雇用増減量合計は1863人 (1.23人) である。

() ; 1社当りの増加量。

[] ; 雇用増減量合計 (1863人) に占める割合。

t値は絶対値で表示した。

表4. ガゼル企業の定義と月商

| | ガゼル | 非ガゼル | t [P] |
|-------------------------------------|-----------------|----------------|--------------|
| 1. 200%以上、 $[(A/B) \times 100\%]$ | ①N=259 | N=1252 | |
| 現在の月商、平均値 | 515.541 | 364.277 | 2.982[0.003] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 545.119 | 426.895 | 2.208[0.027] |
| 達成率、平均値 | 101.858 | 84.675% | 4.866[0.000] |
| 2. 150%以上、 $[(A/B) \times 100\%]$ | ②N=407 | N=1104 | t [P] |
| 現在の月商、平均値 | 528.715 | 339.142 | 4.675[0.000] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 570.769 | 401.591 | 3.764[0.000] |
| 達成率、平均値 | 99.984 | 83.062 | 6.092[0.000] |
| 3. 200%以上、 $[(A-B)/B] \times 100\%$ | ③N=89 | N=1422 | t [P] |
| 現在の月商、平均値 | 623.258 | 375.618 | 2.529[0.013] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 710.168 | 430.699 | 2.642[0.009] |
| 達成率、平均値 | 99.575 | 86.872 | 2.370[0.019] |
| 4. 150%以上、 $[(A-B)/B] \times 100\%$ | ④N=120 | N=1391 | t [P] |
| 現在の月商、平均値 | 662.466 | 366.715 | 3.320[0.001] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 717.175 | 423.866 | 3.182[0.001] |
| 達成率、平均値 | 102.567 | 86.331 | 3.431[0.000] |
| 6. 上位4%(60社) | ⑤N=60 | N=1451 | t [P] |
| 現在の月商、平均値 | 796.666 | 373.397 | 3.142[0.002] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 867.083 | 429.996 | 3.217[0.002] |
| 達成率、平均値 | 101.357 | 87.052 | 2.200[0.031] |
| 5. 雇用量を減らしているサンプル | ⑥マイナス, N=196 | その他, N=1315 | t [P] |
| 現在の月商、平均値 | 325.352 | 399.871 | 2.201[0.028] |
| 起業時の目標月商、平均値 | 438.586 | 448.438 | 0.328[0.742] |
| 達成率、平均値 | 75.792 | 89.383 | 5.446[0.000] |

注. 表1と同じ。平均値は万円、達成率は%である。t値は絶対値で表示した。

達成率=(現在の月商÷起業時の目標月商)×100%。

全サンプル(N=1511)の現在の平均月商は390.205万円、目標平均月商は447.160万円、

平均達成率は87.621%である。

表5. 変数名と定義

| | 成果指標 | 現在の月商（対数値） |
|------|---|---|
| | 説明変数 | |
| 人的属性 | 性別ダミー 最終学歴ダミー 斯業経験ダミー 前職での担当職種ダミー 管理的職業 販売職業 サービス職業 レファレンス・グループ 事業を経営する直前の 職業ダミー 年齢 | 男性 = 1 短大卒・大学卒・大学院修 = 1 斯業経験あり = 1 管理的職業 = 1 販売職業 = 1 サービス職業 = 1 「専門的・技術的職業」 + 「その他」 会社や団体の常勤役員・管理職 = 1 起業時の年齢（対数値） |
| | 起業前に、両親が事業経営 をしていたダミー 経営者になる心構えダミー | 事業経営をしていた = 1 意識して仕事も勉強もしていた = 1 |
| 企業属性 | 起業時の事業形態ダミー 起業時の企業規模 調達資金総額 全従業員数 現在の業種ダミー 製造業 卸売業 小売業 飲食店 建設業 レファレンス・グループ； | 株式会社 = 1 起業時の調達資金総額（対数値） 起業時の全従業員数（対数値） 製造業 = 1 卸売業 = 1 小売業 = 1 飲食店 = 1 建設業 = 1 サービス（消費者） + サービス（企 業） + その他 |
| 経営要因 | インターネットの利用ダミー 将来の経営ビジョン 従業員規模の拡大 事業内容の多角化 事業内容の変更 親族への事業継承 親族以外への事業継承 株式の公開 会社の売却 | インターネットの利用あり = 1 従業員規模の拡大 = 1 事業内容の多角化 = 1 事業内容の変更 = 1 親族への事業継承 = 1 親族以外への事業継承 = 1 株式の公開 = 1 会社の売却 = 1 |

表6. 推定結果 (全サンプル, N=1511)

| 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 | 1.125*** (5.703) | 0.985*** (4.937) | 0.857*** (4.127) | 1.164*** (5.828) | 1.006*** (4.831) | 0.911*** (4.344) |
| 男性 | 0.101*** (3.435) | 0.095*** (3.263) | 0.081*** (2.800) | 0.096*** (3.247) | 0.080** (2.762) | 0.076*** (2.651) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | 0.054*** (2.588) | (+) | 0.042** (2.034) | 0.050** (2.419) | 0.050** (2.454) | (+) |
| 斯業経験 | 0.214*** (7.257) | 0.216*** (7.349) | 0.208*** (7.282) | 0.209*** (7.097) | 0.203*** (7.106) | 0.205*** (7.147) |
| 管理的職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 販売職業 | 0.164*** (5.335) | 0.153*** (4.999) | 0.143*** (4.888) | 0.173*** (5.661) | 0.163*** (5.464) | 0.154*** (5.197) |
| サービス職業 | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| 常勤役員・管理職 | 0.152*** (7.310) | 0.145*** (6.936) | 0.131*** (6.358) | 0.152*** (7.293) | 0.136*** (6.608) | 0.131*** (6.362) |
| 起業時の年齢 | -0.273** (-2.419) | (-*) | (-) | -0.293** (-2.555) | (-*) | (-*) |
| 両親が事業経営を していた | | | | -0.053*** (-2.647) | -0.054*** (-2.763) | -0.056*** (-2.867) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | 0.074*** (3.683) | 0.063*** (3.233) | 0.060*** (3.091) |
| 株式会社 | 0.274*** (6.285) | 0.252*** (5.771) | 0.223*** (5.043) | 0.269*** (6.202) | 0.234*** (5.310) | 0.220*** (4.989) |
| 起業時の調達資金総額 | 0.251*** (9.449) | 0.256*** (9.711) | 0.248*** (9.471) | 0.248*** (9.472) | 0.242*** (9.318) | 0.246*** (9.517) |
| 起業時の全従業員数 | 0.630*** (19.756) | 0.635*** (20.084) | 0.613*** (19.115) | 0.632*** (19.893) | 0.610*** (18.972) | 0.616*** (19.274) |
| インターネットを 利用している | | 0.102*** (5.199) | 0.083*** (4.217) | | | 0.082*** (4.193) |
| 従業員規模の拡大 | | | 0.106*** (4.497) | | 0.112*** (4.797) | 0.105*** (4.474) |
| 事業内容の多角化 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 事業内容の変更 | | | -0.066** (-2.447) | | -0.060** (-2.239) | -0.064** (-2.409) |
| 親族への事業継承 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 親族以外への事業継承 | | | 0.088*** (3.579) | | 0.091*** (3.689) | 0.085*** (3.458) |
| 株式の公開 会社の売却 | | | (+) | | (+) | (+) |
| | | | (+) | | (+) | (+) |
| R^2 | 0.523 | 0.530 | 0.545 | 0.528 | 0.545 | 0.549 |
| F | 104.631*** | 101.486*** | 76.595*** | 94.991*** | 73.390*** | 71.910*** |

注. 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。サンプル数は1511である。

***;1%, **;5%水準で有意を示す。

(+);係数の符号はプラスであるが有意性がないことを示す。

(-);係数の符号はマイナスであるが有意性がないことを示す。

(+*), (-*);10%水準で有意であることを示す。

いずれの推定式もVIFは1.456以下である。

コントロール変数の開業業種については掲載していない。

表7。推定結果 (N=259)

| 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 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 男性 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | 0.095** (2.000) | (+) | (+*) | (+*) | (+*) | (+) |
| 斯業経験 | 0.298*** (3.471) | 0.305*** (3.532) | 0.304*** (3.709) | 0.288*** (3.250) | 0.288*** (3.414) | 0.293*** (3.440) |
| 管理的職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 販売職業 | 0.307*** (5.017) | 0.298*** (4.978) | 0.261*** (4.452) | 0.341*** (5.761) | 0.295*** (5.023) | 0.292*** (5.021) |
| サービス職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 常勤役員・管理職 | 0.200*** (4.048) | 0.203*** (4.186) | 0.182*** (3.811) | 0.188*** (3.967) | 0.168*** (3.595) | 0.171*** (3.742) |
| 起業時の年齢 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 両親が事業経営を していた | | | | (-) | (-) | (-) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | 0.107** (2.167) | (+*) | (+*) |
| 株式会社 | 0.233*** (3.020) | 0.223*** (2.864) | 0.203*** (2.540) | 0.233*** (2.999) | 0.212*** (2.626) | 0.206** (2.570) |
| 起業時の調達資金総額 | 0.225*** (3.751) | 0.233*** (3.859) | 0.212*** (3.506) | 0.224*** (3.902) | 0.205*** (3.592) | 0.212*** (3.663) |
| 起業時の全従業員数 | 0.582*** (8.023) | 0.591*** (8.346) | 0.587*** (7.738) | 0.579*** (8.010) | 0.577*** (7.587) | 0.585*** (7.771) |
| インターネットを 利用している | | (+*) | (+) | | | (+) |
| 従業員規模の拡大 | | | 0.153** (2.091) | | (+*) | (+*) |
| 事業内容の多角化 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の変更 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 親族への事業継承 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 親族以外への事業継承 | | | 0.138** (2.388) | | 0.137** (2.485) | 0.129** (2.323) |
| 株式の公開 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 会社の売却 | | | (+) | | (+) | (+) |
| R^2 | 0.546 | 0.550 | 0.561 | 0.555 | 0.566 | 0.566 |
| F | 20.398*** | 19.574*** | 14.780*** | 18.938*** | 14.494*** | 13.992*** |

注. 表6と同じ。
いずれの推定式もVIFは1.481以下である。

表8。推定結果 (N=407)

| 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 | 0.864** (2.220) | 0.791** (2.043) | 0.868** (2.147) | 0.910** (2.355) | 0.990** (2.418) | 0.920** (2.261) |
| 男性 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | (+*) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 斯業経験 | 0.227*** (3.700) | 0.233*** (3.770) | 0.227*** (3.793) | 0.217*** (3.455) | 0.211*** (3.469) | 0.216*** (3.516) |
| 管理的職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 販売職業 | 0.221*** (3.793) | 0.212*** (3.673) | 0.191*** (3.402) | 0.234*** (4.049) | 0.209*** (3.714) | 0.203*** (3.622) |
| サービス職業 | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| 常勤役員・管理職 | 0.162*** (3.800) | 0.166*** (3.980) | 0.154*** (3.687) | 0.160*** (3.751) | 0.149*** (3.478) | 0.153*** (3.625) |
| 起業時の年齢 | (+) | (+) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| 両親が事業経営を していた | | | | (-) | (-) | (-) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | (+*) | (+*) | (+) |
| 株式会社 | 0.248*** (3.275) | 0.235*** (3.104) | 0.224*** (2.934) | 0.252*** (3.378) | 0.237*** (3.133) | 0.228*** (3.028) |
| 起業時の調達資金総額 | 0.262*** (5.946) | 0.264*** (6.253) | 0.257*** (5.868) | 0.257*** (5.994) | 0.250*** (5.620) | 0.254*** (5.898) |
| 起業時の全従業員数 | 0.588*** (9.965) | 0.590*** (10.258) | 0.573*** (9.334) | 0.587*** (9.975) | 0.567*** (9.088) | 0.573*** (9.339) |
| インターネットを 利用している | | 0.115*** (2.864) | 0.103*** (2.551) | | | 0.100** (2.522) |
| 従業員規模の拡大 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 事業内容の多角化 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の変更 | | | (-*) | | (-*) | (-*) |
| 親族への事業継承 | | | (-) | | (+) | (-) |
| 親族以外への事業継承 | | | 0.099** (2.204) | | 0.111** (2.464) | 0.101** (2.255) |
| 株式の公開 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 会社の売却 | | | (-) | | (-) | (-) |
| R^2 | 0.495 | 0.503 | 0.509 | 0.498 | 0.504 | 0.510 |
| F | 25.904*** | 25.251*** | 18.540*** | 23.414*** | 17.560*** | 17.311*** |

注. 表6と同じ。

いずれの推定式もVIFは1.455以下である。

表9. 推定結果 (89社)

| 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 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 男性 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+*) | (+) |
| 斯業経験 | (+*) | (+) | 0.218** (2.044) | (+*) | 0.226** (2.204) | 0.217** (2.068) |
| 管理的職業 | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| 販売職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| サービス職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 常勤役員・管理職 | 0.200** (2.128) | 0.212** (2.325) | 0.265** (2.646) | (+*) | 0.220** (2.224) | 0.235** (2.424) |
| 起業時の年齢 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 両親が事業経営を していた | | | | (-*) | (-) | (-) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | 0.141** (2.246) | 0.133** (2.445) | (+*) |
| 株式会社 | 0.371*** (4.145) | 0.377*** (4.135) | 0.326*** (3.467) | 0.358*** (4.030) | 0.325*** (3.515) | 0.327*** (3.550) |
| 起業時の調達資金総額 | 0.171** (2.015) | 0.175** (2.038) | 0.178** (2.512) | 0.177** (2.263) | 0.172** (2.533) | 0.176** (2.585) |
| 起業時の全従業員数 | 0.663*** (5.416) | 0.680*** (5.424) | 0.659*** (5.416) | 0.628*** (5.050) | 0.638*** (5.155) | 0.648*** (5.267) |
| インターネットを 利用している | | (+) | (+) | | | (+) |
| 従業員規模の拡大 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の多角化 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の変更 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 親族への事業継承 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 親族以外への事業継承 | | | 0.239*** (2.752) | | 0.197** (2.321) | 0.294** (2.441) |
| 株式の公開 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 会社の売却 | | | (+) | | (+) | (+) |
| R^2 | 0.509 | 0.507 | 0.536 | 0.529 | 0.542 | 0.539 |
| F | 6.712*** | 6.328*** | 5.248*** | 6.508*** | 5.170*** | 4.966*** |

注. 表6と同じ。

いずれの推定式もVIFは2.067以下である。

表10. 推定結果 (N=120社)

| 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 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 男性 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | (+*) | (+) | (+) | (+*) | (+*) | (+) |
| 斯業経験 | (+*) | (+*) | (+) | (+*) | (+*) | (+) |
| 管理的職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 販売職業 | 0.215** (2.393) | 0.209** (2.364) | 0.192** (2.057) | 0.258*** (3.064) | 0.240*** (2.668) | 0.236*** (2.613) |
| サービス職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 常勤役員・管理職 | (+*) | (+*) | (+*) | (+) | (+) | (+) |
| 起業時の年齢 | (+) | (+) | (+) | (+*) | (+) | (+) |
| 両親が事業経営を していた | | | | (-*) | (-*) | (-*) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | 0.172*** (2.935) | 0.164*** (2.927) | 0.161*** (2.803) |
| 株式会社 | 0.329*** (3.554) | 0.329*** (3.553) | 0.304*** (3.188) | 0.316*** (3.411) | 0.299*** (3.138) | 0.298*** (3.150) |
| 起業時の調達資金総額 | (+*) | (+*) | (+*) | 0.160** (2.164) | (+*) | (+*) |
| 起業時の全従業員数 | 0.611*** (6.025) | 0.620*** (6.072) | 0.604*** (5.585) | 0.597*** (5.764) | 0.586*** (5.347) | 0.594*** (5.436) |
| インターネットを 利用している | | (+) | (+) | | | (+) |
| 従業員規模の拡大 | | | (-) | | | (-) |
| 事業内容の多角化 | | | (-) | | | (-) |
| 事業内容の変更 | | | (+) | | | (+) |
| 親族への事業継承 | | | (+) | | | (+) |
| 親族以外への事業継承 | | | (+*) | | (+*) | (+*) |
| 株式の公開 | | | (+) | | | (+) |
| 会社の売却 | | | (+) | | | (+) |
| R^2 | 0.479 | 0.476 | 0.472 | 0.508 | 0.498 | 0.495 |
| F | 7.840*** | 7.364*** | 5.436*** | 7.834*** | 5.737*** | 5.492*** |

注. 表6と同じ。
いずれの推定式もVIFは1.843以下である。

表11。推定結果（マイナス,N=196）

| 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 | 1.328*** (2.778) | 1.169** (2.503) | 1.110** (2.292) | 1.438*** (2.931) | 1.357*** (2.690) | 1.213** (2.466) |
| 男性 | (-) | (+) | (+) | (-) | (-) | (+) |
| 短大卒・大学卒・ 大学院修 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 斯業経験 | (+*) | (+*) | (+*) | (+) | (+) | (+) |
| 管理的職業 | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) | (+) |
| 販売職業 | 0.186*** (2.931) | 0.168*** (2.729) | 0.144** (2.279) | 0.192*** (3.025) | 0.171*** (2.635) | 0.150** (2.378) |
| サービス職業 | (+) | (+) | (+*) | (+*) | (+*) | (+*) |
| 常勤役員・管理職 | 0.102** (2.400) | 0.095** (2.260) | 0.090** (2.075) | 0.13** (2.410) | 0.098** (2.246) | 0.090** (2.093) |
| 起業時の年齢 | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) | (-) |
| 両親が事業経営を していた | | | | (-) | (-) | (-) |
| 意識して仕事も 勉強もしていた | | | | (-) | (-) | (-) |
| 株式会社 | 0.244** (2.451) | 0.223** (2.246) | 0.229** (2.338) | 0.238** (2.406) | 0.244** (2.535) | 0.221** (2.282) |
| 起業時の調達資金総額 | 0.186*** (2.800) | 0.184*** (2.754) | 0.177*** (2.711) | 0.192*** (2.836) | 0.187*** (2.810) | 0.184*** (2.781) |
| 起業時の全従業員数 | 0.921*** (10.885) | 0.932*** (10.904) | 0.947*** (11.418) | 0.924*** (10.917) | 0.938*** (11.373) | 0.952*** (11.383) |
| インターネットを 利用している | | (+*) | (+*) | | | (+*) |
| 従業員規模の拡大 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の多角化 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 事業内容の変更 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 親族への事業継承 | | | (-) | | (-) | (-) |
| 親族以外への事業継承 | | | (+) | | (+) | (+) |
| 株式の公開 | | | (-*) | | (-*) | -0.232** (-2.151) |
| 会社の売却 | | | (-*) | | (-) | (-) |
| R^2 | 0.546 | 5.548 | 0.555 | 0.543 | 0.549 | 0.554 |
| F | 15.687*** | 14.952*** | 11.167*** | 13.913*** | 10.524*** | 10.318*** |

注. 表6と同じ。
いずれの推定式もVIFは1.876以下である。