

## 研究ノート

## 夫による起業後の経営成果と妻の職業との関係について

増 田 辰 良

## 目次

1. はじめに
2. 分析視点
3. データと予備的考察
4. 妻の職業と夫の起業後の経営成果
5. おわりに

## 1. はじめに

わが国における起業家を性別でみると、圧倒的に男性が多い<sup>(注1)</sup>。そして夫が起業するとき、妻は家族従業者として就業している場合が多い。しかし、夫が起業しても正社員や非正社員として他社で就業する妻もいれば、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営んでいる妻もいる。こうした妻の就業形態と夫が起業した後の経営成果とは何か関係があるのだろうか。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。夫が起業するときに、①妻の職業が経営成果に与える効果と、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否か、を検証する。

分析結果によれば、妻がすで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望ましい選択であった。なお、紙幅に制約があるので、先行研究や詳細な分析結果は掲載していない。拙稿(2011)を参照してほしい。また、本稿の分析手法や分析結果は試論の域を出るものではない。

---

キーワード：夫による起業、妻の職業、経営成果

## 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。夫が起業するときの妻の職業には、次の5つが考えられる。

1. 他社における正社員, 2. 他社における非正社員, 3. 自営業者, 4. 家族従業者, 5. 無職。

夫が起業するか否かは夫自身の人的属性や職業キャリアのみならず、配偶者の存在、その職業にも依存している。例えば、起業前に十分な起業経験や管理職としての経験のある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がないかもしれない。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、妻がすで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、夫の経営成果も良くなるかもしれない。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る可能性もある。こうしたときには夫のアニマル・スピリット（事業を成功させる意欲）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経営上のパートナーとして誰を採用するのかにも依存することが分かる。

## 3. データと予備的考察

この節では日本政策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を考察する。調査対象となった起業家は2,377人である。データは日本政策金融公庫が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。

最初に、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。妻の職業はアンケート調査時点（現在）のものである。

### 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を分類したものである。配偶者の職業は家族従業者が最も多く、次に無職、正社員である。男性が起業するとき、妻は家族従業者として就業するケースが多く、次に無職であった。女性が起業するとき、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。男性が起業するとき、妻が自営業者である可能性は約28.6%であるが、女性が起業するとき、すでに夫が自営業者である可能性は約26.09%であった。

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）
$\chi^2 = 58.642, p = 0.000.$			

つまり妻が家族従業者として共に働いてくれるとき、夫の起業意欲は高くなり、一方、夫が他社の正社員であるとき、妻の起業意欲は高くなる、ということである。

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見ると、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。

夫の学歴と妻の職業との関係を見ると、夫の学歴では、高校卒が最も多く、次に大学卒、専修・各種学校卒となっている。夫のどの学歴をみても妻は家族従業者として働く場合が多い。なかでも、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。大学（理系）卒、専修・各種学校卒の妻は会社員（正社員）として、また高校卒、大学（文系）卒の妻は非正社員として働いている場合が多い。大学（文系）卒の妻は無職も多かった。大学院修了者の妻には自営業者も多かった。

夫が起業する前の勤務先規模（従業員数）と妻の職業との関係では、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乗統計検定量は有意ではない。

起業直前の夫の職業と妻の職業との関係を見ると、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。

次に、夫が正社員であったときの勤務先数やその年数と妻の職業との関係を見ると、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3社以内である。夫の正社員としての勤務年数や斯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、勤務年数や斯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。斯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、経営成果と妻の職業

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ると、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。特に、開業資金について

は妻からの補助があるため大きな金額になっているのであろうか。一方、妻が他社で非正社員の場合には最少額となっていた。

夫が起業した業種では、全体でみると、一般消費者を対象とするサービス業が最も多く、次いで小売業、企業・官庁を対象とするサービス業であった。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、運輸業や不動産業などでは、妻が無職の場合が多い。

夫の起業時における事業形態と妻の職業との関係では、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。

事業収入、月商（売上高）などの経営成果と妻の職業との関係では、妻が無職、家族従業者の場合、夫の事業収入は高かった。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。妻が自営業者の場合の平均月商（636.41万円）は家族従業者（377.67万円）のそれを約258万円上回っていた。月商の達成率〔現在の月商÷起業前の目標月商〕×100％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2の上欄は起業家の性別ごとに経営上のパートナーをみたものである。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

表2. 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
元の勤務先での同僚・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。

役割をみたものである。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。夫の役割で多いのは、接客・サービス、営業・渉外や調達・購買である。妻は社内での事務作業に専念し、経営者である夫は社外との交渉事に専念しているようである。

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と妻の役割をクロス表にし、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。その結果、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・財務で補完していた。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た。また、夫と妻はともに接客・サービスで協調し合っていた<sup>(注2)</sup>。

表3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。以下では平均値を比較する。妻をパートナーとして位置づけてい

表3. 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						合計
	1. 妻	2. 妻以外の 家族・親せき	3. 元の勤務先で 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	社員 (1～5以外)	
<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	1. 妻	2. 妻以外の 家族・親せき	3. 元の勤務先で 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	社員 (1～5以外)	合計
<年収：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。月商の達成率はゼロが多くなるので、算出していない。

る場合よりも、元の勤務先での同僚・上司、特定の社員をパートナーとして採用している場合にいずれの指標とも大きくなっている。

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、特定の社員を採用した場合であった。こうしたことから、より高い経営成果を獲得するためには経営上のパートナーは妻以外の元の勤務先の同僚・上司や特定の社員を採用すべきであるということが分かる。

### 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。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乗統計検定量は有意でない。そこで、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からであろう。

経営に関する将来ビジョンと妻の職業との関係を見る。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. 妻の職業と夫の起業後の経営成果

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乗統計検定や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、最小2乗法を用いて、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。

### 4.1. 経営成果の指標

起業後数年以内にある経営者にとって、月商（売上高）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（中小企業総合研究機構、2002）がある。これに従い、この節では、経営成果の指標として、現在の月商（対数値）を採用する。

#### 4. 2. 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、多重共線性の問題を回避できる変数<sup>(注3)</sup>と先行研究においても利用頻度の高いものを採用する。

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、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、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。

斯業経験ダミー：事業に関連する斯業経験がある場合 = 1、それ以外 = 0。

またコントロール変数<sup>(注4)</sup>として、学歴ダミーと業種ダミーを採用する。

企業属性から斯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。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を回避する一手段として株式会社での起業がある、と言われる。資金調達に有利な株式会社での起業は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、ある程度の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、若年者は市場環境の変化に対して十分な適応力をもっているため良好な経営成果を達成できることも考えられる。斯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。

以下では次の方程式を推定する。

$$\text{経営成果} = f(\text{妻の職業, 経営上のパートナー, 企業属性, 人的属性})$$

#### 4. 3. 分析結果

表4の上欄は妻の職業と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統計上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。

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

表4. 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] 回帰係数・t値	[2] 回帰係数・t値	[3] 回帰係数・t値	[4] 回帰係数・t値	[5] 回帰係数・t値	[6] 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***
事業経験	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] 回帰係数・t値	[2] 回帰係数・t値	[3] 回帰係数・t値	[4] 回帰係数・t値	[5] 回帰係数・t値	[6] 回帰係数・t値	[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				
元の勤務先での同僚・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**
事業経験	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）、業種ダミー（6種類）を含む。  
t値：\*,10%；\*\*,5%；\*\*\*,1%。t値は分散不均一性を考慮した標準誤差に基づく。推定式のうち、VIFは下欄の[2]において最大は2.099である。

パートナーとして位置づけている場合には、約21%だけ月商を改善していた。その他の変数については、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く、次に株式会社という事業形態であった。

## 5. おわりに

本稿は夫が起業するときの、①妻の職業と経営成果との間にある関係と、②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。起業時にすでに妻が自営業者として事業を経営しているときには、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（「右腕」）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。

最後に、起業支援政策との関連で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。政府が提供してい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有効性を比較分析する必要がある。

## 注

(1) ただし、日本政策金融公庫総合研究所編（2014, p. 304）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%；1998=13.6%；2003=13.8%；2008=15.5%；2013=15.1%，男性：87.1%；86.4%；86.2%；84.5%；84.9%）は活発化しつつある。

(2) 村上（2007, pp. 223-226）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。

(3) 妻の職業や経営上のパートナーについては、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。

(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。業種ダミーは製造業、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。

## 謝辞

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（日本政策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。

## 参考文献

- 日本政策金融公庫総合研究所編（2004, 2014）『2004年版, 2014年版 新規開業白書』同友館。  
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。  
増田辰良（2011）「妻の職業と夫による起業後の経営成果」*Hokusei Working Paper*, No.2。  
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, 213-236。  
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.

