

研究ノート

起業家の経営ビジョンと経営成果との関係について

増田 辰良

目次

1. はじめに
2. データと予備的考察
 - 2.1. データの説明
 - 2.2. 経営ビジョンと経営者の諸属性との関係
3. 経営ビジョンと経営成果
 - 3.1. 経営成果の指標
 - 3.2. 説明変数
 - 3.3. 推定結果
4. おわりに

1. はじめに

起業後の経営成果は経営者の人的属性、企業属性、経営要因、環境要因などの多様な変数に依存していることが検証されてきた(Parker, ed. 2006; Storey, 2004)。こうした変数以外に、経営者になる前の心構え、あるいは計画的な行動や文書化されていない将来への経営ビジョンなど事業の計画性と経営成果との間にある関係についてはあまり注目されてこなかった。小規模企業の経営者のなかには事業計画のみならず将来への経営ビジョンすら持たずに起業する者もいる。

計画的に行動し、将来、企業を成長・存続させることを考えている経営者は、そうでない者よりも、より良好な成果を達成しうるのであることは容易に想像できる。本稿の目的は起業後の初期段階にある経営者に注目し、起業前に持っていた経営者になるための心構

えや起業後の経営ビジョンと経営成果との間にある関係を検証することである。

分析対象を起業後の初期段階とするのは、主に2つの理由による。第一は、起業前の事業計画に関する情報は入手できないが、起業後15.0カ月頃に持っている経営ビジョンに関する情報は入手できるからである。第二は、玄田(2001)の研究成果に発している。玄田(2001, p.18)によると、経営成果(売上高、付加価値、所得・収支)は起業後2年を経過すると改善していた。特に、売上高は起業後の1.5年から2年で最大になっていた。いわば、起業家が真の意味での経営者に“バケるか”どうかの最初の試金石は、起業後2年前後の事業の運営に依存している、と言えるからである。

なお、紙幅に制約があるため、先行研究や詳しい検証結果は掲載していない。拙稿(2012)を参照してほしい。また、本稿の分析手法や

キーワード：起業家、経営ビジョン、経営成果

分析結果は試論の域を出るものではない。

2. データと予備的考察

2.1. データの説明

本稿で利用するデータは日本政策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(起業前の企業も含む)。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9,720社で回収数は2,377社(回収率24.5%)である(日本政策金融公庫総合研究所編, 2004, p.11)。このうち、1,511社を分析する。なお、このサンプルには従業員のいない経営者のみで運営されている企業が204社含まれている。

表1に掲載したように、“将来”の経営ビジョンとして、7つのビジョンを取りあげる。これらのビジョンは正式に文書化されているわけではないし、“将来”が具体的な期間を意味しているわけでもない。いずれのビジョンも回答は“考えている”(Yes)と“考えていない”(No)の二者択一である。

ビジョン(1)、(2)と(6)は経営者が成長志向的であるか否か、を示唆している。ビジョン(4)と(5)は事業の継承相手を示し、事業を存続させる志向性をみることができる。分析するデータが起業後の初期段階にあることからすると、ビジョン(3)と(7)への回答がYesであれば、現状での経営成果は必ずしも良好でないことを示唆している。ただし、(3)については、起業後の早い段階で事業内容を変更することにより、経営成

果を改善できる可能性のあることも示唆している。また、(7)については企業価値を高めた後で売却することを目的として、事業を興す野心家もいることからすれば、会社の売却を考えている経営者を消極的に捉えることはできない。こうした経営ビジョンの含意については、ビジョンと経営成果との間にある関係を計量分析することによって明らかにすることができる。

表1よりYesの回答者数やその構成比を見る限り、規模の拡大や多角化を通じた成長を志向している経営者が多い。株式の公開を通じた成長志向をもつ経営者数は少ない。事業の継承を考えている経営者も少ない。それでも親族以外への継承を考えている経営者数が親族への継承を考えている経営者数を上回っている。事業内容の変更を考えている経営者数も少ない。起業後の初期段階において既に会社の売却を考えている経営者は約2.78%存在している。

2.2. 経営ビジョンと経営者の諸属性との関係

ここでは経営者に関係する諸属性を大きく、5つ(人的属性、企業属性、経営要因、環境要因と経営成果)に分類して、経営ビジョンとの間にある関係をカイ2乗(χ^2)検定とF検定を用いて検証する。以下では、統計上の有意水準が10%以上ある変数のみを紹介する。

2.2.1. 人的属性

人的属性のうち、性別については、男女とも規模の拡大、多角化を考えているが、親族

表1. 将来の経営ビジョン

経営ビジョン	考えている (Yes)		考えていない (No)		合計 (100%)
	サンプル数	(%)	サンプル数	(%)	
(1) 従業員規模の拡大を	1111	73.52	400	26.47	1511
(2) 事業内容の多角化を	949	62.80	562	37.19	1511
(3) 事業内容の変更を	277	18.33	1234	81.66	1511
(4) 親族への事業継承を	252	16.67	1259	83.32	1511
(5) 親族以外への事業継承を	346	22.89	1165	77.10	1511
(6) 株式の公開を	133	8.80	1378	91.19	1511
(7) 会社の売却を	42	2.78	1469	97.22	1511

以外への継承や株式の公開は考えていない経営者が多い。性別全体をみると、考えているビジョンでは男性、考えていないビジョンでは女性の割合が高くなっている。

最終学歴については、いずれの学歴も規模の拡大を考えている。短大卒・大学卒・大学院修了者では規模の拡大の他に親族以外への事業継承、会社の売却を考えている割合が高い。高校卒者は規模の拡大の他に親族への事業継承を考えている割合が高い。ビジョン全般でみると、いずれの学歴も会社の売却を考えていない割合が極めて高い。

斯業経験のある経営者は規模の拡大を考えている割合が高い。前職での担当職種の違いをみると、いずれの職種も規模の拡大、多角化を考えている。一方、事業内容の変更、親族以外への事業継承、株式の公開を考えていない割合が高い。ただし、管理的職業経験者は「考えている」ビジョンの割合が高い。直前の職業では、いずれの職業とも規模の拡大を考えているが、事業の継承、株式の公開などは考えていない割合が高い。役員・管理職は「考えている」ビジョンの割合が高い。一般勤務者は「考えていない」ビジョンの割合が高くなっている。とりわけ親族以外への継承、株式の公開において高い。

両親の事業活動経験の有無に関わらず、多角化を考えている経営者が多いが、特に活動経験の無い両親をもつ経営者では多角化を志向している者の数が多い。

起業するまでの仕事や勉強に関する取り組み方は経営者になるための心構えを示しているとともに、行動の計画性をも意味している。こうした心構え(計画的な行動)は経営ビジョンにも反映されるかもしれない。起業前に意識して仕事も勉強もしてきた経営者は規模の拡大、多角化を志向し、会社を売却することは考えていないようである。

起業時の年齢をみると、規模の拡大、多角化など成長を志向している経営者は比較的若

い年齢で起業していた。また事業の継承に関心があるのは高齢で起業をした経営者たちである。

2.2.2. 企業属性

企業属性に関する検証結果をみると、起業時の事業形態では法人形態(株式会社、有限会社)ほど規模の拡大、多角化、株式の公開を志向している。他方、事業内容の変更を考えていない割合も高い。株式会社は親族以外への事業継承を考えているが、個人経営ではこの継承や株式の公開は考えていない経営者が多い。

親族であれ、親族以外であれ、事業の継承を考えている経営者の起業時における従業員数でみた規模は大きい。規模の拡大を考えている経営者の起業時の資金調達額は大きく、多角化や事業内容の変更を考えている経営者のそれは小さい。いずれの業種で開業しても経営者は規模の拡大を志向している。特に、事業所向けサービス業や製造業での拡大志向が顕著である。一方、どの業種をみても親族以外への事業の継承は考えていない経営者が多い。

2.2.3. 経営要因

経営要因に関する検証結果のうち、事業経営をする上で重視していることをみると、規模の拡大、多角化を考えている経営者はいずれの項目とも重視している。とりわけ、利益や製品(サービス)の質を重視している。他方、親族以外への継承、株式の公開を考えていない経営者は生活の維持を重視しているようである。

次に、事業内容の新規性についてみる。起業の成否は事業の新規性に依存しているといっても過言ではない。規模の拡大、多角化を考えている経営者の事業内容にはかなりな新規性がある。新規性をもつ経営者は親族以外への継承、株式の公開においても割合は高

い。一方、こうした新規性の乏しい経営者は親族以外への継承、株式の公開、会社の売却などを考えていない割合が高い。

他社と比べて事業内容の新規性が大きいにある経営者は規模の拡大、多角化、株式の公開など成長志向であるとともに、親族以外への継承も考えている。他社と比べて比較優位性をもつことがこうしたことを考えさせているのであろうか。他方、新規性が多少あるや特にない経営者は考えていない割合が高い。

さらにインターネットの利用についてみると、インターネットを利用している経営者はそうでない者と比べると、規模の拡大や多角化を志向している。一方、事業内容の変更、親族以外への事業継承、株式の公開などは考えていない割合が高い。

最後に、事業を運営するに当たって頼りになる“右腕者”の有無についてみた。右腕者のいる経営者は規模の拡大を考えているが、右腕者のいない経営者はいずれのビジョンも考えていない割合が高い。

2.2.4. 環境要因

環境要因に関する検証結果では、多角化を考えている経営者は事業の運営に必要なアイデアを日常生活のなか、勤務先での仕事、セミナーへの参加を通じて獲得している。一方、こうした経営者は事業内容の変更、株式の公開を考えていない。事業内容の変更を考えていない経営者たちは一般教育や専門教育を通じてアイデアを獲得している。次に起業セミナーへの参加の有無に関わらず、経営者は事業内容の変更、親族以外への事業の継承、株式の公開などを考えていないようである。ただし、考えているビジョンでは参加した経験をもつ経営者の割合が高い。

2.2.5. 経営成果

表2より、経営成果の指標として月商(売上高)と雇用成長率とをみる。月商について

はアンケート時点(現在)での月商、起業前の目標月商とその達成率をみる。雇用成長率を経営成果の指標とすることは必ずしも好ましくないが、その理由は次節で述べることにし、ここでは起業時の従業員数から現在までの増加率で測る。

4つの指標がすべて統計上有意性をもつのは従業員数規模の拡大と親族以外への事業継承であり、それらを考えている経営者はそうでない者と比べて、いずれの平均値も大きかった。その格差には統計上の有意性が確認できた。事業内容の多角化と株式の公開を考えている者はそうでない者と比べて、いずれも現在の月商、目標月商、雇用成長率の平均値は大きく、かつ統計上有意性のあることが確認できた。とりわけ、現在の月商でみると、株式の公開を考えている経営者はそうでない者よりも約344万円多く稼いでいた。雇用成長率も約86%高かった。統計上の有意性はないが、会社の売却については考えている経営者の月商が考えていない者のそれを下回っていた。これは経営成果が改善しないので売却を考えているのであろうか。こうした結果から、企業の成長や存続を考えている経営者はそうでない者よりも、より良好な経営成果を達成していることがわかる。

3. 経営ビジョンと経営成果

3.1. 経営成果の指標

起業後の経営成果を示す指標については雇用成長率、利益、所得、売上高(月商)、売上高成長率などが採用されてきた。このうち本節では、現在の売上高(対数値)を利用する。採用したデータはアンケート調査によって収集された。利益、所得や売上高については、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、この指標に代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

起業家の経営ビジョンと経営成果との関係について

表2. 月商（売上高）と雇用成長率

	(1) 従業員規模の拡大を			(2) 事業内容の多角化を			(3) 事業内容の変更を			(4) 親族への事業継承を		
	考えて いる	考えて いない	有意性 検定	考えて いる	考えて いない	有意性 検定	考えて いる	考えて いない	有意性 検定	考えて いる	考えて いない	有意性 検定
	No.=1111	No.=400	t [P]	No.=949	No.=562	t [P]	No.=277	No.=1234	t [P]	No.=252	No.=1259	t [P]
現在の月商												
平均値	434577	266960	5.838 [0.000]	419201	341242	2.414 [0.015]	426704	382012	0.961 [0.337]	451269	377982	1.506 [0.132]
標準偏差	686836	402339		675461	537074		722075	605551		616505	630416	
最大値	8000000	3000000		8000000	5500000		5000000	8000000		5000000	8000000	
最小値	3	1		1	1		3	1		1	1	
目標月商												
平均値	495563	312720	5.694 [0.000]	478206	394734	2.291 [0.022]	494823	436461	1.279 [0.201]	512634	434054	1.457 [0.145]
標準偏差	743177	464322		710955	636511		693935	683037		683693	685007	
最大値	5000000	5000000		5000000	5000000		4500000	5000000		5000000	5000000	
最小値	18	5		7	5		15	5		10	5	
達成率												
平均値	90.313	80.141	4.627 [0.000]	88.554	86.044	1.166 [0.243]	80.446	89.231	-3.317 [0.000]	88.795	87.385	0.517 [0.604]
標準偏差	44.547	34.964		44.620	38.494		38.728	43.091		39.641	43.000	
最大値	546875	288889		546875	400000		240000	546875		320000	546875	
最小値	3	1		1	6.667		5	1		1	5	
雇用成長率												
平均値	54.400	15.723	6.288 [0.000]	50.406	33.616	2.043 [0.041]	35.793	46.039	-1.348 [0.177]	58.890	41.213	1.082 [0.279]
標準偏差	181.697	58.080		165.107	149.205		94.304	170.760		255.340	132.245	
最大値	2550000	485.714		2550000	2400000		750000	2550000		2550000	1900000	
最小値	-83.333	-90.909		-83.333	-90.909		-66.667	-90.909		-83.333	-90.909	
	(5) 親族以外への事業継承を			(6) 株式の公開を			(7) 会社の売却を					
	考えて いる	考えて いない	有意性 検定	考えて いる	考えて いない	有意性 検定	考えて いる	考えて いない	有意性 検定			
	No.=346	No.=1165	t [P]	No.=133	No.=1378	t [P]	No.=42	No.=1469	t [P]			
現在の月商												
平均値	669378	307291	7.032 [0.000]	703992	359919	3.973 [0.000]	303595	392681	-1.451 [0.153]			
標準偏差	923230	479341		988862	573597		396301	633813				
最大値	6000000	8000000		6000000	8000000		1700000	8000000				
最小値	3	1		3	1		10	1				
目標月商												
平均値	758685	354638	7.018 [0.000]	810203	412121	4.163 [0.000]	355523	449780	-1.665 [0.102]			
標準偏差	1036772	503023		1073526	624816		364956	692061				
最大値	5000000	5000000		5000000	5000000		1700000	5000000				
最小値	27	5		27	5		30	5				
達成率												
平均値	93.721	85.808	2.661 [0.008]	93.851	87.019	1.304 [0.194]	77.795	87.901	-1.522 [0.128]			
標準偏差	51.238	39.307		64.461	39.667		36.177	42.592				
最大値	546875	400.000		546875	400.000		200.000	546875				
最小値	5	1		5	1		33.333	1				
雇用成長率												
平均値	67.126	37.340	2.324 [0.020]	122852	36.566	2.863 [0.004]	92836	42.769	0.804 [0.426]			
標準偏差	228.578	131.633		346.784	125.401		398.219	147.243				
最大値	2550000	1900.000		2550000	1900.000		2550000	2400.000				
最小値	-60.000	-90.909		-60.000	-90.909		-50.000	-90.909				

注. 月商の単位は万円である。月商の達成率は、次のように算出した。達成率 = (現在の月商 ÷ 起業前の目標月商) × 100%。
雇用成長率の定義は次のとおりである。雇用成長率 = [(現在の従業員数 - 起業時の従業員数) ÷ 起業時の従業員数] × 100%。

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ふ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、この節でも経営者の目的は売上高を最大化することである、と仮定する。

この売上高は大きく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、以下の方程式を最小 2 乗法により推定する。

経営成果 = f (人的属性, 企業属性, 経営要因)

3. 2. 説明変数

採用する説明変数は 26 変数である。標準偏差が大きい変数 (起業時の年齢, 起業資金の合計額, 開業時の総従業員数) については対数変換した。

先行研究 (Parker, ed. 2006; Storey, 2004) で得られた検証結果を参考にして, 説明変数と経営成果との間にある関係を予想する。なお, () 内の記号は予想される回帰係数の符号である。

経営者の人的属性のうち, 性別については, 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 (+, -) 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。高学歴 (+), 斯業経験 (+) と役員・管理職の経験 (+) などは起業後の事業運営能力の代理変数と見做されており, 経営成果との間に正で統計上有意な相関関係のあることを支持する先行研究が多い。

前職での担当職種を起業前に身に付けた機能的技能を示す代理変数として導入する。担当職種 (+, -) のうち, 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) を採用するが, 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, 経営者は売上高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業 (+) であれば, 経営成果は改善することが予想できる。この点については, Storey (2004, p.138) もマーケティング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 (+, -) については相反する効果のあることが予想されている。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ィキャップにはならない, 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, 成功する確率も高くなるということである。

さらに経営者の“独立意識の強さ”を示す変数として 2 つのダミー変数を導入する。第一は, 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起業する前に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計画的に仕事も勉強もしてきた者は事業経営への習熟度も高いであろう。よって, こうした心構えや計画性 (+) を持って起業した経営者の成果はそうでない者よりも改善することが予想できる。

企業属性の代理変数として起業資金額や従業員数でみた規模 (+, -) を採用する。これらの変数と経営成果との間には相反する効果のあることが予想されている。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困難である。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,

株式市場や金融機関からの資金調達において有利であると考えられている。そのため株式会社という事業形態での起業は経営成果を改善することが予想できる。また、経営成果はこうした要因以外に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否か、というダミー変数を採用する。インターネットの活用 (+) は取引先の開拓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である経営ビジョンについては7つのダミー変数を導入する。前節でのF検定の結果からすると、従業員規模の拡大 (+)、事業内容の多角化(+)、親族以外への事業の継承(+), 株式の公開 (+) を考えている場合には売上高と正の相関関係があると予想できる。これらは経営者が将来にわたって企業の成長と存続を考えていることを意味している。

3.3. 推定結果

表3は推定結果である。売上高(月商)と

表3. 推定結果 (全サンプル, No.=1511)

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	1.125*** (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・ 大学院修了	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 (対数値)	-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 (対数値)	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 (対数値)	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. サンプル数は1,511である。t値は分散不均一性を考慮した標準誤差に基づく。**,*,1%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。

前職での担当職種は「専門・技術、その他」をレファレンスとする。

業種は「サービス業、その他」をレファレンスとする。業種については掲載していない。

の間にプラスでかつ統計上の有意な相関関係があるのは、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）などであった。特に、販売職経験については、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節の仮説を支持している。“強い独立意識”を持つことも成果を改善していた。つまり両親の事業経営ダミーは売上高を減らすように作用しているのに対して、経営者になるための確固とした心構えを持って仕事も勉強もしてきた経営者の売上高は改善していた。この検証結果より、起業を成功へと導くためには経営者本人が強い意識をもつことが重要であることが分かる。

企業規模と売上高との間には正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ている経営者は予想どおり売上高を増やしていた。

最後に本稿が解明することを目的としている経営ビジョンについては、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。こうしたことは起業後の初期段階にある経営者でも成長志向的であり、将来にわたって企業を存続させるという確固たるビジョンを持っている者は、これらを実現できる可能性が高いことを示唆していた。

4. おわりに

本稿は、起業前の心構え（計画性）や起業後の初期段階にある経営者が持っている経営ビジョンと経営成果との間にある関係に焦点

を当てて検証した。その結果、経営者になるための確固とした心構えを持って仕事も勉強もしてきた経営者の売上高は改善していた。また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志向が強く、企業を存続させるといふビジョンを持っている経営者は、売上高を増やしており、こうしたビジョンを実現できる可能性が高いことが確認できた。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。こうした分析結果は当然のことであるが起業家にとってビジョンを持って計画的に行動することが事業の成功につながることを意味している。

最後に、残された研究課題を考える。

本稿が分析した経営ビジョンは文書化されたものではない。多くの先行研究が解明してきたように起業前の文書化された経営ビジョンとその後の経営成果との間にある関係を検証する必要がある。本稿が採用したデータ・ソースからはこうした情報を入手できない。しかし、外部金融によって起業資金を調達する際には、予備審査として金融機関へ経営計画書等を提出しているはずである。今後、こうした情報を収集し、経営成果や事業の存続との関係を分析する必要がある。

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

- 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。
- 玄田有史（2001）「開業の旬：開業のためのキャリア形成」, *SSJ Data Archive Research Paper*

- Series*, SSJDA-17, Tokyo: University of Tokyo, 9-21。
- 日本政策（旧国民生活）金融公庫総合研究所編,
(2004)『新規開業白書』中小企業リサーチセンター。
- 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（北星学園大学）』48巻1号, 55-90。
- 増田辰良 (2012)「起業家の経営ビジョンと経営成果」*Hokusei Working Paper Series*, No.9.
- Parker, S.C. ed., (2006). *The Economics of Entrepreneurship*, Edward Elgar。
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business*, International Thomson Business Press. (忽那憲治・安田武彦・高橋徳行訳, 2004, 『アントレプレナーシップ』, 有斐閣)。

