

研究ノート

日本における3つの起業家タイプ

増田 辰良

目次

1. 研究課題
2. データの紹介と分析手法
3. 分析結果
5. 要約と支援策

参考文献

1. 研究課題

わが国の起業活動については、初めて事業を興す経営初心者(Novice founders)が分析対象にされることが多い。しかし海外における先行研究をみると、起業家には3つのタイプがある。Novice founders, Portfolio founders(複数起業家)とSerial founders(連続起業家)である。PortfolioとSerialとは合算してHabitual founders(経営経験者)と呼ばれている(Westhead and Wright, 1998a, b;1999)。

本稿の目的は、第1に、わが国における上記3つの起業家タイプについて、その人的属性、事業所の立地場所、資金調達額や調達先、雇用規模、経営成果、事業の将来計画などを比較し、統計上有意な差異があるのか否か、を検証することである。第2の目的は検証結果を用いて、起業支援政策を考察することで

ある。その結果、公的資金による開業の支援であれば、Noviceに重点的に配分すべきであること、政策当局者の支援目的が雇用創出であれば、Habitualを支援することがより望ましい、という結論を得た。

なお、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。また、紙幅に制約があるため、先行研究と詳しい検証結果は省いた。拙稿(2019)を参照してほしい。

2. データの紹介と分析手法

本稿が利用する個票データは日本政策金融公庫の全国の支店が2006年4月から同年9月にかけて融資を行った企業のうち、融資時点で開業後5年以内の企業(開業前の企業を含む)である。データはアンケート調査によって収集された。この企業のうち、

「問42 現在の事業を始める前に、事業経

キーワード：経営初心者、連続起業家、複数起業家

営の経験はありますか。(法人役員としての経営への参加も含みます)」(日本政策金融公庫総合研究所編,2008,p.276)

という質問への回答者を、次の3つの起業家として分類する。

1. Novice : 初めて事業を興した起業家 (経営初心者),
2. Portfolio : 複数の事業を同時並行的に運営している起業家 (複数起業家),
3. Serial : 1つの事業を終えてから新たに別の事業を興す起業家 (連続起業家)。

質問項目はサンプル数が50個以上になるものを選んだ。その結果, Novice : 744件 (77.1%), Portfolio : 77件 (8.0%), Serial : 144件 (14.9%), (Portfolio + Serial = Habitual : 221件, 22.9%), 合計965件 (100%) を分析対象とする。

次に、本稿で用いる分析手法は Westhead and Wright (1998a, b; 1999) と同じく、カイ2乗 (χ^2) 分析と一元配置分散分析 (one-way analysis of variance; ANOVA) である。3つの起業家タイプ間での差異を検証するだけでなく、タイプをペア (pair) として、その差異をも検証する。例えば、Novice-Portfolio, Novice-Serial, Portfolio-Serial, Novice-Habitual (=Portfolio + Serial) である。検証結果については、タイプ間にある差異を見逃さないために、10%水準 (90%までの確からしさ) までの有意水準を採用する。

3. 分析結果

以下でみる人的属性から経営形態までは表を掲載していない。

起業家の人的属性についてみると、学歴間には10%水準で有意差が確認できた。いずれの起業家とも高校卒と大学卒が多い。Novice と Portfolio との間には5%水準で有意な差があり、両者を比べると中学卒や大学卒・大学院修了者のところで差が大きい。

開業時の年齢については1%水準の有意差があり、経営経験のある者ほど開業年齢は高くなっていった。平均値でみる限り、Novice が最も若く、それ以外との間には4歳以上の差がある。

妻の職業についても5%水準の有意差があり、Novice や Serial では家族従業者として従事している妻 (専業主婦) が多い。Portfolio では正社員として勤務している妻も多いが、一方で無職の妻も多くなっていった。Novice には妻も自営業主である者が多いが、また妻のいない者も多かった。

事業経験については Novice と Habitual との間に10%水準での有意差が確認できた。事業経験のない Portfolio や Serial が比較的多いが、これは現場で直接作業に従事するというよりも役員という立場で別の事業を興しているからであろうか。開業動機については Novice と Habitual との間には10%水準での有意差があり、Novice は高所得を期待し、自由に仕事がしたいことを動機とする者が多い。一方、Portfolio や Serial では事業経営という仕事に興味があり、社会貢献を動機とする者が多い。こうした結果は起業の回数によって事業を興す動機にも顕著な違いのあることを示唆している。

事業所の立地に関する差異をみると、事業所の本拠地がある市町村の人口規模では、3つのタイプ間には5%水準で有意な差があった。いずれの起業家も人口規模の大きな都市部に立地し、Novice は人口規模の小さな地方に立地する傾向がみられる。

事業所の場所では、いずれの起業家とも自宅外に専用の事務所・工場を構えている者が多いが、Novice は自宅の一室を兼用するなど自宅やその敷地を活用しているのに対して、Portfolio や Serial たちは自宅外に専用の事務所・工場を構えている。事業所の場所を決めるときに配慮したこととして、Portfolio や Serial は販売先 (受注先) へのアクセスの

よさを考慮しているが、Noviceでは必ずしも考慮していない者も多かった。同じ傾向は仕入先（外注先）へのアクセスのよさにもみられた。こうしたことの配慮は受発注にともなう時間コストの削減となり、結果として経営成果に少なからず影響を与えているものと考えられる。

起業時の経営形態についてみると、3つのタイプ間には1%水準で有意な差が確認できた。Noviceは個人経営でスタートする傾向が強く、それ以外の起業家は株式会社や有限会社など法人形態で事業を興す傾向がみられた。Portfolioはその定義（「現在も別事業として経営」）からすると、同族の別会社を法

人形態で開業している可能性がある。Serialもその定義（「経験はあるが、現在その事業は経営していない」）からすると、同族の別会社を法人形態で開業するか、個人経営で再スタートしている可能性がある。

表1は起業時の資金調達額を調達先別にみたものである。個別にみると、自己資金には有意な差は確認できなかった。平均値でみる限り、Portfolioが最大の自己資金を準備しており、次にSerial、Noviceとなっていた。複数の事業を営んでいるPortfolioが最大の自己資金を準備できるということは自然なことである。

血縁者（配偶者、親、兄弟姉妹、親せき）

表1 開業資金の調達先

変数（万円）	Novice (N=744)	Portfolio (N=77)	Serial (N=144)	有意差検定	
				カイ2乗 511.100	有意水準 0.000
1. 開業資金の調達先					
①自己資金（預貯金、退職金など）					
平均値	401.987	493.181	458.138	0.981	0.375
標準偏差	669.786	599.096	646.887		
②配偶者、親、兄弟姉妹、親せきからの 借入金または出資金（a）、（b）					
平均値	154.713	59.155	114.097	1.865	0.156
標準偏差	484.268	164.359	371.557		
③自社の役員・従業員からの 借入金または出資金（②を除く。）（b）、（c）、（d）、（e）					
平均値	19.025	260.909	43.541	18.342	0.000
標準偏差	105.891	1111.095	185.383		
④ビジネスエンジェルからの 借入金または出資金（d）					
平均値	39.663	114.805	80.694	1.753	0.174
標準偏差	395.718	410.354	352.617		
⑤日本政策金融公庫からの借入金（a）					
平均値	442.473	533.116	296.597	3.180	0.042
標準偏差	768.658	934.591	400.371		
⑥地方自治体からの借入金（制度融資）、 公的機関・政府系金融機関からの借入金（b）					
平均値	45.202	156.493	66.319	3.424	0.033
標準偏差	309.373	562.732	443.911		
⑦民間金融機関 （銀行、信用金庫、信用組合などからの借入金）（d）、（g）					
平均値	234.664	633.116	200.763	2.393	0.092
標準偏差	1595.276	2084.965	957.484		
⑧ベンチャーキャピタルからの出資金、 リース・設備手形または設備業者のローン、 フランチャイズ・チェーン本部からの借入金					
平均値	45.794	40.519	73.034	0.521	0.594
標準偏差	295.066	248.256	368.868		
⑨合計（c）、（f）					
平均値	1383.524	2291.299	1333.188	4.883	0.008
標準偏差	2497.064	2865.601	2096.286		

注。ビジネスエンジェルとは、友人、知人、事業に賛同してくれた個人または法人からなる。

(a)；NoviceとPortfolioとの間には10%水準有意性あり。

(b)；NoviceとHabitualとの間には10%水準有意性あり。

(c)；NoviceとPortfolioとの間には1%水準有意性あり。

(d)；NoviceとSerialとの間には5%水準有意性あり。

(e)；PortfolioとSerialとの間には5%水準有意性あり。

(f)；PortfolioとSerialとの間には1%水準有意性あり。

からの調達額をみると、NoviceとHabitualとの間には10%水準での有意差があり、Noviceは最も多額の資金を調達していた。NoviceとPortfolioとの間には平均値で約96万円の差があった。

自社の役員・従業員からの調達額では、Portfolioが最大の資金を調達していた。Portfolioはビジネス・エンジェルからも最大の資金額を調達していた。NoviceとSerialとの間に5%水準での有意差があり、Serialたちはこうした投資家から平均約80万円の出資を受けていた。こうした投資家から出資を受けるには“信用(信頼)”を確保する必要がある。そのため初めて事業を興したNoviceの調達額も少なくなっているのであろう。

日本政策金融公庫からの調達額では3つのタイプ間に5%水準で有意な差があった。平均値ではPortfolioが最大であり、次にNovice, Serialとなっていた。

自治体による制度融資や民間金融機関か

らの調達額(絶対額)にも有意差がみられ、Portfolioが最大となっていた。制度融資については、Noviceの調達額は他の起業家タイプと比べて極端に少ない。

調達額合計をみても3つのタイプ間において1%水準での有意差が確認できた。ここでもPortfolioが最大となっていた。

以上をまとめると、Noviceは血縁者、日本政策金融公庫、民間金融機関からの資金調達額が比較的高くなっていた。血縁者以外の調達先ではすべてPortfolioの調達額が最大となっていた。複数の事業を営んでいる者は多様な資金調達源を確保しているようである。自社の役員・従業員やビジネス・エンジェルからの調達額を他の起業家タイプと比較する限り、Portfolioは何がしかの“信用(信頼)”を確保していることが考えられる。とりわけ自治体から資金提供を受けるときには優先順位(リスクの低い)があることを示唆するほど調達額に顕著な有意差が確認できた。ただ

表2 従業員数

変数	Novice (N=744) No. (%)	Portfolio (N=77) No. (%)	Serial (N=144) No. (%)	有意差検定	
				F検定	有意水準
2. 従業員数					
①開業時の従業員数					
正社員					
平均値 (a), (b), (c)	0.809	2.714	1.951	30.780	0.000
中央値	0	1	1		
全従業員					
平均値 (a), (b), (c)	2.581	5.844	4.431	17.763	0.000
中央値	1	3	2		
②現在の従業員数					
正社員					
平均値 (a), (b), (c), (d)	1.517	4.337	2.916	25.967	0.000
中央値	0	3	1		
全従業員					
平均値 (a), (b), (c)	4.169	9.246	7.375	19.606	0.000
中央値	2	5	3		
③雇用の増減					
正社員 (a), (c), (e)					
開業時<現在	201 (27.0)	38 (49.4)	45 (31.3)	カイ2乗 18.882	有意水準 0.001
開業時=現在	486 (65.3)	34 (44.2)	84 (58.3)		
開業時>現在	57 (7.7)	5 (6.5)	15 (10.4)		
全従業員 (a), (c), (f)					
開業時<現在	333 (44.8)	48 (62.3)	72 (50.0)	14.323	0.006
開業時=現在	333 (44.8)	20 (26.0)	51 (35.4)		
開業時>現在	78 (10.5)	9 (11.7)	21 (14.6)		

注. 全従業員には家族従業者、パートタイマー・アルバイト、派遣・契約社員を含む。

(a); NoviceとPortfolioとの間には1%水準有意性あり。

(b); NoviceとSerialとの間には1%水準有意性あり。

(c); NoviceとHabitualとの間には1%水準有意性あり。

(d); PortfolioとSerialとの間には10%水準有意性あり。

(e); PortfolioとSerialとの間には5%水準有意性あり。

(f); NoviceとSerialとの間には10%水準有意性あり。

し標準偏差の規模から分かるように、調達金額のバラツキも大きいので、こうした評価は慎重にすべきかもしれない。

表2は開業時と現在における正社員数、全従業員数とその増減を比較したものである。いずれの検証項目をみても3つのタイプ間には1%水準で有意な差が確認できた。開業時、現在とも雇用者数はPortfolioにおいて最大となっており、次にSerial、Noviceとなっていた。

雇用の増減についても開業時から正社員の雇用を増やしている割合が高いのは（開業時<現在）、Portfolioであった。全従業員の増減割合をみても開業時から雇用を増やしているのはNoviceよりもHabitualたちであった。こうしたことは複数の事業を経営している者や事業経営者としての経験をもつ者による再起業はそうでない場合よりも、より多くの雇用を創出しうることを示唆している。

以下の検証結果は掲載していない。競争戦略上の優位性を意味する事業内容の新規性（novelty）についてみると、3つのタイプ間に1%水準で有意な差が確認できた。Noviceは「ほとんどない」と回答する者が多いのに対し、Habitualは「大いにある」と回答する

者が多い。Habitualは競争優位性をもって企業経営を継続していることを示唆している。主な販売先としてはNoviceが一般消費者を対象としているのに対して、Habitualは事業所（企業・官公庁など）を顧客とする場合が多かった。

開業した業種についてはタイプのペアでみると、NoviceとHabitualたちとの間には5%水準での有意差があった。Habitualたちは製造業、情報通信業、企業・官公庁を相手とするサービス業で開業をする傾向がみられた。一方、Noviceたちは飲食店、医療・福祉、一般消費者を相手とするサービス業で開業をする傾向がみられた。また、SerialたちはNoviceたちと比べると卸売業で開業をする傾向もみられた。

表3は経営成果を比較したものである。開業前の収入では3つのタイプ間に1%水準で有意な差がみられた。平均値、メディアン（中央値）ともPortfolioが最大であり、次にSerial、Noviceとなっていた。開業後の収入ではNoviceとSerialとの間に10%水準の有意差があり、Serialが約8万円だけ多く稼いでいた。

開業の前後（差）を比べると3つのタイ

表3 経営成果

変数	Novice (N=744) No. (%)	Portfolio (N=77) No. (%)	Serial (N=144) No. (%)	有意差検定	
				F検定	有意水準
3. 開業前の収入 (万円)					
平均値 (a), (b), (c), (d)	39.56	57.93	47.14	8.633	0.000
中央値	30	50	40		
開業後の収入 (万円)					
平均値 (e)	41.69	43.14	49.43	1.841	0.159
中央値	35	35	40		
差 (=開業後-開業前) (万円)				5.829	0.003
平均値 (a), (f), (g)	2.13	-14.79	2.28		
4. 現在の 売上状況 (b), (h)				カイ2乗	有意水準
増加傾向	415 (55.8)	42 (54.5)	90 (62.5)	9.508	0.050
横ばい	262 (35.2)	25 (32.5)	34 (23.6)		
減少傾向	67 (9.0)	10 (13.0)	20 (13.9)		

注. (a) ; Novice と Portfolio との間には 1%水準有意性あり。
 (b) ; Novice と Serial との間には 5%水準有意性あり。
 (c) ; Portfolio と Serial との間には 10%水準有意性あり。
 (d) ; Novice と Habitual との間には 1%水準有意性あり。
 (e) ; Novice と Serial との間には 10%水準有意性あり。
 (f) ; Portfolio と Serial との間には 1%水準有意性あり。
 (g) ; Novice と Habitual との間には 10%水準有意性あり。
 (h) ; Novice と Habitual との間には 5%水準有意性あり。

表 4 事業の将来計画

変数	Novice (N=744) No. (%)	Portfolio (N=77) No. (%)	Serial (N=144) No. (%)	有意差検定	
				カイ2乗	有意水準
5. 今後の 事業規模 (a), (b)				13.687	0.008
拡大したい	532 (71.5)	61 (79.2)	123 (85.4)		
現状維持	209 (28.1)	16 (20.8)	21 (14.6)		
縮小したい	3 (0.4)	0 (0.0)	0 (0.0)		
6. 将来、事業をだれかに 引き継がせたい (a), (b), (c)				23.75	0.000
引き継がせたい	313 (42.1)	48 (62.3)	83 (57.6)		
引き継がせたいとは思わない	185 (24.9)	7 (9.1)	24 (16.7)		
わからない	246 (33.1)	22 (28.6)	37 (25.7)		
7. 事業を引き継がせたい 相手 ⁽¹⁾ の現状 (b), (d)				10.495	0.033
①一緒に働いている	79 (25.2)	18 (37.5)	34 (41.0)		
②一緒に働いていないが、 だれに引き継がせるかは決めている	59 (18.8)	5 (10.4)	11 (13.3)		
③決めていない	175 (55.9)	25 (13.3)	38 (45.8)		

注. (1) 「引き継がせたい」と回答した起業家のみを対象とする。

(a) : Novice と Serial との間に 1% 水準有意性あり。

(b) : Novice と Habitual との間に 1% 水準有意性あり。

(c) : Novice と Portfolio との間に 1% 水準有意性あり。

(d) : Novice と Serial との間には 5% 水準有意性あり。

プ間に 1% 水準で有意な差が確認できた。Portfolio は大きく減らしており、Serial が最大の収入を稼ぎ、次に Novice であった。現在の売上状況については 3 つの起業家タイプ間に 5% 水準で有意な差があり、Serial においては増加傾向が顕著である一方で、減少傾向も顕著であった。

また検証結果は掲載していないが、起業前と比べて現在の満足度については「余暇・ゆとり」において、Novice と Habitual との間には 5% 水準で有意差があった。Novice は Habitual と比べて「かなり満足している」「やや満足している」が多くなっていた。こうしたことは次のことを示唆している。被雇用者としての生活から開放された Novice は時間的な余裕を享受しているようである。一方、過去に起業経験のある Habitual は時間的な余裕よりも経営上の問題にその視点が移っているのである。

表 4 は事業の将来計画への意識を比較したものである。検証項目については 3 つのタイプ間に 1% 水準で有意な差異があった。今後、事業規模を「拡大したい」と回答する者は Serial に多く、Novice や Portfolio たちは「現状維持」と回答する者が多かった。Habitual

は将来事業を誰かに「引き継がせたい」と回答する者が多く、Novice は「引き継がせたいとは思わない」と回答する者が多い。

事業を誰かに引き継がせたいと回答した起業家について、その相手の状況をたずねると、Habitual はすでに「一緒に働いている」と回答する者が多い。一方、Novice は「決めていない」と回答する者が多い。こうしたことは起業経験の豊富な Habitual は将来を見据えて現在の事業経営に取り組んでいることを示唆している。

5. 要約と支援策

本稿は 3 つの起業家タイプ間にある差を比較検証した。そのうち統計上の有意差が確認できた項目は、学歴、年齢、妻の職業、事業の本拠地がある市町村の人口規模、事業所の場所、受発注のアクセス、経営形態、開業資金の調達先、従業員数、事業内容の新規性、主な販売先、開業前後の収入差、売上、事業の将来計画などであった。

最後に、起業支援政策について考察しておこう。従来、Novice の創出に関連した起業支援政策が議論され、その効果が分析対象に

されがちであった。しかし、本稿の検証結果から起業家タイプ間に差のあることが明らかになった。起業支援政策といえば開業資金の支援が議論されがちであるが、Portfolioのように公的機関以外の多様な機関から多額の資金を調達している起業家もいた。このことは公的資金による支援はむしろNoviceに重点的に配分すべきである、ということを示唆している。また、政策当局者が求める政策目的が雇用創出であれば、NoviceよりもHabitualを支援することがより望ましい、と言える。

以下では、今後の研究課題を記す。

本稿が採用したデータ・ソースでは起業家タイプの特徴を捉える変数が必ずしも多くはなかった。例えば、Portfolioはなぜ多様な事業を興すことができるのか。その事業目的や資金の確保などからの分析が必要である。Serialはなぜ参入と退出を繰り返すことができるのか。参入は‘起業家精神’が豊かであることを示唆している一方で、退出は経営者としての能力が不十分である、ということも顯示している。退出形態については、廃業、経営権の譲渡・売却、他者への事業継承など多様である。こうした退出形態とSerialが持っている事業目的との関連も分析する必要がある。

今後、こうした情報を収集するとともに、3つの起業家タイプの成功要因を特定化する計量分析を試みる必要があろう。

謝辞

本稿の作成に当たり、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SSJデータアーカイブから[「新規開業実態調査(特別調査)2007」(日本政策金融公庫総合研究所(寄託時：国民生活金融公庫総合研究所))]の個票データ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(2008)『新規開業白書』中小企業リサーチセンター。
- 増田辰良(2019)「起業家タイプと起業支援政策」Hokusei Working Papers(近刊)。
- Westhead, P. and Wright, M. (1998a). Novice, Portfolio, and Serial Founders: Are They Different? , *Journal of Business Venturing*, 13, 173-204.
- Westhead, P. and Wright, M. (1998b). Novice, Portfolio, and Serial Founders in Rural and Urban Areas, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 63-100.
- Westhead, P. and Wright, M. (1999). Contributions of Novice, Portfolio, and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas, *Regional Studies*, 33 (2), 157-173.