

日本における起業家タイプと起業支援政策

北星学園大学 経済学部

増田辰良

2019年4月5日 No. 15

〒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。

日本における起業家タイプと起業支援政策

[要旨]

本稿は、我が国における4つの起業家（Novice founders、Portfolio founders、Serial founders、Habitual founders [=Portfolio founders + Serial founders]）タイプ間にある諸属性の差異の有無を検証した。この検証結果は起業支援政策において、どのタイプの起業家に力点をおくべきか、を考えるヒントとなる。検証結果より、雇用を創出することを期待するのであれば、Habitual founders を支援すべきである。また、起業数自体を増やしたいのであれば、公的資金の支援は Novice founders へ重点的に配分すべきである。

キーワード：Novice founders、Portfolio founders、Serial founders、Habitual founders、起業支援政策。

1. はじめに

周知のように、我が国ではいずれの統計データを見ても開業率よりも廃業率が上回ってきた（『中小企業白書 2006 年版』）。また、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor）による企業家活動指数による国際比較を見ても、我が国の起業家活動は最下位に近いところに位置づけられている（安田他、2007、p.49）。こうした現状を打破すべく、政府によって多くの起業支援政策が実施されているが、必ずしも成功しているわけではない。また、我が国ではこうした起業活動を分析するときには、初めて事業を興した起業家（Novice）が分析対象とされることが多い。しかし、海外における先行研究をみる限り、起業家には次の3つのタイプがある。Novice founders；初めて事業を興した起業家（経営初心者）、Portfolio founders；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）、Serial founders；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）。Portfolio founders と Serial founders とは合算して Habitual founders（経営経験者）と呼ばれることもある（この分類は Westhead and Wright, 1998a,b;1999 による）。これらは起業の回数によって起業家を分類したものである。

我が国において、こうした起業家タイプを公的資料から抽出することはかなり困難である。そのため政府による起業支援政策はこれから事業を興す希望を持っている者、あるいはその準備をしている（潜在的=Nascent な経営）者に対して実施されているという印象がある。が、唯一国民生活金融公庫（2008年10月1日より日本政策金融公庫）によるアンケート調査を利用することによって比較的容易に必要なデータを入手することができる。本稿の目的は、国民生活金融公庫が収集した個票データを使って、我が国における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、開業動機、資金調達額や調達先、経営成果、雇用規模など24項目を比較し、統計上有意な差異があるのかどうかを検証することである。

起業支援政策の目的として経済や社会の活性化と雇用機会の拡大などが考えられている。支援政策の有効性はその目的との関係で評価されるべきである。その際、支援政策といえば Novice founders になる潜在的（Nascent）な経営者の起業を実現す

るよう支援することが強調されがちであるが、こうした3つの起業家についての比較分析を通じて、政策目的に応じていずれの起業家タイプを支援することがより効果的であるのかを明らかにすることができる。なお、本稿はこの差異にともなう起業支援政策の立案や経営成果への影響などを考察するための準備作業の域を出るものではない。検証結果は全て最終ページに掲載した。

2. 先行研究

起業家のタイプを分類する方法は事業を興した回数のみでなく、その人的属性（性別）、経営形態、起業動機、民族、自ら創業した場合と事業を継承した場合、家族経営企業と非家族経営企業など多様である。営利ではなく社会貢献を起業の動機とする社会起業家（Social entrepreneur）というタイプもある。人的属性、経営形態、起業動機などは起業後の成長要因としても多くの研究者によって分析されているが（Storey,1994; Parker,2004;2006）、とりわけ我が国では民族（例えば、外国籍を持つ個人による起業活動や先住民族であるアイヌ民族による起業活動）を分析対象とする研究例はほとんどない（Masuda, 2009）。

我が国の研究成果についてみると、脇坂（1999）は自ら創業した経営者と事業を継承した経営者との間で経営成果に有意な差異があるか否かを検証している。経営成果を売上高成長率とし、全サンプルと比較すると開業者の売上高成長率は事業継承者のそれを大幅に上回っていた。そしてこの成長率を高める要因として、右腕となる社員がいること、最終学歴が大学卒業、そして金融保険業で開業をするなどを明らかにしている。

忽那（2005）は事業経営の契機別（自分が創業者か事業の継承者かどうか）と所有形態別（家族所有企業か非家族所有企業かどうか）に企業家を分類し、事業主になった理由、ビジネス・チャンスの認識、重視する経営成果、事業に対する新たな取組み、経営状況などを比較し、企業家間において顕著な違いのあることを確認している。

しかし、我が国では上記のように事業を興した回数のみで起業家タイプを分類し、その統計上の差異の有無を検証した研究成果はほとんどない。一方、海外では Westhead and Wright (1998a, b;1999)の論文においてレビューされているように、多数の研究成果がある。

例えば、Alsos and Kolvereid (1998)は3つの起業家タイプについてベンチャー事業 (venture implementation) の実現可能性を比較分析した。その結果、Portfolio（彼らの定義では Parallel）founders の実現可能性が最も高いことを明らかにしている。

Westhead and Wright (1998a)は、上記の3つのタイプの起業家は起業動機、行動様式、資金調達方法などにおいて顕著に異なるが、起業後の経営成果や雇用規模については大きな差異がないことを明らかにしている。同じく、Westhead and Wright (1998b)は人口規模別に都市部（10,000人以上）と地方（10,000人以下）における3つのタイプの起業家の人的属性、起業動機、経営成果、雇用規模を比較し、前掲論文とほぼ同じ結論を得ている。人口規模別にデータ・ソースを離れた分析においても起業動機（節税）、資金調達先の数などには顕著な違いが確認できるが、経営成果や雇用規模においては有意な差異がないことも確認されている（Westhead and Wright,

1999)。

ただし、3つの起業家タイプ間での経営成果の差異を比較することは起業家の目的を所得の獲得 (the entrepreneur's choice of income-generating activities) のみに限定することであり、その視点に立って Portfolio founders や Serial founders を分析することは所得獲得手段を狭く捉えすぎていることを問題点として指摘する研究もある (Carter., et al, 2004)。

一方、起業支援政策を立案する政策当局からすると、起業家が創出する雇用者数は政策立案上重要なメルクマールとなる。Westhead and Wright の一連の研究結果からすると、3つの起業家タイプ間において統計上の有意な差異はないが、起業後の雇用増に貢献するのは Novice founders よりも Habitual founders であった。しかし、両者間に統計上の有意な差異がないということから Westhead and Wright は潜在的 (Nascent) な企業家の起業を実現するような政策の必要性も強調している。

以下では Westhead and Wright (1998a,b;1999)の分析手法に従って、我が国の3つの起業家タイプ間にある差異を検証する。

3. データ

本稿が利用する個票データは国民生活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)」(国民生活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. 経験なし ; Novice founders、
2. 現在も別事業として経営 ; Portfolio founders、
3. 経験はあるが、現在その事業は経営していない ; Serial founders。

こうした起業家について、できるだけ多くの項目を比較分析するために、質問項目のうち複数回答によるものは避け、かつ各起業家のサンプル数が50個以上になるように質問項目を選んだ。その結果、Novice founders ; 744件(77.1%)、Portfolio founders ; 77件(8.0%)、Serial founders ; 144件(14.9%)、(Portfolio founders と Serial founders とを合算した Habitual founders ; 221件, 22.9%)、合計965件(100%)を分析対象とする。3つのタイプのうち、Portfolio founders の件数(%)が少ないが、これは Westhead and Wright (1998a, b;1999)と共通している。

また本稿では、分析しないが Serial founders (144件,100%)のうち、欠損値を除いた141件の内訳をみると、現在は他の人物が経営している(79件 ; 56%)、自分が経営から退いた後に廃業した(24件 ; 17%)、自分が経営していた時に廃業した(38件 ; 27%)となっている。

4. 分析手法と分析結果

4.1. 分析手法

本稿で用いる分析手法は Westhead and Wright (1998a, b;1999)と同じく、カイ二乗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、各表の欄外に掲載した。また、慣例のごとく統計検定の有意水準として 5%水準 (95%までの確からしさ) が採用されているが、起業家タイプ間にある差異を見過ごさないためにも、本稿では 10%水準 (90%までの確からしさ) までの有意水準を採用する。

Westhead and Wright は、先行研究のレビューを通じて抽出した仮説を提示し、その後多くの変数について比較分析をしていた。一方、本稿では忽那 (2005) のように仮説の提示はせず、直接起業家タイプ別の差異の有無を検証する。また、検証結果を先行研究 (主に Westhead and Wright の研究成果との間には幾つか異なる検証結果を確認できる) のそれと比較することもしない。この比較をするのであれば、両者間にある検証項目の内容、その定義などに整合性をもたさなければならないからである。よって本稿では我が国における3つの起業家タイプ間にある差異の有無を確認する作業のみを行う。

4.2. 分析結果

表1は起業家の人的属性についての差異をみたものである。性別については3つの起業家タイプ間には、統計上有意な差はないが起業家をペアで比較すると、Novice founders とそれ以外との間には有意 (1%水準) な差が確認できた。つまり、Habitual founders は男性が多く、Novice founders は女性が多くなっている。

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 founders は中学卒、専修・各種学校卒業者と大学院修了者が多い。Novice founders と Portfolio founders 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顕著な差があり、事業を運営していた経験のある者ほど開業年齢は高くなっていた。平均値でみる限り、Novice founders と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顕著な差があり、Novice founders や Serial founders では家族従業者として従事している妻が多い。Portfolio founders 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る。Novice founders 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い。

表2は直前の勤務先の規模、斯業経験の有無と開業動機における差異を検証したものである。直前の勤務先の従業員規模では3つの起業家タイプ間に有意な差異はないが、いずれの起業家とも従業員数が5~9人規模の企業に勤務していた者が最大数になっていた。また、いずれの起業家ともその約64%以上が従業員数49人以下に勤務していた。Novice founders では従業員数1,000人以上という大企業に勤務経験のある者が多くなっていた。

斯業経験については Novice founders と Habitual founders との間に 10%水準での有意差が確認できた。斯業経験のない Portfolio founders や Serial founders が比較的多くなっているが、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、3つの起業家タイプ間に有意な差異は確認できないが、いずれの起業家とも仕事の経験・知識や資格をいかしたかった（専門知識等活用）という動機が多い。Novice founders と Habitual founders との間には 10%水準での有意差があり、Novice founders は高所得を期待し（高所得期待）、自由に仕事がしたい（自由裁量権）ということを動機にする者が多い。一方、Portfolio founders や Serial founders では事業経営という仕事に興味があり（経営者志向）、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があることを示唆している。

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

50 万人以上の規模でみると、Portfolio founders や Serial founders は Novice founders よりも多く立地していた。

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・工場を構えている場合が多いが、Novice founders 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 founders や Serial founders 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 founders や Serial founders 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 founders では必ずしも考慮していない者も多い。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。

これら以外の配慮として、地代や家賃の安さ、生育地という地の利、家庭の事情などについても検証を試みたが、顕著な差異はみられなかった。

表 4 は起業時の経営形態をみたものである。3つの起業家タイプ間には 1%水準で有意な差異が確認できた。Novice founders 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る。Portfolio founders はその定義（「現在も別事業として経営」）から判断すると、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 founders 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」）から判断すると、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。

開業資金の調達時に金融機関へ不動産を担保として提供したかどうかをみると、3つの起業家タイプ間には有意な差異は確認できなかった。担保を提供しなかった回答が大半を占めていた。

表 5 は起業時の資金調達額を調達先別にみたものである。自己資金には有意な差異は確認できなかった。平均値でみる限り、Portfolio founders が最大の自己資金を準

備しており、次に **Serial founders**、**Novice founders** となっていた。1 社以上の事業を営んでいる **Portfolio founders** 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）からの調達額をみると、**Novice founders** と **Habitual founders** との間には 10%水準での有意差があり、**Novice founders** は最も多額の資金を調達していた。**Novice founders** と **Portfolio founders** 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 founders** が最大の資金を調達していた。

ビジネス・エンジェルからの調達額では、3 つの起業家タイプ間に有意な差異はない。平均値でみると、**Portfolio founders** が最大の資金を調達していた。**Novice founders** と **Serial founders** との間に 5%水準での有意差があり、**Serial founders** たちはこうした投資家から平均値で約 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 founders** の調達額も少なくなっていた。

本稿のデータ・ソースである国民生活金融公庫からの調達額では 3 つの起業家タイプ間に 5%水準で有意な差異があった。平均値では **Portfolio founders** が最大であり、次に **Novice founders**、**Serial founders** 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にも顕著な有意差（5%、10%水準）がみられ、**Portfolio founders** が最大となっていた。制度融資に関しては、**Novice founders** 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 つの起業家タイプ間において顕著な差（1%水準有意）が確認できた。ここでも **Portfolio founders** が最大となっていた。

以上をまとめると、**Novice founders** は血縁者、国民生活金融公庫、民間金融機関からの資金調達額が高くなっていた。血縁者以外の調達先ではすべて **Portfolio founders** 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、複数の事業を営んでいる **Portfolio founders** 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。ただし S.D.（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であろう。

表 6 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 つの起業家タイプ間には 1%水準で有意な差異が確認できた。開業時、現在とも雇用者数は **Portfolio founders** において最大となっており、次に **Serial founders**、**Novice founders** 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のは（開業時<現在）、**Portfolio founders** であった。全従業員の増減をみても開業時から雇用を増やしているのは **Novice founders** よりも **Habitual founders** たちであった。こうしたことは複数の事業を営んで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。

表7は開業した業種と競争関係についてみたものである。業種をみると3つの起業家タイプ間には有意な差異はなかった。3つの起業家とも建設業、小売業、サービス業（一般消費者、企業・官公庁対象）での開業が多くなっている。起業家のペアでみると、Novice founders と Habitual founders たちとの間には5%水準での有意差があった。Habitual founders 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る。一方、Novice founders 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る。また、Serial founders たちは Novice founders たちと比べると卸売業で開業をする傾向もみられる。

競争戦略上の優位性を意味する事業内容の新規性(novelty)については、3つの起業家タイプ間に1%水準で有意な差異が確認できた。Novice founders は「ほとんどない」と回答する者が多いのに対し、Habitual founders は「大いにある」と回答する者が多い。Habitual founders は競争優位性（コア・コンピテンス）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 founders が一般消費者を対象としているのに対して Habitual founders は事業所（企業・官公庁など）を顧客とする場合が多い。開業前と比べた競争相手の数については有意な差異は確認できないが、いずれの起業家とも「増えている」と回答する者が多い。

表8は経営成果として、経営者本人の開業前と開業後の収入、現在の売上状況、さらに現在の満足度を比較したものである。開業前後の収入には有意な差異は確認できないが、開業後の収入が開業前のそれを下回る傾向は Portfolio founders や Serial founders においてみられた。

開業前の収入では3つの起業家タイプ間に1%水準で有意な差異がみられた。平均値、メディアンとも Portfolio founders が最大であり、次に Serial founders、Novice founders となっていた。開業後の収入では3つの起業家タイプ間に有意な差異はなかった。起業家をペアでみると、Novice founders と Serial founders との間に10%水準の有意差があり、Serial founders が約8万円だけ多く稼いでいた。

開業の前後を比べると3つの起業家タイプ間に1%水準で有意な差異がみられた。Portfolio founders は大きく減らしており、Serial founders が最大の収入を稼ぎ、次に Novice founders 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%水準で有意な差異がみられた。Serial founders において増加傾向が顕著である一方で減少傾向も顕著であった。起業前と比べた現在の満足度について「収入」や「生活全般」をみると、3つの起業家タイプ間には有意な差異はみられない。いずれの起業家をみても「収入」については「あまり満足していない」が多く、同じ傾向は「生活全般」にもみられるが、「やや満足している」という回答も多くなる傾向がある。「余暇・ゆとり」についても3つの起業家タイプ間には有意な差異はみられないが、Novice founders と Habitual founders との間には5%水準で有意差がみられた。前者は後者と比べて「かなり満足している」「やや満足している」が多くなっている。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 founders 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 founders 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ろう。

表 9 は将来の事業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 つの起業家タイプ間に 1%水準で有意な差異がみられた。今後、事業規模を「拡大したい」と回答する者は **Serial founders** に多く、**Novice founders** たちは「現状維持」と回答する者が多かった。

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

事業をだれ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 founders** はすでに「一緒に働いている」と回答する者が多い。一方、**Novice founders** は「決めていない」と回答する者が多い。こうしたことから起業経験の豊富な **Habitual founders** 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が分かる。

5. おわりに

本稿は 3 つの起業家タイプ間にある差異を 24 項目について比較検証した。そのうち統計上 10%水準までで有意な差異が確認できた項目は、学歴、開業時の年齢、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、受発注のアクセスのよさ、開業時の経営形態、開業資金の調達先、開業時・現在の従業員数、事業内容の新規性、主な販売先、開業前の収入、現在の売上状況、将来の事業計画などであった。こうした検証結果のうち、以下では開業資金、経営成果と雇用規模における差異についてまとめる。

起業にあたって潜在的な起業家が最も苦勞することの一つに開業資金の調達がある。この点において最も有利な起業家タイプは **Portfolio founders** である。この起業家タイプは多様な資金調達源から最も多額の資金を調達していた。**Portfolio founders** は同時に複数の事業を経営する企業家なので対外的に何らかの“信用（信頼）”を確保しているものと思われる。その信用（信頼）を確保していないであろう **Novice founders** は血縁者や金融機関からの借入に依存する傾向がみられた。

経営成果として起業前後の収入をみると、**Serial founders** が最大の収入を稼いでいた。そして事業内容の新規性という競争優位性も持っていた。現在の売上が増加傾向にあるのも **Serial founders** であった。さらに将来、事業規模を拡大したいという起業家もこのタイプの起業家たちであった。

起業支援政策において政策当局者たちが雇用機会の拡大を期待するのであれば、**Novice founders** よりも **Habitual founders** を支援することが望ましい。**Habitual founders** は正社員、全従業員のいずれでも雇用を増やしていた。

こうした分析結果と起業支援政策との関係について考察しておこう。従来、**Novice founders** 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、本稿の分析結果から起業家タイプ間に差異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 founders** 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 **Novice founders** 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の内容如何によれば、Novice founders の創出よりも Habitual founders を支援することが望ましいこともある。特に、政策当局者たちが雇用機会の拡大を期待するのであれば、Novice founders よりも Habitual founders を支援することがより望ましい、と言える。

最後に、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 founders 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 founders はなぜ参入と退出(exit)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が、一方、退出は経営者としての能力が不十分である、ということを示唆している。退出形態については、単なる廃業なのか、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 founders が持っている事業目的との関連も分析する必要がある。

Serial founders については、廃業と起業を何回繰り返しているのか、廃業は自主廃業、被合併、倒産（清算型）のいずれなのか、再起業するに当たっての問題点、再起業する目的や理由など、その特徴を抽出するようなデータを収集する必要がある。現状において、我が国ではこうした視点から分析をするにはあまりにも情報量が少ない、と言わざるをえない。今後、こうした情報を収集するとともに、3つの起業家の成功要因を特定化する計量分析を試みる必要がある。

謝辞

本稿の作成に当り、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

国民生活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。

忽那憲治（2005）「補章 企業家タイプと企業家活動」忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業企業』白桃書房。

安田武彦・高橋徳行・忽那憲治・本庄祐司(2007)『テキスト ライフサイクルから見た中小企業論』同文館。

脇坂明（1999）「不況期に開業・事業継承した中小企業経営者」『経済論叢（京都大学）』第164巻第4号、pp.20-33。

Alsos, G. A. and Kolvereid, L. (1998). The Business Gestation Process of Novice,

and Parallel Business Founders, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 101-114.

Carter, S., Tagg, S., and Dimitratos, P. (2004). Beyond Portfolio Entrepreneurship: Multiple Income Sources in Small Firms, *Entrepreneurship and Regional Development*, 16, 481-499.

Masuda, T. (2009). Entrepreneurship of the Indigenous Ainu: An Explanatory Study, mimeo, 1-25.

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.

Westhaed, P. and Wright, M. (1998a). Novice, Portfolio, and Serial Founders: Are They Different? , *Journal of Business Venturing*, 13, 173-204.

Westhaed, P. and Wright, M. (1998b). Novice, Portfolio, and Serial Founders in Rural and Urban Areas, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 63-100.

Westhaed, P. and Wright, M. (1999). Contributions of Novice, Portfolio, and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas, *Regional Studies*, 33(2), 157-173.

表1。起業家の人的属性					
変数	Novice	Portfolio	Serial	有意差検定	
	founders (N=744) No. (%)	founders (N=77) No. (%)	founders (N=144) No. (%)		
1. 性別 (a),(b),(c)				カイ2乗	有意水準
男	677(91.0)	71(92.2)	132(91.7)	0.175	0.916
女	67(9.0)	6(7.8)	12(8.3)		
2. 学歴(d)					
中学	35(4.7)	2(2.6)	10(6.9)	22.286	0.073
高校	266(35.8)	26(33.8)	56(38.9)		
高専	5(0.7)	2(2.6)	2(1.4)		
専修・各種学校	157(21.1)	10(13.0)	19(13.2)		
短大	21(2.8)	0(0.0)	7(4.9)		
大学	232(31.2)	34(44.2)	45(31.3)		
大学院	26(3.5)	2(2.6)	5(3.5)		
その他	2(0.3)	1(1.3)	0(0.0)		
3. 開業時の年齢(歳) (b),(c), (e)				F検定	有意水準
平均値	40.12	44.51	44.75	19.246	0.000
中央値	39	44	45		
4. 妻の職業 (e),(f),(g)				カイ2乗	有意水準
家族従業員	231(31.0)	10(13.0)	50(34.7)	26.643	0.003
勤務者 (常勤役員・正社員)	124(16.7)	22(28.6)	24(16.7)		
勤務者(非正社員)	117(15.7)	10(13.0)	21(14.6)		
自営	18(2.4)	5(6.5)	5(3.5)		
無職	103(13.8)	18(23.4)	24(16.7)		
配偶者はいない	151(20.3)	12(15.6)	20(13.9)		
注.					
(a); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとSerial foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとHabitual foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(d); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(e); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(f); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(g); Novice foundersとHabitual foundersとの間には5%水準有意性あり。					
Habitual foundersとはPortfolio foundersとSerial foundersとを合算したものである。					
以下、同じ。					

表2. 開業前の経験と開業動機					
変数	Novice	Portfolio	Serial	有意差検定	
	founders (N=744)	founders (N=77)	founders (N=144)		
	No.(%)	No.(%)	No.(%)	カイ2乗	有意水準
5. 直前の勤務先の従業員規模					
4人以下	96(12.9)	6(7.8)	15(10.4)	13.511	0.487
5～9	141(19.0)	19(24.7)	33(22.9)		
10～19	120(16.1)	13(16.9)	25(17.4)		
20～49	118(15.9)	12(15.6)	23(16.0)		
50～99	68(9.1)	10(13.0)	11(7.6)		
100～299	74(9.9)	12(15.6)	17(11.8)		
300～999	48(6.5)	2(2.6)	6(4.2)		
1,000人以上	79(10.6)	3(3.9)	14(9.7)		
6. 斯業経験 (a),(b)					
あり	656(88.2)	62(80.5)	122(84.7)	4.435	0.109
なし	88(11.8)	15(19.5)	22(15.3)		
7. 開業動機 (b),(c)					
①高所得期待	83(11.2)	6(7.8)	11(7.6)	28.2	0.105
②自己裁量権	135(18.1)	9(11.7)	21(14.6)		
③経営者志向	106(14.2)	13(16.9)	23(16.0)		
④アイデア事業化	79(10.6)	8(10.4)	28(19.4)		
⑤専門知識等活用	200(26.9)	22(28.6)	37(25.7)		
⑥趣味・特技等活用	16(2.2)	1(1.3)	1(0.7)		
⑦社会貢献	34(4.6)	8(10.4)	6(4.2)		
⑧生涯勤労	15(2.0)	1(1.3)	0(0.0)		
⑨ゆとり志向	22(3.0)	1(1.3)	5(3.5)		
⑩就職なし	25(3.4)	3(3.9)	2(1.4)		
⑪その他	29(3.9)	5(6.5)	10(6.9)		
注. 開業動機の内容。					
①収入を増やしたかった(高所得期待)					
②自由に仕事がしたかった(自己裁量権)					
③事業経営という仕事に興味があった(経営者志向)					
④自分の技術やアイデアを事業化したかった(アイデア事業化)					
⑤仕事の経験・知識や資格をいかしたかった(専門知識等活用)					
⑥趣味や特技を生かしたかった(趣味・特技等活用)					
⑦社会の役に立つ仕事がしたかった(社会貢献)					
⑧年齢や性別に関係なく仕事がしたかった(生涯勤労)					
⑨時間や気持ちにゆとりが欲しかった(ゆとり志向)					
⑩適当な勤め先がなかった(就職なし)					
⑪その他					
(a); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとHabitual foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					

表3. 事業所の立地						
変数		Novice founders (N=744) No.(%)	Portfolio founders (N=77) No.(%)	Serial founders (N=144) No.(%)	有意差検定	
					カイ2乗	有意水準
8. 事業の本拠地がある市町村の人口規模 (a),(b)						
200万人以上(東京23区を含む)		146(19.6)	18(23.4)	42(29.2)	23.856	0.048
100万～200万人未満		123(16.5)	15(19.5)	22(15.3)		
50万人～100万人未満		80(10.8)	16(20.8)	15(10.4)		
30万人～50万人未満		83(11.2)	7(9.1)	14(9.7)		
10万人～30万人未満		131(17.6)	11(14.3)	29(20.1)		
5万人～10万人未満		70(9.4)	3(3.9)	11(7.6)		
1万人～5万人未満		82(11.0)	7(9.1)	8(5.6)		
1万人未満		29(3.9)	0(0.0)	3(2.1)		
9. 事業所の場所 (c),(d)						
自宅に一室(居住スペースと兼用)		177(23.8)	11(14.3)	26(18.1)	16.686	0.082
自宅を増改築した事務所・店舗・工場		34(4.6)	3(3.9)	4(2.8)		
自宅の敷地内にある別棟の事務所・店舗・工場		33(4.4)	4(5.2)	5(3.5)		
インキュベータ施設・SOHO支援施設		20(2.7)	0(0.0)	1(0.7)		
自宅の敷地外にある事務所・店舗・工場(4を除く)		474(63.7)	57(74.0)	104(72.2)		
その他		6(0.8)	2(2.6)	4(2.8)		
10. 事業所の場所を決めるときに配慮したこと						
販売先(受注先)とのアクセスのよさ (a),(e),(f)	大いに考慮した	264(35.5)	39(50.6)	51(35.4)	13.054	0.011
	多少考慮した	236(31.7)	17(22.1)	58(40.3)		
	考慮しなかった	244(32.8)	21(27.3)	35(24.3)		
仕入先(外注先)とのアクセスのよさ (b),(g),(h)	大いに考慮した	102(13.7)	19(24.7)	24(16.7)	12.269	0.015
	多少考慮した	223(30.0)	22(28.6)	55(38.2)		
	考慮しなかった	419(56.3)	36(46.8)	65(45.1)		
地代や家賃が安いこと	大いに考慮した	317(42.6)	34(44.2)	64(44.4)	4.982	0.289
	多少考慮した	248(33.3)	32(41.6)	51(35.4)		
	考慮しなかった	179(24.1)	11(14.3)	29(20.1)		
主な生育地であること	大いに考慮した	188(25.3)	18(23.4)	31(21.5)	2.287	0.683
	多少考慮した	204(27.4)	26(33.8)	41(28.5)		
	考慮しなかった	352(47.3)	33(42.9)	72(50.0)		
家庭の事情(親の介護、子供の教育など)	大いに考慮した	149(20.0)	12(15.6)	23(16.0)	3.716	0.446
	多少考慮した	203(27.3)	18(23.4)	45(31.3)		
	考慮しなかった	392(52.7)	47(61.0)	76(52.8)		
注.						
(a): Novice foundersとPortfolio foundersとの間には10%水準有意性あり。						
(b): Novice foundersとHabitual foundersとの間には5%水準有意性あり。						
(c): Novice foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。						
(d): Novice foundersとHabitual foundersとの間には1%水準有意性あり。						
(e): Novice foundersとPortfolio foundersとの間には5%水準有意性あり。						
(g): Portfolio foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。						
(h): Novice foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。						

表4. 開業時の経営形態、不動産の担保提供					
変数	Novice	Portfolio	Serial	有意差検定	
	founders	founders	founders		
	(N=744)	(N=77)	(N=144)		
	No.(%)	No.(%)	No.(%)	カイ2乗	有意水準
11. 開業時の経営形態 (a),(b),(c)					
個人経営	484(65.1)	26(33.8)	61(42.4)	57.638	0.000
株式会社	114(15.3)	24(31.2)	37(25.7)		
有限会社	137(18.4)	27(35.1)	44(30.6)		
合名・合資会社	4(0.5)	0(0.0)	1(0.7)		
合同会社	2(0.3)	0(0.0)	0(0.0)		
NPO法人	3(0.4)	0(0.0)	0(0.0)		
有限責任事業組合	0(0.0)	0(0.0)	1(0.7)		
12. 開業資金調達のため、金融機関に不動産を担保提供					
提供した	126(16.9)	16(20.8)	17(11.8)	3.423	0.180
しなかった	618(83.1)	61(79.2)	127(88.2)		
注.					
(a); Novice foundersとPortfolio foundersとは1%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとSerial foundersとは1%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとHabitual foundersとは1%水準有意性あり。					

表5. 開業資金の調達先					
変数(万円)	Novice	Portfolio	Serial	有意差検定	
	founders (N=744)	founders (N=77)	founders (N=144)	カイ2乗	有意水準
				511.100	0.000
13. 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国民生活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 foundersとPortfolio foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとHabitual foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(d); Novice foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(e); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(f); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には1%水準有意性あり。					

表6。従業員数					
変数	Novice founders (N=744) No.(%)	Portfolio founders (N=77) No.(%)	Serial founders (N=144) No.(%)	有意差検定	
				F検定	有意水準
14. 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					
				カイ2乗	有意水準
正社員 (a),(c),(e)					
開業時<現在	201(27.0)	38(49.4)	45(31.3)	18.882	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 foundersとPortfolio foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとSerial foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとHabitual foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(d); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(e); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(f); Novice foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。					

表7. 業種と競争関係					
変数	Novice	Portfolio	Serial	有意差格差	
	founders	founders	founders		
	(N=744)	(N=77)	(N=144)		
	No.(%)	No.(%)	No.(%)		
				カイ2乗	有意水準
15. 現在の業種 (a),(b)					
建設業	94(12.6)	8(10.4)	20(13.9)	31.771	0.133
製造業	32(4.3)	7(9.1)	14(9.7)		
情報通信業	32(4.3)	8(10.4)	8(5.6)		
運輸業(個人タクシーを含む)	18(2.4)	2(2.6)	1(0.7)		
卸売業	66(8.9)	5(6.5)	19(13.2)		
小売業	101(13.6)	9(11.7)	17(11.8)		
飲食店	89(12.0)	7(9.1)	12(8.3)		
医療・福祉	97(13.0)	8(10.4)	8(5.6)		
教育・学習支援業	6(0.8)	1(1.3)	1(0.7)		
一般消費者(サービス)	100(13.4)	8(10.4)	18(12.5)		
企業・官公庁(サービス)	90(12.1)	11(14.3)	21(14.6)		
不動産	12(1.6)	1(1.3)	4(2.8)		
その他	7(0.9)	2(2.6)	1(0.7)		
16. 事業内容の新規性 (c),(d),(e)					
大いにある	71(9.5)	17(22.1)	31(21.5)	31.723	0.000
多少ある	361(48.5)	30(39.0)	77(53.5)		
ほとんどない	250(33.6)	23(29.9)	29(20.1)		
まったくない	62(8.3)	7(9.1)	7(4.9)		
17. 主な販売先 (c),(e)					
一般消費者	429(57.7)	37(48.1)	64(44.4)	10.108	0.006
事業所(企業・官公庁など)	315(42.3)	40(51.9)	80(55.6)		
18. 競争相手の数					
増えている	289(38.8)	34(44.2)	53(36.8)	2.610	0.856
変わらない	168(22.6)	13(16.9)	34(23.6)		
減っている	98(13.2)	9(11.7)	22(15.3)		
わからない	189(25.4)	21(27.3)	35(24.3)		
注. 新規性の質問事項;既存の企業と比べて、事業内容(商品、サービス内容、ビジネスシステムなど)に新しい点がありますか。					
(a); Novice foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとHabitual foundersとの間には5%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(d); Novice foundersとSerial foundersとの間には1%水準有意性あり。					
(e); Novice foundersとHabitual foundersとの間には1%水準有意性あり。					

表8. 経営成果						
変数		Novice founders (N=744) No.(%)	Portfolio founders (N=77) No.(%)	Serial founders (N=144) No.(%)	有意差検定	
					カイ2乗	有意水準
19. 経営者本人の収入(万円)						
開業後>開業前		360(48.4)	28(36.4)	61(42.4)	5.743	0.219
開業後=開業前		109(14.7)	16(20.8)	23(16.0)		
開業後<開業前		275(37.0)	33(42.9)	60(41.7)		
開業前の収入(万円)						
平均値 (a),(b),(c),(d)		39.56	57.93	47.14	F検定 8.633	有意水準 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)						
平均値 (a),(f),(g)		2.13	-14.79	2.28	5.829	0.003
20. 現在の 売上状況 (b),(h)						
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)		
21. 現在の満足度						
収入	かなり満足している	23(3.1)	4(5.2)	3(2.1)	カイ2乗 5.541	有意水準 0.698
	やや満足している	110(14.8)	7(9.1)	17(11.8)		
	どちらともいえない	148(19.9)	20(26.0)	31(21.5)		
	あまり満足していない	267(35.9)	27(35.1)	51(35.4)		
	ほとんど満足していない	196(26.3)	19(24.7)	42(29.2)		
余暇・ゆとり (h)	かなり満足している	32(4.3)	2(2.6)	3(2.1)	11.605	0.170
	やや満足している	123(16.5)	7(9.1)	20(13.9)		
	どちらともいえない	138(18.5)	22(28.6)	38(26.4)		
	あまり満足していない	232(31.2)	23(29.9)	46(31.9)		
	ほとんど満足していない	219(29.4)	23(29.9)	37(25.7)		
生活全般	かなり満足している	34(4.6)	3(3.9)	9(6.3)	6.827	0.555
	やや満足している	179(24.1)	20(26.0)	32(22.2)		
	どちらともいえない	187(25.1)	25(32.5)	44(30.6)		
	あまり満足していない	225(30.2)	16(20.8)	41(28.5)		
	ほとんど満足していない	119(16.0)	13(16.9)	18(12.5)		
注.						
(a); Novice foundersとPortfolio foundersとの間には1%水準有意性あり。						
(b); Novice foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。						
(c); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。						
(d); Novice foundersとHabitual foundersとの間には1%水準有意性あり。						
(e); Novice foundersとSerial foundersとの間には10%水準有意性あり。						
(f); Portfolio foundersとSerial foundersとの間には1%水準有意性あり。						
(g); Novice foundersとHabitual foundersとの間には10%水準有意性あり。						
(h); Novice foundersとHabitual foundersとの間には5%水準有意性あり。						

表9。将来への事業計画					
変数	Novice	Portfolio	Serial	有意差検定	
	founders	founders	founders		
	(N=744)	(N=77)	(N=144)		
	No.(%)	No.(%)	No.(%)	カイ2乗	有意水準
22. 今後の事業規模 (a),(b)					
拡大したい	532(71.5)	61(79.2)	123(85.4)	13.687	0.008
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)		
23. 将来、事業をだれかに引き継がせたい(a),(b),c					
引き継がせたい	313(42.1)	48(62.3)	83(57.6)	23.75	0.000
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)		
24. 事業を引き継がせたい相手 ⁽¹⁾ の現状 (b),(d)					
①一緒に働いている	79(25.2)	18(37.5)	34(41.0)	10.495	0.033
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 foundersとSerial foundersとの間に1%水準有意性あり。					
(b); Novice foundersとHabitual foundersとの間に1%水準有意性あり。					
(c); Novice foundersとPortfolio foundersとの間に1%水準有意性あり。					
(d); Novice foundersとSerial foundersとの間には5%水準有意性あり。					