

## 研究ノート

## Serial Founders (連続起業家) の諸属性に関する比較分析

増田 辰良

## 目次

1. はじめに
  2. 先行研究の紹介
  3. データの紹介
  4. 分析結果
  5. おわりに
- 参考文献

## 1. はじめに

Serial founders (連続起業家) とは過去に事業を興した経験があり、その後廃業し、再び事業を興した経営者たちである。複数の事業を営んでいる Portfolio founders (複数起業家) や初めて事業を興した Novice founders (起業初心者) たちとは違う。再び事業を興し、敗者復活を果たした経営者たちである。

本稿の目的は、我が国における Serial founders を3つのタイプに分けて、その諸属性の違いを比較し、次に再起業を支援すべき経営者の特質を明らかにすることである。

利用するデータは国民生活金融公庫<sup>(1)</sup> 総合研究所 (2008) がアンケート調査によって収集した個票データである。このデータを使って、以下のことを検証する。自分であれば他の誰かに経営を任せた後であれ、結局、廃業してしまうような事業を興したことがある

経営者と、現在も他の誰かによって経営が継続しているような事業を興したことがある経営者が再び事業を興すとき、この経営者たちの諸属性には何か統計上意味のある違い (有意差) があるのであろうか。とりわけ後者の廃業経験者は Portfolio founders の性格を有しており、起業支援政策の観点からも再評価されるべき存在である。

我が国では起業支援政策と言えば、起業家タイプを区別しない包括的な支援政策がイメージされ、しかも潜在的 (latent) な起業家を Novice founders にするような支援政策が強調されがちである。しかし、現在も他の誰かによって経営が継続しているような事業を興した経験のある経営者であれば再起業を積極的に支援すべきである。また廃業者については、アメリカの企業社会と比べて、我が国では廃業経験は不名誉 (stigma) なことであり、廃業者が再び事業を興すリターンマッチは困難である、と言われることがある。が

---

キーワード：Serial founders (連続起業家)、廃業、再起業

しかし、現在も他の誰かによって経営が継続しているような事業を興した経験のある経営者であれば再起業をしてもうまく事業を運営できるかもしれない。そうであれば積極的に支援すべきであろう。廃業後に起業をした経営者の諸属性を比較することによって、生存期間が長くなる可能性も持つ事業を興す経営者を抽出し、支援することができる。本稿の最終的な目的はこうしたSerial foundersたちの諸属性の違いから起業支援政策のあり方を考察することである。

このSerial foundersたちが、かつて経営していた事業を廃業したタイミングと事業の継続の有無に応じて、彼らを3つのタイプに分類する。

タイプ1：現在は他の人物が経営している。  
 タイプ2：自分が経営から退いた後に廃業した。  
 タイプ3：自分が経営していた時に廃業した。

データソースである国民生活金融公庫総合研究所(2008)は主にNovice foundersに関する情報を収集することを目的とし、Serial foundersのみを対象とするアンケート調査ではないため、本稿が利用する情報にも多くの限界がある。例えば、廃業と起業の回数は不明である。タイプ1とタイプ2は他者へ経営権が移動しているが、その経路や理由についての説明はない。よって、タイプ1の場合は売却・譲渡あるいは継承されて「現在は他の人物が経営」することになったのかどうかは分からない。また現在も継続しているのは、優良な事業を買収・譲渡あるいは継承したからなのか、あるいは現経営者の経営能力が優れていることによるのかどうかも分からない。タイプ2の場合も他の経営者へ売却・譲渡あるいは継承された後に「廃業したのかどうか」は分からない。さらに利用するサンプル数も合計で137件である。極めて少ないサンプル数ではあるが、現状において我が国で

この種の研究をするには、このサンプル数に依存せざるをえない。

次節では、Serial foundersを対象とした先行研究を紹介する。3節では、データを説明する。4節では、分析結果を紹介する。最後に、本稿の分析結果を要約し、起業支援政策との関連を考察する。

## 2. 先行研究の紹介

起業家研究に関する多くのリーディングスやサーベイ論文集の内容からも分かるように、起業家に関する研究は多様である。起業の回数に注目することなく、新たに事業を興す経営者の諸属性と経営成果との間にある関係を検証する先行研究は多数ある(Acs, and Audretsch, 2003; Davidsson ed. 2006; Parker, 2004; Parker ed. 2006; Stroey1994)。また、Birley and Westhead (1994), Wright et al. (1997a, 1997b), Westhead and Wriqth (1998a, 1998b, 1999), Westhead et al. (2005)に代表されるように、起業家とその事業を興した回数によってNovice founders, Portfolio foundersとSerial foundersに区別し、その諸属性の違いを比較検討する研究も多数ある。

本稿が分析対象とするSerial foundersを一樣に事業経営経験者と定義すれば、この起業家が誕生する確率や成功する確率を検証している先行研究も多数ある。ここではその幾つかを紹介する。Shane and Khurana(2003)は、過去に事業経営をしたことのある者はそうでない者よりも再び事業を興す確率が高い人物であることを確認している。Wagner (2003)は、過去に廃業を経験した者が再び事業を興す確率(restart probability)は年齢や周囲に居る潜在的(nascent)な起業家の分布に依存することを確認している。Shane and Delmar (2004)は、過去に多くの事業を興したことのある経営者(the venture team)

は廃業する確率が低いことを確認している。Hyytinen and Illmakunnas (2007) は、事業経営者としての経験を有する者はそうでない者よりも経営者になりたいという意欲 (aspiration) が強く、実際にもより多くの者が再び事業を興していることを確認している。

事業経営者としての経験を有する者の経営成果を検証した研究もある。例えば、Dyke et al. (1992), Begley (1995), Bosma et al. (2004) は、過去に経営者としての経験を有する者はそうでない者よりも雇用成長率、資産収益率、生存率などの経営成果がより良好であることを明らかにしている。

ただし、こうした研究はSerial foundersを一様に扱っており、その諸属性に応じて起業家を区分するという作業はしていない。Serial founders間にある違いに注目した研究として、Wright, et al. (1997a) がある。彼らはインタビュー調査を通じて、Serial foundersたちは同一の属性を持たないこと、その起業の動機、事業内容、行動様式は起業の回数によっても異なることを明らかにしている。具体的に、彼らはSerial foundersを3つに区別している。第1は組織復活型起業家 (venture repeaters) と呼べるもので、同一業種、同一企業において再起業をする経営者たちである。その再起業行動をみると所属企業への忠誠心が強く反映しているようである。それは売却 (buyout) された当初の事業が、たとえその一部が第三者へ転売されていても、その全てをあるいは部分的に買い戻す (buyin) という行動様式にみられる。第2は急成長を志向する起業家たちであり、複数組織運営型 (serial dealmakers) 起業家と呼ばれている。この起業家たちは、より長期にわたって独立した事業体として成長することを目指している。職人 (the craftsman) の概念に近い起業家たちであり、複数の事業を営むこともある。再起業後は買収

(acquisitions) を通じて成長を目指している。第3は組織成長志向型 (organic serials) 起業家と呼ばれ、成長を志向するが、より機会主義的に行動し、成長後には大企業へ統合されることを目的としていることもある。再起業後はコスト削減や新製品の開発を通じて組織の成長を目指している。

同じく、Wright, et al. (1997b) ではベンチャー・キャピタリストにとって、新しい投資先としてのSerial foundersの選別方法、Serial foundersを投資先として選好するキャピタリストたちの属性 (より高齢で多額の資金を投資中である) が考察されている。とりわけ、過去に不名誉な廃業を経験した者のリターンマッチを手助けするキャピタリストの役割が強調されている。

多くの先行研究がSerial foundersたちを一様に扱い、その諸属性をNovice foundersやPortfolio foundersのそれと比較しているのに対して、Wright, et al. (1997a, b) の研究はSerial foundersの行動様式に応じて、そのタイプを3つに区分し、その目的に違いのあることを見出したことは有益な発見である。さらにベンチャー・キャピタリストの視点から成功する可能性の高いSerial foundersを考察したことも特筆すべき点である。ただし、3つのSerial founders間にある廃業の仕方や、それに関連する様々な属性の違いを比較しているわけではない。

### 3. データの紹介

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。

Wright, et al. (1997a; 1997b), Westhead and Wright (1998a; 1998b; 1999),

Westhead, et al. (2005) などの一連の研究でも定義されているように、Serial foundersとは過去に事業を興した経験があり、その後廃業し、再び事業を興した経営者たちである。廃業することなく複数の事業を経営しているPortfolio foundersとは違う。アンケート調査からもSerial foundersを以下のように定義することができる。ただし、アンケート調査には廃業と起業を何回繰り返しているのか、という履歴に関わるデータや説明はない。

アンケート調査において、Serial foundersとは、  
「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。)」という質問に対して、「経験はあるが、現在その事業は経営していない」と回答した経営者のうち、再び新たに事業を興した経営者たちである。この定義に当てはまるSerial foundersは222件であり、アンケート調査への回答者総数(1,426件)の約15.56%を占めている。

このSerial foundersたちが経営していた事業を廃業したタイミングや事業の継続の有無に応じて、彼らを3つのタイプに分類する。

- タイプ1：現在は他の人物が経営している (119件; 53.60%)。
  - タイプ2：自分が経営から退いた後に廃業した (42件; 18.91%)。
  - タイプ3：自分が経営していた時に廃業した (61件; 27.47%)。
- 合計：222件 (100%)。

この3つのタイプの経営者間にある諸属性の格差に統計上の意味(有意性)があるかどうか、を判定するカイ2乗検定と分散分析(one-way ANOVA)ができる変数(複数回答を除く)のみを抽出した後のサンプル数は以下のとおりである。極めて少ないサンプル

数ではあるが、現状において、我が国でこの種の研究をするには、このサンプル数に依存せざるをえない。

- タイプ1：現在は他の人物が経営している (74件; 54.01%)。
  - タイプ2：自分が経営から退いた後に廃業した (25件; 18.24%)。
  - タイプ3：自分が経営していた時に廃業した (38件; 27.73%)。
- 合計：137件 (100%)。

前記したように、タイプ1とタイプ2は経営権が他者へ移動しているが、アンケート調査では、その経路や理由についての説明はない。よって、タイプ1の場合は売却・譲渡あるいは継承されて「現在は他の人物が経営」することになったのかどうかは分からない。また、現在も継続しているのは、優良な事業を買収・譲渡あるいは継承したからなのか、あるいは現経営者の経営能力が優れていることによるのかも分からない。タイプ2の場合も他の経営者へ売却・譲渡あるいは継承された後に「廃業したのかどうか」は分からない。今後、こうした視点を反映したアンケート調査を試みる必要がある。

事業体として望ましいのは、現在も他の誰かによって経営が継続していることである。起業支援政策との関連で言えば、廃業する起業家よりも成功する確率の高い起業家を支援すべきである。この点からみると、タイプ1のような廃業経験者の再起業を支援することが望ましいことになる。

一方、こうした見方とは別に廃業を肯定的に捉えることもできる。廃業と起業を繰り返すということは、それだけ起業家精神に富んでいるという評価もできる。また、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、廃業も資源配分を効率的にしている側面がある。

ただし、そのときには事業の継続期間や経営成果なども評価の基準に入れる必要がある。これはSerial foundersがPortfolio foundersの性格を有する場合であるが、この性格については本稿のデータソースからは判断できない。

次節では、この3つのタイプの経営者間にある諸属性の格差に統計上の意味（有意性）があるのかどうか、を判定するカイ2乗検定と分散分析を行う。主として、事業の概要、経営者の属性と本拠地、経営者の家族と事業収入、開業時の資金調達額と開業への経緯、経営の状況、事業の展望などについて分析する。

#### 4. 分析結果

表1に示したように、3つの起業家タイプについて、5つの組合せで検証を行う。基本となる検証は組合せ1である。これ以外に、組合せ2から5のように起業家タイプをペア（pairwise）として検定する。とくに、組合せ5は現在も継続している事業を興した経験のある起業家タイプ1と、既に廃業してしまった事業を興した経験のある起業家タイプ（2+3）との比較をしたものである。事業の継続か廃業かという視点からすると、この組合せ5の検証結果が起業支援政策との関連で重要になる。以下では、違いの有無を見逃さないよう有意水準10%までの検証結果を紹介していく。

##### ①事業の概要

表2は新規事業の概要である。統計上、有

表1. Serial foundersのタイプと検定の組合せ

検定の組合せ	Serial foundersのタイプ		
	タイプ1	タイプ2	タイプ3
1	○	○	○
2	○	○	
3	○		○
4		○	○
5	○		○+○

注. タイプ1：現在は他の人物が経営している。  
 タイプ2：自分が経営から退いた後に廃業した。  
 タイプ3：自分が経営していた時に廃業した。

意差が確認できたのは、開業時に雇う派遣社員・契約社員の数のみであった。タイプ1と3との間にも5%水準での有意差があり、タイプ3はより多くの派遣社員・契約社員を雇用していた。有意差はないが、他のタイプと比べてタイプ3は家族従業員以外の常勤役員・正社員を多く雇っている。合計数では、タイプ1が最小の雇用規模になっていた。

有意差の確認できない他の変数についてみると、開業時の経営形態では、タイプ1と3は個人経営が多いが、タイプ2では有限会社が最大数になっていた。業種については、タイプ1はサービス業、タイプ2は建設業や卸・小売業、タイプ3は建設・製造・小売・飲食・サービス業において開業するケースが多い。いずれのタイプをみても、その開業している事業はベンチャーやニュービジネスと呼ばれるようなものではない。主な販売先は、タイプ1と2は事業所を対象としているが、タイプ3は一般消費者を対象とするケースが多い。インターネットの利用頻度については、いずれのタイプとも毎日利用するケースが多いが、タイプ1と3については、まったく利用していない起業家数が多くなっている。

##### ②経営者の属性と本拠地

表3は経営者の属性と本拠地についてみたものである。性別では圧倒的に男性が多いが、女性との間に有意差はない。

開業時の平均年齢には10%水準での有意差があり、タイプ2が一番若年（42.5歳）であり、タイプ3が最も高齢（47.2歳）であった。タイプ1と3、タイプ2と3の間にもそれぞれ5%水準での有意差が確認できた。

最終学歴については、高校卒や大学卒が多いが、起業家タイプ間には有意な差はなかった。

開業する直前の職業にも5%水準での有意差があった。これは廃業してから今回開業するまでに就いていた職業を訊ねたものである

表 2. 事業の概要

	タイプ1 (N=74 : %)	タイプ2 (N=25 : %)	タイプ3 (N=38 : %)	カイ2乗検定	有意確率
1. 開業時の経営形態				9.654	0.290
個人経営	35 (47.3)	8 (32.0)	17 (44.7)		
株式会社	18 (24.3)	5 (20.0)	10 (26.3)		
有限会社	21 (28.4)	12 (48.0)	9 (23.7)		
合名・合資会社	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.6)		
有限責任事業組合	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.6)		
				F 検定	有意確率
2. 開業時の従業者 (人)					
家族従業員	0.405	0.600	0.500	1.038	0.357
常勤役員・正社員 (家族従業員を除く。)	1.621	1.760	2.236	0.238	0.788
パートタイマー・アルバイト	1.405	3.680	1.657	1.034	0.358
派遣社員・契約社員 (a)	0.054	0.00	0.447	3.048**	0.051
合計	3.486	6.040	4.842	0.686	0.505
				カイ2乗検定	有意確率
3. 現在の業種				24.13	0.569
建設業	7 (9.5)	5 (20.0)	5 (13.2)		
製造業	7 (9.5)	2 (8.0)	5 (13.2)		
情報通信業	7 (9.5)	1 (4.0)	0 (0.0)		
運輸業	1 (1.4)	0 (0.0)	0 (0.0)		
卸売業	9 (12.2)	6 (24.0)	4 (10.5)		
小売業	8 (10.8)	3 (12.0)	5 (13.2)		
飲食店	5 (6.8)	1 (4.0)	5 (13.2)		
宿泊業	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.6)		
医療・福祉	4 (5.4)	2 (8.0)	2 (5.3)		
教育・学習支援	1 (1.4)	0 (0.0)	1 (2.6)		
サービス (一般消費者)	11 (14.9)	1 (4.0)	4 (10.5)		
サービス (企業・官庁)	10 (13.5)	2 (8.0)	6 (15.8)		
不動産業	4 (5.4)	1 (4.0)	0 (0.0)		
その他	0 (0.0)	1 (4.0)	0 (0.0)		
4. 事業はベンチャーや ニュービジネスに該当すると 思う				1.777	0.777
思う	20 (27.0)	9 (36.0)	8 (21.1)		
思わない	46 (62.2)	14 (56.0)	26 (68.4)		
わからない	8 (10.8)	2 (8.0)	4 (10.5)		
5. 主な販売先				1.216	0.544
一般消費者	31 (41.9)	12 (48.0)	20 (52.6)		
事業所 (企業・官庁)	43 (58.1)	13 (52.0)	18 (47.4)		
6. インターネットの利用頻度				11.276	0.336
毎日	49 (66.2)	15 (60.0)	19 (50.0)		
2日～3日に1回	7 (9.5)	4 (16.0)	2 (5.3)		
1週間に1回	3 (4.1)	2 (8.0)	3 (7.9)		
1か月に1回	2 (2.7)	0 (0.0)	4 (10.5)		
3か月以上1回	3 (4.1)	0 (0.0)	1 (2.6)		
まったく利用しない	10 (13.5)	4 (16.0)	9 (23.7)		

注. \*\*: 5%水準有意。

(a) タイプ1と3との間に5%水準での有意差がある。

が、タイプ1と2は会社や団体の常勤役員が多く、タイプ3では管理職を含む正社員が多い。タイプ1とタイプ(2+3)の間にも5%水準での有意差があり、いずれにしろ廃業した経験のある起業家(2+3)は管理職を含む正社員であることが多いようである。

現在の事業に関連する仕事をしたことの有無(起業経験の有無)についても5%水準で有意差があり、タイプ1と2は経験のある者

が80%を上回っているが、タイプ3では経験のない者も約30%いた。ここでもタイプ1と(2+3)の間に5%水準での有意差が確認できた。

事業の本拠地がある市町村の人口規模についても1%水準で有意差があり、タイプ1は人口規模の大きな市町村で開業しているが、その他のタイプはもう少し規模の小さな市町村で開業していた。

Serial Founders（連続起業家）の諸属性に関する比較分析

表3. 経営者の属性と本拠地

	タイプ1 (N=74：%)	タイプ2 (N=25：%)	タイプ3 (N=38：%)	カイ2乗検定	有意確率
7. 性別				0.804	0.669
男性	68 (91.9)	22 (88.0)	33 (86.8)		
女性	6 (8.1)	3 (12.0)	5 (13.2)		
8. 開業時の年齢 (b) (d)				F検定 2.763*	有意確率 0.067
平均値 (年)	43.486	42.520	47.263		
標準偏差	9.138	8.627	9.448		
最大値	66	56	62		
最小値	26	24	28		
9. 最終学歴				カイ2乗検定 6.292	有意確率 0.901
中学	3 (4.1)	2 (8.0)	5 (13.2)		
高校	29 (39.2)	10 (40.0)	15 (39.5)		
高専	1 (1.4)	0 (0.0)	0 (0.0)		
専修・各種学校	10 (13.5)	3 (12.0)	4 (10.5)		
短大	4 (5.4)	0 (0.0)	2 (5.3)		
大学	25 (33.8)	9 (36.0)	10 (26.3)		
大学院	2 (2.7)	1 (4.0)	2 (5.3)		
10. 開業する直前の職業 (a) (c)				26.407**	0.049
会社や団体の常勤役員	37 (50.0)	11 (44.0)	5 (13.2)		
正社員 (管理職)	23 (31.1)	6 (24.0)	17 (44.7)		
正社員 (管理職以外)	7 (9.5)	4 (16.0)	5 (13.2)		
パートタイマー・アルバイト	0 (0.0)	1 (4.0)	2 (5.3)		
派遣社員・契約社員	1 (1.4)	1 (4.0)	4 (10.5)		
家族従業者	2 (2.7)	0 (0.0)	1 (2.6)		
学生	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.6)		
専業主婦	0 (0.0)	1 (4.0)	1 (2.6)		
その他	4 (5.4)	1 (4.0)	2 (5.3)		
11. 事業経験の有無 (a) (c)				7.543**	0.023
ある	66 (89.2)	21 (84.0)	26 (68.4)		
ない	8 (10.8)	4 (16.0)	12 (31.6)		
12. 事業の本拠地がある 市町村の人口規模 (a) (c) (d)				31.181***	0.005
200万人以上 (東京23区を含む)	21 (28.4)	11 (44.0)	6 (15.8)		
100万人～200万人	7 (9.5)	3 (12.0)	11 (28.9)		
50万人～100万人	10 (13.5)	4 (16.0)	3 (7.9)		
30万人～50万人	7 (9.5)	0 (0.0)	8 (21.1)		
10万人～30万人	11 (14.9)	7 (28.0)	7 (18.4)		
5万人～10万人	8 (10.8)	0 (0.0)	3 (7.9)		
1万人～5万人	7 (9.5)	0 (0.0)	0 (0.0)		
1万人未満	3 (4.1)	0 (0.0)	0 (0.0)		
13. 本拠地での5年前と比べた同業者の数				2.584	0.859
増えている	24 (32.4)	8 (32.0)	17 (44.7)		
変わらない	21 (28.4)	7 (28.0)	7 (18.4)		
減っている	10 (13.5)	4 (16.0)	6 (15.8)		
わからない	19 (25.7)	6 (24.0)	8 (21.1)		
14. 事業の本拠地				13.624	0.191
自宅の一室 (居住スペースと兼用)	8 (10.8)	6 (24.0)	10 (26.3)		
自宅を増改築した 事務所・店舗・工場	2 (2.7)	2 (8.0)	0 (0.0)		
自宅の敷地内にある 別棟の事務所・店舗・工場	3 (4.1)	1 (4.0)	0 (0.0)		
インキュベータ施設・ SOHOの支援施設	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.6)		
自宅の敷地外にある 別棟の事務所・店舗・工場	60 (81.1)	15 (60.0)	26 (68.4)		
その他	1 (1.4)	1 (4.0)	1 (2.6)		

注. \* : 10%, \*\* : 5%, \*\*\* : 1%水準有意。

(a) タイプ1と3との間に1%水準での有意差がある。

(b) タイプ1と3との間に5%水準の有意差がある。

(c) タイプ1と(2+3)との間に5%水準での有意差がある。

(d) タイプ2と3との間に1%水準での有意差がある。

(e) タイプ2と3との間には5%での有意差がある。

表 4. 経営者の家族と事業収入

	タイプ1 (N=74 : %)	タイプ2 (N=25 : %)	タイプ3 (N=38 : %)	カイ2乗検定	有意確率
15. 配偶者の職業 (a)				10.225	0.421
家族従業員	28 (37.8)	9 (36.0)	12 (31.6)		
勤務者 (常勤役員・正社員)	11 (14.9)	7 (28.0)	4 (10.5)		
勤務者 (非正社員)	10 (13.5)	3 (12.0)	6 (15.8)		
自営	3 (4.1)	1 (4.0)	2 (5.3)		
無職	14 (18.9)	0 (0.0)	9 (23.7)		
配偶者はいない	8 (10.8)	5 (20.0)	5 (13.2)		
				F検定	有意確率
16. 現在の事業収入				0.757	0.471
平均値 (万円)	53,067	43,600	44,026		
標準偏差	48,483	28,688	41,718		
最大値	280	150	200		
最小値	10	0	0		

注. (a) タイプ2と3との間に10%水準での有意差がある。

また、競争相手の数について訊ねると、いずれの起業家タイプとも開業した5年前と比べて増えているという回答が多いが、有意差はなかった。同じく事業の本拠地をみると、タイプ1は自宅の敷地外にある別棟に事務所・店舗・工場を構える起業家が多いが、その他の起業家タイプは自宅の一室を仕事場にしている場合が多い。

### ③経営者の家族と事業収入

表4は経営者の家族と事業収入についてみたものである。配偶者については家族従業員として従事する者が多いが、タイプ1や3では無職、タイプ2では常勤役員・正社員として勤務する者が多くなっていた。タイプ2と3との間に10%水準での有意差があり、タイプ3では無職が大きな割合を占めていた。月平均の事業収入はタイプ1が最大であり、最低のタイプ2との間に約10万円の差があった。ただし、この格差には統計上の有意性はない。

### ④開業時における資金調達額と開業への経緯

表5は開業時に調達した資金額、その調達先と開業への経緯をまとめたものである。資金調達額には1%水準での有意差が確認できた。タイプ1は自己資金や国民生活金融公庫からの調達額が大きい。タイプ2の調達先もタイプ1と似ているが、ビジネスエンジェル

と呼ばれる事業に賛同してくれた個人・法人からの資金調達額が大きい。タイプ3は民間金融機関からの借入金やリース・設備手形または設備業者のローンが大きい。タイプ1とタイプ(2+3)との間にも10%水準での有意差が確認できた。

本稿が採用したデータは国民生活金融公庫の融資先であるということから、いずれの起業家タイプも自己資金に次いで同公庫から多額の資金を調達していた。一方、ビジネスエンジェルと呼ばれる友人・知人や事業に賛同してくれた個人・法人からの資金調達額は少なかった。また、Wright, et al. (1997b) が分析したようなベンチャー・キャピタルによるSerial foundersへの資金提供はなかった。今後、こうした出資者とSerial foundersとの間にある関係を考察することも必要であろう。

開業への経緯については、大きく4項目について検証した。しかし、有意差が確認できる変数はわずかに2つであった。第1の開業に踏み切った直接のきっかけについては10%水準で有意性があった。いずれの起業家タイプとも独立に必要な技術や知識などを習得できたことや勤務先の将来に対して不安があったことなど、を指摘している。タイプ1では勤務先への不満、タイプ3では資金調達の目処がついたことや経営上のパートナーの出現を指摘する者も多い。



## Serial Founders（連続起業家）の諸属性に関する比較分析

表5. 開業時の資金調達額と開業への経緯

	タイプ1 (N=74；%)	タイプ2 (N=25；%)	タイプ3 (N=38；%)	カイ2乗検定	有意確率
17. 資金調達先 (万円)				1145.826***	0.000
①自己資金 (預貯金、退職金など) (a) (d) (e)	538.202	454.800	258.868	2.388*	0.096
②配偶者・親・兄弟姉妹・親せきからの借入金 または出資金	93.648	99.200	85.263	0.018	0.982
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。)	23.918	0.000	55.263	1.415	0.247
④友人・知人からの借入金または出資金 (次に⑤を除く。)	47.297	0.000	30.526	0.759	0.470
⑤事業に賛同してくれた個人または法人からの 借入金または出資金 (c)	52.702	128.400	0.000	1.562	0.214
⑥国民生活金融公庫からの借入金	360.000	271.200	267.105	0.641	0.528
⑦地方自治体からの借入金 (制度融資)	87.837	52.000	0.000	0.485	0.617
⑧公的機関・政府系金融機関からの借入金 (⑥、⑦を除く。)	23.648	0.000	0.000	1.019	0.364
⑨民間金融機関 (銀行・信用金庫・信用組合) などからの借入金	157.432	12.000	422.368	1.442	0.240
⑩リース・設備手形または設備業者のローン (b)	64.418	0.000	161.842	1.221	0.298
⑪その他	0.000	8.000	52.631	1.219	0.299
合計	1449.108	1025.600	1333.868	0.352	0.704
	タイプ1 (N=74；%)	タイプ2 (N=25；%)	タイプ3 (N=38；%)	カイ2乗検定	有意確率
18. 開業に踏み切った直接のきっかけは何ですか				24.846*	0.073
取引先から勧められた	4 (5.4)	3 (12.0)	4 (10.5)		
開業に必要な資格、免許を取得した	0 (0.0)	1 (4.0)	0 (0.0)		
自己資金が蓄積できた	3 (4.1)	1 (4.0)	1 (2.6)		
資金調達 (自己資金以外) の目処がついた	5 (6.8)	0 (0.0)	6 (15.8)		
独立に必要な技術や知識などを習得できた	20 (27.0)	7 (28.0)	8 (21.1)		
経営上のパートナーは現れた	6 (8.1)	2 (8.0)	9 (23.7)		
勤務先の将来に対して不安があった	16 (21.6)	6 (24.0)	5 (13.2)		
勤務先に対して不満があった	14 (18.9)	1 (4.0)	4 (10.5)		
その他	6 (8.1)	4 (16.0)	1 (2.6)		
19. 開業しようと考えたのはなぜか。				14.055	0.726
収入を増やしたかった	6 (8.1)	3 (12.0)	5 (13.2)		
自由に仕事をしたかった	12 (16.2)	1 (4.0)	4 (10.5)		
事業経営という仕事に興味があった	9 (12.2)	6 (24.0)	6 (15.8)		
自分の技術やアイデアを事業化したかった	16 (21.6)	5 (20.0)	7 (18.4)		
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	18 (24.3)	7 (28.0)	10 (26.3)		
趣味や特技を生かしたかった	1 (1.4)	0 (0.0)	0 (0.0)		
社会に役に立つ仕事をしたかった	3 (4.1)	1 (4.0)	1 (2.6)		
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	4 (5.4)	0 (0.0)	0 (0.0)		
適当な勤め先がなかった	2 (2.7)	0 (0.0)	0 (0.0)		
その他	3 (4.1)	2 (8.0)	5 (13.2)		
20. 主たる事業所を決める際に考慮した程度					
1. 販売先 (受注先) とのアクセスのよさ				1.215	0.876
大いに考慮した	27 (36.5)	10 (40.0)	11 (28.9)		
多少考慮した	29 (39.2)	9 (36.0)	18 (47.4)		
考慮しなかった	18 (24.3)	6 (24.0)	9 (23.7)		
2. 仕入先 (外注先) とのアクセスのよさ				5.172	0.270
大いに考慮した	19 (25.7)	3 (12.0)	4 (10.5)		
多少考慮した	24 (32.4)	8 (32.0)	13 (34.2)		
考慮しなかった	31 (41.9)	14 (56.0)	21 (55.3)		
3. 地代や家賃が安いこと				0.495	0.974
大いに考慮した	34 (45.9)	13 (52.0)	17 (44.7)		
多少考慮した	25 (33.8)	8 (32.0)	14 (36.8)		
考慮しなかった	15 (20.3)	4 (16.0)	7 (18.4)		
4. 主な生育地であること				4.730	0.316
大いに考慮した	12 (16.2)	8 (32.0)	9 (23.7)		
多少考慮した	19 (25.7)	6 (24.0)	13 (34.2)		
考慮しなかった	43 (58.1)	11 (44.0)	16 (42.1)		
5. 家庭の事情 (親の介護、子供の教育)				3.933	0.415
大いに考慮した	10 (13.5)	5 (20.0)	8 (21.1)		
多少考慮した	21 (28.4)	5 (20.0)	14 (36.8)		
考慮しなかった	43 (58.1)	15 (60.0)	16 (42.1)		

	タイプ1 (N=74 : %)	タイプ2 (N=25 : %)	タイプ3 (N=38 : %)	カイ2乗検定	有意確率
21. 開業時に、苦勞した程度					
1. 販売先 (受注先) の確保				5.476	0.706
かなり苦勞した	23 (31.1)	4 (16.0)	11 (28.9)		
やや苦勞した	19 (25.7)	11 (44.0)	10 (26.3)		
どちらともいえない	8 (10.8)	3 (12.0)	4 (10.5)		
あまり苦勞しなかった	16 (21.6)	3 (12.0)	7 (18.4)		
ほとんど苦勞しなかった	8 (10.8)	4 (16.0)	6 (15.8)		
2. 仕入先 (外注先) の確保				10.278	0.246
かなり苦勞した	5 (6.8)	2 (8.0)	2 (5.3)		
やや苦勞した	19 (25.7)	2 (8.0)	9 (23.7)		
どちらともいえない	9 (12.2)	1 (4.0)	4 (10.5)		
あまり苦勞しなかった	27 (36.5)	8 (32.0)	13 (34.2)		
ほとんど苦勞しなかった	14 (18.9)	12 (48.0)	10 (26.3)		
3. 商品・サービスの企画や開発				10.801	0.213
かなり苦勞した	12 (16.2)	4 (16.0)	9 (23.7)		
やや苦勞した	18 (24.3)	2 (8.0)	10 (26.3)		
どちらともいえない	16 (21.6)	6 (24.0)	11 (28.9)		
あまり苦勞しなかった	19 (25.7)	6 (24.0)	4 (10.5)		
ほとんど苦勞しなかった	9 (12.2)	7 (28.0)	4 (10.5)		
4. 従業員の確保				15.497**	0.050
かなり苦勞した	6 (8.1)	1 (4.0)	10 (26.3)		
やや苦勞した	14 (18.9)	4 (16.0)	5 (13.2)		
どちらともいえない	14 (18.9)	10 (40.0)	5 (13.2)		
あまり苦勞しなかった	19 (25.7)	4 (16.0)	9 (23.7)		
ほとんど苦勞しなかった	21 (28.4)	6 (24.0)	9 (23.7)		
5. 経営全般に関する知識の習得				5.902	0.658
かなり苦勞した	9 (12.2)	3 (12.0)	5 (13.2)		
やや苦勞した	20 (27.0)	7 (28.0)	13 (34.2)		
どちらともいえない	18 (24.3)	7 (28.0)	9 (23.7)		
あまり苦勞しなかった	20 (27.0)	3 (12.0)	5 (13.2)		
ほとんど苦勞しなかった	7 (9.5)	5 (20.0)	6 (15.8)		
6. 業界情報の収集				4.504	0.809
かなり苦勞した	5 (6.8)	1 (4.0)	2 (5.3)		
やや苦勞した	17 (23.0)	4 (16.0)	9 (23.7)		
どちらともいえない	16 (21.6)	7 (28.0)	7 (18.4)		
あまり苦勞しなかった	26 (35.1)	6 (24.0)	12 (31.6)		
ほとんど苦勞しなかった	10 (13.5)	7 (28.0)	8 (21.1)		
7. 自己資金の準備				7.159	0.520
かなり苦勞した	15 (20.3)	7 (28.0)	14 (36.8)		
やや苦勞した	30 (40.5)	7 (28.0)	10 (26.3)		
どちらともいえない	8 (10.8)	5 (20.0)	7 (18.4)		
あまり苦勞しなかった	14 (18.9)	4 (16.0)	5 (13.2)		
ほとんど苦勞しなかった	7 (9.5)	2 (8.0)	2 (5.3)		
8. 資金調達 (自己資金を除く)				5.233	0.732
かなり苦勞した	16 (21.6)	6 (24.0)	13 (34.2)		
やや苦勞した	31 (41.9)	8 (32.0)	13 (34.2)		
どちらともいえない	11 (14.9)	6 (24.0)	4 (10.5)		
あまり苦勞しなかった	10 (13.5)	4 (16.0)	4 (10.5)		
ほとんど苦勞しなかった	6 (8.1)	1 (4.0)	4 (10.5)		

注. \*\*: 5%, \*: 10%水準有意。

(a) タイプ1と3との間に5%水準の有意差がある。

(b) タイプ1と2との間に10%水準の有意差がある。

(c) タイプ1と3との間に10%水準の有意差がある。

(d) タイプ2と3との間に10%水準の有意差がある。

(e) タイプ1と(2+3)との間に10%水準の有意差がある。

第2の開業時に苦勞したことで、従業員の確保において5%水準での有意差が確認できた。タイプ1ではほとんど苦勞しなかった者の割合が最大であり、一方、タイプ3では

かなり苦勞した者の占める割合が最大になっていた。

有意差のない変数では、開業しようと考えた理由として、仕事の経験・知識や資格を生

かすこと、自分の技術やアイデアを事業化したかった、が多くなっている。

主たる事業所を決める際に考慮したこととして、地代や家賃を指摘する割合が高い。生育地という地の利を生かすことは、あまり考慮されていないようである。

### ⑤経営の状況

表6は現在の経営状況についてみたものである。有意差の確認できた変数は2つしかない。それもペア（pairwise）でみた場合である。現在、生活全般にどの程度満足しているのか、を訊ねるとタイプ1とタイプ（2+3）との間に10%水準での有意差があった。タイプ1ではあまり満足していない者が最大の割合を占め、次にやや満足している、となっていた。タイプ（2+3）では、どちらともいえない、という割合が最も高く、やや満足しているとほとんど満足していないが、ほぼ同じ割合を占めていた。

現在、販売先（受注先）の確保で苦勞している程度にもタイプ1とタイプ（2+3）との間に5%水準での有意差があり、いずれのタイプとも、やや苦勞している、という割合が高いが、（2+3）ではかなり苦勞している割合が高くなっている。

有意差のない変数については、現在の売上や採算状況はタイプ1において増加傾向・黒字基調の占める割合が高い。現在の収入や余暇・ゆとりについては、いずれのタイプもあまり満足していない割合が高くなっている。またいずれのタイプとも、現在、仕入先の確保で苦勞するよりも、商品・サービスの企画や開発、資金調達などで比較的苦勞している割合が高くなっている。従業員の確保についてはタイプ2と3において、かなり苦勞している割合が高い。

### ⑥事業の展望

表7は事業の展望についてみた。有意差は

表6. 経営の状況

	タイプ1 (N=74: %)	タイプ2 (N=25: %)	タイプ3 (N=38: %)	カイ2乗検定	有意確率
22. 現在の売上状況				5.921	0.205
増加傾向	52 (70.3)	16 (64.0)	19 (50.0)		
横ばい	15 (20.3)	4 (16.0)	12 (31.6)		
減少傾向	7 (9.5)	5 (20.0)	7 (18.4)		
23. 現在の採算状況				0.428	0.807
黒字基調	53 (71.6)	17 (68.0)	25 (65.8)		
赤字基調	21 (28.4)	8 (32.0)	13 (34.2)		
24. 現在、どの程度満足しているか					
1. 収入				3.444	0.903
かなり満足している	1 (1.4)	1 (4.0)	1 (2.6)		
やや満足している	8 (10.8)	3 (12.0)	4 (10.5)		
どちらともいえない	18 (24.3)	6 (24.0)	5 (13.2)		
あまり満足していない	26 (35.1)	10 (40.0)	17 (44.7)		
ほとんど満足していない	21 (28.4)	5 (20.0)	11 (28.9)		
2. 余暇・ゆとり				8.348	0.400
かなり満足している	1 (1.4)	1 (4.0)	1 (2.6)		
やや満足している	13 (17.6)	4 (16.0)	3 (7.9)		
どちらともいえない	21 (28.4)	4 (16.0)	10 (26.3)		
あまり満足していない	24 (32.4)	10 (40.0)	9 (23.7)		
ほとんど満足していない	15 (20.3)	6 (24.0)	15 (39.5)		
3. 生活全般 (a)				12.288	0.139
かなり満足している	5 (6.8)	2 (8.0)	2 (5.3)		
やや満足している	20 (27.0)	4 (16.0)	7 (18.4)		
どちらともいえない	16 (21.6)	9 (36.0)	12 (31.6)		
あまり満足していない	27 (36.5)	7 (28.0)	7 (18.4)		
ほとんど満足していない	6 (8.1)	3 (12.0)	10 (26.3)		

	タイプ1 (N=74 : %)	タイプ2 (N=25 : %)	タイプ3 (N=38 : %)	カイ2乗検定	有意確率
25. 現在、どの程度苦勞していますか					
1. 販売先(受注先)の確保 (b)				12.299	0.138
かなり苦勞している	8 (10.8)	4 (16.0)	10 (26.3)		
やや苦勞している	40 (54.1)	11 (44.0)	15 (39.5)		
どちらともいえない	13 (17.6)	1 (4.0)	3 (7.9)		
あまり苦勞していない	8 (10.8)	7 (28.0)	7 (18.4)		
ほとんど苦勞していない	5 (6.8)	2 (8.0)	3 (7.9)		
2. 仕入先(外注先)の確保				13.328	0.101
かなり苦勞している	1 (1.4)	1 (4.0)	0 (0.0)		
やや苦勞している	16 (21.6)	2 (8.0)	11 (28.9)		
どちらともいえない	11 (14.9)	4 (16.0)	2 (5.3)		
あまり苦勞していない	28 (37.8)	5 (20.0)	13 (34.2)		
ほとんど苦勞していない	18 (24.3)	13 (52.0)	12 (31.6)		
3. 商品・サービスの企画や開発				9.398	0.310
かなり苦勞している	4 (5.4)	2 (8.0)	8 (21.1)		
やや苦勞している	22 (29.7)	7 (28.0)	10 (26.3)		
どちらともいえない	24 (32.4)	5 (20.0)	10 (26.3)		
あまり苦勞していない	16 (21.6)	6 (24.0)	6 (15.8)		
ほとんど苦勞していない	8 (10.8)	5 (20.0)	4 (10.5)		
4. 従業員の確保				8.083	0.425
かなり苦勞している	7 (9.5)	6 (24.0)	6 (15.8)		
やや苦勞している	17 (23.0)	3 (12.0)	8 (21.1)		
どちらともいえない	12 (16.2)	4 (16.0)	9 (23.7)		
あまり苦勞していない	17 (23.0)	3 (12.0)	4 (10.5)		
ほとんど苦勞していない	21 (28.4)	9 (36.0)	11 (28.9)		
5. 経営全般に関する知識の習得				5.817	0.668
かなり苦勞している	4 (5.4)	1 (4.0)	4 (10.5)		
やや苦勞している	18 (24.3)	5 (20.0)	9 (23.7)		
どちらともいえない	27 (36.5)	10 (40.0)	15 (39.5)		
あまり苦勞していない	20 (27.0)	5 (20.0)	5 (13.2)		
ほとんど苦勞していない	5 (6.8)	4 (16.0)	5 (13.2)		
6. 業界情報の収集				4.825	0.776
かなり苦勞している	4 (5.4)	1 (4.0)	0 (0.0)		
やや苦勞している	12 (16.2)	4 (16.0)	10 (26.3)		
どちらともいえない	27 (36.5)	7 (28.0)	13 (34.2)		
あまり苦勞していない	21 (28.4)	8 (32.0)	9 (23.7)		
ほとんど苦勞していない	10 (13.5)	5 (20.0)	6 (15.8)		
7. 資金調達				5.799	0.670
かなり苦勞している	9 (12.2)	5 (20.0)	7 (18.4)		
やや苦勞している	20 (27.0)	4 (16.0)	12 (31.6)		
どちらともいえない	22 (29.7)	8 (32.0)	12 (31.6)		
あまり苦勞していない	16 (21.6)	6 (24.0)	3 (7.9)		
ほとんど苦勞していない	7 (9.5)	2 (8.0)	4 (10.5)		

注. (a) タイプ1と(2+3)との間には10%水準での有意差がある。

(b) タイプ1と(2+3)との間には5%水準での有意差がある。

ないが、今後事業規模を拡大したいという起業家が多く、タイプ1と2では90%を上回っていた。一方、タイプ3では現状維持を望む場合が多いようである。

事業の継承については1%水準での有意差が確認できた。割合で見ると、タイプ1では約68%の起業家が誰かに引き継がせたいと願っていた。一方、タイプ2と3では引き継がせたいと思わないという割合も高い。タイ

プ1とタイプ(2+3)の間にも1%水準での有意差が確認できた。

表8はこれらの検証結果のうち、統計上有意差のあることが確認できた変数とその有意確率とを一覧表にしたものである。検定について、どの組合せをみても「事業の本拠地がある市町村の人口規模」や「事業を誰かに引き継がせたいかどうか」という変数の有意確率が高くなっている。このことは開業する

表7. 事業の展望

	タイプ1 (N=74：%)	タイプ2 (N=25：%)	タイプ3 (N=38：%)	カイ2乗検定	有意確率
26. 今後の事業規模について				3.652	0.161
拡大したい	67 (90.5)	23 (92.0)	30 (78.9)		
現状維持	7 (9.5)	2 (8.0)	8 (21.1)		
27. 事業を誰かに引き継がせたいと思いますか (a) (b) (c)				13.282***	0.010
引き継がせたい	50 (67.6)	11 (44.0)	15 (39.5)		
引き継がせたいと思わない	5 (6.8)	7 (28.0)	9 (23.7)		
わからない	19 (25.7)	7 (28.0)	14 (36.8)		

注. \*\*\*：1%水準有意。

(a) タイプ1と3との間に1%水準での有意差がある。

(b) タイプ1と2との間には5%水準での有意差がある。

(c) タイプ1と(2+3)との間に1%水準での有意差がある。

表8. 格差に統計上、有意性のある変数

検定の 組合せ	Serial foundersのタイプ			有意差のある変数名	有意確率
	タイプ1	タイプ2	タイプ3		
1	○	○	○	資金調達額	1%
				事業の本拠地がある市町村の人口規模	1%
				事業を誰かに引き継がせたいかどうか	1%
				開業時に従業員の確保で苦勞した程度	5%
				開業時の従業員（派遣社員・契約社員）	5%
				開業直前の職業	5%
				起業経験の有無	5%
				開業に踏み切った直接のきっかけ	10%
				自己資金の調達額	10%
				開業時の年齢	10%
				2	○
リース・設備手形または設備業者のローン	10%				
3	○		○	開業直前の職業	1%
				事業の本拠地がある市町村の人口規模	1%
				事業を誰かに引き継がせたいかどうか	1%
				開業時の従業員（派遣社員・契約社員）	5%
				起業経験の有無	5%
				自己資金の調達額	5%
				開業時の年齢	5%
				事業に賛同してくれた個人または法人からの借入金または出資金	10%
				4	
開業時の年齢	5%				
配偶者の職業	10%				
自己資金の調達額	10%				
5	○	○+○	事業を誰かに引き継がせたいかどうか	1%	
			開業直前の職業	5%	
			起業経験の有無	5%	
			現在、販売先の確保で苦勞している程度	5%	
			事業の本拠地がある市町村の人口規模	5%	
			自己資金の調達額	10%	
			現在、生活全般で満足している程度	10%	

注. 有意確率の高い順番に列記した。

市場規模（人口規模）や継承されるよう事業を育てるという意欲が、3つの起業家タイプ間において顕著に異なるということである。起業支援政策との関連で言えば、廃業する事業を興す経営者よりも、市場でより長く存続する事業を興す経営者を支援すべきである。本稿の起業家タイプではタイプ1がこれに該当する。そこで表8の最下欄にある検定の組

合せ5 [タイプ1とタイプ(2+3)] から、こうした経営者の属性を特定化する。ただし、以下の説明は表8の中に列記された変数の順番どおりではない。

開業直前の職業では、タイプ1はその50%が「会社や団体の常勤役員」であり、タイプ(2+3)のそれは25%である。タイプ(2+3)は管理職以外の正社員が14.3%であり、タイ

ブ 1 のそれは9.5%である。管理職を含む正社員については、タイプ 1 は31.1%、タイプ (2+3) は36.5%であり、その格差は小さい。現在も事業が継続しているタイプ 1 は常勤役員の経験者が多い、と言える。

斯業経験の有無については、タイプ 1 は89.2%が経験を有していた。タイプ (2+3) は74.6%が有していた。経験のない経営者はタイプ 1 が10.8%、タイプ (2+3) が25.4%であった。

自己資金の調達額では、タイプ 1 が平均538.2万円、タイプ (2+3) が平均336.6万円であり、約201万円の格差があった。タイプ 1 は常勤役員の経験者が多いので、被雇用者であったときの稼得収入が大きく、今回の起業に際してより多額の自己資金を投入することができたのであろう。

事業の本拠地がある市町村の人口規模では、タイプ 1 は200万人以上の規模で28.4%が開業していた。一方、タイプ (2+3) は26.9%であった。タイプ (2+3) はもう少し規模の小さな100~200万人、10~30万人規模で開業する割合が高い。

今後の事業に関する展望として、事業を誰かに引き継がせたいか、という質問に対して引き継がせたい、と回答した経営者はタイプ 1 が67.6%、タイプ (2+3) は41.2%であった。引き継がせたくないというのは、タイプ 1 で6.8%、タイプ (2+3) では25.4%であった。タイプ 1 は起業の段階から事業を将来も存続させ、誰かに継承できるものへと育てることを心がけていることが分かる。

生活全般に関する満足度では、現在も継続している事業を興したことのある経営者の満足度は高かった。つまり「かなり満足している+やや満足している」ではタイプ 1 が33.8%、タイプ (2+3) が23.8%であった。「ほとんど満足していない」では、タイプ 1 が8.1%、タイプ (2+3) が20.6%であった。

現在、販売先の確保で苦労している程度

では、「かなり苦労している」タイプ 1 は10.8%であり、タイプ (2+3) の22.2%よりも少ない。しかし、「やや苦労している」場合には、タイプ 1 は54.1%であり、タイプ (2+3) は41.2%であった。また「あまり苦労していない」割合もタイプ 1 では10.8%であり、タイプ (2+3) では22.2%であった。

以上をまとめると、廃業後、常勤役員としての経験があり、かつ斯業経験を有して自己資金を十分に用意でき、人口規模の大きな都市で開業し、将来事業を誰かに継がせたいと望んでいる再起業希望者を支援すれば、たとえ廃業したとしてもより長く生存する事業の経営を誰かに任せることができるであろう。ただし、こうしたタイプ 1 のSerial foundersは現在の生活全般にはかなり満足しているが、事業経営においては販売先の確保で苦労していることが分かった。よって、支援内容は資金のようなハードではなく、マーケティングに関するソフトな情報を提供すべきであろう。

## 5. おわりに

本稿はSerial foundersを3つのタイプに区分し、その諸属性間にある違いを検証した。3つの起業家タイプ間において顕著に異なる属性は、開業する市場規模(人口規模)や継承されるよう事業を育てる、という意欲であった。

起業支援政策との関連で言えば、現在はその事業の経営に関わってなくても誰か他の経営者によって運営され続けているような事業を興すSerial foundersを支援すべきであろう。それがタイプ 1 の起業家であった。このタイプのSerial foundersは、廃業後も常勤役員としての経験があり、かつ斯業経験を有しており、自己資金も十分に用意でき、人口規模の大きな都市で開業し、将来、事業を誰

かに継がせたい、と望んでいる経営者たちであった。このSerial foundersは現在の生活全般にもかなり満足しているが、事業経営においては販売先の確保で苦勞していた。よって、支援内容はマーケティングに関するソフトな情報を重点的に提供すべきであろう。

本稿は3つのSerial founders間での属性の違いを確認したにすぎない。今後の研究課題は、こうした属性の違いと経営成果との間にある因果関係を検証することである。ただし、そのためには検証に耐えうるだけのデータ数や“質の高い”情報を収集することが必要である。

以下では、これ以外に残された課題を列記する。

1. 本稿が採用したアンケート調査の回答者は国民生活金融公庫の融資先であるということから、Serial foundersたちは同公庫から多額の資金を調達していた。一方、ビジネスエンジェルと呼ばれる友人・知人や事業に賛同してくれた個人・法人からの資金調達額は極めて少なかった。またベンチャー・キャピタルからの調達額はなかった。こうしたことはSerial foundersよりも出資者側に問題があるのかもしれない。今後、Wright, et al. (1997b)の研究例のようにベンチャー・キャピタリストにとって、新しい投資先としてのSerial foundersの魅力や限界などを考察する必要があるであろう。

2. 毎年度、アンケートは主にNovice foundersの情報を収集するために実施されているが、質問項目にもSerial foundersの特性を抽出するような項目を設けるべきである。例えば、なぜ廃業と起業を繰り返すことができるのか。またその回数はいくらか。廃業は自主廃業、被合併、倒産(清算型)のいずれなのか。再び起業をするに当たったの問題点、再起業をする目的や理由など。こうした起業と廃業に関する履歴については既に

海外における先行研究において活用されている。

3. Serial foundersのみに限定してパネル調査を試みる必要もある。この調査によってSerial foundersの行動様式やライフサイクルを明らかにすることができる。

アメリカの企業社会と比べて、我が国では廃業することは不名誉(stigma)なことであり、廃業者が再び事業を興す敗者復活戦は困難である、と言われることがある。Serial foundersを分析することによって、このステイグマの真偽を明らかにすることができるであろう(増田, 2005参照)。

## 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。記して感謝します。

## 注

1. 国民生活金融公庫は2008年10月1日より日本政策金融公庫へ組織替えされた。

## 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。
- 増田辰良(2005)「廃業経験者のリターンマッチを成功へ導くための要因分析」『小さな企業の創業と経営』SSJDA-32, 東京大学社会科学研究所編所収, 157-173。
- Acs, Z. and Audretsch, D. (2003). *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers.
- Begley, T. M. (1995). Using founder status, age of firm, and company growth rate as the basis for distinguishing entrepreneurs from

- managers of smaller businesses, *Journal of Business Venturing* 10, 249-263.
- Birley, S. and Westhead, P. (1994). Novice and habitual founders in Great Britain, *International Small Business Journal*, 12(1), 38-60
- 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.
- Davidsson, P. ed.,(2006). *New Firm Startups*, Edward Elgar.
- Dyke, L. S., E. M. Fisher, and A. R. Reuber. (1992). An inter-industry examination of the impact of owner experience on firm performance, *Journal of Small Business Management* 30 (4), 72-87.
- Hyytinen, A. and P. Illmakunnas. (2007). What distinguishes a serial entrepreneur? *Industrial and Corporate Change* 16 (5), 793-821.
- 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.
- Shane, S. and R. Khurana. (2003). Bringing individuals back in: The effects of career experience on new firm founding, *Industrial Corporate Change* 12(3), 519-543.
- Shane, S. and F. Delmar. (2004). Planning for the market: Business planning before marketing and the continuation of organizing efforts, *Journal of Business Venturing* 19, 767-785.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business*, International Thomson Business Press.
- Wagner, J. (2003). Taking a second chance: Entrepreneurial re-starters in Germany, *Applied Economics Quarterly* 49 (3), 255-272.
- Wright, M., Robbie, K. and Ennew, C. (1997a). Serial entrepreneurs, *British Journal of Management*, 8, 251-268.
- Wright, M., Robbie, K. and Ennew, C. (1997b). Venture capitalists and serial entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 12(3), 227-249.
- 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.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M. and Binks, M. (2005). Novice, serial and portfolio entrepreneur behaviour and contributions, *Small Business Economics*, 25, 109-132.