

起業準備期間の数量分析
北星学園大学 経済学部
増田辰良
2020年4月6日 No. 16

〒004-8631
北海道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。

[要旨]

事業機会について先見性のある者であれば、早く起業を実現することが望ましい。この起業までの経過時間を“準備期間 (the duration of gestation)”と定義し、起業家の人的属性や経営成果との間にある関係を検証する。準備期間の短い起業家は必ずしも積極的な理由(きっかけ)でもって事業を興したわけではない。コアコンピテンスは付加価値ではなく価格競争に依存しがちである。起業時に必要な資金調達も十分ではない。そのため起業後の早い段階で資金の借入を申し込んでいる。概して、準備期間の短い起業家には向こうみずで性急に事業を興した側面のあることが確認できた。しかし雇用規模は大きく、経営成果を収益性でみると、準備期間の長い起業家のそれを上回っていた。これは少ない自己資金、外部資金のみならず人材を含む経営資源を有効に活用している証であろう。一方、準備期間の長い起業家は資金面では充実しているが、必ずしも経営成果は良くなかった。公的支援の対象や内容については、起業をスムーズに実現させるのであれば準備期間が短く、かつ収益性の高い起業家をもつ諸属性を参考にすべきであろう。また準備期間の短い起業家は起業後の早い段階で借入をしていることからすると、起業を促進することよりも小さな規模で起業した経営者を起業後、大きく育てるという視点が必要であろう。

キーワード: 起業、準備期間、経営成果.

JEL classification: M13, M51, L26.

はじめに

不確実性の高いビジネスの世界では常に先見性のあるスピーディな意思決定が求められている。この先見性があるとは、将来、利益を生む事業機会を見つけるということである。

新たに事業を興す者 (Novice entrepreneur) にとっては、事業機会を見つけても起業を実現するには多くの障壁を克服しなければならない。したがって起業前の事業計画や経営ビジョンを慎重にかつ綿密に作成する必要がある。この計画やビジョンと起業後の経営成果との間にある関係はすでに多くの先行研究によって検証されている (増田, 2012, の文献レビューを参照せよ)。また経営者とその起業経験の有無で分類し (Novice entrepreneur, Paralle or Portfolio entrepreneur, Serial entrepreneur)、これらの経営者間には起業に向けての諸活動に違いがあったことを確認している先行研究もある (Alsos and Kolvereid, 1998)。

事業計画や経営ビジョンの作成のみならず、事業機会の発見から起業を実現するまでには時間がかかる。この時間が短い起業家もいれば、長い者もいる。経営成果が良好であれば、この時間は短いことが望ましい。短い時間で起業を実現しても先見性のある事業機会であれば、成功する確率も高くなるであろう。一方、時間をかけて準備したが故に、経営成果が向上することもある。また、せっかく見つけた事業機会も時間の経過とともに事業化する意欲が失せてしまうこともある。そこで本稿は起業を実現するまでにかかった時間に注目する。

本稿の目的は、具体的に起業の準備を始めた年月から起業を実現した年月までの経過時間を起業のための“準備期間 (the duration of gestation)”と定義し、この準備期間と起業家の人的属性、経営成果などとの間にある関係を明らかにすることである。こうした視点から準備期間を分析した先行研究は、海外には幾つかあるが (Reynolds and Miller, 1992)、わが国についてはほとんどない。

準備期間を計測する統計データも限られる。本稿が採用するデータは日本政策金融公庫（旧国民生活金融公庫）がその顧客に対しておこなったアンケート調査から収集した。調査は2008年8月に実施され、前年の2007年4月から9月の間に融資を受けた起業後5年以内の経営者が対象となっている。調査はリーマンショック（2008年9月）が発生する前年に実施されたので、この影響を受けている調査項目もあるかもしれない。

次章では、準備期間を分析することの意義を考える。2章では、準備期間と起業家の人的属性、人材確保、資金調達、経営成果などとの間にある関係を明らかにする。最後に、分析から得た知見をまとめる。

1章 準備期間を分析することの重要性

準備期間の長短は起業のタイミングとも関係している。起業のタイミングについては、すでにプッシュ（push hypothesis）仮説とプル仮説（pull hypothesis）が提示され、それを検証する先行研究も多数ある（Parker, 2006; Storey, 1994）。プッシュ仮説とは経済が不況期になると雇用機会が減るため起業を選択しやすい、という考え方である。プル仮説とは経済の好況期に事業機会が増えるので起業活動も活発になる、という考え方である。わが国について経済の景況指標である実質GDP成長率と起業活動との間にある関係を計測した研究成果をみると両者には正の相関関係があり、プル仮説が支持されそうである（中小企業庁編、2005、pp.237-240）。

いずれの仮説であれ事業機会を逸さないためにはスムーズに起業をすることが望ましい。準備期間中は人的つながりや取引関係を通じて信用を形成しておくことが重要である。信用は起業後に直面する諸問題をスムーズに解決してくれる目に見えない資産（intangible assets）となるからである。とりわけ自分自信ができることのうち重要なことは自己資金を蓄積しておくことであろう。多少であれ自己資金がなければ、いかなる事業も始められない。この自己資金は収益が安定するまでの運転資金の役割をするし、また金融機関から融資を受けるとき審査の行方を左右する判断基準ともなるからである。

しかし、そもそも準備期間をどう定義するのかという問題がある。期間であるから準備の始期（着手）と終期（実現）を定義しなければならない。終期については、株式会社であれば登記日（会社の誕生日）が起業の実現日となるが、個人経営であれば、こうした特定日は経営者の判断に委ねられる。さらに、始期については特定日を確定することが一層困難である。ある経営者は“事業を興すことを思いついた（conception）日”、それが幼少期であったとしても彼・彼女にとっては始期となる。そこでアンケート調査を行うときは、この期間を確定するために幾つかの項目を掲げその年月を被験者（informants）に回答させている。

例えば、Reynolds and Miller (1992, p.408) は次のような4つの年月を提示している。なお、調査はミネソタ州（1,669件）とペンシルベニア州（1,524件）の起業後1~6年以内にある経営者たちである。

1. 個人的関わり（Personal commitment）；起業のために時間や資源（金）を最初に費やしたのはいつか。
2. 資金調達（Financial support）；起業のために始めて外部資金を調達したのはいつか。
3. 販売高（売上高）（Sales）；始めて販売（売上）収入を得たのはいつか。
4. 雇用（Hiring）；最初に誰かー正社員あるいはパートタイマーを雇ったのはいつか。

被験者は関係する項目を複数回答することになっている。この選んだ項目の年月からその差を月単位で計測したものを準備期間と定義している。最短の準備期間は1カ月(20%)であり、サンプルのうち90%以上は3年以内であった。最もよく選ばれているのは個人的関わりと販売で90%以上を占めていた(p.409)。Reynolds and Millerはこの4つの項目を組み合わせ、準備期間の長さやその後の生存率との間にある関係を解明しようとした。しかし、これらの間にある関係は確定的ではなかった。そしてReynolds and Millerは準備期間の終期、つまり起業日(a new firm birthdate)として、始めて販売(売上)収入を得た期日とするのが望ましいと結論づけていた(p.415)。

準備期間を特定化し、その期間中にどんな準備をしたのかを分析対象とする研究であれば、多くある。Carter, Gartner, and Reynolds(1996)は潜在的起業家(Nascent entrepreneur)1,699人を対象として、起業を実現した者、あきらめた者、準備中の者に分けて、14の準備活動のうち、どの活動を幾つしたのか、そしていつ始めていつ終わったのか等を比較している。その結果をみると、起業を実現した者は準備期間中(最初の活動をしてから5年以内)にあきらめた者よりも、より多くの準備活動をしていた。例えば、機械設備の購入、資金調達、組織作りなどに熱心であった。そして起業後もより高い販売高や収入(cash flow)を入手していた。ただし、起業を実現した者のうち半分は収入が黒字ではなかった。つまり、起業を実現した者には向こうみずで性急に事業を興したと思われる側面もあった。

本来、準備期間は興そうとしている事業の内容に依存する。事業の遂行に必要な資格を取得すること、十分な自己資金を確保すること、斯業経験を積むにはより長い準備期間が必要であろう。こうした要件を必要としない事業であれば、準備期間は比較的短くてもよいであろう。さらに起業資金を外部から調達したり、その金額に応じて調達に時間を要する事業や要しない事業などがあるように、スムーズな起業を妨げる障壁は多くある。この障壁を特定化することも準備期間を短縮する一助になるであろう。

したがって準備期間に応じて起業家の諸属性に違いのあることが分かれば、起業をスムーズに実現させる要因を特定化し、それを支援することもできる。準備期間中に何を充足すべきなのか。短い期間で充足すべきことは何か。長い期間をかけて充足すべきことは何か。すぐに充足できることに時間がかかり、起業を実現するのが遅れてしまっている場合もあろう。こうした要因を支援することによって起業をスムーズに実現させることができる。また準備期間に応じて経営成果に格差があれば期間を延ばすこと、短縮するようなアドバイスや支援政策を提案することもできる。起業を実現し、より長く市場に生存し続けるためにも準備期間そのものを分析すべきであろう。

本稿が利用するデータは起業を実現させた経営者たちの準備期間なので、この準備期間と経営者の諸属性とをクロスさせることによって、準備期間と諸属性との間にある関係を知ることができる。

2章 準備期間と経営者の諸属性との関係

2.1. サンプル数と分析手法

アンケート調査では、起業(開業と表現されている)の準備を始めた年月と起業した年月(商品の販売やサービスの提供を開始)を訊ねている。本稿は、この2つの時点の差を起業までの準備期間(準備期間=起業の準備を始めた年月-起業した年月)と定義し、4つの期間を設定する。具体的には、0~3カ月、4~7カ月、8~12カ月、13カ月以上である。分析対象とするサンプル数は2,747件である。

表 1 は全サンプル数の内訳、準備期間別のサンプル数と調査時点までの経過月数をみたものである。海外の研究成果である Reynolds and Miller (1992) では、全サンプルの平均準備期間はミネソタ州 11.2 カ月、ペンシルベニア州 12.8 カ月であったが、本稿では平均準備期間は 7.7 カ月であった。準備を始めた年月と起業をした年月が同じサンプル数は 91 件ある。これについては奇異に思えるが、準備期間 1 カ月未満とみなし、またサンプル数を確保するために採用する。この 91 件の中身をみると、比較的起業し易いと言われるサービス業（個人向けと事業所向け）が 26 件、情報通信業が 10 件あり、これらは約 40% [(26+10)/91] を占めている。さらに、事業経営経験者（Portfolio and Serial Entrepreneurs）が約 32% [(11+18)/91] を占めている。こうした起業家の存在が準備期間 0 カ月と回答させていることも考えられる。なお、準備期間が最長の起業家は起業を実現するまでに 208 カ月（約 17 年）を要していた。あきらめることなく、継続して起業することを夢見てきた人物であろう。

本稿では、準備期間を 4 つに区分するが、サンプル数は準備期間 2 カ月（444 件）を最高に 7 カ月までに約 74% が起業を実現していた。起業にともなう障壁が高く、かつ多くあることからすると、準備から半年ほどで起業が実現できたということも驚くべき事実である。1 年以上の準備期間を要したのは約 13.7% しかない。準備期間の数値が半年以内に集中するのは、すでに説明したように期間の始期をどう理解するか依存している。本稿が採用したアンケート調査では、被験者は「起業の準備を始めた年月」を回答することになっている。Reynolds and Miller (1992) のようにどんな準備を始めたのか、を定義し調査する必要があるだろう。しかし他に利用できるデータもないことから、この調査を採用する。その上でこうした準備期間の長短が何に依存するのか、を検証することも重要な研究テーマであろう。本稿では、4 つの準備期間と起業家に関する諸項目とのクロス表を作成して分析するが、準備期間の 0~3 カ月におけるサンプル数が多く、クロス表もこの期間に数値が集中しがちとなる。

準備期間別の数値の違いに統計上の有意差があるか否か、については主としてカイ二乗（Chisquare statistics; χ^2 ）検定をする。カイ二乗検定の結果、数値間に統計上の有意差がある場合、残差の規模からその特徴を探ることができる。残差とは実測度数と期待度数の差のことである。残差が大きいところが特徴を表現することになる。実際には調整済み残差を計算することになる。この残差は近似的に平均 0、標準偏差 1 の正規分布にしたがう。この性質から残差が 2.0 以上の数値に特徴があると判断する。そして符号が正のところは他に比べて、度数が多いことになる。しかし、明確に 2.0 以上の値をとるものが少ないので、ここでは 1.5 以上のもので、かつ正になるところとする。クロス表では 2.0 以上を黒字・イタリック体で示し、1.5~2.0 までにアンダーラインを付けた。順位カテゴリーのあるクロス表については Kruskal-Wallis（クラスカル・ウォリオ）の順位和検定で評価する。さらに、サンプル数の異なる平均値間にある統計上の有意差は一元配置分散分析（one-way analysis of variance）で検定する。

起業時点から調査時点（2008 年 8 月）までの事業の経過月数をみると、全サンプルの平均は 24.87 カ月（2.07 年）であり、準備期間が最短（0~3 カ月）の起業家において最も長く 26.09 カ月（2.19 年）となっていた。準備期間が最長（13 カ月以上）の起業家は 25.12 カ月（2.09 年）であった。なお、これらの平均値間には 1%水準で有意差があった。

表 1.

2.2. 起業家の人的属性

表 2 は起業家の人的属性を分析したものであるが、最上欄にある性別については全サンプル数(2,747)に占める男性の割合(85.91%)が女性(14.09%)を上回っており、男性は準備期間が長く、女性は短くなる傾向がある。ただしカイニ乗検定量が示すように、性別については統計上の有意な差は確認できなかった。また、調整済み残差にも顕著な特徴はなかった。

次に起業時の平均年齢を全サンプルみると 44.2 歳であるが、準備期間については統計上の有意差はなかった。最終学歴の違いには統計上 5%水準で有意差があり、サンプル数では高校卒を最高に大学卒、専修・各種学校卒となっていた。この 3 つの学歴で全体の約 87%を占めている。中学卒者や高卒者の準備期間は短く、専修・各種学校卒者、大学院修了者(大学卒者を含む)など学歴が高いほど長くなる傾向がある。

開業直前の職業については統計上 5%水準の有意差があり、サンプル数では正社員(管理職を含む)、それ以外の正社員、常勤役員を経験している起業家が多数を占めている。常勤役員や管理職経験のある正社員の準備期間は短く、これら以外の正社員は長くなっている。常勤役員や管理職経験者などは経営のマネジメント業務に携わった経験者たちである。準備期間が短くなることも、こうした経験と関係があるのかもしれない。

起業する前の勤務先の従業員規模では、比較的小規模企業(0~19人、約 50%)に勤務した経験者が多く、かつその準備期間は短く、規模が大きくなるにつれて準備期間は長くなっている。小規模企業の勤務者は退職にともなう諸問題が大規模企業勤務者よりも少ないのかもしれない。あるいは起業の機会費用を比べると、所得水準が高いであろう大規模企業勤務者は独立する準備をしている、あるいは独立する意欲はあっても容易に実行に移せないことも考えられる。これらの数値間の違いには統計上 5%水準で有意差があった。

起業する直前に勤務していた職場での正社員としての勤務年数をみると、わずかではあるが準備期間の短いところで勤務年数が長くなっていた。さらに斯業経験年数をみると、サンプル全体では平均 14.31 年であり、最短と最長の準備期間のところでわずかに長くなっていた。ただし、こうした勤務年数と経験年数には統計上の有意差はない。

起業と言えば、始めて事業を興すこと(Novice entrepreneur)が想像されるが、起業家には複数の事業を興す者(Paralle or Portfolio entrepreneur)、廃業を経験した者(Serial entrepreneur)など、多様である。表 2(8)によると一度は事業を興したことのある経験者の準備期間は短く、初めて興した者については長くなる傾向がみえる。こうした違いは経験によるものと考えられるが、統計上の有意差はなく、かつ調整済み残差にも顕著な特徴はなかった。Alsos and Kolvereid(1998)も統計上の有意差はないが、paralle entrepreneur の準備期間は他のタイプの起業家よりも長くなる傾向があることを確認している(Table 3、p.107)。

表 2.

2.3. 起業時の状況

起業後の経営成果を高めるには、起業前の事業計画を具体化する必要がある。この計画書は起業に当たって必要な資金を借入する際に金融機関から要求されるばかりでなく、起業家本人の事業への取り組み方を明確にするためにも必要である。起業家たちは、この計画書の内容を税理士や会計士、または金融機関に評価してもらい必要に応じて修正等をしている。この状況を訊ねた結果が表 3 の最上欄である。準備期間が長いほど計画書を「作成し、誰かに評価してもらっている」起業家が多

い。一方、準備期間が短いと「作成していない」割合が高くなっている。準備期間の長い起業家たちはより慎重に取り組んでいるのであろうか。また準備期間が短い者については短い故に、作成する時間的余裕がなかったのであろうか。数値間には統計上 1%水準で有意差のあることも確認できた。

次に起業に踏み切った直接のきっかけをみると、準備期間の短い起業家は「取引先から勧められた」「勤務先に対して不満があった」「勤務先の将来に対して不安があった」など、必ずしも積極的ではない理由を挙げている。一方、準備期間の長い起業家は「事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった」「自己資金が蓄積できた」「独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた」「経営上のパートナーが現れた」など、積極的かつ独立心に富んだ理由を挙げている。準備期間の長い起業家は起業に備えて十分な準備をしていることが分かる。ここでも数値間には統計上 1%水準の有意差があった。

起業した業種についても統計上 1%水準で有意差があり、数値は小売業、建設業、卸売業、事業所向けサービス業、個人向けサービス業、飲食店・宿泊業、医療・福祉業に集中している。その中でも建設業、情報通信業、卸売業、事業所向けサービス業、不動産業などは準備期間が短く、医療・福祉業、運輸業、個人向けサービス業、などは長くなっていた。業種については起業のし易いものとそうでないものがあるであろう。Reynolds and Miller (1992) においては 2 つの地域で小売業（ミネソタ 8.4 カ月；ペンシルベニア 10.7 カ月）や個人向けサービス業（ミネソタ 8.6 カ月；ペンシルベニア 10.3 カ月）の準備期間は短かった（Table 3, p.410）。こうした違いは起業に必要な資金額や知識、さらにマクロ経済の景況にも依存するのであろう。

起業するときの経営形態については、個人経営であれば準備期間は長く、株式会社で起業するときには短くなっていた。これは個人による起業はリスクが高く、実現するまでの意思決定に時間がかかること、株式会社であれば賛同者や経営上のパートナーが現れれば、リスクが分散されるため、意思決定に時間を要しないことから準備期間に違いが生じているのであろうか。

主な販売先は一般消費者を対象とするとき、準備期間は長く、事業所を対象とするとき短くなる傾向がある。不特定多数の顧客を対象とするよりも特定の顧客である事業所を対象とするのであれば、そのビジネスチャンスを予見しやすいということから、準備期間は短くてもよいのであろうか。これらの経営形態、販売先の違いにも統計上 1%水準で有意差があった。

起業と聞くと、ベンチャービジネスが想像されるが、全サンプル数のうち約 72%は自社の事業をベンチャーとは思っていない。ただし、統計上の有意差はなく、また調整済み残差にも明確な特徴は観察できなかった。

新たに事業を興し市場で生存していくためには他社に優る新規性やコアコンピテンスを必要とする。この点についてみると、事業内容に新規性が「大いにある」と答えているのは準備期間の最長の起業家であり、「ほとんどない」と答えているのは準備期間の短い（0～3 カ月）起業家であった。コアコンピテンスについても準備期間が短い起業家は「価格が安い」と答える傾向が、準備期間の長い起業家は「付加価値が高い」と答えている。このことを新規性と合わせて考えると、準備期間の短い者は顕著な新規性がないので安直に「価格」を競争戦略手段とし、新規性のあるものは「付加価値」で競争に挑んでいることが分かる。どちらの数値にも統計上の有意差が確認できた。

表 3.

起業を成功へと導くためには斯業経験のみならず前勤務先から蓄積してきた人間関係や何かを継承することなど、取引相手としての前勤務先が重要な役割をする。表 4 (1) より前勤務先から受け継いできたものとみると、準備期間の短い起業家は設備、取引先を指摘する傾向がある。一方、準備期間の長い起業家は特許や製造技術を受け継いでいた。準備期間の長短の違いによって受け継いだものが“もの”と“ソフト”に分かれていた。この結果は事業の新規性と符合しており、準備期間の長い起業家は付加価値を生む基になる特許や技術を身に付けて（受け継いで）起業を実現していることが分かる。ただし、全サンプルの半数（約 49.50%）が受け継いでいないと回答しており、その割合は準備期間の長い起業家において著しかった。数値間には統計上 1%水準の有意差があった。

斯業経験を積んだ前勤務先を競争相手としてみると、起業家はその提供する商品やサービスをどんな点において差別化しているのだろうか。これについては準備期間が最短（0～3 カ月）である起業家は「価格が安い」と答え、準備期間の長い起業家は「前勤務先が提供していない商品やサービス」と答える傾向があった。ただし、数値間には統計上の有意差はない。

それでは起業家は前勤務先をビジネス相手としてどう捉えているのだろうか。前勤務先を販売先（受注先）と捉えているのは準備期間の短い起業家であった。競争相手というよりも顧客として位置づけているようである。準備期間の長い起業家は前勤務先を競争相手（競合関係にある）と捉えていた。また準備期間が長くなるほど前勤務先と「いずれの関係もない」、と答える起業家が多い。これは直前でみたように、準備期間の長い起業家は「前勤務先が提供していない商品やサービス」で差別化していることとも符合する。そして数値間には統計上 5%水準の有意差があった。

表 4.

2.4. 人的資源の確保

ここでは起業時における人的資源の確保についてみる。ただし従業員を雇用していない経営者も多数いる。特に、準備期間の短い起業家は本人のみで事業を遂行している割合が高い。その人数をみると起業時（0～3 カ月＝283 人；4～7 カ月＝156 人；8～12 カ月＝81 人；13 カ月以上＝4 人；合計＝595 人）、現在（202 人、109 人、57 人、49 人、417 人）である。この割合はとりわけ準備期間の短い起業家において高い。カイ二乗検定によれば起業時と現在との数値間には統計上の有意差はなかった。表 5(1) より、全サンプルでみた起業時における平均雇用人数は約 3.27 人である。雇用総数では準備期間が長くなるほど多くなっていた。常勤役員・正社員に限定すると、準備期間 4～7 カ月が最も多く雇用していた。現在（アンケート調査）時点でも準備期間 4～7 カ月において最多の常勤役員・正社員を雇用していた。総数でも、この準備期間が最も多く雇用していた。起業時と現在とを比べても、準備期間 4～7 カ月の起業家において顕著な増加がみられる。準備期間が半年ほどの起業家は起業後、雇用規模を増やしていることが分かる。

しかし統計上の有意差（10%水準）があるのは起業時の家族従業者数のみであり、準備期間と比例して増えていた。

それではこれらの常勤役員・正社員をどこからリクルートしたのであろうか。前勤務先の上司・同僚・部下から多くリクルートしているのは、準備期間が最短（0～3 カ月）の起業家であった。合計で 681 人を雇用していた。統計上、10%水準で有意差も確認できた。友人や知人、親戚からリクルートした総数（188 人）が最も多いのも準備期間が最短の起業家であった。平均値をみると準備期間が 4～7 カ月の起業家において最多となっていた。ただし統計上の有意差はない。求人活動によ

ってリクルートした総数（200人）が最も多いのも準備期間が4～7カ月であった。雇用規模は準備期間が半年ほどの起業家において多いことが分かる。平均値では、準備期間が長くなるほど多く雇用していた。このことは準備期間の長い起業家ほど既存の人間関係に縛られない人材募集をしていることを示唆している。これにも統計上1%水準の有意差が確認できた。

さらに起業時に雇用した前勤務先の上司・同僚・部下に限定し、その特徴をみる。準備期間が短いほど上司のみ、同僚のみを雇用し、長いほど部下のみを雇用する割合が高い。こうした前勤務先から雇用した仲間を組合せでみると、数の上で多く雇用しているのは準備期間の短い起業家であり、特に準備期間が最短（0～3カ月）である起業家は「同僚と部下」の組合せで雇用する機会が多かった。ただし数値間には、統計上の有意差はない。調整済み残差にも顕著な特徴はない。

表 5.

次に、表 6 より起業時における満足度を販売先（受注）、仕入先（外注）の数、従業員数、資金についてみる。販売先の数については準備期間が長いほど「どちらかといえば十分だった」「不十分だった」と答え、短いほど「どちらかといえば十分だった」と答える割合が高い。仕入先の数については「十分だった」と答える割合は準備期間が最長で高く、短くなるほど「どちらかといえば不十分だった」が増えていた。これらの数値には10%水準の有意差が確認できた。

従業員の数やそのスキルについては「どちらかといえば十分だった」というのが準備期間の短いところで確認できた。しかし統計上の有意差はなく、また調整済み残差にも顕著な特徴はなかった。

自己資金の準備額についても統計上の有意差はないが、準備期間が最長の起業家は「十分だった」と答えていた。同様の傾向は金融機関からの資金調達額にもみられた。こうしたことは準備期間が長い起業家ほど計画的に資金調達をしていることを示唆している。そして統計上5%水準の有意差があった。

表 6.

2.5. 起業費用、資金調達、経営成果と将来

起業を実現するにあたって起業家はどの程度の費用を、何に支出しているのだろうか。表 7 は主要な費用項目とその合計額についてみたものである。各費用項目はすべて統計上の有意差が確認できた。どの費用項目をみても準備期間に比例して増加していた。とりわけ準備期間が最短（0～3カ月）と最長（13カ月以上）では費用額の違いに統計上の有意性がある費用項目が多い。費用額の中でも運転資金が最大の費用項目となっていた。そして合計額でみると準備期間の最短と最長との間には約1,300万円の格差があった。準備期間の短い起業家は費用をかけずに、あるいはかからない方法で起業を実現しているのだろうか。費用がかからないが故に準備期間は短くてすむのだろうか。

また合計額に占める各費用項目の割合を計算してみると（最右欄）、準備期間が最短の起業家は土地、建物の購入費用やそれを借りる費用は極めて小さい。準備期間が長くなるほど建物を購入する費用の割合が高くなり、特に準備期間が最長の起業家は運転資金を上回る割合になっている。運転資金の割合は準備期間に比例して小さくなるが、準備期間が最短の運転資金が合計額に占める割合は約43.8%を占めており、これらの起業家は少ない起業費用の半分ほどを運転資金に当てていた。

表 7.

潜在的起業家や起業を実現した経営者たちに聞くと起業を実現するときの最大の障壁は資金調達である。ここでは最初に準備期間と資金調達との関係を見る。表 8 (1) より起業時に金融機関へ借入を申込んだか否か、をみると、準備期間が長いと申し込んだ割合が高くなり、逆に最短 (0~3 カ月) では申し込んでいない割合が高くなる。統計上の有意差も確認できた。申込まなかった理由をみると、いずれの準備期間とも「自己資金で十分であり借りる必要がなかったから」と答える割合 (約 43.47%) が高い。次に割合が高いのは「起業時に利用できる融資制度を知らなかったから」であるが、これは金融機関、自治体など様々な制度融資があるにもかかわらず、そうした制度が活用されていないことを示している。ただし、数値間には統計上の有意差はない。さらに調整済み残差にも著しい特徴を確認できなかった。

借入を申込むにもすでに債務があれば、金融機関に断られる可能性もあるし、さらに債務が増えるということから申込み自体を躊躇することにもなろう。そこで住宅の所有とそのローン残高の有無をみってみる。ローン残高がなく、自宅として所有していれば、それを担保物件として借入も容易になることが予想できる。準備期間の短い起業家は住宅ローンの残っている家屋に住んでいる割合が高い。一方、準備期間の長い起業家は借家に住んでいる割合が高い。したがって後者はローンの残っている者よりも起業に必要な資金を金融機関から借入することもできそうである。これらは先にみた借入を申込む割合が準備期間の長い起業家において高く、申込まなかった割合が短い起業家において高くなっていったことと整合的である。そして数値間には統計上 5%水準の有意差が確認できた。

表 8.

それでは起業家は起業資金をどこからどの程度、調達しているのでしょうか。表 9 (1) は主要な 4 つの調達先をみたものである。いずれをみても準備期間が最短の 0~3 カ月の起業家が調達した金額が最も少ない。一方、最長 13 カ月以上の準備期間をもつ起業家が最大の資金額を調達していた。自己資金や日本政策金融公庫 (旧国民生活金融公庫) からの調達額は準備期間と比例して増えていた。合計でみると、準備期間の最短と最長との間には 1,200 万円以上の格差があった。また、どの調達先をみても準備期間が最短と最長との間には統計上の有意差が確認できる。

各調達方法からの調達額が合計に占める割合を計算すると (最右欄)、準備期間が短いほど自己資金や配偶者・親・兄弟という身内から調達する金額の割合が高くなる。一方、民間金融機関からの借入比率は準備期間と比例して増加している。外部資金の調達については明らかに準備期間の長い起業家が有利であることが分かる。これは表 6 の金融機関からの資金調達額が十分であったという回答結果と整合的である。

この有利性は起業後に初めて借入をした時期をみても分かる。起業後 1 年以内のうちに借入をしているのは準備期間の短い起業家であった。起業した 2 年以上後に借入をしたり、起業後借入れをしていない起業家は準備期間が長い者たちであった。準備期間の短い起業家は不十分な資金のまま起業を実現していることがわかる。この違いは起業時の資金調達力に由来するのかもしれない。これらの数値間には統計上 1%水準の有意差が確認できた。

表 9.

次に、経営成果をみる。表 10 (1) より、業況が「やや良い」という答えは準備期間の長い起業家に多いが、「やや悪い」は準備期間の短い起業家に多くみられた。ただし、統計上の有意差はない。調整済み残差にも顕著な特徴はなかった。

売上高をみると、特に「減少傾向」については準備期間が最短（0～3 カ月）の起業家に顕著である。逆に、「増加傾向」「横ばい」は準備期間の長い起業家に多く見られた。統計上も 5%水準で有意差が確認できた。

現在の採算状況を見ると、黒字基調、赤字基調ともいずれの準備期間にも顕著な特徴はない。黒字基調になった時期を起業後の経過月数でみると、準備期間が最長の 13 カ月以上において最も早かった（4.2 カ月後）。ただし、これらの数値には統計上の有意差はない。

準備期間の違いは起業前に立てた目標月商額にも反映している。準備期間が短い起業家は高い目標月商額を設定しているのに対して、準備期間の長い起業家は低く設定していた。その差は約 170 万円である。数値間には統計上 5%水準の有意差があった。準備期間の短い起業家は大きな売上を獲得することを考えていたようで、損益分岐点も高く設定していたようである。

一方、実現した月商をランクでみると、準備期間の短い起業家の中には最も高い月商を稼ぐ者も多くいるが、低い月商に甘んじている者も多数いる。準備期間の長い起業家は総じて月商は少ないようである。観察した数値には統計上の有意差が確認できないので、実現した月商については確かなことは言えない。

同じく現在の純利益についても統計上の有意差はないが、純利益は準備期間とともに大きくなる傾向があり、準備期間 13 カ月以上において最高額（64.37 万円）となっていた。

ただし従業員 1 人当たりの純利益（表 10(8)）をみると、統計上 5%水準の有意差があり、準備期間が最短（0～3 カ月）である起業家が最高額（14.96 万円）を稼いでいた。

さらに、起業費用に対する純利益〔表 10 (9)〕をみても数値間には統計上有意差のあることが確認できた。そして準備期間が最短（0～3 カ月）の起業家の純利益額が最高額（17.57 万円）となっていた。表 10 (8) (9) の結果からすると、準備期間の短い起業家の収益性は高いと評価できる。準備期間の短い起業家は経営資源を有効に活用していることが示唆されていた。

表 10.

こうした経営成果のもとで起業家たちは、現在の収入や仕事に対してどの程度、満足しているのだろうか。表 11 (1) より、現在の収入についてみる。全サンプル数でみると約 55.73%が満足していなかった。「満足していない」割合が高いのは準備期間の長い起業家であった。「どちらともいえない」は準備期間の短い起業家においてその割合が高い。数値間にある統計上の有意差も確認できた。

仕事のやりがいについてみると全サンプル数のうち約 67.62%が満足していた。そして「満足している」については準備期間が最短の起業家の割合が低く、準備期間の長い起業家は一層満足していた。「どちらともいえない」「満足していない」は準備期間が最短の起業家に集中していた。準備期間の長い起業家は現在の収入に満足はしていないが仕事にはやりがいを感じ、満足していることが分かる。数値間には統計上 5%水準の有意差があった。

以上のことから起業家は今後、事業規模を拡大、現状維持、縮小のいずれを望んでいるのだろうか。表 11 (3) によると、サンプル数は「拡大したい」が約 76.49%を占めていた。ただし、統計上の有意差はないし、調整済み残差にも顕著な特徴はなかった。

表 11.

おわりに

本稿は、起業を実現するまでの準備期間の違いと起業家に関係する諸属性との間にある関係を簡単な統計分析で明らかにした。起業をスムーズに実現することが望ましいということから準備期間の短い起業家を中心に分析結果をまとめる。事実、経営成果を収益性という指標で見ると準備期間の短い起業家は準備期間の長い起業家を上回っていたおり、準備期間の短い起業家は経営資源（人材、資金）を有効に活用していることが示唆されたからである。

準備期間の短い起業家は前勤務先の企業規模は小さく、そこでは常勤役員や正社員であった。その勤務先からは設備や取引先を受け継いでいた。起業時の経営形態は株式会社であった。事業計画書を作成せず、事業を興すきっかけも必ずしも積極的ではなかった。従業員も前勤務先からの仲間を雇いがちであり、労働市場を通じた求人募集を行うことも少ないようである。ただし、雇用規模は比較的大きい。

事業の新規性は希薄であり、コアコンピテンスも付加価値ではなく、価格競争に依存しがちであった。住宅ローンの支払いが残っており、起業時に金融機関へ借入を申し込むこともなく、金融機関からの資金調達は不十分である。そのため自己資金や身内（親、兄弟、親戚など）からの調達額が大きくなっていた。そして起業後の早い段階で借入を申し込んでいる割合が高い。概して、準備期間の短い起業家には向こうみずで性急に事業を興した側面が確認できるが、その収益性が高いことから、こうした起業家は経営資源を有効に活用していることが窺える。

最後に、これらを踏まえて、準備期間との関係から起業家への支援策を考える。

概して、準備期間の短い起業家には向こうみずで性急に事業を興した側面が確認できた。起業後の経営を安定させるためにも販売先の数や仕入先の数が不十分な状態で事業を興そうとしている者には情報提供やアドバイスなどをして起業のための準備の重要性を理解させるべきである。消極的な理由で事業を興そうとしている者にも経営者になることの自覚を促すようなアドバイスをする必要もあろう。また事業の新規性やコアコンピテンスが明確でない者にはこれらが明確になるまで起業を延期させてもよいであろう。

起業の準備期間が長い経営者については、その起業理由（きっかけ）からすると、アイデアを事業化するのに時間がかかっていることもあるので、スピーディな事業化に向けて制度設計を提案することができる。また起業に必要な資金額は大きくなくても収益性を高めるようアドバイスをすることもできる。自己資金の蓄積を待ち、多額の借入をしなくてもアイデアを事業化することを選ばせるべきであり、これによってスムーズな起業の実現を後押しすることができるであろう。

収益性が高く準備期間の短い経営者は起業後の早い段階で資金の借入を申し込んでいたことから、金融機関、公的資金は起業時ではなく、起業後にその果たす役割をもっと強化すべきであろう。起業後の公的支援のあり方を調査し、政策提言することも必要であろう。

なお本稿は、変数間にある因果関係については検証していない。例えば、経営成果が準備期間別にみた起業家のどの特徴に、どの程度、依存しているのか否か、さらに最適準備期間があるのか否か、については今後、計量分析を通じて明らかにしたい。

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、2008年）の提供を受けました。記して感謝します。

参考文献

- Alsos, G.A. and Kolvereid, L., 1998, The business gestation process of novice, serial, and parallel business founders, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 22(4), 101-114.
- Carter, N. M. Gartner, W.B. and Reynolds, P., 1996, Exploring start-up event sequences, *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
- Parker, S.C. ed., 2006, *The Economics of entrepreneurship*, Edward Elgar, London.
- Reynolds, P. and Miller, B., 1992, New firm gestation: conception birth, and implications for research, *Journal of Business Venturing*, 7(5), 405-417.
- Storey, D. J., 1994, *Understanding the small business*, International Thomson Business Press, London.

中小企業庁編、2005、『中小企業白書 2005年版』ぎょうせい。

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、2012、「起業家の経営ビジョンと経営成果」Hokusei Gakuen University Working Paper Series, No. 8。

表1。サンプル数と経過月数

(1) サンプル数

準備期間 (カ月)	件数	%
0カ月	91	3.3%*
1～12カ月	2279	100.00%
1	314	13.78
2	444	19.48
3	383	16.81
4	264	11.58
5	216	9.48
6	198	8.69
7	132	5.79
8	93	4.08
9	64	2.81
10	49	2.15
11	31	1.36
12	91	3.99
0～3カ月	1232	44.84%
4～7カ月	810	29.48%
8～12カ月	328	11.94%
13カ月以上	377	13.72%
合計	2747	100.00%
平均値	7.7	
最大値	208	
最小値	0	
S D	13.721	

(2) 経過月数

準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	件数
0～3カ月a	26.09	76	1	17.01	1232
4～7b	23.38	76	1	16.57	810
8～12	23.72	76	2	17.71	328
13カ月以上	25.12	76	0	17.89	377
合計	24.87	76	0	17.12	2747

F(P); 4.672(0.003)

注. *は合計に占める割合である。

(2)のaとbは1%水準で有意差がある。

表2。人的属性

(1) 性別

準備期間	男性	女性	N
0～3カ月	1051 (85. 31)	181 (14. 69)	1232 (100. 00)
4～7	693 (85. 56)	117 (14. 44)	810 (100. 00)
8～12	283 (86. 28)	45 (13. 72)	328 (100. 00)
13カ月以上	333 (88. 33)	44 (11. 67)	377 (100. 00)
合計	2360 (85. 91)	387 (14. 09)	2747 (100. 00)

 $\chi^2(P); 2. 312 (0. 510)$

(2) 起業時の年齢

準備期間	平均	最大値	最小値	S D	合計
0～3カ月	44. 2	77. 7	23. 7	9. 96	1232
4～7	44. 3	81. 3	24. 6	10. 59	810
8～12	43. 7	74. 0	23. 3	10. 82	328
13カ月以上	44. 0	80. 8	23. 8	9. 85	377
合計	44. 2	81. 3	23. 5	10. 24	2747

F(P); 0. 419 (0. 739)

(3) 最終学歴

学 歴	準備期間				合計
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
中学	88 (7. 20)	40 (4. 98)	16 (4. 92)	27 (7. 22)	171 (6. 28)
高校	488 (39. 93)	284 (35. 37)	120 (36. 92)	137 (36. 63)	1029 (37. 78)
高専	9 (0. 74)	5 (0. 62)	<u>6 (1. 85)</u>	5 (1. 34)	25 (0. 92)
専修・ 各種学校	200 (16. 37)	<u>157 (19. 55)</u>	63 (19. 38)	56 (14. 97)	476 (17. 47)
短大	41 (3. 36)	27 (3. 36)	8 (2. 46)	13 (3. 48)	89 (3. 27)
大学	372 (30. 44)	268 (33. 37)	97 (29. 85)	126 (33. 69)	863 (31. 68)
大学院	20 (1. 64)	22 (2. 74)	<u>15 (4. 62)</u>	9 (2. 41)	66 (2. 42)
その他	<u>4 (0. 33)</u>	0 (0. 00)	0 (0. 00)	1 (0. 27)	5 (0. 18)
合計	1222 (100. 00)	803 (100. 00)	325 (100. 00)	374 (100. 00)	2724 (100. 00)

 $\chi^2(P); 34. 424 (0. 033)$

(4) 起業直前の職業

職 業	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	合計
常勤役員	195 (15. 94)	121 (15. 07)	32 (9. 76)	38 (10. 13)	386 (14. 14)
正社員 (管理職)	<u>483 (39. 49)</u>	295 (36. 74)	121 (36. 89)	128 (34. 13)	1027 (37. 63)
正社員 (管理職以 外)	361 (29. 52)	267 (33. 25)	127 (38. 72)	140 (37. 33)	895 (32. 80)
パート・ アルバイト	59 (4. 82)	36 (4. 48)	16 (4. 88)	24 (6. 40)	135 (4. 95)
派遣・ 契約社員	24 (1. 96)	<u>27 (3. 36)</u>	<u>9 (2. 74)</u>	8 (2. 13)	68 (2. 49)
家族 従業者	22 (1. 80)	12 (1. 49)	6 (1. 83)	7 (1. 87)	47 (1. 72)
学生	9 (0. 74)	<u>6 (0. 75)</u>	1 (0. 30)	0 (0. 00)	16 (0. 59)
専業主婦	23 (1. 88)	9 (1. 12)	2 (0. 61)	7 (1. 87)	41 (1. 50)
その他	47 (3. 84)	30 (3. 74)	14 (4. 27)	<u>23 (6. 13)</u>	114 (4. 18)
合計	1223 (100. 00)	803 (100. 00)	328 (100. 00)	375 (100. 00)	2729 (100. 00)

 $\chi^2(P); 42. 559 (0. 011)$

表2。人的属性（続き）

(5) 前勤務先の従業員規模

従業員規模	準備期間				N
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
4人以下	145(12.90)	77(10.41)	27(9.00)	39(11.82)	288(11.55)
5～9	245(21.80)	141(19.05)	52(17.33)	66(20.00)	504(20.21)
10～19	198(17.62)	122(16.49)	55(18.33)	62(18.79)	437(17.52)
20～49	167(14.86)	126(17.03)	41(13.67)	45(13.64)	379(15.20)
50～99	109(9.70)	65(8.78)	31(10.33)	25(7.58)	230(9.22)
100～299	104(9.25)	66(8.92)	34(11.33)	49(14.85)	253(10.14)
300～999	78(6.94)	61(8.24)	25(8.33)	15(4.55)	179(7.18)
1000人以上	78(6.94)	82(11.08)	35(11.67)	29(8.79)	224(8.98)
合計	1124(100.00)	740(100.00)	300(100.00)	330(100.00)	2494(100.00)

$\chi^2(P); 38.701(0.011)$

(6) 前勤務先における正社員としての勤務年数

準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月	10.17	43	0	9.07	1107
4～7	10.04	45	0	8.97	727
8～12	9.28	42	0	8.51	297
13カ月以上	9.71	44	0	8.99	345
合計	9.96	45	0	8.96	2476

F(P); 0.870(0.456)

(7) 起業経験年数

q13, Sheet 23

0～3カ月	14.68	52	1	9.42	1059
4～7	13.93	42	1	9.09	666
8～12	13.46	42	1	8.48	266
13カ月以上	14.58	60	1	9.52	313
合計	14.31	60	1	9.24	2304

F(P); 1.765(0.152)

(8) 事業の経験

準備期間	Parallel or Portfolio Entrepreneur	Serial Entrepreneur	Novice Entrepreneur	合計
0～3カ月	167(45.63)	172(45.74)	883(44.62)	1222(44.91)
4～7	116(31.69)	112(29.79)	574(29.00)	802(29.47)
8～12	38(10.38)	43(11.44)	245(12.38)	326(11.98)
13カ月以上	45(12.30)	49(13.03)	277(14.00)	371(13.63)
合計	366(100.00)	376(100.00)	1979(100.00)	2721(100.00)

$\chi^2(P); 2.819(0.831)$

注. (7)は起業する直前の勤務先での年数である。

(8)の定義は以下のとおりである。

Parallel or Portfolio Entrepreneur; 経営したことがあり、現在も経営している。

Serial Entrepreneur; 経営したことはあるが、現在その事業は経営していない。

Novice Entrepreneur; 経営したことがなく、初めて事業を興した企業家。

表3. 起業時の状況

(1) 起業計画の作成と誰かの評価

評価	準備期間				合計	
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上		
1	531(44.40)	441(55.82)	183(56.48)	202(54.16)	1357(50.58)	注. 作成と誰かの評価
2	301(25.17)	199(25.19)	72(22.22)	79(21.18)	651(24.26)	1. 作成し、評価してもらった
3	364(30.43)	150(18.99)	69(21.30)	92(24.66)	675(25.16)	2. 作成したが、評価してもらっていない
合計	1196(100.00)	790(100.00)	324(100.00)	373(100.00)	2683(100.00)	3. 作成していない

χ²:46.355(0.000)

(2) 起業に踏み切った直接のきっかけ

きっかけ	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	合計	注.
1	93(8.45)	64(8.95)	22(7.46)	23(6.74)	202(8.24)	1. 友人や知人から勧められた
2	98(8.90)	37(5.17)	19(6.44)	12(3.52)	166(6.77)	2. 取引先から勧められた
3	125(11.35)	97(13.57)	53(17.97)	47(13.78)	322(13.13)	3. 事業のアイデアやビジネスチャンスが見つかった
4	38(3.45)	35(4.90)	18(6.10)	19(5.57)	110(4.49)	4. 起業に必要な免許・資格などを取得した
5	17(1.54)	25(3.50)	5(1.6)	17(4.99)	64(2.61)	5. 自己資金が蓄積できた
6	48(4.36)	32(4.48)	13(4.41)	19(5.57)	112(4.57)	6. 資金調達(自己資金以外)のめどが見つかった
7	204(18.53)	159(22.24)	61(20.68)	95(27.86)	519(21.17)	7. 独立に必要な技術・知識・ノウハウを習得できた
8	118(10.72)	67(9.37)	27(9.15)	18(5.28)	230(9.38)	8. 勤務先に対して不満があった
9	172(15.62)	103(14.41)	36(12.20)	32(9.38)	343(13.99)	9. 勤務先の将来に対して不安があった
10	39(3.54)	16(2.24)	7(2.37)	17(4.99)	79(3.22)	10. 経営上のパートナーが現れた
11	48(4.36)	29(4.06)	20(6.78)	16(4.69)	113(4.61)	11. 家庭の事情があった
12	101(9.17)	51(7.13)	14(4.75)	26(7.62)	192(7.83)	12. その他
合計	1101(100.00)	715(100.00)	295(100.00)	341(100.00)	2452(100.00)	

χ²:91.053(0.000)

(3) 業種

業種	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	合計
建設業	190(15.42)	78(9.63)	32(9.76)	48(12.73)	348(12.67)
製造業	63(5.11)	31(3.83)	11(3.35)	17(4.51)	122(4.44)
情報通信業	64(5.19)	32(3.95)	10(3.05)	6(1.59)	112(4.08)
運輸業	36(2.92)	22(2.72)	21(6.40)	19(5.04)	98(3.57)
卸売業	111(9.01)	60(7.41)	23(7.01)	28(7.43)	222(8.08)
小売業	157(12.74)	114(14.07)	46(14.02)	46(12.20)	363(13.21)
飲食店、宿泊業	130(10.55)	111(13.70)	35(10.67)	49(13.00)	325(11.83)
医療、福祉	74(6.01)	110(13.58)	56(17.07)	67(17.77)	307(11.18)
教育、学習支援業	21(1.70)	21(2.59)	7(2.13)	9(2.39)	58(2.11)
個人向けサービス業	121(9.82)	100(12.35)	45(13.72)	35(9.28)	301(10.96)
事業所向けサービス業	183(14.85)	86(10.62)	31(9.45)	39(10.34)	339(12.34)
不動産業	68(5.52)	33(4.07)	8(2.44)	13(3.45)	122(4.44)
その他	14(1.14)	12(1.48)	3(0.91)	1(0.27)	30(1.09)
合計	1232(100.00)	810(100.00)	328(100.00)	377(100.00)	2747(100.00)

χ²(P):139.096(0.000)

表3。起業時の状況（続き）

(4) 起業時の経営形態

準備期間	個人経営	株式会社	有限会社	その他	合計
0～3カ月	643(53.27)	<u>438(36.29)</u>	126(10.44)	25(2.07)	1232(100.00)
4～7	451(56.87)	271(34.17)	71(8.95)	16(2.02)	809(100.00)
8～12	<u>215(67.19)</u>	75(23.44)	30(9.38)	7(2.19)	327(100.00)
13カ月以上	<u>253(68.01)</u>	81(21.77)	38(10.22)	5(1.34)	377(100.00)
合計	1562(58.02)	865(32.13)	265(9.84)	53(1.97)	2745(100.00)

$\chi^2(P)$; 45.520(0.000)

(5) 主な販売先

準備期間	一般消費者	事業所	合計
0～3カ月	628(51.43)	<u>593(48.57)</u>	1221(100.00)
4～7	<u>506(63.25)</u>	294(36.75)	800(100.00)
8～12	<u>218(67.70)</u>	104(32.30)	322(100.00)
13カ月以上	<u>236(64.31)</u>	131(35.69)	367(100.00)
合計	1588(58.40)	1122(41.27)	2710(100.00)

$\chi^2(P)$; 48.899(0.000)

(6) 事業はベンチャービジネスである

準備期間	思う	思わない	分からない	合計
0～3カ月	166(13.53)	891(72.62)	170(13.85)	1227(100.00)
4～7	116(14.46)	576(71.82)	110(13.72)	802(100.00)
8～12	34(10.49)	<u>254(78.40)</u>	36(11.11)	324(100.00)
13カ月以上	56(14.97)	266(71.12)	52(13.90)	374(100.00)
合計	372(13.64)	1987(72.86)	368(13.49)	2727(100.00)

$\chi^2(P)$; 6.452(0.374)

(7) 既存企業と比べて事業内容の新規性

準備期間	大いにあり	多少あり	ほとんどない	まったくない	合計
0～3カ月	174(14.30)	584(47.99)	<u>382(31.39)</u>	77(6.33)	1217(100.00)
4～7	123(15.32)	<u>420(52.30)</u>	214(26.65)	46(5.73)	803(100.00)
8～12	46(14.20)	146(45.06)	<u>110(33.95)</u>	22(6.79)	324(100.00)
13カ月以上	<u>78(21.08)</u>	190(51.35)	81(21.89)	21(5.68)	370(100.00)
合計	421(15.51)	1340(49.37)	787(29.00)	166(6.12)	2714(100.00)

$\chi^2(P)$; 20.592(0.000)

(8) 同業他社と比べて商品やサービスの優れている点

準備期間	価格が安い	付加価値が高い	他社は提供していない	特になし	合計
0～3カ月	<u>274(23.20)</u>	521(44.12)	161(13.63)	225(19.05)	1181(100.00)
4～7	143(18.43)	<u>388(50.00)</u>	109(14.05)	136(17.53)	776(100.00)
8～12	58(18.24)	159(50.00)	36(11.32)	65(20.44)	318(100.00)
13カ月以上	66(18.54)	<u>185(51.97)</u>	52(14.61)	53(14.89)	356(100.00)
合計	541(20.56)	1253(47.62)	358(13.61)	479(18.21)	2631(100.00)

$\chi^2(P)$; 18.300(0.032)

注. (7) の検定はKruskal-Wallis法による。

表4. 前勤務先との関係

(1) 起業にあたり前勤務先から受け継いだもの						注. 受け継いだもの
受け継いだもの	準備期間				合計	
	0~3カ月	4~7	8~12	13カ月以上		
1	<u>114(8.66)</u>	55(6.49)	19(5.54)	25(6.54)	213(7.37)	1. 設備(機械・工場・店舗など)
2	45(3.42)	29(3.42)	<u>21(6.12)</u>	17(4.45)	112(3.88)	2. 特許や製造技術
3	<u>412(31.28)</u>	219(25.86)	75(21.87)	86(22.51)	792(27.41)	3. 取引先
4	85(6.45)	55(6.49)	19(5.54)	27(7.07)	186(6.44)	4. 製品・商品・原材料
5	59(4.48)	43(5.08)	20(5.83)	<u>34(8.90)</u>	156(5.40)	5. その他
6	602(45.71)	<u>446(52.66)</u>	<u>189(55.10)</u>	193(50.52)	1430(49.50)	6. 受け継いだものはない
合計	1317(100.00)	847(100.00)	343(100.00)	382(100.00)	2889(100.00)	
$\chi^2(P); 46.310(0.000)$						
(2) 商品やサービスが前勤務先と異なる点						注. 異なる点
異なる点	0~3カ月	4~7	8~12	13カ月以上	合計	
1	275(25.39)	180(25.10)	75(25.68)	74(23.05)	604(25.03)	1. 特にない
2	<u>149(13.76)</u>	74(10.32)	28(9.59)	27(8.41)	278(11.52)	2. 価格が安い
3	256(23.64)	166(23.15)	74(25.34)	80(24.92)	576(23.87)	3. 付加価値が高い
4	403(37.21)	297(41.42)	115(39.38)	<u>140(43.61)</u>	955(39.58)	4. 前勤務先が提供していない商品やサービスである
合計	1083(100.00)	717(100.00)	292(100.00)	321(100.00)	2413(100.00)	
$\chi^2(P); 13.917(0.125)$						
(3) 事業を行う上での前勤務先との関係						注. 関係
関係	0~3カ月	4~7	8~12	13カ月以上	合計	
1	<u>104(11.43)</u>	52(8.07)	22(8.33)	24(7.95)	202(9.53)	1. 前勤務先は販売先(受注先)である
2	86(9.45)	43(6.68)	25(9.47)	26(8.61)	180(8.49)	2. 前勤務先は仕入先(外注先)である
3	269(29.56)	<u>202(31.37)</u>	69(26.14)	73(24.17)	613(28.92)	3. 前勤務先とは競合関係にある
4	451(49.56)	347(53.88)	148(56.06)	<u>179(59.27)</u>	1125(53.07)	4. 1~3のいずれの関係もない
合計	910(100.00)	644(100.00)	264(100.00)	302(100.00)	2120(100.00)	
$\chi^2(P); 19.200(0.024)$						

表5. 人的資源の確保

(1) 従業員数						
準備期間	家族従業者	(A) 起業時			合計	N
		役員・正社員	パート・アルバイト	派遣・契約社員		
0～3カ月	0.40 ^a	1.11	1.22	0.31	3.05	1200
4～7	0.43	1.24	1.57	0.18	3.44	780
8～12	0.46	1.02	1.65	0.28	3.43	314
13カ月以上	0.49 ^d	1.17	1.68	0.15	3.50	360
合計	0.43	1.14	1.44	0.25	3.27	2654
F(P)	2.308(0.075)	0.919(0.431)	1.884(0.130)	1.101(0.347)	1.231(0.297)	
(B) 現在						
0～3カ月	0.49	2.16	2.14	0.72	5.01	1200
4～7	0.51	2.39	2.69	0.50	6.10	780
8～12	0.55	1.65	2.61	0.62	5.44	314
13カ月以上	0.56	1.90	2.76	0.44	5.67	360
合計	0.51	2.13	2.44	0.61	5.70	2654
F(P)	1.243(0.292)	2.067(0.103)	1.174(0.318)	0.570(0.635)	0.513(0.674)	
(2) 起業時に雇った常勤役員・正社員の求人先						
	準備期間				合計	N
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上		
(A) 勤務先の上司・同僚・部下から						
平均値	1.55	1.15	1.17	1.0		
最大値	23	21	30	9		
最小値	0	0	0	0		
S D	2.6	2.31	3.36	1.73		
合計	681	344	116	120		
N	439	297	99	120		
F(P) ; 2.409(0.066)						
(B) 友人や知人、親戚から						
平均値	0.42	0.56	0.44	0.54		
最大値	4	9	4	5		
最小値	0	0	0	0		
S D	0.75	1.02	0.84	0.89		
合計	188	169	44	65		
N	439	297	99	120		
F(P) ; 1.767(0.152)						
(C) 求人活動をするまで知らなかった人から						
平均値	0.31 ^a	0.67 ^b	0.96 ^c	1.10 ^d		
最大値	7	10	15	11		
最小値	0	0	0	0		
S D	0.83	1.39	2.43	1.83		
合計	138	200	96	132		
N	439	297	99	120		
F(P) ; 13.702(0.000)						
(3) 起業時に雇った前勤務先での上司・同僚・部下との関係						
関係	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	合計	N
(A) 上司のみ	18(5.71)	14(8.14)	1(2.04)	2(4.35)	35(6.01)	
(B) 同僚のみ	78(24.76)	44(25.58)	13(26.53)	7(15.22)	142(24.40)	
(C) 部下のみ	219(69.52)	114(66.28)	35(71.43)	<u>37(80.43)</u>	405(69.59)	
合計	315(100.00)	172(100.00)	49(100.00)	46(100.00)	582(100.00)	
$\chi^2(P)$; 5.706(0.457)						
(D) 上司と同僚	4(13.79)	4(23.53)	0(0.00)	0(0.00)	8(15.09)	
(E) 上司と部下	4(13.79)	3(17.65)	1(33.33)	1(25.00)	9(16.98)	
(F) 同僚と部下	19(65.52)	9(52.94)	2(66.67)	3(75.00)	33(62.26)	
(G) 上司と同僚と部下	2(6.90)	1(5.88)	0(0.00)	0(0.00)	3(5.66)	
合計	29(100.00)	17(100.00)	3(100.00)	4(100.00)	53(100.00)	
$\chi^2(P)$; 3.568(0.937)						

注. (1)にあるaとdの間には、有意差 (10%水準) がある。

(2)の(C)にあるaとb(5%水準)、aとc、d(1%水準)、bとd(10%水準)には有意差がある。

(C)求人活動をするまで知らなかった人とは、紹介を受けた方や求人に応募してきた方などである。

表6. 起業時の満足度

(1) 販売先 (受注先) の数						注. 満足度
満足度	準備期間				合計	
	0~3カ月	4~7	8~12	13カ月以上		
1	131(11.57)	87(11.73)	43(14.73)	46(13.07)	307(12.19)	1. 十分だった
2	<u>362(31.98)</u>	212(28.57)	85(29.11)	91(25.85)	750(29.79)	2. どちらかのいえば十分だった
3	389(34.36)	243(32.75)	89(30.48)	<u>134(38.07)</u>	855(33.96)	3. どちらかといえば不十分だった
4	250(22.08)	<u>200(26.95)</u>	75(25.68)	81(23.01)	606(24.07)	4. 不十分だった
合計	1132(100.00)	742(100.00)	292(100.00)	352(100.00)	2518(100.00)	
$\chi^2(P); 6.366(0.095)$						
(2) 仕入先 (外注先) の数						
1	301(27.46)	222(30.71)	92(31.94)	<u>114(33.14)</u>	729(29.74)	
2	427(38.96)	287(39.70)	117(40.63)	124(36.05)	955(38.96)	
3	<u>262(23.91)</u>	130(17.98)	54(18.75)	75(21.80)	521(21.26)	
4	106(9.67)	<u>84(11.62)</u>	25(8.68)	31(9.01)	246(10.04)	
合計	1096(100.00)	723(100.00)	288(100.00)	344(100.00)	2451(100.00)	
$\chi^2(P); 7.556(0.056)$						
(3) 従業員の数						
1	353(32.39)	269(36.35)	95(33.69)	128(37.43)	845(34.43)	
2	<u>403(36.97)</u>	243(32.84)	96(34.04)	118(34.50)	860(35.04)	
3	231(21.19)	153(20.68)	65(23.05)	68(19.88)	517(21.07)	
4	103(9.45)	75(10.14)	26(9.22)	28(8.19)	232(9.45)	
合計	1090(100.00)	740(100.00)	282(100.00)	342(100.00)	2454(100.00)	
$\chi^2(P); 3.519(0.318)$						
(4) 従業員のスキル						
1	192(22.80)	134(22.71)	31(14.35)	69(25.27)	426(22.18)	
2	<u>324(38.48)</u>	195(33.05)	87(40.28)	97(35.53)	703(36.60)	
3	246(29.22)	190(32.20)	<u>76(35.19)</u>	76(27.84)	588(30.61)	
4	80(9.50)	71(12.03)	22(10.19)	31(11.36)	204(10.62)	
合計	842(100.00)	590(100.00)	216(100.00)	273(100.00)	1921(100.00)	
$\chi^2(P); 2.165(0.539)$						
(5) 自己資金の準備額						
1	116(9.91)	72(9.38)	32(10.13)	<u>47(12.84)</u>	267(10.19)	
2	301(25.73)	200(26.04)	88(27.85)	81(22.13)	670(25.57)	
3	502(42.91)	336(43.75)	128(40.51)	162(44.26)	1128(43.05)	
4	251(21.45)	160(20.83)	68(21.52)	76(20.77)	555(21.18)	
合計	1170(100.00)	768(100.00)	316(100.00)	366(100.00)	2620(100.00)	
$\chi^2(P); 1.219(0.731)$						
(6) 金融機関からの資金調達額						
1	127(18.35)	115(21.14)	43(19.28)	<u>68(28.57)</u>	353(20.80)	
2	259(37.43)	207(38.05)	87(39.01)	84(35.29)	637(37.54)	
3	223(32.23)	162(29.78)	70(31.39)	63(26.47)	518(30.52)	
4	83(11.99)	60(11.03)	23(10.31)	23(9.66)	189(11.14)	
合計	692(100.00)	544(100.00)	223(100.00)	238(100.00)	1697(100.00)	
$\chi^2(P); 8.020(0.046)$						

注. 検定はKruskal-Wallis法による。

表7. 起業にかかった費用

(1) 土地を購入する代金						備考 (有意性)	合計に占める 割合
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	9.83a	2000	0	112.24	1160	a, bとd(1%)	1.38
4～7	41.71b	15681	0	616.01	763		3.46
8～12	76.97	8000	0	535.73	311		5.04
13カ月以上	152.31d	9000	0	843.72	359		7.28
合計	46.99	15681	0	502.11	2593		4.11
F(P);7.842(0.000)							
(2) 建物を購入する代金							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	24.04a	4000	0	193.82	1160	aとc, d(1%)	3.38
4～7	128.92b	15500	0	852.51	763	bとc, d(1%)	10.71
8～12	377.51c	20000	0	1880.41	311	cとd(1%)	24.75
13カ月以上	582.61d	20000	0	2202.52	359		27.87
合計	174.63	20000	0	1167.11	2593		15.26
F(P);25.274(0.000)							
(3) 土地、建物を借りる費用							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	69.30a	2000	0	148.28	1160	aとd(5%)	9.76
4～7	89.93	4260	0	242.32	763		7.47
8～12	82.25	1200	0	162.40	311		5.39
13カ月以上	106.31d	3000	0	254.75	359		5.08
合計	82.05	4260	0	198.45	2593		7.17
F(P);3.798(0.010)							
(4) 工場、店舗、事務所などの内外装工事費用							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	109.77a	3200	0	292.00	1160	aとb, c, d(1%)	15.46
4～7	240.91b	11530	0	601.82	763		20.02
8～12	290.27c	3000	0	532.43	311		19.03
13カ月以上	306.55d	8000	0	745.07	359		14.66
合計	197.25	11530	0	511.72	2593		17.24
F(P);22.587(0.000)							
(5) 機械設備、車両、じゅう器、備品などの購入費用							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	164.71	3500	0	296.06	1160	aとb, c, d(1%)	23.20
4～7	295.51	22000	0	953.24	763	bとd(1%)	24.56
8～12	337.84	5000	0	659.01	311	cとd(1%)	22.15
13カ月以上	495.82	13000	0	1165.33	359		23.72
合計	269.81	22000	0	747.39	2593		23.58
F(P);20.188(0.000)							
(6) フランチャイズ・チェーンへの加盟金、保証金							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	21.25a	2150	0	115.12	1160	aとb(10%)	2.99
4～7	35.04b	2200	0	160.81	763		2.91
8～12	19.53	600	0	76.48	311		1.28
13カ月以上	26.62	1500	0	122.89	359		1.27
合計	25.84	2200	0	127.88	2593		2.25
F(P);2.073(0.102)							
(7) 運転資金							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	310.96a	5500	0	475.49	1160	aとb(10%)	43.81
4～7	371.06b	5500	0	544.06	763	aとd(10%)	30.84
8～12	340.48	3119	0	466.61	311		22.32
13カ月以上	419.91d	6051	0	700.99	359		20.08
合計	347.27	6051	0	532.46	2593		30.35
F(P);4.568(0.003)							
(8) 合計							
準備期間	平均	最大値	最小値	SD	N		
0～3カ月	709.87	7000	0	820.86	1160	aとb, c, d(1%)	100.00
4～7	1203.10	43290	0	2364.08	763	bとd(1%)	100.00
8～12	1524.87	32000	0	2870.34	311	cとd(1%)	100.00
13カ月以上	2090.16	46000	0	4170.51	359		100.00
合計	1143.85	46000	0	235.70	2593		100.00
F(P);36.704(0.000)							

注. 単位; 万円。

表8. 資金の借入

(1) 起業時における金融機関への借入の申し込み

(A) 申し込みの有無			
準備期間	申し込んだ	いない	合計
0～3カ月	740(41.29)	<u>450(51.08)</u>	1190(44.52)
4～7	<u>570(31.81)</u>	222(25.20)	792(29.63)
8～12	<u>235(13.11)</u>	90(10.22)	325(12.16)
13カ月以上	247(13.78)	119(13.51)	366(13.69)
合計	1792(100.00)	881(100.00)	2673(100.00)
$\chi^2(P); 25.520(0.000)$			

(B) 申し込まなかった理由

理由	準備期間				合計
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
1	196(43.56)	90(40.54)	43(47.78)	54(45.38)	383(43.47)
2	70(15.56)	<u>41(18.47)</u>	12(13.33)	12(10.08)	135(15.32)
3	74(16.44)	42(18.92)	13(14.44)	22(18.49)	151(17.14)
4	97(21.56)	47(21.17)	19(21.11)	28(23.53)	191(21.68)
5	13(2.89)	2(0.90)	3(3.33)	3(2.52)	21(2.38)
合計	450(100.00)	222(100.00)	90(100.00)	119(100.00)	881(100.00)
$\chi^2(P); 8.891(0.712)$					

(2) 自宅の所有

準備期間	所有しているが、		借用 している	合計
	所有しているが、 住宅ローンはない	所有しており、住宅 ローンがある		
0～3カ月	242(20.02)	<u>567(46.90)</u>	400(33.09)	1209(100.00)
4～7	190(23.93)	347(43.70)	257(32.37)	794(100.00)
8～12	79(24.46)	123(38.08)	<u>121(37.46)</u>	323(100.00)
13カ月以上	91(24.86)	152(41.53)	123(33.61)	366(100.00)
合計	602(22.36)	1189(44.17)	901(33.47)	2692(100.00)
$\chi^2(P); 12.752(0.0471)$				

注. (B) 申し込まなかった理由は以下のとおりである。

1. 自己資金で十分であり借りる必要がなかったから
2. 出資または融資してくれる人がいたから
3. 信用がなくて借りられないと考えたから
4. 起業時に利用できる融資制度を知らなかったから
5. その他

表9. 資金の調達先と調達額 (万円)

(1) 調達先							
準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N	備考 (有意性)	合計に占める 割合
(A) 自己資金							
0～3カ月a	300.95	5500	0	399.31	1160	aとc(5%)	35.59
4～7b	376.65	7000	0	558.93	768	aとd(1%)	27.85
8～12c	427.83	8000	0	659.23	305	bとd(1%)	26.04
13カ月以上d	602.43	26000	0	1563.54	351	cとd(5%)	28.72
合計	379.38	26000	0	746	2584		30.09
F(P);15.419(0.000)							
(B) 配偶者、親、兄弟、親戚							
0～3カ月a	81.76	4700	0	284.31	1160	aとb(10%)	9.67
4～7b	119.17	6000	0	368.86	768	aとd(5%)	8.81
8～12c	103.72	2500	0	302.53	305		6.31
13カ月以上d	143.51	5000	0	494.28	351		6.84
合計	103.86	6000	0	347.92	2584		8.24
F(P);3.586(0.013)							
(C) 国民金融公庫							
0～3カ月a	250.15	4000	0	383	1160	aとb, c, d(1%)	29.58
4～7b	433.34	10000	0	702.09	768	bとd(5%)	32.05
8～12c	434.49	4000	0	652.84	305	cとd(5%)	26.45
13カ月以上d	574.20	12000	0	1198.08	351		27.37
合計	370.37	12000	0	686.04	2584		29.38
F(P);25.978(0.000)							
(D) 民間金融機関							
0～3カ月a	71.25	5000	0	340.43	1160	aとc, d(1%)	8.43
4～7b	174.53	27000	0	1288.19	768	bとc, d(5%)	12.91
8～12c	497.04	27500	0	2369.34	305		30.25
13カ月以上d	478.36	20600	0	1983.3	351		22.80
合計	207.51	27500	0	1329.277	2584		16.46
F(P);14.113(0.000)							
(E) 合計							
0～3カ月a	845.62	10000	0	977.87	1160	aとb, c, d(1%)	100.00
4～7b	1352.19	45000	0	2497.37	768	bとd(1%)	100.00
8～12c	1642.86	32000	0	2938.54	305	cとd(10%)	100.00
13カ月以上d	2097.79	46000	0	3981.06	351		100.00
合計	1260.70	46000	0	2375.17	2584		100.00
F(P);30.398(0.000)							
(2) 起業後、初めて借入をした時期							
借入時期	準備期間					合計	
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上			
1	471(43.45)	243(37.50)	84(34.85)	80(27.87)	878(38.85)		
2	206(19.00)	130(20.06)	39(16.18)	<u>67(23.34)</u>	442(19.56)		
3	221(20.39)	100(15.43)	59(24.48)	63(21.95)	443(19.60)		
4	186(17.16)	175(27.01)	59(24.48)	77(26.83)	497(21.99)		
合計	1084(100.00)	648(100.00)	241(100.00)	287(100.00)	2260(100.00)		
χ ² (P);52.342(0.000)							

注. (1)について友人・知人、事業への賛同者、社員・従業員等をビジネスエンジェルと定義し、同様の検定を試みたが、有意差は確認できなかった。

(2)の借入時期は以下のとおりである。

1. 起業後1年未満
2. 起業後1年以上2年未満
3. 起業後2年以上
4. 起業後借入はしていない

表10. 業況、売上と利益

(1) 業況					
業況	準備期間				合計
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
1. 良い	145(12.20)	89(11.35)	33(10.28)	43(11.68)	310(11.65)
2. やや良い	573(48.19)	387(49.36)	154(47.98)	193(52.45)	1307(49.10)
3. やや悪い	363(30.53)	237(30.23)	105(32.71)	99(26.90)	804(30.20)
4. 悪い	108(9.08)	71(9.06)	29(9.03)	33(8.97)	241(9.05)
合計	1189(100.00)	784(100.00)	321(100.00)	368(100.00)	2662(100.00)
$\chi^2(P); 4.055(0.908)$					
(2) 売上高					
1. 増加傾向	613(51.04)	<u>443(55.93)</u>	161(49.85)	207(56.10)	1424(53.04)
2. 横ばい	413(34.39)	264(33.33)	<u>128(39.63)</u>	125(33.88)	930(34.64)
3. 減少傾向	<u>175(14.57)</u>	85(10.73)	34(10.53)	37(10.03)	331(12.33)
合計	1201(100.00)	792(100.00)	323(100.00)	369(100.00)	2685(100.00)
$\chi^2(P); 15.197(0.019)$					
(3) 現在の採算状況					
準備期間	黒字基調	赤字基調	合計		
0～3カ月	756(69.1)	338(30.90)	1094(100.00)		
4～7	492(66.85)	244(33.15)	736(100.00)		
8～12	205(69.97)	88(30.03)	293(100.00)		
13カ月以上	230(68.05)	108(31.95)	338(100.00)		
合計	1683(68.39)	778(31.61)	2461(100.00)		
$\chi^2(P); 1.423(0.700)$					
(4) 黒字基調になった時期 (起業後経過月数)					
準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月	4.4	12	1	2.73	521
4～7	4.7	12	1	2.76	338
8～12	4.4	11	1	2.82	132
13カ月以上	4.2	10	1	2.53	134
合計	4.5	12	1	2.73	1125
F(P); 1.768(0.151)					
(5) 起業前の目標月商 (万円)					
準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月	621.17	15000	15	1201.48	1169
4～7	661.85 ^b	30000	15	1794.68	770
8～12	438.73 ^c	5000	10	694.01	311
13カ月以上	487.69	5300	15	704.14	360
合計	593.02	30000	10	1314.22	2610
F(P); 3.090(0.026)					
(6) 現在の月商					
月商ランク	準備期間				合計
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
1. 50万円未満	84(7.11)	62(7.90)	<u>34(10.86)</u>	<u>40(11.05)</u>	220(8.33)
2. 50～100万円未満	172(14.56)	<u>132(16.82)</u>	44(14.06)	48(13.26)	396(14.99)
3. 100～200万円未満	237(20.07)	162(20.64)	71(22.68)	75(20.72)	545(20.64)
4. 200～300万円未満	159(13.46)	107(13.63)	<u>54(17.25)</u>	44(12.15)	364(13.78)
5. 300～400万円未満	101(8.55)	62(7.90)	27(8.63)	32(8.84)	222(8.41)
6. 400～500万円未満	62(5.25)	31(3.95)	12(3.83)	<u>24(6.63)</u>	129(4.88)
7. 500～1000万円未満	170(14.39)	115(14.65)	40(12.78)	53(14.64)	378(14.31)
8. 1000万円以上	<u>196(16.60)</u>	114(14.52)	31(9.90)	46(12.71)	387(14.65)
合計	1181(100.00)	785(100.00)	313(100.00)	362(100.00)	2641(100.00)
$\chi^2(P); 29.523(0.102)$					

表10. 業況、売上と利益 (続き)

(7) 現在の純利益 (月平均、万円)

準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月	57.68	1500	1	99.47	521
4～7	49.57	1000	1	78.34	338
8～12	62.44	1000	1	99.13	132
13カ月以上	64.37	800	2	89.13	134
合計	56.81	1500	1	92.35	1125

F(P);1.535(0.204)

(8) 現在の1人当たり純利益 (月平均)

準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月 ^a	14.96	375.00	0.08	22.12	637
4～7	12.26	142.86	0.03	14.99	410
8～12 ^c	16.74	100.00	0.15	16.95	168
13カ月以上	14.31	133.33	0.19	16.89	192
合計	14.30	375.00	0.03	19.02	1407

F(P);2.768(0.041)

(9) 起業費用に対する現在の純利益 (月平均)

準備期間	平均値	最大値	最小値	S D	N
0～3カ月 ^a	17.57	350	0.06	34.02	615
4～7 ^b	11.39	400	0.03	30.87	395
8～12	17.46	500	0.36	45.48	162
13カ月以上	11.50	200	0.11	19.90	190
合計	14.92	500	0.03	33.27	1362

F(P);3.788(0.010)

注. (1)は質問;同業他社と比べて、現在の業況はどう思われますか、への回答である。

(1)の検定はKruskal-Wallis法による。

(5)にあるbとcとの間には、有意差(10%水準)がある。

(7)にある純利益とは、粗利益から人件費、家賃、支払利息などの経費を除いたもの。

(8)の純利益とは、粗利益から人件費、家賃、支払利息などの経費を除いたもの。

(8)にあるaとcとの間には5%水準の有意差がある。

(8)の検証では従業員数には経営者本人も含めた。

(9)純利益とは、粗利益から人件費、家賃、支払利息などの経費を除いたもの。

(9)にあるaとbとの間には5%水準の有意差がある。

(9)の16件は費用がゼロでも純利益があったが、分析からは除外した。

表11. 現在の収入、仕事のやりがいへの満足度と今後の事業規模

(1) 現在の収入					
満足度	準備期間				合計
	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	
満足している	179(14.83)	113(14.20)	50(15.48)	60(16.17)	402(14.91)
どちらともいえない	382(31.65)	225(28.27)	94(29.10)	91(24.53)	792(29.37)
満足していない	646(53.52)	458(57.54)	179(55.42)	<u>220(59.30)</u>	1503(55.73)
合計	1207(100.00)	796(100.00)	323(100.00)	371(100.0)	2697(100.00)
$\chi^2(P); 6.642(0.038)$					
(2) 仕事のやりがい					
満足している	777(64.48)	<u>559(70.31)</u>	<u>230(71.21)</u>	255(68.92)	1821(67.62)
どちらともいえない	291(24.15)	155(19.50)	66(20.43)	81(21.89)	593(22.02)
満足していない	<u>137(11.37)</u>	81(10.19)	27(8.36)	34(9.19)	279(10.36)
合計	1205(100.00)	795(100.00)	323(100.00)	370(100.00)	2693(100.00)
$\chi^2(P); 7.710(0.021)$					
(3) 今後の事業規模について					
今後	0～3カ月	4～7	8～12	13カ月以上	合計
拡大したい	913(75.96)	617(77.71)	248(77.02)	278(75.14)	2056(76.49)
現状維持でよい	269(22.38)	165(20.78)	72(22.36)	90(24.32)	596(22.17)
縮小したい	20(1.66)	12(1.51)	2(0.62)	2(0.54)	36(1.34)
合計	1202(100.00)	794(100.00)	322(100.00)	370(100.00)	2688(100.00)
$\chi^2(P); 5.917(0.432)$					

注. (1) と (2) の検定はKruskal-Wallis法による。