



RIETI Discussion Paper Series 13-J-064

起業家の成功要因に関する実証分析

松田 尚子
経済産業研究所

松尾 豊
東京大学



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/jp/>

起業家の成功要因に関する実証分析

松田 尚子¹ 松尾 豊²

要 旨

本研究は、人的資本と社会関係資本の起業への影響を、起業の3つの段階と2つの期間に分けて分析を行い、起業を実行する際に必要な社会関係資本と利益を上げるために必要な社会関係資本は異なることを明らかにした。また成功する起業家とそうでない起業家には、経営上の相談相手と相談内容の選択に異なる傾向があることも分かった。

キーワード：社会関係資本（ソーシャルキャピタル）、知識伝播、起業家、起業

JEL classification: L26,L14,D83,M13

RIETI ディスカッション・ペーパーは、専門論文の形式でまとめられた研究成果を公開し、活発な議論を喚起することを目的としています。論文に述べられている見解は執筆者個人の責任で発表するものであり、(独)経済産業研究所としての見解を示すものではありません。

¹独立行政法人 経済産業研究所 研究員/東京大学大学院 工学系研究科

²東京大学大学院 工学系研究科

謝辞：本稿は、独立行政法人経済産業研究所におけるプロジェクト「SNSを用いたネットワークの経済分析」の成果の一部である。経済産業研究所 DP 検討会では小西葉子、中島厚志、藤田昌久、森川正之、山口一男、山城宗久の各氏をはじめ参加者から有益なコメントを頂いた。また日本 MOT 学会の参加者からも有益なコメントを頂いた。ここに謝意を記したい。

1. 序論

起業は、ミクロとマクロ両方の観点から経済的に重要な営みである。ミクロ経済学的な観点から言えば、起業は技術的イノベーションを社会に利益をもたらす形で提供するという役割を担っている。例えば米国のデータでは、技術的な発見のうち、製品化されて市場に提供され経済的な利益を生み出すのは、全体の 1-2%に過ぎないという試算もある(Braunerhjelm, Acs, Audretsch, and Carlsson, 2010)。またマクロ経済学的な観点からは、失業率の改善と持続的経済成長の実現という 2つの側面から重要な意義を持つと言われている。失業率については、失業した際の就職先の代替手段としての起業 (self-employment) (Fonseca, Lopez-garcia, and Pissarides, 2001)と、オバマ政権における一般教書演説(Obama 2012)でも指摘されたように、ベンチャー企業による新しい雇用の創出が期待できる。また金融資本や労働の新しい組み合わせを実現することで、生産要素量が一定の中でも生産性を向上させ、持続的経済成長を可能にするという側面を持つ(Braunerhjelm *et al.*, 2010)。

しかし日本の起業率は、GEM (Global Entrepreneurship Monitor) ¹の起業意識調査において、2011年の TEA (Total Entrepreneurship Activity) ²が 55カ国中 51位と評価されるなど、世界的に見ても非常に低水準である。また仮に起業したとしてもベンチャー企業が大きく成長することも少ない。例えば 2012年の IPO市場は、Bloomberg Business Weekのウェブページによれば、GDP比では3倍の米国において 524億ドルに対し、日本は 129億ドル(うち半分は JALの再上場)に留まっている。

このような状況の中、日本において起業家を増やすだけでなく、大きく成功する起業家を一人でも多く生み出すことは、単に個人の事業の成功という範囲を超えて、日本経済全体にとって重要な課題である。本研究はこの課題に対して、起業家の人的資本と社会関係資本に関する検証により、学問的な貢献を行うことを意図している。

起業家にとって、社会関係資本が人的資本と並んで重要なことは、多くの研究がこれまで明らかにしてきた。しかし起業には、起業機会を発見し、起業を実行し、最初の利益を

¹ GEM : Global Entrepreneurship Monitor

米国バブソン大学と英国ロンドン大学が中心となり、1999年にスタート。起業活動が国家経済に及ぼす影響について、2011年には 55カ国の国際比較研究が可能なデータを提供。

² TEA : Total Entrepreneurship Activity

起業活動の活発さを表す指標。「現在、1人又は複数で、何らかの自営業、物品の販売業、サービス業等を含む新しいビジネスを始めようとしていますか」「現在、自営業、物品の販売業、サービス業等の会社のオーナーまたは共同経営者の1人として経営に関与していますか」という問いに「はい」と答えた人の比率。先進国の平均は 8%、日本は 5.2%。

上げる、という段階がある。起業家がこれらの段階を越える際に必要な人的資本と社会関係資本は、常に同じなのだろうか。筆者らは、この段階別に必要な人的資本と社会関係資本を明らかにすることが、起業家が1つ1つの段階を超えていくことを、より容易にするのではないかと考えている。

さらに、社会関係資本は起業家自らが選んで築くことが可能であるとされている。上記記で明らかになった人的資本と社会関係資本のほとんどは、起業家に偶然に与えられるものではなく、起業家が自ら築くものと考えられるのである。そうであれば、成功する起業家とそうでない起業家は、社会関係資本の築き方に何か違いがあるのだろうか。その違いを知ること、起業家の成功に役立つはずである。

本論ではまず、起業活動を3つの段階と2つの期間に分類して、人的資本と社会関係資本の起業活動への影響を検証している。また起業家による相談相手の選択や、相談相手に応じた相談内容の選択について、成功した起業家にみられる傾向について検証する。

2. 理論と先行研究

2-1. 起業の段階

起業とは、将来の財やサービスを発見し、評価・開発することと定義され(Shane and Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1997)、新しい企業の設立の他に社内ベンチャーや共同事業でも起こりえる(Eckhardt and Shane, 2011)が、本研究では特に新しい企業の設立に焦点を絞る。

起業には様々な段階が含まれる。Bhave(1994)は起業家にインタビューを行い、事業機会の発見 (Opportunity Stage)、組織の立ち上げ (Technology Setup& Organization Creation Stage)、製品を市場に出す(Exchange Stage)という3つに段階分けした。Shane and Venkataraman(2000)は、起業機会の発見(discovery)とその後の顧客開拓や資金集めの開拓(exploitation)に分け、2つを完了することを「起業」と定義づけた。さらには、初めての売上げ、利益、法人税納付のように実務的に細分化し、「創案 (gestation) プロセス」とする研究もある(Davidsson and Honig, 2003; Jianwen and Welsch, 2008)。本論では図1のように、Shane and Venkataraman(2000)の定義する起業の後に、初めての利益を上げるという段階を加えた3つの段階と機会発見から実行、実行から利益という2つの期間について議論する。

2-2. 起業活動に影響する人的資本と社会関係資本

起業家に必要な人的資本と社会関係資本について、特に人的資本による起業の実行

(being a nascent entrepreneur) への影響は古典的な関心事で、Davidsson and Gordon(2011)が整理するように、人的資本は正の影響を与える(Bosma,Praag,Thurik, and Wit, 2004; Shane, 2000; Ucbasaran, Westhead, and Wright, 2007)というのが共通した見解である。人的資本とは、起業家の能力、教育や過去の経験のことで、起業家本人固有の資質である。学歴が高い、あるいは過去の経験が豊富な場合、起業家は起業機会に気づきやすくなる(Shane and Venkataraman,2000)。また起業後にも、経営方法を管理職経験を通じてあらかじめ学び、起業後の成功確率を上げることができる(Brush, Manolova, and Edelman,2008)。

しかし近年起業家の成否について、社会関係資本 (Social Capital) からの影響を考慮した研究が増えている(Baron and Markman, 2003; Davidsson and Honig, 2003; Honig, 1998; Hsu, 2007; Ostgaard and Birley, 1996)。Ostgaard and Birley (1996)は、社会関係資本が起業後の売り上げ、利益、雇用に正の影響を与えること、Honig (1998)は、社会関係資本が起業家の収入に正の影響を与えることを明らかにした。また Davidsson and Honig (2003)は、起業するか否か及び起業後の成功 (起業後 18 ヶ月以内の売上げの有無と利益の有無) について、社会関係資本、中でも商工会議所への所属等ビジネスネットワークへの影響が大きいことを示した。

社会関係資本とは Adler and Kwon (2009); Nahapiet and Ghoshal (1998)らに従えば、起業家本人固有の資質とは別に、起業家の友人や知り合いとの交際を通じて得られる資源、ここでは情報や知識のことである。また起業家 A の友人や知り合いとは、起業家 A を中心とした 1 次のエゴセントリックネットワーク(Scott, 2000)を指し、複数の知り合いから起点である起業家 A に伝わる、起業に必要な情報や知識に着眼する。Adler and Kwon(2009)は「社会関係資本が幅広い情報へのアクセスを可能にしたり、情報の質や信頼性を高めたり、情報を得るまでの時間を短くすることができる。」と指摘する。

ただし Baron and Markman (2003); Ozgen and Baron(2007)は、起業家が知人から得る情報が起業家の認知力を高めるという観点から、社会関係資本が起業の成功に影響することを示した。起業家の両資本は独立ではなく、社会関係資本が人的資本である認知力に影響するという研究 (cognitive theory) は、起業家研究で一定の支持を得ている。また「人的資本が高い人は、社会関係資本獲得により多く時間をかける」という研究もある(Bosma *et al.*, 2004; Glaeser, Laibson, and Sacerdote, 2002)。しかし本論では、Davidsson and Honig(2003)と同様に人的資本と社会関係資本は独立して互いに影響を及ぼさないと仮定して議論を進めている。

2-3. 起業段階による必要な資本の違い

起業活動の成功に、起業家の人的資本と社会関係資本が関係することは前述したが、起業の段階を経ても必要な資本は同じであろうか、それとも異なるのであろうか。

この問題について、起業家は起業の段階によって必要とする情報や情報源が異なることを明らかにしたのは Cooper, Folta and Woo (1995); Greve and Salaff (2003)の研究である。起業機会発見については、起業家が本来持っている性質や情報に拠る所が大きい (Shane, 2000; Venkataraman, 1997)。しかし起業の実行については、実行前の本人が持つ情報だけでなく、本人以外の情報源からの情報が重要となる (Aldrich and Martinez, 2001; Aldrich and Zimmer, 1986; Newbert and Tornikoski, 2007)。つまり起業の実行については、起業機会の発見に必要な能力や情報だけでは達成できないことが示唆されている。

起業後の利益を出す段階においては、ビジネスプランと関連づけて論じられ、起業前のプラン作成能力と起業後の利益は関連が無いと言われている (Lange, Molloy, Pearlmutter, Singh, and Bygrave, 2007)。また Honig and Karlsson (2004)は、友人や家族からの励ましや事業化支援機関による支援は、起業前のプラン作成には役立つが、起業後の企業の存続や利益には役立たないことを明らかにした。このように起業後の利益についても、起業前に必要な能力や情報だけでは達成できないことが示唆されている。

従来に必要とされた起業家の人的資本と社会関係資本の研究は、起業の1つの段階だけを取り上げて、あるいは、いくつもの段階がまとめて論じられてきた。本論では3つの段階と2つの期間のそれぞれについて、各段階における起業家の成功要因を明らかにする。

3. 分析手法

3-1. アンケート調査

今回の分析は、経済産業研究所 (RIETI) が東京大学工学系研究科元橋一之教授と2012年9月にweb上で行った「ベンチャーの起業意識に関するインターネット調査」の結果を用いている。配信数は135,059人、このうち22-60歳で東京大学、慶応大学、早稲田大学、京都大学等14大学¹⁾を卒業した85,007人がスクリーニングを通過、最終的に起業経験者1501人と起業未経験者5522人の合計7023人の有効回答を得られた。これらの14大学は、株式会社ジャパン・ベンチャー・リサーチ (JVR) が収集した日本の起業家1432人について出身大学を整理し、10人以上の卒業生を出した大学を抽出した結果である。

今回の調査で7023人中1501人の起業家から回答が得られたことは、日本の平均的な

1) その他、大阪大学、一橋大学、東京工業大学、同志社大学、上智大学、中央大学、青山学院大学、東北大学、明治大学、東京理科大学が含まれる。

起業率に比較すると過大である。これは、調査の本来の目的が起業経験者とその他の人達との属性比較であったため、調査会社トランスコスモス株式会社により起業経験者でない人達のアンケート収集を起業経験者より短期間で終了させた結果である。

3-2. 本論で扱う「起業家」

アンケート回答者の平均年齢は 44.5 歳、中央値 45.0 歳、標準偏差 9.0 歳である。図 2 の通り、22 歳から 60 歳の年齢幅の中でも、35 歳から 55 歳の層が最も多く、35 歳未満の年齢層が薄い。

さらに起業した 1501 人を取り出すと、図 3 の通り、平均 46.2 歳、中央値 47.0 歳、標準偏差 8.8 歳になり、サンプル全体より 35 歳未満の年齢層が薄く、45 歳以上の年齢層が厚くなる。

学歴については、7023 人中、学士が 5694 人、修士又は博士が 1329 人であり、出身大学は 14 大学に限られる。日本の起業家全体の中でも高学歴な起業家を対象としている。

起業年齢については、複数回起業した人についても 1 度目に起業した年齢を採用し、図 4 の通り、平均 34.8 歳、中央値 34 歳、標準偏差 8.6 歳、最高 60 歳、最低 13 歳であった。

また起業時期の分布については図 5 の通りになった。統計上最も早い起業時期が 1972 年、最も遅いのが 2012 年で、2000 年頃から起業数が増えていた。

起業業種の分布については、起業 1 社目については図 6 のような分布になった。サービス業や IT 部門の起業が多い。

サンプル全体は 7023 人。うち起業機会も発見せず起業を検討したことが全く無い人が 4822 人、残りの 2201 人のうち、実際に起業した人は 1501 人、起業機会は発見したものの実行には至らなかった人が 700 人だった。起業した人 1501 人のうち、利益を出した人は 962 人であった。

3-3. モデルの詳細

モデル 1,3,5 はロジスティック回帰分析である。

モデル 1 は、過去に起業を試みた経験が全く無い人（4822 人）と実現したかに関わらず過去に起業を試みた、つまり起業機会の発見はしたことが有る人（2201 人）に分類した。被説明変数は、起業機会を発見した場合が「1」である。

モデル 3 は全く起業に関心の無い人を除き、起業機会を発見したが開拓が完了しな

かった人（700人）と起業を実行した人（1501人）が対象である。被説明変数は、起業を実行した人が「1」である。

モデル5では起業した後の成否について、企業が利益を上げたか否かの指標を用いて検証する。今までに利益を上げていないだけで、今後利益を上げる可能性があるという問題(Davidsson and Gordon, 2011)をできるだけ回避するため、2社以上起業した人も、全て1社目の起業で1度でも利益を上げた場合に被説明変数「1」としている。また、2011年以降に1社目の起業を行った95人については、サンプルから除外した。

モデル2,4は、期間の長さに対する回帰分析である。

モデル2では、起業の計画から実際に起業するまでの長さについて人的資本と社会関係資本の影響を検証している。被説明変数である起業までの期間は、1年未満が「1」、1年～3年未満が「2」、3年以上が「3」の回答を得て、順序ロジット回帰を行った。

モデル4では、起業後に最初の利益を上げるまでの期間の長さについて最小二乗法を用いて検証した。ここでも、2011年以降の1社目の起業については分析対象から外している。被説明変数の年数は1年単位で聞いており、最小値0年、最大値15年、平均1.75年である。この期間の長さについては、Davidsson and Honig (2003)が用いているスウェーデンの起業家のデータとも整合的である。

本論では、3つの段階をそれぞれ達成することを「成功」と呼ぶ。2つの期間については、それぞれの期間が短いほど成功であるように思われるかもしれないが、起業の実行までの期間の長短と起業後の利益に相関は見られず、期間の長短についての成功はここでは論じない。

3-4. 説明変数

説明変数の設定については、表1のDavidsson and Honig (2003)、Hsu(2007)、Ostgaard and Birley (1996)を参照した。これら全ての研究において、アンケートの結果を用いており、特に社会関係資本に関する説明変数は、論文によりまちまちである。

人的資本に関する説明変数は、就業経験年数の2乗(1. yrsexp²)、そのうち課長職以上の管理者としての勤務経験年数(2. yrsmanager)、MBA(経営学修士)の取得の有無(3. mba)、勤務先における新規事業立ち上げ経験の有無(4. start-upteam)、ベンチャーキャピタルにおける投資経験の有無(5. investorex)、学部卒(=0)かそれ以上の修士号や博士号取得者(=1)か(6. baormore)を用いた。変数1と変数2の年数以外全て二値変数(0/1)である。さらに起業後では、就業経験のある産業と起業分野の産業が同じ(=1)かどうか(7. pre-exp)、両親の就業または起業分野と自身の起業分野が同じ(=1)かどうか(8. parentsheritage)も追

加した。

本論では、起業家が人的資本を獲得した上で起業に臨むという時系列を仮定している。しかし起業した後就業した人は珍しくなく、1501人中116人である。これらの人達は、起業するタイミングでは就業経験年数や管理者としての勤務経験年数、新規事業立ち上げ経験、投資家経験、起業分野での就業経験は無いことになり、これらの説明変数の値は「0」に置換した。また13歳や16歳で起業した人達についても、起業時点で修士以上の学歴やMBAは無いため、同じく変数の値を置換した。

社会関係資本について、まず起業した人に対して起業を行う際に「前職の同僚・上司に相談した」(9. pre-excoll)「起業経験ある人に相談した」(10. pre-exp)「友人に相談した」(11. pre-friends)「共同設立者を募った」(12. pre-cof)「優秀な社員/スタッフを探した」(13. pre-staff)についてそれぞれ「相談した/探した(=1)」「相談していない/探していない(=0)」の二値の説明変数とした。モデル2では、起業しなかった人に対しても、起業活動を試みる過程で、上記5つの相手に相談したり探したかについて二値の変数を用いた。ただしモデル1では、アンケートの構造上これらの社会関係資本への働きかけを行ったことをもって、「過去に起業を試みた」と整理しているため、変数9-13を説明変数として用いていない。

起業後の相談相手については、「起業後、事業の更なる拡大/安定化の際に、役に立った相談相手」として、「前職の同僚・上司」(14. post-excoll)「起業経験がある人」(15. post-exp)「友人」(16. post-friends)「共同設立者や役員、優秀な社員など社内の人」(17. post-cofstaff)についてそれぞれ「相談した/探した(=1)」「相談していない/探していない(=0)」とした。

また起業に関する直接的な相談相手以外にも、起業前後で共通する説明変数として、友人(18. friendsentre)、家族(19. familyentre)の中に起業経験者や経営者がいると答えた場合(=1)としない場合(=0)を変数として取り上げた。

コントロール変数としては、1回目の起業を行った年齢(20.startage)と性別(21.gender)、また開業年については、長期的な起業増減の変化をコントロールするため、10年毎に区切ってダミー変数とした。就業経験年数については非線形性が認められたため、2乗項($1. yrsexp^2$)を用いた(Hair, Black, Babin and Anderson, 2010)。

起業については、人的資本、社会関係資本の他に金融資本も重要な要因である(Cooper, Gimeno-Gascon, and Woo, 1994)。Davidsson and Honig (2003)、Ostgaard and Birley (1996)においては、金融資本に関する変数は用いられていないものの、Hsu(2007)はコントロール変数として、過去にエンジェル投資家から投資を受けたか、過去に資金提供の申

し出を書面で受けたことがあるか、の 2 点について二項のコントロール変数を設定している。本稿でも、各段階における人的資本、社会関係資本の影響は、起業時点における金融資本の有無によって異なる可能性がある。金融資本の有無そのものは、アンケート結果から明らかではないが、起業を行う際に「資金調達を依頼した(=1)」かどうかについて質問しており、これを金融資本の有無の代理変数と考え、コントロール変数として用いることにした(22. finance)。また、各人の起業意欲と事前準備の有無についてコントロールするため、起業の際の計画性の有無について、「事業計画書を作成した(=1)」もコントロール変数(23.plan)として採用した。これら 2 つのコントロール変数については、アンケート上では起業を行うに際して聞いたものではあるが、資金調達依頼や事業計画書の効果は以後も持続すると考え、モデル 2,3,4,5 において用いている。

表 2 の説明変数間の相関係数で注意すべきは、起業前後の相談相手で、起業前後で同一人物に相談するためなのか相関係数が高い。そのため変数 9 と 14、10 と 15、11 と 16、12 と 17 は 1 つの推計に同時に使用していない。また、2-2 で述べた人的資本と社会関係資本の独立性について、両資本間の相関係数(変数 1-8 と変数 9-19 の組み合わせ)で高いものは見当たらず、データからも本論では独立に扱って良いことが示された。

3-5. 検定

次に、起業家による社会関係資本への働きかけに関して追加的に行った 2 つの検定について述べる。

検定 1 では、起業家の相談相手と相談相手の人脈の広さについて、相談相手からの情報の質を示唆する相談相手の人脈の広さと、起業家の成功に関するかどうかを検証した。アンケートでは起業後の相談相手として「前職の同僚・上司」「起業経験者」「友人」を挙げた人に追加的に、それぞれの相談相手が「起業分野内/外/内外で人脈がある(=1)」か、「人脈が広い訳ではない/分からない(=0)」かの回答を得た。これらの 3×2 の各回答で、起業後利益を上げた人と上げなかった人に異なる傾向が見られるかについて、「1」と選択した人の割合を比較し、母比率検定を行った。

検定 2 は、起業家の相談相手と相談内容について、相談相手に応じた相談内容の選択が、起業家の成功に関するかどうかを検証した。まず起業後の相談相手として「前職の同僚・上司」「起業経験者」「友人」を挙げた人に対して追加的に、それぞれの相談相手に対する相談内容について「重要な経営判断(出資・融資以外)」「些細だが日々の経営(出資・融資以外)」「出資・融資」「経営者としての心得」「共同設立者、優秀な社員、取引先、顧客、サービス提供者(弁護士・会計士等)探し」「個人的な悩み」の 5 項目についてそれ

ぞれ「相談した(=1)」「相談していない(=0)」とした。これらの各回答について、起業後利益を上げた人と上げなかった人に異なる傾向が見られるかどうかを、同じく母比率検定を行った。

4. 分析結果

4-1. モデルの俯瞰的検証

モデル 1,3,5 について、表 3 の通り χ^2 乗検定とホスマー・レメショウ(HL)検定により(Hair *et al.*,2010; Hosmer and Lemeshow, 2000)、モデル全体のあてはまりに問題が無いことが示された。

モデル 3,5 は Davidsson and Honig (2003)と整合的で、日本の起業確率はスウェーデン同様、人的資本と社会関係資本の両方に影響を受けていると言える。彼らは特に商工会議所への参加が起業の実行や利益に影響するとしたが、本論では異なる社会関係資本の分類を用い、前職の上司・同僚、起業経験者や経営者である家族や友人も重要な役割を担うことを示した。

また表 4 の通り、モデル 2 は χ^2 乗検定、モデル 4 は F 検定を行い、モデル全体のあてはまりに問題が無いことを示した。

4-2. モデルの説明変数の検証

人的資本については、就業年数(変数 1)と修士号以上の学位(変数 6)は起業の成功に負の影響を与え、モデル 2 と 4 においても、起業するまでと利益を上げるまでの期間を長引かせていた。逆に管理者としての経験年数(変数 2)は起業の成功に正の影響を与えていた。MBA 資格(変数 3)と投資家経験(変数 5)は、段階によって異なる効果が見られた。MBA 資格は起業機会発見に貢献するが、起業の実行や利益に影響は無かった。投資家経験は起業機会発見と実行には正の影響を与えるが、利益を上げるには負の影響があり、最初の利益までの期間を長くしていた。過去の新規事業経験(変数 4)は、起業機会発見には役立つが、その後の起業の実行や利益には影響しなかった。起業分野での就業経験(変数 7)はわずかに利益に正の影響を与え、両親の経験(変数 8)は実行するまでの期間を短くしていた。

次に社会関係資本については、前職の同僚・上司への相談(変数 9,14)は、起業の実行には正の影響を与えていたが利益には貢献せず、むしろ利益までの期間を長くしていた。次に起業経験者への相談(変数 10,15)は、起業の成否には関係せず、モデル 2 の起業の実行までの期間を長くさせる方向に影響していた。友人への相談(変数 11)は、起業の実行に負

の影響を与えていた。共同経営者（変数 12,17）やスタッフ（変数 13,17）については、共同経営者やスタッフを探した人の方が起業を実行する確率が高かった。また探すことで起業実行までの期間が長くなる傾向にあり、経営について彼らに相談する起業家の方が、利益までの期間は長かった。

注目すべき変数は、友人に起業経験者や経営者がいる（変数 18）と家族に起業経験者や経営者がいる（変数 19）で、起業の段階によって影響を与える社会関係資本が異なることを示した。最初の起業機会発見については、友人と家族に起業家や経営者がいることは共に正の影響を与えていたが、起業の実行に役立ったのは家族だけであり、逆にその後の利益に家族は関係がなく、友人に起業家や経営者がいることだけが正の影響を与えていた。また利益を出すまでの期間についても、友人に起業家や経営者がいる場合、短くなる傾向が見られた。これらの友人は「あなたの友人にあてはまるもの」として起業経験者、CEO、役員、投資家のいずれかの中から複数回答で選択された結果で、相談相手とし位置づけられる友人（変数 11,16）とはアンケートでは区別されている。

コントロール変数については、起業年齢（変数 20）が上がると利益を上げる確率が低くなった。性別（変数 21）は、起業機会の発見と実行では男性の方が確率が高くなるが、利益については無関係だった。資金調達を依頼したか（変数 22）、起業前に事業計画書を作成したか（変数 23）については、起業を実行する段階においては正に有意であったが、その後の段階の成長や期間の長さについては有意な結果は出ていないことが分かった。起業時期のダミー変数については、90年代に起業した起業家について、利益を上げた確率が特に高かったことを示した。

今回の検証においては、付表 1 の通り起業を行う際と起業後「事業の更なる拡大/安定の際」に分けて相談相手を尋ね、起業の実行後や利益を上げた後に相談している可能性を排除することで、相談が起業の実行や利益に影響するという因果律は護られていると考えている。ただし相談時点と起業家による成功への期待形成時点の時系列の関係は不明である。すなわち起業前に前職の同僚・上司に相談したから起業が実行できたとも言えるが、起業を実現できそうだったので前職の同僚・上司に相談したという可能性に留意しておく必要がある。

4-3. 検定の検証

検定 1 では、3 回の検定を行い、このうち表 5 の通り、2 つの検定について、起業で利益を上げた人と上げていない人に有意な差が見られた。すなわち、起業後の経営について起業経験者に相談し、その起業経験者が「起業分野内/外/内外で人脈がある」ことと、

前職の同僚・上司について「起業分野内/外/内外で人脈がある」と答えた人の割合について、起業後に利益を上げた人と上げていない人には有意な差があることが分かった。逆に友人について「起業分野内/外/内外で人脈がある」ことは、起業後に利益が上がるかどうかと関係が無かった。友人は、起業という目的とは独立して築く社会関係資本であるため、友人を相談相手とするにしても人脈が広いかどうかはあまり関係が無いのに対し、起業経験者や前職の同僚・上司に相談するのは、広い人脈の中から知り合いの共同設立者、優秀な社員、取引先、顧問、サービス提供者を紹介してもらえる等、起業活動の目的に合致した相談相手を選んだ結果であると考えられる。豊富な情報を得るためには、起業家が人脈の広い起業経験者や前職の同僚・上司を相談相手に選ぶことは合理的な選択である。

相談時期については、付表 1 に示した通り「起業後、事業の更なる拡大/安定化の際」と限定している。この検定は、成功した起業家とそうでない起業家に差異が見られるかどうかを検証したにすぎないが、初めての利益が出た後に「事業の更なる拡大/安定化」のタイミングを迎えると捉えるのは自然ではなく、したがって利益が出たからこのような差異が生じたという可能性は否定できるのではないかと考えている。

検定 2 では 15 回の検定を行い、このうち表 6 の通り、3 つの検定について、起業で利益を上げた人と上げていない人に有意な差が見られた。すなわち、起業後の経営について前職の同僚・上司に「些細だが日々の経営（出資・融資以外）」を相談した人と、起業経験者に「経営者としての心得」及び「共同設立者、優秀な社員、取引先、顧問、サービス提供者探し」について相談したことについて、起業後に利益を上げた人と上げていない人には有意な差があることが分かった。逆に、起業経験があるとは限らない前職の同僚・上司に「経営者としての心得」つまりロールモデルの役割を求めることや、個人的な人間関係が深いとは限らない起業経験者に「個人的な悩み」を相談したという回答もあるが、これらは社会関係資本を戦略的に用いている選択肢とは思われず、データも起業の成功とは関係が無いことを示した。この検定 2 の結果は、起業家の目的合理的な社会関係資本への働きかけが起業活動の成否に結びつく可能性を示唆している。

5. 結論と今後の研究課題

5-1. 起業家に必要な人的資本と社会関係資本

起業家の成功に必要な人的資本は、起業機会発見から最初の利益まで常に同じではなく、起業家になることに適性があっても、その後成功できるとは限らないことが分かった。

MBA や投資家経験は、起業機会の発見について、一般に流布する情報の中から起業に有益な情報を見いだす機会発見能力を高める効果を持つ(Shane, 2000)。しかしこの

機会発見能力は、起業後の利益には貢献していない。さらに投資家経験は、起業機会の発見や実行に正の、利益には負の影響を与えていた。起業前後で起業家に必要な資質がいかにより異なるかが分かる。

次に社会関係資本についても、4.2 の検証から起業機会の発見から最初の利益を上げるまでの間の段階別に、必要とされる社会関係資本は異なることが明らかとなった。また4.3 では、成功する起業家は起業相手と相談内容について、そうでない起業家より目的合理的に選択する傾向にあることが分かった。先行研究では、社会関係資本は起業家にとって不変ではなく、起業家自らが選択して構築（"bridging"）あるいは結びつきを強くする（"bonding"）ことができる(Adler and Kwon, 2009)とされている。さらに起業家は必要な情報源を認識した上で人的関係を結ぶ相手を選んでおり(Greene and Brown, 1997)、起業実行には、起業家の人的資本や事業の性質（Conforming Legitimacy）より起業家の行動（strategic Legitimacy）の方が影響が大きい(Newbert and Tornikoski, 2007)とも指摘されている。

今回の結果から言えることは、起業の進捗段階に応じて必要な社会関係資本を築くことで成功率を上げることができるということである。例えば二世起業家のように起業経験者や経営者のいる家庭に育てば、起業を実行できる確率は高いが、起業家や経営者の友人を作ることで、その後の成功確率を上げることができる。

5-2. 今後の研究課題

上記のように、起業前と後で起業家に必要な社会関係資本が大きく異なることは分かったが、その理由には多くの研究課題が残されている。特に「起業経験者や経営者の家族」や「起業経験者や経営者の友人」という社会関係資本の存在が、起業家の成功確率を上げるメカニズムは興味深いテーマである。例えば(Ucbasaran, Westhead, and Wright 2009)は、情報を受け手にとっての有益性と種類の多さで評価する"information search intensity" (Greene and Brown 1997)という指標を用いて、起業家の情報源として従業員、サプライヤー、顧客、友人、家族などのコンタクト先が多いほど、またそれらからもたらされる情報に希少性が高い(non-redundant)ほど、起業機会の発見と実行に有利であることを示した。これは、起業家の社会関係資本について、情報源となる人の数とバラエティーの豊富さが重要であることを示唆している。あるいは(Peterman and Kennedy 2003)は、起業機会の発見と実行の両方の段階において必要なのは、起業のロールモデルであるとしている。このロールモデルにより、起業期待や意欲を高め、あるいは不安を解消することで起業への心理的な壁を低くすることが可能である。本論で説明変数として取り上げた家

族、友人に起業経験者や経営者がいるということ、このようなロールモデルの存在と捉えることもできるであろう。

このメカニズムを明らかにするにあたっては、各段階における社会関係資本から得た情報の内容の検証が必要である。今回の分析で取り上げた「起業後の事業拡大/安定化の段階」だけでなく、起業機会の発見段階、起業の実行段階についてもそれぞれのような情報を得たかを明らかにすることで、必要な社会関係資本の違いを裏付けることができるのではないかと考える。

また起業経験者や経営者の友人、共同設立者やスタッフと、起業家はいつ関係を構築しているのだろうか。例えば、起業家の友人がいることが起業後初めての利益を上げることに正の影響を与えることが明らかとなったが、この友人は大学時代の友人とは区別されているものの、この友人を得たのが起業前か後かについては、今回の分析では情報が無く明らかにできなかった。大学卒業後起業を計画していた段階で得た友人であれば、起業予備軍同士の peer effect(Nanda and Sorensen 2010)の効果と解釈できる可能性があり、起業後であれば、同業者からのより直接的な経営情報を起業家が得ていると解釈できる可能性がある。共同設立者やスタッフについては、彼らを探した人の方が実際に起業する確率が高くなった。また起業後利益を出した起業家は、彼らと経営について相談することに時間を費やしていた。利益を出すまでに起業家が共同設立者やスタッフと関係を強化する理由は一体何であろうか。

このような社会関係資本の構築のメカニズムやタイミングをより詳細に明らかにすることで、工学的な観点から起業家に必要な社会関係資本を推薦することができるようになるという発展性も考えられる。

5-3. 政策的議論

起業家の社会関係資本構築の重要性は、既に社会的に広く認識され、政府や政府が支援する民間のインキュベーション企業、ベンチャーキャピタルでも、企業関係者に出会いの場を提供する交流会や起業家に人材を紹介する事業が行われている。本論は、起業家にとって必要な社会関係資本が起業前と起業後で異なること明らかにしている。これらの政策にあてはめれば、交流会や人材の紹介は、起業の段階に応じてきめ細かく行われるべきである。また起業家数の増加とそれぞれの起業家の起業後の成功について、政策目標や事業内容を分けるべきであることも示唆している。2つの政策についてどちらを重視するべきかについては、本論の範囲を超えるものであるが、安田(2010)は、起業家へのアンケートから、起業志望者の起業選択を容易(困難)にする個別属性は、起業後のパフォーマンス

を悪化（改善）させることを明らかにし、現在の日本の状況では、起業後の支援の方がより求められているのではないかと指摘している。

また高橋ら(2013)は、GEM の個票データの分析から、日本の起業率の低さの原因の1つとして、起業活動に関心や能力を持たず自らを起業から縁遠いと考える「起業無縁層」³が他国と比較して圧倒的に多いことに言及している。この指摘は、起業機会の発見や実行の段階において、日本でこれから起業をする可能性がある人達の人的資本と社会関係資本の両方が不足していることを示している。仮にこの傾向が長期的固定的な問題であるとなれば、高橋ら（2013）の提案する大学以前の教育課程における、起業に必要な知識教育と起業経験者と学生を知り合いにするというプログラムの提供は、日本の起業率の低さの改善策となる可能性がある。

³ GEM において、「過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っている」「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」という2つの設問にいずれも「いいえ」と答えた人達を、高橋ら(2013)は、「起業無縁層」と呼んでいる。

6. 参考文献

【英文】

- Adler, Paul S., and Seok-woo Kwon (2009) "Social Capital: Prospects For A New Concept." *Academy of Management Review*, Vol. 27, No.1, pp.17–40.
- Aldrich, Howard, and Martha Argelia Martinez (2001) "Many are Called , but Few are Chosen : An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.25, No.4, pp.41–56.
- Aldrich, Howard, and Catherine Zimmer (1986) "Entrepreneurship through social networks." in Donald. Sexton and Raymond Smilor(eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, New York: Ballinger, pp.3-23.
- Baron, Robert, and Gideon D. Markman (2003) "Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success." *Journal of Business Venturing*, Vol, 18, No.1, pp.41–60.
- Bhawe, Mahesh P. (1994) "A process model of entrepreneurial venture creation." *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, No.3, pp.223–242.
- Bloomberg Business Week
<http://www.businessweek.com/articles/2012-12-12/the-global-ipo-market-2012> (July 31, 2013)
- Bosma, Niels, Mirjam van Praag, Roy Thurik, and Gerrit de Wit (2004) "The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups." *Small Business Economics* Vol.23, No.3, pp.227–236.
- Braunerhjelm, Pontus, Zoltan J. Acs, David B. Audretsch, and Bo Carlsson (2010) "The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth." *Small Business Economics* Vol. 34, No.2, pp.105–125.
- Brush, Candida G., Tatiana S. Manolova, and Linda F. Edelman (2008)"Properties of emerging organizations: An empirical test." *Journal of Business Venturing*, Vol.23, No.5, pp.547–566.
- Cooper, Arnold C., Javier F. Gimeno-Gascon, and Carolyn Woo (1994) "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance", *Journal of Business Venturing*, Vol.9, No.5., pp.371-395.
- Cooper, Arnold C., Timothy B. Folta, and Carolyn Woo (1995) "Entrepreneurial Information Search." *Journal of Business Venturing*, Vol.10, No.2, pp.107-120.

- Davidsson, Per, and Scott R. Gordon (2011) "Panel studies of new venture creation: a methods-focused review and suggestions for future research." *Small Business Economics* , Vol. 39, No.4, pp.853–876.
- Davidsson, Per, and Benson Honig (2003) "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs." *Journal of Business Venturing*, Vol.18, No.3, pp.301–331.
- Eckhardt, Jonathan T, and Scott Shane (2011) "An Update to the Individual-Opportunity Nexus." in Zoltan J. Acs, David B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research Vol.5*, New York: Springer, pp. 47-76.
- Fonseca, Raquel, Paloma Lopez-Garcia and Christopher A. Pissarides (2001) "Entrepreneurship, start-up costs and employment", *European Economic Review*, Vol.45, pp.692-705.
- Glaeser, Edward L., David Laibson, and Bruce Sacerdote (2002) "An Economic Approach to Social Capital." *The Economic Journal* Vol.112, No.483, pp.437–458.
- Greene, Patricia Gene, and Terrence Edison Brown (1997) "Resource Needs and The Dynamic Capitalism Typology." *Journal of Business Venturing*, Vol.12, No.96, pp.161–173.
- Greve, Arent, and Janet W. Salaff (2003) "Social Networks and Entrepreneurship." *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.28, No.1, pp.1–22.
- Hair, Joseph F, William C. Black, Barry J. Babin, and Rolph E. Anderson (2010) *Multivariate Data Analysis*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Honig, Benson (1998) "What determines success?Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs." *Journal of Business Venturing*, Vol.13, No.5, pp.371–394.
- Honig, Benson, and Tomas Karlsson (2004) "Institutional forces and the written business plan." *Journal of Management* , Vol.30, No.1, pp.29–48.
- Hosmer, David W., and Stanley Lemeshow (2000) *Applied Logistic Regression Second Edition*. New York: WILEY-INTERSCIENCE.
- Hsu, David H. (2007) "Experienced entrepreneurial founders, organizational capital, and venture capital funding." *Research Policy*, Vol.36, No.5, pp.722–741.
- Jianwen, Liao, and Welsch Harold (2008), "Patterns of venture gestation process: Exploring the differences between tech and non-tech nascent entrepreneurs." *Journal of High Technology Management Research* , Vol.19, No.2, pp.103–113.

- Lange, Julian E., Aleksandar Mollov, Michael Pearlmutter, Sunil Singh, and William D. Bygrave. (2007) "Pre-start-up formal business plans and post-start-up performance: A study of 116 new ventures." *Venture Capital*, Vol. 9, No.4, pp.237–256.
- Nahapiet, Janine, and Sumantra Ghoshal (1998), "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage." *Academy of Management Review*, Vol.23, No.2, pp.242–266.
- Nanda, Ramana, and Jesper B. Sorensen (2010), "Workplace Peers and Entrepreneurship." *Management Science*, Vol. 56, No.7, pp.1116–1126.
- Newbert, Scott L., and Erno T. Tornikoski (2007), "Supporter networks and network growth: a contingency model of organizational emergence." *Small Business Economics*, Vol. 22, No.1, pp. 311–335.
- Obama, Barack, "Remarks by the President in State of the Union Address", Washington, DC, United States of America. (February 12, 2013)
- Ostgaard, Tone A., and Sue Birley(1996), "New Venture Growth and Personal Networks." *Journal of Business Research*, Vol.36, No.1, pp.37–50.
- Ozgen, Eren, and Robert Barron (2007) "Social sources of information in opportunity recognition: Effects of mentors, industry networks, and professional forums." *Journal of Business Venturing*, Vol. 22, No.2, pp.174–192.
- Peterman, Nicole E., and Jessica Kennedy (2003) "Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.28, No.2, pp.129–144.
- Scott, John (2000) *Social Network Analysis* Second edition, Los Angeles:SAGE Publications Ltd.
- Shane, Scott (2000) "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities." *Organization Science*, Vol.11, No.4, pp.448–469.
- Shane, Scott, and Shane Venkataraman (2000) "Note As The Promise of Entrepreneurship" *Academy of Management Review*, Vol.25, No.1, pp.217–226.
- Ucbasaran, Deniz, Paul Westhead, and Mike Wright (2007) "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter?" *Small Business Economics*, Vol.30, No.2, pp.153–173.
- Ucbasaran, Deniz, Paul Westhead, and Mike Wright (2009) "The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs." *Journal of Business Venturing*, Vol.24, No.2, pp.99–115.

- Venkataraman, Shane (1997) “The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor’s perspective.” in J. Katz and R. Brockhaus (eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, Greenwich, CT: JAI Press.

【邦文】

- 高橋徳行、磯部剛彦、本庄裕司、安田武彦、鈴木正明(2013)「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」RIETI Discussion Paper 13-J-015.
- 安田武彦(2010)「起業選択と起業後のパフォーマンス」. RIETI Discussion Paper 10-J-020.

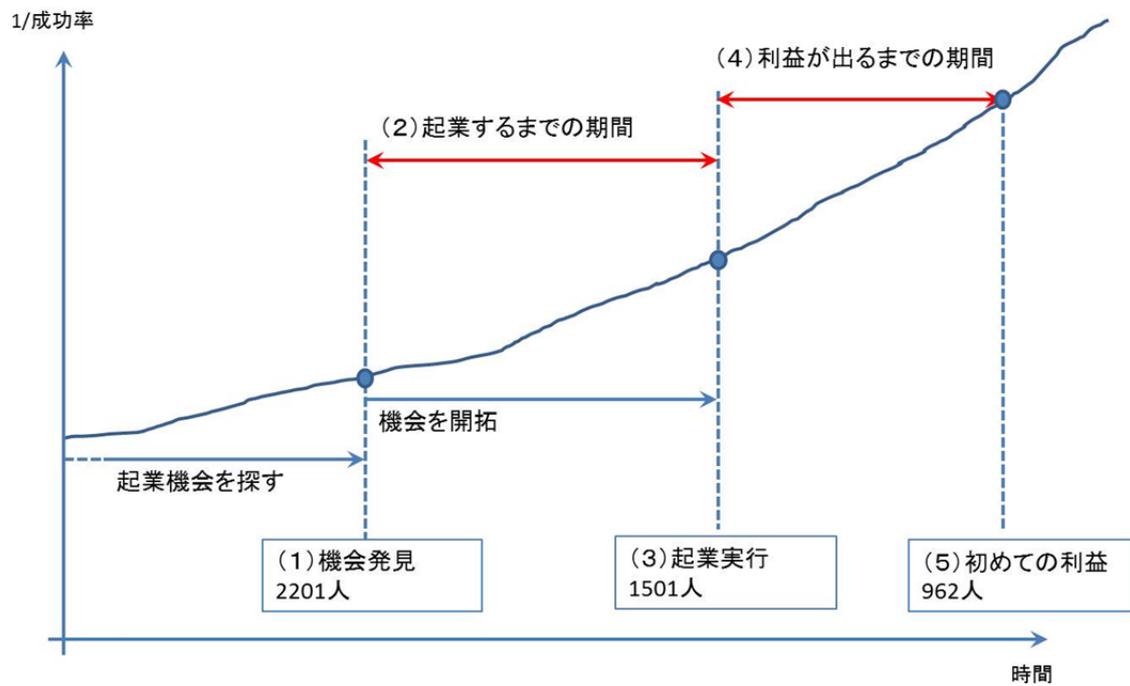


図 1：本論で取り上げる起業段階

Fig1 : Process of entrepreneurship of this research

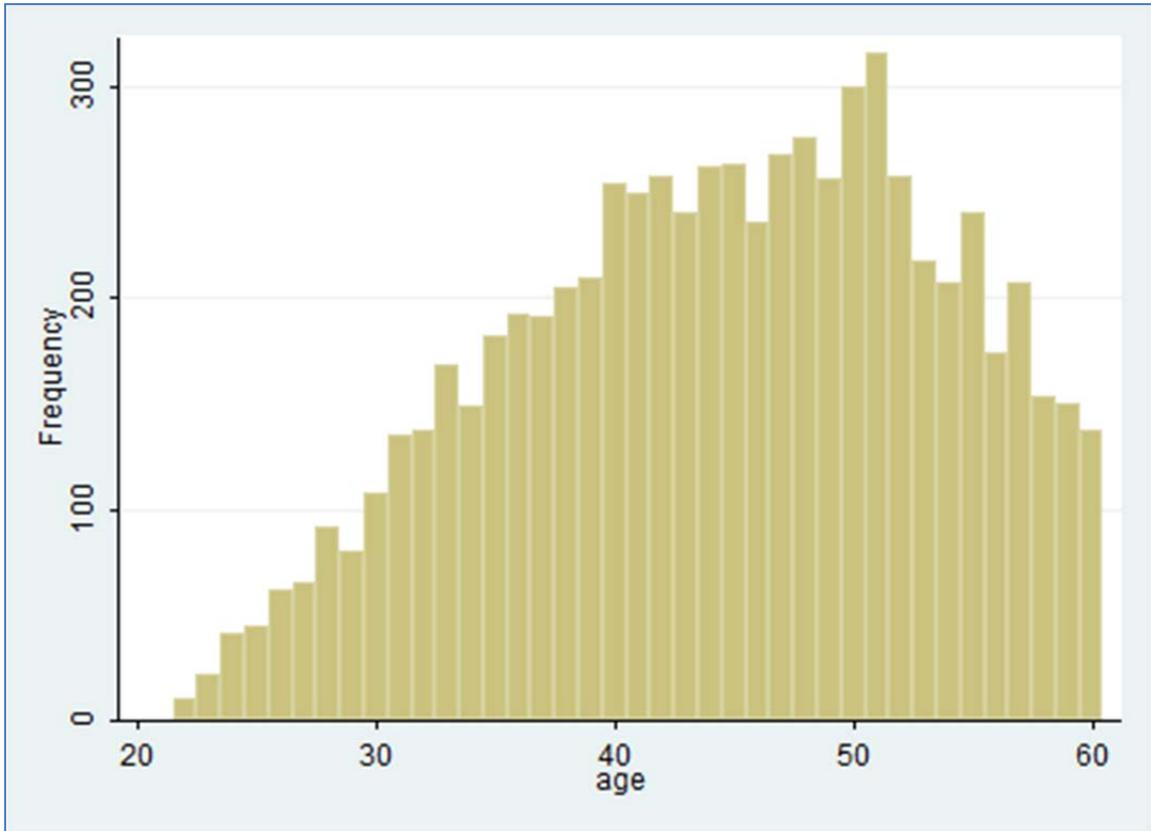


図 2 : アンケート回答者の年齢分布

Fig2: Age distribution of respondents

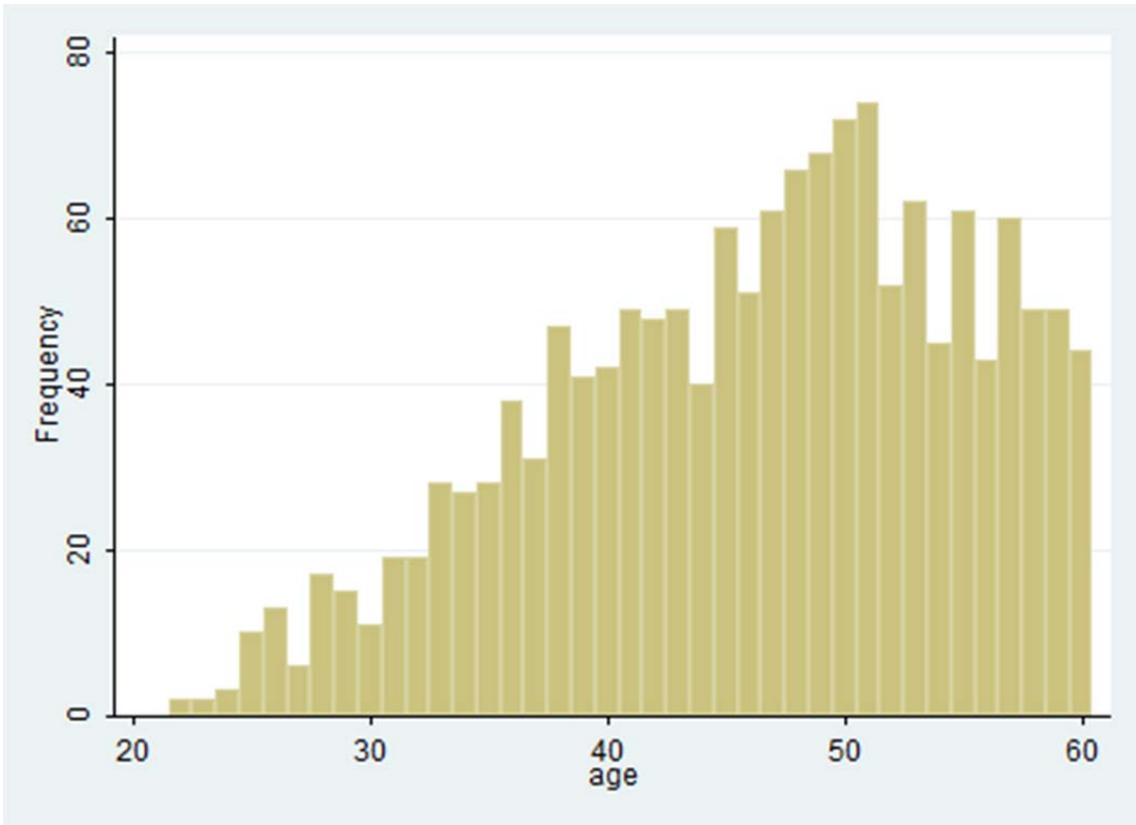


図 3 : 起業家の年齢分布

Fig3: Age distribution of entrepreneurs

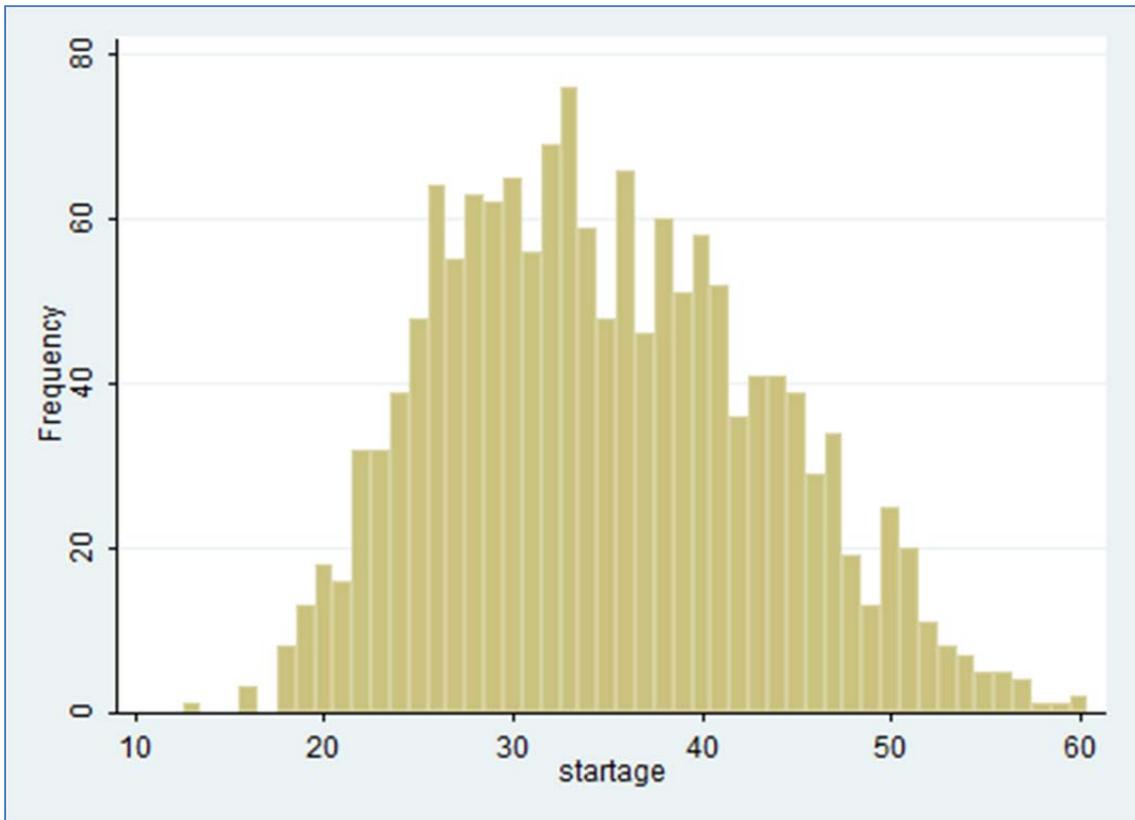


図 4 : 1 度目の起業年齢の分布

Fig4: Age distribution of the first start-up

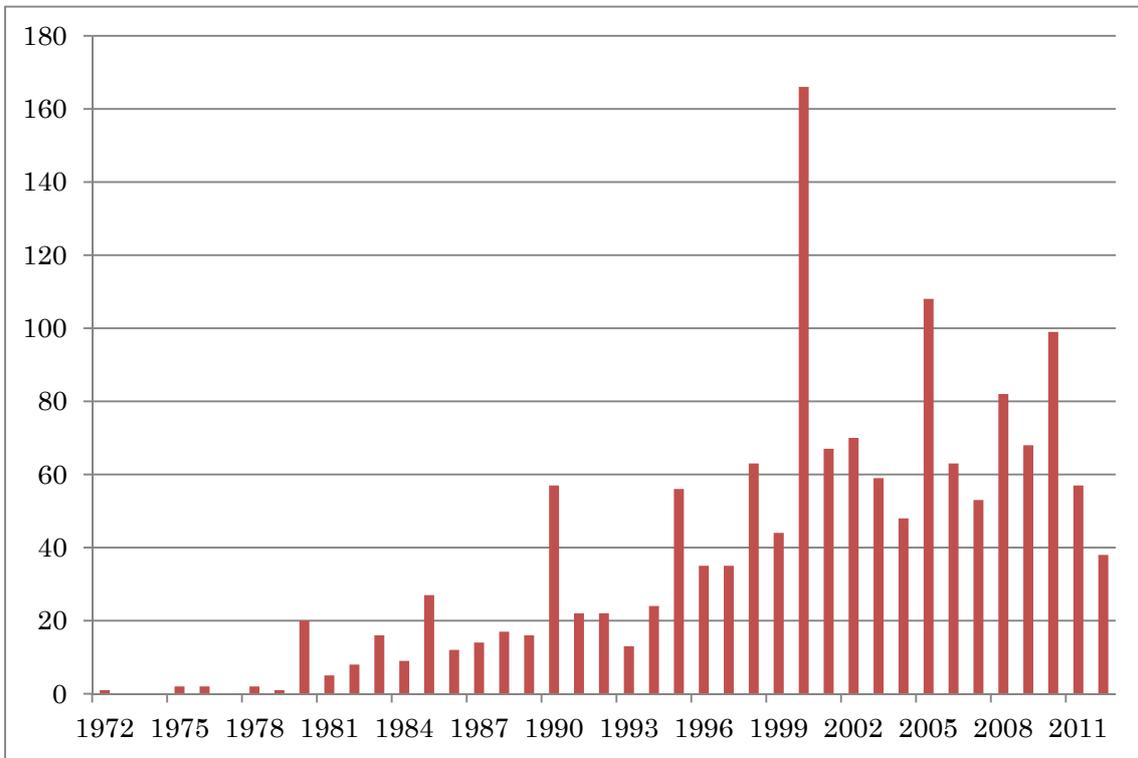


図 5 : 1 度目の起業時期
 Fig5: The year of the first start-up

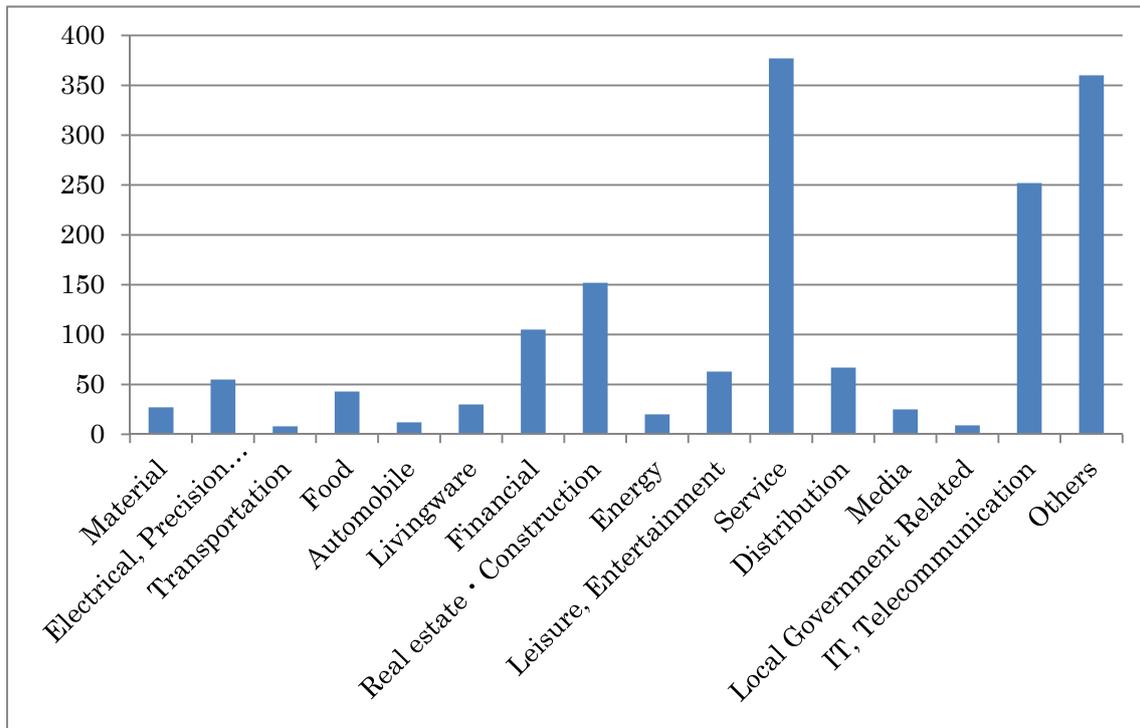


図 6 : 1 度目の起業分野

Fig6: Industry category of the first start-up

表 1 先行研究における説明変数

Table1 Explanatory Variables of Previous Research

	Ostgaard&Birley1996	Davidsson&Honig2003	Hsu2007
被説明変数	<ul style="list-style-type: none"> ・売上規模、伸び率 ・利益規模、伸び率 ・雇用規模、伸び率 	<ul style="list-style-type: none"> ・起業を実行 ・起業後 18 ヶ月以内売上げ、利益 ・創案プロセス進捗度 ・起業後 19 ヶ月以内創案プロセス進捗度 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業価値 ・VC からの直接投資の有無
人的資本	<p>[企業単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高等教育の有無 ・操業年数 ・創業時の雇用者数 	<p>[起業家単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・修学年数 ・経営科目受講有無 ・就業経験年数 ・管理職経験年数 ・過去の起業経験有無 	<p>[創業チーム単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・MBA 有無 ・PhD 有無 ・操業年数 ・過去の起業件数
社会関係資本	<p>[起業家単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・輸出団体、職業団体等所属団体数 (size) ・直近半年の相談相手の数 (size) ・相談内容 (顧客開拓、投資家情報、顧客等) ・人脈構築と維持にかける時間 ・知り合いのうち技術者や専門家の数 (diversity) 	<p>[起業家単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・親が起業家 ・家族や友人の応援 ・親友や隣人が起業家 ・起業支援機関とのつきあい ・過去に起業チームに参加 ・商工会議所や社交クラブに所属 ・既婚 	<p>[創業チーム単位]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業後の役員のうち、創業チームの個人的知り合いである人の割合
主な結果	<ul style="list-style-type: none"> ・高等教育は、利益規模と売上げ成長率に+。 ・投資家、顧客情報は、利益の伸びに+。 ・構築と維持の時間が長いと雇用規模に+。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本は、起業実行に+。 ・社会関係資本、特に商工会議所や社交クラブ所属は、起業後の利益や売上げに+。 	<ul style="list-style-type: none"> ・過去の起業件数と創業チームの社会関係資本は、企業価値に+。 ・インターネット産業では、PhD が企業価値に+。
データ	アンケート	アンケート	アンケート

※「主な結果」における「+」とは、正の影響があることを示す。

表2 説明変数の相関係数
Table2 Correlation Matrix of Explanatory Variables

	平均	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1.yrsexperience^2	196.85	306.54																							
2.yrsmanager	3.20	6.15	.43																						
3.mba	.01	.11	-.01	.00																					
4.start-up team	.25	.44	.24	.22	.11																				
5.investorexp	.05	.22	-.05	-.03	.24	.11																			
6.baormore	.19	.39	-.01	-.01	.16	.05	.02																		
7.pre-exp	.07	.25	.10	.18	.00	.26	.00	.00																	
8.parentsheritage	.03	.18	-.01	-.02	.07	.02	.10	-.03	.12																
9.pre-excoll	.03	.17	-.03	.04	.09	.10	.08	-.01	.10	.02															
10.pre-exp	.08	.27	.00	.04	.10	.09	.03	-.01	.02	.02	.16														
11.pre-friends	.08	.27	-.06	-.03	.01	.03	.00	.01	.00	-.02	.16	.22													
12.pre-coff	.03	.16	-.02	.01	.02	.05	.09	.01	-.03	.01	.06	.07	.14												
13.pre-staff	.05	.21	.05	.09	.05	.10	.05	.06	.05	-.02	.05	.11	.08	.13											
14.post-excoll	.14	.34	.02	.03	.11	.10	.15	-.03	.11	.00	.35	.06	.09	.06	.01										
15.post-exp	.32	.47	.00	.00	.10	.07	.09	.00	.04	.05	.13	.47	.15	.07	.12	.05									
16.post-friends	.25	.43	-.03	-.01	.02	.02	.05	-.04	-.06	-.01	.03	.12	.39	.08	.06	-.01	.05								
17.post-cofstaff	.22	.41	.13	.11	.02	.12	.01	.03	.05	.01	.03	.11	-.01	.19	.28	.01	.00	-.03							
18.friendsentre	.29	.45	.04	.11	.02	.16	-.03	.00	.08	.02	.08	.15	.15	.07	.10	.04	.12	.08	.07						
19.familyentre	.15	.36	-.06	.01	.05	.05	.03	.01	-.01	.13	.02	.04	-.01	.01	.01	.03	.01	-.03	-.02	.19					
20.startage	34.84	8.55	.44	.31	-.04	.15	-.06	.05	.10	-.09	-.01	-.03	-.04	-.03	-.02	.01	-.05	-.02	.00	.02	-.07				
21.gender	.77	.42	.14	.12	-.01	.05	-.04	.04	.10	.00	.00	-.02	.01	-.01	.02	-.02	-.05	.01	.04	.07	.01	.10			
22.finance	.03	.18	.04	.04	.06	.07	.05	.00	.02	.03	.03	.20	.07	.13	.19	.01	.12	.01	.21	.08	.03	-.05	.06		
23.plan	.07	.26	.13	.12	.02	.17	-.03	.04	.07	.00	.01	.16	.06	.13	.26	.01	.13	.00	.29	.13	.02	.05	.12	.34	

表3 二項ロジスティック回帰
Table3 Binominal Logistic Analysis

	(1) 機会発見	(3) 起業実行	(5) 利益を上げる
<i>Human Capital</i>			
1.yrsexperience^2	-.00***	-.00***	-.00**
2.yrsmanager	.05***	.05***	.03**
3.mba	1.62***	.34	.79
4.start-up team	.65***	-.18	.09
5.investorexperience	2.08***	.68***	-.46**
6.baormore	-.51***	-.42**	-.23
7.pre-exp	—	—	.27
8.parentsheritage	—	—	.18
<i>Social Capital</i>			
<i>pre entry</i>			
9.pre-excoll	—	.46*	—
10.pre-exp	—	.03	—
11.pre-friends	—	-.62***	—
12.pre-coff	—	.68**	—
13.pre-staff	—	1.09***	—
<i>post entry</i>			
14.post-excoll	—	—	.32
15.post-exp	—	—	.15
16.post-friends	—	—	-.23
17.post-cofstaff	—	—	.11
<i>network</i>			
18.friendsentre	.91***	.01	.49***
19.familyentre	.76***	.42**	.06
<i>Control Variables</i>			
20.startage	—	—	-.00
21.gender	.72***	.56***	-.16
22.finance		1.18***	.13
23.plan		.63**	.29
year dummy70's	—	—	.30
year dummy80's	—	—	.57***
year dummy90's	—	—	1.02***
year dummy00's	—	—	.52*
N	7023	2201	1406
-2LL	1386.00(.00)	352.09(.00)	136.87(.00)
HL	14.19(.08)	13.74(.09)	10.86(.21)

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

表4 多項ロジスティック回帰と最小二乗法
Table4 Ordered Logistic Analysis and OLS Regression Analysis

	(2) 実行するまでの期間	(4) 利益を出すまでの期間
<i>Human Capital</i>		
1.yrsexperience^2	.00*	.00
2.yrsmanager	-.01	-.01
3.mba	.44	.19
4.start-up team	-.10	-.02
5.investorexperience	.24	.41**
6.baormore	.08	.04
7.pre-exp	-.10	-.08
8.parentsheritage	.30*	.04
<i>Social Capital</i>		
<i>pre entry</i>		
9.pre-excoll	.15	—
10.pre-exp	.35**	—
11.pre-friends	.06	—
12.pre-coff	.32	—
13.pre-staff	.31*	—
<i>post entry</i>		
14.post-excoll	—	.34**
15.post-exp	—	.14
16.post-friends	—	.05
17.post-cofstaff	—	.31**
<i>network</i>		
18.friendsentre	-.19	-.20*
19.familyentre	.09	-.19
<i>Control Variables</i>		
20.startage	-.02*	.00
21.gender	.07	-.00
22.finance	.29	.23
23.plan	.00	.09
year dummy70's	-1.65	.42
year dummy80's	-.35	.54*
year dummy90's	.01	.57*
year dummy00's	.36*	.56**
Constant	—	1.03**
N	1501	933
-2LL	90.00(.00)	—
F	—	2.67(.00)
R-squared	—	.06

*p<.05, **p<.01, ***p<.001

表5 母比率検定1
Table5 Two-sample Test of Proportion1

	利益を出した起業家	利益を出さなかった起業家	有意性
相談した前職の同僚・上司の人脈 起業分野内・外・内外で人脈がある	12.06(1.05)	8.72(1.22)	*
相談した起業経験がある人の人脈 起業分野内・外・内外で人脈がある	28.79(1.46)	22.82(1.81)	*
相談した友人の人脈 起業分野内・外・内外で人脈がある	14.76(1.14)	17.44(1.64)	—

数字は、「はい」と答えた人の割合（標準偏差）
*p>.05, **p>.01

表6 母比率検定2
Table6 Two-sample Test of Propotion2

	利益を出した起業家	利益を出さなかった起業家	有意性
前職の同僚・上司に相談した内容			
重要な経営判断（出資・融資以外）	7.17(.97)	5.38(.83)	—
些細だが日々の経営（出資・融資以外）	5.82(.76)	3.34(.77)	*
出資・融資	2.81(.53)	2.78(.71)	—
経営者としての心得	4.78(.69)	2.78(.71)	—
共同設立者、優秀な社員、取引先、顧客、サービス提供者の紹介	3.53(.60)	2.41(.66)	—
個人的な悩み	3.85(.62)	2.60(.69)	—
起業経験がある人に相談した内容			
重要な経営判断（出資・融資以外）	16.32(1.19)	13.54(1.48)	—
些細だが日々の経営（出資・融資以外）	14.76(1.14)	11.50(1.38)	—
出資・融資	11.43(1.03)	9.28(1.25)	—
経営者としての心得	15.80(1.18)	10.95(1.35)	**
共同設立者、優秀な社員、取引先、顧客、サービス提供者の紹介	10.60(.99)	6.31(1.05)	**
個人的な悩み	4.99(.70)	3.71(.08)	—
友人に相談した内容			
重要な経営判断（出資・融資以外）	6.76(.81)	7.61(1.14)	—
些細だが日々の経営（出資・融資以外）	7.90(.87)	9.09(1.24)	—
出資・融資	6.03(.77)	6.86(1.09)	—
経営者としての心得	5.71(.75)	4.64(.91)	—
共同設立者、優秀な社員、取引先、顧客、サービス提供者の紹介	6.24(.78)	4.09(.85)	—
個人的な悩み	9.36(.94)	9.09(1.24)	—

数字は、「はい」と答えた人の割合（標準偏差）
*p>.05, **p>.01

付表1 社会関係資本に関するアンケートの質問内容
Appendix 1 Questions Regarding Social Capital

【起業経験のある人（1501人）に対して】

（起業前）

Q.あなたが起業を行う際、行ったことについてお答え下さい。（複数回答可）

- 1.業界・起業について深く調べた。
- 2.前職の同僚・上司に相談した。
- 3.起業経験ある人に相談した。
- 4.友人に相談した。
- 5.共同設立者を募った。
- 6.優秀な社員/スタッフを探した。
- 7.事業計画書を作成した。
- 8.資金調達を依頼した。
- 9.その他
- 10.分からない。

（起業後）

Q.起業後、事業の更なる拡大/安定化の際に、役に立った相談相手は誰ですか？（複数回答可）

- 1.前職の同僚・上司
- 2.起業経験がある人
- 3.友人
- 4.共同設立者や役員、優秀な社員など社内の人
- 5.その他
- 6.誰にも相談していない

【起業経験の無い人（5522人）に対して】

Q.あなたは、以下の選択肢のような起業活動を、過去に試みたことはありますか？（複数回答可）

- 1.業界・起業について深く調べた。
- 2.前職の同僚・上司に相談した。
- 3.起業経験ある人に相談した。
- 4.友人に相談した。
- 5.共同設立者を募った。
- 6.優秀な社員/スタッフを探した。
- 7.事業計画書を作成した。
- 8.資金調達を依頼した。
- 9.その他。
- 10.上記の選択肢のようなことは計画したことはない。

[回答者全員(7023)人に対して]

Q.あなたの両親にあてはまるものを、以下の選択肢の中から当てはまるものをすべてお答えください。（複数回答可）

- 1.起業経験者である。
- 2.CEOである。
- 3.役員である。
- 4.投資家である。

5.上記のどれもあてはまらない。

Q.あなたの兄弟にあてはまるものを、以下の選択肢の中から当てはまるものをすべてお答えください。(複数回答可)

- 1.起業経験者である。
- 2.CEO である。
- 3.役員である。
- 4.投資家である。
- 5.上記のどれもあてはまらない。

Q.あなたの友人にあてはまるものを、以下の選択肢の中から当てはまるものをすべてお答えください。(複数回答可)

- 1.起業経験者である。
- 2.CEO である。
- 3.役員である。
- 4.投資家である。
- 5.上記のどれもあてはまらない。