



RIETI Discussion Paper Series 13-J-015

起業活動に影響を与える要因の国際比較分析

高橋 徳行
経済産業研究所

磯辺 剛彦
慶應義塾大学

本庄 裕司
中央大学

安田 武彦
東洋大学

鈴木 正明
日本政策金融公庫総合研究所



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/>

起業活動に影響を与える要因の国際比較分析*

高橋徳行（経済産業研究所）

磯辺剛彦（慶應義塾大学）

本庄裕司（中央大学）

安田武彦（東洋大学）

鈴木正明（日本政策金融公庫総合研究所）

要 旨

わが国の起業活動は、他の先進国と比較して低迷しており、企業の少子化は、日本経済に負の影響を持つと考えられる。本稿では、起業「活動」の説明変数として起業「態度」を使ったモデルによって、わが国の特徴を把握し、そこから起業プロセスのどこに働きかけるのが最も効果的な政策につながるのかを検討した。使用したデータは、2001年から2010年にかけてのグローバル・アントレプレナーシップ・モニター(Global Entrepreneurship Monitor: GEM)のデータの個票である。分析の主な結果は、起業態度の違いが起業活動の違いを生み出しているということである。このことから、起業態度への働きかけが有効な政策になりうるとの結論を得た。しかし、起業態度を有するグループにおいては米国並みの起業活動の水準であると言っても、それらのグループは全体のごく一部である。そこで、わが国において圧倒的多数を占める起業態度を持たないグループが起業活動全体に与える影響も無視できないことから、このグループの特徴についても論じる。

キーワード：アントレプレナーシップ、起業活動、起業態度、ベンチャー、創業、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）

JEL classification：L26, 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。

*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「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」の研究成果の一部である。

1 はじめに

わが国を代表する大企業も、その原点をたどれば、1人もしくは数人の起業家によって始められたものである。戦前の豊田佐吉（トヨタ自動車の前身である豊田自動織機）や松下幸之助（パナソニック）、戦後の井深大と盛田昭夫（ソニー）や永守重信（日本電産）らは世界的にも有名であるが、我々の身近なところにあるビジネスの創業者も、五十嵐健治（白洋舎）や森永太一郎（森永製菓）など数多く存在する。

また、成長分野は、既存企業によっても開拓されるとはいえ、世界経済の大きな流れを見た場合、アップル（パソコン）、マイクロソフト（ソフトウェア）、ネットスケープ（ブラウザ）、グーグル（検索エンジン）、そしてフェイスブック（SNS）などのように、新分野の開拓に新規企業が果たしてきた分野は少なくない。

企業に寿命がある以上、新しい企業が生まれなければ、経済活動の担い手である企業数は減少する。また、産業にも栄枯盛衰があり、成長分野の一定割合が新規企業によって拓かれるとすれば、創業が少ないことは成長分野の担い手が不足することにつながる。事業機会があったとしても、その実現が危ぶまれるのである。ⁱ

このような中で、わが国の起業活動は、平成以降、停滞を続けており、時系列での比較が可能な「事業所・企業統計調査」によると、最近20年間は、ほとんどの期間で廃業率が開業率を上回り、企業数の純減が続いている。また、国同士の比較が可能なグローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor : GEM）調査の結果を見ても、調査が始まった1999年以降、日本の起業活動の水準は先進国の中でも最も低いグループに留まっている。

以上のように、起業活動が経済活動にとって重要であるという認識のもとで、本ペーパーは、わが国の起業活動の特徴、その特徴を作り出している要因とは何か、そして望ましい起業活動を実現するために求められることは何かを、国際比較分析を通して議論するものである。

2 データ・セット（グローバル・アントレプレナーシップ・モニター）

国際比較分析を行うために、ここではGEMの個票データを使っている。

GEMは、国の経済発展が起業活動と密接な関係があるという仮説の下に、米国バブソン大学と英国ロンドン大学が中心になって1999年にスタートしたもので、①国ごとの起業活動に違いはあるのか、②経済活動と起業活動に関連性はあるのか、③起業活動の違いを生み出す要因とは何かの3つを明らかにすることを目的としたものである。ⁱⁱ

GEM調査によって生み出される情報は、①一般成人調査（Adult Population Survey: APS）（各国最低2000サンプル）、②専門家調査（National Expert Survey: NES）（各国最低36サンプル）の2つの調査によるものであるが、本ペーパーで使うのはAPSであり、この調査を通して、起業活動、起業態度、起業活動の目標、起業支援活動の実態等が明らかになり、アントレプレナーシップの国際比較が可能になる。ちなみに、NESは主に起業

環境を調査するためのものであるが、本ペーパーでは使っていない。APS の調査票は、参加国（2012 年は 69 カ国）が共通のものを使う。例年、個票ベースで 10 万以上のサンプル数となる。iii

起業活動は、新しい企業や事業の誕生にかかるプロセスということは、多くの研究者における共通認識となっているものの、プロセスをどのように捉えるかは研究者や研究目的によって異なる。iv

GEM では、Reynolds and White (1997)がその原型を示した生態系に例えた捉え方を採用している（図表 2-1）。すなわち、起業プロセスを一般成人（起業態度無）⇒起業活動予備軍（起業態度有）⇒懐妊期の起業家（具体的な起業準備をしている人）⇒誕生期の起業家（誕生後 3 年半未満）⇒成人期の起業家（誕生後 3 年半以上）に分けている。同調査でも最も一般的な指標が、総合起業活動指数（Total Early- Stage Entrepreneurial Activity: TEA）であり、これは成人人口 100 人当たりの「懐妊期の起業家+誕生期の起業家」の合計を指標化したものである。v

本ペーパーでは、わが国の起業活動の特徴を整理した後、その特徴を調べるために、起業「態度」と起業「活動」の関係に焦点を当てている。起業プロセスに従うと、いきなり活動が始まるのではなく、その前に態度の獲得があり、起業態度を有する起業活動予備軍から起業活動に従事する人が出現するという枠組みである。

次に、GEM 全体がカバーするデータと本ペーパーで使用するデータの関係について説明する。第 1 は期間である。GEM は 1999 年から始まり 2012 年調査を終えた時点で 14 年分のデータが蓄積されているが、本ペーパーで扱うのは 2001 年から 2010 年までの 10 年間である。その理由は比較検討が可能なデータ形式になったのが 2001 年以降であること、日本以外の国の個票が使用可能な調査年が 2010 年までであったことによる。vi

第 2 は調査対象国である。2010 年の時点で、GEM に参加した国は合計 84 カ国に及ぶ。しかし、その中には、要素主導型経済（factor-driven economies）、効率主導型経済（efficiency-driven economies）、そして革新主導型経済（innovation-driven economies）に属する国が混在しており、またすべての国が毎年参加しているわけではない。そこで、2001 年から 2010 年にかけて毎年参加し、かつ日本と同じような発展段階にある国ということで、米国、フランス、イタリア、英国、ドイツ、日本の 6 カ国とした。vii

第 3 は、分析対象とする起業活動指標である。起業段階としては、懐妊期と誕生期の合計である TEA に絞った。ただし、生計確立型 TEA（他に生計の手段がないために起業したもの）と事業機会型 TEA（他に生計の手段がありながら起業にしたもの）の違いや、高成長志向型 TEA（起業 5 年後に 20 人以上の雇用を目指して起業したもの）の特徴の分析は行っている。

第 4 は、説明変数についてである。GEM の中で、起業活動の説明変数と成り得るものは大きく分けて 3 つある。1 つ目は回答者本人の起業態度を尋ねた質問から作成されるもの、2 つ目は回答者の国全体の起業態度を尋ねた質問から作成されるもの、そして 3 つ目は性別、

年齢、学歴などの属性である。本ペーパーでは、このうち1つ目と3つ目の変数を採用した。2つ目の指標は、例えば、「日本の国では、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えている」という質問の回答によって作成されるものである。回答者個人の考えを尋ねるものではないため、個票ベースの分析には向いていないと判断したためである。ただし、第6章では、起業無縁層（「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か」と「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っているか」の質問に対して両方とも「いいえ」と回答した人。詳しくは第6章で解説される）の起業に対する価値観を尋ねるために、2つ目の指標を使用した。

以下は、本ペーパーで頻出する指標の名前、意味、作成方法である。

総合起業活動指数 (TEA) : 成人人口 100 人当たりの（懐妊期+誕生期）の段階にある起業家の人数である。起業の具体的な準備をしている人と誕生後 3 年半未満の人の合計を成人人口 100 当たりの人数で示したもの。

起業活動浸透（ロールモデル）指数(KNOWENT) : 「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か」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口 100 人当たりの人数で示したもの。

事業機会認識指数(OPPORT) : 「今後6ヶ月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思うか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口 100 人当たりの人数で示したもの。

知識・能力・経験指数(SUSKIL) : 「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口 100 人当たりの人数で示したもの。

失敗脅威指数 (FEARFAIL) : 「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇しているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口 100 人当たりの人数で示したもの。

分析対象となった個票の数は、米国が 40,675 件、フランスが 19,959 件、イタリアが 23,723 件、英国が 199,073 件、ドイツが 64,117 件、そして日本が 19,326 件である。国ごとによって数が異なるのは、毎年最低 2,000 のノルマ以上のサンプルを集めている国があるためである。

なお、**図表 2-2**、および**図表 2-3** では、主な指標の 2001~2010 年の平均値と 10 年間の推移をそれぞれ掲載した。

以下の第3章からは主な調査結果を紹介する。第3章では、日本を含めて、調査対象期間において起業活動指数と起業態度指数がどのように推移したかを示す。第4章第1節では、起業活動と起業態度の関係を重回帰分析によって求めた。ここでは、個人投資家の活動と高成長志向型 TEA を被説明変数とした分析も行っている。第4章第2節では、2項ロジスティックモデルを使い、起業態度をコントロールすることによって、わが国の起業

活動の特徴を分析した。第5章では、TEA 全体だけでなく、生計確立型 TEA と事業機会型 TEA に分けて第4章第2節と同じ方法で分析した。第6章では、起業活動予備軍以前の段階にある「起業無縁層」について分析した。起業態度指標をコントロールすることによって、欧米並みの起業活動の水準になるとはいえ、現実には起業態度を有しない人の割合が圧倒的に多いのがわが国の現状である。このグループの分析、およびこのグループが起業活動に与える影響についてはここで取り扱った。

3 起業活動と起業態度の推移

(1) 起業活動指数

はじめに、起業活動指数 (TEA) の推移を示す。図表 3-1 では、日本を含めた G7 諸国 (ただし、カナダを除く) の起業活動指数を比較している。図表 3-1 の縦軸の TEA は、全体のうち、TEA=1 に該当する比率をあらわしている。図表 3-1 に示すとおり、日本の TEA は、アメリカと比較して相対的に低いことがわかる。ただし、イタリアなど一部の国とはあまり差がみられていない。また、日本の TEA は、2008 年まで上昇傾向がみられていたが、その後の 2009 年に急激に低下している。こうした傾向はアメリカでも同様にみられており、その原因の 1 つとして、「リーマンショック」に代表される経済不況の原因も考えられる (ただし、ドイツでは必ずしも TEA は低下していない)。このように、起業活動指数は、マクロ経済全体の動向に左右されやすいことも十分に考えられる。

次に、起業活動指数をそれぞれの個人属性にもとづいて比較してみる。まず、年齢別の TEA を図表 3-2 に示す。図表 3-2 に示すとおり、TEA は 25-34 歳がもっとも高く、そこから高齢になるにしたがって低下する傾向がみられている。ただし、日本の場合、25-34 歳以降の低下はみられておらず、むしろ 35-44 歳のほうが TEA は高い傾向がみられている。

つづいて、性別の TEA を図表 3-3 に示す。図表 3-3 に示すとおり、いずれの国においても男性のほうが TEA は高いことがわかる。この点は日本においても同様の傾向がみられている。

さらに、図表 3-4 では、学歴別の TEA を示している。図表 3-4 に示すとおり、全体的に学歴の高い人ほど TEA が高いことがわかる。この点は日本においても同様の傾向がみられている。

このように、起業活動指数は、マクロ経済の影響だけでなく、個人属性に大きく依存すると予想される。こうした点を踏まえて、以下の実証分析では、起業活動指数の決定要因を検証していきたい。

(2) 起業態度指数

起業活動指数に加えて、前述した 4 つの起業態度指数の特徴を示す。はじめに、図表 3-5 では、日本における起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験、失敗脅威の 4 つの起業態度指数の推移を示している。なお、図表 3-5 の縦軸の起業態度指数は、全体のうち、

それぞれの起業態度指数に該当する比率をあらわしている。図表 3-5 に示すとおり、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験は、横ばいあるいはやや右上がりの傾向がみられてきたが、2009 年以降は低下傾向がみられている。また、失敗脅威は、2005 年以降に急激な増加傾向がみられており、2000 年代前半と比較すると 2000 年代後半のほうが高いことがうかがえる。

次に、起業活動指数と起業態度指数との関係を示すために、それぞれの起業活動指数の該当の有無にしたがって国別の TEA を示す。図表 3-6～3-9 では、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験、失敗脅威のそれぞれの有無にしたがって、TEA を示している。

起業活動浸透について、図表 3-6 に示すとおり、起業活動浸透を「あり」としたグループほど、いずれの国においても TEA は高い。同様に、図表 3-7 に示すとおり、事業機会認識を「あり」としたグループほど、いずれの国においても TEA は高い。こうした傾向は、知識・能力・経験でも同様にみられており、図表 3-8 に示すとおり、知識・能力・経験を「あり」としたグループほど、いずれの国においても TEA は高い。ここで示したように、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験といった起業態度をもつ人ほど起業活動に取り組みやすいと推察できる。

ここで特筆すべき日本の特徴として、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験のいずれも「なし」としたグループの TEA は、各国並みあるいは各国より低い傾向を示す一方、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験のいずれも「あり」としたグループの TEA は、各国並みあるいは各国よりも高い傾向を示している。とくに、知識・能力・経験を「あり」としたグループの TEA について、全体的に TEA の高いアメリカと、ほぼ等しい値を示している。こうしたことから、起業態度指数の高いグループに特化してみれば、日本の起業活動指数は必ずしも低いとはいえず、逆に、いくつかの国と比較して、相対的に高いと推察される。すなわち、日本における起業活動の低さは、起業態度の低さに起因することも示唆される。

最後に、失敗脅威について、逆に、失敗脅威を「なし」としたグループほど、いずれの国においても TEA は高い。ここで示したように、失敗脅威をもたない人ほど、アントレプレナーシップを有すると推察できる。すなわち、リスクテイカーの特性を持つ人ほど、果敢に新しいビジネスに挑戦する傾向がみられている。なお、日本の特徴として、失敗脅威を「なし」としたグループと「あり」としたグループとの TEA の違いについて、他国と比較する限りにおいて、その差は小さいといえる。この点については第 6 章で詳しく述べる。

4 起業活動と起業態度の関係

(1) 実証分析①

本節では、起業活動指数 (TEA) にもとづいて、どのような要因が起業活動に影響を与えるかについて明らかにしていく。前節で示したように、起業活動指数は個人属性に依存しやすく、また、起業態度指数とも関係している。このような点を踏まえて、被説明変数と

して起業活動指数 (TEA)、説明変数として個人属性、起業態度およびその他のコントロール変数を用いた回帰分析を通じて起業活動指数の決定要因を明らかにしていく。

一方、いくつかの企業は、「ガゼル」と呼ばれるように、その後に高成長を遂げる企業に変貌することもある。アントレプレナーシップを通じた経済成長を考えれば、こうした高成長企業に限定した決定要因を明らかにしたほうがよい。そこで、本節では、TEA を 1 とした企業のうち、5 年後に 20 人以上の雇用を生み出すと予想している場合を「高成長志向型 TEA (=1)」とあらためて定義して、高成長型 TEA の決定要因を明らかにしていく。

さらに、アントレプレナーシップを通じた経済成長のためには、その中心的な役割を果たす起業家の存在だけでなく、リスクマネーを提供する「エンジェル」と呼ばれる個人投資家の役割も不可欠といえる。こうした視点から、「個人投資活動指数」を定義して、その決定要因もあわせて明らかにしていく。ここでの個人投資活動指数とは、過去 3 年間に他の人がはじめた新しいビジネスに個人的に資金を提供した場合を 1 とするダミー変数であらわしている。

データは、すでに説明したとおり、GEM が提供している APS のうち、2001-2010 年調査を用いている。ただし、このうち米国、フランス、イタリア、英国、ドイツ、日本の 6 か国、かつ、18-64 歳に限定している。サンプルサイズは、起業活動指数の決定要因について、216,737 となっている。また、被説明変数として用いる起業活動指数 (TEA)、高成長型 TEA、個人投資活動指数は、いずれも「いいえ (=0)」「はい (=1)」の 2 値変数であることから、推定方法としてプロビットモデルを用いている。前述したとおり、被説明変数として、起業活動指数 (TEA)、高成長型 TEA、個人投資活動指数を用いる。また、それぞれの説明変数として、個人属性、起業態度指数、コントロール変数を用いる。個人属性として、年齢、性別、学歴を用いており、このうち年齢は、非線形の関係性を考慮して 1 次項だけでなく 2 次項を含めて推定する。また、学歴は、大学、大学院の 2 つの変数を用いる。起業態度指数は、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験、失敗脅威の 4 つの指数を用いる。さらに、コントロール変数として、調査年ダミーおよび国ダミーを含めている。

起業活動指数 (TEA) の決定要因について、推定結果を図表 4-1 に示す。図表 4-1 について、(i)、(ii) では G7 (カナダ除く)、(iii) では日本のみをサンプルとした推定結果をそれぞれ示している。また、(ii) では、(i) で用いた変数に加えて、4 つの起業態度指数と日本の場合を 1 とするダミー変数 (日本ダミー) との交差項を新たに含めることで、日本についての起業態度指数の効果を検証している。

図表 4-1 に示すとおり、年齢の 1 次項の係数は正、年齢の 2 次項の係数は負となっている。このことから、年齢が高くなるにつれて起業活動指数は増加するが、その後、減少するといった逆 U 字型の関係がうかがえる。図表 4-1 (i) の推定結果をもとに起業活動指数のピーク年齢を求めると約 36 歳となった。一方、図表 4-1 (iii) の推定結果をもとに、日本のみをサンプルとして用いた場合の起業活動指数のピーク年齢を求めると約 41 歳となった。こ

うしたことから、**図表 3-2** で示したように、日本のアントレプレナーシップの高齢化がうかがえる。次に、性別の係数は負となっており、このことから男性のほうが起業活動指数は高いといえる。つづいて、大学卒、大学院卒の係数はいずれも正となっており、学齢が高いほど起業活動指数は高い。**図表 4-1** で示した起業活動指数と個人属性との関係は、**図表 3-2~3-4** の結果と一貫している。一方、日本のみをサンプルとして用いた場合、起業活動指数に対する学歴の正の効果がみられておらず、逆に、大学院のほうが起業活動指数は低い傾向がみられている。このように、日本では、大学院といった高度な教育を受けた人ほど、起業家としての道を歩まない傾向がみられており、こうしたことが日本の不活発なアントレプレナーシップを生み出す元凶につながっているのかもしれない。

起業活動指数 (TEA) と起業態度指数との関係について、起業活動浸透、事業機会認識、知識・能力・経験のいずれの係数についても正となっている。逆に、失敗脅威の係数について負となっている。**図表 4-1** で示した起業活動指数と起業態度指数との関係は、**図表 3-6-3-9** の結果と一貫している。一方、**図表 4-1 (ii)** で示したように、日本についての起業態度指数の効果について、事業機会認識と日本ダミーとの交差項の係数が負で有意となっており、このことは、他国と比較して日本では事業機会認識がアントレプレナーシップにつながりにくいことをあらわしている。逆に、知識・能力・経験と日本ダミーとの交差項の係数が正で有意となっており、このことは、他国と比較して日本では、知識・能力・経験がアントレプレナーシップにつながりやすいことをあらわしている。こうした関係は、日本だけをサンプルとして用いた**図表 4-1 (iii)** の推定結果において、知識・能力・経験の係数が**図表 4-1 (i)** で得られた係数よりも大きいことから推察される。

次に、起業活動指数 (TEA) と同様に、高成長型 TEA の決定要因の推定結果を**図表 4-2** に示す。高成長型 TEA と個人属性との関係について、全体的に起業活動指数と同様の傾向がみられている。ただし、年齢について、約 25 歳となっており、若い人ほど高成長を達成しやすい傾向がみられている。また、学歴について、大学院の係数が大きくなっており、より高度な教育を受けた人ほど高成長を目指しやすい傾向がみられている。

一方、高成長型 TEA と起業態度指数との関係について、知識・能力・経験の係数がやや小さくなっているが、全体的に起業活動指数と同様の傾向がみられている。また、日本についての起業態度指数の効果は、知識・能力・経験と日本ダミーとの交差項の係数のみが正で有意となっている。こうしたことから、日本では、知識・能力・経験がアントレプレナーシップに重要であり、とりわけ、「ガゼル」と呼ばれる企業を生み出すことにつながりやすいといえる。

さらに、起業活動指数 (TEA) および高成長型 TEA と同様に、個人投資活動指数の決定要因の推定結果を**図表 4-3** に示す。個人投資活動と個人属性との関係について、年齢の 2 次項の係数のみが正で有意となっており、年齢の 1 次項の係数は有意となっていない。このことから、起業活動指数と異なり、高齢層で個人投資家としての活動に取り組む傾向がみられている。また、学歴について、大学院の係数のみが正で有意となっており、より高

度な教育を受けた人ほど個人投資家としての活動に取り組む傾向がみられている。

一方、個人投資家活動指数と起業態度指数との関係について、全体的に起業活動指数や高成長型 TEA と同様の傾向がみられている。日本についての起業態度指数の効果は、起業活動浸透と日本ダミーとの交差項の係数および失敗脅威と日本ダミーとの交差項の係数が正で有意となっている。こうしたことから、日本では、ビジネスエンジェルとしての役割をはたすために、起業活動浸透が重要であり、広いネットワークをもつことがこうした役割をはたす鍵となりやすい。

(2) 実証分析②

ここでは、起業態度指標と TEA との関係性を、回帰分析を用いてさらに細かく分析する。推計の概要は次のとおりである。

被説明変数は、TEA に基づき起業活動を行っている場合 1、行っていない場合 0 をとる 2 値変数である。説明変数は国ダミー（参照カテゴリーを日本として、米国、フランス、イタリア、英国、ドイツについて作成）、失業率（1 年ラグ）、回答者属性（年齢、性別、教育水準）、四つの起業態度指標である。教育水準は大卒、大学院卒のダミーを推計に加え、中・高校卒を参照カテゴリーとしている。失業率については IMF の **Economic Outlook Database**、それ以外の変数は GEM の APS に基づき作成した。被説明変数は 2 値なので 2 項ロジスティックスで推計を行った。

その結果は図表 4-4 のとおりである。ここでは 7 つの推計結果を示しているが、モデル 1 では国ダミーのみを説明変数とした。モデル 2 では失業率と回答者属性を加えている。モデル 3 以降では国ダミー、失業率、個人属性に加えて、4 つの起業態度指標を入れ替えて推計している。モデル 7 にはすべての起業態度指標を含めた。

これらの推計では、国ダミーの係数の大きさが日本と比較した起業活動の水準の差を示す。モデル 2～7 において説明変数を順次加えていったのはどの変数が国ごとの TEA の違いに大きな影響を与えているのかを見極めるためである。ある説明変数を加えたときに国ダミーの係数が小さくなる、つまり TEA の差が小さくなるとすれば、当該説明変数が国ごとの違いを説明する重要な要因ということが示唆される。

以上を踏まえて、結果をみていくと、国ダミーのみ加えたモデル 1 では国ダミーはすべて有意にプラスであり、それぞれの国の TEA の水準は日本よりも高いことが示されている。特に、米国やドイツとの差が大きい。次に失業率と個人属性をコントロールしたモデル 2 をみてもモデル 1 と国ダミーに関する結果は変わらず、日本との TEA の差が大きくなっている。

しかし、モデル 3 以降で起業態度指標をコントロールすると国ダミーの係数の大きさや有意水準は大きく変化する。まず米国についてみると、知識・能力・経験指標をコントロールすると（モデル 6）、依然として有意ではあるものの国ダミーの係数が大きく低下する。ここからは米国と日本との TEA の差は起業活動に必要な知識・能力・経験を有しているか

どうかに関する認識に起因するところが大きいことが示唆される。また、起業態度指数をすべてコントロールしたモデル7では国ダミーが非有意となり、日本との違いが消滅する。英国とドイツについてもほぼ同様の結果だが、知識・能力・経験指標をコントロールするとTEAは日本の方が有意に高くなる。イタリアについては事業機会認識、知識・能力・経験のいずれか、フランスについては1つの起業態度指標をコントロールすると日本の方がTEAは高くなる。

日本では起業が難しいとされる。しかし、以上の結果からは日本のTEAが低いのは、少なくとも、制度的な要因だけではなく、起業に関する認識や態度の問題であることが示唆される。

ここで、参考までに、他の変数についての主な結果をみていくと、失業率はいくつかのモデルで有意にプラスであり、失業率が高いほどTEAが高い。女性のTEAは男性と比べて低く、大学卒、大学院卒のTEAは高い。年齢についても有意な結果が得られている。モデル2の年齢の1次項、2次項を用いてTEAが最も高くなる年齢を算出すると37.5歳となる。

5 生計確立型と事業機会型の違い

起業活動の動機は多様である。そこで、GEMでは「ビジネスチャンスを生かす」ために始めた事業機会型と、「仕事に関してこれより良い選択肢がない」ために始めた生計確立型に起業活動を大別している。この分類は多様な動機を完全に捉えているとはいえないものの、起業活動の質の違いに着目している点で有益なものと考えられる。実際、これら2つのタイプのうち、雇用の創出や競争力の強化、イノベーションの創出といった起業活動に対する期待や役割という観点からは主に事業機会型の分析が重要であろう。そこで、ここでは2つのタイプを分けた分析を行い、特に事業機会型と起業態度指標との関係を明らかにしていく。

それに先立ち、二つの起業活動の時系列での推移をみていく。まず日本における事業機会型は2000年代前半には概ね1%台前半にとどまっていたが、2005年以降上昇し2008年には38%となった(図表5-1)。その後2009、2010年には2%程度に低下したものの、2000年代前半に比べれば高い水準にある^{viii}。事業機会型の起業活動が日本では徐々に活発化しつつあるといえるかもしれない。一方、生計確立型も2006年にそれまでの約0.5%から1.3%に上昇、その後も比較的高い水準にある(図表5-2)。ただし、それでも1%程度に過ぎず、事業機会型と比べるとその水準は低い。

では、G7のなかでみるとどうか。まず事業機会型については、米国と比べて日本は明らかに低い。また、日本・米国・カナダ以外のG7(他のG7)と比べると2008年には日本の方がやや高いがそれ以外の年では下回る。これに対して、生計確立型についてはやはり米国と比べて日本は低いものの、事業機会型よりもその差は小さい。また、他のG7との間には大きな違いがみられない。以上の観察からは、日本のTEAが低いのは主に事業機会型の

起業活動の少なさによることが分かる。

ではなぜ日本では事業機会型の起業活動が少ないのだろうか。以下では回帰分析を行い、その理由を検証する。

推計の概要は次のとおりである。被説明変数は①起業活動を行っていない、②生計確立型の起業活動を行っている、③事業機会型の起業活動を行っている、のいずれに該当するかを示す3値変数である。被説明変数が3値なので、推計は多項ロジスティクスで行う。一方、説明変数は前項のTEAの分析と同様に、国ダミー、失業率（1年ラグ）、個人属性、4つの起業態度指標を用いる。

なお、本ペーパーと同様、個人レベルのGEMのデータを用いて2つの起業活動のタイプの決定要因を分析した先行研究はいくつか存在する。Morales-Gualdro and Roig (2005)は、2001年のGEMデータに基づき、事業機会認識、起業活動浸透、知識・能力・経験、失敗脅威という四つの起業態度指標すべてが二つのタイプの起業活動にも影響を与えること、失敗脅威は事業機会型よりも生計確立型をより大きく左右すること、大学卒業者(post-secondary education)は生計確立型以上に事業機会型の可能性を高めること、などを確認している。Bergmann and Sternberg (2007)は、2001、2003、2004年のドイツの個票を用いた分析である。この研究では起業態度指標が分析に用いられていないものの、高い教育水準（大学入学レベル資格または学位のいずれかまたは両方の保有）が事業機会型の可能性のみを高めること、女性が事業機会型に従事する確率は男性と比べて低いことが示されている。また、一部の推計では失業率の変化と事業機会型の起業活動との間の負の相関も確認されている。Robichaud et al. (2010)でも、教育水準や3つの起業態度指標（事業機会認識、知識・能力・経験、起業活動浸透）と事業機会型との間には生計確立型と比べてより強い相関があることが実証されている。

今回行った推計の結果は図表5-3のとおりである。ここでも国ダミーのみ含めたモデル1から順次説明変数を加えて7つのモデルを推計した。国ダミーの係数の大きさは日本と比較した事業機会型、生計確立型の起業活動の水準の差を示す。

モデル1をみると事業機会型について米国、フランス、イタリア、英国、ドイツの国ダミーはすべて有意にプラスである。これは日本と比べて事業機会型の起業活動の水準が高いことを意味する。次に、失業率と個人属性をコントロールしたモデル2をみても国ダミーに関する結果はモデル1と大きく変わらない。失業率や回答者の属性が日本と他国との事業機会型の水準の違いを大きく左右しているわけではないことが分かる。

しかし、モデル3以下で起業態度指標をコントロールすると、TEA全体と同様、やはり結果は大きく変わる。まず米国ダミーはモデル3～6までのすべてにおいて有意にプラスだが、知識・能力・経験指標をコントロールすると（モデル6）、係数がモデル2の27%程度にまで低下する。つまり、米国と日本との事業機会型の起業活動の水準の違いは、この指標によってかなりの部分説明できることになる。英国とドイツについては、知識・能力・経験指標をコントロールすると非有意となる。また、事業機会認識をコントロールすると

(モデル5)、有意であるものの、国ダミーの係数は大きく低下する。また、イタリアは知識・能力・経験指標を加えると国ダミーが有意にマイナスへと変わり、日本の方が事業機会型の起業活動の水準は高くなる。このほか、起業活動浸透と事業機会認識をコントロールすると国ダミーは非有意になる。最後に、フランスについては、起業態度指標のいずれかをコントロールすると、国ダミーが有意にマイナス、または非有意に変わる。

また、起業態度指標をすべてコントロールしたモデル7では米国を除く国ダミーはすべて有意にマイナスであり、事業機会型 TEA は日本の方が高いことが示されている。米国については依然として有意にプラスだが、その係数の大きさはモデル1の5%程度とはるかに小さくなる。

以上の結果をまとめると、TEA 全体と同様、起業活動に必要な知識・能力・能力を有していないと認識する人が多いことが、事業機会型 TEA の低さにつながっている。また、英国やドイツでは事業機会認識、フランスやイタリアでは他の起業態度指標も、日本との事業機会型 TEA の差を生みだしていることも確認された。

一方、生計確立型について起業態度指標との関係を見ると、米国を除く国についてはいずれかをコントロールすると国ダミーが有意にマイナスとなる。米国についても知識・能力・経験指標をコントロールすると同様の結果が得られる。やはり、知識・能力・経験指標の影響は大きいことがうかがえる。またモデル7ではすべての国ダミーが有意にマイナスとなっている。

では、これらの起業態度指標は事業機会型、生計確立型のどちらにより大きな影響を与えるのか。モデル3～6において起業態度指標の係数の大きさはすべて事業機会型の方が生計確立型よりも大きい。この差は統計的にも有意である^{ix}。起業態度指標をすべてコントロールしたモデル7でもこれらの結果は変わらない。ここからは、起業態度指標は生計確立型よりも事業機会型により大きな影響を与えることが示唆される。

参考までに個人属性の結果を概観すると、女性は男性と比べて事業機会型、生計確立型ともに起業活動を行う確率が低い。また、大卒、大学院卒はいずれもそれ以外の最終学歴の人たちと比べて事業機会型に従事する確率が高いが、生計確立型については変わらない。これらは、Bergmann and Sternberg (2007)と概ね整合的な結果である。年齢について、モデル2に基づき起業活動を行う可能性が最も高まる年齢を算出すると、事業機会型が 36.7 歳、生計確立型が 40.1 歳となる。また、失業率は、事業機会型については非有意なモデルが多いが、生計確立型では有意にプラス、つまり失業率が高まるとその確率が上昇するという結果となっている。雇用環境の厳しさを反映してものといえる。上で TEA 全体と失業率との間の正の相関を確認したが、これは主に生計確立型の起業活動が増加することによるものであるといえる。

6. 日本を起業しにくい国と感じさせるものは何か

(1) 分厚い「起業無縁層」の存在と「少数精鋭型」の起業活動

前章までの議論の結果として言えるのは「同性、同年齢層、同水準学歴で起業家態度が同一の者にとって日本は起業しにくい国ということは統計的には有意ではない」ということであった。

この結果は、事実として受け入れなければならないであろう。しかし、本当にそうなのか。日本の起業活動が他国とそれほど違わないと聞けば違和感を持つ人も多いただろう。

実感を確認するために次のデータを確認しよう。各国の起業家態度（知識・能力・経験）に関する変数の値が示されている。ここからわかるように、「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」という質問に対して「はい」と答える者は各国がほぼ30%以上となっているところ、わが国では15%に過ぎない。日本においては起業の知識、能力、経験の主観的閾値が他国に比べ高いのである（**図表 6-1**）。

ちなみに、日本では少ない「知識、経験、能力あり」のグループについて、そうではないグループと比較して総合起業活動指数（TEA）をみると、国際的にも日本の「知識、経験、能力あり」グループの起業家活動水準は最高位の水準にある（**前掲の図表 3-8**）。このグループの範囲では日本は世界に冠たる起業社会といえる。

では、その他のグループはどうであろうか。この点を見るために、起業態度に係る4つの質問のうちに注目し、いずれにも「いいえ」と回答した者、どちらかに「はい」と答えている者、いずれも「はい」と答えている者の割合に注目した^x。

起業活動浸透（ロールモデル）指標：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。

知識・能力・経験指標：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。

2つの質問のいずれにも「はい」と答えている層については、起業活動を即座に実施する素地があると見做し、これを「起業関係層」と呼び、反対に2つの質問のいずれにも「いいえ」と答えている層は、起業家活動に加わりにくいと考えられることから、「起業無縁層」とし、2つの質問のいずれかに「はい」もしくは「いいえ」と回答している層を「中間層」とした場合、GEM回答者層を分割し国際比較したものが**図表 6-2**である。

ここから明らかなように、日本においては「起業無縁層」が他の国と比べ、圧倒的割合を示しており、「起業関係層」との橋梁ともなりそうな「中間層」の幅も薄い。これに対して米国は分厚い「起業関係層」を擁しており、欧州各国も起業家活動に参加する可能性を持つ「中間層」を有している。つまり日本の起業活動はごく一部の者に担われているのである。これは日本に特殊な現象と言ってよい。

(2) 起業無縁層の自分自身の起業に対する見通し

ここまでは、起業無縁層がわが国においては諸外国に比べ大きな割合を占めているということを述べた。こうした起業無縁層の特徴は GEM の起業態度に関する質問、「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」に対する日本の回答の特殊性によって窺い知ることが出来る。

すなわち、日本では「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」の質問に対して起業関係層は 31.3%が「はい」と回答している。これに対して起業無縁層では同じ問いに対して、「はい」と答える者は 24.5%と起業について知識のある関係層より低くなっている。

起業への怖れは起業関係層より起業無縁層の方が低いのである。

「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」のではない起業無縁層は、「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」起業関係者と比べ失敗の怖れを感じていない。

冷静に考えるとこれは奇妙な結果である。すなわち、知識、能力や経験は恐怖を制御するはずであるからである。逆に知識、能力や経験の欠如は米国の思想家エマーソン^{xi}の名言宜しく、恐怖を増長させるはずである。しかしながら日本ではそうになっていない。

図表 6-3 は、国別に知識・能力・経験と失敗への恐怖の関係を示したものである。ここから明らかなように日本を除く 5 か国では、起業関係層が起業無縁層に比べ、失敗の恐怖に対する強い耐性を示している。日本以外の国では、エマーソンの構図が成り立っている。

なお、この関係は先進国だけであてはまるわけではない。例えば、2001 年～2010 年の GEM の全個票データ(約 105 万件)を用いて、

知識・経験・能力指標：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(はい=1、いいえ=0)

失敗脅威指標：失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している(はい=1、いいえ=0)

の相関係数をとると、 -0.133 と有意な負の相関が得られる。先進国、途上国含め知識、能力、経験は失敗の恐怖を減じるものなのである。

ここまで来ると、日本の結果が如何に特殊であるかがわかる。考えられるのは日本人の特有の言霊信仰であろう。起業無縁層は自身のキャリアパスとして起業というものをその可能性という意味でも、全く念頭に置いておらず、それに纏わるリスクといったことを一切考えたくない。忌むべきことは封印したいと思っている。そうした意識があれば、「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」という問いに対する回答は「いいえ」となるであろう。何故なら、いかなる事態でも開業ということは考えられないのであるからである^{xii}。

そうであるとすれば、日本の起業活動を考えるに当たり、1つの重要な仮説が生まれる。それは起業無縁層という存在は、現状ではとても起業しにくいであろうということである。

(3) 起業無縁層の起業に対する価値観

日本においては起業無縁層と、起業関連層、さらにはその中で実際に起業した者が、互いに単一の経済のもと、相互に経済取引活動を行っている。そして、他国と異なり、取引上の圧倒的多数のプレーヤーは、起業無縁層である。

しかしながら、この起業無縁層の多さはそれだけで問題になるわけではない。既得権益層と考えられる起業無縁層が起業活動に対して起業関連層と同一の態度を示していれば、新規参入者は少なくとも不利を被ると感じる状況にはないからである。

そこで、本節では GEM のデータに基づき、起業関係層と起業無縁層の起業(新しい事業)に対する考え方の違いについて検証し、その実態をより深く見ていくこととする。

その場合、問題となるのは、前者と後者の起業活動についての、つまり新しい事業の開始についての評価である。7割の起業無縁層は経済的にはそれなりのウエイトを有することは容易に想像できる。

そして彼らの起業家活動への評価はどのようなものであろうか。

GEM ではこの点に関して各国での起業家や起業活動に対する評価を尋ねるという形で次の4つの質問を設けている^{xiii}。

- ・同等の生活水準：あなたの国の多くの人たちは、すべての人が同じ生活水準であることを好んでいる。(はい、いいえ、わからない、無回答)
- ・望ましいキャリア：あなたの国の多くの人たちは、新ビジネスを始めることが望ましい選択であると考えている。(はい、いいえ、わからない、無回答)
- ・高い地位・尊敬：あなたの国では、新しくビジネスを始めて成功した人は、高い地位と尊敬を持つようになる。(はい、いいえ、わからない、無回答)
- ・メディアへの露出：あなたの国で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でしばしば目にする。(はい、いいえ、わからない、無回答)

図表 6-4 は、起業無縁層と起業関係層に分けて、以上の4つの質問に対しての国別の結果を示したものである。ここから分かるように日本において起業無縁層は、起業関連層と比べ全ての項目において起業家活動についての低い評価を与えている^{xiv}。

起業活動に遠い関係にある層がそうではない層に比べ起業家活動に対する評価は低くなる、これは日本ではごく当然のように思われるかもしれないが、欧米では違う。

米国は例外としてヨーロッパ諸国での起業無縁層と起業関係層の起業家評価は質問によって日本とかなり異なる結果が出ている。

例えば、フランスでは「起業家の地位・尊敬」において起業無縁層と起業関係層の違いはほとんどなく、イタリアは傾向的には日本と同じであるが、起業無縁層と起業関係層の差は小さい。英国では「同等の生活水準」、「望ましいキャリア」といった項目で、起業無縁層と起業関係層が高いスコアを出しており、また、「高い地位・尊敬」でも起業無縁層と起業関係層は拮抗している。

また、ドイツではすべての項目において起業無縁層が起業活動に対して積極的な評価を与えている。

このように、起業無縁層と起業関係層に分けた場合、日本においては起業活動に対する価値観がかなり異なる。起業に対する距離如何によって起業、いわば「独立自活」^{xv}への評価は他国とは異なるようである。

このことは経済社会において起業無縁層と起業関係層が接した場合、様々な少しの軋轢をもたらすことを想像させる。

1つの寓話である。

もし、1か月前、開業したばかりのA社の社長が取引先の新規開拓としてその業界では古株のB社に飛び込み営業をしたとする。ところが、相手の担当者は、7割の起業無縁層であったとしよう。そして、彼らは、「日本の多くの人たちは、新ビジネスを始めることが望ましい選択であると考えていない」と考え、かつ、「日本の多くの人たちは新しくビジネスを始めて成功した人は、高い地位と尊敬を持つようになるとは考えていない」。としたら、どうなるだろう。相手はまず、社長を訝しく思うところから始まるだろう。「何故、サラリーマンをやめたのか？もしかして、詐欺師？」様々な疑惑が生じ、学歴とか出身地などの接点がなければ、あるいは銀行等の取次がなければ、スムーズな商談に入ることは無理、乃至、できたとしてもかなりの時間がかかるであろう。^{xvi}

このように考えると、7割の起業無縁層の日本の起業活動に与える影響は少なくない。

(4) 起業無縁層の属性と今後の起業社会への展望

意外な影響力を有する起業無縁層については、どんな属性を有する者なのかは興味深い問いである。

図表 6-5 は、日本の起業無縁層の特性について分析するべく、起業無縁層 = 1、起業無縁層ではない = 0 として個人の属性（性別、年齢階層、教育水準）で Probit 回帰した結果である。ここからは性別では男性であることと起業無縁層であることには負の相関があり、また、年齢についてみると 30 歳代までの若年層、そして 60 歳以上であることと起業無縁層には正の相関があること、さらに、教育水準と起業無縁層の間には負の相関があることがわかる。

筆者としては 7 割以上の者が起業無縁層に属するという圧倒的事実を前にすると、個人のしかも生まれてきてからは変化しえない性別や年齢(教育もそうであろう)の違いを論う

ことはさほど意味のないことと考えている。

それでも、この推計で 1 つ注意すべきは日本において若い世代が起業活動に目を瞑っているということである。

一般に若い人には守るべき家族もなく、再出発の機会は中高年よりも多い。しかしながら彼らは、起業無縁者に陥る可能性が高い層なのである。

そしてこのまま推移すると、10 年後、社会の中堅となった者は起業無縁層に留まり続け、その経済社会行動を通して起業活動を妨害する存在となるかもしれない。

実際、注意すべき事実がある。起業無縁層は 2000 年代前半勢力を減じたが、リーマンショック以降、力を取り戻しつつあるのである（図表 6-6）。

こうした中、起業家教育という観点からは、まず、現在の教育が何を目指しているかを見るべきである。現在の大学教育は、起業家育成教育というより大手企業に何社、内定させたかを業績とする。指示された仕事を的確にするというサラリーマンを多く一流企業に入れたことが大学の業績なのである。

起業家教育を広めていくことを考えるならばせめて、「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験」、「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。」に道付けを行うプログラムが必要であろう。また、「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験」を有している者^{xvii}へのリスペクト、別の言い方では「独立自活」への敬意がもたれることが必要であろう。

小中高大の教育の課程でせめてそれをできないであろうか。これが本論の政策提言のはじまりである。

ここまでお読みいただいた方に、筆者の願いとして次の 2 つの質問にお答えいただければと思う。

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。

7 終わりに

本ペーパーで得られた結論は大きく分けると 2 つになる。1 つは、わが国の起業活動水準は低いものの、態度指標をコントロールすると、欧米並みの活動水準になるということである。これは、成長志向の強い事業機会型の起業活動においてより強く見られる。起業態度に働きかける方法は、わが国の起業活動を刺激する上で、非常に有効な手段になり得るということを示唆する分析結果と言える。もう 1 つは、わが国において起業無縁層の割合が圧倒的に高いことである。しかも、第 6 章で分析したように、起業無縁層は起業活動全体に対して負の影響を与えている可能性が高い。起業態度に働きかけることは有効であるとしても、それを実行することは決して容易ではないということである。

今までの GEM の分析では、わが国の起業活動の低さや活動の特徴（女性の割合が低い、

高齢層の割合が高い、生計確立型の割合が高いなど)を明らかにするところで終わっていた。今回、個票に遡って分析したことによって、起業態度と起業活動の関係が明らかになり、その結果、わが国の起業活動を特徴付ける要因として、起業態度の違いが浮かび上がった。これは本ペーパーにおける大きな成果の一つである。

もちろん、やり残したことが多いことも事実である。第1には、調査対象国をいわゆるカナダ除きのG7に絞ったことである。革新主導型経済の中でも北欧諸国との比較を行っていない。また、5~6年前からGEMに毎年参加するようになった韓国や中国との比較も今後必要になるだろう。第2には、起業プロセスの中で、起業活動予備軍⇒懐妊期⇒誕生期に絞ったことである。GEMでは誕生期の後の青年期、そして廃業などについてのデータも集めている。青年期や廃業の分析から得られることも多いと思われる。第3には、起業活動指数としてはTEA全体を主な分析対象としたことである。男女別、年齢階級別、学歴別などの属性別のTEAの分析、さらに成長志向別、動機別のTEAの分析をさらに深く行うことによって、起業態度と起業活動の新しい発見があるかもしれない。

また、起業活動の違いを説明する時、企業経済学的アプローチと労働経済学的アプローチの2つに分けることができる。前者は、ある地域の経済環境等の違いに着目するものであり、例えば経済成長率、制度、交通網の整備状況などが説明変数になる。一方、労働経済学的アプローチは個人の属性や態度の違いに着目するものであり、年齢、性別、学歴、両親の職業、そして価値観などが説明変数になる。本ペーパーは、労働経済学的アプローチを取っており、国ごとの経済環境等の違いは、ほとんどの分析において考慮に入っていない。個票単位の分析に国単位の変数を使うことに問題はあるとはいえ、このような限界があったことも最後に触れておく。

参考文献

高橋徳行 (2009) 「 起業活動の新しい捉え方—グローバル・アントレプレナーシップ・モニター (GEM) が捉えた起業活動—」 日本ベンチャー学会 『ベンチャーレビュー』 第 14 号

中小企業庁編 (2011) 『中小企業白書 2011 年版』 同友館

Bergmann, H. and R. Sternberg (2007), "The Changing Face of Entrepreneurship in Germany", *Small Business Economics*, 28, No. 2/3, pp. 205-221.

Davidsson, P. (2008), *The Entrepreneurship Research Challenge*, Edward Elgar
Kelley, D. et al (2012), *2012 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA)

Morales-Gualdrón, S. T. and S. Roig (2005), "The new venture decision: An analysis based on the GEM project database", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (4), pp. 479-499.

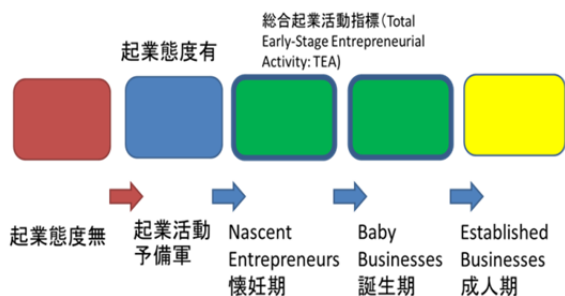
OECD (2012) *Entrepreneurship at a Glance 2012*

Reynolds, P.D. and White, S.B. (1997), *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*, QUORUM BOOKS

Robichaud, Y., R. LeBrasseur, and K.V. Nagarajan (2010), "Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender", *Journal of Applied Business and Economics*, 11 (1), pp59-79.

Story, D.J.(1994), *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Business Press
(忽那憲治・安田武彦・高橋徳行訳 (2004) 『アントレプレナーシップ入門』 有斐閣)

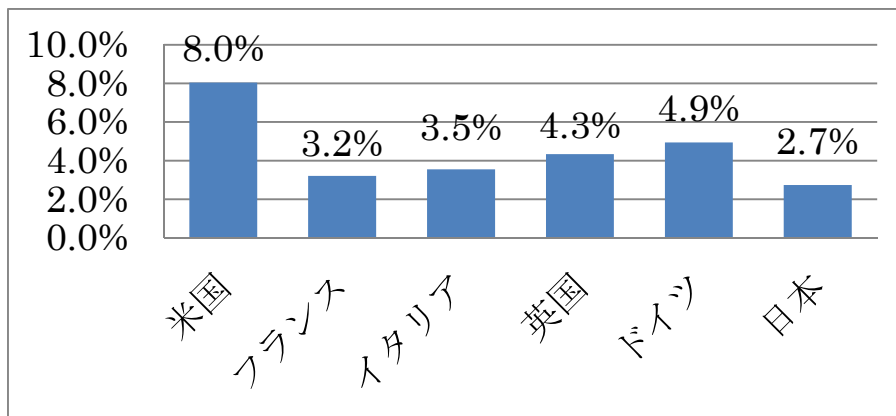
図表 2-1 起業プロセス



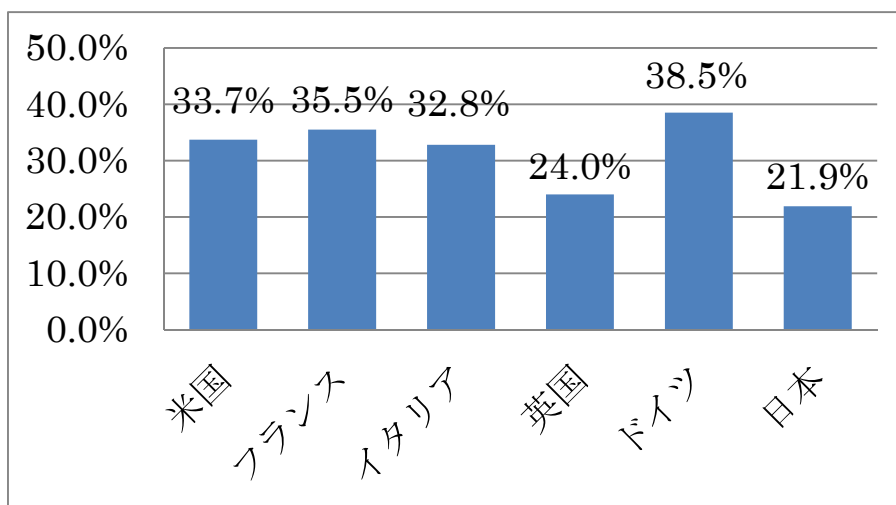
資料：Kelley(2012)から作成

図表 2-2 主な指標の平均 (2001~2010年)

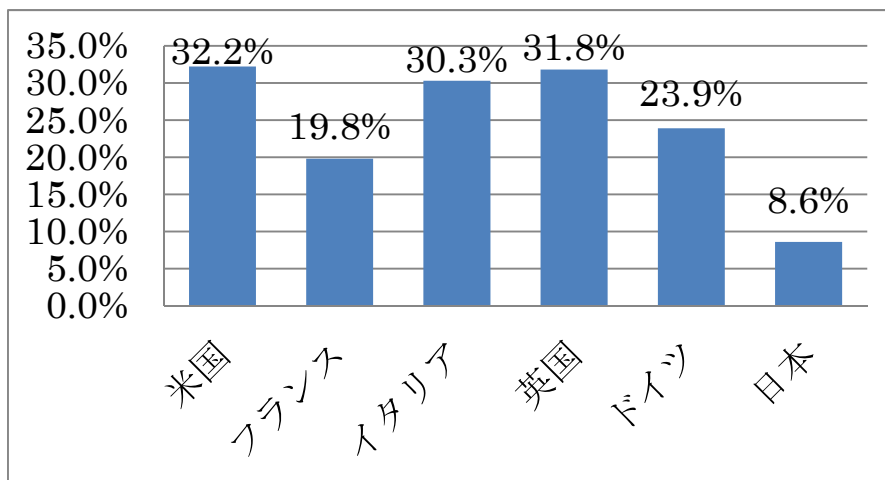
① TEA



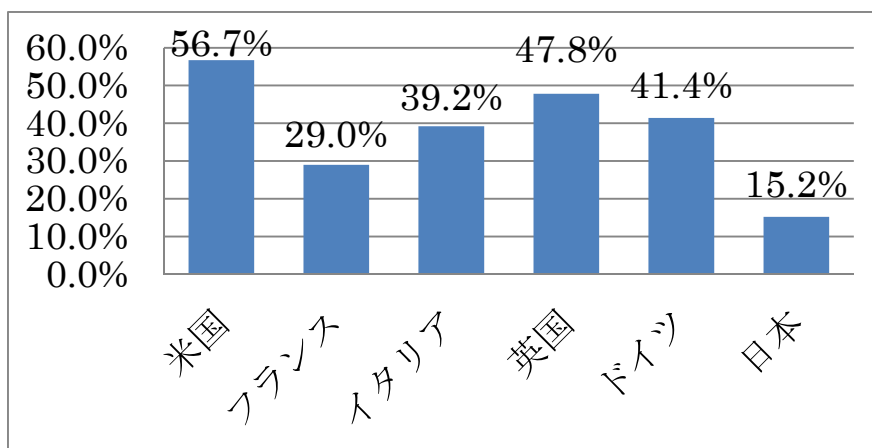
② 起業活動浸透指数



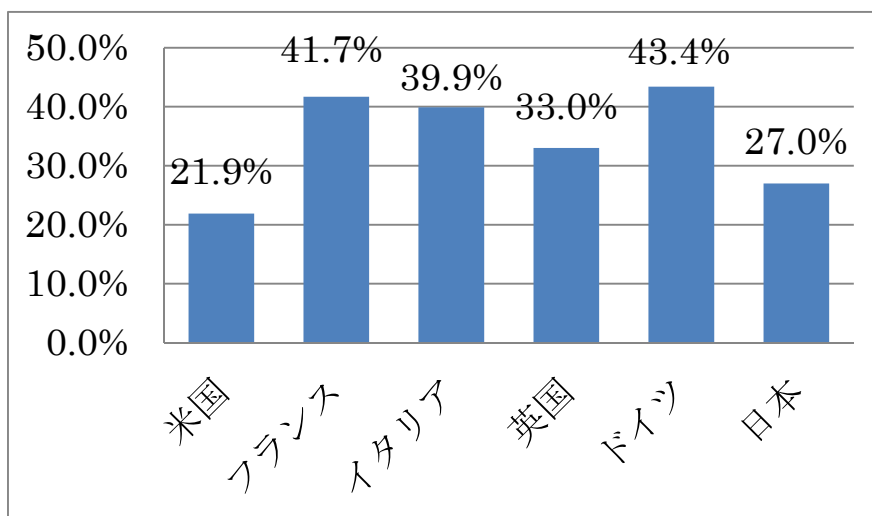
③ 事業機会認識指数



④ 知識・能力・経験指数



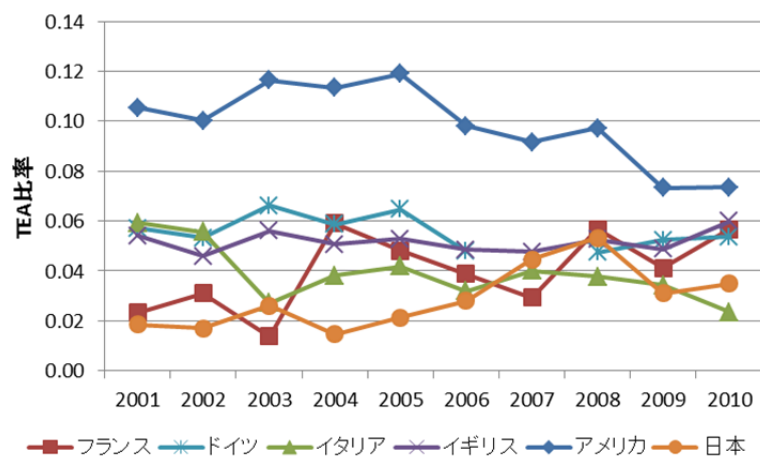
⑤ 失敗脅威指数



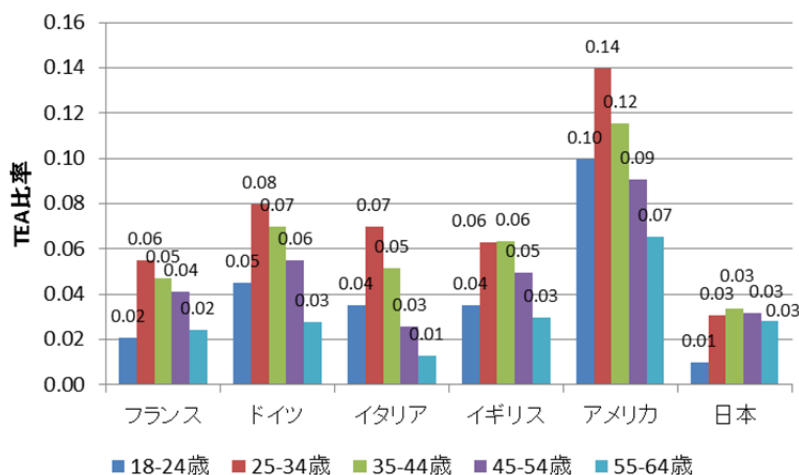
図表 2-3 主な指標の推移 (2001～2010 年)

①TEAの推移										
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
米国	11	10.6	11.9	11.3	12.4	10	9.6	10.8	8	7.6
フランス	2.6	3.1	1.6	6	5.4	4.4	3.2	5.6	4.3	5.8
イタリア	6	5.7	3.1	4.3	4.9	3.5	5	4.6	3.7	2.4
英国	5.4	5.4	6.4	6.2	6.2	5.8	5.5	5.9	5.7	6.4
ドイツ	5.8	5.2	5.2	4.4	5.1	4.2		3.8	4.1	4.2
日本	1.9	1.7	2.8	1.5	2.2	2.9	4.3	5.4	3.3	3.3
②起業活動浸透指数の推移										
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
米国	42	38	39	36	41	34	32	37	32	29
フランス	22	29	26	41	45	47	49	33	36	48
イタリア	34	39	32	35	31	37	38	32	30	30
英国	30	23	25	28	29	27	26	26	24	34
ドイツ	39	39	37	38	38	34		31	31	30
日本	16	13	21	30	29	28	23	23	21	17
③事業機会認識指数の推移										
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
米国	32	37	31	34	32	24	25	37	28	35
フランス	7	10	9	21	22	21	23	22	24	34
イタリア	48	40	34	25	15	23	39	30	25	25
英国	23	27	35	36	39	37	39	30	24	29
ドイツ	26	20	14	13	18	20		24	22	28
日本	7	5	7	14	17	9	9	8	8	6
④知識・経験・能力指数の推移										
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
米国	60	57	54	54	52	51	48	56	56	60
フランス	20	26	25	33	36	33	33	25	27	37
イタリア	34	39	35	33	32	44	51	40	41	42
英国	46	46	48	52	51	50	49	50	47	52
ドイツ	32	35	38	36	41	39		35	40	42
日本	11	11	12	14	13	16	15	13	14	14
⑤失敗脅威指数の推移										
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
米国	21	22	23	18	22	26	27	25	27	28
フランス	29	22	34	42	42	43	41	52	47	40
イタリア	28	29	38	32	30	38	40	45	39	37
英国	33	33	31	33	33	33	34	34	32	30
ドイツ	42	37	33	30	40	34		40	37	34
日本	22	29	39	30	45	29	43	51	50	33

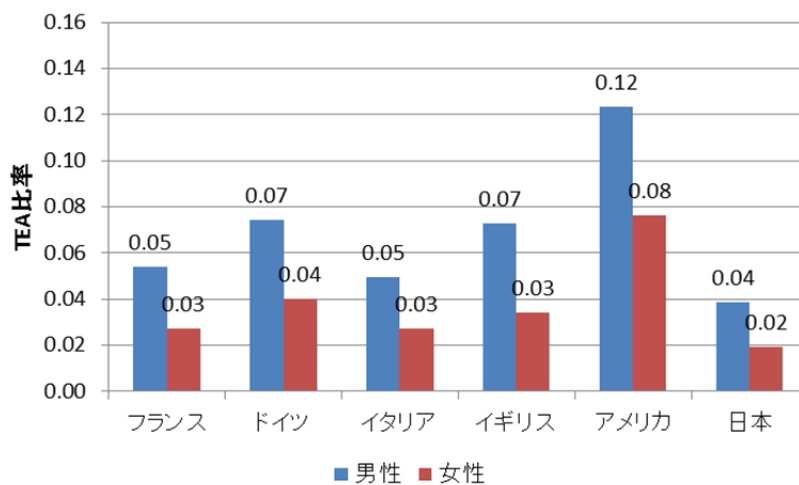
図表 3-1 TEA の推移と各国比較



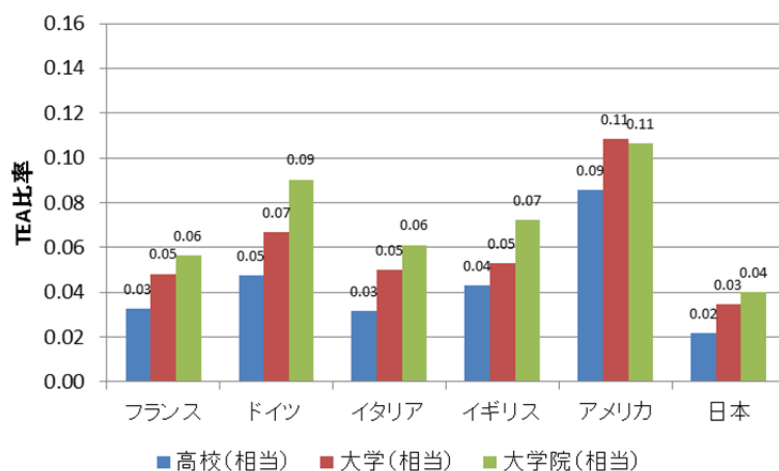
図表 3-2 年齢別の TEA



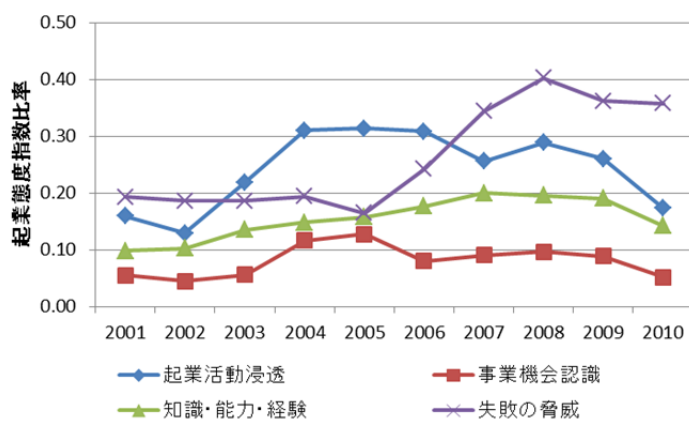
図表 3-3 性別の TEA



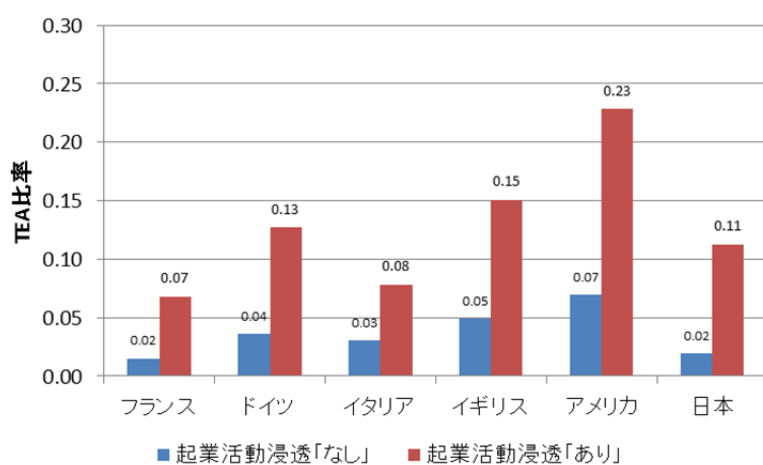
図表 3-4 学歴別の TEA



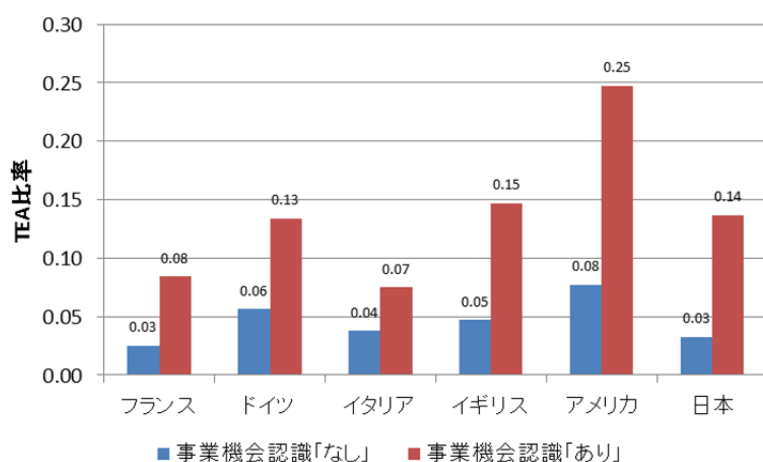
図表 3-5 日本における起業態度指数の推移



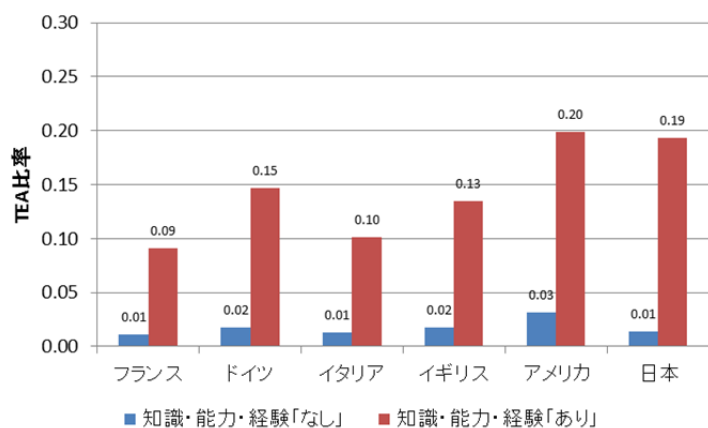
図表 3-6 起業活動浸透と TEA



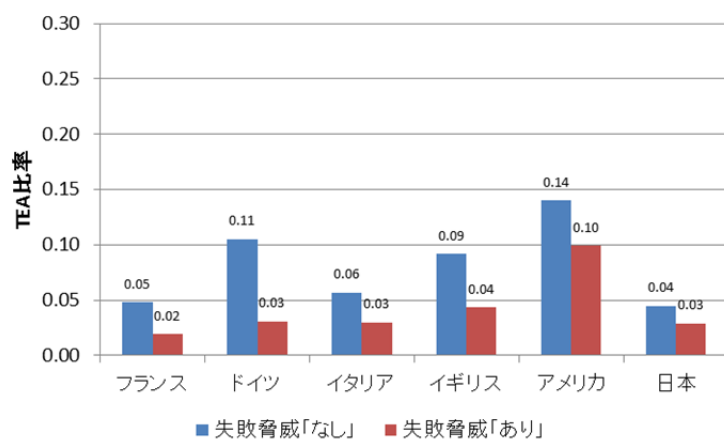
図表 3-7 事業機会認識と TEA



図表 3-8 知識・能力・経験と TEA



図表 3-9 失敗脅威と TEA



図表 4-1 起業活動指数 (TEA) の決定要因

変数	G7 (カナダ除く)		日本のみ
	(i)	(ii)	(iii)
年齢	0.048*** (0.003)	0.049*** (0.003)	0.051*** (0.014)
年齢×年齢	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
性別 (0: 男性, 1: 女性)	-0.125*** (0.009)	-0.125*** (0.009)	-0.142*** (0.052)
大学 (0: いいえ, 1: はい)	0.045*** (0.011)	0.044*** (0.011)	0.051 (0.056)
大学院 (0: いいえ, 1: はい)	0.070*** (0.013)	0.069*** (0.013)	-0.155** (0.072)
起業活動浸透 (0: なし, 1: あり)	0.378*** (0.009)	0.374*** (0.010)	0.486*** (0.053)
事業機会認識 (0: なし, 1: あり)	0.373*** (0.009)	0.377*** (0.010)	0.228*** (0.068)
知識・能力・経験 (0: なし, 1: あり)	0.827*** (0.011)	0.811*** (0.011)	1.089*** (0.054)
失敗脅威 (0: なし, 1: あり)	-0.266*** (0.011)	-0.267*** (0.011)	-0.398*** (0.061)
起業活動浸透×日本ダミー		0.073 (0.053)	
事業機会認識×日本ダミー		-0.211*** (0.070)	
知識・能力・経験×日本ダミー		0.319*** (0.054)	
失敗脅威×日本ダミー		-0.064 (0.063)	
調査年ダミー	あり	あり	あり
国ダミー	あり	あり	あり
観測数	216,737	216,737	12,620
Wald χ^2	15,244***	15,249***	969***

注: ***: $p < 0.01$, **: $p < 0.05$, *: $p < 0.1$. 括弧内は、頑健的な標準偏差。調査年ダミーは、2001-2009年調査について、それぞれを1とするダミー変数。国ダミーは、フランス、ドイツ、イタリア、イギリス、アメリカをそれぞれ1とするダミー変数。

図表 4-2 高成長型 TEA の決定要因

変数	G7 (カナダ除く)		日本のみ
	(i)	(ii)	(iii)
年齢	0.011** (0.005)	0.011** (0.005)	0.061 (0.040)
年齢×年齢	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.001 (0.000)
性別 (0: 男性, 1: 女性)	-0.299** (0.021)	-0.299** (0.021)	-0.178 (0.125)
大学 (0: いいえ, 1: はい)	0.049*** (0.023)	0.049*** (0.023)	-0.015 (0.122)
大学院 (0: いいえ, 1: はい)	0.182*** (0.026)	0.181*** (0.026)	-0.112 (0.140)
起業活動浸透 (0: なし, 1: あり)	0.403*** (0.021)	0.401*** (0.021)	0.458*** (0.114)
事業機会認識 (0: なし, 1: あり)	0.322*** (0.020)	0.323*** (0.020)	0.341*** (0.130)
知識・能力・経験 (0: なし, 1: あり)	0.646*** (0.029)	0.620*** (0.029)	1.014*** (0.126)
失敗脅威 (0: なし, 1: あり)	-0.268*** (0.025)	-0.269*** (0.026)	-0.375*** (0.142)
起業活動浸透×日本ダミー		0.006 (0.119)	
事業機会認識×日本ダミー		-0.095 (0.132)	
知識・能力・経験×日本ダミー		0.415*** (0.132)	
失敗脅威×日本ダミー		-0.055 (0.145)	
調査年ダミー	あり	あり	あり
国ダミー	あり	あり	あり
観測数	216,737	216,737	12,620
Wald χ^2	2,294***	2,307***	177***

注：***: $p < 0.01$, **: $p < 0.05$, *: $p < 0.1$. 括弧内は、頑健的な標準偏差。調査年ダミーは、2001-2009年調査について、それぞれを1とするダミー変数。国ダミーは、フランス、ドイツ、イタリア、イギリス、アメ

リカをそれぞれ1とするダミー変数.

図表 4-3. 個人投資活動指数の決定要因

変数	G7 (カナダ除く)		日本のみ
	(i)	(ii)	(iii)
年齢	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.003)	0.055** (0.023)
年齢×年齢	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)	-0.000* (0.000)
性別 (0: 男性, 1: 女性)	-0.107*** (0.012)	-0.107*** (0.012)	-0.022 (0.073)
大学 (0: いいえ, 1: はい)	0.021 (0.014)	0.020 (0.014)	-0.015 (0.082)
大学院 (0: いいえ, 1: はい)	0.158*** (0.017)	0.158*** (0.017)	-0.053 (0.102)
起業活動浸透 (0: なし, 1: あり)	0.652*** (0.013)	0.655** (0.013)	0.916*** (0.080)
事業機会認識 (0: なし, 1: あり)	0.134*** (0.013)	0.135*** (0.013)	0.109 (0.096)
知識・能力・経験 (0: なし, 1: あり)	0.323*** (0.014)	0.317*** (0.014)	0.400*** (0.075)
失敗脅威 (0: なし, 1: あり)	-0.042*** (0.013)	-0.050*** (0.014)	0.066 (0.072)
起業活動浸透×日本ダミー		0.210*** (0.077)	
事業機会認識×日本ダミー		-0.069 (0.095)	
知識・能力・経験×日本ダミー		0.100 (0.074)	
失敗脅威×日本ダミー		0.183** (0.071)	
調査年ダミー	あり	あり	あり
国ダミー	あり	あり	あり
観測数	216,641	216,641	12,613
Wald χ^2	6,388***	6,281***	337***

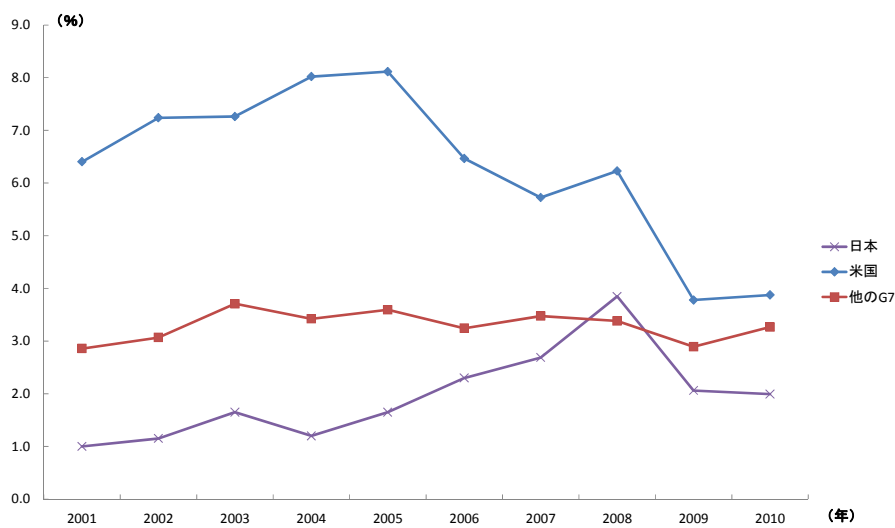
注: ***: $p < 0.01$, **: $p < 0.05$, *: $p < 0.1$. 括弧内は, 頑健的な標準偏差. 調査年ダミーは, 2001-2009年調査

について、それぞれを1とするダミー変数。国ダミーは、フランス、ドイツ、イタリア、イギリス、アメリカをそれぞれ1とするダミー変数。

図表 4-4 TEA 全体の推計

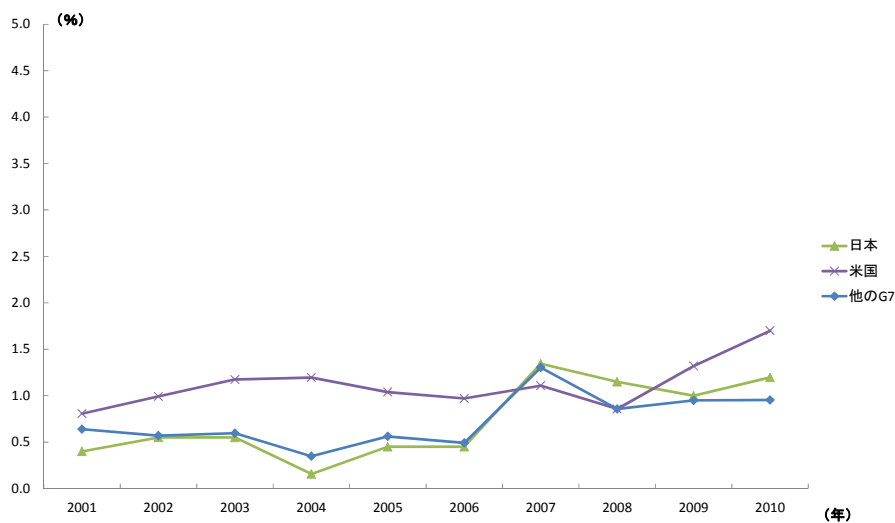
	モデル1		モデル2		モデル3		モデル4		モデル5		モデル6		モデル7	
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差
国ダミー														
米国	1.124	0.047 ***	1.308	0.049 ***	1.058	0.050 ***	1.146	0.050 ***	0.871	0.054 ***	0.294	0.053 ***	0.092	0.058
フランス	0.158	0.060 **	0.303	0.073 ***	-0.482	0.076 ***	-0.197	0.076 **	-0.511	0.081 ***	-0.750	0.078 ***	-0.965	0.087 ***
イタリア	0.266	0.056 ***	0.368	0.064 ***	-0.039	0.066	0.187	0.066 **	-0.212	0.072 **	-0.516	0.067 ***	-0.684	0.076 ***
英国	0.466	0.045 ***	0.629	0.046 ***	0.609	0.047 ***	0.654	0.047 ***	0.291	0.051 ***	-0.189	0.050 ***	-0.305	0.056 ***
ドイツ	0.608	0.048 ***	0.747	0.062 ***	0.330	0.060 ***	0.634	0.060 ***	0.293	0.064 ***	-0.109	0.062 +	-0.305	0.070 ***
マクロ経済														
失業率			-0.004	0.010	0.021	0.009 *	0.020	0.009 *	0.032	0.010 **	0.009	0.009	0.028	0.010 **
属性														
年齢			0.150	0.004 ***	0.143	0.004 ***	0.156	0.004 ***	0.146	0.004 ***	0.102	0.004 ***	0.106	0.004 ***
年齢2乗			-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.001	0.000 ***	-0.001	0.000 ***
女性			-0.730	0.017 ***	-0.538	0.017 ***	-0.613	0.017 ***	-0.557	0.019 ***	-0.357	0.018 ***	-0.235	0.020 ***
大学			0.266	0.019 ***	0.206	0.020 ***	0.247	0.020 ***	0.203	0.021 ***	0.159	0.020 ***	0.089	0.022 ***
大学院			0.445	0.022 ***	0.339	0.023 ***	0.482	0.023 ***	0.372	0.025 ***	0.304	0.023 ***	0.173	0.026 ***
態度														
起業活動浸透					1.183	0.018 ***							0.735	0.020 ***
失敗脅威							-0.868	0.021 ***					-0.568	0.024 ***
事業機会認識									1.149	0.019 ***			0.752	0.020 ***
知識・能力・経験											2.165	0.026 ***	1.788	0.028 ***
定数項	-3.566	0.044 ***	-5.848	0.099 ***	-6.075	0.101 ***	-5.505	0.100 ***	-5.808	0.107 ***	-5.357	0.104 ***	-5.679	0.114 ***
対数尤度	-69476		-61094		-52650		-53490		-45989		-53314		-40120	
観測数	373143		343623		241935		236790		205853		235333		197243	
(注) 有意水準:***0.1%、**1%、*5%、+10%														

図表 5-1 事業機会型 TEA の推移



(注) 他の G7 とは、日本・米国・カナダ以外の G7 諸国、つまりフランス、イタリア、英国、ドイツを指す。

図表 5-2 生計確立型 TEA の推移

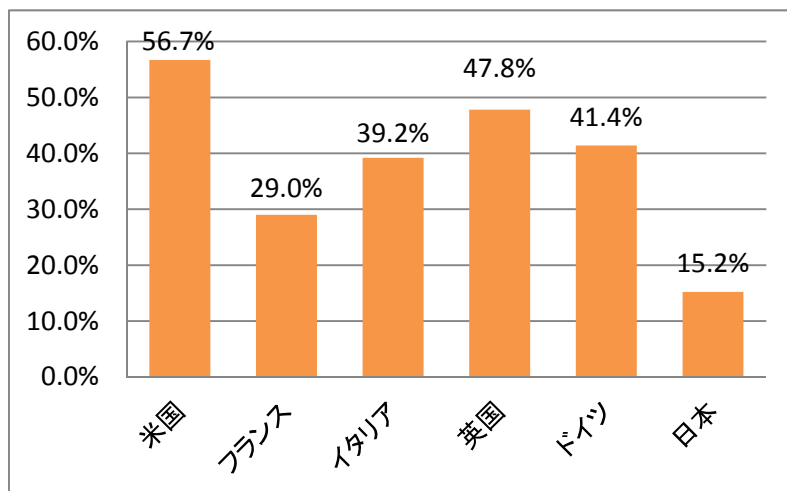


図表 5-3 事業機会型、生計確立型 TEA の推計結果

	モデル1		モデル2		モデル3		モデル4		モデル5		モデル6		モデル7	
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差
事業機会型														
国ダミー														
米国	1.226	0.056 ***	1.446	0.058 ***	1.187	0.058 ***	1.276	0.059 ***	0.982	0.063 ***	0.399	0.062 ***	0.190	0.068 **
フランス	0.180	0.070 *	0.447	0.086 ***	-0.383	0.090 ***	-0.097	0.090	-0.421	0.095 ***	-0.659	0.092 ***	-0.873	0.101 ***
イタリア	0.323	0.066 ***	0.542	0.074 ***	0.119	0.077	0.350	0.076 ***	-0.079	0.083	-0.385	0.078 ***	-0.571	0.088 ***
英国	0.573	0.053 ***	0.774	0.055 ***	0.746	0.055 ***	0.794	0.056 ***	0.403	0.060 ***	-0.078	0.058	-0.199	0.065 **
ドイツ	0.606	0.056 ***	0.887	0.072 ***	0.457	0.070 ***	0.769	0.069 ***	0.392	0.074 ***	0.000	0.072	-0.208	0.081 *
マクロ経済														(omitted)
失業率			-0.034	0.011 **	-0.011	0.011	-0.009	0.010	0.006	0.011	-0.022	0.011 *	0.001	0.012
属性														
年齢			0.149	0.004 ***	0.142	0.004 ***	0.155	0.004 ***	0.144	0.005 ***	0.100	0.005 ***	0.104	0.005 ***
年齢2乗			-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.001	0.000 ***	-0.001	0.000 ***
女性			-0.770	0.019 ***	-0.571	0.020 ***	-0.646	0.019 ***	-0.584	0.021 ***	-0.392	0.020 ***	-0.258	0.022 ***
大学			0.304	0.022 ***	0.241	0.023 ***	0.285	0.022 ***	0.236	0.024 ***	0.196	0.023 ***	0.127	0.025 ***
大学院			0.528	0.025 ***	0.418	0.026 ***	0.567	0.025 ***	0.452	0.028 ***	0.387	0.026 ***	0.259	0.029 ***
態度														
起業活動浸透					1.231	0.020 ***							0.764	0.023 ***
失敗脅威							-0.974	0.025 ***					-0.667	0.027 ***
事業機会認識									1.250	0.021 ***			0.843	0.022 ***
知識・能力・経験											2.272	0.031 ***	1.851	0.034 ***
定数項	-3.909	0.052 ***	-5.979	0.114 ***	-6.218	0.116 ***	-5.630	0.115 ***	-5.997	0.123 ***	-5.528	0.119 ***	-5.900	0.130 ***
生計確立型														
国ダミー														
米国	0.510	0.097 ***	0.560	0.100 ***	0.347	0.101 **	0.417	0.102 ***	0.234	0.107 *	-0.355	0.105 **	-0.483	0.112 ***
フランス	-0.017	0.120	-0.411	0.147 **	-1.046	0.148 ***	-0.810	0.147 ***	-1.053	0.157 ***	-1.299	0.151 ***	-1.514	0.164 ***
イタリア	-0.324	0.124 **	-0.701	0.141 ***	-1.061	0.144 ***	-0.868	0.143 ***	-1.070	0.152 ***	-1.461	0.144 ***	-1.474	0.156 ***
英国	-0.143	0.090	-0.112	0.091	-0.103	0.092	-0.083	0.093	-0.321	0.099 **	-0.825	0.097 ***	-0.900	0.104 ***
ドイツ	0.511	0.093 ***	0.063	0.126	-0.311	0.119 **	-0.065	0.118	-0.278	0.124 *	-0.702	0.121 ***	-0.862	0.132 ***
マクロ経済														
失業率			0.123	0.021 ***	0.154	0.019 ***	0.148	0.019 ***	0.158	0.020 ***	0.139	0.019 ***	0.148	0.021 ***
属性														
年齢			0.182	0.009 ***	0.174	0.009 ***	0.183	0.009 ***	0.175	0.010 ***	0.137	0.009 ***	0.135	0.010 ***
年齢2乗			-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***	-0.002	0.000 ***
女性			-0.686	0.040 ***	-0.517	0.041 ***	-0.598	0.040 ***	-0.544	0.043 ***	-0.337	0.041 ***	-0.249	0.044 ***
大学			0.088	0.045 *	0.042	0.046	0.073	0.046	0.039	0.049	-0.009	0.046	-0.080	0.050
大学院			0.049	0.058	-0.034	0.059	0.085	0.059	-0.005	0.064	-0.087	0.059	-0.208	0.065 **
態度														
起業活動浸透					1.009	0.041 ***							0.628	0.046 ***
失敗脅威							-0.456	0.045 ***					-0.178	0.048 ***
事業機会認識									0.759	0.043 ***			0.412	0.045 ***
知識・能力・経験											1.844	0.055 ***	1.602	0.060 ***
定数項	-4.910	0.085 ***	-8.459	0.232 ***	-8.602	0.233 ***	-8.127	0.232 ***	-8.235	0.244 ***	-7.846	0.236 ***	-7.995	0.252 ***
対数尤度	-73347		-64846		-56830		-57565		-49762		-53314		-44047	
観測数	371968		342568		240902		235764		204986		235333		196400	

(注) 有意水準:***0.1%、**1%、*5%、+10%

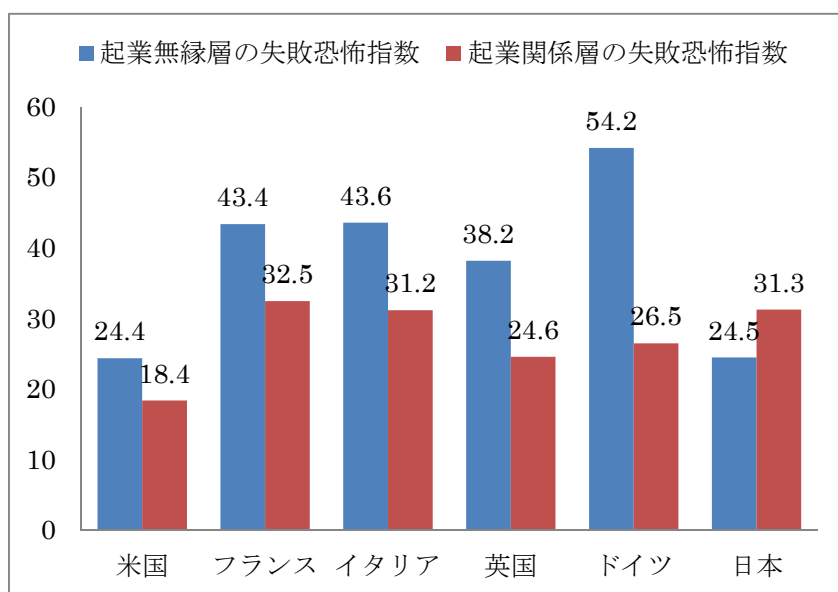
図表 6-1 起業態度指数（知識・能力・経験）（2001年～2010年）



図表 6-2 起業家活動からの距離別の分布（2001年～2010年）

	起業無縁層	中間層	起業関連層
日本	70.9%	14.5%	14.6%
米国	25.3%	39.2%	35.5%
ドイツ	44.0%	34.7%	21.4%
英国	46.5%	38.7%	14.8%
フランス	51.4%	32.4%	16.2%
イタリア	48.1%	35.2%	16.7%

図表 6-3 起業無縁層と起業関係層の失敗恐怖指数（2001年～2010年）



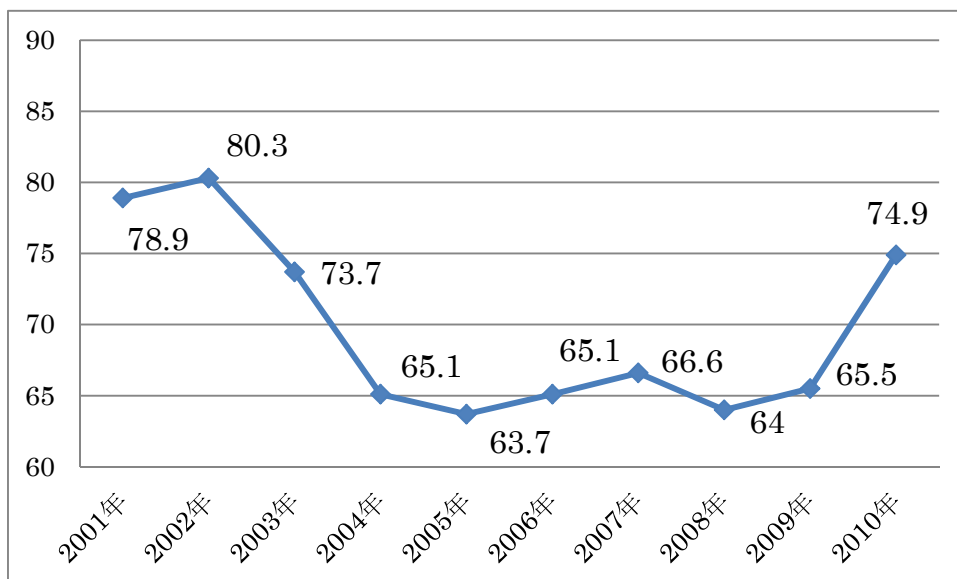
図表 6-4 起業関係層と起業無縁層の起業活動等への評価の違い（2001年～2010年）

		同じ生活水準	望ましいキャリア	高い地位・尊敬	メディアへの露出
日本	関係層	0.31	0.42	0.58	0.7
	無縁層	0.44	0.25	0.45	0.55
	関係層-無縁層	-0.13	0.17	0.13	0.15
米国	関係層	0.499	0.728	0.768	0.763
	無縁層	0.442	0.613	0.7	0.652
	関係層-無縁層	0.057	0.115	0.068	0.111
英国	関係層	0.675	0.504	0.741	0.632
	無縁層	0.755	0.557	0.742	0.536
	関係層-無縁層	-0.08	-0.053	-0.001	0.096
フランス	関係層	0.482	0.629	0.624	0.424
	無縁層	0.516	0.546	0.606	0.555
	関係層-無縁層	-0.034	0.083	0.018	-0.131
ドイツ	関係層	0.572	0.484	0.699	0.478
	無縁層	0.606	0.528	0.785	0.485
	関係層-無縁層	-0.034	-0.044	-0.086	-0.007
イタリア	関係層	0.597	0.672	0.645	0.395
	無縁層	0.607	0.625	0.581	0.335
	関係層-無縁層	-0.01	0.047	0.064	0.06

図表6-5 起業無縁層の属性

観察数=13013			
	LR chi2(15)	=	965.55
	Prob > chi2	=	0.0000
	Pseudo R2	=	0.0537
	係数	標準偏差	有意性
男性	-0.328	0.023	**
20歳代以下	0.362	0.036	**
30歳代	0.106	0.034	**
50歳代	0.052	0.034	
60歳代以上	0.301	0.038	**
高学歴	-0.238	0.023	**
定数項	0.442	0.04	**
(注) **=1%水準有意、*=5%水準有意			

図表 6-6 起業無縁層の割合の推移（日本）（2001年～2010年）



i 中小企業庁編（2011）には2006年から2009年の間、数の上では8.5パーセントの開業事業所が新規雇用の37.6パーセントを生み出したという試算結果があるなど、雇用創出における新規開業の重要性はたびたび白書などでも指摘されている。

ii GEMのデータは、最近では、OECDのEntrepreneurship at a Glance 2012の態度指標に採用されている。

iii GEMがどのような調査であるかについては高橋（2009）に詳しく解説されている。

iv 例えば、Davidsson, P. (2008)を参照のこと。

v 代表的な指標であるTEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: 総合起業活動指数)については次の2つに当てはまる人の合計が成人人口100人当たり何人いるかで捉えている。1つは、①独立型もしくは社内ベンチャーであるかを問わず、現在、新しいビジネスを始めようとしていること、②過去12か月以内に、新しいビジネスを始めるための具体的な活動を行っていること、③少なくともビジネスの所有権の一部を所有しようとしていること、④3か月以上にわたり、何らかの給与・報酬の支払いを受けていないこと。もう1つは、①現在、自営業、会社のオーナーや共同経営者として経営に関与していること、②少なくともビジネスの所有権の一部を所有していること、③3か月以上にわたり、何らかの給与・報酬の支払いを受けていること、④ただし、給与・報酬の支払い期間が42か月以上経過していないこと。以上の定義からわかるように、起業活動にフルタイムで従事しているか、もしくはパートタイムで従事しているか、そして独立型か社内ベンチャーかも関係ない。

vi 本プロジェクトが開始された時点での利用可能な調査年であり、現在(2013年2月時点)では2011年調査まで利用できる。

vii ドイツは2007年のみ調査に参加していない。なお、カナダは2007年以降調査に参加していない(2013年から復帰する見込みである)。

viii ただし、本稿の分析対象期間からは外れるが2011年には4.0%へと再度上昇している。

ix 検定結果は次のとおり。起業活動浸透：カイ2乗値24.37、p値0.000、失敗脅威：カイ2乗値103.72、p値0.000、事業機会認識：カイ2乗値107.50、p値0.000、知識・能力・経験：カイ2乗値46.13、p値0.000

x 「今後6か月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思う」という将

来期待型の質問と、「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」という感情に関する質問は、ここでは除外した。その理由は、前者が未来に関する質問で現状を示すものではないこと、後者は現状ではなく感情を尋ねていると判断したからである。

xi 『恐怖は常に無知から生ずる。』（エマーソン）

xii この点について日本と海外の事情で興味深いのは最近の英国である。英国経済は欧州危機のあおりを受け、2012年は低調であったが、失業率は低下した。原因は失業者の多くが自営業者（プラマーなど）に流入したからであった。

xiii 質問の邦訳は財団法人ベンチャーエンタープライズセンター(2011)による。

xiv 厳密にはこれらの質問は質問者本人というより質問者が居住する国における起家活動への評価の認識を尋ねるものである。しかしながら、13,000人規模の調査で回答者が自身の価値観と異なる結果を表示することは考えにくい。

xv ちなみにこれは東洋大学の建学の精神である。決して哲学だけではないとお断りしておく。

xvi 大手調査会社I社をスピノフして、現在、独立系では大手といえる調査会社を立ち上げたF氏は、筆者のゼミでのインタビューで独立当初のこととして、「今までの取引先に行くと名前は同じでも名刺が違うとって門前払いを食ったのが悔しかった。」と述懐している。

xvii 小規模企業や自営業層がこれに当たるであろう。