

博士（商学）学位申請論文

出身企業における破綻等の問題が起業家およびベンチャーの
パフォーマンスに与える影響
— 定性・定量両面からの探索的アプローチ —

Influence of Corporate Failures on Entrepreneurs and the Performance of Start-ups:
An Exploratory Approach through Qualitative and Quantitative Studies

2016年4月27日提出

早稲田大学大学院 商学研究科

博士後期課程 学籍番号 35113006-5

玉置 浩伸

Hironobu Tamaki

指導教員： 教授 東出 浩教

目次

第1章	はじめに	1
1.1節	研究の概要.....	2
1.2節	研究の背景.....	5
1.3節	研究の目的.....	6
1.4節	研究の意義.....	6
1.5節	用語の定義.....	6
1.6節	論文の構成.....	7
第2章	リサーチ・クエスチョンと分析の枠組み.....	9
2.1節	リサーチ・クエスチョン.....	10
2.2節	分析の枠組み.....	11
第3章	先行研究の検討および定性調査による命題の構築	15
3.1節	はじめに	16
3.2節	方法.....	16
3.2.1	分析の対象.....	16
3.2.2	調査者	19
3.2.3	データおよびその収集方法.....	19
3.2.4	データ分析の枠組み	20
3.3節	データ分析の方法.....	20
3.3.1	オープン・コーディング	20
3.3.2	概念抽出・定義.....	21
3.3.3	対極例・矛盾例の確認	21
3.3.4	理論的飽和化.....	21
3.3.5	選択コーディング（収束化）	21
3.3.6	分析	21
3.4節	起業家の内的、心理的要因.....	22
3.4.1	計画行動理論および起業イベント理論.....	22
3.4.2	認知バイアス理論.....	23
3.4.3	テラー・マネジメント理論.....	23
3.4.4	エフェクチュエーション理論.....	25

3.5 節	起業意思、起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える内的要因（潜在変数）	28
3.5.1	統制の所在（内部）	29
3.5.2	自己効力感	29
3.5.3	職場に対する不満	31
3.5.4	達成欲求	32
3.5.5	リスク性向	33
3.5.6	外向的性格	33
3.5.7	同意しやすい性向	34
3.5.8	起業意思への直接の言及	34
3.6 節	起業意思、起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える外的要因（観測変数）	35
3.6.1	年齢	36
3.6.2	教育	36
3.6.3	職業経験	37
3.6.4	業界経験	38
3.6.5	職種経験	39
3.6.6	起業経験	39
3.6.7	経営経験	39
3.6.8	ロール・モデル	40
3.6.9	社会的つながり	42
3.6.10	収入	44
3.7 節	問題イベントに伴う要因	45
3.7.1	失業、機会コスト	46
3.7.2	資本	47
3.7.3	公的支援の活用	49
3.8 節	起業家へのインタビュー調査から構築された命題	50
3.8.1	「時間」を意識した経営	50
3.8.2	カルチャー	50
3.8.3	事業機会	51
3.9 節	先行研究の検討より導いた起業意思モデル	56
3.10 節	定性調査の結果、モデル図および考察	58

3.11 節	パフォーマンス指標	61
3.12 節	成功バイアスについての考察	63
3.13 節	命題まとめ	63
第 4 章	問題イベント経験と株式公開	67
4.1 節	はじめに	68
4.2 節	理論的枠組	68
4.3 節	方法	69
4.3.1	分析の対象	69
4.3.2	データおよびその収集方法	69
4.3.3	分析の方法	70
4.4 節	結果および議論	71
4.4.1	分類毎の度数	71
4.4.2	役員および創業者の基本属性	72
4.4.3	新規株式公開企業役員の出自	72
4.4.4	新規株式公開企業創業者の出自	73
4.4.5	変数間の相関	74
4.4.6	イベントの発生と役員輩出	75
4.4.7	「倒産」イベントと役員輩出	76
4.4.8	イベントの発生と創業者輩出の関係	76
4.5 節	結論	77
4.6 節	本研究の限界と今後の研究課題	78
第 5 章	問題イベント経験と起業実現の関係	81
5.1 節	はじめに	82
5.2 節	データの記述	82
5.3 節	分析方法	82
5.3.1	アンケート調査	82
5.3.2	分析方法	83
5.4 節	結果	84
5.5 節	結論	88
5.6 節	考察	88
第 6 章	命題の検討	91
6.1 節	はじめに	92

6.2 節	アンケート調査に関する戦略.....	92
6.2.1	質問項目の翻訳.....	92
6.2.2	テスト調査の実施.....	92
6.2.3	調査の目的の明確化.....	93
6.2.4	回答へのインセンティブの提供.....	93
6.3 節	データの記述.....	93
6.4 節	分析方法.....	94
6.4.1	データの整理.....	95
6.4.2	因子分析による因子得点の算出.....	96
6.4.3	一要因分散分析による群間の差異.....	97
6.5 節	測定.....	97
6.5.1	独立変数.....	97
a	問題イベント経験の有無.....	97
b	起業に関する状態.....	97
6.5.2	従属変数（観測変数）.....	98
a	3年生存.....	98
b	起業後のパフォーマンス（複合指標）.....	98
c	売上高成長率.....	99
d	営業利益率.....	99
e	企業価値（金額）.....	100
f	企業価値（群）.....	100
g	年齢.....	100
h	性別.....	100
i	企業規模.....	100
j	海外経験.....	100
k	価値観を変える経験.....	100
l	両親が起業または自営業.....	101
m	失業脱出.....	101
n	よい事業アイデア.....	101
o	経済的成功.....	101
p	挑戦.....	101
q	生活.....	101

r	アイデアの実現.....	101
s	社会貢献.....	101
t	経験ある人材の活用.....	101
u	補助金等公的支援の活用.....	102
v	時間のプレッシャー.....	102
w	ビジネス・プラン作成にかけた月数.....	102
x	ビジネス・モデルの新奇性.....	102
y	小資本.....	102
z	時流に乗ったビジネス・モデル.....	103
aa	前職の経験を生かしたビジネス・モデル.....	103
bb	前職で手掛けた事業を同じビジネス・モデル.....	103
cc	既存の製品・サービスを改善するビジネス・モデル.....	103
dd	既存の製品・サービスをより安価で提供するビジネス・モデル.....	103
ee	教育.....	103
ff	学歴.....	103
gg	ビジネス教育.....	104
hh	職務経験年.....	104
ii	業界経験.....	104
jj	経営経験.....	104
kk	起業経験.....	104
ll	両親の職業.....	104
mm	家族や友人の支援.....	105
nn	起業家の友人・隣人.....	105
oo	団体への所属.....	105
pp	創業チームの存在.....	105
qq	起業直前の年収.....	105
rr	起業直後の年収.....	105
ss	機会コスト.....	105
tt	投下資本.....	106
6.5.3	独立変数（潜在）.....	107
a	リスク性向.....	108
b	統制の所在（内部）.....	108

c	自己効力感.....	109
d	外向性.....	110
e	達成欲求.....	111
f	コーゼイション.....	111
g	エフェクチュエーション.....	113
6.5.4	尺度の妥当性および信頼性の検討.....	115
a	内容妥当性.....	115
b	基準関連妥当性.....	116
c	信頼性.....	116
6.5.5	制御変数の検討.....	116
6.6 節	結果.....	117
6.6.1	一要因分散分析の結果.....	117
6.7 節	結論および考察.....	121
第7章	パフォーマンスに対する問題イベントと独立変数間の交互作用の検討.....	123
7.1 節	はじめに.....	124
7.2 節	データの記述.....	124
7.3 節	方法.....	125
7.3.1	回帰分析の検討.....	125
7.3.2	変数間の相関.....	126
7.3.3	カテゴリカル変数による共分散分析.....	126
a	独立変数.....	126
①	独立性の検定.....	127
②	平行性の検定.....	127
③	回帰性の検定.....	127
b	従属変数.....	127
7.3.4	多重比較について.....	127
7.3.5	連続変数変数による累積ロジスティックス回帰分析.....	128
a	独立変数.....	129
①	共分散分析による影響度の高い変数の特定.....	130
②	多重共線性の検討.....	130
③	中心化（標準化）.....	130
b	従属変数.....	130

c	変数の選択.....	130
d	モデルの評価.....	131
e	作図.....	132
7.4 節	結果.....	132
7.4.1	変数間の相関.....	132
7.4.2	カテゴリカル変数による共分散分析の結果.....	135
7.4.3	連続変数変数による累積ロジスティクス回帰分析の結果.....	137
a	多重共線性の検討.....	137
b	パフォーマンス指標（従属変数）毎の分析.....	137
①	複合指標で測定.....	137
②	売上高成長率で測定.....	144
③	営業利益率で測定.....	150
④	企業価値ランキングで測定.....	156
c	それぞれの命題に対応した結果.....	161
7.5 節	結論.....	172
第8章	結論.....	175
8.1 節	研究のまとめ.....	176
8.2 節	議論.....	179
8.3 節	研究への貢献および提言.....	181
8.4 節	実務への含意および貢献.....	182
8.5 節	研究の限界.....	183
8.6 節	結び.....	184
	【謝辞】.....	186
	【参考文献】.....	188
	付録.....	203
付録 1.	インタビューガイド.....	205
付録 2.	MGTA 分析ワークシート（例）.....	206
付録 3.	新株発行ならびに株式売出届出目論見書「役員 の状況」例.....	207
付録 4.	アンケート調査パネル属性（スクリーニング）.....	208
付録 5.	一回目アンケート調査 質問内容.....	211
付録 6.	起業意思・実現と問題イベント（人数）.....	212
付録 7.	起業意思・実現と問題イベント（比率）.....	213

付録 8.	二回目アンケート調査 質問票 (ウェブの回答画面)	214
付録 9.	仮説および命題と、分析に使用する対照群.....	224
付録 10.	相関係数.....	227
付録 11.	各独立変数に対する共変量.....	230
付録 12.	VIF による多重共線性の検討.....	232
付録 13.	累積ロジスティックス回帰分析の結果.....	234

図 1	研究の枠組み・分析の流れ.....	2
図 2	日米の時価総額上位 50 社の創業年.....	10
図 3	分析の流れ.....	12
図 4	日本の完全失業率と Necessity-driven Entrepreneur.....	46
図 5	先行研究の検討より導いた起業意思モデル.....	57
図 6	定性調査から導かれた起業意思・起業実現・パフォーマンスに影響を与える要因.....	60
図 7	理想的なベンチャーの売上および利益成長 概念図.....	61
図 8	Categorization Schema of Firms by Growth and Profitability.....	62
図 9	破綻等、出身起業の問題が起業家に与える影響.....	68
図 10	群間の比率の差の検定 概念図.....	83
図 11	問題イベントの有無による起業意向の違い.....	87
図 12	起業後のパフォーマンス複合指標.....	99
図 13	回帰モデルの偏回帰係数比較の概念図.....	125
図 14	累積ロジスティックス回帰概念図.....	129
図 15	独立変数投入手順の概念図.....	131

表 1	インタビュー対象者のプロフィール.....	17
表 2	テラー・マネジメント理論 発言例.....	24
表 3	エフェクチュエーション 「既にある資源を利用」 発言例.....	26
表 4	エフェクチュエーション 「柔軟性」 発言例.....	27
表 5	コーゼイション 発言例.....	27
表 6	内的要因.....	28
表 7	自己効力感 発言例.....	30
表 8	職場に対する不満 発言例.....	31
表 9	達成欲求 発言例.....	32
表 10	達成欲求 発言例.....	33
表 11	高い起業意思 発言例.....	34
表 12	高い起業意思 対極例の発言例.....	35
表 13	起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える起業家の特質に関する要因.....	35
表 14	年齢 発言例.....	36
表 15	教育 発言例.....	37
表 16	業界経験 発言例.....	38
表 17	ロール・モデル 発言例.....	40
表 18	ロール・モデル 対極例の発言例.....	41

表 19	社会的つながり 発言例.....	42
表 20	収入 発言例.....	45
表 21	失業・機会コスト 発言例.....	47
表 22	ベンチャー・キャピタル投資額 (2005-2011)	48
表 23	資本 発言例.....	48
表 24	公的支援の活用 発言例.....	49
表 25	時間を意識した経営 発言例.....	50
表 26	カルチャー 発言例.....	51
表 27	事業機会 発言例.....	52
表 28	命題まとめ.....	63
表 29	イベント別にみた役員数と出身企業数.....	71
表 30	イベント別にみた創業者数と出身企業数.....	71
表 31	役員および創業者の基本属性.....	72
表 32	役員の出身企業.....	73
表 33	創業者の出身企業.....	73
表 34	変数間の相関 (n=414)	75
表 35	イベントの発生と役員輩出 (n=239).....	76
表 36	「倒産」 イベントの相関分析(n=239).....	76
表 37	「倒産」 イベントの検定(n=239)	76
表 38	イベントの発生と創業者輩出.....	77
表 39	データ属性 (性別)	82
表 40	データ属性 (年代)	82
表 41	アンケート結果：起業意思と過去の勤務先の問題イベント状況 (n=51,061)	84
表 42	問題イベントごとの起業実現者数.....	86
表 43	起業実現者数 (推定) と IPO 実現者の比率.....	87
表 44	問題イベント経験の差による IPO 実現比率の検定.....	88
表 45	問題/倒産イベントと起業実現.....	88
表 46	欠損値除去前の回収数.....	93
表 47	欠損値除去後の回答数.....	94
表 48	年齢・性別属性.....	94
表 49	一要因分散分析に用いる対照群.....	95
表 50	問題イベントの有無を区別しない検定に用いる各群のデータ数.....	95
表 51	比率調整後の各群のデータ数.....	96
表 52	群を組み合わせた場合のデータ数.....	96
表 53	従属変数・変数略称対応表.....	106
表 54	リスク性向 因子分析結果、信頼性係数、寄与率.....	108
表 55	統制の所在 (内部) 質問項目、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関.....	109
表 56	自己効力感 質問項目、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関.....	110
表 57	外向性 質問項目、因子分析結果、信頼性係数.....	111
表 58	達成欲求 質問項目、因子分析結果、信頼性係数.....	111
表 59	コーゼイション 外向性 質問項目、因子分析結果、信頼性係数.....	112
表 60	エフェクチュエーション 質問項目.....	113
表 61	エフェクチュエーション 因子分析 (一回目) および信頼性係数.....	113
表 62	エフェクチュエーション 因子分析 (二回目)、因子間相関、信頼性係数.....	114
表 63	対照群ごとの分散分析結果.....	117

表 64	共分散分析の対象となるカテゴリカル変数.....	126
表 65	相関係数.....	132
表 66	共分散分析による問題イベント経験起業家の成功要因の主効果、パフォーマンスに対する交互作用（ただし、有意差が観察できなかったものを除く）.....	136
表 67	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	138
表 68	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	140
表 69	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	142
表 70	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	143
表 71	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	145
表 72	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	146
表 73	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	148
表 74	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	149
表 75	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	151
表 76	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	152
表 77	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	153
表 78	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	154
表 79	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	156
表 80	問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	157
表 81	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数.....	159
表 82	倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数.....	160
表 83	倒産イベント経験企業出身者が設立した企業の動機別社齢.....	160
表 84	命題1の検討.....	161
表 85	命題2の検討.....	163
表 86	命題3の検討.....	164
表 87	命題4の検討.....	165
表 88	命題5の検討.....	166
表 89	命題6の検討.....	167
表 90	命題7の検討.....	169
表 91	命題8の検討.....	169

表 92	命題9の検討.....	170
表 93	命題10の検討.....	171
表 94	交互作用まとめ.....	172

第1章 はじめに

『大空にそびえて見ゆる高嶺にも登ればのぼる道はありけり』

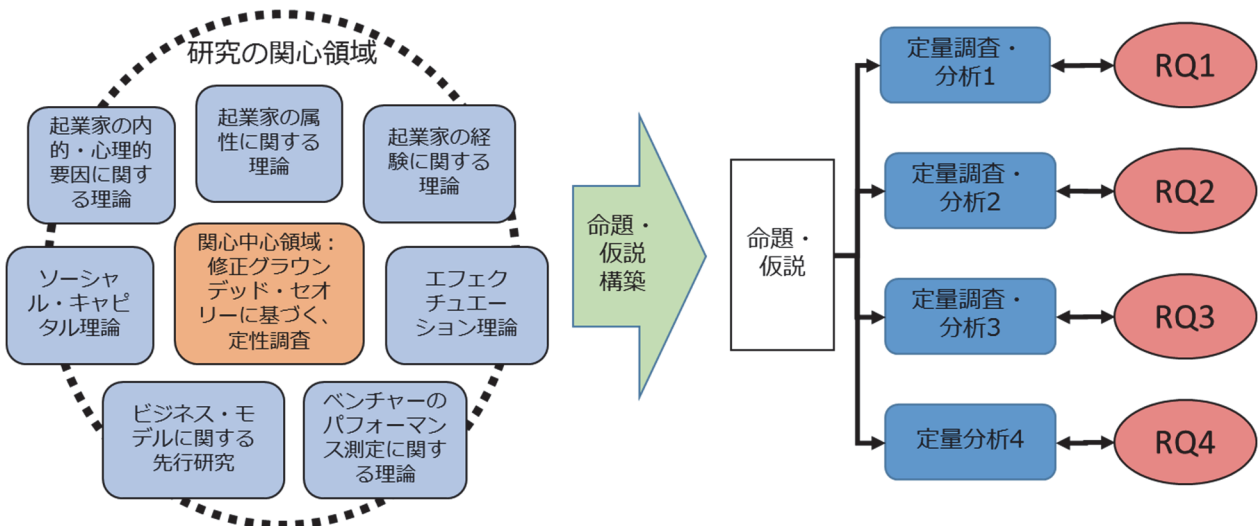
明治天皇

1.1節 研究の概要

我が国では外部労働市場が未整備であり、かつ、従業員の技能が企業特殊であるため、転職に伴う機会費用が高く、人材の流動性が乏しいとされてきた（二村 1996）。大企業が終身雇用制や手厚い福利厚生により優秀な人材を囲い込み、起業すれば成功したであろう人材が外部に出てこないことが日本における起業が低調である理由の一つであると考えられている。では、企業のリストラや破綻といった理由で、好むと好まざるにかかわらず、それまで勤務していた会社から外部に投げ出された社員は起業という職業選択をおこなうのであろうか。また、かかる起業家は、それまで勤務していた企業に破綻やリストラといった問題が起きなければ、起業していなかったと考えられる。すなわち、起業意思がそれほど強くはなかったとも考えられるが、果たして、そのような起業は成功するのであろうか？もし、成功するとしたら、その要因は何であらうか？本研究は、この疑問を、段階を追って解明した。

本研究が対象とする領域の先行研究は殆ど存在しないため、新研究分野開拓の極めて探索的アプローチを取り入れる。研究対象となる分野の周辺領域の先行研究の検討を網羅的に行い、同時並行して関心の中心となる部分を定性研究で補った。具体的には、潜在起業家の起業意思に関する研究、ベンチャーのパフォーマンスおよびパフォーマンスに影響を与える要因に関する先行研究のレビューと、修正グラウンデッド・セオリーに基づく定性調査を活用した。これらのプロセスを経ることにより、研究対象を網羅的・俯瞰的にとらえる命題群を構築した。図 1 に研究の枠組みおよび流れを示す。

図 1 研究の枠組み・分析の流れ



(出所：筆者作成、RQ：リサーチ・クエスチョン)

定性調査の結果、破綻等、問題イベントを経験した企業出身の起業家には、従来の起業家のイメージとは異なった興味深い特徴が観察された。構築された命題を元に、3つの定量調査と4つの分析を行ったところ、以下の結果が得られた。リサーチ・クエスチョンとともに記す。

リサーチ・クエスチョン1：『問題イベントを経験した企業から有意に多くの成功した起業家が輩出されるか?』

2001年から2011年にかけて、日本の株式市場で株式公開（以下、「IPO」）を実現させた企業1,075社を対象に「新株発行並びに株式売出届出目論見書」を入手、「役員の状況」のセクションに記載されている情報から、創業者の創業前の社歴を調査した。集まった社歴データから、IPOを実現させた起業家を輩出している企業のリストを作成、当該企業が過去にリストラや倒産といった問題となるイベント(以下、「問題イベント」)を経験しているかを確認、問題イベントを経験した企業から有意に多くの起業家が輩出されていることを実証した。検定にはマンホイットニーのU検定を用いた。分析の結果、問題イベントを経験した企業からは全体平均の約2倍、倒産イベントを経験した企業からは7~17倍の成功した起業家が輩出されていた。

リサーチ・クエスチョン2：『もし、有意に多くの成功した起業家が輩出されるとしたら、それは単に問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いからなのか?』

2015年9月にウェブ調査会社が保有する14万人のパネル・データから無作為に5万人強を抽出、問題イベントを経験した企業に在籍していたか、起業を実現させたか、起業を実現させたのであれば、そのベンチャーのパフォーマンスはどうか、などを中心にアンケート調査を実施した。その結果、問題イベントを経験した企業からは全体平均の約1.2倍、倒産イベントを経験した企業からは約2倍の起業家が輩出されていることは確認できたが、リサーチ・クエスチョン1が対象にした新規株式公開のデータによる分析からわかった差異を正当化できるほどの大きさではなかった。したがって、単に数が多い、という理由だけではなく、問題イベント経験企業出身者には、何らかのパフォーマンスに影響を与える要因が存在することが示唆された。検定にはクラスカル・ウォリスの検定およびマンホイットニーのU検定を用いた。

リサーチ・クエスチョン3：『それとも、何らかの理由でパフォーマンスが高いのか?』

先行研究の検討および定性調査で得られた命題を元に探索型の分析を行った。上記パネル・データ5万人から、分析対象として条件に合うものを抽出、群分けを行い、それぞれの群から無作為に200名強を選び出し、再度アンケート調査を行った。調査の結果を、一要因分散分析を用いて比較、問題イベント経験企業出身の起業家は、①時間のプレッシャーを感じている、②チームで創業する可能性が高い、③生活のため、失業脱出、経済的成功への欲求が起業のきっかけとなっている、④比較的年齢が高く、事業を営むのに必要なネットワークを持っている、との傾向を示すことが分かった。しかし、一方で、起業後のパフォーマンス指標は総じて悪く、IPOを果たした起業家の中に、多くの問題イベント経験企業出身者がいることを説明できなかった。かかる起業家の中でも、ある特定の属性や特徴を持つ層が存在し、その違いがパフォーマンスの良し悪しに影響を及ぼしていることが示唆された。

リサーチ・クエスチョン4：『もし、パフォーマンスが高いとしたら、その要因は何か？』

ここまでの検討から、倒産・問題イベントを経験した企業から輩出された起業家の平均的な成功確率は低いと、ある一定の特性を持つ、高いパフォーマンスを挙げる起業家層の存在が示唆された。すなわち、パフォーマンスに対し、問題イベントの有無と独立変数の間に何らかの交互作用が存在する可能性が示されたため、リサーチ・クエスチョン3の解明のために行ったアンケート調査のデータをもとに、共分散分析および累積ロジスティックス回帰分析を使用し、先行研究が明らかにした起業成功要因を網羅的、探索的に検討した。その結果、多数の要因において交互作用が認められ、かかる特定の層の特徴であることが示唆された。具体的には以下のような特徴である。

- ① 年齢が高いことは問題イベント経験企業出身者では正、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。
- ② 親が起業している、または自営業を営んでいることは、問題イベント経験企業出身者では負、倒産イベント経験企業出身者では正の影響がある。
- ③ 時流に乗ったビジネス・モデルは、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。
- ④ 前職のビジネス・モデルを元に起業する倒産イベント経験企業出身者は高いパフォーマンスを挙げている。
- ⑤ 実際、ビジネス・プランの作成に時間を掛ける起業家はパフォーマンスが低い、「十分時間を掛けた」と認知する起業家のパフォーマンスは高い。
- ⑥ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、社会的つながりが豊富である。
- ⑦ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、経営経験がある。
- ⑧ 高いパフォーマンスを挙げている問題・倒産イベント経験企業出身の起業家は、前職の年収が高く、起業のための機会コストが大きい。
- ⑨ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は外向的ではない。
- ⑩ 起業の素人である問題・倒産イベント経験企業出身の起業家もエフェクチュエーションの手法を採用し、パフォーマンスに影響があるが、必ずしも正の影響を与えているとは言えない。

以上、可能性の示唆に終わった要因に関し、今後の研究のテーマとなり得るが、調査の過程で、副次的にエフェクチュエーション理論への含意が得られたため、最後に研究の成果として付け加える。

Sarasvathy(2001)が確率したエフェクチュエーション理論（以下、EF。理論の詳細に関しては、3.4.4を参照のこと）によれば、熟練起業家がエフェクチュエーションの手法を活用し、初心者起業家はコピーイノベーションアプローチをとるとされる。しかしながら、本研究の対象である問題イベント経験企業出身の起業家は、出身起業が破綻したり、リストラを行ったりしなければ起業していなかったであろう起業家である。したがって、初心者かつ、起業意思の低かったであろうと予想される起業家であるが、上記⑩でも述べた通り、これらの起業家はエフェクチュエーションに極めて似た手法を用い、起業を実現していること

が観察された。エフェクチュエーション理論への反証となり得る結果が得られた。

研究の主な限界は以下の通りである。

- ① IPO を実現させた創業者の出身企業を対象とする分析において、企業の社齢によるコントロールを行っていない。
- ② IPO を実現させた役員および創業者の出身企業を対象とする調査において、小規模な起業からのデータ収集が困難であることから、役員を二名以上輩出している企業のみを分析対象とした。高いパフォーマンスを実現している問題・倒産イベント経験企業出身の起業家が大企業に偏っている可能性を排除できない。
- ③ 第6章「命題の検討」において、分析対象となる変数以外の変数のコントロールを行っていない。

1.2節 研究の背景

90年代後半、バブルの代償として山一証券、日本長期信用銀行、日本債権信用銀行など、日本を代表する企業が廃業、国有化の末路を辿り、21世紀に入ってからデジタル化の進展に伴う電化製品のコモディティー化が進展、シリコン・バレー発の製造の国際水平分業の波に乗り遅れた日本の家電メーカーはリストラを繰り返し、かつて日本を代表するメーカーであった三洋電機ですら、解体、一部売却となった。一方で、サムソン電子、TSMCや鴻海に代表される東アジアのメーカーが台頭し、日本の製造業の比較優位が縮小、業種によっては完全に逆転される事態に陥った。これらの事象は、70年代の高度成長期以降の日本の成長モデルが限界を迎えていることを示し、新たな成長モデルが求められている。2012年12月に第二次安倍内閣が発足、アベノミクスの一環として、日本の低い創業率の底上げの必要性が声高に叫ばれるようになった。福岡市が2014年5月に「グローバル創業・雇用創出特区」として国家戦略特区に指定されたことから、政府の意向を汲み取ることができる。

後述の先行研究に依れば、適切な経験やネットワークを備えた人材が起業を志すことが、成功するベンチャーを生み出す近道である。しかし、一方で、我が国では外部労働市場が未整備であり、かつ、従業員の技能が企業特殊的であるため、転職に伴う機会費用が高く、人材の流動性が乏しいとの指摘がある（二村 1996）。大企業が終身雇用制や手厚い福利厚生により優秀な人材を囲い込み、起業すれば成功したであろう人材が外部に出てこないことが日本における起業が低調である理由の一つであると考えられる（内閣府 2011 『平成23年度 年次経済財政報告』）。では、冒頭に述べた、90年代から00年代初頭に掛けて頻繁におこった破綻やリストラにより、好むと好まざるにかかわらず、それまで勤務していた会社から外部に投げ出された社員は、起業という職業選択をおこなうのであろうか。もし、起業を選んだとしたら成功するのであろうか、成功するとしたら、何故成功するのか。これらの疑問が本研究の出発点である。

筆者は、研究者のキャリアをはじめる前は、自身も起業家であり、個人的な起業家の友人も多いが、彼・彼女らの中にも、以前は日本長期信用銀行や山一証券に勤務していたというものが少なからずいる。そうした研究者の直観も本研究のきっかけとなっている。

1.3節 研究の目的

本研究の目的は、以下の2つである。

まず、第一に、過去にあまり研究されてこなかった、破綻やリストラといった企業の問題が起業家を生むのか、という疑問に答えるべく、探索的な調査、分析を行うことである。一般的な起業意思に関する先行研究の検討や、ベンチャー成功の要因の検討から始め、日本の成功した起業家へのインタビュー、大規模なアンケート調査を組み合わせ、更に、分析手法にも、定性・定量両方を用い、違った角度からこの問題へのアプローチを試みる。その結果、今日現在の日本における現状を炙り出し、調査対象となる人々の全体像を明らかにする。

第二に、上述の探索的研究の結果として、将来の更なる研究への呼び水とするものである。本研究が対象とする事象は、将来の経済状況が悪化した場合に、重要性を増す可能性がある。少子高齢化が危惧され、市場の縮小が予想される昨今、国内企業のグローバル化が想定通り進まなければ、企業同士の合従連衡、倒産、リストラという事態は十分予想される。その事態に備えるためには、筆者のみの努力では明らかに不足であり、他の研究者の研究対象として注目される必要がある。

1.4節 研究の意義

学術的には、1.3節で述べたことが目的であるが、研究者以外にとっても意義ある内容とすべく努めた。特に90年代後半、それまで盤石と思われていた大企業の廃業、倒産が相次ぎ、それに続く「失われた20年」がリストラや合従連衡を促したのは記憶に新しい。そのような経験をした企業出身者や、大学を卒業したばかりの新卒者までもが、大企業に勤め続けることが果たして最良の選択なのかと疑問を持ち始めた。同時並行して、それまで支配的であった終身雇用への信仰が崩れ去り、パートや有期雇用など、雇用形態は多様化した。職につかず、「自分探し」の旅を続ける若者も増えた。このように不安定な時代において、果たして、起業という選択が良い職業選択であるかどうかを判断する材料は乏しい。今まで勤務していた会社が潰れたから、リストラされたから、といった後ろ向きな理由で起業して果たしてうまくいくのか？うまくやるにはどうしたらよいのか？このような状況におかれたら誰でも抱く疑問であろう。本研究では、このような不安定な時代において、少しでも職業選択の指針を与え、将来への示唆となるよう、できる限りの努力をこらした。

1.5節 用語の定義

本研究で使用する用語のうち、特に定義を必要とする用語を以下に記す。

ベンチャー 創業から数年以内の高い成長を続ける、若しくは成長を志向する企業。企業の規模のみで定義される「中小企業」とは別の概念であるが、低成長の期間が長く続いたとしても、高成長を目指す戦略に切り替えた場合はベンチャーと見做す。したがって、典型的には「創業から数年以内」であるが、単純に創業からの年数だけで定義はできない。

持株移行	持株会社に移行することを意味する。
吸収合併	他社に吸収合併され、存続会社でなくなることを意味する。ただし、報道記事等で「対等合併」またはそれに類する記述が認められる場合を除く。
合併	存続会社として他社を合併することを意味する。ただし、存続会社とならない場合でも報道記事等で「対等合併」またはそれに類似する記述が認められる場合は「合併」と見做す。
問題イベント	『民事再生』、『清算』、『破産』、『私的整理』、『会社更生』、『上場廃止』、『リストラ』、『子会社化』、『国有化』、『営業譲渡』、『吸収合併』、『合併』、『不祥事』、『持株移行』のいずれか、若しくは全てのイベントを指す。
倒産イベント	『民事再生』、『清算』、『破産』、『私的整理』、『会社更生』のいずれか、若しくは全てのイベントを指す。
社会的つながり	Coleman (1988)が定義した Social Capital を意味する。直訳すれば「社会資本」であるが、日本語の社会資本とは別概念であり、混同をさけるため、「社会的つながり」と表記する。ただし、理論を意味する場合は、「ソーシャル・キャピタル理論」と表記する。

1.6節 論文の構成

本研究は8章より構成され、第2章以降の構成は以下のとおりである。

第2章では、本章で述べた研究のきっかけとなる疑問に答えるため、4つの理論的な問い（リサーチ・クエスチョン）を示し、それらのリサーチ・クエスチョンを解明するための研究の枠組みを示す。

第3章では、先行研究の検討および起業家への定性調査から、起業の成功・失敗の要因を特定、研究のための命題および仮説を構築する。先行研究の検討と定性調査の二つを並列して記述しているのは、両方とも命題構築のためのプロセスで、項目のオーバーラップが多いためである。多少イレギュラーではあるが、読者の読みやすさを優先した。

定性研究では、第2章で設定したリサーチ・クエスチョンに従い、「リストラや破綻した企業は、そうでない企業と比較し、有意に多くの成功した起業家を輩出しているのか？もし、そうであるならば、その要因は何か？」を中心的なテーマに置き、半構造化インタビューを行う。分析に使用する、修正グラウンデッド・セオリーの手順の解説も行う。なお、定性調査は命題構築のためだけに使用、モデル図を作成するところで終わっており、結論は述べていない。先行研究の検討から導いたモデル図も提示する。

先行研究の検討には、分析に使用するベンチャーのパフォーマンス測定のための指標の検討も含める。また、パフォーマンス指標選択の根拠を述べ、変数測定の妥当性および信頼性に関する考え方を説明する。

第4章では、リサーチ・クエスチョン1への解を探る。IPOを成功の指標とし1つ目の定量調査を実

施、問題イベントを経験した起業家がそうでない起業家と比較し、より多くの IPO を実現しているかどうかを検証する。過去の新規公開企業のデータから問題イベント経験企業出身の起業家を特定、出身企業の社員数に占める成功した起業家の比率を算出、問題イベント経験企業以外の企業出身の起業家のデータと比較する。

第5章では、リサーチ・クエスチョン2への解を探る定量研究である。ネット調査会社のパネルに対して行った起業意向および起業実現に関するアンケート調査を利用し、第4章で実証された、「リストラや破綻した企業は、そうでない企業と比較し、有意に多くの成功した起業家を輩出している」が、果たして、単純にリストラや破綻した企業から多くの起業家が輩出されている（即ち、起業の数が多いから、成功の数も多い）のか、それとも、成功の確率が高いのかを調べるため、まずは、当該企業からの輩出率を調べる。アンケートでは、回答者が問題イベントを経験したかどうか、起業を実現したかどうかを調べ、第4章の定量調査から導かれたパフォーマンスの違いを創業率の違いで説明できるかどうかを検証する。本定量調査は3つ目の定量調査のための回答者スクリーニングにも用いる。

第6章では、リサーチ・クエスチョン3への解を探る。第5章でスクリーニングされた回答者を対象に再度アンケート調査を行い、第3章で構築した命題を探索するためのパネル約2,100名を選択する。一要因分散分析を用いて命題を検証、問題イベントを経験したものと、そうでないものの起業パフォーマンスの違いを特質や経験の違いで説明できるかを確認する。

第7章では、リサーチ・クエスチョン4への解を探る。再度、第6章のデータを用い、共分散分析および累積ロジスティックス回帰分析により更なる分析を行う。パフォーマンス指標に対する影響の大きな独立変数を特定したのち、倒産・問題イベント経験との間に交互作用が存在するかを確かめ、交互作用が観察された変数については、それぞれ考察を加える。

第8章は結論である。本研究の結果をまとめると共に、研究および実務への貢献を述べる。また、一連の調査・分析結果の考察とともに、1.1節で述べた Sarasvathy(2001)が提唱する EF 理論への貢献も試みる。その後、研究の限界を説明し、将来の研究課題を提言、最後に結びの節を設け、筆者の本研究に関する意見や感想を述べる。

第2章 リサーチ・クエスチョンと分析 の枠組み

“We keep moving forward, opening new doors and doing new things, because we’re curious, and curiosity keeps leading us down new paths.”

- Walt Disney

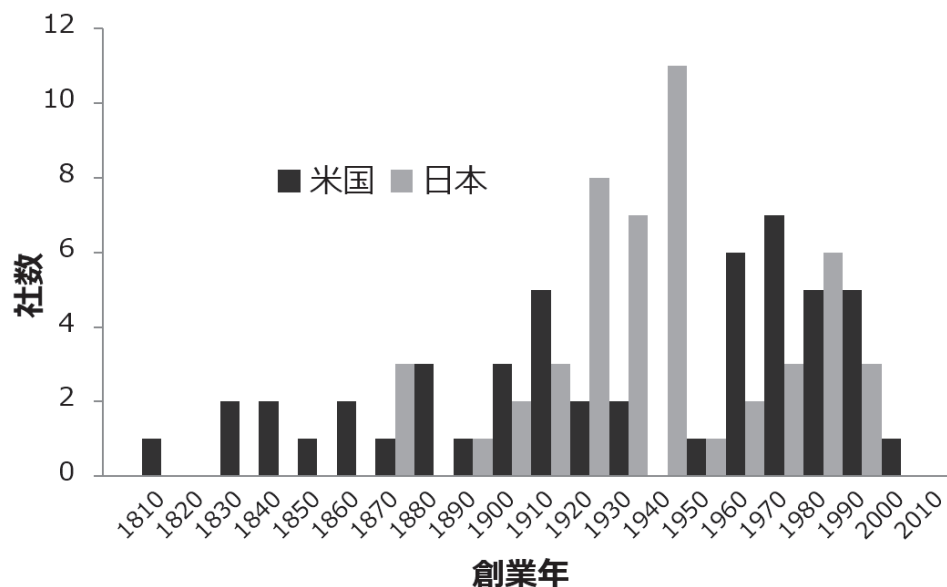
2.1節 リサーチ・クエスチョン

1.1 節で述べたように、『企業のリストラや破綻といった理由で、好むと好まざるにかかわらず、それまで勤務していた会社から外部に投げ出された社員は起業という職業選択をおこなうのであろうか。また、かかる起業家は、それまで勤務していた企業に破綻やリストラといった問題が起きなければ、起業していなかったと考えられる。すなわち、起業意思がそれほど強くはなかったとも考えられるが、果たして、そのような起業は成功するのであろうか？成功するとしたら、その要因は何であらうか？』という疑問が研究の出発点である。

欧米には、失業者による起業に関する研究が多数存在する（Tervo, 2002; Neifert, 2010; Grilo & Thurik, 2008; Thurik, Carree, van Stel, & Audretsch, 2008）。しかし、これらの研究は、ほぼ全てが、失業者対策としての起業促進、すなわち、職業訓練の一環としての起業プログラムに関するものや、失業率が創業率に与える影響を論じたマクロ経済的な視点に立ったものであり、失業した、というイベントを個人レベルの起業意思に結びつけている研究ではない。

日本においては、筆者による研究（玉置、2013）が最初であり、それを除いては、マクロ的な調査以外の研究は存在しない。すなわち、上記の『素朴な疑問』が丸ごと、解明されないまま残されている。日本にも、過去に壊滅的な事象により、多くの企業が倒産し、その後、復興とともに企業が再建、創業された時期が二回存在する。図 2 は、日米の時価総額上位 50 社の創業年を示す。米国と比較すると、日本においては関東大震災のあった 1920 年代、第二次世界大戦のあった 1940 年代に後に大企業となる企業が創業されたことがわかる（1990 年代のピークは国営企業の民営化が主であるため、「創業」の性格が異なる）。

図 2 日米の時価総額上位 50 社の創業年



(出所：平成 24 年末の時価総額を元に筆者作成)

すなわち、震災や戦争で会社が倒産・破壊され、世に失業者が溢れた時期に創業が相次いだであろうこ

とが想像できる。しかし、これら二回のイベントは起業に関する研究が発展するはるか以前のものであり、かつ、壊滅的な事例ゆえ、データが整備されていない。

したがって、本研究においては、特定の課題を深耕するよりは、当該事象を俯瞰し、研究課題の全体的な理解を優先すべく、リサーチ・クエスチョンは包括的なものを設定した。具体的には、以下の4つである。

- a 『問題イベントを経験した企業から有意に多くの成功した起業家が輩出されるか?』
- b 『もし、有意に多くの成功した起業家が輩出されるとしたら、それは単に問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いからなのか?』
- c 『それとも、何らかの理由でパフォーマンスが高いのか?』
- d 『もし、パフォーマンスが高いとしたら、その要因は何か?』

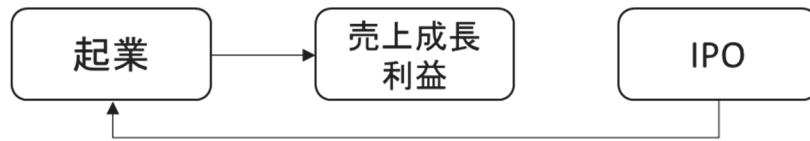
1.2節で説明したように、研究の端緒は先行研究からの積み上げではなく、筆者の直観による部分が多い。リサーチ・クエスチョンaでは、まず、本研究の研究課題が課題として成立することを確認する。aが確認されたのち、「では、何故か」をリサーチ・クエスチョンb、c、dにより、より深く探ることとする。

2.2節 分析の枠組み

本研究の大きな特徴は、先行研究が乏しい新領域に対し、できる限り網羅的で、探索的なアプローチをとっていることである。「問題イベントを経験した企業出身」という中心的研究テーマに対し、近接した領域（例えば、起業イベント理論、計画行動理論、テラー・マネジメント理論、エフェクチュエーション理論）の先行研究から得られた知見を活用しつつ、関心中心領域を対象とした独自の定性調査を実施することにより、研究対象に対し適切な研究内容となるよう努めた。更に3つの定量調査を組み合わせ、研究全体の妥当性を高めている。このように定性と定量を組み合わせるアプローチはMiles & Huberman (1994)が、「世界を理解するために必要である」と推奨しており、ベンチャー研究の分野でも、Dyer, Gregersen & Christensen (2008)がリサーチ・デザインとして採用している。

当該起業が成功に至るメカニズム分析・解明の流れを図3に示す。リサーチ・クエスチョンは既にそのならびになっているが、3つの定量調査のうち、最初の調査でまず起業の究極の成功指標とも言えるIPOを使用し、問題イベント経験企業出身起業家とそれ以外の起業家の差異が存在することを確認する。その後、先行研究の検討および定性調査から導いた命題を活用し、2つの定量調査および定量分析でその要因を探る。

図 3 分析の流れ



時系列でリサーチ・クエスチョンに取り組むのであれば、問題イベントを経験したひとが起業を志すのか、実際起業しているか、起業後のパフォーマンスはどうか、IPOを達成するのか、の順で考えるべきであろう。図3の流れを採用する理由は、前節で述べた、「研究課題として成立するか、どうか」の確認と同時に、ベンチャー・キャピタルが『出口』の一つと称すIPOを指標とすることにより、本研究の対象とするトピックが社会的な影響を持つ可能性があることを探ることにある。IPOという、客観性が担保され、かつ、目論見書などの二次データが豊富に揃っていることから、研究の取り掛かりとして手掛けやすい、ということも理由の一つである。

図3において、真ん中の箱と、右の箱は矢印で結ばれていない。この部分を研究のスコープから外したのは、売上の成長や利益の増大を果たした企業が必ずしもIPOを選択する訳ではないからである。会社を上場させるか、どうかの意思決定は、単に会社が儲かっているか、売上が伸びているかのみで決まるものではない。もし、将来の投資に必要な資金をキャッシュフローから得ることができれば、敢えて企業の情報を開示して競合を利する必要もないであろう。また、上場を維持するためのコスト、手間を考慮すると、IPOが必ずしも良い選択肢ではないと考える経営者がいたとしても不思議はない。また、単に起業家自身によるガバナンス・コントロールを維持するために、未公開企業に留まるという意思決定を下す企業も少なくない。その一方で、『株式公開可能』な企業のうち、実際、IPOを選択する企業の比率が、創業者の出自によって大きく異なると想定する理由は特に見当たらない。したがって、もし、IPOを選択する企業のうち、問題イベント経験企業出身の起業家が起業した企業の比率が高ければ、かかる起業家が起こした企業が売上成長や利益の増大を果たしている可能性は高くなり、リサーチ・トピックとしての魅力度が高まることが予想される。

より探索的で、包括的なリサーチとする、という精神に則り、分析のための命題の構築には、先行研究の検討に加え、起業家を対象とした修正グラウンデッド・セオリーに基づく定性研究を使用する。上述の通り、この分野の研究は殆ど存在せず、起業意思に関する研究など、周辺領域の先行研究を援用しながら命題を構築する必要がある。したがって、問題イベントに特定される要因を炙り出すためには、先行研究の検討だけでは、不十分になる可能性があり、定性研究により補足するものとする。

次に命題の検討のための定量調査に取り組む。特に科学研究費などの補助がない、限られた予算の中で、より包括的な研究結果を得るため、ウェブ上のアンケート調査を採用する。ウェブ上の調査に関しては、10年以上前はその信頼性に対し、懐疑的な意見が主流であった(大隅, 2002)。しかし、近年の個人情報への意識の高まりや、集合住宅の普及、調査員に対する不安などにより、むしろ伝統的な訪問面接や

自記式の質問紙を用いた調査環境が著しく悪化している（埴淵・村中・安藤、2015; 安藤 2009; 保田・宍戸・岩井、2008）。比較検討した結果、ウェブ上で調査を実施することが適当と判断した。分析方法には、共分散分析と累積ロジスティックス回帰分析を中心とした、複数の統計的手法を用いるが詳細については各章を参照されたい。

なお、図 3 では、箱の間を矢印で繋いでいるが、これは便宜的なものであり、要因間の因果関係を示しているものではない。本研究のスコープは、要因間の関係を示すことであり、時間的な前後関係から、因果関係が強く示唆される要因も多々存在するが、基本的に因果関係の検討にまでは踏み込んでいない。

第3章 先行研究の検討および定性調査 による命題の構築

“We try to use the talent we do have to express our deep feelings, to show our appreciation of all the contribution that came before us, and to add something to that flow. That’s what has driven me.”

- Steve Jobs

3.1節 はじめに

本章では、先行研究の検討と、定性調査に基づく命題の構築を同時に試みる。論文の構成としては若干イレギュラーではあるが、これらの検討から導き出される命題には重複が多く、読みやすさを考慮した構成とした。

本研究は、基本的に「問題イベントを経験した企業出身の起業家」という先行研究の乏しい新分野の研究であり、本章に述べる先行研究も、全く同一の研究領域ではない。したがって、周辺領域の先行研究調査は可能であるが、それだけでは新分野に特徴的な要因を見落とす可能性がある。より網羅的に現象を捉え、かかる漏れを防ぐことが定性調査を併用する理由である(Barton & Lazarsfeld, 1955)。

以下に、まず定性調査の方法を述べ、次に先行研究の検討とともに調査の結果を記し、構築された命題について詳述する。定性研究では起業家9名へのインタビュー結果を修正グラウンデッド・セオリー(木下、1999、2003、2007、以下 M-GTA)に基づき分析する。先行研究については、まず、①起業意思に関する理論を検討、次に②起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える要因に関する理論が続く。定性調査の結果得られた調査対象者の発言の中から、それぞれの要因に対応する発言例を各項目の最後に引用する。

次に、先行研究の検討、定性調査のそれぞれから導き出されたモデル図を作成、両者の差異について検討を行う。差異については、考察を加える。

本章の最期に、ベンチャーのパフォーマンス測定のための指標に関する先行研究の検討をおこなう。網羅的な探索的な研究という性格上、パフォーマンス指標を一つに限定せず、複数の指標で、多面的な要因分析ができるよう、配慮する。

3.2節 方法

3.2.1 分析の対象

第4章の定量研究との整合を保つため、2001年1月29日以降に株式公開した起業家9名(うち、5名が問題イベントを経験した起業家)をインタビュー対象とした。いずれも多忙かつ社会的地位のある起業家・経営者であり、選出にあたっては、インタビューのための十分な時間と、質問への丁寧かつ率直な回答を得るため、ランダムサンプリングは行わず、筆者の知人、または知人の紹介でアプローチできる起業家を優先した。その結果、インタビュー可能な、問題イベントを経験した起業家が4名であったため、あと1名を Web 上で公開されている KFE JAPAN 株式会社の代表取締役社長(インタビュー当時)である原田隆朗氏へのインタビューで補った。木下(1999)はこのような2次データの活用を M-GTA のための有効なデータ収集法として奨励している。

なお、インタビュー調査においては、対象者のしぐさ、間合い、口調などから、調査者が行間を読み、解釈を加えたものもある。例えば、ロール・モデルに関する質問では、「ロール・モデルはありますか?」との質問に対しては、「ない」との回答をしながらも、インタビューの他の部分では、ステップ・ジョブスや、ウォーレンバフェットに言及する、などの例である。筆者の理解としては、起業家は人のモノマネをしたとしても、それをモノマネと認めるのは嫌うため、自身のオリジナルであると主張する

こともある。そういった特質による発言の歪みは適宜修正した上で、発言を解釈した。

プロフィール情報を表 1 に示す。

表 1 インタビュー対象者のプロフィール

番号	問題イベント経験	社名	役職	氏名	生年月日	社歴	退職
1	○	トランスジェニック	代表取締役社長	井出剛	S 36 3 6	パナファーム・ラボ ラトリーズ	1998
2	○	21LADY	代表取締役社長	藤井道子	S 36 3 18	ベンチャー・リンク ブラザクリエイト エム・ヴィ・シー	1993 1998 2000
3	○	リサ・パートナーズ	代表取締役社長	井無田敦	S 29 2 20	日本長期信用銀行	1998
4	○	アセット・マネジャーズ	代表取締役会長	古川令治	S 29 1 7	日本長期信用銀行	2000
5	○	KFE	代表取締役社長	原田隆朗	S 34 6 16	NIF	1997
6		エス・エム・エス	代表取締役社長	諸藤周平	S 52 12 14	キーエンス ゴールド・クレスト	2002 2003
7		ベンチャー・リパブリック	代表取締役社長	柴田啓	S 41 1 19	三菱商事	2001
8		アライド・アーキテクト	代表取締役社長	中村壮秀	S 49 6 3	住友商事 ゴルフダイジェス ト・オンライン	2000 2005
9		日本風力開発	取締役社長(代表取締役)	塚脇正幸	S 34 7 3	三井物産	2000

(出所：筆者作成)

番号 1 番のトランスジェニック井出社長から 5 番 KFE の原田社長までは、研究対象となる問題イベント経験企業出身の起業家である。

井出社長は、大学卒業後、父親が経営する会社であるパナファーム・ラボラトリーズに嘱託社員として入社、将来の経営幹部となるべく勤務していたが、同社は経営不振に陥り、大手化学品会社を買収された。買収にあたり、創業者一族は同社から一掃され、井出社長は同社の共同研究先である熊本大学の医学部でアルバイト、同僚の勧めにより、ボストンに渡り、そこでベンチャーのダイナミズムに触れ、起業を

志している。

21Ladyの藤井社長は、ドットコムバブル全盛の2000年に、米国在住の友人の紹介で、米国のベンチャーであった21Ladyの日本法人社長に内定する。日本における資金を調達していた最中、ドットコムバブルが弾け、21Ladyの日本進出計画が頓挫、出資のコミットメントを得た後に計画が宙に浮く。藤井社長は、米国21Ladyからは完全に独立したベンチャーとして21Ladyを国内で立ち上げ、その後、シュークリームのヒロタを買収するなど、業態転換し、名古屋証券取引所に上場した。

リサ・パートナーズの井無田社長は、日本長期信用銀行に勤務していたが、同行の経営不振をきっかけに最も早く退職したグループに属していた。当時はまだ、経営は破綻していなかったが、徐々に悪化する行内の雰囲気嫌気が差し、起業をしたい、というよりも、早く長銀を去りたいと思い、退職、その後、生活のために不動産証券化のサービサー業務を中心としたベンチャーを立ち上げている。本人も、起業時には、起業意思は全くなかった、と認めている。なお、井無田社長は、長銀時代、イギリスでの勤務経験があり、当時は日本よりも進んでいた、欧米の不動産流動化ビジネスを目撃している。

アセット・マネジャーズの古川社長（当時）は、前出の井無田社長の職場の同僚であり、職場での席は隣同士であった。井無田社長の成功を見て、「俺もできる」と一念発起している。リサ・パートナーズと同様、不動産の流動化・証券化ビジネスを手掛けて起業、最初の案件は長銀時代の取引先であった西武百貨店の池袋店のビルの証券化であった。不動産証券化の日本における第一号案件である。井無田社長同様、長銀時代に海外勤務経験があるが、古川社長の場合は、不動産ビジネスの先進国とは言えない、中国駐在であった。天安門事件を目撃、人生の転機となったと回顧している。

KFEの原田社長は、当時日本で二番目に大きいベンチャー・キャピタル、NIFの中国駐在員であった。アセット・マネジャーズの古川社長同様、天安門事件が起こった時、中国に駐在しており、価値観を揺さぶられるような経験をしている。NIFが中国支店を閉鎖する際、当時取引のあった中国のプリント基板のメーカーと組んで、中国で起業、日本メーカー向けにプリント基板を販売する業務で上場を果たした。なお、KFEはその後、会計不祥事を起こし、原田社長はその責任をとる形で退任している。

番号6番のエス・エム・エス以下は、対照例として、問題イベントを経験していない起業家である。

エス・エム・エスの諸藤社長は、九州大学在籍中から起業を志していた。丁度、2000年代初頭の就職冬の時代であり、1990年代後半の大企業の破綻の記憶も新鮮であったことから、大企業への就職がそれほど魅力的には思えず、また、例え就職したとしても、自身の能力の無さからいずれリストラされるであろうと考えていた。キーエンスに就職したのも、将来の起業に備えるため、有名な営業力を学ぶための入社であった。営業管理の仕組みを覚えたところで、早期に退職している。次のゴールド・クレストも同様に上場したばかりのベンチャー、特に、起業家を観察するためであり、これも十分観察ができたと感じた

入社半年後に退職している。エス・エム・エスの事業モデルは、学生時代に書いた事業計画が元になっており、全て学生起業の域をでない自身は語っている。しかし、創業チームは、キーエンスおよびゴールド・クレストの同僚で固めており、短いながらも二社への勤務が起業に役立っている。

ベンチャー・リパブリックの柴田社長は、三菱商事より、社内研修制度の一環として、ハーバード・ビジネス・スクールに留学、留学中に米国の起業環境に触れ、自身も起業家となることを決意している。起業にあたり、三菱商事が失敗した場合の復職を暗黙のうちに確約してくれていたことも背中を押した。ビジネス・プランはゼロから自分で作り上げたものであり、三菱商事における業務とは無関係であった。共同創業者もハーバード・ビジネス・スクールの卒業生であり、同窓のイベントで知り合っている。創業後の主要メンバーの一人である CTO は柴田社長がスペックに合った人を探し出し、勧誘したものである。

アライド・アーキテクトの中村社長は、起業前、2000年に設立されたベンチャーであるゴルフダイジェスト・オンラインに創業メンバーの一人として参画している。しかし、当時は社会人経験も浅く、軽微幹部ではなかった。ゴルフダイジェスト・オンラインで、創業者らをロール・モデルとして学習すると同時に、ネット・ビジネスの仕組みを勉強し、アライド・アーキテクトの創業に結びつけている。なお、アライド・アーキテクトの創業メンバーはゴルフダイジェスト・オンラインの同僚および取引先の担当者であり、中村社長の場合も前職のネットワークを生かす形で起業にこぎつけている。

日本風力開発の塚脇社長は、実家が京都の呉服屋であり、幼少時から、「サラリーマンを月給取りと呼ぶような家風」であったとのことである。自身も40歳までに起業するという考えを三井物産に入社した後も持ち続けていた。三井物産勤務時代、サラリーマンとしては不遇をかこっており、退職直前は、閑職に追いやられていた。時間があることを良いことに、3年越しで書いていたビジネス・プランを実行に移すべく、人的ネットワークの構築や、契約の交渉に時間を使っていた。土日は自宅近くの図書館に入りびたり、風力発電に関する論文を読み漁ったとのことである。

3.2.2 調査者

調査者は本研究の筆者である。大学卒業後、商社に勤務、12年間勤めた後、日本およびアメリカでベンチャーを立ち上げており、日本のベンチャーは創業3年11か月で東京証券取引所マザーズに上場を果たした成功事例である。米国のベンチャーは創業後3年ののち、リーマン・ショックの影響から営業譲渡、店舗の閉鎖に追い込まれた失敗事例である。3.2.4に述べる通り、M-GTAでは、データを切片化せず、調査者が文脈の中でデータを解釈することを特徴とするが、筆者自身が起業家であることから、データの解釈を適切に行えると判断、M-GTAによる分析を選択するとともに、筆者自身が調査・分析にあたる。

3.2.3 データおよびその収集方法

リサーチ・クエスチョンに基づき質問票（付録1にインタビュー・ガイドを示す）を作成、調査対象者に1時間前後の半構造化インタビューを行い、内容を録音、同日中にテキスト化した。並行して、インタ

ビュー対象者が創業したベンチャーの上場時の目論見書、元社員への確認、メディアでの報道などからインタビュー内容と齟齬がないことを確認、トライアングレーションを行った。分析対象となったテキストは約21万字である。3.2.1で述べたKFE JAPAN株式会社 代表取締役社長 原田隆朗氏のインタビューに関してもWebで公開されているインタビューのビデオより同様の文字起こしを行った。

3.2.4 データ分析の枠組み

本研究では、グランデッド・セオリー・アプローチを改訂した、木下（1999、2003、2007）による修正版グランデッド・セオリー・アプローチ（M-GTA）を採用した。M-GTAはデータ（主にインタビューのテキストデータ）に密着して体系的にコーディングを行い、データを細切れ（切片化）せずに文脈から読み取る、つまり『研究する人間』が解釈するという点が特徴である。そのほかの質的研究手法として、①KJ法、②事例研究、③エスノグラフィー、④ナラティブアプローチ、⑤アクションリサーチなどがある。これらの手法は必ずしも互いに排他的ではなく、例えば、エスノグラフィー研究の一環として事例研究が用いられることもある。KJ法は、調査者が調査対象を観察し、フィールドワークを通じて収集したデータをコーディング、概念を抽出し、それらの関連性を明らかにすることにより、観察対象を構造化する。観察したものを記述・データ化する手順が必ずしも明らかではなく、データ化の段階で調査者の主観による誤謬が入り込む可能性があるとの批判もある（西條,2008）。事例研究は、事例、現象や社会的単位などの集約的、全体論的記述と分析である（Merriam,1998）。観察対象の境界を明確に定義し、事例を深掘りすることを特徴とする。エスノグラフィーとは、調査者が観察対象に入り込み、日々の現象を記録することにより、その背景にある構造や理論を探る手法であり、特に文化人類学の分野で、ある集団の文化的背景を調査する場合に多用される。日々の現象を記録するため、現場で比較的長期に渡り観察が行われる。ナラティブアプローチとは、物事を客観的に捉える実証主義とは反対に、一人称で語られる物語を分析対象とする。インタビューは最低限にとどめ、観察対象者に物語を最初から最後まで語ってもらい、詳しいデータを収集する。アクションリサーチは、実践者と研究者が対となり、実践と研究を同時並行におこなう。リサーチ・クエスチョンに対し、命題を立て、実践、導いた結果を元に計画を修正し、また実践というサイクルを繰り返す。理論の構築よりも、現実社会の問題解決を主目的とする。

筆者は3.2.2に述べた通り、経験豊かなベンチャー起業家であり、インタビューで得られたデータを適切な文脈の中で解釈することが可能であると予想されたため、調査者自身がデータの解釈をおこなうM-GTAの分析枠組みを使用することが、本研究において最適と判断した。

3.3節 データ分析の方法

M-GTAの手法に従い、分析を行った。以下に具体的な手順を簡潔に述べる。なお、本研究では仮説・命題の構築のためにM-GTAによる定性調査を使用しているため、定性調査のみで結論を導く定性研究と比較し、概念の精緻化には厳密性を求めている。むしろ、多少の類似性がある概念でも命題構築の時点では敢えて別概念としとらえ、次の段階の定量調査における質問内容にある程度の柔軟性、幅広い選択肢を持たせることができるよう結果をまとめている。

3.3.1 オープン・コーディング

インタビューをテキスト化、内容を文脈から判断し、適切かつ具体的な概念名をつけた。解釈に当たっては、言葉を切片化せず、飽くまで文脈に沿って内容を解釈した。概念名として類義語が複数思いつく場合も、なるべく文脈に沿った、最も適切な言葉を選ぶよう心掛けた。次に似た概念や関連性の強いと思われる概念を集め、より抽象化した、包括的な概念名をつけていった。

3.3.2 概念抽出・定義

概念毎に分析ワークシートを作成（例を付録2に示す）、概念の定義を行い、ほかのデータも包括する概念であることを確認（理論的サンプリング）し、包括度の低い場合は概念の修正を行った。

Eisenhardt(1989)の指摘に従い、1 ケースにのみ出現する概念については一般化の可能性が低いと判断、採用を見送った。新しい概念が加わった場合は、その他の概念との関係性を逐次確認、理論的サンプリングを再度実行し、概念が包括するデータの入れ替えや概念名の修正を繰り返した。分析ワークシートを活用しながら、この作業を繰り返して、概念を精緻化していった。

3.3.3 対極例・矛盾例の確認

解釈の恣意性を防ぐために対極例（抽出した概念と逆の意味を持つ事例）や矛盾例の確認も並行して行った。本研究では、3.6.5 に記述する「ロール・モデルの存在」という概念に対し、「ロール・モデルの不在」が、同様に3.5.8の「高い起業意思」に対する「低い起業意思」が観察されている。先行研究の研究結果を参考に、対極例・矛盾例が理論的に説明できるかを確認した。

3.3.4 理論的飽和化

抽出された概念を継続的比較分析し、新たにデータを加えても新しい概念が生成されず、理論的サンプリングによる確認をしても問題がないことを確認、それ以上修正の必要がなくなった時点で概念の完成とした。木下（2003）によれば、概念完成の判断は非常に難しく、実際のところ、分析者の「この程度でよからう」という感覚に頼るしかない。本研究では、追加したインタビューから新しい概念が形成されなくなった時点で理論的飽和化と見做し、それ以上インタビューを追加することを打ち切っている。

3.3.5 選択コーディング（収束化）

概念の抽出の後、概念間の関連を考慮した上で、より包括的な『カテゴリ』を抽出した。次に、カテゴリ間の関係、全体としての統合性を検討し、この段階での理論的飽和化も確認した。コーディングを行う上で留意した点は、言葉を表面的にとらえるのではなく、その奥に潜む意味合いも探りながら、概念間の関連性を探る作業である。このプロセスにおいては、同じ起業家としての自身の感覚に頼った。

3.3.6 分析

カテゴリおよび各カテゴリ内に含まれる概念を記した図（図 6 参照）を作成、カテゴリ間の関係を矢印で結び、分析結果を表した。次に、かかる分析結果に基づき、カテゴリ間の関係についての命題を構築した。

3.4節 起業家の内的、心理的要因

潜在起業家が起業に至る要因については80年代以降、起業志向の高い個人の属性や特徴を探る研究が数多くなされたが、学術的なコンセンサスを得るに至っていない (Ajzen, 1991; Krueger, 2000; Mitchell, Busenitz, Lant, McDougall, Morse, & Smith, 2002)。以下に代表的な理論および本研究に関連があると思われる理論を検討する。

3.4.1 計画行動理論および起業イベント理論

Ajzen (1991)は人のある行動を予測するためには、ある特定の態度や特徴に注目するのではなく、人の性質を異なった状況下の行動の集合体として見る必要があるとしている。Krueger(2000)は、例えば『ロール・モデルの存在』といった外部要因も『自己効力感』などの要因を媒介としてのみ起業意思の強化につながるとしている。

Ajzen(1991)は、行動科学の観点から、計画行動理論(Theory of Planned Behavior: TPB)を提唱、人が行動を起こす時は、意思 (intention) が働き、その意思には、①態度と②主観的な規範、③行動を自分で制御しているという感覚、の3つが影響を及ぼすとし、意思が行動の最も直接的な予測要因であると説いた (Ajzen 1991, Krueger, Reilly & Carsrud 2000)。

また、Sharpero & Sokol (1982)は、認知心理学の立場から、起業イベント理論(Sharpero's Entrepreneurial Event Theory: SEE)を提唱、①個人が認識する社会的に望ましい状況(perceived desirability)に対し、②実現可能性(perceived feasibility)が高まり、③行動性向(propensity to act)の強い個人が何かのきっかけ (precipitating event、例えば、『40歳の誕生日』や『解雇』) が起こった場合に起業に至ると説明した。

Krueger et al. (2000) は、97人の大学生を対象とした調査で Sharpero & Sokol (1982) と Ajzen (1991) の主張はほぼ同一であることを実証し、SEEにおける desirability が TPBにおける『態度』と『主観的な規範』、feasibility が『行動制御の感覚』に対応するとしている。

Bandura(1977)は、社会学習理論の中で自己効力感(自分で自分の置かれた状況に影響を及ぼすことができるという感覚: self-efficacy)が、困難な状況下での行動の開始、継続、どの程度の努力を続けるか、を決定づけているとしているが、Ajzen(1991)はこの自己効力感が TPBにおける『行動制御の感覚』に対応しているとしている。

また、Leddo & Abelson (1986)は社会心理学の立場から、行動につながる要因を能力(ability)、準備(arrangement)、意欲(willingness)、の3つであるとしているが、Mitchell, Seawright & Morse(2000)は、これら3つの要因はSEEの desirability、feasibility、propensity to act、に対応するとしている。また、Mitchell et al.(2000)は Leddo & Abelson (1986)のモデル (すなわち、SEE) は日本を始めとする異文化の国々においても有効であることを実証した。

Fitzsimmons & Douglas(2011)は、SEEの desirability と feasibility の間に反作用 (すなわち、一方が増えれば一方が減ずる) 関係が存在することを実証、また、desirability か feasibility のどちらかが高ければ、起業意思は増すことを示した。

筆者が先行研究を検討した結果、数多くの研究者が TPB 若しくは SEE に基づいた理論を展開している

が、30年程の時を経て、定義の変遷や理論の混乱が見られた¹（注1）。本研究では、TPBとSEEの同一性を実証した Krueger et al. (2000)のモデルを採用し、検討を進める。

3.4.2 認知バイアス理論

認知バイアス論も起業意思を説明する理論として確立されている。認知バイアス論では、同じ状況下で、あるものは起業し、またあるものは起業をしない、という異なった結論に至る理由を①自信過剰、②代表制の誤認、③直感の3つであるとしている。自信過剰とは、与えられたデータに対し、自分の判断が正確であると思いつくことであり、代表制の誤認とは、少ないデータから導いた結論を正しいと信じていることである (Busenitz & Barney, 1997)。直感とは確実な証拠がないにもかかわらず、何かが正しいと信じ込むことである (Baumol, 1993)。これらの個人の特性は共に起業意思を高めることが知られている。

3.4.3 テラー・マネジメント理論

テラー・マネジメント理論は起業の分野で用いられる理論ではなく、後述する「海外での経験」、「周囲からの影響」、および、「激動の時代を目撃」の概念を上手く説明するため、心理学分野から類似した概念を探したものである。

人は死を意識するとき、自身の自尊心を高めるため、社会にとって良い、道徳的で正当化された行動をとる、という理論である。Xu (2006)は、この行動がクリエイティブな起業活動につながると論じている。日本における有名な事例は楽天の三木谷社長が阪神淡路大震災をきっかけに起業した逸話であろう(“企業家たちの軌跡-国内最大級のサイバーモールで「楽天市場」で快進撃を続ける男,” 1999)。2015年度のイグ・ノーベル賞に選ばれた Bernile, Bhagwat, & Rau (2014)は、若い時期に自分には害が及ばないが、死傷者を沢山だす災害を目撃した経営者はよりリスク志向が強くなることを発見している。同論文によれば、アップルの Tim Cook は5歳から15歳の期間、57の自然災害に遭遇したが、1.15人の死者しか目撃せず、一方、前任のスティーブ・ジョブスは36の自然災害で31.6人の死者を目撃した(死者に関する小数点以下の数字の意味するところは不明)。この経験の違いが二人のリスク志向の違いに反映されているのではないかと指摘している。

海外における最も有名な事例は、スティーブ・ジョブスが2005年のスタンフォード大学の卒業式で行ったスピーチ²の中の以下の一節であろう。

“When I was 17, I read a quote that went something like: “If you live each day as if it was your last, someday you'll most certainly be right.” It made an impression on me, and since then, for the past 33 years, I have looked in the mirror every morning and asked myself: “If today were the last day of my life, would I want to do what I am about to do

¹例えば、Mitchell et al. (2000)は Leddo & Abelson (1986)のいう ability が SEE の desirability に対応するとしているが、SEE の desirability が意味するところは、『家族や同僚などから見て、社会的に望ましいと思われる状態』を意味し、『ability』に対応すると直感的に理解することは困難である。Bandura (1977)の自己効力感 は Sharpero & Sokol (1982)によれば feasibility に対応するが、Krueger & Brazeal (1994)は自己効力感 (=desirability) を personal ability であると説明しており、Mitchell et al. (2000)の説明と齟齬が生じている。また、Lee, Wong, Foo & Leung (2011)では自己効力感を desirability に含めており、同様に齟齬が生じている。

² <http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html>

today?" And whenever the answer has been "No" for too many days in a row, I know I need to change something."

定性調査では、自身の死を意識する発言は観察されなかったが、天安門事件の他人の死、大企業の破綻、海外で違う価値観や起業する同僚と触れ合う中で、「人生は一度だから何かやらなければ損」という価値観を育てていった様が観察される。

主な発言を表 2 に示す。

表 2 テラー・マネジメント理論 発言例

概念	発言者	代表的発言例
	1	ボストンに行って、そこで初めてベンチャーをつくってる姿を見て、「自分でもやれるのかなあ」というのが動機でした。
	1	留学生がいっぱいいたからあのカルチャーをこっちに持って帰ってきた人がいたんです。
	2	シアトルに行ってるっていうんで、そのまま1年間、そういうので行って、シアトルに行ったら、すごい良かったんで、お手伝いをして、結果的に2000年に創業することになったんですけど、
	3	その直前の5年間ロンドンに来て、プロジェクト・ファイナンスをやってたんですけど、90年、バブルがちょうど終わった前後に帰ってきて、不動産の仕事、海外不動産の仕事をし始めたんです。「やれ」というから。ところがそれこそバブルがあれになっちゃって、リストラの仕事に入ったんです。海外不動産の部のままで前向きな仕事はせずに後片付けの仕事に入った。
	3	海外に不動産投資しちゃってる。それでそれを回収しないといけなから、その海外不動産のリストラの仕事を「お前やれ」とことになっちゃって、それで実は、結構世界中の不動産の処分を、リストラをね。
海外での経験	3	海外に、ロンドンに5年ほど居たときに、いろんな勉強をさせてもらうじゃないですか？ 海外って違うでしょ。ほかの英米の銀行のやつと付き合っても、結構渡り歩いたりとか、今では当たり前だけど、当時は僕にしたら、すべてが新鮮だったから、「おお、新しいことばかりだ」と。 (笑) 銀行を替わるとか、自分の腕で渡り歩くとか、あと、仕事の仕方も、やっぱり何て言うかな？ 自分でリスク取りながら、自分で判断しながら、いろんなとこ動いてくるという、そういうのは聞きましてたんですよ。
	4	海外の不動産は証券化がメインですよ。で、知ってるわけです。格付けを取って、商品にするっていうことを。ハヤシさんも私も。で、日本は不動産の現物売買。だから、これ、海外のモデルを持って来たら、きつうまくいくよなと。
	4	欧米・中国と欧米やったんですよ。世界の非常識の典型的な中国と世界の常識のアメリカを2つやってたんです。
	4	中国の非常識を見て、やっぱりアメリカの常識も見てますから。アメリカはDCFのキャッシュフロープランで全て進みますから。
	5	当時ある証券会社系のサラリーマンとして、その駐在員として香港に赴任したんです。
	5	周りにいる人間は結構若くして会社を創っていたり
	9	ロンドンに行って、ロンドンっていうか、英国三井物産で仕事もさせてもらった
	9	イギリスにいるときに思いついた
環境からの影響	5	92年から駐在して香港の人とか中国の人とか、アジアのビジネスというのは、良し悪しはありますが、そういった環境で非常に「生き馬の目を抜く」といいますか、対応力が高いというか、そういったものを学びながら、やってきた部分がありまして、自分たちがそれが武器だなと意識しているのは、そういったところで勉強ができた
	7	タイミング的にああいう新しいことが起きる時期だったんで、自分にも何かできるんじゃないかっていう、強かったんです。

概念	発言者	代表的発言例
	7	とにかくあの当時っているんな会社が出てきて、いろんなモデルがあつて、そういうのは、いろいろ隈なく見てましたけど、ただ、この人が特段強烈ってのはね。起業家として、なかなか難しいな、それは…ちょっと特定できないですね。
価値観 を変え る経験	4	中国は天安門事件が起って大変な状況です。私は天安門の前に駐在してますけど、だから、中国は世界の非常識の真ん中ですよ、あの頃。
	5	1992年から天安門問題があつて、1回中国の経済がシュリンクして、そこから今の中国の鄧小平さんの改革が始まった時期で、非常に激動の時代に香港に駐在してました。そういったものを見てふつつと何か心に沸くものがあったというのも1つの(理由です)。
	6	もともとサラリーマン…大企業で定年退職までいこうと思っていたら、山一とか拓銀とかが潰れたんで、大企業に入っても潰れることがあるっていうのとリストラされることがあるっていうのと、あと合併すると捨てられることがあるっていうのに基本的に働き方っていうのに捨てられる第一候補になるような働き方をしようとしてたんで……
	7	世界のインターネットによるレボリューションが起きるんじゃないかっていうのを目の当たりにされたと思うんですけど、やっぱり1つは全くああいう強烈な体験をしたっていうことですよ。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

本概念については、起業論の理論ではなく、援用に過ぎない。テラー・マネジメント理論に基づく先行研究もクリエイティビティの増大を説明したもの (Xu, 2006) は存在するが、起業との関連性は不明である。したがって、テラー・マネジメント理論の尺度を使用しての実証は行わず、ここでは可能性を示すのみに留める。抽出された概念は観測変数として扱い、第6章の定量調査では各概念を直接観測する質問を設定した。

3.4.4 エフェクチュエーション理論

起業に関する研究では歴史的に事業機会に重きをおき、起業家は事業機会を見つけ、それを実現させるために資源、能力を獲得し、計画を立案するものと考えられてきた。それに対し、Saravathy (2001, 2008) は、経験を積んだ起業家と、起業初心者のグループに対し実験を行い、それぞれのグループは与えられた課題を達成するために違ったアプローチをとることを発見し、実験で得られた結果を元に起業を実現させるプロセスとしてエフェクチュエーション理論を提唱した。Saravathy (2001) は、経験を積んだ起業家からなるグループが採用したアプローチをエフェクチュエーション、初心者のグループのものをコーゼイションと名付けた。

Saravathy (2014) によると、エフェクチュエーションによるプロセスとは a. bird-in-hand、b. affordable loss、c. crazy quilt、d. lemonade、e. pilot-in-the-plane の5つの原則から成り立つ。5つの原則を以下にまとめる。

a bird-in-hand

エフェクチュエーションのプロセスに従う起業家は、「何をすべきか？」を考えるのではなく、「自分に何ができるか?」、「何を知っているか?」、「誰を知っているか?」など、目的よりも、使用可能な手段、資源、能力に注目する。

b affordable loss

エフェクチュエーションのプロセスを踏む起業家は、将来の期待される収益よりも、どこまでリスクを取ることができるかに着目する。

c crazy quilt

エフェクチュエーションのプロセスでは、起業家自身が既に築いているネットワークを活用し、顧客、ベンダーなどの利害関係者と Win-win の協業関係を素早く構築し、ベンチャーが将来提供する製品やサービスに対するコミットメントを取り付ける。

d lemonade

エフェクチュエーションのプロセスでは、予測できなかった事態を新たな機会として捉える。ベンチャーでは往々にして計画から実績が乖離したり、予測できないという事態が起こったりするため、そういった事態を避けるという態度よりも、当然起こり得ることと捉え、柔軟に対処する方が好ましい結果をもたらす。

e pilot-in-the-plane

エフェクチュエーションのプロセスでは、起業家は不確実なイベントは起こり得るものの、その不確実性に対し、自身が影響を与えることができると考える。すなわち、不確実性に身を任すのではなく、起こっているイベントを学習・分析し、影響を与えようとする。

一方、コーゼイションのプロセスでは、まず「何をすべきか、何をしたいか」をきめ、目標実現に必要な能力、資源を列挙、それらの獲得を目指す。並行して事業計画を作成、計画通りに事業が進展することに重きを置く。Sarasvathy (2001)の理論によれば、エフェクチュエーションとコーゼイションは対立する構成概念である。

以下に、定性調査から得られた発言例の中から、エフェクチュエーションの構成概念に該当すると思われるものを表 3 に例示する。

表 3 エフェクチュエーション 「既にある資源を利用」 発言例

概念	発言者	代表的発言例
既にある資源を利用した立ち上げ	1	「大企業の多角化って、相当 500 億ぐらい積んで、ポンッていかなければ 0 からつくったら失敗するんだな」って思ってたですよ。ええ、「勝てる戦いをしてない、この人たちは」って…0 からってというのは…ちょっといい勉強になった。ベンチャーには向かないっていうのは 1 つ分かって、で、ドンドン倒産しても意外とみんな平気ですね。
	2	ブランド価値だけじゃなくて、資産も持ってたから、それを有効に活用できて、そのときの何て言うのかな、民事回収とかを、そういうのをビルがあったんで売ったんですよ、2 つぐらい。それがなかったら、生きてないですよ。だか

概念	発言者	代表的発言例
		ら、そういう資産も持っていた。結果的にそれが要はそういうのを補てんする役割にそれを直すハセツ (HACCP) とかを作ったりとかするのに役立った。

(筆者注：網掛が問題イベント経験企業出身)

「既にある資源を利用」の概念は、エフェクチュエーションの a. bird-in-hand に該当すると考えられる。これらの発言は、主に問題イベントを経験した起業家から得られた。次に、「柔軟性」の概念の発言例を表 4 に示す。

表 4 エフェクチュエーション 「柔軟性」 発言例

概念	発言者	代表的発言例
柔軟性	2	1年で、IT を損切りして、ドットコムを止めてよかってね
	2	早く見つけるっていうことが、大事かもしれない、だから。
	2	乗り換えるっていうね。乗り換えられたからよかったと思います。

(筆者注：網掛が問題イベント経験企業出身)

「柔軟性」の概念も主に問題イベントを経験した起業家から得られた。次にコーゼイションの構成概念に該当すると思われる発言を表 5 に例示する。

表 5 コーゼイション 発言例

概念	発言者	代表的発言例
練られたビジネス・モデル、長い準備期間	6	高齢社会の情報インフラっていうのはきめてたんです
	6	ふつうにニュースでバイオ、IT、高齢化とかやってたんで、1つが確か農協がやばいんで、絶対におかしくなるんで、農業関連がいのかなというのと、高齢者社会というのは急にできるマーケットなんていのかなと思って、もともとこの領域で産業を作ろうっていう志はなく、
	7	98年にビジネス・スクールを卒業して、卒業したぐらいから考え始めてましたから、その考え始めたフェーズも含めると、それは2年、3年ぐらいになりますよね。考え始めたフェーズまで入れたらね。
	8	前から多少ありましたけれど、いくつかなんかアイデアがあるっていう中で、結局選んでいくっていう点でいくと、ちょっと特殊かもしれないですね。
	9	「風力の商売が面白いと思ってた」と。「ここ数年実は裏で動いてやってることだ」
	9	土日はカミさんと一緒に浦安の図書館に行って、ずっと事業計画を3年間作ってましたよ。
	9	早いよ。もう、86年から90年のときにイギリスで、それがスタートしてたんです。面白いなあと思ったわけ、で、そのときの理論は何かっていうと、ナチュラルリソー、メカニカルな理論じゃなくてナチュラルリソーシーズっていう講義の中の1つだったんです。

概念	発言者	代表的発言例
	9	で、日本でも全然やってなかったし、海外でもやってなかったの、これは面白いかもしれない。で、1プロジェクト 9 辺り当時の風車のサイズからして大体20億から30億かかるのね。大きなプロジェクトでも50億。IRRが大体10% ぐらいというようなプロジェクトで、少なくとも俺の知っている三井物産は20億とか30億のプロジェクトを一生懸 命にやるような会社じゃないから、これは商社を出てこないなあと。
	9	で、中途半端な商社が出てきたとしても専門性が無いから勝つと。どう考えてもこのサイズで先にこのサイズのプロ 9 ジェクトを前提とした場合、先に風の強い場所を取ったやつが最後まで勝つから、会社を作ったら、最初にそれをやる うと思ったのが僕なのね。
	9	勉強した。必死で勉強しました。少なくとも当時風力発電のスキルを持っている人なんか、世の中にいなかったから。
	9	3年間とか4年間、勉強をした資料がすごい役に立ったんですよ。

エフェクチュエーションの構成概念に該当すると思われる発言は、主に問題イベントを経験した起業家から得られたが、コーゼイションに該当する発言は問題イベントを経験していない起業家から得られている。エフェクチュエーション理論によれば、「経験を積んだ起業家」がエフェクチュエーション・プロセスを、「素人の起業家」がコーゼイション・プロセスを採用しがちであるとされているが、定性調査の結果、問題イベントを経験した起業家も、経験を積んだ起業家と同じようなプロセスを経ている可能性が示唆されている。よって、以下の命題を得る。

命題1. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、エフェクチュエーション・プロセスを採用するかどうかと関係がある。

- 1a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、エフェクチュエーション・プロセスを採用する傾向にある。
- 1b 問題イベントを経験していない起業家は、問題イベントを経験した起業家と比較して、コーゼイション・プロセスを採用する傾向にある。

3.5節 起業意思、起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える内的要因（潜在変数）

表6 内的要因

要因	起業意思	起業実現	パフォーマンス	文献例
統制の所在(内部)	+	+	+	Bonnett & Furnham (1991), Ward (1993), Lee & Tsang (2001)
自己効力感	+	+	+	Chen, Greene & Crick (1998), Robinson, Stimpson, Huefner & Hunt (1991), Kalleberg & Leicht (1991), Laguna (2013)
達成欲求		+	+	Caird (1991), Lee & Tsang (2001)
リスク性向		+	-	Begley (1995), Miner, Smith Bracker (1989)
外向的な性格		+		Burke, Fitzroy & Nolan (2000)
同意しやすい性向		-		Wooten, Timmerman & Folger (1999)

(出所：Shane(2003)をもとに筆者作成、一部加筆)

3.5.1 統制の所在（内部）

統制の所在とは、人が自分に影響を与える事象をどの程度コントロールできると信じているかの度合いを示し、Rotter(1954)により理論的な体系が整理された。統制の所在（内部）とは、自分でどの程度人生をコントロールできるかを意味し、統制の所在（外部）とは自分でコントロールできない外部の事象により自分の人生が左右されることを意味する。Ajzen(1991)は、例え個人の統制の所在（内部）が高かったとしても、その目標とするものの難易度（Ajzen(1991)はパイロットを例に挙げている）によって、実際に行動に移すかどうか左右されるとこの理論を批判している。

起業論において、統制の所在の概念を使い、起業家の性質を説明したのは、筆者が調べた限りでは、Brockhaus(1976)が最初である。以降、数多くの研究（例えば、Bonnett & Furnham(1991)、Ward(1993)、Lee & Tsang(2001)）が統制の所在（内部）が起業意思、起業実現、パフォーマンスのいずれにも正の相関を持つことを実証している。

定性調査においては、特段「統制の所在」に関係すると思われる発言は観察されなかった（発言者6より、『自分で未来を切り開けないのは嫌だ』という発言があったが、発言の性格から「自己効力感」に分類した）。

したがって、先行研究の検討のみから、以下の命題を得た。ただし、上記、Ajzen(1991)の批判を考慮し、起業意思のないもの、実際に行動に移していないものの起業意思は高いもの間にも統制の所在の差が存在すると想定した。

命題2. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の内面的な特性と関係がある。

2a 起業する意思のあるものは、既に起業に向け行動をとっているかどうかにかかわらず、起業意思のないものよりも、統制の所在（内部）が高い。

3.5.2 自己効力感

自己効力感とは、仕事をやり遂げたり、目標を達成したりすることに対する自信の度合いを意味する。3.4.1で触れたように、Bandura(1977)は、社会学習理論の中で自己効力感が、困難な状況下での行動の開始、継続、どの程度の努力を続けるか、を決定づけ、したがって、成功の可能性にも影響を与えるとしている。自己効力感の概念で、起業意思、起業実現、および、パフォーマンスを説明しようと試みた研究は数多い（例えば、Chen, Greene & Crick, 1998; Robinson, Stimpson, Heufner & Hunt, 1991; Kalleberg & Leicht, 1991; Laguna, 2013）。Fredrickson(1998)や、Tugade, M. M., & Fredrickson, B. L. (2004)らは、楽天的な性格も自己効力感の表れであると論じている。

3.4.1 で論じた通り、Ajzen (1987, 1991)行動を統制しているという感覚は自己効力感と密接に関連しているとしており、どちらも、ある種の行動と行動の目標を達成しようとする特定の要因を指している。Bird (1988)は、したがって、自己効力感は起業家が目標達成のためにとる行動の良い説明変数になりうる、と論じている。

多くの著名な起業家が辛抱強く挑戦し続けることの大切さを唱えているが、定性調査でも同様の発言が相次いだ。表 7 に発言例を示す。

表 7 自己効力感 発言例

概念	発言者	代表的発言例
自分の将来を	2	「人に使われるよりいいかな」みたいなの。
自分できめることへの欲求	4	自分の生きていく道を選んでいく。
	6	逃げきれなかったときに、特に子供が中学生になったりしたときにリストラされたりして、子どもに罵倒されたり、あと大学にやれないとかっていうので、自分の未来を切り開けなれないというのは、かなりの一定の確率で起こるんじゃないか
	6	自分で未来を切り開けなれないのはいやだ
我慢強さ	4	七転び八起き的な考えですかね。
	9	「絶対にNO なんていうのはない」っていうのが、僕の中にある、絶対にNO なのは、自分が自分の考えに疑問を持ってるときで、これは自分が折れてしまうから、前に進めないんだけど、俺自身が全然それがない限りはNO でもなんでもなくて、世の中のほとんどの人は、絶対的なYES とか絶対的なNO なんていうのを持っている人は、ごく少数じゃないから、特に興味のないことに関しては、本当はどうでもいい人ばかりなんで。絶対に俺はYES だと言って進んでいけば、絶対にNO だと言って対抗してくる人なんて、世の中にいないじゃないかと。
	9	金融庁に呼び出されて100 何時間もずっとやられててね。毎日毎日呼び出されるわけですよ。それをずっと続けているながらも、全然折れずにふつうの仕事をしたから。
	1	やってないから。ただ、ただ、「いけるんじゃないかな」って
	1	楽観的でしょうね。
	1	乗るって。シリコン・バレーなんかベンチャーにいきななきゃいけないんじゃないかってみんな行っちゃってるんじゃないかっていう、その性格だろうと思いますよね。乗っちゃやう。懂れて乗っちゃやうってこれが大事だと思いますよね。
楽天的	1	楽観、少なくともみんな、それも自信ないけど、この人もヒットした、この人もヒットしたら、次は自分のレコードが当たるんじゃないかなんていう話と一緒に、この人も上場した、この人も上場した、じゃあ、うちもいけるんじゃないかな？ この人も芥川賞を取ったら、俺もいつか芥川賞いくんじゃないかっていう、こういうダチというか、トレンドがあって、たまたまボストンの息吹が熊大にあったから、ボーンとそれに乗っちゃった性格があって、電気を消して一人になると、カクつとなってるとか、自分も実際にシリコン・バレーにあるようにボストンで聖地を見ちゃったんで、「あ、いけるんじゃないかな」っていうこういう運もあるんでしょうね。ええ。
	2	成り行きで。もう超成り行き。
	3	「まあ、何とかなるだろう」と。
	3	ほんとに。極めて楽天的で、なんとかなるよと。だって、九大を出て、長銀に入って、20 年いて、まあ食えないことはないだろうって。

概念	発言者	代表的発言例
	9	上場の基準を、形式基準を越えるなんて、俺は何回起業したって、成功する自信はあるよ。でも、成功を続ける自信は、よっぽど好きなことじゃない限りはない。
	9	ある程度の頭の良さとある程度の実力を持った人、全てに言えることだと思うよ。自分の中の自信というのが、あるかどうかだけの話なんだよね。
	9	「その自信の根拠がどこなのかを知りたい」とか言われるんだけど。(笑)「しょうがないわ」と自信があるんだから。

(筆者注：網掛丸は問題イベント経験企業出身)

定性調査の結果、問題イベントを経験したかどうかにかかわらず、一様に自己効力感を表す発言が相次いでいる。先行研究の検討も踏まえ、以下の命題を構築する。

- 2b 問題イベントを経験した起業家とそうでない起業家の間に自己効力感の差があるとは言えない。
- 2c 既に行動を起こした起業家の自己効力感は、まだ行動を起こしていない起業家よりも高い。

3.5.3 職場に対する不満

職場に対する不満も消極的な意味での起業意思の向上に寄与するとの報告が数多くなされている。Brockhaus (1980)や Lee, Wong, Foo & Leung (2011)は起業家を調査し、仕事への不満と同僚への不満が重なり、昇進の可能性が高く無い時、職を離れる意思決定をしていることを発見している。また、職に極めて強い不満を抱いて離職したものはほかの会社も似たり寄ったりであり、転職が状況を改善しないと信じこむ傾向にあるとしている。

一方、職場への不満が起業後のパフォーマンスに寄与した、という報告は筆者が調べた限りでは見当たらず、本概念は起業実現への寄与のみと理解すべきであろう。発言例を表 8 に示す。

表 8 職場に対する不満 発言例

概念	発言者	代表的発言例
職場への不満、失望	3	問題は嫌になっちゃった
	3	黒目に貸したやつっていうのは、いろんなしがらみが出てくる。(ほかの銀行との関係とか、あるいは国内のローンと海外のローンとの関係とか、あるいは実際に貸した部署の役員がどうのこうのとかね。誰が責任があるかとかね。メチャクチャそういうしがらみが、とっても日本的なことがあるわけ。
	3	当時は言っていたのは、バブルのときにしでかしたことはしょうがないよねって。多分僕も居たらやってた。だけど、処理の仕方があまりにもハチャメチャだと。あまりにもおかしいと。当時は今ほど多分株主責任とかなかったから、好きなことばっかしやれたんだと思うんだけど、あまりにもおかしくて、これは、この会社は潰れると、僕は確信したわけ。
	3	企業といっても、所詮こんなもんだなと。居てもしょうがない。というのが、基本的な動機で、だから、僕は起業したいというより、ここから逃げたいというのが、かなり強かったんです。

概念	発言者	代表的発言例
	3	かなり高齢化が進んで来てて、もう経済とか何とかじゃなくて、結構組織として、動脈硬化が進んでいたと思う、間違いない。それともう1つは、長銀に特殊な理由。長銀、興長銀、日債銀に特殊な理由が、長信銀法っていうのがあって、長信銀法っていうのは、長期の金融をやるためにできた法律で、そのために債券を発行するとか、ところが、もう完全にバブルの終わりぐらいから…バブルの途中ぐらいからかな？ もう長期で借りる人はなくなった。
	5	本社を見てのレポーティングだとかということをしなくちゃいけないわけで、そうすると、そのフラストレーションが溜まっていく
大企業への低い期待	1	そうなんですよね。（大企業は）そんな危機感を持たないんですよ。
	3	ああ、転職したってどうせ同じだと。
	3	組織に未来はない。多分僕はそれは日本の縮図だと思う。だから嫌だと思った。
	6	就職してもリストラされるというのは、先に入っていたので。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

本研究の目的は成功要因の探索にあり、先行研究の検討および定性調査のどちらからも、成功要因である可能性を示唆するものはなかった。したがって、本概念は検討のみに留め、命題の構築は行わない。

3.5.4 達成欲求

達成欲求とは個人のより高い目標や技能の獲得、何か重大な業績を達成したいという欲求を指す。この構成概念はMurray (1938) により提唱され³、様々な分野に応用されたが、起業学の分野ではMcClelland (1961) が広め、Schumpeter(1961)型のイノベーションの源泉であると主張した。しかし、Bygrave (1989) は、その後の研究により、McClelland (1911)の研究にも欠点があり、かように起業論の分野の理論は脆弱であると論じた。Caird (1991)やLee & Tsang (2001)らの比較的新しい研究では、表 6 に示す通り、達成欲求の起業実現および起業後のパフォーマンスへの正の相関が指摘されている。

本構成概念については、定性調査において、二名の発言が認められた。発言者 6 の発言については、経済的成功に関する発言であるが、3 億円という金額から、3.6.10 収入の概念とは違うものと判断、達成欲求に分類した。発言例を表 9 に示す。

表 9 達成欲求 発言例

概念	発言者	代表的発言例
達成欲	5	私自身も目標を達成することで喜びを味わいたい
求	6	3 億円手にしよう

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

³ https://en.wikipedia.org/wiki/Need_for_achievement

達成欲求については、問題イベントの有無で大きな差は認められなかったため、以下の命題のみを立てるものとする。

2d 起業家の達成欲求は、起業を実現していない人よりも高い。

3.5.5 リスク性向

リスク性向についても、数多くの研究がなされているが、統制の所在、自己効力感、達成欲求とはパフォーマンスへの寄与について異なる。Begley (1995)と Miner, Smith Bracker (1989)は、リスク性向は起業実現に対し、正の相関を持つが、パフォーマンスとの相関は負であると報告しており、その理由として、過度なリスクの追及を挙げている。また、Hyytinen, Pajarinen, & Rouvinen (2015)は、過度な革新性がベンチャーの成功確率を下げるとしている。

定性調査では、リスクについての発言は一名からしか得られなかった。しかし、これは3.4.2に述べた認知バイアスおよび3.5.2自己効力感から導かれる楽天性から説明できるであろう。すなわち、客観的に見れば非常に大きなリスクを取っているにもかかわらず、起業家本人はそのリスクに対し鈍感である可能性がある。発言例を表10に示す。

表 10 達成欲求 発言例

概念	発言者	代表的発言例
リスク志向	2	そういう機会にやるか、やらないか、みたいな。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

認知バイアスを考慮し、以下の命題を設ける。

2e 起業家は大きなリスクを取るにもかかわらず、それを大きなリスクと認識しない傾向が、起業家でない人よりも強い。

3.5.6 外向的性格

Burke, Fitzroy & Nolan (2000)は、1958年に11歳の英国人の子供を調査、その後33年間調査を続けたところ、外向的な性格を持った子供は大人になってから自営業を営む確率が高いことを発見した。Nicolaou & Shane (2009)や、Obschonka (2012)も同様の報告をしている。Nicholson, Fenton-O’Creevy, Soane & Willman (2002)は、外向的性格はリスク性向に関連していると指摘している。

定性調査からは、楽天的という概念や、ネットワークに関連した概念は多く得られたため、起業家が外向的な性格を持っていることは推察された。しかし、外向性に関する直接的な発言は得られなかった。し

たがって、本構成概念に関しては、先行研究の検討より以下の命題を得る。

2f 起業家は、そうでない人よりも外向的である。

3.5.7 同意しやすい性向

Shane (2003)によれば、他人を信用しがちであったり、協力的で、寛容、他人の意見に同意しがちな性格をもった人は、あまり起業機会を探ることをしない。Wooten, Timmerman & Folger (1999)はその研究の中で、145人の再就職した経営幹部を調査、より疑い深い性格を持った人が会社を興していることを発見した。

定性調査からは、同意しやすい性向に関する直接的な発言は得られなかった。したがって、本構成概念に関しては、先行研究の検討より以下の命題を得る。

2g 起業家でないものは、起業家よりも他人の意見に同意しやすい。

3.5.8 起業意思への直接の言及

起業意思は、ここまで検討してきたような様々な内面的要因が、TPB若しくはSEEのモデルが説明するメカニズムにより、高まっていくことが明らかになっている。したがって、起業意思を直接測定して起業実現を説明することは模索しないが、定性調査の中では起業意思に関する言及がいくつかなされた。表11に発言例を示す。

表 11 高い起業意思 発言例

概念	発言者	代表的発言例
高い起業意思	5	必ず自分で仕事(起業)をしてみようという気持ちがずっと以前からあって、そういったこともありまして、何かチャンスがあればやってみようということでした
	6	ノウハウが得られてちょっとぐらいお金が貯まる会社かつ間違っても一生働きたくなるような、間違いを起こさないような会社にきめたのでそれで選んだのがキーエンス。
	8	起業、もともとGDOをはじめるときに「自分でやりたいな」というふうに思ってた
	8	GDOにきた時点で何か川を渡っちゃってる感じしてます
	8	幸いGDOのストックオプションがあったじゃないですか？ 個人という意味だったら別に何もなくても食っていける状況ではあったので、なので、「よし、じゃあ、やるぞ」って言って、「何をやるのかな」みたいところをやっていきましたね。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

一方、問題イベントを経験した起業家からは、問題イベントが起らなかったら起業していなかった、起業するつもりはなかったという趣旨の発言が数多くなされた。表12に対極例を示す。

表 12 高い起業意思 対極例の発言例

概念	発言者	代表的発言例
低い起業意思	1	「なぜ会社を興したのかな」というのは、こうなんですよ、実は。私自身はそんなつもりなかったです。
	1	パナファーム、もしくはシキボウがこういうふうになってなかったら、起業なんて考えていなかった……
	2	(質問: いつかは自分で経営者になってとかそういう希望はなかった?) うーん、あんまり考えてなかったです。
	3	嫌だったのね。起業したかったわけじゃない。嫌だったの。
	3	長銀が、世の中がバブルが崩壊して、メチャクチャにならなければ、もうずっと長銀に勤めていた。
	4	「よし、起業家になろう」と決意したわけではない。

(筆者注: 網掛けは問題イベント経験企業出身)

したがって、問題イベントを経験した起業家の起業意思は、そうでない起業家と比較して、低いことが想定される。よって、以下の命題を得る。

2h 問題イベントを経験した起業家の起業意思は、そうでない起業家と比較して低い。

3.6節 起業意思、起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える外的要因 (観測変数)

先行研究が明らかにした起業意思、起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える起業家の特質に関する要因を表 13 に示す (+、- の符号はそれぞれ正、負の相関を表す) なお、パフォーマンスの指標としては、企業の存続、売上の伸び、利益の伸び、従業員数の伸び、IPO の可能性のいずれかを使用している。(Shane, 2003)。

表 13 起業実現および起業後のパフォーマンスに影響を与える起業家の特質に関する要因

要因	起業意思	起業実現	パフォーマンス	文献例
年齢		+	+	Long (1982), Bates (1995b)
教育		+	+	Boyd (1990), Bates (1995a)
職業経験		+	+	Robinson & Sexton (1994), Duchesneau & Gartner (1990)
業界経験		+	+	Praag & Ophem (1995), Brüderl & Preisendörfer (1998)
職種経験		+		Klepper & Sleeper (2005)
起業経験		+	+	Reynolds (1997), Taylor (1999)
経営経験			+	Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)
ロール・モデル		+	+	Fairlie (1999), Duchesneau & Gartner (1990)
社会的つながり		+	+	Davidsson & Honig (2003), Brüderl & Preisendörfer (1998)
収入		-	+	Amit, Muller & Cockburn (1995), Cressy (1996)
社会的地位		+		Dolton & Makepeace (1990)
機会コスト		+		Amit, Glosten & Muller (1993)
失業	+	+	-	Mesch & Czamanski (1997), Ritsilä & Tervo (2002), Cressy (1996)
資金			+	Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)

(出所：Shane(2003)をもとに筆者作成、一部加筆)

3.6.1 年齢

年齢と起業実現、パフォーマンスの間には逆U字型の相関が存在することが実証されている (Long, 1982; Bates 1995b)。すなわち、ある程度の年齢まではこれら変数との間に正の相関があるが、より高齢になるにつれ、機会コストや保守性の増大とともに負の相関に変化する。

一般に年齢とともに収入が上がると想定すると、年齢が低い方が3.7.1に述べた機会コストが低く、起業の意思決定をおこなうことが容易い。一方、企業の破綻、リストラでいやおうなしに職を失った場合、特に若年層のみという訳ではなく、各年代万遍なく転職、起業、失業の選択を迫られることが想定される。

表 14 に定性調査で得られた発言例を示す。

表 14 年齢 発言例

概念	発言者	代表的発言例
年齢	1	35 ですね。35 っていう年齢は、就職できないっていう年齢
	1	修士号とか博士号を持ってない。簿記の資格もなければ、監査法人…公認会計士でもなかったしという話で、「雇ってくれるやつはいない」ですね。
	9	力がなければ成功しないから、そこで揉まれることは悪いことだと思って、自分で納得して、サラリーマンをやったんだけど、残された人生の時間とかを考えると、もうこれ以上、練習ばかりしてられない。
	9	40 になってサラリーマンをやってるんだったら、起業は止めようと思っていた。起業できる最後のチャンスだったんですね。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

二名からの発言を得ているが、問題イベントを経験した起業家は、失職状況に置かれた際、他に選択肢がないことを示唆しており、一方、自らの意思で起業したものは自身の年齢に対し、起業までの時間的な余裕を考慮していることが見て取れる。すなわち、両社の間で相対的な時間ギャップがあることが想定され、結果として、問題イベントを経験した起業家の創業時における年齢は高いことが想定される。

これらの検討から、以下の命題を得る。

命題3. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の属性と関係がある。

3a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、年齢が高い。

3.6.2 教育

まず、ここで言う、「教育」は起業家教育ではなく、小学校、中学校、高等学校などの普遍的教育であることを明確にしておく。

教育レベルと、起業実現、起業後のパフォーマンスの関係については、数多くの研究がなされている。Boyd (1990)、Robinson & Sexton (1994)およびBates (1995a)は、教育レベルは実現、パフォーマンス双方に正の相関を見つけているが、ほかの研究も同様の結果を示している。Thompson, Jones-Evans & Kwong (2010)は、必要に迫られた起業 (Necessity-driven entrepreneurship) から、改善を意図した起業 (Improvement-driven entrepreneurship) に移行しようとしている国 (例えば、パキスタン) では、教育レベルが起業活動に結びつく可能性が高いと指摘している。

定性調査においては、対象者一名の発言を得た。特にビジネス・スクールにおける教育がきっかけで起業を志したという内容である。発言例を表 15 に示す。

表 15 教育 発言例

概念	発言者	代表的発言例
ビジネス教育	5	慶応のビジネス・スクールというところへ行ってビジネスを勉強した

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

定性調査で発言を得られたのは一名のみで、特に問題イベントの経験と関連のある発言ではなかった。一名のみではあるが、定性調査前のプロフィール調査により、調査対象者全員が大学を卒業しており、二名は大学院卒と世間一般の教育レベルよりも高水準であることを示しているため、本概念を定性調査の結果として採用する。ビジネス教育と一般的な教育に差異があるかどうか第 4 章で検討する。

3b 起業家の教育レベルは、起業家でない人よりも高い。

3c 起業家のビジネス教育のレベルは、起業家でない人よりも高い。

3.6.3 職業経験

職業経験とは社会に出て、職についた経験を意味する (Shane, 2000)。Duchesneau & Gartner (1990)など、数多くの研究がなされており、起業実現およびパフォーマンスの双方に正の相関があることが実証されている。Robinson & Sexton (1994)は、職業経験が起業実現と正の相関はあるが、教育レベルとの相関よりは弱いと報告している。

定性調査の結果においては、特に本概念に関連する発言は観察されなかったが、3.6.1 年齢のところでも述べた通り、問題イベントを経験した起業家は、概ね問題イベントを経験していない起業家よりも年齢が高い。すなわち、3.6.1 で得られた命題「問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、年齢が高い。」は、職業経験の長さを媒介として出現する可能性がある。

本概念からは以下の命題を得る。

命題 4. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家のそれまでの経験と関係

がある。

4a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、職業経験が長い。

3.6.4 業界経験

業界経験とは、ある特定の業界における職業経験が起業実現や起業後のパフォーマンスに結びついているかどうかを意味する (Shane, 2000)。Praag & Pohem (1995)や、Brüderl & Preisendörfer (1998)によると、業界経験は起業実現、パフォーマンス両方に対し、正の相関を持つ。

定性調査からは、問題イベントを経験した起業家から、業界における経験に関する発言が相次いだ。しかし、その内容は「前職でのビジネス・モデルに似た仕事を始めた」、「前職と一緒に仕事をしていて社員を雇った」など、一般的な業界経験が役に立ったのか、同じビジネス・モデルを採用するなど、特定の業務における経験が役に立ったのか、概念の切り分けが難しい。以下に挙げる発言は主に問題イベントを経験していない起業家の発言であるが、問題イベントを経験した起業家の発言と比較し、一般的な業界経験を指す傾向にあることが見て取れる。すなわち、問題イベントを経験していない起業家は前職での経験を一旦、一般的な知識に昇華させ、それらを活用しているのに対し、問題イベントを経験した起業家はより直接的に前職の経験・知識を活用しているように見える。発言例を表 16 に示す。

表 16 業界経験 発言例

概念	発言者	代表的発言例
業界経験	1	そういうノウハウはきっちりパナファーム時代シキボウ時代にノウハウを持ってるから、仕事は分かっているわけですね。
	9	この分野においてはね。この分野において俺ほど深く、俺ほど長く考えてるやつは、日本には少なくともいないわ。うん。だから、そこのところは、そう思うね。ほかの分野はまた違うだろうけどね。
	7	在庫リスクを持ったりだとか、いわゆる販売そのものに携わらなかったということですね。それは、やっぱり商社をやったときにも、その恐ろしさ、そのリスクの大きさっていうのは、しみじみと感じてたんで……
	7	商取引のABCみたいな、ところって徹底的に肌身で感じさせられた
	7	会社と会社との付き合い方とか、マーケットをどうやってリードしていくのかとかね。極めて当たり前なことだとは思いますが、やっぱりそれってなかなか、言うは簡単で、やるは難しいところもあるし、
	7	やっぱり王道をちゃんとやるってことじゃないですかね。いい意味での保守本流っていうのはあるかなあと思って、それは別にネット業界でも同じだと思ってますよ。それと基本に戻るっていうことですよ。常に全てそういうことは、オーソドックスに基本通りにやるっていう、その重要性とかね。割とそうなるとやっぱりある程度 DNA としては多分かなりプリントされたんじゃないかな。
	8	IT 業界なので、そういった意味ですと、ネットワークは当然活きますし、…ノウハウか…ノウハウは、やっぱり、会社作りのノウハウになっちゃいますね。まさに、タマキさんとかを横で見えてきたわけですから、それをそのまま踏襲していけばよかったんで、というのはメチャクチャ役にたった

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

一口に業界経験と言っても、それが、業界内のネットワークを指すのか、業界特有の知識の蓄積を指すのか、ビジネス・モデルを指すのか、曖昧な部分がある。後の章で定量研究に使用する変数を特定するには、より具体的であることが望ましいため、本項での命題の構築は控え、より具体的な内容を議論している3.6.9「社会的つながり」の項で細目を検討する。

3.6.5 職種経験

職種とは、技術職、マーケティング、管理職など、企業内で果たす機能をさす。Klepper & Sleeper (2005)は、技術職、マーケティング、経営幹部を経験した人が起業しがちであることを報告している。Reynolds (1997)やBoyd (1990)も同様の報告をしている。

定性調査の結果、本概念に該当する発言は認められなかった。また、先行研究の検討の中でも職種経験とベンチャーのパフォーマンスを結びつける研究成果は認められなかったため、本概念からの命題の構築は先行研究の検討のみから以下の命題を得る。

4b 管理職経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。

3.6.6 起業経験

Reynolds (1997)は、過去に起業経験のある起業家は更に起業する可能性が高いことを発見した。Taylor (1999)は過去に一度起業したことがある人が起こしたベンチャーは、一回目の起業よりも良いパフォーマンスを挙げると報告している。

この理論を3.4.4 エフェクチュエーション理論に関連づけて考えると、起業経験の豊かな起業家はエフェクチュエーションのプロセスを採用することから、起業経験はエフェクチュエーションのプロセスを媒介としてパフォーマンスが改善されていると仮定することも可能である。エフェクチュエーション理論の項で述べた命題を以下に再掲するとともに、パフォーマンスに関する命題を加える。

4c 起業経験のある起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。

4d 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。

なお、定性調査では、複数回の起業を経験している起業家は観察されなかった。

3.6.7 経営経験

Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)や, Sykes (1986)は、経営経験、特に事業の種類に依らない、経営ノウハウは起業の実現およびパフォーマンスに正の相関を持つと報告している。これは、3.6.5 職種経験

が、「経営幹部」というポジションに着目したのに対し、経営のスキルに注目した点が違うが、殆どの場合、ポジションとそれから得られるスキルは同一のものを指すと考えて差支えないであろう。

Colombo & Grilli (2010)は、経営経験はベンチャーの成長にはそれほど寄与しないが、VC から出資を受ける可能性を高めるとしている。Fuchs (1982)は、経営経験のあるものの方が起業する可能性が高いことを発見している。Chaganti, Watts, Chaganti & Zimmerman-Treichel (2008)は、シリコン・バレーの移民起業家を調査、経営経験のあるものの方が高いパフォーマンスを挙げると報告している。

4e 経営経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。

なお、定性調査では、前職で経営幹部の職にあった起業家は観察されなかった。

3.6.8 ロール・モデル

Scherer, Adams, Carley & Wiebe (1989)、Fairlie (1999)や Duchesneau & Gartner (1990)など、数多くの研究が、ロール・モデルの存在が起業実現およびパフォーマンスに正の相関を持つことを報告している。Mungai & Velamuri (2011)は、両親がロール・モデルの場合、両親の事業が上手く行っているのであれば、子供の起業意思に正の相関を持つが、失敗したのであれば、その相関は消えると指摘している。Ray & Turpin (1990)は、日本の起業家を調査し、40%を超える起業家の父親が自営業を営んでいたことを発見した。

定性調査でも、9名中6名がロール・モデルまたはそれに類する人物の存在について言及している。発言者3のみロール・モデルは居なかったと発言している。一方で、発言者2および9は、ウォーレンバフェットやスティーブ・ジョブズといった、偉人ともいえる人物からの影響は認めるものの、ではそれがロール・モデルか、という質問については、そうではない、と回答している。逆に、同じ職場の同僚が起業して成功したのに刺激されたという発言も目立つ。つまり、心理的な距離がロール・モデルと見做すかどうかの判断に影響を与えているとも言える。両親のどちらか、若しくは両方が自営業を営んでおり、親をロール・モデルとして挙げた発言も観察された。心理的な距離が近いロール・モデルの例と言えよう。

なお、本概念に関しては、問題イベントを経験した、しないの別にかかわらず、様な観察結果であった。

表 17 に主な発言例を記す。

表 17 ロール・モデル 発言例

概念	発言者	代表的発言例
ロール・モデルの存在	1	日経新聞のベンチャー欄っていうのが当時あったものですから、シラッと読んでいたら、まずアスキーの西さんという人が出てきて……
	1	雑誌社の社長で店頭公開をして、そのあと福岡で身を起こした孫社長っていう方が、野村證券を、ニューヨーク支店長を引き抜いて会社をつくっているっていうのを、ワーツと思った
	2	パークシャー・ハサウェイってあるじゃないですか。ウォーレンバフェット。

概念	発言者	代表的発言例
	2	そう。最初になんか洋菓子屋を買ったとか、そういうふうな本で、「その本を読むといいよ」って言ってくれたファン ドマネジャーがいたんですよ。「確かにそうだな」って、株屋も買って最初そんな感じだったから「ああ、このモデル いいな」っていうんで、あれを何かすごいいいモデルにしてるんですよ。
	2	ブラザクリエイトがすごいちっちゃい頃で、そのブラザクリエイトの大島さんとか、あと CCC の会社の増田さんとかも出てくれてたんですよ、そのセミナーに。そこはすごいいろんな話っていうか、聞いて役立ちましたよ。
	2	フランチャイズ開発のときにいっぱい増田さんなんかもすごい大風呂敷、広げるわけですよ。だから、そういうやり方もなんか学びました
	4	井無田さん、さっきの上場・独立してましたから……
	7	僕は最後はローソンの買取事業を新浪さんと一緒にやって……
	7	ただ、もちろん一緒に仕事をしたっていう意味では今のサントリーの…新浪さんとかは、もちろん大きな刺激を受けましたね。
	7	極めてやっぱり…要はものすごい量、働きますね、まずね。ものすごい量、働かし、ものすごい好奇心とやっぱり執着心と、あと、やっぱり細部までもものすごく細かいことを考えてますね。
	8	ロール・モデルか、ロール・モデル。これはあんまり考えたことはなかったかもしれない。ただ、タマキさんとか、イシザカさんがやってたようなことを自分もやってみたいなっていうのはありました
	8	いろんなスタートアップで幹部として入ってその目の当たりにしてきて、じゃあ、次つてする人が、僕はすごい出ると思うんですね。僕はまさにその走りみたいなものだと思って、シニアの人たちが経営しているのを目の当たりに見て、結局、大企業で他人任せやってるよりも、よほど優秀な人たちが出てきて刺激でやってるほうが、一緒に勉強になるわけじゃないですか。
	9	スティーブ・ジョブズが、スタンフォードでやったやつがあるじゃない。あれなんかは、僕がずっと言ってきたことと、ほとんど被ってるので、「ああ、なるほど」と。「この人はこうやってやってたんだな」と。
	9	特に毎日毎日鏡を見て、というようなとこなんかは、まさにあれで、俺はずっとそれは思ってたんで、今の自分も同じことで、これがほんとにやりたかったことじゃないって感じて、それが何日も何日も続くようだったら、俺はやっていることはすぐ辞めようと思ってますね。

(筆者注：網掛が問題イベント経験企業出身)

また、本概念に関しては対極例が観察された。発言例を表 18 に示す。3.2 節にも述べたが、対極例に関しては、他の発言と併せて考慮すると、「いなかった」ということを額面通り受け取るよりも、「影響を受けた起業家は居たが、ロール・モデルとは思っていない」という解釈の方がふさわしいように感じた。ロール・モデルの有無というよりは、ロール・モデルの定義の問題である。

表 18 ロール・モデル 対極例の発言例

概念	発言者	代表的発言例
	3	(質問：ああいうふうになりたいなって思っていたような方っていらっしゃいます？ いわゆるロール・モデルということですね。なんか目標にされていたようなとか?) ごめんなさい。いない。
	3	(質問：周りに結構起業された方もいたんじゃないかなというふうには思ったんですけど、それもなかったですか?) 全然ない。多分僕が最初じゃないかな。
	6	ロール・モデルになるような…ほど近くで見てたわけではないですね。
	9	(ロール・モデルは) 特になかったねえ。(笑)

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

発言例からは、ロール・モデルがただの憧れの存在ではなく、経営上の示唆を与えていたり、問題解決のための具体的なヒントとなっていることが伺える。また、一口にロール・モデルと言っても、会ったことのない有名人から、両親、親しい友人、勤務先の社長など、身近な人々も含まれる。これらを大きく「社会的つながり」として、括り、下位の構成概念として、どのような立場の人々が影響を与えているかを探る。よって、以下の命題を得る。

命題 5. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の持つ社会的つながりと関係がある。

- 5a ロール・モデルを持つ起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。
- 5b 起業を志していない人と比較し、起業家は、両親のどちらか、若しくは両方が、自営業や自分で起こした会社を経営している可能性が高い。
- 5c 起業を志していない人と比較し、起業家は、友人や隣人が自営業を営んでいる。若しくは起業している可能性が高い。

3.6.9 社会的つながり

1.5 節「用語の定義」で定義した通り、「社会的つながり」とは、所謂「Social Capital」を意味する。多くの研究者が起業チームの重要性を強調しているが、破綻企業出身の起業家は同じ会社の同僚を起業チームのメンバーとして誘い易いことも予想できる。事実、第4章の分析に用いたデータからも同じ会社出身の役員を持つ企業を多数見て取ることができる。Audretsch, Aldridge and Sanders (2011)は、過去に仕事上でつながりのあった者同士は会社を起こす可能性が高いと結論づけている。Ensley, Carland & Carland (1998)は、同じバックグラウンドを持った起業チームによるベンチャーの方が良いパフォーマンスを達成するとしている。また、Leung, Zhang, Wong & Foo (2006)は多くのベンチャーは成長段階に移行してもなお、同じ価値やゴールを共有する人材を見つけようとする結論付けている。

定性調査では、社会的つながりの中でも主に、「家族」、「前職の職場の同僚」、「前職で築いたネットワーク」に関する発言が数多くなされた。このような発言は、問題イベントの経験の有無にかかわらず多数観察されたが、特に問題イベントを経験した起業家は、ネットワークの重要性を発言の中で強調している。

表 19 に発言例を示す。

表 19 社会的つながり 発言例

概念	発言者	代表的発言例
家業の影響	1	父の会社
	7	私の父親も自分で独立して事業を立ち上げてたりしてたんで、そういう DNA もあるのかもしれない

概念	発言者	代表的発言例
	9	うちも実家が事業をやってるし、親父の兄弟もおぶくろの兄弟もみんな事業家なんですよ。
周囲の 協力	1	県庁の中で公務員なんですけど、でも、今それが一番になって、この中で応援してくれていた工学部の先生とも組んでいたんですけど、そのこのみんなからいじめられた人が、学長になりまして、医学部の人は副学長になって、もう一人は学部長になりました。
	3	リサは…まず、カミさんでしょ。全部降理力からなにかも、僕ができなかったことを全部やってくれた。
	4	1,001万を私の母親から借りて。(笑)
	4	新日本証券。今のみずほ証券、の部長が持って来んです。「やってやる」と。「上場させてやる」と。で、なぜ上場させてやるかと言ったかという、古川さんはカト吉で4年もったと。あのオーナーのもとで。だから、やらしてやると。(笑)
	9	「給料を払えないぞ」って言ったら、半年間は…何だっけ?…職安からの給付金?…「失業保険をもらえるから、半年間は要らない」
	9	三井物産時代の同期で辞めてKPMGに行っていた、ホリグチっていうのがいるんだけど、そいつが監査役をやってくれて、無給で、監査役を……
	9	物産のCF部門かなんかいるシオタニというやつとか……それが帳簿を付けに来てたよ。ロンドン時代に僕の下にいたんです。
	9	金融機関はもう貸してくれないから、それぞれKPMGのホリグチとかに電話して「金が尽きそうだ」と。「金送れ」という感じで言って、ホリグチが物産の同期のやつにみんな電話をして、もう今部長になってたり、役員になってるやつもいるけれども、そいつらが100万ずつ持って来て、1700万持って来たみたいなお話とかね。で、キトウさんに「来週2500万足りません」とか言ったら、キトウさんが月曜日に風呂敷に2500万持ってきて。(笑) そんなしよっちゅうあったよ。それは。
	9	ネットワークですね。信頼…ネットワークを築いて、その人たちから信頼されると言い換えることができるんですかね。
	9	A:うん…そうだね。そのあとなんか個人が…個人的に金を使うようなやつではないっていうのが、それは、みんなにあったと思うんだよね。で……
前職で 築いた ネット ワーク	1	ネットワーク、ありました。
	1	教授もそこまでいったら、「手伝うよ」ということで、
	1	前やった会社のときにやっていた(のが)あるから、売り先って当時試薬だったから、タケダの子会社の和光純薬工業とか。そういう、そこに人脉があるから「買ってくれる」とかいう話がある
	2	コンサル業の中からそのヒロタの話とか、その前のシュークリームの話が来たんです。
	2	ブラザクリエイトの役員の人か独立してケーキ屋をやったたんですよ。ケーキ屋が債務超過になって、「もうにっちもさっちもいかない」って。
	2	それで「取れた」ってことになって、「お金を集めなきゃいけない」ってなって。
	2	3カ月で5億集めたんです。(笑)
7	旧…「Travel.jp」の前身の代表をやったニシムラっていう、彼が今うちのまだ取締役で残っているんですけども、彼との出会いは…いろんな人と当時はやっぱり、ビジネスアイデア、「こんなのある、あんなのある」とかっていろいろ話している中で、こういう人がいるよって…誰に紹介してもらったのかなあ…よく覚えてないんですけど、紹介してもらって、たまたま彼は今うちの「Travel.jp」ってドメイン、「Hotel.jp」ってドメインを使えるアクセス権を持つてたんですね。そういうこともあって、やっぱりわれわれと…僕が考えていることを旅行業界でやりたいっていうふうに思っていたってこともあって、それで「じゃあ入ってもらおう」ということになったんですね。	

概念	発言者	代表的発言例
前職の人材を活用	1	バナファームのときの一緒のメンバーがガンと移籍してくれたんですね。
	1	1つはテクニシャンたちの子が、1, 2, 3名。バナファームから来てくれたんですね。
	1	これは全部チームなんです。だから、チームがごそと移ったと思ってください。
	3	結構何人か採って、僕の今の後任の社長も同期のやつだし、多分長銀は10人以上採ったんじゃないかな。
	3	監査役も来てもらったし。
	3	ネットワークですよ。
	4	カト吉から連れてきたメンバー、それは事務方ですね。経理マン。それからうちアセット・マネジャーズ上場については、新日本が用意してくれましたから、そこでピーアイテクノロジーで何人いたかな、17~18人いましたよ。
	6	ゴールド・クレストで働いていたときに入ってすぐにタグチっていうのに「こういうことをしようって思う」って言ったら、「俺も辞めて一緒にやりたい」って言ったんで「じゃあ、一緒にやろう」と。で、初めは合資会社で2人でできた。
	6	販売みたいな形でさらにゴールド・クレストの後輩2人が「入りたい」って言ったんで、で、それで4人になって…
	6	キーエンスの同期だった1人と高校の同級生を1人誘って6人になった
	8	前職から関わりのあるエンジニアをやっぱり押さえたところからまず1つと、そういった意味だと、ビジネスっていう意味でのシニアな人っていうのを集めることをちゃんとやらなかった
9	キトウさんが向こうから「俺も一緒にやる」と?	
9	そう、そう。別にキトウさんなんか来てもらっても、俺は別に何のプラスにもならないと思ったし。	
9	僕が創業をしたときに、物産ダイヤモンド時代に働いていたやつで、採用のときにも僕がちょっと関わっていたようなやつがいて、そいつたちを次の会社に送り込んだ。	

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

以上の検討から、以下の命題を得る。

5d 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、より家族や親しい友人からの支援を得ている。

また、発言例から、前職で共に働いた仲間が多数創業チームのメンバーとして参画していることがうかがえる。

5e 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、創業時から複数のチームメンバーを確保している可能性が高い。

3.6.10 収入

収入に関しては、起業実現に対し負の、パフォーマンスに対し、正の相関関係が報告されている。Amit, Muller & Cockburn (1995)は、カナダにおける1980年から1990年までの労働調査のデータを検証、自営業を営んだ人たちの起業前の年収は、起業しなかった人たちの年収よりも低いことを発見した。そ

の一方で、Cressy (1996)は、起業前の収入が高いほど、起業後のベンチャーの成長が早ことを発見している。

これらの結果は、①収入の高い人の方が起業の機会コストが高い、②一般に、収入の高い人の方が上手くベンチャーを経営できる、という可能性を示唆している。

定性調査では、問題イベントを経験した起業家から収入に関する発言が得られた。どれも、今まで勤めていた会社が破綻し、収入がなくなる、若しくは激減したことが起業のきっかけになったことを示している。すなわち、今まで収入が高かったものが、問題イベントの発生により、それまでの生活を維持できなくなったため、止むを得ず起業を選んだと推察される。発言例を表 20 に示す。

表 20 収入 発言例

概念	発言者	代表的発言例
経済的 成功的 な困窮	1	大きな負債を抱えている息子ですから、担保があるわけでもないって問題もあるんですけど、
	4	長銀時代の年収が恐らくピーク時だと海外勤務してる頃は1,500万ぐらいあったと思うんですよね。それで具合が悪くなって削られても1,200~1,300万はあったんですよ。それで長銀が破たんして出向先、カト吉が出向期限が来て、それで人事部に行ったら、「出向期限が来て戻るところがないよ」と。
	4	750万ぐらいに下がったんですよ。要するにメーカーの給与水準に下がったと。「これは750万じゃ、子どもの学費も出ないし生きていけないな」と。「どうしようかな」と。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

以上の検討から、以下の命題を得る。

命題 6. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の起業動機と関係がある。

6a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、生活のために起業することが多い。

3.7節 問題イベントに伴う要因

次に3.4節-3.6節の検討を踏まえ、問題イベントが与える影響を抽出し、検討を加える。

Sharpero & Sokol (1982)は、人が起業に踏み切る場合、何か引き金となるイベントが存在することが多く、特に悪い情報により強く反応し、また、個人の個々の態度や特徴は必ずしも強い起業意思を表さないが、ある複合的な事象が発生した場合、複数の要因を通じ、『認識された希望的状況 (=perceived desirability)』と『認識された実現可能性(=perceived feasibility)』が高まり、起業意思が増大する、としている。

本研究の検討対象である『問題イベント』においては、こうしたイベントが Sharpero & Sokol (1982)の指摘する『引き金となる悪い情報』として存在する。また、企業の破綻の原因となる事象が発生した時点

から企業が現実に破綻し、潜在起業家たる従業員が解雇され、または、離職し、起業に至る時点まで、環境が及ぼす外部的要因と潜在起業家自身の内部的要因が複雑に組み合わさっていることが予想され、まさに Sharpero & Sokol (1982)が指摘した複数の要因からなる事象を構成していると考えられる。以下に、3.5 節に例示した要因から問題イベントに関係するであろうと考えられるものについて検討する。

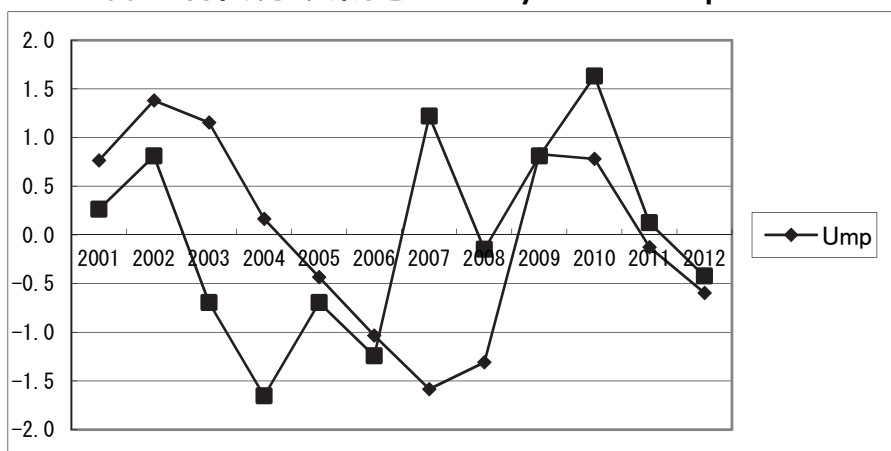
3.7.1 失業、機会コスト

破綻する企業では破綻が現実のものとなる相当前の段階から業績の悪化に起因する労働環境の劣化が発生するであろう。給与の切り下げのみならず、離職者が増えることにより残った従業員への業務のしわ寄せという形で労働環境は悪化する。

職場環境の悪化にもかかわらず、職に留まったとしても、雇用主が破綻してしまえば、離職せざるを得ない。Collins, Moore & Unwalla (1964)は、ミシガン州の 150 名の起業家を調査し、その殆どが比較的富裕な状態から突然貧困に陥ったことを発見した。

よりマクロ的な視点に立てば、Global Entrepreneur Monitor (GEM)の調査対象にもなっている『必要に迫られた起業家(necessity-driven entrepreneur)』になった、すなわち、生計を立てるために起業せざるを得ない状況に追い込まれた可能性もある。特に大企業の破綻の場合、同様のスキルを持つ人材が同時に転職市場に放出されることにより、求人数が転職希望者を吸収するのに十分でなかった、例え求人があったとしても希望する給与が得られず、結果として起業の機会コストが相対的に下がった、という状況も考えられる。実際、図2に示す通り、GEM のデータによると、リーマン・ショック前後の 2008 年から 2010 年は日本においても necessity-driven entrepreneur の比率の増加が見られ、2007 年を除くそのほかの年度においても緩やかな相関が観察される。2007 年度は特異点となっているが、前年に起こったライブドア事件の影響から起業熱が冷やされ、起業機会を求める起業家 (improvement-driven opportunity entrepreneur) が減る一方で、necessity-driven entrepreneur の絶対数は大きくは変わらなかったため、相対的に necessity-driven entrepreneur の比率が上昇したと考えられる。

図 4 日本の完全失業率と Necessity-driven Entrepreneur



(出所:総務省発表完全失業率データ(Ump)とGEMのTEA率⁴(注3)に占めるNecessity-

⁴ TEA 率: 全人口に占める、起業を検討している潜在起業家および、設立後 42 ヶ月以内の企業のオーナー経営者の合計数の比率。ただし、オーナー経営者の場合は、3 ヶ月以上の賃金・給与等の支払いがあることが条件。

driven entrepreneur の比率データ (GEM) より筆者作成。2つのデータは直接比較できないため、2001-2012年のデータを正規化してある。)

定性調査の結果も先行研究と整合的である。「成功よりも生活」という概念を抽出したが、発言者は全員問題イベントを経験した起業家であった。結果としてIPOを成功させて起業家であっても、とっかかりは明日の食い扶持であったことが伺われる。発言例を表 21 に示す。

表 21 失業・機会コスト 発言例

概念	発言者	代表的発言例
成功よりも生活	1	最初は生き残るための、だから非常に形弑犯で、取りあえず35で首になったので、まあ、1年、2年食えたらいいかねっていう。(笑)非常に近視眼で、その間に何か考えりゃあいいなっていう。
	3	ビジネスというよりは、コンサルでなんか食えればいいのかみたいな感じだったかな。今思うと。そうね、確かね。そう、そう。そうなんです。
	3	ロール・モデルもないし、起業しようとも思ってるわけじゃないし、なんか食えればいいのかやっという程度だったから、なんかもう自分的には出来過ぎなんです。
	4	「給料少ないよ」。これがちょっときつかったんですけど。せめて上場会社の役員だから1,000万ぐらいあると思ってたんですけどね。
	4	1,000万以上あったら別にカト吉に居たと思いますけど。
	4	生活できなくなっちゃうからってというのがあれで。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

これらの検討から、以下の命題を得る。

- 6b 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、失業状態から脱出することを目的として起業することが多い。
- 6c 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、経済的成功を求める傾向が強い。

また、動機とは違う観点から、問題イベントを経験した起業家の収入や機会コストに着目することもできる。俗に「ハングリーであること」が起業の成功要因であると言われるが、特に大企業が破綻した場合、それまで得ていた収入と起業後の収入の差が大きくなり、より「ハングリー」な状態になることが発言例からもうかがえる。一方で、それまで勤めていた会社が潰れた場合、機会コストとは、それまでの会社で得ていた収入と起業後の収入ではなく、「他の転職先」で得られるであろう収入との差となり、機会コストが小さくなることが予想される。

命題 7. 問題イベントを経験した起業家の機会コストは、そうでない起業家と比較し、低い。

3.7.2 資本

一方で、起業の阻害要因も考えられる。そもそも既存の会社が破綻するような経済状況では、スタートアップの経営環境や資金調達環境も良くないと予想される。例えば、表 22 が示す通り、リーマン・ショックの前後では、日本におけるベンチャー・キャピタルの投資額は顕著に減少しており、問題イベントを契機に起業しようとする起業家にとって、必要な資金の確保が厳しい状況であったと考えられる。

表 22 ベンチャー・キャピタル投資額 (2005-2011)

	投融資額 (億円)		社数 (社)	
		前年変化率		前年変化率
2005/4~2006/3	2,345	45.7%	2,834	13.4%
2006/4~2007/3	2,790	14.2%	2,774	-1.2%
2007/4~2008/3	1,933	-33.2%	2,579	-7.9%
2008/4~2009/3	1,366	-29.7%	1,294	-50.4%
2009/4~2010/3	875	-36.8%	991	-25.9%
2010/4~2011/3	1,132	43.5%	915	-0.1%

(出所：財団法人ベンチャーエンタープライズセンター『2011年ベンチャー・キャピタル等投資動向調査』)

定性調査でも、資金不足を伺わせる発言が数多くなされた。資金力のなさを訴えるもの、資金調達の重要性、小さく事業を始めたもの、直接金融を利用したものなど、表現は違うが、いずれも資金不足を表しており、特に問題イベントを経験した起業家からの発言が目立った。発言例を表 23 に示す。

表 23 資本 発言例

概念	発言者	代表的発言例
資金調達の重要性	2	気軽に声をかけて集まってきたから、まだ資金があったから、そのあと、2年とか続いたけど、それがなかったら、そこにリアルビジネスに、衣替えできなかったかもしれない。
	2	エクイティすごい大事でそこで銀行に多額の借金があったら、当然やっていけないわけで、うち本体としても借金が無いことは非常にいいなと。エクイティありがとみたいよ、そういうところありますよ。
乏しい資金力	1	別にそこら辺の人なんですよね。億万長者の息子でも何でもない。
	1	「あなた、金は？」と。「金は」って「いや、金はない」っていう話があった
	1	1,000万なんて出せるわけがない。(笑)
	3	サービサーは5億円いるっていうから、さすがに金がないねと。
	4	1,000万を私の母親から借りて。(笑)
スタート	9	お金で現金が底を尽きそうになったことっていうのは？しょっちゅうあったよ。
	6	一応過去に結構成長ろうとした人たちがいたんですけど、今時点では体をなしている会社がほとんどいないで、ということはマーケットがないのかなと思って、そろっと始めた
	9	最初の半年ぐらいは、ほんとにスタートで、お金がかからなかった

概念	発言者	代表的発言例
直接金融の活用	1	一番ショックだったのは、なぜ銀行から借りられないのかって、もう1つの理由で、私の父が保証人だったから。8,000万以上の赤字が私に入ってきてるから、もう絶対銀行は私に貸す状況じゃないわけですね。ですよ。私が連帯保証人ですから。だから、でもそれがまた、幸いして、なぜ、私はなんでも楽天的…直接金融の勉強をするわけですね。(笑) どうすれば入ってくるっていうですね。ですから、こういうことが起こるわけですよ。日本…ここに…クマモト抗体研究所って言ったんですね。今のトランスジェニックですけどね。まず、県。熊本県。それから、大阪中小投資育成っていう、公的なファンド、それからネド、で、少して、中小企業金融公庫だね。国。全部国でしょ。これ、補助金ですよ。一方こっちは大学の技術をもらっているわけです。こういう組織図を見ていただいたらいいんですけど、全部公なんです。民が1つもありません。(笑)
	9	貸してもらえなかったしね。最初。金利がどうのこうのよりも、そんなに甘いものでもないと思っていたので、経営環境は…上場してからのほうが、経営環境は悪くなったりした。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

以上の検討から、以下の命題を得る。

命題 8. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の資金調達能力と関係がある。

8a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、資本金に乏しい。

3.7.3 公的支援の活用

定性調査では補助金等、公的支援の言及がなされたが、特に問題イベントを経験した起業家からのものが目立った。表 24 に発言例を示す。

表 24 公的支援の活用 発言例

概念	発言者	代表的発言例
公的な支援の活用	1	県から紹介があった
	1	文部科学省とか、経済産業省が、大学と組んでいるなら、共同研究ネドっていう石垣ねがある。
	1	これは大学ですけど、インキュベータ施設を貸してくれた。当然ほとんどやってないですね。いわゆるハードを貸してくれた。大学はハードを貸したり、技術をくれた。全部こうなんです。
	6	介護保険が 2000 年にできて、そこに今までなかったマーケットが急に介護保険っていう財源の後ろ盾で介護事業者が収入を得れるようになっていって、2000 年から、急に制度が始まった

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

公的支援は、3.7.2 で述べた資本金と同様の目的を果たしていると考えられる。以上の検討から、以下の命題を得る。

8b 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、公的支援を受けることが多い。

3.8節 起業家へのインタビュー調査から構築された命題

先行研究から構築された命題に加え、以下にインタビューを通じた定性調査から構築された命題について論じる。

3.8.1 「時間」を意識した経営

「時間」という概念に関する先行研究は非常に少ない。Choi, Lévesque, & Shepherd (2008)は、知識の蓄積、競合の学習、および事業機会の新奇性の3つから起業家はいつ起業するかをきめる、と説明している。Bird (1992)は、個々の起業家の違いと、市場や技術といった環境要因、起業してからのマイルストーンの達成などにより、ベンチャーの妥当性が決まる、と論じている。

しかし、定性調査から得られた「時間」に関するコメント（表 25）はこれらの先行研究が説明する理論的、理性的な意思決定のプロセスとは様相が異なる。全ての発言は問題イベントを経験した起業家から得られたものであるが、より感情的、直観的な発言であることが見て取れる。「走りながら考える」方式に近い。

表 25 時間を意識した経営 発言例

概念	発言者	代表的発言例
時間のプレッシャー	1	時間がなかった。時間もない
時間を買う	2	リフォーム業として、一から立ち上げないというのが、ポリシーなんです。一から立ち上げるって大変じゃないですか。だから、そういうリフォーム業として、こうちょっと直すというようなかたちであれば、早く、時間を買えるじゃないですか。だから、ああいうモデルに行けば、「早く時間を買えるよ」というのをあそこの本を読みました。
短い準備期間	1	自分でブックをつくって、それが3カ月ぐらいかかった
スピード経営	4	駄目になったときにどうして合併できなかったのか、そのスピード感とか、経営陣が意識が低すぎたとか、その辺はよく出ましたね。
	4	経営者が遅いんですよ。銀行のトップが動きが遅かったですね。
	4	アセット・マネジャーズはスピード感を持って逃げられるように・・・

（筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身）

したがって、定性調査から得られた構成概念は、先行研究が意味する「時間」の概念とは違うものと扱い、以下の命題を立てる。

命題9. 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、時間のプレッシャーを感じる。

3.8.2 カルチャー

定性調査では、主に、「体育会的カルチャー」と「オープンなカルチャー」に関する発言が観察された。必ずしも、パフォーマンスとの相関を伺わせるような発言はなかった。発言例を表 26 に示す。

表 26 カルチャー 発言例

概念	発言者	代表的発言例
体育会的な経営	4	体育会ですから。
	4	アスリート…大会に出るっていうのはウェイトリフティングの場合集中のスポーツですから、それは役に立ってますよ。
	9	「うちの会社は、大した会社じゃないけども、お前らがたいしたやつになってくれたら、大した会社になれるから、時間もやるし、教えてやるし、頑張ってくれ」と。「おまえらが頑張ってくれなかったら、この会社は大した会社にならないから、待遇もよくなるらない」というようなことを言って、結構、僕は今だったらコンプライアンス上は問題があるんだけど、蹴ったり、どついたりしてたんです。そいつらをね。(笑)
オープンで達成できるんじゃないかと思わせるカルチャー	1	熊本であったら、こんなベンチャーはつくれないと思うかもしれないけど、シリコン・バレーに行くと周りで見んながやっていたら、異様な熱気に包まれてあたかも達成可能なような幻想が独り歩きをして、しかもそれが熱気を帯び出すと書いてあったんです。(笑) カルチャーですね。
	1	熊大医学部の先生はカルチャーを持っていたんですね。
	3	基本的にはオープンにする。オープンでやらなきゃしょうがないよね。

(筆者注：網掛けは問題イベント経験企業出身)

これらのカルチャーはパフォーマンスの向上に役立ったものと推察されるが、主観の入り込む余地が大きく、かつ、カルチャーを測定することは極めて困難であるため、本研究では調査対象には含めないものとする。

3.8.3 事業機会

次に事業機会について検討する。企業が破綻することにより、①それまでその企業が占有していた市場に穴が空き、新規参入の機会が広がる、②カーブアウト、スピンオフ、スピニアウト、MBO などの機会が安価なコストで実現する等、新たなビジネスチャンスを生むことも考えられる (Wennekers & Thurik 1999)。新規事業の担当者であればチームメンバーを引き連れてスピンオフという選択肢も考えられる (Klepper & Sleeper, 2005)。

定性調査では、事業機会について、「本業」、「新奇性」、「時流に乗ったビジネス・モデル」、「前職で手掛けたビジネス・モデル」の4つが言及された。問題イベントを経験した起業家に特徴的であったのは、「前職で手掛けたビジネス・モデル」である。

発言例を表 27 に示す。

表 27 事業機会 発言例

概念	発言者	代表的発言例
本業に集中	2	実業がくっついて、9割実業になって、やっと黒字になった。それが得意分野なんです。(笑) 得意分野に行くまで赤字でしたよ、だから。
	2	うーん。だって、そこだとまず10年ぐらいどっかにいないと、何かこう自分の得意分野って分からないじゃないですか。「得意分野が分かってから、始めたほうがよくないか」って私は言いますね。(笑) よっぽど学生時代に何か得意分野があって、やってたっていうんだったら別ですけど、やっぱり10年ぐらい何かやってみないと、自分が何か得意で、営業が得意なのかとか、何か得意なのかって分からないじゃないですか? ITが得意とかいろいろあるじゃないですか。
	2	借入は大体そうですよ。負債が少ないから。だけど負債が大きくてもうにっちもさっちもいなくなってたわけですから。そこをバーンと切り捨てて、本業にさえ強化したらよくなったわけですよ。
	2	うちになって、シュークリームとか、もともとのブランド、創業の精神にもう1回やり直してとかそこをブラッシュアップしたんです。
	2	やっぱり本業回帰したから黒字化した。
	6	1カ月ぐらいでケアマネジャーの人材紹介っていうのだけに一旦フォーカスをしてそれで全国に展開できるんじゃないかなというふうに感じた
新奇性のある事業分野	1	「バイオって珍しいよね」って言って、日本生命さんとか、安田生命さん、明治生命さんに、まず、保険会社を始めたので、保険会社からドーンと投資を頂いたので、東京海上火災さんとか、それにドーンと株を持って行ったっていう話。
	1	競合、ない。
	2	特にここっていう競合はいいですね。だから、それはもう出るところは、みんなライバルでしょうけどね。だから、もう自分たちのオンリーワンのやり方をやっていくみたいだね。
	3	不良債権扱って、不動産もやってたから、両方やっているところは少なかったです。
	8	景気とかは、全然あんまり関係ないんですよ。結局どちらかというと、新しいことをやってるんで、自社のクオリティがどうかっていう話と、そもそも新しく自分が注目している業界が伸びるかっていうとにかかっている。景気のいい悪いっていうのはもう全く受けない。なので、プロガーと消費者を使ってマーケティングをしてるっていうこと自体は、まだ小っちゃかったけども、それ自体は大きくなっていくような産業ではあったから、だから、そこは、よかったと思うんですけども、ただ、自社以外の、例えば、いわゆる広告料を頂くモデルなんで、ほかのこのネット系の広告系もいろんなことを投入してくるわけですよ。彼らは彼らで優秀なんで、そこのコンペティションで、勝てるかどうかというところなんですけども、うちは、そこでユニークなビジネス・モデルだったから、そこでちゃんと戦えて、かつ、マーケットが伸びてたんで、全く・確かにその途中ってライブドアショックがあったりとか、リーマンがあったりとか、全部あったんですけど、東日本大震災もあったんですけども、それによって会社がどうこうっていうのは実はなかった。
	8	ソーシャルからの情報の価値というのが、これから高まるであろうっていうことが、まさに前の仕事のeコマースをやっている、見えてきた。トラフィックの新しい潮流に気づいた
	9	競合はなくなって、
	9	風力発電事業というのを世の中に認めてほしかった

概念	発言者	代表的発言例
時流に乗った事業内容、タイミング	1	トレンドに乗ってますから。
	1	国がトレンド的に初めて経済産業省が「ベンチャーとは何か」ということを応援しようとか、「大学がもっと門戸を開いて産学官連携、大学発ベンチャーをつくらなくちゃいけないよ」とか、いう風が吹いていた
	2	そのドットコム企業がまず、その辺のときにすごい活況だったから、それぞれちょっと乗ってみようかっていうふう に当時のあれですよ。風潮でした。
	2	やっぱりタイミングじゃないですかね。(笑) 2001年ってわりとタイミングが、今から考えたらよかつたんじゃない か、何かそういう意味で、やっぱり勢いよくいっているときにいかないと、ジタバタゆっくりやってたら絶対駄目です よね。その乗ってるときにいかないと。
	3	「井無田さん、ちょっと世の中が変わって来たよ」と。それは何かというと、それこそ海外のお金が日本に來始めた。 で、しかも不動産を買いに來たり、不良債権を買いに來たり、そんなのが当時なかったの。
	3	風に乗ったの。
	5	時代の大きな流れの中で、その時代の流れに合わせた動きをしたい
	5	お客様の变化だと環境の変化だとかに対して自分自身が変わっていくということが、その時代を生き残っていける唯 一の我々自身の方法だと思っている
	6	ただ時流に乗っただけ
	6	2000年前後に介護マーケットは大きくなるっていうんな会社が入ったんですけど、当初は、一旦人が足りた状態だ ったんで、結論を言うと、何も考えずにやった 2003 年が、ちょうど介護マーケットの需給が逼迫して人が足りなく なって、売上を伸ばそうとすると、ケアマネを雇わなきゃいけなくて、そのエージェントがいなくて、かつ、ケアマネ ジャーさんっていう仕事の特殊性が、ものすごく住んでる近くで働くことしか非現実的だったので、地域性まで担保 してキャンディデイトを見つけて来なければいけなくて、面でもう展開できないと、マッチングできないっていう のがあったんで、やるんなら一気にやらなきゃというのを知らないで、いいタイミングで入って、インターネットとい うテクノロジーがたまたまあったんで、それを実現したんです。運がよかつただけなんです。
	6	上場までであればマーケットが存在していても既に顕在化できるような要素がそろってたタイミングでやっている 人がいなかったときに、よく分からないまま入っていったっていうラッキーがあった
	7	流れに乗ったのは、あると思いますよ、私は。
	7	ブロードバンドの普及とかとかなり関係がある……
9	ついてたんじゃないかなあ。自然エネルギーっていうのにはね。ブームみたいなのが、第一次ブームみたいなのがあった から。	
前職で手掛けていたモデル/前職での経験	1	ここは大事で、前の会社である程度、道筋をみんなやっているんですよ。で
	1	前の会社の予算とあれを使って人脈とか技術のある程度までやっている
	1	過去の会社でやってくれたのが、7割くらい残っていたと。
	2	カフェドクリエに関わったのはすごい役立ちましたよね。ベンチャー・リンクの頃にいつも女性の何かを立ち上げた とかっていうのもあったし、その辺のコンサルとチェンサーのビジネスは全部設立ってます。20代30代のやって きたことの延長線上みたいな仕事ですね。創業することは違うけど、そこが加わっただけです。
2	そうですね。フランチャイズを自分でカフェドクリエのときに一緒に立ち上げに関わって、タリーズもそういう意味 では1号店からだから、そういうことを経験したことが、よかつたなど。それが既存の全くできあがった、例えば大 企業にパーンと入って、で、それでこうやってたら、分からなかったですよ。立ち上げの仕方が。	

概念	発言者	代表的発言例
	3	人のことですね。(笑) 自分のことじゃないから、勉強になった、勉強になった。だって、お金を貸すときは、ふつうに貸すときは、これがプロジェクト・ファイナンスとかに貸すときは、みんながチャホヤするから、英語もゆっくりしゃべるし、こっちは威張って貸せるから。ところが回収するときは、敵はもう牙を剥いてくる。ああでもない、こうでもないってワーワー言うでしょ。だから、これが勉強になった。(笑) メチャメチャ面白かった。
	3	実際にほんとにリストラをやると全部見ないとダメじゃん。
	3	A:ね、弁護士も敵か味方が分からないし、そうでしょ、見えないと喧嘩ができないしということで、そこで本気で真剣に読むのよ。しかも真剣に法律のことも仕組みのことも勉強しないとイケない。そうしないと…しかも、ハワイもやったし、アメリカもやったし、イギリスもやったし、香港もやったし、オーストラリアもやったし、それぞれ制度も慣習も違う結構面白かった
	3	1年、2年やっているうちに買いに入る仕事と、評価する仕事と、回収する仕事が、クリアになってきたんだけど、それまでは、よく分からなかったんだけど、でも、経験はあるから、それをどうやってやるかっていうだけの話だったんだけど、どうやって経営するかとかね。英語にするかとかね。それでそのときのサービスっていうコンセプトが新しくできたの。
	4	A:ここでは不動産コンサルをやられる前には長銀では何か不動産関係の……
	4	B:不動産のM&Aがあって、海外の不動産のM&Aが専門だった。だから、不動産の専門家です。そういう意味では、……
	4	長銀時代に培ったノウハウが役に立ってるんです。
	6	収益を極限にまで、期間収益を極大化しようとするところという徹底度になるだっというの、超エキセントリックにやってるんだなっていう……
	6	オペレーションを作り込めば、基本的に相対優位で商品のイノベーション性がなくても収益は出せる、ということがわかった。
	6	大きすぎてシステムティックで、上司に何か関係ないことを聞いても誰も分からないし、回答してくれないっていうので、学びにならないだろうっていうので、小さい会社に行こうと思って1人当たりの生産性が高いところには、何かノウハウがあるはずだということ、高齢者にまつわる情報インフラの具体的な事業が、高齢者住宅の流通業っていうのがいいんじゃないかと思っていた
	6	実際入って学んだことは、あまりにも非科学的な経営でこれで成立するっていうのは何なんだ
	6	そこにいなければ今に至っていないようなことが、キーエンスからもゴールド・クレストからも、やれややるほど出てきた

(筆者注：網掛は問題イベント経験企業出身)

まず、「本業に集中」の概念から読み取れるのは、背後に潜む「小さな資本」、若しくは「会社の財務上の制約」である。3.7.2 資本でもふれた「スモールスタート」の概念につながる概念と言える。すなわち、資本が少なければ、複数の事業分野を整理し、より少ない数の事業に集中する、新しい事業であれば、より小さな規模ではじめる、という考え方である。この概念に属する発言は主に、問題イベントを経験した起業家から得られた。したがって、以下の命題を得る。

命題 10. 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、ビジネス・モデルと関係がある。

10a 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、より小資本で成り立つビジネス・モデルを模索する。

次に、新奇性について検討する。新奇性に関しては、問題イベント経験の有無にかかわらず、一様に起業家は気にかけて、自社の強みとして認識していることが読み取れる。

10b 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より新奇性のあるビジネス・モデルを模索する。

新奇性と同時に言及があったのは、タイミングである。時宜を得た事業立ち上げの大切さは、ベテランベンチャーキャピタリストからも、見落としがちな重要点として指摘されている。Bill Gross (2015)は、自社で投資した200以上のベンチャーを分析した結果、タイミングがベンチャーの成功に最も影響を与える要因であったと発言している。タイミングの良い事業の立ち上げを、ある発言者は「運」と言い、またあるものは、入念に準備し、タイミングを計った様子が見て取れる。

10c 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より事業立ち上げのための良いタイミングを模索する。

ビジネス・モデルに関する言及が多数に上ったため、言及のなかったビジネス・モデルも含め、第6章以降の定量調査で網羅的に検証を試みる。Zott & Amit (2007)の調査項目を参考にし、以下の命題を加える。

10d 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスを改善するタイプのビジネス・モデルを模索する。

10e 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスと同等のものをより安価で提供するビジネス・モデルを模索する。

また、前職と一緒に働いたメンバーと前職で手掛けた事業と類似した事業を立ち上げた、という発言も目立った。したがって、以下の命題を得る。

10f 問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、前職で手掛けたビジネス・モデルで起業することが多い。

10g 前職で手掛けたビジネス・モデルで起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。

10h 前職経験を生かして起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。

3.9節 先行研究の検討より導いた起業意思モデル

前節までに検討した先行研究に基づいたモデルを次ページ図 5 「先行研究の検討より導いた起業意思モデル」に示す。図中には、定性調査にのみ出現した概念は含まれていない。TPB や SEE によると、外的要因は *desirability* や *feasibility* を媒介として起業意思に影響を与えるものと予想されるが、3.5 節および 3.6 節に例示した実証研究は、必ずしも TPB や SEE を踏まえたものではないため、便宜上これら媒介変数を経由しないよう示してある。

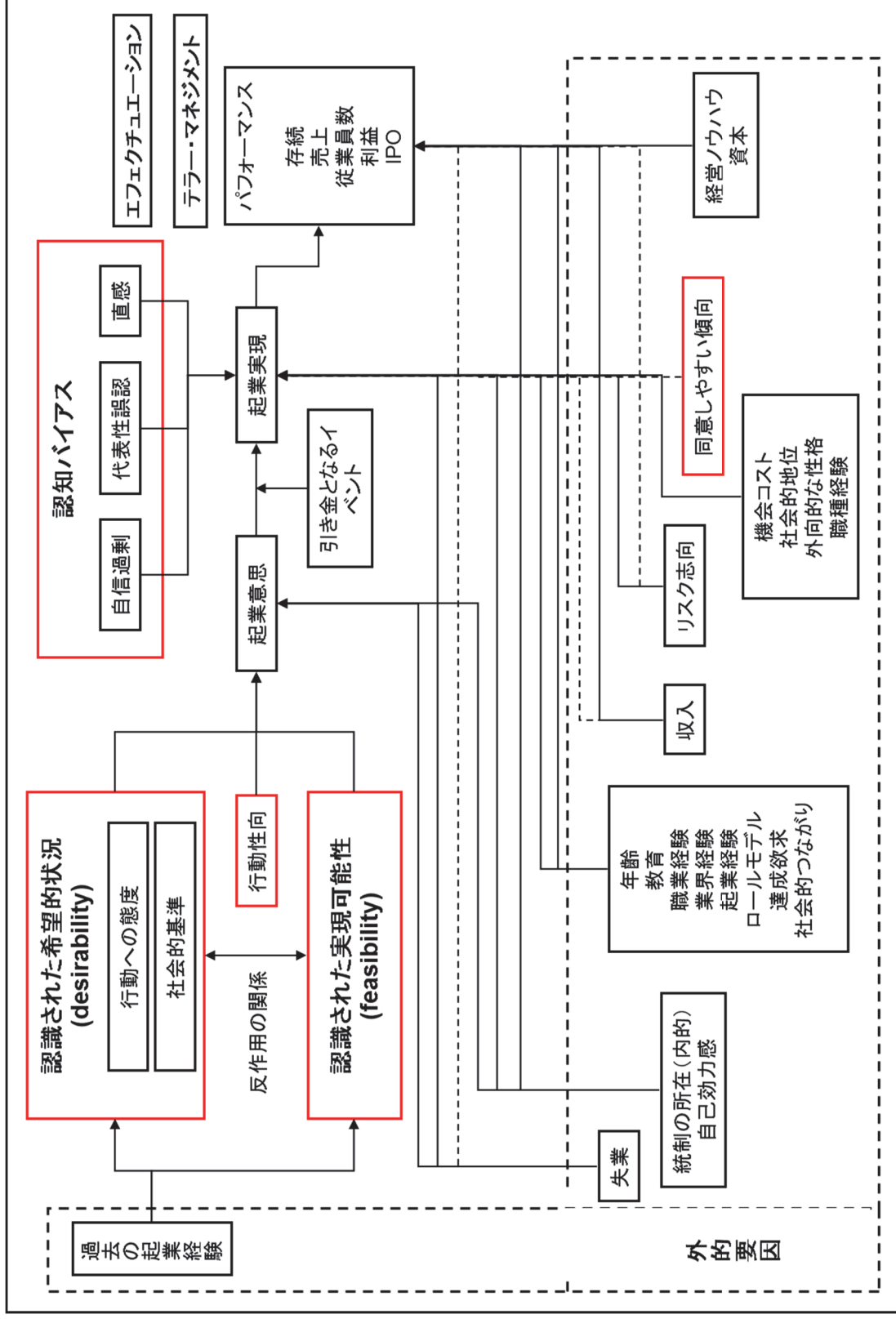
外的要因から伸びる実線は正の相関、点線は負の相関を表す。若干見づらい図ではあるが、図の左下から線をたどり、線が途切れたところで上に進むと対応関係が明らかになる。例えば、『失業』の箱からは二本の実線、一本の点線が伸びるが、実線は起業意思と起業実現に対し正の相関を表し、点線はパフォーマンスに対し負の相関であることを表す。太い点線で囲まれている部分は、先行研究において、起業意思や起業実現への影響が検討された外部要因を示す。

起業意思に影響を与えることが実証された外的要因の中で、『過去の起業経験』に関しては *desirability* と *feasibility* を媒介として起業意思に影響を与えることが実証されている(Krueger, 1993)ため図中に示してある。

エフェクチュエーション理論に関しては、起業初心者および熟練起業家の「起業スタイル」若しくは「プロセス」に関するものであり、必ずしも、起業意思、実現、パフォーマンスに関係があるとは論じていないため、図 5 では、矢印でつないでいない。テラー・マネジメント理論に関しても、必ずしも起業分野の理論ではなく、飽くまで定性調査の分析に用いた援用であるため、同様の扱いとした。

なお、定性調査では出現せず、先行研究の検討のみ出現した概念については、図 5 の中で概念の箱を赤枠で囲ってある。定性調査の結果より構成したモデル図 6 との差異については、3.10 節で考察する。

図 5 先行研究の検討より導いた起業意思モデル



(出所：筆者作成)

3.10節 定性調査の結果、モデル図および考察

図 6 に示す通り、本研究では 21 のカテゴリ（図中、白い四角。太字がカテゴリの名称）と 42 の概念（白い四角内、細字）を得た。概念のうち、9 はそれ自体がカテゴリを構成している。太い破線で囲んだ部分は上が内的要因（潜在変数）、上が外的要因（観測変数）を表す。白い四角から伸びる実線は正の相関、点線は負の相関を表し、矢印が影響の向きを表す。「年齢」、「教育」、「業界経験」、「ロール・モデル」、「達成欲求」の 5 つのカテゴリについては、相関関係が同じであるため、一つの矢印で表した。グレーの四角は従属変数を表す。

若干見づらい図ではあるが、図の左側から線をたどり、線が途切れたところでグレーの四角に向かって進むと対応関係が明らかになる。例えば、『失業』の箱からは二本の実線、一本の点線が伸びるが、実線は起業意思と起業実現に対し正の相関を表し、点線はパフォーマンスに対し負の相関であることを表す。太い点線で囲まれている部分は、先行研究において、起業意思や起業実現への影響が検討された外部要因を示す。各カテゴリ・概念毎の説明は、次節以降の先行研究の検討と組み合わせたのでそちらを参照されたい。定性調査にのみ現れた概念については、3.8 節「起業家へのインタビュー調査から構築された命題」の節にまとめてある。

これらカテゴリ・概念のうち、問題イベントを経験したものと経験しないもので顕著な違いが観察されたのは、「職場に対する不満」、「エフェクチュエーション」、「年齢」、「業界経験」、「収入」、「時間を意識した経営」のカテゴリおよび「社会的つながり」の中の「前職のネットワーク」および「前職の人材」、「事業機会」の中の「前職モデル」の概念である。詳細は該当セクションに記すが、総じて、問題イベントを経験した起業家は、以下のようなプロセスを踏んでいる。

- a 起業意思が高かった訳ではなく、職場への不満や将来への不安をきっかけに退職
- b 経済的成功的な困窮から、素早く立ち上げられる事業を選択、典型的には前職で手掛けていたビジネス・モデル、またはそれに極めて近いモデルで創業
- c 人材も前職の同僚、または、前職で築いたネットワークを活用したリクルーティング
- d 事業展開においても、前職で築いたネットワークをフルに活用している。

また、かかる起業家の創業時の年齢は相対的に高く、したがって、業界経験も豊富であり、年収も高い。事業モデルは、新奇性があるモデルではなく、自分が培ってきたノウハウ、経験、ネットワークが生きるような業界、事業を志向する傾向にある。このような傾向は、エフェクチュエーション理論が唱える、“bird-in-hand”の概念に極めて類似している。

なお、先行研究の検討に出現せず、定性調査のみに出現した概念については、図 6 の中で概念の箱を赤枠で囲ってある。以下に、それぞれのモデル図にしか出現しなかった概念について考察する。

- a 先行研究の検討にしか出現しなかった概念

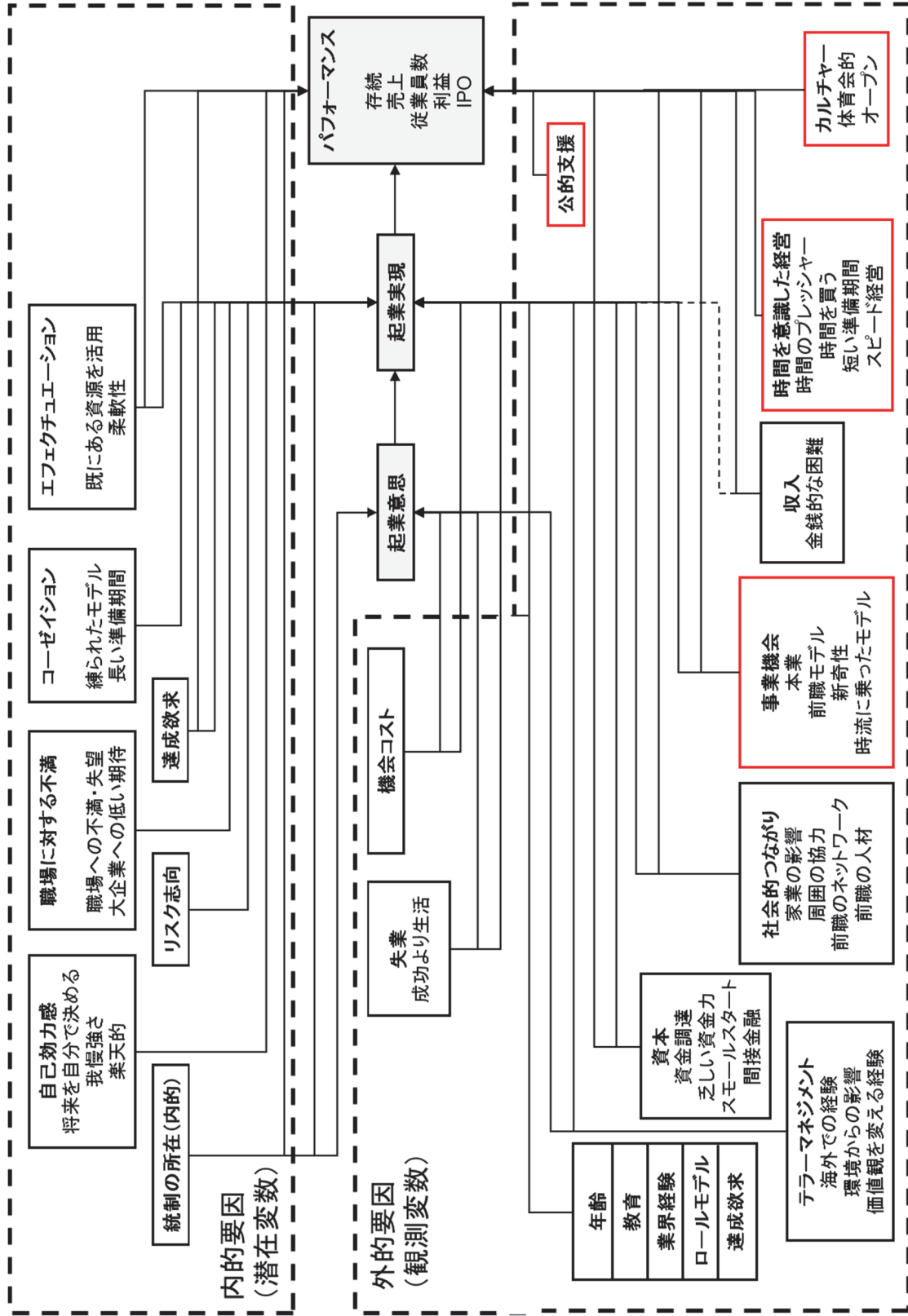
起業意思理論と認知バイアス論については、心理学分野の理論であり、心理学の研究者でなければ、インタビューで、例えば、「自信過剰」や「代表制誤認」を捉えることは難しいであろう。

これらの概念は出現しなかった訳ではなく、インタビューである筆者の力量の不足に起因するものと推測する。

b 定性調査にしか出現しなかった概念

「公的支援」「事業機会」「時間のプレッシャー・時間を意識した経営」「カルチャー」がこれに当たる。「公的支援」に関しては、制度が起業促進に役立つかといったマクロな視点からの先行研究は数多く存在するため、リサーチ・ギャップが存在するとは言えない。「事業機会」に関しては、経営学の分野の大きな領域を占め、より大規模な企業を対象とした事業ドメインの議論や新規事業開発の議論は多々存在する。しかし、対象をベンチャーに絞ると、例えば、ネット上でのスマホアプリの開発・販売など、非常に限られた分野に研究が集中している。また、リーン・スタートアップに代表されるビジネス・モデルの議論は数多く、書店の店頭にもこの類の書籍は沢山積まれているが、主にコンサルタントや実務家の手によるものが殆どであり、学術的な積み上げは乏しい。大きなリサーチ・ギャップが存在している領域と言える。「時間のプレッシャー・時間を意識した経営」に関しても、ベンチャーに関する主要な学術誌である *Journal of Business Venturing* と *Entrepreneurship: Theory & Practice* に掲載された論文は、3.8.1 で引用した。Choi, Lévesque, & Shepherd (2008) と Bird (1992) のみであり、やはりリサーチ・ギャップが存在している。

図 6 定性調査から導かれた起業意思・起業実現・パフォーマンスに影響を与える要因



(出所：筆者作成)

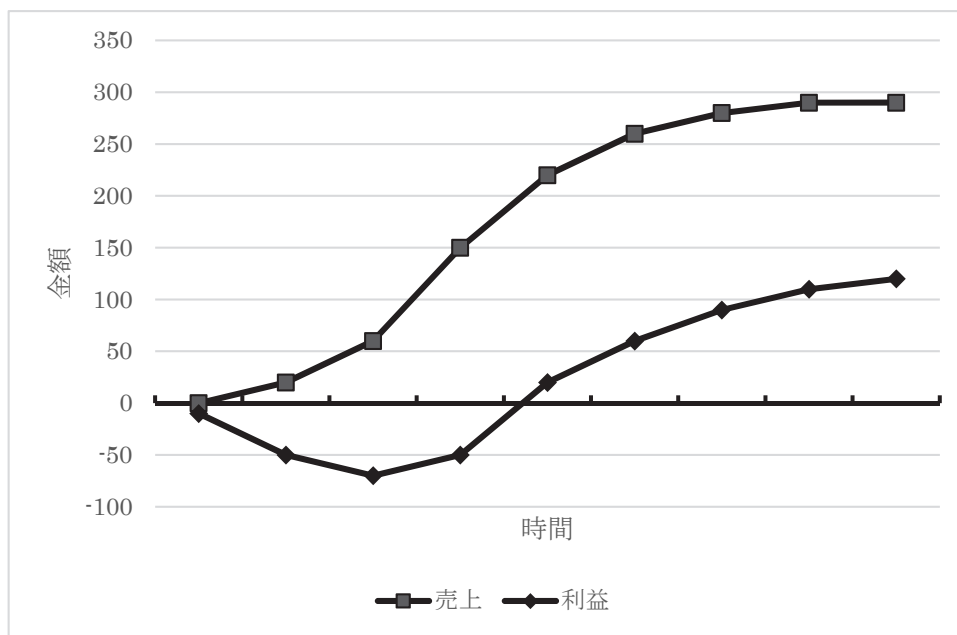
3.11節 パフォーマンス指標

ベンチャーのパフォーマンスを測定する指標については、未だ統一されたものは存在しない。戦略など、ほかの経営学の分野でも、度々議論されてきた (Venkatraman, 1986)。Read, Song, & Smit (2009)によると、1985年から2007年の間に *Journal of Business Venturing* に掲載された48本の論文において50以上の違うパフォーマンス指標が使用されている。日本においても、安田 (2010)が先行研究で6つの異なる指標が使用されていることを報告している。

本研究では、第4章において、起業のパフォーマンスを測る指標としては、Folta, Cooper & Baik(2006)の例にならい、IPOに至ったかどうかを使用し、公開時点の役員であることを成功の判断基準とする。IPOを一つの起業の成功と看做すことは社会通念上概ね受け入れられており、また、現時点では、起業家およびベンチャー企業の経営者の出身企業情報とベンチャー企業のパフォーマンスを結びつける唯一の方法であると考えられる。

第4章では、IPOに至る可能性が高いベンチャーを成功しつつあるベンチャーとして測る指標が必要となるが、前述のごとく、未だにコンセンサスを得られた単一の指標が存在しないことからわかる通り、指標を見つけるのは簡単な作業ではない。最も代表的な指標は売上および利益であるが、図7に理想的なベンチャーの成長過程を売上および利益を使って示す。

図7 理想的なベンチャーの売上および利益成長 概念図



(出所：筆者作成)

図7から言えることは、このようにIPOに向かって理想的に成長を続けるベンチャーであったとしても、売上の伸びや利益の成長率、絶対額いずれの指標も均一ではなく、単一の指標を用いてベンチャーの成功をその成長過程全般に亘って測ることはできない、ということである。

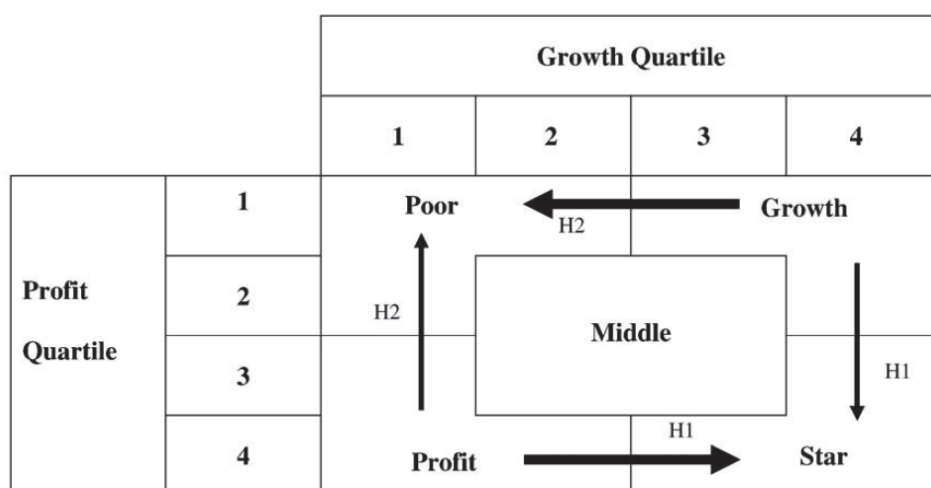
この問題への一つの対処として、Burton, Sorensen & Beckman (2002)、Higgins and Gulati (2003)、Stuart, Hoang & Hybels (1999)らは、企業価値を成功指標として用いている。理論的には企業価値はそのベンチ

チャーの将来の企業価値を現在の価値に引き直した数値であり、成長過程全般に亘ってベンチャーのパフォーマンスを適切に評価できる筈であるが、現実にはその時々株式市場の市況や、VC等資金提供側の事情に左右される。また、未上場ベンチャーの場合、日々株価がつくわけでもなく、キャッシュフローがプラスに転じ、資金調達が必要なくなったベンチャーの場合、直近の参照可能な株価が数年前の資金調達時の株価しかない、という状況も想定される。

もう一つのアプローチは複合的な指標を開発することである。Davidsson, Steffens & Fitzsimmons (2009) は、初期に売上を成長させ、利益を出さないタイプのベンチャーと、初期に利益を確保し、売上を必ずしも追及しないベンチャーを比較、後者のタイプのベンチャーがより、後に売上、利益の双方をより成長させていることを発見、「Categorization Schema of Firms by Growth and Profitability」(図8)を提唱している。

(表中、小さい数字はパフォーマンスが悪いことを表す)

図8 Categorization Schema of Firms by Growth and Profitability



(出所 : Davidsson, Steffens & Fitzsimmons, 2009)

従業員数や3年生存率も数多くの研究で使用されている。従業員数については、従業員を増やすことを直接的な経営の目標とする経営者がいない(安田, 2010) ことからわかる通り、売上などの伸びにしたがって増加する間接的な指標であるが、業種毎のバラつきが大きいことが問題である。すなわち、例えば、工場を持つ製造業と、業務の多くをアウトソース可能なサービス業のパフォーマンスを従業員数のみで論ずることはできない。従業員の絶対数ではなく、増加率を採用する論文も多々存在するが、ベンチャーの場合、創業間もないベンチャーが、従業員を1名から数名に増やただけでパフォーマンスが劇的に改善した、と考えることは適切ではないであろう(安田, 2010)。生存率は比較的幅広く利用されているが、パフォーマンス測定の対象は高成長を目指すベンチャーというよりは、一般的な小企業であり、この指標が採用される場合、「少なくともXX年間は最低一人の雇用を確保しているから成功」と見做すことが意味を持つ研究が多い。例えば、川本(2013)は、3年生存したベンチャーと地域の生産性向上への貢献の関係を検証している。

そのほかの代表的なパフォーマンス指標としては、ROE、ROAなどの財務指標がある。いずれも利益

を分子とする場合、先に述べた成長段階によるミスリーディングな結果となる問題は避けられない。また、本研究ではアンケート調査の使用を想定していることから、財務指標に関するリテラシーの問題は避けられない。

以上の検討から、本研究では、使用するパフォーマンス測定指標を一つに限定せず、3年生存、複合指標、売上成長、利益率、企業価値の複数の指標を用い、分析の内容により使い分ける、もしくは、1つの指標で不十分な場合、他の指標で補完するものとする。生存率を測るための基準年数としては、2年 (Rotger, Gørtz & Storey, 2012)、3年 (Hyytinen, Pajarinen & Rouvinen, 2015)、4年 (Robb & Watson, 2012; Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood & Stokes, 2004; Rotger et. al, 2012)、5年 (Yang & Aldrich, 2012)などが使用されている。本研究では、平成18年度5の中小企業庁の報告から、ベンチャーの生存率が約5割になる3年を基準とした。

3.12節 成功バイアスについての考察

本章の定性調査が対象とした起業家が全て成功した起業家であることには特別な注意を払う必要がある。すなわち、得られた命題が、例えば、「起業家」と「起業家でないひと」の差異ではなく、「成功した起業家」と「起業家でないひと」の間にも存在する差異である可能性は否定できない。したがって、命題の検証にあたっては、パフォーマンス指標による交互作用も検討に含める必要がある。本研究では、第7章で交互作用を論じる。

3.13節 命題まとめ

本章で得られた命題を表28にまとめる。

表28 命題まとめ

命題番号	記述	比較対照群
命題1	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、エフェクチュエーション・プロセスを採用するかどうかと関係がある。	
1a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、エフェクチュエーション・プロセスを採用する傾向にある。	問題イベントを経験した起業家
1b	問題イベントを経験していない起業家は、問題イベントを経験した起業家と比較して、コーゼイション・プロセスを採用する傾向にある。	問題イベントを経験した起業家
命題2	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の内面的な特性と関係がある。	
2a	起業する意思のあるものは、既に起業に向け行動をとっているかどうかにかかわらず、起業意思のないものよりも、統制の所在(内部)が高い。	起業意思のある人 起業意思のない人

⁵ 2006年版『中小企業白書』第一部第2章第二節の第1-2-21図より算出。なお、生存率に関する調査方法が2007年度より変更されており、2006年度のデータよりも高くなっている。

命題 番号	記述	比較対照群
2b	問題イベントを経験した起業家とそうでない起業家の間に自己効力感の差があるとは言えない。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
2c	既に行動を起こした起業家の自己効力感、まだ行動を起こしていない起業家よりも高い。	既に行動を起こした顕在起業家 まだ行動を起こしていない潜在起業家
2d	起業家の達成欲求は、起業を實現していない人よりも高い。	起業家 起業家でないひと
2e	起業家は大きなリスクを取るにもかかわらず、それを大きなリスクと認識しない傾向が、起業家でない人よりも強い。	起業家 起業家でないひと
2f	起業家は、そうでない人よりも外向的である。	起業家 起業家でないひと
2g	起業家でないものは、起業家よりも他人の意見に同意しやすい。	起業家でないひと 起業家
2h	問題イベントを経験した起業家の起業意思は、そうでない起業家と比較して低い。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
命題 3	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の属性と関係がある。	
3a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、年齢が高い。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
3b	起業家の教育レベルは、起業家でない人よりも高い。	起業家 起業家でないひと
3c	起業家のビジネス教育のレベルは、起業家でない人よりも高い。	起業家 起業家でないひと
命題 4	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家のそれまでの経験と関係がある。	
4a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、職業経験が長い。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
4b	管理職経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	管理職経験のある起業家 管理職経験のない起業家
4c	起業経験のある起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	過去に起業したことのある起業家 初めて起業した起業家
4d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
4e	経営経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	過去に起業経験のある起業家 過去に起業経験のない起業家
命題 5	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の持つ社会的つながりと関係がある。	
5a	ロール・モデルを持つ起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	ロール・モデルを持つ起業家 ロール・モデルを持たない起業家
5b	起業を志していない人と比較し、起業家は、両親のどちらか、若しくは両方が、自営業や自分で起こした会社を営んでいる可能性が高い。	起業意思のあるひと 起業意思のないひと
5c	起業を志していない人と比較し、起業家は、友人や隣人が自営業を営んでいる。若しくは起業している可能性が高い。	起業意思のあるひと 起業意思のないひと
5d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、より家族や親しい友人からの支援を得ている。	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家
5e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、	問題イベントを経験した起業家 問題イベントを経験していない起業家

命題 番号	記述		比較対照群
	創業時から複数のチームメンバーを確保している可能性が高い。	業家	い起業家
命題 6	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の起業動機と関係がある。		
6a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、生活のために起業することが多い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
6b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、失業状態から脱出することを目的として起業することが多い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
6c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、経済的成功を求める傾向が強い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
命題 7	問題イベントを経験した起業家の機会コストは、そうでない起業家と比較し、低い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
命題 8	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の資金調達能力と関係がある。		
8a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、資本力に乏しい。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
8b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、公的支援を受けることが多い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
命題 9	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、時間のプレッシャーを感じる。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
命題 10	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、ビジネス・モデルと関係がある。		
10a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、より小資本で成り立つビジネス・モデルを模索する。	起業家	起業家でない人
10b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より新奇性のあるビジネス・モデルを模索する。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
10c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より事業立ち上げのための良いタイミングを模索する。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
10d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスを改善するタイプのビジネス・モデルを模索する。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
10e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスと同等のものをより安価で提供するビジネス・モデルを模索する。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
10f	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、前職で手掛けたビジネス・モデルで起業することが多い。	問題イベントを経験した起業家	問題イベントを経験していない起業家
10g	前職で手掛けたビジネス・モデルで起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	前職で手掛けたビジネス・モデルで起業した起業家	前職のビジネス・モデル以外のモデルで起業した起業家
10h	前職経験を生かして起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	前職経験を生かして起業した起業家	前職経験を生かさずに起業した起業家

次章以降、これらの命題を手掛かりに、問題イベントを経験した起業家のパフォーマンスに影響を与え

る要因を探索する。まず、第4章で、本研究の大命題である、4d「問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。」を実証する。

第4章 問題イベント経験と株式公開

『経営者が数字に弱ければ、会社は潰れる。仕事への熱意は十分あっても、数字に弱い人は優れたマネージャーとは言えない。』

江副浩正

4.1節 はじめに

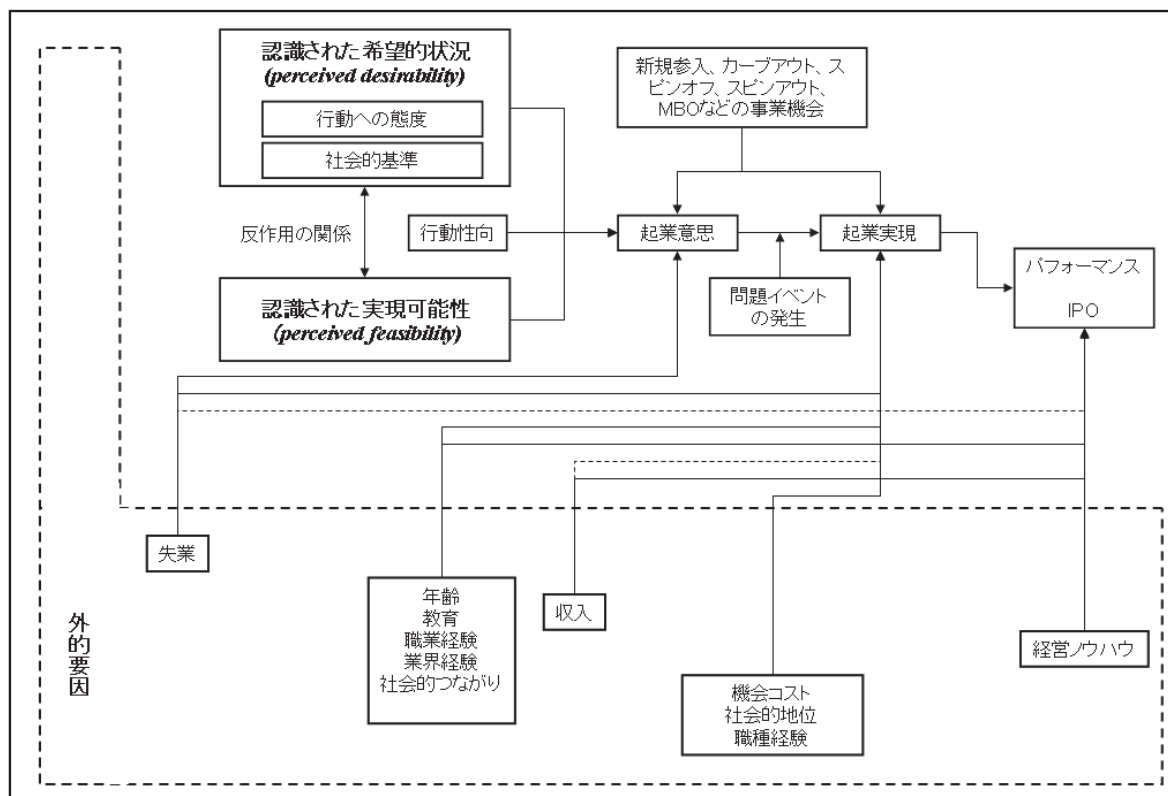
誰かがベンチャーを始めて成功した、と聞いたら、何を想像するであろうか？多くの人は、IPO を実現したことを想像するであろう。IPO が創業の目的足りうるかどうかについては、議論が分かれるところであろうが、公開を一つの成功の指標と考えることについて異論を唱えるものはそういないであろう。本章では、3.6.6 で述べた、4d 「問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。」について、IPO を成功指標に用いて検証する。新規公開企業の創業者の出自に有意差があることを示すことにより実証とする。また、同様の分析を役員に対しても行い、問題イベント経験企業の勤務経験が、ベンチャー経営というキャリア選択に影響を及ぼしているのかを確認する。

4.2節 理論的枠組

3.9 節で明らかにされた起業意思モデルに影響を与える要因および枠組みに、特に問題イベントを経験した起業家に関連する要因を当てはめることにより、図 9 に示すモデルを得る(認知バイアス理論については本研究の検討対象ではないので割愛)。

収入を得られず、かつ資金調達環境が厳しいことによる起業実現への困難や、失業したことによる起業後のパフォーマンスへのマイナスの影響も予想されるが、そのほかの要因は全て起業意思、起業実現、起業後のパフォーマンスに対し、プラスに働くことが見て取れる。

図 9 破綻等、出身起業の問題が起業家に与える影響



(出所：筆者作成)

4.3節 方法

4.3.1 分析の対象

2001年1月29日にIPOしたメック株式会社から2011年11月29日公開のベルグアース株式会社まで、日本の株式市場（東京証券取引所一部、二部、マザーズ、大阪証券取引所一部、二部、外国部、ヘラクレス、名古屋証券取引所一部、二部、セントレックス、札幌証券取引所、アンビシャス、福岡証券取引所、Q-Board、JASDAスタンダード、グロース、NEO）にIPOした1,075社のIPO時の全役員を分析対象とした。対象となった役員（付録3に例を示す）創業者を含む、取締役・監査役の合計数は10,875名（ただし、複数社の役員を兼務する場合は重複してカウントされる）、出身企業数は8,624社である。

役員に関する分析では、役員を5名以上輩出している企業414社を対象とした、5名以上輩出している企業は概ね中規模以上であり、新聞報道などを通じた当該企業の情報収集が可能となる最低の企業規模であると判断した。また、この規模以下になると分析の基礎データとなる社員数の情報の収集が極端に困難になることも理由の一つである。同様の理由から、創業者に関する分析では2名以上創業者を輩出している企業137社を対象とする。

4.3.2 データおよびその収集方法

各社の『新株式発行ならびに株式売出届出目論見書』（以下、『目論見書』）を入手、IPO時における役員の経歴の項目（付録より、各役員の社歴、役職および生年月日を書き出した。性別に関しては名前から判断した。『当社創業』若しくは『当社設立』など、当該会社の創業者と認められるものには創業者フラグを付し、ダミー変数とした。次に目論見書社歴欄記載の社名に不整合がないことを確認、ある場合には当該企業のホームページなど、正式名称が確認できる資料を元に社名を統一（例：『野村証券』→『野村證券』）し、名寄せを行った。

次に、社歴に記載のあった企業において、東洋経済新報社発行の会社四季報、日経テレコム、会社のホームページ（合併・買収された場合は買収会社、存続会社のホームページ）、日本経済新聞社発行の日本経済新聞縮刷版のいずれかから、以下に詳述する『問題イベント』が発生したかどうかを確認、該当するフラグを立て、ダミー変数化、同時に発生年を記録した。

『問題イベント』の分類に関しては、まずは法的整理か、私的整理かに分類、法的整理は法体系に則り、更に『民事再生』、『会社更生』、『破産』、『特別清算』に分けた。私的整理に関しては、『再建』と『清算』に分けた。2000年以前に破綻した会社の中には、2000年4月1日に廃止された和議法による更生も散見されたが、分析を簡略化するために、会社更生に含めた。前出の分類に加え、『合併』、『吸収合併』、『営業譲渡』、『解散』、『リストラ』、『子会社化』、『不祥事』、『持株会社移行』、『国有化』も分類項目として追加した。原則として、存続会社である場合は、『合併』、非存続会社の場合は『吸収合併』としたが、報道に『対等合併』との記載がある場合は存続、非存続にかかわらず『合併』に分類した。清算を伴う解散は『解散』とはせず、『清算』、若しくは『特別清算』とした。対象会社のうち、『解散』に分類されたのは2008年に日本政策金融公庫に業務移管した中小企業金融公庫のみである。『国有化』に分類されたのは国の直接救済により特別公的管理銀行となった日本長期信用銀行と日本長期債券銀行の二社であ

る。

『リストラ』、『不祥事』に関しては、原則報道記事から判断したが、主観的な判断が含まれるため、他二名の研究者の協力を得ることにより、トライアングレーションに務め、見解に相違がある場合は追加資料を入手し、意見の一致を見るまで検討を続けた。なお、上記分類は互いに排他的なものではなく、同時進行、若しくは時系列に複数の問題イベントが発生し得る点に留意願いたい。複数の分類が可能な場合は、特にどれかを選ぶということはせず、複数の属性として分析に用いた。

また、社歴として記載のあった企業に関し、前出の資料を用い、問題イベント発生直前の公表された社員数を記録した。問題イベントが発生していない企業については2012年12月末時点で最新のものをを用いた。持株会社に移行し、持株会社が公開会社となり、事業会社が非公開となった場合は、非公開化される直前の社員数を使用した。名称が変わっただけの場合は、新名称で公表されている最新データを使用した。連結、単体の社員数が公表されている場合は単体の社員数を用いた。

最後に、『金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム』の提出者業種中分類を用い、分析対象企業に業種データを付加した。

4.3.3 分析の方法

社員数の多い企業から起業家が沢山輩出されるのは当然のことなので、分析対象企業が輩出した創業者数、役員数を社員数で除した比率を分析対象とし、対象企業のサイズをコントロールした。社齢の長い企業ほど延べ在籍社員数が多く、輩出数も多くなることが予想されるが、本研究では社齢のコントロールは行っていない。分析にはIBMのSPSS Statistics (ver. 21)日本語版を使用した。

まず、各問題イベントのフラグが立っているグループと立っていないグループに分け、各変数間の相関関係を確認した。正規性を仮定できないのでスピアマンの順位相関によるノンパラメトリックな方法を採用した。

役員に関する分析については、マンホイットニーのU検定により分析対象となるグループ間に差があるかを確認した。一方、創業者に関する分析には、標本サイズが小さいこともあり、対象とする分類に含まれる企業の社員数合計および創業者数合計と、全企業の社員数合計および創業者数合計を用い、同等性の検定を行った。創業者データおよび社員数データを合算して分析することにより、試行回数が増え、検定が可能であると判断した。例えば、『リストラ』に分類されたのがA、Bの二社のみであった場合、

(A、B 出身の創業者数合計) : (A、B の社員数合計)

の比率と、

(A、B 以外の企業出身の創業者数合計) : (A、B 以外の、創業者出身企業の社員数合計)

の比率を比較し、『リストラ』の比率に有意差が認められるかどうかを確認した。

4.4節 結果および議論

4.4.1 分類毎の度数

分析対象となった企業の問題イベント毎の度数およびそれら企業出身の役員数、創業者数をそれぞれ表 29、表 30 に示す。

表 29 イベント別にみた役員数と出身企業数

	人数	比率	社数	比率
全体*	10,875	100.0%	8,624	100.00%
5名以上輩出**	5,096	46.9%	414	4.80%
問題イベント***	2,954	27.2%	239	2.77%
破産	66	0.6%	5	0.06%
上場廃止	35	0.3%	4	0.05%
リストラ	344	3.2%	20	0.23%
子会社化	43	0.4%	5	0.06%
国有化	61	0.6%	2	0.02%
私的整理	25	0.2%	2	0.02%
民事再生	31	0.3%	3	0.03%
営業譲渡	121	1.1%	12	0.14%
吸収合併	200	1.8%	18	0.21%
会社更生	65	0.6%	6	0.07%
清算	83	0.8%	7	0.08%
合併	913	8.4%	68	0.79%
不祥事	294	2.7%	17	0.20%
持株移行	235	2.2%	18	0.21%
非上場	802	7.4%	76	0.88%

* : 調査対象である 1,075 社の合計

** : 5 名以上役員を輩出した企業

*** : 5 名以上役員を輩出し、かつ、問題イベントを起こした企業

表 30 イベント別にみた創業者数と出身企業数

	人数	比率	社数	比率
全体*	604	100.0%	920	100.0%
2名以上輩出**	368	60.9%	137	14.9%
問題イベント***	197	32.6%	86	9.3%
破産	5	0.8%	3	0.3%
リストラ	11	1.8%	4	0.4%
子会社化	3	0.5%	1	0.1%
国有化	2	0.3%	1	0.1%
私的整理	2	0.3%	2	0.2%
民事再生	6	1.0%	3	0.3%
営業譲渡	10	1.7%	4	0.4%

	人数	比率	社数	比率
吸収合併	9	1.5%	5	0.5%
会社更生	9	1.5%	4	0.4%
清算	1	0.2%	1	0.1%
合併	41	6.8%	22	2.4%
不祥事	8	1.3%	6	0.7%
持株移行	3	0.5%	3	0.3%
非上場	87	14.4%	34	3.7%

* : 調査対象である 1,075 社の合計

** : 2 名以上創業者を輩出した企業

*** : 問題イベントを起こした企業

4.4.2 役員および創業者の基本属性

役員および創業者の属性は表 31 に示す通りである。年齢はデータ収集時（2012 年末）における年齢であり、IPO 時ではない。

表 31 役員および創業者の基本属性

役員数（重複含む）	10,875	名
うち、女性	333	名
役員平均年齢		
全体	61.1	歳
男性	61.3	歳
女性	56.8	歳
創業者数（共同創業者含む）	604	名
うち、女性	27	名
創業者平均年齢		
全体	58.0	歳
男性	57.9	歳
女性	58.4	歳

（出所：筆者作成）

4.4.3 新規株式公開企業役員の出自

役員の数が多い企業の上位 20 社および業種を表 32 に示す。表 33 の創業者の出身企業と比較し、商社、金融機関、電機メーカーが多く、より堅実なイメージの企業となっていることが見て取れる。創業者をサポートする経営的な機能を提供していることが想像される。特に金融機関の多さは創業者に不足しがちな財務・管理の役割提供を示していると考えられる。また、これら大企業が主導して設立した会社、若しくは出資した会社に役員を派遣、上場前に転籍した、というケースも考えられるであろう。

表 32 役員の出身企業

	会社名	業種	度数
1	伊藤忠商事	卸売業	106
2	野村證券	証券業	102
3	日本電気	通信機械器具製造業	97
4	富士銀行	銀行	96
5	リクルート	その他サービス業	81
6	三菱商事	卸売業	78
7	住友銀行	銀行	69
8	三井物産	卸売業	66
9	日本アイ・ビー・エム	通信機械器具製造業	65
10	日立製作所	電動機発電機製造業	59
11	日本興業銀行	銀行	58
12	日本電信電話	通信業	58
13	日興証券	証券業	50
14	東海銀行	銀行	50
15	ソニー	通信機械器具製造業	48
16	三和銀行	銀行	48
17	日本長期信用銀行	銀行	47
18	大和証券	証券業	45
19	三菱銀行	銀行	44
20	日商岩井	卸売業	43

(出所：筆者作成)

4.4.4 新規株式公開企業創業者の出自

創業者の輩出数が多い企業の上位 20 社を表 33 に示す。順位は当該企業出身者が創業した社数であり、創業者の数ではない。共同創業者を含む創業者の人数も併記してある。表 32 の役員の出身企業と比較し、外資系、既に存在しない企業、サービス産業が目立つ。

表 33 創業者の出身企業

	会社	創業社数	創業者数
1	リクルート	7	14
2	三菱商事	6	6
3	日興証券	4	4
4	ボストンコンサルティンググループ	3	6
5	アスキー	3	4
6	カシオ計算機	3	4
7	三井銀行	3	4
8	大京	3	4
9	アプライドマテリアルズジャパン	3	3
10	シャープ	3	3

会社	創業社数	創業者数
11 伊藤忠商事	3	3
12 赤井電機	3	3
13 日本エル・シー・エー	3	3
14 日本レダリー	3	3
15 日本電気	3	3
16 ゴールドマン・サックス証券	2	4
17 日商岩井	2	4
18 ナショナルオート	2	3
19 地産	2	3
20 日本ケー・エル・エー	2	2

(出所：筆者作成)

4.4.5 変数間の相関

分析に使用する変数間の相関を表 34 に示す。新規公開企業の役員・創業者輩出数をそれらの役員・創業者が過去に在籍した企業の社員数で除した『比率』との間に有意な相関が存在する項目に着目すると、『私的整理』『民事再生』『清算』『設立』の項目において正の相関、『合併』『不祥事』『持株移行』『問題イベント』『社員数』において負の相関、となる。

『設立』以外の項目につき、正の相関を示す項目と負の相関の項目を比較すると、正の相関には所謂「倒産」に該当する項目が含まれることがわかる。人心を揺さぶるような問題イベントが発生したとしても、実際倒産に至るまでは起業したり、スタートアップで働いたり、という選択肢が現実的でない解釈することができる。

『設立』は設立年を意味するため、設立の新しい会社ほど新規公開会社の役員を輩出する比率が高いことになる。古い会社の体質や価値観が起業という選択を妨げているとも考えられる。

『社員数』が多くなればなるほど輩出率は下がる、ということになるが、社員数が多い企業は所謂ブルーカラーに分類される社員の数が増えることを考慮すると、妥当な結果と言える。

『合併』や『持株移行』など、変革期ではあるが、特に会社の破綻を意味しない変化については特に起業家の輩出には寄与しない、と解釈ができる。

表 34 変数間の相関 (n=414)

	破産	上場廃止	リストラ	子会社化	国有化	私的整理	民事再生	営業譲渡	吸収合併	会社更生	清算	合併	不祥事	持株移行	問題イベント	創業者数	創業社数	役員数	社員数	比率	設立	
破産	1																					
上場廃止	-0.009	1																				
リストラ	-0.018	-0.026	1																			
子会社化	-0.010	-0.014	.087	1																		
国有化	-0.006	-0.009	-0.018	-0.010	1																	
私的整理	-0.006	-0.009	-0.018	-0.010	-0.006	1																
民事再生	-0.006	-0.009	-0.018	-0.010	-0.006	-0.006	1															
営業譲渡	-0.012	-0.017	-0.034	-0.019	-0.012	-0.012	-0.012	1														
吸収合併	-0.016	-0.023	.171**	.102	-0.016	-0.016	-0.031	1														
会社更生	-0.010	-0.014	-0.029	-0.016	-0.010	-0.010	.153**	-0.026	1													
清算	-0.006	-0.009	-0.018	-0.010	-0.006	-0.006	-0.006	.259**	-0.016	-0.010	1											
合併	-0.032	-0.046	-0.093	-0.051	-0.032	-0.032	-0.060	-0.083	-0.051	-0.032	1											
不祥事	-0.016	-0.023	.025	.102	-0.016	.185**	-0.016	-0.031	-0.042	-0.026	-0.016	-0.083	1									
持株移行	-0.019	-0.027	.010	-0.030	-0.019	-0.019	-0.035	-0.049	-0.030	-0.019	-0.016	-0.049	1									
問題イベント	.101	.143*	.292**	.161**	.101	.101	.101	.191**	.262**	.161**	.101	.515**	.262**	.302**	1							
創業者数	.016	-0.076	-0.021	-0.022	.037	.085	.085	.029	-0.104	.069	.016	.001	-0.017	-0.056	-0.046	1						
創業社数	.019	-0.077	-0.029	-0.039	.044	.093	.093	.035	-0.111*	.075	.019	.018	-0.010	-0.049	-0.034	.986**	1					
役員数	.031	-0.085	.109	-0.031	.103	.060	.044	.021	.032	.021	-0.019	.087	-0.016	-0.053	.077	.371**	.389**	1				
社員数	.015	-0.090	.128*	-0.037	-0.007	-0.100	-0.106	-0.058	.073	.035	-0.129*	.176**	.118*	.131*	.202**	.090	.117*	.243**	1			
比率	.023	.059	-0.101	.024	.055	.111*	.111*	.051	-0.065	-0.030	.126*	-0.129*	-0.122*	-0.136*	-0.162**	.095	.079	.137*	-0.888**	1		
設立	-.102	.024	-0.113*	.032	.027	.092	.103	-0.009	-0.017	-0.029	-0.017	-0.154**	.052	-0.071	-0.130*	.000	-0.009	-0.133*	-0.444**	.386**	1	

**：1%水準で有意 *：5%水準で有意

4.4.6 イベントの発生と役員輩出

まず、役員の子出について検討する。イベント毎の検定結果を表 35 に示す。検定結果は『問題イベント』発生企業においては1%水準で有意となっており、問題イベント発生が新規上場企業役員の子出に強い影響があることが示唆された。イベントの種類に着目すると、『私的整理』、『民事再生』、『清算』、『合併』、『不祥事』、『持株移行』の項目において有意差が認められる。

表 35 イベントの発生と役員輩出 (n=239)

	破産	上場廃止	リストラ	子会社化	国有化	私的整理	民事再生	営業譲渡	吸収合併	会社更生	清算	合併	不祥事	持株移行	問題イベント
Mann-Whitney	2	438	178	699	190	59	59	876	161	679	24	485	128	167	975
有意確率	.6	.29	.07	.66	.32	.04	.04	.36	.24	.59	.02	.02	.02	.01	.00

**：1%水準で有意 *：5%水準で有意

4.4.7 「倒産」イベントと役員輩出

表 34 の相関分析から、所謂「倒産」に該当するイベントに正の相関を認めた。次に、これら「倒産」イベント(『民事再生』、『清算』、『破産』、『私的整理』、『会社更生』)を抜き出し、同様に相関分析、マンホイットニーのU検定を行った。結果を表 36、表 37 に示す。共に水準 1%で有意となっており、「倒産」に該当するイベントを経験した企業から役員が高い比率で輩出されていることがわかる。

表 36 「倒産」イベントの相関分析 (n=239)

	倒産イベント	比率
倒産イベント	1	.186**
比率	.186**	1

**：1%水準で有意。

表 37 「倒産」イベントの検定(n=239)

	比率
Mann-Whitney の U	1624.000
有意確率	.010**

**：1%水準で有意

4.4.8 イベントの発生と創業者輩出の関係

次に問題イベントと創業者輩出の関係を検討する。サンプルサイズの問題から、役員輩出の分析と同じ手法を用いることができないため、同等性の検定を用い、同分類に含まれる創業者数の合計と社員数合計の比率が、当該分類以外の創業者数合計と社員数合計の比率と同等かどうかを確認した。結果を表 38 に記す。

『破産』、『私的整理』、『民事再生』、『営業譲渡』、『会社更生』、『清算』といった分類項目で 1%水準の有意差が認められ、4.4.6 の役員を対象とした分析よりも更に強く、倒産イベントとの関係が明らかとなっている。単純に創業者輩出の比率で見ると、有意差が認められた個別のイベントの輩出率は 0.28%-0.68%と全体平均の 7 倍から 17 倍にも上り、問題イベントの平均と比較しても倍近くの差がある。

比較対象として興味深いのは、『合併』と『吸収合併』の違いである。これは吸収する側と吸収される側で同じ合併というイベントでも人心に与える影響が違い、その違いが数

字に現れていると解釈できる。

また、リストラは通常、倒産イベントに至る前段階と考えられるが、この二者を比較すると、有意確率に大きな開きがある。リストラの段階では企業は優秀な人材を内部に囲い込み、業績への貢献度が低い人材を放出すると考えるのが自然であることから、『リストラに直面した企業が必要とする人材はもし起業していたならば成功する確率の高い人材である』、すなわち、言い換えると、『リストラ企業が必要とする人材の資質は起業成功のための資質と同質』という興味深い仮説が得られる。

最後に『不祥事』を起こした企業からの出身が比較的少ないことを指摘しておく。統計的に有意な差ではないため想像の域を出ないが、不祥事を起こした企業に在籍した、ということが起業にマイナスに働く可能性があるのではないだろうか。

表 38 イベントの発生と創業者輩出

	全体	破産	リストラ	子会社化	国有化	私的整理	民事再生	営業譲渡	吸収合併	会社更生	清算	合併	不祥事	持株移行	問題イベント
創業者数	254	3	11	3	2	2	3	6	8	9	1	33	6	3	123
社員数	713,028	866	35,904	2,202	2,165	536	471	1,936	12,382	3,228	147	101,505	31,536	11,611	186,600
比率	0.04%	0.35%	0.03%	0.14%	0.09%	0.37%	0.64%	0.31%	0.05%	0.28%	0.68%	0.03%	0.02%	0.03%	0.07%
カイ二乗漸近有意確率(両側)		0.000**	0.624	0.013*	0.163	0.000**	0.000**	0.000**	0.093	0.000**	0.000**	0.621	0.123	0.579	0.000**

**：1%水準で有意 *：5%水準で有意

4.5節 結論

以上の結果から『破綻等、問題を経験した企業出身者は、そうでない企業出身者と比較し、起業に至る比率が高い、若しくは、株式公開の形で起業を成功させる可能性が高い』との仮説は支持された。

本研究では、特に大企業のみを分析対象とした訳ではないが、データの取り扱いの都合上、役員輩出5名以上、創業者2名以上の企業を対象としたことから、より大企業の傾向を表しているとの解釈もなりたつ。したがって、『我が国では外部労働市場が未整備であり、かつ、従業員の技能が企業特殊的であるため、転職に伴う機会費用が高く、人材の流動性が乏しい。結果として、大企業が優秀な人材を囲い込み、起業すれば成功したであろう人材が外部に出てこないため、起業が低調である。』という通説も間違いではないと言える。

4.6節 本研究の限界と今後の研究課題

人が起業に至るにはまず起業機会を見つけなければならない (Shane & Venkataraman, 2000)。IT やバイオ業界でベンチャーが沢山生まれるのは、それらの業界に起業機会が豊富にあるためであることは容易に想像できる。本研究では問題イベントを起こした企業が属する業界に関する検討を行なっていないため、問題イベントを起こした企業が特定の業界に属し、その影響が本研究の結論に影響を与えている可能性は排除できない。これが第一の課題である。

2つ目として、4.3.3 に述べた通り、本分析では社齢によるコントロールを行なっていないことを挙げる。より正確な分析のためには必要となる作業である。

また、本分析では、新規公開企業の創業者に問題イベント経験企業出身者の比率が高いことがわかったとしても、それが、果たして起業比率の高さに起因するものなのか、成功確率の高さに起因するものなのかは判断できない。この課題については、第5章で検討する。

今後の研究課題として、以下の3つを提案する。

まず、第一に、産業の新陳代謝の判断基準となる研究への発展である。産業再生機構や企業再生支援機構による日本航空、ルネサスエレクトロニクスの救済を契機に、官製ファンドによる弱体化した産業への支援の是非が議論されるようになった。主な論点は①競争力を失った産業を生き残らせることにより、本来起こるべき労働力等リソースの新産業へのシフトを妨げる、②支援を受けていない民間企業との競争条件に不公平が生じる、の2点と見受けられる。①については主に労働の再分配に焦点が当たっており、本研究で検討したような、新産業の担い手としての起業家輩出の論点は抜け落ちている。今後、より詳細なデータを集め、議論・研究を重ねることにより、例えば、産業毎の一破綻事例から期待できる新会社、新産業の経済的価値を予想することができるかも知れず、破綻させるのか、再生させるのか、といった判断の一助とすることも可能であろう。

次に、個人の心の奥に切り込む研究も必要である。『合併』、『吸収合併』の違いが個人の心理にどのようなメカニズムで、どう影響しているのかを明らかにし、起業確率の違いを説明できれば起業家輩出のためのヒントが得られる可能性もある。『国有化』された企業からはあまり起業家は輩出されていない。これもどのような心理的要因からそうになっているのか、興味深い研究テーマとなろう。

4.4.8 に述べたリストラに直面した企業の人材選別の基準が成功可能性の高い起業家の選別基準となりえるかも非常に興味深いテーマである。俗に起業家に必要な資質と大企業で必要とされる経営手腕は違うと言われており、会社の成長ステージに併せて経営手法を変化させるなり、経営陣を入れ替える、というのが一般的コンセンサスと考えるが、少なく

ともリストラに直面した企業には起業家的な資質が必要とされるのかも知れない。今後更に検討を続けていきたい。

第5章 問題イベント経験と起業実現 の関係

“Everybody has a plan until they get punched in the face”

- Mike Tyson

5.1節 はじめに

第4章では、IPOを果たした企業の創業者を対象に、その出身企業が問題イベントに直面したかどうかに着目、出身企業の社員数に対し、有意に多くの成功した起業家が輩出されていることを示した。本章では、2.1節のb『もし、有意に多くの成功した起業家が輩出されるとしたら、それは単に問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いからなのか?』の検証をおこなう。

例え、有意に多くの起業家がIPOを果たしたとしても、ただ単に、それに見合うだけの数の起業家が問題イベントを経験した企業から生まれているのであれば、第4章の結果は驚くに足りない。また、破綻した企業から失業者が沢山生まれ、起業という選択をする人がある程度の比率は存在することも想像に難くない。本章では、多いとしたら、どの程度多いのか、多いとしたら、第4章で示した差異を正当化できる程度多いのかという疑問に答える。

5.2節 データの記述

使用するデータはネット調査会社、株式会社インテージが保有する約14万人のパネルからランダムに抽出した20~59歳の男女51,061人を対象とする（ただし、アンケート調査へのバイアスを避けるため、対象業種から「マスコミ・広告、新聞・放送業/市場調査」を外した）。また、配信に際しては、原則ランダムサンプリングとしたが、回収の結果、性別、都道府県、年代に偏りが生じた場合、その偏りを修正する属性を増やした追加配信を行った。

主な属性を、表39と表40に、詳細な属性を付録4に示す。

表 39 データ属性（性別）

	度数	%
TOTAL	51,061	100.0
男性	25,236	49.4
女性	25,825	50.6

表 40 データ属性（年代）

	度数	%
TOTAL	51,061	100.0
20-29歳	5,537	10.8
30-39歳	11,387	22.3
40-49歳	17,094	33.5
50-59歳	17,043	33.4

5.3節 分析方法

5.3.1 アンケート調査

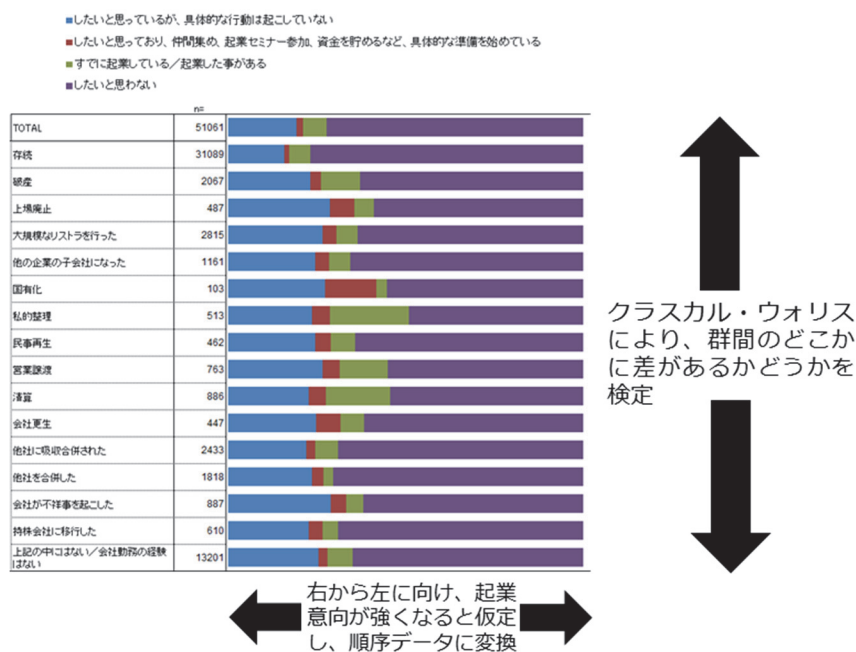
約14万人のパネルからランダムに抽出した回答者に対し、調査依頼電子メールを送

信、2015年9月24日から29日まで、6日間の回答期間を設け、回答回収数が5万人を超えた日で回収を打ち切った。最終的な有効回収数は51,061人であった。調査項目は、対象者が過去に勤務していた会社が、4.3.2で述べた分類のいずれかに該当するかどうか、および、起業意向（「起業したいと思わない」、「起業したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない」、「起業したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている」、「すでに起業している／起業した事がある」のいずれかで回答）である。アンケート調査の質問項目を付録5に記す。

5.3.2 分析方法

アンケート調査で得られた結果から、分類ごとに起業意向の回答にばらつきがあるかを確認した。統計分析手法としては、「起業したいと思わない」→「起業したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない」→「起業したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている」→「すでに起業している／起業した事がある」の順に起業意思が高まると仮定、順序データに変換した後、ノンパラメトリックな手法である、クラスカル・ウォリスの検定を用いた。概念図を図10に示す。

図10 群間の比率の差の検定 概念図



次に、倒産イベントに属する群とそれ以外の群に分け、両者の間に起業意向や起業実現の比率に差があるかを確認した。同様に、問題イベントに属する群とそれ以外の群の間で

も比較した。二群間の差の検定であるため、マンホイットニーのU検定を用いた。

最後に、それぞれの群から輩出されている起業家の絶対数を比較、考察を加えた。

5.4節 結果

アンケート調査の結果、起業意向および過去に勤務していた会社の問題イベントに関する状況は表 41 のとおりである。

表 41 アンケート結果：起業意思と過去の勤務先の問題イベント状況 (n=51,061)

群	合計	①	②	③	④
		すでに起業して いる／起業した 事がある	したいと思って おり、仲間集 め、起業セミナ ー参加、資金を 貯めるなど、具 体的な準備を始 めている	したいと思って いるが、具体的 な行動は起こし ていない	したいと思わ ない
存続	31089 60.9%	4923 9.6%	400 0.8%	1885 3.7%	23881 46.8%
破産	2067 4.0%	476 0.9%	64 0.1%	227 0.4%	1300 2.5%
上場廃止	487 1.0%	139 0.3%	34 0.1%	27 0.1%	287 0.6%
大規模なリストラを行 った	2815 5.5%	748 1.5%	108 0.2%	166 0.3%	1793 3.5%
ほかの企業の子会社に なった	1161 2.3%	284 0.6%	46 0.1%	69 0.1%	762 1.5%
国有化	103 0.2%	28 0.1%	15 0.0%	3 0.0%	57 0.1%
私的整理	513 1.0%	121 0.2%	26 0.1%	114 0.2%	252 0.5%
民事再生	462 0.9%	113 0.2%	20 0.0%	32 0.1%	297 0.6%
営業譲渡	763 1.5%	203 0.4%	37 0.1%	102 0.2%	421 0.8%
清算	886	200	43	160	483

群	合計	①	②	③	④
		すでに起業している／起業した事がある	したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている	したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない	したいと思わない
	1.7%	0.4%	0.1%	0.3%	0.9%
会社更生	447	111	30	30	276
	0.9%	0.2%	0.1%	0.1%	0.5%
他社に吸収合併された	2433	537	60	154	1682
	4.8%	1.1%	0.1%	0.3%	3.3%
他社を合併した	1818	430	58	48	1282
	3.6%	0.8%	0.1%	0.1%	2.5%
会社が不祥事を起こした	887	256	39	43	549
	1.7%	0.5%	0.1%	0.1%	1.1%
持株会社に移行した	610	138	24	26	422
	1.2%	0.3%	0.0%	0.1%	0.8%
上記の中にはない／会社勤務の経験はない	13201	3347	330	941	8583
	25.9%	6.6%	0.6%	1.8%	16.8%
合計	51061	3398	979	9816	36868
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

調査結果をグラフにしたものを付録6および付録7に示す。

アンケート結果より、調査対象となった5万人強のうち、16%程度が過去に問題イベントを経験した企業に勤務したことが明らかとなった。6人に1人が経験していることとなり、問題イベントは決して特殊な状況ではないことが見て取れよう。特に、起業意向を持っている、もしくは既に起業したものに限ると、27.8%が問題イベントを経験しており、このような特性が潜在起業家の大きな供給ソースとなっている可能性はある。問題イベントごとに群間に差異があるかどうかをクラスカル・ウォリスの検定を使用し確認したところ、有意確率は.000であり、群間に差が認められた。

問題イベントごとの起業実現者数をカイ二乗検定で分析した結果を表42に示す。有意

確率は全体平均と各群の間に差異が存在するかどうかを検定している。

表 42 問題イベントごとの起業実現者数

	破産	上場廃止	リストラ	子会社	国有化	私的整理	民事再生	営業譲渡	清算	会社更生	吸収合併	合併	不祥事	持株移行	全体
合計	2067	487	2815	1161	103	513	462	763	886	447	2433	1818	887	610	59742
起業実現者数	227	27	166	69	3	114	32	102	160	30	154	48	43	26	4027
比率	11.0%	5.5%	5.9%	5.9%	2.9%	22.2%	6.9%	13.4%	18.1%	6.7%	6.3%	2.6%	4.8%	4.3%	6.7%
漸近有意確率	.00**	.31	.07	.31	.16	.00**	.86	.00**	.00**	.98	.43	.00**	.02**	.01**	

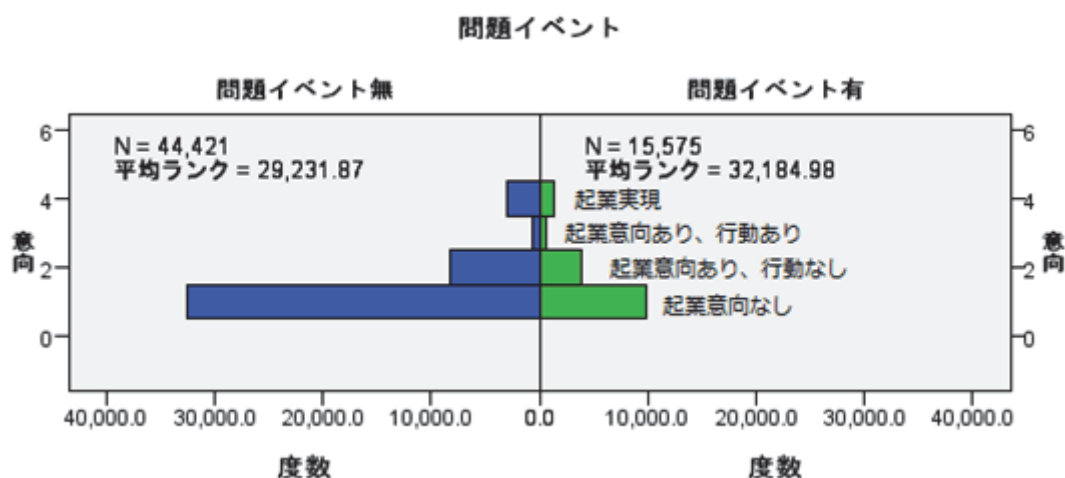
**：1%水準で有意 *：5%水準で有意

表 38 に示したのは、IPO を実現したものであり、上記の結果とは直接比較できないが、カイ二乗検定の結果を元に全体との比較を考察する。

IPO のデータで有意差が認められたのは、「破産」「子会社化」「私的整理」「民事再生」「営業譲渡」「会社更生」「清算」であり、全て全体の平均よりも多くの IPO 実現起業家を輩出していた。一方、表 42 によると、起業を実現させたものは、「破産」「私的整理」「営業譲渡」「清算」で有意に多く、「合併」「不祥事」「持株移行」で有意に低いとの結果となった。なお、有意に多くの起業家を輩出したイベントのカテゴリは全て IPO のデータと整合的であった。

次に、問題イベントの有無による、起業意向の違いをマンホイットニーの U 検定で検証する。図 11 から明らかなように、問題イベントを経験していない群は、経験した群よりも、起業意向が低い。有意確率は $p = .00$ であり、両群間に差があることが分かった。

図 11 問題イベントの有無による起業意向の違い



最後に、リサーチ・クエスチョンの一つである、『有意に多くの成功した起業家が輩出されるとしたら、それは単に問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いからなのか?』を検証する。

表 38 「イベントの発生と創業者輩出」で与えられる IPO を実現した創業者の比率の分母は問題イベントを経験した企業の社員数のため、本章のアンケート調査対象者とは厳密には一致しない。調査会社のパネルのバイアスに加え、もし複数の企業で問題イベントを経験した社員がいたとすると、表 38 ではダブルカウントされていることになるからである。いま、ダブルカウントの影響を無視し、表 42 と同じ起業実現率が表 38 にも適用できると仮定すると、問題イベント経験企業およびそれ以外の企業からの起業実現者数および IPO 実現者数は表 43 のようにまとめることができる。

表 43 起業実現者数（推定）と IPO 実現者の比率

	全体	問題なし	問題あり
社員数	713,028	508,539	204,489
起業実現者数	47,773	32,448	15,325
IPO 実現	254	132	124
IPO 実現者数/起業実現者数	0.53%	0.41%	0.81%

問題イベント経験ありの場合となしの場合の IPO 実現者比率を U 検定で検証した結果を表 44 に示す。

表 44 問題イベント経験の差による IPO 実現比率の検定

IPO	
Mann-Whitney の U	344216808.500
漸近有意確率 (両側)	.000

即ち、問題イベント経験企業出身者の群においては、起業実現の比率を考慮したとしても、依然、問題イベントを経験していない群に対し、2 倍程度の IPO を実現した起業家を輩出し、両群に有意な差が存在する。すなわち、IPO 実現の多さは起業実現者の多さだけでは説明できないという結論を得る。

5.5節 結論

4.4.6 で述べた「個別のイベントの輩出率は (中略) 全体平均の 7 倍から 17 倍」に相当する数値を、本章のサンプルのデータから算出すると、『破産』、『私的整理』、『民事再生』、『営業譲渡』、『会社更生』、『清算』の倒産イベントを経験した企業からの起業家輩出率は 0.8 倍から 2.6 倍、倒産イベント全体で 1.9 倍 (集計したデータを表 45 に示す) であり、「起業家を輩出する確率」と「IPO を成功指標として測定した場合の成功した起業家を輩出する確率」の間には「今まで勤めていた会社に問題があったから起業した人が多い」という理由だけでは説明し難い数字の乖離があることが明らかとなった。

表 45 問題//倒産イベントと起業実現

	合計	起業実現	比率
	51,061	3,398	6.7%
問題イベント経験企業出身者	15,452	1,201	7.8%
倒産イベント経験企業出身者	4,375	563	12.9%

5.6節 考察

ここで一旦リサーチ・クエスチョンを整理してみたい。改めてリサーチ・クエスチョンを下記に記す。

- a 『問題イベントを経験した企業から有意に多くの成功した起業家が輩出されるか?』
- b 『もし、有意に多くの起業家が輩出されるとしたら、それは問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いのか?』
- c 『それとも、成功する確率が高いのか?』

d 『もしパフォーマンスが高いとしたら、その要因は何か?』

ここまでの分析結果から、aは支持され、bは支持されたとはいえない、という結果となった。すなわち、問題イベントを経験した企業から有意に多くの成功した起業家が輩出されるには、c、dの「成功確率」および「パフォーマンス」が高い、という結論になる。次章以降、その要因について探っていく。

第6章 命題の検討

『豆腐屋のように、「1ちょう、2ちょう」と売上を数える
ようなビジネスをやる。』

孫正義

6.1節 はじめに

前章までの分析から、問題イベントを経験した起業家およびその起業家が設立したベンチャーには、IPOに象徴される、起業成功の何か特異な要因が存在することが推察される。本章では、第3章の先行研究の検討および定性調査から導いた命題に基づき、起業意思の低いものや潜在起業家も含む、広範囲で、探索的なアンケート調査をおこなうことにより、起業実現および成功の要因を探ると同時に、問題イベントを経験した起業家、そうでない起業家間に要因による差異が存在するかどうかを検証する。

なお、3.13節の表28「命題まとめ」から見て取れる通り、先行研究から導いた命題を定性調査の結果から起業家全般に適用されるものか、問題イベントを経験した起業家に特徴的なものかを判断している。判断が正しくない可能性も捨てきれないため、命題の記述上は、直接問題イベント経験起業家と関係のないものもアンケート調査項目の中に含まれることに留意願いたい。

6.2節 アンケート調査に関する戦略

第5章のアンケート調査の結果から、本章のアンケート調査の対象者をスクリーニング、二回目の調査をおこなう。アンケート調査を実施するに当たり、本調査のように変数が多い調査は、質問数が増える一方で、調査結果の信頼性を担保するために、回収サンプル数もある程度（比較対照群あたり数百のオーダー）が必要となる。当然、コストも増えるため、研究者が聞きたい内容を効率的にカバーし、同時に回収率を下げないための戦略が必要となる（Dillman, Smyth & Christian, 2014）。以下に、回答者にとって、理解しやすく、答えやすいアンケートとするため、本研究で採用した戦略を記述する。

6.2.1 質問項目の翻訳

外国語（本研究の場合、英語）が原文の尺度項目については、Douglas & Craig (2007)、Larkin, Dierckx de Casterlé, & Schotsmans. (2007) や McGorry (2000)の指摘に従い、従来研究者に多用されてきた back translation（一度日本語に翻訳したものを再度英語に翻訳し、相違を確認、修正）や double translation（二名以上の対象となる言語および研究内容に詳しい研究者がそれぞれ独立して翻訳、相違を比較し、訳を修正）の方法を採用せず、二名の日米両言語に精通し、かつ研究内容にも明るい研究者が訳文をチェックし、原文の意味を損なっていないかを討議する方法を採用した。

6.2.2 テスト調査の実施

アンケートの質問の妥当性の確認、誤解の排除のため、4名にパイロット調査を行った。うち、2名は研究者、1名はビジネスマン、1名は主婦である。対象の起業に関する知

識、ビジネスやITに関するリテラシーの違いから解釈に相違が生まれないことを確認、誤解の生じやすい部分や難解な部分については適宜修正した。

6.2.3 調査の目的の明確化

アンケートの扉ページには、「本調査は、日本の創業率がなぜ低いのかを探り、その対策の一助となることを目的として行われる学術調査です。お答えづらい質問があるかと存じますが、主旨をご理解のうえ、ご協力のほど、よろしく願いいたします。」の文言を入れ、調査に回答することがどのように役立つのかを明確化した (Dillman, Smyth & Christian, 2014)。

6.2.4 回答へのインセンティブの提供

株式会社インテージがパネル向けに設定したインセンティブ・プログラムを活用、回答することにより、汎用的なポイントが得られるようにした。なお、ポイント詳細については、株式会社インテージの方針で開示されていないが、特定の目的に使用できるものではなく、多用途に使用可能な汎用性のあるものであり、従って、ポイントに興味のある特定の層のみが回答するといったバイアスを避けるよう配慮した。

また、アンケートの後半～終盤にかけ、回答者の疲労や飽きが原因で思慮を欠いた回答となり、特定の質問項目にノイズが増えることを避けるため、質問項目の表示をランダム化し、特定の回答にバイアスがかからないよう工夫した。

6.3節 データの記述

第5章で使用したネット調査会社、株式会社インテージのパネル・データを利用した。第5章で行った調査結果を元に、起業実現、起業意思および問題イベントの経験の有無によりスクリーニング、表46に示す8群に分けアンケートを実施、それぞれの群からの回収回答数が200を超えるまで電子メールによる調査依頼を配信した。欠損値を確認しながら、分析に必要な十分なデータ数が回収されたところでアンケートを打ち切った。

欠損値のクリーニング前の回収された回答数を表46に示す。

表 46 欠損値除去前の回収数

	問題イベント経験あり	問題イベント経験なし
すでに起業している／起業した事がある	272	288

	問題イベント経 験あり	問題イベント経 験なし
したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、 具体的な準備を始めている	235	210
したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない	278	288
したいと思わない	299	273

次に、回答を精査、外れ値を除くとともに、「ストレート回答」と呼ばれる回答を除去した。「ストレート回答」とは、質問票、またはネットの回答画面に選択式の質問が複数並んでいる場合、全ての質問に対し、同じ回答をすることである (Downes-Le Guin, Baker, Mechling, & Ruyle, 2012; Cole, McCormick, & Gonyea, 2012)。ストレート回答の発生を防ぐための対策も考えられたが、回答者の負担を増加、回収率低下のトレードオフを招く恐れがあったため、事後のスクリーニング対応とした。

データクリーニング後の有効回答数を表 47 に示す。

表 47 欠損値除去後の回答数

	問題イベント経 験あり	問題イベント経 験なし
すでに起業している／起業した事がある	252	271
したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、 具体的な準備を始めている	219	195
したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない	250	262
したいと思わない	287	258

クリーニング後の全データを元に算出した年齢、性別の属性データを表 48 に示す。

表 48 年齢・性別属性

年齢	最大値	59
	最小値	20
	平均値	45.15
男		1,351
女		643
合計人数		1,994

6.4節 分析方法

6.4.1 データの整理

後述する分析方法として、一要因分散分析を用いるが、比較のための群は表 49 に示す①～⑨のいずれか、若しくはいくつかの組み合わせとする。実証する仮説または命題により、対照群は異なる。

表 49 一要因分散分析に用いる対照群

	区別せず	問題イベント経験あり	問題イベント経験なし
すでに起業している／起業した事がある	①	⑤	⑨
したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている	②	⑥	⑩
したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない	③	⑦	⑪
したいと思わない	④	⑧	⑫

ここで留意すべき点は、例えば、「既に起業している／起業した事がある」という群を問題イベントの有無で区別せずに使用する場合、単純に⑤群と⑨群を足し合わせることはできないということである。すなわち、母集団における「問題イベント経験あり」群と「問題イベント経験なし」群の比率は違うため、母集団の検定とするには、それぞれの群のデータ数を調整し、なるべく母集団の比率に近づけるための調整が必要となる。

サンプルの中の当該群の比率を参照し、データ数を調整（ランダムサンプリングによる）、問題イベントの有無を考慮しない検定に用いるデータ数を表 50 に示す。「区別せず」の列の数字がそれである。

表 50 問題イベントの有無を区別しない検定に用いる各群のデータ数

	区別せず	問題イベント経験あり	問題イベント経験なし
すでに起業している／起業した事がある	386	115	271
したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている	356	161	195

	区別せず	問題イベント経験 あり	問題イベント経験なし
したいと思っているが、具体的な 行動は起こしていない	382	120	262
したいと思わない	336	78	258

上述の調整を経たデータ数を表 51 の括弧内に示す。

表 51 比率調整後の各群のデータ数

	区別せず	問題イベント経験 あり	問題イベント経験なし
すでに起業している／起業した事 がある	① (386)	⑤ (252)	⑨ (271)
したいと思っており、仲間集め、 起業セミナー参加、資金を貯める など、具体的な準備を始めている	② (356)	⑥ (219)	⑩ (195)
したいと思っているが、具体的な 行動は起こしていない	③ (382)	⑦ (250)	⑪ (262)
したいと思わない	④ (336)	⑧ (287)	⑫ (258)

また、付録 9「仮説および命題と、分析に使用する対照群」に示す通り、一部の分析には①+②+③、①+②、③+④の組み合わせでできる群を使用する。これらの群を抽出する際も同様に、母集団における比率に近づけるため、スクリーニングサンプル内の比率に基づき、案分、データ数を調整した。データ数を表 52 に示す。

表 52 群を組み合わせた場合のデータ数

それぞれの群からのデータ数					
対照群	①	②	③	④	合計
①、②、③	132	38	382		552
①、②	386	111			497
③、④			89	336	425

6.4.2 因子分析による因子得点の算出

6.5.3 記述する潜在変数を分析に使用するため、先行研究から導き出される尺度（後述）

を使用し、因子分析を実行、因子得点を算出し分析に用いた。因子分析の方法は、主因子法、回転は因子間の直交性を仮定できないため、プロマックス回転を使用した。得られた因子負荷量より尺度項目を修正し、下位尺度の信頼性を確認するため、クロンバックの α 係数を求めた。信頼性の判断基準は $\alpha=.70$ とした。因子負荷量は.4程度をカットオフラインとし、複数の因子に負荷が認められる項目については分析から除外、再度因子分析を行い、 α 係数、負荷量ともに問題がないことを確認した。因子数に関しては、固有値1を基準値とし、スクリープロットも参考にしながら最終判断した。

6.4.3 一要因分散分析による群間の差異

次に、3.13節に示した仮説および命題を実証するため、各群間の平均値の差異につき、一要因分散分析を用いて確認した。データを整理した段階では群は9つ（6.4.1表49）に分かれるが、各分析においては、命題に対応させるため、複数の群を組み合わせ（付録9）、二群間の差を分析する。

6.5節 測定

以下に、変数の測定方法を述べる。探索的な研究の性格を考慮し、第3章で構築された命題を広くカバーできるように、なるべく多くの変数を設定したが、回収率を考慮し、一部省略したものもある。詳細は各項目を参照のこと。

6.5.1 独立変数

a 問題イベント経験の有無

問題イベントを『民事再生』、『清算』、『破産』、『私的整理』、『会社更生』、『上場廃止』、『リストラ』、『子会社化』、『国有化』、『営業譲渡』、『吸収合併』、『合併』、『不祥事』、『持株移行』の14に分類、過去に勤務した会社がこのうちのどれかに該当するかを尋ねた。一社で複数のイベントを経験する場合や、過去に複数の会社に在籍、それぞれの会社で違う種類にイベントを経験する場合も考慮し、複数回答可能とした。

倒産イベントを分析に使用する場合は、『民事再生』、『清算』、『破産』、『私的整理』、『会社更生』と回答したものだけを選択した。

b 起業に関する状態

回答者の起業に関する状態を『すでに起業している／起業した事がある』、『したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている』、『したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない』、『起業したいと思わない』のいずれかで回答してもらった。起業意思がある回答者を更に具体的な

行動を起こしたかどうかで区別しているのは、2c の自己効力感に関する命題検証のため、具体的な行動を起こしているかどうかを区別する必要があるためである。

6.5.2 従属変数（観測変数）

直接測定可能な観測変数である従属変数について、以下に説明する。

a 3年生存

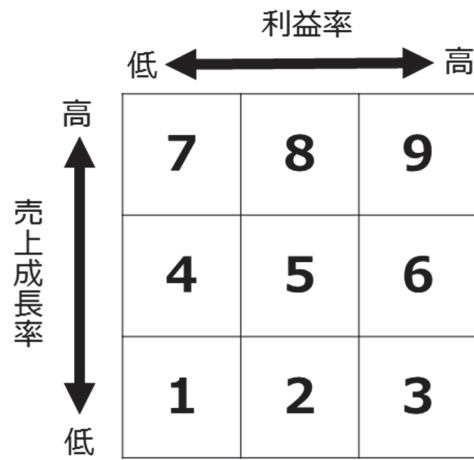
「創業から何年経過しているか」を、0~1年未満、1年以上2年未満、2年以上3年未満、3年以上4年未満、4年以上5年未満、5年以上の6通りの中から回答してもらい、ベンチャーが3年以上生存したかどうかを判別した。また、既に活動を停止している場合はチェックボックスにチェックしてもらった。

先行研究で指標として使用されている生存率には、3年生存（Hyytinen, Pajarinen & Rouvinen, 2015）、5年生存（Yang & Aldrich, 2012）、8年生存（Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood & Stokes, 2004）、会社情報のデータベースに記載のある期間（Lu & Beamish, 2006）など、非常に多くのバリエーションがある。もし、比較する企業群がある決まった期間（例えば、2010年から2015年など）に生存したかどうかを観察するのであれば、長期間にわたる生存率を観測しても、企業を取り巻く経済環境等の外的条件は同等であり、その影響を小さく見積もることができる。しかし、本調査の場合、対象とするベンチャーの創業年がまちまちであり、生存率の測定基準となる年数が長くなればなるほど、他の要因が影響する恐れがあるため、先行研究で認められる最短の生存率指標である3年を採用した。

b 起業後のパフォーマンス（複合指標）

3.11 節の検討より、複合指標を作成する。Davidsson, Steffens & Fitzsimmons (2009) の” Categorization Schema of Firms by Growth and Profitability”を参考に、ベンチャーの成長率および利益率をそれぞれ「高い」「中程度」「低い」の3つに分類、3x3のマトリックスを作成した。次に、Davidsson, Steffens & Fitzsimmons (2009)の報告に基づき、マトリックスを1（パフォーマンスが低い）から9（パフォーマンスが高い）までの9段階に分類した（図 12）。

図 12 起業後のパフォーマンス複合指標



(出所：筆者作成)

アンケート回答者には、自分の起こしたベンチャーの売上高成長率および営業利益率が競合他社との比較において、「高い」「同じくらい」「低い」のうちから選択してもらい、アンケート画面上に表示された図 12 の 1-9 から該当する箇所をチェックしてもらった。

この尺度の問題点は、客観的な尺度ではなく、飽くまで起業家が「認知」した尺度であるということであり (Chandler & Lyon, 2001)、客観的に測定したデータと一致するという保証はない。しかし、認知したのが、「創業者」である場合は、信頼に足るデータだという報告 (Boles, 1996; Chandler & Hanks, 1993; Espinal & Grasmuck, 1997, Higashide & Birley, 2002; Watson & Robinson, 2003; Wiklund & Shepherd, 2003) があり、また、主観的な尺度が客観的な尺度と高い相関を持つとする研究 (Dess & Robinson, 1984, Higashide & Birley, 2002; Love, Priem & Lumpkin, 2002; Venkatraman & Ramanujam, 1986) も存在するため、本研究では複数あるパフォーマンス評価の尺度の一つとして採用する。

c 売上高成長率

売上高成長率を指標として使用する場合は、上記②の「1・4・7」、「2・5・8」、「3・6・9」をそれぞれ売上高成長率の低い群、中程度の群、高い群にわけた。

d 営業利益率

利益率を指標として使用する場合は、上記 b の「1・2・3」、「4・5・6」、

「7・8・9」をそれぞれ利益率の低い群、中程度の群、高い群にわけた。なお、営業外の損益の影響を避けるため、アンケート調査では、営業利益率を尋ね、「原価や営業に必要な人件費等を引いた後の利益」との補足を加えた。減価償却費や無形資産の償却をどのように扱うかについては、回答者のリテラシーを考慮、混乱から回答率が下がることを危惧し、特に説明は加えなかった。

e 企業価値（金額）

起こしたベンチャーの企業価値を金額で回答してもらった。リテラシーの問題から、「企業価値」の意味を理解しない可能性および株式会社の形態をとらない場合も考慮し、「今日現在、発行した株もしくは出資分を全て買うとしたらいくらか」と質問した。既に活動を停止している場合は、活動を停止する直前の価値を答えてもらった。

f 企業価値（群）

企業価値を絶対額で答えてもらう回答は、0円から数十億円まで、金額の幅に大きなバラつきがあるが、入力された金額が外れ値もしくは不正入力かどうかという判断が非常に難しい。eを補足する指標として、入力された企業価値を「低い」「中程度」「高い」の3群に等分し、変数として扱った。

g 年齢

年齢を回答してもらった。

h 性別

性別を回答してもらった。

i 企業規模

問題イベントが発生した際の当該企業の社員数を尋ねた。

j 海外経験

海外での経験が起業のきっかけになったかを尋ね、ダミー変数とした。

k 価値観を変える経験

定性調査の結果では、海外での経験、他のベンチャーの興隆、天安門事件、天災などが挙げられたが、包括的な概念とするため、「価値観を変える経験」として尋ね、ダミー変数とした。

l 両親が起業または自営業

両親が事業を営んでいることが起業のきっかけになったかを尋ね、ダミー変数とした。質問の内容と形式に関しては、Fairlie (1999)と Duchesneau & Gartner (1990)を参考にしたが、Fairlie (1999)は父親について聞いているため、両親について尋ねている Duchesneau & Gartner (1990)の形式を採用した。

m 失業脱出

失業状態から脱出するために起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。質問の内容および形式に関しては、Mesch & Czamanski (1997)および Reid (1999)を参考にした。

n よい事業アイデア

良い事業アイデアを思いついたことが起業につながったかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

o 経済的成功

経済的成功を目的として起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

p 挑戦

やりがいや挑戦を求めて起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

q 生活

生活のために起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

r アイデアの実現

自分のアイデアを実現させるために起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

s 社会貢献

社会貢献のために起業したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

t 経験ある人材の活用

事業を立ち上げるにあたり、経験のある人材を活用したかどうかを尋ね、7件法

で回答してもらった。

u 補助金等公的支援の活用

補助金等の公的支援を利用したかどうかを尋ね、7件法で回答してもらった。

v 時間のプレッシャー

起業の分野におけるタイムプレッシャーに関する研究は多くなく、タイムプレッシャー測定のための尺度も確立されていない。最も多く引用されている論文は Baron (1998)であるが、その中で、「タイムプレッシャーは、いい加減な推論による計画 (planning fallacy) および疲労として現れる」とされている。Kickul, Gundry, Barbosa, & Whitcanack (2009)は、計画作成が起業家にとって、時間の機会コストであると論ずる。ビジネス・プラン作成に時間を掛けないことが、必ずしもビジネス・プランそのものの杜撰さにつながるという証拠はないが、ある程度の相関は存在するであろうとの予測から、ビジネス・プランの準備期間を7件法で測定することにより、起業家が起業前に受けたタイムプレッシャーの尺度とする。

w ビジネス・プラン作成にかけた月数

前述の Baron (1998)は、タイムプレッシャーを受けた起業家は、「事実を都合の良いように解釈し、自己を正当化する」とも述べている。vは起業家が認知する準備期間の長短を問うものであるが、たとえビジネス・プラン作成にあまり時間を掛けたとしても、起業家は自己を正当化し、長い時間を掛けたと思い込んでいる可能性は排除できない。より客観的な指標を得るために、ビジネス・プラン作成に要した具体的な時間 (月数) も同時に尋ねる。

項目 x~dd はビジネス・モデルを尋ねる質問である。第3章で構築した命題に加え、Zott & Amit (2007), Zott, Amit & Massa (2011)を参考に、よりビジネス・モデル全般を調査できるよう、「cc. 既存の製品・サービスを改善するビジネス・モデル」と「dd. 既存の製品・サービスをより安価で提供するビジネス・モデル」の2項目を追加した。

x ビジネス・モデルの新奇性

新奇性のあるビジネス・モデルを元に起業したかを尋ね、ダミー変数とした。

y 小資本

小資本で始められるビジネス・モデルを元にした起業かを尋ね、ダミー変数とし

た。

z 時流に乗ったビジネス・モデル

時流に乗ったビジネス・モデルを元にした起業かを尋ね、ダミー変数とした。

aa 前職の経験を生かしたビジネス・モデル

前職の経験を生かしたビジネス・モデルを元にした起業かを尋ね、ダミー変数とした。

bb 前職で手掛けた事業を同じビジネス・モデル

前職で手掛けていたものを同じビジネス・モデルを元に起業したかを尋ね、ダミー変数とした。

cc 既存の製品・サービスを改善するビジネス・モデル

既存のモデルを改善したビジネス・モデルを元に起業したかを尋ね、ダミー変数とした。

dd 既存の製品・サービスをより安価で提供するビジネス・モデル

既存の製品・サービスと同等のものをより安価に提供するビジネス・モデルを元に起業したかと尋ね、ダミー変数とした。

ee 教育

教育を受けた年数を尋ねた。例えば、大学まで進学した場合、小学校6年、中等学校3年、高等学校3年、大学4年の合計値である16を回答してもらった。質問の形式に関しては、Bates (1994)およびBoyd (1990)を参照・検討し、Boyd (1990)のものを使用した。

ff 学歴

先行研究では、教育レベルを探るために教育年数ではなく、大学を卒業したか、修士レベルの学位を保有しているか、など学歴を調査することが多い。ee教育の年数データから判断し、「中学校卒業」「高校中退」「高校卒業」「大学中退」「大学卒業」「大学院中退」「大学院卒業」のカテゴリに分けた。ただし、他の変数から算出した変数であり、「教育」との相関が高くなるため、各分析には「教育」か「学歴」のいずれかを用いている。

gg ビジネス教育

起業前、起業に関する講座やセミナーに参加したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

hh 職務経験年

社会人経験の年数を尋ねた。社会人経験とは、企業や自治体に所属したり、自営業を営んだりすることを指し、アルバイトは含むが、学校にも行かず、職にも就かない状態を除く、と定義した。質問の内容および形式に関しては、Robinson & Sexton (1994)および Duchesneau & Gartner (1990)を参照・検討し、Robinson & Sexton (1994)の形式を採用した。

ii 業界経験

回答者が起業に役立ったと思う業界の経験年数を尋ねた。質問の内容および形式に関しては、Praag & Ophem (1995)および Bruderl & Preisendorfer (1998)を参照・検討し、Bruderl & Preisendorfer (1998)のものを採用した。

jj 経営経験

起業前の職業を尋ね、会社役員もしくは経営者であったと回答したものは経営経験があると判断、ダミー変数とした。アンケートを実施する調査会社、株式会社インテージの標準的フェース項目質問を利用した。

kk 起業経験

現在経営しているベンチャーを起こす前の起業経験を尋ね、ダミー変数とした。質問の内容および形式に関しては、Taylor (1999)を参考にしたが、「過去に起業した事があるか」に対し、Yes/Noを問うのみであったため、最終的に独自の質問を開発した。Yes/Noに加え、過去の起業の成功・失敗も併せて尋ねた。

項目 ll～pp は、社会的つながりに関する質問である。Davidsson & Honig (2003)と Bruderl & Preisendorfer (1998)の質問項目を参照・検討し、第3章で構築した命題の多くをカバーしている Davidsson & Honig (2003)の質問形式を主に採用した。

ll 両親の職業

両親、もしくは、両親のどちらか一方が事業を営んでいるかを尋ね、ダミー変数

とした⁶。

mm 家族や友人の支援

起業に際し、家族や親しい友人からの支援があったかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

nn 起業家の友人・隣人

友人・隣人が自営業を営んでいるか、あるいは、起業しているかを尋ね、ダミー変数とした。これはロール・モデルを想定した質問ではあるが、3.6.8 に記した発言例からも見て取れるように、実際影響を受けた人物が存在したとしても、では、果たしてそれがロール・モデルか、と問われるとロール・モデルではない、と回答した例が観察された。これは、ロール・モデルもしくは社会的つながりとしての本質的な影響の問題ではなく、個々人が抱くロール・モデルの定義の問題であると判断、本調査では、単に友人・隣人が自営業を営んでいるか、起業しているかを尋ねることとした。

oo 団体への所属

商工会議所やベンチャーサークル、勉強会など、ベンチャー経営に役立つ団体に属していたかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

pp 創業チームの存在

創業時点で複数のメンバーからなる創業チームが存在したかどうかを尋ね、ダミー変数とした。

qq 起業直前の年収

起業直前の年収を尋ねた。

rr 起業直後の年収

起業直後の年収を尋ねた。起業後1年を経過していない場合は、一ヶ月分の給与を12倍して計算した。

ss 機会コスト

⁶ 変数項目の「1. 両親が起業または自営業」では起業のきっかけとなったかを尋ねたが、変数項目の「11. 両親の職業」は起業家の周辺環境を探るためのものである。

Mungai, & Velamuri (2011)によれば、機会コストとは、「起業しなかった場合に得られるであろう収入の現在価値と、起業後に得られるであろう期待収入の現在価値の差」であるが、同時に Mungai, & Velamuri (2011)は「リサーチにこの定義を適用するのは、現実的に難しい」としている。Lee, Wong, Foo, Der, & Leung (2011)は、機会コストの近似値として起業前の年収を分析に使用している。本調査では、起業直後の年収も尋ね、起業前後の年収の差を機会コストとする。ただし、他の変数から算出した変数であり、「起業直前の年収」もしくは「起業直後の年収」との相関が高くなるため、各分析には3変数のいずれかを用いている。

tt 投下資本

起業前後の資金調達環境を確認するため、最初の売上が上がるまでに受けた投資・融資の合計額を尋ねた。

統計データを示す表中では、スペースの関係から、これらの変数を略称で示している。変数と略称の対応を表 53 に示す。

表 53 従属変数・変数略称対応表

項目	従属変数（観測変数）	変数略称
a	3年生存	三年生存
b	起業後のパフォーマンス（複合指標）	パ（複合）
c	売上高成長率	パ（売）
d	営業利益率	パ（利）
e	企業価値（金額）	企業価値
f	企業価値（群）	企ウ
g	年齢	年齢
h	性別	男 女
i	企業規模	規模
j	海外経験	海外
k	価値観を変える経験	価値観
l	両親が起業または自営業	親
m	失業脱出	失業脱出
n	よい事業アイデア	よい事業
o	経済的成功	経済的成功
p	挑戦	挑戦
q	生活	生活
r	アイデアの実現	アイデア

項目	従属変数（観測変数）	変数略称
s	社会貢献	貢献
t	経験ある人材の活用	経験人材
u	補助金等公的支援の活用	補助金
v	時間のプレッシャー	BP 準備期間
w	ビジネス・プラン作成にかけた月数	BP 月数
x	ビジネス・モデルの新奇性	BM 新規
y	小資本	BM 小資本
z	時流に乗ったビジネス・モデル	BM 時流
aa	前職の経験を生かしたビジネス・モデル	BM 前職経験
bb	前職で手掛けた事業を同じビジネス・モデル	BM 前職モデル
cc	既存の製品・サービスを改善するビジネス・モデル	BM 改善
dd	既存の製品・サービスをより安価で提供するビジネス・モデル	BM 安価
ee	教育	教育
ff	学歴	学歴
gg	ビジネス教育	ビジネス教育
hh	職務経験年	職務経験年
ii	業界経験	業界経験
jj	経営経験	経営経験
kk	起業経験	起業経験
ll	両親の職業	環境両親
mm	家族や友人の支援	環境支援
nn	起業家の友人・隣人	環境友人
oo	団体への所属	環境団体
pp	創業チームの存在	環境チーム
qq	起業直前の年収	前年収
rr	起業直後の年収	後年収
ss	機会コスト	機会コスト
tt	投下資本	投下資本

6.5.3 独立変数（潜在）

直接観測できない潜在変数である a. リスク性向、b. 統制の所在（内部）、c. 自己効力感、d. 外向性、e. 達成欲求、f. エフェクチュエーション・コーゼイション、については、先行研究で用いられている尺度を参照しながら、本研究に使用する尺度を開発した。以下に因子分析による潜在因子および信頼性の検討を記述する。

なお、使用する尺度に関し、オリジナルが英文のものは、起業分野の研究者一名の協力の元、日本語に訳した場合の妥当性、文章が意味するところの正確性、誤解が生じないかどうかを確認している（翻訳に関する戦略については、6.2.1 を参照）。

a リスク性向

Begley (1995)や Karimi, Biemans, Lans, Arasti, Chizari & Mulder (2011)は、個人の特性評価に広く使用されている Jackson Personal Inventory (JPI) を使用している。本来、JPI の使用が望ましいが、JPI に従うとリスク性向については 8 項目を質問せねばならず、回収率を悪化させない質問数を考慮し、本調査では、Dencker & Gruber (2015)の 2 項目のものを使用した。

使用した 2 項目の内容、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関、寄与率、固有値を表 54 に記す。

表 54 リスク性向 因子分析結果、信頼性係数、寄与率

略称	項目	平均	標準偏差	因子
				1
リスク性向 1 (逆転)	私は新しい活動 (起業を含む) への挑戦を求める傾向がある。	3.05	1.33	.366
リスク性向 2	起業に失敗するのは怖い。	4.09	1.39	.366
因子抽出法: 主因子法			寄与率(%)	13.4
			固有値	1.1
			クロンバックの α	.237

結果として、因子負荷、信頼性係数ともに不十分な結果となったため、この変数は分析から省く。

b 統制の所在 (内部)

統制の所在 (内部) の尺度は、様々な分野で利用されているが、それぞれの分野毎にオリジナルである Rotter(1954)の Internal-External Scale に微妙な修正が施されている。起業学の分野では、Levenson(1989)の Internal, Powerful other and Control (IPC) Scale が最も多く使用されている (Ward, 1993; Lee & Tsang, 2001)。本研究でも、Levenson (1989)の IPC を尺度として利用した。

Levenson IPC の統制の所在に対応する尺度のうち、内部に該当する 8 項目を抜き出し、因子分析を行った。使用した 8 項目の内容、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関、寄与率、固有値を表 55 に示す。

表 55 統制の所在（内部） 質問項目、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関

略称	項目	平均	標準偏差	因子	
				1	2
統制 8	自分の人生は自分の行動により決定される。	4.98	1.17	.894	-.208
統制 7	自分の欲しいものが手に入るのは、自分で頑張ったからだ。	4.71	1.16	.506	.153
統制 1	リーダーになれるかどうかは殆ど自分の能力にかかっている。	4.66	1.23	.496	.124
統制 6	通常、自分で自分の個人的利害を守ることができる。	4.46	1.09	.365	.295
統制 2	交通事故にあうかどうかは、殆どの場合、自分がどれだけ良いドライバーにかかっている。	3.97	1.33	-.058	.585
統制 4	友人が何人いるかは、自分がどれ位良い人間かによる。	3.86	1.32	-.055	.571
統制 3	計画を作れば、殆ど間違いなく実行できる。	4.06	1.14	.061	.533
統制 5	自分の人生に何が起ころかは自分で決められる。	4.22	1.31	.273	.391
因子抽出法: 主因子法			寄与率(%)	31.3	5.8
回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法			累積寄与率(%)	31.3	37.0
信頼性係数(クロンバックの α 係数) は因子間相関表の対角線上に太字で記す。			固有値	3.1	1.0
** : 1%水準で有意 * : 5%水準で有意			因子間相関	1	2
				1	.715
				2	.769**

因子分析の結果、2つの因子が抽出された。2つの因子は1%水準で正の相関関係にある。累積寄与率は40%を切っており、2つの因子による説明力はさほど高くはない。信頼性係数は、.715、.637であり、第二因子の信頼性が若干低い、項目数が4つであることを考慮し、採用することとした。

第一因子は、自己で完結する概念となっているので、「統制（自己）」、第二因子は対外的な関係において発生する概念なので、「統制（対外）」と名付ける。

c 自己効力感

自己効力感に関しては、Bandura (1977)や、Kalleberg & Leight (1991)、Chen, Greene & Crick (1998)、Markman & Baron (2005)の先行研究を参考に、比較的最近の研究成果である McGee, Peterson, Mueller & Sequeira (2009)の開発した14項目の尺度を利用した。使用した14項目の内容、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関、寄与率、固有値を表56に示す。なお、略称に用いた、「探索」、「計画」、「先導」、「態度」、「実行人事」、「実行財務」などの言葉は項目の分類を表し、それぞれ、探索力、計画力、人を先導する力、事業に対する態度、人事業務に関する実行力、財務業務に関する実行力を意味する。

表 56 自己効力感 質問項目、因子分析結果、信頼性係数、因子間相関

略称	項目	平均	標準偏差	因子	
				1	2
自探索1	新しい製品やサービスの新しいアイデアを考え出すこと	4.18	1.397	.863	-.078
自探索2	新しい製品やサービスへのニーズを見つけること	4.11	1.309	.841	-.04
自計画1	新しい製品やサービスに対する顧客の需要を見積もること	3.97	1.308	.739	.088
自計画2	新しい製品やサービスに競争力のある値付けをすること	3.98	1.287	.707	.114
自先導1	新しい事業に関する自分のビジョンや計画に他人を共鳴させ、信じさせること。	4.01	1.340	.66	.163
自先導3	事業アイデアを、平易な言葉で、口頭若しくは書面で明確かつ簡潔に説明すること	4.14	1.396	.587	.169
自先導2	ネットワークを築くこと（他者とコンタクトし、情報を交換すること）	4.02	1.380	.528	.192
自態度1	一般に、事業を起こすことは、やる価値があることだ	4.60	1.213	.523	-.021
自態度2	一般に、事業を起こすことは報われるものだ	3.74	1.195	.329	.092
自実行人事2	社員を募集し、採用すること	3.71	1.396	-.001	.793
自実行人事1	社員を監督すること	3.98	1.356	.068	.716
自実行人事3	業務を社員に任せること	3.88	1.281	-.045	.672
自実行財務2	事業の財産管理をすること	4.12	1.381	.286	.44
自実行財務1	経理業務を整理し、きちんと帳簿をつけること	4.24	1.445	.143	.404
因子抽出法: 主因子法		寄与率(%)		46.4	3.7
回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法		累積寄与率(%)		46.4	50.0
信頼性係数(クロンバックの α 係数) は因子間相関表の対角線上に太字で記す。		固有値		6.9	1.1
**: 1%水準で有意 *: 5%水準で有意		因子間相関		1	2
				1	.912
				2	.854**
					.809

因子分析の結果、2つの因子が得られ、信頼性係数も十分な値を示した。2つの因子は1%水準で正の相関関係にある。累積寄与率は50%と、ほぼ満足できるレベルである。

最初の因子は新しい企画に関する項目だと解釈できるため、自己（企画）と名付ける。一方、2つ目の因子は人事、財務など、管理部門の業務に関するものと解釈できるため、自己（管理）と名付ける。

d 外向性

外向性に関しては、Burke, Fitzroy & Nolan (2000)、Lee & Tsang (2001)の質問項目

を参考にし、Lee & Tsang (2001)の以下の質問項目を採用した。質問項目および因子分析の結果を表 57 に示す。

表 57 外向性 質問項目、因子分析結果、信頼性係数

略称	項目	平均	標準偏差	因子
				1
外向性 2	通常、自分から友人を作ろうとする。	4.10	1.294	.804
外向性 1	初めての人と知り合うことは楽しい。	4.48	1.311	.767
外向性 3	にぎやかで刺激がある環境が好きだ。	4.01	1.308	.688
因子抽出法: 主因子法		寄与率(%)		57.6
回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法		固有値		1.7
		クロンバックのα		.796

因子分析の結果、因子が一つ得られたため、外向性に関しては単一因子の構成概念であることが分かった。信頼性係数も十分な値を示した。

e 達成欲求

達成欲求に関しては、心理学の分野で広く用いられている Edwards (1959)の EPPS マニュアルのものを利用した。表 58 に質問項目および因子分析の結果を記す。

表 58 達成欲求 質問項目、因子分析結果、信頼性係数

略称	項目	平均	標準偏差	因子
				1
達成 2	人から「それは無茶だ」と言われてもやり通す。	4.13	1.200	.592
達成 1	結果が自分の希望するレベルに達しないと満足しない。	4.66	1.153	.561
達成 3	仕事は単に自分のゴールを達成する手段だと思う。	4.04	1.251	.483
因子抽出法: 主因子法		寄与率(%)		30.6
		固有値		1.59
		クロンバックのα		.557

因子分析の結果、1つの因子が得られた。信頼性係数は.557と低めであるが、項目数が3つであることを考慮し、採用することとした。

f コーゼイション

エフェクチュエーション理論は新しい理論であり、尺度の開発はまだ発展途上である。筆者が確認した限りでは、同じ研究グループによる論文が二本（Chandler, DeTienne, & Mumford, 2007; Chandler, DeTienne, McKelvie, & Mumford, 2011）、別の著者によるものが、Academy of Management の紀要にその要約が掲載されたのみである。本研究では、前者の二本の論文のうち的一本である Chandler, DeTienne, McKelvie & Mumford (2011)のものを利用する。

Sarasvathy (2001)によれば、エフェクチュエーション理論において、エフェクチュエーションのプロセスとコーゼーションのプロセスは対立する構成概念であり、本来であれば、1つの尺度のプラスとマイナスで表現される筈であるが、アンケート調査のデータを元に因子を求めると、ある程度の正の相関を持った概念として現れ、理論が必ずしも堅牢でないことを示唆している。本研究では、エフェクチュエーション・コーゼーションそれぞれを別の構成概念として扱い、それぞれに尺度開発を行う。

前出の Chandler, DeTienne, McKelvie & Mumford (2011)にある質問項目のうち、コーゼーションに該当する項目を抜き出し、因子分析を行った。質問項目および因子分析の結果を表 59 に示す。

表 59 コーゼーション 外向性 質問項目、因子分析結果、信頼性係数

略称	項目	平均	標準偏差	因子
				1
Causation 3	事業戦略を作り、実行した。	4.08	1.297	.787
Causation 5	ターゲットとする市場を調査、選択し、意味のある競合分析をした。	4.35	1.232	.741
Causation 4	目的に合致するよう、管理プロセスを組織し、実行した。	3.98	1.207	.73
Causation 1	起業に当たり、長期的視野で機会を分析し、最大の利益をもたらすと思われるものを選んだ。	4.26	1.234	.728
Causation 7	生産およびマーケティング活動を設計し、計画した。	3.88	1.238	.695
Causation 2	自社の経営資源や能力を一番活用できる戦略を開発した。	4.28	1.171	.679
Causation 6	最終的にどのような会社になりたいかという明確で確固たるビジョンがあった。	4.52	1.240	.643
因子抽出法: 主因子法			寄与率(%)	52.1
			固有値	4.1
			クロンバックの α	.87

因子分析の結果は、コーゼーションが単一因子の構成概念であることを示している。寄与率は 52.1%、信頼性係数は.870 と十分な値を示した。

g エフェクチュエーション

f. コーゼイション同様、Chandler, DeTienne, McKelvie & Mumford (2011) にある質問項目を使用した。なお、Chandler, et al. (2011) では、エフェクチュエーションの構成概念に関しては、実験、柔軟性、許容範囲内の損失、事前のコミットメントの4つの因子に分かれたとの報告がある。表 60 に質問内容を示す。

表 60 エフェクチュエーション 質問項目

略称	項目
Effecuation-exp1	他の製品やビジネス・モデルを試した。
Effecuation-exp2	現在の製品・サービスは基本的に最初に想定していたものと同じである。
Effecuation-exp3	現在の製品・サービスは基本的に最初に想定していたものとはかなり違う。(逆転項目)
Effecuation-exp4	上手く行くビジネス・モデルを見つけるまで、いくつもの違うアプローチを試した。
Effecuation-flex1	機会が出現するたびに事業内容を変化させた。
Effecuation-flex2	自分たちがやっている事業を、既に持っている経営資源に合わせて調整した。
Effecuation-flex3	自分たちは柔軟で、出現する機会を利用した。
Effecuation-flex4	自分たちの柔軟性や適応力を制限するような方策はなるべく避けた。
Effecuation-loss1	失っても大丈夫な量以上の経営資源の投入は、避けるよう気をつけた。
Effecuation-loss2	最初のアイデアを実行するにあたり、損失許容額以上の金額をつぎこまないよう、気をつけるようにしていた。
Effecuation-loss3	うまく行かなかった場合でも会社が財務的に深刻な問題を抱えないよう、多額の資金を投じることは留意していた。
Effecuation-commit1	不確実性を減らすため、顧客、サプライヤー、その他の組織や人とかかなりの数の契約を締結した。
Effecuation-commit2	なるべく顧客や取引先から事前の確約を得るようにした。

表 61 に因子分析の結果およびクロンバックの信頼性係数の計算を示す。

表 61 エフェクチュエーション 因子分析（一回目）および信頼性係数

略称	因子				Cronbach のアルファ	項目の数
	1	2	3	4		
Effecuation_flex1	.768	-.083	-.021	.027	.781	5
Effecuation_flex3	.673	.085	.022	.202		
Effecuation_exp4	.609	-.025	.213	-.020		
Effecuation_flex4	.573	.224	-.220	.075		
Effecuation_exp1	.497	-.079	.190	-.141		

略称	因子				Cronbach のアルファ	項目の数
	1	2	3	4		
Effecuation_loss1	-.025	.804	.022	-.087	.732	3
Effecuation_loss3	.088	.736	-.083	-.076		
Effecuation_loss2	-.137	.516	.258	.161		
Effecuation_commit1	.177	-.075	.636	-.083	.602	3
Effecuation_commit2	-.047	.006	.567	.071		
Effecuation_flex2	-.010	.181	.541	.038		
Effecuation_exp3 (逆転)	-.353	-.084	.008	.653	.342	2
Effectuation_exp2	.339	.005	.029	.523		

因子抽出法: 主因子法

回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法

因子分析の結果、4つの因子が得られたが、第4因子の信頼性係数が.342と低かったため、Effecuation_exp3とEffectuation_exp2の2項目を外し、再度因子分析を行った。結果を表62に示す。

表 62 エフェクチュエーション 因子分析 (二回目)、因子間相関、信頼性係数

略称	項目	平均	標準偏差	因子		
				1	2	3
Effecuation_flex1	機会が出現するたびに事業内容を変化させた。	4.58	1.251	.735	-.032	-.034
Effecuation_exp4	上手く行くビジネス・モデルを見つけるまで、いくつもの違うアプローチを試した。	3.86	1.289	.661	-.038	.180
Effecuation_flex3	自分たちは柔軟で、出現する機会を利用した。	4.24	1.155	.582	.218	.008
Effecuation_exp1	他の製品やビジネス・モデルを試した。	3.63	1.265	.571	-.147	.168
Effecuation_flex4	自分たちの柔軟性や適応力を制限するような方策はなるべく避けた。	4.27	1.094	.518	.277	-.216
Effecuation_loss1	失っても大丈夫な量以上の経営資源の投入は、避けるよう気をつけた。	4.58	1.251	.033	.719	.031
Effecuation_loss3	うまく行かなかった場合でも会社が財務的に深刻な問題を抱えないよう、多額の資金を投じることには留意していた。	4.53	1.355	.123	.674	-.069
Effecuation_loss2	最初のアイデアを実行するにあたり、損失許容額以上の金額をつぎこまないよう、気をつけるようにしていた。	4.71	1.200	-.193	.625	.253

略称	項目	平均	標準偏差	因子		
				1	2	3
Effecuation_commit1	不確実性を減らすため、顧客、サプライヤー、その他の組織や人とかなりの数の契約を締結した。	3.62	1.266	.268	-.111	.597
Effecuation_commit2	なるべく顧客や取引先から事前の確約を得るようにした。	4.42	1.197	-.060	.076	.549
Effecuation_flex2	自分たちがやっている事業を、既に持っている経営資源に合わせて調整した。	4.31	1.198	.006	.225	.518
因子抽出法: 主因子法		寄与率(%)		31.7	8.9	5.2
回転法: Kaiser の正規化を伴うプロマックス法		累積寄与率(%)		31.7	40.6	45.9
信頼性係数(クロンバックの α 係数) は因子間相関表の対角線上に太字で記す。		固有値		4.0	1.5	1.2
**: 1%水準で有意 *: 5%水準で有意		因子間相関		1	2	3
				1	.781	
				2	.485**	.732
				3	.711**	.382**
						.601

十分な因子負荷量と信頼性係数が得られたため、本構成概念については、三因子構造として、分析を進める。各因子に含まれる項目を精査し、第一因子は上手くいくまで何度も柔軟に試験を繰り返すことを意味しているので、「試行錯誤」、第二因子は損失に関するものなので「ロス」、第三因子は事前にできるだけの確約を取り付けるといった概念が中心なので、「事前確約」と名付けた。

6.5.4 尺度の妥当性および信頼性の検討

本章の定量調査を実施するにあたり、分析に用いる尺度の妥当性および信頼性の検討につき述べる。

a 内容妥当性

可能な限り、先行研究で既に繰り返し使用されている質問を活用、原文が英文の場合は、6.2.1 に述べた方法にて、内容の妥当性を担保した。また、研究内容を熟知した研究者一名の協力を仰ぎ、質問が調査したい内容に照らし、妥当であることを確認してもらい、必要に応じて質問を変更した。尺度が存在しない要因（例えば、起業に際し、公的補助を活用したか、どうか）に関しては、直接観測可能な変数として取り扱えるよう、はい、いいえ、で回答できる質問とし、誤解や複数の解釈の余地が生まれないよう、質問内容に配慮した。

b 基準関連妥当性

先行研究を検討し、似ているとされている概念（例えば、「統制の所在（内部）」と「自己効力感」、「生活のための起業」と「失業状態からの脱出」）の間に想定される相関が存在することを確認した。また、その他の変数間でも、理論上、説明できないような相関関係が存在しないことを確認した。

c 信頼性

クロンバックの信頼性係数（ α 係数）を使用、信頼性を確認した。 α 係数は項目数が少ないと十分な値(本調査では0.70を基準とした)が得られない（浦上・脇田、2014）が、アンケート調査会社から、質問数が50問を超えると回収率が極端に下がるとの情報を得ていたため、聞きたい要因・変数の数、1つの変数を測定するための尺度項目数に制限があった。妥協案として、少ない質問数で十分な信頼性を確保するため、先行研究で因子負荷量の多い質問を選択、再度因子分析を行うなどの手順を踏んだ。一部質問数の少なさから十分な α 係数を確保できないものであっても、先行研究において十分な使用実績のある尺度に関しては、 $\alpha=0.50$ 程度でも採用することとした。

6.5.5 制御変数の検討

非常に多数の変数を扱っており、共変量が存在することが推測されるため、制御変数の検討が必要となるが、本研究は新領域の探索的な研究であり、問題イベント経験企業出身の起業家を対象として、パフォーマンスに影響を与える変数は先行研究では何ら特定されていない。Bono & McNamara (2011)は、以下のように述べている。

The inclusion of appropriate controls allows researchers to draw more definitive conclusions from their studies. Research can err on the side of too few or too many controls. Control variables should meet three conditions for inclusion in a study (Becker, 2005; James, 1980). First, there is a strong expectation that the variable be correlated with the dependent variable owing to a clear theoretical tie or prior empirical research. Second, there is a strong expectation that the control variable be correlated with the hypothesized independent variable(s). Third, there is a logical reason that the control variable is not a more central variable in the study, either a hypothesized one or a mediator. If a variable meeting these three conditions is excluded from the study, the results may suffer from omitted variable bias. However, if control variables are included that don't meet these three tests, they may hamper the study by unnecessarily soaking up degrees of freedom or bias the findings related to the

hypothesized variables (increasing either type I or type II error) (Becker, 2005). Thus, researchers should think carefully about the controls they include—being sure to include proper controls but excluding superfluous ones. (Bono & McNamara, 2011、下線は筆者)

上記で指摘されている3条件を満たす変数が存在しないこと、および、本研究の探索的性格を考慮し、まず、最初の段階では、制御変数を設定せず、本章の分析を行う。パフォーマンスへの影響が大きい変数が特定された段階で制御変数を再度検討し、第7章の分析に用いることとする。

6.6節 結果

次項以降に、前節で定義した変数の相関分析および一要因分散分析の結果を記す。

6.6.1 一要因分散分析の結果

対照群ごとの分散分析の結果を表63に示す。なお、アンケートの回答率の制限から、2g および 2h を検証するための質問を設定することができなかった。したがって、表中に「NA (= not available)」と表記している。

表 63 対照群ごとの分散分析結果

命題番号	記述	(下位)尺度	F 値	有意確率	命題の検証
命題 1	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、エフェクチュエーション・プロセスを採用するかどうかと関係がある。				
1a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、エフェクチュエーション・プロセスを採用する傾向にある。	試行錯誤 ロス 事前確約	.61 .05 1.00	.44 .83 .32	
1b	問題イベントを経験していない起業家は、問題イベントを経験した起業家と比較して、コーゼイション・プロセスを採用する傾向にある。		.44	.51	
命題 2	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の内面的な特性と関係がある。				
2a	起業する意思のあるものは、既に起業に向け行動をとっているかどうかにかかわらず、起業意思のないものよりも、統制の所在（内部）が高い。	統制（自己） 統制（対外）	49.52 66.87	.00** .00**	支持された 支持された
2b	問題イベントを経験した起業家とそうでない起業家の間に自己効力感の差があるとは言えない。	自己（企画） 自己（管理）	.04 .54	.85 .46	

2c	既に行動を起こした起業家の自己効力感は、まだ行動を起こしていない起業家よりも高い。	自己（企画）	139.10	.00**	支持された
		自己（管理）	60.32	.00**	支持された
2d	起業家の達成欲求は、起業を実現していない人よりも高い。		35.44	.00**	
2e	起業家は大きなリスクを取るにもかかわらず、それを大きなリスクと認識しない傾向が、起業家でない人よりも強い。		116.60	.00**	
2f	起業家は、そうでない人よりも外向的である。		18.95	.00**	
2g	起業家でないものは、起業家よりも他人の意見に同意しやすい。			N/A	
2h	問題イベントを経験した起業家の起業意思は、そうでない起業家と比較して低い。			N/A	
命題 3 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の属性と関係がある。					
3a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、年齢が高い。		2.35	.13	
3b	起業家の教育レベルは、起業家でない人よりも高い。		.26	.61	
3c	起業家のビジネス教育のレベルは、起業家でない人よりも高い。		11.57	.00**	支持された
命題 4 問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家のそれまでの経験と関係がある。					
4a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、職業経験が長い。		1.75	.19	
4b	管理職経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	3年生存	2.95	.09+	有意傾向
		パ（複合）	8.40	.00**	支持された
		パ（売）	3.91	.05*	支持された
		パ（利）	8.09	.00**	支持された
		企業価値	.67	.42	
	企ラ	.04	.84		
4c	起業経験のある起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	3年生存	17.18	.00**	支持された
		パ（複合）	.24	.62	
		パ（売）	1.51	.22	
		パ（利）	.90	.34	
		企業価値	.01	.93	
	企ラ	17.52	.00**	支持された	
4d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	IPO	第4章参 照		
4e	経営経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高	3年生存	.94	.33	

	いパフォーマンスを挙げる。	パ (複合)	1.30	.25	
		パ (売)	2.73	.01 †	有意傾向
		パ (利)	.78	.38	
		企業価値	.00	.99	
		企ラ	46.55	.00**	支持された
命題 5	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の持つ社会的つながりと関係がある。				
5a	ロール・モデルを持つ起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。(上段は両親が自営業または起業している、下段は友人・知人に起業家がいる)	3年生存	.19	.66	
		パ (複合)	.17	.68	
		パ (売)	.06	.81	
		パ (利)	.18	.67	
		企業価値	.05	.82	
		3年生存	.17	.68	
		パ (複合)	.05	.82	
		パ (売)	.04	.84	
		パ (利)	.10	.75	
		企業価値	1.57	.21	
5b	起業を志していない人と比較し、起業家は、両親のどちらか、若しくは両方が、自営業や自分で起こした会社を営んでいる可能性が高い。		6.30	0.01**	支持された
5c	起業を志していない人と比較し、起業家は、友人や隣人が自営業を営んでいる。若しくは起業している可能性が高い。		.09	.76	
5d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、より家族や親しい友人からの支援を得ている。		.75	.39	
5e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、創業時から複数のチームメンバーを確保している可能性が高い。		4.50	.03*	支持された
命題 6	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の起業動機と関係がある。				
6a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、生活のために起業することが多い。		2.86	.09 †	有意傾向
6b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、失業状態から脱出することを目的として起業することが多い。		3.45	.06 †	有意傾向
6c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、経済的成功を求める傾向が強い。		3.22	.07 †	有意傾向
命題 7	問題イベントを経験した起業家の機会コストは、そうでな		2.18	.14	

い起業家と比較し、低い。				
命題 8	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の資金調達能力と関係がある。			
8a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、資本力に乏しい。	.22	.64	
8b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、公的支援を受けることが多い。	.01	.93	
命題 9	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、時間のプレッシャーを感じる。	3.02	.08†	有意傾向
命題 10	問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、ビジネス・モデルと関係がある。			
10a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、より小資本で成り立つビジネス・モデルを模索する。	.078	.780	
10b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より新奇性のあるビジネス・モデルを模索する。	.861	.354	
10c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より事業立ち上げのための良いタイミングを模索する。	.011	.915	
10d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスを改善するタイプのビジネス・モデルを模索する。	.324	.570	
10e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスと同等のものをより安価で提供するビジネス・モデルを模索する。	.029	.864	
10f	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、前職で手掛けたビジネス・モデルで起業することが多い。	.00	1.00	
10g	前職で手掛けたビジネス・モデルで起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	3年生存 14.74 パ(複合) 4.52 パ(売) .72 パ(利) 5.30 企業価値 8.00 3年生存 3.16	.00** .03* .40 .02* .00** .08†	支持された 支持された 支持された 支持された 有意傾向
10h	前職経験を生かして起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	パ(複合) .61 パ(売) .11 パ(利) .70 企業価値 .65	.44 .74 .40 .42	

** : 1%水準で有意 * : 5%水準で有意 † : 10%水準で有意

探索的な研究であるため、なるべく多面的なアプローチが採れるよう、変数も多く設定した結果、先行研究を追認する結果も多く認められた。本研究が対象とする、問題イベントを経験した起業家に関する命題については、命題 9「時間のプレッシャー」を感じ、6a「生活のため」、6b「失業状態を脱するため」、6c「経済的成功を達成するため」に起業し、また、創業時には 5e「創業チームの存在」の可能性が高いことが示された。

6.7節 結論および考察

ここまでの検討で、時間のプレッシャーを感じているであろうことと、チームで創業する可能性が高いことが問題イベントを経験した起業家の特徴であることがわかった。また、生活、失業脱出、経済的成功、と経済的成功に関係する項目で有意傾向を示していることが特徴的である。この結果は、比較的年齢の高い、ネットワークを持つ起業家が突然外に放り出されたような状況を想定すると、納得のいく内容であるが、一方で、パフォーマンス指標は総じて負の相関を示しており、お金に困った状態で、焦って起業して上手く行かない、という状態に直面することも想像に難くない。

しかし、残念ながら、ここまでの検討結果では、IPO を果たした起業家の中に、多くの問題イベント経験企業出身者がいることを説明できず、むしろ期待していた結論とは逆（即ち、問題イベント経験企業出身者のパフォーマンスは低い）の結果となっている。これは、ならして見ると、パフォーマンスは低い、ある特定の特徴を持つ群が存在し、その群からパフォーマンスが高い起業家が輩出されている、即ち、変数の水準の違いにより、問題イベント経験や、倒産イベント経験との交互作用が存在することを示唆する。第 7 章では、パフォーマンスに対し、各独立変数と問題イベント経験または倒産イベント経験との間に交互作用が存在するかどうかを検証する。

第7章 パフォーマンスに対する問題 イベントと独立変数間の交互作用 の検討

"Do what you can, where you are, with what you have."

- Teddy Roosevelt

7.1節 はじめに

第6章までで解明できたことを以下にまとめる。

- ① IPO を実現したベンチャーの創業者には、問題イベントを経験した企業出身のものが多い。
- ② アンケート調査を行ったところ、問題イベントを経験した企業から輩出される起業家の比率は、そうでない企業に比べるとやや多めではあるが、①の現象を説明できるほどではない。
- ③ 先行研究および成功した起業家を対象とした定性調査から得られた命題を元に、問題イベントを経験した起業家と、そうでない起業家の間に、①の現象が説明できるような差異は認められなかった。むしろ、かかる起業家の平均的なパフォーマンスは、そうでない起業家よりも悪い、という結果となった。

本研究の設計を考慮すると、この現象の説明として考えられる仮説は次の2つである。

仮説 1. 4.6 節で述べたように、上記①の研究では、起業家の出身企業が問題イベントを起こしたかどうかをメディアの報道および目論見書等の情報で確認した。メディアで報道されないような、小規模な企業が問題イベントを起こしたとしても、成功する起業家は輩出されないのではないかと。すなわち、高いパフォーマンスを実現している問題イベント経験企業出身の起業家は大企業に偏っているのではないかと。

仮説 2. 上記③の定性調査では、成功した起業家のみにインタビューを行っている。導き出された仮説は、成功した起業家にのみ観察できるような事象を元にしていないかと。

本研究では、勤めていた企業規模のデータを入手していないため、仮説1を検証することはできない。本章では、新たに得られた仮説2の検証を試みる。

3.12 節でも触れたが、特に定性調査においては、IPO を実現した起業家のみを対象にインタビューを行っているため、構築された仮説が成功した起業家にしか出現しない可能性がある。すなわち、母集団全体の平均では特徴を示さない変数でも、良いパフォーマンスを挙げているグループには特徴的である、という可能性が否定できない。本章では観測・潜在変数とパフォーマンス指標間の交互作用を検討し、良いパフォーマンスを挙げている群に特徴がないかを探る。

7.2節 データの記述

第6章で用いたデータを活用する。アンケート回答者からは、予め、問題イベントが発生した企業のおおよその従業員数を聴取しているため、このデータを追加し、分析を進める。

7.3節 方法

複数の独立変数の交互作用の影響を検討するための分析方法としては、多変量分散分析や回帰分析が考えられる。以下に分析手法を検討する。

7.3.1 回帰分析の検討

回帰分析により各独立変数の従属変数（パフォーマンス指標）に与える影響を検討するには、問題イベント、若しくは、倒産イベントの有無により回帰モデルを構築、各独立変数の標準化偏回帰係数間に差が存在するかどうかを検定するという手法が考えられる。しかし、この手法を用いる場合、独立変数の多さが最大の問題となる。変数投入の方法として、強制投入法を採用した場合、変数の多さから自由度調整済み R^2 が極めて小さくなることが予想されるため、適当ではない。最適な変数を選択する方法として、 p 値、F 値、Wald などから変数を漸減、または漸増する方法、ステップワイズ法などが考慮されるが、本研究の目的は各変数の従属変数（パフォーマンス指標）に与える影響を検討することであり、変数が除去されてしまうステップワイズ法では各独立変数の十分な検討に至らないと考える。即ち、独立変数を減らしたモデルを構築した場合、それぞれのモデルで、比較対象とすべき独立変数が選択されない場合があり、変数ごとの検討を行うことが困難となる。例えば、図 13 において、 a_0 、 b_0 はそれぞれのモデルの切片、 a_1 、 a_2 、 a_3 ... および b_1 、 b_2 、 b_3 ... は偏回帰係数を示し、数字が同じ係数は同じ独立変数に対応するものとする。強制投入法であれば、同じ独立変数間での比較が可能となるが、ステップワイズで変数を絞った場合は、同じ独立変数が選択されるとは限らないため、偏回帰係数の検定が不可能となる。また、5%水準で構築したモデルの偏回帰係数を更に 5%水準で検定することによる第一種の過誤が大きくなる。

図 13 回帰モデルの偏回帰係数比較の概念図

問題イベントなし	$Y_0 = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_{47}X_{47} + \varepsilon_0$
	$\begin{matrix} \updownarrow & \updownarrow & \updownarrow & \updownarrow & \text{比較} \\ & & & & \end{matrix}$
問題イベントあり	$Y_1 = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_{47}X_{47} + \varepsilon_1$

また、それぞれの独立変数の従属変数に対する影響の多寡を調べるためには、変数を標

準化する必要がある（平井、2012、三輪・林、2014）が、ダミー変数の標準化については議論がある（鈴木、2009）。

これらの問題を避けるため、7.3.3 以下に述べる手順に従い、まず独立変数ごとの検討を共分散分析により行い、影響の大きい独立変数を特定した後に回帰分析を行う。

7.3.2 変数間の相関

回帰系の分析を行うにあたり、前処理として、各変数間の相関を求めた。相関係数はピアソンの相関係数とした。最終的に多重共線性が生じているかどうかの判断は 7.4.3a で述べる VIF によるが、VIF のみではどの変数間で多重共線性が生じているかが不明であるため、相関分析表と併せて検討した。相関係数が 0.8 以上の変数間に多重共線性が存在するものとみなした（平井、2012）。

7.3.3 カテゴリカル変数による共分散分析

共分散分析は分散分析と回帰分析を組み合わせた分析手法であり、分散分析における独立変数以外の従属変数に影響を与える変数を共変量とし、共変量が従属変数に与える影響を統制することにより、分析の精度を高める手法である。7.3.1 の検討から、主に独立変数の多さから、そのまま回帰分析を行うことは難しい。分析の前段階として、カテゴリカル変数に対し、共分散分析を行い、影響の大きな独立変数をまず特定した後に回帰分析を行う。

a 独立変数

独立変数ごとの検討を進めるにあたり、他の独立変数の影響を統制し、かつ、7.3.1 で述べた回帰分析を行う上での独立変数の多さという問題を回避するため、まずカテゴリカル変数について共分散分析を行う。共分散分析は分散分析同様、多群の比較に用いられるため、連続変数を独立変数として用いることはできない。対象となるカテゴリカル変数は以下の通りである。

表 64 共分散分析の対象となるカテゴリカル変数

女	よい事業	貢献	BM 小資本	BM 安価	環境友人
海外	金銭	経験人材	BM 時流	ビジネス教育	環境団体
価値観	挑戦	補助金	BM 前職経験	経営経験	環境チーム
親	生活	BP 準備期間	BM 前職モデル	環境両親	
失業脱出	アイデア	BM 新規	BM 改善	環境支援	

また、独立変数ごとの影響の大きさを調べると同時に、問題イベント経験および倒産イベント経験との交互作用も確認する。

共分散分析の手順は、Field (2013)を参照した。具体的には、以下の3種の検定により共変量を絞り込んでから、分析する。分析にはSPSS 日本語版バージョン23を用いた。

① 独立性の検定

共変量が独立変数に与える影響を確認するため、一要因配置分散分析を行い、5%水準で有意でないことを確認した。

② 平行性の検定

共分散分析では、独立変数の各水準間で共変量から求めた回帰直線の傾きが同じであることを仮定しているため、平行性の検定を行った。

③ 回帰性の検定

共変量から求めた回帰式に意味がある、即ち回帰係数がゼロでないことを確認した。

b 従属変数

3.11節 6.5.2で述べた従属変数のうち、ベンチャーのパフォーマンスに関する指標のうち、カテゴリカル変数である4つの指標、「パフォーマンス（複合）」、「売上高成長率」、「営業利益率」、「企業価値（ランキング）」を利用した。分け方については、以下に纏める。

パフォーマンス（複合）：アンケート回答者は、1（低い）から9（高い）のいずれかを回答している。これらの9群を更に、1～3、4～6、7～9の3群に分類、分析に用いる。

売上高成長率：アンケート回答に基づき、「高い」、「同じくらい」、「低い」の3群に分類する。

営業利益率：売上高成長率同様、「高い」、「同じくらい」、「低い」の3群に分類する。

企業価値（ランキング）：企業価値をそのまま用いると、金額がゼロから数十億円と大きな開きがあり、また、どれが外れ値とも判断できないため、結果に歪みが生じる可能性がある。したがって、金額の多寡により、順序付けし、高いものから順に3つの群に分けた。高、中、低、それぞれ全体の3分の1となるよう、データ数を調整した。

7.3.4 多重比較について

7.3.3の分析で有意差が認められた変数のうち、水準が3以上の変数については、多重比較を行い、どの水準で有意差が生じているかと確認する（石村・石村、1997）。多重比較には、一般にボンフェローニの方法が使用されるが、各群間に対応がない、独立した標本

の場合は、シダックの方法を用いる方が検出の精度が良い（永田・吉田、2015）ため、本研究ではシダックを採用する。ただし、本研究においては、どの群間に差があるかを特定することが目的ではなく、従属変数への影響度が大きい独立変数を探索することが目的であるため、群間の差の検定は参考に留め、有意差が認められた変数に関しては、全て7.3.5の累積ロジスティックス回帰分析のモデルに含めた。

7.3.5 連続変数変数による累積ロジスティックス回帰分析

次に、連続変数変数および7.3.3で従属変数（パフォーマンス指標）に対する影響が大きいことが確認できた独立変数を用い、回帰モデルを構築する。連続変数変数は以下の通りである。（従属変数と変数の略称の対応については表53を参照）。

- | | |
|---------|-------------|
| ● 年齢 | ● ロス |
| ● BP月数 | ● 事前確約 |
| ● 教育 | ● 当初計画 |
| ● 職務経験年 | ● Causation |
| ● 業界経験 | ● 統制（自己） |
| ● 前年収 | ● 統制（対外） |
| ● 後年収 | ● 自己（企画） |
| ● 機会コスト | ● 自己（管理） |
| ● 投下資本 | ● 外向性 |
| ● 試行錯誤 | ● 達成欲求 |

従属変数であるパフォーマンス指標はカテゴリカル変数である「パフォーマンス（複合指標）」、「パフォーマンス（売上成長率）」、「パフォーマンス（営業利益率）」、「企業価値ランキング」の4つである。パフォーマンス指標が順序尺度であるため、使用する回帰モデルは累積ロジスティックスモデルを採用する。また、共分散分析を行うにあたり、各カテゴリ間のデータ数を調整した標本を用いるため、モデル式はロジットを使用する（石村・加藤・劉・石村、2001）。

また、従属変数に対する各変数と問題イベント経験、倒産イベント経験との交互作用を確認するため、一次の積の項も併せて投入する。投入方法としては、疑似 R^2 や変数の有意確率を確認しながら逐次投入、変数を減増させる方法と、一括で強制投入する方法などがあるが、前田（2008）により、段階的に強制投入するものとする。

倒産・問題イベント経験企業出身の起業家の分析に用いた回帰式はそれぞれ以下の通りである。

$$\hat{y} = \beta_0 + \beta_{\text{倒産}} x_{\text{倒産}} + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n + \beta_{n+1} x_1 x_{\text{倒産}} + \beta_{n+2} x_2 x_{\text{倒産}} + \dots + \beta_{2n} x_n x_{\text{倒産}}$$

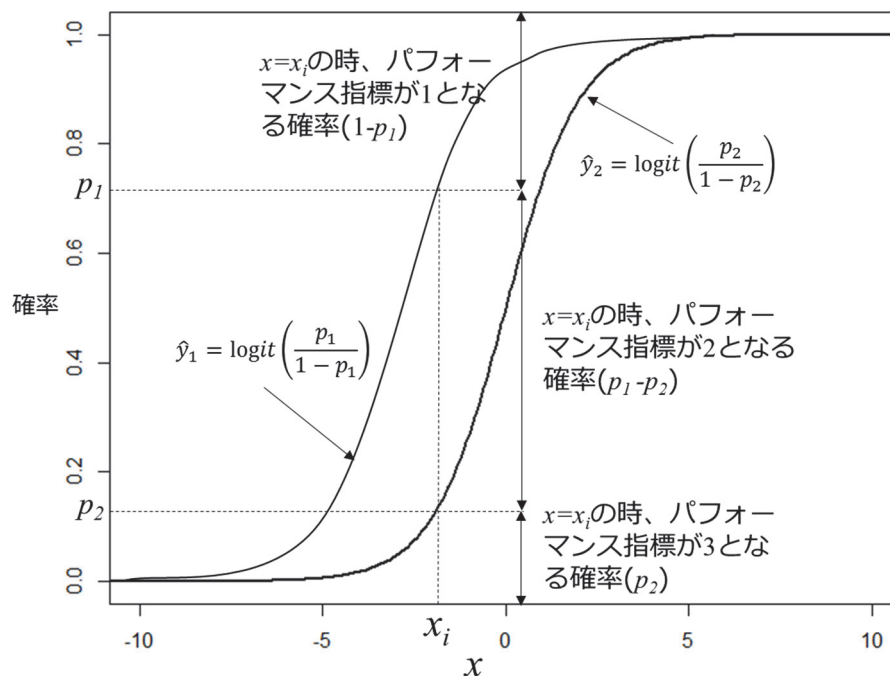
$$\hat{y} = \beta_0 + \beta_{\text{問題}} x_{\text{問題}} + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n + \beta_{n+1} x_1 x_{\text{問題}} + \beta_{n+2} x_2 x_{\text{問題}} + \dots + \beta_{2n} x_n x_{\text{問題}}$$

ただし、 \hat{y} は、累積ロジスティクスモデルにおけるパフォーマンス指標が該当するカテゴリよりも上位に属する確率のロジット、 β_0 は定数項、 $\beta_{\text{倒産}}$ 、 $\beta_{\text{問題}}$ はそれぞれ倒産・問題イベントの有無を表すダミー変数である。 β_n は n 番目の独立変数に対応する標準化された偏回帰係数を表す。

累積ロジスティクス回帰モデルでは、カテゴリ間のしきいをなすロジスティクス曲線の平行性を仮定する。すなわち、曲線の傾きは全て同じで、定数項のみが違っていると仮定する。偏回帰係数が有意であるとは、「従属変数である y の属するカテゴリが1つ上位に移る確率のロジット」に対して独立変数 x が影響を持つか、どうか」を検証していることになる。

図 14 にパフォーマンス指標が3カテゴリに分かれる場合の概念図を示す。 \hat{y}_1 、 \hat{y}_2 はそれぞれ、従属変数がカテゴリ2以上、3以上になる確率のロジットを表す。

図 14 累積ロジスティクス回帰概念図



(出所：筆者作成)

a 独立変数

回帰分析では独立変数の多さから生じる影響に注意を払う必要がある（平井、2012）。

第一に、サンプルサイズの問題である。Tabachnick & Fidell (2007)によれば、信頼性のある決定係数を得るためには、 $50 + 8k$ (k は独立変数の数)のサイズが必要であり、また、独立変数の有意性を決定するためには、 $104 + k$ 以上のサイズが必要であると述べている。

第二に、独立変数が増えることにより、変数間に多重共線性が生じ、モデルを不安定にする恐れがあることである。特に交互作用項は他の独立変数の積により生成されるため、多重共線性が生じやすくなる。

これらの問題を避けるため、影響度の少ない独立変数を特定し、モデルから除去するというプロセスが必要となる。本研究では、交互作用項も含めると計101個もの独立変数を使用するため、以下に述べる方法で影響の大きい独立変数を特定、更に変数間の相関を押しえた（前田、2008）安定したモデルを構築する。

① 共分散分析による影響度の高い変数の特定

7.3.3により、影響の大きい各カテゴリカル変数を特定、5%水準で有意差があるもののみを使用する。

② 多重共線性の検討

モデルに使用する全変数を対象に Variance Inflation Factor (VIF)を測定、基準値を超えるものを除去した。基準値に関しては、筆者が確認したところ、2（村瀬、高田、廣瀬、2007）、5（内田、2013）から10（内田、2011、平田、2012）まで、文献によりまちまちであるが、本研究では探索的研究である性質を考慮し、10を採用した。

③ 中心化（標準化）

交互作用項に関しては、元となる独立変数との相関が高くなるため、当該独立変数の全データの平均値を各データより引き、平均値をゼロにした後、変数の積を計算する中心化という手法を採用する（Aiken & West, 1991）。データを標準化した場合も、平均値はゼロになるため、標準化の処理は中心化も同時に行っていると考えられる。本分析では、各独立変数が従属変数に与える影響を相互に比較できるようにするため、標準化を行うことにより、中心化の処理も兼ねることとする。

b 従属変数

7.3.3aで述べた従属変数と同じものを用いる。

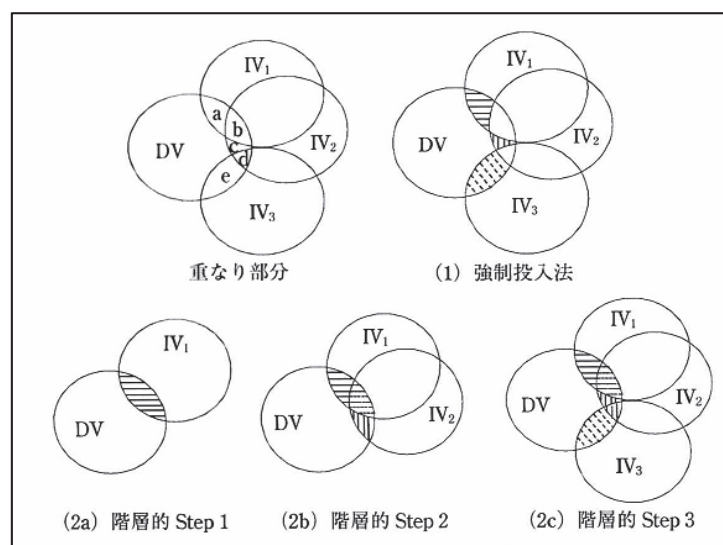
c 変数の選択

まずはパフォーマンス指標ごとに探索する。それぞれのパフォーマンス指標において、最初に独立変数のみで分析を行い、次に交互作用項を投入する。疑似 R^2 の変化量がプラス

であることを確認しながら全ての独立変数およびその交互作用項を投入、影響の小さいものを除去する。最終的には全変数を強制投入するのと同じ結果（図 15 の（1）および（2c）、IV_n は n 番目のパフォーマンス指標に用いられる独立変数の組を表す）が得られる。

次に各命題を個別に探索する。先行研究を参考にしながら各命題に関係のある独立変数を選定、各命題に影響を与えている独立変数および交互作用を特定する。

図 15 独立変数投入手順の概念図



（出所：平井、2012）

なお、それぞれの探索の段階においては、各独立変数の有意確率に着目し、モデルの適合度や疑似 R^2 の絶対値は重視しない（ただし、追加投入する際に適合度が改善する、または、疑似 R^2 が増加することを確認する）。これらの指標は独立変数の数が増えれば増加する性質のものであり、個別のパフォーマンス指標や命題を議論する段階においては重要でないと判断する。

最終的に一括投入された後、逐次変数減増法を用いて変数の選択を行った。 $p = 0.3$ を参照値とし、影響の小さい変数から順に減らした。 $p = 0.05$ や 0.1 を参照すべきとする文献もあるが、探索的な研究の性格から、重要な変数を見落とさないためにも 0.3 を基準とした（内田、2011、内田、2013）。ただし、交互作用の p 値が 0.3 以下の場合、主効果の p 値が 0.3 より大きくてもモデルに含めた。また、 p 値が 0.3 より大きくても、除去すると疑似 R^2 の値が極端に悪化する場合はモデルに含めた。

d モデルの評価

モデルの評価は適合度および McFadden の方法による疑似 R²を使用した。McFadden の方法は累積ロジスティック回帰モデルの評価方法として最もポピュラーな方法である (Allison, 2013)。McFadden (1974, 1977)によれば、0.2~0.4 のレンジのモデルは良いモデルと判断できる。

e 作図

交互作用の観察された独立変数に関しては、X 軸に $-\sigma$ 、0、 $+\sigma$ をプロット (Cohen & Cohen, 1983)、「問題イベント経験」、あるいは「倒産イベント経験」をケース分けの因子とした折れ線グラフを描いた。

7.4節 結果

7.4.1 変数間の相関

分析の結果の要約を表 65 に示す。ここでは、「問題イベント」、「倒産イベント」およびパフォーマンス指標に関係する相関係数のみを抜き出してある。完全な相関係数表は付録 10 を参照のこと。なお、付録においても、1 ページに収まらない大きな表になったため、3 ページにまたがっているが、-1 の下に-2 を配置、-3 を-2 の右側に配置すると完全な相関表となる。

表 65 相関係数

(n=2,143. 問題イベント、倒産イベント、パフォーマンス指標に関するものを抜き出し)

略称	平均値	標準偏差	問題イベン ト	倒産イベン ト	3年生存	パ(複合)	パ(売)	パ(利)	企業価値	企ラ
問題イベント	0.506	0.500	1.000							
倒産イベント	0.132	0.338	.386**	1.000						
3年生存	0.986	0.119	-.128**	.001	1.000					
パ(複合)	3.570	2.654	-.040	-.096*	.059	1.000				
パ(売)	1.585	0.648	-.009	-.045	.042	.741**	1.000			
パ(利)	1.662	0.739	-.045	-.101*	.059	.981**	.595**	1.000		
企業価値	1,861.58122,069.658	.050	-.025	.008	.027	.035	.022	1.000		
企ラ	1.966	.802	.032	.001	-.051	.120**	.116**	.110*	.106*	1.000
年齢	45.153	9.295	.058**	.050*	-.030	.027	-.051	.047	.019	.060
男	.678	.468	.032	.031	-.001	.088*	.043	.093*	.026	.209**
女	.322	.468	-.032	-.031	.001	-.088*	-.043	-.093*	-.026	-.209**
海外	.079	.270	.040	.055*	.029	.041	.036	.038	-.005	.082
価値観	.109	.312	.077**	.065*	.034	.016	.005	.017	-.020	.014

略称	平均値	標準偏差	問題イベン ト	倒産イベン ト	3年生存	パ(複合)	パ(売)	パ(利)	企業価値	企ラ
親	.095	.293	.042	.096**	.041	.008	-.006	.011	-.012	.093*
失業脱出	.085	.279	.143**	.059*	-.048	-.077	-.126**	-.055	-.024	-.137**
よい事業	.117	.322	.070**	.071**	.041	.086*	.080	.080	-.015	.119**
経済的成功	.313	.464	.029	.021	-.023	.050	.123**	.024	-.007	.157**
挑戦	.456	.498	-.052*	-.047	-.035	.082	.060	.081	-.035	.047
経験人材	3.652	1.491	.058	.020	-.050	.148**	.195**	.121**	.052	.258**
補助金	1.728	.445	-.040	.011	.013	-.081	-.062	-.078	.008	-.118**
BP準備期間	3.927	1.260	.004	.051	.086	.168**	.200**	.142**	.089*	.229**
BP月数	15.731	11.609	.113	.122	.066	-.007	.031	-.018	.024	.132*
BM新規	.104	.306	.036	.041	-.059	.090*	.061	.089*	-.016	.089*
BM時流	.160	.367	.044	.052*	-.090	.081	.067	.078	-.002	.105*
BM前職経験	.324	.468	.033	.040	.011	.046	.037	.045	-.032	.033
BM前職モデル	.089	.285	.038	.003	-.083	.091*	.031	.100*	.125**	.069
BM改善	.088	.283	.023	.040	-.039	.043	.009	.048	.007	.122**
BM安価	.057	.232	.016	.060*	.029	-.025	.006	-.032	-.008	-.010
教育	14.190	3.471	-.046*	-.016	-.041	-.005	.014	-.010	-.026	.040
業界経験	9.115	8.859	-.009	.008	.020	-.016	-.035	-.009	.058	.105*
管理職経験	.580	.494	.153**	.060	.107	.161**	.111*	.158**	.046	.011
経営経験	.034	.182	-.013	.049*	.048	.050	.072	.039	.001	.286**
起業経験	.287	.453	.328**	.229**	-.199**	-.021	.054	-.041	-.004	.180**
環境支援	.452	.498	-.058	-.014	-.080	-.112*	-.018	-.128*	.051	-.099
環境団体	.168	.374	-.036	-.008	.068	-.092	-.058	-.093	.111*	.047
環境チーム	.239	.427	.098*	.064	-.176**	.130*	.128*	.118*	-.004	.275**
前年収	501.019	1,416.108	.036	.042	.012	.155**	.177**	.134**	.015	.058
後年収	646.937	1,779.695	.033	.056*	.008	.267**	.240**	.249**	.060	.195**
機会コスト	-77.743	2,271.330	.008	-.009	.008	.054	.087*	.040	-.008	-.016
投下資本	716.049	5,17.070	.036	.006	.024	.075	.082	.066	.078	.159**
リスク性向	.000	.486	-.007	-.015	.012	.091*	.085	.084	-.018	.038
統制(自己)	.000	.883	-.015	-.018	.022	.155**	.159**	.138**	.047	.154**
統制(対外)	.000	.838	-.003	-.005	.067	.192**	.173**	.179**	.028	.146**
自己(企画)	.006	.960	.020	.027	.017	.252**	.229**	.233**	.059	.206**
自己(管理)	.001	.927	.040	.043	.044	.188**	.195**	.167**	.078	.246**
外向性	.000	.898	.026	.015	.056	.117**	.075	.118**	.038	.131**
達成欲求	.000	.752	.021	-.007	.027	.216**	.200**	.200**	.106*	.207**

略称	平均値	標準偏差	問題イベ ント	倒産イベ ント	3年生存	パ(複合)	パ(売)	パ(利)	企業価値	企ラ
Causation	-.119	.920	.032	.025	.007	.239**	.249**	.213**	.054	.282**
試行錯誤	.015	.861	.050	-.005	.031	.183**	.212**	.157**	.025	.151**
ロス	.020	.861	-.012	-.067	-.070	.099*	.072	.097*	.029	.035
事前確約	-.046	.826	.050	.024	-.006	.152**	.174**	.131**	.033	.165**

**：1%水準で有意 *：5%水準で有意

独立変数間の相関を確認するための相関分析ではあるが、以下に簡単にパフォーマンスと各変数間の相関について、考察を加える。

まず、目につくのは、問題イベントを経験した起業家の年齢である。やはり、予想通り、予期せぬ問題イベントのため、それまで企業で勤めあげるつもりの高齢の社員が外に放り出されたことが想像される。「挑戦」が負の相関を示していることから、前向きな起業でないことが推測できる。転職もままならない年齢の起業家の姿が推察できる。

起業のきっかけでは、問題イベントを経験した起業家で、「価値観が変わる経験をした」「失業脱出のため」「よい事業を思いついた」を挙げるひが多く、「倒産イベント」では、更に、「家業」「海外経験」を挙げている。親が自営業を営む姿や、起業がより身近な海外での経験が、問題イベントをきっかけに起業という決断を後押ししたと考えられる。問題イベント、倒産イベント共に、「よい事業を思いついた」ことを起業のきっかけに挙げている。年齢も高く、業務の習熟度も高い、また、業界内のネットワークも築けていることから、事業への取っ掛かりが容易であったのではないかと推察される。

最も目を引くのは、問題イベント、倒産イベントともにパフォーマンス指標が負の相関を示していることである。経験の豊富さと、やる気のなさをプラスマイナスすると、マイナスが勝ってしまうとの結果を示している。

次にパフォーマンス指標に注目する。複数のパフォーマンス指標で測定しているため、結果もまちまちではあるが、殆どの指標で、「ビジネス・プランの準備期間」が正の相関を示している。また、統制の所在(内部)、自己効力感、外向性、達成欲求は、先行研究通り、パフォーマンスにも正の相関を持つ。年収の高さ、社会的つながり(「管理職経験」、「創業チームが存在する」が含まれる)、年収の高さがパフォーマンスと正の相関を示すことも先行研究通りである。

本研究の貢献として指摘したいのは、「前職モデル」と「経験人材」がパフォーマンスに概ね正の相関を示していることである。新奇のアイデア、イノベーションを囃し立てる風潮に一石を投じる結果である。即ち、経験のある、以前手掛けた事業を粛々と実行することが成功への近道であるとも考えられる。

7.4.2 カテゴリカル変数による共分散分析の結果

分析の結果を表 66 に示す。非常に大きな分析表となるため、以下に、主効果および交互作用が認められた変数のみ、結果の要約を表 66 に示す。なお、1%、5%、10%水準で有意差が認められた項目のみ、抜き出してある。分析を行うにあたり、7.3.3 で述べた検定を経て、絞り込んだ共変量を独立変数ごとに付録 11 に示す。

共分散分析の結果、以下の独立変数がこれ以降の分析から省かれる。

- 価値観
- 生活
- アイデア
- BP 小資本
- BM 前職経験
- 環境友人

表 66 共分散分析による問題イベント経験起業家の成功要因の主効果、パフォーマンスに対する交互作用（ただし、有意差が観察できなかったものを除く）

	主効果			交互作用			倒産イベント		
	パフォーマンス ス(複合)	パフォーマンス ス(売上)	パフォーマンス ス(利益)	パフォーマンス ス(複合)	パフォーマンス ス(売上)	パフォーマンス ス(利益)	パフォーマンス ス(複合)	パフォーマンス ス(売上)	パフォーマンス ス(利益)
女	.047*	.037*	.000**				.006**		
海外		.086 †					.072 †		
親							.003**		.034*
失業脱出	.095 †	.004**			.013*	.2 †			
よい事業	.069 †	.095 †	.078 †	.082 †	.041*	.071 †			.066 †
金銭		.005**					.000**	.022*	.000**
挑戦	.067 †	.076 †							
貢献	.035*								
経験人材	.003**	.000**	.005**	.037*	.001**	.03*	.000**		
補助金		.08 †	.006**			.084 †			
BP 準備期間	.003**	.000**	.001**	.051 †	.002**	.094 †	.028*		
BM 新規	.034*	.035*							
BM 時流	.060 †	.07 †	.017*	.047*			.031*		
BM 前職モデル	.044*	.024*		.006**	.004**	.062 †	.008**	.071 †	
BM 改善									
BM 安価								.026*	
経営経験	.003**	.042*	.004**	.016*	.092 †	.02*			
環境両親				.022*					.029*
環境支援		.023*	.086 †						
環境団体	.047*	.05*							
環境チーム	.017*	.015*	.025*	.032*	.061 †	.000**			

** : 1%水準で有意 * : 5%水準で有意 † : 10%水準で有意

パ (複合) : 複合指標によるパフォーマンス測定、パ (売) : 売上高成長率によるパフォーマンス測定、パ (利) : 営業利益率によるパフォーマンス測定、企業価値 : 企業価値 (金額) によるパフォーマンス測定、企ラ : 企業価値のランキングによるパフォーマンス測定

7.4.3 連続変数変数による累積ロジスティクス回帰分析の結果

SPSS による分析結果を付録 12 および付録 13 に示す。以下に要点をまとめる。

a 多重共線性の検討

上記連続変数および 7.4 節で特定された影響力の大きいカテゴリカル変数間の VIF 値を付録 12 に示す。VIF=10 をカットオフラインとした場合、以下の独立変数が次のステップである累積ロジスティクス回帰分析より除外された。

問題イベント経験企業出身者を対象：

- 学歴
- 後年収
- リスク性向
- 自己（企画）
- 自己（管理）
- 問題 X 後年収
- 問題 X リスク性向
- 問題 X 自己（企画）
- 問題 X 自己（管理）

倒産イベント経験企業出身者を対象：

- 教育
- 学歴
- 後年収
- リスク性向
- 倒産 X 後年収
- 倒産 X 事前確約
- 倒産 X リスク性向
- 倒産 X 統制（自己）
- 倒産 X 自己（企画）
- 倒産 X 自己（管理）
- 倒産 X 達成欲求

b パフォーマンス指標（従属変数）毎の分析

分析に用いた独立変数は標準化してあるため、従属変数に対する影響の大小を変数間で比較することができる。有意差を示した変数の中で、特に影響の大きかったものを中心に議論を進める。

以下、表中の「問題・倒産」の列では、問題イベントに関するモデルか、倒産イベントに関するモデルかの別を表す。「ベータ」は標準化された偏回帰係数である。分析の詳細は付録 13 を参照。

① 複合指標で測定

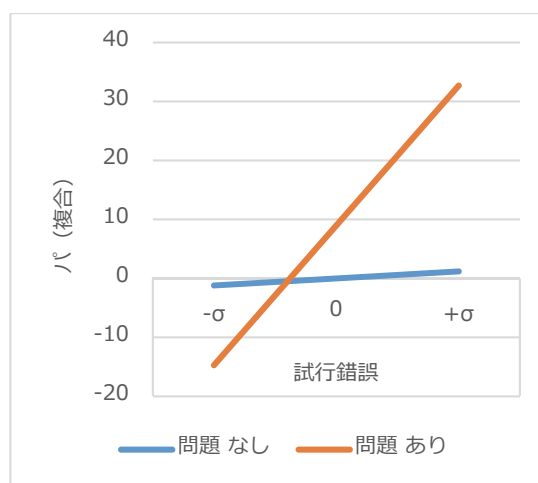
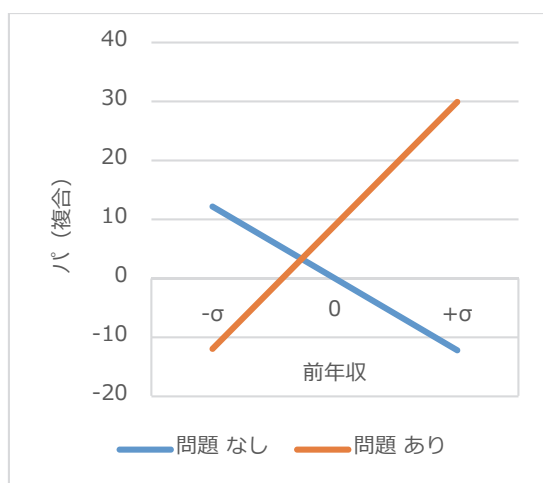
表 67 に示すとおり、問題イベント経験企業出身の起業家は前職の年収が高いほどパフ

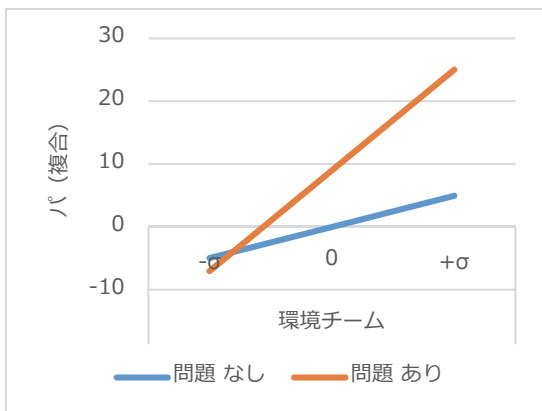
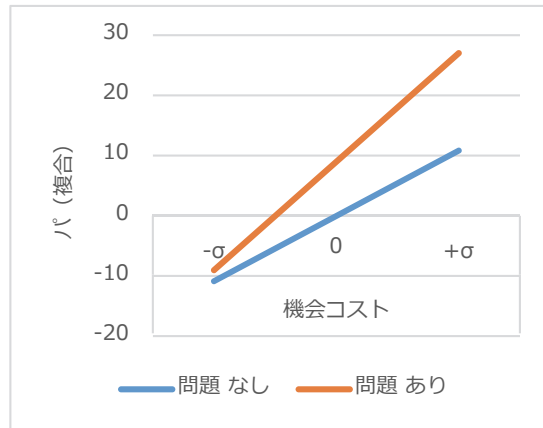
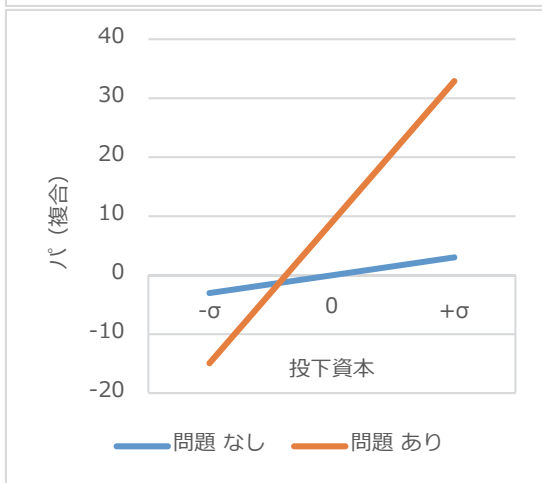
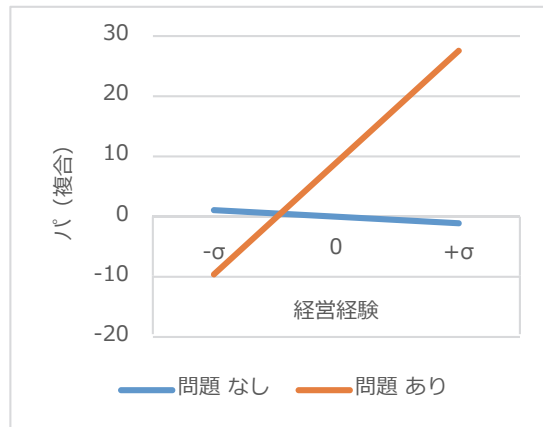
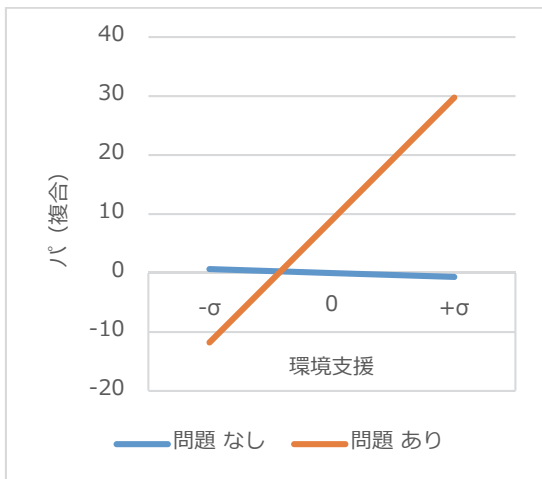
パフォーマンスが高い、との結果になった。起業前の年収の主効果も観察されているため、収入が高いほどパフォーマンスが高い可能性はあるが、ベータ値から、問題イベント経験企業出身者に顕著な特徴と考えられる。「試行錯誤」というエフェクチュエーション理論の要素も観察されており、パフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身者はエフェクチュエーションの手法を取り入れていると考えられる。また、「環境支援」「環境チーム」という社会的つながりに関する項目や、経営経験でも交互作用は認められており、パフォーマンスの高い層はネットワーク、経営経験が豊富であると考えられる。

表 67 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 前年収	33.125	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 試行錯誤	22.512	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 環境支援	21.416	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 経営経験	19.663	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 投下資本	12.868	.00**
問題イベント	パ（複合）	前年収	12.184	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 環境チーム	11.074	.00**
問題イベント	パ（複合）	失業脱出	7.775	.00**
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 機会コスト	7.179	.04*

以下、交互作用をグラフで示す。ただし、縦軸はパフォーマンス指標そのものではなく、それぞれのパフォーマンス指標が該当するカテゴリに属する確率のロジットを表す。グラフは全て筆者作成。





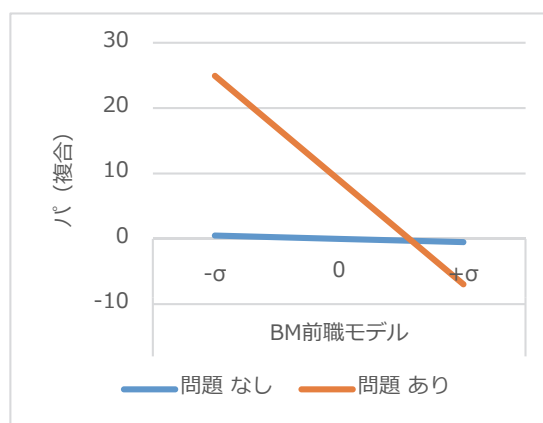
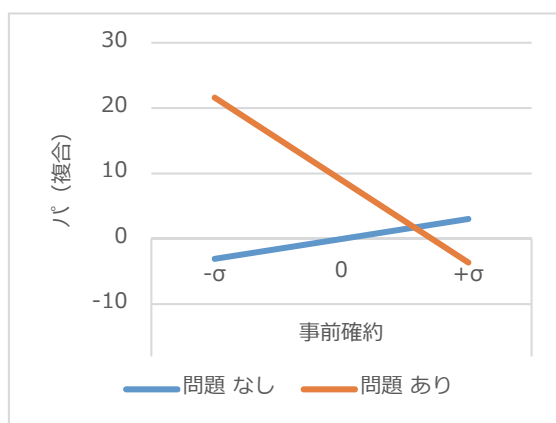
一方、パフォーマンスが挙がらない項目の中にもエフェクチュエーション理論の要素である「事前確約」と「Causation」が含まれる。エフェクチュエーション理論では、「起業のエキスパートはエフェクチュエーションの手法、素人はコーゼイションの手法」と二つに切り分けているが、問題イベント経験企業出身者の殆どは初心者であり、エフェクチュエーション、コーゼイションともにパフォーマンスに影響を与えていることから、必ずしもこの切り分けが正しいものでないことを示唆している。

また、問題イベント経験企業出身者が前職のビジネス・モデルを採用することは予想されたが、そうした場合、パフォーマンスに負の影響を与えていることは意外である。成功する問題イベント経験企業出身の起業家はどこか仙人のような超越した雰囲気を持つことがインタビュー時点で感じられたが、「達成欲求」が高いとパフォーマンスが低下する、ということと整合的であると感じる。

表 68 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 事前確約	-15.672	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * BM前職モデル	-15.436	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * Causation	-13.470	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 達成欲求	-13.288	.00 **
問題イベント	パ（複合）	機会コスト	-11.849	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * よい事業	-6.883	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 業界経験	-6.267	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 親	-6.162	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 外向性	-5.549	.00 **
問題イベント	パ（複合）	業界経験	-5.449	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。



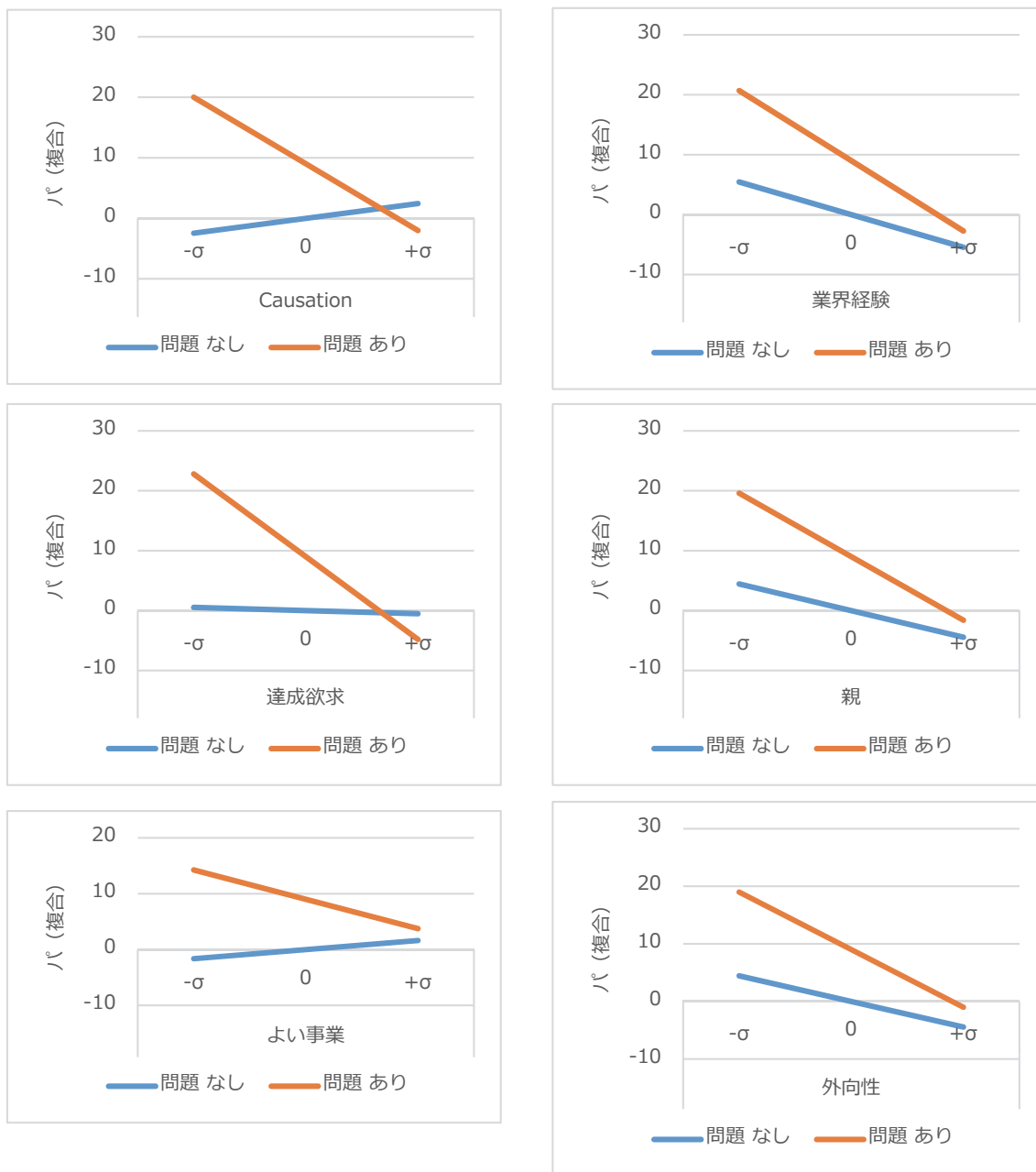
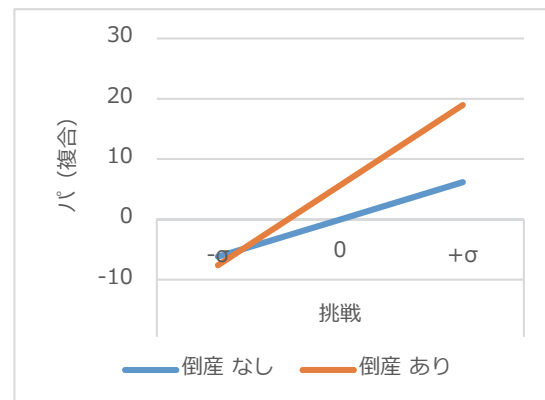
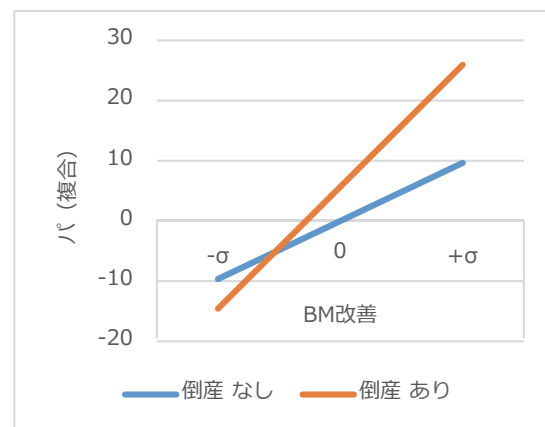
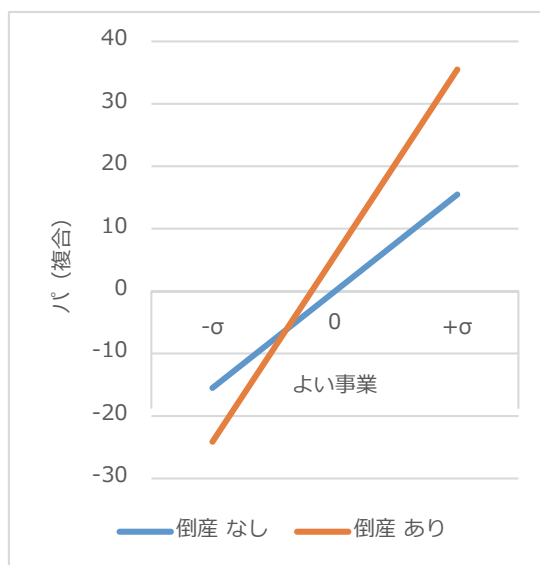


表 69 が示す倒産イベント経験企業出身の場合は、問題イベント経験企業出身とは随分と様相が違ふ。正の影響を与えるのは、倒産イベント経験企業出身がよい事業モデルを思いついたり、既存のビジネス・モデルを改善、または前職のモデルを採用したりした場合である。これは他の問題イベントと倒産イベントの時間的な制約の違いを考慮するとうまく説明できるのではないであろうか。倒産イベントの後は準備に掛ける時間が少なく、その短時間の中で良い事業モデルを思いついたり、改善、前職モデルといった、比較的短時間で手掛けることのできるモデルを選んだりした起業家がパフォーマンスを挙げた、と言えるであろう。

表 69 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ（複合）	よい事業	15.478	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * よい事業	14.320	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * BM改善	11.605	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	BM改善	9.658	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * 挑戦	7.115	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	BM前職モデル	6.244	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * BM前職モデル	6.230	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	挑戦	6.172	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント	5.691	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	統制（自己）	1.627	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。



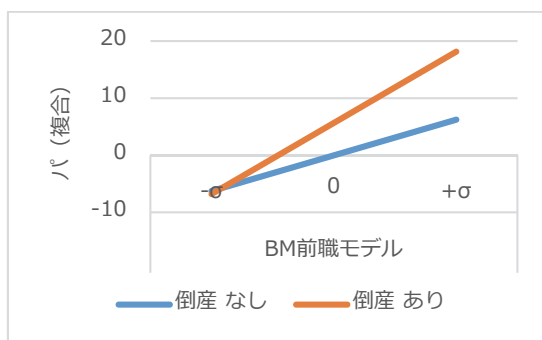
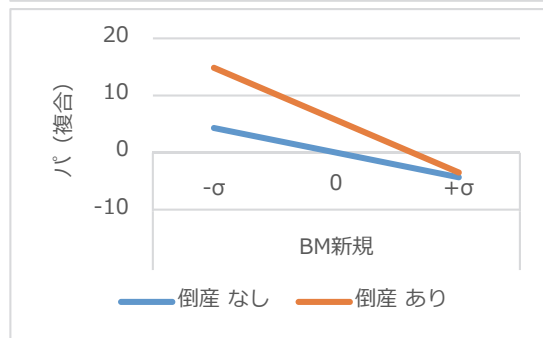
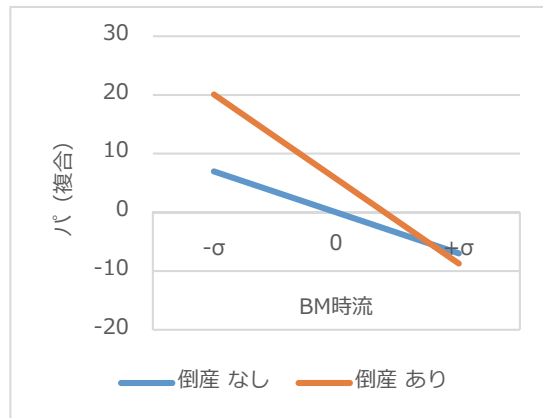
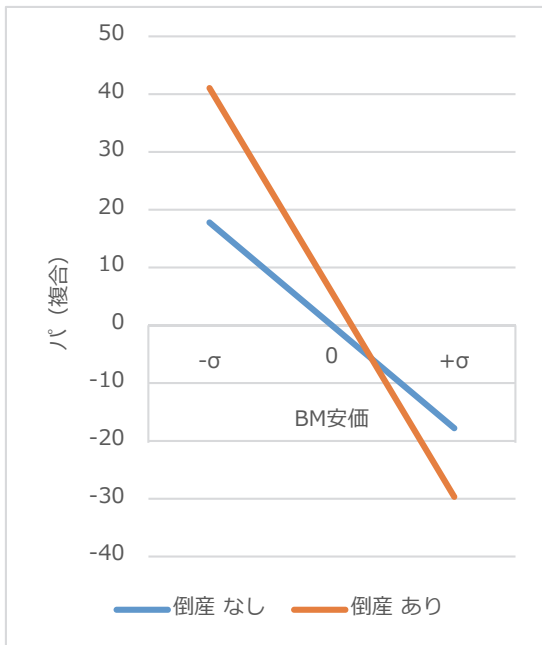
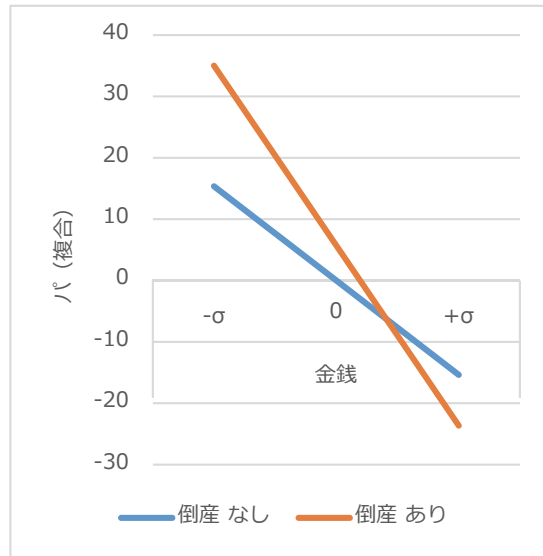
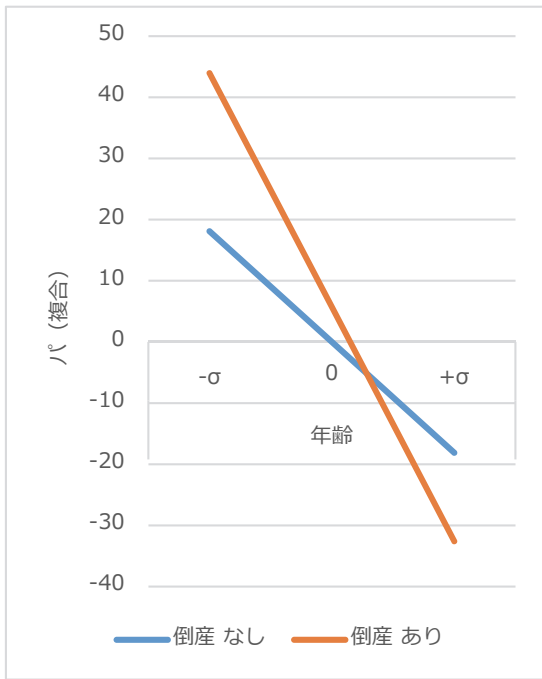


表 70 が示すのは悲しい現実である。それまで勤めていた会社が破綻し、比較的高齢な社員が経済的な理由で安売りビジネスや、流行りのビジネスを始めても上手くいかない、との解釈が可能であろう。

表 70 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（複合指標で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * 年齢	-22.159	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	年齢	-18.111	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	BM 安価	-17.787	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * BM 安価	-17.568	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	金銭	-15.360	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * 金銭	-13.970	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * BM 時流	-7.421	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	BM 時流	-6.986	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * BM 新規	-4.841	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	BM 新規	-4.312	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。



② 売上高成長率で測定

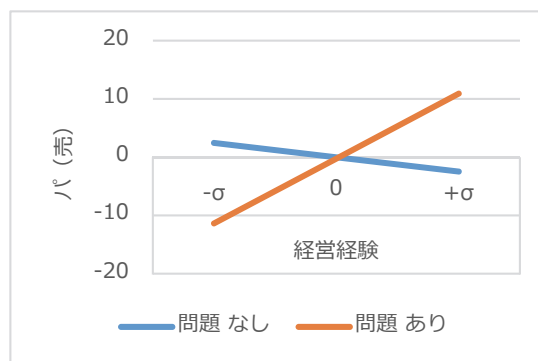
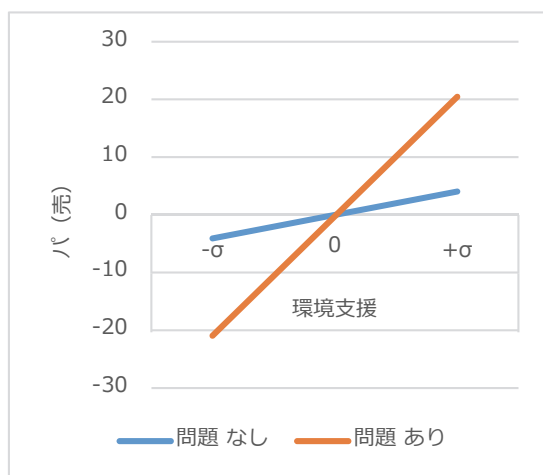
問題イベント経験企業出身が売上を伸ばす秘訣が表 71 から伺える。「環境支援」、「環境チーム」といった社会的つながりに関係のある項目が上位に入っているのが特徴的である。また、通常男性に比べて起業成功確率が低いと言われる女性が問題イベントとの交互作用を示している。付録 10 の相関分析表からも女性であることはパフォーマンス指標と

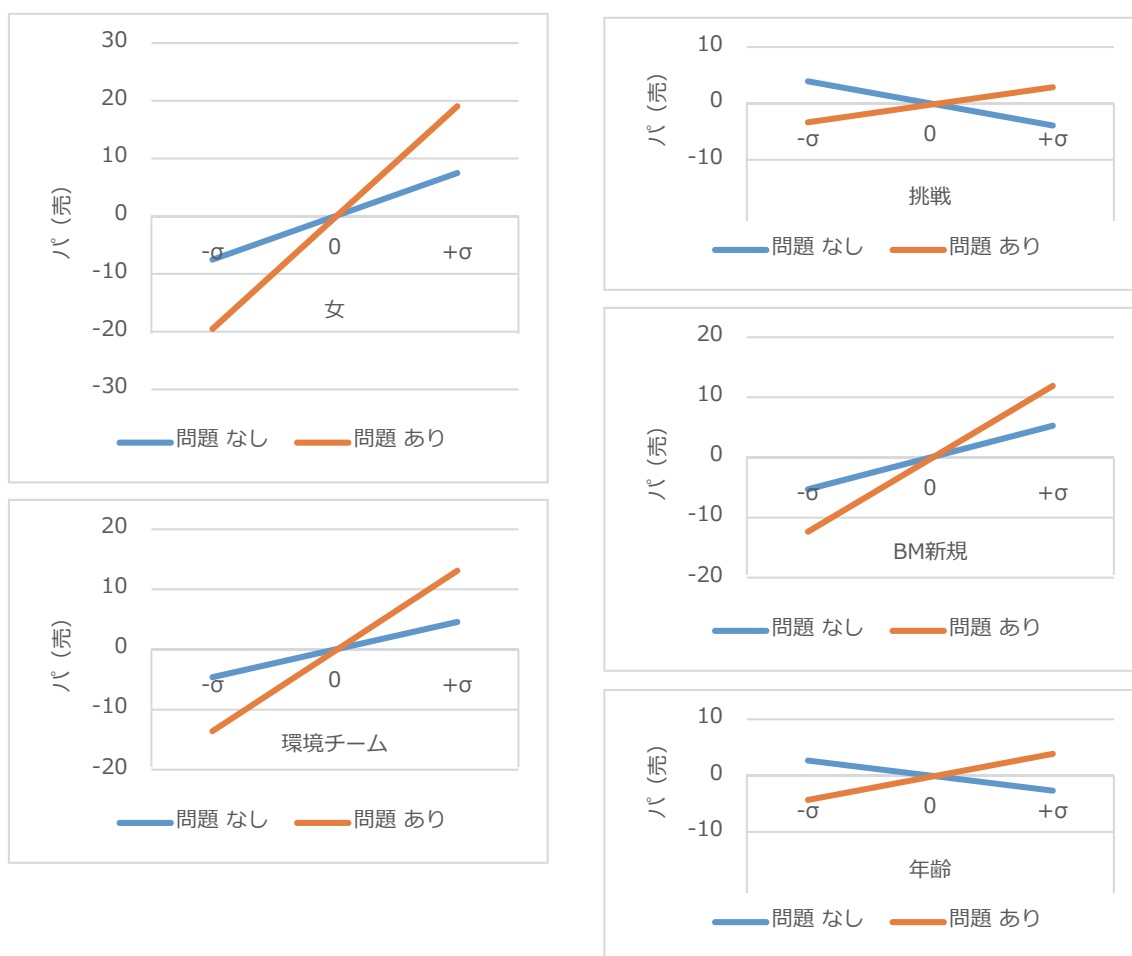
負の相関があることが明らかであるが、問題イベント経験企業出身の場合は女性の方が売上を伸ばす、ということが観察される。

表 71 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 環境支援	16.640	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 経営経験	13.601	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 女	11.790	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 環境チーム	8.735	.00 **
問題イベント	パ（売）	女	7.505	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 挑戦	7.030	.01 *
問題イベント	パ（売）	問題イベント * BM新規	6.832	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 年齢	6.766	.02 *
問題イベント	パ（売）	BM時流	6.290	.00 **
問題イベント	パ（売）	経験人材	6.150	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。





売上成長率で測ったパフォーマンスに負の影響がある要員を表 72 に示す。社会貢献を目指した起業は主効果、交互作用とも負の影響があるが、これは想像に難くない。外向性に乏しい起業家のベンチャーの売上が伸びないのは外向きのカルチャーが築けないからだろうか。その他の項目は解釈が難しい。

表 72 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（売上高成長率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 貢献	-15.779	.00 **
問題イベント	パ(売)	貢献	-13.163	.00 **
問題イベント	パ(売)	BP 準備期間	-8.288	.00 **
問題イベント	パ(売)	試行錯誤	-7.610	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * BM 改善	-7.333	.02 *

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	金銭	-6.946	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 外向性	-6.868	.03 *
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 当初計画	-4.860	.02 *
問題イベント	パ(売)	BM改善	-4.699	.01 *
問題イベント	パ(売)	外向性	-4.603	.04 *

以下に交互作用をグラフで示す。

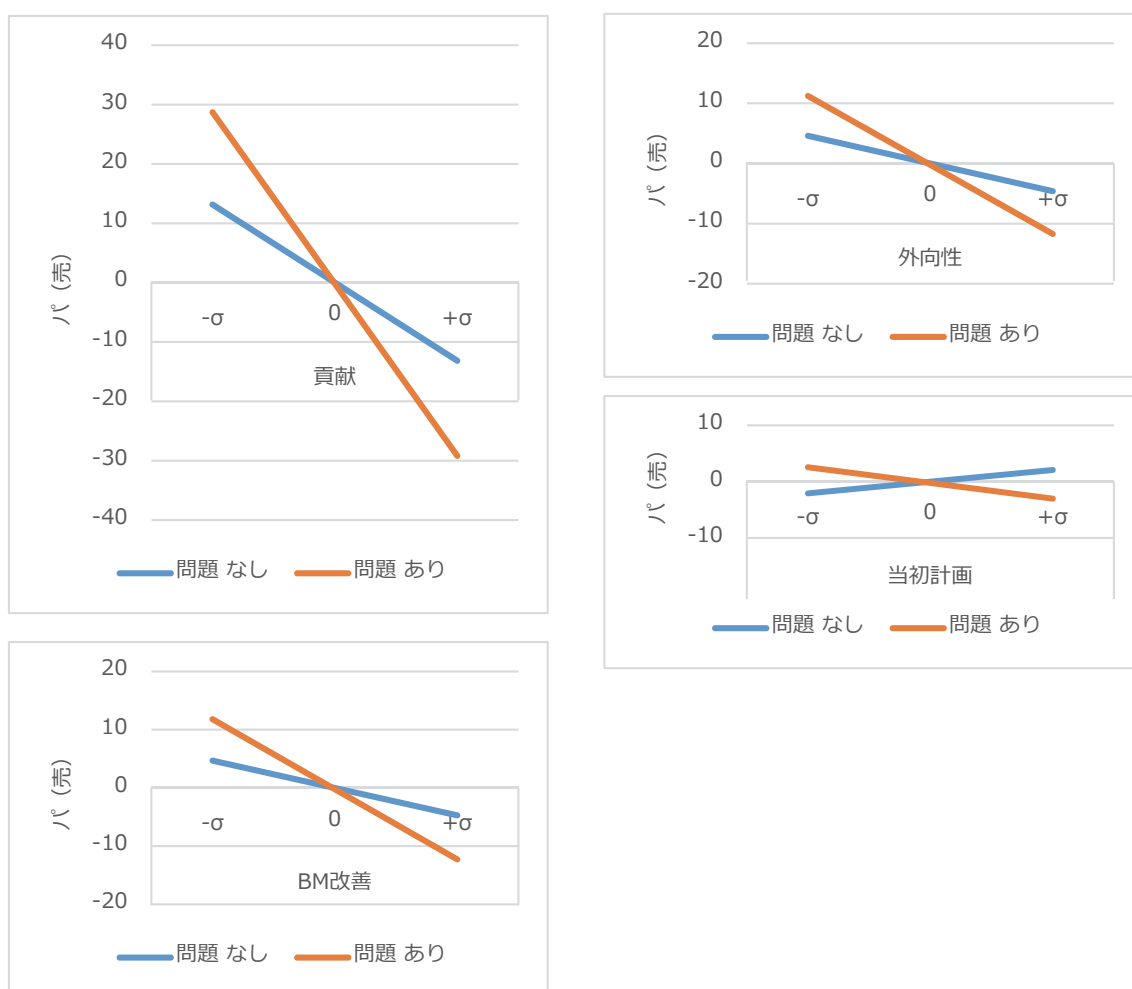


表 73 では、ビジネス・プランの準備に時間を掛けた起業家が高い売上高成長率を示しているが、本節の命題9の検討のところで述べている通り、これを額面通り準備期間の長さが売上に繋がると解釈するのは早計であろう。本項目は飽くまで「時間を掛けた」とい

う認知であり、実際にかかった時間を表してはいない。実際は、短い期間でビジネス・プランニングを終えたにも関わらず、「十分時間をかけた」と認知するような起業家のベンチャー、即ち、行動の早い起業家のベンチャーが売上の伸びを達成していると解釈する。そのような起業家が倒産イベント経験企業出身である場合には、尚更、「尻に火が付いた」状態であるとも想像できる。

また、前職同様のビジネス・モデルが高い売上成長を遂げることも想像に難くない。既に築いたネットワークを通じて販売を伸ばすベンチャーの姿が想像される。

表 73 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス (売上高成長率で測定) に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ (売)	BP 準備期間	22.312	.03*
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BP 準備期間	22.243	.03*
倒産イベント	パ (売)	BM 前職モデル	9.202	.04*
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BM 前職モデル	9.118	.04*
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * 金銭	5.299	.03*
倒産イベント	パ (売)	当初計画	2.215	.00**
倒産イベント	パ (売)	統制 (対外)	1.589	.02*
倒産イベント	パ (売)	達成欲求	1.475	.02*
倒産イベント	パ (売)	貢献	.964	.01**
倒産イベント	パ (売)	失業脱出	.880	.04*

以下に交互作用をグラフで示す。

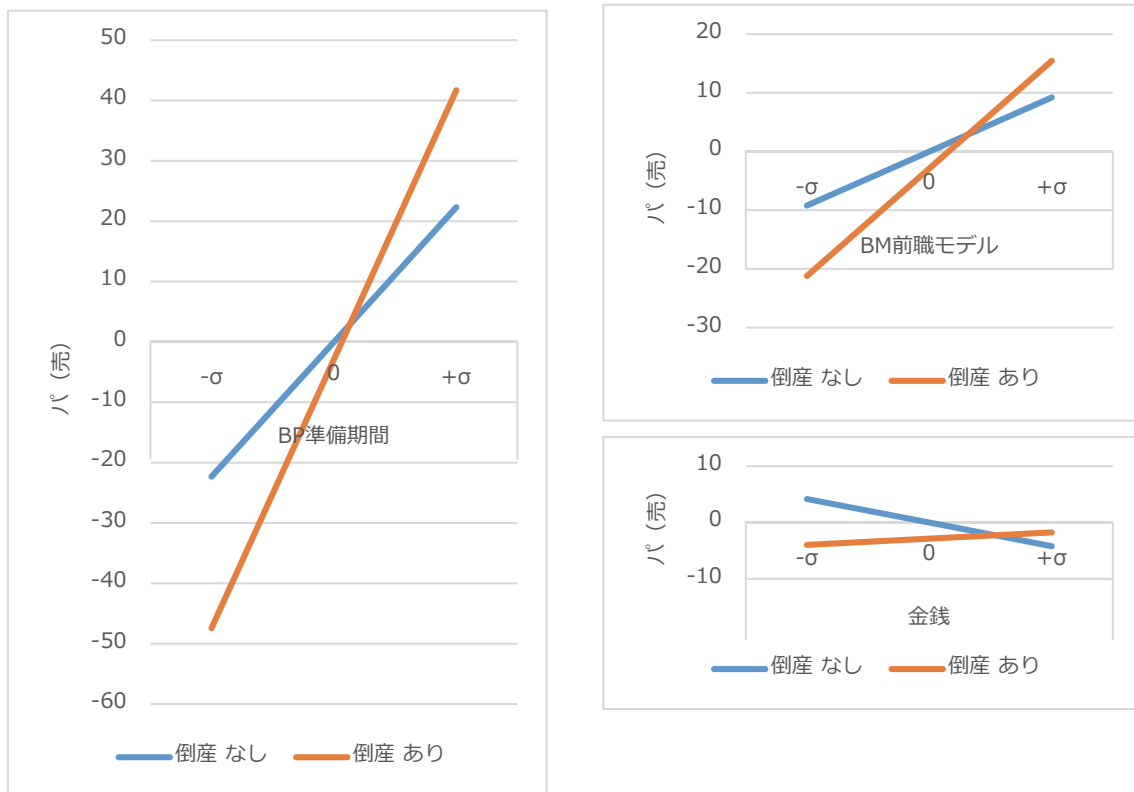


表 73 の結果と表 74 の結果を見比べると起業家の認知の違いが良く見て取れる。実際、ビジネス・プランを作成するのに長い時間を掛けた倒産イベント経験企業出身の起業家は売上高を成長させることが難しい。時流に乗ったビジネス・モデルや、既存のビジネスを改善したモデルを採用して売上成長を果たせないのは直観的には理解し辛い。時流に乗ったビジネス・モデルに関しては他の利益率や複合指標で測定した場合も負の影響が出ており、即ちビジネスとして難しいということであろう。

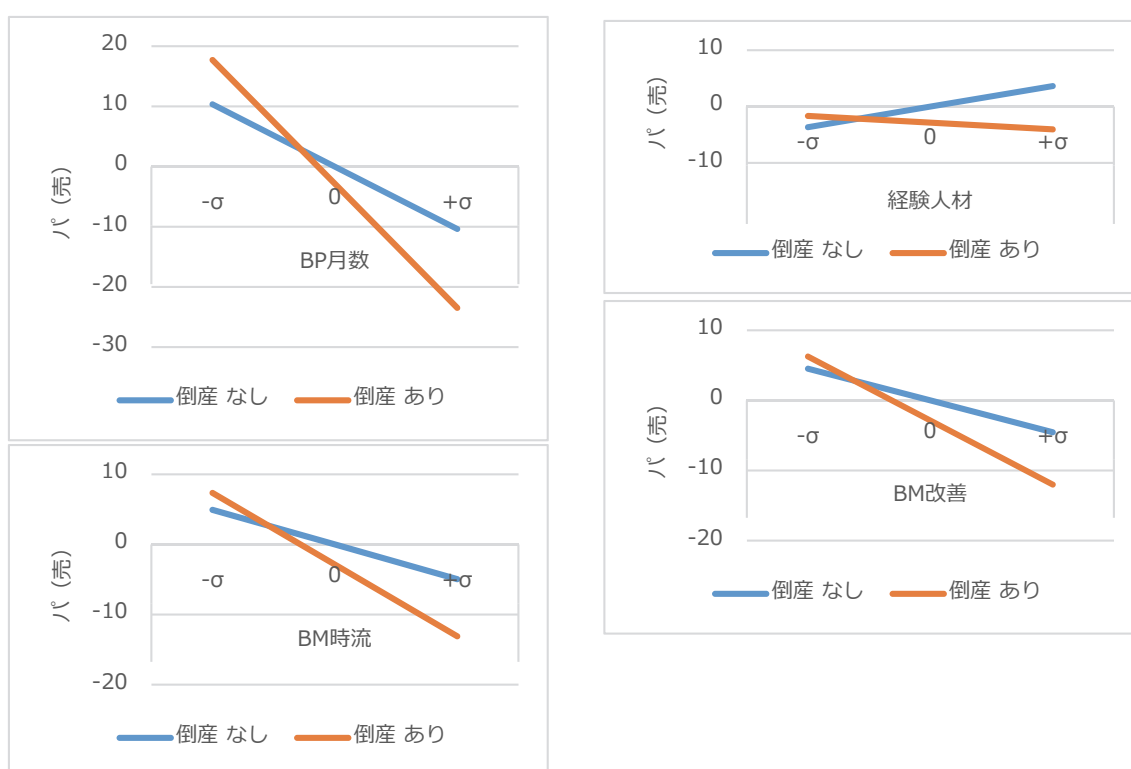
経験人材を採用した場合に成長率が高くなるのは解釈が難しい。

表 74 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス (売上高成長率で測定) に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ (売)	BP 月数	-11.351	.01 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BP 月数	-11.234	.01 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BM 時流	-5.283	.00 **
倒産イベント	パ (売)	BM 時流	-4.940	.01 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * 経験人材	-4.847	.03 *

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ(売)	倒産イベント * BM改善	-4.593	.04 *
倒産イベント	パ(売)	BM改善	-4.539	.04 *
倒産イベント	パ(売)	ロス	-1.811	.00 **
倒産イベント	パ(売)	職務経験年	-1.146	.04 *
倒産イベント	パ(売)	親	-.874	.05 *

以下に交互作用をグラフで示す。



③ 営業利益率で測定

営業利益率で測定した場合、前職の年収が高い問題イベント経験企業出身の起業家が高いパフォーマンスを挙げている。この特徴を持った起業家は他の指標でも良い結果となっている。前職の年収が高い、ということは大企業出身者、従って、ネットワークや教育という点においても優れていることが想定できる。

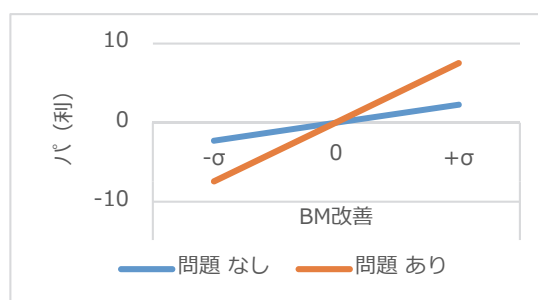
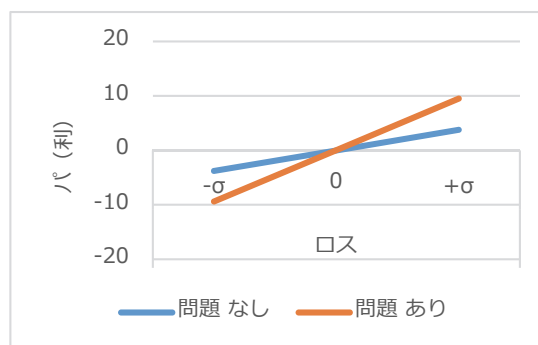
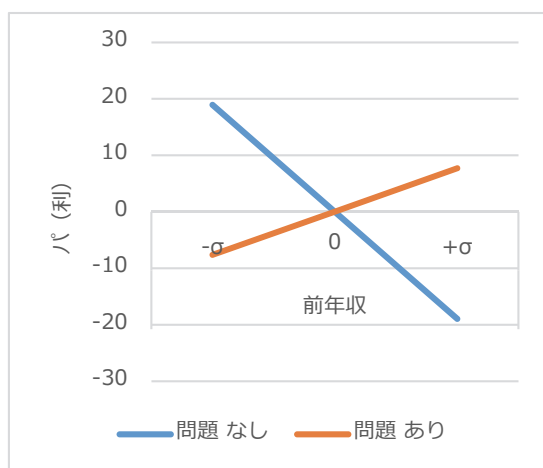
エフェクチュエーションの一つの特徴である「アフォーダブル・ロス（想定内の損失）」の特徴を持った問題イベント経験企業出身の起業家がボトムラインに敏感であり、

従って高い利益率を実現させることも納得のいく結果である。経験人材は売上高成長率で測定した場合はパフォーマンスに対し負の影響を持っていたが、営業利益率に対しては正の影響を持っている。

表 75 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 前年収	26.630	.02 *
問題イベント	パ(利)	前年収	18.953	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * ロス	5.663	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * BM改善	5.190	.01 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 環境団体	4.944	.00 **
問題イベント	パ(利)	Causation	4.415	.02 *
問題イベント	パ(利)	経験人材	4.359	.00 **
問題イベント	パ(利)	経営経験	4.236	.00 **
問題イベント	パ(利)	自己(企画)	3.887	.00 **
問題イベント	パ(利)	ロス	3.780	.01 *

以下に交互作用をグラフで示す。



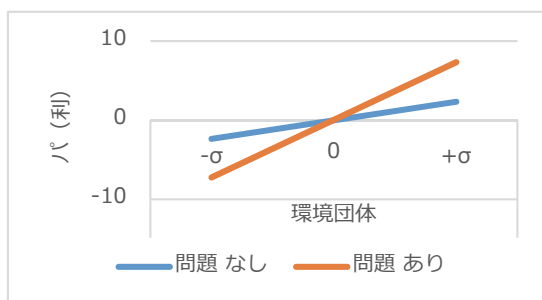


表 76 から機会コスト（起業後の年収と起業前の年収の差）が大きい起業家は営業利益率に対し負の影響があることが分かる。この分析からは、因果関係は不明であるが、利益を出せないから給与も上げることができない、と解釈するのが自然であろう。

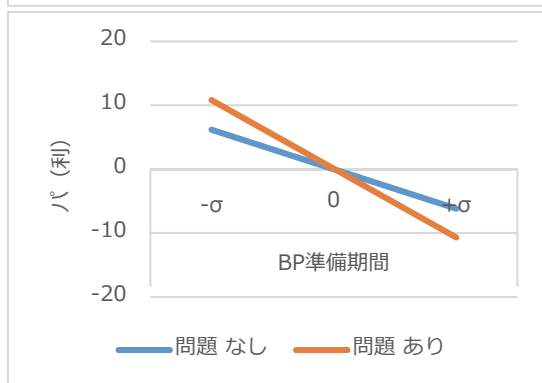
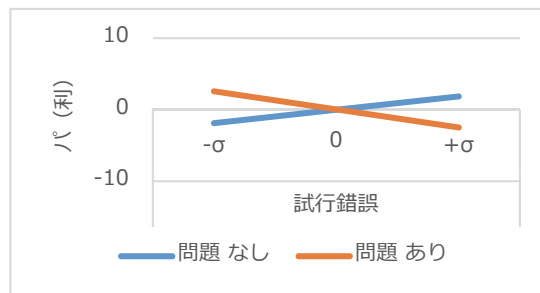
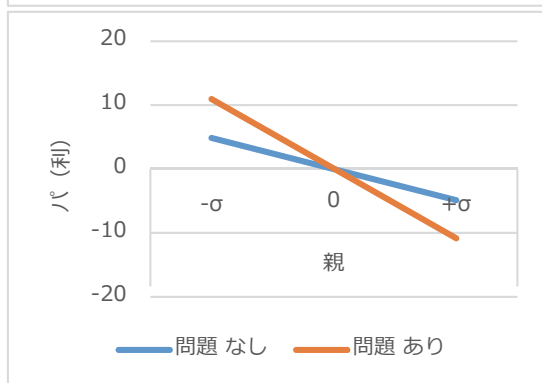
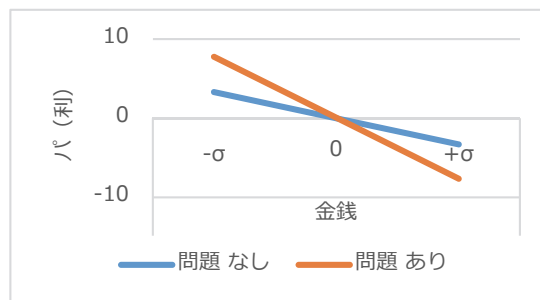
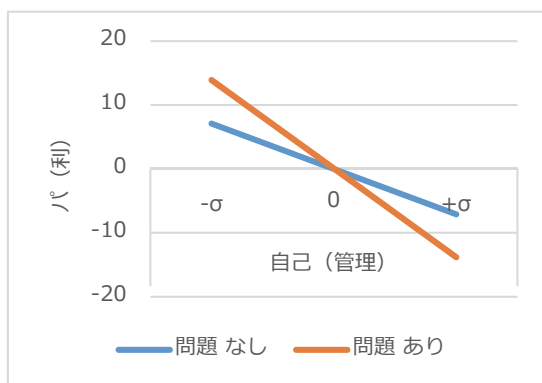
自己効力感（管理）は人事や財務など、管理能力の自己評価を表す。特に財務の管理能力がある起業家が高い利益率を挙げていることは整合的である。

その他の項目が利益率の向上につながっていることを説明するのは難しい。

表 76 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	Pa (利)	機会コスト	-19.025	.00 **
問題イベント	Pa (利)	自己（管理）	-7.089	.00 **
問題イベント	Pa (利)	問題イベント * 自己（管理）	-6.773	.00 **
問題イベント	Pa (利)	BP 準備期間	-6.186	.00 **
問題イベント	Pa (利)	問題イベント * 親	-6.032	.00 **
問題イベント	Pa (利)	親	-4.859	.00 **
問題イベント	Pa (利)	問題イベント * BP 準備期間	-4.554	.00 **
問題イベント	Pa (利)	問題イベント * 金銭	-4.398	.01 *
問題イベント	Pa (利)	問題イベント * 試行錯誤	-4.397	.03 *
問題イベント	Pa (利)	事前確約	-3.366	.02 *

以下に交互作用をグラフで示す。



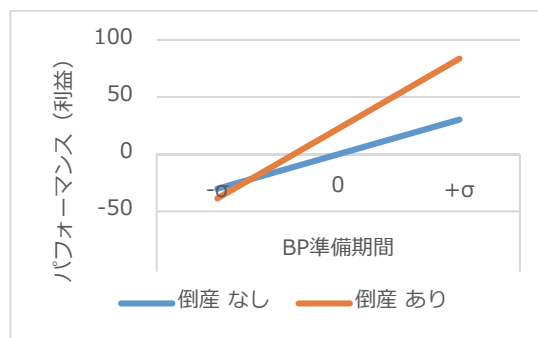
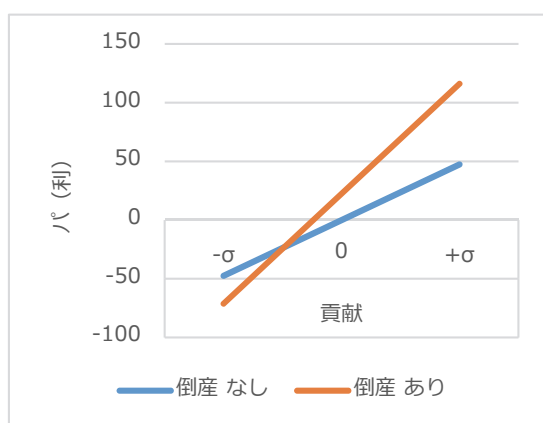
次に倒産イベント経験企業出身の起業家のパフォーマンスについて述べる。ビジネス・プランの準備期間に十分時間を掛けたと認識している起業家が良いパフォーマンスを挙げているのは既に②で議論した通りであるが、社会貢献を目的とした起業家のパフォーマンスが高いことは説明が難しい。本研究の調査対象となった起業家全体で見た場合、付録 10 からも分かる通り、パフォーマンス指標とは軒並み負の相関となっており、倒産イベント経験企業出身者の特殊な特性が潜んでいる可能性がある。

表 77 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス (営業利益率で測定) に対し、最も正の影

響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ(利)	貢献	47.445	.00 **
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * 貢献	46.211	.00 **
倒産イベント	パ(利)	前年収	13.921	.00 **
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * BP 準備期間	3.906	.00 **
倒産イベント	パ(利)	BP 準備期間	3.235	.00 **
倒産イベント	パ(利)	Causation	2.329	.00 **
倒産イベント	パ(利)	よい事業	1.630	.00 **
倒産イベント	パ(利)	失業脱出	1.589	.00 **
倒産イベント	パ(利)	統制(自己)	1.273	.02 *

以下に交互作用をグラフで示す。



営業利益率で測定した場合、複合指標で測定したときと同様に年齢の主効果および交互作用が観察された。時流に乗ったビジネス・モデルを採用した起業家、およびビジネス・プラン作成に時間を掛けた起業家のパフォーマンスが挙がらないのは他の指標で測定した場合と同様の結果である。ビジネスそのものが難しいことを示唆している。また、女性起業家のパフォーマンスが挙がらないことは多くの先行研究が指摘している。

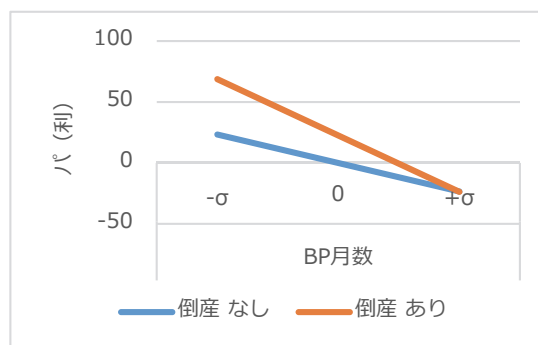
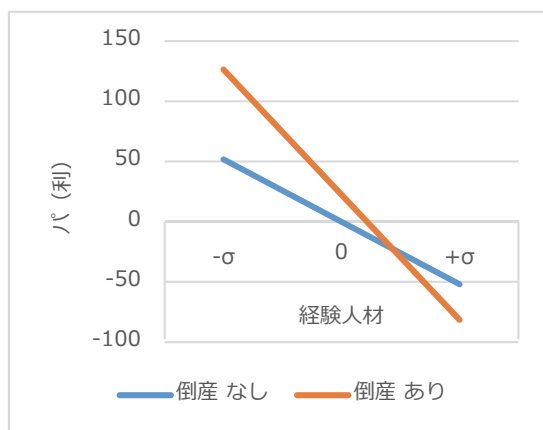
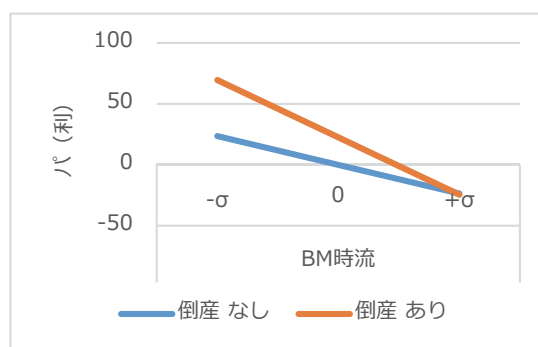
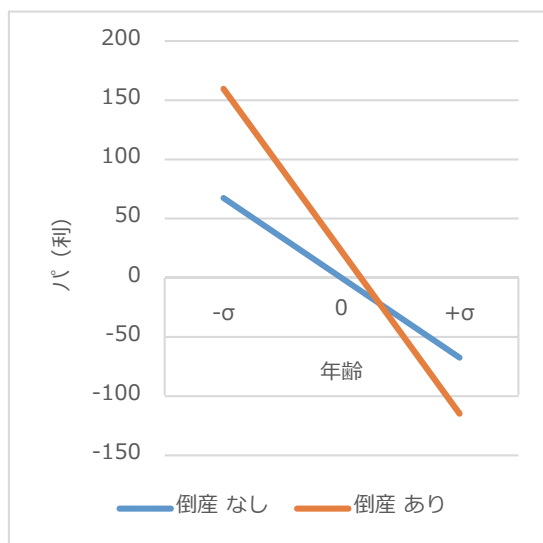
経験ある人材を活用した場合に利益率が上がらないことは解釈が難しい。

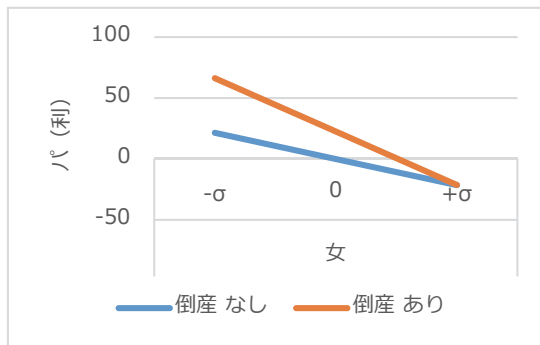
表 78 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（営業利益率で測定）に対し、最も負の影響

響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * 年齢	-69.771	.00 **
倒産イベント	パ (利)	年齢	-67.363	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * 経験人材	-52.051	.00 **
倒産イベント	パ (利)	経験人材	-51.843	.00 **
倒産イベント	パ (利)	BM時流	-23.571	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * BM時流	-23.470	.00 **
倒産イベント	パ (利)	BP月数	-23.388	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * BP月数	-22.866	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * 女	-22.385	.00 **
倒産イベント	パ (利)	女	-21.453	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。





④ 企業価値ランキングで測定

表 79 では交互作用の現れた独立変数に着目する。自分に関連した統制の所在、機会コスト、経営経験、環境支援、年齢の項目で問題イベント経験企業出身の起業家がそれ以外の起業家よりも高いパフォーマンスを挙げていることが読み取れる。前職の給料よりも低い給料で、経営経験のある、ある程度年配の自身に関することは自分でコントロールが出来ると考える起業家像が浮かび上がる。

表 79 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	企ラ	問題イベント * 統制（自己）	46.926	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 機会コスト	37.718	.00 **
問題イベント	企ラ	統制（自己）	27.329	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 経営経験	23.034	.00 **
問題イベント	企ラ	機会コスト	18.454	.01 *
問題イベント	企ラ	問題イベント * 環境支援	16.251	.01 **
問題イベント	企ラ	達成欲求	14.816	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 年齢	12.617	.01 *
問題イベント	企ラ	事前確約	12.506	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。

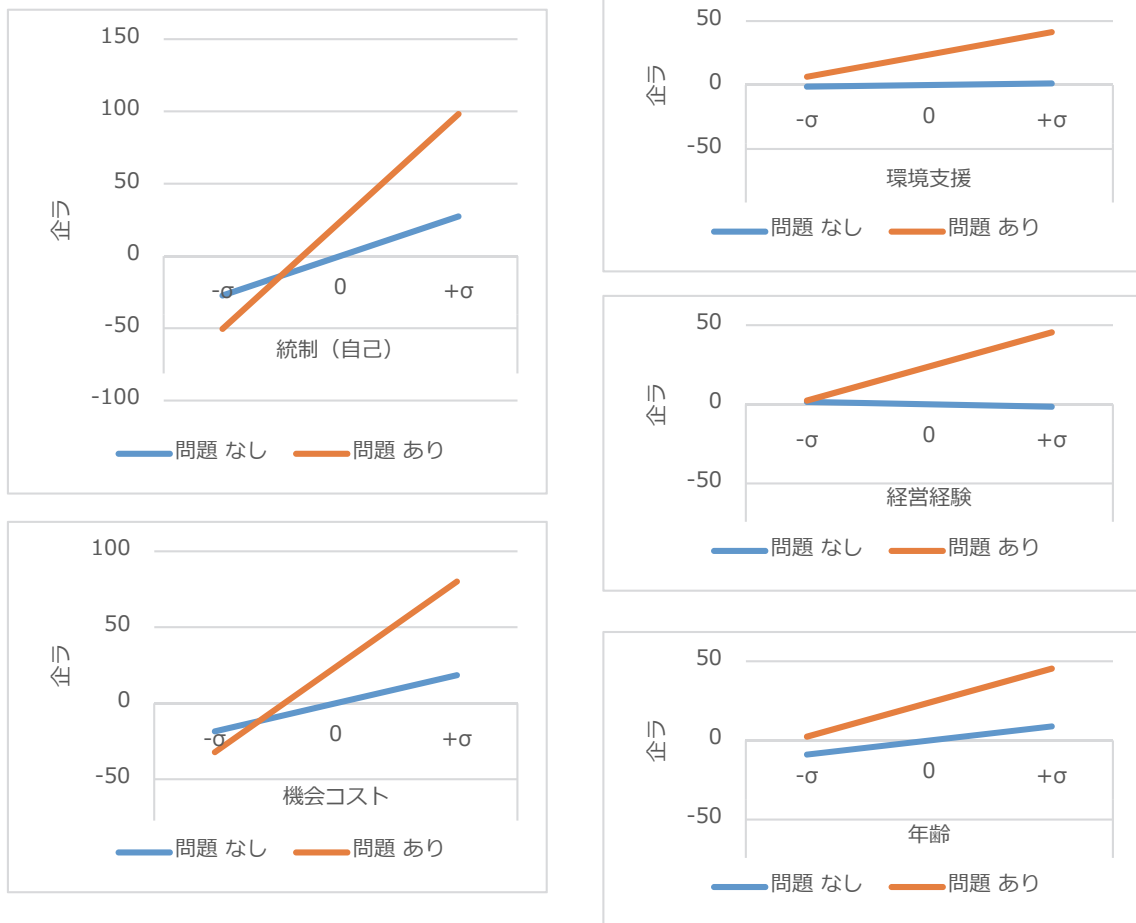


表 80 問題イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	企ラ	問題イベント * Causation	-34.946	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 職務経験年	-26.179	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 挑戦	-22.154	.00 **
問題イベント	企ラ	職務経験年	-21.846	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 当初計画	-17.449	.00 **
問題イベント	企ラ	外向性	-17.016	.00 **
問題イベント	企ラ	前年収	-16.521	.01 **
問題イベント	企ラ	統制（対外）	-15.796	.00 **
問題イベント	企ラ	Causation	-15.795	.01 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 統制（対外）	-15.085	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。

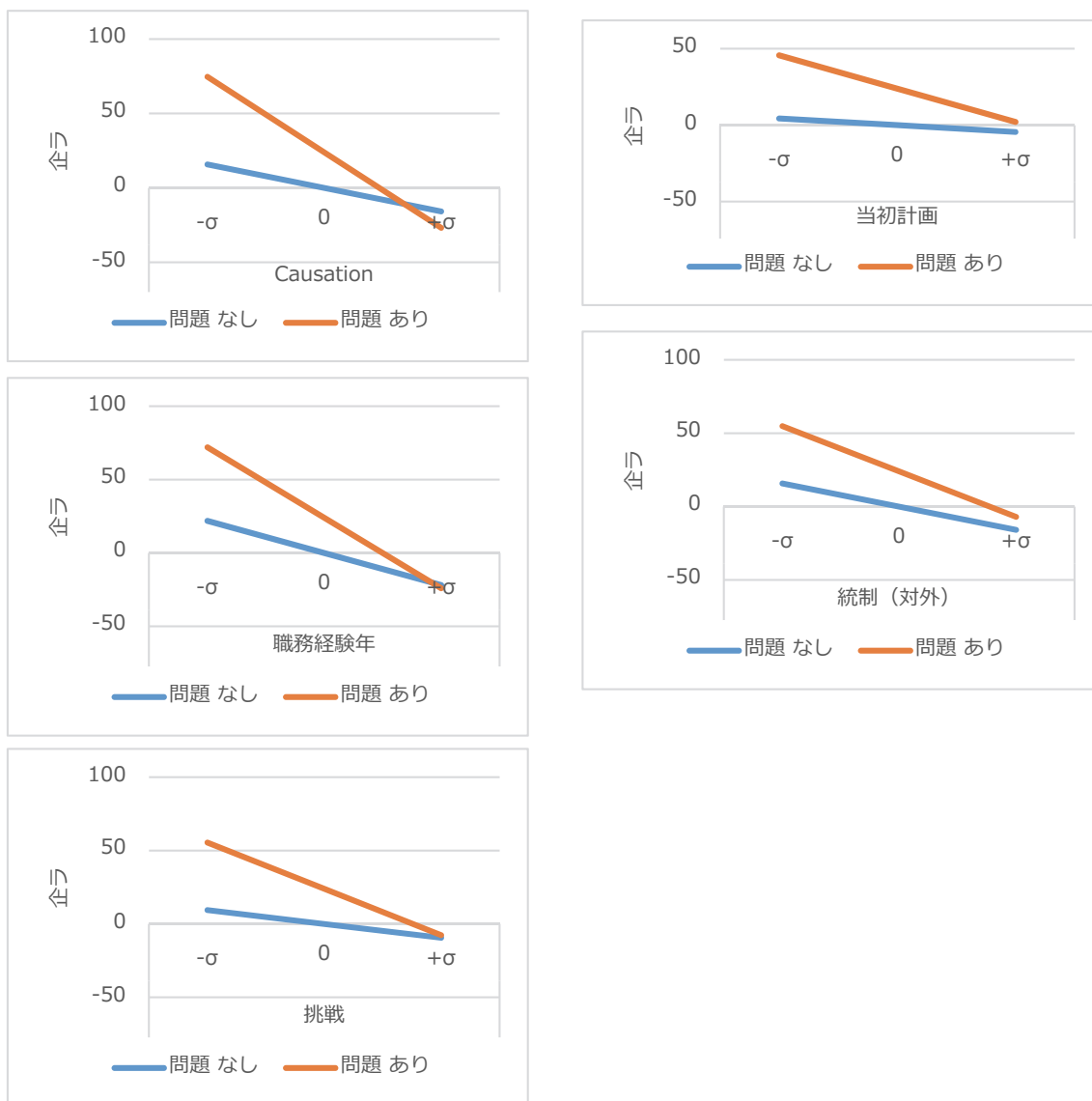
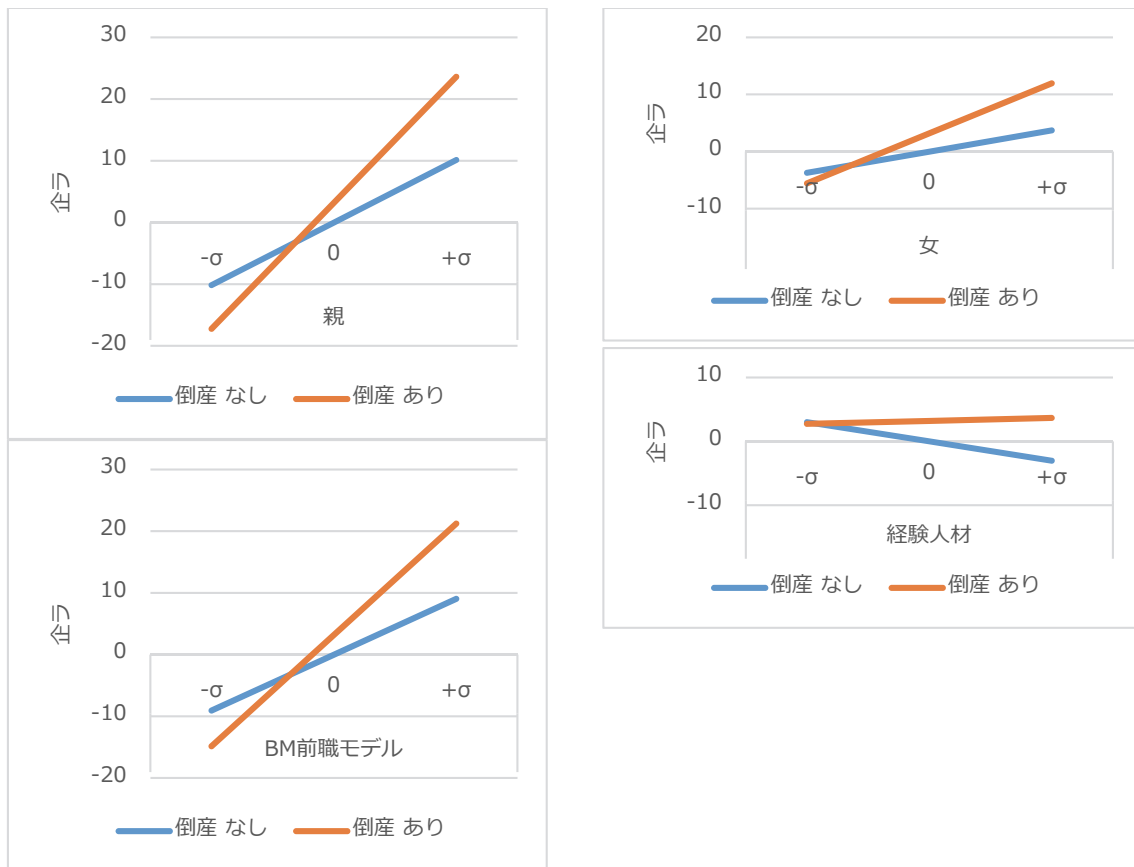


表 81 に企業価値ランキングに正の影響を与える独立変数を示す。親が事業を営んでいる場合、前職で手掛けたビジネスと類似するビジネス・モデルで起業した場合、女性、経験のある人材を起用した場合に企業価値のランキングが高くなっている。親の影響は表 88 によれば、企業価値ランキングにのみ正の影響を持っているため、調査の定義では起業家とされない、親の事業をついだケースが含まれていると考えられる。前職モデルを採用した場合、経験ある人材を起用した場合にパフォーマンスが良くなることは事前の仮説通りである。女性であることはパフォーマンス全体に負の相関を持つが、倒産イベントモデルの中では、主効果、交互作用ともに正の影響を持っている。

表 81 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も正の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 親	11.286	.00 **
倒産イベント	企ラ	親	11.141	.00 **
倒産イベント	企ラ	BM 前職モデル	9.051	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * BM 前職モデル	8.994	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 女	5.060	.00 **
倒産イベント	企ラ	女	3.708	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 経験人材	3.468	.02 *
倒産イベント	企ラ	経験人材	3.014	.04 *
倒産イベント	企ラ	環境チーム	1.793	.00 **

以下に交互作用をグラフで示す。



既存の製品・サービスよりも安価に提供するモデルや社会貢献を目的とした起業、経済的な成功を目的とした起業では企業価値ランキングで評価した場合、パフォーマンスが挙がっていない。前者は他の指標による測定と整合的であるが、後者は営業利益率で測定した場合と反対の結果となっている。営業利益率で競合を上回るが、企業価値が小さいのは社齢が若い場合が考えられる。実際に倒産イベント経験企業出身の起業家が設立した企業を起業動機別に社齢を比べると、表 83 に示す通り、設立後 2 年未満の会社が、社会貢献を目的としない場合、18%であるのに対し、社会貢献が動機の場合は 43%あり、上記の不整合を説明できるであろう。

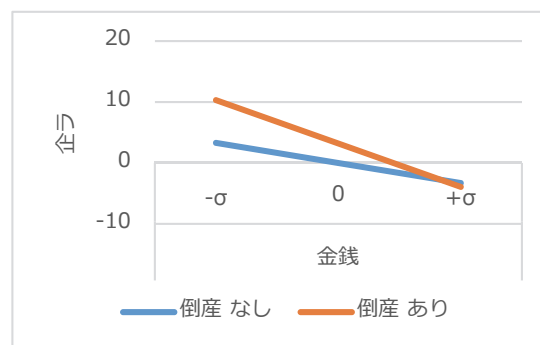
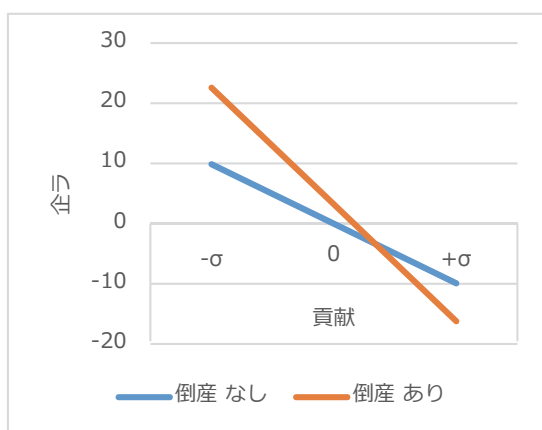
表 82 倒産イベント経験企業出身者のパフォーマンス（企業価値ランキングで測定）に対し、最も負の影響を与えた独立変数

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	企ラ	BM 安価	-11.290	.00 **
倒産イベント	企ラ	貢献	-9.896	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 貢献	-9.492	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 金銭	-3.828	.01 **
倒産イベント	企ラ	金銭	-3.293	.02 *
倒産イベント	企ラ	教育	-.755	.01 *
倒産イベント	企ラ	海外	-.527	.03 *

表 83 倒産イベント経験企業出身者が設立した企業の動機別社齢

生存年数	指標	一年未満	一年以上、	二年以上、	三年以上、	四年以上、	五年以上	合計
			二年未満	三年未満	四年未満	五年未満		
社会貢献以外	社数	5	10	4	3	6	57	85
が起業動機	比率	6%	12%	5%	4%	7%	67%	100%
社会貢献が起	社数	1	2	0	0	0	4	7
業動機	比率	14%	29%	0%	0%	0%	57%	100%

以下に交互作用をグラフで示す。



c それぞれの命題に対応した結果

以下にそれぞれの命題に対応した結果を示す。

命題 1「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、エフェクチュエーション・プロセスを採用するかどうかと関係がある。」に関する探索的分析

表 84 の結果から、全てのパフォーマンス評価指標において、エフェクチュエーション理論に関係のある独立変数が多数有意となっており、命題の支持されていることが見て取れる。しかし、主効果においては試行錯誤が有意差の現れた全ての指標において負の影響を示しているほかは、正負が入り混じっており、必ずしも解釈は容易ではない。一方、交互作用から問題イベント経験企業出身の起業家に限った解釈をすると、Causation、事前確約は負、試行錯誤もほぼマイナスとの結果となっている。ロス は営業利益率において正の影響が出ている。

Sarasvathy (2001)によれば、経験を積んだ起業家からなるグループが採用したアプローチをエフェクチュエーション、初心者のグループのものをコーゼイションと名付けたが、ほぼ起業初心者である本研究の対象となる起業家もエフェクチュエーションの手法を取り入れ、更にパフォーマンスへの影響が観察されていることから、エフェクチュエーション理論の堅牢性に疑問を投げかける結果となっている。

表 84 命題 1 の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ (売)	Causation	5.871	.02 *
問題イベント	パ (利)	Causation	4.415	.02 *
倒産イベント	パ (利)	Causation	2.329	.00 **
問題イベント	企ラ	Causation	-15.795	.01 **
倒産イベント	パ (売)	ロス	-1.811	.00 **

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ(複合)	ロス	-.852	.04 *
問題イベント	パ(利)	ロス	3.780	.01 *
倒産イベント	パ(利)	ロス	-1.219	.02 *
問題イベント	企ラ	ロス	-4.251	.01 **
問題イベント	パ(売)	試行錯誤	-7.610	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	試行錯誤	-2.222	.00 **
倒産イベント	パ(利)	試行錯誤	-1.634	.02 *
問題イベント	パ(複合)	事前確約	3.056	.02 *
問題イベント	パ(利)	事前確約	-3.366	.02 *
問題イベント	企ラ	事前確約	12.506	.00 **
倒産イベント	パ(売)	当初計画	2.215	.00 **
問題イベント	パ(複合)	当初計画	6.759	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	当初計画	.983	.01 **
問題イベント	企ラ	当初計画	-4.392	.02 *
倒産イベント	企ラ	当初計画	.854	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * Causation	-13.470	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * Causation	-34.946	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * ロス	5.663	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 試行錯誤	22.512	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 試行錯誤	-4.397	.03 *
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 事前確約	-15.672	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 当初計画	-4.860	.02 *
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 当初計画	3.807	.01 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 当初計画	-17.449	.00 **

命題 2「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の内面的な特性と関係がある。」に関する探索的分析

交互作用に着目すると、起業家の内面的な特性の中で、概ね正の影響を与えているのは自分に関する統制の所在であり、外向性は負の影響を与えている。これらを総合して記述するならば、成功する問題イベント経験企業出身の起業家は一般的な起業家よりも、更に強く、自分の将来は自分次第である、外に働きかける必要はない、と考えていると推察できる。前職の会社が問題イベントを経験することを目の当たりにし、「結局自分で頑張るしかない」という意識を強めていったのではないか。

表 85 命題2の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	外向性	-4.603	.04 *
問題イベント	パ(複合)	外向性	-4.445	.00 **
問題イベント	パ(利)	外向性	1.604	.04 *
問題イベント	企ラ	外向性	-17.016	.00 **
問題イベント	パ(利)	自己(管理)	-7.089	.00 **
問題イベント	企ラ	自己(管理)	8.877	.00 **
問題イベント	パ(利)	自己(企画)	3.887	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	自己(企画)	1.391	.00 **
問題イベント	パ(利)	達成欲求	-2.957	.01 **
問題イベント	企ラ	達成欲求	14.816	.00 **
倒産イベント	パ(売)	達成欲求	1.475	.02 *
問題イベント	企ラ	統制(自己)	27.329	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	統制(自己)	1.627	.00 **
倒産イベント	パ(利)	統制(自己)	1.273	.02 *
問題イベント	企ラ	統制(対外)	-15.796	.00 **
倒産イベント	パ(売)	統制(対外)	1.589	.02 *
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 外向性	-6.868	.03 *
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 外向性	-5.549	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 外向性	-9.330	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 自己(管理)	-6.773	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 自己(企画)	4.891	.01 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 達成欲求	-13.288	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 統制(自己)	46.926	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 統制(対外)	-3.744	.01 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 統制(対外)	-15.085	.00 **

命題 3 「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の属性と関係がある。」に関する探索的分析

属性に関しては、問題イベント経験企業出身の起業家と倒産イベントで差が出た。問題イベント経験企業出身の起業家では、女性であること、年齢が高いことは正の影響を持つが、倒産イベントでは逆の結果となっている。倒産イベントを除く問題イベント経験企業から輩出される起業家は主に自主的な起業であり、倒産イベントの場合は外に止むを得ず放り出されることを考慮すれば、自主的に起業し、良いパフォーマンスを収める層が相対

的に高齢で、女性が多い。強制的に放り出される場合は、むしろ若くて男性の方がパフォーマンスが良いと解釈することができる。

表 86 命題3の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ（複合）	ビジネス教育	2.559	.00 **
倒産イベント	企ラ	教育	-.755	.01 *
問題イベント	パ（売）	女	7.505	.00 **
問題イベント	パ（複合）	女	4.161	.00 **
問題イベント	パ（利）	女	2.060	.01 *
倒産イベント	パ（利）	女	-21.453	.00 **
倒産イベント	企ラ	女	3.708	.00 **
倒産イベント	パ（利）	倒産イベント * 女	-22.385	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 女	5.060	.00 **
倒産イベント	パ（複合）	倒産イベント * 年齢	-2.159	.00 **
倒産イベント	パ（利）	倒産イベント * 年齢	-69.771	.00 **
問題イベント	パ（複合）	年齢	4.503	.00 **
問題イベント	パ（利）	年齢	3.591	.00 **
問題イベント	企ラ	年齢	8.862	.02 *
倒産イベント	パ（複合）	年齢	-18.111	.00 **
倒産イベント	パ（利）	年齢	-67.363	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 教育	5.623	.02 *
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 教育	6.771	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 教育	7.519	.02 *
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 女	11.790	.00 **
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 女	6.187	.00 **
問題イベント	パ（売）	問題イベント * 年齢	6.766	.02 *
問題イベント	パ（複合）	問題イベント * 年齢	6.318	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 年齢	12.617	.01 *

命題 4 「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家のそれまでの経験と関係がある。」に関する探索的分析

表 87 が示す海外、業界、経営、職務のそれぞれの経験の中で、業界経験と経営経験が最もパフォーマンスに対し良い影響を与えている。職務経験は概ね負の影響を与えていることとの対比で考察すれば、ただ長く働いているだけではなく、特定の業界でキャリアを

積むことが起業の成功にも結び付いていると言える。

表 87 命題4の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	海外	-3.895	.00 **
問題イベント	パ(複合)	海外	1.546	.00 **
問題イベント	パ(利)	海外	1.246	.00 **
問題イベント	企ラ	海外	-3.103	.02 *
倒産イベント	パ(売)	海外	-.780	.03 *
倒産イベント	パ(複合)	海外	-3.304	.00 **
倒産イベント	企ラ	海外	-.527	.03 *
問題イベント	パ(複合)	業界経験	-5.449	.00 **
問題イベント	パ(利)	経営経験	4.236	.00 **
問題イベント	パ(複合)	職務経験年	-2.826	.01 **
問題イベント	パ(利)	職務経験年	-2.523	.01 **
問題イベント	企ラ	職務経験年	-21.846	.00 **
倒産イベント	パ(売)	職務経験年	-1.146	.04 *
倒産イベント	パ(複合)	職務経験年	-1.597	.00 **
倒産イベント	パ(利)	職務経験年	-1.558	.01 **
倒産イベント	パ(複合)	倒産イベント * 海外	-3.015	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 業界経験	-6.267	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 業界経験	12.022	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 経営経験	13.601	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 経営経験	19.663	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 経営経験	23.034	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 職務経験年	-26.179	.00 **

命題 5 「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の持つ社会的つながりと関係がある。」に関する探索的分析

表 88 を項目ごとに検討するのではなく、俯瞰すると面白い傾向が見えてくる。起業チーム、周囲の支援、両親や前職の仲間などの社会的つながりは起業家全般に対し概ね正の影響を与えているが、交互作用項から読み取れるのは、問題イベントや倒産イベントを経験した起業家に対してはより大きな影響を与えているということである。困難な状況におかれ、より社会的つながりを活用しながら起業している様子が伺えるのではないか。特にチームで仕事をした経験のある起業家や、周囲の支援を得た起業家がパフォー

マンスを挙げているのは整合的と言える。

表 88 命題5の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	環境チーム	4.596	.01 *
問題イベント	パ(複合)	環境チーム	4.952	.00 **
問題イベント	パ(利)	環境チーム	3.241	.00 **
問題イベント	企ラ	環境チーム	7.722	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	環境チーム	1.590	.00 **
倒産イベント	企ラ	環境チーム	1.793	.00 **
問題イベント	パ(売)	環境支援	4.061	.04 *
問題イベント	パ(利)	環境支援	3.508	.00 **
問題イベント	パ(利)	環境団体	2.339	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	環境団体	-1.100	.00 **
倒産イベント	パ(利)	環境団体	-1.153	.00 **
問題イベント	パ(売)	環境両親	4.630	.01 **
問題イベント	パ(複合)	環境両親	1.921	.00 **
問題イベント	パ(売)	経験人材	6.150	.00 **
問題イベント	パ(複合)	経験人材	4.097	.00 **
問題イベント	パ(利)	経験人材	4.359	.00 **
問題イベント	企ラ	経験人材	-7.182	.00 **
倒産イベント	パ(利)	経験人材	-51.843	.00 **
倒産イベント	企ラ	経験人材	3.014	.04 *
問題イベント	パ(複合)	親	-4.442	.00 **
問題イベント	パ(利)	親	-4.859	.00 **
倒産イベント	パ(売)	親	-.874	.05 *
倒産イベント	パ(利)	親	-13.215	.00 **
倒産イベント	企ラ	親	1.141	.00 **
倒産イベント	パ(売)	倒産イベント * 経験人材	-4.847	.03 *
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * 経験人材	-52.051	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 経験人材	3.468	.02 *
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * 親	-13.800	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 親	1.286	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 環境チーム	8.735	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 環境チーム	11.074	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 環境支援	16.640	.00 **

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 環境支援	21.416	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 環境支援	2.626	.02 *
問題イベント	企ラ	問題イベント * 環境支援	16.251	.01 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 環境団体	4.416	.01 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 環境団体	4.944	.00 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 環境両親	4.709	.02 *
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 経験人材	6.095	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 経験人材	3.338	.03 *
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 親	-6.162	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 親	-6.032	.00 **

命題 6「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の起業動機と関係がある。」に関する探索的分析

起業動機とパフォーマンスの関係は正負の符号が入り混じり、非常に解釈が難しい結果となった。詳細を検討すると、良い事業を思いついて起業する場合は複合指標で問題イベント経験企業出身者を測定したもの以外は主効果・交互作用とも正の影響を持っている。また、経済的な成長を求めて起業したものは売上高成長率で測定した倒産イベント経験企業出身者以外は負の影響を持っている。倒産というイベントに直面し、非常にハングリーな状況におかれた、背水の陣を敷いた、と解釈できるのではないかと。

また、挑戦をしたい、という動機づけもわずかな正の影響を観察したものと、大きな負の影響を観察したものがある。社会貢献目的の起業は倒産イベント経験企業出身者を営業利益率で測定したもの以外は負の影響を観察している。

表 89 命題6の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	よい事業	4.219	.00 **
問題イベント	パ(複合)	よい事業	1.630	.00 **
問題イベント	パ(利)	よい事業	3.155	.00 **
問題イベント	企ラ	よい事業	5.571	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	よい事業	15.478	.00 **
倒産イベント	パ(利)	よい事業	1.630	.00 **
問題イベント	パ(売)	金銭	-6.946	.00 **
問題イベント	パ(複合)	金銭	-4.361	.00 **
問題イベント	パ(利)	金銭	-3.308	.00 **

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	パ(複合)	金銭	-15.360	.00 **
倒産イベント	パ(利)	金銭	-1.846	.00 **
倒産イベント	企ラ	金銭	-3.293	.02 *
問題イベント	パ(売)	貢献	-13.163	.00 **
倒産イベント	パ(売)	貢献	.964	.01 **
倒産イベント	パ(複合)	貢献	1.125	.00 **
倒産イベント	パ(利)	貢献	47.445	.00 **
倒産イベント	企ラ	貢献	-9.896	.00 **
問題イベント	パ(複合)	失業脱出	7.775	.00 **
問題イベント	企ラ	失業脱出	9.231	.00 **
倒産イベント	パ(売)	失業脱出	.880	.04 *
倒産イベント	パ(利)	失業脱出	1.589	.00 **
問題イベント	パ(複合)	挑戦	1.439	.02 *
問題イベント	パ(利)	挑戦	3.341	.00 **
問題イベント	企ラ	挑戦	-9.414	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	挑戦	6.172	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	倒産イベント * よい事業	14.320	.00 **
倒産イベント	パ(売)	倒産イベント * 金銭	5.299	.03 *
倒産イベント	パ(複合)	倒産イベント * 金銭	-13.970	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 金銭	-3.828	.01 **
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * 貢献	46.211	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * 貢献	-9.492	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	倒産イベント * 挑戦	7.115	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * よい事業	-6.883	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 金銭	-4.398	.01 *
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 貢献	-15.779	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 貢献	-2.739	.01 **
問題イベント	パ(売)	問題イベント * 挑戦	7.030	.01 *
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 挑戦	3.726	.02 *
問題イベント	企ラ	問題イベント * 挑戦	-22.154	.00 **

命題 7「問題イベントを経験した起業家の機会コストは、そうでない起業家と比較し、低い。」に関する探索的分析

機会コストや起業前の年収は主効果だけ見ると正負の符号が入り混じっており、パフォーマンスに対する影響が不確かであるが、問題イベント経験企業出身者に影響を限定する

と、明らかにプラスの影響を与えていることが観察できる。即ち、起業前の収入が高い方、もしくは機会コストが高い（起業前の収入と比較し、起業後の収入が低い）起業家の方が高いパフォーマンスを挙げている。これは、例えば、大企業をリストラされ、年収を下げた起業する場合は当てはまる。

表 90 命題7の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	機会コスト	2.067	.03 *
問題イベント	パ(複合)	機会コスト	-1.849	.00 **
問題イベント	パ(利)	機会コスト	-19.025	.00 **
問題イベント	企ラ	機会コスト	18.454	.01 *
倒産イベント	パ(利)	機会コスト	-13.904	.00 **
問題イベント	パ(複合)	前年収	12.184	.00 **
問題イベント	パ(利)	前年収	18.953	.00 **
問題イベント	企ラ	前年収	-16.521	.01 **
倒産イベント	パ(利)	前年収	13.921	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 機会コスト	7.179	.04 *
問題イベント	企ラ	問題イベント * 機会コスト	37.718	.00 **
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 前年収	33.125	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * 前年収	26.630	.02 *

命題 8「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、起業家の資金調達能力と関係がある。」に関する探索的分析

表 91 は、起業家の資質を想像させる結果となった。問題イベント経験企業出身で、資本力のある起業家のパフォーマンスが高い。これは、補助金を得ている起業家のパフォーマンスが挙がっていないことから、それまでの勤務である程度の実績を挙げて、トラックレコードを有している、と考えることができるであろう。すなわち、形式的な基準を満たせば受け取れる性格の資金である補助金とは違い、起業家自らが資金を調達する能力がある場合にパフォーマンスが挙がる、と解釈が可能である。

表 91 命題8の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(複合)	投下資本	3.026	.01 **
問題イベント	パ(利)	補助金	-1.556	.03 *
倒産イベント	パ(複合)	補助金	-.628	.04 *

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(複合)	問題イベント * 投下資本	2.868	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * 補助金	-12.411	.00 **

命題 9「問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、時間のプレッシャーを感じる。」に関する探索的分析

表 92 から、非常に興味深い結果が読み取れる。ビジネス・プランの準備期間については、このような結果を予想して敢えて似た質問を調査票に設定したが、「実際にかけた時間」と、起業家自身が感じている「十分に時間をかけたかどうか」という認識の間にギャップが存在する。パフォーマンスを挙げているのは、「十分時間をかけた」と認知しているながらも、実際は時間を掛けていない起業家である。即ち、自分が「もう十分」と思った時点で素早く行動を起こした起業家がパフォーマンスを挙げていると考えることができる。このような行動が果たして「時間のプレッシャーを感じた」と言えるかどうかは更に議論を深める必要があるだろう。

表 92 命題9の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(売)	BP 月数	3.416	.02 *
問題イベント	パ(複合)	BP 月数	-3.258	.00 **
倒産イベント	パ(売)	BP 月数	-1.351	.01 **
倒産イベント	パ(複合)	BP 月数	-2.910	.00 **
倒産イベント	パ(利)	BP 月数	-23.388	.00 **
問題イベント	パ(売)	BP 準備期間	-8.288	.00 **
問題イベント	パ(複合)	BP 準備期間	-2.182	.03 *
問題イベント	パ(利)	BP 準備期間	-6.186	.00 **
問題イベント	企ラ	BP 準備期間	5.499	.04 *
倒産イベント	パ(売)	BP 準備期間	22.312	.03 *
倒産イベント	パ(利)	BP 準備期間	3.235	.00 **
倒産イベント	パ(売)	倒産イベント * BP 月数	-1.234	.01 **
倒産イベント	パ(複合)	倒産イベント * BP 月数	-2.934	.00 **
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * BP 月数	-22.866	.00 **
倒産イベント	パ(売)	倒産イベント * BP 準備期間	22.243	.03 *
倒産イベント	パ(利)	倒産イベント * BP 準備期間	3.906	.00 **
問題イベント	パ(利)	問題イベント * BP 準備期間	-4.554	.00 **
問題イベント	企ラ	問題イベント * BP 準備期間	1.549	.01 **

命題 10「問題イベントを経験した起業家の起業後のパフォーマンスは、ビジネス・モデルと関係がある。」に関する探索的分析

表 93 から読み取れるのは、概ね安売りモデルや時流に乗るビジネスは上手くいかない、ということと、前職に手掛けたビジネス・モデルはパフォーマンスを挙げている、ということであろう。特に、倒産イベントを経験した企業出身者には前職モデルが良好な結果となっている。

解釈が難しいのは、倒産イベント経験企業出身には上手く働くモデルが、「問題イベント経験企業出身」では負の影響を与えている、ということである。

表 93 命題 10 の検討

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
問題イベント	パ(複合)	BM 安価	-2.849	.00 **
問題イベント	企ラ	BM 安価	-3.691	.00 **
倒産イベント	パ(複合)	BM 安価	-17.787	.00 **
倒産イベント	企ラ	BM 安価	-1.290	.00 **
問題イベント	パ(売)	BM 改善	-4.699	.01 *
問題イベント	パ(複合)	BM 改善	2.525	.01 **
問題イベント	パ(利)	BM 改善	2.282	.02 *
倒産イベント	パ(売)	BM 改善	-4.539	.04 *
倒産イベント	パ(複合)	BM 改善	9.658	.00 **
倒産イベント	パ(利)	BM 改善	-1.008	.02 *
倒産イベント	企ラ	BM 改善	.813	.03 *
問題イベント	パ(売)	BM 時流	6.290	.00 **
倒産イベント	パ(売)	BM 時流	-4.940	.01 **
倒産イベント	パ(複合)	BM 時流	-6.986	.00 **
倒産イベント	パ(利)	BM 時流	-23.571	.00 **
問題イベント	パ(売)	BM 新規	5.290	.00 **
問題イベント	パ(複合)	BM 新規	-2.168	.00 **
倒産イベント	パ(売)	BM 新規	.726	.02 *
倒産イベント	パ(複合)	BM 新規	-4.312	.00 **
倒産イベント	パ(利)	BM 新規	-2.916	.01 *
問題イベント	パ(売)	BM 前職モデル	3.920	.01 **
倒産イベント	パ(売)	BM 前職モデル	9.202	.04 *
倒産イベント	パ(複合)	BM 前職モデル	6.244	.00 **

問題・倒産	指標	主効果・交互作用	ベータ	有意確率
倒産イベント	企ラ	BM 前職モデル	9.051	.00 **
倒産イベント	パ (複合)	倒産イベント * BM 安価	-17.568	.00 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BM 改善	-4.593	.04 *
倒産イベント	パ (複合)	倒産イベント * BM 改善	1.605	.00 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BM 時流	-5.283	.00 **
倒産イベント	パ (複合)	倒産イベント * BM 時流	-7.421	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * BM 時流	-23.470	.00 **
倒産イベント	パ (複合)	倒産イベント * BM 新規	-4.841	.00 **
倒産イベント	パ (利)	倒産イベント * BM 新規	-3.603	.00 **
倒産イベント	パ (売)	倒産イベント * BM 前職モデル	9.118	.04 *
倒産イベント	パ (複合)	倒産イベント * BM 前職モデル	6.230	.00 **
倒産イベント	企ラ	倒産イベント * BM 前職モデル	8.994	.00 **
問題イベント	パ (売)	問題イベント * BM 改善	-7.333	.02 *
問題イベント	パ (利)	問題イベント * BM 改善	5.190	.01 **
問題イベント	パ (売)	問題イベント * BM 時流	4.848	.02 *
問題イベント	パ (売)	問題イベント * BM 新規	6.832	.00 **
問題イベント	パ (複合)	問題イベント * BM 前職モデル	-15.436	.00 **

7.5節 結論

本章の分析から、問題・倒産イベント経験企業出身の起業家に関し、以下のような結果となった。特徴的な部分を赤字で囲み、以下にまとめる。

表 94 交互作用まとめ

	問題				倒産			
	パ (複合)	パ (売)	パ (利)	企ラ	パ (複合)	パ (売)	パ (利)	企ラ
年齢		+		+		-		-
女		+					-	+
親			-					+
金銭				-		+		-
よい事業						+		
貢献			-				+	-
経験人材							-	+
BM 安価						-		

	問題			倒産		
BM 改善	-	+		+	-	
BM 時流				-	-	-
BM 新規	+			-		
BM 前職モデル	-			+	+	+
BP 月数					-	-
BP 準備期間			-		+	+
環境チーム	+	+				
環境支援	+	+				+
環境団体			+			
業界経験	-					
職務経験年						-
経営経験	+	+				+
前年収	+		+			
機会コスト	+					+
投下資本	+					
外向性	-	-				
CAUSATON	-					-
試行錯誤	+		-			
事前確約	-					
ロス			+			
当初計画		-				-
自己（管理）			-			
挑戦	+			-		+
統制（自己）						+
統制（対外）						-
達成欲求	-					

- ① 年齢が高いことは問題イベント経験企業出身者では正、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。
- ② 親が起業している、または自営業を営んでいることは、問題イベント経験企業出身者では負、倒産イベント経験企業出身者では正の影響がある。
- ③ 時流に乗ったビジネス・モデルは、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。

- ④ 前職のビジネス・モデルを元に起業する倒産イベント経験企業出身者は高いパフォーマンスを挙げている。
- ⑤ 実際、ビジネス・プランの作成に時間を掛ける起業家はパフォーマンスが高くないが、「十分時間を掛けた」と認知する起業家のパフォーマンスは高い。
- ⑥ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、社会的つながりが豊富である。
- ⑦ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、経営経験がある。
- ⑧ 高いパフォーマンスを挙げている問題・倒産イベント経験企業出身の起業家は、前職の年収が高く、起業のための機会コストが大きい。
- ⑨ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は外向的ではない。
- ⑩ 起業の素人である問題・倒産イベント経験企業出身の起業家もエフェクチュエーションの手法を採用し、パフォーマンスに影響があるが、必ずしも正の影響を与えているとは言えない。

分析の結果は、概ね事前の予想や定性研究で得た印象と整合的であるが、いくつかの意外な発見もある。両親が起業または自営業を営んでいることが、問題イベント経験企業出身者には、負の影響がある。「外向性」は、Dyer, Gregersen & Christensen (2008)によれば、innovative entrepreneur の特徴であり、Burke, Fitzroy & Nolan (2000)によれば起業実現には正の影響がある。問題が起らなければ起業しなかった起業家層が、問題イベントによって背中を押されたということであろうか。若しくは、業界経験も豊富であるため、特に外向的にならなくとも、必要なネットワークを既に有しているということであろうか。

また、⑤のビジネス・プランの作成に掛けた実際の時間と認知のギャップも今後の研究課題となるであろう。

第8章 結論

『こけたら、たちなはれ』

松下幸之助

8.1節 研究のまとめ

2001年から2011年までの10年間の新規株式公開を果たしたベンチャーの創業者の創業前の勤務先を調べた結果、問題イベントを経験した企業出身者が、そうでない創業者との比較において多く観察された。特に、倒産イベントを経験した企業に限れば、単位社員数あたり、全体平均の7倍から17倍の輩出率であった。IPOを果たした起業家に限らず、一般の起業家を対象とした調査でも、問題イベントや倒産イベントを経験した企業出身者は、起業という職業選択を行う比率は高いが、その差は2割から10割程度であり、7倍から17倍という差は説明できない。

一方、一般の起業家の起こしたベンチャーのパフォーマンスを、3年生存率、売上高成長率、営業利益率、売上高成長率と営業利益率を組み合わせた複合指標、企業価値で評価したところ、問題イベントを経験した企業出身者は3年生存率において、倒産イベントを経験した企業出身者は複合指標および営業利益率において、その他の起業家が起こしたベンチャーよりもパフォーマンスが劣ることが確認された。即ち、当該起業家は、IPOで測定した場合は遥かに良いパフォーマンスを挙げるが、全体平均で見ると劣る、という不思議な現象が観察された。

問題イベントを経験した企業出身者は、一般的に、①時間のプレッシャーを感じる、②チームで創業する傾向にある、③生活や失業脱出のために起業、④経済的成功を求める、といった傾向にあり、また、比較的年齢が高く、したがって、社会人として豊富な人脈や社会的つながり、経営経験や職務経験を持つことが示された。また、その他の起業家に比べ、起業前の年収が高い傾向にあり、起業前は大企業に勤務していたことが推測される。また、起業前に、予め許容できる損失額を定め、自分に関することは、自分でコントロールができると考える傾向にある。

しかし、残念ながら、このような起業家は、平均的なベンチャーのパフォーマンスを挙げていない。問題イベント経験企業出身の起業家のうち、より高いパフォーマンスを挙げている起業家には、更に、①前職の年収が高く、起業のための機会コストが大きい。②試行錯誤を繰り返す。③社会的つながりが豊富である。④経営経験がある。⑤外向的ではない。⑥前職で手掛けていたビジネス・モデルで起業する。⑦管理能力がある。⑧業界経験が長い。⑨達成意欲は高くない、⑩ビジネス・プランの作成に十分時間を掛けたと認知している、などの特徴がある。

また一方で、パフォーマンスの低い起業家の特徴も発見された。それらは、①実際に、ビジネス・プランの作成に時間を掛けた。②倒産イベント経験企業出身で、高齢、安売りモデルで起業した起業家、③社会貢献が起業動機である、④時流に乗ったビジネス・モデルを採用している、⑤職務経験が長い、⑥エフェクチュエーションの手法である、「試行錯誤」や「事前確約」を取り入れている、などである。

以上から、問題イベント経験企業出身の起業家は押しなべてパフォーマンスは低いものの、ある特定の属性、経験、行動様式を持つ者は高いパフォーマンスを挙げると結論づけることができる。なお、本結論は、起業家の属性、経験、行動様式を観察し、関連性を検討した結果であり、なんら因果関係を示すものではない。ただし、例えば、起業前の年収とパフォーマンスの関係など、時間的な違いから因果関係を強く示唆する項目は存在する。

研究のまとめとして、以下にリサーチ・クエスチョンへの答えを記す。

a リサーチ・クエスチョン1：『問題イベントを経験した企業から有意に多くの成功した起業家が輩出されるか？』

2001年から2011年にかけて、日本の株式市場で株式公開（以下、「IPO」）を実現させた企業1,075社を対象に「新株発行並びに 株式売出届出目論見書」を入手、「役員 の状況」のセクションに記載されている情報から、創業者の創業前の社歴を調査した。集まった社歴データから、IPOを実現させた起業家を輩出している企業のリストを作成、当該企業が過去にリストラや倒産といった問題となるイベント(以下、「問題イベント」)を経験しているかを確認、問題イベントを経験した企業から有意に多くの起業家が輩出されていることを実証した。検定にはマンホイットニーのU検定を用いた。分析の結果、問題イベントを経験した企業からは全体平均の約2倍、倒産イベントを経験した企業からは7~17倍の成功した起業家が輩出されていた。

b リサーチ・クエスチョン2：『もし、有意に多くの成功した起業家が輩出されるとしたら、それは単に問題イベントを経験した企業出身者の起業家の数が多いからなのか？』

2015年9月にウェブ調査会社が保有する14万人のパネル・データから無作為に5万人強を抽出、問題イベントを経験した企業に在籍していたか、起業を実現させたか、起業を実現させたのであれば、そのベンチャーのパフォーマンスはどうか、などを中心にアンケート調査を実施した。その結果、問題イベントを経験した企業からは全体平均の約1.2倍、倒産イベントを経験した企業からは約2倍の起業家が輩出されていることは確認できたが、リサーチ・クエスチョン1が対象にした新規株式公開のデータによる分析からわかった差異を正当化できるほどの大きさではな

かった。したがって、単に数が多い、という理由だけではなく、問題イベント経験企業出身者には、何らかのパフォーマンスに影響を与える要因が存在することが示唆された。検定にはクラスカル・ウォリスの検定およびマンホイットニーのU検定を用いた。

c リサーチ・クエスチョン3：『それとも、何らかの理由でパフォーマンスが高いのか？』

先行研究の検討および定性調査で得られた命題を元に探索型の分析を行った。上記パネル・データ5万人から、分析対象として条件に合うものを抽出、群分けを行い、それぞれの群から無作為に200名強を選び出し、再度アンケート調査を行った。調査の結果を、一要因分散分析を用いて比較、問題イベント経験企業出身の起業家は、①時間のプレッシャーを感じている、②チームで創業する可能性が高い、③生活のため、失業脱出、経済的成功への欲求が起業のきっかけとなっている、④比較的年齢が高く、事業を営むのに必要なネットワークを持っている、との傾向を示すことが分かった。しかし、一方で、起業後のパフォーマンス指標は総じて悪く、IPOを果たした起業家の中に、多くの問題イベント経験企業出身者がいることを説明できなかった。パフォーマンスの良し悪しにより、かかる起業家の能力なり、特徴なりが違っていることが示唆された。

d リサーチ・クエスチョン4：『もし、パフォーマンスが高かったら、その要因は何か？』

ここまでの検討から、倒産・問題イベントを経験した企業から輩出された起業家の平均的な成功確率は低いと、ある一定の特性を持つ、高いパフォーマンスを挙げる起業家層の存在が示唆された。すなわち、パフォーマンスに対し、問題イベントの有無と独立変数の間に何らかの交互作用が存在する可能性が示されたため、リサーチ・クエスチョン3の解明のために行ったアンケート調査のデータをもとに、共分散分析および累積ロジスティック回帰分析を使用し、先行研究が明らかにした起業成功要因を網羅的、探索的に検討した。その結果、以下の要因において交互作用が認められ、かかる特定の層の特徴であることが示唆された。

- ① 年齢が高いことは問題イベント経験企業出身者では正、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。

- ② 親が起業している、または自営業を営んでいることは、問題イベント経験企業出身者では負、倒産イベント経験企業出身者では正の影響がある。
- ③ 時流に乗ったビジネス・モデルは、倒産イベント経験企業出身者では負の影響がある。
- ④ 前職のビジネス・モデルを元に起業する倒産イベント経験企業出身者は高いパフォーマンスを挙げている。
- ⑤ 実際、ビジネス・プランの作成に時間を掛ける起業家はパフォーマンスが高くないが、「十分時間を掛けた」と認知する起業家のパフォーマンスは高い。
- ⑥ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、社会的つながりが豊富である。
- ⑦ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は、経営経験がある。
- ⑧ 高いパフォーマンスを挙げている問題・倒産イベント経験企業出身の起業家は、前職の年収が高く、起業のための機会コストが大きい。
- ⑨ 高いパフォーマンスを挙げている問題イベント経験企業出身の起業家は外向的ではない。
- ⑩ 起業の素人である問題・倒産イベント経験企業出身の起業家もエフェクチュエーションの手法を採用し、パフォーマンスに影響があるが、必ずしも正の影響を与えているとは言えない。

8.2節 議論

本研究起業では、パフォーマンスに影響を与える要因を企業レベルではなく、個人の特性や経験にフォーカスし、網羅的・探索的に試した。事前の予想では、経営経験や業界におけるネットワークなどを備えた、起業家予備軍としても高い潜在力を持つ人材が、勤務先が倒産・問題イベントを経験することにより、外部に飛び出し、起業を職業の選択肢の一つとして検討しだすであろうことから、高いパフォーマンスを挙げていると考えた。しかし、一概に倒産・問題イベント経験企業といってもおかれた状況や企業規模はまちまちであり、飛び出してくる人材が優秀であるケースは特定の場合に限られることが示唆された。具体的には、高い給与を払える大企業から、業界経験が長く、事業を起こすのに必要なネットワークや社会的つながりを持ち、管理経験や経営者としての経験を積んだ人材が理想的なモデル人材である。

個人の内面に目を向けると、かかる人材はそれまで長年大企業で勤めているため、特段、起業して経済的な成功を収めようという野心は、他の起業家と比較すると乏しい。しかし、その一方で、それまでに築いてきた生活レベルを保とうとする意欲は高い。特に倒

産イベントを経験した場合は、年齢的にも家族を養っていく世代である可能性が高いため、まずは直ぐに立ち上げることができる、前職の経験から知見を活かせるモデルを手掛けるようである。分析結果からは、逆にそのような意思決定が功を奏しているように見受けられる。言い換えるとすれば、若い起業家にありがちな、「何か新しいことに挑戦し、自分の夢を実現したり、世の中にまだ存在しないような製品やサービスを提供したりする」といった肩に力が入ったアプローチはとらない。生活の維持のために、自分に何が出来るかを考え、出来ることを素早く実行に移す、というアプローチを採用する。

このアプローチは Sarasvathy(2001)が提唱するエフェクチュエーションの手法に極めて近いものであり、収集したデータからも、かかる起業家がエフェクチュエーションの手法を採用していることが観察できる（ただし、必ずしもパフォーマンスに良い影響を与えているわけではない）。この点においては、Sarasvathy(2001)の「熟練起業家はエフェクチュエーションの手法、素人起業家はコーゼイションの手法」という切り分けは正しくなく、素人起業家でも置かれた状況次第でエフェクチュエーションの手法を取り入れる起業家になり得る、という知見が得られた。

では、倒産・問題イベント経験企業出身の起業家以外に、エフェクチュエーションの手法を採用するような起業家層は存在するのであろうか？例えば、出産で退職するという選択を行った女性は、子育てが落ち着いた後、エフェクチュエーションの手法を採用する可能性はあるか？子育てのために時間的な制約を受けることを考えると、倒産・問題イベント経験企業出身の起業家と同じという訳にはいかないであろうが、それまで得ていた収入がなくなる、転職が難しい、などの類似点はある。しかし、出産適齢期を考慮すると、経営経験や社会的つながりの点において、倒産・問題イベント経験企業出身の起業家ほどパフォーマンスを挙げるとは考えづらい。

ベンチャー企業に勤務した経験のある起業家はどうか？置かれた状況や、経営経験、社会的つながりと言った部分の類似性は認められないが、勤務した先の経営者がエフェクチュエーションの手法を採用していれば、その起業家をロール・モデルとして、類似の経営手法を採用する可能性はある。

海外生活経験のある起業家はどうか？これらも類似性は低いと考えられる。敢えて言えば、異文化に触れ、大企業に一生勤め上げるという認識がない、という点が共通点であるが、それが経営手法にまで影響を及ぼすとは考えづらい。

少し違う視点から考察を加える。倒産・問題イベント経験企業に勤め、「会社の失敗」を目撃したことがリスク回避という行動につながるか、という視点である。第5章の分析結果から、倒産イベント経験企業からは平均の約2倍の起業家が輩出されることが確認できており、リスク回避というよりは、「大企業も安泰ではない」との思考を植え付け、むしろ転職を回避し、起業を促しているように見受けられる。

最後に、本研究のそもそもの出発点であった、「好むと好まざるにかかわらず、それまで勤務していた会社から外部に投げ出された社員は起業という職業選択をおこなうのであろうか。」という疑問に関して考察を加える。選択をおこなうか、どうか、という観点においては、答えはイエスである。問題イベント、倒産イベント共に開業率の上昇が見られる。では、選択した方が良いか、どうか、という観点では、答えは一様ではない。もし、起業の目的が売上を上げ、利益を上げ、引いては、企業価値を上げることを目指すのであれば、特定の潜在起業家層にしか起業を勧めることはできない。特定の潜在起業家層とは、即ち、8.1節で述べたような特性を持つ起業家である。

よりマクロ的な視点から、企業の新陳代謝の是非を議論したい。

過去10年前後、日本政府は産業革新機構などを通じ、ジャパンディスプレイやルネサスエレクトロニクスなど、大きすぎて潰せない企業を救済してきた。本研究の結論を考慮すると、このような行為は起業の芽を潰しているとも言える。短期の雇用維持には貢献できるが、中長期の新産業の育成、新規雇用の創出を阻害している。企業の競争力がなくなった時、大企業こそ破綻させ、そこから輩出される起業家の新しい企業育成の活力に頼るべきである。

本研究を通じ、微力ながらも日本の産業再生、新産業育成の新たな視座を提供することができたのではないかと自負するものである。

8.3節 研究への貢献および提言

本稿の研究への貢献は、第一に、今まであまり研究されていなかった分野を探索、多様な論点を示したことである。特に今まで、海外と比較して、注目されることが少なかった起業家個人に焦点を当てたことも挙げられる。

第二に、上述の探索的研究の結果として、将来の更なる研究への呼び水とすることである。本研究が対象とする事象は、将来の経済状況が悪化した場合に、重要性を増す可能性がある。少子高齢化が危惧され、市場の縮小が予想される昨今、国内企業のグローバル化が想定通り進まなければ、企業同士の合従連衡、倒産、リストラという事態は十分予想される。その事態に備えるためには、筆者のみの努力では明らかに不足であり、他の研究者の研究対象として注目される必要がある。将来の研究課題として、例えば、以下のような命題が考えられる。

- ① 不祥事を起こした企業からはあまり起業家は輩出されない。
- ② 大規模なリストラを行う企業がリストラしない社員は、起業家として成功する。
- ③ 熟練起業家だけでなく、問題イベント経験企業出身の起業家もエフェクチュエーションの手法を取り入れる。

- ④ 大企業に長く勤め、管理職のポジションについてものは、社会的つながりや業界経験を生かした形で起業すれば、起業家として成功する可能性が高い。
- ⑤ 小規模な企業が問題イベントを起こしたとしても、成功する起業家は輩出されない。すなわち、高いパフォーマンスを実現している問題イベント経験企業出身の起業家は大企業に偏っている。

また、本研究自体の発見も、これまでの定説にいくつかの疑問を投げかけた。まず、1.1節でも触れた、日本では、「従業員の技能が企業特殊的である」という命題である。本稿の示唆するところは、日本の大企業で経験を積んだある程度年齢の高い管理職が起業家として成功する可能性を示した。次に、「起業家は達成意欲が高い」「起業家は外向的である」という、一般的に信じられている命題である。本稿では、達成意欲がなくとも、自ら自分の将来をコントロールできると信じ、ネットワークは活用するものの、必ずしも外向的ではない起業家の群を示した。

最後に、「起業にはイノベーションが必要」である。イノベーションという言葉は、日本では技術革新と訳され、何かとても難しいもの、とても新しいもの、というニュアンスがあるが、本稿が示したのは「前職で手掛けていた、目新しくない事業」が成功に結びつく可能性である。

8.4節 実務への含意および貢献

実務家である筆者が、本研究を通じて、最も気にかけてのは、研究の結果からどのような実務への含意を導き出せるか、ということである。

特に90年代後半から、それまで盤石とされていた大企業の廃業、倒産が相次ぎ、それに続く「失われた20年」がリストラや合従連衡を促したのは記憶に新しい。そのような経験をした企業出身者や、大学を卒業したばかりの新卒者までもが、大企業に勤め続けることが果たして最良の選択なのかと疑問を持ち始めた。同時並行して、それまで支配的であった終身雇用への信仰が崩れ去り、パートや有期雇用など、雇用形態は多様化した。職につかず、「自分探し」の旅を続ける若者も増えた。このように不安定な時代において、果たして、起業という選択が良い職業選択であるかどうかを判断する材料は乏しい。今まで勤務していた会社が潰れたから、リストラされたから、といった後ろ向きな理由で起業して果たしてうまくいくのか？うまくやるにはどうしたらよいのか？このような状況におかれたら誰でも抱く疑問であろう。本研究では、このような不安定な時代において、少しでも職業選択の指針を与え、将来への示唆となるよう、できる限りの努力をこらした。

本研究の成果を活用できるのは、例えば、以下のような状況である。

「あなたの大学時代の友人は大企業に勤めていた。成績優秀で人も羨むような当時の人気企業に就職した。それから20年余が経ち、世の中の状況も変わった。当時の人気企業も、今や不況業種となり、リストラを繰り返している。数年後には倒産するのではないかとの噂も聞こえてくる。そんな時、あなたに友人から電話が掛かってきた。友人は言う。『会社も危なそうなので、独立して、何か事業を起こそうと思う。どう思う？何をすればいいと思う？』あなたは返答に窮す」

本研究の前に、先行研究は殆ど存在せず、上記のような相談を受けたとしても、個人の勘に頼る以外、友人にアドバイスを与えることはできなかった。本研究が明らかにした知見を活用すると、アドバイスは以下ようになる。

「自分で自分の将来を決める自信はあるか？もし、本当にやるのであれば、経験のない分野に挑戦するのではなく、今までお前が築いてきたネットワークや、経験、知識が十分活かせるような分野で事業機会を見つけるべきだ。ご両親や、周りの協力は得られるのか？会社経営の経験はあるか？人事、経理などの管理業務はできるか？事業計画作りに時間を掛けすぎるな。やれるところから手早くやれ。」

このアドバイスを得ることができたことが本研究の実務への含意であり、最大の貢献である。

8.5節 研究の限界

第4章の定量研究では、出身企業の社齢によるコントロールを行っていない。社齢の長い企業に在籍したことがある社員が多いのは当然のことであり、今後の研究には考慮すべき要因である。また、当該調査で対象にできたのは、役員を2名以上輩出した企業に限っているため、結果が大企業に偏っている可能性もある。これら2要因を適切にコントロールすることによって、結論が変わることもあり得る。

また、本研究では、結論および議論に述べたような数多くの示唆を得たものの、因果関係を示すことは困難であった。因果を明らかにするためには、同様の調査を長期にわたり行い、少なくとも現在と将来の2点間の変化を捉えることができるリサーチ・デザインとすべきであろう。

また、IPOを実現させた問題イベント経験起業出身者の極めて高い比率を完全に説明することもできなかった。比率を説明するには、かかる起業家の起こしたベンチャーが良い

パフォーマンスを実現させることを実証するだけでは十分ではなく、良いパフォーマンスを達成した起業家が IPO という選択をするかどうかの検証が必要となる。今後の研究課題としたい。

また、探索的研究の性格上、多くの可能性は示されたものの、要因一つひとつをより丁寧に深掘りすることも必要である。例えば、「ビジネス・プランの準備期間」を代理変数として「時間のプレッシャー」の分析を行ったが、より広範な心理学の知見を活用すれば、より良い尺度を開発できるかも知れない。「時間のプレッシャー」により、起業家やベンチャーのパフォーマンスがどう変化するか、という研究課題だけとってみても、起業家研究の1つの領域を構築する可能性があると感じる。

本研究で触れることのできなかったその他の要因としては、例えば、企業の文化、起業家の職種、企業の業種・規模が考えられる。また、起業家の過去の起業失敗経験が再度の挑戦にどのような影響があるかも検討されなければならないであろう。また、過去に他のベンチャー企業で働いた経験なども起業家のパフォーマンスに影響を与えるであろう。

8.6節 結び

日本を取り巻く環境は日ごとに厳しさを増している。70年代、80年代はまさに日本の製造業のピークであった。高度経済成長や、プラザ合意までの円安の追い風もあり、関東大震災や第二次世界大戦直後に創業した町工場が大企業に成長し、世界を席卷した。その後、急激な円高、円高是正のための金利低め誘導、過剰流動性（バブル）の発生、バブルの崩壊へと続いたことは記憶に新しい。日本がバブル崩壊への道を突き進む間、東南アジアでは、NICK、NIES が徐々に台頭し始めていた。バブル崩壊後、90年代後半から、まずは金融業を中心に大企業が破綻、少し遅れて、日産、SANYO、パナソニック、ソニー、そして、現在では、シャープ、東芝などの製造業が危機に直面している。過去20年間、日本がバブル崩壊の後遺症に苦しんでいる間に、中国は世界第二の経済大国に成長し、世界経済に構造的な変化が定着した。

少子高齢化と相まって、今後日本の経済状況を劇的に改善する展望は開けていない。メーカーの基礎研究の予算や、大学の運営費交付金は減少を続け、文部科学省の科学研究費は増えてはいるものの、世界の主要国の R&D 投資の伸びと比較すると日本は優位性を失いつつあると言える。特に米国では、シリコン・バレーに代表されるベンチャー群と、革新的な技術開発に投資を惜しまないグーグルのような民間企業、DARPA に代表される軍事部門の技術投資が国全体の技術力の底上げを後押しする。日本から見れば、米国の背中はずらぬばかりである。

このような状況を打破するため、政府はベンチャー支援を充実させ、どこからともなくグーグルやフェイスブックのような企業が湧いてくることを期待する。大企業も弱くなっ

た研究開発を補うため、ベンチャーの開発力に期待する。企業買収が「乗っ取り」と呼ばれた時代は遠くなり、今や一流の製薬会社ですら、創薬ベンチャーの助けなしでは新薬開発が困難な時代を迎えている。また、国を挙げて大学発ベンチャーが奨励され、新技術を活用したベンチャーが新聞の紙面を賑わせる。

どこか見る場所を間違っているように感じる。

本稿では、成長したベンチャーの出口の一つである株式公開の状況を詳しく調べ、21世紀に入ってから、その創業者の多くは、勤務先の破綻など、辛い過去を背負った起業家たちであることを示した⁷。ユニコーンと呼ばれる、時価総額 10 億ドルを超えるベンチャーは今日現在日本に存在しない⁸。もちろん、技術革新および技術革新に基づくベンチャーの創業を支援することを否定はしない。しかし、足元で進む近隣の国、特に中国との競争で傷ついた大企業から生まれる、本稿が対象にしたような「地味な」起業家をしっかり支援し、着実に産業の新陳代謝を促す、といった努力が足りない、いや、そういった努力をしなければいけないということにすら、誰も気付いていないように思えてならない。本研究が、ベンチャー支援業に従事する大学の教員、ベンチャー・キャピタリスト、官公庁の関係者等の気づきにつながり、かつ、問題イベントに遭遇して肩を落としているビジネスマンの励みになれば望外の幸せである。

⁷ 2001～2011 年の間に IPO を実現した創業者、254 名中、123 名。表 38 「イベントの発生と創業者輩出」より。

⁸ 日本経済新聞社 Web サイトより。<http://vdata.nikkei.com/prj2/ni2015-globalunicorn/>
平成 27 年 12 月 6 日閲覧

【謝辞】

本論文の執筆にあたり、論文審査委員・指導委員の労ととって頂いた、早稲田大学大学院商学研究科の東出浩教教授、坂野友昭教授、井上達彦教授、東京大学の各務茂夫教授に心から御礼申し上げます。

東出先生には主査を務めて頂いただけでなく、指導教員として、5年間お付き合いさせて頂きました。研究上の具体的な相談のみならず、英国仕込みの研究に対する厳しい姿勢から多くのものを学ばせて頂きました。私が専任教員として勤務していた九州大学で、非常勤講師をされていたことから、研究のみならず、教育面でも多様な意見交換をさせて頂くことができました。本当に有難うございました。

坂野先生には、博士後期課程一年の時、リサーチ・デザインの講義で研究の基礎を教えて頂きました。その後3年経ち、また個別の指導をご教授頂いたことに大変感激しております。暖かいお人柄と分かりやすい説明から、論文執筆のみならず、研究者・教育者として学ばせて頂くものが沢山ありました。

井上先生にお会いする前から、先生の訳書・ご著書を拝読し、一度短時間で良いので、模倣戦略について議論させて頂きたいと思っておりました。まさか指導委員を務めて頂けるとは思いませんでした。今後も色々とアドバイスを頂ければと心から願っております。

思い起こせば、2010年の春、各務先生とサンフランシスコのセント・フランシスホテルのロビーで夜の11時に待ち合わせさせて頂き、アカデミックキャリアについてご相談させて頂いたことが全ての始まりでした。またこのような形でご縁を頂いたことを深く感謝申し上げます。

大学院進学前から相談に乗って頂いた大阪商業大学・日本ベンチャー学会前会長の金井一頼教授、東洋大学・日本ベンチャー学会会長の西澤昭夫教授、研究会をご一緒させて頂き、多くの示唆を頂いた大阪市立大学の山田仁一郎教授、九州大学の同僚として研究をサポートして頂いた谷川徹特命教授、五十嵐伸吾准教授、東京理科大学の牧野恵美准教授、九州大学ロバート・ファン/アントレプレナーシップ・センターのスタッフの方々にも感謝申し上げます。

論文に使用する仮説構築のために、インタビューに応じて下さった井出剛社長、藤井道

子社長、井無田敦様、古川令治会長、諸藤周平 CEO、柴田啓社長、中村壮秀社長、塚脇正幸社長（論文掲出順）の皆さま、経営者としてご多忙な中、本論文のために貴重なお時間を頂き、本当に有難うございました。井出社長の果実堂の所在地は、今回の熊本地震の被災地となっております。一日も早い復旧をお祈りいたします。

また、新勤務先である県立広島大学では、論文執筆期間中、私が本来担当すべき業務を教員・事務の方々がバックアップして下さいました。特に、中村健一学長、栗栖恭三事務局長、木谷宏教授、八百野勇 MBA 業務推進室長にはお礼の言葉もありません。江戸克栄教授には回帰分析に関するアドバイスを頂きました。有難うございました。

早稲田大学大学院商学研究科の古屋光俊さん、山口勝士さん、研究への助言・示唆、トライアングレーション、ダブル/バックトランスレーションなど、本当に助かりました。有難うございました。

本研究の気づきを与えてくれたゴルフダイジェスト・オンラインや、Satura Cakes の皆さんへの感謝など、書き始めると紙面がなくなりますので、この辺りで筆を置かせて下さい。

最後に、本来であれば、家族への感謝を述べるにはありますが、残念ながら、最後まで四十の手習いへの理解は得られず、「もう止めたら」「パパ、なんで忙しいの？」の声を何度聞いたことか。ルーク（愛犬）、君だけが頼りだったよ。

本当に有難うございました。

平成 28 年 4 月 24 日 東京駒場の自宅にて

【参考文献】

- 安藤奈々恵. (2009) 「調査会社の抱える課題」『社会と調査』 第3号: 65-71.
- Aiken, L. S., & West, S. G., (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interaction*. London: SAGE
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits and actions; Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 1-63. San Diego: Academic Press.
- Ajzen, I., (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50(2), 179–211
- Allison, P. (2013). *What's the Best R-Squared for Logistic Regression?*
<http://statisticalhorizons.com/r2logistic> (平成28年4月22日アクセス)
- Amit, R., Glosten, L., & Muller, E. (1993). Challenges to theory development in entrepreneurship research. *Journal of Management Studies*, 30(5), 815-834.
- Amit, R., Muller, E., & Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 95–106.
- Audretsch, D. B., Aldridge, T. T., & Sanders, M. (2011). Social capital building and new business formation: A case study in Silicon Valley. *International Small Business Journal*, 29(2), 152-169.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191–215.
- Baron, R. a. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 275–294.
- Barton, A. H. & Lazarsfeld, P. (1955). Some functions of qualitative analysis in social research. In G. J. McCall and J. L. Simmons (Eds.), *Issues in Participant Observation*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bates, T. (1994). A comparison of franchise and independent small business survival rates. *Small Business Economics*, 7(5), 377–388.
- Bates, T. (1995a). Analysis of survival rates among franchise and independent small business startups. *Journal of Small Business Management*, 33, 26–36.

- Bates, T. (1995b). Self-employment entry across industry groups. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 143–156.
- Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197–21.
- Becker, T. E. (2005). Potential problems in the statistical control of variables in organizational research: A qualitative analysis with recommendations. *Organizational Research Methods*, 8(3): 274–289.
- Begley, T. M. (1995). Using founder status, age of firm, and company growth rate as the basis for distinguishing entrepreneurs from managers of smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 10(3), 249–263.
- Bernile, G., Bhagwat, V., & Rau, P. (2014). What doesn't kill you will only make you more risk-loving: Early-life disasters and CEO behavior. *Working Paper No.242304* Retrieved from Social Science Research Network website: <http://doi.org/1.2139/ssrn.242304>
- Bill Gross. (2015). The single biggest reason why startups succeed. *Ted Talk*. (最終閲覧日 : 2015年 11月 16日) . <https://www.youtube.com/watch?v=bNpx7gpSqBY>
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442–453.
- Bird, B. J. (1992). The Operation of intentions in time: The emergence of the new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (Fall), 11–2.
- Boles, J.S. (1996). Influences of work–family conflict on job satisfaction, life satisfaction and quitting intentions among business owners: the case of family-operated businesses. *Family Business Review* 9 (1), 61–74.
- Bonnett, C., & Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 12(3), 465–478.
- Bono, J. E., & McNamara, G. (2011). Publishing in AMJ - Part 2: Research design. *Academy of Management Journal*, 54(4), 657–66.
- Boyd, R. (1990). Black and Asian self-employment in large metropolitan areas: a comparative analysis. *Social Problems*, 37(2), 258–274.

- Brockhaus, R. H. (1976). *Locus of control and risk-taking propensities as entrepreneurial characteristics*. (Unpublished doctoral dissertation). Seattle, WA: Washington University.
- Brockhaus, R. (1980). The effect of job dissatisfaction on the decision to start a business. *Journal of Small Business Management*, 18(1), 37.
- Brüderl, J., & Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded business. *Small Business Economics*, 10(3), 213–225.
- Burke, A. E., FitzRoy, F. R., & Nolan, M. A. (2000). When less is more: Distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62(5), 565–587.
- Burton, M.D., Sorensen, J.B., Beckman, C.M. (2002). Coming from good stock: career histories and new venture formation. In: M. Lounsbury & M. Ventresca (Eds.), *Research in the Sociology of Organizations*, 19. JAI Press, Greenwich, CT, 229–262.
- Busenitz, L., & Barney, J. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–3.
- Bygrave, W.D. (1989). The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory and Practice* 14(2):7–3.
- Caird, S. (1991). Testing enterprise tendency in occupational groups. *British Journal of Management*, 12, 177–186.
- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2009). Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35(1), 71–92.
- Ciavarella, M. a., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465–483.
- Chaganti, R. (Raj) S., Watts, A. D., Chaganti, R., & Zimmerman-Treichel, M. (2008). Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures. *Journal of Business Venturing*, 23(1), 113–139.
- Chandler, G. N., & Lyon, D. W. (2001). Issues of research design and construct measurement in entrepreneurship research: The past decade. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25(4), 101–114.

- Chandler, G. N., DeTienne, D. R., & Mumford, T. V. (2007). Causation and effectuation: measurement development and validation. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 27(2007), 1–13.
- Chandler, G. N., DeTienne, D. R., McKelvie, A., & Mumford, T. V. (2011). Causation and effectuation processes: A validation study. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 375–39.
- Chandler, G.N. & Hanks, S.H. (1993). Measuring the performance of emerging businesses: a validation study. *Journal of Business Venturing* 8 (5), 391–408.
- Chen, C., Greene, P., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13 (4), 295–316.
- Choi, Y. R. Y., Lévesque, M., & Shepherd, D. a. DA. (2008). When should entrepreneurs expedite or delay opportunity exploitation? *Journal of Business Venturing*, 23(3), 333–355.
- Ciavarella, M. a., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465–483.
- Cohen, J., and Cohen, P. (1983). *Applied multiple regression/correlation analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cole, J. S., McCormick, A. C., & Gonyea, R. M. (2012). Respondent use of straight-lining as a response strategy in education survey research: Prevalence and implications. *Annual Meeting of the American Educational Research Association*, 1–18.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–12.
- Collins, O. F., D. G. Moore and D. B. Unwalla. (1964). *The Enterprising Man*. East Lansing, Michigan: Bureau of Business and Economic Research, Michigan State University.
- Colombo, M. G., & Grilli, L. (2010). On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 610–626.
- Cooper, A., Gimeno-Gascon, F., & Woo, C. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371–395.
- Cressy, R. (1996). Pre-entrepreneurial income, cash-flow growth and survival of startup businesses: model and tests on UK data. *Small Business Economics*, 8(1), 49–58.

- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing, 18*(3), 301–331.
- Davidsson, P., Steffens, P., & Fitzsimmons, J. (2009). Growing profitable or growing from profits: Putting the horse in front of the cart? *Journal of Business Venturing, 24*(4), 388–406.
- Dess, G.G., & Robinson Jr., R.B., (1984). Measuring organizational performance in the absence of objective measures: the case of the privately-held firm and conglomerate business unit. *Strategic Management Journal 5* (3), 265–273.
- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, phone, mail, and mixed-mode surveys: the tailored design method*. John Wiley & Sons. 28.
- Dolton, P., & Makepeace, G. H. (1990). Self-employment among graduates. *Bulletin of Economic Research, 42*(1), 35-54.
- Douglas, S. P., & Craig, C. S. (2007). Collaborative and iterative translation: An alternative approach to back translation. *Journal of International Marketing, 15*(1), 30–43.
- Downes-Le Guin, T., Baker, R., Mechling, J., & Ruyle, E. (2012). Myths and realities of respondent engagement in online surveys. *International Journal of Market Research, 54*(5), 613.
- Duchesneau, D., & Gartner, W. (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing, 5*(5) 297–312.
- Dyer, J. H., Gregersen, H. a L. B., & Christensen, C. (2008). Entrepreneurial behaviors, opportunity recognition, and the origins of innovative ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal, 2*(4), 317–338.
- Edwards, A. L. (1959). *Edwards's personal preference schedule*. New York: The Psychological Corporation.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review, 14*(4), 532–55.
- Ensley, Michael, D., Carland James, W., & Carland Joann, C. (1998). The effect of entrepreneurial team skill heterogeneity and functional diversity on new venture performance. *Journal of Business and Entrepreneurship, 10*(1), 1.
- Espinal, R., & Grasmuck, S. (1997). Gender, households and informal entrepreneurship in the

- Dominican Republic. *Journal of Comparative Family Studies* 28 (1), 103–128.
- Fairlie, R. (1999). The absence of the African-American owned business: An analysis of the dynamics of self-employment. *Journal of Labor Economics*, 17(1), 80-108.
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (4th ed.). London: Sage.
- Fitzsimmons, J. R., & Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431–44.
- Folta, T. B., Cooper, A. C., & Baik, Y. (2006). Geographic cluster size and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 217–242.
- Fredrickson, B. L., & Levenson, R. W. (1998). Positive emotions speed recovery from the cardiovascular sequelae of negative emotions. *Cognition and Emotion*, 12, 191–22.
- Fuchs, V. R. (1982). Self-employment and labor force participation of older males. *Journal of Human Resources*. 17, 334-357.
- 二村博司 (1996) 「日本の雇用慣行の変化と効率性」『広島大学経済論叢』 20(1), 89 – 99.
- Global Entrepreneurship Monitor. Retrieved January 15, 2013. Website: <http://www.gemconsortium.org/docs/cat/37/data>
- Grilo, I., & Thurik, R. (2008). Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113–1145.
- Higashide, H., & Birley, S. (2002). The consequences of conflict between the venture capitalist and the entrepreneurial team in the United Kingdom from the perspective of the venture capitalist. *Journal of Business Venturing*, 17(1), 59–81.
- Higgins, M.C., Gulati, R. (2006). Stacking the deck: the effects of top management backgrounds on investor decisions. *Strategic Management Journal* 27 (1), 1 –25.
- 平井明代 (2012) 『教育・心理系研究のためのデータ分析入門』東京図書
- Hyytinen, A., Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2015). Does innovativeness reduce startup survival rates? *Journal of Business Venturing*, 30(4), 564–581.
- 石村貞夫・石村光資郎 (1997) 『SPSS による分散分析と多重比較の手順』(第 5 版) 東京図書

- 石村貞夫・加藤千恵子・劉晨・石村友二郎 (2001) 『SPSS によるカテゴリーカルデータ分析の手順』(第3版) 東京図書
- James, L. R. (1980). The unmeasured variables problem in path analysis. *Journal of Applied Psychology*, 65(4):415–421.
- Karimi, S., Biemans, H., Lans, T., Arasti, Z., Chizari, M., & Mulder, M. (2011). Application of Structural Equation Modelling to Assess the Impact of Entrepreneurial Characteristics on Students' Entrepreneurial Intentions. *Proceedings of the 6th European Conference on Innovation and Entrepreneurship, Vol 1 and 2*, 954–966.
- Kalleberg, A., & Leicht, K. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.
- 川本淳之(2013) 「起業化資本と地域の経済成長」『日本経済研究』68.
- 木下康仁(1999) 『グラウンデッド・セオリー・アプローチ：質的実証研究の再生』 弘文堂
- 木下康仁(2003) 『グラウンデッド・セオリー・アプローチの実践：質的研究への誘い』 弘文堂
- 木下康仁(2007) 『ライブ講義 M-GTA 実践的質的研究法：修正版グラウンデッド・セオリー・アプローチのすべて』 弘文堂
- Kickul, J., Gundry, L. K., Barbosa, S. D., & Whitcanack, L. (2009). Intuition versus analysis? Testing differential models of cognitive style on entrepreneurial self-efficacy and the new venture creation process. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(2), 439–453.
- Kirby, D. a. (2004). Entrepreneurship education: can business schools meet the challenge? *Education + Training*, 46(8/9), 510–519.
- Klepper, S., & Sleeper, S. (2005). Entry by spinoffs. *Management Science*, 51(8), 1291–1306.
- Alsos, G. A., Clausen, T. H., & Solvoll, S. (2014). Towards a better measurement scale of causation and effectuation. *Academy of Management Proceedings*, 2014(1), 13785.
- Krueger, N. F. (2000). The Cognitive infrastructure of opportunity emergence. In *Entrepreneurship* (pp. 185-206). Springer Berlin Heidelberg.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411–432.

- Krueger, N.F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger, N.F., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18, 91-91.
- Laguna, M. (2013). Self-efficacy, self-esteem, and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 253–262.
- Larkin, P. P. J., Dierckx de Casterlé, B., & Schotsmans, P. (2007). Multilingual translation issues in qualitative research: reflections on a metaphorical process. *Qualitative Health Research*, 17(4), 468–476.
- Leddo, J., & Abelson, R. P. (1986). The nature of explanations. In J. A. Galambos, R. P. Abelson, & J. B. Black (Eds.), *Knowledge Structures* (pp. 103-122). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Lee, D., & Tsang, E. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies*, 38(4), 583-602.
- Lee, L., Wong, P. K., Foo, M. Der, & Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124–136.
- Leung, A., Zhang, J., Wong, P. K., & Foo, M. Der. (2006). The use of networks in human resource acquisition for entrepreneurial firms: Multiple “fit” considerations. *Journal of Business Venturing*, 21(5), 664–686.
- Long, J. (1982). The income tax and self-employment. *National Tax Journal*, 35(1), 31–43.
- Love, L.G., Priem, R.L., & Lumpkin, G.T., (2002). Explicitly articulated strategy and firm performance under alternative levels of centralization. *Journal of Management*, 28 (5), 611–627.
- Lu, J. W., & Beamish, P. W. (2006). Partnering strategies and performance of SMEs’ international joint ventures. *Journal of Business Venturing*, 21(4), 461–486.
- 前田和寛 (2008) 「重回帰分析の応用的手法」『比治山大学短期大学部紀要』、第 43 号、69-73
- Markman, G.D., Baron, R.A., & Balkin, D.B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs’ regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior*, 26(1), 1–19.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand,

- McFadden, D. (1974) *Conditional logit analysis of qualitative choice behavior*. In P. Zarembka (Ed.), *Frontiers in Econometrics*. Academic Press.
- McFadden, D. (1977). *Quantitative methods for analyzing travel behavior of individuals: some recent developments*. Institute of Transportation Studies, University of California. 306
- McGee, J. E., Mueller, S. L., Sequeira, J. M., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). *Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965–988.
- McGorry, S. Y. (2000). Measurement in a cross-cultural environment: survey translation issues. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 3(2), 74–81.
- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative Research and case study applications in education*. Jossey-Bass Publishers. San Francisco, CA. (堀薫夫・久保真人・成島美弥訳 (1998) 『質的調査法入門』 ミネルヴァ書房)
- Mesch, G. S., & Czamanski, D. (1997). Occupational closure and immigrant entrepreneurship: Russian Jews in Israel. *The Journal of Socio-Economics*, 26(6), 597–61.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook* (2nd Ed.). London, UK, Sage. 41
- Miner, J. B., Smith, N. R., & Bracker, J. S. (1989). Role of entrepreneurial task motivation in the growth of technologically innovative firms. *Journal of Applied Psychology*, 74(4), 554–56.
- Mitchell, R., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(2), 93–104.
- Mitchell, Ronald K., B. Smith, K. W. Seawright, and E. A. Morse. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43 (5), 974–993.
- 三輪哲・林雄亮 (2014) 『SPSS による応用多変量解析』 オーム社
- Mungai, E., & Velamuri, S. R. (2011). Parental entrepreneurial role model influence on male offspring: is it always positive and when does it occur? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 337–357.
- 村瀬洋一・高田洋・廣瀬毅士 (2007) 『SPSS による多変量解析』 オーム社

- Murray, H. A. (1938), *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press
- 内閣府 (2011) 『平成 23 年度 年次経済財政報告 (経済財政政策担当大臣報告) —日本経済の本質的な力を高める—』、内閣府、279
- 永田靖・吉田道弘 (2015) 『統計的多重比較法の基礎』サイエンティスト社、102
- Nicholson, N., Fenton-O’Creevy, M., Soane, E., & Willman, P. (2002). *Risk propensity and personality*. London. Edu/Docs/Risk., 1–33.
- Nicolaou, N., & Shane, S. (2009). Can genetic factors influence the likelihood of engaging in entrepreneurial activity? *Journal of Business Venturing*, 24(1), 1–22.
- Niefert, M. (2010). Characteristics and determinants of start-ups from unemployment: Evidence from German micro data, *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 23(3), 409-429.
- Obschonka, M. (2012). Explaining entrepreneurial behavior: Dispositional personality traits, growth of personal entrepreneurial resources, and business idea generation. *The Career Development Quarterly*, 60(June), 178–19.
- 大隅昇 (2002) 「インターネット調査の適用可能性と限界—データ科学の視点からの考察」『行動計量学』第 29 号: 20–44.
- Praag, C., & Ophem, H. (1995). Determinants of willingness and opportunity to start as an entrepreneur. *Kyklos*, 48(4), 513-54.
- Ray, D. M., & Turpin, D. V. (1990). Factors influencing Japanese entrepreneurs in high-technology ventures. *Journal of Business Venturing*, 5(2), 91–102.
- Read, S., Song, M., & Smit, W. (2009). A meta-analytic review of effectuation and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 24(6), 573–587.
- Reid, G. (1999). Complex actions and simple outcomes: How new entrepreneurs stay in business. *Small Business Economics*, 3(4), 303–315.
- Reynolds, P. (1997). Who starts new firms?—Preliminary explorations of firms-in-gestation. *Small Business Economics*, 9(5), 449–462.
- Ritsilä, J., & Tervo, H. (2002). Effects of unemployment on new firm formation: Micro-level panel data evidence from Finland. *Small Business Economics*, 19(1), 31–4.

- Robb, A. M., & Watson, J. (2012). Gender differences in firm performance: Evidence from new ventures in the United States. *Journal of Business Venturing*, 27(5), 544–558.
- Robinson, P. B., & Sexton, E. A. (1994). The effect of education and experience on self-employment success. *Journal of Business Venturing*, 9(2), 141–156.
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J., & Hunt, H. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 15(4), 13–32.
- Rotger, G. P., Gørtz, M., & Storey, D. J. (2012). Assessing the effectiveness of guided preparation for new venture creation and performance: Theory and practice. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 506–521.
- Rotter, J. B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. New York: Prentice-Hall.
- 西條剛央(2008) 『ライブ講義・質的研究とは何か SCQRM アドバンス編』新曜社、117
- Sarasvathy, S. (2001). Toward causation and effectuation: A theoretical shift from inevitability to economic entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263.
- Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G., & Bhagavatula, S. (2014). An effectual approach to international entrepreneurship: Overlaps, challenges, and provocative possibilities. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(1), 71–93.
- Sarasvathy, S. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Scherer, R., Adams, J., Carley, S., & Wiebe, F. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 53–81.
- Schumpeter, J. A. (1911) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Verlag von Duncker & Humblot (塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一翻訳『経済発展の理論：企業者利潤・資本・信用・利子および景気の回転に関する一研究』岩波文庫, 1977年)
- Sequeira, J., Mueller, S., & McGee, J. (2007). The influence of social ties and self-efficacy in forming entrepreneurial intentions and motivating nascent behavior. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(3), 275–293.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization*

- Science*, 11(4), 448–469.
- Shane S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217–226.
- Sharpero, A., Sokol L., (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In: Kent, C.A., Sexton, D.L., Vesper, K.H. (Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hill, Englewood Cliffs, NJ, 72-90
- 総務省ホームページ「就業状態別15歳以上人口」
http://www.stat.go.jp/data/roudou/longtime/03roudou.htm#hyo_2. (平成25年1月15日アクセス)
- Stuart, T., Hoang, H., & Hybels, R. (1999). Inter-organizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. *Administrative Science Quarterly* 44, 315–349.
- 鈴木讓 (2009) 「回帰分析における2値変数の扱い」 第82回日本社会学会大会
- Sykes, H. B. (1986). The anatomy of a corporate venturing program: Factors influencing success. *Journal of Business Venturing*, 1(3), 275–293.
- Tabachnick, B. G.& Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th ed.). Boston: Allyn and Bacon
- 玉置浩伸 (2013) 「出身企業における破綻等の問題が起業家に与える影響に関する考察—2001年以降のIPO企業を対象として—」 『日本ベンチャー学会誌』 第22号、27-41
- Taylor, M. (1999). Survival of the fittest? An analysis of self - employment duration in Britain. *The Economic Journal*, 109(454), 140–155.
- Tervo, H. (2002). Effects of unemployment on new firm formation: Micro-level panel data evidence from Finland 1 Introduction. *European Monetary Union And Regional Policy*, 40th European Congress of the European Regional Science Association
- Thurik, R. A., Carree, M. A., van Stel, A., & Audretsch, D. B. (2008). Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673–686.
- Thompson, P., Jones-Evans, D., & Kwong, C. C. Y. (2010). Education and entrepreneurial activity: A

- comparison of White and South Asian Men. *International Small Business Journal*, 28(2), 147–162.
- Tugade, M. M., & Fredrickson, B. L. (2004). Resilient individuals use positive emotions to bounce back from negative emotional experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(2), 320–333.
- 内田治 (2011) 『SPSS によるロジスティック回帰分析』 オーム社、99
- 内田治 (2013) 『SPSS による回帰分析』 オーム社、111
- 埴淵知哉・村中亮夫・安藤雅登 (2015) 「インターネット調査によるデータ収集の課題—不良回答, 回答時間, および地理的特性に注目した分析—」 『E-journal GEO』 Vol. 10(1), 81-98
- 浦田昌則・脇田貴文 (2015) 『心理学・社会科学研究のための調査系論文の読み方』 東京図書、50
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches. *Academy of Management Review*, 11(4), 801-814.
- Ward, E. (1993). Motivation of expansion plans of entrepreneurs and small business managers. *Journal of Small Business Management*, 31, 32-32.
- Watson, J., & Robinson, S. (2003). Adjusting for risk in comparing the performances of male- and female-controlled SMEs. *Journal of Business Venturing* 18 (6), 773–788.
- Wennekers, S. and R. Thurik. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
- Wiklund, J., & Shepherd, D.A. (2003). Aspiring for, and achieving growth: the moderating role of resources and opportunities. *Journal of Management Studies* 40 (8), 1919–1941.
- Wooten, K. C., Timmerman, T. A., & Folger, R. (1999). The use of personality and the five-factor model to predict new business ventures: From outplacement to start-up. *Journal of Vocational Behavior*, 54(1), 82–101.
- Xu, H. (2006). *I won't live on, so I create: mortality salience and afterlife belief strength's impact on intention to engage in creation-oriented consumption*. (Unpublished doctoral dissertation). University of Arizona.

Yang, T., & Aldrich, H. (2012). Out of sight but not out of mind: Why failure to account for left truncation biases research on failure rates. *Journal of Business Venturing*, 27(4), 477–492.

安田武彦 (2010) 「起業選択と起業後のパフォーマンス」『RIETI Discussion Paper Series』、1.

保田時男・宍戸邦章・岩井紀子 (2008) 「大規模調査の回収率改善のための調査員の行動把握—JGSS における訪問記録の分析から」『理論と方法』 第 23 号, 129-136.

Zott, C., & Amit, R. (2007). Business model design and the performance of entrepreneurial firms. *Organization Science*, 18(2), 181–199.

Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The business model: Recent developments and future research. *Journal of Management*, 37(4), 1019–1042.

付録

付録1. インタビューガイド

半構造化インタビュー共通質問事項

リサーチクエスチョン
問題起業出身のベンチャー創業者はそうでない創業者と比較し、より高い確率で起業しているか？ 起業した場合、より高い確率で成功しているか？

質問項目 (但し、赤字は問題企業出身者のみ)	備考
1 フェース項目 (氏名、性別、年齢、起業時期、職歴及び業種、職種)	
2 起業動機。何故、転職でなく、起業を選んだか？	Necessity entrepreneurであったかどうか？
3 どのようにビジネスアイデアを思いついたか。以前の仕事との関係。	前職の仕事と同様のメンバーで継続した可能性はある。
4 創業チームの集め方は？メンバーを集める上での困難はあったか？	ネットワーク理論に依る。
5 以前の職場の同僚他にロールモデルはあったか？	ロールモデルがある場合、起業が容易との理論に依る。
6 前職で困難に直面した際、何を考えたか？	人は死を意識した場合、クリエイティブな活動をしがちだと言う、Terror Management Theoryに依る。
7 経歴、職歴、社歴が起業に役立ったか？	経歴、職歴がある (従って年齢も高い) ほど起業の成功確率が高いとの理論に依る。
8 前職における問題は何か教訓になったか？	
9 前職で問題が起こらなかったら起業してはなかったか？ その理由は？	「しからみ」がなく、起業がしやすくなる、との報告有り。Gargiulo, M., & Benassi, M. (1999). The dark side of social capital (pp. 298-322). Springer US.
10 経営環境はどうであったか？	企業が破綻する経済環境では経営は難しくないと仮定。
11 経営環境はどうであったか？	企業が破綻する経済環境ではベンチャー経営は容易ではないと仮定。

付録2. MGTA 分析ワークシート（例）

分析ワークシート		
概念名	ロール・モデルの存在	
定義	起業のきっかけとなった人物、起業に関する考え方に影響を与えた人物、具体的な経営ノウハウを指南した人物の存在。	
バリエーション	発言者	
	1	日経新聞のベンチャー欄ってというのが当時あったものですから、シラーッと読んでいたら、まずアスキーの西さんという人が出てきて……
	1	雑誌会社の社長で店頭公開をして、そのあと福岡で身を起こした孫社長っていう方が、野村證券を、ニューヨーク支店長を引き抜いて会社をつくっているっていうのを、ワーツと思った
	2	パークシャー・ハサウェイってあるじゃないですか。ウォーレンバフェット。
	2	そう。最初になんか洋菓子屋を買ったとか、そういうふうな本で、「その本を読むといいよ」って言ってくれたファンドマネジャーがいたんですよ。「確かにそうだな」って、株屋も買って最初そんな感じだったから「ああ、このモデルいいな」っていうんで、あれを何かすごいいいモデルにしてるんですよ。
	2	ブラザクリエイトがすごいちっちゃい頃で、そのブラザクリエイトの大島さんとか、あと CCC の会社の増田さんとかも出てくれてたんですよ、そのセミナーに。そこはすごいいろんな話っていうか、聞いて役立ちましたよ。
	2	フランチャイズ開発のときにいっぱい増田さんなんかもすごい大風呂敷、広げるわけですよ。だから、そういうやり方もなんか学びました
	4	井無田さん、さっきの上場…独立してましたから……
	7	僕は最後はローソンの買収事業を新浪さんと一緒にやって……
	7	ただ、もちろん一緒に仕事をしてたっていう意味では今のサントリーの…新浪さんとかは、もちろん大きな刺激を受けましたね。
	7	極めてやっぱり…要はものすごい量、働きますね、まずね。ものすごい量、働かし、ものすごい好奇心とやっぱり執着心と、あと、やっぱり細部までものすごく細かいことを考えてますね。
	8	ロール・モデルか、ロール・モデル。これはあんまり考えたことはなかったかもしれない。ただ、タマキさんとか、イシザカさんがやってたようなことを自分もやってみたいなっていうのはありました
	8	いろんなスタートアップで幹部として入ってその目の当たりにしてきて、じゃあ、次ってする人が、僕はすごい出ると思うんですね。僕はまさにその走りみたいなものだと思ってて、シニアの人たちが経営しているのを目の当たりに見て、結局、大企業で他人任せやってるよりも、よっぽど優秀な人たちが出てきて刺激でやってるほうが、一緒に勉強になるわけじゃないですか。
	9	スティーブ・ジョブズが、スタンフォードでやったやつがあるじゃない。あれなんかは、僕がずっと言ってきたことと、ほとんど被ってるので、「ああ、なるほど」と。「この人はこうやってやってたんだ」と。
9	特に毎日毎日鏡を見て、というようなとこなんかは、まさにあれで、俺はずっとそれは思ってたんで、今の自分も同じことで、これがほんとにやりたかったことじゃないって感じて、それが何日も何日も続くようだったら、俺はやっていることはすぐ辞めようと思ってますね。	
理論的メモ	・有名人と身近な人の二極に分かれる。・身近な人は両親、同僚。・書物からの影響もあるが、実際見ることのインパクトが大きい。・具体的な経営ノウハウより、考え方、情緒的な側面が大きい。・先行研究の指摘と整合的。・発言者2で理論的には飽和している。	

(出所：筆者作成)

付録3. 新株発行ならびに株式売出届出目論見書「役員 の 状況」例

5. 役員 の 状況

役名及び職名	氏名 (生年月日)	略 歴	所有株式数
代表取締役社長 (最高経営責任者)	石坂 信也 (昭和41年12月10日生)	平成2年3月 成蹊大学経済学部経済学科卒業 平成2年4月 三菱商事株式会社入社 平成11年6月 米国ハーバード大学MBA修了 平成12年5月 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン設立 代表取締役社長就任(現任)	株 6,720
取締役 (最高執行責任者)	金田 武朗 (昭和38年7月7日生)	昭和62年3月 早稲田大学法学部卒業 昭和62年4月 三井物産株式会社入社 平成11年6月 米国シカゴ大学大学院MBA修了 平成12年6月 当社入社 平成12年8月 当社取締役就任(現任)	960
取締役 (最高執行責任者)	玉置 浩伸 (昭和40年10月5日生)	昭和63年3月 東京大学教養学部基礎科学科卒業 昭和63年4月 三井物産株式会社入社 平成10年6月 米国ハーバード大学MBA修了 平成12年1月 AOLジャパン株式会社代表取締役常務就任 平成12年8月 当社入社 取締役就任(現任)	2,112
取締役 (最高財務責任者)	下田 八道 (昭和39年4月29日生)	平成元年3月 慶應義塾大学経済学部卒業 平成元年4月 株式会社産経新聞社入社 平成3年2月 日商岩井株式会社入社 平成12年12月 当社入社 平成14年9月 当社取締役就任(現任)	270
取締役	木村 玄一 (昭和37年12月5日生)	昭和61年3月 慶應義塾大学法学部政治学科卒業 昭和61年4月 大日本印刷株式会社入社 平成7年11月 株式会社モーターマガジン社 代表取締役社長就任(現任) 平成9年11月 株式会社ゴルフダイジェスト社 代表取締役社長就任(現任) 平成10年2月 木村総業株式会社 代表取締役社長就任(現任) 平成12年5月 当社取締役就任(現任) 平成14年2月 東名観光開発株式会社 代表取締役社長就任(現任)	2,880
常勤監査役	村西 重孝 (昭和14年8月16日生)	昭和38年3月 甲南大学経済学部経済学科卒業 昭和38年4月 三菱商事株式会社入社 平成11年9月 メモリーテック株式会社入社 平成14年9月 当社監査役就任(現任)	—

付録4. アンケート調査パネル属性（スクリーニング）

性別		年代				
		Total	20-29	30-39	40-49	50-59
男性・女性	TOTAL	51,061	5,537	11,387	17,094	17,043
男性	TOTAL	25,236	2,519	5,783	8,623	8,311
	北海道	966	82	206	315	363
	青森県	247	20	55	81	91
	岩手県	206	13	42	67	84
	宮城県	443	46	101	141	155
	秋田県	185	12	41	63	69
	山形県	209	21	46	62	80
	福島県	382	43	92	107	140
	茨城県	561	60	143	179	179
	栃木県	419	36	92	139	152
	群馬県	390	37	88	139	126
	埼玉県	1,587	181	362	553	491
	千葉県	1,302	122	308	451	421
	東京都	3,065	316	753	1,085	911
	神奈川県	2,053	221	472	740	620
	新潟県	461	56	106	141	158
	富山県	187	13	46	69	59
	石川県	186	22	37	68	59
	福井県	141	16	27	47	51
	山梨県	153	12	32	52	57
	長野県	379	36	87	129	127
	岐阜県	386	43	86	126	131
	静岡県	691	72	137	251	231
	愛知県	1,542	169	358	549	466
	三重県	343	44	67	116	116
	滋賀県	290	38	76	93	83
	京都府	498	62	110	169	157
	大阪府	1,740	169	372	650	549
	兵庫県	1,137	101	257	404	375
	奈良県	253	26	57	84	86
	和歌山県	167	10	33	61	63
	鳥取県	99	7	20	32	40
	島根県	123	12	35	33	43
	岡山県	336	27	90	97	122
	広島県	576	62	147	194	173
	山口県	215	19	47	67	82
	徳島県	124	9	30	35	50
	香川県	189	20	45	63	61
	愛媛県	239	23	58	76	82
	高知県	143	9	34	49	51
	福岡県	955	84	227	302	342
	佐賀県	155	13	31	48	63

性別	年代					
	Total	20-29	30-39	40-49	50-59	
女性	長崎県	254	19	42	103	90
	熊本県	331	36	78	102	115
	大分県	211	18	50	65	78
	宮崎県	176	24	28	52	72
	鹿児島県	283	16	75	88	104
	沖縄県	258	22	57	86	93
	TOTAL	25,825	3,018	5,604	8,471	8,732
	北海道	1,070	113	212	335	410
	青森県	250	24	49	82	95
	岩手県	219	26	38	65	90
	宮城県	463	58	97	140	168
	秋田県	200	17	36	56	91
	山形県	204	22	42	56	84
	福島県	372	39	76	117	140
	茨城県	601	75	114	186	226
	栃木県	361	38	81	108	134
	群馬県	380	39	90	118	133
	埼玉県	1,547	201	322	536	488
	千葉県	1,262	139	293	431	399
	東京都	3,081	389	734	1,033	925
	神奈川県	1,984	231	437	703	613
	新潟県	440	49	88	136	167
	富山県	200	22	36	64	78
	石川県	227	24	55	77	71
	福井県	143	19	25	38	61
	山梨県	151	20	23	51	57
	長野県	371	36	88	118	129
	岐阜県	391	52	81	128	130
	静岡県	686	66	146	226	248
	愛知県	1,565	173	365	531	496
	三重県	375	43	76	126	130
	滋賀県	293	36	65	89	103
	京都府	489	65	120	138	166
	大阪府	1,860	210	405	668	577
	兵庫県	1,210	141	254	404	411
	奈良県	257	38	59	71	89
	和歌山県	177	16	33	59	69
	鳥取県	114	10	18	35	51
	島根県	123	7	26	41	49
	岡山県	361	59	87	100	115
	広島県	571	73	126	186	186
	山口県	244	26	60	75	83
	徳島県	142	15	24	48	55
	香川県	170	22	31	57	60
	愛媛県	281	38	62	88	93
	高知県	126	17	26	37	46

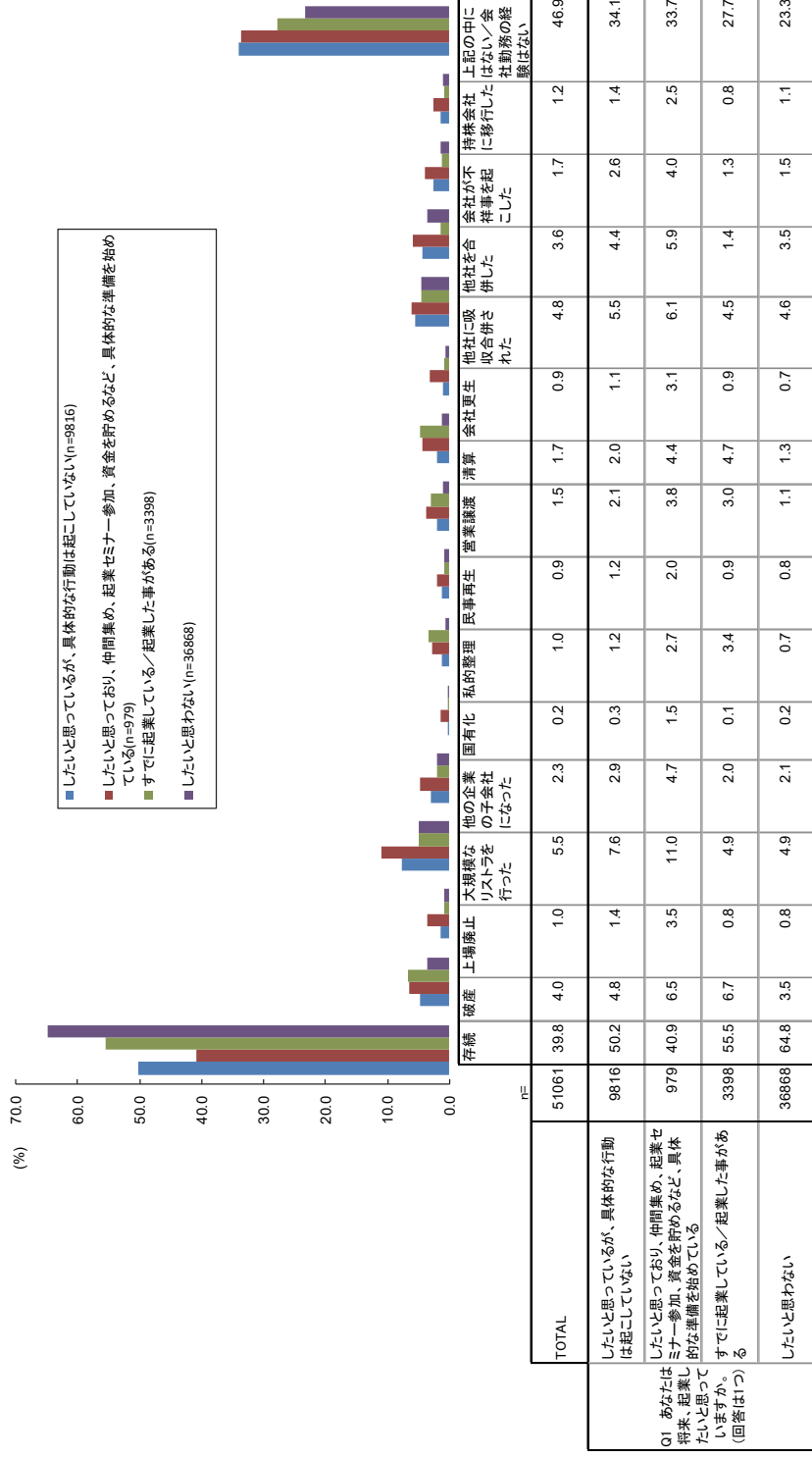
性別	年代				
	Total	20-29	30-39	40-49	50-59
福岡県	1,113	135	239	334	405
佐賀県	164	20	34	59	51
長崎県	276	29	51	85	111
熊本県	315	30	60	105	120
大分県	224	29	49	59	87
宮崎県	209	22	45	63	79
鹿児島県	323	42	75	104	102
沖縄県	240	23	51	105	61

付録5. 一回目アンケート調査 質問内容

項目 ID	項目タイプ	選択肢 ID	ラベル
Q1	SA		<p>Q1 あなたは将来、起業したいと思っていますか。（回答は1つ）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない 2 したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている 3 すでに起業している／起業した事がある 4 したいと思わない
Q2	SA		<p>Q2 次の中であてはまるものをお答えください。（回答は1つ）「すでに起業している／起業した事がある」とお答えの方にお伺いします。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 過去に起業したが、上手く行かず転職した 2 過去に起業したが、上手く行かず失業中である 3 過去に起業したが、また別の会社を起業し、継続中である 4 起業し、現在も継続している
Q3	MA		<p>Q3 あなたが過去に勤めていた・現在勤めている会社の状態であてはまるものを全てお答えください。※起業したことがある場合は、起業した会社は含めずにお答えください。※会社勤務の経験が無い方は、「会社勤務の経験はない」をお選びください。（回答はいくつでも）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 存続 2 破産 3 上場廃止 4 大規模なリストラを行った 5 ほかの企業の子会社になった 6 国有化 7 私的整理 8 民事再生 9 営業譲渡 10 清算 11 会社更生 12 他社に吸収合併された 13 他社を合併した 14 会社が不祥事を起こした 15 持株会社に移行した 16 上記の中にはない／会社勤務の経験はない

付録6. 起業意思・実現と問題イベント（人数）

問 あなたが過去に勤めていた・現在勤めている会社の状態であてはまるものを全てお答えください。※起業したことがある場合は、起業した会社は含めずにお答えください。※会社勤務の経験が無い方は、「会社勤務の経験はない」をお選びください。（回答はいくつでも）



（出所：筆者作成。表中の数字は左端が合計数、それ以外は比率（%）を表す。複数回答を許しているため、合計は100%にならない。）

付録7. 起業意思・実現と問題イベント（比率）

表頭: Q1 あなたは将来、起業したいと思っていますか。(回答は1つ)

- したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない
- したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている
- すでに起業している／起業した事がある
- したいと思わない

		n=	Stacked Bar Chart Data			
	TOTAL	51061	9816	979	398	36868
Q3 あなたが過去に勤めていた・現在勤めている会社の状態であてはまるものを全てお答えください。※起業したことがある場合は、起業した会社は含めずにお答えください。※会社勤務の経験が無い方は、「会社勤務の経験はない」をお選びください。(回答はいくつでも)	存続	31089	4923	400	85	23881
	破産	2067	476	64	227	1300
	上場廃止	487	139	34	27	287
	大規模なリストラを行った	2815	748	108	166	1793
	他の企業の子会社になった	1161	284	46	69	762
	国有化	103	28	15	3	57
	私的整理	513	121	26	114	252
	民事再生	462	113	20	32	297
	営業譲渡	763	203	37	102	421
	清算	886	200	43	160	483
	会社更生	447	111	30	30	276
	他社に吸収合併された	2433	537	60	154	1682
	他社を合併した	1818	430	58	48	1282
	会社が不祥事を起こした	887	256	39	43	549
	持株会社に移行した	610	138	24	26	422
上記の中にはない／会社勤務の経験はない	13201	3347	330	941	8583	

(出所：筆者作成。グラフ中の数字は該当する人数)

付録8. 二回目アンケート調査 質問票（ウェブの回答画面）

開始ページ

お仕事に関するアンケート

アンケートにアクセスしていただき、ありがとうございます。

このアンケートには、以下のような質問が含まれております。
(以前お答え頂いた内容にもとづき、以下の質問が表示されない可能性もございます。)

あなたが起業した会社の現在の金額価値／起業直前の年収または現在の年収／起業後の年収／最初の売上が上がるまでに受けた投資・融資の合計金額・予定額

本調査は、日本の創業率がなぜ低いのかを探り、その対策の一助となることを目的として行われる学術調査です。
お答えづらい質問があるかと存じますが、主旨をご理解のうえ、ご協力のほど、よろしくお願いたします。

ご回答いただいた内容により、個人が特定されることはありません。
アンケートの回答はすべて個人が特定できないよう処理をしたうえで使用させていただきます。

ご協力いただける方のみ、お進みください。

ご協力いただける場合は「開始」ボタンを押し、回答を開始してください。

開始

ページ1

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

QF1 あなたの年齢をお答えください。

(回答は半角数字で入力)

歳

QF2 あなたの性別をお答えください。

(回答は1つ)

男性

女性

次のページ

ページ2

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

あなたは、以前お送りした「ご自身」に関するアンケートで、「起業している・起業したことがある」とお答えになりました。

Q1 あなたの**起業前**の主なご職業を教えてください。起業後、別の会社に転職した場合も、起業直前のご職業を教えてください。

(回答は1つ)

- 会社員（管理職以外の正社員）
- 会社員（管理職）
- 会社役員・経営者
- 派遣・契約社員
- 公務員・非営利団体職員
- 教職員講師
- 医療関連職（医師・看護師・療法士など）
- その他専門職（弁護士、会計士、税理士など）
※会社組織に属さない人を含む
- 農林漁業
- 自営業（農林漁業を除く）
- SOHO
- 起業する前は働いていない

次のページ

ページ3

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

前の質問で、「会社員／会社役員・経営者／派遣・契約社員／自営業／SOHO」とお答えの方にお伺いします。

Q2 前の質問でお答えいただいた、**起業前**の主なご職業の業種を教えてください。起業後、別の会社に転職した場合も、起業直前の業種を教えてください。

(回答は1つ)

- | | |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <input type="radio"/> 土木・建設・不動産・建物サービス | <input type="radio"/> 電気・ガス・熱供給・水道 |
| <input type="radio"/> 飲料 | <input type="radio"/> 電気通信業 |
| <input type="radio"/> 食品・食品加工 | <input type="radio"/> ソフトウェア、情報処理、その他の情報サービス業 |
| <input type="radio"/> 化粧品、トイレットリー製品・ヘアケア製品 | <input type="radio"/> マスコミ・広告、新聞・放送業 |
| <input type="radio"/> たばこ | <input type="radio"/> 市場調査 |
| <input type="radio"/> 医薬品・健康食品 | <input type="radio"/> 金融・保険業（銀行・証券・保険・貸金など） |
| <input type="radio"/> 家電製品 | <input type="radio"/> 外食・飲食サービス |
| <input type="radio"/> 自動車・バイク | <input type="radio"/> その他サービス |
| <input type="radio"/> その他製造業 | <input type="radio"/> 教育 |
| <input type="radio"/> デパート・スーパー | <input type="radio"/> 医療・福祉 |
| <input type="radio"/> コンビニエンスストア・その他小売 | <input type="radio"/> その他 |
| <input type="radio"/> 運輸・倉庫・物流関連 | |

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

以下に、以前お答え頂いた「ご自身」に関するアンケートで、『過去に勤めた会社の状態』として選んで頂いた項目を表示しています。

Q3 それぞれの状態になった時点でのおよその従業員数をお答えください(過去に勤めた複数の会社が同じ状態に該当する場合は社員数の多い方)。
※100人単位、1000人単位でもかまいませんので、お答えください。

(回答は半角数字で入力)

存続	<input type="text"/>	人
破産	<input type="text"/>	人
上場廃止	<input type="text"/>	人
大規模なリストラを行った	<input type="text"/>	人
他の企業の子会社になった	<input type="text"/>	人
国有化	<input type="text"/>	人
私的整理	<input type="text"/>	人
民事再生	<input type="text"/>	人
営業譲渡	<input type="text"/>	人
清算	<input type="text"/>	人
会社更生	<input type="text"/>	人
他社に吸収合併された	<input type="text"/>	人
他社を合併した	<input type="text"/>	人
会社が不祥事を起こした	<input type="text"/>	人
持株会社に移行した	<input type="text"/>	人

次のページ

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q4 あなたが起業しようと思ったきっかけであてはまるものをすべて教えてください。

(回答はいくつでも)

<input type="checkbox"/> 海外での経験
<input type="checkbox"/> 価値観を変えてしまうような経験をした
<input type="checkbox"/> 親が事業を営んでいる
<input type="checkbox"/> 失業状態から抜け出すため
<input type="checkbox"/> 良い事業を思いついた
<input type="checkbox"/> 経済的に成功したい
<input type="checkbox"/> やりがい・挑戦のため
<input type="checkbox"/> 生活のため
<input type="checkbox"/> アイデアの実現のため
<input type="checkbox"/> 社会に貢献したい
<input type="checkbox"/> あてはまるものはない

ページ6

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q5 あなたが起業した会社の創業後の経過年数をお答えください。また、既に倒産、廃業、吸収合併、休眠等の理由で活動を停止している場合は、「既に活動を停止した」もお選びください。

(回答はいくつでも)

- 0～1年未満
- 1年以上、2年未満
- 2年以上、3年未満
- 3年以上、4年未満
- 4年以上、5年未満
- 5年以上
- 既に活動を停止した

[次のページ](#)

ページ7

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q6 あなたが起業した会社の売上高成長率および営業利益率(原価や営業に必要な人件費などの経費を引いた後の利益率)の状況を最もよく表している所をチェックしてください。
(注1) 同業他社と比較してお答えください。
(注2) 売上高成長率に関しては、前会計年度と現会計年度を比較してください。
(注3) 営業利益率に関しては、単位売上当たりの利益への貢献をお考えください。
例えば、売上が100万円増えた時、かかった原価と経費を引いた後、あなたの会社の利益は10万円増え、競合他社は5万円であったなら、あなたの会社の利益率は競合他社よりも高いということになります。
※既に活動を停止した場合は、活動停止前の状況をお答えください。

(回答は1つ)

1 / 2

営業利益率

- 高い
- 同じくらい
- 低い

[次を表示](#)



ページ8

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q7

あなたが起業した会社の発行済株式全株、若しくは出資者全員の持ち分合計は現在の価値でいくら位ですか？（過去に払い込んだ金額ではなく、今日現在購入しようとしたら必要な金額をお答えください）

※既に活動を停止した場合は、活動停止前の状況をお答えください。

（回答は半角数字で入力）

万円

次のページ

ページ9

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q8

あなたが起業した（若しくは、起業を予定している）会社のビジネスモデルをよく表しているものを以下から選んでください。

（回答はいくつでも）

- 新奇性がある
- 小資本で始めた
- 時流に乗っている
- 前職の経験を生かした
- 前職で手掛けていたビジネスモデルとほぼ同じ
- 既存の製品・サービスを改善若しくは効率化した
- 既存の製品・サービスと同等のものをより安価に提供
- あてはまるものはない

次のページ

ページ10

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q9

ところで、小学校以降に受けた教育年数は何年間ですか。年数をお答えください。
（例：高校卒業までの場合、小学生6年間＋中学生3年間＋高校生3年間＝12年）。

（回答は半角数字で入力）

年間

次のページ

ページ11

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q10

社会人経験は何年ですか？アルバイト等の経験も含めた年数をお答えください。
※社会人経験とは、企業や自治体に所属したり、自営業を営んだりすることを指します。
※学校等に行っていない状態・職に就いていない状態は除いてお答えください。

(回答は半角数字で入力)

年

社会人経験はない

次のページ

ページ12

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

起業するまでの仕事の経験についてお尋ねします。

Q11

起業してから今まで経営を続ける上で、役に立ったと思う業界経験は何年間ですか。年数をお答えください。
※まだ起業していない方は、今までで役に立ったと思う業界経験をお答えください。
※例：不動産会社に5年間勤務した後、法律事務所に3年間勤務してから不動産会社を起した場合：5年

(回答は半角数字で入力)

年間

次のページ

ページ13

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q12

以下の事項に関し、「はい」「いいえ」でお答えください。

(回答は1つ)

1/3

起業に当たり、補助金や特例、優遇などの公的支援を利用した、またはその予定だ

はい

いいえ

次を表示

ページ14

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q13 以下の事項に関し、「はい」「いいえ」でお答えください。

(回答は1つ)

1/5

起業前、起業に関する講座やセミナーに参加した

はい

いいえ

次を表示

ページ15

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q14 起業直前の年収(税込)を教えてください。(万円)
※年の半ばで起業した場合は起業直前の月収の12倍を入力してください。

(回答は半角数字で入力)

Q14 現在の年収(税込)を教えてください。(万円)

(回答は半角数字で入力)

万円

次のページ

ページ16

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q15 起業後の年収(税込)を教えてください。起業準備中の方は予定している年収を教えてください。(万円)
※起業後、一年を経過していない場合は起業直後の月収の12倍を入力してください。

(回答は半角数字で入力)

万円

次のページ

ページ17

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q16 最初の売上が上がるまでに受けた投資・融資の合計額(万円)をお答えください。起業準備中の場合は予定額をお答えください。

(回答は半角数字で入力)

万円

次のページ

ページ18

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q17 以下の事項を実行するにあたり、あなたの自信の度合いを教えてください。

(回答は1つ)

1/12

新しい製品やサービスの新しいアイデアを考え出すこと

全く
自信がない

自信がない

あまり
自信がない

どちらとも
いえない

まあまあ
自信がある

自信がある

とても
自信がある

ページ19

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q18 以下の事項に関し、あなたに最もよく当てはまるものを選んでください。

(回答は1つ)

1/18

起業に失敗するのは怖い

全く
同意しない

同意しない

あまり
同意しない

どちらとも
いえない

まあまあ
同意する

同意する

強く
同意する

ページ20

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q19 以下の事項に関し、あなたに最もよく当てはまるものを選んでください。

(回答は1つ)

1/7

起業に当たり、長期的視野で機会を分析し、最大の利益をもたらすと思われるものを選んだ

全く
同意しない

同意しない

あまり
同意しない

どちらとも
いえない

まあまあ
同意する

同意する

強く
同意する

ページ21

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q20 以下の事項に関し、あなたに最もよく当てはまるものを選んでください。

(回答は1つ)

1/15

業務経験のある人材を活用した

全く
同意しない

同意しない

あまり
同意しない

どちらとも
いえない

まあまあ
同意する

同意する

強く
同意する

ページ22

0% 100%

※このアンケートは、前のページに戻ることができません。ブラウザの「戻る」ボタンは使用しないでください。

Q21 具体的にビジネスプラン作成にかかった時間(年月数)を教えてください。

(回答は半角数字で入力)

年 ヶ月

ビジネスプラン作成に時間はかかっていない

[次のページ](#)

終了ページ

回答データが送信されました。
ご協力ありがとうございました。

お答えいただいたアンケートの依頼メールは、
後日お問い合わせの際に必要な場合がありますので、
大切に保管してください。

今後とも、アンケートへのご協力をよろしくお願いいたします。

付録9. 仮説および命題と、分析に使用する対照群

群

	区別せず	問題イベント経験あり	問題イベント経験なし
すでに起業している／起業した事がある	①	⑤	⑨
したいと思っており、仲間集め、起業セミナー参加、資金を貯めるなど、具体的な準備を始めている	②	⑥	⑩
したいと思っているが、具体的な行動は起こしていない	③	⑦	⑪
したいと思わない	④	⑧	⑫

仮説・命題と該当する対照群

仮説/命題 番号	記述	比較対照群	
1a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、エフェクチュエーション・プロセスを採用する傾向にある。	⑤	⑨
1b	問題イベントを経験していない起業家は、問題イベントを経験した起業家と比較して、コーゼイション・プロセスを採用する傾向にある。	⑤	⑨
2a	起業する意思のあるものは、既に起業に向け行動をとっているかどうかにかかわらず、起業意思のないものよりも、統制の所在（内部）が高い。	①、②、③	④
2b	問題イベントを経験した起業家とそうでない起業家の間に自己効力感の差があるとは言えない。	⑤	⑨
2c	既に行動を起こした起業家の自己効力感は、まだ行動を起こしていない起業家よりも高い。	①、②	③、④
2d	起業家の達成欲求は、起業を実現していない人よりも高い。	①	③、④
2e	起業家は大きなリスクを取るにもかかわらず、それを大きなリスクと認識しない傾向が、起業家でない人よりも強い。	①	③、④
2f	起業家は、そうでない人よりも外向的である。	①	③、④

仮説/命題 番号	記述	比較対照群	
2g	起業家でないものは、起業家よりも他人の意見に同意しやすい。	①	③、④
2h	問題イベントを経験した起業家の起業意思は、そうでない起業家と比較して低い。	⑤	⑨
3a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、年齢が高い。	⑤	⑨
3b	起業家の教育レベルは、起業家でない人よりも高い。	①	③、④
3c	起業家のビジネス教育のレベルは、起業家でない人よりも高い。	①	③、④
4a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、職業経験が長い。	⑤	⑨
4b	管理職経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	①	①
4c	起業経験のある起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	①	①
4d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、起業後のパフォーマンスが優れている。	⑤	⑨
4e	経営経験のある起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	①	①
5a	ロール・モデルを持つ起業家は、そうでない起業家と比較し、高いパフォーマンスを挙げる。	①	①
5b	起業を志していない人と比較し、起業家は、両親のどちらか、若しくは両方が、自営業や自分で起こした会社を経営している可能性が高い。	①、②、③	④
5c	起業を志していない人と比較し、起業家は、友人や隣人が自営業を営んでいる。若しくは起業している可能性が高い。	①	④
5d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、より家族や親しい友人からの支援を得ている。	⑤	⑨
5e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、創業時から複数のチームメンバーを確保している可能性が高い。	⑤	⑨
6a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家よりも、生活のために起業することが多い。	⑤	⑨

仮説/命題 番号	記述	比較対照群	
6b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、失業状態から脱出することを目的として起業することが多い。	⑤	⑨
6c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、経済的成功を求める傾向が強い。	⑤	⑨
命題 7	問題イベントを経験した起業家の機会コストは、そうでない起業家と比較し、低い。	⑤	⑨
8a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、資本力に乏しい。	⑤	⑨
8b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、公的支援を受けることが多い。	⑨	⑨
命題 9	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、時間のプレッシャーを感じる。	⑨	⑨
10a	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較して、より小資本で成り立つビジネス・モデルを模索する。	⑤	⑨
10b	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より新奇性のあるビジネス・モデルを模索する。	⑤	⑨
10c	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、より事業立ち上げのための良いタイミングを模索する。	⑤	⑨
10d	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスを改善するタイプのビジネス・モデルを模索する。	⑤	⑨
10e	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、既存の製品・サービスと同等のものをより安価で提供するビジネス・モデルを模索する。	⑤	⑨
10f	問題イベントを経験した起業家は、そうでない起業家と比較し、前職で手掛けたビジネス・モデルで起業することが多い。	⑤	⑨
10g	前職で手掛けたビジネス・モデルで起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	①	①
10h	前職経験を生かして起業した起業家は、そうでない起業家と比較し、パフォーマンスが高い。	①	②

付録10. 相関係数

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30			
平均値	45.153	9.295	1.000																														
標準偏差	.678	.468	.081**	1.000																													
1年齢																																	
2男																																	
3女																																	
4問題イベント																																	
5倒産イベント																																	
6海外																																	
7価値観																																	
8親																																	
9失業脱出																																	
10よい事業																																	
11経済的成功																																	
12挑戦																																	
13生活																																	
14アイデア																																	
15貢献																																	
163年生存																																	
17/代(複合)																																	
18/代(売)																																	
19/代(利)																																	
20企業価値																																	
21企う																																	
22経験人材																																	
23補助金																																	
24BP準備期間																																	
25BP月数																																	
26BM新規																																	
27BM小資本																																	
28BM時流																																	
29BM前職経験																																	
30BM前職マナ																																	

* , 相関係数は 5% 水準で有意。 ** , 相関係数は 1% 水準で有意。

付録10-2 相関係数

平均値	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	23	24	25	26	27	28	29	30		
31BW 改善	.088	.283	.012	.037	-.037	.023	.040	.044	.064	-.067	.002	.107**	.133**	.133**	.070**	.132**	.131**	-.039	.043	.009	.048	.007	.122**	.041	-.118**	.133**	.010	.094**	.039	.031	.077**	-.011	
32BW 安価	.057	.232	-.017	-.009	.009	.016	.060*	.048	.047	-.029	.031	.039	.052*	.060*	.083**	.088**	.086**	.029	-.025	.006	-.032	-.008	-.010	.002	-.030	.034	-.042	-.016	.047	-.002	.045	-.014	
33教育	14.190	3.471	.079**	.071**	-.071**	-.046*	-.016	.004	-.061**	-.089**	-.056*	-.023	.023	.090**	-.019	.008	.031	-.041	-.005	.014	-.010	-.026	.040	-.042	.019	.048	-.096	.015	.010	-.096**	.029	-.033	
34ビジネス教育	.315	.465	-.102**	.055	-.055	.050	-.017	.148**	.114**	-.081*	.049	.113**	.069*	-.012	-.061	.039	.161**	.063	.025	.055	.014	.094	-.007	-.025	.262**	.098	.110	.110**	.032	.118**	-.057	-.040	
35職務経験年	21.578	1.198	.763**	.246**	-.246**	.025	.023	-.067*	-.097**	-.061*	-.042	-.051	-.047	.031	.076**	-.059*	-.021	.010	.003	-.037	.014	.040	.039	.135**	.166**	-.019	.046	-.133**	.036	-.157**	.110**	.024	
36業界経験	9.115	8.859	.366**	.096**	-.096**	-.009	.008	-.046	-.036	-.024	-.037	-.051	-.004	.063*	.037	-.033	.021	.020	-.016	-.035	-.009	.058	.105*	.154**	.014	.087*	-.059	-.073**	.039	-.081**	.198**	.070**	
37管理職経験	.580	.494	.271**	.235**	-.235**	.153**	.060	-.019	-.018	-.089*	-.010	-.020	.012	-.068	.015	-.043	.015	.107	.161**	.111*	.158**	.046	.011	.107	.303**	.118*	.124	-.069	.023	-.074	-.134**	.022	
38経営経験	.034	.182	.087**	.088**	-.088**	-.013	.049*	-.005	-.015	.040	-.056*	.021	.062*	.000	-.014	-.009	-.070**	.048	.050	.072	.039	.001	.286**	.190**	.048	.072	-.101	-.012	.039	.001	.055*	.022	
39起業経験	.287	.453	.034	.003	-.003	.328**	.229**	.020	-.007	.007	.007	.001	.042	.125**	-.046	-.104*	.018	-.055	-.199**	-.021	.054	-.041	-.004	.180**	.103*	-.069	.043	.122	.021	-.056	.086	-.056	-.028
40環境面観	.386	.487	-.072*	-.009	.009	-.025	.041	.024	-.012	.358**	-.025	-.009	-.091**	-.069*	-.027	.054	-.005	.041	-.082	-.078	-.075	.063	-.024	-.019	-.005	-.035	.017	-.054	-.003	-.044	-.023	-.013	
41環境支援	.452	.498	-.040	-.099**	.099**	-.058	-.014	.028	-.005	.109**	.002	.018	-.064	.012	-.031	-.020	-.019	-.080	-.112*	-.018	-.128**	.051	-.099	-.145**	.277**	-.064	-.057	-.020	.011	.011	-.086*	.005	
42環境友人	.673	.469	.059*	.032	-.032	.029	.000	-.003	.020	-.087**	-.076*	-.026	-.007	.073*	.057	.013	-.045	-.026	.037	.014	.040	-.071	-.032	-.001	.030	-.001	-.052	-.021	-.016	-.105**	.010	.036	
43環境団体	.168	.374	.034	.113**	-.113**	-.036	-.008	.000	-.001	.058	.033	-.004	-.014	-.062	-.054	.014	.073*	.068	-.092	-.058	-.093	.111*	.047	.005	-.121**	.031	.039	.038	-.026	-.013	.026	.027	.077
44環境手△	.239	.427	-.020	.058	-.058	.098*	.064	.027	.098*	-.057	.036	.114**	.080*	-.026	-.100*	.001	.026	-.176**	.130*	.128*	.118**	-.004	.275**	.275**	-.123**	.129*	.089	.115**	.064	.107**	.034	.077	
45前年取	501.019	1,416.108	.059**	.077**	-.077**	.036	.042	.071**	.031	.039	-.036	.004	-.013	-.004	-.046	-.018	-.017	.012	.155**	.177**	.134**	.015	.058	.086	-.078**	.091*	.150*	.003	-.026	.044	-.015	.087**	
46後年取	646.937	1,779.695	-.004	.047	-.047	.033	.056*	.021	.063*	.003	-.018	.087**	.041	-.042	-.013	.029	.021	.008	.267**	.240**	.249**	.060	.195**	.159**	-.044	.125**	.024	.013	-.017	.108**	-.007	.084**	
47機会コスト	-77.7432	271.330	.051	-.019	.019	.008	-.009	.035	-.027	.026	-.012	-.065*	-.042	.030	-.023	-.035	-.029	.008	.054	.087*	.040	-.008	-.016	.026	-.022	.044	.146*	-.008	-.005	-.053*	-.006	-.004	
48資本	716.049	5,170.070	.036	.037	-.037	.036	.006	.096**	-.004	.030	-.013	-.001	-.018	-.018	-.018	-.006	-.006	.024	.075	.082	.066	.078	.159**	.037	-.030	.204**	.182**	-.006	-.038	.017	.046	.091**	
49リスク性向	.000	.486	-.031	.156**	-.156**	-.007	-.015	.097**	.081**	-.019	-.021	.126**	.074**	.124**	-.031	.117**	.064*	.012	.091*	.085	.084	-.018	.038	.098*	-.062	.136**	-.014	.110**	.093**	.047	-.002	-.017	
50統制(自己)	.000	.883	-.003	.028	-.028	-.015	-.018	.026	.041	.039	-.082**	.090**	.188**	.191**	.036	.122**	.085**	.022	.155**	.159**	.138**	.047	.154**	.159**	-.115**	.259**	.101	.145**	.142**	.059	.080**	-.067*	
51統制(対外)	.000	.838	.000	.068**	-.068**	-.003	-.005	.058*	.049	.060*	-.052	.117**	.173**	.105**	-.005	.071**	.069*	.067	.192**	.173**	.179**	.028	.146**	.256**	-.154**	.331**	.139*	.159**	.098**	.094**	.057*	-.026	
52自己(企画)	.006	.960	.003	.195**	-.195**	.020	.027	.102**	.066*	.045	-.120**	.163**	.165**	.240**	.017	.188**	.138**	.017	.252**	.229**	.233**	.059	.206**	.310**	-.156**	.406**	.016	.202**	.139**	.102**	.104**	-.021	
53自己(管理)	.001	.927	.010	.194**	-.194**	.040	.043	.122**	.057*	.063**	-.100**	.132**	.164**	.151**	-.016	.113**	.129**	.044	.188**	.195**	.167**	.078	.246**	.472**	-.198**	.389**	.031	.125**	.064*	.100**	.098**	-.031	
54外向性	.000	.898	-.015	.018	-.018	.026	.015	.119**	.069*	.053*	-.055**	.112**	.126**	.163**	.010	.112**	.142**	.056	.117**	.075	.118**	.038	.131**	.339**	-.188**	.253**	.074	.161**	.090**	.089**	.076**	.014	
55達成欲求	.000	.752	-.096**	.111**	-.111**	.021	-.007	.096**	.089**	.029	-.010	.116**	.205**	.162**	.023	.102**	.087**	.027	.216**	.200**	.200**	.106*	.207**	.181**	-.183**	.330**	.096	.173**	.147**	.073**	.091**	-.018	
56Causation	-.119	.920	.031	.129**	-.129**	.032	.025	.063	.110*	.058	-.175**	.150**	.172**	.173**	-.023	.085	.062	.007	.239**	.249**	.213**	.054	.282**	.425**	-.087	.693**	.258**	.114*	.122*	.099*	-.017	-.064	
57試行錯誤	.015	.861	.017	.114*	-.114*	.050	-.005	.051	.085	.030	-.088	.151**	.142**	.130**	-.009	.120*	.073	.031	.183**	.212**	.157**	.025	.151**	.378**	-.080	.518**	.121	.148**	.120*	.077	-.013	-.042	
58口△	.020	.861	.052	.012	-.012	-.012	-.067	.015	.128**	.030	.016	.090	-.014	.174**	.114*	.044	.183**	-.070	.099*	.072	.097*	.029	.035	.218**	.086	.281**	.028	.080	.233**	.015	.095*	-.014	
59事前確約	-.046	.826	.103*	.100*	-.100*	.050	.024	.008	.043	.093	-.142**	.093	.172**	.087	.023	.068	.061	-.006	.152**	.174**	.131**	.033	.165**	.474**	-.049	.516**	.210**	.056	.074	.045	.047	-.027	

*. 相関係数は 5% 水準で有意. **. 相関係数は 1% 水準で有意.

付録 10-3 相関係数

	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59											
31 BM改善	1.000																																							
32 BM安価	.113*	1.000																																						
33 教育	.029	-.022	1.000																																					
34 ビジネス教育	.036	.070*	.051	1.000																																				
35 職務経験年	.001	-.011	.017	-.114	1.000																																			
36 業界経験	.079*	-.010	.064*	-.129	.417*	1.000																																		
37 管理職経験	.005	.012	.069	-.043	.291*	.210*	1.000																																	
38 経営経験	.012	.001	.026	-.088	.083*	.143*	.074*	1.000																																
39 起業経験	.083	.025	-.067	.082	.011	-.031	.123*	.031	1.000																															
40 環境面視	.033	-.023	-.009	-.090	-.064	-.044	-.069	.045	-.055	1.000																														
41 環境支援	-.043	.003	-.014	.002	-.086	-.075	-.436	.015	-.057	.095*	1.000																													
42 環境友人	.080*	.037	-.040	-.164	.095*	.137*	.081*	.010	.018	-.215	.052	1.000																												
43 環境団体	-.013	.059	-.015	.128*	.026	.002	.009	.090*	-.141	-.019	.077	-.115	1.000																											
44 環境子一△	-.025	.060	.033	.041	-.020	.052	.044	.086*	.303*	-.116	-.045	-.078	-.012	1.000																										
45 前年取	-.001	-.014	.024	.066*	.091*	.074*	.081*	.016	.127*	-.030	-.037	.006	.052	.126*	1.000																									
46 後年取	.076*	-.012	.020	.057	-.003	.042	.019	.015	.123*	.025	-.008	.007	.050	.066	.120*	1.000																								
47 機会コスト	-.060	-.001	-.005	-.028	.058*	.021	.042	-.006	.082	-.040	-.021	-.005	-.027	.003	.628*	-.697	1.000																							
48 資本	.008	-.010	.024	-.004	.023	.039	.028	.023	.101*	-.020	-.032	-.048	.075*	.014	.088*	.146*	-.051	1.000																						
49 リスク性向	.031	-.003	-.002	.167*	.020	-.032	.084*	.077*	-.058	-.026	-.056	.006	.116*	-.061	.056*	.023	-.006	-.021	1.000																					
50 統制(自己)	.045	.010	.039	.064*	.023	.041	-.026	.064*	-.027	-.016	-.015	.073*	.016	.004	.037	.039	-.016	.026	.224*	1.000																				
51 統制(対外)	.031	-.022	.015	.126*	.010	.025	-.025	.065*	-.041	.006	-.005	.025	.067*	.086*	.042	.063*	-.036	.044	.325*	.769*	1.000																			
52 自己(企画)	.106*	.008	.083*	.164*	.066*	.115*	.144*	.083*	-.003	-.046	-.088	.075*	.102*	.138*	.108*	.065*	.009	.051	.488*	.476*	.510*	1.000																		
53 自己(管理)	.103*	-.011	.080*	.136*	.078*	.132*	.182*	.082*	.042	-.024	-.154	.053	.075*	.170*	.086*	.069*	-.013	.077*	.398*	.421*	.462*	.854*	1.000																	
54 外向性	.045	.044	.017	.157*	-.007	.061*	.010	.019	-.002	-.038	-.004	.087*	.057	.085*	.042	.046	-.019	.036	.383*	.467*	.518*	.559*	.525*	1.000																
55 達成欲求	.033	.041	.063*	.117*	-.044	.018	.002	.070*	-.001	-.064	-.056	.050	.024	.085*	.046*	.051	-.023	.038	.337*	.588*	.605*	.534*	.477*	.456*	1.000															
56 Causation	.173*	.038	.083	.069	.034	.098*	.201*	.116*	.068	-.026	-.080	-.011	-.022	.138*	.138*	.158*	.079	.137*	.268*	.341*	.385*	.598*	.564*	.349*	.427*	1.000														
57 試行錯誤	.141*	.075	.058	.070	.031	.070	.123*	.051	.051	-.010	.012	.061	-.005	.073	.080	.166*	.018	.101*	.249*	.343*	.379*	.575*	.502*	.415*	.462*	.706*	1.000													
58 口入	.117*	.061	.080	-.095	.014	.070	.090	-.066	-.131	-.012	.096	-.051	.068	-.013	-.021	.056	-.043	.016	.108*	.389*	.307*	.339*	.330*	.295*	.293*	.439*	.485*	1.000												
59 事前確約	.078	.029	.017	.029	.111*	.172*	.148*	.063	.104*	.005	-.050	.003	-.005	.124*	.127*	.157*	.069	.099*	.135*	.287*	.378*	.476*	.468*	.323*	.346*	.678*	.711*	.382*	1.000											

*. 相関係数は 5% 水準で有意。**. 相関係数は 1% 水準で有意。

付録11. 各独立変数に対する共変量

問題/倒産	尺度	独立変数	共変量	問題/倒産	尺度	独立変数	共変量
問題	パ (複合)	海外	失業脱出	倒産	パ (複合)		よい事業
		価値観	失業脱出			補助金	
		親	よい事業			失業脱出	
			BM 前職経験			失業脱出	
		よい事業	BM 前職経験			失業脱出	
			失業脱出			失業脱出	
		金銭	BM 前職経験			失業脱出	
			環境チーム			失業脱出	
			失業脱出			失業脱出	
		アイデア	失業脱出				
		貢献	補助金			環境チーム	生活
			BM 前職経験			環境チーム	環境チーム
			試行錯誤			環境チーム	環境チーム
			失業脱出			環境チーム	環境チーム
		補助金	試行錯誤			生活	
			失業脱出			環境チーム	
		BP 準備期間	環境チーム			環境チーム	
			失業脱出			環境チーム	
			生活			環境チーム	
		BM 新規	BM 前職経験			環境チーム	
			失業脱出			環境チーム	
		BM 時流	失業脱出			環境チーム	
		BM 前職経験	環境団体			環境チーム	
			試行錯誤			生活	
		BM 前職モデル	失業脱出			BM 新規	
			補助金			BM 時流	
		BM 改善	よい事業			BM 改善	
			補助金			環境チーム	
		教育	環境団体			環境チーム	
			環境チーム			生活	
			試行錯誤			BM 新規	
			失業脱出			BM 時流	
			よい事業			BM 改善	
		ビジネス教育	補助金			環境チーム	
			失業脱出			生活	
		経営経験	環境団体			環境チーム	
			環境チーム			親	
環境両親	試行錯誤	経営経験					
	失業脱出	環境支援					
環境支援	試行錯誤	海外	失業脱出				
	失業脱出	価値観	失業脱出				
			BM 前職経験				
			BM 前職経験				
			よい事業				
			失業脱出				
			金銭				
			失業脱出				
			アイデア				
			失業脱出				

問題/倒産	尺度	独立変数	共変量
		貢献	BM 前職経験
			失業脱出
		補助金	失業脱出
		BP 準備期間	BM 前職経験
			環境両親
			失業脱出
		生活	BM 前職経験
			失業脱出
			失業脱出
		BM 新規	失業脱出
		BM 時流	失業脱出
		BM 前職モデル	失業脱出
		BM 安価	BM 前職経験
		教育	環境支援
			失業脱出
			金銭
			BM 改善
ビジネス教育	失業脱出		
経営経験	失業脱出		
環境両親	失業脱出		

問題/倒産	尺度	独立変数	共変量
		環境支援	失業脱出
			BM 前職経験
		環境友人	失業脱出
		環境団体	失業脱出
		環境チーム	当初計画
			失業脱出
			BM 前職経験
	投下資本	失業脱出	
	企う	失業脱出	親
		補助金	親
		BM 時流	親
		BM 前職経験	価値観
		BM 前職モデル	親
		教育	環境友人
			統制（自己）
			よい事業
			BM 新規
		BM 改善	
ビジネス教育	親		

付録12. VIFによる多重共線性の検討

問題イベント経験に関する検討			
変数	VIF	変数	VIF
問題イベント	3.173	環境支援	3.929
年齢	6.973	環境友人	2.715
女	2.601	環境団体	2.384
海外	2.890	環境チーム	4.223
価値観	3.310	前年収	134.296*
親	2.537	機会コスト	29.388*
失業脱出	2.517	投下資本	6.872
よい事業	3.846	試行錯誤	6.034
金銭	2.844	ロス	5.624
挑戦	2.988	事前確約	7.123
生活	3.553	当初計画	3.983
アイデア	3.241	Causation	8.643
貢献	2.926	統制（自己）	6.992
経験人材	4.291	統制（対外）	7.312
補助金	3.030	外向性	3.292
BP 準備期間	6.564	達成欲求	4.836
BP 月数	2.934	問題 X 年齢	6.483
BM 新規	2.947	問題 X BP 月数	2.485
BM 小資本	2.812	問題 X 教育	2.852
BM 時流	2.771	問題 X 職務経験	9.203
BM 前職経験	3.259	問題 X 業界経験	2.991
BM 前職モデル	2.747	問題 X 前年収	148.623*
BM 改善	3.111	問題 X 機会コスト	22.101*
BM 安価	2.462	問題 X 投下資本	6.771
教育	2.988	問題 X 試行錯誤	5.417
ビジネス教育	2.629	問題 X ロス	4.685
職務経験年	7.123	問題 X 事前確約	6.699
業界経験	3.534	問題 X 当初計画	5.381
経営経験	5.950	問題 X Causation	6.939
環境両親	2.317	問題 X 統制（自己）	7.040
		問題 X 統制（対外）	7.158
		問題 X 外向性	3.083

変数	VIF
問題 X 達成欲求	7.270

倒産イベント経験に関する検討

変数	VIF
倒産イベント	4.395
年齢	8.186
女	2.786
海外	2.606
価値観	2.348
親	2.074
失業脱出	2.832
よい事業	3.407
金銭	2.408
挑戦	2.762
生活	3.246
アイデア	2.911
貢献	3.104
経験人材	4.749
補助金	2.070
BP 準備期間	6.077
BP 月数	3.340
BM 新規	2.531
BM 小資本	3.184
BM 時流	2.547
BM 前職経験	2.843
BM 前職モデル	2.198
BM 改善	2.671
BM 安価	2.424
ビジネス教育	2.284
職務経験年	8.089
業界経験	3.198
経営経験	4.460
環境両親	2.825
環境支援	3.559

変数	VIF
環境友人	2.567
環境団体	2.065
環境チーム	4.108
投下資本	2.716
試行錯誤	5.621
ロス	5.755
事前確約	6.728
当初計画	3.750
Causation	7.831
統制 (自己)	5.427
統制 (対外)	5.452
自己 (企画)	9.106
自己 (管理)	8.568
外向性	3.739
達成欲求	5.182
倒産 X 年齢	9.403
倒産 X BP 月数	6.832
倒産 X 教育	7.744
倒産 X 職務経験	8.533
倒産 X 業界経験	2.503
倒産 X 投下資本	2.908
倒産 X 試行錯誤	7.358
倒産 X ロス	7.829
倒産 X 当初計画	4.392
倒産 X 統制 (対外)	4.842
倒産 X 外向性	5.428

*機会コストは (後年収) - (前年収) の算式で算出したため、後年収、前年収の2変数との相関が非常に高い。実際の分析では、必要に応じ、これら3変数のうち、1つだけを用い、多重共線性が生じないように処理している。

付録13. 累積ロジスティックス回帰分析の結果

1. 問題イベントモデル (従属変数: 複合指標)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
パ (複合)	1	33	32.7%
	2	13	12.9%
	3	1	1.0%
	4	10	9.9%
	5	21	2.8%
	6	5	5.0%
	7	5	5.0%
	8	6	5.9%
	9	7	6.9%
問題イベント	0	49	48.5%
	1	52	51.5%
有効数		101	1.0%
欠損		422	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	379.942			
最終	.000	379.942	65	.000

疑似 R ² 乗	
Cox と Snell	.977
Nagelkerke	1.000
McFadden	1.000

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
しきい [パ (複合) = 1]	-1.002	.880	1.297	1	.255	-2.726	.723
値 [パ (複合) = 2]	.976	.860	1.288	1	.256	-.710	2.662
[パ (複合) = 3]	1.133	.861	1.732	1	.188	-.554	2.820
[パ (複合) = 4]	2.836	.905	9.816	1	.002	1.062	4.610
[パ (複合) = 5]	7.888	1.556	25.705	1	.000	4.838	1.937
[パ (複合) = 6]	9.543	1.702	31.422	1	.000	6.206	12.880
[パ (複合) = 7]	11.003	1.812	36.856	1	.000	7.451	14.555
[パ (複合) = 8]	13.446	2.053	42.886	1	.000	9.422	17.470
位置 問題イベント	9.000	2.327	14.952	1	.000	-13.561	-4.438
Z 年齢	4.503	1.186	14.413	1	.000	2.178	6.828
Z 女	4.161	1.111	14.020	1	.000	1.983	6.340
Z 海外	1.546	.491	9.926	1	.002	.584	2.507
Z 親	-4.442	1.328	11.196	1	.001	-7.045	-1.840
Z 失業脱出	7.775	1.494	27.098	1	.000	4.847	1.702
Z よい事業	1.630	.498	1.703	1	.001	.654	2.607
Z 金銭	-4.361	.889	24.086	1	.000	-6.102	-2.619
Z 挑戦	1.439	.609	5.583	1	.018	.245	2.632
Z 貢献	1.325	.766	2.991	1	.084	-.177	2.828
Z 経験人材	4.097	1.025	15.979	1	.000	2.088	6.106
ZBP 準備期間	-2.182	1.030	4.492	1	.034	-4.200	-.164
ZBP 月数	-3.258	1.029	1.021	1	.002	-5.276	-1.241
ZBM 新規	-2.168	.570	14.459	1	.000	-3.285	-1.050
ZBM 前職モデル	.499	.495	1.015	1	.314	-.472	1.469
ZBM 改善	2.525	.902	7.840	1	.005	.758	4.293
ZBM 安価	-2.849	.681	17.490	1	.000	-4.184	-1.514
Z 教育	.080	.708	.013	1	.910	-1.307	1.467
Z ビジネス教育	2.559	.732	12.217	1	.000	1.124	3.994
Z 職務経験年	-2.826	1.073	6.938	1	.008	-4.929	-.723
Z 業界経験	-5.449	1.498	13.229	1	.000	-8.386	-2.513
Z 経営経験	1.089	.867	1.580	1	.209	-.609	2.788
Z 環境両親	1.921	.570	11.370	1	.001	.804	3.037
Z 環境支援	.667	.663	1.013	1	.314	-.632	1.966

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
Z 環境団体	-0.896	.696	1.660	1	.198	-2.260	.467
Z 環境チーム	4.952	1.466	11.417	1	.001	2.080	7.824
Z 前年収	12.184	2.518	23.411	1	.000	7.249	17.120
Z 機会コスト	-1.849	2.496	18.894	1	.000	-15.740	-5.957
Z 投下資本	3.026	1.160	6.802	1	.009	.752	5.300
Z 試行錯誤	-1.202	.912	1.737	1	.188	-2.990	.586
Z 事前確約	3.056	1.311	5.431	1	.020	.486	5.626
Z 当初計画	6.759	1.405	23.131	1	.000	4.005	9.513
Z Causation	-2.446	1.928	1.610	1	.204	-6.224	1.332
Z 統制 (自己)	-1.856	1.100	2.846	1	.092	-4.012	.300
Z 統制 (対外)	.638	.991	.414	1	.520	-1.305	2.581
Z 自己 (企画)	1.920	1.056	3.307	1	.069	-.149	3.990
Z 自己 (管理)	1.459	1.125	1.683	1	.195	-.746	3.665
Z 外向性	-4.445	1.217	13.349	1	.000	-6.829	-2.061
Z 達成欲求	.525	1.395	.141	1	.707	-2.210	3.259
問題イベント * Z よい事業	-6.883	1.788	14.814	1	.000	3.378	1.388
問題イベント * Z 女	6.187	1.621	14.567	1	.000	-9.364	-3.010
問題イベント * Z 年齢	6.318	2.063	9.381	1	.002	-1.361	-2.275
問題イベント * Z 親	-6.162	1.726	12.742	1	.000	2.779	9.545
問題イベント * Z 金銭	3.635	1.967	3.415	1	.065	-7.491	.220
問題イベント * ZBM 前職モデル	-15.44	3.975	15.079	1	.000	7.645	23.227
問題イベント * ZBP 準備期間	2.686	1.653	2.639	1	.104	-5.927	.555
問題イベント * Z 経験人材	6.095	1.670	13.322	1	.000	-9.367	-2.822
問題イベント * Z 貢献	-2.739	1.059	6.689	1	.010	.663	4.816
問題イベント * Z 教育	6.771	1.928	12.338	1	.000	-1.549	-2.993
問題イベント * Z 業界経験	-6.267	1.900	1.875	1	.001	2.542	9.992
問題イベント * Z 環境団体	4.416	1.656	7.110	1	.008	-7.662	-1.170
問題イベント * Z 環境支援	21.42	4.797	19.932	1	.000	-3.818	-12.014
問題イベント * Z 経営経験	19.66	4.212	21.797	1	.000	-27.918	-11.408
問題イベント * Z 事前確約	-15.67	4.058	14.916	1	.000	7.719	23.625
問題イベント * Z 前年収	33.13	8.974	13.625	1	.000	-5.714	-15.536
問題イベント * Z 投下資本	2.868	5.527	14.258	1	.000	-31.700	-1.036
問題イベント * Z 機会コスト	7.179	3.572	4.039	1	.044	-14.180	-.178

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
問題イベント * Z 環境チーム	11.074	3.226	11.784	1	.001	-17.396	-4.751
問題イベント * Z 試行錯誤	22.512	5.290	18.112	1	.000	-32.880	-12.145
問題イベント * Z Causation	-13.470	3.548	14.413	1	.000	6.516	2.424
問題イベント * Z 外向性	-5.549	1.684	1.861	1	.001	2.249	8.849
問題イベント * Z 当初計画	3.807	1.456	6.837	1	.009	-6.661	-.953
問題イベント * Z 統制 (対外)	-3.744	1.416	6.993	1	.008	.969	6.519
問題イベント * Z 自己 (企画)	4.891	1.813	7.279	1	.007	-8.444	-1.338
問題イベント * Z 達成欲求	-13.288	3.451	14.825	1	.000	6.524	2.052

平行線の検定^a

モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	.000			
一般	.000 ^b	.000	455	1.000

2. 問題イベントモデル (従属変数: 売上高成長率)

処理したケースの要約

	ケースの数	周辺割合
パ (売)	1	48 47.5%
	2	40 39.6%
	3	13 12.9%
Y 問題イベント	0	49 48.5%
	1	52 51.5%
有効数	101	1.0%
欠損	422	
合計	523	

モデル適合情報

モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	198.820			
最終	.000	198.820	47	.000

適合度			
	カイ 2 乗	自由度	有意確率
Pearson	5.076	153	1.000
逸脱	9.498	153	1.000

疑似 R2 乗	
Cox と Snell	.860
Nagelkerke	1.000
McFadden	1.000

パラメータ推定値							
	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
しき [パ(売) = 1]	8.049	2.863	7.903	1	.005	2.437	13.660
い値 [パ(売) = 2]	17.300	3.817	2.542	1	.000	9.819	24.782
位置 問題イベント	-.225	2.739	.007	1	.935	-5.144	5.594
Z 年齢	2.670	1.829	2.130	1	.144	-.916	6.255
Z 女	7.505	2.490	9.082	1	.003	2.624	12.385
Z 海外	-3.895	1.208	1.404	1	.001	-6.262	-1.528
Z よい事業	4.219	1.324	1.157	1	.001	1.625	6.814
Z 金銭	-6.946	2.109	1.848	1	.001	-11.080	-2.813
Z 挑戦	3.923	2.103	3.479	1	.062	-.199	8.044
Z 貢献	-13.163	3.348	15.456	1	.000	-19.725	-6.601
Z 経験人材	6.150	1.587	15.012	1	.000	3.039	9.261
ZBP 準備期間	-8.288	2.518	1.839	1	.001	-13.223	-3.354
ZBP 月数	3.416	1.503	5.163	1	.023	.469	6.363
ZBM 新規	5.290	1.600	1.928	1	.001	2.153	8.426
ZBM 時流	6.290	1.781	12.474	1	.000	2.799	9.780
ZBM 前職モデル	3.920	1.414	7.683	1	.006	1.148	6.692
ZBM 改善	-4.699	1.907	6.072	1	.014	-8.436	-.961
Z 教育	3.690	1.912	3.725	1	.054	-.057	7.437
Z 業界経験	2.282	1.338	2.911	1	.088	-.340	4.903
Z 経営経験	2.464	1.992	1.531	1	.216	-1.439	6.368

パラメータ推定値

	B	標準誤 差	Wald	自由 度	有意確 率	95% 信頼区間	
						下限	上限
Z 環境両親	4.630	1.747	7.022	1	.008	1.205	8.055
Z 環境支援	4.061	1.943	4.369	1	.037	.253	7.869
Z 環境団体	-2.400	1.323	3.293	1	.070	-4.993	.192
Z 環境チーム	4.596	1.886	5.938	1	.015	.900	8.293
Z 機会コスト	2.067	.947	4.763	1	.029	.211	3.923
Z 試行錯誤	-7.610	2.677	8.078	1	.004	-12.857	-2.362
Z 当初計画	2.077	1.459	2.026	1	.155	-.783	4.936
Z Causation	5.871	2.468	5.659	1	.017	1.034	1.708
Z 統制 (自己)	2.334	1.449	2.595	1	.107	-.506	5.174
Z 自己 (企画)	3.939	2.584	2.324	1	.127	-1.125	9.003
Z 自己 (管理)	-2.430	2.032	1.430	1	.232	-6.412	1.552
Z 外向性	-4.603	2.291	4.036	1	.045	-9.095	-.112
Z 達成欲求	2.055	2.122	.938	1	.333	-2.104	6.215
問題イベント * Z 女	11.790	3.126	14.222	1	.000	-17.918	-5.663
問題イベント * Z 年齢	6.766	2.849	5.641	1	.018	-12.349	-1.183
問題イベント * ZBM 新規	6.832	2.164	9.965	1	.002	-11.073	-2.590
問題イベント * Z 挑戦	7.030	2.832	6.164	1	.013	-12.579	-1.480
問題イベント * Z 貢献	-15.779	4.093	14.859	1	.000	7.756	23.802
問題イベント * ZBM 前職モデル	-3.652	1.952	3.498	1	.061	-.175	7.478
問題イベント * ZBM 改善	-7.333	3.250	5.090	1	.024	.963	13.703
問題イベント * ZBM 時流	4.848	2.071	5.480	1	.019	-8.908	-.789
問題イベント * Z 教育	5.623	2.439	5.316	1	.021	-1.403	-.843
問題イベント * Z 環境チーム	8.735	2.765	9.982	1	.002	-14.154	-3.316
問題イベント * Z 環境両親	4.709	2.028	5.390	1	.020	-8.684	-.734
問題イベント * Z 環境支援	16.640	4.406	14.265	1	.000	-25.275	-8.005
問題イベント * Z 経営経験	13.601	3.743	13.206	1	.000	-2.937	-6.266
問題イベント * Z 当初計画	-4.860	2.081	5.452	1	.020	.781	8.939
問題イベント * Z 外向性	-6.868	3.201	4.602	1	.032	.593	13.142
問題イベント * Z 達成欲求	-3.254	3.024	1.158	1	.282	-2.673	9.180

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	.000			
一般	.000 ^b	.000	47	1.000

3. 問題イベントモデル (従属変数：営業利益率指標)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
パ (利)	1	47	46.5%
	2	36	35.6%
	3	18	17.8%
Y 問題イベント	0	49	48.5%
	1	52	51.5%
有効数		101	1.0%
欠損		422	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	208.274			
最終	.000	208.274	51	.000

適合度			
	カイ 2 乗	自由度	有意確率
Pearson	34.542	149	1.000
逸脱	46.720	149	1.000

疑似 R2 乗	
Cox と Snell	.873
Nagelkerke	1.000
McFadden	1.000

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間		
						下限	上限	
しき	[パ(利) = 1]	1.770	.890	3.957	1	.047	.026	3.515
い値	[パ(利) = 2]	7.301	1.483	24.236	1	.000	4.394	1.208
位置	問題イベント	.055	1.650	.001	1	.973	-3.289	3.179
	Z 年齢	3.591	1.039	11.946	1	.001	1.555	5.627
	Z 女	2.060	.840	6.015	1	.014	.414	3.707
	Z 海外	1.246	.392	1.077	1	.002	.477	2.015
	Z 親	-4.859	1.397	12.097	1	.001	-7.598	-2.121
	Z よい事業	3.155	.778	16.459	1	.000	1.631	4.679
	Z 金銭	-3.308	.981	11.383	1	.001	-5.230	-1.386
	Z 挑戦	3.341	1.060	9.930	1	.002	1.263	5.420
	Z 貢献	-1.063	.723	2.159	1	.142	-2.480	.355
	Z 経験人材	4.359	1.233	12.508	1	.000	1.943	6.775
	Z 補助金	-1.556	.714	4.744	1	.029	-2.957	-.156
	Z 教育	-.406	.577	.495	1	.482	-1.538	.726
	ZBP 準備期間	-6.186	1.561	15.701	1	.000	-9.246	-3.126
	ZBP 月数	1.117	.640	3.047	1	.081	-.137	2.371
	ZBM 改善	2.282	.979	5.431	1	.020	.363	4.201
	Z ビジネス教育	-1.054	.541	3.795	1	.051	-2.115	.006
	Z 職務経験年	-2.523	.906	7.763	1	.005	-4.299	-.748
	Z 経営経験	4.236	1.252	11.445	1	.001	1.782	6.691
	Z 環境両親	1.203	.624	3.722	1	.054	-.019	2.425
	Z 環境支援	3.508	1.057	11.011	1	.001	1.436	5.580
	Z 環境団体	2.339	.830	7.935	1	.005	.712	3.967
	Z 環境チーム	3.241	.992	1.680	1	.001	1.297	5.184
	Z 前年収	18.953	4.498	17.756	1	.000	1.138	27.769
	Z 機会コスト	-19.025	4.578	17.270	1	.000	-27.997	-1.052
	Z 投下資本	1.378	.844	2.669	1	.102	-.275	3.032
	Z 試行錯誤	-1.866	.964	3.749	1	.053	-3.755	.023
	Z ロス	3.780	1.475	6.571	1	.010	.890	6.670
	Z 事前確約	-3.366	1.465	5.281	1	.022	-6.237	-.495
	Z 当初計画	-.549	.769	.510	1	.475	-2.057	.958
	Z Causation	4.415	1.936	5.199	1	.023	.620	8.210

パラメータ推定値							
B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間		
					下限	上限	
Z 統制 (対外)	.945	.662	2.037	1	.154	- .353	2.242
Z 自己 (企画)	3.887	1.330	8.540	1	.003	1.280	6.493
Z 自己 (管理)	-7.089	1.671	18.002	1	.000	-1.363	-3.814
Z 外向性	1.604	.791	4.117	1	.042	.055	3.154
Z 達成欲求	-2.957	1.073	7.594	1	.006	-5.060	-.854
問題イベント * Z 挑戦	3.726	1.637	5.181	1	.023	-6.935	-.518
問題イベント * Z 海外	2.681	1.526	3.086	1	.079	-5.672	.310
問題イベント * Z 親	-6.032	1.688	12.776	1	.000	2.724	9.340
問題イベント * Z 貢献	-2.936	1.691	3.015	1	.083	-.378	6.250
問題イベント * Z 金銭	-4.398	1.771	6.164	1	.013	.926	7.869
問題イベント * ZBM 改善	5.190	1.971	6.931	1	.008	-9.053	-1.326
問題イベント * ZBP 準備期間	-4.554	1.552	8.608	1	.003	1.512	7.597
問題イベント * Z 経験人材	3.338	1.520	4.821	1	.028	-6.318	-.358
問題イベント * Z 環境団体	4.944	1.443	11.737	1	.001	-7.772	-2.116
問題イベント * Z 環境支援	2.626	1.122	5.482	1	.019	-4.825	-.428
問題イベント * Z ロス	5.663	1.819	9.692	1	.002	-9.228	-2.098
問題イベント * Z 前年収	26.630	1.961	5.902	1	.015	-48.114	-5.146
問題イベント * Z 当初計画	-2.255	1.333	2.863	1	.091	-.357	4.868
問題イベント * Z 機会コスト	-15.777	8.733	3.263	1	.071	-1.340	32.894
問題イベント * Z 試行錯誤	-4.397	1.990	4.884	1	.027	.497	8.296
問題イベント * Z 自己 (管理)	-6.773	1.727	15.374	1	.000	3.388	1.159

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	.000			
一般	.000 ^b	.000	51	1.000

4. 問題イベントモデル (従属変数: 企業価値ランキング)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
企ラ	1	25	24.8%

処理したケースの要約			
	2	37	36.6%
	3	39	38.6%
Y 問題イベント	0	49	48.5%
	1	52	51.5%
有効数		101	1.0%
欠損		422	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	218.345			
最終	.000	218.345	43	.000

適合度			
	カイ 2 乗	自由度	有意確率
Pearson	13.406	157	1.000
逸脱	21.585	157	1.000

疑似 R2 乗	
Cox と Snell	.885
Nagelkerke	1.000
McFadden	1.000

パラメータ推定値							
	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間 下限	95% 信頼区間 上限
し [企ラ = 1]	-2.150	6.193	1.586	1	.001	-32.289	-8.012
き [企ラ = 2]	-2.173	1.489	2.131	1	.144	-5.091	.745
い							
値							
位 問題イベント	23.941	7.451	1.325	1	.001	-38.545	-9.338
置 Z 年齢	8.862	3.794	5.456	1	.020	1.426	16.298
Z 海外	-3.103	1.324	5.497	1	.019	-5.698	-.509

パラメータ推定値

	B	標準誤 差	Wald	自由 度	有意確 率	95% 信頼区間 下限	95% 信頼区間 上限
Z 失業脱出	9.231	3.004	9.440	1	.002	3.342	15.120
Z よい事業	5.571	1.705	1.681	1	.001	2.230	8.912
Z 挑戦	-9.414	3.128	9.059	1	.003	-15.545	-3.284
Z 経験人材	-7.182	2.124	11.436	1	.001	-11.345	-3.020
Z 補助金	-2.353	1.776	1.755	1	.185	-5.835	1.128
ZBP 準備期間	5.499	2.678	4.218	1	.040	.251	1.747
ZBP 月数	-1.917	1.223	2.457	1	.117	-4.315	.480
ZBM 安価	-3.691	1.233	8.962	1	.003	-6.107	-1.274
Z 教育	-.577	1.526	.143	1	.705	-3.568	2.414
Z 職務経験年	-21.846	7.500	8.484	1	.004	-36.546	-7.146
Z 業界経験	.121	1.645	.005	1	.941	-3.102	3.344
Z 経営経験	1.495	1.846	.656	1	.418	-2.123	5.114
Z 環境支援	-1.235	1.917	.415	1	.520	-4.993	2.523
Z 環境チーム	7.722	2.308	11.189	1	.001	3.197	12.246
Z 前年収	-16.521	6.323	6.827	1	.009	-28.913	-4.129
Z 機会コスト	18.454	7.318	6.358	1	.012	4.110	32.798
Z ロス	-4.251	1.598	7.076	1	.008	-7.384	-1.119
Z 事前確約	12.506	3.790	1.889	1	.001	5.078	19.934
Z 当初計画	-4.392	1.924	5.211	1	.022	-8.163	-.621
Z Causation	-15.795	5.710	7.653	1	.006	-26.986	-4.604
Z 統制 (自己)	27.329	8.649	9.983	1	.002	1.377	44.282
Z 統制 (対外)	-15.796	4.883	1.463	1	.001	-25.367	-6.225
Z 自己 (管理)	8.877	3.007	8.717	1	.003	2.984	14.771
Z 外向性	-17.016	5.295	1.328	1	.001	-27.393	-6.638
Z 達成欲求	14.816	4.764	9.671	1	.002	5.478	24.154
問題イベント * Z 年齢	12.617	5.003	6.360	1	.012	-22.422	-2.811
問題イベント * Z 挑戦	-22.154	6.638	11.138	1	.001	9.144	35.165
問題イベント * ZBP 準備期間	1.549	3.970	7.062	1	.008	-18.330	-2.768
問題イベント * Z 補助金	-12.411	3.965	9.798	1	.002	4.640	2.183
問題イベント * Z 教育	7.519	3.136	5.748	1	.017	-13.665	-1.372
問題イベント * Z 業界経験	12.022	3.978	9.134	1	.003	-19.818	-4.225
問題イベント * Z 経営経験	23.034	7.577	9.241	1	.002	-37.886	-8.183
問題イベント * Z 職務経験年	-26.179	8.757	8.937	1	.003	9.016	43.342

パラメータ推定値							
	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
問題イベント * Z 環境支援	16.251	5.962	7.431	1	.006	-27.936	-4.567
問題イベント * Z 機会コスト	37.718	13.172	8.199	1	.004	-63.536	-11.901
問題イベント * Z Causation	-34.946	1.998	1.097	1	.001	13.392	56.501
問題イベント * Z 当初計画	-17.449	5.572	9.807	1	.002	6.528	28.371
問題イベント * Z 統制 (対外)	-15.085	5.080	8.818	1	.003	5.129	25.041
問題イベント * Z 統制 (自己)	46.926	14.085	11.100	1	.001	-74.531	-19.320
問題イベント * Z 外向性	-9.330	3.227	8.359	1	.004	3.005	15.655

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	.000			
一般	.000 ^b	.000	43	1.000

5. 倒産イベントモデル (従属変数: 複合指標)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
パ (複合)	1	33	32.7%
	2	13	12.9%
	3	1	1.0%
	4	10	9.9%
	5	21	2.8%
	6	5	5.0%
	7	5	5.0%
	8	6	5.9%
	9	7	6.9%
Y 倒産イベント	0	84	83.2%
	1	17	16.8%
有効数	101	1.0%	
欠損	422		
合計	523		

モデル適合情報

モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	379.942			
最終	227.910	152.032	43	.000

疑似 R2 乗

Cox と Snell	.778
Nagelkerke	.797
McFadden	.400

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由 度	有意確 率	95% 信頼区間	
						下限	上限
し [パ (複合) = 1]	-6.873	1.464	22.029	1	.000	-9.743	-4.003
き [パ (複合) = 2]	-5.525	1.412	15.304	1	.000	-8.293	-2.757
い [パ (複合) = 3]	-5.414	1.409	14.772	1	.000	-8.174	-2.653
値 [パ (複合) = 4]	-4.189	1.365	9.412	1	.002	-6.865	-1.513
[パ (複合) = 5]	-.768	1.255	.374	1	.541	-3.229	1.693
[パ (複合) = 6]	.178	1.269	.020	1	.888	-2.308	2.664
[パ (複合) = 7]	1.348	1.297	1.081	1	.299	-1.194	3.891
[パ (複合) = 8]	3.013	1.409	4.575	1	.032	.252	5.774
位 倒産イベント	5.691	1.402	16.465	1	.000	-8.439	-2.942
置 Z 年齢	-18.111	3.167	32.700	1	.000	-24.319	-11.904
Z 海外	-3.304	.914	13.058	1	.000	-5.096	-1.512
Z よい事業	15.478	2.703	32.781	1	.000	1.179	2.776
Z 金銭	-15.360	2.568	35.786	1	.000	-2.392	-1.327
Z 挑戦	6.172	1.410	19.152	1	.000	3.408	8.936
Z 貢献	1.125	.294	14.683	1	.000	.550	1.701
Z 補助金	-.628	.298	4.438	1	.035	-1.213	-.044
ZBP 準備期間	1.173	1.179	.989	1	.320	-1.139	3.484
ZBP 月数	-2.910	.847	11.816	1	.001	-4.570	-1.251
ZBM 新規	-4.312	.950	2.613	1	.000	-6.173	-2.450
ZBM 時流	-6.986	1.362	26.306	1	.000	-9.655	-4.316
ZBM 前職モデル	6.244	1.396	19.993	1	.000	3.507	8.981
ZBM 改善	9.658	1.632	35.017	1	.000	6.459	12.857

パラメータ推定値

	B	標準誤 差	Wald	自由 度	有意確 率	95% 信頼区間	
						下限	上限
ZBM 安価	-17.787	3.130	32.299	1	.000	-23.921	-11.653
Z 教育	-.262	.319	.675	1	.411	-.886	.363
Z ビジネス教育	-.458	.272	2.834	1	.092	-.991	.075
Z 職務経験年	-1.597	.475	11.285	1	.001	-2.528	-.665
Z 環境両親	.514	.307	2.804	1	.094	-.088	1.115
Z 環境団体	-1.100	.291	14.279	1	.000	-1.671	-.530
Z 環境チーム	1.590	.359	19.655	1	.000	.887	2.293
Z 前年収	.668	.510	1.715	1	.190	-.332	1.668
Z 後年収	.762	.235	1.506	1	.001	.301	1.223
Z 試行錯誤	-2.222	.687	1.461	1	.001	-3.569	-.876
Z ロス	-.852	.424	4.040	1	.044	-1.684	-.021
Z 事前確約	.834	.443	3.544	1	.060	-.034	1.702
Z 当初計画	.983	.360	7.462	1	.006	.278	1.688
Z 統制 (自己)	1.627	.544	8.958	1	.003	.561	2.692
Z 統制 (対外)	.601	.489	1.509	1	.219	-.358	1.560
Z 自己 (企画)	1.391	.465	8.926	1	.003	.478	2.303
Z 外向性	.745	.392	3.615	1	.057	-.023	1.513
倒産イベント * Z よい事業	14.320	2.616	29.959	1	.000	-19.447	-9.192
倒産イベント * Z 年齢	-2.159	3.348	36.262	1	.000	13.598	26.720
倒産イベント * Z 挑戦	7.115	1.534	21.524	1	.000	-1.120	-4.109
倒産イベント * Z 海外	-3.015	.985	9.374	1	.002	1.085	4.946
倒産イベント * Z 金銭	-13.970	2.454	32.421	1	.000	9.162	18.779
倒産イベント * ZBM 前職モデル	6.230	1.416	19.346	1	.000	-9.005	-3.454
倒産イベント * ZBM 安価	-17.568	3.107	31.963	1	.000	11.477	23.658
倒産イベント * ZBM 改善	1.605	1.717	38.146	1	.000	-13.970	-7.239
倒産イベント * ZBM 新規	-4.841	1.026	22.256	1	.000	2.830	6.852
倒産イベント * ZBM 時流	-7.421	1.406	27.877	1	.000	4.666	1.176
倒産イベント * ZBP 月数	-2.934	.902	1.580	1	.001	1.166	4.702
倒産イベント * ZBP 準備期間	0.683	1.207	.320	1	.572	-3.049	1.683

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	227.910			
一般	.000 ^b	227.910	301	.999

6. 倒産イベントモデル（従属変数：売上高成長率）

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
パ (売)	1	48	46.2%
	2	43	41.3%
	3	13	12.5%
Y 倒産イベント	0	87	83.7%
	1	17	16.3%
有効数		104	1.0%
欠損		419	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	204.246			
最終	9.606	113.640	35	.000

適合度			
	カイ 2 乗	自由度	有意確率
Pearson	1.493	171	1.000
逸脱	9.606	171	1.000

疑似 R2 乗	
Cox と Snell	.665
Nagelkerke	.773
McFadden	.556

		パラメータ推定値						
		B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
							下限	上限
しき	[パ(売) = 1]	3.386	3.959	.731	1	.392	-4.374	11.146
い値	[パ(売) = 2]	8.754	4.078	4.607	1	.032	.760	16.747
位置	倒産イベント	-2.866	3.968	.522	1	.470	-4.910	1.643
	Z 年齢	.908	.508	3.198	1	.074	-.087	1.902
	Z 女	-.500	.388	1.664	1	.197	-1.260	.260
	Z 海外	-.780	.349	5.002	1	.025	-1.464	-.096
	Z 親	-.874	.443	3.893	1	.048	-1.742	-.006
	Z 失業脱出	.880	.422	4.335	1	.037	.052	1.708
	Z 金銭	4.196	2.320	3.270	1	.071	-.352	8.743
	Z 挑戦	-.534	.412	1.681	1	.195	-1.341	.273
	Z 貢献	.964	.359	7.210	1	.007	.260	1.668
	Z 経験人材	-3.650	2.156	2.866	1	.090	-7.875	.575
	ZBP 準備期間	22.312	1.052	4.927	1	.026	2.611	42.014
	ZBP 月数	-1.351	3.697	7.839	1	.005	-17.596	-3.105
	ZBM 新規	.726	.322	5.094	1	.024	.096	1.357
	ZBM 時流	-4.940	1.780	7.702	1	.006	-8.429	-1.451
	ZBM 前職モデル	9.202	4.514	4.156	1	.041	.355	18.050
	ZBM 改善	-4.539	2.156	4.432	1	.035	-8.765	-.313
	Z 職務経験年	-1.146	.570	4.036	1	.045	-2.263	-.028
	Z 経営経験	-.694	.382	3.295	1	.070	-1.443	.055
	Z 環境団体	-.669	.357	3.515	1	.061	-1.369	.030
	Z 環境チーム	.530	.385	1.896	1	.169	-.224	1.284
	Z 前年収	2.142	1.202	3.174	1	.075	-.215	4.499
	Z ロス	-1.811	.597	9.216	1	.002	-2.980	-.642
	Z 当初計画	2.215	.507	19.122	1	.000	1.222	3.208
	Z 統制 (自己)	.918	.700	1.720	1	.190	-.454	2.290
	Z 統制 (対外)	1.589	.663	5.738	1	.017	.289	2.890
	Z 自己 (企画)	-1.229	.797	2.378	1	.123	-2.792	.333
	Z 自己 (管理)	.784	.666	1.387	1	.239	-.521	2.089
	Z 達成欲求	1.475	.613	5.800	1	.016	.275	2.676
	倒産イベント * Z 金銭	5.299	2.423	4.782	1	.029	-1.049	-.550

パラメータ推定値							
	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
倒産イベント * ZBM 前職モデル	9.118	4.506	4.094	1	.043	-17.950	-.286
倒産イベント * ZBM 改善	-4.593	2.209	4.325	1	.038	.264	8.923
倒産イベント * ZBM 時流	-5.283	1.865	8.024	1	.005	1.628	8.939
倒産イベント * ZBP 月数	-1.234	3.714	7.595	1	.006	2.956	17.513
倒産イベント * ZBP 準備期間	22.243	1.104	4.846	1	.028	-42.045	-2.440
倒産イベント * Z 経験人材	-4.847	2.232	4.716	1	.030	.472	9.223

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	9.606			
一般	.000 ^b	9.606	35	.000

7. 倒産イベントモデル (従属変数：営業利益率)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
パ (利)	1	48	46.2%
	2	37	35.6%
	3	19	18.3%
Y 倒産イベント	0	87	83.7%
	1	17	16.3%
有効数		104	1.0%
欠損		419	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	215.301			
最終	84.468	13.833	39	.000

疑似 R2 乗

Cox と Snell	.716
Nagelkerke	.819
McFadden	.608

パラメータ推定値

	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
し [パ (利) = 1]	-22.711	7.660	8.791	1	.003	-37.725	-7.698
き [パ (利) = 2]	-17.598	7.325	5.772	1	.016	-31.955	-3.241
い							
値							
位 倒産イベント	22.508	7.685	8.579	1	.003	-37.570	-7.447
置 Z 年齢	-67.363	19.903	11.456	1	.001	-106.371	-28.354
Z 女	-21.453	6.639	1.442	1	.001	-34.464	-8.441
Z 親	-13.215	3.938	11.264	1	.001	-2.933	-5.498
Z 失業脱出	1.589	.515	9.519	1	.002	.579	2.598
Z よい事業	1.630	.424	14.799	1	.000	.800	2.461
Z 金銭	-1.846	.571	1.452	1	.001	-2.966	-.727
Z 挑戦	-.515	.491	1.100	1	.294	-1.477	.447
Z 貢献	47.445	14.016	11.459	1	.001	19.975	74.915
Z 経験人材	-51.843	15.442	11.272	1	.001	-82.108	-21.578
Z 補助金	-.615	.374	2.698	1	.100	-1.348	.119
ZBP 準備期間	3.235	8.659	12.193	1	.000	13.264	47.205
ZBP 月数	-23.388	7.043	11.028	1	.001	-37.193	-9.584
ZBM 新規	-2.916	1.189	6.020	1	.014	-5.246	-.587
ZBM 時流	-23.571	7.230	1.629	1	.001	-37.741	-9.401
ZBM 改善	-1.008	.434	5.400	1	.020	-1.859	-.158
ZBM 安価	-.450	.289	2.420	1	.120	-1.017	.117
Z 職務経験年	-1.558	.579	7.254	1	.007	-2.692	-.424
Z 業界経験	-.796	.441	3.264	1	.071	-1.660	.068
Z 経営経験	.291	.405	.518	1	.472	-.502	1.084
Z 環境団体	-1.153	.383	9.036	1	.003	-1.904	-.401
Z 環境チーム	.752	.431	3.045	1	.081	-.093	1.597

パラメータ推定値							
	B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
Z 前年収	13.921	3.574	15.173	1	.000	6.917	2.926
Z 機会コスト	-13.904	3.556	15.289	1	.000	-2.873	-6.934
Z 試行錯誤	-1.634	.695	5.525	1	.019	-2.996	-.272
Z ロス	-1.219	.513	5.654	1	.017	-2.224	-.214
Z Causation	2.329	.812	8.217	1	.004	.736	3.921
Z 統制 (自己)	1.273	.536	5.637	1	.018	.222	2.324
Z 自己 (管理)	.954	.551	2.992	1	.084	-.127	2.035
Z 外向性	.867	.505	2.944	1	.086	-.123	1.858
倒産イベント * Z 女	-22.385	6.639	11.367	1	.001	9.372	35.398
倒産イベント * Z 年齢	-69.771	2.117	12.029	1	.001	3.343	109.199
倒産イベント * Z 親	-13.800	3.992	11.950	1	.001	5.976	21.624
倒産イベント * ZBM 新規	-3.603	1.245	8.378	1	.004	1.163	6.043
倒産イベント * ZBM 時流	-23.470	7.240	1.508	1	.001	9.279	37.661
倒産イベント * ZBP 月数	-22.866	7.051	1.517	1	.001	9.047	36.685
倒産イベント * ZBP 準備期間	3.906	8.709	12.594	1	.000	-47.975	-13.837
倒産イベント * Z 経験人材	-52.051	15.528	11.236	1	.001	21.616	82.486
倒産イベント * Z 貢献	46.211	13.899	11.053	1	.001	-73.453	-18.968

平行線の検定 ^a				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	84.468			
一般	1.662 ^b	73.806 ^c	39	.001

8. 倒産イベントモデル (従属変数: 企業価値ランキング)

処理したケースの要約			
	ケースの数	周辺割合	
企ラ	1	25	24.8%
	2	37	36.6%
	3	39	38.6%
Y 倒産イベント	0	84	83.2%

処理したケースの要約			
	1	17	16.8%
有効数		101	1.0%
欠損		422	
合計		523	

モデル適合情報				
モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
切片のみ	218.345			
最終	121.878	96.467	32	.000

疑似 R2 乗	
Cox と Snell	.615
Nagelkerke	.695
McFadden	.442

パラメータ推定値								
		B	標準 誤差	Wald	自 由 度	有意 確率	95% 信頼区間 下限 上限	
しき	[企ラ = 1]	-4.863	.907	28.763	1	.000	-6.640	-3.086
い値	[企ラ = 2]	-1.471	.921	2.550	1	.110	-3.277	.334
位置	倒産イベント	3.200	.939	11.619	1	.001	-5.040	-1.360
	Z 女	3.708	1.199	9.566	1	.002	1.358	6.057
	Z 海外	-.527	.239	4.876	1	.027	-.995	-.059
	Z 親	1.141	1.172	74.895	1	.000	7.845	12.438
	Z 失業脱出	1.644	.842	3.813	1	.051	-.006	3.295
	Z よい事業	.266	.268	.988	1	.320	-.259	.791
	Z 金銭	-3.293	1.434	5.271	1	.022	-6.105	-.482
	Z 貢献	-9.896	1.152	73.836	1	.000	-12.153	-7.639
	Z 経験人材	3.014	1.488	4.104	1	.043	.098	5.930
	Z 補助金	-.357	.319	1.253	1	.263	-.982	.268
	ZBP 月数	1.855	1.176	2.487	1	.115	-.450	4.160
	ZBM 新規	.398	.210	3.590	1	.058	-.014	.810

パラメータ推定値

	B	標準 誤差	Wald	自 由 度	有意 確率	95% 信頼区間	
						下限	上限
ZBM 前職モデル	9.051	1.474	37.717	1	.000	6.162	11.939
ZBM 改善	.813	.379	4.604	1	.032	.070	1.557
ZBM 安価	-1.290	.291	1253.316	1	.000	-1.859	-9.720
Z 教育	-.755	.308	5.997	1	.014	-1.358	-.151
Z 経営経験	-.272	.327	.692	1	.405	-.913	.369
Z 環境チーム	1.793	.383	21.871	1	.000	1.042	2.545
Z 前年収	-.928	.495	3.516	1	.061	-1.898	.042
Z 機会コスト	.786	.510	2.372	1	.124	-.214	1.786
Z 投下資本	.775	.480	2.610	1	.106	-.165	1.716
Z 当初計画	.854	.293	8.493	1	.004	.280	1.428
Z 自己 (管理)	.518	.374	1.920	1	.166	-.215	1.250
倒産イベント * Z 失業脱出	1.729	.940	3.385	1	.066	-3.570	.113
倒産イベント * Z 女	5.060	1.307	14.999	1	.000	-7.621	-2.499
倒産イベント * Z 親	1.286	1.204	72.995	1	.000	-12.646	-7.926
倒産イベント * Z 金銭	-3.828	1.483	6.661	1	.010	.921	6.735
倒産イベント * ZBM 前職モデル	8.994	1.504	35.759	1	.000	-11.942	-6.046
倒産イベント * ZBP 月数	1.423	1.220	1.361	1	.243	-3.814	.968
倒産イベント * Z 経験人材	3.468	1.531	5.131	1	.023	-6.469	-.467
倒産イベント * Z 貢献	-9.492	1.266	56.177	1	.000	7.010	11.975
倒産イベント * ZBM 安価	-1.877	.000		1		1.877	1.877

平行線の検定^a

モデル	-2 対数尤度	カイ 2 乗	自由度	有意確率
帰無仮説	121.878			
一般	108.170 ^b	13.707 ^c	32	.998