

起業態度と起業活動の国際比較

－日本の女性の起業活動はなぜ低迷しているのか－

武蔵大学経済学部教授

高橋 德行

要 旨

グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor：GEM）の2001～2011年の個票データをもとに、G7（カナダ除き）の中での日本の女性起業活動の特徴とその特徴を生み出した要因を分析した。

本稿では、起業活動を説明するために、起業態度という説明変数を採用し、2001～2011年にかけて蓄積された20万件以上の個票を利用し、わが国女性の起業活動の特徴を把握するために、国際比較を行った。また、起業活動に従事していないグループの起業活動に対する評価や態度も分析している。

主な結論は次のとおりである。

第1には、わが国の女性の起業活動が他の先進国と比べて不活発である理由は、起業態度を有する割合が低いことであり、態度を有するものから活動するものへの移行割合が低いからではない。

第2には、G7（カナダ除き）との起業活動の違いは、起業態度を有する割合の違いによって説明可能である。起業態度を有する割合をコントロールした場合、わが国の女性の起業活動は米国よりも活発になる。

第3には、日本における女性と男性の起業活動の違いも、国同士の比較と同じ枠組みで説明可能である。

第4には、日本の起業態度を有しないグループは他の国と比べて特異な性格を持っている。つまり、起業活動を積極的に評価しない割合が高いことなどである。

以上の結論から言えることは、日本の女性起業活動を活性化するためには、人的資本面からの支援だけでは不十分であるということである。確かに、わが国の場合、起業態度を有するグループから活動に移行する割合は、他の先進国に比べて高いので、起業家個人に対する教育や訓練はかなりの効果を持つものと考えられる。

しかし、起業活動は起業家個人とその個人を取り巻く社会との関係性に影響を受けることを考慮するならば、特異な性格を備えた起業態度を有しないグループのことは無視できない。つまり、社会関係資本面からのアプローチも重要である。

1 はじめに

米国や英国をはじめとする海外で、アントレプレナーシップが注目を集めるようになったのは、1970年代以降のことである。すなわち、1971年に英国でボルトン委員会の報告が行われ、1976年にノーマン・マクレーがエコノミスト誌に「来るべき起業家革命の時代」という論文を発表し、さらに1978年にデビッド・バーチが『米国における雇用の創出』の中で、小規模企業の雇用創出力を実証的に示した以降のことである。

一方、わが国では、ボルトン委員会の報告書が発表される1年前の1970年、国民金融公庫調査部（現在の日本政策金融公庫総合研究所）は「小零細企業新規開業実態調査」を実施し、小零細企業の増加は経済社会的に望ましいという、当時の通説に真っ向から対立する提言を行った。翌年の1971年の「都市型新規開業実態調査」を通してベンチャービジネスという言葉も生まれ、創業や起業に対してそれなりの関心が寄せられた。しかしながら、わが国においてアントレプレナーシップが政策側から正式に認められたのは、1990年の中小企業政策審議会企画小委員会の中間報告がなされた後のことであった。

海の向こうではデビッド・バーチの調査結果が発表された翌年に、「鉄の女」マーガレット・サッチャーのリーダーシップのもとで起業を刺激する政策を実行する保守党が総選挙に勝利し政権を勝ち取った。米国も同様に、1970年代後半から従業員退職所得保障法（ERISA法）の緩和やバイドール法の制定等を通して、アントレプレナーシップ

を刺激し始めた。

その結果、米国では、1980年にはわが国とほぼ同数であった女性起業家の数は、今では5倍近い数になっている。起業活動の重要性にいち早く気がつきながら、政策レベルでの実行に移すまで約20年もかかってしまった日本の政府が重い腰をあげたのは、廃業率が開業率を上回り始めてからである。

女性が「経営者」や「起業家」であるからといって注目される時代はすでに過去のものとなっているが、他の先進国では、「成長著しい部門」として紹介される女性起業家が、日本では、マクロ統計でみる限り、減少傾向を辿っていることに変化はない¹。また、他の先進国と同様に、学歴や就業率などに比べて、起業の世界で女性の相対的なプレゼンスが低いことは、日本にも当てはまる。

さらに、女性経営者や起業家が増えることは、男性では気がつかない事業機会の発見・開拓や新しい経営方法の開発を通して、経営の世界の多様性につながる効果も期待できる（高橋、2002b）。

女性の経営者としての潜在能力が十分に生かされていない、そして生かされることが女性にとってはもちろんのこと、社会全体にとってもプラスになるということであれば、そのためにどのような環境が望ましいのかという議論が必要になるだろう。

本稿では、起業態度という説明変数を使うことによって、起業活動が国際的にみて低い理由を、女性の人的資本と社会関係資本の視点から検討する²。

¹ 日本には女性の経営者の数や起業数を把握した統計はない。総務省「就業構造基本調査」では自営業主と会社などの役員というレベルで性別統計があるのみである。そのため、自営業主と法人の代表者を合計した女性経営者の数は、いくつかの統計や調査を使って推計するしかない。詳しくは高橋（2011）を参照のこと。

² 本稿における分析のフレームワークは、経済産業研究所（RIETI）の研究プロジェクト「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」（2011～2012年度）における議論から得られたものが大きい。このプロジェクトは、磯辺剛彦教授（慶應義塾大学）、本庄裕司教授（中央大学）、安田武彦教授（東洋大学）、鈴木正明教授（文教大学。ただし、プロジェクト実施当時は、日本政策金融公庫総合研究所上席主任研究員）、そして筆者の5名のチームによって構成され、チームリーダーは筆者が務めた。

2 理論と先行研究

アントレプレナーシップ（起業活動）はプロセスである。アントレプレナーシップは何を調べる学問なのかという問い（研究領域とは何か）に対しては、Davidsson（2008）にもあるように、新しい企業や事業の誕生にかかるプロセスの研究であるということは、多くの研究者における共通認識と言っても良いだろう³。

しかし、プロセスをどのように捉えるかは研究者や研究目的によって異なる。例えば、Reynolds and White（1997）は、起業プロセスをAdult Population（一般成人）⇒Nascent Entrepreneurs（懐妊期）⇒Fledging New Firm（誕生期・幼児期）⇒Established New Firm（成人期）の4段階に分けて分析している。生態系に例えた捉え方である。なお、Reynoldsは、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor：以下、GEM）に設計段階から5～6年間にわたって関わっていたことから、GEMの起業プロセスの捉え方はReynoldsの考えがベースとなっている⁴。

一方、Shane（2003）は、生態系のアナロジーを使って起業プロセスを描くのではなく、ビジネスが生まれるプロセスとして捉えている。つまり、Existence of opportunity（事業機会の存在）

⇒Discovery of opportunity（事業機会の発見）
⇒Decision to exploit opportunity（事業機会活用
の決定）⇒Resource acquisition（経営資源の調達）
⇒Entrepreneurial strategy（戦略の策定）
⇒Organization process（組織化）⇒Performance
（実行）である。ちなみに、アントレプレナーシ
ップのテキストの多くは、Shaneの捉え方によって
構成されている。

起業をプロセスと捉えることによって、そのプロセスごとの成功要因や特徴を分析する先行研究も数多く行われてきた。Cooper, Folta, and Woo（1995）やGreve and Salaff（2003）は、起業家が起業の段階によって必要とする情報や情報源が異なることを明らかにしている。Kim and Terjesen（2010）は、起業の段階によって、男性起業家と女性起業家の間で、企業組織の男女構成や企業規模などがどのように異なっているかを分析し、誕生期から成人期に移行する過程で女性特有の性格は弱まることを示した。また、日本でも、松田・松尾（2013）は、起業プロセスを四つに分けて、その段階ごとに必要となる社会関係資本が異なることを実証的に分析している。

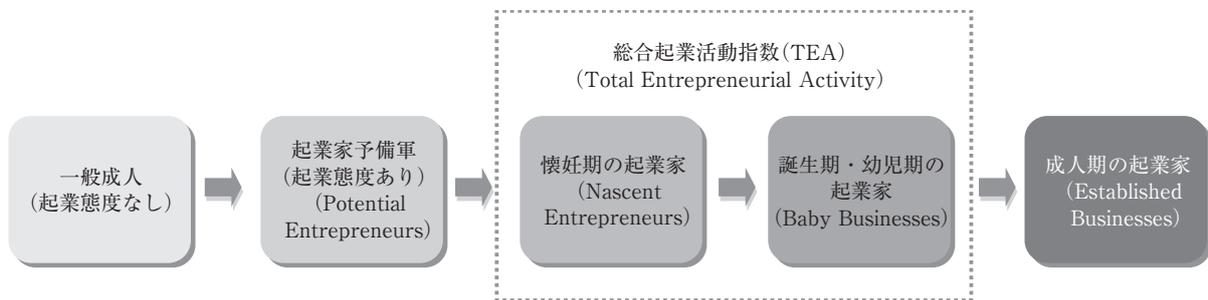
本稿では、起業プロセスを次のように捉える（図-1）。基本的には、Reynoldsの生態系に例えた捉え方である。すなわち、一般成人のうちの何割かが起業家予備軍（起業態度を有する者）⁵となり、その中から起業活動の準備を実際に行う者

³ アントレプレナーシップを日本語に置き換える時に、「起業（家）活動」なのか「企業（家）活動」なのかという議論があるが、筆者は、アントレプレナーシップの独自の研究領域が「誕生」や「発生」にかかるものであることを踏まえるならば、「起」の方が「企」よりも適しているのではないかと考える。

⁴ グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor：GEM）は、1997年に、米国バブソン大学と英国ロンドン大学の起業研究者たちが中心になって予備調査が行われ、その後、第1回調査は1999年に実施され、2013年調査で15周年を迎える。2012年調査の参加69カ国は人口で世界の74%、GDPでは87%を占める（2013年調査は2013年12月30日現在集計中）。GEMの目的は、①起業活動の水準は国家によってどのくらい違うのか、②起業活動は国家の経済成長にどのくらい影響するのか、そして③各国の起業活動の違いを引き起こす要因は何かを明らかにすることである。すべての国が同じ調査票を使い、同じ方法で起業活動を調査していることに最大の特徴がある。詳しくは、高橋（2007）および高橋（2009）を参照のこと。

⁵ 本稿およびGEMにおける起業「態度」の捉え方は比較的シンプルである。例えば、起業家や起業活動が身近なものであるかどうか（ロールモデル指数）は「過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っているか」という設問、起業活動や事業機会への関心の高さ（事業機会認識指数）は、「今後6カ月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思うか」という設問、起業活動を始める準備等（知識・能力・経験指数）は、「新しいビジネスを始めるために必要な知識・能力・経験を持っているか」という設問、失敗への脅威やリスクに対する寛容性（失敗脅威指数）は、「失敗への脅威が起業を躊躇させているか」という設問によって判断している。

図-1 起業プロセス



資料：Kelley, et al. (2012) から筆者が作成。

が現れ（懐妊期の起業家）、さらに事業を始める者や若い起業家が誕生する（誕生期・幼児期の起業家）。そして、誕生期・幼児期の起業家が生き延びると成人期の起業家となる。GEMのモデルもほぼ同じであり、成人人口100人当たりの（懐妊期の起業家の数+誕生期・幼児期の起業家の数）を総合起業活動指数(Total Early-Stage Entrepreneurial Activity：以下、TEA)と呼び、これは、本稿およびGEMにおける起業活動を測る代表的な指標となっている⁶。

このように起業プロセスを捉えた上で、ここでは、起業家予備軍と懐妊期および誕生期・幼児期の起業家の関係に焦点を当てる。つまり、起業態度を有するグループとTEAの対象となる起業活動をしているグループの関係である。図-1で言えば、真ん中の三つのボックスを分析対象としている。

GEMの結果をみると、1999年の初回調査以来、わが国のTEAは先進国の中では最下位もしくは

最下位周辺と低迷している⁷。その原因を考える時、TEAの直前の段階である起業家予備軍、すなわち起業態度を有する人の少なさには、これまでも着目してきた。

毎年1月に発表されるGEMのグローバルレポート (Global Report) では、起業態度の指標と起業活動の指標の両方が国別に掲載されるようになった。また、高橋 (2008) や高橋 (2011) では、女性の起業態度と起業活動に有意な相関関係があることを明らかにしている。

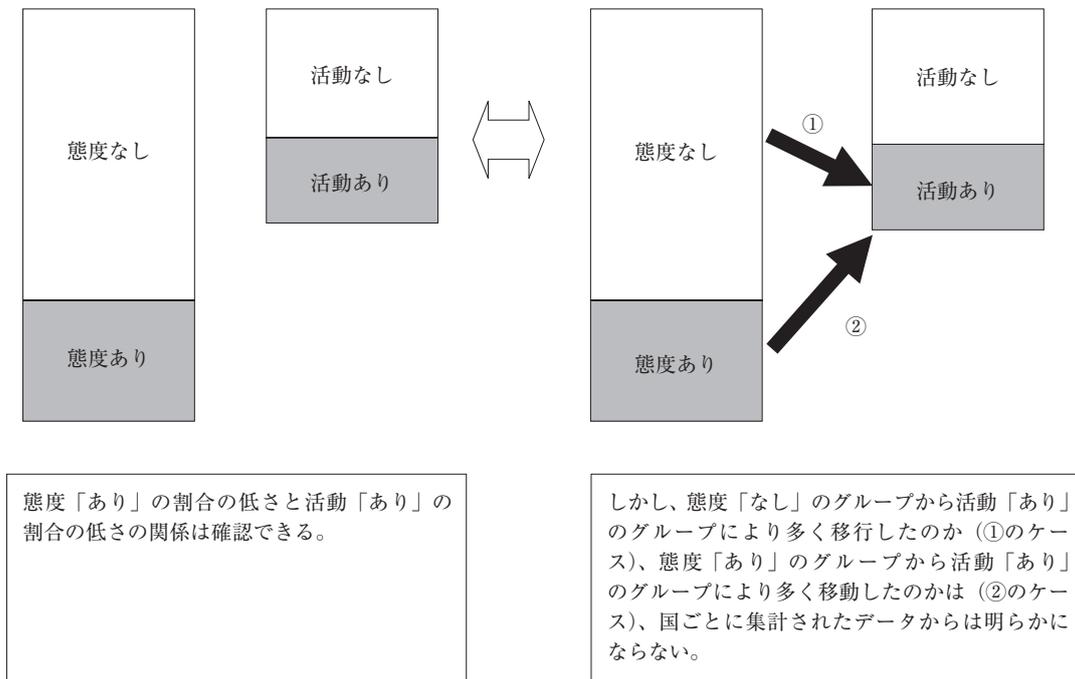
しかし、これまで分析に使われてきたデータは、国ごとに集計された起業態度や起業活動のデータであるため、起業態度を有する人から活動を始める人が少ないのか多いのか、そして起業態度を有しない人から活動を始める人が少ないのか多いのかは明らかにされてこなかった (図-2)。

つまり、起業態度と起業活動の関係性をより正確に捉えるには、国単位で集計されたデータでは

⁶ GEMにおける起業「活動」の捉え方はやや複雑である。代表的な指標であるTEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity：総合起業活動指数) については次の二つに当てはまる人の合計が100人当たり何人いるかで捉えている。一つは、①独立型もしくは社内ベンチャーであるかを問わず、現在、新しいビジネスを始めようとしていること、②過去12カ月以内に、新しいビジネスを始めるための具体的な活動を行っていること、③少なくともビジネスの所有権の一部を所有しようとしていること、④3カ月以上にわたり、何らかの給与・報酬の支払いを受けていないこと。もう一つは、①現在、自営業、会社のオーナーや共同経営者として経営に関与していること、②少なくともビジネスの所有権の一部を所有していること、③3カ月以上にわたり、何らかの給与・報酬の支払いを受けていること、④ただし、給与・報酬の支払い期間が42カ月以上経過していないこと。以上の定義からわかるように、起業活動にフルタイムで従事しているか、もしくはパートタイムで従事しているか、そして独立型か社内ベンチャーかは関係ない。

⁷ 2011年の日本のTEAは5.2であり、参加54カ国 (経済地域も1カ国と数える) の中では、スロベニア、デンマーク、マレーシア、そしてロシアに続いて最下位から5番目であった。2012年は4.0であり、69カ国中最下位であった。2013年は、集計中のため、全体の中での順位は確定していないが、2013年12月30日現在では、日本のTEAは3.7で、67カ国中で最も低い。

図-2 国単位で集計されたデータの限界



資料：筆者作成。

なく、個票単位での分析をする必要がある⁸。

高橋ほか(2013)では、個票を使った分析を行っているものの、男女合計の分析にとどまっている。一方、男女別の分析を行ったものは、先に触れたように、国単位の集計データを使用しているのみである。

そこで、本稿では、男女別の分析を個票単位で行うことによって、女性の起業活動における態度と活動の関係をより詳しく捉えることにした。

個票単位の分析によって明らかにしたいことは次の4点である。

第1は、起業態度が起業活動に与える影響を、①起業態度を有する割合の大小と、②起業態度を有する者から起業活動を行う者への移行割合の大小に分けて捉えることである。起業態度を有する

者の方が活動に移行しやすいことは仮説として想定されるものの、今までは検証されていない。また、移行割合が国別にどのように異なっているのかも同様である。

第2は、国ごとの起業活動の違いを起業態度の違いによってどの程度説明可能なのかを検証することである。起業活動の違いを態度の違いによって説明できるならば、活動を活発にするためには、起業プロセスにおいて、その一つ手前の段階である態度に働きかける手段が有効になる。

第3は、日本における男性と女性の起業活動の違いについても、第1と第2で述べた分析を行う。男性と女性の違いを、起業態度を有する割合の大小と起業態度を有する者から起業活動を行う者への移行割合の大小に分けて捉え、さらに活動の違い

⁸ GEMの個票データの一般活用には一定のルールがある。調査実施年から1年目は、実施した国のナショナルチームメンバーのみが使用可能であり、2年目になるとすべての国のナショナルメンバーがすべての国の個票データにアクセスできるようになる。しかし、メンバー以外の一一般に開放されるのは、調査実施年から4年目である。つまり、本稿執筆段階では2009年までのデータであるが、ここでは、筆者が日本GEMチームの代表を務めていることから、2011年までのデータを使用している。

いが態度の違いによってどの程度説明できるかを分析する。

第4は、起業態度を有しないものがどのような人たちなのかについて明らかにすることである。Aldrich (1989) やBurt (1998) で指摘されているように、起業プロセスは、起業家の人的資本に依存することは大きいとはいえ、いわゆる社会関係資本の影響も強く受ける。つまり、本人の能力に加え、親、兄弟、友人、知り合い、そして勤務先の同僚等の1次的なつながり、そして2次的なつながりの質や量に大きく影響される。わが国において、起業態度を有しない割合が他の先進国と比べて圧倒的に多いことはすでに明らかにされている (Kelley, et al.(2012) や高橋 (2011) など)。しかし、これらの人が起業活動をどのように評価しているのかはわかっていない。もし、起業態度を有しない人の多くが、起業活動に対して否定的な考えを持っている場合、それはマイナスの社会関係資本として働くことになる。

なお、起業活動の違いを説明する時、Story (1994) にあるように、企業経済学的アプローチと労働経済学的アプローチの二つに分けることができるが、本稿では後者のアプローチを採用している。前者は、ある地域の経済環境等の違いに着目するものであり、例えば経済成長率、制度、交通網の整備状況などが説明変数になる。一方、労働経済学的アプローチは個人の属性や態度の違いに着目するものであり、年齢、性別、学歴、両親の職業、そして価値観などが説明変数になる。

より正確に起業活動の実態を把握しようとすれば、企業経済学的アプローチと労働経済学的アプローチの両方を使ったモデルによって行うことが望ましい。しかしながら、本稿では労働経済学的アプローチを採用している。その大きな理由は、主たる説明変数が個人の属性である起業態度であるためである。加えて、個票単位の分析のため、例えば失業率や経済成長率、そしてジェンダーエン

パワーメント指数などを説明変数にすると、同じ国のサンプルにはすべて同じ値の説明変数が割り当てられてしまうからである。いずれにしても、労働経済学的アプローチによる分析であることは、本稿の分析の限界の一つであることは間違いない。

3 データセット

国際比較分析を行うために、ここではGEMの個票データを使っている。

GEM調査によって生み出される情報は、①一般成人調査 (Adult Population Survey : 以下、APS) (各国最低2,000サンプル)、②専門家調査 (National Expert Survey : NES) (各国最低36サンプル) の二つの調査によるものであるが、本稿で使うのはAPSであり、この調査を通して、起業活動や起業態度の実態等が明らかになる。NESは主に起業環境を調査するためのものであり、本稿では使っていない。APSの調査票は、参加国が共通のものを使う。参加国は最低2,000サンプルを集めなくてはならない。日本では、RDD方式 (乱数番号法、Random Digit Dialing) によって、毎年2,000サンプルを集めているが、そのための電話のコール数は7万~8万回に及ぶ。

次に、GEM全体がカバーするデータと本稿で使用するデータの関係について説明する。第1は期間である。GEMは1999年から始まり2013年調査を終えた時点で15年分のデータが蓄積されているが、本稿で扱うのは2001年から2011年までの11年分である。その理由は比較検討が可能なデータ形式になったのが2001年以降であること、日本以外の国の個票が使用可能な調査年が2011年までであることによる。

第2は調査対象国である。2011年の時点で、GEMに参加した国は、1回だけの参加を含めると合計100カ国近い。しかし、その中には、要素主導型経済 (factor-driven economies)、効率主

導型経済 (efficiency-driven economies)、そして革新主導型経済 (innovation-driven economies) に属する国が混在している⁹。そこで、2001年から2011年にかけてほぼ毎年参加し、かつ日本と同じような発展段階 (革新主導型) にある国ということで、米国、フランス、イタリア、英国、ドイツ、日本の6カ国とした¹⁰。

第3は、分析対象とする起業活動指標 (被説明変数) である。ここでは、懐妊期と誕生期・幼児期の合計であるTEAに絞った。ただし、生計確立型TEA (他に生計の手段がないために起業したもの) と事業機会型TEA (他に生計の手段がありながら起業したもの) については、若干であるが触れている。

第4は、説明変数についてである。GEMの中で、起業活動の説明変数と成り得るものは大きく分けて三つある。一つ目は回答者本人の起業態度を尋ねた質問から作成されるもの、二つ目は回答者の国全体の起業態度を尋ねた質問から作成されるもの、そして三つ目は性別、年齢、学歴などの属性である。本稿では、このうち一つ目と三つ目の変数を採用した。二つ目の指標は、例えば、「日本の国では、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えている」という質問の回答によって作成されるものである。回答者個人の考えを尋ねるものではないため、個票ベースの分析には向いていないと判断し、除外した。ただし、第8節では、起業態度を有しないグループの起業に対する価値観を尋ねるために、二つ目の指標を使用した。

以下は、本稿で頻出する指標の名前、意味、作成方法である。

【起業活動に関する指標】

懐妊期の起業活動指数：成人人口100人当たりの

懐妊期の段階にある起業家の人数である。懐妊期の段階とは、過去1年間のうちに起業の具体的な準備をしているか、もしくは給与や報酬の支払いが3カ月未満であるものを指す。

誕生期・幼児期の起業活動指数：成人人口100人当たりの誕生期・幼児期の段階にある起業家の人数である。誕生期・幼児期の段階とは給与や報酬の支払いが3カ月以上42カ月未満であるものを指す。

総合起業活動指数 (TEA)：成人人口100人当たりの (懐妊期+誕生期・幼児期) の段階にある起業家の人数である。大雑把に言えば、起業の具体的な準備をしている人と誕生後3年半 (42カ月) 未満の人の合計を成人人口100人当たりの人数で示したもの。

【起業態度に関する指標】

ロールモデル指数：「過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したもの。起業家との距離の近さやロールモデルの存在の有無を表す指標と考えられる。

事業機会認識指数：「今後6カ月以内に自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思うか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したもの。新しい事業機会にどれだけ目を配っているかを表す指標と考えられる。

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

⁹ GEMでは、調査参加国を一律に分析するのではなく経済発展段階に応じてグループ分けをしている。最近Porter, Schwab, and Sachs (2002) に従って、要素主導型、効率主導型、そして革新主導型の三つの分類を使っている。

¹⁰ ドイツは2007年のみ、イタリアは2011年のみ調査に参加していない。なお、カナダは2007年以降調査に参加していないので除外した。

表-1 サンプル数 (女性)

米 国	24,651
フランス	11,521
イタリア	12,488
英 国	120,702
ドイツ	36,536
日 本	11,029
合 計	216,927

資料：グローバル・アントレプレナーシップ・モニター (以下同じ)
 (注)2001～2011年調査の個票データを使用(以下、断りのない限り同じ)。

表-2 サンプルの年齢階級別の分布 (女性)

(単位：%)

	18-24歳	25-34歳	35-44歳	45-54歳	55-64歳
米 国 (N=17,944)	9.2	17.1	22.0	27.1	24.6
フランス (N=9,196)	13.7	23.3	26.5	20.9	15.6
イタリア (N=11,611)	8.1	14.2	27.5	27.8	22.5
英 国 (N=100,727)	7.5	18.8	26.5	24.5	22.7
ドイツ (N=31,628)	9.9	15.5	27.2	25.5	21.8
日 本 (N=10,366)	10.7	20.2	25.6	23.0	20.5

めるために必要な知識・能力・経験を有しているかを表す指標と考えられる。

失敗脅威指数：「失敗することに対する恐れがあり、起業を躊躇しているか」という質問に「はい」と回答した人数を成人人口100人当たりの人数で示したもの。リスクに対する寛容度を示す指標と考えられる。失敗脅威指数は、「はい」と回答した場合、リスクに対しては不寛容となり、起業活動にはマイナスの効果を与えるものと考えられる。

分析対象となった個票の数は、米国が2万4,651件、フランスが1万1,521件、イタリアが1万2,488件、英国が12万702件、ドイツが3万6,536件、そして

日本が1万1,029件である(表-1)。すべて女性からの回答件数であり、男性はこの数字には含まれていない。国ごとによって数が異なるのは、毎年最低2,000のノルマ以上のサンプルを集めている国があるためである。

回答者の主な属性をみると、年齢階級では、日本は18～24歳が10.7%、25～34歳が20.2%、35～44歳が25.6%、45～54歳が23.0%、55～64歳が20.5%と、国内の18～64歳の人口に占める割合と比較すると、18～24歳および55～64歳が少なく、とくに45～54歳が多い(表-2)。これは毎年観察されるものであり、GEM本部からはサンプリングの改善が求められているが、調査予算の関係で改善は進んでいない¹¹。ただし、他の先進国と比

¹¹ 現在、2,000サンプルを集めるために、7万～8万回の電話コールを実施している。その上で、サンプルの性別・年齢階級別を母集団に揃えようとすれば、調査の後半において、特定の性別と特定の年齢階級の相手が出るまで電話をかけ続ける必要が生じる。このような追加的措置は調査費用の増加につながる。

表-3 サンプルの最終学歴の分布 (女性)

(単位: %)

	小学校	中 学	高 校	大 学	大学院
米 国 (N=23,679)	0.6	8.7	28.5	42.8	19.5
フランス (N=11,118)	4.2	16.5	44.2	23.2	11.9
イタリア (N=12,342)	1.9	30.3	42.3	15.8	9.7
英 国 (N=111,702)	0.3	20.0	43.0	21.5	15.3
ドイツ (N=35,096)	0.1	41.8	23.3	31.1	3.8
日 本 (N=10,654)	0.0	5.3	47.9	37.6	9.2

(注) 大学には短大と高専が含まれる。

表-4 サンプルの就業状況の分布 (女性)

(単位: %)

	働いている	働いていない1	働いていない2
米 国 (N=24,229)	53.0	16.0	31.0
フランス (N=10,167)	56.8	21.2	22.0
イタリア (N=11,606)	42.4	35.3	22.3
英 国 (N=119,559)	60.8	17.3	21.9
ドイツ (N=36,295)	57.6	33.5	8.9
日 本 (N=10,928)	47.4	46.0	6.6

(注) 「働いている」には、フルタイム、パートタイム、そして自営業を含む。
 「働いていない1」には家事専業が含まれ、「働いていない2」には定年、
 学生、健康上の理由で働いていない人が含まれる。

較して大きな違いはみられない。

最終学歴と就業状況の分布は表-3と表-4のとおりである。米国は比較的高学歴であり、一方イタリアは大学卒と大学院卒の合計が25.5%と最も低い。日本は大学卒と大学院卒の合計では米国に次いで高くなっている。いくつかの先行研究をみても、高学歴の方が起業する割合は高くなる傾向がある。就業状況を見ると、日本は、家事専業を含む「働いていない1」の割合が、他の国と比べて高い。米国は、定年や健康上の理由を含む「働いていない2」の割合が高い。

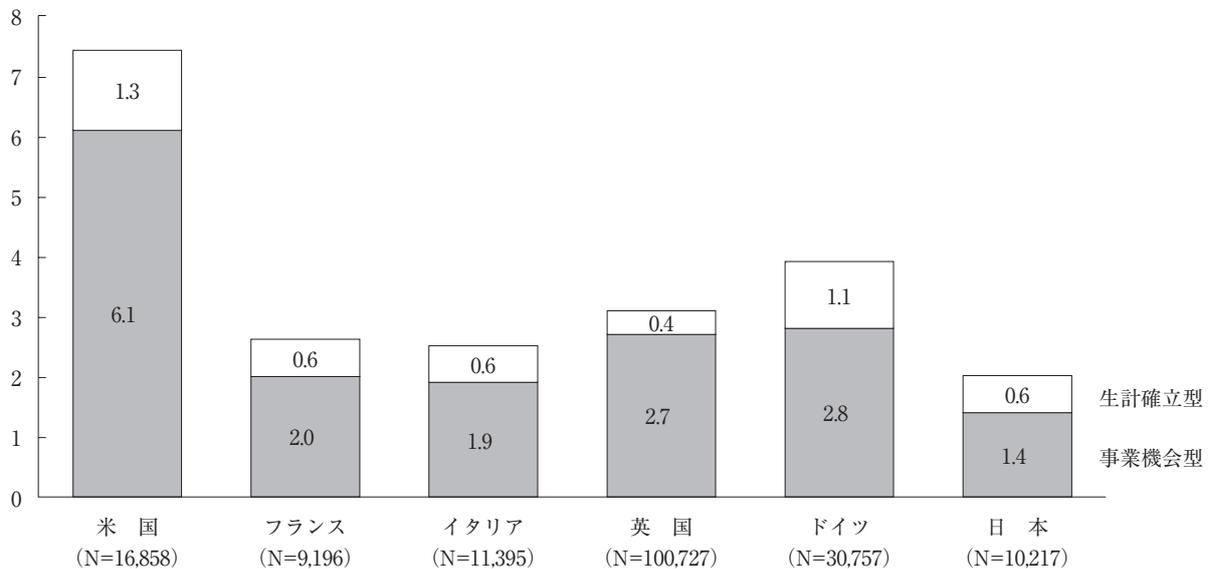
GEMでは、回答者の負担を避けるため、そし

て回答率を上げるために、属性にかかる質問は、ここで取り上げたもの以外は収入に関する質問のみである。属性項目のうち、年齢階級、学歴、そして就業状況は、起業活動を被説明変数とする分析において説明変数として採用している。

4 起業活動の特徴

わが国の女性の起業活動をみると、TEAでは先進国の中で最も低い(図-3)。TEA全体の水準は、図-3の棒グラフの高さによって示されている。日本の2.0(1.4+0.6)に対して、米国は7.4

図-3 国別のTEAの水準 (女性)



(注) 1 個票レベルから計算したものである。
 2 N値は事業機会型のものである。
 3 事業機会型とは、起業する以外に生計確立の手段があったにもかかわらず敢えて起業を選択したものであり、一方、生計確立型とは、起業する以外に生計確立の手段がなくて、起業したものである。

(6.1+1.3)、フランスは2.6 (2.0+0.6)、イタリアは2.5 (1.9+0.6)、英国は3.1 (2.7+0.4)、ドイツは3.9 (2.8+1.1) といずれも日本よりも高い。2001~2011年の間では、日本がフランスよりも高かった年が3回 (2006年、2007年、2011年)、イタリアよりも高かった年は2回 (2007年、2008年) あるものの、通算すると、日本のTEAが最も低い。

TEAは事業機会型TEAと生計確立型TEAの二つに分けることができる¹²。事業機会型とは、起業する以外に生計確立の手段があったにもかかわらず敢えて起業を選択したものであり、一方、生計確立型とは、起業する以外に生計確立の手段がなくて、起業したものである。一般に、経済が発展するにつれて、事業機会型は増え、生計確立型が減るといった傾向がある。

TEAを事業機会型と生計確立型に分けてみると、日本と他の国の差の多くは、事業機会型TEAの違いによっていることがわかる。先進国では、いわゆる「食べる」ための起業は、発展途上国と比べると少なく、これは日本にも当てはまる。

次に、TEAの構成要素である懐妊期・幼児期の起業活動に加えて、成人期の起業活動と廃業 (割合) をみてみよう。表-5は、懐妊期以降の起業プロセスの各段階に、成人人口100人当たり何人くらいが存在しているかを示したものである。例えば、日本であれば、懐妊期の段階に1.1人、誕生期・幼児期の段階に1.0人、成人期の段階に4.3人、そして (最近1年の間に) 廃業した人が0.7人いると、データを読むことができる¹³。

この一連の数字から、日本の女性起業家の特徴

¹² 厳密に言えば、事業機会型にも生計確立型にも属さない選択肢はあるものの、全体の0.02%にも満たないので、ここでは分析の対象からは外している。

¹³ 2001年から2011年のデータを一括して扱っているために、厳密に言えば、かなり乱暴なデータの読み方であることは間違いない。つまり、2011年の調査で廃業したサンプルと2001年調査で懐妊期にあるサンプルを、あたかも同時に存在しているかのように扱っているからである。しかし、単年調査でみても、日本においては、低水準のTEA、相対的に高い成人期の割合、そして相対的に低い廃業割合という傾向はみてとれる。

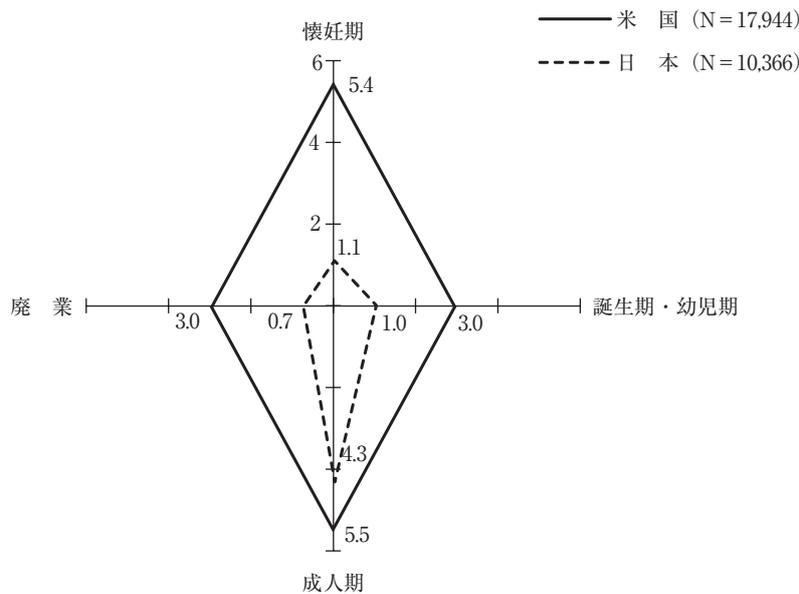
表-5 起業活動の各段階にある人の割合（女性）

（単位：％）

	懐妊期	誕生期・幼児期	成人期	廃業
米 国 (N=17,944)	5.4	3.0	5.5	3.0
フランス (N=9,196)	2.0	0.8	1.3	1.9
イタリア (N=11,611)	1.7	1.1	2.9	1.4
英 国 (N=100,727)	1.8	1.7	3.0	1.2
ドイツ (N=31,628)	2.5	1.8	4.0	1.5
日 本 (N=10,366)	1.1	1.0	4.3	0.7

(注) 1 N値は懐妊期のものである。
 2 成人期とは、給与・報酬の支払いが42カ月（3年半）以上続いている段階を指す。また、廃業したかどうかの基準は、「過去12カ月以内に、所有、経営していた何らかの自営業、物品の販売業、サービス業を休業または廃業したか」の質問に「はい」と回答したかどうかである。

図-4 起業活動の各段階にある人の割合に関する日米比較（女性）



(注) 表-5 (注) に同じ。

を把握することが可能である。つまり、日本は、起業活動の水準は低いものの、言い換えれば懐妊期や誕生期・幼児期にある人の割合は低いものの、成人期の段階の割合は比較的高く、廃業割合は低い。

一方、米国は、懐妊期や誕生期・幼児期にある人の割合は高いが、廃業割合も高く、成人期の割

合は、懐妊期や誕生期・幼児期に比べると相対的には低い（図-4）。

つまり、日本は数多く生まれ代わりの代わりに、一度生まれた企業は容易には廃業しない。一方、米国では数多く生まれる代わりに、廃業する割合も高い。日本は少産少死型、そして米国は多産多死型と特徴付けることもできる。

表－6 国別の起業態度の水準（女性）

	ロールモデル指数	事業機会認識指数	知識・能力・経験指数	失敗脅威指数
米 国 (N = 13,968)	32.3	29.9	50.9	27.7
フランス (N = 7,807)	34.4	17.9	25.4	48.3
イタリア (N = 8,644)	28.1	27.3	33.8	45.7
英 国 (N = 63,589)	21.9	29.3	41.1	37.1
ドイツ (N = 24,191)	33.3	20.3	34.6	50.5
日 本 (N = 7,402)	16.8	7.2	8.9	29.4

(注) N値はロールモデル指数のものである。

5 起業態度の特徴

前節では、わが国の女性の起業活動が他の先進国と比べて低水準であることを確認したが、起業態度も同様に低い水準にとどまっている。

本稿では、起業態度を表す指標として、①ロールモデル指数、②事業機会認識指数、③知識・能力・経験指数、そして④失敗脅威指数の四つを採用している。これはGEMのモデルと同じである。

これは、身近なところに起業家がいるかどうか（ロールモデル指数）、新たな事業機会に目を配っているかどうか、発見しているかどうか（事業機会認識指数）、事業を自ら実行できるだけの知識・能力・経験を有しているかどうか（知識・能力・経験指数）、そしてリスクに対してどの程度寛容であるか（失敗脅威指数）は、実際に起業活動を行うかどうかを決定する重要な要因と考えられるからである。これらの指標に関する質問に「はい」（失敗脅威指数に関しては「いいえ」）と回答したことイコール起業活動開始にはならないものの、実際の起業に近づいていると判断されることから、起業態度を有するグループを起業家予備軍と呼んでいる。

わが国女性の起業態度の水準をみると、ロールモデル指数は16.8、事業機会認識指数は7.2、知識・

能力・経験指数は8.9と他の国と比べてかなり低い。起業活動の差以上の開きがある（表－6）。

ただ、失敗脅威指数に関しては、米国に次いで低い水準となっており、フランス、イタリア、英国、そしてドイツよりも低い。失敗脅威指数は、低いほどリスクに対する寛容度が高くなると考えられる。そのため、普通に考えると、わが国の女性の失敗脅威指数が低いということは、それは起業活動の水準を引き上げる方向で働くはずであるが、必ずしもそうはなっていない。この点については第8節で改めて触れる。ここでは、日本の失敗脅威指数の読み方には注意を要するとだけ断っておく。

いずれにしても、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数はデータどおりに解釈して問題はなく、また失敗脅威指数も日本以外の国については、低いほど起業活動に近くなると解釈して間違いはない。

起業態度と起業活動の関係を確認するために、相関係数を計算したものが表－7になる。ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数に関しては正の相関があり、失敗脅威指数に関しては負の相関があり、いずれも統計的に有意である。つまり、態度と活動の関係は、国単位で集計されたデータだけではなく、個票単位でも確認されたことになる。

表-7 起業態度と起業活動の相関係数（女性）

ロールモデル指数 (N=121,601)	0.154**
事業機会認識指数 (N=105,689)	0.161**
知識・能力・経験指数 (N=122,600)	0.230**
失敗脅威指数 (N=123,002)	-0.081**

(注) 1 カナダを除くG7について算出。
 2 **は1%水準で有意。

6 起業態度が起業活動に与える影響

これまでの議論を整理すれば次のようになる。第1にはわが国女性の起業活動の水準は他の先進国と比べて低い、第2にはわが国女性の起業態度の水準も他の先進国と比べて低い、第3には起業活動と起業態度は個票レベルにおいても相関関係があるということである。

本節では、今までの分析を受けて、女性における起業活動と起業態度の関係をより深く掘り下げる。目的は、起業活動の水準の違いは、①起業態度を有する人の割合が小さいからなのか、②起業態度を有する人から活動する人への移行割合が小さいからなのか、③その両方なのかを確認することである。起業態度を有する人の割合が小さいことはすでに明らかになっているので、実質的に本節で確認することは、②であり、その結果として③の疑問も明らかになる。

このために、まず、総合起業活動指数（TEA）の決定モデルを次のように定める。

総合起業活動指数（TEA）

$$= f(\text{国ダミー、属性、起業態度指数})$$

その上で、日本 = 0、比較する国 = 1 とする国ダミーの係数が、国ダミーのみ、国ダミーと属性、そして国ダミー、属性、起業態度指数と説明変数を増やした時に、どのように変化するかを検証す

る。検証には、二項ロジスティック分析を使い、日本と米国、日本と英国、日本とフランス、日本とイタリア、日本とドイツのそれぞれ5個のセットについて分析する。

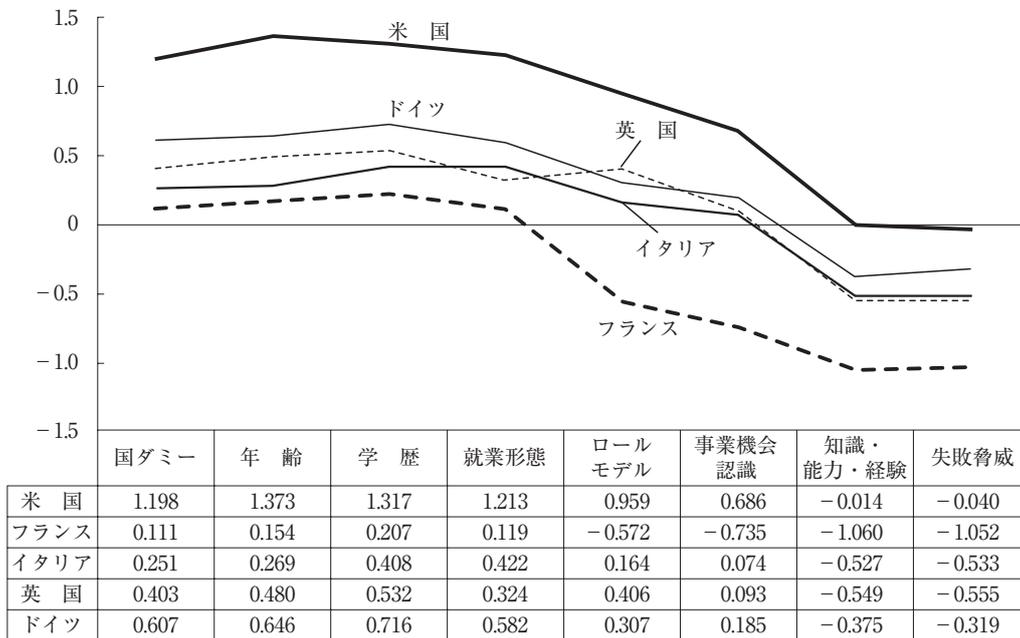
属性の説明変数は、年齢（0：45歳以上、1：44歳以下）、学歴（0：大卒未満、1：大卒以上）、そして就業状態（0：働いてない、1：働いている）の三つを採用し、起業態度に関しては、ロールモデル指数（0：なし、1：あり）、事業機会認識指数（0：なし、1：あり）、知識・能力・経験指数（0：なし、1：あり）、そして失敗脅威指数（0：なし、1：あり）の四つの変数である。

この際に、着目する指標は国ダミーの係数である。国ダミーは日本 = 0、比較する国 = 1 としているので、係数の符号がプラスであれば比較した国に比べて日本の起業活動が不活発であることを示し、そのプラス幅が大きいほど、不活発の程度が大きいということとなる。マイナスの場合は、その逆であり、日本の起業活動が活発ということになる。

分析は、国ダミーのみから始まって、順次、説明変数を増やしていくので、例えば、年齢の変数が追加された後の国ダミーの係数は、年齢の条件がコントロールされた後の係数値になる。すべての説明変数が投入された後の国ダミーの係数は、属性や起業態度に関する条件が日本と比較対象の国でまったく同じ場合、どちらの国の起業活動が活発と言えるかを示すものと考えられる。

仮に、国ダミーのみを変数とした時の係数が大

図-5 国ダミー係数の変化 (女性)



幅のプラスであり、すべての変数を投入した後の係数も同様にプラスであれば、日本の起業活動は、仮に属性の条件や起業態度にかかる条件が同じだとしても、依然として不活発であると解釈できる。つまり、この場合は、②の疑問に対する答えは、起業態度を有する人から起業活動に移行する割合も他国と比べて低いことになり、③の疑問に対する答えは、日本の起業活動が不活発な理由は、起業態度を有する割合が低いことに加え、起業態度を有する人から活動に移行する割合も低いからということになる。

分析結果は図-5のとおりである。グラフの一番上の線である米国との比較を使って解説すると、国ダミーのみの場合の係数はプラスの1.198であることから、説明変数をまったくコントロールしない状態では米国の方が日本に比べて起業活動が活発であることを意味しており、これは前節までの分析結果どおりである。

次に、年齢、学歴、就業形態の変数を投入した結果、年齢を加えた時には係数が上昇し、学歴と就業形態を加えた時には低下している。これは、

日本の女性は米国に比べて、44歳以下の女性の起業割合が低く、大卒以上や働いている女性の起業割合が高いことを意味している。ただし、年齢については、米国以外の国でも同様の結果が得られているが、学歴と就業形態については、国によって係数の変化の方向が異なるので注意が必要である。例えば、米国以外のフランス、イタリア、英国、ドイツでは学歴を加えた時の係数は上昇している。つまり、米国以外の比較においては、高学歴の女性の起業割合は低いということになる。

次に、起業態度に関する変数を投入した結果であるが、米国の場合、四つの態度変数を投入するごとに国ダミー係数は低下し、特に、知識・能力・経験指数を加えた段階で、国ダミー係数の符号はプラスからマイナスに逆転している。ロールモデル指数と事業機会認識指数の投入後に国ダミー係数は、0.959、0.686と低下し、知識・能力・経験指数を投入した後は、一気に0.686から-0.014まで下がっている。

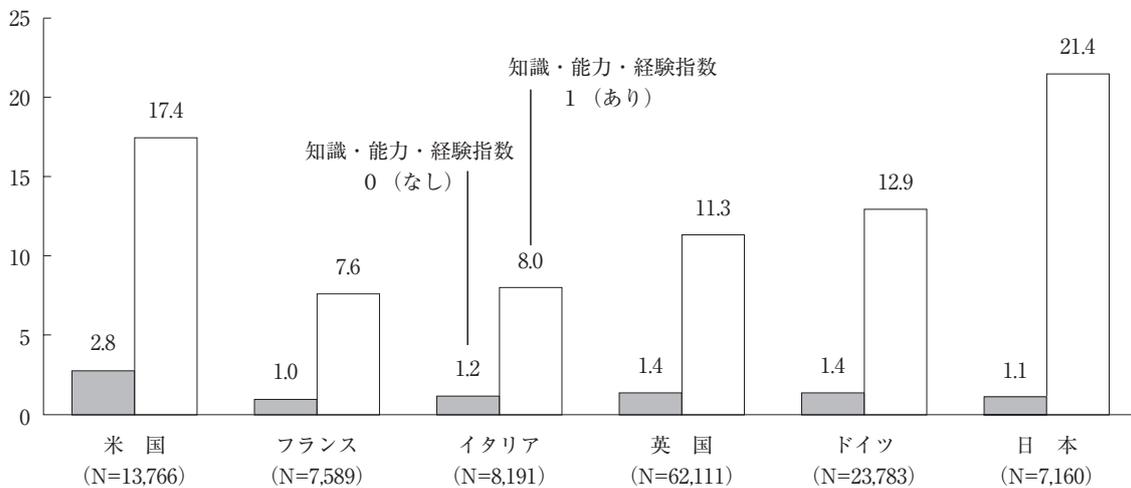
つまり、仮に、米国と日本の起業態度に関する指数の水準が同じだとすれば、日本の起業活動は

表-8 起業態度の有無別のTEA（女性）

	ロールモデル指数		事業機会認識指数		知識・能力・経験指数		失敗脅威指数	
	0（なし）	1（あり）	0（なし）	1（あり）	0（なし）	1（あり）	0（なし）	1（あり）
米 国	5.8	19.4	6.1	20.3	2.8	17.4	11.1	8.2
フランス	1.5	4.9	1.7	6.4	1.0	7.6	3.7	1.6
イタリア	2.6	5.6	3.0	5.4	1.2	8.0	4.6	2.2
英 国	3.6	11.8	3.1	11.7	1.4	11.3	6.7	3.4
ドイツ	2.9	10.1	4.0	10.6	1.4	12.9	8.4	2.4
日 本	1.4	10.1	2.3	10.8	1.1	21.4	3.4	2.2

(注) ロールモデル指数におけるN値は、米国が13,968、フランスが7,807、イタリアが8,644、英国が63,589、ドイツが24,191、そして日本が7,402である。

図-6 知識・能力・経験指数別のTEA（女性）



米国よりも活発になるということであり、これはそのまま、「起業態度を有する人から活動する人への移行割合が低いのか高いのか」という疑問への回答になる。そして、回答は、「日本の場合、起業態度を有する人から活動する人への移行割合は高い」となる。

米国以外の国ダミー係数の変化をみても、概ね米国と同様の傾向が観察される。起業態度の変数を投入して、符号の変化がプラス方向になったのは、英国でロールモデル指数を投入した後、そしてフランスとドイツで失敗脅威指数を投入した後のみである。このことから、日本と米国の比較において検証された結果は、他の先進国との比較においても当てはまるものと考えられる。なお、属性に関しては、すべての国と比べて年齢が44歳以

下の起業割合は低く、米国を除いて高学歴の起業割合も低いこと、就業形態については、イタリアを除いて働いている女性の起業割合は高いことが明らかになった。

以上の結果を、起業態度と起業活動の関係に絞って、別の視点からもう一度確認したものが表-8と図-6になる。表-8は、四つの起業態度にかかる指標ごとに、態度「なし」と「あり」別に、TEAをみている。ここからわかることは大きく分けて二つあり、一つは、態度「なし」に比べて「あり」の方が、TEAの水準が高いことであり（失敗脅威指数は「あり」が低くなる）、これは個票レベルでの相関係数の結果（前掲表-7）と一致している。

もう一つは、日本の場合、「あり」のTEAの水

準が他の先進国に比べて高いことである。ロールモデル指数や事業機会認識指数においては英国やドイツ並みの水準になり、知識・能力・経験指数においては米国を上回っている。なお、失敗脅威指数に関しては、「なし」におけるTEAは活動と同様に6カ国の中で最も低い、この問題については第8節で触れる。

起業態度「あり」のグループにおいて日本のTEAが他国よりも高いという結果は、先の二項ロジスティックによる分析を反映している。特に、その傾向は知識・能力・経験指数で強く出ており、数もしくは割合自体は少ないものの、知識・能力・経験を有していると回答した女性の2割以上が起業活動に従事していることは、起業態度に働きかける政策の有効性を示唆する結果と言えるだろう。

7 わが国の男性起業家との違い

ここまでは、わが国の女性の起業活動と他の先進国の比較をしてきたが、本節では、日本の中で女性と男性の起業活動の違いに焦点を当てる。

女性と男性の起業活動を比較すると、一般に男性の方が女性よりも活発である。2012年調査では、67カ国中、女性のTEAが男性を上回った国は、タイ（女性20.56、男性17.26）、ガーナ（女性37.97、男性34.99）、ナイジェリア（女性35.60、男性34.47）、そしてエクアドル（女性27.43、男性25.71）の4カ国であり、2013年（集計中）も67カ

国中、ブラジル（女性17.42、男性17.19）、ガーナ（女性27.90、男性23.45）、ナイジェリア（女性40.70、男性38.97）そしてザンビア（女性40.74、男性39.01）の4カ国にとどまっている。いずれも要素主導型経済もしくは効率主導型経済に含まれる国であり、革新主導型経済の国の中で、女性の起業活動の水準が男性を上回っている国はない。

わが国でも、2001～2011年を一つのデータで捉えた時の女性のTEAは2.0であり、男性は4.1と女性の約2倍の水準である。また、起業態度にかかる指標も、男性の方が高い（失敗脅威指数は低い）（表-9）。

日本の男性も女性同様に、G7（カナダ除き）の中では、TEA、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数は最も低い（ただし、失敗脅威指数は米国、英国に次いで低い）ものの、同じ日本の中で比較すると、やはり男性の方が女性よりも高いのである¹⁴。

そこで、前節と同様の分析フレームワークで日本の女性と男性の起業活動の違いはどのような要因によるものかをみていく。

総合起業活動指数（TEA）の決定モデルを前節と同様に定めるが、国ダミーの代わりに性別ダミー（男性=1、女性=0）を使う。

総合起業活動指数（TEA）

$$=f(\text{性別ダミー、属性、起業態度指数})$$

以下、女性=0、男性=1とする性別ダミーの

¹⁴ 男性のTEAおよび起業態度にかかる指数は次の表のとおりである。データは2001～2011年の個票であり、女性起業家で使用したものと同一である。

	TEA	ロールモデル指数	事業機会認識指数	知識・スキル・経験指数	失敗脅威指数
米 国 (N=22,982)	10.5	22.8	37.7	65.6	22.8
フランス (N=10,447)	4.5	36.9	25.5	37.8	36.9
イタリア (N=11,435)	4.7	34.8	33.4	46.6	34.3
英 国 (N=85,283)	6.3	30.1	37.1	59.6	30.1
ドイツ (N=31,841)	6.7	37.0	30.7	51.4	37.0
日 本 (N=10,357)	4.1	31.0	9.6	21.8	31.0

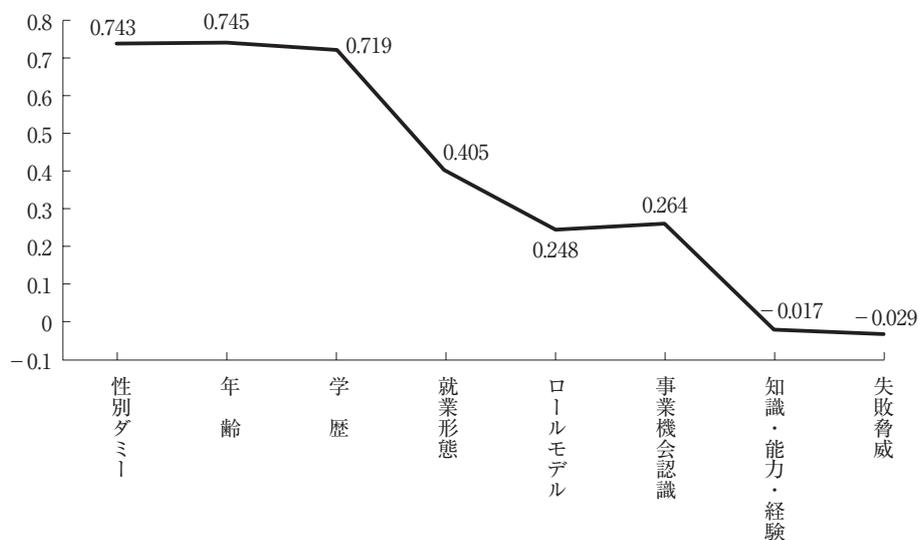
(注) N値はTEAのものである。

表-9 日本の起業活動と起業態度

	男性 (N=10,357)	女性 (N=11,029)
TEA	4.1	2.0
ロールモデル指数	25.9	16.2
事業機会認識指数	9.6	7.0
知識・能力・経験指数	21.8	8.8
失敗脅威指数	31.0	28.4

(注) N値はTEAにおける値である。

図-7 日本における性別ダミー係数の変化



係数が、性別ダミーのみ、性別ダミーと属性、そして性別ダミー、属性、起業態度指数と説明変数を増やした時に、どのように変化するかを検証した。検証には、二項ロジスティック分析を使い、属性の説明変数は前節と同じである。

分析結果は、図-7のとおりである。年齢変数を加えてもほとんど変化はなく、学歴変数を投入すると、性別ダミーは若干低下する。興味深いのは就業形態の変数によって、性別ダミーがかなり下がることである。このことは、日本の場合、女性と男性の起業活動の違いが働いているか働いていないかに大きく影響されていることを示している。

次に、起業態度にかかる指標を投入していく過程で、日本国内の男女差は徐々に消滅する。ロールモデル指数を加えたことによって、性別ダミー

は0.405から0.248に低下する。事業機会認識指数は性別ダミーを若干上昇させるものの(0.248から0.264)、知識・能力・態度指数を投入した時点で、性別ダミー係数は-0.017と符号がプラスからマイナスに転じ、失敗脅威指数も性別ダミーを低下させる。

このように、日本の女性の他の先進国との違いと日本の中の女性と男性の違いはほぼ同様に説明できる。

8 大多数を占める起業態度

「0」のグループ

第2節で示したように、本稿の目的は次の四つであった。

第1は起業態度が起業活動に与える影響を、起業態度を有する割合の大小と起業態度を有する者から起業活動を行う者への移行割合の大小に分けて捉えること、第2は、国ごとの起業活動の違いを起業態度の違いによってどの程度説明可能なのかを検証すること、第3は、日本における男性と女性の起業活動の違いについても同様の分析を行うこと、そして、第4は起業態度を有しない者がどのような人たちなのかについて明らかにすることであった。

第1から第3までの分析を行った結果は次のとおりである。

第1には、わが国の女性の起業活動が他の先進国と比べて不活発である理由は、起業態度を有する割合が低いことであり、態度を有するものから活動するものへの移行割合が低いからではない。

第2には、G7(カナダ除き)における国ごとの起業活動の違いは、起業態度を有する割合の違いによって説明可能である。起業態度を有する割合をコントロールした場合、わが国の女性の起業活動は米国よりも活発になる。

第3には、日本における女性と男性の起業活動の違いも、G7(カナダ除き)における国同士の比較と同じ枠組みで理解できる。

このように、日本では起業態度を持っている女性の間では、活発な起業活動が行われている国であるという結論は、ある意味、起業家社会の未来を明るく照らしているようにも思われる。しかし、あくまでも、「起業態度を有する割合をコントロールした場合」という条件付きの話であって、現実には、起業態度を有する割合は、他の先進国と比べて群を抜いて低いという現実が存在する。

ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数にかかる三つの質問に対して、「はい」と回答している数別の分布を示したものが図-8(女性)と図-9(男性)である。これをみると、日本において、起業態度「0」、

つまり起業態度「なし」の割合が、他の国と比べてかなり多いことがわかる。女性の起業態度「0」の割合は、日本では86.2%を占め、最も低い米国は58.6%である。男性の場合、女性よりも起業態度「0」の割合は低くなるものの、他の先進国との比較における全般的な傾向には変わりはない。

図-8と図-9は本稿におけるこれまでの分析結果を異なったデータで再確認しているものであるから、特に新しい事実を示しているわけではないが、本節で取り上げたい問題は、これらの起業態度「0」の人たちが、起業活動に対してどのような評価をしているかという点である。

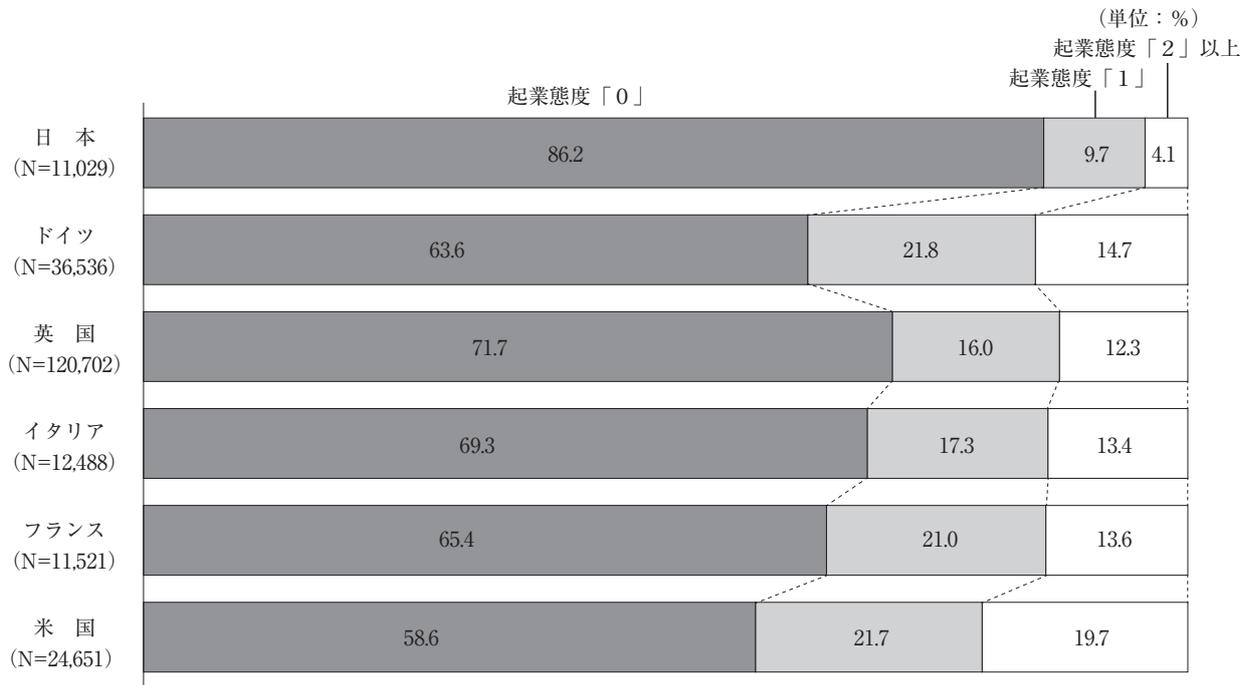
起業プロセスが成功するかどうかは、人的資本だけの問題ではなく、社会関係資本も大きく影響するという研究成果が数多く発表される中で、起業活動に従事する人たちを取り巻く人たちが、一体どのような人であるかは重要な問題である。

この問題を考えるために作成したものが表-10になる。これは、起業態度「0」、つまり起業態度「なし」の人たちが、GEMのAPS調査の質問項目の一つである「日本では、多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えているか」に対して「はい」と回答した割合を示したものである。この質問に「はい」と回答した場合は、(他人の)起業活動に対して好意的な態度を持っている、「いいえ」と回答した場合はその反対であると、ここでは解釈している。

結果は、表-10のとおりであるが、日本では起業態度「0」のグループの起業活動に好意的な態度を持っている割合が他国と比べて低い、つまり起業態度に否定的な態度を持っている割合がきわめて高いという結果になっている。

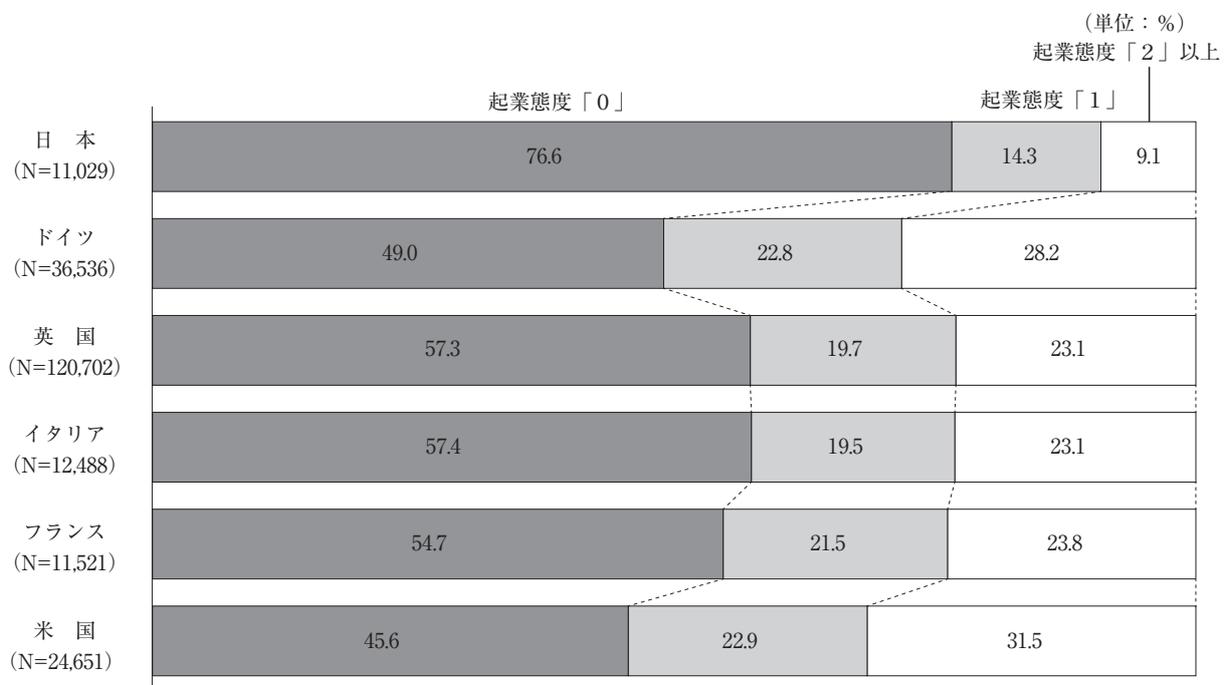
しかも、起業態度「0」の割合は、2008年秋のリーマンショックを経て、他の先進国では2010年調査からは大幅な低下をしているものの、日本だ

図-8 起業態度の「数」別の分布（女性）



(注) 起業態度の数とは、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数の三つの質問に対する「はい」の回答数のことである。

図-9 起業態度の「数」別の分布（男性）



(注) 図-8と同じ。

けは例外的な動きをみせている。つまり、起業態度「0」の割合が2008年以降、2013年に至るまで

ほとんど変化がない(図-10)。他の先進国については2011年までのデータであるが、2010年以降、

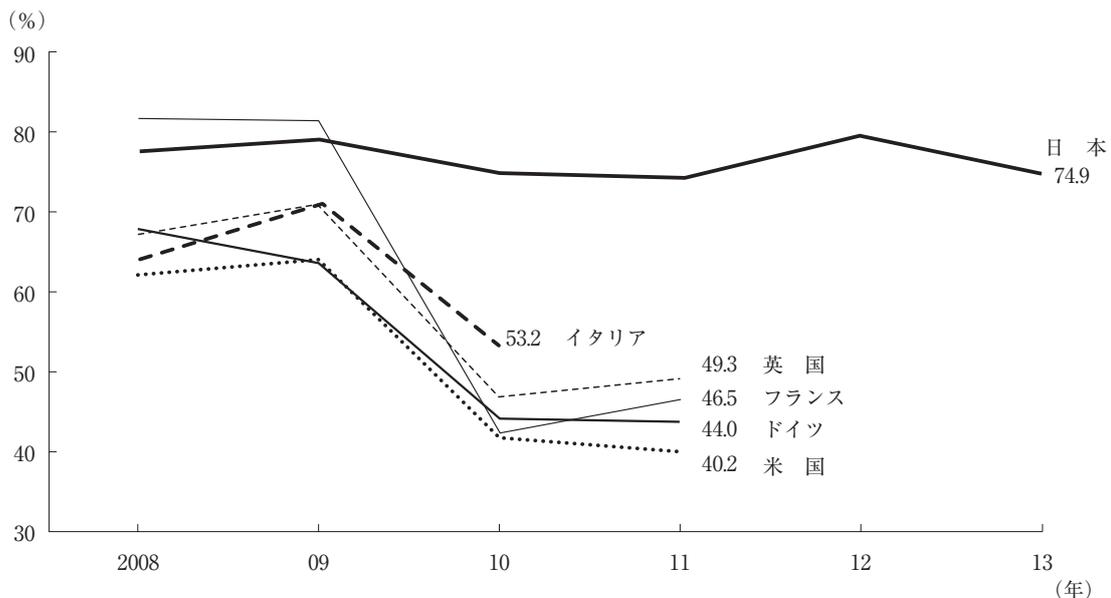
表-10 起業態度「0」グループの起業家というキャリアに対する評価

(単位：%)

	女 性	男 性
米 国 (N=7,024)	52.4	57.5
フランス (N=4,364)	60.1	58.4
イタリア (N=4,518)	68.4	70.5
英 国 (N=43,686)	50.5	51.5
ドイツ (N=10,111)	54.1	52.2
日 本 (N=4,319)	26.9	28.1

(注) 1 表中の%は、起業態度「0」の人たちのうち何%の人が、「あなたの国では、多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えているか」という質問に「はい」と回答したかを示している。
2 N値は女性のものである。

図-10 2008年以降の起業態度「0」の割合の推移 (男女合計)



(注) 1 日本の個票データは2013年まで利用可能であるが、他の先進国の個票データは2011年までのみ利用可能である(2013年12月30日現在)。
2 各国の数値は、それぞれの直近の割合を示している。

起業態度「0」の割合は大幅に低下している¹⁵。この理由については、さまざまな見方があるものの、リーマンショック以降の英国などでの自営業者の増加などとあわせて考えると、企業に頼らず経済的自立を目指す人が増えたともみることができ

る。その中で、日本の起業態度「0」の動向は、先進国の中では特異である。

このように、起業態度「0」の割合が多い、すなわち起業態度「1」以上の割合が少ないことに加え、起業態度「0」のグループの起業活動への

¹⁵ 他の先進国の起業態度については、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数を個別に国レベルで集計したデータのみ利用可能であるが、それらを見る限り、2010年、2011年の傾向を維持しているものと考えられる。

表-11 起業態度と失敗脅威の相関係数

	女性	男性
米国	-0.010	-0.033**
フランス	-0.007	-0.026*
イタリア	-0.037**	-0.026*
英国	-0.040**	-0.078**
ドイツ	-0.122**	-0.117**
日本	0.080**	0.084**

(注) 1 起業態度は、ロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数の三つのいずれか一つ以上に「はい」と回答しているものを「1」、三つとも「いいえ」であるものを「0」とし、失敗脅威は、失敗脅威に対する質問に「はい」と回答しているものを「1」、「いいえ」と回答しているものを「0」として、相関係数を求めた。

2 **は1%水準、*は5%水準で有意である。

評価が相対的に低い、そしてその割合が最近も変わっていない。

本節でもう一つ触れておきたいことがある。それは失敗脅威指数についてである。日本は、他の三つの起業態度、つまりロールモデル指数、事業機会認識指数、そして知識・能力・経験指数に関しては、起業活動と同様に低い水準であった。この流れで考えるならば、失敗脅威指数は他の先進国と比べて「高く」なるはずである（失敗脅威指数は、「低い」方がリスクに寛容であると考えられる）。しかし、表-6で示したように、米国に比べて2番目に低かった。

この現象の背景にも、起業態度「0」のグループの存在があると考えられる。一般には、起業態度を有する人ほど失敗に対する脅威は減少するはずである。ロールモデルが身近にいたり、起業に必要な知識等を持っていたりするほど、失敗脅威に関する質問に対しては「いいえ」と回答する割合は増えると想定される。知らない世界は怖いけれど、知っている世界をむやみ怖がる必要はない。

この仮定に基づいて、起業態度を一つ以上持っているかどうか、失敗脅威の質問に「はい」と回答したかどうかで相関係数を計算した結果が表-11である。これを見ると、米国とフランスの女性に関しては有意性を確認できなかったものの、他の組み合わせの相関係数はすべて有意である。さらに、相関係数の符号をみると、日本だけがプラスで

あり、他の先進国はすべてマイナスとなっている。

「知らない世界は怖いけれど、知っている世界をむやみに怖がる必要はない」という前提に従うならば、日本の結果が異常であり、他の先進国の結果が正常となる。起業態度を有している人ほど、失敗への脅威が弱くなるという他の先進国の結果に対して、起業態度を有している人ほど、失敗への脅威が強くなるという日本の結果はどのように解釈すれば良いのだろうか。

表-12と表-13は、起業態度の数別に、失敗脅威の質問に対して「はい」と回答した割合を国別に示したものである。この表からわかることは二つある。一つは、起業態度「0」の中で、日本の割合（「失敗への脅威が起業を躊躇させているか」の質問に対して「はい」と回答した割合）が他の先進国と比べて低いこと（米国に次いで低いこと）、もう一つは起業態度の数が増えるにつれて「はい」の割合が増加していることである。

起業態度「3」になると、さすがに減少するものの、女性は「0」から「1」、「1」から「2」にかけて増加しており、男性は「0」から「1」にかけて増加し、「1」から「2」にかけてはほぼ横ばいである。これらのことが、先に述べた日本の相関係数の符号がプラスになっている要因と考えられる。

このように、「起業態度を有する割合をコントロールした場合」、日本の女性の起業活動は米国をも上回るものであるという分析結果は得られた

表-12 起業態度の「数」別にみた失敗脅威に対する「はい」の割合（女性）

(単位：%)

	起業態度「0」	起業態度「1」	起業態度「2」	起業態度「3」
米 国 (N = 18,353)	25.6	26.8	24.0	18.7
フランス (N = 9,558)	46.1	48.5	43.0	31.4
イタリア (N = 8,961)	46.7	48.4	36.8	33.2
英 国 (N = 74,183)	37.2	36.1	31.3	25.5
ドイツ (N = 27,273)	55.7	49.7	37.9	21.2
日 本 (N = 7,376)	26.6	35.2	38.4	30.6

表-13 起業態度の「数」別にみた失敗脅威に対する「はい」の割合（男性）

(単位：%)

	起業態度「0」	起業態度「1」	起業態度「2」	起業態度「3」
米 国 (N = 17,873)	24.9	25.8	21.9	14.7
フランス (N = 8,579)	38.2	40.5	34.2	25.1
イタリア (N = 8,423)	35.7	38.7	34.2	21.5
英 国 (N = 58,716)	34.6	31.3	26.0	19.5
ドイツ (N = 24,795)	44.7	41.6	29.4	16.6
日 本 (N = 7,357)	28.3	38.2	37.6	24.6

ものの、現実に存在する圧倒的多数である起業態度「0」のグループは、他の先進国と比べて起業活動に対しては低い評価を与えている。しかも、失敗脅威に対する回答状況から判断すると、起業活動についての理解も不足していると考えられる。他の先進国の起業態度「0」のグループは、起業活動に対しての無知を知っている（無知の知）。だから、失敗脅威を感じるのである。一方、日本の起業態度「0」のグループは無知であることも知らない（無知の無知）。だから、失敗脅威も感じないと解釈することもできる。

9 おわりに

本稿では、起業態度にかかる変数を使って、女

性の起業活動を中心に分析した。その結果、すでに述べたいくつかの結論を得ることができたものの、残された課題も多い。

第1には、労働経済学的アプローチの限界である。起業家を取り巻く外部環境については、経済発展段階がほぼ同じ国同士の比較という以外はまったく考慮に入れていない。

第2には、起業家の属性や態度に関する変数も十分とは言えないことである。属性に関しては家庭状況などの変数は含まれておらず、態度についても、例えば知識・能力・経験指数においては「どのような経験」なのかを特定化する設問も必要である。

第3には、起業態度が活動の説明変数として有効であるとしても、その起業態度はどのような要

因によって決まるのかについての分析である。同じ環境下に置かれながらも、事業機会を認識できる人もいればそうではない人もいる。知識・能力・経験はどのようにして獲得できたのかについては本稿では触れていない。仮に、いわゆる起業家教育が有効であるとしても、どのような起業家教育が効果を持つのかという議論に役立つような分析は行っていない。

第4には、起業態度「0」のグループが起業活動に与える影響に関する分析である。起業活動は、起業家本人の人的資本と社会関係資本の視点から議論する必要がある。特に、女性の場合、男性とは異質な社会関係資本を持っているために、人的資本とは別の理由で、起業活動が制限されることがある。例えば、Brush, et al. (2002) は、女性起業家のベンチャーキャピタルの利用割合の低さ

を、女性と男性の社会関係資本の違いから分析した。女性は男性社会中心のベンチャーキャピタルのコミュニティにアクセスしにくいことが主な原因であって、女性起業家の人的資源の問題ではないことを明らかにしている。

本稿の分析結果によると、女性起業家の起業活動に何らかの形で刺激を与えることができるとすれば、それは起業家予備軍（起業態度を有するグループ）から起業活動を実際に従事するグループへの移行率を高めるような働きかけではなく、一般成人にターゲットを絞って、彼女たちが起業家予備軍に移行するような働きかけである¹⁶。

ただし、その場合も、他の先進国と比べて、数が多く、しかも起業活動に積極的な評価を与えていない起業態度「0」のグループをどのように巻き込んでいくかが重要になるだろう。

<参考文献>

- 鈴木正明 (2012) 『新規開業企業の軌跡—パネルデータにみる業績、資源、意識の変化』日本政策金融公庫総合研究所編集、勁草書房
- 高橋徳行 (2002a) 「女性起業家の現状と経営的特徴」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第60号、pp.1-20
- (2002b) 「女性起業家の競争優位—事業機会の独自性とビジネスの展開能力」国民生活金融公庫総合研究所『調査月報』第498号、pp.4-15
- (2003) 「米国の女性経営者」国民生活金融公庫総合研究所編『日本の女性経営者』中小企業リサーチセンター、pp.107-138
- (2005) 「開業者のプロフィール」忽那憲治・安田武彦編著『日本の新規開業企業』白桃書房、pp.1-25
- (2007) 「わが国の起業活動の特徴—グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査より—」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第83号、pp.31-55
- (2008) 「女性の起業活動の特徴—グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査より—」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第85号、pp.28-46
- (2009) 「起業活動の新しい捉え方」日本ベンチャー学会『日本ベンチャー学会誌』第14号、pp.3-12
- (2011) 「わが国の女性起業家の特徴」家計経済研究所『季刊家計経済研究』第89号、pp.32-43
- (2013) 「起業態度と起業活動」日本ベンチャー学会『日本ベンチャー学会誌』第21号、pp.3-10
- 高橋徳行・磯辺剛彦・本庄裕司・安田武彦・鈴木正明 (2013) 「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」経済産業研究所、RIETI Discussion Paper Series 13-J-015
- 一ツ橋文芸教育振興会・日本青少年研究所 (2013) 「高校生の進路と職業意識に関する調査報告書」日本青少年研究所
- 松田尚子・松尾豊 (2013) 「起業家の成功要因に関する実証分析」経済産業研究所、RIETI Discussion Paper Series 13-J-064

¹⁶ 滋賀県では、公益財団法人滋賀産業支援プラザが、起業家予備軍を育てる機能を持ったビズカフェを積極的に展開し、創業支援として相当の実績をあげている。このように起業家予備軍を育成する施策で効果をあげている地域もある。

- Aldrich, Howard (1989) "Networking among Women Entrepreneurs," in Hagan, Oliver, Carol Rivchun, and David Sexton (Eds.), *Women-Owned Businesses*, Praeger, pp.103-132.
- Allen, Elaine I. and Nans S. Langowitz (2011) "Understanding the Gender Gap in Entrepreneurship: A Multicounty Examination," in Minniti Maria (Eds.), *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, Oxford University Press, pp.31-55.
- Brush, Candida G., Nancy M. Carter, Patricia G. Greene, Myra M. Hart, and Elizabeth Gatewood (2002) "The role of social capital and gender in linking financial suppliers and entrepreneurial firms: a framework for future research," *Venture Capital*, Vol.4, pp.305-323.
- Burt, Ronald S. (1998) "The Gender of Social Capital," *Rationality and Society*, Vol.10, No.1, pp.5-46.
- Cooper, Arnold C., Thimothy B. Folta, and Carolyn Woo (1995) "Entrepreneurial Information Search," *Journal of Business Venturing*, Vol.10, No.2, pp.107-120.
- Davidsson, Per (2008) *The Entrepreneurship Research Challenge*, Edward Elgar Publishing.
- Greve, Arent, and Janet W. Salaff (2003) "Social Networks and Entrepreneurship," *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.28, No.1, pp.1-22.
- Kelley, Donna, Siri Xavier, Jacqui Kew, Mike Herrington, and Arne Vorderwülbecke (2012) "Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report." (Global Entrepreneurship Monitorホームページ)
- Kim, Klyver and Siri Terjesen (2010) "Male and female entrepreneurs' networks at four venture stages," in Brush, G. Candida, Anne de Bruin, Elizabeth J. Gatewood, and Colette Henry (Eds.), *Women Entrepreneurs and the Global Environment for Growth*, Edward Elgar Publishing, pp.225-243.
- Lipartito, Kenneth J. (1998) *Incorporating Women: A History of Women and Business in the United States*, Angel Kwolek-Folland.
- Oppedisano, Jeannette M. (2000) *Historical Encyclopedia of American Women Entrepreneurs: 1776 to the Present*, Greewood Press.
- Porter, Michael E., Klaus J. Schwab, and Jeffrey D. Sachs (2002) "Executive summary: Competitiveness and stages of economic development," in Porter, Michael E., Jeffrey D. Sachs, Peter K. Cornelius, John W. McArthur, and Klaus Schwab (Eds.), *The global competitiveness report 2001-2002 New York*, Oxford University Press, pp.16-25.
- Reynolds, Paul D. and Sammis B. White (1997) *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*, Praeger.
- Shane, Scott and Shane Venkataraman (2000) "The Promise of Entrepreneurship As a Field of Research," *Academy of Management Review*, Vol.25, No.1, pp.217-226.
- Shane, Scott (2003) *A General Theory of Entrepreneurship: The individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar Publishing.
- Story, David J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Business Press. (忽那憲治・安田武彦・高橋徳行訳 (2004) 『アントレプレナーシップ入門』有斐閣)