

同志社大学  
2020年度 卒業論文

論題：起業動機と起業パフォーマンスの関係性

社会学部社会学科

学籍番号:19151012

氏名:岩佐 勇輝

指導教員:立木 茂雄

(本文の総文字数:20366 字)

# 要旨

題目：起業動機と起業パフォーマンスの関係性

学籍番号 19151012

氏名 岩佐 勇輝

日本政府はこの十数年、様々な施策を用いて起業活性化に取り組んできたがその成果は芳しくない。日本ではそもそも起業志望者が少ないといわれているが、その少ない起業志望者が更に年々減少しているというのが実情であり、GEM（2019）が行った総合起業活動指数の推移の国際比較によると、米国の指数は 15.6%、中国が 10.4%、英国では 8.2%であるのに対し、日本では 5.3%である。このことから日本の起業活動はその他先進国に比べて一貫して低い水準で推移していることが分かるが、ではなぜ日本では起業する人が少ないのだろうか。本論文では、オンライン上で 60 名の起業家の起業動機に関するインタビュー記事を集め、そのデータに更に継続年数という変数を追加してコレスポネンス分析を行った。その分析結果を基に起業動機をそれぞれのカテゴリに分類し、日本の開業率低下の実態や起業動機の分類、起業後のパフォーマンスについて論じた先行研究を参考にしつつ「起業動機と起業パフォーマンスの関係性」という論題を考察した。起業後のパフォーマンスを測る指標として本稿では成長率ではなく継続年数を使用することで既存の先行研究と異なるアプローチを目指した。

キーワード：起業家精神の形成， 起業家教育， 起業パフォーマンス

## 目次

はじめに	1
2 起業とは	4
2.1 起業家の定義	4
2.2 起業家精神	6
2.3 起業の意義	8
(1) 経済成長の促進	9
(2) 雇用創出効果	11
(3) 起業が生み出す多様性とイノベーション	12
3 先行研究	13
3.1 起業の実態	13
3.2 起業動機	17
3.3 起業パフォーマンス	20
3.4 起業家教育	21
3.5 本研究の目的と意義	24
4 方法	26
4.1 調査内容	26
4.2 調査方法	26
4.3 分析の流れ	26
4.4 分析方法	28
5 結果と考察	29
5.1 分析結果	29
5.2 考察	37
6 結論	38
6.1 まとめ	38
6.2 今後の課題	39
謝辞	39
参考文献	40

## はじめに

21世紀は混沌の時代、変化の時代であるといわれることがある。まさしくその通りで、AIや技術の進歩により目まぐるしく社会が変化する一方、最近でいえば新型コロナウイルスの影響により世界が混沌に包まれてしまっている状況でもある。働き方に関しても、これまでの時代のように会社に入りさえすれば終身雇用で生涯安泰という考えはもう通用しないようになってきている。実際に、誰もが知っているような大企業であるANAや三菱自動車も今年に入ってから大規模なリストラを執行している。もちろんこの背景には新型コロナウイルスの影響があるわけだが、それだけではない。すなわち、21世紀は会社に就職して指示通り仕事をするだけでは生き残れない時代になってきているということである。今求められるのは混沌とした世界の中で自力で問題を解決していける能力であり、それは起業家精神とでもいうべきものである。

劇的な社会の変化のスピードに合わせて私たちの働き方も変化を迫られている。フリーランスという言葉が浸透しているように働き方は多様化し、最近では会社に勤めていても副業をするのが当たり前になりつつある。

筆者は大学を卒業したら起業したいと考えている。起業したいと考えるに至った経緯については元々の性格として独立志向が強かったことと、それに加えて起業意識を促進するような経験をしたからだと分析している。この経験に関しては、特にアメリカのニューヨーク州に留学に行っていた経験が大きく影響している。ニューヨークでは、会社に勤めながら副業をしている人やフリーランス、会社経営者等の数が多くたくさんの起業家と呼ばれる

人たちと出会った。こうした人たちとの出会いを通して起業というものが筆者にとってより身近な選択肢になり、起業したいと考えるようになった。しかし、日本に帰ってきてからはアメリカと比べて自分の周りに起業という選択肢を考えている人、もしくはすでに起業している人の数が圧倒的に少ないことに気が付いた。この時、私はなぜ日本では起業を志す人が少ないのかという疑問を持った。

日本政府はこの十数年、様々な施策を用いて起業活性化に取り組んできたがその成果は芳しくない。日本ではそもそも起業志望者が少ないといわれているが、その少ない起業志望者が更に年々減少しているというのが実情だ。中小企業庁（2020）によると、日本の起業志望者数は2007年は約101万人であったが2017年には約72万人と10年間に約30万人減少していることが分かる。そして起業希望者、起業準備者、起業家の数はいずれも減少傾向にある。加えて、2019年のGEM（Global Entrepreneurship Monitor）が行った総合起業活動指数の推移の国際比較によると、米国の指数は15.6%、中国が10.4%、英国では8.2%であるのに対し、日本では5.3%である。ここから、日本の起業活動はその他先進国に比べて一貫して低い水準で推移していることが分かる。

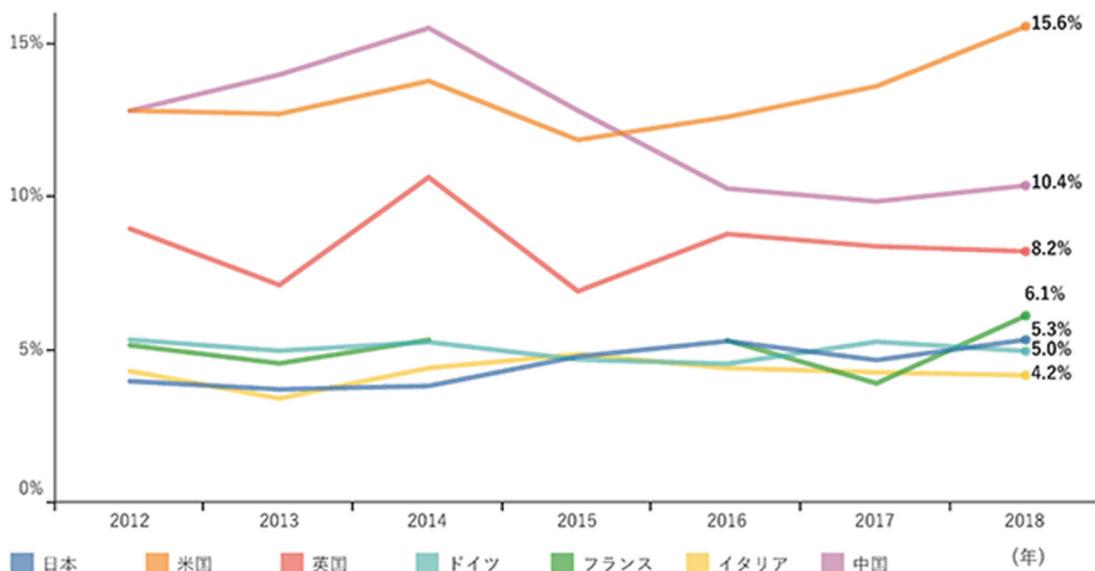
実際にアメリカではグーグル(Google)、アマゾン(Amazon)、フェイスブック(Facebook)、アップル(Apple)などのいわゆるGAFと呼ばれるグローバルベンチャーが多数存在するし、中国でもHUAWEIなどは世界的な企業であるが日本からはグローバルベンチャーと呼ばれるような世界を席卷する企業は生まれていないのが現状である。



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注)1.ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は「会社等の役員」又は「自営業主」と回答し、かつ「自分で事業を起こした」と回答した者をいう。なお、副業としての起業家は含まれていない。  
 2.ここでいう「起業希望者」とは、有業者のうち「他の仕事に変わりたい」かつ「自分で事業を起こしたい」と回答した者、又は無業者のうち「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。なお、副業起業希望者は含まれていない。  
 3.ここでいう「起業準備者」とは、起業希望者のうち「(仕事)を探している」、又は「開業の準備をしている」と回答した者をいう。なお、副業起業準備者は含まれていない。

図 1 起業の担い手の推移 (中小企業白書 2020)



資料：みずほ情報総研株式会社「平成30年創業・起業支援事業 (起業家精神に関する調査)」

(注)国によって調査していない年がある。

図 2 総合起業活動指数の推移 (中小企業白書 2020)

そこで本稿では、まず起業の意義と定義が何なのかということとを先行研究を用いてその概念を考えるとともにこれまで起業家というものがどのように研究、見解が示されてきたかを整理し日本からなぜあまり起業家が輩出されていないのかという問いに対して起業家の起業動機、なぜ起業しようと思ったのかに着目し先行研究と筆者の調査の分析を通してそれが起業後のパフォーマンスに与える影響も含めて考察していきたい。しかし、多くの先行研究がグローバルな調査を基にしており日本という地域の特徴、固有性を反映していないことだけは本文に入る前にあらかじめ告げた上で参考にしていく。

本文では、まず「2 起業とは」で起業の定義を確認し、起業の意義に関して（1）経済成長の促進（2）雇用創出効果（3）起業が生み出す多様性とイノベーションの3つの視点から考察する。次に「3 先行研究」においてこれまでの日本の起業の実態や起業動機と起業パフォーマンスの関係、起業家教育について論じた文献の先行研究を行う。「4 方法」では、具体的な調査方法及び分析手法について、「5 結果と考察」「6 結論」では先行研究を参考に新たに論題に対する筆者の独自の見解を示すことを目指した。

## 2 起業とは

### 2.1 起業家の定義

まず初めに、本稿の論題である起業家誕生のプロセスにおける「起業家」(entrepreneur)の定義について整理しておきたい。起業ということばは日常的にメディアや書籍で見る機会は多いがその定義は非常に曖昧であり、どこからどこまでが起業に含まれるのかという

ことが想像しづらい。実際、明確な定義があるわけではなくデジタル大辞典のコトバンクによると起業家とは「新しく事業をおこして運営する人。また、それを専門に行う人。」(朝日新聞社 2020)である。要するに起業家とは自ら事業を起こす人全般のことを示し、多様な働き方の形が存在する現在では広義では会社経営者、フリーランス、NPO 法人の運営、会社員の副業などが含まれるが狭義では会社経営者、とりわけベンチャー企業のスタートアップから関わる経営者のことを起業家と呼ぶことが多い。

しかし、起業形態の種類は大きく分けると2つであり個人事業主として起業するか、会社(法人)を設立して起業するかのどちらかである。起業家について堀池敏男は、

起業家とは、広義には企業家、狭義にはスタートアップおよびアーリーステージにおける企業家を意味するものと考えられるが、本稿においては、事業のステージにおいては、起業家から企業家へのブラッシュアップは常態であり、厳密な概念上の差異を設けずに使用した。(堀池 2014 : 29)

とし、また中山健は

新しく創業した経営者のことを起業家以外に、創業経営者、ベンチャー経営者、新規開業者アントレプレナーなどと呼んだりするが、学術的に各々個別の定義が存在するわけではない。また、起業家の経営する企業のことをベンチャー企業やベンチャービジネスと言うが、これらの用語は和製英語に過ぎず、そのうえ研究者によって定義内容も異なるため、

「統一的な捕捉ができない」,「様々な統計データの比較が困難である」といった問題が生じる。本稿では,各種参考文献における執筆者の使用語句を尊重することとし、自ら新規に個人・法人企業を創業した経営者のことを「起業家」「新規開業者」「創業者」などの用語で表現し,それらを同義語として扱う。(中山 2006 : 42)

とした。そこで本稿でも、これらの先行研究に倣って参考文献における「起業家」の定義は執筆者を尊重し、自ら個人・法人の会社を立ち上げて経営している者のことを「起業家」と表現し事業のステージには厳密な概念上の差異を設けないこととする。但し、後述の起業後の継続年数に関しては起業後のパフォーマンスの指標として使用する。

## 2.2 起業家精神

新たな起業家が誕生するにあたって、起業家精神が形成されることが1つ重要となる。では、起業家精神とは何か。尹敬勲と全福善によると

起業家精神 (entrepreneurship) は、ビジネスの機会の追求を中核とする新たな考え方であると同時に、アプローチであり、行動と実践を伴うプロセスである。これまでに定義された内容を包括的に言えば、起業家精神とは、急速に変化するビジネス環境の変化の中で、現在起業が有している資源や実績に留まることなく、革新性、実行性、リスクを乗り越えようとする意欲を持ちながら、新たな価値と機会を獲得するた

めに絶えず挑戦する精神であると同時に、企業の成長と発展に実質的に貢献できる態度と力量として定義できる。(尹・全福 2015: 400-401)

とあり、ビジネスの機会を追求し絶えず挑戦する精神かつ行動と実践を伴うプロセスであることが分かる。加えて、

起業家精神の構成要素は、新しい変化を主導する革新性、不確実な将来の結果の覚悟としてのリスクテイクング (risk-taking)、そして既存の競争者に臆せず戦っていかうとする進取性の三つであった。この三つの要素を内包していると、起業家精神が形成されている人であると言えるのである。(尹・全福 2015: 403)

としていて、「革新性」「リスクテイクング」「進取性」という3つの要素を内包していることが必要条件となる。そして尹敬勳と全福善によると起業家精神が形成されていることで初めて起業したいという動機付けがなされ、実際に起業という行動に結び付く。逆にいうと、起業家精神が形成されていなければ起業に実践的に取り組むことはないということである。すなわち起業家精神と起業を実践する意思はセットであり、どちらかが欠けては起業という行動に結びつかないというのである。だからこそ、どのように教育や学習を通じてこれを形成していくかが鍵になると主張している。このことは、以下のように示されている。

起業家精神を形成する過程を探るとき、最初に検討すべき課題は、「起業を实践する意志（entrepreneurial intention）」である。「起業を 实践する意志（entrepreneurial intention）」を最初に検討する理由は、結局、起業とはこの意志の表出（発現）だからである。すなわち、起業に対する意志を持ち、この意志を行動に移る ようにするには、起業家精神が内在されていなければならないからである。（尹・全福 2015：404）

しかし、尹敬勳と全福善の論じる起業家精神については本当にこれが内在していなければ実際の起業という行動に結びつかないのかという疑問が残るものである。なのでここでは起業家精神がどういうものであり、実際に新しく起業するにあたってある程度の役割を果たすとされているという認識に留めておく。

### 2.3 起業の意義

本稿のテーマは「起業」であるが、起業することがどのような意義を持つのかを解き明かすことは本研究の意義を確認する上でも重要である。起業には様々な視点からの意義が考えられるが、その中でも特に日本経済に与える影響という視点から起業することの意義を考察する。そして以下では、起業活動が実際に経済に与える影響を、①経済成長の促進、②雇用創出効果、③起業が生み出す多様性とイノベーションの大きく分けて3つのポイントから探っていく。

## (1) 経済成長の促進

1999年から現在に至るまで20年以上実施されている米国バブソン大学と英国ロンドン大学ビジネススクールが発起した国際調査プロジェクトであるグローバル・アントレプレナーシップ・モニター(Global Entrepreneurship Monitor : GEM)は、GEM概念モデルを使って起業の経済活動における意義を明らかにしている。

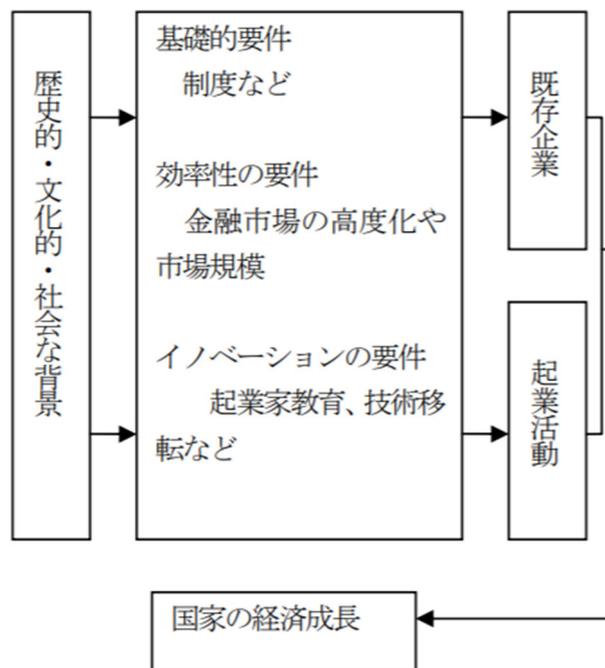


図 3 GEM の概念モデル（起業活動の新しい捉え方 2009）

GEMは、国家による起業活動の水準の違い、起業が経済成長に与える影響、各国の起業水準の差異が生まれる要因等を明らかにすることをその目的としている。中山健は、このモデルから読み取れることを以下のように説明した。

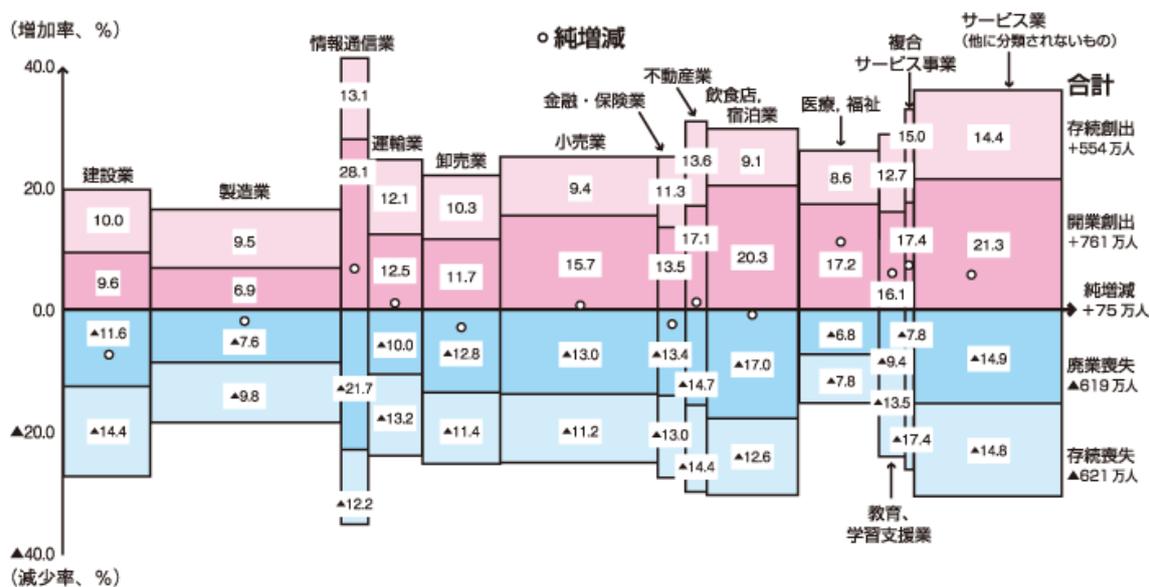
国のインフラや経済環境法・制度等の基本状況は既存の大企業の新事業活動や研究開発活動を通して新規の企業設立を促すとともに、既存の中小企業の生産・販売活動を通して経済成長や雇用の増加技術革新に寄与する。その一方、起業に関わる支援制度や技術移転活動起業教育市場開放度などの基本的状況の良否が起業機会の多寡や起業家の資質向上に影響し、結果として起業の実現すなわち新企業の設立如何に作用する。よって、設立件数の増加はアイデアの実現過程を通して新技術・新製品を体現するとともに、設計・生産技術の向上と生産量の増加を生起することになる。そして、それらが複雑に相互作用しながら総体的に経済成長、雇用の増加、イノベーションの進展をもたらすというモデルである。(中山 2006 : 43)

要するに様々な要件が複雑に作用しつつも、最終的に起業活動が経済成長に寄与するということである。ただし、このモデルにおいては新規の起業活動に加えて既存企業の起業、すなわち新規事業も含まれていることに留意する必要がある。また、中小企業庁が過去のデータを使用し実施した開業率と実質 GDP の成長率との相関分析によればこの両者の間には正の相関関係があることが既実証されている。このことから、起業活動が盛んになると経済成長を促進するということが分かる。

## (2) 雇用創出効果

中小企業白書（2011）が存続事業所における雇用創出、開業事業所における雇用創出、廃業事業所における雇用喪失、存続事業所における雇用喪失の 4 つから業種別の雇用変動率を算出した。これによると全事業所の大部分を占める存続事業所よりも一部の新規開業事業所における雇用創出が全体の変動に大きく影響しており、2004～2006 年に創出された雇用の約 6 割は開業事業所で創出されているということが分かった。それを示すのが図 4 である。

そして次に、起業後の雇用創出について着目する。中小企業白書（2011）では「ガゼル（Gazelle）企業」と呼ばれる特に成長力の高い少数の企業の雇用創出能力に注目して分析した。その結果、雇用の約 5 割は約 7.0%の企業が創出しており、ほんの一部の企業が大部分の雇用を創出していることが分かった。また、ガゼル企業はその他企業と比べても特に年齢が若い方に分布しており、この結果から雇用の増加を最も促進しているのは実は大企業や中小企業ではなく、事業規模に関わらず若く新しい企業であることが明らかとなった。要するに起業後間もない企業は雇用創出能力が非常に高いということである。このように起業時及び起業直後には雇用が増大していることから、起業の雇用創出における意義の大きさが明白となった。



資料：総務省「事業所・企業統計調査」再編加工  
 (注) 1. 横軸は、2004年期首の全事業所(非一次産業)に占める各業種の従業者の割合を示している。  
 2. 鉱業及び電気・ガス・熱供給・水道業は、従業者数が少なく、表示されていない。  
 3. 事業所単位の開廃業には、支所や工場の開設・閉鎖及び移転による開設・閉鎖を含む。

図 4 開廃業及び存続事業所による雇用変動 (中小企業白書 2011)

### (3) 起業が生み出す多様性とイノベーション

起業活動が経済にもたらす効果として、雇用創出だけでなく多様性とイノベーションも無視できない。起業に至る動機は起業家により様々であり自己実現や理想の体現、社会貢献や知識・経験の活用など考えられるが「何かを変えたい」「今ここにないものを生み出したい」といった思いが根底にあることが多い。だからこそ、起業活動は起業家のみならず社会全体に多様な生き方、働き方の可能性をもたらすといえる。これは GDP など数値で測れるものではないが、人々の可能性を広げるといっても多様性に富んだ社会はより豊かな社会であるといえるだろう。

そして同時に、起業活動によって生まれた成長意欲の高い若く新しい企業、いわゆるベンチャー企業と呼ばれるような企業が社会に新たな価値を創造し、人々がより豊かな生活を送るためのイノベーションを起こし得るのである。

### 3 先行研究

#### 3.1 起業の実態

日本が世界と比較して十分に起業家を輩出しているとはいえない状況であることは先に見てきた通りであるが、そもそもなぜ日本の開業率がその他先進国と比較して低い水準になっているのだろうか。日本の起業の実態を探るにあたってまずは開業率低下の原因を解き明かすことが必要である。そこで、先行研究をもとに原因を見ていく。まず、中小企業白書によると

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) が行なった国際的な起業に関する意識調査の結果を見ると、我が国は、欧米諸国に比べて、周囲の起業家との接点が少なく、事業機会や知識・能力・経験も乏しい。さらに、起業家の地位や職業選択に対する評価も低いことが分かった。(中小企業白書 2014)

このような理由から自営業者を選好する者の割合や起業家精神が低いことが、日本の開業率が欧米諸国の半分又はそれ以下であることの一因であると推察している。

また、同調査が起業関心者に対して、日本の開業率が低い理由として考えられるものを聞いたところ、大きく分けて3つの課題に分類された。1つ目が起業意識に関する課題であり、「起業家を育成するための教育制度が十分ではない」、「大企業への就職等、安定的な雇用を求める意識が高い」、「起業を職業の選択肢として認識する機会が少ない」といったことが挙げられ、2つ目が主に起業後のリスクに関する課題として「起業した場合に、生活が不安定になることに不安を感じる」、「個人保証の問題等、起業に失敗した際のセーフティーネットが整備されていない」、「雇用の流動性が少なく、失敗した時の再就職が難しい」が挙げられた。3つ目の課題としては「起業に要する金銭的コストが高い」、「起業にかかる手続きが煩雑」といった主に起業コストや手続きに関するものであった。(中小企業白書 2014)

要するに起業をキャリアの選択肢として認識する機会が不足しており、また起業のリスクやそれに伴うコストを加味すると大多数の人々は起業するという選択にそこまで魅力を感じないというのが実態といえるだろう。

嶋根政充(2016)によると、日本が世界的に見て起業が少ない理由として様々な先行研究のデータから整理して比較した結果、主に3つの原因に大別することができる。まずは世間の人々の意識の中で起業するというキャリア選択の評価・価値が低く、そもそもあまり認知もされていないということ。次に、起業することのリスクを高く見積もっているためそのリスクを冒してまで自分が起業するという行為に結び付かないこと。最後に、日本の新設会社の創業10年後の生存率は20%に満たないといわれる現状において起業しても持続できる見込みが薄いということが挙げられる。まとめると、(1)「起業のキャリアとしての価値

の低さ」(2)「日本人のリスク回避志向」(3)「起業自体を持続させる困難さ」の3要因に集約される。嶋根(2016)は、これらの3要因について以下のように論じている。

(1) に関していえば、これは日本社会全体の中の問題と考えなければならない。「起業に対する意識そのものが低い」、「職業としての起業の社会的価値が低い」ということである。その背景には、「周囲に起業をしている人が少ない」、「起業をして成功をしている人を見たことがない」ために、起業自体が環境的に認識されないことがある。(2) に関していえば、個人として行う意志はあっても、周囲の反対やメンター不在のなかで踏み切れないという要因が働いていると考えられる。広い視野でみると、日本人はリスクを回避する傾向があり、認知バイアス(他人を見て育つネガティブ志向の日本人は、「コンパラティブバイアス」や「損失回避バイアス」等の社会心理学的要因が働く?)の影響が考えられる。(3) に関していえば、ある種の起業に対する見通しの甘さや認識の甘さがあるために、結果として長く続かないことにあると考えられよう。(嶋根 2016:53-2)

しかし、2006年に会社法が施行され資本金額が1円から会社を設立できるようになったこと、公的融資やクラウドファンディング等これまでなかった新しい支援サービスのシステムも生まれていることから起業に対する制度的な支援は整いつつあるため、嶋根(2016)は現在の状況を「『産むは易く、育てるのは難しい』環境にある」と表現している。

石黒順子(2020)は高校生へのアンケート調査を踏まえて日本の若者がなぜ起業家を目指さないのかについて分析している。それによると、国際的に比較して起業無縁層からのキ

キャリアとしての起業家の評価が日本において低いこと、日本の若者は国際的に比較して自己肯定感が低いことが分かった。そして高校生が起業をキャリア選択肢に入れない理由としては「忙しさや苦勞の多さ、所得や経営状況の不安定さなどのいくつかの要因が決定的に働き、ポジティブなイメージを相殺していること」と「起業家の能力の高さなどについて過度にポジティブなイメージを抱いてしまうこと」の2つの要因が決定的に働いていることが導き出された。起業家について過度にポジティブなイメージを抱いてしまうのは、前述の自己肯定感の低さが起因しているといえるだろう。

また、中山健（2006）は日本の開業率の低下原因について「長期の不況による開業環境の悪化」「失敗リスクへの不安」「高い勤務者志向」の3つの点を指摘した。加えて、日本と比較してアメリカの開業率が高い要因として税制的な違いに着目した。

- 1)アメリカには健康保険制度を設けている職場は少ない。そのため、健康保険制度を持たない会社で働くよりは、自営のほうが税法の面で優遇されている。
- 2)個人事業主の場合、営業費の控除が認められている。
- 3)ほとんどの賃金労働者は、同じ会社に5年以上勤務しないと、年金制度、退職手当の適用対象にならない。特定の会社に一定期間以上勤務しない限り、年金給付金受給の権利は喪失する。
- 4)個人事業主は、社会保障税や給付金の自己負担額を加味して、雇用形態の時給よりも高く設定している。（中山 2006：52-3）

以上の税制上のメリットがアメリカにおける開業の選択理由として指摘されており、日本の方が福利厚生などの面においてアメリカより優れているがために高い勤務者志向が形成され結果として開業率の低下を招いていることが読み取れる。

上記で見てきた先行研究を整理すると、「起業家のキャリアとしての地位の低さ」「リスク回避・安定志向」「起業家教育環境の不足」「起業をキャリア選択肢として認識する機会の不足」が共通して日本の開業率の低さを説明する要因として挙げられている。

### 3.2 起業動機

中山（2006）によると、起業する人々の起業動機は、「仕事の経験や知識・技術を生かす」「自由に仕事がしたかった」「自己実現を図りたい」「収入や所得を増やしたい」という理由が上位を占めている。加えて、勤務者と比べて自分の裁量で意思決定を行えるため自由度が高いことや自分の持っていた理想やアイデアを実現したいという自己実現の欲求も開業の大きな魅力、理由となっている。なお割合はあまり大きくないが収入・所得を今以上に増やしたいという金銭的な欲求も1つの起業動機になっていた。

田路ほか（2018）が大学生の起業意識調査である GUESS2016 から分析したところによると起業希望者、もしくは既に起業活動中の人の起業動機は「自分にとって中核的な価値を実現することができる」「世界を変えるような新たな取り組みができる」といった自己実現に基づく動機が上位に位置し、次に「友人や同僚、コミュニティのメンバーなど、自分が強い一体感を抱いている人々の課題を解決することができる」という社会貢献を意図する課

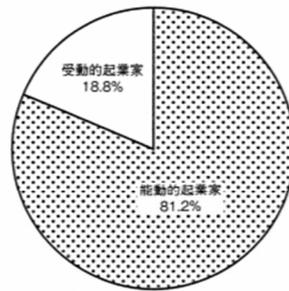
題解決型の動機が高い数字を示した。最後に「ビジネス界でのキャリアを発展させる」「主に金銭的な成功を達成する」などの経済的な動機が見られた。

堀池（2014）は起業家の起業動機における実態調査を踏まえて以下のように考察、分析を行った。

ここでは、起業の動機・目的について、「起業家の類型を行った場合、①所得増大や自己実現、裁量労働、社会貢献目的等の積極的理由から起業した「能動的起業家」、②生計目的などの消極的理由から起業した「受動的起業家」に区分できる。起業実態調査によると、起業家の8割以上は、能動的起業家であり、約2割の受動的起業家を大きく上回っていることがわかる。なお、参考に掲げた国民生活金融公庫の調査結果においても同様の起業動機「仕事を通じて自己実現を目指したい」「自分の裁量で自由に仕事をしたい」「社会に貢献したい」「専門的な技術・知識などを活かしたい」となっている。（堀池 2014：42-3）

能動的起業家の割合が受動的起業家よりも高いことはある程度予想できることであるが、実際に起業家全体の8割以上を占めているというのは興味深い。起業の動機として自己実現、自己の裁量、社会貢献が挙げられているところは上記の先行研究の分析と共通している。なお、ここで参照にしている資料が以下の図5、図6である。

～起業家の8割以上は、能動的起業家である～



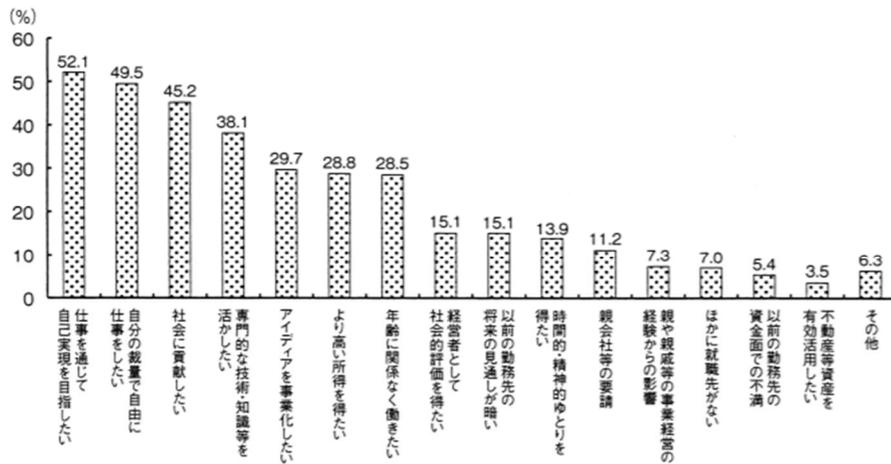
資料：中小企業庁委託「起業に関する実態調査」(2010年12月、(株)帝國データバンク)

(注) 1. 起業の動機・目的について、最も該当するものとして選択されたものを集計。  
2. 能動的起業家とは、所得増大や自己実現、数量労働、社会貢献目的等の積極的理由から起業した者を、受動的起業家とは、生計目的等の消極的理由から起業した者をいう。

出典 『2011年版中小企業白書』

図 5 起業家の累計 (中小企業白書 2011)

～自己実現、数量労働、社会貢献、専門技術・知識等活用、アイデアの事業化といった動機・目的が多い～



資料：中小企業庁委託「起業に関する実態調査」(2010年12月、(株)帝國データバンク)

(注) 複数回答であるため、合計は必ずしも100にならない。

出典 『2011年版中小企業白書』

図 6 起業の動機・目的 (中小企業白書 2011)

また、安田 (2004) は実態調査における起業家の起業動機の回答から、起業家のパターンを大きく5分類した。すなわち「起業家」「ライフスタイル型起業家」「非自発的起業家」「周辺環境影響型起業家」「資産有効活用型起業家」の5つの類型を提示している。このう

ち「周辺環境影響型起業家」については若く、親が自営業である者、小規模企業に勤務している者、前職の企業との関係を維持しつつ起業するものが多く身近にいた起業家の中に尊敬すべき対象を見出し、その者に自分を近づけたいという動機を表すことを明らかにした。

起業動機の種類に関して、土屋（2016）は起業希望者に対するアンケート調査を基に主成分分析した結果、「待遇」「自己実現」「ロールモデル」「ワークライフバランス」の4つの動機要因を特定した。このうち周囲の者に影響されて起業する「ロールモデル」要因においては大卒者の間で最も多く見られることが分かった。

いずれの研究においても上位を占める起業動機は自己実現、社会貢献など積極的な要因が多く、共通しているが動機の種類に関しては研究により様々な分類がなされている。しかし、それらの分類にも大きな差異はない。

### 3.3 起業パフォーマンス

安田（2004）が、起業後の成長率と起業家本人の属性、起業動機の間を検証した。それによらず、起業家本人の属性として性別によるパフォーマンスの違い、女性起業家であるからパフォーマンスが悪いなどといったことは必ずしもいえないことが分かった。しかし、年齢に関して高齢者は有意にマイナスであったため高齢での起業はパフォーマンスが低下する。学歴の影響では大卒以上の者が有意にプラスであるということはなく、学歴による成長率の違いは見られなかった。また、前職の企業規模が小さいほど起業後のパフォーマンスは有意に低下していた。ただし、事業経営経験に関しては経験が有る者ほど有意に成長

率が高まっていた。なお、事業経営経験者に関しては資金面でも外部に頼れる後ろ盾がありより良い環境で起業できる傾向があることが分かった。上記で確認してきた以外での有意ではなかった変数としては親の経営者経験、関連業務経験年数等が上げられた。このことから過去の業務に関する経験が即、起業に必要なノウハウの獲得に直結するわけではないということが読み取れる。

一方、起業動機に関しては動機が「自己実現」や「社会貢献」である場合、成長率は有意に高くなるが、「年齢の制約無く働きたい」という動機で、また「他に選択肢無く」起業した者は成長率が有意に低くなることを明らかにした。「アイデア活用」を動機とする起業も成長率が有意に高く、起業動機から導き出される起業家のパターンと起業後のパフォーマンスの関係性をみると「非自発的起業家」や「ライフスタイル型起業家」が起業後パフォーマンスに対して有意に負の影響を与えているが、逆に「周辺環境影響型起業家」には起業後パフォーマンスに対して有意にプラスの影響が確認された。興味深いことに、「積極的起業家」であることは起業後のパフォーマンスに対して有意にプラスの効果を発揮しなかった。いずれにせよ、この結果から履歴や経験といった起業家の属性的要素よりも起業動機の方がより直接的に成功を左右する要因になりうることが判明した。

### 3.4 起業家教育

これまで先行研究において日本の起業の実態や起業動機、動機とパフォーマンスの関係を見てきたが最後に起業家教育、どうすれば起業家精神が形成されていくのかということについて確認する。

石黒 (2020) によると、日本では周りに起業家の知り合いがおらず自分には起業に必要な知識や経験がないと考えている起業無縁層からキャリア選択としての起業家の評価が低い。一方、起業関係層との割合的な乖離が少ない米国などでは初等中等教育から起業家教育が普及しているという事実があり、また親がサラリーマンの家庭で育った場合できるだけ早い時期に起業家という言葉に接した方が起業意欲を持つ傾向があることが判明している。以上のことから、起業家をキャリアの選択肢として持つ人を増やすためには起業活動についての認知、ポジティブなイメージを青年期までに持っていることが大切であると石黒 (2020) は主張している。

田路ほか (2018) が大学における起業家教育が起業意思に与える効果について共分散構造分析を行ったところ、「大学の環境」が直接的に起業意思を高め、「大学の講義」が「起業に対する態度」と「スキルや能力に関する自信」を介して起業意思に有意な影響を与えていることが確認できた。また、GUESS2016 の調査結果から両親のどちらかが自営業者である場合親が自営業者でない者に比べて起業意欲が高くなることを明らかにしている。

山中・瀧本 (2018) が大学生の意識調査及び地域実習プログラムを分析した結果、「起業家精神を持った人物との出会い」と「新しい価値創造の実践」が起業家精神の育成に大きく貢献していることを明らかにした。すなわち、地域実習において「起業家精神を持った人物との出会いによる価値観の転換」と「価値創造の実践による興味関心の増大」の機会をつくることの両方により起業家精神を育むこととなりうる、という知見が得られた。

また、堀池 (2014) は起業動機が起業というキャリアを選択するにあたって取り巻く社会経済環境 (外因的要因) 資質、メンタリティー、動機 (内因的要因) のいかに関わらず、

起業家としての生き方自体を天職とするものこそ起業家であるとの結論を得た。これについて、以下のように考察している。

実際起業に踏み切るものには、起業へと突き動かし突き動かされた強烈な動機があるのではないか。またその動機が人によっては、必ずしも起業行動に結びつかないが、起業家にとっては、動機付け即行動といった特性を持つもののみが起業家として世に輩出するというのが本稿の結論である。これは行動力とか決断力といった資質ではなく、感覚的な行動であり感性に裏付けられた行動であると考えられる。起業という一種のキャリアの選択、生き方の選択に対して、理屈抜きに同様の行動を行うものが、起業家の本質を備えたものとする。極言すれば起業家にとっては、起業という行動、起業家としての生き方そのものに動機付けされ、起業こそが天職との思いを持つもののみが、起業家の道を歩むのである。(堀池 2014 : 45-6)

要するに起業動機の有無が起業家とそれ以外を区別するのではなく、動機があれば理屈抜きに起業という行動を選択する気質こそが起業家を起業家たらしめている最大の要因であると主張している。

まとめると、親が自営業者であることや起業家精神を持った知り合いが周りにいることなど早い時期に起業に対する認知、ポジティブなイメージを持つことが起業家精神が形成される上で重要となり、起業家教育において再現すべきポイントである。また、堀池(2014)

ら一部の研究によると動機の有無や社会的環境よりも理屈抜きで起業というキャリアを選択する気質こそが重要だと主張している。しかし、その前提に基づいた場合に起業家教育をどのように捉え、施していくべきなのかということについては言及されていない。

### 3.5 本研究の目的と意義

まず、これまで先行研究を用いて起業家についてより深く解き明かすために起業の実態における開業率の低下原因から起業動機とパフォーマンスの関係、起業家精神を形成するための起業家教育に至るまで考察を進めてきたが、総括すると「起業家のキャリアとしての地位の低さ」「起業家教育環境の不足」「起業をキャリア選択肢として認識する機会の不足」等が日本の開業率の低下の原因として説明されるため、若くから起業家に対する認知、ポジティブなイメージを持つことが非常に重要となる。

また、起業動機に関しては動機が「自己実現」や「社会貢献」である場合、成長率は有意に高くなるが「他に選択肢無く」などの理由による「非自発的起業家」や「ライフスタイル型起業家」は起業後パフォーマンスに対して有意に負の影響を与えている。逆に「周辺環境影響型起業家」には起業後パフォーマンスに対して有意にプラスの影響が確認され、意外なことに「積極的起業家」であることは起業後のパフォーマンスに対してプラスの影響を与えなかった。この結果から起業家の属性的要素よりも起業動機の方がより起業パフォーマンスを左右する要因になることが分かった。

先行研究において、起業家の起業動機やその分類、日本の開業率の低下の原因に関しては考察しているものが多くかなり明らかになっている。しかし、起業動機と起業パフォーマンス

スの関係に関しては安田（2004）の研究が代表的であるがその他にはこの問題に関する具体的な研究が根本的に少なく明らかになっていない部分が多い。なので、本論文においては特に起業の動機がパフォーマンスに与える影響を課題として論じていく。

先行研究では年齢や性別といった起業家の属性に着目するものが多かったが安田（2004）の研究において属性はあまり関係なく、動機こそが重要であることが示されているので本稿では起業家の属性に関しては考えず起業動機のみに着目する。調査対象としては先行研究において起業意識段階の人も対象に含まれていることが多く起業家として認識していいかどうか疑問であった。更には起業意識段階を対象にすると起業パフォーマンスを分析することができないので開業済みの起業家のみを対象とする。

加えて、起業パフォーマンスを図る変数としては事業規模や従業員増加率、成長率などを成功指標にしている研究が多かったが筆者はそれらを指標にするべきではないと考える。ビジネスとして大きなお金を動かしていることは1つ重要ではあるが、それ以上に起業後の継続年数を重要視する。継続年数が長いということはチャレンジの回数が多いとも言い換えられ、長期間にわたって雇用や経済効果を生み出すという意味でも重要である。これらの視点から、本論文では継続年数という指標を基に起業動機と起業パフォーマンスの関係性について分析していきたい。

## 4 方法

### 4.1 調査内容

本調査では、起業家 60 名の起業動機、なぜ起業しようと思ったのかをそのきっかけとなったエピソードと共に調査しそれぞれの事業継続年数も合わせて比較することで起業動機が起業パフォーマンスに与える影響を探った。

### 4.2 調査方法

調査方法としてはまずデータ収集のためにインターネット上で起業家の起業動機に関するインタビュー記事を 60 名分集めた。この際、後で比較がしやすいようにできるだけ同一サイトから記事を集めるようにした。そして集めた 60 名分の記事から起業のきっかけに関するインタビュー内容を全て文章に書き起こした。

### 4.3 分析の流れ

まず、60 名分の起業家の起業のきっかけに関するエピソードを書き出し、エクセルの表にまとめた。具体的には 1 番左の A 列にそれぞれ 1 行ずつ起業家の名前を書き出し、B 列に起業の成功基準として継続年数を書き、その横の C 列にインタビューで答えていた具体的なエピソード、D 列にはそのエピソードの重要部分だけを要約して抜き出した。更に横の E 列に起業動機を直接表現するような単語を含むキーフレーズを抜粋した。わざわざエ

ピソードから要約、キーフレーズまで抜き出した理由はより起業のきっかけ、動機の部分を分かりやすく鮮明にするためである。

例えば、1つのエピソードを例にとって説明すると「大学卒業後、弱小 IT ベンチャー会社に就職するも 1 年半で倒産。路頭に迷うわけにはいかなかった僕はフリーのプログラマーとして活動をはじめました。しかしやってみると、ちょっと手取りのいい派遣くらいのポジションだと気付いた僕は、このままこの仕事を続けると将来が無いと思い、起業。」という C 列のエピソードから「会社が倒産しフリーのプログラマーとして活動をはじめたが、このままこの仕事を続けると将来が無いと思い、起業」という風に D 列に要約され「このまま仕事を続けると将来がない」というキーフレーズを E 列に抜き出した。これによって、この人の起業動機は会社が倒産して将来を不安視したことによる環境的要因なのだ、ということが理解しやすくなった。

表 1 エクセル表の例

人物	成功基準の変数	エピソード	要約	キーフレーズ
Wataru Honma	継続年数6年	ぼくが起業した理由は「人と違うことをしなさい」という教訓を幼少期に得てそれを体現する方法が起業だったから。	「人と違うことをしなさい」という教訓を幼少期に得てそれを体現するために起業	人と違うことをしなさいという教訓

そして上述で抜き出したキーフレーズを集めて更に有意な結果を得るために類似しているキーフレーズをカテゴリ化し、エクセル表のキーフレーズ以降の列に加えた。1 回目のカ

テゴリ化においてはカテゴリの数が少なく、また似通ったカテゴリが多くなってしまったためにより分析精度を高めるため再度1回目と毛色の違うキーフレーズの抜粋を行い、それを追加してカテゴリを再編した。その結果、15個のカテゴリに分けることができた。次に行ごとにカテゴリに当てはまる場合は「1」、当てはまらない場合は「0」を入力しそれぞれ最下列にカテゴリの列ごとの出現回数の合計値を記録した。この合計値は、クロス集計表における周辺度数にあたり、最低値を3としてすべて3以上の数値になっている。

表2 エクセル表の例

変革したい	力試し・挑戦	役立てる・貢献	周囲の影響	理想・想いを体現	未来の不安	自分の裁量
0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	1	1
0	1	0	0	0	0	0
0	0	0	1	0	0	0
0	0	0	0	0	0	1

#### 4.4 分析方法

上記60名の起業家の起業動機に関するデータを用いて SPSS を使いコレスポンデンス分析を行った。コレスポンデンス分析とはクロス集計表における行の要素と列の要素を使

って質的変数同士の関係を調べるための分析手法であり、これによって変数間の関係を散布図として1つの座標上にマッピングして表現することができる。また、クロス集計表とはエクセルで作成した起業家の継続年数と起業動機のカテゴリの2項目を掛け合わせて集計した表のことを指す。この分析により、事業継続年数と起業動機の相関関係を示す散布図が得られた。

## 5 結果と考察

### 5.1 分析結果

以下の表3はエクセルにまとめた表を元にコレスポンデンス分析を行った結果得られた分析結果である。この表において、マイナスの数値とプラスの数値はそれぞれカテゴリ同士が類似しているということを示す。例えば、「引き継ぎ」と「会社が倒産」、「役立てる・貢献」と「変革したい」、「直感・瞬間・衝動」と「未来の不安」それぞれ近い数値を取っているため、似た傾向を示しているということができる。また、「引き継ぎ」と「創造・存在証明」は特に他のカテゴリと比べて数値が大きいため、特殊な傾向を示している。このコレスポンデンス分析結果の散布図としては以下の図7のようになった。

表3 コレスポネンス分析結果

	1	2
変革したい	0.210	-1.574
力試し・挑戦	0.398	-0.434
役立てる・貢献	-0.540	-1.607
周囲の影響	-0.808	0.399
理想・想いを体現	-0.310	-0.777
未来の不安	0.186	1.171
自分の裁量	1.018	0.445
直感・瞬間・衝動	0.186	1.169
創造、存在証明	1.431	0.178
やってみたい	-0.059	-0.350
引き継ぎ	-2.280	1.175
幼少期	1.198	1.181
会社とのズレ	0.365	0.102
最後の機会	0.217	-0.798
会社が倒産	-1.601	1.020
6年未満	-0.178	-1.170
6年以上11年未満	1.361	0.739
11年以上	-1.170	0.848

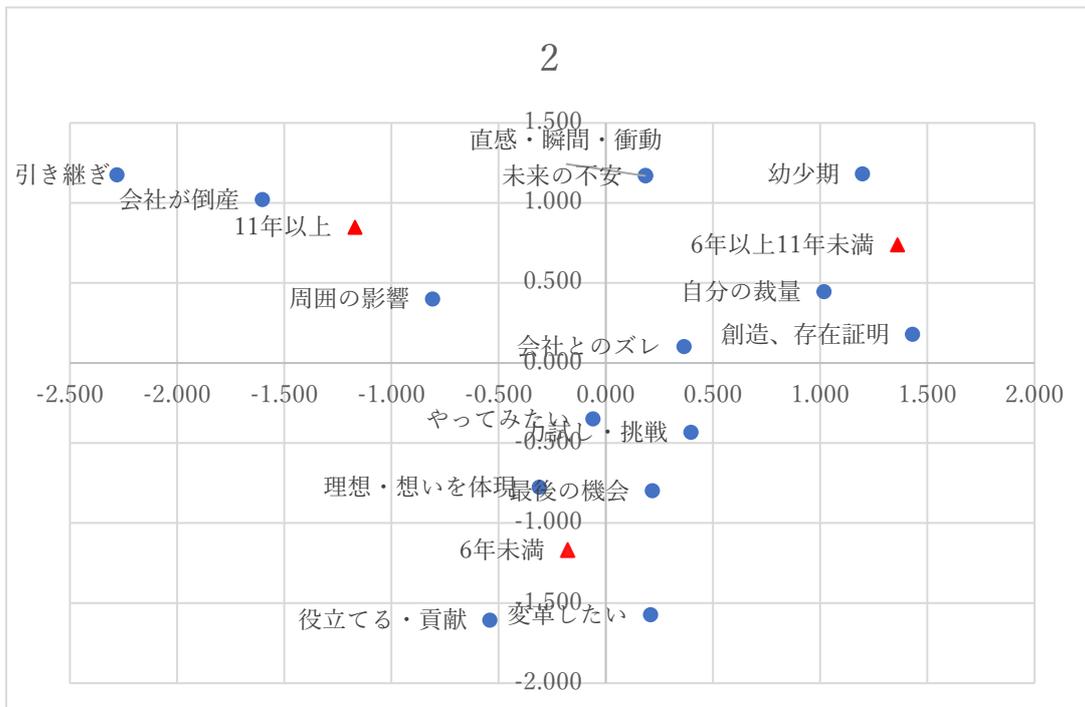


図7 コレスポネンス分析結果：散布図

散布図から、カテゴリが左上、中央下、右上の3つの集団に分かれた。よって、整理しやすいように左上の集団をグループ1、中央下の集団をグループ2、右上の集団をグループ3とする。

まず、グループ1には「引き継ぎ」「会社が倒産」「周囲の影響」といった周りの環境に影響された外的要因の起業動機が集まった。次に、グループ2では「やってみたい」「力試し・挑戦」「理想・想いを体現」「最後の機会」「役立てる・貢献」「変革したい」といったカテゴリが集まり、ポジティブで積極的な内的要因であることが全体的に共通している。最後にグループ3においては「直感・瞬間・衝動」「未来の不安」「会社とのズレ」「自分の裁量」「幼少期」「創造、存在証明」があり全体的にバラバラで共通点を見出すことが難しいが、いずれにせよ能動的な要因であり特に「自分の裁量」「創造、存在証明」「会社とのズレ」などからライフスタイル重視の要因であると考えられる。

総括すると、左上のグループ1にあるカテゴリは非自発・周辺環境影響的要因が集まり、中央下のグループ2は積極的要因、右上のグループ3はライフスタイル型要因が集まっていると考えられる。また、グループ3の「幼少期」のカテゴリにおいてはグループ1の周辺環境影響的要因に当てはまりそうだが、しかし非自発的（受動的）ではないということが影響しているのだろう。加えて、幼少期に親が自営業者として働いている姿を見て自営業のライフスタイルに憧れた結果起業を選択した可能性もあり、その場合はライフスタイル型要因と捉えることができる。実際の起業のきっかけに関するエピソードからも見ていく。

まず、グループ1に関して分析する。

- 「引き継ぎ」カテゴリの起業のきっかけ -

「もともと仲介をメインとする不動産会社に勤務していました。しかしながら、ある日その会社が倒産してしまったんです。しかし、倒産したからといって、物件を所有するオーナー様や入居者様にご迷惑を掛けるわけにはいかない。誰かが残務処理や引き継ぎをして安心していただける環境を作る必要があると考えました」

松浦氏は、同僚や部下とともに受け皿となる事業所を個人事業主として立ち上げ、倒産により取り残されたお客さまをフォローしたり、管理業務の引き継ぎに奔走した。「そうするうちに、お客さまから新たなお客さまをご紹介いただいたり、新規のお客さまから新たな物件の問い合わせをいただいたりするようになったんです。そこで、当初は残務処理だけの予定だった個人事業を継続することにしました」

このエピソードでは会社が倒産し、残務処理や引き継ぎをしたことが結果的に起業に繋がった。当初は残務処理だけの予定だったことが重要な点である。

- 「会社が倒産」カテゴリの起業のきっかけ -

もう、本当に偶然です。以前いた会社の社長が「やらかしました」。それで作ろうとしていたものが継続不能になりました。その技術を持って他の会社で始めましたが、また「やらかしました」。まわりから、もういい加減、自分でやれ、という圧力に屈しました。

会社の倒産から最終的に周りの圧力に屈して起業することを選択しており完全に非自発的要因といえる。

- 「周囲の影響」カテゴリの起業のきっかけ -

Web 関連の専門学校に入学。卒業後はテレビ局の子会社で Web サイトの更新や制作、ディレクションを担当。起業の誘いが来たのは働きはじめて数年が経った頃だった。

「知人に誘われて 3 人で起業しました。最初は個々の活動が基本で、お互いの能力が生かせる時に一緒にやるというスタンス。ただ、8 期目となる現在、私以外の 2 人はすでに会社を離れてしまいました。現在は私を含めて 8 人のスタッフで業務を行っています」

自分が元々起業したかったわけではなく、たまたま誘われたため起業の選択肢に辿りついた。上記のいずれのエピソードも自発的な要因での起業ではなく、やはりこれらのエピソードからもグループ 1 は非自発・周辺環境影響的要因のカテゴリが集まっているということができよう。なお、基本的に 1 つのエピソードから複数のカテゴリが出現しているので最初のエピソードは「引き継ぎ」に加えて「会社が倒産」のカテゴリも含んでいる。

グループ2に関してはそのカテゴリ内容から積極的な内的要因であることは一目瞭然なので、具体的なエピソードによる分析は省略する。最後にグループ3のエピソードを見る。

- 「幼少期」カテゴリの起業のきっかけ -

自営業をしていた親父の影響で、「自分で物事を決めて仕事をつくっていく働き方はカッコいい」「僕もみんなと違うことをやりたい」と小さい頃から思っていました。起業を決意したのは大学4年生のとき。

上記でも述べていた通り、「自営業はカッコいい」「僕もみんなと違うことをやりたい」という非自発的ではなく積極的な要因であり、また自営業である父への憧れからライフスタイル型要因でもあるといえる。

- 「直感・瞬間・衝動」「未来の不安」カテゴリの起業のきっかけ -

「30歳目前のある日、このまま販売員を続ける自分の将来像が浮かんでこなくなりました。本部勤務の話もあったのですが、デスクワークは向いていないと感じていました。次第に『自分の天職は別にある』と思うようになり、会社を辞めることにしました」  
そんな時見つけたのが、リサイクルショップの立ち上げメンバー募集だった。

「募集の広告を見て何かピンときたんですよ。当時は、まだリサイクルショップブーム前。

何とか入社して、仲間と試行錯誤しながら店舗を立ち上げました。仕事の大半はお客様の

クレームで学んだようなものです。でも、本当に楽しくて充実していましたね」

そして4年ほど働いて独立。

自分の「将来像」や「天職」といったキーワードから、ライフスタイル型であることが読み取れる。

- 「会社とのズレ」カテゴリの起業のきっかけ -

「面接段階では、採用担当者も私の申し出を理解してくれた上で採用していただきました。しかし、配属先の上司に休暇や早退を申し出ても一切許可されず、同僚に聞いても『そんなもんだよ』と言われてしまったんです。これをきっかけに、今の日本では働きながら家族をサポートすることが、とても難しいことを思い知りました」

休暇や早退が許可されず働きながら家族をサポートできなかった点が会社をやめて起業するきっかけになっている。

- 「自分の裁量」カテゴリの起業のきっかけ -

「ずっと不動産売買仲介の仕事が好きで、一生の仕事にしたいと考えて学び、働いてきました。でもサラリーマンのままでは、『上手にラクをする』スキルを知ることが評価に直結することもある。自分自身が不動産売買仲介のプロとして成長し続けるには、起業しかないと考えようになったんです」

「起業してすべて自分の責任で判断する環境に身を置くことが、大きなやりがいを感じたり、不動産売買仲介のプロとして成長していく上では不可欠だと考えました」

このエピソードでは仕事する上での環境、やりがいを感じるかどうかを重視し起業を選択している。

- 「創造、存在証明」カテゴリの起業のきっかけ -

木戸氏は、大手広告代理店に勤めた経験を持ち『自分の存在を感じることができる生き方とは何か』を模索していた矢先に、堀田氏から grow rice project の話を聞いた。

「異業種のメンバーが、ひとつの目的を実現し、法人を立ち上げて加速させていくとする構想に、『新しいチャレンジをするならここだ！』と直感したんです」

このエピソードにおいても理想の生き方を模索、追求した結果起業を選択した。いずれのエピソードも理想の生き方や仕事の環境、自分の理想の将来像を実現することが起業のモチ

バージョンになっていることからグループ3はライフスタイル型要因のカテゴリが集まっているといえる。

## 5.2 考察

起業動機に関するエピソードのコレスポネンズ分析結果の散布図から、起業動機は「非自発・周辺環境影響的要因」「積極的要因」「ライフスタイル型要因」の3つのグループに分類されることが分かった。それでは、ここから本題の起業動機と継続年数の関係性について考察していく。

非自発・周辺環境影響的要因のカテゴリが集まったグループ1の継続年数は11年以上と最も期間が長く、すなわち最も起業パフォーマンスが高いといえる。次に、積極的要因のカテゴリが集まったグループ2の継続年数は6年未満と最も短く、最もパフォーマンスが低い。最後に、ライフスタイル型要因のカテゴリが集まったグループ3の継続年数は6年以上11年未満であり真ん中の順位となった。

整理すると起業動機が積極的要因の場合起業パフォーマンスが最も低く、ライフスタイル型要因が次にパフォーマンスが低く、非自発・周辺環境影響的要因が最もパフォーマンスが高い。ここから導き出されることはまず積極的要因は起業パフォーマンスに対して負の影響を及ぼすといよりは、有意なプラスの影響を持たないということなのであろう。ライフスタイル型要因も同様に起業パフォーマンスを高めることには繋がらない。

しかし、非自発・周辺環境影響的要因のみが有意に起業パフォーマンスに対してプラスの影響を与えている。これは非常に興味深く、また意外な結果である。起業パフォーマンスを

高めそうに感じられる積極的要因での起業はパフォーマンスへの影響が見られず、反対に起業パフォーマンスに負の影響を与えそうな非自発・周辺環境影響的要因がプラスの影響を与えた。1部の先行研究で論じられていたように、やはり起業動機というものは起業するにあたってあまり重要ではないのかもしれない。また、非自発・周辺環境影響的要因は元々自発的な起業意識はなかったがゆえに、逆にその中で起業を選択する時にはすでにノウハウがあったり、起業後もやっていけるある程度の見通しがたっている傾向が強いため起業後失敗しづらく、結果として高い起業パフォーマンスを発揮していると考えることができる。

## 6 結論

### 6.1 まとめ

これまでの考察から、本稿の論題である「起業動機と起業パフォーマンスの関係性」においては「積極的要因」等を含むほとんどの起業動機は起業パフォーマンスに対して有意なプラスの影響を与えないが「非自発・周辺環境影響的要因」の起業動機のみ起業パフォーマンスを高めるということが分かった。この結果は、安田（2004）の起業後の成長率と起業動機との関係を調べた先行研究の結果と同じであり、やはり履歴や経験といった起業家の属性的要素よりも起業動機の方がより直接的に成功を左右する要因になりうるということが立証された。

すなわち、「非自発・周辺環境影響的要因」の起業動機は事業規模や従業員増加率などから算出した企業成長率においても、そして起業後の事業継続年数においても有意にプラスの影響を示すのである。

## 6.2 今後の課題

本稿では、起業家60人のインタビュー記事に基づいて起業動機と起業パフォーマンスの関係性について調査、分析してきた。今回は起業パフォーマンスを測る成功指標として継続年数を使用した。継続年数のみで完全に起業パフォーマンスを測ることができたとは残念ながらいうことができない。なぜなら、調査対象者には起業直後で今後継続年数がどんどん伸びていく可能性もある者が多数含まれていたため今は継続年数が2年だが将来的に20年事業を続けていたとしても現状では起業パフォーマンスが低いという評価になってしまうという問題点があるからである。そのため、成功指標としては継続年数に加えて複数使用することが望ましい。また、本論文では論題に対する答えとして先行研究と分析方法等のアプローチは違ったものの最終的に類似した結果が出てしまい独自の見解を持つことができなかったため、これを今後の課題としたい。

## 謝辞

最後に本稿を執筆するにあたりご指導をくださった立木茂雄先生に深く感謝いたします。

また、お力添えをいただいたTAの川見さんとその他関わってくださった全ての方々に感謝の気持ちを申し上げます。ありがとうございました。

## 【参考文献】

- 朝日新聞社, コトバンク, (2020年12月12日取得, <https://kotobank.jp/word/%E8%B5%B7%E6%A5%AD-472809>).
- 堀池敏男, 2014, 「日本における起業家に関する一考察」『京都学園大学経営学部論集』第23巻第2号: 27-47
- 尹敬勲・全福善, 2015, 「起業家精神の形成と教育に関する言説」『流通経済大学論集』49(4): 399-405.
- 石黒順子, 2020, 「なぜ日本の若者は起業家を目指さないのか?: 高校生へのアンケート調査を踏まえて」『現代経営経済研究』5(3): 101-115.
- 中山健, 2006, 「起業活動の現状と大学生の起業意識」『千葉商大論叢』43(3・4): 41-64.
- 嶋根政充, 2016, 「(53)人間行為力と起業・起業家教育」『経営学論集』86(0): F53-1-F53-9.
- 高橋徳行, 2009, 「起業活動の新しい捉え方」『日本ベンチャー学会誌』14(0): 3-12.
- 田路則子・鹿住倫世・新谷優・本條晴一郎, 2018, 「大学生の起業意識調査レポート: GUESSS2016 調査結果における日本のサンプル分析」『イノベーション・マネジメント』15: 109-129.
- 土屋隆一郎, 2016, 「起業初期段階の起業動機の要因」『中小企業季報』No.1: 1-9.
- 中小企業庁, 2011, 「第3部 経済成長を実現する中小企業」, 中小企業庁ホームページ, (2020年12月12日取得, <https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h23/h23/html/k311200.html>).
- 中小企業庁, 2014, 「第3部 中小企業・小規模事業者が担う我が国の未来」, 中小企業庁ホームページ, (2020年12月12日取得, [https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/h26/html/b3\\_2\\_1\\_3.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/h26/html/b3_2_1_3.html)/[https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/h26/html/b3\\_2\\_3\\_1.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/h26/html/b3_2_3_1.html)).
- 中小企業庁, 2020, 「第1部 令和元年度(2019年度)の中小企業の動向」, 中小企業庁ホームページ, (2020年12月12日取得, [https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2020/chusho/b1\\_3\\_3.html](https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2020/chusho/b1_3_3.html)).
- 山中昌幸・瀧本往人, 2018, 「大学における起業家精神の育成に関する一考察」『地域構想』(1): 95-107.
- 安田武彦, 2004, 「起業後の成長率と起業家属性, 起業タイプと起業動機」『企業家研究』第1号: 79-95.