

わが国の女性起業家の特徴

高橋 德行

(武蔵大学経済学部 教授)

1. はじめに

本稿で明らかにしたい点は次の5点である。

第1は、わが国の女性の起業活動は、世界的にどのような水準にあるのかについてである¹⁾。一般に、米国などと比べてわが国の起業活動は活発ではないと言われている。しかし、起業活動を測る指標は、国ごとに異なった方法で作成されており、しかも男女別にはなっていないという問題がある。

第2は、総務省「就業構造基本調査」によると、最近のわが国の女性の起業活動は男性に比べて活発ではないが、このことは、日本特有の現象なのか、それとも世界共通に見られる現象なのかについてである。

第3は、わが国の女性の起業活動の特徴についてである。わが国の男性と比較した特徴と世界的にみた特徴の関係について考える。

第4は、わが国では、女性起業家数は減少傾向にあるが、ほかの国々も同様の傾向にあるのかについてである。

第5は、女性起業家に期待できることは何か、女性起業家が増えることはわが国経済にとってどのような意味を持ちうるのか、についてである。

起業家は、例えば所得の分布においても、一般の雇用者よりも分散値が高い傾向がある。平均値では捉えにくく、また形成されるイメージも多様である。女性起業家の場合、男性よりもさらにイメージの幅が広がる。筆者がある政府の委員会に出席した時、ある委員から「女性起業家とって

も、結局、ご主人の跡を継いだ人ばかりじゃないのか」と言われ、いくら説明しても納得してもらえなかった経験がある。「美人で、できれば夫がだらしのない方がいい」という条件付きで女性起業家の紹介を依頼してくるマスコミ関係の人もいる。

多様であるからこそ、全体像をまず把握する必要がある。本稿では、多様なイメージを持つ女性起業家の全体像をできるだけデータを使いながら明らかにしたい。そして、現在、世界的にみて低迷するわが国の女性の起業活動が活性化することによって、どのようなことが期待できるのかについて述べる。

2. 起業活動の水準

最初の論点は、わが国の女性の起業活動は世界的にみてどのような水準にあるのかということである。

起業活動を企業の誕生とみなした場合、わが国で最も一般的に利用される統計として、総務省「事業所・企業統計調査」がある。同調査によって、わが国の開業率（会社企業+個人企業ベース）の最近10年間の動きをみると、年率で1999～2001年が5.8%、2001～2004年が3.5%、そして04～06年が5.1%である²⁾。米国の開業率は、この間10%程度で推移しているとはいえ、米国の数字は、雇用者が0人から1人以上になった事業所を数えたものであり、また、日本も米国も男女別のデータではない³⁾。

総務省「就業構造基本調査」は、起業活動に開

して、男女別に個人企業（自営業主）ベースで把握することは可能である。調査が5年ごとであること、起業活動の把握は調査年月の直近1年間に限定されるが、これによると、新たに自営業主になった女性の数は、1982年調査は313千人、87年は309千人、92年は215千人、97年は213千人、2002年は150千人、そして07年は121千人となっている。調査実施時期の15～64歳人口を分母として、開業率を計算すると、82年調査は0.77%、87年は0.73%、92年は0.50%、97年は0.49%、02年は0.35%、そして07年は0.29%となる。また、調査実施時期の自営業者数を分母に計算すると、それぞれ10.45%、11.94%、8.40%、9.22%、8.11%、そして7.25%である。これらの数字をみると、最近、女性の起業活動はやや低下傾向にあることはわかるものの、比較できるデータがないので、世界的にみてどのような水準にあるのかを知ることができない⁴⁾。

このように、既存の統計調査は、起業活動の定義を反映したものではないことに加え、①男女別のデータが取れない、②国際比較ができない、という問題の両方もしくはいずれかを抱えている。

そこで、本稿では、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）のデータを使って、既存統計でカバーできない点を補いながら、最初に述べた論点のいくつかを明らかにしていきたい。

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的調査が行われ、その後、第1回調査が1999年に実施され、直近の2010年調査で12回目を数える⁵⁾。GEMは、①18～64歳までの成人を対象とした「一般調査」（Adult Population Survey：以下、APS）、②起業分野の専門家50人へのアンケート調査、そして③マクロ的な経済指標（国内総生産や失業率など）の3種類のデータを使って分析を行っているが、ここで使うのはAPSである。

APSでは、起業するための準備をしている人と起業後3年半未満の人を「起業活動をしている人」と捉え、そのような人が成人人口（18～64歳）100人に対して何人いるかを総合起業活動指

数（Total Entrepreneurial Activity：以下、TEA）と呼んで、起業活動の指標としている。先に述べたバイグレイブの定義を踏まえたものといえる。APSでは、起業活動の定義も調査方法も、すべての国で統一しているので、起業活動の国際比較が可能となり、また男女別のデータも取れる。なお、GEMは最初の1999年は日本を含む10カ国の参加であったが、最近では2年連続で50カ国以上の国が参加している。

直近の2010年調査によると、わが国の女性の起業活動の水準は、調査に参加した55カ国中54位である（図表-1）。わが国の女性のTEAは1.55であり、これは成人人口100人に対して起業準備中と起業後3年半未満の人の合計が1.55人であることを意味している。ちなみに、2007年の「就業構造基本調査」によると、女性の15～64歳人口全体に対する自営業主の比率が4.0%であり、これには準備中が含まれないものの、業歴3年半以上がすべて含まれることから、TEAの数字は「就業構造基本調査」の結果と大きくは乖離していないと考えられる⁶⁾。

GEMは調査年によって参加国が変わるので、最近5年間の状況を見ると、42カ国中35位（2006年）、42カ国中20位（2007年）、42カ国中36位（2008年）、55カ国中54位（2009年）、そして直近の2010年が55カ国中54位と推移しており、わが国の女性の起業活動が世界的に低水準であることは、単年度だけの現象とは言い難い。

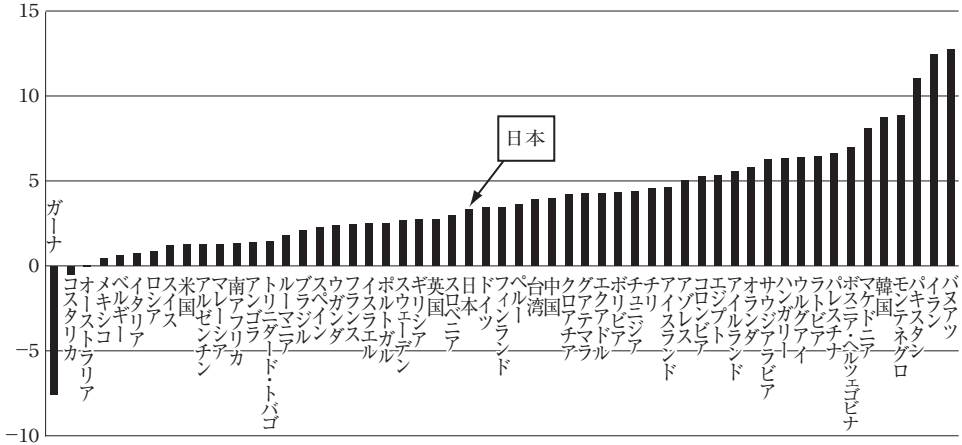
ちなみに、かつてのG7諸国の女性のTEA（2010年）は、米国が7.01、フランスが4.64、英国が5.24、そしてドイツが3.81であり、また近隣諸国においても中国が12.55、台湾が6.59、そして韓国が2.16といずれもわが国の水準を超えている。

以上から、GEMの結果によると、わが国の女性の起業活動は、世界的にみて低水準にあるものと考えられる。

3. 男性との比較

男性と女性を比較した場合、女性は労働力率が低い、正規の職員・従業者割合が低い、管理職割

図表-3 TEA（総合起業活動指数）の男女差（男-女）（2010年）



資料: 図表-1に同じ

のTEAを比較してみると、55カ国中52カ国は男性のTEAが女性のTEAを上回っている。2010年において、女性の数値が高いのは、ガーナ、コスタリカ、そしてオーストラリアの3カ国のみである(図表-3)。

このデータについても、最近5年間の状況を確認してみると、女性が男性を上回っている国は、42カ国中2カ国（フィリピンとマレーシア）(2006年)、42カ国中2カ国（ペルーと日本）(2007年)、42カ国中ゼロ（2008年）、55カ国中2カ国（トンガとブラジル）(2009年)、そして直近の2010年が55カ国中3カ国となっており、起業活動において男性が女性よりも活発であることは、わが国だけの現象ではないものと考えられる。

女性が男性に比べて、起業活動が不活発であることは、観察できる事実であるが、多変量分析の手法を用いて、女性が男性であるかのみには違いを求めると、性差が有意な変数になることは少ない⁹⁾。むしろ、社会的地位、教育、そしてパーソナリティなどが有意な変数になることが多い。つまり、女性と男性のキャリア形成の違い、社会的認知の違い、そして考え方の違いなどに着目し、それらはどこから生まれ、それらをどのように解決できるかを論じることが望ましい議論の方向と言えるであろう。

GEMでは、起業活動に対する態度 (attitudes) と起業活動 (activity) の関係もみている。つまり、態度は活動に影響を与えるという仮説である。合計8つの設問によって調査しているが、ここでは起業活動との相関関係の強い3つの設問を取り上げる¹⁰⁾。

その3つの設問とは、①起業家の認知度（「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）、②事業機会の認識（「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）、③起業家的能力の有無（「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）である。いずれも過去3年間の調査において、これらの設問に「はい」と回答した割合とTEAとの相関関係が高いことが明らかになっている(図表-4)。

次に、これら3つの態度にかかる質問に対して「はい」と回答した割合の男女差をみると、3つすべての回答でほぼ男性が女性を上回っている。2010年調査において、女性が男性を上回っているのは、起業家の認知度が55カ国中1カ国（バヌアツ）、事業機会の認識が55カ国中5カ国（メキシコ、アイスランド、ラトビア、モンテネグロ、バヌアツ）、そして起業家的能力が55カ国中2カ国（メキシコ、バヌアツ）である。このような態度

図表-4 TEAと起業活動に対する態度との相関係数

		2008年調査	2009年調査	2010年調査
起業家の認知度	男	0.458	0.482	0.700
	女	0.437	0.516	0.741
事業機会の認識	男	0.469	0.544	0.627
	女	0.442	0.557	0.732
起業家的能力	男	0.674	0.642	0.620
	女	0.788	0.644	0.781

注: いずれも1%水準で有意である

の違いが、男性と女性の起業活動の違いに反映していると考えられる。しかし、態度の違いの原因については明確なことが言える段階ではない。

4. 起業活動の特徴

ここまで、わが国の女性の起業活動は世界的にみて低水準であること、そして男性に比べて不活発であることは日本だけの現象ではないことを確認した。

次のテーマは、質的な側面である。まず、日本の中での男性と女性の違いを概観する。使用するデータは、日本政策金融公庫総合研究所（旧国民生活金融公庫総合研究所）が1969年に初めて実施し、91年以降は毎年行ってきた「新規開業実態調査」と総務省「就業構造基本調査」である。

「新規開業実態調査」は、日本政策金融公庫が融資を実施した新規開業企業に調査サンプルが限定されるという短所はあるものの、調査目的が起業活動に焦点を当てたものであり、また男女別のデータが豊富であるという長所がある。同調査からわかる女性起業家の主な特徴は次のとおりである。

第1は、開業直前の職業として、会社や団体の常勤役員、正社員（管理職）、そして正社員（管理職以外）の割合が少なく、アルバイト・パートタイマー、派遣社員・契約社員、家族従業員、そして専業主婦・主夫の割合が高いことである。特に、会社や団体の常勤役員は男性が15.2%に対して女性はわずか4.7%、正社員（管理職）は男性の41.1%に対して女性は約半分の22.3%である。一方、アルバイト・パートタイマーは男性の2.7%に

対して女性は21.9%、専業主婦・主夫に至っては男性が0%、女性は9.9%である。開業直前の職業と開業業種との関係は、かねてより指摘されていることである。起業前の職場で管理職や役員経験の乏しい女性は、企業を顧客とする事業よりも個人を顧客とする事業を好む、もしくは選択せざるを得ないという説明がよくなされてきた¹¹⁾。

第2は、開業する業種として小売業、飲食店・宿泊業、教育・学習支援業、個人向けサービス業の割合が相対的に高いことである。これらの事業は、対象が個人であることが共通している。

第3は、個人経営で始める割合が高いことである。2009年調査では開業時の経営形態が個人経営である割合が男性の60.6%に対して女性は74.2%である。

第4は、開業動機や開業分野を決めた理由として、自分の趣味や特技を生かせるとする割合が高いことである。勤務経験から取得した能力よりも勤務経験以外で手に入れた能力に依存していることも、開業直前の職業（管理職や役員経験が乏しいこと）と関連があるものと考えられる。

第5は、開業後に事業を拡大したいとする割合が低いことである。男性の63.5%に対して女性は42.3%と2割程度低くなっている。これも同調査において傾向的にみられる現象である。

以上、「新規開業実態調査」からは、管理職以上の経験を有しない女性が、個人を対象とする事業を個人経営の形態でスタートし、その事業においては自分の趣味や特技を生かそうとし、拡大意欲はあまり強くないという特徴を導くことができる。

次に、「就業構造基本調査」（2007年）により、起業活動の特徴を表すデータを整理すると、次の3つのことがわかる（図表-5）。

第1は、起業の準備をしている期間は、男性と比べて女性の方が短い可能性があることである。同調査では、準備期間は把握できるが、彼らや彼女たちが実際に起業したのか、途中であきらめたのかはわからない。準備期間が1年未満の割合は女性が高く、1年以上2年未満、そして2年以上は男性が高い。

図表-5 就業構造基本調査からみた起業活動の特徴

		男	女
準備期間	1年未満	45.1%	57.9%
	2年未満	22.2%	17.9%
	2年以上	29.2%	21.6%
年齢	15～19歳	2.0%	1.5%
	20～24	3.0%	6.5%
	25～29	7.1%	9.5%
	30～34	12.1%	16.7%
	35～39	13.7%	17.8%
	40～44	9.1%	10.0%
	45～49	6.5%	6.8%
	50～54	7.9%	5.6%
	55～59	8.0%	8.6%
	60～64	16.5%	7.1%
	65～69	8.1%	5.4%
所得	70～74	3.5%	3.7%
	75歳以上	2.5%	1.0%
	100万円未満	38.0%	79.7%
	500万円未満	49.8%	19.9%
	1000万円未満	9.8%	0.4%
	1000万円以上	2.4%	0.0%

資料：総務省「就業構造基本調査」(2007年)

注：準備期間については、第149表より自営業主に転職を希望し、実際に求職活動をしている者。年齢については、第162表より最近1年以内に自営業主になった転職者と新規就業者の合計。所得については、第163表より最近1年以内に自営業主になった転職者と新規就業者の合計により求めた

第2は、年齢は女性の方が若いことである。15歳から49歳までをみると、男性が高いのは15～19歳のみであり、ほかはすべて女性の割合が高い。男性は60～64歳が飛びぬけて高く、これは定年年齢と関係している可能性が高い。

第3は、起業直後の所得は、女性が男性に比べて相当低いことである。女性の100万円未満の割合は79.7%と男性の38%の2倍以上の水準である。なお、100万円未満の割合が高いことはストックベースでも女性起業家に当てはまる。

以上、「就業構造基本調査」からは、特に開業後の所得の低さという特徴を引き出すことができる。

「新規開業実態調査」と「就業構造基本調査」から得られた女性の起業活動の特徴のいくつか、つまり管理職以上の経験を有しない割合の高さ、拡大意欲の割合の低さ、そして開業後の所得の低さと符合する調査結果はGEMにも見られる。

GEMでは、起業活動の動機を、事業機会活用

型（Opportunity Type）と生計手段確立型（Necessity Type）の2つに分けている。事業機会活用型とは、起業以外に生計手段があったにもかかわらずあえて起業した者であり、生計手段確立型は、起業以外に生計手段がないために起業した者である。

この2つのタイプの割合に関しては、仮説として、所得水準が高いほど、もしくは経済発展が進むほど、事業機会活用型の起業が生計手段確立型よりも相対的に大きくなることが考えられる。その理由は、経済発展が初期の段階では、働きたくても働く場所がなく、自分で事業を始める以外に生きていくための手段を見つけないことができない人が多くなるからである。一方、経済が発展するにつれて雇用の機会が増え、その中で、起業する者は、「生きる」ための主たる目的にはならないと考えられる。

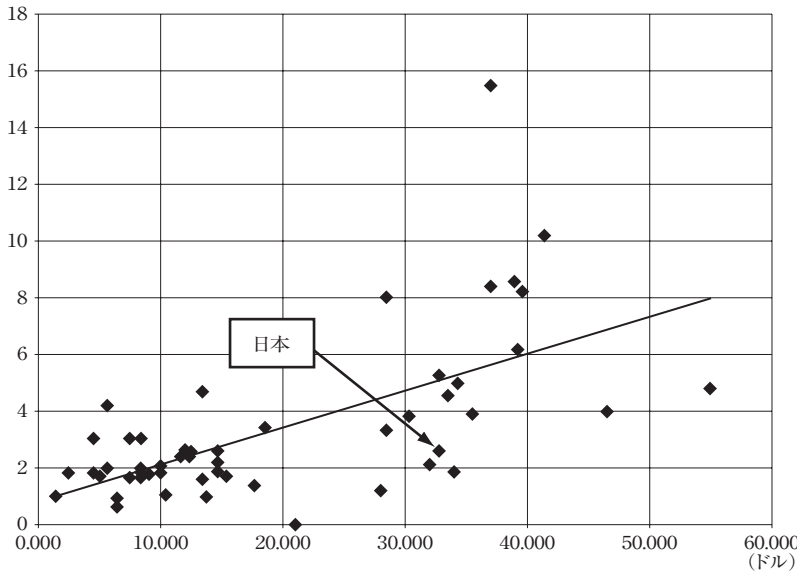
実際、2009年のGEM調査を使って、横軸に1人当たりのGDP、縦軸に「事業機会活用型TEA÷生計手段確立型TEA」（女性）としてグラフを描くと、図表-6のようになる。相関係数は0.642、1%水準で有意であり、先の仮説は妥当であると考えられる(図表-6)¹²⁾。

この中で、日本は、やや特殊なポジションにある。直近の2010年調査では、1人当たりのGDPは先進国の水準にありながら、事業機会活用型TEA÷生計手段確立型TEAは調査参加国の中で最下位から4番目となっている。つまり、生計手段確立型の起業活動を行っている女性が相対的に多い。

一般に、事業機会活用型の起業活動を展開している者が、生計手段確立型の起業活動を展開している者よりも、拡大志向が強く、また生き残った場合という条件がつくものの、その成長性も高く、所得も高い¹³⁾。

先に見たわが国の女性の起業活動の特徴のいくつかは、程度の差こそあっても、ほかの国々でも観察される結果ではある¹⁴⁾。しかし、GEMの調査結果を踏まえると、それらの特徴の背景として、生計手段確立型の起業活動が相対的に多いことが、要因の一つとして考えられると言えるであろう¹⁵⁾。

図表-6 1人当たりGDPと「事業機会活用型TEA(女)÷生計手段確立型TEA(女)」



資料: グローバル・アントレプレナーシップ・モニター (GEM) 調査 (2009年)

- 注: 1) 相関係数は0.642、1%水準で有意
 2) 2009年の調査参加国は55カ国であるが、そのうち、1人当たりGDPと女性のTEAの両方が利用可能な50カ国に関するデータで作成した
 3) この図表における日本の数値は、1人当たりGDPが、32,946ドル、事業機会活用型のTEA(女)が1.06、生計手段確立型のTEA(女)が0.36、事業機会活用型TEA(女)÷生計手段確立型TEA(女)は2.97である。事業機会活用型TEA(女)÷生計手段確立型TEA(女)の数値は調査年によって若干変化する。2009年においてもほかの先進国に比べて低くなっており、その他の調査年でも同様の結果が得られている

図表-7 わが国の女性起業家数の推移

(単位: 千人)

		1992年	1997年	2002年	2007年
A	法人数	122	135	141	151
B	自営業主(雇い入れあり)	373	349	312	291
	企業の経営	495	484	453	442
C	自営業主(雇い入れなし)	1,405	1,412	1,250	1,209
	自立的経営	1,900	1,896	1,703	1,651
D	自営業主(内職)	782	548	308	222
	全女性起業家	2,682	2,444	2,011	1,873

- 資料: 1) 総務庁統計局「日本の就業構造-就業構造基本調査の解説(時系列統計表を収録)」(1997年)
 2) 総務省「就業構造基本調査」(2002年、2007年)
 3) 法人数は、国税庁調べ(法人税課税対象法人数)に帝国データバンク調べの女性社長割合を乗じたものである

- 注: 1) 農林業を含む全業種である
 2) 企業の経営は女性が社長の法人数と雇い入れありの自営業主の合計。自立的経営は企業の経営に雇い入れなしの自営業主を加えたもの。全女性起業家は自立的経営に内職を加えたものである

5. 女性起業家数の推移

女性起業家は経営形態別にみると自営業主と法人の代表者に分かれる。わが国で正確に把握できるのは自営業主の数であり、法人の代表者は限られたサンプルを対象とした民間データに頼らざるを得ない。女性が社長である法人数は、民間調査

機関である帝国データバンクが調べた女性社長割合に国税庁調べの法人税課税対象法人数を乗じて推計すると、1992年の122千人から2007年の151千人へと増加している(図表-7)。

しかし、「就業構造基本調査」から「雇い入れあり」の推移をみると、こちらは92年以降減り続けている。法人形態をとっている企業と「雇い入れあり」の合計を、企業の経営をしている女性起業家と考え、両者の合計の推移をみると、その数は1992年の495千人から2007年の442千人と一貫して減少している。

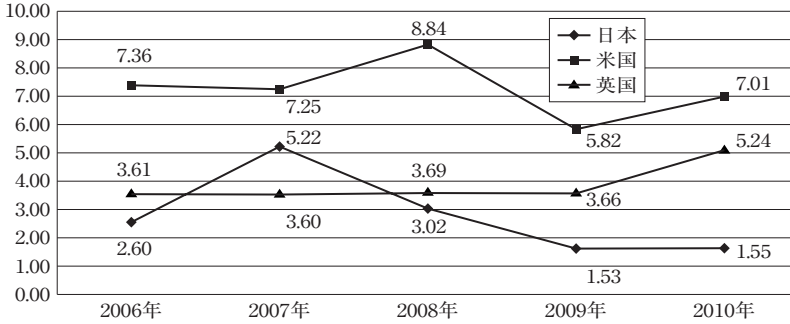
「雇い入れなし」の自営業主も「内職」の自営業主も同様に減り続けていることから、女性起業家全体では、1992年から2007年にかけて2,682千人から1,873千人と809千人の大幅減という結果になっている。

1990年代にかけて、欧米において女性起業家が注目され始めたが、その理由の一つは、数の増加であった。女性起業家をテーマとする論文・書籍等の多くは、「最も成長著しいセクター」と

いう趣旨の書き出しで始まる¹⁶⁾。例えば、米国の女性起業家数は、Survey of Women-owned Business Enterprises (SWOBE) によると、現在も5,417千人(1997年)、6,459千人(2002年)、そして8,059千人(2008年)(予測値)と増え続けている¹⁷⁾。

異なったデータ同士の比較ではあるが、わが国

図表-8 TEA（女性）の推移



資料: グローバル・アントレプレナーシップ・モニター (GEM) 調査 (2006~2010年)

の女性起業家数の推移は、米国とは正反対の動きを示している。

ただし、GEMの最近のデータで比較しても、米国とわが国の女性のTEAの水準には大きな差があり、女性の起業活動の不活発さが、ストックとしての女性起業家の減少につながっていると考えられることはできる (図表-8)。

また、女性起業家の数だけに注目するのではなく、売り上げや雇用者数からの視点も重要であるが、残念ながら、わが国には女性起業家が経営する企業の売り上げ等を把握するデータはない。米国のSWOBE (2002年調査) によると、女性起業家は企業数では、男性企業と女性企業の合計の32.8%を占めるものの、売上高では11.7%、従業員数では14.4%、そして支払い給与総額では11.6%となっており、企業数に比べて、売り上げ等におけるウエートはそれほど高くはない。わが国でも同様のことが言えると予想される¹⁸⁾。

6. 女性起業家への期待

起業家への期待ではなく、「女性」起業家への期待としたとき、最も大きなことは新しい事業機会の発見であり、認識と考えられる。起業活動の捉え方はさまざまであるが、その多くは、事業機会の認識とその実現の2つに分けている。その前半部分に着目したいのである¹⁹⁾。

その大きな理由は、事業機会の認識には、起業家の個別要因が強く働くものの、その結果として

認識された事業機会を起業家が独占し続けることは難しいからである。古くはカップヌードルもコンビニエンスストアも、最近ではインターネットを活用したさまざまな事業も、有効な事業機会と確認された後にはあっという間に競争相手が現れている。

男性がめったに遭遇しない出来事、男性ではなかな

か経験できない環境、男性が形成しにくい能力や問題意識を通して、ユニークな事業機会を認識し、また、事業機会の有効性をファーストランナーとして確認できても、それは競争優位確立の第一歩にすぎない。例えば、1961年、当時27歳の坂井泰子^{よしこ}がアンネ株式会社を設立し、発売と同時に品切れ店が続出するほどの商品となったものの、同社は経営的躓きから業績不振に陥り、代わって生理用品業界をリードしてきたのは、後発である男性が代表を務める会社であった。

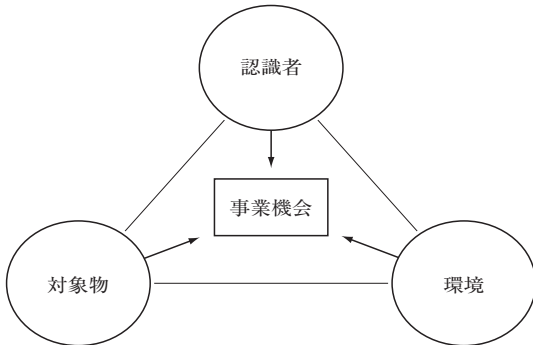
女性でも男性でも、有効な事業機会を発見した後、新旧企業が入り乱れての競争になる。そこに女性起業家だけに期待する余地はあまり大きくはない。

一方、事業機会の認識に関しては、①事業機会のヒントとなる出来事に出会うことができるか (対象物)、②起業家が置かれた環境はどうであったか (環境)、③起業家の能力や問題意識などがどの程度のものであったか (認識者) の3点が重要であり、起業家の個別要因が働きやすく、女性と男性が置かれた環境の違いなどを生かすことができる (図表-9)。

事業機会の認識の構図について、いくつか事例を紹介する。

第1は、対象物である。例えば、男性がめったに遭遇しないことの一つに栄養士の仕事がある。栄養士の10人に9人以上が女性であるからである。病院や福祉施設で働いている栄養士は30~100種類に及ぶ予定献立を考え、実際の献立に従

図表-9 事業機会の認識の構図



資料: Robbins, 1997, *Essentials of Organization Behavior*, 5th Edition, Prentice-Hall (=1997, 高木晴夫監訳『組織行動のマネジメント』ダイヤモンド社)の第3章をもとに作成した

って材料の手配を行い、材料が患者の給食用に適正に使用されているかどうかの資料づくりまで行う。予定献立作成作業には、カロリー計算、個人の好み、そしてアレルギーのチェックなども含まれるので、これを電卓片手に行っていると、本来の仕事である患者に喜ばれるメニューづくりや栄養指導などには時間を割けなくなる。そこで、栄養士の仕事を効率的に行うことができるソフトウェア開発という事業機会が生まれるが、それをはじめに手がけたのは女性起業家である。

第2は、環境である。事業機会のヒントになる対象物に遭遇しても、それを事業機会として認識するとは限らない。その一つの要因が、認識する人が置かれている環境の違いである。例えば、小さい子供を抱えながら働く大変さは、男性でも女性でも知っている。また、一般の認可保育園は、平日の早朝や深夜、そして休日は子供を預かってくれないこと、そして平日の早朝や深夜、そして休日に働く女性が多いことも知っているであろう。しかし、24時間保育の多くは、女性起業家が挑戦してきた。男性は子育ての大変さや制度の不備を知っていても、子育てに対する参加度が違うので、同じ出来事を見ても対応や反応に差が生まれる。

第3は、認識者である。同じような出来事を経験し、また同じような環境に置かれても、事業機会の認識に違いが生まれることがある。バーニーという紫色の恐竜が、子供たちと一緒に歌ったり

踊ったりするビデオやテレビ番組、そして絵本のシリーズを事業化したのは、米国の女性起業家であるシェリル・リーチ (Sheryl Leach) である。バーニーは米国の子供たちに絶大な人気を誇り、日本にも紹介されたキャラクターである。シェリル・リーチは、1歳半になる子供を1時間でも静かにさせておく方法がないものかと思案をしている中で、子供に愛されるキャラクターを使ったビデオの開発を思いついた。もちろん、生まれて間もない子供に手がかかることは、誰でも知っている。また、実際に子供のケアをしている女性の多くが、活発に動き回る子供を静かにしておく方法がないものかと考えても不思議ではない。しかし、シェリル・リーチには、親、教師、ライター、そしてマーケティングの責任者という、この事業を始めるにふさわしい経験があり、そのことが、1歳半の子供の行動と事業機会を結びつけたのである²⁰⁾。

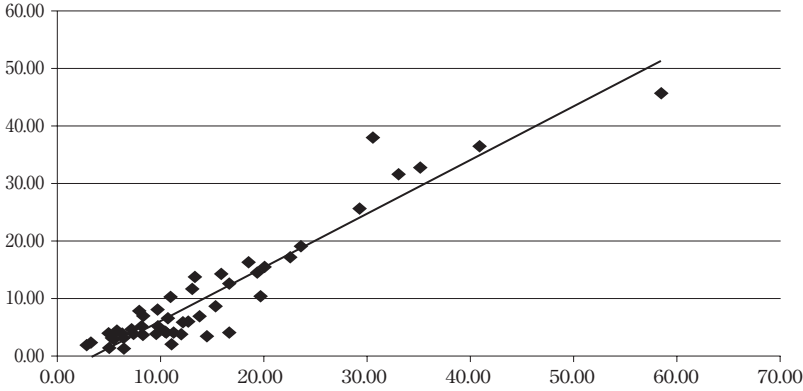
このように、事業機会の認識には、起業家個人が置かれた環境や考え方が大きく反映されるので、男性とは異なった環境に置かれている女性に期待するところが大きい。

7. おわりに

アメリカやイギリス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年にイギリス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年にはデビッド・バーチが『アメリカ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後のことである。

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

図表-10 男性と女性のTEAの関係



資料: 図表-1に同じ

注: 相関係数は0.947で1%の水準で有意である

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るには、1990年の中小企業政策審議会企画小委員会の中間報告まで待たなければならなかった。

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。アメリカも同様に、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4倍近い数になっている。日本は起業活動の重要性にいち早く気がつきながら、それを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のは痛恨の極みである。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。

女性だけの起業を考えよ、というつもりはまったくない。GEMにおいても、男性と女性の起業活動には強い相関関係が見られる（図表-10）。しかし、それでも女性が置かれた社会環境に配慮した政策は必要と思われる。

女性起業家の母数が増え、裾野が広がると、正規分布のルールによって、スーパースターも生まれ、彼女たちがロールモデルとなる好循環も期待できる。そこに至るまで、女性起業家育成を経済政策として位置づけること、そのための基本的なデータ整備や調査・研究を充実させることが遠回りのように見えて、女性が活躍できる土壌づくり、ひいてはわが国経済に再び活気

を呼び戻すための近道と思われる。

注

- 1) 起業活動とは、アントレプレナーシップの邦訳であり、ほかに起業家活動なども訳される。アントレプレナーシップの定義も、研究者によって異なっているが、例えば、米国バブソン大学のバイグレイブ名誉教授は、「事業機会を認識し、それを実現するための組織形成にかかるあらゆる機能、活動、そして行為」と定義している。この定義によると、企業の誕生そのものに加えて、準備の段階にあるものも、起業活動を行っていることになるが、実際には利用可能な調査やデータの制約を受けるので、準備の段階にあるものを含めることができない場合も数多くある（Bygrave 1997: 2）。
- 2) 総務省「事業所・企業統計調査」は、毎年実施されていないので、開業率は、「年平均開業企業数÷前回調査年次の企業総数」で計算される。詳しくは、中小企業庁編（2010）の付属統計資料編を参照のこと。
- 3) 起業活動の捕捉方法の問題点については、財団法人中小企業総合研究機構（2005）に詳しい。そこでは、わが国で最も一般的に使用されている総務省「事業所・企業統計調査」は、通常2～3年間の調査年と調査年の間に誕生して消滅する企業を捉えられないこと、調査員の見落としや調査困難な事業所（マンションの一室で営業する企業など）の増加によって、「事業所・企業統計調査」を起業活動の把握のために使用することに対しての問題点が指摘されている。また、海外の調査の問題点についても触れている。
- 4) 総務省「就業構造基本調査」による新たに自営業主になった数は、例えば、2007年調査では、同調査表の第163表から計算したものである。調査時点で自営業主のうち、過去1年間の就業異動が「転職者」と「新規就業者」であるものの合計である（継続就業者を除く）。

- た数字)。
- 5) GEMには、日本は初回の1999年から参加している。当初は慶應義塾大学の磯辺剛彦教授、尚美学園大学(慶應義塾大学名誉教授)の矢作恒雄教授の2名によって日本チームが結成され、筆者は2003年調査から参加した。本稿で紹介されるGEMにかかるデータは日本チームとして収集し、分析したものである。また、GEMの仕組みについての詳しい内容は、高橋(2007a)などを参照のこと。
- 6) 2007年の「就業構造基本調査」では、調査年次から直近1年間で自営業主になった女性は121千人で、これは女性の15~64歳人口41,259千人の0.29%に相当する。単純に0.29%に3.5(年)を乗ずると、1.015となる。2010年のGEM調査では、業歴3年半未満の起業家に起業準備中を加えた合計の成人人口100人に対する割合(TEA)が1.55である。このことから「就業構造基本調査」の数字とTEAは大きく乖離していないと判断できる。
- 7) 新たに自営業主になった数の計算方法は、注の4)と同じである。
- 8) 自営業主への転職の準備をしている者とは、「自分で事業を起こしたい」と考え、求職活動を実際に行っている有業者と無業者の合計である。2007年調査では、第80表と第95表から作成したものである。また、2002年の数字は、男性が428千人、女性が179千人で、この年も男性の方が多い。
- 9) 例えば、Storey(1994=2004: 69)などを参照のこと。
- 10) それ以外の5つの設問とは、①失敗に対する考え方(「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇しているか」という設問)、②経済的平等に対する考え方(「あなたの国の多くの人は、すべての人が同じ生活水準であることを好んでいる」という設問)、③起業家というキャリアへの評価(「あなたの国の多くの人は、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」という設問)、④成功した起業家に対する評価(「あなたの国では、新しくビジネスを始めて成功した人は高い地位と尊敬を持つようになるか」という設問)、⑤起業家のメディアへの露出度(「あなたの国で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でしばしば目にするか」という設問)である。
- 11) 以下では、特に断らない限り、「新規開業実態調査」に関しては2009年調査の数字を用いる。ただし、ここで女性起業家の特徴として取り上げる項目は、2009年以前の調査においても同様の傾向が見られたことが確認されたものだけである。
- 12) 1人当たりのGDPのデータに関して、原稿執筆段階で2010年調査のデータが利用可能ではなかったため、2009年のデータを使用した。ただし、図表-6で得られた同様の結果は、毎年調査で確認されている。
- 13) 例えば、高橋(2005a)では、1995年から1999年の5年間に設立された1万社を対象に、その起業を事業機会活用型と非事業機会活用型に分けて成長性を分析し、そこでは事業機会活用型の方が非事業機会活用型よりも成長性が高いという結果を得ている。
- 14) 例えば、米国においても女性起業家の所得分布を見ると、男性よりも低い所得により高い割合の女性が分布している。
- 15) わが国の女性は生計手段確立型が他の先進国に比べて相対的に多いことの分析は高橋(2005c)を参照のこと。
- 16) 例えば、Moore and Buttner(1997)は、「1975~90年にかけて2倍に増えた女性起業家が女子雇用創出に大きな貢献を行った」という書き出しから始まっている。
- 17) 米国では、女性起業家数を測る調査や機関として、Survey of Women-owned Business Enterprises(SWOBE)、Bureau of Labor Statistics、そしてInternal Revenue of Serviceなどがあるが、どのデータを見ても、1980年代からの増加が著しい。本文で紹介した数字は、SWOBEによるもので、この調査における女性起業家の定義は1997年調査から変更されているが、旧定義による数字を見ても、2,842千人(1982年)、4,476千人(87年)、6,406千人(92年)、そして7,452千人(97年)と急上昇していることがわかる。
- 18) 高橋(2002)では、いくつかの仮定を置いて、わが国では、企業数では男性+女性の3割弱を占める女性起業家が、所得では14.1%のウエートを占めるにすぎないと推定している。
- 19) 高橋(2007b)は、起業活動を、①事業機会の認識、②供給システムの確立、そして③経営資源の調達に分けているが、②と③が事業機会の実現に相当する、また、Alvarez and Barney(2002)は、事業機会の認識(発見)、事業機会の実現、そして持続的競争優位の確立の3つに分ける。Alvarez and Barneyの定義は、起業後の存続にかかる競争優位の確立を含めているところが特徴である。
- 20) Ericksen(1999: 3-21)を参照のこと。

文献

- 国民生活金融公庫総合研究所編、各年版、『新規開業白書』中小企業リサーチセンター。
- 財団法人中小企業総合研究機構、2005、『わが国における開業率の要因分析に関する調査研究』98。
- 高橋德行、2002、『女性起業家の競争優位』『国民生活金融公庫調査月報』10: 4-17。
- 、2005a、『起業学の基礎』勁草書房。
- 、2005b、『新規開業者のプロフィール』忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業起業』白桃書房、1-25。
- 、2005c、『自己雇用という働き方の現状と可能性』『日本労働研究雑誌』538: 59-70。
- 、2007a、『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』『国民生活金融公庫調査季報』83: 31-55。
- 、2007b、『新・起業学入門』経済産業調査会。中小企業庁編、2010、『2010年版中小企業白書』。
- 日本政策金融公庫総合研究所編、2010、『2010年版新規開業白書』中小企業リサーチセンター。

Alvarez, S. A. and J. B. Barney, 2002, "Resource-Based Theory and the Entrepreneurial Firm," M. A. Hitt, R. D. Ireland, S. M. Camp, and D. L. Sexton eds., *Strategic Entrepreneurship*, Oxford: Blackwell, 89-105.

Bygrave, W. D., 1997, *The Portable MBA in Entrepreneurship*, 2nd ed., New York: John Wiley & Sons.

Ericksen, G. K., 1999, *Women Entrepreneurs Only*, New York: John Wiley & Sons.

Moore, D. P. and E. H. Buttner, 1997, *Women*

Entrepreneurs, Thousand Oaks : Sage.

Storey, D. J, 1994, *Understanding the Small Business Sector*, London: Routledge. (=2004, 忽那憲治・安田武彦・高橋德行訳『アントレプレナーシップ入門』有斐閣.)

たかはし・のりゆき 武蔵大学経済学部 教授。主な著書に『起業学の基礎』（勁草書房，2005）。アントレプレナーシップ専攻。(noriyuki@cc.musashi.ac.jp)