

日本の起業活動の特徴は何か ー グローバル・アントレプレナーシップ・モニター に基づく分析 ー

日本政策金融公庫総合研究所上席主任研究員（現・文教大学国際学部教授）

鈴木 正 明

要 旨

本稿は、国・地域間の起業活動の水準の正確な把握を試みる国際研究プロジェクト、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）のデータに基づき、日本の起業活動の現状と、その水準が低い要因を探ることを目的とする。

GEMによると、日本では成人人口100人当たり約3人が起業活動に従事しているが、この割合はG7諸国（カナダを除く）のなかで最も低い。この点は年齢階級、性別に細かく分けてみても変わらない。起業活動があまり活発ではないこととともに、既存企業の退出も少なく、新陳代謝が不活発である様子もGEMのデータからは読み取れる。

起業プロセスごとにみると、日本ではそもそも起業しようと計画する人が少ないことが起業活動従事者の少なさに繋がっている。反面、起業活動を計画した人が実際の起業に至らず途中で脱落することは他のG7諸国と比べて少ない。

起業に対する態度や環境という観点からは、事業を始めるために必要な知識・能力・経験を有すると自己評価する人が少ないことが日本の起業活動が不活発な要因として指摘できる。起業活動の水準は個人の認識によって大きく左右される。加えて、起業が望ましいキャリアの選択肢と考えられるような風潮を醸成したり、起業家とのネットワークづくりを促進したりすると、起業を計画する人は増えるものの、実際に起業する人は必ずしも増えない可能性が示唆された。これらの結果からは、起業活動の水準が低い要因が起業プロセスのどこにあるかを突き止めることによって、より適切な政策を講じられるであろうことが示唆される。

1 はじめに

今日、雇用の創出や競争の促進など、起業が果たす経済的役割は広く認識されており、多くの国において起業活動に対する期待が高まっている。しかし、近年、開業数や開業率の低下など、日本では起業活動の低迷が懸念されているのが現状である。他の国と比べても、日本においては起業活動が活発ではないと指摘されることが少なくない。

しかし、起業活動の定義は各国の統計ごとに大きく異なり、捕捉率にも違いがみられる。このため、その活発さを把握、比較することは容易ではない。こうした状況に鑑み、統一的な定義を用いて、国・地域の起業活動の水準を正確に把握しようとしているのが、国際研究プロジェクト、グローバル・アントレプレナーシップ・モニターである。

本稿では、このデータを用いて、他国と比較しつつ日本の起業活動の現状と特徴を論じる。構成は次のとおりである。まずGEMの概要を説明したうえで（第2節）、日本の起業活動の現状を他国と比較しつつ概観する（第3節）。ここでは一般に指摘されているように、日本の起業活動の水準はやはり低いことを確認する。その後、GEMのフレームワークを踏まえ、起業に対する個人の態度と、起業を取り巻く環境という二つの観点から、日本の起業活動の不活発さの要因を分析する（第4節）。最後に、分析結果をまとめ、その含意を提示する（第5節）。

2 GEMの概要

(1) 調査の概要

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、英国のロンドン・ビジネス・スクールと米国

のバブソン・カレッジが中心となり行われている国際研究プロジェクトである。その目的は、起業活動の水準が国ごとにどれくらい異なるのかを測定すること、起業活動の適切な水準を実現するために求められることを解明すること、1国における起業活動の水準を高めうる政策を提言すること、の三つである（GEMホームページ）。GEMが開始されたのは1999年だが、この年の参加国は10にとどまった。しかし、その後徐々に増加し、2012年には69に上る国・地域がGEMに参加している。起業に関する研究プロジェクトとしては世界最大のものといえる。

GEMは、一般調査（Adult Population Survey, APS）と専門家調査（National Expert Survey, NES）という二つの調査を毎年行っている。

APSは18～64歳（以下、成人とする）に対して、起業活動への従事状況、起業に関する意識や意向などを尋ねた調査である。各国最低2,000人分の回答を収集することが義務づけられている。一方、NESは、研究者や支援者など、起業分野の専門家を対象として、起業活動の水準に影響を与えると想定されている九つの社会・経済的環境要因（資金調達状況、政策、支援プログラム、起業家教育・研修、R&Dの移転、商業的・専門的（commercial and professional）インフラの整備状況、域内市場の開放性、物的インフラ・サービス、文化的・社会的規範）に関する評価を尋ねている。調査は各国最低36人、平均的には50人程度を対象に行われている。

GEMを用いた起業活動に関する分析は欧米では活発に行われている。反面、日本ではこのような研究はあまり行われていない。高橋（2007）、高橋（2008）、磯辺・矢作（2011）、高橋ほか（2013）などがみられる程度である。

(2) 起業活動の定義

GEMでは、起業活動従事者は①起業準備段階

にある個人と②起業直後の個人に大別される。前者は誕生期の起業家（nascent entrepreneur）、後者は乳幼児期の起業家（new business owner）と呼ばれる。具体的な基準は次のとおりである。

誕生期の起業家とは次の四つの要件を満たす人たちである。

- ① 独立してまたは勤務先のために新しい事業を立ち上げようとしていること
- ② 過去12カ月以内にそのための具体的な活動を行ったこと
- ③ 事業の少なくとも一部を所有する（予定である）こと
- ④ 3カ月以上にわたり、事業から報酬を受けていないこと

一方、乳幼児期の起業家の要件は次の四つである。

- ① 現在、自営業主、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 事業の少なくとも一部を所有していること
- ③ 3カ月以上にわたり事業から報酬を受けていること
- ④ ただし3.5年以上にわたり事業から報酬を受けていないこと

なお、GEMの定義について留意すべきは、起業活動従事者のなかには、自分で事業を始める独立型と、勤務先で新規事業を始める社内ベンチャー型がともに含まれることである。ただし、起業活動従事者に占める社内ベンチャー型の割合は日本では10%程度に過ぎない。その一方、独立型は約65%、独立型と社内ベンチャー型の両方を行っているのは約20%である。GEMでは主として独立型の起業活動が捉えられているといえる。

以下では、まず、日本の起業活動を概観し、そ

の特徴を明らかにする。そのなかで日本の起業活動の水準が低いことが明らかにされる。この点を踏まえ、日本の起業活動の水準が低い要因をその後探っていく。

分析に当たっては、基本的に、2001～2010年のAPSのデータを用いる¹。なお、GEMでは調査対象のサンプリングに伴うバイアスを修正するためのウエイトが算出されている。以下で示すデータは、このウエイトを用いて原則として個票に基づき集計した結果である。

3 日本の起業活動の現状

(1) TEAの推移

GEMにおいて起業活動の水準を示す代表的な指標は総合起業活動指数（Total Early-Stage Entrepreneurial Activity, TEA）である。これは、成人人口100人当たりの起業家数（誕生期と乳幼児期の合計）である。この指標に基づきさっそく日本の起業活動の推移をみていこう。

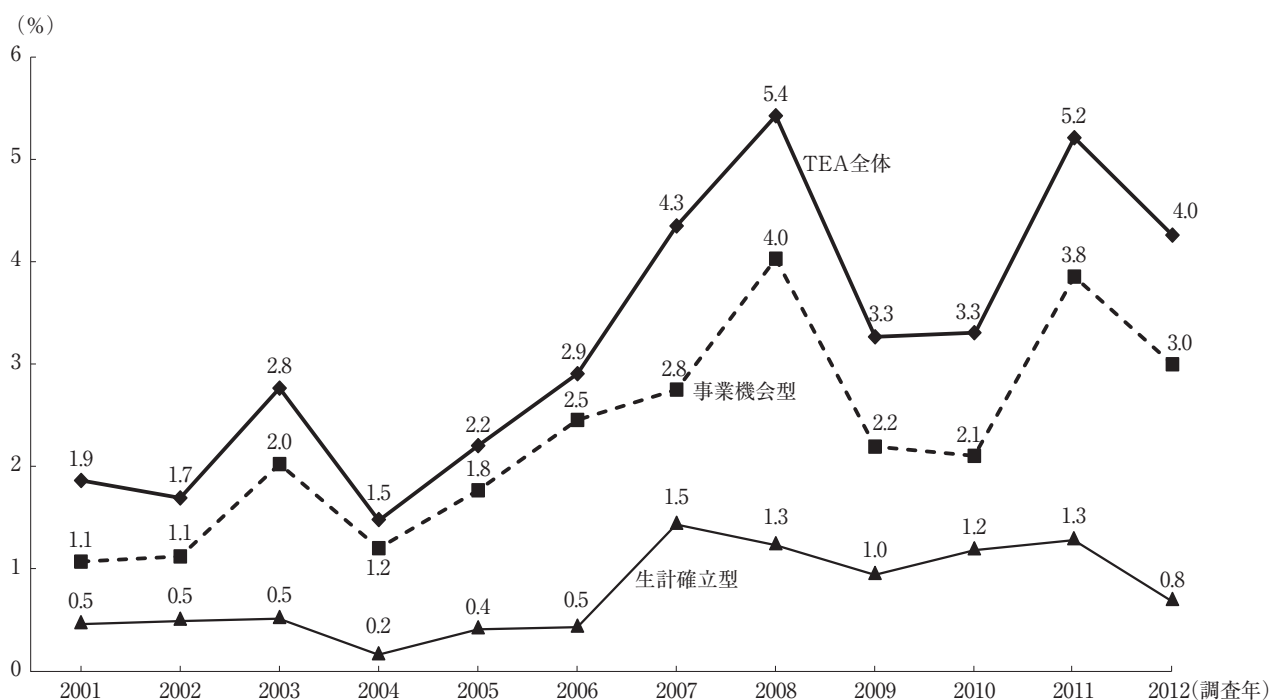
2000年代初頭のTEAは2003年の2.8%を除き2%前後で推移していた（図の「TEA全体」）。しかし、2005年に上昇に転じ、2008年には5.4%へと高まった。この間、日本において起業活動が活発化したことがうかがえる。その後、2009年、2010年には、2008年秋のリーマン・ショック以降の不況の影響もあり3.3%と低下したものの、2011年には5.2%、2012年には4.0%となっている。景気動向の影響を受けつつも、2000年代前半に比べると日本において起業活動に従事する成人人口は増加したことがうかがえる²。

では日本の起業活動の水準を他国と比べるとど

¹ GEMのデータが整理された形で公開されているのは2001年からであるためこの年を分析の始点とした。また、本稿のなかで2011年に言及することもあるが、これらの年の個票は公開されていないため、GEMが算出した集計値を用いた。

² 日本についてTEAと前年の失業率（年平均）との相関係数は-0.739、p値0.015である。景気が悪化するとTEAが低下する傾向があることがうかがえる。

図 日本のTEA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（以下同じ。）

（注）起業活動の動機が不明な回答があるため、事業機会型と生計確立型の合計は全体に一致しない（表－1、2も同じ）。

うか。本稿では、経済発展の段階に近いG7諸国を比較対象とする。ただし、カナダは2007年以降GEMの調査に参加していないことから除外し、米国、フランス、イタリア、英国、ドイツの5カ国（以下、他のG7諸国）のデータを用いる。ドイツを除く国々は2001年以降毎年、ドイツは2007年を除きGEMに参加している。

2001年から2010年の各年のTEAの平均をみると、日本は2.9%となっている（表－1）。一方、他のG7諸国のTEAはすべて日本より高い。特に最も高い米国では実に10.3%、つまり成人人口のおよそ10人に1人が起業活動に従事している。日本に次いで低いフランスでも4.2%と、日本の約1.5倍である。一般に、日本では起業活動の水準が低いとされるが、GEMのデータからもこの点を確認することができる³。

(2) 属性別

では属性別にみた場合、日本の起業活動にはどのような特徴があるのだろうか。ここでは年齢と性別を取り上げる。

年齢階級別にTEAをみると、日本では25～34歳が3.4%と最も高く、この階級から離れるほど低下する（表－2）。表には示していないが、起業活動従事者の平均年齢は42.3歳である。ちなみに、日本政策金融公庫総合研究所が同公庫の融資を受けた新規開業者に対して毎年行っている「新規開業実態調査」（2012年）によると開業時の平均年齢は41.4歳となっており、これとほとんど変わらない。

他のG7諸国をみると、日本と同様、TEAのピークは25～34歳である。ただし、年齢階級ごとのTEAを比較すると、フランスの55～64歳、イタ

³ 95%の信頼区間を算出すると日本は2.7～3.1%となる。TEAが日本と最も近いフランスでは3.9～4.5%である。サンプリングに伴う誤差を勘案しても日本のTEAは他のG7諸国よりも低いといえる。

表－１ 国別TEA（2001～2010年の平均）

（単位：％、倍）

	TEA全体	事業機会型（a）	生計確立型（b）	機会型生計型倍率（a/b）
日 本	2.9	2.1	0.7	2.8
米 国	10.3	8.2	1.5	5.6
フランス	4.2	3.0	0.9	3.2
イタリア	4.3	3.3	0.6	5.3
英 国	5.9	4.6	0.8	6.1
ドイツ	4.7	3.2	1.2	2.6
他のG7諸国	5.9	4.5	0.9	4.8

表－２ 属性別TEA

（単位：％、倍）

	日 本				他のG7諸国				日本との差		
	T E A 全 体	事業 機会型	生計 確立型	機会型 生計型 倍率	T E A 全 体	事業 機会型	生計 確立型	機会型 生計型 倍率	T E A 全 体	事業 機会型	生計 確立型
(1) 年齢階級別											
18～24歳	1.5	1.4	0.1	12.0	4.7	3.7	0.7	5.1	-3.2	-2.3	-0.6
25～34歳	3.4	2.1	1.0	2.1	8.0	6.3	1.0	6.0	-4.6	-4.1	-0.0
35～44歳	3.3	2.4	0.8	3.0	7.1	5.5	1.1	5.0	-3.8	-3.1	-0.3
45～54歳	3.1	2.2	0.8	2.8	5.6	4.2	1.0	4.1	-2.5	-2.0	-0.2
55～64歳	2.8	1.9	0.8	2.5	3.1	2.2	0.7	3.1	-0.3	-0.2	0.1
(2) 性 別											
男 性	3.9	2.8	1.0	2.9	7.7	6.0	1.2	4.9	-3.8	-3.2	-0.3
女 性	1.9	1.3	0.5	2.6	4.0	3.9	0.9	4.6	-2.1	-2.6	-0.3

リアの45～54歳を除き、すべての国のすべての年齢階級のTEAは日本よりも高い。特に差が大きいのは、25～34歳、35～44歳という「働き盛り」である。この年齢階級の起業活動があまり活発でないことは、日本の特徴といえるだろう。

逆に、日本の55～64歳（以下、シニア層）のTEAは他のG7諸国とあまり変わらない。他のG7諸国と比べて、各年齢階級の起業活動の水準が大きく変わらないことも日本の特徴である⁴。

次に、性別にみると、日本では男性が3.9%、女性が1.9%と、起業活動に従事している女性は男性の半分程度である。米国では女性のTEAが男性の約3分の2と比較的高いものの、日本と同

様の傾向は米国を除く他のG7諸国でも確認できる。つまり、いずれか一方の性の起業活動の不活発さが日本のTEAの低さにつながっているわけではない。

ちなみに、先の「新規開業実態調査」では女性回答者の割合は約15%である。GEMのデータでは起業活動従事者に占める女性の割合は32.2%である。調査対象が異なることに留意する必要があるが、GEMの数値は「新規開業実態調査」を大きく上回る。

(3) 動機別

一口に起業活動といってもその動機は多様であ

⁴ 参考までに、起業活動従事者の年齢構成をみると、55～64歳の割合は21.2%と、他のG7諸国（10.0%）を大きく上回る。逆に、18～24歳の割合は5.9%に過ぎず、他のG7諸国の11.1%よりもはるかに低い。

る。このため、GEMでは、起業活動を「ビジネスチャンスを生かすため」に始めた「事業機会型」(opportunity-driven)と「仕事に関してこれより良い選択肢がない」ために始めた「生計確立型」(necessity-driven)に大別している⁵。GEMのデータを分析した先行研究では、一般に、生計確立型の起業活動は、雇用機会が乏しい経済発展の初期段階において行われがちであるものの、経済が発展するなかで少なくなっていくこと、経済がさらに発展すると事業機会型が活発になり起業活動の水準が押し上げられることが指摘されてきた(Wennekers, et al., 2005 ; 高橋, 2007)⁶。このため、経済の発展段階を横軸に、起業活動の活発さを示す指標を縦軸にとると、両者の関係はU字型を描くことになる⁷。とすれば、本稿で分析対象とするG7諸国における起業活動は事業機会型が中心であることが予想される。データを分析していこう。

まず日本について事業機会型の起業活動の推移をみると、TEAとはほぼ同じ動きをしており、2005年以降リーマン・ショックまでは着実にその水準が高まっていた(前掲図)。その後2010年まで低下したものの、2011年には3.8%へと上昇、2012年(3.0%)も比較的高い水準にある。

これに対して、生計確立型は2001年以降0.5%程度で概ね推移したが、2007年以降上昇している⁸。それでも生計確立型の起業活動に従事している人は2%未満であり、一貫して事業機会型を下回る。日本の起業活動の中心は事業機会型であるといえる。本稿の分析対象期間において経済が低迷した時期もあったものの、日本では一定の雇用機会が確保されていることが、生計確立型の少ない背景

として挙げられる。

他のG7諸国と比べると、日本の事業機会型はTEA全体と同様やはり低い(前掲表-1)。特に米国との差は大きい。これに対して、生計確立型は最も高い米国で1.5%、最も低いイタリアでも0.6%となっており、国ごとのばらつきは比較的小さい。日本における生計確立型の起業活動の水準は他のG7諸国と変わらないといえるだろう。

さらに、事業機会型の起業活動の活発さを国ごとに比較するために、生計確立型に対する事業機会型の倍率(事業機会型÷生計確立型、機会型生計型倍率)をみていこう。この倍率は日本では2.8倍、つまり生計確立型の3倍近い事業機会型の起業活動が行われていることが分かる。ただし、この倍率はドイツより高いものの、他の国々、そして他のG7諸国の4.8倍を下回る。相対的に事業機会型の起業活動が少ないことがうかがえる。特に英国(6.1倍)や米国(5.6倍)と比べて低い。

日本をはじめ、起業活動を活発化させようとしている政府は多い。その背景には、雇用の創出や競争の促進、イノベーションの創出や導入といった、起業活動が果たしうる経済的役割に対する期待がある。これらの役割を果たすのは主に事業機会型とみられる。日本では起業活動の水準が低いのみならず、経済の活性化によりより大きく貢献すると考えられる事業機会型が相対的に少ないという現実がある。

年齢階級別、性別にみると①日本では、すべてのカテゴリーにおいて事業機会型が生計確立型を上回ること、②日本と他国との差については、ほぼすべてのカテゴリーにおいて事業機会型の方が生計確立型よりも大きいこと、③日本、他のG7

⁵ 起業の動機は時間とともに変わることで、事業機会認識と生計確立という二つの動機は一人の起業家のなかに共存しうることという理由から、GEMの2分法は実態を十分反映していないという批判がある(Williams and Williams, 2011)。

⁶ Acs, Desai, and Hessels (2008) は、イノベーション主導型経済(発展の段階が最も高い経済)において、起業活動の水準が高まる要因として、事業サービス部門の拡大、使用技術の変化、集計要素代替弾力性の変化の三つを挙げる。

⁷ これに対して、Carree, et al. (2007) は両者の関係としてL字型を主張し、統計的な説明力もU字型と変わらないことを指摘する。

⁸ その要因としては、女性の生計確立型TEAが前年の0.3%から1.6%に高まったことがある。なお、男性についても0.6%から1.3%に上昇しているが、その幅は女性の方が大きい。

表－３ 成長意欲を有する起業活動（2001～2010年の平均）

（単位：％）

		高成長志向型		成長志向型	
		TEA	起業活動従事者に占める割合	TEA	起業活動従事者に占める割合
日 本		0.3	11.6	1.0	32.7
	米 国	1.4	14.0	3.2	31.4
	フランス	0.3	7.8	0.9	20.9
	イタリア	0.4	10.2	1.1	24.9
	イギリス	0.7	11.8	1.6	27.6
	ドイツ	0.5	11.1	1.1	22.7
他のG7諸国		0.7	12.1	1.6	27.4

諸国のいずれにおいても、年齢階級間、性別の差は生計確立型よりも事業機会型の方が大きいこと、を指摘できる（前掲表－２）。②について詳しくみると、TEAと同様、事業機会型の起業活動の水準は働き盛りと考えられる年齢階級で差が大きく、シニア層で小さいことも確認できる。

（４） 成長志向

上述のように、起業活動に期待される役割の一つとして雇用創出がある。しかし、すべての新規開業企業が雇用を一律に増加させるわけではなく、量的な雇用創出は一部の企業に依存することが多くの研究で確認されてきた。これらの企業は、草原に住む動物になぞらえて「ガゼル」と呼ばれる⁹。

雇用の創出は多くの国にとって重要な関心事であることから、どのような企業が傾向的にガゼルになるのが研究されてきた。残念ながら、この点は十分明らかにされてはいないものの、ガゼルは成長意欲を有していることが複数の研究で確認されている（OECD, 2010；鈴木、2012）。この結果は、意向があるからといって実際に雇用するとは限らないにせよ、意向がなければ雇わないと解釈することができる。ガゼルが大きな雇用を生み

だすことを勘案すると、起業活動一般の水準ではなく、成長意欲が高い起業家がどれくらい存在するのかがより重要な関心事となりうる。

そこで、GEMでは今後５年間に20人以上雇用する意向があるかどうかを起業活動従事者に対して尋ねている。このような意向を有する起業家は高成長志向型（high-expectation）と呼ばれる。これらの起業家は日本においてもやはり少ないのだろうか。

高成長志向型の起業家が成人人口に占める割合（高成長志向型TEA）は日本では0.3%となっている（表－３）。この割合は米国の1.4%、英国の0.7%よりも低い、これら２カ国以外の他のG7諸国と大きく変わらない。高成長志向の起業家の割合に関しては、他のG7諸国との間にTEAほど大きな違いはみられないといえる。

年齢階級別にみると、日本では45～54歳が0.5%と最も高い（表－４）。これに対して、他のG7諸国では25～34歳がピークとなっている。雇用意欲は若年の起業活動従事者で低い、または比較的年齢が高い起業活動従事者で高いのが日本の特徴である。また、性別では、日本、他のG7諸国とも男性が女性を上回る。

さらに、起業活動従事者に占める高成長志向型

⁹ ガゼルの存在を最初に発見したのはBirch（1981）とされる。その後、さまざまな国のさまざまなデータによりこの発見が再確認されてきた。日本については高橋（2003）、鈴木（2012）などがある。

表－4 属性別高成長志向型TEA

(単位：％)

	日 本	他のG7諸国
(1) 年齢階級別		
18～24歳	0.1	0.8
25～34歳	0.2	0.9
35～44歳	0.4	0.8
45～54歳	0.5	0.7
55～64歳	0.3	0.4
(2) 性 別		
男 性	0.5	1.1
女 性	0.2	0.3

(注) 高成長志向型TEAの水準は低いため、ここでは各年の平均ではなく、2001～2010年のデータをプーリングして集計した。

の割合は、日本では11.6％であり、米国（14.0％）と比べるとやや低いものの、英国、ドイツ、イタリアとほぼ同じである。フランスよりはむしろ高い。米国や英国と比べて日本の高成長志向型の起業活動が少ない要因は、起業活動従事者のなかに高成長を目指す人が少ないためではなく、そもそも起業活動従事者が相対的に少ないことにあるといえる。

なお、GEMでは、高成長志向型に加え、今後5年間で5人以上雇用する意向があるかどうかも尋ねている。このような意向を有する起業活動従事者（成長志向型）が成人人口に占める割合は、日本では1.0％となっている。米国や英国と比べると低いもののそれ以外とほとんど変わらない。また、起業活動従事者に占める成長志向型の割合は32.7％であり、G7のなかでは最も高い。米国や英国よりも成長志向型が少ないのは、高成長志向型と同様、起業活動従事者の少なさによるところが大きいといえる。

(5) 新旧交代の状況

雇用創出と並んで、新旧交代を通じた競争の促進も起業活動に期待される役割の一つである。日本の状況はどうなっているのだろうか。

GEMのデータからは、事業を所有、経営してお

り、かつ当該事業から報酬を受けた期間が3.5年以上である成人人口の割合（以下、経営者割合）を得ることができる。新旧交代が激しいとすれば、経営者割合に対するTEAの比率（以下、代謝比率）が高いはずである。そこで、代謝比率をみると、日本では0.453倍と最も低い（表－5）。これは、G7のなかでTEAが最も低く、経営者割合が最も高い（6.4％）ためである。逆に、最も高いフランスでは2.133倍、米国では1.743倍、他のG7諸国全体でも日本の2倍以上（1.173倍）である。日本では新陳代謝があまり活発ではなく、新旧交代という経路での競争の促進は他のG7諸国と比べると進んでいないことがうかがえる。日本における競争促進は、起業活動よりもむしろ既存企業の取り組みを通じて行われているという側面が強いかもしれない。

さらに、GEMでは「過去12カ月以内に、経営、所有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」かどうかを尋ねている。この設問を基に休業・廃業者が成人人口に占める割合（廃業者割合）を算出すると、日本では1.1％と、米国の3.6％、フランスの2.5％を下回り、G7のなかで最も低い。

休業・廃業のなかには、既存企業と生まれたばかりの企業がともに含まれる。既存企業の廃業が

表－５ 新旧交代の状況

(単位：％、倍)

	TEA (a)	経営者割合 (b)	廃業者割合	代謝比率 (a/b)
日 本	2.9	6.4	1.1	0.453
米 国	10.3	5.9	3.6	1.743
フランス	4.2	2.0	2.5	2.133
イタリア	4.3	4.5	1.7	0.957
英 国	5.9	5.4	2.0	1.096
ドイツ	4.7	4.5	1.8	1.055
他のG7諸国	5.9	5.0	2.1	1.173

- (注) 1 経営者割合とは、事業を所有、経営しており、かつ当該事業から報酬を受けた期間が3.5年以上である成人人口の割合である。
2 廃業者割合とは、「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」成人人口の割合である。

少ないとすれば、他国と比べて新旧交代が活発ではないという、代謝比率に関する結果と整合的である。他方、生まれて間もない企業の廃業が少ないとすれば、日本の起業活動の特徴として少産少死であることを指摘できるだろう。

いずれにせよ、GEMのデータからは、日本では、参入や退出といった動きが相対的に小さいことが読み取れる。以下では、参入つまり起業活動に焦点を当てて、その不活発さの背景を分析していく。

4 日本の起業活動の水準が低い要因

(1) 起業プロセスごとの起業活動の状況

ここまでみてきたように、日本の起業活動の水準は相対的に低い。なぜか。

実際の起業に至るまでの段階は次のようにまとめられるだろう。まず起業活動を始めようと計画することからスタートする。しかし、起業を実際に準備し始めるのはその一部である。さらに、準備に着手したとしても実際の起業に至らない人もいる。以下では、計画、準備、実際の起業という一連の過程を起業プロセスと呼ぶ。

このように整理すると、起業活動の水準が低い

理由としては、①そもそも起業活動を始めようと計画する人が少ないこと、②計画しても起業準備を始めないこと、③準備を始めても実際の起業には至らないこと、という三つが考えられる。では日本の起業活動の水準の低さはどこに起因するのだろうか。

表－６には、起業プロセスに従事している成人人口の割合が段階別に示されている。これらは、2001年から2010年の各年について算出した国ごとの割合を単純平均したものである。GEMは個人を継続的に追跡した調査ではないことに留意すべきだが、この表を分析することで、起業活動の水準の低さがどこに起因するのかをある程度把握することができる。

まず①から検討しよう。「今後３年間に、１人または複数で、自営業・個人事業を含む新しいビジネスをはじめることを見込んでいる」成人人口の割合（起業計画者割合）は日本では3.8%となっており、米国の13.6%、フランスの13.1%などと比べて明らかに低い。日本に次いで低いドイツ(7.3%)と比べても、起業計画者割合は半分をやや上回る程度である。日本では起業活動を始めようと計画する人（起業計画者）の層が薄いことがうかがえる。日本では起業がキャリアの選択肢の

表－6 起業プロセスごとの状況

(単位：％、倍)

		起業計画者割合 (a)	誕生期EA (b)	乳幼児期EA (c)	準備移行比率 (b/a)	起業移行比率 (c/b)	計画対起業比率 (c/a)
日 本		3.8	1.5	1.5	0.402	0.955	0.384
	米 国	13.6	6.9	4.1	0.508	0.594	0.302
	フランス	13.1	3.1	1.2	0.238	0.380	0.090
	イタリア	9.5	2.6	1.8	0.279	0.691	0.193
	英 国	7.5	3.1	3.0	0.412	0.957	0.395
	ドイツ	7.3	3.0	2.0	0.409	0.682	0.279
他のG7諸国		8.7	3.5	2.7	0.399	0.778	0.310

- (注) 1 表中の起業計画者割合から乳幼児EAまでは、国ごとに各年の割合を算出、それらを単純平均したものである。
 2 起業計画者割合とは「今後3年間に、1人または複数で、自営業・個人事業を含む新しいビジネスをはじめることを見込んでいる」成人人口の割合である。
 3 経営者割合とは、事業を所有、経営しており、かつ当該事業から報酬を受けた期間が3.5年以上である成人人口の割合である。
 4 廃業者割合とは、「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」成人人口の割合である。

一つとしてそもそも認識されていない、もしくは経済状況・構造などを勘案すると起業という選択が機会費用やリスクに見合わないと判断されがちであることがうかがえる。

では②はどうか。ここでは、起業計画者割合に対する誕生期の起業活動率(誕生期EA)の比率(準備移行比率)を検討する。これは、起業計画者のうちどれくらいが起業準備に取りかかったのかを近似的に示す指標と考えられる。

国別にみていくと日本の準備移行比率は0.402となっている。これは米国の0.508と比べるとやや低いものの、英国(0.412)、ドイツ(0.409)と変わらず、フランス(0.238)、イタリア(0.279)よりも高い。先に指摘したように個人を追跡した結果ではないものの、他のG7諸国と比べて、日本の起業計画者が準備に移る過程において脱落しがちであるとはいえない。

最後に③を検討しよう。ここでは誕生期EAに対する乳幼児期の起業活動率(乳幼児期EA)の比率(起業移行比率)を指標としてこの点を分析する。これは起業準備に着手した起業家のうちどれくらいが実際の起業に至ったのかをやはり近似

的に示す指標とみることができる。

日本の起業移行比率は0.955となっており、英国(0.957)とほぼ同じで表－6に掲げた国のなかでも高い水準にある。また、他のG7諸国(0.778)を上回っており、日本では、準備の開始から実際の起業に至る過程で脱落する起業家も相対的に少ないことがうかがえる。

さらに、計画対起業比率(起業計画者割合に対する乳幼児期EAの比率)を用いて、②と③をまとめて検討してみよう。この比率は起業計画者のうち実際の起業に至る割合を近似するものと考えられる。この比率は日本では0.384となっており、英国の0.395に次いで高い。日本では起業計画者が起業プロセスにおいて脱落することはG7のなかでは比較的少ないのである。

この結果は、規制や資金調達難など、日本における起業の障壁が他のG7諸国と比べて高いとはいえないことを示唆するものである。ただし、障壁の高さを認識している人が多い結果、起業計画者割合が低いという可能性も残る。どちらの説明がより妥当なのかについてはさらなる検討が必要である。

以上をまとめると、起業プロセスに関する日本の特徴として、起業計画者が少ないこと、半面、途中で挫折する人が少ないことを指摘できる¹⁰。

ちなみに、起業計画者割合が高い国の計画作成比率をみると、米国では0.302と比較的高いが、フランス（0.090）、イタリア（0.193）の水準は低い。これらの国では起業計画者を増やすこと以上に起業プロセスの途中での脱落を減少させることが重要といえるかもしれない。起業活動を活発化させるための課題は国によって異なるといえるだろう。

（2）起業態度指標、環境指標の概要

GEMの分析フレームワークでは、起業に対する個人の態度（起業態度指標）や起業を取り巻く環境（環境指標）が起業活動の水準に影響を与えることが想定されている（Xavier, et al., 2012）。そこで、ここではこれらの指標を用いて日本において起業活動が活発とはいえない背景を分析していく。

まずそれぞれの指標の内容を確認しておこう。起業態度指標は次の四つである（各指標の説明の「 」内は日本語訳されたAPSの調査票からの抜粋）。

- ① 事業機会認識指標：「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」とする成人人口の割合
- ② 知識・能力・経験指標：「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」とする成人人口の割合
- ③ 起業活動浸透指標：「過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っている」とする成人人口の割合
- ④ 失敗脅威指標：「失敗することに対する怖

れがあり、起業を躊躇している」とする成人人口の割合

一方、環境指標も四つである。これらは、回答者本人についてではなく国全体の状況について尋ねた設問に基づくものである。その国の社会的、文化的規範を反映したものとみなすことができる。

- ① 経済的平等意識指標：「多くの人たちはすべての人が同じ生活水準であることを好んでいる」という記述に賛成しますかという設問に対して「はい」と回答した成人人口の割合
- ② 望ましい職業指標：「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」という記述に賛成しますかという設問に対して「はい」と回答した成人人口の割合
- ③ 社会的地位・尊敬指標：「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もつようになる」という記述に賛成しますかという設問に対して「はい」と回答した成人人口の割合
- ④ メディアからの注目指標：「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」という記述に賛成しますかという設問に対して「はい」と回答した成人人口の割合

なお、以下の分析は、GEMが想定するフレームワークに基づき、起業態度や環境が起業活動に影響を与えるという因果関係を前提としている。しかし、起業活動に取り組んだ結果、起業態度が変化するというように、因果関係が逆である可能性、あるいは両者が双方向的に影響を与えるという可能性も考えられる。このような内生性の問題はKoellinger, Minniti, and Schade（2013）でも

¹⁰ 表には示していないが、日本の起業計画者割合は2004年には1.1%だったが、2005年以降上昇し、2008年には8.0%となった。これは同年のドイツ（6.2%）、英国（7.1%）を上回る水準である。しかし、2009年には5.5%、2010年には4.9%へと低下している。TEAと同様の推移といえる。

表－7 起業態度、環境指標との相関（G7）

	起業計画者割合		TEA全体		誕生期EA		乳幼児期EA		指標の水準		
	相関係数	有意水準	相関係数	有意水準	相関係数	有意水準	相関係数	有意水準	日 本	他G7	差
事業機会認識	0.499	***	0.571	***	0.513	***	0.539	***	9.0	26.9	－17.9
知識・能力・経験	0.475	***	0.734	***	0.668	***	0.709	***	13.1	42.0	－28.9
起業活動浸透	0.718	***	0.409	***	0.523	***	0.172		22.2	33.9	－11.7
失敗脅威	0.111		－0.356	***	－0.303	**	－0.405	***	28.0	38.5	－10.6
経済的平等意識	0.077		0.038		－0.034		0.136		40.5	67.4	－26.9
望ましい職業	0.584	***	0.240		0.293	**	0.113		28.8	59.5	－30.7
社会的地位・尊敬	0.193		0.133		0.087		0.158		50.6	68.6	－18.0
メディアからの注目	－0.076		0.458	***	0.334	**	0.563	***	57.3	49.9	7.5

（注）***は1％水準、**は5％水準での有意を示す（表－8も同じ）。

指摘されているが、ここではこれらの可能性について十分な検証は行われていないことに留意する必要がある。また、指標間の相関も勘案されていない。これはG7諸国に限定した本稿のデータのサンプルサイズが最大59と小さいことによる。回帰分析の活用などより厳密な分析を行うことは今後の課題である。

なお、起業態度指標と起業活動との関係について、Morales-Gualdrón and Roig (2005)、Arenius and Minnitti (2005)、Koellinger, Minniti, and Schade (2013)では、事業機会認識と知識・能力・経験、起業活動浸透との間には正の相関、失敗脅威との間には負の相関が確認されている。起業活動を始めるかどうかは個人の主観的認識によって左右されていることが示されている¹¹。

ただし、これらはTEAとの関係をみたものである。以下では、起業計画者割合、さらにTEAのサブカテゴリーである誕生期EAと乳幼児期EAとの関係も分析していくこととする¹²。

（3）起業活動との相関

まず、起業態度指標と起業計画者割合との関係

からみていこう。

事業機会認識指標は起業計画者割合と正の相関（0.499）を有し、これは統計的にも有意である（表－7）。つまり、6カ月以内に起業に有利なチャンスが訪れると考えている人の割合が高い国ほど、起業計画者の割合も高い傾向がみられる。しかも有意であることから、統計学的にみてこの結果が偶然得られたという可能性は低い。事業機会認識指標については納得できる結果といえる。知識・能力・経験指標についても正の相関が確認されており、これらに自信を有する成人人口の割合が高い国ほど起業計画者の割合も高い。

同様に、起業活動浸透指標が高い国ほど、起業計画者割合が高いことも確認されている。起業家の知り合いはロールモデルとみなすことができる。ロールモデルが身近にいと起業活動を計画する可能性が高まると解釈できる。起業という選択肢をより現実的なものとして考えやすくなる、あるいは起業プロセスを進めていくうえで有益なアドバイスを受けられると期待するためであろう。ちなみに、起業活動浸透指標は、起業態度指標のなかで起業計画者割合との間に最も強い関係

¹¹ 以上の研究は、国レベルではなく、個人レベルの分析である。

¹² 本稿では立ち入らないが、事業機会型、生計確立型TEAと起業態度指標との関係は、高橋ほか（2013）で分析されている。主な結果は二つのタイプの起業活動と四つの起業態度指標の間には有意な相関がみられること、起業態度指標との相関は生計確立型よりも事業機会型の方が強いこと、である。なお、この分析は国レベルの集計ベースではなく、個票に基づくものである。同様の結果は、Robichaud, LeBrasseur, and Nagarajan (2010)でも確認されている。

がみられる（相関係数が大きい）指標である。

他方、失敗脅威指標は、起業態度指標のなかで、唯一、起業計画者割合との間に有意な相関がみられない。両者の関係は弱いといえる。

次に、環境指標を検討していこう。まず、望ましい職業指標については有意な正の相関がみられ、新しくビジネスを始めることを望ましい職業の選択肢と自国では考えられていると回答する成人人口の割合が高いほど起業計画者割合も高い。妥当な結果といえるだろう。しかし、それ以外の環境指標については有意な相関は確認されていない。特に、成功した起業家は高い地位を得るとともに尊敬されるようになると考えている人が多い国でも起業計画者割合は高いわけではないという、社会的地位・尊敬指標の結果は興味深い。起業や起業家に関する社会的、文化的規範が起業の計画に与える影響は一般に考えられているほど大きくはないのかもしれない。

このように起業計画者割合と相関を有する指標として、事業機会認識、知識・能力・経験、起業活動浸透、望ましい職業という四つが確認された。しかし、起業計画者割合に影響を与えるこれらの指標がすべてTEAを高めるわけではない。これは、起業態度指標や環境指標の影響は起業プロセスの段階によって異なることを示唆するものである。順にみていこう。

四つの指標のうち、望ましい職業指標はTEAとの相関がみられない。ここからは、起業が望ましい職業選択であると広く認識されている国では、起業計画者は増えるものの、準備や実際の起業といった行動には移さない人も多いことがうかがえる。

これに対して、事業機会認識、知識・能力・経験、起業活動浸透という三つの指標はTEAとも正の相関を有する。ただし、起業活動を誕生期、乳幼児期という二つの段階に分けてさらに詳しく分析すると、それぞれの指標について異なる影響

が観察される。

まず、事業機会認識指標については、起業計画者割合、誕生期EA、乳幼児期EAとの相関係数がほぼ同じである。これに対して、知識・能力・経験指標の場合、相関係数が徐々に大きくなっていく。これは事業機会を実現するための知識・能力・経験の有無が起業プロセスにおいて判断されるなかで、自信のない人が次第に脱落していく結果と解釈できるだろう。事業機会認識指標に関する結果を合わせて考えると、起業プロセスにおける脱落をより大きく左右するのは、事業機会の可能性の見誤りというよりも、事業機会を実現するための知識・経験・能力の欠如に気づくことといえるかもしれない。

他方、起業活動浸透指標の相関係数は徐々に小さくなっており、特に乳幼児期EAとは無相関である。ロールモデルが身近にいると起業を計画したり、準備に取りかかったりする可能性は高まるものの、起業に踏み切るかどうかは左右されないことがうかがえる。実際に起業に至るかどうかは、知識・能力・経験についての認識をはじめとする他の要因に左右されるところが大きいことが示唆される。

以上は、起業計画者割合と相関がある指標についての結果だが、起業計画者割合とは相関がみられないもののTEAとの間には相関を有する指標が二つ存在する。これらの指標は、起業計画者が起業プロセスにおいて脱落するかどうかを左右するものとみることができる。

一つは失敗脅威指標である。失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇^{ちゅうちよ}しているという成人人口の割合が高い国の起業計画者割合は他の国と変わらないものの誕生期EA、乳幼児期EAはともに低いという結果である。しかも誕生期と比べて乳幼児期EAとの相関係数の方が大きい。失敗の怖れは起業の計画段階では影響を与えないものの、起業プロセスが進むなかで阻害要因となって

いくことがうかがえる。

もう一つはメディアからの注指標である。公共放送で新しいビジネスの成功物語を目にすることが多いとする成人人口の割合が高い国では、起業計画者割合も高いというわけではないものの、起業活動を実際に始める人の割合は高い。

この結果は、①公共放送で起業家の成功物語が頻繁に取り上げられていても起業計画者を増やさない、②半面、起業活動をすでに計画している人たちの背中を後押しすることを通じて実際に起業に至る過程での脱落を防ぐ役割を果たすと解釈できる。公共放送で取り上げられる成功した起業家の姿は、起業活動を始めようとする意思の形成に影響を与えることはできないものの、すでに形成された意思をより確固たるものにするという役割を果たすことがうかがえる¹³。さらに、起業活動との相関係数はプロセスが進むにつれて大きくなっていることからすると、意志を確固たるものにするという影響は徐々に強まっているとみることができだろう。

では以上の結果を踏まえて、日本の起業活動の水準の低さはどのように説明できるのだろうか。

起業計画者割合と相関を有する四つの指標について、日本と他のG7諸国との差をみると、最も大きいのが望ましい職業指標(30.7ポイント)、次いで知識・能力・経験指標(28.9ポイント)となっている。起業家が望ましい職業の選択肢と考えられていると感じている人や、新しいビジネスを始めるために必要な知識・能力・経験を有していると考えられる人の少ないことが、日本の起業計画者割合の低さの要因といえる。逆に、相関が最も強い起業活動浸透指標の違いは比較的小さく、身近なロールモデルの有無がその主要な要因とはい

えないようである。

他方、TEAと相関を有する指標のうち、他のG7諸国との差が大きいのは知識・能力・経験指標である。起業計画者割合と同様、この指標の低さがTEAの低さにつながっていることがうかがえる。

また、TEAとのみ相関する二つの指標をみると、失敗脅威指標は日本の方が他のG7諸国よりも低い、つまり失敗の怖れによって起業に踏み切ること躊躇するという成人人口の割合は日本の方が低い。また、メディアからの注指標は日本の方が高い。これらの結果は、日本では起業計画者が脱落する傾向が弱いことを意味するものである。日本の準備移行比率や起業移行比率が決して低くはないという先の結果と整合的である。

以上の結果はTEAに関するものである。ではその増加がより期待される事業機会型の起業活動に絞って分析するとどうか。

その分析結果は表-8のとおりである。データの制約から、起業計画者を事業機会型と生計確立型に分類できない。このため、ここでは起業活動従事者のみを取り上げている。

順にみていくと、事業機会型の起業活動全体(誕生期と乳幼児期EAの合計)と相関を有する指標は、事業機会認識、知識・能力・経験、起業活動浸透、失敗脅威、メディアからの注目である。また、プロセスに分けてみると、誕生期EAとの相関が確認されたのは上記の四つに加えて、望ましい職業指標である。他方、乳幼児期EAとの相関がみられるのは、事業機会認識、知識・能力・経験、失敗脅威、メディアからの注指標である。

以上の指標についてはすべて、表-7でもTEAとの相関が確認されている。また、失敗脅

¹³ 同様の結果は、GEMの2000～2003年のデータに基づくHindle and Klyver (2007)でも確認されている。同分析は、マスメディアの効果に関する諸理論の妥当性を検証したものであり、上記の結果は、マスメディアは視聴者が有する既存の価値観や選択性向に影響を与えることができるが、これらを形成することはできないとする補強モデル(reinforcement model)を支持するものと解釈されている。

表ー8 起業態度、環境指標との相関（G7、事業機会型）

	事業機会型		誕生期EA		乳幼児期EA	
	相関係数	有意水準	相関係数	有意水準	相関係数	有意水準
事業機会認識	0.568	***	0.499	***	0.569	***
知識・能力・経験	0.715	***	0.649	***	0.675	***
起業活動浸透	0.349	***	0.447	***	0.067	
失敗脅威	-0.400	***	-0.375	***	-0.353	***
経済的平等意識	0.051		-0.022		0.179	
望ましい職業	0.220		0.245	*	0.133	
社会的地位・尊敬	0.096		0.037		0.190	
メディアからの注目	0.452	***	0.367	**	0.529	***

威と乳幼児期EAとの間のものを除き、相関係数の大きさもほぼ同じである。

このように、事業機会型に限定しても、起業活動と起業態度および環境指標との間には表ー7と同様の結果が確認できる。その背景には、G7諸国における起業活動の中心は事業機会型であることを指摘できる。

5 分析のまとめと含意

本稿では、日本の起業活動の現状を概観したうえで、その水準が低い理由を検討してきた。主な分析結果とその含意は次の3点にまとめられる。

分析結果として第1に指摘できるのは、他のG7諸国と比べて日本のTEAは低く、これは起業計画者の層が薄いことに起因するということである。その一方、起業計画者が実際の起業に至る過程で脱落することは他のG7諸国と比べてむしろ少ない。

ここからは、日本の起業計画者は、軽々にではなく、自らの知識・能力・経験や事業機会の可能性などについて熟慮を重ねたうえで起業活動を計画していることがうかがえる。脱落者が少ないという意味で、起業計画者の質が高い点は日本の特徴といえる。同時に、日本の起業活動の水準を高めるためには、起業プロセスで脱落する人をこれ

以上抑えようとするよりも、ある程度の脱落を覚悟しつつ、起業計画者を増やすための施策を講じた方が有効かもしれない。

第2の分析結果として、特に、「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験」を有しているとする成人人口の割合の低さが日本の起業計画者割合やTEAの低さにつながっていることである。このため、知識・能力・経験を有すると認識する人を増やすことが日本の起業活動を活発化させる可能性があるといえる。

ただし、知識・能力・経験に関する認識を政策的に変えようとするのが望ましいかどうかは別問題である。日本では多くの人が、起業の現状や予想される競争状況などを冷静に分析したうえで、自らの知識・能力・経験を合理的に判断しているのかもしれない。例えば、中小企業庁（2007）は、雇用者と比した収入が1970年代以降低下傾向にあることを示しつつ、事業主であることが経済的に見合わないことを指摘する。仮に起業に関して合理的な判断が現在行われているとすれば、認識を変えようとすることは、起業活動に関する意思決定を歪めることにつながりかねない。同時に、認識が個人の人生経験の影響を強く受けているとすれば、認識を変えることは容易ではないとも考えられる（Arenius and Minniti, 2005）。

そもそも認識が変わるだけで現実に知識や能力

が高まったり経験が蓄積されたりしなければ、失敗する起業を増やすだけに終わる可能性が高いだろう。間接的ではあるがこの可能性を実証した先行研究もみられる (Koellinger, Minniti, and Schade, 2011)。さらに、事業機会を実現するために必要な知識・能力・経験を高めるための有効な方法は残念ながら確立されているわけではない。例えば、近年その重要性が指摘されることの多い起業家教育の効果の検証も道半ばである。知識・能力・経験に関する認識に影響を与えようとする前提として、その方法を確立するための研究や実践を積み重ねていく必要があるだろう。

第3の分析結果として、起業態度指標や環境指標の影響は起業プロセスによって異なることが挙げられる。例えば、起業活動浸透指標は起業計画者割合とは正の相関を有するが乳幼児期EAとは無相関である。ここからは、ロールモデルが得られるよう起業家とのネットワークづくりを促進すると起業計画者は増えるかもしれないが、実際の起業はそれほど増加しないという可能性が示される。同様の点は望ましい職業指標に関しても指摘できる。起業家が望ましい職業の選択肢と考えられるような風潮を醸成するために起業の魅力を喧

伝しても、実際の起業はやはりそれほど増えないのかもしれない。

さらに、メディアからの注目指標についての分析結果からは、成功した起業家が公共放送で頻繁に取り上げられると、すでに形成された起業に向けた意思が強固になるものの、このような意思の形成が促されるわけではないことも示唆された。起業計画者を増やすことについて公共放送が果たしうる役割は限定的なのかもしれない。

以上が主な分析結果とその含意だが、前述のように、本稿での分析は単純な相関にのみ基づいているという限界がある。より精緻な分析を通じて本稿の結果の頑健性を確認することが必要である。この点は今後の課題である。

*本稿は経済産業研究所「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析研究会」(高橋徳行・武蔵大学経済学部教授(プロジェクトリーダー)、磯辺剛彦・慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授、本庄裕司・中央大学商学部教授、安田武彦・東洋大学経済学部教授、筆者)における議論に多くを負っている。ただし、残りうる誤りは筆者の責に帰するものである。

<参考文献>

- 磯辺剛彦・矢作恒雄 (2011)『起業と経済成長－Global Entrepreneurship Monitor調査報告』慶應義塾大学出版会
- 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 (2003)「成長戦略と人材ニーズ－ガゼルの経営戦略」佐藤博樹・玄田有史編『成長と人材－伸びる企業の人材戦略』勁草書房、pp.3-32
- (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
- 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」RIETI Discussion Paper Series、13-J-015
- 中小企業庁 (2007)『中小企業白書 (2007年版)』ぎょうせい
- Acs, Zoltan J., Sameeksha Desai, and Jolanda Hessels (2008) “Entrepreneurship, economic development and institutions”, *Small Business Economics*, 31 (3), pp.219-234.
- Arenius, Pia and Maria Minniti (2005) “Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship”, *Small Business*

- Economics*, 24 (3), pp.233-247.
- Birch, David L. (1981) "Who Creates Jobs?" *Public Interest*, 65, pp.3-14.
- Carree, Martin, André van Stel, Roy Thurik, and Sander Wennekers (2007) "The relationship between economic development and business ownership revisited", *Entrepreneurship and Regional Development*, 19, pp. 281-291.
- Hindle, Kevin and Kim Klyver (2007) "Exploring the relationship between media coverage and participation in entrepreneurship: Initial global evidence and research implications", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3 (2), pp.217-242.
- Koellinger, Phillipp, Maria Minniti, and Christian Schade (2011) "Excess Entry and Entrepreneurial Decisions: The Role of Overconfidence", Minniti, Maria (ed.) *The Dynamics of Entrepreneurship*, Oxford University Press, pp.11-30.
- (2013) "Gender Differences in Entrepreneurial Propensity", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75 (2), pp.213-234.
- Morales-Gualdrón, Silvia T. and Salvador Roig (2005) "The new venture decision: An analysis based on the GEM project database", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (4), pp.479-499.
- OECD (2010) *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Publishing.
- Robichaud, Yves, Rolland LeBrasseur, and K. V. Nagarajan (2010) "Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender", *Journal of Applied Business and Economics*, 11 (1), pp.59-79.
- Wennekers, Sander, Andre van Stel, Roy Thurik, and Paul Reynolds (2005) "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development", *Small Business Economics*, 24 (3), pp.293-309.
- Williams, Nick and Colin C. Williams (2011) "Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: Some lessons from English deprived urban neighbourhoods", *International Entrepreneurship and Management Journal*, DOI 10.1007/s11365-011-0186-z.
- Xavier, Siri Roland, Donna Kelley, Jacqui Kew, Mike Herrington, and Arne Vorderwulbecke (2012) *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*.