

TCER Working Paper Series

輸出大企業の特徴・変遷と外的ショックに対する頑健性

Export Superstars in Japan: Characteristics, Transitions, and Resilience to
External shock

松浦寿幸
Toshiyuki Matsuura

2026年 6月

Working Paper J-31
<https://www.tcer.or.jp/wp/pdf/j31.pdf>



公益財団法人東京経済研究センター
〒102-0072 東京都千代田区飯田橋1-7-10-703

©2026 by Toshiyuki Matsuura.

All rights reserved. Short sections of text, not to exceed two paragraphs, may be quoted without explicit permission provided that full credit, including ©notice, is given to the source.

概要

本研究では、1995年から2023年までの企業レベルのマイクロデータを用いて、日本における輸出大企業（輸出スーパースター企業）の特徴、その動態、および日本の輸出全体に果たす役割を分析する。輸出スーパースター企業は、輸出額上位1%および5%の輸出企業として定義する。分析の結果、日本の輸出は少数の企業に極めて集中しており、輸出額上位5%の企業が一貫して輸出全体の成長の90%以上を担っていることが確認された。また、輸出スーパースター企業は、それ以外の輸出企業と比較して企業規模が大きく、資本集約度および研究開発（R&D）集約度が高く、外資系企業である割合も高い。輸出ランキングには強い持続性がみられ、多くの輸出スーパースター企業は5年前の時点でも上位輸出企業に位置しており、下位企業からスーパースターへ移行するケースは限定的である。さらに、プロビット分析の結果、企業規模、R&D集約度、資本集約度、外資比率などの企業特性が、輸出スーパースター企業となる確率と有意な正の関係を持つことが示された。一方、COVID-19期を対象とした分析では、輸出スーパースター企業が他の輸出企業より高いレジリエンスを有することを示すエビデンスは限定的であった。

松浦寿幸
東京経済研究センター（TCER）及び
慶應義塾大学
産業研究所
東京都港区三田2-15-45
matsuura@sanken.keio.ac.jp

Abstract

This paper examines the characteristics, transition patterns, and aggregate implications of export superstars in Japan using comprehensive firm-level microdata from 1995 to 2023. Export superstars are defined as the top 1 percent and top 5 percent of exporters. We find that Japan's exports are highly concentrated among a small number of firms, with the top 5 percent consistently accounting for more than 90 percent of aggregate export growth. Compared with other exporters, export superstars are substantially larger, more capital-intensive, more R&D-intensive, and more closely linked to foreign capital. We also find strong persistence in export rankings. Most export superstars were already among the largest exporters five years earlier, while transitions from lower-ranked exporters were relatively uncommon. Probit estimates indicate that firm characteristics explain superstar status, but COVID-19 evidence suggests no systematic resilience advantage over other exporters.

Toshiyuki Matsuura
TCER
and
Keio University
Keio Economic Observatory
2-15-45, Minato-ku, Tokyo, Japan
matsuura@sanken.keio.ac.jp

輸出大企業の特徴・変遷と外的ショックに対する頑健性[†]

松浦 寿幸^{††}
慶應義塾大学

要旨

本研究では、1995年から2023年までの企業レベルのマイクロデータを用いて、日本における輸出大企業（輸出スーパースター企業）の特徴、その動態、および日本の輸出全体に果たす役割を分析する。輸出スーパースター企業は、輸出額上位1%および5%の輸出企業として定義する。分析の結果、日本の輸出は少数の企業に極めて集中しており、輸出額上位5%の企業が一貫して輸出全体の成長の90%以上を担っていることが確認された。また、輸出スーパースター企業は、それ以外の輸出企業と比較して企業規模が大きく、資本集約度および研究開発（R&D）集約度が高く、外資系企業である割合も高い。輸出ランキングには強い持続性がみられ、多くの輸出スーパースター企業は5年前の時点でも上位輸出企業に位置しており、下位企業からスーパースターへ移行するケースは限定的である。さらに、プロビット分析の結果、企業規模、R&D集約度、資本集約度、外資比率などの企業特性が、輸出スーパースター企業となる確率と有意な正の関係を持つことが示された。一方、COVID-19期を対象とした分析では、輸出スーパースター企業が他の輸出企業より高いレジリエンスを有することを示すエビデンスは限定的であった。

JEL 分類コード: F14, L11, L25, D22

キーワード: 輸出スーパースター企業、企業ダイナミクス、企業の異質性、日本の製造業

[†] 本稿では経済産業省より提供された「企業活動基本調査」の調査票情報を利用している。日本学術振興会・科学研究費（JP26K04864）の支援を受けている。

^{††} 慶應義塾大学産業研究所, 東京都港区三田 2-15-45, e-mail: matsuura@sanken.keio.ac.jp

1. はじめに

国際貿易に関する実証研究では、少数の輸出大企業が一国の輸出の大部分を担っていることが繰り返し指摘されてきた。企業レベルのデータを用いた研究によれば、米国や欧州では輸出がごく少数の大規模企業に高度に集中していることが明らかにされている（Bernard et al., 2009; Mayer and Ottaviano, 2008）。さらに近年では、こうした企業の行動が一国全体の輸出パフォーマンスを左右することが注目されている。Freund and Pierola（2015）は、このような企業を「輸出スーパースター企業」と呼び、その輸出行動がマクロレベルの輸出動向に大きな影響を及ぼすことを示している。

日本についても同様の傾向が確認されている。企業レベルのデータを用いた先行研究では、少数の製造業企業が日本の輸出の大部分を占めていることが報告されている（Wakasugi et al., 2014; Ito et al., 2025）。これらの研究は、日本の輸出パフォーマンスを理解する上で、輸出大企業（以下、輸出スーパースター企業）の役割が重要であることを示唆している。一方で、輸出スーパースター企業がどのような企業であり、どのような過程を経て形成・維持されるのかについては、十分なエビデンスが蓄積されていない。特に、輸出スーパースター企業が下位の輸出企業から徐々に成長して誕生するのか、それとも当初から大規模な輸出企業として市場に参入し、その地位を維持しているのかについては明らかではない。

この点を分析した代表的な研究として Freund and Pierola（2020）が挙げられる。同研究は発展途上国を対象に分析を行い、多くの輸出スーパースター企業は数年前の時点ですでに大規模な輸出企業であり、下位企業からスーパースターへ移行する事例は限定的であることを示した。しかし、その分析対象は主として発展途上国・新興国であり、日本のような成熟した産業構造を有する先進国においても同様の傾向がみられるかどうかは明らかではない。

そこで本稿では、「企業活動基本調査」の企業レベルデータを用いて、1995年から2023年までの日本における輸出スーパースター企業を分析する。本研究の特徴は三点ある。第一に、日本の輸出に占める輸出スーパースター企業の役割を明らかにする。具体的には、輸出全体および輸出成長に対する寄与を計測し、日本の輸出がどの程度少数企業に依存しているかを検証する。第二に、輸出スーパースター企業の特徴を明らかにする。企業規模、研究開発活動、資本集約度、外資比率などの企業属性に着目し、その他の輸出企業との比較を行う。第三に、輸出スーパースター企業となる決定要因、およびその地位を維持する決定要因を計量経済学的手法によって分析する。さらに、COVID-19期の分析を通じて、輸出スーパースター企業が外部ショックに対してより高いレジリエンスを有していたかについても検証する。

分析の結果、主として以下の五点が明らかになった。第一に、日本の輸出は少数企業に極めて集中しており、輸出額上位5%の企業が輸出全体の成長の90%以上を担っている。第二に、輸出スーパースター企業は企業規模が大きく、研究開発集約度、資本集約度および外資比率が高い。第三に、輸出ランキングには強い持続性がみられ、下位企業から輸出スーパースター企業へ移行する事例は限定的である。第四に、企業規模、研究開発集約度、資本集約度および外

資比率は、輸出スーパースター企業となる確率と有意な正の関係を有している。第五に、COVID-19 期の分析では、輸出スーパースター企業が他の輸出企業より高いレジリエンスを有していたことを示すエビデンスは限定的であった。

本稿の構成は以下のとおりである。第 2 節ではデータと輸出スーパースター企業の定義について説明する。第 3 節では輸出スーパースター企業の役割と企業特性を分析する。第 4 節では輸出スーパースター企業の形成・維持の決定要因を検証する。第 5 節では COVID-19 期における輸出スーパースター企業のレジリエンスを分析し、第 6 節で結論を述べる。

2. データ

本研究では、経済産業省が毎年実施している「企業活動基本調査」の調査票情報を用いる。同調査は、従業員 50 人以上かつ資本金 3,000 万円以上の企業を対象としており、雇用、売上高、輸出額、資本ストック、研究開発（R&D）支出、所有構造、財務状況など、企業特性に関する詳細な情報を収録している。本調査は幅広い産業を対象としているが、本研究では製造業企業を分析対象とする。

輸出スーパースター企業の動態を把握するため、サンプル期間は 1995 年から 2023 年としてデータベースを整備したが、特に断りが無い限り、1995 年、2000 年、2005 年、2010 年、2015 年、2019 年および 2023 年の 7 時点のデータを用いて分析を行う。¹ 輸出スーパースター企業の定義等については、Freund and Pierola（2020）を参考に、各年の輸出額に基づいて企業を順位付けし、輸出企業の上位 1% および上位 5% に属する企業を輸出スーパースター企業と定義する。²

この定義により、日本の輸出に占める輸出スーパースター企業の役割や、その構成企業の変化を把握することが可能となる。また、「企業活動基本調査」に含まれる詳細な企業情報を利用することで、輸出スーパースター企業の企業特性を明らかにするとともに、その地位を獲得・維持する決定要因についても分析を行う。

3. 輸出スーパースター企業の役割

まず、輸出スーパースター企業が日本の輸出全体に果たす役割を検証する。前節で定義したとおり、本稿では輸出企業の上位 1% および上位 5% を輸出スーパースター企業と定義する。図 1 は、それぞれの輸出シェアと輸出全体の成長に対する寄与を示したものである。³ 図 1 によれ

¹ 2020 年は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けたため、本分析では 2015～2019 年および 2019～2023 年の 4 年ごとの期間を基に行っている。

² 本研究では、個別企業情報の秘匿の観点から上位 1% または 5% の企業に焦点を当てているのに対し、Freund and Pierola (2020) は上位 1 社および 5 社に焦点を当てている。したがって、Freund and Pierola (2020) が報告した係数を直接比較することはできない。

³ 本調査における輸出総額は、「企業活動基本調査」（経済産業省）の企業別輸出データを集計して算出された。Ito et al. (2025) によると、この輸出総額は、税関貿易統計で測定された輸出

ば、日本の輸出は少数の企業に極めて集中していることが確認できる。分析期間を通じて、輸出額上位 1%の企業が総輸出の約 75~80%を占め、上位 5%では 94%以上を占めている。また、上位 5%の企業は、ほとんどの期間において輸出全体の成長の 90%以上を担っている。これらの結果は、日本の輸出パフォーマンスが少数の大規模輸出企業の動向に大きく左右されていることを示している。

== 図 1 ==

次に、この傾向が産業レベルでも確認されるかを検証する。具体的には、製造業 2 桁産業ごとに輸出スーパースター企業の輸出シェアを算出し、その変化が産業レベルの輸出成長に及ぼす影響を回帰分析により推計する。被説明変数は産業別輸出成長率、主要な説明変数は輸出スーパースター企業の輸出シェアの変化である。すべての推計には産業固定効果および年固定効果を含めている。表 1 は推計結果を示している。輸出スーパースター企業を上位 1%と定義した場合、上位 5%と定義した場合のいずれにおいても、輸出シェアの変化の係数は正で統計的に有意である。この結果は、Freund and Pierola (2020) と整合的であり、少数の主要輸出企業のパフォーマンスが産業レベル、ひいては日本全体の輸出成長に重要な役割を果たしていることを示唆している。

== 表 1 ==

続いて、輸出スーパースター企業の企業特性を検証する。表 2 は、輸出スーパースター企業とその他の企業の主要な企業特性変数の平均値と中位数を比較した結果を示している。企業特性変数としては、従業員数 (# of workers)、R&D 売上比率 (R&D-SLS)、企業年齢 (Age)、資本労働比率 (KL-ratio)、広告宣伝費売上比率 (ADV-SLS)、外資比率 (Foreign Capital)、負債資産比率 (DB-AS-ratio) を用いた。結果は表 2 に示されており、両者の企業特性には明確な違いがみられる。第一に、輸出スーパースター企業は従業員規模でみた企業規模が著しく大きい。第二に、研究開発 (R&D) 集約度および資本集約度が高く、技術力と資本蓄積が輸出スーパースター企業の重要な特徴であることが示唆される。第三に、外資比率が高い一方、財務レバレッジについては両者の差は比較的小さい。以上の結果から、輸出スーパースター企業は、大規模で技術集約的かつ資本集約的であり、国際的な企業活動との結び付きが強い企業であることが明らかになった。

== 表 2 ==

4. 輸出スーパースター企業の起源と決定要因

総額の 70%を占めている。

本節では、輸出スーパースター企業がどのような企業から形成されるのかを検証する。Freund and Pierola (2020) に従い、後ろ向き (backward-looking) の推移分析を行う。具体的には、各時点 (t) において輸出スーパースター企業に分類される企業を特定し、その 5 年前 ((t-5)) の輸出ランキングを追跡する。輸出スーパースター企業は、輸出企業の上位 1% および上位 5% として定義する。

表 3 は、輸出スーパースター企業の推移を示している。輸出ランキングには強い持続性が確認できる。例えば、時点 (t) において輸出額上位 1% に属する企業のうち 67.5~84.6% は、5 年前の時点でもすでに上位 1% に属していた。同様に、上位 5% の企業についても 65.7~79.0% が 5 年間にわたり同じグループに属している。続いて、5 年前に Top 5 1% 以上だった企業のシェアは 10~15% を程度であることがわかる。一方で、輸出スーパースター企業には新規参入企業も一定数含まれている。5 年前には輸出市場に存在しなかった企業が、上位 1% では 2.4~13.5%、上位 5% では 6.4~16.1% を占めている。しかし、下位の輸出企業から輸出スーパースター企業へ移行する企業は比較的少ない。これらの結果は、Freund and Pierola (2020) と整合的である。すなわち、輸出スーパースター企業の多くは、すでに大規模な輸出企業であった企業、あるいは比較的大きな規模で輸出市場へ参入した企業であり、下位の輸出企業が徐々に成長して輸出スーパースター企業となる事例は限定的であることが示唆される。

== 表 3 ==

続いて、輸出スーパースター企業となる決定要因を検証する。従属変数は、企業が輸出額上位 1% または上位 5% に属するかどうかを表すダミー変数であり、プロビットモデルを用いて推計を行う。逆の因果関係による影響を軽減するため、すべての説明変数は 5 年前の値を用いる。説明変数には、過去の輸出スーパースター企業・ダミー、従業員数で測った企業規模、R&D 集約度、企業年齢、資本集約度、広告集約度、外資比率、および負債資産比率を用いる。

== 表 4 ==

表 4 は推計結果を、使用した変数の定義および基本統計量は補論の付表 1 に示されている。表 4 の列(1)および列(2)では輸出額上位 1%、列(3)および列(4)では輸出額上位 5% を従属変数としている。さらに、列(2)および列(4)では、前期に輸出スーパースター企業ではなかった企業のみを分析対象とし、新たに輸出スーパースター企業となる企業の特徴を検証している。表 4 によれば、過去に輸出スーパースター企業であった企業ほど、将来も輸出スーパースター企業となる確率が高い。この結果は、表 3 で確認した輸出ランキングの高い持続性と整合的である。また、従業員数で測った企業規模 (# of workers) はいずれの推計式においても正で統計的に有意であり、規模の大きい企業ほど輸出スーパースター企業となる可能性が高いことが確認できる。さらに、R&D 集約度 (R&D-SLS) および資本集約度 (KL-ratio) についても正で有意な係

数が得られており、技術力と資本蓄積が輸出スーパースター企業の形成に重要な役割を果たしていることが示唆される。外資比率についても、すべての推計式で正で統計的に有意な結果となっている。一方で、企業年齢（Age）、広告集約度（ADV-SLS）、および負債資産比率（DB-AS-ratio）については、概して統計的に有意な結果は得られなかった。また、列(2)および列(4)における前期に輸出スーパースター企業でなかった企業に分析対象を限定した場合でも、推計結果に大きな変化はみられない。

以上の結果から、輸出スーパースター企業の形成・維持には、企業規模、研究開発活動、資本集約度、および外資との結び付きが重要であることが明らかとなった。また、輸出スーパースター企業には強い持続性が存在し、一度上位企業となった企業は、その地位を長期間維持する傾向があることが確認された。

5. COVID-19 ショックに対する輸出スーパースター企業のレジリエンス

本節では、輸出スーパースター企業が他の輸出企業に比べて外部ショックに対するレジリエンスが高かったかどうかを検証する。2020 年初頭に発生した COVID-19 パンデミックは、国際貿易を急激に縮小させた一方、その後は急速な回復局面をもたらした。この期間は、大規模な外部ショックに対する輸出スーパースター企業の対応を検証する上で適切な分析対象である。

Jordaan（2023）および Matsuura et al.（2025）に従い、COVID-19 期における企業パフォーマンスを分析する。被説明変数は輸出、売上高、および雇用の前年比成長率である。主要な説明変数は、輸出スーパースター企業・ダミー、2020 年および 2021 年ダミー、それらの交差項である。推計には産業固定効果、年固定効果、および企業属性に関するコントロール変数を含める。逆の因果関係による影響を軽減するため、輸出スーパースター企業・ダミーおよびすべてのコントロール変数には 1 年間のラグを設けている。分析対象は、前年に輸出を行っていた企業であり、2017 年から 2023 年までのデータを用いる。

表 5 は推計結果を、変数の定義とその基本統計量は補論の付表 2 に示されている。輸出成長率については、輸出スーパースター企業を輸出額上位 5% と定義した場合にのみ、輸出スーパースター企業・ダミーと 2021 年ダミーの交差項が正で統計的に有意となった。推計結果によれば、2021 年における輸出スーパースター企業の輸出成長率は、その他の輸出企業より約 5 パーセントポイント高い。しかし、この結果は輸出スーパースター企業の定義や推計仕様を変更すると頑健ではなく、多くの推計では統計的に有意な結果は得られなかった。したがって、COVID-19 期において輸出スーパースター企業が他の輸出企業より高いレジリエンスを有していたことを示すエビデンスは限定的である。

== 表 5 ==

売上高成長率については異なる結果が得られた。輸出スーパースター企業は他の輸出企業に比べて有意に高い売上成長率を示しており、とりわけ 2021 年にその傾向が顕著である。また、この結果は輸出スーパースター企業の定義を変更しても概ね頑健である。一方、雇用成長率に

については、輸出スーパースター企業とその他の輸出企業との間に統計的に有意な差は確認されなかった。以上の結果から、輸出スーパースター企業は輸出成長率の面では他の輸出企業を一貫して上回ったとはいえないものの、売上高については比較的高い成長率を維持していたことが分かる。このことは、パンデミック後の売上回復が輸出よりも国内市場での販売回復によって支えられた可能性を示唆している。本稿ではそのメカニズムを直接検証することはできないが、輸出スーパースター企業は国内市場で高いシェアを有する大企業が多いとすれば、パンデミック後に国内の生産・販売体制を比較的早期に回復させた可能性が考えられる。

また、雇用成長率に有意な差がみられなかった背景として、日本政府による雇用維持政策の影響も考えられる。COVID-19 期には雇用調整助成金をはじめとする各種支援策が実施され、企業規模にかかわらず雇用維持が促進された。その結果、輸出スーパースター企業とその他の輸出企業の双方において、雇用水準が維持された可能性がある。

6. 結論

本稿では、「企業活動基本調査」の企業レベルデータを用いて、1995 年から 2023 年までの日本における輸出スーパースター企業の役割、企業特性、および形成過程を分析した。Freund and Pierola (2020) に従い、輸出スーパースター企業を輸出額上位 1% および上位 5% の輸出企業として定義した。

分析の結果、主として以下の五点が明らかになった。第一に、日本の輸出は少数の企業に極めて集中しており、輸出額上位 5% の企業が分析期間を通じて輸出全体の成長の 90% 以上を担っていた。第二に、輸出スーパースター企業は、それ以外の輸出企業と比較して企業規模が大きく、資本集約度および研究開発 (R&D) 集約度が高く、外資系企業である割合も高い。第三に、輸出ランキングには強い持続性がみられ、多くの輸出スーパースター企業は 5 年前の時点でもすでに上位輸出企業に属しており、下位の輸出企業から移行する事例は限定的であった。第四に、プロビット分析の結果、過去の輸出スーパースター企業としての地位、企業規模、R&D 集約度、資本集約度、および外資比率は、輸出スーパースター企業となる確率と有意な正の関係性を有していた。第五に、COVID-19 期の分析では、輸出スーパースター企業が他の輸出企業より高いレジリエンスを有していたことを示すエビデンスは限定的であった。売上高については比較的高い成長率が確認されたものの、輸出および雇用については他の輸出企業との明確な差は確認されなかった。

以上の結果は、日本の輸出パフォーマンスが少数の輸出企業の行動に大きく依存していることを示している。また、輸出の集中は一時的な輸出変動ではなく、企業能力の持続的な差異を反映している可能性が高い。一方、COVID-19 期の分析からは、こうした企業の優位性が必ずしも大規模な外部ショックに対する高いレジリエンスにつながるわけではないことが示された。このことは、長期的に輸出競争力を維持する要因と、外部ショックに対する短期的な対応力を規定する要因が必ずしも一致しない可能性を示唆している。

最後に、本研究にはいくつかの課題が残されている。第一に、本稿では製造業企業を分析対

象としており、サービス輸出企業については分析していない。近年はサービス貿易の重要性が高まっており、今後はサービス輸出企業を含めた分析が求められる。第二に、本稿では輸出スーパースター企業が形成されるメカニズムや、外部ショックからの回復力を規定する要因を直接検証していない。今後は、より詳細な企業レベルデータや識別力の高い実証分析を用いることにより、これらの点を明らかにすることが期待される。

参考文献

- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2009). Importers, exporters, and multinationals: A portrait of firms in the U.S. that trade goods. In T. Dunne, J. B. Jensen, & M. J. Roberts (Eds.), *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data* (pp. 513–552). University of Chicago Press.
- Freund, C., & Pierola, M. D. (2015). Export superstars. *The Review of Economics and Statistics*, 97(5), 1023–1032.
- Freund, C., & Pierola, M. D. (2020). The origins and dynamics of export superstars. *The World Bank Economic Review*, 34(1), 28–47.
- Ito, K., Endoh, M., Jinji, N., Matsuura, T., Okubo, T., & Sasahara, A. (2025). Margins, concentration, and the performance of firms in international trade: Evidence from Japanese customs data. *Journal of the Japanese and International Economies*, 75, 101340.
- Jordaan, J. A. (2023). Firm-Level Characteristics and the Impact of COVID-19: Examining the Effects of Foreign Ownership and International Trade, *World Economy*, 46(7), 1967–1998.
- Mayer, T., & Ottaviano, G. I. P. (2008). The happy few: The internationalisation of European firms. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, 43(3), 135–148.
- Matsuura, T., Ito, K., & Jinji, N. (2026). Diversification in trade and foreign investment and resilience to the COVID-19 shock: Firm-level evidence using Japanese customs data. *The World Economy*, 49(2), 373–383.
- Wakasugi, R., Ito, B., Matsuura, T., Sato, H., Tanaka, A., & Todo, Y. (2014). Features of Japanese internationalized firms: Findings based on firm-level data. In R. Wakasugi (Ed.), *Internationalization of Japanese Firms: Evidence from Firm-Level Data* (pp. 15–45). Springer.

表 1 : 輸出成長率と輸出スーパースター企業のシェア

	(1)	(2)
dshare of top 1% firms	1.869*** (0.569)	
dshare of top 5% firms		6.684** (2.925)
Industry FE	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes
Observations	72	72
R-squared	0.442	0.417

注：括弧内の数値は、業種ごとにクラスタリングされた標準誤差である。**および***は、それぞれ 5% および 1% の有意水準を示す。

表 2 : 輸出スーパースター企業の特徴

	All		Top 1% firms		Top 5% firms	
	mean	median	mean	median	mean	median
# of workers	408.42	142.00	9074.28	5240.00	2573.11	964.00
R&D-SLS	0.01	0.00	0.06	0.05	0.04	0.03
Age	46.55	47.00	63.49	65.00	55.21	56.00
KL-ratio	1.91	1.98	3.21	3.16	2.75	2.73
ADV-SLS	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00
Foregin Capital	2.36	0.00	19.16	17.75	11.92	0.30
DB-AS-ratio	0.12	0.00	0.09	0.00	0.10	0.00

表 3 : 輸出スーパースター企業の起源

Origion of top 1% firms	New firms	Top 51-100 firms	Top 2-50 firms	Top 1% firms
1995-2000	6.11	1.53	16.03	76.34
2000-2005	13.49	3.17	8.73	74.6
2005-2010	6.35	6.35	19.84	67.46
2010-2015	8	1.6	12.8	77.6
2015-2019	2.44	3.25	9.76	84.55
2020-2023	5.15	4.41	9.56	80.88
Origion of top 5% firms	New firms	Top 51-100 firms	Top 6-50 firms	Top 5% firms
1995-2000	10.49	4.3	15.93	69.28
2000-2005	16.12	5.02	11.23	67.64
2005-2010	14.85	7.36	12.09	65.7
2010-2015	11.29	4.38	10.76	73.57
2015-2019	6.36	2.84	11.77	79.03
2020-2023	10.74	3.91	11.36	73.99

表 4 : 輸出スーパースター企業の決定要因

	Top 1% firms		Top 5% firms	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Export superstar status in previous period	0.0160*** (0.0007)		0.0981*** (0.0021)	
ln(# of workers)	0.0039*** (0.0006)	0.0121*** (0.0005)	0.0167*** (0.0009)	0.0027*** (0.0003)
RD-SLS	0.0126*** (0.0035)	0.0673*** (0.0090)	0.1038*** (0.0159)	0.0111*** (0.0020)
Age	0.0000 (0.0000)	-0.0000 (0.0000)	-0.0000 (0.0001)	0.0000 (0.0000)
KL-ratio	0.0021*** (0.0003)	0.0052*** (0.0005)	0.0080*** (0.0015)	0.0012*** (0.0002)
ADV-SLS	-0.0061 (0.0084)	-0.0328 (0.0332)	-0.0173 (0.0688)	-0.0032 (0.0094)
Foregin Capital	0.0000*** (0.0000)	0.0002*** (0.0000)	0.0002*** (0.0000)	0.0000** (0.0000)
DB-AS	-0.0062 (0.0050)	-0.0052 (0.0044)	0.0034 (0.0023)	-0.0008 (0.0022)
Industry FE	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes
logLikelihood	-826.7	-3292	-5148	-504.9
Observations	60,260	58,572	62,683	57,151

注：括弧内の数値は、業種ごとにクラスタリングされた標準誤差である。***および**は、それぞれ 5%および 1%の有意水準を示す。

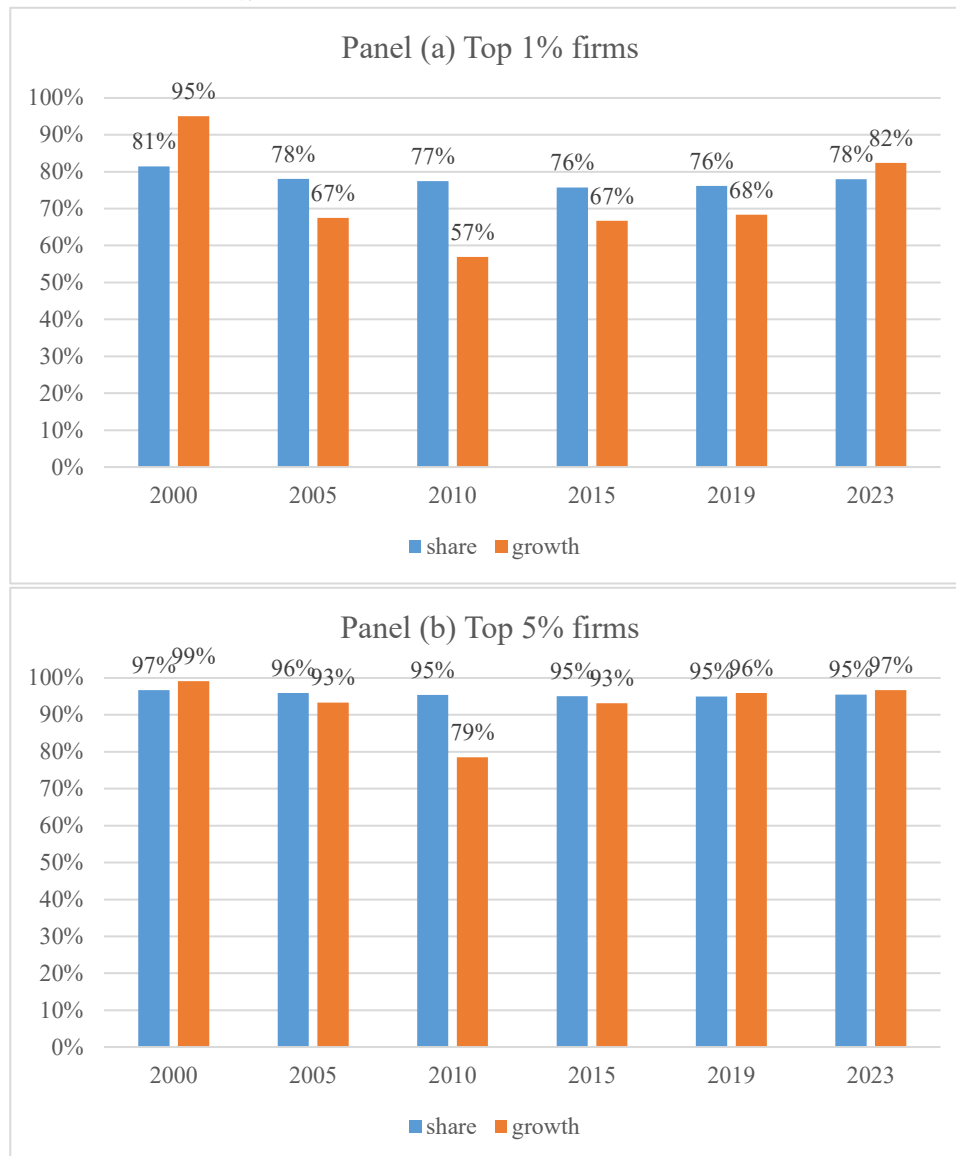
表 5：外的ショックに対する反応：輸出スーパースター企業とその他企業の比較

	(1)	(2)	(3)	(4)
Export growth	Top 1%	Top 5%	Top 1% in each industry	Top 5% in each industry
Stars*D2020	-0.0317 (0.0587)	0.0302 (0.0260)	0.0050 (0.0603)	0.0039 (0.0261)
Stars*D2021	0.0764 (0.0591)	0.0527** (0.0265)	0.0865 (0.0614)	0.0425 (0.0265)
Observations	24,582	24,582	24,582	24,582
R-squared	0.0210	0.0217	0.0211	0.0220
	(5)	(6)	(7)	(8)
Export growth	Top 1%	Top 5%	Top 1% in each industry	Top 5% in each industry
Stars*D2020	0.0125 (0.0139)	0.0127** (0.0061)	0.0000 (0.0143)	0.0162*** (0.0062)
Stars*D2021	0.0706*** (0.0140)	0.0401*** (0.0062)	0.0381*** (0.0145)	0.0264*** (0.0062)
Observations	25,604	25,604	25,604	25,604
R-squared	0.1556	0.1562	0.1550	0.1555
	(9)	(10)	(11)	(12)
Sales growth	Top 1%	Top 5%	Top 1% in each industry	Top 5% in each industry
Stars*D2020	-0.0048 (0.0071)	-0.0045 (0.0031)	-0.0024 (0.0073)	0.0011 (0.0031)
Stars*D2021	0.0030 (0.0071)	0.0026 (0.0032)	0.0015 (0.0074)	0.0015 (0.0032)
Observations	25,604	25,604	25,604	25,604
R-squared	0.0175	0.0176	0.0172	0.0176

注：括弧内の数値は、業種ごとにクラスタリングされた標準誤差である。**および***は、それぞれ 5% および 1% の有意水準を示す。業種固有の固定効果

(FE)、年次固有の固定効果 (FE)、および制御変数が含まれている。制御変数としては、対数変換した従業員数、売上高に占める研究開発費の割合、企業設立年数、資本・労働比率、売上高に占める広告費の割合、外資比率を含めている。

図 1：輸出スーパースター企業のシェアと貢献度



補論

付表 1：要約統計量 輸出スーパースター企業の決定要因

変数名	定義	N	Mean	p10	p90
Top 1% exporter dummy	上位1%輸出スーパースター企業ダミー	60260	0.01	0.00	0.00
Top 5% exporter dummy	上位 5 % 輸出スーパースター企業ダミー	62683	0.07	0.00	0.00
ln(# of workers)	従業員数(対数値)	60260	5.27	4.23	6.62
RD-SLS	R&D支出対売上比率	60260	0.01	0.00	0.03
Age	企業年齢	60260	45.99	20.00	69.00
KL-ratio	資本労働比率(対数値)	60260	1.96	0.77	3.16
ADV-SLS	広告宣伝費対売上比率	60260	0.00	0.00	0.01
Foregin Capital	外資比率	60260	2.21	0.00	0.00
DB-AS	負債資産比率	60260	0.12	0.00	0.68

付表 2：要約統計量 外的ショックへの対応

定義	N	Mean	p10	p90
輸出成長率	24582	0.00	-0.57	0.53
売上変化率	24582	0.01	-0.16	0.18
雇用成長率	24582	0.00	-0.06	0.07
Top 1%輸出スーパースター企業	24582	0.03	0.00	0.00
Top 5%輸出スーパースター企業	24582	0.17	0.00	1.00
Top 1%輸出スーパースター企業(産業別)	24582	0.03	0.00	0.00
Top 5%輸出スーパースター企業(産業別)	24582	0.17	0.00	1.00
従業員数(対数値)	24582	5.61	4.33	7.17
R&D支出対売上比率	24582	0.02	0.00	0.06
企業年齢	24582	60.23	28.00	84.00
資本労働比率(対数値)	24582	2.32	1.19	3.44
広告宣伝費対売上比率	24582	0.00	0.00	0.01
外資比率	24582	6.08	0.00	19.30
負債資産比率	24582	0.00	0.00	0.00