

**【研究ノート】**

**誰にサポートされれば、  
日本の開業者は経済的に成功するのか？**

増 田 辰 良

## 研究ノート

## 誰にサポートされれば、日本の開業者は経済的に成功するのか？

増田辰良

Tatsuyoshi MASUDA

## 目次

はじめに

1. 先行研究の紹介
2. 開業者の外部組織利用
3. 開業支援者としての中小企業者
4. データと変数
5. 分析結果

おわりに

脚注

参考文献

## はじめに

本稿の目的は、日本において経済的成功を収めた開業者が開業前に誰(外部組織)から、どんな開業支援を受けたのか、を解明することである。開業者は開業に当たって不足している経営資源を確保したり、経営知識を習得するために外部組織を利用している。開業を支援する外部組織には、公的支援機関のみならず民間支援機関もある。こうした開業支援機関が開設されている背景には、開業率の減少という深刻な問題がある。

日本の開業率と廃業率との推移をみると、開業率は1960年代中頃から90年代中頃まで一貫して低下してきた。開業率の低下が廃業

率のそれを上回るため、純開業率は1970年代後半より大幅に減少してきた。この開業率を高めることが日本経済の再活性化にとって必要であることも強調されてきた(経済財政白書, 1999; 中小企業白書, 2002)。日本の開業者が公的支援政策として最も望むことは、「開業資金の融資」であり、次いで「税制上の優遇策」である(補表 I 参照)。

これらの支援政策が日本における開業数、開業後の生存率、開業企業の雇用吸収率などに与えた効果を検証する研究はほとんどない。さらに経済的成功を達成した開業者がどんな外部組織からいかなる支援を受けたのか、ということも検証されていない。

1節では、開業支援政策のうち「開業資金

---

キーワード：開業、開業支援外部組織、経営成果。

の融資」と「課税制度」が開業意欲に与える効果を分析している既存の研究成果を紹介する。2節では、日本における開業者の開業前の外部組織の利用状況と支援された内容等についてみる。外部組織として公的支援機関、民間営利機関、民間非営利機関、教育機関と中小企業経営者に注目する。また、公的機関と民間組織が主催する起業セミナーへの参加についても考察する。3節では、外部組織としての中小企業経営者が開業支援者として果たす役割について考える。4節では、本稿で用いるデータと変数について説明する。開業後の経済的成功を表す指標として、月商と収益性を用いる。これらの経済的成功を決める要因として、既存の研究で使われた人的属性、企業規模に加えて、事業経営の経験、利用した開業支援組織などを導入する。事業経営の経験は廃業者による新たな開業(リターンマッチ)の成功確率を考えるのに有益である。開業支援組織を説明変数とすることは開業後に経済的成功を達成するための支援組織の選択や、その支援内容を考えるのに有益である。5節では分析結果を検討する。

最後に、本稿の分析結果を要約し、今後の研究課題を記す。

なお、本稿の分析手法は試論の域を出るものではない。また、最新のデータを用いて、同様の分析を試みる必要もある。

## 1. 先行研究の紹介

日本の開業予定者が支援政策として最も望むことは、「開業資金の融資」であり、次いで「税制上の優遇策」であった。これらの支援政策が日本における開業数、開業後の生存率、開業企業の雇用吸収率などに与えた効果を検証する研究はほとんどない<sup>(注1)</sup>。そこで、主に海外での研究成果を紹介する。

開業支援政策の有効性(成功度)を測る指標として、非支援(自生)企業と被支援企

業との存続率や廃業率(mortality)が比較されてきた。この理論的背景には、Jovanovic(1982)の研究がある。最も堅実な計画をもつ企業と個人を開業資金の融資対象として選別すれば、市場に長く存続するということである。被支援企業の存続率が長ければ、その雇用吸収率も高くなるという前提に基づいている。こうした開業資金の融資政策は多くの国で実施されている<sup>(注2)</sup>。

Bendick and Egan(1987)は1982年にイギリスで導入された企業開設手当制度(the Enterprise Allowance Scheme: the EAS)の運用成果を検証した。この制度は一定の要件を充たす失業者が事業を興すときに開設手当を支給するものである。被支援企業のうち開業3年後の存続率は52%であった。このうち62%は依然として創業者のみで経営されていた。社員を6名以上雇用した企業はわずかに5%しかなく、被支援企業の雇用吸収率は必ずしも高くなかった。

同様の制度はドイツにもある。Pfeiffer and Reize(2000)は1986年に導入された開業資金援助政策(the bridging allowances: the BA)の効果を検証した。イギリスでの検証結果と同じように、被支援企業の雇用吸収率は低かった。

Monte and Scaler(2001)は1986年にイタリア議会(the Italian Parliament)が導入した開業支援法によって事業を開始した小規模企業の存続期間(the Life Duration)を分析している<sup>(注3)</sup>。開業時の総投資額に占める支援金額の割合が大きい企業ほど、存続期間も長くなるが、3年以内に金融危機に陥っている企業も多かった。支援金は開業時の資金制約を除去したとしても、その効果は長続きしていないようである。

開業支援金が開業後の生存率や雇用吸収率に与える効果は必ずしも大きくないようである。しかし、被支援者にとっては大きなメリットがあった。それはたとえ廃業しても、か

つて事業者（経営者）であったという経験が被雇用者として再就職するときには有益に作用することである。廃業後、再び被雇用者になった者は自分が事業主であったときよりも、より高い所得を獲得していた（Bendick and Egan, 1987）。

Kawai and Urata (2002) は日本での開業資金の融資政策（policy loans）が従業員数でみた企業規模別の開業率に与える効果を検証している。融資は潜在的な開業者の資金調達を容易にするため、開業率を高めるように作用することが予想できる<sup>(注4)</sup>。

分析結果をみると、融資は開業率に対して、負の作用をしており、必ずしも開業を促進してはいなかった。とりわけ、この負の作用は従業員数1～4人の小規模企業において大きかった。

このように開業時の支援金や融資が開業率、存続率、雇用吸収率に対して負の作用をしているのは、開業支援金を支給されなくても自ら開業する意思や計画をもっている者が多いからであろうか（Bendick and Egan, 1987；Pfeiffer and Reize, 2000；Monte and Scaler, 2001）。

自営業者の開業を促進する政策として、自営業者への税負担を軽減するという方法がある。Goode (1949) は課税制度を変えれば、給与所得者を自営業者になるよう促す効果があることを指摘していた。それは、自営業者は所得を過少に申告できる可能性があり、必要経費として課税所得から多くの費用を控除できるが、給与所得者にはそうした裁量の余地がないからである。この効果は、次の2つの分析方法で検証されている。

第1は、タイム・シリーズ分析である。Long (1982a) は平均限界所得税率（the average marginal income tax rate）が10%上昇すれば、6.4%だけ自営業者比率が高まることを確認した。また、平均所得税額が300ドルだけ高まれば、1%だけ自営業者比率も高く

なることを確認した。Blau(1987)によれば、給与所得者への限界税率を引き上げると彼らを自営業者になるよう誘発する効果があった。一方、低い税率では自営業者になる誘因も下がることを確認した。Parker (1996) も限界税率が高いほど自営業者比率が高くなることを確認している。

第2の分析方法は、クロス・セクション分析である。この分析もタイム・シリーズ分析による結果を支持するものが多かった。Long (1982b) は期待値でみた給与所得の納税額が10%上昇すれば、自営業者になる確率も7.4%高くなることを確認した。Moore(1983)も期待値でみた給与所得者の納税額を10%引き上げれば、自営業者になる確率が5～8%高くなることを確認している。

Folster (2002) はOECDとSWEDISH（スウェーデン）とのデータを用いて、GDPに占める税負担（tax burden）と自営業比率（総雇用に占める割合）との関係を検証した。いずれのデータを用いてもGDPに占める税負担が10%減ると、自営業比率は約3%増えていた。

こうした一連の研究は、より高い給与所得税を支払いたくないという誘因から自営業者として起業する者が増えるという一般的な考え方<sup>(注5)</sup>を支持していた。ただし、これらの研究は税制の違いが自営業者になる確率にどんな影響を与えるのか、ということについては分析していない。Bruce (2000) は個人レベルでの所得税や給与税<sup>(注6)</sup>が自営業者になるとする個人の意思決定に与える効果を検証した。その結果、給与所得者と自営業者との間にある限界税率格差は給与所得者から自営業者になる移動確率を下げている。上でみたように、より高い所得税を支払いたくないので、自営業業者になるという考えを必ずしも支持しない結論を得た。移動確率を下げる他の要因として、労働組合への加入や失業率などがあった。一方、自営業者になることを促進してい

る要因として年齢(より若年層とより高齢層)や未修学児(3歳から5歳)を扶養していることなどがあった。

こうした既存の研究成果からすると開業支援金や課税制度を変更するという政策は本来の目的を十分に達成しているとは言えない。支援後の存続企業数を増やす方策として、支援金の申請時に入念な選別をする必要性のあることは当然であるが、さらに申請企業に対して資金以外の様々なコンサルティング(投資教育, 経営教育, 技術習得教育など)をする必要もあるようだ。こうしたコンサルティングの内容と開業, 存続率との関係を分析する必要もある。課税制度については、税率以外の要因をも加味してその効果を評価する必要があるようだ。

開業企業の立場から開業の成功要因を探る研究もある。そうした研究では、開業後の生産性, 雇用吸収率などを成功指標として採用していた。いずれの研究成果にもみられる一般的な結論は、こうした成功指標は開業者の人的属性(年齢, 性別, 学歴, 事業経験など)や開業時の企業規模に依存していることである。つまり、若年, 男性, 高学歴で事業経験があり, かつ開業時の投下資本規模でみた企業規模が大きいくほど, 成功していた(Harada, 2003, pp.212-213のサーベイを参照せよ)。こうした結論は、開業の成功指標として、純粋に経済指標を用いても確認されている。Harada(2003)は日本の開業者の成功指標として、開業後の収益性, 月商と所得(いずれもダミー変数)を用いて分析した。経済的成功を決める要因は、既存の研究成果とほぼ同じであった。

## 2. 開業者の外部組織利用

開業者は開業に当たって不足している経営資源を確保したり経営知識を習得するために外部組織を利用している。『2000年版新規開業白書(pp.212～213)』は外部組織として、

公的機関(N:444), 民間非営利組織(N:455)と民間営利組織(N:433)をとりあげ、開業者によるこれらの利用状況と支援された内容等についての満足度と改善点を集計している。それによれば、利用した組織ごとに特徴がみられた。開業者が「外部組織を利用してよかったと思うこと」をみると、公的機関と民間非営利組織を利用した者は、「不足していた経営知識を学んだことで事業活動を外部に委託する費用を節約できた(9.2%; 12.1%)」を最高に評価していた。次いで、「経営知識を効率よく学ぶことができた(7.7%; 12.15%)」を評価していた。

民間営利組織では、「経営知識を効率よく学ぶことができた(30%)」を最高に「経営者としての心構えを学ぶことができた(15.7%)」「不足していた経営知識を学んだことで事業活動を外部に委託する費用を節約できた(12.2%)」となっていた。

いずれの項目とも組織の営利性(公的機関⇒民間非営利⇒民間営利)が強くなるほど、利用者の満足度も高くなっていた。とりわけ、「経営知識を効率よく学ぶことができた」と「経営者としての心構えを学ぶことができた」は民間営利組織の利用者において高かった。事業を始めるにあたって開業者は自らと同じ営利目的をもつ民間営利組織による支援に大きな期待を寄せていることが分かる。また民間営利組織もそうした有益な支援内容を提供しているようだ。

「利用した外部組織に対して、どんな点を改善してほしいと思いますか」という質問項目をみると、公的機関や民間非営利組織については「利用条件や手続き上の簡素化」を求めている。民間営利組織には「利用料金を下げてほしい(22%)」を最高に、「利用した後のフォローをしてほしい(8%)」「支援の内容をもっと実践的なものにしてほしい(7.3%)」などが上位を占めていた。

同様の調査結果は『2002年版新規開業白

書 (p.238)』にもある。最も「改善してほしい点」は、いずれの組織とも「個々の企業のニーズに細かく合わせた内容にしてほしい (公的機関：52.1%，民間非営利：57.7%，民間営利：50.0%)」であった。次に公的機関と民間非営利組織では「もっと実践的な内容にしてほしい (40.8%；42.9%)」，民間営利組織では「もっとわかりやすい内容にしてほしい (40.0%)」となっていた。

このようにアドバイスする組織の作られ方によってクライアントへの対応の仕方にも差があった (利用後の満足度については、補表IIを参照せよ)。民間営利組織については、利用料金を支払っているのだから、もっと平易に説明してほしい、というクライアントの“お客として”の姿勢が窺がえる。

本稿の目的は、こうした外部組織の利用と開業後の経済的成果との間にある関係を検証することである。経済的に成功した開業者は誰 (外部組織) からどんな支援を受けたのかを解明する。開業者を支援する外部組織には、これら以外に中小企業経営者もいる。次節では、中小企業経営者に関する分析結果をみる。

### 3. 開業支援者としての中小企業経営者

原田・忽那 (2002) は、開業活動を支援する主体としての中小企業経営者の役割に注目した。中小企業経営者は潜在的な開業者に対して、事業経営上のノウハウを伝授することができるのみならず、開業資金面においても支援をしている場合がある。原田・忽那は、この資金面における支援と非資金面における支援が開業後の経済的成果に与える効果を検証した。

使用するデータは、国民生活 (現在、日本政策、以下、同じ) 金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」の1999年度調査の個票データである (注7)。分析手法は、プロビット分析である。開業後の経済的成功指標は、「現

在の月商が開業時の目標月商を超えている」場合を1とするダミー変数である。説明変数は、開業者の個人的属性 (開業時の年齢、性別) と企業属性 (開業資金総額、開業後の経過月数、業種ダミー) に加えて、中小企業経営者から「何らかの支援を受けた場合」を1、「金融的支援を受けた場合」を1とするダミー変数を用いる。

分析結果をみると (原田・忽那, 2002, 表7, p.16), 若くて、男性で開業時の資金総額が大きく、開業後の経過月数が長くなるほど、経済的に成功していた。これは先にみた既存の研究結果とほぼ一致している。一方、中小企業経営者による開業支援活動の効果を見ると、有意な結果は確認できなかった。収益性 (黒字基調か否かのダミー変数) を経済的成功の指標として分析をしても中小企業経営者の開業支援活動は有意な影響を与えていなかった (原田・忽那, 2002, 注28, p.16)。

次節では、開業前に利用した支援組織を追加して、同様の分析を試みる。

### 4. データと変数

本稿は、基本的に、原田・忽那 (2002), Harada (2003) と同じ問題意識に立ち、説明変数に支援組織ダミーを加え、開業後の経済的成功要因を検証する。つまり、開業者は誰にサポートされれば経済的に成功するのか、を検証する。

本稿が分析対象とするのは、国民生活金融公庫総合研究所が1999年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業である (「2000年度新規開業実態調査」)。調査はアンケート方式により実施された。アンケート回収企業のうち、本稿で利用する変数 (アンケート質問項目) に欠損値があるデータは除いた。利用可能なデータ (企業) 数は1,442社である。この企業の個票データを利用する。分析手法は、プロ

ビット・分析である。

$$\begin{aligned} \text{開業者の経済的成功(月商, 収益性)} &= \alpha 0 \\ &+ \alpha 1 \cdot (\text{開業者の個人的属性}) \\ &+ \alpha 2 \cdot (\text{開業時の企業規模}) \\ &+ \alpha 3 \cdot (\text{開業前の支援組織の利用}) \\ &+ \alpha 4 \cdot (\text{開業前の起業セミナーへの参加}) \\ &+ u. \end{aligned}$$

本稿では、開業後の経済的成果(成功)指標として2つの指標を採用する。

#### (1) 月商ダミー

現在の月商が開業時の目標月商を上回る場合を1, それ以外を0とするダミー変数。

#### (2) 収益性ダミー

現在の収支状況が黒字基調の場合を1, それ以外を0とするダミー変数。

開業後の経済的成果を決定する要因として、以下の変数を採用する。

#### (1) 開業者の個人的属性

既存の多くの研究において採用されている、性別ダミー(男性=1)、開業時の年齢、関連した仕事経験ダミー(あり=1)に加えて事業経営の経験ダミー(あり=1)を用いる。既存の研究では、最適開業年齢を求めるために開業時の年齢の2次項を採用することがある(玄田・高橋, 2003; 原田, 2000)。しかし、本稿では多重共線性の問題が発生するため、採用しない。既存の研究結果によれば、男性、若年でかつ関連した仕事経験が長いほど、経済的成果にプラスの影響を与えていた。新たに加えた「事業経営の経験ダミー」は廃業経験者が再び開業したときの成果を知るのに有益な変数である。国民生活金融公庫総合研究所(2001)と竹内(2003)によれば、初めての開業者よりも過去に廃業を経験したことのある開業者の方が経済的成果(月商でみた)は良かった。よって、事業経営の経

験ダミーと成果との間には、プラスの相関関係のあることが予想できる。

#### (2) 企業規模

既存の研究では、開業時の企業規模を表す代理変数として、自己資金、資産、開業費用が使われている。本稿では、総開業費用の対数値を用いる。既存の研究結果によれば、開業時の企業規模は経済的成果にプラスの影響を与える場合が多かった。

#### (3) 支援組織の利用

個票データでは、「事業に必要な経営資源の確保や経営知識の習得のために、以下に掲げる創業支援機関を利用したり、中小企業経営者から支援を受けたりしましたか。」という質問項目を設けていた。選択肢の創業支援機関は、次の5つである<sup>(注8)</sup>。

1. 公的支援機関, 2. 民間営利組織, 3. 民間非営利組織, 4. 教育機関, 5. 中小企業経営者。

これらの支援組織を利用した場合を1, それ以外を0とするダミー変数を用いる。

本稿の最大の目的は、こうした支援組織の利用と経済的成果との間にある関係を説明することである。中小企業経営者については、前節でみたように、成果に対して有意な影響を与えていなかった。特に、有意性は無いが「金融支援を受けた場合」には成果に対してマイナスの影響を与えていた。これ以外の変数の効果を検証するのは、本稿が最初の分析となる。

#### (4) 起業セミナーへの参加

起業塾や起業セミナーへの参加は経営知識を習得するのに適した支援方法である。これらのセミナーは公的機関と民間組織が主催している。本稿は、これらへの参加と経済的成果との関係について分析する最初の試みでもある。

**表1**は各説明変数の予想される効果を示したものである。

表1. 係数符号の予想

変数名		符号
個人属性	性別（男性=1）	+
	開業した年齢（歳）	-
	事業経営の経験 （あり=1）	+
	関連した仕事経験 （あり=1）	+
企業規模	総開業費用（Log）	+
支援組織の 利用 （あり=1）	公的支援機関	?
	民間営利組織	?
	民間非営利組織	?
	教育機関	?
	中小企業経営者	-
起業セミナー への参加 （あり=1）	公的機関主催	?
	民間組織主催	?

## 5. 分析結果

表2は分析結果である。個人属性と企業規模に関する推定結果は既存の研究成果とほぼ同じであった（原田・忽那，2002；玄田・高橋，2003）。男性で開業時の年齢が若く、関連した仕事経験があり、かつ開業時の企業規模が大きいほど、月商、収益性のいずれにもプラスの影響を与えていた。また、有意性は無いが、過去において事業経営をした経験があるときにもプラスの影響を与えていた。これは廃業経験者による新たな開業（リターンマッチ）の成功確率が高いことを示唆している（国民生活金融公庫総合研究所，2001；竹内，2003）。

次に、本稿の目的である支援組織の利用や起業セミナーへの参加が経済的成果に与える効果をみる。開業者が最も多く利用していた支援組織は公的支援機関（補表III参照）であり、次に中小企業経営者であった。有意性は無いものの、これらの支援組織は成果に対してマイナスの影響を与えていた。両機関に共通する支援内容のうち被支援者から最も高い評価を受けたものは「開業に必要な資金の融通（借り入れや出資）」であった（『2001年度新規開業白書』，pp.235～236）。中小

企業経営者に関する分析結果は原田・忽那（2002）のそれと同じであった。

一方、経済的成果にプラスの影響を与えているのは、民間営利組織、民間非営利組織と教育機関であった。これらの機関が被支援者から最も高い評価を受けている支援内容は、それぞれ「税務申告、財務・経理処理、行政上の手続き（法人登記・許認可・特許の申請など）」「金融機関から融資を受ける際の保証や金融機関の紹介」「マーケティングや技術の指導」であった（前掲2001年度版白書参照）。

こうした分析結果はどう評価されるべきなのか。2節でもみたように、公的支援組織よりも営利性の強い民間組織から受ける支援内容の方がこれから開業する者にとっては、より“起業家精神に富む”有益なものであるからであろうか。あるいは民間組織自体が自己の経営上の厳しさを熟知しており、そうした切実さが被支援者にも伝わり、一層堅実な経営をする心掛けが醸成されるからであろうか。

また、経済的成果にプラスの影響を与えているのは資金（出資）ではなく、経営上必要な知識や保証・紹介という人的な側面にあるようだ。これに類似した結論は独立志向を高める要因を分析した玄田・高橋（2003）の研究結果にもみられた。彼らは、独立志向を高める要因として、資産という金銭よりも「相談相手になってくれる友人・知人が職場以外にいる」ことが重要であることを確認していた。

開業前の起業塾や起業セミナーへの参加をみても公的機関よりも民間組織が主催するものへの参加が開業後の経済的成果に弱いながらもプラスの影響を与えていた。これも公的機関よりも民間組織によるものの方が開業後の経営知識に直結し、より実践的で有益なセミナー内容になっているからであろうか。

表2. 開業後の成果と支援との関係

説明変数		被説明変数					
		月商ダミー			収益性ダミー		
		dP(Y=1)/dX	係数	t-値	dP(Y=1)/dX	係数	t-値
個人属性	性別(男性=1)	0.1157	0.3242 <sup>a</sup>	3.107	0.0723	0.1908 <sup>b</sup>	1.954
	開業した年齢(歳)	-0.0042	-0.0121 <sup>a</sup>	-3.146	-0.0081	-0.0215 <sup>a</sup>	-5.719
	事業経営の経験(あり=1)	0.0182	0.0512	0.579	0.0223	0.0590	0.684
	関連した仕事経験(あり=1)	0.0845	0.2368 <sup>b</sup>	2.234	0.1339	0.3533 <sup>a</sup>	3.526
企業規模	総開業費用(Log)	0.0241	0.0675 <sup>b</sup>	1.858	0.0586	0.1547 <sup>a</sup>	4.298
支援組織の利用 (あり=1)	公的支援機関	-0.0341	-0.0956	-1.228	-0.0351	-0.0927	-1.214
	民間営利機関	0.0446	0.1251	1.490	0.0641	0.1692 <sup>b</sup>	2.028
	民間非営利機関	0.0617	0.1730 <sup>b</sup>	2.167	0.0273	0.0722	0.919
	教育機関	0.0794	0.2227	1.144	0.1129	0.2979	1.481
	中小企業経営者	-0.0343	-0.0963	-1.243	-0.0293	-0.0773	-1.023
起業セミナーへの参加 (あり=1)	公的機関主催	-0.0369	-0.1036	-0.844	-0.0548	-0.1448	-1.219
	民間組織主催	0.0597	0.1672 <sup>b</sup>	1.729	0.0269	0.0711	0.738
定数項		-0.3124	-0.8753 <sup>a</sup>	-2.826	-0.2171	-0.5729 <sup>b</sup>	-1.898
-2対数尤度		48.466 <sup>b</sup>			90.738 <sup>b</sup>		
マクファーデンの決定係数		0.026			0.045		
正しい予測の割合		0.662			0.597		

注。サンプル数、1,442。

有意水準；aは1%水準、bは5%水準で有意を示す。

dP(Y=1)/dX；限界効果を示す。

## おわりに

本稿では、先行研究が用いた人的属性、企業規模に加えて、事業経営の経験や支援組織が開業者の経済的成功確率に与える効果を検証した。人的属性や企業規模が開業後の経済的成果に与える効果は、先行研究の結果とほぼ同じであった。男性で開業時の年齢が若く、関連した仕事経験があり、かつ開業時の企業規模が大きいほど、月商、収益性のいずれにもプラスの影響を与えていた。

事業経営の経験も有意性は無いが経済的成果に対してプラスの影響を与えていた。これは廃業経験者による新たな開業の成功確率が高いことを示唆している。日本では、廃業の経験は社会的にマイナスのイメージ(スティグマ)を抱かれがちであるが、この分析結果は廃業者にとっても十分にリターンマッチの

可能な社会であることも示唆している(増田, 2005, 参照)。

支援組織の利用や起業セミナーへの参加をみると、公的支援組織よりも民間支援組織にサポートされるときに経済的成功確率は高かった。これは民間支援組織のサポート内容がより被支援者に密着した実践的なものであるからだろう。サポートの内容をみると資金の融資よりも経営知識や人的資本の紹介などがクライアントの成功確率を高めていた。

開業支援政策という視点からみると、これらの支援組織間での支援内容の重複を避け、組織間での役割分担を明確にする必要もあるようだ。また、今後の研究課題として、経済的成功を収めた開業者たちの生存率、生存期間、さらに雇用吸収率を分析する必要がある。なぜなら開業支援政策の重要な目的として、雇用の創出があるからである。

**謝辞：**本稿の作成に際し、東京大学社会科学研究所附属日本社会研究情報センター SSJ データ・アーカイブから国民生活金融公庫（現在、日本政策金融公庫総合研究所）が寄託した「2000年度新規開業実態調査」（個票）データの提供を受けました。

## 脚注。

- (注1) 玄田・神林 (2001) は日本の自営業者数の減少要因を分析している。開業を促進するには、潜在的開業者が開業にあたって、必要不可欠とする準備要因を支援すればよい。原田 (2000) は、開業後の収入、仕事、生活面における満足度と開業準備要因との関係を分析している。日本では、資金調達の高難易度と開業者による雇用吸収率との関係を分析したものはない。佐藤・玄田 (2003) は既存の中小企業におけるこの関係を分析している。松繁 (2002) も中小企業への融資条件と雇用の創出との関係を分析している。
- (注2) 本稿の脱稿時、イギリスではこの制度は運営されていない(武士俣他, 2001参照)。OECD (1995) によれば、こうした資金援助政策はイギリス以外にオーストラリア、ベルギー、カナダ、デンマーク、フランス、ギリシャ、ドイツ、アイルランド、ルクセンブルク、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スウェーデン、アメリカ合衆国などにもある。
- (注3) 開業支援法の経済効果を分析したイタリア語文献については、Monte and Scaler (2001) のサーベイを参照せよ。
- (注4) Kawai and Urata (2002) のもう一つの分析目的は、下請取引と開業率との関係から、日本の下請取引制度の開放性を考察することであった。分析結果をみると、下請取引率の高い業種は、開業率に対して、正の作用をしていた。t 値の大きさ

から判断する限り、従業員数5～9人、10～19人、1～4人、20～29人の順で効果が大きかった。この分析結果は、下請取引は新規開業者にとって、必ずしも閉鎖的な制度ではなく、開放的な制度であることを示唆している。

- (注5) より近年の分析結果もこうした結論を支持していた。Bruce (2000) のサーベイを参照せよ。
- (注6) 所得税 (income tax) は給与などの所得に対して課す税である。給与税 (payroll tax) は企業が支払う全給与に対して課す税である。
- (注7) 調査内容については、国民生活金融公庫総合研究所編 (2000) を参照せよ。
- (注8) 支援組織の内容は以下のとおりである。
1. 公的支援機関 (国、地方自治体及びその関係機関、工場試験場、政府系金融機関など)、
  2. 民間営利組織 (税理士、経営コンサルタント、民間のベンチャーキャピタル、開業支援ビジネスを行う民間企業など。ただし、フランチャイズ・チェーン本部は除く。)、
  3. 民間非営利組織 (業界団体、異業種交流会、商工会・商工会議所、開業支援を目的とする非営利団体など)、
  4. 教育機関 (大学・大学院、専修学校など)、
  5. 中小企業経営者 (親兄弟、元勤務先の社長、親せき、友人といった関係や現役の有無は問わない。ただし、上記の2, 3, 及びフランチャイズ・チェーン本部は除く)。

補表 I. 充実してもらいたい公的支援制度 (複数回答 ; %)

	2000	1999	1998	1997	1996
1 開業資金の融資	85.5	87.6	85.9	86.0	88.2
2 ベンチャーキャピタルによる出資	23.1	6.2	5.3	5.4	-
3 機械設備の貸与	12.2	15.2	15.9	13.1	13.6
4 工場, 店舗などの場所の提供	12.8	17.6	20.0	19.4	16.3
5 販売先, 仕入先などの紹介・あっせん	8.9	12.1	12.5	13.2	13.0
6 製品・商品に関する情報の提供	3.8	6.8	6.7	7.6	6.5
7 人材の紹介・あっせん	9.3	11.0	12.7	13.9	11.7
8 技術, マーケティングなどの指導	6.4	8.6	7.6	7.9	8.1
9 同業者, 異業種経営者との交流の場	12.7	21.6	16.3	17.9	17.1
10 開業前のコンサルティング	21.2	27.0	26.0	31.1	30.3
11 出資者の紹介・あっせん	6.3	8.6	9.0	8.6	7.1
12 税制上の優遇策	48.4	46.8	44.6	47.1	51.7
13 その他	1.6	1.2	2.2	0.9	1.2

注. 「開業にあたってご苦労もあったことと思いますが, その経験にもとづいて, 新しく事業を始める人にとってどのような公的支援制度を充実させるとよいと思いますか。次のうちから三つまで選んでお答えください。」(『新規開業白書』1997年版, p.201より)

2000年度 of ベンチャーキャピタルによる出資は, 「開業資金の出資」という項目である。

出所: 国民生活金融公庫総合研究所編『新規開業白書』(各年度版)より。

補表 II. 支援組織利用後の満足度 (%)

	公的機関		民間非営利組織		民間営利組織	
	2002	2000	2002	2000	2002	2000
利用していない	-	68.7	-	62.2	-	33.0
大いに役立った	65.3	14.4	67.1	21.4	56.5	44.8
多少役立った	31.4	15.1	31.9	14.7	41.5	20.4
役立たなかった	3.4	1.8	1.0	1.3	2.1	1.8

注. 「経営ノウハウの不足を補うためにそれらの支援組織を利用して, どれくらい役立ちましたか。」(『新規開業白書』2002年版, p.237)

年度は, 『新規開業白書』の刊行年度である。よって, 数値は前年度の調査結果である。

2002年度は利用した者への調査結果である。

出所: 国民生活金融公庫総合研究所『新規開業白書』(各年度版)より。

誰にサポートされれば、日本の開業者は経済的に成功するのか？

補表 III. 基本統計：サンプル数；1442

		サンプル数	確率
現在の月商 > 開業時の目標月商		493	0.342
	<	949	
開業後の収益性：	黒字基調	746	0.517
	赤字基調	696	
性別	男性	1234	0.856
	女性	208	
開業時の年齢	平均（歳）	41.6	
	最小	22	
	最高	78	
事業経営の経験	あり	295	0.205
	なし	1147	
関連した事業の経験	あり	1242	0.861
	なし	200	
開業費用合計	平均（万円）	1568.8	
	最小	4	
	最大	33000	
開業後、黒字になるまでの月数	平均（月）	5.7	
	最小	1	
	最長	25	
開業支援機関の利用	公的機関		0.709
	利用した	1022	
	しない	420	0.232
民間営利機関	利用した	334	
	しない	1108	0.266
民間非営利機関	利用した	384	
	しない	1058	0.031
教育機関	利用した	45	
	しない	1397	0.298
中小企業経営	利用した	429	
	しない	1013	
起業家塾や起業セミナーへの参加	公的機関の主催		0.110
	参加した	158	
		しない	1288
	民間組織の主催	参加した	254
	しない	1188	

出所：国民生活金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」（2000年，個別データ）。

## 参考文献

- 玄田有史・神林龍, 2001, 「第2章自営業減少と創業支援策」(猪木武徳・大竹文雄編『雇用政策の経済分析』東京大学出版会, 29～74)。
- 佐藤博樹・玄田有史, 2003, 「第2章人材育成がカギを握る中小企業の成長」(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, 33～61)。
- 原田信行, 2000, 「新規開業の満足度」『調査季報』第54号, 国民生活(日本政策、以下、同じ)金融公庫総合研究所, 1～16。
- 原田信行・忽那憲治, 2002, 「潜在的ビジネス・エンジェルとしての中小企業経営者」『調査季報』第63号, 国民生活金融公庫総合研究所, 1～20。
- 玄田有史・高橋陽子, 2003, 「自己雇用の現在と可能性」『調査季報』第64号, 国民生活金融公庫総合研究所, 1～28。
- 増田辰良, 2005, 「廃業経験者のリターンマッチを成功へと導くための要因分析」『小さな企業の創業と経営』SSJDA-32, 東京大学社会科学研究所編, 157～173。
- 松繁寿和, 2002, 「第2章開業, 成長, 廃業と雇用創出」(三谷直紀・脇坂明編『マイクロビジネスの経済分析』東京大学出版会, 21～40)。
- 竹内英二, 2003, 「廃業経験者による開業の実態」『日本労働研究雑誌』日本労働研究機構, No.511, 29～40。
- 武士俣友生・神村光法・塩谷直樹, 2001, 「英国の中小企業政策に学ぶ: 企業の可能性を引き出す競争インフラ」『調査月報』国民生活金融公庫, No.478, 6～19。
- 国民生活金融公庫総合研究所編, 2000, 『起業活動を支える日本のエンジェル—エンジェルによる創業支援の実態』中小企業リサーチセンター。
- 国民生活金融公庫総合研究所, 2001, 「2度目の開業」に関する実態調査結果について」ホームページより。同上研究所編, 2002, 『失敗から立ち直った起業家たち』中小企業リサーチセンター所収参照。
- 国民生活金融公庫総合研究所編, 各年度版, 『新規開業実態調査』中小企業リサーチセンター。
- 中小企業庁, 2002, 『中小企業白書』ぎょうせい。
- 内閣府編, 1999, 『経済財政白書』財務省印刷局。
- Bendick, M.,JR., and Mary Lou Egan,M.L., 1987, Transfer Payment Diversion For Small Business Development: British and France Experience, *Industrial and Labour Relations Review*,40(5),528～542.
- Blau,D.M.,1987, A time-series analysis of self-employment in the United States, *Journal of Political Economy*,95(3), 445-467.
- Bruce,D., 2000,Effects of the United States tax system on transitions into self-employment, *Labour Economics*,7, 545-574.
- Folster,S.,2002,Do Lower Taxes Stimulate Self-Employment?, *Small Business Economics* 19, 135-145.
- Goode,R.,1949,The income tax and the supply of labor, *Journal of Political Economy*,57, 428-432.
- Harada,N.,2003,Who succeeds as an entrepreneur ? An analysis of the post-entry performance of new firms in Japan, *Japan and the World Economy*, 211-222.
- Jovanovic B.,1982.Selection and the evolution of industry, *Econometrica* 50,649-70.
- Kawi,H. and S. Urata, 2002, Entry of Small and Medium Enterprises and Economic Dynamism in Japan, *Small Business Economics* 18, 41-51.
- Long,J.E.,1982a,Income taxation and the allocation of market labor, *Journal of Labor Research*, 3(3), 259-276.
- Long,J.E.,1982b,Income taxation and self-employment, *National Tax Journal* ,35, 31-42.
- Monte,A.D. and Scaler,D., 2001, The Life Duration of Small Firms Born Within a Start-up Programme: Evidence from Italy, *Regional Studies*, 35(1),11-21.
- Moor,R.L.,1983, Self-employment and the incidence of the payroll tax, *National Tax Journal*,36, 491-501.
- OECD, 1995, *Self-employment Programmes for the Unemployed: Papers and Proceedings*, OECD, Paris.
- Parker,S.C.,1996, A time series model of self-employment under uncertainty, *Economica*,63, 459-474.
- Pfeiffer,F, and Reize, F, 2000, Business start-ups by the unemployed: an economic analysis based on firm data, *Labour Economics*, 7, 629-663.

