

開業後の変化に迫る

— 「新規開業企業を対象としたパネル調査」 から —

国民生活金融公庫総合研究所主席研究員

村上 義昭

国民生活金融公庫総合研究所主任研究員

鈴木 正明

国民生活金融公庫総合研究所副調査役

本田 昌彦

要 旨

本稿では、当研究所が2001年以降毎年実施している「新規開業企業を対象としたパネル調査」（2001年中に開業した企業2,181社を対象）の結果を基に、廃業企業の特徴と開業後の雇用機会の創出状況を分析した。新規開業企業を対象としたパネル調査は、わが国で初めての試みである。

まず、2003年末時点の存続・廃業状況を見ると、87%が存続、8%が廃業となっている。廃業した企業の業績を分析すると、廃業時期にかかわらず、開業直後（2001年末時点）の業績が存続企業に比べて悪い。開業後2～3年程度で廃業する企業の多くは、事業の立ち上げに失敗し、立ち直ることができずに市場から退出した可能性が高いことがうかがえる。

さらに、本稿では、プロビット分析を行い、どのような要因が存続・廃業状況と相関を有しているのかを探った。この結果、①従業者規模で見ても、開業費用で見ても、規模の小さな企業の廃業割合が高いこと、②斯業経験が長く、若い開業者の廃業確率が低いこと、③自己資金額が多い企業の廃業確率が低い一方、自己資金割合と存続・廃業状況との相関は見られないこと、などが実証された。

他方、開業後の雇用機会の創出については、廃業による雇用喪失を差し引いても、新規開業企業は開業後も雇用を創出していることが明らかになった。同時に、量的に見ると、開業後の雇用創出は少数の企業に大きく依存していることも確認された。

しかし、これら少数の企業が創出した雇用については、①仕事の内容、②地域、③雇用形態、について質的な偏りが見られる。雇用のミスマッチを解消しなければ雇用問題は解決しないであろう。とすれば、雇用創出を目的とした新規開業支援策を講じる場合、創出する雇用の量だけではなく、質的な側面にも留意する必要があるといえる。

ただし、本稿の結論は、開業後3年程度の企業を追跡した調査を対象としたものであり、より長期的なデータを基に検証されるべきであろう。

1 パネル調査とは何か

(1) パネル調査の必要性

新規開業企業の実態を把握するために、当研究所は毎年「新規開業実態調査」を実施し、その結果を「新規開業白書」等を通じて公表している。

同調査では1991年以降、対象企業の選定方法や調査項目などを大きく変えていないので、毎年のデータを比較することができる。その結果、例えば、開業時の経営者の年齢が次第に高齢化していることや、開業費用が500万円未満である企業割合が増加傾向にあることなどが分かる。すでに10数年にわたって連続するデータを蓄積しており、当研究所をはじめとして多くの研究者によってさまざまな分析に用いられている。同調査はわが国の新規開業企業の実態把握に大きく貢献してきたと自負している。

しかしながら、新規開業企業の実態をいっそう多面的に分析するには、開業後の一時点を調査するだけでなく、同一サンプルに対して開業後の変化を継続的に追跡することが重要である。なぜなら、一般的に開業直後の数年間は、新規開業企業の経営が大きく変動する時期だからである。短期間で企業規模を拡大する企業がある一方で、経営が軌道に乗らずに廃業せざるを得ない企業も存在する。変化の激しい時期だからこそ、変化をとらえる調査が必要になる。

従来の新規開業実態調査では毎年異なるサンプルを対象としていることから、開業後に生じるさまざまな変化をとらえることはできなかった。そこで当研究所では、従来の新規開業実態調査を補完し、多面的な分析を行うために、調査対象企業を固定して定期的に追跡調査を実施することにした(表—1)。このような調査手法をパネル調査という。

調査は2001年12月時点以降、毎年行っており、すでに4時点にわたるデータを蓄積している。なお、サンプルの主な属性は図—1のとおりである。

(2) パネル調査の特徴

では、パネル調査によってどのような分析ができるようになるのだろうか。

第1は、新規開業企業の存続・廃業状況に関する分析である。新規開業企業を追跡することで、廃業したかどうかを把握できるようになる。

第2は、廃業した企業の特徴に関する分析である。

すでに廃業してしまった企業を対象にアンケート調査を行うのは困難である。しかし、パネル調査であれば、廃業するまでに入手できたデータを基に廃業企業の特徴を分析できる。

第3は、開業後の経年変化に関する分析である。例えば、雇用や資金需要が時間の経過とともに、どのように変化していくのかといった分析ができる。

以上のような分析が可能となることから、すでにアメリカやフランスなどでは、大学や公的機関が新規開業企業を対象とするパネル調査に積極的に取り組んでいる。

とりわけ、フランスの国立統計経済研究所(INSEE)が実施している“Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises”(略称SINE)は、調査開始が94年と早く、またサンプル数も3万~5万社と膨大である(表—2)。すでに94年開業企業、98年開業企業、2002年開業企業と、4年ごとに三つの調査世代(コーホート)を組成している。そして、それぞれのコーホートについて、開業後5年間にわたり追跡調査をしている。

フランスでは雇用創出を主目的に多くの新規開業支援政策が実施されている。このためSINEは、公的な開業支援策を受けた企業と受けなかった企業の廃業状況を比較するなど、政策効果の測定や支援施策の策定に利用されるケースが多い。

開業後の変化に迫る
—「新規開業企業を対象としたパネル調査」から—

表—1 パネル調査と新規開業実態調査の実施要領の比較

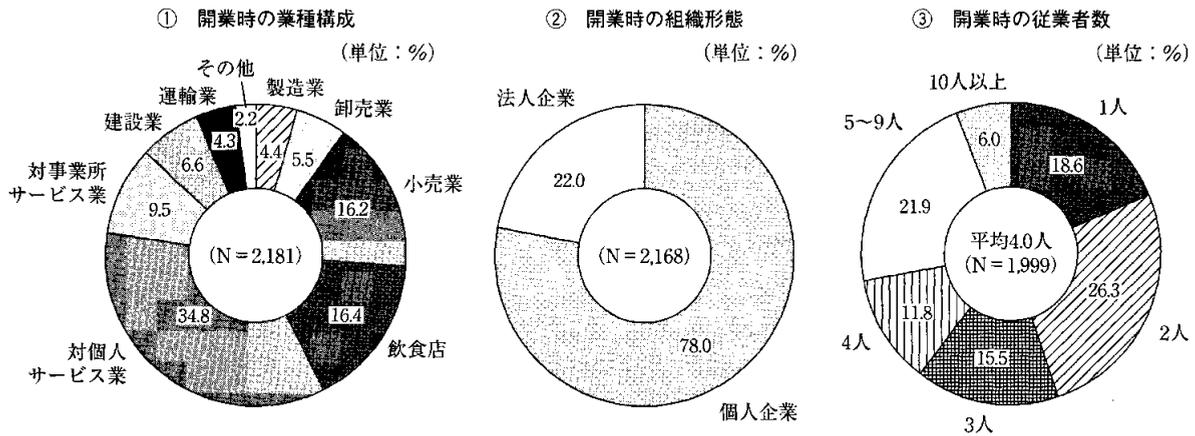
	パネ ル 調 査	新規開業実態調査
調査時点	毎年12月	毎年 8 月
調査対象企業	当公庫の融資先のうち、2001年に開業した企業 2,181社 (毎年同じサンプルを対象とする)	当公庫が前年の4月から9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業前または開業後1年以内の企業 (毎年異なるサンプルを対象とする)
開業後の平均経過月数	第1回調査(2001年12月) 7.3カ月 第2回調査(2002年12月) 19.3カ月 第3回調査(2003年12月) 31.3カ月 (回を重ねるごとに12カ月ずつ増える)	2004年度調査 14.6カ月 (毎回14~15カ月程度)
調査項目	<第1回調査> ①開業前及び開業時点に関する項目 ②開業後の経営状況などに関する項目 <第2回調査以降> ①存続・廃業状況 ②調査年の経営状況などに関する項目 (調査項目の内容は原則として変えない)	①開業前及び開業時点に関する項目 ②開業後の経営状況などに関する項目 ③毎年設ける調査テーマに応じて、そのつど異なる設問 (2004年度調査の場合、「開業計画の内容と目標の達成度合い」に関連する設問)
特 徴	・同一のサンプルを調査対象として追跡することで、次のような分析が可能となる。 ①存続・廃業状況を分析する。 ②廃業した企業について、廃業前のデータを用いて特徴などを明らかにする。 ③雇用の創出・喪失や資金需要の変化など、開業後の経年変化を追跡する。	・毎年新たな新規開業企業を調査することで、経営者の開業時の年齢や開業費用などの時系列変化を把握できる。 ・調査時点の問題意識に応じたテーマの設定が可能である。

これらの先行調査と比較すると、当研究所のパネル調査には、調査対象が国民生活金融公庫の融資を受けた企業に限定されていることや、開業後の経過月数が平均31.3カ月(2003年末現在)に過ぎないという制約がある。しかしながら、新規開業企業を対象とするパネル調査としては、わが国

で初めての試みであり、その意義は大きいと思われる。

そこで以下では、パネル調査ならではの分析を紹介する。一つは廃業企業の特徴、もう一つは経年変化の分析例として、開業後の雇用機会の創出状況をテーマとして取り上げる。

図一 パネル調査サンプルの主な属性



資料：当公庫「新規開業企業を対象としたパネル調査」(以下、表示がない限り同じ)

表一 フランスのパネル調査の概要

名称	Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises (略称 SINE)		
実施機関	国立統計経済研究所 (INSEE)		
調査対象企業・サンプル数	1994年上半期に開業した企業 (農林漁業・金融業を除く) 約30,000社	(a) 1998年上半期に開業した企業 (同左) 約29,000社 (b) 1998年下半期に開業した企業 (同左) 約23,000社 (合計 約52,000社)	2002年上半期に開業した企業 (同左) 約48,000社
調査時点 (アンケート)	第1回調査 1994年9月 第2回調査 1997年9月 第3回調査 1999年9月	第1回調査 (a)1998年9月 (b)1999年3月 第2回調査 (a)2001年9月 (b)2002年3月 第3回調査 (a)2003年9月 (b)2003年9月	第1回調査 2002年9月
	アンケートを行わない年は、行政資料・統計資料によって存続状況把握する。		
主な調査項目	<第1回調査> ①創業者のプロフィール (性別、年齢、学歴、開業前の就業状況など) ②開業準備 (開業動機、受けた支援、開業資金など) ③事業内容 (業種、雇用者数など) ④将来の見通し <第2回・第3回調査> ①存続状況 ②販路・顧客数の変化 ③売り上げ・雇用者数の推移 ④資金調達先 ⑤遭遇した問題 など		

資料：INSEE "Créations et créateurs d'entreprises" (2003年8月)

2 廃業企業の分析

(1) はじめに——なぜ廃業を取り上げるのか

開業率の低下が指摘されて久しい。総務省「事業所・企業統計調査」を基に中小企業庁が算出した開業率（年率）は、1970年初頭には7.0%だったが、99—2001年には3.8%へと趨勢的に低下している（図—2）。

開業率が低下した理由の一つとして指摘されるのは、事業者と被雇用者との収入格差の縮小である。開業というリスクを取っても、それに見合うリターンが得られなければ開業しようとする人が少なくなるという考え方である。中小企業庁（2002）は、こうした考え方にに基づき、「日本の開業率が上昇するためには、まず、既存の中小企業における経営革新の効果が上がり、自営業主の相

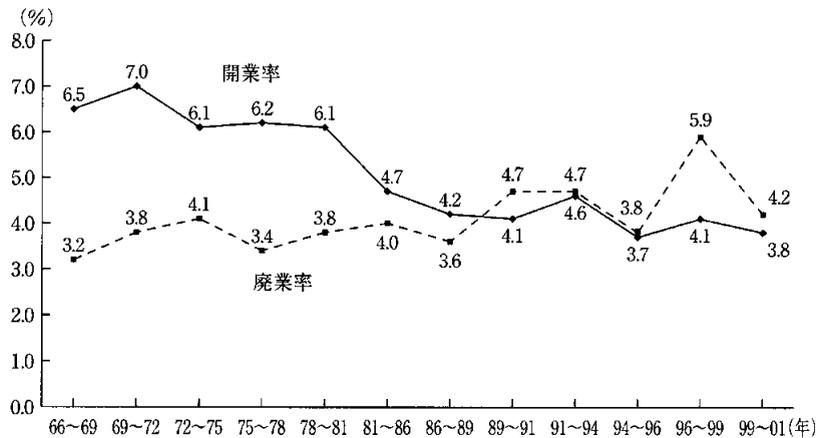
対所得の低下が抑えられることが必要となろう」（63ページ）としている。

しかし、経営革新の効果が現れるには長い時間がかかると思われる。リターンが短期間で大きく変わらないのであれば、リスクを低下させることにも目を向けるべきである。

開業に伴う最大のリスクは廃業であろう。廃業のリスクを低下させるためには、どのような企業が廃業しているのかを明らかにすることが不可欠である。なぜなら、廃業企業の特徴が明らかになれば、開業希望者は自分の開業に伴うリスクをより正確に把握し、対応策を検討できるようになる。その結果、短期間で廃業するリスクは大きく低下するためである。

これまで、日本では、新規開業企業を対象としたパネル調査が実施されてこなかったこともあり、廃業企業の特徴に関する研究はほとんど行われてこなかった¹。本稿は、パネル調査のデータを基に、廃業企業の特徴を明らかにすることを目的と

図—2 開業率と廃業率の推移



出所：中小企業庁【中小企業白書2002年版】

¹ Honjo (2000) は、新規開業企業の廃業要因を分析した、日本における数少ない実証分析の一つである。(株)東京商工リサーチ (TSR) のデータベースを用いて、86~94年の間に東京都で開業した製造業を対象に、廃業に影響を与える要因を分析している。

同分析は、廃業を「支払い能力を失った退出」(exits without solvency) と定義し、「1,000万円超の負債があり、事業を停止した企業」を具体的な認定基準としている。主な分析結果としては、①資本金や従業員数で見た企業規模と廃業確率には負の相関があること、②廃業確率は開業の多い業種で高く、付加価値成長率が高い業種で低いこと、③業歴について、開業後数年間は廃業確率が高まるものの、その後次第に低下していくこと、などが挙げられる。

した先駆的な試みである。

以下では、まず「廃業」を定義した上で、パネル調査対象企業の存続・廃業状況を確認する。そのうえで、統計的な分析を行い、廃業企業の特徴を探る。最後に、本稿のまとめを行う。

(2) 廃業とは何か

中小企業庁(2002)によると、「廃業」には二つの形態がある²。一つは、法律上の手続きによらない私的整理である。私的整理には、事業に失敗した場合だけではなく、経営状況が良好だったにもかかわらず、経営者の健康等、経営以外の理由で事業を止めた場合も含まれる。

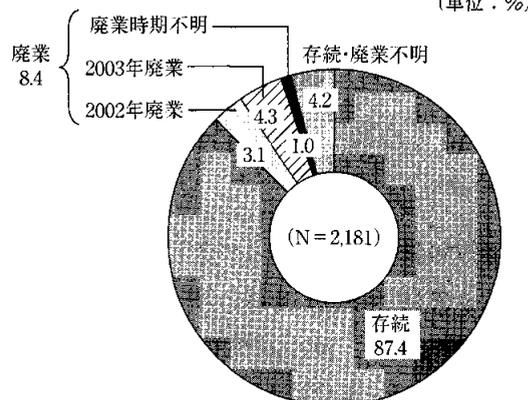
もう一つは、法的整理であり、破産と商法に基づく特別清算の二つがある。これら二つの法的手続きは、民事再生、会社更生、会社整理という事業の再建を目的とした「再建型倒産」に対して、事業の解体を目的とした「清算型倒産」と呼ばれる。

本稿において、廃業とは、「理由の如何を問わず、事業活動を停止したこと」をいう。私的整理と「清算型倒産」を廃業とする中小企業庁の定義と同じといえる。

この定義に基づき、パネル調査では、①事業の継続を尋ねたアンケートの質問に「現在、事業を行っていない」と回答した、または②当公庫の支店等が実地確認等を行い、事業を行っていないことを確認した、のいずれかに該当するものを廃業と認定した。このような基準に基づき廃業を認定しているため、パネル調査では、私的整理と清算型倒産の割合や、私的整理のうち経営以外の理由で事業を停止した企業の割合は不明である。

なお、存続・廃業状況を確認できなかった企業

図一3 2003年末の存続・廃業状況 (単位：%)



については、「存続・廃業不明」と分類した。

(3) 存続・廃業状況

① 2003年末時点の存続・廃業割合

2003年末時点に存続している企業(以下、存続企業)の割合は87.4%、廃業が確認された企業(同廃業企業)の割合(同廃業割合)は8.4%となっている(図一3)。

業種別に廃業割合を見ると、最も高いのは飲食店で12.3%、次いで小売業(10.8%)となっている(図一4)。

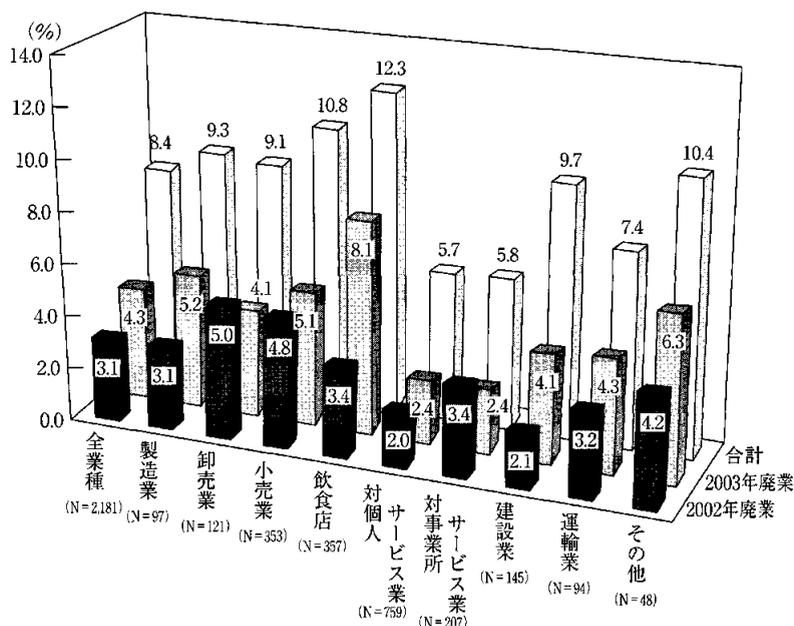
一般に、飲食店や小売業の廃業は多いと思われる。実際、新装開店後すぐに店を閉じてしまった飲食店や小売店を見かけることは珍しくないだろう。個々の企業が存続できるかどうかは経営者の能力などに大きく依存するものの、今回のパネル調査の結果は日常の実感と一致するものとなっている。

逆に、廃業割合はサービス業で低い。最も低い業種は、対個人サービス業(5.7%)、次に低いのが対事業所サービス業(5.8%)である。業種をさらにブレイクダウンして見ると、対個人サービ

² ストーリー(2004)は、論者により異なる廃業の定義を次の四つに分類した研究を紹介している(P95)。

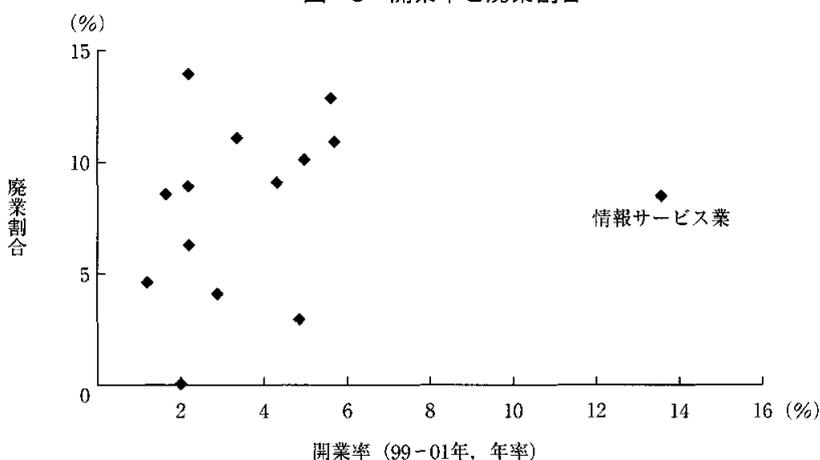
- ① 何らかの理由で事業活動を停止すること
- ② 事業活動を停止して債権者に損失を与えること
- ③ さらなる損失を防ぐために売却すること
- ④ 事業の継続に失敗すること

図-4 業種別存続・廃業状況



- (注) 1 廃業割合 = $\frac{\text{廃業企業数}}{\text{調査対象企業数}} \times 100 (\%)$
 2 「合計」には、廃業時期が不明である企業 (22社) を含む。

図-5 開業率と廃業割合



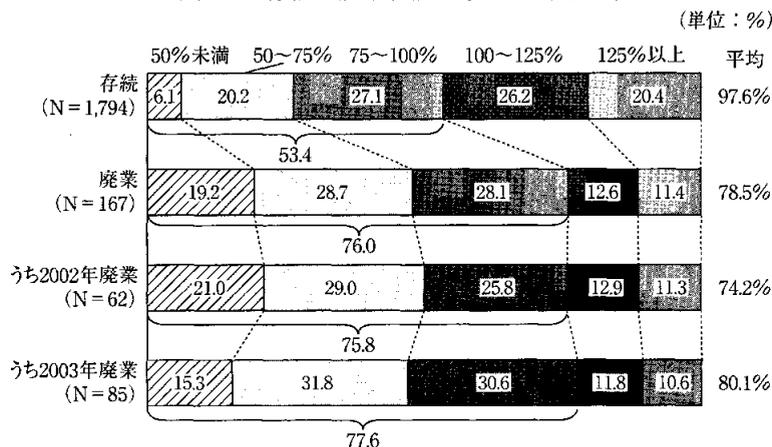
ス業では、美容業 (12%) と自動車整備業 (0.0%) などで、対事業所サービス業では土木建築サービス業 (3.0%) などで、特に廃業割合が低い。

ちなみに、図-5は、パネル調査でサンプル数が30社以上の、14の中分類業種について、総務省

「事業所・企業統計調査」を基に算出した99年から2001年にかけての開業率を横軸に、パネル調査における廃業割合を縦軸に図示したものである³。情報サービス業がやや異質だが、総じて開業率が多かった業種ほど、廃業割合が高いという傾向が見られる。これは欧米での研究結果と整合的で

³ 当公庫の業種分類と「事業所・企業統計調査」の業種分類が一部異なることから、「その他」に分類される中分類業種は除いた。

図一6 存続・廃業状況別予想月商達成率



(注) 「廃業」には廃業時期が不明の廃業企業も含む (以下同様)。

ある⁴。

次に、廃業年別に廃業割合を見ると、2002年の廃業割合は3.1%であるのに対して、2003年には4.3%と高まっている (前掲図一4)。業種別に見ると、卸売業と対事業所サービス業では2002年、それ以外の業種では2003年の廃業割合が高くなっている。

② 存続企業と廃業企業の経営状況

存続企業と比べて、廃業企業の経営状況は厳しかったことが予想される。ここでは、2002年に廃業した企業についてもデータが得られる2001年末時点 (開業後平均経過月数7.3カ月) の予想月商達成率と採算状況、経営上の苦勞の三点について比べることで、この点を確認したい。

まず、予想月商達成率の平均を見ると、廃業企業では78.5%と、存続企業の97.6%を大きく下回る (図一6)⁵。分布を見ても、予想月商を達成していない企業 (予想月商達成率100%未満) の割合は、存続企業では53.4%であるのに対して、廃

業企業では76.0%と高い。

次に、採算状況を見ると、廃業企業では赤字基調の割合が73.3%と、存続企業の53.4%を大きく上回る (図一7)。

最後に、2001年末時点の苦勞 (複数回答) を見ると、存続企業、廃業企業とも同じ苦勞を挙げる企業が多いものの、その苦勞を挙げた企業割合については大きな違いが見られる (図一8)。

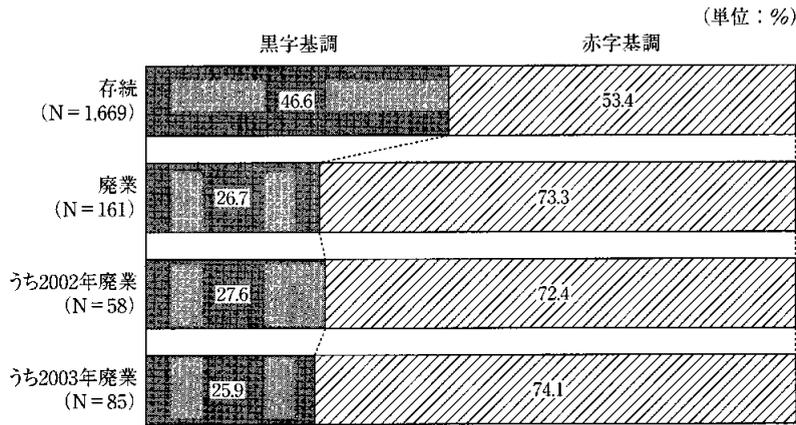
例えば、苦勞しているとする割合が最も高いのは、ともに「顧客開拓やマーケティングがうまくいっていない」だが、企業割合の差は存続企業で38.1%であるのに対して、廃業企業では54.0%とはるかに高い。次に苦勞している企業割合が高い「資金繰りが厳しい」を見ても、廃業企業では52.3%と、存続企業の26.4%よりもはるかに高い。

ちなみに、「人件費、家賃、支払利息などの経費がかさんでいる」「金融機関からの借入れが難しい」の二つを加えた上位4項目について、 χ^2 乗検定を行ったところ、両者の間に1%水準で有意な差が見られる。

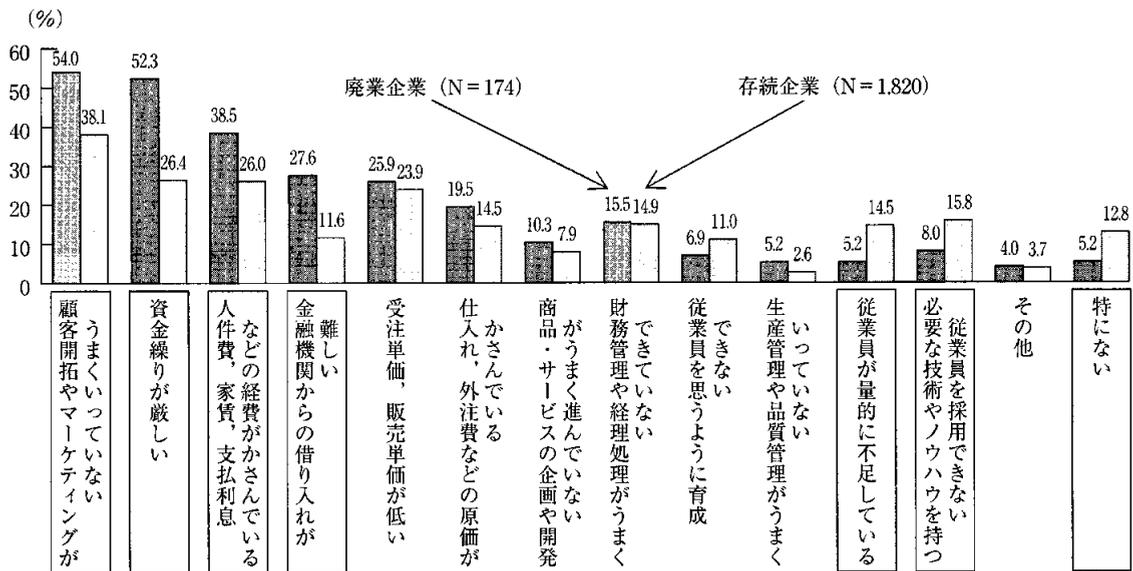
⁴ Geroski (1995) は、確立された事実 (stylized fact) として参入率 (entry rate) と退却率 (exit rate) には正の相関があるとしている。

⁵ 予想月商達成率について、検定と Wilcoxon Mann Whitney 検定を用いて、存続企業と廃業企業の差を検定すると、ともに有意水準0.0000で有意という結果が得られた。

図一七 存続・廃業状況別採算状況



図一八 存続・廃業状況別2001年末時点の苦勞



(注) □で囲んだものは、X二乗検定を行い、1%水準で有意だった項目である。

このように、2001年末時点における廃業企業の経営状況は存続企業よりも厳しかったといえる。

次に、2002年に廃業した企業（2002年廃業）と2003年に廃業した企業（2003年廃業）を比べてみよう。

まず、予想月商達成率の平均を見ると、2002年廃業は74.2%、2003年廃業は80.1%と大きな違いは見られない（前掲図一六）。分布を見ても、予想月商を達成していない企業の割合は、2002年廃業で75.8%、2003年廃業で77.6%と、大きく変わ

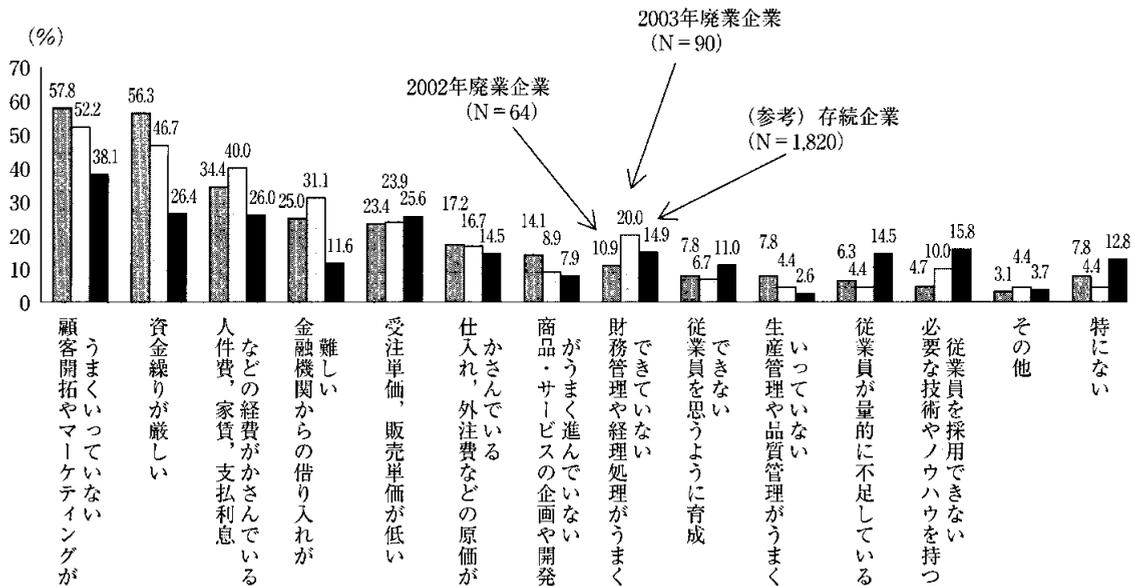
らない。

採算状況についても、2002年廃業では赤字基調の割合が72.4%、2003年廃業では74.1%と、ともに7割以上に達している（前掲図一七）。

2001年末時点の苦勞を見ても、両者に大きな違いは見られない。

苦勞しているとする割合が最も高いのは、ともに「顧客開拓やマーケティングがうまくいっていない」で、「資金繰りが厳しい」「人件費、家賃、支払利息などの経費がかさんでいる」「金融機関

図一9 廃業時期別廃業企業の2001年末時点の苦勞



からの借入れが難しい」が続く（図一9）。これらの4項目を挙げた企業割合について、 χ^2 乗検定をしたところ、両者の間には有意な差は見られない。

このように、サンプル数が少ないという問題点はあるものの、2002年廃業と2003年廃業を比べると、2001年末時点の経営状況には大きな差が見られない。

以上をまとめると、2001年末時点における廃業企業の経営状況は、廃業時期が早い遅いにかかわらず、存続企業に比べて厳しかった。このことは、2003年廃業も含めて、廃業企業の多くは事業の立ち上げに失敗した可能性が高いことを示唆している。失敗から立ち直ることができずに事業を止めた廃業企業が多かったことがうかがえる。

(4) 廃業企業の特徴

① 推計の方法と用いた変数

以下では、2003年末までに廃業した企業の特徴を明らかにするために、パネル調査のデータを基にプロビット分析を用いて存続・廃業状況に影響

を与える変数を推定する。

被説明変数は2003年末の存続・廃業状況である。廃業の場合は0、存続の場合は1をとる。

説明変数として用いたのは、開業時の状況に関するものである。今回のパネル調査の対象企業は、2003年末時点で開業後2～3年程度の企業である。開業してからそれほど時間が経っていないため、これらの企業の存続・廃業状況には、開業時の状況が大きな影響を与えていると思われるからである。

分析に当たっては、こうした変数を、「企業の属性」「経営者の属性」「開業時の資金調達」の三つに大きく分類する（表一3）。以下、具体的に見ていくこととする。

(i) 企業の属性

企業の属性として加えた変数は、開業時の従業員数、開業費用、フランチャイズ・チェーン（FC）への加盟状況、事業所所在都市の人口規模、開業後の経過年数、業種の六つである。

開業時の従業員数と開業費用は、規模を表す変数である。規模と廃業確率の関係について、規模

開業後の変化に迫る
 —「新規開業企業を対象としたパネル調査」から—

表—3 説明変数の一覧

変数の分類	説明変数	変数の説明	サンプル数	平均値	標準偏差
企業属性	開業時の従業員数	パートタイマー・アルバイト、派遣社員を含む従業員数	1,999	4.0	4.3
	開業費用	開業にかかった資金の総額	1,748	1,726.3	2,726.1
	FC加盟ダミー	ダミー変数 (FC加盟している企業 = 1, 加盟していない企業 = 0)	2,126	0.085	0.278
	大都市ダミー	ダミー変数 (人口30万人以上の都市に立地 = 1, それ以外 = 0)	2,083	0.481	0.500
	業種	大分類業種別のダミー。参照グループは飲食店とした。			
	開業時からの経過月数	2003年12月時点での開業後経過月数	2,181	31.4	2.587
経営者属性	開業時の年齢	開業時の年齢	2,171	40.9	9.945
	女性ダミー	ダミー変数 (女性 = 1, 男性 = 0)	2,179	0.179	0.383
	斯業経験年数	現在の事業に関連する仕事の経験年数。経験年数0年があるため、自然対数をとるときは「1」を加えている。	2,158	11.9	9.4
	開業直前の勤務先の規模	小規模企業勤務ダミー (開業前の勤務先の従業員数20人未満 = 1, それ以外 = 0)	2,050	0.398	0.490
		中規模企業勤務ダミー (開業前の勤務先の従業員数20人以上300人未満 = 1, それ以外 = 0)	2,050	0.287	0.452
		勤務者以外ダミー (開業直前の職業がパートタイマー・アルバイト、派遣社員・契約社員、家族従業員・家事手伝い、学生、専業主婦、その他 = 1, それ以外 = 0)	2,118	0.184	0.387
	管理職経験ダミー	管理職経験ダミー (開業前の勤務先で管理職 = 1, それ以外 = 0)	2,118	0.422	0.494
	教育年数	最終学歴が中学 = 9年, 高校 = 12年, 専修・各種学校, 短大 = 14年, 大学 = 16年, 大学院 = 18年	2,133	13.6	2.115
拡大意欲ダミー	第1回アンケートで今後の事業規模を「拡大したい」と回答した企業 = 1, それ以外 = 0	2,137	0.625	0.484	
開業時の資金調達	自己資金額	開業時に準備した自己資金額 (親・兄弟・親せきからの資金を除く)。	2,093	496.3	817.1
	自己資金割合	開業費用に対する自己資金額の割合	1,718	0.346	0.245

(注) 平均値、標準偏差は、欠損値を除いてそれぞれの変数について計算した。このため、それぞれの変数のサンプル数は一致しない。

が大きい企業の廃業確率は低いとする先行研究は多い。しかし、これらが基にしているデータには規模の大きな開業が多く含まれていることがある。例えば、Honjo (2000) が基にしているデータは(株)東京商工リサーチのデータベースである。

これに対してパネル調査の対象企業では開業時の従業員数が平均4.0人に過ぎない。今回の推計では、このような小さな企業についても、規模と廃業確率に負の相関があるのかどうか検証する。

FC加盟状況については、加盟企業の方が廃業確率が低いことが予想される。人材の育成や売れ筋商品の仕入れ、業種特有の経営ノウハウなど、

さまざまな支援をFC本部から得られるからである。

また、大都市立地ダミー (人口30万人以上の都市に立地する場合1をとるダミー) を加えたのは、欧米には、大都市圏に立地している企業の方が存続しやすいという研究結果があるためである⁶。

ところで、パネル調査対象企業の開業時期は2001年1月から12月までの間であり、開業後の経過期間は最大で12カ月の差がある。新規開業企業は、開業前のみならず、開業後も事業に必要な知識やノウハウを獲得し続けているものと思われる。そこで、獲得した知識・ノウハウの量を示す指標として、開業後経過月数を用いた。

⁶ 中小企業総合研究機構 (2003) p270。

さらに、先述のように、取り巻く経営環境が異なることから、業種によって廃業割合には差が見られる。このため、業種をコントロールした。

(ii) 経営者の属性

開業が成功するかどうかは経営者の能力に大きく依存する。そこで、今回の分析では、経営者の属性に関する変数を加えた（前掲表—3）。

まず、開業時の年齢や性別については、先行研究において、採算状況との関連が指摘されている⁷。本稿では、存続・廃業状況との間にも関連があるかどうかを確認する。

次に、職業経験に関する変数として、斯業経験、開業直前の勤務先の規模、管理職経験を加えた。

斯業経験とは、現在の事業に関連する仕事をした経験（実家手伝い、修業、見習等を含む）である。事業に必要な知識やノウハウ、人脈など、斯業経験を通じて得られるものは少なくない。

もちろん、斯業経験の年数だけで経験した仕事の幅の広さや質まで測れるわけではないし、斯業経験を積むことが事業に必要な知識・ノウハウを蓄積する唯一の方法というわけでもない。それでも、斯業経験年数は、現在の事業に必要な知識・ノウハウの蓄積の状況がある程度を示すことは間違いないと思われる。

開業直前の勤務先の規模を加えたのは、大きな企業で経験を積むのがよいのか、小さな企業で積むのが良いのか検証するためである。「独立を考えるなら、経営全体を見渡せる小さな企業で働くべきだ」などといわれるが、こうした通念が正しければ小さい企業に勤務していた開業者の廃業確率は低くなるはずである。ただし、あくまで「開業直前」の勤務先であり、それ以前の勤務先については不明である点には留意すべきである。

さらに、管理職という立場でマネジメントを経

験したことが廃業確率を引き下げるのかどうかを確かめるために、管理職経験ダミーを加えた。

職業経験に関する変数とともに、学校教育が存続・廃業状況にどのように影響を与えるかどうかを確認するために教育年数を加えた。

最後に、成長志向の強い経営者の方が、より多くの時間や労力を企業経営につき込み、結果として存続率が高まることも考えられる。この影響を確認するために、規模拡大意欲ダミーを加えた。

なお、上記の七つの属性だけでは経営者の能力を十分把握できていないかもしれない。これらの変数で捉えきれない能力が存続・廃業状況に影響を及ぼしている可能性があることに留意しなければならない。

(iii) 資金調達

どれほど経営者個人の能力が高くても、資金繰りがつかなければ企業は存続することはできない。開業時にどれだけの資金を調達できたかは、開業後2～3年程度の存続・廃業状況に大きな影響を与えるものと見られる。

そこで、開業時の資金調達に関する変数として、自己資金額と自己資金割合（開業費用に対する自己資金額の割合）を加えた。

② 推計結果

表—4は、これらの変数を基に、プロビット分析を行った結果である。

(i) 企業の属性

企業の属性に関しては、開業時の従業員数、開業費用と、廃業確率との間で負の相関があることが確認された。FC加盟企業については廃業確率が高い。また、個々の業種ダミーは有意ではないものが多いが、まとめて検定すると説明力は

⁷ 例えば、玄田・高橋（2002）は、月商、付加価値、収支の三つを分析するなかで、年齢については40歳前後の、性別については男性の、経営状況が良いという結論を得ている。

表一 4 プロビット分析の結果

	モデル 1			モデル 2			モデル 3			モデル 4			モデル 5			モデル 6			
	係数	z 値	有意水準	係数	z 値	有意水準	係数	z 値	有意水準	係数	z 値	有意水準	係数	z 値	有意水準	係数	z 値	有意水準	
企業の 属性	開業時の従業員数 (対数)	0.227	2.85	***			0.213	3.33	***				0.218	3.4	***	0.201	3.11	***	
	開業費用 (対数)				0.404	6.02	***						0.353	6.11	***				
	FC 加盟ダミー	-0.281	-1.7	*	-0.252	-1.56		-0.313	-2.19	**	-0.272	-1.82	*	-0.334	-2.33	**	0.135	0.59	
	FC 加盟ダミー*飲食店																-0.424	-1.05	
	FC 加盟ダミー*対個人サービス業																-0.947	-3.02	***
	大都市ダミー	-0.003	-0.03		-0.045	-0.43													
	製造業ダミー	0.523	1.66	*	0.373	1.29		0.164	0.72		0.344	1.34		0.170	0.74		0.155	0.68	
	卸売業ダミー	0.225	0.82		0.317	1.16		0.208	0.99		0.333	1.37		0.220	1.05		0.204	0.97	
	小売業ダミー	0.141	0.87		0.140	0.9		0.167	1.19		0.208	1.46		0.185	1.32		0.080	0.55	
	建設業ダミー	-0.022	-0.09		0.285	1.21		0.037	0.2		0.274	1.31		0.049	0.26		0.021	0.11	
	運輸業ダミー	0.471	1.44		0.709	2.29	**	0.402	1.5		0.744	2.54	**	0.376	1.4		0.298	1.1	
	対個人サービス業ダミー	0.525	3.32	***	0.495	3.21	***	0.504	3.84	***	0.509	3.8	***	0.508	3.86	***	0.604	4.24	***
	対事業所サービス業ダミー	0.437	1.82	*	0.517	2.26	**	0.385	2.08	**	0.496	2.43	**	0.382	2.05	**	0.381	2.04	*
	その他業種ダミー	0.311	0.89		0.187	0.58		0.246	0.81		0.238	0.78		0.243	0.8		0.193	0.64	
	開業後経過月数 (対数)	-0.311	-0.49		-0.387	-0.62													
経営者の 属性	開業時の年齢 (対数)	-0.461	-1.88	*	-0.492	-2.07	**	-0.498	-2.65	***	-0.256	-1.28					-0.436	-2.3	**
	開業時の年齢												0.004	0.11					
	開業時の年齢の 2 乗												0.000	-0.43					
	女性ダミー	-0.171	-1.15		-0.070	-0.48		-0.110	-0.94		-0.061	-0.49		-0.122	-1.04		-0.130	-1.1	
	斯業経験年数 (対数)	0.124	2.49	**	0.118	2.39	**	0.141	3.42	***	0.126	2.8	***				0.129	3.08	***
	斯業経験年数												0.043	3.12	***				
	斯業経験年数の 2 乗												-0.001	-2.31	**				
	小規模企業勤務ダミー	0.091	0.47		0.073	0.38													
	中規模企業勤務ダミー	-0.137	-0.74		-0.150	-0.81													
	勤務者以外ダミー	-0.104	-0.49		-0.064	-0.31													
	管理職経験ダミー	0.102	0.79		0.102	0.81													
	教育年数	0.028	1.05		-0.003	-0.11													
	拡大意欲ダミー	0.042	0.37		0.034	0.3													
	開業時の 資金調達	自己資金額 (対数)	0.104	3.12	***			0.066	3.28	***				0.066	3.27	***	0.065	3.18	***
		自己資金割合	-0.385	-1.37		0.316	1.49												
	定数項	2.661	1.11		1.243	0.52		2.173	3.15	***	-0.594	-0.73		0.513	0.73		1.990	2.86	***
	対数尤度	-345.559			-359.225			-493.689					-431.431				-492.165		
	LR カイ 2 乗	78.45			96.23			70.83					92.05				73.87		
	擬似決定係数	0.1019			0.1181			0.0669					0.0964				0.0698		
	観測数	1,309			1,376			1,810					1,604				1,810		

(注) 有意水準について, ***は 1%, **は 5%, *は 10%水準で有意であることを示す。

高い⁸。

一方、大都市ダミーと開業時からの経過月数は有意ではなかった。

<なぜ小規模な企業の廃業確率が高いのか>

先行研究と同様、従業者数で見ても、開業資金で見ても、規模が小さな企業の廃業確率は有意に高いことが確認された。では、なぜ規模の小さい企業の廃業割合が高いのだろうか。その理由として、ここでは三つの仮説を提示したい。

第1は、ノウハウをもつ人材や資金などの経営資源が不足していたため、規模の小さい企業は、事業を軌道に乗せられなかったという仮説である。こうした仮説と統合的な欧米の研究は少ない⁹。

第2は、規模の小さい企業の方が廃業を決断しやすいという仮説である。

開業費用が少なければ、廃業による損失はその分小さい可能性が高い。また、多くの従業員を雇わなければ、廃業しても迷惑をかける関係者が少ない。このため、規模の小さい企業は、事業の先行きに不安があれば、廃業を早期に決断できる。

第3は、廃業の可能性が低い企業でなければ、大きな規模で開業できなかったのではないかという仮説である。第1と第2の仮説は、規模が存続・廃業の可能性に影響を与えると考えるのに対して、第3の仮説は後者が前者に影響を与えるという考え方である。

一般に、大きな規模で開業しようと思えば、金融機関や友人・知人などから資金を調達しなければならない。その際、資金の出し手は、開業計画の質を見極めたうえで、成功しそうだと判断すれば資金支援を行うだろう。とすれば、多額の資金を調達することができた企業の開業は、そもそも

成功の可能性が高いと考えられた開業だったものとみられる。この結果、大きな規模で開業できた企業の廃業確率は低くなったものと考えられる。

俗に、小規模な企業は逆境に強く、廃業しにくいといわれる。しかし、こうした通念が正しいという証拠は、極めて小規模な企業を含めた今回の分析では得られていない。

<FC加盟状況と廃業確率には相関があるか?>

FC加盟については、予想に反して、FCダミーは有意にマイナスとなっている。これは、加盟している企業の方が加盟していない企業に比べて廃業確率が高いことを示す。

ただし、この結果は慎重に解釈しなければならない。その理由の第1は、業種によって、FC加盟企業の廃業割合には大きな差が見られることである。対個人サービス業では廃業割合が20.6%となっており、非加盟企業を含めた同業種全体の廃業割合(5.7%)を大きく上回っている(図10)。これに対して、小売業ではFC加盟企業の廃業割合が8.3%と、当該業種全体の廃業割合(10.8%)を下回る。

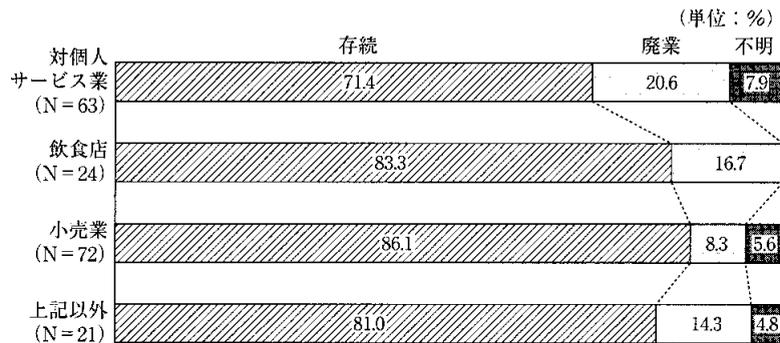
さらに、飲食店と対個人サービス業の業種ダミーと、FC加盟ダミーの交差項を説明変数に加えると、FC加盟ダミーが有意ではなくなる一方、対個人サービス業との交差項は有意にマイナスとなっている(モデル6)。また、飲食店との交差項はマイナスだが有意ではない。

ここから得られる結論は、①対個人サービス業のFC加盟企業については非加盟企業よりも有意に廃業確率が高い、②飲食店についても同様の傾向が見られるが統計的に有意な結果ではない、③それ以外の業種についてはFC加盟企業の廃業確率は、統計的に有意ではないが非加盟企業よりも

⁸ Waldテストを用いて業種をまとめて検定すると、モデル6は1%、その他のモデルは2%水準で有意だった。

⁹ 例えばAudretsch and Mahmood (1995)は、最小最適規模よりも小さい規模で開業すると、生産が非効率となるため、廃業確率が高まることを指摘している。

図一10 業種別FC加盟企業の存続・廃業状況



低い、という三つである。

第2の理由は、時代効果を勘案する必要があることである。例えばFCに加盟したコンビニエンスストアの廃業確率は、1990年代前半には低かったものの、その後市場が飽和していくにつれて高まっていったと見られる。調査時期により、FC加盟状況と存続・廃業状況との関係は変化していると思われる。

第3の理由は、FC加盟企業の廃業確率は、本部の指導力によっても大きく変わることである。廃業したFC加盟企業をさらに詳しく調べると、本部がロイヤルティーを徴収していないというケースが数多く見られた。ロイヤルティーを徴収しない場合、加盟店の経営状況を改善しようとする本部のインセンティブは弱くなりがちである。ロイヤルティーの有無だけでは断定できないが、本部からの指導が不十分だったことが、廃業の要因となった可能性も否定できない。

このように、FCへの加盟は開業の成功を保証するわけではない。加盟するに当たっては、開業する業種の状況や本部の指導能力などを十分検討する必要があるといえるだろう。

(ii) 経営者の属性

開業時の年齢については正の、斯業経験年数については負の相関が廃業確率との間にあることが確認された。一方、性別、管理職経験、開業直前

の勤務先の規模、教育年数、拡大意欲については有意な関係が確認できなかった。

<若い開業者の廃業確率は低い>

今回の分析では、開業時の年齢が高いほど廃業確率が高まることが確認された。さらに、年齢とその二乗項を加えた推計を行い、開業の「最適年齢」を算出しようとしたが、1次項、2次項とも係数は有意ではない(モデル5)。年齢だけを考えるのであれば、1日でも早い開業が廃業確率を低下させるのである。

なぜ、年齢が高い経営者の企業の廃業確率は高まるのだろうか。

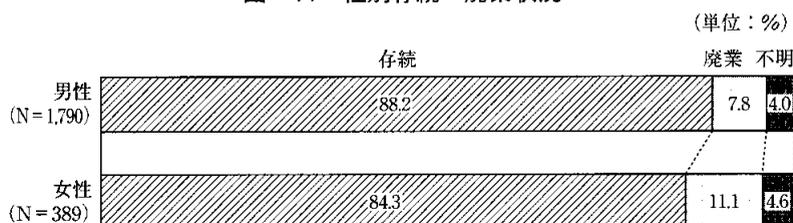
第1の理由としては、一般に、若ければ技術などの変化に柔軟に対応しやすいが、年齢が高くなるほどそうした柔軟性が失われてしまいがちであることが考えられる。

第2は、体力的な理由である。開業を成功させるために、寝る時間を惜しんで働いたとか、開業後1年間は休みを1日もとらなかったという話は枚挙に暇がない。こうした過酷な労働に耐えうる体力は加齢とともに衰えがちである。

第3の理由は、中高年を主なターゲットとしたリストラの影響である。

一口にリストラといっても、早期退職勧奨があれば、突然の解雇もある。なかには、早期退職制度を活用して割増退職金をもらったのをきっかけ

図一11 性別存続・廃業状況



に、かねてから計画していた事業を始めるというケースもあるだろう。その一方、雇用環境が厳しいなか、適当な勤め先が見つからなかったため、準備が不十分にもかかわらず開業した結果、事業に失敗した中高年が少なくない可能性がある。

<最適な斯業経験年数は21年>

斯業経験が短いほど廃業確率は上昇する。斯業経験年数は開業準備の状況を示す指標と考えられる。斯業経験年数で見ると、開業準備を綿密に行っていなかった開業ほど、廃業確率が高まる傾向があることが確認された。

ただし、斯業経験が長ければ長いほど廃業確率が低下するというわけではない。

説明変数に斯業経験年数とその二乗項を含めた場合、両方の変数の係数は統計的に有意となった(モデル5)。これを基に、最適な斯業経験年数を算出すると、21.1年となる¹⁰⁾。

斯業経験が長くなりすぎると、廃業確率が高まるのは、経験を積んでいる間に、技術などが陳腐化しうるためと考えられる。電算写植のオペレーターとしての経験の価値が、DTP(デスクトップ・パブリッシング、パソコンを利用した印刷物の編集のこと)の普及により大きく低下してしまったというのはその一例である。

他方、開業直前の勤務先については、有意な結果は得られなかった。「経営全体が見渡せる中小

企業で働いた方が開業には有利」という通念は裏付けられていない。

「管理職の経験」についても、廃業確率との間に有意な関係があるという推計は得られなかった。部門の経営計画の策定や部下の管理など、中間管理職としてのマネジメントの経験は、すべてについて最終決定を求められる社長業には必ずしも役立っていないことがうかがえる。

教育年数についても有意な相関は得られていない¹¹⁾。開業を成功させられるかどうかは、学校を卒業してからの職歴に負うところが大きいといえる。

<性別と廃業とは無関係>

経営者の性別に廃業割合を見ると、男性経営者が7.8%であるのに対して、女性経営者の廃業割合は11.1%と若干高い(図一11)。このようなデータを基に、女性の開業には失敗が多いと指摘されることは少なくない。

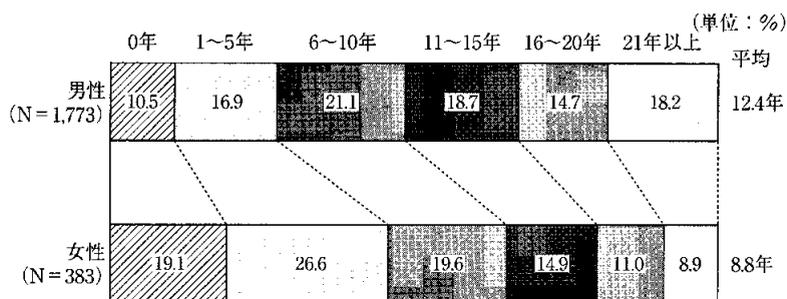
しかし、今回の分析では、女性ダミーは有意という結果は得られていない。つまり、女性の廃業割合は見かけ上確かにやや高いが、問題は性差にあるのではないと考えられる。

女性の廃業割合を高く見せかけている要因として指摘できるのは、斯業経験の短さである。斯業経験年数の平均は女性では8.8年と、男性の12.4年を下回っている(図一12)。女性の多くは、結婚や出産によってキャリアを中断するため十分な斯

¹⁰⁾ モデルを偏微分して被説明変数を最大化する斯業経験年数を求めた。なお、斯業経験年数が「21年以上」は356社で、斯業経験年数について回答があった2,158社の16.5%に当たる。

¹¹⁾ 教育年数に代えて、最終学歴のダミーを用いて分析しても結果は変わらなかった。

図-12 性別別業経験年数



業経験を積みにくいことが、女性の廃業割合が高く見せかけている可能性が高い。

社会意識の変化に伴い、近年、徐々にではあるものの、女性が企業の基幹業務を経験する機会は増えている。こうした動きがさらに進めば、性別による廃業割合の差も縮小していくものと思われる。

(iii) 開業時の資金調達

開業時の資金調達については、自己資金額と廃業確率との間には負の相関があることが確認された一方、自己資金割合については有意な関係が見られなかった。

<赤字を補てんする自己資金の重要性>

開業直後から黒字を計上できる企業はそれほど多くない。前述のとおり、今回のパネル調査では、2001年末時点で黒字基調とする企業の割合は存続企業でも46.6%と、赤字基調の53.4%を下回っている（前掲図-7）。開業時に準備した自己資金額が少なければ、開業直後の赤字を補てんできずに廃業に追い込まれる可能性が高くなる。

もちろん、自己資金以外にも家族の副収入や借入金などで、赤字を補てんすることは可能である。しかし、現実には、多額の副収入を得ているケースは少ないだろう。また、開業直後に赤字補てん資金を金融機関から借り入れることも難しい。

自己資金額が少ない分、開業時に余裕資金を借り入れて調達することも考えられる。しかし、一

般に、自己資金額が少ない開業者が金融機関から多額の資金を調達することは難しい。

自己資金額の多寡は、開業準備の状況を表す指標と考えられる。業経験年数と同様、自己資金額で見ると、開業を計画的に準備していた開業ほど廃業確率が低いといえる。

<自己資金割合はなぜ有意ではないのか？>

一般に、自己資金割合が高い企業ほど、開業時の借り入れ負担を抑えられるため、存続しやすいといわれる。しかし、今回の分析では、符号が一定ではないうえ、統計的に有意な結果も得られていない（モデル1、2）。自己資金割合が存続・廃業状況に影響を与えるという結果が得られないのはなぜだろうか。

考えられる第1の理由は、自己資金割合が高い企業には二つの種類の企業が混在していることである。

第1の種類は、十分な自己資金額を準備した結果、多額の借り入れを行う必要がないため、自己資金割合が高くなった企業である。これらの企業については、借入金の返済負担が少ないことから、廃業の可能性が低いことが予想される。

第2の種類は、事業計画に問題があったことなどから、十分な資金を外部から調達できず、結果として自己資金割合が高くなった企業である。これらは、資金不足のため十分な経営資源を調達できず、廃業しやすかった企業と考えられる。

このように、自己資金割合が高い企業には、廃業の可能性が高い企業と低い企業がともに含まれている。このため、自己資金割合と廃業との間に相関が見られなかったと考えられる。

自己資金割合が廃業に影響を及ぼさなかったもう一つの理由として考えられるのが、サンプルバイアスである。

今回のパネル調査の対象企業は当公庫の融資先である。自己資金割合が低い企業は融資を受けられなかった可能性がある。自己資金割合が低い企業がサンプルに少ないため、自己資金割合が存続・廃業状況と無関係になっていることも考えられる。

(5) おわりに——廃業についての正確な実態把握を

本稿では、パネル調査のデータを基に、廃業企業の特徴を探ってきた。主な結果は以下のとおりである。

第1は、開業時の従業者規模で見ても、開業費用で見ても、小規模な企業の廃業確率が高いことである。

小規模な企業の廃業確率がなぜ高いのかについてはいくつかの理由が考えられる。もし、十分な経営資源を調達できなかったことが理由で小規模な企業が廃業しているとすれば、適切な事業計画をもちながらも資金不足に悩んでいる開業者に対する資金支援は極めて重要ということになる。民間金融機関が開業に必要な資金を積極的に供給していない現状では、公的な融資制度の役割は大きいといえる。

第2は、斯業経験が長く、若い開業者の廃業確率が低いことである。

ただし、一般に、若さと斯業経験の長さは両立しない。このため、若い開業希望者は、開業を意識して、計画的にキャリアを積んでいくべきである。不足している知識やノウハウを見極め、それらを獲得できる仕事選びをすることが若い開業希

望者には求められる。

第3は、自己資金額が多い企業の廃業確率が低い一方、自己資金割合と存続・廃業状況との相関が見られないことである。

自己資金額については、できるだけ多く蓄積することが重要であるという経験則が確認された。一方、自己資金割合については、開業資金の融資判断を行う上で重視されてきたが、単に高低を見るだけではなく、その理由を見極める必要があるというのが今回の分析から得られる教訓である。

ただし、これらの結果はあくまでパネル調査のデータを基に分析した結果である。今回の結果は、今後データや分析を積み重ねることによって検証されなければならない。

岡室(2001)は、「日本における創業研究がいくつかの欧米諸国に比べて相当立ち遅れていることは否定できない」(21ページ)と指摘する。なかでもほとんど手がつけられてこなかったのが、新規開業企業の廃業に関する分析である。こうしたなか、廃業に関するデータ蓄積や分析に公的な開業支援機関が積極的に取り組んでいくべきだと思われる。

その第1の理由は、廃業企業の特徴を明らかにすることで、開業に伴うリスクを低下させることができるからである。この結果、政策課題である開業者を増やし、開業率を高めることが期待できる。

第2の理由は、より効果的な開業支援策の立案にも役立つからである。公的な開業支援策を利用した企業と利用しなかった企業の廃業状況を比較することで、政策効果を定量的に測定できるようになる。その結果をフィードバックすれば、新しく立案する支援策はより効果的なものとなるはずである。

本稿の最後に、今後の課題として、以下の2点を指摘したい。

第1に、開業時の状況をさらに詳しく検証することである。支援者や経営パートナーの存在など、

データの制約のため今回検証することができなかったものの開業の成否に大きな影響を及ぼすと思われる変数をモデルに含める必要がある。

第2に、開業後時間とともに変化する変数をモデルに取り入れることである。

例えば、時間を経過するにつれて企業はさまざまな知識やノウハウを習得していく。今回の推計では、開業後経過月数と廃業確率との有意な相関は得られなかったものの、より適切な指標を使えば、存続・廃業状況と開業後に獲得した知識やノウハウとの相関が得られるかもしれない。

廃業企業に関するデータの蓄積や分析は始まったばかりである。今回のパネル調査をきっかけに、廃業企業の特徴などについて研究が積み重ねられ、開業率が高まるとともに、開業後、経営を維持していける企業が増えていくことを期待したい。

3 雇用機会の創出状況

新規開業企業の雇用創出力に対する期待は高い。例えば、平成14年版『労働経済白書』は、「雇用の拡大のためには新規開業の増加をはかっていく」ことが重要だとしている（201ページ）。

雇用機会の創出について考える際に一般的に注目されるのは、開業時にどの程度雇用を創出したかである。しかし、新規開業企業の中には、開業後に従業者数を増加させる企業もあれば、減少させる企業もある。また、廃業によってすべての雇用を喪失する企業もある。開業後すぐに失われてしまう雇用であれば、創出される意味は乏しい。そのため、新規開業企業における雇用機会の創出について考える上では、開業後の従業者数の変化にも注目すべきである。

以下では、主として開業後の雇用の動向について論じる。まず、新規開業企業の開業時の雇用創出を確認した上で、2003年末までにどれくらいの雇用機会を創出し、喪失しているのかを把握する。

その後、2003年末までに従業者数を大きく増加させた企業について分析を行う。

(1) 開業時と開業後の雇用創出

① 集計対象

以下の分析に当たっては、次のア、イのいずれかに該当する企業1,368社を集計対象とした（図—13の（注）1参照）。

ア 2003年末時点で存続している企業（存続企業）のうち、開業時と2003年末の従業者数を回答した1,201社

イ 2003年末までに廃業した企業（廃業企業）のうち、開業時の従業者数を回答した167社

なお、イについては、廃業によってすべての雇用を喪失したものとして、2003年末の従業者数を0人とみなしている。

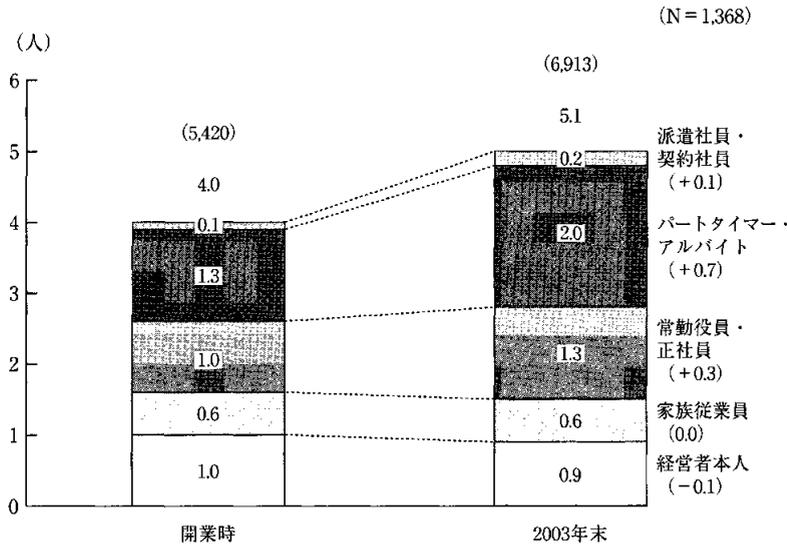
ここで留意すべき点は、廃業企業については開業時の従業者数を回答していれば集計対象となるのに対して、存続企業については開業時と2003年末の従業者数をいずれも回答していなければ集計対象とはならないことである。この結果、廃業企業（183社）については91.3%に当たる167社が集計対象となっているのに対して、存続企業（1,897社）については1,201社、全体の63.0%しか集計対象となっていない。

従って、集計対象企業はパネル調査対象企業を代表しているとは必ずしもいえない。以下の結果を解釈するに当たっては、このようなバイアスが存在することに注意する必要がある。

② 開業時の従業者数

上記の1,368社について、開業時における従業者数を見ると、合計で5,420人、1企業当たり4.0人となっている（図—13）。1企業当たりの従業者数は、これまで当総合研究所が実施してきた、

図-13 1企業当たり従業員数の変化



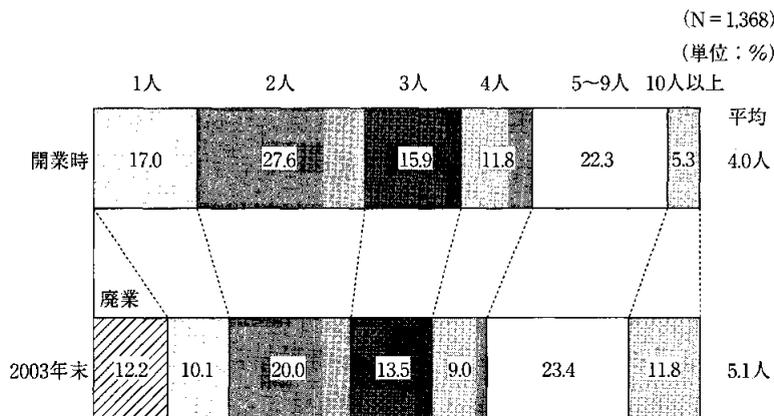
(注) 1 集計対象

2003年末時点で存続している企業（存続企業）のうち、開業時と2003年末の従業員数を回答した企業	1,201社 (63.0%)	集計対象 1,368社
2003年末までに廃業した企業（廃業企業）のうち、開業時の従業員数を回答した企業	167社 (91.3%)	

上記企業数の下の（ ）内の数字は、存続企業（1,897社）、廃業企業（183社）それぞれに対する集計対象企業の割合である。

- 2 廃業企業については、2003年末の従業員数を0人とした。
- 3 棒グラフの上の（ ）内の数字は、1,368社の従業員数の合計である。
- 4 就業形態の後の（ ）内の数字は、開業時から2003年末までの純増加数である。

図-14 従業員数の分布



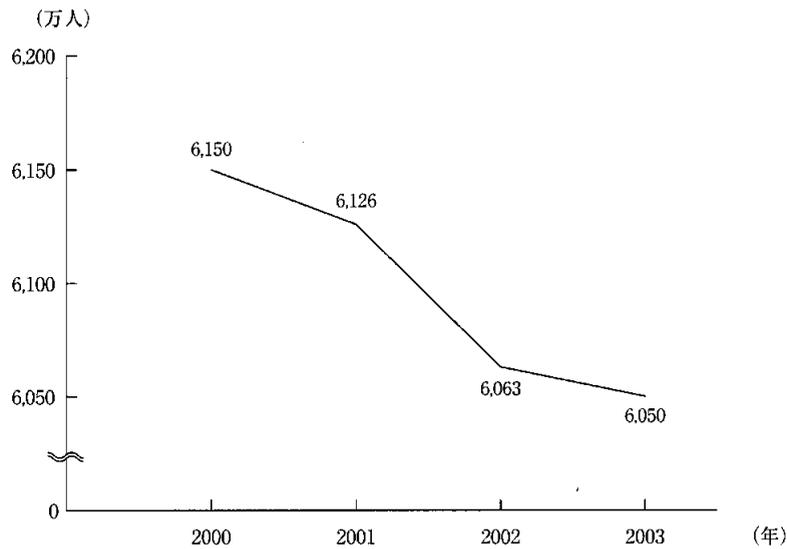
「新規開業実態調査」において把握されてきた4人強とほぼ同じである。

就業形態別に見ると、「経営者本人」の1.0人のほか、「家族従業員」が0.6人、「常勤役員・正社員」が1.0人、「パートタイマー・アルバイト」が

1.3人、「派遣社員・契約社員」が0.1人となっている。

ちなみに、開業時の従業員数の分布を見ると、「1人」が17.0%、「2人」が27.6%、「3人」が15.9%、「4人」が11.8%、「5~9人」が22.3%、「10人以上」が5.3%となっている（図-14）。

図一15 就業者数の推移（非農林業、年平均値）



資料：総務省「労働力調査」

③ 開業後の従業者数の変化

次に、2003年末における従業者数を見ると、1,368社の合計で6,913人、1企業当たり5.1人となっている（前掲図一14）。開業時と比べて、従業者数は合計で1,493人、1企業当たりで1.1人増加している。廃業による雇用喪失を差し引いても、新規開業企業は開業後も雇用を創出していることが分かる。

ちなみに総務省「労働力調査」によると、就業者数（非農林業、年平均値）は2001年には6,126万人だったが、2003年には6,050万人と、パネル調査の対象期間に76万人減少している（図一15）。就業者数が大きく減少する中で、従業者数を増加させてきた新規開業企業の雇用創出力は注目に値する。

増加した1.1人の内訳を見ると、「パートタイマー・アルバイト」が0.7人増加しており、他の就業形態に比べて増加数が多い。「常勤役員・正社員」は0.3人の増加、「派遣社員・契約社員」は0.1人の増加となっている。「家族従業員」は、0.6人のままで変化していない。

なお、「経営者本人」は1.0人から0.9人へ0.1人

減少している。これは廃業企業について、経営者本人の雇用も喪失したとみなしているためである。

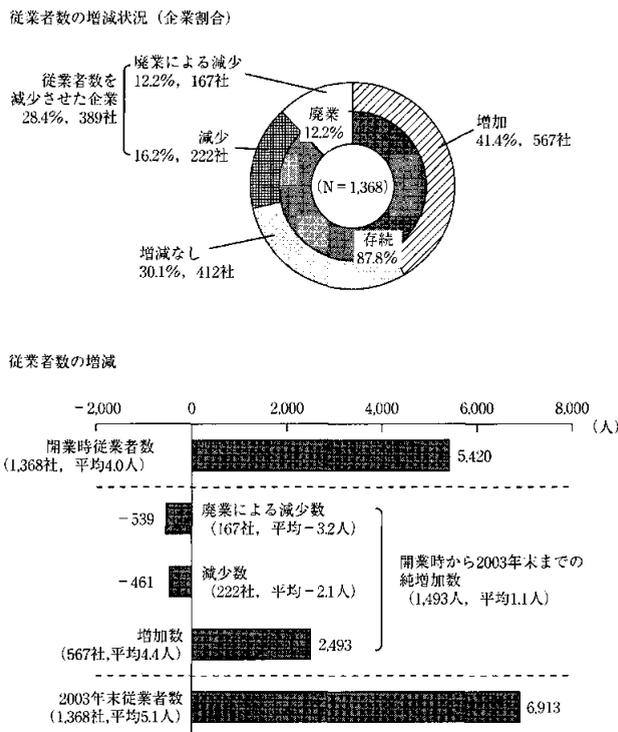
④ 従業者数の増減状況

それでは、どれくらいの企業が開業時から2003年末にかけて従業者数を増やし、どれくらいの企業が減らしてきたのだろうか。先の1,368社について従業者数の増減状況（企業割合）を見ると、従業者数を増加させた企業（増加企業）は41.4%（567社）である（図一16）。逆に減少させた企業（減少企業）は16.2%（222社）、廃業企業は12.2%（167社）となっている。増加企業の割合は、減少企業と廃業企業を合わせた、「従業者数を減少させた企業」の割合（28.4%）を上回る。ちなみに、従業者数の増減がない企業は30.1%（412社）となっている。

次に、増加企業、減少企業、廃業企業のそれぞれについて、1企業当たりの従業者数の増減を見ると、増加企業は4.4人増加させている。一方、減少企業は2.1人、廃業企業は3.2人減少させている。

ちなみに、1,368社について2003年末の従業者数の分布を見ると、存続企業のうち「4人」以下

図-16 従業者数の変化 (全業種)



については、開業時に比べて企業割合が低下している (前掲図-14)。これに対して、「5～9人」は開業時の22.3%から23.4%に、「10人以上」は開業時の5.3%から11.8%へと高まっている。

(2) 業種別に見た従業者数の変化

業種別に1企業当たり従業員数を見ると、開業時から2003年末にかけて飲食店を除くすべての業種で増加している (図-17)。

1企業当たりの純増加数が最も多いのは、対事業所サービス業 (3.3人増加) である。開業時の従業員数は4.4人であり、全業種 (4.0人) と大きな差はないものの、開業後の従業員数の純増加数が多く、2003年末時点の従業員数は7.7人と、全業種 (5.1人) を大きく上回っている。

対事業所サービス業の次に純増加数が多いのは、対個人サービス業である。従業員数は、開業時の3.6人から2003年末には5.2人へと、1.6人増加している。開業時の従業員数は、全業種に比べてやや

少ないものの、開業後の純増加数が多く、2003年末時点では全業種を上回っている。

一方、飲食店では、開業時の5.1人から2003年末には4.9人へと0.2人減少している。飲食店は開業時の従業員数が最も多かった業種だが、2003年末時点では全業種を下回っている。

このように開業後の従業員数の増減については、業種による違いが見られる。以下では、従業員数の純増加数が多い対事業所サービス業及び対個人サービス業と、唯一従業員数が減少している飲食店の3業種について、従業員数の変化をさらに詳しく見ていく。

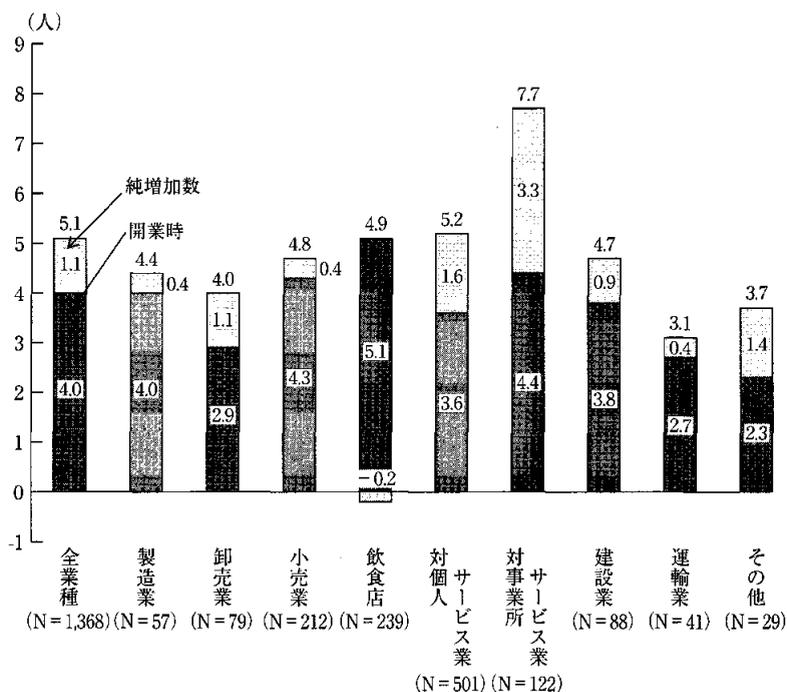
① 対事業所サービス業～増加企業割合は高く、1企業当たりの純増加数も多い

まず、純増加数が多い対事業所サービス業を見てみよう。

従業員数の増減状況 (企業割合) を見ると、減少企業が11.5%、廃業企業が8.2%であるのに対し

開業後の変化に迫る
 —「新規開業企業を対象としたパネル調査」から—

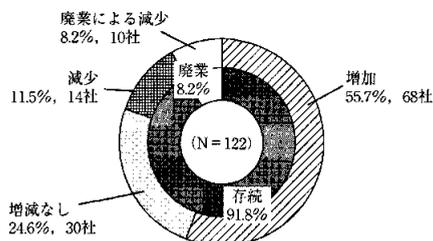
図一17 業種別1企業当たり従業員数（開業時—2003年末）



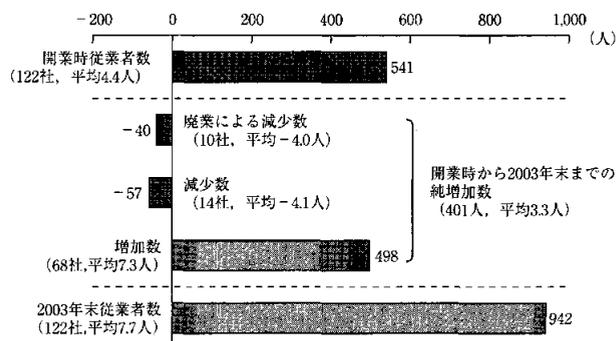
(注) 棒グラフの上の数字は2003年末の従業員数である。

図一18 従業員数の変化（対事業所サービス業）

従業員数の増減状況（企業割合）



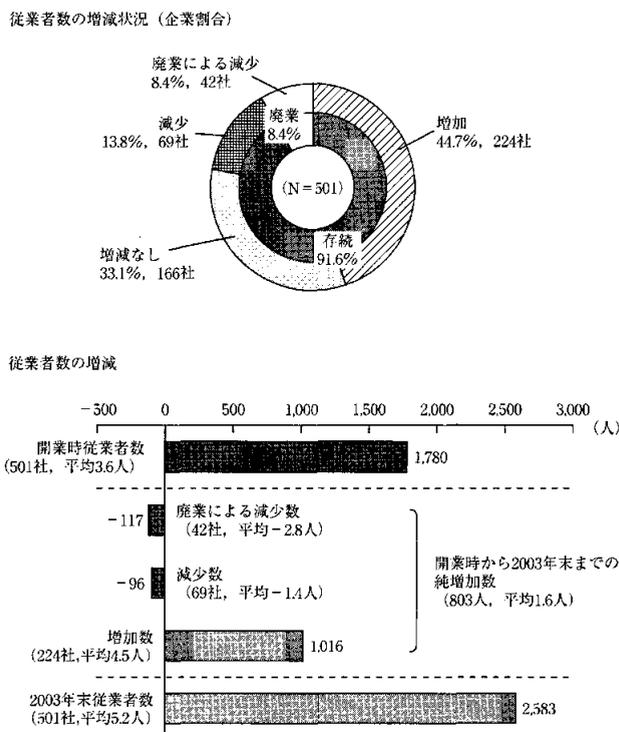
従業員数の増減



て、増加企業が55.7%となっている（図一18）。
 図一16で示した全業種と比べると、増加企業（全

業種41.4%）の割合は高く、減少企業（同16.2%）
 と廃業企業（同12.2%）の割合は低い。

図一19 従業者数の変化 (対個人サービス業)



次に、1企業当たりの従業者数の増減を見ると、増加企業では7.3人の増加となっており、全業種の4.4人を大きく上回る。一方、減少企業では4.1人、廃業企業では4.0人減少しており、ともに全業種（それぞれ2.1人、3.2人）よりも減少数が多い。1企業当たりの増減で見ると、対事業所サービス業では従業者数の変化が大きかったといえる。

対事業所サービス業では、全業種に比べて、増加企業の割合は高く、1企業当たりの増加数も多い。一方、減少、廃業企業については、1企業当たりの減少数は多いものの、それらの企業割合は低い。このため、1企業当たりの純増加数が多くなっている。

② 対個人サービス業～減少・廃業企業の1企業当たりの減少数が少ない

次に、純増加数が2番目に多かった、対個人サービス業を見てみよう。

従業者数の増減状況を見ると、対事業所サービ

ス業と同様、増加企業の割合が44.7%と、全業種(41.4%)を上回る(図一19)。一方、減少企業の割合は13.8%、廃業企業の割合は8.4%と、ともに全業種を下回る。

では、1企業当たりの従業者数の増減はどうだろうか。増加企業については4.5人の増加となっており、全業種と大きな違いは見られない。これに対して、減少企業では1.4人、廃業企業では2.8人の減少となっており、全業種よりも減少数が少ない。

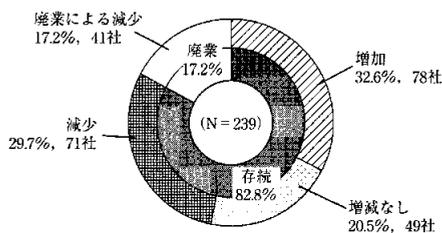
このように、減少、廃業企業について、1企業当たりの減少数が全業種と比べて少ないことが対個人サービス業の特徴といえる。この結果、純増加数が全業種に比べて大きくなっている。

③ 飲食店～廃業・減少企業割合は高く、1企業当たりの減少数も多い

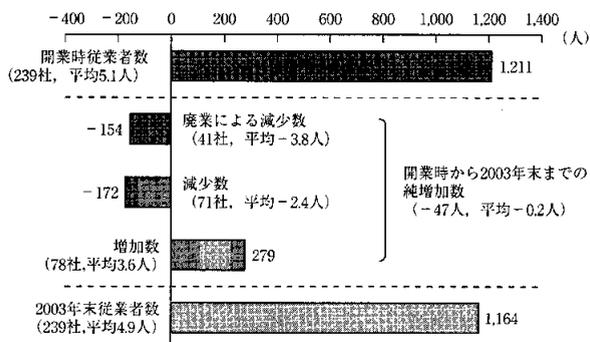
最後に、開業時から2003年末までの間に、従業者数を唯一減少させた飲食店について見てみよう。

図-20 従業者数の変化（飲食店）

従業者数の増減状況（企業割合）



従業者数の増減



従業者数の増減状況を見ると、減少企業の割合は29.7%、廃業企業の割合は17.2%と、ともに全業種に比べて高い（図-20）。これに対して、増加企業の割合は32.6%にすぎず、全業種に比べて低くなっている。

次に、1企業当たりの従業者数の増減を見ると、減少企業では2.4人、廃業企業では3.8人減少させており、ともに全業種を上回る。一方、増加企業の増加数は3.6人と、全業種の4.4人を下回る。

飲食店では、全業種と比べて減少、廃業企業の割合が高く、1企業当たりの減少数も多い。さらに、増加企業の割合は低く、1企業当たりの増加数も少ない。総じて、飲食店では、個々の企業の開業後の雇用創出力は小さいといえる。

（参考）暦年別に見た従業者数の変化

ここでは、参考として暦年別に従業者数の変化を見ることにする。

集計対象としたのは、先の1,368社のうち、2001

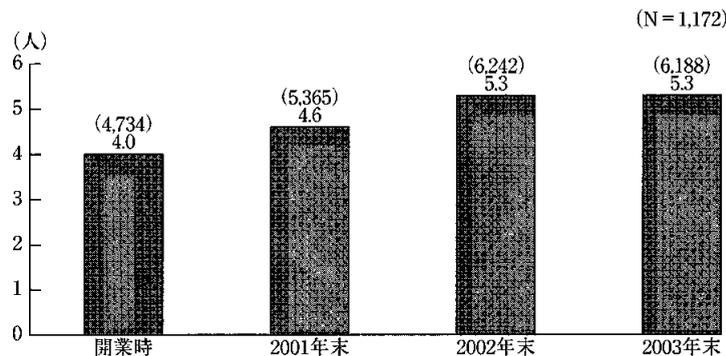
年末、2002年末の2時点についても従業者数が確認できた企業の1,172社である（参考の（注）1参照）。なお、調査対象は2001年開業企業だが、開業月はまちまちである。そのため、「開業時」から「2001年末」までの従業者数の増加は、必ずしも1年間の変化を示していないことに留意する必要がある。

1企業当たりの従業者数は、開業時の4.0人から2001年末には、4.6人へと0.6人の増加、2002年末には5.3人へとさらに0.7人の増加と、順調に増加している（参考）。しかし、2003年末には5.3人のまま横ばいになっている。2002年から2003年にかけて、従業者数の伸びが鈍化したことがうかがえる。

（3）開業後に創出された雇用の特徴

すでに見たとおり、廃業による雇用喪失を差し引いても、新規開業企業は開業後も雇用を創出している。では、開業後に創出された雇用にはどの

参考 暦年別1企業当たり従業員数



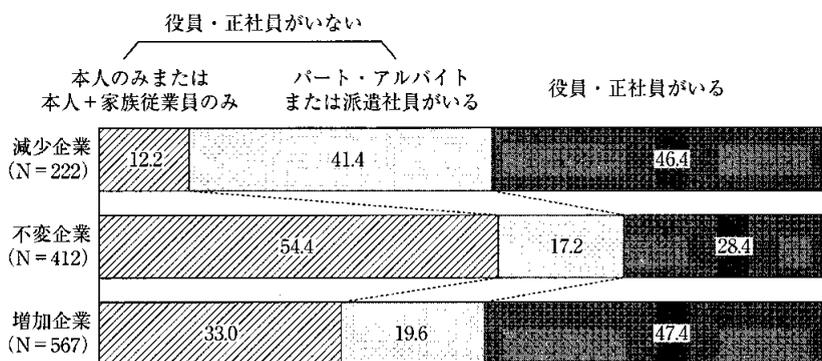
(注) 1 集計対象

2003年末時点で存続している企業のうち、開業時、2001年末、2002年末、2003年末の従業員数を回答した企業	1,062社	集計対象 1,172社
2002年末中に廃業した企業のうち、開業時と2001年末の従業員数を回答した企業	55社	
2003年末中に廃業した企業のうち、開業時、2001年末、2002年末の従業員数を回答した企業	55社	

- 2 廃業企業については、廃業後の従業員数を0人とした。
- 3 () 内の数字は、1,172社の従業員数の合計である。

図-21 開業時の従業員の構成

(単位：%)



ような特徴があるのだろうか。

① 増加企業と減少企業、不変企業

まず、開業後に雇用を創出した企業、つまり増加企業とはどのような企業なのかを見ていくことにしよう。比較対象は従業員数が減少した企業(減少企業)、増加も減少もしなかった企業(不変企業)である。

一言で言うと、不変企業には自己雇用者の企業が多いのに対して、増加企業には企業経営を志

向する企業が多い。そして減少企業には両者が混在している。この点について、いくつかの属性項目から確認しよう。

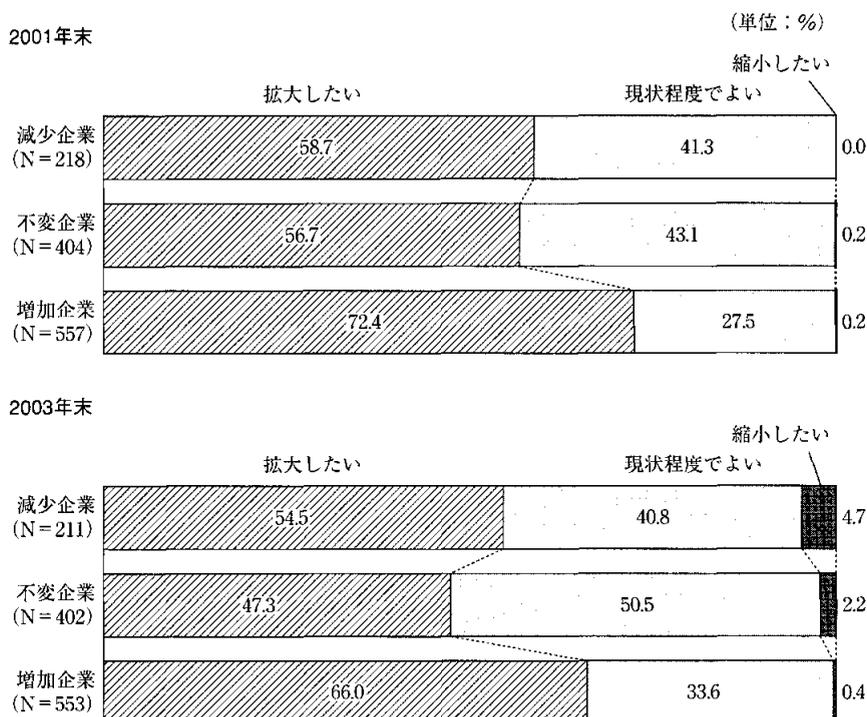
図-21は開業時の従業員の構成を三つに分けて、従業員の増減別に見たものである。不変企業では「本人のみまたは本人と家族従業員のみ」の割合が54.4%と過半を占めるのに対して、増加企業では「役員・正社員がいる」割合が47.4%と最も多い。

図-22は開業時の組織形態を見たものである。

図-22 開業時の組織形態



図-23 今後の事業規模に対する意識



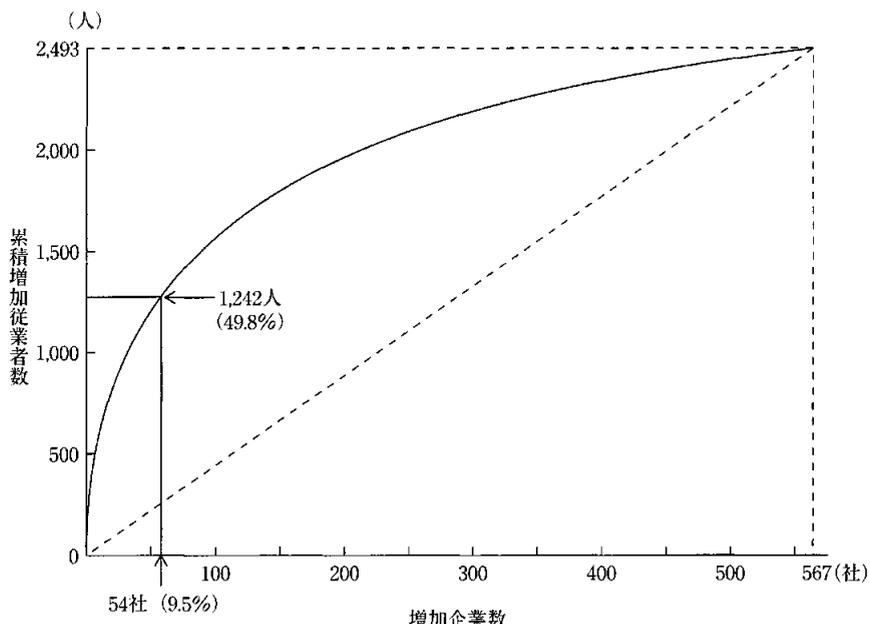
いずれも個人経営の占める割合が高いものの、法人経営の割合が不変企業では16.3%に過ぎないのに対して、増加企業では29.6%と相対的に高い。

さらに、今後の事業規模に対する考え方（2001年末時点）を見ると、増加企業では「拡大したい」が72.4%に上り、拡大意欲の強い企業がかなり多い（図-23）。不変企業でも「拡大したい」が56.7%と多いが、「現状程度でよい」（43.1%）と考える企業も相対的に多く、2003年末になると「現状程度でよい」が50.5%と過半を占めるようになっている。

当研究所が2002～2003年度に行った自己雇用者

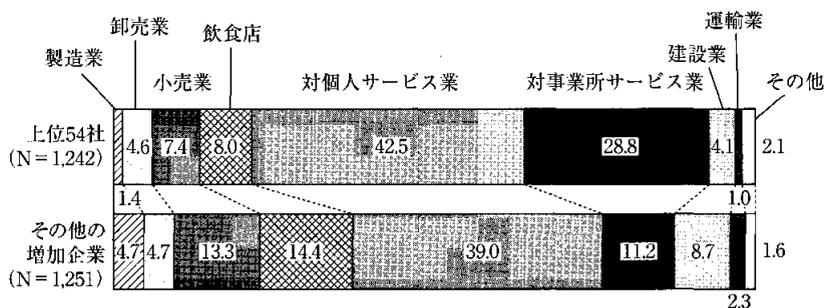
に関する実態調査では、「本人のみ、または本人と家族のみで稼働している個人事業主」を「自己雇用者」と定義して、その特徴を分析した。この定義に従うと、不変企業には自己雇用的な企業が多いことになる。一方、増加企業には従業者構成や経営組織、事業拡大意欲から判断して、企業経営を志向する企業が多いといえる。そして、自己雇用的な企業、企業経営を志向する企業のいずれであっても、開業後に経営が軌道に乗らなければ、従業者を減らす場合も少なくない。このため、減少企業には両者が混在しているものと思われる。

図-24 累積増加従業者数



(注) 累積増加従業者数とは、増加従業者数が多い企業から順に、各企業の増加従業者数を加算していったもの。

図-25 増加従業者の内訳 (業種構成)



(注) 「その他の増加企業」とは、上位54社以外の従業者数増加企業をいう。以下同じ。

② 一部の企業に集中する雇用創出

では次に、増加企業をさらにブレイクダウンして見ていこう。

図-24は、増加企業567社について増加従業者数が多い企業から順に、それぞれの増加従業者数を加算していったグラフである。すべての企業が同数の雇用を創出していれば原点から右上がりの直線を描き、雇用創出が一部の企業に集中するほど、この直線から上に離れた曲線を描くことになる。

図から明らかなように、増加企業は一様に従業者数が増加しているわけではなく、雇用創出は少数の企業に集中している。増加企業の9.5%に当

たる54社 (以下、「上位54社」) が創出した雇用 (1,242人) は、増加企業合計 (2,493人) の49.8%にもものぼる。これらの企業は、従業者数を9人以上増加させている。

③ 上位54社が創出した雇用の特徴

では、従業者数を大幅に増加させた上位54社は、どのような雇用を創出したのだろうか。

まず業種構成を見ると、上位54社では対個人サービス業が42.5% (528人) と最も多く、対事業所サービス業の28.8% (358人) がそれに続く (図-25)。その他の増加企業と比較すると、対事業所サービス業の構成比の高さは顕著である。

表一五 増加従業員の内訳（地域分布）

地域区分	上位54社		その他の増加企業		(参考) 失業率 (%)
	(人)	構成比 (%)	(人)	構成比 (%)	
北海道	34	2.7	52	4.2	6.7
東北	51	4.1	59	4.7	5.6
南関東	272	21.9	350	28.0	5.1
北関東・甲信	74	6.0	87	7.0	4.6
北陸	160	12.9	56	4.5	4.0
東海	149	12.0	111	8.9	4.0
近畿	249	20.0	316	25.3	6.6
中国	17	1.4	69	5.5	4.3
四国	186	15.0	35	2.8	4.8
九州	50	4.0	116	9.3	5.9
全国	1,242	100.0	1,251	100.0	5.3
失業率が全国よりも低い地域	858	69.1	708	56.6	—
失業率が全国よりも高い地域	384	30.9	543	43.4	—

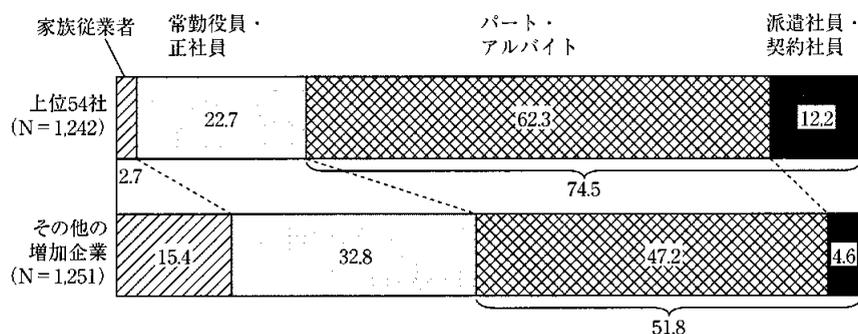
資料： 図一15と同じ。

(注) 1 地域区分は総務省「労働力調査」の区分に従った。

2 参考に掲げた失業率は2003年の平均値である。

3 網掛けの地域は、失業率が全国よりも高い地域である。

図一26 増加従業員の内訳（雇用形態）



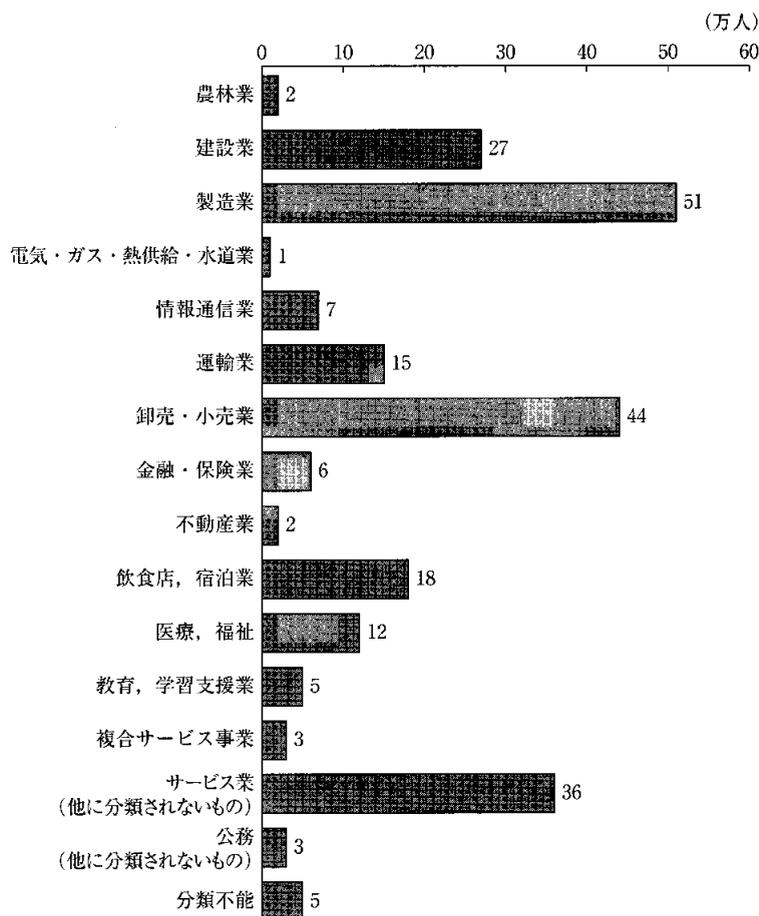
上位54社のサービス業をさらに詳しく見ると、対個人サービス業では学習塾などの「個人教授所」(205人, 16.5%) や、訪問介護サービスなどを含む「その他医療業」(190人, 15.3%) が多く、対事業所サービス業では「警備業」(219人, 17.6%) が多い。これらの3業種だけで614人, 49.4%を占める。

次に増加従業員の地域分布を見たのが、表一五である。南関東、近畿の構成比が高いのは、上位54社もその他の増加企業も同じである。しかし、

失業率が全国平均よりも高い地域（北海道、東北、近畿、九州）と全国平均よりも低い地域（南関東、北関東・甲信、北陸、東海、中国、四国）に分けると、失業率の高い地域の構成比がその他の増加企業では43.4%であるのに対して、上位54社では30.9%と相対的に低い。

雇用形態はどうか。上位54社の増加従業員数の雇用形態を見ると、パート・アルバイトが62.3% (774人)、派遣社員が12.2% (152人) と、合わせて74.5%に達している (図一26)。常勤役員・正

図-27 前職の産業別完全失業者数 (2003年)



資料：図-15と同じ。

(注) 完全失業者のうち、前職がある者323万人の内訳である。

社員は22.7% (282人) に過ぎない。

一方、その他の増加企業では正社員が32.8% (410人) であるのに対して、パート・アルバイトが47.2% (590人)、派遣社員が4.6% (58人) となっている。上位54社ではパート・アルバイトや派遣社員の構成比が相対的に高く、正社員の構成比が低い。

④ 質的に偏る上位54社の雇用創出

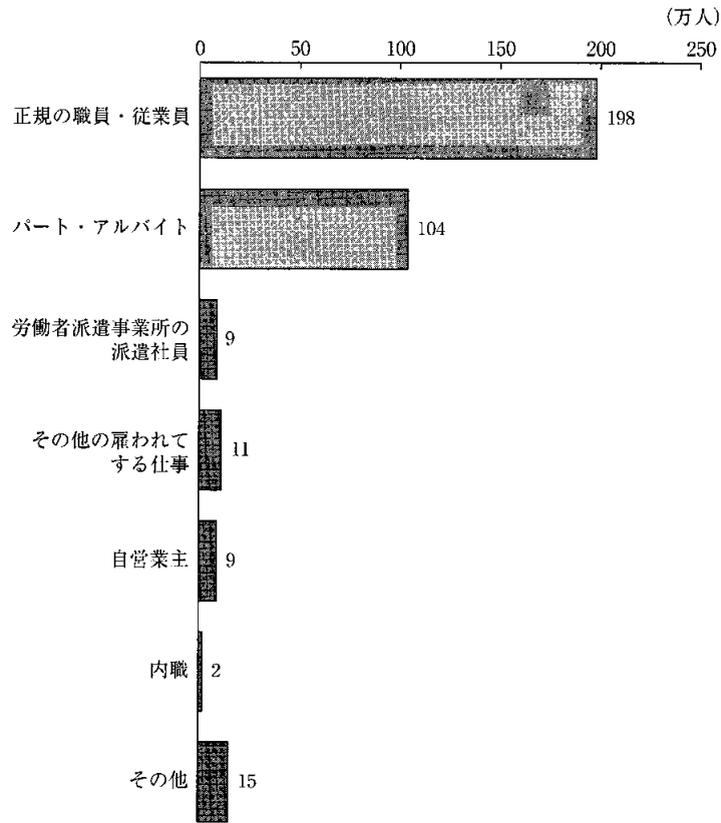
雇用創出の量的な側面に注目すると、上位54社が果たしている役割は大きいといえるだろう。しかしながら、質的には偏りのある雇用を創出している。

まず第1には、上位54社が創出した雇用は仕事の内容が偏っていることである。

業種構成から判断する限り、上位54社が創出した雇用の職種は、塾講師や介護ヘルパー、警備員が多いものと思われる。

これに対して、総務省「労働力調査」により、前職を有する失業者323万人 (2003年平均) の「前職の産業」を見ると、製造業が51万人と最も多く、卸売・小売業が44万人とそれに次ぐ。医療・福祉は12万人、教育・学習支援業は5万人に過ぎない (図-27)。また「前職の職業」をみると、製造・制作・機械運転及び建設作業 (65万人)、事務従事者 (47万人)、販売従事者 (38万人) が

図一28 探している仕事の形態別完全失業者数（2003年）



資料：図一15と同じ。
 (注) 完全失業者350万人の内訳である。

多い。したがって、上位54社がたとえ量的に多くの雇用を創出しているとはいっても、それまでの勤務経験を生かすことができる就業希望者はあまり多くないものと思われる。

第2は、上位54社が創出する雇用の地域分布には偏りがあることだ。

すでに見たように、上位54社が創出した雇用は失業率の低い地域に多く、失業率の高い地域では相対的に少ない（前掲表一5）。つまり上位54社は、雇用機会をより多く必要とする地域ではあまり雇用を生み出していないということだ。

第3は、上位54社の雇用形態がパート・アルバイトに偏っていることである。

「労働力調査」によると、パート・アルバイトを探している失業者は104万人（2003年平均）であるのに対して、正規の職員・従業員を探してい

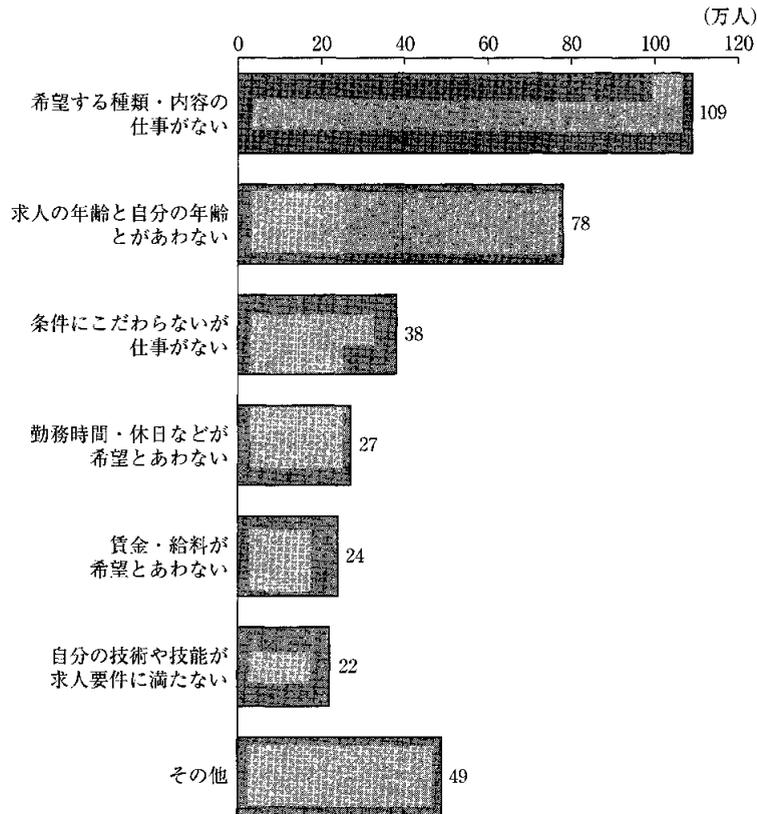
る失業者は198万人（同）に上り、最も多い（図一28）。したがって、上位54社は求められている雇用形態を十分に提供しているとは言い難い。

⑤ 雇用の質も考慮した新規開業支援を

新規開業企業に期待される役割の一つは、雇用の創出である。バブル経済の崩壊後、雇用問題が深刻になるにつれて、その役割は重要性を増している。実際に、雇用創出をねらいとした新規開業支援策も打ち出されている。

より多くの雇用を生み出すことだけをねらいとするのであれば、上位54社に代表されるような、従業員数を大きく増加させた少数の企業を支援すればよい。しかしながら、量的な雇用の創出だけでは雇用問題は緩和しない。雇用の質的な側面、すなわち仕事の内容や、就業地、雇用形態などに

図一29 仕事につけない理由別完全失業者数



資料：図一15と同じ。
 (注) 図一28と同じ。

ついでにミスマッチを解消しなければならないからだ。

「労働力調査」によると、2003年の完全失業者350万人が仕事につけない理由として挙げているのは、「希望する種類・内容の仕事がない」が109万人と最も多く、「条件にこだわらないが仕事がない」は38万人に過ぎない(図一29)。雇用の質的な側面で生じているミスマッチを解消することも重要である。

今回のパネル調査を見る限り、少数の企業が量的に大きな雇用を生み出しているものの、その質には偏りがある。このため、雇用のミスマッチを解消するのは容易ではない。したがって、雇用問題を緩和するためには、上位54社に代表されるような、従業員を短期間で大きく増加させた少数の

企業だけではなく、新規開業企業をより幅広く支援して就業希望者の多様な希望を満たす雇用を創出することが重要である。

ただし今回の分析は、開業後2～3年の企業を対象としたものであることに留意しなければならない。

今回注目した上位54社は、短期間で従業員数を大幅に増加させたのだから、創出した雇用に質的な偏りがあるのはやむを得ないことかもしれない。しかし今後、これらの企業が成長するにつれて多様な雇用を創出するようになり、質的な偏りが縮小することも考えられる。あるいは、自己雇用者の企業などのようにこれまでは従業員数があまり増加していなかった企業の中から、新たな雇用の担い手が登場するかもしれない。こうした中長

期的な雇用創出状況を分析するには、データの蓄積を待たなければならない。

いずれにしても、雇用創出を目的とした新規開業支援策を講じる場合、創出する雇用の量だけで

なく、質的な側面にも留意する必要があるということ、少なくとも今回の分析結果で検証できたといえるだろう。

参考文献

- 岡室博之（2001）「近年のパネル分析にみるドイツの創業研究の動向」, 国民生活金融公庫『調査季報』第58号, pp.19～38
- 玄田有史・高橋陽子（2002）「自己雇用の現在と可能性」, 国民生活金融公庫『調査季報』第64号, pp.1～27
- 中小企業庁（1999）『中小企業白書 平成11年版』
- 中小企業庁（2002）『中小企業白書 2002年版』
- （財）中小企業総合研究機構（2003）『ヨーロッパ中小企業白書』, 同友館
- 本庄裕司（2004）「開業後のパフォーマンスの決定要因」, 国民生活金融公庫『新規開業白書』（2004）, 中小企業リサーチセンター
- ストーリー（2004）『アントレプレナーシップ入門』, 有斐閣
- Audretsch, D. B. and T. Mahmood (1995) "New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function," *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 77 (February) pp. 97～103
- Geroski, P. A. (1995) "What do we know about entry?" *International Journal of Industrial Organization*, 13, pp. 421～440
- Honjo, Y (2000) "Business Failures of new firms: an empirical analysis using a multiplicative hazards model," *International Journal of Industrial Organization*, 18, pp. 557～579