

# 地方における新規開業の特徴とパフォーマンス —大都市との比較から—

国民生活金融公庫総合研究所 上席主任研究員

深 沼 光

国民生活金融公庫総合研究所 副調査役

松 原 直 樹

## 要 旨

地方は大都市と比べて人口が少なく産業集積も乏しいことから、市場規模が小さく経済が低迷している傾向にある。県民所得などの指標からみれば、格差は近年拡大しているようにもみえる。こうした地方経済を活性化する方策として考えられるのが、新規開業の促進であろう。

本稿では、国民生活金融公庫が実施したアンケート調査をもとに、地方の新規開業の特徴とパフォーマンスを大都市と比較しながら分析する。その際、地方の特徴をより明確に観察するため、所在都市の人口規模に加え、最も近い大都市、中核都市までの時間距離を織り込んだ都市区分を採用した。具体的には、人口30万人以上の都市の中心部までのアクセスが1時間以上の地域を地方圏と定義する。

クロス集計からは、地方の開業は、経営者の年齢、性別、前職など大都市と変わらない点もあるものの、成長性の低い業種に偏りがちであるといった課題もみられた。一方、地域に求められる開業が多い、出身地や家族との関係を重視しているなど、役割をプラスに評価できる面もあった。さらに、パフォーマンスについて統計的手法を用いて検証すると、売上高でみた規模や成長性、収入レベルなど、大都市より相対的に劣っている点がいくつかみられるものの、従業者数でみた規模や成長性、採算などの点では、遜色ないという結果となった。加えて、新規開業の売上高の成長性や採算については、地域に関わらず既存企業よりもかなり良いことも示された。

このように、地方における新規開業は、大都市とは異なる特徴をもちながらも、多様な役割を果たしており、地域経済の活性化にも貢献しているのである。

## 1 問題意識

経済の動きを示す指標は、地域間で大きな違いがみられる。例えば、2007年の有効求人倍率は、最も高い東海が1.58倍、最も低い北海道が0.56倍と、1.02ポイントの差が開いている。2001年と比

べると、全国平均は0.59倍から1.04倍へと、0.45ポイント改善しているものの、北海道の上昇幅はわずか0.08ポイントにとどまっており、この間の有効求人倍率の地域差は、むしろ拡大しているといえる。1人当たりの県民所得をみても、バブル経済崩壊以降の90年代を通じて格差は縮小傾向にあったものの、2001年度付近を底に再び拡大に転

じているようである<sup>1</sup>。景気の動向についても同様で、2008年4月の日本銀行「地域経済報告（さくらレポート）」は、「減速しつつも緩やかな『拡大基調にある』とする東海、近畿から、『やや弱めの動きが続いている』とする北海道まで、依然、地域差がみられる」としている。新規開業を促進することは、このように厳しい状況にある地方経済を活性化させるための一つの手段である可能性がある。しかし、相対的に厳しいと考えられる経済状況のもとで開業した企業は、果たしてうまくいっているのだろうか。本稿では、地方の新規開業の特徴を示したうえで、彼らのパフォーマンスについて、大都市と比較しながら考察する<sup>2</sup>。

## 2 先行研究

新規開業企業の成長要因については、すでに多数の計量的手法を使った研究がある<sup>3</sup>。しかし、地域を切り口にした分析は、わが国ではあまり行われてこなかった<sup>4</sup>。こうしたなか、新規開業企業のパフォーマンスに地域特性が与える影響について正面から分析したのが、岡室（2007）である。岡室（2007）は国民生活金融公庫総合研究所が作成したパネルデータを用い、新規開業企業の存続率と成長率について、地域の観点から詳細な分析を加えた。成長率を示す被説明変数には従業者数増加ダミーを使用している<sup>5</sup>。地域特性を示す説明変数として採用したのは、3大都市圏ダミーと地域のマクロデータ（地域の全従業者の成長率、

金融機関店舗密度、地域歳入に占める商工費の比率、産業全体の開業率、同業種の密度）である。

その結果、存続率と成長率のいずれも3大都市圏ダミーは有意ではないこと、同業種の密度（産業集積度）が高いと存続率は高まるものの成長率は下がることを示した。また、論文中では詳述していないが、小売業、飲食店、個人向けサービス業、事業所向けサービス業についてそれぞれ推計し、飲食店で3大都市圏ダミーの係数がマイナスとなること、同業種の密度が高いと成長性が下がるのは対事業所サービス業のみであることを明らかにした。

ただ、岡室（2007）では札幌や福岡といった地方の大都市とその他の地方都市を同一カテゴリとして分析しており、マクロデータの制約から全体の17%に当たる町村に立地する企業のデータを除いているため、地方圏の特徴が薄まっている可能性があると考えられる。また、被説明変数も存続率と従業者数増加ダミーに限定されている。

鈴木（2007）は、岡室（2007）と同じパネルデータを用いた廃業確率の分析で、都市規模により5段階（政令指定都市、人口30万人以上、10万～30万人、10万人未満、町村）の説明変数を用い、廃業確率は10万～30万人が最も高く、その上下で低下することを示した。ただし、都市規模が経済圏の市場規模を正確に捉えていない可能性があることにも言及している。

その他、地域差に触れた分析としては、取引関係による従業者数成長率の違いを分析する際に、

<sup>1</sup> 最新の2005年度のデータでは、上位5都県（東京都、愛知県、静岡県、滋賀県、神奈川県）の1人当たりの県民所得の平均は363万円円で、下位5県（沖縄県、高知県、青森県、宮崎県、長崎県）の216万円に比べ1.68倍であった。2001年度は1.55倍であり、その差は4年間で0.13ポイント広がっている。2004年度までのデータは、国土交通省国土審議会（2008年2月13日）の資料「一人当たり県民所得の上位5県平均と下位5県平均の間の開き」、2005年度のデータは、内閣府「県民経済計算」をもとに、筆者が計算。

<sup>2</sup> 地方という言葉は area, region といった一定の範囲を示す場合と、rural といった田園地帯、いわゆる田舎を指す場合があるが、本稿では後者の意味で使用し、前者は地域と記述している。

<sup>3</sup> 玄田（2001）、Harada（2003）、本庄（2004）、本庄（2005）、深沼（2005）、深沼・井上（2007）などがある。

<sup>4</sup> 海外において、いくつか有意義な先行研究が行われていることは、岡室（2007）に詳しいが、本稿では詳述しない。

<sup>5</sup> パネル調査の最初のデータ（2001年末）と最後のデータ（2005年末）を比較して、従業者数が増えた場合を1、そうでない場合を0とするダミー変数。

表1 地域区分の方法

	分類例	利点	課題
①都市規模	都市人口区分 東京ダミー 政令指定都市ダミー 3大都市ダミー	定義が明確 データ取得が容易	地域特性を正しく反映しない可能性がある (中心地と外縁部など)
②行政区分等	都道府県 地域区分(北海道、東北など)	定義が比較的明確 データ取得が容易	地域特性を正しく反映しない可能性がある (都道府県庁所在地と外縁部など) 区分の定義が恣意的(省庁により区分が異なる)
③定性的特性	立地(駅前、ロードサイドなど) 山間地域、半島地域	細かい立地の違いが観察できる	定義が主観的で分類が曖昧になる可能性がある
④都市圏	3大都市圏ダミー	地域の市場規模・経済圏を最も反映する	範囲をどのように定義するかが課題
⑤定量的特性 (人口以外)	地域の成長率、財政状況、競合状況など	定義が明確	採用データの対象範囲の設定によっては、データの収集が困難なケースもある

資料：先行研究等から筆者作成。

東京都区内立地ダミーを採用した岡室(2005)<sup>6</sup>や、新規開業企業の従業員成長率の説明変数として、北海道、東北、関東といった地方ダミーを採用した根本・深沼・渡部(2007)<sup>7</sup>などがある。

なお、地域区分をどうするかという課題への参考とするため、新規開業に限定しない中小企業のパフォーマンスを扱ったいくつかの研究も確認する。砂原(2005)は自営業者の事業拡大意欲の分析で政令指定都市ダミーを、川上(2005)は中小企業の黒字額についての分析で、鈴木(2007)と同様の都市規模ダミーを採用した。また、フランチャイズチェーンの個別店舗の業績について分析した阿部・篠崎(2005)では、北海道、東北、関東といった地域ダミーに加え、商店街、オフィス街、駅前、主要ロードサイド、住宅街といった立地ダミーを採用している<sup>8</sup>。

### 3 地域区分

前段の先行研究に使用された地域特性を示す変数を整理すると、①都市規模、②行政区分等、③定性的特性、④都市圏、⑤定量的特性の5点にまとめられる(表1)。それぞれの特徴を確認してみよう。

これらのなかで最もポピュラーなのは、①都市規模と②行政区分等で、先行研究でも数多く利用されている。これら指標は定義が明確でアンケートでもデータが取得しやすく、分析の際も説明が容易である。ただ、仮に人口規模が同じであっても、大都市の衛星都市と独立した商圏をもつ地方都市では経済の状況は異なるだろう。近年の市町村合併によって、実態は変化していないにも関わらず、人口でみた都市規模が大きくなっていたり、小さな町が合併によって都市に組み込まれたりするケースは全国にみられる。都道府県や、東北地方、

<sup>6</sup> 一部の推計式で東京都区内立地ダミーが有意にプラスではあるものの、取引関係を考慮すると有意にはならないことを示した。

<sup>7</sup> 分析の中心は金融機関の利用状況であり、地方による相違も、ほとんど観察されなかった。

<sup>8</sup> 主たる分析対象は店舗従業員の特性であり、地域に関するダミーはコントロール変数としてのみ使われ、結果は論文には掲載されていない。

関東地方といった地方ブロックを使用した場合、中核となる都道府県庁所在地や比較的規模の大きい都市と、山間地域、半島地域、離島など遠隔地を同一視してしまうという課題もある<sup>9</sup>。

細かい地域特性を観察できるのは③定性的特性である。特に小売業や個人向けサービス業の分析に多く用いられている。一方、定義がやや曖昧になる可能性がある。業種による影響度の違いが大きいことも、産業全体を分析するには問題となるだろう。そのため、こうした質問は主に小売業や個人向けサービス業を念頭に置いたアンケートに多く、本稿で分析するデータにも含まれていない。

こうしたことから本稿では、地域の市場規模や経済圏を最も反映すると考えられる④都市圏による区分を採用することにする。もっとも、都市圏をどのように規定するかは大きな問題である。先行研究では、3大都市圏とそれ以外、政令指定都市とそれ以外などの区分がなされているが、県庁所在地レベルの中規模都市の都市圏と、それ以下の規模の都市圏は分離されていない。そこで、こうした都市圏の違いをよりはっきりとみるために、ここでは次のように都市圏を定義した。

まず、人口が100万人以上を大都市、30万人以上100万人未満を中核都市とする<sup>10</sup>。そして、最寄りの大都市、中核都市まで1時間未満でアクセスできる場合、その都市圏に含まれるものとした<sup>11</sup>。整理すると以下のとおりである<sup>12</sup>。言い換えれば、地方圏とは「人口30万人以上の都市の中心地まで1時間以上の地域」ということになる。

大都市圏……事業所の所在都市の人口が100万人以上、または人口100万人以上の都市の中心地まで1時間未満の地域

中核都市圏…事業所の所在都市の人口が30万人以上100万人未満、または人口30万人以上の都市の中心地まで1時間未満の地域（大都市圏に該当するものは除く）

地方圏……大都市圏と中核都市圏以外の地域

なお、岡室（2007）は都市圏によるパフォーマンスの違いは一部の推計結果でしかみられないとし、⑤定量的特性のマクロデータを組み込んだモデルを採用した。ただし、地域を代表するデータは主として事業所の所在都市のものであり、近隣の都市の影響は完全には排除できていない可能性がある。こうしたデータを都市圏単位で取り込めば、地域のこういった特性がパフォーマンスに影響しているのか、より明確になるものの、本稿で採用した都市区分では個標データに対応するマクロデータの把握が困難であるため、今回はマクロデータを含めずに分析することにした。

## 4 検証内容

冒頭で述べたように、大都市圏と地方圏の間にはさまざまな格差がみられる。そもそも地方では取引先となる企業や消費者が周辺に少ないため地域の市場が小さい。さらには人口や事業所数が減

<sup>9</sup> 中小企業庁（2008）では、都道府県庁所在地の方が同一都道府県内のその他の地域より開業率が高い傾向にあることを示しており、新規開業企業の状況も異なることが示唆される。

<sup>10</sup> 総務省が定める中核市の人口要件に変わった。ただし、中核市とは必ずしも一致しない。

<sup>11</sup> 総務省「社会生活基本調査（2006年）」によると、雇用者の片道通勤時間は1時間未満が87.2%であることから、都市圏の範囲は中心地まで1時間未満を基準とした。都市の中心地までの所要時間は「自動車または公共交通機関を利用した場合」である。なお、人口と所要時間は、アンケートの回答による。

<sup>12</sup> 岡室（2007）は三大都市圏の定義について、「東京都内市区、神奈川県東部地域、千葉県西部の京葉地域、（以下省略）」と説明をしている。これは、東京、名古屋、大阪を中心とした場合に、1時間未満のアクセスが可能な地域と概ねオーバーラップしていると考えられる。

表2 地方圏立地のメリット・デメリットとパフォーマンス

類型	地方圏立地の相対的なメリットとデメリット	パフォーマンス
(A)	メリット<デメリット	大都市>地方
(B)	メリット=デメリット	大都市=地方
(C)	メリット>デメリット	大都市<地方

資料：筆者作成。

少して経済全体が低迷している地域も多く、成長率も低い傾向にあると考えられる。大学、研究機関、産業支援機関、弁護士・公認会計士等専門職、官公庁、マスコミなど、企業の活動を支えるであろう機関や組織も少ない。高速道路や国際空港へのアクセスも限られている場合が多い。ネットワークの観点からみれば、関連する業種の集積度が低く、取引先や連携先が遠隔化することが考えられる。人材確保の点からは、求人自体は容易であっても、専門知識をもった適当な従業員を雇用することは難しいかもしれない。

こうした地方圏の特徴はそれぞれに因果関係があり、ある意味「卵と鶏」の関係であるといえよう。しかし、いずれにせよ、以上のような要因を考えれば、地方での新規開業は、大都市圏と比べてハンディがある可能性は否めない。

一方、地方圏に立地することがすべて不利であるとはいえない面もある。大都市圏と比べれば同業者の密度が低いため、競争はそれほど激しくないかもしれない。土地や建物の購入価格や家賃を含めた物価が相対的に安く、人件費も少なくて済むといったメリットも考えられる。

このような経済状況、立地条件の違いは、そこで生まれる新規開業の属性に違いを生んでいる可能性が高い。さらには、その成長過程に、大きく影響しているはずである。そこで以下では、大都市圏と比較した地方圏の新規開業の特徴を確認し、

その役割についても考察する。さらに、新規開業企業のパフォーマンスの指標として、(1)売上高、(2)売上高の傾向、(3)従業者数とその変化、(4)採算の変化、(5)事業収入を採用し、それぞれ地方と大都市の違いをクロス集計と統計的手法を用いてみていく<sup>13</sup>。

もし上に挙げた地方に立地するデメリットが非常に大きければ、地方の新規開業は成長性や採算性が大都市圏より劣っていると考えられる (A)。一方、地方のメリットがデメリットを打ち消していたり、経営の工夫によってデメリットが克服されていたりするのであれば、地域差は存在しない可能性もある (B)。また、地方圏のメリットが十分に大きく、デメリットを上回るケースもあるかもしれない (C)。これらを整理すると、表2のとおりである。

## 5 データ

分析には、2007年7月に実施された国民生活金融公庫総合研究所「2007年度新規開業実態調査(特別調査)」の個標データを使用した。「新規開業実態調査」は国民生活金融公庫総合研究所が1991年度以降毎年実施しているものである。同公庫融資先に対しての調査であるため、一定の資金が必要な開業であること、融資時の審査をパスしていること、融資後調査時点まで存続している

<sup>13</sup> 個別の地域ごとの定量的、定性的な属性をモデルに組み込めば、それぞれの影響の方向性がはっきりと把握できる。しかし、前段でも述べたように、今回はデータの制約から、マクロデータの連結が困難であり、こうしたメリットやデメリットをすべて含んだ総合的な「地域」の優位性を、地方圏と大都市圏で比較する。

表3 記述統計量

		度数	最小値	最大値	平均値	標準偏差
大都市圏ダミー		1426	0	1	0.703	0.457
中核都市圏ダミー		1426	0	1	0.166	0.372
地方圏ダミー		1426	0	1	0.131	0.338
LN (月商+1)	(万円)	1384	0	10.106	5.478	1.254
従業者増加ダミー	増加=1	1406	0	1	0.474	0.500
LN 従業者数	(人・経営者含む)	1406	0	4.710	1.340	0.931
売上増加ダミー	「増加傾向」=1、「横ばい」or「減少傾向」=0	1400	0	1	0.557	0.497
黒字ダミー	「黒字基調」=1、「赤字基調」=0	1332	0	1	0.629	0.483
世帯収入増加ダミー	世帯収入増=1	1302	0	1	0.562	0.496
LN (事業収入+1)	世帯の事業収入・万円	1302	0	6.538	3.607	1.067
年齢	開業時	1361	22	77	41.601	10.338
年齢二乗		1361	484	5929	1837.432	907.533
管理職ダミー	役員管理職=1	1371	0	1	0.537	0.499
正社員ダミー	正社員=1	1371	0	1	0.325	0.468
男性ダミー	「男性」=1	1411	0	1	0.882	0.322
大卒ダミー	「大学」or「大学院」=1	1410	0	1	0.363	0.481
法人ダミー	「法人」=1 (調査時点)	1391	0	1	0.511	0.500
FC加盟ダミー	「加盟している」=1	1424	0	1	0.048	0.215
LN (斯業経験年数+1)	(年)「斯業経験なし」は0年とした。	1385	0	3.932	2.122	1.141
LN (開業費用+1)	(万円)	1328	0	10.564	6.380	1.367
LN (開業後月数+1)	(月)	1361	0	4.344	3.163	0.623
製造業		1426	0	1	0.053	0.223
建設業		1426	0	1	0.124	0.330
情報通信業		1426	0	1	0.048	0.215
運輸業		1426	0	1	0.033	0.179
卸売業		1426	0	1	0.085	0.279
小売業		1426	0	1	0.123	0.329
飲食店		1426	0	1	0.112	0.316
医療福祉		1426	0	1	0.119	0.324
個人向けサービス業	教育、学習支援業含む	1426	0	1	0.149	0.356
事業所向けサービス業		1426	0	1	0.119	0.324
その他	不動産業含む	1426	0	1	0.034	0.182

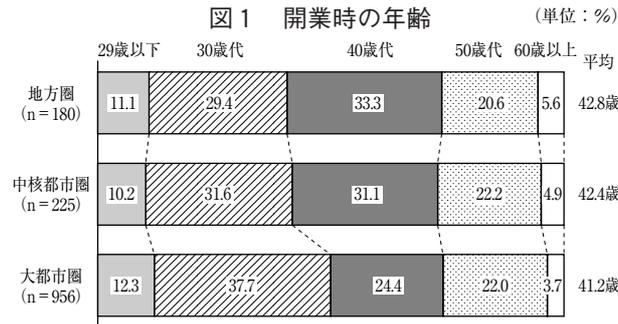
資料：国民生活金融公庫総合研究所「2007年度新規開業実態調査（特別調査）」（2007年7月）以下断りのない限り同じ。

こと、といったバイアスはあるものの、新規開業者間の属性による違いを分析することは可能で

ある<sup>14</sup>。なお、今回は地方圏のサンプルサイズを確保するために、通常の調査対象を拡張した特別

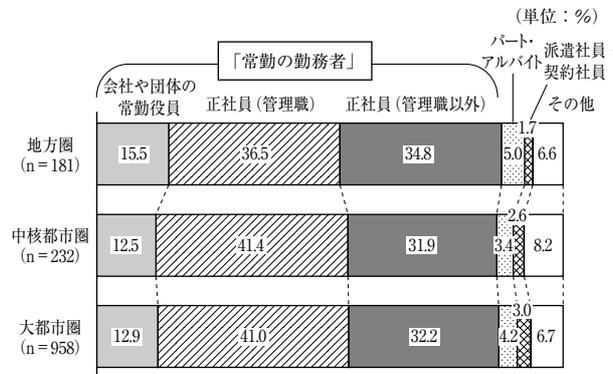
<sup>14</sup> 岡室（2007）、鈴木（2007）で利用されたパネル調査データも、同公庫融資先を対象としており、非常によく似たサンプリング手法をとっている。パネル調査のためサバイバル分析が可能であるという点は異なるが、同じような推計をした場合、結果は基本的には同傾向になることが予想される。

地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
 -大都市との比較から-



(注) カイ二乗検定のp値=0.102 (都市圏3区分)、0.056 (大都市圏VS地方圏)、平均のt検定 (大都市圏VS地方圏) のp値=0.059。

図2 開業直前の職業



(注) カイ二乗検定のp値=0.930 (都市圏3区分)、0.752 (大都市圏VS地方圏)

調査を使用した<sup>15</sup>。サンプルの構成は、大都市圏が70.3%、中核都市圏が16.6%、地方圏が13.1%となった<sup>16</sup>。各変数の記述統計は表3のとおりである。

## 6 地方圏における開業の特徴

### (1) 開業者の属性

地方圏における開業の特徴について、まず経営者像からみてみる。開業時の年齢は、地方圏では

平均で42.8歳と、大都市圏の41.2歳よりやや高いが、その差は1.6歳とそれほど大きくない (図1)。性別も、男性が87.0%、女性が13.0%と、大都市圏の男性88.0%、女性12.0%とほぼ同じである<sup>17</sup>。開業直前の職業は、「正社員 (管理職)」の割合が36.5%と最も高く、次いで「正社員 (管理職以外)」が34.8%、「会社や団体の常勤役員」が15.5%と、「常勤の勤務者」が全体の8割以上を占めている (図2)。これも大都市圏における分布と大きな差はみられない。

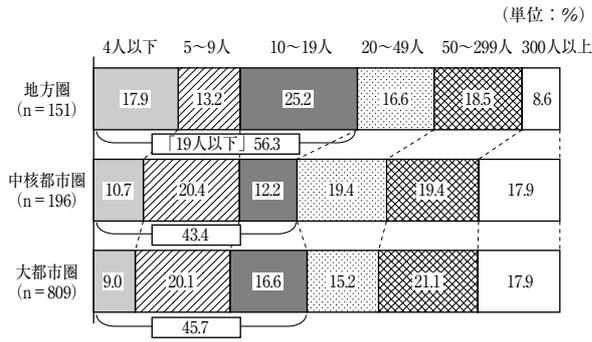
地方圏と大都市圏で違いが大きいのは、開業直

<sup>15</sup> 定例の「新規開業実態調査」は、融資時点で開業後1年以内の企業を対象としているが、「特別調査」は、融資時点で開業後5年以内の企業を対象としている。

<sup>16</sup> 地域別に区分できないものは、サンプルから除外した。

<sup>17</sup> カイ二乗検定のp値=0.712 (大都市圏VS地方圏)。中核都市圏も男性90.2%、女性9.8%と、ほぼ同じ傾向。

図3 開業直前の勤務先の従業者数



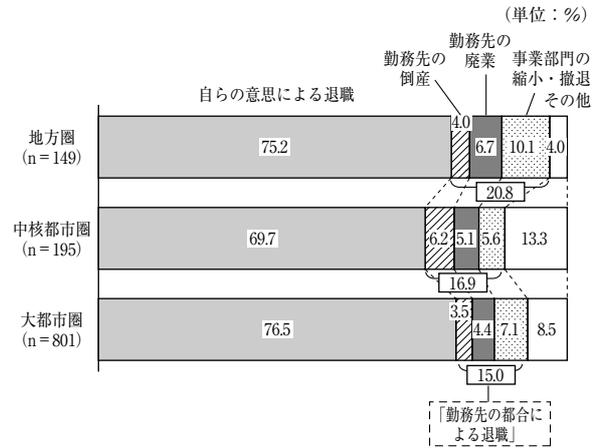
(注) 1 開業直前の職業が、常勤の勤務者であった経営者について集計。  
 2 カイ二乗検定のp値=0.001 (都市圏3区分)、0.000 (大都市圏VS地方圏)

前の勤務先の規模である。常勤の勤務者であった経営者について、開業直前の勤務先の従業者数をみると、地方圏で大企業が少ないことを反映してか「300人以上」の割合は8.6%にとどまり、経営者のほとんどが「299人以下」の中小企業で働いていたことがわかる(図3)。「19人以下」の小規模な企業も56.3%と半数を超えており、大都市圏(45.7%)に比べ10.6ポイント高い。開業直前の勤務先からの離職理由も、地方圏と大都市圏でやや違いがみられる。「自らの意思による退職」が最も多い点は大都市圏と変わらないものの、「勤務先の倒産」「勤務先の廃業」「事業部門の縮小・撤退」を合わせた「勤務先の都合による退職」の占める割合は、地方圏では20.8%と、大都市圏の15.0%に比べて5.8ポイント高い(図4)<sup>18</sup>。雇用情勢が厳しい地方圏では、再就職先をみつけるのも相対的に困難である。開業によって自らの働く場を創造するという、新規開業の自己雇用的な役割は、より大きいといえるだろう。

(2) 業種

開業した業種について、販売先で大きく二つに

図4 開業直前の勤務先離職理由



(注) 1 図3(注)1に同じ。  
 2 カイ二乗検定のp値=0.015 (都市圏3区分)、0.035 (大都市圏VS地方圏)。カテゴリー分けを「自らの意思による退職」「勤務先の都合による退職」「その他」とした場合。

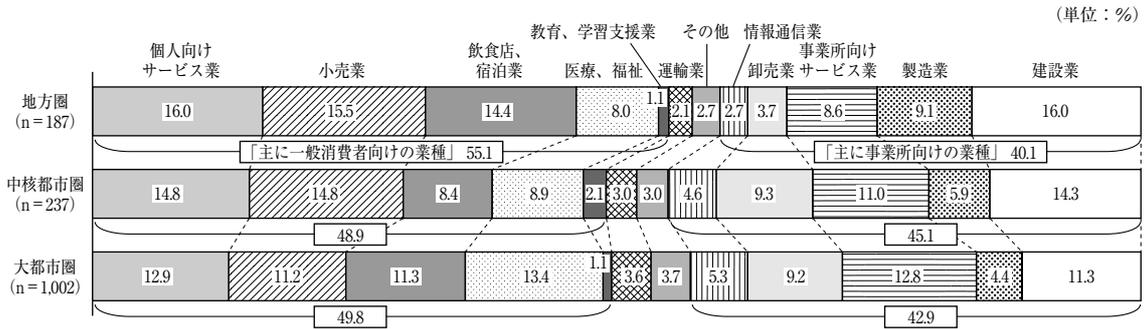
分けると、地方圏では、「主に一般消費者向けの業種」の割合が55.1%と、大都市圏の49.8%に比べて5.3ポイント高く、「主に事業所向けの業種」の割合は40.1%と、大都市圏の42.9%よりもやや低い(図5)。さらに細かくみると、「主に一般消費者向けの業種」では「個人向けサービス業」(16.0%)、「小売業」(15.5%)、「飲食店、宿泊業」(14.4%)が多く、それぞれ大都市圏よりも高いウエートを占めている。地方圏では、相対的に事業所数が少ないためか、生活により密着した身近なところに事業機会を発見していることが推測される。一方、「主に事業所向けの業種」は、「建設業」(16.0%)、「製造業」(9.1%)の順となっており、これもそれぞれ大都市圏に比べて割合は高い。半面、「事業所向けサービス業」(8.6%)や「卸売業」(3.7%)、「情報通信業」(2.7%)の割合は低くなっている。

ここで、業種ごとの成長性を比較すると、「建設業」「製造業」「小売業」など、地方圏の方が相対的に多い業種は、アンケート対象企業でも、

<sup>18</sup> Uターン開業など、開業の前後に転居しているケースもあるため、厳密に地方圏の状況を反映しているわけではない。

地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
 -大都市との比較から-

図5 業種



(注) 1 「主に一般消費者向けの業種」「主に事業所向けの業種」とも、地方圏でウエートが高い順に両端から並べた。  
 2 カイ二乗検定のp値=0.000 (都市圏3区分)、0.000 (大都市圏VS地方圏)

表4 業種別従業者数の変化

	構成比の差 (%)	開業後の平均従業者増加数 (人)	従業者数増減率 (%)
建設業	4.8	1.2	-16.2
製造業	4.7	2.4	-9.4
小売業	4.3	1.0	-5.1
個人向けサービス業	3.2	1.1	-3.2
飲食店、宿泊業	3.2	1.4	-4.7
教育、学習支援業	0.0	5.5	20.3
運輸業	-1.5	5.2	-1.8
情報通信業	-2.6	4.3	12.2
事業所向けサービス業	-4.2	4.6	16.5
医療、福祉	-5.4	2.6	31.2
卸売業	-5.4	0.6	-10.5

(注) 1 構成比の差=地方圏の構成比 (%) - 大都市圏の構成比 (%) (相対的に地方圏に多い業種ほど大きい)  
 2 開業後の平均従業者増加数は「2007年度新規開業実態調査 (特別調査)」の地域区分合計のデータ。  
 3 従業者数増減率は、総務省「事業所企業統計調査」による2001年から2006年にかけての変換率。

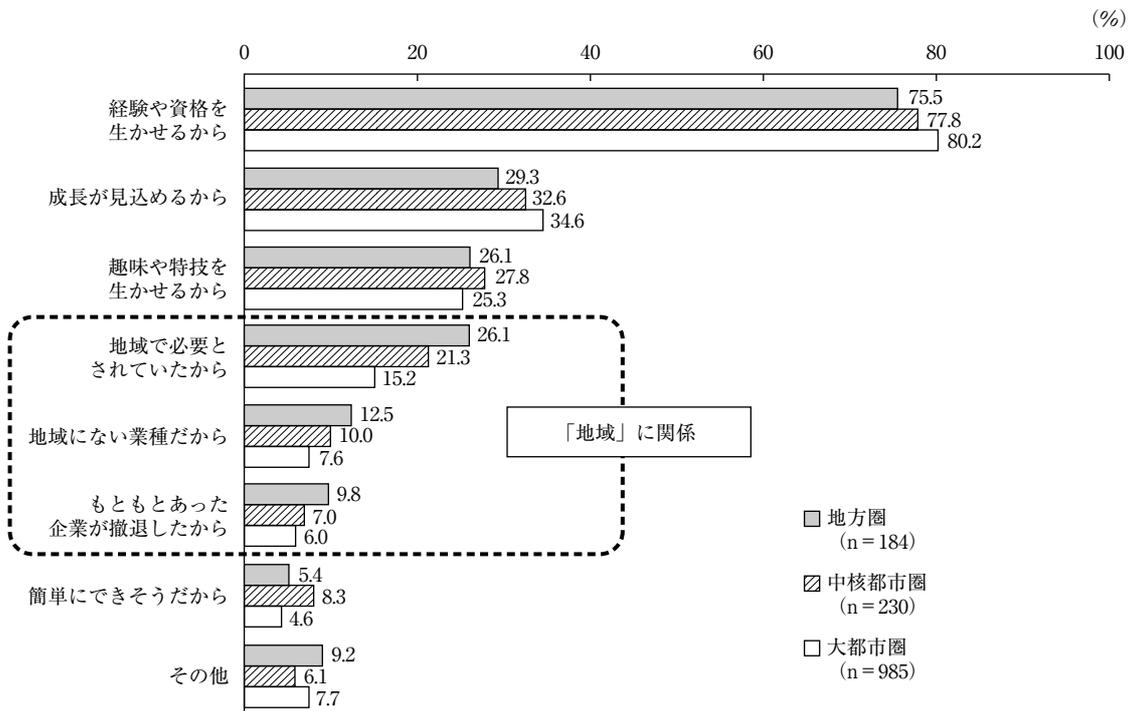
マクロデータでも、従業者数でみた場合の成長性が低いことがわかる (表4)。逆にいえば、従業者数が成長するような業種の開業が地方圏で少ないことが、大きな課題であるということができよう。

(3) 地域経済への貢献

現在の事業を選んだ理由をみると、「経験や資格を生かせるから」(75.5%)、「成長が見込める

から」(29.3%)、「趣味や特技を生かせるから」(26.1%)の順となっている (図6)。回答割合はいずれもやや低いものの、順序は大都市圏と同じである。一方、地方圏で相対的に割合が高いのは、「地域で必要とされていたから」(26.1%)、「地域にない業種だから」(12.5%)、「もともとあった企業が撤退したから」(9.8%)である。これら、地域に関係した理由を少なくとも一つ選んだ企業の割合は、地方圏では39.7%と、大都市圏の25.8%

図6 現在の事業を選んだ理由(複数回答)



(注) 「地域」に関係した理由を少なくとも一つ以上選んだ企業の割合は、地方圏(39.7%)、中核都市圏(34.3%)、大都市圏(25.8%)である。「地域」に関係した理由を選んだかどうかで二分した場合の、カイ二乗検定のp値=0.000(都市圏3区分)、0.000(大都市圏VS地方圏)。

に比べて13.9ポイント高い。以下では、このような「地域」に関連した開業の事例を紹介する。

(事例1) 地域になかったサービスを開始  
 事業内容：知的障害者向け福祉サービス  
 開業年：2005年 従業者数：9人  
 性別：女性 開業時の年齢：48歳  
 事業所の所在都市の人口：2.5万人  
 大都市までの所要時間：3時間  
 中核都市までの所要時間：2時間30分

Aさんは、知的障害がある児童向けの福祉施設を営んでいる。昼過ぎに学校に迎えに行き、預かり夕方に家に送り届けるデイサービスのほか、日曜日のショートステイ、児童の自宅での洗濯や食事の補助など、障害の程度や家庭の事情に合わ

せたきめ細かいサービスを提供している。デイサービスの定員は10人、その他のサービスを受ける児童は20人程度と、規模は小さいものの、保育士や看護師など、専門知識をもつスタッフをそろえていること、不測の事態に備えて施設の目の前にある総合病院と連携を図っていることが特徴だ。

開業前、Aさんは地元の病院の精神科で10年間ケースワーカーをしていた。そこでは、アルコールや薬物依存の患者に交じって、知的障害のある子どもをもつ親からの相談が少なくなかった。障害が重いと、地元の学童保育や託児所では受け入れてもらえず、家庭での介護が大変だということである。特に母親の負担は大きい。しかし、専門の施設は、Aさんの町から自動車でも1時間近くかかる場所にしかなかった。

自分が施設をつくれば、彼女たちを少しでも楽にすることができる。そう考えたAさんは、勤

務先を退職し、開業に踏み切った。スタートから3年、隠れていた需要は大きく、定員はほぼ一杯となった。病院に勤めていたころに比べるとはるかに忙しくなったとはいえ、「近くにデイサービスができたおかげで、フルタイムで働けるようになった」「肉体的にも精神的にも楽になり助かっている」と児童の親からいわれることに、Aさんはやりがいを感じている。

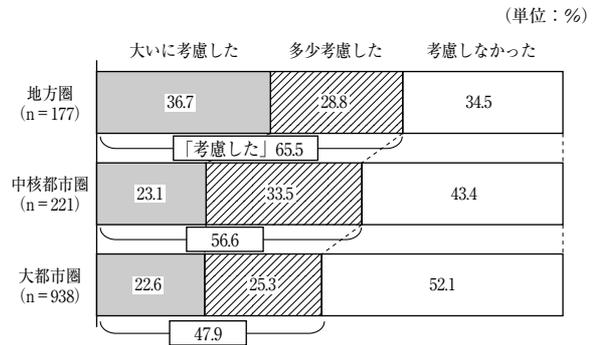
(事例2) もともとあった企業の撤退をカバー  
 事業内容：スポーツ用品の小売  
 開業年：2005年 従業者数：1人  
 性別：男性 開業時の年齢：36歳  
 事業所の所在都市の人口：15万人  
 大都市までの所要時間：3時間30分  
 中核都市までの所要時間：3時間

Bさんの店は、ある海外メーカーの商品を取り扱う、県内で唯一の専門店だという。Bさんは、大型ショッピングセンター内の衣料品店で、スポーツ用品の販売を5年間担当していた。開業直前には店長を務めていたが、勤務先の方針で、採算の悪いスポーツ用品からの撤退が決まり、Bさんはまったくなじみのない婦人服販売部門への異動を告げられた。

ただ、スポーツ用品部門に固定客がいないわけではなかった。特に、ある海外メーカーの商品は毎月一定の売り上げがあった。自らもスポーツが好きで、それまでの仕事に愛着があったBさんは、思い切って開業を決めたのである。

新しい店は、ショッピングセンターの向かいに借りた。コストを抑えるため従業員は雇わず、広さは以前の3分の1である。しかし、ブランドを一つに絞ったことで、かえって品ぞろえは充実した。開業直後からそれまでの得意客が来店し、事業の滑り出しはまずまずである。

図7 事業所の所在地を決める際の「主な生育地」の考慮



(注) カイ二乗検定のp値=0.000 (都市圏3区分)、0.000 (大都市圏VS地方圏)

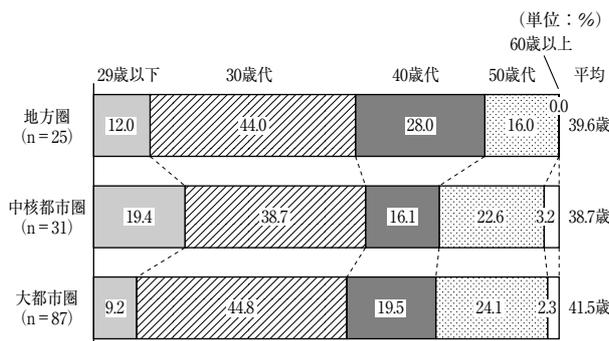
地域の隠れたニーズに答えたり、もともとあった企業の撤退を補完したりすることは、代替りの企業へのアクセスが困難な地方圏にこそ、より求められる新規開業の役割だろう。地方圏の市場規模は相対的に小さく、大規模な事業所では採算がとれずに撤退するケースは少なくない。とはいえ、まったく需要がないかということ、必ずしもそうではない。AさんやBさんの事業が軌道に乗ったのは、市場の大きさに合わせて小規模で始めたからでもある。地方圏では、このような小さな開業が、意外に大きな役割を果たしているといえるだろう。

#### (4) 出身地や家族との関係

出身地や家族との関係を重視する傾向にある点も、地方圏の特徴である。事業所の所在地を決める際に、「主な生育地であること」をどの程度考慮したのかをみると、「大いに考慮した」が36.7%、「多少考慮した」が28.8%と、合わせて65.5%を占めており、大都市圏の47.9%に比べて17.6ポイント高い(図7)。

出身地とは異なる場所で開業に必要な経験を積み、故郷に戻って開業する、いわゆるUターン開業の割合も、地方圏では14.8%と、大都市圏の

図8 Uターン開業者の年齢



(注) カイ二乗検定のp値=0.808 (都市圏3区分)、0.743 (大都市圏 VS 地方圏)

8.9%よりもやや高い<sup>19</sup>。ただ、Uターンといっても、定年後に故郷に帰るといようなケースはむしろ少数派である。地方圏におけるUターン開業者の年齢は平均で39.6歳となっており、「30歳代」が44.0%、「40歳代」が28.0%を占めている(図8)<sup>20</sup>。むしろ働き盛りの年代が、出身地に戻って開業しているといえるだろう。次に紹介するのは若者のUターン開業の事例である。

(事例3) 製造技術を身につけて出身地で開業

事業内容：車いすの製造

開業年：2004年 従業者数：3人

性別：男性 開業時の年齢：26歳

事業所の所在都市の人口：1.7万人

大都市までの所要時間：2時間

中核都市までの所要時間：1時間30分

Cさんは、オーダーメイドで主に体に障害のある子ども向けの車いすをつくっている。発泡ウレタンを素材にシートや背もたれを個別に加工し、納品後も定期的に、成長する子どもの体に合わせ

て小まめな調整を行っている。

大学を卒業して親元を離れたCさんは、県内の大手企業に勤めていた。しかし、勤務先の将来に対する漠然とした不安から、起業への思いが強くなっていった。オーダーメイドの車いすをつくることを決めたのは、もともと福祉の分野に興味があったことに加え、大手の車いす製造会社に勤めていた父親から、量産品では対応しきれないニーズがあることを聞いたからだ。

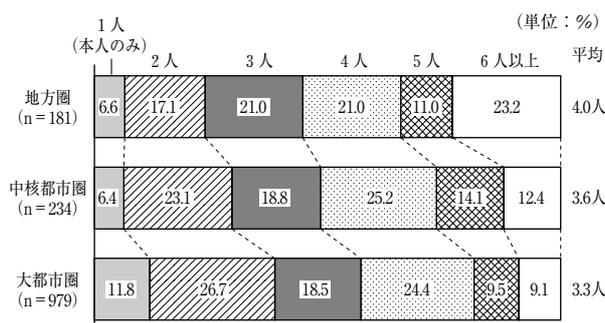
父親の紹介で東京の車いす製造工場に転職したCさんは、約1年かけて一通りの技術を身につけると実家に戻り、自宅の庭にプレハブを建てて開業した。県内の病院に向いて注文を受けるため、店を構える必要はなく、立地面でのハンディはないと考えたからだ。住宅が密集している場所ではないため、夜中まで音の出る作業をしても、周囲に迷惑がかからないことも都合がよい。現在、Cさんは両親と妻、息子の5人暮らし。妻と母親は家族従業員として作業を手伝っており、3年後に定年を迎える父親も、退職後は事業に加わる予定である。

<sup>19</sup> Uターン開業は、「主な生育地」と「現在の事業の本拠地」の都道府県が同一、かつ「開業に必要な経験を積んだ場所」の都道府県がそれらと異なるケースと定義した。カイ二乗検定のp値=0.015 (大都市圏 VS 地方圏)。中核都市圏は14.3%。

<sup>20</sup> サンプルサイズが小さいこともあり、地域による差は観察されなかった。

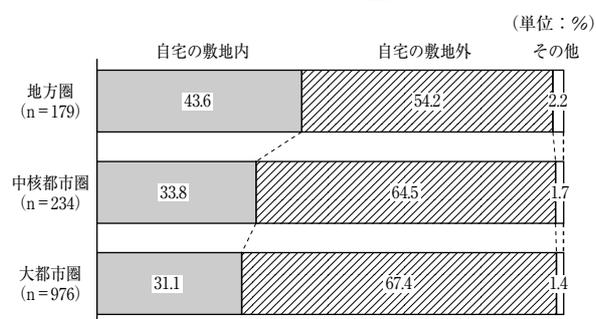
地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
-大都市との比較から-

図9 同一生計の家族の人数



(注) カイ二乗検定のp値=0.000 (都市圏3区分)、0.000 (大都市圏 VS地方圏)、平均のt検定 (大都市圏VS地方圏) のp値=0.000。

図10 事業所の立地



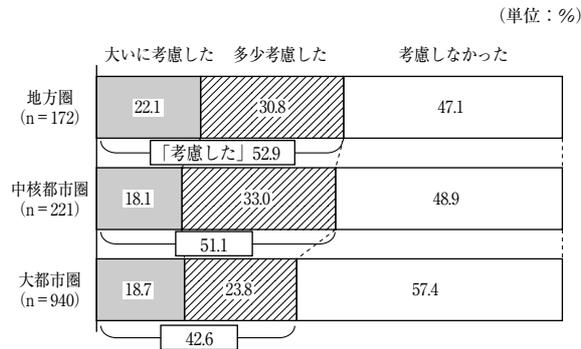
(注) 1 「自宅の敷地内」は、アンケートにおける「自宅の一室」「自宅を増改築した事務所・店舗・工場」「自宅の敷地内にある別棟の事務所・店舗・工場」の合計。  
2 カイ二乗検定のp値=0.019 (都市圏3区分)、0.003 (大都市圏VS地方圏)。

地方圏では、開業者と同一生計の家族の人数は平均4.0人と、大都市圏の3.3人より多い(図9)。分布でも、「6人以上」が23.2%、「5人」が11.0%で、大都市圏よりも大家族のウエートが高い傾向にある。開業した事業とは別の仕事に就いている家族が「1人以上」いるケースも、地方圏では59.7%で、大都市圏の46.5%より多い<sup>21</sup>。家族が別の仕事で収入を得て、家族全体で家計を支えているケースが大都市圏よりも相対的に多いようである。Cさんのように、自宅の敷地内に事業所

を構えて開業する割合も43.6%と、大都市圏の31.1%より高く、職住一致の傾向が強い(図10)。また、事業所の所在地を決めるにあたって、「家庭の事情」をどの程度考慮したのかについても、「大いに考慮した」が22.1%、「多少考慮した」が30.8%と、合わせて52.9%であり、大都市圏の42.6%よりも高くなっている(図11)。事例4は、家庭の事情による転居が開業を後押ししたケースである。

<sup>21</sup> 「0人」「1人」「2人」「3人」「4人以上」と分けた場合のカイ二乗検定のp値=0.003 (大都市圏 VS 地方圏)。中核都市圏は59.4%。

図11 事業所の所在地を決める際の「家庭の事情」の考慮



(注) カイ二乗検定のp値=0.012 (都市圏3区分)、0.039 (大都市圏VS地方圏)

(事例4) 義父との同居をきっかけに開業

事業内容：パスタ料理店

開業年：2006年 従業者数：13人

性別：男性 開業時の年齢：37歳

事業所の所在都市の人口：20万人

大都市までの所要時間：3時間30分

中核都市までの所要時間：3時間

Dさんは、現在、妻の実家で義理の両親と暮らしている。大都市圏出身のDさんは、生まれ育った市で飲食店を数多く展開する企業に15年間勤めていた。開業直前には、全店舗を統括するゼネラルマネージャーのポストに就き、それなりの収入もあった。ところが、義父が病気になったため、勤務先を退職し、介護のために同居することを選んだのである。長年、飲食関係の仕事に携わっていたことから、あたためていた事業アイデアがいくつかあり、転居はその一つを実現するきっかけとなった。

看板メニューは、好きな麺、ソース、具をそれぞれ好きなように組み合わせることができるとい

うユニークなものだ。市の中心部にある店は、サラリーマンやOL、観光客などで大いに賑わっている。

近いうちに、県内に2店舗目を出す計画も進んでいる。開業前のサラリーマン時代に比べて本人の収入もかなり増加した。両親と同居して、十分に介護ができることから妻も喜んでいる。仕事も家庭も大切と考えているDさんにとって、開業は最良の選択だった。

(5) 開業費用

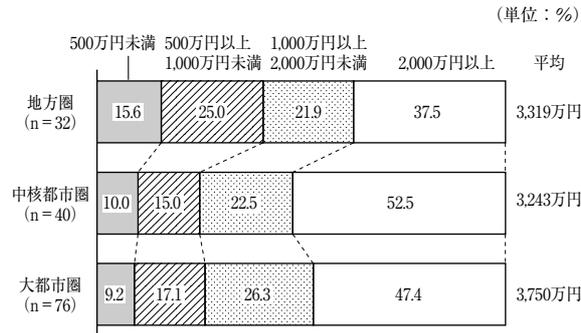
開業費用が相対的に少ないことも、地方圏の特徴の一つである。開業時に不動産を購入した企業について開業費用をみると、平均は3,319万円と、大都市圏の3,750万円に比べて少ない傾向にある(図12)<sup>22</sup>。分布をみても、「500万円未満」が15.6%、「500万円以上1,000万円未満」が25.0%と、1,000万円未満が4割を占めている。地方圏では地価が安いことが、その要因の一つであると推測される。開業時に不動産を購入した割合をみても、地方圏では17.6%と、大都市圏の8.2%よりも高い。

不動産を購入しなかった場合も傾向は同じであ

<sup>22</sup> サンプルサイズが小さいため、十分に有意な違いは観察できないが、属性をコントロールすると差がある傾向にあることが推測される。

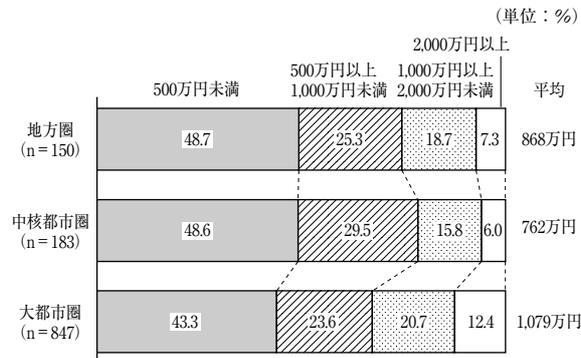
地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
 -大都市との比較から-

図12 開業費用（不動産を購入した企業）



(注) カイ二乗検定のp値=0.795(都市圏3区分)、0.527(大都市圏VS地方圏)、平均のt検定(大都市圏VS地方圏)のp値=0.698。  
 Ln(開業費用)について「開業時の従業員数」「開業年齢」「業種」をコントロールしたOLSの係数はp値は0.149となった。

図13 開業費用（不動産を購入しなかった企業）



(注) カイ二乗検定のp値=0.042(都市圏3区分)、0.257(大都市圏VS地方圏)、平均のt検定(大都市圏VS地方圏)のp値=0.151。  
 Ln(開業費用)について「開業時の従業員数」「開業年齢」「業種」をコントロールしたOLSの係数はp値は0.061となった。

る。大都市圏では平均1,079万円であるのに対し、地方圏では868万円と、211万円少ない(図13)。1,000万円未満の割合も7割を超えている。これは、前に述べたように、自宅の敷地内に事業の本拠地を置いて開業するケースが少なくないことや、自宅の敷地外であっても、敷金や家賃が大都市圏に比べて安いためであると考えられる。以下の二つのケースは、こうした地方圏のメリットを享受した開業である。

(事例5) 賃貸料の安い倉庫を借用  
 事業内容：中古バイクの小売  
 開業年：2005年 従業員数：1人  
 性別：男性 開業時の年齢：39歳  
 事業所の所在都市の人口：9万人  
 大都市までの所要時間：2時間  
 中核都市までの所要時間：1時間30分

Eさんのバイクショップでは、中古の原付バイ

クヤスクーターを主に取り扱っている。バイパスと並行した旧道沿いにある店は、築40年の木造平屋建ての倉庫をそのまま使っている。建物は古いが、豊富な品ぞろえと迅速な修理サービスが好評だ。隣県のバイクショップに勤めていたEさんは、リタイアした両親と同居するため、実家に戻ることに決めた。ところが、地域の就職事情は厳しく、適当な勤め先がなかなかみつからない。そこで、これまでの経験を生かして、バイクショップを立ち上げたのである。

店は、詰めれば100台近くのバイクを展示できる。広さの割に家賃が安いことが、今の物件を選んだ決め手となった。毎月のコストが低ければ、その分低価格でバイクを提供することができると思ったのだ。Eさんは、「自己資金が少なかつたため、東京や大阪といった大都市では開業できなかったと思います。開業できたとしても、もっと狭い店舗で始めざるをえなかったでしょう。家賃を考えると、今よりかなり苦しくなったはずです」と語る。

開業後2年経過し、リピーターも増えつつある。ただ、コスト上昇要因となる設備投資には慎重を期しており、当面は今の場所で従業員を雇わずに営業する予定である。

(事例6) ハンディにならない地方立地  
 事業内容：パソコンの小売 (インターネットショップ)  
 開業年：2005年 従業者数：1人  
 性別：男性 開業時の年齢：23歳  
 事業所の所在都市の人口：20万人  
 大都市までの所要時間：3時間30分  
 中核都市までの所要時間：3時間

Fさんは、インターネットを使ってオーダーメイドのパソコンを販売している。事務所兼作業場は、

家賃4万円の1DKのアパートだ。顧客のほとんどは県外の居住者で、大都市圏が過半を占めている。主力商品は、顧客のニーズに合わせてハードディスクやメモリーなどを組み合わせたパソコンである。価格は1台当たり20万~50万円。注文や仕入先とのやり取りは電子メールで行い、組み立てから梱包まで、すべてFさんだけで行っている。

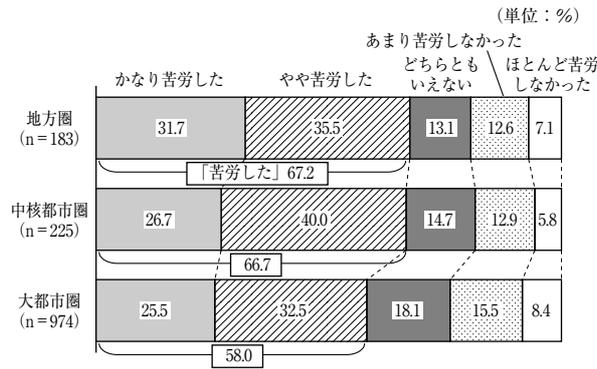
地元の大学を卒業後、県内で働いていたFさんは、趣味を生かしたパソコンのインターネット販売を副業として始めた。半年ほど経過すると顧客からの注文が増えてきたため、退職して本格的に取り組むことにしたのである。

採算は開業3カ月後から黒字になり、売り上げは現在も増加している。月間販売数は200台近くになり、相次ぐ受注に1人では対応しきれなくなりつつあるため、もう少し広いところへ移転し、梱包のための従業員を雇用しようと考えている。ただ、大都市圏への進出はまったく予定していない。「地元には愛着がありますし、インターネットと宅配便で全国とつながっていますから、地方に立地していることのハンディはまったく感じません」とFさんは語る。

Fさんの事務所から大都市圏の顧客にパソコンを届けた場合の配送料は、同じ大都市圏から発送した場合に比べて高くなる。しかし、その差は1台につき数百円程度でしかない。また、顧客のもとに届くまでの時間は1日も変わらない。一方、大都市圏では、集荷のトラックが横付けできる場所を確保するために相応の家賃がかかり、販売価格を押し上げる要因となる。そのため、Fさんのインターネットショップは十分競争力をもっているのだ。このように、開業費用だけではなく、開業後のコストも低いことは、地方圏の有利な点であるといえよう。

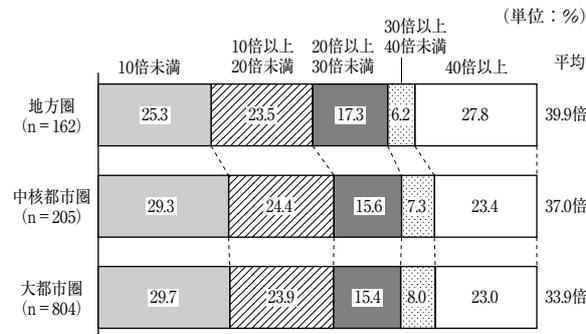
地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
-大都市との比較から-

図14 自己資金準備の苦勞



(注) カイ二乗検定のp値=0.169 (都市圏3区分)、0.194 (大都市圏VS地方圏)「苦勞した」「それ以外」の2区分ではカイ二乗検定のp値=0.020。

図15 開業費用の対月収倍率



(注) 1 開業費用の対月収倍率=開業費用÷経営者本人の開業直前の収入  
2 カイ二乗検定のp値=0.925 (都市圏3区分)、0.547 (大都市圏VS地方圏)、平均のt検定 (大都市圏VS地方圏) のp値=0.308 (実数)、0.076 (対数)。

(6) 資金調達

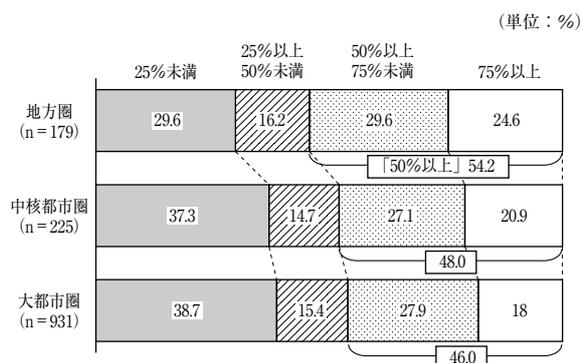
次に地方圏における開業の資金調達について考察する。開業時の自己資金の準備に関して、地方圏では、「かなり苦勞した」が31.7%、「やや苦勞した」が35.5%と、苦勞した割合は67.2%にも上っている (図14)。大都市圏の58.0%と比べると、9.8ポイント高い。地方圏では開業費用が相対的に少ないにもかかわらず、自己資金の準備には苦勞していることがわかる。苦勞の理由として、後述する所得水準の違いが考えられる。開業費用に

対する経営者本人の開業直前の月収をみても、地方圏では「40倍以上」が27.8%と最も多く、平均は39.9倍と、大都市圏の33.9倍よりも高い (図15)。

自己資金の不足分を補う手段の一つである、金融機関からの借り入れについて、開業費用に占める割合をみると、地方圏では、「75%以上」が24.6%、「50%以上75%未満」が29.6%と、開業費用の半分以上を金融機関から調達している割合が54.2%を占め、大都市圏の46.0%に比べて高くなる傾向にある (図16)<sup>23</sup>。

<sup>23</sup> アンケート回答先は国民生活金融公庫が融資を行った企業であるため、借入割合は高い傾向にあると考えられる。

図16 金融機関への借入依存度



(注) 1 金融機関には国民生活金融公庫を含む。  
 2 カイ二乗検定のp値=0.293 (都市圏3区分)、0.076 (大都市圏VS地方圏)、平均のt検定 (大都市圏VS地方圏) のp値=0.006。

### (7) パフォーマンス

地方圏における調査時点の月商は平均では520万円と、大都市圏の562万円より少なくなっている (表5(1))<sup>24</sup>。月商をカテゴリー別にみても、地方圏では「100万円未満」の割合が30.6%、「100万円以上500万円未満」が43.7%と、大都市圏に比べて月商の少ない企業の割合が多い。また、調査時点の売上高が「増加傾向」である企業の割合は、地方圏では46.4%と、大都市圏58.1%と比べてかなり低い (表5(2))。

次に調査時点の従業者数をみると、地方圏では平均5.9人で、大都市圏の6.5人よりやや少ない傾向にある。開業時の平均は4.3人で大都市圏と変わらないものの、従業者の増加レベル、従業者増加企業割合ともに相対的に低く、開業後の成長性がやや劣っているようである。もっとも、地方圏における雇用情勢が大都市圏に比べて厳しいことを考慮すれば、地方圏の開業は地域の雇用の創出に貢献していることは間違いない。なお、中核都市圏は、開業時は3.5人と最も少ないものの調査

時点では5.6人と地方圏と変わらない規模まで成長しており、成長性は大都市圏と遜色ないことがわかる (表5(3))。

採算については、「黒字基調」の割合はいずれの地域区分でも約6割であった。地方圏の割合がやや低いものの、検定の結果、有意な違いとは判断できなかった (表5(4))。

最後に、1カ月当たりの事業収入をみると、地方圏では平均43万円と、他の地域区分よりもかなり少なくなっている (表5(5))。世帯全体の収入でも、同様の傾向であることがわかる。ただ、地方圏では開業直前の世帯収入も平均47万円と大都市圏や中核都市圏と比べると少ない<sup>25</sup>。そのため、収入増加額、収入微増世帯割合ともに、相対的に大きく劣っているわけではないようである。

このようにクロス集計からは、地方圏の特徴として、売上高、従業者数、収入レベルといった事業規模を示す指標や、売上高の傾向、従業者数の変化といった成長性を示す指標は、大都市圏と比較して劣っている傾向にあるものの、採算性や収入改善状況については、他の地域区分と比べて遜

<sup>24</sup> t検定を行うと、統計的には違いは有意ではない。ただし、t検定はデータの正規分布を仮定しているため、有意な違いが観測されなかった可能性がある。Ln(調査時点の月商)でt検定を行うと、p値は0.001となった。

<sup>25</sup> Uターン開業など、開業の前後で転居しているケースもあるため、厳密に地方圏の所得水準を反映しているわけではない。

地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
-大都市との比較から-

表5 パフォーマンス指標

(1) 売上高 (調査時点の月商)

	N	100万円未満	100万円以上 500万円未満	500万円以上 1000万円未満	1000万円以上	平均 (万円)
地方圏	183	30.6	43.7	12.0	13.7	520
中核都市圏	229	27.9	44.1	17.0	10.9	475
大都市圏	972	20.1	48.5	14.7	16.8	562

※カイ二乗検定の p 値 = 0.006 (都市圏 3 区分)、0.016 (大都市圏 VS 地方圏)

※t 検定 (大都市圏 VS 地方圏) の p 値 = 0.665 (調査時点の月商・実数)

※t 検定 (大都市圏 VS 地方圏) の p 値 = 0.001 (調査時点の月商・LN)

(2) 売上高の傾向 (調査時点)

	N	増加傾向	横ばい	減少傾向
地方圏	183	46.4	38.3	15.3
中核都市圏	233	52.8	34.8	12.4
大都市圏	984	58.1	32.6	9.2

※カイ二乗検定の p 値 = 0.017 (都市圏 3 区分)、0.005 (大都市圏 VS 地方圏)

(3) 従業者数 (平均・人)

	N	調査時点	開業時	従業者数の変化	従業者増加 企業割合 (%)
地方圏	182	5.9	4.3	1.6	42.3
中核都市圏	235	5.6	3.5	2.1	48.5
大都市圏	989	6.5	4.3	2.2	48.1

※t 検定 (大都市圏 VS 地方圏) の p 値 = 0.419 (調査時点)、0.997 (開業時)、0.146 (従業者数の変化)

※t 検定 (大都市圏 VS 地方圏) の p 値 = 0.075 (調査時点)、0.335 (開業時) (LN)

※カイ二乗検定 (従業者増加企業割合) の p 値 = 0.330 (都市圏 3 区分)、0.148 (大都市圏 VS 地方圏)

(4) 採算 (調査時点)

	N	黒字基調	赤字基調
地方圏	173	60.1	39.9
中核都市圏	222	60.4	39.6
大都市圏	937	64.0	36.0

※カイ二乗検定の p 値 = 0.426 (都市圏 3 区分)、0.326 (大都市圏 VS 地方圏)

(5) 事業収入と世帯収入 (平均月収・万円)

	N	事業収入 (調査時点)	世帯収入 (調査時点)	世帯収入 (開業直前)	収入の変化	収入増加 世帯割合 (%)
地方圏	173	43	54	47	7	56.6
中核都市圏	221	55	74	62	12	61.5
大都市圏	908	57	71	62	9	54.8

(注) 世帯収入 (調査時点) = 事業収入 + その他の収入

※t 検定 (大都市圏 VS 地方圏) の p 値 = 0.007 (事業収入)、0.001 (世帯収入・調査時点)、0.001 (世帯収入・開業直前)

※カイ二乗検定 (収入増加世帯割合) の p 値 = 0.197 (都市圏 3 区分)、0.399 (大都市圏 VS 地方圏)

色ないことがわかった。ただし、こうした違いは、業種、経営者の年齢や経験といった他の要因によるものである可能性がある。そこで次節では、そ

れら変数をコントロールしたうえで、地方圏と大都市圏の違いを分析していく。

表6 推計結果

名称	推計(1)	推計(2)	推計(3)①	推計(3)②	
被説明変数	売上高	売上高の傾向	従業者数	従業者数の変化	
モデル	OLS	二項ロジット	OLS	二項ロジット	
中核都市圏ダミー	-0.200 **	0.881	-0.106	1.043	<A> (基準=大都市圏)
地方圏ダミー (基準=大都市圏)	-0.202 **	0.736 *	-0.032	1.068	
大都市圏ダミー	0.202 **	1.359 *	0.032	0.936	<B> (基準=地方圏)
中核都市圏ダミー (基準=地方圏)	0.002	1.198	-0.074	0.976	
年齢	0.002	0.946	-0.035 *	0.988	<A><B>共通
年齢二乗	0.000	1.000	0.000	1.000	
管理職ダミー	0.264 **	0.908	0.161 **	1.543 **	
正社員ダミー (基準=パート・その他)	-0.147	0.724	-0.175 **	0.820	
男性ダミー	0.224 **	1.713 ***	-0.015	1.228	
大卒ダミー	0.187 ***	1.306 *	0.151 ***	1.581 ***	
法人ダミー					
FC加盟ダミー	0.237	0.575 *	0.245 **	0.625	
LN(事業経験年数+1)	0.097 ***	0.954	-0.039	0.939	
LN(開業費用+1)	0.315 ***	1.153 ***	0.200 ***	1.130 **	
LN(開業後月数+1)	0.423 ***	0.664 ***	0.263 ***	1.591 ***	
LN家族人数					<A> (基準=大都市圏) <B> (基準=地方圏)
定数 (基準=大都市圏)	2.179 ***	7.250 *	0.151	0.149	
定数 (基準=地方圏)	1.977 ***	5.333	0.119	0.160	
R2乗	0.256	0.113	0.205	0.133	<A><B>共通
度数	1190	1191	1191	1192	

(注) 1 係数はOLSは非標準化係数、二項ロジットはオッズ比(=EXP(β))。R2乗は、OLSはAdjusted R2乗、二項ロジットはNagelkerke R2乗。  
 2 \*\*\*、\*\*、\*はそれぞれ1%、5%、10%で有意であることを示す。  
 3 <A>(基準=大都市圏)と、<B>(基準=地方圏)の2つの推計結果を同時に表示している。コントロール変数の係数、R2乗、度数は2推計とも同じ。  
 4 定義により、<A>の地方圏ダミーと<B>の大都市圏ダミーの係数は、OLSでは和が0に、二項ロジットでは積が1になる。  
 5 業種ダミーの結果は省略。

## 7 推計式と推計結果

開業後のパフォーマンスを示す被説明変数は、クロス集計に倣い、(1)売上高(自然対数)、(2)売上高の傾向(「増加傾向」または「横ばい」=1

のダミー変数)、(3)従業者数(自然対数)、と従業者数の変化(増加=1のダミー変数)、(4)採算(黒字=1のダミー変数)、(5)事業収入(自然対数)とした<sup>26</sup>。推計は、被説明変数が1または0のダミー変数の場合は、二項ロジスティック回帰、連続するデータの場合はOLSにより実施した。また、

<sup>26</sup> 開業前後の収入の変化は、開業前の収入にも左右される。一方、経営者の属性は開業前の収入と開業後のパフォーマンスの両方に影響するものが多いと考えられる。これらの影響を厳密に分離することは困難であるため、クロス集計で観察した収入の変化は、推計の被説明変数としては採用しなかった。

地方における新規開業の特徴とパフォーマンス  
-大都市との比較から-

表6 (つづき) 推計結果

名称	推計(4)	推計(5)		
被説明変数	採算	事業収入		
モデル	二項ロジット	OLS		
中核都市圏ダミー	0.977	0.097	<A> (基準=大都市圏)	
地方圏ダミー (基準=大都市圏)	0.978	-0.176 *		
大都市圏ダミー	1.022	0.176 *	<B> (基準=地方圏)	
中核都市圏ダミー (基準=地方圏)	0.999	0.273 **		
年齢	0.954	0.040	<A><B>共通	
年齢二乗	1.000	-0.001 **		
管理職ダミー	1.207	0.160		
正社員ダミー (基準=パート・その他)	1.022	0.121		
男性ダミー	1.086	0.108		
大卒ダミー	1.220	0.112		
法人ダミー	0.693 **			
FC加盟ダミー	0.862	-0.176		
LN (斯業経験年数+1)	1.141 **	0.114 ***		
LN (開業費用+1)	1.132 **	0.066 **		
LN (開業後月数+1)	1.094	0.230 ***		
LN 家族人数	0.290 ***			
定数 (基準=大都市圏)	2.375	1.519 **		<A> (基準=大都市圏)
定数 (基準=地方圏)	2.324	1.343 **		<B> (基準=地方圏)
Nagelkerke R <sup>2</sup> 乗	0.085	0.130		<A><B>共通
度数	1125	922		

連続するデータは、0がある場合は全体に1を加えたうえで対数変換した<sup>27</sup>。

説明変数としては、地域区分ダミーのほか、先行研究に倣い、業種、経営者の年齢、勤務経験、学歴、性別などを含めた。また、採算を被説明変数とする場合、法人と個人では赤字黒字の概念が異なる可能性があるため、法人ダミーを追加した。

推計結果は表6に示した。地域区分間で有意に差がみられた変数は、(1)売上高、(2)売上高の傾向、(5)事業収入で、それぞれ「(A)大都市圏>地方圏」との結果となった。一方、(3)①従業者数、(3)②従

業者数の変化、(4)採算については、地域圏区分間で有意な違いが観察されない、「(B)大都市圏=地方圏」という結果になった。また、「(C)大都市圏<地方圏」となる被説明変数は観察されなかった。

これらの結果は、一部を除き、前段のクロス集計のデータと概ね整合的である。唯一クロス集計と異なる結果となったのは、クロス集計では大都市圏と地方圏でやや違いがあるようにもみえた(3)②従業者数の変化である<sup>28</sup>。これは、前述の表3でもみたように、そもそも従業者数が成長するタ

<sup>27</sup> クロス集計の平均値の検定で、データを対数変換すると有意性が高まったことも、対数変換した方が好ましいことを示している。ほとんどの先行研究でも、対数が用いられている。

<sup>28</sup> 従業者増加企業割合の大都市圏と地方圏の違いについてのカイ二乗検定のp値は0.148、二項ロジスティック回帰の係数のp値は0.722である。

表7 新規開業企業と既存企業のDIの比較

	国民生活金融公庫総合研究所「新規開業実態調査(特別調査)」(2007年7月)			国民生活金融公庫総合研究所「全国小企業動向調査」(2007年7～9月)										
	大都市圏	中核都市圏	地方圏	全国	北海道	東北	北関東・信越	東京・南関東	東海	北陸	近畿	中国	四国	九州
	(都市へのアクセス時間による類型)			全国計(除沖縄)	北海道	青森・岩手・宮城・秋田・山形・福島	茨城・栃木・群馬・埼玉・新潟・長野	東京・千葉・神奈川・山梨	愛知・岐阜・静岡・三重	富山・石川・福井	大阪・京都・兵庫・滋賀・奈良・和歌山	岡山・広島・鳥取・島根・山口	香川・愛媛・徳島・高知	福岡・熊本・鹿児島・大分・宮崎・佐賀・長崎
採算DI	28.1	20.7	20.2	-25.4	-24.1	-30.7	-25.3	-23.0	-16.0	-29.6	-23.2	-25.9	-28.1	-27.6
売上高DI	48.9	40.3	31.1	-29.1	-31.2	-33.4	-29.4	-22.8	-21.9	-30.4	-29.7	-24.3	-38.7	-31.4

(注) 資料は表中に示したとおり。

イプの開業が地方圏で少ないということを示していると考えられる。

なお、成長指標として(3)②の被説明変数と類似した従業者数増加ダミーを使用した岡室(2007)では、三大都市圏ダミーは有意ではないという結論になっており、今回の推計結果はこれと一致している<sup>29</sup>。

## 8 結 語

本稿の分析から、地方圏の開業は、諸々の条件をそろえた場合、売上高の規模や伸び、収入水準は大都市圏より劣る傾向にあるものの、従業員数やその成長性、採算性の面では大都市圏と変わらないことが示された。地方圏特有の様々なハンディから来る相対的なデメリットが存在することは否定できないものの、少なくとも開業したケースだけを比べれば、一定の範囲でデメリットが克服され、大都市圏と遜色ない成果を挙げていると評価することができる<sup>30</sup>。

付け加えるなら、新規開業企業と既存企業と比較した場合、平均でみれば新規開業企業の方が明らかにパフォーマンスが優れている。表7は、前

述のデータから「採算DI」「売上高DI」を計算したものである。「採算DI」は新規開業企業ではどの地域区分でもプラス20を超えているのに対し、既存企業では「全国平均」でマイナス25.4、最も高い「東海」でもマイナス16.0と、かなり差があることがわかる。「売上高DI」も同様で、新規開業企業では最も低い地方圏でも31.1であるのに対し、既存企業ではどの地域でもマイナス20以下となっている。このことは、地方圏、大都市圏に関わらず、新規開業によって地域全体の生産性が向上している可能性を示唆しているといえるだろう。

このように、地方圏における新規開業は、大都市圏とはやや違った特徴を持ちながらも、多様な役割を果たしている。経営者や家族、従業員、取引先である一般消費者や企業にとっても重要な存在であり、地域経済の活性化にも一定の貢献していることは間違いない。こうした地方圏で開業を目指す人々を支援することも、地域を再生するためには、非常に意義深いといえよう。

本稿では都市圏をアンケートの回答をもとに設定したため、個標を具体的な地域の特性データと連結することができなかった。また、地方圏での

<sup>29</sup> 厳密には、従業者数増加ダミー、三大都市圏ダミーともに、今回の推計で使用した変数とは、定義が異なる。

<sup>30</sup> サンプルが国民生活金融公庫の融資先であり、融資時点で選別が行われているというバイアスが、大きく影響している可能性は排除できない。他のデータベースによる更なる検証が必要である。

開業がそもそも少ないことからサンプルサイズが確保できず、より細かい都市圏設定や、業種別による推計など、詳細な分析が困難であった<sup>31</sup>。岡室（2007）が行ったように、マクロデータをモデルに組み込んでいくことで、これらの課題を解決する必要がある。そのためには、例えば、まず十分なマクロデータの収集が可能な都市圏を設定し、郵便番号などから個票データをそれぞれの都市圏に振り分ける作業が求められる。そうした手法に

馴染むアンケートの設計を含め、今後の研究課題としたい<sup>32</sup>。

<謝辞>

本稿執筆に当たり、2008年6月28日に開催された中小企業学会東部部会において、多数の方々から貴重なご意見をいただいた。あらためて感謝する次第である。

#### 参考文献

- 阿部正浩・篠崎武久（2005）「従業員への権限委譲と店舗業績」『小さな企業の創業と経営』SSJ Data Archive Research Paper Series SSJDA-32 東京大学社会科学研究所 pp.195～206
- 岡室博之（2005）「取引関係とパフォーマンス」忽那憲治・安田武彦『日本の新規開業企業』白桃書房 pp.101～125
- 岡室博之（2007）「存続・成長と地域特性」樋口美雄・村上義昭・鈴木正明・国民生活金融公庫総合研究所編『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房 pp.95～122
- 川上淳之（2005）「事業継承者が成功する要因」『小さな企業の創業と経営』SSJ Data Archive Research Paper Series SSJDA-32 東京大学社会科学研究所 pp.120～134
- 玄田有史（2001）「独立の匂：開業のためのキャリア形成」『国民生活金融公庫「新規開業実態調査」の再分析』SSJ Data Archive Research Paper Series SSJDA-17 東京大学社会科学研究所 pp.9～21
- 鈴木正明（2007）「開業による雇用創出と開業後の変動」樋口美雄・村上義昭・鈴木正明・国民生活金融公庫総合研究所編『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房 pp.55～94
- 砂原庸介（2005）「中小企業経営者が持つ拡大意欲の要因分析」『小さな企業の創業と経営』SSJ Data Archive Research Paper Series SSJDA-32 東京大学社会科学研究所 pp.3～14
- 中小企業庁（2008）『中小企業白書2008年版』p145
- 根本忠宣・深沼光・渡部和孝（2007）「創業期における政府系金融機関の役割」中央大学企業研究所『企業研究』第10号 pp.113～137
- Nobuyuki Harada（2003）“Who succeeds as an entrepreneur? An analysis of the post-entry performance of new firms in Japan” Japan Center for Economic Research “Japan and the World Economy” 15（2003）pp.221～222
- 本庄裕司（2004）「開業後のパフォーマンスの決定要因」国民生活金融公庫総合研究所編『2004年版新規開業白書』中小企業リサーチセンター pp.89～118
- 本庄裕司（2005）「新規開業企業のパフォーマンス」忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業企業』白桃書房 pp.75～99
- 深沼光（2005）「新規開業者の開業満足度とその決定要因」『小さな企業の創業と経営』東京大学社会科学研究所 SSJ Data Archive Research Paper Series 32 pp.62～76
- 深沼光・井上考二（2007）「再生型創業の実態」日本中小企業学会編『中小企業のライフサイクル（日本中小企業学会論集26）』同友館 pp.3～15

<sup>31</sup> サンプルサイズの問題については、複数アンケートデータのプーリングも解決方法の一つとして考えられる。

<sup>32</sup> このほか、本稿で扱ったサンプルは開業に成功した企業のみで、そもそも条件がそろわず開業できなかった企業が存在する可能性には配慮していないという課題も残る。

深沼光・松原直樹 (2008) 「地域経済に貢献する新規開業」 国民生活金融公庫総合研究所編 『2008年版新規開業  
白書』 中小企業リサーチセンター pp.27～56