

新規開業における世代間再生産と 社会的ネットワークの影響

東北大学大学院教育学研究科准教授

三輪 哲

要旨

現代の日本では、中小企業の創業が課題となっている。1999年の中小企業基本法の改正以降、社会的な注目が高くなっているだけでなく、創業の促進が中小企業政策の柱として重要な位置づけが与えられるようになった。しかし長期的にみれば、中小企業や自営業は、減少趨勢にあることは否めない。このような時代背景の中、自営業の就業選択が困難になっていることが指摘される。本稿は、社会階層論および社会的ネットワーク研究に依拠しつつ、個人の自営業への移動という側面から、新規開業のもつ意味を検討する。

実証分析の結果、親が自営業である人が自営業になるという、自営業の世代間再生産は、親からの事業承継にはあてはまっても、新規開業にはまったくあてはまっていないこと、社会的ネットワークが新規開業に対して影響していること、ネットワークの中では仕事関係の友人・知人および仕事でも学校でもないその他の友人・知人との紐帯が開業を促すこと、ネットワークの効果は男性に限定されていたこと、などが明らかにされた。

1 はじめに

現代の日本では、中小企業の創業が課題となっている。1999年の中小企業基本法の改正以降、社会的な注目が高くなっているだけでなく、創業の促進が中小企業政策の柱として重要な位置づけが与えられるようになった(村上、2009)。多様な創業支援政策が、多くの担い手によってなされてきている実態もまたある(鹿住、2009)。

しかし長期的にみれば、中小企業や自営業は、減少傾向にあることは否めない。既に80年代以降、廃業率が開業率を上回っており、減少には歯止めがかかっていない。とりわけ21世紀に入ってから、廃業率は高い水準を維持したままである。

このような時代背景の中、自営業の就業選択が困難になって、自営業者になるには親も自営業であることが重要とする、すなわち世代間再生産性が強いことを指摘する研究もある(西村、2007)。もっとも、日本の自営業の世代間再生産性が強いのは今に始まったことではない。社会移動の研究成果によれば、50年も前から一定の水準での自営業の再生産は続いているとされる(石田、2002; 2008)。

それらの個人に着目した自営業への移動研究の分析枠組みを、新規開業へと応用してみると何が見えるのか。この素朴な問いが本稿の出発点である。自営業を一括りにすればこそ再生産が目立つことになるが、近年の新規開業についてもそれはあてはまるのだろうか。単純に考えれば、新規開業は個人の能力(人的資本)やリスク選好などの特質にかかわるのであって、親世代の影響はないとみることができる。だがその一方で、親から資源を受け継ぐことができたり、開業・運営のノウハウを学びとるなど、直接的な承継ではない新規開業のなかにも再生産性があらわれる可能性も即座に否定できるものでもない。これは、実証的に

判断されるべき問題としてとらえられる。

さらにもう一つ重要なことは、社会的ネットワークが新規開業に及ぼす影響力を把握することである。社会的ネットワークとは、行為者本人および行為者を取り囲む人間関係の構造をさす(安田、1997)。ネットワークと新規開業をつなぐ視点は、国民生活金融公庫総合研究所(2006)の記述にもみられる。そこでは、助言や協力を得た相手、資金調達先の相手が誰であったのか述べられている。つまり、情報源としてのネットワークと、資源動員のためのネットワークをたずねているのにほぼ相当する。しかしながら、開業していない状態の者のもつネットワークと、その後の開業との関連へと迫ることは、そのデータ特性の限界ゆえにできない。そこで、個人を単位とした回顧的データやパネルデータによって、再検証する余地を残す。

それらの視角は、出身階層、ネットワークといった社会構造に着目する点で、新規開業を社会的に再考する試みといえよう。本稿の目的は、社会階層論および社会的ネットワーク研究に依拠しつつ、個人の移動という側面から新規開業のもつ意味を検討することである。具体的な研究課題は、第1に、新規開業にも親からの再生産性はみられるのか。第2に、新規開業には社会的ネットワークの影響があるのか。第3に、もしネットワークが影響するとしたらそこで重要なのは主に情報なのか、資源なのか。そして第4に、ネットワークを構成する他者とのつながり(これを紐帯と呼ぶ)のうち、特に重要なのはどのような相手なのか。これら4点を軸に分析と考察をおこなっていく。

2 社会階層、ネットワークと

自営への移動をめぐる知見の整理

本節では、社会階層論における自営業研究の知見、転職・開業にかかわる社会的ネットワーク研

究の知見のうち、主要なものを短く整理しておく。

(1) 社会階層論的自営業研究

社会学の社会階層研究分野において、自営業者になること、すなわち自営への流入については、幾多の研究蓄積がある。まず、父親からその子どもへの職業的移動を扱う「世代間移動」の研究によれば、日本における自営業の自己再生産率（自営業者のうち父親も自営業者だった者の割合）は、だいたい44～48%程度と戦後一貫して安定的であり、さまざまな階層のなかでも農業に次いで高い値であることが知られる（石田、2002）。またそれは、欧米10カ国と比較してみても、もっとも高い水準にある（石田、2008）。つまり、日本の自営業者を全体的にみると、親から承継する傾向が非常に高いことがわかる。

一方で、本人の職業経歴を通じた職業的移動は、「世代内移動」または「キャリア移動」と呼ばれて研究がなされてきた。戦後の日本については、初職から一貫して自営業者であり続ける人たちよりも、経歴を通して中途から自営業者となる人たちが増加してきた（鄭、2002）。さらに職業経歴の経路を検討したところ、自営業は到達的階層、すなわち男性個人のキャリアの中で最終的に落ち着くところの一つとしてみることができる（原・盛山、1999）。

ではどのような人がキャリアを通じて自営業者になっていくのかといえば、中小企業に勤めていた人や、熟練工、建設と卸売・小売・飲食などの産業が自営への移動を促す要因となることが明らかにされているほか（Ishida, 2004；鄭、2002）、父親からの承継や父母が経営・自営業者であることの組み合わせによるさらなるプラスの効果がみられる（Ishida, 2004；西村、2007）。また、男性に比べ女性は自営業者になりやすく（Ishida, 2004）、開業する者も相対的に少ないままであることも明らかにされている（深沼、2009）。

(2) 転職における

社会的ネットワークの機能

行為者個人にとっては外的環境にあたる社会的ネットワークが、転職へと影響を及ぼすのかがこれまで議論されてきた。この分野の先駆的研究としては、Granovetter（1973；1974）の貢献に言及しないわけにはいかない。Granovetter（1973）は、ネットワークの中でも、普段のつきあいが比較的薄い人との関係（これを「弱い紐帯」と呼ぶ）が、転職における成功をもたらすことを実証し、衝撃を与えた。

弱い紐帯のポジティブ効果をもつ含意の鍵は、「情報」とされる。人的なつながりである社会的ネットワークによって、行為者個人が、本来は内部の者しか知りえない職場や仕事に関する情報へとアクセスできる強みがあるとされる（渡辺、2002）。弱い紐帯は、異なる社会圏をつなぐブリッジとして働き、情報収集力に富んでいるがゆえに、転職において有利に作用するとみなすわけである（安田、2001）。

もっとも、弱い紐帯の効果をめぐってさまざま追試が展開されたが、それらの結果は必ずしもGranovetter（1973）の知見を裏付けるものばかりではなかった。たとえば、中国における転職の分析や（Bian, 1997）、日本における研究では（渡辺、1991）むしろ逆に強い紐帯のほうが転職に有利であることが示されている。弱い紐帯のアイデアは秀逸であるけれども、どのような条件の労働市場でも、どのような地位のものにとっても、共通して適合するほどに一般性のある理論ではないといえよう。

社会的ネットワークの効果に関しては、入職の経路として人的なつながりを用いることが有利な転職を実現させるのかについても、数多くの実証的知見が積み重ねられてきた。この点については、知見はかなり一貫している。社会的ネットワーク

利用を示すものとみられる「血縁関係」と「個人的紐帯」を利用して入職した人びとが、職業威信が高い傾向はないことや(佐藤、1998)、人的つながりを通じた転職者は地位や収入が高くなったわけではないこと(蔡・守島、2002)、ネットワーク利用者の転職先は企業規模が小さくなる傾向がみられることがわかっている(石田、2003)、さらに近年の全国調査データの分析でも、社会的ネットワークの地位上昇の効果は否定されている(石田、2009)。つまり、垂直的な階層的地位に限れば、社会的ネットワークのプラス方向への効果は見出しがたい。

しかしながら、特定の仕事への移動、あるいは特定状況下での移動に対しては、ネットワークの有効性を主張する研究がみられる。そもそもGranovetter(1973)が主張したネットワーク中の弱い紐帯が効果的に働くことは、管理・専門・経営者という限られた層における転職の分析で発見されたものだった。また日本でも、玄田(2004)が、幸福な転職の条件として挙げたのは、会社の外にいる信頼できる友人の存在であった。

他にも、管理職として転職をした者を対象として分析した結果から、転職に関わる有益な情報がネットワークを通して得られたことが明らかにされている(佐藤・松浦、2008)。課長クラスの間管理職で中途採用された人材においては、6割弱が人的ネットワークをもとに最も有益な情報を入手しており、そのなかでは以前の取引先や仕事の関係者、現在の勤務先の知人・友人、以前の勤務先の知人・友人など、仕事関係の紐帯が活用されている。ネットワークによって有用な情報へとアクセスしているという知見は、大木(2003)でも同様に確認されている。また、石田(2009)は、解雇など外部的要因による離職者を救うセーフティネット効果が「血縁関係」にはみられることを明らかにした。すなわち、それらの知見から、経営・管理職層や自営業層への転職には、ネット

ワークが効果をもつ手がかりの一端が垣間見えるわけである。

(3) 新規開業と社会的ネットワーク

新規開業はさまざまな側面で、狭義の転職とは異なる性質がある。しかし、個人からみた企業間移動としてとらえるならば、類似しているともいえる。では新規開業に伴う個人の職歴移動において、社会的ネットワークがいかなる影響を与えているのか。

この問いに対する日本での実証的回答は、まだ十分蓄積されてはいない。貴重な資料となる国民生活金融公庫総合研究所(2006)では、新規開業にあたり役に立つ助言や協力を得た相手として身内が7割、友人・知人が6割の回答割合であることが示された。また、開業資金の調達には金融機関からと自己資金が中心だが、特に若い世代では身内からの援助割合が相対的に多いことも明らかにされた。新規開業者に関して、ネットワークおよびパートナーシップ形成の問題を実証的に検証した研究に、山田(2005)がある。そこにおける重要な知見は、経営パートナーがいるときに開業後のネットワークが拡張傾向にある点である。また、経営パートナーがいる場合は経営のパフォーマンスも良好になる傾向がみられる。パフォーマンスとパートナーとの正の関係については、富田(2002)や脇坂(2003)でも明らかにされている。開業の後においても、人との結びつきから成る社会的ネットワークが有益であることが示唆される結果といえよう。

ネットワークは開業のための資金調達とも密接に関係する。井上(2009)によれば、新規開業にあたっての資金調達先として金額的に大きいものは、第一に金融機関、それに次いで第二に自己資金である。ただし少額・小規模の開業に限れば、身内(配偶者・親・親戚など)や友人・知人のウェイトも相対的に大きくなる。そこから、特に小規

模の新規開業においては社会的ネットワークを通じて資源を動員できることの重要性が推察される。アメリカでも、中小企業の開業にあたって、社会的ネットワークを通じて投資家より資金を得ていることが知られている (Bygrave, 1987; Fiet, 1995)。さらに、金融機関からの融資についてさえも、ネットワークが重要であることも明らかにされている (Uzzi, 1999)。

転職や昇進だけでなく、開業あるいは起業の機会にも、情報面でネットワークが関係することは、Burt (1992) により明らかにされている。彼によれば、ネットワーク上に「構造的空隙 (structural holes)」、すなわちある行為者は別の2人と紐帯をもつが2人は互いに知り合いではない状況があると、価値が生み出されやすい。なぜならその2人の橋渡しをすることで、当事者だけではかなわなかった問題解決につながりうるからだ。そのように、ネットワークを活かした情報網はさまざまな利益を招くが、開業機会もそれに該当する。

(4) 分析枠組みの設定

以上の研究蓄積を振り返ると、本稿でおこなうべき分析枠組みを絞り込むことができる。まず、社会階層論やネットワーク研究の多くは、自営業への移動のなかから新規開業を取り出して検討することはしていない。本稿で用いるデータは、現職については入職経路に基づいて自営業者のタイプを分けることができるので、後述する操作によって明示的に新規開業をとりだし、分析の俎上にあげることとする。

次に、ネットワークであるが、情報源としてのネットワークと資源動員のためのネットワークの2種類を扱う。これは、ネットワークの効果の意

味を特定するための試みである。

そして、調査時点でのネットワークが、その後の自営業への移動を規定するかどうかを検討する。因果順序からいえば当たり前のことに過ぎないが、これまでのネットワーク研究ではこの点が実のところなおざりにされていた。どういうことかということ、ネットワークと現在の仕事への入職が同じワンショットの調査で測定されていたために、現在の仕事への入職 (過去の出来事) を、現在のネットワークで説明するような分析デザインを強いられがちであったのである。本稿ではパネルデータを用いてその問題へと対処し、より確かな成果の獲得をねらう。

3 方法

(1) データ

分析に用いるデータセットは、2007年から東京大学社会科学研究所によって実施されている「働き方とライフスタイルに関する全国調査¹」 (Japanese Life course Panel Survey, JLPS) により得られた。同調査は、日本の若年者を対象として、毎年1回おこなわれるパネル調査である。初年度にあたる2007年の調査において、日本全国の20歳から40歳の男女個人から層化二段無作為抽出によって標本抽出され、そのうち4,800名の有効回収票をえた²。なお、アタック数に対する有効回収率は、およそ36%である。

なお本稿では、前述の第1波 (初年度) の調査データに加え、第2波および第3波の調査データも部分的に用いる。第1波調査時には自営業者ではなかった者のなかで、その後の2年間で自営業

¹ JLPSデータの使用にあたっては、東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクト (壮年調査チーフ: 佐藤博樹教授、若年調査チーフ: 石田浩教授、高卒調査チーフ: 佐藤香准教授) より許可を得た。記して感謝を申し上げたい。

² 同調査は、20歳から34歳までを対象とする若年調査と、35歳から40歳までの壮年調査とに分かれるが、本稿の分析ではそれらを合併して用いている。

へと移動した者を特定し、従属変数として用いるためである³。

(2) 変数

被説明変数として使用する変数は、自営業者であるかどうかを表す従業上地位の二値型変数である。現職については、回顧的に入職経路がたずねられているので、それを組み合わせて用いる。すなわち、自営業者のうち、「自分ではじめた」と回答した者を「新規開業者」、それ以外を「その他の自営移動者」と操作定義して新たな変数を作成した。分析に当たっては、初職で自営業者ではなかった人が、現職で自営業者になっているかどうかを分析した。キャリアを通して自営業者になることを分析しようとしているわけである。

JLPSデータはパネルデータであるので、前の調査時の変数を説明変数としたうえで、後の状態を被説明変数とすることができる。第2波、第3波のいずれかで自営業者となったか否かを表す二値型変数を作り、自営業者になる確率を第1波調査時に測定した変数へと回帰させる。こちらについても、第1波調査時には自営業者ではなかった有職者が、その後自営業者になるかどうかを実際には分析している。

主な説明変数は、社会的ネットワークである。JLPSでは、「仕事や勉強について相談する」「人間関係について相談する」「仕事を紹介してもらおうよう依頼する」「失業や病気でお金が必要になったときまとまった金額を貸してもらおうよう依頼する」の4つの内容のネットワークをたずねたが、それらのうち後二者を用いる。それぞれ、情報源としてのネットワークと、資源動員のためのネットワークの代理指標としてみなすものとする。

その他に、先行研究でも使用された、性別、年齢、学歴、本人の職業・産業、父親の従業上の地位、配偶者の従業上の地位なども、共変量として使用する。

(3) 分析方法

分析方法は、オッズ比である。事象の生起確率と非生起確率との比をオッズと呼ぶ。2つのグループ間のオッズの比のことを、オッズ比という。オッズ比は、注目するグループの事象の起こりやすさが、基準としたグループのそれから何倍大きいかを示す統計量である。生起確率がグループ間で等しいときには、オッズ比の値は1になる。基準としたグループのほうが生起確率が高ければ0に近づき、逆に注目するグループのほうが生起確率が高ければ無限大へ近づく性質がある。

オッズ比を拡張して、他の変数を統制した後に残る関連を求めるために、ロジスティック回帰分析を用いる⁴。ロジスティック回帰分析は、推定した係数を指数変換することで、当該変数の1単位増加に伴うオッズの倍率が算出される。その値は、他変数の影響を調整済みのオッズ比に相当する。単純な二変数関連を超えて多変量解析が必要な際には、ロジスティック回帰分析を用いて分析を進める。

4 現代若年層の社会的ネットワーク

本節では、現代若年層がどのような社会的ネットワークに囲まれているか、データにより実証的に明らかにしたい。ここでは次に述べるネットワーク項目を使用する。「仕事や勉強について相談する」「人間関係について相談する」「仕事を紹

³ 第2波、第3波データは、執筆時点ではデータクリーニングが完全ではないため、独立変数として投入することを控え、必要最小限の利用にとどめた。

⁴ ロジスティック回帰分析は、社会科学では既に定着した方法ゆえ、詳細は割愛する。日本語で書かれたごく簡単な入門書としては、三輪(2006)を参照されたい。

介してもらおうよう依頼する」、そして「失業や病気でお金が必要になったときまとまった金額を貸してもらおうよう依頼する」の4つである。前二者は、本稿の関心の範囲外のものであるが、比較のために図中に表示した(図-1)。

(1) 誰から仕事を紹介してもらえるのか

まず明らかなことは、これら4つの項目の中で、仕事の紹介がもっともネットワークの規模が小さめということである。複数選択可能な選択肢として挙げられたさまざまな相手には依頼できる人がおらず、「誰もいない」とした者は37%と、4項目中で最大であった。仕事の紹介の依頼は、他の相談事などよりも敷居が高いとみるべきだろう。

仕事の紹介をしてもらえる相手として仕事関係の友人・知人を挙げた者は30%ほどで、比較的多い。ここでいう仕事関係とは、回答者の職場内の人や社外の人、取引先の人など、現在の仕事に関係するかなり広範な範囲にわたる。そのような多様な人がいれば、そのどこかに仕事を紹介してくれる人が存在するのは、まったく不思議なことではない。さらに回答者本人の能力や適性も理解しているような仕事関係の友人であれば、マッチングがうまくいきそうな紹介ができることも想像に難くない。

その次に多くみられる紐帯は、学生時代の友人・知人と、その他の友人・知人であり、2割弱の水準である。直接的に仕事とは関係のないところに、仕事を紹介されるチャンスがあることが興味深い。仕事に関する有益な情報は、必ずしも普段からつきあいのある職場周辺にだけ存在するわけではないことがうかがえる。

血縁関係の紐帯は、それら友人・知人関係のものに比べると、仕事紹介にはあまり役立てられる人が多くはないことも図から理解できる。仕事に関する情報は、家族や親戚というより、人生で培った友人・知人関係のネットワークによってもたら

される蓋然性が高いことを示唆するものなのであろう。

(2) 誰からお金を貸してもらえるのか

お金を貸してもらおうよう依頼できる相手は誰なのか。誰も相手がいないという人は12%とそれほど多くはない。だが、そんな依頼ができる相手がたくさんいるわけでもなく、ほとんどは親である。親を挙げた割合は、8割近くにまで達する。現代日本の若年層が経済的に依存できる相手として、親が非常に大きな存在であることがうかがえる。

親以外の選択肢の回答割合はおしなべて低いが、そんななか比較的多いものは、配偶者(13%)、兄弟姉妹(13%)である。仕事の紹介や、相談などで高い回答割合を示した友人・知人も、事がお金の貸し借りに及ぶと、さすがに依頼できることはめったにないことがわかる。

要するに、金銭的な貸借における社会的ネットワークは、範囲がきわめて狭いのである。借金の相手として計算できるのは、親とせいぜい兄弟姉妹、配偶者までの範囲に限られているというのが、若年層の平均的な姿であるといえよう。

5 誰が新規開業に至ったか

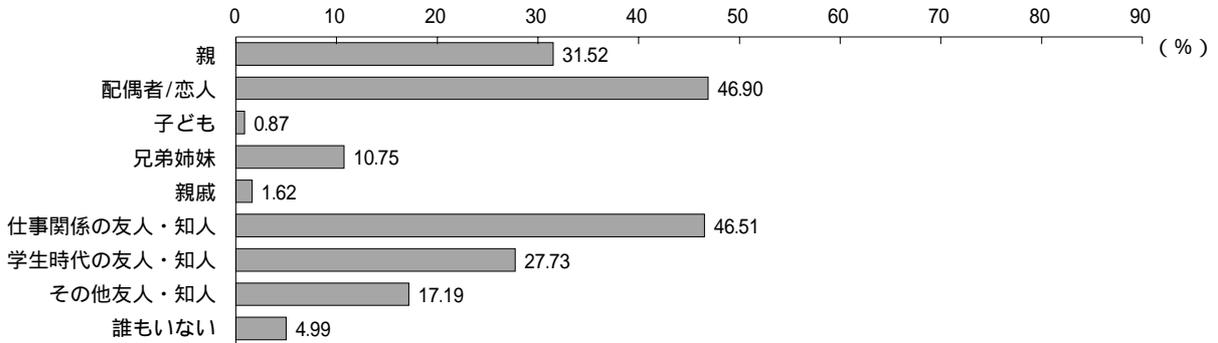
～回顧的データに基づく分析～

(1) 自営業者の入職経路

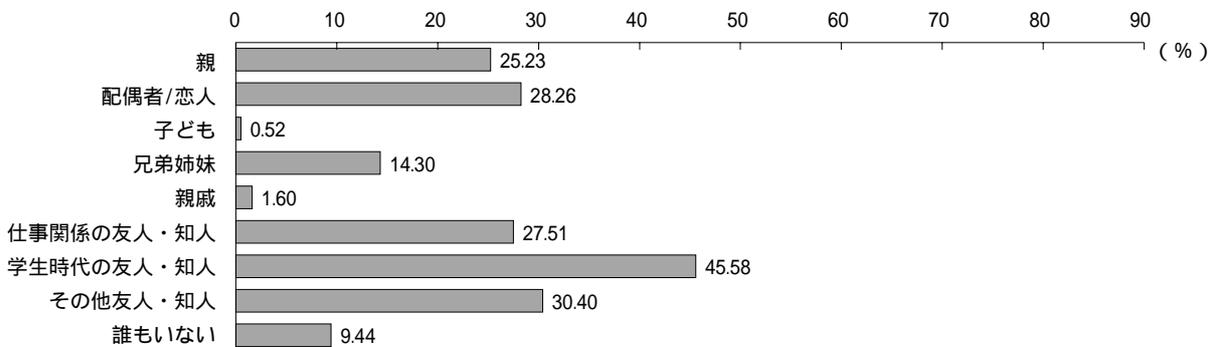
新規開業の規定要因分析に先立って、自営業者になる際の入職経路を確認しておこう(表-1)。初職から自営業者になる場合、「家業を継いだ」ことによる入職が32%と、最も多い。学校卒業直後の進路となると、家業の承継を期待されることが最大の理由となるのは納得しうる。近年は厳しさが増しつつあるとはいえ、新規学卒労働市場では被雇用の採用枠が多く用意されており、学校推薦や自由応募で就職していくのが多数派だからであ

図 - 1 現代若年層の社会的ネットワーク

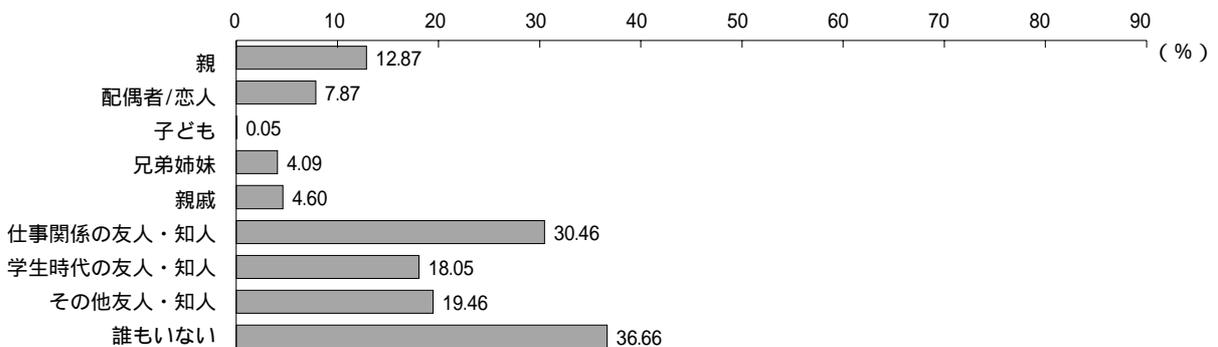
仕事や勉強について相談する



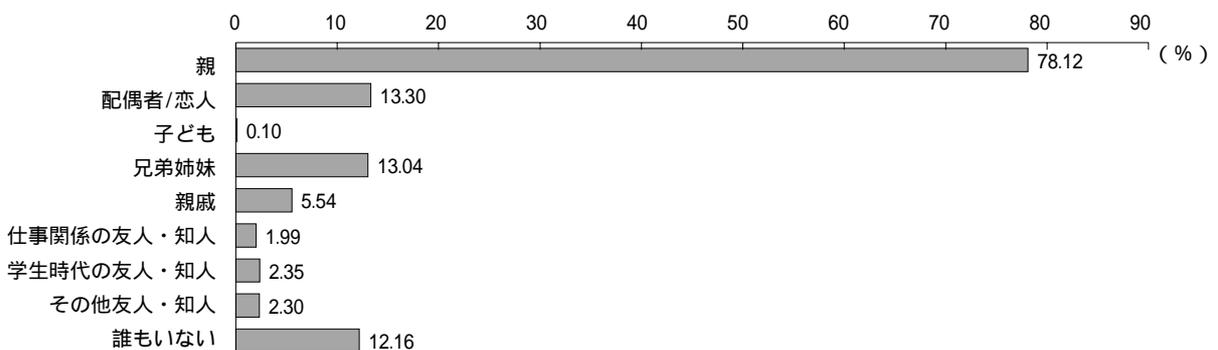
人間関係について相談する



仕事を紹介してもらおうよう依頼する



失業や病気でお金が必要になったときまとまった金額を貸してもらおうよう依頼する



資料：東京大学社会科学研究所「働き方とライフスタイルに関する全国調査」(以下、同じ)

表 - 1 自営業者の入職経路

(単位：%)

	自営業者		有職者全体 (N = 3,931)
	初職から 現職 (N = 62)	途中から 現職 (N = 140)	
家業を継いだ	32.3	22.1	4.5
自分ではじめた	21.0	54.3	5.0
友人・知人の紹介	14.5	11.4	13.5
学校の先生の紹介	9.7	1.4	12.1
家族・親戚の紹介	8.1	4.3	9.4
直接応募	4.8	2.9	24.9
学校の先輩の紹介	3.2	1.4	1.3
職業安定所の紹介	1.6	0.0	9.3
現在の従業先からの誘い	0.0	2.1	4.9

る。そしてまた、学生のうちに自営業者となるための計画や準備をするのは困難であり、そのような中では家業承継が中心となるのは自明である。

ここで注目できるのは、それに次ぐ相対頻度の高い入職経路が、21%の割合を占める「自分ではじめた」とする経路であることだ。つまり、初職においてさえも、自分で事業をはじめたと明言する者が2割ほど存在することになる。この知見は、新規開業がキャリアの早い時期からみられるものということの一つの傍証になる。

第3位の入職経路は、15%の割合であった「友人・知人の紹介」である。この経路は、紹介されて開業したか、あるいは紹介されて事業を共同でおこなうようになったのか、さまざまな可能性がある。質問紙ではこれ以上詳しく特定はできないものの、この回答の中にも新規開業者がいくらか含まれていると推測することができる。

続いて、初職では自営業者にならず、それ以降のキャリアを通して自営業者になった人たちの入職経路を検討する。上位第3位までに挙げられた入職経路は先にみた初職の場合と同じものが並ぶ。しかしながら、順位には違いがみられる。途中から自営業になった者の場合、「自分ではじめた」とする割合が54%と過半数に達するのである。この値は、第2位となる「家業を継いだ」の22%を大きく上回る。鄭(2002)の結果と同様だが、

現代の若年者たちにおいても、キャリア途中からの自営業移動のほうが、その中に占める開業者の割合の多いことが裏付けられた。

(2) 仕事を紹介するネットワークと

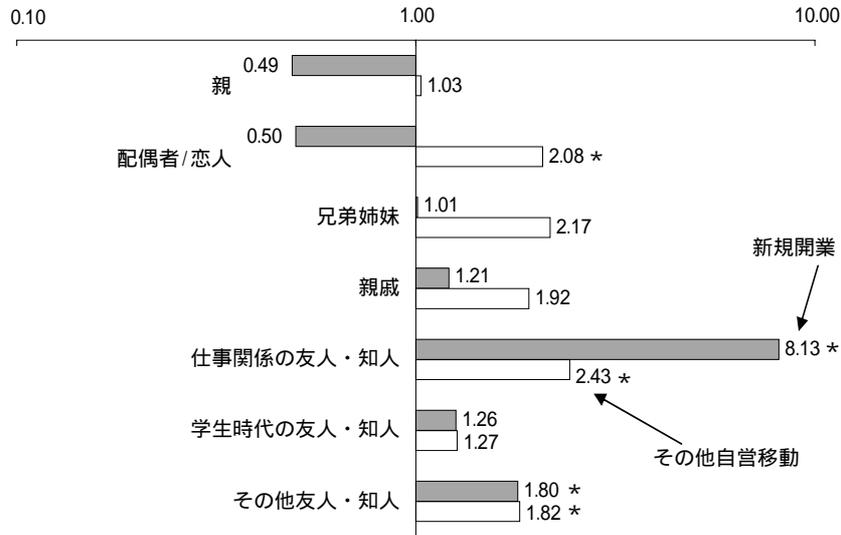
自営業への移動

前項でみた「自分ではじめた」という入職経路による自営業への移動者を新規開業者、それ以外の経路での移動者をその他自営移動者というように分け、それぞれについて仕事を紹介してもらえような関係の社会的ネットワークの紐帯との関連をみていく。結果は図-2に表示されている。

新規開業については、仕事を紹介してもらえような関係の友人・知人(仕事関係の友人・知人)の有無、およびその他友人・知人の有無とのあいだに、統計的有意な関連がみられた。仕事関係の友人・知人をもつ者はそうでない者よりも、オッズで測ると8.1倍も新規開業しやすいということがわかる。明らかに、開業者に関して、仕事を紹介してもらえような仕事関係の友人・知人の存在する蓋然性は高い。そしてまた、仕事を紹介可能なその他友人・知人をもつ者のオッズ比は1.8と、そうでない者よりもやはり高く、仕事を紹介可能なその他友人・知人をもっているほうが新規開業しやすいことになる。

他方、新規開業を除いた自営業への移動につい

図 - 2 仕事紹介に関するネットワークと自営への移動との関連 (オッズ比、対数目盛)



(注) *は5%水準で有意であるもの。

では、多様な紐帯がそれぞれ大きなオッズ比の値をとっている。それらのうち統計的有意であったものは、大きい順に、仕事関係の友人・知人(オッズ比2.4)、配偶者または恋人(同2.1)、その他友人・知人(同1.8)の3つであった。仕事を紹介してもらえる人として、仕事関係の友人・知人や配偶者、あるいはその他の友人・知人が存在しているほうが、開業以外のルートでの自営業移動とつながりやすいのである。

統計的有意ではなかったが、仕事紹介可能な紐帯として兄弟姉妹、親戚を挙げた場合にも、オッズ比の値は2前後であり、関連の向きは正方向であることが確認できる⁵。したがって、開業を除いた自営業への移動にはさまざまな紐帯と関連があることが推察できるが、これは、開業以外というように広くとっているからであろう。

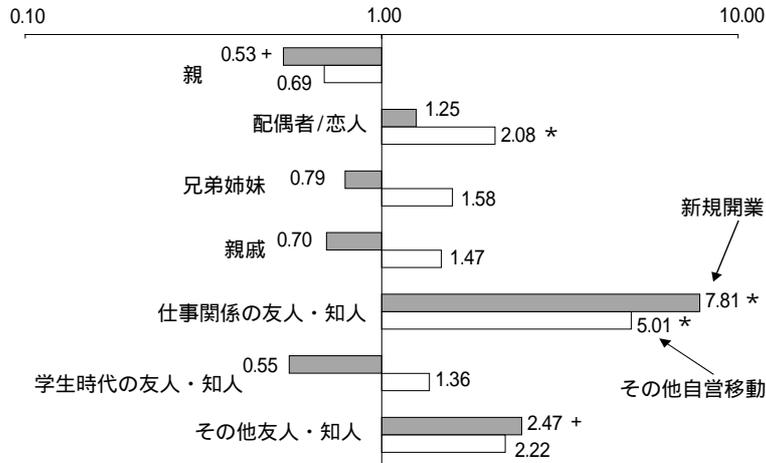
仕事を紹介する機能をもったネットワークについて検討したところ、自営業への移動と紐帯との関連が発見できた。注目できるのは、新規開業の

場合とそうでない場合との違いである。開業を除くそれ以外の自営業への移動においては、さまざまな紐帯が正の関連を示していた。それに対して、新規開業においては、正の関連をもつ紐帯は、仕事関係の友人・知人およびその他(仕事関係ではなく、学生時代のものでもない)の友人・知人の2つだけに絞られた。新規開業に限れば、血縁関係よりもむしろ、友人・知人といったどちらかといえば少し遠い関係の人びとのほうが促進要因となりうると思われる。この結果は、弱い紐帯の理論とも整合的だと解釈可能である。

ただしこれを、そのまま因果的影響力の大きさと解釈するのは早計である。なぜなら、第1に、仕事を紹介してもらえるような友人・知人を得ることに先行する要因を統制していないからだ。それに加えて、第2に、ネットワーク要因と開業とのあいだに逆の因果がある可能性を排除していない。ここでみたのは、調査時現在時点でのネットワークと、開業して現在自営業であることとの関連

⁵ その他友人・知人のオッズ比(1.8)よりも、これら2カテゴリーのオッズ比は大きい。それでも統計的有意にならなかったのは、反応した度数によって標準誤差が異なることによる。

図 - 3 金銭貸借に関するネットワークと自営への移動との関連（オッズ比、対数目盛）



(注) *は5%水準、+は10%水準で有意であるもの。

である。そうすると、自営業へと移動したのは過去のイベントであるので、時間的順序からいえば、移動とその結果がネットワークへと影響することがありえてしまう。つまり、ネットワークがあるから開業できたのではなく、開業したからこそネットワークをつくれたという逆の因果をも含めて、オッズ比が計算されているのである。

そこで、本稿ではこの後に、それらの点を考慮したより詳細な分析をおこなう。第1の点は多変量解析による他要因統制で、第2の点はパネルデータの利用で対処したい。

(3) 金銭を借りるネットワークと自営業への移動

さて、もう1つ別の種類のネットワークである、お金を借りることの可能な紐帯に関しても同様の分析をおこなってみよう。紐帯と移動との関連を表すオッズ比が、図 - 3 に図示されている。

新規開業に関して明らかな関連がみられるのは、仕事関係の友人・知人である。そのオッズ比は7.8と大きく、これら紐帯の中で最大である。情報源としてだけでなく、資金調達においても仕事関係の友人・知人の存在が大きいことがうかがわ

れる結果として読める。それに次ぐ大きな関連を示すのは、その他の友人・知人である。そのオッズ比は2.5で、両側10%水準ではあるものの、有意傾向と評価される正の関連がみられる。いざ金銭を借りるときに、仕事関係でも学校関係でもないところでの友人・知人に頼れるということは、新規開業をやはり後押しするようだ。そして、新規開業においては、これら2つの正の効果が他に比して突出していることや、各々の関連の大きさ（オッズ比の値）そのものも2つの種類のネットワーク間でかなり類似していることが理解できる。新規開業にとって、仕事関係やその他の友人とのつながりは、効果的に働く情報源あるいは資金調達先となっている様子がうかがえる。

開業以外での自営業への移動に対しては、仕事関係の友人・知人、配偶者または恋人との紐帯が促進要因となることが検定結果より確認される。開業に対しては有意な効果がない配偶者または恋人との紐帯が、それ以外の自営業への移動では効果をもつというのは、先にみた仕事紹介ネットワークの場合とまったく同じである。

仕事紹介と金銭貸借というネットワーク種類のあいだで異なるのは、仕事関係の友人・知人との紐

帯の置かれている位置である。前者においては複数の有力要因のうちの1つに過ぎなかったが、後者においては明らかに他に抜きん出て最も有力な要因としてみられる。開業のための資金の援助や融資を受ける際に、仕事を通じての関係者がきわめて重要な役割を果たすことの裏付けといえよう。

結局のところ、ネットワークにおける紐帯と移動との関連については、仕事を紹介してもらう場合でも、金銭を借りる場合でも、だいたい類似した構造がみられることが明らかとなった。ただし注意が必要なのは、これら2種類のネットワークには当然ながら重複がありうることである。つまり、お金を貸してくれる友人が同時に情報をくれる人であることも十分考えられるのだ。そこで、友人・知人が重要とはいっても、いったいどちらの種類のネットワークが機能するのかを峻別する必要がある。それゆえに、やはり多変量解析による再分析が要求される。

(4) 自営業の就業選択の規定要因

続いて、自営業の就業選択に関して、その規定要因を探るために、ロジスティック回帰分析をおこなった(表-2)。モデル1では、ネットワーク要因を投入せず、基本属性や初職の職業・産業、父親の地位などで説明を試みている。それからモデル2では仕事紹介のネットワーク、モデル3では金銭を借りるためのネットワークを、それぞれ追加投入した。さらにモデル4では、それら2種類のネットワーク要因をすべて含めて推定をおこなった。

モデル1の結果より、基本属性では性別と年代の効果がみられる。女性よりも男性のほうが自営業になりやすい。自営業に従事するものはまだまだ女性が少ないことは先行研究でも指摘されていたが(深沼、2009)、個人の職業経歴を回顧的に聞いた今回のデータでも、その結果は再現されたといえる。年代に関しては、20代よりも30代前半、30代前半よりも30代後半で、自営業が多い傾向が

みられる。ただしこれには、年齢の効果もあるだろうが、その対象者がいつ自営業に入ったかという時代効果も交絡していることに留意が必要である。自営業が近年減りつつあるがゆえに(西村、2007)、年齢の係数に反映されている部分もないわけではなかろう。

他には、初職時の企業規模が小さいとその後自営になりやすいこと、父親が自営業者であるとその子どもも自営業になりやすいことが明らかにされた。これらは、過去の自営業への移動の分析に共通にみられた結果であり、今回のデータでも繰り返しそれが確認できたのである。

さて、本稿で焦点をあてるのは、ネットワークの効果である。モデル2の結果から、仕事関係の友人・知人、配偶者または恋人、その他の友人・知人の3つの仕事紹介の可能性がある紐帯について、統計的に有意な効果がみられることがわかる。モデル3においては、仕事関係の友人・知人、配偶者または恋人の2つのみが、お金を借りることのできる紐帯のなかで効果があった。それら2つのネットワーク項目を同時にモデルに含めたモデル4でも、概ね似た結果が再現された。ただし、お金を借りるネットワークの効果は、モデル3と比べてモデル4では小さくなっている。これは、仕事紹介のネットワークと重複する部分があるゆえである。どちらかといえば、仕事紹介ネットワークのほうが、自営業の就業と関連が強いということだろう。

より内容を特定するために、入職経路を手がかりとして、自営業者を新規開業者とそれ以外とに分けて分析することができる。ここでは、誰が新規開業者となりやすいのか、それとは別の自営業者になりやすいのは誰かを検討するため、多項ロジスティック回帰分析をおこなった(表-3)。

興味深いことに、父が経営者または自営業主であったことは、新規開業には効果をもっていない。だが、開業以外の自営業への移動に対しては、非

表 - 2 自営業の就業選択に関するロジスティック回帰分析結果 (N = 2,997)

	モデル1		モデル2		モデル3		モデル4	
	B	Exp(B)有意水準	B	Exp(B)有意水準	B	Exp(B)有意水準	B	Exp(B)有意水準
性別 (基底カテゴリー: 男性)								
女性	-1.224	.294 ***	-1.188	.305 ***	-1.167	.311 ***	-1.151	.316 ***
年代 (基底カテゴリー: 20代)								
30 - 34歳	1.321	3.748 ***	1.231	3.425 ***	1.274	3.574 ***	1.190	3.285 ***
35 - 40歳	1.766	5.850 ***	1.617	5.036 ***	1.679	5.361 ***	1.519	4.566 ***
学歴 (基底カテゴリー: 短大・高専以下)								
大学以上	-.157	.854	-.180	.836	-.127	.881	-.126	.881
初職従業上の地位 (基底カテゴリー: 常時雇用)								
臨時雇用	.216	1.241	.175	1.191	.201	1.222	.147	1.158
家族従業	-.981	.375	-.783	.457	-1.142	.319	-.858	.424
初職職種 (基底カテゴリー: 事務)								
専門	-.031	.969	-.119	.888	-.015	.985	-.130	.878
販売・サービス	.228	1.256	.197	1.218	.239	1.271	.173	1.189
マニュアル	.370	1.447	.301	1.351	.345	1.412	.263	1.301
初職産業 (基底カテゴリー: その他)								
建設業	.249	1.283	.210	1.234	.269	1.308	.207	1.230
卸・小売・飲食業	-.089	.915	-.258	.772	-.110	.896	-.241	.786
運輸・通信業	.131	1.141	.061	1.062	.170	1.186	.096	1.101
サービス業	.322	1.380	.244	1.276	.337	1.400	.281	1.324
初職企業規模 (基底カテゴリー: 30-299人)								
1 - 29人	.575	1.777 *	.650	1.916 **	.537	1.710 *	.614	1.848 *
300人以上	-.158	.854	-.112	.894	-.181	.835	-.126	.881
官公庁	-.959	.383	-.860	.423	-.969	.380	-.878	.416
父親従業上の地位 (基底カテゴリー: その他)								
経営者/自営業主	.930	2.535 ***	.962	2.616 ***	.952	2.591 ***	.991	2.693 ***
社会的ネットワーク								
仕事紹介: 親			-.301	.740			-.292	.747
仕事紹介: 配偶者/恋人			.686	1.987 *			.643	1.903 +
仕事紹介: 兄弟姉妹			.152	1.164			.079	1.082
仕事紹介: その他の親戚			.204	1.226			.301	1.351
仕事紹介: 仕事関係の友人・知人			1.243	3.467 ***			1.219	3.385 ***
仕事紹介: 学校関係の友人・知人			-.149	.862			-.092	.912
仕事紹介: その他の友人・知人			.485	1.624 *			.492	1.636 *
金銭貸借: 親					-.093	.911	-.336	.714
金銭貸借: 配偶者/恋人					.511	1.668 *	.268	1.308
金銭貸借: 兄弟姉妹					.164	1.178	.041	1.042
金銭貸借: その他の親戚					-.196	.822	-.357	.700
金銭貸借: 仕事関係の友人・知人					1.488	4.428 ***	1.097	2.994 **
金銭貸借: 学校関係の友人・知人					-.917	.400	-.979	.376
金銭貸借: その他の友人・知人					.518	1.679	.403	1.496
定数	-4.616	.010 ***	-5.146	.006 ***	-4.675	.009 ***	-4.933	.007 ***
Cox & Snell R-square	.042		.057		.048		.061	
Nagelkerke R-square	.145		.198		.166		.212	
Model chi-square	128.1		176.4		146.9		189.2	
-2 Log Likelihood	892.0		843.7		873.2		830.9	

(注) 有意水準欄の***は0.1%水準、**は1%水準、*は5%水準、+は10%水準を示す。以下同じ。

表-3 新規開業かそれ以外かを判別する多項ロジスティック回帰分析結果(N=2,997)

被説明変数カテゴリー	モデル1			モデル2			モデル3			モデル4		
	B	Exp(B)	有意水準									
新規開業者												
性別(基底カテゴリー:男性)												
女性	-1.380	.252	***	-1.252	.286	***	-1.318	.268	***	-1.219	.295	**
年代(基底カテゴリー:20代)												
30-34歳	1.914	6.778	***	1.793	6.009	***	1.867	6.470	***	1.770	5.869	***
35-40歳	2.267	9.652	***	2.029	7.609	***	2.149	8.578	***	1.919	6.812	***
学歴(基底カテゴリー:短大・高専以下)												
大学以上	-.223	.800		-.256	.775		-.200	.819		-.191	.826	
初職従業上の地位(基底カテゴリー:常時雇用)												
臨時雇用	.599	1.820	+	.548	1.730		.549	1.731		.509	1.664	
家族従業	-.743	.476		-.417	.659		-.958	.384		-.474	.623	
初職職種(基底カテゴリー:事務)												
専門	.051	1.052		-.111	.895		.056	1.058		-.145	.865	
販売・サービス	-.241	.786		-.240	.786		-.249	.779		-.290	.748	
マニュアル	.151	1.163		.079	1.083		.133	1.142		.048	1.049	
初職産業(基底カテゴリー:その他)												
建設業	-.163	.850		-.294	.745		-.205	.815		-.338	.713	
卸・小売・飲食業	-.204	.816		-.511	.600		-.223	.800		-.456	.634	
運輸・通信業	.167	1.181		-.005	.995		.145	1.156		-.006	.994	
サービス業	.264	1.302		.108	1.114		.290	1.336		.172	1.188	
初職企業規模(基底カテゴリー:30-299人)												
1-29人	.851	2.342	**	.997	2.711	**	.820	2.271	**	.972	2.643	**
300人以上	-.832	.435	*	-.774	.461	+	-.851	.427	*	-.742	.476	+
官公庁	-1.572	.208		-1.452	.234		-1.601	.202		-1.463	.232	
父親従業上の地位(基底カテゴリー:その他)												
経営者/自営業主	.249	1.282		.276	1.318		.273	1.314		.323	1.382	
社会的ネットワーク												
仕事紹介:親				-.412	.662					-.373	.688	
仕事紹介:配偶者/恋人				.087	1.091					.134	1.143	
仕事紹介:兄弟姉妹				-.289	.749					-.297	.743	
仕事紹介:その他の親戚				-.300	.741					-.033	.967	
仕事紹介:仕事関係の友人・知人				1.981	7.250	***				1.983	7.263	***
仕事紹介:学校関係の友人・知人				-.215	.807					-.138	.871	
仕事紹介:その他の友人・知人				.485	1.624					.475	1.608	
金銭貸借:親							-.187	.829		-.498	.608	
金銭貸借:配偶者/恋人							.387	1.472		.084	1.088	
金銭貸借:兄弟姉妹							.086	1.090		-.050	.952	
金銭貸借:その他の親戚							-1.343	.261		-1.237	.290	
金銭貸借:仕事関係の友人・知人							1.543	4.678	**	.943	2.568	+
金銭貸借:学校関係の友人・知人							-1.114	.328		-.904	.405	
金銭貸借:その他の友人・知人							.483	1.621		.443	1.557	
定数	-5.249	.005	***	-6.085	.002	***	-5.137	.006	***	-5.728	.003	***

(表 - 3 続き)

被説明変数カテゴリー	モデル1			モデル2			モデル3			モデル4		
	B	Exp(B)	有意水準									
新規開業以外の自営業移動												
性別 (基底カテゴリー: 男性)												
女性	-1.082	.339	**	-1.132	.322	**	-1.032	.356	**	-1.099	.333	**
年代 (基底カテゴリー: 20代)												
30 - 34歳	.804	2.234	*	.726	2.067	+	.764	2.147	+	.675	1.965	
35 - 40歳	1.351	3.863	***	1.267	3.550	***	1.293	3.644	***	1.197	3.310	**
学歴 (基底カテゴリー: 短大・高専以下)												
大学以上	-.147	.863		-.154	.857		-.114	.893		-.103	.902	
初職従業上の地位 (基底カテゴリー: 常時雇用)												
臨時雇用	-.296	.744		-.368	.692		-.289	.749		-.395	.673	
家族従業	-1.062	.346		-.905	.405		-1.173	.309		-1.017	.362	
初職職種 (基底カテゴリー: 事務)												
専門	-.147	.863		-.200	.819		-.105	.900		-.200	.818	
販売・サービス	.637	1.891		.567	1.763		.680	1.974		.570	1.769	
マニュアル	.545	1.725		.447	1.564		.531	1.700		.414	1.513	
初職産業 (基底カテゴリー: その他)												
建設業	.624	1.866		.602	1.827		.671	1.957		.635	1.886	
卸・小売・飲食業	.011	1.012		-.040	.961		-.028	.972		-.046	.955	
運輸・通信業	.085	1.089		.066	1.068		.173	1.189		.154	1.167	
サービス業	.319	1.376		.258	1.294		.319	1.376		.290	1.337	
初職企業規模 (基底カテゴリー: 30-299人)												
1-29人	.198	1.219		.252	1.287		.188	1.206		.225	1.253	
300人以上	.318	1.374		.347	1.415		.306	1.358		.322	1.380	
官公庁	-.371	.690		-.246	.782		-.332	.718		-.249	.780	
父親従業上の地位 (基底カテゴリー: その他)												
経営者/自営業主	1.626	5.086	***	1.645	5.179	***	1.632	5.114	***	1.655	5.231	***
社会的ネットワーク												
仕事紹介: 親				-.213	.808					-.184	.832	
仕事紹介: 配偶者/恋人				1.006	2.734	+				.880	2.412	*
仕事紹介: 兄弟姉妹				.554	1.740					.483	1.620	
仕事紹介: その他の親戚				.491	1.635					.417	1.517	
仕事紹介: 仕事関係の友人・知人				.647	1.909	*				.591	1.806	*
仕事紹介: 学校関係の友人・知人				-.146	.864					-.126	.881	
仕事紹介: その他の友人・知人				.529	1.698	+				.547	1.728	+
金銭貸借: 親							-.015	.986		-.181	.835	
金銭貸借: 配偶者/恋人							.620	1.859	+	.390	1.477	
金銭貸借: 兄弟姉妹							.232	1.261		.093	1.098	
金銭貸借: その他の親戚							.274	1.316		.027	1.028	
金銭貸借: 仕事関係の友人・知人							1.408	4.087	*	1.169	3.218	*
金銭貸借: 学校関係の友人・知人							-.728	.483		-.928	.395	
金銭貸借: その他の友人・知人							.519	1.681		.304	1.355	
定数	-5.567	.004	***	-5.910	.003	***	-5.789	.003	***	-5.844	.003	***
Cox & Snell R-square		.053			.073			.060			.078	
Nagelkerke R-square		.162			.224			.183			.237	
Model chi-square		163.5			228.3			185.7			242.7	
-2 Log Likelihood		761.1			894.1			904.4			923.5	

常に大きな効果を有している。家業を継いだり、親に紹介されることが自営業の再生産を担うメカニズムであって、新規開業はそれとはまったく異なる論理で動いていることが推察される。

それから配偶者あるいは恋人の効果についても、開業を除いた自営への移動に対してはみられるけれども、開業に対してはみられない。血縁やそれに近い親密な関係の紐帯からもたらされる情報や資源は、開業を促進するようには思えない。開業を促すのは、仕事関係の友人・知人が主なのである。

その他の友人・知人は、本項の分析では効果がみられなかった。しかし、これにはデータ収集上の「からくり」によってもたらされたものであり、実のところは効果があると思われる。その「からくり」の説明と効果をありとみる根拠は、次節で示すことにする。

6 誰が自営業者になるのか

～パネルデータに基づく分析～

ここまでの分析は、現在自営業者である人の就業選択を対象としていた。つまり、過去の親の従業上の地位や初職の状況を統制した上で、ネットワークが新規開業に及ぼす効果をみていたわけである。

しかし、このアプローチには1点重大な問題がある。調査時点(2007年)で測定されたネットワークを、過去に起こった自営業への移動の説明要因としていることだ。既に述べたように、時間的順序が逆であることで、反対方向の因果的影響までもが含められている疑念が残る。ネットワークが自営業への移動を促進するという本来とらえたい側面だけでなく、自営業になったことでネットワー

クが形成されたという除去したい側面まで、推定された係数のなかに含まれてしまうのである。

そこで本節では、JLPSデータの第1波データ(2007年)で測定された変数群を説明変数、第2波または第3波における自営業への移動の有無を被説明変数として、さらなる分析をおこなう。分析の焦点は、2007年時点でのネットワークが、その後の移動にどのような影響を及ぼすかに置かれる。このアプローチによって、逆の因果の可能性を排除した上で、結果を解釈することが可能となる。

(1) 自営業への移動の規定要因

残念なことに調査項目の制約があって、第2波、第3波の自営業移動をさらに新規開業が否かに分けることはできない。ここでは、単純に自営業への移動があったかどうかに関しての分析をおこなう。

表-4は、そのためのロジスティック回帰分析の結果である。女性の負の効果や、30代後半の年代層の正の効果など、符号の向きはだいたい既にみた表-2の結果と似ている。どちらかといえば、今回の結果のほうが係数の値が控えめな傾向がある。

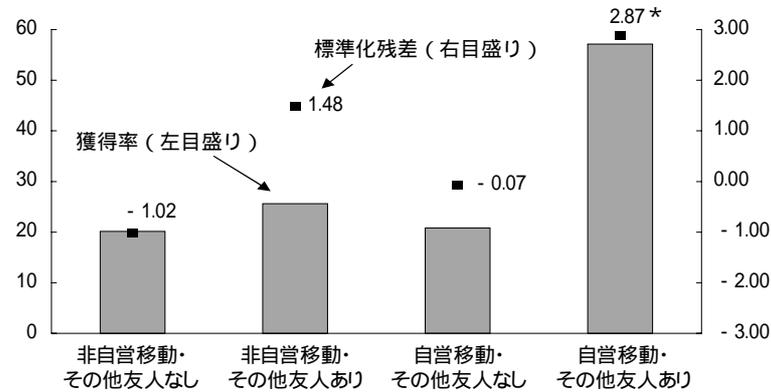
大きな違いは、家族従業の効果にみられる。回顧データによる分析では、初職が家族従業だった者は、その後特に自営業者になりやすいわけではなかった。だが今回のパネルデータによる分析においては、第1波時に家族従業者であった者は、その後2年以内に自営業者になる傾向が他に比して明らかに高い。現職への転職時期からすると初職はあまりにも時間的に離れており、そのことが両分析結果の差異を生んでいるものと考えられる。仮に、完全な職業経歴データが揃うならば、転職直前時に家族従業だった者が自営業者になりやすくなっている姿がとらえられるのではないだろうか⁶。

⁶ JLPSでは、第3波に職業経歴の詳細データを収集した。まだクリーニング前なので執筆時点では使用不可能だが、将来的にはこの点が検証可能になる。

表 - 4 第2波または第3波調査での自営業移動に関するロジスティック回帰分析結果 (N = 1,901)

	モデル1			モデル2			モデル3			モデル4		
	B	Exp(B)	有意水準									
性別 (基底カテゴリー: 男性)												
女性	- .795	.452	*	- .788	.455	*	- .759	.468	*	- .776	.460	*
年代 (基底カテゴリー: 20代)												
30 - 34歳	.242	1.274		.222	1.249		.271	1.312		.262	1.299	
35 - 40歳	.941	2.561	**	.833	2.299	*	1.037	2.822	**	.945	2.572	*
学歴 (基底カテゴリー: 短大・高専以下)												
大学以上	.506	1.659		.441	1.554		.515	1.674		.470	1.599	
従業上の地位 (基底カテゴリー: 常時雇用)												
臨時雇用	.662	1.938	+	.676	1.967	+	.670	1.955	+	.678	1.969	+
家族従業	1.627	5.090	***	1.648	5.195	***	1.584	4.872	***	1.610	5.004	***
職種 (基底カテゴリー: 事務)												
専門	- .365	.694		- .506	.603		- .336	.715		- .475	.622	
販売・サービス	- .876	.417	+	- .964	.382	+	- .858	.424	+	- .936	.392	+
マニュアル	.148	1.160		- .077	.926		.129	1.138		- .089	.915	
産業 (基底カテゴリー: その他)												
建設業	.231	1.260		.078	1.081		.143	1.153		.005	1.005	
卸・小売・飲食業	.536	1.710		.408	1.504		.474	1.606		.344	1.410	
運輸・通信業	.762	2.143		.649	1.914		.772	2.163		.681	1.976	
サービス業	.223	1.250		.071	1.073		.217	1.242		.089	1.093	
企業規模 (基底カテゴリー: 30 - 299人)												
1 - 29人	.897	2.452	*	.942	2.566	**	.894	2.444	*	.957	2.603	**
300人以上	- 1.415	.243	*	- 1.396	.248	*	- 1.370	.254	*	- 1.335	.263	*
官公庁	- 1.578	.206		- 1.464	.231		- 1.605	.201		- 1.471	.230	
父親従業上の地位 (基底カテゴリー: その他)												
経営者/自営業主	.922	2.513	**	.975	2.652	**	.927	2.527	**	.975	2.652	**
配偶者従業上の地位 (基底カテゴリー: その他)												
経営者/自営業主	- .183	.833		- .176	.839		- .216	.806		- .177	.838	
社会的ネットワーク												
仕事紹介: 親				.279	1.322					.261	1.299	
仕事紹介: 配偶者/恋人				- .666	.514					- .649	.523	
仕事紹介: 兄弟姉妹				- 1.125	.325					- 1.076	.341	
仕事紹介: その他の親戚				- .099	.906					- .100	.905	
仕事紹介: 仕事関係の友人・知人				.656	1.927	*				.652	1.920	*
仕事紹介: 学校関係の友人・知人				- .198	.820					- .303	.738	
仕事紹介: その他の友人・知人				.634	1.885	+				.594	1.812	+
金銭貸借: 親							.246	1.279		.185	1.203	
金銭貸借: 配偶者/恋人							- .466	.627		- .520	.594	
金銭貸借: 兄弟姉妹							- .124	.883		- .063	.939	
金銭貸借: その他の親戚							- 1.367	.255		- 1.479	.228	
金銭貸借: 仕事関係の友人・知人							.018	1.018		.087	1.091	
金銭貸借: 学校関係の友人・知人							.681	1.976		.682	1.977	
金銭貸借: その他の友人・知人							.808	2.244		.509	1.664	
定数	- 4.655	.010	***	- 4.754	.009	***	- 4.865	.008	***	- 4.902	.007	***
Cox & Snell R-square	.050			.054			.053			.057		
Nagelkerke R-square	.213			.233			.226			.245		
Model chi-square	96.8			106.4			103.2			111.7		
-2 Log Likelihood	408.3			398.8			401.9			393.4		

図 - 4 仕事関係の友人・知人の獲得



(注) 1 *は5%水準で有意であるもの。
 2 Pearson's Chi-square 14.64 (df = 3, p-value = .002)
 Likelihood Ratio Chi-square 12.39 (df = 3, p-value = .006)

社会的ネットワーク項目では、仕事紹介のネットワークにおける「仕事関係の友人・知人」「その他の友人・知人」がいるならば、自営業へと移動しやすくなると解される統計的有意な効果がみられる。ただし、効果の大きさは、どちらもあまり変わらない。この点は、仕事関係の友人・知人が圧倒的に大きな効果をもっていた前節の結果と食い違っている。

この違いは、次のように説明できる。「その他の友人・知人」が自営業への移動を促進する効果は確かにある。ところが、回顧的データを用いた場合、その効果が「仕事関係の友人・知人」の効果の中へといくらか吸収されてしまう。なぜなら、移動前には「その他の友人・知人」であった人が、自営業への移動に関して何らかの協力をすることで、移動後には「仕事関係の友人・知人」へと変わることがありうるのだ。そのような主張のささやかな傍証となるのが、同じJLPSデータより作成した、図 - 4 である。

図 - 4 では、開業前には仕事を紹介してくれる「仕事関係の友人・知人」がいなかった者が、開業後にはいると回答した割合、いわば開業に伴う「仕事関係の友人・知人」の獲得率を棒グラフ表示している。それによれば、元々「その他友人・

知人」がいて、なおかつ自営へと移動した場合にのみ、「仕事関係の友人・知人」の獲得率が高くなっている。もし、自営になれば皆「仕事関係の友人・知人」が増えるのならば、その他の友人がいなくて自営移動したグループ（右から2番目の棒）も、高い値をとるはずなのにそうはなっていない。また仮に、元々「その他の友人」がいれば「仕事関係の友人・知人」も増えがちだというのは、自営移動しなかったが第1波調査時に「その他友人」がいた人たち（左から2番目の棒）についても「仕事関係の友人・知人」の獲得率が高くなるはずだが、そうとはいえない。したがって、自営業になるのを後押しした「その他友人」たちは、その後には「仕事関係の友人」になるという推論は、とりあえずは反証されずに可能性として残される。

ともあれこのように考えることで、回顧的データ分析における「仕事関係の友人・知人」の紐帯がもつ非常に大きな効果と、パネルデータ分析での効果とのズレは諒解可能になる。回顧的データを用いる限り、過大推定を避けがたいというように言い換えることもできよう。どちらかといえば、パネルデータを用いて、ネットワークと移動との順序を正しくとらえた本節の分析のほうが、より

表 - 5 第2波または第3波調査での自営業移動に関するロジスティック回帰分析結果：男女別

	男性 (N = 1,010)						女性 (N = 891)					
	モデル1			モデル2			モデル3			モデル4		
	B	Exp(B)	有意水準	B	Exp(B)	有意水準	B	Exp(B)	有意水準	B	Exp(B)	有意水準
年代 (基底カテゴリー：20代)												
30 - 34歳	.472	1.604		.410	1.507		.181	1.199		.200	1.221	
35 - 40歳	1.124	3.077	*	.990	2.690	*	.703	2.020		.690	1.993	
学歴 (基底カテゴリー：短大・高専以下)												
大学以上	.696	2.005		.565	1.760		.036	1.037		-.009	.991	
従業上の地位 (基底カテゴリー：常時雇用)												
臨時雇用	.488	1.629		.375	1.456		.872	2.391		.937	2.553	
家族従業	1.575	4.828	**	1.704	5.494	**	1.933	6.910	*	2.052	7.780	*
職種 (基底カテゴリー：事務)												
専門	-.942	.390		-1.347	.260	*	.556	1.743		.511	1.667	
販売・サービス	-2.409	.090	***	-2.552	.078	***	.698	2.010		.626	1.871	
マニュアル	.094	1.099		-.564	.569		-.091	.913		-.086	.918	
産業 (基底カテゴリー：その他)												
建設業	.303	1.354		.006	1.006		.099	1.104		.347	1.415	
卸・小売・飲食業	2.183	8.870	**	1.852	6.375	**	-2.658	.070	*	-2.392	.091	+
運輸・通信業	.926	2.524		.802	2.230		.691	1.996		.662	1.938	
サービス業	.448	1.565		.224	1.251		-.629	.533		-.643	.526	
企業規模 (基底カテゴリー：30 - 299人)												
1 - 29人	1.072	2.920	*	1.093	2.983	*	.809	2.246		.846	2.331	
300人以上	-1.936	.144	*	-2.249	.105	**	-.771	.463		-.781	.458	
官公庁	-1.235	.291		-1.273	.280		---	a		---	a	
父親従業上の地位 (基底カテゴリー：その他)												
経営者/自営業主	1.159	3.187	**	1.188	3.281	**	.835	2.305	+	.720	2.054	
配偶者従業上の地位 (基底カテゴリー：その他)												
経営者/自営業主	---	a		---	a		-.087	.917		-.069	.933	
社会的ネットワーク												
仕事紹介：親				.282	1.326					.563	1.757	
仕事紹介：配偶者/恋人				-1.014	.363					-.733	.480	
仕事紹介：兄弟姉妹				-.803	.448					---	a	
仕事紹介：その他の親戚				-.651	.521					-.101	.904	
仕事紹介：仕事関係の友人・知人				1.041	2.831	*				-.062	.940	
仕事紹介：学校関係の友人・知人				.005	1.005					-1.209	.298	
仕事紹介：その他の友人・知人				1.672	5.324	***				-1.642	.194	
定数	-5.131	.006	***	-5.349	.005	***	-5.040	.006	***	-4.678	.009	***
Cox & Snell R-square	.078			.098			.040			.049		
Nagelkerke R-square	.296			.370			.207			.253		
Model chi-square	82.5			104.2			36.4			44.7		
-2 Log Likelihood	228.3			206.6			155.0			146.7		

(注) aは判別がほとんど完全になり、オッズ比を求められないため除外した。

真に近いと思われる。

(2) 規定要因にみられる男女差

続いて、サンプルを男女に分割して、自営への

移動の規定要因に性差があるかどうかを検討した。分析結果は、表 - 5 に示した。

男性に関しては、これまで述べた知見がだいたいそのままあてはまる。数少ない違いを挙げると

すると、卸売・小売・飲食業で働く人は相対的に自営業へと移動しやすいことがある。他方、職種の販売・サービスは負の効果がみられる。これらは打ち消しあうので、卸売・小売・飲食業に典型的な給仕係や店員などは、とりたてて自営業へと移りやすいわけではない。卸売・小売・飲食業にしながらも、料理人や会計事務員など、販売・サービス職には含まれない職業に就いている者のほうが、より自営業者となるには近いというわけである。

もう1つの違いに、ネットワーク項目の効果がある。仕事関係の友人・知人の効果以上に、その他の友人・知人の効果のほうがより大きいのだ。その他の友人・知人との紐帯には、自営業への移動において有用な情報がさまざま含まれていると考えられる。

ところが女性に関して見てみると、話がまったく変わってくる。年齢や企業規模の効果、父親が自営業者であったことの効果など、これまで常に現れていた関連が、ほとんど消えている。産業の効果(卸売・小売・飲食業)はあるにはあるが、男性のそれとは符号が逆である。

そして何より重要なことに、ネットワークの項目が、何一つ統計的有意ではない。結局のところ、ネットワークが自営業の開業や移動の促進的な意味をもちうるのは、男性においてのみである可能性がある。現代社会では、自営業への移動はかなり参入障壁が高く、それを乗り越えるにはネットワークの役割が重要であるのとみるのが本稿の立場である。ネットワークからの恩恵を受けられるのが男性に限られるのは、いくつか理由が考えられる。その1つは、ネットワークの規模と多様性に男女差があることである。女性は、情報源としてみたときに活用しにくいネットワーク形成がなされているのかもしれない。もう1つには、リスク選好の性差である。女性のほうがリスクを避ける傾向があるために、ネットワークから情報が得

られたとしても、それに反応して自営業へと移動することが少ないのかもしれない。どの説明が妥当であるのかは今のところ不明だが、いずれにせよネットワーク効果の男女差は解明に値する課題となって残っている。そしてまた、女性の創業支援においても焦点になるべきものかもしれない。

7 おわりに

最後に、本稿冒頭で述べた研究課題に答える形で知見を簡潔にまとめ、結論を述べよう。新規開業に対する出身階層と社会的ネットワークの影響を析出することが、本稿の目的であった。明らかにされたことは、大きく以下の5点に整理される。

第1に、自営業の世代間再生産は、新規開業にはまったくあてはまっていないことがわかった。新規開業と、親からの事業承継を含むそれ以外の自営業への移動とでは、規定メカニズムが決定的に異なるのである。

第2に、社会的ネットワークが新規開業に対して影響していることが見出された。仕事紹介のネットワークでも、金銭貸借のネットワークでも、両者のあいだに関連があることがわかった。効果の強さからいうと、どちらかといえば前者が優越していた。したがって、社会的ネットワークの効果の本質としては、資金調達力ではなく、情報収集力のほうが強調されるべきと思われる。

第3に紐帯のなかでも、とりわけ仕事関係の友人・知人が中心であった。測定したネットワークの種類を変えても、依拠するデータを変えても、仕事関係の友人・知人との紐帯の正の効果は繰り返し確認された。仕事関係の友人・知人との紐帯が、新規開業を後押しする働きをする。

第4に、その他の友人・知人との紐帯についても、新規開業をしやすくする方向へとつながることが明らかとなった。開業に関わることでその他の友人が仕事関係の友人へと変わるために、回顧

的データの分析では本来の効果よりも弱くなっているように思われる。だが、パネルデータの分析においては、その他の友人・知人との紐帯が正の効果をもつことが裏付けられた。

そして第5に、ネットワークの効果は男性に限定されていたことである。女性においては、自営業への移動を促すようなネットワークの効果はまったくみられなかった。考えられる理由には、ネットワークの規模や多様性の性差、リスク選好の性差などがありうる。

結論として、新規開業を促す社会的ネットワークの効果が認められたと述べたい。データをさまざまな角度から検証し、裏付けを得たわけである。これまでネットワークの効果に関しては、さまざまな見解があった。しかしそれら先行研究による実証的研究は、回顧的な入職経路と転職との関連をネットワーク効果とみなしていたり、ネットワークと転職結果とで測定する時間的順序が逆転していたりと、問題を抱えるものが少なくなかつ

た。本稿において、パネルデータでも、自営業への移動に対してネットワークの効果を確認できたのは、大きな意義を持つものと思われる。

ただし、残された課題もまた多い。パネルデータを解析したものの、そこにおける被説明変数は自営業への移動であって、新規開業そのものではなかった。新規開業に絞って再分析をすることが求められる。また、パネルデータを蓄積していくことで、時間依存の共変量を含めてモデルを拡張することが将来の課題である。たとえば、ネットワークの構造の変動が新規開業への効果をどのように変えていくのか、そうした動学的な問いを射程に入れることもできよう。それから、本稿ではネットワークを所与の構造的条件としてしか扱えなかった。女性のネットワークの効果がみられないのはなぜかという問題に挑むときには、ネットワーク形成過程それ自体を精緻に読み解き、その成果を利用することが重要となるだろう。

参考文献

- 石田浩 (2002) 「社会移動から見た格差の実態」 宮島洋・連合総合生活開発研究所編 『日本の所得分配と格差』 東洋経済新報社
- (2008) 「社会移動の国際比較と趨勢」 直井優・藤田英典編 『講座社会学13 階層』 東京大学出版会、pp 221 - 256
- 石田光規 (2003) 「入職経路としてのネットワーク」 中尾啓子編 『現代日本における社会的地位の測定』 平成12～14年度文部科学省科学研究費補助金基盤研究(B)(2)研究成果報告書、pp 93 - 105
- (2009) 「転職におけるネットワークの効果」 『社会学評論』 60(2)、pp 279 - 296
- 井上考二 (2009) 「500万円未満の少額開業の実態」 『2008年度新規開業実態調査(特別調査)』から 日本政策金融公庫総合研究所編 『2009年版新規開業白書(特別版) 新規開業実態調査を振り返る』 中小企業リサーチセンター、pp 107 - 136
- 大木栄一 (2003) 「転職と情報 成功した転職者にみる情報収集」 佐藤博樹・玄田有史編 『成長と人材 伸びる企業の人材戦略』 勁草書房、pp 86 - 104
- 鹿住倫世 (2009) 「創業支援政策の成果と課題 中小企業基本法改正10年を振り返って」 日本政策金融公庫総合研究所編 『2009年版新規開業白書(特別版) 新規開業実態調査を振り返る』 中小企業リサーチセンター、pp 59 - 104
- 玄田有史 (2004) 「幸福な転職の条件 重要なウィークタイズ」 佐藤博樹編 『変わる働き方とキャリア・デザイン』 勁草書房、pp 57 - 86
- 国民生活金融公庫総合研究所編 (2006) 『2006年版新規開業白書』 中小企業リサーチセンター
- 佐藤博樹・松浦民恵 (2008) 「中小企業における管理職の職業能力、確保・育成の現状と課題」 『政策公庫論集』 第1

号、pp 47 - 67

- 佐藤嘉倫 (1998) 「地位達成過程と社会構造 制度的連結理論の批判的再検討」『日本労働研究雑誌』457、pp 27 - 40
- 蔡苙錫・守島基博 (2002) 「転職理由と経路、転職結果」『日本労働研究雑誌』506、pp 38 - 49
- 鄭賢淑 (2002) 『日本の自営業層 階層的独自性の形成と変容』東京大学出版会
- 富田安信 (2002) 「中小企業における右腕従業員：そのキャリアと貢献度」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、pp .181 - 195
- 西村幸満 (2007) 「減少する自営業の現在 初職と現職の就業選択」谷岡一郎ほか編 『日本人の意識と行動 日本版総合的社会調査JGSSによる分析』東京大学出版会、pp .151 - 163
- 原純輔・盛山和夫 (1999) 『社会階層 豊かさの中の不平等』東京大学出版会
- 深沼光 (2009) 「長期時系列でみる新規開業企業の動き」日本政策金融公庫総合研究所編 『2009年版新規開業白書 (特別版) 新規開業実態調査を振り返る』中小企業リサーチセンター、pp 25 - 58
- 三輪哲 (2006) 「社会階層と教育機会 カテゴリーに分けられた社会事象の原因を調べ予測する：プロビット、ロジット分析」与謝野有紀ほか編 『社会の見方、測り方 計量社会学への招待』勁草書房、pp .113 - 120
- 村上義昭 (2009) 「新規開業実態調査の歴史」日本政策金融公庫総合研究所編 『2009年版 新規開業白書 (特別版) 新規開業実態調査を振り返る』中小企業リサーチセンター、pp .1 - 22
- 安田雪 (1997) 『ネットワーク分析 何が行為を決定するか』新曜社
(2001) 『実践ネットワーク分析 関係を解く理論と技法』新曜社
- 渡辺深 (1991) 「転職 転職結果に及ぼすネットワークの効果」『社会学評論』42(1)、pp 2 - 16
(2002) 『経済社会学のすすめ』八千代出版
- 山田仁一郎 (2005) 「開業者のパートナーシップ」忽那憲治・安田武彦編 『日本の新規開業企業』白桃書房、pp 27 - 53
- 脇坂明 (2003) 「右腕が中小企業の経営業績に与える影響」佐藤博樹・玄田有史編 『成長と人材 伸びる企業の人材戦略』勁草書房、pp .62 - 85
- Bian, Y (1997) "Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges and Job Search in China." *American Sociological Review*, 62(3), pp. 366 - 385.
- Burt, R. S (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press. (安田雪訳 (2006) 『競争の社会的構造 構造的空隙の理論』新曜社)
- Bygrave, W. D (1987) "Syndicated Investments by Venture Capital Firms: A Networking Perspective." *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 139 - 154.
- Fiet, J. O (1995) "Reliance Upon Informants in the Venture Capital Industry." *Journal of Business Venturing*, 10, pp. 195 - 223.
- Granovetter, M. S (1973) "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology*, 78(6), pp.1360 - 1380.
(1974) *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, The University of Chicago Press.(渡辺深訳 (1998) 『転職』ミネルヴァ書房)
- Ishida, H (2004) "Entry into and Exit from Self-Employment in Japan." in Arum, Richard and Walter Mueller (eds.) *The Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality*, Princeton University Press, pp. 348 - 387.
- Uzzi, B(1999) "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review*, 64, pp. 481 - 505.