

開業者の人的ネットワークから得られる支援の効果

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

村上義昭

要旨

元勤務先や友人などの支援を受けて開業したケースをみかけることは珍しくない。本稿では、こうした、開業者の人的ネットワークを通じて得られる支援、すなわち「インフォーマルな支援」を取り上げ、どのような開業者がだれから支援を受けているのか、それらの支援はどのような効果があるのかについて探った。その結果明らかになったことは、以下の4点である。

- ① 開業時にインフォーマルな支援を受けている開業者は約7割にのぼる。そして、インフォーマルな支援を受けることで、開業の円滑化が図られている。
- ② インフォーマルな支援者は開業者のもつ能力をある程度見極めたうえで支援を提供していると考えられる。とりわけ元勤務先等や友人等は、開業者と血縁関係にある親・親戚等ほどには強いつながりはないことから、支援を提供するにあたって開業者の資質を見極める度合いがより強そうである。
- ③ 元勤務先等から支援を受けた開業者は開業直後の業績が相対的に良好であり、短い期間で事業を軌道に乗せているケースが多い。元勤務先等には開業直後の経営に有効な支援を提供できる能力と動機があることが、その要因としてあげられる。
- ④ 将来の開業を意識している人にとっては、支援者となりうる人たちとの関係づくりに努めるとともに、将来の開業に向けて自らの能力を高めることが重要である。

はじめに

雇用機会の創出や地域経済の活性化など、新規開業企業が果たしている経済的・社会的な役割は大きい。このため、新規開業支援が中小企業政策の柱の一つとして位置づけられており、さまざまな公的支援策が準備されている。また、金融機関などの民間組織でも、新規開業企業を対象とした支援事業を手がけているところは少なくない。

しかし、開業時に必要な経営資源や知識などを入手するには、これらの「フォーマルな支援」を利用するだけでは限界がある。このため、開業者の個人的なネットワークから得られる「インフォーマルな支援」が果たす役割は大きいものと思われる。

では、どのような開業者がだれからインフォーマルな支援を受けているのか、それらの支援はどのような効果があるのだろうか。このような問題意識をもとにして、本稿ではインフォーマルな支援にスポットをあてる。

本稿の構成は以下のとおりである。

1節ではインフォーマルな支援を論じた主要な先行研究を紹介し、本稿における論点を示す。

2節では、調査結果をもとに支援者別の支援状況を概観し、開業者を類型化する。そのうえで、企業属性、開業者の属性などについて比較し、類型ごとの開業者の特徴をみていく。

3節では、支援がどのような効果をもたらしているのかをみる。ここでは、①開業するにあたって支援がどの程度役に立ったか、②開業直後の業績に対して支援がどの程度の影響を及ぼしているか、という二つの効果を検討する。後者について

は重回帰分析によって確認する。

4節では以上の結果をもとに総括する。

1 先行研究

インフォーマルな支援については、ネットワーク理論をベースとした一連の研究において論じられることが多い。その初期の代表的研究の一つが、Aldrich and Zimmer (1986) である。彼らは起業家活動に関する伝統的な理論¹の問題点を指摘したうえで、Granovetter (1973) の理論を引用しながら、ネットワーク理論の視点から起業家活動を新たに論じた。すなわち、起業家活動を総合的に説明するには、人々が情報や経営資源、社会的支援を獲得するネットワークを含めなければならないとした。彼らの研究を大きな契機として、ネットワーク理論をもとに起業家活動を分析する研究が多数生まれている。それらの流れをまとめたBrüderl and Preisendörfer (1998) によると、大きく三つの仮説に分けられる。

第1は「ネットワーク設立仮説」(network founding hypothesis) である。これは開業のプロセスに関する仮説であり、ネットワークからの支援は新たに企業を設立する際に大量に用いられることから、ネットワークは起業家活動を促進すると主張するものである。たとえばAldrich and Zimmer (1986) は「ネットワークによって、潜在的な起業家の活動は促進されたり抑制されたりする」²と指摘し、またBurt (1992) は「ネットワークの中で企業家的機会が増えるにつれて、(中略) 企業家的行動の可能性が増す」³と指摘する。実際に、Birley (1985) がアメリカ中西部のインディアナ州セント・ジョセフ郡の起業家を対象にした

¹ 彼らを取り上げた伝統的な理論は、①個人のもつ起業家的特性が起業家としての行動や成功を左右するというpersonality-based theory、②起業家は市場を探索し、自らの投資に対するリターンを最大化できるニッチ市場を発見する合理的な意志決定者であるというeconomic, rational actor theory、③民族や文化、宗教などが起業家的特性を規定するというsociocultural approachである。

² Aldrich and Zimmer (1986) p.20

³ Burt (1992) p.36 (邦訳書p.31)

調査によると、起業家が開業時にさまざまな経営資源を調達するにあたって受ける支援の主たる源泉は、家族や友人、同僚などとのインフォーマルなネットワークであった。

第2は「ネットワーク成功仮説」(network success hypothesis)である。これは開業後のプロセスに関する仮説である。広くて多様なネットワークに接触でき、ネットワークからより多くの支援を受けられる起業家はより成功しやすい、と主張する。

たとえばAldrich and Zimmer (1986)は、「成功する起業家は、タイミング良く正確な情報を提供できる人や顧客となりうる人、出資者などにつながる弱い紐帯(weak ties)をもつ立場の人たちのなかに見出されるだろう」⁴と述べている。また、岡室(2004)は新規開業企業における取引関係が成長率に及ぼす影響について、同仮説の考え方を応用して分析している。

第3は「ネットワーク補填仮説」(network compensation hypothesis)である。ネットワーク成功仮説と同様、開業後のプロセスに関する仮説である。この仮説は、ネットワーク成功仮説を検証しようとした実証研究において、ネットワークに関する変数が新規開業企業の業績や成功との間に正の相関を見出せなかったことから生まれた。

たとえば、アメリカにおけるアジア系移民の起業家を調査したBates(1994)は、移民社会のネットワークから支援を受けた企業ほど、利益がより少なく失敗しやすい傾向にあることを示した。

ネットワーク補填仮説は、こうした矛盾が生じる理由として、「好ましい人的資本が乏しかったり、財務資本に制約されたりしている起業家は、自らのネットワークからより多くの支援を獲得しようと努める」⁵ことをあげる。つまり、不足する経営資源などをネットワークを通じて補填してい

⁴ Aldrich and Zimmer (1986) p.20

⁵ Brüderl and Preisendörfer (1998) p.216

調査要領

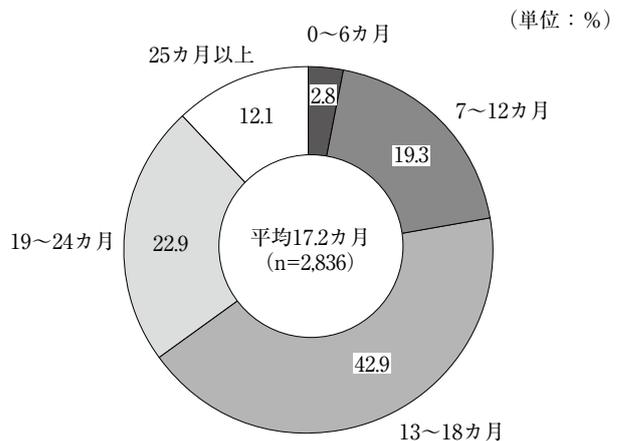
①アンケート調査

名 称	2010年度新規開業実態調査(特別調査)
調査時点	2010年8月
調査対象	日本政策金融公庫が2008年10月から2009年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業(開業前の企業を含む)11,199社
調査方法	調査票の送付・回収ともに郵送、回答は無記名
回収数	2,907社(回答率26.0%)

②事例調査

アンケート調査対象企業を含む30社に訪問調査を行った。

図-1 開業後の経過月数



資料：日本政策金融公庫総合研究所「2010年度新規開業実態調査(特別調査)」以下、同じ。

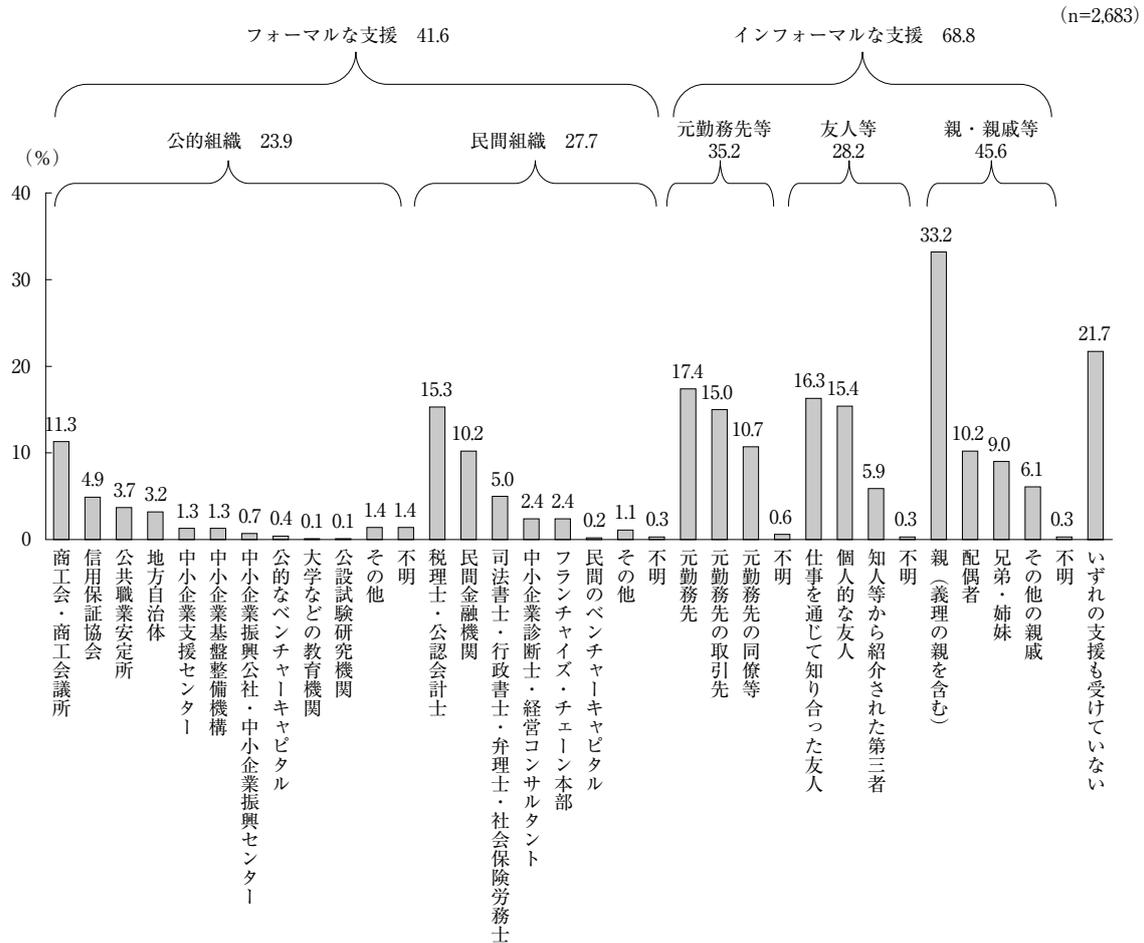
るにすぎないということである。

本稿では、上の三つの仮説を論点として念頭に置きながらインフォーマルな支援について分析する。

2 類型別にみる新規開業者の特徴

分析にあたっては日本政策金融公庫総合研究所「2010年度新規開業実態調査(特別調査)」のデータを用いる(調査要領参照)。開業後平均17.2か月経過した時点で行われた調査である(図-1)。

図-2 支援者別支援状況 (複数回答)



(注) 1 当調査は日本政策金融公庫の融資先を調査対象としていることから、「公的組織」の選択肢には日本政策金融公庫を含めていない。
 2 支援者を分類した「公的組織」～「親・親戚等」、「フォーマルな支援」「インフォーマルな支援」の数値は、それぞれの類型に含まれる選択肢の一つ以上回答した開業者の割合を示す。

(1) 支援者と支援内容

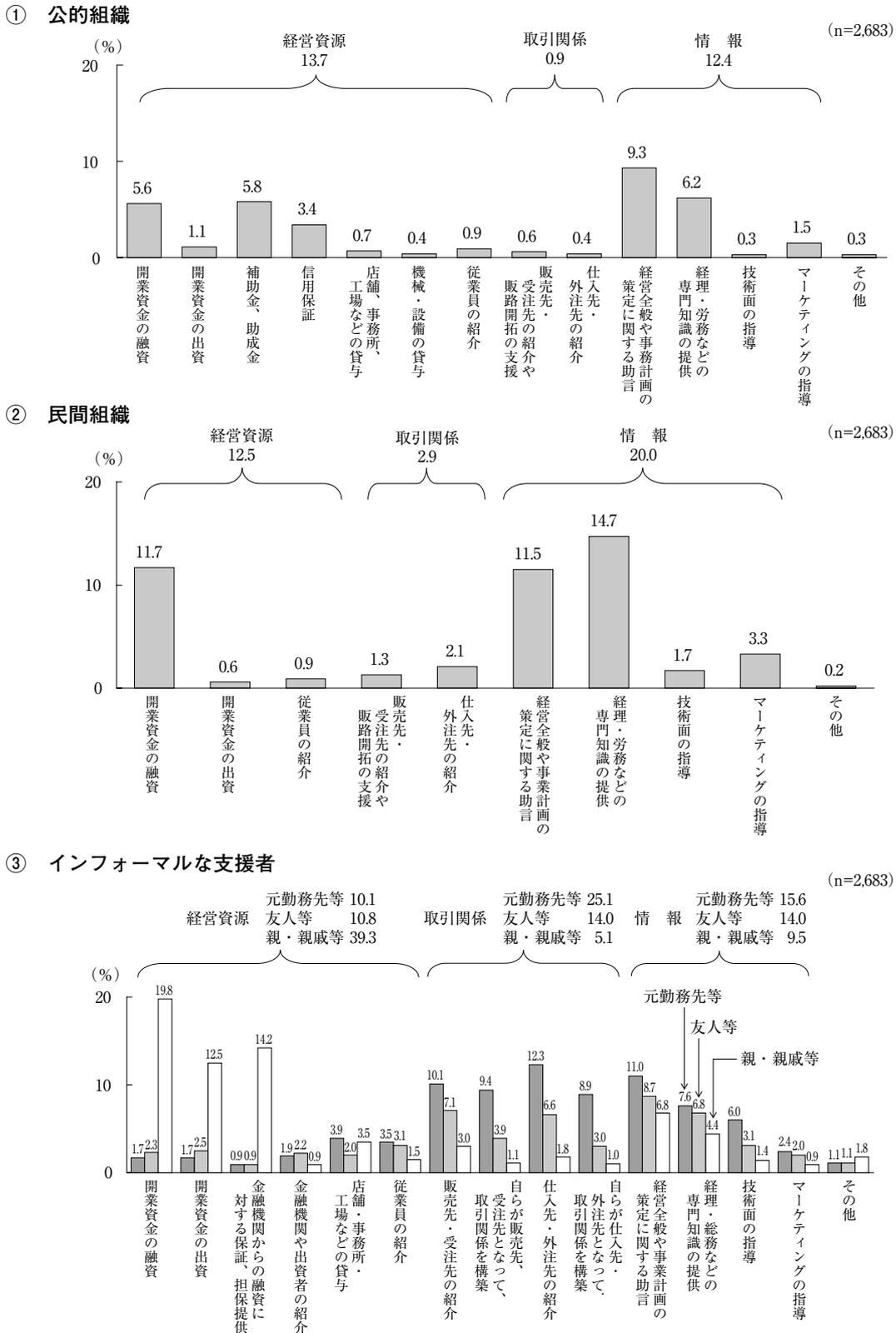
まず支援状況について、フォーマルな支援を含めて概観しよう。

支援者別に支援状況を見ると、「いずれの支援も受けていない」と回答した開業者は21.7%にすぎず、8割近くの開業者がなんらかの支援を受けている(図-2)。支援者としてもっとも高い割合を占めているのは「親(義理の親を含む)」であり、33.2%にのぼる。「元勤務先」(17.4%)、「仕事を通じて知り合った友人」(16.3%)、「個人的な友人」(15.4%)、「税理士・公認会計士」(15.3%)、「元勤務先の取引先」(15.0%)がそれに続く。

支援者を「公的組織」「民間組織」「元勤務先等」「友人等」「親・親戚等」の五つに分類すると、「親・親戚等」から支援を受けた開業者の割合が45.6%と最も高い。さらに、前二者を「フォーマルな支援」、後三者を「インフォーマルな支援」に大別すると、「インフォーマルな支援」を受けた開業者は68.8%にのぼり、「フォーマルな支援」(41.6%)を大きく上回る。

図-3は支援者別に支援内容をみたものである。公的組織から「開業資金の融資」や「補助金、助成金」など経営資源の支援を受けた開業者の割合は13.7%、「経営全般や事業計画の策定に関する助言」「経理・労務などの専門知識の提供」な

図-3 支援者別支援内容（複数回答）



(注) 支援内容を分類した「経営資源」「取引関係」「情報」の数値は、それぞれのカテゴリーに含まれる選択肢を一つ以上回答した開業者の割合を示す。

ど情報に関する支援を受けた開業者の割合は12.4%と相対的に高い(図-3①)。それに対して、「販売先・受注先の紹介や販路開拓の支援」など取引関係に関する支援は0.9%と低い。

民間組織においても、経営資源に関する支援と情報に関する支援の割合は相対的に高いが、取引関係に関する支援は低い(同②)。

一方、元勤務先等からの支援に関しては取引関係の割合が高く、親・親戚等からの支援に関しては資金を中心とする経営資源の割合がきわめて高いなど、インフォーマルな支援の内容は支援者ごとに大きく異なる(同③)。

(2) 開業者の分類

インフォーマルな支援を受けている開業者はどのような特性があるのだろうか。この点を探るために、先にみた支援状況をもとに開業者を分類し、類型別に属性などの差異をみていくことにする。

図-4はインフォーマルな支援の有無と支援者別にみた開業者の構成である。支援状況が明らかな開業者2,683人のうち、インフォーマルな支援を受けていない開業者(図-4の部分集合A)が836人(31.2%)、インフォーマルな支援を受けている開業者(同B~H)は1,847人(68.8%)である。

元勤務先等から支援を受けた開業者(同B~E)945人のうち、友人等または親・親戚等からも支援を受けている開業者(同C~E)は632人にのぼり、支援者が元勤務先等だけの開業者(同B)は313人にすぎない。同様に、友人等から支援を受けた開業者(同C、D、F、G)757人のうち支援者が友人等だけの開業者(同F)は178人、親・親戚等から支援を受けた開業者(同D、E、G、H)1,224人のうち支援者が親・親戚等だけの開業者(同H)は496人にすぎない。つまり、インフォー

マルな支援を受けた開業者の多くは複数のタイプの支援者から支援を受けている。

本稿では、支援状況をもとに次のように開業者を類型化する。まず、インフォーマルな支援を受けた開業者(同B~H)を「有支援型」、インフォーマルな支援を受けていない開業者(同A)を「無支援型」に大別する。そして前者については、元勤務先等から支援を受けた開業者(同B~E)を「元勤務先等支援型」、友人等から支援を受けた開業者(同C、D、F、G)を「友人等支援型」、親・親戚等から支援を受けた開業者(同D、E、G、H)を「親・親戚等支援型」に分類する。したがって、「元勤務先等支援型」「友人等支援型」「親・親戚等支援型」には、複数の支援者類型から支援を受けている開業者がそれぞれに重複して集計されることになる⁶。

(3) 企業の属性

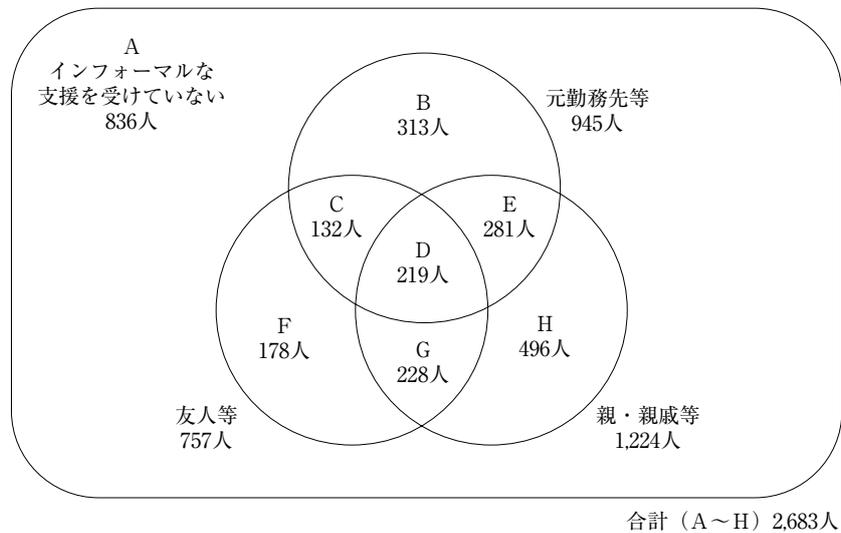
まず新規開業企業の属性について、インフォーマルな支援の有無別および支援者類型別にみていこう。

図-5は主たる販売先をみたものである。インフォーマルな支援の有無別では、有支援型も無支援型も一般消費者と事業所の構成比はほとんど同じである。一方、支援者類型別にみると、元勤務先等支援型は事業者を主たる販売先とする企業が39.2%と相対的に高い割合を占めている。事業所を主たる販売先とする事業では元勤務先やその取引先から取引関係に関する支援を受けやすいことが背景にある。

同業者と比べて事業内容に新規性があるかどうかをみると、「大いにある」「多少ある」を合わせた割合は、有支援型が67.9%と無支援型の60.1%を上回っている(図-6)。インフォーマルな支援者は、支援を提供するにあたって事業の新規性

⁶ 3節の重回帰分析では、このような問題は回避される。

図-4 インフォーマルな支援の有無と支援者別にみた開業者の構成



(注) 本稿で用いる開業者の類型を上図に対応させると、次のとおりである。

インフォーマルな支援の有無	支援者類型
無支援型 (A)	-
有支援型 (B~H)	元勤務先等支援型 (B~E)
	友人等支援型 (C、D、F、G)
	親・親戚等支援型 (D、E、G、H)

図-5 主たる販売先

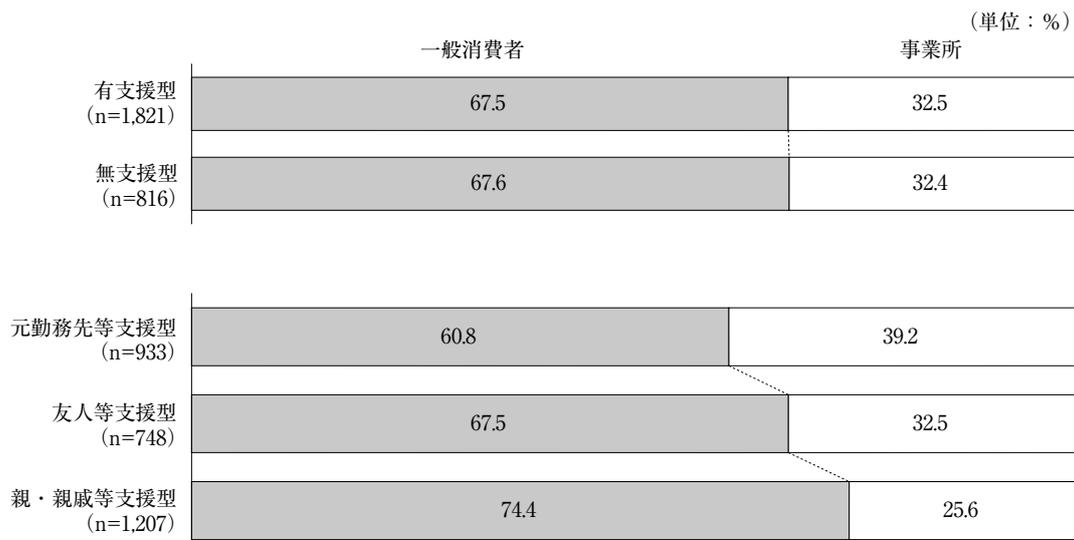
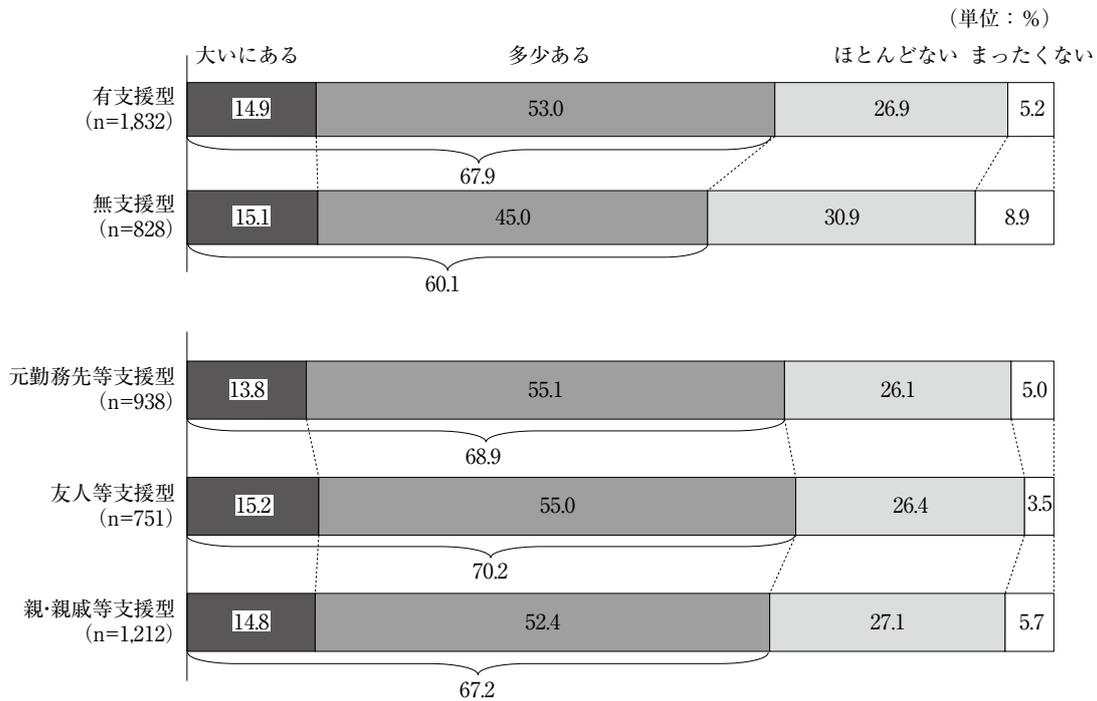


図-6 事業内容の新規性の有無



に着目しているものと思われる。支援者類型別にみると、この割合は親・親戚等支援型がやや低いものの大きな差異がないことから、いずれの支援者であっても新規性に着目してことに変わりはないとみられる。

開業費用をみると、有支援型は無支援型よりも高額である企業の割合が高い(図-7)。平均開業費用も有支援型が1,108万円と無支援型(812万円)を上回っており、開業費用は相対的に高額である。これは資金面での支援を受けた結果である。支援者類型別にみると、先述のとおり親・親戚等支援型の開業者は主として経営資源の支援を受けていることから、平均開業費用は1,227万円ともっとも高額である。

開業費用の調達先とその平均金額をみると、自己資金は有支援型(平均331万円)と無支援型(同322万円)では大きな差はない(図-8)。また、支援者類型別でも323万~356万円とほぼ同水準である。しかし、有支援型は自己資金以外による資金調達額が多いことから、資金調達金額の合計は

1,265万円と、無支援型(941万円)を大きく上回る。とりわけ親・親戚等支援型では「配偶者・親・親戚等」が215万円、「金融機関等」が764万円と相対的に高い。親などから資金を提供してもらったり、金融機関からの借入れに対して保証・担保を提供してもらったりしている様子がうかがえる。

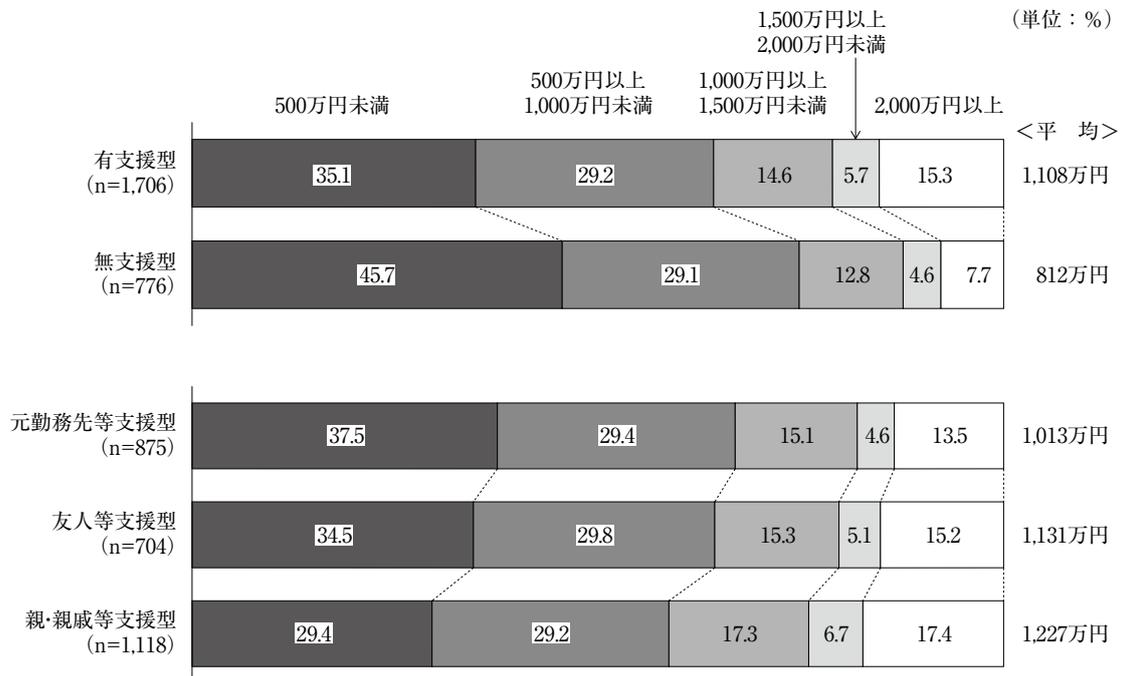
(4) 開業者の属性

次に開業者の属性をみることにする。

図-9は開業者の開業年齢をみたものである。インフォーマルな支援の有無別では、有支援型の開業者では30歳以下の割合が51.9%と無支援型の38.0%を大きく上回り、若い開業者の割合が高い。平均年齢でも有支援型は41.0歳と無支援型の43.6歳よりも若い。有支援型について支援者類型別にみると、親・親戚等支援型の開業者は30歳以下の割合が58.8%、平均年齢が39.8歳と相対的に若い。若年層はインフォーマルな支援、とりわけ親による支援に依存せざるをえないといえる。

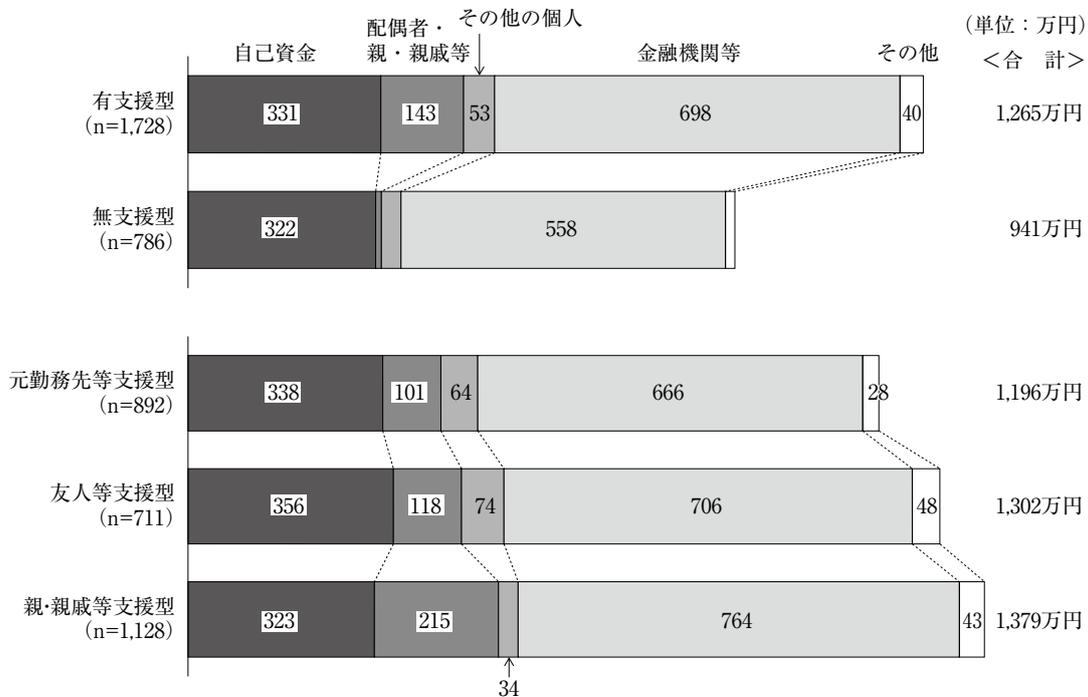
事業経験年数(現在の事業に関連する仕事をし

図-7 開業費用



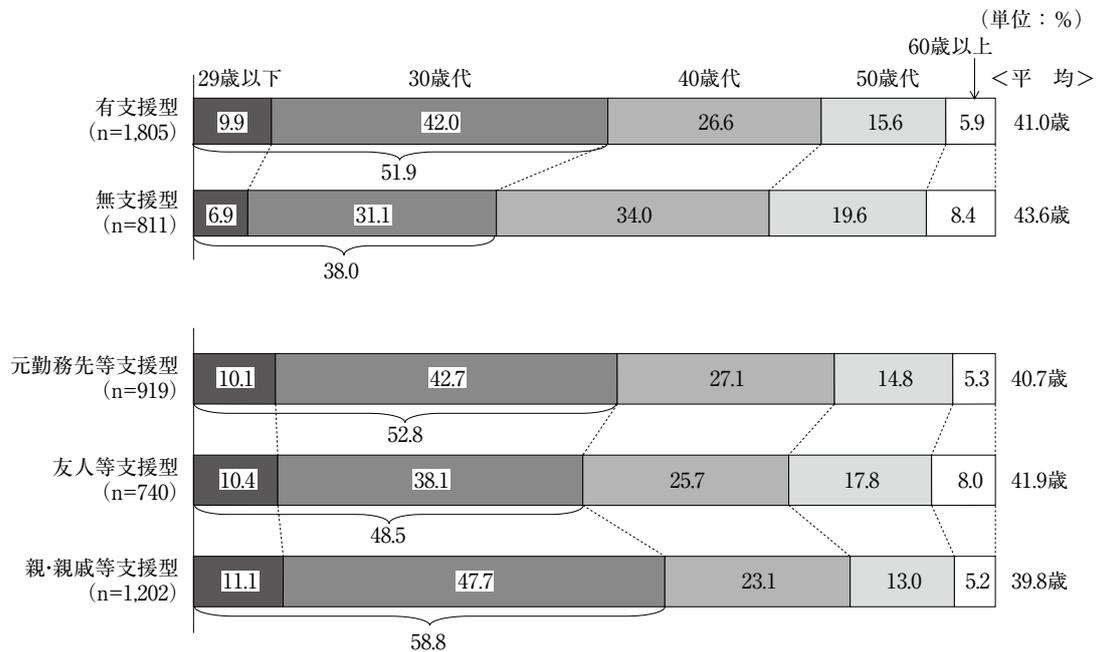
(注) 開業費用が平均±(標準偏差×3)の範囲内で集計した。

図-8 開業費用の調達先と調達金額の平均



- (注) 1 「その他の個人」は役員・従業員、友人・知人、事業賛同者から調達した資金である。
 2 「金融機関等」は政府系金融機関、自治体、公的機関、民間金融機関から調達した資金である。
 3 「その他」はベンチャーキャピタル、リース、フランチャイズチェーンなどから調達した資金である。
 4 資金調達額の合計が平均±(標準偏差×3)の範囲内で集計した。

図-9 開業年齢



た年数)をみると、平均年数は有支援型が12.2年、無支援型が12.4年とほぼ同水準だが、構成比には差異がみられる(図-10)。無支援型は「斯業経験なし」の割合が15.8%と有支援型の9.9%を上回る一方、20年以上の割合も25.8%と有支援型の21.0%を上回っており、二極化している様子がうかがえる。

支援者類型別にみると、元勤務先等支援型では平均年数が13.6年、20年以上の割合が24.4%と、斯業経験年数が相対的に長い開業者が多い。友人等支援型がそれぞれ12.3年、22.6%と続き、親・親戚等支援型は11.5年、17.5%と斯業経験年数が短い。

斯業経験が短いと接触できる支援者に限りがあるため、支援を受けられなかったり、身近な親・親戚等からの支援に依存したりせざるをえない。やがて斯業経験年数が長くなるにつれて、元勤務先やその取引先などの支援を受けやすくなるものと思われる。また、長い斯業経験を積むことで、支援を受けなくても開業できるという側面もある

だろう。無支援型が斯業経験年数に関して二極化しているのは、支援を受けられなかった開業者と支援を受ける必要がなかった開業者の両方が存在していることが背景にあるものと思われる。

開業直前の職業をみると、無支援型では「会社や団体の常勤役員」または「正社員(管理職)」であった開業者の割合が58.8%と、有支援型(53.6%)を上回る(図-11)。一方、支援者類型別にみると、元勤務先等支援型ではこの割合は58.8%と、友人等支援型(54.0%)、親・親戚等支援型(50.0%)を上回る。管理職以上の立場にあることで、取引先の経営者など支援者になりうる人と接触する機会が多いことがその背景にある。ただし、無支援型においては、そうした機会があっても支援を受ける必要がない開業者も少なくないものと思われる。

離職形態をみると、インフォーマルな支援の有無別では大きな差異は生じていない(図-12)。一方、支援者類型別では「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」など「勤務先都合による退

図-10 斯業経験年数

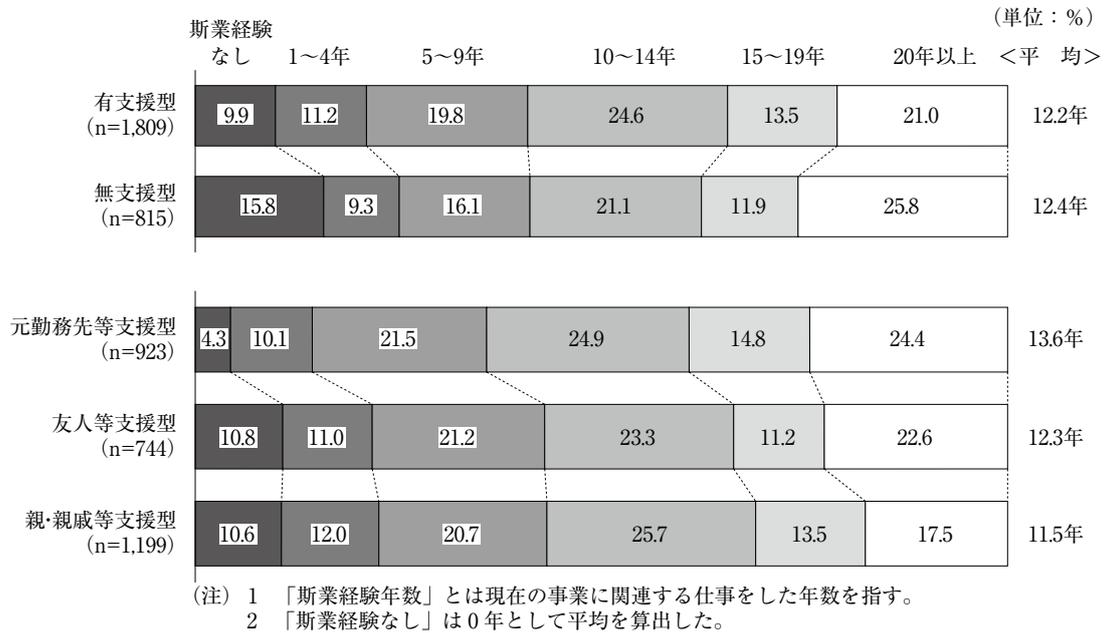


図-11 開業直前の職業

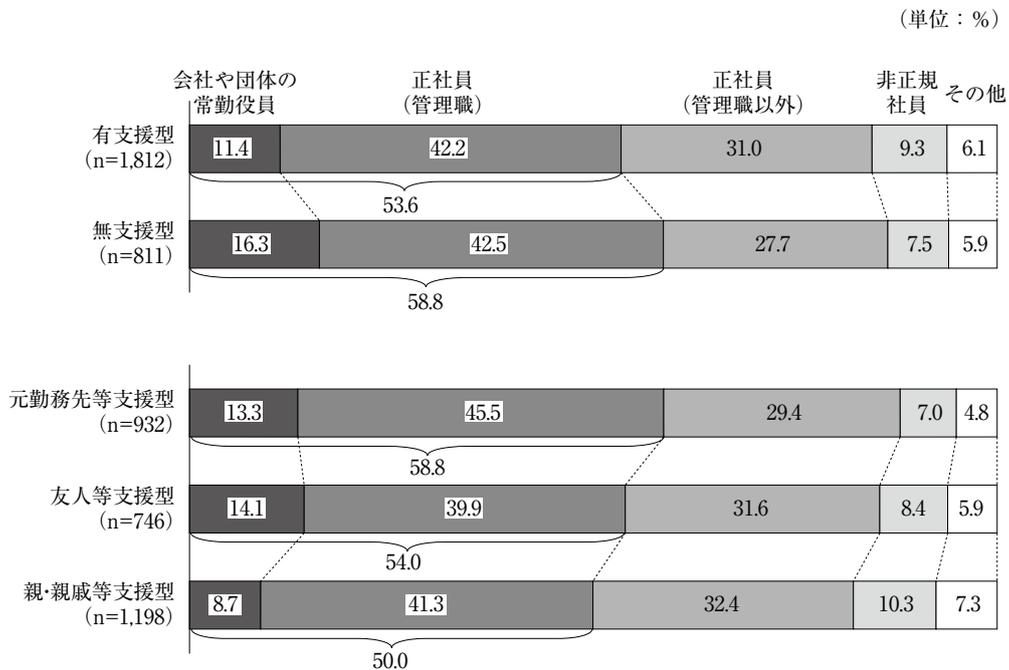
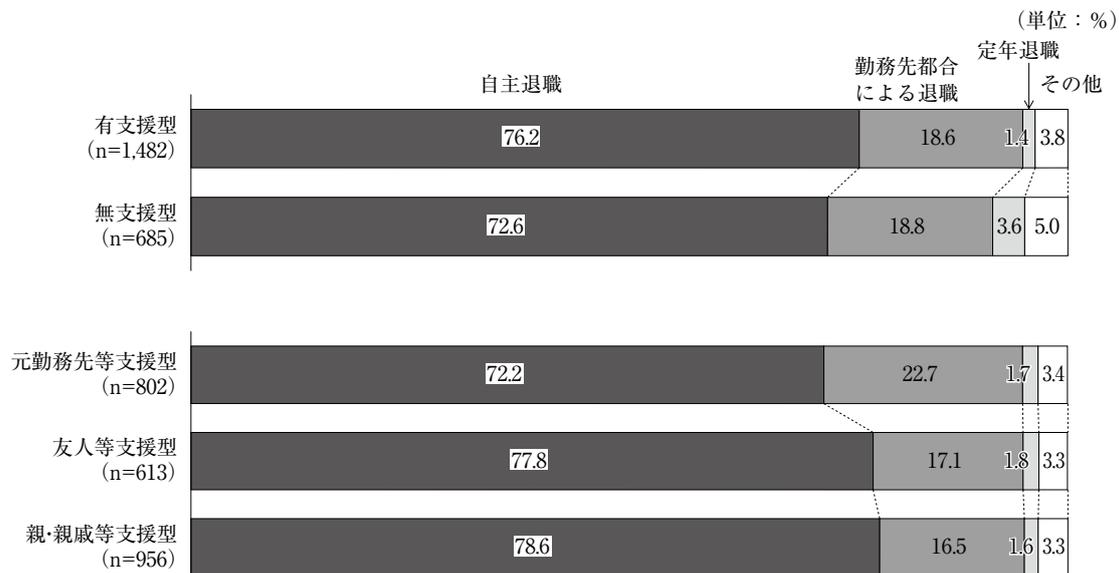


図-12 直前の勤務先の離職形態



(注) 1 開業直前の職業が「会社や団体の常勤役員」「正社員(管理職)」「正社員(管理職以外)」と回答した開業者を集計した。
 2 「勤務先都合による退職」とは「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」を指す。

職」に差異がみられる。元勤務先等支援型ではこの割合が22.7%と、友人等支援型(17.1%)、親・親戚等支援型(16.5%)よりも明らかに高い。勤務先の廃業やリストラを契機として、元勤務先の取引先などの支援を受けて開業に踏み切る開業者が相対的に多いといえる⁷。

(5) 開業者の経営資源

先にみたネットワーク補填仮説が成り立つとすれば、個人的なネットワークを通じて支援を受けた(=インフォーマルな支援を受けた)開業者はそうでない開業者と比べて経営資源が乏しいことになる。では実際はどうか。

まず開業者の人的資本からみていこう。アン

ケートでは、開業者が開業時に経営者として自信をもっていただけを尋ねている。選択肢は「その他」を含めた11項目と「とくになし」からなる(図-13)。これらは開業者の人的資本の水準を問うもののだといえる⁸。

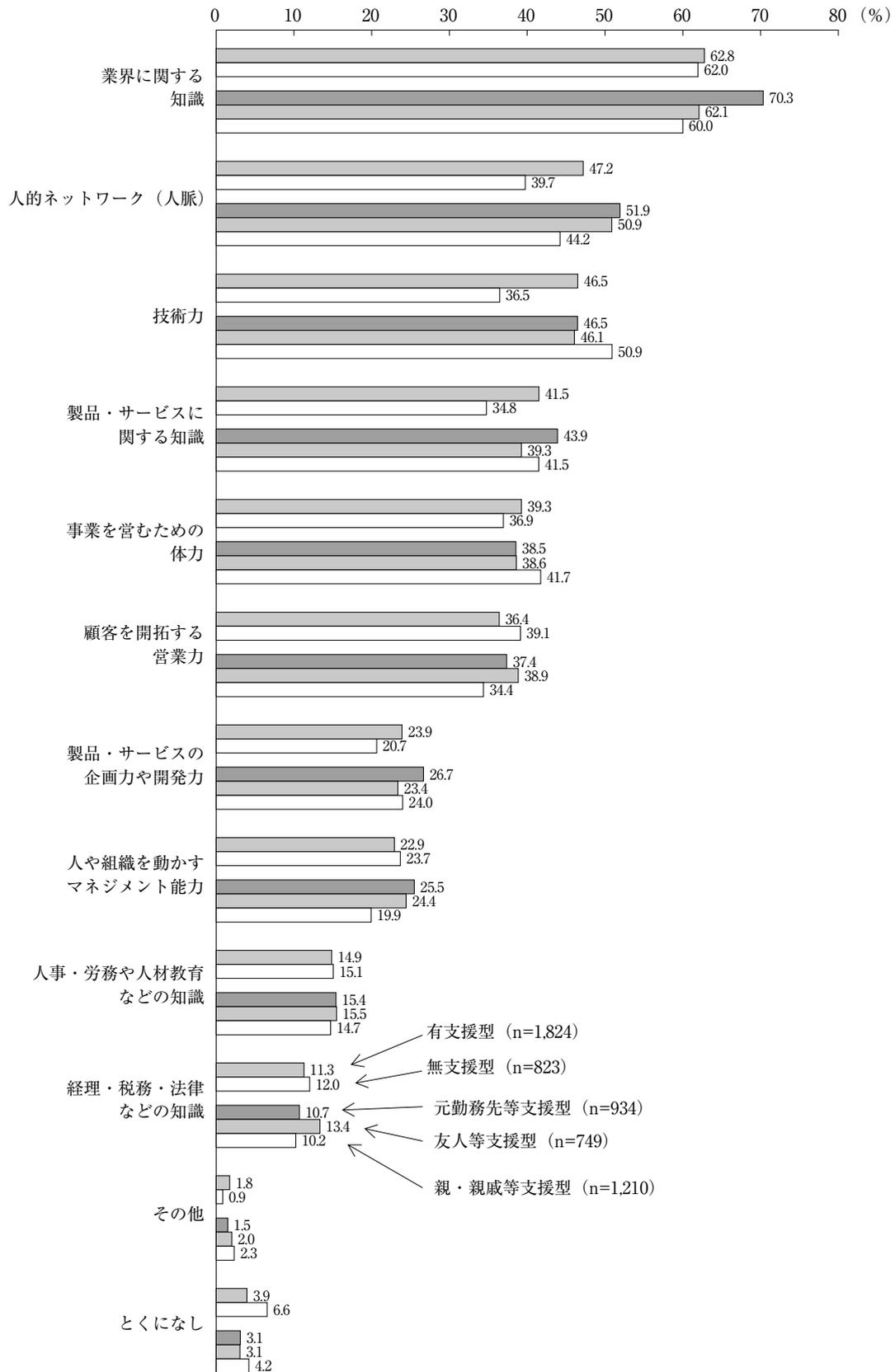
これらについて、支援の有無別にみると、「人的ネットワーク(人脈)」をあげる割合は無支援型が39.7%であるのに対して、有支援型は47.2%と明らかに高い。「技術力」(有支援型46.5%、無支援型36.5%)、「製品・サービスに関する知識」(有支援型41.5%、無支援型34.8%)も同様である⁹。「顧客を開拓する営業力」「人や組織を動かすマネジメント能力」「人事・労務や人材教育などの知識」「経理・政務・法律などの知識」の4項目で

⁷ 後掲「事例-4」もその一つである。

⁸ これらは開業者自身の自己評価であり、客観的なものではない。しかし、たとえば「業界に関する知識」に自信を持っている開業者は、実際には平均以下の知識しかもっていないかもしれない。自らは不足していると自覚していないことから、支援を受けてそれを補填しようとはしないだろう。だとすれば、自己評価であったとしても分析するには不都合はない。

⁹ カイ二乗分布検定によると、これら3項目は1%水準で有意である。このほかに「製品・サービスの企画力や開発力」「その他」をあげる割合も有支援型のほうが無支援型よりも高く、その差は10%水準で有意である。

図-13 開業時に経営者として自信をもっていたこと（複数回答）



は逆に無支援型の開業者のほうが上回っているものの、有意な差とはいえない¹⁰。

つまり、有支援型の開業者のほうが経営者としての能力は総じて高い、少なくとも無支援型の開業者よりは低くはないといえそうだ。したがって、この調査においてはネットワーク補填仮説は成り立たないだろう。むしろ、インフォーマルな支援者は開業者のもつ能力を見極め、事業を維持できそうだと判断できる開業者に対して支援を提供しているとも考えられる。

支援者類型別にみると、「業界に関する知識」をあげる割合は、元勤務先等支援型が70.3%にのぼり、友人等支援型(62.1%)、親・親戚等支援型(60.0%)を明らかに上回っている。また「人的ネットワーク(人脈)」「人や組織を動かすマネジメント能力」は元勤務先等支援型(それぞれ51.9%、25.5%)と友人等支援型(同50.9%、24.4%)がほぼ同水準で、親・親戚等支援型(同44.2%、19.9%)よりも高い。「技術力」に関しては親・親戚等支援型(50.9%)が元勤務先等支援型(46.5%)、友人等支援型(46.1%)を上回るものの、総じて元勤務先等支援型、友人等支援型は親・親戚等支援型よりも人的資本の水準はやや高そうである。

元勤務先等や友人等は、開業者と血縁関係にある親・親戚等ほどには強いつながりはないことから、支援を提供するにあたって開業者の資質を見極める度合いがより強いように思われる。実際に、次の事例のように、元勤務先の取引先にあたる支援者が開業者の能力の高さを支援理由としてあげるケースもあった。

【事例－1】開業者の能力が支援の決め手

A社

事業内容：不動産仲介業

開業年：2006年

支援者：元勤務先の取引先

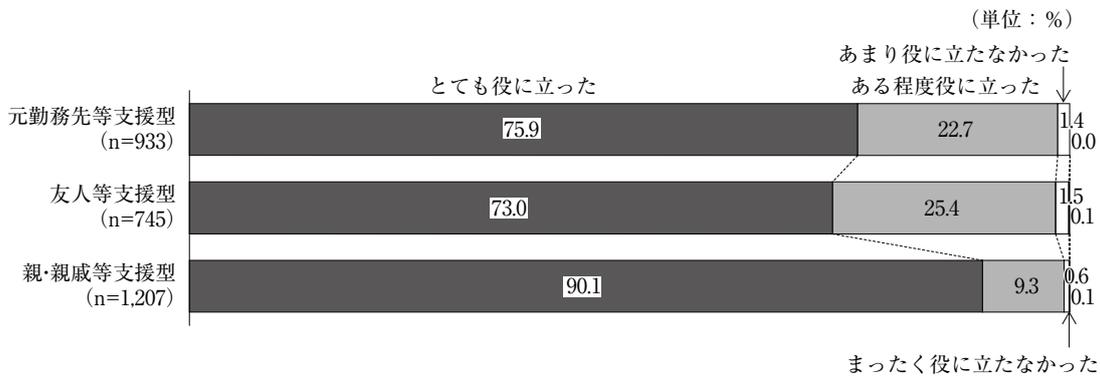
A社は賃貸住宅を主力とする不動産仲介会社である。経営者のMさんはある不動産仲介会社に勤務し、最終的にはマネージャーとして店舗の運営を任されていた。優良な賃貸物件の専任媒介を引き受けるために、自らも地元の有力地主などにアプローチしていたが、そのなかに、多くの賃貸物件を所有するSさんもいた。MさんはSさんと親しくなり、1年ほどのつきあいの後、Sさんから独立を勧められた。

Mさんは、当初は独立するつもりはあまりなかった。しかし、マネージャーとして店舗を運営するのも経営者として企業を運営するのも大きな違いがないことに加え、Sさんから立地のよい物件を店舗として提供するという申し出を受けて、独立に踏み切った。Sさんはその際、もともとは住宅用だった物件を店舗用に改装してくれたり、当初7カ月分の家賃を免除してくれたりした。また独立後も、Sさんが主宰するアパート投資勉強会のメンバーが保有する物件を専任媒介で仲介させてもらうなど、さまざまな支援を受けている。

なぜMさんを支援しているのかをSさん本人に尋ねたところ、人柄と能力を支援理由としてあげた。賃貸物件のオーナーにとっては、家賃をきちんと支払い、トラブルを起こさない入居者が望ましい。しかし、仲介業者のなかには入居者の審査がいい加減なところもあるという。しかし、1年に何件かMさんに仲介を任せたと、仕事ぶりが誠実で、しかも入居者を審査する能力が高かった。また物件の設計段階では、入居者の視点でさ

¹⁰ カイ二乗分布検定によると、これら4項目については10%水準でも有意ではない。

図-14 支援に対する評価①（支援が役に立ったかどうか）



まざまなアイデアを提案してくれるなど、不動産オーナーにとってありがたい存在であった。Sさんは勉強会のメンバーに安心して仲介を任せられる仲介業者を探していたので、Mさんの独立を支援したのである。

開業者のもつ財務資本、すなわち自己資金についてはどうか。先にみたように、開業者が開業費用に充てた自己資金はインフォーマルな支援の有無や支援者類型によってほとんど差異がない（前掲図-8）。自己資金が少ない開業者ほどインフォーマルな支援を受けているわけではなさそうである。したがって、ここでもネットワーク補填仮説は成り立たないだろう。

本節をまとめると、次の3点が指摘できる。

第1は、開業時にインフォーマルな支援を受けている開業者は約7割にものぼることである。

第2は、企業の属性や開業者のキャリアなどによって接触できるインフォーマルな支援者が異なることである。元勤務先等支援型は、主な販売先が事業所である場合や、開業者の斯業経験が長く、直前の勤務先において管理職以上の立場にある場合が多い。つまり元勤務先等の支援者に接触しやすい属性である。一方、親・親戚等支援型は開業年齢が若く、斯業経験が短い場合が多い。支援者

として身近な親・親戚等に依存せざるをえない属性である。

第3は、インフォーマルな支援者は開業者のもつ能力をある程度見極めたうえで支援を提供していると考えられることである。必ずしも経営資源などが不足している開業者が、個人的なつながりを通じてそれらを補填できているわけではなさそうである。

3 インフォーマルな支援の効果

本節ではインフォーマルな支援の効果について検討する。具体的には、開業のプロセスで果たす役割と、開業直後の業績にもたらす影響の二つをみていく。

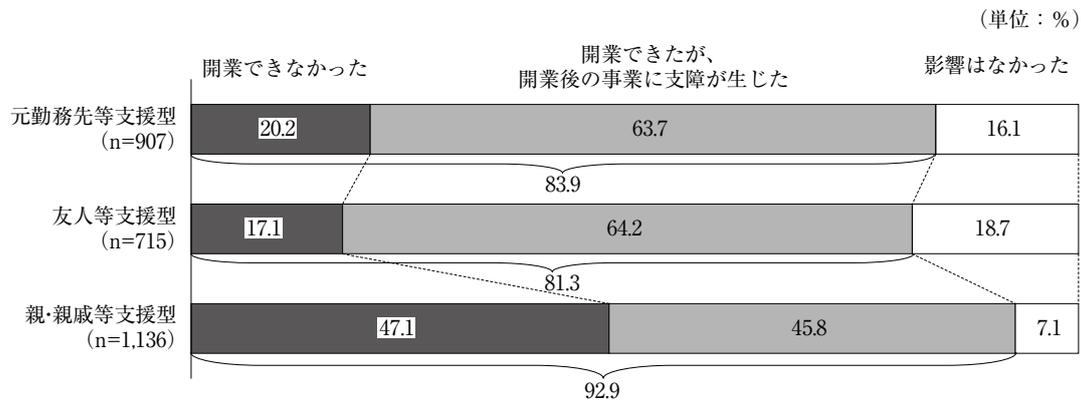
(1) 開業のプロセスで果たす役割

まず開業するにあたってインフォーマルな支援がどの程度役に立ったのかをみてみよう。

図-14は支援者類型別に、支援に対する評価を尋ねたものである。親・親戚等支援型の開業者は「とても役に立った」と回答した割合が90.1%にのぼる。この割合は、元勤務先等支援型、友人等支援型においても75%前後と高水準である。

支援を受けられなかった場合にどのような影響があったかという基準による評価をみると、親・

図-15 支援に対する評価② (支援を受けられなかった場合の影響)



親戚等支援型では「開業できなかった」は47.1%と半数近くにのぼる(図-15)。「開業できたが、開業後の事業に支障が生じた」を合わせると92.9%である。元勤務先等支援型、友人等支援型では「開業できなかった」の割合がそれぞれ20.2%、17.1%と相対的に低いが、「開業できたが、開業後の事業に支障が生じた」を合わせると83.9%、81.3%となり、支援を受けられなければ多くの開業者で悪影響があったといえる。

支援に対する開業者の評価をみる限り、インフォーマルな支援は開業の円滑化に寄与しているといえる。とりわけ、経営資源(多くは資金面)を主たる支援内容とする親・親戚等支援型ではその傾向が強い。実際に、次の事例のように資金面の支援を受けた企業では、支援を受けられなければ「開業できなかった」と回答する開業者は少ない。

【事例-2】 出資者との出会いで開業に踏み切る

B社
 事業内容：不動産賃貸業
 開業年：2004年
 支援者：知人から紹介された第三者

B社は、日本に滞在する海外企業のビジネスマ

ンを対象に住宅を賃貸している。たんに部屋を賃貸するだけでなく、賃貸に伴うさまざまなサービスを提供していることが大きな特徴である。

滞在期間が数カ月程度の短期滞在者に対しては、家具や家電などを備えつけた部屋を賃貸し、あわせてクリーニングやフロントサービスなども提供している。赴任期間が数年に及ぶ長期滞在者には、ビザの取得や引っ越しの作業、子供の教育に関する手続きなどをサポートするリロケーションサービスを提供している。長期滞在のビジネスマンは、訪日当初は短期滞在用のサービスを利用しながら長期間入居するための物件を探すことが多い。したがって、短期滞在用と長期滞在用の賃貸サービスを同時に手がけることで、顧客を囲い込むことができる。B社の新規性はこの点にある。

経営者のSさんは、前の勤務先で外国人向けに特化したマンスリーマンション事業を立ち上げた。グローバル化の進展に伴い、海外から多くのビジネスマンが訪日するようになっていたことから、事業は順調に展開したという。しかし、会社の方針で外国人だけでなく日本人も対象にすることになった。たんなるマンスリーマンションは飽和状態だからうまくいかないと訴えたものの聞き入れてもらえず、Sさんはやむなく会社を辞めた。

Sさんはもともと開業するつもりはなかった。

長年勤めたリース会社で、ビジネスモデルが優れていても資金が足りなかったために失敗したケースをたくさんみてきたからだ。

そんなSさんが開業するきっかけになったのは、つきあいのあった知人が出資者としてある中堅企業の経営者を紹介してくれたことである。その中堅企業の業績は悪くなかったが、成熟産業に属しており成長性が乏しかったことから、有望な事業に投資して新たな成長の機会をうかがっていた。Sさんのビジネスモデルを評価した出資者が2,500万円を出資し、Sさんは合計で3,000万円の資本金を準備できた。この資金があったおかげで、賃貸物件を確保できただけでなく、B社の信用力の向上にもつながったという。Sさんは「出資者を見つけられなければ、開業することは絶対にできなかった」と語る。

(2) 開業直後の業績に及ぼす影響

インフォーマルな支援は開業の円滑化に寄与するだけでなく、ネットワーク成功仮説に依拠すれば、開業後の業績にも好影響を及ぼすことが予想される。

では実際はどうだろうか。ここでは、開業前に目標としていた月商（1カ月あたりの売り上げ）に対する調査時点の月商の比率（以下では「目標月商達成率」という）をインフォーマルな支援の有無別、支援者類型別にクロス集計したものをみたうえで、重回帰分析を行う。

①クロス集計による分析

目標月商達成率を支援の有無別にみると、目標月商を達成した企業の割合は有支援型が35.5%と無支援型の32.2%を上回る（図-16）。また平均目標月商達成率は有支援型は87.3%であり、無支援型の85.0%を上回る。しかし、平均値について差の検定を行うと、有意水準は13.8%であり両者の差は必ずしも有意とはいえない。

支援者類型別にみると、元勤務先等支援型では目標月商を達成した企業割合が38.5%、平均目標月商達成率が89.9%であり、友人等支援型（それぞれ35.2%、87.0%）、親・親戚等支援型（同34.9%、87.7%）を上回る。

類型別に目標月商達成率をみる限りでは、①インフォーマルな支援を受けた開業者は支援を受けていない開業者よりも業績はやや良いものの、有意な差は生じていない、②ただし、有支援型のなかでは元勤務先等支援型の業績が良い、といえそうである。しかし、業績に影響を及ぼす要因は支援の有無だけではない。さまざまな要因が絡み合っているはずだ。そこで次に、重回帰分析をもとに支援の影響をみることにしたい。

②重回帰分析

ア 説明変数

目標月商達成率に影響を及ぼす要因として、以下の説明変数を想定する（表-1）。

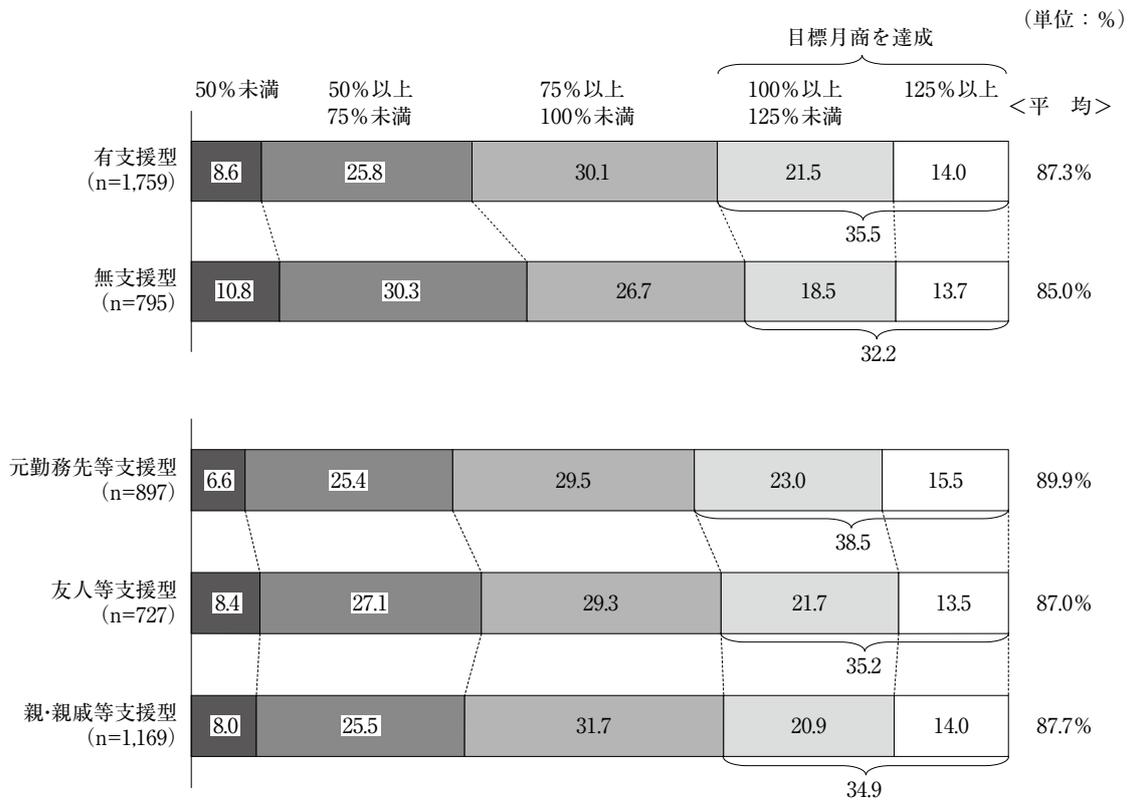
第1のグループは事業内容である。業種（12業種）と事業の新規性、ベンチャービジネスかどうかを説明変数として採用した。

業種については、12の業種ごとにダミー変数を作成し、「飲食店、宿泊業」を参照変数とした。

事業の新規性については、同業者と比べた事業内容の新規性の程度（「大いにある」「多少ある」「ほとんどない」「まったくない」）ごとにダミー変数を作成し、「まったくない」を参照変数とした。新規性があれば同業者との差別化が図られ売り上げが高まると考えられることから、新規性は目標月商達成率に対して正の相関が予想される。

開業した事業がベンチャービジネスに該当するかどうかについては、選択肢（「ベンチャービジネスである」「ベンチャービジネスではない」「わからない」）ごとにダミー変数を作成し、「ベンチャービジネスではない」を参照変数とした。一般的に、ベンチャービジネスは事業内容を顧客に

図-16 目標月商達成率



(注) 1 目標月商達成率 = 現在の月商 ÷ 開業時に目標としていた月商 × 100
 2 目標月商達成率は平均 ± (標準偏差) × 3 の範囲内で集計した。以下同じ。

認知されるまでに時間がかかることから、開業直後の時期に目標月商を達成することは難しいと思われる。したがって、目標月商達成率に対して負の相関が予想される。

第2のグループは企業規模である。従業員数を説明変数として採用する。企業規模は企業が保有する経営資源の大きさを表していると考えられることから、目標月商達成率に対して正の相関を示すことが予想される。

第3のグループは開業者の属性である。性別、開業時の年齢、斯業経験年数、管理職経験の有無を説明変数として採用した。

性別については、女性を1とするダミー変数を用いる。鈴木(2007)は新規開業企業を追跡したパネルデータをもとに、性別によって存続・廃業

状況に差はみられないと報告している。また村上(2010)においても、性別によって新規開業企業の目標月商達成率に差はみられない。ここでも同様の結果を予想する。

開業時の年齢に関しては、鈴木(2007)は新規開業企業の存続に対して負の相関関係にあると指摘している。その理由として、年齢が高くなるほど技術などの変化に対応する柔軟性が失われることから、年齢の高い開業者は変化に追いつけなかった可能性があること、体力の衰えによって開業直後の激務に耐えにくくなることなどをあげている。村上(2010)でも、開業年齢が高いほど目標月商達成率は低くなることを示している。したがって、ここでも同様の結果を予想する。

斯業経験年数は、開業した事業に関する知識や

表-1 推計に利用する変数

		変数	平均値	標準偏差	観測数	
被説明変数	目標月商達成率 (%)		86.772	36.486	2,755	
	事業内容	業種 (該当 = 1、 非該当 = 0)	建設業	0.083	0.277	2,901
製造業			0.047	0.212	2,901	
情報通信業			0.027	0.162	2,901	
運輸業			0.039	0.194	2,901	
卸売業			0.077	0.267	2,901	
小売業			0.142	0.349	2,901	
飲食店、宿泊業			0.125	0.331	2,901	
医療、福祉			0.150	0.357	2,901	
教育、学習支援業			0.018	0.133	2,901	
個人向けサービス業			0.144	0.352	2,901	
事業所向けサービス業			0.090	0.286	2,901	
その他			0.057	0.231	2,901	
事業の新規性 (該当 = 1、 非該当 = 0)		大いにある	0.152	0.359	2,881	
		多少ある	0.508	0.500	2,881	
		ほとんどない	0.278	0.448	2,881	
		まったくない	0.062	0.242	2,881	
ベンチャービジネス かどうか(該当 = 1、 非該当 = 0)		ベンチャービジネスである	0.100	0.300	2,883	
		ベンチャービジネスではない	0.795	0.404	2,883	
		わからない	0.105	0.306	2,883	
企業規模	開業時の従業員数 (人)		4.144	8.463	2,828	
開業者の 属性	性別 (女性 = 1、男性 = 0)		0.148	0.355	2,896	
	開業時の年齢 (歳)		42.179	10.349	2,829	
	斯業経験年数 (年)		12.458	9.627	2,839	
	管理職経験の有無 (あり = 1、なし = 0)		0.752	0.432	2,838	
支援の有無	フォーマルな支援 (あり = 1、なし = 0)		0.416	0.493	2,683	
	公的組織		0.239	0.426	2,683	
		民間組織	0.277	0.448	2,683	
	インフォーマルな支援 (あり = 1、なし = 0)		0.688	0.463	2,683	
	元勤務先等			0.352	0.478	2,683
		支援者にとってのメリット の有無 (該当 = 1、非該当 = 0)	あり	0.198	0.398	2,650
			なし	0.072	0.259	2,650
			わからない	0.074	0.262	2,650
	友人等			0.282	0.450	2,683
		支援者にとってのメリット の有無 (該当 = 1、非該当 = 0)	あり	0.122	0.328	2,645
			なし	0.085	0.278	2,645
			わからない	0.065	0.246	2,645
	親・親戚等			0.456	0.498	2,683
		支援者にとってのメリット の有無 (該当 = 1、非該当 = 0)	あり	0.102	0.303	2,603
			なし	0.202	0.401	2,603
わからない			0.136	0.342	2,603	
いずれの支援も受けていない (該当 = 1、非該当 = 0)		0.217	0.412	2,683		
コントロール 変数	開業の準備に要した月数 (月)		11.296	18.910	2,738	
	開業後の経過月数 (月)		17.181	6.621	2,836	

ノウハウ、人脈など、開業者がもつソフトな経営資源の蓄積量を示すと考えられる。したがって、目標月商達成率とは正の相関が予想される。

管理職経験については、経験ありを1とするダミー変数である。人や組織を動かす能力を表す説明変数であり、目標月商達成率とは正の相関が予想される。

第4のグループは支援の有無である。いままでみたきたとおり、支援者類型別の支援の有無をダミー変数として用いる。インフォーマルな支援だけではなく、フォーマルな支援についても説明変数に加える。本節で注目するのはこれらの説明変数である。

第5のグループはコントロール変数である。目標月商を達成するまでにはある程度時間がかかることから、開業後の経過月数をコントロール変数として用いる。また、開業の準備に時間をかけ計画の完成度を高めることで目標月商を達成しやすくなると考えられることから、開業の準備に要した月数も用いる。

イ 推計結果

推計結果は表-2のとおりである。推計①は支援の有無を除いた説明変数で推計したものであり、以下の推計のベースとなる。本節で注目する支援に関して結果をみる前に、推計①をもとにその他の説明変数についてみておこう。

まず事業の新規性をみると、新規性の程度が高いほど目標月商達成率を高めるといえる。係数は「大いにある」がもっとも大きく、「多少ある」「ほとんどない」と続く。前二者は有意水準も高い。一方、ベンチャービジネスかどうかについては、「ベンチャービジネスである」は有意に負の係数をとる。ベンチャービジネスは開業直後の時期に目標月商を達成するのは難しいといえそう。事業の新規性の結果と合わせて解釈すれば、既存事業にはない新しい事業 (=ベンチャービジネスに

該当し、新規性の程度も高い) よりも、既存事業のなかで同業者に対して差別化を図る (=ベンチャービジネスではないが、新規性の程度が高い) ほうが、開業直後から事業が軌道に乗りやすいということになるだろう。

企業規模については、係数は有意に正の値となっている。従業者数が多いほど目標月商達成率は高まるといえる。

開業者の性別については、予想どおり目標月商達成率との間に有意な関係はない。

開業年齢は負の係数を取り、有意水準も高い。開業年齢が高いほど、開業直後の目標月商達成率は低水準であるといえる。逆に、斯業経験年数は有意に正の係数である。斯業経験が長いほど目標月商達成率を高める。また管理職経験についても、予想どおり有意に正の係数をとる。

では支援に関してはどのような推計結果が得られたのだろうか。表-2の推計②では、フォーマルな支援とインフォーマルな支援の有無を説明変数として用いている。いずれも係数は正の値であり、支援を受けた企業の目標月商達成率は高い。しかし、係数は小さく有意でもない。前掲の図-16では有支援型と無支援型との間で目標月商達成率には有意な差がみられなかったが、重回帰分析の結果でも、インフォーマルな支援をひとくくりにすると同様の結果となった。

推計③では支援者ごとに支援の有無を説明変数として用いている。それによると、元勤務先等の係数は有意に正の値になる。元勤務先等から支援を受けることで、開業直後に事業を軌道に乗せやすくなるといえそう。それ以外の支援者については有意な値の係数ではなく、なかには負の値をとるものもある。

③元勤務先等からの支援が業績を高める要因

では、なぜ元勤務先等からの支援は開業直後の業績を高めやすいのか。

表-2 推計結果

(最小二乗法による推計)			推計①		推計②		推計③		推計④		
被説明変数	目標月商達成率		係数	t値	係数	t値	係数	t値	係数	t値	
説明変数	事業内容	業種	建設業	8.83	2.67***	9.17	2.72***	10.16	2.98***	9.79	2.81***
			製造業	2.83	0.72	2.44	0.61	3.69	0.90	2.88	0.67
			情報通信業	8.20	1.71*	7.00	1.44	7.82	1.59	7.07	1.41
			運輸業	14.05	3.17***	14.97	3.31***	16.02	3.51***	15.13	3.26***
			卸売業	1.15	0.34	1.19	0.34	1.31	0.37	2.18	0.59
			小売業	5.79	2.06**	5.12	1.79*	5.44	1.87*	5.65	1.89*
			飲食店、宿泊業	(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)	
			医療、福祉	1.62	0.58	1.10	0.39	1.00	0.35	0.19	0.07
			教育、学習支援業	0.84	0.15	1.33	0.23	1.75	0.31	2.74	0.47
			個人向けサービス業	2.13	0.75	1.10	0.38	0.74	0.25	1.21	0.40
			事業所向けサービス業	-1.54	-0.48	-1.41	-0.43	-1.35	-0.41	-1.16	-0.34
		その他	6.03	1.58	4.56	1.18	5.06	1.29	4.28	1.07	
		事業の新規性	大いにある	11.14	3.15***	10.62	2.96***	10.79	2.98***	9.92	2.66***
	多少ある		6.60	2.16**	6.24	2.02***	6.16	1.98**	5.37	1.68*	
	ほとんどない		3.74	1.19	3.51	1.10	3.61	1.13	3.78	1.15	
	まったくない		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		
	ベンチャービジネスかどうか	ベンチャービジネスである	-12.59	-4.73***	-13.11	-4.80***	-12.81	-4.63***	-11.92	-4.16***	
		ベンチャービジネスではない	(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		
		わからない	0.53	0.22	1.31	0.51	0.76	0.29	1.06	0.40	
	企業規模	開業時の従業者数(対数)		5.10	5.43***	4.84	5.03***	5.15	5.26***	5.29	5.25***
	開業者の属性	性別(女性=1、男性=0)		1.79	0.80	2.04	0.90	2.69	1.17	2.94	1.24
		開業時の年齢		-0.54	-6.70***	-0.58	-6.93***	-0.59	-6.89***	-0.60	-6.74***
		斯業経験年数		0.48	5.67***	0.48	5.52***	0.44	4.91***	0.43	4.61***
		管理職経験の有無		3.48	1.94*	3.47	1.91*	4.21	2.30**	4.32	2.30**
	支援の有無	フォーマルな支援				0.15	0.10				
		公的組織						-0.91	-0.51	-0.74	-0.40
民間組織						0.81	0.47	1.17	0.66		
インフォーマルな支援				0.78	0.47						
元勤務先等						3.52	2.18**				
支援者にとってのメリットの有無		あり							5.15	2.55**	
		なし							1.34	0.44	
		わからない							0.00	0.00	
友人等						0.08	0.05				
支援者にとってのメリットの有無		あり							1.90	0.79	
		なし							-1.97	-0.71	
		わからない							-0.98	-0.30	
親・親戚等						-0.33	-0.21				
支援者にとってのメリットの有無	あり							1.47	0.55		
	なし							-0.93	-0.45		
	わからない							0.73	0.30		
いずれの支援も受けていない		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)		(参照変数)			
コントロール変数	開業の準備に要した月数		-0.00	-0.04	-0.01	-0.15	0.01	0.23	0.00	0.11	
	開業後の経過月数		0.27	2.37**	0.18	1.54	0.16	1.34	0.16	1.32	
定数項			82.92	16.51***	86.16	16.26***	85.62	15.83***	86.46	15.34***	
自由度修正済み決定係数			0.051		0.051		0.055		0.052		
観測数			2,446		2,334		2,277		2,165		

(注) t値欄の*は有意水準が10%、**は同5%、***は同1%を意味する。

第1の要因としては、元勤務先等が支援者である場合、取引関係の構築など開業後の経営に有効な支援を提供しやすいことがあげられる。

先にみたとおり、元勤務先等支援型では斯業経験をもつ開業者の割合が高く、経験年数も相対的に長い。したがって、元勤務先やその取引先などは開業業種と同じ業界や関連業界に属していることが多いはずだ。関連業界の企業であれば、開業者が必要としている支援を提供しやすい。その典型は取引関係に関する支援である。

開業直後に事業が軌道に乗るかどうかは、開業時点でどの程度販売先を確保しているかによって大きく左右される。元勤務先やその取引先から取引関係の支援を受けることで、元勤務先等支援型の企業は開業直後の目標月商達成率が高まっているのである。

たとえば、次の事例は元勤務先から受注を確保して開業した企業である。

【事例－3】元勤務先の専属下請けとして受注を確保

C社
事業内容：コールセンターシステムの開発
開業年：2008年
支援者：元勤務先

C社は、オペレーターが100人以上の大規模コールセンター向けのシステムを主に開発している。構内交換機などコールセンター用のハードウェアを製造している大手電機メーカーのN社から受注している。コールセンターシステムを開発するにはコンピューターと通信の両方の技術が必要となることから、同業者はそれほど多くはない。

経営者のTさんは、受注先であるN社に約8年勤務し、コールセンターシステムの構築に携わっていた。最後は20～30人規模のプロジェクトを率いるマネージャーとして活躍していた。いずれ独立したいと考えていたところ、懇意にしていた同

僚も同じ思いであることを知り、二人で独立することを決心した。そのことを上司に説明すると、N社から仕事を回してもらえることになった。その理由は、①N社のプロジェクトから有能な二人が抜けると仕事に穴が空きかねないこと、②新たに外注先を探すとなるとコールセンターシステムを開発できるだけの能力があるかどうかを見極めなければならないが、能力を熟知しているTさんたちにはその必要がなかったことがあげられる。

開業当初から受注を確保していたことから、C社の事業はすぐに軌道に乗った。Tさんは、1社に専属するのはリスクが大きいと考えているものの、受注をこなすだけで忙しく、なかなか新規受注先を開拓できない。この点が今後の課題である。

元勤務先等からの支援が開業直後の業績を高めやすい第2の要因は、より積極的な支援を提供しようというインセンティブが支援者に働きやすいことである。元勤務先等は、開業者に支援を提供することを通じて、自らも経営上のメリットが得られることが多いからだ。

開業者を支援することで支援者がなんらかのメリットを得られたかどうかを支援者類型別にみると、元勤務先等支援型では「メリットあり」の割合が57.5%と、友人等支援型(45.1%)、親・親戚等支援型(23.3%)よりも高い(図-17)。元勤務先等は開業者と同じ業界や関連業界であることが多く、開業者は支援を受ける見返りに取引上のメリットなどを与えやすいのである。

さらに元勤務先等支援型について、メリットの有無別に目標月商達成企業の割合をみると、「メリットなし」は32.4%であるのに対して「メリットあり」は42.4%と高い(図-18)。また先の推計においても、説明変数を支援者類型ごとにメリットの有無別に細分化すると、元勤務先等で「メリットあり」の係数は有意に正の値をとる(前掲表-2の推計④)。

図-17 支援者にとってのメリットの有無

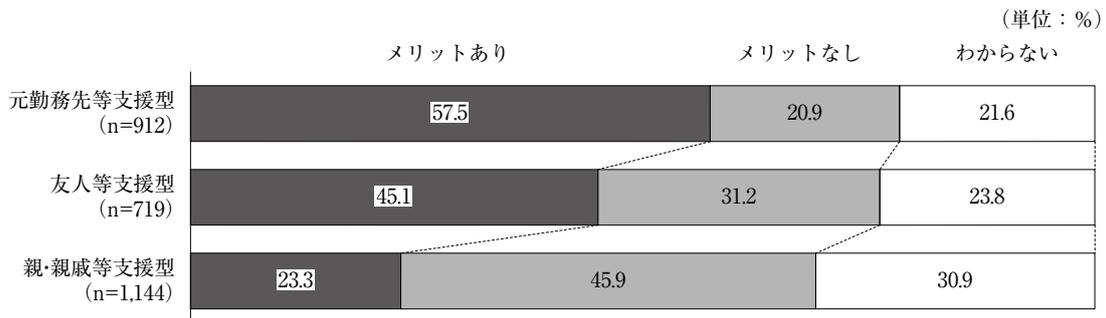
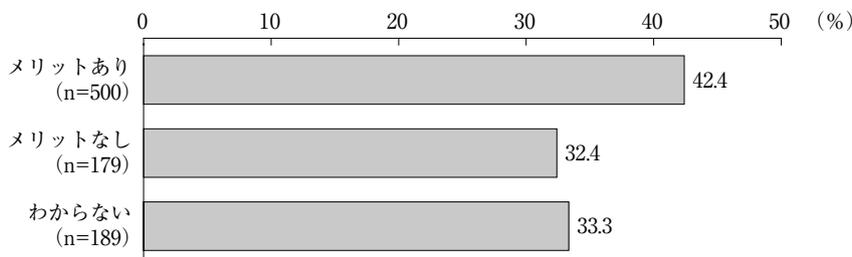


図-18 メリットの有無別目標月商達成企業の割合（元勤務先等支援型）



つまり、元勤務先等支援型の開業者は支援者である元勤務先等にメリットを与えることで、開業直後の業績向上につながるような積極的な支援を引き出すケースが多いといえる。実際に、次の事例のようにさまざまな支援を受けている企業も見受けられた。

【事例-4】元勤務先の取引先から多くの支援を受ける

D社
事業内容：ストレージ（外部記憶装置）の保守サービス
開業年：2007年
支援者：元勤務先の取引先

D社は通信会社や研究所などのデータセンターで使われているストレージ（外部記憶装置）の保守サービスを提供している。

顧客情報など重要な情報を大量に保管しているデータセンターでは、データを複数のストレージに分散して記録し、あるストレージに障害が生じてでもバックアップできるようにしている。ストレージメーカーはそうした機能に特化したストレージをエンドユーザーに販売するとともに、保守サービスを提供している。大手ストレージメーカーは自社で保守サービスを提供できるが、中小ストレージメーカーはD社のような保守会社に委託しているのである。

経営者のSさんはシステム開発会社に勤務し、25年以上にわたってパソコンなどの保守部門で営業を担当していた。ストレージの保守も手がけており、中小ストレージメーカーであるP社やQ社とは10年近くにつきあいがあった。

勤務先がリストラの一環として保守部門を閉鎖する方針を打ち出したことから、Sさんは保守を担当していたエンジニアに声をかけて独立するこ

とにした。企業が保存するデータ量が急増していることから、ストレージに対する需要が高まると同時に、保守に対する需要が急速に高まると確信していたからだ。

独立するにあたってP社やQ社に相談をもちかけたところ、両社とも新たな保守委託先を探す必要に迫られており、長年つきあいのあったSさんの話は渡りに船だった。両社はD社に保守の仕事を委託したほか、300万円をD社に出資した。さらにP社は、都市銀行を紹介したうえで銀行融資に保証を提供したり、営業所を転貸したりしてくれた。両社がこのようにさまざまな支援を提供したのは、両社にとっても①安心して保守を委託できる、②既存の保守業者とは違い、D社は取引保証金を要求しないなど、中小ストレージメーカーにとって使い勝手がよい、といった取引上のメリットがあったからである。

以上のとおり、元勤務先等からの支援が開業直後の業績を高めやすい第1の要因は、開業直後の業績に対して有効な支援を提供できるだけの能力があることだといえる。また、第2の要因は、支援者に支援したいと思わせるインセンティブが働くことである。つまり、元勤務先等には有効な支援を提供できる能力と動機があるということだ。

4 まとめ

これまでの議論をまとめると、以下の3点が指摘できる。

① 開業時にインフォーマルな支援を受けている開業者は約7割にのぼる。そして、インフォー

マルな支援を受けることで、開業の円滑化が図られる。したがって、ネットワークからの支援が開業時に大量に用いられ、起業家活動を促進するという「ネットワーク設立仮説」は成り立つといっ

てよいだろう。

② インフォーマルな支援者は開業者のもつ能力をある程度見極めたうえで支援を提供していると考えられる。とりわけ元勤務先等や友人等は、開業者と血縁関係にある親・親戚等ほどには強いつながりはないことから、支援を提供するにあたって開業者の資質を見極める度合いがより強そうである。したがって、「ネットワーク補填仮説」は成り立たないものと思われる。

③ 元勤務先等から支援を受けた場合は開業直後の業績が相対的に良好であり、短い期間で事業を軌道に乗せている開業者が多い。したがって、「ネットワーク成功仮説」は元勤務先等からの支援に関して成り立つといえる。その要因としては、元勤務先等には開業直後の経営に有効な支援を提供できる能力と動機があることがあげられる。

開業者にとってインフォーマルな支援は円滑な開業への寄与や開業後の経営への寄与など、重要な役割を果たしている。将来の開業を意識している人は、そうした支援を受けられるように努めるべきだろう。それには、支援者となりうる人たちとの関係づくりが重要となる。さらに、インフォーマルな支援者は開業者のもつ能力をある程度見極めたうえで支援を提供するという側面もあることから、開業希望者は将来の開業に向けて自らの能力を高めることも重要である。

〈参考文献〉

- 岡室博之 (2004) 「新規開業企業の取引関係と成長率」『国民生活金融公庫調査季報』第69号、pp.1-18
鈴木正明 (2007) 「廃業企業の特徴から見る存続支援策」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.13-54

- 村上義昭 (2010) 「新規開業企業のパフォーマンスと従業員」『日本政策金融公庫論集』第6号、 pp.23-50
- Aldrich, Howard E. and Cathrine Zimmer (1986) “Entrepreneurship through Social Networks” in Sexton, Donald L. and Raymond W. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publishing Company, pp.3-23.
- Bates, Timothy (1994) “Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses”, *Social Forces*, 72, pp.671-689.
- Birley, Sue (1985) “The Role of Networks in the Entrepreneurial Process”, *Journal of Business Venturing*, 1, pp.107-117.
- Brüderl, Josef and Peter Preisendörfer (1998) “Network Support and the Success of Newly Founded Businesses”, *Small Business Economics*, 10, pp.213-224.
- Burt, Ronald S. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press. (安田雪訳『競争の社会的構造 構造的空隙の理論』新曜社、2006年)
- Granovetter, Mark S. (1973) “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, 78, pp.1360-1380. (大岡栄美訳「弱い紐帯の強さ」野沢慎司編・監訳『リーディングス ネットワーク論 家族・コミュニティ・社会関係資本』勁草書房、2006年、 pp.123-154)