

2016年に開業した企業の5年間の動向

—「新規開業パネル調査(第4コーホート)」結果から—

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

井 上 考 二

要 旨

日本政策金融公庫総合研究所では「新規開業パネル調査」を2001年度から実施している。本稿はその第4コーホートとなる2016年に開業した企業を対象に、2016年から2020年にかけて毎年実施した調査の結果を、コロナ禍による影響を切り口とした分析も交えてとりまとめたものである。主な分析結果は次のとおりである。

存続企業と廃業企業の特徴を分析した結果からは、廃業企業は存続企業と比べて、開業時の年齢は30歳代が少ない、斯業経験は少ないといった開業者の特徴、開業費用は少ない、事業内容に新規性があるといった企業の特徴がみられた。また、自己資金額は少ない、開業準備期間が短いなど開業準備が相対的に不足していると思われる点や、前職を離職せずに開業している、経営者の1週間の就業時間が短いといった働き方の特徴がみられた。

存続企業を対象にした5年間の経営状況の推移からは、コロナ禍の影響がみられる。業況や採算は2020年末の第5回調査では悪化しており、堅調に推移していた過去のコーホートと異なる。金融機関からの借入残高は、過去のコーホートでは減少していた日本政策金融公庫からの借入残高が2020年末に大きく増加している。民間金融機関からの借入残高も2020年末では大きく伸びており、コロナ禍で資金繰りに窮した企業を官民挙げて支援した結果といえる。

さらに、開業5年目の年末の廃業割合は8.9%で、過去のコーホートの15.4%、15.2%、10.2%と比べると低い。その要因として第4コーホートでは2020年にコロナ禍に対応する資金繰り支援が行われたことがあるが、他方でコーホートの全期間を通してみると、景気動向が良くなれば廃業割合は低くなり、悪くなれば高くなるという、他のコーホートと同様の相関関係がみられた。

開業の満足度については、開業者の半数以上が開業に満足している。コロナ禍の影響を受けて2020年末に業況や採算が悪化したものの、補助金等や特別融資などを利用して困難に対処できたために、満足度への影響が最小限に収まったのかもしれない。しかし、増加した借入金が今後の経営の負担になるおそれがあり、コロナ禍の影響を受けた企業については、引き続き経営状況を注視して必要な支援を行っていくことが求められるだろう。

1 はじめに

日本政策金融公庫総合研究所では「新規開業パネル調査」を2001年度から実施している¹。パネル調査とは同一の対象に継続して調査を行う調査手法であり、新規開業パネル調査は開業したばかりの企業を対象としている。これまで、2001年に開業した企業を第1コーホート、2006年に開業した企業を第2コーホート、2011年に開業した企業を第3コーホートとし、それぞれ開業した年から5年間、年1回の頻度で調査を行った²。そして、第3コーホートの調査終了後、2016年に開業した企業を対象に第4コーホートとなる新規開業パネル調査を開始した。本稿はこの2016年から2020年にかけて実施した第4コーホートの結果をとりまとめたものである。

新規開業パネル調査は、当研究所が国民金融公庫総合研究所の時代から実施している「新規開業実態調査」³では十分に捕捉できない、開業後の企業の動態的变化をとらえるために始められた調査である(樋口ほか、2007)。新規開業実態調査の調査対象は、調査の前年に日本政策金融公庫が融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業を無作為に抽出しており、各年度で異なる。開業者の年齢や開業費用といった各調査時期における新規開業の実態、そしてその時系列変化を把握する際には大いに役立つ調査であるが、個別企業の開業後の変化を把握することができない、開業してから調査時点までに廃業した企業は調査できない、といった短所がある。同一の対象を追跡調査するパネル調査を実施することで、開業後の事

業規模の拡大の様子や調査開始後に廃業した企業の特徴などがわかるようになる。過去のコーホートの分析結果からは、採算が黒字基調である企業の割合は開業して2～3年目に増加するが、その後は大きく変化しないといった開業後の変化や、自己資金額や開業費用が少ない企業の方が廃業しやすいといった廃業の実態が明らかになっている。

また、調査期間中に発生した経済的ショックによって調査対象にどのような変化が生じたか、その前後で実施された調査の結果を比較することで把握が可能になる。例えば、調査期間中の2008年9月にリーマン・ショックが発生した第2コーホートの分析結果をみると、民間金融機関への借り入れ申し込みの却下率(借り入れを申し込んだ企業に対する借りられなかった企業の割合)は、2008年までは黒字基調の企業に比べて赤字基調の企業では高かったが、2009年以降では両者の違いはみられなくなっている(日本政策金融公庫総合研究所・鈴木、2012)。リーマン・ショックを契機に悪化した中小企業の資金繰りを支援するために創設された緊急保証制度⁴の影響と考えられる。

第4コーホートの調査期間においても2020年に新型コロナウイルス感染症の世界規模での流行(以下、コロナ禍)が起きている。感染の拡大を防ぐために、他人との交流や会食はもとより、移動や外出などにも制限がかけられ、飲食店や宿泊業など、対面型の事業を営む企業を中心に、多くの企業が経営に打撃を受けた。他方、持続化給付金をはじめとする補助金等や、日本政策金融公庫等の特別融資など、経営状況が悪化した企業に対するさまざまな支援策も実施された。

こうしたコロナ禍によって新規開業企業が受け

¹ 当初の実施主体は国民生活金融公庫総合研究所。2008年10月以降は現在の日本政策金融公庫総合研究所。

² 各コーホートの分析結果はそれぞれ樋口ほか(2007)、日本政策金融公庫総合研究所・鈴木(2012)、日本政策金融公庫総合研究所・深沼・藤田(2018)にまとめられている。本稿で言及している各コーホートのデータや分析結果などは、これらの先行研究に掲載の各論文によっているが、引用箇所が多いため記載を省略した。

³ 1991年度から毎年実施しており、調査結果は『新規開業白書』にまとめて刊行している。

⁴ 信用保証協会の保証割合を80%に引き下げる責任共有制度の対象外で、全額が信用保証協会によって保証される。

表－1 「新規開業パネル調査（第4コーホート）」実施要領

(1) 調査対象	日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けて2016年に開業したと想定される企業10,122社に第1回アンケートを実施し、回答のあった企業のうち2016年に開業したことが確認された企業3,517社（不動産賃貸業を除く）を継続調査先とした。																			
(2) 調査方法	2016年以降、毎年12月末を調査時点とし、翌年2月に継続調査先にアンケートを実施。発送と回収は郵送により行い、2020年12月末時点まで5回のアンケートを実施した。																			
(3) 回答数	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>調査時点</th> <th>回答数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>第1回調査</td> <td>2016年12月末</td> <td>3,517社</td> </tr> <tr> <td>第2回調査</td> <td>2017年12月末</td> <td>2,104社</td> </tr> <tr> <td>第3回調査</td> <td>2018年12月末</td> <td>1,962社</td> </tr> <tr> <td>第4回調査</td> <td>2019年12月末</td> <td>1,950社</td> </tr> <tr> <td>第5回調査</td> <td>2020年12月末</td> <td>1,877社</td> </tr> </tbody> </table>			調査時点	回答数	第1回調査	2016年12月末	3,517社	第2回調査	2017年12月末	2,104社	第3回調査	2018年12月末	1,962社	第4回調査	2019年12月末	1,950社	第5回調査	2020年12月末	1,877社
	調査時点	回答数																		
第1回調査	2016年12月末	3,517社																		
第2回調査	2017年12月末	2,104社																		
第3回調査	2018年12月末	1,962社																		
第4回調査	2019年12月末	1,950社																		
第5回調査	2020年12月末	1,877社																		
	(注) 廃業企業は回答数から除く。																			
(4) 廃業の認定	<p>本調査においては、以下の企業を廃業と認定した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 事業の継続状況を尋ねたアンケートの設問に、「すでにやめている」と回答した企業 ② 日本政策金融公庫の支店が事業を行っていないことを確認した企業 ③ 現地調査等によって事業を行っていないことを確認した企業 																			

た影響について、2020年度新規開業実態調査⁵の結果を分析した青木（2021）は、約8割の新規開業企業がマイナスの影響を受け、月商や採算は2018年度や2019年度の調査と比べて悪い企業が多いと述べている。しかし、2018年度、2019年度の調査対象は、2020年度の調査対象とは異なるため、コロナ禍によって企業の業績がどのように変化したかといった点までは明らかではない。そこで本稿では、コロナ禍による影響を切り口とした分析も交えて、2016年に開業した企業の5年間の動向をみていきたい。

なお、新規開業パネル調査の調査対象は、日本政策金融公庫が融資した企業であるため、業務区域外である沖縄県の企業は調査対象に含まれない。また、日本の新規開業企業全体と比べて次のようなバイアスがある。第1に、開業時あるいは開業した年に公庫の融資を必要とした企業という点である。開業費用を自己資金だけで用意できた

企業や、民間金融機関やベンチャーキャピタルなど公庫以外から調達した企業は含まれない。第2に、融資審査を通過した企業という点から、開業計画が現実的で、ある程度の準備を経て開業した企業に限られる。分析結果をみるうえで、以上の点に留意する必要がある。

2 パネル調査の概要

(1) 実施要領

調査の実施要領は過去のコーホートを踏襲しており、表－1のとおりである。日本政策金融公庫国民生活事業が2015年10月から2016年12月の間に融資した企業のなかから、2016年に開業した企業10,122社を抽出し、第1回の調査を実施した。調査時点は2016年12月末で、アンケートは2017年2月に行っている。そして2016年に開業したと回

⁵ 2020年7月に実施。回答企業の業歴は平均13.8カ月である。

表－2 存続廃業状況

(単位:%)
(n=3,517)

	存続	廃業	存続廃業不明
第1回調査(基準) (2016年末時点)	100.0	0.0	0.0
第2回調査 (2017年末時点)	97.5	2.2	0.3
第3回調査 (2018年末時点)	94.7	4.7	0.6
第4回調査 (2019年末時点)	92.1	7.0	0.9
第5回調査 (2020年末時点)	89.7	8.9	1.4

資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査(第4コーホート)」(以下同じ)
(注) nは集計対象数(以下同じ)。

答した企業で、不動産賃貸業を除いた3,517社を第2回以降も調査する継続調査先とした。

調査は2020年12月末を調査時点とする第5回まで毎年実施し、第2回から第5回の調査では、調査対象企業が存続しているか、廃業しているかを、別途調査している。その際、次の3点のいずれかに該当している企業を廃業と判断した。一つ目は事業の継続状況を尋ねたアンケートの設問に「すでにやめている」と回答した企業、二つ目は日本政策金融公庫の支店が事業を行っていないことを確認した企業、三つ目は現地調査等で事業を行っていないことを確認した企業である。現地調査等による確認は、アンケートの配布回収を依頼した(株)帝国データバンクが観察した事業所の状況のほか、調査対象の企業あるいは経営者がインターネット上で発信しているホームページやブログなどの情報を基にした。

アンケートの回答を得られなかった調査対象についても、存続しているか廃業しているかを調査している点が、新規開業パネル調査の特徴の一つである。これによって、第2回以降のデータがな

くても、第1回のデータをもとに廃業した企業について分析することができるようになる。

(2) 廃業割合

2016年末の第1回の調査で継続調査先とした3,517社が2020年末までにどれだけ廃業したかをみたものが表－2である。開業2年目の2017年末では「存続」が97.5%、「廃業」が2.2%となっている。3年目の2018年末では同じく94.7%と4.7%、4年目の2019年末では92.1%と7.0%となり、5年目の2020年末は89.7%の企業が「存続」、8.9%の企業が「廃業」という結果になった。各年の廃業割合の増加幅は、2.2ポイント、2.5ポイント、2.3ポイント、1.9ポイントとなっており、最後の2020年はほかの年よりやや低い。2020年はコロナ禍の影響を受けた中小企業の資金繰りを支えるために補助金や特別融資などの支援が行われた結果、廃業のペースが低下したものと推測される。実際、2020年はコロナ禍にもかかわらず、わが国の企業倒産件数が例年より低水準となっており⁶、各種の支援は中小企業の事業継続に大いに役立ったことがうかがえる。

5年目の廃業割合を過去のコーホートと比べると、第1コーホートは15.4%、第2コーホートは15.2%、第3コーホートは10.2%であり、第4コーホートの8.9%はやはり低いといえる⁷。コーホート間の廃業割合の違いは、日本政策金融公庫総合研究所・深沼・藤田(2018)が、調査期間中の景気動向との関連を指摘している。当研究所が四半期ごとに実施している「全国中小企業動向調査(小企業編)」の業況判断DI(業況が「良い」と回答した企業割合から「悪い」と回答した企業割合を差し引いた値)について、各コーホートの第2回

⁶ (株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」によると、2020年の倒産件数は7,773件で30年ぶりに8,000件を下回っている。

⁷ 存続廃業状況が不明の企業が第4コーホートでは1.4%、第3コーホートでは0.7%ある。不明をすべて廃業として計算すると、第4コーホートの廃業割合は10.3%、第3コーホートは10.9%となる。両者の差は小さくなるものの、第4コーホートの方が低いことは変わらない。

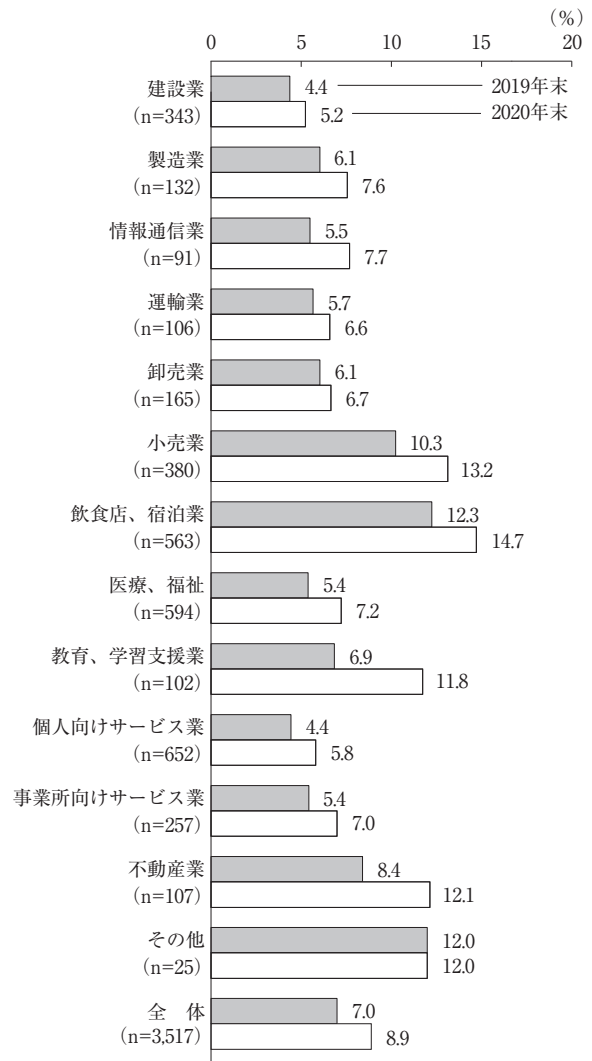
から第5回の調査が行われた期間の平均を算出すると、廃業割合が相対的に低い第3コーホートは-32.3で、第1コーホートの-47.1や第2コーホートの-50.0から好転している。つまり、景気動向が良くなれば廃業割合は低くなり、悪くなれば高くなるという相関関係がみられるのである。

そこで第4コーホートの期間についてみると、2017年から2020年の業況判断DIの平均は-33.9で第3コーホートの時期とほぼ同水準である。コロナ禍の影響で業況判断DIが悪化した2020年（4期間の平均は-59.3）を除く2017年から2019年で平均を計算すると-25.4となり、第3コーホートの水準を上回る値となる。2020年は前述のとおりコロナ禍に対応する各種の支援が行われており、業況判断DIが低くても廃業割合が低い例外的な年であったと考え、景気動向と廃業割合の関係は、第4コーホートにおいても当てはまるといえるだろう。

続いて、業種別に2020年末までに廃業した企業の割合をみると、「飲食店、宿泊業」が14.7%と最も高く、次いで「小売業」が13.2%、「不動産業」が12.1%、「その他」が12.0%、「教育、学習支援業」が11.8%となっている（図-1）。「飲食店、宿泊業」「小売業」「教育、学習支援業」は、過去のコーホートでも廃業割合が高かった業種である⁸。他方、「建設業」は5.2%、「個人向けサービス業」は5.8%、「運輸業」は6.6%、「卸売業」は6.7%など廃業割合が低い業種もあり、廃業割合は業種による違いがみられる。

コロナ禍前の2019年末時点でも「飲食店、宿泊業」の廃業割合は12.3%と最も高い。「小売業」も10.3%と「その他」の12.0%に次いで高い。2019年末から2020年末にかけての増加幅をみると、「飲食店、宿泊業」は2.4ポイント、「小売業」は2.9ポイントで、「全体」の1.9ポイント（7.0%

図-1 2019年末と2020年末時点の廃業割合（業種別）



から8.9%)より大きい。いずれもコロナ禍の影響を示唆する結果である。

増加幅が最も大きいのは「教育、学習支援業」で、6.9%から11.8%と4.9ポイント増加している。「教育、学習支援業」は過去のコーホートでも廃業割合が高かった業種であるため、どこまでがコロナ禍の影響であるかは慎重に検討する必要はあるものの、休講や受講人数の制限を余儀なくされたり、教室のオンライン化に対応できなかったりした結果、売り上げ回復のめどが立たず廃業を選択したケースもあるのではないだろうか。「不動産業」

⁸ 「飲食店、宿泊業」の廃業割合は、第2コーホートでは23.2%、第3コーホートでは18.9%で、ともに最も廃業割合が高い業種となっている。「飲食店」の分類となっている第1コーホートでも、廃業割合は24.1%で最も高い。

表-3 開業者の属性

(単位: %、歳、年)

		全 体	存続企業	廃業企業
開業時の年齢	29歳以下	6.3	6.0	7.7
	30歳代	37.4	38.3	27.8
	40歳代	33.8	33.7	35.1
	50歳代	16.6	16.3	20.4
	60歳以上	5.9	5.6	8.9
	平均(歳)	42.4	42.2	44.4
	n	3,517	3,154	313
性別	男 性	79.5	80.5	71.2
	女 性	20.5	19.5	28.8
	n	3,517	3,154	313
最終学歴	中 学	4.5	4.4	4.2
	高 校	30.3	29.6	37.7
	高 専	1.2	1.2	0.6
	専修・各種学校	26.5	27.4	19.0
	短 大	4.4	4.1	7.1
	大 学	29.2	29.0	29.7
	大学院	3.5	3.7	1.6
	その他	0.6	0.6	0.0
	n	3,473	3,115	310
斯業経験	有 り	84.3	85.9	69.4
	無 し	15.7	14.1	30.6
	有りの平均(年)	14.5	14.6	13.8
	n	3,452	3,092	310
開業直前の職業	法人の代表	3.1	3.2	2.6
	法人の役員	7.2	7.1	7.7
	正社員(管理職)	31.8	32.3	27.7
	正社員(管理職以外)	36.2	36.8	30.3
	非正社員	12.0	11.4	17.7
	個人事業主	3.4	3.2	5.8
	家族従業員	1.4	1.3	1.9
	学 生	0.2	0.2	0.0
	専業主婦・主夫	1.0	0.9	1.6
	無 職	0.8	0.7	2.6
	その他	2.9	2.9	1.9
	n	3,447	3,087	310

(注) 1「全体」は存続廃業状況が不明の企業を含む(表-4~6も同じ)。
2 濃い網かけは存続企業と廃業企業の差が10ポイント以上のもの、薄い網かけは5ポイント以上のもの(表-4~6も同じ)。

⁹ 存続廃業状況が不明の企業は分析から除いている。

¹⁰ 性別については、第1コーホートの分析では有意な結果となっていない。また、開業5年目の2010年末時点における日本政策金融公庫との融資取引がリスク管理債権に該当する廃業を「非自発的廃業」、該当しない廃業を「自発的廃業」と定義して分析を行った第2コーホートでは、「非自発的廃業」の推計は有意だが「自発的廃業」の推計は非有意、第3コーホートでは全体の推計は有意だが30歳以上に限定した推計の場合は非有意となり29歳以下での性差が大きいと考えられるなど、限定的な条件下で有意となっている。

も8.4%から12.1%と3.7ポイント増加している。不要不急の外出を自粛する動きのなかで事業所の新規開設や移転などが抑制された結果、不動産仲介業が影響を受けたのではないかと思われる。

3 存続企業と廃業企業の違い

このように廃業が多い業種と少ない業種があるのは事実だが、廃業するかどうかは業種のみで決まるものではない。そこで、調査対象を2020年末まで存続した企業(以下、存続企業)と廃業した企業(以下、廃業企業)に二分⁹し、両者の特徴を開業者の属性、企業の属性、開業準備の状況、開業動機と働き方の四つの切り口から探ってみたい。分析で使用するデータは、いずれも第1回の調査で得られたものである。

(1) 開業者の属性

開業者の属性については、開業時の年齢、性別、最終学歴、斯業経験(現在の事業に関連する仕事の経験)、開業直前の職業を分析した(表-3)。これらは、廃業の要因を計量的手法で分析している樋口ほか(2007)などの先行研究で、廃業確率に影響を及ぼすと確認されたものである¹⁰。

開業時の年齢をみると、全体では「30歳代」が37.4%で最も多く、次いで「40歳代」が33.8%となっている。30歳代、40歳代が開業の中心であることがうかがえる。ただし、存続企業と廃業企業をみると、存続企業は「30歳代」が38.3%となっており、廃業企業の27.8%より約10ポイント多い。対して廃業企業は「30歳代」以外の年齢層のすべてが存続企業よりやや多い。第3コーホートの分析結果によると、30歳代の廃業割合は6.7%

で、ほかの年齢層と比べて低い値となっている。第4コーホートでも30歳代の廃業割合は6.6%で、29歳以下の10.1%、40歳代の9.2%、50歳代の10.9%、60歳以上の13.5%より低い。29歳以下はほかの年代より仕事の経験が少ないために経営に問題を抱えやすいこと、逆に高齢になると健康上の問題から事業の継続が難しくなるケースが増えることなどが¹¹、30歳代の廃業割合が相対的に低い要因となっているのではないだろうか。

性別については、女性の割合が存続企業では19.5%、廃業企業では28.8%となっており、廃業企業の方が高い。過去のコーホートでもクロス集計では同様の結果となっている。もっとも、計量的手法による分析では、男性と女性で廃業割合に差はみられないという結果もあり、性別と廃業割合の関係は慎重に検討する必要があるだろう。

最終学歴は、「高校」（30.3%）、「専修・各種学校」（26.5%）、「大学」（29.2%）の三つの割合が高く、合計すると全体の86.0%となる。存続企業と廃業企業のそれぞれをみても、これら三つが大部分を占めている。ただし、存続企業は「専修・各種学校」が27.4%で廃業企業の19.0%より多く、逆に廃業企業は「高校」が37.7%で存続企業の29.6%より多い。「大学」は29.0%、29.7%で違いはない。それぞれについて斯業経験があった割合をみると、「高校」は82.1%、「専修・各種学校」は90.6%、「大学」は86.2%となっており、「専修・各種学校」は高く¹²、「高校」は低い。斯業経験の有無によって存続企業と廃業企業に差が生じている可能性が考えられる。

実際、斯業経験の有無をみると、存続企業は「有り」が85.9%、廃業企業は69.4%である。斯業経験がある人にその年数を尋ねると、存続企業が平

均14.6年、廃業企業が平均13.8年で存続企業の方がやや長い。過去のコーホートの分析でも斯業経験が長い方が廃業確率は低いという結果となっている。関連する業種の経験が十分にあるかどうかは、事業の存続を左右する重要な要素といえる。

開業直前の職業について全体の値をみると、「正社員（管理職）」が31.8%、「正社員（管理職以外）」が36.2%となっており、正社員が7割近くを占めている。存続企業の「正社員（管理職）」と「正社員（管理職以外）」の割合は全体とほぼ同じである。対して廃業企業では「正社員（管理職）」が27.7%、「正社員（管理職以外）」が30.3%で、両者を合わせた正社員の割合は6割弱と存続企業より低い。廃業企業では「非正社員」が17.7%と存続企業の11.4%より多い。第1コーホートや第2コーホートの分析結果でも非正社員の廃業確率は高いという結果がみられる。正社員と比べて事業の遂行に必要な仕事の経験やノウハウを積み機会を十分に得られていないことが影響しているのではないだろうか。

（2）企業の属性

企業の属性も、開業者の属性と同様に、先行研究で廃業確率に影響を及ぼす結果が確認されているものを分析する。具体的には、業種、開業時の経営形態¹³、開業時の従業員数、開業費用、事業内容の新規性である（表-4）。

業種については、前掲図-1でみたように、「飲食店、宿泊業」と「小売業」の廃業割合が高い。廃業企業の業種構成をみても「飲食店、宿泊業」「小売業」はそれぞれ26.5%、16.0%を占め、全体の業種構成よりそれぞれ10.5ポイント、5.2ポイントも高くなっている。また存続企業における構成比

¹¹ 第3コーホートでは開業者の休職について分析しており、休職理由として「経営者自身の健康問題」を挙げる割合は年齢層が高いほど高く、39歳以下では36.8%、40歳代では70.0%、50歳以上では84.6%となっている。

¹² 「専修・各種学校」で斯業経験がある割合が高いのは、美容師や調理師などに必要な知識や技術を学んだ後に勤務先で修業してから独立する人が多いためと考えられる。

¹³ 経営形態は、第2コーホートの分析では有意であるが、第1コーホートの分析では非有意である。

表-4 企業の属性

(単位: %、人、万円)

		全 体	存続企業	廃業企業
業 種	建設業	9.8	10.0	5.8
	製造業	3.8	3.8	3.2
	情報通信業	2.6	2.6	2.2
	運輸業	3.0	3.0	2.2
	卸売業	4.7	4.6	3.5
	小売業	10.8	10.1	16.0
	飲食店、宿泊業	16.0	15.2	26.5
	医療、福祉	16.9	17.4	13.7
	教育、学習支援業	2.9	2.8	3.8
	個人向けサービス業	18.5	19.3	12.1
	事業所向けサービス業	7.3	7.5	5.8
	不動産業	3.0	2.9	4.2
	その他	0.7	0.7	1.0
	n	3,517	3,154	313
経 営 形 態	個 人	66.0	65.9	63.9
	法 人	34.0	34.1	36.1
	n	3,517	3,154	313
開 業 時 の 従 業 者 数	1 人	39.3	38.8	38.5
	2 人	23.2	23.6	21.9
	3～4人	19.5	19.5	21.6
	5～9人	13.8	13.9	14.0
	10～19人	3.2	3.3	2.7
	20人以上	0.9	0.9	1.3
	平均 (人)	3.1	3.1	3.2
	n	3,416	3,066	301
	開 業 費 用	250万円未満	22.9	22.4
250万～500万円未満		22.3	21.7	27.0
500万～1,000万円未満		27.8	28.0	27.3
1,000万～2,000万円未満		17.1	17.5	14.1
2,000万円以上		9.9	10.3	6.6
平均 (万円)		969.4	1,001.7	720.5
n		3,468	3,114	304
事 業 内 容 の 新 規 性	大いにある	10.3	9.9	14.7
	多少ある	36.2	36.1	35.8
	あまりない	32.8	32.9	31.3
	まったくない	13.3	13.5	11.4
	わからない	7.5	7.6	6.8
	n	3,475	3,118	307

の15.2%、10.1%と比べてもそれぞれ11.3ポイント、5.9ポイント高い。逆に存続企業では、廃業割合が5.8%と低かった「個人向けサービス業」が19.3%を占め、廃業企業の場合の12.1%より7.2ポイント多い。2019年末から2020年末にかけての廃業割合の増加幅が大きかった「教育、学習支援業」と「不動産業」も、全体に占める割合は小さいものの、廃業企業の方が多い。業種ごとの廃業割合の差が、存続企業と廃業企業の業種構成の違いを生み出している。

開業時の経営形態をみると、「個人」経営が全体の実に66.0%までを占めている。ただし、「個人」の割合は存続企業で65.9%、廃業企業で63.9%とさほど違いはみられない。

経営者自身を含む開業時の従業者数は、全体の値をみると「1人」が39.3%、「2人」が23.2%、「3～4人」が19.5%と4人以下で開業した企業が8割を超えている。平均人数は3.1人である。存続企業と廃業企業に分けてみても、この傾向は変わらず、それぞれのカテゴリーの割合や平均人数も両方で明確な違いがない。樋口ほか(2007)などの先行研究では従業者数が少ない企業の方が廃業しやすい傾向が確認されていたが、クロス集計の結果をみる限り、第4コーホートにこの傾向は当てはまらない¹⁴。

開業費用は、従業者数と同様に事業の規模を示すデータだが、こちらは存続企業と廃業企業で違いがあるようだ。開業費用の平均は、全体では969.4万円である¹⁵。存続企業は1,001.7万円で、廃業企業の720.5万円より約280万円多い。存続企業は「1,000万～2,000万円未満」「2,000万円以上」の高額カテゴリーで相対的に割合が高く、それぞれ廃業企業の14.1%、6.6%に対して17.5%、10.3%となっている。逆に開業費用が少ないカテゴリーでは廃業企業の方が割合が高い。第3コーホートの

¹⁴ この点については、コロナ禍での政策的支援の存在が要因として考えられる。後に5-(1)で分析する。

¹⁵ 第1コーホートは1,726万円、第2コーホートは1,232万円、第3コーホートは1,147万円で、開業費用は減少傾向にある。

分析結果でも、開業費用が多い方が廃業割合は低くなっている。

事業内容の新規性の有無について自己評価を尋ねた結果をみると、「大いにある」が10.3%、「多少ある」が36.2%と、半数近くの企業が新規性があると回答している。なかでも廃業企業は「大いにある」が14.7%で、存続企業の9.9%より高い。過去のコーホートの分析結果をみても新規性が高い企業は廃業しやすい傾向があるが、新規性が高い分、商品やサービスが思うように受け入れられないというような面があるのかもしれない。

（3）開業準備の状況

竹内（2005）や村上（2015）など開業準備の重要性を指摘する先行研究は少なくない。開業に向けて十分な準備をしておけば、それだけ廃業の可能性は低下するだろう。新規開業パネル調査のデータを用いた先行研究では、樋口ほか（2007）が第1コーホートの自己資金額と自己資金割合を資金調達に関する変数として廃業との関係のみをみている。そこで、自己資金額と自己資金割合に加えて、開業準備期間、準備の水準、不足していた準備の内容を分析した（表-5）。

自己資金額は、全体の平均が315.3万円である。存続企業と廃業企業では、それぞれ320.7万円、282.7万円となっており、廃業企業の方が少ない。カテゴリーでみると「500万円以上」が全体で21.1%あるものの、「100万円未満」（21.7%）や「100万～200万円未満」（23.2%）も同程度ある。その間の「200万～300万円未満」（15.7%）、「300万～400万円未満」（14.0%）、「400万～500万円未満」（4.3%）の割合は低く、自己資金額の分布はU字型を示している。存続企業、廃業企業とも基本的にはU字型であるが、廃業企業は「100万円未満」が25.6%で存続企業よりやや多く、逆に「500万円

以上」が18.6%でやや少ない。自己資金額が多い方が廃業割合は低いという結果は、第1コーホートの分析結果と整合しており、その理由としては、自己資金が多いほど開業直後の赤字を補填できること、開業時に金融機関から融資を受けやすくなることなどが挙げられる（樋口ほか、2007）。

自己資金割合（自己資金額が開業費用に占める割合）をみると、全体では「0%超25%未満」が29.7%、「25%以上50%未満」が28.0%であり、6.2%の「0%」を合わせて6割超が50%未満となっている。日本政策金融公庫の融資を受けた企業が調査対象であるため、自己資金割合が高い企業は多くはない。存続企業と廃業企業を比べると「0%超25%未満」で存続企業が多いほかは、それほど両者に違いがあるわけではない。自己資金割合の平均も、それぞれ43.7%、45.9%である。

第1コーホートを分析した樋口ほか（2007）では、分析モデルの違いによって自己資金割合が廃業に及ぼす影響が有意であるケースと非有意であるケースがともにあり、さらなる検討が必要と述べている。非有意である結果については、自己資金割合が高い企業には、十分な自己資金を準備したため借入れが不要になり自己資金割合が高くなった企業と、事業計画に問題があり外部から資金を調達できず自己資金割合が高くなった企業の2種類の企業が混在しており、前者は廃業の可能性が低く、後者は高いことが、自己資金割合と廃業との相関がみられなかった理由であろうと推論している。

開業準備期間¹⁶について全体の傾向をみると、「1カ月以下」が10.3%、「2～3カ月」が21.0%、「4～6カ月」が24.9%であり、6カ月以内で開業に至った企業は5割を超える。他方、「13カ月以上」は18.8%で、準備期間が1年を超えるケースもみられる。存続企業と廃業企業をみると、存続企業

¹⁶ 場所の検討や取引先の探索、求人活動などの具体的な開業準備を始めた年月から開業した年月までの期間。

表－5 開業準備の状況

(単位: %、万円、月)

		全 体	存続企業	廃業企業
自己資金額	100万円未満	21.7	20.9	25.6
	100万～200万円未満	23.2	23.5	20.5
	200万～300万円未満	15.7	15.6	16.7
	300万～400万円未満	14.0	14.1	14.1
	400万～500万円未満	4.3	4.3	4.5
	500万円以上	21.1	21.5	18.6
	平均 (万円)	315.3	320.7	282.7
	n	3,500	3,138	312
自己資金割合	0%	6.2	6.0	7.5
	0%超25%未満	29.7	30.3	24.1
	25%以上50%未満	28.0	27.8	29.5
	50%以上75%未満	13.3	13.3	14.2
	75%以上100%未満	5.3	5.3	5.8
	100%	17.6	17.4	19.0
	平均 (%)	43.8	43.7	45.9
	n	3,397	3,053	295
開業準備期間	1カ月以下	10.3	10.3	8.9
	2～3カ月	21.0	20.3	26.0
	4～6カ月	24.9	24.5	29.8
	7～12カ月	25.1	25.7	19.5
	13カ月以上	18.8	19.2	15.8
	平均 (月)	9.4	9.5	7.9
	n	3,363	3,024	292
	準備の水準	十分にできた	9.5	9.9
ある程度できた		56.7	57.2	48.9
あまりできなかった		29.6	28.7	38.9
まったくできなかった		4.3	4.2	5.5
n		3,502	3,142	311
不足していた準備の内容	自己資金の蓄積	51.9	52.2	49.8
	資金調達 (自己資金を除く)	28.6	28.0	33.5
	販売先・顧客の確保	28.6	28.3	30.6
	必要な知識や技術、ノウハウの習得	23.3	22.9	27.8
	従業員の確保	19.1	18.9	22.4
	商品・サービスの企画や開発	14.9	14.7	18.5
	仕入先・外注先の確保	11.7	11.5	13.2
	その他	6.6	6.8	5.0
	n	3,098	2,771	281

(注) 「不足していた準備の内容」は準備の水準が「ある程度できた」「あまりできなかった」「まったくできなかった」と回答した人に尋ねたもの。

は全体とほぼ同じ割合となっているのに対し、廃業企業は、「2～3カ月」が26.0%、「4～6カ月」が29.8%で多く、「7～12カ月」が19.5%で少ない。平均は、存続企業が9.5カ月で全体の9.4カ月と同水準だが、廃業企業は7.9カ月と短い。

開業準備が十分にできたと思うかという準備の

水準を自己評価で尋ねた結果をみると、「ある程度できた」が56.7%で最も多い。「十分にできた」の9.5%と合わせて66.2%が準備はできたと考えている。ただし、廃業企業ではその割合は低下する。廃業企業は「十分にできた」が6.8%、「ある程度できた」が48.9%で、準備ができたという割合は

55.7%である。廃業企業では「あまりできなかった」が38.9%で、存続企業の28.7%より多く、相対的に準備ができなかったと感じている。

不足していた準備の内容¹⁷については、「自己資金の蓄積」が51.9%で最も多く、次いで「資金調達（自己資金を除く）」と「販売先・顧客の確保」が28.6%、「必要な知識や技術、ノウハウの習得」が23.3%となっている。存続企業と廃業企業を比べると、「自己資金の蓄積」と「その他」は存続企業の方が多く、存続企業の自己資金額は多い傾向にあるが、自己資金割合は「0%超25%未満」が30.3%を占め、廃業企業を6ポイントほど上回る。分母の開業費用も多いため、自己資金額をもう少し増やしていれば、借入金を抑えられ、開業後の返済負担を減らせたと感じているのかもしれない。それ以外の項目はいずれも廃業企業の方が多く、特に「資金調達（自己資金を除く）」は存続企業の28.0%に対して廃業企業は33.5%と5.5ポイント多い。

（4）開業動機と働き方

近年、働き方の多様化に関する議論が盛んに行われるようになってきている。その流れに合わせるように開業のあり方も、趣味をもとに自宅でちょっとしたビジネスを始めるケースや、勤務先を辞めずにフリーランスとして活動を始めるケースなど、開業の大多数を占める勤務先を独立して開業するケースとは違った形が注目され始めている。このような従来の開業とは異なる開業の特徴を示すデータとして、開業動機、事業所の場所、前職の離職有無、経営者の1週間の就業時間が挙げられる。本項ではこれらについて分析を行った（表-6）。

開業動機（三つまでの複数回答）は、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」が52.3%と最も多く、「収入を増やしたかった」が48.2%、

「自由に仕事がしたかった」が46.2%と続いている。趣味を生かした開業であることを示す「趣味や特技を生かしたかった」は10.0%で、ほかの開業動機と比べると少ない。ただし、廃業企業では16.6%と、存続企業の9.2%より高くなっている。趣味として行っていたものなので、事業としては十分な収益をあげるに至らなかったという可能性も考えられる。また、事業として行うとなると、品質面に気を配ったり、採算に乗せるために取引先との価格交渉が必要になったりと、今までにない苦勞が発生して楽しめなくなり、やめてしまうことがあるのかもしれない。

ほかに存続企業と廃業企業で差が大きいものを見ると、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」は存続企業の方が多く、「年齢や性別に関係なく仕事がしたかった」は廃業企業の方が多く、前者は回答が斯業経験のある人に集中するため廃業割合が低く、逆に後者は廃業割合の高い高齢の開業者が多く含まれる¹⁸ためだと思われる。

事業所の場所は、開業時の事業所が自宅か自宅以外かを尋ねたものである。「自宅」で開業した割合は全体で31.7%であった。存続企業（31.4%）と廃業企業（30.7%）での違いはみられない。

前職の離職有無は、第1回の調査時点での状況である。「離職していない」は全体では7.2%となっており、大多数の人は前職を辞めて開業している。ただし、廃業企業は11.1%で、存続企業の6.8%と比べてやや高い。前職で働き続けている理由はいくつか挙げられる。例えば、開業する事業のリスクが高い場合、前の職場に籍を残しておけば、最小限のリスクで開業にチャレンジできるし、事業が軌道に乗るまでの収入も確保できる。逆にいえば、前職を離職して開業するケースよりも失敗の可能性が高い開業だったとみることができるかも

¹⁷ 準備の水準が「ある程度できた」「あまりできなかった」「まったくできなかった」と回答した人に尋ねたもの。

¹⁸ 「年齢や性別に関係なく仕事がしたかった」と回答している人の開業時の年齢をみると、「50歳代」「60歳以上」の割合はそれぞれ34.6%、18.4%で、そうでない人の14.5%、4.4%より高い。

表－6 開業動機と働き方

(単位: %、時間)

		全 体	存続企業	廃業企業
開業動機 (三つまでの複数回答)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	52.3	53.3	41.9
	収入を増やしたかった	48.2	48.5	44.4
	自由に仕事をしたかった	46.2	46.4	44.4
	事業経営という仕事に興味があった	36.2	35.9	39.0
	自分の技術やアイデアを事業化したかった	34.7	34.9	32.6
	社会の役に立つ仕事をしたかった	26.3	26.3	28.8
	時間や気持ちにゆとりが欲しかった	15.8	15.9	14.1
	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	10.7	9.9	19.2
	趣味や特技を生かしたかった	10.0	9.2	16.6
	適当な勤め先がなかった	4.0	3.9	5.1
	その他	8.3	8.3	7.0
	n	3,517	3,154	313
事業所の場所	自 宅	31.7	31.4	30.7
	自宅以外	68.3	68.6	69.3
	n	3,500	3,137	313
前職の離職有無	離職している	92.8	93.2	88.9
	離職していない	7.2	6.8	11.1
	n	3,247	2,915	287
経営者の 1週間の就業時間	35時間未満	7.6	6.9	13.5
	35～45時間未満	16.9	16.9	17.9
	45～55時間未満	25.4	25.5	23.0
	55時間以上	50.1	50.7	45.6
	平均(時間)	55.8	56.1	53.1
	n	3,401	3,055	296

しれない。また、前職の仕事が主で、開業した事業は従の副業として始める場合も多い。メインは前職の仕事であることから、開業した事業の優先度はどうしても低くなる。前職の仕事や私生活が忙しくなれば、廃業を選択してしまう傾向にあるのかもしれない。

経営者の1週間の就業時間をみると、「55時間以上」が50.1%で最も多く、次に多いのは「45～55時間未満」の25.4%である。「55時間以上」が最も多いことは存続企業と廃業企業で同じだが、その割合はそれぞれ50.7%、45.6%で廃業企業の方が低い。逆に廃業企業では「35時間未満」の割合が13.5%で存続企業の6.9%より高い。結果的に

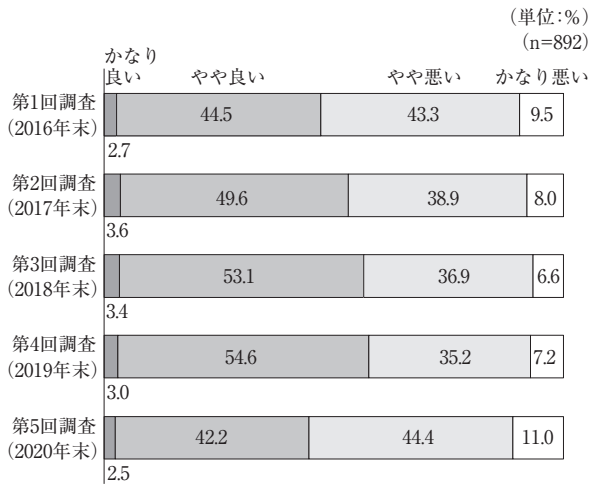
平均は、存続企業が56.1時間、廃業企業が53.1時間と3時間の差が生じている。廃業企業の方が就業時間が短いのは、前職を離職していないケースが多いことが要因だろう。

(5) 小 括

本節では、存続企業と廃業企業の特徴を四つの切り口でみてきた。

開業者の属性に関して存続企業と比べた廃業企業の特徴を整理すると、開業時の年齢は30歳代が少ない、女性が多い、最終学歴は高校の割合が高く、専修・各種学校の割合が低い、斯業経験は少ない、開業直前の職業は非正社員が多いといった

図-2 業況



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて業況を回答した企業を集計。

点が挙げられる。これらは過去のコーホートでもみられる傾向である。

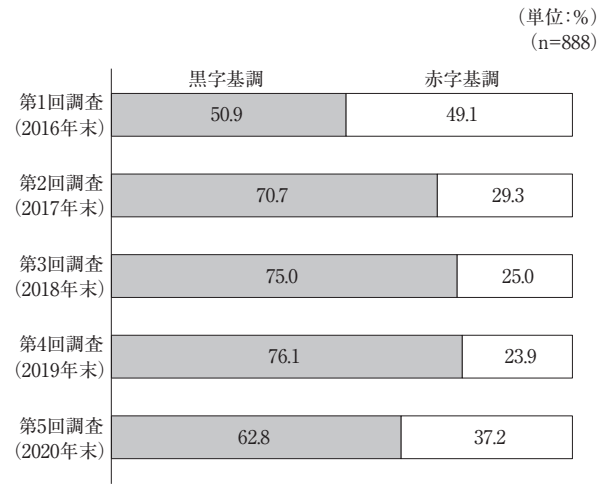
同様に企業の属性については、小売業と飲食店、宿泊業が多い、開業費用は少ない、事業内容に新規性があるといった点が、廃業企業の特徴として挙げられる。過去のコーホートの分析では、これらの特徴に加えて、開業時の従業員数は少ないという特徴もあったが、第4コーホートのデータではそのような傾向はみられなかった。

開業準備の状況では、廃業企業は存続企業より自己資金額が少ない、開業準備期間が短い、開業準備が不足しているなどの特徴がみられた。自己資金額についての特徴は、第1コーホートの分析結果と同様である。

開業動機と働き方については、廃業企業は存続企業より、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」が少なく、「趣味や特技を生かしたかった」が多い、前職を離職せずに開業している、経営者の1週間の就業時間が短いといった特徴があった。

以上の廃業企業の特徴は、過去のコーホートで分析された結果から大きく外れるものではなく、廃業を規定する要因は変わっていないことがうかがえる結果といえる。

図-3 採算



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて採算を回答した企業を集計。

4 新型コロナウイルス感染症の影響

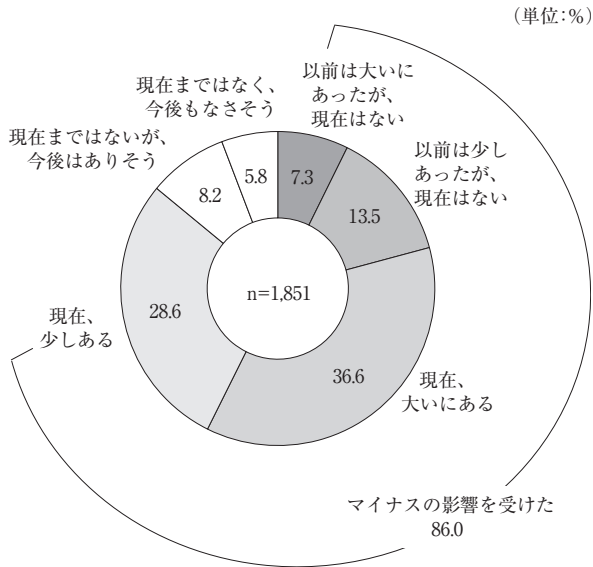
2020年に生じたコロナ禍は、企業による経済活動を一変させるほどの大きなショックを引き起こした。その影響はもちろん新規開業企業にも及んでいる。本節では、新規開業企業がどのような影響を受けたかを、2020年末まで存続した企業を対象にみていく。

(1) 影響の内容

まず、業況の5年間の変化をみると、「やや良い」の割合が2016年末の44.5%から高くなり、2019年末には54.6%となっている(図-2)。一方で「やや悪い」の割合は43.3%から35.2%へと低下した。ただし、コロナ禍の2020年末はそれぞれ2016年末と同水準の42.2%、44.4%に戻っている。「かなり悪い」も2020年末は11.0%と、2016年末の9.5%より多い。

採算の5年間の変化も、業況と同様に2016年末から2019年末にかけて「黒字基調」の割合が50.9%から76.1%へと徐々に高くなっている(図-3)。しかし、2020年末には62.8%に低下した。

図-4 新型コロナウイルスのマイナスの影響の有無

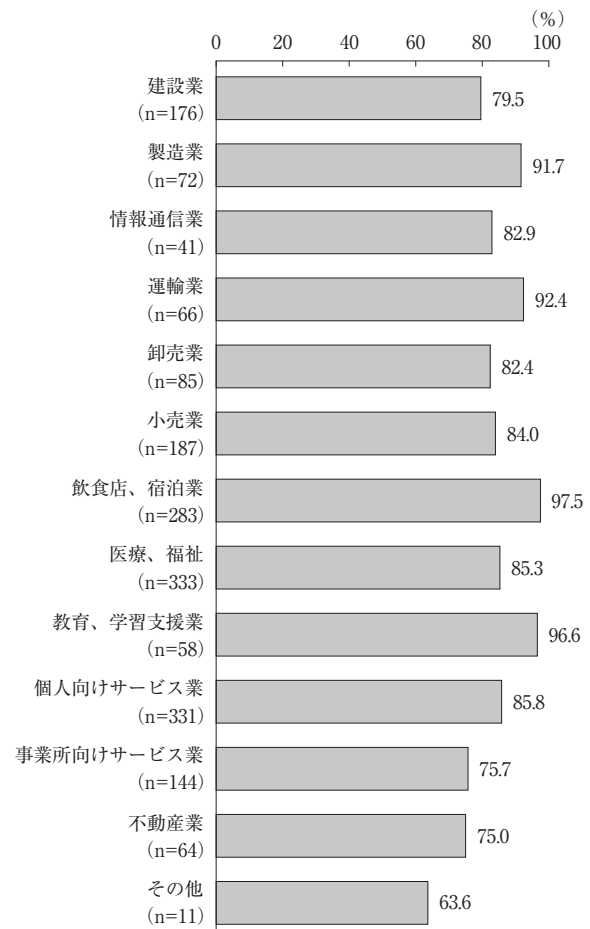


業況、採算のいずれも2019年末までは堅調に推移していたが、2020年末に悪化している。第3コーホートの第5回の調査では前年の水準を維持していることから¹⁹、仮にコロナ禍が発生していなければ、2020年末の業況や採算は2019年末と同等の値になっていたものと思われる。コロナ禍によって水を差された形となっているわけだ。

では、どれだけの企業がコロナ禍の影響を受けたのだろうか。第5回の調査時点である2020年末における影響の有無をみると、「現在、大いにある」が36.6%、「現在、少しある」が28.6%である(図-4)。「以前は大いにあったが、現在はない」(7.3%)と「以前は少しあったが、現在はない」(13.5%)を含めると86.0%の企業がマイナスの影響を受けている。

業種別では、「飲食店、宿泊業」が97.5%と最も多い(図-5)。「教育、学習支援業」(96.6%)、「運輸業」(92.4%)、「製造業」(91.7%)も9割を超えている。新規開業実態調査の結果をもとに2020年7月時点の影響を分析している青木(2021)

図-5 新型コロナウイルスのマイナスの影響を受けた割合 (業種別)



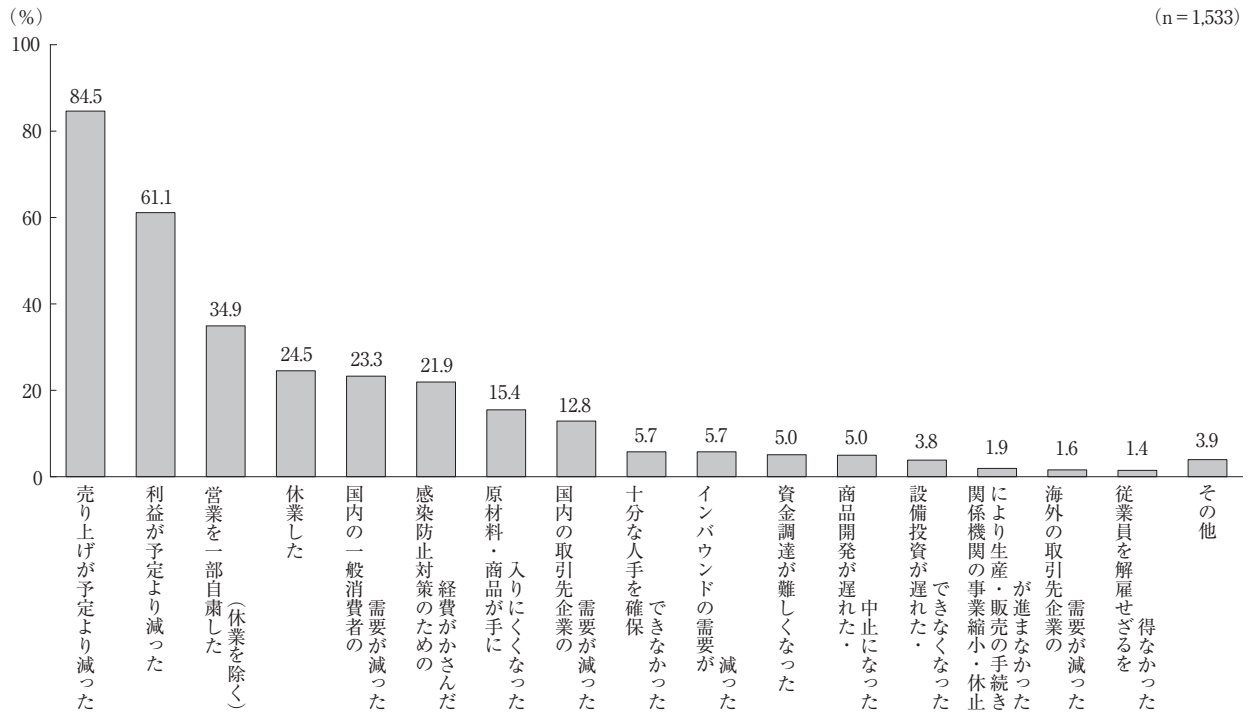
(注) 図-4の(注)と同じ。

でも、これらの業種はマイナスの影響を受けた割合が高い。感染拡大を防ぐために営業自粛や人流抑制などの対策がとられた結果、顧客や従業員など人との接触を伴う業種では、多くの企業が影響を受けたようである。

マイナスの影響を受けた企業に、その内容を尋ねたところ、「売り上げが予定より減った」が84.5%と最も多く、「利益が予定より減った」が61.1%、「営業を一部自粛した(休業を除く)」が34.9%、「休業した」が24.5%と続いている(図-6)。売り上げの減少に関連する内容が多いなか、「感染防止対策のための経費がかさんだ」(21.9%)

¹⁹ 第3コーホートで、業況が「やや良い」の割合は、第1回調査から順に49.5%、53.4%、57.4%、57.1%、57.1%となっている。同じく採算が「黒字基調」の割合の推移は、55.4%、72.5%、78.2%、78.5%、78.5%である。

図-6 新型コロナウイルスのマイナスの影響の内容（複数回答）



(注) 図-4でマイナスの影響を受けたと回答した企業に尋ねたもの。

や「原材料・商品が手に入りにくくなった」(15.4%)といった事業を継続しようとする際に直面した問題もみられる。

(2) 補助金等と特別融資の利用

感染拡大防止策によって、企業の経済活動は抑制される。そこで政府や自治体は企業の事業継続を支えるための支援に力を入れた。代表的な支援策は資金繰りを支えるための補助金等と特別融資である²⁰。補助金等は、売上げが半減した企業が対象の持続化給付金をはじめ、従業員の雇用維持を図るための雇用調整助成金、休業要請に応じた企業への休業協力金などである。特別融資は、コロナ禍で売上げが減少した企業に対して日本政策金融公庫や民間金融機関が実施するもので、一定の要件を満たしていれば実質無利子・無担保

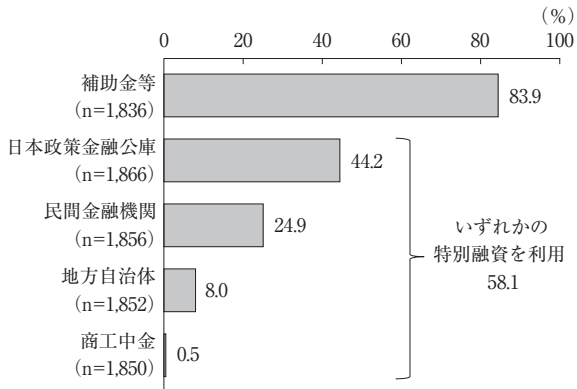
で融資を受けられる。

第4コーホートの調査対象となった企業も、2020年の春以降、多くがこうした補助金等や特別融資を利用している。いずれかの補助金等を利用した企業の割合は83.9%である(図-7)。特別融資については、「日本政策金融公庫」から借り入れた企業が44.2%、同じく「民間金融機関」が24.9%となっており、いずれかの特別融資を利用した企業の割合は58.1%となる。

業種別にみると、補助金等を利用した割合が最も高いのは「飲食店、宿泊業」で97.5%、同じく特別融資は「卸売業」で82.4%である(表-7)。2番目は補助金等と特別融資ともに「不動産業」でそれぞれ96.8%、76.6%、3番目は同じく「運輸業」で92.5%、75.0%となっている。「飲食店、宿泊業」や「運輸業」はコロナ禍の影響を受けた

²⁰ コロナ禍の影響について藤井(2021)は、需要と供給の両面に同時にブレーキがかかったこと、感染リスクがつきまとうため、ただ景気刺激策を打てばよいというものではないこと、復旧への道が一方ではなく揺り戻しがあることが、これまでの経済危機とは異なると指摘している。支援策のなかにはGoToトラベルのように需要を喚起するものもあったが、感染拡大を受けて停止するなど、その実施には困難が伴った。

図-7 補助金等と特別融資を利用した企業の割合



(注) 1「補助金等」は、新型コロナウイルス感染症に関する補助金、助成金、給付金、協力金を利用した企業の割合。
 2「日本政策金融公庫」「民間金融機関」「地方自治体」「商工中金」は、それぞれの新型コロナウイルス感染症に関する特別融資を利用した企業の割合。

割合が高い業種である(前掲図-5)。しかし、「卸売業」と「不動産業」の影響を受けた割合はそれぞれ82.4%、75.0%であり、調査対象全体の86.0%を下回っている。単純に影響を受けた割合が高い業種で補助金等や特別融資の利用割合が高いわけではないようで、影響を受けた割合との相関係数を計算すると、補助金等の利用割合は0.23、特別融資の利用割合は0.15となり、相関があるとはいえない。

一方で、補助金等と特別融資の相関係数を求めると0.76となり、補助金等の利用割合が高い業種は特別融資の利用割合も高い。断定的なことはいえないが、マイナスの影響には程度があり、経営への影響がより深刻な業種でこれらの支援が利用された可能性が考えられる。「卸売業」や「不動産業」は確かに影響を受けた割合は全体より低いですが、影響を受けた企業のなかには営業自粛を求められた「飲食店、宿泊業」などが取引先である企業も数多くあったはずだ。業種全体として影響を受けた割合が低くても、取引先が大きな影響を受けた一部の企業が積極的に支援を受けようとしたのではないだろうか。

表-7 補助金等と特別融資を利用した企業の割合 (業種別)

(単位: %)

	補助金等	特別融資
建設業	88.4	63.5
製造業	86.1	63.9
情報通信業	78.9	61.0
運輸業	92.5	75.0
卸売業	85.7	82.4
小売業	72.0	48.9
飲食店、宿泊業	97.5	71.0
医療、福祉	85.5	48.7
教育、学習支援業	77.6	55.9
個人向けサービス業	76.8	48.1
事業所向けサービス業	72.7	50.7
不動産業	96.8	76.6
その他	80.0	54.5
全体(再掲)	83.9	58.1

(注) 1 図-7の(注)1に同じ。
 2「特別融資」は、日本政策金融公庫、民間金融機関、地方自治体、商工中金のいずれかの特別融資を利用した企業の割合。
 3 最も濃い網かけは最も割合が高い業種、次に濃い網かけは次に割合が高い業種、薄い網かけは3番目に割合が高い業種。

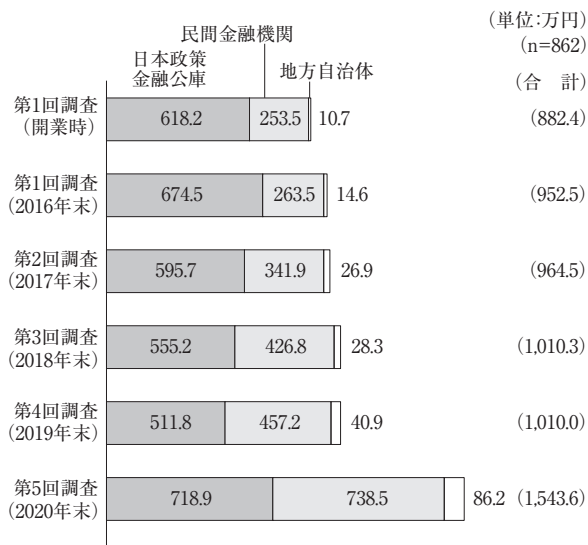
(3) 金融機関からの借り入れ状況

図-7でみたとおり、6割弱の企業がコロナ禍に対処するための特別融資を受けていた。そのため、金融機関等からの借入残高の推移は過去のコーホートの結果とは異なる動きがみられる。過去のコーホートでは、借入残高の平均は徐々に増加している。その内訳は、当初は多かった日本政策金融公庫の借り入れが減少し、民間金融機関からの借り入れに移行するというものであった。

第4コーホートでは、図-8のとおり、平均が開業時の882.4万円から2018年末の1,010.3万円まで増加し、2019年末は1,010.0万円と横ばい、そして2020年末は1,543.6万円と前年の約1.5倍に急増した。内訳をみると、日本政策金融公庫からの借入残高は、開業時から2016年末に増加し²¹、

²¹ 開業時から開業年の12月末にかけて残高が増加しているのは、開業時に融資を受けた企業だけでなく、開業後に融資を受けた企業も新規開業パネル調査の調査対象に含まれるためである。

図－8 金融機関等からの借入残高（1企業当たり）



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて借入残高を回答した企業を集計。

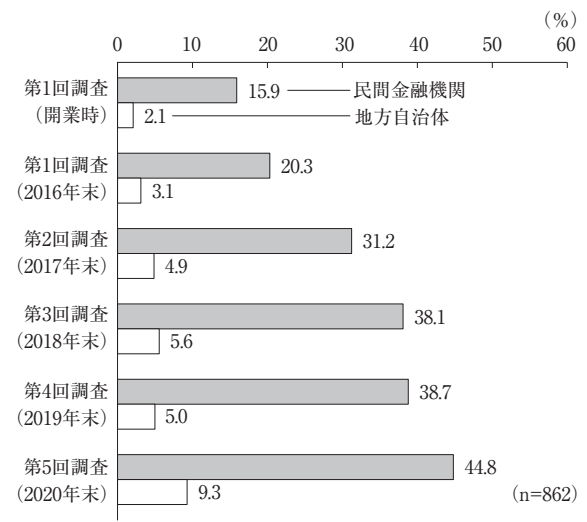
2016年末から2019年末にかけて減少している。ここまでは過去のコーホートと同様の動きだが、2020年末には前年の511.8万円から718.9万円に大きく増加した。民間金融機関からの借入残高も開業時から一貫して増加している点は変わらないが、2020年末の増加額はほかの年と比べてかなり多い。地方自治体からの借入残高も額は少ないが、2020年末に倍増している。

過去のコーホートとは異なるこうした推移は、日本政策金融公庫が特別融資によってセーフティネット機能を大いに発揮したことに加え、民間金融機関も中小企業の資金調達を支えた結果といえるだろう。民間金融機関からの借入残高がある企業の割合は、2019年末の38.7%から2020年末は44.8%に増えている（図－9）。

5 経営課題と支援を受けた相手

前節ではコロナ禍の影響と資金繰りに関する支援策の利用状況をみたが、コロナ禍が起らなかったとしても、もともと開業したばかりの企業はさまざまな困難に直面するものである。経営資

図－9 民間金融機関や地方自治体からの借り入れがある企業



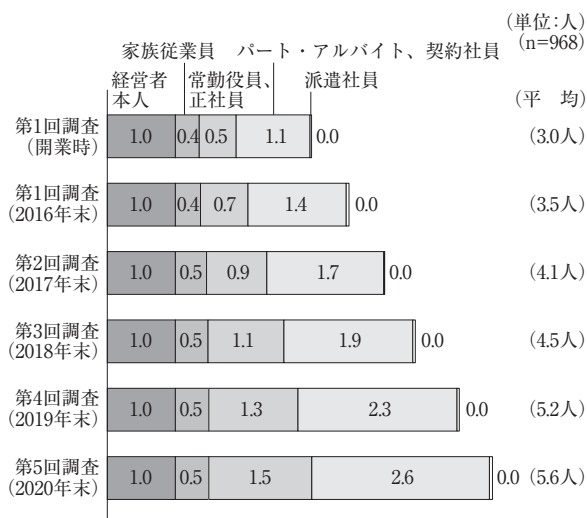
(注) 図－8の(注)と同じ。

源が乏しい新規開業企業がそうした困難を乗り越える際には、周囲からの支援が大いに役立つ。そこで本節では、経営課題と支援を受けた相手について詳しくみてみたい。

(1) 事業の成長と経営課題の変化

新規開業企業の業況や採算は、前掲図－2、図－3でみたように、2019年末まで全体として順調に推移していたものの、2020年末は悪化した。しかし、従業員数の増加については少し異なる傾向がみられる。1企業当たりの従業員数は開業時の3.0人から毎年増加し、2020年末には5.6人となっている（図－10）。内訳をみると、「常勤役員、正社員」が0.5人から1.5人に、「パート・アルバイト、契約社員」が1.1人から2.6人に増加している。従業員規模の分布については、「1人」が開業時の39.9%から2020年末は26.1%に、「2人」が24.2%から20.9%に減少し、「5～9人」は13.7%から20.9%に、「10～19人」は2.7%から9.7%に、「20人以上」は1.2%から4.1%に増加している（図－11）。従業員数がコロナ禍においても伸びているのは、コロナ禍でも業績を伸ばした企業があるのに加え、

図-10 従業者数の動向
(1企業当たりの従業者数、内訳)



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて従業者数を回答した企業を集計。

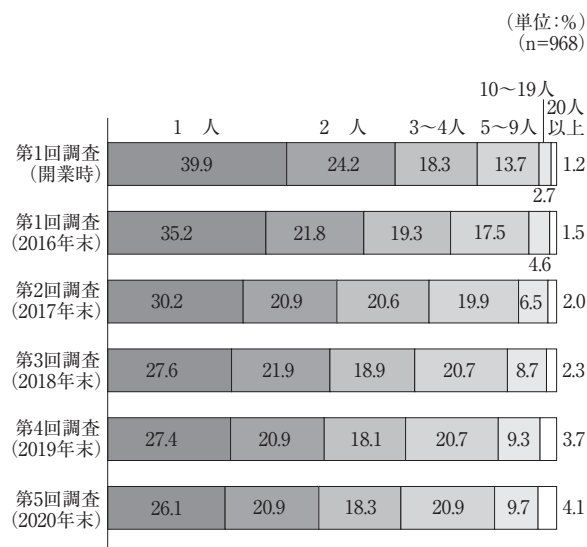
業績が悪化した企業でも、もともと小規模なため補助金等で人件費を賄えたり、「パート・アルバイト、契約社員」が中心で労働時間の調整で人件費を抑えられたりした結果、従業員を減らす必要まではなかったからではないかと思われる。

もっとも、仮に事業が順調に推移したとしても、新規開業企業は多くの課題に対応しなければならない。経営上、苦勞している点を複数回答で尋ねた結果をみると、「特に苦勞はしていない」と回答した割合は、2016年末から2020年末にかけて15.9%、14.4%、14.5%、15.7%、11.8%となっている(表-8)。2019年末までは15%前後だったが、2020年末はコロナ禍の影響か、やや低下している。

苦勞している内容については、2016年末では「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」が35.0%で最も多い。2017年以降は27.3%となった2019年を除けば、いずれの年も30%を超えて最も多い回答となっている。2016年末に2番目に多い「従業員の人数が不足している」と3番目に多い「経費(人件費、家賃、支払利息など)がかさんでいる」も毎年おおむね20%台である。

ほかの項目をみると、「必要な能力を持った従

図-11 従業者数の動向(従業者規模の分布)



(注) 図-10の(注)に同じ。

員を採用できない」が2016年末の15.8%から2017年末は22.2%と割合がやや高くなり、その後は同水準が続いている。また「従業員をうまく育成できていない」が2016年末の9.5%から徐々に増加し、2020年末には13.7%となっている。従業員の量の問題に加えて、質の問題でも苦勞するようになってきている。

なお、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」と「経費(人件費、家賃、支払利息など)がかさんでいる」は、第3コーホートでも多い項目である。第4コーホートで多かった「従業員の人数が不足している」は、第3コーホートでは2011年末の18.3%から2015年末の28.7%へと増加しており、当初から割合が高かったわけではない。第3コーホートと第4コーホートの調査期間における厚生労働省「職業安定業務統計」のパートを含む一般の有効求人倍率は、2011年(第3コーホート第1回)の0.65から2014年に1.09と1を上回り、その後2019年(第4コーホート第4回)の1.60まで高まっている。コロナ禍の2020年は1.18と大幅に低下したが、それでも1を超える水準となっており、依然として求職者数より求人数が多い状態

表－8 経営上、苦勞している点（複数回答）

（単位：％）
（n=1,031）

	第1回調査 (2016年末)	第2回調査 (2017年末)	第3回調査 (2018年末)	第4回調査 (2019年末)	第5回調査 (2020年末)
顧客開拓・マーケティングがうまくいかない	35.0	30.7	30.1	27.3	30.3
従業員の人数が不足している	21.0	27.8	28.4	27.9	18.8
経費（人件費、家賃、支払利息など）がかさんでいる	20.6	25.0	24.4	24.2	23.4
資金繰りが厳しい	18.2	19.4	19.6	17.2	16.3
必要な能力を持った従業員を採用できない	15.8	22.2	23.2	22.1	22.5
原価（仕入・外注費）がかさんでいる	15.6	18.6	17.0	17.7	15.7
受注単価・販売単価が安い	14.6	14.1	14.7	14.2	14.0
従業員をうまく育成できていない	9.5	11.5	11.8	13.4	13.7
財務管理・経費処理がうまくできていない	8.1	5.3	4.8	3.9	4.3
商品・サービスの開発がうまくいかない	5.6	6.5	8.1	8.0	9.3
金融機関からの借入が難しい	2.4	3.1	3.0	3.2	2.3
生産管理・品質管理がうまくいかない	1.5	2.5	2.7	2.7	2.9
新型コロナウイルスへの対応ができていない	—	—	—	—	5.5
その他	4.8	3.8	4.3	4.4	8.3
特に苦勞はしていない	15.9	14.4	14.5	15.7	11.8

（注）第1回調査から第5回調査まで、すべて経営上、苦勞している点を回答した企業を集計。

が続いた。第4コーホートの時期は第3コーホートと比べて、わが国全体で人手不足感が強まり、新規開業企業においても従業員の確保が大きな課題となっていたようである。

（2）支援機関の支援

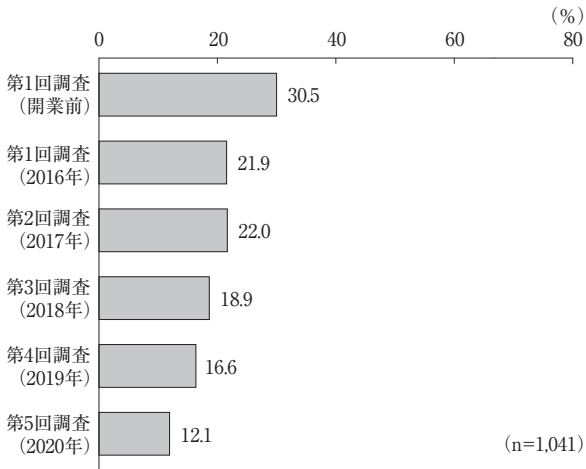
経営上のさまざまな課題に対処するために、開業や経営に関するセミナーを受けたり支援機関に相談したりして、必要な知識やノウハウを得ようとする人もいるだろう。こうしたセミナーの受講割合をみると、開業前に受講した割合は30.5%であった（図-12）。開業してからの受講割合をみると、2016年は21.9%、2017年は22.0%、2018年は18.9%、2019年は16.6%、2020年は12.1%と徐々に低下している。各種の支援機関に経営について何らかの相談をした企業の割合も開業前が最も多く56.4%となっている（図-13）。その後は24.1%、18.4%、16.8%、13.6%、17.8%と2019年まで減少傾向が続いたものの、2020年はやや増加した。

相談した支援機関をみてみると、2020年に相談

割合が増えたのは、コロナ禍への対応に関する相談が増えたためであることがうかがえる。2020年に相談した支援機関は「税理士・公認会計士」が47.4%と最も多く、「商工会・商工会議所」が41.6%、「日本政策金融公庫」が23.1%、「民間金融機関」が22.5%と続いている（表-9）。このうち、「商工会・商工会議所」「日本政策金融公庫」「民間金融機関」は2020年に相談割合が伸びた先である。「商工会・商工会議所」は2019年の34.8%から2020年は41.6%に、「日本政策金融公庫」は同じく13.6%から23.1%に、「民間金融機関」は9.8%から22.5%になっている。いずれも補助金等や特別融資に関する相談に対応している支援機関である。

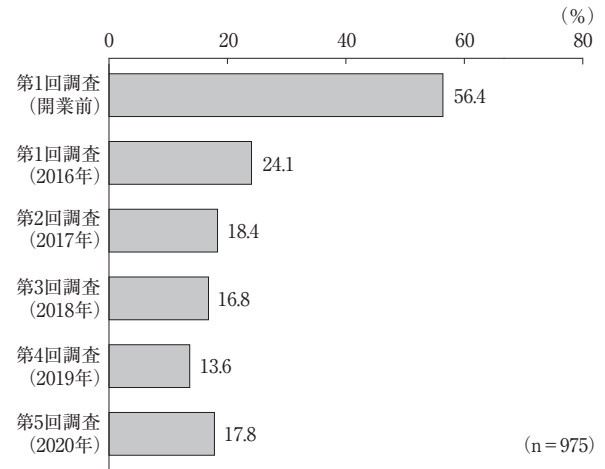
なお、「税理士・公認会計士」は、開業後は50%前後の高水準で推移しており、開業者が頼りにしている相談先であることがうかがえる。表-8の経営上、苦勞していることで「財務管理・経費処理がうまくできていない」の割合が5年間を通して少ないのも、「税理士・公認会計士」によるサポートがあるからだろう。

図-12 経営セミナーの受講割合



(注) 1 第1回調査から第5回調査まで、すべてセミナーの受講の有無を回答した企業を集計。
2 開業前は開業に関するセミナー、2016年から2020年は事業経営に関するセミナーを受講した割合。

図-13 支援機関への相談割合



(注) 1 第1回調査から第5回調査まで、すべて支援機関への相談の有無を回答した企業を集計。
2 開業前は開業計画について、2016年から2020年は経営について相談した割合。

表-9 相談した支援機関 (複数回答)

(単位: %)

	第1回調査 (開業前)	第1回調査 (2016年)	第2回調査 (2017年)	第3回調査 (2018年)	第4回調査 (2019年)	第5回調査 (2020年)
地方自治体	8.9	5.1	2.2	1.8	2.3	4.6
商工会・商工会議所	43.1	41.7	36.9	33.7	34.8	41.6
ハローワーク (公共職業安定所)	3.1	5.1	3.4	4.3	2.3	1.2
日本政策金融公庫	54.2	18.7	14.5	11.0	13.6	23.1
信用保証協会	4.0	1.7	2.2	2.5	3.0	0.6
民間金融機関	12.9	9.8	13.4	11.0	9.8	22.5
税理士・公認会計士	28.9	48.9	52.0	56.4	55.3	47.4
中小企業診断士・経営コンサルタント	7.5	9.4	6.1	9.8	7.6	4.6
社会保険労務士	4.5	12.8	10.6	14.7	10.6	9.2
司法書士・行政書士	6.9	6.4	5.6	3.1	1.5	1.7
弁理士	0.2	0.4	0.6	1.2	0.0	0.0
フランチャイズ・チェーン本部	3.5	4.3	3.4	3.1	0.8	1.7
その他の支援機関	8.2	6.0	5.0	4.9	3.8	9.2
n	550	235	179	163	132	173

(注) 1 図-13の(注)1に同じ。
2 開業前は開業計画について、2016年から2020年は経営について相談した支援機関。

(3) 支援機関以外の人からの支援

第4コーホートでは、支援機関以外の人からの支援の有無についても尋ねている²²。その割合をみると、2016年に支援を受けた企業は78.1%と、

セミナーの受講割合 (開業前は30.5%) や支援機関への相談割合 (同じく56.4%) と比べると高い (図-14)。2017年は68.1%、2018年は62.5%、2019年は61.5%、2020年は54.1%と、その後は徐々に減少しているものの、それでも過半数が支援を

²² 開業や経営に関する助言、設備や備品、事務所などの無償提供、販売先・顧客の紹介、仕入先・外注先の紹介を支援機関以外の人から受けたかを尋ねている。

受けたと回答している。

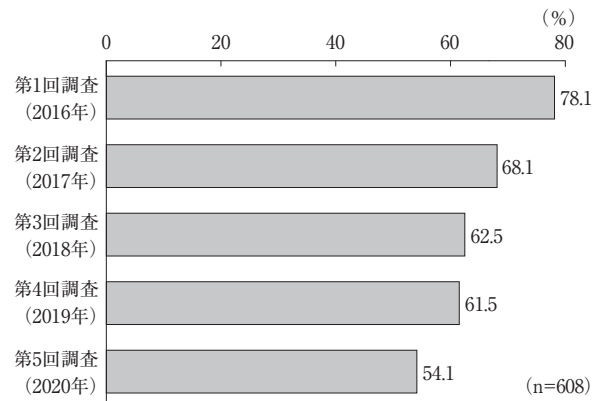
支援を受けた相手は、表-10のとおりである。2016年では「友人、知人」が58.1%で最も多く、「同業種の経営者」(54.7%)と「配偶者、親、兄弟姉妹、親せき」(52.0%)も5割を超えている。ほかには「取引先」が45.5%、「元勤務先」が32.6%、「異業種の経営者」が30.3%、「元勤務先の取引先」が22.5%と、さまざまな人的ネットワークから支援を受けている。

2017年以降をみると多くは割合が減少していきののだが、「取引先」「同業種の経営者」「異業種の経営者」については、やや異なる傾向を示している。つまり、「取引先」は2020年までに52.9%へと増加、「同業種の経営者」と「異業種の経営者」は、2020年にそれぞれ49.5%、28.6%で、ほかの相手と比べると開業時からの回答の減少幅はそれほど低くない。「取引先」については、支援先の業績が良くなれば自社の成長にもつながることが継続的に支援を行う理由だろう。「同業種の経営者」と「異業種の経営者」については、開業後に業界団体や異業種交流会など経営者が集まる場に参加することで、支援を受ける機会を得ているのではないかと考えられる。経営資源が乏しい新規開業企業にとってこうした人的ネットワークは、開業後に直面するさまざまな困難を乗り越える大きな助けとなるだろう。

6 開業者の働き方と満足度

前節の内容からは、多くの開業者はさまざまな経営課題に直面するも、利用し得る支援を活用して事業を経営している姿が読み取れる。ただ、第4コーホートの開業者はコロナ禍というかつてない危機にさらされた。果たして、自身の開業に満足しているのだろうか。満足度に影響を及ぼすであろう、事業からの報酬と就業時間のデータを確認したうえで、開業の満足度をみてみたい。

図-14 支援機関以外の人から支援を受けた割合



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて支援機関以外の人からの支援（開業や経営に関する助言、設備や備品、事務所などの無償提供、販売先・顧客の紹介、仕入先・外注先の紹介）の有無を回答した企業を集計。

(1) 事業からの報酬と就業時間

まず経営者の1カ月当たりの事業からの報酬の平均をみると、2016年末は27.4万円と開業直前の収入の35.9万円を下回っている(図-15)。その後、2017年末(35.5万円)と2018年末(38.9万円)は開業前と同水準になり、2019年末は54.7万円と大きく増加したものの、2020年末は48.8万円にやや減少している。回答の分布をみると、「50万～60万円未満」と「60万円以上」の割合は年々高くなっており、前者は2016年末の7.3%から2020年末は11.2%、後者は同じく6.8%から19.2%となっている。基本的に事業からの報酬は増加傾向にあるといえるが、低収入の開業者も一定割合存在する。また、2020年末では「0万円」「1万～20万円未満」が2019年末より増加しており、コロナ禍によって収入減に見舞われた開業者の存在もうかがえる。

次に経営者の1週間当たりの就業時間をみると、いずれの年も「55時間以上」が最も多いが、その割合は2017年末の51.2%をピークに2018年末は50.9%、2019年末は48.2%、2020年末は43.2%と徐々に低下している(図-16)。第2コーホートや第3コーホートでも開業直後は就業時間が長く、その後少しずつ減っていくという傾向がみられる。事業が軌道に乗って安定するようになる

表-10 支援機関以外の支援を受けた相手 (複数回答)

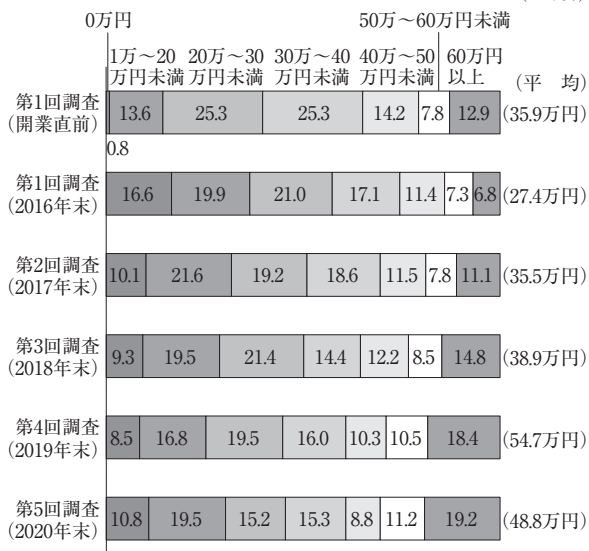
(単位: %)

	第1回調査 (2016年)	第2回調査 (2017年)	第3回調査 (2018年)	第4回調査 (2019年)	第5回調査 (2020年)
配偶者、親、兄弟姉妹、親せき	52.0	40.6	39.2	34.5	34.3
取引先	45.5	47.3	47.9	51.6	52.9
元勤務先	32.6	19.1	11.8	8.0	7.9
元勤務先の取引先	22.5	8.0	6.1	5.6	4.3
同業種の経営者	54.7	50.7	48.7	48.4	49.5
異業種の経営者	30.3	31.6	31.1	25.9	28.6
友人、知人	58.1	53.6	48.2	44.9	40.4
その他	4.6	3.1	3.7	1.3	3.0
n	475	414	380	374	329

(注) 図-14の(注)と同じ。

図-15 経営者の1カ月当たりの事業からの報酬

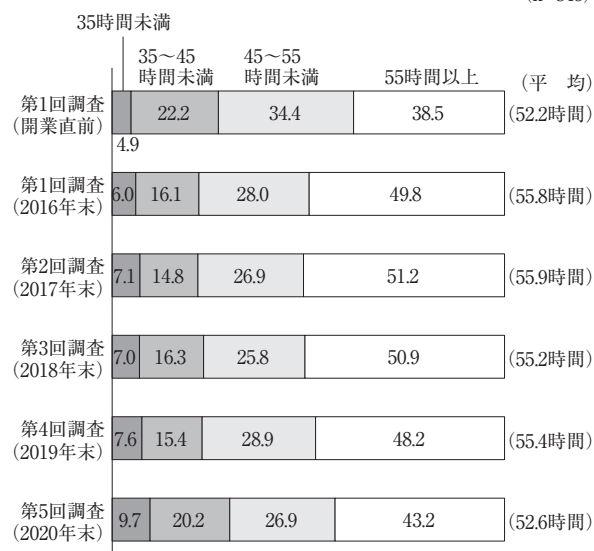
(単位: %)
(n=730)



(注) 1 第1回調査 (開業直前) は、開業直前の収入。
2 第1回調査から第5回調査まで、すべて事業からの報酬を回答した企業を集計。

図-16 経営者の1週間当たりの就業時間

(単位: %)
(n=845)



(注) 1 第1回調査 (開業直前) は、開業する直前の勤務先での就業時間。
2 第1回調査から第5回調査まで、すべて就業時間を回答した企業を集計。

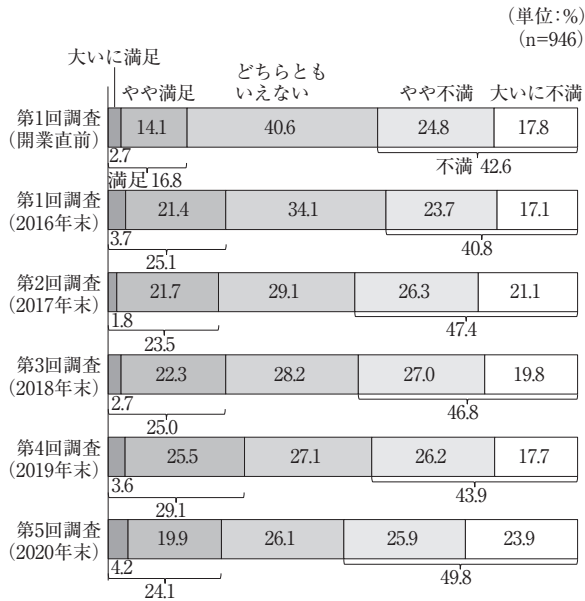
と従業員も増加し、経営者の就業時間は短くなる
と解釈できそうな結果だが、2020年末については、
コロナ禍による休業や営業自粛によって就業時間
が減少した可能性も大いに考えられる。

(2) 満足度

報酬と就業時間の動きを踏まえたうえで、開業
の満足度をみていこう。収入、仕事のやりがい、
ワークライフバランスの3点に関する満足度に加え、
総合的な満足度についてデータを確認したい。

収入の満足度について、「大いに満足」と「やや
満足」を合わせた「満足」と、「やや不満」と「大い
に不満」を合わせた「不満」を比べると、2016年
末はそれぞれ25.1%、40.8%となり、「不満」の方
が多い (図-17)。2017年以降も「不満」の割合
は47.4%、46.8%、43.9%、49.8%と40%台が続き、
20%台の「満足」より多いという傾向は変わらない。
「満足」の値そのものは開業直前の16.8%より
は高く、事業からの報酬も図-15でみたように
増加傾向といえる結果であったが、満足している

図-17 収入の満足度



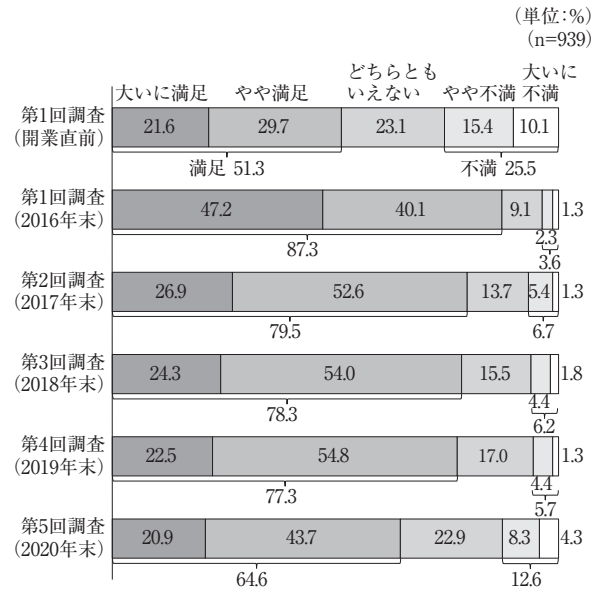
(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて収入の満足度を回答した企業を集計。

のは一部の開業者にすぎず、多くは不満に感じている。開業前に期待していたほどの収入は得られていないという人が多いということだろう。コロナ禍の2020年末には満足の割合が前年より5.0ポイント低下していることにも注意が必要である。

一方、仕事のやりがいに「満足」している人は多く、その傾向は開業直後の2016年末で顕著に表れている。2016年末の「大いに満足」と「やや満足」を合わせた「満足」は87.3%と、開業直前の51.3%を大きく上回っている(図-18)。「やや不満」と「大いに不満」を合わせた「不満」はわずか3.6%である。その後の「満足」の割合は79.5%、78.3%、77.3%、64.6%と徐々に低下しているものの、2020年末でも半数を超えている。

ワークライフバランスの満足度をみると、2016年末は「大いに満足」と「やや満足」を合わせた「満足」が49.3%と、「やや不満」と「大いに不満」を合わせた「不満」の19.2%を上回る(図-19)。その後の「満足」の推移は、2017年末に37.4%に低下するも、2018年末以降は40%前後の値が続いている。いずれの年も開業直前の29.5%を上回る

図-18 仕事のやりがいの満足度



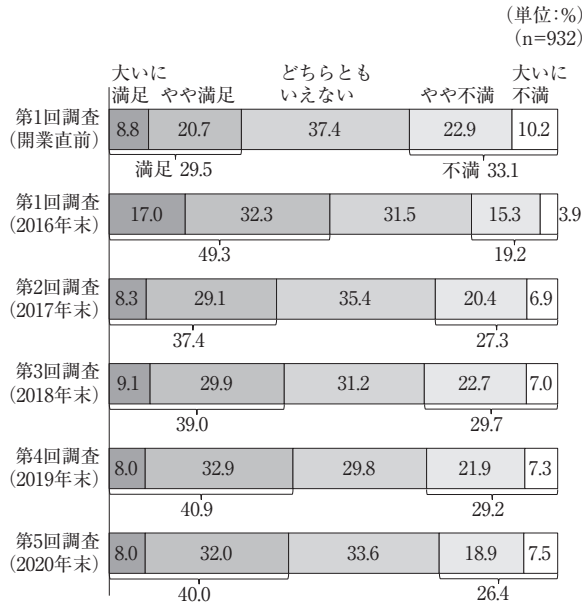
(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて仕事のやりがいの満足度を回答した企業を集計。

水準であり、開業によってワークライフバランスが改善された人が少なくないと思われる。

最後に総合的な開業の満足度をみると、2016年末は74.1%が「満足」と回答しており、「不満」は8.4%である(図-20)。2017年以降の「満足」の割合は、2017年末にやや低下して69.9%となった後、2019年末までは69.2%、69.5%と同水準が続いている。コロナ禍の2020年末は低下して62.0%となっているものの、過半数が満足している。「不満」の割合については、2019年末までは9.4%、9.0%、9.3%と大きな変化はなかったが、2020年末は12.5%とやや増加している。

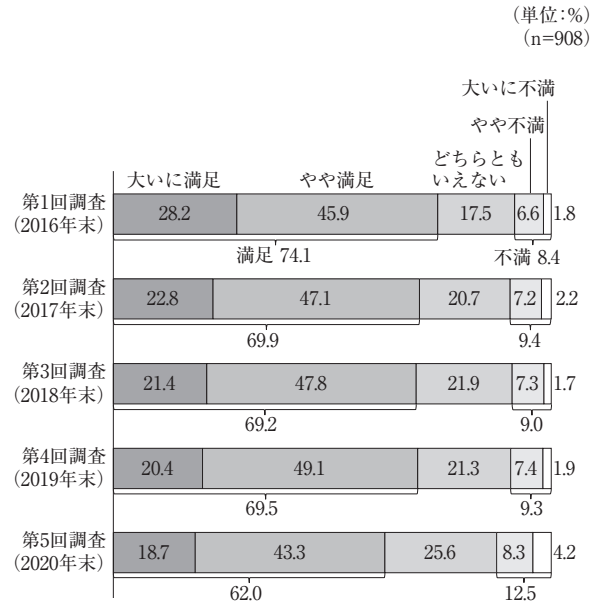
以上の満足度に関する傾向は、収入は「不満」がおおよそ半数を占め「満足」より多い、仕事のやりがいは開業によって「満足」の割合が大きく上昇するものの、その後は少しずつ低下していく、ワークライフバランスの「満足」の割合は開業直後に開業前から好転するが、その後は約40%を維持している、総合的な開業の満足度は「満足」の割合は開業直後をピークに低下していくが、第5回調査時点でも6割を維持しているといった点が

図-19 ワークライフバランスの満足度



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべてワークライフバランスの満足度を回答した企業を集計。

図-20 総合的な開業の満足度



(注) 第1回調査から第5回調査まで、すべて総合的な開業の満足度を回答した企業を集計。

第3コーホートにおける満足度の傾向と共通している。ワークライフバランスを除く項目で2020年末に満足度が下がっているものの、コロナ禍だからといって満足度の傾向が従来と大きく変わったわけではないようである。

7 おわりに

本稿では、新規開業パネル調査第4コーホートの調査対象である2016年に開業した企業の5年間の動向について、コロナ禍の影響を含めて分析してきた。

その結果を改めて整理すると、存続企業と比べた廃業企業の特徴は、開業時の年齢は30歳代が少ない、起業経験は少ない、開業費用は少ない、事業内容に新規性があるといった点で、ほとんどが過去のコーホートの分析結果と共通している。加えて、自己資金額は少ない、開業準備期間が短いなど開業準備は相対的に不足していると思われる点や、前職を離職せずに開業している、経営者の1週間の就業時間が短いといった働き方の特徴がみられた。

また、存続企業を対象に調査した5年間の経営状況の推移からは、8割超の新規開業企業が受けたコロナ禍の影響がみられる。業況や採算は、順調に推移していた過去のコーホートと異なり、2020年末の第5回調査では悪化している。金融機関からの借入残高は、過去のコーホートでは減少していた日本政策金融公庫からの借入残高が2020年末に大きく増加した。民間金融機関からの借入残高も2020年末では大きく伸びており、コロナ禍で売り上げが減少し資金繰りに窮した企業を官民挙げて支援した結果といえる。

さらに、コロナ禍の影響以外にも、新規開業企業の経営は外部の経済環境に左右されていることが明らかとなった。開業して5年目の年末(第5回調査)の廃業割合は8.9%で、第1コーホートの15.4%、第2コーホートの15.2%、第3コーホートの10.2%と比べると低い。第4コーホートではコロナ禍に対応する資金繰り支援が行われたこともあるが、景気動向が良くなれば廃業割合は低くなり、悪くなれば高くなるという相関関係がみられることが改めてわかった。ほかにも、有効

求人倍率と従業員の採用との関連もみられた。有効求人倍率が調査期間を通じて1を上回り高かった第4コーホートの時期は、苦勞している点として「従業員の人数が不足している」を挙げる割合が第3コーホートより高い。従業員の確保が事業拡大のボトルネックとなっていた可能性も考えられる。

開業の総合的な満足度をみると、コロナ禍の影響を受けたにもかかわらず、第3コーホートと同様に開業者の半数以上が開業に満足している。コロナ禍の2020年末時点では業況や採算が悪化したものの、補助金等や特別融資などを利用して困難に対処できたために、満足度への影響が最小限に収まったのかもしれない。しかし、特別融資によって増加した借入金は今後の経営の負担になる

おそれがある。コロナ禍の影響を受けた企業については、引き続き経営状況を注視して必要な支援を行っていくことが求められる。

コロナ禍の時期を含んだ第4コーホートの分析結果からは、感染症の拡大で経営危機に直面した新規開業企業の実態を多少なりともとらえることができた。多くの新規開業企業がコロナ禍の影響を受けつつも、廃業を選択することなく、各種の支援策を利用して事業を継続している。新規開業企業は経営基盤が脆弱で外部環境の影響を受けやすい存在であるが、その事業継続に対する意欲は既存企業に負けないものがある。経済活動の停滞を最小限に抑えて経済危機を乗り越えるために、日本経済の裾野を形成するこうした新規開業企業の存在が欠かせない。

<参考文献>

- 青木遥（2021）「新規開業の動向と新型コロナウイルス感染症による影響—『2020年度新規開業実態調査』結果を中心に—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫調査月報』No.152、pp.4-17
- 竹内英二（2005）「開業前の準備が開業後のパフォーマンスに与える影響」日本政策金融公庫総合研究所『2005年版新規開業白書』中小企業リサーチセンター、pp.39-62
- 日本政策金融公庫総合研究所編集・鈴木正明著（2012）『新規開業企業の軌跡—パネルデータにみる業績、資源、意識の変化—』勁草書房
- 日本政策金融公庫総合研究所編集・深沼光・藤田一郎著（2018）『躍動する新規開業企業—パネルデータでみる時系列変化—』勁草書房
- 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著（2007）『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房
- 藤井辰紀（2021）「コロナ禍の中小企業経営を考える—四つの市場セグメントを用いたアプローチ—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫調査月報』No.149、pp.4-9
- 村上義昭（2015）「開業費用の調達と事業計画書の作成状況の実態—『起業と起業意識に関する調査』（2014年度）より—」日本政策金融公庫総合研究所『2015年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.113-148