

# 21世紀の新規開業にみられる構造的変化

日本政策金融公庫総合研究所研究員

長 沼 大 海

## 要 旨

日本政策金融公庫総合研究所が2001年から実施する「新規開業パネル調査」では、四つのコーホート、合計20年間を通して、新規開業企業の経年変化を調査している。本稿では、本調査の4コーホートのデータを分析し、新規開業企業の20年間の変遷を追った。分析の結果から明らかになった今世紀における新規開業企業の変化は、主に二つに整理される。

第1に、開業者の属性が多様化している。経済社会情勢の変化に連動して女性やシニア、非正社員出身者といった人たちによる開業が徐々に増加していることが明らかになった。男性が大半を占め、30歳代、40歳代が多く、そのほとんどが斯業経験を有し、直前は正社員だったという、いわば独立型の開業者が多い特徴に著変はないものの、4コーホートの結果を詳細にみていくと、これまで少数派であった開業者に、緩やかに増加の兆しがみられる。それに伴い、収入を補填するため、社会貢献のため、自由に仕事をするためといった動機をもった開業者が20年間で増加している。

第2に、新規開業企業は小規模化している。開業時の1企業当たり従業員数は徐々に減少しており、従業員を雇用しない企業が増えている。開業費用や開業時の資金調達額も少額化してきている。月商や従業員規模、設備投資額は、開業後5年間の動きをみても小規模化の傾向がおおむね持続しており、開業後の経営パフォーマンスの分析から、小さく事業を始めて無理のない範囲で事業を育てていくという新たな経営トレンドを見いだすことができた。

また、以上の二つの構造的な変化に加え、新規開業企業の経営は外部環境の影響を受けている。設備投資や採算状況、経営上苦勞している点などの分析からは、景気や労働市場の動向といった外部環境の変化に対応して経営課題も変わっていく様子がうかがえた。

1企業当たりの従業員数や月商が開業後、経年増加すること、新規開業企業の大きな悩みが新規顧客の開拓にあること、事業の拡大意欲は時間とともに逡減することなど、20年間変わらない点もあるものの、今世紀に入ってから開業の姿は、わが国経済社会の移り変わりを映し出すかのように、緩やかに、しかし着実に変容してきている。

## 1 はじめに

日本政策金融公庫総合研究所が実施する「新規開業パネル調査」(以下、本調査)は、日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けた新規開業企業を対象に、開業から5年間継続して実施する追跡調査である<sup>1</sup>。2001年の調査開始以来、四つのコーホートに分けて、新しく生まれた企業の経年変化を追い続けてきた。

本調査は新規開業企業を対象にしたものとして、わが国で他に類をみない大規模なパネル調査である。同一の対象を追跡するパネル調査の手法を用いることで、定点観測では把握できない、開業後の事業拡大の様子など経年変化を明らかにできるほか、調査期間中に発生した経済ショックが、その後の経営に及ぼした影響などをとらえることも可能である。

これまで当研究所は、さまざまな切り口から本調査の研究成果を公表してきた。調査対象企業の経営パフォーマンスに関する経年変化を分析したものとしては、鈴木(2012b)がある。第1コーホートと第2コーホートの調査対象企業の業績に関する分析から、1企業当たりの月商は年々増加すること、月商が急速に増加するのは開業2、3年目であること、業種によって月商の増加度合いが異なることなどの傾向を明らかにした。また、採算については黒字基調の企業割合は2、3年目が最も多いが、その後減少する、黒字または赤字の基調は定着化するといった傾向についても実証分析している。

また、第2コーホートと第3コーホートを比較した藤田(2018)は、鈴木(2012b)で示された新規開業企業の特徴が、第3コーホートでもおおむね同じであることを明らかにした。ただし、経

済環境、開業後のサポート体制の違いから、売り上げ、採算が開業4年日以降も改善している点は第3コーホート特有の傾向と分析している。

これらの研究成果はいずれも、基本的には一つないし、二つのコーホートを分析対象として、開業後の業績の変化を分析したものである。本調査の目的は、5年の調査期間における対象企業の動的な変化をとらえることにあるからである。しかし、開業時期の異なる四つのコーホートを比較すれば、5年間の経年変化にコーホート間で違いがあるかどうか、さらにはそれらをまとめて20年間に及ぶ新規開業企業の時系列の変化を追うことも可能であろう。

また、新規開業企業の経営者や新規開業企業の属性を取り上げた本調査の研究成果としては、第1コーホートを分析した村上(2007)、第2コーホートを分析した鈴木(2012a)、第3コーホートを分析した深沼(2018)がある。いずれも調査対象企業のプロフィールを紹介しているものの、コーホート間での動きの違いや、その背景にまで踏み込んだ分析は行っていない。

そこで、本稿では、新規開業企業の属性や開業後の経営状態の推移など4コーホートに共通する調査項目について集計結果を示し、コーホート間比較を行う。

なお、本稿と同様の問題意識のもと、本調査の4コーホートのデータを分析した先行研究として井上(2022)がある。ただし、井上(2022)では、20年間の景気動向やその間に発生したリーマン・ショックや東北地方太平洋沖地震(以下、東日本大震災)などの経済ショックが新規開業企業に与えた影響に注目しており、属性や経営パフォーマンスの構造的な変化を探る本稿とは目的が異なる。

本稿の構成は以下のとおりである。本節で各コーホートの概要や集計結果の留意点を説明した

<sup>1</sup> 本調査を開始した当初の実施主体は国民生活金融公庫総合研究所、調査対象企業は国民生活金融公庫の融資を受けた新規開業企業。

表－１ 「新規開業パネル調査」の概要

コーホート	第1コーホート	第2コーホート	第3コーホート	第4コーホート	
調査対象	日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けた新規開業企業（不動産賃貸業を除く）				
開業年月	2001年1～12月	2006年1～12月	2011年1～12月	2016年1～12月	
企業群の呼称	2001年企業	2006年企業	2011年企業	2016年企業	
調査時点	開業年を含む5年間のうち、毎年12月末				
調査方法	発送、回収ともに郵送によるアンケート				
回答企業数	第1回調査（開業1年目）	2,181件（2001年末）	2,897件（2006年末）	3,046件（2011年末）	3,517件（2016年末）
	第2回調査（開業2年目）	1,771件（2002年末）	1,678件（2007年末）	1,787件（2012年末）	2,104件（2017年末）
	第3回調査（開業3年目）	1,388件（2003年末）	1,537件（2008年末）	1,472件（2013年末）	1,962件（2018年末）
	第4回調査（開業4年目）	1,304件（2004年末）	1,397件（2009年末）	1,380件（2014年末）	1,950件（2019年末）
	第5回調査（開業5年目）	1,164件（2005年末）	1,343件（2010年末）	1,413件（2015年末）	1,877件（2020年末）

資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査」（以下断りのない限り同じ）

（注）第1回調査（開業1年目）のアンケートに回答した企業が各コーホートの調査対象企業。

後、第2節で年齢や性別、勤務キャリアなど経営者個人の属性、第3節で業種や従業者規模、開業費用など新規開業企業の開業時の属性、第4節で設備投資や採算、借入残高など開業後の経年変化について、各コーホートの5年間の推移を連続的に分析していく。最後に第5節で、今世紀に入ってから20年間で新規開業企業に生じた構造的な変化について総括する。

本調査の概要は表－1のとおりである。開業年を基準に調査対象とするコーホートを選定し、これまで四つのコーホートに調査を実施してきた。いずれのコーホートに対しても、毎年12月末時点の状況<sup>2</sup>を5年間継続して調査している。調査期間中に廃業した企業や所在が不明になった企業が存在するほか、アンケートに回答しなかった企業が存在するため、回答企業数は調査年によって異なる。以下では、各コーホートの回答企業群をそれぞれの開業年をもとに、「2001年企業」「2006年企業」「2011年企業」「2016年企業」と呼び、そのいずれかを特定する必要がないときは、単に「企業群」と呼ぶことにする。

次節以降は、各調査項目に回答した企業を抽出して集計を行う。例えば、第2節の経営者個人の属性や第3節の開業時の企業の属性は、原則として各企業群の第1回調査でしか尋ねていないため、集計の母数は開業1年目の回答企業数になる。ただし、すべての調査項目について回答しているとは限らないため、各調査項目の回答数は表－1の回答企業数と一致しない場合がある。

第4節は、開業後の経営状況について各企業群の5年間の推移を分析する。全5回のアンケートのいずれかに回答しなかった企業や、アンケート自体には答えているが、一部の調査項目に回答していない企業が存在するため、各回の調査に回答した企業をすべて集計した場合、まったく同じ企業から成るグループの状況を追跡したとはいえない。そこで、第4節では当該調査項目に1年目から5年目まで毎年回答した企業だけを集めた集計結果を掲載する<sup>3</sup>。各調査項目の回答数も表－1の開業5年目の回答企業数と一致しない。第4節の集計は、開業5年目の調査時点で存続していた企業に限ったものである点に注意されたい。

<sup>2</sup> 第1回調査は年末時点の状況に加えて、開業時の状況、経営者の属性なども尋ねている。

<sup>3</sup> 同じデータを分析した井上（2022）では5年間連続して回答した企業以外も集計対象としているため、集計結果は本稿のものと一致しない。

図-1 性別

(単位:%)

	男性	女性
2001年企業 (n=2,181)	82.2	17.8
2006年企業 (n=2,897)	83.8	16.2
2011年企業 (n=3,046)	80.8	19.2
2016年企業 (n=3,517)	79.5	20.5

- (注) 1 各企業群の第1回調査(開業1年目)で尋ねた結果(図-14まで同じ)。  
 2 nは回答数(以下、nの記載がある場合は同じ)。  
 3 各調査項目に回答した企業を集計しているため、同じ企業群でも調査項目によってnは異なる(図-17を除いて同じ)。  
 4 四つの企業群で共通する調査項目を改めて集計しているため、過去に公表した新規開業パネル調査の集計結果と異なる場合がある(図-17を除いて同じ)。

図-2 開業時の年齢

(単位:%)

	60歳以上				平均年齢
	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	
2001年企業 (n=2,171)	12.5	36.5	28.4	18.7	40.9歳
2006年企業 (n=2,897)	9.7	38.0	27.4	20.5	41.9歳
2011年企業 (n=3,046)	8.7	42.4	29.1	14.5	41.1歳
2016年企業 (n=3,517)	6.3	37.4	33.8	16.6	42.4歳

- (注) 構成比は小数第2位を四捨五入して表示しているため、合計は100%にならない場合がある(以下同じ)。

働き続ける人が増えるなど女性の社会参加が進むなか、新規開業の世界においても徐々に女性の存在感が増しているといえる。

## 2 経営者の属性

本節では、性別、年齢層、学歴など新規開業企業の経営者(以下、開業者)の属性を、企業群の間で比較していく。これらの属性項目については各企業群の第1回調査に限って調査しているため、本節で紹介するデータは、すべて開業1年目の年末時点の調査結果によるものである。

### (1) 性別

まず、図-1で開業者の性別をみると、2001年企業から2016年企業まですべての企業群で「男性」の割合が「女性」の割合を上回った。いずれの企業群も「男性」が約8割を占め、20年間変わらない開業者の特徴といえる。

ただし、「女性」の割合をみていくと、2001年企業の17.8%から2006年企業の16.2%へわずかに割合が下がった後、2011年企業の19.2%、2016年企業の20.5%と、緩やかに増加している。総務省「労働力調査(基本集計)」によると、生産年齢人口(15~64歳)における女性の就業率(年平均)は、2001年に57.0%であったのに対して、2016年には66.0%へと高まっている。結婚や出産の後も

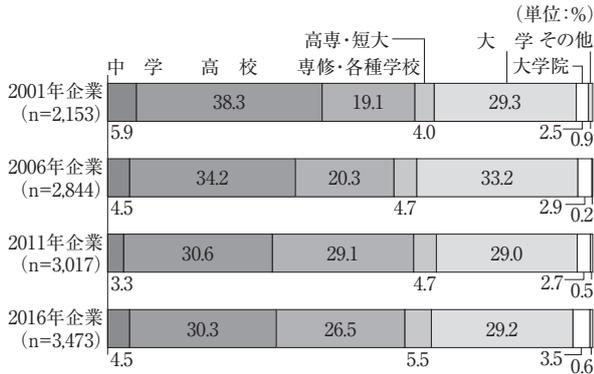
### (2) 年齢

開業時点の年齢をみると、いずれの企業群も「30歳代」が最も多く、次いで「40歳代」が多い(図-2)。性別と同じく、年齢のボリュームゾーンに大きな変化はない。平均年齢は、2001年企業の40.9歳から2016年企業の42.4歳へ徐々に上がっている。

各カテゴリーの変化に目を向けると、「29歳以下」は2001年企業から2016年企業にかけて減少している。それに対応するかのよう、「40歳代」が増加し、「60歳以上」もゆっくりと増加している。総務省「人口推計」のわが国の総人口を年齢別にみたところ、2001年から2016年にかけて29歳以下の人口が減少し、60歳以上が増加している。変化の傾向は開業者の年齢分布と同じであり、わが国の少子高齢化の影響は開業者の年齢構成にも及んでいるといえよう。

なお、図-2の年齢分布で「50歳代」をみると、2006年企業で一時的に増加している。直前の勤務先からの離職理由を尋ねたところ、後述するように2006年企業は勤務先の都合で退職した人がほかの企業群より多かった。詳しくは後掲図-17で分析するが、2006年企業の調査期間は景気動向が右肩下

図-3 最終学歴



がりの時期であった。景気後退による勤務先の業績悪化などから前職を辞める人が増えた結果として「50歳代」の開業が増えているのかもしれない。実際に、その後、景気が上向いてきた2011年企業の時期は「50歳代」が減少し、「30歳代」が増加している。

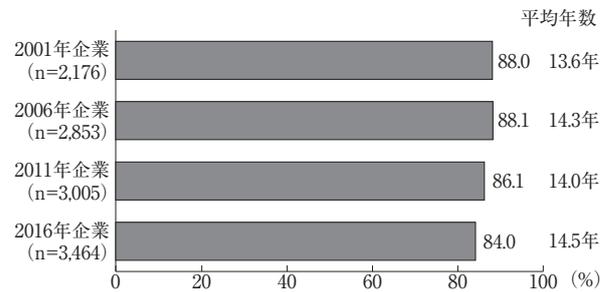
### (3) 最終学歴

では、開業者のキャリアに変化はあるのだろうか。図-3で開業者の最終学歴をみると、すべての企業群で「高校」が最も多い。ただし、2001年企業の38.3%から2016年企業の30.3%へ減少しており、それに伴って「専修・各種学校」が増加している。「大学」はどの企業群も3割前後と一定割合を維持している。

文部科学省「学校基本調査」によると、わが国の大学(学部)への進学率は、2001年に28.0%であったが、2016年に52.0%と倍増している。確かに「大学」を出た開業者は「高校」に匹敵するウエイトとなってきているものの、国民全体における高学歴化の進展状況ほどには増えていない。その背景の一つとして考えられるのが、本調査の回答企業の業種構成である。

詳しくは次節で述べるが、開業時の業種はどの企業群も「個人向けサービス業」が最も多く、そのうち美容業、理容業、あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師・柔道整復師の施術所などが多い。最終学歴を集計すると美容業と理容業の約9

図-4 斯業経験がある開業者の割合



(注) 1 斯業経験は、開業した事業に関連する仕事の経験。  
2 平均年数は、斯業経験があると回答した人を対象に算出。

割、あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師・柔道整復師の施術所の約7割が「専修・各種学校」である。こうした業種構成により、わが国全体の高学歴化の動きとは乖離があると考えられる。

### (4) 勤務キャリア

次に勤務キャリアのうち、斯業経験(現在の事業に関連する仕事の経験)をみてみよう。斯業経験があると回答した人は、いずれの企業群も8割を超えており、開業者の大半が経験を積んでから事業を始めている点は20年間変わっていない(図-4)。

もっとも、その割合は2001年企業の88.0%から2016年企業の84.0%へ徐々に低下しており、少しずつ未経験者が増えている。全企業群をまとめて斯業経験の有無別に「女性」が占める割合をみると、斯業経験がない人(20.2%)の方が、ある人(12.2%)より高い。前述した女性の開業の増加は、斯業経験の有無にも影響を及ぼしているのだろう。そのほかに、外部からの支援などにより事業の経験や知識の不足を補って開業できる環境が整ってきたことも要因になっていると考えられる。

なお、斯業経験がある人の経験年数は、2001年企業と2016年企業を比べると、2016年企業の方が平均で1年ほど長い。開業者の平均年齢が上がっており、それだけ開業までの勤務経験も長くなっているのだろう。

図-5 開業直前の職業

	(単位:%)				
	法人代表・役員	正社員 (管理職)	正社員 (管理職以外)	非正社員	その他
2001年企業 (n=2,118)	9.8	32.3	39.5	7.0	11.3
2006年企業 (n=2,836)	11.4	36.9	34.8	8.8	8.1
2011年企業 (n=3,008)	11.3	30.9	34.6	11.8	11.3
2016年企業 (n=3,447)	10.3	31.8	36.2	12.0	9.7

(注) 1 開業直前の職業について尋ねたもの。官公庁に勤務していた人にも尋ねているため、「正社員 (管理職)」「正社員 (管理職以外)」「非正社員」には官公庁の正職員、非正職員が含まれる。  
 2 非正社員は、「パート・アルバイト」「契約社員」「派遣社員」の合計。  
 3 その他は、「家族従業員」「学生」「専業主婦・主夫」「個人事業主」「その他」の合計。

同じく勤務キャリアに関して開業直前にどのような職業に就いていたのか尋ねた結果<sup>4</sup>をみると、どの企業群も「正社員 (管理職)」「正社員 (管理職以外)」がともに3割以上を占める (図-5)。大半の人が斯業経験を積んでから開業していることを踏まえれば、正社員が多いのは当然の結果といえる。

各カテゴリーの推移をみると、「非正社員」の割合は2001年企業の7.0%から2016年企業の12.0%へ5.0ポイント上昇し、緩やかな増加をみせている。総務省が「労働力調査」の結果をもとに公表している雇用形態別雇用者数<sup>5</sup>から非正規の職員・従業員が雇用者全体に占める割合を算出したところ、2001年の27.2%から2016年の37.5%へおよそ10ポイント増加しており、非正社員出身の開業者の増加が、社会情勢に連動したものであるとわかる。ただし、開業者における増加分はわが国の雇用者全体ほどには大きくない。開業者が非正社員より正社員から生まれやすい傾向は依然として続いているともいえる。

ここで指摘したいのは、この20年で創業への

図-6 離職理由

	(単位:%)				
	倒産・廃業による退職	事業の縮小・閉鎖に伴う退職	自らの意思による退職	定年退職	その他
2006年企業 (n=2,228)	80.5	1.7	7.0	5.6	3.1
2011年企業 (n=2,283)	77.4	1.2	5.5	5.3	3.7
2016年企業 (n=2,674)	80.5	1.7	7.0	5.3	3.7

(注) 1 開業直前の職業を「法人代表・役員」「正社員 (管理職)」「正社員 (管理職以外)」と回答した人に、開業直前の勤務先を離職した理由を尋ねたもの。  
 2 2001年企業には尋ねていない。  
 3 その他は、「退職していない」を含む。

支援が整備されてきていることである。融資や助成金などの金融支援はもちろん、地方自治体や支援機関による経営面のサポートも手厚くなった。一般的に、斯業経験がない人や非正社員出身者の開業が少ない理由として、開業意欲があっても開業資金を十分に用意できない、補助的な仕事の経験しかなく開業に必要な経験やノウハウが身につかないなどが考えられるが、こうした要因が、拡充された支援によって解消され、未経験者や非正社員からの開業が増加した可能性もあるだろう。

ところで、2006年企業をみると、「正社員 (管理職)」の割合が36.9%とほかの企業群に比べて高く、一時的に増加している。この点については、開業時の年齢と同様に景気後退の影響があるのではないかと推測される。

そこで、2001年企業を除く三つの企業群に直前の勤務先の離職理由を尋ねた結果<sup>6</sup>をみてみたい (図-6)。いずれの企業群も「自らの意思による退職」が8割前後を占めるものの、「事業の縮小・閉鎖に伴う退職」は2006年企業で7.0%であったものが、その後、5.5%、3.1%へと、「倒産・廃業による退職」は同じく5.6%が5.3%、3.7%へと、

<sup>4</sup> 官公庁に勤務していた人にも尋ねているため、「正社員 (管理職)」「正社員 (管理職以外)」「非正社員」には、官公庁の正職員、非正職員が含まれている。

<sup>5</sup> 2001年のデータは「労働力調査特別調査 (2月)」、2016年は「労働力調査 (基本集計、年平均)」を参照した。なお、非正規の職員・従業員とは、正規の職員・従業員ではない、パート・アルバイト、派遣社員、契約社員などの雇用者を指す。

<sup>6</sup> 開業直前の職業が「法人代表・役員」「正社員 (管理職)」「正社員 (管理職以外)」であったと回答した人に、その勤務先を離職した理由を尋ねたもの。2011年企業と2016年企業では、「非正社員」と回答した人にも尋ねているが、2006年企業では尋ねていないため、「非正社員」を集計から除いた。また、2001年企業には離職理由自体を尋ねていない。

緩やかに減少している。「事業の縮小・閉鎖に伴う退職」「倒産・廃業による退職」に「解雇」を合算した結果も2006年企業の13.8%に対して、2016年企業では8.0%へと減っており、こうした勤務先の都合を理由に退職した開業者（以下、「非自発的退職者」という）は減少していることがわかる。

詳細は第4節で説明するが、2006年企業までの二つの企業群の調査期間における経済環境は、それ以降の二つの企業群に比べて厳しいものであった。その影響から2006年企業は、勤務先の業績不振などに起因する非自発的退職者が2011年企業、2016年企業に比べて多かつたのではないだろうか。

三つの企業群をまとめて集計し、非自発的退職者の属性をそれ以外の開業者と比べてみると、年齢は「50歳代」が多く、前職は「正社員（管理職）」の人が多い<sup>7</sup>。これは、2006年企業にみられた開業時の年齢や開業直前の職業の特徴と整合する結果といえる。

勤務キャリアの最後に、開業直前の勤務先の従業者規模をみておこう。開業直前の職業について「法人代表・役員」「正社員（管理職）」「正社員（管理職以外）」と回答した人に、前勤務先の従業者規模をいくつかのカテゴリーのなかから選んでもらった結果が図-7である。いずれの企業群も「5～19人」のカテゴリーが最も多い。「4人以下」と合わせると、19人以下の比較的小さな企業に勤めていた人が、どの企業群でも約半数を占める。従業者規模が299人以下の企業を中小企業とみなすならば、どの企業群においても約8割の人が中小企業から転身して開業していることになる。大半の開業者が斯業経験を有していることと併せて考えると、同業種の中小企業から独立というかたちで開業する人が20年間変わらずに多いといえる。

図-7 開業直前の勤務先の従業者規模

(単位:%)

	4人以下	5～19人	20～49人	50～99人		300人以上		
				100～299人	官公庁			
2001年企業 (n=1,663)	13.8	35.1	14.9	8.4	11.3	14.4	2.0	
2006年企業 (n=2,224)	12.8	33.1	16.5	8.9	10.5	16.6	1.7	
2011年企業 (n=2,288)	14.0	39.6	16.2	8.9	8.7	11.9	0.7	
2016年企業 (n=2,665)	12.8	39.0	15.5	8.2	9.6	14.4	0.5	

(注) 開業直前の職業を「法人代表・役員」「正社員(管理職)」「正社員(管理職以外)」と回答した人に、開業直前の勤務先の従業者規模を尋ねたもの。

### (5) 開業動機

ここまでみたように、社会の動きに連動して女性やシニア、非正社員出身者など従来少数派だった開業者が、徐々に数を増してきている。こうした開業者の変化は、開業動機にも表れている。開業動機として回答した選択肢のうち、最も重要なものを選んでもらった2001年企業と2016年企業の調査結果<sup>8</sup>をみてみよう(表-2)。

まず、二つの企業群ともに最も多いのが「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」である。勤務先で蓄えた知識や経験を生かして独立したいというチャレンジ精神は、いつの時代も変わらない開業の原動力なのであろう。開業者の大半が斯業経験を積んでから事業を始めていたこととも整合する。ただし、2001年企業と2016年企業を比較すると回答割合は9.6ポイント減少しており、その代わりにいくつかの選択肢が増加している。

増加分が6.5ポイントと最も大きいのが、「収入を増やしたかった」である。背景には、従来と異なる層が開業に目を向け始めたことが挙げられる。

<sup>7</sup> 「50歳代」は非自発的退職者で27.8%、それ以外の開業者で15.3%、「正社員（管理職）」は非自発的退職者で47.8%、それ以外の開業者で41.4%を占めており、いずれも5.0ポイント以上の差がある。

<sup>8</sup> 2006年企業にも開業動機を尋ねているが、最も重要な動機は尋ねていない。また、2011年企業には開業動機自体を尋ねていない。なお、2001年企業は単一回答である。2016年企業は三つまでの複数回答のなかから「最も重要な動機」として選択してもらった。

表-2 最も重要な開業動機

(単位:%)

	2011年企業 (n=2,070) a	2016年企業 (n=3,504) b	増減分 b-a
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	31.8	22.2	-9.6
自由に仕事をしたかった	13.5	14.7	1.2
自分の技術やアイデアを事業化したかった	12.0	12.8	0.8
事業経営という仕事に興味があった	10.6	12.8	2.2
収入を増やしたかった	9.1	15.6	6.5
社会の役に立つ仕事をしたかった	4.6	8.6	4.0
趣味や特技を生かしたかった	4.0	1.9	-2.1
適当な勤め先がなかった	2.9	1.1	-1.8
年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	2.8	1.8	-1.0
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	2.3	2.5	0.2
その他	6.4	6.0	-0.4

(注) 1 2011年企業は単一回答。2016年企業は三つまでの複数回答のなかから「最も重要な動機」として選択してもらったもの。

2 2016年企業には開業動機のうち最も重要な動機を尋ねておらず、2011年企業には開業動機自体を尋ねていない。

例えば、定年退職後に年金以外の収入を得たいと考えるシニア層や、出産や育児によるキャリアの中断を経験した女性、勤務の傍ら個人で仕事を請け負う副業層などが、新たな収入源として開業を選ぶケースが増えていると推測できる。

次に増加分が大きいのが、「社会の役に立つ仕事をしたかった」である。2011年企業から2016年企業にかけて4.0ポイント増加した。内閣府「社会意識に関する世論調査」によると、社会の役に立ちたいと「思っている」割合は、2016年に65.0%となっており、比較可能な2002年(58.9%)から6.1ポイント増えた。2009年のリーマン・ショックや2011年の東日本大震災など、自らの価値観に影響を与えるほどの大きな社会的・経済的な危機を経験し、社会貢献への意欲が高まった人も多いのではないだろうか。その具体的な手段として、新たに事業を始める人が増えた可能性もあるだろう。

「事業経営という仕事に興味があった」と「自由に仕事をしたかった」はそれぞれ2.2ポイント、1.2ポイント増加した。勤務先のやり方に縛ら

れず、得意な仕事や興味のある仕事を選択できるのは、自ら事業を経営すればこそその魅力である。開業動機の変化からは、開業を単に生計維持の手段ととらえるのではなく、自分の夢をかなえたり、生きがいを高めたりと、自らの人生をより有意義なものにする手段としてとらえる、「個のための創業」が増えてきていることがうかがえる。

ちなみに図-8で2011年企業を除く三つの企業群<sup>9</sup>に、開業時に最も重視したことは何か尋ねた結果をみると、いずれの企業群も「仕事のやりがい」が6割以上を占め、最多となった。ただし、2016年企業と2011年企業を比較すると、「仕事のやりがい」がやや減少し、代わりに「収入」「私生活の充実」が増えている。増加分は大きくないものの、各企業群の差はカイ二乗検定の結果、有意であった。開業に求めるものは確かに変化してきている。

## (6) 小 括

本節では企業群間比較から、開業者の属性の変化についてみてきた。分析結果をみる限り、「男

<sup>9</sup> 2011年企業には開業時に最も重視したことを尋ねていない。

性」が大半を占め、「30歳代」「40歳代」が多く、そのほとんどが斯業経験を有し、直前は正社員で、これまでの経験や知識を生かすために独立する、という開業者の主たる特徴は、20年の間続いている。他方で、詳細をみていくと、劇的な変化とまではいえないものの、女性やシニア、未経験者、非正社員出身者といった層が徐々に増加するという新たなトレンドが浮かび上がってきた。

それに呼応するように、開業に求めるものにも変化が生じている。女性の社会進出や少子高齢化の進展、働き方の多様化など、この20年でわが国に起きたさまざまな構造変化に合わせて、開業者もまた、その姿を緩やかに変えつつある。開業者の多様化の傾向は、着実に進んでいるといえよう。

### 3 開業した企業の属性

社会の動きとともに開業者の属性が多様化しているとすれば、その人たちが始めた事業にも、変化が生じていると考えられる。本節では新規開業企業の開業時の属性について、業種、経営形態、従業員数、開業費用、自己資金額、借入額などをみていく。

#### (1) 業 種

まず、表-3で開業した企業の業種をみると、すべての企業群で「個人向けサービス業」が最も多くなっている。次に「飲食店」と「小売業」が続く傾向も共通している。業種の詳細を確認でき

図-8 開業時に重視したこと

(単位:%)

	取 入	仕事のやりがい	私生活の充実
2006年企業 (n=2,839)	26.5	64.1	9.4
2011年企業 (n=2,982)	26.0	65.7	8.3
2016年企業 (n=3,416)	28.2	60.6	11.2

(注) 1 開業に当たって、最も重視したことを尋ねたもの。  
2 2001年企業には尋ねていない。

る2016年企業をみると、「個人向けサービス業」のなかで多いのは美容業、理容業、あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師、柔道整復師の施術所などで、「飲食店」で多いのは酒場・ビヤホール、喫茶店、西洋料理店など、「小売業」で多いのは中古自動車小売業、パン小売業、料理品小売業などである。そのほかの大分類業種は、ほとんどの企業群で1割以下となっていることを含め、企業群間で大きな変化はみられない<sup>10</sup>。消費者個人を対象とした、いわゆるB to Cのビジネスの開業が多い点は、20年間変わっていないといえる。

なお、2001年企業を除く三つの企業群に対しては、事業内容に既存の企業にはない新しさがあるかどうか尋ねている。その結果<sup>11</sup>をみると、「大いにある」と回答した企業はいずれの企業群も2割以下であった。業種構成と併せて考えると、ほかにはみられない新しい技術やアイデアをもって事業を起こすケースは少数で、新規開業企業の多くはわれわれの生活に密着した伝統的なビジネスでスタートしているといえよう。

<sup>10</sup> 例外として、2006年企業では「個人向けサービス業」が減少し、「建設業」「卸売業」「事業所向けサービス業」といった業種が増加している。背景の一つとして、非自発的退職者の影響が考えられる。すべての企業群をまとめて開業時の業種をみると、「建設業」は非自発的退職者が開業した業種の12.6%、それ以外の開業者の業種の9.0%、同じく「卸売業」は非自発的退職者で11.6%、それ以外で6.1%、「事業所向けサービス業」は非自発的退職者で13.2%、それ以外で11.3%を占めている。いずれも相対的に非自発的退職者に多い業種といえる。逆に、「個人向けサービス業」が占める割合は非自発的退職者で24.0%、それ以外で36.1%であった。以上から、既述のとおり2006年企業はほかの企業群に比べて非自発的退職者がやや多かったために、事業所を顧客とするB to Bのビジネスが一時的に増えていたのではないだろうか。一般消費者を顧客とし、店舗などへの設備投資が必要なB to Cのビジネスと比べるとB to Bのビジネスは前勤務先での経験や人脈を生かせば、比較的少ない資金、短い準備期間で開業できるメリットがあると推測される。

<sup>11</sup> 「大いにある」「多少ある」「あまりない」「まったくない」「わからない」のなかから択一式で回答してもらったもの。2001年企業にも同様の質問をしているが、「新しいものである」「新しいものでない」の二者択一であるため、ほかの企業群とは比較できない。

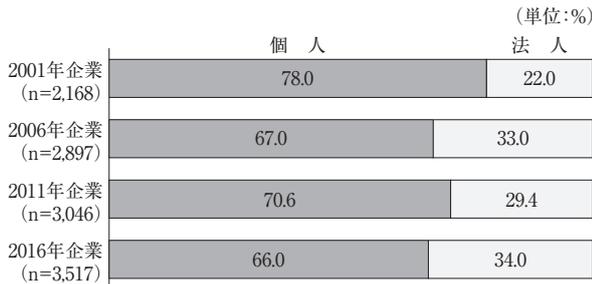
表-3 開業時の業種

	建設業	製造業	運輸業	卸売業	小売業	飲食店	個人向けサービス業	事業所向けサービス業	不動産業	その他
2001年企業 (n=2,181)	6.6	4.3	4.7	5.6	16.2	16.4	33.9	9.7	2.1	0.6
2006年企業 (n=2,897)	8.9	3.9	4.5	7.7	14.0	15.2	29.4	13.0	2.5	0.9
2011年企業 (n=3,046)	6.4	2.6	2.6	5.1	12.2	19.6	39.7	7.8	3.1	0.8
2016年企業 (n=3,517)	9.8	3.8	3.0	4.7	10.8	16.0	38.3	9.9	3.0	0.7

(単位:%)

(注) 2002年に日本標準産業分類が改訂されたことに伴い、2006年企業以降の企業群には、2001年企業で分類がなかった「宿泊業」「医療・福祉」「教育・学習支援業」「情報通信業」を新設している。ここでは企業群間比較を可能にするため、2006年企業以降は「宿泊業」を「飲食店」に、「医療・福祉」「教育・学習支援業」を「個人向けサービス業」に、「情報通信業」を「事業所向けサービス業」に含めて集計。

図-9 開業時の経営形態



(単位:%)

(注) 法人は、「株式会社」「NPO法人」「その他の法人」の合計。

## (2) 経営形態

開業時の経営形態をみると、すべての企業群で「個人」が6割以上を占め、「株式会社」「NPO法人」「その他の法人」を合計した「法人」に比べて多い(図-9)。どの企業群もB to Cのビジネスが多い傾向から考えて、個人経営の生業的な事業主が多いのは首肯できる。

ただし、「法人」の割合をみると、2001年企業の22.0%から2006年企業の33.0%へ大きく増加し、その後も30%前後の水準が続いている。これには、2006年5月に施行された新会社法が影響している。改正により最低資本金制度が撤廃され、資本

金1円から株式会社を設立できるようになった。資金準備のハードルが下がったことから、2006年企業以降は、法人形態の開業が以前より多くなったと考えられる。

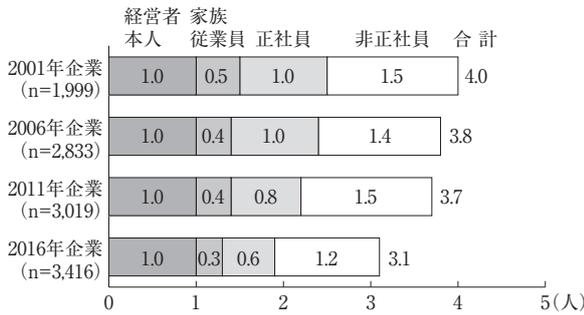
## (3) 従業者規模

法人形態が増えた一方で、事業の規模はむしろ小さくなっている。図-10で経営者を含めた1企業当たりの開業時の従業者数をみると、「合計」は2001年企業の平均4.0人から2016年企業の3.1人へと徐々に減少している。内訳は「家族従業員」「正社員」「非正社員」のいずれも減少傾向にある。

従業者規模の推移を集計カテゴリーの分布でみると、2001年企業は「3~4人」が27.3%と最も多く、続く2006年企業も25.7%と最も多いが、2011年企業は「1人」が30.8%と最も多くなり、2016年企業では39.3%へと増加、やはり最多を占めている(図-11)。

各カテゴリーの変化をみると、「1人」の企業は2001年企業の18.6%から2016年企業の39.3%へ増加し続けている。「2人」は三つの企業群で23%台と、あまり変わらない。対照的に「3~4人」

図-10 開業時の従業者数（1企業当たり）



(注) 1 正社員は、「常勤役員」を含む。  
2 非正社員は、「パート・アルバイト」「契約社員」「派遣社員」の合計。

「5～9人」「10～19人」の企業は徐々に減少しているほか、「20人以上」に至ってはどの企業群も1%前後とごく少数である。全体として少人数化が進むなかで、人を雇わず経営者だけで稼働する「1人」のウエイトが大きくなってきている。

なお、全企業群をまとめて「1人」企業に占める「女性」の割合をみると23.1%とカテゴリー合計に占める割合（18.5%）よりも相対的に高い。「女性」が開業した「1人」企業に多い業種は、美容業、エステティック業などの「個人向けサービス業」であった。同じく、前職が「非正社員」だった人が占める割合も「1人」企業では12.3%と、全カテゴリーの10.3%に比べて高い。前節で指摘した女性や非正社員出身者の開業の増加により、「1人」の層が増えているのだろう。従業者数をみる限り、新規開業企業は小規模化してきているといえる。本節では開業時のデータしかみていないが、次節で紹介する開業後の従業者規模の経年変化についても同様の傾向がみてとれる。事業の小規模化は、この20年間で開業に生じた変化の一つとみてよいだろう。

#### (4) 開業費用と資金調達

事業の小規模化に伴い、開業費用も変化している。1企業当たりの開業費用をみると、最近の企業群になるほど少ない（図-12）。2016年企業に至っては969.4万円と、2001年企業（1,726.3万円）

図-11 開業時の従業者規模の分布

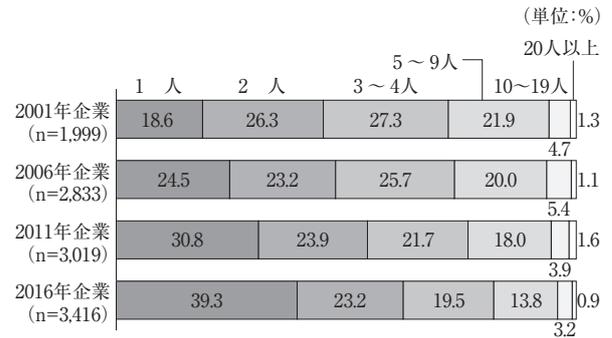
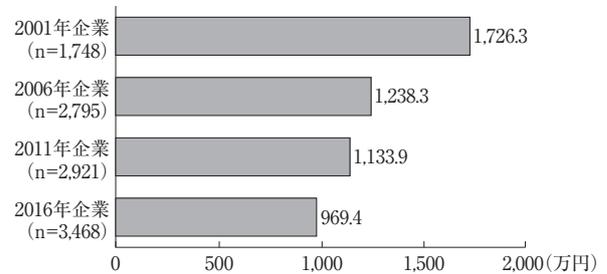


図-12 開業費用（1企業当たり）



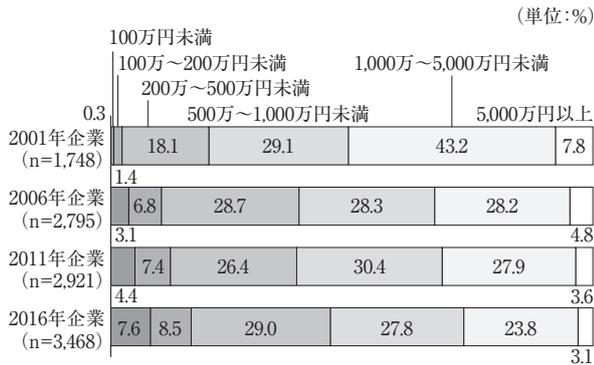
(注) 開業費用が「0」の企業を含めて、1企業当たりの金額を算出。

の半分程度に減少し、目に見えて開業費用の少額化が進んでいる。

さらに開業費用を集計カテゴリーに分けてみると、2001年企業では「1,000万～5,000万円未満」が43.2%と最も多いが、2006年企業では「200万～500万円未満」が28.7%、2011年企業では「500万～1,000万円未満」が30.4%で、それぞれ最多である（図-13）。その後、2016年企業では再び「200万～500万円未満」が29.0%で最も多い。最多のカテゴリーは、2001年企業から2016年企業の間小さなものへと移行している。

カテゴリーごとにみていくと、「100万円未満」「100万～200万円未満」は2001年企業ではそれぞれ0.3%、1.4%であったが、2016年企業では7.6%、8.5%と増加している。「500万～1,000万円未満」は常に30%前後と大きな変化はないが、「1,000万～5,000万円未満」「5,000万円以上」は少額のカテゴリーが増えた分、減少してきている。

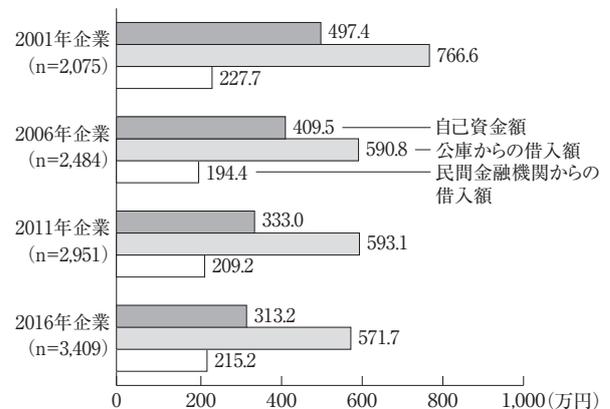
図-13 開業費用の分布



開業費用の少額化の一因は、従業者規模が縮小していることにあるだろう。例えば、「1人」企業のように人を雇わなければ、人件費がかからず開業に必要な運転資金は、従業員を抱える場合に比べて少なくなる。少人数で始められる、店舗や事務所が必要ない事業ならば、設備資金も大幅に節約できる。近年普及しているシェアオフィスやコワーキングスペースなどを利用して賃料などの固定費を抑えられるようになったことも、開業費用の減少を後押ししている可能性があるだろう。

開業に必要な費用が少なければ、それだけ資金調達額も少なく済む。そこで、開業時の1企業当たりの資金調達額<sup>12</sup>をみると、「自己資金額」は2001年企業から2016年企業へ緩やかに減少してきている(図-14)。日本政策金融公庫(以下、公庫)と民間金融機関からの融資をみると、「公庫からの借入額」は2006年企業で大きく減少した後、ほぼ横ばいである。「民間金融機関からの借入額」はすべての企業群で200万円前後と一定だが<sup>13</sup>、「公庫からの借入額」との合算額は2016年企業で786.9万円と、2001年企業(994.3万円)より少なく、長いスパンでみて開業時の金融機関借入れは確

図-14 開業時の資金調達額(1企業当たり)



(注) 1 「自己資金額」「公庫からの借入額」「民間金融機関からの借入額」のすべてに回答した企業を集計。  
2 それぞれ金額が「0」の企業を含めて、1企業当たりの金額を算出。

実に減少している。開業当初から従業員や物件、設備を十分にそろえるのではなく、自己資金の投入や金融機関からの借入れを抑えて必要最小限、あるいは少しもの足りないぐらいの規模で事業を始める人が増えているのだと思われる。

### (5) 小 括

本節の分析結果をまとめると、この20年間で新規開業企業の業種構成に大きな変化はない。開業時から法人を設立する企業は増えているが、これは最低資本制度の撤廃によるもので従業者規模はむしろ縮小してきている。それに伴い、少額の費用で開業する企業が増えており、開業時の資金調達額も減っている。

業種に変化がないにもかかわらず、従業者規模が縮小している結果は、同じ業種のなかでもビジネスモデルが変化してきていることを示唆している。従業員を雇い、店舗や事務所を構えるのが一般的だった事業が、それ以外のかたちで始められ

<sup>12</sup> 開業時の資金調達について、自己資金の投入額、日本政策金融公庫と民間金融機関からの借入額をそれぞれ回答してもらったもの。ここでは、「自己資金額」「公庫からの借入額」「民間金融機関からの借入額」の3項目すべてに回答した企業を集計した。

<sup>13</sup> 民間金融機関からの借入額が相対的に少ない理由として、本調査が公庫の融資を受けた企業を対象にしていることが挙げられる。必要な資金を公庫からの借入れで賄ったため、民間金融機関からの融資を受けないケースが多いと推測される。例えば、2016年企業について開業時に借入残高があった企業の割合をみると、「民間金融機関からの借入れ」は14.9%と、「公庫からの借入れ」(85.1%)より明らかに少ない。「民間金融機関からの借入額」が「0」である企業が多いため、結果として1企業当たりにならした調達金額も「自己資金額」と「公庫からの借入額」に比べて、企業群間の変動が少ないと考えられる。

ているということである。

例えば、インターネット販売を専門にする小売店や、クライアントの事務所に常駐するソフトウェア会社などは、パソコン1台で始められる。外部委託などを活用することで自社工場をもたない製造業も、いまや珍しくない。ネイルサロンや料理教室を自宅で始めるケースも、多くなってきている。店舗がなくともソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）などを活用して集客できる現在の環境は、開業者にとって追い風といえる。

新たなビジネスモデルの台頭の背景には、新規開業企業に不足する経営資源を補うための環境が整備されてきたことがある。SNSを宣伝に活用することはもちろん、販路開拓の手段としてマッチングサイトを利用する企業も少なくない。情報通信技術の発展によって、顧客獲得の手法も変わってきているのである。シェアオフィスのように拠点を低価格で提供したり、工作機械などの生産設備をシェアしたりするサービスや、配送や在庫管理を代行する業者もある。ホームページの作成や営業活動、経理処理、秘書業務など外部に委託できる業務も幅が広がっている。こうした開業を取り巻く環境の変化、いわば開業のインフラの充実によって、従業員を雇う必要性は今までより薄れてきていると考えられる。

前節で指摘した開業者の多様化も小規模化の一因であろう。この20年間で増えた女性やシニア層の開業者のなかには、事業規模の拡大よりも収入の補填やワークライフバランスを優先する人が少なくない。あえて企業としての成長を目指さないケースも多く、意図的に小さくビジネスを始めているのではないだろうか。他方、拡大意欲はあるものの、大きく始められない事情もあるのかもしれない。女性や非正社員出身者の場合、相対的に開業する事業の経験が少ない、開業時までの貯蓄が少ないといった傾向もみられる。いずれに

せよ、属性の変化からは、新規開業企業が20年の時を経て小規模化してきている背景をうかがい知ることができる。

#### 4 開業後の経営パフォーマンス

ここまで、開業者の多様化と新規開業企業の小規模化という二つの変化を指摘してきた。開業時点の属性が変わってきているのであれば、開業後の経営状況にも何らかの変化が生じている可能性がある。本節は、従業員数や借入残高、設備投資、月商、採算、事業拡大意欲などの経年変化について分析する。各企業群の調査期間は5年であることから、例えば、2001年企業であれば、第1回調査を実施した2001年が開業1年目、第5回調査を実施した2005年が開業5年目になる。

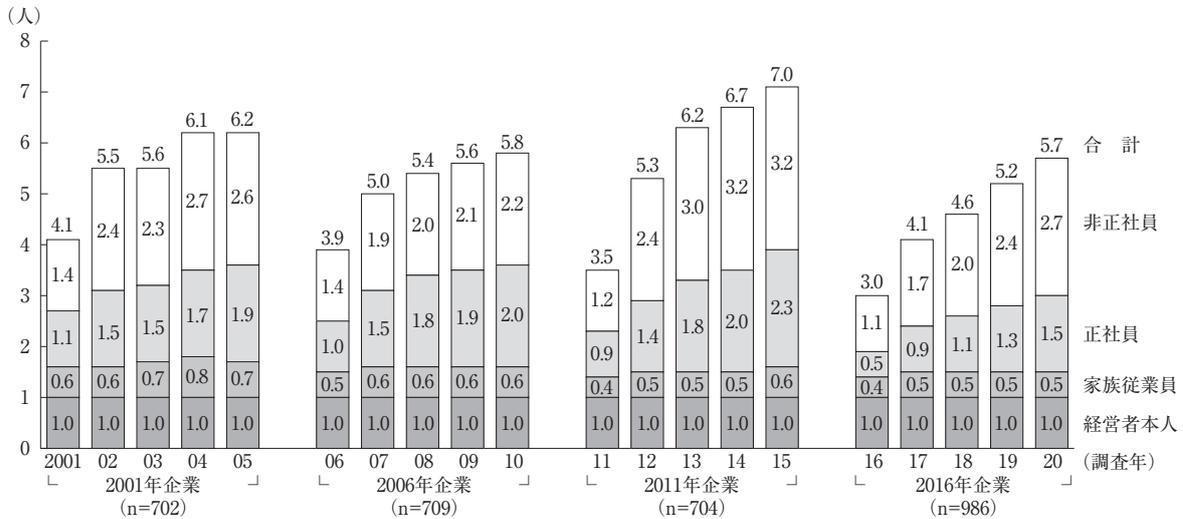
前もって第1節で説明したが、本節では同一企業の経年変化を検証するため、各企業群の5回の調査に連続して回答し、かつ同じ調査項目にすべて回答した企業を集計対象にする。そのため、5回のうち1回でも未回答があった企業は除かれており、集計回答数は前掲表-1の5年目の存続企業数を下回る。

##### (1) 従業員規模の推移

まず、開業時に小規模化の傾向がみられた従業員数について、調査年末時点における、経営者本人を含む1企業当たりの人数をみていく。なお、2006年企業には開業1年目の年末時点の従業員数を尋ねていないため、図-15は、すべての企業群について開業1年目の年末の1企業当たり従業員数に代わり、開業時点のデータを掲載する。「合計」をみると、いずれの企業群も5年間に少しずつ人数が増えている。開業時と開業5年目を比べると、増加数が最も少ない2006年企業で1企業当たり1.9人、最も多い2011年企業は3.5人増加している。

年々従業員が増える傾向はどの企業群も同じ

図-15 従業者数の推移 (1企業当たり)



- (注) 1 第1回調査(開業1年目)から第5回調査(開業5年目)まで同様の調査項目を尋ねたもの(以下、図-17を除いて同じ)。
- 2 開業1年目から開業5年目まで連続して回答した企業を集計(以下、図-17を除いて同じ)。
- 3 各企業群の開業1年目の従業者数は開業時点、開業2年目以降は各調査年末時点のもの。
- 4 正社員は、「常勤役員」を含み、非正社員は、「パート・アルバイト」「契約社員」「派遣社員」の合計。

だが、開業5年目時点の1企業当たりの人数をみると、2001年企業(6.2人)より2016年企業(5.7人)の方が少なく、小規模化の傾向は開業後の経営においても続いているように見える。もっとも、2011年企業の開業5年目は2006年企業の5年目を1.2人上回る7.0人と、四つの企業群のなかで最も多い。後掲図-17のとおり、2011年に始まる第3コーホートの時期は相対的に景気が良かった。そのため、事業の小規模化の動きが一時的に緩んだとみることができよう。

内訳をみると、どの企業群においても調査期間内は一貫して「非正社員」の方が「正社員」より多い。開業時から開業5年目までの増加分をみても、2006年企業を除く三つの企業群は、「非正社員」が「正社員」を上回っている。開業から日が浅く余裕が乏しいなかで、パート・アルバイトなどを活用し、人件費を抑えながら事業を拡大させる企業が多いのだろう。「家族従業員」は、開業時と開業5年目の人数に大きな差はなく、企業群に

よる違いもほとんどない。なお、「経営者本人」は1人と定義しているため、不変である。

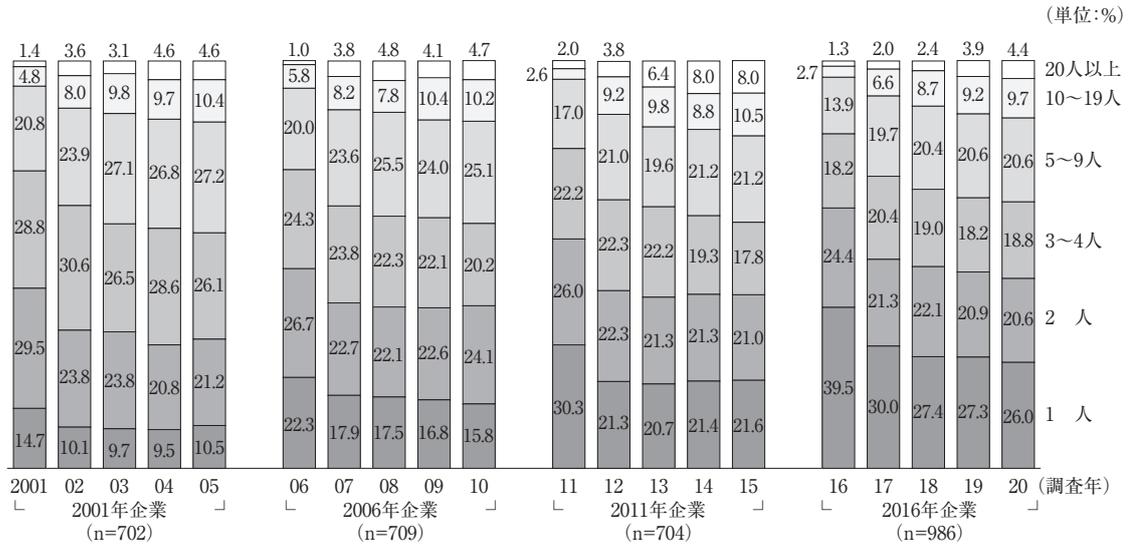
続いて、図-16で調査年末時点における従業者規模<sup>14</sup>の集計カテゴリーの分布状況を見ると、どの企業群も「1人」の企業が5年間で徐々に減少し、代わって「10~19人」「20人以上」といった相対的に規模の大きいカテゴリーの企業が増えている。

ただし、「1人」の開業5年目を企業群間で比較すると、2001年企業から2016年企業へ、10.5%、15.8%、21.6%、26.0%と徐々に多くなっている。特に2016年企業は開業時から開業5年目まで一貫して「1人」のカテゴリーが最多を占めている。全体の傾向として開業後に規模を拡大していく企業が多いものの、新しい企業群ほど従業員を雇用しない最小規模の企業のウエイトが高まる傾向にある。

また、1企業当たり従業者数が大きく増加していた2011年企業は、「10~19人」「20人以上」の

<sup>14</sup> 図-15と同じく、開業1年目のデータは開業時のもの。

図-16 従業者規模の推移



(注) 図-15の(注)3に同じ。

開業5年目時点の割合が、すべての企業群のなかで最も多い。こうした2011年企業の特徴の背景にある景気動向について、ここで改めて確認しておこう。

小企業の景況を示すデータとして、当研究所が実施している「全国中小企業動向調査(小企業編)」(以下、動向調査)の業況判断DI(業況が「良い」と回答した企業割合-「悪い」と回答した企業割合)の推移をまとめたのが、図-17である。5年間の平均をみると、2001年企業と2006年企業の調査期間に比べて、2011年企業と2016年企業の調査期間の方が高い水準になっている。2011年企業の調査期間は、年平均の業況判断DIも常に右肩上がりで推移しており、経済環境が良かったことがうかがえる。2016年企業の調査期間は常に上昇傾向とまではいかないものの、新型コロナウイルス感染症の流行(以下、コロナ禍)によって2020年に大きく低下するまでは比較的に高水準で推移している。

従業員の募集や設備投資の判断は自社を取り巻く経済環境を踏まえて行われる。景気の先行きが明るく業績改善の見込みがあれば、投資の可能性は高まるだろう。その意味で、景気がどのよう

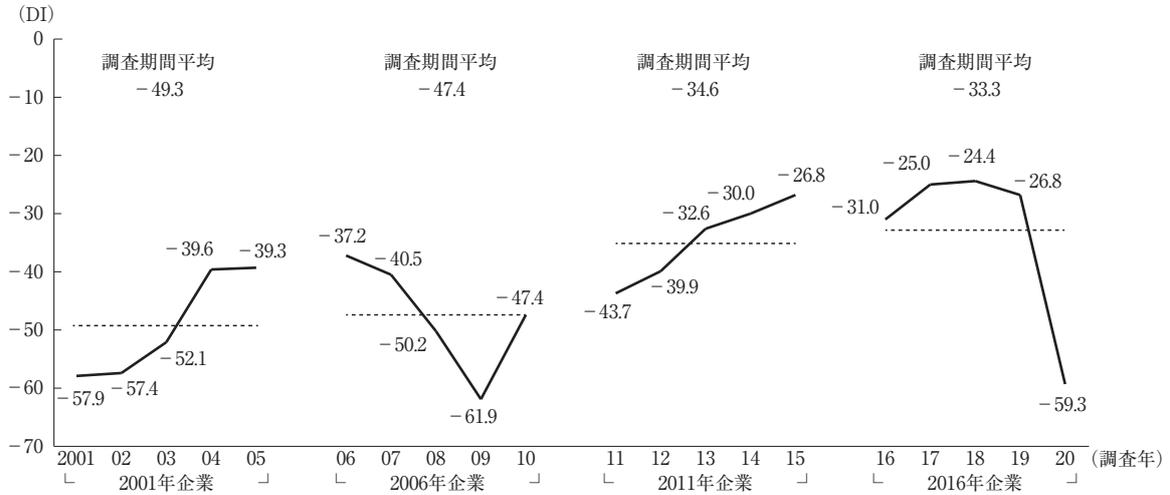
に推移してきたか、現時点でどのような水準にあるかは、経営の動向に直結するといえる。経営動向の背景を分析する際は、小規模化など20年間で生じた構造的な変化とともに、景気変動の影響も考慮しなければならないのは言うまでもないだろう。

## (2) 設備投資の推移

人的資本への投資である雇用の状況に続いて、設備投資の状況をみていこう。図-18で各調査年に設備投資を実施した企業の割合をみると、2001年企業と2006年企業は開業2年目に大きく下がり、その後も開業5年目まで緩やかに低下している。2011年企業の場合、開業3年目以降、割合が少しずつ低下する点は同じだが、実施割合のピークは開業1年目から開業2年目にずれ込んでいる。さらに、2016年企業は同じくピークが開業2年目にあるが、開業1年目からの増加分は9.9ポイントとかなり大きい。開業3年目はやや割合が低下したものの、開業4年目、5年目と再び高まっており、企業群が新しくなるほど設備投資の実施が後ずれしていることがわかる。

実施割合の水準を比べると、2001年企業と2006年

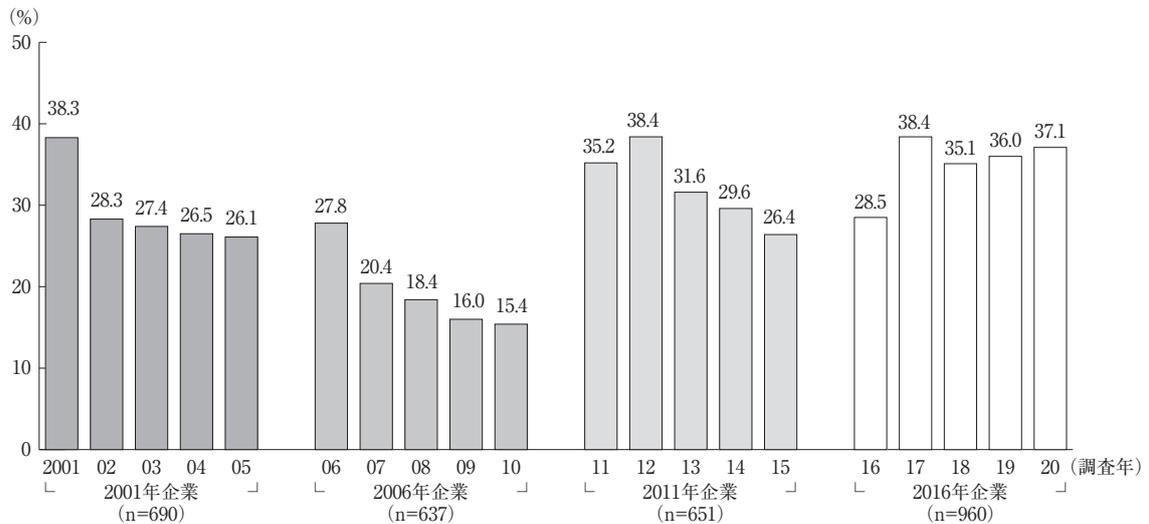
図-17 小企業の業況判断DIの推移



資料：日本政策金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査（小企業編）」

- (注) 1 業況判断DIは、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。
- 2 実線は業況判断DIの年平均値、点線は各企業群の調査期間中の平均値。
- 3 nは記載を省略。

図-18 設備投資の実施企業割合の推移

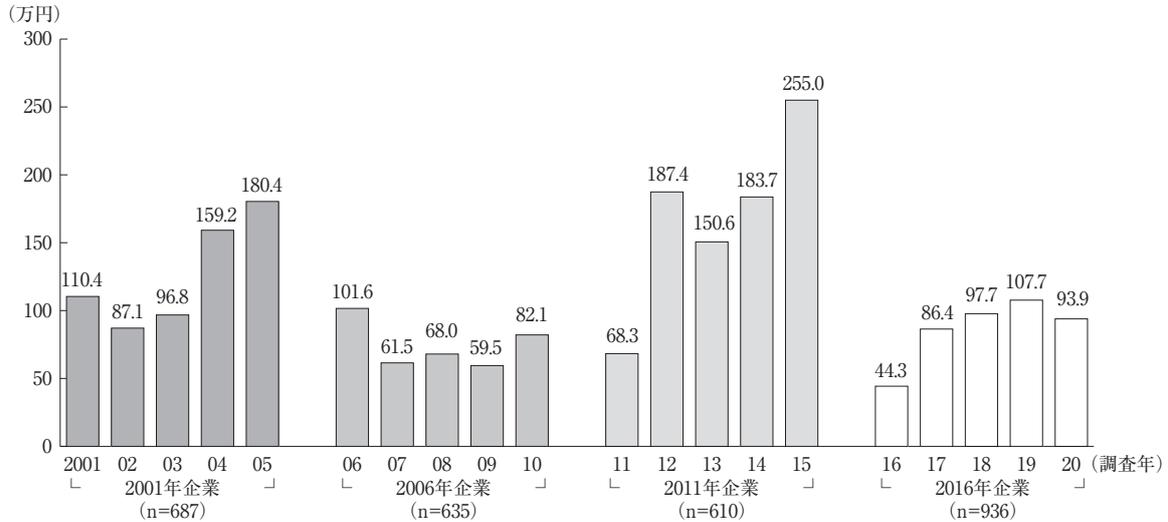


(注) 各調査年の1年間に設備投資を実施したかどうかという質問に「実施した」と回答した企業の割合。

企業は3割を超える年がほとんどないが、2011年企業と2016年企業は3割超の年が半数以上を占めている。第2節でみたとおり、1企業当たりの開業費用は、最近の企業群ほど少ない。開業時の投資を最小限に抑えた分、開業後に追加投資の必要が出てくる企業が多いのではないだろうか。2011年企業と2016年企業は、本来、開業1年目に実

施したかった設備投資を翌年に持ち越したため、開業2年目の実施割合が高かったとも考えられる。特に2016年企業は、開業費用が2001年企業の半分程度であることから、設備投資がどの年も相対的に多かったのだろう。加えて、前述のとおり、2011年企業と2016年企業は置かれた経済環境が比較的良かったことも投資意欲に影響したと考えられる。

図-19 設備投資額の推移（1企業当たり）



(注) 1 設備投資額は、各調査年の1年間に設備投資を「実施した」と回答した企業に尋ねたもの。  
2 設備投資を「実施していない」と回答した企業の設備投資額は「0」として、1企業当たりの投資額を算出。

続いて図-19で各調査年の1企業当たり設備投資額の推移をみると、例外はあるものの<sup>15</sup>、いずれの企業群も時間の経過とともに投資額が増加する傾向がみられる。ただし、投資額の水準は企業群によって異なる。例えば、2011年企業は開業2年目以降、ほかの企業群に比べて投資額が大きい。景気が上向いていた時期で従業者規模を拡大する企業が多かったことから、設備投資も活発であったと推測できる。

他方、2016年企業はほとんどの年で100万円を下回っている。前掲図-17に示した業況判断DIが右肩下がりであった2006年企業とあまり変わらない水準である。2016年企業の調査期間は経済環境が相対的に良かったにもかかわらず少額投資が続いている。開業費用と設備投資の実施割合の結果と併せて考えると、初期投資を最小限に抑えるばかりでなく、その後も少額の設備投資を細かく実施していく傾向が、ほかの企業群よりも強まっているとみられる。新規開業企業には小さく始め

て徐々に育てる、という新たなトレンドが生じてきているといえるのではないだろうか。

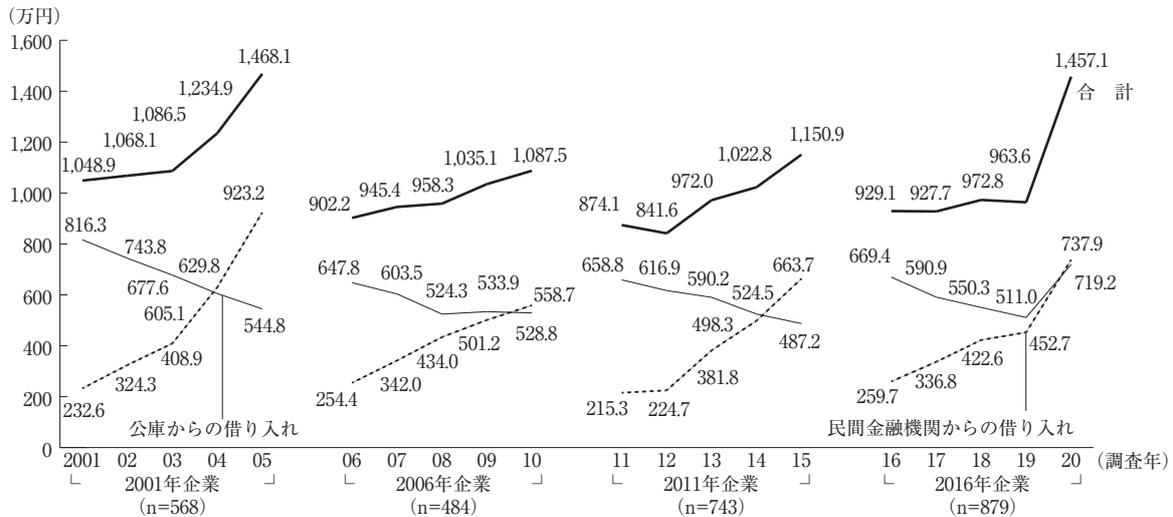
### (3) 資金調達の推移

雇用や設備投資に欠かせない資金調達の動向についてもみていこう。図-20に示したとおり、調査年の年末時点における1企業当たりの借入残高の「合計」は、どの企業群も開業1年目より開業5年目の方が多く、5年の間に少しずつ増えている。従業員規模、設備投資の推移とおおむね同じ傾向である。2020年はコロナ禍において多くの企業が実質無利子・無担保の特別融資を受けたという特殊事情があり、1企業当たりの借入残高は1,457.1万円と、前年の約1.5倍にまで増えている。

「合計」の水準を企業群間で比べると、2001年企業は各調査年の残高がほかの企業群に比べて多いが、それ以外の企業群はコロナ禍の2020年を除き、残高の水準に大きな違いはないように見える。新しい企業群ほど開業後に設備投資を実施する割

<sup>15</sup> 例えば、コロナ禍となった2020年は感染防止対策に関する設備投資を行う企業が多かった。そのため、景気が悪化した割に設備投資の実施割合は下がっていなかった（前掲図-18）。しかし、空気清浄機や非接触端末など比較的単価の小さい投資が多いため、設備投資の金額は前年と比べて少なかったと推測される。

図-20 借入残高の推移 (1企業当たり)



(注) 1 各調査年末時点の1企業当たりの借入残高について、借入残高が「0」と回答した企業を含めて算出。  
 2 「公庫からの借り入れ」「民間金融機関からの借り入れ」ともに回答した企業について集計。  
 3 「合計」は「公庫からの借り入れ」と「民間金融機関からの借り入れ」の合計値。

合が高いため、新たな借り入れを行うことにより、規模が小さくなった割に借り入れが減少しない結果となっているのかもしれない。

金融機関別にみると、「公庫からの借り入れ」が年々減少する一方、「民間金融機関からの借り入れ」が増加し、開業4年目または5年目に1企業当たりの借入残高の大きさが逆転している。公庫の融資を受けた企業を調査対象企業としているため、開業1年目に公庫からの借入残高が多いのは当然といえるが、そうした企業も公庫からの借り入れを毎年返済しつつ、新たに民間金融機関から資金を調達するケースが多い。新規開業企業にとって開業当初の公庫融資が、民間金融機関融資の呼び水になっていることを裏づける結果といえよう。

なお、2016年企業は、開業5年目に公庫と民間の残高が逆転している点は同じだが、前述したコロナ対策の特別融資の影響もあり、例外的に「公庫からの借り入れ」が増加している。特別融資は民間金融機関も実施しているため、「民間金融機関からの借り入れ」もほかの企業群より大きく増加している。

#### (4) 月商・採算の推移

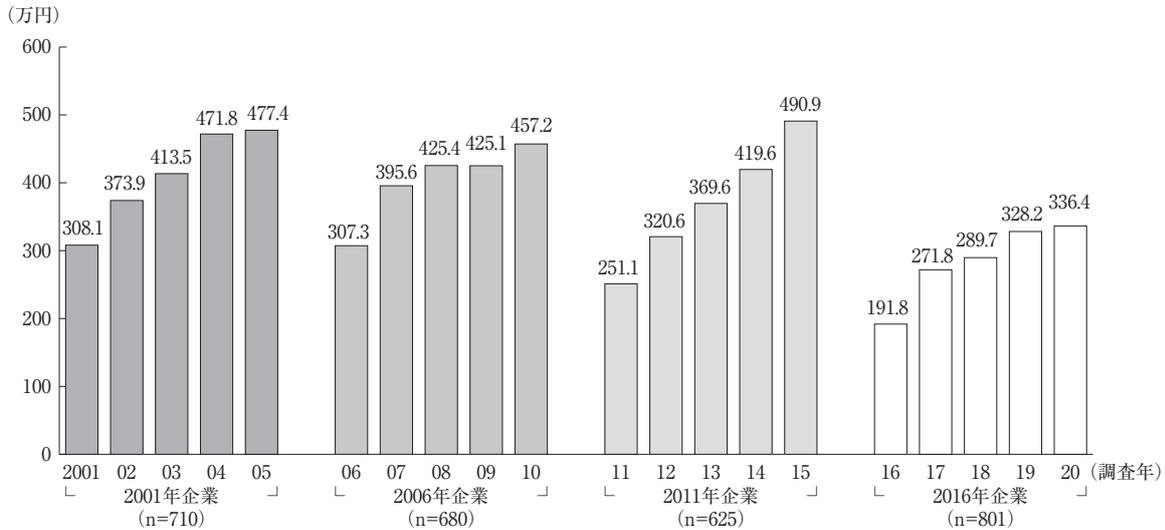
ここまでみてきた人的投資、設備投資、資金調達を伴う事業展開の結果として、新規開業企業の経営パフォーマンスはどう変化したのか、売上高と採算状況についてみていこう。なお、本節の集計は調査期間中に廃業した企業が含まれていない。各調査開始年の新規開業企業のパフォーマンスは、業績が良い企業にやや偏った結果になる可能性があることに注意されたい。

まず、図-21で各調査年末時点の1企業当たりの月商(1カ月の売上高)をみてみよう。なお、集計対象のうち、月商が「0」と回答した企業のほか、いずれかの調査年で月商が前年に比べて10倍以上または10分の1以下であった企業は異常値とみなして集計から除いている<sup>16</sup>。

図-21では、どの企業群も年数が経過するほど月商が増加する傾向がみられる。集計結果が生存企業に限定されているという前提はあるものの、20年間変わらない新規開業企業の特徴の一つと

<sup>16</sup> アンケートに回答する際、桁数を間違えて記入している可能性が高いという理由から、2006年企業を分析した鈴木(2012b)、2011年企業を分析した藤田(2018)でも同様の集計方法を採用している。

図-21 月商の推移（1企業当たり）



(注) 1月商（1カ月の売上高）は、2016年企業の開業2年目の2017年までは調査時点の12月における月商、2016年企業の開業3年目の2018年以降は調査年における年商（1年間の売上高）を尋ねて12で除した値。

2 いずれかの調査年で、月商が「0」と回答した企業や月商が前年に比べて10倍以上または10分の1以下だった企業は集計から除外。

いえよう。

また月商の水準に注目すると、出発点となる開業1年目は新しい企業群になるほど少なく、その後も開業1年目の金額に応じて低い水準となっている。特に2016年企業は、開業1年目から開業5年目まで一貫して、四つの企業群のなかで最少である。2020年がコロナ禍であったことを加味しても、20年の間に小規模化が進んできたことの結果といえそうである。

ただし、2011年企業は例外である。開業1年目には2001年企業と2006年企業より少なかったものの、その後、コンスタントに月商が増加し、開業5年目にすべての企業群のなかで最多となった。従業者数や設備投資と同じく、上向き景気の好影響を受けたのだろう。

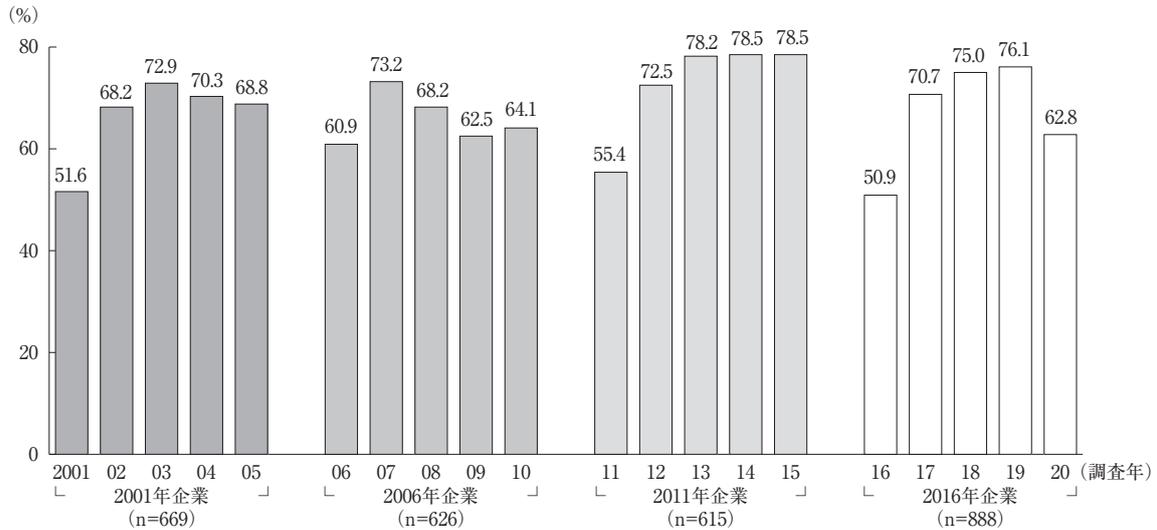
次に、2011年企業以外にみられる月商の減少傾向が、事業の小規模化という構造的な要因によるものか、市場構造の変化など外的要因が経営に与える下押し圧力によるものかを確認する意味も含めて、それぞれの企業群の採算状況をみていきたい。調査年末時点の採算状況を「黒字基調」「赤字基調」の二者択一で尋ね、前者と回答した企業の

割合をまとめたのが、図-22である。まず、開業2年目に黒字基調の企業割合が高まる傾向は、すべての企業群に共通している。開業から1年経って目標とする事業の姿に近づき、経営の成果が表れるタイミングなのだろう。前掲図-21の1企業当たり月商は、どの企業群も開業2年目に比較的に大きく増加しており、採算のとれる水準まで月商が増えてくる時期ともいえそうである。

ただし、開業3年目以降の動きは企業群によって異なる。まず2001年企業は開業3年目に黒字基調の企業割合がピークとなり、その後、開業4年目、5年目と連続して低下している。2006年企業は開業2年目がピークで、その後、低下傾向を示している。7割を下回る年もいくつかあり、二つの企業群は開業2、3年目を境に業績が伸び悩んでいるといえる。

他方、2011年企業と2016年企業は開業3年目以降も、コロナ禍という特殊要因があった2020年を除いて増加または横ばいで推移している。水準も2020年を除けば、すべての年で7割を超えている。最近の企業群になるほど月商が少なくなるなかでも、採算状況はむしろ良くなっているよう

図-22 黒字基調の企業割合の推移



(注) 各調査年末時点の採算状況について「黒字基调」と回答した企業の割合。

である。月商の少額化は、市場構造の変化など外的要因によって起こっている現象ではなく、新規開業企業自身による経営選択の一つと考える方がよさそうだ。

では、月商が少なくなる一方で、黒字化する企業が多くなっている理由をどうみるべきか。いくつか考えられるが、例えば、事業の小規模化に伴って人件費や家賃などの支出が減った分、損益分岐点が下がっていると考えられる。2011年企業と2016年企業は、前の二つの企業群より少ない月商であっても、採算がとれる体質に変化している可能性があるだろう。

このほか、2011年企業の採算状況を分析した藤田 (2018) は、前の二つの企業群と黒字基调の企業割合の傾向が異なる理由として、景気回復が月商を押し上げたことのほか、新規開業企業に対する支援の充実を挙げている。同じ状況はその後の調査期間においても続いており、2016年企業もその恩恵を受けたと考えられる。一例が、2014年

1月に施行され、2018年7月に改正された産業競争力強化法に基づく創業支援等事業<sup>17</sup>である。創業支援等事業計画の認定を受けた市区町村の数は、最初の施行から1年後の2015年に771であったが、2021年には1,456と倍近くに増加している<sup>18</sup>。認定を受けた市区町村は、民間の創業支援等事業者（地域金融機関、NPO法人、商工会議所、商工会等）と連携して、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、コワーキング事業の推進のほか、経営や財務、人材育成、販路開拓などの知識習得を目的とした開業者への支援などを行っている。こうしたサポートを受けて経営改善に取り組む企業が多く、結果として、黒字基调の企業が開業3年目以降も増える効果につながった可能性がある。

### (5) 経営課題の推移

このような経営パフォーマンスの変化を踏まえて、新規開業企業が抱える経営課題の変化もみて

<sup>17</sup> 2014年施行時の「創業支援事業」の概念を拡張させ、2018年の改正時は創業に関する普及啓蒙活動を行う事業（創業機運醸成事業）などを加えて「創業支援等事業」と呼ぶようになった。創業支援等事業に関する記述部分は中小企業庁ホームページ (<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/index.html>) を参照した。

<sup>18</sup> 2015年は10月時点、2021年は12月時点の数。

表-4 経営上苦勞している点（複数回答）

(単位:%)

企業群	調査年	販売面				仕入面		雇用面			資金面			その他	
		商品・サービスの開発がうまくいかない	生産管理・品質管理がうまくいかない	顧客開拓・マーケティングがうまくいかない	受注単価・販売単価が安い	原価（仕入、外注費など）がかさんでいる	利息（人件費、家賃、支払）がかさんでいる	従業員の人数が不足している	必要な能力を持った従業員を採用できない	従業員をうまく育成できていない	財務管理・経費処理がうまくできていない	資金繰りが厳しい	難しい金融機関からの借入が	その他	特に苦勞はしていない
2001年企業 (n=752)	2001	8.9	2.5	39.0	23.0	14.9	24.2	14.2	15.8	11.0	16.6	22.3	8.8	4.0	14.6
	02	11.7	3.6	38.2	30.9	20.3	31.3	18.2	21.1	15.6	12.9	26.3	11.4	4.4	10.2
	03	12.4	5.3	40.8	27.9	18.6	33.8	18.0	21.5	16.6	10.8	25.8	9.0	3.1	11.2
	04	12.4	5.2	38.8	27.5	21.5	34.0	23.0	25.1	20.3	10.1	26.6	6.9	3.1	10.6
	05	14.2	4.5	33.1	28.2	21.0	31.0	22.2	22.3	18.2	6.0	27.4	7.0	4.1	10.4
2006年企業 (n=711)	06	10.1	2.7	37.7	23.5	17.3	23.2	20.3	13.5	11.0	9.1	16.9	4.6	3.5	14.9
	07	9.6	2.7	34.9	26.6	26.4	26.7	21.9	18.0	13.5	5.3	23.1	5.2	3.0	12.8
	08	12.1	3.2	43.3	34.0	27.8	29.4	16.0	16.3	14.3	5.3	26.6	5.2	4.6	11.0
	09	14.1	3.4	39.4	36.0	23.1	28.8	12.8	17.6	15.0	5.3	30.7	5.9	4.4	10.5
	10	12.5	4.4	41.8	34.9	23.8	28.0	15.5	15.6	15.5	4.2	26.3	4.6	3.5	10.3
2011年企業 (n=673)	11	7.9	1.9	42.9	20.7	16.5	24.4	18.3	18.6	10.1	10.3	18.3	4.2	3.6	10.4
	12	8.0	1.9	34.8	18.9	20.1	19.9	22.6	19.6	10.7	6.1	16.3	4.3	5.2	12.8
	13	7.0	2.8	30.9	21.1	21.7	21.0	23.5	23.6	16.0	6.1	14.0	3.9	3.1	13.8
	14	7.6	2.8	31.2	18.3	20.1	18.4	26.7	23.8	17.4	4.9	15.5	5.2	3.4	14.0
	15	8.0	1.8	31.1	17.1	18.9	19.3	28.7	25.0	16.5	3.9	13.7	2.5	3.3	14.0
2016年企業 (n=1,031)	16	5.6	1.5	35.0	14.6	15.6	20.6	21.0	15.8	9.5	8.1	18.2	2.4	4.8	15.9
	17	6.5	2.5	30.7	14.1	18.6	25.0	27.8	22.2	11.5	5.3	19.4	3.1	3.8	14.4
	18	8.1	2.7	30.1	14.7	17.0	24.4	28.4	23.2	11.8	4.8	19.6	3.0	4.3	14.5
	19	8.0	2.7	27.3	14.2	17.7	24.2	27.9	22.1	13.4	3.9	17.2	3.2	4.4	15.7
	20	9.3	2.9	30.3	14.0	15.7	23.4	18.8	22.5	13.7	4.3	16.3	2.3	8.3	11.8

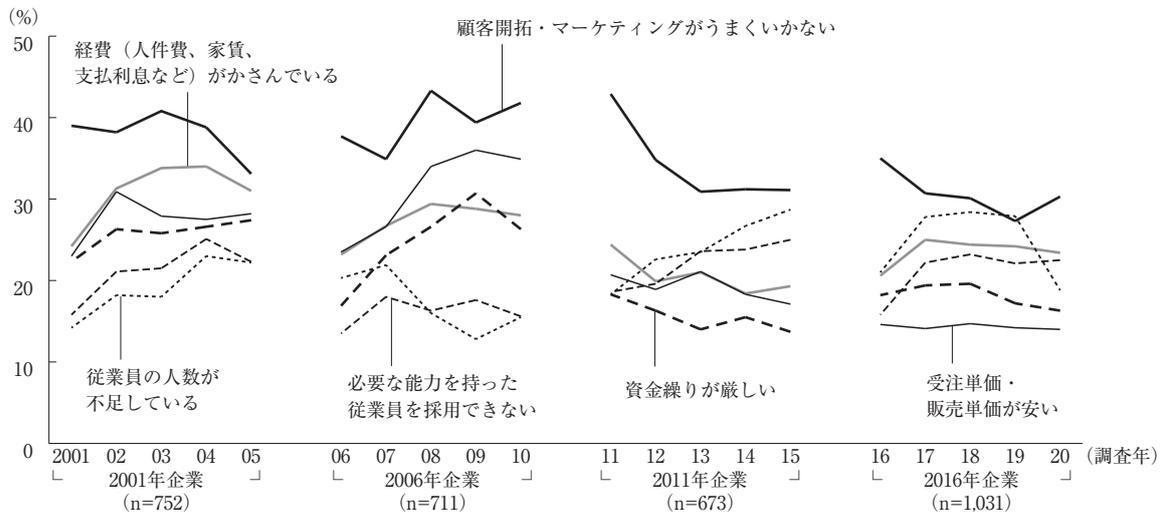
(注) 1 各調査年末時点で経営上苦勞している点を探ったもの。  
 2 複数回答のため、各調査年の合計は100%にならない。  
 3 網かけは、各調査年において回答割合が高い選択肢のうち上位三つ。

いくことにしよう。表-4で経営上苦勞している点を複数回答で探った結果をみると、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」はどの企業群のどの調査年をとっても一貫して多く、新たな顧客をいかにして開拓するかが20年間変わらない新規開業企業の悩みであることがわかる。

ただ、それ以外の選択肢は企業群によって違いがある。例えば、2001年企業と2006年企業は、「受注単価・販売単価が安い」「経費（人件費、家賃、支払利息など）がかさんでいる」など販売面

と仕入面、つまり収支に関する課題が目立っているが、2011年企業と2016年企業は、「従業員の人数が不足している」「必要な能力を持った従業員を採用できない」といった雇用面の課題が増えている。前の二つの企業群を調査した期間は、「失われた20年」と言われるようにバブル崩壊後の需要喪失に日本経済全体が悩まされていた時期であり、後の2企業群の調査期間は景気回復に伴って人手不足の問題が顕在化していた時期に当たる。表-4の回答結果は、新規開業企業の経営が外部

図-23 経営上苦勞している点 (上位6項目、表-4の一部再掲)



(注) 1 表-4の(注)1、2に同じ。  
2 表-4のうち、回答割合が相対的に高い選択肢六つを再掲。

環境の変化に大きく左右されていることの表れといえよう。

次に、回答割合が相対的に高い6項目について、詳しく動きをみていこう。まず、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」の割合は、一部例外があるものの<sup>19</sup>、経年減少の傾向がみられる(図-23)。加えて、回答割合の水準を企業群間で比べると、最近の企業群ほど低い。前掲図-17のとおり、動向調査の業況判断DIの5年間平均はコーホートが進むにつれ改善してきている。景気回復とともに新規開業企業も徐々に需要拡大の恩恵を受けつつあることがわかる。

同じ販売面の苦勞である「受注単価・販売単価が安い」をみると、2001年企業と2006年企業はすべての年で2割以上となっているが、2011年企業と2016年企業は2割を下回る年が大半を占める。特に2016年企業は上位6項目中で最下位のまま5年間推移している。わが国の経済は長らくデフレ状態にあるといわれてきたが、それでも

2010年代以降の景気回復で新規開業企業の販売価格の水準も少しずつ反転してきているのかもしれない。

仕入面の苦勞である「経費（人件費、家賃、支払利息など）がかさんでいる」をみると、2001年企業では3割を超える年も多く、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」に次ぐ順位であったが、後の企業群になるほど減少し、順位も3番目、4番目に下がってきている。依然として一定数の企業が経費の捻出に苦慮しているものの、多くの企業は月商が少額化してもなお、事業コストを負担できる体質に変化してきていることがうかがえる結果といえよう。

そのためか、資金面の課題にも改善の傾向がみられる。「資金繰りが厳しい」との回答は、2001年企業と2006年企業の大半の年で2～3割を占め、上から3番目から5番目の間で推移していたが、2011年企業と2016年企業は、いずれの年も2割未満で推移し、順位も低い。景気回復と事業の小

<sup>19</sup> 例えば、前年よりも回答割合が増えた2010年は、前年のリーマン・ショックの影響から世界的に経済活動が停滞していた時期、同じく2020年はコロナ禍により国内の消費活動が大幅に後退した時期にそれぞれ当たる。いずれも景気の影響を受けて業績が落ち、新たな顧客獲得を必要とする企業が増えていたと考えられる。

規模化に伴う経営のスリム化効果が資金繰りの改善につながっているとみてよからう。

では雇用面はどうだろうか。「従業員の人数が不足している」をみると、2001年企業と2006年企業は回答割合が2割を下回る年が多く、6項目のなかの順位も低い。しかし、2011年企業では毎年コンスタントに割合が高まり、2016年企業でも3割近くを占める年が多くなっている。順位も上から2番目の年が多く、コロナ禍直前の2019年には「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」を抜いて1位となった。2011年企業と2016年企業の調査期間は、年間の有効求人倍率<sup>20</sup>が2011年の0.65倍から2019年の1.60倍へと緩やかに高まるなど、景気回復に伴って労働力需給がタイトになってきていた<sup>21</sup>。こうした外部環境の変化が新規開業企業の人手の確保に影響したと考えられる。

「必要な能力を持った従業員を採用できない」は、いずれの企業群も2割程度で推移している。ほかの項目と比べて動きが少ないが、2011年企業と2016年企業で販売面の項目の割合が減った分、順位が上がっている。雇用の質の観点からも労働力需給の影響がみてとれる。

## (6) 経営方針の推移

20年間を通して、経営パフォーマンスや経営課題にはさまざまな変化がみられた。最後に、新規開業企業の今後の経営方針をみていこう。まず、今後の事業規模についてどのように考えているのかを尋ね、「拡大したい」「現状程度でよい」「縮小したい」の三つの選択肢のうち「拡大したい」と回答した企業の割合<sup>22</sup>についてみると、いずれの

企業群も、緩やかに減少している(図-24)。業歴を重ねるにつれて、目標とする事業規模に近づく企業が増えているのだろう。「拡大したい」の回答割合の水準を比べると、2011年企業がほかの企業群より毎年少し高いものの<sup>23</sup>、大きな差はみられない。

なお、将来、株式を上場したいと考えているかどうかを尋ね、「考えている」「考えていない」の二者択一で前者と回答した企業の割合<sup>24</sup>をみると、すべての企業群で少しずつ経年減少する傾向がみられるが、減少分はわずかで水準は各企業群とも1割程度と事業を「拡大したい」との回答結果より少ない。新規開業企業の大半は上場を目指すようなベンチャー企業ではなく生業的な企業が中心で、その傾向は20年間変わっていない。

## (7) 小 括

本節では、4企業群の20年間にわたって、新規開業企業の開業後の経営状況の推移をみてきた。分析結果を整理すると、開業後、事業規模を徐々に拡大する傾向は20年間変わらない。そのほか、業歴を重ねることで生じる各パフォーマンス指標の経年変化の傾向も、各企業群に大きな違いはみられなかった。

ただし、前節で開業時について確認された1企業当たり従業員数や1企業当たり設備投資額の小規模化は、経済環境が特に良かった2011年企業を例外として、開業後も5年目に至るまで続き、かつコーホートを追って傾向が強まっていることがわかった。同様に1企業当たりの月商もおおむね新しい企業群ほど小さくなる傾向がみられた。

<sup>20</sup> 厚生労働省「一般職業紹介状況」の有効求人倍率の年計(実数値)。

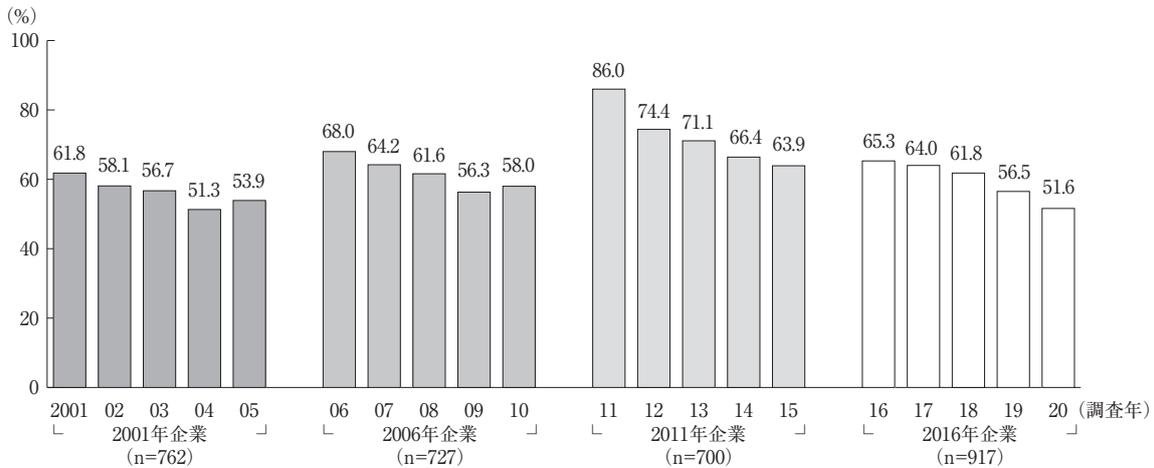
<sup>21</sup> ただし、コロナ禍の2020年は感染防止策の一環で飲食店などを中心に休業したり、営業自粛したりする企業が多く、人手不足感は急速に緩和した。そのため、「従業員の人数が不足している」は2020年に前年と比べて大幅に減少している。

<sup>22</sup> 2011年企業には同じ質問を尋ねていない。代わって、2011年企業には今後の売上高について尋ねており、図-24には「拡大したい」「現状程度でよい」「縮小したい」のなかから、「拡大したい」と回答した企業の割合を掲載した。

<sup>23</sup> 理由として、2011年企業の調査期間における好景気の影響が考えられるが、上記の質問の違いが影響している可能性もある。

<sup>24</sup> 2005年(2001年企業の開業5年目)には上場意欲を尋ねていない。

図-24 事業拡大意欲の推移



(注) 今後の事業規模をどう考えているか尋ね、「拡大したい」と回答した企業割合。ただし、2011年企業は今後の売上高について尋ねたもの。

採算状況や経営上苦勞している点の分析からは、調査期間の景気動向や労働力需給など外部環境の変化によって、企業群間で異なる動きが生じていることがわかった。

他方で20年間に生じた事業の小規模傾向を反映して、開業後に設備投資を実施する割合が増え、黒字基調の企業割合が高まるなど、経営スリム化の効果が出てきていることもうかがえる。小さく事業を始め、無理のない範囲で徐々に投資して、堅実に利益をあげる傾向が強まっているといえるだろう。

その背景には、第2節で取り上げた開業者の多様化と、それに伴う開業動機の変化がある。女性の就業率の上昇や人口の高齢化、非正規雇用の増加といった経済社会の変化に合わせて、女性やシニア、非正社員出身者などの開業者が増えている。開業動機も、勤務先からの独立だけでなく、勤務以外の収入源が欲しい、社会に貢献したい、自由に仕事がしたいなどさまざま、必ずしも事業の拡大を目指す人ばかりではない。開業に求めるものが変わってきたことで、リスクを抑えた経営を志向する人が増えているのではないだろうか。

そのほか、20年間の後半で景気が回復に向かったこと、開業後の経営を支援する体制の整備が進ん

だことなども、新規開業企業の経営にプラスに作用したと考えられる。

## 5 おわりに

本稿では、本調査における4企業群のデータをもとに、新規開業企業の20年間の変遷を追ってきた。各節の分析から明らかになった、今世紀における新規開業企業の変化は、主に二つに整理される。

第1に、開業者の属性が多様化している。経済社会情勢の変化に連動して女性やシニア、非正社員出身者といった人たちによる開業が徐々に増加していることが明らかになった。「男性」が大半を占め、「30歳代」「40歳代」が多く、そのほとんどが斯業経験を有し、直前は正社員だったという、いわば独立型の開業者が多い特徴に著変はないものの、4企業群の結果を詳細にみていくと、これまで少数派であった開業者に、緩やかに増加の兆しがみられる。それに伴って、開業の動機や目的も多様化してきている。具体的には、収入を補填するため、社会貢献のため、自由に仕事をするためといった動機をもった開業者が20年間で増加している。

第2に、新規開業企業は小規模化している。開業時の1企業当たり従業者数は徐々に減少しており、従業員を雇用しない企業が増えている。それに伴い、開業費用や開業時の資金調達額も少額化してきている。月商や従業者規模、設備投資額は、開業後5年目まで小規模化の傾向がおおむね持続しており、開業後の経営パフォーマンスの分析から、小さく事業を始めて無理のない範囲で事業を育てていくという新たな経営トレンドを見いだすこともできた。

また、以上の二つの構造的な変化に加えて、新規開業企業の経営は外部環境の影響を受けている。設備投資や採算状況、経営上苦勞している点などの分析からは、景気や労働市場の動向といった外部環境の変化に対応して経営課題も変わって

いく様子うかがえた。

1企業当たり従業者数や月商が年々増加すること、新規開業企業の大きな悩みが新規顧客の開拓にあること、事業の拡大意欲は時間とともに逡減することなど、20年間変わらない点も多いが、今世紀に入ってから開業の姿は、わが国経済社会の移り変わりを映し出すかのように、緩やかに、しかし着実に変容してきている。

開業は人の営みである以上、そのときどきの社会の情勢や人々の意識の変化が反映されたものになる。そして、新規開業の姿が変わっていくのであれば、必要な支援の中身もおのずと変化していかうだろう。開業の変遷に合わせた柔軟な施策が講じられ、より多くの企業が生まれ、成長できる環境がさらに整備されていくことに期待したい。

#### <参考文献>

- 井上考二 (2022) 「新規開業企業が受けた経済ショックの影響」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第56号、pp.1-24
- 鈴木正明 (2012a) 「なぜ開業後の動態に着目するのか」日本政策金融公庫総合研究所編集・鈴木正明著『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、pp.3-19
- (2012b) 「どのような企業の業績が優れているのか」日本政策金融公庫総合研究所編集・鈴木正明著『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、pp.59-91
- 深沼光 (2018) 「新規開業パネル調査『第3コーホート』の概要」日本政策金融公庫総合研究所編集・深沼光・藤田一郎著『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、pp.3-42
- 藤田一郎 (2018) 「開業後の業績の推移」日本政策金融公庫総合研究所編集・深沼光・藤田一郎著『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、pp.75-108
- 村上義昭 (2007) 「新規開業パネル調査の実施要領と特徴」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『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房、pp.253-259