

# コロナ禍をきっかけにした開業の実態と課題

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

桑 本 香 梨

## 要 旨

本稿では、日本政策金融公庫総合研究所「2023年度新規開業実態調査（特別調査）」を用いて、コロナ禍をきっかけにした開業の分析を試みた。

第1に、2020年以降に開業準備を始め、2023年までの間に開業した人のうち、コロナ禍が開業のきっかけになった「コロナ関連開業」は、その他の「一般開業」に比べて少ない。また、コロナ関連開業のうち、コロナ禍に商機を見いだして開業した「プル型」は約25%と、職を失ったり家計が減ったりしてやむなく開業した「プッシュ型」の半分程度にとどまる。

第2に、コロナ関連開業では、「女性」の割合が一般開業より高かった。プル型の女性は、開業のきっかけとして、物件の入手や資金の調達をしやすくなったからという回答が男性より目立ち、コロナ禍が女性の開業のハードルを押し下げたともいえる。平時に女性が開業するに当たっては、設備や資金面でのハードルがなお高いことがわかる。シェアスペースの利用促進や補助金・支援策の周知などの一層の強化が求められる。

第3に、プル型は、ほかに比べて開業前のキャリアが少なく、プッシュ型は開業の準備にかける年数が少ない。コロナ禍には創業や資金調達のサポートがより手厚く行われたが、それでも、資金繰り・資金調達は開業者の大きな課題になっており、特に、コロナ関連開業で長期間苦労していた。危機時の支援が終了するなかで、平時から行われている官民による各種支援について広く情報を提供し、コロナ関連開業が今後も安定して事業を継続できるようにサポートすることが求められる。

第4に、コロナ関連開業は、一般開業に比べて規模は小さいものの、事業や家計の維持に必要な売り上げを確保できており、満足度の高さも遜色ない。ただ、収入に対しては不満を感じている割合が一般開業より高いことから、コロナ関連開業の意欲に働きかけ、事業の成長を促す余地はあるといえる。

コロナ禍は収束しつつあるが、コロナ禍をきっかけに生まれた開業まで一時的なものにならないよう、ハード、ソフトの両面からの支援が引き続き求められる。

## 1 はじめに

### (1) 問題意識

2020年以降の新型コロナウイルス感染症の流行は、世界経済に大きなショックをもたらした。人々の行動は制限され、飲食・宿泊業関連を中心に営業の自粛を余儀なくされた事業者が多かった。なかには、やむなく廃業した企業もある。深沼・西山・山田(2022)によれば、開業して間もなくコロナ禍となった事業者は、営業自粛や感染防止対策のための経費増加などの影響で、平時に比べて採算状況が悪くなく、従業者数も伸び悩んでいた。

こうした状況を目の当たりにして、開業を延期したり諦めたりした人もいただろう。ただ、中小企業庁編『2024年版中小企業白書』による開業率の推移<sup>1</sup>をみると、2016~2021年間の開業率は4.0%と、2014~2016年(3.6%)からむしろ上がっている。国や自治体による手厚い支援策の効果が表れているのだと思われる。

本庄(2023)も、法務省「登記統計商業・法人」のデータから、新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行する前の2020~2022年度と、2008~2019年度を3年ずつに区切った各期間を比較して、コロナ禍での月当たりの会社の設立数はほかの期間より若干増加しており、解散数は増えていないことを明らかにしている。そして、その理由として、緊急経済対策やスタートアップ振興策が手厚くなったことのほか、在宅勤務やオンライン会議などの活用による経済活動の広がりや、新たな事業機会の創出を挙げている。

感染症以外にも、自然災害や戦争は、長期的にみれば経済成長を加速させると指摘されている

(戸堂、2011)。技術が高度に発達した国ほど、革新的な技術が生み出されても従来の技術が障害になって導入されにくいのが、自然災害や戦争による「創造的破壊」が新しい技術の導入や技術革新を一気に推し進める契機となり、それが長期的成長の源泉になるのだという。災害はイノベーションを促進し、全要素生産性の向上に寄与する(Skidmore and Toya, 2002)、自然災害の種類によっては災害の多い国の方が長期的にみた経済成長率の伸び幅が大きい(Sawada, Bhattacharyay, and Kotera, 2011)といった指摘もある。

コロナ禍は物理的な破壊をもたらしたわけではないが、外出制限や営業自粛など、それまでの経済システムを転換させるような大きな影響力が働いた点で、戸堂(2011)がいう「創造的破壊」に類似するといえるのではないかと。リモートワークの浸透に代表される働き方や生活様式の変化は感染症流行前に戻ることはないだろう。

実際、内閣府「新型コロナウイルス感染症の影響下における生活意識・行動の変化に関する調査」によると、コロナ禍前は10.3%だったテレワークの実施率が2020年5月に27.7%まで上昇し、2023年3月においても30.0%を維持している。安田(2022)は、サブスクリプションビジネス、テレワークオフィス、デリバリー、キッチンカーなど、感染症流行下での制約を生かしたニュービジネスが着実に芽を出していることを指摘している。

コロナ禍をきっかけにした開業はどの程度あったのか。また、どのような人が、どのような目的で、どのような事業を起こしたのか。コロナ禍が事業者に与えた影響を分析した研究は多いが(深沼・西山・山田、2022; 井上、2023; 仲、2023など)、感染症流行を理由にした開業に関しては、筆者の調べる限り見当たらない。本稿では、コロ

<sup>1</sup> 総務省「経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」を中小企業庁が再編加工したもの。

ナ禍をきっかけにした開業に着目し、開業の動機や準備、開業業種、開業後のパフォーマンスをみていきたい。

## (2) 経済ショックと開業

### — 先行研究における分析 —

まず、分析の足がかりを得るために、過去の経済ショック下における開業動向として、2011年3月に起きた東日本大震災後の開業に関する先行研究を概観する。

日本政策金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査」を用いて、2011年に開業した企業を5年間追跡調査した深沼(2018)は、2011年3月の東日本大震災が開業のきっかけとなったという企業が6.0%おり、被災地域(青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県)に限れば30.7%にも上ることを明らかにしている。

また、同じ調査を用いた藤田(2018)は、2011年3月以降に開業準備を開始し、同年12月末までに開業した企業のうち、東日本大震災が開業のきっかけになったという「震災開業企業」は11.5%であったと算出している。彼らのなかには、あえて開業に挑戦した人もいたという。さらに藤田(2018)は、震災開業企業は失われた商品・サービスの供給、震災で失職した人の働く場の提供などを通じて地域経済の担い手になっていることや、震災開業企業の開業者の満足度は総じて高いことを示している。

東日本大震災後にみられた開業事例を分析した品田(2013)は、①震災発生による企業の閉鎖・失業の発生に伴う起業(プッシュ要因)、②復興需要によるビジネスチャンスの獲得や「地域のため」「社会のため」といった動機による起業(プル要因)、③自身の被災や故郷への支援願望など心理的要因に基づいた起業の順に発現していたと述べている。そして、震災を機にしたネットワークの拡大、つながりの強化が、震災後の起業

の増加を支え、経済成長へとつなげていくのだと結論づけている。

ただし、品田(2013)によれば、東日本大震災後に開業した人のビジネスプランは未成熟になりがちで、その分、存続に問題が生じるケースが少なくなかった。藤田(2018)も、震災を機に開業したケースでは、一般の開業企業より資金や知識の獲得、開業場所の確保が課題になりやすかった点を問題視している。

また、被災地の開業率について震災と復興の影響を定量的に分析した岡室・猿樂(2021)は、「震災の真の効果として」開業率が上昇したことを示す一方で、その効果は短期間で低下・消失したことも明らかにし、被災地における起業支援の持続的な取り組みの必要性を説いている。

このように、東日本大震災では、失職によりやむを得ず、または商機をとらえて、もしくは被災地域や社会への貢献を目的に、開業した人が少なからずいたが、通常よりも開業前後に直面する課題も多かったようである。ただ、開業者が抱える問題の大きさや内容は、開業の動機によっても異なると考えられる。

というのも、平時の開業者のパフォーマンスを比較分析した安田(2010)によれば、リストラなどの理由でやむを得ず開業するプッシュ型の開業は、準備が少なく「安易な」開業になりやすいため、開業後のパフォーマンスが悪い。他方、自身にとって有望な事業機会をみつけて開業するプル型の開業は、パフォーマンスが上がりやすい。開業を選択することを容易もしくは困難にする要素は総じて、開業後のパフォーマンスを悪化もしくは改善させ、開業の容易さとその後の黒字基調の割合には反比例の関係があるという。

開業動機をプル型とプッシュ型に分けて開業者のパフォーマンスを比較したAmit and Muller(1995)も、プル型の開業者の方が、事業収入が統計的に有意に高くなることを示している。

経済ショック下においては、開業者の特性が通常とは異なるかたちで事業パフォーマンスに影響するとの指摘もある。Kraus, *et al.* (2012) は、オランダの事業者を対象に2009年に行ったアンケートで、リーマン・ショック後の業績に開業者の資質がどのように作用するかを調べている。その結果、資質のうち創造性とリスク耐性は、経済ショック下でのみ売り上げに作用すること、創造性はプラスに作用する一方で、リスク耐性はマイナスに働くことを明らかにしている。

これらの先行研究から考え併せると、経済ショックにより生じたビジネスチャンスを見極め参入する創造性と、リスクを最小限に抑えるための準備が、経済ショック下での開業を円滑に進めるポイントと考えられる。

コロナ禍においても、環境の変化に商機を見いだして新たに事業を始めた人、適当な職を失ったり収入を補填する必要性に迫られたりしてやむを得ず開業した人などが一定数いたことが想定される。本稿では、当研究所「2023年度新規開業実態調査（特別調査）」（以下、本調査）の結果からコロナ禍をきっかけに開業した人を抽出し、その特徴を、同時期にコロナ禍をきっかけとせずに開業した人と比較しながら詳しくみていきたい。さらに、きっかけの内容をプル型とプッシュ型に分けて、開業者と事業の特徴や、開業前後の取り組みと課題、事業のパフォーマンスなどの観点から分析する。

本稿の構成は次のとおりである。まず、次節で分析に用いる調査の実施要領について説明する。コロナ禍をきっかけに開業した人の抽出方法や、プル型、プッシュ型の本稿における定義を示す。第3節で、コロナ禍をきっかけに開業した人の特徴や事業の内容を整理したうえで、コロナ禍の影響について、第4節では開業前、第5節では開業後を中心に分析を進める。第6節で調査結果から得られる示唆を考えたい。

## 2 データ

### (1) 調査の概要

本調査は、日本政策金融公庫国民生活事業が2022年4月から同年9月に融資した企業のうち、融資時点で開業後4年以内の企業（開業前を含み、不動産賃貸業を除く）、9,118社に対して、2023年8月に行ったものである。調査は郵送で行い、2,206社から回答を得た（回収率24.2%）。

開業年別に回答企業の分布をみると、2019年から2023年まで、順に41社、222社、387社、1,509社、47社となった。本稿の目的はコロナ禍をきっかけにした開業について調べることであるため、感染症流行前の2019年に開業した41社のほか、開業の具体的な準備の開始時期が2019年以前だった企業198社は、分析の対象から除くこととする。ここまでの分類に必要な項目が無回答であった企業も除き、分析対象企業は1,795社となった。

### (2) 分析対象の分類

#### ① コロナ関連開業と一般開業

2020年以降に開業準備を始めた人のなかには、当時の状況に関係なく開業した人もいたはずである。実際、分析対象とした1,795社のうち、感染症の流行が開業を決意する「きっかけとなった」企業は、313社で全体の17.4%にとどまる。「きっかけとはなっていない」企業の方が、1,482社（82.6%）と多い。以下では、前者を「コロナ関連開業」、後者を「一般開業」と呼ぶ。

それぞれの開業年の構成比を確認すると、コロナ関連開業では、2020年が7.0%、2021年が17.9%、2022年が71.2%、2023年が3.8%で、一般開業では、順に5.5%、16.7%、75.6%、2.2%となった。どちらも7割超が2022年に開業しており、

そのほかの年の分布もおおむね同じである。

なお、コロナ関連開業のうち、感染症が流行する前から開業することを意識していた人は41.7%であった。「感染症が流行する前から開業に関心はあったが、当時は実際に開業するつもりはなかった」という人は20.8%で、「感染症が流行してから初めて、開業に関心をもった」人は37.5%に上る。

② プル型とプッシュ型

第1節で述べたように、本稿ではコロナ関連開業をさらにプル型とプッシュ型に分けてみていく。分類に当たり、先行研究における定義を確認しておきたい。

Amit and Muller (1995) は、「前職の経営者の方針に失望した」「前職での仕事が面白みに欠けていた」という開業者をプッシュ型、「より多くのお金を得られると思って開業した」「前職の経営者に自分のアイデアが認められなかったため、実現しようと開業した」という開業者をプル型としている。安田 (2010) は、リストラや失業以外でも、何らかの事情で開業せざるを得なかった「逃げの開業」を広義のプッシュ型開業とし、プル型の開業に関しては、職場での性差を打破しようと開業する女性を例示している。スピノフによる開業に関する研究では、スピノフと同年に元の勤務先が開業している場合をプッシュ型と定義するもの (Andersson and Klepper, 2013) や、閉業に加えて元の勤務先が雇用を30%以上減らした場合をプッシュ型、スピノフ後も元の勤務先の事業規模に大きな変化がない場合をプル型とするもの (Rocha, Carneiro, and Varum, 2015) などがある。

先行研究により分類方法は異なるが、プッシュ型は元の勤務先の経営上の問題や仕事への不満を動機にしたもの、プル型はアイデアの実現など自らの希望をかなえることを目的にしたものと整理

表-1 新型コロナウイルス感染症の流行がもたらした開業のきっかけ (複数回答)

(単位:%)

|                         |                      |              |      |
|-------------------------|----------------------|--------------|------|
| プッシュ型                   | 自身が離職した              | 28.2         | 45.6 |
|                         | 自身の勤務収入が減った (離職を除く)  | 23.3         |      |
|                         | 勤務先ではやりたい仕事ができなくなった  | 20.7         |      |
|                         | 適当な勤め先がなくなった (離職を除く) | 6.1          |      |
|                         | 勤務先ではテレワークができなかった    | 2.9          |      |
|                         | 家族の収入が減った (離職を除く)    | 2.6          |      |
|                         | 地方に転居する              | 1.6          |      |
|                         | 家族が離職した              | 1.3          |      |
|                         | プル型                  | 新たな事業機会が生まれた |      |
| 時間にゆとりができた              |                      | 10.7         |      |
| 周りから声をかけられた             |                      | 8.4          |      |
| 一緒に事業をする人材を集められた        |                      | 5.8          |      |
| 借り入れしやすくなった             |                      | 3.9          |      |
| 補助金を利用しやすくなった           |                      | 3.2          |      |
| 勤務先で副業をしやすくなった          |                      | 2.9          |      |
| 適当な物件を入手しやすくなった (賃借を含む) |                      | 2.9          |      |
| 廃業した企業から事業を引き継ぐことになった   |                      | 2.3          |      |
| その他                     | 12.9                 |              |      |
| n                       | 309                  |              |      |

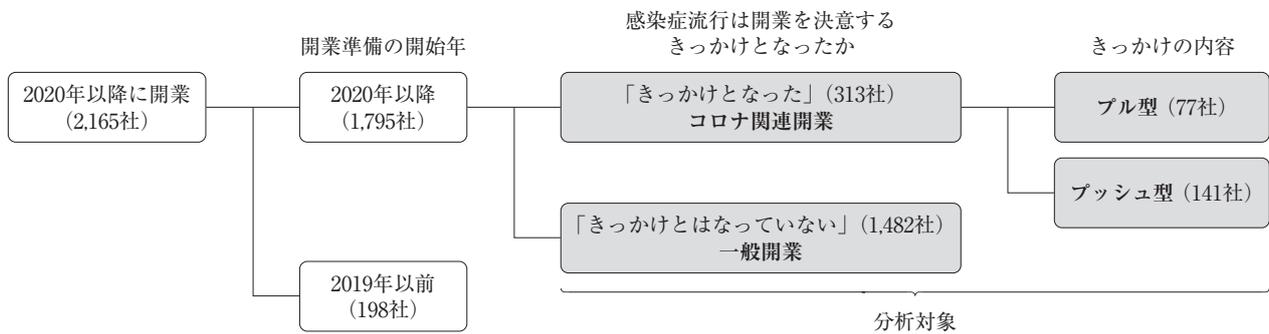
資料:日本政策金融公庫総合研究所「2023年度新規開業実態調査(特別調査)」(以下同じ)

- (注) 1 新型コロナウイルス感染症の流行が開業を決意する「きっかけとなった」と回答した人に尋ねたもの(表-3も同じ)。  
 2 プル型とプッシュ型両方の項目を選択した回答者は、プル型またはプッシュ型には含まない。ただし、プル型とプッシュ型の割合を算出する際の分母には、プル型・プッシュ型両方の項目を選択した回答者と「その他」を選択した回答者を含む(以下同じ)。  
 3 nは回答数(以下同じ)。

できる。本稿では、コロナ関連開業の具体的なきっかけの内容をもとに分類することとする。

表-1がきっかけの一覧である。最も多かった

図 分析対象と分類



(注) 分類に必要な項目に無回答の人、開業のきっかけについてプル型とプッシュ型の項目の両方を選択した人、開業のきっかけについて「その他」を選択した人の件数は記載を省略。

回答は「自身が離職した」(28.2%)で、「自身の勤務収入が減った(離職を除く)」(23.3%)が続く。「勤務先ではやりたい仕事ができなくなった」も20.7%に上る。このような、コロナ禍で自身や家族の勤め先での仕事がなくなったり、収入が減ったりして、必要に迫られて開業を決意した人を「プッシュ型」としてまとめる。

一方で、「新たな事業機会が生まれた」との回答も23.0%と3番目に多い。「時間にゆとりができた」(10.7%)、「周りから声をかけられた」(8.4%)というように、コロナ禍が開業のチャンスにつながったという人は少なからずいる。このような前向きなきっかけを挙げる人を、「プル型」とする。やや広義の設定になるが、コロナ関連開業に占めるプル型の割合は24.9%と、「新たな事業機会が生まれた」の回答割合との差がわずかであることを考えると、プル型の大半がコロナ禍に商機を見いだして開業した人であるといえる。

なお、きっかけの具体的な内容は複数回答で尋ねているため、プル型とプッシュ型両方の選択肢を回答した場合は、どちらにも含まない。

### ③ 分類別の回答数

ここまで示した分析対象と分類の基準、それぞれの回答数を図にまとめた。感染症の流行を機に開業した人が少なからずいることが、改めてみ

てとれる。コロナ関連開業313社のうちプル型は77社で、プッシュ型(141社)の方が多。以下では、コロナ関連開業と一般開業を比較するとともに、コロナ関連開業をプル型とプッシュ型に分解しながら、コロナ禍をきっかけにした開業の実態を掘り下げる。

## 3 コロナ禍をきっかけに開業した人の特徴

コロナ禍にはどのような人がどのような事業を開業したのだろうか。属性、キャリア、開業動機、開業業種をみていく。

### (1) 属性

性別をみると、コロナ関連開業では「男性」が70.0%と大半であるが、「女性」が30.0%と一般開業(21.9%)に比べて割合が高い(表-2)。プル型とプッシュ型に分けてみると、「女性」はプル型の方がやや高い(順に32.5%、29.1%)。

前掲表-1に示した、コロナ関連開業の具体的なきっかけを性別に集計すると、プル型の項目では、女性は「新たな事業機会が生まれた」(女性23.9%、男性22.6%)、「借り入れしやすくなった」(同4.3%、3.7%)、「適当な物件を入手しやすくなった(賃借を含む)」(同3.3%、2.8%)の割合が男性よりやや高い(表-3)。女性の開業

表-2 属性

(単位:%)

|        |       | コロナ関連開業 |       |      | 一般開業  |
|--------|-------|---------|-------|------|-------|
|        |       | ブル型     | プッシュ型 |      |       |
| 性別     | 男性    | 70.0    | 67.5  | 70.9 | 78.1  |
|        | 女性    | 30.0    | 32.5  | 29.1 | 21.9  |
| 開業時の年齢 | 29歳以下 | 7.3     | 7.8   | 9.2  | 6.4   |
|        | 30歳代  | 30.0    | 36.4  | 22.0 | 31.0  |
|        | 40歳代  | 39.9    | 39.0  | 44.0 | 36.8  |
|        | 50歳代  | 19.2    | 11.7  | 22.0 | 18.9  |
|        | 60歳以上 | 3.5     | 5.2   | 2.8  | 6.9   |
| n      |       | 313     | 77    | 141  | 1,482 |

(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)。

は、資金や知識・ノウハウ、人的ネットワークの不足がハードルになりやすい(桑本、2023)。コロナ禍でさまざまな支援策が打ち出されたことや、既存店の廃業などにより手頃な空き物件が増えたことなどが、女性の開業を後押しする結果になったのだと考えられる。

プッシュ型の項目についてもみると、「適当な勤め先がなくなった(離職を除く)」(同8.7%、5.1%)、「家族が離職した」(同2.2%、0.9%)、「勤務先ではテレワークができなかった」(同3.3%、2.8%)の割合が女性で比較的高い。子どもがいる女性は特に、感染症流行を受けた保育園の休園や、学校の休校、オンライン授業への切り替えの影響で、育児と勤務の両立が難しくなった。勤め先を辞めた人は未成年子のいる女性で特に多い(周、2020)。家庭と両立しながら少しでも収入を得ようと開業した女性もいたのだろう。

表-2に戻り、開業時の年齢についてみると、「30歳代」(30.0%)や「40歳代」(39.9%)が多い点は、一般開業と変わらない。「60歳以上」は3.5%と一般開業(6.9%)の半分程度にとどまり、特にプッシュ型(2.8%)で割合が低い。シニア層は、若年や中年層に比べて子育てが一段落していたり、ある程度の貯蓄をもっていたりすることから、コロナ禍で世帯収入が減ったとしても

表-3 性別にみた新型コロナウイルス感染症の流行がもたらした開業のきっかけ(複数回答)

(単位:%)

|                        |                     | 男性           | 女性   |
|------------------------|---------------------|--------------|------|
| プッシュ型                  | 自身が離職した             | 30.4         | 22.8 |
|                        | 自身の勤務収入が減った(離職を除く)  | 24.0         | 21.7 |
|                        | 勤務先ではやりたい仕事ができなくなった | 23.5         | 14.1 |
|                        | 適当な勤め先がなくなった(離職を除く) | 5.1          | 8.7  |
|                        | 勤務先ではテレワークができなかった   | 2.8          | 3.3  |
|                        | 家族の収入が減った(離職を除く)    | 2.8          | 2.2  |
|                        | 地方に転居する             | 1.8          | 1.1  |
|                        | 家族が離職した             | 0.9          | 2.2  |
|                        | ブル型                 | 新たな事業機会が生まれた | 22.6 |
| 時間にゆとりができた             |                     | 10.6         | 10.9 |
| 周りから声をかけられた            |                     | 8.3          | 8.7  |
| 一緒に事業をする人材を集められた       |                     | 7.4          | 2.2  |
| 借入れしやすくなった             |                     | 3.7          | 4.3  |
| 補助金を利用しやすくなった          |                     | 3.2          | 3.3  |
| 勤務先で副業をしやすくなった         |                     | 3.2          | 2.2  |
| 適当な物件を入手しやすくなった(賃借を含む) |                     | 2.8          | 3.3  |
| 廃業した企業から事業を引き継ぐことになった  |                     | 2.3          | 2.2  |
| その他                    |                     | 12.0         | 15.2 |
| n                      |                     | 217          | 92   |

開業する必要に迫られた人は少なかったのかもしれない。また、コロナ禍となった初期の就業形態とその後の就労意欲について年齢別に調べた渡邊・多和田(2023)は、コロナ禍が高齢者の完全引退の契機になったことを示唆している。いつ感染するかもわからない環境下で、開業のリスクをとることをためらったシニア層もいただろう。

表－4 最終学歴

(単位:%)

|         | コロナ関連開業 |       | 一般開業  |
|---------|---------|-------|-------|
|         | プル型     | プッシュ型 |       |
| 中 学     | 2.3     | 1.3   | 4.1   |
| 高 校     | 30.1    | 30.7  | 28.1  |
| 専修・各種学校 | 25.5    | 30.7  | 25.3  |
| 短大・高専   | 4.6     | 5.3   | 4.4   |
| 大学・大学院  | 37.6    | 32.0  | 38.1  |
| n       | 306     | 75    | 1,472 |

(2) キャリア

感染症流行を機に開業したコロナ関連開業は、一般開業に比べて開業に必要な経験は足りていたのだろうか。学歴と職歴の観点からみてみたい。

最終学歴は、どの類型でも「大学・大学院」が最も多く、コロナ関連開業で37.6%、一般開業で38.1%と、割合に違いはない(表－4)。ただし、コロナ関連開業のうちプル型では、32.0%とほかより低い(プッシュ型では38.8%)。プル型で代わりに割合が高かったのは、「専修・各種学校」(30.7%)である。感染症流行を機に、「専修・各種学校」で習得した特定分野のスキルを生かして独立することを決意した人もいたものと考えられる。

勤務経験は、コロナ関連開業の98.4%が「ある」と回答しており、割合は一般開業(98.0%)と変わらない(表－5)。プル型、プッシュ型もほぼ全員が「ある」と回答している。経験年数も約20年と、類型間で大きな差はない。斯業経験(現在の事業に関連する仕事の経験)が「ある」割合とその経験年数も、コロナ関連開業(順に82.6%、14.8年)は一般開業(同84.1%、15.3年)とほとんど変わらない。管理職(3人以上の部下をもつ課もしくは部などの長またはリーダー)の経験については、コロナ関連開業は60.3%と、一般開業(65.9%)をやや下回る。

全体的に目立った違いはないが、コロナ関連開業のうちプル型は、プッシュ型や一般開業に比べて

表－5 経験が「ある」割合と平均経験年数

(単位:%、年)

|       | コロナ関連開業        |                | 一般開業           |
|-------|----------------|----------------|----------------|
|       | プル型            | プッシュ型          |                |
| 勤務経験  | 98.4<br>(19.7) | 97.3<br>(18.9) | 98.0<br>(20.6) |
| 斯業経験  | 82.6<br>(14.8) | 80.8<br>(13.5) | 84.1<br>(15.3) |
| 管理職経験 | 60.3<br>(10.1) | 61.3<br>(8.7)  | 65.9<br>(11.0) |

(注) 1 斯業経験は現在の事業に関連する仕事をした経験。管理職経験は3人以上の部下をもつ課もしくは部などの長またはリーダーとして働いた経験。

2 ( )内は、経験がある人の経験年数の平均。

3 nは記載を省略。

て勤務、斯業、管理職の経験がある割合がやや低く、経験年数が短い。プッシュ型は、勤務先の都合で離職し開業した人が多いので、勤務に関する経験をもつ人が多いのだろう。一方のプル型は、経験がほかより少ない分、開業時に直面した問題が多かったかもしれない。開業前後に苦労したことについては、後ほど詳しく触れたい。

(3) 開業動機

開業の動機をみておきたい。三つまでの複数回答で尋ねると、「自由に仕事がしたかった」との回答がどの類型でも最も多いが、コロナ関連開業は53.5%と、一般開業(58.9%)に比べて割合がやや低い(表－6)。プル型で45.5%と特に低く、コロナ関連開業全体の割合を押し下げている。コロナ禍で生じた勤務先での問題をきっかけにして開業しているプッシュ型に比べると、プル型は自由を求めて開業した人が少ないということなのだろう。

コロナ関連開業で一般開業に比べて割合が高いのは、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」(順に36.5%、28.6%)、「趣味や特技を生かしたかった」(同12.5%、7.6%)などである。これらの回答割合はいずれも、プル型で特に高い。資金や立地の面でハードルが下がり、やりたかったことを開業で実現する人が増えたのだと考えられる。このほか、プル型はプッシュ型に比べて

表－6 開業動機（三つまでの複数回答）

（単位：％）

|                     | コロナ関連開業 |       | 一般開業 |       |
|---------------------|---------|-------|------|-------|
|                     | プル型     | プッシュ型 |      |       |
| 自由に仕事をしたかった         | 53.5    | 45.5  | 58.2 | 58.9  |
| 仕事の経験・知識や資格を生かしたかった | 44.9    | 45.5  | 42.6 | 44.9  |
| 収入を増やしたかった          | 42.9    | 39.0  | 45.4 | 48.1  |
| 自分の技術やアイデアを事業化したかった | 36.5    | 42.9  | 31.9 | 28.6  |
| 事業経営という仕事に興味があった    | 34.3    | 35.1  | 34.8 | 36.2  |
| 社会の役に立つ仕事をしたかった     | 24.7    | 27.3  | 17.7 | 28.1  |
| 時間や気持ちにゆとりが欲しかった    | 23.4    | 22.1  | 24.8 | 22.5  |
| 年齢や性別に関係なく仕事をしたかった  | 13.8    | 15.6  | 17.7 | 11.3  |
| 趣味や特技を生かしたかった       | 12.5    | 15.6  | 11.3 | 7.6   |
| 適当な勤め先がなかった         | 7.1     | 1.3   | 12.8 | 4.9   |
| その他                 | 4.2     | 6.5   | 1.4  | 5.1   |
| n                   | 312     | 77    | 141  | 1,461 |

「社会の役に立つ仕事をしたかった」（順に27.3％、17.7％）との回答割合が高い。コロナ禍で生じた社会課題に対応しようとして開業した人が一定数いることがわかる。

反対にプッシュ型で多いのは「収入を増やしたかった」（45.4％）で、回答割合は「自由に仕事をしたかった」に次いで2番目に高い。また、「適当な勤め先がなかった」との回答割合が12.8％と、ほかの類型に比べて特に高い（プル型では1.3％）。開業動機からも、プッシュ型がコロナ禍で毀損した家計を補おうと開業した様子が見える。

#### （4）開業業種

開業業種は、コロナ関連開業も一般開業も、「サービス業」（順に25.2％、29.1％）が最も多い（表－7）。その内訳を細かくみると、どちらも「美容業」が2割超と突出して多い。コロナ関連開業で2番目に多いのは「エステティック業」「経営コンサルタント業」で各11.4％であった。プル型とプッシュ型とでは、特にプル型で「サービス業」の割合が32.5％と高く、そのうち40.0％が「美容業」である。プル型の最終学歴に「専修・各種学

校」が多かったことと符合する（前掲表－4）。コロナ禍で開業の機会を得て、独立開業した人が多かったのだろう。一方、プッシュ型では「サービス業」の割合は22.7％にとどまり、細分類業種では「経営コンサルタント業」が18.8％と最も多くを占めている。自身の離職をきっかけに開業した人が多かったことから、勤務経験を生かしてコンサルティングの仕事をしたのかもしれない。なお、「美容業」は「他に分類されない専門サービス業」とともに15.6％で2番目に並んでいる。

コロナ関連開業で2番目に多い大分類業種は、「飲食店・宿泊業」（17.6％）である。感染症が流行する直前に開業した企業を2年間追跡調査した深沼・西山・山田（2022）によれば、想定していた月商を達成できた「飲食店・宿泊業」が3割程度にとどまるなど、コロナ禍によるマイナスの影響を特に大きく受けていた。そのためか、一般開業では「飲食店・宿泊業」の割合は8.4％と低い。コロナ関連開業の場合、特にプッシュ型で18.4％と割合が高いことから、もともと飲食店や旅館などに勤めていた人が、営業自粛により勤務を続けられなくなり、自ら店をもつに至ったのだと想像される。プル型も「飲食店・宿泊業」の割

表-7 開業業種

(単位:%)

|              | コロナ関連開業 |       | 一般開業 |       |
|--------------|---------|-------|------|-------|
|              | プル型     | プッシュ型 |      |       |
| 建設業          | 5.8     | 2.6   | 7.8  | 11.2  |
| 製造業          | 2.9     | 3.9   | 2.1  | 3.4   |
| 情報通信業        | 3.2     | 5.2   | 1.4  | 3.0   |
| 運輸業          | 3.8     | 0.0   | 4.3  | 2.8   |
| 卸売業          | 5.4     | 1.3   | 7.1  | 4.7   |
| 小売業          | 17.3    | 19.5  | 16.3 | 11.5  |
| 飲食店・<br>宿泊業  | 17.6    | 15.6  | 18.4 | 8.4   |
| 医療・福祉        | 10.5    | 10.4  | 12.1 | 16.9  |
| 教育・<br>学習支援業 | 2.9     | 2.6   | 2.8  | 3.2   |
| サービス業        | 25.2    | 32.5  | 22.7 | 29.1  |
| 不動産業         | 4.5     | 5.2   | 5.0  | 4.4   |
| その他          | 1.0     | 1.3   | 0.0  | 1.2   |
| n            | 313     | 77    | 141  | 1,482 |

(注)「持ち帰り・配達飲食サービス業」は、「小売業」を含む。

合は15.6%に上る。コロナ禍で閉業する飲食店が増えたことで空き店舗を獲得しやすくなり、開業を決意した人が少なからずいたのではないかと推察される。

3番目に多いのは「小売業」である。コロナ関連開業で17.3%と、一般開業(11.5%)を上回る。プル型が19.5%、プッシュ型が16.3%であった。細分類業種で特に多いのは、プル型、プッシュ型ともに「料理品小売業」である。外出制限下で一気に広がったテイクアウト需要に対応したもののだろう。

#### 4 コロナ禍における開業準備

感染症が流行し始めてから開業を決意したコロナ関連開業は、開業の準備を十分にできていたの

だろうか。準備が不十分では、事業の継続に差し障りが出かねない。まず、コロナ関連開業の準備状況をみていく。

##### (1) 事業計画への影響

開業に向けて具体的な準備を始めてから開業するまでの期間は、コロナ関連開業で6.8カ月と、一般開業(6.5カ月)と同程度である。ただ、プル型が8.3カ月かけているのに対して、プッシュ型は5.3カ月と比較的短期間で開業している。少しでも早く事業収入を確保するために、準備に時間をかける余裕がなかったのかもしれない。もしくは、斯業経験が「ある」割合がプル型より高かったことから(前掲表-5)、準備期間をそれほど必要としなかった可能性も考えられる。

感染症の流行が開業の準備に影響したか尋ねると、「影響があった」というコロナ関連開業の割合は66.2%と、一般開業(30.9%)の2倍以上となった。回答割合は、プル型(56.6%)よりプッシュ型(68.3%)で高い。感染症の流行が始まった後も、緊急事態宣言が何度も発出されるなど、不安定な状況が複数年にわたり続いた。時期によって変わる規制や支援に対応しようとして、開業計画を変更した人が少なくなかったのだろう。

そこで、「影響があった」開業者が、感染症流行を考慮して開業計画をどのように変更したかを表-8にまとめた。開業時期は、一般開業では「早めた」という人が8.9%と、「遅らせた」割合(42.2%)を大きく下回っているのに対して、コロナ関連開業では「早めた」という人が29.9%と、「遅らせた」人(32.8%)と同じぐらいいる。プル型はプッシュ型に比べて「早めた」(順に25.6%、20.7%)割合が高い。コロナ禍にビジネスチャンスを見つけた後、状況が変わるなかでタイミングを逃すまいと思ったのかもしれない。ただし、前述したように、プル型の開業準備期間はほかの類型より長かったことから、必ずし

も性急に開業したというわけではなさそうだ。

立地は、コロナ関連開業のなかでも、特にプル型で当初計画より「好立地」に開業したという人の割合が高い（プル型20.9%、プッシュ型12.2%）。感染症流行下には、都心部の飲食店を中心に空き店舗が急増した。日本経済新聞社の調べによれば、2020年6月時点の飲食店用貸店舗の新規募集数は、渋谷区では前年同月の約2倍、新宿区や港区では5割以上増加している（日本経済新聞電子版2020年8月16日付）。また、三鬼商事(株)が公表したデータによれば、千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区のオフィスの平均空室率は、2020年末時点で4.49%と前年同期の1.55%を大きく上回り、平均賃料も2万1,999円と同2万2,206円から低下した。平時には入居が難しかった優良物件も借りやすくなり、空きが出たタイミングに合わせて開業を早めたり、場所を当初の予定から変更したりした人が少なからずいたのだろう。

開業費用は、コロナ関連開業も一般開業も「増やした」という人が3割超で、「減らした」人は15%程度と半分以下である。深沼・西山（2022）の調べでは、開業間もなくコロナ禍となった開業者の半分は、空気清浄機やパーテーションなどの設備や備品を導入しており、その費用は平均で44.6万円に上った。マスクや消毒用アルコールなど、消耗品の負担も無視できない。感染が広がり始めてから開業した人も、収束の兆しがみえないなかで、開業費用を減らすことは難しかったのではないかと。加えて、国の緊急経済対策によって資金を調達しやすくなったことも、開業費用を増やした要因になっていると考えられる。

ただ、売り上げ計画は、「縮小」との回答割合がどの類型も5割前後と高く、「拡大」は1割に満たない。新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行までに3年以上かかった。当初想定していたよりも自粛期間が長く続き、売り上げの見

表-8 新型コロナウイルス感染症の流行を考慮して当初の計画から変えた要素

(単位:%)

|        |       | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業 |
|--------|-------|---------|------|-------|------|
|        |       |         | プル型  | プッシュ型 |      |
| 開業時期   | 早めた   | 29.9    | 25.6 | 20.7  | 8.9  |
|        | 計画どおり | 37.3    | 37.2 | 37.0  | 48.9 |
|        | 遅らせた  | 32.8    | 37.2 | 42.4  | 42.2 |
|        | n     | 201     | 43   | 92    | 427  |
| 立地     | 好立地   | 16.2    | 20.9 | 12.2  | 8.3  |
|        | 計画どおり | 73.2    | 60.5 | 78.9  | 81.8 |
|        | 悪化    | 10.6    | 18.6 | 8.9   | 9.9  |
|        | n     | 198     | 43   | 90    | 423  |
| 開業費用   | 増やした  | 33.2    | 32.6 | 31.9  | 32.2 |
|        | 計画どおり | 50.3    | 53.5 | 54.9  | 51.9 |
|        | 減らした  | 16.6    | 14.0 | 13.2  | 15.9 |
|        | n     | 199     | 43   | 91    | 428  |
| 売り上げ計画 | 拡大    | 7.6     | 4.7  | 6.7   | 4.9  |
|        | 計画どおり | 45.5    | 51.2 | 42.2  | 46.3 |
|        | 縮小    | 47.0    | 44.2 | 51.1  | 48.8 |
|        | n     | 198     | 43   | 90    | 428  |

(注) 開業の準備に当たり、新型コロナウイルス感染症流行の「影響があった」と回答した人に尋ねたもの。

込みを減らさざるを得なかった開業者が多かったのだろう。

## (2) コロナ禍に開業して良かったこと

物件の確保や資金調達など、コロナ禍に開業の準備を始めたことで良かったことも少なからずあったようである。そこで改めて、コロナ禍となってから開業して良かったことを尋ねた結果が表-9である。どの類型も「特になし」との回答割合が最も高いが、コロナ関連開業は51.8%と、一般開業（75.1%）に比べると低い。

そのほかの項目をみると、コロナ関連開業では「支援機関からの創業のサポート（融資を除く）を十分に受けられるようになった」の割合が12.6%と最も高く、なかでもプッシュ型で13.1%と高かった（プル型では9.2%）。このほか、プッシュ型では「資金調達が容易になった」（12.4%）も、プル型（7.9%）に比べて割合が高い。一方

表－9 コロナ禍となってから開業したことで良かったこと (複数回答)

(単位:%)

|  | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業  |
|--|---------|------|-------|-------|
|  |         | プル型  | プッシュ型 |       |
| 支援機関からの創業のサポート (融資を除く) を十分に受けられるようになった | 12.6    | 9.2  | 13.1  | 6.5   |
| 好立地の空き物件を手に入れられた (賃借を含む)               | 12.0    | 17.1 | 8.0   | 4.5   |
| 資金調達が容易になった                            | 12.0    | 7.9  | 12.4  | 7.2   |
| オンラインで遠隔地への営業活動をしやすくなった                | 10.6    | 15.8 | 5.1   | 6.6   |
| 同業者・競合店が少なかった                          | 7.6     | 9.2  | 7.3   | 2.5   |
| 販売先・顧客を十分に確保できた                        | 5.0     | 7.9  | 2.9   | 1.9   |
| 開業費用を抑えられた                             | 4.7     | 3.9  | 3.6   | 2.0   |
| 人手を確保できた                               | 4.3     | 3.9  | 5.1   | 1.6   |
| 原材料・商品を手に入れやすくなった                      | 1.3     | 2.6  | 1.5   | 0.3   |
| その他                                    | 1.3     | 3.9  | 0.0   | 1.1   |
| 特になし                                   | 51.8    | 44.7 | 59.1  | 75.1  |
| n                                      | 301     | 76   | 137   | 1,420 |

のプル型ではプッシュ型と比較して、「好立地の空き物件を手に入れられた (賃借を含む) (順に17.1%、8.0%) や「オンラインで遠隔地への営業活動をしやすくなった」(同15.8%、5.1%)、「販売先・顧客を十分に確保できた」(同7.9%、2.9%)の割合が高い。プッシュ型は開業に当たりサポートを得やすくなったことを、プル型は事業機会が広がったことを、コロナ禍に開業したメリットとして感じた人が多かったようである。

ただ、プル型が国や自治体の支援を受けていなかったわけではない。持続化給付金や休業・営業自粛に対する補助金、実質無利子・無担保融資などの支援を「受けた」プル型の開業者は34.2%で、プッシュ型 (35.8%) と割合はほとんど変わらない。なお、コロナ関連開業全体では38.8%で、一般開業では26.9%と比較的低かった。行政の支援が、プル型、プッシュ型にかかわらず、コロナ関連開業を支えたことは間違いない。

## 5 コロナ関連開業のパフォーマンス

感染症拡大によるメリットは、事業のパフォーマンスにもプラスに働いたのだろうか。

### (1) 苦勞したこと

まず、苦勞したこと (三つまでの複数回答) をみても、上位3項目は開業時・調査時点ともに変わらない (表-10)。ただし、回答割合をみると、類型によって傾向はやや異なる。

開業時に最も苦勞したことは、いずれも「資金繰り、資金調達」で、コロナ関連開業と一般開業の回答割合は、ともに58.8%である。コロナ禍に開業したことで資金調達が容易になったという声は聞かれたが (前掲表-9)、それでも資金繰りの苦勞を解消するまでには至らなかったようである。続く「顧客・販路の開拓」(順に51.3%、49.2%)、「財務・税務・法務に関する知識の不足」(同37.0%、36.6%) も、割合に差はみられない。

ただ、プル型とプッシュ型を比べると、プル型では特に「財務・税務・法務に関する知識の不足」の割合 (43.4%) が、プッシュ型 (32.1%) に比べて高い。プル型の方が斯業経験をもつ人の割合が低かったことが (前掲表-5)、経営に関する知識の不足とそれに伴う開業時の苦勞につながっているのかもしれない。また、コロナ関連開業は、開業時に「商品・サービスの企画・開

表-10 開業時・調査時点で苦勞したこと（三つまでの複数回答）

（単位：%）

|                   | 開業時     |      |       |       | 調査時点    |      |       |       |
|-------------------|---------|------|-------|-------|---------|------|-------|-------|
|                   | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業  | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業  |
|                   |         | プル型  | プッシュ型 |       |         | プル型  | プッシュ型 |       |
| 資金繰り、資金調達         | 58.8    | 60.5 | 54.3  | 58.8  | 46.0    | 51.3 | 44.3  | 36.4  |
| 顧客・販路の開拓          | 51.3    | 48.7 | 51.4  | 49.2  | 51.5    | 48.7 | 51.4  | 49.0  |
| 財務・税務・法務に関する知識の不足 | 37.0    | 43.4 | 32.1  | 36.6  | 35.6    | 36.8 | 34.3  | 30.8  |
| 商品・サービスの企画・開発     | 23.4    | 21.1 | 28.6  | 12.9  | 21.4    | 23.7 | 23.6  | 14.0  |
| 仕入先・外注先の確保        | 21.4    | 18.4 | 23.6  | 21.0  | 9.7     | 6.6  | 12.9  | 9.9   |
| 経営の相談ができる相手がいないこと | 14.0    | 11.8 | 19.3  | 12.9  | 10.4    | 7.9  | 15.0  | 12.4  |
| 従業員の確保            | 10.4    | 13.2 | 9.3   | 16.7  | 17.2    | 21.1 | 19.3  | 27.6  |
| 業界に関する知識の不足       | 10.1    | 7.9  | 12.9  | 10.1  | 4.5     | 2.6  | 4.3   | 6.8   |
| 従業員教育、人材育成        | 9.1     | 14.5 | 5.7   | 9.5   | 14.6    | 15.8 | 11.4  | 18.0  |
| 家事や育児、介護等との両立     | 8.4     | 10.5 | 7.1   | 7.6   | 12.0    | 9.2  | 7.9   | 10.8  |
| 商品・サービスに関する知識の不足  | 8.1     | 2.6  | 7.1   | 6.8   | 4.2     | 2.6  | 4.3   | 4.4   |
| その他               | 1.0     | 1.3  | 1.4   | 1.1   | 2.6     | 1.3  | 3.6   | 1.2   |
| 特になし              | 3.6     | 2.6  | 3.6   | 5.2   | 5.2     | 6.6  | 4.3   | 8.0   |
| n                 | 308     | 76   | 140   | 1,469 | 309     | 76   | 140   | 1,462 |

（注）調査時点の業歴は平均16.8カ月。

発」に苦勞した割合（23.4%）が、一般開業（12.9%）を10ポイント以上上回っており、特にプッシュ型（28.6%）で高い。前述のとおり、プッシュ型はプル型より開業の準備期間が短かったことから、企画・開発に充てる時間を十分にもてなかったと感じているのではないかと推察される。

開業時に最も苦勞していた「資金繰り、資金調達」は、調査時点ではコロナ関連開業（46.0%）、一般開業（36.4%）ともに2番目に後退しているが、コロナ関連開業の方が低下幅は小さい。結果、開業時にはなかった回答割合の差が10ポイント近く開いている。コロナ関連開業の方が、長く資金繰りに苦勞しているようである。

代わって最多となった「顧客・販路の開拓」（コロナ関連開業51.5%、一般開業49.0%）や3番目に多い「財務・税務・法務に関する知識の不足」（同35.6%、30.8%）の回答割合は、コロナ関連開業、一般開業ともに開業時からあまり変化していない。ただし、「財務・税務・法務に関する知識の不足」は、プル型で回答割合が開業時

より下がったことで、11.3ポイントあったプル型とプッシュ型の差が、2.5ポイントにまで縮小している。

また、調査時点で苦勞していたことのうち「従業員の確保」は、コロナ関連開業で17.2%と、一般開業（27.6%）を10ポイント以上下回っている。「従業員教育、人材育成」（順に14.6%、18.0%）もコロナ関連開業の方が回答割合が低いことから、コロナ関連開業は、一般開業に比べて少ない人手で足りる規模の事業を運営している様子がうかがえる。

## （2）事業の規模

続いて、コロナ関連開業の事業の規模について、開業費用、従業者数、月商の三つのデータから測りたい。

開業費用の平均は、コロナ関連開業が788.8万円、一般開業の922.7万円を100万円以上下回る。プル型は757.0万円と特に少額で、プッシュ型は830.6万円であった。コロナ禍に開業して良

表-11 月商に関する推定 (最小二乗法)

(1) コロナ関連開業と一般開業

| 被説明変数<br>サンプル | 月商 (百万円)<br>全体       |
|---------------|----------------------|
| コロナ関連開業ダミー    | -2.111***<br>(0.572) |
| 男性ダミー         | 1.254**<br>(0.613)   |
| 開業時の年齢        | 0.011<br>(0.034)     |
| 開業年           | -2.074***<br>(0.718) |
| 疑似決定係数        | 0.044                |
| 観測数           | 1,718                |

(2) プル型とプッシュ型

| 被説明変数<br>サンプル | 月商 (百万円)<br>コロナ関連開業 |
|---------------|---------------------|
| プル型ダミー        | -1.085<br>(0.722)   |
| 男性ダミー         | 1.051**<br>(0.483)  |
| 開業時の年齢        | -0.020<br>(0.020)   |
| 開業年           | -1.581**<br>(0.780) |
| 疑似決定係数        | 0.284               |
| 観測数           | 206                 |

(注) 1 \*\*\*、\*\*、\*はそれぞれ1%、5%、10%水準で有意であることを示す。

2 上段は係数、( )内は頑健標準誤差。

3 このほか、業種もコントロール変数に加えている。

かったこととして、プル型は好立地の物件を確保できたことを最も多く挙げていたことから(前掲表-9)、開業費用に占める土地・建物の購入費用や賃料が少なくなっているのだと考えられる。

開業時の平均従業者数(経営者本人を含む)は、コロナ関連開業では2.2人と、一般開業(2.8人)より少ない。プル型は2.5人、プッシュ型は2.1人であった。調査時点の平均従業者数は、順に3.0人、4.0人、3.1人、2.7人で、それぞれ開業時よりも増えており、特に一般開業で増加幅が大きい。

月商(1カ月の売上高)は、コロナ関連開業は207.8万円と、一般開業の407.2万円の半分程度にとどまる。プル型は255.8万円で、プッシュ型が187.6万円と特に少ない。

表-12 採算と売り上げ状況

(単位:%)

|        |      | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業  |
|--------|------|---------|------|-------|-------|
|        |      |         | プル型  | プッシュ型 |       |
| 採算     | 黒字基調 | 61.1    | 62.7 | 58.2  | 66.9  |
|        | 赤字基調 | 38.9    | 37.3 | 41.8  | 33.1  |
|        | n    | 301     | 75   | 134   | 1,425 |
| 売り上げ状況 | 増加傾向 | 55.6    | 56.0 | 50.0  | 59.2  |
|        | 横ばい  | 36.3    | 37.3 | 40.7  | 32.9  |
|        | 減少傾向 | 8.2     | 6.7  | 9.3   | 7.9   |
|        | n    | 306     | 75   | 140   | 1,469 |

総じて、コロナ関連開業の事業規模は一般開業に比べて小さく、従業者数と月商はプッシュ型がプル型より少なかった。ただ、こうした差は、開業者の属性や業種、開業からの経過年数などに起因する可能性も考えられる。そこで、開業者の性別と開業時の年齢、開業年、開業業種をコントロールしたうえで、月商を被説明変数にして、最小二乗法によりコロナ禍をきっかけに開業したことによる影響を抽出してみたい。

結果は表-11のとおりである。説明変数に、コロナ関連開業を1、一般開業を0としたダミー変数を用いた推計(1)では、コロナ関連開業で月商が1%水準で有意に低いという結果となった。他方、プル型を1、プッシュ型を0としたダミー変数を用いた推計(2)では、有意な差がみられなかった。つまり、コロナ禍をきっかけに開業した場合、同年に開業したほかの開業者より月商が低くなるが、きっかけの内容は月商の多寡に影響しないということである。

(3) 事業の状況

コロナ関連開業の月商規模は比較的小さかったが、採算はとれているのだろうか。「黒字基調」か「赤字基調」かを尋ねると、コロナ関連開業は「黒字基調」の割合が61.1%と一般開業(66.9%)より低い(表-12)。プル型は62.7%で、プッシュ型で58.2%と特に低い。

表-13 開業に対する満足度

(単位:%)

|            |           | コロナ関連開業 |      |       | 一般開業  |
|------------|-----------|---------|------|-------|-------|
|            |           |         | プル型  | プッシュ型 |       |
| 開業の総合的な満足度 | 満足        | 73.4    | 72.0 | 70.0  | 73.2  |
|            | どちらともいえない | 18.8    | 22.7 | 19.3  | 20.2  |
|            | 不満        | 7.8     | 5.3  | 10.7  | 6.7   |
|            | n         | 308     | 75   | 140   | 1,472 |
| 事業からの収入    | 満足        | 24.4    | 20.0 | 24.3  | 25.9  |
|            | どちらともいえない | 21.4    | 25.3 | 16.4  | 27.8  |
|            | 不満        | 54.2    | 54.7 | 59.3  | 46.2  |
|            | n         | 308     | 75   | 140   | 1,473 |
| 仕事のやりがい    | 満足        | 83.4    | 80.0 | 82.1  | 82.9  |
|            | どちらともいえない | 12.3    | 17.3 | 10.7  | 13.1  |
|            | 不満        | 4.2     | 2.7  | 7.1   | 4.0   |
|            | n         | 308     | 75   | 140   | 1,471 |
| ワークライフバランス | 満足        | 53.2    | 50.7 | 53.6  | 51.8  |
|            | どちらともいえない | 24.4    | 24.0 | 26.4  | 26.2  |
|            | 不満        | 22.4    | 25.3 | 20.0  | 22.0  |
|            | n         | 308     | 75   | 140   | 1,470 |

(注)「満足」は「かなり満足」「やや満足」の合計、「不満」は「かなり不満」「やや不満」の合計。

売り上げ状況についても尋ねると、「増加傾向」との回答はコロナ関連開業で55.6%と、一般開業(59.2%)をやや下回り、プッシュ型で50.0%と特に低い結果となった。

両指標でみる限り、コロナ関連開業の事業のパフォーマンスは一般開業より悪く、なかでもプッシュ型で悪い。ただ、前掲表-11と同様に、開業者の性別と開業時の年齢、開業年、開業業種をコントロールして、採算と売り上げ状況に対する推計(ロジットモデル)を試みたところ、プル型とプッシュ型の間だけではなく、コロナ関連開業と一般開業の間でも有意な差は認められなかった。コロナ関連開業は、規模は小さいものの、事業や家計の維持に必要な売り上げを確保できているといえる。

#### (4) 満足度

このことは、開業の総合的な満足度にも表れている。「満足」との回答割合は、コロナ関連開業

で73.4%、一般開業で73.2%と差がなく、プル型(72.0%)、プッシュ型(70.0%)ともに同程度である(表-13)。

事業からの収入では、全体的に「不満」の割合が高く、コロナ関連開業(54.2%)が一般開業(46.2%)を8.0ポイント上回る。特にプッシュ型(59.3%)で「不満」を感じている人の割合が高い。一方で、仕事のやりがいとワークライフバランスでは、「満足」との割合が高く、コロナ関連開業と一般開業、またプル型とプッシュ型との間に目立った差はない。特に、仕事のやりがいはどの類型も8割以上が「満足」している。経済ショック下にあっても、多くの人が開業によりやりがいを得て、満足感を高めていたことがわかる。

#### 6 おわりに

本稿では、コロナ禍をきっかけにしたコロナ関連開業の実態を明らかにするために、同時期に開

業したその他の一般開業と比較しながら分析を進めた。さらに、コロナ関連開業をそのきっかけの内容でプル型とプッシュ型に分けて、開業の準備やパフォーマンスなどにどのような違いがあったかを調査した。大半の先行研究がコロナ禍のマイナスの側面にスポットを当てるなか、コロナ禍に商機を見いだした開業など、プラスの面にも着目した点で、今後の研究に資すると考える。主な結果と得られた示唆は次のとおりである。

第1に、2020年以降に開業準備を始め、2023年までの間に開業した人のうち、コロナ禍が開業のきっかけになった「コロナ関連開業」は、その他の「一般開業」に比べて少ない。また、コロナ関連開業のうち、コロナ禍に商機を見いだして開業した「プル型」は約25%と、職を失ったり家計が減ったりしてやむなく開業した「プッシュ型」の半分程度にとどまる。多くのマイナスの影響をもたらした感染症だが、好立地の空き物件が増えたり、資金面を含めたサポートを受けやすくなったこと、開業を後押しした側面もあったようだ。

第2に、コロナ関連開業では、女性の割合が一般開業より高かった。プル型の女性は、開業のきっかけとして、物件の入手や資金の調達をしやすくなったからという回答が男性より目立ち、コロナ禍が女性の開業のハードルを押し下げたともいえる。他方、プッシュ型では、勤務では家庭との両立が難しくなり開業した様子がかがわれた。これらを裏返せば、女性は設備や資金面で男性より開業にハードルを感じやすく、家庭での役割は女性に偏っているということである。いずれ

も長く指摘されている問題ではあるが、引き続き改善が求められる。シェアスペースの利用促進や、各種補助金・支援策やセミナーの周知などを一層強化していく必要がある。

第3に、プル型は、ほかに比べて斯業経験や管理職経験などのキャリアが少なく、プッシュ型は開業の準備にかける期間が短い傾向がある。また、コロナ禍には創業サポートを十分受けられたり、資金調達をしやすくなったと感じている開業者が多かったが、それでも、資金繰り・資金調達は開業者の大きな課題になっており、特に、コロナ関連開業で長く苦勞していた。事業を軌道に乗せ、維持できるように、有事の一時的な支援だけではなく、平時から行われている官民による各種支援やサポートについて、広く情報を提供していく取り組みが欠かせない。

第4に、コロナ関連開業の月商は、一般開業より統計的に有意に少ないが、黒字基調の割合には有意な差は認められなかった。開業に対する総合的な満足度も高く、コロナ関連開業は、感染症流行がもたらしたチャンスも生かしながら、自身が想定する範囲では事業展開を果たしている。ただ、収入に対しては不満を感じている割合が一般開業より高いことから、コロナ関連開業の意欲に働きかけ、事業の成長を促す余地はあるといえる。

感染症流行が一服したこれからは、経済ショック下に生まれた開業の芽を摘まずに成長させられるよう、開業の土壌を耕し続けていくことが求められる。それが、危機を経済成長につなげるだけではなく、今後も起き得る予測不能な経済ショックに立ち向かう力を備えることに結びつくだろう。

#### <参考文献>

- 井上考二 (2023) 「2016年に開業した企業の特徴とコロナ禍の影響」日本政策金融公庫総合研究所編集、武士俣友生・井上考二・長沼大海著『21世紀を拓く新規開業企業—パネルデータが映す経済ショックとダイバーシティー』勁草書房、pp.25-77
- 岡室博之・猿樂知史 (2021) 「災害は開業を増加させるのか?—東日本大震災の事例による実証分析—」企業家研究フォーラム『企業家研究』第18号、pp.1-22

- 桑本香梨 (2023) 「女性と開業」日本政策金融公庫総合研究所編『2023年版新規開業白書』佐伯コミュニケーションズ、pp.1-16
- 品田誠司 (2013) 「災害後の起業家活動—なぜ、大災害の発生が起業家の増加を引き起こすのか?—」日本ベンチャー学会『VENTURE REVIEW』No.22、pp.43-57
- 周燕飛 (2020) 「コロナショックの被害は女性に集中—働き方改革でピンチをチャンスに—」労働政策研究・研修機構『JILPTリサーチアイ』第38回
- 戸堂康之 (2011) 『日本経済の底力—臥龍が目覚めるとき—』中央公論新社
- 仲修平 (2023) 「自営業者の事業継続と生活・失職に対する不安—持続化給付金制度との関係に着目して」樋口美雄、労働政策研究・研修機構編『検証・コロナ期日本の働き方—意識・行動変化と雇用政策の課題—』慶應義塾大学出版会、pp.153-170
- 深沼光 (2018) 「東日本大震災の新規開業企業への影響」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.177-207
- 深沼光・西山聡志 (2022) 「新規開業実態調査にみるコロナ禍の影響」日本政策金融公庫総合研究所編『2022年版新規開業白書』佐伯コミュニケーションズ、pp.37-65
- 深沼光・西山聡志・山田佳美 (2022) 「コロナ禍における『新規開業追跡調査』結果の概要」日本政策金融公庫総合研究所編『2022年版新規開業白書』佐伯コミュニケーションズ、pp.67-106
- 藤田一郎 (2018) 「東日本大震災を契機とした開業—被災地域での開業を中心に—」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.209-238
- 本庄裕司 (2023) 「新型コロナウイルス感染拡大と開廃業」経済産業研究所 (RIETIコラム)
- 渡邊木綿子・多和田知実 (2023) 「コロナ禍に伴う働き方や意識の変化」樋口美雄、労働政策研究・研修機構編『検証・コロナ期日本の働き方—意識・行動変化と雇用政策の課題—』慶應義塾大学出版会、pp.65-89
- 安田武彦 (2010) 「起業選択と起業後のパフォーマンス」経済産業研究所『RIETI Discussion Paper Series』10-J-020  
 ———— (2022) 「コロナ禍の中小企業の新たな動きと今後の課題」千葉商科大学経済研究所『中小企業支援研究別冊』Vol.8、pp.22-27
- Amit, Raphael and Eitan Muller(1995) ““Push” and “Pull” Entrepreneurship.” *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Vol.12(4), pp.64-80.
- Andersson, Martin and Steven Klepper(2013) “Characteristics and Performance of New Firms and Spinoffs in Sweden.” *Industrial and Corporate Change*, Vol.22(1), pp.245-280.
- Kraus, Sascha, J.P.Coen Rigtering, Mathew Hughes, and Vincent Hosman(2012) “Entrepreneurial Orientation and the Business Performance of SMEs: A Quantitative Study from the Netherlands.” *Review of Managerial Science*, Vol.6, pp.161-182.
- Rocha, Vera, Anabela Carneiro, and Celeste Varum(2015) “Where Do Spin-offs Come from?: Start-up Conditions and the Survival of Pushed and Pulled Spin-offs.” in Baptista, Rui and João Leitão (Eds.), *Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development: Labor Networks, Knowledge Flows, and Industry Growth*, Springer, pp.93-122.
- Sawada, Yasuyuki, Rima Bhattcharyay, and Tomoaki Kotera(2011) “Aggregate Impacts of Natural and Man-made Disasters: A Quantitative Comparison.” *RIETI Discussion Paper Series*, 11-E-023.
- Skidmore, Mark and Hideki Toya(2002) “Do Natural Disasters Promote Long-Run Growth?” *Economic Inquiry*, Vol.40(4), pp.664-687.