

## 忽那憲治・安田武彦編著『日本の新規開業企業』

深沼 光 (Hikaru FUKANUMA)

国民生活金融公庫総合研究所 主任研究員

本書は、編者の忽那憲治神戸大学教授、安田武彦東洋大学教授をはじめとする、わが国の新規開業研究の第一人者たちが参加した、中小企業総合研究機構の調査プロジェクトにおける成果を取りまとめたものである。まえがきに提示された「わが国においては、新規開業企業や企業家についての研究・分析は（欧米に比べて）遅れをとっている。わが国では新規開業企業や企業家に関する実態把握が必ずしも十分ではない」との問題意識から、新規開業企業やその経営者の実態に向けたアプローチが、さまざまな観点から試みられている。問題意識への一つの回答として、欧米の理論や実証分析などの先行研究との対比も、各所でなされているのが興味深い。

本書の分析に使われている新規開業企業に対するアンケートが、既存調査の二次分析ではなく、調査プロジェクトで独自に実施されたことも特筆される。このアンケートは、1995年から1999年に開業した企業を2002年時点で調査したもので、新規開業企業やその経営者の、開業前、開業時点、そして調査時点（開業後3～7年後）における実態を詳らかにしている。各章を読むと、それぞれの執筆者の仮説を証明するために、質問や選択肢を工夫した跡が数多く見受けられる。こうした独自の調査設計が、論点の分析をよりクリアなものにしているといえるだろう。

アンケートの標本抽出には、東京商工リサーチのデータベースを使用している。本書でも一

部引用されているとおり、評者の所属する国民生活金融公庫総合研究所でも、新規開業企業に対する調査を1991年から毎年実施しているが、調査対象が同公庫の融資先企業に対するものであるという大きなサンプル・セレクション・バイアスを抱えている。それに比べると本書で使われたデータセットは、特に資金調達面での分析においては、より中立的であるといえるだろう。

ただ、マクロ統計上は数多く見られる飲食店や運輸業における開業の標本がほとんど含まれていないこと、9割以上が法人企業で、平均従業員数は開業時点で11.4人、調査時点で23.6人となっており、開業後に小規模のまま止まっている個人商店やSOHOのような企業はあまり含まれていないことなど、東京商工リサーチのデータベースを使っていることから起こるバイアスにも注意する必要がある。構成上は、こうしたデータ特性の問題を含め、アンケートの実施要領や、単純集計結果などがあまり系統立って記されていないことが、少々残念である。

とはいえ、これらの課題が本書の分析結果そのものを大きく揺るがすものでない。以下では各章の概要を紹介する。

第1章では、わが国における開業者のプロフィールを、今回のアンケートと前述の公庫アンケートを比較しながら概観したうえで、事業機会に対して他の経営資源が見劣りしている場合、経営資源の底上げが企業の成長に繋がるといふ、米国で提唱されたティモンズ・モデルの

実証を試みている。具体的には、新規開業企業を事業機会の有無（2段階）と経営資源の充足度（3段階）によって6グループに分けて開業後の成長を比較し、事業機会は認められるが経営資源が不足している企業群が最も成長性が高く、ティモンズ・モデルが日本にも適応できることを示した。

第2章では、事業の成否を分ける要素として、開業者のパートナーシップやネットワークに注目し、欧米の先行研究を紹介したうえで、日本でもパートナーのいる企業の方が、いない企業に比べて収支の状況が良いことを示した。さらに、経営パートナーの属性や、経営者とパートナーの役割分担、人材育成や採用方法についても言及している。

第3章では、従来の統計データでは必ずしも十分把握することのできなかつた開業者の労働時間について、アンケート調査から実態を明らかにした点が注目される。アンケートには「創業者ご自身の、現在の平均的な週当たり就業時間（ご自身が仕事と考える活動に充てている時間）をお答えください。なお、1週間は24時間×7日=168時間です。」と、長めではあるが非常に分かりやすい設問を盛り込み、より正確な労働時間を求めることに努めている。さらに、このデータを基に、労働時間が何によって決定されるかについて、計量的な手法によって推計している。

第4章では新規開業企業のパフォーマンスと、その決定要因を分析している。パフォーマンスを示すものとして、売上高の成長、収支の状況といった経営上の指標に加え、経営者の事業満足度といった心理的側面も取り入れていることが注目される。この三つの指標の決定要因は、それぞれ異なっており、例えば、家業発展型の企業は事業満足度と収益性は高くなるが必ずしも成長していない。これによって、企業タイプによって開業意義が異なる可能性を示唆している。

第5章では取引関係と新規開業企業の従業者数成長率の関連性を分析している。具体的

は、新規顧客を積極開拓する企業、多様な支援を受けている企業、発言型取引企業（開業時に販売先が集中しており現在までその状態が続いている企業）が、それぞれ良好なパフォーマンスを挙げていることを示した。

第6章は、新規開業時の資金調達における民間金融機関と政府系金融機関の役割について整理するとともに、民間金融機関と政府系金融機関のそれぞれについて、融資申請の有無、融資の可否、担保条件について、決定要因となる企業や経営者の属性について検討を加えている。その結果から、民間金融機関と政府系金融機関に申請をする企業の属性が異なること、両機関の行動様式が異なることを示し、政府系金融機関の政策的役割を示唆している。

第7章では、新規開業企業に対するリレーションシップ・レンディングの重要性に着目し、メインバンクとの取引年数、渉外担当者との接触回数、金融機関との取引数、借入額や担保比率（融資条件）に与える影響を考察した。その結果、開業後まもなく、金融機関との取引期間が短いサンプルのなかでは、リレーションシップ・レンディングの有効性をあまり観察することはできなかつたと結論付けている。

第8章では新規開業企業の技術開発活動と、特許申請、新製品開発、事業収益への影響といった活動の成果を概観したうえで、大学や国立研究機関等の外部機関の活用が研究開発の成果にプラスに作用していることを明らかにした。また、外部機関の活用については、ハイテク企業だからといって必ずしも積極的ではないこと、研究開発に力を入れていたり地域のネットワークを大切にしたりする企業が多く活用していることが示された。

第9章では開業規模に対する政策金融の効果を分析した。その結果、政策金融機関の融資が行われると資金調達額が増加し、開業規模が拡大する効果があることを示している。また、推計で得られた係数を基に試算を行い、その開業規模の拡大効果が、公的金融機関の融資の認可業者と不認可業者の開業資金の違いをほとんど

説明していることを明らかにした。

最後に補章では、9章までで用いられたアンケート調査とは別に、研究会が独自に実施した事業主に対するアンケートに基づいて、分析が行われている。比較検討が可能なように、イギリスで行われた調査と同じ調査票を用いているところに特徴がある。本文中でも今後に向けた予備的分析であると断わっているものの、イギリスの調査結果との比較は明確には示されていないのがやや物足りないが、企業家を事業経営の契機別（創業者か事業承継者か）と所有形態別（家族所有か非家族所有か）の二つの軸で分類し、それぞれの企業家活動の違いを分析しているのは興味深い。

このように本書は、新規開業企業のパフォーマンスのさまざまな決定要因、経営者の労働時間や事業満足度、開業時の資金調達、企業家の行動様式など、新規開業研究において注目すべき主要なトピックスを幅広く網羅している。各章とも、単に現状を紹介するのではなく、先行研究のレビューをしっかりと行ったうえで、単純集計やクロス集計の結果による分析が系統だてて書き込まれている。従来、新規開業の分析ではあまり行われてこなかった計量分析にも積

極的に取り組んでいるが、その際には、計量分析にあまり馴染みの無い読者にも理解できるよう、推計結果の解釈はできる限り平易に説明しようとする編集方針も伺われる。内外の多数の参考文献が、丁寧に紹介されているのも魅力的である。

こうしたことから、本書は日本の新規開業に関する研究の入門書として、非常に価値があるといえるだろう。一方、論理構成や推計結果の提示自体に過度の省略がなされているわけではなく、これまで新規開業を研究してきた人たちにとっても読み応えがある内容となっていることは言うまでも無い。

本書は、今後の新規開業研究の出発点としても意義深い。実際、本書に紹介された分析をさらに進めた研究が、著者自身や他の研究者によってすでに多数行われているようだ。より多くの方々が本書を読み、日本の新規開業研究のフロントラインを確認することを切に願いたい。そこから新たな分析を積み上げていけば、わが国の新規開業に関する研究は、さらに充実したものとなるに違いないだろう。

（白桃書房，2005年，272頁，3,200円（税別））