

開業率の低下と政策措置の有効性

岡室 博之

(一橋大学教授)

企業の開業率は日本では1980年代から長期的に低迷し、廃業率を下回っている。また、起業を希望する人の数も1990年代後半以降大きく減少した。近年の日本における起業活動の低調さは国際的に見ても際立っている。特に事業機会の認識や起業スキルの自己評価といった「起業態度」に関して、日本のスコアは他の先進工業国よりも顕著に低い。しかし、日本では起業希望者・準備者が起業に至る割合は国際的に見てもかなり高い。このことから、起業の準備を進めている人を支援するより、起業希望者を増やすことが、起業を活発にするためには重要であるという示唆が得られる。しかし、起業希望者をただ増やせばよいというものでもない。事業機会を見いだせず、起業に必要なスキルや経験を持たない人は、結局起業できず、起業しても失敗する可能性が高いからである。また、起業のスキルは教えることができても、事業機会を発見して事業化するのには起業家の本質であり、それを教えるのは難しい。政府は、開業率が数年以内に廃業率を超えて米国・英国並みに10%台になることを政策目標に掲げているが、本稿は起業の要因やプロセスに関する考察に基づいて、このような政策目標は適切ではないと結論づける。また、最近の調査データや国際比較研究の成果に基づいて、労働市場の柔軟化という政策措置が開業率を高めるために有効であるという主張に疑問を投げかける。

目次

- I はじめに
- II 日本における起業活動の低迷
- III どのような人が起業するのか、どのような起業が成功(失敗)しやすいのか
- IV 開業率の低迷の要因に関する議論
- V 国際比較データの分析結果
- VI むすび

I はじめに

企業の新規開業(起業、創業)は競争とイノベーションを促し、雇用創出と経済成長をもたらし、地域の活性化に貢献する(『2011年版中小企業白書』¹⁾)。また、人は自己実現、仕事と育児の両立、社会・地域貢献等、さまざまな目的や動機をもつ

て起業を選択するので、起業はさまざまな生き方や働き方を可能にするという点でも重要である。しかし、後述するように、日本における起業活動は1980年代以降低迷を続けている。1990年代以降、特に1999年の「中小企業基本法」改正によって新規開業の支援が中小企業政策の重要課題とされて以来、公的な開業支援がさまざまに実施されているが、まだ十分な効果は見えない。

政府もこのような状況を憂慮し、2013年6月に閣議決定された新成長戦略「日本再興戦略」の一環として、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国並みに10%台になることを目指している。このような政策目標は適切だろうか。また、政府は新成長戦略の柱として規制緩和の推進、特に労働市場の柔軟化を重視しているが、雇用者の保護を緩めて雇用の流動化を

図などの政策措置は、開業率を高めるために有効だろうか。

本稿は、統計データや実証分析の結果に基づいて日本における開業率の低下の要因について検討し、政策措置の可能性、特に雇用制度等の規制緩和の効果について考察する。まず、次節で日本における起業活動の推移と現状を、国際比較も交えて示す。Ⅲではどのような人たちが起業する傾向があるのか、またどのような新規開業が成功ないし失敗しやすいのかを、これまでの調査の結果を踏まえて明らかにする。Ⅳでは開業率の低下の要因に関する議論を整理する。Ⅴでは国際比較分析の結果を紹介し、政策的な含意について検討する。最後にⅥで本稿の議論をまとめる。

Ⅱ 日本における起業活動の低迷

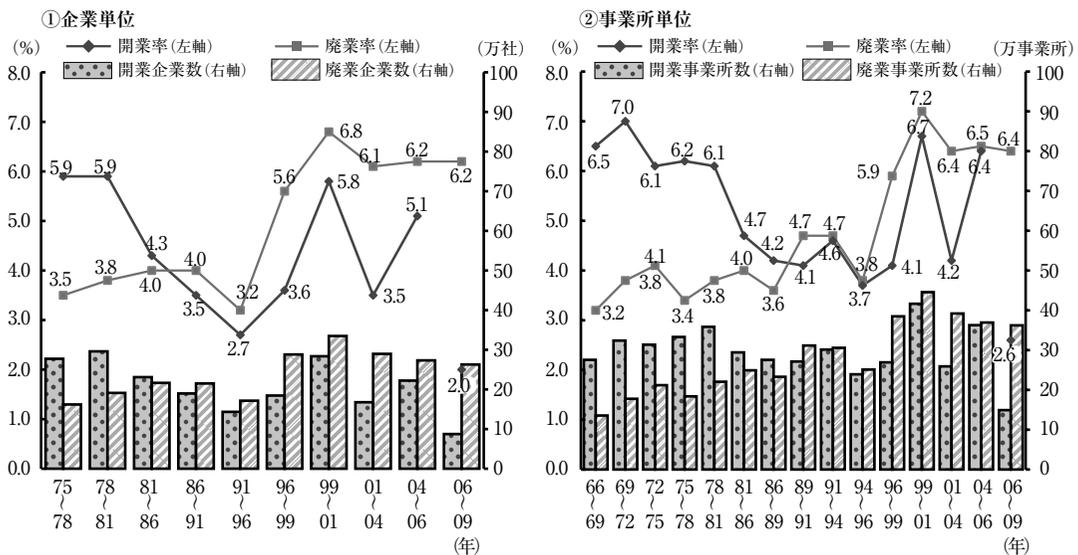
まず、日本の開業率と廃業率の推移を見てみよう(図1)。総務省の『事業所・企業統計調査』と『経済センサス』によれば、1970年代まで比較的高い水準にあった開業率は、1980年代から低迷し、常に廃業率を下回り、企業・事業所数の純減が続いている。統計調査の変更のため、2006年

以前と以降の直接の比較は困難であるが、最新の『2014年版中小企業白書』の付属資料によれば、直近(2009年から12年)の企業ベースの年平均開業率は1.4%、廃業率は6.1%であり(事業所ベースではそれぞれ1.9%と6.3%)、開業率が廃業率を4~5%も下回っている²⁾。

これらの統計調査に基づく開業率の推定は2~3年間の平均値としてのみ可能であるが、雇用者のいる事業所については、厚生労働省「雇用保険事業年報」によって毎年の開業率を把握することができる。中小企業庁の推定によれば、有雇用事業所の開業率は1990年代以降4%台で安定的に推移している(『2011年版中小企業白書』第1-2-4図)。

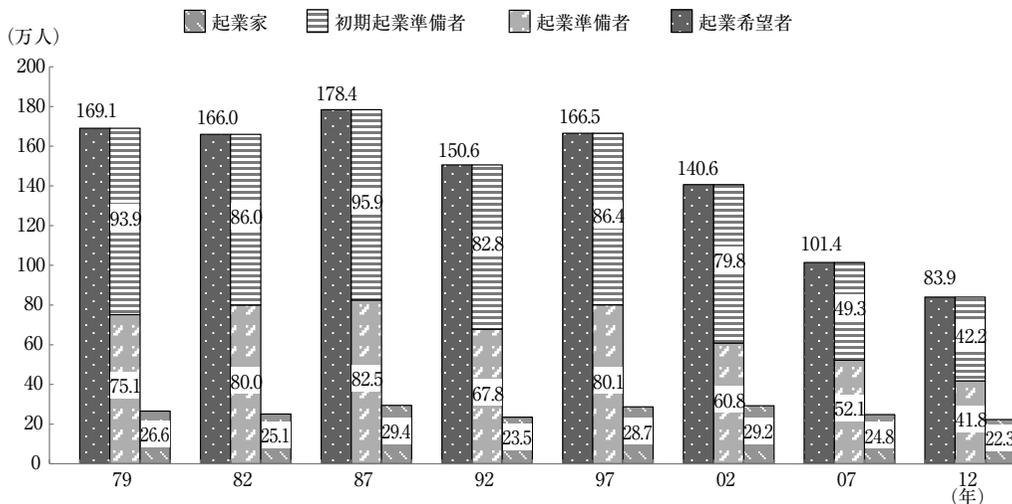
今度は、起業の担い手がどのくらいいるのかという視点から、起業活動の推移を見てみよう(図2)。総務省『就業構造基本調査』によれば、1979年から2012年まで一貫して年に20~30万人の起業家(自営業主)が誕生しているが、1997年の調査時点ではまだ167万人いた起業希望者は、2012年調査では84万人に半減した(『2014年版中小企業白書』第3-2-1図)³⁾。起業家も1997年の28.7万人から2012年には22.3万人に減少した。なお、2012年の起業準備率(起業希望者のうち起

図1 開業率・廃業率の推移



資料：総務省『事業所・企業統計調査』、『経済センサス—基礎調査』再編加工(中小企業庁試算)
出所：『2011年版中小企業白書』第3-1-2図

図2 「起業の担い手」の推移



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

- (注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。
 2. ここでいう「起業準備者」とは、起業希望者のうち、「(仕事を)探している」、又は「開業の準備をしている」と回答した者をいう。
 3. ここでいう「初期起業準備者」とは、起業希望者のうち起業準備者ではない者をいう。
 4. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者をいう。

出所：『2014年版中小企業白書』第3-2-1図

業準備者の割合)は50%、起業実現率(起業希望者に対する起業家の割合)は27%である。大まかに見て、起業希望者の半分が起業の準備に取り組み、さらにその半分が起業を実現している。

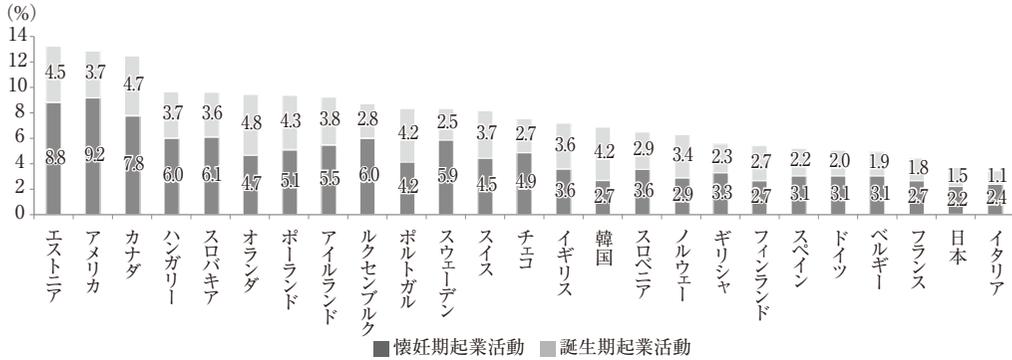
日本の開業率は、アメリカやイギリスと比べると、かなり低い。アメリカの開業率は、雇用主の発生で計ると、1990年代以降10%~11%台で推移している。イギリスも同様である(『2011年版中小企業白書』第3-1-8図)。ただし、開業率や廃業率の測定基準は国によって異なるため、多国間の厳密な国際比較は難しい。そこで、起業活動の測定基準を統一したGEM(Global Entrepreneurship Monitor)のデータを用いて、OECD加盟国の中での日本の位置を確認しよう⁴⁾。

GEMでは、起業活動を段階別に定義・把握する。まず、「懐妊期の起業家」(nascent entrepreneurship)は、過去1年間に起業の具体的な準備をしている人を指す。「誕生期・幼児期の起業家」(young business entrepreneurship)は、開業から42カ月未満の起業家を示す。成人(18~64歳)人口100人あたりの「懐妊期」と「誕生期・幼児期」の起業家の合計人数はTEA(Total Early-

stage Entrepreneurial Activity: 総合起業活動指数)と呼ばれる。この数値が高いほど、起業活動が活発であるということになる。

GEMの最新版の報告書(GEM 2013 Global Report)によれば、最近の日本における懐妊期の起業家の比率は2.2%、誕生期・幼児期の起業家の比率は1.5%で、TEAは3.7%である。日本の懐妊期の起業家比率はOECD加盟国の中で最低、TEAはイタリア(3.5%)に次いで低い(図3)。EU加盟国の平均はそれぞれ4.8%と8.0%である。アメリカでは懐妊期の起業家の比率は9.2%、TEAは12.9%に上る。このように、国際的に比較可能な指標で見ても日本の起業活動は極めて低調であり、先進工業国の中で最低水準である。ただし、他に選択肢があるにも関わらず起業を選択した「事業機会型起業家」(opportunity entrepreneur)の比率は日本ではTEAの60%で、これはアメリカ・ドイツ・フランス並みに高い比率である。

図3 起業活動指標の国際比較 (2013年)



出所：GEM 2013 Global Report より作成

Ⅲ どのような人が起業するのか、どのような起業が成功（失敗）しやすいのか

では、そのように希少な日本の起業家はどのような特徴を持っているのだろうか。総務省『就業構造基本調査』によれば、2012年調査で新たに自営業主になった人（起業家）のほぼ3割が女性、3割が60歳以上である。特に近年、起業家に占める60歳以上の年齢層の割合が増加していることが注目される。勤務先企業を定年退職した後で、仕事の経験と技術・ノウハウを活かし、退職金や貯金を資金として開業する人が増えていると考えられる。また、日本政策金融公庫総合研究所が同公庫の融資先を対象に実施した『2012年度新規開業実態調査』の結果を見ると（『新規開業白書2013年版』）、起業家の多く（84%）は男性で平均年齢41歳、大学卒業以上の学歴を持つ人が起業家の36%、起業の直前に正社員等の常勤職として勤務していた人が83%、斯業経験（起業する分野と同じ業種での職業経験）を持つ人が86%、親が企業を経営していたという人が39%にのぼる。起業家の多くが、同業種の企業で正社員として一定の職業経験を積んでから起業していることが分かる。

新規開業が必ずしも成功するわけではない。むしろ、新規開業のうち長く存続し、成長するのは一部のみである（ストーリー 2004）。『2011年版中小企業白書』によれば、新規開業から10年後ま

でに約3割、20年後までに約5割の企業が退出する（「帝国データバンク」の企業情報の再編加工）。従って、新規開業をただ増やすだけでなく、存続・成長する新規開業を増やすことこそが重要である。

これまで、どのような新規開業企業が存続・成長し、成果を挙げるかについて、多くの実証研究が行われた。先行研究の多くは、開業時の企業規模等の企業別要因と並んで、起業家の属性の影響を検証している。例えば、日本政策金融公庫総合研究所編・鈴木（2012）の分析によれば、大学卒業以上の高学歴を持つ起業家は（雇用者としての就業機会が多いために）自発的に廃業する確率が高いが⁵⁾、売上の成長や黒字を達成しやすい。斯業経験の長い起業家は黒字を達成しやすく、自発的にも非自発的にも廃業しにくい。しかし、非正社員から開業した人は黒字を達成しにくく、非自発的に廃業しやすい。この分析には起業家が開業前に失業していたかどうかという変数は含まれていないので、失業者による開業の効果は分からないが、ストーリー（2004）のサーベイによれば（132-134頁）、失業者による新規開業は就業者による新規開業と比べて成長しにくい傾向が見られる。このように、起業家の学歴や職業経験等で示される人的資本は、新規開業企業の経営成果を大きく左右すると考えられる。

Ⅳ 開業率の低迷の要因に関する議論

開業率の低下に話を戻そう。1980年代から続

く開業率低下の要因については、これまでにさまざまな議論がある。例えば『2003年版中小企業白書』は、1970年代以降の長期の時系列で見て、開業率と実質GDP成長率、事業者対被雇用者収入比率（被雇用者の平均収入に対する自営業者の平均収入の比率）の間に有意な正の相関があることを指摘している。経済成長率は1970年代初期から長期的には低下傾向にあり、特に1990年代以降の低成長期には、事業機会が少ないため開業率が低くなったのかもしれない⁶⁾。また、事業者対被雇用者収入比率は、1970年代前半までは1を超えていた（自営業者のほうが被雇用者より平均的には収入が高かった）が、1973年をピークに低下を続け、2001年には0.52まで低下した。この比率が長期的に低下している理由は明らかでないが、この比率と開業率の間に高い正の相関が見られることは、起業の期待収益が相対的に下がったことにより、起業へのインセンティブが低下していることを示唆する。雇用者の多くが「リスクを負って起業しても所得が減るだけだから、今のままがいい」と考えた結果、全体として開業率が低くなるのは、不思議なことではない。

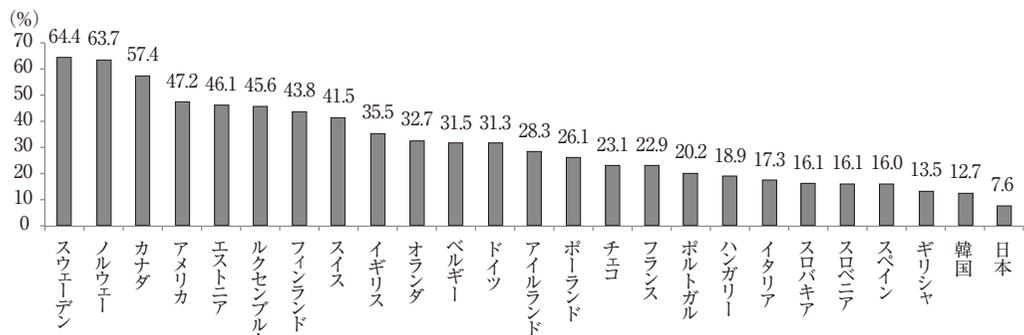
他の先進工業国と比較しても、日本の雇用者報酬に対する自営業収入の比率は低い。『平成23年度経済財政白書』（内閣府 2011: 215頁）によれば、相対的な自営業収入がOECD加盟国の中で最も低い（雇用者報酬の半分）のが日本で、最も高い（雇用者報酬の3倍）のはアメリカである。相対的な自営業収入が最も低い日本では開業率もOECD

加盟国の最低水準、最も高いアメリカで開業率も非常に高い水準にあることは、相対的な自営業収入と開業率が国際比較で見ても強く相関していることを示唆する。しかし、英国のように、相対的な自営業収入が日本と同じくらい低いにも拘わらず、開業率が非常に高い国もある。また、『2014年版中小企業白書』に紹介されているように、起業動機の上位を占めるのは「自分の裁量で仕事がしたい」「仕事を通じて自己実現を図る」「趣味や特技を活かす」「専門的な技術・知識を活かす」という動機であり、所得動機は下位に留まる。期待所得の低下は、開業率の低下の理由のひとつではあるが、最も重要な理由ではないと考えられる。

前述したGEMの最新報告書（GEM 2013 Global Report）によれば、日本では「今後6カ月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れると思う」、また「自分が新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」と回答した人の割合が、それぞれ7.6%と12.8%で、他の調査対象国よりも圧倒的に低い（図4、図5）。例えばEU 28カ国の平均は28.7%ないし42.3%である。この傾向は、他の年の調査でもほとんど変わらない。これらの調査結果から、事業機会と起業スキルが主観的にみて不足していることが日本における低調な起業活動の重要な要因であると言えそうである。

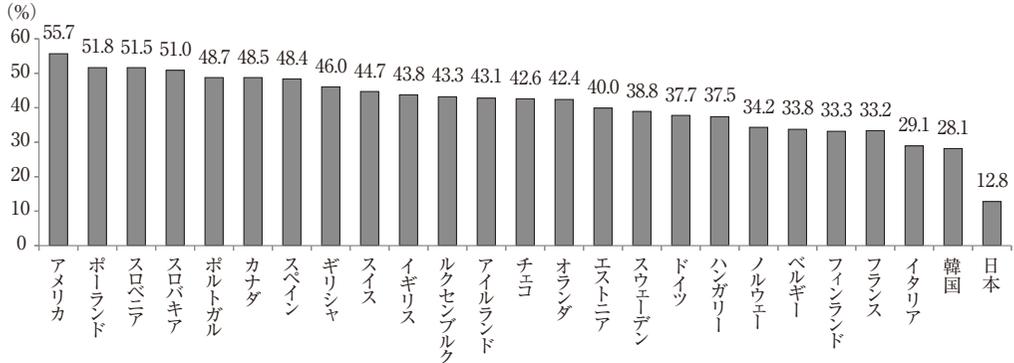
同報告書では、「起業の機会があるが、失敗することに対する恐れがあり、起業を躊躇している」と回答した人の割合（49.3%）も日本が最高であ

図4 起業態度指標の国際比較 1：事業機会の認識（2013年）



出所：GEM 2013 Global Report より作成

図5 起業態度の国際比較2：起業家能力の自己評価（2013年）



出所：GEM 2013 Global Report より作成

るが、他の調査対象国との差が際だって大きいとは言えず、調査年によってはEU平均やアメリカと大差ない。この結果から直ちに、これまでしばしば指摘されてきたように、日本では失敗への恐れが一般的に強いために起業活動が低水準であると結論づけることは難しい。

V 国際比較データの分析結果

近年、国際比較の可能なGEMデータの蓄積により、起業活動とその要因に関する国際比較分析が活発になっている。『平成23年度版経済財政白書』でも、OECD加盟国の2001年から2010年までのマクロデータを用いて、起業活動従事者シェア（TEA）の決定要因に関するパネル分析を行っている（内閣府2011:204頁）。その結果、起業活動従事者のシェアは、①開業に必要な日数が少なく、②開業初期時点でのベンチャーキャピタルの利用可能性が高く、③失業者の再就職確率が高いほど高い傾向があることが明らかになった。①は規制緩和、②は資金調達の容易さ、③は労働市場の柔軟性の指標である。この結果は、他の要因を一定とすれば、雇用の流動性を高めることによって開業率が高まる可能性があることを示唆しているが、因果関係を明確に示すものではない。新規開業が活発であるほど、自ら起業することを含めて失業者の再就職の可能性が高くなるという、逆の因果関係も考えられるからである。

同白書では、農林漁業を除く自営業率（就業

者のうち自営業者の割合）の決定要因についてもOECD加盟国の1998年から2008年までのデータを用いてパネル分析を行い（内閣府2011:216頁）、自営業率は失業率が高いほど高く、雇用者の保護が強いほど低い傾向があることを見いだした。前者は他に雇用機会がないために起業するnecessity entrepreneurshipの可能性を、後者は雇用の流動性を高めることによって起業が増加し、自営業者が相対的に多くなることを示唆する。実際、同白書では、国際比較データを用いて男性の平均就業年数と起業活動従事者シェア（前述のTEA）に有意な負の相関があることを示し、日本で開業率が低いことの理由として、労働市場の硬直性を指摘している（内閣府2011:280頁）。

以上の分析は起業活動従事者の内訳を考慮していないが、Hartogらの研究（Hartog, van Stel, and Storey, 2010）は、起業のプロセスに応じて①起業準備者（懐妊期の起業家）、②起業から42カ月未満の誕生期・幼児期の起業家と、③起業から42カ月以上を経た成熟した自営業者を区別し、日本を含むOECD加盟国20カ国の2002年から2006年までのマクロデータを用いて、①人口・人的資本要因、②マクロ経済環境要因、③制度要因、④文化要因、⑤イノベーション要因の影響を分析している。制度要因に含まれるのは社会保障、税制、雇用者の法的な保護、法の遵守の4変数であるが、雇用者保護指標の影響については、起業の段階によって明瞭な違いが見られた。すなわち、雇用者の保護が強いほど、誕生期・幼児期の起業家の割

合は低い、懐妊期の起業家や成熟した起業家には影響はない。この結果は、雇用の流動化を促進する政策が、起業希望者・準備者の増加には貢献しないことを示唆している。前述のように、起業活動に関する最近の日本の問題は、起業を希望し、準備する人が急減していることにある。雇用の流動化を促進することは潜在的な起業者を増やすことに繋がると期待されているが、Hartogらの研究結果は、この点についてより慎重な検討を求めらるものである。

日本では、GEMの調査とデータ構築を統括する高橋徳行を中心に、最近になっていくつかのマイクロデータ分析が行われている。GEMデータによる起業活動の国際比較研究は、かつてはデータ利用の制約により、マクロデータを用いたパネル分析を中心としていたが、高橋他(2013)と高橋(2014)は、主要先進国G7のうちカナダを除く6カ国(アメリカ、フランス、イタリア、イギリス、ドイツ、日本)の2001年から2010年までのマイクロデータを用いて、懐妊期と誕生期の起業活動の要因の国際比較分析を行っている。

高橋他(2013)によれば、10年間を通じて日本の起業活動水準は他の5カ国より低く、特に25～34歳の若年層と高学歴者における起業活動の低さが特徴的である。また、事業機会を認識している人の割合も、起業に必要な知識・能力・経験を備えていると考える人の割合も、日本では他の5カ国より明らかに低く、「起業態度」に大きな違いが見られる。

回答者のマイクロデータによる計量分析の結果によれば、起業態度の指標はいずれも起業活動に有意な効果を持つ。事業機会を認識している人、起業のための知識・能力・経験を持っていると思う人は起業活動に従事する可能性が高い。また、交差項を用いた分析から、日本では事業機会を認識していることが他の国よりは起業に繋がりにくい一方、起業のための知識・能力・経験が他の国よりも起業に繋がりがやすいことが示された。さらに、起業態度指標を一定とすれば、日本と他の5カ国の起業活動指標の違いはほとんどなくなることが分かった。これは、特に成長志向の強い事業機会型の起業活動に当てはまる。以上の分析から、日

本の起業活動を刺激するためには、まず起業態度に働きかけるべきであることが示唆される。

鈴木(2013)もGEMマイクロデータを用いて、日本の起業活動の特徴を国際比較の視点から明らかにする。起業プロセスごとにみると、起業活動を計画した人が実際の起業に至らず途中で脱落することは、日本では他のG7諸国と比べてむしろ少ない⁷⁾。日本で起業活動の従事者が少ないのは、規制や資金調達の困難といった制度的な障壁よりも、そもそも起業を計画する人が少ないことによると考えられる。起業に必要な知識・能力・経験を備えていると自己評価する人が少ないことが、日本の起業活動が不活発であることの主な要因であると、鈴木は主張する。

前述のように、日本の起業活動の問題は、起業希望者が他の先進工業国より相対的に少なく、近年さらに大きく減少していることである。起業希望者のうち準備者の比率、そのうち起業者の比率は他の国より高いので、起業支援策をこれ以上充実しても、開業率を高める効果は弱いと考えられる。重要なことは懐妊期の起業活動をいかに高めるかであり、そのためには、事業機会の認識や起業家能力の認識等の起業態度を高める必要がある。

ただし、鈴木(2013)によれば、知識・能力・経験に関する認識を政策的に変えようとするのが望ましいかどうかは別問題である。「日本では多くの人が、起業の現状や予想される競争状況などを冷静に分析したうえで、自らの知識・能力・経験を合理的に判断しているのかもしれない。(中略)仮に起業に関して合理的な判断が現在行われているとすれば、認識を変えようすることは、起業活動に関する意思決定を歪めることにつながりかねない。(中略)そもそも認識が変わるだけで現実に知識や能力が高まったり経験が蓄積されたりしなければ、失敗する起業を増やすだけに終わる可能性が高いだろう」(鈴木2013: 31-32頁)。

このように、起業態度に対する働きかけをどのように、またどの程度行うべきかは、今後の重要な検討課題として残されている。

VI むすび

本稿では日本の起業活動の推移と現状を展望し、『中小企業白書』や『経済財政白書』の議論を参照しつつ、いくつかの先行研究に基づいて日本の開業率の低下の要因を検討した。日本の開業率は1980年代から長期的に低迷し、廃業率を下回っている。また、潜在的な起業家(起業を希望し、また具体的に準備している)の数も、1990年代後半以降大きく減少している。近年の日本における起業活動の低調さは国際的に見ても際立っており、OECD加盟国の中で最低水準である。とりわけ、事業機会の認識や起業スキルの自己評価といった「起業態度」に関して、日本のスコアは他の先進工業国よりも顕著に低い。開業率の影響要因はさまざまであるが、基本的には起業のインセンティブを左右する経済環境(需要要因)と、起業に必要な人的資本の形成(供給要因)に区別することができる。前者の視点からは、事業機会を増やし、起業意欲を阻害する要因を取り除くこと、後者の視点からは潜在的な起業家および起業支援者のスキルを高めることが重要である。

近年、日本では起業希望者も起業準備者も大きく減少しているが、起業希望者・準備者が起業に至る割合は国際的に見ても高い。このことから、起業意思の高い人を支援するより、起業希望者を増やすことが、起業を活発にするためには重要であるという示唆が得られる。しかし、起業希望者をただ増やせばよいというものでもない。良い事業機会を見いだせず、起業に必要なスキルや経験を持たない人は、結局起業まで到達できないだろうし、起業しても失敗する可能性が高いからである。また、起業のスキルは教えることができるかもしれないが、事業機会を見つけることはアントレプレナーシップの本質であり、容易に教えることなどできないものである。

さて、本稿のむすびとして、冒頭に掲げた問いへの私の回答をまとめたい。

1) 開業率を英米並みに10%台まで高めるといふ政策目標は適切か。

開業率を高めるためには、起業希望者や起業準備者を大きく増やす必要がある。

起業準備者の半分が起業を実現している現状では、これ以上の支援措置によって開業率を倍以上に高めることは困難である。起業希望者・準備者を増やすためには、事業機会の認識と起業スキルに関する自己評価を大幅に高める必要があることを、国際比較データに基づく最近の研究結果は示している。しかし、事業機会の認識と起業スキルの評価を政策によって短期的に高めることは困難である。

そもそも、起業するかどうかは、個人の自由意思に基づくものである。個人が事業機会や自分の能力・適性等を正しく認識した上で、合理的な判断を行っているのであれば、起業を政策的に増やすことは個人の合理的な意思決定を歪めることになりかねない。もちろん、資金の不足や制度的な制約によって、現実の開業率が社会的に望ましい水準を大きく下回っているなら、何らかの政策支援によって開業率を最適水準に引き上げることが望ましいが、現在および将来の日本経済において、起業活動の最適水準がどのくらいであるのかは、政府にも分からない。単純に英米水準という理由で開業率の目標を設定するのは適切ではない。補助金等によって無理に開業率を高めても、結局は長続きせず失敗する起業者を増やす(廃業率をさらに高める)だけで、社会的にはむしろ負の効果が大きいだろう。

2) 雇用者の保護を緩めて雇用の流動化を図る政策措置は、開業率を高めるために有効か。

雇用者の法的な保護は、起業活動に負の影響を持つという分析結果もあるが、雇用者の保護を緩めることによって起業希望者・準備者の数が増えるという十分な実証的証拠は得られていない。また、日本における起業希望者・準備者の数は、時系列でみるとむしろ労働市場の柔軟化と並行して減少している。さらに、国際比較でみると、日本で起業希望者・準備者が少ないことの要因は、雇用制度よりも、事業機会や自己の起業スキルが十分に高く認識・評価されていないことにあると考えられる。以上のことから判断すると、雇用の流動化が直接的に起業の活発化に貢献するとは考えにくい。雇用機会を得るためのやむを得ない起業を促進し、結局は失敗に終わるケースを増やすだ

けで、経済の活性化や成長には貢献しないことが危惧される。

- 1) 以下、本稿では開業、起業、創業という用語を同義で用いる。
- 2) 『事業所・企業統計調査』および『経済センサス』に基づく開業率・廃業率の計算方法の詳細は、例えば中小企業庁『2014年版中小企業白書』巻末の「付属統計」を参照。
- 3) ここで起業希望者とは、無業者および転職を希望する有業者のうち「自分で事業を起こしたい」と回答した者を指す。希望準備者とは、起業希望者のうち「開業の準備をしている」と回答した者である。起業家は、過去1年間に転職したか、新たに職に就いた者のうち、現在は自営業主になっている者をいう。
- 4) GEMとそのデータの詳細は、GEMのウェブサイト (<http://www.gemconsortium.org/>) および高橋他(2013)、高橋(2014)を参照。
- 5) 廃業には自発的に行われるものと、倒産・破産のように非自発的に行われるものがある。
- 6) 新規開業が経済成長に貢献するという見方もあるので、因果関係は不明である。
- 7) 2001年から2010年のGEMデータの単純平均値でみると、日本では起業準備を始めた人の96%が起業を実現していたのに対し、その比率は米国では59%、ドイツでは68%である。ただし、GEM調査は個人を起業の準備前から追跡調査しているのでないということに、留意が必要である。

参考文献

鈴木正明 (2013) 「日本の起業活動の特徴は何か グローバル・アントレプレナーシップ・モニターに基づく分析」『日本政策金融公庫論集』第19号, 17-33頁。

- ストーリー, D.J. (2004) 『アントレプレナーシップ入門』(D.J. Storey, *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Learning 1994. 忽那憲治, 安田武彦, 高橋德行訳) 有斐閣。
- 高橋德行・磯辺剛彦・本庄裕司・安田武彦・鈴木正明 (2013) 「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」RIETI Discussion Paper Series 13-J-015 (経済産業研究所)。
- 高橋德行 (2014) 「起業態度と起業活動の国際比較——日本の女性の起業活動はなぜ低迷しているのか」『日本政策金融公庫論集』第22号, 33-56頁。
- 中小企業庁『中小企業白書』(2003年版, 2007年版, 2011年版, 2014年版) (<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>)。
- 内閣府 (2011) 『平成23年度経済財政白書』(<http://www5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-jell11.html>)。
- 日本政策金融公庫総合研究所編 (2013) 『新規開業白書2013年版』同友館。
- 日本政策金融公庫編・鈴木正明 (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。
- Amoros, J.E., and Bosma, N. (2014) *GEM 2013 Global Report*, GEM (<http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report>)。
- Hartog, Ch., van Stel, A., and Storey, D. (2010) *Institutions and Entrepreneurship: The Role of the Rule of Law*. EIM Research Report H201003. Erasmus University Rotterdam。

おかむろ・ひろゆき 一橋大学大学院経済学研究科教授。主な著作に『技術連携の経済分析』(同友館, 2009年)。産業組織論・企業経済学専攻。