

# 2 度目の開業者が成功する条件

## ——失敗経験が与えるパフォーマンスへの影響について

川上 淳之

(学習院大学大学院)

一度事業に失敗した経験を持つ開業者の特性を分析した。廃業経験が再開業事業に与える影響は、失敗の経験がパフォーマンスを改善するポジティブな学習効果と、再開業に要する年数の経過と加齢をもたらす人的資本の減耗によるネガティブ効果に分解できる。国民生活金融公庫によるデータを用いて実証分析を行ったところ、各効果は相殺し合い、新規開業者と2度目の開業者のパフォーマンスに統計上の差異は観察されないことがわかった。さらに2度目の開業に限った分析からは、廃業した事業と異なる業種を選択した場合ほど失敗経験が活かされることも確認できた。

### 目次

- I はじめに
- II 先行研究
- III データ
- IV 2度目の開業者と新規開業者の規模の違い
- V 推定方法
- VI 新規開業者との比較
- VII 2度目の開業者に絞った分析
- VIII おわりに

### I はじめに

一度事業を失敗した開業者<sup>1)</sup>が、新規開業者と比較して、再び失敗を繰り返すようなリスク<sup>2)</sup>の高い開業者であるのか、それとも廃業の経験を活かして安定的な経営を実現する開業者であるのかを明らかにする。

80年代の中期から開業率よりも廃業率が上回り、現在もその関係は逆転することなく続いている。廃業率と開業率の差(1.5%)も、個人企業数に関して縮まることなく推移している。この状況が開業者の減少でなく、廃業者の上昇によって引き起こされていることを明らかにしたのが太田

(2003)である。太田(2003)は「労働力調査」のフローデータを用い、廃業した開業者が失業者になる傾向が96年以降から強まっていることなどを指摘した<sup>3)</sup>。さらに中小企業庁(2003)は失業への移動傾向が高まっている廃業者の動向に注目し、廃業者の大半が再び開業したいと考えているものの、資金の調達が制約となって開業できずにいること、たとえ開業できたとしても金融機関からの借入は限定されていることなどを指摘した。つまり、一度事業に失敗した開業者は、金融機関から借入を行うことができず、2度目の開業を果たすことができずにいるのである。

金融機関が融資を行う上でも、事業の失敗経験があるか否かは重要な判断材料となろう。そこでは、一度事業に失敗している開業者はリスクの高い開業者であると判断されているかもしれない。しかし一方で、失敗経験がプラスに評価される可能性もある。実際、竹内(2003)は再起することのできた2度目の開業者<sup>4)</sup>が、新規開業者<sup>5)</sup>よりも経営面ですぐれていると指摘する<sup>6)</sup>。Evans and Leighton(1989)でも、開業者の収入は、会社勤めの経験よりも経営者としての経験によって高まるという実証結果が得られている。ただし、これ

らの先行研究を除けば、廃業の経験が再開業後に与える影響についての分析はきわめて少なく、そこで本論文では、廃業経験がそのパフォーマンスに与える影響を国民生活金融公庫のアンケート調査を用いて実証分析を行い、検討する。

本論文は、2度目の開業者のほうが新規開業者よりも高いパフォーマンスをあげているという竹内(2003)による重要な指摘に端を発した研究である。その上でここでは、セレクションバイアスを考慮した実証分析を通じて、廃業経験がポジティブな効果を与えるという竹内論文の結果には、いくつかの留保条件が存在することを指摘する。

たとえば、開業年齢をコントロールしない限り、2度目の開業者であることによる高い黒字確率はみられず、実際に平均年齢が新規開業者よりも高い2度目の開業者は、加齢がもたらす負の影響によって、黒字確率が新規開業者と変わらなくなる。さらに2度目の開業者は決して失敗経験者ばかりではない。たしかに2度目の開業者全体では高い黒字確率をあげているが、「家庭の問題」「健康の問題」で廃業した2度目の開業者を除くと、収支状況について新規開業者との差異はみられなかった。また同じ2度目の開業者でも廃業時に従業員への給料・退職金を支払わなかった開業者のパフォーマンスは低くなるといった傾向があることも確認できる。

本論文の構成は以下のとおりである。IIで先行研究を詳しく紹介した後、IIIでデータの特徴を、IVではデータに見られる2度目の開業者と新規開業者の規模の違いについて検証する。Vでは実証分析で用いるプロビット分析、セレクションバイアスを取り除く最尤推定法について記述する。以上を踏まえて、VIとVIIで実証分析の結果を紹介する。

## II 先行研究

2度目の開業に関する研究は日本ではほとんどなされておらず、大規模な調査を用いて分析が行われている中小企業庁(2003)と、本論文でも使用する国民生活金融公庫による「2度目の開業に

関するアンケート」と事例調査を用いて、2度目の開業者の特徴、成功する条件を説明している竹内(2003)のみである。

倒産した開業者の属性について、中小企業庁(2003)では「事業再挑戦に関する実態調査(2002)」を用いて詳しく説明をしている。これによると、倒産した開業者の半数が再起業を希望し、全体の9.6%が2年以内に再起業している。再起業を希望しない開業者は、「年齢」を理由に希望をしない開業者が最も多く、その後すぐに「経済的負担」理由が続いている。再起業を希望しても準備ができない開業者は54.3%いるが、その理由の半数以上が「資金調達がうまくいかないため」だった。そして、再起業を達成した開業者は資金調達について自己資金を大きく減らし、顔の見えるネットワーク<sup>7)</sup>から多くを借入れており、制度的金融からの借入はほとんどなされていない。中小企業庁(2004)ではさらに、廃業に早期に踏み切ることで、「倒産的廃業」を免れ、再起を希望する開業者は円滑な再開業が果たせることを示している。

他方、竹内(2003)は日本の社会が決して失敗した開業者に厳しくないことを「2度目の開業に関するアンケート」と事例調査を用いて明示している。データから、2度目の開業者は1度目の開業者に比べて黒字である確率が高く、目標の達成度も高いこと、廃業経験がマイナスになっていると感じている開業者は少ないことを示している。一方、事例調査からは再起業の条件として、撤退の判断の適切さの重要性を挙げている。撤退の判断が適切だった開業者の半数は、廃業の前に返済を済ませていることから、撤退の判断は重要である。そして、返済を廃業前に済ませなくても、誠意ある対応で返済をすることで、信用を得ることが可能であることを示している。

一方、海外の先行研究では2度目の開業を中心とした研究は確認できなかったが、企業のパフォーマンスの要因分析に、経営者としての経験を要因の1つとしてその効果を確認している実証分析は確認された。Evans and Leighton(1989)では、開業者の収入について、事業経営の経験のある個人のほうが、より高い収入を得ているという推定

結果が得られている。Storey (1994) は中小企業研究のサーベイの中で、経営者としての経験が現在の事業の従業員成長率にプラスの影響を持つという研究を紹介している<sup>8)</sup>。これらの推定結果について、Storey は、経営者としての経験が現在の事業目標を容易に達成させているという仮説と、すでに高い収入を得ていた経営者は留保所得が非経営者と比較して高く、そのためにより高い所得が見合う場合にのみ事業を始めているという留保所得仮説と、2つ提示している。ただし、これらの分析では、過去の経営者としての経験の具体的な内容（以前に経営していた企業の廃業理由、企業規模など）については、触れられていない。

### III データ

実証分析を行うにあたり、2度目の開業者に関しては、国民生活金融公庫総合研究所による「2度目の開業に関するアンケート、2001」を用いる。2001年8月に行われた調査によるもので、対象は、国民生活金融公庫が1999年4月から2001年3月までに貸付を行った融資先企業のうち、融資時点で開業後5年以内の企業、標本数は236件である。一方で、2度目の開業者と比較を行うためには新規開業者のデータも必要になる。そこで、「新規開業実態調査、2001」も用いる。このデータも、同じく国民生活金融公庫総合研究所が実施したアンケートによるものだが、標本数はこのアンケートのほうが、2155と多い<sup>9)</sup>。対象は、国民生活金融公庫の全国の支店が2000年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業で、この調査も「2度目の開業に関するアンケート、2001」と同じく、2001年8月に調査が実施された。

これらのデータを利用するに当たって、特に注意すべき点が3つある。1つは竹内(2003)でも指摘されているように、「新規開業実態調査、2001」の対象となる開業者に2度目の開業者が含まれていることである。本論文でも、竹内(2003)と同じ方法を用いて、新規開業者に含まれる2度目の開業者をできる限り取り除いて推定を行う<sup>10)</sup>。

2つ目は対象となるサンプルの企業年齢の問題

である。新規開業者は1999年4月から2000年9月までに開業をした企業であり、質問項目は1年目の売上のみ。一方2度目の開業者に関しては1995年から2001年3月までに開業した開業者で、1年ごとに売上を訊いている。つまり、目標と売上との乖離を推定する上で、使用するデータは1年目の売上と目標月商であるため、新規開業者に関しては1年目のサンプルしか使用できないのである。回帰分析を行う際には、開業後の経過年数をコントロール変数として加えるが、やはり、データを併用する上でバイアス(偏り)が発生していることを意識しないとイケない。

3つ目は、このデータが国民生活金融公庫の顧客に限定されて収集されていることである。政府系金融機関と民間金融機関との間の借入行動の違いは忽那(2005)で細かく分析がなされている。まず、借入の申請に関しては、開業前の所得が高く、どの企業にも依存しない独立系の企業が政府系金融機関に借入の申請を行う傾向がある。また、借入申請が認可されるか否かに関しては、少数で開業している場合に認可される確率が高いという結果が得られている。このことから、実証分析で用いるデータに含まれる企業は、主に小規模かつ独立系の企業の傾向が強いことがわかる。

以上を考慮して2度目の開業者に関する分析を行うが、もう1つの留意点として、廃業の経験をしている開業者が、必ずしも事業の失敗を経験していないことが挙げられる。例えば、病気で事業を退出した場合、それは必ずしも事業の失敗とはいえない。そこで、2度目の開業者のうち、「経営者本人の健康問題」「家庭の問題」理由で廃業した開業者を除いたものを失敗経験者として、2度目の開業者と分けて推定を行う。

表1は新規開業者、2度目の開業者、失敗経験者、それぞれの標本の記述統計量である<sup>11)</sup>。開業者の属性をみると、新規開業者の開業年齢の平均値が41.7歳であるのに対して、2度目の開業者は平均49歳(失敗経験者は48.3歳)で開業していることがわかる。2度目の開業者が廃業してから再開業するまでの期間が平均で8.5年間であることから、廃業から再開業までの期間が年齢差に反映されていることがわかる。

表1 記述統計量

	新規開業者			2度目の開業者			失敗経験者				
	標本数	平均値	標準偏差	標本数	平均値	標準偏差	標本数	平均値	標準偏差		
開業直前の職業	性別（男性の割合）	1,993	0.8500	0.3572	207	0.8647	0.3428	148	0.9527	0.2130	
	開業年齢	1,993	41.6889	9.9097	207	48.6329	8.8942	148	48.2635	8.8436	
	正社員	1,993	0.8816	0.3232	207	0.5604	0.4975	148	0.5743	0.4961	
	派遣・契約社員	1,993	0.0191	0.1368	207	0.0725	0.2599	148	0.0946	0.2936	
	パート・アルバイト	1,993	0.0477	0.2131	207	0.0966	0.2962	148	0.0676	0.2519	
	家族従業員	1,993	0.0206	0.1420	207	0.0386	0.1932	148	0.0338	0.1813	
	専業主婦	1,993	0.0125	0.1113	207	0.0193	0.1380	148	0.0000	0.0000	
	無職	1,993	0.0030	0.0548	207	0.1836	0.3881	148	0.1959	0.3983	
	その他	1,993	0.0156	0.1238	207	0.0290	0.1682	148	0.0338	0.1813	
	フランチャイズ加入割合	1,993	0.0702	0.2556	207	0.0531	0.2249	148	0.0608	0.2398	
	開業後経過年数	1,993	1.7346	0.5180	207	2.6280	1.0980	148	2.6824	1.1608	
	業種	製造業	1,993	0.0692	0.2539	207	0.0821	0.2752	148	0.0878	0.2840
		卸売業	1,993	0.0853	0.2794	207	0.1111	0.3150	148	0.1216	0.3280
		小売業	1,993	0.1586	0.3654	207	0.1594	0.3670	148	0.1622	0.3699
飲食店		1,993	0.1345	0.3412	207	0.2367	0.4261	148	0.2095	0.4083	
建設業		1,993	0.0893	0.2853	207	0.0870	0.2825	148	0.0878	0.2840	
運輸業		1,993	0.0341	0.1816	207	0.0338	0.1812	148	0.0270	0.1627	
消費者サービス業		1,993	0.2760	0.4471	207	0.1691	0.3757	148	0.1689	0.3760	
企業官公庁サービス業		1,993	0.1149	0.3190	207	0.0870	0.2825	148	0.0878	0.2840	
不動産業		1,993	0.0266	0.1609	207	0.0145	0.1198	148	0.0203	0.1414	
その他		1,993	0.0115	0.1068	207	0.0193	0.1380	148	0.0270	0.1627	
	従業員規模	1,971	23.2080	37.0022	205	17.7951	31.2162	147	17.0544	29.9677	
	開業費用合計	1,993	1599.8820	2413.7720	207	1384.4880	1785.1070	148	1454.9730	1898.4950	
	金融機関借入比率	1,993	0.5712	0.2632	207	0.4783	0.3159	148	0.4489	0.3179	
	自己資本比率	1,993	0.2952	0.2352	207	0.3660	0.2911	148	0.3764	0.3008	
	1年目月商	601	429.2063	730.4079	170	341.1941	533.7088	126	381.2937	590.9315	
	目標月商	1,937	457.7367	754.7187	204	371.4216	546.4292	147	409.0476	598.4544	
	目標月商と1年目月商の乖離	595	188.2504	619.2202	169	126.1538	223.0255	125	131.4800	228.0660	
	収支状況（黒字割合）	1,848	0.5184	0.4998	205	0.6341	0.4828	147	0.6327	0.4837	

注：1) IVで示す推定結果とあわせるため、推定に用いたサンプルに限って、記述統計量を計算している。

パフォーマンスについては2度目の開業者（および、失敗経験者）のほうが収支状況は高いが、同時に、1年目月商と目標月商を見ると、2度目の開業者は（新規開業者と比較して）目標月商を低く設定することで目標を達成しており、新規開業者よりも慎重であることが窺える。その背景には従業員規模や開業費用総額にもみられる規模の違いがある。

#### IV 2度目の開業者と新規開業者の規模の違い

前節で示したデータの特徴から、2度目の開業者が新規開業者よりも小さい事業規模で開業している点を確認された。これは、2度目の開業者がより低い目標を見積もって目標を達成していることや、事業規模が黒字確率へ与える影響の強さを考慮すると、重要であると考えられる。そこで、

IVでは2度目の開業者がどのような理由で規模を縮小しているか明らかにしたい。

2度目の開業者が規模を縮小する要因となる仮説を3つ提起する。1つは、多くの先行研究<sup>12)</sup>にみられるように、資産制約による規模の縮小である。廃業をする際に2度目の開業者が担保を失っていけば、2度目の開業への資金調達が困難になることが考えられる。再開業時の借入で担保を提供できなければ、規模を縮小することになるだろう。もう1つの仮説は、金融機関が廃業経験という項目をネガティブに解釈し、貸出を行う際に慎重になっている可能性である。一度事業を廃業していけば、もう一度事業を始めても、その事業もたたんでしまう可能性が高いと銀行が判断する可能性は高い。そうすれば、貸出額が低くなることや貸出自体が行われなことも考慮される。3つ目の仮説は、2度目の開業者本人が自己選択を行っている可能性である。以前に過剰投資や借入に関

表 2-1 廃業時の資産の保有が再開業時の開業費用、金融機関からの借入比率に与える影響

		開業費用合計対数値		金融機関借入比率	
		係数	t 値	係数	t 値
土地	負債を整理する為に売却(売却後も保有)	-0.4053	-1.52	-0.1071	-1.14
	負債以外の理由で売却	0.1584	0.61	0.0856	0.74
	もっていなかった	-0.0137	-0.09	-0.0340	-0.69
事務所	負債を整理する為に売却(売却後も保有)	0.0916	0.23	0.0274	0.21
	負債以外の理由で売却	-0.4811	-1.61	0.1411	1.6
	もっていなかった	-0.3269	-1.33	0.0273	0.38
設備	そのまま持ち続けた(売却した)	-0.2920	-1.87*	0.0818	1.57
	リース会社に返却した	-0.2932	-1.06	-0.0353	-0.39
	定数項	6.7189	27.08***	0.4230	4.37***
標本数		207		208	
F 値		3.65		0.95	
R 二乗値		0.1631		0.0705	

注：1) \*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ有意水準 1%, 5%, 10%でその変数が有意であることを示す。

2) 〈 〉内はリファレンス・グループである。

3) 以上の変数に加え、業種ダミーを使用し、コントロールを行っている。

する問題が原因で廃業をした 2 度目の開業者が過去の失敗の経験を活かし、経営に慎重になれば、再開業を行う際に借入を減らして、事業規模を縮小することが予想される。以上の 3 つの可能性について、前節で紹介したデータを用いて検証する。

まず、資産制約仮説について、廃業時に自宅、設備、工場・事務所を手放しているか否かが開業費用の合計額、金融機関からの借入比率に影響を与えているかをシンプルな最小二乗法で推定を行った。資産を担保として用いることで借入高が上昇しているならば、廃業以降も資産を保持し続けている経営者は廃業時に手放してしまった経営者や最初から資産を保有していなかった経営者よりも、借入高が高いはずである。その推定結果が、表 2-1 である。ここでは、「開業費用合計額」「金融機関からの借入比率」（ここで示す借入比率は開業時点での借入比率ではなく、アンケート調査時点の借入比率である）に資産の保有が影響を与えているかを推定している。まず、開業費用合計については、自宅の保有や工場の保有は開業費用に影響を与えておらず、一方で、設備の保有が開業費用を減らしていることが、10%の有意水準であるが、確認された。これは、2 度目の開業を行うことのメリットとして、経営者の人的資本への効果に加えて、資産の持ち越しによる物的資本の増加というメリットが存在することを意味している。また、借入比率については、設備の保有も含めて有意な

変数は確認できなかった。資産の保有の有無は決して 2 度目の開業者の借入行動の制約に影響を与えていない。以上の推定結果から、資産制約仮説は棄却される。

表 2-2 は、2 度目の開業者の廃業理由ごとに、新規開業者と比較してどれだけ開業費用（および、借入比率）に違いがあるかを最小二乗法で推定を行った結果である。開業費用への影響を確認すると、「商慣行の変化に伴う業績悪化」による事業の失敗、「取引先の倒産による業績悪化」「売掛債権の焦げ付きによる資金繰りの悪化」といった取引相手の失敗が原因で退出しているケースで、再開業時の規模を縮小している。ただし、これらの廃業理由で退出した経営者は、借入を減らして規模を縮小しているわけではない。借入比率に与える影響を確認した結果からは「金融機関からの融資が受けられなかったことによる資金繰りの悪化」「社外への資金流出、保証債務などによる資金繰りの悪化」といった金融上の要因で退出をしているケースが確認された。これらの要因で退出したケースでは、金融機関からの借入は減らしているものの、それ以外の手段で資金を調達しており、規模を縮小しているとはいいきれない。

以上の推定結果からは、2 度目の開業者の内、経営戦略の失敗、取引先の失敗による廃業で廃業している開業者が、新規開業者と比較して規模を縮小して開業を行っていることが確認されたが、

表 2-2 廃業理由が再開業時の開業費用、金融機関からの借入比率に与える影響

	開業費用合計対数値		金融機関借入比率	
	係数	t 値	係数	t 値
競合激化による業績悪化(新規開業者)	0.1664	0.56	-0.0994	-1.26
市場縮小による業績悪化	-0.1282	-0.79	-0.0906	-1.36
商慣行の変化による業績悪化	-0.4344	-1.78	-0.1305	-0.82
経営戦略の失敗による業績悪化	-0.0445	-0.36	-0.1426	-1.24
取引先の倒産による業績悪化	-0.4927	-3.00***	0.0711	0.79
売掛債権の焦げ付きによる資金繰りの悪化	-0.4757	-3.81***	0.0289	0.21
金融機関からの融資による資金繰りの悪化	-0.1835	-0.64	-0.1306	-2.02**
社外への資金流出による資金繰りの悪化	-0.1371	-0.34	-0.2942	-1.82*
人材不足・人材育成の失敗	1.0565	1.56	-0.1016	-0.78
環境変化による先行き不安	-0.2548	-0.99	-0.0971	-1.30
経営者本人の経営ノウハウの不足	-0.2841	-1.21	-0.2379	-5.01***
事業意欲の喪失	-0.3303	-1.41	0.0254	0.35
経営者本人の健康問題	-0.2451	-0.94	-0.0810	-0.96
家庭の問題	-0.2625	-1.58	-0.0460	-0.99
その他	-0.1173	-0.54	-0.1475	-1.74*
定数項	6.8987	94.96***	0.5568	27.26***
標本数	2,277		2,298	
F 値	14.01		6.56	
R 二乗値	0.1169		0.0628	

注：1) \*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ有意水準 1%, 5%, 10%でその変数が有意であることを示す。

2) 〈 〉内はリファレンス・グループである

3) 以上の変数に加え、業種ダミーを使用し、コントロールを行っている。

その縮小は、借入ができないことで引き起こされるものではなかった。一方で、「金融機関からの融資による資金繰りの悪化」「社外への資金流出による資金繰りの悪化」で廃業しているケースでは、規模の縮小はみられないものの、借入を減らして再開業をしていることが確認された。ただし、資金繰りの悪化で廃業した経営者が、自己選択で借入比率を低くしているのか、金融機関が貸出を憂慮したために借入比率が低くなっているのか、その判別をつけることはこのデータからは確認することができなかった<sup>13)</sup>。

## V 推定方法

2度目の開業者であれば1、新規開業者であれば0のダミー変数を説明変数として、廃業を経験していることで、その開業者のパフォーマンスに差異が生じているかを推定する。ここではパフォーマンスの代理変数として、収支状況（黒字=1、赤字=0）、2度目の開業者の抱えるリスクについて計測を行うため、目標との乖離（開業前に設定した目標月商と1年目の月商の差の絶対値の対数値）

を代理変数として用いる。収支状況に関しては、0と1しか値をとらない2値データを扱うプロビット推定を用いる。その推定式は、

$$(1) \quad P(Y_i = 1 / X_i) = F(\beta_1 + \beta_2 * X_i + \text{control variable}) \quad i = 1, 2, \dots, n$$

と書ける。F(·)は標準正規分布の累積分布関数で、リスクの代理変数である  $Y_i$  が1になる確率を示している ( $i$ は個々の企業を示している)。ここでいう  $Y_i$  はパフォーマンスを示しており、収支状況がこれにあたる。変数の中でも、 $X_i$  が2度目の開業者であるか否かを示しており、この係数である  $\beta_2$  の符号を推定するのが最も重要な目的である。また、 $\beta_1$  は定数項である。control variable については、開業者の属性として、性別と開業年齢、開業年齢の二乗項、そして開業直前の職業を用いる。ここで開業年齢の二乗項を用いるのは、年齢の効果が非線形であると考慮されるためである。開業直前の職業に関しては、勤務者を base group とする<sup>14)</sup>。ほかにも control variable としてフランチャイズチェーンに加入しているか否か（加入=1）、現在開業している業種（base

表3 2 度目の開業者（及び失敗経験者）であることが収支状況に与える影響

被説明変数： 収支状況（黒字 = 1，赤字 = 0）	2 度目の開業者				失敗経験者			
	①開業年齢なし		②開業年齢あり		③開業年齢なし		④開業年齢あり	
	限界効果	漸近的 t 値	限界効果	漸近的 t 値	限界効果	漸近的 t 値	限界効果	漸近的 t 値
2 度目の開業者（2 度目の開業者 = 1） 失敗経験者（失敗経験者 = 1）	0.0572	1.29	0.0948	2.11**	0.0246	0.47	0.0596	1.13
性別（男性 = 1）	0.0372	1.06	0.0267	0.75	0.0448	1.23	0.0339	0.92
開業年齢			-0.0213	-2.31**			-0.0286	-3.05**
開業年齢二乗項/100			0.0002	1.80*			0.0003	2.63**
派遣・契約社員（正社員）	0.0549	0.71	0.0403	0.52	0.0565	0.72	0.0428	0.54
パート・アルバイト	-0.0339	-0.66	-0.0575	-1.10	-0.0374	-0.69	-0.0622	-1.13
家族従業員	0.0643	0.81	0.0528	0.67	0.0438	0.54	0.0297	0.36
専業主婦	-0.0696	-0.65	-0.0914	-0.85	-0.1130	-0.95	-0.1342	-1.12
無職	0.0993	1.17	0.0761	0.88	0.2002	2.15**	0.1736	1.80*
その他	-0.1166	-1.30	-0.1142	-1.26	-0.1278	-1.41	-0.1367	-1.49
フランチャイズ（加入 = 1）	0.0536	1.21	0.0621	1.40	0.0503	1.13	0.0596	1.34
開業後経過年数	0.0698	3.48**	0.0710	3.55***	0.0709	3.44***	0.0717	3.48**
卸売業（製造業）	0.0397	0.72	0.0434	0.78	0.0483	0.86	0.0531	0.94
小売業	-0.0311	-0.61	-0.0543	-1.05	-0.0253	-0.49	-0.0487	-0.93
飲食店	-0.0129	-0.25	-0.0348	-0.67	-0.0117	-0.22	-0.0328	-0.62
建設業	0.0066	0.12	-0.0027	-0.05	0.0055	0.10	-0.0021	-0.04
運輸業	0.0274	0.37	0.0461	0.61	0.0518	0.69	0.0665	0.88
消費者サービス業	0.0799	1.68*	0.0521	1.08	0.0871	1.81*	0.0613	1.25
企業官公庁サービス業	0.0202	0.39	0.0115	0.22	0.0219	0.41	0.0149	0.28
不動産業	0.1485	1.88*	0.1447	1.84*	0.1545	1.94*	0.1538	1.95*
その他	0.0258	0.24	0.0040	0.04	0.0305	0.29	0.0090	0.08
自己資本比率	-0.0295	-0.64	0.0076	0.16	-0.0454	-0.96	-0.0096	-0.20
開業費用合計/100	0.0014	2.51**	0.0016	2.89***	0.0013	2.29**	0.0015	2.71**
標本数	2,058		2,053		2,000		1,995	
Prob>Chi2	0.0002		0.0000		0.0001		0.0000	
擬似決定係数	0.0198		0.0269		0.0203		0.0275	
対数尤度	-1394.5411		-1381.2254		-1355.2971		-1341.9949	

注：1) \*\*, \*, \*はそれぞれ有意水準 1%, 5%, 10%でその変数が有意であることを示す。

2) 〈 〉内はレファレンス・グループである。

3) 収支状況に関する推定では、セレクション・バイアスの除去を図ったが、バイアスの存在を示すヘックマンの  $\rho$  の値が有意でなかったため、プロビット推定を行っている。

group は製造業)、自己資本比率、開業費用合計を用いる。

また、目標との乖離に関しても収支状況と同じ説明変数を用いて分析を行う。推定式は、以下の通りである。

$$(2) \quad Z_i = \beta_1 + \beta_2 * X_i + control \ variable$$

$$i = 1, 2, \dots, n$$

$Z_i$  は目標との乖離であり、値が小さいほど、より目標に近い売上を達成しており、リスクの低い開業者であると判別できる。また、推定を行うにあたり、値を得ることができない標本も多く存在したため、サンプル・セレクション・バイアスを

取り除く最尤法を用いて確認する<sup>15)16)</sup>。

## VI 新規開業者との比較

表3は2度目の開業者と新規開業者の間で、黒字確率の違いがあるかを推定した結果である。表3①の推定結果を見ると、2度目の開業者ダミーは有意でない。しかし、開業年齢と開業年齢二乗項をコントロールした推定(表3②)では、2度目の開業変数は有意水準5%で有意である。また、限界効果も0.0572から、0.0948に上昇している。また一方で、開業年齢変数が負で有意であることから、年齢の効果は収支状況に対してマイナスの

表4 2度目の開業者（及び失敗経験者）であることが目標達成度に与える影響

被説明変数： 目標月商と1年目月商との乖離の絶対値を 自然対数化したもの	2度目の開業者				失敗経験者			
	①開業年齢なし		②開業年齢あり		③開業年齢なし		④開業年齢あり	
	限界効果	漸近的t値	限界効果	漸近的t値	限界効果	漸近的t値	限界効果	漸近的t値
2度目の開業者（2度目の開業者=1） 失敗経験者（失敗経験者=1）	-0.3554	-2.85***	-0.4014	-3.14***	-0.4488	-3.08***	-0.5097	-3.41***
性別（男性=1）	0.5697	4.70***	0.5985	4.96***	0.5556	4.22***	0.5818	4.43***
開業年齢			0.0785	2.06**			0.0477	1.26
開業年齢二乗項/100			-0.0008	-1.95*			-0.0004	-1.05
派遣・契約社員（正社員）	0.1187	0.51	0.1371	0.58	0.1020	0.42	0.1286	0.52
パート・アルバイト	0.0064	0.04	0.0600	0.34	-0.0387	-0.20	0.0104	0.05
家族従業員	-0.4387	-1.24	-0.4217	-1.19	-0.4477	-1.14	-0.4241	-1.08
専業主婦	-0.0501	-0.11	0.0067	0.02	-0.0400	-0.08	0.0381	0.08
無職	0.2312	0.93	0.2996	1.20	0.3572	1.29	0.4195	1.46
その他	0.2813	0.83	0.3016	0.91	0.3667	1.00	0.3876	1.09
フランチャイズ（加入=1）	0.5766	2.88***	0.6035	2.96***	0.6105	3.03***	0.6333	3.08***
開業後経過年数	0.6219	2.78***	0.5945	2.65***	0.6624	2.79***	0.6322	2.69***
卸売業（製造業）	-0.1415	-0.65	-0.1219	-0.56	-0.1568	-0.69	-0.1367	-0.60
小売業	-0.6913	-3.43***	-0.6931	-3.45***	-0.6613	-3.07***	-0.6559	-3.07***
飲食店	0.1792	0.73	0.1875	0.78	0.1682	0.65	0.1831	0.73
建設業	-1.8399	-5.88***	-1.8698	-5.98***	-1.9155	-6.01***	-1.9716	-6.25***
運輸業	-0.4883	-2.41**	-0.4583	-2.26**	-0.4566	-2.14**	-0.4263	-2.01**
消費者サービス業	-0.2434	-1.03	-0.2360	-1.01	-0.1989	-0.81	-0.1935	-0.79
企業官公庁サービス業	-0.3388	-0.82	-0.3370	-0.83	-0.3180	-0.76	-0.3060	-0.74
不動産業	-0.4499	-0.81	-0.4319	-0.80	-0.4534	-0.81	-0.4163	-0.76
その他	0.3275	1.83*	0.2741	1.50	0.3469	1.87*	0.2918	1.55
自己資本比率	0.5065	4.24***	0.5016	4.22***	0.4745	3.87***	0.4754	3.88***
開業費用合計/100	4.6786	15.91***	2.8949	3.30***	4.7600	15.54***	3.5348	4.06***
ヘックマンの $\rho$	-0.6287	-4.16***	-0.6283	-4.37***	-0.6744	-4.55***	-0.6661	-4.64***
標本数	2,264		2,264		2,227		2,227	
観察された標本数	675		675		638		638	
Prob>Chi2	0.0000		0.0000		0.0000		0.0000	
対数尤度	-2367.978		-2365.255		-2280.654		-2278.507	

注：1）\*\*\*，\*\*，\*はそれぞれ有意水準1%，5%，10%でその変数が有意であることを示す。

2）〈 〉内はレファレンス・グループである。

3）収支状況に関する推定では、セレクション・バイアスの除去を図ったが、バイアスの存在を示すヘックマンの  $\rho$  の値が有意でなかったため、プロビット推定を行っている。

影響を持つことがわかる<sup>17)</sup>。一方、失敗経験者について同様に推定を行ったところ、失敗経験者と新規開業者の間に統計的な黒字確率の違いはみられなかった。

目標の達成度<sup>18)</sup>を被説明変数において推定を行った推定結果が、表4である<sup>19)</sup>。1年目の月商について得られる標本が少ないため、ヘックマンの2段階推定を用いて脱落しているサンプルのバイアスを修正している。バイアスの存在はヘックマンの  $\rho$  が有意であることから確認することができる。2度目の開業者について確認をすると、表4①から2度目の開業者は新規開業者よりも、より確実

に目標に近い売上を上げていることが確認された。収支状況の推定と同様に、開業年齢をコントロールすることで、その効果はより大きくあらわれている。一方、失敗経験者について確認をすると、2度目の開業者よりも目標に近い売上を上げている。さらに、開業年齢をコントロールすることでその効果は大きいものになっている。これは、失敗経験者が過去の失敗経験を活かして、慎重に開業を行っていることを示唆している。

以上の推定からは、2度目の開業者全体で見ると、新規開業者と比較して黒字である割合が増え、失敗経験者に限定すると、目標に近い売上を達成



する割合が増えるという結果が得られた。今まで事業を経営してきた経験は開業後のパフォーマンスを高めるが、その効果は年齢をコントロールし、「同年齢で開業した場合」という条件を加えることで得られる留保条件を伴うものであった。そして、失敗を経験している場合は、慎重に目標を立て、堅実にその目標を達成していることが確認された。

## Ⅶ 2度目の開業者に絞った分析

前節では、廃業の経験が2度目の開業のパフォーマンスを高めているという結果が得られている。ここでは、廃業経験が具体的に何を示しているのかを明らかにしたい。一方で、2度目の開業について見ることは、単純に失敗経験のパフォーマンスに与える影響を見ることでもあるが、同時に、その開業者の能力を廃業時の行動から見ることもある。新規開業者にしぼった研究では、「廃業時にとる行動」で開業者の資質を量ることは不可能であるため、この「2度目の開業に関するアンケート」から得られる推定結果は貴重である。

ここでは、まず、開業者の属性として、廃業した企業をどれだけの期間を経営したかについて、月数と、その二乗項を変数に用いる。そして、廃業後、現在の事業を始めるに至るまでの期間をみる。前節の推定結果から2度目の開業者と新規開業者の年齢の差が、開業後の収支状況と目標との乖離にマイナスの効果をもたらしており、そのことからこの変数のパラメータが負の値をとると予想される<sup>20)</sup>。さらに、何回事業を起こしたことがあるのか、その回数についても確認する。また、廃業した事業に関する項目は、廃業した事業と現在の事業の業種が同じであった場合と違っていた場合について、および、廃業した事業の従業員規模が与える影響について考察する。失敗の経験に関する項目は、廃業理由と、廃業時点で取引相手や従業員との間で発生した問題を変数に加える。取引相手との間で問題が発生した場合、現在の事業に支障をきたすことは十分予想される。以上の要素が収支状況に与える影響について、分析を行う。

その推定結果が表5①である。ここで、廃業事業の経験年数が二乗項まで有意であることがわかる<sup>21)</sup>。つまり、廃業した事業からは次の開業のパフォーマンスに正の影響をあたえるような経験が得られるのだが、その効果は年数を重ねるごとに逡減している<sup>22)</sup>。取引先相手との問題を見ると、「廃業をしたことで信用を失った」開業者は収益を上げている。これは、廃業を経験したことで、経営において必要であることが信用であり、その理解が進むことで、事業に成功しているものと考えられる。従業員との間に発生したトラブルに関しては、有意水準10%だが、給与・退職金の未払いが発生したときに黒字である確率が約55%ポイントも低い。従業員への給料という、開業者として最低限の義務を怠るような開業者は再起後のパフォーマンスも低いという事実を見ることができる。

また、廃業後の経過月数と開業年齢が同時に負の影響を持っている点は重要である。廃業した後に時間が経過することで、加齢による負の効果と、廃業して経営から遠ざかっていることによる負の効果を確認される。この結果と前節の推定から、2度目の開業者であることで得られる効果が3つ確認された。1つは、廃業の経験、事業を経営してきた経験が2度目の開業に活かされるという、廃業経験の効果 (experience effect) である。これは、開業年齢をコントロールした時に、2度目の開業者変数・失敗経験変数がそれぞれ収支状況・目標達成に対して有意であることから確認された。2つ目の効果は、廃業から再開業までの期間、経営から離れることによる経験の減耗効果 (depreciation effect) である。特に、今回利用した「2度目の開業に関するアンケート、2001」に含まれる対象開業者は、IT化が進む90年代前に廃業をし、インターネット等の普及がすでに進んだ後の90年代終わりごろに再開業を果たした開業者が多い。そのため、事業経営の内容も、廃業時とは様変わりしていることも多分に考えられる。3つ目は廃業後、再開業までに年をとってしまうことによる、加齢の負の効果 (aging effect) である<sup>23)</sup>。

過去のノウハウや廃業についても、同じ業種と

表5 2度目の開業者の廃業理由、廃業の属性が再開業時のパフォーマンスに与える影響

被説明変数：収支状況（黒字 = 1, 赤字 = 0）	①サンプル全体		②同業種を選択		③異業種を選択	
	限界効果	漸近的 t 値	限界効果	漸近的 t 値	限界効果	漸近的 t 値
廃業事業経験月数	0.0061	2.55**	-0.0005	-0.19	0.0075	2.13**
経験月数二乗項/100	0.0000	-2.86***	0.0002	0.30	-0.0024	-2.05**
起業回数	-0.1035	-1.12	-0.0433	-0.36	-0.1580	-0.73
業種の変更（同業種 = 1, 異業種 = 0）	0.0489	0.41				
廃業理由						
競合激化による業績悪化	0.2162	1.55	0.0665	0.28	0.4264	2.29**
市場縮小による業績悪化	0.0962	0.67	0.3039	1.74*	-0.0021	-0.01
商慣行の変化による業績悪化	-0.6491	-2.39**	-0.1873	-0.47		
経営戦略の失敗による業績悪化	-0.4032	-2.00**	-0.3411	-1.16	-0.5472	-1.91*
取引先の倒産による業績悪化	0.1520	0.83	0.3125	1.45	-0.3577	-1.29
売掛債権の焦げ付きによる資金繰りの悪化	0.1544	0.70	0.0797	0.27	0.2398	1.20
金融機関からの融資による資金繰りの悪化	-0.0502	-0.24	-0.0704	-0.29	-0.3393	-1.15
社外への資金流出による資金繰りの悪化	0.2496	1.33	0.0489	0.14	0.3469	1.97**
人材不足・人材育成の失敗	-0.0180	-0.10	0.1645	0.77	0.2807	1.32
環境変化による先行き不安	-0.2467	-1.85*	-0.3708	-1.80*	-0.1163	-0.56
経営者本人の経営ノウハウの不足	-0.2531	-1.73*	-0.3506	-1.56	0.1695	0.72
事業意欲の喪失	-0.2333	-1.62	-0.4313	-2.17**	0.2540	1.23
経営者本人の健康問題	-0.2150	-1.19	-0.4886	-2.08**	0.2840	1.29
家庭の問題	0.1057	0.69	0.2926	1.73*	-0.2502	-0.94
その他	-0.2354	-1.39	-0.0265	-0.12	-0.3948	-1.28
廃業後、再開業までの経過月数	-0.0033	-2.00**	-0.0005	-0.46	-0.0019	-1.33
廃業事業規模	-0.0017	-0.29	-0.0105	-1.65*	0.0260	1.04
廃業時に起きた問題						
支払手形や買掛債権の不払い	0.1968	0.39				
在庫の返品	0.2717	0.57				
すでに受注したものに未払いが発生	0.3815	1.38				
信用を失った	0.4299	1.89*				
問題はなかった	0.0590	0.11				
給与・退職金の未払い	-0.5582	-1.77*				
問題なし	0.1676	0.93				
従業員はいなかった	-0.0646	-0.42				
開業年齢	-0.0165	-2.08**	-0.0085	-0.92	-0.0204	-1.78*
標本数	180		93		89	
Prob>Chi2	0.0007		0.5487		0.0326	
擬似決定係数	0.3570		0.2626		0.4353	
対数尤度	-77.7281		-45.4153		-33.6801	

注：1）\*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ有意水準1%, 5%, 10%でその変数が有意であることを示す。

2）収支状況に関する推定では、セレクション・バイアスの除去を図ったが、バイアスの存在を示すヘックマンの $\rho$ の値が有意でなかったため、プロビット推定を行っている。

3）上記の変数に加え、表3、表4の推定で用いた変数も、開業年齢の二乗項を除いて、コントロール変数として用いている。

異なる業種では違う効果が得られることも考えられる。そこで、再開業時に廃業事業と同じ業種を選択したものと異なる業種を選択したものと分けて推定を行った結果が表5②、表5③である。同業種と異業種に分けて推定を行うためにサンプル・サイズが小さく、安定的な推定を行うために、廃業理由を中心に分析を行っている。

事業の経験年数は以前と同じ業種を選択した場

合にはその効果を持たず、異なる業種を選択した場合には全体で見た場合と同じく、パフォーマンスに与える正の効果が観察された。つまり、その事業を長く続けることで得られるノウハウは、異なる業種で再開業した時にのみ効果を得られるのである。これは、同時に、同業種のノウハウは、その事業を経験した長さではなく、その事業をかつて経験したという事実によって得られるもので

あるとも考えられる。そのノウハウが過去の事業経験で足りず、そのために廃業してしまった場合は、現在の収益が低い。一方、新規開業者との比較でみられた結果と整合的なのが、家庭の問題で廃業している開業者の収益が高いことである。2度目の開業者と失敗経験者の違いは、同業種の場合、収益にも見られることがわかる。

異なる業種に挑戦する場合に失敗経験は活かしている。それは、「競争激化による業績悪化」「金融機関からの融資による資金繰りの悪化」で廃業した開業者が異なる業種で再開業をして高い黒字確率を上げていることからわかる。これは「競争激化による業績悪化」で廃業しているケースで有意であることから、それを教訓にして競争の厳しくない業種に転換し、再開業を果たしたことによって高いパフォーマンスを上げているものと解釈できる。また、「資金繰りの悪化」による廃業の経験は、リスクに対する認識を深め、より慎重に経営をすることに役立っているのだろう。

廃業の失敗経験は再開業の業種が違った業種である時に効果を持ち、失敗でなく、同業種の場合、以前の事業と中断しているようなケースで2度目の開業の効果が発揮されることがわかった。

## VIII おわりに

以上の推計から、2度目の開業者は新規開業者と比較して「年齢が同じであれば」という条件下で、高い黒字確率を達成するという結果が得られた。また、「家庭の理由」「健康上の理由」で廃業した2度目の開業者を除いた失敗経験者に関しては、収支状況では新規開業者との差は見られなかったが、目標との乖離に関しては、2度目の開業者と新規開業者との比較よりも、より目標どおりの経営を進めていることが確認された。本当の意味での廃業の経験を持っている開業者は、収支状況については新規開業者と差がないが、より安定した経営をし、目標に近い売上を達成している。ただし、2度目の開業者の効果について考察するときは、その効果が3つあることを意識せねばならない。1つは、竹内（2003）でも言われている通り、事業を経営してきた経験、事業に失敗した経

験がその開業者を成長させたことによる効果で、この効果はパフォーマンスに対してポジティブに働いている。もう1つは廃業後に経過した時間がその開業者の経験やノウハウを劣化させる効果で、これはネガティブに働いている。そして、加齢による負の効果も看過できない。

ポジティブに働く廃業経験を詳しく分析した結果、廃業時に従業員の給料・退職金の支払いで問題が発生した開業者のパフォーマンスは、有意水準が10%であるが、著しく低いことが示された。同時に2度目の開業時の業種が廃業事業と等しい場合には事業に失敗していない開業者（「家庭の問題」で廃業した開業者）の収益が高く、異なる業種で開業した場合は失敗の経験をしている開業者の収益が高かった。つまり、ここでいう失敗経験は、廃業後、異なる業種に挑戦した場合に活かされているのである。その背景として、競争の厳しい業種から激しくない業種への移動がなされていることが考えられる。

ただし、これらの推定結果は、金融機関のスクリーニング、国民生活金融公庫の審査を経て開業を果たすことができた開業者に限られるため、大きなバイアスが残っているということも考慮する必要がある。少なくとも、これらの分析で用いたデータは、国民生活金融公庫によって審査を受けた企業である。開業者のリスクの高低だけでなく、それぞれの開業者の従業員成長率など、マクロ経済に貢献するようなパフォーマンスの推定も必要だろう。これらの課題の解決のためにも、廃業など過去の経験をより詳しく調査した開業者に関する包括的大規模調査の実施に期待したい。

\*論文の執筆に当たり、学習院大学の脇坂明教授、浅羽茂教授、宮川努教授、東京大学の玄田有史助教授から丁寧なご指導を頂いたことを感謝したい。また、「統計研究会労働市場研究委員会」で頂いた貴重なコメント、レフィリー各氏から頂いたコメントを受け、論文の内容をより深めることができた。ここに合わせて感謝したい。論文で用いたデータは東京大学社会科学研究所附属日本社会研究情報センターSSJデータアーカイブから「新規開業実態調査、2001」「2度目の開業者に関するアンケート、2001」（国民生活金融公庫）ともに個票データの提供を受けたものである。なお、残る誤りはすべて筆者に帰する。

1) 本論文では、開業をする人に対して、開業者という言葉を使用している。もし、実際に開業をしていなくても、将来開

- 業を行う者、以前開業をしていたことがある者に対し、開業者と定義する。
- 2) 本稿で用いるリスクは測定可能なリスクであり、Knight (1921) の定義するリスクに従う。
  - 3) 太田 (2003) はこの開業者の定義を「労働力調査」で定義されている自営業主の定義に拠っている。詳しくは太田 (2003) を参照。
  - 4) 本論文で用いる「2度目の開業者」は「廃業の経験を持っていて、実際に再開業を果たしている者」で、これには2回以上の廃業経験を持つ者も含まれる。
  - 5) 新規開業者について、ここでは「廃業経験のない、初めて開業する者」と定義する。
  - 6) 主に目標月商の達成度合い、黒字になるまでの期間について、2度目の開業者のほうが月商の達成度合いが高く、黒字になるまでの期間の短いことを示している。また、黒字割合についても2度目の開業者のほうが高い割合で黒字であることも示している。
  - 7) 「顔の見えるネットワーク」は、友人、家族、賛同してくれる経営者などを指す。
  - 8) 過去の経営者としての経験がプラスに働いているという実証結果が得られている先行研究として、Barkham (1992)、Storey, Watson and Wynczyk (1989)、Macrae (1991) が挙げられている。
  - 9) 9068社に調査票を配布し、回収率23.8%からデータ数は2155となった。「2度目の開業に関するアンケート」については回収率に関する記載は見られなかった。
  - 10) 開業をする直前の職業が雇用者かつ役員であった上に、直前に勤めていた勤務先の事業形態が「店頭公開企業・東証マザーズ上場企業」「上場企業(マザーズ以外)」「上場企業の子会社」である場合を、廃業の経験者として取り除いている。しかし、廃業後には、事業経営とは異なる仕事に就いている可能性が高く、必ずしもすべての廃業経験者を取り除けてはいない。
  - 11) 竹内 (2003) で行われているように、両データの開業後の経過年数を調整するため、開業後29カ月以内の企業に限って記述統計量を計算している。
  - 12) 海外の先行研究では Evans and Jovanovic (1989)、Praag, Hans van Ophem (1995)、Holtz-Eakin, Joulfaian and Rosen (1994)、日本での先行研究は 阿部・山田 (1998)、玄田・石原・神林 (1998) などがある。
  - 13) ただし、ここで用いているデータが国民生活金融公庫に貸出が行われている企業に限られているため、比較的規模の小さい企業である点、政策的意図で実施されている無担保融資がなされている点でバイアスが存在することを考慮せねばならない。
  - 14) 例えば、直前の職業がパート・アルバイトであれば、その係数の示すものは、直前の職業が勤務者であった場合に比べて、パート・アルバイトであったことが被説明変数にどのように影響を与えているか、その効果になる。
  - 15) 推定方法は Greene (2000) に詳しい。
  - 16) ただし、収支状況の決定要因を探るプロビット推定に関してはセレクション・バイアスによる影響が確認できなかったため、シンプルなプロビット推定を用いて分析を行った。
  - 17) 二乗項も有意であることから、その効果が非線形の形をとることも考慮されるが、ここでは二乗項の限界効果が小さいため、年齢の効果は負に働いているものと解釈する。
  - 18) 目標月商と1年目の売上との差の絶対値をとっているため、負の値が大きければ大きいほど、0の値に近づき、より目標

に近い売上を達成していると解釈できる。

- 19) 先の推定で用いた変数「開業後の経過年数」は、目標と1年目の売上が決まった後に決定する変数である。そのため、説明変数と被説明変数との因果関係について問題が生じることから、「開業後の経過年数」変数を取り除いて推定を行っている。
- 20) 廃業から現在の開業までの期間は、最後の廃業から現在の開業までの期間として考える。
- 21) この変数は、開業年齢との多重共線性が予測されるが、開業年齢を含めずに推定をしても、この結果は変わりなかった。
- 22) ただ、二乗項の係数が小さく、現実的には線形で上昇している。つまり、経験年数は長ければ長いほどその効果が大きくなると考えられる。
- 23) 加齢の効果が負の値をとることについては注意をせねばならない。玄田 (2001) では、付加価値に関する年齢の意味の推定で、約40歳でその付加価値額が最大なることを本論文と同様に、二乗項まで用いた推定で明らかにしている。本論文では年齢が上がれば上がるほど黒字である割合は減少していた。その原因としては、被説明変数の設定が考えられる。玄田 (2001) では付加価値を用いているのに対して、ここでは収支状況の2値変数を用いている。つまり、若い開業者は確実に黒字を上げているが、規模の大きい事業で高い付加価値を上げるには、40代まで開業を待たねばならないのである。

#### 参考文献

- 阿部正浩・山田篤裕 (1998) 「中高齢期における独立開業の実態——「高年齢期における独立・自営支援に関する調査」結果から」『日本労働研究雑誌』No. 452, 1998年1月号, pp. 26-40.
- 太田聡一 (2003) 「第7章自営業のダイナミズム——フローデータによる接近」『経済分析』第168号, 2003年3月, pp. 211-251.
- 惣那憲治 (2005) 「第6章 新規開業時の資金調達」惣那憲治・安田武彦編著『日本の新規開業企業』白桃書房, pp. 127-152.
- 玄田有史 (2001) 「独立の匂：開業のためのキャリア形成」『国民生活金融公庫「新規開業実態調査」の再分析 (1991-2000年) SSJ DATA Archive Research Paper Series 17』第1章 pp. 9-21.
- 玄田有史・石原真三子・神林龍 (1998) 「自営業減少の背景——既存研究の整理、実証研究の紹介、ランティエ型経済への移行」『国民金融公庫調査季報』, 第47号, pp. 14-35.
- 竹内英二 (2003) 「廃業経験者による開業の実態」『日本労働研究雑誌』No. 511, 2003年1月号, pp. 29-40.
- 中小企業庁 (2003) 『中小企業白書』2003年.
- 中小企業庁 (2004) 『中小企業白書』2004年.
- Barkham, R. (1992) "Entrepreneurial Characteristics and the Size of the New Firm: A Model and an Econometric Test," paper presented at the International Conference on Birth and Start-up of Small Firms, Bocconi University, Milan, 11-19 June.
- Evans, David S., and Linda S. Leighton (1989) "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 3, pp. 519-535.
- Evans, David S., and B. Jovanovic (1989) "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity constraints.", *Journal of Political Economy*, Vol. 79, pp. 519-

- 535.
- Greene, W.H. (2000), *Econometric Analysis: Forth Edition*, Prentice Hall, Inc.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian and H. Rosen. (1994) "Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints," *Rand Journal of Economics*, Vol. 25 No. 2, pp. 334-347.
- Jovanovic, Boyan (1982) "Selection and Evolution of Industry," *Econometrica*, 50, pp. 649-70.
- Knight, F.H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, New York: Houghton Mifflin.
- Macrae, D.J.R. (1991) "Characteristics of High and Low Growth Small and Medium Sized Businesses," paper presented at 21<sup>st</sup> European Small Business Seminar, Barcelona, Spain.
- Praag, C. Mirjam, and Hans van Ophem (1995) "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur," *Kyklos*, Vol. 48, pp. 513-540.
- Stiglitz, Joseph E., and Andrew Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information" *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- Storey, David J., R. Watson, and P. Wynarczyk, (1989) "Fast Growth Small Businesses: Case Studies of 40 Small Firms in Northern England," Department of Employment, Research Paper, No. 67.
- Storey, David J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Thomson Learning Ltd. (D.J. ストリー著・忽名憲治・安田武彦・高橋德行訳 (2004) 『アントレプレナーシップ入門』有斐閣)
- Van de Ven, W.P.M.M., and Van Praag, B.M.S. (1981) "The Demand for Deductibles in Private Health Insurance," *Journal of Econometrics*, No. 17, pp. 229-252.

〈2004年9月8日投稿受付, 2006年9月8日採択決定〉

かわかみ・あつし 学習院大学大学院経済学研究科博士課程。最近の主な著作に「就業二極化と性行動」(玄田有史氏と共著, 『日本労働研究雑誌』No. 556, 2006年)。労働経済学専攻。