

副業起業と起業に伴うリスクに関する実証分析*

日本政策金融公庫総合研究所研究員

星 田 佳 祐

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

井 上 考 二

要 旨

わが国において近年、副業への関心が高まっている。個人が副業を行う動機は収入の確保が一般的だが、なかには起業の準備や手段として副業を行うケースもある。副業起業は、本業の収入を得ながら起業することで事業の不確実性を抑えることができ、起業を促す効果があると考えられる。他方で、先行研究からは副業起業について、事業が失敗するリスクが高い場合に選択されやすいこと、パフォーマンスが低調であること、事業収入以外の収入があることで不測の事態が発生した際に廃業を選択しやすいことが示唆され、副業起業の廃業確率は専業起業よりも高い可能性がある。

そこで本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が実施した「新規開業パネル調査（第4コーホート）」のデータを用いて、副業起業の選択と存続廃業状況に関する実証分析を行うことで、副業起業と起業に伴うリスクとの関係を明らかにすることを試みた。

分析の結果は以下のとおりである。第1に、斯業経験がない場合や事業内容に新しさがある場合、すなわち事業が失敗するリスクが高い場合は副業起業が選択されやすい。第2に、副業起業は専業起業よりも廃業確率が高い。ただし、これは斯業経験の乏しさや事業内容の新しさによるものであり、副業起業であること自体が廃業確率に影響しているとはいえない。

リスクが高いケースでの起業を促す点で、副業起業には起業促進効果がある。他方で、副業起業は廃業するリスクを低減するものではなく、あくまで収入源の喪失という廃業後のリスクを低減するものと考えられる。さらに、副業起業は起業を促す一方で、相対的にリスクが高いケースでの起業が多いことから廃業の割合は高くなる。副業起業による起業の促進をより実効性のあるものにするためには、単に副業起業を促進するだけでなく、経営者の経験不足を補ったり、新しさのある事業の販路開拓をサポートしたりするなど、事業化の支援にも力を入れる必要があるだろう。

* 本稿は、日本中小企業学会第44回全国大会（2024年9月14日、専修大学）での自由論題報告「副業起業の選択と存続廃業状況に関する実証分析」を加筆修正したものである。討論者である大阪商業大学総合経営学部・村上義昭教授をはじめ、参加者各位から貴重なコメントを頂戴した。また、日本中小企業学会東部部会2024年度第3回研究報告会（2024年7月28日、明治大学）の出席者から有益なアドバイスをいただいた。ここに記して感謝したい。ただし、あり得べき誤りはすべて筆者個人に帰するものである。

1 はじめに

わが国において近年、副業への関心が高まっている。2017年に決定された「働き方改革実行計画」において、政府は、柔軟な働き方をしやすい環境整備の一環として副業・兼業の普及を促進すると表明した。これを受けて、厚生労働省が就業規則の例として示している「モデル就業規則」は2018年に改訂され、労働者の副業は原則禁止から、事前の届出により従事できるものへと改められた。

企業や就業者の意識をみても変化の兆しが見える。パーソル総合研究所「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」によると、企業が副業を容認する割合（全面容認と条件付き容認の合計）は、2018年の50.9%から2023年の60.9%へと上昇している。また、総務省「就業構造基本調査」によると、非農林業従事者に占める追加就業希望者の割合は2007年の5.2%から2022年の7.8%へと上昇しており、副業を行いたいと考える就業者が増えている。

個人が副業を行う動機は、収入の確保が一般的であるものの、なかには起業の準備や手段として副業を行うケースもある。副業が本業の収入に与える影響を分析したPanos, Pouliakas, and Zangelidis (2014) は、副業を行う理由を、①本業における労働時間の制約により希望する水準の収入が得られない場合の収入の補填、②本業の雇用や収入が不安定な場合の消費の平準化や予防的貯蓄の確保、③本業で得られない満足の追求、④スキルの獲得の四つに整理したうえで、スキル獲得の一環として、自営業の準備としての副業が行われていることを指摘している。また、川上 (2017) において、副業を保有する世帯主に対して保有理由を複数回答で尋ねた結果をみると、「収入を増やしたいから」の割合が6割弱と最も高い一方で、「独立したいから」も1割程度存在している。

副業での起業（以下、副業起業）は、さまざまなメリットをもたらすと考えられている。中小企業庁編 (2014) は、本業を有しながら副業で起業することについて、①事業がうまくいかない場合でも本業の給与所得を得ることができ、セーフティーネットとなり得る、②小さく事業を始めることで失敗時のリスクを最小化できる、③事業が成功するか否かの可能性を試したうえで、本格的に起業するかを決断できる、という三つのメリットを挙げ、副業・兼業が起業の促進につながると論じている。また、村上 (2017) は、副業で起業することにより、事業機会の確認、事業内容の修正、情報やノウハウの獲得を勤務しながら行うことができ、起業に伴う不確実性を抑えられると論じている。こうした議論を踏まえると、副業起業は起業に伴うリスクを低減する可能性があり、起業を促す効果があると考えられる。

他方で、後述のとおり副業起業には、事業が失敗するリスクが高い場合に選ばれやすい、パフォーマンスが低調である、事業の失敗以外の要因によっても廃業しやすいといった傾向があると考えられることから、副業起業の廃業確率は専業での起業（以下、専業起業）よりも高い可能性がある。

そこで本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が実施した「新規開業パネル調査（第4コーホート）」のデータを用いて副業起業の選択と存続廃業状況に関する実証分析を行い、副業起業と起業に伴うリスクとの関係を明らかにし、副業起業が起業を促進する効果について論じる。

本稿の構成は次のとおりである。第2節では、副業起業が起業を促進する効果や起業に伴うリスクに関する先行研究を整理し、本稿の問題意識を述べる。第3節では、仮説を提示したうえで、分析対象の定義を明確にする。第4節では、分析に使用するデータの概要と副業起業の属性を確認する。第5節では、副業起業の選択と存続廃業状況に関する分析を行い、仮説を検証する。第6節で

は、分析結果から得られる含意や今後の課題について議論する。最後に補論として、廃業確率の予測値を推定したうえで副業起業の選択に関する推定を行い、第5節と同様の結果が得られるかを検証する。

2 先行研究と問題意識

(1) 先行研究

副業起業に関する研究は、2000年代以降に盛んになった比較的新しい分野である。副業起業に関する文献のシステマティック・レビューを行った Demir, *et al.* (2020) で分析対象となっている43本の文献のうち、39本が2000年以降に発行されている。それまでの起業に関する研究では自営業と賃金労働が相互に排他的な概念として扱われてきたが、勤務と起業活動に並行して従事する人が少なからず存在すること¹が明らかになるにつれて、副業起業が注目を集めるようになった。2001年以降の文献をサーベイした Kritskaya (2023) によれば、近年では副業起業の特徴や動機、成果の多様性など、幅広いテーマに関する研究が行われている。

国内でも、中小企業庁編 (2014) で論じられているように、低迷する開業率の上昇を実現する手段として副業起業が注目されるようになってきている。国内における副業起業に関する研究の蓄積は少ないものの、アンケート調査の結果をもとに副業起業の選択や専業移行後のパフォーマンスを分析した村上 (2017, 2018)、先行研究をレビューした熊田 (2022) などがみられる。

こうした国内外の先行研究のうち、副業起業と起業に伴うリスクとの関係や、副業起業の起業促進効果に関するものを取り上げると、大きく四つの観点から、起業促進効果が明らかにされている。

一つ目の観点は、個人のリスク許容度と副業起業の選択との関係で、副業起業はリスク回避的な個人の起業を促す。Raffee and Feng (2014) は、米国のデータを用いて、副業起業によりリスクや不確実性が軽減される効果が起業に与える影響を分析し、リスク回避的で自己評価の低い個人は専業起業よりも副業起業を好むことを明らかにした。村上 (2018) は、勤務者を対象としたアンケート調査の結果をもとに、起業の意向とリスク回避志向の関係を分析し、リスク回避志向をもつ人が、専業起業よりも副業起業を選ぶ確率が高いことを明らかにしている。

二つ目の観点は、経験不足に由来する不確実性と、副業起業の選択との関係である。副業起業は経験が乏しい個人の起業を促す。Folta, Delmar, and Wennberg (2010) は、スウェーデンでハイテク産業や知識集約型のサービス産業の企業に勤務していた男性のデータを用いて、副業起業の選択に影響を与える要因や、副業起業から専業への移行を分析している。その結果によると、自営業経験が少ないほど、つまり、不確実性が高いほど、専業起業よりも副業起業が選択されやすい。さらに、未経験の産業で事業を始めようとする場合には、専業起業よりも副業起業が好まれる傾向がある。

三つ目の観点は、自営業への移行に対する影響である。副業起業は自営業への移行を促す。熊田 (2023) は、副業の就業形態別に自営業への移行確率を分析し、副業として自営業を行うことは、ほかの就業形態で副業を行う場合と比べて、その後に自営業を本業とする可能性を高めると論じている。Folta, Delmar, and Wennberg (2010) は、副業起業を経験した人が自営業に移行する確率が、賃金労働者と比べて高いことを明らかにしている。

四つ目の観点は、副業起業を経て専業に移行した人のパフォーマンスである。副業起業を経た起

¹ 起業の動向を世界的に調査している Global Entrepreneurship Monitor (GEM) の結果をまとめた “GEM 2003 Global Report” によれば、誕生期の起業家 (Nascent Entrepreneur) の8割が、働きながら起業している。

業家のパフォーマンスは、当初から専業で起業した人よりも良好である。Raffiee and Feng (2014) は、副業起業を経てフルタイムの自営業に参入した人の存続率が、当初から専業として起業した人よりも高いことを明らかにした。また、村上(2017) は、副業起業を経て専業に転じた専業移行者は、勤務先を退職して起業した専業起業者に比べて、事業が軌道に乗っており、年収への満足度も高いことを明らかにし、副業起業を経ることで失敗のリスクが低下していると結論づけている。

以上のような起業促進効果が明らかにされる一方で、副業起業そのもののパフォーマンスは低調だと指摘する研究もある。ノルウェーにおける登記データや税務情報を用いて分析を行った Kritskaya, Kolvereid, and Isaksen (2017) は、副業として起業した事業は、最初の商取引や雇用といった重要なマイルストーンを達成する割合や、売上高、人件費、利益額が、当初から専業で起業した事業よりも少ないことを指摘している。また、副業起業は専業起業よりも廃業率が低いものの、副業として起業し存続している企業の多くが、実際は取引を行っていない休眠企業や取引が少ない準休眠企業である点に留意が必要であるとしている。

さらに、新規開業企業の休廃業を分析した研究からは、事業の失敗以外の不測の事態、例えば、病気になった、配偶者が転勤することになった、家族の介護が必要になったといった事情が生じた際に廃業するハードルが、副業起業では専業起業と比べて低い可能性が示唆される。新規開業企業における経営者の休職を分析した深沼・藤田(2018b)によると、休職理由として自身の健康問題、出産・育児、家族の健康問題、家族の介護などが挙げられており、事業の失敗以外の要因も事業継続の障害となり得ることが確認できる。また、新規開業企業の廃業の要因を分析した深沼・藤田 (2018a)

は、家計における事業収入以外の収入が多い層で廃業率が高いことを明らかにし、事業収入以外の収入があることで事業を続ける必要性が低下する可能性を指摘している。深沼・藤田 (2018a, 2018b) は副業起業を対象とした分析ではないものの、不測の事態が生じた際に、本業の収入を得られる副業起業が専業起業に比べて廃業を決断しやすい可能性²を示唆する結果といえよう。

(2) 問題意識

以上の議論を整理すると、副業起業には起業を促す効果があると考えられる一方で、次の三つの要因により、副業起業が廃業するリスクは専業起業よりも高い可能性がある。第1に、副業起業は起業に伴うリスクを低減すると考えられることから、事業が失敗するリスクが高い場合に副業起業が選択されやすい可能性がある。第2に、副業起業そのもののパフォーマンスは低調であり、登記上存続している企業の多くが実質的に事業を営んでいないという Kritskaya, Kolvereid, and Isaksen (2017) の指摘を踏まえると、実態としては、副業起業は事業の失敗により廃業するリスクが高い可能性がある。第3に、深沼・藤田 (2018a, 2018b) の議論から、本業での収入が得られる副業起業は、専業起業に比べて、事業の失敗以外の要因により廃業を選択しやすい可能性がある。

副業起業が起業を促す効果についても、検証が必要である。事業が失敗するリスクと副業起業の選択に関する研究は、筆者が知る限りほとんど見当たらない。Folta, Delmar, and Wennberg(2010) は、経験不足が副業起業の選択にもたらす影響に着目している点でこの論点に関する分析といえるものの、論文内で言及されているように、労働法制や産業などが異なる場合にも同様の結果が得られるかは明らかではない。人々の働き方は、制度

² 本業での収入があると副業起業の収入に依存する度合いは小さくなる。そのため、本業や私生活などで時間や気力を必要とする不測の事態が生じた場合に、副業起業の継続が断念されやすい。

や慣習など、さまざまな要因による影響を受けると考えられ、Demir, *et al.* (2020) も、社会通念や労働市場などの環境が国ごとに異なっている以上、副業起業の動向も多様である可能性があるとして指摘している。そのため、日本のデータを用いた分析で海外と同様の結果が得られるかを確認することも重要である。

こうした問題意識をもとに、本稿では、日本のデータを用いて副業起業の選択と存続廃業状況に関する実証分析を行い、副業起業と起業に伴うリスクとの関係を明らかにしたい。

3 分析の枠組み

(1) 仮説

分析に当たっては、次の二つの仮説を設定する。

仮説1：事業の失敗による廃業のリスクが高いと副業起業が選択されやすい

仮説1は副業起業の選択に関する仮説である。事業が失敗するリスクが高いと予想される場合には、本業の収入を得ながら経験を積んだり事業機会の有無を確認したりでき、仮に失敗しても本業の収入によって生計を維持できる副業起業が選ばれやすくなるだろう。先行研究では主に個人のリスク許容度と副業起業の関係に着目していたが、本稿では、事業のリスクとの関係に着目する。

仮説2：副業起業は専業起業よりも廃業しやすい

仮説2は事業の継続状況に関する仮説である。仮説1で述べたように事業が失敗するリスクが高い場合に副業起業が選択されるのであれば、副業

起業の廃業確率は専業起業を上回るだろう。また、事業の失敗以外の要因によって廃業しやすい可能性があることも、副業起業の廃業確率を押し上げる要因となる。先行研究では、登記上の存続廃業状況をもとに副業起業の廃業率が専業起業よりも低いと述べていたが、本稿では、実態として事業を継続しているかという観点で廃業を分析する。

(2) 定義

分析対象は次のとおり定義する。

副業起業と専業起業は、開業する直前の勤務先を離職した理由によって区別する。具体的には、副業起業は開業する直前の勤務先を退職せずに起業したケース、専業起業は開業する直前の勤務先を自らの意思で退職して起業したケースとする。定年、事業部門の縮小・閉鎖、勤務先の廃業・倒産、解雇など、そのほかの理由による離職は、自らの意思によらない離職と考えられることから、分析対象から除外する。また、開業直前の職業が法人の代表者または個人事業主である場合は、事業の多角化や業態転換の可能性があるため、離職理由によらず分析対象から除外する。

次に、リスクについて整理する。起業に伴うリスクは、廃業するリスクと廃業後のリスクに分けられる。

廃業するリスクはさらに、事業が失敗するリスクと、事業の失敗以外の要因で廃業するリスクに分けられる³。事業が失敗するリスクは、経営者自身が必要な経験・知識を備えているかや、商品・サービスが市場で受け入れられるかに左右されることから、経営者の属性や事業の内容などをもとにある程度、推定することが可能である。他方、事業の失敗以外の要因とは、前述のとおり、病気や家族の転勤、介護など起業後に生じる不測の事態を指す。これらを起業前に想定しておくことは

³ 起業後の事業が軌道に乗らず、収入が不安定になってしまうといったリスクについては、事業の失敗に至るまでの過程にある状態と考えられる。

あまりないだろう。ただし、こうした事情が生じた場合、事業収入以外の収入源があれば廃業を選びやすいと考えられるため、副業起業の方が専業起業よりも廃業確率は高くなるだろう。そのため、本稿においては、事業の失敗以外の要因で廃業するリスクの影響は、事業が失敗するリスクをコントロールした場合の、副業起業と専業起業の廃業確率の差として表れるものと整理し、分析を行う。

廃業後のリスクの代表的な例は、事業の失敗による収入源の喪失である。そのほかに債務が残るリスクも挙げられるが、廃業後に債務が残るか否かは、副業起業か専業起業かに依存しない。本稿の関心はあくまで副業起業の効果にあるため、副業起業か専業起業かによる違いがないリスクは扱わないこととする。

では、事業が失敗するリスクが高い起業とは、どのようなものか。本稿では、次の二つの条件の少なくとも一方に該当するものを事業が失敗するリスクが高い起業と考える。

一つ目は、斯業経験がないことである。斯業経験とは、開業した事業と関連のある仕事での経験のことを指す。斯業経験を重ねることで、起業家は実務に習熟するとともに、競合他社の動向や顧客のニーズを熟知したり、取引先の確保につながる人脈を広げたりすることができ、結果として事業を軌道に乗せやすくなる。経験がない分野での起業は、こうしたメリットを得られない分、競合他社に後れをとって事業が失敗するリスクが高くなると考えられる。

二つ目は、事業内容に新しさがあることである。具体的には、アンケートにおいて、商品・サービス、ビジネスシステムなどに既存の企業になかった新しさがあるかを尋ねた設問に対して「大いにある」と回答しているケースを、事業内容に新しさがあるとみなす。事業内容が新しければ他社との差別化につながる一方で、前例の多い事業と比べると、市場で受け入れられるかが不透明であ

る。そのため、事業内容の新しさが大いにある場合は、事業が失敗するリスクが高くなると考えられる。

実際、先行研究において、斯業経験の乏しさや事業内容の新しさが廃業確率を高めることが指摘されている (Bosma, *et al.*, 2004; 鈴木, 2012; Hyytinen, Pajarinen, and Rouvinen, 2015; 井上, 2023)。

なお、次節で述べるように、本稿の対象は日本政策金融公庫から融資を受けた企業であることから、サンプルには融資を受けられる、すなわち事業の先行きがある程度予測できる企業であるというバイアスが生じていると考えられる。そのため、事業内容に新しさがあるとはいっても、主に出資により資金を調達する革新的なベンチャービジネスとは意味合いが異なる点に留意が必要である。

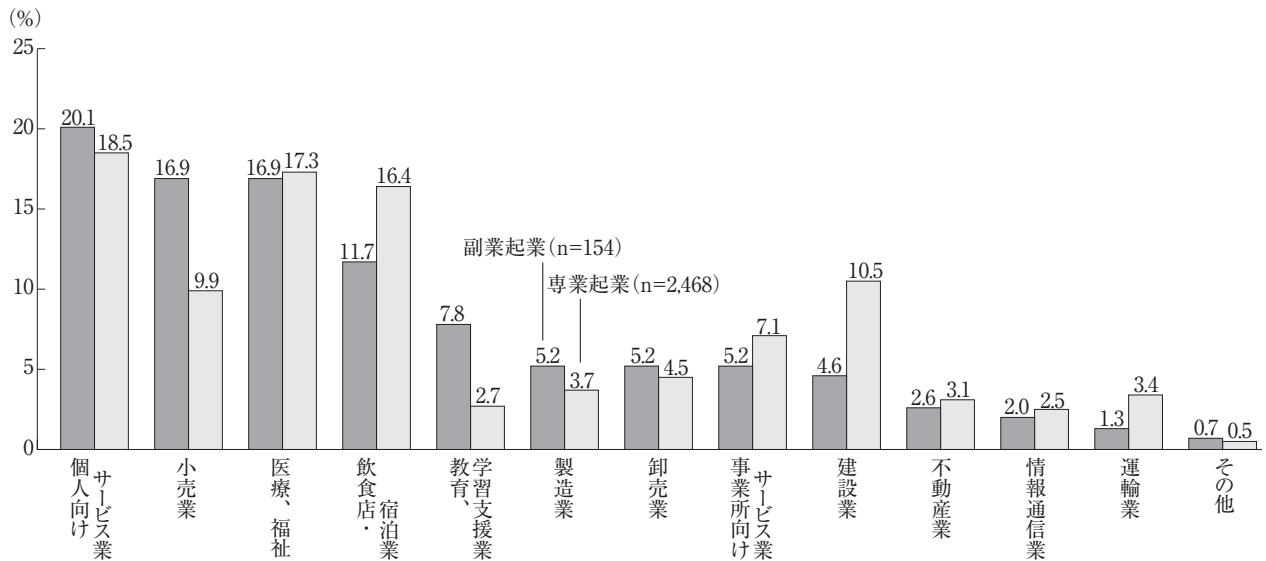
4 データ

(1) 使用するデータ

分析には、当研究所が実施した「新規開業パネル調査 (第4コーホート)」のデータを用いる。同調査の対象は、日本政策金融公庫の国民生活事業が融資した企業のうち、2016年1月から12月に開業した企業である。郵送によるアンケートで、調査対象企業が自ら回答を記入する自計記入方式を採用している。調査時点は2016年から2020年の各年末で、同一企業の動向を5年間継続して調査している。2016年の第1回調査でアンケート票を送付した先のうち回答のあった3,517社に対して、2017年 (第2回) 以降の調査を実施した。

第2回以降の調査では、調査対象企業が存続しているか廃業しているかを併せて調査しており、次の三つの条件のいずれかに該当した企業を廃業と判断している。一つ目は、アンケートにおいて事業の継続状況を尋ねた設問に対して「すでにやめている」と回答した企業、二つ目は、公庫の支

図－１ 各業種が副業起業・専業起業に占める割合



資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査（第4コーホート）」（以下同じ）

（注） nは企業数（以下、nの記載がある場合は同じ）。

店が事業を行っていないことを確認した企業、三つ目は現地調査等により事業を行っていないことを確認した企業である。アンケートの回答を得られない企業についても存続廃業状況を確認している点が同調査の特徴であり、これにより、調査対象企業が実態として事業を継続しているかを把握することができる。

（２）副業起業の属性

ここで、分析対象のイメージをつかむために、専業起業との比較も交えつつ、副業起業の属性を確認する。

図－１で副業起業全体に占める業種別の構成比をみると、「個人向けサービス業」が20.1%と最も多く、次いで「小売業」と「医療、福祉」が16.9%となっている。「個人向けサービス業」「小売業」「教育、学習支援業」「製造業」「卸売業」「その他」では、専業起業における構成比を上回っている⁴。

副業起業と専業起業の差は「小売業」が7.0ポイントと最も大きく、次いで「教育、学習支援業」が5.1ポイントとなっている。他方で、「医療、福祉」「飲食店・宿泊業」「事業所向けサービス業」「建設業」「不動産業」「情報通信業」「運輸業」は専業起業を下回っており、「飲食店・宿泊業」(11.7%)と「建設業」(4.6%)で専業起業との差（それぞれ4.7ポイント、5.9ポイント）が大きい。

表－１では、副業起業と専業起業のそれぞれについて、業種以外の属性の構成比を示している。アンケートで実数を尋ねている項目については、平均も併記している。

開業時の年齢の内訳をみると、「30歳代」「40歳代」が多いものの、その割合は専業起業と比べて低く、「50歳代」「60歳以上」は専業起業よりも高い。平均でみても、副業起業は44.3歳と、専業起業の41.0歳よりも高い。性別では「女性」、最終学歴では「大学、大学院」の割合が、それぞれ専

⁴ アンケートの回答をもとに副業起業の事業内容を確認したところ、「小売業」では中古カメラのインターネット販売や婦人服の小売などがみられた。趣味の延長として起業しているケースもあると思われる。「医療、福祉」では障害者福祉やカイロプラクティック、通所介護など、「教育、学習支援業」では学習塾、「個人向けサービス業」ではコインランドリーや美容室などがみられた。カイロプラクティックやコインランドリーでは、フランチャイズ・チェーンに加盟するケースもあった。

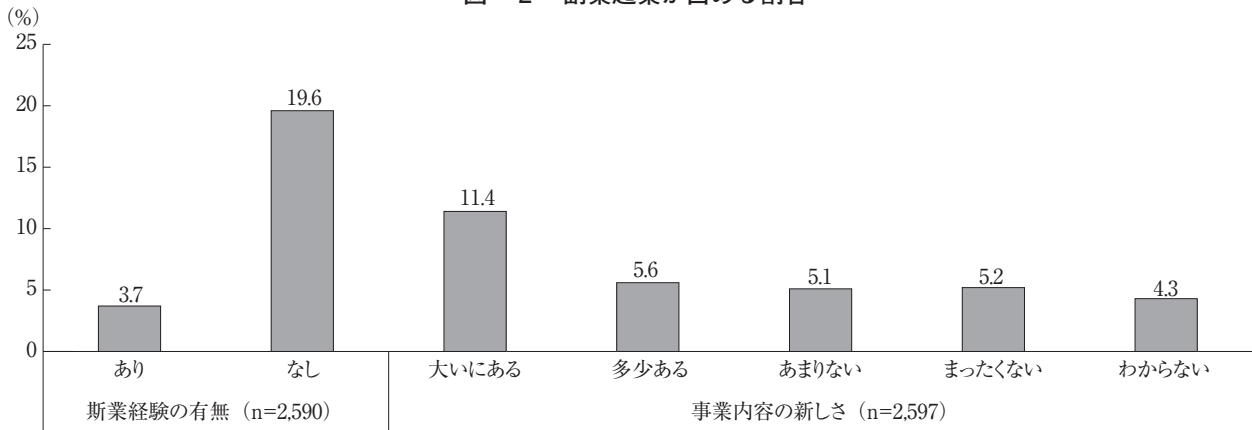
表－1 副業起業・専業起業の属性別構成比

(単位: %、歳、万円、人)

			副業起業	専業起業
経営者の属性	開業時の年齢	29歳以下	7.1	6.7
		30歳代	34.4	40.8
		40歳代	26.0	35.3
		50歳代	22.7	14.2
		60歳以上	9.7	3.1
		平均（歳）	44.3	41.0
	性別	男性	66.2	82.2
		女性	33.8	17.8
	最終学歴	中学、高校	29.9	33.7
		高専、専修・各種学校、短大	29.9	33.4
		大学、大学院	40.3	32.4
		その他	0.0	0.6
	開業直前の勤務先の従業者規模	19人以下	52.6	50.2
		20～299人	31.6	34.5
		300人以上	13.8	15.0
		官公庁	2.0	0.4
	開業直前の職業	法人の役員	26.0	6.8
		正社員（管理職）	21.4	35.5
		正社員（管理職以外）	23.4	43.2
		パート・アルバイト	14.9	10.1
		契約社員	5.8	2.2
		派遣社員	1.3	1.0
		家族従業員	7.1	1.1
	開業直前の収入 （1カ月当たり）	0～19万円	29.1	15.0
		20～39万円	35.8	53.5
		40～59万円	20.9	20.4
		60万円以上	14.2	11.2
		平均（万円）	33.9	35.4
事業の属性	開業時の従業者規模	1人	39.3	41.1
		2人	17.3	23.7
		3～4人	20.7	19.3
		5～9人	19.3	12.8
		10～19人	2.0	2.6
		20人以上	1.3	0.5
		平均（人）	3.2	2.8
	開業費用	250万円未満	31.3	22.0
		250万～499万円	20.7	22.1
		500万～999万円	24.7	28.6
		1,000万～1,999万円	14.7	17.2
		2,000万円以上	8.7	10.2
		平均（万円）	735.1	1,006.2
	フランチャイズ・チェーンへの 加盟状況	加盟していない	89.3	93.6
		加盟している	10.7	6.4

(注) 1 濃い網かけは専業起業と比べて構成比が2ポイント以上高い項目。薄い網かけは、専業起業と比べて2ポイント以上低い項目。
2 nは記載を省略。

図－２ 副業起業が占める割合



業起業と比べて高くなっている。

開業直前の状況に着目すると、開業直前の勤務先の従業者規模は「19人以下」の小規模な企業、開業直前の職業は「法人の役員」「パート・アルバイト」「契約社員」「派遣社員」「家族従業員」の割合が専業起業よりも高い。その要因として、企業規模や職業によって副業禁止規定の有無や勤務時間の裁量の大きさが異なっており、副業起業のしやすさに差があることが考えられる。開業直前の収入（1カ月当たり）では、「0～19万円」「60万円以上」の割合が専業起業と比べて2ポイント以上高い。収入が低い層と高い層で副業起業が選ばれやすいようにみえるが、表－1はあくまで単純なクロス集計であり、開業直前の職業の違いが収入に影響している可能性がある点には留意が必要である。なお、開業直前の収入の平均額は33.9万円と、専業起業の35.4万円よりも低くなっている。

経営する事業の属性をみると、開業時の従業者規模は、「1人」の割合が39.3%と最も高い⁵。開業費用は、「250万円未満」の割合が31.3%と最も高く、250万円以上の構成比は専業起業と比べて低

い。その結果、平均額は735.1万円と、専業起業の1,006.2万円を下回っている。フランチャイズ・チェーンについては、9割近くが「加盟していない」ものの、「加盟している」割合は専業起業と比べると高い。

5 分析

本節では、第3節で述べた枠組みの下、分析を行う。仮説1については、事業が失敗するリスクが高い場合に、副業起業と専業起業のいずれが選択されるかを分析する。仮説2については、開業後5年以内の廃業確率を副業起業と専業起業で比較する。いずれの分析についても、クロス集計の結果から傾向をとらえたうえで、計量分析の結果をみていく。

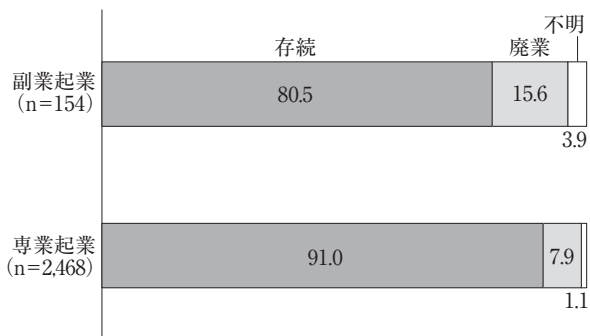
（1）クロス集計

図－2は、副業経験の有無別および事業内容の新しさの程度別の、副業起業が占める割合を示している。副業経験の有無別にみると、「あり」の

⁵ 表－1から読みとれるとおり、副業起業は専業起業と比べて、「1人」「2人」の割合が低く、3人以上の割合が高い。副業起業の従業者数の平均は3.2人と、専業起業の2.8人と比べてわずかに多い。中小企業庁編（2014）で言及されているように、小さく事業を始めることで失敗した場合のリスクを抑えられる点が副業起業のメリットであることや、Kritskaya, Kolvereid, and Isaksen（2017）で副業起業の方が人件費が少ないと指摘されていることを踏まえると、副業起業の従業者数が相対的に多いのは意外である。要因としては、本稿の分析対象のように借入れをしている副業起業の場合、経営者の経験不足を経験のある従業員の雇用によって補うことで経営を安定させ、返済の確実性を高めようとしている可能性が考えられる。

図－3 副業起業と専業起業の存続廃業状況

(単位:%)



(注) 第5回調査（2020年末時点）の存続廃業状況。

3.7%に対し、「なし」では19.6%と、斯業経験がない場合に副業起業が選択されやすい傾向がみてとれる。事業内容の新しさの程度別では、「大いにある」場合は11.4%が副業起業であるのに対して、「多少ある」「あまりない」「まったくない」「わからない」では4%台から5%台となっており、事業内容の新しさが「大いにある」場合に副業起業が選択されやすいようである。斯業経験がない場合や事業内容の新しさがある場合、すなわち事業が失敗するリスクが高い場合は、本業を継続しながら経験を積んだり事業機会を確認したりできる副業起業が選択されやすいことを示す結果であり、仮説1と整合している。

続いて、図－3で副業起業と専業起業の存続廃業状況をみると、専業起業では2020年末までに廃業した企業の割合が7.9%であるのに対して、副業起業では15.6%となっており、副業起業の方が廃業しやすい傾向がみてとれる。これは、副業起業は専業起業よりも廃業しやすいという仮説2と整合する結果である。

（2）実証分析

クロス集計では、着目する変数以外の要因によって見かけ上、差異が生じている可能性がある。そこで、計量的手法によりほかの要因をコントロールした場合でも同様の結果が得られるかを確認

表－2 副業起業の選択に関する推定に用いる変数の記述統計量

（1）被説明変数

変数	n	平均値	標準誤差
副業起業ダミー	2,498	0.059	0.235

（2）説明変数

変数	n	平均値	標準誤差
斯業経験なしダミー	2,498	0.135	0.342
事業内容の新しさダミー	2,498	0.099	0.299

する。

まず、仮説1に対して、副業起業の選択に関する推定を行う。被説明変数は副業起業の場合に1、専業起業の場合に0をとる副業起業ダミーとし、二項ロジットモデルによる分析を行う。説明変数には、事業が失敗するリスクを示す指標として、斯業経験なしダミー（斯業経験がない場合に1、ある場合に0をとるダミー変数）と、事業内容の新しさダミー（事業内容の新しさが「大いにある」場合に1、「多少ある」「あまりない」「まったくない」「わからない」場合に0をとるダミー変数）を用いる。被説明変数と説明変数の記述統計量は、表－2のとおりである。

そのほか、副業起業の選択に影響を与え得る経営者の属性として、開業時の年齢（「29歳以下」「30歳代」「40歳代」「50歳代」「60歳以上」の5区分、基準は「29歳以下」）、女性ダミー（女性の場合に1、男性の場合に0をとるダミー変数）、最終学歴（「中学、高校」「高専、専修・各種学校、短大」「大学、大学院」の3区分、基準は「中学、高校」）、開業直前の勤務先の従業員規模（「19人以下」「20～299人」「300人以上」「官公庁」の4区分、基準は「19人以下」）、開業直前の職業（「法人の役員」「正社員（管理職）」「正社員（管理職以外）」「パート・アルバイト」「契約社員」「派遣社員」「家族従業員」の7区分、基準は「正社員（管

表－３ 副業起業の選択に関する推定（二項ロジットモデル）

被説明変数：副業起業ダミー		モデル 1－1		モデル 1－2 開業直前の収入を追加		モデル 1－3 収入と相関のある変数を除外	
		係数	頑健標準誤差	係数	頑健標準誤差	係数	頑健標準誤差
起業経験なしダミー		1.629***	0.201	1.615***	0.207	1.665***	0.196
事業内容の新しさダミー		0.615**	0.251	0.509*	0.264	0.643**	0.251
開業時の年齢	29歳以下	(基準)		(基準)		(基準)	
	30歳代	-0.092	0.385	0.109	0.419	0.178	0.408
	40歳代	-0.395	0.402	-0.161	0.436	0.053	0.419
	50歳代	0.221	0.419	0.468	0.451	0.799*	0.432
	60歳以上	0.197	0.507	0.409	0.538	1.058**	0.512
女性ダミー		0.626***	0.215	0.694***	0.219		
最終学歴	中学、高校	(基準)		(基準)		(基準)	
	高専、専修・ 各種学校、短大	0.120	0.241	0.050	0.242	0.163	0.230
	大学、大学院	0.366	0.230	0.324	0.239	0.278	0.230
開業直前の 勤務先の 従業者規模	19人以下	(基準)		(基準)			
	20～299人	-0.222	0.211	-0.220	0.217		
	300人以上	-0.274	0.291	-0.233	0.297		
	官公庁	1.237	0.855	1.340	0.859		
開業直前の職業	法人の役員	1.762***	0.267	1.819***	0.294		
	正社員（管理職）	0.186	0.272	0.249	0.276		
	正社員（管理職以外）	(基準)		(基準)			
	パート・アルバイト	0.560*	0.309	0.467	0.323		
	契約社員	1.072**	0.429	0.952**	0.453		
	派遣社員	0.180	0.863	0.096	0.873		
	家族従業員	1.909***	0.498	1.726***	0.511		
開業直前の収入 （1カ月当たり）	1乗項			-0.002	0.009	-0.006	0.007
	2乗項			0.000	0.000	0.000	0.000
定数項		-3.880***	0.419	-3.944***	0.480	-3.511***	0.443
観測数		2,498		2,399		2,422	
疑似対数尤度		-465.766		-450.329		-489.415	

(注) 1 ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準で有意であることを示す（表－5、表－8も同じ）。

2 最終学歴のうち「その他」は、該当するケースがないため記載を省略した（表－5、表－8も同じ）。

理職以外)」)をコントロールする。

さらに、開業直前の収入をコントロールしたモデルによる推定も行う。先行研究の結果からは、収入の多寡が副業起業の選択に影響を及ぼす可能性が示唆される。わが国の副業の状況を網羅的に分析した川上（2021）は、収入額と副業保有率の間にU字型の関係が成り立つとしている。他方、Folta, Delmar, and Wennberg（2010）では、高所得者が追加の収入を得るために副業起業を行う可能性がある一方で、金銭的な制約が大きい人が追加

の収入を得るために副業起業を選ぶことを示す証拠はほとんど見当たらないとしている。本稿における分析では、副業起業の選択にかかる推定結果に収入に関する要因が影響するのを防ぐために、開業直前の1カ月当たりの収入をコントロール変数に追加する。川上（2021）が指摘するとおり、収入額の影響は単純な比例関係ではなく、ある水準を境に正負が変わる可能性があるため、2乗項も追加する。

推定結果は表－3のとおりである。モデル1－1

表－4 存続廃業状況に関する推定に用いる
変数の記述統計量

(1) 被説明変数

変数	n	平均値	標準誤差
存続ダミー	2,303	0.917	0.275

(2) 説明変数

変数	n	平均値	標準誤差
副業起業ダミー	2,303	0.057	0.232

(3) リスクに関するコントロール変数

変数	n	平均値	標準誤差
斯業経験なしダミー	2,252	0.137	0.344
事業内容の新しさダミー	2,252	0.098	0.298

は、前述の説明変数と、開業直前の1カ月当たりの収入以外のコントロール変数を用いた推定である。モデル1-2では、モデル1-1に開業直前の1カ月当たりの収入を追加している。モデル1-3は、モデル1-2から開業直前の1カ月当たりの収入との相関が認められる変数（女性ダミー、開業直前の勤務先の従業者規模、開業直前の職業）を除外したものである⁶。

推定結果はいずれのモデルでも、斯業経験なしダミー、事業内容の新しさダミーの係数がプラスで有意になっている。経営者の属性に関する、ほかの要因をコントロールしてもなお、事業が失敗するリスクが高い場合に、副業起業が選択されやすいことを示す結果である。

次に、仮説2に対して、存続廃業状況に関する推定を行う。被説明変数は、2020年末まで存続した場合に1、2020年末までに廃業した場合に0をとる存続ダミーとし、二項ロジットモデルによる推定を行う。存続廃業状況が不明のケースは分析の対象から除いている。説明変数は、副業起業の選択に関する推定で被説明変数として用いた副業

起業ダミーである。事業が失敗するリスクの影響を考慮するために、斯業経験なしダミーと事業内容の新しさダミーの二つをリスクに関するコントロール変数として加えた推定も行う。

そのほかのコントロール変数には、経営者の属性として、開業時の年齢、女性ダミー、最終学歴、開業直前の勤務先の従業者規模、開業直前の職業を、経営する事業の属性として、業種（「建設業」「製造業」「情報通信業」「運輸業」「卸売業」「小売業」「飲食店・宿泊業」「医療、福祉」「教育、学習支援業」「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」の13区分、基準は「建設業」、開業時の従業者規模（「1人」「2人」「3～4人」「5～9人」「10～19人」「20人以上」の6区分、基準は「1人」、開業費用（「250万円未満」「250万～499万円」「500万～999万円」「1,000万～1,999万円」「2,000万円以上」の5区分、基準は「250万円未満」、フランチャイズ・チェーン加盟ダミー（フランチャイズ・チェーンに加盟している場合に1、加盟していない場合に0をとるダミー変数）を用いる。

被説明変数、説明変数、リスクに関するコントロール変数の記述統計量は表－4のとおりである。存続廃業状況が不明のケースや分析に用いる変数に欠損が生じているサンプルを除外しているため、副業起業ダミーおよびリスクに関するコントロール変数のnは前掲表－2と異なる。

モデルと推定結果は表－5のとおりである。モデル2-1は、副業起業ダミーと、経営者の属性に関するコントロール変数、経営する事業の属性に関するコントロール変数を用いたモデルである。モデル2-2は、モデル2-1にリスクに関するコントロール変数を加えたモデルである。

推定結果をみると、モデル2-1では副業起業ダミーの係数がマイナスで有意になっており、副業

⁶ モデル1-2においてVIF（Variance Inflation Factor）が10を超える変数はなかったが、収入との相関係数の絶対値が0.15超と比較的大きい変数を除外した。

表－５ 存続廃業状況に関する推定（二項ロジットモデル）

被説明変数：存続ダミー		モデル 2-1		モデル 2-2 リスクに関する変数を追加	
		係数	頑健標準誤差	係数	頑健標準誤差
副業起業ダミー		-0.699**	0.273	-0.427	0.290
斯業経験なしダミー				-0.864***	0.203
事業内容の新しさダミー				-0.588**	0.242
開業時の年齢	29歳以下	(基準)		(基準)	
	30歳代	0.331	0.322	0.245	0.339
	40歳代	0.132	0.323	0.007	0.339
	50歳代	0.094	0.352	0.068	0.367
	60歳以上	-0.213	0.505	-0.229	0.506
女性ダミー		-0.381*	0.215	-0.303	0.218
最終学歴	中学、高校	(基準)		(基準)	
	高専、専修・各種学校、短大	0.298	0.203	0.236	0.203
	大学、大学院	0.178	0.206	0.216	0.207
開業直前の勤務先の 従業者規模	19人以下	(基準)		(基準)	
	20～299人	-0.076	0.183	0.014	0.188
	300人以上	-0.368	0.224	-0.150	0.235
	官公庁	-	-	-	-
開業直前の職業	法人の役員	-0.170	0.337	-0.144	0.342
	正社員（管理職）	-0.071	0.194	-0.096	0.197
	正社員（管理職以外）	(基準)		(基準)	
	パート・アルバイト	-0.256	0.269	-0.278	0.272
	契約社員	-0.310	0.411	-0.241	0.420
	派遣社員	-0.909	0.638	-0.849	0.631
	家族従業員	-0.385	0.588	-0.259	0.629
業種	建設業	(基準)		(基準)	
	製造業	-0.990**	0.492	-0.789	0.498
	情報通信業	-0.711	0.597	-0.603	0.604
	運輸業	-0.042	0.655	0.271	0.713
	卸売業	-0.746	0.499	-0.442	0.527
	小売業	-1.150***	0.392	-0.943**	0.394
	飲食店・宿泊業	-1.357***	0.392	-1.256***	0.392
	医療、福祉	-0.218	0.440	-0.137	0.438
	教育、学習支援業	-0.233	0.604	-0.029	0.596
	個人向けサービス業	-0.168	0.436	-0.042	0.431
	事業所向けサービス業	0.146	0.520	0.310	0.537
	不動産業	-1.229**	0.477	-1.286***	0.476
	その他	-1.187	0.836	-0.775	0.977
開業時の従業者規模	1人	(基準)		(基準)	
	2人	0.199	0.218	0.213	0.221
	3～4人	0.197	0.231	0.135	0.235
	5～9人	-0.089	0.281	-0.194	0.285
	10～19人	1.048*	0.625	0.827	0.624
	20人以上	1.164	1.035	0.872	1.073
開業費用	250万円未満	(基準)		(基準)	
	250万～499万円	-0.093	0.233	-0.122	0.240
	500万～999万円	0.106	0.238	0.091	0.248
	1,000万～1,999万円	0.692**	0.314	0.698**	0.320
	2,000万円以上	0.269	0.345	0.314	0.358
フランチャイズ・チェーン加盟ダミー		-0.843***	0.282	-0.628**	0.295
定数項		2.912***	0.425	3.028***	0.442
観測数		2,303		2,252	
疑似対数尤度		-607.070		-582.847	

表－6 副業起業と専業起業の採算状況

(単位：%)

			2016年末	2017年末	2018年末	2019年末	2020年末
2020年末までに廃業	副業起業	黒字	33.3	20.0	0.0	0.0	－
		赤字	66.7	80.0	100.0	100.0	－
		n	24	5	3	3	－
	専業起業	黒字	22.3	43.1	44.4	35.7	－
		赤字	77.7	56.9	55.6	64.3	－
		n	193	58	27	14	－
2020年末まで存続	副業起業	黒字	37.8	54.7	55.2	56.7	48.4
		赤字	62.2	45.3	44.8	43.3	51.6
		n	119	75	58	67	64
	専業起業	黒字	48.4	68.9	75.7	79.0	62.3
		赤字	51.6	31.1	24.3	21.0	37.7
		n	2,188	1,371	1,264	1,303	1,287

起業の方が存続しにくい、つまり、廃業しやすいという結果になっている。他方、モデル2-2では、副業起業ダミーの係数が有意でなくなり、斯業経験なしダミー、事業内容の新しさダミーがいずれもマイナスで有意となっている⁷。

以上の結果から、副業起業であること自体が廃業確率に影響しているとはいえず、副業起業で廃業確率が高い背景には、斯業経験がない、事業内容に新しさがあるといった要因があるといえる。第3節における廃業するリスクについての議論を踏まえると、事業が失敗するリスクをコントロールした場合に副業起業ダミーが非有意となることから、病気になった、家族の介護が必要になったなどの事業の失敗以外の要因による副業起業の廃業しやすいさは確認できない。

なお、廃業企業の採算状況からも、副業起業が廃業しやすい要因が事業の失敗にあることが示唆される。表－6では、各調査年における採算状況を、2020年末までに廃業した企業と存続した企業のそれぞれについて、副業起業と専業起業に分けて示している。仮に副業起業が事業の失敗以外の要因によっても廃業しやすいのであれば、廃業企業かつ副業起業の黒字割合は、廃業企業かつ専業

起業の黒字割合よりも高くなると考えられる。しかし、実際にはそのような傾向がみられず、廃業企業かつ副業起業の大半を赤字が占めている。アンケートに回答していない企業の採算状況は把握できないため断定はできないものの、本稿の分析対象においては、副業起業の廃業は主に事業の失敗が理由と考えてよさそうだ。

6 結論

本稿では、斯業経験がないケースや事業内容の新しさが大いにあるケースを事業が失敗するリスクの高い起業とみなして、副業起業の選択と存続廃業状況に関する分析を実施した。分析結果は、次の2点に要約できる。

第1に、斯業経験がない場合や事業内容に新しさがある場合、すなわち事業が失敗するリスクが高い場合には副業起業が選択されやすい。よって仮説1は支持される。第2に、副業起業は専業起業よりも廃業確率が高く、その要因としては斯業経験の乏しさや事業内容の新しさが挙げられる。他方で、副業起業であること自体は廃業確率を高めていない。仮説2については、副業起業の方が

⁷ なお、起業した事業へのコミットメントの度合いが存続廃業状況に影響している可能性を考慮し、モデル2-1、2-2の説明変数に事業への就業時間を追加した推定も行ったが、結論は変わらなかった。

廃業しやすいという結論は分析結果と一致する一方で、事業の失敗以外の要因による副業起業の廃業のしやすさは確認されなかった。よって、仮説2は部分的に支持される。

また、分析結果から得られる含意としては、次の三つが挙げられる。

第1に、副業起業は失敗のリスクが高い場合に選択されやすく、起業のハードルを下げている可能性がある。リスクが高いケースでの起業を促すという観点で、副業起業には起業を促進する効果があるといえる。

第2に、副業起業の廃業確率は高いものの、斯業経験の有無や事業内容の新しさをコントロールすると、副業起業であることは廃業確率に影響を及ぼしていない。よって、副業起業は、事業の失敗以外の要因で廃業するリスクが専業起業よりも高いとはいえない。他方で、副業起業であること自体が廃業確率を低下させているともいえないことから、副業起業は、廃業するリスクを低減するものではなく、あくまで収入源の喪失といった廃業後のリスクを低減するものと考えられる。

第3に、副業起業は起業を促すものの、相対的にリスクが高いケースでの起業が多いことから、廃業確率は高くなる。副業起業による起業の促進をより実効性のあるものにするためには、単に副業起業を促進するだけではなく、経営者の経験不足を補ったり、新しさのある事業の販路開拓をサポートしたりするなど、事業化の支援にも力を入れる必要があるだろう。

最後に、本稿の分析の限界と今後の課題を2点挙げる。

一つ目は、日本政策金融公庫から融資を受けた企業のみを分析対象にしているため、開業前後に借入をしていない企業が対象に含まれていない点である。副業起業のなかには、借入をせずに事業を始めるケースも多くあると思われる。そうした企業についても同様の結果を得られるか、

検証が必要である。実際、当研究所が実施した「起業と起業意識に関する調査」(2023年)のデータをもとに、副業として起業した起業家が開業時に金融機関から借入している割合を算出すると、9.6%とごく一部にとどまる。借入を必要としないケースを対象とした研究の意義は大きいと考えられる。

二つ目は、副業として起業した事業を廃業した後の起業の有無について分析していない点である。副業起業であれば、廃業後に本業の収入を元手に再チャレンジしやすいと考えられる。さらに、副業起業で得た経験や知識を生かせることから、再チャレンジした起業が成功する確率は高いとも考えられる。こうした可能性も、広くとらえると副業起業による起業促進効果といえるのではないだろうか。このような広義の起業促進効果を把握するためには、副業起業を廃業した後の動向を分析することが重要だろう。

補論 廃業確率の予測値を用いた

副業起業の選択に関する推定

第5節のモデル1(前掲表-3)では、斯業経験の有無と事業内容の新しさの二つを事業が失敗するリスクの高さを示す変数とみなして、副業起業の選択に関する推定を行った。他方で、存続廃業状況に関する推定であるモデル2(前掲表-5)を応用することで、個々の企業(以下、各ケース)が廃業するリスクの高さを把握することが可能である。そこで補論として、モデル2を使って把握したリスクに関する指標を用いて副業起業の選択に関する推定を行い、モデル1と同様の結果が得られるかを検証する。

(1) 分析の概要

分析は次の手順により行う。まず、①2020年末までに廃業した場合に1、2020年末まで存続した

表－7 廃業確率の予測値と実際の廃業割合の比較

(1) 事業の属性に関する変数を含めたモデル

(単位：%)

廃業確率の予測値	予測値の平均	実際の廃業割合
0%以上10%未満 (n=1,941)	5.5	5.3
10%以上20%未満 (n=669)	13.8	15.2
20%以上30%未満 (n=156)	24.2	21.8
30%以上40%未満 (n=35)	33.5	31.4
40%以上50%未満 (n=2)	44.7	50.0
50%以上60%未満 (n=2)	55.0	0.0

(注) 60%以上は該当なし。

(2) 事業の属性に関する変数を含めないモデル

(単位：%)

廃業確率の予測値	予測値の平均	実際の廃業割合
0%以上10%未満 (n=2,213)	6.8	6.6
10%以上20%未満 (n=697)	13.5	14.5
20%以上30%未満 (n=110)	23.8	21.8
30%以上40%未満 (n=28)	33.0	25.0

(注) 40%以上は該当なし。

場合に0をとる廃業ダミーを作成する。次に、②モデル2-2の被説明変数を廃業ダミーに入れ替え、説明変数から副業起業ダミーを除外した二項ロジットモデルによる推定を行う⁸。続いて、③推定結果より得られた、廃業確率を算出するモデル式に各ケースのデータを代入して、各ケースの廃業確率の予測値を算出する。この予測値は、個々の企業が2020年末までに廃業するリスクの高さと

解釈できる⁹。

最後に、④廃業確率の予測値を説明変数、副業起業ダミーを被説明変数とし、二項ロジットモデルによる推定を行う。以上の手法を採用することで、経営者および事業の属性から予想される、廃業するリスクの高さと、副業起業の選択との関係を分析する¹⁰。

なお、モデルの頑健性を確認するために、②と③による廃業確率の予測値の算出と、④の副業起業の選択に関する推定は、それぞれ二つのパターンで行う。

前者の廃業確率の予測値の算出では、事業の属性に関するコントロール変数（業種、開業時の従業員規模、開業費用、フランチャイズ・チェーン加盟ダミー）を含めたモデルと含めないモデルの両方を考える。事業の属性に関する変数を含めたモデルを用いて算出した廃業確率の予測値は、開業前の時点で経営者が想定している事業の形態による影響を織り込んだリスクの高さとみなす。他方、事業の属性に関する変数を含めないモデルを用いて算出した廃業確率の予測値は、開業前に確定している情報だけに基づいたリスクの高さとみなす。

後者の副業起業の選択に関する推定に当たっては、説明変数として廃業確率の予測値のみを用いたモデルと、経営者の属性に関するコントロール変数を加えたモデルの両方の推定を行う。

(2) 廃業確率の予測値

副業起業の選択に関する推定を行う前に、廃業確率の予測値を、リスクの高さを示す変数とみなしてよいかを確認する。

表－7では、事業の属性に関する変数を含めた

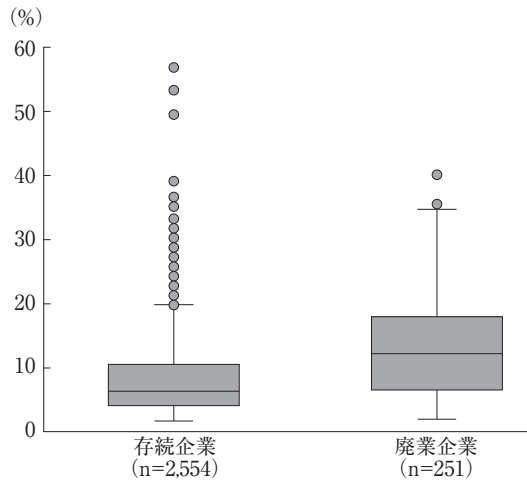
⁸ 仮に副業起業ダミーを含めた状態で廃業確率の予測値を算出すると、実際に副業起業を選んだか否かという選択の結果を反映した廃業確率の予測値を用いて、続く④の手順で副業起業を選択するか否かの推定を行うことになる。そのため、手順②では説明変数から副業起業ダミーを除外した。

⁹ なお、廃業確率の予測値は、斯業経験なしダミーと事業内容の新しさダミーのほかに、経営者や事業の属性も考慮したうえで算出した値であることから、事業が失敗するリスクのみを示すものではない点に留意が必要である。

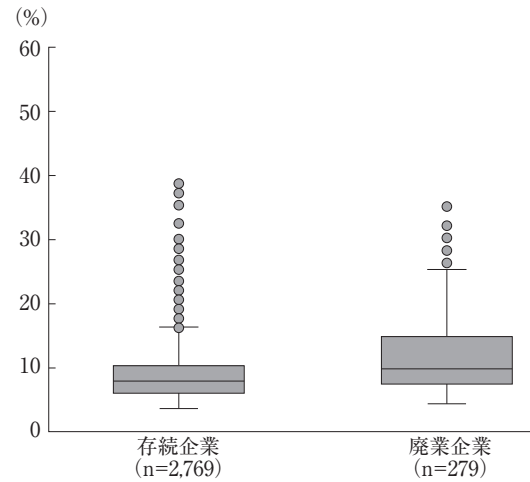
¹⁰ この手法には、事業が失敗するリスクと副業起業の選択との関係をとらえることが難しいというデメリットがある。そのため、前掲表－3のモデル1では斯業経験なしダミーと事業内容の新しさダミーを説明変数、その他の要因をコントロール変数として用いた。

図－４ 廃業確率の予測値の分布

(1) 事業の属性に関する変数を含めたモデル



(2) 事業の属性に関する変数を含めないモデル



(注) 第1四分位数－1.5×四分位範囲以上の最小のサンプルを最小値、第3四分位数＋1.5×四分位範囲以下の最大のサンプルを最大値としてひげを伸ばし、ひげの外にあるサンプルを外れ値とした。

モデルと含めないモデルのそれぞれについて、各ケースの廃業確率の予測値の水準ごとに、廃業確率の予測値の平均と実際の廃業割合を比較している。これをみると、各グループの予測値の平均と実際の廃業割合は、 n が小さいグループを除いて、おおむね同水準にある。例えば、(1)事業の属性に関する変数を含めたモデルをもとに算出した廃業確率の予測値が0%以上10%未満のグループでは、予測値の平均(5.5%)が実際の廃業割合(5.3%)と近い水準にある。この結果から、廃業確率の予測値は、廃業するリスクの高さをおおむね正確にとらえているといえるだろう。

存続廃業状況別の分布からも、同様の結論が得られる。図－4は、事業の属性に関する変数を含めたモデルと含めないモデルのそれぞれについて、存続企業と廃業企業に分けたうえで、廃業確率の予測値の箱ひげ図を描いたものである。存続企業において外れ値が多く観測されている点には留意が必要であるものの、中央値と、第3四分位数＋1.5×四分位範囲により定められた最大値は、

ともに廃業企業の方が高い。前掲表－7と同様、廃業確率の予測値が、廃業するリスクの高さをとらえていることを示す結果である¹¹。

以上より、廃業するリスクの高さを示す変数として廃業確率の予測値を用いることは妥当と考えられる。

(3) 分析の結果

それでは、廃業確率の予測値を説明変数、副業起業ダミーを被説明変数とした推定の結果をみていく。モデルと結果は、表－8のとおりである。モデル3の説明変数である廃業確率の予測値①は、事業の属性に関する変数を含めたモデルにより算出した廃業確率の予測値である。他方、モデル4の廃業確率の予測値②は、事業の属性に関する変数を含めないモデルにより算出した廃業確率の予測値である。モデル3、4のそれぞれについて、経営者の属性をコントロールしないケース（枝番1）、コントロールしたケース（同2）の二通りの推定を行っている。

¹¹ なお、図－4の存続企業において、廃業確率の予測値が最大値を上回っているケースは、廃業するリスクが高いにもかかわらず、存続しているケースといえる。これらのケースが事業を継続できている理由を探ることは、新規開業企業の存続確率を高める要因を明らかにすることにつながる可能性があり、今後の研究課題の一つである。

表－8 副業起業の選択に関する推定（廃業確率の予測値を用いた二項ロジットモデル）

被説明変数：副業起業ダミー		モデル 3-1		モデル 3-2		モデル 4-1		モデル 4-2	
		係数	頑健 標準誤差	係数	頑健 標準誤差	係数	頑健 標準誤差	係数	頑健 標準誤差
廃業確率の予測値①		7.909***	1.024	6.274***	1.408				
廃業確率の予測値②						12.062***	1.232	15.812***	2.153
開業時の 年齢	29歳以下			(基準)				(基準)	
	30歳代			0.174	0.434			0.375	0.417
	40歳代			-0.142	0.442			-0.245	0.416
	50歳代			0.567	0.453			0.215	0.430
	60歳以上			0.506	0.546			-0.131	0.557
女性ダミー				0.568**	0.228			0.050	0.245
最終学歴	中学、高校			(基準)				(基準)	
	高専、専修・ 各種学校、短大			0.192	0.261			0.770***	0.271
	大学、大学院			0.519**	0.242			0.910***	0.247
開業直前の 勤務先の 従業者規模	19人以下			(基準)				(基準)	
	20～299人			-0.047	0.216			-0.069	0.210
	300人以上			-0.058	0.294			-0.503*	0.303
	官公庁			-	-			-	-
開業直前の 職業	法人の役員			1.741***	0.280			1.579***	0.269
	正社員（管理職）			0.077	0.279			0.118	0.267
	正社員（管理職以外）			(基準)				(基準)	
	パート・アルバイト			0.482	0.323			-0.219	0.370
	契約社員			0.890*	0.489			0.461	0.486
	派遣社員			-0.129	1.010			-1.777	1.090
	家族従業員			1.856***	0.485			1.102**	0.544
定数項		-3.581***	0.147	-4.365***	0.502	-4.051***	0.165	-5.318***	0.528
観測数		2,282		2,282		2,487		2,487	
疑似対数尤度		-484.336		-444.158		-506.597		-466.688	

（注）廃業確率の予測値①は事業の属性に関する変数を含めたモデル、廃業確率の予測値②は含めないモデルにより算出。

推定結果をみると、いずれのモデルでも廃業確率の予測値の係数はプラスで有意となっている。廃業するリスクが高いほど、副業起業が選ばれやすいという結果を示しており、斯業経験の有無と

事業内容の新しさ以外の要因を考慮した廃業のリスクと、副業起業の選択との関係をみた場合でも、リスクが高い場合に副業起業が選ばれやすいという結論が得られた。

<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』勁草書房、pp.25-77
- 川上淳之（2017）「誰が副業を持っているのか？—インターネット調査を用いた副業保有の実証分析」労働政策研究・研修機構『日本労働研究雑誌』No.680、pp.102-119
- （2021）『「副業」の研究—多様性がもたらす影響と可能性』慶應義塾大学出版会
- 熊田和彦（2022）「副業起業の新たな可能性」日本労務学会『日本労務学会誌』Vol.23(2)、pp.33-44

- (2023)「起業における副業経験の効果—副業起業に着目した実証研究—」日本労務学会『日本労務学会誌』Vol.24(1)、pp.54-66
- 鈴木正明 (2012)「だれが廃業したのか—自発的、非自発的廃業の実証分析—」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.21-57
- 中小企業庁編 (2014)『2014年版中小企業白書』日経印刷
- 深沼光・藤田一郎 (2018a)「廃業の要因」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.43-74
- (2018b)「新規開業企業経営者の休職」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.239-256
- 村上義昭 (2017)「副業起業は失敗のリスクを小さくする—『起業と起業意識に関する調査』(2016年度)より—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第35号、pp.1-19
- (2018)「『副業起業』は起業家の幅を広げるか」日本中小企業学会編『日本中小企業学会論集37 新時代の中小企業経営—GlobalizationとLocalizationのもとで—』同友館、pp.167-179
- Bosma, Niels, Mirjam van Praag, Roy Thurik, and Gerrit de Wit (2004) “The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups.” *Small Business Economics*, Vol.23, pp.227-236
- Demir, Cemre, Arndt Werner, Sascha Kraus, and Paul Jones (2020) “Hybrid Entrepreneurship: A Systematic Literature Review.” *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Vol.34(1), pp.29-52
- Folta, Timothy B., Frédéric Delmar, and Karl Wennberg (2010) “Hybrid Entrepreneurship.” *IFN Working Paper*, No.825
- Hyytinen, Ari, Mika Pajarinen, and Petri Rouvinen (2015) “Does Innovativeness Reduce Startup Survival Rates?” *Journal of Business Venturing*, Vol.30(4), pp.564-581
- Kritskaya, Lidia, Lars Kolvereid, and Espen J. Isaksen (2017) “Hybrid Entrepreneurs: Characteristics and Achievements.” *Entreprendre & Innover*, Vol.34(3), pp.7-19
- Kritskaya, Lidia Lindelid (2023) “Systematic Literature Review: Calculative Mechanism Behind Individuals’ Entry to Hybrid Entrepreneurship and Self-Employment.” *International Review of Entrepreneurship*, Vol.21(3), pp.371-398
- Panos, Georgios A., Konstantinos Pouliakas, and Alexandros Zangelidis (2014) “Multiple Job Holding, Skill Diversification, and Mobility.” *Industrial Relations*, Vol.53(2), pp.223-272
- Raffee, Joseph and Jie Feng (2014) “Should I Quit My Day Job?: A Hybrid Path to Entrepreneurship.” *Academy of Management Journal*, Vol.57(4), pp.936-963