



開業時に地域ソーシャル・キャピタルが 及ぼす影響度の推定

— 事業者アンケート調査を通じて —

新 井 圭 太⁽¹⁾

概要 事業の創造は既存のビジネス組織や風土そのものよりもむしろ、起業家精神を持った個人および人々が持つアントレプレナーに強く依存するとされている。但し、国内に限らず国際的なマーケットにおいて、起業を促す社会基盤は少しずつではあるが整備が進んできている。社会的投資家、新規事業を支えるNPO、潤沢な資金提供者等、それぞれのリスクに応じたの参画が行われつつある。社会学や経営学を中心とする地域ソーシャル・キャピタルとは“緩やかな人的ネットワーク”であり、また“地域社会との結び付きの強さ”を表す指標でもある。本稿ではこの地域ソーシャル・キャピタルそのものの構造よりもむしろ、中小零細企業の経営者が事業創造にトライする際、果たして地域社会との紐帯がなんらかの形で機能しているのか、という点に着目している。具体的な手法としてはアンケート調査を行い、そこで加工した代理変数としてのソーシャル・キャピタルを説明変数として用いることでモデル分析へと拡張している。結果として創業時には意味を持たず、むしろ創業以降の発展期の過程で大きな要因としての意味を持つことが明らかとなった。

キーワード 新規事業、地域ソーシャル・キャピタル、質的モデル分析

原稿提出日 2012年1月31日

Abstract This paper focuses on the empirical analysis for the relationship between newly started business and regional social capital. The concept of social capital, meaning the bonding of the individual to the society, is not easy to measure. This paper; however, makes attempt to create a substitute variable for it by questionnaire survey and statistical application. Through several estimations with stochastic models, the author shows the conclusion that regional social capital has a relatively limited role for the entrepreneur.

Key words regional social capital, questionnaire survey, starting business

(1) 今回の研究は文部科学省科学研究費予算の支援を受けて行っており、ここに感謝に意を表したい。尚、研究内容における不備等はすべて筆者の責任であることも述べておく。

1. はじめに

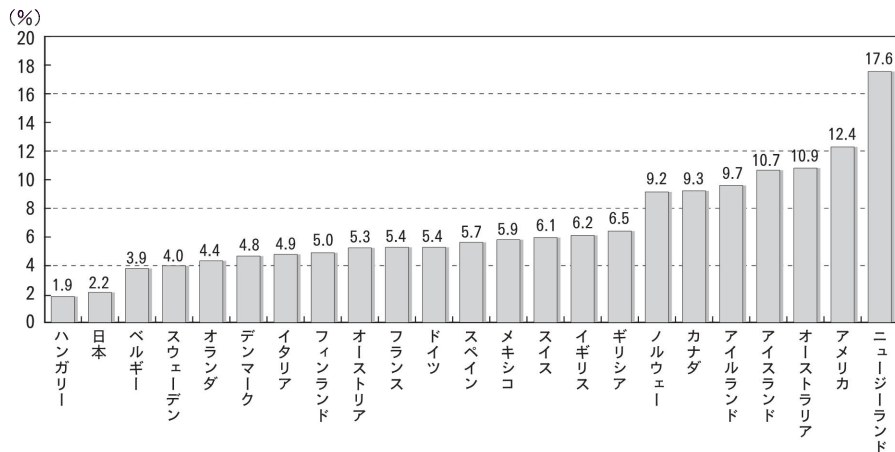
本稿は新規ビジネスの起業または開業に際し、ソーシャル・キャピタルが何らかの貢献を果たすのか、また仮にある特定の役割を担うとした場合、それはどのようなものなのかを検証することを目的としている。

ここでの新規開業としてはきわめて現実的なもの、すなわちきわめて小規模な存在からのスタートを伴うものを想定する。また、何かしらの役割を持つとされるソーシャル・キャピタル自体も、広範囲に存在するナショナルレベルのものでなく、むしろ地域に根ざしたミクロレベルのそれを想定する。その際、地域ソーシャル・キャピタルが具体的にどのような種のものであるのか、という定性的な把握に加え、それが事業創造にどの程度の影響を及ぼすのかという定量的な把握も同時に必要となる。

上で述べた目的意識に基づいて本稿の分析は進められるが、そもそも何故地域ソーシャル・キャピタルの役割を仮定するのかという点から、まず述べることにしたい。競争戦略の代表的研究者である M. E. Porter〔1〕によれば、競争面における優位性を持つためには差別化、コストリーダーシップ、および集中の3つが指摘されている。上で定義した現実的な小規模新規事業者（またはベンチャー企業）にとって、ニッチを含めた狭小な事業分野に特化する集中形式を採ることは必然と言える。また、地理的スコープで見た場合、そのスタート時における経営範囲は広範囲なものにはなりにくく、近接した狭い地理範囲に限定される方が一般的と考えられている。勿論、関根〔2〕が指摘するようにグローバル化、情報通信技術の進展、および物流の効率化の3点によって地理的なスコープは意味を持たないものになりつつあるものの、同時に「地域内に存在」する数多くの「ステークホルダー」との相互関係を構築することの重要性は今後さらに高まると指摘している。そして、企業とステークホルダー間のフレームワークにおいて地域ソーシャル・キャピタルがビジネスの構成要素としての経営資源になるとされてきたのである。

W. Baker〔3〕はソーシャル・キャピタルを個人的またはビジネス上の「ネットワークから得られる資源」としてとした。この概念は経済学、とりわけ成長理論や産業組織論等の領域において従来から存在する“人的資本”とは異なり、あくまで人間関係の中に存在するネットワークがもたらす外部効果とされている。コンセプトとしてこれとよく似た種のもは例えば Bourdieu〔4〕、また Portes, Alejandro〔5〕等においても提唱されている。

これらは共通して社会におけるある種のインフラとしての認識がなされている点が特徴であろう。たしかに起業家が持つ個人的ネットワークは自らのビジネス創造に役立つのみでなく、ひいてはそのビジネスに参加するクラスターを含めた地域公共財として機能している可能性は否定出来ない。但し、これらは社会学および経済学を中心とする1990年以降の理論的認識⁽²⁾であり、実証的な裏付けが十分になされたとは言い難いのが現状であろう。勿論、内閣府〔7〕をはじめとする各種ソーシャル・キャピタルの測定調査や変数の加工・推定作業は着実に蓄積されつつある。ただし、今回のような事業創造との関連性という意味では十分な検証がなされたとは判断出来ない。例えば、国内の都心部や非都心部においてそれぞれのエリアを根ざした地域ソーシャル・キャピタルが存在することは例えば新井〔8〕等の実証分析においても認められたことである。ただ、日本の事業創造の活発さを表す水準は決して高いとは言えない。



資料 Minniti, Bygrave, Autio 「GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR」 2005

Fig. 1

上の Fig. 1 はグローバル・アントレプレナーシップ・モニター（GEM）調査の結果をグラフ化したものである。この調査では、① 起業の準備を始めている人、および② 創業後42か月未満の企業を営んでいる人の合計が18～64歳人口100人当たり何人いるかをEEA（Early-Stage Entrepreneurial Activity）と定義し、各国の起業活動の活発さを測っている。OECD 諸国の EEA を比較すると、日本の値はハンガリーに続いて2番目に

(2) 南北イタリアの生産性や発展水準の差異を実証したソーシャル・キャピタル研究を紹介した Putnum〔6〕を起点とする90年代以降の潮流とされている。

低くなっている。この結果からも、国際的に我が国の開業・廃業の水準は、活発とは言えない状況であることが分かる。

このような結果を生み出す要因は単純であろうはずがなく、我が国の規制構造や資金調達の困難さ、また所謂“目に見えない障壁”，さらには独特な閉鎖性を伴う独自の事業文化による国際化（海外マーケットへのアクセス）の困難さ等、非常に多くのファクターが混在するはずであると考えられる。

これらの中から、本稿では事業者を含むネットワークとしての地域紐帯が果たして一定の効果を持つのかどうかを検証することとしたい。具体的には、まず事業者を対象としたアンケート調査を複数の地域で実施し、その上で既に新井〔8〕において推定した地域ソーシャル・キャピタルの代理変数を用いて事業創造との相関を実証モデルを通じて調べることとしたい。

2. 回答データの属性と特徴

今回のアンケートは既に調査済みの新井〔8〕の結果をもとにしている。対象地域はまずは都市圏である東京都大田区、大阪府東大阪市、および愛知県名古屋市を選定し、同時に郊外圏域として群馬県前橋市・高崎市、鳥取県鳥取市、および島根県松江市を調査区域とし、それぞれ1万のアンケート調査票をランダムに配布する方式を採用した。調査票は一般住民向けの質問票と事業者向けの質問票の2つを同封する形式を採用した。住民全体の認識調査は〔8〕に詳細を述べているが、本稿では事業主の認識に特化してその結果を示すこととしたい。

Table 1

属性
性別
年齢
業種
既婚・未婚
昨年度の売上
昨年の家計収入

Table 2

設問項目	
1	事業開始にあたって行政支援があったか
2	行政支援で最も有益だったものは何か
3	今後一層必要とされる行政支援は何か
4	地域金融機関のサポートを受けられたか
5	事業開始にあたって地域金融に求められるものは何か
6	起業の際に資金調達面で最も支援してくれた人（組織）は？
7	現在（起業後）、資金調達で最も信頼している人（組織）は？
8	技術開発面で最も信頼しているメンバーは誰か
9	技術開発にあたって大学との協力関係を重視しているか
10	大学研究室への訪問頻度と打ち合わせの頻度
11	販路拡大で最も信頼しているものは何か
12	地域とのネットワークづくりは重要な意味を持つか
13	同業種・異業種との交流の度合い
14	事業内容（選択式）

開業時に地域ソーシャル・キャピタルが及ぼす影響度の推定（新井）

事業者向けの設問項目および彼ら（彼女ら）の属性項目に関しては上の Table 1 の内容に基づいて調査票を設計した。これらの中から重要な意味を持つと推察されるものについては以降の頁にて示すこととするが、上の全ての設問項目はすべてにおいて4択から7択までの選択形式をとっていることはここに記しておくこととする。

回収出来たサンプルを地域ごとにまとめると、東京102人、大阪73人、愛知84人、鳥取61人、島根54人および群馬66人の計440となった。これら全体のサンプルに対し、回答者の属性を見るために業種ごとに集計したものが以下の Fig. 2 の結果として示されている。

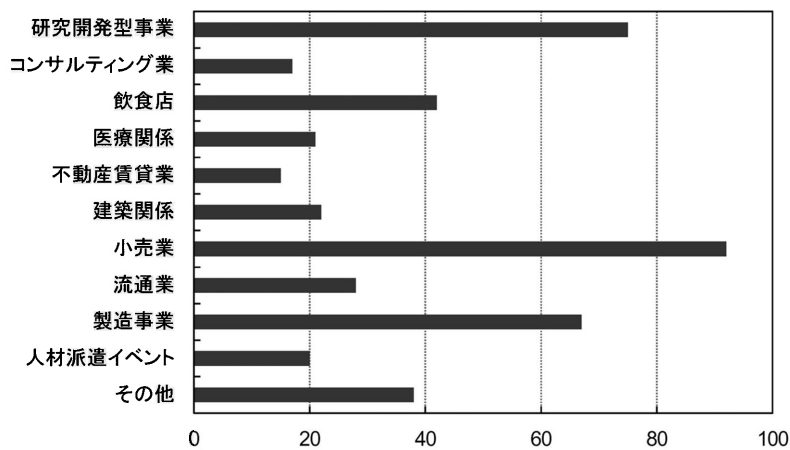


Fig. 2 回答者（各事業者）の職種^③

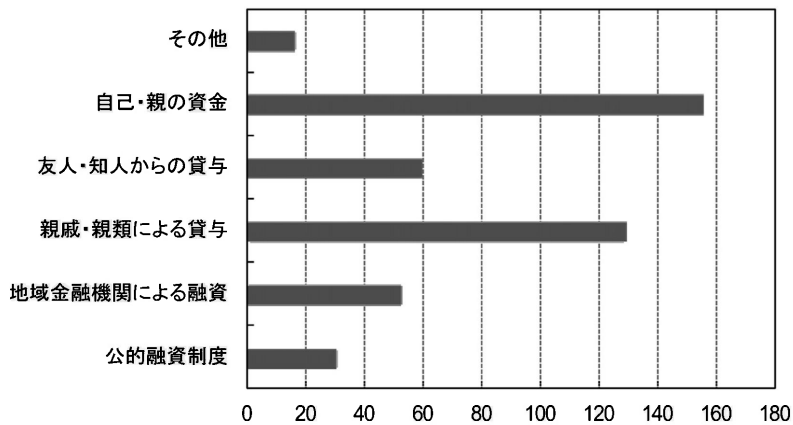


Fig. 3 起業時の資金調達の際に最も貢献してくれたもの

③ ここでの職種は選択式ではなく自由記入欄方式を採用している。そのため、例えば製造業と示されたものが具体的にどのような工業製品を生産しているかといった詳細については把握しきれていない。

小売業を筆頭に、研究開発型（R&D）、製造業、飲食業、流通業および建築業等が大きなウエイトを占めている。

次に起業の際に最も重要となる資金調達に関する意識調査を行った。その結果を上 Fig. 3 に示すこととしたい。これを見ると、自己資金、両親からの贈与（および貸与）、加えて親戚や親類縁者からの貸与が圧倒的なウエイトを占めることが明らかとなった。さらに見ると、両親・親戚の次に第三位を占めたものは友人・知人からの貸与となった。地域における起業資金需要への供給の役割を持つ主体として地域金融機関は存在するものの、今回の調査結果に基づけばその役割は決して高い水準にあるとは言えず、むしろ相対的に低い供給状態を示していると言わざるを得ない。今回のケースのような小規模なベンチャー状態にある中小零細事業者の場合、その生活状況から担保は自己物件（マイホーム）または実家等をそれに設定せざるを得ない。事業計画も先行き不透明である点は否めず、したがって融資にかかる査定結果は厳しいものとなる傾向が高い。結果として本来求められる機能を果たしていないと判断せざるを得ない。また、視点を行政に転じた場合、彼らの持つ機能のひとつに公的金融機能が挙げられる。ところが、これもきわめて小口の扱いに過ぎず、条件はやや緩和されているものの、融資可能資金が十分とは言えないという回答（自由表記欄）が非常に多かった。

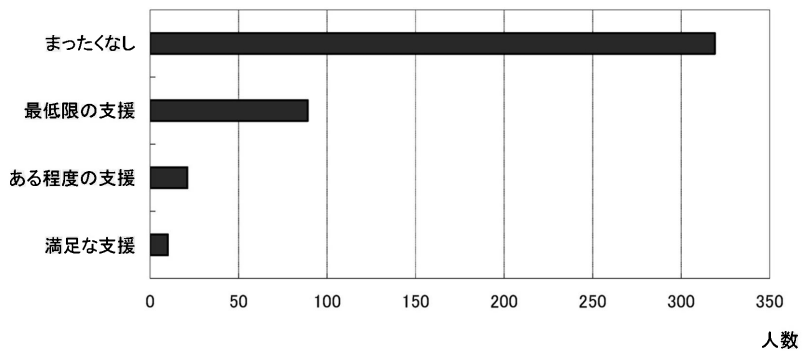


Fig. 4 ベンチャー立ち上げの際、地域行政から支援はあったか

次に事業創造の際に地域の自治体からなんらかの行政支援があったかという点について状況を調べたところ、結果は Fig. 4 の通りとなった。これを見ても何も行政支援はなかったと判断することが妥当と考えられる。もちろん、最低限の支援を受けられたとする回答もあるが、それがけて十分な満足度を与えているとは言えないことから、行政の現状としてはきわめて限定的な後方支援しか望めないと推察される。

では、これらの地域自治体は今後どのような役割を求められているのであろうか。その

開業時に地域ソーシャル・キャピタルが及ぼす影響度の推定（新井）

ためには現在の限定的なサービスメニューの中から相対的に高い満足度を与えたものはどれかを調べる必要がある。結果は Fig. 5 に示した通りとなった。すなわち、(該当する公共サービスは)「存在しない」という回答が圧倒的 majority を占め、個人事業主から見れば、限定的な行政支援を最初から期待していない現状が明らかなものとなった。ただし、第2・第3の回答を見ると「公的融資制度の拡充」「法人税等の軽減措置」といった金融支援に関する期待は根強いものが残っていると判断して良いものとする。逆に、昨今の産官学連携事業で最重視されている顧客との接点づくりやインキュベーション施設の貸与等といった根幹サービスに関しては(当初の仮説を裏切る形で)期待されていない点が明白に認められた。

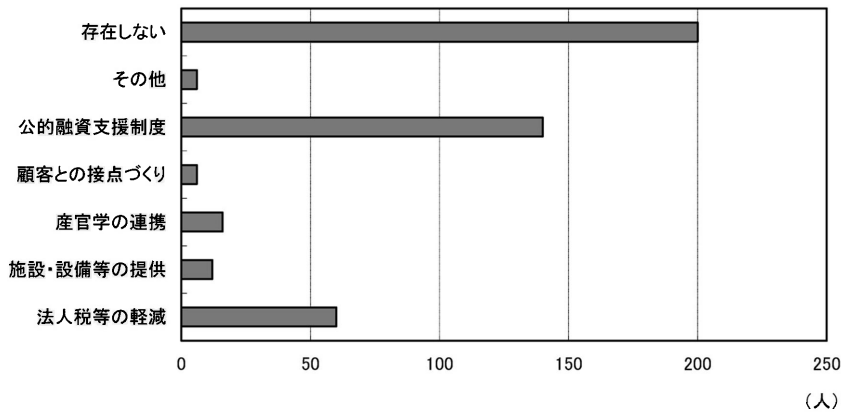


Fig. 5 行政が提供したサービスのうち、回答者にとって最も有益だと思われたもの

次に地域金融からの支援状況について調べた結果を示しておきたい。Fig. 6 には地域金融機関からのサポート状況を、また Fig. 7 には事業創造に関して今後の地域金融機関に必要と思われる金融サービスを、それぞれまとめておいた。

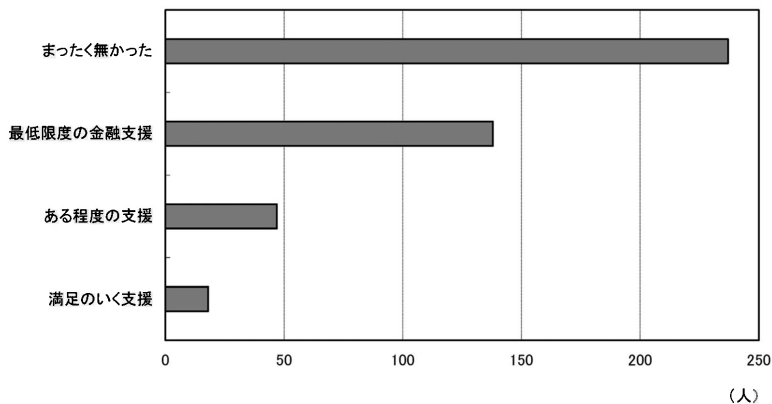


Fig. 6 地域の金融機関（地銀・信金等）からの資金調達面でのサポートについて

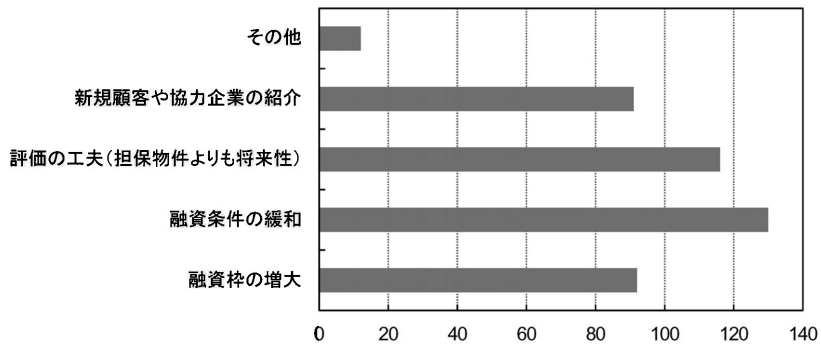


Fig. 7 今後の地域金融機関において、起業の際に必要なと思われる金融サービス

この2つのグラフを見た際、本来の地域金融機関に求められている基本的役割と現状との乖離を認めざるを得ない。例えば Fig. 6 において、地域レベルの金融機関からある程度の水準のサービスを受けることの出来た個人事業主は回答者全体の約1割（9%）に過ぎず、過半数の54.5%の事業主はまったくサービスを受けることが出来なかった事が判明している。では、今後の地域金融機関に対し、どのような取り組みが必要と感じられているのであろうか。結果は Fig. 7 に示した通りとなっており、当然ながら融資枠の拡大と条件緩和は必須とされ、さらには事業計画の精緻な評価等といった審査基準の見直し（上記設問では「評価の工夫」という表現）がトップ3にランクインしている。同時に第4の期待として協力企業（顧客となる企業群も含めて）の紹介といった行政や金融機関が持つメリットへの拡充希望も高かった。

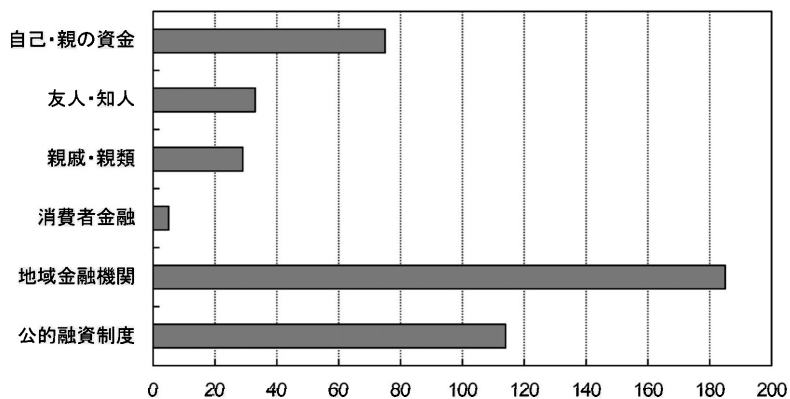


Fig. 8 今後の事業継続において、資金調達面で最も信頼しているのは次のうちどれですか

当初、冒頭において Fig. 3 に示したように、回答者である個人事業主達がそれぞれの

起業時に頼った資金は第一に自己資金であり、次に両親からの贈与・貸与であり、さらには親類・縁者、加えて友人・知人であった。所謂「内なる者」への依存がきわめて高い状況であり、これは行政機関や（特に）地域金融機関が本来の機能を果たしているとは言い難い現状を示しているとも言えた。このような環境のもとでは、起業家はなるべく内なる者のネットワークを最大化すべく行動せざるを得ないと仮定出来る。次の Fig. 9 はこれらの仮説に対し意見調査を行った結果である。

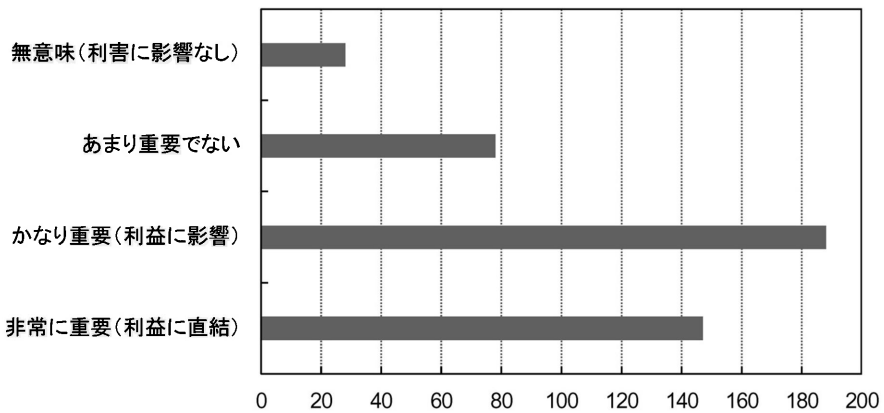


Fig. 9 地域社会との結びつきやネットワークを、どの程度重要と認識しているか

この結果から、自分が属する地域社会（または“地縁社会”と言い換えても可）との相互関係や紐帯（結び付き）を非常に重要視している状況が明らかとなった。利益に直結するという意味での「非常に重要」、および「かなり重要」という2つの回答は全体の76%を占めることとなっていることから、ネットワーク社会における現在においても尚、フェース・トゥ・フェースな地域間の結び付きはやはり重要なものであることに変わりはないことが認められたのであった。

3. 推計モデル

今回の推計にあたって、以下のモデルをベースモデルとして扱うこととする。具体的には2本の推計モデルがあり、1つ目は起業するかしないかという選択時に個別の環境変数が及ぼす影響度を見るためのものであり、構造としては：

$$V_i = \alpha + \beta S_i + \gamma_1 P_i + \gamma_2 B_i + \delta_1 G_i + \delta_2 A_i + \delta_3 D_i + u_i \dots\dots\dots(1)$$

としている。ここで V_i は起業する・しないに関する選択変数であり、起業していれば1を、しなければゼロをとるものとする。次に S_i は新井〔8〕にて推定した回答者ごとの合成変数を表しており、これらはアンケート調査から得られたデータから成分抽出を行ったことによって加工した地域ソーシャル・キャピタルの代理変数である。また、各人の属性として P_i は行政支援ダミー、 B_i は金融機関からの支援度、 G_i は性別ダミー、 A_i は年齢ダミーを、そして D_i は職種（製造業、流通小売業、サービス業、専門技能職の4段階）を表すものとしている。

また、起業後の経営状態に対して各要因が影響を及ぼす度合いを測定するモデルとして以下の(2)式をベースモデルとして用意する。表示は上の(1)式と同様であるが、被説明変数である R_i は回答者が代表を務める企業（店舗も含めて）の売上年収とした。

$$R_i = \alpha + \beta S_i + \gamma_1 P_i + \gamma_2 B_i + \delta_1 G_i + \delta_2 A_i + \delta_3 D_i + u_i \dots\dots\dots(2)$$

ただし、これらの変数をすべて説明変数側に組み込んだ場合に生じるであろう各種不具合（多重共線性等）を防ぐ意味で、ベースモデルからいくつかの変数（基本的には属性ダミー等）を省略したシンプルな構造式から見てゆくこととしたい。

4. 推 計 結 果

今回の推計結果から、仮説として説明要因サイドに挙げた地域ソーシャル・キャピタルの代理変数 S は、起業時にはまず機能しない点が明らかとなった。ベースモデル(1)においてすべて有意でない点、また同時にモデル(2)においては結果が逆転する点から、企業する・しないの選択時には個人を取り巻く周辺の環境や人脈といったものよりも、むしろ起業家自身のアントレプレナーシップや事業意欲等といったメンタルな要因の方が相対的に重要な要因と考えて良いと判断する。但し、いったん事業がスタートし、創成期を脱するまでの成長過程においては地域社会との接点や人脈づくりといった地域との関わりがきわめて重要なファクターとなることは今回のモデル(2)の推計結果からも明らかなものとなった。

次に地域ソーシャル・キャピタル以外の環境要因がどのような影響を及ぼすかについて概括することとしたい。まず、行政からの支援に関してはほとんどすべての推定モデルにおいて有効に機能しないことが認められた。制約の多さと支援額そのものの少なさから、

Table 3 モデル(1)式をベースとした各種推定結果

パラメータ	model 1		model 2		model 3	
	推定量	(t 値)	推定量	(t 値)	推定量	(t 値)
α	-2.5675	-1.722	-0.8752	-0.121	-1.2312	-1.052
β	1.0512	1.321	1.5471	1.322	1.7191	1.699
$\gamma 1$	-1.2411	-0.978	0.8796	1.021	1.2441	1.112
$\gamma 2$	1.5467	2.054	2.2114	2.324	2.5419	3.112
$\delta 1$	0.1872	0.145	—	—	—	—
$\delta 2$	2.756	3.021	3.2114	2.879	—	—
$\delta 3$	2.648	2.542	2.8445	2.981	2.8714	3.017

Table 4 モデル(2)式をベースとした各種推定結果

パラメータ	model 1		model 2		model 3	
	推定量	(t 値)	推定量	(t 値)	推定量	(t 値)
α	3.0112	2.789	2.5997	4.121	6.3214	4.022
β	2.5412	2.364	3.0115	2.911	3.4661	3.324
$\gamma 1$	-1.5412	-1.899	-0.8819	-0.036	1.1021	0.954
$\gamma 2$	2.0112	2.471	3.0112	2.699	3.3361	2.841
$\delta 1$	1.2546	0.911	—	—	—	—
$\delta 2$	-1.1124	-0.844	2.1889	—	—	—
$\delta 3$	3.0121	2.236	3.0154	2.877	2.9816	2.564

現在のサンプリング地域に関しては少なくとも有意なプレーヤーとは認めにくいものと言わざるを得ないであろう。

最後に個人の属性要因に関してであるが、まず性別に関してはほとんど全てのモデルにおいて影響を与えていない。男性を中心とする一般的なイメージとは異なり、今回の回収サンプルには女性の自営業者の方々も数多く見られ、少なくともジェンダーによる決定要因は存在していないと言えよう。むしろ年齢と職業クラスが及ぼす影響の方が高く、この両者ともにモデル(1)の起業時、およびモデル(2)の成長期においてもきわめて高い水準での影響度を持つことが認められたのであった。

5. 結論と今後の課題

今回のアンケート調査の結果から、ある地域から起業家が現れる際に、地域社会の「参

加しやすさ」や「相互信頼」といった定性的な存在は、けして彼・彼女の起業を後方から支えてくれる性質のものでは無い点が明らかとなった。現在の社会学や経営学の領域において認知されるソーシャル・キャピタルとは、その地域全般にいかなる時も存在する性質は持たず、きわめて限定的な地縁ネットワークが持つ半径エリアを中心として、濃厚に分布するのであろうと考えられる。例えば Fig. 3 のアンケートに見られる結果のように、基本的には自己資金や血縁者の内部での相互信頼が中心である。関根〔2〕はシリコンバレーへのヒアリング調査を通じて、そこに存在するソーシャル・キャピタルとは「あくまでベンチャービジネスの創業やその支援によって成功を目指す人々あるいは機関の間において限定的に形成されているのである」と述べている。今回の推計結果からはそこまでの断定は出来ないものの、傾向としては十分に認められるものとなった。

但し、このような種類の分析の常として、サンプルデータによって結果が大きく変わることがある。400～500というデータの個数自体は決して多いとは言えず、今後さらに増やすことにより、これまでの考察が妥当であったかどうか検証を続ける必要性があると考えるのである。

Reference

- 〔1〕 M. E. Porter, *Competitive Strategy*, 1980, pp. 35-40, 土岐訳『競争の戦略』, ダイヤモンド社.
- 〔2〕 関根他, 『事業創造論の構築』, 日本評論社, 2006年, p. 166-p. 167.
- 〔3〕 W. Baker, "Achieving Success through Social Capital: Tapping the Hidden Resources in Your Personal and Business Networks", Jossey-Bass Inc., 2000.
- 〔4〕 Bourdieu, "The Forms of Capital", *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Ner York, Greenwood, pp. 241-258, 1985.
- 〔5〕 Portes, Alejandro, "Social Capital, its origins and applications in modern sociology", *Foundation and Applications*, Boston, 2000.
- 〔6〕 R. D. Putnum, "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton University Press, 1993, pp. 167.
- 〔7〕 内閣府「ソーシャル・キャピタル：豊かな人間関係と市民活動の好循環を求めて」, 日本総合研究所（委託調査）, 2003.
- 〔8〕 新井, "質的データを用いた地域ソーシャル・キャピタルの推定", *生駒経済論叢*, Vol. 9, No. 2, pp. 9-12, 2011.

Appendix

Fig. A-1

貴方の事業において、販路拡大面で最も信頼しているのはどれでしょうか。

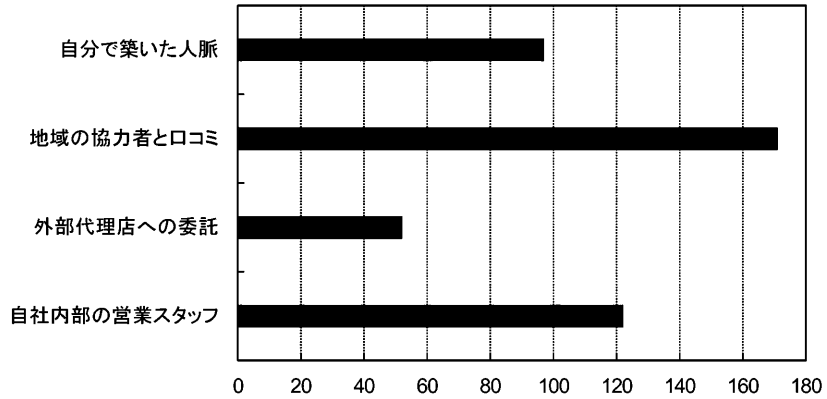


Fig. A-2

貴方の事業において、技術開発面で最も信頼しているのはどれでしょうか。

