

**Discussion Paper Series**

---

**U**niversity of Tokyo  
**I**nstitute of Social Science  
**P**anel Survey

---

東京大学社会科学研究所 パネル調査プロジェクト  
ディスカッションペーパーシリーズ

社会的ネットワークと自営業への移動

The impact of social networks on mobility into self-employment

三輪哲

(東北大学大学院教育学研究科)

Satoshi MIWA

March 2011

No.46

東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクト  
ディスカッションペーパーシリーズ No.46  
2011年3月

## **社会的ネットワークと自営業への移動**

三輪哲（東北大学大学院教育学研究科）

## 1. はじめに

現代の日本では、中小企業や自営業は、減少趨勢にある。既に 1980 年代以降、廃業率が開業率を上回っており、自営業の減少には歯止めがかかっていない。とりわけ 21 世紀に入ってから、その廃業率は高い水準を維持したままである。

このような時代背景の中、自営業の就業選択が困難になって、自営業者になるには親も自営業であることが重要とする、すなわち世代間再生産性が強いことを指摘する研究もある（西村 2007）。もっとも、日本の自営業の世代間再生産性が強いのは今に始まったことではない。社会移動の研究成果によれば、50 年も前から自営業の再生産は一定の水準で続いているとされる（石田 2002, 2008）。

さて、そうした知見をみる限り、個人のキャリアにおいて自営業主になるための要因を探るなら、まず親の地位—出身階層として概念化される—を候補とするのが妥当であろう。つまり、親が自営業主であったかどうかにより、子世代の自営の就業機会が規定されるとする見方である。自営業主を親に持つ者は、親から資本を受け継ぐことができるとか、開業・運営のノウハウを学びとるなど、直接・間接に事業の承継をするチャンスは多くなるはずである。ならば、自営業への移動には再生産性があらわれる可能性を否定し難い。これは実証的に判断されるべき問題であり、その把握こそが本稿の目的である。

さらにもう一つの目的は、社会的ネットワークが新規開業に及ぼす影響力を把握することである。社会的ネットワークとは、行為者本人および行為者を取り囲む人間関係の構造をさす（安田 1997）。ネットワークと新規開業をつなぐ視点は、2006 年版の『新規開業白書』の記述にもみられる。助言や協力を得た相手、資金調達先の相手が誰であったのか述べられている。つまり、情報源としてのネットワークと、資源動員のためのネットワークをたずねているのにほぼ相当する。しかしながら、開業していない状態の者のもつネットワークと、その後の開業との関連へと迫ることは、そのデータ特性の限界ゆえにできない。そこで、個人を単位としたパネルデータによって再検証する余地を残す。

そういった視角は、出身階層、ネットワークといった社会構造に着目する点で、自営への移動に関する社会学的再考の試みといえよう。本稿の目的は、社会階層論および社会的ネットワーク研究に依拠しつつ、現代日本における自営業への移動のもつ意味を検討することである。具体的な研究課題は、第 1 に、自営への移動には社会的ネットワークの影響があるのか。第 2 に、もしネットワークが影響するとしたらそこで重要なのは主に情報な

のか、資源なのか。そして第3に、ネットワークを構成する他者とのつながり（これを紐帯と呼ぶ）のうち、特に重要なのはどのような相手なのか。これら3点を基軸に分析と考察をおこなっていく。

## 2. 自営への移動をめぐる知見の整理

### 2.1 自営業の再生産

社会学の社会階層研究分野において、自営業者になること、すなわち自営への流入については、幾多の研究蓄積がある。まず、父親からその子どもへの職業的移動を扱う「世代間移動」の研究によれば、日本における自営業の自己再生産率（自営業のうち父親も自営業者だった者の割合）は、だいたい44-48%程度と戦後一貫して安定的であり、さまざまな階層のなかでも農業に次いで高い値であることが知られる（石田 2002）。またそれは、欧米10カ国との比較してみても、もっとも高い水準にある（石田 2008）。つまり、日本の自営業者を全体的にみると、親から承継する傾向が非常に高いことがわかる。

一方で、本人の職業経歴を通じた職業的移動は、「世代内移動」または「キャリア移動」と呼ばれて研究がなされてきた。戦後の日本については、初職から一貫して自営業者であり続ける人たちよりも、経歴を通して中途から自営業者となる人たちが増加してきた（鄭 2002）。さらに職業経歴の経路を検討したところ、自営業は到達的階層、すなわち男性個人のキャリアの中で最終的に落ち着くところとしてみるができる（原・盛山 1999）。

ではどのような人がキャリアを通じて自営業者になっていくのかといえ、中小企業に勤めていた人や、熟練工、建設と卸売・小売・飲食などの産業が自営への移動を促す要因となることが明らかにされているほか（Ishida 2004; 鄭 2002）、父親からの承継や父母が経営・自営業者であることの組み合わせによるさらなるプラスの効果がみられる（Ishida 2004; 西村 2007）。また、男性に比べ女性は自営業者になりにくく（Ishida 2004）、開業する者も相対的に少ないままであることも明らかにされている（深沼 2009）。

### 2.2 新規開業と社会的ネットワーク

新規開業はさまざまな側面で、狭義の転職とは異なる性質がある。しかし、個人からみた企業間移動としてとらえるならば、類似しているともいえる。では新規開業に伴う個人

の職歴移動において、社会的ネットワークがいかなる影響を与えているのか。

この問いに対する日本での実証的解答は、まだ十分蓄積されてはいない。貴重な資料となる『2006年版 新規開業白書』では、新規開業にあたり役に立つ助言や協力を得た相手として身内が7割、友人・知人が6割の回答割合であることが示された（国民生活金融公庫総合研究所 2006）。また同白書では、開業資金の調達先は金融機関からと自己資金が中心だが、特に若い世代では身内からの援助割合が相対的に多いことも明らかにされた（国民生活金融公庫総合研究所 2006）。新規開業者に関して、ネットワークおよびパートナーシップ形成の問題を実証的に検証した研究に、山田（2005）がある。そこにおける重要な知見は、経営パートナーがいるときに開業後のネットワークが拡張傾向にある点である。また、経営パートナーがいる場合は経営のパフォーマンスも良好になる傾向がみられる。パフォーマンスとパートナーとの正の関係については、富田（2002）や脇坂（2003）でも明らかにされている。開業の後においても、人との結びつきから成る社会的ネットワークが有益であることが示唆される結果といえよう。

ネットワークは開業のための資金調達とも密接に関係する。井上（2009）によれば、新規開業にあたっての資金調達先として金額的に大きいものは、第一に金融機関、それに次いで第二に自己資金である。ただし少額・小規模の開業に限れば、身内（配偶者・親・親戚など）や友人・知人のウェイトも相対的に大きくなる。そこから、特に小規模の新規開業においては社会的ネットワークを通じて資源を動員できることの重要性が推察される。アメリカでも、中小企業の開業にあたって、社会的ネットワークを通じて投資家より資金を得ていることが知られている（Bygrave 1987; Fiet 1995）。さらに、金融機関からの融資についてさえも、ネットワークが重要であることも明らかにされている（Uzzi 1999）。

転職や昇進だけでなく、開業あるいは起業の機会にも、情報面でネットワークが関係することは、Burt（1992）により明らかにされている。彼によれば、ネットワーク上に「構造的空隙（structural holes）」、すなわちある行為者が別の2人と紐帯をもつが2人は互いに知り合いではない状況があると、価値が生み出されやすい。なぜならその2人の橋渡しをすることで、当事者だけではかなわなかった問題解決につながりうるからだ。そのように、ネットワークを活かした情報網はさまざまな利益を招くが、開業機会もそれに該当する。

### 2.3 分析枠組みの設定

以上の研究蓄積を考慮に入れつつ、本稿でおこなうべき分析枠組みを絞り込む。まず、

社会階層論やネットワーク研究の多くは、自営業への移動のなかから新規開業を取り出して検討することはしていない。本稿で用いるデータは、現職については入職経路に基づいて自営業者のタイプを分けることができるので、後述する操作化によって明示的に新規開業をとりだし、分析の俎上にあげることにする。

次に、ネットワークであるが、情報源としてのネットワークと資源動員のためのネットワークの2種類を扱う。これは、ネットワークの効果の意味を特定するための試みである。

そして、調査時点でのネットワークが、その後の自営業への移動を規定するかどうかを検討する。因果順序からいえば当たり前のことに過ぎないが、これまでのネットワーク研究ではこの点が実のところなおざりにされていた。どういうことかという、ネットワークと現在の仕事への入職が同じワンショットの調査で測定されていたために、現在の仕事への過去の入職を、現在のネットワークが説明するような分析デザインを強いられがちであったのである。本稿ではパネルデータを用いてその問題へと対処し、より確かな成果の獲得をねらう。

### 3. データと変数

#### 3.1 データ

分析に用いるデータセットは、2007年から東京大学社会科学研究所によって実施されている「働き方とライフスタイルに関する全国調査<sup>1</sup>」(Japanese Life course Panel Survey, JLPS)により得られた。同調査は、日本の若年者を対象として、毎年1回おこなわれるパネル調査である。初年度にあたる2007年の調査において、日本全国の20歳から40歳の男女個人から層化二段無作為抽出によって標本抽出され、そのうち4800名の有効回収票をえた<sup>2</sup>。なお、アタック数に対する有効回収率は、およそ36%である。

なお本稿では、前述の第1波(初年度)の調査データに加え、第2波および第3波の調査データも部分的に用いる。第1波調査時には自営業者ではなかった者のなかで、その後

---

<sup>1</sup> JLPS データの使用にあたっては、東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクト(壮年調査チーフ:佐藤博樹教授、若年調査チーフ:石田浩教授、高卒調査チーフ:佐藤香准教授)より許可を得た。記して感謝を申し上げたい。

<sup>2</sup> 同調査は、20歳から34歳までを対象とする若年調査と、35歳から40歳までの壮年調査とに分かれるが、本稿の分析ではそれらを合併して用いている。

の2年間で自営業へと移動した者を特定し、従属変数として用いるためである。

### 3.2 変数

被説明変数として使用する変数は、自営業者であるかどうかを表す従業上地位の二値型変数である。JLPS データはパネルデータであるので、前の調査時の変数を説明変数としたうえで、後の状態を被説明変数とすることができる。第2波、第3波のいずれかで自営業者となったか否かを表す二値型変数を作り、自営業者になる確率を第1波調査時に測定した変数へと回帰させる。こちらについても、第1波調査時には自営業者ではなかった有職者が、その後自営業者になるかどうかを実際には分析している。

主な説明変数は、社会的ネットワークである。JLPS では、「仕事や勉強についての相談する」、「人間関係についての相談する」、「仕事を紹介してもらうよう依頼する」、「失業や病気でお金が必要になったときまとまった金額を貸してもらうよう依頼する」の4つの内容のネットワークをたずねたが、それらのうち後二者を用いる。それぞれ、情報源としてのネットワークと、資源動員のためのネットワークの代理指標としてみなすものとする。

その他に、先行研究でも使用された、性別、年齢、学歴、本人の職業・産業、父親の従業上の地位、配偶者の従業上の地位なども、共変量として使用する。

### 3.3 分析方法

分析方法として、ロジスティック回帰分析を用いる<sup>3</sup>。ロジスティック回帰分析は、推定した係数を指数変換することで、当該変数の1単位増加に伴うオッズの倍率が算出される。その値は、他変数の影響を調整済みのオッズ比に相当する。単純な二変数関連を超えて多変量解析が必要な際には、ロジスティック回帰分析を用いて分析を進める。

## 4. 予備的分析

本節では、現代若年層がどのような社会的ネットワークに囲まれているか、データにより予備的に明らかにしておきたい。ここでは次に述べるネットワーク項目を使用する。「仕

---

<sup>3</sup> ロジスティック回帰分析は、社会科学では既に定着した方法ゆえ、詳細は割愛する。日本語で書かれたごく簡単な入門書としては、三輪（2006）を参照されたい。

「仕事や勉強についての相談する」、「人間関係についての相談する」、「仕事を紹介してもらおうよう依頼する」、そして「失業や病気でお金が必要になったときまとまった金額を貸してもらおうよう依頼する」の4つである。前2者は、本稿の関心の範囲外のものであるが、比較のために図中に表示した。

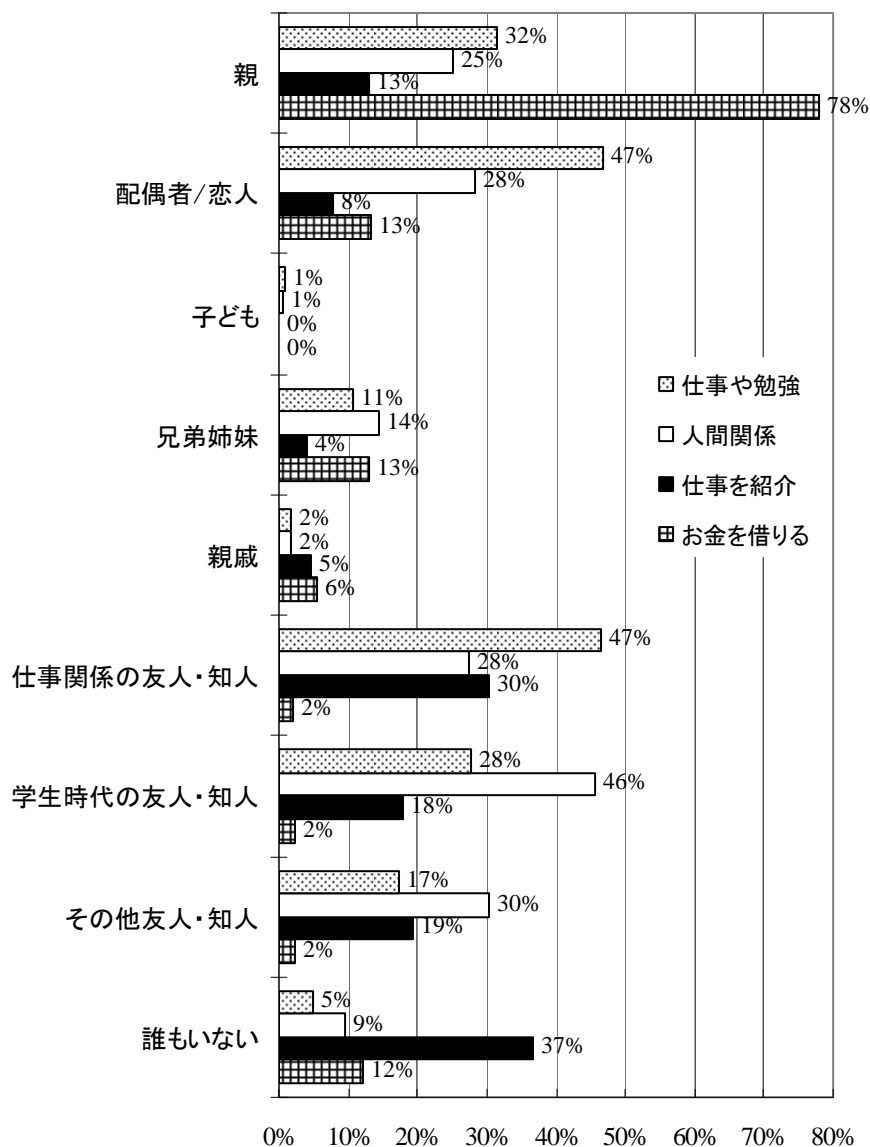


図1 現代若年層の社会的ネットワーク

#### 4.1 誰から仕事を紹介してもらえるのか



まず明らかなことは、これら4つの項目の中で、仕事の紹介がもっともネットワークの規模が小さめということである。複数選択可能な選択肢として挙げられたさまざまな相手には依頼できる人がおらず、「誰もいない」とした者は37%と、4項目中で最大であった。仕事の紹介の依頼は、他の相談事などよりも敷居が高いとみるべきだろう。

仕事紹介をしてもらえる相手として仕事関係の友人・知人を挙げた者は30%ほどで、比較的多い。ここでいう仕事関係とは、回答者の職場内の人や社外の人、取引先の人など、現在の仕事に関係するかなり広範な範囲にわたる。そのような多様な人がいれば、そのどこかに仕事を紹介してくれる人が存在するのは、まったく不思議なことではない。回答者本人の能力や適性も理解しているような仕事関係の友人であれば、マッチングがうまくいきそうな紹介ができることも想像に難くない。

その次に多くみられる紐帯は、学生時代の友人・知人と、その他の友人・知人であり、2割弱の水準である。直接的に仕事とは関係のないところに、仕事を紹介されるチャンスがあることが興味深い。仕事に関する有益な情報は、必ずしも普段からつきあいのある職場周辺にだけ存在するわけではないことがうかがえる。

血縁関係の紐帯は、それら友人・知人関係のものに比べると、仕事紹介にはあまり役立てられる人は多くはないことも図から理解できる。仕事に関する情報は、家族や親戚というより、人生で培った友人・知人関係のネットワークによってもたらされる蓋然性が高いことを示唆するものなのであろう。

## 4.2 誰からお金を貸してもらえるのか

お金を貸してもらおうよう依頼できる相手は誰なのか。誰も相手がいないという人は12%とそれほど多くはない。だが、そんな依頼ができる相手がたくさんいるわけでもなく、ほとんどは親である。親を挙げた割合は、8割近くにまで達する。現代日本の若年層が経済的に依存できる相手として、親が非常に大きな存在であることがうかがえる。

親以外の選択肢の回答割合はおしなべて低いが、そんななか比較的多いものは、配偶者(13%)、兄弟姉妹(13%)である。仕事の紹介や、相談などで高い回答割合を示した友人・知人も、事がお金の貸し借りに及ぶと、さすがに依頼できることはめったにないことがわかる。

要するに、金銭的な貸借における社会的ネットワークは、範囲がきわめて狭いのである。借金の相手として計算できるのは、親とせいぜい兄弟姉妹、配偶者までの範囲に限られて

いるというのが、若年層の平均的な姿であるといえよう。

## 5. 経験的分析

### 5.1 自営業者の入職経路 一回顧的データに基づく分析

自営業への移動の規定要因分析に先立って、自営業者になる際の入職経路を確認しておこう。初職から自営業者になる場合、「家業を継いだ」ことによる入職が 32%と、最も多い。学校卒業直後の進路となると、家業の承継を期待されることが最大の理由となるのは納得しうる。近年は厳しさが増しつつあるとはいえ、新規学卒労働市場では被雇用の採用枠が多く用意されており、学校推薦や自由応募で就職していくのが多数派だからである。そしてまた、学生のうちに自営業者となるための計画や準備をするのは困難であり、そのような中では家業承継が中心となるのは自明である。

表1 自営業者の入職経路

	自営業者		全体
	初職	途中から 現職	
N	62	140	3931
家業を継いだ	.323	.221	.045
<b>自分ではじめた</b>	.210	.543	.050
友人・知人の紹介	.145	.114	.135
学校の先生の紹介	.097	.014	.121
家族・親戚の紹介	.081	.043	.094
直接応募	.048	.029	.249
学校の先輩の紹介	.032	.014	.013
職業安定所の紹介	.016	.000	.093
現在の従業先からの誘い	.000	.021	.049

ここで注目できるのは、それに次ぐ相対頻度の高い入職経路が、21%の割合を占める「自分ではじめた」とする経路であることだ。つまり、初職においてさえも、自分で事業をはじめたと明言する者が2割ほど存在することになる。この知見は、新規開業がキャリアの早い時期からみられるものということの一つの傍証になろう。

表2 第2波または第3波調査での自営業移動に関するロジスティック回帰分析結果 (N=1,901)

	Model 1		Model 2		Model 3		Model 4	
	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)
性別(基底カテゴリー:男性)								
女性	-.795	.452 *	-.788	.455 *	-.759	.468 *	-.776	.460 *
年代(基底カテゴリー:20代)								
30-34歳	.242	1.274	.222	1.249	.271	1.312	.262	1.299
35-40歳	.941	2.561 **	.833	2.299 *	1.037	2.822 **	.945	2.572 *
学歴(基底カテゴリー:短大・高専以下)								
大学以上	.506	1.659	.441	1.554	.515	1.674	.470	1.599
従業上の地位(基底カテゴリー:常時雇用)								
臨時雇用	.662	1.938 +	.676	1.967 +	.670	1.955 +	.678	1.969 +
家族従業	1.627	5.090 ***	1.648	5.195 ***	1.584	4.872 ***	1.610	5.004 ***
職種(基底カテゴリー:事務)								
専門	-.365	.694	-.506	.603	-.336	.715	-.475	.622
販売・サービス	-.876	.417 +	-.964	.382 +	-.858	.424 +	-.936	.392 +
マニュアル	.148	1.160	-.077	.926	.129	1.138	-.089	.915
産業(基底カテゴリー:その他)								
建設業	.231	1.260	.078	1.081	.143	1.153	.005	1.005
卸・小売・飲食業	.536	1.710	.408	1.504	.474	1.606	.344	1.410
運輸・通信業	.762	2.143	.649	1.914	.772	2.163	.681	1.976
サービス業	.223	1.250	.071	1.073	.217	1.242	.089	1.093
企業規模(基底カテゴリー:30-299人)								
1-29人	.897	2.452 *	.942	2.566 **	.894	2.444 *	.957	2.603 **
300人以上	-1.415	.243 *	-1.396	.248 *	-1.370	.254 *	-1.335	.263 *
官公庁	-1.578	.206	-1.464	.231	-1.605	.201	-1.471	.230
父親従業上の地位(基底カテゴリー:その他)								
経営者/自営業主	.922	2.513 **	.975	2.652 **	.927	2.527 **	.975	2.652 **
配偶者従業上の地位(基底カテゴリー:その他)								
経営者/自営業主	-.183	.833	-.176	.839	-.216	.806	-.177	.838
社会的ネットワーク								
仕事紹介:親			.279	1.322			.261	1.299
仕事紹介:配偶者/恋人			-.666	.514			-.649	.523
仕事紹介:兄弟姉妹			-1.125	.325			-1.076	.341
仕事紹介:その他の親戚			-.099	.906			-.100	.905
仕事紹介:仕事関係の友人・知人			.656	1.927 *			.652	1.920 *
仕事紹介:学校関係の友人・知人			-.198	.820			-.303	.738
仕事紹介:その他の友人・知人			.634	1.885 +			.594	1.812 +
金銭貸借:親					.246	1.279	.185	1.203
金銭貸借:配偶者/恋人					-.466	.627	-.520	.594
金銭貸借:兄弟姉妹					-.124	.883	-.063	.939
金銭貸借:その他の親戚					-1.367	.255	-1.479	.228
金銭貸借:仕事関係の友人・知人					.018	1.018	.087	1.091
金銭貸借:学校関係の友人・知人					.681	1.976	.682	1.977
金銭貸借:その他の友人・知人					.808	2.244	.509	1.664
定数	-4.655	.010 ***	-4.754	.009 ***	-4.865	.008 ***	-4.902	.007 ***
Cox & Snell R-square	.050		.054		.053		.057	
Nagelkerke R-square	.213		.233		.226		.245	
Model chi-square	96.8		106.4		103.2		111.7	
-2 Log Likelihood	408.3		398.8		401.9		393.4	

注: \*\*\*  $p < .001$  \*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$  +  $p < .10$  (両側検定)

第3位の入職経路は、15%の割合であった「友人・知人の紹介」である。この経路は、

紹介されて開業したか、あるいは紹介されて事業を共同でおこなうようになったのか、さまざまな可能性がある。質問紙ではこれ以上詳しく特定はできないものの、この回答の中にも新規開業者がいくらか含まれていると推測することができる。

続いて、初職では自営業者にならず、それ以降のキャリアを通して自営業者になった人たちの入職経路を検討する。上位第3位までに挙げられた入職経路は先にみた初職の場合と同じものが並ぶ。しかしながら、順位には違いがみられる。現職で自営業になった者の場合、「自分ではじめた」とする割合が54%と過半数に達するのである。この値は、第2位となる「家業を継いだ」の22%を大きく上回る。鄭（2002）の結果と同様だが、現代の若年者たちにおいても、キャリア途中からの自営業移動のほうが、その中に占める開業者の割合が多いことが裏付けられた。

## 5.2 自営業への移動の規定要因 — パネルデータに基づく分析

残念なことに調査項目の制約があつて、第2波、第3波の自営業移動をさらに新規開業か否かに分けることはできない。ここでは、単純に自営業への移動があつたかどうかに関しての分析をおこなう。

表2は、そのためのロジスティック回帰分析の結果である。属性のみを投入したモデル1からは、女性の負の効果や、30代後半の年代層の正の効果、企業規模については小さいほど自営への移動がみられることなどが確認される。

顕著に効果がみられたのは、家族従業である。今回の分析においては、第1波時に家族従業者であった者は、その後2年以内に自営業者になる傾向が他に比して明らかに高い。仮に完全な職業経歴データが揃うならば、転職直前時に家族従業だった者が自営業者になりやすくなっている姿がとらえられるのではないだろうか。

また、かつて父親が経営者あるいは自営業主だった者ほど、自営業になりやすい傾向があることもわかった。キャリアの途中で自営業に参入する場合でも、親の影響は明らかに存在するといえそうである。自営業の再生産性が高いことを、ここにおいても確認できた。

社会的ネットワーク項目では、仕事紹介のネットワークにおける「仕事関係の友人・知人」、「その他の友人・知人」がいるならば、自営業へと移動しやすくなると解される統計的有意な効果がみられる。ただし、効果の大きさは、どちらもあまり変わらない。実はこの点は、今回のパネルデータの分析と、(同一のデータセットであるにもかかわらず) 回顧的データの分析とで結果が大きく異なる。結果は割愛するが、回顧的データの分析によれ

ば、仕事関係の友人・知人が圧倒的に大きな効果をもっていた。

この違いは、次のように説明できる。「その他の友人・知人」が自営業への移動を促進する効果は確かにある。ところが、回顧的データを用いた場合、その効果が「仕事関係の友人・知人」の効果の中へといくらか吸収されてしまう。なぜなら、移動前には「その他の友人・知人」であった人が、自営業への移動に関して何らかの協力をすることで、移動後には「仕事関係の友人・知人」へと変わることがありうるのだ。そのような主張のささやかな傍証となるのが、同じ JLPS データより作成した、図 2 である。

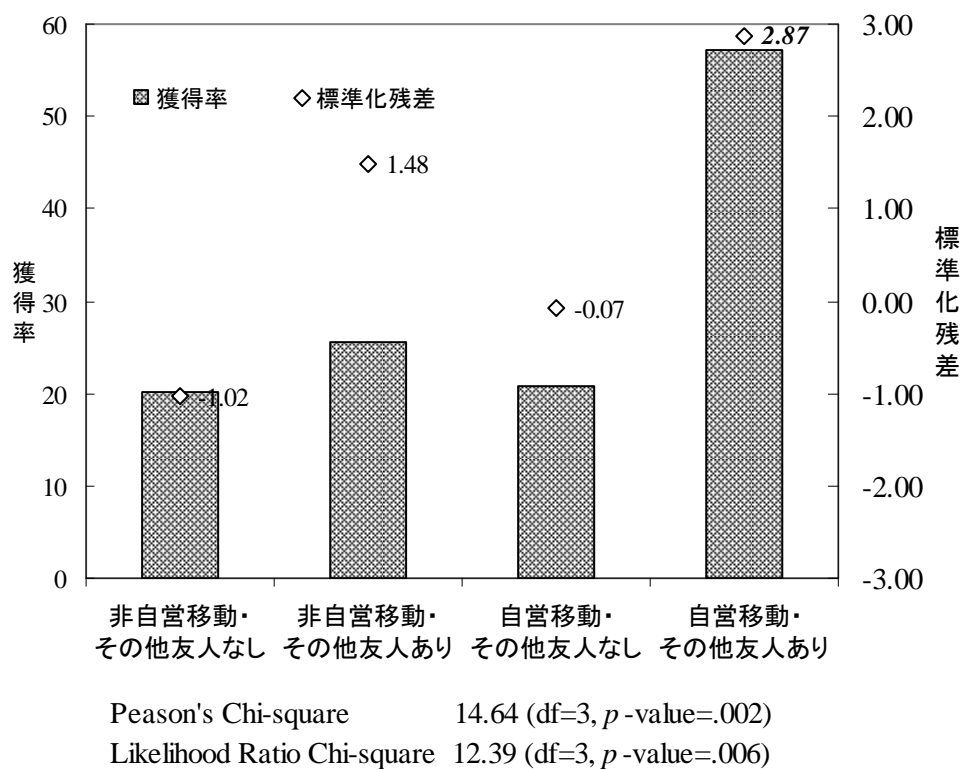


図2 職業関係の友人・知人の獲得

同図では、開業前には仕事紹介してくれる「仕事関係の友人・知人」がいなかった者が、開業後にはいると回答した割合、いわば開業に伴う「仕事関係の友人・知人」の獲得率を棒グラフ表示している。それによれば、元々「その他友人・知人」がいて、なおかつ自営へと移動した場合にのみ、「仕事関係の友人・知人」の獲得率が高くなっている。もし、自営になれば皆「仕事関係の友人・知人」が増えるのならば、その他の友人がいなくて自営

移動したグループ（右から2番目の棒）も、高い値をとるはずなのにそうはなっていない。また仮に、元々「その他の友人」がいれば「仕事関係の友人・知人」も増えがちだというのが、自営移動しなかったが第1波調査時に「その他友人」がいた人たち（左から2番目の棒）についても「仕事関係の友人・知人」の獲得率が高くなるはずだが、そうとはいえない。したがって、自営業になるのを後押しした「その他友人」たちは、その後には「仕事関係の友人」になるという推論は、とりあえずは反証されずに可能性として残される。

ともあれこのように考えることで、回顧的データ分析における「仕事関係の友人・知人」の紐帯がもつ非常に大きな効果と、パネルデータ分析での効果とのズレは諒解可能になる。回顧的データを用いる限り、過大推定を避けがたいというように言い換えることもできよう。どちらかといえば、パネルデータを用いて、ネットワークと移動との順序を正しくとらえた本節の分析のほうが、より真に近いと思われる。

### 5.3 規定要因にみられる男女差

続いて、サンプルを男女に分割して、自営への移動の規定要因に性差があるかどうかを検討したい。分析結果は、表3に示した。

男性に関しては、これまで述べた知見がだいたいそのままあてはまる。数少ない違いを挙げるとすると、卸売・小売・飲食業で働く人は相対的に自営業へと移動しやすいことがある。他方、職種の販売・サービスは負の効果が見られる。これらは打ち消しあうので、卸売・小売・飲食業に典型的な給仕係や店員などは、とりたてて自営業へと移りやすいわけではない。卸売・小売・飲食業にいながらも、料理人や会計事務員など、販売・サービス職には含まれない職業に就いている者のほうが、より自営業者となるには近いのだろう。

もう1つの違いに、ネットワーク項目の効果がある。仕事関係の友人・知人の効果以上に、その他の友人・知人の効果のほうがより大きいのだ。その他の友人・知人の紐帯は、自営業への移動において有用な情報源となっていると考えられる。

ところが女性に関して見てみると、話がまったく変わってくる。年齢や企業規模の効果、父親が自営業者であったことの効果など、これまで常に現れていた関連が、ほとんど消えている。産業の効果（卸売・小売・飲食業）はあるにはあるが、男性のそれとは符号が逆である。

表3 第2波または第3波調査での自営業移動に関するロジスティック回帰分析結果:男女別

	男性 (N=1,010)				女性 (N=891)			
	Model 1		Model 2		Model 1		Model 2	
	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)
年代(基底カテゴリー:20代)								
30-34歳	.472	1.604	.410	1.507	.181	1.199	.200	1.221
35-40歳	1.124	3.077 *	.990	2.690 *	.703	2.020	.690	1.993
学歴(基底カテゴリー:短大・高専以下)								
大学以上	.696	2.005	.565	1.760	.036	1.037	-.009	.991
従業上の地位(基底カテゴリー:常時雇用)								
臨時雇用	.488	1.629	.375	1.456	.872	2.391	.937	2.553
家族従業	1.575	4.828 **	1.704	5.494 **	1.933	6.910 *	2.052	7.780 *
職種(基底カテゴリー:事務)								
専門	-.942	.390	-1.347	.260 *	.556	1.743	.511	1.667
販売・サービス	-2.409	.090 ***	-2.552	.078 ***	.698	2.010	.626	1.871
マニュアル	.094	1.099	-.564	.569	-.091	.913	-.086	.918
産業(基底カテゴリー:その他)								
建設業	.303	1.354	.006	1.006	.099	1.104	.347	1.415
卸・小売・飲食業	2.183	8.870 **	1.852	6.375 **	-2.658	.070 *	-2.392	.091 +
運輸・通信業	.926	2.524	.802	2.230	.691	1.996	.662	1.938
サービス業	.448	1.565	.224	1.251	-.629	.533	-.643	.526
企業規模(基底カテゴリー:30-299人)								
1-29人	1.072	2.920 *	1.093	2.983 *	.809	2.246	.846	2.331
300人以上	-1.936	.144 *	-2.249	.105 **	-.771	.463	-.781	.458
官公庁	-1.235	.291	-1.273	.280	---- a		---- a	
父親従業上の地位(基底カテゴリー:その他)								
経営者/自営業主	1.159	3.187 **	1.188	3.281 **	.835	2.305 +	.720	2.054
配偶者従業上の地位(基底カテゴリー:その他)								
経営者/自営業主	---- a		---- a		-.087	.917	-.069	.933
社会的ネットワーク								
仕事紹介:親			.282	1.326			.563	1.757
仕事紹介:配偶者/恋人			-1.014	.363			-.733	.480
仕事紹介:兄弟姉妹			-.803	.448			---- a	
仕事紹介:その他の親戚			-.651	.521			-.101	.904
仕事紹介:仕事関係の友人・知人			1.041	2.831 *			-.062	.940
仕事紹介:学校関係の友人・知人			.005	1.005			-1.209	.298
仕事紹介:その他の友人・知人			1.672	5.324 ***			-1.642	.194
定数	-5.131	.006 ***	-5.349	.005 ***	-5.040	.006 ***	-4.678	.009 ***
Cox & Snell R-square	.078		.098		.040		.049	
Nagelkerke R-square	.296		.370		.207		.253	
Model chi-square	82.5		104.2		36.4		44.7	
-2 Log Likelihood	228.3		206.6		155.0		146.7	

注: \*\*\*  $p < .001$  \*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$  +  $p < .10$  (両側検定)

a は判別がほとんど完全になり、オッズ比を求められないため除外した。

そして何より重要なことに、ネットワークの項目が、何一つ統計的有意ではない。結局のところ、ネットワークが自営業の開業や移動の促進的な意味をもちうるのは、男性においてのみである可能性がある。現代社会では、自営業への移動はかなり参入障壁が高く、それを乗り越えるにはネットワークの役割が重要であるのとみるのが本稿の立場である。

ネットワークからの恩恵を受けられるのが男性に限られるのは、いくつか理由が考えられる。その1つは、ネットワークの規模と多様性に男女差があることである。女性は、情報源としてみたときに活用しにくいネットワーク形成がなされているのかもしれない。もう1つには、リスク選好の性差である。女性のほうがリスクを避ける傾向があるために、ネットワークから情報が得られたとしても、それに反応して自営業へと移動することが少ないのかもしれない。どの説明が妥当であるのかは今のところ不明だが、いずれにせよネットワーク効果の男女差は解明に値する課題となって残る。

## 6. おわりに

最後に、本稿冒頭で述べた研究課題に答える形で知見を簡潔にまとめ、結論を述べよう。自営業への移動に対する社会的ネットワークの影響を析出することが、本稿の目的であった。明らかにされたことは、大きく以下の4点に整理される。

第1に、社会的ネットワークが自営への移動に対して影響していることが見出された。ただしそれは、仕事紹介のネットワークに限られ、金銭貸借のネットワークについては関連がみられなかった。したがって、社会的ネットワークの効果の本質としては、資金調達力ではなく、情報収集力のほうが強調されるべきと思われる。

第2に、紐帯のなかでも、仕事関係の友人・知人が中心的であった。回顧的データでも、パネルデータで検証しても、仕事関係の友人・知人との紐帯の正の効果は繰り返し確認された。仕事関係の友人・知人との紐帯は、自営での就業を後押しするようだ。

第3に、その他の友人・知人との紐帯についても、自営への移動をしやすくする方向へと作用することが明らかとなった。開業に関わることでその他の友人が仕事関係の友人へと変わるために、回顧的データの分析では本来の効果よりも弱くなっているようだが、パネルデータの分析において、その他の友人・知人との紐帯が正の効果をもつことが裏付けられた。

そして第4に、ネットワークの効果は男性に限定されていたことである。女性においては、自営業への移動を促すようなネットワークの効果はまったくみられなかった。考えられる理由には、ネットワークの規模や多様性の性差、リスク選好の性差などがありうる。

結論として、新規開業を促す社会的ネットワークの効果が認められたと述べたい。これ



までネットワークの効果に関しては、さまざまな見解があった。しかしそれら先行研究による実証的研究は、回顧的な入職経路と転職との関連をネットワーク効果とみなしていたり、ネットワークと転職結果とで測定する時間的順序が逆転していたりと、問題を抱えるものが少なくなかった。本稿において、パネルデータでも、自営業への移動に対してネットワークの効果を確認できたのは、大きな意義を持つものと思われる。

ただし、残された課題もまた多い。パネルデータを解析したものの、そこにおける被説明変数は自営業への移動であって、新規開業や事業承継などプロセスを分けて検討したものではなかったため、より精緻に再分析をすることが求められる。また、パネルデータを蓄積していくことで、時間依存の共変量を含めてモデルを拡張することが将来の課題である。たとえば、ネットワークの構造が変動することが新規開業への効果をどのように変えていくのか、そうした動学的な問いを射程に入れることもできよう。それから、本稿ではネットワークを所与の構造的条件としてしか扱えなかった。女性のネットワークの効果がみられないのはなぜかという問題に挑むときには、ネットワーク形成過程それ自体を読み解き、その成果を利用することが重要となるだろう。

## 参考文献

- Burt, R. S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.  
(=2006. 安田雪訳『競争の社会的構造—構造的空隙の理論』新曜社.)
- Bygrave, W. D. 1987. "Syndicated Investments by Venture Capital Firms: A Networking Perspective." *Journal of Business Venturing* 2: 139-154.
- Fiet, J. O. 1995. "Reliance Upon Informants in the Venture Capital Industry." *Journal of Business Venturing* 10: 195-223.
- 深沼光. 2009. 「長期時系列でみる新規開業企業の動き」日本政策金融公庫総合研究所編『2009年版 新規開業白書（特別版）—新規開業実態調査を振り返る—』中小企業リサーチセンター: 25-58.
- 原純輔・盛山和夫. 1999. 『社会階層—豊かさの中の不平等』東京大学出版会.
- 井上考二. 2009. 「500万円未満の少額開業の実態—『2008年度新規開業実態調査（特別調査）』から—」日本政策金融公庫総合研究所編『2009年版 新規開業白書（特別版）—新規開業実態調査を振り返る—』中小企業リサーチセンター: 107-136.

- 石田浩. 2002. 「社会移動から見た格差の実態」宮島洋・連合総合生活開発研究所編『日本の所得分配と格差』東洋経済新報社.
- Ishida, H. 2004. "Entry into and Exit from Self-Employment in Japan." Arum, Richard and Walter Mueller (eds.) *The Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality*. Princeton University Press: 348-387.
- 石田浩. 2008. 「社会移動の国際比較と趨勢」直井優・藤田英典編『講座社会学 13 階層』東京大学出版会: 221-256.
- 国民生活金融公庫総合研究所編. 2006. 『2006年版 新規開業白書』中小企業リサーチセンター.
- 三輪哲. 2006. 「社会階層と教育機会—カテゴリーに分けられた社会事象の原因を調べ予測する：プロビット、ロジット分析」与謝野有紀ほか編『社会の見方、測り方—計量社会学への招待』勁草書房: 113-120.
- 西村幸満. 2007. 「減少する自営業の現在—初職と現職の就業選択—」谷岡一郎ほか編『日本人の意識と行動—日本版総合的社会調査 JGSS による分析』東京大学出版会: 151-163.
- 鄭賢淑. 2002. 『日本の自営業層—階層的独自性の形成と変容』東京大学出版会.
- 富田安信. 2002. 「中小企業における右腕従業員：そのキャリアと貢献度」三谷直紀・脇坂明編『マイクロビジネスの経済分析』東京大学出版会.
- Uzzi, B. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64: 481-505.
- 脇坂明. 2003. 「右腕が中小企業の経營業績に与える影響」佐藤博樹・玄田有史編『成長と人材—伸びる企業の人材戦略—』勁草書房: 62-85.
- 山田仁一郎. 2005. 「開業者のパートナーシップ」忽那憲治・安田武彦編『日本の新規開業企業』白桃書房 :27-53.
- 安田雪. 1997. 『ネットワーク分析—何が行為を決定するか』新曜社.

## 東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクトについて

労働市場の構造変動、急激な少子高齢化、グローバル化の進展などにもない、日本社会における就業、結婚、家族、教育、意識、ライフスタイルのあり方は大きく変化を遂げようとしている。これからの日本社会がどのような方向に進むのかを考える上で、現在生じている変化がどのような原因によるものなのか、あるいはどこが変化してどこが変化していないのかを明確にすることはきわめて重要である。

本プロジェクトは、こうした問題をパネル調査の手法を用いることによって、実証的に解明することを研究課題とするものである。このため社会科学研究所では、若年パネル調査、壮年パネル調査、高卒パネル調査の3つのパネル調査を実施している。

本プロジェクトの推進にあたり、以下の資金提供を受けた。記して感謝したい。

文部科学省・独立行政法人日本学術振興会科学研究費補助金  
基盤研究 S：2006 年度～2009 年度、2010 年度～2014 年度

厚生労働科学研究費補助金  
政策科学推進研究：2004 年度～2006 年度

奨学寄付金  
株式会社アウトソーシング（代表取締役社長・土井春彦、本社・静岡市）：2006 年度～2008 年度

## 東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクト ディスカッションペーパーシリーズについて

東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクトディスカッションペーパーシリーズは、東京大学社会科学研究所におけるパネル調査プロジェクト関連の研究成果を、速報性を重視し暫定的にまとめたものである。

## 東京大学社会科学研究所パネル調査プロジェクト ディスカッションペーパーシリーズ

- No.1 山本耕資 標本調査における性別・年齢による層化の効果：100 万人シミュレーション（2007 年 4 月発行）
- No.2 石田浩  
三輪哲  
山本耕資  
大島真夫 仕事・健康・希望：「働き方とライフスタイルの変化に関する調査（JLPS）2007」の結果から（2007 年 12 月発行）
- No.3 中澤渉 性別役割分業意識の日英比較と変動要因：British Household Panel Survey を用いて（2007 年 12 月発行）
- No.4 戸ヶ里泰典 大規模多目的一般住民調査向け東大健康社会学版 SOC3 項目スケール：(University of Tokyo Health Sociology version of the SOC3 scale: SOC3-UTHS)の開発（2008 年 1 月発行）
- No.5 戸ヶ里泰典 20～40 歳の成人男女における健康保持・ストレス対処能力 sense of coherence の形成・規定にかかわる思春期及び成人期の社会的要因に関する研究（2008 年 1 月発行）
- No.6 田辺俊介  
相澤真一 職業・産業コーディングマニュアルと作業記録（2008 年 2 月発行）
- No.7 中澤渉 若年層における意識とライフスタイル：JLPS と BHPS における日英の家事労働と性役割意識の比較（2008 年 3 月発行）
- No.8 深堀聡子 若者の働くこと・結婚すること・子どもをもつことに関わる意識  
高卒パネル（JLPS-H）と NELS による日米比較（2008 年 3 月発行）
- No.9 戸ヶ里泰典 若年者の婚姻および就業形態と健康状態、健康関連習慣との関連性の検討（2008 年 3 月発行）
- No.10 三輪哲 働き方とライフスタイルの変化に関する全国調査 2007 における標本特性と欠票についての基礎分析（2008 年 3 月発行）
- No.11 安藤理 公共政策支持の規定要因～公共事業と所得再分配に着目して～（2008 年 4 月発行）
- No.12 長尾由希子 若年男女における性別役割分業意識の変化とその特徴：高校生のパネル調査から（2008 年 4 月発行）

- No.13 伊藤秀樹 高校生の自信と卒業後の揺らぎ (2008年4月発行)
- No.14 相澤真一 誰が仕事をやめたがっているのか：重要なのは職場環境か、それとも家庭か？ (2008年6月発行)
- No.15 元治恵子 若年層のキャリアデザイン・ライフデザインの変化—高校在学時から高卒3年目への変化— (2008年6月発行)
- No.16 橋本摂子 性別役割意識の揺らぎをたどる(1)—結婚アスピレーションから見た行動規範と現状追認の距離— (2008年6月発行)
- No.17 石田浩 世代間移動の閉鎖性は上昇したのか (2008年11月発行)
- No.18 石田浩 結婚・健康・地域：「働き方とライフスタイルの変化に関する調査  
三輪哲 (JLPS) 2008」の結果から (2008年12月発行)  
村上あかね
- No.19 Sawako SHIRAHASE Change in Living Arrangement of Unmarried Adults with Parents and Income Inequality in Japan with Comparative Perspective (2009年2月発行)
- No.20 Wataru NAKAZAWA Inequality of Opportunities for Access to Universities among the Japanese Young People: Focused on the Scholarship Loan Program (2009年2月発行)
- No.21 Hiroshi ISHIDA Educational Attainment and Social Background (2009年2月発行)
- No.22 大島真夫 大学就職部の斡旋機能とその効果 (2009年3月発行)
- No.23 中澤渉 職業的地位の変容に関する基礎分析 JLPS wave1とwave2の比較から (2009年3月発行)
- No.24 戸ヶ里泰典 ストレス対処能力概念 Sense of Coherence の抑うつ傾向ならびに心理社会的な職場環境との因果関係の検証—構造方程式モデリングを用いた検討 (2009年4月発行)
- No.25 戸ヶ里泰典 若年成人男女における慢性疾患の有病率の分布と就業、婚姻との関連の検討—自己報告を国際疾病分類 (ICD-10) に基づいて分類したデータより (2009年5月発行)
- No.26 大島真夫 誰が大学就職部を利用するのか (2009年9月発行)

- No.27 Hiroshi ISHIDA Social Inequality in Health in Japan (2009年10月発行)
- No.28 菅万理 母親の就労が思春期の子どもの行動・学業に及ぼす効果：Propensity Score Matching による検証 (2009年11月発行)
- No.29 橋本摂子 未婚者層における結婚意識の変動と社会階層的要因：パネル・ロジットモデルによるアスピレーション分析 (2009年12月発行)
- No.30 石田浩 有田伸 田辺俊介 村上あかね 生活・交際・労働者の権利：「働き方とライフスタイルの変化に関する調査 (JLPS) 2009」の結果から (2009年12月発行)
- No.31 中澤渉 男女間のメンタルヘルスの変動要因の違いに関する分析 (2010年2月発行)
- No.32 平沢和司 確率抽出データを用いた大卒就職機会に関する検討 (2010年3月発行)
- No.33 長尾由希子 短大進学率の変動にみる教育知のシフトとその支持層：教養知から職業知へ (2010年3月発行)
- No.34 山本耕資 石田浩 働き方とライフスタイルの変化に関する全国調査(JLPS)の欠票分類と回収状況に関する諸指標の検討：対象者「本人」の協力の度合いと調査員訪問の成功の度合い (2010年3月発行)
- No.35 有田伸 変化の方向とパターンを区別したパネルデータ分析の可能性：従業上の地位の変化がもたらす所得変化を事例として (2010年3月発行)
- No.36 村上あかね パネル調査にみる若者の交際の現状 (2010年5月発行)
- No.37 三輪哲 結婚活動の「成果」と「効果」 (2010年10月発行)
- No.38 田辺俊介 吉田崇 大島真夫 希望・所得変動・自己啓発「働き方とライフスタイルの変化に関する全国調査 (JLPS) 2010」の結果から (2011年2月発行)
- No.39 中澤渉 若年層の不安定雇用に関する成長曲線モデル分析 (2011年2月発行)
- No.40 鈴木伸生 大卒就職における OB 利用の効果と機会格差 (2011年2月発行)

- No.41 Hiroshi ISHIDA Social Inequality among Japanese Youth: Education, Work, and Marriage in Contemporary Japan (2011年2月発行)
- No.42 Hiroshi ISHIDA Are There Increasing Barriers to Intergenerational Mobility? Trends in Intergenerational Class Reproduction in Contemporary Japan (2011年2月発行)
- No.43 中澤渉 出身地域による高卒後進学機会の不平等 (2011年3月発行)
- No.44 脇田彩 結婚による生活満足度の変化 (2011年3月発行)
- No.45 戸ヶ里泰典 大規模多目的一般住民調査向け東大健康社会学版 SOC3 項目スケール(University of Tokyo Health Sociology version of the SOC3 scale)の信頼性と妥当性の検討～3 時点の JLPS 若年・壮年データより (2011年3月発行)
- No.46 三輪哲 社会的ネットワークと自営業への移動 (2011年3月発行)



東京大学社会科学研究所 パネル調査プロジェクト  
<http://ssjda.iss.u-tokyo.ac.jp/panel/>