

日本の開業動向をどうみるか

伊藤正憲

要旨

1. 日本の開業率は第一次石油危機前の6～7%から90年代に4%に低下している。しかしこの間の経済成長率の変化を考えれば、開業は意外に活発であるとみることができる。
2. 成長率の低下と開業率の低下の間に時期のずれがある。このずれは事業者所得と雇用者所得の相対関係の推移と整合的である。
3. 現代の高開業率産業はIT関連に集中している。それらの開業率は従来の高開業率産業の開業率に比べて遜色なく、新規参入の多さからみる限り日本経済はIT革命に十分に対応できているといえる。
4. 現代の高開業率産業に属する企業は大半が創業当初から法人格を持っている。まず自営業としてスタートし、成長すれば法人となる、という開業パターンは崩れてきている。

キーワード 開業率、自営業、IT革命

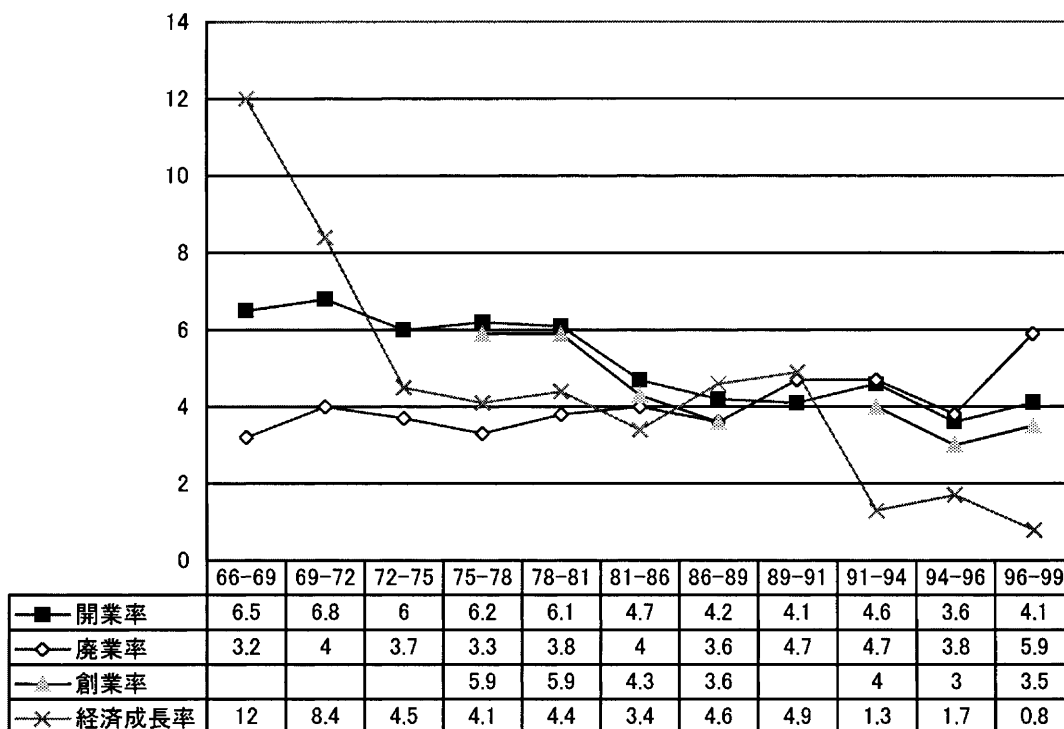
はじめに

開業率の低下が日本経済の大きな問題といわれている。新しい企業があまり出てこないために経済の新陳代謝が進まず、IT革命に乗り遅れてしまっているというわけである。これを克服するために、起業しやすい社会、失敗しても再度挑戦できる社会への転換が必要であるとの議論が続く。要はアメリカのような、開業率も廃業率も高い「多産多死型」の社会になるのが望ましいとの議論である。

しかしいまの日本の開業率は低すぎるのだろうか。日本の高度成長期の開業率が6～7%、1990年代の開業率が4%前後である。大騒ぎされているほどに開業率は低下していない。むしろ低成長にもかかわらず意外に開業活動は活発とみてよいのではないか。確かにアメリカに比べれば日本の開業率は低いようである。そしていまアメリカ経済のパフォーマンスはよい。しかしアメリカ経済が不振であったときにもアメリカの開業率は高かった。経済のパフォーマンスと開業率との関係は不確かである。また確かにいまは産業の転換期であり、転換期には「多産多死型」の経済社会の方が強いかもしれない。しかしこれについては、既に小池和男が1996年の「事業所・企業統計」に基づき電子ビジネス関連の業種では開設率も死滅率も高いことを確認している¹⁾。何も経済全体が

1) 小池〔1〕

図1 開廃業率の推移 (%)



注1) 開廃業率は全産業、いずれも年率

注2) 創業率の81-86年までは個人全事業所と会社(単独、本所・本社・本店)の開業率、以降は単独事業所と本所・本社・本店の開業率

資料) 総務庁「事業所・企業統計」、経済企画庁「国民経済計算年報」

「多産多死型」にならずともIT革命への対応ができていないのではないか。

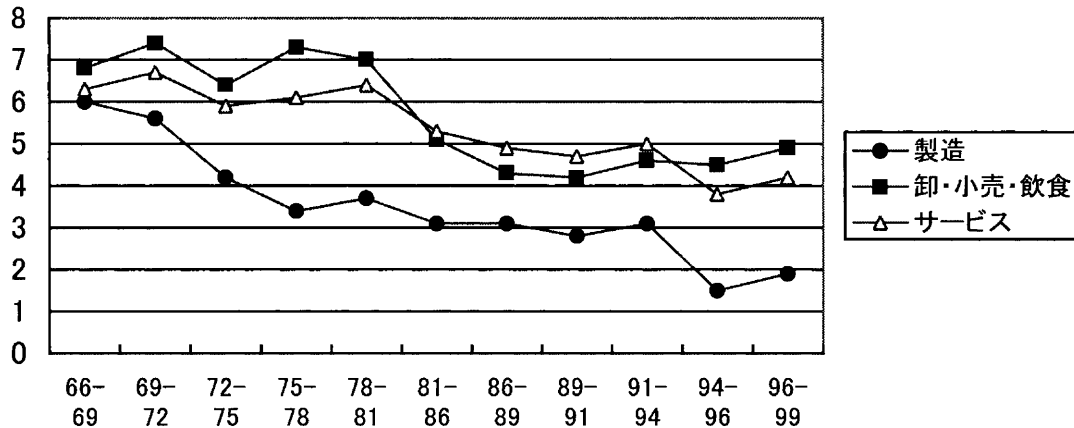
日本の開業率の問題については、実態を十分に踏まえていない議論が多すぎるように見える。本稿では主に「事業所・企業統計」に基づき、開廃業の実態を整理し、実態をどう理解できるかを追求する。きわめて初歩的な作業であるが、まずは議論の出発点を固めたい。

I. 開業全体の動向と変化の要因

1960年代後半からの開業率の推移をみてみよう(図1)。開業のトレンドは大きく三つの時期に分かれる。60年代後半から70年代までの横ばい期、80年代の低下期、80年代末から90年代までの横ばい期である。90年代半ばにもう一段の低下があったかにみえたが、最新の「事業所・企業統計」の結果を加えると90年代の開業率は横ばいとみるべきだろう。トレンドは創業率(単独事業所、本所・本社・本店等の開業率)をとってもあまり変わらない。80年代の低下が大きい程度である。

疑問は、この推移が経済成長と必ずしも相関していないことである。戦後日本の実質経済成長率は、第一次石油危機後の高成長から中成長への移行、バブル崩壊後の中成長から低成長への移行と、二度にわたり下方に屈折した。成長率が低くなれば事業機会が減り、新規開業は減ると考えるのが自然だろう。しかし中成長への移行後ほぼ10年間、開業率は低下しなかった。80年代、中成長が続

図2 産業別開業率の推移 (%)



資料) 総務庁「事業所・企業統計」

いているときに開業率は低下した。低成長への移行後に開業率は低下していない。なぜか。

1. 業種別の動き

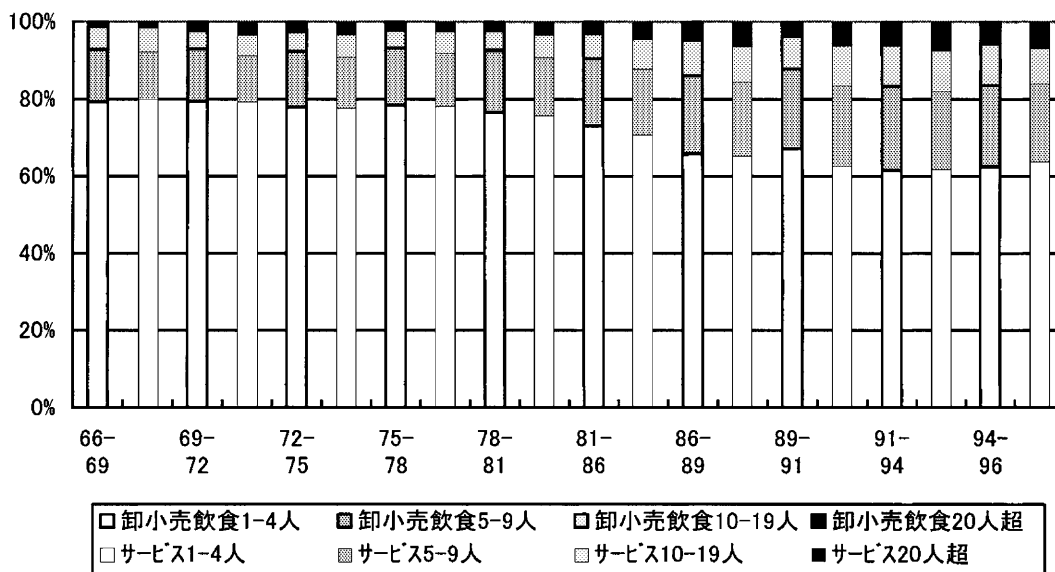
製造業、卸・小売・飲食、サービス業の開業動向をみる(図2)。この三つが全事業所の80~85%を占め、かつ各時期に特徴的な動きを示しているからである。

図から製造業の開業率が経済の伸びに対応して動いていることがわかる。その開業率は高成長から中成長への移行にともない5~6%から3%台に低下し、低成長への移行にともない1%台に低下した。これにたいし卸・小売・飲食とサービス業の開業率は中成長への移行後もしばらく高止まりし、80年代に低下し始める。そして90年代も堅調であり、特に卸・小売・飲食の開業率はむしろ上昇傾向にある。この二つの産業、特に開業の約半数を占める卸・小売・飲食の開業動向が製造業の低下トレンドを相殺して70年代までと90年代の横ばいトレンドを生み、また80年代の低下トレンドを生んだといえる。

卸・小売・飲食とサービス業の特徴は、従業員規模の小さい事業所が多く、事業所の開設も小規模の事業所に多いことである。小規模でも存立できるため個人も入りやすい。この特徴が強まれば開業が増え、弱まれば開業が減るという関係が成り立ちそうにみえる。実態はどうか。

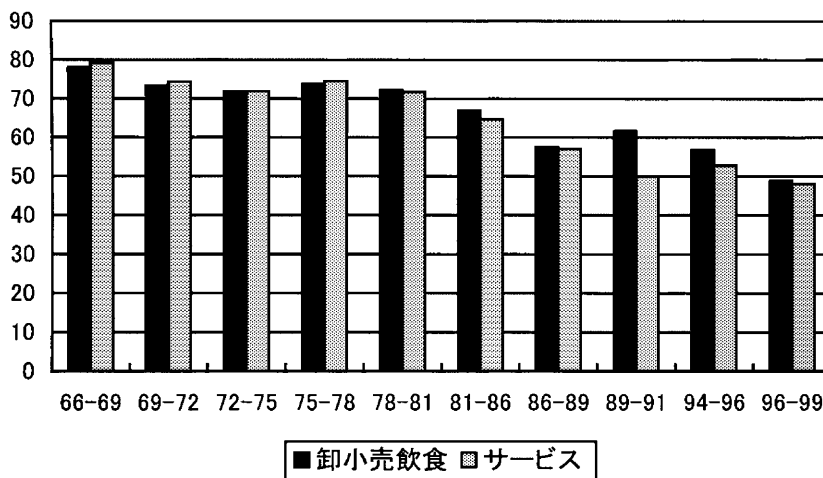
図3、4に両産業の新規開業に占める従業員規模別シェアと個人事業所シェアの推移を示した。卸・小売・飲食では従業員規模1~4人のシェアが70年代までほぼ横ばいで推移し、80年代に大幅に下がる。90年代前半にもう一度下がり、以後横ばいである。これにたいし5人以上のシェアはどの規模でもほぼ一貫して上昇傾向にある。特に80年代に10人以上規模のシェア上昇が著しい。サービス業における推移もほぼ同じである。異なる点は、サービス業では90年代初に1~4人規模のシェアが上昇せず、90年代を通じて横ばいである点である。全体として、両産業の開業率が横ばいトレンドのときには1~4人規模の開業も根強く、5人以上規模の開業の多寡によりトレンド内での上昇・低下が決まり、低下トレンドのときには1~4人規模の開業が不振のため5人以上規模の開業が堅調でも産業全体の開業率が下がっている、とみることができる。

図3 開業に占める従業員規模別のシェア



資料) 総務庁「事業所・企業統計」

図4 開業に占める個人事業所のシェア

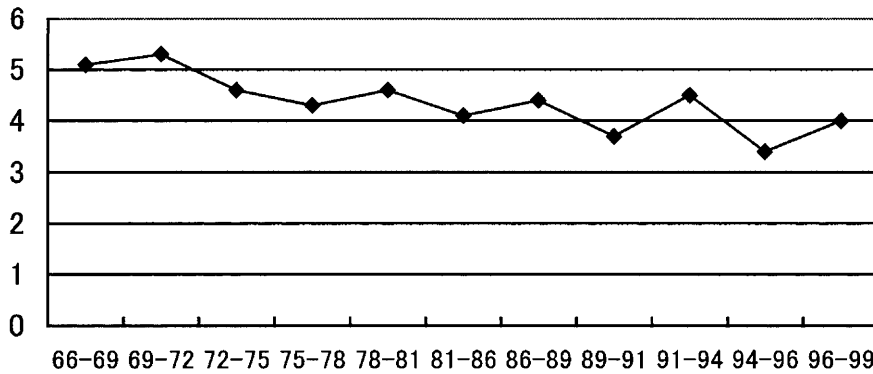


資料) 総務庁「事業所・企業統計」

個人事業所の開業に占めるシェアも規模別とほぼ似た動きである。ただしここでは80年代以降のシェア低下がより大幅である。個人事業所の開業シェアは卸・小売・飲食でもサービス業でも50%を切るところまで低下している。最初は自営業として出発し成功すれば法人化する、という開業パターンが崩れ、最初から法人として出発する傾向が強まっている。

開業規模が大きくなってきているとすれば、開業率が低下しても開業により創出される雇用はあまり減っていないかもしれない。実際、全事業所の従業者数にたいする新規開業事業所従業者数の比率をとると、その比率は高度成長期に5%台前半、以後徐々に下がるが90年代においても4%前

図5 新規開業事業所従業者数の全従業者数にたいする比率 (%)



資料) 総務庁「事業所・企業統計」

後である(図5)。新規開業事業所従業者比率の方が開業率そのものよりも経済の新陳代謝の尺度として妥当とすれば、日本経済の新陳代謝は現在も高度成長期に比べやや劣る程度であり、中成長期に比べほとんど遜色ないレベルにあるといえる。

2. 創業の選択

次に問うべきは、経済の低迷期に開業が根強いことに消極的な面がないかどうかであろう。経済の低迷期には、雇用環境が悪いためやむなく事業を起こす人が増えている可能性がある。Evans と Leighton はアメリカについて、①失業者の方が雇用者より自営業に転ずる確率が高いこと、②失業者から自営業に転じた者の所得は失業前に雇用者として働いていたときに比べ大幅に下がること、③失業者から自営業に転じた者は再び雇用者に戻る確率が高いこと、を明らかにした²⁾。やむなく事業を起こす人の割合が増えているのであれば、開業が根強いといっても経済の活力に資するところは少なく、雇用環境が回復すれば開業は減っていこう。Evans 等と同じデータを日本についてとることはできないが、幸い日本の統計は優れており、公表されている統計からでもある程度問題に接近することができる。

「就業構造基本調査」に就業異動理由別、現在の従業上の地位別の転職者数・新規就業者数の統計がある。データの制約から1968年から87年までをとり、「労働力調査」により前年の失業者数と雇用者数の数値を補い、失業者から自営業主への異動と雇用者から自営業主への異動(いずれも男子、非農林業)の数をみたのが表1である。定義が同じでない数を比較しているためあくまで参考であるが、日本においても、失業者が自営業主になる率は雇用者が自営業主になる率より高いといえそうである。また「就業構造基本調査」から新規就業者(1年前に無業者であった者)について、失業を理由に無業者であった者が自営業主になる率とその他の理由により無業者であった者が自営業主になる率を比較することができる。転職者についても、「人員整理・会社倒産・解散のため」と他の理由との間で同様の比較を行うことができる。それをみると、新規就業者で失業理由の自営業就業率がその他の理由による率よりかなり高い。一方、転職者で「人員整理・会社倒産・解散」

2) Evans and Leighton [5]

表1 自営業主への異動率(%)

	1968	71	74	77	79	82	87
1年前失業者 ^{注1} →自営業主 ^{注2}	2.0	1.1	1.4	1.5	1.1	1.6	1.3
1年前雇用者 ^{注1} →自営業主	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3
新規就業者							
1年前失業理由による無業者 →自営業主	7	7	8	7	6	6	8
1年前その他の理由による無 業者→自営業主	2	3	4	4	4	4	3
転職者							
人員整理等による転職者→自 営業主			11	9	6	8	5
その他の理由による転職者→ 自営業主			9	9	9	7	7
新規自営業主に占める1年前 失業者の比率	6	3	4	8	7	12	10

注1) 1年前失業者と1年前雇用者は、「就業構造基本調査」調査年の前年の「労働力調査」による数値をとっている

注2) 自営業主はいずれも「就業構造基本調査」の非農林業男子、ただし年によっては第一次産業を除く男子

資料) 総務庁「就業構造基本調査」、総務庁「労働力調査」

を理由に自営業主になる率はその他とあまり変わらない。

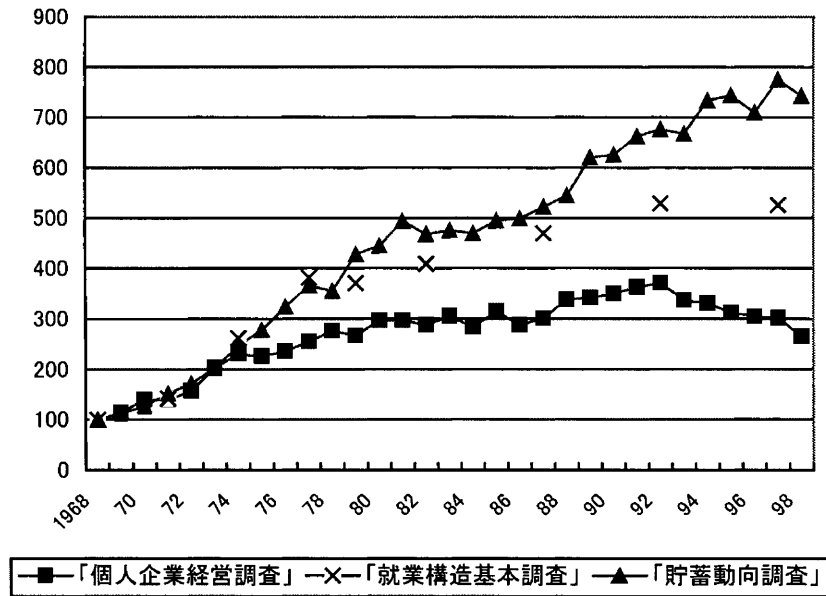
さて、表1から70年代後半以降、新規自営業主に占める1年前失業者の割合が大きくなっていることが分かる。経済が中成長期に入り、失業者が増えたことが自営業の開業をある程度下支えしたといえる。90年代については自営業主と家族従業者をあわせた数字しかないが、97年に失業者からそれらに転ずる者が再び増加しており、彼らが同様の下支えの役割を果たしている可能性が高い³⁾。ただし、新規自営業主に占める1年前失業者の割合は80年代で10%前後であり、彼らの下支えの役割は限定的である。

所得に関しては、開業前と後を比較できるデータが日本になく、同一時点で事業を行っている者と雇用者の所得を比較する。これによっても開業の合理性をある程度みることができる。合理性とは、開業するか否かの意思決定は自ら事業を起こすことと雇用者になることの利得を比較考量して行われるから、事業の有利さが増せば開業が増え、不利になれば開業が減る、ということである。さらにいえば、開業が有利であるにもかかわらず増えていないとすれば、企業家精神の衰退や創業環境の整備を論ずる必要があると判断できよう。逆に不利にもかかわらず減っていないとすれば、「やむをえない」開業が多い可能性があり、根強い開業は経済的に好ましいことではないかもしれない⁴⁾。

事業者の所得に三つの統計がある。「個人企業経営調査」(以下K調査)の営業利益、「就業構造

3) 「就業構造基本調査」の自営業は「事業所・企業統計」の個人事業所より幅広い対象をカバーしている。ただし両者の動きは概ね同じである。

図6 事業者所得の推移



注1) 1968年を100とする指数
 注2) 「就業構造基本調査」の自営業主所得は男子、またその1979年以降は著者による推定資料) 総務庁「個人企業経営調査」、総務庁「就業構造基本調査」、総務庁「貯蓄動向調査」

基本調査」(以下S調査)の自営業主所得(営業利益に相当)、「貯蓄動向調査」(以下C調査)の個人営業世帯所得である。困惑するのはこれらが異なる動きを示すことである。

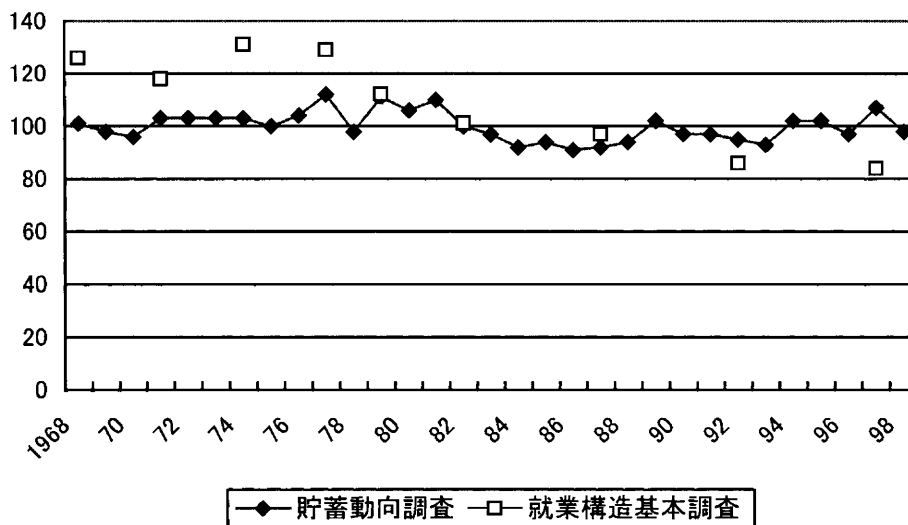
1968年を100とし各所得の動きをみた(図6)。70年代前半まで各指数はほぼ同じ動きを示す。しかし第一石油危機以降、K調査の所得が伸び悩む。その結果、S調査とC調査で80年代半ばに指数が500前後に達するのにたいし、K調査では約300にとどまる。80年代半ば以降、C調査の指数は再び上昇する。他方、K調査とS調査のそれは90年代初にかけやや上昇するが、その後は伸び悩む(S調査)、あるいは低下する(K調査)。以上の結果、1968年からの30年間でC調査の指数が700~800に達するのにたいし、S調査のそれは500強、K調査のそれは300以下にとどまる。差はきわめて大きい。各統計が対象とする所得の相違や対象自体の相違などによる面もあるが⁵⁾、それらだけでは説明できないほど差は大きい。

これら三つのうち、K調査の指数は伸びが小さすぎるように思われる。消費者物価指数(1995年基準)が68年に比べ85年で約3倍、98年で約3.5倍である。したがって、K調査に基づけば個人企

4) リスクも考慮に入れる必要があろう。期待所得が高くても変動が大きければ、期待所得をその分割引く必要がある。この点、事業者の方が雇用者よりもリスクが高いと推測され、したがって事業者の所得の方が高い場合に均衡が成立すると考えられる。ただしどの程度割引くかの算定が困難なため、ここでは所得水準だけをみる。なお、自営業者のリスクを論じたものとして橋木[3]がある。

5) C調査は世帯所得であるため、事業による所得だけでなく家族の給与等の所得及び副業等からの所得を含む。したがってその所得は他のふたつの調査より絶対値で大きくなる傾向にある。ただし1968年時点では、C調査の所得絶対値はS調査より大きい、K調査より小さい。また、C調査の個人営業世帯は商人・職人世帯と個人経営者世帯に分かれるが、商人・職人には家族以外の使用人4人以下の法人も含まれる。他の調査は非法人が対象である。

図7 事業者所得の雇用者所得にたいする比率 (%)



注) 就業構造基本調査の値は非農林男子自営業主所得の男子雇用者所得にたいする比率
資料) 総務庁「貯蓄動向調査」、総務庁「就業構造基本調査」

業の実質所得は60年代後半に比べ80年代半ばで同じ、90年代後半はより低いことになる。これはやや信じ難い。ここではC調査とS調査をとることにする。

C調査の個人営業世帯と勤労者世帯の所得比、S調査の自営業主と雇用者の所得比をみたのが図7である。C調査の所得比は平均して約1、つまり個人営業世帯と勤労者世帯の所得は均してみればほぼ同じである。ただし時期により変動の方向が異なる。60年代末から80年代初は勤労者世帯所得にたいする個人営業世帯所得の比率が上昇トレンドにある。それが80年代前半には下降トレンドに転じ、80年代末から再び上昇トレンドになる。他方、S調査の所得比は70年代までとそれ以降で大きく異なる。70年代までは自営業主所得がかなり優位にある。しかし80年代に優位は消滅し、90年代には自営業主所得が雇用者所得を下回る。

先の開業率の推移と照らし合わせて、第一にいえることは、80年代までの開業率の推移と所得の動きが整合的であることである。第一次石油危機以降の経済成長率低下にもかかわらず80年代初まで開業率が堅調であったのは、個人営業者の所得が優位に転じた、あるいは優位を維持したからだとみることができる。その優位が消滅するとともに開業率は低下し始めた。第二に、90年代の根強い開業と所得との関係をどうみるかは、C調査とS調査で異なってくる。C調査に基づけば、個人営業者の所得劣位が解消されたために開業が根強いとなろう。S調査に基づけば、所得が劣位になったにもかかわらず開業が根強く、「やむをえない」開業が増えていると推測されよう。この違いは一部、C調査が法人の零細個人営業者を含んでいることによる可能性がある。ただし、それは一部に過ぎないだろう⁶⁾。どちらをとるか。十分な決め手はないが、90年代の廃業率の上昇から判断すれば、事業者の優位は消滅しているのではないかと考えられる。とすれば、「やむをえない」開

6) 「事業所・企業統計」(1996年)で従業員1~4人の単独事業所及び本所・本社等のうち、8割強が非法人である。

業が増えている可能性が高い。

II 「多産多死型」産業の登場

以上の議論からいえることは、①開業率全体の動きがほぼ経済の合理性に適っていること、②近年は「やむをえない」開業が開業率を下支えしている可能性があり、したがって近年の開業率に関して問題なのは開業率が低いことではなく高いことかもしれないこと、である。ただしこれは全体についての議論である。もっと細かく産業をみると、近年においてもきわめて新陳代謝の活発な分野があることが分かる。

1. 高开業率産業の推移

表2に各時代の産業中分類ベースの高开業率産業を示した。高开業率を、60年代後半12%以上、70年代後半11%以上、80年代後半と90年代後半8%以上としている。なお90年代後半については7%以上の産業も示した。

まず各年代を通じて高开業率を維持している産業がある。「飲食」あるいは「その他の一般飲食店」、「情報サービス・調査・広告業」である。特に「飲食」と「その他の一般飲食店」は、それぞれ全開業の20~25%、10~15%を占める。個人事業所の多さからみても、最も参入しやすい産業といえよう。また各年代の全てには現れないが、「専門サービス業」、「その他の事業サービス業」の開業率も総じて高い。分業の進展がその背景にあらう。

時代による変化ももちろんある。70年代後半以降、製造業は姿を見せない。代わって「娯楽業（映画を除く）」や金融・保険の業種が上位に顔を出す。そして近年、IT関連産業の開業が目覚ましい。「電気通信業」の開業率は37%である。60年代後半以降、これだけ開業が活発な業種は他にない。通信の自由化、インターネット・プロバイダーの群生等がこの驚異的な高开業率をもたらしていると考えられる。「情報サービス・調査業」も近年はソフトウェア業が主力である。「映画・ビデオ制作業」や「広告業」もIT革命と関係が深い。いまや日本の高开業率産業はIT関連に絞られてきた感がある。

開業率と廃業率の関係をみると、開業率が高い産業は廃業率も高くなる傾向にある。60年代後半の「電気機器製造業」、70年代後半の「専門サービス業」、「保険媒介代理業、保険サービス業」のような例外はあるが、それら以外の産業ではいずれも廃業率が平均以上である⁷⁾。これは、新規開業には自らの経営手腕を試してみるといったトライアルの面があり、トライアルに挑む者が多ければ結果として敗退する者も多く出るためと考えられる。そして近年、高开業率産業においても開業率と廃業率がほぼ拮抗する、あるいは廃業率が開業率を上回るようになってきている。これはひとつは不況のためであらう。低成長下、成長産業といえども事業環境は厳しく、敗退する確率は高く

7) 「平成11年版中小企業白書」(中小企業庁編 [4]) が96年の「事業所・企業統計」に基づき、地域別にみても業種別にみても開業率と廃業率の間に正の相関があることを確認している。

表2 高開業率産業の推移(%)

1966-69				1975-78			
	開業率	廃業率	開業に占める個人事業所の比率		開業率	廃業率	開業に占める個人事業所の比率
飲食	15.8	6.7	91.8	飲食	15.1	8.4	90.2
自動車整備及び駐車場業	14.5	4.2	75.6	娯楽業（映画を除く）	12.3	8.4	78.0
電気機器製造業	14.3	1.0	48.5	専門サービス業	12.1	2.7	81.2
娯楽業（映画を除く）	12.4	8.7	80.2	情報サービス・調査・広告業	11.7	6.6	17.6
情報サービス・調査・広告業	12.4	4.0	16.9	保険媒介代理業、保険サービス業	11.4	0.3	55.2
全産業	6.5	3.2	74.2	全産業	6.2	3.3	69.4

1986-89				1996-99 ^注			
	開業率	廃業率	開業に占める個人事業所の比率		開業率	廃業率	開業に占める個人事業所の比率
各種商品卸	14.2	5.2	3.5	電気通信業	37.3	16.9	9.0
物品賃貸	14.1	8.2	32.0	情報サービス・調査業	12.5	11.0	6.2
情報サービス・調査・広告	13.8	8.9	17.6	映画・ビデオ製作業	10.0	10.6	10.8
証券業、証券先物取引業	13.5	5.8	6.4	広告業	9.0	10.8	11.1
不動産取引	10.4	4.6	16.9	保健衛生	7.8	7.0	15.8
その他の事業サービス	8.3	6.5	21.4	その他の飲食店	7.5	9.3	92.1
専門サービス	8.2	5.3	67.0	証券業、証券先物取引業	7.5	11.0	17.9
その他の飲食店	8.2	6.4	92.1				
映画・ビデオ製作	8.1	8.0	14.7				
全産業	4.2	3.6	51.8	全産業	4.1	5.9	50.1

注) 96-99年の開業に占める個人事業所の比率は95-96年の数値資料) 総務庁「事業所・企業統計」

ならざるをえない。もうひとつの要因として考えられるのが、ITビジネスの特徴である。ITビジネスには、勝者と敗者がはっきりする、つまり少数が市場を制し他の多数は敗者になる、しかもその決着が早くつく、という特徴があるようだ。そのため、産業の成長率は高くても続々と敗者が出る。とすれば、ITビジネスは「多産多死型」になる。日本の開業について、産業全体が「多

産多死型」にならなければ新しい産業が出ないといわれがちであるが、順序は逆であり、IT産業が成長することにより「多産多死型」の傾向が強まるというべきだろう。

2. 開業パターンの変化

日本の開業には従来、まず自営業としてスタートし、成功すれば会社になるというパターンがあった。小池和男によれば、「たんに大企業だけでなく中小企業にもはげしい競争が存在する。そこに働く人はいつかは自分の事業の主になろうと、多くが独立を心がける。成功すれば自営業から中小企業の経営者へと上昇する。他方、大半は失敗した中小企業労働者にもどる。こうしたはげしい社会の対流が日本産業社会の競争の基盤となってきた。」⁸⁾ 開業が90年代の低成長期においても根強いことはこれまでみてきたとおりである。ただし、自営業からスタートするパターンは崩れてきている。

開業に占める個人事業所の割合は1960年代の74%から1980年代後半以降50%強に急速に低下している。高開業率産業ではその傾向がもっと顕著である。かつての高開業率産業では開業に占める個人事業所の割合がきわめて高かった。しかし現代の高開業率産業では「その他の一般飲食店」を除きすべて法人の割合が高い。この理由として、現代の高開業率産業の多くが企業間取引を主体としているため、そこに属する企業が取引先の信用を得るために当初から法人格を持つことが考えられる。また全体の割合の変化には開業時の従業員規模が大きくなっていることも影響している。

個人事業所（自営業）の減少が日本の活力を低下させるのではないかと懸念されている。しかし個人事業所の開業に占める割合は低下してきている。そしてより重要なのは、これからの経済をリードすると目される産業が押しなべて当初から会社としてスタートするタイプであることである。自営業の動向から日本の企業家精神の盛衰を判断する時代は終わったのではなからうか。

おわりに

以上の含意としていえそうなことは、第一に、日本の企業家精神が衰えていないこと、第二に、開業率全体を政策により引き上げることは困難であり、かつ政策の内容によっては望ましくないこと、である。経済の不振が続くと犯人探しが始まる。そのなかで開業率の低下とその背後にあるとされる企業家精神の衰えが、犯人の候補にあげられてきた。しかしIT産業の高開業率にみられるように、有望な産業には廃業のリスクをものともせず新規参入が相次いでいる。企業家精神の衰えを示す兆候は何もない。確かに全体では「やむをえない」開業が増えている可能性がある。ただしそれは限定的であり、大筋では経済の合理性に沿って開業が進んでいるとみることができる。そのなかで開業率が上昇するためには、何よりも事業者の所得が雇用者より有利になる必要がある。そのための方策として例えば税制面の措置がありえよう。しかし日本の税制がこれまで事業者に不利であったとはいえない。これ以上事業者を優遇することは、公平の点でも資源配分の点でも好ま

8) 小池〔2〕 pp.280-281

しくない。いわゆるベンチャー支援についても、株式公開基準の緩和と投資事業有限責任組合制度の創設によりアメリカとの制度面の差はほぼなくなっている。後は個々人と個々の企業の選択に任せるしかない。

参考文献

- [1] 小池和男（2000）「日本経済はベンチャー企業が出にくい」, 法政大学経営学会『経営志林』第37巻第1号, pp.79-88.
- [2] 小池和男（1999）『仕事の経済学（第2版）』東洋経済新報社.
- [3] 橋木俊詔（1994）「自営業者の労働と所得保障」, 橋木俊詔編『ライフサイクルと所得保障』NTT出版, pp.151-173.
- [4] 中小企業庁編（1999）『平成11年版中小企業白書』大蔵省印刷局.
- [5] Evans, D.S and Linda S. Leighton (1990) “Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers”, *Small Business Economics*, 4(2) pp. 319-330.