

## 2章 開業する高齢者、開業しない高齢者

### 1節 はじめに

新たに事業を起こそうと考える高齢者は決して少なくないものの、実際にその事業を開業する人はあまり多くないのが実状である。開業するためには様々な障害があり、それらを克服することが必要である。実際にどのような高齢者が開業し、どのような高齢者が開業を見送っているのだろうか。両者に分かれる仕組みはどのようなものだろうか。これらが明らかになれば、高齢者の開業をより円滑に、かつより望ましい形にするための示唆が得られるように思える。

そこでこの章では、開業・非開業の決定にどのような要因が影響を与えているかを、調査データの分析を通じて接近することにする。

### 2節 分析に用いるデータと分析対象

前章で述べたように、本調査研究では3つのwebアンケート（質問紙）調査を実施している。このうち、「開業継続者調査」と「非継続開業者調査」は、実際に開業に踏み切った高齢者を対象とした調査である。そこでここでは、この2つの調査いずれかの調査回答者を「開業者」と呼ぶことにする。他の1つの調査である「非開業者調査」は、45歳以上の時点で開業を検討したものの、調査時点までに開業しなかった人、あるいは開業しないことを決断した高齢者を対象としたものである。そこで、この調査回答者を「非開業者」と呼ぶことにする。

このように区分された「開業者」と「非開業者」と、3つの調査およびその調査対象者数を示したものが図表2-1である。図表が示すように、開業者は1,500件、非開業者は500件のデータセットである。以下では、この2つを比較しながら分析していく。

図表2-1 この章の分析対象

	開業継続者調査	非継続開業者調査	非開業者調査	合計
開業者	1,000	500	—	1,500
非開業者	—	—	500	500

(件)

### 3 節 分析対象の属性

開業者と非開業者は、それぞれどのような人たちだろうか。ここでは、クロス集計の結果を見ていく。まず、その属性からである。

図表 2-2 は、いくつかの属性に関するクロス集計の結果を示している。性別は、開業者・非開業者のどちらでも、「女性」の割合は少ない。わずかに開業者の女性割合が高いものの、その差は少ない。最終学歴に関しては「大卒者割合」を示してある。非開業者の方がその割合が高く、開業しなかった人に高学歴者が多いことがわかる。

図表 2-2 属性

	女性割合	大卒者割合	当時大企業の割合	当時管理職以上の割合
開業者	9.3%	63.5%	29.2%	61.1%
非開業者	6.2%	71.4%	42.2%	69.4%
合計	8.5%	65.5%	32.5%	63.1%

この表には、開業直前に勤務していた企業（非開業者に関しては開業を検討していた時点の勤務先企業）の企業規模と、そこでの最高職位についての結果も示してある。非開業者の方が、当時の勤務先が大企業（1,000人以上）だった人が多く、また管理職以上の役職についていた人が多いことを示している。

なぜそのような違いが生まれるのか、この結果だけでは明確なことはわからない。ここでは、非開業者の方が、より良い処遇を受けていた人や、より責任の重い仕事を担っていた人が多いことだけを指摘しておく。

### 4 節 キャリアと考え方

#### (1) 経験分野

このような高齢者は、開業時（あるいは開業検討時）の企業では、どのような分野を経験してきたのだろうか。調査では、21種類の仕事分野を示し、その企業で経験した分野を全て答えることを求めている。図表 2-3 は、そのうち回答の多かった 8 分野についての結果である。

開業者・非開業者どちらに関しても「営業」が最も多く、次いで「経営戦略・企画」となっている。「営業」には多くの人員が配置されているので、この分野が最も多いのは意外な結果ではない。むしろそれほど人数が多くない「経営戦略・企画」の経験者が多いことが、目に留まる。この仕事分野で求められる「事業の方向性を検討する」という視点は、

新規開業にも有益なように思える。ただし表に示されているように、これらの割合は、開業・非開業による差は見られない。

図表 2 - 3 経験分野

(M.A.)

	経営戦略・企画	財務・経理	人事・総務	左記以外の事務	営業	販売	研究・開発	左記以外の技術系	計
開業者	29.3%	14.1%	19.3%	15.8%	45.9%	18.0%	18.9%	17.1%	100.0%
非開業者	28.0%	15.8%	21.4%	17.6%	45.4%	16.4%	24.8%	21.8%	100.0%

注 21項目の選択肢から、回答の多かった8項目を表記。

両者で差がついたのは、「研究・開発」と「左記以外の技術系」という技術系の2つの分野である。どちらに関しても非開業者の方が経験割合が高い。技術系の経験は、開業に結び付きにくいのかもかもしれない。

## (2) 仕事に対する考え方

仕事に対する考え方は人によって異なっているが、その考え方の違いは、開業に関する行動に影響を及ぼすことが考えられる。調査では、AとBという2つの対立的な考え方を8組示し、それぞれの組について、回答者の考えがAとBのどちらにより近いかを、4段階で問うている(4件法)。回答それぞれを、「Aに近い」を1点、「Bに近い」を4点とした1~4点で点数化したスコアの平均値を示したものが、図表2-4である。

開業者は非開業者と比べると、意外にも「新しいことに挑戦し続けたい」より「伝統を守り抜きたい」という考えに近い人が多い(スコアが大きい)。また、ハイリスク・ハイリターンでなく「ローリスク・ローリターンを求め」、目標は挑戦することではなく「達成し続けることに意義があり」、「現実に適合するために計画の修正を恐れない」という考えに、親近感を抱いているようである。開業者は、理想に向かってチャレンジするというよりは、着実に成果を求めていくという考えの人が多くいようである。

図表 2 - 4 仕事に対する考え方

	A:新しいことに挑戦し続けたい B:伝統を守り抜きたい	A:他人に助けられることが多い B:他人に邪魔されることが多い	A:計画を達成するためには努力を惜しまない B:現実に適合するために計画の修正を恐れない	A:失敗を恐れずに大胆に行動する B:失敗しないように堅実に行動する
開業者	2.04	2.20	2.18	2.41
非開業者	1.95	2.20	2.09	2.42
合計	2.02	2.20	2.16	2.41

注 スコアは、Aを1、Bを4とする4件法により、どちらにより近いかを問うた点数の平均値。

(スコア)

A:目標は達成より挑戦することに意義がある B:目標は着実に達成し続けることに意義がある	A:努力すれば、もっと良い生活ができる B:努力しても、今以上の生活は望めない	A:ハイリスク・ハイリターンを求める B:ローリスク・ローリターンを求める	A:私は特定分野に精通したスペシャリスト B:私は幅広い分野を理解しているゼネラリスト
2.44	2.07	2.64	2.21
2.36	2.02	2.47	2.20
2.42	2.06	2.60	2.21

## 5 節 開業・開業検討の業種

### (1) それ以前（その当時）の業種との差異

実際に開業した（開業を検討した）業種は、回答者の開業以前（あるいは開業検討時）の勤務先業種と同じだろうか。調査では、「同業種」か、あるいは「類似の業種」かなどを問っている。その結果が、図表 2 - 5 である。開業者は「同業種」が多い一方、非開業者は「類似もしていない業種」が多くなっている。

図表 2 - 5 開業（開業検討）業種はそれ以前の勤務先と同業種か

	同業種	類似の業種	類似もしていない業種	計
開業者	36.6%	24.0%	39.4%	100.0%
非開業者	28.2%	29.2%	42.6%	100.0%
合計	34.5%	25.3%	40.2%	100.0%

これだけで断言はできないが、「類似もしていない業種」に対する開業検討は、開業に結び付きにくいようである。

### (2) 開業（開業検討）業種

前章で既述したが本調査では開業（開業検討）業種については、その事業内容を記述してもらい、それを分析者が業種に仕分けする方式を採用している。前章の図表 1 - 3 では

「その他」も含め 8 業種に区分しているが、その区分に合わせ開業業種を示したものが、図表 2-6 である。

相対的に開業者で多いのは「専門・技術サービス業」で、非開業者が多いのは「小売業」であり、「その他」も非開業者で多くなっている。小売業は開業検討をしやすいが、実際の開業には結びつきにくいことが窺える。

図表 2-6 開業（開業検討）業種

	建設業	情報サービス業	小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	専門・技術サービス業	教育、学習支援業	その他	計
開業者	5.2%	8.7%	8.0%	5.5%	8.0%	27.9%	5.3%	31.3%	100.0%
非開業者	3.0%	11.2%	14.2%	4.0%	3.8%	18.6%	4.6%	40.6%	100.0%
合計	4.7%	9.4%	9.6%	5.1%	7.0%	25.6%	5.2%	33.6%	100.0%

## 6 節 開業をめぐる障害と周囲の関係

### (1) 開業の障害

開業には障害が付きものであるが、どのような障害があったのだろうか。項目を提示し、複数回答を求めた結果が、図表 2-7 である。開業者は「特にない」が最も回答が多い項目である。障害がなかったか、あるいはあったとしてもそれを克服できたからこそ開業できたのであろう。

図表 2-7 開業の障害

(M.A.)

	開業資金や 運転資金	開業に 必要な認可	経営の ノウハウ	事業運営の 設備・場所	人材の確保	家族の 同意・理解	その他	特にない	計
開業者	28.3%	12.7%	25.4%	16.1%	10.5%	15.6%	6.6%	36.7%	100.0%
非開業者	49.2%	15.0%	36.6%	21.8%	24.4%	28.4%	11.2%	5.4%	100.0%

とは言え、「開業資金や運転資金」や「経営のノウハウ」という障害は、多くの開業者も指摘している項目である。この 2 項目の回答は非開業者ではさらに多くなっていて、特に資金の問題は約半数の非開業者が指摘している。これら 2 項目に加え、「家族の同意・理解」と「人材の確保」という項目も非開業者ではかなり多くなっている。非開業者が開業しなかったのは、これらの開業時の障害が克服できなかったことにその一因があるように思える。

## (2) 開業の相談相手

そのような障害の克服を含め、開業時（開業検討時）には解決が必要な課題が多い。そのためには相談相手が必要になるだろう。回答者はどんな相手に相談していただろうか。相談相手の項目を示し、複数回答を求めた結果が図表2-8である。開業者と非開業者、どちらに関しても「家族・親族」が最大の相談相手である。開業という活動は家族に与える影響も大きいので、当然の結果と考えられる。ただし開業者は、その項目よりも「特にない」の方が多くなっている。開業に漕ぎつけられた人は、相談すべき事項があまりなかったのかもしれない。

開業者に比べると、非開業者は「既に起業した人」や「勤務先以外の仕事仲間」の回答が多く、より多くの人に相談していることがわかる。なお、「創業支援の公的機関」という回答は多くない。

図表2-8 開業の相談相手

(M.A.)

	家族・親族	勤務先の上司や同僚	勤務先以外の仕事仲間	既に起業した人	創業支援の公的機関	民間企業の融資担当者	その他	特にない	計
開業者	35.7%	12.1%	13.4%	19.8%	4.9%	1.8%	2.8%	40.4%	100.0%
非開業者	36.6%	14.4%	23.8%	27.6%	5.2%	3.2%	3.0%	30.8%	100.0%

## (3) 勤務先の支援

では開業時（開業検討時）に、当時の勤務先はどのような支援をしていただろうか。開業に直接関連すると考えられる項目を示し、複数回答を求めた結果が図表2-9である。

開業者・非開業者、どちらに関しても「特にない」が80%以上となっている。勤務先には事業展開に関する知識や情報が多く蓄積されていると思えるが、現時点では有効な支援策は行われていないと見て良いだろう。

図表 2 - 9 勤務先の支援

	資格取得の 資金助成	自己啓発の 費用補助	自己啓発の ための 休暇付与	副業の許可	開業資金の 援助	開業後の 機材・資材の 無料提供	継続的な 業務委託・ 発注の約束	取引先・ 仕入れ先の 紹介
開業者	1.9%	1.7%	1.1%	1.4%	1.7%	2.2%	4.2%	3.1%
非開業者	2.4%	3.4%	3.6%	2.8%	2.6%	1.4%	2.6%	2.8%

(M.A.)

業界情報の 提供	その他	特にない	計
2.7%	1.1%	86.2%	100.0%
2.4%	1.0%	83.0%	100.0%

#### (4) 開業（開業検討）の理由

では回答者は、なぜ開業（開業検討）をしたのだろうか。調査では、同一項目ではあるが、開業者に対しては各項目それぞれについて4件法であてはまるか否かを問い、非開業者に関しては該当項目の複数回答を求めている。そこで、開業者に関しては各項目の「あてはまり度」スコアを表記し、非開業者に関しては各項目の回答割合を表記したものが図表 2 - 10 である。

図表 2 - 10 事業の開業理由・検討理由

	仕事経験を 活かせる	趣味・特技を 活かせる	社会的意義 がある	勤務先から 勧められた	勤務先以外 から勧められた	事業の成長 が見込めた	資金の障害が クリアできた
開業者（スコア）	3.13	2.49	2.50	1.54	1.71	2.31	2.33
非開業者（M.A.）	61.6%	30.3%	29.0%	2.0%	5.5%	22.1%	5.1%

注 スコアは、「あてはまらない」を1、「あてはまる」を4とする4件法による点数の平均値。

(スコア)

やりがいの ある事業	自分の意思で 運営できる	自分のペース で運営できる	収入を 増やしたい	より高齢まで 働ける	仕事以外の活動 に注力できる	別の働き方は 選べなかった	計
2.95	3.34	3.33	2.56	2.77	2.44	2.10	—
26.6%	40.1%	34.6%	17.0%	31.5%	7.8%	1.6%	100.0%

回答の上位3項目は、どちらに関しても「仕事経験を活かせる」「自分の意思で運営できる」「自分のペースで運営できる」である。しかしその順位を見ると、非開業者は「仕事経験を活かせる」という回答が多く、開業者は「自分の意思で運営できる」や「自分のペースで運営できる」という裁量性を示す項目をより重視している。非開業者は開業に焦点をあてているのに対し、開業者は開業後の経営を重視しているように思える。

## 7 節 多変量解析の結果

上記のクロス表の分析結果は、開業者・非開業者の違いだけを見たものである。しかし単純なクロス表の結果は、クロス項目以外の様々な要因の違いが反映された結果でもある。そこでここでは、多くの要因の影響を一度に考慮できる多変量解析の手法を用いて、開業者・非開業者の違いを見ていく。

以下で分析に用いるのは「ロジスティック回帰分析」という手法である。これは、肯定・否定のような 1－0 型変数を従属変数として、なぜそれぞれの回答者が 1 あるいは 0 となったかを、多くの説明変数の違いによって説明しようとする手法である。ここで、従属変数は開業者を 1、非開業者を 0 とする。その従属変数の違いを生み出す要因、説明変数は、ここまでのクロス表分析で用いた変数である。すなわち、個人属性、経験分野、仕事に対する考え方、業種の差異、業種、開業時の障害、相談相手、そして勤務先の支援である。

分析で用いるのがアンケート調査の回答ということから、説明変数もその多くは「はい、いいえ」のような 1－0 型のダミー変数である。ここで例えば「大卒ダミー」は最終学歴が大卒以上ならば 1、そうでなければ 0 となる変数である。分析結果のこの変数の数値（パラメータ）の符号が正（+）ならば、大卒者はそれ以外（非大卒者）と比べると開業者になりやすいことを示し、負（-）ならば大卒者の方が非開業者になりやすいことを示している。なお、多くの説明変数を同時に投入する多変量解析の場合、ここでのパラメータの結果はその変数（ここでは大卒ダミー）以外の変数を一定とし、その変数のみが変化した場合の結果となる。また、パラメータの統計的な確からしさ（統計的有意性）を記号（\*\*,\* , †）によって示すので、この記号がついていない変数に関しては、その変数の結果の信頼性があまり高くはないと見て良い。

ロジスティック回帰分析の結果が図表 2－11 である。表で B の列がパラメータで、標準誤差の列には統計的有意性を示す記号も表記している。表を見ていく場合、この記号が付いている変数に着目し、その変数の影響（B の符号）が＋か－かを、見ていくことになる。

属性から見ていくと、性別は影響なく、大卒者は開業者になりにくいことがわかる。また、開業時（開業検討時）の勤務先が大企業で、そこで「管理職」であった人は開業しない傾向が強いことも確認できる。また「経営戦略・企画」や「販売」を経験した人は開業者になりやすく、逆に研究・開発以外の「技術系」分野の経験者は開業しにくいことが確認できる。

仕事に関する考え方の結果からは、開業者は「失敗を恐れずに大胆に行動する」としているものの、「ハイリスク・ハイリターンを求め」てはいない。挑戦的な目標ではなく「目標は着実に達成し続けることに意義がある」と考え、「現実適合するために計画の修正を恐れない」としている。



図表 2 - 11 開業・非開業の多変量解析の結果

ロジスティック回帰分析 (従属変数 : 開業=1 非開業=0)			
	B	標準誤差	Exp(B)
女性ダミー	.205	.237	1.228
大卒ダミー	-.378	.133**	.685
当時大企業ダミー	-.449	.125**	.638
当時管理職ダミー	-.296	.138*	.744
[経験分野]			
経営戦略・企画ダミー	.364	.145*	1.439
財務・経理ダミー	-.248	.178	.780
人事・総務ダミー	-.126	.162	.882
上記以外の事務ダミー	-.211	.158	.810
営業ダミー	.035	.129	1.035
販売ダミー	.334	.166*	1.396
研究・開発ダミー	-.191	.146	.826
技術系ダミー	-.386	.153*	.680
[考え方スコア：+がB側]			
A：新しいことに挑戦し続けたい B：伝統を守り抜きたい	.009	.096	1.009
A：他人に助けられることが多い B：他人に邪魔されることが多い	.021	.089	1.021
A：計画を達成するためには努力を惜しまない B：現実に合わせて計画の修正を恐れない	.165	.090 <sup>†</sup>	1.179
A：失敗を恐れずに大胆に行動する B：失敗しないように堅実に行動する	-.367	.100**	.693
A：目標は達成より挑戦することに意義がある B：目標は着実に達成し続けることに意義がある	.193	.090*	1.213
A：努力すれば、もっと良い生活ができる B：努力しても、今以上の生活は望めない	-.081	.100	.922
A：ハイリスク・ハイリターンを求める B：ローリスク・ローリターンを求める	.330	.093**	1.391
A：私は特定分野に精通したスペシャリスト B：私は幅広い分野を理解しているゼネラリスト	.087	.078	1.091
同業種ダミー	.253	.133 <sup>†</sup>	1.288
[業種ダミー (Ref：下記業種以外)]			
建設業	.798	.327*	2.222
情報サービス業	.120	.208	1.127
小売業	-.433	.192*	.649
金融業、保険業	.595	.289*	1.813
不動産業、物品賃貸業	.917	.283**	2.502
専門・技術サービス業	.669	.165**	1.953
教育、学習支援業	.378	.278	1.460
[開業時の障害/検討時の懸念事項]			
開業資金や運転資金ダミー	-.890	.121**	.411
開業に必要な認可ダミー	.153	.170	1.166
経営のノウハウダミー	-.256	.131 <sup>†</sup>	.774
事業運営の設備・場所ダミー	.024	.151	1.025
人材の確保ダミー	-.743	.160**	.476
家族の同意・理解ダミー	-.691	.142**	.501

[開業時/検討時の相談相手]			
家族・親族ダミー	.265	.125*	1.303
勤務先の上司や同僚ダミー	.022	.179	1.022
勤務先以外の仕事仲間ダミー	-.593	.151**	.552
既に起業した人ダミー	.035	.143	1.036
創業を支援する公的機関ダミー	.421	.276	1.524
民間企業の融資担当者ダミー	-.157	.370	.855
その他ダミー	.063	.338	1.065
[勤務先の支援]			
資格取得のための資金助成ダミー	.034	.435	1.035
自己啓発の費用補助ダミー	-.220	.384	.802
自己啓発のための休暇付与ダミー	-.965	.404*	.381
副業許可ダミー	-.384	.425	.681
開業資金の援助ダミー	-.147	.407	.864
開業後の機材・資材の無料提供ダミー	.425	.487	1.529
継続的な業務委託・発注の約束ダミー	.561	.370	1.752
取引先・仕入れ先の紹介ダミー	-.009	.376	.991
業界情報の提供ダミー	.489	.400	1.630
その他ダミー	.471	.579	1.602
(定数)	1.169	.398**	3.218
-2対数尤度		1920.818	
$\chi^2$		328.523**	
Cox & Snell $R^2$		.151	
$n$		2,000	

注1, \*\*, \*, †は、それぞれ1%, 5%, 10%水準で有意なことを示す。

開業業種はそれ以前の業種と「同業種」であることが多い。具体的な開業業種は多岐にわたるが、興味深いのは「小売業」がなかなか開業に至らないことが確認できることである。「開業時の障害（検討時の懸念事項）」に関しては、マイナスで有意という項目がいくつかあるが、このことはそれらの障害があると開業に至らないことを示している。そのような障害は「開業資金や運転資金」「経営のノウハウ」「人材の確保」そして「家族の同意・理解」である。その「家族・親族」は、開業時（検討時）の重要な相談相手になっていることも確認できる。このことから、家族が開業に重要な役割を果たしていることが推測される。

なお相談相手としては、「勤務先以外の仕事仲間」がマイナスで有意である。このような人を通じて他企業の厳しさを知ることが非開業につながっているのかもしれない。「自己啓発のための休暇付与」という勤務先の支援は非開業につながることが示されている。現状ではそれを実施している企業は少ないので、この結果の意味をここから探ることは難しいと言わざるを得ない。

## 8 節 まとめ

この章では開業を構想した人のうち、実際に開業に踏み切った「開業者」と、開業に踏み切らなかった「非開業者」を比較することにより、開業に踏み切る条件を探索した。分析によって見出せたことを列挙すると以下のようになる。

- ・大企業に勤めていた人、管理職であった人は、開業の検討はするがそれに踏み切らない人が多いことが確認できた。ただしそうなる理由は明瞭ではない。
- ・開業者は、「失敗を恐れずに大胆に行動する」としているものの、同時に「目標は着実に達し続けることに意義がある」とし、「ローリスク・ローリターンを求め」、「現実に適合するために計画の修正を恐れない」ともしている。できることを着実に積み上げていこうと考えている人が多いと言える。
- ・開業（開業検討）業種は、それ以前の勤務先の業種と「同業種」であることが多かった。このことから、それ以前の仕事経験が開業には重要なことが示唆される。ちなみに、その業種の開業（開業検討）の理由として「仕事経験が活かせるから」は、最も多い回答項目の1つであった。
- ・開業に踏み切る場合に、「開業資金や運転資金」「人材の確保」「家族の同意・理解」、それに加えて「経営のノウハウ」の獲得という障害が解消されていることが必要であることがわかった。しかし現状では、以前の勤務先からの有益な開業支援は行われていないことも明らかになった。

仕事経験を開業につなげるためには、資金や経営ノウハウという大きな課題の解消が必要である。現実には、どのような支援が可能で、かつ必要なのだろうか。今後の検討が必要な事柄である。