

3章 非開業高齢者の開業検討状況

1節 はじめに

新規開業を検討したものの、開業を思いとどまった人を「非開業者」と呼んでいる。前章では、その非開業者と、実際に開業した「開業者」がどう異なるかを分析した。しかし、一口に非開業といっても、その内容は、決して一様ではない。綿密なビジネスプランを準備し開業直前まで漕ぎ着けたものの突然の環境変化で開業を断念した人がいるだろうし、興味本位で開業を考えてみたもののそれ以上の進展がなく開業に至らなかった人もいるかもしれない。実際の開業や、あるいは開業後の成功のためには、仮に開業が単なる思い付きであったとしても、開業までにその具体的なプランを明確にして実現可能性を高めることが必要である。開業に至るためには、様々な障害や困難を乗り越えることが不可欠だからである。

そこでこの章では非開業者調査データを用いて、非開業者を開業検討状況で区分し、それによる違いを分析していく。それにより、開業の実現可能性を高めるためには何が必要かを明らかにしたいからである。

2節 開業検討状況

(1) 検討状況

非開業者調査では、45歳以上の時点で起業を検討したものの起業（開業）に至らなかった人に対して、その検討状況を3段階に分け、どれに該当するかを尋ねている。その3段階とは、「起業を検討したが、具体的なプランは考えなかった」のか、「起業を検討し、具体的なプランの作成準備をした」のか、それとも「起業を検討し、具体的なプランも作成した」のかの3つである。

図表3-1 開業検討状況

	件数	%
起業を検討し、具体的なプランも作成した	136	27.2
起業を検討し、具体的なプランの作成準備をした	182	36.4
起業を検討したが、具体的なプランは考えなかった	182	36.4
計	500	100.0

その結果が、図表 3-1 である。「具体的なプランも作成した」が若干少ないものの、分析には支障がない 3 グループが確保されている。

(2) 検討をやめた時期

調査では、この起業（開業）検討状況とは別に、開業検討をやめた時期についての考えを、「もっと早くやめた方が良かった」から「もっと長く検討すれば良かった」までの 5 段階（5 件法）で、どこに該当するかを問うている。上記の開業検討状況と、この検討をやめた時期に対する考えの回答をクロスさせたものが、図表 3-2 である。

図表 3-2 検討をやめた時期に関する考え（開業検討状況別）

	もっと早く やめた方が 良かった	もう少し早く やめた方が 良かった	ちょうど良い タイミング だった	もう少し 検討すれば 良かった	もっと長く 検討すれば 良かった	計
プランも作成した	10.3%	7.4%	44.1%	28.7%	9.6%	100.0%
プランの作成準備をした	6.6%	7.1%	41.2%	34.1%	11.0%	100.0%
プランは考えなかった	4.4%	3.3%	46.2%	33.0%	13.2%	100.0%
合計	6.8%	5.8%	43.8%	32.2%	11.4%	100.0%

検討状況が「プランも作成した」は、他の状況と比べると「もっと早く（検討を）やめた方が良かった」が多く、「もっと長く検討すれば良かった」は少ない。逆に、「プランは考えなかった」の回答は、前者が少なく、後者が多くなっている。

ここで、「もっと長く検討すれば良かった」という回答には、その時点での非開業決定に対する後悔の感情が含まれているように思える。「もう少し粘って開業に漕ぎつけたかった」という意見と見て良い。この回答が少ないのは「プランも作成した」で、「プランの作成準備をした」もやや少なくなっている。この 2 つの検討状況の回答者は、当時の非開業決定にある程度納得しているように思える。そのことから、開業検討の段階を進めることが、非開業決定に対する納得性を高めると考えることができる。また、検討を進めることは開業の実現可能性を高めることでもある。それにより開業の障害や困難が回避しやすくなるからである。

そこで以下では、この開業検討状況の違いが何によってもたらされ、またどのような影響を及ぼしているのかを分析していく。

3 節 分析対象の属性

開業検討状況別に、いくつかの属性の平均値を示したものが、図表 3-3 である。

大卒者割合が「プランは考えなかった」で大きいものの、それ以外はあまり違いがない。属性の違いは、あまり大きくないと見て良いだろう。

図表 3 - 3 属性（開業検討状況別）

	女性割合	起業検討時の年齢：歳	大卒者割合	当時大企業の割合	当時管理職以上の割合
プランも作成した	5.1%	49.4	67.6%	40.4%	68.4%
プランの作成準備をした	5.5%	50.3	70.3%	45.1%	70.9%
プランは考えなかった	7.7%	50.8	75.3%	40.7%	68.7%
合計	6.2%	50.2	71.4%	42.2%	69.4%

4 節 キャリアと考え方

(1) 経験分野

構想検討時の所属企業における経験分野の違いを示したものが、図表 3 - 4 である。「経営戦略・企画」「人事・総務」「営業」など多くの分野で、「プランは考えなかった」人の経験割合が少ない。この回答の設問は、経験分野をいくつでも答えてもらう形であるので、このタイプの人には企業内での経験の幅が比較的狭いことが窺える。

図表 3 - 4 経験分野

	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
プランも作成した	30.9%	15.4%	26.5%	17.6%	48.5%	16.9%
プランの作成準備をした	32.4%	19.8%	23.1%	17.6%	46.2%	16.5%
プランは考えなかった	21.4%	12.1%	15.9%	17.6%	42.3%	15.9%

注 21項目の選択肢から、回答の多かった8項目を表記。

(M.A.)

研究・開発	左記以外の技術系	計
26.5%	22.1%	100.0%
26.9%	22.5%	100.0%
21.4%	20.9%	100.0%

(2) 仕事に対する考え方

仕事に対する考え方はどうだろうか。前章（図表 2 - 4）と同様に表中のスコアは、それが大きくなると対立的な A と B の 2 つの考えのうち B の考えに近くなり、小さくなると A の考えに近くなることを示している。

図表 3 - 5 は、「プランは考えなかった」人は、他のタイプより「伝統を守り抜きたい」と考え、「現実に適合するために計画の修正を恐れぬ」や「失敗しないように堅実に行動する」とより考えていることを示している。「プランは考えなかった」人は、現実的な考えの人が多いと言える。他方、「プランも作成した」と「プランの作成準備をした」人の違いは明瞭ではない。

図表 3 - 5 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
プランも作成した	1.85	2.18	2.00	2.28
プランの作成準備をした	1.91	2.18	2.00	2.39
プランは考えなかった	2.07	2.25	2.24	2.55
合計	1.95	2.20	2.09	2.42

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
2.32	1.98	2.43	2.15
2.34	1.98	2.43	2.15
2.41	2.08	2.53	2.28
2.36	2.02	2.47	2.20

5 節 開業検討の業種

(1) 同業種か

開業を検討したのは、どんな業種だろうか。まず、それがその時点の所属企業の業種と同業種かどうかを見てみよう。直接対象者に尋ねた結果が、図表 3 - 6 である。「プランも作成した」は「同業種」が多く、「プランは考えなかった」は「類似もしていない業種」が多くなっている。

プランを作成するためにはその業種についての知識や情報が必要であり、それを得るのは、同業種の人の方が容易だからであろう。

図表 3 - 6 検討業種は同業種か

	同業種	類似の業種	類似もしていない業種	計
プランも作成した	31.6%	25.0%	43.4%	100.0%
プランの作成準備をした	28.0%	33.5%	38.5%	100.0%
プランは考えなかった	25.8%	28.0%	46.2%	100.0%
合計	28.2%	29.2%	42.6%	100.0%

(2) 業種

では、開業を検討した具体的な業種はどのようなものだろうか。その結果が、図表3-7である。この表は、前章（図表2-6）と同じ業種区分で表記している。いずれの検討状況も「その他」が多く、中でも「プランは考えなかった」はそれが多くなっている。検討が広範囲な業種に広がっていることがわかる。

図表3-7 検討した業種

	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
プランも作成した	1.5%	14.0%	16.2%	2.2%	5.1%	18.4%	7.4%	35.3%	100.0%
プランの作成準備をした	4.4%	11.0%	17.0%	4.9%	2.2%	17.6%	3.8%	39.0%	100.0%
プランは考えなかった	2.7%	9.3%	9.9%	4.4%	4.4%	19.8%	3.3%	46.2%	100.0%
合計	3.0%	11.2%	14.2%	4.0%	3.8%	18.6%	4.6%	40.6%	100.0%

(3) 開業検討理由

そのような開業を検討した理由はどんなものだろうか。複数回答を求めた結果が、図表3-8である。

図表3-8 その事業を検討した理由

	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	やりがいのある事業
プランも作成した	59.6%	32.4%	28.7%	2.9%	3.7%	22.8%	8.8%	30.1%
プランの作成準備をした	63.2%	28.6%	30.2%	2.2%	7.7%	22.5%	2.2%	26.9%
プランは考えなかった	57.7%	28.6%	26.4%	1.1%	4.4%	19.8%	4.9%	22.0%

(M.A.)

	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	その他	計
	37.5%	31.6%	17.6%	27.2%	10.3%	0.7%	3.7%	100.0%
	43.4%	33.0%	13.2%	25.8%	4.4%	1.6%	2.2%	100.0%
	36.3%	36.3%	19.2%	38.5%	8.8%	2.2%	3.8%	100.0%

いずれの検討状況でも最も多いのは「仕事経験を活かせる」である。違いが比較的に見られるのは3項目で、「プランも作成した」は「やりがいのある事業」が多く、「プランの作成準備をした」は「自分の意思で運営できる」が多く、「プランは考えなかった」は「より高齢まで働ける」が多くなっている。

6 節 検討時の懸念事項

(1) 懸念事項

開業検討時の懸念事項はどんなものだろうか。複数回答の結果が図表 3 - 9 である。「特にない」は、いずれの検討状況でも 10%に満たず、決して多くない。多くの開業検討者は、検討時に様々な懸念を抱いていたと言える。

図表 3 - 9 検討時の懸念事項

(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
プランも作成した	42.6%	12.5%	34.6%	15.4%	15.4%	26.5%	17.6%	8.8%	100.0%
プランの作成準備をした	51.1%	15.9%	37.9%	23.1%	27.5%	30.8%	8.2%	2.7%	100.0%
プランは考えなかった	52.2%	15.9%	36.8%	25.3%	28.0%	27.5%	9.3%	5.5%	100.0%

そのような中で「プランも作成した」グループは、他の検討状況と比較すると、懸念事項の割合が少なくなっている。特に、「開業資金や運転資金」、「事業運営の設備・場所」、「人材の確保」という事項の割合が少ない。

具体的なプランを作成するためには、懸念事項を少なくすることが必要なことを示しているように思える。

(2) 相談相手

これらの懸念事項を含め、開業検討時には様々な事項を相談する必要があるだろう。そのような相談の相手を複数回答で尋ねた結果が、図表 3 - 10 である。「特にない」という回答が多く、特に「プランは考えなかった」はその回答が多くなっている。プランを考えなかったから相談相手を必要としなかったのか、相談相手がいなかったことでプランを考えられなかったのかはこの分析だけでは不明である。ただし、このグループは懸念事項が他より多かったことと考え合わせると、適切な相談相手がいなかった可能性が否定できない。

図表 3 - 10 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
プランも作成した	34.6%	16.2%	24.3%	22.8%	6.6%	5.9%	5.1%	29.4%	100.0%
プランの作成準備をした	38.5%	15.4%	26.4%	32.4%	8.2%	3.8%	2.2%	24.7%	100.0%
プランは考えなかった	36.3%	12.1%	20.9%	26.4%	1.1%	0.5%	2.2%	37.9%	100.0%

なお、いずれのグループでも「家族・親族」が最大の相談相手であるが、「プランの作成準備をした」人は「既に起業した人」という回答が相対的に多くなっている。

7 節 多変量解析の結果

同じ非開業者であっても、開業検討状況によってその検討内容が異なることがクロス表分析により窺うことができた。しかし、その違いをより明瞭に把握するためには、多くの要因の影響を一度に考慮できる多変量解析による分析を行うことが望ましい。多くの要因が同時に作用するのが現実だからである。

ここまでのクロス表分析では、3つの検討状況による違いを見てきた。そこで以下で用いる多変量解析は、3つの検討状況を従属変数とし、それぞれの状況に作用する要因を分析する「多項ロジスティック分析」を用いることにする。ここで多項とは、従属変数が3つ以上の質的に異なる状態であることを示している。ここでは3つの異なる状況があるので、どのような場合に3つのうちのどれになるかを、いくつかの要因（変数）の動向で説明することになる。具体的には「プランは考えなかった」を基準として、それと比べると、どのような場合に「プランの作成準備をした」になり、どのような場合に「プランも作成した」になるかを分析する。

なお、ここでの従属変数の3つの検討状況を、順に進展していく「段階」あるいは「順序」として理解すれば、「順序ロジスティック分析」の方が望ましい分析方法である。しかし、クロス表分析を見てきた限り、順序だっているとするのは言い過ぎのように思える。そこで、順序を仮定しない多項ロジスティック分析を行うことにする。

これまでクロス表で見てきた変数を説明変数として分析した結果が、図表3-11である。全般的に有意となる変数が少ない。ともあれ、順に見ていこう。

属性を示す変数は、いずれも有意ではない。検討状況の違いには属性が影響していないことがわかる。経験分野については、「人事・総務ダミー」のみが「プランも作成した」に正（+）で有意である。人事・総務の経験は事業計画の作成につながるようである。また、「仕事に対する考え方」については、「計画の修正を恐れない」という考えより、「計画を達成するためには努力を惜しまない」という考えにより親近感を抱いている人が、「プランの作成準備をした」になりやすいことを示している。

開業検討の業種がその当時の所属企業の業種と「同業種」の場合、「プランも作成した」になりやすい。同業種の経験は、その事業についての環境や情報を得やすくするので、プランも作成しやすくなると見て良い。なお検討業種が「小売業」の場合は、「プランの作成準備」や「作成」につながりやすく、「教育・学習支援業」の場合は「プランの作成」につながりやすいことがわかる。

開業の検討理由に関しては、「自分の意思で運営できる」という事業運営の裁量性に着目した人は「作成準備」をすることが多いが、「作成した」が統計的に多くなるわけではない。また、「より高齢まで働ける」ということで開業を検討した人は、結果が負（-）で有意なので、検討したものの「プランは考えなかった」人が多いことを示している。

検討時の懸念事項に関しては、「人材の確保」という懸念がないことが「プラン作成」につながっている。また検討時の相談については、「相談していない」が、「作成」と「作成準備」どちらに関しても符号は負だが、有意なのは「作成準備」のみである。「プランの作成準備をした」人は、誰か（いずれか）に相談していたことを示している。

図表 3 - 11 多変量解析の結果

多項ロジスティック回帰分析（起業検討状況）

Ref. プランは考えなかった：n=182	プランも作成した：n=136			プランの作成準備をした：n=474		
	B	S.E.	Exp(B)	B	S.E.	Exp(B)
切片	3.009	1.240*		2.037	1.146 [†]	
女性ダミー	-.724	.569	.485	-.639	.508	.528
起業検討時の年齢	-.024	.017	.976	-.005	.016	.995
大卒ダミー	-.461	.309	.631	-.338	.288	.713
当時大企業ダミー	.105	.281	1.110	.206	.254	1.228
当時管理職ダミー	-.404	.319	.668	-.279	.292	.756
[経験分野]						
経営戦略・企画ダミー	.484	.331	1.622	.471	.300	1.601
財務・経理ダミー	-.143	.422	.867	.359	.369	1.432
人事・総務ダミー	.871	.373*	2.388	.393	.350	1.481
上記以外の事務ダミー	-.109	.357	.897	.089	.323	1.093
営業ダミー	.391	.299	1.479	.167	.271	1.182
販売ダミー	-.138	.383	.871	-.281	.358	.755
研究・開発ダミー	.060	.326	1.062	.155	.298	1.167
技術系ダミー	.279	.350	1.322	.089	.319	1.093
[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	-.348	.227	.706	-.123	.204	.884
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	.009	.207	1.009	-.147	.187	.863
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	-.214	.202	.807	-.376	.184*	.687
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	-.346	.207	.707	-.078	.191	.925
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	.131	.194	1.140	.087	.180	1.091
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	-.065	.228	.937	-.041	.213	.960
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	.138	.215	1.148	-.055	.195	.947
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	-.105	.175	.900	-.101	.162	.904
同業種ダミー	.602	.316 [†]	1.825	.198	.292	1.219
[業種ダミー（Ref：下記業種以外）]						
建設業	-.303	.981	.738	.888	.702	2.430
情報サービス業	.305	.454	1.357	.244	.424	1.277

小売業	.886	.421*	2.426	1.013	.385**	2.753
金融業、保険業	-.605	.770	.546	.523	.574	1.687
不動産業、物品賃貸業	.700	.628	2.014	-.304	.675	.738
専門・技術サービス業	.123	.378	1.130	-.107	.346	.899
教育、学習支援業	1.714	.659**	5.552	.760	.651	2.138
[開業を検討した理由]						
仕事経験を活かせるダミー	-.212	.301	.809	.002	.274	1.002
趣味・特技を活かせるダミー	.088	.291	1.092	-.033	.268	.968
社会的意義があるダミー	.037	.320	1.038	.120	.287	1.127
勤務先から勧められたダミー	.874	.966	2.397	.376	.936	1.456
勤務先以外から勧められたダミー	-.560	.668	.571	.506	.525	1.658
事業の成長が見込めたダミー	.045	.351	1.046	-.067	.317	.935
資金の障害がクリアできたダミー	.844	.570	2.325	-.931	.681	.394
やりがいのある事業だからダミー	.475	.338	1.608	.321	.305	1.379
自分の意思で運営できるダミー	.422	.309	1.524	.514	.275 [†]	1.672
自分のペースで運営できるダミー	-.371	.322	.690	-.174	.292	.840
収入を増やしたいダミー	-.070	.364	.933	-.427	.342	.652
より高齢まで働けるダミー	-.871	.313**	.419	-.832	.277**	.435
仕事以外の活動に注力できるダミー	.104	.485	1.110	-.804	.516	.448
別の働き方は選べなかったダミー	-.924	1.228	.397	.043	.908	1.044
その他ダミー	.122	.700	1.130	-.281	.715	.755
[検討時の懸念事項]						
開業資金や運転資金ダミー	-.245	.266	.782	.002	.241	1.002
開業に必要な認可ダミー	-.039	.386	.962	.186	.334	1.205
経営のノウハウダミー	-.029	.289	.972	.143	.260	1.153
事業運営の設備・場所ダミー	-.445	.348	.641	.115	.297	1.122
人材の確保ダミー	-1.015	.346**	.362	-.347	.285	.707
家族の同意・理解ダミー	-.178	.297	.837	.224	.265	1.251
決断時に相談していないダミー	-.326	.287	.722	-.508	.267*	.601
-2対数尤度				959.956		
χ^2				129.893*		
Cox & Snell R^2				.229		

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

8節 まとめ

この章では開業を検討したものの実際には開業しなかった「非開業者」に焦点をあて、彼ら（彼女ら）を開業の検討状況によって3グループに区分して分析した。その3グループとは、開業は検討したが「プランは考えなかった」、「プランの作成準備をした」、そして「プランも作成した」である。開業の実現可能性を高めるためには何が必要かを明らかにしたかったからである。分析によって見出せたことのうち、主なものを2点あげると以下のようなになる。

・「プランは考えなかった」人と比べると、「プランも作成した」人は、その時点の勤務先業種と同業種に進出することを考えていた人が多い。その具体的な業種は、小売業と教育・学習支援業である。経験があり、かつ消費者を対象とする **B to C** のビジネスでもあるので、イメージが抱きやすくプランも作成しやすいからと考えられる。

・開業の検討を「より高齢まで働きたい」という理由で始めたり、「人材の確保」という課題を残したまま始めたりすると、プラン作成までに至らないようである。

開業に踏み切るためには、事業プランの作成は必要不可欠なことである。それなしの開業は、成功をおぼつかなくさせるのみならず、失敗の回避を不可能にするものでもある。事業プランの作成を通じて、開業を思いとどまることもあるからである。事業プラン作成に必要な情報や知識をどのように獲得するか、開業を考えたらまず解決しなくてはいけない課題である。