

終章 要約と提言

1 節 はじめに

本調査研究の目的は、高齢期の就業において依然として大きな割合を占める自営業について、その高齢期における開業と事業継続の実態を把握し、それらを促進するために必要な対策を探索することであった。最終章である本章では、2章以降の各章の内容を要約した後、必要な対策を提言する。

2 節 各章の概要

2 章 開業する高齢者、開業しない高齢者

開業を構想した高齢者のうち、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」を比較しながら、開業に踏み切るための条件を探索したのが、この章である。分析では、大企業に勤めていた人や管理職であった人は、開業の検討はするが開業に踏み切らない人が多いことが示された。また開業業種は、それ以前の勤務先の業種と「同業種」であることが多くなっていることから、それ以前の仕事経験が開業には重要であると考えることができた。なお開業に踏み切る場合には、「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。しかし他方、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。

3 章 非開業高齢者の開業検討状況

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」を、その検討状況によって3グループに区分して分析したのがこの章である。その3グループとは、開業を検討したが「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。分析の結果、「プランは考えなかった」人と比べると、「プランを作成した」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くなっていて、また消費者を対象とする事業(B to C)を検討した人も多くなっていた。開業に踏み切るためには、事業プランの作成は必要なことと考えられるが、対象が、経験がある事業、あるいは事業内容がイメージしやすい事業でないと、そこまで至らないことが考えられた。

4 章 事業の継続・非継続の決定

「開業者」のうち調査時点で、事業を継続している「開業継続者」と、事業をやめている「非継続開業者」を比較し、事業継続の条件を探索したのがこの章である。その結果、

ハイリスク・ハイリターンを求める人やゼネラリストの人は事業継続しにくいことがわかったが、斯業経験の有無は事業継続に関係していないことも示された。ここで斯業経験とは、その事業、つまり開業事業での経験のことである。2章の結果と合わせると、斯業経験は開業のハードルを下げる作用はあるが、それがあからとって事業継続が容易になるわけではないと考えられた。また、経営に必要な「スキル」や「知識」は開業決定のみならず事業継続にも影響を与えていることが示された。さらに、「長時間就業」や「健康状態の悪化」は事業継続の障害となっていることも示されたことから、ワーク・ライフ・バランスの維持は自営業者にも求められていると見ることができた。

5章 非継続開業者の分析

事業から撤退した「非継続開業者」を、その非継続理由（撤退理由）から3タイプに分け、各タイプの特徴を分析したのがこの章である。なお3タイプとは、「経営不調」で撤退した人、職業生活からの「引退」を意図して撤退した人、そして他企業・他業種への「転進」のために撤退した人の3つである。分析の結果、女性は「経営不調」の人は少なく、「引退」の人が多くなっていた。また、「経営不振」で撤退した人は「マネジメント能力」と「資金調達力」の不足を感じていた一方、健康問題は「引退」の1つの要因にもなっていた。なお「転進」の人は、「計画を達成するためには努力を惜しまない」と考え、「目標は達成するより挑戦することに意義がある」と考えている挑戦的な人が多くなっていた。

6章 開業継続者の分析

開業した事業を現在も継続させている「開業継続者」を対象に、その人たちの満足度（経営者総合満足度）の決定要因を分析したのが、この章である。分析の結果、その事業の経験である「斯業経験」があると満足度が高くなり、開業時に「経営のノウハウ」を理解していて、その事業を「事業の成長が見込め」、「やりがいのある事業」で「自分のペースで運営できる」と感じ、また「より高齢まで働ける」と考えていた場合に、満足度が高くなっていた。他方、「(それ以前の)勤務先から勧められて」開業した場合は、満足度が低くなっていた。他の章の結果と合わせると、斯業経験は事業の継続・非継続には影響しないが、継続した場合には、そこでの当事者の満足度に影響を与えたと考えられた。なお斯業経験がある場合には、満足度を高める開業時の要件である「経営のノウハウ」が比較的容易に獲得でき、「自分のペースでの事業運営」も可能になるように思えた。また、経営に対する考え方としては、「収益より面白さ重視」という考え方の方が、満足度が高まることも示されていた。

7章 性別から見た開業者

開業者（開業継続者と非継続開業者）を男性と女性のグループに分け、それぞれを同一の枠組みで、どのような場合に「事業の状態」が良くなるかを分析したのがこの章である。女性の計測結果はあまり良好ではなかったが、男女で同様のメカニズムが「事業の状態」を良くするために機能していると考えることができた。女性は、管理職経験が少なく斯業

経験も少ないことが再確認されたが、このことから開業以前の経験を活用した開業を行う女性は少ないと見ることができた。なおそれを補うためか、女性の知識や経験の獲得方法は、男性と比べると、「自学自習」が多くなっていた。

3 節 必要な対策

上記の結果では、「斯業経験」の複雑な機能が示されていた。斯業経験（しぎょうけいけん）とはその事業におけるそれまでの経験のことで、それが有ることが新規開業の成功要因としてしばしば指摘されている（村上義昭「開業者の斯業経験と開業直後の業績」『日本政策金融公庫論集』第12号、2011年8月）。本調査研究では、斯業経験が有ることは新規開業に有利に作用するが、その後の経営状況にはあまり影響しないという結果を示したが、同時に、経営者としての満足度を高める作用があるという結果も示した。経営状況にあまり影響を与えなかったのは、経営状況にはより多くの変数が作用するので、この変数の影響力が低下し有意とならなかったからと思われる。この変数が負（－）に作用しているわけではないことに留意する必要がある。

そう考えると、斯業経験はやはり開業やその後の事業運営にとって重要であり、開業する場合は斯業経験のある事業をまず考慮すべきと言える。そう考えるのは、斯業経験によって、その事業に必要なスキルや知識という「人的資本」が形成され、同業者や関係者とのネットワークなどの「社会関係資本」も獲得できるからである。

しかし、斯業経験のない事業で開業する場合も決して少なくないのが現状である。特に女性の場合は、それ以前の職業経験がそれほど豊富でないことから、そうならざるを得ない側面がある。本調査研究では、女性自営業者は自学自習という方法で知識の獲得を行っていた。この場合、書籍や資料の閲覧、あるいはセミナー参加などが具体的な方法であろうが、実際にその事業での就業体験をすることもより有益と思える。企業や業界団体、あるいは行政が、それを可能とするような支援を行うことも意味があるように思える。

また、経営ノウハウの不足が、開業時のみならずその後の事業展開でも障害となることが示されていた。新規開業というとその事業固有の知識やスキルの重要性が思い浮かぶが、どのような分野であれ事業そのものの運営には経営ノウハウが欠かせない。その獲得を容易にする仕組みをどのように構築するか、課題の1つである。

なお健康問題は、やはり、特に高齢層では重要な課題である。また健康問題に直結するとは限らないが、長時間就業が事業からの撤退に関連していることも示されていた。自営業者ではあるが、長時間就業とならないような対策が必要なように思える。

ところで、自営業とはいえ経営体である以上、赤字を避けることは必要なことである。しかしそのことに過度に固執するよりは、「収益より面白さ重視」という考え方で臨んだ

方が、満足度が高まるようである。今後、高齢期だからこそ可能な事業スタイルを見出すことが必要ではないだろうか。

高齢者就業として自営業という働き方は、これまであまり注目されてこなかった。しかしこの働き方には、いつまでどのように働くかなどを自らの意思で決定できるという特徴がある。高齢者増大の時代にふさわしい働き方の一つのように思える。

どのようにしてこの働き方を増やしていくか、今後検討することが必要であろう。

(執筆者：1章～終章 永野 仁)