

第Ⅱ部 各論

第1章 高齢期開業の経営者・自営業者

—— その事業分野と開業の背景 ——

1. はじめに

近年、就業形態の多様化という現象が良く指揮されるが、その際、多様化の例として、パート労働者や派遣労働者など「雇用者（雇われて働いている人）」という立場の人が想定されている。しかし本報告書で見たように、高齢期になると雇用者以外の働き方である「経営者・自営業者（以下では「経営者」と呼ぶ）」として働く人が多くなっている。より高齢層まで働ける経営者という働き方は、高齢社会に適した働き方のように思える。しかし、これまで高齢経営者については、あまり分析が行われてこなかった。

そこで、高齢経営者の実態を明らかにするために、当機構の「団塊世代の就業と生活に関する調査」の報告書では、その分析を行ってきた（永野 2014a, 2014b, 2015）。しかしこの調査は、その名称が示すように経営者に焦点をあてたものではないため、他の働き方との比較という点では強みがあるが、高齢経営者そのものの分析に関しては、対象件数の制約もあり、暫定的な結論に留まっていると言える。このような状況を踏まえ、今般、高齢経営者に焦点をあてて、調査会社の調査モニターを対象としたインターネットによるアンケート調査「経営者調査」を実施することにした。

ところで、高齢社会における働き方として「経営者という働き方」を検討するためには、高齢期になってから開業した経営者に着目することが必要である。というのは、長期間、雇用者として働いてきた人が職業生活の後半期に経営者という働き方を選択するというケースが、高齢社会では多くなると想定できるので、それに類似したケースに着目する必要があるからである。また、高齢期に開業し、その後急激に規模を拡大することは容易ではない。これらのことを考慮して、50歳以上で開業し、現在の企業規模が5人未満の企業の経営者を対象に、上記「経営者調査（以下では「本調査」と略記）」を実施することにした。実際の調査は2016年2月に実施し、1,030件の有効回答を得た。ただし、この調査対象経営者の企業の業種は、農林水産業、および公務、宗教を除く全てとしている。

この章ではこの調査データを用いて、シニア経営者は、どのような業種にどのような背景や経緯で進出したのかを明らかにする。次章から行う高齢期開業の評価分析の基礎となる情報を得るためである。

2. 業種構成と事業内容

(1) 調査全体の業種の結果

本調査では調査回答者に、経営する事業の内容を15字以内で記入することを求めている。それをもとに、回答者（1,030件）の事業内容を日本標準産業分類の大分類（20業種）に区

分したところ、14業種（「分類不能」も含む）が出現した。その結果が図表1-1である。「学術研究、専門・技術サービス業」が最も多く29.5%に達し、次いで「卸売業・小売業（15.6%）」、「不動産業、物品賃貸業（11.0%）」となっている。

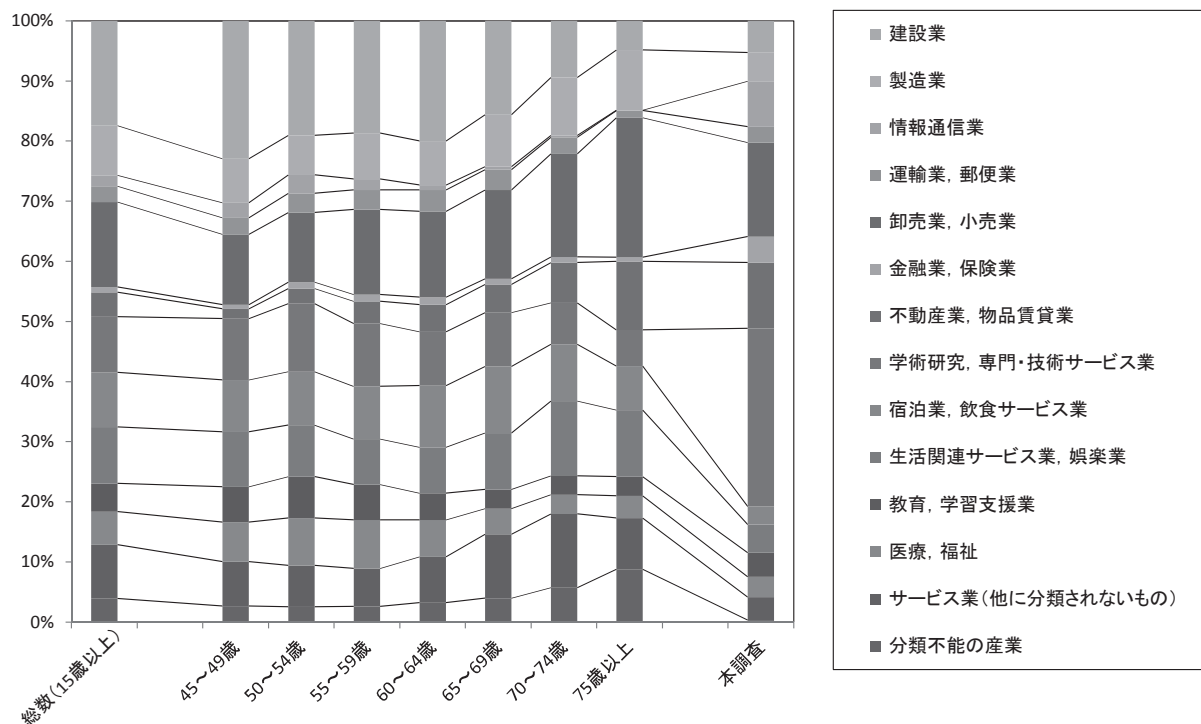
図表1-1 事業内容の業種別構成

業種	件数	%
建設業	54	5.2
製造業	49	4.8
情報通信業	78	7.6
運輸業、郵便業	27	2.6
卸売業、小売業	161	15.6
金融業、保険業	44	4.3
不動産業、物品賃貸業	113	11.0
学術研究、専門・技術サービス業	304	29.5
宿泊業、飲食サービス業	31	3.0
生活関連サービス業、娯楽業	48	4.7
教育、学習支援業	41	4.0
医療、福祉	35	3.4
サービス業（他に分類されないもの）	39	3.8
分類不能の産業	6	0.6
合計	1,030	100.0

これを、「2015年国勢調査」抽出速報の、従業上の地位「業主」の年齢層別事業内容割合と比較したものが、図表1-2である。ここでは国勢調査の結果も、本調査の対象外とした農林水産業や公務などを除外して示している（実際に国勢調査の結果から除外した産業は、「農業、林業」、「漁業」、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」、「複合サービス業」、「公務」である）。

国勢調査と比べて本調査で割合が高いのは、「学術研究、専門・技術サービス業」、「情報通信業」、「金融・保険業」、そして「不動産業、物品賃貸業」である。本調査は、対象を50歳以降に開業した経営者に限定しているため、これらは高齢期に開業しやすい業種と言えるかもしれない。このうち「情報通信業」が多くなっていることに、本調査がインターネットによる調査であることも影響していると思える。しかしむしろ、高齢層は情報関連の仕事が不得手という風評がある中で、実際にはその分野で開業する人が少なくないことに注目してほしいだろう。逆に、本調査で割合が低いのは、「建設業」と「製造業」である。

図表 1 - 2 本調査結果の業種と国勢調査の速報との比較



注：本調査の結果と比較するために、国勢調査の業種別構成の算出にあたっては、「農業、林業」、「漁業」、「鉱業、採石業、砂利採取業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」「複合サービス業」、「公務」の6業種を除外している。
出所：「2015年国勢調査抽出速報」の「業主」の年齢層別事業内容人数をもとに、筆者作成。

(2) 分析対象の業種

このように、多くの業種で高齢期開業が行われていることがわかったが、分析を進めていく上では、1つの業種当たりの件数が少ないと安定した結果が得にくいという問題が生まれる。そこで以下では、全体としては1,030件のデータを用いるが、業種別の分析に関しては40件以上となる業種、9業種に限定して分析を進めていく。

本調査では、事業内容の具体的な記述を求めているので、業種別にこの9業種の主な事業内容を示したものが図表1-3である。ここで、「学術研究、専門・技術サービス業」に関しては「学術研究」に該当する回答が無かったので、これ以降、「専門・技術サービス業」と表記する。その「専門・技術サービス業」は件数が多いので、さらに「専門サービス業」と「技術サービス業」に区分したものを、この表には示してある。ここでの事業内容は例示であり、実際はより多様な内容になっているが、各業種のイメージをつかむには有益と思える。

図表 1 - 3 9 業種の具体的な事業内容

業種	件数	%	主な事業内容
建設業	54	5.2	建築リフォーム業、電気工事業など
製造業	49	4.8	測定器製造、制御盤製造など
情報通信業	78	7.6	IT サポート、ソフトウェア開発など
卸売業、小売業	161	15.6	繊維資材卸、雑貨販売など
金融業、保険業	44	4.3	投資顧問業、保険代理業など
不動産業、物品賃貸業	113	11.0	アパート経営、コイン駐車場経営など
専門・技術サービス業	304	29.5	
（うち 専門サービス業）	(149)	(14.5)	経営コンサルタント、税理士など
（うち 技術サービス業）	(139)	(13.5)	建築設計、技術コンサルタントなど
（うち 分類不能）	(16)	(1.5)	
生活関連サービス業	48	4.7	美容業、旅行代理店など
教育、学習支援業	41	4.0	パソコン教室、学習塾など
(40 件未満の業種計)	138	13.4	
合計	1,030	100.0	

3. 開業時の年齢と経験

シニア経営者はこれらの事業を、何歳の時に開業したのだろうか。5 歳刻みの区分値で問うた結果が図表 1 - 4 である。

図表 1 - 4 業種別の事業の開業年齢

単位 : %

業種	50 ~ 54 歳	55 ~ 59 歳	60 ~ 64 歳	65 歳以上	計 (実数)
建設業	37.0	35.2	14.8	13.0	100.0 (54)
製造業	34.7	32.7	16.3	16.3	100.0 (49)
情報通信業	44.9	32.1	16.7	6.4	100.0 (78)
卸売業、小売業	44.1	24.8	16.1	14.9	100.0 (161)
金融業、保険業	38.6	38.6	18.2	4.5	100.0 (44)
不動産業、物品賃貸業	28.3	33.6	22.1	15.9	100.0 (113)
専門・技術サービス業	33.6	28.0	27.3	11.2	100.0 (304)
生活関連サービス業	47.9	29.2	14.6	8.3	100.0 (48)
教育、学習支援業	39.0	34.1	19.5	7.3	100.0 (41)
合計	38.5	29.7	20.5	11.3	100.0 (1,030)

注 : 以下の図表では全て、「合計」は「40 件未満の業種」を含めている。

調査対象は開業時期 50 歳以上の経営者と限定しているが、全件数の結果である「合計」では、「50 ~ 54 歳」という最も若い年齢層の割合が一番多く、年齢が高くなるに連れその割合が少なくなっている。表に示した多くの業種でも、その傾向が示されているが、それが明瞭に見られるのは「生活関連サービス業」と「情報通信業」である。これに「卸売業、小売業」を加えた 3 業種は、半数近くが「50 ~ 54 歳」に開業をしている。それに対し、「不動産業、物品賃貸業」はこの年齢層での開業は 28.3% と少なく、開業年齢は幅広く分布している。また、「55 ~ 59 歳」の割合が最も多いのは「金融、保険業」で、この業種は「65 歳以上」の割合が最も低い業種でもある。定年までの時期に開業に踏み切る人が多い業種のようなようだ。

開業時に、その事業の経験はどの程度あったのだろうか。このような当該事業における経

験のことを「斯業（しぎょう）経験」と呼び、それが新規開業の成功要因としばしば指摘されている（村上 2011）。斯業経験に関する結果を示したものが、図表 1－5 である。「情報通信業」、「専門・技術サービス業」、「製造業」は、「20 年以上」が半数、あるいは半数以上を占めている。これらの業種では、技術的な知識や経験などの専門性が求められるので、このような結果になっているように思える。また、「建設業」は「10～20 年未満」という比較的長期の経験者が多い。それに対し、「不動産、物品賃貸業」は「経験しなかった」が 57.5% と飛びぬけて多くなっていて、違いを見せている。

図表 1－5 開業時の斯業経験年数

単位：%

業種	20 年以上	10～20 年 未満	5～10 年 未満	5 年未満	経験しな かった	計（実数）	平均年数 ：年
建設業	35.2	31.5	9.0	5.6	14.8	100.0 (54)	14.7
製造業	46.9	6.1	10.2	10.2	26.5	100.0 (49)	13.8
情報通信業	61.5	7.7	7.7	9.0	14.1	100.0 (78)	17.4
卸売業、小売業	35.4	14.9	9.9	11.2	28.6	100.0 (161)	12.2
金融業、保険業	34.1	13.6	13.6	25.0	13.6	100.0 (44)	12.4
不動産業、物品賃貸業	15.9	15.0	4.4	7.1	57.5	100.0 (113)	6.8
専門・技術サービス業	52.3	14.5	10.2	5.9	17.1	100.0 (304)	16.2
生活関連サービス業	35.4	20.8	10.4	8.3	25.0	100.0 (48)	13.1
教育、学習支援業	36.6	24.4	19.5	7.3	12.2	100.0 (41)	14.6
合計	38.2	15.0	10.2	9.8	26.8	100.0 (1,030)	12.9

この開業時の年齢と経験を同時に見ると、どのような特徴が見出せるだろうか。ここで、開業時の年齢を「50 歳代」と「60 歳代」に分け、開業時の経験年数を「5 年以上」と「5 年未満」に二分し、両者を組み合わせた 4 区分の構成比を見よう。それが、図表 1－6 である。「建設業」、「情報通信業」そして「教育、学習支援業」では、早い（若い）時期に開業しているが、その時点で既に比較的長い経験があることが多くなっている。かなり若い時期からその事業を経験し、早めに開業した人が多い業種である。他方、「専門・技術サービス業」も長い経験の後に開業しているが、開業年齢は高いという特徴がある。この業種では、専門的な知識のみならず、管理的な仕事経験などより幅の広い知識・能力が必要なのもかもしれない。

他方、「不動産業、物品賃貸業」では開業年齢に関わりなく、短い経験で開業している。既に見たように、この業種ではアパート経営のような不動産を活用する事業内容が多くなっていた。経験の影響が感じられないのは、この事業では立地等の経験以外の条件が、開業決定に大きく影響を及ぼすからと思われる。

図表 1 - 6 開業時の年齢と斯業経験

単位 : %

業種	50 歳代開業 : 経験短い	50 歳代開業 : 経験長い	60 歳代開業 : 経験短い	60 歳代開業 : 経験長い	計 (実数)
建設業	13.0	64.8	7.4	14.8	100.0 (54)
製造業	30.6	44.9	6.1	18.4	100.0 (49)
情報通信業	19.2	64.1	3.8	12.8	100.0 (78)
卸売業、小売業	34.8	47.8	5.0	12.4	100.0 (161)
金融業、保険業	29.5	56.8	9.1	4.5	100.0 (44)
不動産業、物品賃貸業	48.7	21.2	15.9	14.2	100.0 (113)
専門・技術サービス業	15.5	53.9	7.6	23.0	100.0 (304)
生活関連サービス業	29.2	60.4	4.2	6.3	100.0 (48)
教育、学習支援業	19.5	63.4	—	17.1	100.0 (41)
合計	29.0	48.0	7.6	15.4	100.0 (1,030)

注：経験が、「長い」は 5 年以上、「短い」は 5 年未満である。

4. 前職とその経験

ところで、このような事業を開業する以前のシニア経営者は、どのような仕事に従事していたのかを見よう。本調査では調査回答者 1,030 件のうち、開業以前は「働いていなかった人」が 2.2% (23 件) 含まれていたため、これらの人を除いた 1,007 件に前職を尋ねている。

まず前職の業種である。同業種か否かを問うた結果が図表 1 - 7 である。「同業種」か否かは人によってそこに含める範囲が異なる可能性があるため、本調査では「同業種」以外に、「同業種ではないが類似の業種」という選択肢、さらにいずれにも該当しない「類似もしていない業種」も加えた 3 つの選択肢を示して尋ねている。ここでは、「類似もしていない業種」に注目しよう。

それが最も多いのは「不動産業、物品賃貸業(77.3%)」である。この業種は、既述したように、斯業経験が最も少なくて開業していた業種であったが、類似もしていない業種であったが開業したという回答は、それと符合する結果である。他方、「類似もしていない」が最も少ないのは「建設業」で、それに続いて少ないのは、「専門・技術サービス業」、「情報通信業」、「製造業」である。これら業種では、逆に言えば同業種あるいは類似の業種が前職という人が多いことを示しているが、そうなるのは、業種固有の専門性が求められる業種だからだと思われる。

図表 1-7 前職の業種（現職との比較）

現在の業種	同業種	同業種ではないが、類似の業種	類似もしていない業種	%
				計（実数）
建設業	61.1	14.8	24.1	100.0 (54)
製造業	26.5	38.8	34.7	100.0 (49)
情報通信業	39.0	28.6	32.5	100.0 (77)
卸売業、小売業	35.4	20.9	43.7	100.0 (158)
金融業、保険業	16.3	20.9	62.8	100.0 (43)
不動産業、物品賃貸業	6.4	16.4	77.3	100.0 (110)
専門・技術サービス業	38.3	31.2	30.5	100.0 (298)
生活関連サービス業	45.7	13.0	41.3	100.0 (46)
教育、学習支援業	28.9	26.3	44.7	100.0 (36)
合計	32.0	23.7	44.3	100.0 (1,007)

注：現職開業前は働いていなかった人（42件）を除く。

他方、前職の企業規模とそこでの役職についての結果が、図表 1-8 である。この図表には、特徴的な選択肢の結果のみを示している。

図表 1-8 前職の企業規模と役職

現在の業種	前職の企業規模		前職での最高職位 役職はない	計（実数）
	5人以下	5,000人以上		
建設業	61.1	1.9	33.3	100.0 (54)
製造業	34.7	12.2	22.4	100.0 (49)
情報通信業	36.4	6.5	19.5	100.0 (77)
卸売業、小売業	44.9	7.6	22.8	100.0 (158)
金融業、保険業	41.9	11.6	37.2	100.0 (43)
不動産業、物品賃貸業	30.0	25.5	12.7	100.0 (110)
専門・技術サービス業	32.6	11.4	22.5	100.0 (298)
生活関連サービス業	41.3	10.9	26.1	100.0 (46)
教育、学習支援業	36.8	15.8	28.9	100.0 (36)
合計	37.3	11.8	23.6	100.0 (1,007)

注 1：現職開業前は働いていなかった人（42件）を除く。

2：表頭は、特定の項目のみに限定して表示している。

企業規模に関しては、「建設業」で、「5人以下」という小規模企業であった人が61%に達している。小規模企業で経験を積み自営業として開業するというパターンが多い業種と言えよう。逆に前職の企業規模が「5,000人以上」の大規模企業の出身者が多いのは、「不動産業、物品賃貸業」である。この業種の人には、「前職での最高職位」が「役職はない」割合が最も低いので、管理職等の役職に就いていた人が多いことを示している。つまり、この業種のシニア経営者は、大企業の管理職経験者が比較的多いことを示している。

その点は、前職での職種を複数回答で尋ねた結果である図表 1-9 からも確認できる。「不動産業、物品賃貸業」では、「管理的な仕事」という回答が52.7%と最も多くなっているからである。また、この業種では「事務的な仕事」も34.5%と最も多い。なお、「教育、学習支援業」も「管理的な仕事」の人が多くなっている。

図表 1 - 9 前職での職種

M.A.,%

現在の業種	管理的な仕事	専門的・技術的な仕事	事務的な仕事	営業・販売の仕事	サービスの仕事	生産工程の仕事	建設・採掘の仕事	計 (実数)
建設業	29.6	46.3	14.8	25.9	0.0	7.4	40.7	100.0 (54)
製造業	32.7	53.1	18.4	36.7	2.0	24.5	0.0	100.0 (49)
情報通信業	39.0	70.1	18.2	23.4	5.2	5.2	0.0	100.0 (77)
卸売業、小売業	36.7	23.4	19.6	57.0	5.7	7.0	0.0	100.0 (158)
金融業、保険業	27.9	16.3	23.3	37.2	2.3	0.0	1.9	100.0 (43)
不動産業、物品賃貸業	52.7	31.8	34.5	30.9	3.6	2.7	2.3	100.0 (110)
専門・技術サービス業	48.7	71.1	22.5	22.8	6.7	6.0	0.9	100.0 (298)
生活関連サービス業	23.9	28.3	23.9	21.7	30.4	2.2	4.4	100.0 (46)
教育、学習支援業	52.6	52.6	28.9	26.3	13.2	2.6	2.6	100.0 (36)
合計	40.5	48.2	22.6	31.2	7.1	7.2	4.4	100.0(1,007)

注 1：現職開業前は働いていなかった人（42 件）を除く。

2：「合計」が 4% 以上の「仕事」のみを表示している。

「情報通信業」と「専門・技術サービス業」は「専門的・技術的な仕事」であった人の割合が高い。「卸売業・小売業」は「営業・販売の仕事」が多く、「生活関連サービス業」は「サービスの仕事」が多く、「製造業」は「生産工程の仕事」が多く、そして「建設業」は「建設・採掘の仕事」が多くなっている。それぞれの業種の仕事を経験した人が、これらの業種では多いことが確認できる。

シニア経営者は、前職をなぜ辞めたのだろうか。最も主なもの 1 つの回答を求めた結果が、図表 1 - 10 である。既述したように、本調査回答者には前職のない人もいるが、その人たちはこの図表の「元々、働いていなかった」という回答の人である。その割合は決して多くはないので、その回答も 1 項目として、図表には示してある。

「合計」では「自ら望んで退職」が最も多い 55.4% である。中でも、「建設業」、「生活関連サービス業」、「金融業、保険業」は、その割合が高い業種である。この項目は、定年前に自己都合で退職したことを示す項目である。他方、定年で退職した人が多いのは「不動産業、物品賃貸業」である。ただしこの業種は、「早期退職優遇制度に応募して退職」という回答も多くなっていて、退職に伴う優遇があれば定年前に退職したが、そうならなかったので定年まで勤めたという人が、他業種のシニア経営者より多いと言える。なお、「解雇によって退職」は「合計」では 4% と少ないが、「建設業」では 14.8% と多くなっている。バブル崩壊以降、公共事業の削減などによる建設不況となったが、その影響のように思われる。

図表 1 - 10 前職を辞めた理由

%

現在の業種	自ら望んで退職	定年で退職	雇用期間満了で退職	早期退職優遇制度に応募して退職	解雇によって退職	企業倒産によって退職	経営者になっても、その仕事を辞めなかった	元々、働いていなかった	その他	計 (実数)
建設業	64.8	5.6	0.0	0.0	14.8	7.4	3.7	0.0	3.7	100.0 (54)
製造業	53.1	8.2	4.1	14.3	0.0	10.2	4.1	0.0	6.1	100.0 (49)
情報通信業	59.0	10.3	3.8	6.4	3.8	9.0	2.6	1.3	3.8	100.0 (78)
卸売業、小売業	60.9	5.6	1.2	5.0	6.8	6.8	6.2	1.9	5.6	100.0 (161)
金融業、保険業	63.6	6.8	0.0	13.6	4.5	0.0	2.3	2.3	6.8	100.0 (44)
不動産業、物品賃貸業	43.4	19.5	0.9	15.9	0.0	3.5	8.8	2.7	5.3	100.0 (113)
専門・技術サービス業	51.0	17.4	4.3	10.2	3.3	5.3	2.6	2.0	3.9	100.0 (304)
生活関連サービス業	66.7	4.2	2.1	10.4	0.0	4.2	4.2	4.2	4.2	100.0 (48)
教育、学習支援業	56.1	12.2	0.0	12.2	2.4	2.4	4.9	7.3	2.4	100.0 (41)
合計	55.4	12.3	2.4	9.6	4.0	5.6	4.3	2.2	4.1	100.0 (1,030)

つまり、定年前に自らの意思で退職した人が全般的には多いものの、定年まで前職に留まった人や、不況によるリストラで退職を余儀なくされた人が、業種によっては少なくないことがわかる。

5. 事業分野の選択理由

(1) その事業を選んだ理由

このような前職を経て開業に踏み切ったシニア経営者だが、なぜ各経営者は開業にあたり、前述のような現在の業種を選んだのだろうか。本調査では、事業選択の理由を9項目示し、それぞれについて「あてはまる」から「あてはまらない」まで4段階で問うている。それを「あてはまる」が大きくなるような1～4点に得点化し、その得点の業種別平均値を示したものが、図表1-11である。得点が2.5以上で、かつ各項目の上位2位となった箇所を、あてはまり度が高い項目とすると、各業種には次のような特徴がある。

「仕事経験を活かしたい」という理由で開業に踏み切った業種は、「情報通信業」と「専門・技術サービス業」である。これらの業種の人々は、前職が共に「専門的・技術的な仕事」であった人が多かったことから、仕事経験を活かすために開業した人は専門性の高い仕事についていた人が多いと言えるだろう。なお「情報通信業」では、これに加え「趣味や特技を活かしたかった」という理由も大きい。自らが得意とする分野で開業したということであろう。なお「専門・技術サービス業」では、「仕事経験の活用」と同時に、「社会的意義がある事業」、「やりがい得られそうな事業」という理由が大きくなっている。自らの得意分野ではあるが、同時に「意義」や「やりがい」も追及している。その「意義」や「やりがい」は「教育・学習支援業」でも得点が高いが、教育関連という業種の特性から見て、納得できる結果である。なおこの業種では、「趣味や特技を活かす」と「開業資金が少なく済みそう」という理由も大きくなっている。また、「製造業」は「やりがい」を求めて開業するケースが多い。

図表 1 - 11 その事業を選んだ理由

(ポイント)

業種	これまでの仕事経験を活かしたかったから	趣味や特技を活かしたかったから	社会的意義がある事業だったから	取引先等から強く勧められたから	事業としての成長が見込めたから	年収の増加が見込めたから	開業資金が少なく済みそうだったから	やりがいを得られそうな事業だったから	あまり頑張らなくてもできそうな事業だったから
建設業	3.17	2.39	2.63	2.20	2.35	2.43	2.72	3.07	2.09
製造業	3.18	3.04	2.49	2.02	2.65	2.45	2.86	3.22	2.16
情報通信業	3.54	3.10	2.59	2.15	2.51	2.26	2.95	3.09	2.17
卸売業、小売業	2.87	2.48	2.25	2.11	2.39	2.30	2.82	2.78	2.31
金融業、保険業	2.73	2.48	2.39	1.98	2.36	2.77	3.11	3.00	2.05
不動産業、物品賃貸業	2.04	1.81	2.12	1.65	2.28	2.64	2.35	2.29	2.70
専門・技術サービス業	3.60	2.63	2.84	2.27	2.25	2.21	3.15	3.27	2.15
生活関連サービス業	2.98	2.65	2.73	1.71	2.38	2.08	2.75	3.15	1.94
教育、学習支援業	3.24	3.15	3.12	1.66	2.27	2.10	3.10	3.22	2.00
合計	3.05	2.55	2.57	2.02	2.33	2.30	2.90	3.00	2.22

注：ポイントは、各項目について「あてはまる」から「あてはまらない」まで4段階となっている回答を、「あてはまる」が大きくなるような1～4点に得点化し算出している。

他方、「年収の増加」を意識しているのは「金融業、保険業」と「不動産業、物品賃貸業」である。前者ではこれに「開業資金が少なく済みそう」という理由が加わり、後者の「不動産業、物品賃貸業」ではこれに「あまり頑張らなくてもできそう」という理由が加わる。「意義」や「やりがい」を強調する業種とは異なる理由で開業する業種もあることがわかる。

(2) 選んだ理由の因子分析

このように様々な理由に基づいて事業が選択されているが、これらの理由の中には類似性のあるものも見られる。そこで、これらの選択理由を因子分析によって少数個の因子を抽出することにする。当初、9項目を投入して因子抽出を試みたが、より理解しやすい因子とするために、7項目による因子分析（主因子法、バリマックス回転）を行った。その結果が、図表 1 - 12 である。因子 1 は、「やりがい」や「社会的意義」さらに「経験の活用」という項目の寄与が高い因子である。因子 2 は、「年収の増加」と「事業としての成長」という項目の寄与が高い。そこで、因子 1 を「意義活用志向」と呼び、因子 2 を「ビジネス志向」と呼ぶことにする。

この2因子の因子スコアを業種別に算出した結果が、図表 1 - 13 である。「情報通信業」、「技術・専門サービス業」そして「教育、学習支援業」は、「意義活用志向」の強い業種である。これらの業種では、その事業の推進に対する意義を感じ、かつ、自らの経験が活用できることから、開業に踏み切ったと言える。他方、「金融業、保険業」と「不動産業、物品賃貸業」は、「ビジネス志向」の強い業種である。これらの業種では、事業としての成長性や自身の年収増を見込んで、開業している。なお「製造業」は2つの志向が、それほど大きくはないが、同程度に作用している業種である。

図表 1 - 12 開業理由の因子分析の結果

(主因子法により因子抽出後、バリマックス回転)

	因子 1	因子 2
	意義活用志向	ビジネス志向
やりがいを得られそうな事業だったから	.720	.190
社会的意義がある事業だったから	.673	.217
趣味や特技を活かしたかったから	.541	.026
これまでの仕事経験を活かしたかったから	.538	-.009
事業としての成長が見込めたから	.383	.696
年収の増加が見込めたから	.157	.742
あまり頑張らなくてもできそうな事業だったから	-.100	.132
固有値	1.736	1.137
累積寄与率	24.8	41.0
α	.710	.731

図表 1 - 13 開業理由に関する因子得点の業種別平均

業種	意義活用志向	ビジネス志向
建設業	.039	.071
製造業	.208	.200
情報通信業	.272	-.014
卸売業、小売業	-.244	.075
金融業、保険業	-.178	.314
不動産業、物品賃貸業	-.858	.383
専門・技術サービス業	.341	-.170
生活関連サービス業	.162	-.130
教育、学習支援業	.457	-.243
合計	.000	.000

このように、高齢期開業の開業理由は、業種によって異なっている。

6. 経営者としての開業

上記のような理由でシニア経営者は、その開業事業分野を決めたが、そもそも彼らは、なぜ経営者になったのだろうか。その決断をした時に、彼らはどのようなことに自信があったのだろうか。また、経営者に求められる能力を、どのような場で獲得してきているのだろうか。次に、経営者に着目して、調査結果を見て行こう。

(1) 経営者になった理由

まず、彼らが経営者になった理由を見よう。本調査では7項目を示し、それぞれについて「あてはまる」から「あてはまらない」まで4段階で問うている。それを「あてはまる」が大きくなるような1～4点に得点化し、平均値を算出した結果が、図表 1 - 14 である。

図表 1 - 14 経営者になった理由

(ポイント)

業種	自分の意思で事業の方向性を決めたかったから	自分のペースで仕事を進めたかったから	収入を増やしたかったから	より高い年齢まで働きたかったから	従業員として働くことに限界を感じたから	仕事以外の活動に注力できるから	別の働き方は選べなかったから
建設業	3.13	3.26	2.85	2.83	2.63	2.35	2.72
製造業	3.43	3.49	2.80	3.20	2.73	2.63	2.37
情報通信業	3.40	3.53	2.65	3.10	2.62	2.45	2.49
卸売業、小売業	3.11	3.29	2.63	2.94	2.68	2.52	2.45
金融業、保険業	3.36	3.45	3.00	3.27	2.57	2.73	2.52
不動産業、物品賃貸業	3.10	3.24	2.92	3.05	2.28	2.58	2.37
専門・技術サービス業	3.30	3.43	2.51	2.96	2.56	2.35	2.52
生活関連サービス業	3.37	3.33	2.56	2.96	2.50	2.27	2.52
教育、学習支援業	3.46	3.54	2.66	3.12	2.44	2.37	2.32
合計	3.27	3.38	2.65	3.01	2.57	2.44	2.47

注：ポイントは、各項目について「あてはまる」から「あてはまらない」まで4段階となっている回答を、「あてはまる」が大きくなるような1～4点に得点化し算出している。

「合計」の得点から、「自分のペースで仕事を進めたかったから」や「自分の意思で事業の方向性を決めたかったから」という、事業の方向性や進め方に対する主体的な裁量性を求めて経営者になったという声が強い。裁量性が大きいことが、雇用者（雇われて働く人）と経営者の違いの1つであるので、理解しやすい結果である。業種別には、「教育、学習支援業」、「情報通信業」そして「製造業」で、その傾向が強くなっている。「製造業」では、それに加えて「より高い年齢まで働きたかったから」などの得点も大きい。この「より高い年齢まで働きたかったから」という回答は、「金融業、保険業」でも大きくなっている。既述したように、「金融業、保険業」では定年前に開業した人が多かったが、その際、より高齢期までの就業を意識していたようである。なお、「金融業、保険業」と「不動産業、物品賃貸業」は、共に「収入を増やしたかったから」という回答も大きくなっている。この2業種の結果は、前述の事業選択の理由の結果と類似している。

なお、「建設業」では「別の働き方は選べなかったから」の得点が高い。既に見たように、この業種では前職を「解雇」で退職した人が比較的多くなっていた。建設不況の影響で、自営業に近い経営者になる以外に就業ルートが見出しにくかったということであろう。

(2) 経営者になった時に自信のあったこと

経営者になった時に、彼らはどのようなことに自信があったのだろうか。本調査では12項目を示し、それぞれに対し、「自信があった」から「自信がなかった」まで4段階で問うている。これを「自信があった」が4点となるように1～4点に点数化し、その12項目を用いて因子分析（主因子法、バリマックス回転）を行った。その結果が図表1-15である。図表に示すように、3つの因子が抽出された。

図表 1 - 15 自信があったことに関する因子分析の結果

(主因子法により因子抽出後、バリマックス回転)

	因子 1	因子 2	因子 3
	経営力	専門力	精神力
人や組織を動かすマネジメント能力	.778	.185	.193
経営に必要な経理・法律などの知識	.647	.156	.082
顧客に対応する営業力	.601	.281	.283
人脈の広さ	.505	.306	.317
資金の調達力	.479	.165	.161
技術力	.107	.745	.251
業界に関する知識	.313	.708	.184
製品・サービスに関する知識	.339	.703	.172
アイデアの着想力・創造力	.297	.478	.340
粘り強さ	.193	.199	.855
行動力	.391	.188	.671
堅実さ	.140	.297	.609
固有値	2.391	2.199	2.046
累積寄与率	2.2	38.3	55.3
α	.801	.830	.821

第 1 因子は、「人や組織を動かすマネジメント能力」、「経営に必要な経理・法律などの知識」、「顧客に対する営業力」などの項目の寄与が大きい因子である。そのことから第 1 因子を「経営力」因子と呼ぶことにする。第 2 因子は、「技術力」、「業界に関する知識」、「製品・サービスに関する知識」などの寄与が大きいので、「専門力」因子と呼ぶ。そして第 3 因子は、「粘り強さ」、「行動力」、「堅実さ」の寄与が大きく、「精神力」因子と呼ぶ。つまり、経営者になった時に自信のあったことは、大別すると、「経営力」、「技術力」、「精神力」の 3 つとなる。

この 3 因子の因子得点の業種別平均値を示したものが、図表 1 - 16 である。「経営力」の得点が高いのは、「不動産業、物品賃貸業」と「教育、学習支援業」である。この 2 つの業種にはこのような共通性があるものの、「専門力」の得点を見ると、後者は高いのに、前者の「不動産、物品賃貸業」の得点は最も低いという違いがある。既に図表 1 - 11 で見た事業選択の理由では、後者の「教育、学習支援業」は「意義活用志向」が最も強い業種であり、前者は「ビジネス志向」が最も強い業種であった。「専門力」に自信のあった「教育、学習支援業」では、その専門力を活用して社会に貢献していという「意義活用志向」が強く、「専門力」にあまり自信のない「不動産業、物品賃貸業」では、自信のある「経営力」を活かす「ビジネス志向」が強くなっていると言えるだろう。既述した「不動産業、物品賃貸業」では大企業管理職経験者が多かったことと、符合する結果である。

図表 1 - 16 自信があったことに関する因子得点の平均値

業種	経営力	専門力	精神力
建設業	-.197	-.080	-.051
製造業	-.118	.233	.211
情報通信業	-.147	.393	-.064
卸売業、小売業	.091	-.171	-.025
金融業、保険業	.103	-.204	-.126
不動産業、物品賃貸業	.162	-.630	-.142
専門・技術サービス業	-.032	.291	.008
生活関連サービス業	-.059	-.011	.142
教育、学習支援業	.139	.244	-.291
合計	.000	.000	.000

ところで図表 1 - 16 で、開業時の自信としての「専門力」の得点が高いのは、「情報通信業」と「専門・技術サービス業」だが、この 2 つの業種も、前出の事業選択の理由で「意義活用志向」が強い業種であった。やはり、自信のあった能力をベースに開業する事業が選択されていると言えるだろう。

ただし、その自信のある能力は、専門力に限らないことに留意する必要がある。なお、もう 1 つの自信のあった因子である「精神力」の得点が高いのは、「製造業」と「生活関連サービス業」である。

(3) 知識や能力の獲得方法

このような自信のあったことを含め、事業に必要な知識や能力は、どのような方法でシニア経営者は獲得したのだろうか。それを複数回答で尋ねた結果が、図表 1 - 17 である。

図表 1 - 17 知識や能力の獲得方法

M.A., 単位 : %

業種	これまでの仕事経験で	以前の勤務先の集合研修で	民間の教育訓練機関、専門学校や職業訓練校に通って	業界団体、職業団体（協会など）の研修で	自学自習で	その他	計（実数）
建設業	87.0	9.3	3.7	11.1	46.3	3.7	100.0 (54)
製造業	81.6	12.2	8.2	8.2	75.5	2.0	100.0 (49)
情報通信業	91.0	16.7	9.0	9.0	70.5	0.0	100.0 (78)
卸売業、小売業	70.8	20.5	14.8	8.7	67.7	2.5	100.0 (161)
金融業、保険業	63.6	18.2	2.3	18.2	79.5	0.0	100.0 (44)
不動産業、物品賃貸業	42.5	10.6	9.7	21.2	82.3	4.4	100.0 (113)
専門・技術サービス業	90.8	15.8	16.8	15.5	68.1	1.3	100.0 (304)
生活関連サービス業	60.4	16.7	27.1	22.9	68.8	6.3	100.0 (48)
教育、学習支援業	80.5	22.0	24.4	14.6	78.0	2.4	100.0 (41)
合計	74.8	15.5	13.6	15.0	69.7	2.6	100.0 (1,030)

「合計」の結果で、5 項目の中で多いのは、「これまでの仕事経験」と「自学自習」である。「情報通信業」や「専門・技術サービス業」は「これまでの仕事経験」が 90% を越え、極めて高くなっている。仕事を通じて獲得された知識や能力を活用して開業するという、高齢開業の 1 つのパターンを示している。

しかし既述したように、高齢開業のパターンはこれだけではない。そのようなパターンの典型である「不動産業、物品賃貸業」では「自学自習」が多く、また「業界団体、職業団体の研修」の割合も多くなっている。多様な方法を活用して開業していると言える。

7. まとめ

この章では、50歳以上の年齢で新規開業した高齢経営者の事業内容や、その開業理由を分析してみた。業種は「専門・技術サービス業」が最も多かったが、「卸売・小売業」、「不動産業、物品賃貸業」、さらに「情報通信業」なども多くなっていて、多岐にわたっていた。開業の経緯や動機も多様で、「専門・技術サービス業」や「情報通信業」は長い経験を活かして開業した人が多くなっていた。他方、アパート経営などが多い「不動産業、物品賃貸業」は、ほとんど経験がなく開業した人が多いが、同時に収益を目指して開業した人が多くなっていた。

高齢層の開業というと、長い職業経験が活用でき、社会的にも意義のある事業への進出が望ましいという意見が強いように思われる。本調査でも、それに該当する業種での開業が多くなっていた。しかし、全てがそうではない。むしろ経験がほとんどない領域で開業する人も少なくない。そのような事業も含め、これら事業の経営成果がどうかは次章以降で分析されるが、この章では、そのような異分野での開業も含め、広範な領域での高齢者による開業が行われていることを指摘したい。

(永野 仁)

【参考文献】

- 永野 仁 (2014a) 「経営者として働く団塊世代の仕事と生活」 高齢・障害・求職者支援機構編『団塊世代の就業・生活意識に関する調査研究報告書 (2014年調査)』第Ⅱ部 1章。
- 永野 仁 (2014b) 「団塊世代経営者の現状と能力特性の影響」 高齢・障害・求職者支援機構編『団塊世代の就業・生活意識に関する調査研究報告書 (2014年調査)』第Ⅱ部 2章。
- 永野 仁 (2015) 「収益意識タイプ別に見た団塊世代の自営業者」 高齢・障害・求職者支援機構編『団塊世代の就業・生活意識に関する調査研究報告書 (2015年調査)』第Ⅱ部 1章。
- 村上義明 (2011) 「開業者の事業経験と開業直後の業績」『日本政策金融公庫論集』第12号、8月。