

「2014年度新規開業実態調査」 ～アンケート結果の概要～

I	調査の目的と実施要領	1
II	調査結果	
1	開業者の属性とキャリア	2
2	開業の動機	5
3	企業の属性	6
4	開業費用と資金調達	9
5	開業後の状況	12
III	まとめ	15

<問い合わせ先>

日本政策金融公庫 総合研究所
小企業研究第一グループ
TEL 03-3270-1687
担当 井上、村上

I 調査の目的と実施要領

1 調査目的

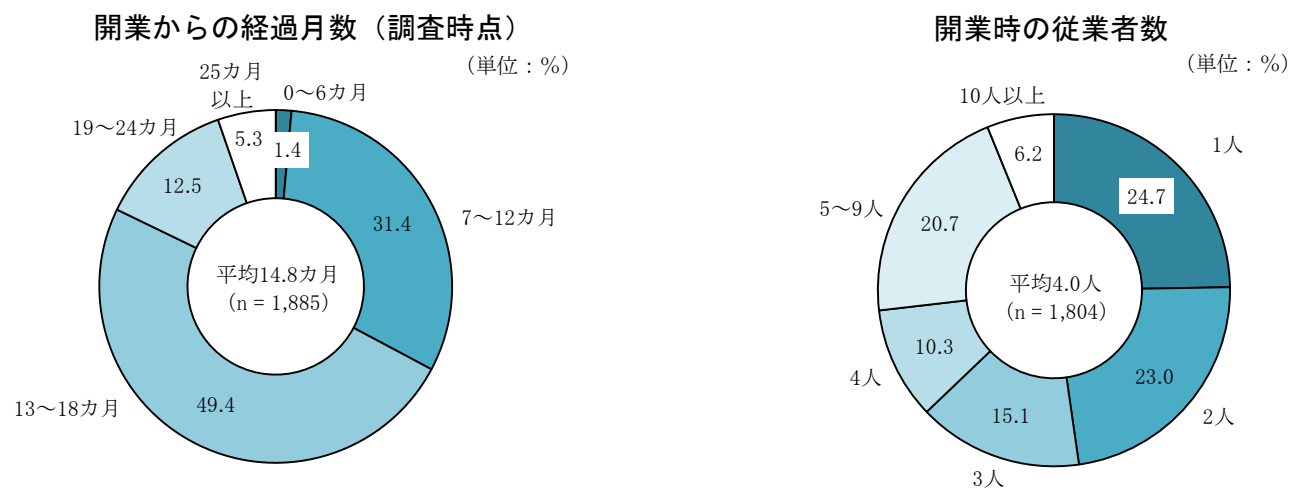
日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業企業の実態を把握するため、1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施しており、開業時の年齢や開業費用など時系列で比較可能なデータを中心に蓄積してきた。

そこで、今年度実施した「2014年度新規開業実態調査」の結果の概要とともに、過去のデータも用いながら、新規開業企業の実態がどのように変化してきたのか、その特徴を分析した。

2 実施要領

- (1) 調査時点 2014年8月
- (2) 調査対象 日本政策金融公庫国民生活事業が2013年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業7,740社
- (3) 調査方法 調査票の送付・回収ともに郵送、アンケートは無記名
- (4) 回収数 1,885社（回収率24.4%）
- (5) 経営形態 個人企業61.0% 法人企業39.0%（開業時）

3 アンケート回答企業の概要



資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」（以下同じ）

(注) 1 構成比は小数第2位を四捨五入して表記しているため、その合計が100%にならない場合がある（以下同じ）。

2 以下、調査年度を示していない図は2014年度調査に基づく。

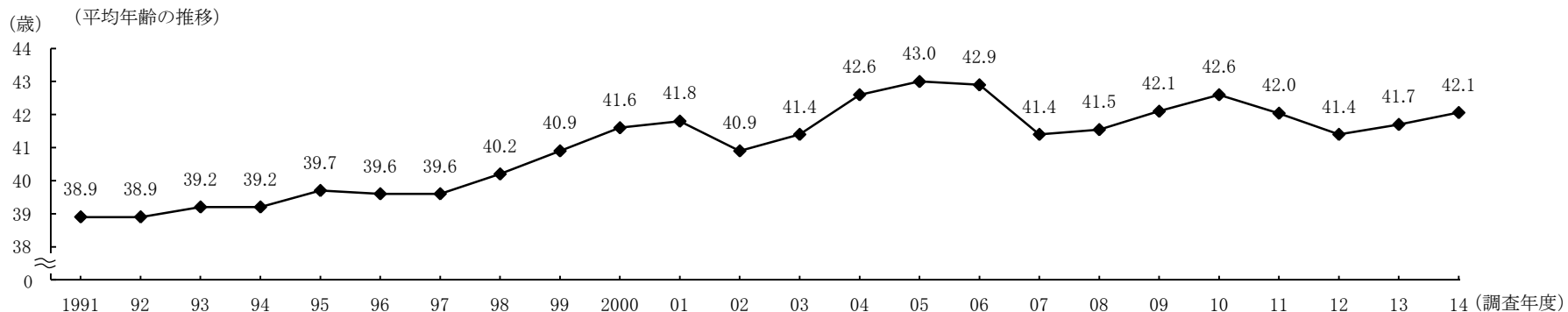
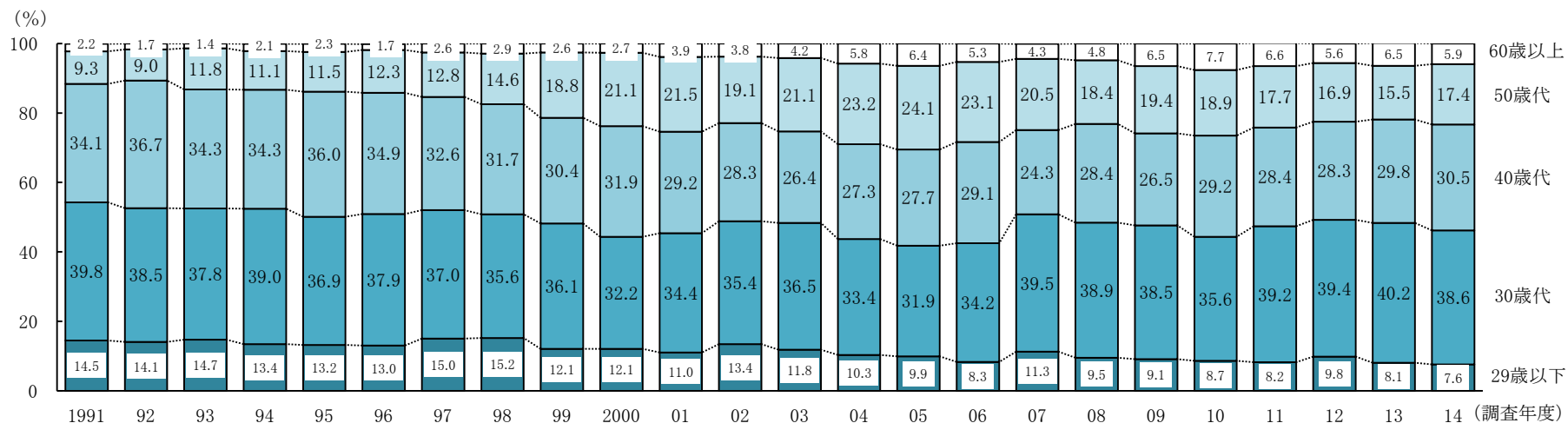
Ⅱ 調査結果

1 開業者の属性とキャリア

～開業時の平均年齢は42歳前後で推移～

- 開業時の年齢は「30歳代」が38.6%と最も多く、次いで「40歳代」が30.5%となっている（図－1）。開業の主要な担い手となっているのは、「30歳代」「40歳代」である。
- 開業時の平均年齢は42.1歳となった。1990年代から2000年代前半にかけて平均年齢は上昇傾向にあったが、近年は42歳前後で推移している。

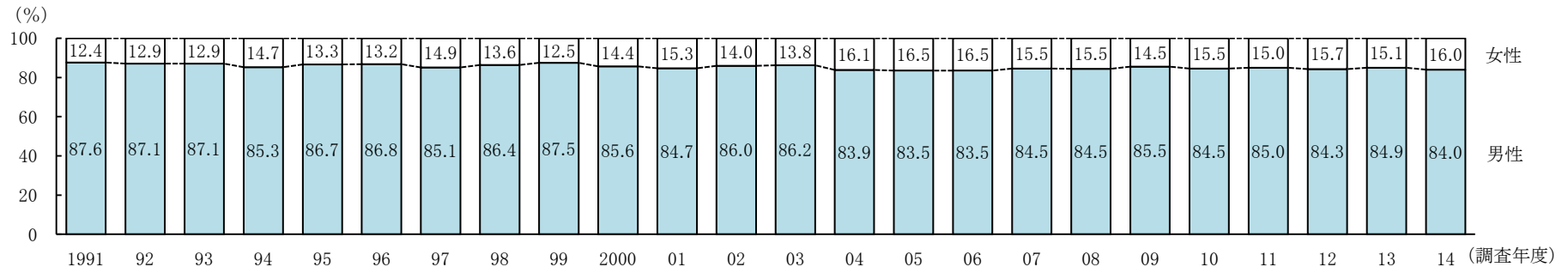
図－1 開業時の年齢



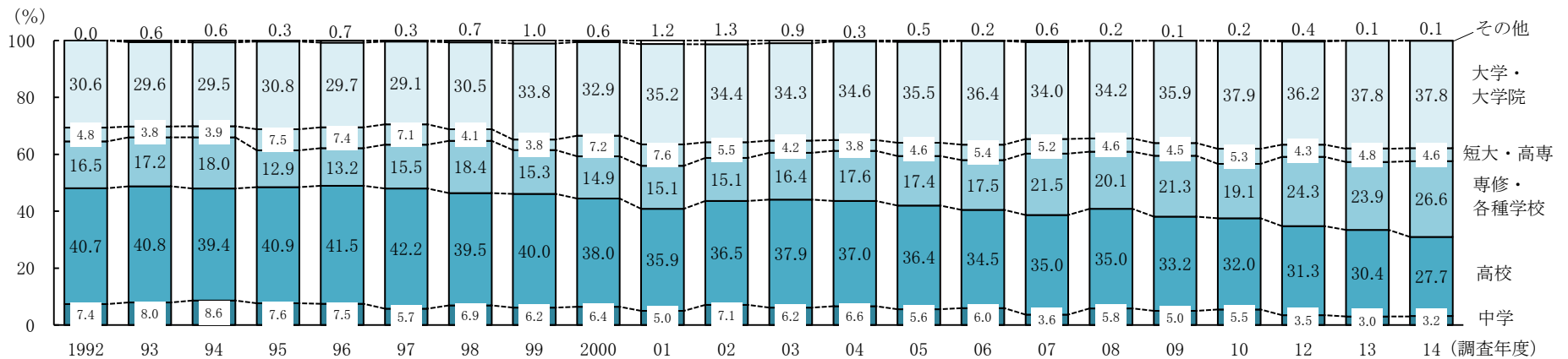
～最終学歴は高学歴化の流れ～

- 開業者に占める女性の割合は、16.0%となった（図－2）。2000年代に入ってから女性の割合はやや高まり、15～16%で推移している。
- 最終学歴は、「高校」の割合が27.7%と、調査開始以来、初めて30%を下回った（図－3）。代わって、「大学・大学院」「専修・各種学校」が高まっており、高学歴化の傾向が読みとれる。

図－2 性別



図－3 最終学歴

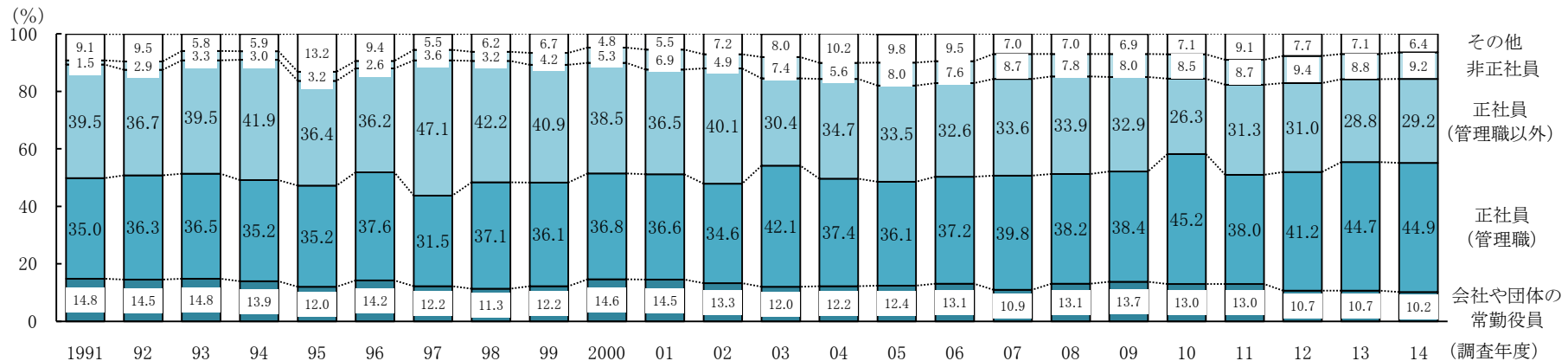


(注) 1 1991年度の調査の選択肢には「短大」が含まれていないため、結果を掲載していない。また、2011年度調査では最終学歴を尋ねていない。
 2 1992年度の調査の選択肢には「その他」がない。また、1999～2002年度調査の「その他」には「海外の学校」が含まれる。

～管理職の経験があるのは7割弱～

- 開業直前の職業は、「正社員（管理職）」の割合が44.9%と最も高く、次いで「正社員（管理職以外）」が29.2%となっている（図－4）。長期的にみると、「正社員（管理職）」の割合が高まっている。
- 勤務キャリアは、「勤務経験」がある割合は99.6%、「斯業経験」がある割合は85.0%と、多くはビジネス経験をもって開業している（図－5）。また、「管理職経験」がある割合も68.8%となっている。

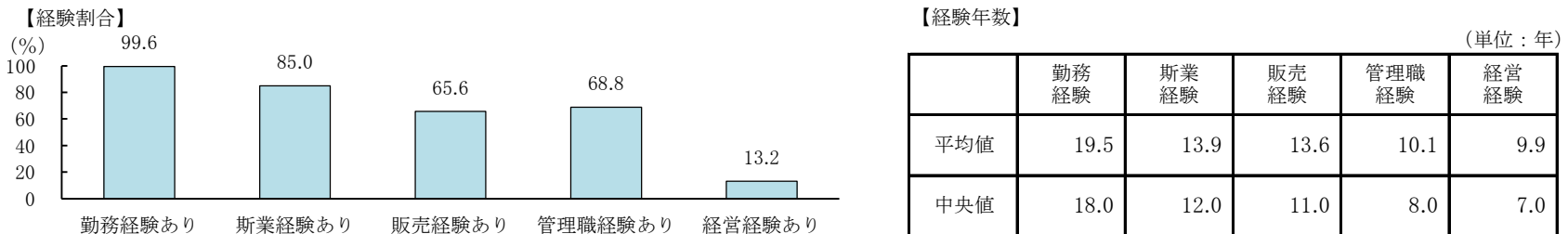
図－4 開業直前の職業



(注)1 「非正社員」は「パートタイマー・アルバイト」と「派遣社員・契約社員」の合計である。ただし、1991～1994年度および2004年度調査では選択肢のなかに「派遣社員・契約社員」がない。また、1995～1999年度調査の選択肢は「派遣社員・契約社員」ではなく「派遣社員」である。

2 「その他」には「専業主婦・主夫」「学生」が含まれる。

図－5 勤務キャリア



(注)1 「斯業経験」は現在の事業に関連する仕事をした経験、「販売経験」は顧客への営業や接客、マーケティングに関する仕事をした経験、「経営経験」は現在の事業を始める前に事業を経営した経験（すでにその事業をやめている場合を含む）。

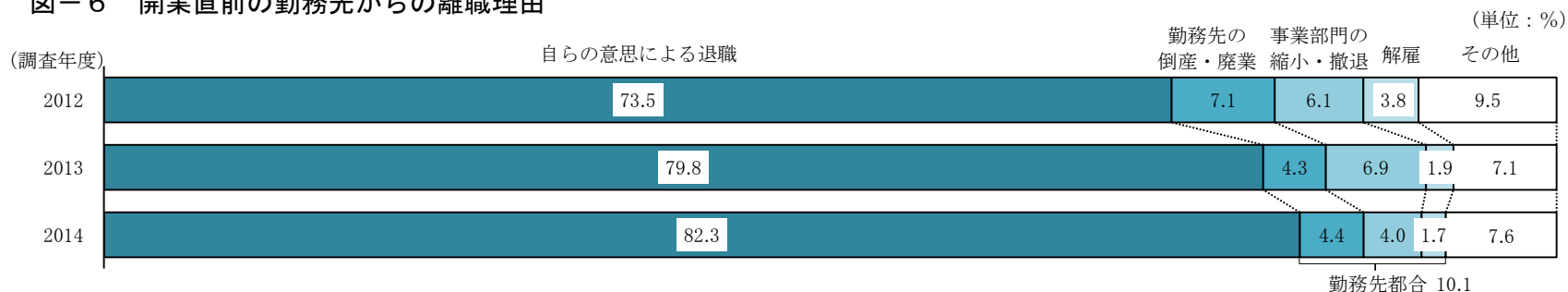
2 経験年数の平均値・中央値は、経験がある人だけを集計。

2 開業の動機

～約半数は「自由に仕事がしたかった」から開業～

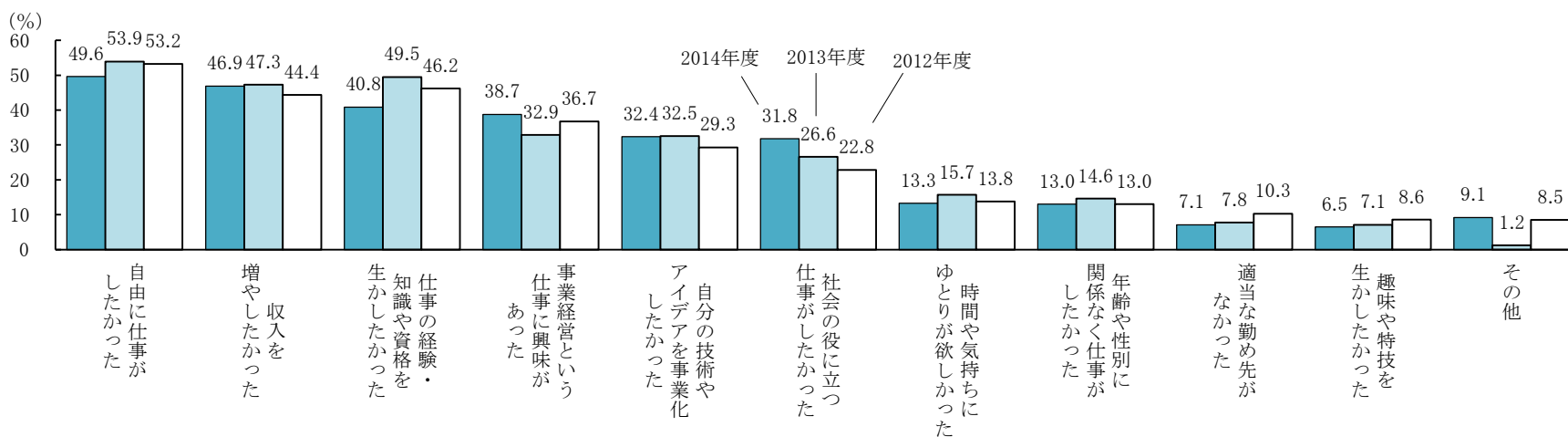
- 開業直前の勤務先を離職した理由は、「自らの意思による退職」が82.3%となっている（図－6）。「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」を合わせた「勤務先都合」による離職は、2012年度、2013年度から減少している。
- 開業動機は、「自由に仕事がしたかった」（49.6%）、「収入を増やしたかった」（46.9%）、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（40.8%）の順に多い（図－7）。

図－6 開業直前の勤務先からの離職理由



（注）「その他」は「定年退職」「退職していない」を含む。「勤務先都合」とは「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」の合計である。

図－7 開業動機（三つまでの複数回答）



3 企業の属性

～地域に密着して事業を展開～

- 開業業種は、「サービス業」(22.2%)、「医療、福祉」(21.9%)、「飲食店、宿泊業」(14.9%)の順に多い(図-8)。なかでも「医療、福祉」は、年々、割合が高くなってきている。
- フランチャイズ・チェーンに加盟している企業の割合は、7.3%となった(図-9)。
- 商圏の範囲は、「事務所や店舗の近隣」が20.3%、「同じ市区町村内」が36.6%となっており、過半数が地域に密着して事業を展開しているといえる(図-10)。

図-8 開業業種

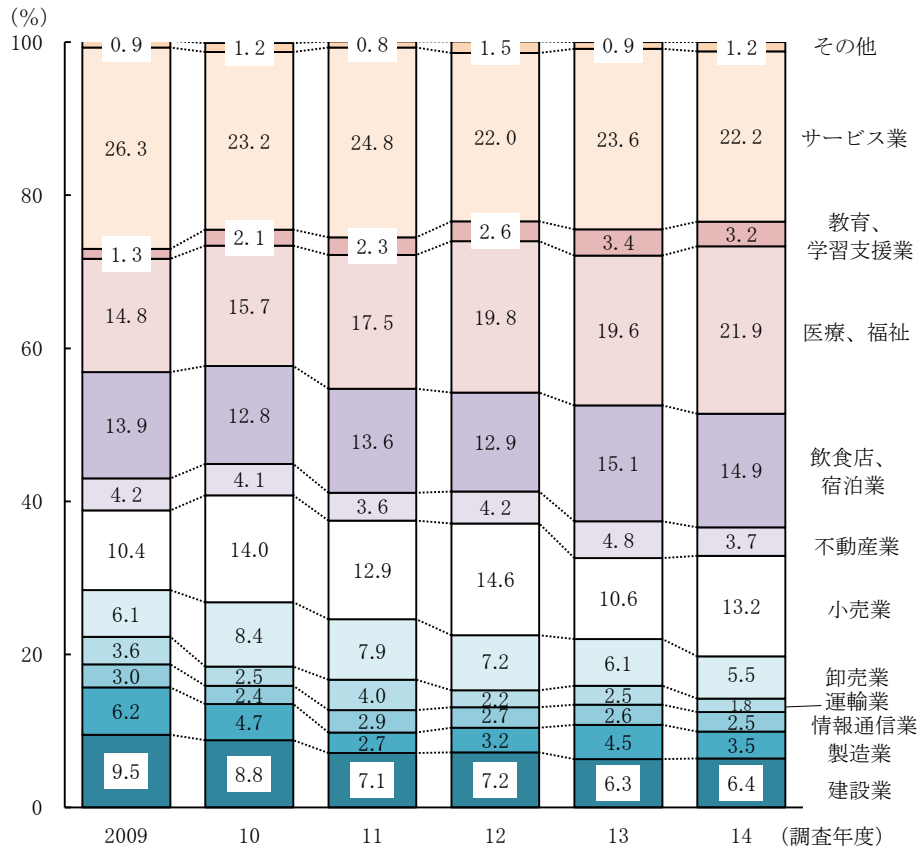


図-9 フランチャイズ・チェーン加盟企業割合

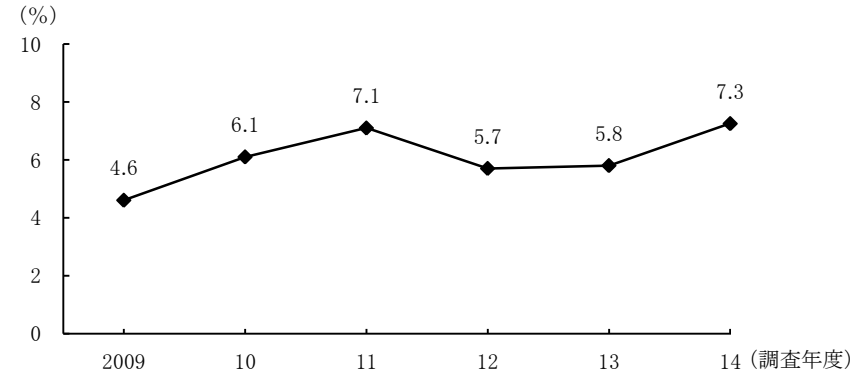
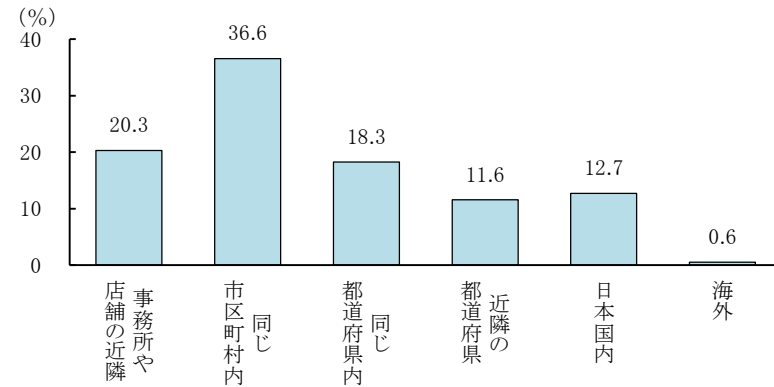


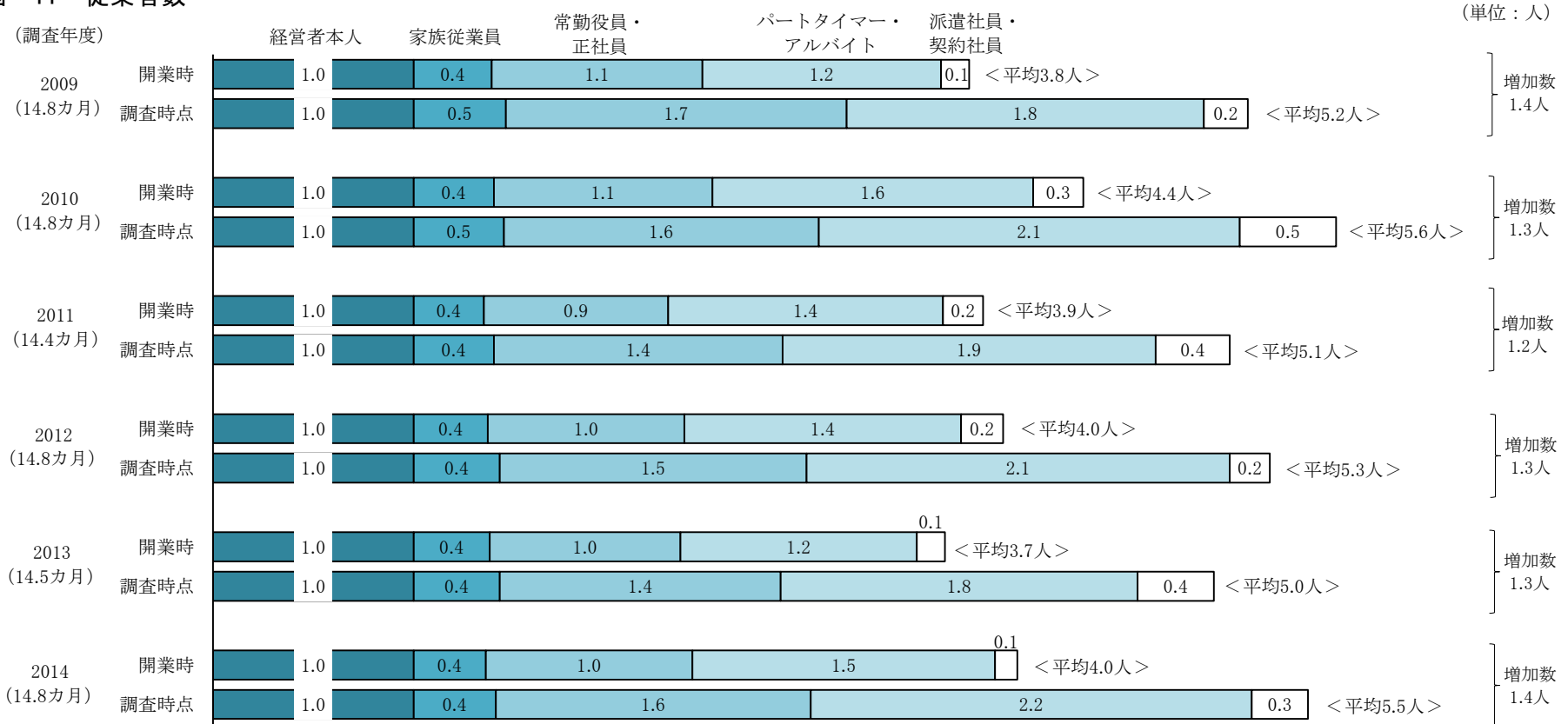
図-10 商圏の範囲



～従業員数は開業時から平均1.4人増加～

○ 開業時の平均従業員数は4.0人、調査時点の平均従業員数は5.5人で、その増加数は1.4人であった（図－11）。内訳をみると、「常勤役員・正社員」が1.0人から1.6人、「パートタイマー・アルバイト」が1.5人から2.2人となっており、それぞれ0.5人、0.7人増えている。

図－11 従業員数



(注) 1 ()内は調査時点における開業からの経過月数の平均である。

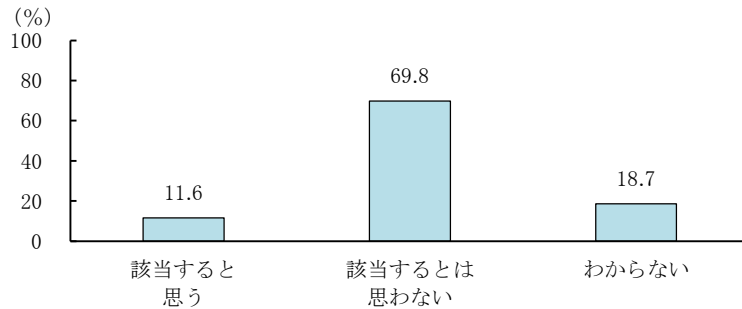
2 値は小数第2位を四捨五入して表記しているため、同じ値でもグラフの長さが異なったり、内訳の合計と平均および平均の差と増加数が一致しなかったりする場合がある。

～同業他社にはない新規性を打ち出して開業～

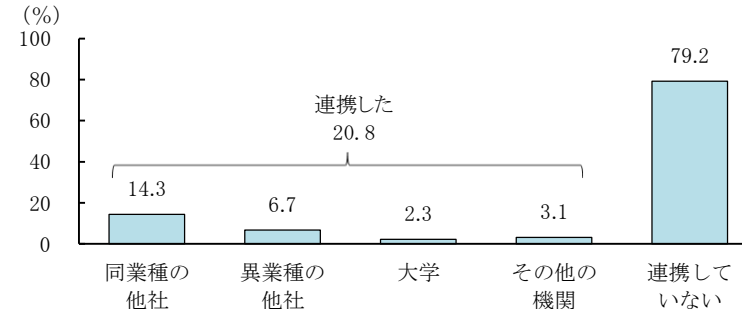
○ 事業内容について、ベンチャービジネスやニュービジネスに「該当すると思う」と考えている開業者の割合は11.6%で、約7割の開業者は「該当するとは思わない」と回答している（図-12の①）。新技術・新商品やビジネスプランなどのコンテストでの受賞経験や、商品・サービス開発時の他社や大学との連携の割合も低く、革新的なビジネスや商品・サービスなどを展開している開業者は多くない（同②、③）。しかし、同業他社と比べた際の事業内容の新しい点が「大いにある」「多少ある」と考えている開業者の割合は合計70.6%で、開業者の多くは同業他社にはない新規性を打ち出している（同④）。

図-12 事業内容の特徴

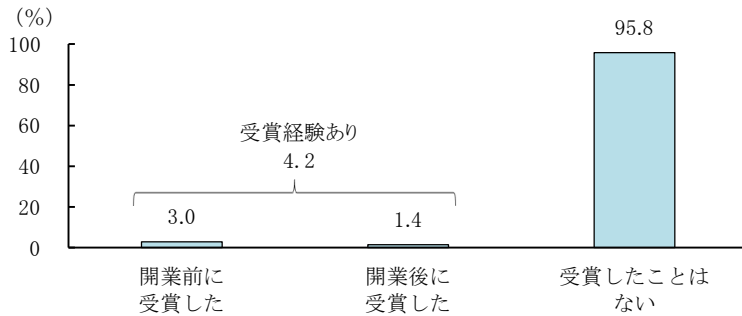
①ベンチャービジネスやニュービジネスへの該当
（経営者による自己評価）



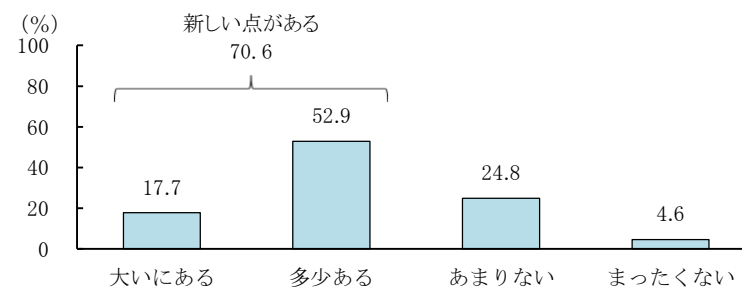
③商品・サービス開発時の他社や大学との連携
（複数回答）



②新技術・新商品やビジネスプランなどのコンテストでの受賞経験
（複数回答）



④同業他社と比べた際の事業内容の新しい点
（経営者による自己評価）

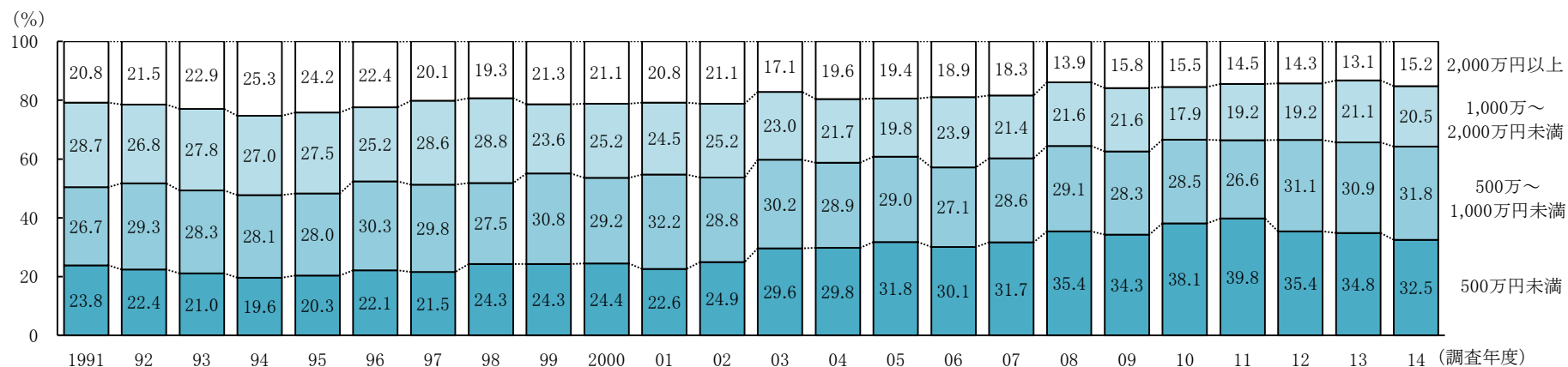


4 開業費用と資金調達

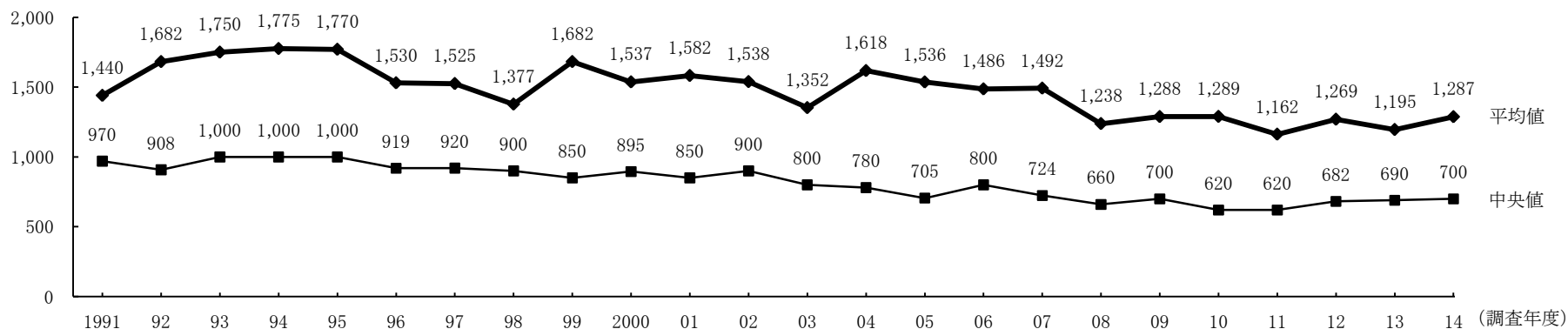
～開業費用の低下傾向に一服感～

- 開業費用の分布をみると、「500万円未満」の割合が32.5%と最も高く、次いで「500万～1,000万円未満」が31.8%となっている(図-13)。「500万円未満」の割合は長らく増加傾向にあったが、ここ3年は減少している。
- 開業費用の平均値は1,287万円、中央値は700万円であった。「500万円未満」の割合が減少したことによって平均値と中央値は2013年度よりも高くなっている。開業費用の平均値は2008年度以降、おおむね横ばいの状態となっている。

図-13 開業費用



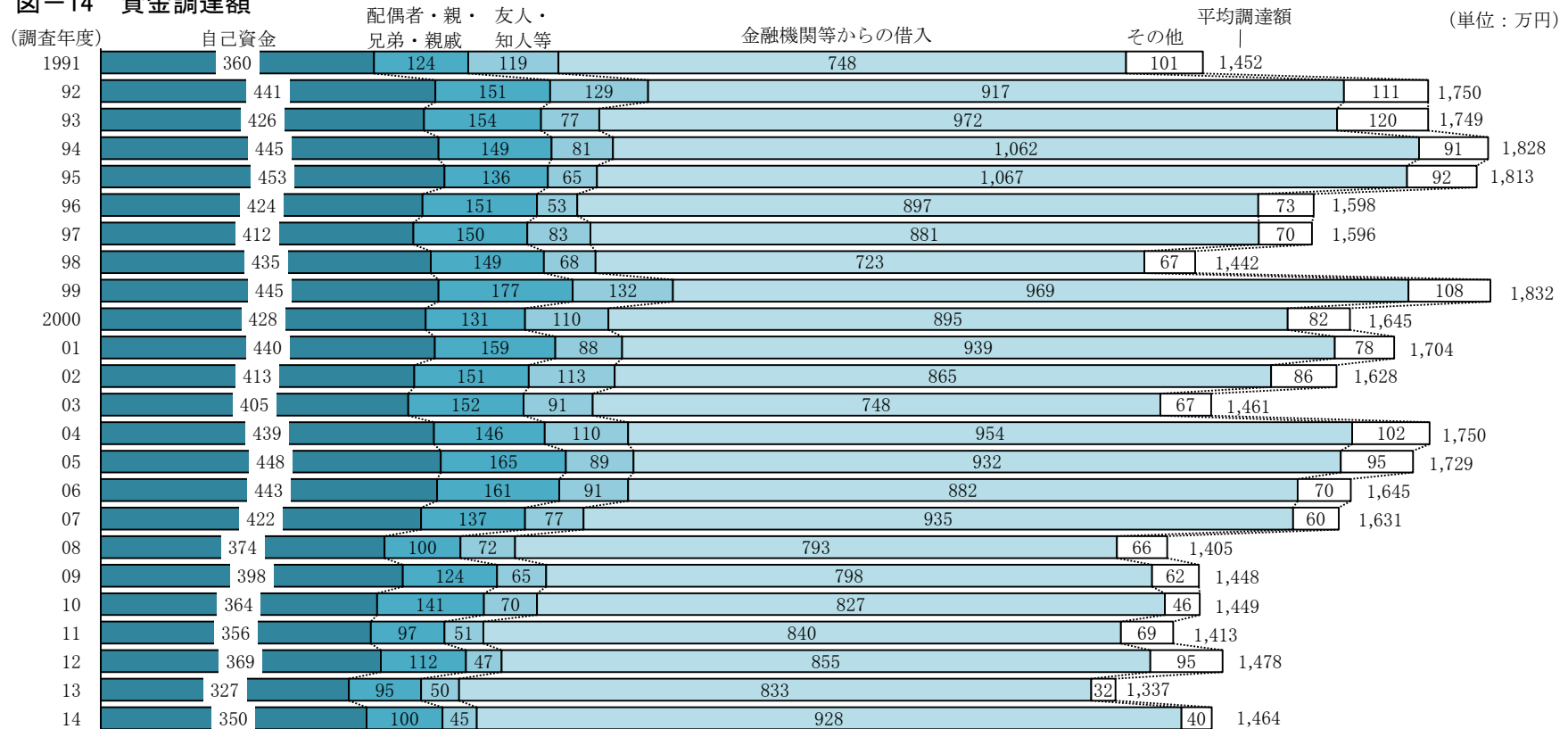
(万円) (平均値・中央値の推移)



～主な資金調達先は金融機関等からの借入と自己資金～

○ 開業時の資金調達額は平均で1,464万円となり、1991年の調査開始以後、最も低い水準であった2013年度（1,337万円）より127万円増加した（図-14）。資金の調達先に関しては、「金融機関等からの借入」が平均928万円（平均調達額に占める割合は63.4%）、「自己資金」が平均350万円（同23.9%）となっており、両者で全体の87.3%を占める。

図-14 資金調達額

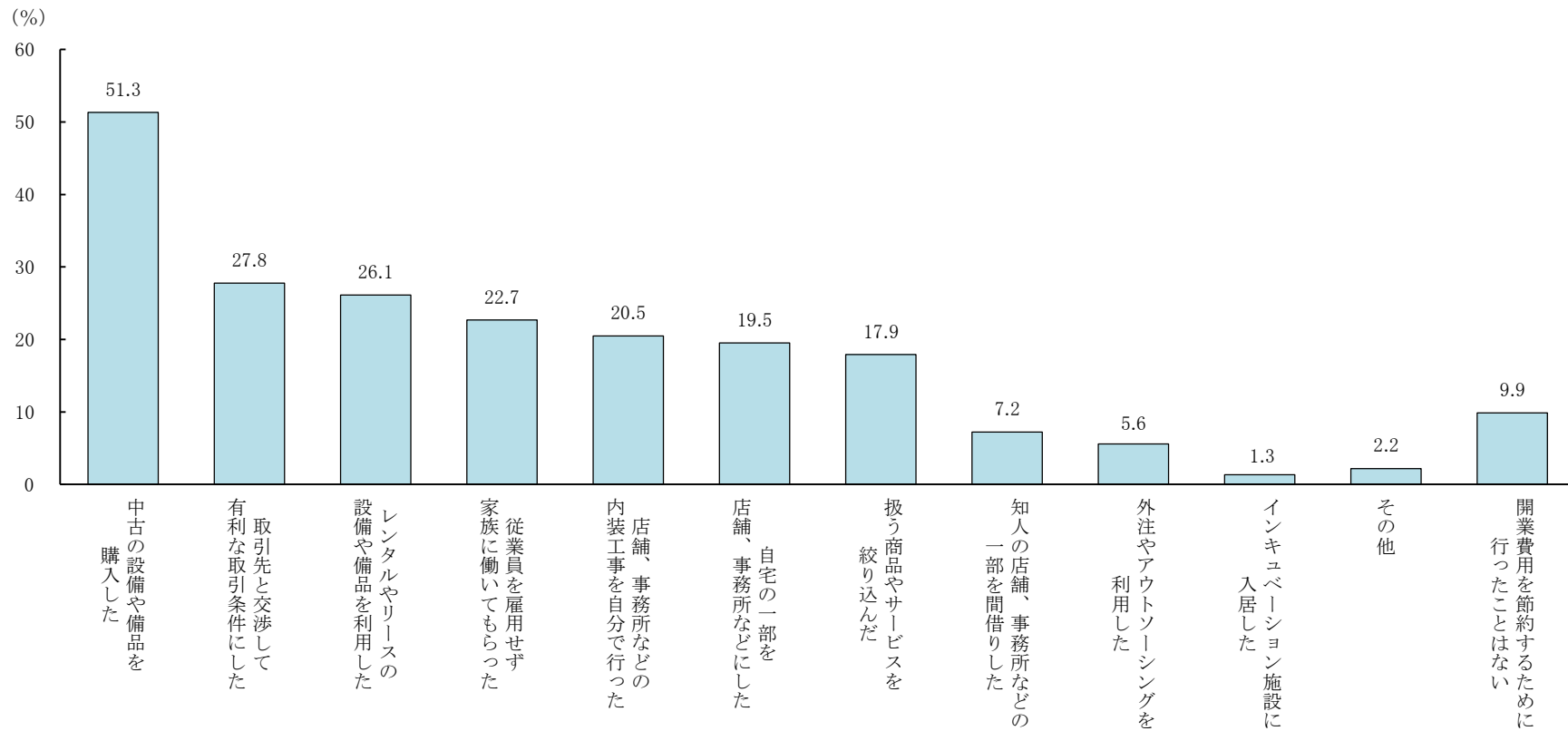


(注) 1 「配偶者・親・兄弟・親戚」と「友人・知人等」は借入、出資の両方を含む。
 2 「友人・知人等」には「取引先」(1992～1999年度調査)、「事業に賛同してくれた個人または会社」(1992～2014年度調査)、「自社の役員・従業員」(2004～2014年度調査)を含む。
 3 「金融機関等からの借入」には、日本政策金融公庫(1991～2014年度調査)、民間金融機関(1991～2014年度調査)、地方自治体(制度融資)(1992～2014年度調査)、公庫・地方自治体以外の公的、政府系金融機関(1999～2014年度調査)が含まれる。

～ 9割が開業費用を節約する取り組みを実施～

○ 開業費用を節約するために行ったことを尋ねると、開業者の半数（51.3%）が「中古の設備や備品を購入した」と回答している（図-15）。このほかにも、「取引先と交渉して有利な取引条件にした」（27.8%）、「レンタルやリースの設備や備品を利用した」（26.1%）、「従業員を雇用せず家族に働いてもらった」（22.7%）など、さまざまな取り組みを実施しており、「開業費用を節約するために行ったことはない」という開業者は9.9%にすぎない。

図-15 開業費用を節約するために行ったこと（複数回答）



5 開業後の状況

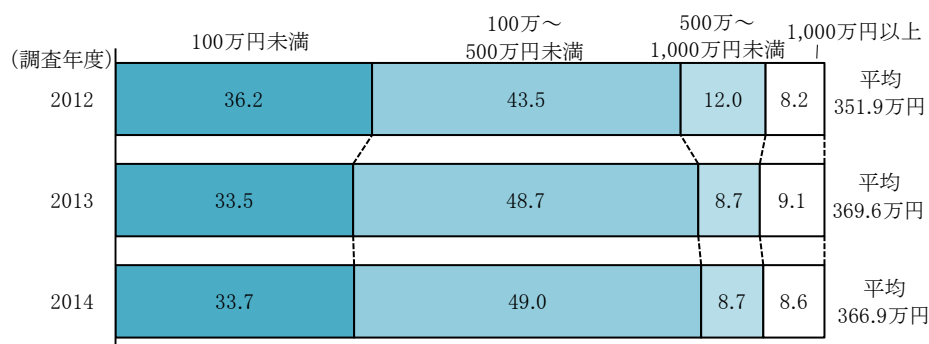
～予想月商を達成した企業は増加～

- 現在の業況を尋ねたところ、平均月商は366.9万円であった（図-16の①）。2013年度とほぼ同じ水準であるが、予想月商達成率が「125%以上」「100～125%未満」の割合は、それぞれ24.6%から27.1%、23.8%から26.2%と増加しており、予想を上回る月商を上げている企業は増加している（同②）。
- 現在の売上状況が「増加傾向」である割合は64.8%と、その割合は徐々に高くなっている（同③）。しかし、採算状況が「黒字基調」である割合は64.9%で大きな変化はみられない（同④）。

図-16 業況

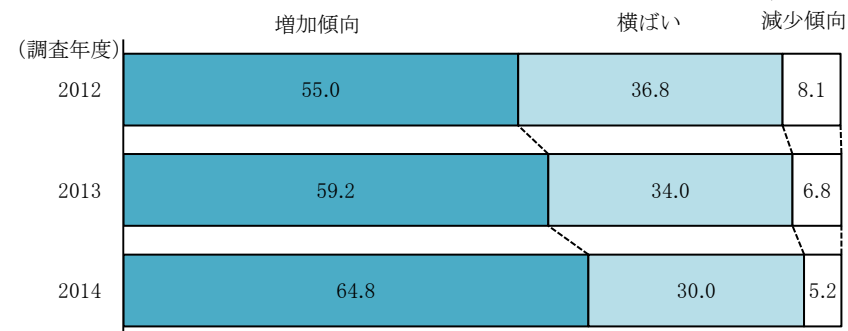
①現在の月商（1カ月あたりの売上高）

（単位：％）



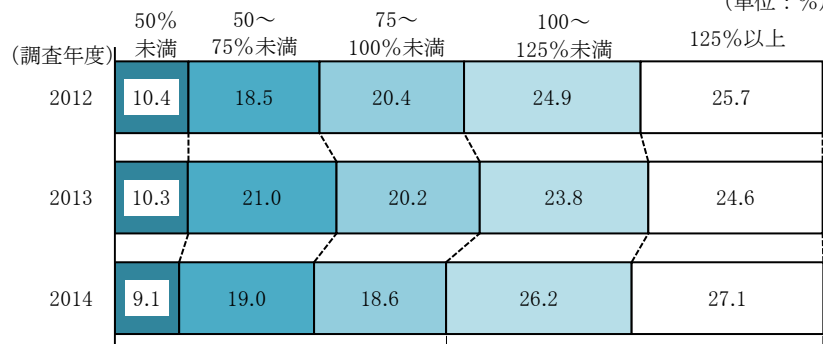
③現在の売上状況

（単位：％）



②予想月商達成率

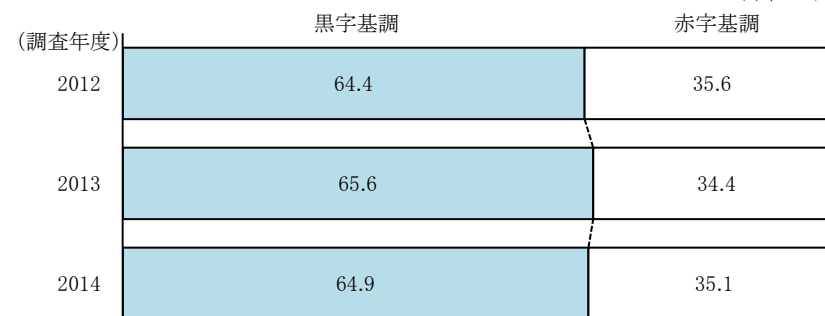
（単位：％）



予想月商達成 53.3

④現在の採算状況

（単位：％）

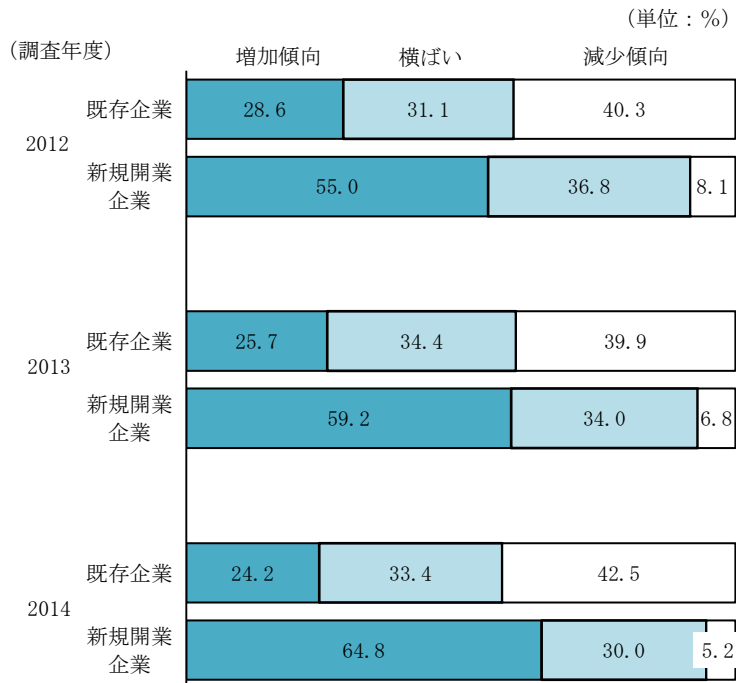


（注） 予想月商達成率 = (調査時点の平均月商 ÷ 開業前に予想していた月商) × 100

～現在の売上状況は既存企業よりも良好～

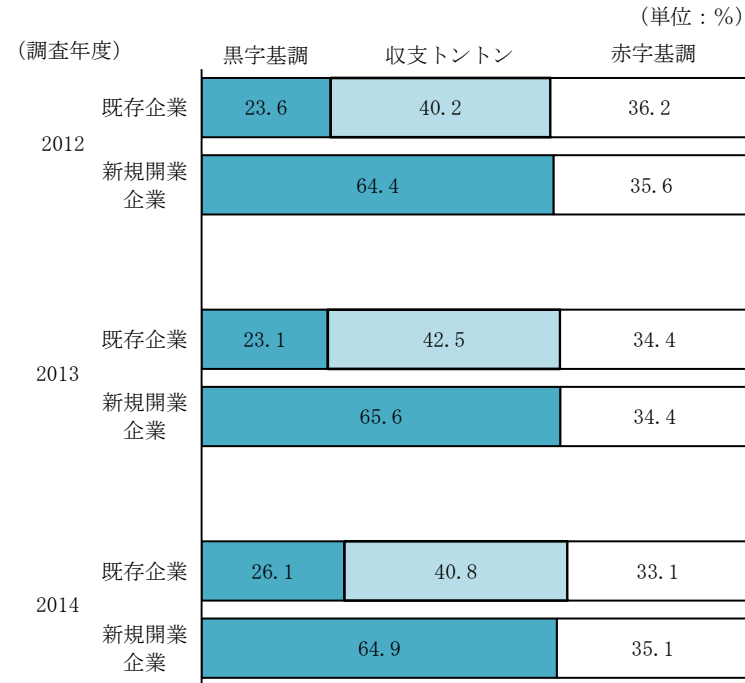
- 現在の売上状況について既存企業と比較すると、「増加傾向」の割合は新規開業企業は64.8%であり、既存企業の24.2%よりも高い（図-17）。新規開業企業は顧客の需要を着実につかんでいるといえる。
- 現在の採算状況について「赤字基調」の割合をみると、新規開業企業と既存企業はそれぞれ35.1%、33.1%であり、大きな違いはない（図-18）。

図-17 既存企業と比べた現在の売上状況



- (注) 1 既存企業は日本政策金融公庫総合研究所「全国小企業月次動向調査」(各年8月の実績: 季節調整値)のデータ。
 2 新規開業企業は現在の売上状況について「増加傾向」「横ばい」「減少傾向」の3択で回答、既存企業は昨年と同じ月と比べた際の売上高について「増加」「不変」「減少」の3択で回答。

図-18 既存企業と比べた現在の採算状況

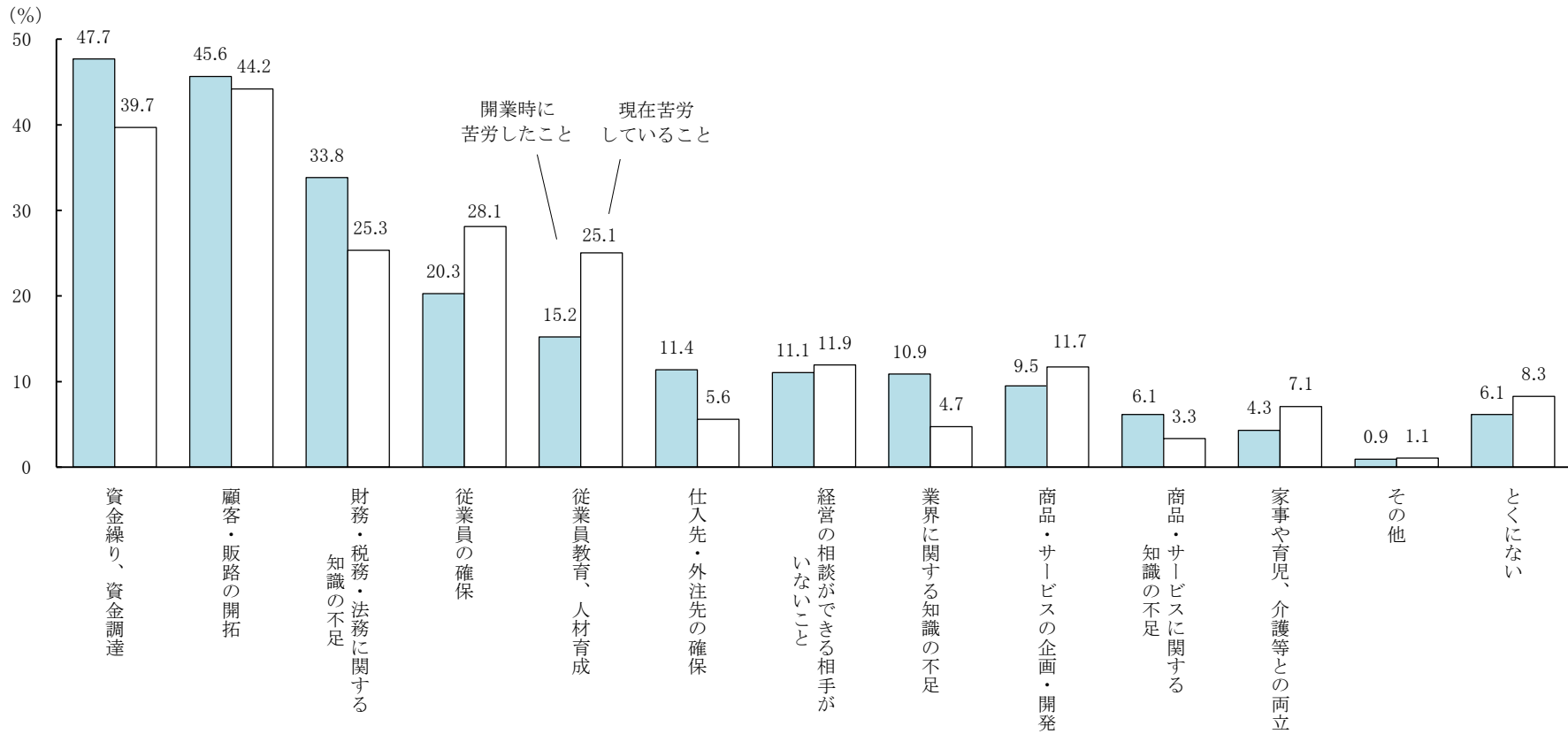


- (注) 1 既存企業は日本政策金融公庫総合研究所「全国小企業月次動向調査」(各年8月の実績: 季節調整値)のデータ。
 2 新規開業企業は「黒字基調」「赤字基調」の2択で回答、既存企業は「黒字」「収支トントン」「赤字」の3択で回答。

～「資金繰り、資金調達」や「顧客・販路の開拓」などが課題～

○ 開業時に苦労したことは、「資金繰り、資金調達」(47.7%)、「顧客・販路の開拓」(45.6%)、「財務・税務・法務に関する知識の不足」(33.8%)の割合が高かった(図-19)。現在苦労していることでは「顧客・販路の開拓」が44.2%と最も多かったが、「資金繰り、資金調達」も39.7%と、引き続き大きな課題となっている。また、開業時と比べると「従業員の確保」「従業員教育、人材育成」といった人的資源に関することで苦労しているという回答が増加している。

図-19 開業時に苦労したことおよび現在苦労していること(三つまでの複数回答)



Ⅲ まとめ

新規開業企業は十分なビジネス経験をもとに地域に密着した事業を展開。既存企業にはない新規性を打ち出して売上を伸ばしている。市場に新たな価値を提供することで、地域経済を活性化させる役割が期待される。

○ 十分なビジネス経験をもとに開業を果たしている

開業時の平均年齢は42.1歳。85.0%の開業者が現在の事業に関連する仕事をした経験（平均13.9年）があり、68.8%の開業者が管理職として働いた経験（平均10.1年）がある。事業の実務や人材の管理に関する十分な経験をもとに開業を果たしている。

○ 地域に密着して事業を展開している

開業した業種は「サービス業」（22.2%）、「医療、福祉」（21.9%）、「飲食店、宿泊業」（14.9%）など、地域に根差して営業する業種が多く、商圈の範囲についても「事務所や店舗の近隣」が20.3%、「同じ市区町村内」が36.6%となっている。過半数の企業が地域に密着して事業を展開している。

○ 同業他社にはない新規性を打ち出している

事業内容がベンチャービジネスやニュービジネスなどに該当すると考えている開業者は11.6%と少ないが、同業他社と比べて事業内容に新しい点が「大いにある」と考えている開業者は17.7%、「多少ある」と考えている開業者は52.9%である。「大いにある」と「多少ある」を合わせると、7割の開業者が同業他社にはない新規性を打ち出し、市場に新たな価値を提供している。

○ 既存企業よりも売上状況が増加傾向の割合が高い

現在の売上状況が「増加傾向」である割合は64.8%、「減少傾向」である割合は5.2%である。既存企業では「増加傾向」が24.2%、「減少傾向」が42.5%であり、新規開業企業は既存企業よりも売上状況が増加傾向である割合が高い。新規開業企業は地域に密着して事業を展開していることから、地域経済活性化の役割が期待される。