

「2015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	8
5	開業後の状況と開業にかかる課題	11
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 楠本、井上

I 調査の目的と実施要領

1 調査目的

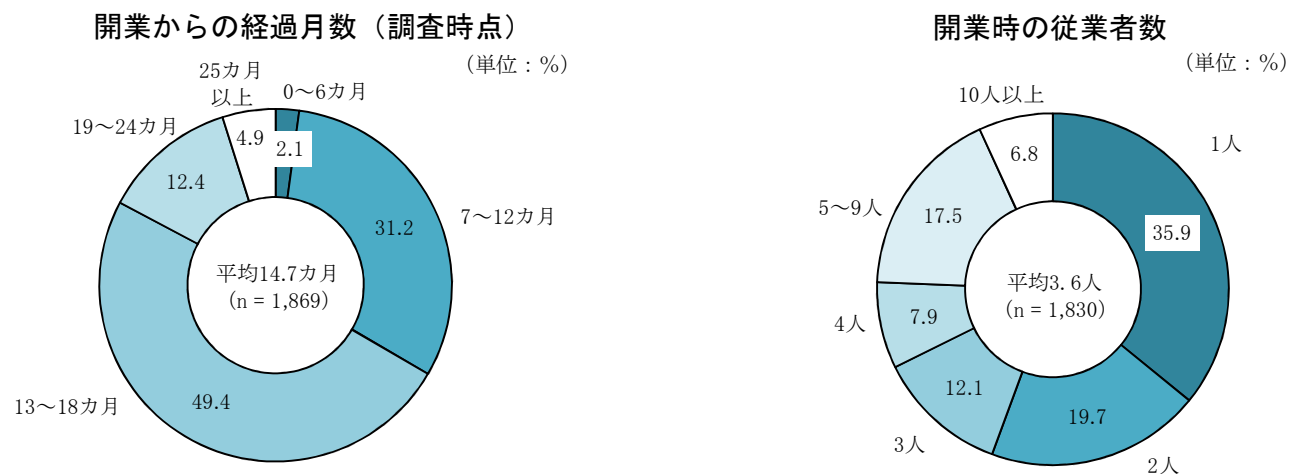
日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業企業の実態を把握するため、1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施しており、開業時の年齢や開業費用など時系列で比較可能なデータを中心に蓄積してきた。

そこで、今年度実施した「2015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 2015年 8月
- (2) 調査対象 日本政策金融公庫国民生活事業が2014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7,917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 1,869社（回収率23.6%）
- (5) 経営形態 個人企業60.2% 法人企業39.8%（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2015年度調査に基づく。

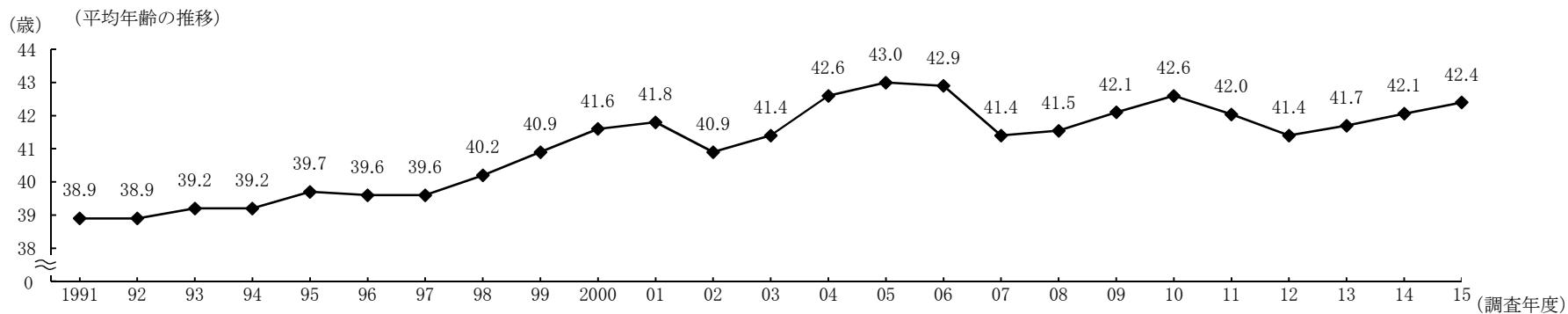
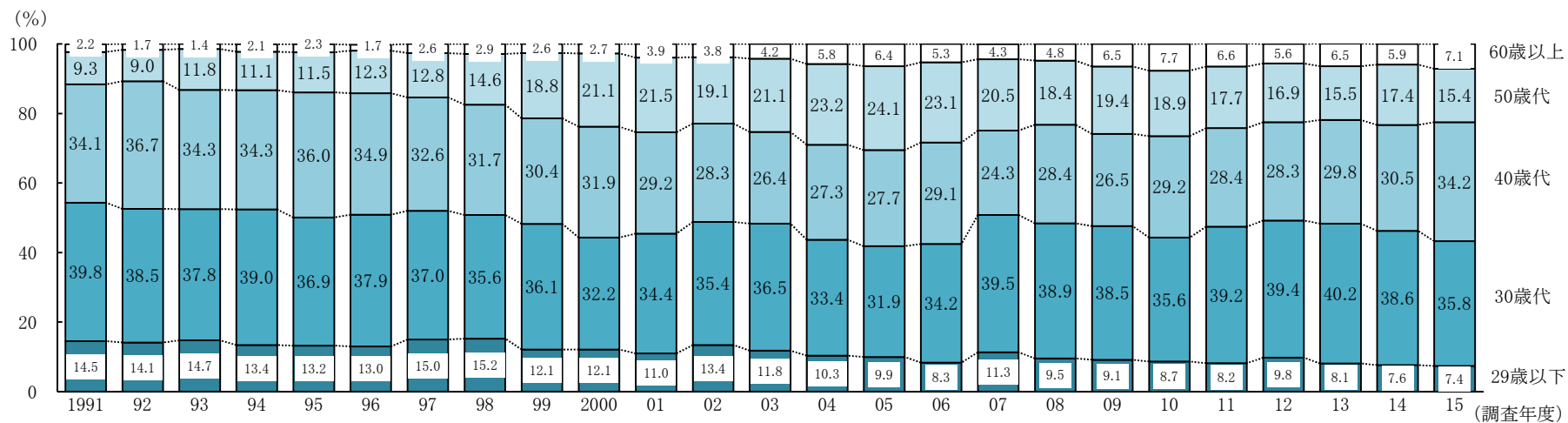
Ⅱ 調査結果

1 開業者の属性とキャリア

～開業時の平均年齢は3期連続で上昇～

- 開業時の年齢は「30歳代」が35.8%と最も多く、次いで「40歳代」が34.2%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42.4歳となった。2013年以降平均年齢は3期連続で上昇している。

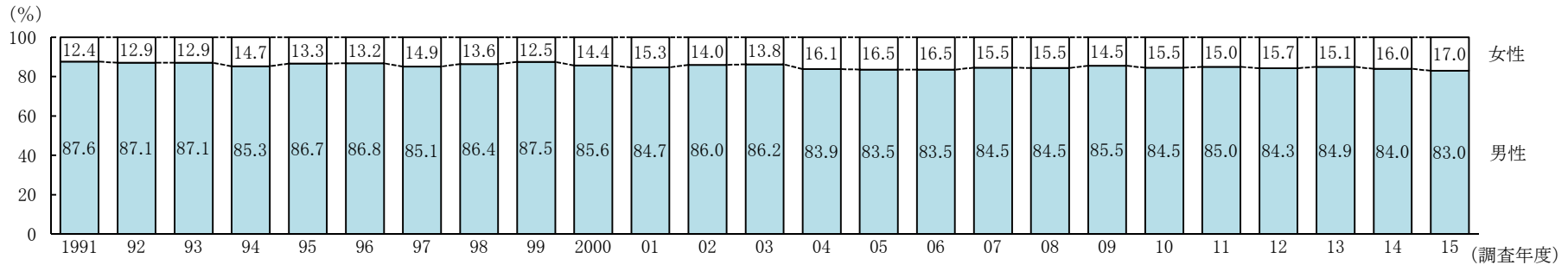
図－1 開業時の年齢



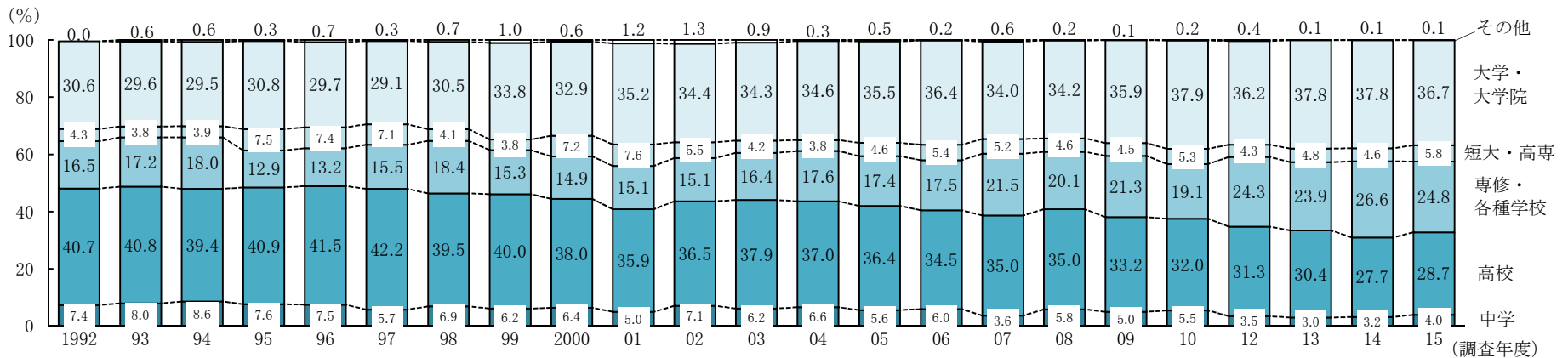
～最終学歴は高学歴化傾向が続く～

- 開業者に占める女性の割合は、17.0%となった（図－2）。2000年代に入ってから女性の割合は徐々に高まっている。
- 最終学歴は、「高校」の割合が28.7%と、前回調査同様30%を下回った（図－3）。代わって、「大学・大学院」「専修・各種学校」の占める割合が高く、高学歴化の傾向は続いている。

図－2 性別



図－3 最終学歴

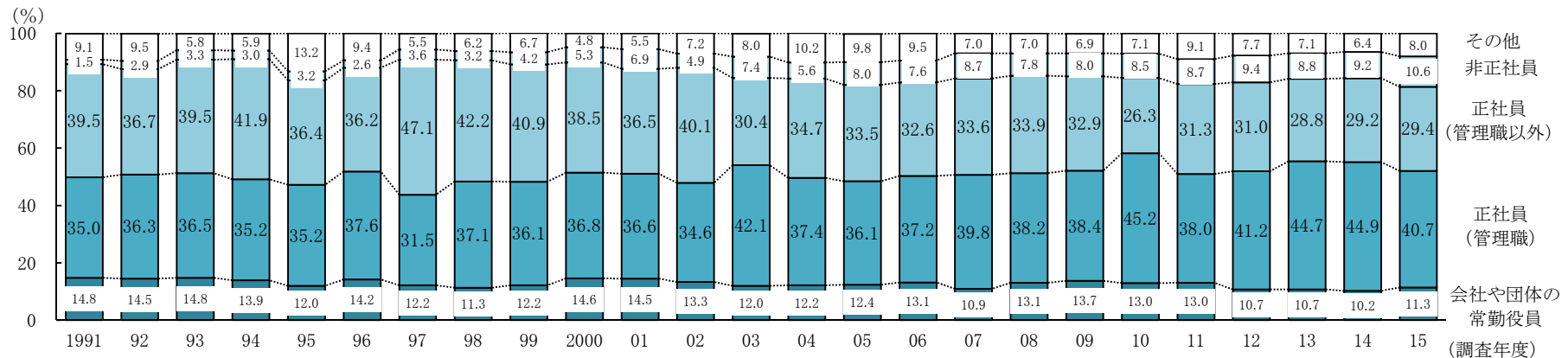


(注) 1 1991年度の調査の選択肢には「短大」が含まれていないため、結果を掲載していない。また、2011年度調査では最終学歴を尋ねていない。
 2 1992年度の調査の選択肢には「その他」がない。また、1999～2002年度調査の「その他」には「海外の学校」が含まれる。

～実務経験を有する分野で開業～

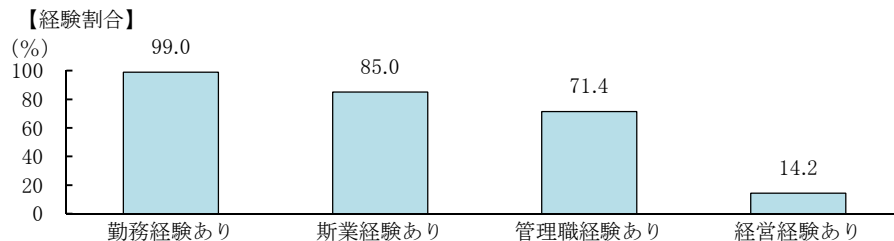
- 開業直前の職業は、「正社員（管理職）」の割合が40.7%と最も高く、次いで「正社員（管理職以外）」が29.4%となっている（図－4）。「正社員（管理職）」の割合はやや低下したものの、占める割合は大きい。
- 勤務キャリアは、「勤務経験」がある割合は99.0%、「斯業経験」がある割合は85.0%と、多くはビジネス経験をもって開業している（図－5）。また、「管理職経験」がある割合も71.4%となっている。

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



【経験年数】 (単位：年)

	勤務経験	斯業経験	管理職経験	経営経験
平均値	19.5	14.2	9.8	10.0
中央値	19.0	13.0	8.0	7.0

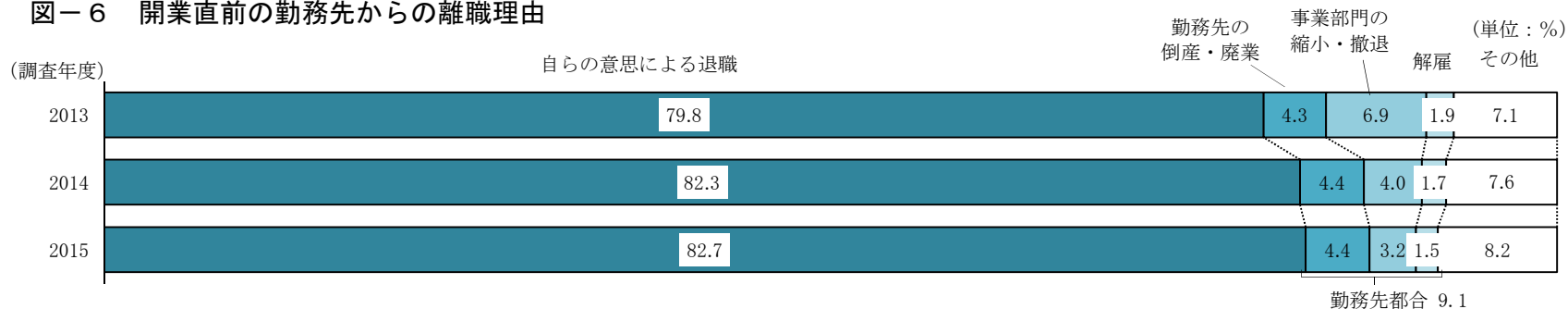
(注)1 「斯業経験」は現在の事業に関連する仕事をした経験、「経営経験」は現在の事業を始める前に事業を経営した経験（すでにその事業をやめている場合を含む）。
 2 経験年数の平均値・中央値は、経験がある人だけを集計。

2 開業の動機

～最も多い開業動機は「収入を増やしたかった」～

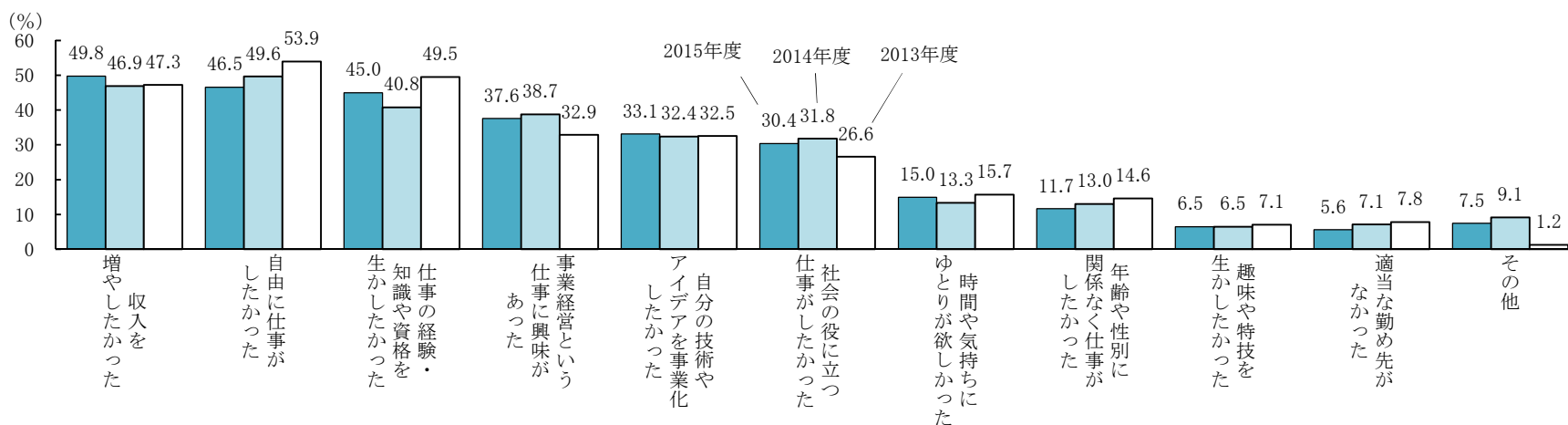
- 開業直前の勤務先を離職した理由は、「自らの意思による退職」が82.7%となっている（図－6）。「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」を合わせた「勤務先都合」による離職は減少しており、9.1%となった。
- 開業動機は、「収入を増やしたかった」（49.8%）、「自由に仕事がしたかった」（46.5%）、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（45.0%）の順に多い（図－7）。

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」(23.2%)、「医療、福祉」(19.5%)、「飲食店、宿泊業」(15.9%)の順に多い(図-8)。
- フランチャイズ・チェーンに加盟している企業の割合は、7.1%となった(図-9)。
- 商圈の範囲は、「事務所や店舗の近隣」が15.8%、「同じ市区町村内」が36.3%となっており、地域に密着して事業を展開している企業が過半数を占める(図-10)。

図-8 開業業種

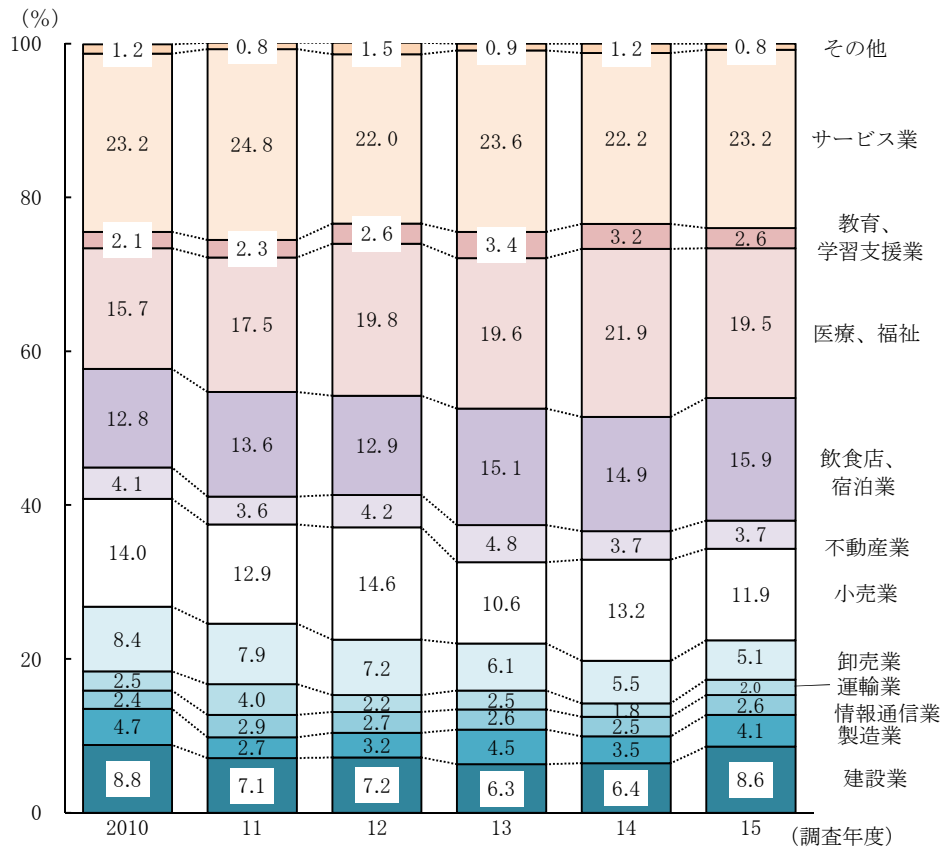


図-9 フランチャイズ・チェーン加盟企業割合

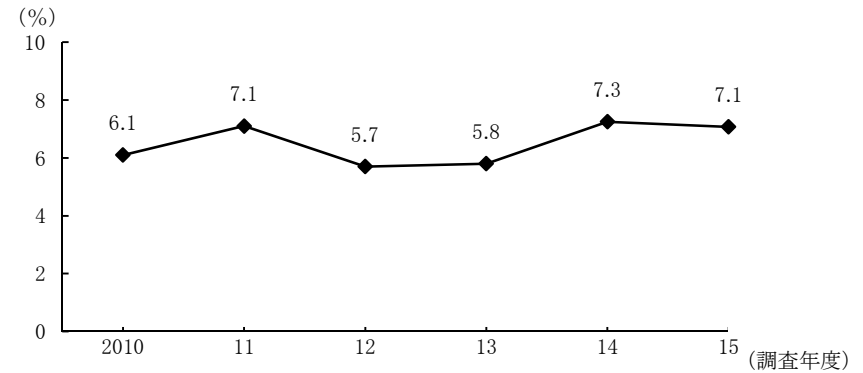
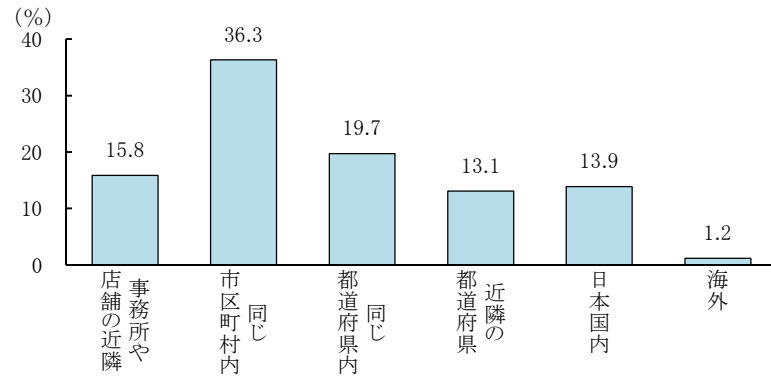


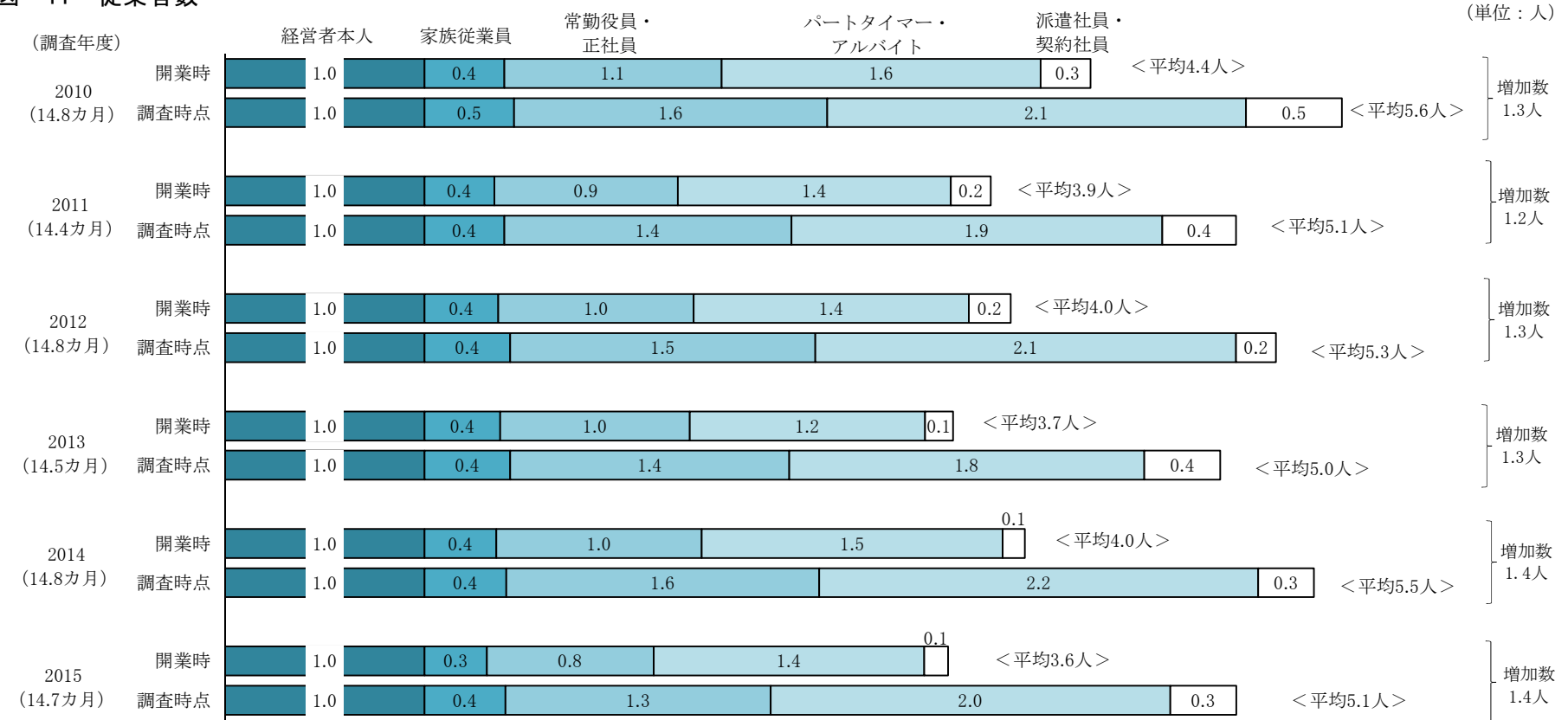
図-10 商圈の範囲



～常勤役員・正社員、パートタイマー・アルバイトを中心に従業員は1.4人増加～

○ 開業時の平均従業員数は3.6人、調査時点の平均従業員数は5.1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0.8人から1.3人、「パートタイマー・アルバイト」が1.4人から2.0人となっており、それぞれ0.5人、0.6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。

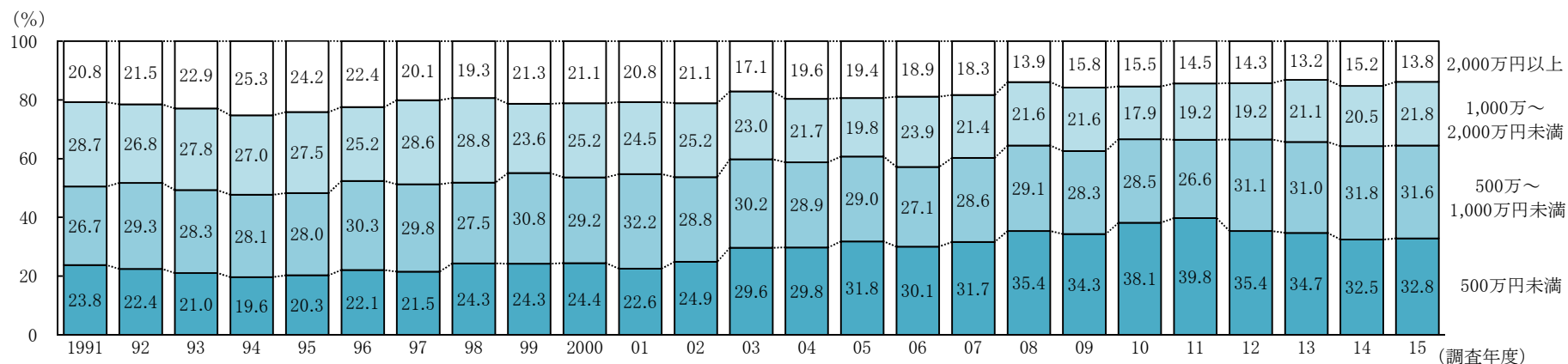
2 値は小数第2位を四捨五入して表記しているため、同じ値でもグラフの長さが異なったり、内訳の合計と平均および平均の差と増加数が一致しなかったりする場合がある。

4 開業費用と資金調達

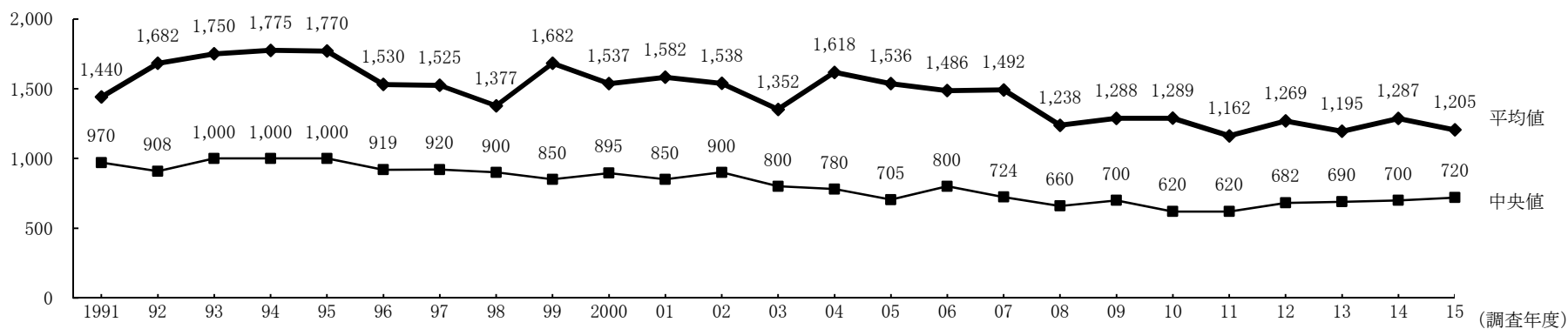
～開業費用はおおむね横ばいで推移～

- 開業費用の分布をみると、「500万円未満」の割合が32.8%と最も高く、次いで「500万～1,000万円未満」が31.6%となっている（図－12）。1,000万円未満での開業が64.4%を占めている。
- 開業費用の平均値は1,205万円、中央値は720万円であった。開業費用の平均値は2014年度に比べて82万円減少したが、2008年度以降、おおむね横ばいの状態が続いている。

図－12 開業費用



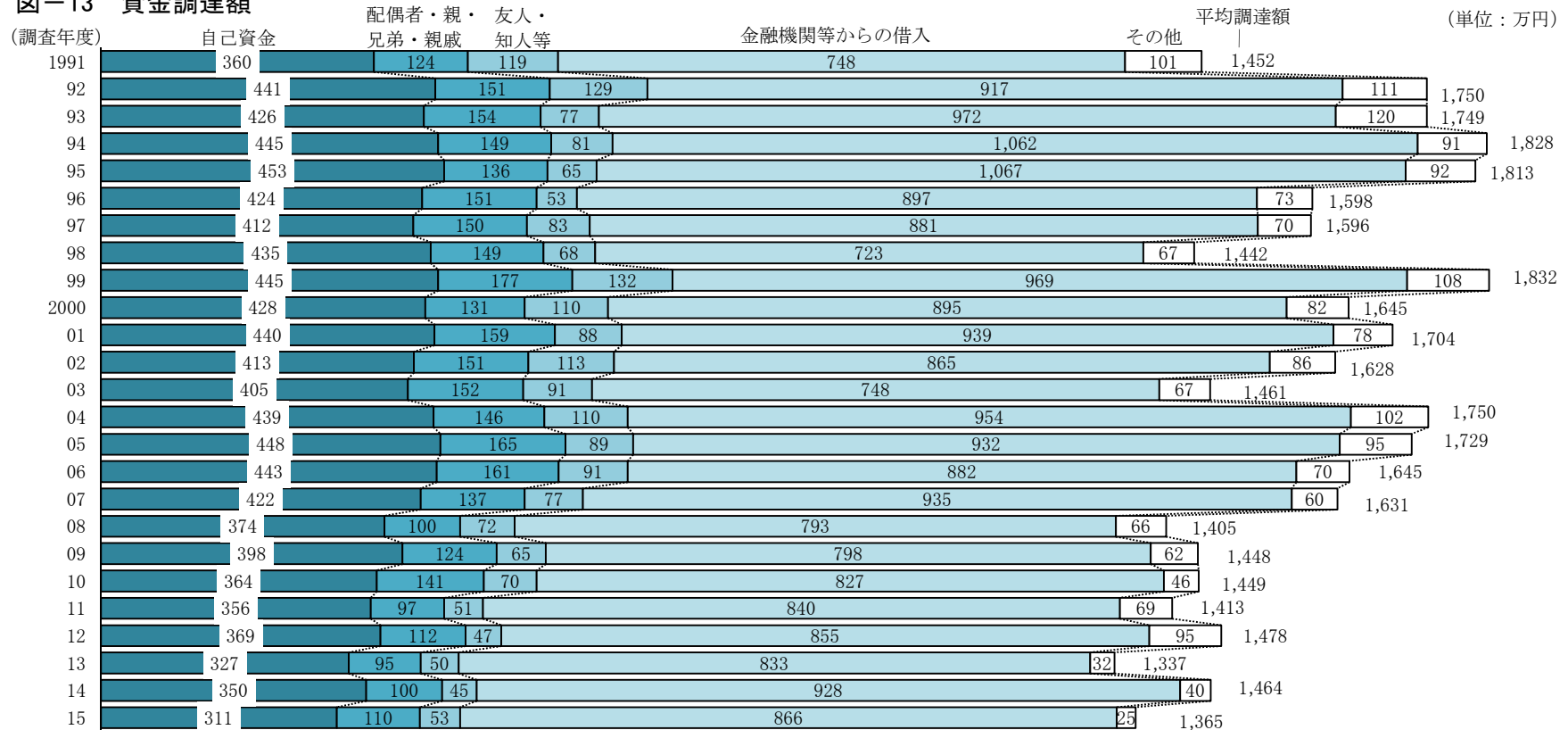
(万円) (平均値・中央値の推移)



～金融機関等からの借入と自己資金が主な資金調達先～

○ 開業時の資金調達額は平均で1,365万円となった(図-13)。2014年度より99万円減少し、1991年の調査開始以来最低水準であった2013年度に続く低い水準となった。資金の調達先に関しては、「金融機関等からの借入」が平均866万円(平均調達額に占める割合は63.4%)、「自己資金」が平均311万円(同22.8%)となっており、両者で全体の86.2%を占める。

図-13 資金調達額

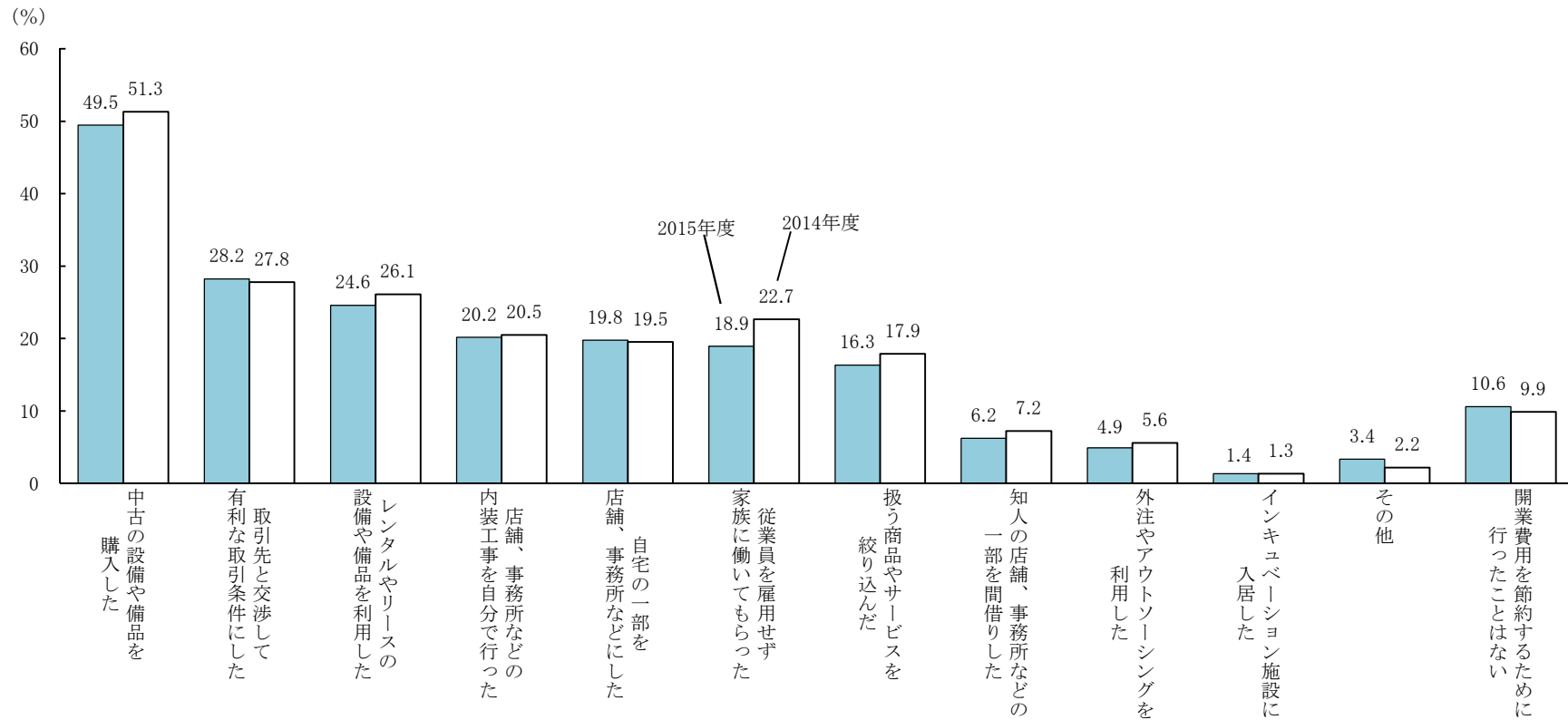


(注) 1 「配偶者・親・兄弟・親戚」と「友人・知人等」は借入、出資の両方を含む。
 2 「友人・知人等」には「取引先」(1992～1999年度調査)、「事業に賛同してくれた個人または会社」(1992～2015年度調査)、「自社の役員・従業員」(2004～2015年度調査)を含む。
 3 「金融機関等からの借入」には、日本政策金融公庫(1991～2015年度調査)、民間金融機関(1991～2015年度調査)、地方自治体(制度融資)(1992～2015年度調査)、公庫・地方自治体以外の公的、政府系金融機関(1999～2015年度調査)が含まれる。

～開業費用の節約に9割の企業が取り組む～

○ 開業費用を節約するために行ったことを尋ねると、2014年度同様、開業者の約半数（49.5%）が「中古の設備や備品を購入した」と回答している（図-14）。このほかにも、「取引先と交渉して有利な取引条件にした」（28.2%）、「レンタルやリースの設備や備品を利用した」（24.6%）などに取り組む開業者が多い。

図-14 開業費用を節約するために行ったこと（複数回答）

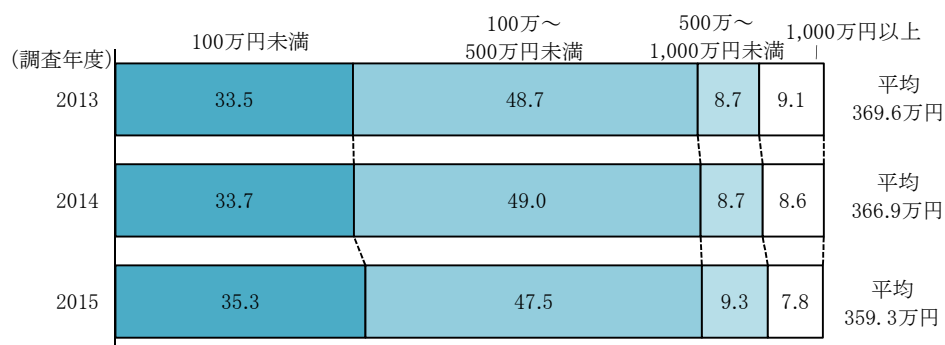


5 開業後の状況と開業にかかる課題
 ～予想月商を達成した企業は減少～

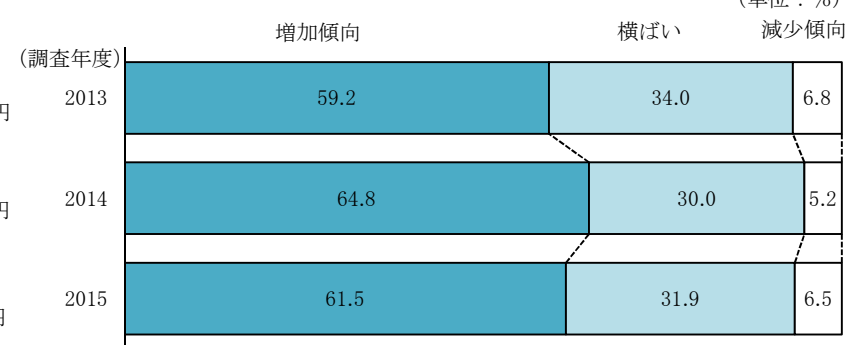
- 現在の業況を尋ねたところ、平均月商は359.3万円であった（図-15の①）。2014年度から売り上げはほぼ横ばいで推移した。予想月商達成率が「125%以上」「100～125%未満」の割合はそれぞれ27.1%から25.9%、26.2%から23.6%と減少しており、予想以上の月商を上げている企業は減少している（同②）。
- 現在の売上状況が「増加傾向」である割合は61.5%と、前年に比べ3.3%減少した（同③）。しかし、採算状況が「黒字基調」である割合は64.7%と2014年度とほぼ同水準となった（同④）。

図-15 業況

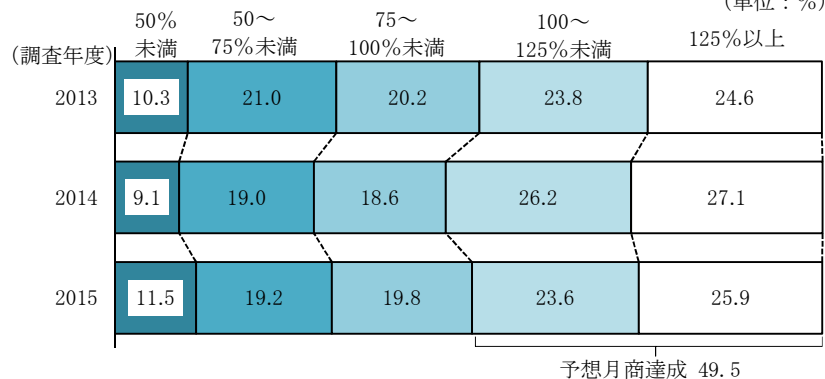
①現在の月商（1カ月あたりの売上高）（単位：%）



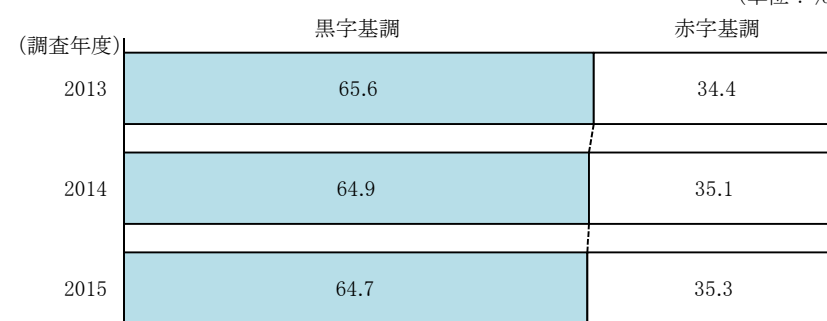
③現在の売上状況（単位：%）



②予想月商達成率（単位：%）



④現在の採算状況（単位：%）

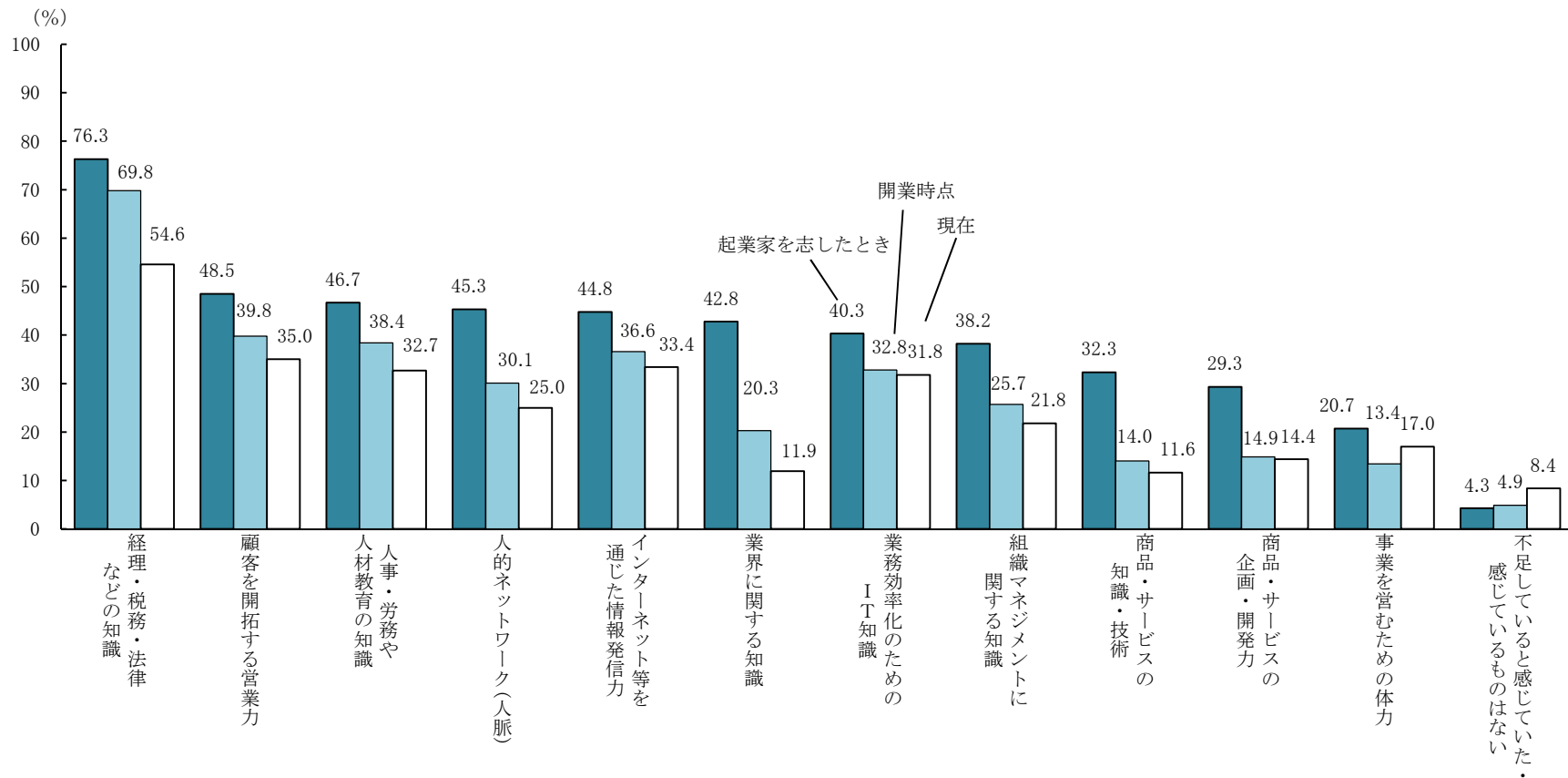


(注) 予想月商達成率 = (調査時点の平均月商 ÷ 開業前に予想していた月商) × 100

～多くの開業者が知識・能力に不足を感じながらもその割合は徐々に低下～

- 何らかの知識・能力に不足を感じている開業者は、起業家を志したときで95.7%、開業時点で95.1%に及ぶ（図-16）。多くの開業者は知識・能力に不足を感じながらも開業に踏み切っている。
- 起業家を志したときに不足していると感じていた能力として「経理・税務・法律などの知識」（76.3%）、「顧客を開拓する営業力」（48.5%）、「人事・労務や人材教育の知識」（46.7%）などを挙げる開業者が多いが「事業を営むための体力」を除き、時間とともにその割合は低下している。

図-16 不足していると感じていた・感じている知識・能力（複数回答）

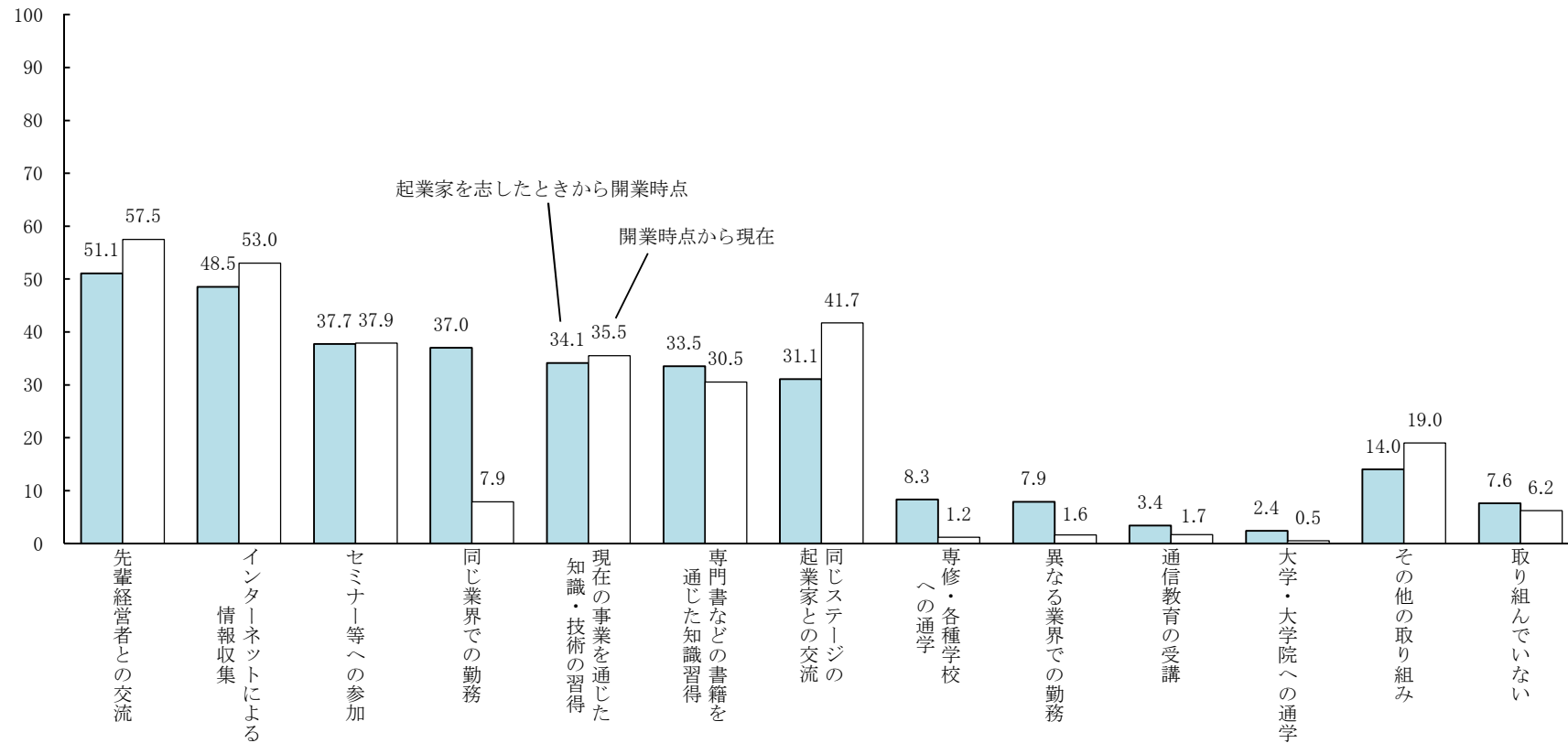


～先輩経営者や同じステージの起業家との交流を通じて不足している知識・能力を向上・補完～

- 多くの開業者が、不足している知識・能力を向上・補完するために何らかの取り組みを行っている（図-17）。
- 開業前後を通じて、「先輩経営者との交流」（開業前51.1%、開業後57.5%）に取り組む割合が最も高い。
- 開業後には「同じステージの起業家との交流」（開業前31.1%→開業後41.7%）に取り組む割合が最も増加している。

図-17 知識・能力を向上・補完するための取り組み（複数回答）

(%)



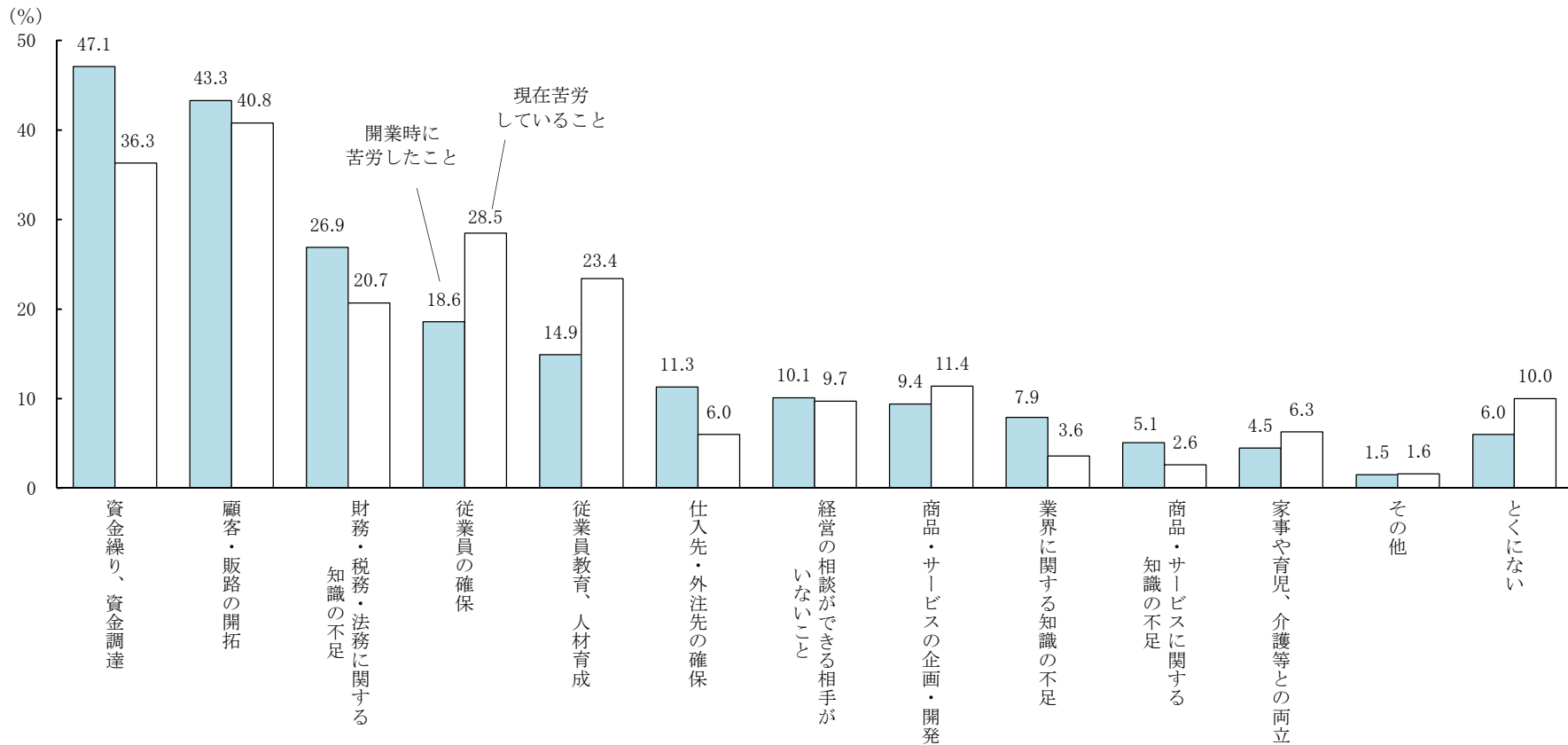
(注) 1 図-16の「不足していると感じていた・感じている知識・能力」がある企業に対して尋ねたもの。

2 起業家を志したときから開業時点までは平均6.9年、開業時点から現在までは平均14.7カ月。

～「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」(47.1%)、「顧客・販路の開拓」(43.3%)、「財務・税務・法務に関する知識の不足」(26.9%)の割合が高かった(図-18)。現在苦労していることも「顧客・販路の開拓」(40.8%)、「資金繰り、資金調達」(36.3%)が引き続き課題となっている。また、開業後に増加する課題として「従業員の確保」(28.5%)、「従業員教育、人材育成」(23.4%)が挙げられる。

図-18 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

多くの開業者は、さまざまな知識・能力が不足していると感じながらも、実務経験を有する分野で開業に踏み切っている。不足している知識・能力の向上・補完のための取り組みとしては、開業前後を通して「先輩経営者との交流」の割合が最も高く、開業後には「同じステージの起業家」との交流の割合が最も増加している。

○ 実務経験を有する分野で開業

開業時の平均年齢は42.4歳となっており、現在の事業に関連する仕事を経験した開業者は85.0%（平均14.2年）に上る。管理職として働いた経験のある開業者も71.4%（平均9.8年）と多く、実務経験を有する分野で開業している。

○ 地域に密着して事業を展開

商圏の範囲は「事務所や店舗の近隣」が15.8%、同じ市区町村内が36.3%と所在地の近隣が約半数を占めており、地域に密着した事業を行っている開業者が多い。

○ 知識・能力の不足を感じる開業者は多いが、その割合は徐々に低下

何らかの知識・能力に不足を感じていた開業者は、起業家を志したときで95.7%、開業時点で95.1%と多い。起業家を志したときは「経理・税務・法律などの知識」（76.3%）「顧客を開拓する営業力」（48.5%）などを挙げる開業者が多いが、「事業を営むための体力」を除き、時間とともにその割合は低下している。

○ 先輩経営者や同じステージの起業家との交流を通じて不足している知識・能力の不足を向上・補完

多くの開業者が、不足している知識・能力を向上・補完するために何らかの取り組みを行っている。開業前後を通じて「先輩経営者との交流」（開業前51.1%、開業後57.5%）に取り組む割合が最も高く、開業後には「同じステージの起業家との交流」（開業前31.1%→開業後41.7%）に取り組む割合が最も増加している。

○ 資金繰り、資金調達に苦勞する開業者が多く、開業後は人材に関する課題を抱える開業者が増加

開業時には「資金繰り、資金調達」（47.1%）、「顧客・販路の開拓」（43.3%）に苦勞する開業者が多く、これらの課題は開業後も多くの開業者にとって課題となっている。また、開業後は「従業員確保」（28.5%）「従業員教育、人材育成」（23.4%）といった人材に関する課題に苦勞している開業者が増えている。