

500万円未満の少額開業の実態 ～「2008年度新規開業実態調査(特別調査)」の結果～

- I 調査の目的と実施要領
- II 調査結果
 - 1 「少額開業」の定義
 - 2 少額開業の主な属性
 - (1) 企業の属性
 - (2) 経営者の属性
 - 3 開業費用と開業時の資金調達
 - (1) 開業費用
 - (2) 開業時の資金調達
 - 4 開業準備
 - 5 業績
 - (1) 目標月商達成率、採算状況、従業員の増加数
 - (2) 効率性と満足度
- III まとめ

<お問い合わせ先>
日本政策金融公庫 総合研究所
小企業研究第1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 目的

総合研究所では、新規開業企業の実態を把握するために、1991年度（平成3年度）から毎年「新規開業実態調査」を実施し、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蓄積すると同時に、さまざまな視点で分析を行ってきた。

今年度は、近年構成比が高まっている開業費用が500万円未満の開業に着目し、その実態を明らかにするために、調査対象を拡大した特別調査を実施した。

2 実施要領

(1) 調査時点

2008年8月

(2) 調査対象

国民生活金融公庫（現、日本政策金融公庫）が2007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5年以内の企業（開業前の企業も含む）11,153件。

（注）不動産賃貸業は調査対象から除いている。

(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

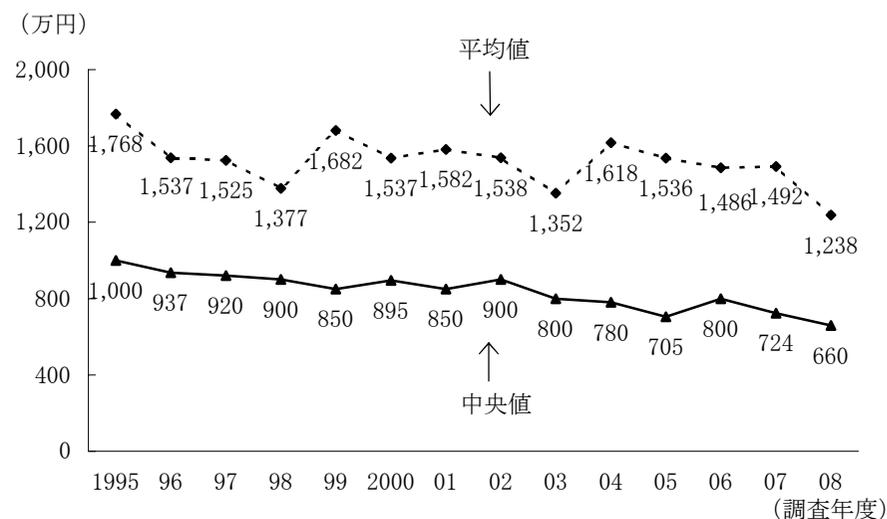
(4) 有効回答数

3,007件（有効回答率27.0%）

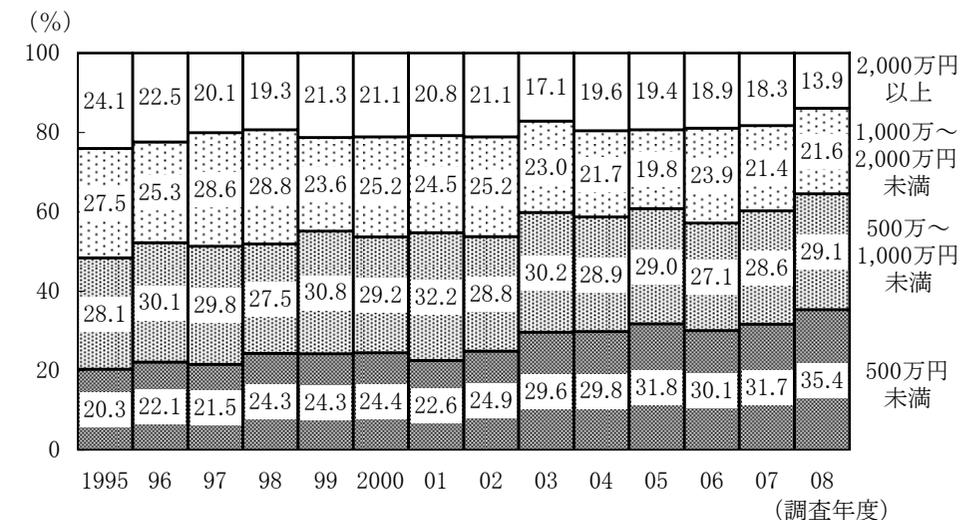
（注）時系列データについては過去の調査と比較できるようにするため、融資時点で開業後1年以内の企業（開業前の企業を含む）だけで集計している。調査対象は7,222社、有効回答数は1,918件（有効回答率は26.6%）。

開業費用の推移

① 平均値と中央値



② 構成比



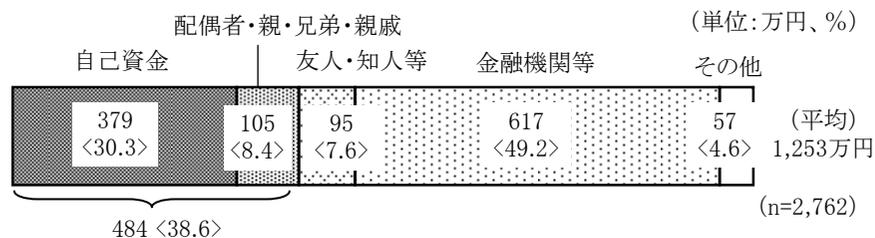
（注）融資時点で開業後1年以内の企業（開業前の企業を含む）だけで集計。

II 調査結果

1 「少額開業」の定義

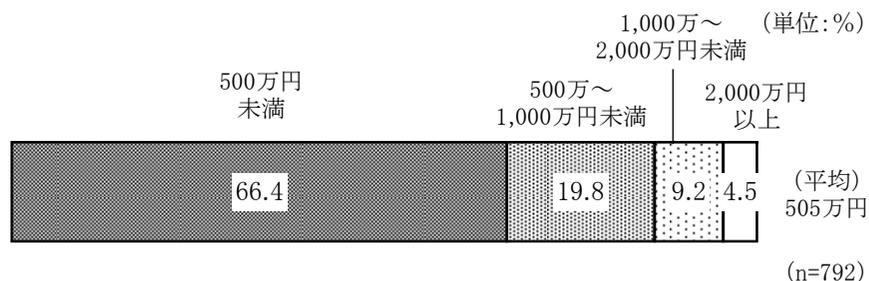
- 開業のために調達した資金の平均は1,253万円であった（図－1）。そのうち「自己資金」「配偶者・親・兄弟・親戚」からの調達額は、それぞれ379万円（30.3%）、105万円（8.4%）で合計すると484万円（38.6%）となる。
- 一方、「自己資金」と「配偶者・親・兄弟・親戚」からの調達だけで開業した企業（身内以外から資金を調達せずに開業した企業）の平均開業費用は505万円である（図－2）。
- 500万円という額は外部から資金を調達しなくても開業できる平均的な水準だとみなせることから、開業費用が500万円未満の開業を少額開業と定義した。アンケート回答者に占める少額開業の割合は43.1%である（図－3）。

図－1 平均資金調達額とその内訳



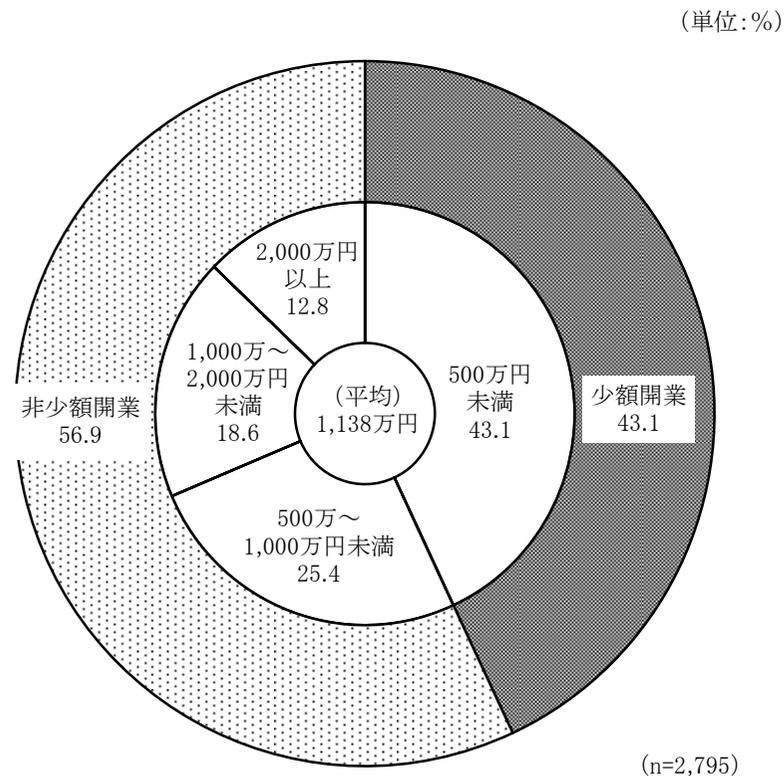
- (注) 1 「友人・知人等」は役員、従業員、事業賛同者からの資金を含む。
 2 「金融機関等」は政府系金融機関、自治体や公的機関からの借入を含む。
 3 「その他」はベンチャーキャピタル、リース、フランチャイズチェーンからの資金を含む。
 4 < >内は構成比。

図－2 自己資金と配偶者・親・兄弟・親戚からの調達だけで開業した企業の開業費用



- (注) 自己資金と配偶者・親・兄弟・親戚からの調達だけで開業した企業の割合は29.3%。

図－3 開業費用の構成比と少額開業の割合

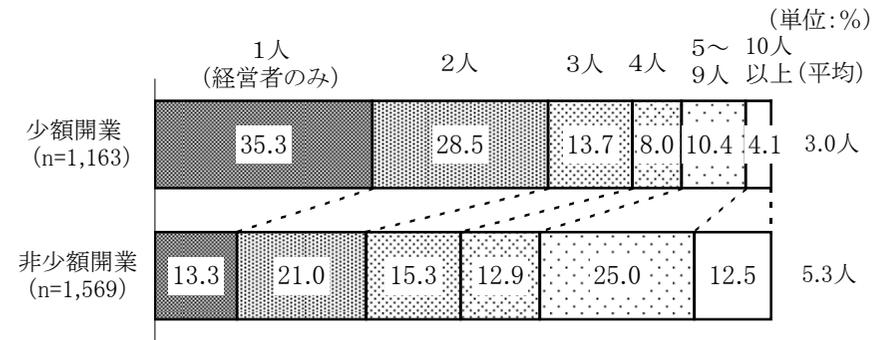


2 少額開業の主な属性

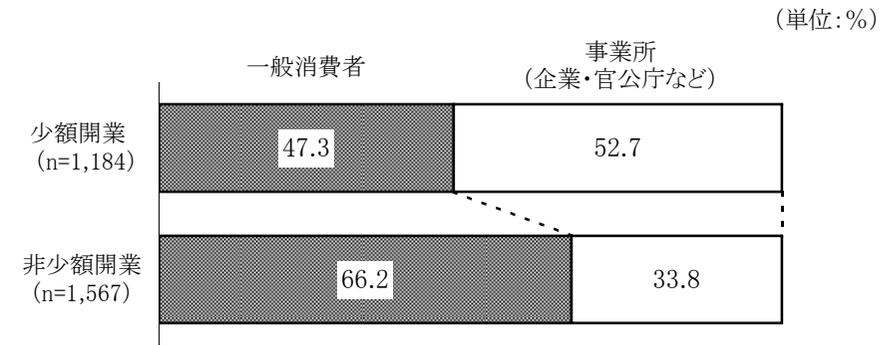
(1) 企業の属性

- 少額開業は開業時の従業者数が特に少ない企業が多く、「1人」が35.3%、「2人」が28.5%となっている（図－4）。
- 主な販売先は、少額開業では「事業所（企業・官公庁など）」が52.7%となっており、事業所が販売先である企業が多い（図－5）。一方、非少額開業では「一般消費者」の方が多く66.2%となっている。
- 業種構成をみると、少額開業では「建設業」「情報通信業」「運輸業」「卸売業」「事業所向けサービス業」の割合が高く、非少額開業では「小売業」「飲食店、宿泊業」「医療、福祉」「個人向けサービス業」の割合が高い（表－1）。

図－4 開業時の従業者数



図－5 主な販売先



表－1 業種の構成比

	建設業	製造業	情報通信業	運輸業	卸売業	小売業	飲食店、宿泊業	医療、福祉	教育、学習支援業	個人向けサービス業	事業所向けサービス業	不動産業	その他	合計
少額開業 (n=1,201)	19.1	3.8	6.1	5.2	9.7	11.7	6.6	6.0	2.0	8.4	15.7	4.0	1.7	100.0
非少額開業 (n=1,585)	8.5	4.8	2.7	2.5	6.8	14.8	15.3	14.8	2.0	12.3	10.1	4.9	0.5	100.0

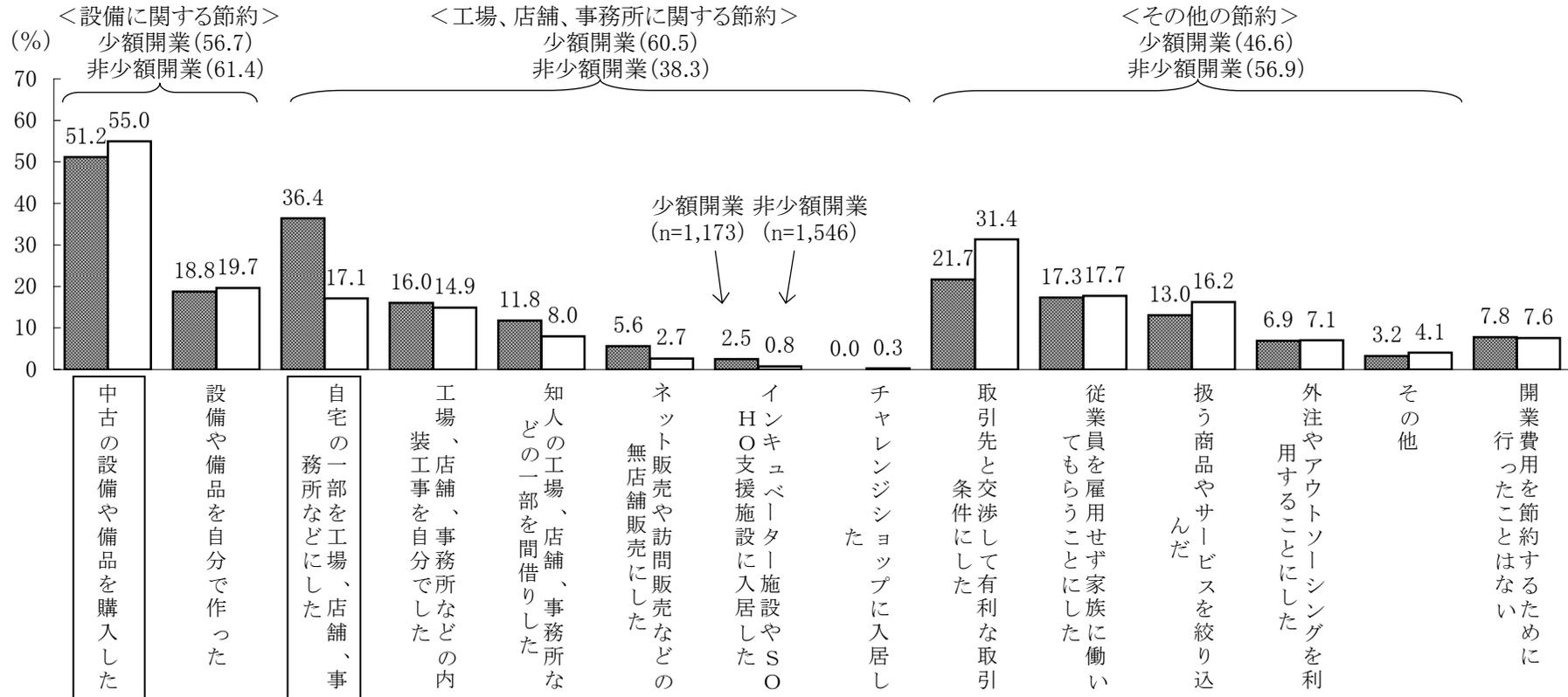
(注) 網掛けの項目は、有意に構成比の割合が高い業種(小売業は5%水準、それ以外の業種は1%水準で有意)。

<参考> 少額開業で多かった上位二業種(細分類)

	建設業	情報通信業	運輸業	卸売業	事業所向けサービス業
一位	内装工事業	受託開発ソフトウェア業	一般乗用旅客自動車運送業	他に分類されないその他の卸売業	労働者派遣業
二位	建築リフォーム業、一般土木建築工事業	インターネット付随サービス業	貨物軽自動車運送業	婦人・子供服卸売業	他に分類されない専門サービス業

- 開業費用を節約するために行ったことをみると、多くの企業が開業費用を節約する取り組みを行っており、少額開業だけが特別に節約しているわけではないことがわかる（図－6）。
- 最も多い取り組みは「中古の設備や備品を購入した」で少額開業では51.2%、非少額開業では55.0%である。
- 少額開業では「自宅の一部を工場、店舗、事務所などにした」の割合が36.4%となっており、非少額開業の17.1%よりも19.3ポイント高い。少額開業は自宅を事務所として利用しやすい企業が相対的に多いといえる。

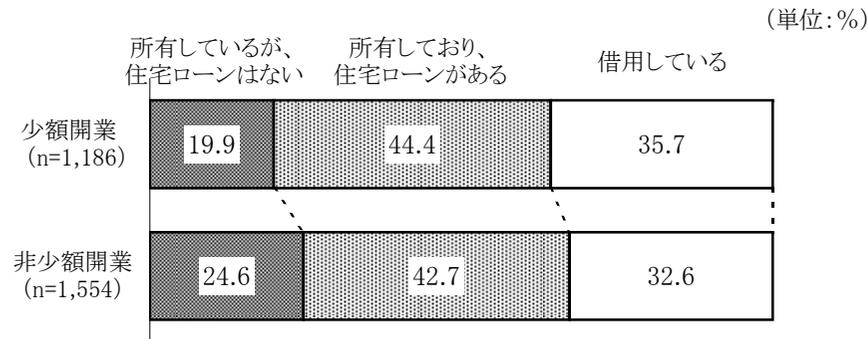
図－6 開業費用を節約するために行ったこと(複数回答)



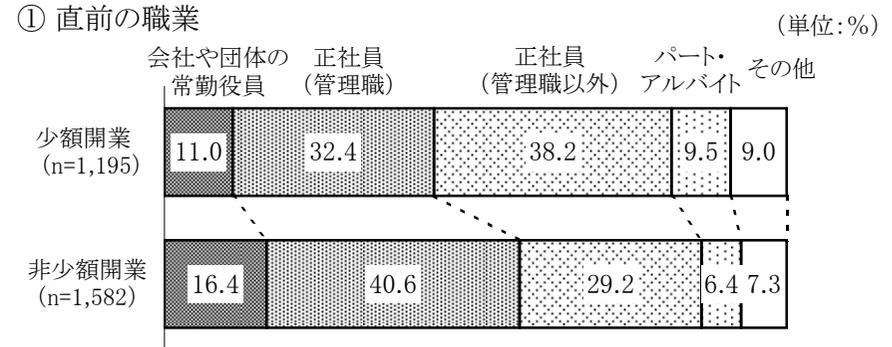
(2) 経営者の属性

- 自宅の所有状況と住宅ローンの有無をみると、「所有しているが、住宅ローンはない」の割合は少額開業では19.9%となっており、非少額開業の24.6%より低い（図－7）。
- 正社員としての勤務年数の平均は、少額開業が16.1年、非少額開業が16.2年と大きな違いはみられない（図－8）。
- 少額開業では、直前の職業が「正社員（管理職以外）」「パート・アルバイト」である割合が非少額開業よりも高く、それぞれ38.2%、9.5%（非少額開業では29.2%、6.4%）である（図－9の①）。また、「会社や団体の常勤役員」「正社員（管理職）」「正社員（管理職以外）」であった者の前勤務先の規模をみると、少額開業では規模が小さい企業の割合が高い（図－9の②）。

図－7 自宅の所有状況と住宅ローンの有無

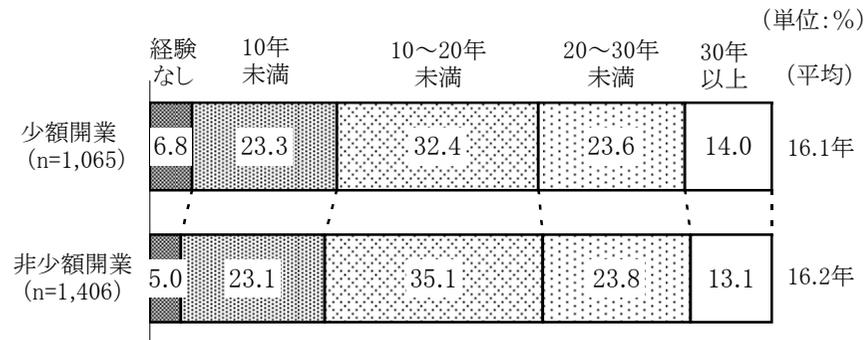


図－9 直前の職業と前勤務先の規模

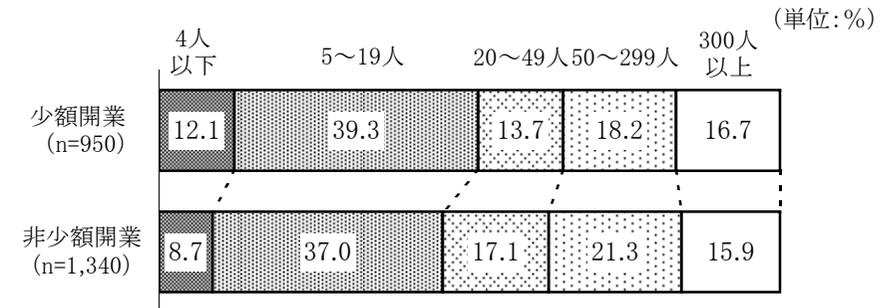


(注)「パート・アルバイト」は派遣社員・契約社員を含む。

図－8 正社員としての勤務経験



② 前勤務先の規模



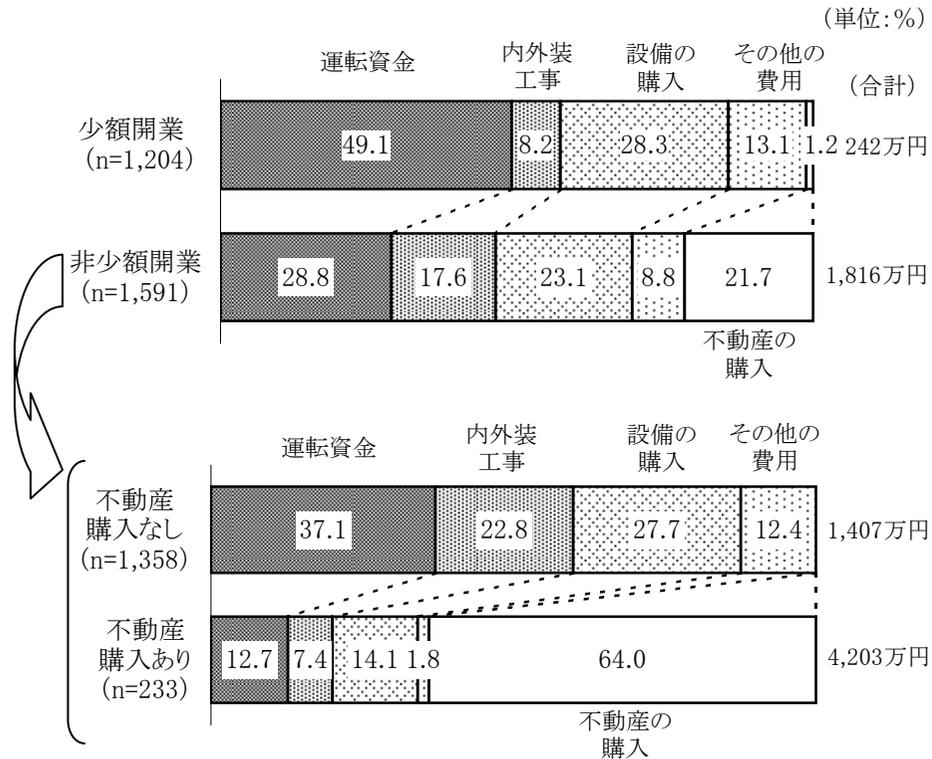
(注)直前の職業が「会社や団体の常勤役員」「正社員(管理職)」「正社員(管理職以外)」の企業について集計。

3 開業費用と開業時の資金調達

(1) 開業費用

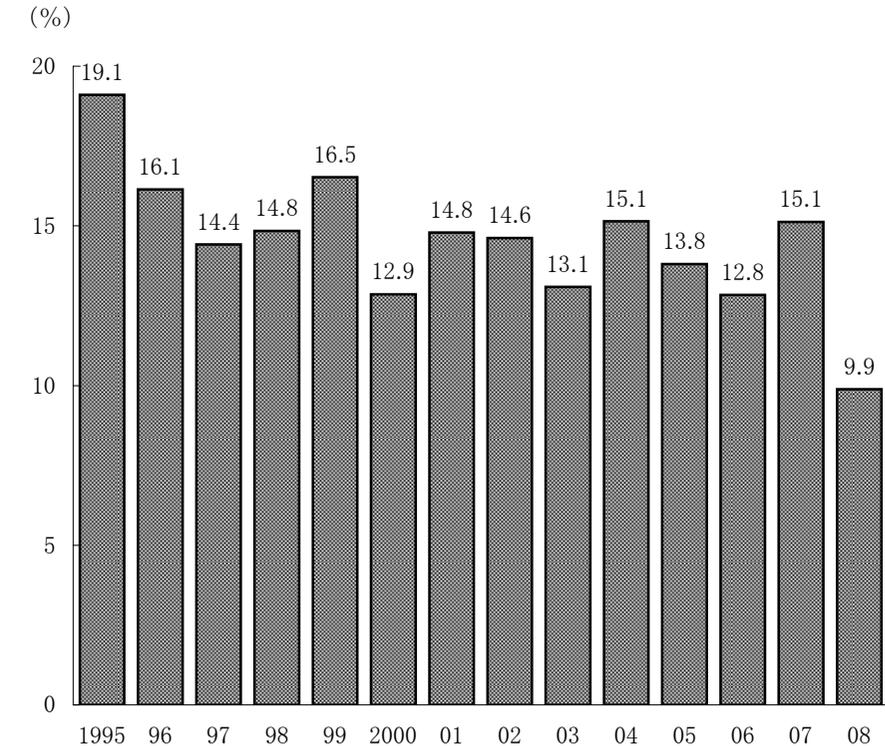
- 開業費用の内訳をみると、少額開業は「運転資金」が49.1%と半分近くを占めているのに対して、非少額開業は「運転資金」の割合は28.8%である（図-10）。非少額開業では「内外装工事」「不動産の購入」がそれぞれ17.6%、21.7%となっており、少額開業の8.2%、1.2%よりも高い。
- ただし、開業費用の合計が少額開業は242万円、非少額開業は1,816万円であることから、少額開業の「運転資金」の割合が高いとはいっても、その絶対額は非少額開業よりも少ない（少額開業は119万円、非少額開業は523万円）。

図-10 開業費用の内訳



(注) その他の費用は、土地・建物を借りる費用(敷金・入居保証金)やフランチャイズチェーンへの加盟金、保証金。

<参考> 不動産を購入して開業した企業の割合の推移



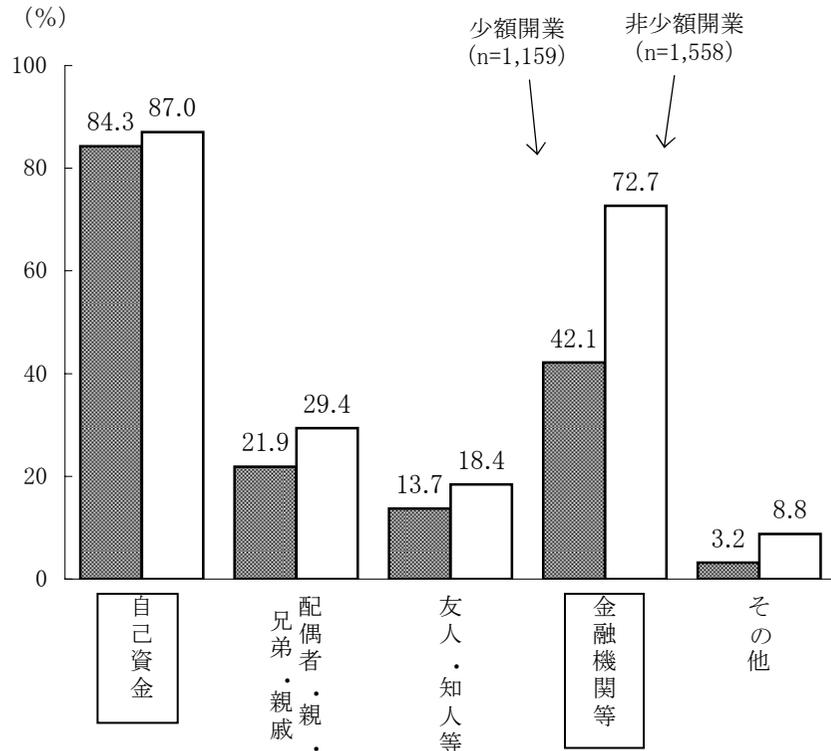
(調査年度)

(注) 融資時点で開業後1年以内の企業(開業前の企業を含む)だけで集計。

(2) 開業時の資金調達

- 開業時の資金調達先として利用した割合をみると「自己資金」が最も多く、少額開業では84.3%、非少額開業では87.0%の企業が自己資金を準備して開業している（図-11）。次に多い調達先は「金融機関等」であるが、少額開業は42.1%と非少額開業の72.7%より30.5ポイント低い。
- 少額開業では開業時に金融機関に借入を「申し込まなかった」という企業が53.2%と半数を占める（図-12）。
- 金融機関に申し込まなかった理由は、少額開業では「自己資金で十分だったから」（43.5%）のほかに「利用できる融資制度を知らなかったから」（23.5%）、「借りられないと考えたから」（19.3%）の割合が高い（図-13）。

図-11 利用した調達先の割合



- (注) 1 「友人・知人等」は役員、従業員、事業賛同者からの資金を含む。
 2 「金融機関等」は政府系金融機関、自治体や公的機関からの借入を含む。
 3 「その他」はベンチャーキャピタル、リース、フランチャイズチェーンからの資金を含む。

図-12 開業時の金融機関への借入申し込みの有無

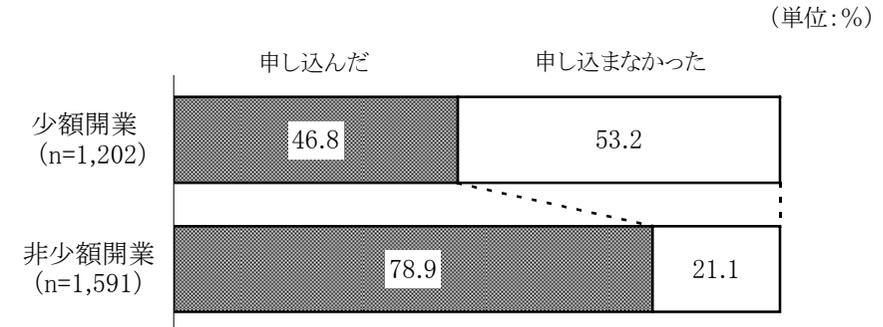
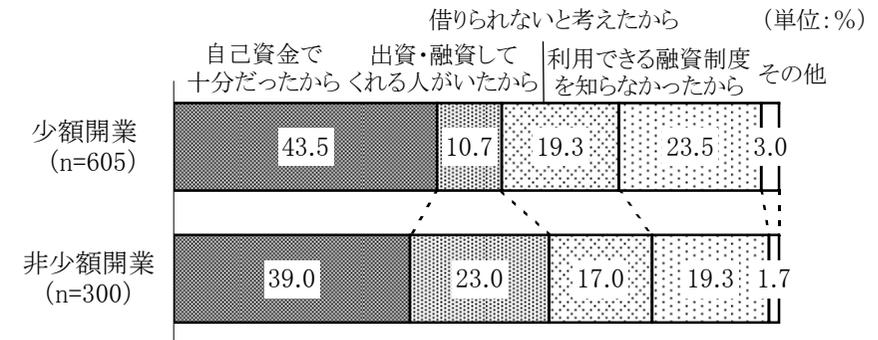


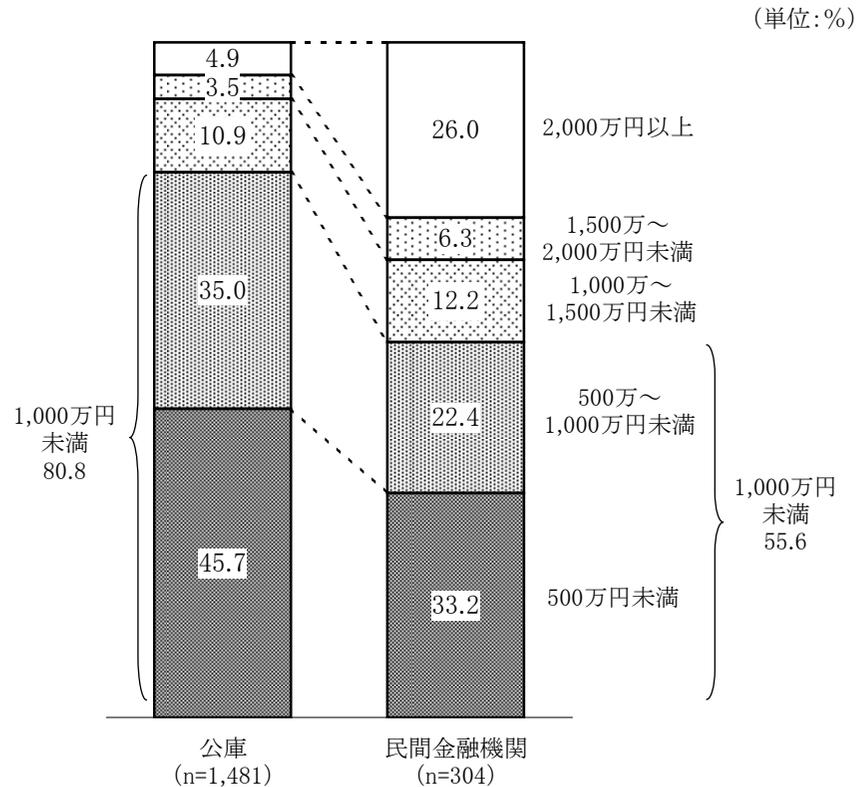
図-13 開業時に金融機関へ借入を申し込まなかった理由



(注) 金融機関へ借入を申し込まなかった企業について集計。

- 公庫からの調達額と民間金融機関からの調達額の分布をみると、公庫では「500万円未満」と「500万～1,000万円未満」の割合がそれぞれ45.7%、35.0%となっており、民間金融機関の33.2%、22.4%よりも大幅に高く、両者を合計した1,000万円未満が8割を占めている（図-14）。
- 一方、民間金融機関は「2,000万円以上」が26.0%であり、公庫の4.9%よりも21.1ポイント高い。

図-14 公庫からの調達額と民間金融機関からの調達額の分布



<参考> 公庫と地域金融機関の新規開業に関する融資実績

①公庫の融資実績

年度	件数	総額 (億円)	1件あたり (百万円)
2005	28,032	1,616	5.8
2006	26,257	1,310	5.0
2007	26,332	1,251	4.8

資料: 国民生活金融公庫業務データ

(注) 開業後1年以内の企業(開業前の企業を含む)への融資実績。

②地域金融機関の創業・新事業支援のための融資実績

年度	件数	総額 (億円)	1件あたり (百万円)
2005	5,449	603	11.1
2006	6,983	742	10.6
2007	14,308	1,880	13.1

資料: 金融庁「平成19年度における地域密着型金融の取組み状況について」(2008)

(注) 2006年以前は創業等支援融資商品による融資の実績。2007年は通常の融資による支援実績も含む。

- (注) 1 借り入れがなかった企業は集計から除いている。
 2 平均調達額は、公庫が666万円、民間金融機関が1,905万円。

4 開業準備

- 少額開業は開業準備期間が短い企業が多く、3カ月以下が半数を占める（図-15）。
- 開業計画書の作成と第三者による評価の有無をみると、「作成し評価してもらった」という企業は、非少額開業が61.3%であるのに対し、少額開業は35.2%にすぎず、逆に「作成していない」という企業が40.3%と多い（図-16）。少額開業は開業時に金融機関に借入れを申し込まなかった企業が多いことから、開業計画書を作成したり第三者に評価してもらったりする機会が乏しい。
- 開業時に「販売先の数」「仕入先の数」「金融機関からの資金調達額」の準備状況が十分だったという割合は、少額開業は非少額開業よりも低い（図-17）。少額開業は開業準備が十分できていなかった企業が多いようである。

図-15 開業準備期間

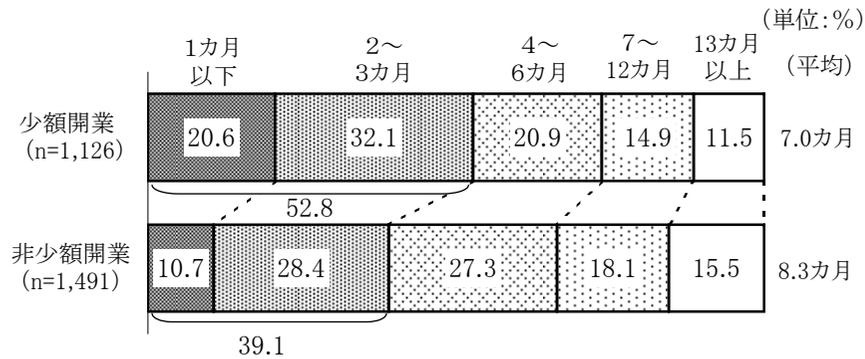


図-16 開業計画書の作成と第三者による評価の有無

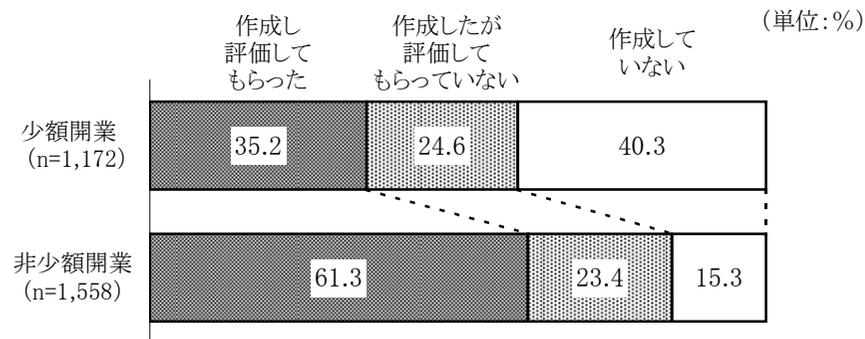
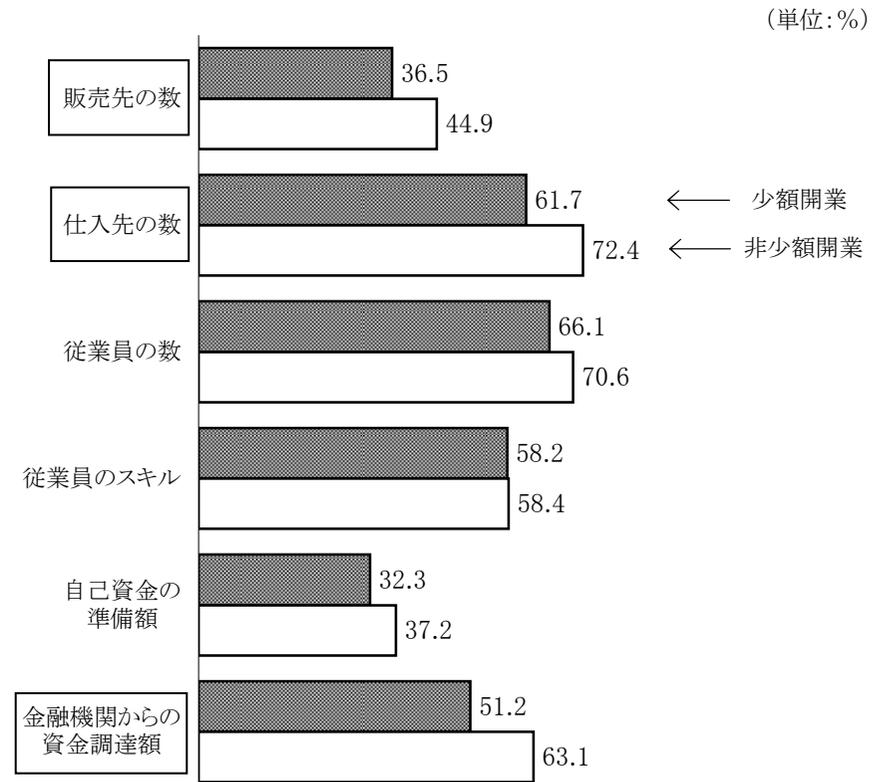


図-17 開業時の準備状況が十分だった企業の割合



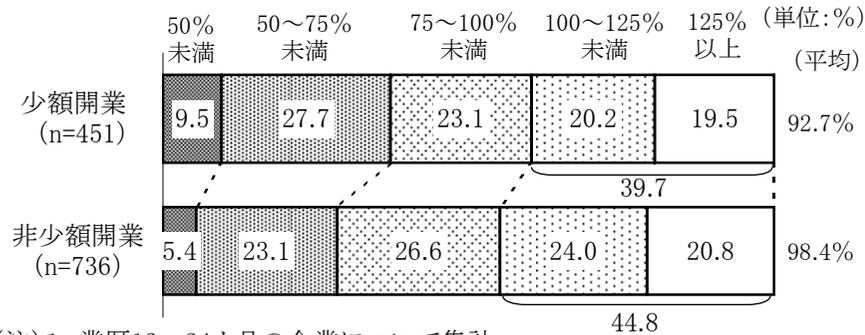
(注)「従業員のスキル」は従業員がいる企業について、「金融機関からの資金調達額」は開業時に金融機関からの借入れがある企業について集計。

5 業績

(1) 目標月商達成率、採算状況、従業員の増加数(業歴が13~24カ月の企業について集計)

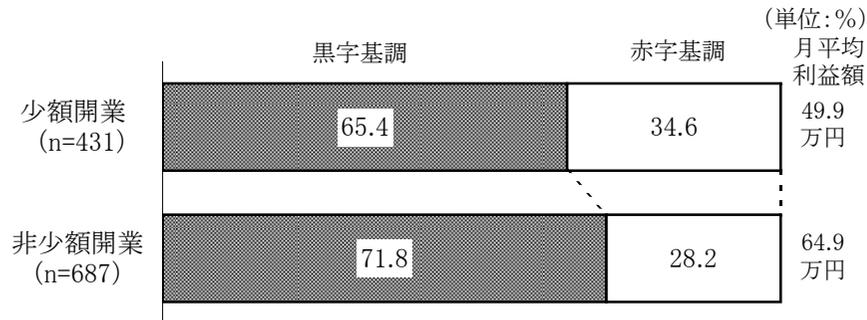
- 開業前に目標としていた月商に対する調査時点の平均月商の比率(目標月商達成率)をみると、少額開業は100%以上の企業(目標月商を達成している企業)の割合が39.7%と非少額開業の44.8%よりも低い(図-18)。
- 採算状況をもても、「黒字基調」である企業の割合は非少額開業の71.8%に対し、少額開業は65.4%と6.4ポイント低い(図-19)。
- 従業員の増加数は、非少額開業では開業時の5.1人から現在の7.6人へと2.5人増加しているのに対して、少額開業は1.2人の増加(開業時3.0人 → 現在4.2人)にすぎない(図-20)。

図-18 目標月商達成率



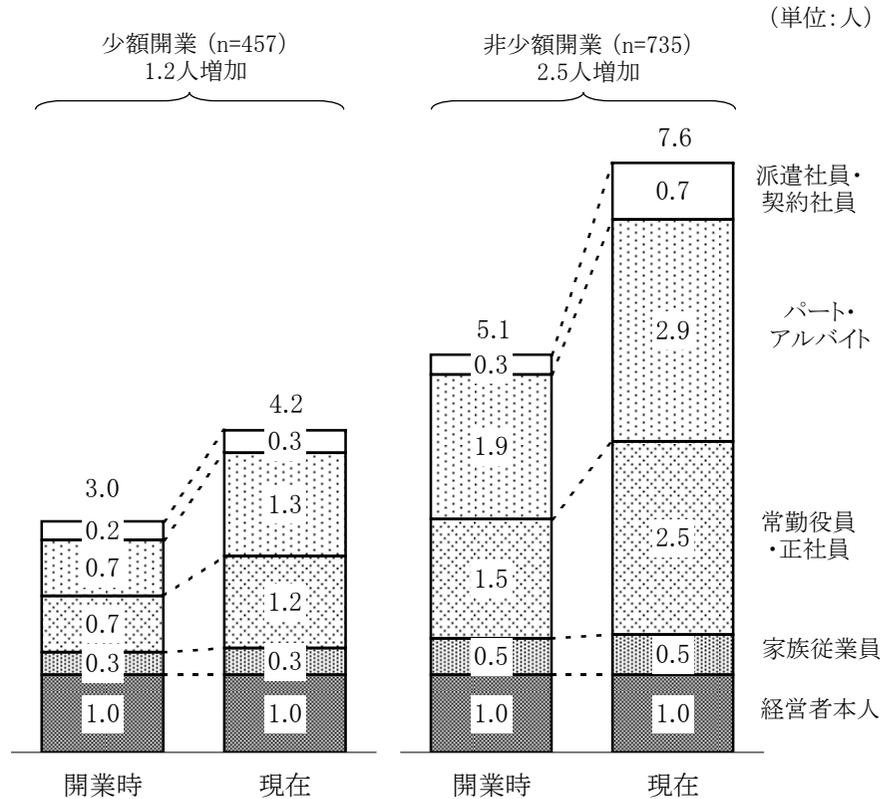
(注) 1 業歴13~24カ月の企業について集計。
 2 目標月商達成率 = (調査時点の平均月商 ÷ 開業前に目標としていた月商) × 100

図-19 現在の採算状況



(注) 1 業歴13~24カ月の企業について集計。
 2 月平均利益額は黒字基調の企業を対象に集計。

図-20 従業員の増加数

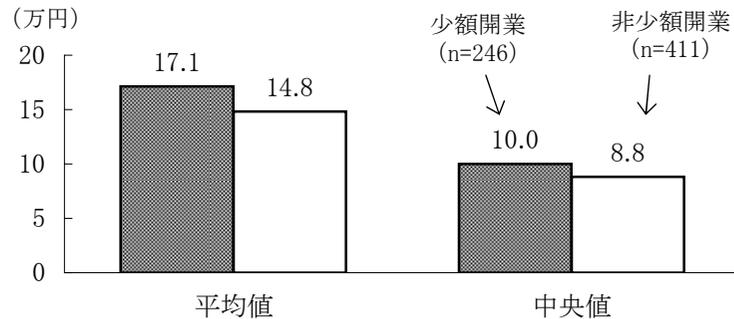


(注) 業歴13~24カ月の企業について集計。

(2) 効率性と満足度(業歴が13~24カ月の企業について集計)

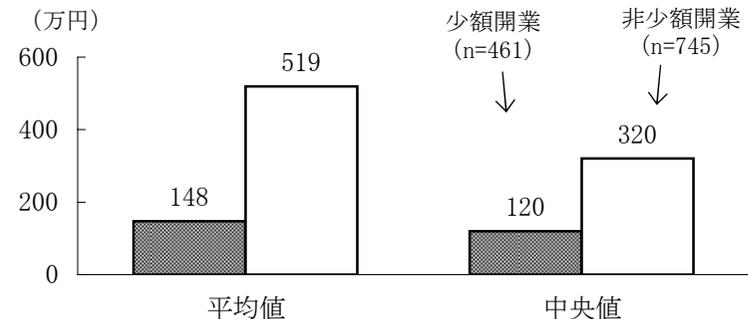
- 黒字基調の企業について従業者一人あたりの月の利益額をみると、少額開業は平均値が17.1万円、中央値が10.0万円で、非少額開業の14.8万円、8.8万円とほぼ同じ水準となっている(図-21)。
- 開業費用に対する月の利益額の比率(総資本利益率)は、少額開業が平均24.3%、非少額開業が平均6.5%と少額開業の方が高い(図-22)。また、雇用1単位を創出するために要した費用は、少額開業が平均148万円、非少額開業が519万円であり、少額開業の方が少ない(図-23)。少額開業の方が効率性は高い。
- 仕事のやりがいに対して「満足している」という割合は、少額開業が67.5%、非少額開業が70.9%で大きな差はない(図-24)。

図-21 従業者一人あたりの月の利益額



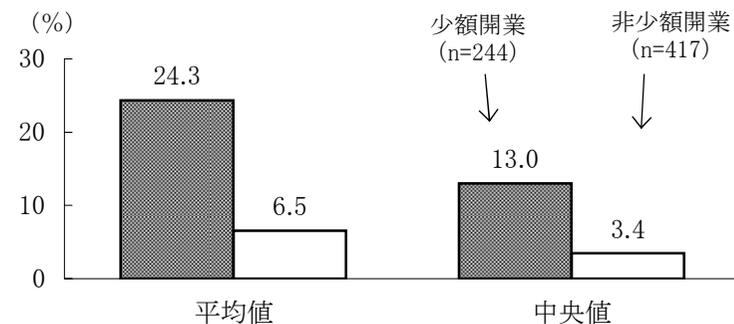
(注) 業歴13~24カ月で採算が黒字基調の企業について集計。

図-23 一人の雇用創出に要した開業費用



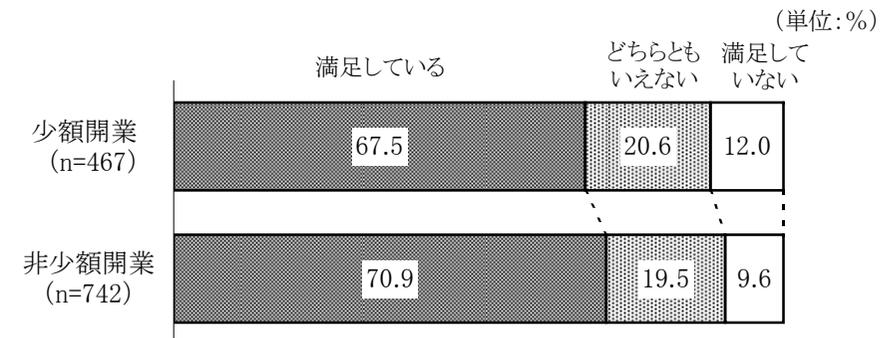
(注) 1 業歴13~24カ月の企業について集計。
2 一人の雇用創出に要した開業費用 = 開業費用 ÷ 開業時の従業者数

図-22 開業費用に対する月の利益額の比率(総資本利益率)



(注) 業歴13~24カ月で採算が黒字基調の企業について集計。

図-24 経営者の仕事のやりがいに対する満足度



(注) 業歴13~24カ月の企業について集計。

Ⅲ まとめ

- 近年、開業費用は減少傾向にあり、500万円未満で開業した企業（少額開業）の割合は1995年度の20.3%から2008年度は35.4%（注）に高まっている。
（注）時系列で比較するために、融資時点で開業前または開業後1年以下の企業に限定して集計した数値である。なお、以下では融資時点で開業前または開業後5年以下の企業を分析対象としており、その場合、少額開業の割合は43.1%となる。
- 開業費用の平均は、少額開業が242万円、非少額開業が1,816万円である。少額開業は金融機関から資金を調達する企業の割合が低いが、その理由は「自己資金で十分だったから」だけでなく、「借りられないと考えたから」や「利用できる融資制度を知らなかったから」という理由も多い。
- 開業準備についてみると、少額開業は開業準備期間が短い企業が多く、開業計画書を作成していない割合が高い。開業時に「販売先の数」「仕入先の数」「金融機関からの資金調達額」の準備状況が十分だったという割合も非少額開業より低い。少額開業は準備が不十分なまま開業してしまうケースが多い。
- 少額開業は非少額開業と比べて目標月商達成率が低く赤字である割合が高いなど、企業としてのパフォーマンスは良くない企業が多い。しかし、黒字の企業について従業員一人あたりの利益額や開業費用に対する利益額の比率をみると、少額開業の方が総じて効率性が高い。さらに、雇用1単位の創出に要した開業費用は少額開業の方が少なく、雇用創出のコストパフォーマンスも良い。経営者の仕事のやりがいに対する満足度も非少額開業に劣らない。
- 他方、少額開業は金融機関から借り入れている割合は非少額開業より低いものの、借り入れを必要とする企業は少なくなく、民間金融機関は小口の開業資金の融資には消極的であると思われることから、公的融資を通じた資金調達は重要である。また、少額開業には開業時の準備が十分に行われていない企業が多いことから、開業準備の重要性を理解し、準備の熟度を高めていく必要もある。