

250万円未満の少額開業の実態

～「2018年度新規開業実態調査」結果から～

I	調査目的と実施要領等	-----	1
II	調査結果		
1	開業費用と資金調達の推移	-----	2
2	少額開業の属性	-----	3
3	開業費用と資金調達	-----	7
4	開業準備	-----	10
5	開業後の状況	-----	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 葛貫(つづらぬき)、桑本

I 調査目的と実施要領等

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に、1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施し、開業者の属性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、さまざまなテーマで分析を行ってきた。

近年、開業費用は少額化の傾向があり、2018年度の平均値は調査開始以来、最も少なかった。インターネットを活用した事業形態の増加やフリーランスなどごく小規模な自営業者の増加により、今後もこの傾向は続くことが見込まれる。今回は、開業費用が250万円未満の企業に着目し、それ以外の企業と比較する方法で、実態を明らかにする。

2 実施要領

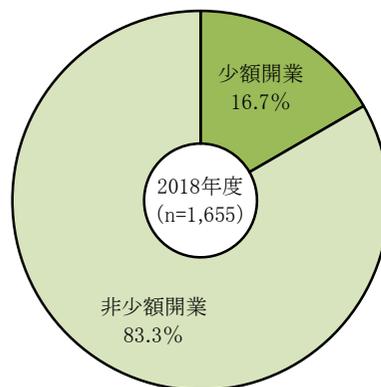
- (1) 調査時点 2018年7月
- (2) 調査対象 日本政策金融公庫国民生活事業が2017年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業8,332社
- (3) 調査方法 調査票の送付・回収ともに郵送、アンケートは無記名
- (4) 回収数 1,655社（回収率19.9%） ※開業にかかった費用について回答した企業のみを有効とした。

3 分析対象と比較対象

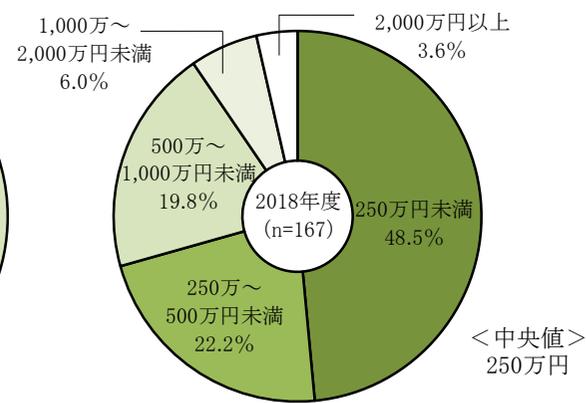
- 分析対象：開業費用が250万円未満の新規開業企業
…「少額開業」
- 比較対象：開業費用が250万円以上の新規開業企業
…「非少額開業」

(※) 開業費用において、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中央値は、250万円となった<右図>。250万円という金額は、外部から資金調達しなくても開業できる平均的な水準とみなせる。
ただし、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も、すべて開業後に日本政策金融公庫の融資を利用している。

<少額開業と非少額開業の構成比>



<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>



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

II 調査結果

1 開業費用と資金調達の推移

～250万円未満で開業した割合は増加傾向～

- 開業費用の平均値は、1,062万円と1991年の調査開始以来、最も少なくなった（図-1）。
- 開業費用の構成比をみると、「250万円未満」の割合は16.7%と、2017年度に比べて2.3ポイント上昇した（図-2）。2014年度以降、増加傾向となっている。
- 開業費用の平均調達額の割合は、「自己資金」が22.7%と2017年度に比べて1.0ポイント上昇した（図-3）。
- 開業費用の調達先の割合は、「日本政策金融公庫」が83.7%、「民間金融機関（銀行、信用金庫など）」が20.0%、「身内のみ」が10.5%となった（図-4）。「身内のみ」の割合は、長期的にみると上昇傾向となっている。

図-1 開業費用の推移

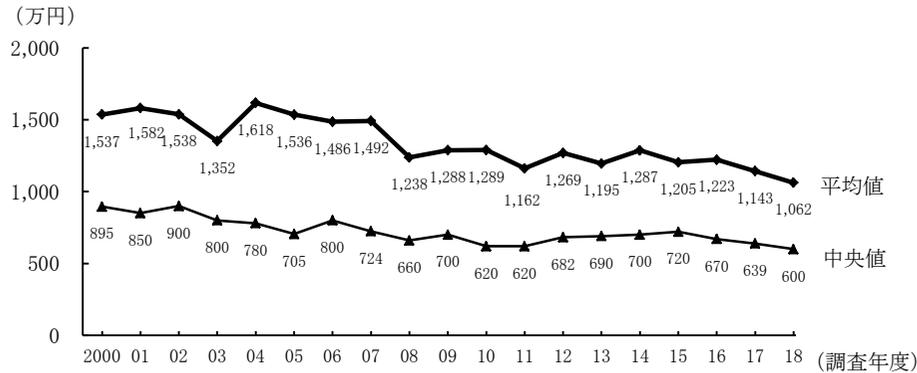
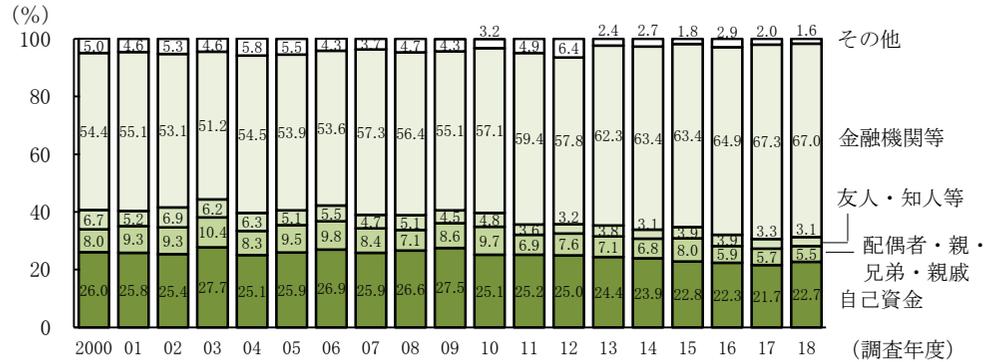


図-3 開業費用の平均調達額割合の推移



- (注) 1 「配偶者・親・兄弟・親戚」と「友人・知人等」は借入れ、出資の両方を含む。
 2 「友人・知人等」は自社の役員・従業員、事業賛同者を含む。
 3 「金融機関等」は日本政策金融公庫や公的機関、地方自治体を含む。
 4 「その他」はリース、設備手形、ベンチャーキャピタルからの出資金を含む。

図-2 開業費用の構成比の推移

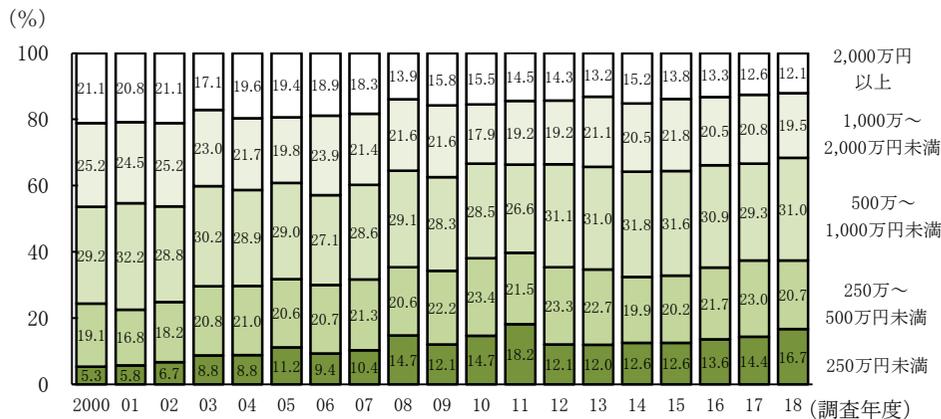
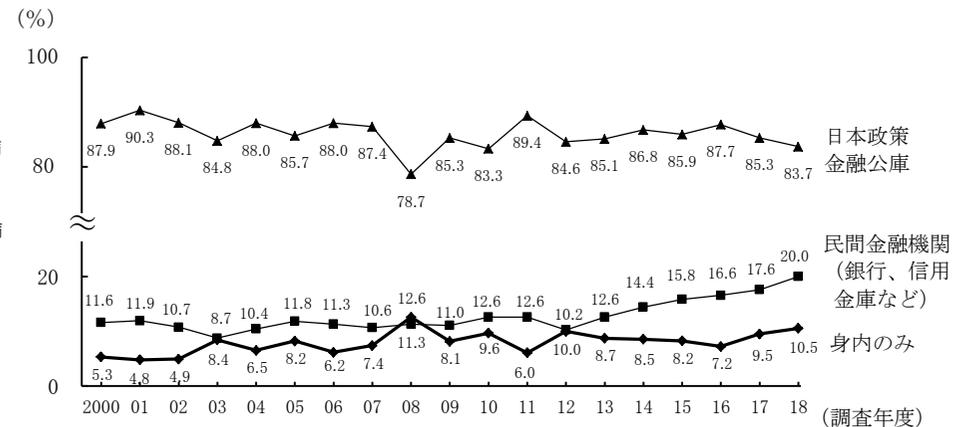


図-4 開業費用の調達先の推移



- (注) 「身内のみ」は自己資金または配偶者・親・兄弟・親戚からの調達だけで開業した企業。

2 少額開業の属性

(1) 企業の属性

～従業員規模は相対的に小さい～

- 開業業種は「サービス業」(29.3%)、「小売業」(13.8%)、「医療・福祉」(13.4%)の順に多くなっている(表)。非少額開業と比較すると、「サービス業」「建設業」「卸売業」「情報通信業」「運輸業」などの割合が相対的に高く、「飲食店・宿泊業」「医療・福祉」の割合はかなり低くなっている。
- 開業時の従業員数は、「1人(経営者のみ)」が53.0%と半数以上を占め、その割合は非少額開業(30.7%)よりも高い(図-5)。
- 主な販売先・顧客は、「一般消費者」が55.7%を占めるが、その割合は非少額開業(73.4%)よりも低い(図-6)。

表 業種構成

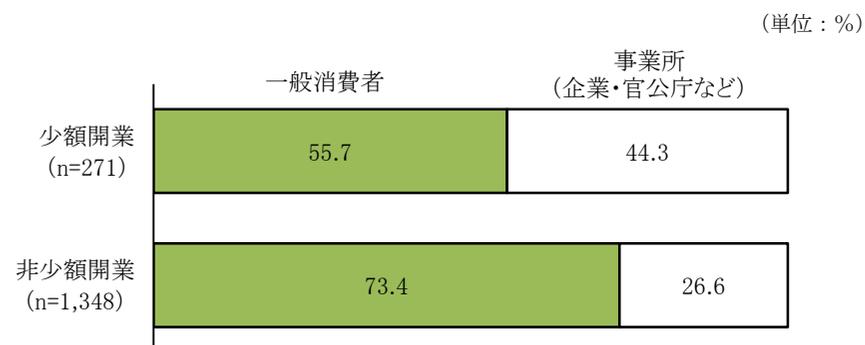
(単位：%、%ポイント)

	少額開業 (n=276)	非少額開業 (n=1,379)	差 少額-非少額
建設業	12.0	7.1	4.8
製造業	3.6	3.6	0.1
情報通信業	5.1	2.4	2.7
運輸業	4.7	2.4	2.3
卸売業	7.6	4.4	3.2
小売業	13.8	13.1	0.6
飲食店・宿泊業	4.7	16.9	-12.2
医療・福祉	13.4	18.6	-5.2
教育・学習支援業	2.9	2.5	0.4
サービス業	29.3	23.8	5.6
不動産業	2.2	4.4	-2.2
その他	0.7	0.8	-0.1

図-5 開業時の従業員数



図-6 主な販売先・顧客



(注) 以下、調査年度を示していない図表は2018年度調査による。

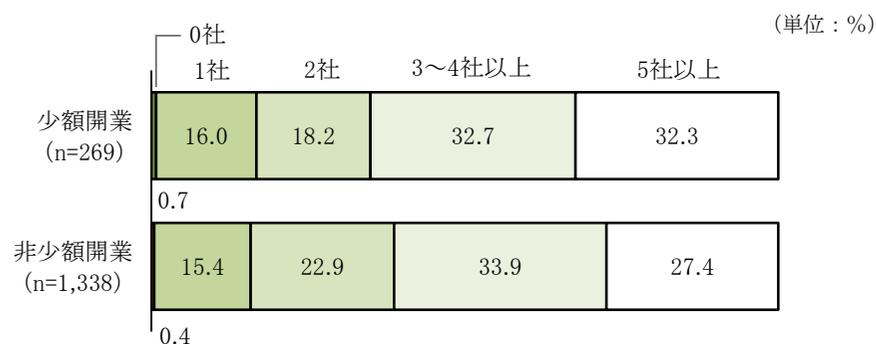
(2) 経営者の属性
 ~女性や29歳以下が相対的に多い~

- 開業者に占める「女性」の割合は、21.4%と非少額開業（19.1%）よりも高い（図-7）。
- 開業時の年齢は、「40歳代」が33.7%と最も多い（図-8）。また、「29歳以下」が11.2%と非少額開業（5.6%）と比べて多い。
- 今までの勤務企業数は、「5社以上」の割合が、32.3%と非少額開業（27.4%）よりも高い（図-9）。
- 正社員としての勤務年数の平均は、16.3年と非少額開業（17.6年）よりも短い（図-10）。

図-7 性別



図-9 今までの勤務企業数



(注) パートタイマー・アルバイト、契約社員・派遣社員、家族従業員として働いた経験を含む。

図-8 開業時の年齢

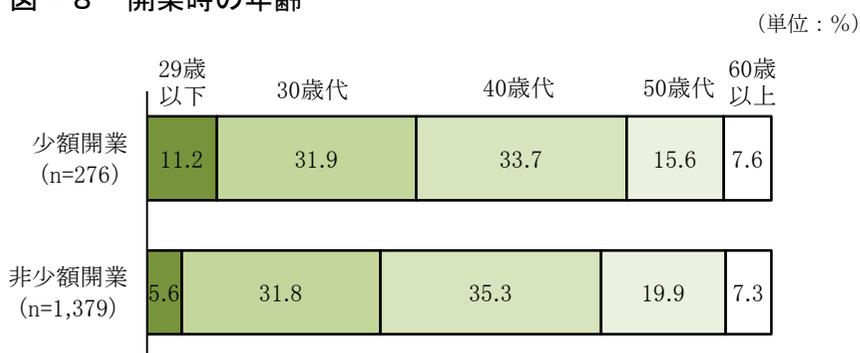


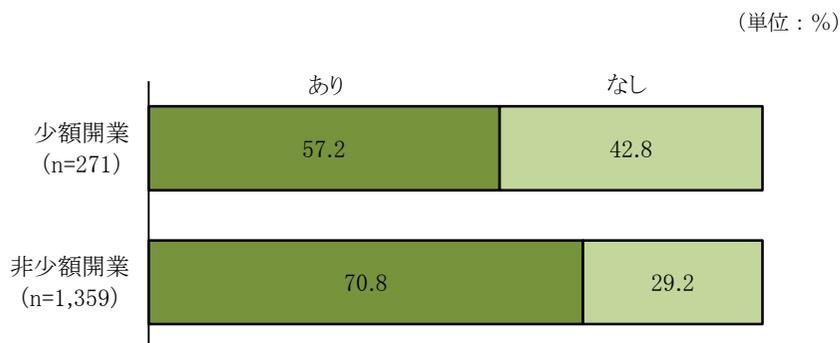
図-10 正社員としての勤務年数



～管理職経験のある人は相対的に少ない～

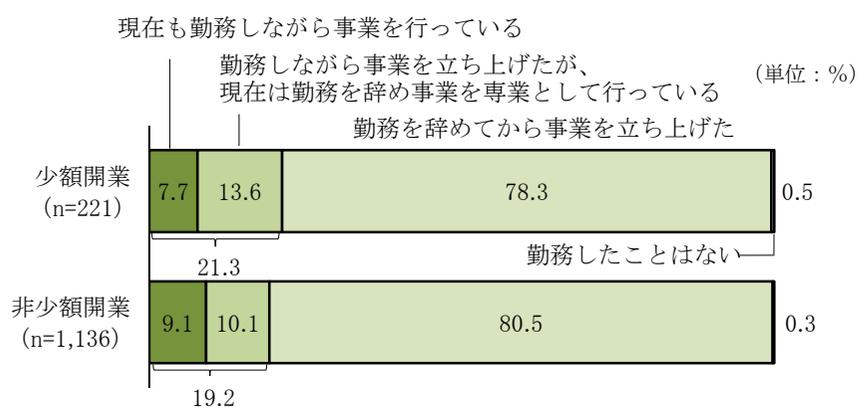
- 管理職経験のある割合は、57.2%と非少額開業（70.8%）に比べて低い（図－11）。
- 開業時に勤務者であった割合は、21.3%と非少額開業（19.2%）よりも高い（図－12）。
- 「勤務を辞めてから事業を立ち上げた」人の直前の職業は、「正社員（管理職）」（39.0%）が最も多いが、非少額開業（47.1%）に比べると少ない（図－13）。一方、「正社員（管理職以外）」（36.0%）や「非正社員」（12.8%）は、非少額開業（同32.2%、9.2%）よりも多い。
- 現在の事業に関連する仕事をした経験年数の平均は、12.2年と非少額開業（14.6年）よりも短い（図－14）。

図－11 管理職経験の有無

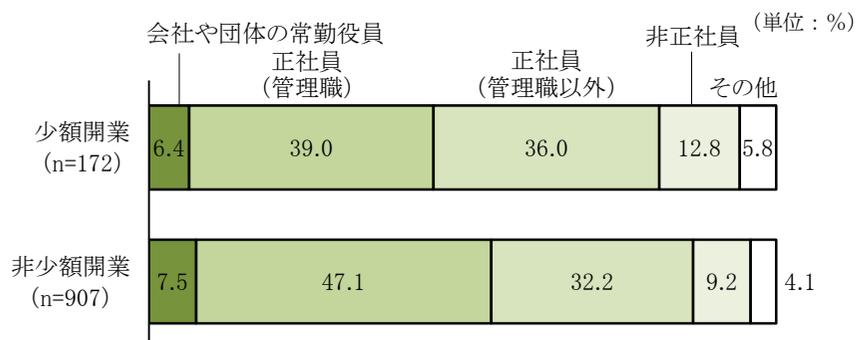


(注) 1 「管理職」とは、3人以上の部下をもつ課や部などの長またはリーダーを指す。
2 勤務経験がある人に尋ねたもの。

図－12 開業時の勤務状況

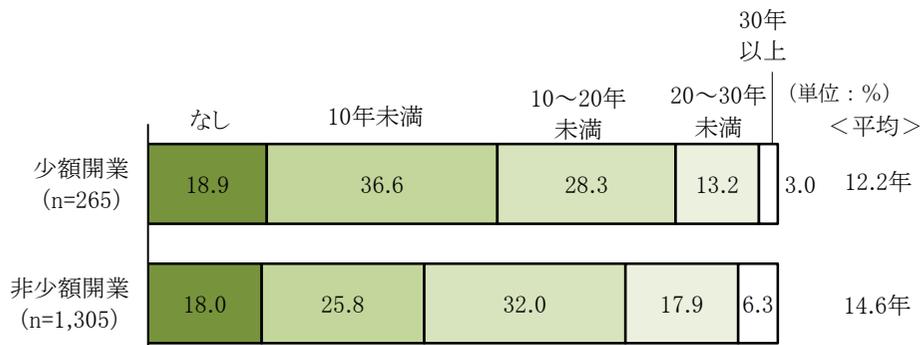


図－13 勤務を辞めてから開業した人の直前の職業



(注) 1 図－12で「勤務を辞めてから事業を立ち上げた」と回答した企業に尋ねたもの。
2 「非正社員」は「パートタイマー・アルバイト」「派遣社員・契約社員」の合計。
3 「その他」には「専業主婦・主夫」「学生」が含まれる。

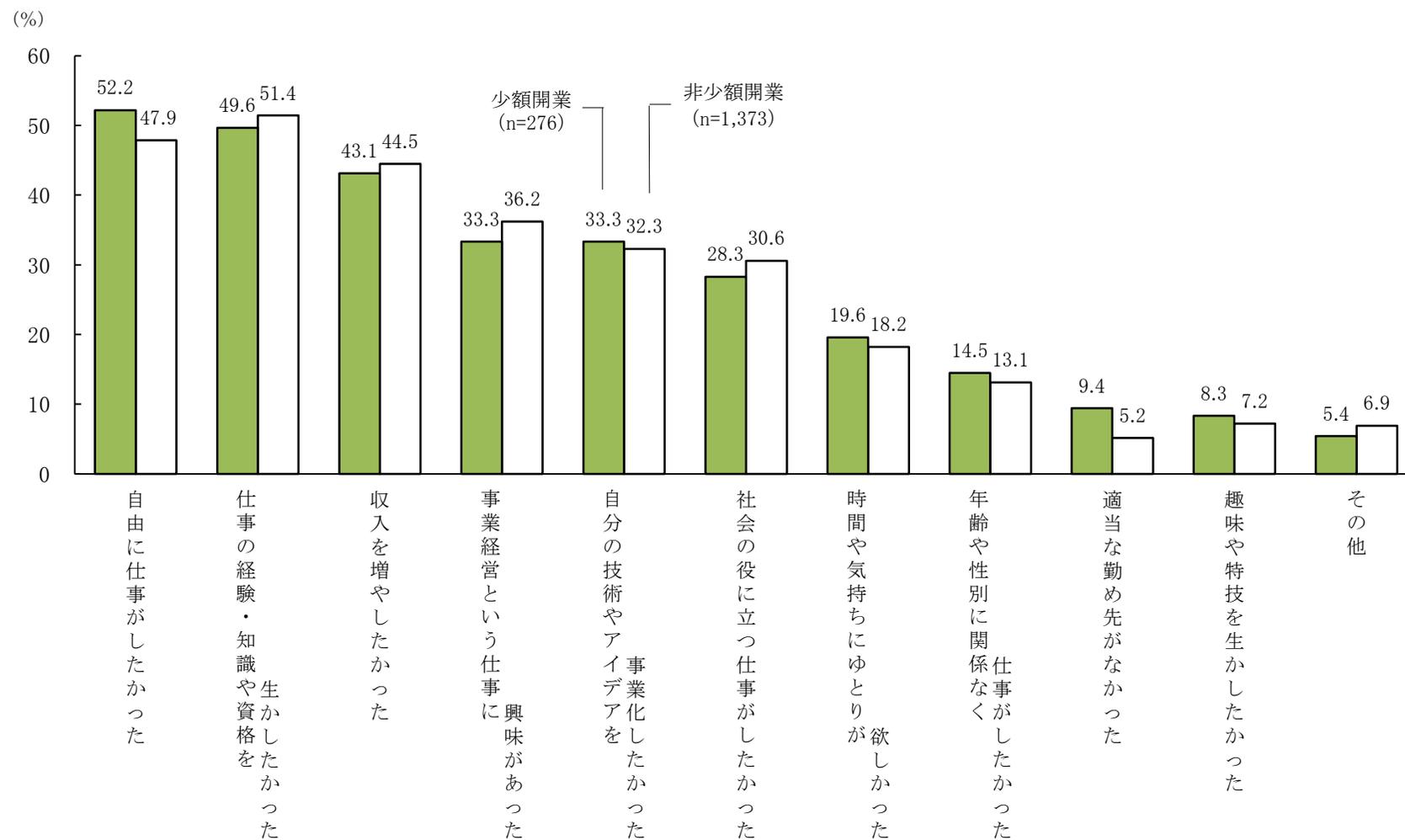
図－14 現在の事業に関連する仕事をした経験年数



～開業動機は「自由に仕事をしたかった」が最も多い～

- 開業動機は、「自由に仕事をしたかった」が52.2%と最も多く、次いで「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（49.6%）、「収入を増やしたかった」（43.1%）の順となっている（図-15）。「自由に仕事をしたかった」「適当な勤め先がなかった」などは、非少額開業よりも割合が高い。

図-15 開業動機（三つまでの複数回答）



3 開業費用と資金調達

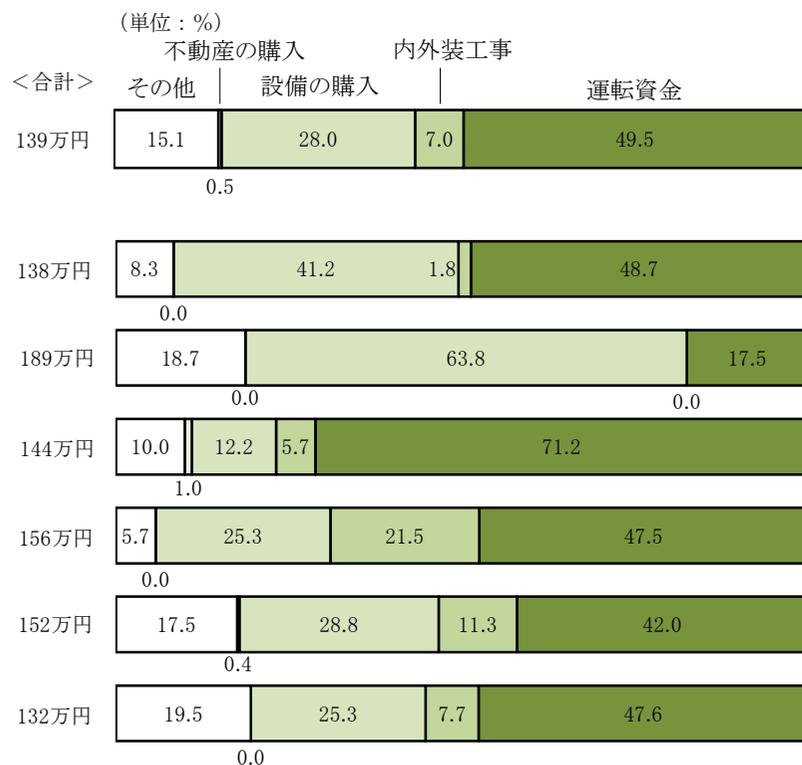
(1) 開業費用

～「運転資金」と「設備の購入」の割合が高い～

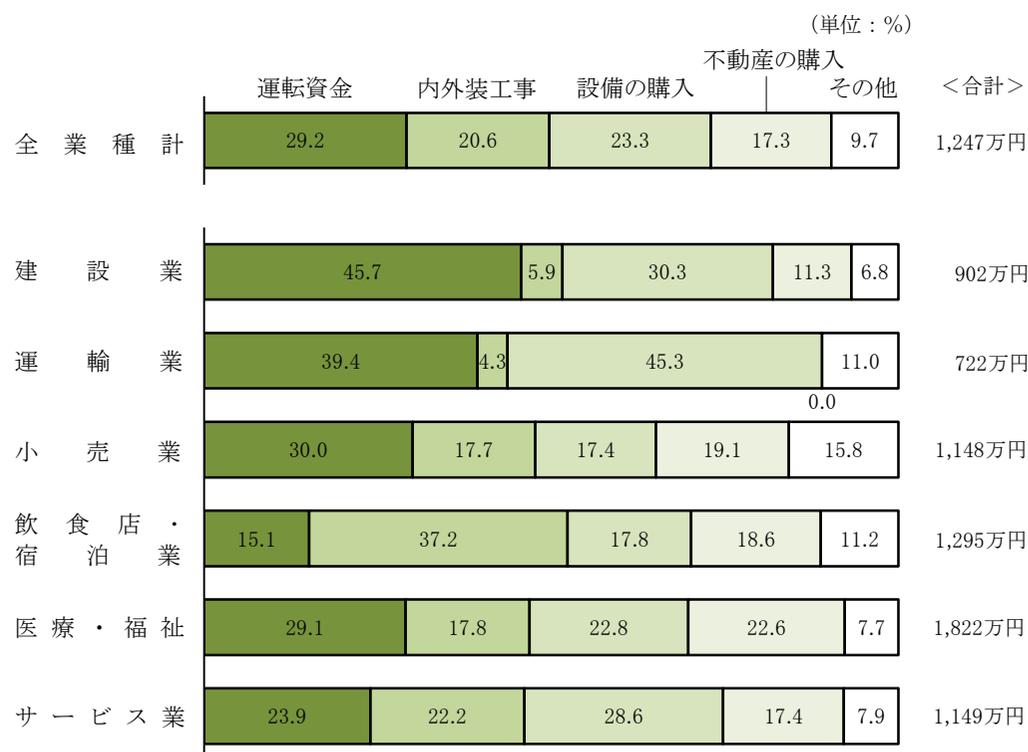
- 開業費用の合計は、少額開業が139万円、非少額開業が1,247万円となった（図-16）。
- 開業費用の内訳をみると、「運転資金」（49.5%）や「設備の購入」（28.0%）が多く占める一方、「内外装工事」（7.0%）や「不動産の購入」（0.5%）の割合は低い。
- 主な業種別にみると、小売業や飲食店・宿泊業では非少額開業に比べて「運転資金」の割合がかなり高い。また、運輸業などでは非少額開業に比べて「設備の購入」の割合が高い。

図-16 開業費用の内訳（主要業種別構成比）

① 少額開業



② 非少額開業



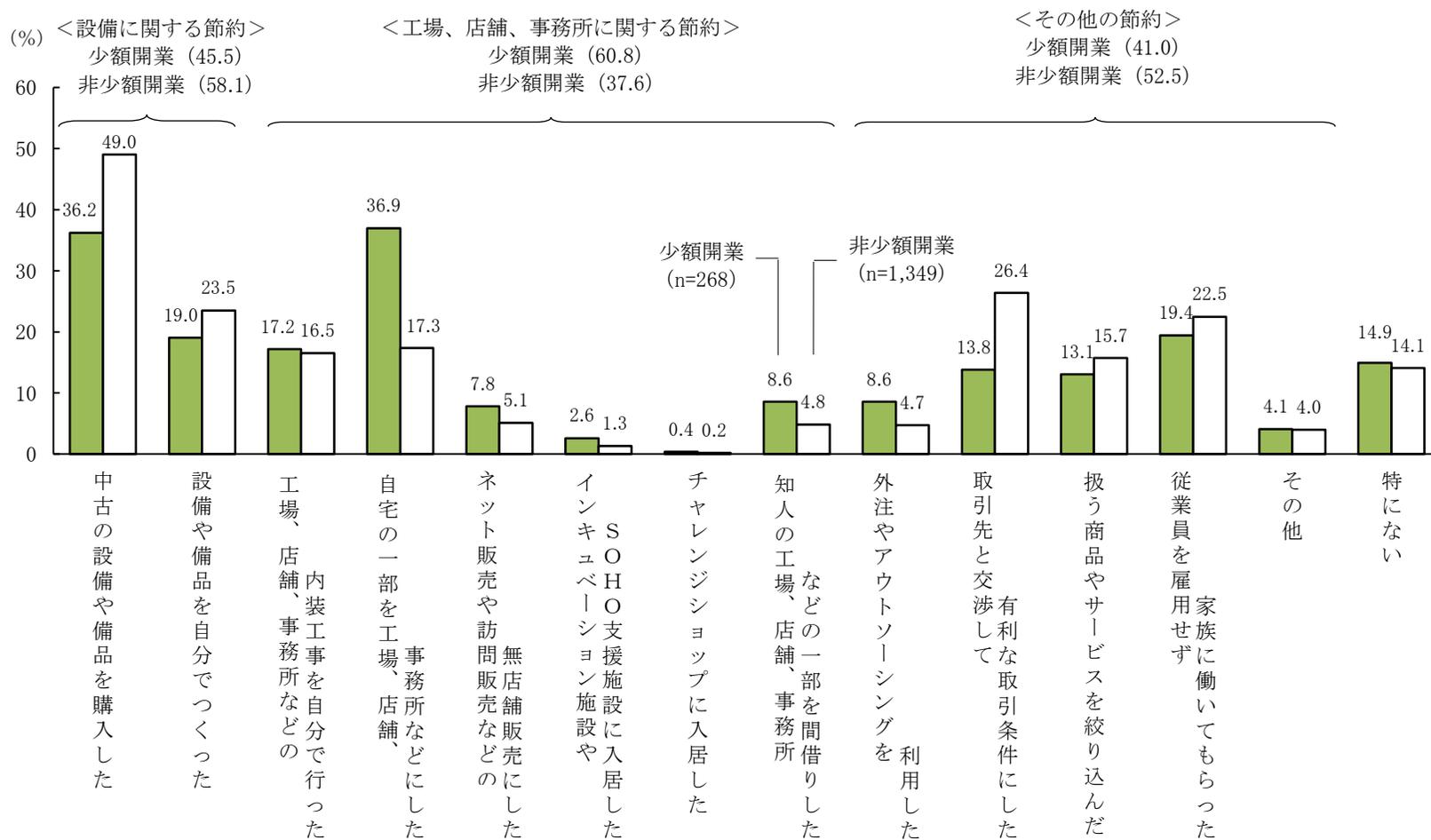
(注) 1 「その他」は、「土地・建物を借りる費用（敷金や入居保証金など）」や「営業保証金、フランチャイズ加盟金」。

2 開業費用の合計が少額開業は139万円、非少額開業は1,247万円であることから、それぞれの項目の絶対額は少額開業のほうが少ない。

～工場、店舗、事務所に関する節約をした企業は約6割～

○ 開業費用を節約するために行ったことは、「自宅の一部を工場、店舗、事務所などにした」(36.9%)が最も多く、次いで「中古の設備や備品を購入した」(36.2%)、「従業員を雇用せず家族に働いてもらった」(19.4%)の順となっている(図-17)。工場や店舗、事務所に関する節約をした企業は、60.8%と非少額開業(37.6%)に比べて多い。

図-17 開業費用を節約するために行ったこと(複数回答)



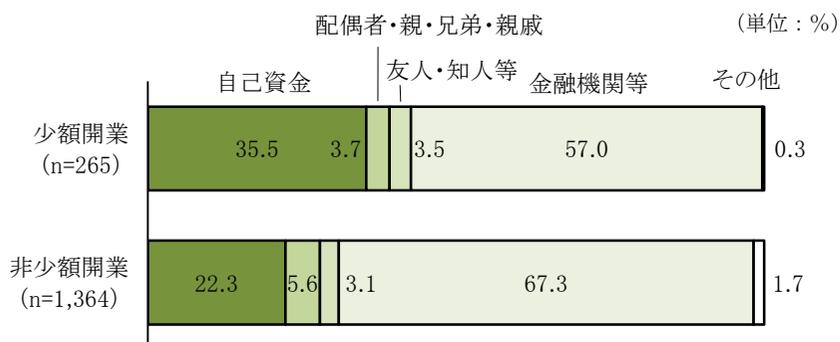
(注) () は、開業費用を節約するために行ったことを3分類したときのそれぞれの実施企業割合。

(2) 資金調達

～約3割が開業時に金融機関へ借入れを申し込まず～

- 開業費用の平均調達額の割合は、「自己資金」が35.5%と非少額開業（22.3%）よりも高い。一方、「金融機関等」は57.0%と非少額開業（67.3%）よりも低い（図-18）。
- 金融機関に借入れを「申し込まなかった」割合は、29.2%と非少額開業（8.0%）よりも高い（図-19）。
- 金融機関に借入れを申し込まなかった理由は、「自己資金で十分であり借りる必要がなかったから」（37.7%）が最も多く、次いで「開業時に利用できる融資制度を知らなかったから」（36.4%）となった（図-20）。ともに非少額開業に比べて割合が高い。

図-18 開業費用の平均調達額の割合



(注) 図-3 (注) に同じ。

図-19 開業時の金融機関への借入れ申し込みの有無



<参考> 開業時に利用した調達先の割合

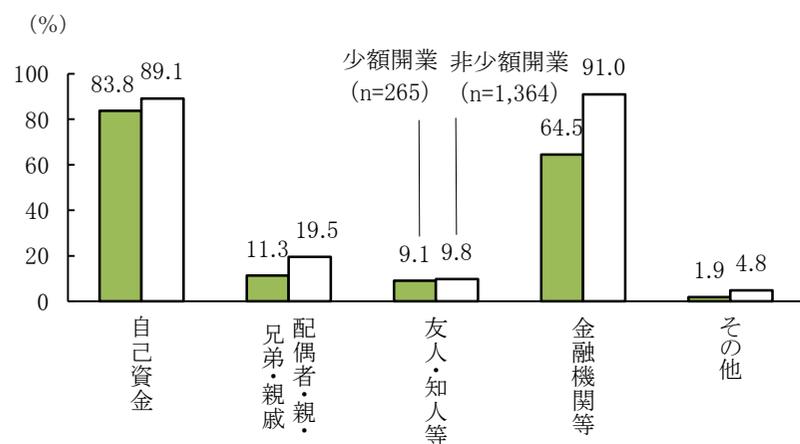
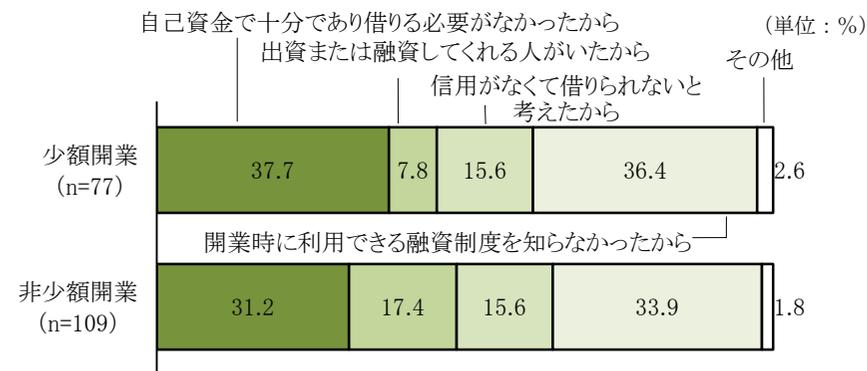


図-20 開業時に金融機関へ借入れを申し込まなかった理由



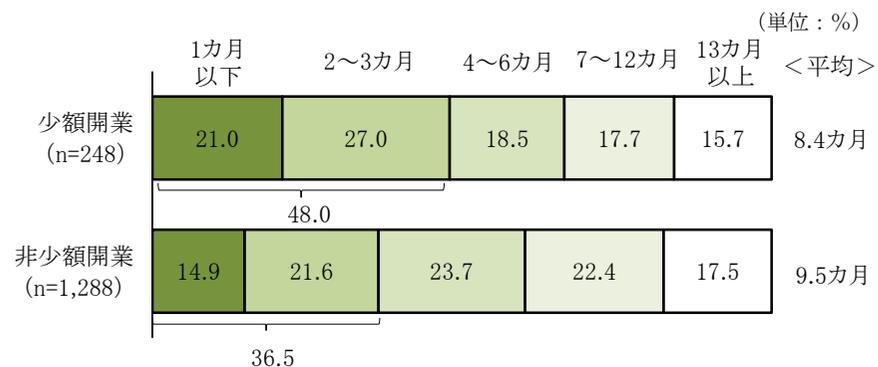
(注) 金融機関へ借入れを申し込まなかった企業について集計。

4 開業準備

～開業準備期間が「3カ月以下」の開業者が約半数～

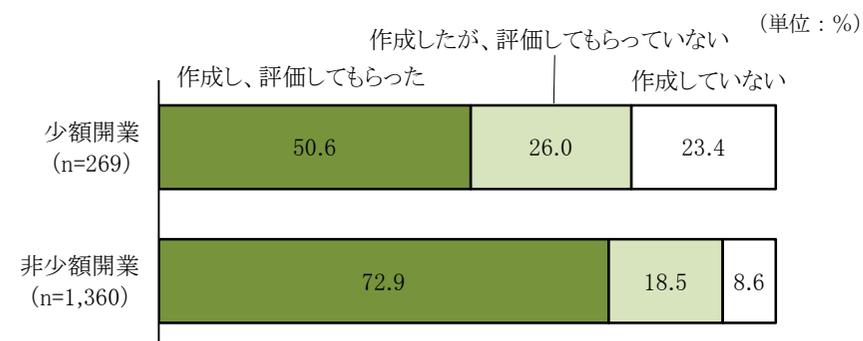
- 開業準備期間が「3カ月以下」の割合は、48.0%と非少額開業（36.5%）よりも高い（図-21）。
- 開業計画書を「作成していない」割合は、23.4%と非少額開業（8.6%）に比べて高い（図-22）。
- 開業時に仕入先（外注先）の数、自己資金の準備額、金融機関からの資金調達額が「十分だった」割合は、非少額開業に比べてそれぞれ5ポイント以上低い（図-23）。

図-21 開業準備期間



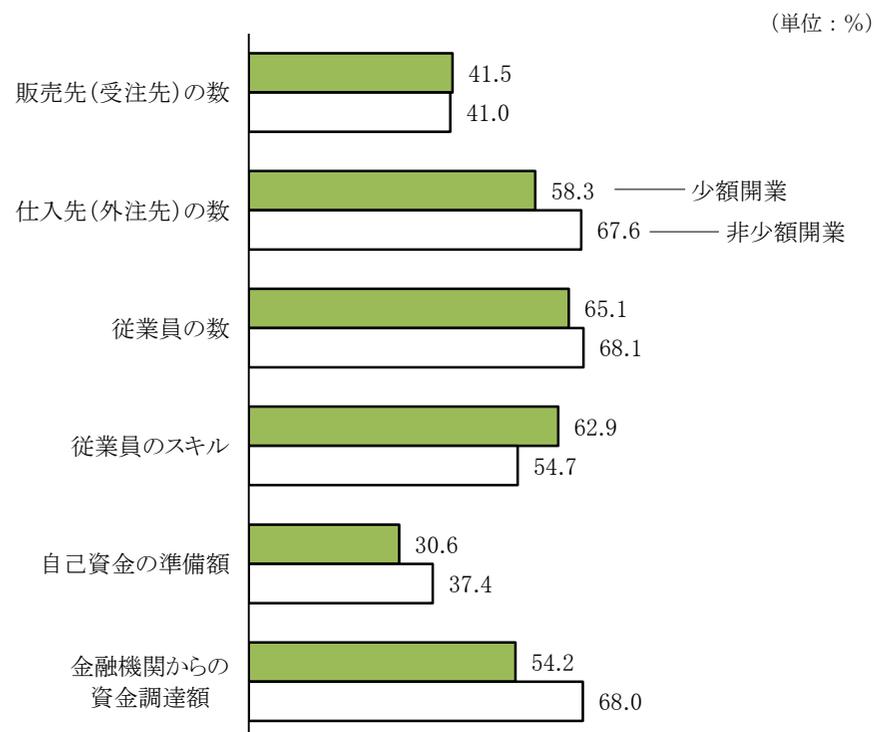
(注) 事業の開始年月から具体的な開業準備の開始年月を引いた期間。

図-22 開業計画書の作成



(注) 開業計画書の評価については、「どなたかに評価してもらいましたか」と尋ねている。

図-23 開業時の充足度（「十分だった」企業の割合）



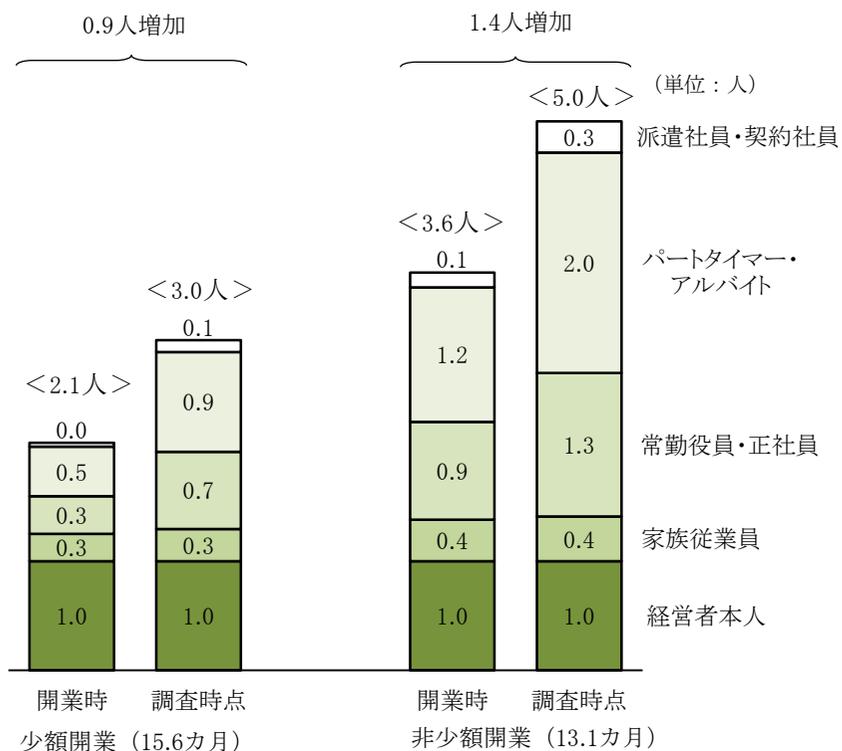
- (注) 1 各項目について、「十分だった」「どちらかといえば十分だった」と回答した企業割合の合計値を示している。
 2 「従業員のスキル」は従業員がいる企業について、「金融機関からの資金調達額」は開業時に金融機関からの借入れがある企業について集計。

5 開業後の状況

～現在の売上状況が「増加傾向」、採算状況が「黒字基調」はともに6割以上～

- 開業時から調査時点までの従業員の増加数は、0.9人と非少額開業（1.4人）に比べて少ない（図-24）。
- 現在の売上状況が「増加傾向」の割合は、62.0%と非少額開業（58.2%）よりも高く、「減少傾向」の割合は、5.5%と非少額開業（6.2%）よりも低い（図-25）。
- 現在の採算状況が「黒字基調」の割合は、64.8%と非少額開業（60.5%）よりも高いが、黒字企業の月平均利益額は、38.2万円と非少額開業（47.5万円）に比べて低い（図-26）。

図-24 開業時と調査時点の平均従業員数



- (注) 1 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、内訳の合計と合計人数が一致しなかったりする場合がある。
 2 < >内は合計従業員数の平均。
 3 ()内は調査時点における開業からの経過月数の平均。

図-25 現在の売上状況

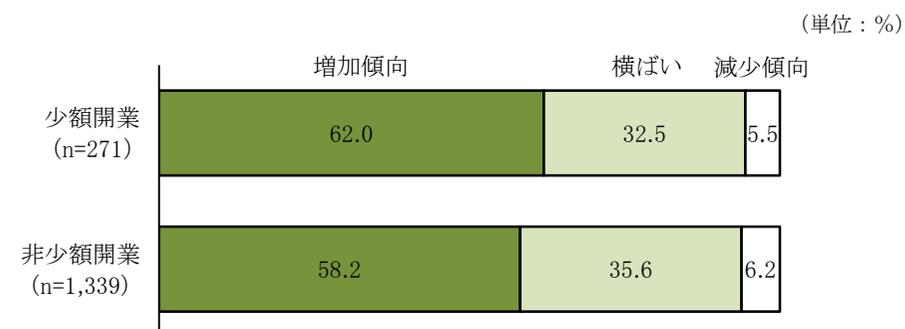
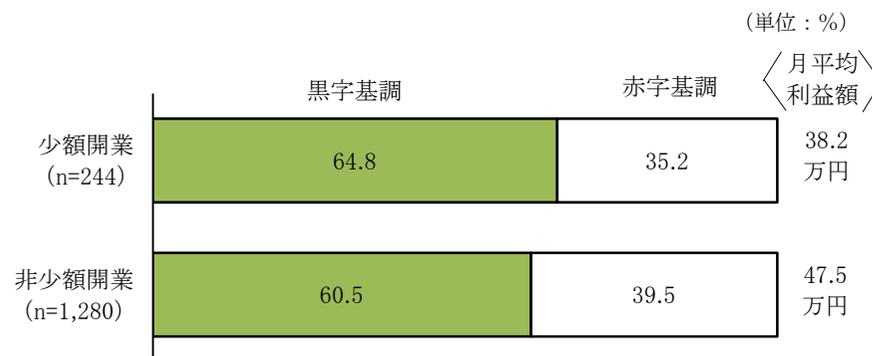


図-26 現在の採算状況

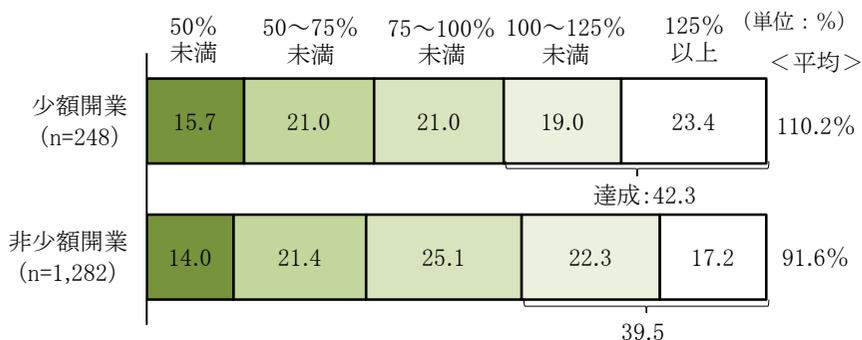


- (注) 月平均利益額は黒字の企業について集計。

～約4割が目標月商を達成～

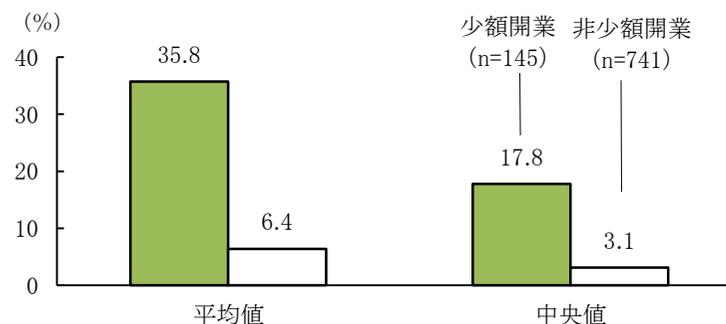
- 開業前に目標としていた月商を「達成」している割合は、42.3%と非少額開業（39.5%）よりも高い（図-27）。
- 黒字の企業における従業員1人当たりの月の利益額は、平均値が16.3万円、中央値が10.0万円と、それぞれ非少額開業（同15.5万円、9.0万円）よりも多い（図-28）。
- 開業費用に対する月の利益額の比率（総資本利益率）は、平均値が35.8%と非少額開業（6.4%）よりも高い（図-29）。
- 1人の雇用創出に要した開業費用は、平均値で93.6万円と非少額開業（497.5万円）よりも少ない（図-30）。

図-27 目標月商達成率



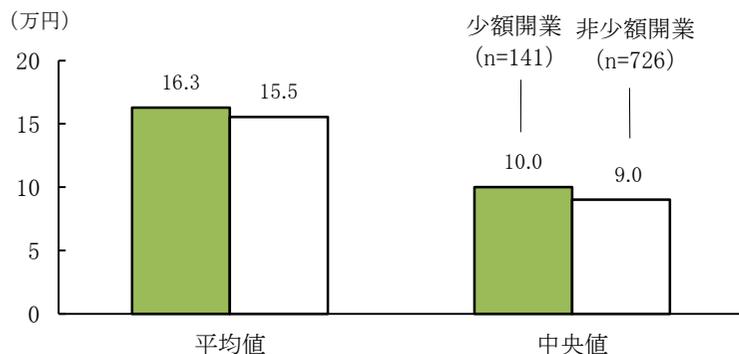
(注) 目標月商達成率 = (調査時点の平均月商 ÷ 開業前に目標としていた月商) × 100

図-29 開業費用に対する月の利益額の比率（総資本利益率）



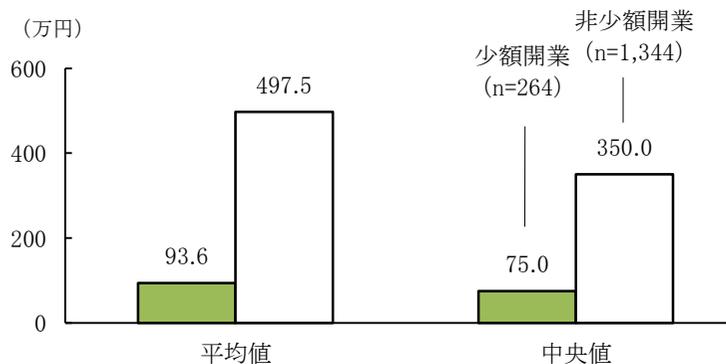
(注) 図-28 (注) に同じ。

図-28 従業員1人当たりの月の利益額



(注) 黒字の企業について集計。

図-30 1人の雇用創出に要した開業費用



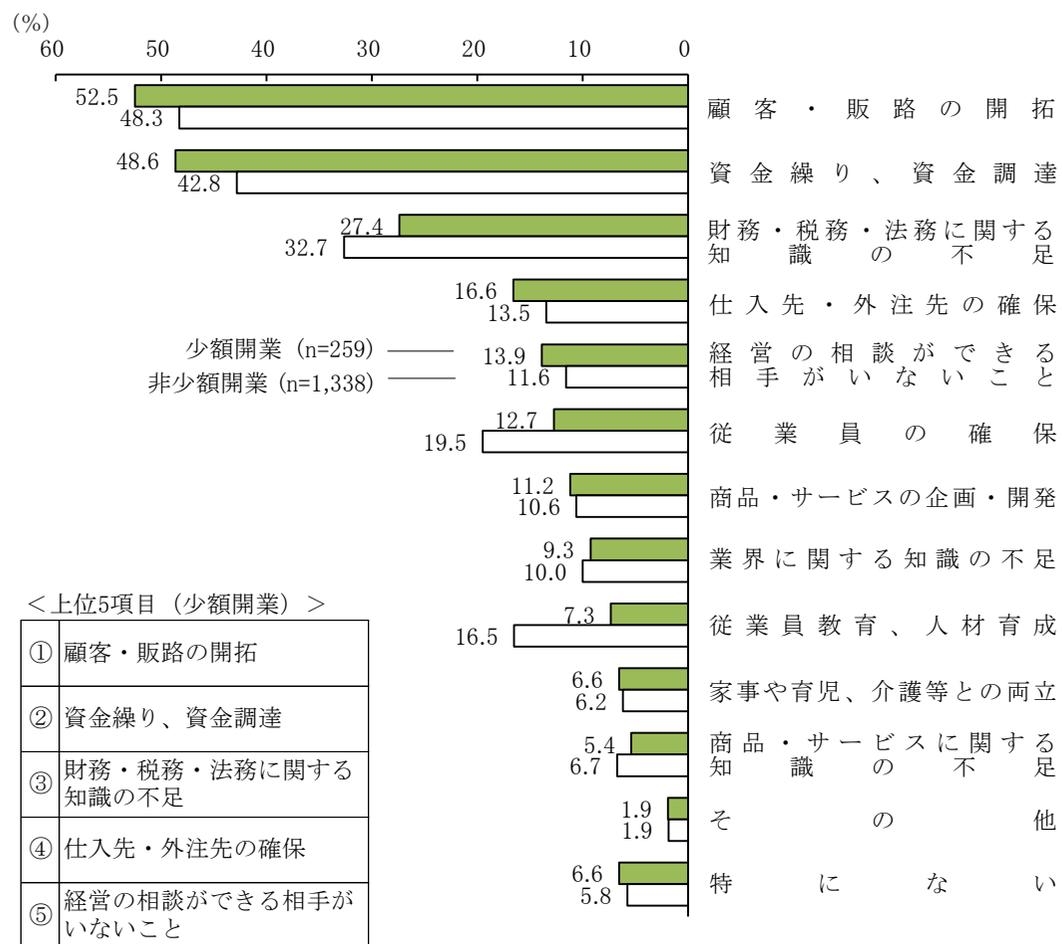
(注) 1人の雇用創出に要した開業費用 = 開業費用 ÷ 開業時の従業員数

～「顧客・販路の開拓」や「資金繰り、資金調達」に苦労～

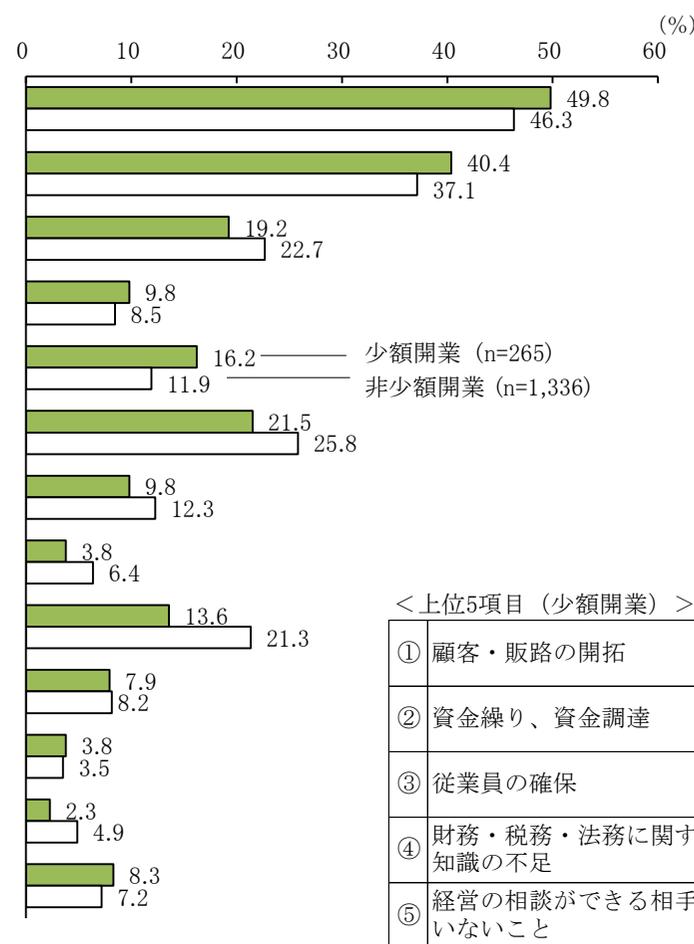
- 開業時に苦労したこととして、「顧客・販路の開拓」（52.5%）や「資金繰り、資金調達」（48.6%）を挙げる企業の割合が高い（図-31①）。現在苦労していることをみても、この二つの回答は割合が高い（同②）。
- 非少額開業と比べると、開業時、現在ともに上位2項目のほか、「仕入先・外注先の確保」や「経営の相談ができる相手がないこと」などの割合が高い。
- 開業時と現在を比べると、「従業員の確保」や「従業員教育、人材育成」などの割合が増加している。

図-31 開業時に苦労したこと、現在苦労していること（三つまでの複数回答）

① 開業時に苦労したこと



② 現在苦労していること

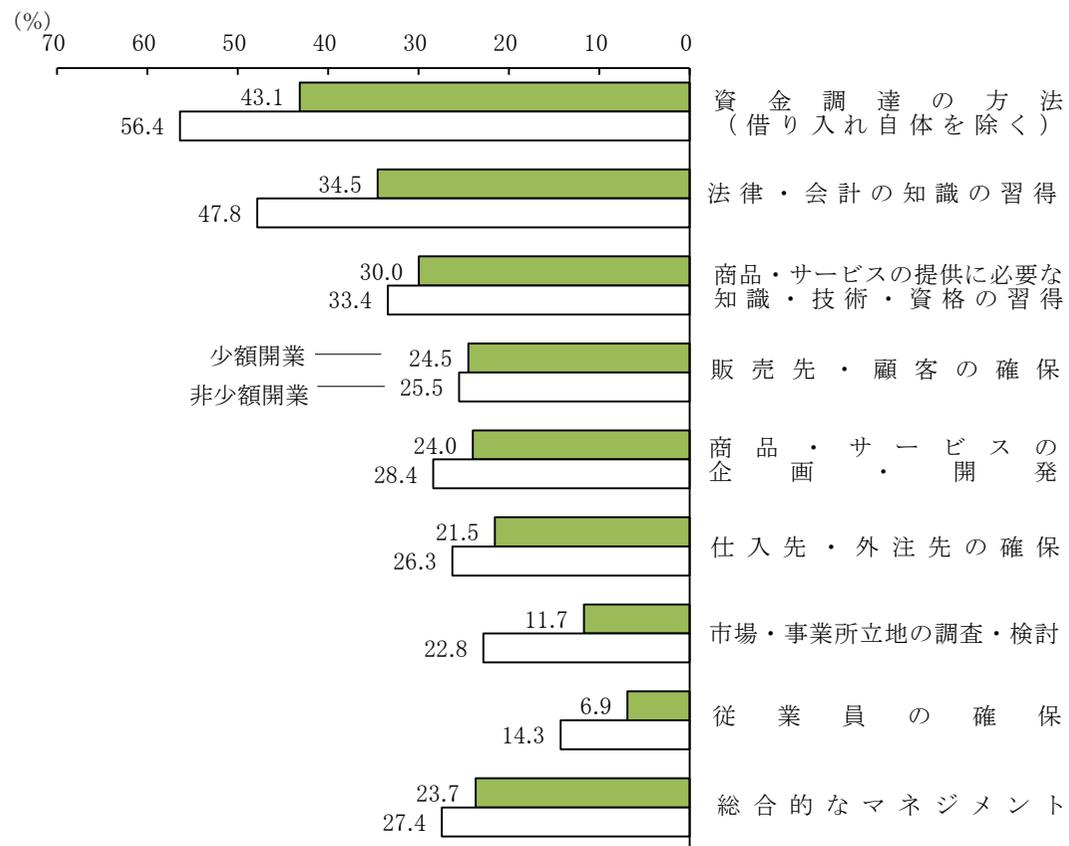


～5割以上が「法律・会計の知識の習得」についてのアドバイスを希望～

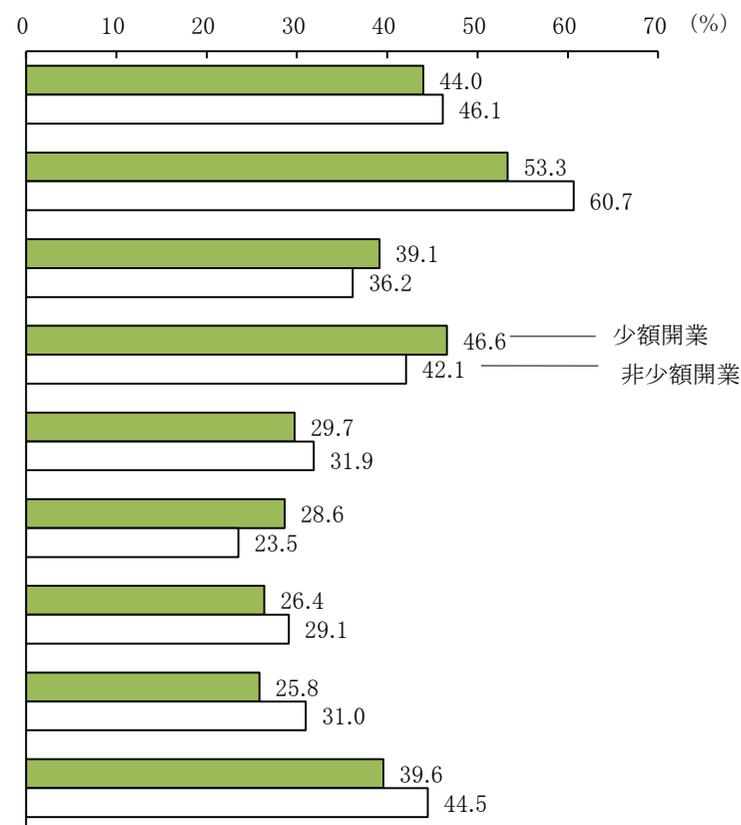
- 開業準備段階から現在までに「受けた」アドバイスは、「資金調達の方法（借り入れ自体を除く）」が43.1%と最も多く、次いで「法律・会計の知識の習得」（34.5%）となっている（図-32①）。全ての項目で非少額開業より回答割合が低い。
- 今後5年間に「受けたい」アドバイスは、「商品・サービスの提供に必要な知識・技術・資格の習得」（39.1%）や「販売先・顧客の確保」（46.6%）などが、非少額開業（同36.2%、42.1%）と比べて割合が高い（同②）。
- 開業準備段階から現在までに「受けた」アドバイスと今後5年間に「受けたい」アドバイスを比べると、全ての項目で回答割合が増加している。特に「法律・会計の知識の習得」や「従業員の確保」などで増加幅が大きい。

図-32 経営に関する外部からのアドバイス

① 開業準備段階から現在までに「受けた」割合



② 今後5年間に「受けたい」割合



(注) 1 ①は、各アドバイスについて「受ける必要がなかった」「受けたかったが受けられなかった」「受けた」から択一で回答を求め、「受けた」と回答した企業割合を示したもの。
 2 ②は、各アドバイスについて「受けたいとは思わない」「どちらともいえない」「受けたい」から択一で回答を求め、「受けたい」と回答した企業割合を示したもの。

Ⅲ まとめ

～少額開業について～

○ 開業にかかった費用が250万円未満の企業（「少額開業」）の割合は16.7%（pp.2-3）

少額開業の割合は16.7%と、2014年度以降上昇傾向にある（図-2）。開業時の従業者数は、「1人（経営者のみ）」が53.0%と半数以上を占めている（図-5）。平均は2.1人と非少額企業（3.6人）と比べて少ない。

○ 開業費用の多くは「運転資金」と「設備の購入」（p.7、9）

開業費用の内訳は、「運転資金」（49.5%）や「設備の購入」（28.0%）が多く占めている（図-16）。また、3割近くが開業時に金融機関へ借入れを申し込んでおらず、その割合は非少額開業を大きく上回る（図-19）。

○ 約6割が工場、店舗、事務所に関する節約をしている（p.8）

開業費用を節約するために行ったことは、「自宅の一部を工場、店舗、事務所などにした」（36.9%）が最も多かった（図-17）。ほかにも「工場、店舗、事務所などの内装工事を自分で行った」（17.2%）など、工場、店舗、事務所に関する節約をした企業の割合は、60.8と非少額開業（37.6%）に比べて高い。

○ 開業準備期間は「3カ月以下」が約半数で、開業計画書を作成していない企業は相対的に多い（p.10）

開業準備期間の平均は8.4カ月と非少額開業（9.5カ月）よりも短い（図-21）。また、開業計画書を「作成していない」割合は、23.4%と非少額開業（8.6%）に比べて高い（図-22）。

○ 開業後のパフォーマンスは良く、効率性も高い（pp.11-12）

現在の売上状況が「増加傾向」の割合は、62.0%と非少額開業（58.2%）よりも高い（図-25）。また、現在の採算が「黒字基調」の割合は、64.8%と非少額開業（60.5%）よりも高い（図-26）。黒字企業について、従業者1人当たりの利益額や開業費用に対する利益額の比率をみても、少額開業のほうが高い（図-28、29）。

○ 「顧客・販路の開拓」や「資金繰り、資金調達」に苦勞（pp.13-14）

開業時、現在ともに「顧客・販路の開拓」や「資金繰り、資金調達」に苦勞している企業が多い（図-31）。非少額開業と比べると「仕入先・外注先の確保」や「経営の相談ができる相手がないこと」などの割合が高い。開業時と現在を比べると、「従業員の確保」や「従業員教育、人材育成」などの割合が増加している。また、今後5年間に受けたいアドバイスは、「法律・会計の知識の習得」が最も多く、次いで「販売先・顧客の確保」となっている（図-32）。