

新規開業者の収入構造とその変化

日本政策金融公庫総合研究所上席主任研究員

深 沼 光

要 旨

中小企業庁『中小企業白書（2008年版）』は、最近のデータでみると、自営業者よりも会社員の方が平均では収入が多いことを示している。ただ、これはそれぞれの経営者の開業前後での収入変化を示しているものではない。そこで今回は、国民生活金融公庫総合研究所（現・日本政策金融公庫総合研究所）が実施したアンケート調査のデータから、開業前後の経営者の収入、事業収入以外の経営者の別収入、家族の別収入、それらを含めた家計全体の収入とその変化などについて分析した。

その結果、経営者の事業収入とその変化には経営者や企業の属性によって違いがみられ、一部にはほとんど事業収入を得ていなかったり大幅減収となっていたりするケースも少なからず存在するものの、全体としてはまずまずの成果をあげていることがわかった。また、本人の事業収入だけではなく、本人や家族の事業以外からの収入が、開業者の家計の維持にとって大きな意味をもつことも明らかになった。こうした別収入は、開業前からある程度想定できるものが多く、開業行動にも影響を与えていると考えられる。ただ、家族が仕事を辞めて家族従業員となったり、家族構成が変化したりといった理由で、開業前にあった収入がなくなるケースもある。

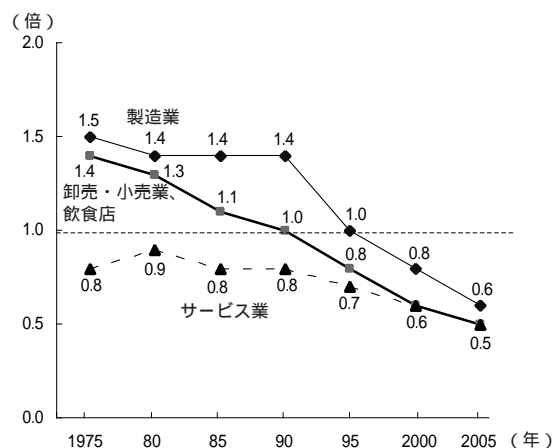
開業後の収入を左右する要素はさまざまであり、開業を志す場合、あるいは開業を支援していく場合、開業によって家計全体の収入がどう変化していくのか、事前に見極める必要があるといえよう。他方、その収入だけを考えれば継続が困難に見える事業であっても、別収入を考慮すれば家計は維持できる可能性がある。例えば、社会貢献を開業の第一目標と考えるような、いわゆる社会起業家は、必ずしも本人の収入増加を目的としないかもしれない。こうした開業も、経営者の家計維持の可能性を考慮したうえで、支援対象としてもよいのではないだろうか。

1 問題意識

中小企業庁『中小企業白書(2008年版)』によると、会社員を基準にした自営業者の収入水準(自営業者対会社員収入比率)は、以前に比べてかなり低下している。製造業では1975年には1.5倍だったものが、95年には1.0倍となり、2005年には0.6倍となった(図-1)。卸売・小売業、飲食店も同様の傾向で、同期間に1.4倍から0.5倍まで下がっている。サービス業は75年ですでに0.8倍と1.0倍を切っていたのが、その後さらに低下し、2005年には0.5倍となった。データからみると、自営業者は平均すれば会社員の半分しか収入が得られないということで、これが開業率の長期的な低下の要因の一つであるとも指摘されている。

しかし、この数値はあくまで平均であり、開業前後での収入の変化を示しているものではない。実際には開業によって収入が半減するわけではないことは、他の官公庁統計から推測できる。総務省「労働力調査」(2007年)によると、過去1年以内に別の仕事から自営業になった人のうち収入が増えた人は16.7%、ほぼ同じ人は16.7%で、減った人は66.6%であった。ただ、この調査は労働者全体に対する調査で、会社員から会社員への転職状況は詳しくわかるものの、自営業になった人についてはサンプルサイズが十分ではない。そのため、属性を細かく分類した分析が困難である。また、ここでいう自営業は個人企業に限られている。開業には一定割合の法人企業が含まれているため、実態とは少し違った数字になる可能性が

図-1 自営業者対会社員収入比率の推移



出所：中小企業庁『中小企業白書(2008年版)』
資料：総務省「個人企業経済調査報告(動向編)」、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」再編加工

(注)1 自営業者対会社員収入比率 = 自営業者年収 / 会社員年収
2 総務省「個人企業経済統計調査報告(動向編)」に合わせ、2005年の集計は新産業分類に準拠して行ったため、2000年以前の値との関係では注意が必要である。

ある¹。新規開業だけではなく、サラリーマンを辞めて家業を継いだようなケースも含まれるという問題もある。

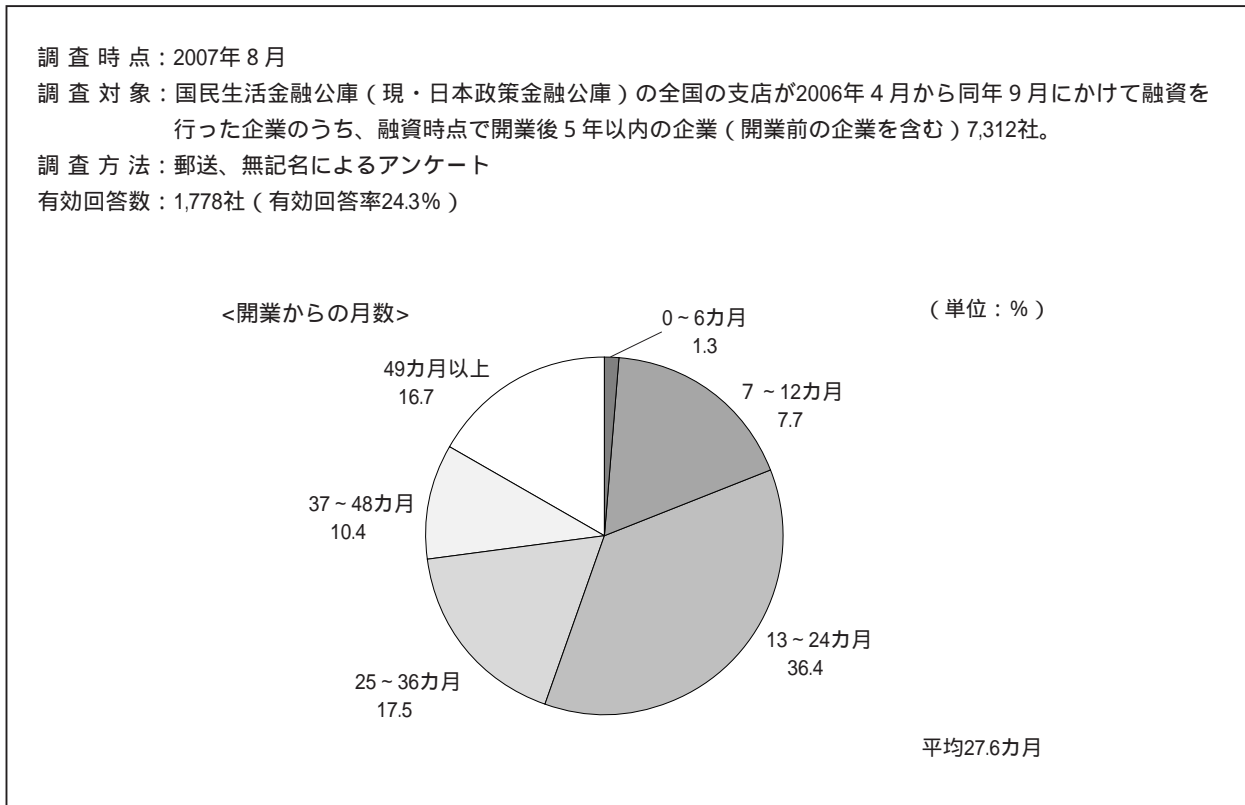
そこで今回は、国民生活金融公庫総合研究所(現・日本政策金融公庫総合研究所)が実施した「2007年度新規開業実態調査(特別調査)」を再分析し、開業前後における経営者の収入の変化を観察する。この調査は国民生活金融公庫総合研究所が1991年以降毎年実施してきた「新規開業実態調査」のサンプルを拡大した特別調査で、実施要領は表-1のとおりである²。同公庫の全国の支店が2006年4月から9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後5年以内の企業からアンケート先を抽出しており、2007年8月に実施された。有効回答数は1,778件で、有効回答率は24.3%、調査時点における開業からの平均期間は27.6カ月であった³。

¹ 今回使用したデータ(詳細は後述)では開業時点で41.8%が法人企業であった。

² 細かいクロス集計を行ううえで十分なサンプルサイズを確保するために、有効回答数の多い特別調査のデータを使用した。なお、「新規開業実態調査」の定例調査は、融資時点で開業後1年以内の企業からアンケート先を抽出しており、2007年度調査の有効回答数は918件、調査時点における開業からの平均期間は14.6カ月である。

³ 同特別調査は、地方圏の新規開業の特徴について分析した深沼光・松原直樹「地方における新規開業の特徴とパフォーマンス」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第86号(2008年8月)でも使用している。ただし、同論文では立地が特定できる1,426件に限って分析している。

表 - 1 「2007年度新規開業実態調査（特別調査）」の実施要領



分析にあたっては、経営者や企業の属性による違いが、経営者の現在の事業収入や、開業前の収入と比べた時の収入増減にどう影響しているのかを中心にみていくことにする。さらに、経営者が事業以外から得ている別収入の状況、家族の別収入の状況や家族従業員としての事業への関与の状況、家族の収入を含めた家計全体の収入変化についても、その実態を明らかにする。

2 経営者の開業前収入と事業収入

(1) 収入の状況と変化

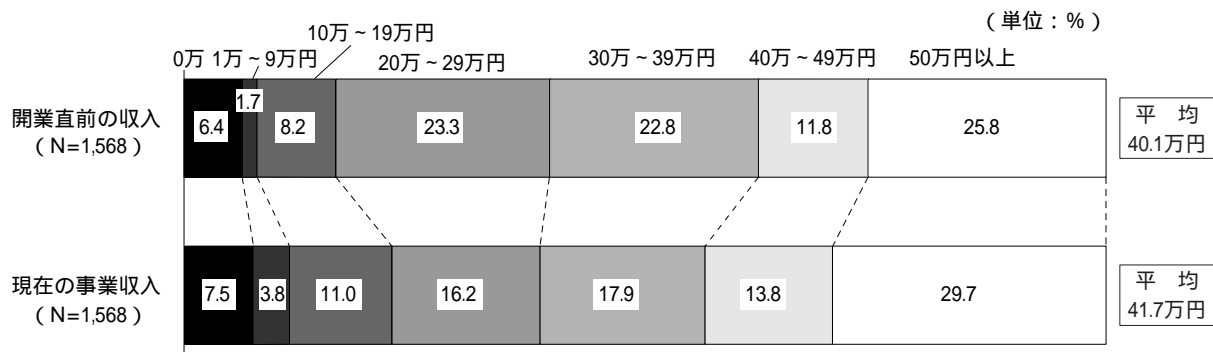
まず、経営者本人の1カ月当たりの収入と、その変化についてみてみよう。開業直前の経営者本人

の平均月収は40.1万円であった（図 - 2）。データは、月平均手取り収入に賞与を1カ月当たりにして加算したものである。サンプルは元サラリーマンが多いためか、分布をみると「50万円以上」が25.8%、「40万～49万円」が11.8%となっており、「0万円」（6.4%）、「1万～9万円」（1.7%）といった無収入や収入の少ない人のウエートは低い。

次に、現在の収入を確認する。後述のとおり経営者が事業以外からの収入を得ているケースもあるが、ここでは開業の成果をとらえるため、経営者本人の事業からの手取り収入のみを考える⁴。1カ月当たりの事業収入は平均41.7万円で、開業直前の収入よりわずかながら増えている。ただし、ばらつきは大きく、「50万円以上」が29.7%にのぼる一方で、「0万円」が7.5%、「1万～9万円」

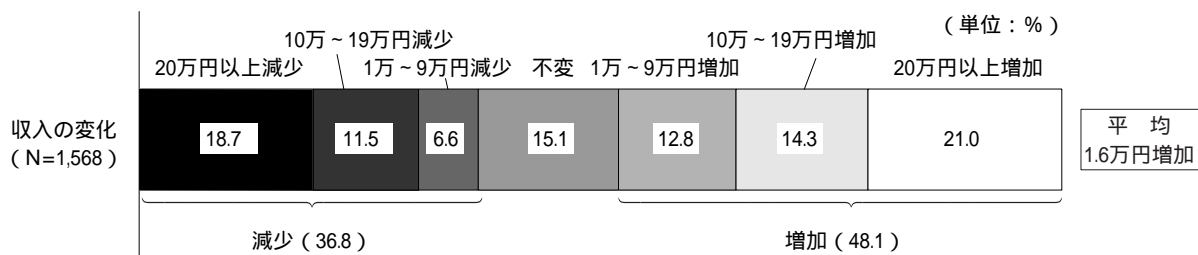
⁴ あくまで経営者本人の収入であって、企業の売上高ではないことに注意が必要である。なお、ここでは家族従業員の事業からの収入は含まない。これについては、後段で詳述する。

図 - 2 開業直前の収入と現在の事業収入(経営者本人)



資料: 国民生活金融公庫総合研究所「2007年度新規開業実態調査(特別調査)」以下、断りのない限り同じ。
 (注) 経営者本人の1カ月当たりの収入。開業直前の収入には、賞与(月割)を含む。経営者の事業外収入、家族の収入は含まない。回答は万円単位(以下、断りのない限り同じ)。

図 - 3 開業による収入の変化(経営者本人)



(注) 収入の変化 = 現在の事業収入 - 開業直前の収入(以下、断りのない限り同じ)

が3.8%と、開業した事業からほとんど収入を得ていないケースも少なくない。

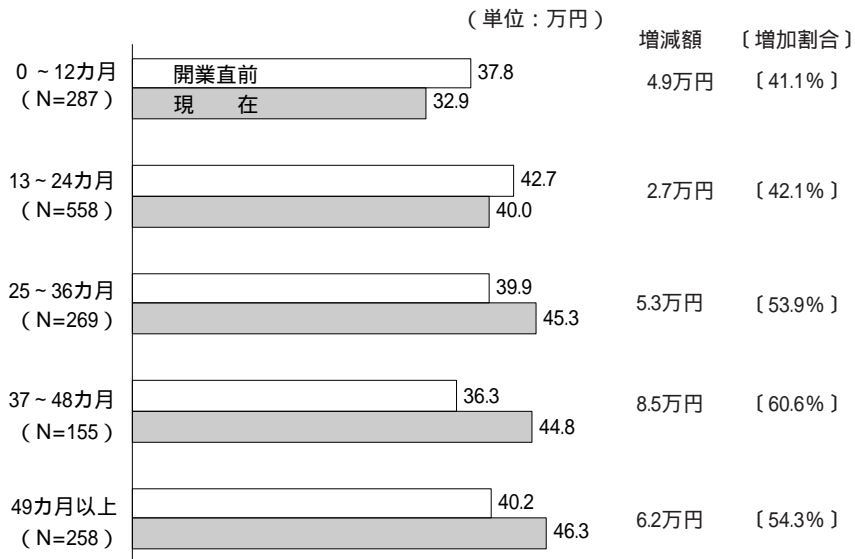
さらに変化の状況を見ると、開業直前の収入より現在の事業収入の方が多くなった人は48.1%と全体のほぼ半数に達しており、「20万円以上増加」した人も21.0%存在する(図-3)。この数字は、前述の総務省「労働力調査」(2007年)でみた収入増の割合(16.7%)よりかなり高い。これは、サンプルに法人企業を多く含んでいること、調査対象が国民生活金融公庫の融資先であり、資金があまりかからない(逆にいえば期待される収入も少ない)小規模な開業が除外されていることなどによるものと考えられる。ただ一方では、収入が減少した人も36.8%と全体の3分の1を超えており、「20万円以上減少」した人も18.7%いることがわかった。

このように、前掲図-1では自営業者の収入は会社員の約半分であることが示されているものの、個別の収入変化をみれば、必ずしも開業した人の収入が開業前の半分になるというわけではない。しかしながら、開業後に収入がほとんどなかったり、激減したりするケースも少なくない。では、こうした収入の状況は何によって決まっているのだろうか。以下では、企業や経営者の属性によって収入の状況がどう変わってくるのかみてみよう。

(2) 開業後の期間

事業をスタートしても、最初から順調にいくとは限らない。経営者の収入の観点からは、開業後どのくらいで事業が軌道に乗っているのだろうか。開業後の経過期間と収入との関係を見ると、

図 - 4 開業前後の収入の変化（開業後の期間別）



(注) 増加割合は、現在の事業収入が開業直前の収入より多くなった人の割合。以下、同じ。

開業後「0～12カ月」の事業収入は1カ月平均32.9万円にとどまっている(図-4)。これが、「13～24カ月」では40.0万円、「25～36カ月」では45.3万円となり、それ以降は45万円前後であまり変わらなくなる。収入が増えている人の割合も「0～12カ月」では41.1%であるのに対し、「13～24カ月」では42.1%、「25～36カ月」では53.9%となっている。

このデータは一つの企業を時系列で調べたものではないため厳密さには欠けるものの、開業してから2年ほど経過すると、収入が安定してくることが推測される⁵。逆にいえば、あくまで平均ではあるが、収入が相対的に少ない最初の2年間を乗り切るだけの資金の余裕が、開業前に必要であるということもできるだろう。

(3) 直前の職業

経営者の経験や、そこから得られた知識・ノウハウも事業収入に影響する。経営者の開業直前の職業と現在の事業収入の関係をみると、マネジ

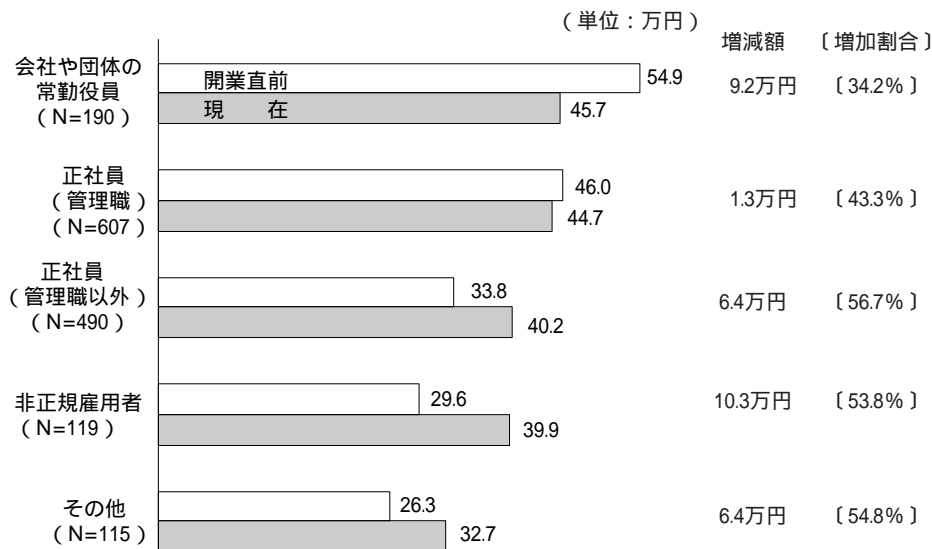
メント経験が豊富だと考えられる「会社や団体の常勤役員」は1カ月45.7万円、「正社員(管理職)」は44.7万円で、「正社員(管理職以外)」「(40.2万円)や「非正規雇用者」(39.9万円)よりも事業収入が多くなる傾向にあるといえる(図-5)。

一方、開業直前の収入は事業収入以上に差が大きいことから、「会社や団体の常勤役員」は平均で9.2万円の大幅減で、「正社員(管理職)」も1.3万円の減収となった。収入増加割合も、それぞれ34.2%、43.3%にとどまる。「正社員(管理職以外)」は6.4万円、「非正規雇用者」は10.3万円の増収で、収入が増加した人の割合も、それぞれ56.7%、53.8%となっており、もともと収入の少なかったカテゴリーで開業による収入改善効果が大きいといえる。

次に、「会社や団体の常勤役員」や「正社員」だった人について、元勤務先の規模と収入の変化をみると、現在の事業からの収入は「4人以下」で33.8万円と他より低いことを除けば、概ね平均45万円弱で、規模による違いはほとんどみら

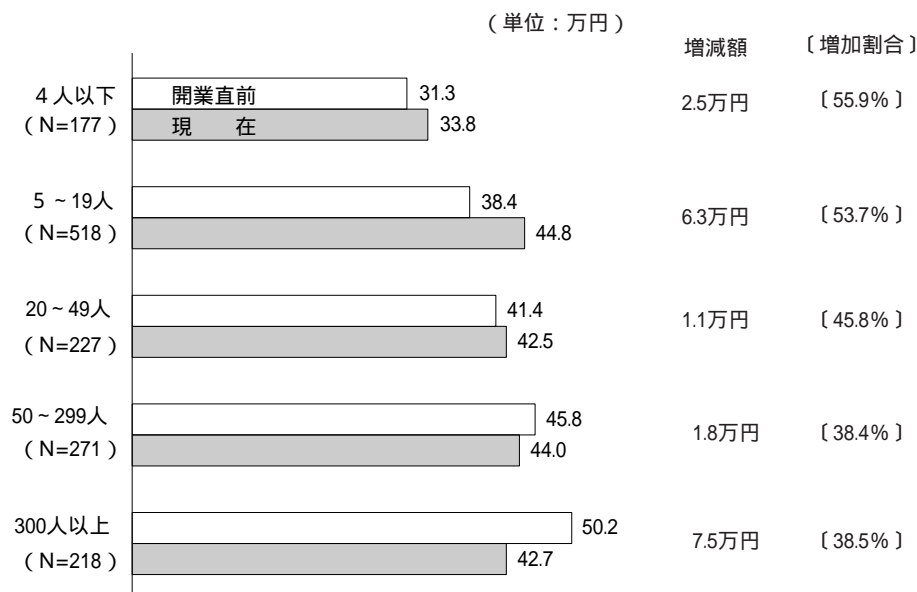
⁵ 同一企業を追跡した国民生活金融公庫総合研究所「新規開業パネル調査」(2001～2005年)を分析した、鈴木正明「開業による雇用創出と開業後の変動」樋口美雄ほか『新規開業企業の成長と撤退』勁草書房(2007年)でも、ほぼ同様の傾向がみられる。

図 - 5 開業前後の収入の変化(開業直前の職業別)



(注) 非正規雇用者は「パート・アルバイト」「派遣社員・契約社員」、その他は「主婦」「学生」「家族従業員」「その他」。

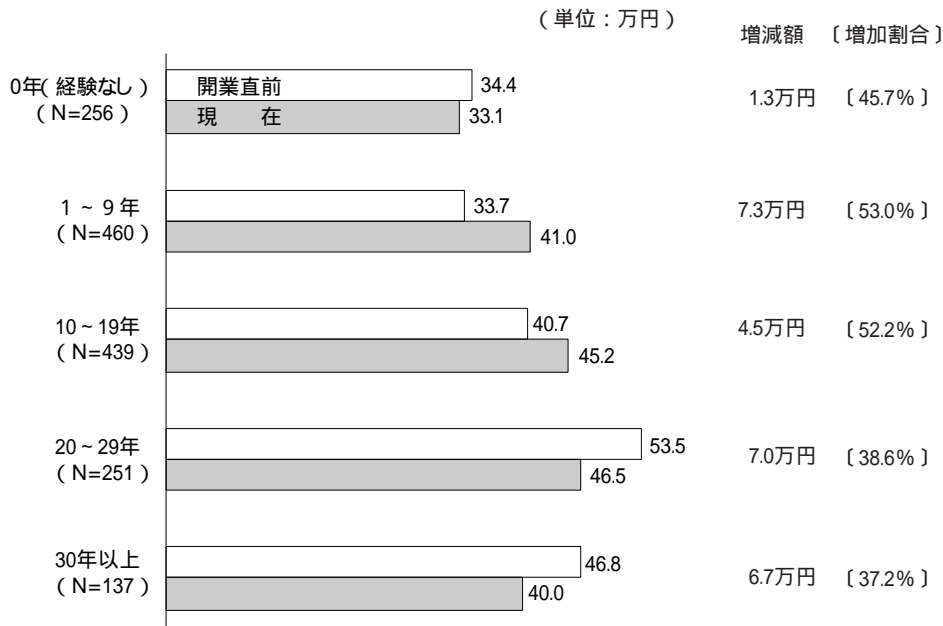
図 - 6 開業前後の収入の変化(開業直前の勤務先規模別)



れない(図-6)。「4人以下」で事業収入が少ないのは相対的に収入が少ない業種で開業しているケースが多いことも影響しており、業種ごとにみると差は小さくなる。勤務先の規模と開業後の収入にはそれほど強い関係はなく、大企業に勤めていた人が必ずしも開業後に高収入を得ているわけではないのである。

一方、規模が小さい企業に勤めていた人はもとの給与水準が低いいため、収入の改善効果は大きい。「4人以下」では1カ月平均2.5万円、「5~19人」では平均6.3万円の上昇となっている。逆に、「300人以上」の大企業を退職して開業した人の場合は、平均で7.5万円収入が少なくなる。

図 - 7 開業前後の収入の変化（斯業経験年数別）



(4) 斯業経験

現在の業種と関連する事業の経験(斯業経験)も事業収入に影響を与えている。斯業経験がない経営者は33.1万円と、経験のある場合よりも事業収入が少ない傾向にある(図-7)。また、経験のある人の現在の事業収入は平均で40万円台だが、そのなかでは「20～29年」(46.5万円)、「10～19年」(45.2万円)が多くなっており、「30年以上」になると40.0万円と、むしろやや少なくなっている。

次に、収入の変化をみると、「1～9年」が7.3万円の増加、「10～19年」が4.5万円の増加となっており、増加した人の割合も半数を超えている。ところが、「20～29年」「30年以上」では平均収入は減少しており、増加割合も低くなる。経験の長い人は年齢も高く、開業前の収入も高額であることもこの一因だが、全体の傾向からみれば、収入の改善を目指すならば、斯業経験は必ずしも長ければよいというものではなさそうである。

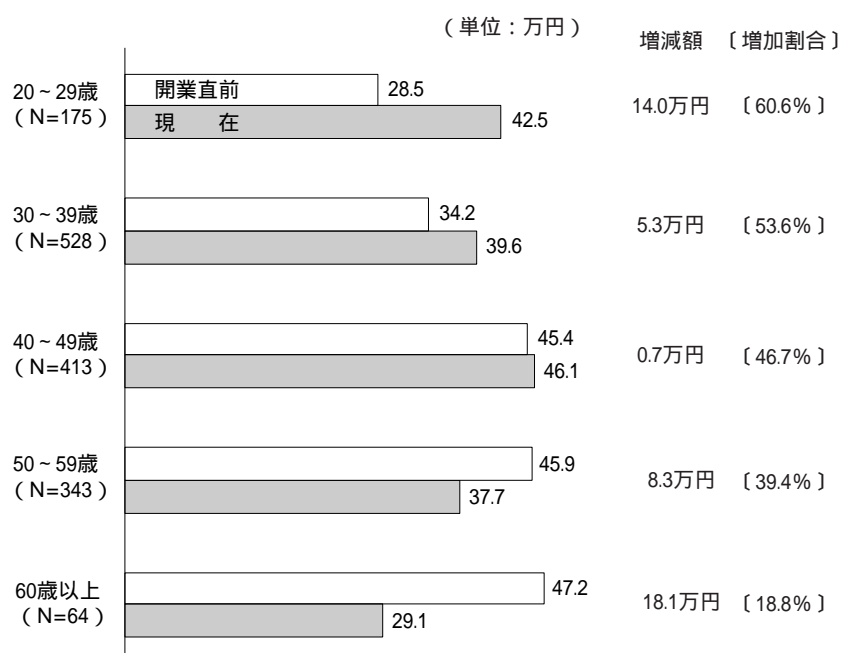
(5) 経営者の年齢

経営者の年齢も事業収入に影響を与えている可能性がある。開業を準備して事業を軌道に乗せていくには、気力と体力が充実している若い人のほうが有利であるかもしれないからだ。一方、年齢が高くなるほど事業やマネジメントの経験が加わり、より良いパフォーマンスを得られる可能性もある。

そこで、開業時の年齢階層別に事業からの収入をみると「40～49歳」が1カ月平均46.1万円とやや高く、開業に向けた気力、体力と経験のバランスが最もとれている年代といえるだろう(図-8)。ただ、この年齢階層の一般的な家族構成からすれば、期待する収入も多いと思われるため、それを達成できるような開業を選んでいると考えることもできる。

一方、収入の改善効果は、もともとの収入レベルが低い若年層ほど大きい。「20～29歳」では60.6%、「30～39歳」では53.6%が増加しており、

図 - 8 開業前後の収入の変化(開業年齢別)



収入の増減のみを考えれば、できるだけ若い時期に開業した方がよいことがみとれる。

なお、「60歳以上」の人の事業収入は平均29.1万円と、それ以下の年齢層に比べると少額であり、収入が増加した人の割合も18.8%にとどまっている。ただ、総務省「労働力調査」(2007年)から転職者全体で収入が増えた人の割合をみると、「55~64歳」で17.1%、「65歳以上」では10.0%となっており、開業者の数字は相対的には悪いとはいえない。高齢者の開業は、もともと高額収入を期待していない人が多い可能性もあることから、収入減が多いからといって必ずしも開業が失敗とはいえない面もあるだろう。

(6) 業種

開業する業種によっても、事業収入は大きく違ってくる。現在の事業収入をみると、「事業所向けサービス業」(54.9万円)、「情報通信業」(51.1万円)、「製造業」(50.8万円) 医療、福祉(47.8万円)な

どが事業収入の多い業種である(図-9)。一方、「飲食店、宿泊業」(29.3万円)、「個人向けサービス業」(31.4万円)などは、相対的に収入が少ない。

ただ、開業直前の収入にもかなり差があるため、収入の変化は少し傾向が異なる。収入の改善幅が大きいのは「建設業」(9.4万円)、「製造業」(9.2万円)、「運輸業」(7.1万円)などで、収入が増加した人の割合も、それぞれ67.6%、54.8%、55.6%と他の業種より高くなっている。これら業種では、条件さえ整えば独立したほうが収入の上昇が期待できる傾向にあるといえるだろう。

一方、開業後に収入が大きく減少しているのは「卸売業」(10.7万円)である。これは大企業に勤務していた年齢の高い人が多く、開業前の収入が高額であるためであると考えられる。また、「飲食店、宿泊業」(38.4%)では収入増加の割合が低い。こうした業種で開業を目指す人たちは、開業後に収入が増えない傾向にあることを事前に理解する必要があるかもしれない。

図 - 9 開業前後の収入の変化（業種別）

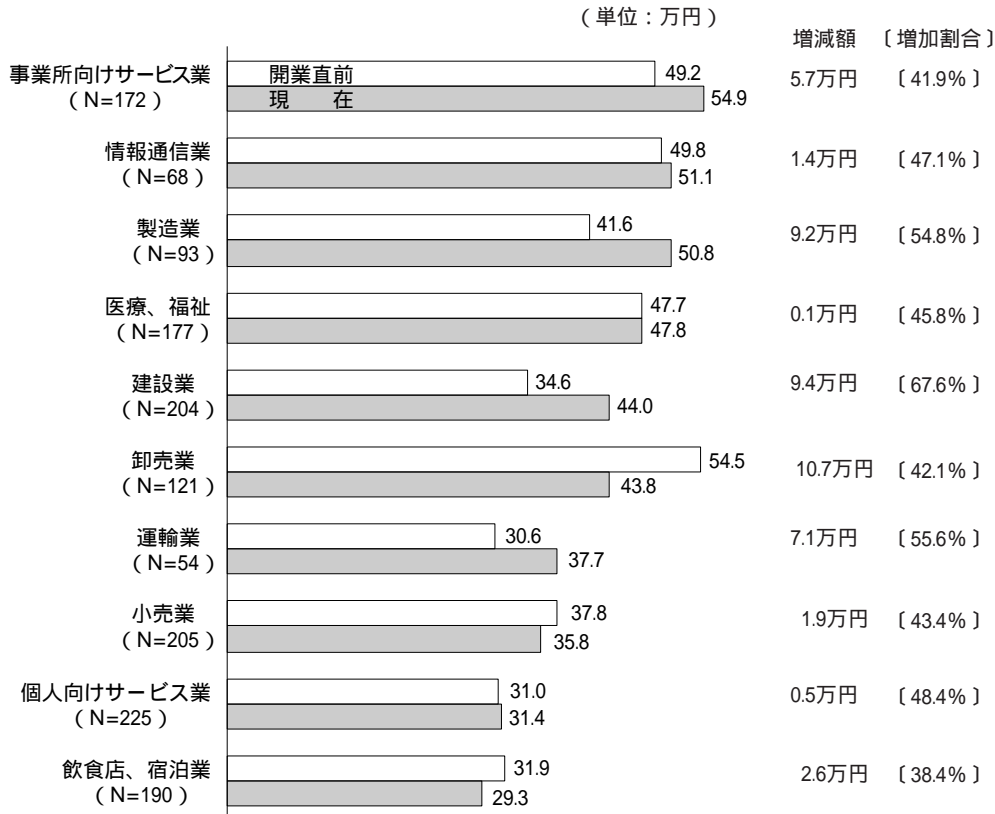
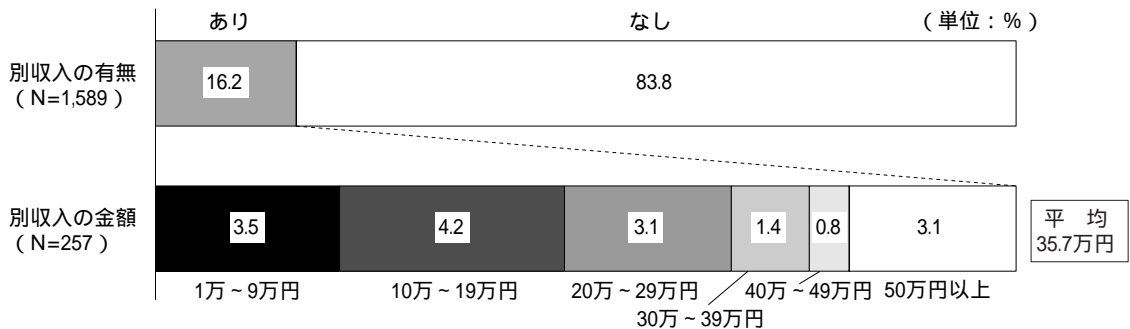


図 - 10 現在の別収入（経営者本人）



(注) 割合は別収入のない人も含めた全体に占める割合。平均は、別収入のある人のみの金額。

3 経営者の事業以外からの別収入

(1) 経営者の年齢と別収入

前段では、経営者の開業直前の収入と開業後の事業からの収入を比較してきた。しかし、経営者

の収入は開業した事業からのものだけではない。アンケートからみると、経営者に別収入がある割合は全体の16.2%で、それほど高いとはいえない(図 - 10)。ただ、別収入の金額は平均で1カ月35.7万円と意外に多いことがわかる。別収入の内容はアンケートでは明確ではないが、金額の水準を考えれば、サラリーマンとして勤務して収入を

図 - 11 別収入の有無と平均額(開業年齢別)

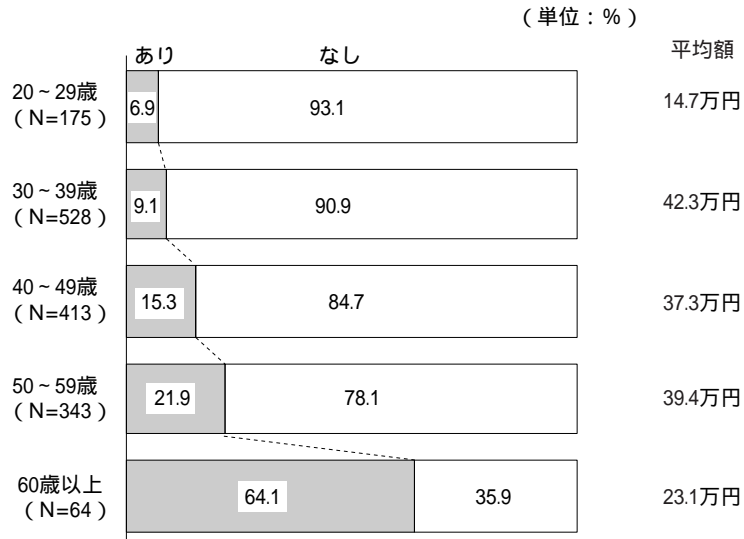
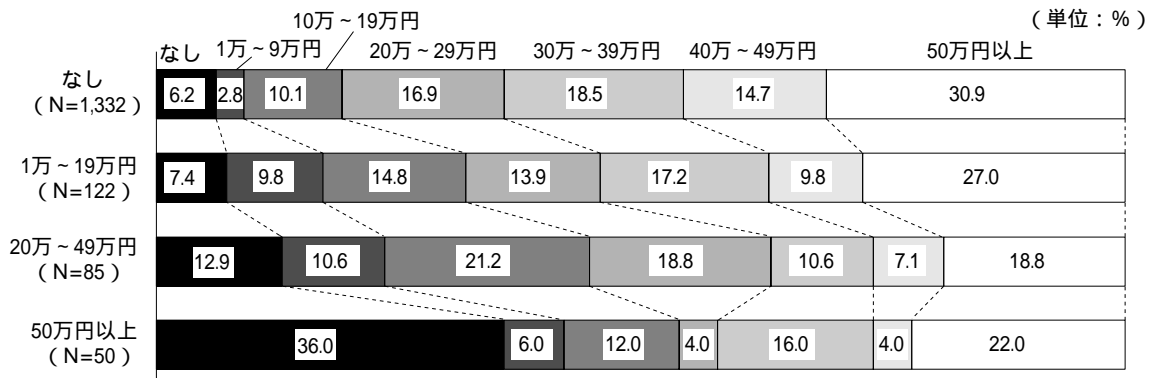


図 - 12 現在の別収入(経営者本人)額別に見た事業収入



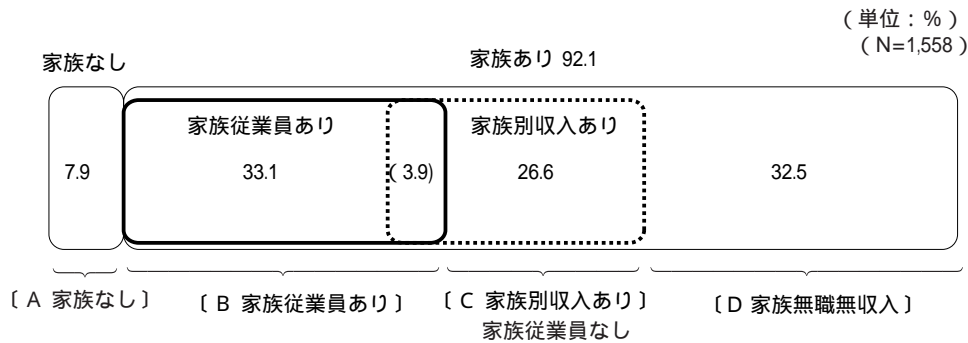
得ているケースや、別の事業を営んでいるケースも考えられる。

これを年齢別にみると、年齢が高まるにつれて別収入がある割合も高くなる傾向にある。39歳以下では1割に満たないものが、「50~59歳」では21.9%となり、「60歳以上」では一気に64.1%に達している(図-11)。年齢が高くなるにつれて資産も充実していくと考えれば、不動産からの家賃収入があったり、利子や配当を得ていたりするケースが増えるため、高齢になるほど別収入のある人が増えることも納得できる。また、60歳以上は平均額もやや少ないことから、年金収入を得ていることが大きく影響していると考えられる。

(2) 事業収入と別収入

こうした経営者の別収入は、その内容を考えれば、開業後に新しく発生したというよりも、むしろ開業前からある程度想定できたものが多いと考えられる。したがって、どのような事業を行うかという選択も、別収入の有無、大きさに左右されている可能性があるだろう。そこで、別収入の額ごとに事業収入をみると、別収入が多いほど事業収入は少なくなる傾向にある、つまり事業収入と別収入が代替的であることがみてとれる(図-12)。とくに、別収入が月50万円以上の場合、事業からの収入が全くない人が36.0%を占めてお

表 - 2 家族の状況と収入



(注) 「家族従業員あり」と「家族別収入あり」が重複する部分は〔B 家族従業員あり〕に分類した。「家族別収入あり」に重複部分を含むと30.4%である。

り、過半数が月に19万円以下である。高額の特収入が期待できる場合には、もともと事業からの収入を期待しない開業が多いとも考えられる。むしろ現在の事業の方が本業ではなく副業であるようなケースもあるようだ。

4 家族の状況と収入

(1) 家族従業員と家族の特収入

ここまでは、経営者の事業収入に焦点を当て、経営者や企業の属性によってその水準や開業前の収入と比べた変化の状況に違いがみられることを明らかにした⁶。しかし、経営者の家計は、経営者のみで支えられているわけではなく、同居する家族を含めた収入で生活しているのが普通である。事業収入が十分ではないようにみえても、経営者の家族が外で働いて収入をカバーしていれば、家計の維持は可能である。また、家族がその事業で働いている家族従業員であっても、無給で

はなく、経営者とは別に給与を得ていることも多い。そこで以下では、家族も含めた新規開業の収入構造をみてみることにする。

まず、調査時点における新規開業者の家族と家族従業員の有無、家族の事業以外からの特収入の有無について整理したのが表 - 2である。新規開業者のうち「A 家族なし」は7.9%にとどまっており、ほとんどの開業者が家族と一緒に暮らしていることがわかる。

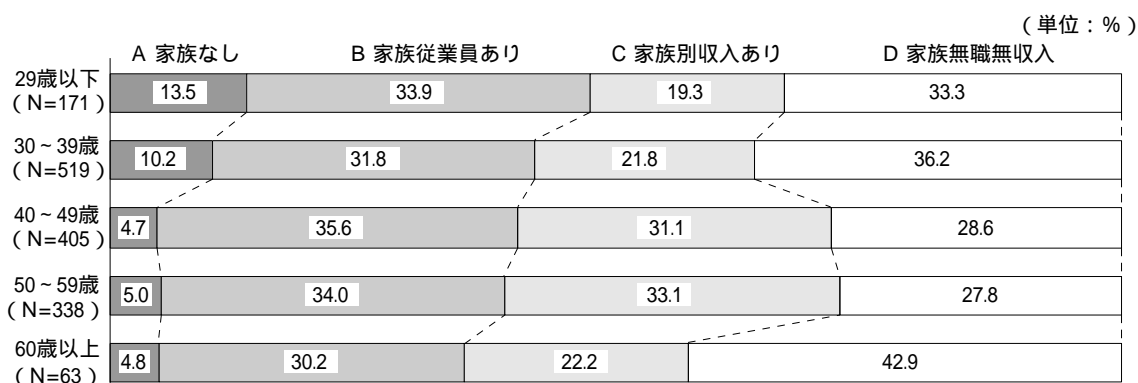
一方、家族がいる92.1%のうち、「B 家族従業員あり」は33.1%であった⁷。家族従業員がいる場合の平均人数は1.4人となっており、2人以上の家族が事業に参加しているケースも少なくない。開業者のうち結婚しているのは78.8%、配偶者が家族従業員であるのは28.1%で、配偶者が家族従業員の主流である。このほか、両親や子どもが家族従業員となっているケースも多い。なお、家族従業員の事業からの収入は1カ月平均20.1万円、無給は23.3%にとどまっており、経営者とは別に事業から一定の収入を得ていることがわかる⁸。

⁶ このほか、開業資金も事業収入にややプラスに影響を与えている、男性は女性より事業収入が多いが、業種や経歴等を考慮すれば、その差はほとんどなくなる、女性の方が開業前の収入が少ないため収入改善の効果は高いなどの結果が得られた。また、深沼光・松原直樹「地方における新規開業の特徴とパフォーマンス」国民生活金融公庫総合研究所『調査季報』第86号(2008年8月)では、地方圏が大都市圏より事業収入の水準は低いものの、改善状況は遜色ないことを明らかにしている。

⁷ 家族がいる経営者に限れば35.9%が「B 家族従業員あり」と回答している。

⁸ 「1万～9万円」が18.3%、「10万～19万円」が19.2%と比較的少額が多い一方、「50万円以上」も10.9%みられた。

図 - 13 家族の状況と収入(年齢別)



(注) 「C 家族別収入あり」は家族従業員ありを除く。以下、同じ。

家族に事業以外からの別収入のある開業は全体の30.4%で、その平均額は30.5万円であり、これも家計の維持に重要な役割を果たしていることがみてとれる。家族従業員としての労働力と別収入の両面で家族が貢献しているケースも3.9%みられた⁹。なお、以下ではこの重複部分を除いた、家族が別収入のみで家計に貢献しているケース(26.6%)を「C 家族別収入あり」として分類することにする。

ちなみに、すべての家族が家族従業員でもなく、別収入もない「D 家族無職無収入」も32.5%と、全体の約3分の1を占めている¹⁰。

(2) 経営者の年齢と家族

こうした家族の事業への関与と収入の状況は、経営者の属性や事業の形態によって異なるのだろうか。以下では属性ごとに「A 家族なし」「B 家族従業員あり」「C 家族別収入あり」「D 家族無職無収入」の割合をみていくことにする。

まず年齢別にみると、「B 家族従業員あり」の割合はすべての年代で3割前後であり、家族の事業への関与は年代にかかわらず重要であることが推測される(図 - 13)。より詳しくみると、若年

層では「A 家族なし」と「D 家族無職無収入」の割合が高く、「40～49歳」「50～59歳」では「B 家族従業員あり」「C 家族別収入あり」の割合が、ともにやや高くなる傾向にある。サンプルでは男性経営者が8割以上であることから、若年層では配偶者(妻)が出産や育児などで非労働力化している一方、中高年では家族従業員として、あるいは事業とは別に働くケースが多いことがみてとれる。

一方、「60歳以上」の開業では、「D 家族無職無収入」の割合が4割を超えている。年金収入があっても働いていない人はCに分類されるため、実質的な無職の割合はさらに高くなる。「60歳以上」の開業では配偶者も引退年齢に達することが多いと考えられるものの、仕事がないからといって家族従業員として事業に参加するというわけでは、必ずしもないようだ。

なお経営者の性別にみると、女性では「B 家族従業員あり」は19.8%と、男性の33.5%と比べて少ないものの、家族従業員は一定の役割を果たしていることがわかる(図 - 14)。一方、「C 家族別収入あり」は30.2%と、男性の23.0%よりも多くなっている。

⁹ 家族従業員である家族に別収入があるケースのほか、家族従業員以外の家族が事業以外で収入を得ていることも考えられる。

¹⁰ 家族には乳幼児や学齢期の子ども、高齢者も含まれる。

図 - 14 家族の状況と収入（男女別）

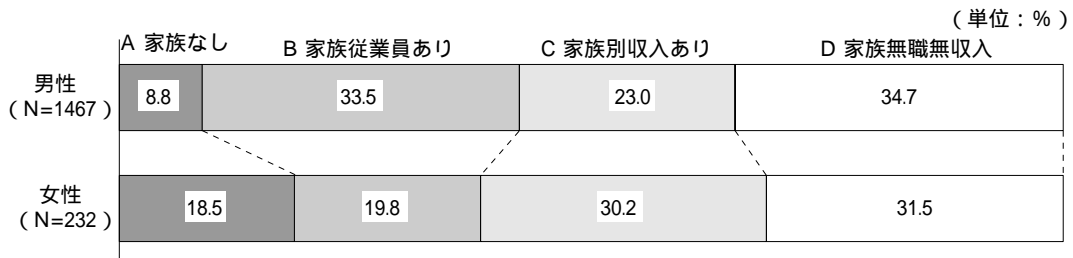
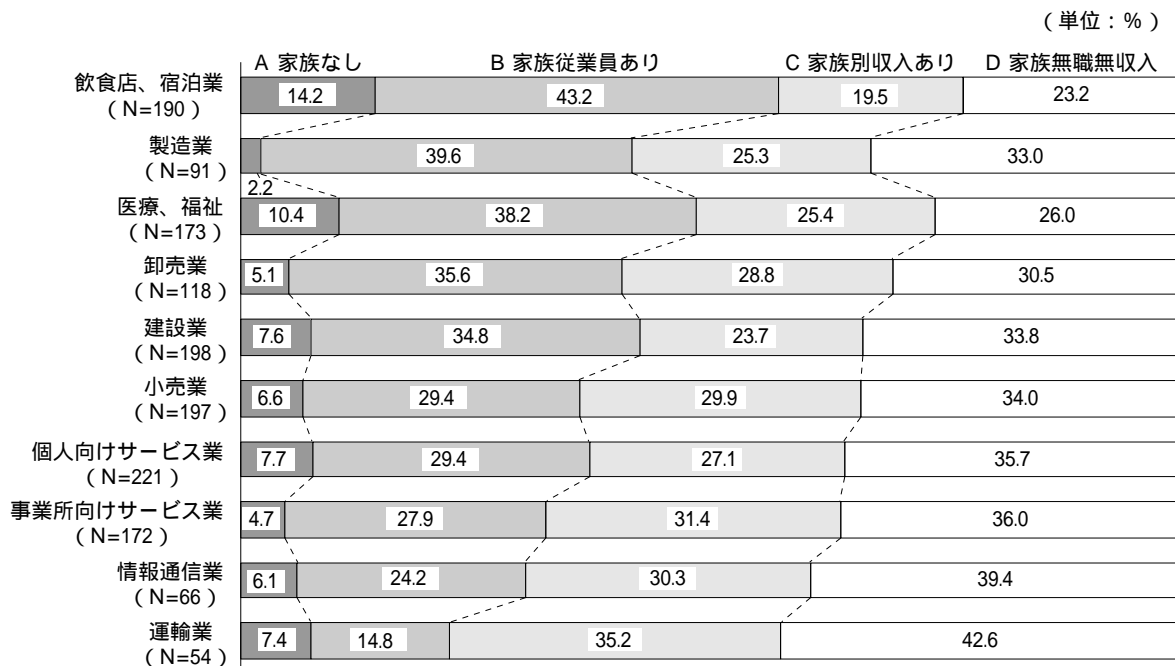


図 - 15 家族の状況と収入（業種別）



(3) 業種と開業後の期間

次に、業種ごとの違いをみると、「B 家族従業員あり」が多いのは、「飲食店、宿泊業」(43.2%)、「製造業」(39.6%)、「医療、福祉」(38.2%)などであった(図 - 15)。こうした業種では、経営者と家族と一緒に作業を行ったり、家族が裏方として経営者をサポートしたりといった家族経営のウエートが高いことがみとれる。これに対し、「運輸業」(14.8%)、「情報通信業」(24.2%)といった、技能の専門性が高く、補助的業務も前述の業種よりは限られていると考えられる業種では、「B 家族従業員あり」の割合は低くなった。

最後に、開業からの期間と、家族の働き方の関係をみてみると、「B 家族従業員あり」のウエートは「0~12カ月」の33.1%が、「13~24カ月」では29.9%とやや低下する(図 - 16)。その後、再び割合が上昇し、「49カ月以上」では41.5%に達する。一方、「C 家族別収入あり」は、これとは逆の動きを示している。こうした変化は、同じ企業におけるものではないため必ずしも厳密ではないものの、開業直後は家族が事業を手伝う傾向がやや強いこと、開業して数年経過し、事業が軌道に乗ってくるにつれて、外で働いていた家族が事業に参加するようになってきている傾向が示されている。

図 - 16 家族の状況と収入(開業後の期間別)

(単位: %)

	A 家族なし	B 家族従業員あり	C 家族別収入あり	D 家族無職無収入
0~12カ月 (N=284)	9.2	33.1	26.4	31.3
13~24カ月 (N=545)	7.9	29.9	29.5	32.7
25~36カ月 (N=263)	8.4	31.2	25.1	35.4
37~48カ月 (N=154)	6.5	36.4	28.6	28.6
49カ月以上 (N=253)	5.9	41.5	20.6	32.0

5 家計全体の収入

(1) 家族の収入と家族従業員

ここまでは家族の現在の働き方と収入についてみてきた。では、開業前と比べると、家族の働き方はどのように変化しているのだろうか。開業前の家族構成はアンケートからは正確には読み取れないため、開業前の家族の収入があったケースと無かったケースで現在の状況を比較してみる。

まず、開業前に家族収入があったケースでは、35.6%が「B 家族従業員あり」となっている(図 - 17)。収入を得ていた家族と家族従業員となった家族が異なる場合も含まれるものの、多くの家族がそれまでの仕事を辞めて開業に協力している様子がうかがえる。一方、家族は事業に参加せず別収入で家計を支えている「C 家族収入あり」も42.9%に達する。「B 家族従業員あり」のなかに家族別収入があるケースも5.8%含まれることから、もともと家族の収入があった新規開業では、ほぼ半数が開業後も家族の別収入が家計に貢献していることがわかる。

次に、開業前に家族収入がなかったケースでも、29.8%が現在では「A 家族従業員あり」となっている。現在家族のいる人に限ってみれば、

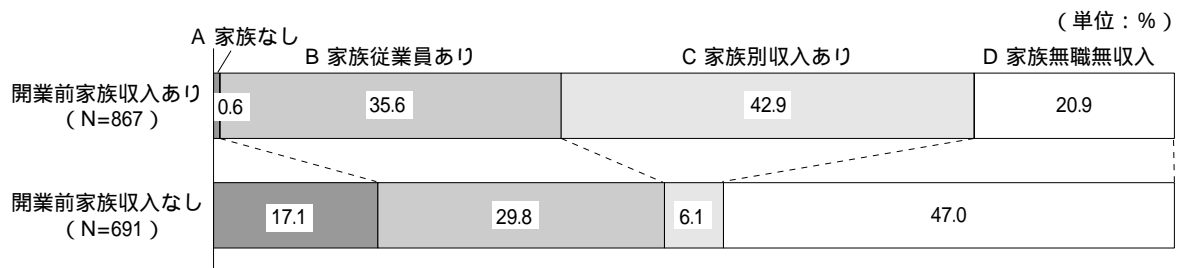
もともと無職だった家族が、家族従業員として労働力化しているケースが4割近いということになる。これに対し、「C 家族別収入あり」の割合は6.1%にとどまった。子どもの就職、両親の年金受給開始、職業をもつ配偶者との結婚といったケースも、このなかに含まれるため、事業収入が不十分であるため止むを得ず外で働いて補填するようになったというケースは、全体ではそれほど多くはないと考えられる。

(2) 家計全体の別収入と事業収入

このように、新規開業者の多くが、事業収入だけではなく、家族の収入を含めて家計を支えている。有給無給にかかわらず、家族従業員としての事業への参加も重要であることがみてとれる。また、経営者自身が事業以外からの収入を得ているケースも存在する。そこで、本人と家族の別収入という観点から現在の収入構造を整理したのが表 - 3である。これをみると、純粋に事業からの収入のみで家計を維持している新規開業は全体の約6割にとどまっており、残りの約4割が家族または経営者本人の別収入があることがわかる。

ここで、それぞれのカテゴリーについて本人と家族従業員を合わせた事業からの収入をみてみると、「本人なし・家族なし」では1カ月平均「50万円以上」が46.8%、「40万~49万円」が13.8%と、

図 - 17 家族の状況と収入（開業前の家族収入有無別）



(注) 開業前に家族収入があるにもかかわらず、「A 家族なし」となっているのは、開業前後で家族構成が変化したためと推測

表 - 3 経営者本人と家族の別収入

(単位：%)
(N=1,558)

		家族の別収入	
		なし	あり
本人の別収入	なし	61.2	22.8
	あり	8.4	7.6

まずまずの収入を得ている企業が多いことがわかる(図 - 18)。ただし、事業収入が「0万円」が4.6%、「1万～9万円」が1.5%と、経営的にみれば厳しい状況にあると考えられる企業もわずかながら存在する。

これに対し、本人や家族に別収入がある場合には、事業からの収入は少なくなる傾向にある。別収入が「本人あり・家族あり」の場合には13.1%が事業収入「0万円」となっている。

さらに、別収入を加えた家計全体の収入をみたのが図 - 19である。本人や家族の別収入を加えると、家計収入が「1万～9万円」「10万～19万円」となるケースはほとんどなくなる。また、とくに家族に別収入がある場合、家計全体の収入水準が高くなっている傾向にあることがわかる。

(3) 家計全体の収入変化

最後に、開業前後でみた家計全体の収入をみると、合計では、開業前の収入1カ月平均57.8万円

が、開業後には68.3万円と、10.5万円増加しており、収入が増加した世帯の割合も56.8%となっている(図 - 20)。

カテゴリー別にみると、現在の家計収入が平均で最も少ない「本人なし・家族なし」でも51.7万円から58.8万円へと7.1万円の増加となっており、平均すれば収入面ではまずまずの成果をあげているといえる。これが、別収入があるケースでは、もともとの開業前の収入が多いのに加え、さらに収入を伸ばしていることがわかる。とくに「本人あり・家族あり」の場合には現在の家計収入は平均で1カ月113.5万円に達しており、68.9%が収入増となっている。ただし、事業収入は他と比べて極端に多いわけではなく、51.1万円の家計収入の45.0%にとどまっている。事業収入のみの金額をみれば「本人なし・家族なし」が58.8万円と最も多くなっているが、本人や家族の別収入がある方が家計全体では高水準の収入を得られていることがわかった。

図 - 18 別収入の有無別にみた事業収入

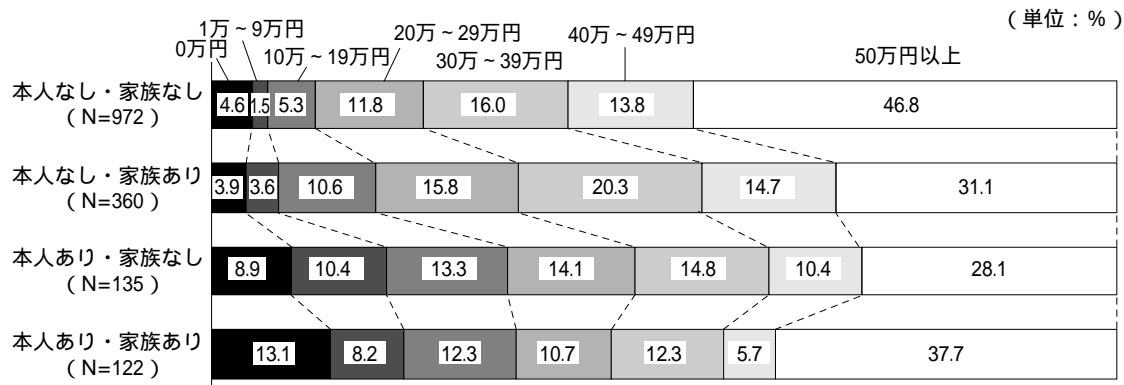
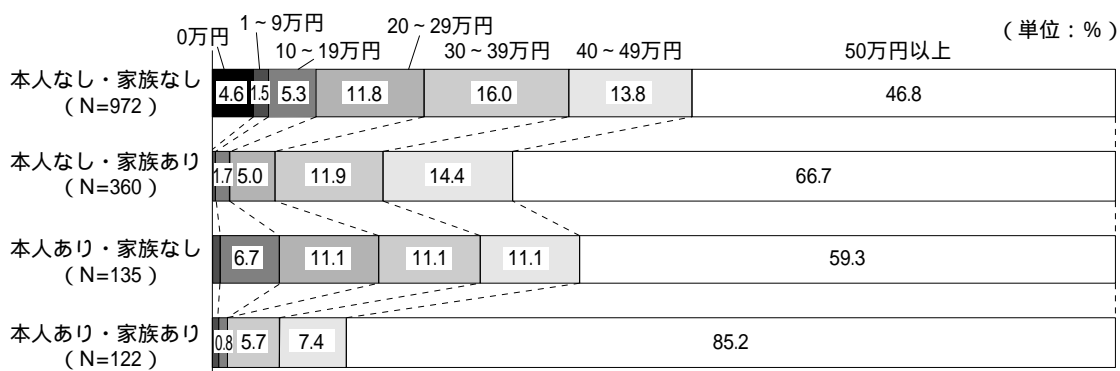
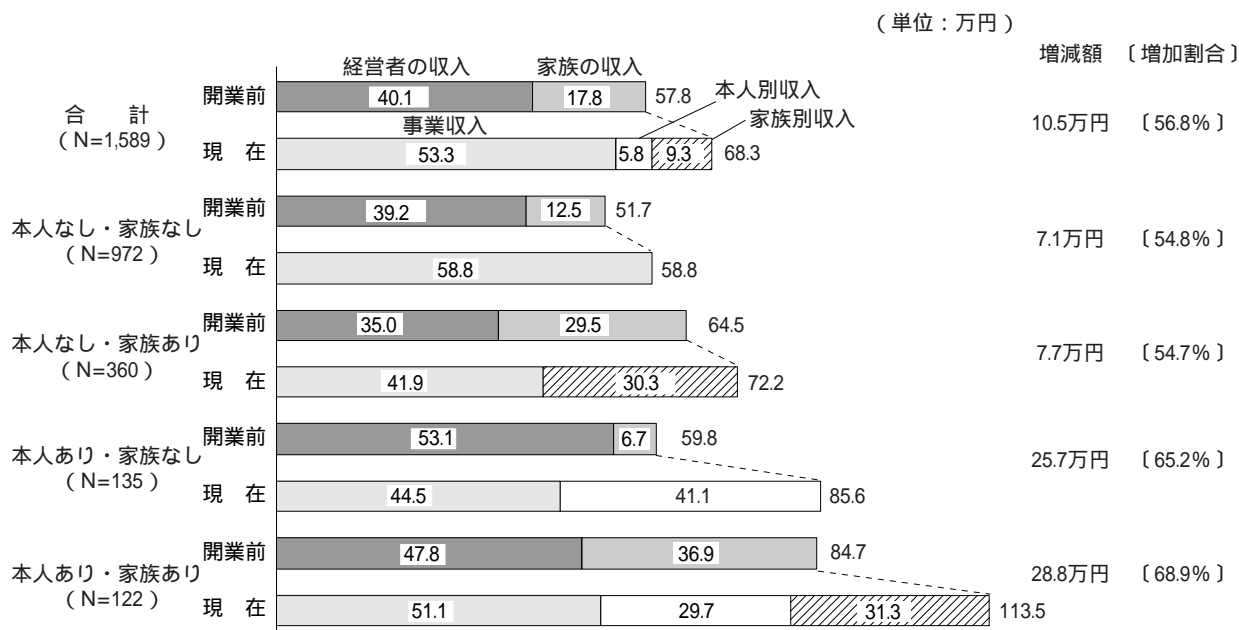


図 - 19 別収入の有無別にみた家計全体の収入



(注)「1万~9万円」のデータラベルは一部省略。それぞれ「本人なし・家族あり」0.3%、「本人あり・家族なし」0.7%、「本人あり・家族あり」0.8%である。「0万円」は、定義よりそれぞれ0.0%。

図 - 20 別収入の有無別にみた家計収入の変化



6 結 語

新規開業を収入という観点からみると、マネジメント経験が豊富であった方が事業収入は多い、大企業の元従業員や中高年の場合は収入が減少する、業種によって事業収入は大きく異なるなど、収入の水準やその変化には経営者や企業の属性によって、違いがみられるものの、平均でみればまずまずの成果をあげていることが明らかになった。ただ、個別にみれば、開業してもほとんど事業収入を得ていなかったり、大幅な減収となっていたりするケースも少なくない。

また、本人の事業収入だけではなく、本人や家族の事業以外からの収入が、開業者の家計の維持にとって大きな意味をもつことも明らかになった。こうした別収入は、開業後に新しく発生したというよりも、むしろ開業前からある程度想定できるものが多く、その存在が開業行動に影響を与えていることも示唆された。一方、家族がそれま

での収入を投げ打って家族従業員として事業に参加したり、家族構成が変化したりといった理由で、開業前にあった収入がなくなる可能性も考えなければならぬことがわかる。

このように開業後の収入を左右する要素はさまざまである。開業を志す場合、あるいは開業を支援していく場合、開業によって本人だけではなく家計全体の収入がどう変化していくのか、事前に見極める必要があるといえよう。

一方、視点を変えれば、事業収入だけを考えれば継続が困難にみえる事業であっても、別収入を考慮すれば家計は維持できる可能性がある。例えば、社会貢献を開業の第一目標と考えるような、いわゆる社会起業家は、必ずしも本人の収入増加を目的としないかもしれない。もちろん連続的な資金補填で家計が破綻するようであれば問題であるが、経営者の家計維持の可能性を考慮したうえであれば、そうした開業も、十分に支援の対象となるのではないだろうか。