

年齢によって異なる新規開業者の実態

日本政策金融公庫総合研究所研究員

太田智之

要旨

新規開業には、経営者の年齢によって異なる傾向が見られる。

第1は、開業の経緯である。開業する前の勤務先を離職した理由を見ると、若年層では自らの意思で退職した割合が高年齢層よりも多いのに対し、高年齢層では事業部門の縮小・撤退や勤務先の倒産・廃業によって離職した割合が若年層よりも多い。開業の動機については、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」と回答した割合がどの年齢層でも最も多かったが、2位以下の動機について違いがあり、たとえば、60歳以上では「社会の役に立つ仕事をしたかった」と回答した割合が他の年齢に比べると多い。

第2は、開業した業種である。若年層では「サービス業」「医療、福祉」「飲食店、宿泊業」などが高年齢層に比べると多く、対して高年齢層では「小売業」「卸売業」「運輸業」などの割合が若年層よりも多い。

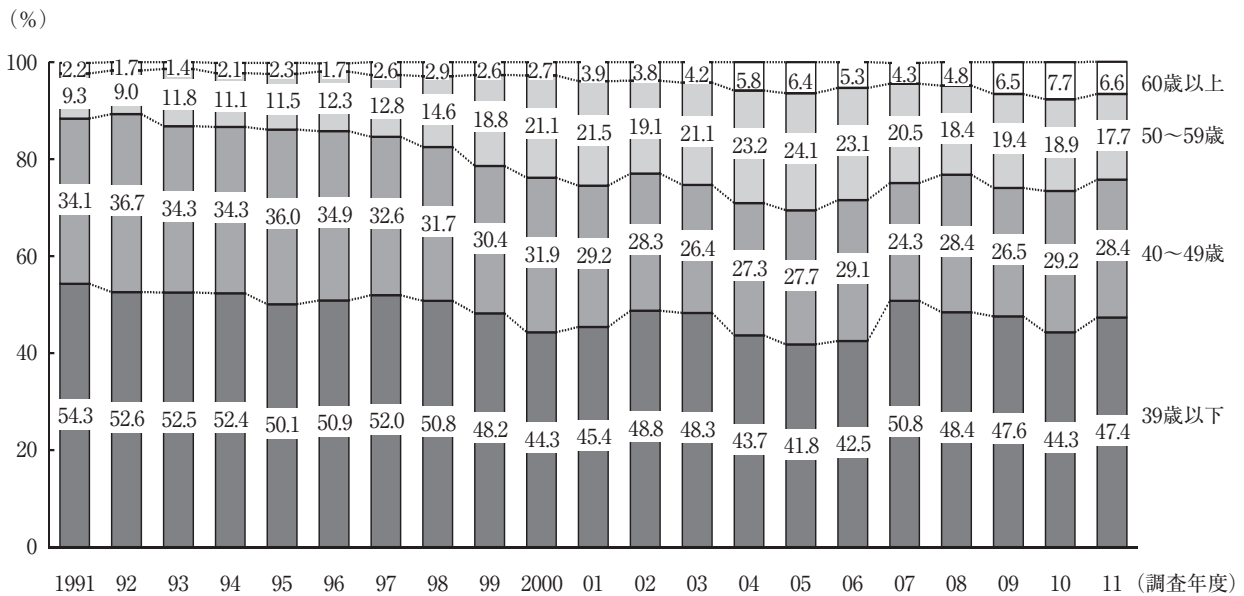
第3は、開業後の経営状況である。開業前に予想した売り上げを達成している企業の割合は年齢が高いほど少なくなり、ビジネスの経験が豊富なはずの高年齢層の方が売り上げを過大に予想する傾向がある。

新規開業を政策で支援する主な目的は、新産業の創出や企業の新陳代謝を通じた経済の活性化と、雇用機会の創出であるが、効果的な支援をするには、年齢によって異なる開業者の特徴を踏まえる必要がある。経済の活性化については、予想以上の業績を上げる割合が多い若年層に期待がもてる。ただし、若年層は人口そのものが減っており、開業を促進する支援がいままで以上に必要である。雇用機会の創出については、とりわけ高年齢層で重要となる。高年齢層は一度会社を離れるとなかなか次の就職先を見つけることが難しく、自ら働く場をつくり出す新規開業の役割は大きい。しかし、高年齢層は若年層に比べ業績のよくない割合が多い。業績が振るわない状況が続けば、事業を続ける意欲をそぎ、せっかく生み出した雇用の場を失う事態も想定できる。高年齢層には、適切な開業計画の策定をサポートし、さらに開業後の業績向上を図る支援策が必要である。

「2011年度新規開業実態調査」の実施要領

調査時点	2011年 8月
調査対象	日本政策金融公庫国民生活事業が2010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（開業前の企業を含む）6,340社
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
回収数	1,443件（回収率22.8%）

図-1 開業時の年齢



資料：日本政策金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」

(注) 集計結果は、小数第2位を四捨五入して表記しているため、構成比の合計は100%にならない場合がある。以下の図表も同じ。

1 はじめに

一般に、年を取るほど、転職が難しくなったり、人員整理の対象になりやすくなったりするなど、年齢によって雇用に関する環境は異なる。また、年齢が高いほど収入は増えるが、子どもの教育費や住宅ローンの負担が増えるなど、家計の状況も異なる。

こうした年齢による違いは、新規開業のプロセスに影響していると考えられる。さらに、プロセスの違いは、開業後の経営状況にも影響を与えているかもしれない。

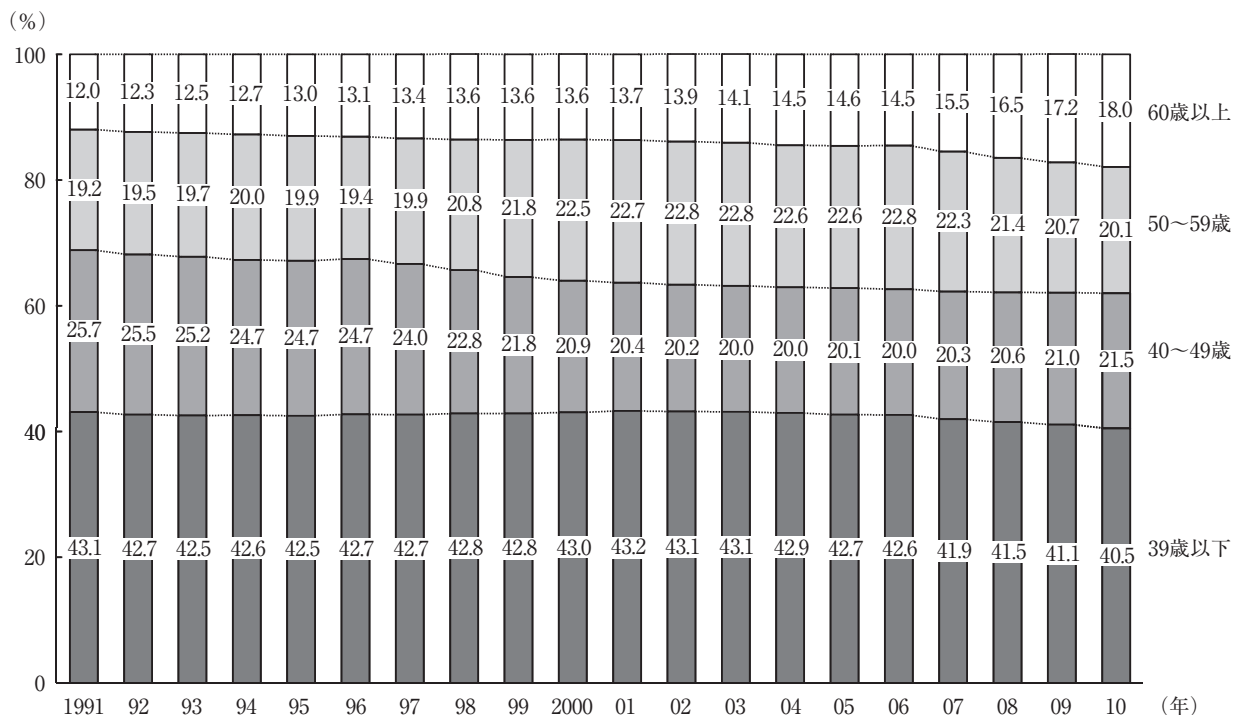
本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が実施

した「2011年度新規開業実態調査」の結果をもとに、年齢によって新規開業のプロセスやパフォーマンスがどのような違いがあるのかを探った。調査の実施要領は上記のとおりである。

2 開業時の年齢分布

開業時の年齢の分布を見ると、「39歳以下」が47.4%と最も多い(図-1)。これに次ぐのが「40~49歳」の28.4%で、以下「50~59歳」の17.7%、「60歳以上」の6.6%が続く。この順番は「新規開業実態調査」を開始した1991年度以来変わっていないが、構成比は大きく変化している。特徴的なのは50歳以上の割合が増加したことである。

図-2 労働力人口の推移



資料：総務省「労働力調査」(年平均)

91年度の調査では「50~59歳」「60歳以上」が占める割合は、それぞれ9.3%、2.2%にすぎなかったが、しだいに増加し、2005年度にはそれぞれ24.1%、6.4%と3倍弱に増えた。その後50歳以上の割合はいくらか減少したものの、新規開業者の4人に1人は50歳以上となっている。

50歳以上の割合が増加している背景としては、まず人口構成の変化が挙げられる(図-2)。総務省の「労働力調査」により、労働力人口の年齢構成の変化を見ると、「50~59歳」の割合は91年の19.2%から2005年には22.6%に増加した後、2010年には20.1%へと減少した。「60歳以上」の割合は91年の12.0%から2005年に14.6%、2010年には18.0%に増えている。団塊の世代が、40歳代から50歳代、60歳代へと移行したことに対応している。

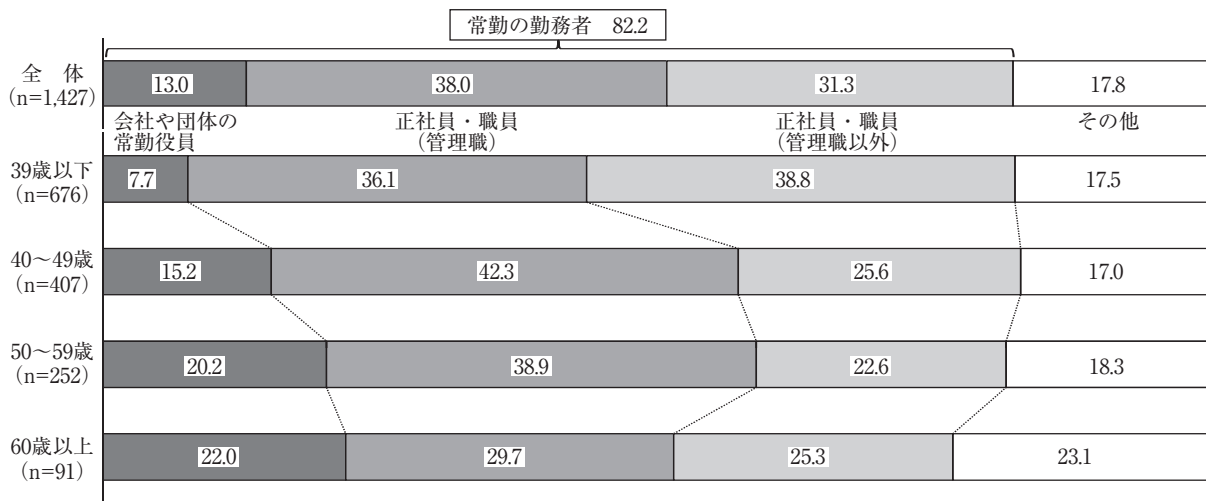
50歳以上の割合が増加している要因には雇用環境の変化もある。厚生労働省の「職業安定業務統計」によると、50~54歳の有効求人倍率(求人数

均等配分方式、年計)は91年には1.27であったが、その後低下を続け、2000年前後には0.3を下回っている。その後多少回復し、2011年には0.59となっている。55~59歳と60~64歳については、91年でも1.0を下回っていたが、2000年前後にはそれぞれ0.2と0.1を下回るまでに悪化した。2011年にはそれぞれ0.53、0.38となり、やや回復しているが、91年以降1.0を超えたことはない。50歳以上のなかには、定年後も働き続けたい人や、家計を支えるために働かなければならない人もいると考えられるが、厳しい雇用環境が長く続いている。

一方、30~34歳や35~39歳といった若年層の有効求人倍率は、リーマンショックがあった2008年以降は50歳以上と変わらないほど悪化しているが、91年には2.0を超えていた。その後低下するものの、2007年まで30~34歳は0.9、35~39歳は1.0程度を維持していた。このように、若年層と比較して50歳以上を取り巻く雇用環境が悪いことが、50歳以上の開業を増やす一因となったと考え

図-3 開業直前の職業

(単位：%)



資料：日本政策金融公庫「2011年度新規開業実態調査」（以下同じ）

(注) 1 全体の集計には開業時の年齢について無回答のサンプルも含む。以下の図表も同じ。

2 「その他」には「パート・アルバイト」「派遣社員・契約社員」「家族従業員」「学生」「専業主婦・主夫」を含む。

られる。

男女別に見ても、「39歳以下」が最も多いことや、4人に1人が50歳以上であることは変わらない。ただし、「39歳以下」の割合は男性が48.7%であるのに対して、女性は40.2%とやや少ない。逆に40歳以上の割合は男性に比べると、女性の方が多い。20歳代や30歳代の女性には育児や家事の負担があり、開業しにくいのだろう。なお、開業者の男女比は男性が85.0%、女性が15.0%である。

3 開業に至るキャリア

年齢が異なれば開業までのキャリアも異なる。まず、開業直前の職業を見ると、全体では「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員 (管理職)」「正社員・職員 (管理職以外)」を合わせた「常勤の勤務者」の割合が82.2%を占めており、年齢別に

見ても直前まで勤務者であった人が最も多い (図-3)。ただし、「会社や団体の常勤役員」の割合は、「39歳以下」が7.7%であるのに対し、「50~59歳」と「60歳以上」ではそれぞれ20.2%、22.0%とおおよそ3倍になっている。当然ではあるが、50歳以上の人たちは、39歳以下の人たちに比べて、経営やマネジメントの経験がある人が多い。

企業に勤務していると様々な業務を担当することになる。アンケートでは、自ら主導したり、責任者として管理したりしたことがある業務¹について尋ねたが、ほとんどの業務で「39歳以下」よりも「50~59歳」「60歳以上」の方が、経験した人の割合は多くなっている。

例えば、「プロジェクト・チームの運営」を主導したり管理したりしたことがある人の割合は「39歳以下」では12.6%であるが、「50~59歳」は

¹ 自ら主導したり、責任者として管理したりしたことがあるか尋ねた業務は以下のとおり。「新規事業の立ち上げ」「事業の再建・リストラクチャリング」「子会社の立ち上げ」「子会社の再建・リストラクチャリング」「新しい部署の設立」「プロジェクト・チームの運営」「顧客管理」「マーケティング」「市場調査」「新製品・新商品の開発」「新技術の研究・開発」「生産管理・品質管理」「受注・販売先の開拓」「新規出店の企画・運営」「アフターサービス・顧客サポート」「予算の執行・管理」「銀行との交渉など資金調達」「下請け・協力企業の指導・管理」「社員の教育・育成」「該当するものはない」

表－1 勤務先離職理由

(単位：%)

	自らの意思による退職	事業部門の縮小・撤退に伴う退職	勤務先の倒産による失業	勤務先の廃業による失業	解雇	定年による退職	その他
全体 (n=1,136)	75.4	7.5	2.7	3.3	2.6	1.9	6.5
39歳以下 (n=544)	84.0	4.2	1.1	1.8	2.6	0.0	6.3
40～49歳 (n=323)	72.4	10.5	3.1	3.7	3.4	0.0	6.8
50～59歳 (n=200)	66.0	12.0	6.0	5.5	2.5	1.0	7.0
60歳以上 (n=68)	48.5	5.9	4.4	5.9	0.0	29.4	5.9

(注) 開業直前の職業が「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員（管理職）」「正社員・職員（管理職以外）」と回答した経営者のみ集計。

21.4%、「60歳以上」では20.0%となっている。また、「受注・販売先の開拓」を主導したり管理したりしたことがある人の割合は、「39歳以下」では27.3%であるのに対し、「50～59歳」では40.3%、「60歳以上」では40.0%となっている。

研究・開発のように若年層の方が多い業務もあるが、勤務者としての経験が長い分、50歳以上の人たちは多くの業務を経験している。

最後に、現在の業種に関連する仕事の経験（斯業経験）の有無について見てみよう。全体では、89.5%の人が「ある」と答えており、年齢別に見ても斯業経験がある人の割合は、ない人の割合を大きく上回っている。ただし、斯業経験がある人の割合は「39歳以下」が91.9%、「40～49歳」が90.6%、「50～59歳」は83.0%、「60歳以上」は83.5%と、高齢層でやや少ない。

この背景には、離職の経緯が影響していると推測される。「常勤の勤務者」であった人について、離職理由を見ると、「39歳以下」では「自らの意思による退職」が84.0%を占めているが、この割合は年齢が上がるにつれて減少する（表－1）。代わって、「50～59歳」では「事業部門の縮小・撤退に伴う退職」が12.0%、「勤務先の倒産による失業」が6.0%を占める。「60歳以上」では「定年による退職」が29.4%を占める。50歳を過ぎて

離職すると再就職は難しい。そこで、一部の人は斯業経験を生かして事業を始める。しかし、やむを得ず経験のない事業を始める場合もあるのだろう。もちろん、かねてやりたかったことを定年や失業を機に始める人もおり、経験のない事業を始めたことが、すべてやむを得ない選択だったということではない。

なお、斯業経験の年数は平均で14.6年である。年齢別に見ると、「39歳以下」は10.3年、「40～49歳」は16.5年、「50～59歳」は21.7年、「60歳以上」は24.0年と年齢が上がるにつれて増えている。

4 開業動機・きっかけ

年齢による違いは開業動機でも見られる。全体では「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」と回答した割合はどの年齢層でも3割前後を占め、最も多い（表－2）。しかし、2位以下の動機は年齢によって異なる。例えば、59歳以下の層ではいずれも「自由に仕事がしたかった」が2位であるが、「60歳以上」では「社会の役に立つ仕事がしたかった」が2位となっており、仕事を通じて社会参加したいという思いが読み取れる。また、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」という挑戦的な動機は49歳以下の層では3位に

表-2 開業の動機 (上位5項目のみ掲載)

(単位: %)

	1位	2位	3位	4位	5位
全体 (n=1,206)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった <28.5>	自由に仕事をしたかった <16.6>	自分の技術やアイデアを事業化したかった <12.4>	事業経営という仕事に興味があった <12.2>	収入を増やしたかった <8.2>
39歳以下 (n=571)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった <27.8>	自由に仕事をしたかった <18.6>	自分の技術やアイデアを事業化したかった <15.1>	事業経営という仕事に興味があった <14.0>	収入を増やしたかった <7.7>
40~49歳 (n=349)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった <30.9>	自由に仕事をしたかった <14.9>	自分の技術やアイデアを事業化したかった <12.0>	事業経営という仕事に興味があった <11.2>	収入を増やしたかった <9.7>
50~59歳 (n=215)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった <27.0>	自由に仕事をしたかった <14.4>	事業経営という仕事に興味があった <10.7>	自分の技術やアイデアを事業化したかった <8.4>	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった <7.9>
60歳以上 (n=70)	仕事の経験・知識や資格を生かしたかった <27.1>	社会の役に立つ仕事をしたかった <15.7>	自由に仕事をしたかった <14.3>	収入を増やしたかった <10.0>	年齢や性別に関係なく仕事をしたかった <8.6>

(注) < >内の数字は、回答した割合。

なっているが、「50~59歳」では4位であり、割合も8.4%と少なくなっている。「60歳以上」では上位5位までには入らなかった。

一方、「年齢や性別に関係なく仕事をしたかった」は49歳以下の層では5位までに入っていないが、50歳以上の層では5位となっている。50歳を過ぎると働き続けたくても勤務者では難しいということが意識されるようになるのだろう。なお、「60歳以上」では「収入を増やしたかった」が10.0%と若い世代よりも多くなっている。定年後も働き続けなければならない人も少なくないのである。

次に、事業を始めたきっかけについて見ると、全体では「独立してやっつけける自信がついたこと」が最も多く、41.6%であった(表-3)。以下、「独立したいと考えていた年齢に達したこと」の32.1%、「ちょうどよい物件(店舗・工場など)が見つかったこと」の24.8%が続く。

年齢別に見ても、「独立してやっつけける自信がついたこと」はどの年齢でも最も多いが、「39歳以下」では54.3%あるのに対し、40歳以上の層では3割程度にとどまっている。また「独立したいと考えていた年齢に達したこと」を回答した人

の割合は「39歳以下」では40.8%になるが、「50~59歳」では19.5%に減少し、「60歳以上」では6位の18.0%であった。「39歳以下」で開業した人には、独立するつもりで就職先を選んだといったように、早くから開業することを考えていた人が多いのに対し、50歳以上では勤務する中で開業を考えるようになった人が多いのではないと思われる。

5 企業の属性

開業者はどのような事業を始めたのだろうか。アンケート回答企業の業種を見ると、全体では多い順に「サービス業」の24.8%、「医療、福祉」の17.5%、「飲食店、宿泊業」の13.6%となっている(表-4)。

年齢別に業種構成を見ると、「39歳以下」では「サービス業」が30.0%、「医療、福祉」が20.6%、「飲食店、宿泊業」が16.8%と全体を上回っている。一方、「50~59歳」では、「建設業」「運輸業」「卸売業」「小売業」が、「60歳以上」では、「運輸業」「卸売業」「小売業」がそれぞれ割合が多く、全体を上回っている。

表－3 開業のきっかけ（複数回答、上位5項目のみ掲載）

（単位：％）

	1位	2位	3位	4位	5位
全体 (n=1,410)	独立してやっていける自信がついたこと <41.6>	独立したいと考えていた年齢に達したこと <32.1>	ちょうどよい物件（店舗・工場など）が見つかったこと <24.8>	開業に必要な資金のめどがついたこと <22.3>	顧客が確保できるめどがついたこと <21.9>
39歳以下 (n=674)	独立してやっていける自信がついたこと <54.3>	独立したいと考えていた年齢に達したこと <40.8>	ちょうどよい物件（店舗・工場など）が見つかったこと <31.6>	勤務していたのでは実現できない事業のアイデアを考えついたこと <24.3>	開業に必要な資金のめどがついたこと <24.0>
40～49歳 (n=395)	独立してやっていける自信がついたこと <32.9>	独立したいと考えていた年齢に達したこと <28.4>	顧客が確保できるめどがついたこと <24.6>	ちょうどよい物件（店舗・工場など）が見つかったこと <21.8>	上司や役員が自分の仕事を理解・評価してくれなかったこと <21.5>
50～59歳 (n=251)	独立してやっていける自信がついたこと <25.1>	開業に必要な資金のめどがついたこと <24.3>	顧客が確保できるめどがついたこと <19.9>	独立したいと考えていた年齢に達したこと <19.5>	勤務先の方針で、担当していた事業が廃止・縮小となったこと <18.7>
60歳以上 (n=89)	独立してやっていける自信がついたこと <30.3>	定年退職したこと <27.0>	開業に必要な資金のめどがついたこと <23.6>	ちょうどよい物件（店舗・工場など）が見つかったこと <21.3>	勤務していたのでは実現できない事業のアイデアを考えついたこと <19.1>

（注）表－2に同じ

表－4 業種

（単位：％）

	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	サービス業	その他
全体 (n=1,443)	7.1	2.7	2.9	4.0	7.9	12.9	13.6	17.5	2.3	24.8	4.4
39歳以下 (n=683)	7.5	1.2	2.5	1.2	4.2	11.0	16.8	20.6	2.3	30.0	2.6
40～49歳 (n=409)	4.6	4.4	2.9	3.7	10.0	13.7	11.0	15.6	2.2	24.4	7.3
50～59歳 (n=255)	10.2	4.3	3.9	9.8	13.3	14.1	9.4	14.9	2.7	14.1	3.1
60歳以上 (n=95)	6.3	2.1	3.2	9.5	10.5	20.0	12.6	9.5	1.1	16.8	8.4

「医療、福祉」は成長産業といわれる業種であるが、若年層ほど成長産業やサービス業で働く人が多いため、開業する業種の構成も成長産業やサービス業が多くなる。逆に、年齢層が高いと成長産業やサービス業で働いている人は少なくなるので、開業する業種も成長産業やサービス業が少なくなりやすいと考えられる。

6 開業費用と調達

開業に至る経緯や動機、きっかけには年齢による違いが見られた。そうであれば事業への投資も年齢によって異なる可能性がある。

まず、開業費用を見てみよう。回答企業全体で

表－5 開業費用

(単位：％、万円)

	500万円未満	500万～1,000万円未満	1,000万～2,000万円未満	2,000万円以上	平均
全体 (n=1,388)	39.8	26.6	19.2	14.5	1,162
39歳以下 (n=654)	36.7	26.9	21.7	14.7	1,177
40～49歳 (n=397)	40.8	25.7	19.9	13.6	1,154
50～59歳 (n=244)	44.3	26.6	12.3	16.8	1,239
60歳以上 (n=92)	45.7	27.2	16.3	10.9	893

表－6 自己資金

(単位：％、万円)

	250万円未満	250万～500万円未満	500万～1,000万円未満	1,000万円以上	平均
全体 (n=1,391)	52.8	22.4	17.3	7.5	356
39歳以下 (n=655)	52.4	23.4	18.6	5.6	324
40～49歳 (n=398)	54.0	22.4	16.6	7.0	341
50～59歳 (n=245)	50.6	21.2	15.5	12.7	451
60歳以上 (n=92)	56.5	18.5	15.2	9.8	390

は「500万円未満」の割合が39.8%で最も多く、平均は1,162万円となった(表－5)。年齢別にいても、「500万円未満」の割合が最も多いことはどの年齢層でも同じである。ただし、「500万円未満」の割合は年齢が上がるにつれて増え、「39歳以下」では36.7%であるのに対し、「60歳以上」では45.7%となっている。逆に、「2,000万円以上」の割合は「60歳以上」が10.9%と最も少ない。このため、開業費用の平均も「60歳以上」が893万円と最も少なくなっている。

年齢が高い層ほど「500万円未満」の割合が多くなるのは、一つには勤務先の都合によって開業することになった人が増えるからだろう。予期せぬ開業であったため、長く準備してきた人に比べると十分な資金を用意できない。また、家計に負

担をかけられないという精神的な重圧も若い世代よりも強い。一般には、年齢が高いほど収入も貯蓄も多くなるが、だからといって開業により多く投資することができるわけではないのである。実際、自己資金の額を見ても、どの年齢層でも250万円未満が50%前後を占めている(表－6)。

つまり、若年層は自己資金に比べて総投資額が多くなる傾向があるのに対して、高年齢層は自己資金に比べると、投資額は少ない傾向となっている。

7 開業後の業績の違い

開業費用と自己資金の関係だけを見ると、50歳以上の人たちは投資額が少なく、リスクに慎重で

表-7 予想月商達成率

(単位：%)

	50%未満	50~75%未満	75~100%未満	100%以上	
				100~125%未満	125%以上
全 体 (n=1,402)	8.0	17.8	21.5	52.7	
				24.5	28.2
39歳以下 (n=670)	4.0	17.5	19.1	59.4	
				25.7	33.7
40~49歳 (n=396)	9.6	18.2	22.2	50.0	
				23.5	26.5
50~59歳 (n=246)	12.6	16.7	26.0	44.7	
				23.6	21.1
60歳以上 (n=89)	18.0	21.3	23.6	37.1	
				23.6	13.5

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

あるように思える。逆に、「39歳以下」は自己資金の割に投資額が多く、つまり借入金が多くなっており、リスクをより積極的にとっているようだ。こうした投資行動の違いは開業後の経営状況に影響している。

(1) 予想月商達成率

アンケート回答企業の月商について見ると、「100万～500万円未満」が47.7%で最も多く、次いで「100万円未満」が34.4%となっている。年齢別に月商の分布を見ると、どの年齢層でも7割から8割は月商500万円未満である。ただし、「100万円未満」の割合は年齢が高くなるにつれて多くなり、「39歳以下」が32.6%であるのに対し、「60歳以上」では42.2%を占める。

注意しなければならないのは、月商は業種の影響を受ける点である。例えば、「100万円未満」の割合は、個人タクシーや軽貨物運送が含まれる「運輸業」では78.9%を占めるのに対し、「卸売業」では15.0%にすぎない。前述したとおり、年齢によって業種構成は異なるため、月商の多寡のみで業績を単純に判断することはできない。

そこで、開業前に予想した月商をどの程度達成できているかを見ることにする。この予想月商達成

率（「調査時点の月商」÷「開業前に予想していた月商」×100）について年齢別の分布を見ると、「100%以上」、すなわち予想を達成している企業の割合は年齢が高くなるほど少なくなる（表-7）。具体的には「39歳以下」では59.4%を占めるのに対し、「50～59歳」では44.7%、「60歳以上」では37.1%と半数に満たない。

また、予想月商達成率が「125%以上」の割合は「39歳以下」では33.7%あるのに対し、「50～59歳」では21.1%、「60歳以上」では13.5%にとどまっている。逆に、「50%未満」の割合は「39歳以下」では4.0%であるのに対し、「50～59歳」では12.6%、「60歳以上」では18.0%となっている。予想月商達成率を基準にすると、若年層ほど業績が良いといえる。

(2) 採算

次に採算状況を見てみよう。アンケート回答企業全体では「黒字基調」とする割合が68.0%を占めている（表-8）。しかし、年齢別に見ると、予想月商達成率と同様に、年齢が高くなるほど「黒字基調」とする割合は減少する。具体的には、「39歳以下」が73.6%であるのに対し、「50～59歳」では60.4%、「60歳以上」では58.9%となっている。

表－8 採算状況

(単位：%)

	黒字基調	赤字基調
全 体 (n=1,386)	68.0	32.0
39歳以下 (n=660)	73.6	26.4
40～49歳 (n=390)	65.1	34.9
50～59歳 (n=245)	60.4	39.6
60歳以上 (n=90)	58.9	41.1

8 業績が異なる要因

年齢によって業績が異なるのはなぜだろうか。まず、投資行動の違いが考えられる。年齢が高くなるほど、開業費用は少なく、自己資金割合は多くなる傾向があり、それはリスクに対して慎重であるように思える。しかし、投資を抑制しすぎて、そのビジネスに必要な投資を行っていないのであれば、投資の効果は得られない。失業などで急に開業することになった場合や、子どもの教育費や住宅ローンなど家計の負担が大きい場合、投資は抑制せざるをえないだろうが、その分事業が期待どおりの成果を上げられない可能性は高くなる。

もちろん、投資額が多ければ成功するというわけではない。過大な投資をして失敗する例も多い。開業後間もない企業にとって重要なことは、どれだけ正確に開業後の経営を予測できるかだろう。

そこで、アンケートで売り上げに関して見込みと異なったことについて質問したところ、「とくにない」とする割合は18.2%となり、何らかの見込み違いがあったという人は、全体の81.8%を占めた(図－4)。この割合は年齢別に見ても大きく変わらない。しかし、見込みとは異なることの内容を見ると、年齢によって差があるものがある。

例えば、「取引してくれると言っていた企業からの発注が思ったほど、またはまったくなかった」

を回答した割合は、「39歳以下」では8.5%であるが、「50～59歳」では14.0%、「60歳以上」では15.4%となっている。また、「製品・商品・サービスに対する需要が思ったほどなかった」とする割合は、「39歳以下」では13.8%であるが、「50～59歳」では22.8%、「60歳以上」では24.2%となっている。

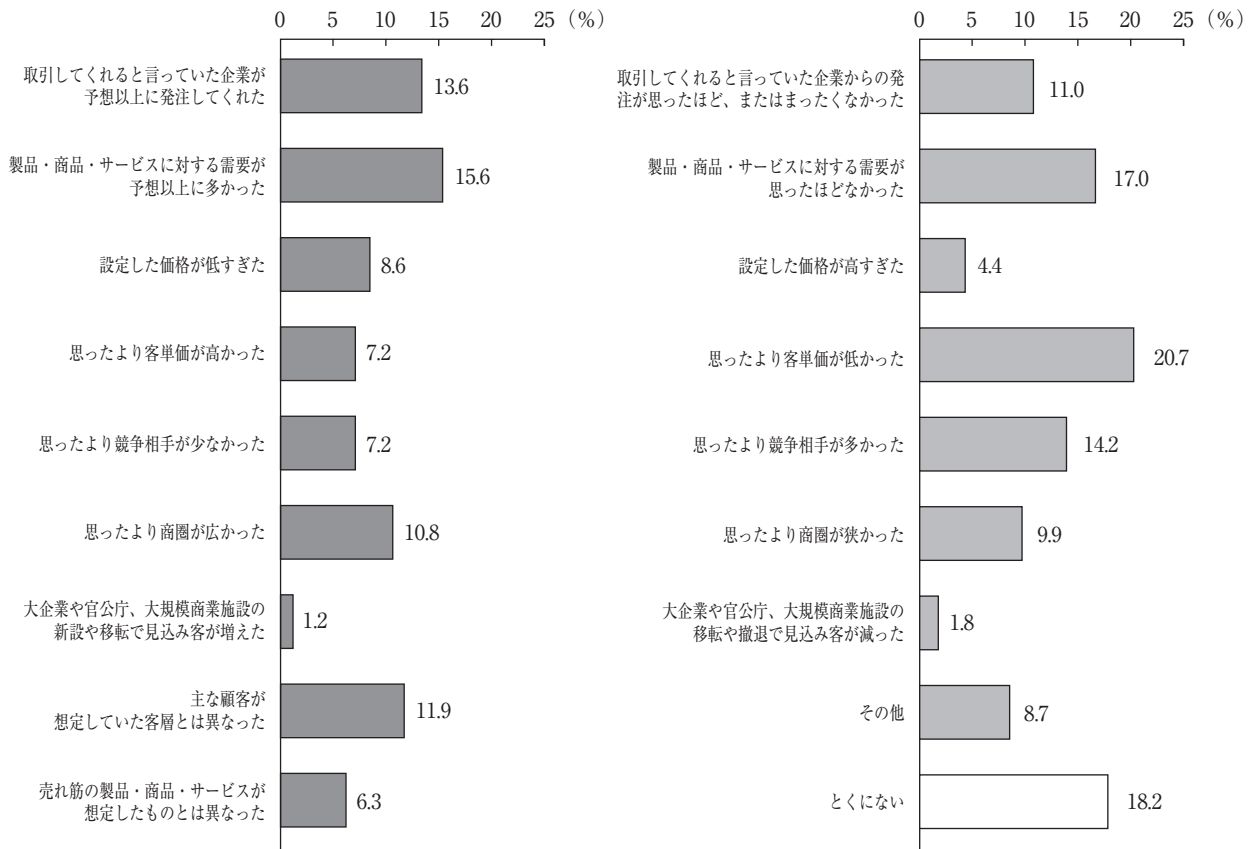
逆に、「製品・商品・サービスに対する需要が予想以上に多かった」とする割合は、「39歳以下」では18.3%あるのに対し、「50～59歳」では12.4%、「60歳以上」では7.7%にとどまっている。「思ったより客単価が高かった」とする割合も年齢が若いほど多くなっている。

年齢で差がない項目もあるものの、総じて若年層では売り上げが多くなる方向に予想がはずれることが多く、高年齢層では売り上げが少なくなる方向に予想がはずれることが多い。ビジネスの経験が豊富なはずの高年齢層の方が売り上げを過大に予想する傾向が見られるのである。その原因は明確にはわからないが、高年齢層は経験が豊富であるだけに自分の能力を過大に評価してしまうのかもしれない。

9 満足度

実際に開業したことについて、開業した人はどうのように感じているのだろうか。「収入」「能力発

図-4 売り上げに関して開業前の見込みとの相違（複数回答）



(n=1,414)

揮」「仕事の自由さ」「経営者という立場・仕事」の4点について見てみよう（表-9）。

まず、「収入」については「とても満足している」が4.9%、「満足している」が38.7%となり、合計43.7%が満足していると回答した。不満に思っている人の方が多いのであるが、このことはどの年齢でも共通している。アンケートに回答した企業は、開業してから長くても2年ほどしか経っていないが、新規開業した多くの者にとって収入を増加させることが課題であることがわかる。

「能力発揮」については「とても満足している」が19.7%、「満足している」が56.5%と、合計で76.2%を占めた。年齢別に見ても、満足している人の割合の方が多い。ただし、「とても満足している」と回答した人の割合は、若いほど多く、「39歳以下」で27.6%と「60歳以上」（8.7%）のおよ

そ3倍になっている。

「仕事の自由さ」は、「とても満足している」が30.9%、「満足している」が57.3%で、合わせて88.2%が満足しており、「能力発揮」以上に評価が高い。ただ、「仕事の自由さ」についても、「とても満足している」という割合は年齢が若いほど多くなっており、逆に「不満である」という割合は、水準は低いものの、年齢が高いほど多くなっている。

最後に、「経営者という立場・仕事」について見ると、「とても満足している」が23.8%、「満足している」が61.5%と、満足している人の割合が85.3%を占めている。しかし、これもまた「とても満足している」という人の割合は年齢が若いほど多く、「不満である」という人の割合は年齢が高くなるほど多くなっている。

表-9 開業したことに対する満足度

①収入

(単位：%)

	とても満足している	満足している	不満である	とても不満である
全体 (n=1,436)	4.9	38.7	45.8	10.6
39歳以下 (n=681)	7.2	40.7	42.6	9.5
40～49歳 (n=408)	3.7	35.8	47.8	12.7
50～59歳 (n=253)	2.0	38.3	49.0	10.7
60歳以上 (n=93)	2.2	38.7	50.5	8.6

②能力発揮

(単位：%)

	とても満足している	満足している	不満である	とても不満である
全体 (n=1,436)	19.7	56.5	22.2	1.6
39歳以下 (n=681)	27.6	55.4	16.2	0.9
40～49歳 (n=407)	15.2	54.8	28.0	2.0
50～59歳 (n=255)	9.8	62.0	25.5	2.7
60歳以上 (n=92)	8.7	57.6	31.5	2.2

③仕事の自由さ

(単位：%)

	とても満足している	満足している	不満である	とても不満である
全体 (n=1,436)	30.9	57.3	10.8	1.0
39歳以下 (n=680)	39.0	52.1	8.7	0.3
40～49歳 (n=407)	28.3	59.0	11.1	1.7
50～59歳 (n=255)	20.0	64.7	13.7	1.6
60歳以上 (n=93)	14.0	68.8	16.1	1.1

④経営者という立場・仕事

(単位：%)

	とても満足している	満足している	不満である	とても不満である
全体 (n=1,433)	23.8	61.5	13.3	1.3
39歳以下 (n=679)	30.3	59.1	9.9	0.7
40～49歳 (n=407)	22.6	60.4	15.0	2.0
50～59歳 (n=254)	13.4	68.1	16.5	2.0
60歳以上 (n=92)	9.8	66.3	22.8	1.1

「収入」を除くと、開業したことへの満足度はどの年齢でも高い。ただ、予想月商達成率が低い企業や赤字基調の企業が多い分だけ、年齢層が高くなると、満足度はやや低くなる。逆に、開業者の年齢が若いほど業績が良い企業が多い分だけ、満足度も高くなる。

10 おわりに

年齢によって、開業までの経緯や開業の目的、投資行動、そして開業後の経営状況のいずれについても違いがあることがわかった。年齢による違いの中で注目すべきは、開業後の業績が年齢によって異なることである。

新規開業を政策で支援する目的の一つは、新産

業の創出や企業の新陳代謝を通じて、経済の活性化を図ることである。この点では、新規開業をまんべんなく支援するよりも、若年層の開業を促進する支援策が効果的である。ただ、若年層は人口そのものが減少傾向にある。新規開業によって経済の活性化を図るのであれば、いままで以上に若い世代の開業を促し、支援する必要があるだろう。

また、新規開業には雇用機会を創出するという役割も期待されている。近年は、大学や高校の新卒者の就職が難しいという、いわゆる「就職氷河期」が問題視されている。しかし、家計を支える中高年や、急激に増加している高齢者の雇用環境は若年層よりも厳しく、いわば「永久凍土」である。自ら働く場を生み出す新規開業の役割は高年齢層でさらに必要となるだろう。

ただ、高年齢層の開業は若年層と比較すると、業績の面で苦戦する企業が少なくない。せっかくつくり出した雇用の場を維持するには、業績を改善する必要がある。高年齢層では、若年層と比べて開業前の予想がはずれることが多いことを考えると、高年齢層の開業においては開業計画が十分に詰め切れていないものが多いのではないかとと思われる。

例えば、開業計画について第三者からアドバイスを受けていない人の割合は年齢が高いほど多くなり、「39歳以下」では12.4%であるのに対し、「60歳以上」では27.5%になる。50歳以上の人は、ビ

ジネスの経験が豊富であるため、一人で計画を考える人が多いのかもしれない。あるいは、高年齢層はアドバイスを受ける機会が少ないのかもしれない。

もちろん、アドバイスを受ければ業績が良くなるとは一概には言えないが、第三者に見てもらうことで、ニーズを過大に見積もるといった事業計画の問題に気づくことはあるだろう。高年齢層の開業については若年層以上に適切な事業計画の作成を支援し、さらには開業後も業績改善のための支援を続ける仕組みをつくっていくことが求められる。