

副業起業は失敗のリスクを小さくする —「起業と起業意識に関する調査」(2016年度)より—

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

村上 義昭

要 旨

近年、起業の一つの形態として、勤務しながら副業として起業する形態（以下「副業起業」）が注目されている。もともと「週末起業」などと呼ばれていた起業形態であるが、起業の新しい担い手を創出すると期待され、政策的な支援も検討されるようになってきている。しかしながら、その実態は必ずしも明らかであるとはいえない。そこで、「起業と起業意識に関する調査」を実施し、副業起業の実態を探った。

主な調査結果は次のとおりである。

- ① 副業起業者は起業家の27.5%を占める。
- ② 副業として起業し、助走期間を経て専門に移行することで、起業における失敗のリスクを低下させられる。その背景には、助走期間中に事業について学んだり、顧客を開拓したりできることや、事業として成り立ちそうもないことが分かれば撤退の判断も下しやすいことがある。
- ③ 副業起業を促進するに当たっての課題は、副業起業に関する環境を整備すること、副業起業を希望する人に対して自己管理能力を高める必要があると周知することである。

1 注目を集める「副業起業」

近年、起業の一つの形態として、勤務しながら副業として起業する形態（以下「副業起業」という）が注目されている。もともと「週末起業」などと呼ばれていた起業形態であるが、起業の新しい担い手を創出すると期待され、政策的な支援も検討されるようになってきている。

例えば、中小企業庁『2014年版中小企業白書』では、起業の新たな担い手を創出するに当たって起業後の生活・収入の安定化が課題の一つであるとし、その対応策として、起業のセーフティーネットの構築とともに兼業・副業を促進することを挙げている。また2016年9月に設置された「働き方改革実現会議」において、新しい働き方の一つとして兼業・副業もテーマに加えられている。さらに、同会議の問題意識を受け、経済産業省も同年11月に「兼業・副業を通じた創業・新事業創出に関する研究会」を立ち上げた。

副業起業はこのように注目を集めているものの、その実態は必ずしも明らかではない。そこで、副業起業の実態を探るために調査を実施した。調査における主な問題意識は次の三つである。

第1は、誰がどんな事業を、なぜ副業として起業したのか、ということだ。副業起業を促進するのであれば、その主体や起業理由が明らかでなければならないからである。

第2は、起業後の業績に注目する。副業起業は失敗した場合のリスクを小さくするといわれている¹。このことが、副業起業の促進を主張する論拠の一つである。では、はたして現実はどうだろうか。

第3は、副業起業の潜在的な希望者はどの程度存在するのか、そしてその希望を実現するために乗り越えるべき問題点は何か、ということである。

副業起業を促進するに当たっての課題を明らかにする必要がある。

2 先行研究

海外では、一般的に、part-time entrepreneur またはhybrid entrepreneurという用語が副業起業に対応する。

Petrova (2005) は、part-time entrepreneurを「ある時間を通常の賃金労働に従事し、残りの時間を自らの事業に従事する個人」と定義し、Wennberg, Folta, and Delmar (2006) は、「総収入の半分を下回る自営業収入を得ている個人」と定義する。一方、Folta, Delmar, and Wennberg (2010) は、hybrid entrepreneurを「主たる仕事として賃金労働に従事しながら、同時に自営業を営む個人」と定義する。part-time entrepreneurは時間や収入を基準として定義されることが多いのに対して、hybrid entrepreneurはたんに仕事の主従によって定義されることが多いようである。本稿では、「勤務しながら起業すること」を副業起業としており、hybrid entrepreneurに近い（あるいはそれよりもやや広い）概念である。先行研究を概観するに当たり、本節では、“hybrid entrepreneur”を用いることにする。

海外で hybrid entrepreneur が注目されるようになったのは、2003年前後である。それまでは、自営業者と賃金労働者とは重なり合うことのない、対立する概念としてとらえられていた。このため、自営業に参入するかどうかの意思決定は“all or none”、すなわち自営業になるか勤務者にとどまるかのどちらかであるとみなされていた (Folta, Delmar, and Wennberg, 2010)。しかし、起業活動に関する大規模な国際調査であるGlobal Entrepreneurship Monitor (GEM) が、起業し

¹ 中小企業庁 (2014) は、「起業におけるリスクを軽減する一つの方策として、兼業・副業の促進が考えられる」(p.226) と指摘している。

た人の80%が同時に職をもっているという結果²を示したことなどをきっかけとして、hybrid entrepreneurに関する研究が本格化した。

その内容は多岐にわたることから、本稿の問題意識に関連するものを取り上げる。

一つは、なぜhybrid entrepreneurという形態を選ぶのか、という点である。Folta, Delmar, and Wennberg (2010)はその理由として次の3点を指摘する。第1は、収入の補完である。自営業の仕事は時間や仕事の内容などに柔軟性があることから、2番目の仕事として望ましい。第2は非金銭的な便益を獲得することである。主たる仕事では得られない充実感などを得るために、2番目の仕事を始めるというものである。第3は、フルタイムの自営業者へ移行する前段階としての位置づけである。起業には事業の先行きや自らの適性などに不確実性が伴うが、hybrid entrepreneurは勤務を続けながら起業を経験することで、このような不確実性をコントロールしているのである。

もう一つは、hybrid entrepreneurの業績である。hybrid entrepreneurは勤務をしながら、事業がうまくいくかどうかを確認したり、事業内容を修正したりすることができる。また、市場や顧客などに関する情報やノウハウを得ることもできる。このようにして起業に伴う不確実性を抑える結果、フルタイムの自営業者に移行すると良好な業績を挙げられるであろう。実際にRaffiee and Feng (2014)は、勤務者から直接フルタイムの自営業者になった起業家³と比べて、hybrid entrepreneurからフルタイムの自営業者に移行した起業家⁴は生存率が高いという実証結果を得ている。

² Reynolds et al. (2004) p.41

³ 本稿では「専業起業家」と称する(後述)。

⁴ 本稿では「専業移行者」と称する(後述)。

⁵ 例えば、副業として起業する際に法人企業を設立した場合は、副業の「従業上の地位」が自営業主ではなく、雇用者(会社の役員)に含まれる。

3 統計にみる副業

副業として事業を営んでいる人はどの程度存在するのだろうか。総務省「就業構造基本調査」を基に概観する。

同調査では、本業および副業(主な仕事以外に就いている仕事)の就業状況について調査を行っている。それによると、2012年における雇用者は5,700万9,000人である(表-1、a欄)。このうち、副業に従事している人は191万6,000人、3.4%を占める(同b欄、c欄)。ただし、ここには副業の「従業上の地位」が雇用者である人も含まれる。「従業上の地位」が自営業主である人に限ると、58万1,000人、1.0%である(同h欄、i欄)。さらにこの人数には、いわゆる兼業農家も含まれる。兼業農家は本稿で取り上げる副業起業には当てはまらないことから、農林業を副業とする人を除いた自営業主数をみると、37万2,000人、0.7%にすぎない(同j欄、k欄)。

過去に遡って推移をみると、雇用者のうち副業の「従業上の地位」が自営業主である人の割合は1987年の2.5%から時期を追うごとに大きく低下している(同i欄)。ただし、この低下の大きな理由は兼業農家の減少によるものである。農林業を副業とする人を除くと、雇用者に占める割合は1987年においても0.9%にすぎず、この25年間で微減ないしほぼ横ばいである(同k欄)。

この調査は必ずしも副業起業の全体像をとらえたものではない⁵。とはいえ、わが国では雇用者数に占める副業起業家の割合は小さく、しかもこの25年間にわたって増えていないといってもよいだろう。

表-1 雇用者のうち副業に従事する人

(単位：千人、%)

年	雇用者										
	副業に従事する人										
	従業上の地位 (副業)										
	雇用者			家族従業者		自営業主					
a	b=d+f+h	割合 c=b/a	d	割合 e=d/a	f	割合 g=f/a	h	割合 i=h/a	農林業を副業とする人を除く		
									j	割合 k=j/a	
1987	46,153	2,319	5.0	550	1.2	624	1.4	1,144	2.5	398	0.9
1992	52,575	2,538	4.8	757	1.4	625	1.2	1,147	2.2	465	0.9
1997	54,997	2,457	4.5	892	1.6	524	1.0	1,032	1.9	485	0.9
2002	57,733	1,979	3.4	815	1.4	401	0.7	764	1.3	380	0.7
2007	57,274	2,103	3.7	1,029	1.8	355	0.6	698	1.2	371	0.6
2012	57,009	1,916	3.4	1,050	1.8	285	0.5	581	1.0	372	0.7

資料：総務省「就業構造基本調査」

(注) 1 雇用者数 (a欄) は、本業の従業上の地位が「雇用者」である人の数である。

2 人数については小数点以下を四捨五入していることから、「副業に従事する人」とその内訳の合計とは必ずしも一致しない。

4 調査の枠組みと起業意識の分布

次に、調査の枠組みを説明する。調査に当たっては、当研究所が2013年度から毎年実施している「起業と起業意識に関する調査」(以下「本調査」という)を利用した。その実施要領は次のとおりである。

本調査は、インターネットによるアンケートを事前調査と詳細調査の2段階に分けて行った(実施要領参照)。

事前調査では、18歳から69歳までの人を対象として、性別、年齢階層(10歳きざみ)、地域(8ブロック)を総務省「国勢調査」(2015年)の人口構成に合わせて回収した。したがって、インターネットの利用者であるというバイアスは残るものの、全国の18歳から69歳までの人口が母集団であるとみなしてよいだろう。ここでは四つの設問によって、2011年以降に自分で事業を起業し、現在

も経営している人を「起業家」、経営経験がなく、現在起業に関心がある人を「起業関心層」⁶、経営経験がなく、以前も今も起業に関心がない人を「起業無関心層」とした(表-2)。

詳細調査では、事前調査で抽出した「起業家」「起業関心層」「起業無関心層」に対して、副業起業をはじめとして起業や起業意識に関する詳細な質問を行っている⁷。

なお、実際の人口構成を反映している事前調査を基に起業意識の分布をみると、起業無関心層は全体の60.6%を占め、最も多い(前掲表-2)。一方、起業家は1.5%、起業関心層は14.3%である。起業に関心のない人が過半を占めるものの、起業に関心をもつ人は起業家の約10倍にも当たる。起業を増やすことが大きな政策課題となっている現在、多数存在する起業関心層をどうすれば起業家として顕在化させられるのかという視点が重要だといえるだろう。

⁶ 「起業関心層」は、2015年度調査までは「起業予備軍」と称していた。「起業関心層」と改称したものの、類型化の方法は同じである。

⁷ 詳細調査における起業家のサンプルをより多く確保するため、当初の事前調査とは別に、起業家の出現率が高いと思われる属性の人を対象とした事前調査(配信3万4,016人、回収5,000人)を追加的に行い、起業家等のサンプルを増やした。なお、実施要領に記載した調査対象(31万7,861人)、回収数(事前調査29,993人)には追加的に行った事前調査の配信数、回収数を含む。

「起業と起業意識に関する調査」の実施要領

調査時点：2016年11月
調査対象：全国の18歳から69歳までの男女 31万7,861人
調査方法：インターネットによるアンケート（事前調査と詳細調査の2段階）
・インターネット調査会社から登録モニターに電子メールで依頼し、ウェブサイト上の調査画面に回答者自身が回答を入力
回収数：①事前調査 29,993人、②詳細調査 1,436人

表－2 起業意識の分布（事前調査）

					全体 (n=24,993)		
事業経営経験の有無	現在事業を 経営している	自分が 起業した 事業である	2011～2016年	起業年	1.5	➡ 起業家	
					2001～2010年		2.0
					2000年以前		2.3
	自分が起業した事業ではない					2.0	
	事業を経営したことはあるが、廃業等によりすでにその事業に関わっていない					3.2	
事業を経営したことはあるが、退任等によりすでにその事業に関わっていない					4.2		
事業を経営した ことはない	起業への 関心	の 有無	起業に関心あり		14.3	➡ 起業関心層	
			以前は起業に関心があった		9.7		
			以前も今も起業に関心なし		60.6	➡ 起業無関心層	
合 計					100.0		

資料：日本政策金融公庫総合研究所「起業と起業意識に関する調査」(2016年)（以下同じ）

- (注) 1 実際の人口構成を反映した事前調査による分類である。
2 小数点第2位以下を四捨五入して表記していることから、構成比の内訳の合計は必ずしも100%になるとは限らない（以下同じ）。

5 副業起業の構成比と事業内容

以下では、詳細調査を基に副業起業の実態をみていく⁸。

本調査では、起業パターンによって起業家を類型化した（図－1）。勤務者が起業する場合、勤務を辞めてから起業するのが一般的である。このような起業家を「専業起業家」と定義する（図－

1の起業パターン①）。一方、勤務しながら起業するパターンに該当する起業家を「副業起業家」と定義する（同、起業パターン②及び③）。また副業起業者のうち、現時点でも勤務しているパターンを「副業継続者」(同、起業パターン②)、現在は勤務を辞めて事業を専業としているパターンを「専業移行者」(同、起業パターン③)と定義する。

⁸ 詳細調査における起業家、起業関心層、起業無関心層の性別・年齢階層別構成比は、実際の人口構成を反映している事前調査と比べて偏りが生じている。そこで、詳細調査の集計に当たっては、事前調査の性別・年齢別構成比に近似させるために、ウェイト値を設定した。以下の図表では、ウェイト値による重みづけを行った集計を示す。ただし、n値（サンプル数）は原数値を示した。

図-1 起業パターンによる起業家の類型化

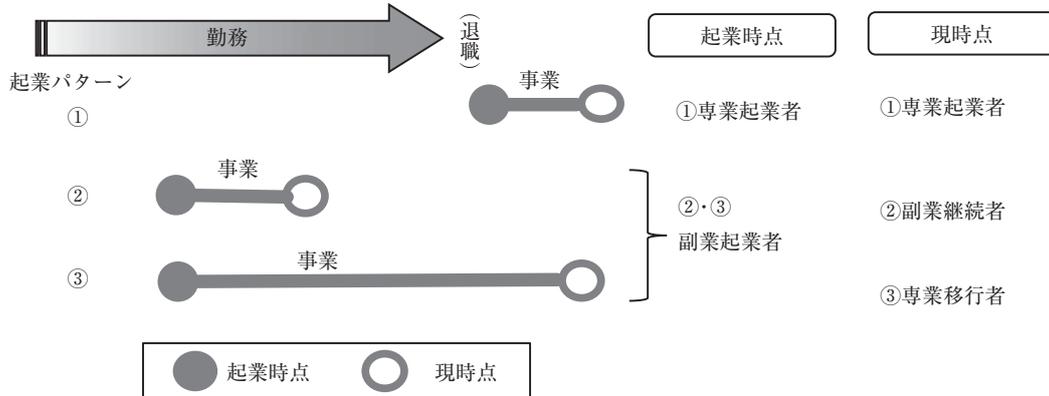


図-2 起業パターンの構成比



(注) 1 ウェート値による重み付けを行った集計である (n値は原数値、以下同じ)。
 2 起業家のうち、起業直前に勤務者であった者について集計したものである (表-4まで同じ)。

表-3 業種 (起業パターン別)

(単位: %)

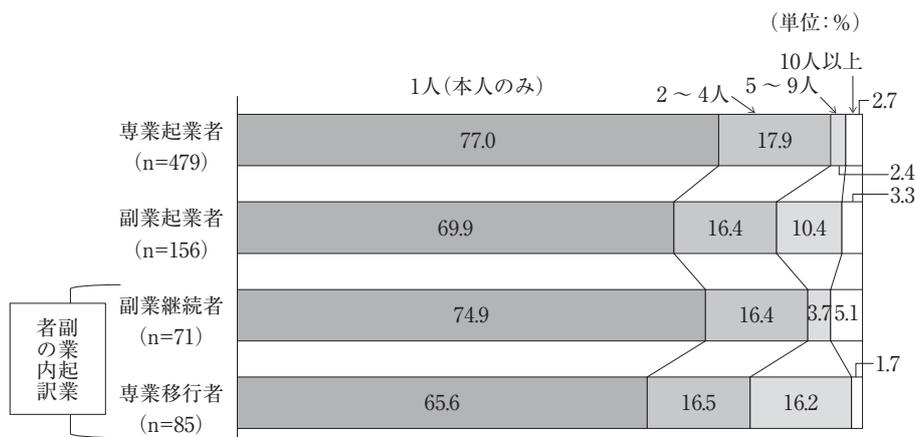
	専業起業者 (n=473)	副業起業者 (n=151)
建設業	5.4	1.4
製造業	2.3	7.7
情報通信業	10.7	7.2
運輸業	3.2	3.3
卸売業	3.5	5.5
小売業	10.6	11.4
飲食店、宿泊業	4.1	4.1
医療、福祉	6.1	9.5
教育、学習支援業	7.1	4.7
個人向けサービス業	18.8	21.4
事業所向けサービス業	19.0	12.4
不動産業、物品賃貸業	7.2	9.7
その他	2.2	1.7
合計	100.0	100.0

起業時点において専業起業者は72.5%を占め、副業起業者は27.5%を占める (図-2)。勤務しながら起業する人は、決して無視できない程度存在しているといえる。また現時点でみると、専業移行者は14.9%、副業継続者は12.6%である。副業起業者のうち半分以上が、起業後に勤務先を辞めて事業を専業とするようになっている。

表-3は起業パターン別に業種構成をみたものである。副業起業者は「医療、福祉」「個人向けサービス業」「不動産業、物品賃貸業」の割合が専業起業者と比べてやや高く、「建設業」「事業所向けサービス業」の割合が低い。ただ、明確な差異がみられるとはいいがたい。

業種分類よりも、むしろ個々の事業内容をみたほうが、副業起業者の事業の特徴が明確になるだろう。アンケートでは、事業内容について記述回

図-3 従業者数(起業パターン別)



答を求めている。それによると、副業起業の事業内容の典型例は三つ挙げられる。一つは、クリエイター系の事業である。例えば、イラストレーターやライター、ウェブデザイナー、翻訳などである。二つ目は、専門性の高い事業である。例えば、設計やシステムエンジニア、経営コンサルタントなどである。三つ目は、趣味や特技、資格などを活用した事業である。例えば、語学講師やピアノ教室、整体師、アクセサリーの修理などがある。なかには、勤務先のレストランにフラワーアレンジメントスクールとショップを開設したという事例もあった。これら三つの典型例のほかに、インターネット通販なども見受けられた。いずれの事業も、自宅でできそうなものが多い。なお、勤務者が副業で営む事業という点、不動産賃貸業を思い浮かべがちである。しかし、副業起業者のうち「不動産業、物品賃貸業」は9.7%と、専業起業者(7.2%)をやや上回るものの、その水準は高いとはいえない(前掲表-3)。

受注経路としてクラウドソーシングを利用している割合が相対的に高いのも、副業起業者の事業にみられる特徴である。最近1年以内にクラウドソーシングを通じて仕事を請け負ったことがある

割合は、専業起業者の7.8%に対して副業起業者では20.5%と高い。

起業時の従業者数をみると、副業起業者、専業起業者ともに「1人(本人のみ)」の割合が7割前後にのぼる(図-3)。両者を比較すると、副業起業者のほうが相対的に従業者数の多い企業の割合がやや高い。副業起業者を副業継続者と専業移行者に分けて従業者数をみると、副業継続者は専業起業者と大きな差異はみられないが、専業移行者は従業者数が多い企業の割合が高い。いずれ勤務を辞めて事業を専業化しようと考えている人は、副業として起業する際に、複数人でスタートすることが少なくないようである⁹。

6 副業起業者の属性と起業理由

(1) 副業起業は女性、若年層で相対的に多い

では、どのような人が副業として起業しているのだろうか。副業起業者の属性をみてみよう。

まず性別に関しては、専業起業者のうち19.3%が女性であるのに対して、副業起業者は30.2%と高い。起業時の年齢については、副業起業者は「29

⁹ part-time entrepreneurからfull-time entrepreneurへ移行する属性や理由を分析したFirmino(2015)においても、起業時に従業者規模が大きいpart-time entrepreneurほどfull-time entrepreneurに移行する確率が高いことを実証している。

図-4 起業時の年齢 (起業パターン別)

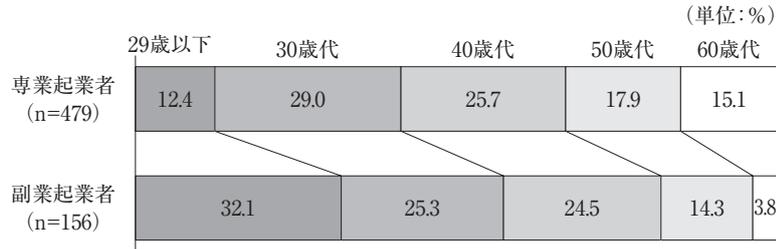
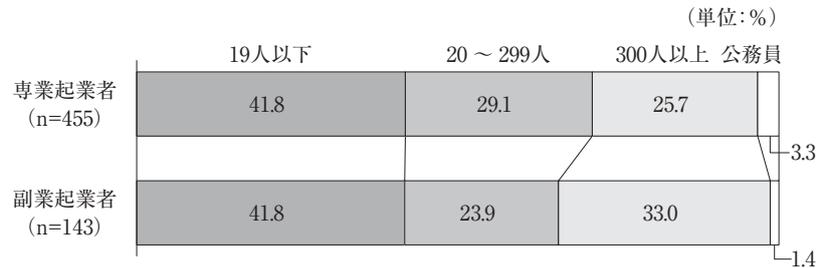


図-5 起業直前の勤務先の従業者規模 (起業パターン別)



歳以下」の割合が32.1%と専業起業者 (12.4%) よりも高く、相対的に若い (図-4)。

起業直前の職業¹⁰をみると、副業起業者は「会社や官公庁・団体の正社員・正職員」の割合が49.7%と専業起業者 (60.8%) よりも低く、逆に「非正社員 (派遣社員・パート等)」の割合は34.2%と専業起業者 (24.3%) よりも高い。これは、副業起業者には女性、若年層が相対的に多いことを反映しているものと思われる。

起業直前の勤務先の従業者規模をみると、副業起業者では「300人以上」の割合が33.0%を占め、専業起業者 (25.7%) よりもやや高い (図-5)。「19人以下」の割合はいずれも41.8%であり、起業パターンによる差異はみられない。

(2) なぜ副業として起業したのか

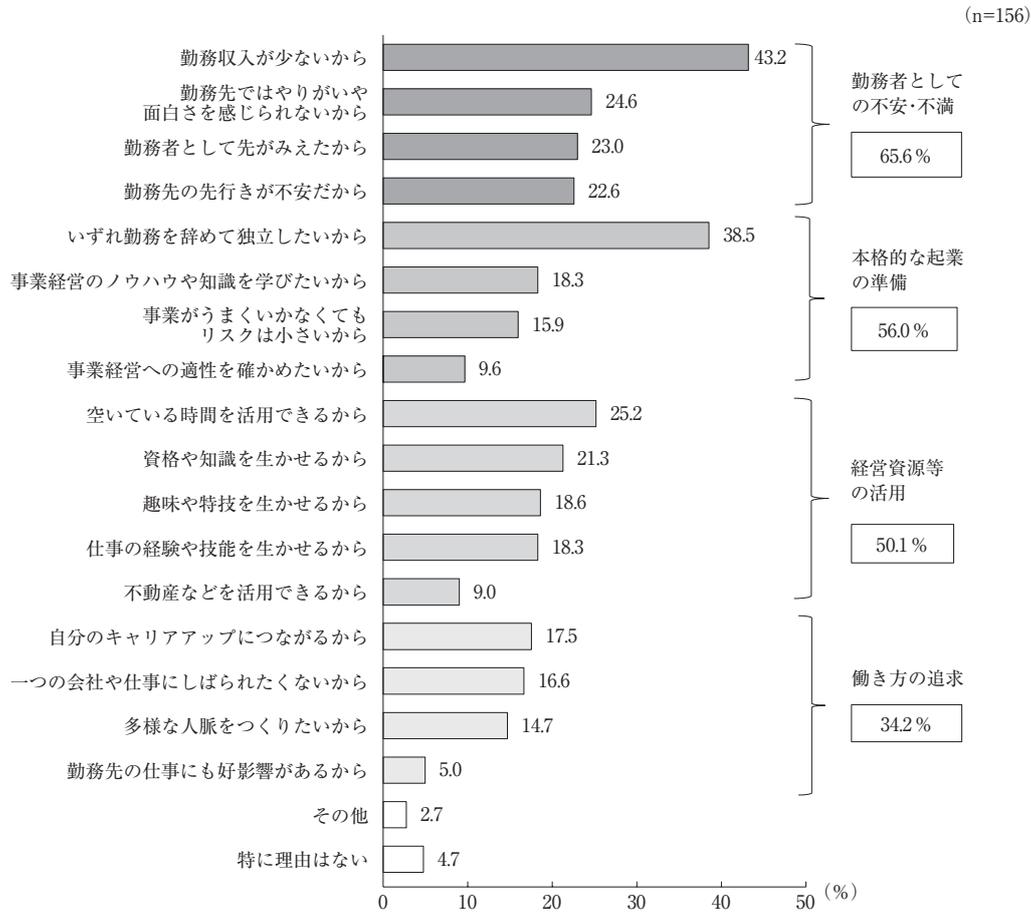
次に、専業ではなく、なぜ副業として起業したのかをみてみよう。

副業として起業した理由として最も回答割合が高いのは、「勤務収入が少ないから」(43.2%)であった (図-6)。副業起業者は若年層、非正社員といった、一般的に勤務収入が少ない人の割合が高いことから、収入を補完するために副業として事業を立ち上げた人が多数を占めるのであろう。次いで回答割合が高い理由は、「いずれ勤務を辞めて独立したいから」(38.5%)である。

起業理由を四つに区分すると、「勤務者としての不安・不満」は65.6%にのぼるが、「本格的な起業の準備」も56.0%と高い。副業起業者の多くは、収入の補完をはじめ、勤務先に対する不安・不満を解消するためだけではなく、事業経営のノウハウなどを学んだり、顧客を開拓したりするといった、本格的な起業の助走期間として副業起業を位置づけているのである。次の事例はその典型である。

¹⁰ 副業起業者のうち副業継続者については、現在の職業である。

図-6 副業として起業した理由(副業起業者)(複数回答)



(注) 1 副業起業者に対する設問である(図-7も同じ)。
 2 枠組みの数字は、それぞれの区分の項目を一つ以上選択した割合である。

<事例1>印刷会社に勤務しながらカメラマンとして本格的な起業を準備

写真業
 従業者 1人(本人のみ)
 副業起業年 2010年、専業移行年 2014年

写真業を営むAさん(男性、1975年生まれ)が、この業界で働くようになったのは、高校の先生の勧めで1993年に地元のB写真店(当時の従業者数10人)に就職したからだ。B写真店は現像・プリントを主事業としていたが、それ以外にも学校の卒業アルバムの作成を地元の約30校から請け負っていた。

Aさんは入社後、学校アルバム部門で営業活動

やカメラマンなどの仕事を担当した。カメラマンの仕事は助手から始まったが、数年後には一人で5校くらいを任せられ、やがて経験を重ねるにつれて15校程度を任せられるまでになった。

卒業アルバム用の写真撮影では、良い表情で目線をカメラに向けてもらうために子どもたちとのコミュニケーションをいかにとるかが重要である。Aさんは幼稚園から大学まで幅広い学校を担当するなかで、児童や生徒たちへの声のかけ方だけをとっても、年齢ごとに最適な方法が異なることを実感したという。Aさんは学校アルバムならではのさまざまなノウハウなどを学ぶとともに、自分が撮影した写真が子どもたちの一生の思い出になることにやりがいを感じたという。

しかし、デジタル化の進展などによってB写真店の経営が低迷した結果、2007年にAさんは退職せざるを得なくなった。これを機に、フリーカメラマンとして独立しようとした。しかし生活できるだけの収入を得られず、アルバイトで何とか糊口をしのいだという。

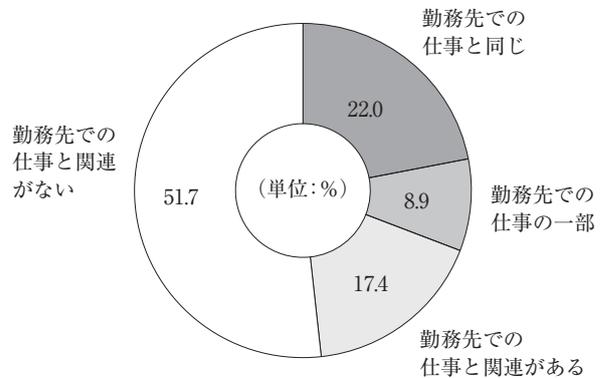
2010年に、卒業アルバムの印刷を主とするC社(従業者数130人)から声をかけられ、正社員として入社した。C社は、写真館などから卒業アルバムの印刷・製本を請け負っていたが、一部の学校からはアルバムの制作を直接請け負うこともあった。このためカメラマンを必要としていたのである。とはいえ印刷が主力の会社なので、Aさんはカメラマンの仕事だけではなく、印刷所の仕事もやらざるを得なかった。

C社では、取引先である写真館の仕事を手伝うのであれば、休日の副業が認められていた。運動会などの学校行事には何人もカメラマンが必要になる。取引先の仕事を手伝うことはC社のメリットにもなることから、慣習的に副業として認められていたのである。Aさんはこの慣習を利用し、副業としてカメラマンの仕事を行った。当初は少ない給料を補填することが目的だったという。しかし、勤務を重ねるにつれて、印刷を主体とするC社にはカメラマンとしての自分の居場所がないと感じるようになったことから、本格的な独立を目指して、週末を中心に積極的に副業を行うことにした。

Aさんが独立を意識して行ったことは二つある。一つは設備や機材の準備である。副業として手がける撮影の仕事は、1現場で2万円近くの収入になるので、月平均で7~8万円、ときには10万円以上の収入を得た。この収入を、営業車やパソコン、高精細モニター、交換レンズなどの購入に充てた。もう一つは、人脈づくりである。大きな学校行事のときや、学校行事が重複したときには、手伝ってくれるカメラマンが必要になるから

図-7 勤務先の仕事との関係 (副業起業者)

(n=156)



だ。また写真館など将来の受注先との関係も構築するように努めた。

このような準備を経て、2014年3月にC社を退職し、4月に専業への移行を果たした。C社で担当していた学校5校は、卒業アルバムの印刷をC社に発注することを条件に、Aさんが引き継いだ。このように、副業として仕事をしながら準備に取り組んだ結果、専業に移行してすぐにAさんは事業を軌道に乗せることができた。

ここで、副業起業の事業内容と勤務先の仕事との関係を見ると、「勤務先での仕事と同じ」は22.0%にすぎず、「勤務先での仕事と関連がない」が51.7%と過半を占める(図-7)。

勤務者が起業する場合には、勤務先での経験や人脈などを生かせる事業内容で起業することが一般的であり、勤務先での仕事と何らかの関連があることが多い。それに対して副業起業者は、勤務先の仕事と無関係の事業を起業する割合が高そうである。そのような場合でも、勤務しながら事業を立ち上げることで、事業について学んだり、顧客を開拓したりするといった助走期間を経験できる。あるいは、事業として成り立ちそうもないことが分かれば、まだ勤務を辞めているわけではないので、事業を撤退するという判断を下しやすい。

本格的な起業の準備として位置づけると、副業起業にはこれらのメリットがある。だからこそ、「勤務先での仕事と関連がない」事業を手がける人が多いのであろう。

次に示すのは、経験のない事業を副業として起業した事例である。勤務をしながら製品開発や顧客開拓などを行い、事業の見通しがある程度ついたのを機に専業に移行している。

<事例2>勤務しながらさまざまな支援制度を利用して起業

食品加工品製造業 従業者 1人(本人のみ) 副業起業年 2013年、専業移行年 2016年

Dさん(女性、1985年生まれ)は東京都から福島県に2012年に移住した。夫は地元で就農していたが、Dさんは学校栄養士の資格をもっていたことから、移住と同時に福島県の臨時職員として勤務した。当初は勤務のかたわら、週末に夫の農業を手伝う生活だった。

Dさんが起業を意識するようになったのは、地元の農家から売れ残ったブルーベリーをジャムにしたいが、委託できる加工場がないという声を聞いたことがきっかけだった。農産物を加工して付加価値を高めることで、地域農業に貢献できる。そう考えたDさんは、県の農産物六次化補助金を獲得して、勤務を続けながら2013年4月に起業した。公務員でも業務に支障がない範囲で農業、僧侶等を兼業することは認められており、Dさんの事業も農業関連だということで兼業の許可を得ることができたという。

勤務先では給食の調理に関わっていたものの、加工食品を製造するのは勝手が違った。そこで、平日の夜に農業短期大学や農協などが主催する講習会に参加し、食品加工について学んだ。漬け物やジャムづくりの実習などを受講した。そして週

末には、農作業と製品の試作に取り組んだ。黒米を原料にした甘酒を製造する際には、福島県産品加工支援センターからアドバイスを受けたこともあった。こうして、ブルーベリージャムやエゴマ油、黒米甘酒などの製品が完成した。いずれも地元の特産品を加工したものだ。

販路の開拓も必要だった。そこで、週末に農協の直売所などを訪ねて営業活動をしたり、青空市やイベントに自らテントを持ち込んで即売したりした。青空市での販売をきっかけに、観光施設などから「うちに製品を置いてみないか」と声をかけられたこともあった。こうして販路も少しずつ広がっていった。

製品の種類がある程度増え、販売先もそこそこ確保できたことから、Dさんは2016年3月に勤務を辞めて、専業に移行した。現在は、地元の農家から農産物の加工も請け負っており、事業は軌道に乗りつつある。

「勤務をしながら事業として成り立つかどうかの様子をみればよいと考えたので、起業に踏み切ることができました」とDさんは振り返る。

7 専業移行者の業績は総じて良好

これまでみたように、副業起業には本格的な起業の準備ができるというメリットがあるのならば、それは業績にも反映されるはずだ。はたして副業起業者の業績は良好だろうか。

(1) クロス集計による分析

ここでは、専業起業者、副業継続者、専業移行者に分けて、現在の業績を比較する。注目するのは、それは専業移行者と専業起業者の違いである。本格的な起業の準備として助走期間を経た専業移行者の業績が、助走期間を経ずに事業を始めた専業起業者よりも良好であれば、副業起業には上記のメリットがあるといえるからだ。

図-8 事業は軌道に乗っているか (起業パターン別)

(単位:%)

	当てはまる	どちらともいえない	当てはまらない
専業起業者 (n=479)	34.0	36.7	29.3
副業継続者 (n=71)	35.3	31.7	33.0
専業移行者 (n=85)	47.4	35.1	17.5

業績をみるに当たっては、二つの指標を用いる。一つは、事業が軌道に乗っているかどうかである。起業家がまず目指すのは、顧客を獲得して安定した売り上げを実現し、採算を確保することである。そうすることで、事業を維持することができる。このような観点から、本調査では事業が軌道に乗っているかを尋ね、「当てはまる」「当てはまらない」「どちらともいえない」の三択で回答を求めた。その結果をみると、「当てはまる」とする割合は、専業起業者は34.0%、副業継続者は35.3%、専業移行者は47.4%である(図-8)。専業移行者は専業起業者よりも軌道に乗っているとする割合が高い。一方、副業継続者は専業起業者と大きな差異はみられない。

もう一つの指標は、起業家の収入に対する満足度である。すでにみたように、副業として起業した最大の理由は、「勤務収入が少ないから」であった。副業起業によってこのような不満は解消されたのだろうか。「満足」と回答した割合をみると、専業移行者(35.2%)は専業起業者(23.0%)よりも高い(図-9)。また副業継続者(34.9%)でもこの割合は専業起業者より高いが、これは勤務収入も同時に得ていることがその背景にあると思われる。

起業パターンと業績とのクロス集計をみるかぎ

り、専業移行者の業績は専業起業者よりも良好だといえそうである。ただし、クロス集計ではその他の要因の影響を排除することができない。例えば、図示はしていないが、起業時の従業員規模が大きいほど、事業が軌道に乗っているとする割合は高いという傾向がみられる¹¹。収入に対して「満足」と回答する割合も同様である¹²。一方で、先にみたとおり、専業移行者は起業時の従業員数が多い企業の割合が高い。専業移行者の業績が総じて良好であるというクロス集計結果には、従業員規模の影響も含まれている。だとすれば、従業員規模をはじめ、さまざまな要因を一定にしながら、業績を比較しなければならない。

そこで、計量モデルによって起業パターンと業績との関係を確認することにしたい。

(2) 計量モデルによる分析

計量モデルにおける被説明変数は業績である。クロス集計と同様、二つの指標を用いる。なお、事業が軌道に乗っているかについては、「当てはまらない」を1、「どちらともいえない」を2、「当てはまる」を3とするカテゴリー変数、年収に対する満足度については「不満」を1、「どちらともいえない」を2、「満足」を3とするカテゴリー変数を作成した。いずれの被説明変数も値が大き

¹¹ 起業時の従業員が1人(本人のみ)の起業家ではこの割合が33.3%であるのに対して、2~4人は36.7%、5人以上は60.6%である。

¹² 起業時の従業員が1人(本人のみ)の起業家ではこの割合が22.9%であるのに対して、2~4人は28.8%、5人以上は49.0%である。

図-9 収入に対する満足度(起業パターン別)

(単位:%)

	満足	どちらともいえない	不満
専業起業者 (n=479)	23.0	28.4	48.6
副業継続者 (n=71)	34.9	25.0	40.1
専業移行者 (n=85)	35.2	31.8	32.9

いほど好業績であること意味する。したがって、説明変数の係数の符号がプラスであれば業績との間に正の相関があるといえる。

説明変数は大きく三つに分かれる。第1は事業の属性である。起業時点の従業者数、業種、業歴、同業他社と比べた事業の新規性の有無の四つを用いる。

第2は起業家の属性である。性別、起業時点の年齢、勤務企業数、斯業経験(起業した事業に関連する仕事の経験)の有無、管理職経験の有無、起業パターンを用いる。このうち起業パターンについては、参照変数である専業起業者を基準として、副業継続者、専業移行者と業績との関係进行分析する。

第3は、起業費用である。自己資金割合、起業費用調達額に対する満足度を用いる。前者では、自己資金だけで起業することが業績にどのような影響を及ぼすのかをみる。また後者では、起業費用を希望どおり調達できたかどうかによる影響をみる。

推計結果は表-4のとおりである。

事業が軌道に乗ったかどうかを被説明変数とする推計結果(推計1)をみてみよう。従業者数「2~4人」「5~9人」「10人以上」の係数はいずれも正の値をとり、従業者規模が大きくなるほど絶対値も大きくなっている。「2~4人」「5~9人」

の係数は有意ではないものの、「10人以上」は1%水準で有意である。従業者数が多いほど事業が軌道に乗りやすいという関係は、ある程度は成り立つといえるだろう。業歴も有意な正の係数である。当然のことではあるが、業歴が長くなるほど事業は軌道に乗りやすいということだ。また、同業他社と比べて事業に新規性があるほうが、事業は軌道に乗りやすい。

起業家の属性をみると、斯業経験があるほうが事業は軌道に乗りやすい。本稿で注目している起業パターンについては、専業移行者の係数が有意な正の値である。専業起業者と比べて専業移行者は事業が軌道に乗りやすいということだ。

起業費用に関しては、自己資金だけで起業することではなく、適正な起業費用を希望どおり調達することで、事業を軌道に乗せやすくなるといえそうである。

年収に対する満足度を被説明変数とする推計2についても、専業移行者の満足度が高まりやすいことをはじめ、おおむね推計1と同様の結果が得られた。

以上のとおり、専業移行者は専業起業者よりも総じて良好な業績を挙げている。副業起業という助走期間を経ることで、失敗のリスクが低下しているといえるだろう。だとすれば、副業起業を促進することには妥当性がある。

表-4 業績の決定要因

			推計 1		推計 2			
			係数	標準誤差	係数	標準誤差		
推計モデル			順序プロビットモデル (ウェイト付き)					
被説明変数			事業は軌道に乗っているか (当てはまらない=1、どちらともいえない=2、当てはまる=3)		年取に対する満足度 (不満=1、どちらともいえない=2、満足=3)			
説明変数	事業の属性	従業者数 (起業時点)	1人 (該当=1、非該当=0)	(参照変数)		(参照変数)		
			2~4人 (同上)	0.108	0.136	0.179	0.144	
			5~9人 (同上)	0.349	0.272	0.497	0.264 *	
			10人以上 (同上)	1.080	0.346 ***	1.030	0.403 **	
		業種	(13業種)	(省略)		(省略)		
		業歴 (年)		0.064	0.030 **	0.015	0.030	
	事業の新規性の有無 (あり=1、なし=0)			0.239	0.123 *	-0.062	0.126	
	起業家の属性	性別 (女性=1、男性=0)			0.065	0.129	-0.081	0.149
		起業時点の年齢 (歳)			-0.007	0.005	-0.009	0.006
		勤務企業数 (社)			-0.010	0.019	-0.038	0.022 *
		斯業経験の有無 (あり=1、なし=0)			0.218	0.118 *	0.139	0.123
		管理職経験の有無 (あり=1、なし=0)			0.087	0.107	0.065	0.112
		起業パターン	専業起業 (該当=1、非該当=0)		(参照変数)		(参照変数)	
			副業継続 (同上)		-0.130	0.159	0.221	0.169
	専業移行 (同上)		0.321	0.150 **	0.274	0.164 *		
	起業費用	自己資金割合 (100%=1、100%未満=0)			-0.020	0.124	-0.081	0.131
		起業費用調達額に対する満足度	希望どおり調達できた (該当=1、非該当=0)		1.002	0.253 ***	0.964	0.254 ***
			少し不足した (同上)		0.537	0.278 *	0.614	0.284 **
			かなり不足した (同上)		(参照変数)		(参照変数)	
	閾値 1			0.474	0.422	0.349	0.420	
閾値 2			1.527	0.426 ***	1.177	0.422 ***		
観測数			624		624			
F値			3.71 ***		2.77 ***			

(注) 標準誤差欄の***は有意水準が1%、**は5%、*は10%であることを示す。

8 勤務者における

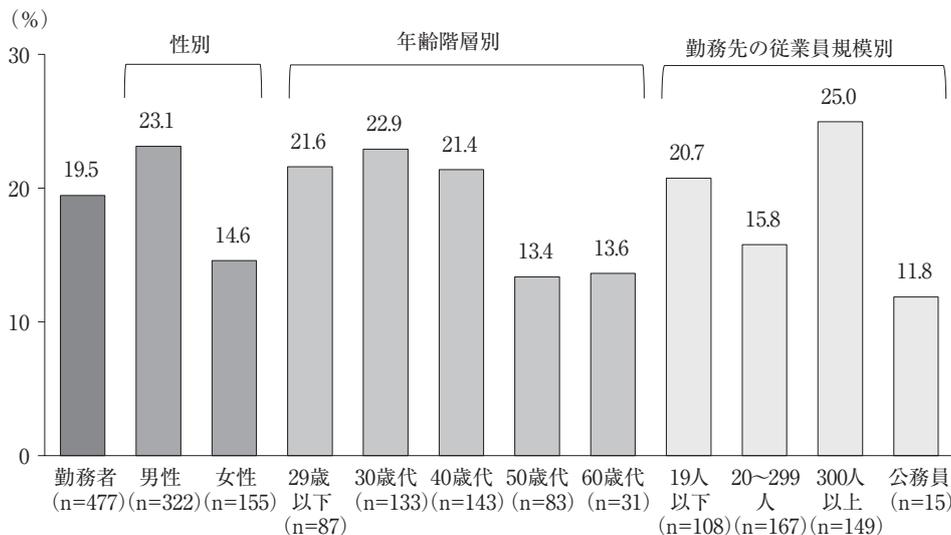
副業起業の意向と問題点

副業起業を促進するためには、副業起業を希望する人がある程度存在しなければならない。はたしてどの程度いるのだろうか。また、副業起業するに当たって、どのようなことが問題になるのだろうか。

(1) 勤務者の約2割が副業起業を希望

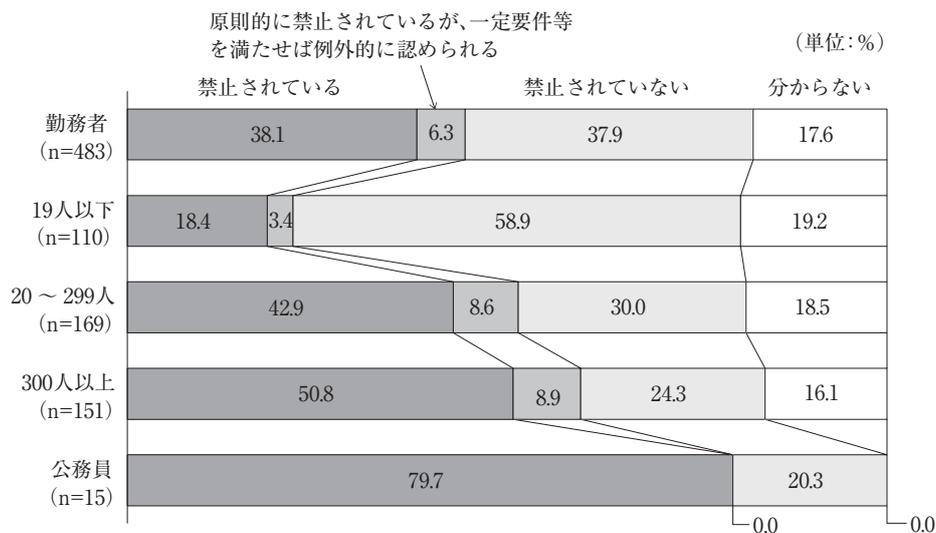
起業関心層および起業無関心層のうち、勤務者に対して副業起業に対する希望の有無を尋ねたところ、「あり」と回答した割合は19.5%を占めた(図-10)。副業起業を希望する人は一定割合存在するといってよいだろう。この割合を勤務者の属性別にみると、男性、40歳代以下の年齢階層、300人以上の企業に勤務している人において相対的に高い。

図-10 副業起業を希望する割合(性別、年齢階層別、勤務先の従業員規模別)



(注) 1 起業関心層および起業無関心層のうち、勤務者を対象に集計した(図-12まで同じ)。
 2 勤務先において副業が禁止されている場合は、かりに認められるようになったことを想定して回答を求めた。

図-11 勤務先における副業の禁止状況(勤務先の従業員規模別)

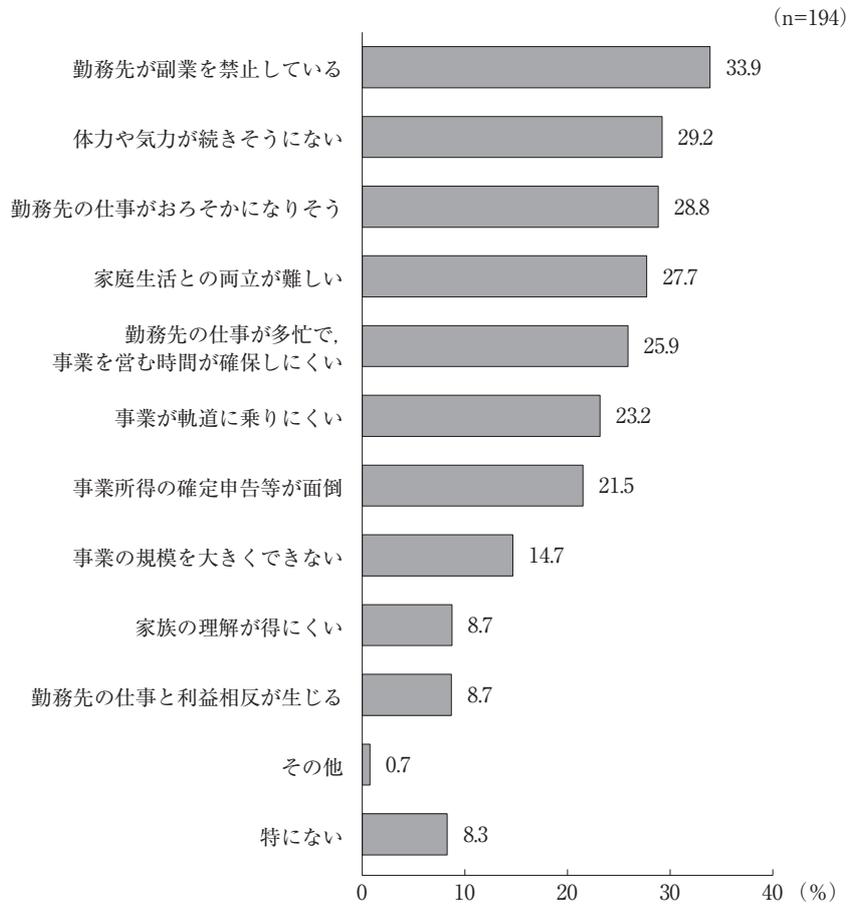


ただしこれは、勤務先において副業が禁止されている場合は、かりに認められるようになったと想定して回答を求めたものである。実際には、勤務先が副業を禁止している場合が少なくない。勤務先における副業の禁止状況を見ると、「禁止されている」とする割合は38.1%、「原則的に禁止

されているが、一定要件等を満たせば例外的に認められる」は6.3%、「禁止されていない」は37.9%である(図-11、「分からない」を含む回答)¹³。勤務先の従業員規模別にみると、規模の大きな企業の勤務者ほど「禁止されている」とする割合が高い。先に総務省「就業構造基本調査」の

¹³ なお、起業家のうち起業直前に勤務者であった人に対しても、起業直前の勤務先が副業を禁止していたかどうかを尋ねている。それによると、「禁止されていた」と回答する割合は37.6%、「原則的に禁止されていたが、一定要件等を満たせば例外的に認められた」は7.0%、「禁止されていなかった」は37.2%、「分からない」は18.1%であった。図-11の勤務者における分布と比べて有意な差異はない。

図-12 副業起業をすると問題になりそうなこと (複数回答)



データ (前掲表-1) をみたとおり、わが国では雇用者数に占める副業起業者の割合は小さく、しかも長らく増えていなかったが、その大きな要因は大企業を中心として副業禁止の定めがあることだと思われる¹⁴。

(2) 勤務先の理解と本人の自己管理能力が重要

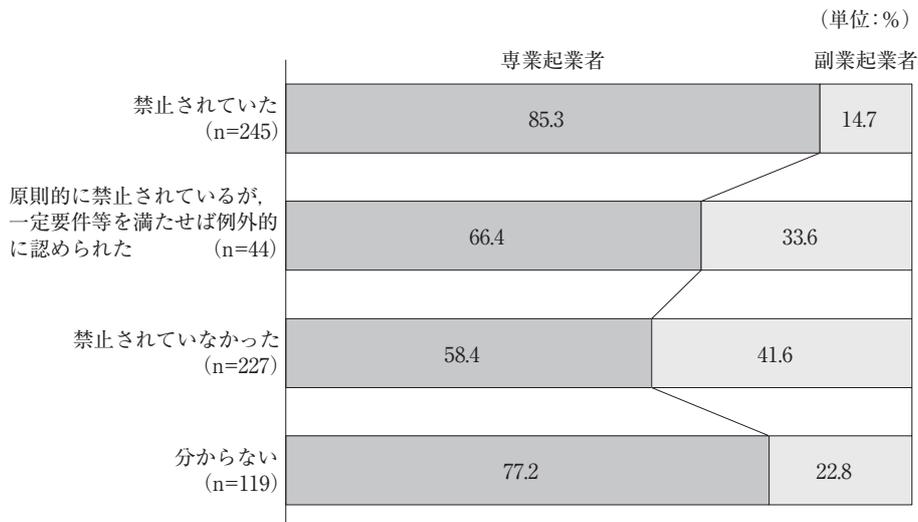
副業起業の希望者が実際に起業する際には、どのようなことが問題になるのだろうか。副業起業の希望者に尋ねたところ、「勤務先が副業を禁止している」と回答する割合が33.9%と最も高かった (図-12)。次いで、「体力や気力が続きそうに

ない」(29.2%)、「勤務先の仕事がおろそかになりそう」(28.8%)、「家庭生活との両立が難しい」(27.7%)と続く。これらから次の二つが指摘できる。

一つは、勤務先による副業禁止が副業起業に対して大きな制約となっている、ということである。この点は起業家のデータからも確認できる。起業直前の勤務先における副業の禁止状況別に起業パターンの構成比をみると、「禁止されていなかった」場合には副業起業者の割合は41.6%を占めるのに対して、「禁止されていた」場合には14.7%に過ぎない (図-13)。副業起業を促進するには、

¹⁴ 図-11は勤務者ベースで副業の禁止状況を見たものであるが、企業ベースでみても規模の大きな企業ほど副業を禁止している割合が高い。例えば、労働政策研究・研修機構が2004年に企業を対象として行った「従業員の副業と就業規則等に関する実態調査」によると、正社員の副業に関して「禁止していない」とする割合は16.0%であった。この割合は、正社員数30人未満の企業では33.0%、同30~299人の企業では18.8%、同300~999人の企業では8.2%、同1,000人以上の企業では5.7%となっており、大きな企業ほど副業を禁止したり、許可・届出を必要としたりするなど、制約している (労働政策研究・研修機構、2005)

図-13 起業パターンの構成比 (副業の禁止状況別)



(注) 起業家のうち起業直前に勤務者であった者について集計したものである。

副業起業に対する勤務先の理解をはじめ、環境の整備が重要である。

もう一つは、勤務、副業、家庭生活における時間配分や仕事量などの調整に伴う問題も大きい、ということである。したがって、起業家自身の自己管理能力も重要だといえる。

9 副業起業によって起業家を顕在化させる

起業家を増やすことが大きな政策課題となっている現在、多数存在する起業関心層を起業家として顕在化させることが重要である。それには、起業へのハードルを取り除かなければならない。では、何が大きなハードルなのか。

表-5は、起業関心層がまだ起業していない理由をみたものである。起業関心層全体で見ると、「自己資金が不足している」を挙げる割合が58.6%と最も高く、「失敗したときのリスクが大きい」が37.5%と続く。性別、年齢階層別にみると、この二つの項目は男女およびほとんどの年齢階層でそれぞれ上位1位、2位を占める。つまり、自

己資金不足と失敗時のリスクの大きさが、男女や多くの年齢層において起業に向けて大きなハードルになっているのである。

副業起業は、この二つのハードルのうち、失敗時のリスクの大きさを低下させる。その結果、起業関心層からより多くの人が起業家として顕在化できれば、社会的にも望ましいはずだ。副業起業を促進する環境を整備することは、新たな起業支援策として位置づけられるだろう。

なお、もう一つのハードルである自己資金不足については、自己資金だけにこだわらずに資金調達先の幅を広げ、適正な起業費用を希望どおり調達することが重要であるといえるだろう。表-4の推計によると、自己資金割合の多寡によって業績に大きな差異は生じていないのに対して、起業費用を希望どおりに調達できた起業家は、相対的に良好な業績を挙げているからである¹⁵。

* * *

¹⁵ この点については、村上(2015)においても指摘している。

表-5 起業していない理由 (複数回答)

(単位: %)

	起業 関心層 (n=412)	性別		年齢階層別					
		男性 (n=274)	女性 (n=138)	29歳以下 (n=105)	30歳代 (n=112)	40歳代 (n=113)	50歳代 (n=56)	60歳代 (n=26)	
		経営資源	自己資金が不足している	58.6	57.8	60.0	64.0	63.4	61.3
	外部資金の調達が難しそう	17.2	16.9	17.8	18.5	19.7	17.9	14.4	7.9
	従業員の確保が難しそう	10.8	9.2	13.6	15.2	14.3	8.1	5.4	3.4
取引先・ 立地	仕入先・外注先の確保が難しそう	11.9	11.7	12.2	16.3	11.7	11.7	5.4	11.4
	販売先の確保が難しそう	10.2	8.9	12.3	17.9	6.3	10.4	7.1	3.4
	希望の立地が見つからない	6.2	5.9	6.6	5.7	5.4	5.4	9.4	6.8
アイデア・ 知識・資格	ビジネスのアイデアが思いつかない	34.6	32.8	37.6	41.6	36.6	29.9	27.9	31.8
	財務・税務・法務など事業の運営に関する知識・ノウハウが不足している	24.0	20.1	30.4	27.3	28.8	25.1	16.7	7.9
	製品・商品・サービスに関する知識や技術が不足している	22.2	19.5	26.6	29.7	22.4	17.2	19.8	15.9
	仕入・流通・宣伝など商品等の供給に関する知識・ノウハウが不足している	21.4	17.1	28.3	27.3	24.3	18.0	16.4	11.4
	起業に必要な資格や許認可などを取得できていない	15.1	13.7	17.4	15.6	23.3	11.7	7.1	11.4
周囲との 関係	起業について相談できる相手がいない	17.4	15.5	20.6	18.7	17.8	18.8	10.7	20.4
	勤務先をやめることができない	10.1	12.5	6.2	7.5	11.6	14.7	8.4	3.4
	家族から反対されている	4.3	6.0	1.6	0.0	5.3	3.9	6.7	11.4
その他の 不安	失敗したときのリスクが大きい	37.5	35.9	40.1	41.6	43.7	31.1	35.9	24.9
	十分な収入が得られそうにない	27.1	23.7	32.6	25.6	27.7	28.1	22.4	36.3
	健康・体調面に不安がある	9.0	8.5	9.7	3.7	9.9	6.6	14.7	19.3
	家事・育児・介護等の時間が取れなくなりそう	7.9	3.5	14.9	9.9	10.0	6.8	4.0	4.5
その他		0.9	1.1	0.6	1.7	1.8	0.0	0.0	0.0
すでに起業の準備中である		0.7	1.1	0.0	1.7	0.9	0.0	0.0	0.0
特に理由はない		8.7	8.3	9.4	10.6	3.6	10.6	9.1	13.7
全 体		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 1 起業関心層に尋ねた設問である。

2 それぞれの属性ごとに、回答割合の上位3項目を網かけしている(1位が最も濃い網かけ、3位が最も薄い網かけ)。ただし29歳以下は、「ビジネスのアイデアが思いつかない」と「失敗したときのリスクが大きい」が同順位(2位)である。

調査結果をまとめると、次の3点が指摘できる。

- ① 副業起業者は起業家の27.5%を占める。
- ② 副業として起業し、助走期間を経て専業に移行することで、起業における失敗のリスクを低下させられる。その背景には、助走期間中に事業について学んだり、顧客を開拓したりできることや、事業として成り立ちそうも

ないことが分かれば撤退の判断も下しやすいことがある。

- ③ 副業起業を促進するに当たっての課題は、副業起業に関する環境を整備すること、副業起業を希望する人に対して自己管理能力を高める必要があると周知することである。

<参考文献>

- 中小企業庁 (2014) 『2014年版中小企業白書』 日経印刷
- 村上義昭 (2015) 「開業費用の調達と事業計画書の作成状況の実態—『起業と起業意識に関する調査』(2014年度)より—」 日本政策金融公庫総合研究所編 『2015年版新規開業白書』 佐伯印刷、pp.113-148
- 労働政策研究・研修機構 (2005) 『雇用者の副業に関する調査研究』、労働政策研究報告書No.41
- Firmino, Catarina Filipa Fernandes (2015) “Why do part-time entrepreneurs transition to full time entrepreneurship?.” *Doctoral dissertation*, Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Folta, Timothy B., Frédéric Delmar, and Karl Wennberg (2010) . “Hybrid entrepreneurship.” *IFN Working Paper*, No.825.
- Petrova, Kameliia (2005) “Part-time entrepreneurship and wealth effects: New evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics.” *50th ICSB Conference*, pp.15-18.
- Raffiee, Joseph, and Jie Feng (2014) “Should I quit my day job?: A hybrid path to entrepreneurship.” *Academy of Management Journal*, 57(4), pp.936-963.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave, and Erkkko Autio with contributions from Pia Arenius, Paula Fitzsimons, Maria Minniti, Sinead Murray, Colm O’Goran, and Frank Roche (2004) “Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report.” Babson College.
- Wennberg, Karl, Timothy B. Folta, and Frédéric Delmar (2006) “A real options model of stepwise entry into self-employment.” *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.26: Iss. 6, Article 3, Babson College.