

準起業家の実態と起業の促進に果たす役割*

日本政策金融公庫総合研究所主任研究員

桑 本 香 梨

要 旨

実態は自営業だが自らはそのように認識していない「準起業家」がいる。こうした層は起業家として表面化しにくいいため、実態を捉えることが難しい。本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が実施した「2018年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」のデータから、企業等に雇われない働き方をしており、かつ自身の働き方を「自営」と認識していない人たちを抽出し、準起業家と呼んで分析を試みた。

準起業家の多くは、消費者向けに、小規模かつ低コストに事業を展開している。主たる家計維持者ではなかったり、本業として別に勤務していたりする人が多くみられた。事業に費やす時間は短く、平均月商も低い。家事や本業のすき間時間に収入を増やす手段になっている。準起業による収入は少ないが、約8割が「黒字基調」を維持しており、業況も「良くも悪くもない」という人が大半である。事業における裁量は小さいが、大規模に事業を展開していないぶん、経営上問題を抱えている人も相対的に少ない。仕事のやりがいに対する満足度も、一般の起業家に比べれば低いが、起業も準起業もしていない「非起業家」よりは高く、小規模でも自分が主体となって仕事をし、別収入を得られることが、気持ちの面でもプラスとなっていることがうかがえる。

さらに、準起業という経験は、本格的な起業へと発展するきっかけになりうる。実際、準起業家は、非起業家に比べると、起業に対する意欲が強く、準起業における成功体験が具体的な起業準備に結びついていることもわかった。また、準起業の内容がIT関連や物品制作関連、生活関連サービスである人は特に起業に意欲的になるという結果になった。準起業は、自分のスキルやセンスを試し、次のステップアップにつなげる機会になっている。

* 本稿の作成に当たっては、慶應義塾大学商学部・山本勲教授からご指導をいただいた。ここに記して感謝したい。ただし、ありうべき誤りはすべて筆者個人に帰するものである。

1 低くなる雇用と自営の境界

(1) 調査の目的

支援制度の充実やインフラの整備、社会意識の変化により、創業のハードルは下がっている。藤井(2019)は、組織において終身雇用や年功賃金制度の維持が難しくなっていることや、潜在労働力の顕在化や生産性向上を求める社会的な動き、コワーキングスペースやクラウドソーシングのようなインフラの整備などを背景に、個のために事業を営む人が増えていると指摘している。

彼らのなかには、事業規模の拡大や効率性よりも、自分が満足できるかといったことを重視する人もいる。例えば、桑本(2019)において定義した「ゆるやかな起業家」(事業による収入の多い少ないにはこだわらず、自分の好きなことを自分でやることを目的に起業した人)もその一つだ。生計のために専業として事業を営む従来の起業家と異なり事業規模の拡大には消極的で、4分の3以上が事業とは別に収入源を確保していた。

このように、雇用と自営は必ずしも二者択一ではなく、その境界は曖昧になりつつある。勤務しながら副業として自営をしたり、家事の合間にプチ起業したりというように、誰もが簡単に仕事を請け負う側に回れる時代になった結果、起業したという意識もないまま、事実上は請負の仕事をしている人も増えていることが予想される。

しかし、表層化していない起業家の実態は捉えにくい。そもそも、何をもって「起業」というのか、統一された定義はない。内田・郭(2019)は、「自分で事業を新しく始めること」とするならば、法人登記や雇用の発生は必ずしも伴わないため、起業家に関する正確なデータを入手することは難しいと述べている。事業を始めたという意識のないまま、自身の事業で収入を得ている人の場

合はなおさらである。一方で、こうした働き方を選択している人たちの実態を把握することは、わが国における就業環境の変化を理解するうえでも意義があるのではないか。

そこで、実質は自営しているにもかかわらず、その働き方を自営とも勤務とも認識していない起業家を「準起業家」と呼び、彼らの起業家としての特徴を明らかにしたい。また、準起業家は、本格的に起業する準備を行う機会にもなりうるのではないか。彼らが自他ともに認める起業家となり、起業に望まれる雇用拡大などの役割を将来的に果たしていくためには、どのような条件が必要なのか、求められる施策を考える材料としたい。

(2) 先行研究

雇用と自営の中間的な働き方自体は、新しいものではない。建設業における一人親方や個人タクシーのドライバーなど、企業等に雇われずに個人で請負や委任のかたちで働く人は以前から存在する。また、最近では情報通信技術の発達により、データ入力やウェブデザインの仕事を請け負って自宅でやるといった新しいタイプの働き方も増え、国内外でさまざまな議論がなされている。

例えば、経済産業省による「[雇用関係によらない働き方]に関する研究会」(2016年11月～2017年3月)や、厚生労働省による「雇用類似の働き方に関する検討会」(2018年10月～)では、フリーランスなどの独立自営業者のなかには実質的には雇用や下請けと同様の働き方をしている人がいると指摘している。取引先企業と対等な関係にないにもかかわらず、労働法制や下請法の対象から外れており、保護や規制のためには社会システムそのものの見直しが必要との見解も示されている。

一方で、雇用に類似した就業環境に従事する者が、一概に弱い立場にあるわけではない。前述の「[雇用関係によらない働き方]に関する研究会」

は、家計の主たる生計者か否かや事業のスキルレベルの高低によって実態は異なり、ひとくくりに論じるべきではないとも報告している（経済産業省、2017）。また、佐野・佐藤・大木（2012）は、個人請負就業者を、時間的・場所的拘束性などから算出した労働者性（使用従属性）の程度で分類したうえで、労働者性が高いほど、就業における全体としての満足度は低くなるとしている。さらに、労働者性が高い人でも、雇用者への転換を希望する人は2割程度にとどまることから、個人請負としての就業継続は、今後のキャリアにおける重要な選択肢になっているとまとめている。

ただし、これらの議論の対象は、アンケートで「請負」や「自営」として働いていると回答した人であることがほとんどだ。例えば、労働政策研究・研修機構（2019）では、「雇用されない形で業務を依頼され、かつ、自身も人を雇わずに報酬を得ている者のうち、個人商店主、雇用主、農業従事者を除く、自営業・フリーランス・個人事業主・クラウドワーカーの仕事で収入を得た者」を「独立自営業者」として分析している。

しかし、自営と雇用の中間的な働き方をしている人のなかには、自分が雇用労働者だと考えている人もいるだろう。実際、海外では、ライドシェアサービスを展開するウーバー社とドライバーとの間で、最低賃金の適用や残業・失業手当の給付を巡って裁判やストライキが起きており、米国や英国ではドライバーを労働者とみなして、同社に対し保障すべきとする判決も複数なされている¹。しかし、雇用契約がなくても雇用関係にあるとされる可能性についての明確な基準はなく、今後日本においても問題になっていくものと思われる。

さらに、そもそも自営とも雇用とも認識していない人の存在も想定される。シェアリングエコノ

ミーのように個人間で直接取引をするケースも増えており、制作した物品やスキルなどをインターネット上で売り買いしてこづかい稼ぎをしている人も少なくない。こうした人の多くは、議論の俎上にもあがっていない可能性がある。厚生労働省（2018）も、一般消費者が取引の相手である場合は、企業等による業務委託とは形態が異なるためさらなる実態の把握が不可欠だとしているが、具体的な調査までは行われていない。

そこで本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が実施した「2018年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」（以下、本調査という）を用いて、雇用関係によらずに働いていて、かつその仕事を自営とも勤務とも認識していない人たちを抽出し、実態を明らかにする。また、佐野・佐藤・大木（2012）と同様に、こうした働き方も起業に向けた一つのステップと考え、彼らが将来、より本格的な起業家に発展するためにはどのような要素が有効なのかを確認したい。

2 調査の概要と定義

(1) 調査の概要

本調査は、調査会社に登録しているモニターに対するインターネットアンケートである。事前調査（回収数はA群2万5,028人、B群1万5,100人）と詳細調査（同2,677人）の2段階で行った。事前調査（A群）は、全国の18～69歳を対象として性別、年齢階層（10歳きざみ）、居住する地域（47都道府県）の割合が人口構成に準拠するように、回収数を設定している。インターネットを利用しているというバイアスはあるものの、日本の18～69歳の人口が母集団であるといえる。事前調査（B群）

¹ 労働政策研究・研修機構ホームページより（https://www.jil.go.jp/foreign/jihou/2016/11/uk_02.html）。このほか、米国カリフォルニア州では、2020年1月より、ウーバー社のドライバーなどのギグワーカーを、独立した請負労働者ではなく従業員として扱うように企業に義務づける州法案が可決されている。

は、調査で用いる起業家のサンプルを補うために、その出現率が高いと思われる属性をもつ人に対して行ったものである。まず、複数の質問を行い対象を絞ったうえで、詳細な質問を行った。次降以降では、主に、この詳細調査の結果を基に分析を行う²。

(2) 調査対象と定義

本稿では、雇われない働き方をしており、かつ自身の働き方を「自営」と認識していない人たちを「準起業家」と呼び、スポットを当てる。具体的には、本業を別にもち（勤務者だけではなく、年金生活者や主婦、学生も含む）、かつ、「現在事業を営んでいる」と回答していない人で、勤務収入以外に過去1年間に20万円以上の収入（経費を除いた所得。年金や仕送り、不動産賃貸や太陽光発電による収入、金融や不動産の投資収入を除く）があった人である。投資家などが混在しないように、「データ入力による収入」や「自作の服飾雑貨の販売による収入」など準起業の内容として想定される32項目を列挙し、いずれかに該当する人を準起業家とした³。選択肢は、後掲図-1を参照されたい。なお、「その他」を選択した場合は自由記述の内容を確認して、準起業家に該当するかどうかを判断している。

準起業は、開始年を2013年以降（調査実施までの4年9カ月間）に限定し、かつ、今後も継続する予定のものとした。20万円という水準は、給与所得のほかに所得がある場合に確定申告が必要となる金額（20万円超）を参考にした。この基準を下回るケースも少なくないと思われるが、今回は準起業家の起業意識についても分析したいため、下限を設けた。いずれにしても、自営業でも勤務

でもない仕事で収入を得ていると回答した人たちであり、特に自営と雇用の境界が曖昧な層であると考えられる。

比較対象は二つである。一つは、2013年以降自分で始めた事業を営んでいる人で、以下では「起業家」と呼ぶ。もう一つは、起業家でも準起業家でもない層で、以下では「非起業家」と呼ぶこととする。非起業家は、勤務者が大半を占めているが、なかには専業主婦など勤務収入がない人も含まれる。事前調査（A群）における分布と詳細調査における回収数は表-1のとおりである。

事前調査（A群）の構成比は、日本の18～69歳の母集団における構成比といえる。2013～18年に仕事を始めた準起業家の割合は2.6%であり、意外なことに、同期間に開業した起業家（1.9%）よりも高い。一方、2012年以前における割合は、準起業家の2.2%に対して起業家は4.7%である。準起業家のほうが、起業家よりも短い期間で事業から撤退する人が多いのかもしれない。

(3) 事前のクラスター分析結果

分析に入る前に、準起業家と起業家に、「自営している」認識以外の違いがあることを確認しておきたい。そこで、準起業家と起業家を合わせたサンプルに対して、属性などを用いて平均連結法によるクラスター分析を行った。似た性質をもつもの同士でクラスターをつくり、準起業家と起業家それぞれの層について、各クラスターの構成比を確認した。分布の仕方が大きく異なれば、二つの層は異なる性質をもつ集団と考えることができる。

まず、性別、年齢階層、主たる家計維持者かどうか、現在ほかに就いている職業（起業家の場合は起業する前の職業）、起業した事業または準起

² 詳細調査における性別・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（A群）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（A群）の性別・年齢階層別構成比に近似させるために、ウエイト値を設定した。詳細調査の結果（推計を除く）は、ウエイト値による重みづけを行った集計値である。

³ 準起業家の仕事内容については、労働政策研究・研修機構（2019）による独立自営業者の仕事の内容を参考にした。

表－1 調査対象の分布と回収数

						詳細調査 回収数(人)	事前調査 (A群)	
							回収数(人)	構成比(%)
事業経営経験の有無	現在事業を 経営している	自分が 開業した か	自分が開業した事業 である	開業年	2013～18年 【起業家】	878	485	1.9
					2012年以前	-	1,168	4.7
			自分が開業した事業ではない		-	688	2.7	
	事業を経営したことはあるが、廃業・退任等によりすでにその事業に関わっていない						-	1,873
事業を 経営した ことはない	準 起 業 家 か	否 か	準起業家である	準 起 業 年	2013～18年 【準起業家】	364	657	2.6
					2012年以前	-	542	2.2
			準起業家ではない	・起業に関心がある ・以前も今も関心がない 【非起業家】	1,435	16,616	66.4	
				以前は起業に関心があったが今はない	-	2,999	12.0	
合 計						2,677	25,028	100.0

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2018年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」(2018年9月)(以下同じ)

(注) 構成比は少数第2位を四捨五入しているため、その合計が100%にならない場合がある(以下同じ)。

表－2 クラスタ分析の結果

(n=991)	性 別	年齢階層	主たる 家計維持者か	前職／ほかに 就いている職業	事業における 就労時間	事業収入	世帯収入
クラスター1	1.130	2.990	1.121	2.130	9.720	9.906	7.039
クラスター2	1.300	2.861	1.339	2.339	2.248	5.713	8.426
クラスター3	1.392	2.899	1.313	2.570	3.932	3.068	3.333

(注) 1 クラスタ分析には、平均連結法を用いた。

2 性別は、1 = 「男性」、2 = 「女性」である。

3 年齢階層は、1 = 「29歳以下」、2 = 「30歳代」、3 = 「40歳代」、4 = 「50歳代」、5 = 「60歳代」である。

4 主たる家計維持者かは、1 = 「そうである」、2 = 「そうではない」である。

5 前職／ほかに就いている職業は、起業家については前職、準起業家については、現在ほかに就いている職業について尋ねた結果。

1 = 「企業や団体の常勤役員」、2 = 「正社員」、3 = 「非正社員」、4 = 「専業主婦や学生など」、5 = 「無職ほか」である。

6 事業における就労時間は、1 = 「5時間未満」～13 = 「60時間以上」(5時間きざみ)としている。

7 事業収入は、経営している事業または準起業による平均月商で、1 = 「1万円未満」～23 = 「1億円以上」としている。

8 世帯収入は、自身の収入を含めた世帯の年収で、1 = 「200万円未満」～13 = 「5,000万円以上」としている。

業における就労時間と収入、世帯収入の7項目を用いて、詳細調査に回答した起業家と準起業家のサンプルを三つに分割した。詳細は表－2のとおりである。

三つのクラスターの特徴を簡単にまとめると、クラスター1は、主たる家計維持者かつ男性である人が多く、事業における就労時間は長く、事業収入、世帯収入ともに多い傾向にある。クラスター2は、クラスター1よりも世帯収入は多いが事業収入は少なく、女性や主たる家計維持者ではない人が多くなっている。クラスター3は、クラスター1、2に比べて事業収入も世帯収入も少ないが、クラ

スター2に比べて就労時間は長い。また、女性が多いほか、前職や現在ほかに就いている職業は、役員や正社員が少ない傾向がみられる。これらのデータから想像される具体的なイメージをあえていうならば、クラスター1は「起業家タイプ」(主たる家計維持者で、事業収入が多いことで世帯収入も多い男性)、クラスター2は「主婦起業家タイプ」(夫が主たる家計維持者で世帯収入も多いが、自分も短い時間仕事をして家計費を補填している女性)、クラスター3は「共働き女性起業家タイプ」(主たる家計維持者ではないが世帯収入が少なく、本人も長時間働いているものの事業収

表-3 準起業家と起業家におけるクラスター分布
(単位:%)

	準起業家 (n=291)	起業家 (n=700)
クラスター1 「起業家タイプ」	3.4	42.4
クラスター2 「主婦起業家タイプ」	28.5	21.0
クラスター3 「共働き女性起業家タイプ」	68.0	36.6
合計	100.0	100.0

(注) 1 事業収入および世帯収入について、「わからない」「答えたくない」と回答した人を除く。
2 各クラスターのタイプは、各層をイメージしやすいように、属性などの構成比から作成したものであり、クラスターに属する全員がこのタイプに該当するわけではない。

入は低い女性)といったところだろうか⁴。

次に、表-3で、準起業家と起業家について、3クラスターがどのように分布しているのかをみると、準起業家では「共働き女性起業家タイプ」が68.0%と最も多い。次いで「主婦起業家タイプ」が28.5%となっており、この2タイプで9割以上を占める。一方、起業家では、「起業家タイプ」が42.4%と最も多く、次いで「共働き女性起業家タイプ」が36.6%、「主婦起業家タイプ」が21.0%となっている。起業家は、家計の主収入になる程度の収入を事業から得ている人が多い一方で、準起業家は、事業から得る収入は低い。この分布をみるかぎり、準起業家と起業家の違いは、本人の認識の差だけによらないといえそうだ。

3 準起業家の特徴

前節のクラスター分析から、準起業家と起業家には、自営しているかどうかの認識以外にも違いがあることがわかった。本節では、業種や年齢など、より多くの項目について起業家や非起業家と比較することで、準起業家の特徴を明らかにした

い。準起業家は、自営している認識がないことから、事業規模は小さく、また消費者を対象にした仕事をしている人が多いのではないかと推測される。また、クラスター分析で女性や主たる家計維持者ではない人が比較的多かったことから、勤務や家事の合間の短い時間を仕事に使っている人が多いことが予想される。

(1) 準起業として行う仕事の概要

準起業家にはどのような職種が多いのか。準起業家に、その内容に該当するものをすべて選択してもらった結果が図-1である。

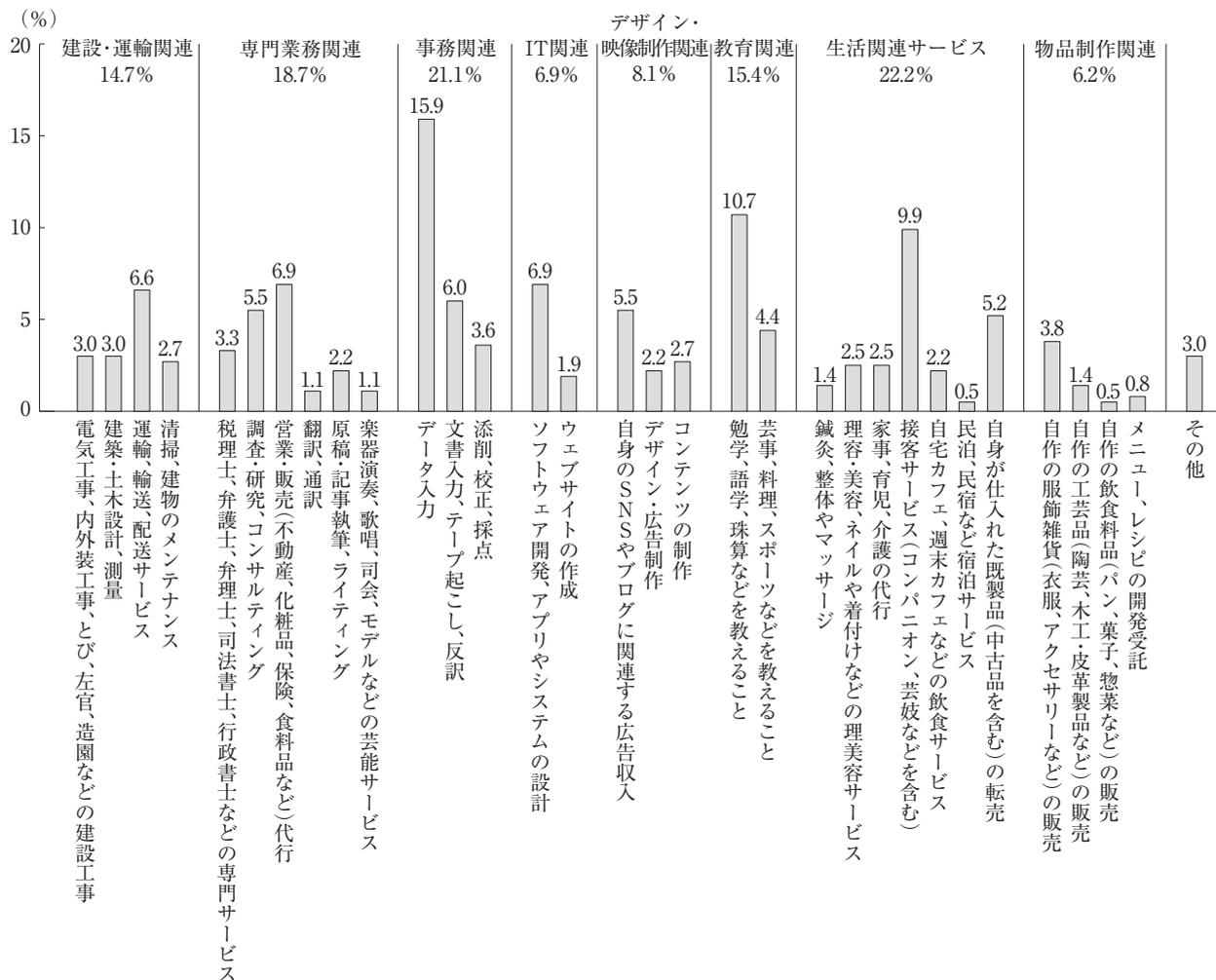
理美容や接客サービスなどの生活関連サービス(22.2%)、データ入力などの事務関連(21.1%)、営業・販売代行などの専門業務関連(18.7%)、語学教室などの教育関連(15.4%)などが多い。また、図には示していないが、男性は専門業務関連(27.4%)が最も多く、なかでも「営業販売代行」の割合が高い。次いで建設・運輸関連が23.6%となっている。一方、女性は生活関連サービス(32.0%)が最も多く、そのうち「接客サービス」や「理容・美容、ネイルや着付けなどの理美容サービス」の割合が高かった。事務関連が28.5%と続き、性別によって準起業の仕事の内容には差がみられた。

主な販売先が「一般消費者」である割合が72.8%、「事業所」が27.2%である。起業家も、「一般消費者」(60.6%)が「事業所」(39.4%)を大きく上回っているが、準起業家の場合は、さらにその傾向が強いことがわかる。取引先を事業所としないことが、事業を営んでいる意識が弱い一因になっているのではないかと。

事業の規模は、予想どおり小さい。1人で事業を行っている人が66.8%である。しかし、起業家

⁴ 各クラスターのタイプは、イメージしやすいように属性などの構成比から作成したものであり、クラスターに属する全員がこのタイプに該当するわけではない。例えば、クラスター2は「主婦起業家タイプ」としているが、男性のほうが構成比は高い。これは、そもそのサンプルに占める男性の割合が高いためである。

図-1 準起業の内容（複数回答）



(注) 構成比はウエートづけを行っているため、n値は表示しない（以下、n値を表示していない場合は同じ）。

でも同割合は65.8%で、準起業家と変わらない。
2人以上の規模の構成比も大差はない⁵。

一方で、事業を始める際にかかった費用は起業家に比べてかなり少なく、「かからなかった」人が64.0%である（起業家は21.9%）。かかった場合も、開業費用の分布は準起業家のほうが低い層に偏っており、差がみられる。準起業家の場合は、事業性の認識が弱いぶん、事業を始めるに当たり費用をかける人も少ないのだろう。

なお、費用をかけた人のうち、自己資金以外に

外部から資金を調達した人は18.0%と、起業家(34.6%)に比べて少ない。また、開業に当たり借入れをした起業家は17.7%と少ないが、準起業家の場合は4.8%とさらに少なくなっている。

(2) 準起業家の属性と働く動機

次に、準起業家の人物像を明らかにしたい。前節のクラスター分析で用いた項目のほか育児の状況などについて、準起業家、起業家、非起業家それぞれの分布を確認する。

⁵ 「2人」の割合は準起業家が9.7%、起業家が10.9%、「3~4人」は同9.6%・9.3%、「5~9人」は同5.2%・5.7%、「10~19人」は同4.9%・3.4%、「20人以上」は同3.8%・5.0%となった。

表-4 収入に関する構成比

(単位:%)

		準起業家	起業家	非起業家			
世帯年収	300万円未満	18.0	15.4	16.6			
	300万～500万円未満	31.8	23.9	25.3			
	500万～1,000万円未満	41.1	36.6	44.9			
	1,000万円以上	9.2	24.1	13.2			
	合計	100.0	100.0	100.0			
最近1年間の事業からの自身の収入について	世帯の定期的な収入に占める割合	5%未満	82.3	40.0	17.2	-	
		5～25%未満			28.1	22.7	-
		25～50%未満			7.7	18.1	-
		50～75%未満			4.2	11.8	-
		75～100%未満			5.6	13.4	-
		100%			0.2	16.7	-
		合計			100.0	100.0	-
	自分の定期的な収入に占める割合	5%未満	70.4	29.0	11.1	-	
		5～25%未満			29.1	18.0	-
		25～50%未満			12.3	12.6	-
		50～75%未満			5.6	12.9	-
		75～100%未満			10.0	19.2	-
		100%			1.8	26.3	-
		合計			100.0	100.0	-

まず、性別に比較すると、「女性」の割合が、準起業家は47.5%で、非起業家(54.8%)より低いものの、起業家(29.3%)を大幅に上回る。年齢階層別では、「18～29歳」が37.4%と最も多い。39歳以下が6割を占め、起業家(49.9%)や非起業家(37.8%)と比べて多い。一方で、「60歳以上」の割合は9.0%と、起業家(14.8%)や非起業家(19.9%)を下回る。育児に携わっている人の割合は、準起業家が41.8%で、非起業家(31.7%)や起業家(30.2%)より多く、未就学児がいる割合も20.4%と、非起業家(14.9%)や起業家(14.1%)を上回る。

主たる家計維持者である割合をみると、準起業家(58.5%)は起業家(71.6%)に比べて低いが、非起業家(50.6%)をやや上回る。収入についてまとめると、表-4のとおりである。世帯年収は、起業家

や非起業家に比べて、「300万円未満」や「300万～500万円未満」という人が多く、「1,000万円以上」は少ない。準起業における自身の収入が世帯収入に占める割合は、25%未満までで8割を超え、起業家(40.0%)に比べてかなり多い。回答者本人の定期的な収入に占める割合も、25%未満までで70.4%と、起業家(29.0%)に比べて多い。

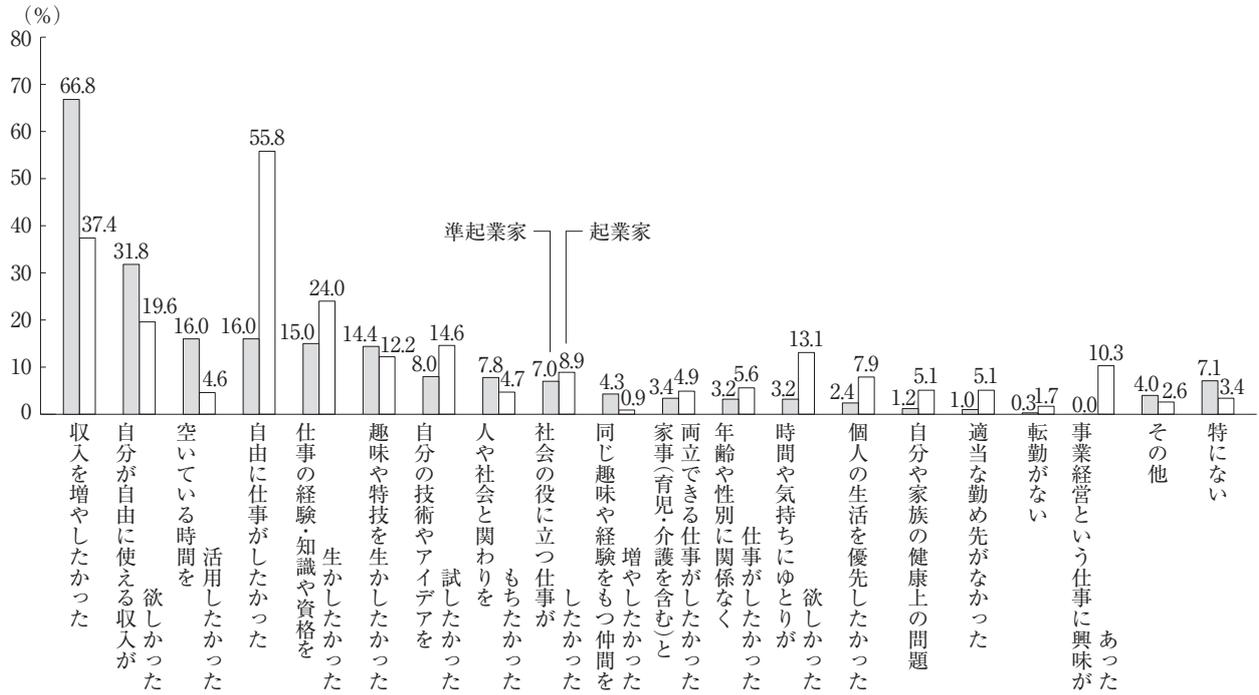
日本では、女性が家事や育児の多くを負担しているのが現状だ。内閣府「平成28年社会生活基礎調査」によれば、家事関連に費やす1週間当たりの平均時間は、男性の44分に対して女性は3時間28分と、その差は大きい。そして、準起業家の6割を占める20～30歳代は、多くの女性がちょうど出産や育児で勤務先を退職・休職したり、家事や育児に多くの時間をかけたりする時期と一致する。また、これも一概にはいえないが、この年代は、40歳代以降と比べて収入や貯蓄が少ない一方で、教育費や住宅の購入など支出も増える時期であろう。総務省「2018年家計調査」をみると、1世帯当たりの貯蓄現在高は世帯主が40歳未満の世帯で最も少なく、負債保有世帯のうち貯蓄現在高を負債現在高が超過している額が最も大きいのも40歳未満の世帯である⁶。

他方、20～30歳代は、子どもの頃からインターネットに慣れ親しんだ世代であるほか、副業やフリーランスなどの柔軟な働き方が社会に浸透してきていた世代であり、準起業という働き方に対して抵抗が少ないことも予想される。これらを総合すると、準起業家には、家事や育児でまとまった時間がとれない主婦や、勤務先での収入や世帯収入が十分ではないと感じている人が比較的多いと考えられる。

このことは、準起業家になろうと思った動機からもうかがえる(図-2)。「収入を増やしたかった」が66.8%と最も多く、起業家(37.4%)を大

⁶ 二人以上の世帯についてのデータ。

図-2 事業を始めようと思った動機（三つまでの複数回答）



幅に上回っている。2番目に多い理由も「自分が自由に使える収入が欲しかった」(31.8%)で、収入に関するこれら二つの動機とほかの動機では、回答割合にかなり差がある。反対に、起業家で55.8%と最も多かった「自由に仕事をしたかった」という回答は、16.0%にとどまる。起業家に比べて、生きがいややりがいよりも、収入を重視する人が多いようだ。また、「空いている時間を活用したかった」は16.0%だが、起業家(4.6%)の3倍以上と多く、主たる家計維持者ではない人や、育児期の女性が多かったこととも符合する結果となった。

(3)働き方

準起業家の人物像や仕事を始めた動機から考えると、起業家とは就労時間などの働き方にも違いがあることが予想される。表-5に、就労時間などについて構成比を示した。

まず、準起業に費やす1週間当たりの時間をみると、「5時間未満」が51.2%と半数を占め、起

表-5 就労・通勤時間に関する回答の構成比

(単位:%)

質問項目と選択肢		準起業家	起業家
事業における就労時間(1週間当たり)	5時間未満	51.2	10.5
	5~10時間未満	19.6	16.6
	10~20時間未満	14.9	10.8
	20~30時間未満	7.0	9.0
	30~40時間未満	3.2	18.1
	40~50時間未満	2.3	16.4
	50時間以上	1.7	18.6
合計	100.0	100.0	
トータルの就労時間(1週間当たり)	5時間未満	33.5	7.3
	5~10時間未満	12.7	11.5
	10~20時間未満	16.0	10.6
	20~30時間未満	9.2	8.6
	30~40時間未満	7.1	17.1
	40~50時間未満	6.8	21.4
50時間以上	14.7	23.3	
合計	100.0	100.0	
仕事をする場所までの通勤時間(片道)	自宅の一室	52.9	50.3
	自宅に併設	68.5	76.8
	15分未満	12.2	15.5
	15~30分未満	14.4	10.4
	30分~1時間未満	11.8	9.0
	1時間以上	5.3	3.9
合計	100.0	100.0	

(注) 事業のほかに仕事に就いていない人については、事業における就労時間をトータルの就労時間とした。

業家(10.5%)に比べて約5倍と多い。就労時間が長くなるほど回答割合は低下している。フルタ

イムで準起業を行っている人はわずかであり、このことから、家事や育児、勤務のすき間時間を活用している人が多い実情がわかる。

なお、前述の準起業に至る動機と準起業に費やす時間の関係についても確認しておきたい。「収入を増やしたかった」または「自分が自由に使える収入が欲しかった」を選択した人を「収入増加志向型」、選択しなかった人を「非収入増加志向型」に分け、それぞれで就労時間を確認したところ、有意な差はみられなかった。いずれのタイプにおいても、限られた時間を有効活用していることがうかがえる。

ほかの仕事における1週間当たりの就労時間も合わせたトータルの就労時間は、「50時間以上」が14.7%に増えるなど全体的に長くなるが、それでも「5時間未満」が33.5%と起業家(7.3%)を大きく上回る。「主たる家計維持者である」人が比較的少なかったように、本業でも正社員としてフルタイムで勤務をしている人は少ないことがうかがえる。

準起業に充てる時間が短いぶん、就労場所は自宅の近くを選んでいる人が多いのではないか。仕事をする場所までの通勤時間(片道)をみると、「自宅の一室」とする人は52.9%と半数を占めるが、起業家(50.3%)と回答割合に大きな差はみられなかった。また、「自宅の一室」「自宅に併設」「15分未満」を合わせた回答割合は68.5%で、起業家(76.8%)を下回る。職住近接の傾向が起業家に比べて強いというわけではないようだ。

同様に、就労時間が短いことから、受注のための営業活動にかかる費用や時間は、起業家に比べて少ないことが予想されるが、活動の中身に違いはないのだろうか。受注経路(複数回答)をみると、「友人・知人の紹介」が25.1%と最も多く、次いで「自身のSNSやブログを通じて」(20.2%)、「訪問や電話などによる直接の営業活動」(20.1%)の順となっている。SNSなどの手軽な手段だけで

はなく、訪問営業をしている人も少なくないことがわかった。

ただし、上位3項目はいずれも起業家の割合(順に34.2%、31.3%、30.4%)を10ポイントほど下回っている。上回っているのは、「家族・親戚の紹介」(12.6%、起業家は11.6%)、「クラウドソーシング業者を通じて」(6.8%、同5.3%)、「公開されている求人誌、求人欄、ネット上の求人サイト等の募集に応募して」(9.9%、同6.2%)だが、その差はわずかである。複数回答で尋ねたものの、準起業家は、1人当たりの選択した項目数が、起業家に比べて少なかったことがわかる。準起業家は事業規模が小さく、さまざまな手段を使って商圈を拡大しようとする人は、起業家よりも少ないといえる。

(4) 仕事をするうえでの裁量

雇用類似の働き方に関する先行研究では、その労働者性の高さや、仕事をするうえでの自由度の低さを指摘するものが多い。準起業家も、その事業性の低さなどから、起業家に比べると仕事のやり方に制約を受けているのだろうか。

仕事をする場所について、準起業家では「通常は自分の意向で決められる」という人が60.8%と最も多い(図-3)。前述のとおり、主な販売先を「一般消費者」とする割合が高いことが、裁量の高さにつながっているのかもしれない。ところが、準起業家より「事業所」を取引相手にしている割合が高かった起業家のほうが、「通常は自分の意向で決められる」という割合が76.0%とさらに高くなっている。仕事をする時間帯についても同様の結果となった。

そこで、主な販売先別に仕事の場所の裁量についてみると、いずれの場合でも「通常は自分の意向で決められる」との回答割合は準起業家のほうが低く、特に、主な販売先が「一般消費者」のケースで差が大きくなっている。同じカテゴリー同士で

図-3 仕事をするうえでの裁量

(1) 仕事や作業を行う場所について

(単位: %)

	発注者や仕事の 内容によって異なる		
	通常は自分の 意向で決められる	通常は発注者の 意向に従う	
<全体>			
準起業家	60.8	20.1	19.1
起業家	76.0	10.5	13.5
<主な販売先が事業所>			
準起業家	58.9	21.7	19.4
起業家	66.5	14.5	19.0
<主な販売先が一般消費者>			
準起業家	61.5	19.5	19.0
起業家	82.2	7.8	10.0

(2) 仕事や作業を行う時間帯について

(単位: %)

	発注者や仕事の 内容によって異なる		
	通常は自分の 意向で決められる	通常は発注者の 意向に従う	
<全体>			
準起業家	56.6	19.9	23.4
起業家	69.4	13.1	17.5
<主な販売先が事業所>			
準起業家	51.6	22.0	26.4
起業家	62.5	13.8	23.7
<主な販売先が一般消費者>			
準起業家	58.5	19.2	22.4
起業家	73.9	12.7	13.5

比べると、準起業家では「一般消費者」の場合、「通常は自分の意向で決められる」との回答割合は、「事業所」の場合を2.6ポイントしか上回らない。時間帯の裁量でも6.9ポイントの差にとどまる。一方、起業家では、主な販売先が「一般消費者」の場合、「通常は自分の意向で決められる」割合が、場所については15.7ポイント、時間帯については11.4ポイントも「事業所」の場合を上回っている。準起業家は、消費者が相手であっても、事業が小規模でかつ収入を重視しているぶん、相手の要望を優先させる傾向が強くなるのかもしれない。

このほか、既存の同業者と比べた主要な商品・サービスの価格帯が「低い」と感じている人は準起業家の29.3%を占め、起業家の25.7%より多い。「高い」割合は14.6%と、起業家（23.6%）を大きく下回り、「ほとんど変わらない」が56.1%となっている。

主な販売先が「事業所」の準起業家について、仕事の報酬をどのように決めているかをみると、「発注者と自分で相談しながら決定する」という人は39.4%で、起業家（50.4%）に比べて少なく、「主に発注者が決める」という人が49.3%とほぼ半分を占めている。「主に自分が決定する」人は

11.3%にとどまった。

総じて、準起業家が仕事をするうえでの裁量は、起業家に比べて小さいといえる。

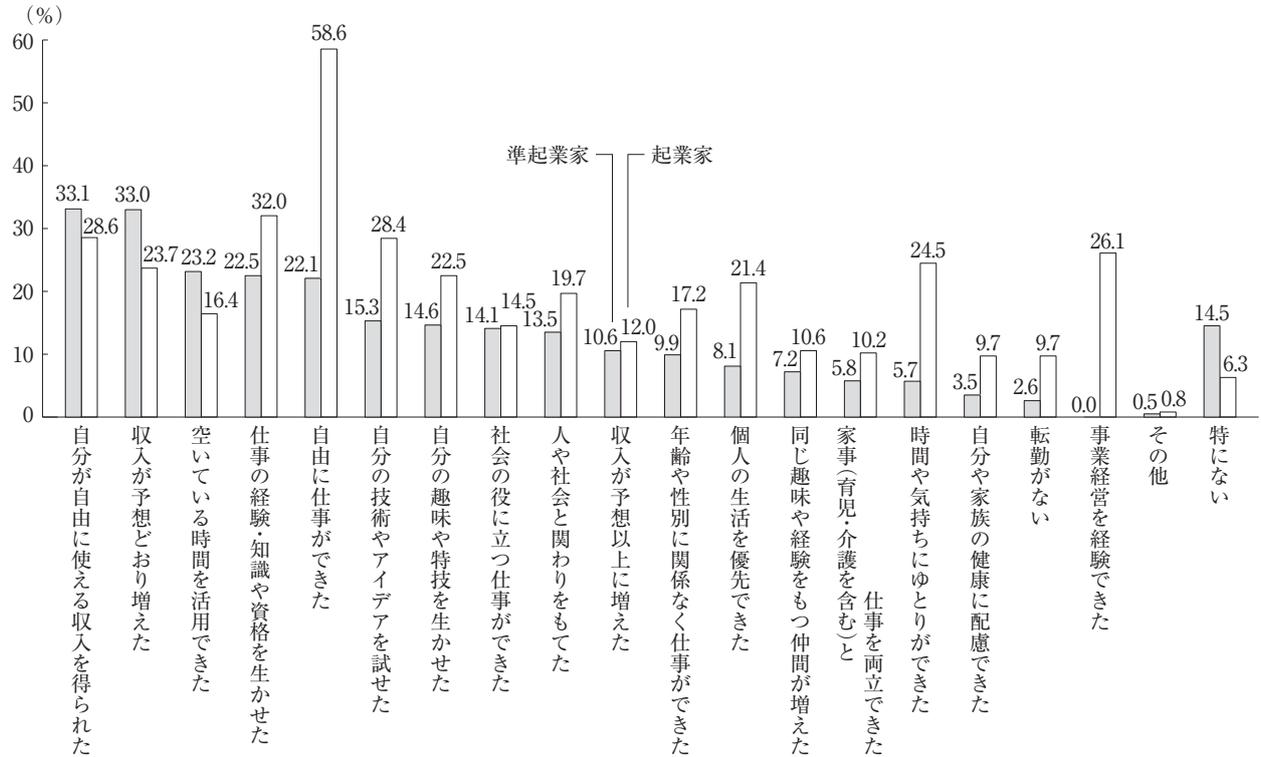
4 準起業家の経営パフォーマンス

本節では、準起業家の経営パフォーマンスを概観する。前節のとおり、準起業家の事業規模は小さく、仕事に費やす時間も少なかった。仕事をするうえでの裁量も起業家に比べると小さい。そのぶん、事業から得る収入などのパフォーマンスは低くなることが予想される。ただ、非起業家に比べれば、小さいながらも自分の裁量で仕事をしていることで、収入が多く、充足感も高いかもしれない。

(1) 業績

事業による平均月商は、準起業家では「10万円未満」が80.8%に上り、起業家の20.5%を大幅に上回っている。起業家では「300万円以上」の人も15.3%いるが、準起業家は3.5%とわずかだ。働く時間と同様、準起業家の売上規模も、起業家に比べて小さい。前節で定義した、収入増加志向型と

図-4 起業してよかったこと (複数回答)



非志向型に分けて準起業家の平均月商をみても、顕著な差は確認できなかった。

ただし、80.5%が「黒字基調」を維持しており、その割合は起業家(73.3%)を上回る。「赤字基調」は19.5%にとどまる。開業に費用をかけていない人が多かったことからわかるように、先行投資をしたり事業用借入の返済をしたりする人は少なく、利益を出しやすいのだろう。加えて、収入を重視するぶん、赤字を出してまで仕事を続けようとする人は少ないのかもしれない。このため、業況が「悪い」と感じている人は10.4%と、起業家(18.4%)に比べて少なく、「良くも悪くもない」が53.3%(起業家は40.6%)と半数を超えている。他方、業況が「良い」と感じている人は36.3%で、起業家(41.0%)よりもやや少なくなっている。

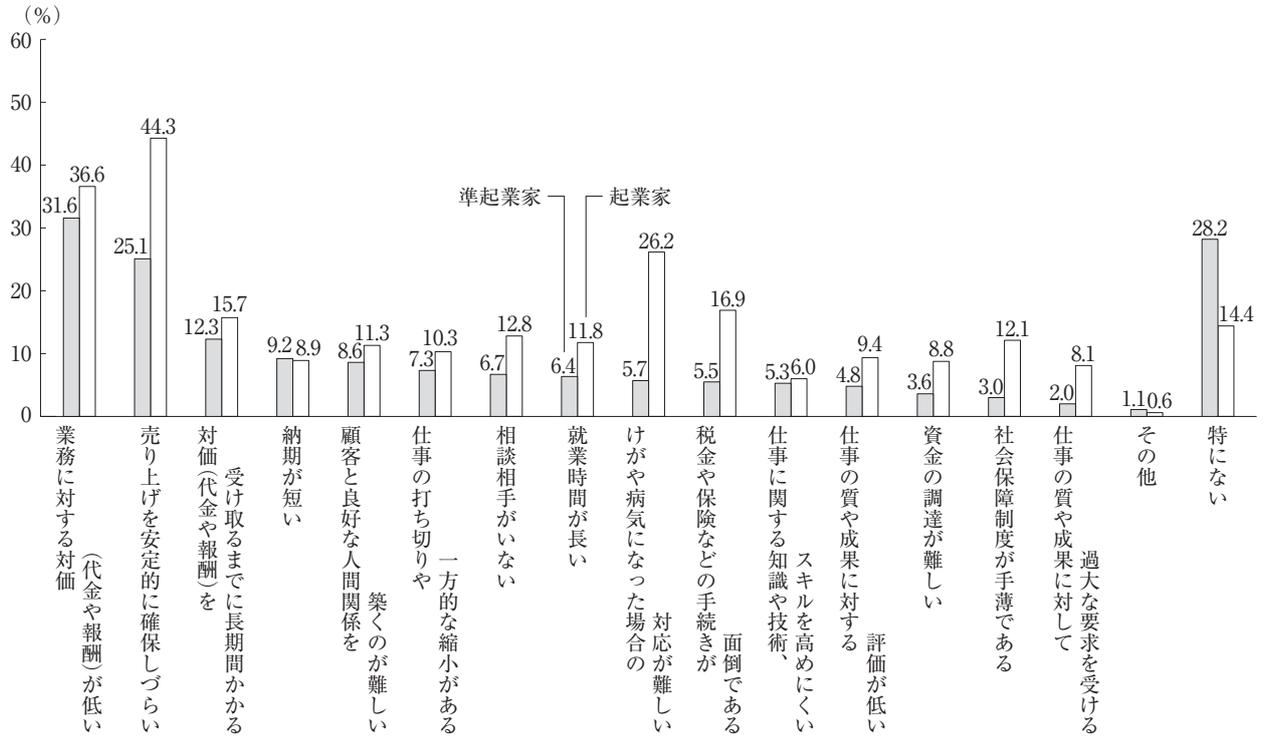
(2) 事業に対する評価

準起業によって収入が「増加した」人は40.6%で、起業家(43.4%)をやや下回り、51.0%が「変

わらない」としている。しかし、「減少した」と答えた人は8.4%と、起業家(28.3%)に比べてかなり少ない。業績について前項で確認したように、やはり収入を減らしてまで事業をしようとは思わないのだろう。

図-4は、起業してよかったことについて、複数回答で尋ねた結果である。「自分が自由に使える収入を得られた」(33.1%)や「収入が予想どおり増えた」(33.0%)など、収入に関するものが多い。「空いている時間を活用できた」(23.2%)という回答も3番目に多く、いずれの割合も起業家に比べて高くなっている。一方で、起業家で最も多かった「自由に仕事できた」(58.6%)は、準起業家では22.1%と5番目の水準である。「仕事の経験・知識や資格を生かさせた」(22.5%)や「自分の技術やアイデアを試せた」(15.3%)、「自分の趣味や特技を生かさせた」(14.6%)なども、起業家(それぞれ32.0%、28.4%、22.5%)よりかなり低い割合になった。起業家に比べると、仕事

図-5 経営上の問題（複数回答）



のやりがいよりも収入の確保が仕事に対する評価の上位項目に挙がっており、事業を始めた動機の違いとも符合する。

経営上問題だと感じていること（複数回答）についても、「業務に対する対価（代金や報酬）が低い」（31.6%）や「売り上げを安定的に確保しづらい」（25.1%）など、収入に関する回答が多い（図-5）。ただし、ほとんどの項目で、回答割合は起業家を下回っており、反対に「特にない」という人が28.2%と、起業家（14.4%）の倍になっている。業況を悪いと感じている人が少なかったように、経営上問題があると感じている人も、起業家に比べて少ない。起業家で3番目に多かった「けがや病気になった場合の対応が難しい」（26.2%）も、準起業家では5.7%と4分の1以下で

ある。起業家よりも小規模、低リスク、低コストで仕事をしているために問題が生じにくく、また、事業を継続できなくなった場合でも退出しやすいといったことも、準起業家の特徴といえよう。

将来の生活に対する不安があるかを尋ねると、「不安を感じている」と回答した人は54.6%、「不安を感じていない」は16.1%、「どちらともいえない」は29.3%であった⁷。「不安を感じている」割合は、起業家（49.6%）に比べると高いが、非起業家（65.1%）より低い。わずかであっても家計に別の収入源があることで、ない人に比べると将来の見通しを立てやすくなるということか。

他方、事業がうまくいかなかった場合に「困る」人の割合は、50.5%と起業家（77.8%）を30ポイント近く下回る⁸。家計の主収入を別で得て

⁷ 「大きな不安を感じている」と「不安を感じている」を合わせて「不安を感じている」とした。同じく、「あまり不安を感じていない」「ほとんど不安を感じていない」を合わせて「不安を感じていない」としている。

⁸ 「非常に困る」「多少は困る」「あまり困らない」「全く困らない」の4択。前者二つを合わせて「困る」、後者二つを合わせて「困らない」とした。「困らない」割合は、準起業家で49.5%、起業家で22.2%となった。

図-6 満足度

(単位:%)

		かなり満足 やや満足		どちらともいえない		かなり不満 やや不満	
収入	準起業家	6.9	23.8	41.0	19.8	8.5	
	起業家	9.2	25.5	29.1	20.4	15.8	
	非起業家	2.9	20.3	31.3	27.0	18.4	
仕事の やりがい	準起業家	8.2	35.9	40.6	9.5	5.7	
	起業家	22.7		45.7	23.3	5.4	
	非起業家	4.6	27.8	36.7	18.4	12.6	
私生活	準起業家	8.7	31.8	42.2	12.6	4.7	
	起業家	18.0		43.0	28.1	7.5	
	非起業家	9.6	39.2	31.9	11.8	7.5	

(注) 起業家の「かなり不満」の割合は、仕事のやりがい2.9%、私生活で3.3%。

いたり、事業規模を大きくしなかったりリスクを分散できており、結果として事業が失敗しても損失は小さいと考えているのだろう。

その小規模性や収入の少なさなどから、仕事のやりがいや収入、私生活に対する満足度は、起業家に比べて低い(図-6)。特に、仕事のやりがいについては、「かなり満足」と「やや満足」を合わせた割合が起業家を25ポイントほど下回る。それでも、非起業家と比べれば、仕事のやりがいと収入については満足している人が多い。小規模ながらも自分が主体となって仕事をし、少ないながらも別収入を得ることが、気持ちの面でもプラスに働いているものと思われる。

5 準起業家と起業家の境界

準起業家と起業家を分けるものは何か。第2節では、性別や年齢などの属性や、家庭環境、月商などの事業における状況を用いたクラスター分析により、準起業家と起業家は本人の認識以外にも違いがあることを明らかにした。また、第3、4節では、準起業家と起業家の違いを個別の調査項目ごとに確認し、準起業家の特徴を分析した。続い

て本節では、そうした違いのうちどの要素が、特に準起業家と起業家の境界を決定づけているのかを、ロジットモデルによる推計で確認したい。

被説明変数は、準起業家が1、起業家が0をとる変数である。説明変数には、年齢階層や性別などの属性、「主たる家計維持者」ダミーや子どもの有無などの家庭環境、「正社員として勤務している」ダミーや世帯収入に占める事業収入の割合などの収入状況、月商や就労時間などの事業の状況を用いた⁹。結果は表-6のとおりである。統計的に有意であれば準起業家と起業家を分ける要因といえ、限界効果がプラスであれば準起業家たる要因に、マイナスであれば起業家たる要因になっていると考えられる。

「主たる家計維持者」であるかどうかや子どもの有無については有意になっていないが、女性ダミーは有意にプラスとなっている。一般的に家事の負担の大きい女性のほうが、生活リズムを崩さない範囲で小さく商いすることに魅力を感じているのではないか。実際、準起業家について現在の総合的な満足度を性別にみると、「満足」している割合は、男性の37.9%に対して女性は44.4%と高い。「持ち家がある」ダミーも有意にプラスである。家のローン返済のために勤務や家事の合間に小規模に事業をして収入を補填したい、ローンを抱えるなかで起業というリスクまで冒したくないと考える準起業家が多いということか。

収入や事業の状況については、「正社員として勤務している」ダミーで有意にプラスとなっており、限界効果もほかに比べて大きい。本業の合間に準起業はできても、起業するには時間的な余裕がない人が多いのだろう。また、一定の勤務収入を確保できているなかで、相対的にリスクの高い起業をする必要はないと考える人が多いのかもしれない。副業解禁の動きは広がっているが十分

⁹ 月商は1万円未満から1億円以上までを23区分に、就労時間は5時間未満から60時間以上までを13区分にして、該当する範囲を回答してもらっている。推計においては、それぞれの範囲の中央値を用いて対数化した。

ではなく、勤務と自営を両立している起業家はまだ少ないと思われる。そうした実情と整合する結果といえそうだ。世帯の収入に占める事業収入の割合も、高くなるほど有意にマイナスになる。自身や家族の収入がほかに十分あれば、起業まではしないという人が多いのではない。

事業による平均月商は、高いほど有意にマイナスになり、準起業家と起業家の月商に大きな差がみられたことと整合する。また、事業における1週間当たりの就労時間も、有意にマイナスとなっている。準起業家は家事の合間などに仕事をする人が多かったように、働く時間には、起業家と明確な差があることがわかる。

仕事の裁量については「仕事場所を通常は自分で決められる」ダミーが有意にマイナスとなっており、限界効果も大きい。第4節で準起業家のほうが起業家より裁量が小さいことを確認したが、この結果からも仕事の自由度が低いことがわかる。

6 準起業家の「起業」意欲

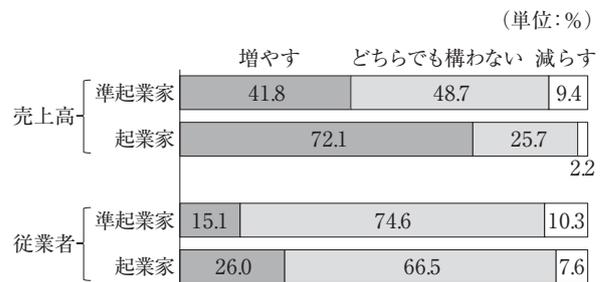
前節で起業と準起業の境界について分析を行ったのに続き、本節では、準起業家から起業家へのステップアップについて考えていくことにしたい。準起業家は、自営しているとも雇用されるとも認識していない。しかし、多くが黒字を維持しながら収入を増やし、非起業家よりも仕事にやりがいを感じている。規模は小さいものの、起業家に準じた活動をしている。そういう点で、起業に関心をもったり起業したいと考えたりする人の割合は、非起業家よりも高いのではないか。準起業を足がかりに本格的な起業家に発展する人もいるかもしれない。起業家を目指す人が増えれば、低迷する起業活動の活発化や雇用の創出にも結びつく。そこで本節では、自身が自営と認識するような事業をやりたいと思っているかどうか、つまり、準起業家の「起業」意欲について確認したい。

表-6 準起業家と起業家を分ける要因

(被説明変数)		
1:準起業家 0:起業家		
(説明変数)		
家庭環境	「主たる家計維持者」ダミー	-0.005 (0.313)
	「持ち家がある」ダミー	0.084 *** (0.242)
	「未就学児の子どもがいる」ダミー	0.008 (0.281)
	「小学生の子どもがいる」ダミー	-0.029 (0.382)
	「中学～大学院生の子どもがいる」ダミー	0.041 (0.342)
	「要介護者がいる」ダミー	-0.042 (0.514)
収入・事業の状況	「正社員として勤務している」ダミー	0.258 *** (0.289)
	世帯の収入に占める事業収入の割合 (1:5%未満~6:100%)	-0.039 *** (0.087)
	事業による平均月商 (対数)	-0.061 *** (0.080)
	事業における1週間当たりの就労時間 (対数)	-0.066 *** (0.105)
仕事の裁量	「仕事場所を通常は自分で決められる」ダミー	-0.106 *** (0.314)
	「仕事時間を通常は自分で決められる」ダミー	-0.023 (0.287)
女性ダミー		0.076 *** (0.241)
年齢ダミー	29歳以下	(参照変数)
	30歳代	-0.011
	40歳代	-0.035
	50歳代	-0.071 **
	60歳代	0.038

(注) 1 ロジットモデルにより、ウエートをかけて推計した。
2 ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準で統計的に有意であることを示す(以下同じ)。
3 各上段は限界効果、下段の()内は標準誤差を示す。

図-7 今後の事業規模



(1) 今後の事業規模

まず、今後の事業規模をどのように考えているかを図-7で確認する。売上規模を「増やす」と

表-7 起業への関心と起業予定

(単位:%)

		準起業家 (n=657)	非起業家 (n=16,616)
起業への関心がある	1年以内に起業予定	1.8	0.4
	1年超3年以内に起業する	2.3	0.5
	3年超5年以内に起業する	3.5	0.5
	5年超10年以内に起業する	42.9	21.3
	いずれは起業したいが、起業時期は未定	18.1	8.8
	起業するかどうかはまだわからない	12.0	8.7
	起業するつもりはない	2.7	1.9
以前も今も起業に関心がない		57.1	78.7

の回答は41.8%で、「どちらでも構わない」(48.7%)人のほうが多い。「減らす」という人は9.4%とさすがに少ないが、「増やす」が72.1%の起業家と比べると、かなり消極的である。従業者規模についても、「増やす」は15.1%で、「どちらでも構わない」が74.6%と大半を占める。現状を維持できればよいと考えている人が多いことがわかる。

事業の継続についても、「自分で続けられる間は続けたい」(48.7%)に次いで、「継続にはこだわらない」という人が40.7%と多い。起業家も、「自分で続けられる間は続けたい」という人が57.4%と最も多いが、家業として、または家族以外でも希望する人がいれば「承継したい」という人も24.7%いる。一方、準起業家で「承継したい」と考えている人は10.6%と少ない。

総じて、準起業家は事業の拡大や承継にあまり前向きではない。事業がうまくいかなくなっても「困る」人が少なかったことから、収入が増えればほかの方法でも構わない、仕事の内容自体にはあまりこだわらないといった背景が感じられる。

(2) 起業の入口としての準起業

とはいえ、佐野・佐藤・大木(2012)で、個人請負としての就業継続が今後のキャリアにおける重要な選択肢になっていると指摘されていたよう

に、準起業も起業の入口もしくは準備段階と捉えることはできないか。準起業において実質的に「自営」を経験することで、スムーズに起業するための下地をつくれるのではないだろうか。

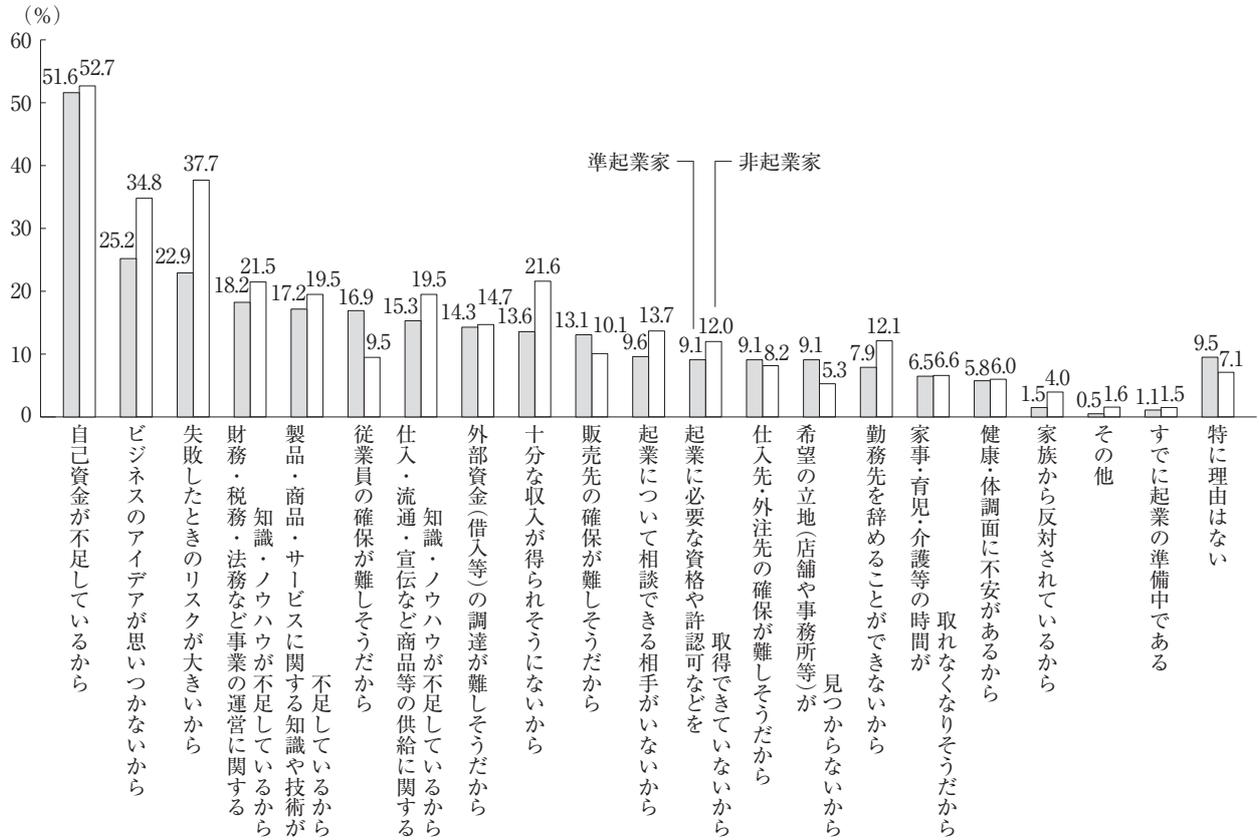
そこで、準起業家と非起業家に、起業に関心があるか¹⁰を尋ねてみたところ、「関心がある」準起業家は42.9%、「以前も今も関心がない」は57.1%となった¹¹(表-7)。非起業家で「関心がある」人は21.3%であり、準起業家のほうが起業への関心が高い。また、起業に「関心がある」人には起業の予定についても尋ねている。準起業家は、非起業家に比べて「10年以内に起業する」予定がある人(10.0%)や「いずれは起業したいが、起業時期は未定」(18.1%)という人が多い(非起業家では、それぞれ1.8%、8.8%)。特に、前者の回答割合は非起業家の5倍以上と、起業により積極的であることがわかる。自立して仕事をすることで、事業を始める準備が進んだり、より具体的な計画を立てられるようになったりしているのではないか。

起業に関心があるがまだ起業していない理由(複数回答)としても、非起業家に比べると、「従業員の確保が難しそうだから」(16.9%)や「販売先の確保が難しそうだから」(13.1%)、「希望の立地(店舗や事務所等)が見つからないから」

¹⁰ 準起業家は起業家との認識がないため、非起業家と同様に、「起業に関心があるか」の質問に答えてもらった。

¹¹ 起業への関心と起業予定については、事前調査(A群)で質問した。

図-8 起業に関心があっても実際には起業していない理由（複数回答）



(注) 起業に「関心がある」と回答した人に尋ねた（図-9も同じ）。

(9.1%) など、より具体的なものが多い（図-8）。一方で、「ビジネスのアイデアが思いつかないから」（25.2%）や「失敗したときのリスクが大きすぎるから」（22.9%）などは、割合こそ前の三つより高いが、非起業家の回答を10ポイント前後下回る。準起業を経ることで、事業として成立させるためには何が必要かを理解することができ、いきなり事業を立ち上げるよりもリスクを軽減することができるのではないかと。

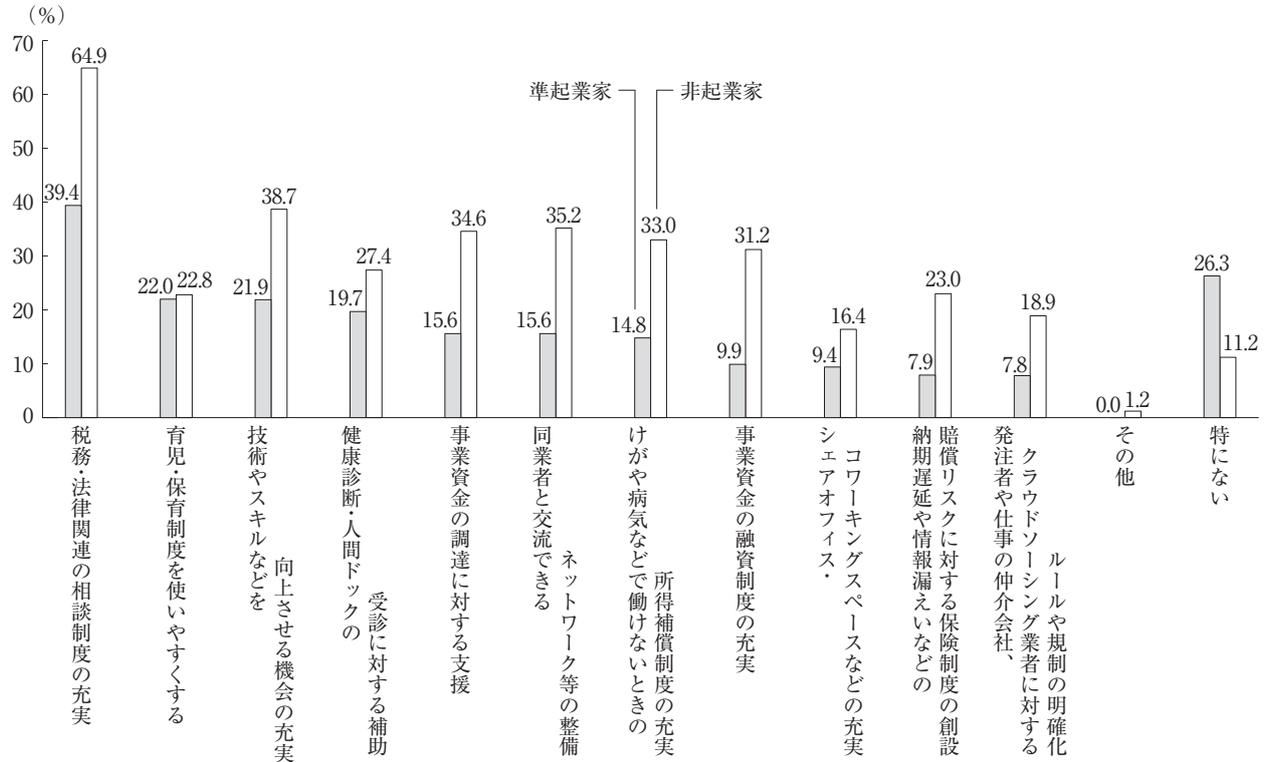
また、起業に関心がある人に起業の際に必要なと思う支援についても複数回答で尋ねると、「税務・法律関連の相談制度の充実」が39.4%と最も多い結果となった（図-9）。しかし、非起業家（64.9%）に比べるとかなり少ない。また、「特にない」とする人が26.3%と2番目に多いほか、それ以外のすべての項目で非起業家に比べて割合が

低くなっており、相対的に支援を必要とする人が少ないことがわかる。非起業家で2番目、3番目に多かった「技術やスキルなどを向上させる機会の充実」や「同業者と交流できるネットワーク等の整備」は、4番目、7番目の水準である。準起業を通して起業に必要なスキルやネットワークを一定程度築けることが、起業に対する自信につながっているのだろう。

(3) 推計による分析結果

準起業家のなかには、起業意欲を高め、具体的な行動に移る人もいる。では、どのような要素が起業意欲を高めやすいのか。準起業が起業の準備段階だとすれば、そこでの事業がうまくいっていることが前提になるだろう。一方で、主たる家計維持者でないと、そこまでして収入を増やす必要

図-9 起業する際にあつたらよいと思う支援 (複数回答)



性を感じないかもしれない。また、本業でフルタイム勤務をしていると、本格的に起業するほどには時間をとれなかったりして、起業意欲も低くなるかもしれない。

そこで、準起業家の起業意欲について計量的に分析するために、順序ロジットモデルによる推計を行った。被説明変数には前掲表-7で示した起業の予定を用いる¹²。1~3までの順序尺度で、1は「起業するつもりはない」、2は「起業するかどうかはまだわからない」、3は「いずれは起業したいが、起業時期は未定」と「10年以内に起業する」を合わせて「起業したい」とした。値が大きくなるほど起業意欲が強くなるといえる。説明変数は、前掲表-6で用いたものに加えて、準起業の事業の内容と前掲図-6で示した満足度を用

いた。月商などの実績がよくても、気持ちの面で満足できていなければ起業意欲は高まらないかもしれないからである。また、準起業家の起業意欲を確認する前に、非起業家も加えて起業意欲の違いについて推計した。結果は表-8のとおりである。

①は、準起業家と非起業家の起業意欲について、性別と年齢をコントロールしたうえで確認した結果である。準起業家ダミーは有意にプラスとなっており、起業意欲が3となる確率に対する限界効果は、0.157となった。準起業家のほうが、「起業したい」と回答する確率が15.7%高いということを示している。準起業家のほうが、非起業家よりも起業意欲が強いことが統計的にも実証された。女性ダミーは有意にマイナスになっている

¹² 「2018年度起業と起業意識に関する調査」では、本調査とは別に、起業関心層・無関心層についての調査も行った。そのため、詳細調査における起業家、起業関心層、起業無関心層のサンプルサイズを同程度にしており、準起業家と非起業家の起業関心に係る分布は、前掲表-7の結果と異なってしまう。そこで、推計では、「起業に関心がある」人のみを対象に推計を行った。

表-8 起業予定に関する推計結果

(被説明変数) 起業予定 1:起業するつもりはない 2:起業するかどうかはまだわからない 3:起業したい(時期は未定、または10年以内に起業)		① 準起業家 非起業家	② 準起業家 非起業家	③ 準起業家	
(説明変数)		(n=1,000)	(n=882)	(n=159)	
家庭環境	「主たる家計維持者」ダミー		-0.024 (0.184)	-0.153 (0.610)	
	「持家がある」ダミー		-0.027 (0.153)	-0.093 (0.479)	
	「未就学児の子どもがいる」ダミー		0.075 * (0.196)	-0.059 (0.548)	
	「小学生の子どもがいる」ダミー		-0.083 (0.222)	-0.245 * (0.877)	
	「中学～大学院生の子どもがいる」ダミー		-0.066 (0.241)	-0.111 (0.811)	
	「要介護者がいる」ダミー		-0.131 ** (0.265)	-0.096 (0.927)	
収入・事業の状況	「正社員として勤務している」ダミー		0.112 *** (0.187)	0.058 (0.535)	
	世帯の収入に占める事業収入の割合 (1:5%未満～6:100%)			0.053 (0.259)	
	事業による平均月商(対数)			0.050 ** (0.151)	
	事業における1週間当たりの就労時間(対数)			0.056 (0.252)	
	事業の内容	「建設・運輸関連」ダミー			0.116
		「専門業務関連」ダミー			0.083
		「事務関連」ダミー			0.080
		「IT関連」ダミー			0.282 ***
		「デザイン・映像制作関連」ダミー			0.041
		「教育関連」ダミー			0.066
		「生活関連サービス」ダミー			0.284 ***
「物品制作関連」ダミー				0.220 **	
「その他」ダミー			0.001		
仕事の裁量	「仕事場所を通常は自分で決められる」ダミー			-0.020 (0.622)	
	「仕事時間を通常は自分で決められる」ダミー			-0.010 (0.572)	
満足度	収入に対する満足度 (1:かなり不満～5:かなり満足)		-0.006 (0.074)	-0.010 (0.240)	
	仕事のやりがいに対する満足度 (1:かなり不満～5:かなり満足)		-0.008 (0.076)	0.027 (0.243)	
	私生活に対する満足度 (1:かなり不満～5:かなり満足)		-0.036 ** (0.074)	-0.022 (0.256)	
準起業家ダミー		0.157 *** (0.173)	0.161 *** (0.190)		
女性ダミー		-0.118 *** (0.127)	-0.062 (0.168)	0.024 (0.156)	
年齢ダミー	29歳以下	(参照変数)	(参照変数)	(参照変数)	
	30歳代	-0.032	-0.063	-0.041	
	40歳代	-0.064	-0.048	0.014	
	50歳代	-0.115 **	-0.089	-0.162	
	60歳代	-0.128 *	-0.164 *	-0.358 **	

(注) 1 順序ロジットモデルにより推計した。
2 上段の値は3「起業したい」を選択する確率に対する限界効果、()内の値は標準誤差を示す。

ほか、年齢階層は高くなるほど限界効果の負の値が大きくなり、起業意欲が弱くなっていることがわかる。

②は、①の推計に、家庭環境や勤務状況、現在の満足度を加えたものである。収入や仕事のやりがいに対する満足度は、非起業家の場合は勤務している仕事について尋ねているため、正社員や非正社員として勤務していない人は②の推計から除外している。

①の推計と同様、準起業家ダミーは有意にプラスであり、家庭環境をコントロールしたうえで、準起業家のほうが起業意欲が強いことは変わらない。「未就学児の子どもがいる」ダミーは有意にプラス、「要介護者がいる」ダミーは有意にマイナスとなっている。子どもが小さくて育児のために働きに出られず、代わりに起業したいと考える人が多いのだろうか。一方で、介護の場合は、要介護者の状態によっては先行きが見通しにくく、起業意欲も低くなりやすいのかもしれない。「正社員として勤務している」ダミーは有意にプラスとなっている。前掲表-6で、起業家に比べて準起業家では正社員として勤務している人が有意に多かったように、より安定した収入を得ているほうが起業しようと思わなくなると予想したが、反対の結果となった。正社員として勤務するなかで、ビジネススキルや業界の知識、必要な資源を蓄積し、起業する自信を強めたうえで、勤務を辞めて起業する人が多いのかもしれない。私生活に対して満足していると、起業意欲は有意に下がる。起業することによって今の生活リズムを変えたくないと考えている様子が見えてくる。

③は、準起業家に限定して起業意欲を推計した結果である。被説明変数には、事業における収入や裁量のほか、事業の内容も加えている。年齢階層は60歳代のみ有意にマイナスとなっており、傾向は非起業家も推計に加えた②と変わらなかった。高齢層ほど、若年層に比べて金銭的に余裕が

ある人が多く、また体力的な面からも準起業という働き方で十分だと考えている人が多いことが予想される。

「小学生の子どもがいる」ダミーは有意にマイナスになっている。その他の「子どもがいる」ダミーや「要介護者がいる」ダミーは有意ではないが、限界効果の符号はいずれもマイナスである。未就学児については、②の推計から符号が逆転している。未就学児の親ですでに準起業をしている場合は、それを本格的な起業にまで発展させる必要はないと考えるのではないだろうか。また、育児や介護で忙しく教育費などにお金もかかるため、すでに準起業という方法で収入を得られているのであれば、時間を削り、金銭的なリスクを冒してまで事業を拡大しなくてもよいと考える人が多いのかもしれない。

一方、準起業した事業における平均月商が高いと、起業意欲は強くなる。準起業において一定の成功を収めることが、起業に対する自信につながっているのだろう。準起業家は、収入増加を動機として事業を始める人が多かった(前掲図-2)。準起業においてある程度の収入をあげられるようになれば、さらなる増加を図って本格的な起業を計画するようになるのかもしれない。他方、仕事の満足度や裁量は有意ではなく、気持ちの面での充足は起業意欲の向上につながっていないことがわかる。

準起業した事業の内容では、ソフトウェア開発などのIT関連や理美容、接客サービスなどの生活関連サービス、物品制作関連で有意にプラスとなっている。これらはいずれも、データ入力などの仕事と比べると、個人のスキルやデザインなどのセンスが評価の対象となりやすい業種といえる。家事や勤務の傍ら、まず自分の実力を試してみ、一定の評価を得られるようになったら本腰を入れて事業を行おうと考えている人が多いのかもしれない。

7 まとめ

本稿では、自身の働き方について自営とも雇用とも認識していない準起業家について、その実態を明らかにするとともに、彼らがより本格的な起業家を目指す場合はどのような要素が影響しているのかについても分析した。主な結果は次のとおりである。

<準起業家の割合は2.6%>

準起業家は、「現在事業を経営している」と回答せず、かつ、勤務収入以外に過去1年間に年金や仕送り、金融や不動産の投資収入などを除く収入(経費を除いた所得)が20万円以上あった人と定義した。日本の18~69歳の人口構成に準拠したサンプルで分布を確認すると、2013年から2018年の間に事業を始めた準起業家は2.6%と少ないが、同じ期間に起業した人(1.9%)よりも多いことがわかった。

<消費者向けの事業を展開する人が多い>

主な販売先が「一般消費者」である人が多い。事業の内容は、データ入力などの事務関連、語学や珠算などの教育関連、接客サービスや理美容・ネイル・着付けなどの生活関連サービスがやや多い。男性は営業・販売代行などの専門業務関連、女性は生活関連サービスを選択する人が多く、性別で差がみられた。

<小規模・低コストに運営>

1人で事業を行っている人が6割以上を占め、この割合は起業家と変わらない。一方、事業を始める際にかかった費用は起業家に比べてかなり少ない。売上規模も小さく、平均月商が「10万円未満」という人が8割を超えている。事業に費やす時間も短く、1週間当たり「5時間未満」が半数

に上る。

仕事の受注経路は、「友人や知人の紹介」や「SNSやブログ」を通じたものが多い。ただ、起業家に比べると複数の手段を講じている人は少なく、受注の手段を拡大することには消極的であった。

<収入の補填や空き時間の活用が目的>

準起業家は、20~30歳代が6割を占め、起業家に比べて女性や主たる家計維持者ではない人の割合が高い。未就学児がいる割合や育児に携わっている人の割合は、非起業家と比べても高い。世帯年収は相対的に低い。

準起業をした動機は、「収入を増やしたかった」「自由に使える収入が欲しかった」「空いている時間を活用したかった」という回答が、相対的に多い。事業に費やす時間が短いように、準起業は、育児期の女性、主たる家計維持者ではない人、フルタイム勤務をしている人などが、本業の合間に少ない収入を補う手段になっている。

<裁量は小さい>

仕事をするうえでの場所や時間帯、商品やサービスの価格の決定についての裁量は、起業家に比べて小さい。起業家の場合は、主な販売先が「事業所」の場合より「一般消費者」のほう裁量が大きくなるが、準起業家は、「一般消費者」が相手の場合でも裁量は小さい。自由に仕事をするよりも収入を重視するぶん、仕事の進め方についてはあまりこだわらないのかもしれない。

<経営は安定>

平均月商は低いが、8割以上が黒字を維持している。経営上抱えている問題については、「特になし」との回答割合が起業家の約2倍となっている。事業がうまくいかなくなった場合に「困る」人も、起業家よりかなり少ない。大規模に事業を

展開していないぶん問題は生じにくいようである。

半面、仕事のやりがいに対する満足度は低く、「満足」している割合は、起業家を大幅に下回る。ただし、非起業家と比べると高い。小規模であっても自分が主体となり仕事をして別収入を得られることが、非起業家に比べ気持ちの面でプラスとなっているものと考えられる。

<「起業」に前向きな人が多い>

起業に「関心がある」準起業家は、非起業家に比べて倍近く多い。また、関心がある準起業家の2割以上が「10年以内に起業する」予定としている。まだ起業していない理由として従業員や販売先の確保難、立地難など、より具体的な理由を挙げる人が多かったことから、準起業を通して起業のイメージを描きやすくなっているものと思われる。起業意欲について推計を行ったところ、準起業における成功体験が本格的な起業へ展開する自信につながっているほか、準起業には起業前に実力を試す手段としての役割も期待されることがわかった。

村上(2017)は、勤務の傍ら起業する副業起業は、その間に事業について学んだり、顧客を開拓したりできるほか、事業として成り立ちそうにない場合にも撤退しやすいため、起業による失敗のリスクを軽減できるとしている。準起業の場合も、事業における成功体験が起業意欲の向上に結びついていた。いきなり本格的な事業を立ち上げようとするのではなく、まず、家事や勤務の合間に小規模に自分で仕事を始めることも、副業による助走と同じ役割が期待できる。準起業での成功体験が増えれば、低迷する起業活動を活発化する契機になりうるだろう。

準起業家を増やし、自他ともに認める起業家に発展させるためには、まず、彼らの存在を理解し、表層化させることが必要だ。そのうえで、自営し

ている認識がない人でも事業について相談できる場を広げていくことが望ましい。経営は起業家に比べて安定しているが、売り上げや利益の水準は低い。また、準起業で多くの売り上げをあげている人のほうが起業意欲が強くなることから、準起業における事業を支援することは意義がある。とはいえ、自営の認識がない準起業家は、支援を求める人が少なかったように、起業家が参加するような創業や経営のためのセミナーでは自分には関係ないと考えてしまうかもしれない。気軽に相談できる、ウェブサイトのようものが理想的ではないだろうか。

また、準起業家には女性や主たる家計維持者ではない人が多く、小規模ではあっても経営を安定させられていたように、フルタイムでは働けない、または家計を補うために空き時間を活用したいといった人たちの受け皿になる。女性の準起業家のほうが、事業における満足度は高かった。一億総活躍社会の実現が叫ばれるなか、準起業という働き方も一つの解になるはずである。

他方、子どもや要介護者をもつ準起業家は、起業に消極的な傾向がみられた。そうした人のなかには、時間や金銭的な余裕がないために、自営をしたくてもできず、仕方なく自宅で副収入を得ている人もいるかもしれない。保育所の対象者の拡充や待機児童の解消といった子どもを安心して育てられる環境や、要介護者の家族へのサポートがより整えば、起業したいと思う人が増えるかもしれない。

さらに、準起業家は若年層に多い傾向にあった。長寿命化が進む日本において、シニア層にとっても、準起業は、短い時間で生活費を補填し、働くやりがいを得る手立てとなり得る。退職後に、好きなことで商売を始めたいと思いつつ躊躇している人にとっても、起業へのトライアルとして有用である。幅広い層で雇用と創業の垣根がより低くなるよう、準起業という働き方を普及させる

取り組みが必要となろう。

準起業家が活動しやすい環境が整備され、ひい

ては準起業家から起業家へとステップアップする
人が増えることが望まれる¹³。

<参考文献>

- 内田浩史・郭チャリ（2019）「日本の創業企業と創業金融の実態」経済産業研究所『RIETI Discussion Paper Series』19-J-007
- 桑本香梨（2019）「「ゆるやかな起業家」の実態と課題—「2018年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」より—」日本政策金融公庫総合研究所編『2019年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.73-109
- 経済産業省（2017）「報告書「雇用関係によらない働き方」に関する研究会」
- 厚生労働省（2018）「報告書「雇用類似の働き方に関する検討会」」
- 佐野嘉秀・佐藤博樹・大木栄一（2012）「個人請負就業者の「労働者性」と就業選択」労働政策研究・研修機構『日本労働研究雑誌』No.624、pp.55-69
- 藤井辰紀（2019）「広がる「個のための創業」」日本政策金融公庫総合研究所編『2019年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.1-25
- 村上義昭（2017）「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編『2017年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.75-105
- 労働政策研究・研修機構（2019）「「独立自営業者」の就業実態」JILPT調査シリーズNo.187

¹³ 本原稿の一部は、日本ベンチャー学会の第22回全国大会で発表したものである（2019年12月8日）。参加者の皆様からはさまざまなアドバイスをいただいた。ここに記して感謝するとともに、今後の課題として研究を深めていきたい。