

# 起業に対してボーダーレスな意識をもつ 人々に関する考察

日本政策金融公庫総合研究所主任研究員

桑 本 香 梨

## 要 旨

先行研究によれば、他国に比べて低迷するわが国の起業活動の促進には、起業に無関心な層に働きかけることが重要である。本稿は、起業に対して壁＝ボーダーをあまり感じていない層の実態を詳しく調査することで、起業に対する意識の壁を低くする糸口を探るものである。

分析は、インターネットアンケートとヒアリング調査に基づく。起業家のうち一つ前の職業が勤務者で、かつ過去に現在とは別の事業を経営したことがありその事業からは退いている人を「ボーダーレス起業家」、現在勤務している勤務者のうち、過去10年以内に自分が起業した事業を経営したことがあるがその事業から退いている人を「ボーダーレス勤務者」として、その他の起業家や勤務者と比較した。自営と勤務を柔軟に行き来している人のほうが、起業に対する壁をあまり意識していないと思われるからである。実際、現在の勤務先で、自営していたときよりもたくさんの収入を得られるようになったボーダーレス勤務者でも、多くが再び自営することを望んでいた。

ボーダーレスな意識をもつ人は、「ノマドワーカー」や「ギグワーカー」といった働き方になじみが深いであろう若年層が多かった。また、身の回りに起業家がいたり起業家教育を受けた経験があったりする人が多く、周囲の環境なども起業に対するボーダーレスな意識を育てる要因になっていた。早い段階から起業について身近に触れる機会を増やすことは、起業への関心を高めることにつながる。また、ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者は、必ずしも前回の事業で成功していたわけではないが、再び自営することに前向きだった。起業のサクセスストーリーばかりではなく、失敗談やその後の経緯など自営と勤務をボーダーレスに行き来する人たちの事例を広く共有することも、わが国の起業に対するボーダーを低くすることに有用だろう。

## 1 はじめに

女性の就労意欲の高まりや副業解禁といった社会意識の変化や、IT技術の進展や支援制度の充実といった創業インフラの整備などを背景に、起業に対するハードルは下がっている。結婚、出産、転居、定年などのライフイベントに応じて、自営したり勤務したりと柔軟に働き方を変える人がみられるようになるなど、自営と勤務の間に特別な違いを感じない人も増えているのではないだろうか。

しかし、中小企業庁『2019年版中小企業白書』による個人を含めた企業の開廃業率は、1986年以降開業率が廃業率より低い状態が続いており、直近2014～2016年の開業率は3.6%と、廃業率(7.1%)を大きく下回っている。Global Entrepreneurship Monitor (GEM)「2019/2020 Global Report」が算出した各国の総合起業活動指数<sup>1</sup>をみても、日本は50カ国中47位にとどまる。また、日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」によれば、日本において起業している人は4.4%と少なく、以前も今も起業に関心がない起業無関心層が56.2%と過半を占めていると推計される<sup>2</sup>。自営が、身近な職業の選択肢として一般に認識されているとはいえない。

安田(2015)は、起業に関心がない人からみた起業家に対する評価が低いことが、わが国における開業率低迷の要因だと指摘しており、起業への関心を高めることは起業活動の促進に有用だと考えられる。そこで、本稿では、自営をより「普通のこと」と感じているであろう人々を対象に調査を行い、起業に対する意識の壁を低めるための参考としたい。

そこで注目したのが、自営と勤務の境界=ボーダーがあまりないと思われる人たちである。具体

的には、自営と勤務を繰り返している起業家や、過去に起業したことがあるが現在は勤務している人を、それぞれ「ボーダーレス起業家」「ボーダーレス勤務者」と呼び、その実態を調査した。一度自営をやめて勤務したにもかかわらず自営の道に戻ったボーダーレス起業家は、それ以外の起業家に比べて自営と勤務の間に壁を感じていない人がより多いと予想されるからである。そして、起業経験をもつ勤務者のほうが、それ以外の勤務者に比べて自営に対して抵抗を感じる人が少ないのではないかと考えるからである。

なお、起業前の職業に関する先行研究では、過去の勤務経験や経営経験が現在の事業の業績に与える影響を分析したものが多い。そして、起業家の経験とそのパフォーマンスへの影響に係る2000年代の研究をレビューした安田(2010)によれば、その結果は一律ではなく、経営や斯業の経験は事業の業績に対してプラスにもマイナスにもゼロにもなっている。そのほかの研究をみても、鈴木(2010)は、経営経験と新規開業企業の存廃状況との関係は複雑で、条件をそろえると有意な関係はみられないとしているほか、村上(2017)は、起業を繰り返す連続起業家の業績は、経営経験のない起業家と比べて大きな差はないとしている。また、増田(2016)は、会社役員経験者や管理職経験者は、過去の勤務先やその取引先を相手にビジネスを行う場合に売り上げが大きくなるとしている。

本稿では、勤務経験や経営経験について個別に論じるのではなく、自営と勤務の両方を経験している人々を分析対象に、彼らがどういう人なのか、その働き方や就労意識、事業パフォーマンスなどについてみていきたい。自然に考えれば、自分で事業を経営するよりも企業に勤めるほうが、安定した収入を得やすい。自営をやめて勤務に移った

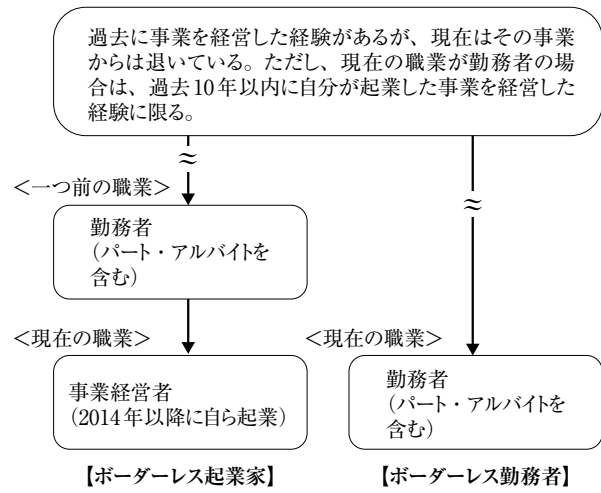
<sup>1</sup> 起業の計画段階から起業後3年半までの起業活動者が、成人人口に占める割合。

<sup>2</sup> 同じく、事業を経営していないが起業には関心がある起業関心層は14.8%と推計される。

表-1 調査対象の定義と回収数

				(単位:件)	回収数
全国の18歳から69歳までの男女	【起業家】 現在の職業が事業経営者で、自分が起業した事業を営んでいる(起業年は2014~2019年)	直前の職業	勤務者	別事業の経営経験がある 【ボーダーレス起業家】	118
			勤務者以外	別事業の経営経験がない 【その他の起業家】	832
	【勤務者】 現在の職業が勤務者(パート・アルバイトを含む)	過去10年以内に、自分が起業した事業を営んだ経験がある 【ボーダーレス勤務者】	勤務者	過去10年以内に、自分が起業した事業を営んだ経験がない 【その他の勤務者】	299
			勤務者以外	過去10年以内に、自分が起業した事業を営んだ経験がない 【その他の勤務者】	1,296
合 計					2,545

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」(以下同じ)  
 (注) 自分が起業した事業を営みながら勤務もしている人は起業家に分類している。



人がどのような理由で再び自営を志しているのか。自営をやめて一度勤務したことにより、自営に対する意識や事業の内容は変わるのか。現在勤務している経営経験者は、その他の勤務者よりも起業することに意欲的なのか。調査の結果を基に明らかにしていく。

## 2 調査の枠組み

分析は、当研究所が実施したインターネットアンケート「2019年度起業と起業意識に関する調査・特別調査」(以下、アンケートという)を基に進める。インターネット調査会社に登録している全国の18~69歳の男女を対象にしている。分析対象に該当する人を事前調査(有効回答数5万9,596人)により選別したうえで、詳細調査(同2,545人)を行った。なお、事前調査のサンプルは、A群(同2万4,827人)とB群(同3万4,769人)の二つから構成される。A群は性別、年齢階層(18~69歳の10歳きざみ)、居住都道府県の三つの属性が日本の人口構成に沿ったサンプルで、各層の分布の推

計に役立つが、起業家などとも出現率が低い層を詳細調査に必要なだけ集めることが難しい。それを、一部の層を重点的に集めたB群で補っている。

調査対象の定義と詳細調査による回収数を表-1に示した。2014~2019年の間に自分が起業した事業を営んでいる人を起業家とし、そのうち一つ前の職業が勤務者で、かつ過去に現在とは別の事業を営んだことがありその事業からは退いている人を「ボーダーレス起業家」、別の事業を営んだことがない人や直前の職業が勤務者ではない人を「その他の起業家」とした<sup>3</sup>。また、現在勤務している人(パート・アルバイトを含み、自営と掛け持ちしている人を除く)を勤務者とし、そのうち過去10年以内に自分が起業した事業を営んだことがあるがその事業から退いている人を「ボーダーレス勤務者」、それ以外の人を「その他の勤務者」とした。以下では、この四つの類型を互いに比較することで議論を進めていく。

なお、類似の概念として、事業を営んだことがあり、現在もその事業を続けながら新たに起業

<sup>3</sup> ボーダーレス起業家が過去に経営した事業については、自分が起業したものであるかどうかは問わない。ボーダーレス起業家118人のうち、過去の事業も自分が起業したという人は62人、自分で起業していないという人は56人であった。

図-1 国内のボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者の分布 (単位: %)

	ボーダーレス起業家	その他の起業家
起業家 (n=365)	15.1	84.9
	ボーダーレス勤務者	その他の勤務者
勤務者 (n=14,563)	2.2	97.8

(注) 小数第2位で四捨五入して表示しているため、合計が100%にならない場合がある (以下同じ)。

した「ポートフォリオ起業家」や、事業を經營したことはあるがすでにその事業をやめ、新たに起業した「連続起業家」が挙げられる (例えば村上、2017)。ボーダーレス起業家は、過去の事業はやめている点でポートフォリオ起業家とは異なり、過去の事業と現在の事業の間に勤務している点で、連続起業家と完全には一致しない。

A群を用いた事前調査でそれぞれの分布を確認すると、ボーダーレス起業家は起業家全体の15.1%にとどまる (図-1)。ボーダーレス勤務者は勤務者全体の2.2%とさらに少ない。また、当研究所が前年度に実施した「2018年度起業と起業意識に関する調査」の事前調査で、10年以上前も含めて過去に起業した経験がある勤務者の割合を確認したところ、全勤務者の3.6%とやはり少ない結果となった<sup>4</sup>。

### 3 ボーダーレスな意識をもつ人々の特徴

自営に対してボーダーを感じていない人にはどのような人が多いのだろうか。本節では、ボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者の属性や経歴をその他の起業家や勤務者と比較し、特徴を確認したい。

#### (1) 働くことに対する意識

最初に、自営と勤務に対する意識を確認しておきたい。図-2は、働き方に対する考え方を尋ね

図-2 働き方に対する考え方 (単位: %)

	事業を經營するよりも企業に勤務したい		
	企業に勤務するよりも自分で事業を經營したい	經營するか勤務するかにこだわらない	
ボーダーレス起業家 (n=118)	58.5	37.3	4.2
その他の起業家 (n=832)	54.6	39.2	6.3
ボーダーレス勤務者 (n=299)	42.5	33.8	23.7
その他の勤務者 (n=1,296)	14.0	42.1	43.9

た結果である。ボーダーレス起業家やその他の起業家では、「企業に勤務するよりも自分で事業を經營したい」との回答がそれぞれ58.5%、54.6%と特に高い。自ら起こした事業を經營している今は、ボーダーレスな意識をもつ人であってもなくても事業を続けたいという思いが強いのだろう。注目したいのは、現在は勤務をしているボーダーレス勤務者でも、この回答割合が42.5%に上ることである。その他の勤務者 (14.0%) と比べると3倍の水準で、起業家の回答割合に近い。起業経験のある勤務者の自営に対する意識の壁は、低いといえる。

仕事をするに当たって最も重視することは「収入」「仕事のやりがい」「私生活との両立」のうちどれかを尋ねたところ、ボーダーレス起業家 (38.1%) とボーダーレス勤務者 (43.1%) では「収入」を重視する人が多い (図-3)。一方、その他の起業家 (37.5%) とその他の勤務者 (40.4%) では、「私生活との両立」との回答が多くなっている。また、「仕事のやりがい」の割合は、ボーダーレス起業家 (36.4%) とその他の起業家 (36.5%) で特に高いが、ボーダーレス勤務者 (32.4%) もその他の勤務者 (22.5%) を約10ポイント上回っている。当研究所「2019年度新規開業実態調査」によれば、起業家は仕事のやりがいから満足を得や

<sup>4</sup> 今回分析に使用した2019年度のアンケートでは10年以内に起業した経験の有無しか尋ねていないため、前年度調査を用いた。

図-3 仕事をするに当たって最も重視すること

(単位: %)

	収入	仕事のやりがい	私生活との両立
ボーダーレス起業家 (n=118)	38.1	36.4	25.4
その他の起業家 (n=832)	26.0	36.5	37.5
ボーダーレス勤務者 (n=299)	43.1	32.4	24.4
その他の勤務者 (n=1,296)	37.0	22.5	40.4

すく<sup>5</sup>、この傾向はボーダーレス勤務者においても顕著である。

これまでに勤務した企業の数からも、働き方に対する意識の違いがみてとれる。正社員として勤務した社数(現在の勤務先を含む)が「5社以上」の割合は、ボーダーレス起業家で18.6%、ボーダーレス勤務者で10.0%と、その他の起業家(6.6%)やその他の勤務者(5.8%)に比べて高い(図-4(1))。その他の勤務者は、「1社」の割合が48.2%と半数近くを占めている。非正社員として勤務した社数についても、「2社」以上の割合は、ボーダーレス起業家(53.4%)やボーダーレス勤務者(37.5%)のほうが、その他の起業家(33.7%)、その他の勤務者(31.0%)に比べてそれぞれ高いなど、正社員として勤務した社数と同様の傾向がみられる。ボーダーレスな意識をもつ人のほうが、一つの勤務先にとどまらずにフレキシブルに仕事を変えている様子が見える(図-4(2))。

## (2) ボーダーレスな人の特徴に関する推計

ボーダーレスに自営と勤務を行き来する人がどのような特徴をもつのかを確認するために、ボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者を1、その他の起業家とその他の勤務者を0とする変数を被説明変数にしたロジットモデルによる推計を行う。

図-4 勤務した社数(現在の勤務先を含む)

(1) 正社員として勤務した社数 (単位: %)

	0社	1社	2社	3社	4社	5社以上
ボーダーレス起業家 (n=118)	4.2	21.2	24.6	17.8	13.6	18.6
その他の起業家 (n=832)	14.1	31.5	22.4	19.2	6.3	6.6
ボーダーレス勤務者 (n=299)	1.3	34.8	30.1	16.7	7.0	10.0
その他の勤務者 (n=1,296)	5.6	48.2	21.2	14.6	5.8	4.6

(2) 非正社員として勤務した社数 (単位: %)

	0社	1社	2社	3社	4社	5社以上
ボーダーレス起業家 (n=118)	28.8	17.8	22.9	17.8	2.5	10.2
その他の起業家 (n=832)	46.2	20.2	12.6	7.8	4.8	8.4
ボーダーレス勤務者 (n=299)	37.1	25.4	17.7	5.4	4.7	9.7
その他の勤務者 (n=1,296)	48.5	20.5	11.2	7.9	3.7	8.3

説明変数には、年齢階層や性別などの属性、育児や介護の状況といった家庭環境、収入などを用いている。すでに図-4に示した勤務社数を除き、説明変数とする各調査項目の選択肢とそれらを類型別にクロス集計した結果を表-2に一覧化した。起業家教育を受けたかどうかなど、起業に関する周囲の環境についての調査結果も説明変数に加え、ボーダーレスな意識がどのような過程を経て培われたのかも合わせて確認したい。

推計結果は表-3のとおりである。推計①は全体、②は起業家のみ、③は勤務者のみを対象とした結果である。係数は、有意にプラスで絶対値が大きくなるほどボーダーレスな意識をもつ特性が強いといえる。

まず、推計①で全体について属性をみると、「29歳以下」を参照変数とした年齢階層はすべて有意にマイ

<sup>5</sup> 仕事のやりがい、事業収入、ワークライフバランス、総合的な満足度について、「かなり満足」から「かなり不満」までの5段階で尋ねた結果。「かなり満足」と「やや満足」を合わせた「満足」の割合は、総合で70.7%であり、項目別にみると仕事のやりがいで79.6%と、ワークライフバランス(44.6%)や事業からの収入(26.5%)などに比べてかなり高い。

表-2 属性、収入、環境等に関する類型別構成比 (クロス集計結果)

(単位:%)

		ボーダーレス 起業家 (n=118)	その他の 起業家 (n=832)	ボーダーレス 勤務者 (n=299)	その他の 勤務者 (n=1,296)		
属性・ 家庭環境など	年齢階層	「29歳以下」	9.3	7.7	10.0	7.9	
		「30歳代」	12.7	20.6	21.1	18.6	
		「40歳代」	23.7	32.2	33.1	32.0	
		「50歳代」	33.1	24.3	26.8	29.9	
		「60歳代」	21.2	15.3	9.0	11.5	
	性別	「男性」	79.7	76.3	83.3	62.1	
		「女性」	20.3	23.7	16.7	37.9	
	最終学歴	「中学」	4.3	2.2	2.4	1.1	
		「高校」	19.7	22.7	21.3	25.2	
		「高专」「専修・各種学校」「短大」	25.6	21.2	17.9	21.1	
		「大学」「大学院」	50.4	53.9	58.4	52.6	
	主たる家計維持者である	該当	79.7	73.0	82.3	66.5	
		非該当	20.3	27.0	17.7	33.5	
	育児に携わっている時間	「携わっていない」	77.1	81.4	60.5	74.5	
「1時間未満」		4.2	4.6	9.7	6.9		
「1～2時間未満」		5.9	4.2	13.7	7.0		
「2～4時間未満」		5.9	3.5	9.7	4.6		
「4～6時間未満」		1.7	2.3	2.3	2.3		
「6～8時間未満」		0.8	1.1	0.7	1.2		
「8時間以上」		4.2	3.0	3.3	3.5		
「22.9」		18.6	39.5	25.5			
介護に携わっている時間	「携わっていない」	88.1	92.3	79.6	94.5		
	「1時間未満」	5.1	3.7	6.4	3.2		
	「1～2時間未満」	3.4	1.8	8.0	1.1		
	「2～4時間未満」	2.5	1.4	4.3	0.5		
	「4～6時間未満」	0.0	0.1	1.0	0.2		
	「6～8時間未満」	0.0	0.1	0.0	0.2		
	「8時間以上」	0.8	0.5	0.7	0.2		
	「11.9」	7.7	20.4	5.5			
収入	世帯年収	「300万円未満」	32.2	29.8	21.0	15.5	
		「300万～500万円未満」	17.2	23.3	13.7	20.2	
		「500万～1,000万円未満」	29.9	32.1	40.5	44.9	
		「1,000万円以上」	20.7	14.8	24.8	19.4	
	事業収入／勤務収入が最近1年間の自身の定期収入に占める割合	「5%未満」	11.9	7.6	6.0	2.4	
		「5～25%未満」	14.4	11.3	11.4	4.9	
		「25～50%未満」	15.3	11.8	12.0	4.6	
		「50～75%未満」	5.9	10.0	12.7	5.0	
		「75～100%未満」	15.3	20.2	30.8	20.8	
		「100%」	37.3	39.1	27.1	62.3	
起業に関する 周囲の環境	学生時代に起業や企業経営に関する授業を受けた経験がある	該当	5.9	3.5	9.7	2.3	
		非該当	94.1	96.5	90.3	97.7	
	家族や身近な起業家について	「現在事業を続けており、かつ事業の継続に苦労していない人がある」	該当	24.6	29.2	25.1	19.2
		非該当	75.4	70.8	74.9	80.8	
「事業を続けているが苦労している人やうまくいわずにやめた人がある」	該当	37.3	25.4	41.5	16.0		
	非該当	62.7	74.6	58.5	84.0		

(注) 1 最終学歴と世帯年収については、「わからない」「答えたくない」と回答した人を除く。

2 最近1年間の自身の定期収入に占める割合は、起業家は事業収入、勤務者は勤務収入について訪ねたもの(表-3も同じ)。

表-3 ボーダーレスな意識に関する推計結果

(説明変数)		(被説明変数)		
		推計① 全体 (n=2,009)	推計② 起業家 (n=713)	推計③ 勤務者 (n=1,296)
属性・家庭環境など	年齢階層			
	「29歳以下」	(参照変数)	(参照変数)	(参照変数)
	「30歳代」	-0.453 * (0.253)	-0.673 (0.519)	-0.260 (0.331)
	「40歳代」	-0.550 ** (0.243)	-0.843 * (0.492)	-0.208 (0.316)
	「50歳代」	-0.639 ** (0.255)	-0.290 (0.498)	-0.565 * (0.333)
	「60歳代」	-0.768 *** (0.287)	-0.099 (0.524)	-0.654 * (0.385)
	女性ダミー	-0.820 *** (0.194)	-0.056 (0.361)	-0.126 *** (0.251)
	最終学歴 (1:「中学」、2:「高校」、3:「高専」「専修・各種学校」「短大」、 4:「大学」「大学院」)	-0.068 (0.075)	-0.075 (0.137)	-0.072 (0.098)
	「主たる家計維持者である」ダミー	0.538 *** (0.194)	0.281 (0.346)	0.729 *** (0.255)
	育児に携わっている時間 (1:「携わっていない」～7:「8時間以上」)	0.115 *** (0.045)	0.036 (0.087)	0.137 ** (0.059)
介護に携わっている時間 (1:「携わっていない」～7:「8時間以上」)	0.349 *** (0.077)	0.195 (0.135)	0.398 *** (0.109)	
正社員として勤務した社数(現在の勤務先を含む) (1:「0社」～6:「5社以上」)	0.232 *** (0.049)	0.354 *** (0.088)	0.236 *** (0.065)	
非正社員として勤務した社数(現在の勤務先を含む) (1:「0社」～6:「5社以上」)	0.157 *** (0.044)	0.204 *** (0.079)	0.144 ** (0.059)	
収入	世帯年収 (1:「300万円未満」～4:「1,000万円以上」)	0.156 ** (0.069)	0.065 (0.120)	0.071 (0.095)
	事業収入/勤務収入が最近1年間の自身の定期収入に占める割合 (1:「5%未満」～6:「100%」)	-0.258 *** (0.040)	-0.037 (0.072)	-0.525 *** (0.058)
起業の周囲の環境に関する	「学生時代に起業や企業経営に関する授業を受けた経験がある」 ダミー	0.542 ** (0.263)	0.544 (0.506)	0.389 (0.338)
	「家族や身近に今も事業を続けている起業家がいる、かつその起業家は事業の継続に苦労していない」ダミー	0.389 ** (0.167)	-0.076 (0.316)	0.717 *** (0.209)
	「家族や身近に、事業を続けているものの苦労している起業家やうまくいかずに事業をやめた起業家がいる」ダミー	0.886 *** (0.151)	0.211 (0.293)	1.309 *** (0.192)

(注) 1 ロジットモデルにより推計した。

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。

3 各上段は係数、下段の( )内は標準誤差を示す。

4 最終学歴について「答えたくない」と回答した人と、世帯収入について「わからない」「答えたくない」と回答した人を除いて推計している。

5 最終学歴、育児に携わっている時間、介護に携わっている時間、正社員として勤務した社数、非正社員として勤務した社数、世帯年収、事業収入/勤務収入が最近1年間の自身の定期収入に占める割合は、選択肢の番号を用いた順序変数であり、選択肢の内容は表-2と対応している。



ナスとなっている。フリーランスや副業起業といった新しい働き方になじみの深い若年層のほうが、自営という働き方に壁を感じにくいのかもかもしれない。

女性ダミーは有意にマイナスとなっており、係数の絶対値も大きい。「主たる家計維持者である」ダミーはプラスに、育児に携わっている時間や介護に携わっている時間もプラスになっている。子どもや家族の世話をするため、家計を支えるために、無理に自営を続けようとせずに自営と勤務を柔軟に選択しているのではないだろうか。

前掲図-4でボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者のほうがその他の類型に比べて多かった、正社員や非正社員として勤務した社数については、有意にプラスとなっている。ボーダーレスな意識をもつ人のフレキシブルな働き方は、計量的にも確認することができた。

なお、ここまでにについて対象を起業家に限定した推計②をみると、勤務した社数以外はほぼすべて有意となっていない。つまり、全体の推計では有意となっていた女性ダミーや年齢階層、主たる家計維持者であるか否か、育児や介護の時間については、ボーダーレス起業家とその他の起業家の間では有意な差がみられない。これらの要素は、ボーダーレスか否かにかかわらず、起業家に共通の特徴といえるのだろう。ただし、前掲表-2をみると、ボーダーレス起業家のほうがその他の起業家に比べて「29歳以下」や「男性」「主たる家計維持者」の割合は高い。育児や介護に「携わっていない」割合は相対的に低く、逆に携わっている割合が高い。計量的には有意とならなかったものの、ボーダーレスな意識をもつに至る要因を、ボーダーレス起業家はその他の起業家以上に強くもっているということはいえる。

同様に、勤務者に限定した推計③をみると、年齢は「50歳代」「60歳代」で有意にマイナスとなっており、女性ダミー、「主たる家計維持者である」ダミー、育児・介護に携わっている時間、正社員・

非正社員として勤務した社数も有意で、係数の符号も全体(推計①)と同じである。前掲表-2で各項目についてみると、ボーダーレス勤務者は「29歳以下」「男性」「主たる家計維持者である」、あるいは育児・介護に携わっている人の割合が、ボーダーレス起業家よりも高い。ボーダーレス勤務者は、ボーダーレスな意識をもつ人の特徴がより強く表れている。また、これらの項目の回答割合は、ボーダーレス勤務者がその他の勤務者をかなり大きく上回っており、その差はボーダーレス起業家とその他の起業家との間にみられる差よりも大きい。このように考えると、推計①で全体について有意となった結果については、同じボーダーレスな意識をもつ人のなかでも特にボーダーレス勤務者が大きく寄与しているといえる。

次に、推計①に戻って収入についてみると、世帯年収は、全体では有意にプラスとなっており、ボーダーレスな意識をもつ人のほうが高い傾向がみられる。ところが、推計②と③ではどちらも有意になっていない。そこで、前掲表-2で類型別に世帯年収の回答割合を比較すると、「1,000万円以上」と「300万円未満」の割合はいずれも、ボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者が、それぞれその他の起業家、その他の勤務者を上回っている。ボーダーレスな層では、そうでない層に比べて世帯収入の多い人と少ない人に二極化する傾向が強いため、推計②③では有意とならなかったものと推察される。

起業家の事業収入または勤務者の勤務収入が最近1年間の自身の定期的な収入に占める割合は、全体の推計①では有意にマイナスとなっており、ボーダーレスな意識をもつ人のほうが、今の事業または勤務以外からも収入を得ている傾向が強いといえる。起業家に限るとその差は有意にならないが、勤務者の推計③では有意にマイナスで係数の絶対値も大きい。ほかに収入がある(事業収入または勤務収入が全体に占める割合が100%未満



である)人の割合は、ボーダーレス起業家(62.7%)とその他の起業家(60.9%)は同程度である(前掲表-2)。勤務に比べて収入が安定しない自営において、ほかからも収入を確保しておこうとする起業家が多いのかもしれない。ボーダーレス勤務者(72.9%)では、ほかに収入がある割合がその他の勤務者(37.7%)に比べて30ポイント以上高い。仕事をするうえで「収入」を重視する割合が4類型のなかで最も高かった(前掲図-3)のように、複数の収入源をもつことでより家計を安定させようとしているのかもしれない。

最後に、起業に関する周囲の環境についてみると、「学生時代に起業や企業経営に関する授業を受けた経験がある」ダミーは推計①で有意にプラスとなっている。また、「家族や身近に今も事業を続けている起業家がいる、かつその起業家は事業の継続に苦勞していない」ダミーや「家族や身近に、事業を続けているものの苦勞している起業家やうまくいわずに事業をやめた起業家がいる」ダミーは、推計①と推計③で有意にプラスとなっており、推計③の係数は推計①よりも大きい。前掲表-2でそれぞれに「該当」する人の割合を4類型で比べると、ボーダーレス勤務者やボーダーレス起業家が高い傾向がみられる。成長過程における教育や家庭環境によって、起業に対するボーダーレスな考え方は醸成されやすくなるといえるのではないか。

#### 4 自営と勤務を繰り返す理由

前節では、ボーダーレスな意識をもつ人々の特徴を分析した。では、なぜ彼らは自営と勤務を繰り返すのだろうか。本節では、アンケートと別に2019年7~12月に実施したヒアリング調査の結果も交えながら、実態を明らかにしたい。

##### (1) 前回経営した事業をやめた理由

まず、前回経営していた事業をやめた理由からみていこう。前節の推計結果では、ボーダーレスな意識をもつ人のほうが、主たる家計維持者であったり、育児・介護に携わったりしている傾向が強かったことから、生計を維持するための収入の問題、さらには家庭の事情が自営と勤務を行き来する大きな理由になりそうだ。そこで、ボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者が、前回経営した事業をやめた理由を尋ねたアンケート結果をみてみよう。図-5に示すとおり、やはり「売り上げの低迷」がそれぞれ22.9%、24.4%と最も多い。次いで、ボーダーレス起業家では「自身の健康上の理由」(16.1%)が、ボーダーレス勤務者では「他社で勤務することになった」(16.7%)が多く挙げられている。

ボーダーレス勤務者ではボーダーレス起業家に比べて、「後継者や譲渡先が見つかった」(12.7%)や「他社で勤務することになった」(16.7%)のほか、「家庭の事情(家族の介護や看病、育児を除く)」(8.4%)や「育児(孫など自身の子ども以外も含む)」(7.0%)を挙げる人も目立つ。前回経営した事業における従業者規模は、「1人(本人のみ)」がボーダーレス起業家は45.8%、ボーダーレス勤務者は40.1%であり、いずれも6割以上が「4人以下」と小さい<sup>6</sup>。経営者自身が最も重要な労働力であるともいえ、自らの体調や家庭の問題が自営をやめる大きなきっかけになっているものと思われる。

##### (2) 再び自営する動機

次に、現在事業を経営しているボーダーレス起業家に絞ったうえで、一度自営をやめて勤務したにもかかわらず、再び自営しようとするのはどうして

<sup>6</sup> 「4人以下」の割合は、ボーダーレス起業家が65.3%、ボーダーレス勤務者が64.5%である。また、「10人未満」の割合は、それぞれ77.1%、79.6%となった。

図-5 前回経営した事業をやめた理由 (複数回答)

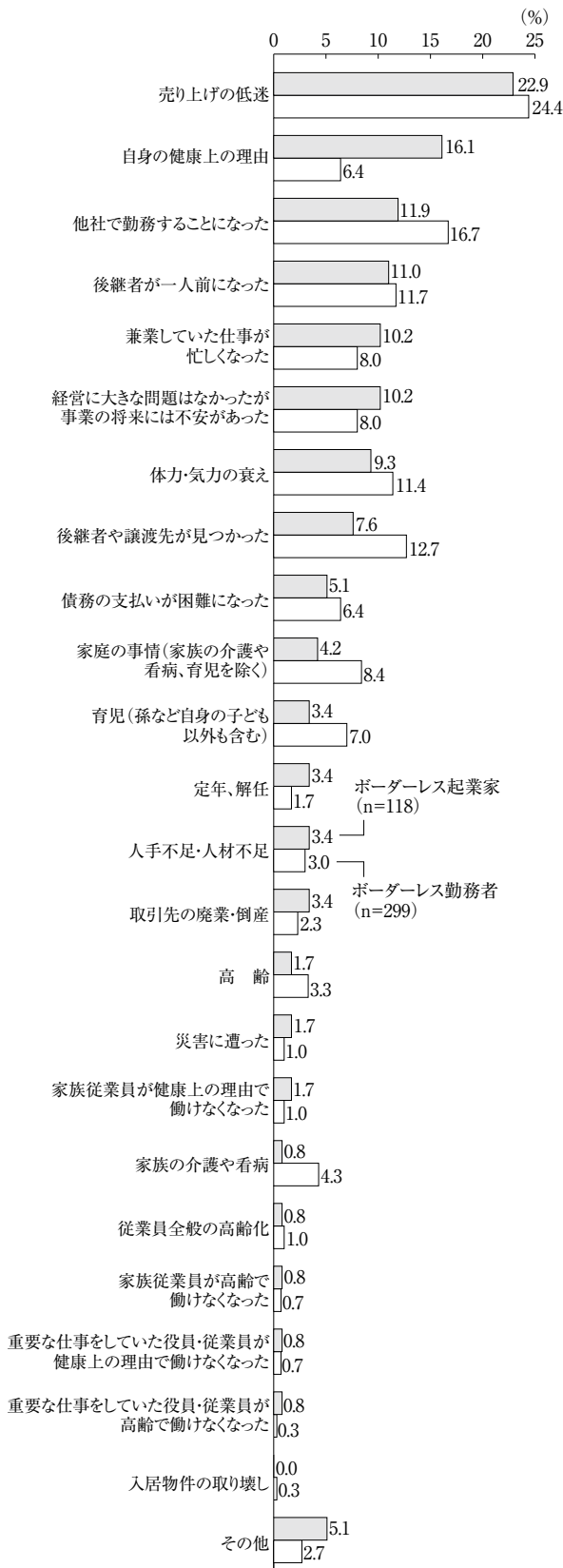
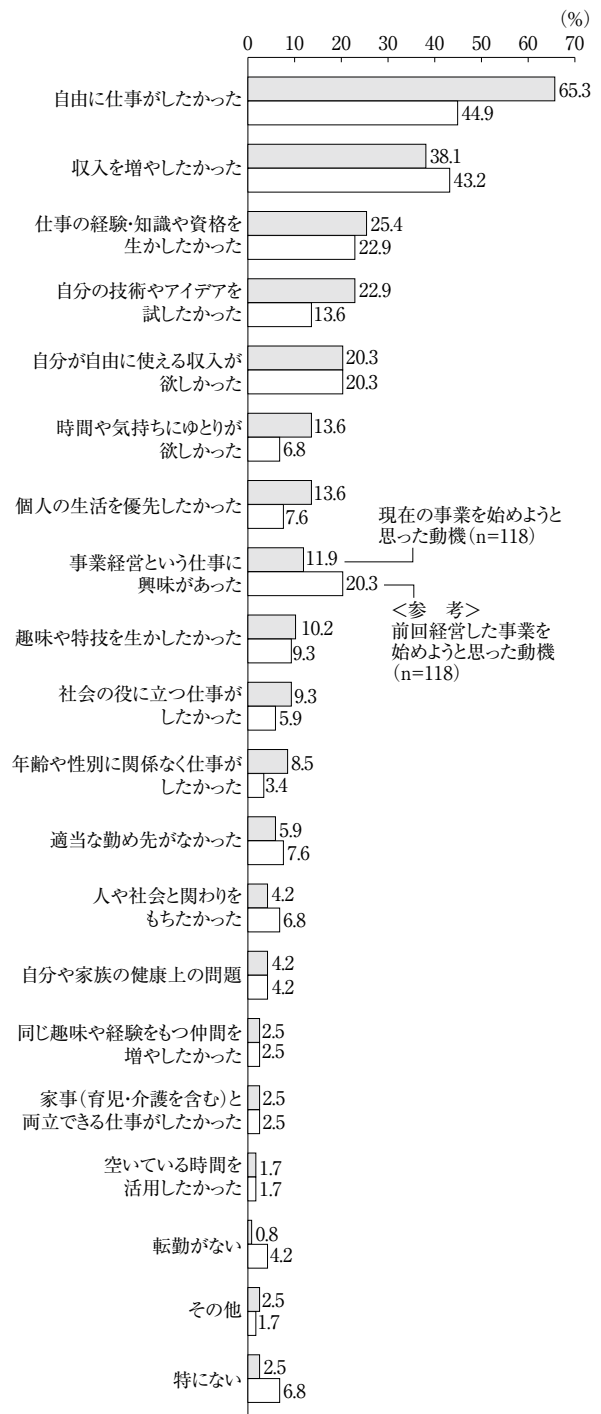


図-6 ボーダーレス起業家が事業を始めようと思った動機 (三つまでの複数回答)



かを考えたい。ボーダーレス起業家に起業動機を尋ねると、「自由に仕事がしたかった」が65.3%と最も多く、「収入を増やしたかった」(38.1%)がそれに続く(図-6)。前回の事業を始めようと思った動機の回答割合と比べると、「自由に

「仕事がしたかった」は20ポイント以上も増加している。そのほかには、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」(25.4%)、「自分の技術やアイデアを試したかった」(22.9%)、「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」(13.6%)、「個人の生活を優先したかった」(13.6%)などが前回の動機よりも増えている。これに対して、「収入を増やしたかった」は依然大きな動機であるものの、前回の起業動機に比べて5ポイントほど回答割合が低下している。起業動機に関するこれらの結果からは、ボーダーレス起業家の四つのタイプが浮かぶ。事例と併せて紹介しよう。

#### <タイプ① 職人型>

このタイプの人たちは、個人のスキルに基づいた専門性の高い仕事をしており、自営と勤務のどちらでも対応しやすい。例えば、広告制作や企業・商品のブランディングなどを手がける会社を起業したAさん(ヒアリング時45歳)は、フォトグラファーやブランドコンサルタントとして自営していたことがあり、その間には大手の飲食店やメーカーに勤務し広告制作を担当した経験ももつ。デザインやブランディングといった能力を軸に、時々の事情に応じて自営と勤務を行き来している。

#### <タイプ② キャリアアップ型>

自営と勤務を繰り返すなかで経験を重ねながら成長するタイプ。職人型とは違い仕事の内容は必ずしも一貫しない。全国の医療機関に対して医療通訳サービスを提供する事業を立ち上げたBさん(同39歳)は、20歳代で北京でネイルサロンを起こした経験をもつ。1年ほどでその店は閉じたが、経営を一通り経験し、度胸をつけることもできた。その後はベンチャー企業やIT系大手企業に勤務し経営を間近にみることで、人材管理などについて学んだ。それらを糧に現在の会社を立ち上げ、従業員数20人以上の規模に成長させている。

#### <タイプ③ 生活重視型>

家庭の事情や自分の生活環境に応じて自営と勤務を選択している。父から継いだ工場を廃業した後、勤務者になったCさん(同46歳)は、母の病気を機に勤めをやめ、自宅で行政書士事務所を開業した。時間に融通が利くようになり、安心して仕事ができるようになったという。

#### <タイプ④ 趣味重視型>

仕事をするに当たり自分の好きなことや興味をもったことを優先しており、勤務するか自営するかにはこだわらない。Dさん(同30歳)は、お気に入りの革靴の手入れを重ねるうちに靴磨きの奥深さに引き込まれ、ついには靴磨きを商売として始めた。実態は自営に近いが、実は勤務先の一事業というかたちをとっている。しかし、Dさんはそうしたことは気にならないという。

### (3)現在の事業と前回の事業や勤務との関連

続いて、ボーダーレス起業家の現在の業種をみると、その他の起業家と比べて「建設業」(10.2%)「情報通信業」(11.0%)、「運輸業」(7.6%)、「医療・福祉」(6.8%)などが多い(表-4)。こうした事業の内容は、直前の勤務先での仕事や前回の事業と関連しているのだろうか。

まず、直前の勤務との関連については、「大いに関連している」が34.7%、「一部関連している」が24.6%、「まったく関連していない」が40.7%という回答結果になっている。次に、現在の事業と前回の事業の業種を突合したところ、同じ業種分類である人はボーダーレス起業家全体の51.7%を占める。現在の業種分類別に前回と同じである割合をみると、「建設業」「製造業」「情報通信業」「生活関連サービス業」など専門性の高い分野で高くなっており、前述の四つのタイプで考えると、職人型の特徴に近い。一方で、キャリアアップ型や生活重視型は、事業の内容そのものへのこだわりは相対的に弱く、必ずしも同じ分野で自営を繰り返

表-4 現在の事業の業種

(単位:%)

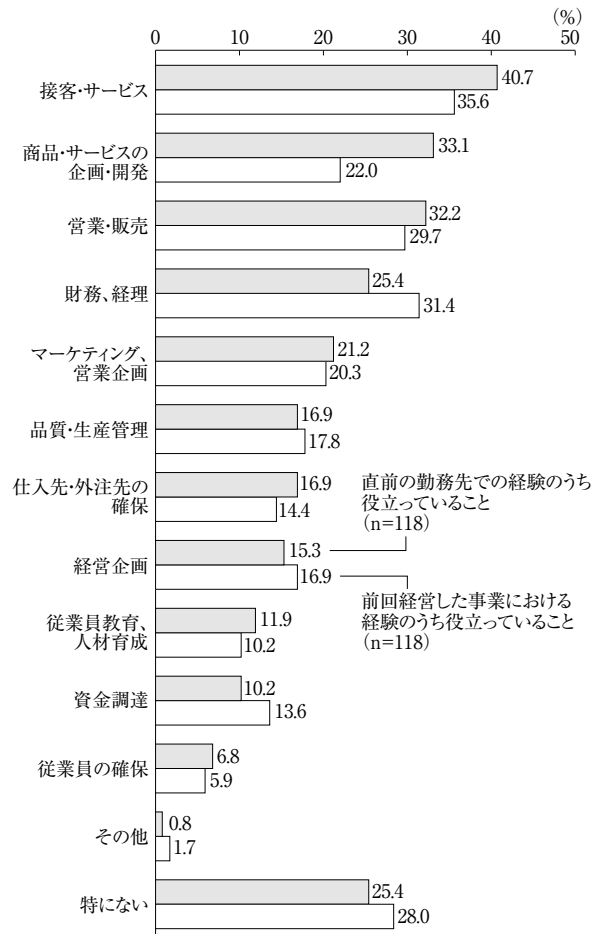
	ボーダーレス起業家 (n=118)	その他の 起業家 (n=822)
建設業	10.2	6.3
製造業	1.7	2.4
情報通信業	11.0	9.7
運輸業	7.6	2.9
卸売業	3.4	3.5
小売業	7.6	8.2
飲食店・宿泊業	5.9	4.7
医療・福祉	6.8	4.7
教育・学習支援業	5.1	5.5
専門・技術サービス業、学術研究	19.5	26.9
生活関連サービス業	5.1	7.3
その他のサービス業	9.3	10.1
娯楽業	1.7	1.8
不動産業	2.5	1.8
その他	2.5	4.0
合計	100.0	100.0

(注) 1 複数の事業を経営している場合は、最も売上高が大きいものについて尋ねた。  
2 「持ち帰り・配達飲食サービス業」は「小売業」に含む。

返していないかもしれない。ただ、彼らの場合も過去の事業や勤務での経験を何かしら現在の事業に生かしていることが考えられる。

そこで、直前の勤務先と前回経営した事業それぞれにおける経験について、現在の経営に役立っていることを尋ねたところ、図-7のとおり「接客・サービス」が直前の勤務でも前回の事業でも最も多い結果となった(それぞれ40.7%、35.6%)。このほか直前の勤務の経験では「商品・サービスの企画・開発」(33.1%)の割合が、前回の事業(22.0%)に比べて高い。一方、前回経営した事業では、「財務、経理」(31.4%)や「資金調達」(13.6%)、「経営企画」(16.9%)といった経営に関する項目の割合が相対的に高い(直前の勤務では順に25.4%、10.2%、15.3%)。勤務と事業経営では、得られる経験の性質が違っていることを反映した結果といえる。キャリアアップ型として紹介したBさんのように、自営の間に勤務を挟むことは、ボーダーレス起業家にとって過去

図-7 ボーダーレス起業家の過去の経験のうち、現在の経営に役立っていること(複数回答)

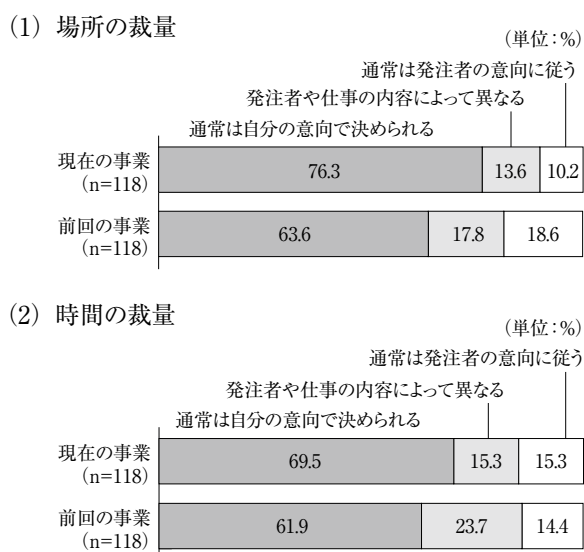


の経営を見つめ直し、不足しているスキルを補う機会にもなっているのではないだろうか。

#### (4)働き方の変化

再び事業を始めた動機は、前回に比べて「自由に仕事がしたかった」が多くなるなど傾向に違いがみられた(前掲図-6)ことから、働き方も変わっていることが予想される。そこで、仕事をすすめるうえでの場所や時間の裁量を現在と前回の事業で比べると、場所を「通常は自分の意向で決められる」との割合は、現在の事業では76.3%と前回の事業(63.6%)を10ポイント以上上回っている(図-8(1))。時間についても、現在の事業では69.5%が「通常は自分の意向で決められる」としており(前回の事業61.9%)、前回に比べて裁量

図-8 ボーダーレス起業家の仕事や作業を行う際の裁量



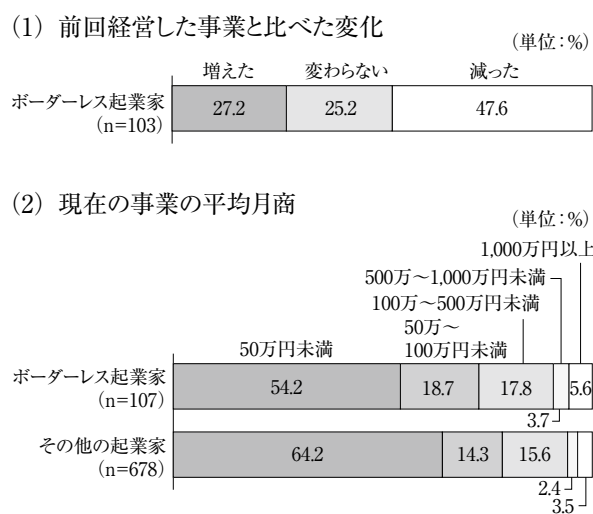
は総じて大きくなっていることがわかる(図-8(2))。起業動機で「収入を増やしたかった」との回答が減っていた(前掲図-6)ことも勘案すると、仕事でのやりがいをより重視する結果として裁量も高まっているといえそうである。

例えば、Eさんは30歳代で催事販売会社を起業したがバブル崩壊とともに廃業、知り合いの会社に勤務したが自由に働けないことに不満を感じ、退職して1人でラーメン店を開いた。催事販売のときと比べれば事業の規模はかなり小さいが、裁量は大きく満足している。

### (5) 事業パフォーマンスの変化

Eさんのように、事業における裁量は改善したが、そのぶん売上高や採算などのパフォーマンスは悪化したというボーダーレス起業家は少なくないのではないか。前回と現在で事業の平均月商を比べると、「減った」という人が47.6%と多い(図-9(1))。「増えた」は27.2%にとどまる。図-9(2)でボーダーレス起業家の現在の平均月商をみると、「50万円未満」である割合は54.2%と、

図-9 事業の平均月商



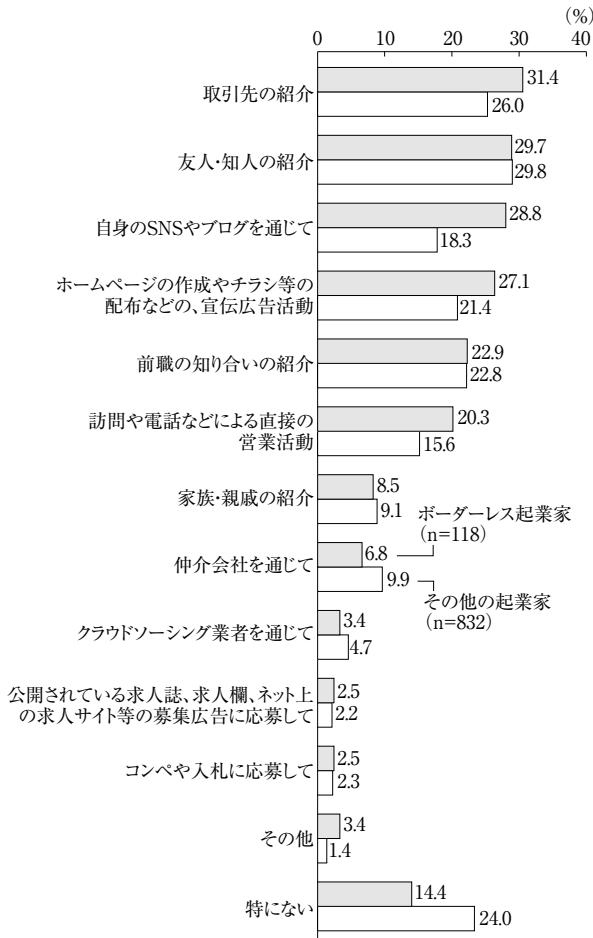
(注) 平均月商について「わからない」「答えたくない」と回答した人を除いて集計した。

前回の44.7%から上昇している。一方で、「1,000万円以上」は15.5%から5.6%へと低下している。「自由に仕事がしたかった」を理由に起業した人が、前回の事業よりも今回の事業で大幅に増えていたことや、私生活を重視したり趣味を追求したりするために起業した人が一定程度いたこと(前掲図-6)に鑑みると、事業収益の追求は二の次と考える人が多いのかもしれない。

ただし、同じく図-9(2)で現在の平均月商をその他の起業家と比べると、ボーダーレス起業家のほうが高い人がやや多い。「1,000万円以上」の割合は5.6%とその他の起業家(3.5%)より高く、「50万円未満」の割合は54.2%とその他の起業家(64.2%)を10ポイント下回る。起業時の従業者規模をみても、「1人(本人のみ)」の割合はボーダーレス起業家(70.3%)がその他の起業家(82.0%)を大きく下回っており、ボーダーレス起業家のほうが事業規模が大きい<sup>7</sup>。仕事の受注経路も、その他の起業家に比べて「特にない」とする人は少なく(ボーダーレス起業家14.4%、その他の起業家24.0%)、ボーダーレス起業家のほ

<sup>7</sup> 「2人」の割合はボーダーレス起業家は13.6%、その他の起業家は10.9%、「3~4人」は同9.3%、3.5%、「5~9人」は同4.2%、2.8%、「10人以上」は同2.5%、0.8%となっている。

図-10 事業における受注経路 (複数回答)

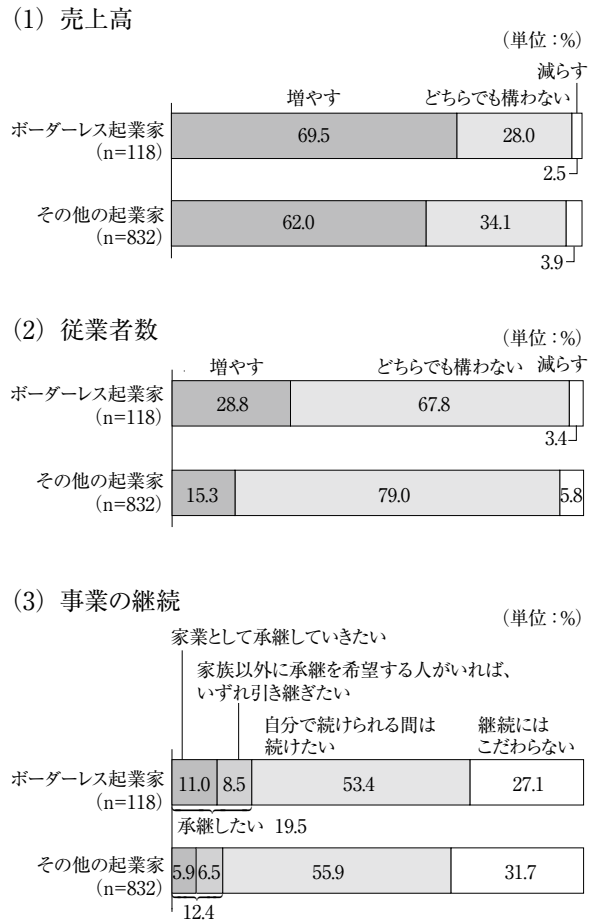


うが一定のルートを確認できていることがわかる (図-10)。ボーダーレス起業家の受注経路は、「取引先の紹介」(31.4%)や「友人・知人の紹介」(29.7%)、「自身のSNSやブログを通じて」(28.8%)などの割合が高く、複数回答のほとんどの項目でその他の起業家を上回っている。さまざまな仕事の経験を重ねることが情報の蓄積や人脈の構築などにつながり、事業のパフォーマンス向上に一定の効果을及ぼしているのではないかと推察される。

(6) 今後の事業規模

一度事業をやめたことのあるボーダーレス起業家だが、今の事業の将来についてはどのように考えているのだろうか。今後、売上高を「増やす」というボーダーレス起業家は69.5%と、その他の起業家(62.0%)より多い (図-11(1))。従業員数に

図-11 今後、事業をどうしたいか



ついても、「増やす」が28.8%とその他の起業家(15.3%)を上回る (図-11(2))。事業を「承継したい」という人も19.5%と、その他の起業家(12.4%)に比べて多い (図-11(3))。総じて、ボーダーレス起業家のほうが、その他の起業家よりも事業の拡大意欲は強い。事業をやめた経験が、現在の事業に対する思い入れを強くしているのかもしれない。

また、自営の間に勤務した先での経験が、事業意欲の強さに影響を与えていることも考えられる。例えば、トラック運送業を営むFさんは、前回の事業では若さもあり、売り上げを増やすことばかり考えていた。しかし、事業をやめた後に勤務した運送会社の社長が家族のように接して育ててくれたことをきっかけに、今の事業では従業員を第一に考え、彼らのためにも会社をできる限り長く残したいと思うようになったという。



## 5 ボーダーレス勤務者の再起業意欲

第3節でみたように、ボーダーレス勤務者の4割以上が「企業に勤務するよりも自分で事業を営みたい」と回答していた（前掲図-2）。ボーダーレス勤務者は、自営に魅力を感じながらもなぜ勤務しているのか。どういう機会があれば、もう一度起業しようと思うのか。本節では、これらの点を分析してみたい。

### (1) 事業をやめて勤務した動機

まず、ボーダーレス勤務者が、自分で起業した事業をやめて勤務した動機は「収入を増やしたかった」が最も多く、50.8%に上る（図-12）。次に多いのは「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」だが、20.4%と「収入を増やしたかった」に比べて半分以下の割合にとどまる。前掲図-6でみたようにボーダーレス起業家の起業動機で6割超と最も多かった「自由に仕事をしたかった」は、15.7%と3番目の水準である。仕事において最も重視することに「収入」を挙げる割合が、4類型中ボーダーレス勤務者で最も高かった（前掲図-3）ように、自営の場合よりも高く安定した収入を求めて勤務に移る人が多いようである。

実際、収入は事業を営んでいたときより増えている人が多い。収入が「増えた」という人の割合は50.3%で、「減った」人（26.5%）の2倍近い（図-13）。働く時間の長さは「減った」人（36.1%）が「増えた」人（30.6%）や「変わらない」人（33.3%）に比べて多く、ワークライフバランスも「改善した」（36.1%）が「悪化した」（23.8%）を上回っている。一方で、仕事のやりがい「増した」人（27.9%）は3割に届かない。ボーダーレス起業家では直前の勤務よりも仕事のやりがいが「増し

図-12 ボーダーレス勤務者が事業をやめて勤務した動機（複数回答）

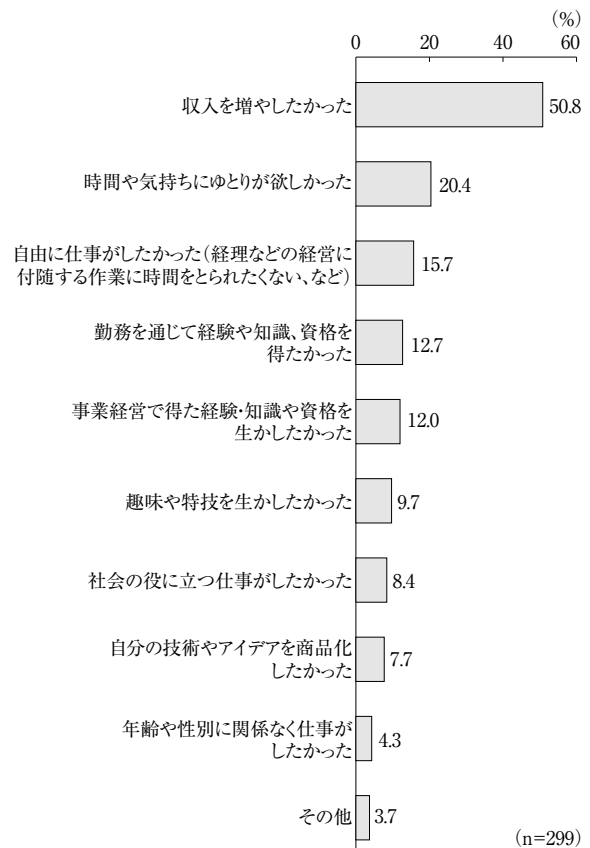


図-13 ボーダーレス勤務者の事業を営んでいたときからの変化

(単位: %)

	増えた	変わらない	減った
収入 (n=147)	50.3	23.1	26.5
仕事のやりがい (n=147)	27.9	48.3	23.8
働く時間の長さ (n=147)	30.6	33.3	36.1
ワークライフバランス (n=147)	36.1	40.1	23.8

(注) 一つ前の職業が「事業経営者」であった人について集計した。

た」人が61.0%であり<sup>8</sup>、同じボーダーレスな意識をもつ人であっても差は大きい。勤務に比べて自分の裁量が大きい自営を経験したボーダーレス勤

<sup>8</sup> 「変わらない」は34.7%、「減った」は4.2%となった。



務者は、勤務先での仕事にやりがいを感じにくくなるのかもしれない。

次に、ボーダーレス勤務者は、事業をやめた後にどのような企業に勤めるのだろうか。現在の勤務先と前回経営した事業との関連性をみると、「まったく関連していない」という人が40.1%に上る<sup>9</sup>。ボーダーレス起業家の、前回の事業と現在の事業が「まったく関連していない」割合(45.8%)<sup>10</sup>と同程度である。また、勤務先の従業者規模(公務員を除く)をみると、「1~19人」が31.8%と、その他の勤務者(19.6%)と比べて10ポイント以上多い。ボーダーレス勤務者のほうが、小規模な企業に勤める傾向が強いようだ。ボーダーレス勤務者は過去10年以内に自分で事業を立ち上げた人であり、年齢やキャリアの点で大きな企業には転職しにくいことが要因の一つとして考えられる。

## (2) 今後の起業意欲

ボーダーレス勤務者の多くが勤務よりも自営に魅力を感じていた(前掲図-2)。では、次の段階として実際に起業を実行しようと思っているのだろうか。そこで、ボーダーレス勤務者にもう一度事業を経営したいか尋ねたところ、そう「思う」人は55.5%と半数を超えた。「どちらでも構わない」が29.1%で、「思わない」は15.4%と少ない。現在の勤務のほうが前回事業を経営していたときよりも収入が増えた人でも、経営したいと「思う」割合が66.2%と高く、仕事のやりがいが増した人でも73.2%が、ワークライフバランスが改善した人でも64.2%がもう一度自営したいと思っている。当研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」によれば、起業関心層は日本の18~69歳の人口の14.8%にとどまり、起業無関心層が56.2%と半数以上を占めていると推計される。このデー

タと比べると、ボーダーレス勤務者の起業意欲は非常に高いといえるだろう。

では、なぜボーダーレス勤務者は起業しないのだろうか。もう一度事業を経営したいと「思う」と回答したボーダーレス勤務者に対し、実際には起業していない理由を尋ねた結果をみると、「自己資金が不足している」との回答割合が50.6%と半数に上る(図-14)。「外部資金(借入等)の調達が難しそう」も17.5%と2番目の水準で、資金面の問題が起業を阻害する大きな要因となることがわかる。

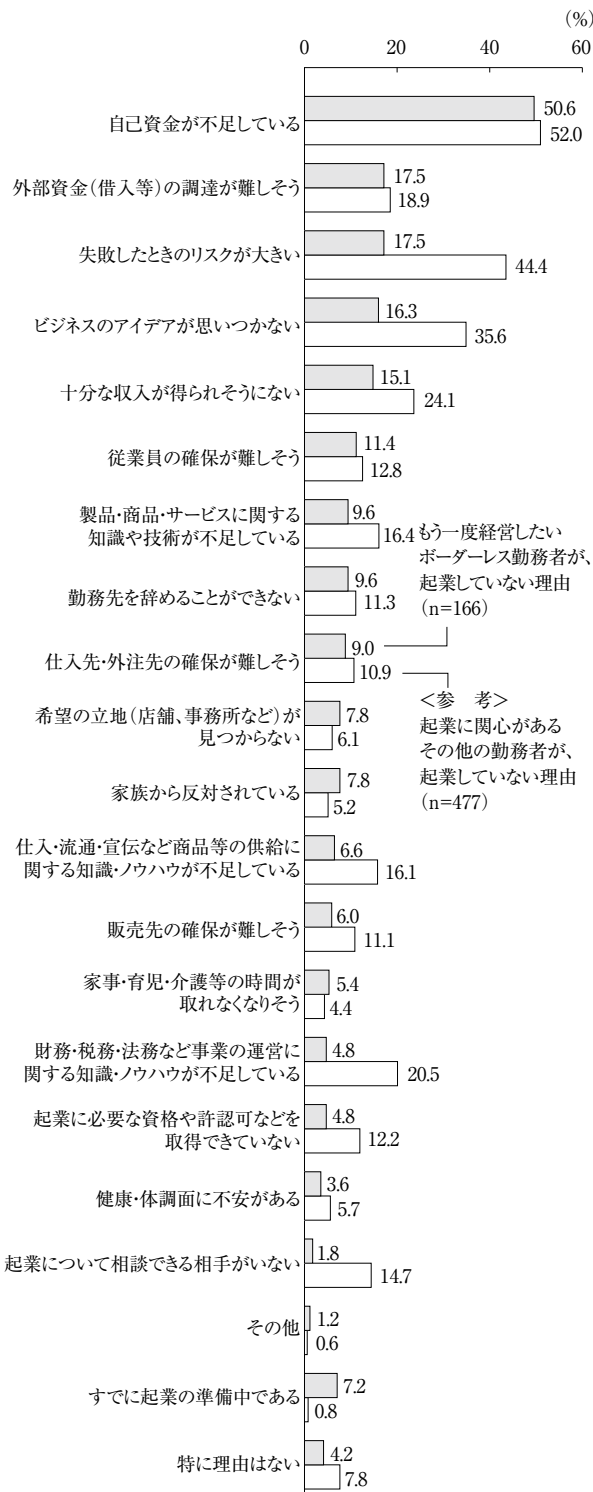
ただし、その他の勤務者のうち起業に「関心がある」と答えた人に同じ質問をしたところ、ほとんどの項目でボーダーレス勤務者のほうが割合は低くなった。特に、「失敗したときのリスクが大きい」はボーダーレス勤務者が17.5%と、その他の勤務者(44.4%)を大きく下回る。「ビジネスのアイデアが思いつかない」(同16.3%、35.6%)、「財務・税務・法務など事業の運営に関する知識・ノウハウが不足している」(同4.8%、20.5%)、「起業について相談できる相手がいない」(同1.8%、14.7%)、「仕入・流通・宣伝など商品等の供給に関する知識・ノウハウが不足している」(同6.6%、16.1%)などでも両者の差が大きい。

ボーダーレス勤務者は、経営経験があるぶん起業のリスクに対する漠然とした不安を解消できたり、財務・税務・法務等の知識も蓄積できたりしているのだろう。また、過去の起業経験から、ビジネスの構想を練ったり人脈を培ったりといった起業に必要なイロハを理解しており、起業の準備に入りやすいのかもしれない。さらに、職人型のボーダーレス起業家のように事業の内容が個人のスキルに基づく場合は、ビジネスのノウハウがすでに蓄積されており、起業を阻害する要因は特に少ないと考えられる。例えば、飲食店の厨房で勤務して

<sup>9</sup> 「大いに関連している」は34.4%、「一部関連している」は25.4%となった。

<sup>10</sup> 「大いに関連している」は29.7%、「一部関連している」は24.6%となった。

図-14 ボーダーレス勤務者が起業していない理由  
(複数回答)



(注) 「もう一度経営したい」と回答したボーダーレス勤務者と、起業に「関心がある」と回答したその他の勤務者に対して尋ねた設問。

いるGさんは、以前は居酒屋を経営していたが、入居ビルを取り壊しのために閉店を余儀なくされた。今は調理の腕を生かせる職場に勤めているが、また起業するつもりだ。1年後の開店を目指して空き店舗を探したり、かつての常連客に連絡をとったりしながら準備している。チャンスがあれば起業したいというボーダーレス勤務者は少なくないようだ。

## 6 ボーダーレスな働き方による満足度

自営に対する意識の違いは、現在の仕事に対する満足度にも影響するのだろうか。起業意欲が比較的高いボーダーレス勤務者は、総じて現状への満足度が低くなっているかもしれない。本節では、四つの類型の人たちの満足度を検証したい。

まず、総合的な満足度をみると、「満足」している割合は、その他の起業家(53.4%)とボーダーレス起業家(52.5%)で過半を占めている(図-15(1))<sup>11</sup>。ボーダーレス勤務者(41.1%)は起業家に比べると低いが、その他の勤務者(34.2%)を上回る。ボーダーレス起業家やその他の起業家は、自分の裁量で事業を営むことでより大きな達成感を得ているのではないか。また、ボーダーレス勤務者は、状況に合わせて職業を変え対応できているぶん満足度が上がりやすいのかもしれない。

次に、項目別に「満足」の割合をみると、収入ではボーダーレス勤務者が38.8%と最も高い(図-15(2))。その他の勤務者(27.2%)がそれに次ぎ、ボーダーレス起業家(23.7%)が最も低くなっている。ボーダーレス勤務者は収入を増やしたくて自営をやめ勤務した人が多く、事業経営時よりも収入が「増えた」人が半数を占めていた(前掲図-12、図-13)。勤務先でより多くの収入を得られるようになった結果、満足度も高まっているのだろう。

<sup>11</sup> 「かなり満足」と「やや満足」を合わせて「満足」、「かなり不満」と「やや不満」を合わせて「不満」とした。

図-15 満足度

(1) 総合

(単位:%)

	満足	どちらとも いえない	不満
ボーダーレス起業家 (n=118)	52.5	33.9	13.6
その他の起業家 (n=832)	53.4	33.3	13.3
ボーダーレス勤務者 (n=299)	41.1	39.1	19.7
その他の勤務者 (n=1,296)	34.2	42.4	23.4

(3) 仕事のやりがい

(単位:%)

	満足	どちらとも いえない	不満
ボーダーレス起業家 (n=118)	60.2	30.5	9.3
その他の起業家 (n=832)	61.4	31.1	7.5
ボーダーレス勤務者 (n=299)	38.1	39.5	22.4
その他の勤務者 (n=1,296)	33.6	39.7	26.7

(2) 収入

(単位:%)

	満足	どちらとも いえない	不満
ボーダーレス起業家 (n=118)	23.7	36.4	39.8
その他の起業家 (n=832)	26.8	30.3	42.9
ボーダーレス勤務者 (n=299)	38.8	33.1	28.1
その他の勤務者 (n=1,296)	27.2	34.3	38.5

(4) ワークライフバランス

(単位:%)

	満足	どちらとも いえない	不満
ボーダーレス起業家 (n=118)	54.2	33.9	11.9
その他の起業家 (n=832)	51.3	37.7	10.9
ボーダーレス勤務者 (n=299)	42.5	37.8	19.7
その他の勤務者 (n=1,296)	40.4	39.1	20.5

(注) 「かなり満足」と「やや満足」を合わせて「満足」、「かなり不満」と「やや不満」を合わせて「不満」とした。

一方で、仕事のやりがいに関しては、ボーダーレス起業家(60.2%)とその他の起業家(61.4%)が、ボーダーレス勤務者(38.1%)とその他の勤務者(33.6%)を大きく上回っている(図-15(3))。ボーダーレス勤務者は、「仕事のやりがい」を重視する人が起業家と同程度と多かった一方、以前より仕事のやりがいが「増した」人は3割弱と、起業家の半分程度であった(前掲図-3、図-13)。求めるやりがいを勤務では得にくく、そのぶんやりがいに対して起業家ほど満足できなくなっているのだろう。

ワークライフバランスには、ボーダーレス起業家(54.2%)とその他の起業家(51.3%)の半数以上が「満足」している(図-15(4))。ボーダーレス勤務者(42.5%)とその他の勤務者(40.4%)の「満足」の割合は約4割と相対的に低い。ボーダーレス起業家は、勤務をやめて起業したことで生活スタイルに合わせて働き方を調整しやすくなり、満足度が高まっているのだと思われる。

## 7 おわりに

本稿では、起業家のうち一つ前の職業が勤務者で、かつ過去に現在とは別の事業を経営したことがありその事業からは退いている人を「ボーダーレス起業家」、勤務者のうち過去10年以内に自分で起業した事業を経営したことがあるがその事業から退いている人を「ボーダーレス勤務者」と呼び分析した。アンケートや事例からは、自営と勤務の間に大きな壁=ボーダーを感じずに、環境に応じてそれらを行き来する様子が確認された。

ボーダーレス起業家は、その他の起業家に増して事業の継続や拡大に意欲的だった。過去の廃業を乗り越えて勤務も経験するなかで、事業経営に必要なノウハウを蓄積した人や、経営に対する考え方をブラッシュアップした人もいた。月商や従業員規模も相対的に大きく、さまざまな経験を経ることが事業の成長にも役立っていた。

また、ボーダーレス勤務者の多くが再び自営することを望んでいた。その他の勤務者に比べて「企業に勤務するよりも自分で事業を経営したい」との回答割合が3倍と多く、勤務することで自営していたときより多い収入を得ている場合でも、傾向は変わらない。過去の自営で実感した達成感や自由を再び得たいと思う人が多いのだろう。加えて、ボーダーレス勤務者は一度起業を経験したことで、起業に失敗することを過度に恐れなくなっていた。過去の起業経験が次の起業機会につながっていることがわかった。

ボーダーレスな意識をもつ人は、29歳以下の層で、その他の年代に比べて多くみられた。近年の「ノマドワーカー」や「ギグワーカー」といった働き方によりなじみの深い若年層は、起業に対する壁が低くなりやすとも考えられる。男性や主たる家計維持者、育児や介護に携わっている人も多く、生計や家庭の事情が自営と勤務を行き来する大きな理由になっていた。

また、身の回りに起業家がいたり起業家教育を受けた経験があったりする人が多く、周囲の環境なども起業に対するボーダーレスな意識を育てる要素になっていると考えられる。川名(2014)は、日本政策金融公庫が主催する「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を例に、高校生など若いうちにこうしたイベントに参加することで起業

に対する身近さを実感するだけでなく、何らかの起業に関するインプットをすることができる」と述べている。このように、早い段階から起業について身近に触れる機会を増やすことが求められる。そのときには、起業のサクセスストーリーばかりではなく、失敗談やその後の経緯も伝えることが大切だ。最近では、SNSやクラウドファンディングなどを通じて興味をもった起業家にアクセスしやすくなっている。こうした環境の変化も、起業に対する意識を変えていく追い風になるだろう。

前回経営した事業をやめた理由で「売り上げの低迷」が最も多かったように、自営に対してボーダーレスな意識をもつ人たちは過去の事業で必ずしも成功していない。それでも再度自営することに前向きだった。しかし、日本人はいまだに企業経営者に対して、事業の安定や成功ばかりを求める傾向が強いのではないかと。そしてそうした空気が、安田(2015)も述べていたように起業を妨げる要因になっているのではないだろうか。経営に失敗しても再チャレンジしやすい空気を醸成していくことが、わが国全体の自営に対するボーダーを低くし、ひいては起業活動の促進にもつながるはずである。より多くの人が起業に挑戦しやすくなる環境が構築されることを期待したい。

#### <参考文献>

- 川名和美(2014)「我が国の起業家教育の意義と課題—「起業教育」と「起業家学習」のための「地域つながりづくり」—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第25号、pp.59-80
- 鈴木正明(2010)「経営経験者の開業—存廃分析を中心に—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第6号、pp.51-77
- 増田辰良(2016)「起業家の前職キャリア、取引相手と経営成果との関係について」北星学園大学経済学部『北星論集』第56巻第1号、pp.23-32
- 村上義昭(2017)「経営経験者の開業—「2016年度新規開業実態調査(特別調査)」より—」日本政策金融公庫総合研究所『2017年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.33-74
- 安田武彦(2010)「起業選択と起業後のパフォーマンス」経済産業研究所『RIETI Discussion Paper Series』10-J-020
- (2015)「経済の新陳代謝を阻むもの—「何故、日本で起業家社会は実現しないのか」—」商工総合研究所『商工金融』第65巻7号、pp.5-25