

## 「2016年度新規開業実態調査」 ～アンケート結果の概要～

I	調査の目的と実施要領	1
II	調査結果	
1	開業者の属性とキャリア	2
2	開業動機と事業の決定理由	5
3	企業の属性	7
4	開業費用と資金調達	9
5	開業後の状況と開業にかかる課題	11
6	現在の満足度と今後の方針	14
III	まとめ	15

<問い合わせ先>

日本政策金融公庫 総合研究所  
小企業研究第一グループ  
TEL 03-3270-1687  
担当 立澤、村上

# I 調査の目的と実施要領

## 1 調査目的

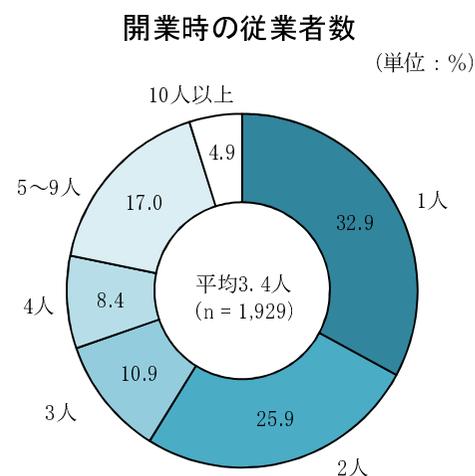
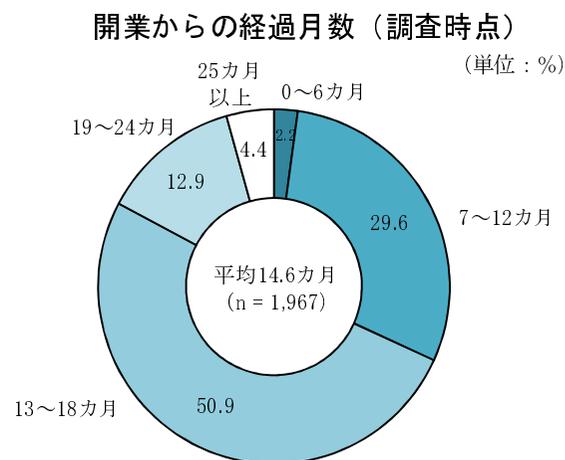
日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業企業の実態を把握するため、1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施しており、開業者の属性や開業費用など時系列で比較可能なデータを中心に蓄積してきた。

そこで、今年度実施した「2016年度新規開業実態調査」の結果とともに、過去のデータも用いながら、新規開業企業の実態がどのように変化してきたのか、その特徴を分析した。

## 2 実施要領

- (1) 調査時点 2016年8月
- (2) 調査対象 日本政策金融公庫国民生活事業が2015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8,145社
- (3) 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
- (4) 回収数 1,967社（回収率24.1%）
- (5) 経営形態 個人企業61.0% 法人企業39.0%（開業時）

## 3 アンケート回答企業の概要



資料: 日本政策金融公庫総合研究所「新規開業実態調査」(以下同じ)

(注) 1 構成比は小数第2位を四捨五入して表記しているため、その合計が100%にならない場合がある(以下同じ)。

2 以下、調査年度を示していない図は2016年度調査による。

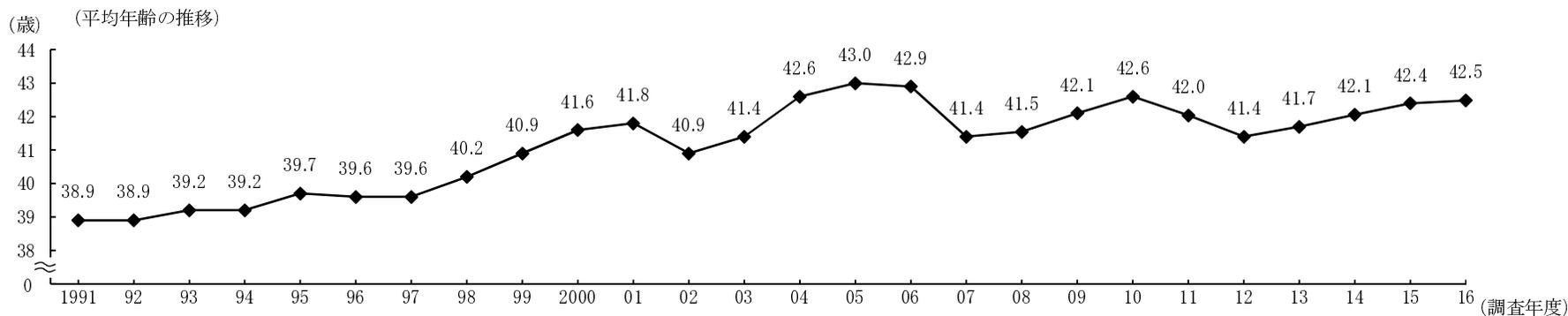
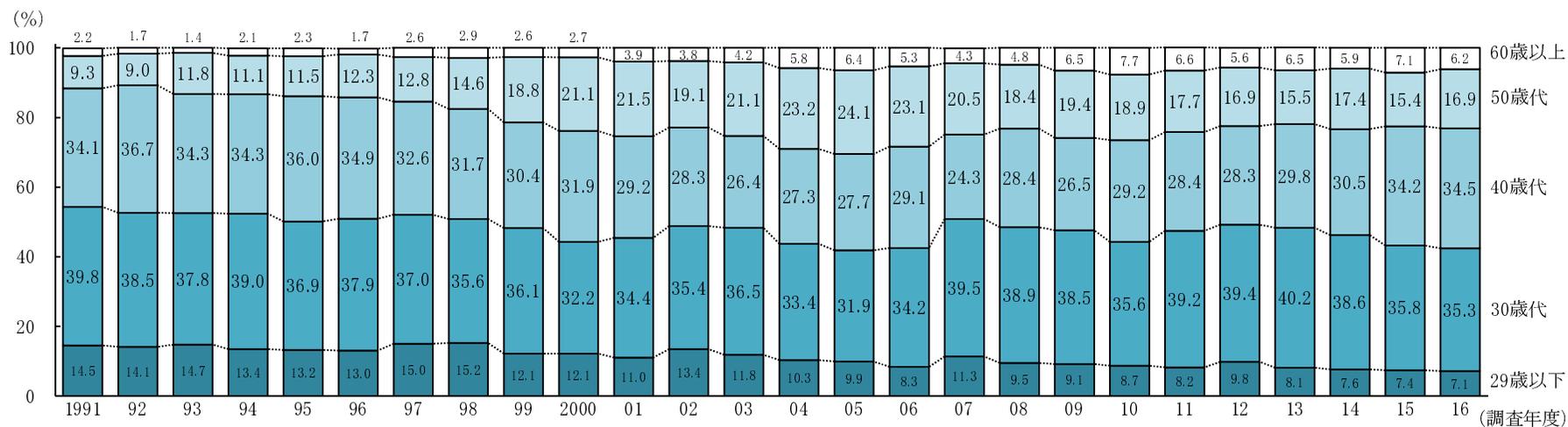
## II 調査結果

### 1 開業者の属性とキャリア

～開業時の平均年齢は上昇が続く～

- 開業時の年齢は「30歳代」が35.3%と最も多く、次いで「40歳代」が34.5%を占める（図－1）。一方、「29歳以下」は7.1%と、調査開始以来、最も低い割合となった。開業の主要な担い手は、「30歳代」「40歳代」である。
- 開業時の平均年齢は42.5歳となった。2013年度以降、平均年齢は4年連続で上昇している。

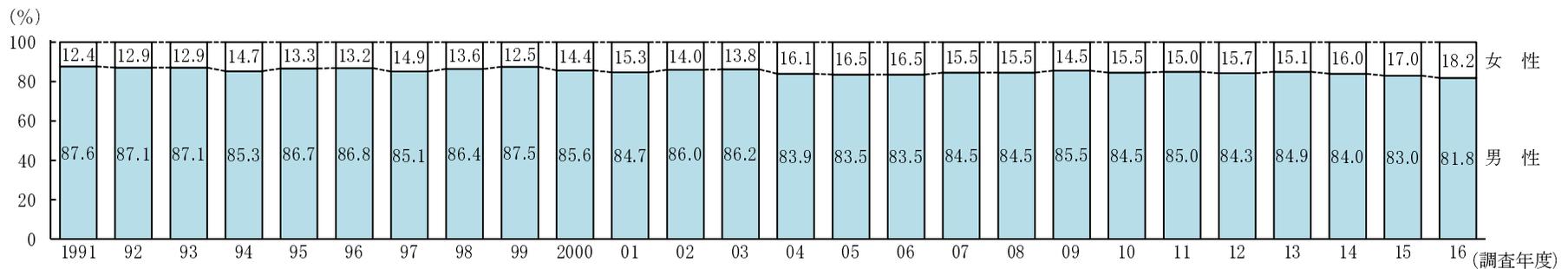
図－1 開業時の年齢



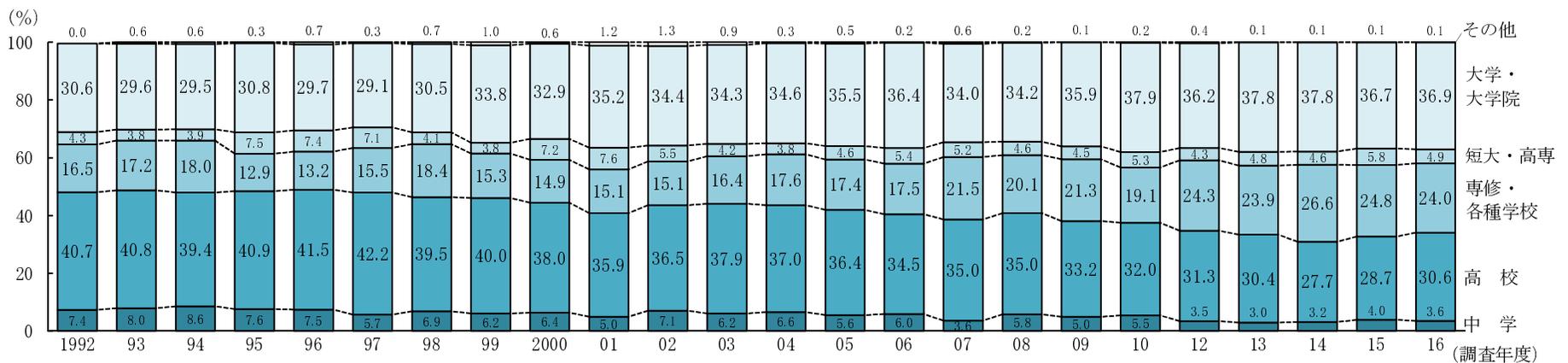
～女性の割合は調査開始以来最高～

- 開業者に占める女性の割合は、18.2%である（図－2）。調査開始以来、最も高い割合となっている。
- 最終学歴は、「大学・大学院」の割合が36.9%と、最も高い（図－3）。

図－2 性別



図－3 最終学歴

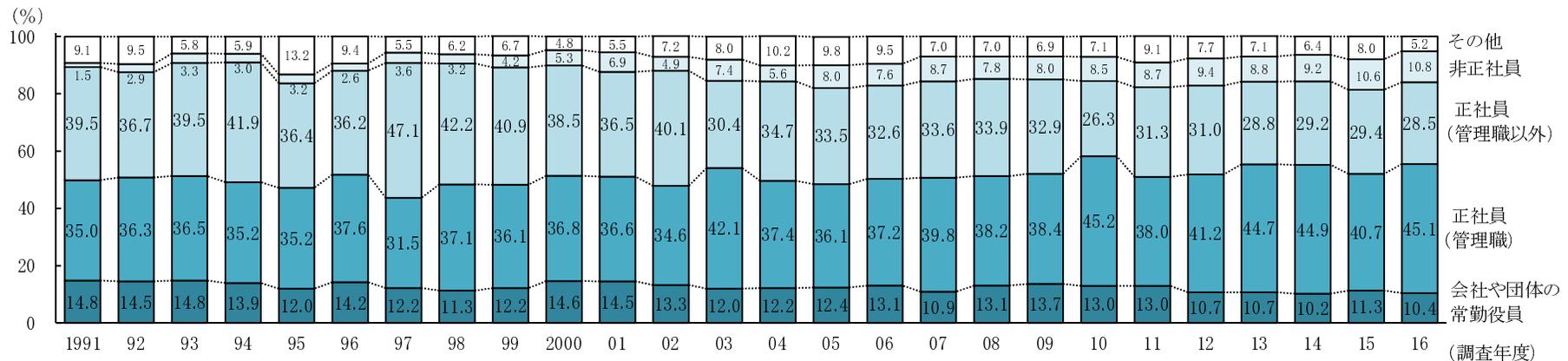


(注) 1 1991年度の調査の選択肢には「短大」が含まれていないため、結果を掲載していない。また、2011年度調査では最終学歴を尋ねていない。  
 2 1992年度の調査の選択肢には「その他」がない。また、1999～2002年度調査の「その他」には「海外の学校」が含まれる。

～実務経験を有する分野で開業～

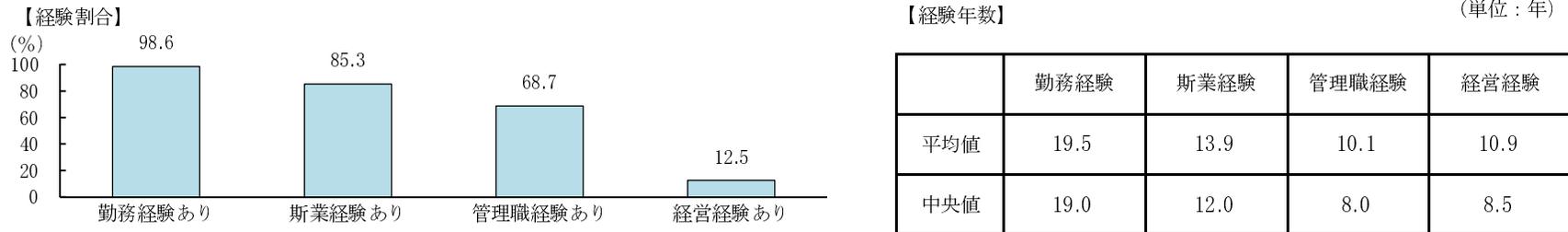
- 開業直前の職業は、「正社員（管理職）」の割合が45.1%と最も高く、次いで「正社員（管理職以外）」が28.5%を占める（図－4）。「非正社員」（10.8%）は、調査開始以来、最も高い割合となっている。
- 勤務キャリアは、「勤務経験」がある割合が98.6%、「斯業経験」がある割合が85.3%と、多くはビジネス経験をもって開業している（図－5）。また、「管理職経験」がある割合は68.7%となっている。

図－4 開業直前の職業



(注)1 「非正社員」は「パートタイマー・アルバイト」と「派遣社員・契約社員」の合計である。ただし、1991～1994年度および2004年度調査では選択肢のなかに「派遣社員・契約社員」がない。また、1995～1999年度調査の選択肢は「派遣社員・契約社員」ではなく「派遣社員」である。  
2 「その他」には「専業主婦・主夫」「学生」が含まれる。

図－5 勤務キャリア



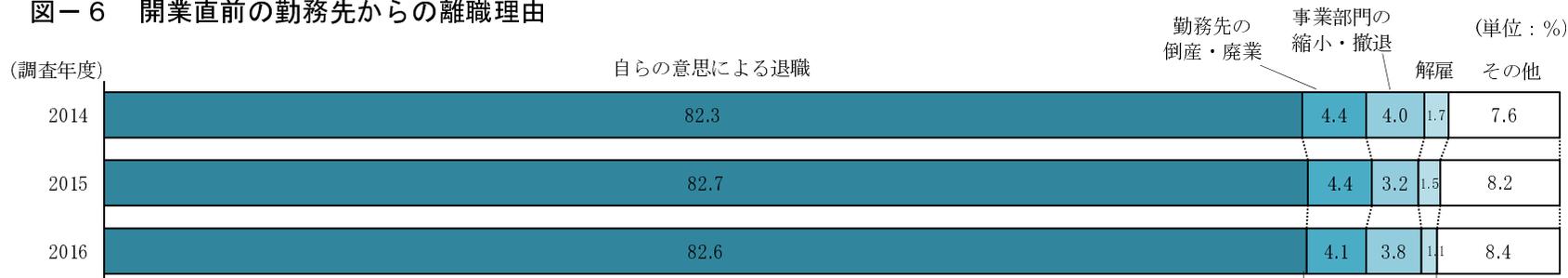
(注)1 「斯業経験」は現在の事業に関連する仕事をした経験、「経営経験」は現在の事業を始める前に事業を経営した経験（すでにその事業をやめている場合を含む）。  
2 経験年数の平均値・中央値は、経験がある人だけを集計。

## 2 開業動機と事業の決定理由

～最も多い開業動機は「自由に仕事をしたかった」～

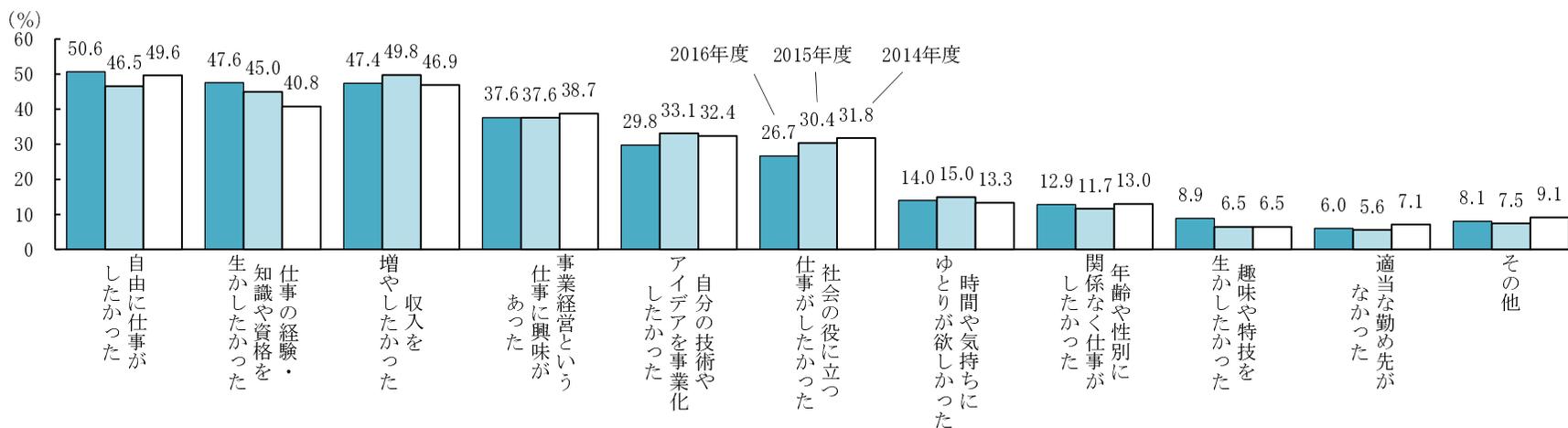
- 開業直前の勤務先を離職した理由は、「自らの意思による退職」が82.6%を占める（図－6）。「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」を合わせた「勤務先都合」による離職は、前年度からほぼ横ばいの9.0%となった。
- 開業動機は、「自由に仕事をしたかった」（50.6%）、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（47.6%）、「収入を増やしたかった」（47.4%）の順に多い（図－7）。

図－6 開業直前の勤務先からの離職理由



(注) 「その他」は「定年退職」「退職していない」を含む。「勤務先都合」とは「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」「解雇」の合計である。

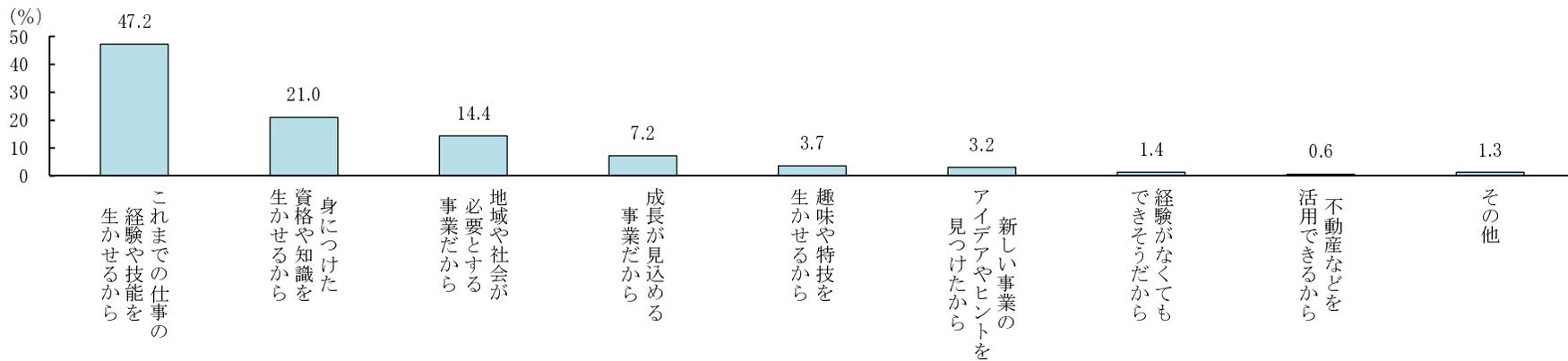
図－7 開業動機（三つまでの複数回答）



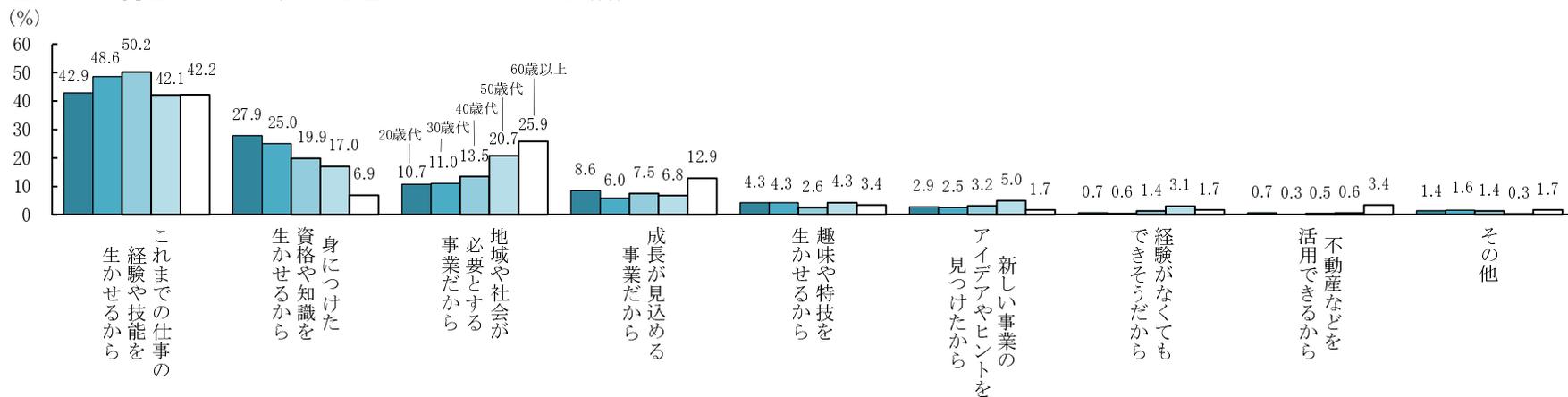
～事業の決定理由で最も多いのは「これまでの仕事の経験や技能を生かせるから」～

- 現在の事業に決めた理由は、「これまでの仕事の経験や技能を生かせるから」（47.2%）、「身につけた資格や知識を生かせるから」（21.0%）、「地域や社会が必要とする事業だから」（14.4%）の順に多い（図－8）。
- 開業時の年齢別にみると、「これまでの仕事の経験や技能を生かせるから」は、すべての年齢層で最も多い（図－9）。年齢が高いほど、「身につけた資格や知識を生かせるから」は少なくなり、「地域や社会が必要とする事業だから」は多くなっている。

図－8 現在の事業に決めた理由



図－9 現在の事業に決めた理由（開業時の年齢別）



### 3 企業の属性

#### ～地域に密着して事業を展開～

- 開業業種は、「サービス業」(26.2%)、「医療、福祉」(18.0%)、「飲食店、宿泊業」(15.8%)の順に多い(図-10)。
- フランチャイズ・チェーンに加盟している企業の割合は、7.1%である(図-11)。
- 商圏の範囲は、「事務所や店舗の近隣」が15.3%、「同じ市区町村内」が33.0%を占める(図-12)。半数近くの企業が地域に密着して事業を展開している。

図-10 開業業種

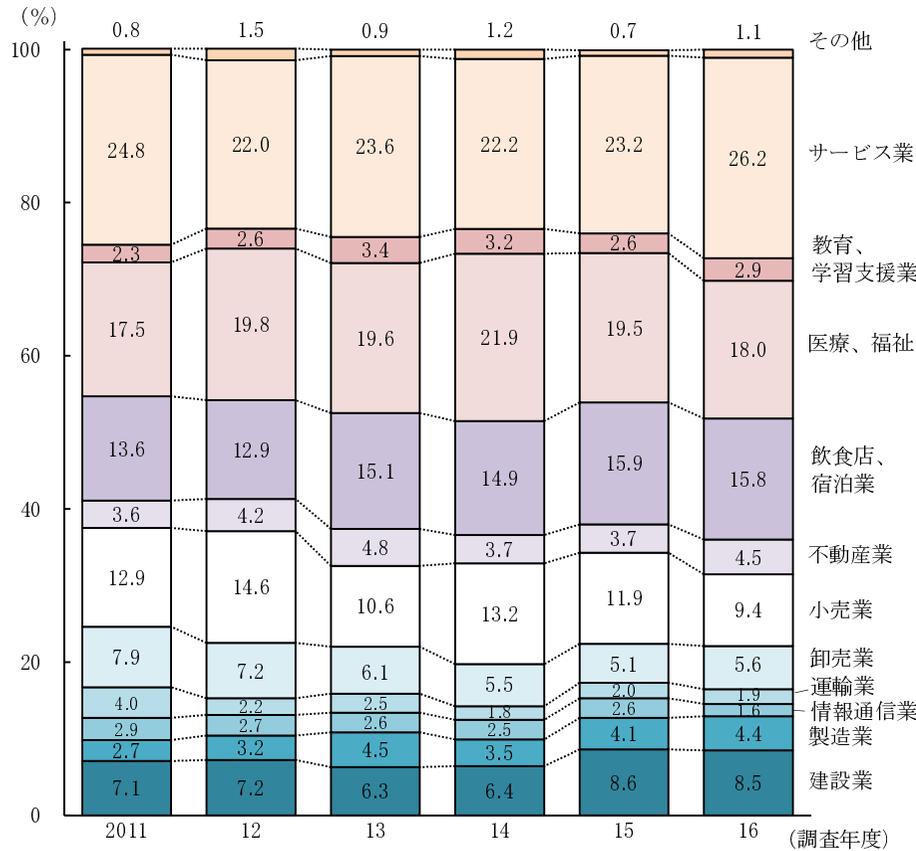


図-11 フランチャイズ・チェーン加盟企業割合

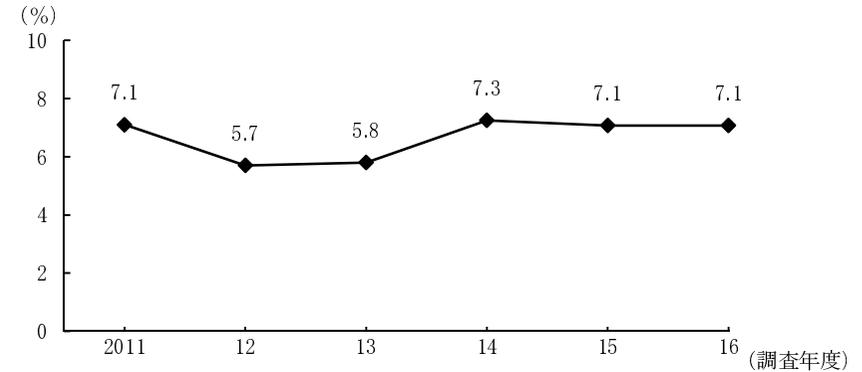
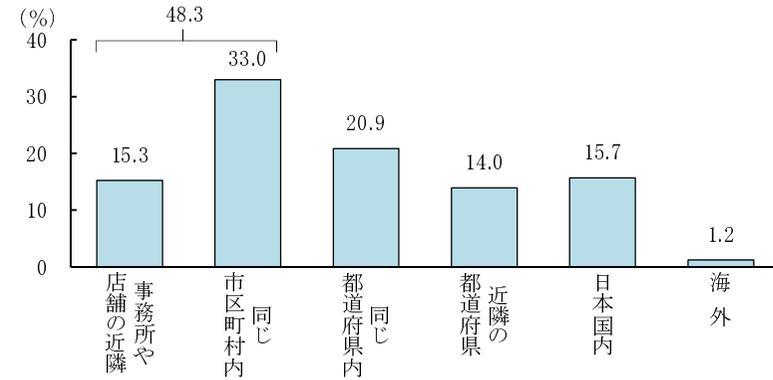


図-12 商圏の範囲



～開業時の平均従業者数は減少～

- 開業時の平均従業者数は3.4人であった（図-13）。2年連続で減少し、調査開始以来、最も少なくなっている。
- 調査時点の平均従業者数は4.6人で、開業時からの増加数は1.2人であった（図-14）。
- 開業時と調査時点の平均従業者数の内訳をみると、「常勤役員・正社員」が0.8人から1.2人、「パートタイマー・アルバイト」が1.1人から1.7人となっており、それぞれ0.4人、0.6人増えている。

図-13 開業時の平均従業者数

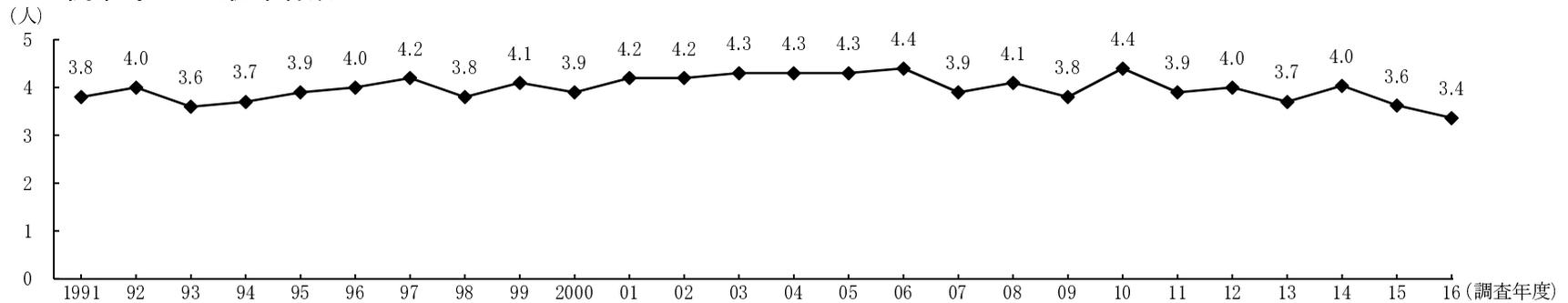
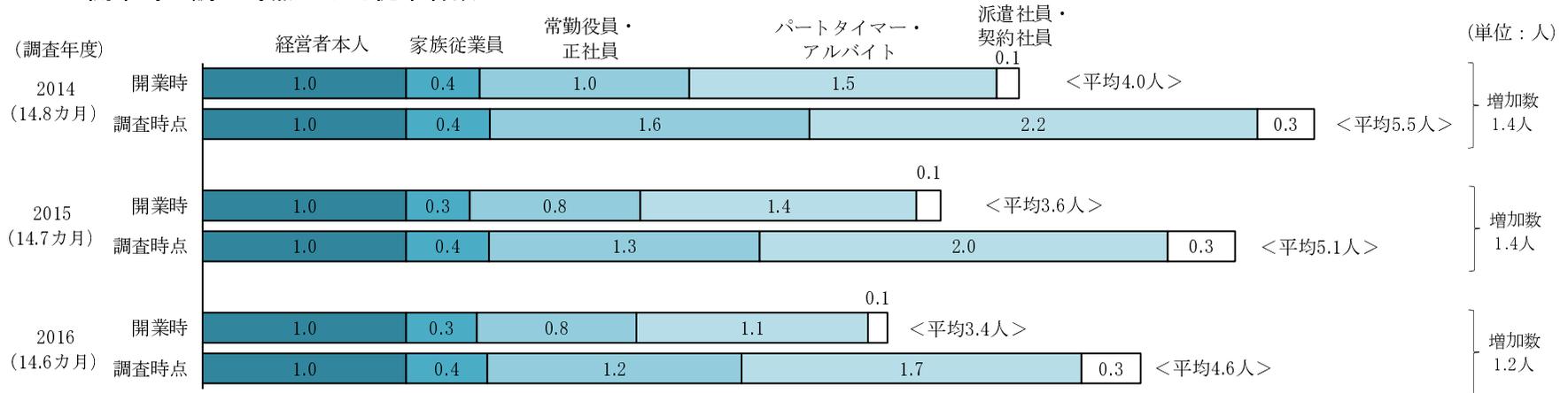


図-14 開業時と調査時点の平均従業者数



(注) 1 ( )内は調査時点における開業からの経過月数の平均である。

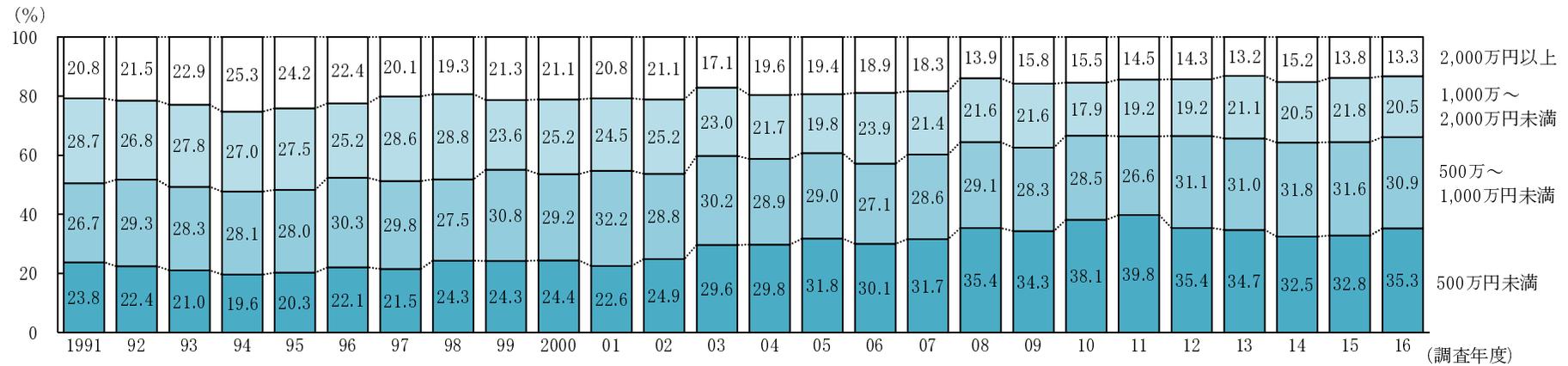
2 値は小数第2位を四捨五入して表記しているため、同じ値でもグラフの長さが異なったり、内訳の合計と平均および平均の差と増加数が一致しなかったりする場合がある。

#### 4 開業費用と資金調達

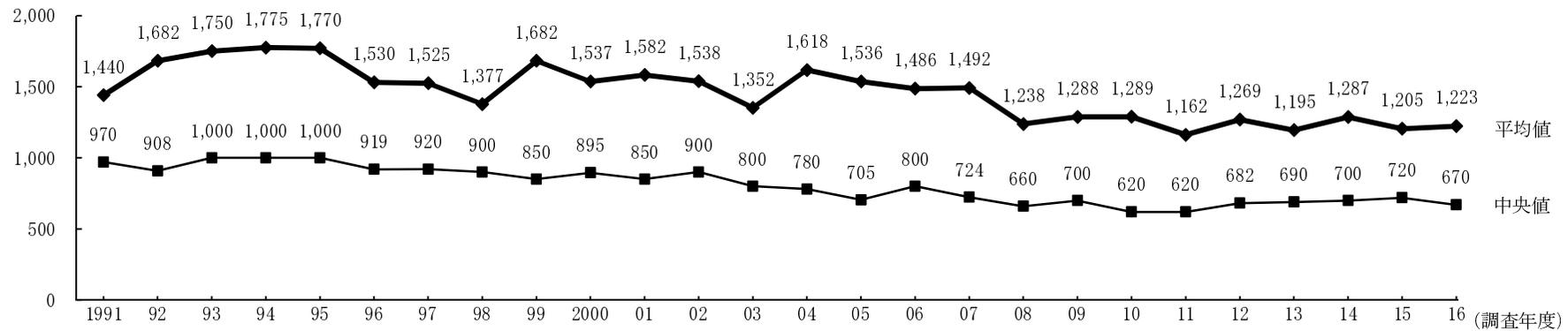
～「500万円未満」で開業する割合が増加～

- 開業費用の分布をみると、「500万円未満」の割合が35.3%と最も高く、次いで「500万～1,000万円未満」が30.9%を占める（図-15）。「500万円未満」の割合は、2年連続で増加している。
- 開業費用の平均値は1,223万円、中央値は670万円であった。開業費用の平均値は2015年度に比べて18万円増加したが、2008年度以降、おおむね横ばいの状態が続いている。

図-15 開業費用



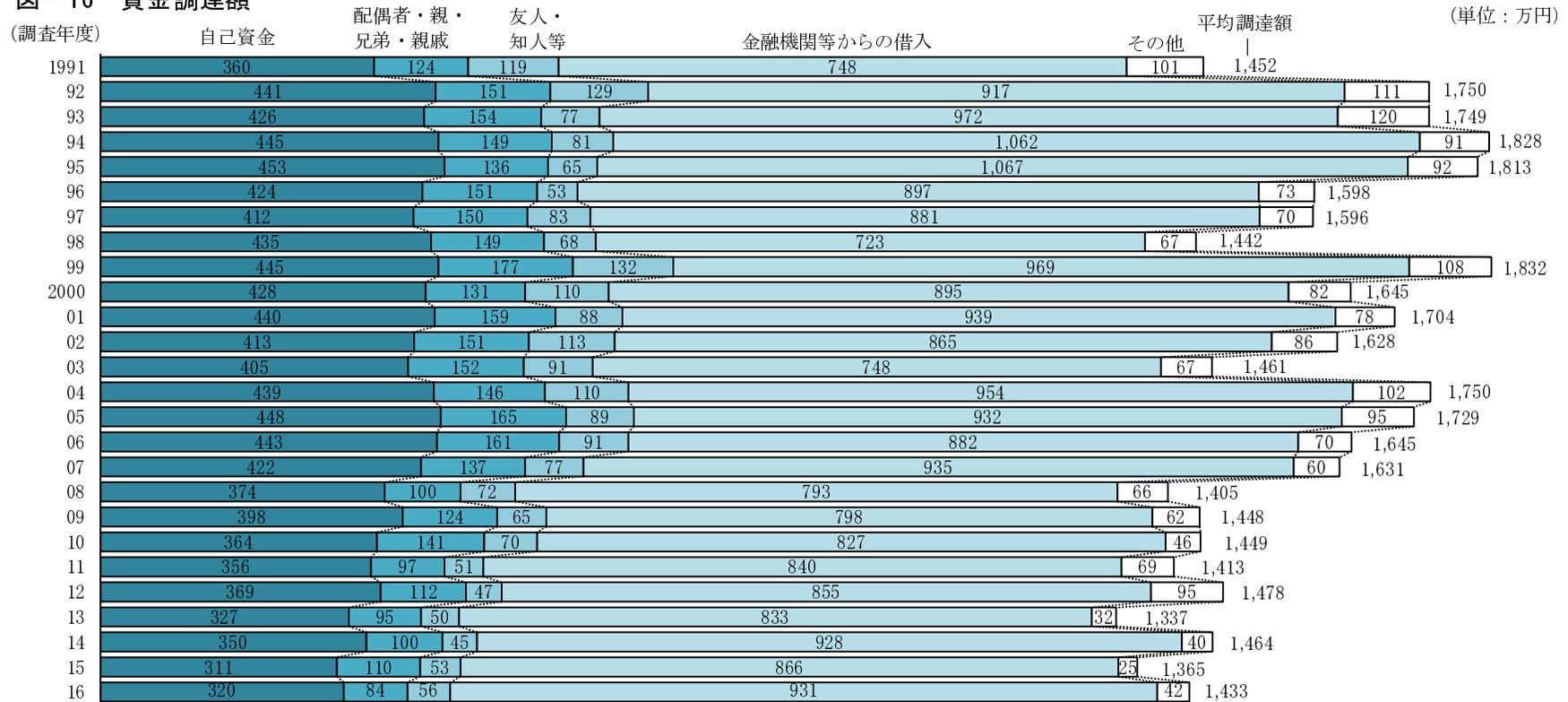
(万円) (平均値・中央値の推移)



～金融機関等からの借入と自己資金が主な資金調達先～

- 開業時の資金調達額は平均で1,433万円であった（図－16）。2008年以降、おおむね横ばいで推移している。
- 資金の調達先は、「金融機関等からの借入」が平均931万円、「自己資金」が平均320万円であり、両者で全体の87.3%を占める。最近では「自己資金」が減少傾向に、「金融機関等からの借入」は増加傾向にある。

図－16 資金調達額



- (注) 1 「配偶者・親・兄弟・親戚」と「友人・知人等」は借入、出資の両方を含む。  
 2 「友人・知人等」には「取引先」(1992～1999年度調査)、「事業に賛同してくれた個人または会社」(1992～2016年度調査)、「自社の役員・従業員」(2004～2016年度調査)、「関連会社」(2016年度調査)を含む。  
 3 「金融機関等からの借入」には、日本政策金融公庫(1991～2016年度調査)、民間金融機関(1991～2016年度調査)、地方自治体(制度融資)(1992～2016年度調査)、公庫・地方自治体以外の公的機関(1999～2016年度調査)が含まれる。

5 開業後の状況と開業にかかる課題  
～予想月商を達成した企業は減少～

○ 現在の月商が「100万円未満」である割合は増加している（図-17①）。予想月商達成率が「125%以上」「100～125%未満」の割合はともに減少しており、予想以上の月商を確保できた企業は減少している（同②）。

○ 現在の売上状況が「増加傾向」である割合は61.8%となった（同③）。現在の採算状況が「黒字基調」である割合は64.5%となった（同④）。いずれも2015年度からほぼ横ばいで推移している。

図-17 売上・採算の状況

①現在の月商（1カ月あたりの売上高）（単位：%）

(調査年度)	100万円未満				100万～500万円未満		500万～1,000万円未満		1,000万円以上	
	100万円未満		100万～500万円未満		500万～1,000万円未満		1,000万円以上			
2014	33.7	49.0	8.7	8.6						
2015	35.3	47.5	9.3	7.8						
2016	39.3	44.0	9.1	7.5						

③現在の売上状況（単位：%）

(調査年度)	増加傾向		横ばい		減少傾向	
	2014	64.8	30.0	5.2		
2015	61.5	31.9	6.5			
2016	61.8	31.2	7.1			

②予想月商達成率（単位：%）

(調査年度)	50%未満		50～75%未満		75～100%未満		100～125%未満		125%以上	
	2014	9.1	19.0	18.6	26.2	27.1				
2015	11.5	19.2	19.8	23.6	25.9					
2016	11.6	20.4	20.7	23.4	23.9					

予想月商達成 47.3

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

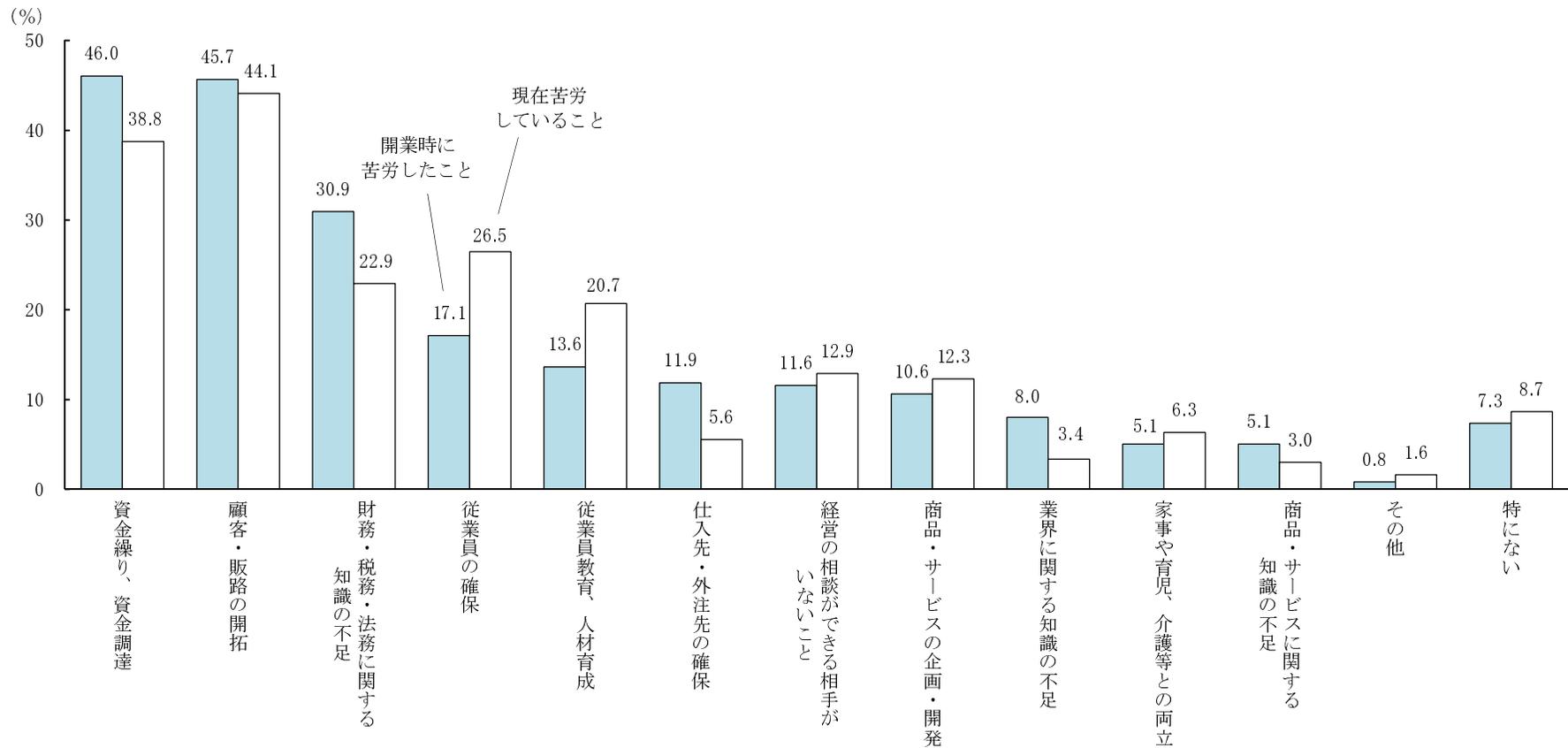
④現在の採算状況（単位：%）

(調査年度)	黒字基調		赤字基調	
	2014	64.9	35.1	
2015	64.7	35.3		
2016	64.5	35.5		

～「資金繰り、資金調達」や「顧客・販路の開拓」などが課題～

- 開業時に苦労したこととして、「資金繰り、資金調達」（46.0%）、「顧客・販路の開拓」（45.7%）を挙げる企業割合が高い（図-18）。この二つは、現在苦労していることの上位2項目でもある。
- 開業時から現在にかけての変化をみると、「資金繰り、資金調達」「財務・税務・法務に関する知識の不足」などが減少している。一方で、「従業員の確保」「従業員教育・人材育成」など、人材に関する課題を挙げる企業が増加している。

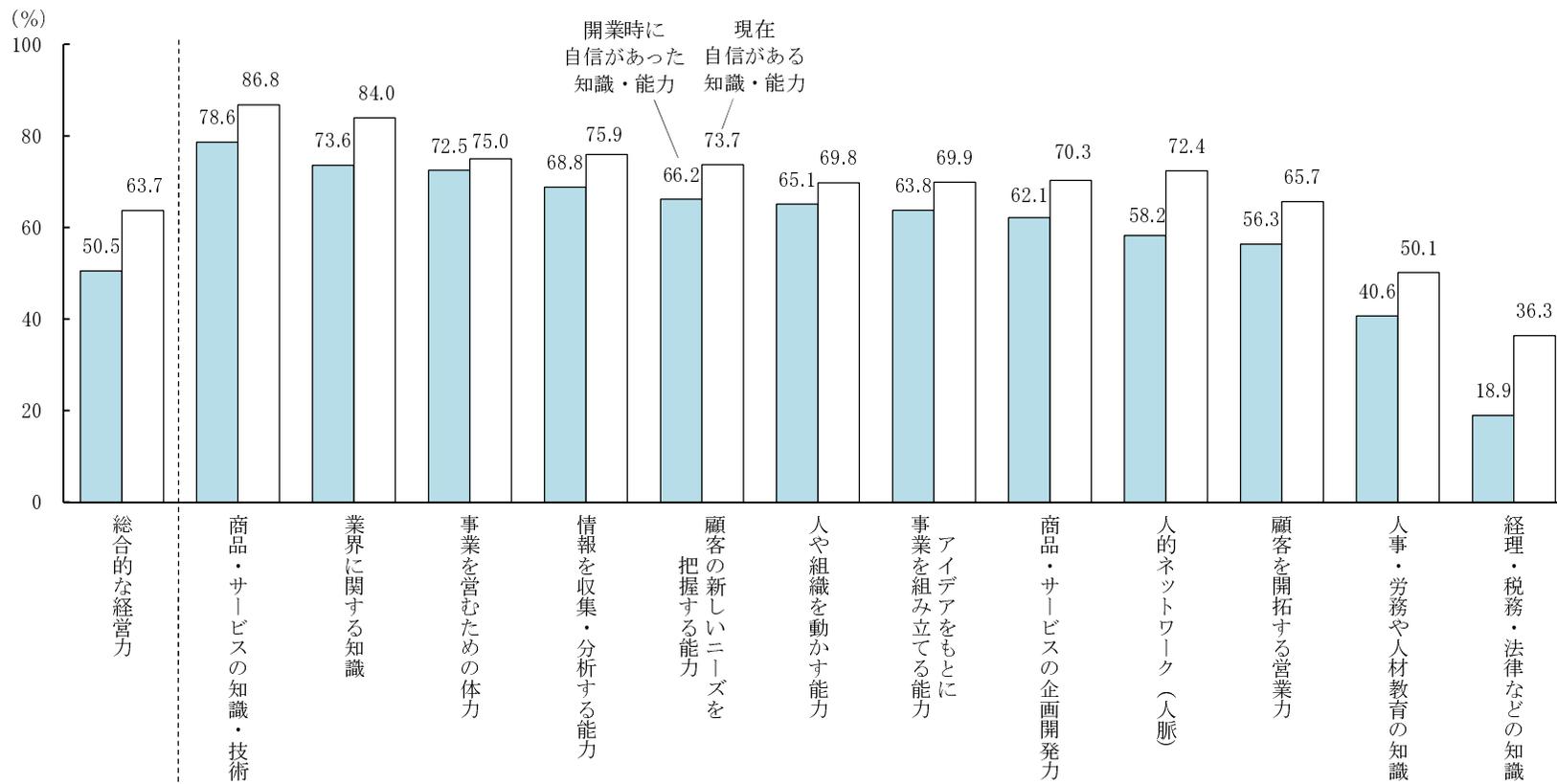
図-18 開業時に苦労したことおよび現在苦労していること（三つまでの複数回答）



～開業時に比べ経営者としての自信が向上～

- 「総合的な経営力」に関する自信の有無をみると、開業時に自信があった割合は50.5%、現在自信がある割合は63.7%である（図-19）。これを項目別にみると、開業時、現在ともに、「商品・サービスの知識」「業界に関する知識」の割合が高く、「人事・労務や人材教育の知識」「経理・税務・法律などの知識」の割合が低い。
- 開業時から現在にかけての変化をみると、自信のある割合はすべての項目で増加している。

図-19 開業時に自信があった知識・能力および現在自信がある知識・能力



(注) それぞれの項目について、「大いに自信があった／ある」「やや自信があった／ある」「あまり自信がなかった／ない」「まったく自信がなかった／ない」の4択で回答。「大いに自信があった／ある」と「やや自信があった／ある」の回答割合の合計を図に示した。

## 6 現在の満足度と今後の方針

～開業に対して満足している割合が約7割～

- 現在の総合的な満足度をみると、「かなり満足」が23.9%、「やや満足」が45.1%となっており、約7割の開業者が満足している（図-20）。項目別にみると、「やりがい（自分の能力の発揮）」について満足している割合が他の項目よりも多い。
- 今後の方針については、売上高を「拡大したい」が92.4%、商圈を「拡大したい」が60.8%となっている（図-21）。開業した企業の株式公開を考えている割合、新たな企業を設立する意思のある割合（具体的計画あり）は、ともに約10%となっている。

図-20 現在の満足度

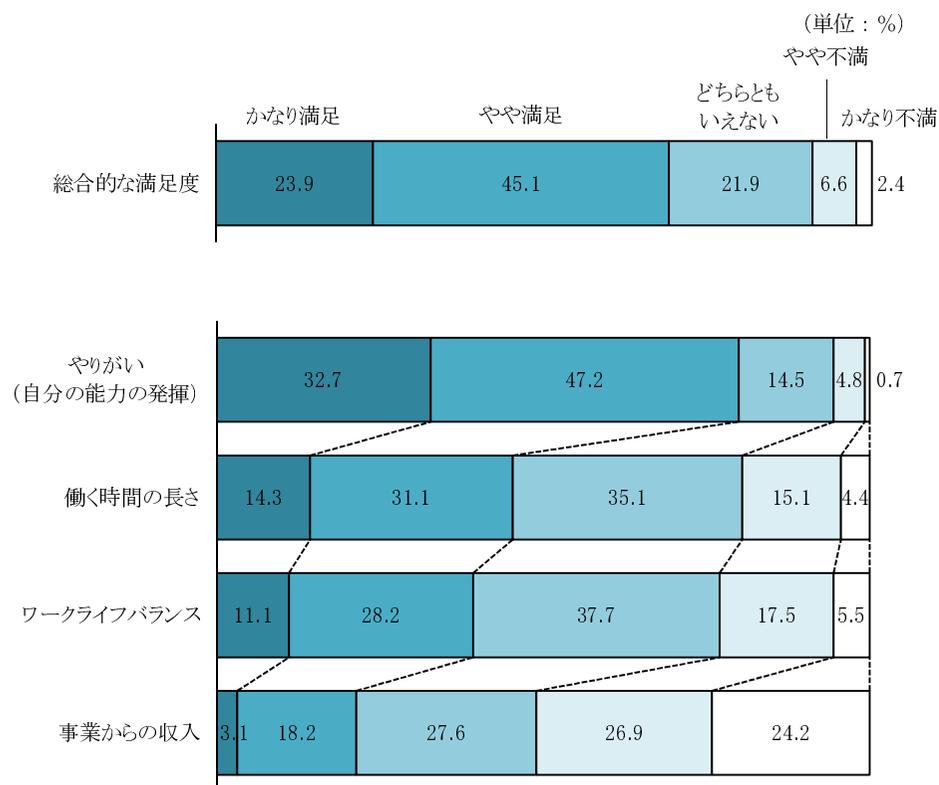
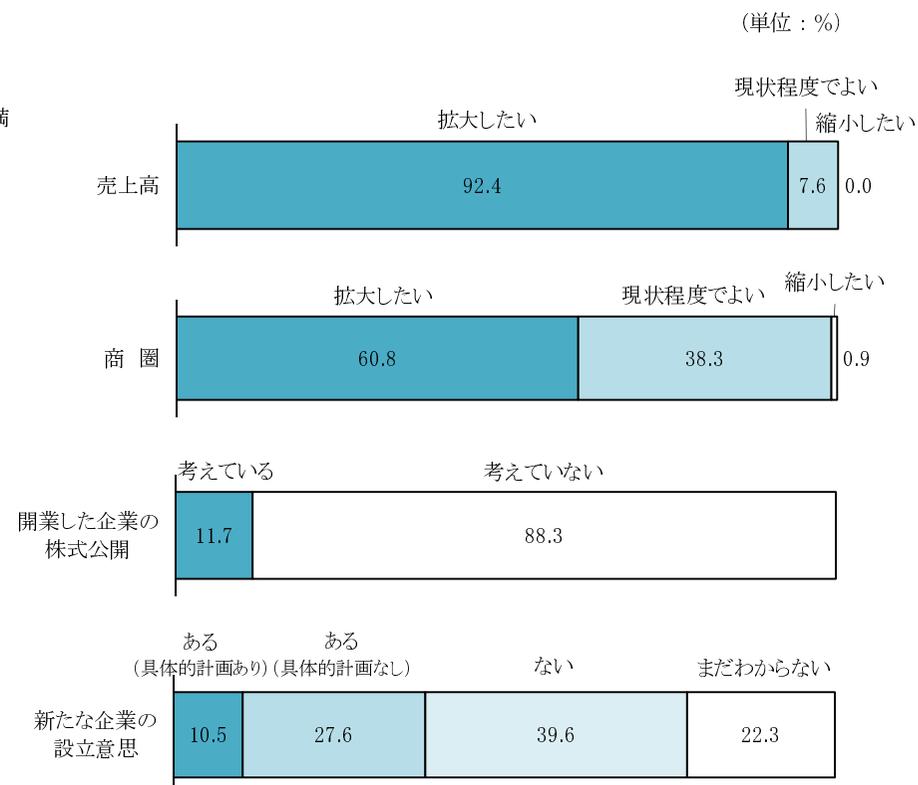


図-21 今後の方針



### Ⅲ まとめ

多くの開業者は、実務経験を生かせる分野で開業している。開業時および開業後にさまざまな課題に直面するなかで、企業経営に必要な能力を高め、経営者として自信をつけていく。自分の能力発揮についてやりがいを実感している開業者が多い。

#### ○ 開業の規模は小型化の傾向

開業時の平均従業者数は2年連続で減少し、調査開始以来、最も少なくなっている（図-13）。現在の月商が「100万円未満」である割合は、前年と比べて増加している（図-17①）。開業の規模は、小型化の傾向がみられる。

#### ○ 実務経験を生かせる分野で開業

現在の事業に関連する仕事を経験した開業者は85.3%（平均経験年数13.9年）、管理職を経験した開業者は68.7%（同10.1年）に上る（図-5）。また、現在の事業に決めた理由として「これまでの仕事の経験や技能を生かせるから」（47.2%）、「身につけた資格や知識を生かせるから」（21.0%）を挙げる開業者が多い（図-8）。多くの開業者は、実務経験を生かせる分野で開業している。

#### ○ 開業時は資金繰りや販路開拓に苦勞する開業者が多く、開業後は人材に関する課題を抱える開業者が増加

開業時には「資金繰り、資金調達」（46.0%）、「顧客・販路の開拓」（45.7%）に苦勞する開業者が多く、これらの課題は開業後も多くの開業者にとって課題となっている（図-18）。開業後は「従業員の確保」（開業時17.1%→現在26.5%）、「従業員教育、人材育成」（同13.6%→20.7%）など、人材面の課題に苦勞する開業者が増えている。

#### ○ 開業時および開業後の経験を通じて企業経営に必要な能力を高め、経営者として自信をつける

企業経営に必要な知識・能力について、経営者として「現在自信がある」と回答した割合は、すべての項目で開業前を上回っている（図-19）。総合的な経営力に関しても、「開業時に自信があった」（50.5%）より「現在自信がある」（63.7%）のほうが高い。開業者は、開業時および開業後にさまざまな課題に直面するなかで、企業経営に必要な能力を高め、経営者として自信をつけていく。

#### ○ 自分の能力発揮について、やりがいを実感

現在、「やりがい（自分の能力の発揮）」について、「かなり満足」（32.7%）または「満足」（47.2%）している開業者が多い（図-20）。多くの開業者が、自分の能力発揮について、やりがいを実感している。