

1 まず、独立開業の実態と動向を知ろう



日本全国で独立開業を目指す人、実際に独立する人は、いったいどれくらいいるのだろうか。独立開業の実態と動向を見てみよう。

◎——実際に独立を果たすのは希望者の約3割

まず、独立開業を目指す方へお伝えしたいことは、我が国の創業の実態です。総務省の「就業構造基本調査」によると、1977年以降100万人の単位で創業を希望する人が存在します。しかし、そのうち創業を実現した人は3～4割程度。92年から97年にかけては31%程度となっています。やはり、日本は創業・起業・独立開業といったことが難しい環境にあるのでしょうか。

読者の皆さんにとって、これは非常に気になるデータでしょう。なぜ創業の実現率がこんなに低いのでしょうか？ その理由はいくつか考えられますが、いちばんの理由は「失敗することに対する不安」にあるようです。

たしかに、我が国の場合、一度事業に失敗すれば再挑戦はなかなか難しい環境があります。また、永年勤めてきた会社を辞め、自らリスクを負う形で独立するとなると、多くの不安材料を抱え込むこととなります。「ちゃんと収入が得られるだろうか？」「妻や子供を路頭に迷わせずに食わしていけるのだろうか？」「もし病気にでもなって長期の入院を余儀なくされたらどうしよう」等々、杞憂では片づけられない不安が積みまとうものです。

しかし、独立開業がこれからの自分を生かす最善の道であると決断したからには、何としてもこれを成功させなければなりません。成功するためには、ビジネスプランを練り上げたり、生じる可能性のあるさまざまなリスクを整理して対処法を構想したりすることが大切です。また、これらは不安を取り除く特效薬ともなります。

創業希望者と創業実現率の推移

年度	創業希望者数	創業者数	創業実現率
1968年	50万人	33万人	66.0%
1971年	71万人	33万人	46.5%
1974年	71万人	37万人	52.1%
1977年	108万人	37万人	34.3%
1979年	118万人	44万人	37.3%
1982年	115万人	46万人	40.0%
1987年	130万人	47万人	36.2%
1992年	113万人	36万人	31.9%
1997年	124万人	39万人	31.5%

「創業希望者」とは有業者（雇用者、自営業主、家族従業者を含む）の転業希望者の中で「自分で事業をしたい」と回答した者を指す。

「創業者」とは過去1年間に職を変えた、あるいは新たに職に就いた者で現在は自営業主（内職者、農林漁業従業者を含む）となっている者を指す。「創業実現率」とは、創業者数を創業希望者数で除した値（%）を指す。

出典：「就業構造基本調査」（総務省）

◎—— 起業を阻むいちばんの要因は「資金面の制約」

本書を手にする読者は、少なからず独立開業を志向される方でしょう。ここで皆さんが独立開業した直後のことを考えてみてください。そのとき皆さんは何を悩み、それをどのように解決されるのか。

全国ニュービジネス協議会連合会では、「起業に当たっての制約（障害）要因についてのアンケート」（2001年11月）という興味深い調査を実施しています。これによると、起業の具体的な制約要因としては「資金面の制約」（66%）がもっとも多いことがわかります。銀行は担保主義を基本としますので、どんなに革新的なビジネスモデルであっても、担保力がなければ銀行が希望額を融資してくれることはごく稀でしょう。となると、融資による資金調達としては、国民生活金融公庫や信用保証協会を利用することになります。

資金調達法については第5日で詳述しますが、独立開業を実現した皆さんの最大の難関は、資金調達になるかもしれません。

また、同アンケートでは、資金面に次ぐ制約として「人材面の制約」（43%）を挙げています。今までは雇用される立場であった皆さんが、今度は従業員を雇用する立場となります。かつて職場で経営者が、「今の若い者はねえ…」とぼやいていた台詞とまったく同じことを、今度はあなたがぼやく番になるのかもしれません。

さて、一般にビジネスを進める上での制約（障害）要因は、ひとつではなく、複数の要因が連鎖していることが多いようです。問題の解決を図るには、制約（障害）要因が悪循環する構図を理解し、好循環をもたらす取り組みが重要となります。

ポイント

創業希望者は常時100万人存在。創業実現率は3割程度。厳しい環境下で独立開業を成功へと導くには不安の除去がまず必要。

独立開業の阻害要因

資金面の制約……………66%

人材面の制約……………43%

営業拡販面の制約……………28%

規制(行政指導や商慣行を含む)面の制約……………27%

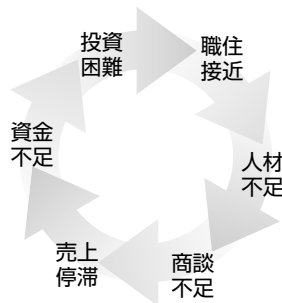
業界団体からの圧力……………16%

技術面の制約……………15%

本社等施設面の制約……………11%

出典:「起業に当たっての制約(阻害)要因についてのアンケート」
全国ニュービジネス協議会連合会 2001年11月

制約要因が悪循環する例



A社は2年前に社長が1人で立ち上げた玩具メーカー。まず自宅事務所という立地条件面の制約(職住接近)から、優秀な人材を採用しようにもままならず(人材不足)、社長は限られた時間内での客先回りを余儀なくされ(商談不足)、売上が頭打ちとなる(売上停滞)。これは資金面での問題を顕在化させ(資金不足)、立地移転しようにも設備資金の捻出が困難となる(投資困難)。

2 独立開業で注目される 4分野とは？



どうせ独立開業するのなら、これから成長が見込める分野が有利に決まっている。注目すべき分野はこれだ。

◎——成長が見込める産業分野の市場規模は550兆円

少し古い話になりますが、1997年5月16日に閣議決定した「経済構造の変革と創造のための行動計画」では、我が国で今後成長が期待される産業を15分野掲げ、これらを合わせると1995年から2010年の15年間に、市場規模で約550兆円増加、雇用規模で1,800万人増加すると予想しています。

◎——独立開業で参入しやすいのはこの4分野

ではこの15分野から比較的参入障壁が低い、つまり小資本、小規模でも開業が可能な分野を4つ見てみましょう。

①生活文化関連分野

生活文化関連とは、教育・学習サービス産業等の生涯学習関連、観光産業等の余暇関連、ベビーシッター等の家庭支援サービス、各種フードビジネスなどが想定できます。

②流通・物流関連分野

流通・物流関連は、インターネットによる通販業やIT化によって経営効率を高めた小売業や卸売業が想定できます。

③ビジネス支援関連分野

ビジネス支援関連とは、企業の研究開発支援、情報収集・分析等の支援、総務・経理・福利厚生等の事務代行支援サービスなどが想定できます。

④住宅関連分野

住宅関連とは住宅リフォーム業、住関連コンサルティング業、中古流通サービス、ホームセキュリティサービスなどが想定できます。

新規成長産業15分野の市場・雇用規模予測(1995年→2010年)

産業分野	市場規模予測 (兆円)	雇用規模予測 (万人)
医療・福祉関連分野	38→91	348→480
生活文化関連分野	20→43	220→355
情報通信関連分野	38→126	125→245
新製造技術関連分野	14→41	73→155
流通・物流関連分野	36→132	49→145
環境関連分野	15→37	64→140
ビジネス支援関連分野	17→33	92→140
海洋関連分野	4→7	59→80
バイオテクノロジー関連分野	1→10	3→15
都市環境整備関連分野	5→16	6→15
航空・宇宙(民需)関連分野	4→8	8→14
新エネルギー・省エネルギー関連分野	2→7	4→13
人材関連分野	2→4	6→11
国際化関連分野	1→2	6→10
住宅関連分野	1→4	3→9

◎——開業率・廃業率から見て有利な分野はどこ？

総務省が行った「事業所・企業統計調査」では、業種別の開業率と廃業率の動向を報告しています。このうち開業率に注目すると、「飲食店」(6.1%)、「運輸・通信業」(5.7%)の2業種が比較的高い状況にあります。運輸・通信業の分野で開業が多いのは、大きく2つの理由が考えられます。

ひとつはサプライチェーン・マネジメントが本格化する中で、物流部門を子会社化し、経営の効率を図った企業が多かったこと。もうひとつは世の中のIT化の進展にあわせて、ネット・ベンチャー系の会社の設立が相次いだことです。

一方、飲食店の開業率の高さは、食ニーズの多様性を背景としたものと考えられます。たとえば、ひと口に中華料理といっても、広東、上海、四川、北京といったように業態が細分化しています。こうした現象をとらえても、飲食店の開業が多いのは十分に推察できます。また飲食店は、独立開業者にとって参入障壁が低く感じられ、家族の協力も得やすいと考えられているからかもしれません。

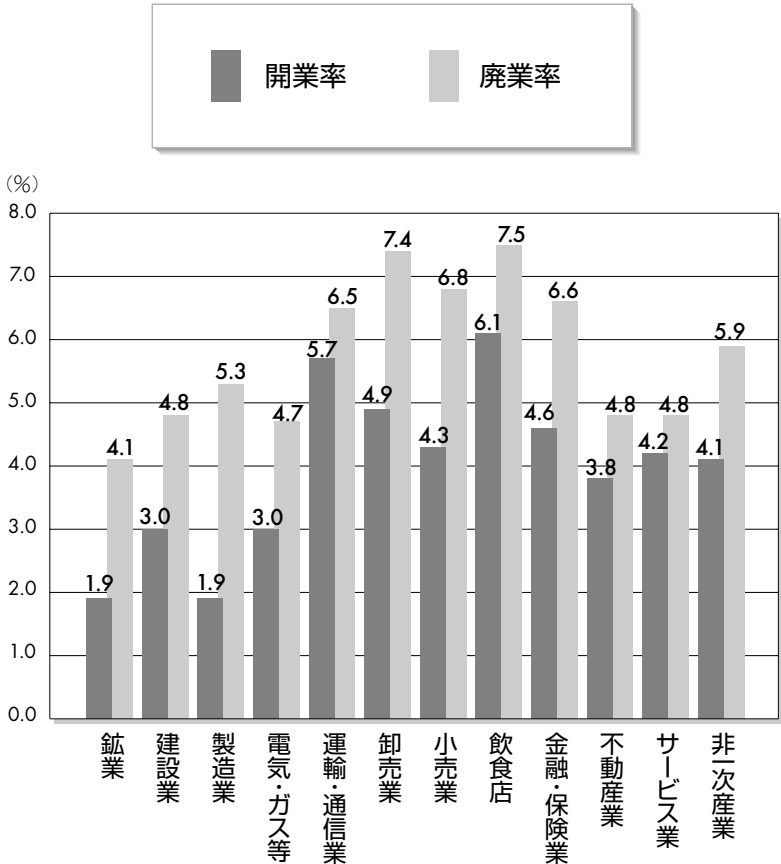
ところで、この2業種は開業率の高さもさることながら、廃業率が高いことも注目すべきです。よく言えば新陳代謝が活発な業種、少し厳しい見方をすれば、開業して間もなく廃業を余儀なくされることが多い業種とも言えます。廃業の傾向として、従業員規模の小さい企業ほど生存率が低いことが指摘されています。

せっかく独立開業をするのですから、どの分野で開業するにしても、したたかに生き残れるビジネスモデルを構築したいところです。

ポイント

飲食店、運輸・通信業は開業率が高いが、廃業率も高い分野。開業するには、しっかりとしたビジネスモデルの構築が大切。

業種別開廃業率(1996~1999)



資料：総務省「事業所・企業統計調査」

(注) 1. 開(廃)業率=年平均開設(閉鎖)事業所数/1996年時点の事業所数×100(%)

2. 事業所が業種を転換した場合、開廃業では計算されないため、業種別に見た1996年と1999年までの事業所数の増減と、開業事業所数-廃業事業所数は一致しない。

3 独立開業にはいろいろな形態がある(1)—個人・法人—



個人事業として開業するのか、法人を設立して開業するのかの選択が重要となるが、ここではそれぞれの特徴を学ぼう。

◎——独立開業は個人が有利か？ それとも法人か？

すでに独立開業する分野（業種）を決めていて、半年後には開業する計画があるとします。あなたは個人事業として開業しますか？ それとも会社を設立して開業しますか？ きっとあなたは電卓を片手に「どちらが有利なのだろう？」と、さっそく計算を始めることでしょう。

人格という言葉があります。「あの人は人格者だ」とか、「あの人の人格を疑うよ」とか、一般に人格とは「人間としてのあり方」といった意味で用いられますが、法律用語としては、「権利や義務が帰属する主体」を意味します。会社は法律的な意味で人格を持つ存在（法人）です。したがって会社で事業を行うということは、財産も負債もすべて会社に帰属することになり、たとえば従業員を雇い入れるということは、会社が従業員と雇用契約を交わすことになります。もちろん金融機関から資金の融資を受ける場合も、会社と金融機関との間で契約が交わされます。

一方、個人で事業を行うということは、権利も義務もすべて個人、つまり独立開業するあなたに帰属するわけです。従業員との雇用契約も従業員とあなたとの個人契約となり、銀行からの借り入れも、あなた個人との契約となるわけです。

正直、いずれが有利か不利かは一概には言えませんが、あなた一代限りでの商売と考えるのなら「個人事業」、未来永劫事業を継続したいのであれば「会社設立」を選択するのが、もっとも合理的な考え方になります。

個人事業と法人事業の比較

項目	個人事業	法人事業（会社）
開業手続きと費用	登記は不要で、費用もかからない。	法律に基づいた設立登記手続きが必要であり手間も費用もかかる。
事業の内容	原則として、どんな事業でもよく、変更も自由。思いどおりの経営ができる。	事業内容は定款に記載し、その変更には定款の変更登記手続きが必要で費用もかかる。
社会的信用	社会的信用の面は、法人事業に比べて不利。	社会的信用が高く、大きな取引や金融機関からの借入れ、従業員の募集などの面で有利。
会計面の処理	会計帳簿や決算書類の作成が簡易。	会計帳簿や決算書類の作成が厄介。
事業に対する責任	事業主がすべての責任を負う。利益を独り占めにできるが、損失がでたり、事業に失敗すれば、個人財産を処分してでも負担しなければならない。	会社の出資者は、自分の出資額だけが責任のすべてで、個人資産までを会社の借金につぎ込む必要はない。
税金面	所得税は超過累進税率で所得が低いときはあまり差はないが、課税所得が2000万円を超えると40%の税率となり不利。	法人税は課税所得800万円超の部分は税率が30%の定率であり、800万円以下の部分は22%となる。
社会保険	事業主は政府管掌の健康保険にもまた、厚生年金にも加入できない。国民健康保険、国民年金に加入することになる。	役員も会社が加入すれば、政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できる。
事業主報酬	事業利益が事業主の報酬となる。	役員の報酬は経費。

出典：東京商工会議所「創業・ベンチャー支援」のホームページより