

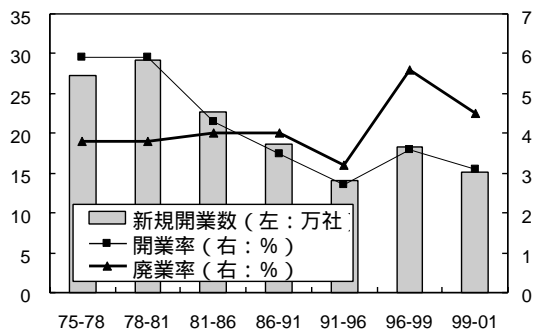
増加する中高年創業の特徴と経済的意義

経済調査部門 小本 恵照
komoto@nil-research.co.jp

1. 低迷続く開業率と増加する中高年創業

わが国の開業率は70年代頃までは約6%の水準で推移してきたが、80年代以降低下し最近では4%を下回っている。一方、廃業率は70年代の4%弱から、90年代の後半にかけ5%前後へと上昇したため、90年代に入り、開業率と廃業率の逆転現象が続いている（図表-1）。新規開業数についても、70年代の約28万社から最近では約15万社にまで低下している。

図表-1 開業率と廃業率および開業数の推移



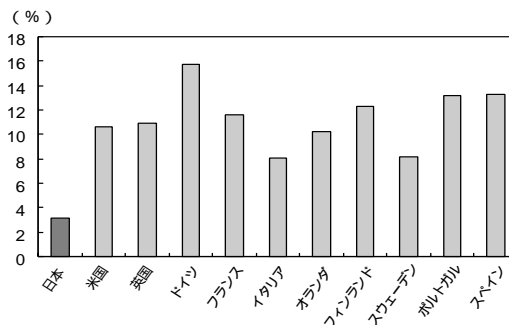
(資料) 中小企業庁「中小企業白書」、総務省「事業所・企業統計調査報告」

また、わが国の開業率を先進諸国と比較すると（図表-2）、軒並み10%を超えており、わが国の開業率の低さが際立っている。

開業率が高まることは経済活性化や雇用創出につながる。このため、開業率と廃業率の逆転を解消し、中長期的には開業率を欧米並みに引

き上げることは、重要な政策課題となっている。政府は、現在年間15万社程度にとどまっている新規開業企業数を2006年度までに年間36万社にまで増加させるため、最低資本金規制特例の実施など各種の創業支援対策を講じており、その実現が期待されるところである。

図表-2 主要先進国の開業率比較

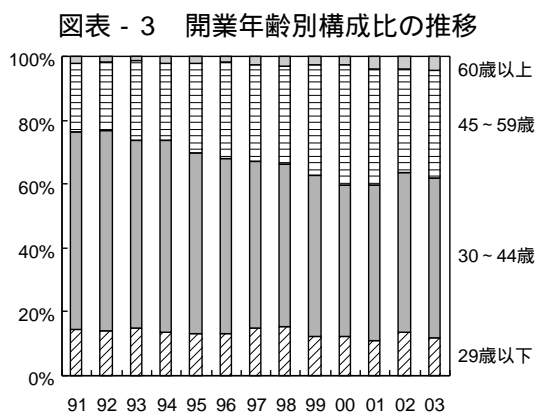


(資料) 中小企業庁「中小企業白書」、米国中小企業庁「アメリカ中小企業白書」、欧州委員会「ヨーロッパ中小企業白書」

さて、開業率の上昇については、全ての年齢階層で開業率が高まることが望ましいが、今後の高齢化社会の到来を踏まえると、人口ウェイトの高まる中高年の開業率にこれまで以上に注目が集まると考えられる。そこで、本稿では、中高年の開業に焦点を当て、その実態と特徴、経済的意義と今後の課題について考察することにした。

まず、中高年開業の推移からみてみよう。年齢階層別の開業状況は、国民生活金融公庫総合

研究所が実施している「新規開業実態調査」から把握することができる。それによると、90年代に入り開業者に占める45歳以上の人の割合が高まっていることがわかる。45～59歳の開業は、91年には21.6%に過ぎなかったが、2003年には33.9%にまで上昇しており、約10年で10ポイント以上の上昇となっている（図表 - 3）



(資料) 国民生活金融公庫総合研究所「2003年度新規開業実態調査」

この増加は、単に人口に占める中高年の割合が高まったことを反映した結果と考える方もいるかもしれないが、実はそうではない。91年から2000年にかけての全人口に占める45～59歳の比率をみると、91年の19.9%が2000年には22.2%とわずかに増加したに過ぎない。また、「新規開業実態調査」の対象となっている20歳以上の人口に占める割合でも、91年の26.8%が2000年には27.9%とわずかに高まっているだけである。

90年代に入り図表 - 1 でみたように開業率は

ほぼ横ばいで推移しており、全体の新規開業数にはそれほど大きな変化がないことを踏まえると、近年の新規開業者に占める中高年者の割合の増加は、中高年層の開業意欲の高まりと若年層の開業意欲の低迷という2つの要素によって生じているといえるのである。

では、中高年の創業は若年層の創業と比べて何が異なっているのだろうか。また、その特徴を考慮した場合、中高年創業の支援のあり方に何らかの工夫の余地はないのだろうか。以下では、こうした点についてみていきたい。

2. 中高年創業の特徴

中高年創業の特徴の第1点として、若年層と比べた創業の目的の違いを指摘することができる。高校や大学を卒業して間もない20歳代の若者と定年が間近に迫った中高年とでは、当然ながら開業の目的に大きな違いがある。

図表 - 4 は年齢階層別に開業の動機をみたものである。年齢を問わず「自分の裁量で仕事ができる」という回答が多いが、その他の項目では違いが目立っている。20～30歳代では「働きに応じた収入が得られる」という収入面の魅力、「事業経営の面白さを味わいたい」や「起業家になることが小さいころからの夢だった」という起業自体の魅力を開業動機に挙げる割合が多い。また、「会社勤めは向かないと思った」と

図表 - 4 起業家になろうと考えた動機

動機	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代
働きに応じた収入を得られる	37.0	31.4	30.9	22.4	12.0
勤務者よりも多くの収入を得られる	6.0	5.5	3.7	4.1	0.0
自分の裁量で仕事ができる	52.8	58.5	64.1	54.5	49.4
事業経営の面白さを味わいたい	25.1	18.2	15.1	13.9	14.5
アイデアを自分の名前で世に出せる	12.8	7.7	6.1	6.1	10.8
家族と過ごす時間を増やせる	3.0	6.0	6.4	3.3	4.8
定年がない	2.1	3.8	9.7	22.7	20.5
適当な勤め先がなかった	1.7	5.3	9.5	15.3	13.3
起業家になることが小さい頃からの夢だった	15.7	13.0	4.8	5.4	3.6
成功した起業家を知って、自分も挑戦したくなった	5.5	6.7	4.5	2.4	4.8
会社勤めは向かないと思った	17.9	16.0	11.6	5.9	1.2
終身雇用制の崩壊などで勤務者であることに魅力がなくなった	2.6	5.2	8.1	8.9	1.2
その他	3.8	4.9	5.8	9.8	20.5

(資料) 国民生活金融公庫総合研究所、「2001年度新規開業実態調査」

図表 - 5 開業資金に占める自己資金割合 (%)

	0%	0-10%	10-20%	20-30%	30-50%	50-70%	70%超	合計	50%超	30%超
20歳代	20.4	13.8	25.0	15.1	15.1	4.6	5.9	100.0	10.5	25.7
30歳代	12.0	13.0	20.3	16.8	20.0	10.0	8.0	100.0	18.0	38.0
40歳代	11.3	5.6	20.3	20.0	29.1	7.2	6.6	100.0	13.8	42.8
50歳代	13.9	6.9	13.9	14.4	27.3	10.2	13.4	100.0	23.6	50.9
60歳以上	16.3	9.3	14.0	11.6	20.9	11.6	16.3	100.0	27.9	48.8

(資料) 国民生活金融公庫総合研究所、「2002年度新規開業実態調査」

いう理由は消極的な選択理由といえるが、会社勤めよりも起業家のほうが自分には向いているということを示しており、これも起業の魅力を目的に開業したことを示す回答と考えられる。

これに対し、50歳代や60歳代の人では、「定年がない」や「適当な勤め先がなかった」という理由を挙げる人が多いことが目立つ。中高年の創業では、被雇用者として仕事を続けることができるのであれば続けたいが、その希望が叶わないので創業したという人がかなり多いことが窺われる。

若年層の創業には、事業者に適する資質を持つ人が創業するいわば「ベンチャー」型開業が多いのに対し、中高年の創業は雇用の延長に位置する「準雇用」的開業が多いということが出来る。

中高年創業の第2点として、資金的に余裕のある開業が多いことがあげられる。図表 - 5 は

開業資金に占める自己資金の割合をみたものであるが、40歳代以上では開業資金の30%以上を自己資金でまかなった人が40%を超えているし、50歳代以上では開業資金の半分以上を自己資金でまかなった人が2割以上を占めているのである。

資金調達が開業する上での最大の障害であることは広く知られているが、中高年の創業では若年層の創業に比べ開業資金に関する障害は比較的軽いのである。資金に余裕があれば比較的容易に開業できることは疑いないわけであり、中高年の開業割合が増えているのは、中高年を巡る雇用環境の悪化と資金的余裕があいまった現象と考えることができる。

第3の特徴は、中高年の創業者は、より経営者の性格をもった起業者として登場していることである。図表 - 6 は、開業して役立ったことを年齢階層別にみたものである。若年層が開業

図表 - 6 現在の事業に役立った勤務先の仕事

項目	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上
直接部門の仕事	51.7	45.4	38.7	27.1	22.7
事業全体の管理	12.9	11.5	13.1	15.2	16.0
経営企画	2.9	3.4	4.7	5.1	16.0
経理・財務・予算	1.9	2.5	4.2	3.5	4.0
人事・秘書・総務・庶務	0.0	0.6	1.0	2.0	2.7
労務管理・従業員教育	1.4	2.3	2.1	3.8	4.0
広報・宣伝・営業企画	2.9	3.6	4.2	3.3	4.0
情報システム開発・企画	0.5	0.6	1.4	2.3	1.3
情報処理	0.5	0.6	0.0	0.5	0.0
研究開発・製品開発・設計	1.0	3.1	3.7	7.3	5.3
資材・購買・物流	2.4	1.5	2.1	2.3	2.7
生産管理・品質管理・生産技術	5.3	5.0	4.7	4.3	2.7
店頭での接客・販売	7.7	6.6	6.3	5.3	1.3
店頭以外での販売・営業	4.3	8.8	9.2	11.4	9.3
無回答	4.8	4.7	4.7	6.6	8.0

(資料) 図表 - 5 に同じ。

前に携わることのできる職務はより現場に近い仕事を中心となるため、「直接部門の仕事」や「店頭での接客・販売」といったような事業の実務に関するものが多い。一方、中高年では、「事業全体の管理」、「経営企画」、「研究開発・製品開発・設計」、「店頭以外での販売・営業」といった企業経営全般に関する職務を挙げる割合が高い。

これをみると、中高年創業者は過去の会社勤めなどで蓄積してきた経営管理ノウハウを主に活用していることがわかる。50歳を超えると、若年層に比べバイタリティが低下しリスク回避的になるという、創業にとってのマイナス効果も増えてくる。しかし、現実の創業をみると、創業前の数十年にわたる勤務の中で蓄積してきた経験を、積極的かつ有効に活用しようとしている中高年創業者が、相当程度に多いことが示されている。

3. 中高年創業の経済的意義

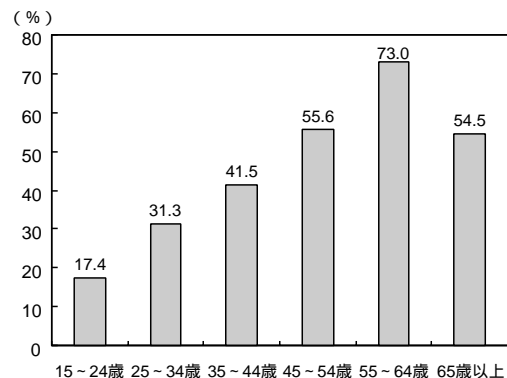
先にみたように、中高年の創業は、若年層ほどベンチャー的要素に富んだものではなく、「準雇用」的なやや平凡な開業という印象が強い。このため、中高年の開業が画期的な新技術の開発につながり、日本の国際競争力や技術進歩に貢献するという開業は、それほど多くはないだろう。

むしろ中高年の創業には、雇用の創出、日本経済の活性化、開業率向上の牽引車という点にその貢献があると考えられる。

まず、雇用をみると、90年代に入り失業率の上昇が続いている。10歳ごとに失業率の状況を見ると、55～64歳の失業率は15～24歳に次いで高く、6%に達している。働き盛りで家族の扶養負担も重い35～54歳の失業率も4%に近い水準にまで上昇している。

また、失業の中身も重要である。34歳以下の層では、より良い条件の就職先を探すといった理由で自ら望んで失業している「自発的失業者」が多いが、35歳以上の年齢層になるとリストラ等の外部の事情でやむなく失業者となった「非自発的失業者」が多く、その割合は年齢とともに高まっている（図表-7）。中高年の失業は失業率が示す水準以上に中身が深刻なのである。

図表-7 失業者に占める自発的失業者の割合



(資料) 総務省「労働力調査」

雇用の創出については、中高年の再就職が難しい中で、開業は貴重な雇用の受け皿になる。増加する中高年開業の雇用としての貢献はどの程度であろうか。簡単な試算を試みよう。2003年の中小企業白書によると、1999～2001年の企業の開業率は3.1%である。全国には160万社の法人と309万社の個人の自営業者が営業しているため、合計で469万社の企業が活動している。この3.1%が開業で増加するということは、約145,000人の雇用が創出されたことになる。このうち、45歳以上の中高年が3割を占めるとするならば、約44,000人の雇用が創出されたと考えられる。45歳以上の完全失業者は147万人であり、約3%が開業によって職を見つけたということになる。なお、44,000人という数字は経営者のみの数字なので、家族労働者や被雇用者を含めると約10万人の雇用が創出されたと考えられる。

図表 - 8 自営業者と非自営業者の年収別構成比（％）の推移

	自営業者				非自営業者			
	1987	1997	2002	変化	1987	1997	2002	変化
50万円未満	15.7	15.0	16.5	0.8	2.9	3.0	3.8	0.9
50～99万円	11.7	11.1	11.3	-0.4	9.4	9.4	10.5	1.2
100～149	8.2	8.5	9.9	1.7	7.1	7.1	8.6	1.6
150～199	7.0	6.7	7.9	0.8	7.6	6.5	6.9	-0.6
200～249	8.8	8.6	9.8	1.1	10.0	8.9	9.3	-0.7
250～299	7.4	6.8	7.2	-0.2	8.4	7.8	7.6	-0.8
300～399	13.0	12.9	12.6	-0.4	14.3	14.2	13.3	-1.0
400～499	9.5	9.6	7.9	-1.5	11.1	11.1	10.2	-0.9
500～699	9.4	10.3	8.0	-1.5	12.8	13.5	12.5	-0.4
700～999	4.8	5.3	4.0	-0.8	7.5	9.4	9.1	1.6
1000万円以上	4.5	4.7	3.6	-0.9	3.6	4.3	3.5	-0.1

(注) 変化は1987から2002年にかけての変化である。

(資料) 総務省「就業構造基本調査報告」

このように、中高年創業の増加によって雇用が創出されているが、失業者の3%程度ではまだまだ不十分である。開業率をさらに高め、雇用創出をより一層推し進める必要があるだろう。

次に、経済の活性化である。中高年の創業は、若年層の創業と異なり画期的な技術革新を生み出す可能性は小さいかもしれない。しかし、高齢者社会の到来の中で、豊富な人生経験を持つ中高年であるがゆえに、若年経営者が見逃しやすい中高年者のニーズを発掘し、製品・サービス提供につなげる余地も一方では存在しよう。また、既に提供されている製品・サービスについても、それを魅力的なものに差別化できる余地もあると考えられる。このように、中高年の創業は若年層の創業では提供できない製品・サービスを市場に持ち込む可能性も大きく、企業間競争を高める効果を持つ。その意味で、中高年の新規開業の増加は経済の活性化につながるのである。

最後に、中高年創業が開業率向上の牽引車になるというのは、若年層の開業率を高めることは重要であるが、その引き上げは現実的にはなかなか容易ではないと考えられるためである。つまり、若年層の人口が減少することに加え、

先述のように若年層には収入増を目的に自営業者を希望する者が多いが、自営業者が獲得できる収入が勤務者の獲得収入に比べ相対的に低下してきており、若年層の創業意欲を高めにくい状況となっているのである。

図表 - 8 は、自営業者と非自営業者に分けて、年収階層別の構成比をみたものである。それによると、自営業者では年収100万円未満が全体の28%、200万円未満が46%となっている。非自営業者では、それぞれ14%、30%であり、自営業者に低所得の割合が高いことがわかる。一方、1,000万円以上の高収入階層では両者に大きな違いはみられないが、自営業者では比率の低下幅が大きい。これは、自営業者となっても、高所得が得られる可能性は非自営業者と変わらず、しかもその可能性が小さくなっているのに対し、低所得となる可能性は大変大きいということを示している。

また、自営業者の労働環境が厳しいことも、若年層の開業意欲を失わせることになっていると思われる。図表 - 9 は創業間もない企業の経営者の労働時間と雇用者の労働時間を比較したものである。経営者では週60時間働く人が6割を超えるなど、長時間労働に従事している人が多い。先の収入面と考え合わせると、開業し自

営業者となることは、長時間労働を強いられるにもかかわらず、収入面での見返りはあまり期待できないという「割の合わない」職業となっているのである。

図表 - 9 就業時間（週）の構成比（％）

	34時間以下	35～40時間	41～49時間	50～59時間	60時間以上
新規開業者	3	10	7	17	63
常用雇用者	9	30	21	22	18

（資料）原田信行「企業家の労働時間」、JCER Discussion Paper NO.85, 2003.5

こうした収入や勤務時間の実態からみると、若年層の開業率を短期間で大幅に高めることは難しいと考えられ、所得の増加に若年層ほど強い関心を示していない中高年層に、開業率向上の牽引車としての期待がかかるのである。

4. 開業の苦労と支援策の現状

では、中高年の創業を今以上に高めるためには何が必要なのだろうか。必要な施策を考えるに際し、開業に当って最も苦労したことを年齢別にみてみよう（図表 - 10）。それによると、「自己資金の準備」「金融機関からの借入れ」という回答は年齢を問わず多い。若年層に比べ資金力に余裕のある人が中高年には多いが、資金調達に苦労している人も少なくないのである。その他の項目をみると、「販売先、受注先の確保」「行政上の手続き」で中高年の回答が若年

層に比べかなり多くなっている。ここには販売先の開拓に苦労し、面倒な各種申請に上手く対応できない中高年起業者の姿がある。

このようなことから、中高年の創業を増やすためには、開業資金、営業ノウハウ、行政手続きに関する支援を充実させることが重要であると考えられる。

現在の創業支援の概要を整理したものが、図表 - 11である。その中から、開業資金、営業ノウハウ、行政手続きに関する支援についてみてみよう。

まず融資で注目されるのは、他の支援制度にはみられない、中高年に対象を限定する制度が存在することである。代表的なものとしては、99年度から始まった国民生活金融公庫の「女性・中高年起業家資金」と中小企業金融公庫の「女性起業家・高齢者起業家支援資金」がある（図表 - 12）。女性と55歳以上の高齢者を対象にするこれらの融資制度は、通常の融資に比べ、融資期間が長く低金利という優遇措置が講じられている。中高年向け融資の実績が判明している、国民生活金融公庫の融資実績をみると、99年度の制度創設以来順調な拡大を示している（図表 - 13）。これ以外にも、地方公共団体が中高年起業者に対する融資制度を設けている。例えば、千葉県の制度融資（融資限度500万円）、石川県の低率融資、吹田市の利子補給などがそ

図表 - 10 開業に当って最も苦労したこと（構成比：％）

	経営上のパートナーの確保	従業員の確保	工場、店舗、事務所の確保	販売先、受注先の確保	仕入先、外注先の確保	自己資金の準備	出資者の確保	金融機関の借入れ	行政上の手続き
20歳代	2.1	7.6	9.0	8.3	3.4	30.3	1.4	33.8	4.1
30歳代	1.8	7.9	11.8	9.7	3.4	28.6	1.3	32.8	2.6
40歳代	0.7	7.9	5.6	11.5	4.3	32.5	0.7	32.5	4.6
50歳代	1.5	7.6	4.5	12.6	3.0	34.8	1.0	28.3	6.6
60歳代	0.0	8.6	2.9	17.1	8.6	22.9	8.6	20.0	11.4

（資料）図表 - 5に同じ。

図表 - 11 創業時（設立段階）までの主な支援策

支援策の種別	内 容
相談等	・支援センターにおける窓口相談、情報提供、専門家派遣 ・創意思識喚起活動事業（創業・ベンチャー国民フォーラム）
研修・セミナー	・創業セミナー・創業講座・創業塾 ・中小企業総合事業団による創業支援研修
イベント	・ベンチャーフェアの開催
融資	・新創業融資制度による創業支援 ・国民生活金融公庫の新規開業特別貸付・普通貸付・生活衛生貸付 ・小規模企業設備資金制度による創業支援 ・中小企業金融公庫による特別貸付制度 ・商工組合中央金庫による特別貸付制度 ・中小企業金融公庫・国民生活金融公庫の女性起業家・高齢者起業家支援資金貸付
信用保証	・信用保証協会の創業・ベンチャー支援債務保証
出資	・ベンチャー財団による投資・債務保証 ・中小企業投資育成（株）による設立時投資 ・エンジェル税制による直接金融促進
助成金	・助成金によるベンチャー支援事業
連携	・中小企業組合

（資料）中小企業庁ホームページ

の例である。

行政上の手続きなどを含めた創業に関する基礎知識については、全国商工会議所連合会と日本商工会議所による「創業塾」、都道府県等中小企業支援センターの「創業セミナー」などが提供している。法律・会計・税務などの相談については、都道府県等中小企業支援センターなどが相談窓口を設け、専門家の派遣を行っている。

販売先の開拓については、まず、中小企業庁と中小企業総合事業団が主催する「ベンチャーフェア」の開催が挙げられる。ここでは、新

規・成長15分野（医療・福祉、バイオテクノロジー、環境など）に属する中小企業が出展し、企業の開発した製品や提供するサービスを紹介し、販売先等の事業パートナーとのマッチングを図ることを目的としている。また、同じく中小企業庁と中小企業総合事業団が主催する「ベンチャープラザ」は、ベンチャー企業がビジネスプランを発表し、投資家からの資金調達や製品の販路開拓を目指すための場・機会となっている。

図表 - 12 中高年を対象とした融資制度の概要

【女性起業家・高齢者起業家支援資金（中小企業金融公庫）】

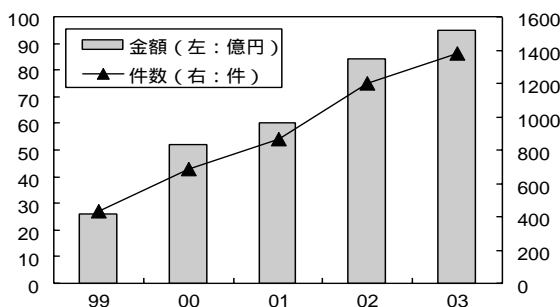
項目	内 容	参考（一般貸付）
対象	女性又は高齢者（55歳以上）であって、新規開業して概ね5年以内のかた	
資金用途	設備資金及び長期運転資金	
融資限度	直接貸付72000万円（うち、運転資金25000万円） 代理貸付12000万円	48000万円（うち、運転24000万円） 12000万円
融資利率	設備資金：27000万円まで特別利率、27000超は特別利率 運転資金：基準利率	基準利率 基準利率
融資期間	設備資金：15年以内（うち据置2年以内） 運転資金：7年以内（うち据置1年以内）	10年以内（据置1年以内） 5年以内（据置1年以内）

【女性・中高年起業家資金（国民生活金融公庫）】

項目	内 容	参考（普通貸付）
対象	女性又は高齢者（55歳以上）であって、新規開業する方又は新規開業して概ね5年以内のかた	
資金用途	開業や開業後の事業に必要な設備資金及び運転資金	
融資限度	7200万円以内（運転資金4800万円以内）	4800万円以内
融資利率	土地及び運転資金：年1.8% 土地除く設備資金：年1.4%	年1.8% 年1.8%
融資期間	設備資金：15年以内（うち据置2年以内） 運転資金：7年以内（うち据置1年以内）	10年以内（据置期間は同じ） 5年以内（据置期間は同じ）

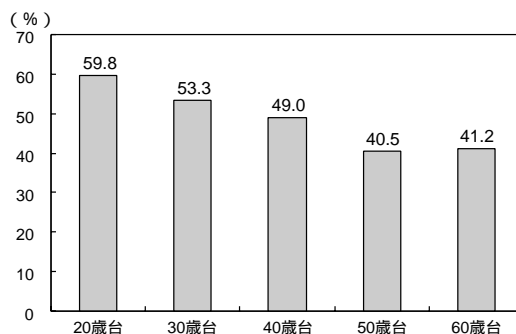
（資料）中小企業金融公庫および国民生活金融公庫のホームページ

図表 - 13 中高年企業家資金融資実績
(国民生活金融公庫)



(注)03年度は12月までの実績
(資料) 国民生活金融公庫

図表 - 14 開業年齢別にみた開業後の黒字企業の割合



(資料) 図表 - 5 に同じ。

5. 今後の課題

中高年向けの融資や創業支援も拡大され、相対的に中高年の創業も増加しているわけであるが、今後の課題として、次の2点を指摘したい。

第1点は、開業率の向上が不十分な点である。創業支援メニューは豊富になっているものの、依然として開業率は低迷したままである。中高年を中心に開業率をより一層高める必要がある。そのためには、これまで講じられてきた創業支援の効果を測定し、必要であれば、支援内容の改善・追加を図るべきであろう。

第2点は、開業後の企業経営である。図表 - 14は年齢階層別に開業後の収支状況をみたものであるが、開業年齢が高くなるほど黒字企業の比率が低下している。中高年の創業は若年層に比べて経済的成功を二の次にした創業が多いことを反映した結果といえなくもないが、業績が赤字続きであると企業の維持は不可能である。経済的成功が創業の副次的理由であったとしても、黒字を維持することは、創業後の企業経営で最優先されるべき課題といえるであろう。また、中高年創業の破綻が増えることは中高年に対する融資制度の拡大を阻害する原因にもなる。その意味で、中高年の創業には事業を長期的に継続できる収益基盤の確立が求められるの

である。

そのためには、厳しく企業経営に向かい合うことは当然として、開業前により周到な事業計画やネットワーク作りに努め、拙速な創業を避けることが重要と思われる。企業に勤務している間に、数年後の創業を目指し、ビジネス内容を精査し、将来の販路開拓にも努めておくといった入念な準備が成功につながると思われる。

高齢化社会の到来、長引く経済の低迷の中で、中高年の雇用環境は一段と厳しさを増す可能性が高い。しかも、中高年人口の増大は今後さらに加速する。中高年の創業が活発化すると同時に、開業後も順調に成長する企業が増えることによって、中高年の雇用環境が好転し日本経済が活性化することを期待したい。

(謝辞) 本稿の作成に当たり、東京大学社会科学研究所 附属日本社会研究情報センターSSJデータ・アーカイブから「新規開業実態調査」(国民生活金融公庫総合研究所)の個票データの提供を受けました。記して感謝いたします。