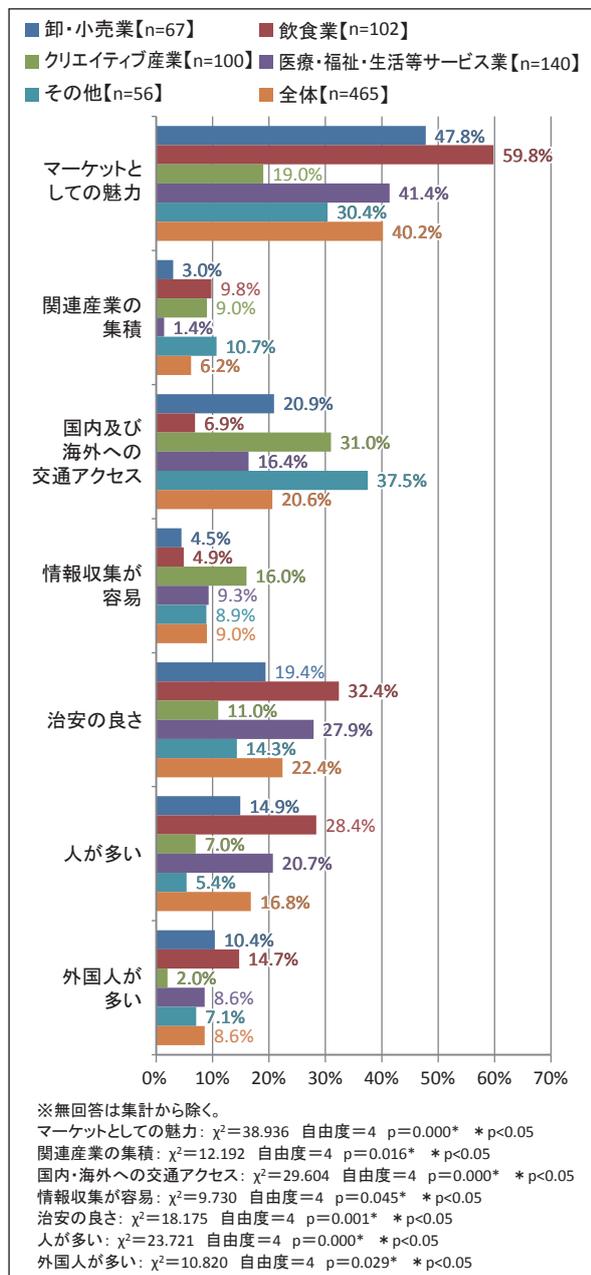


について記述する。

まず、「マーケットとしての魅力」を見ると、最も高いのは「飲食業」59.8%であり、「卸・小売業」47.8%、「医療・福祉・生活等サービス業」41.4%、「クリエイティブ産業」19.0%と続く。

次いで「関連産業の集積」を見ると、「飲食業」及び「クリエイティブ産業」ではそれぞれ9.8、9.0%であり、「卸・小売業」3.0%及び「医療・福祉・生活等サービス業」1.4%と比べて高い。

図表4-1-17 主な業務（問2）×港区で事業を行うことのメリット（問15（1））



「国内及び海外への交通アクセス」の割合は、「クリエイティブ産業」31.0%、「卸・小売業」20.9%、「医療・福祉・生活等サービス業」16.4%、「飲食業」6.9%である。

「情報収集が容易」を港区で事業を行うことのメリットとして挙げたのは、「クリエイティブ産業」が16.0%と、他の業務（4.5~9.3%）に比べて高い。

「治安の良さ」については、「飲食業」32.4%及び「医療・福祉・生活等サービス業」27.9%が相対的に高く、「卸・小売業」19.4%、「クリエイティブ産業」11.0%と続く。「飲食業」及び「医療・福祉・生活等サービス業」では、事業所の周辺の治安がより重要と相対的に考えていることが想像される。

「人が多い」を見ると、「飲食業」、「医療・福祉・生活等サービス業」及び「卸・小売業」がそれぞれ28.4、20.7、14.9%であり、「クリエイティブ産業」7.0%に比較して高い。

「外国人が多い」についても同様の傾向が見られる。順序は変わるが、「飲食業」14.7%、「卸・小売業」10.4%、「医療・福祉・生活等サービス業」8.6%である。「医療・福祉・生活等サービス業」では、提供するサービスの内容の一部が外国人向けではないことによると考えられる。

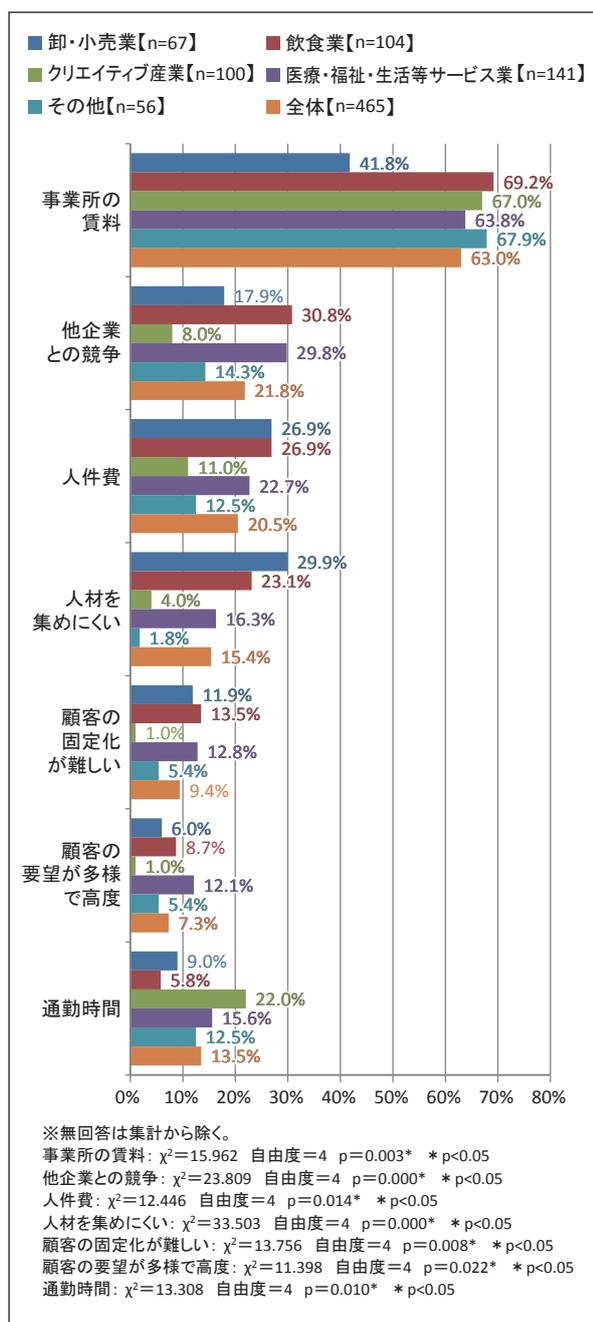
以上のことから、「マーケットとしての魅力」、「治安の良さ」、「人が多い」及び「外国人が多い」の4項目について、「飲食業」、「医療・福祉・生活等サービス業」、「卸・小売業」がおおむねこの順で高く、「クリエイティブ産業」は比較的低いという傾向を確認できる。前三者は、法人・団体ではなく個人を顧客の中心とする点で共通している。これらの業務にとっては、外国人を含めた来街者の多さがマーケットとしての魅力につながり、治安の良さが加わることで、事業を行う場所としての港区の魅力へとつながっていると考えられる。他方で、「クリエイティブ産業」については、「関連産業の集積」、「国内及び海外への交通アクセス」及び「情報収集が容易」の3項目で比較的高い割合である。同産業にとっては、港区はマーケットとして重要というよりは、関連産業が既に

と、港区を拠点として国内や海外のマーケットに容易にアクセスできるという点で評価されていることがわかる。

### (10) 主な業務と港区で事業を行うことのデメリット

主な業務別に、「港区で事業を行うことのデメリット」(問15(2))を見る(図表4-1-18)。問

図表4-1-18 主な業務(問2)×港区で事業を行うことのデメリット(問15(2))



15(2)は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を14の選択肢ごとに行った。それぞれに $\chi^2$ 検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、港区で事業を行うことのデメリットとして、「事業所の賃料」を挙げた事業所の割合を見ると、「飲食業」69.2%、「クリエイティブ産業」67.0%、「医療・福祉・生活等サービス業」63.8%であり、他方で「卸・小売業」は41.8%で相対的に低い。

「他企業との競争」については、競争が激しいと感じている割合が相対的に高い「飲食業」30.8%及び「医療・福祉・生活等サービス業」29.8%、最も低い「クリエイティブ産業」8.0%、両者の中間にある「卸・小売業」17.9%の3つの傾向が確認できる。

「人件費」については、「卸・小売業」と「飲食業」が同じく26.9%で最も高く、次いで「医療・福祉・生活等サービス業」が22.7%である。最も低いのは「クリエイティブ産業」の11.0%であり、他業務の半分以下の割合となっている。

同様の傾向は、他3項目についても確認できる。まず、「人材を集めにくい」を見ると、「卸・小売業」29.9%、「飲食業」23.1%、「医療・福祉・生活等サービス業」16.3%に対して、「クリエイティブ産業」では4.0%であり、かなり低いことがわかる。次いで「顧客の固定化が難しい」でも、「飲食業」13.5%、「医療・福祉・生活等サービス業」12.8%、「卸・小売業」11.9%に対して、「クリエイティブ産業」は1.0%である。さらに、「顧客の要望が多様で高度」でも、「医療・福祉・生活等サービス業」12.1%、「飲食業」8.7%、「卸・小売業」6.0%に対して、「クリエイティブ産業」では1.0%にとどまる。

「通勤時間」については、「クリエイティブ産業」22.0%、「医療・福祉・生活等サービス業」15.6%、「卸・小売業」9.0%、「飲食業」5.8%の順である。

以上のことから、港区で事業を行うことのデメリットについて、「クリエイティブ産業」特有のものとしては、「通勤時間」ということになる。それは、「(2) 主な業務と企業形態及び従業員者

数」で検討したように、「クリエイティブ産業」では正規従業者を中心とした雇用に特徴があることと関連しているものと考えられる。この点については、「5 従業者数による分析」で取り上げる。

また、「クリエイティブ産業」において「他企業との競争」をデメリットとして挙げた事業所の割合が低かったことについては、「港区で事業を行うことのメリット」中の「関連産業の集積」とのかかわりが注目される（図表4-1-17参照）。「クリエイティブ産業」では、全業務中唯一、「他企業との競争」のデメリットよりも「関連産業の集積」のメリットを挙げた事業所の割合が高い。「クリエイティブ産業」は、同様の業務を行う事業所の存在が、新規に開業しようとする事業所にとってプラスの方向に働く傾向が強いと考えられる。

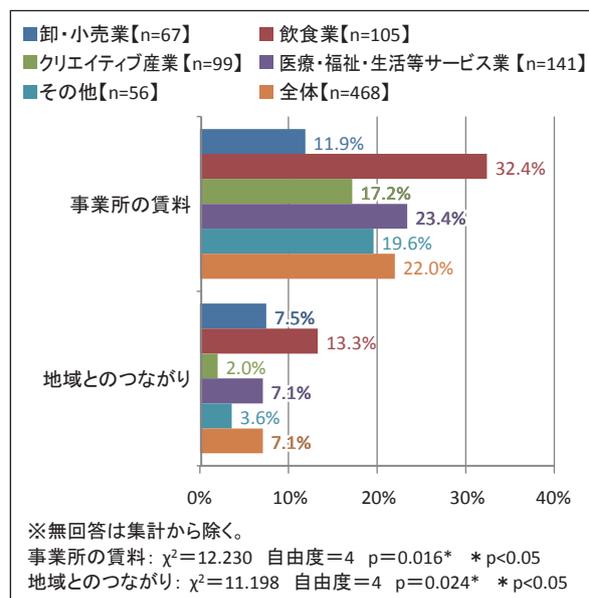
「事業所の賃料」以外は、「卸・小売業」、「飲食業」及び「医療・福祉・生活等サービス業」と「クリエイティブ産業」との差は大きい。「事業所の賃料」以外で特にデメリットとして感じられている課題を「クリエイティブ産業」以外で見ると、「卸・小売業」では「人件費」及び「人材を集めにくい」、「飲食業」では「他企業との競争」、「人件費」、「人材を集めにくい」、「顧客の固定化が難しい」及び「顧客の要望が多様で高度」、「医療・福祉・生活等サービス業」では「他企業との競争」及び「顧客の要望が多様で高度」となる。

#### (11) 主な業務と現在の経営上の課題

主な業務別の「現在の経営上の課題」（問16）を見る（図表4-1-19）。問16は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を16の選択肢ごとに行った。それぞれに $\chi^2$ 検定を行い、統計上有意味な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、「事業所の賃料」を経営上の課題として挙げた割合は、高い順から、「飲食業」32.4%、「医療・福祉・生活等サービス業」23.4%、「クリエイティブ産業」17.2%、「卸・小売業」11.9%である。「港区で事業を行うことのデメリット」における「事業所の賃料」の結果を踏まえると、事業所の賃料の高さは港区のデメリットではある

図表4-1-19 主な業務（問2）×現在の経営上の課題（問16）



ものの、そのまま経営上の課題となるわけではないことがわかる（図表4-1-18参照）。

「地域とのつながり」を経営上の課題として挙げた事業所の割合を見ると、「飲食業」13.3%、「卸・小売業」7.5%、「医療・福祉・生活等サービス業」7.1%と続き、最も低い「クリエイティブ産業」では2.0%にとどまる。

#### (12) 主な業務と経営支援策の利用状況

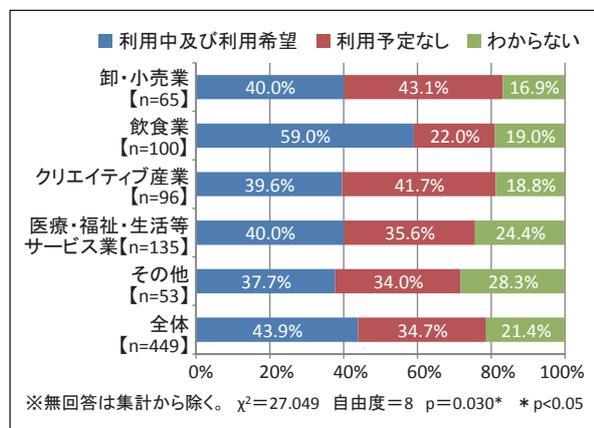
図表4-1-20・21では、主な業務別に「経営支援策の利用状況」（問17）を見る。なお、もとの調査票の選択肢について、次のように3区分に再集計した上でクロス集計を行った。①もとの選択肢「現在利用している」、「過去に利用した>今後利用したい」及び「利用経験がない>今後利用したい」を「利用中及び利用希望」としてまとめた。②もとの選択肢「過去に利用した>利用予定はない」及び「利用経験がない>利用予定はない」を「利用予定なし」としてまとめた。③もとの選択肢「わからない」は、そのまま用いた。この区分を用いて主な業務別にクロス集計を行ったところ、統計上有意味な結果を得られたのが「(4) 事業支援融資」及び「(9) ビジネスマッチング」であった。

まず、図表4-1-20で、「(4) 事業支援融資」の

利用状況を見る。「卸・小売業」から見ると、「利用中及び利用希望」40.0%、「利用予定なし」43.1%、「わからない」16.9%である。「飲食業」では、「利用中及び利用希望」59.0%、「利用予定なし」22.0%、「わからない」19.0%である。「クリエイティブ産業」では、「利用中及び利用希望」39.6%、「利用予定なし」41.7%、「わからない」18.8%である。「医療・福祉・生活等サービス業」では、「利用中及び利用希望」40.0%、「利用予定なし」35.6%、「わからない」24.4%である。

「利用中及び利用希望」の割合を主な業務別に見ると、「卸・小売業」、「クリエイティブ産業」及び「医療・福祉・生活等サービス業」では、39.6~40.0%とほぼ同水準であるのに対して、「飲食業」では59.0%と高いことがわかる。「飲食業」では、「利用予定なし」の割合が他の業務と比べて低いことから、「(4) 事業支援融資」への期待が高いと考えられる。

図表4-1-20 主な業務（問2）×経営支援策の利用状況\_事業支援融資（問17（4））

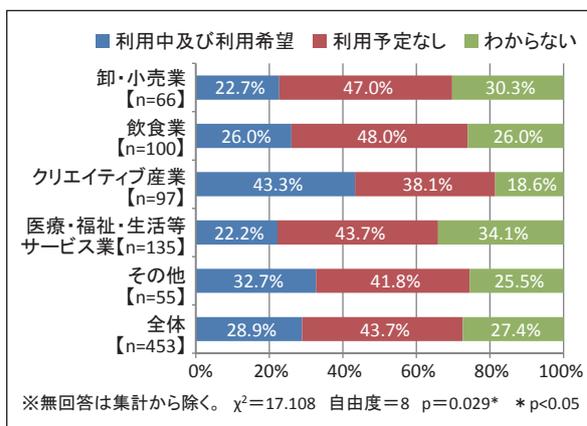


次いで、図表4-1-21で「(9) ビジネスマッチング」の利用状況について見る。「卸・小売業」では、「利用中及び利用希望」22.7%、「利用予定なし」47.0%、「わからない」30.3%である。「飲食業」では、「利用中及び利用希望」26.0%、「利用予定なし」48.0%、「わからない」26.0%である。「クリエイティブ産業」では、「利用中及び利用希望」43.3%、「利用予定なし」38.1%、「わからない」18.6%である。「医療・福祉・生活等サービス業」では、「利用中及び利用希望」22.2%、「利

用予定なし」43.7%、「わからない」34.1%である。

本図表から、「クリエイティブ産業」における「(9) ビジネスマッチング」の「利用中及び利用希望」の割合が高いことがわかる。図表4-1-17からわかるように、「クリエイティブ産業」には同様の業務を行う事業所の存在が、新規に開業しようとする事業所にとってもプラスの方向に働く傾向が相対的に強いという特徴がある。

図表4-1-21 主な業務（問2）×経営支援策の利用状況\_ビジネスマッチング（問17（9））



### (13) 主な業務と地域連携の課題

主な業務別に「地域連携の課題」（問19）を見る（図表4-1-22）。問19は複数回答であり、主な業務とのクロス集計を12の選択肢ごとに行った。それぞれにχ<sup>2</sup>検定を行い、統計上有意味な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、「町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援」について見ると、「卸・小売業」31.1%と「クリエイティブ産業」23.8%に対して、「医療・福祉・生活等サービス業」45.2%及び「飲食業」45.0%が比較的高い。特に「飲食業」については、「(11) 主な業務と現在の経営上の課題」で見たように、「地域とのつながり」を経営上の課題として挙げる事業所の割合が「飲食業」で特に高いことと整合性がとれる。

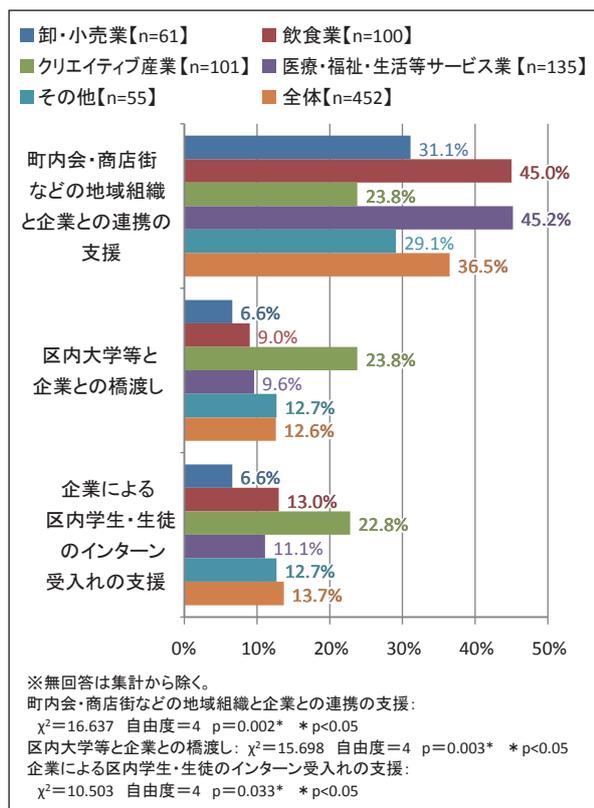
「区内大学等と企業との橋渡し」について見ると、「卸・小売業」6.6%、「飲食業」9.0%、「医療・福祉・生活等サービス業」9.6%に対して、「クリエイティブ産業」23.8%が高い。

「企業による区内学生・生徒のインターン受

入れの支援」についても、「卸・小売業」6.6%、「飲食業」13.0%、「医療・福祉・生活等サービス業」11.1%に対して、「クリエイティブ産業」は22.8%と高くなっている。

「クリエイティブ産業」からは、大学等の教育・研究機関との連携を橋渡しすることが行政に期待されていることが考えられる。

図表4-1-22 主な業務（問2）×地域連携の課題（問19）



## 2 現在の事業所の場所（地区）による分析

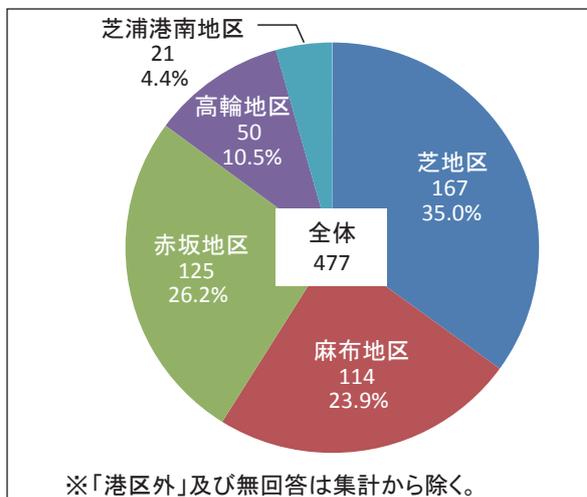
以下では、「現在の事業所の場所」（問3（1））についての分析を行う。

なお、問3（1）の選択肢のうち、「芝地区」、「麻布地区」、「赤坂地区」、「高輪地区」及び「芝浦港南地区」を選択した事業所のみを分析の対象とする（「港区外」を選択した事業所は、分析から除く。）。

最初に開業事業所の割合（件数）について確認する。「芝地区」が35.0%（167件）で最も高く、次いで「赤坂地区」が26.2%（125件）、「麻布地区」が23.9%（114件）、「高輪地区」が10.5%（50

件）、「芝浦港南地区」が4.4%（21件）である（図表4-2-1）。

図表4-2-1 現在の事業所の場所（問3（1））



### （1）現在の事業所の場所と主な業務

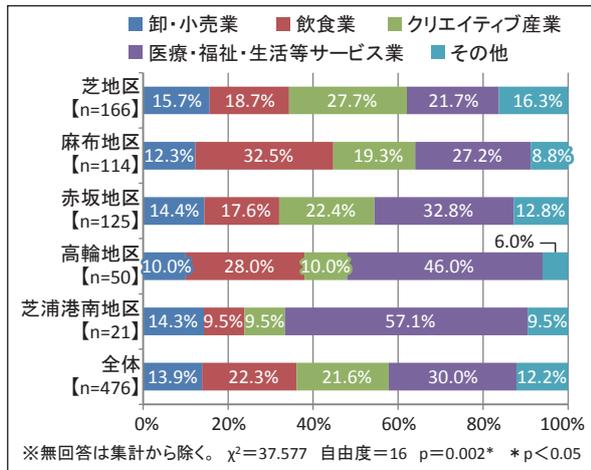
「主な業務」（問2）を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」（「情報通信業・ソフトウェア業」、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計）、「医療・福祉・生活等サービス業」（「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学習支援業」の合計）、「その他」（「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業（工事含む）」及び「その他」の合計）の5区分にまとめている。

地区別の割合で見ると、「卸・小売業」は、「芝地区」が15.7%で最も高く、次いで「赤坂地区」が14.4%、「芝浦港南地区」が14.3%で続く（図表4-2-2）。どの地区も1割～1割半で、大きな差はない。

「飲食業」は、「麻布地区」が32.5%で最も高く、次いで「高輪地区」が28.0%、「芝地区」が18.7%で続く。最も割合が低いのは「芝浦港南地区」（9.5%）で、「麻布地区」とは20ポイント以上の差がある。

「クリエイティブ産業」は、「芝地区」が27.7%で最も高く、次いで「赤坂地区」が22.4%、「麻布地区」が19.3%で続く。「高輪地区」（10.0%）と「芝浦港南地区」（9.5%）は、他の3地区と比べ割合が低く、「芝地区」とは20ポイント弱の差

図表4-2-2 現在の事業所の場所（問3（1））×主な業務（問2）



がある。

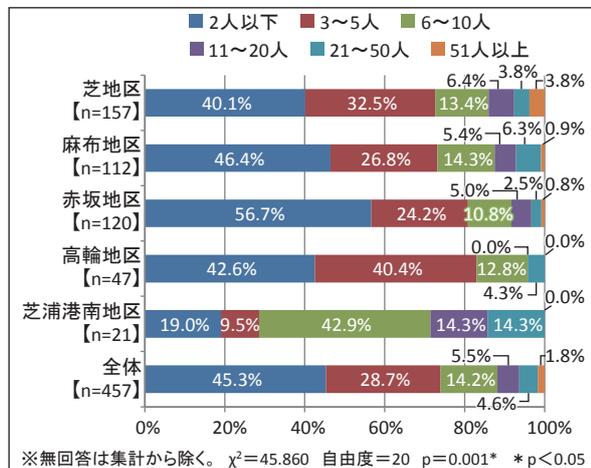
「医療・福祉・生活等サービス業」は、「芝浦港南地区」が57.1%で最も高く、半数を超える。次いで、「高輪地区」が46.0%、「赤坂地区」が32.8%で続く。最も割合が低いのは「芝地区」(21.7%)で、「芝浦港南地区」とは35ポイント以上の差がある。

地区によって主な業務の割合は大きく異なり、地区ごとに特徴がある。

## (2) 現在の事業所の場所と正規従業員数

「正規従業員数」(問5(1)①)は、「芝地区」、「麻布地区」、「赤坂地区」及び「高輪地区」で、正規従業員数が5人以下の事業所が7割強～8割

図表4-2-3 現在の事業所の場所（問3（1））×正規従業員数（問5（1）①）



強を占めている(図表4-2-3)。

「芝浦港南地区」では、正規従業員数が5人以下の割合が28.5%であるのに対して、6人以上の割合は71.5%であり、6人以上の割合はその他の4地区を大きく上回る。

正規従業員数は、「芝浦港南地区」のみ傾向が異なり、その他の4地区の事業所より正規従業員の人数が多い傾向がある。

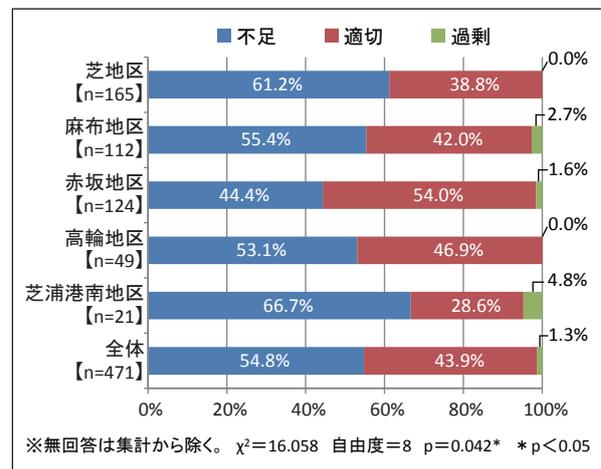
## (3) 現在の事業所の場所と現在の従業員数の状況

「現在の従業員数の状況」(問5(2))を「不足」(「不足」と「やや不足」の合計)、「適切」、「過剰」(「やや過剰」と「過剰」の合計)の3区分にまとめている。

図表4-2-4から、現在の従業員数の状況を「不足」と回答した割合は、「芝浦港南地区」が66.7%で最も高く、次いで「芝地区」が61.2%、「麻布地区」が55.4%で続く。

「芝浦港南地区」では、正規従業員数が多い傾向(図表4-2-3参照)があり、従業員数が「不足」と回答した割合も高い。

図表4-2-4 現在の事業所の場所（問3（1））×現在の従業員数の状況（問5（2））

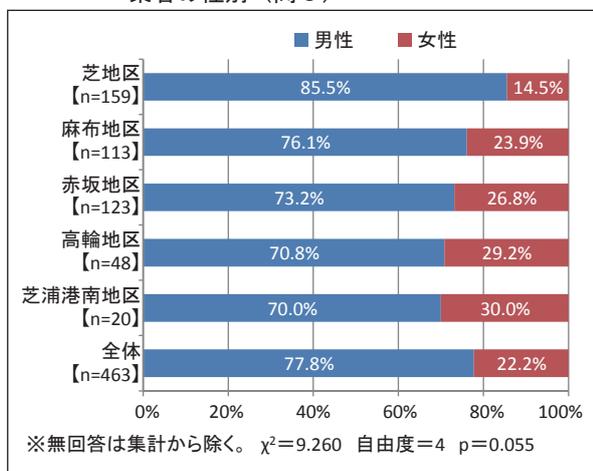


## (4) 現在の事業所の場所と開業者の性別

「開業者の性別」(問6)で「女性」の割合が最も高いのは「芝浦港南地区」で30.0%、次いで「高輪地区」が29.2%、「赤坂地区」が26.8%で続く(図表4-2-5)。「女性」の割合が最も低い「芝地区」(14.5%)は、最も割合の高い「芝浦港南

地区」より15.5ポイント低い。

図表4-2-5 現在の事業所の場所（問3（1））×開業者の性別（問6）



### （5）現在の事業所の場所と開業の動機

「開業の動機」（問10）（複数回答）について、特徴的な項目について記述していく。

「企業経営・独立に興味があったため」では、「芝地区」が39.7%で最も高い（図表4-2-6）。「麻布地区」、「赤坂地区」及び「高輪地区」においても3割半～4割弱となっている。「芝浦港南地区」は15.0%で、他の4地区に比べ極端に割合が低い。

「自分の裁量で仕事をするため」では、「高輪地区」が56.5%で最も高く、5割以上の事業所が開業の動機として選択している。次いで、「麻布地区」が47.7%、「赤坂地区」が46.3%で5割に迫る。「芝浦港南地区」のみ大きく割合が低く、15.0%である。

「より高い収入を得るため」では、「芝地区」、「麻布地区」、「赤坂地区」及び「高輪地区」が2割半前後である。「芝浦港南地区」では、10.0%にとどまる。

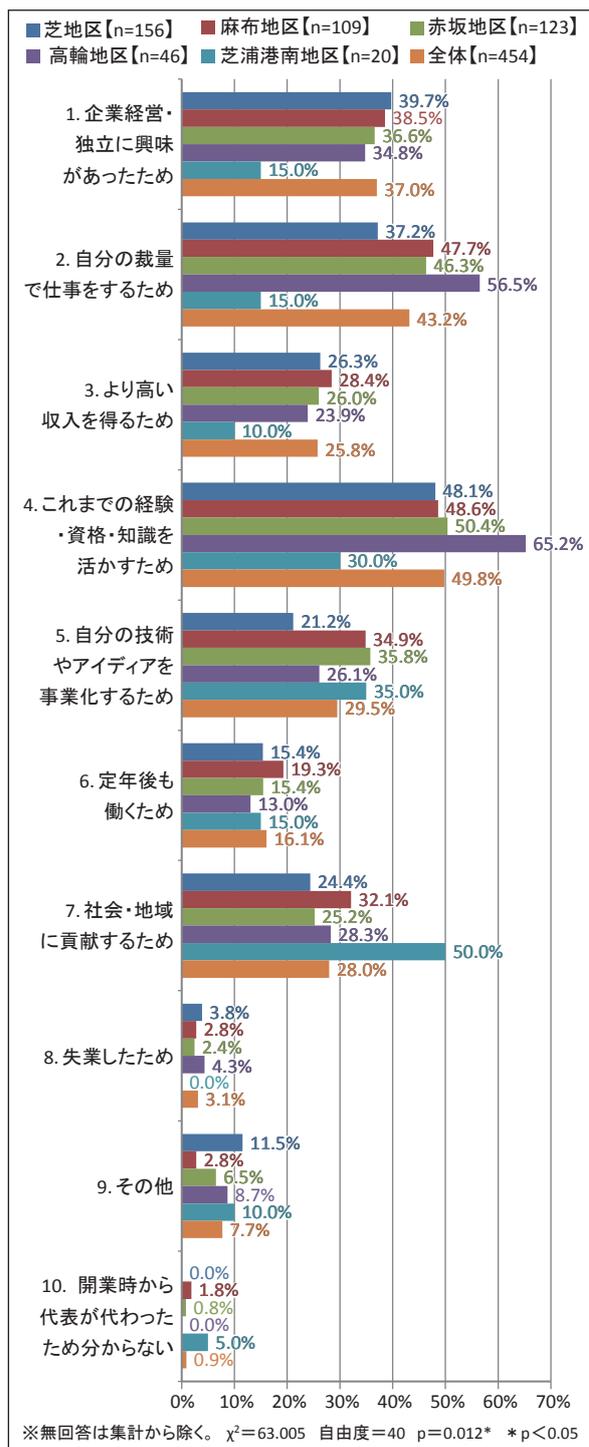
「これまでの経験・資格・知識を活かすため」では、「高輪地区」が65.2%で6割を超える。「芝地区」、「麻布地区」及び「赤坂地区」は、5割前後である。「芝浦港南地区」は30.0%で、他の4地区に比べ大幅に割合が低い。

「自分の技術やアイデアを事業化するため」では、「麻布地区」、「赤坂地区」及び「芝浦港南地区」が3割半程度である。「芝地区」（21.2%）

と「高輪地区」（26.1%）は、その他の3地区より割合が低い傾向がある。

「社会・地域に貢献するため」では、「芝浦港南地区」のみ50.0%の事業所が開業の動機として選択しており、他の4地区を大きく上回る。

図表4-2-6 現在の事業所の場所（問3（1））×開業の動機（問10）



特徴的であった「高輪地区」と「芝浦港南地区」について、以下で記述する。

「高輪地区」では、「自分の裁量で仕事をするため」及び「これまでの経験・資格・知識を活かすため」がそれぞれ56.5、65.2%で、他の4地区を大きく上回る。

「芝浦港南地区」では、「企業経営・独立に興味があったため」、「自分の裁量で仕事をするため」及び「より高い収入を得るため」で他の4地区を大きく下回る。一方、「社会・地域に貢献するため」が50.0%で他の4地区を大きく上回る。

開業の動機について、地区によって傾向が大きく異なることがわかる。

### (6) 現在の事業所の場所と開業準備での苦勞

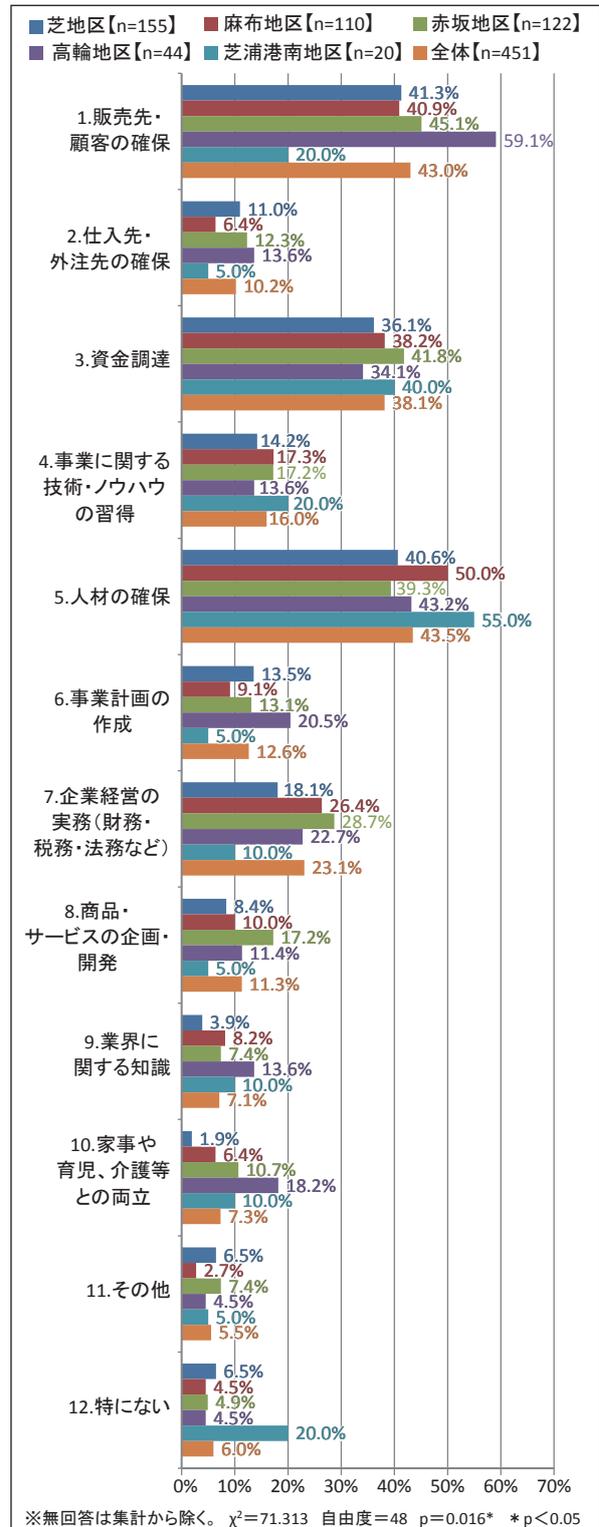
「開業準備での苦勞」(問11)(複数回答)について、特徴的な項目について記述していく。

「販売先・顧客の確保」では、「高輪地区」が59.1%で最も高く、6割近くの事業所が開業準備での苦勞として選択している(図表4-2-7)。「芝地区」、「麻布地区」及び「赤坂地区」では、4割台である。「芝浦港南地区」は20.0%で、他の4地区を大きく下回る。

「人材の確保」では、「芝浦港南地区」、「麻布地区」がそれぞれ55.0、50.0%で半数を超える事業所が開業準備での苦勞として選択している。他の3地区では、4割前後となっている。

「事業計画の作成」、「企業経営の実務(財務・税務・法務など)」及び「商品・サービスの企画・開発」では、「芝浦港南地区」が他の4地区に比べ大幅に割合が低い。また、「芝浦港南地区」では、開業準備での苦勞が「特にない」と回答した割合が高い。

図表4-2-7 現在の事業所の場所(問3(1))×開業準備での苦勞(問11)

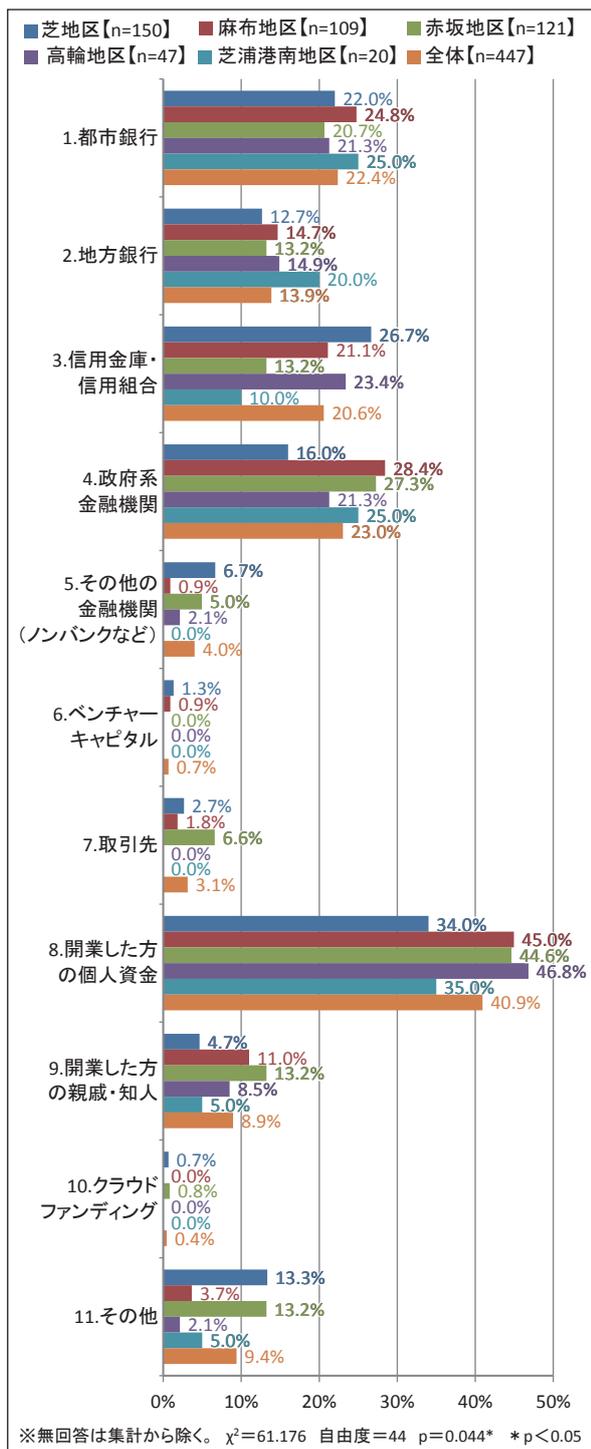


### (7) 現在の事業所の場所と現在の資金調達先

「現在の資金調達先」(問14)(複数回答)について、特徴的な項目について記述していく。

「都市銀行」では、5地区ともに2割～2割半程度となっている(図表4-2-8)。

図表4-2-8 現在の事業所の場所(問3(1))×現在の資金調達先(問14)



「地方銀行」では、「芝浦港南地区」が20.0%で最も高く、他の4地区は1割半弱である。

「信用金庫・信用組合」では、「芝地区」が26.7%で最も高く、次いで「高輪地区」が23.4%、「麻布地区」が21.1%で続き、3地区は2割を超える。「赤坂地区」(13.2%)と「芝浦港南地区」(10.0%)では、3地区に比べ割合が低い傾向がある。

「政府系金融機関」では、「芝地区」が16.0%で他の4地区に比べて相対的に割合が低い。

「開業した方の個人資金」では、「麻布地区」、「赤坂地区」及び「高輪地区」が4割半前後で、半数に迫る事業所が現在の資金調達先として選択している。「芝地区」及び「芝浦港南地区」では3割半で、他の3地区より10ポイント程度低い。

「開業した方の親戚・知人」は、「開業した方の個人資金」と同様な傾向があり、「芝地区」及び「芝浦港南地区」では本人を含む近親者から資金を調達している割合が低い。

### (8) 現在の事業所の場所と港区で事業を行うことのメリット

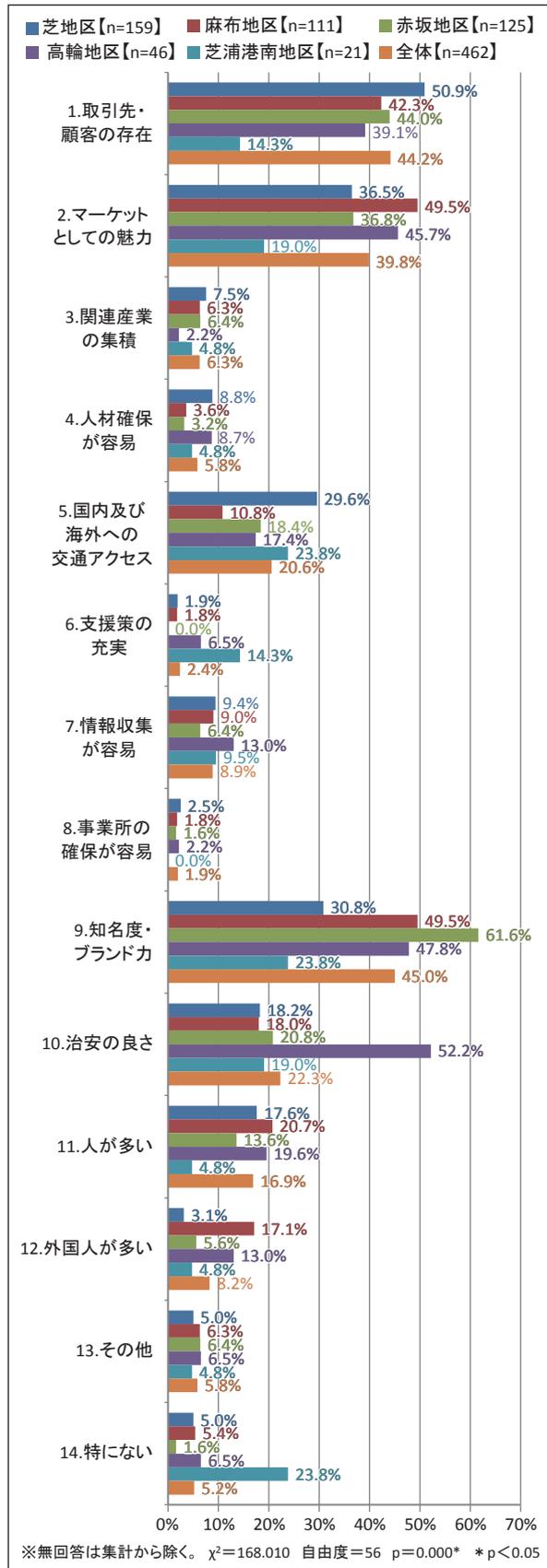
「港区で事業を行うことのメリット」(問15(1))(複数回答)について、特徴的な項目について記述していく。

「取引先・顧客の存在」では、「芝地区」が50.9%で最も高く、「麻布地区」、「赤坂地区」及び「高輪地区」が4割前後となっている(図表4-2-9)。「芝浦港南地区」は14.3%で、最も割合が高い「芝地区」より35ポイント以上低い。「芝浦港南地区」では、開業準備での苦労においても、「販売先・顧客の確保」の割合が他の4地区より低い(図表4-2-7参照)。

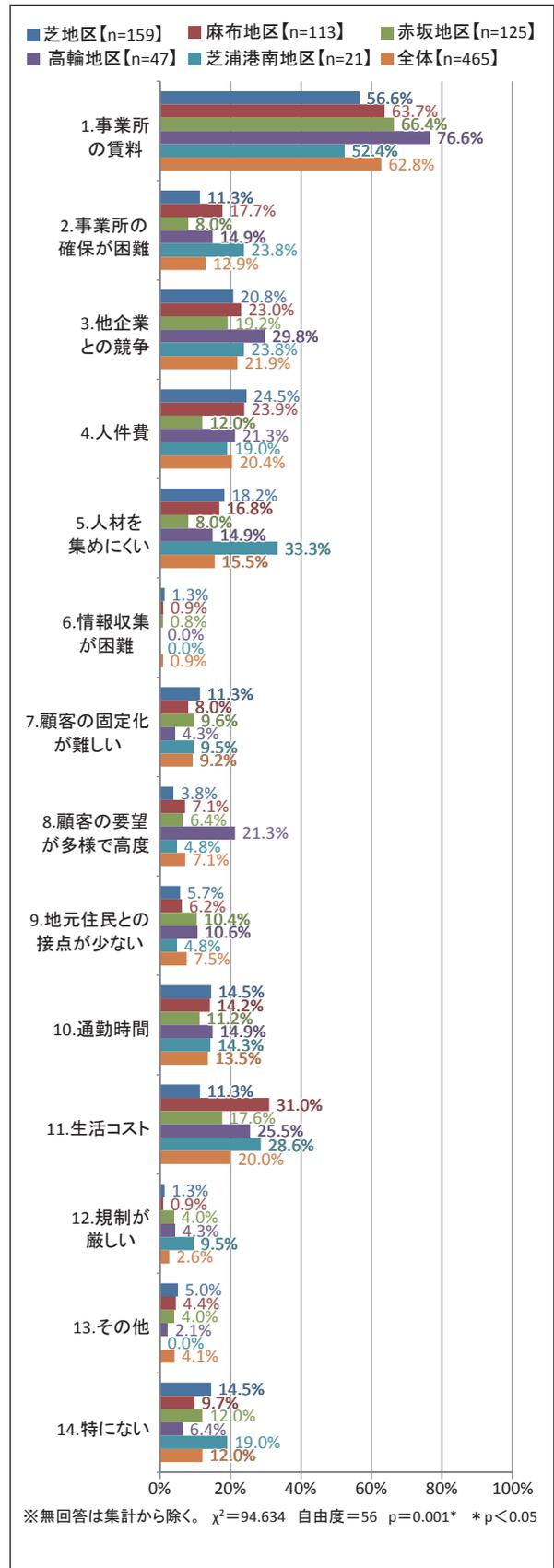
「マーケットとしての魅力」では、「麻布地区」が49.5%で最も高く、半数に迫る事業所が港区で事業を行うメリットとして選択している。次いで、「高輪地区」が45.7%、「芝地区」及び「赤坂地区」が3割半で続く。「芝浦港南地区」のみ19.0%で、他の4地区と比べて大幅に割合が低い。

「国内及び海外への交通アクセス」では、「芝地区」が29.6%、「芝浦港南地区」が23.8%で他の3地区より割合が高い傾向がある。これは、「芝

図表4-2-9 現在の事業所の場所（問3（1））×港区で事業を行うことのメリット（問15（1））



図表4-2-10 現在の事業所の場所（問3（1））×港区で事業を行うことのデメリット（問15（2））



地区」、「芝浦港南地区」とともに東京国際空港（羽田空港）へのアクセスが良く、また大宮・横浜方面への鉄道アクセスが良いからと考えられる。さらに、「芝浦港南地区」管内には品川駅があり、東海道新幹線への利便性も高い。

「支援策の充実」では、「芝浦港南地区」のみ1割を超えている。

「知名度・ブランド力」では、「赤坂地区」が61.6%で最も高い。次いで、「麻布地区」が49.5%、「高輪地区」が47.8%で続く。「芝地区」が30.8%、「芝浦港南地区」が23.8%であり、地区によって割合が大きく異なる。

「治安の良さ」では、「高輪地区」が52.2%で他の4地区より30ポイント以上大幅に割合が高い。

港区で事業を行うメリットについて「特にない」と回答した割合は、「芝浦港南地区」が23.8%で、他の地区を大幅に上回る。

### （9）現在の事業所の場所と港区で事業を行うことのデメリット

「港区で事業を行うことのデメリット」（問15（2））（複数回答）について、特徴的な項目について記述していく。

「事業所の賃料」では、どの地区も半数を超える事業所が、港区で事業を行うデメリットとして選択している（図表4-2-10）。「高輪地区」が76.6%で最も高く、次いで「赤坂地区」が66.4%、

「麻布地区」が63.7%で続く。

「人材を集めにくい」では、「芝浦港南地区」が33.3%で他の地区を15ポイント以上上回る。これは、従業者数が不足すると回答している割合が「芝浦港南地区」で最も高かったことと関係していると考えられる（図表4-2-4参照）。

「顧客の要望が多様で高度」では、「高輪地区」のみ2割を超え、他の4地区を大きく上回る。

### 3 事業所の移動経験の有無による分析

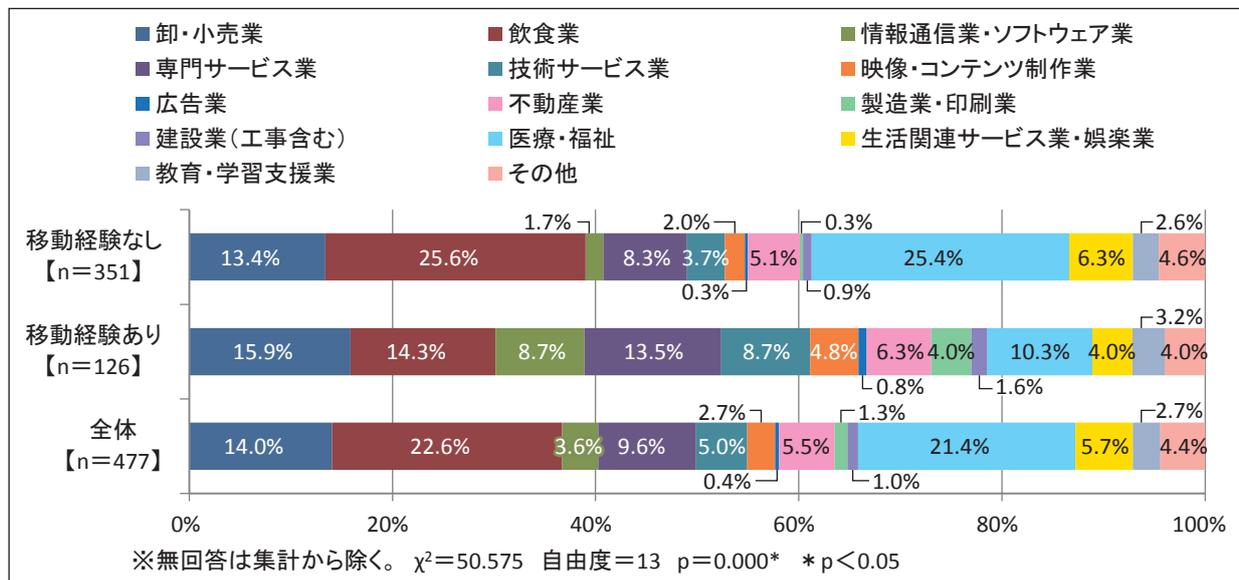
以下では、事業所の移動経験の有無による分析を行う。なお、「開業時の事業所の場所」（問3（2））で「現在と同じ」と回答した事業所を“移動経験なし”と捉え、「現在と異なる港区内」、「港区以外の東京都内」、「東京都以外の日本国内」及び「海外」と回答した事業所を“移動経験あり”と捉え分析を行う。

#### （1）事業所の移動経験の有無と主な業務

「主な業務」（問2）では、「移動経験あり」の事業所では、「卸・小売業」が15.9%で最も高く、次いで「飲食業」が14.3%、「専門サービス業」が13.5%で続く（図表4-3-1）。

「移動経験なし」の事業所に比べ、「医療・福祉」で15.1ポイント、「飲食業」で11.3ポイント低い。

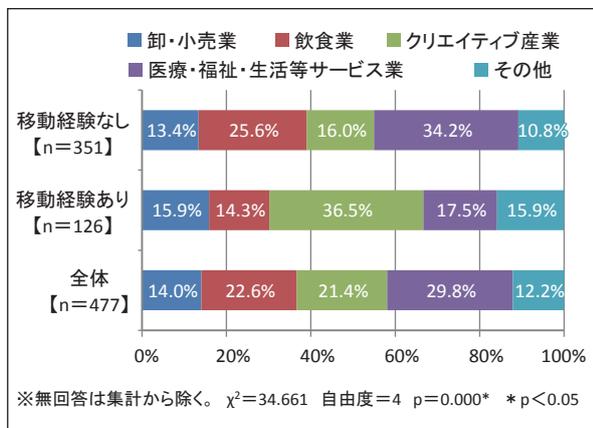
図表4-3-1 事業所の移動経験の有無（問3（2））×主な業務（問2）



主な業務を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」（「情報通信業・ソフトウェア業」、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計）、「医療・福祉・生活等サービス業」（「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学習支援業」の合計）、「その他」（「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業（工事含む）」及び「その他」の合計）の5区分にまとめた場合、その特徴はより明確に表れる。

「卸・小売業」は、事業所の移動経験の有無による大きな差は認められない（図表4-3-2）。一方、「クリエイティブ産業」では、「移動経験あり」の事業所は36.5%で、「移動経験なし」の事業所より20.5ポイント高い。「医療・福祉・生活等サービス業」では、「移動経験あり」の事業所では17.5%で、「移動経験なし」の事業所より16.7ポイント低い。

図表4-3-2 事業所の移動経験の有無（問3（2））×主な業務（問2）

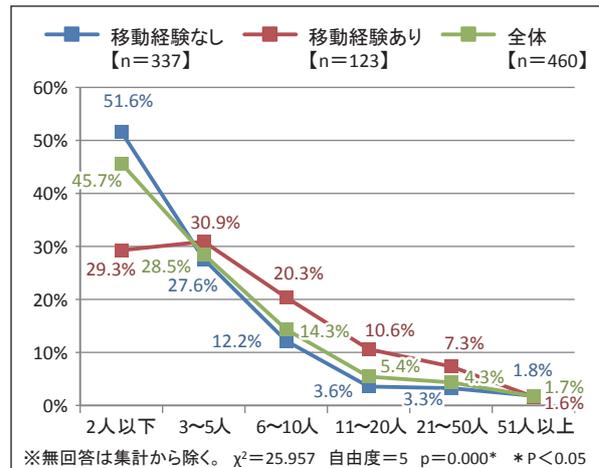


## （2）事業所の移動経験の有無と正規従業員数

「正規従業員数」（問5（1）①）の「2人以下」の割合は、「移動経験なし」の事業所が51.6%で、「移動経験あり」の事業所の29.3%に比べ22.3ポイント高い（図表4-3-3）。「移動経験なし」の事業所では、正規従業員数が「移動経験あり」の事業所より少ない傾向がある。

なお、「非正規従業員数」（問5（1）②）については、統計上有意な結果は得られなかった。

図表4-3-3 事業所の移動経験の有無（問3（2））×正規従業員数（問5（1）①）



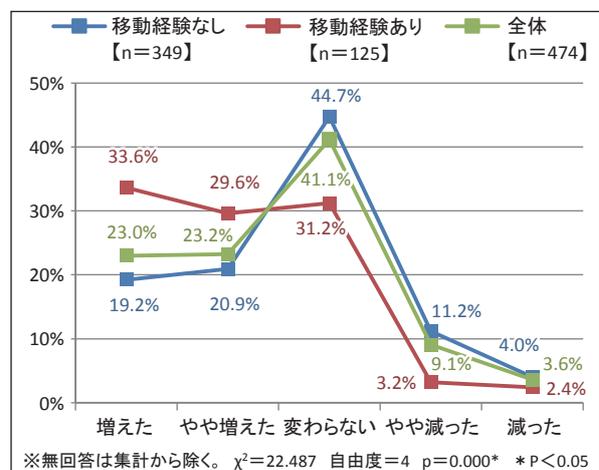
## （3）事業所の移動経験の有無と開業時からの従業員数の変化

「開業時からの従業員数の変化」（問5（3））については、「移動経験あり」の事業所で「増えた」と「やや増えた」の合計の割合は63.2%で、「移動経験なし」の事業所の40.1%を23.1ポイント上回る（図表4-3-4）。

一方、「やや減った」と「減った」の合計の割合は、「移動経験なし」の事業所の方が9.6ポイント高い。

このことから、事業所の移動の要因として、事業規模の拡大等に伴い従業員数が増加することが考えられる。

図表4-3-4 事業所の移動経験の有無（問3（2））×開業時からの従業員数の変化（問5（3））



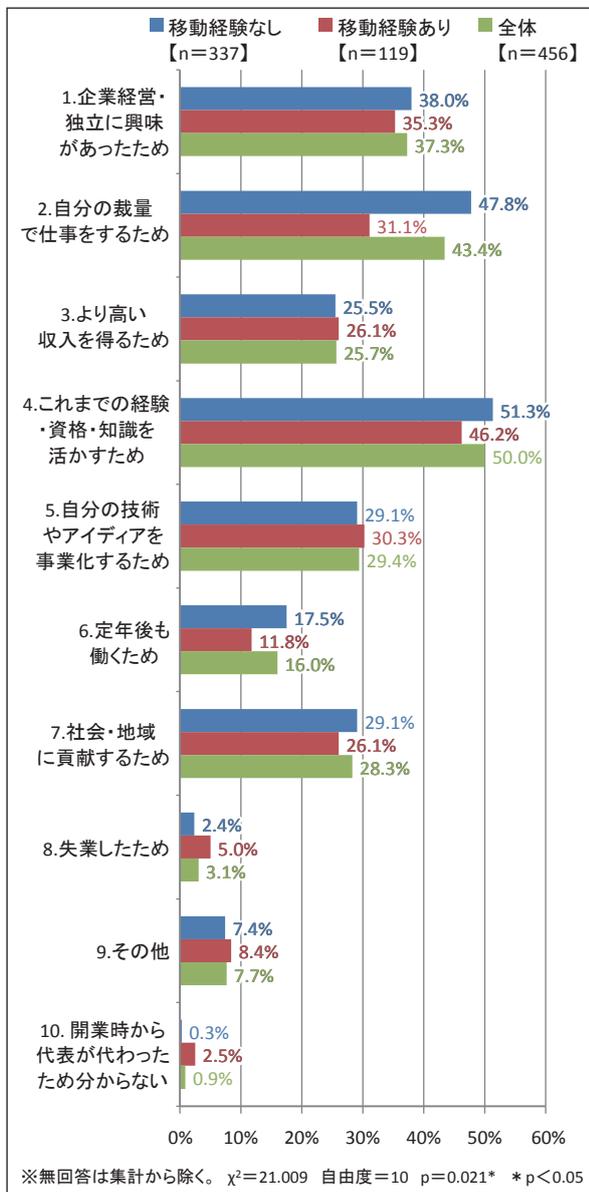
#### (4) 事業所の移動経験の有無と開業の動機

「開業の動機」(問10)(複数回答)について、事業所の移動経験の有無によって5ポイント以上の差があるものを見る。

「自分の裁量で仕事をするため」、「定年後も働くため」及び「これまでの経験・資格・知識を活かすため」では、「移動経験なし」の事業所が「移動経験あり」の事業所より、それぞれ16.7、5.7、5.1ポイント高い(図表4-3-5)。

「移動経験あり」の方が5ポイント以上高い項目は一つもない。

図表4-3-5 事業所の移動経験の有無(問3(2))  
×開業の動機(問10)

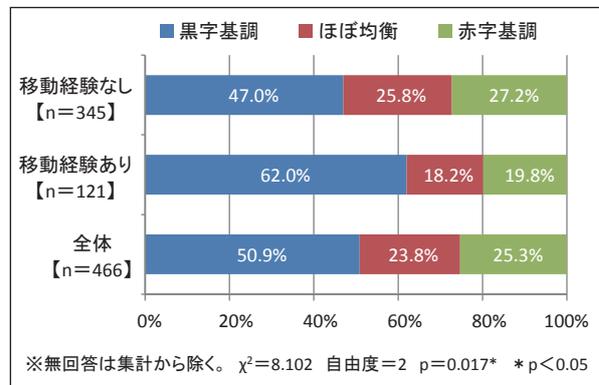


#### (5) 事業所の移動経験の有無と採算状況

「採算状況」(問13(1))について、「黒字基調」と回答した割合(「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計)は、「移動経験あり」の事業所で62.0%、「移動経験なし」の事業所で47.0%であり、15ポイントの差がある(図表4-3-6)。

一方、「赤字基調」と回答した割合(「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計)は、「移動経験なし」の事業所の方が7.4ポイント高い。

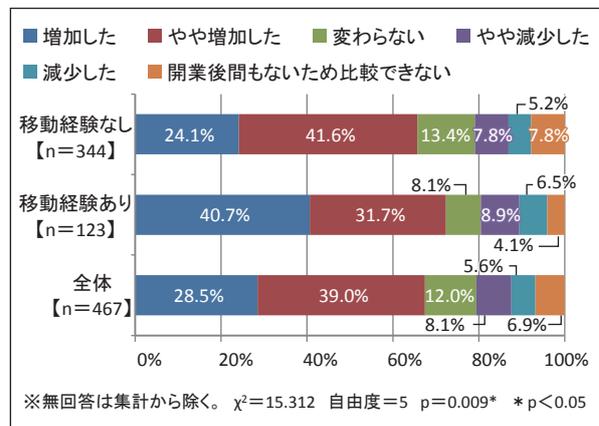
図表4-3-6 事業所の移動経験の有無(問3(2))  
×採算状況(問13(1))



#### (6) 事業所の移動経験の有無と最近1~2年の売上げ

「最近1~2年の売上げ」(問13(2))について、「増加した」と「やや増加した」の合計の割合は、「移動経験あり」の事業所で72.4%、「移動経験なし」の事業所で65.7%であり、「移動経験あり」の事業所の方が高い(図表4-3-7)。

図表4-3-7 事業所の移動経験の有無(問3(2))  
×最近1~2年の売上げ(問13(2))



また、「やや減少した」と「減少した」の合計の割合は、「移動経験あり」の事業所で15.4%、「移動経験なし」の事業所で13.0%であり、こちらも「移動経験あり」の事業所の方が高い。

このことは、「(5) 事業所の移動経験の有無と採算状況」と整合性がとれる。

### (7) 事業所の移動経験の有無と港区で事業を行うことのメリット

「港区で事業を行うことのメリット」(問15(1)) (複数回答) について、事業所の移動経験の有無によって5ポイント以上の差があるものを見る。

「国内及び海外への交通アクセス」では、「移動経験あり」の事業所の方が「移動経験なし」の事業所より14.2ポイント高い(図表4-3-8)。

「人が多い」、「マーケットとしての魅力」、「取引先・顧客の存在」及び「治安の良さ」では、「移動経験なし」の事業所の方が「移動経験あり」事業所より、それぞれ10.1、9.8、9.2、7.7ポイント高い。

### (8) 事業所の移動経験の有無と港区で事業を行うことのデメリット

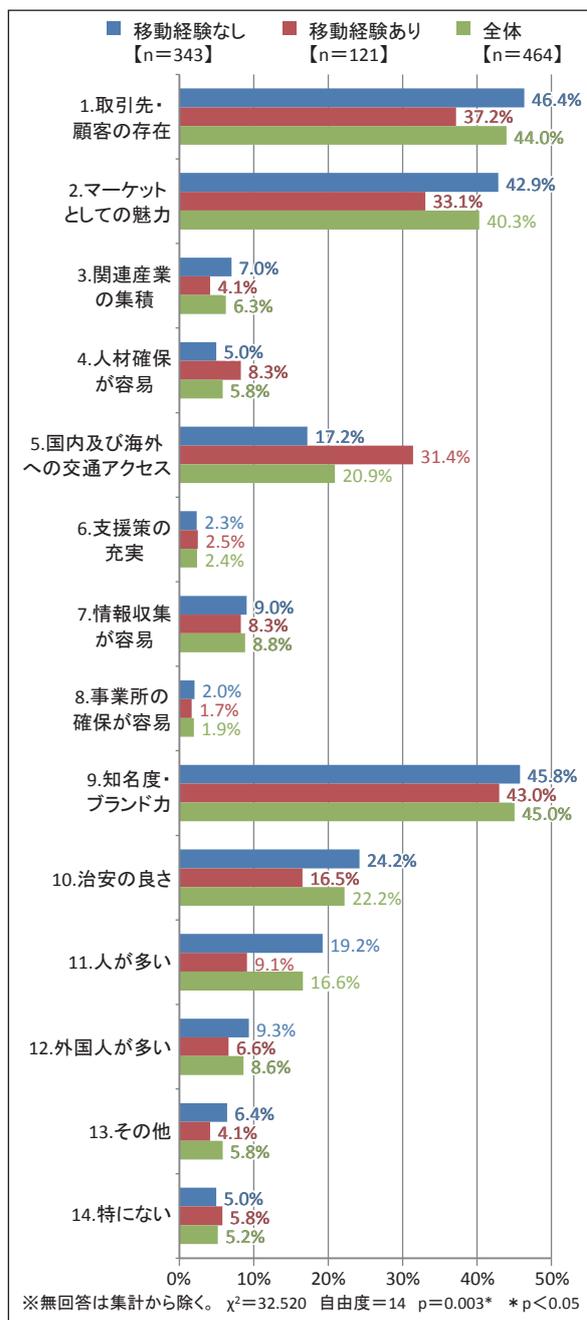
「港区で事業を行うことのデメリット」(問15(2)) (複数回答) について、事業所の移動経験の有無によって5ポイント以上の差があるものを見る。

港区で事業を行うことのデメリットは「特にない」と回答した割合は、「移動経験あり」の事業所の方が「移動経験なし」の事業所より6.6ポイント高い(図表4-3-9)。

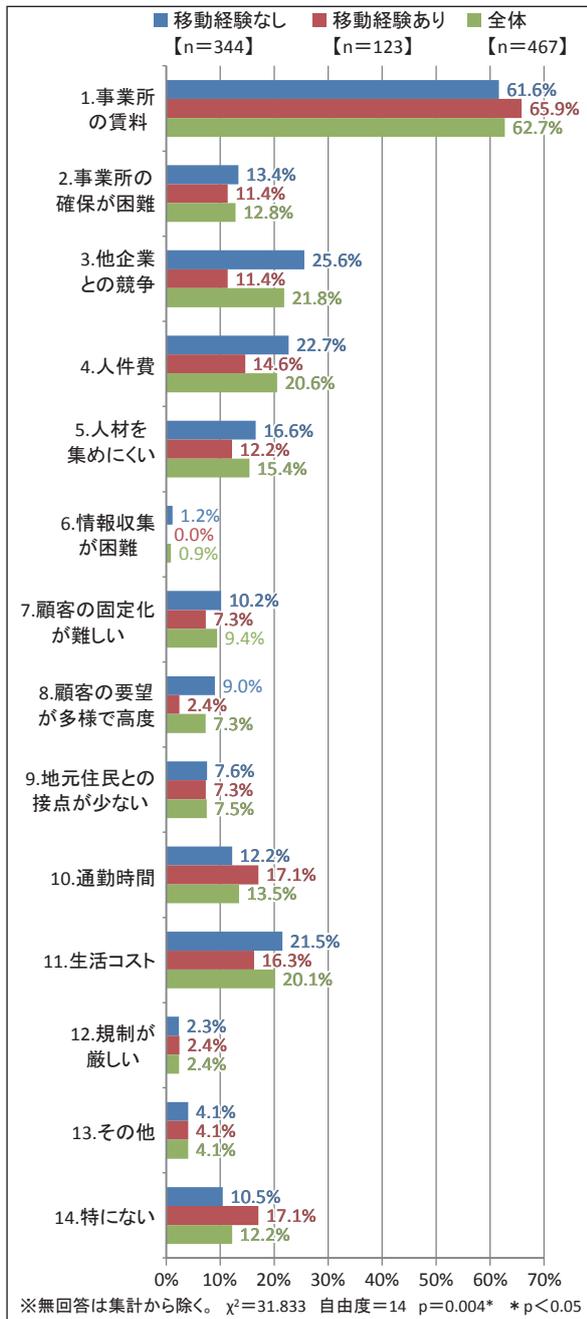
「他企業との競争」、「人件費」、「顧客の要望が多様で高度」及び「生活コスト」では、「移動経験なし」の事業所の方が「移動経験あり」の事業所より、それぞれ14.2、8.1、6.6、5.2ポイント高い。

港区に移動してきた事業所の方が、全体的にデメリットと回答する割合が各項目において低い傾向がある。

図表4-3-8 事業所の移動経験の有無(問3(2)) × 港区で事業を行うことのメリット(問15(1))



図表4-3-9 事業所の移動経験の有無（問3（2））×  
港区で事業を行うことのデメリット（問15（2））



#### 4 企業形態による分析

ここでは、「企業形態」（問4（1））による分析を行う。なお、問4（1）で「株式会社（本社・本店）」、「株式会社（支社・支店）」及び「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」を選択した事業所についてのみ分析を行う（「NPO法人」、「有限会社・合同会社」及び「その他」は、分析から除外）。

##### （1）企業形態と主な業務

「主な業務」（問2）は、「株式会社（本社・本店）」では「飲食業」が22.0%で最も高く、次いで「卸・小売業」が16.1%、「不動産業」が11.2%で続く（図表4-4-1）。

「株式会社（支社・支店）」では、「卸・小売業」が26.7%で最も高く、次いで「飲食業」が15.6%、「医療・福祉」が11.1%で続く。

「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」では、「医療・福祉」が36.0%で最も高く、次いで「飲食業」が29.1%、「専門サービス業」が12.2%で続く。

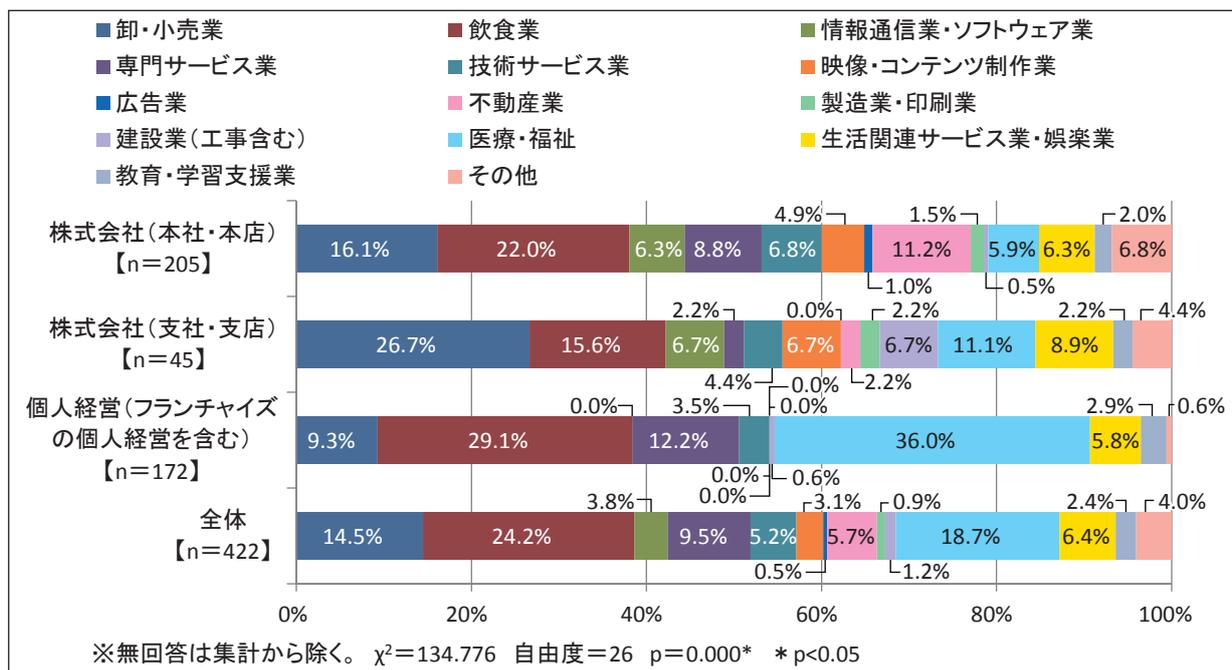
「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」では、「医療・福祉」及び「飲食業」の割合が他の企業形態に比べて相対的に高いことが特徴的である。

主な業務を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」（「情報通信業・ソフトウェア業」、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計）、「医療・福祉・生活等サービス業」（「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学習支援業」の合計）、「その他」（「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業（工事含む）」及び「その他」の合計）の5区分にまとめたものが図表4-4-2である。

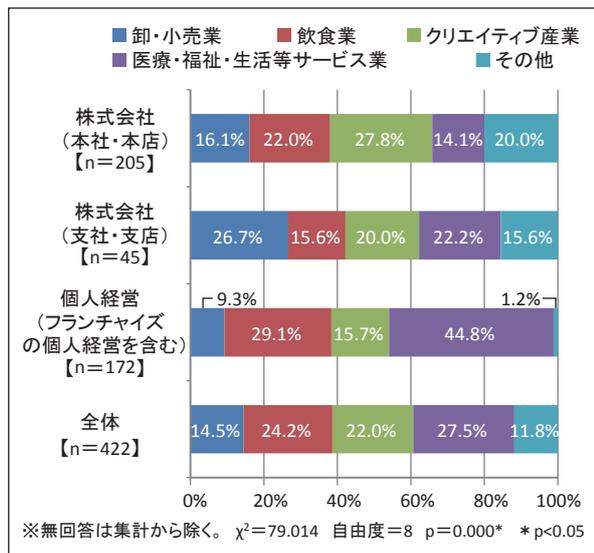
「クリエイティブ産業」の割合は、「株式会社（本社・本店）」が27.8%で「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」（15.7%）より12.1ポイント高い。

「医療・福祉・生活等サービス業」の割合は、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」が44.8%で「株式会社（本社・本店）」（14.1%）より30ポイント以上高い。

図表4-4-1 企業形態（問4（1））×主な業務（問2）

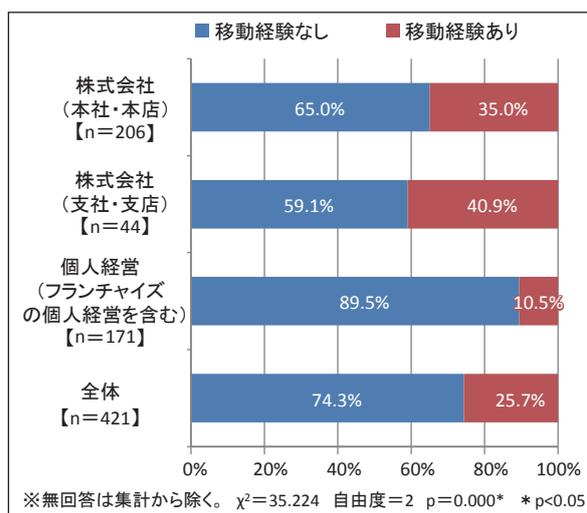


図表4-4-2 企業形態（問4（1））×主な業務（問2）



の約9割が事業所の「移動経験なし」と回答しており、「株式会社（本社・本店）」及び「株式会社（支社・支店）」に比べ大幅に割合が高い（図表4-4-3）。

図表4-4-3 企業形態（問4（1））×事業所の移動経験の有無（問3（2））



## （2）企業形態と事業所の移動経験の有無

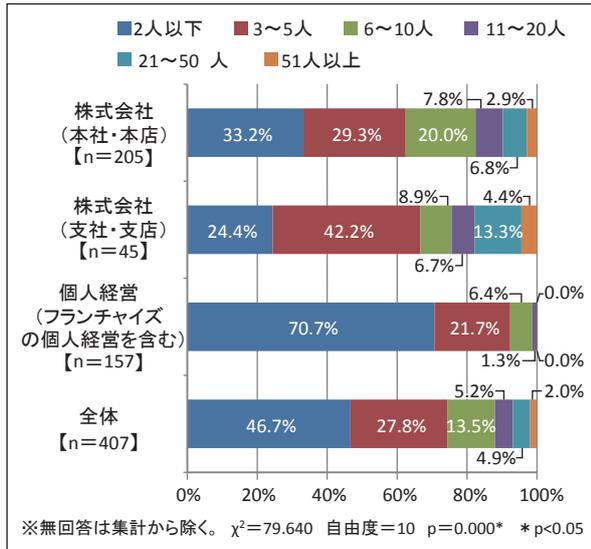
「事業所の移動経験の有無」については、「開業時の事業所の場所」（問3（2））で「現在と同じ」と回答した事業所を“移動経験なし”と捉え、「現在と異なる港区内」、「港区以外の東京都内」、「東京都以外の日本国内」及び「海外」と回答した事業所を“移動経験あり”と捉える。

「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」

### (3) 企業形態と従業員数・今後の事業予定

「正規従業員数」(問5(1)①)は、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では「2人以下」が70.7%である(図表4-4-4)。5人以下の事業所は9割を超え、株式会社に比べ正規従業員数が少ないことがわかる。

図表4-4-4 企業形態(問4(1))×正規従業員数(問5(1)①)

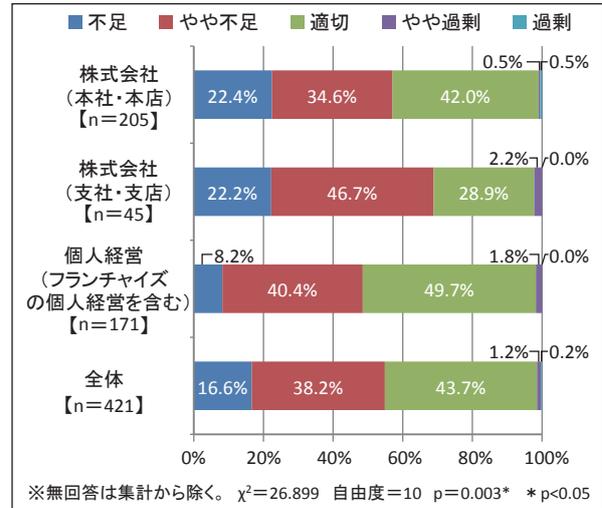


「現在の従業員数の状況」(問5(2))とのクロス集計を見ると、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では従業員数が「不足」と回答した割合は8.2%で、「株式会社(本社・本店)」及び「株式会社(支社・支店)」より10ポイント以上低い(図表4-4-5)。また、「適切」と回答した割合は49.7%で、「株式会社(本社・本店)」及び「株式会社(支社・支店)」より高い。

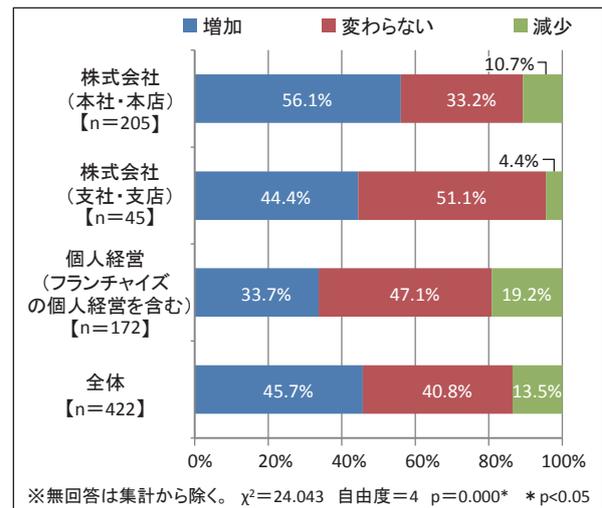
「開業時からの従業員数の変化」(問5(3))とのクロス集計についても、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では「増加」と回答した割合が「株式会社(本社・本店)」及び「株式会社(支社・支店)」より低く、また、「減少」と回答した割合が高い(図表4-4-6)。

さらに、「今後の事業予定」(問18)では、「株式会社(本社・本店)」及び「株式会社(支社・支店)」の7割弱が「事業規模の拡大」を予定していると回答しているのに対し、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では4割にと

図表4-4-5 企業形態(問4(1))×現在の従業員数の状況(問5(2))



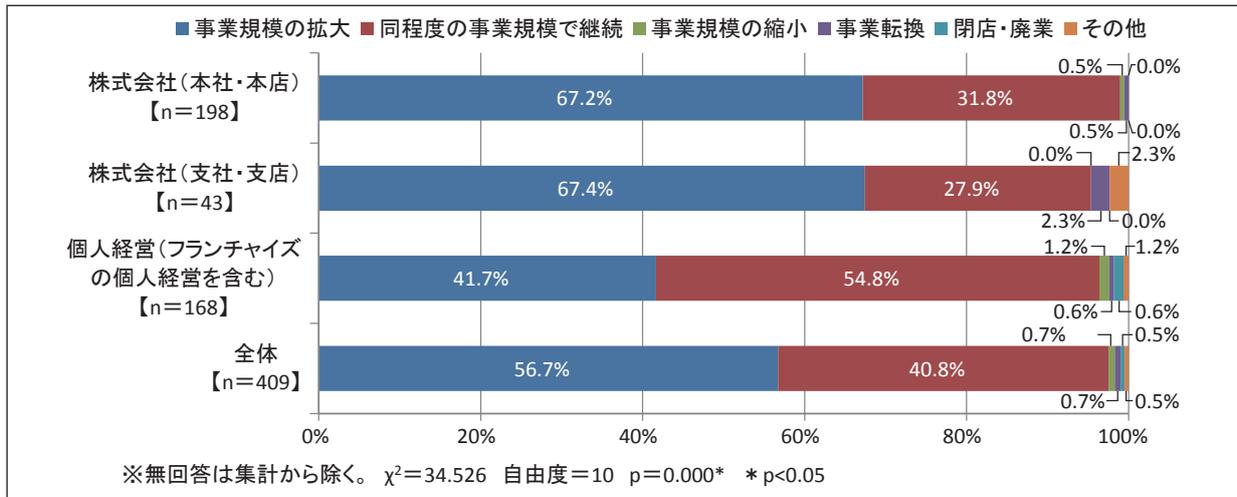
図表4-4-6 企業形態(問4(1))×開業時からの従業員数の変化(問5(3))



どまり、「同程度の事業規模で継続」を予定していると回答した事業所が54.8%に上る(図表4-4-7)。

図表4-4-4~7から、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」の事業所では、小規模の事業所が多く、現在行っている事業規模の継続を考えているため、従業員数は適切であると考えている割合が、「株式会社(本社・本店)」及び「株式会社(支社・支店)」に比べ高いと考えられる。

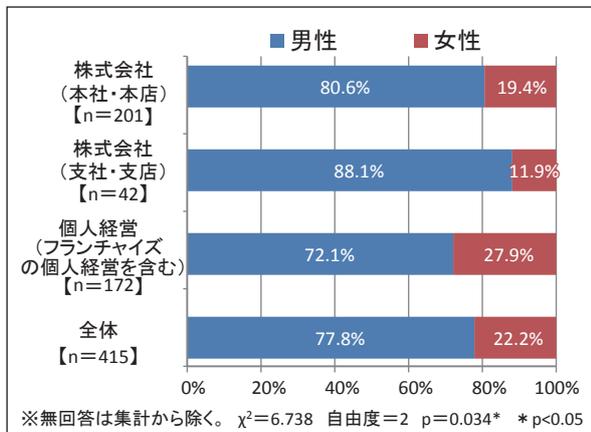
図表4-4-7 企業形態（問4（1））×今後の事業予定（問18）



#### （４）企業形態と開業者の性別

開業者が「女性」の割合は、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」で27.9%、「株式会社（本社・本店）」で19.4%、「株式会社（支社・支店）」で11.9%である（図表4-4-8）。

図表4-4-8 企業形態（問4（1））×開業者の性別（問6）



#### （５）企業形態と開業の動機

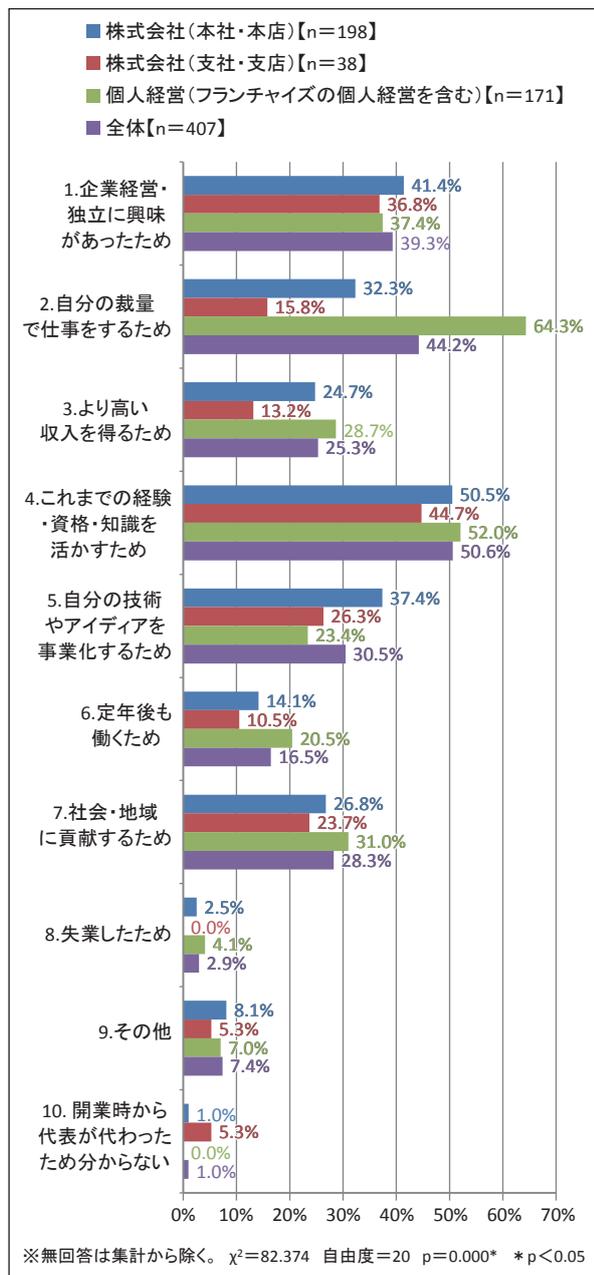
「開業の動機」（問10）（複数回答）では、「株式会社（本社・本店）」及び「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」について見る。

「株式会社（本社・本店）」では、「これまでの経験・資格・知識を活かすため」が50.5%で最も高い（図表4-4-9）。「企業経営・独立に興味があったため」（41.4%）、「自分の技術やアイデアを事業化するため」（37.4%）、「自分の裁量で仕事をするため」（32.3%）は3割を超える「株式会社（本社・本店）」の事業所が開業の動機として選択している。

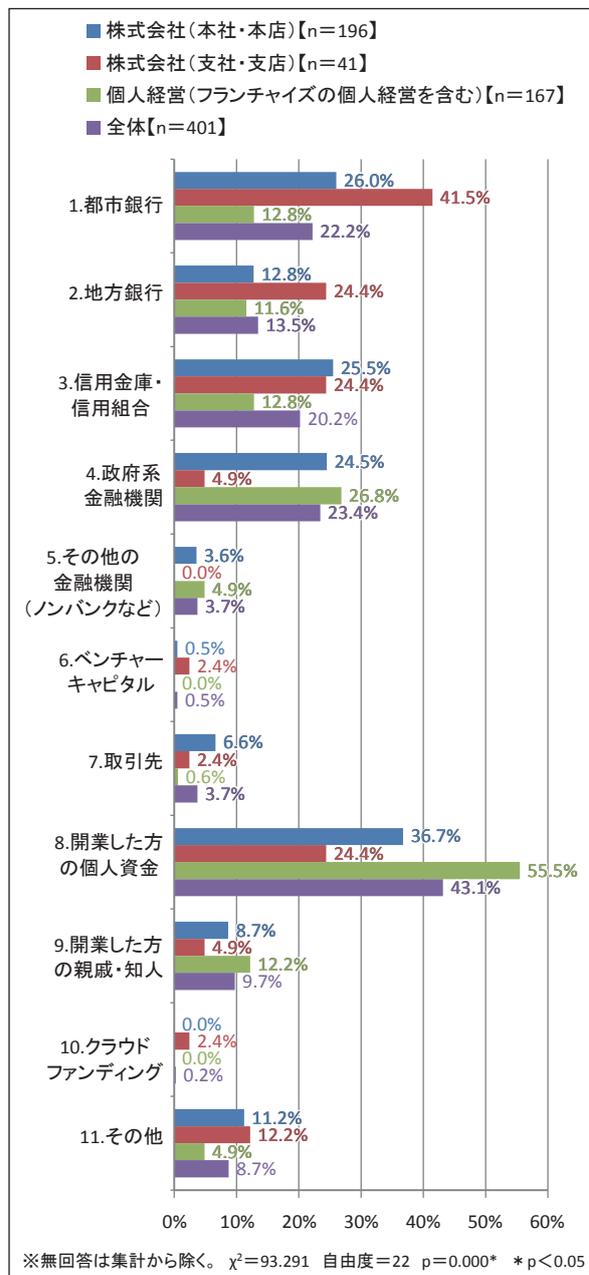
「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」では、「自分の裁量で仕事をするため」が64.3%で6割を超える。「これまでの経験・資格・知識を活かすため」（52.0%）、「企業経営・独立に興味があったため」（37.4%）を3割を超える「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」の事業所が開業の動機として選択している。

「株式会社（本社・本店）」と「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」で5ポイント以上の差がある項目を見ると、「自分の技術やアイデアを事業化するため」で「株式会社（本社・本店）」の方が14.0ポイント高く、「自分の裁量で仕事をするため」及び「定年後も働くため」で「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」の方がそれぞれ32.0、6.4ポイント高い。

図表4-4-9 企業形態（問4（1））×開業の動機（問10）



図表4-4-10 企業形態（問4（1））×現在の資金調達先（問14）



## （6）企業形態と現在の資金調達先

「現在の資金調達先」（問14）（複数回答）では、「株式会社（本社・本店）」及び「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」について見る。

「株式会社（本社・本店）」、「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」ともに「開業した方の個人資金」の割合が最も高い（図表4-4-10）。しかし、その割合には大きな差があり、「株式会社（本社・本店）」で36.7%、「個人経営（フラン

チャイズの個人経営を含む）」で55.5%である。

「株式会社（本社・本店）」と「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」で5ポイント以上の差がある項目を見ると、「都市銀行」、「信用金庫・信用組合」及び「取引先」で「株式会社（本社・本店）」の方がそれぞれ13.2、12.7、6.0ポイント高く、「開業した方の個人資金」で18.8ポイント低い。

### (7) 企業形態と港区で事業を行うことのメリット・デメリット

「港区で事業を行うことのメリット」(問15(1)) (複数回答) 及び「港区で事業を行うことのデメリット」(問15(2)) (複数回答) では、「株式会社(本社・本店)」及び「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」についてのみ見る。

メリットについて、「株式会社(本社・本店)」では、「知名度・ブランド力」が53.0%で最も高く、次いで「取引先・顧客の存在」が48.0%、「マーケットとしての魅力」が37.5%で続く(図表4-4-11)。

「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では、「マーケットとしての魅力」が47.0%で最も高く、次いで「取引先・顧客の存在」が44.6%、「知名度・ブランド力」が44.0%で続く。上位3つの項目は、順番は異なるが同じ項目となっている。

「株式会社(本社・本店)」と「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」で5ポイント以上の差がある項目を見ると、「国内及び海外への交通アクセス」及び「知名度・ブランド力」で「株式会社(本社・本店)」の方がそれぞれ9.8、9.0ポイント高く、「治安の良さ」、「人が多い」及び「マーケットとしての魅力」で「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」の方がそれぞれ17.0、13.8、9.5ポイント高い。

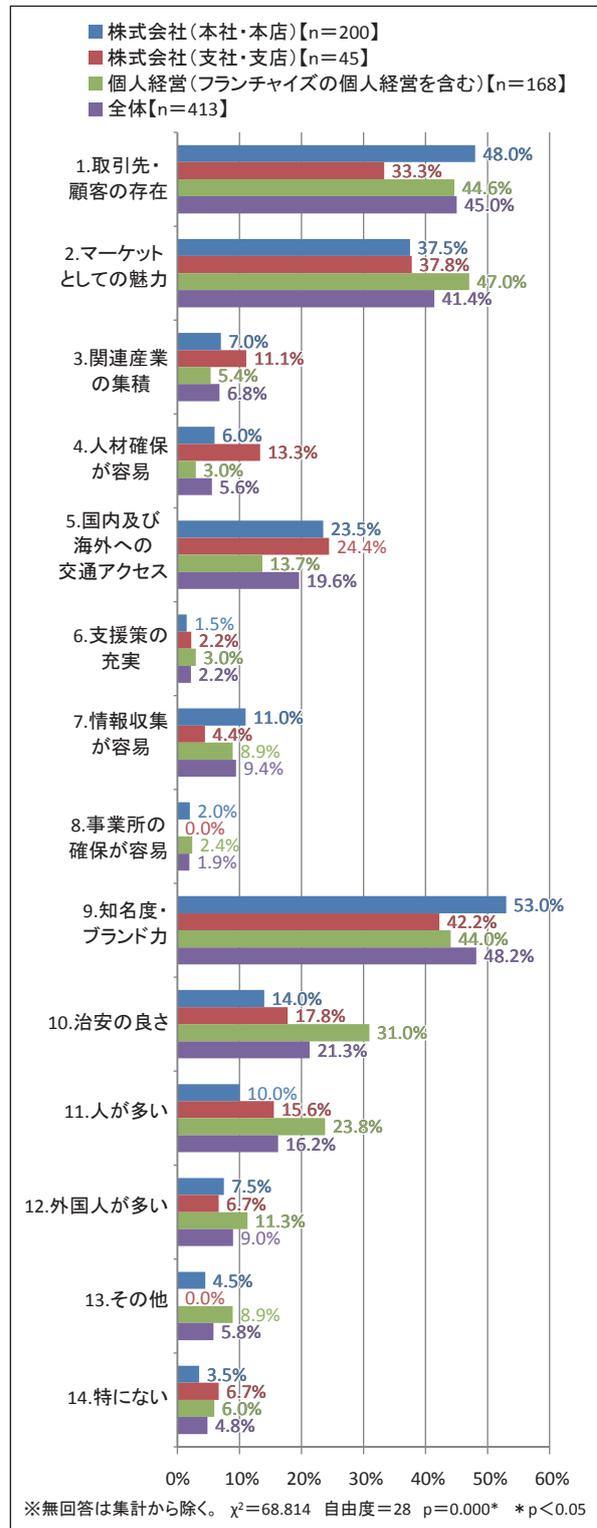
デメリットについては、「株式会社(本社・本店)」では、「事業所の賃料」が65.0%だが、その他の項目は全て2割を下回る(図表4-4-12)。

「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」では、「株式会社(本社・本店)」と同様に「事業所の賃料」が66.3%で最も高く、次いで「他企業との競争」が32.5%、「人件費」及び「生活コスト」が24.9%で続く。

「株式会社(本社・本店)」と「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」で5ポイント以上の差がある項目を見ると、デメリットは「特にない」で「株式会社(本社・本店)」の方が7.3ポイント高く、「他企業との競争」、「人件費」、「生活コスト」、「人材を集めにくい」、「顧客の固定化が難しい」及び「顧客の要望が多様で高度」で

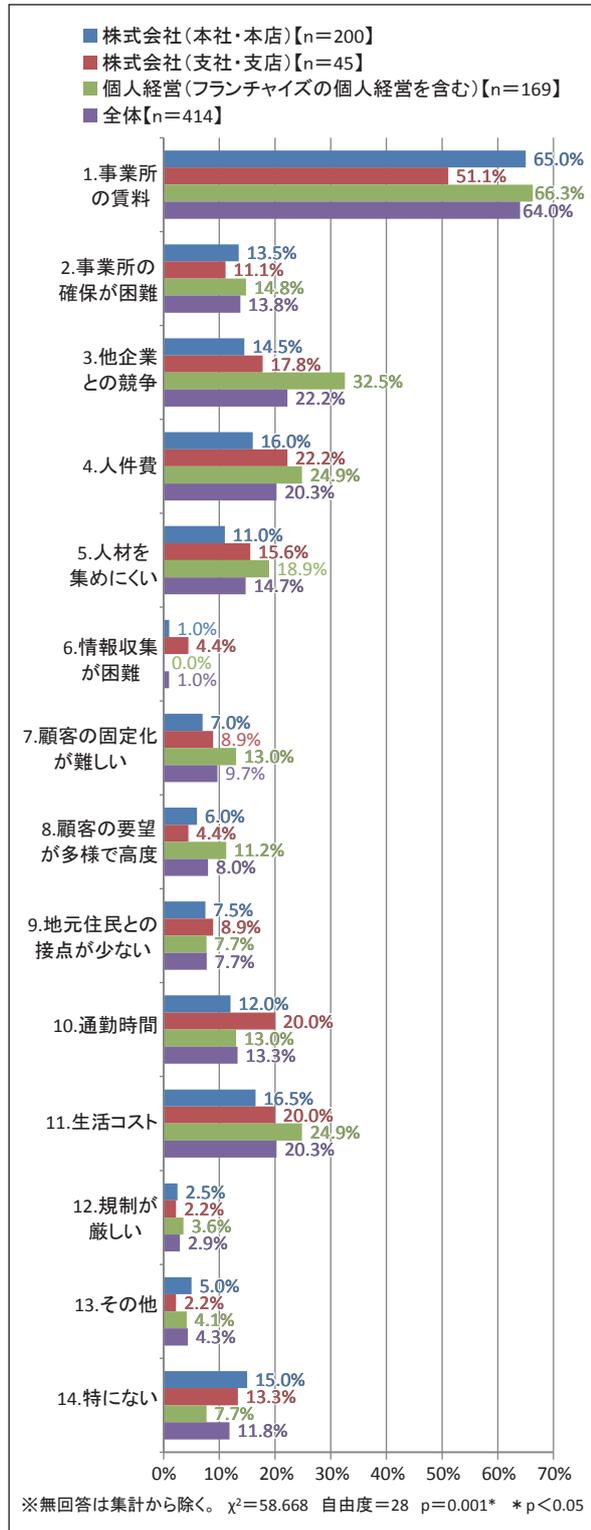
「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」の方がそれぞれ18.0、8.9、8.4、7.9、6.0、5.2ポイント高い。

図表4-4-11 企業形態(問4(1))×港区で事業を行うことのメリット(問15(1))



「特にない」を除く13項目のデメリットのうち、11項目で「個人経営（フランチャイズの個人経営を含む）」の方が割合は高く、よりデメリットと

図表4-4-12 企業形態（問4（1））×港区で事業を行うことのデメリット（問15（2））



感じていることがわかる。

## 5 従業者数による分析

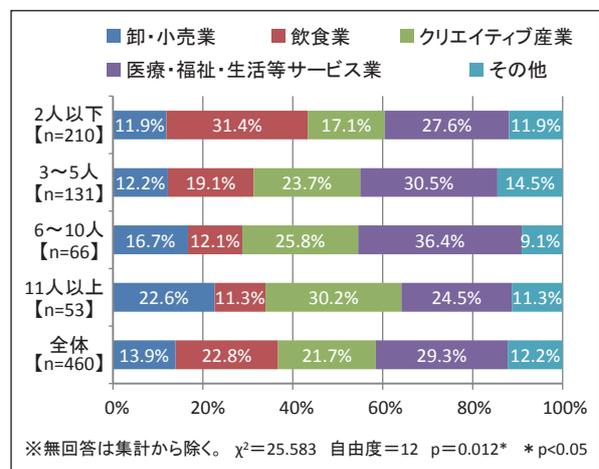
ここでは、従業者に関する課題について、従業者規模から捉える。従業者数について、調査票では、「正規従業者数」及び「非正規従業者数」を聞いた（問5（1）①、②）。この結果を整理し、「正規従業者数」については、「2人以下」、「3～5人」、「6～10人」、「11人以上」に4区分する。「非正規従業者数」については、「非正規の雇用なし」、「1～2人」、「3～5人」、「6人以上」に4区分する。以下では、この4区分により、調査票の他の項目とのクロス集計結果を示す。

クロス集計の項目は、「開業年」（問1（1））、「主な業務」（問2）、「企業形態」（問4（1））、「非正規従業者数」（問5（1）②）、「開業者の開業当時の年齢」（問7）、「採算状況」（問13（1））、「現在の資金調達先」（問14）と従業者の確保や育成に関する問題（問11⑤、問15（1）④、問15（2）④⑤、問16⑧）である。分析結果のうち、統計上有意な結果を得た項目を中心にみる。

### （1）正規従業者数と主な業務

図表4-5-1から、正規従業者数別に「主な業務」（問2）を見る。「2人以下」では、「卸・小売業」11.9%、「飲食業」31.4%、「クリエイティブ産業」17.1%、「医療・福祉・生活等サービス業」27.6%である。「3～5人」では、「卸・小

図表4-5-1 正規従業者数（問5（1）①）×主な業種（問2）



売業」12.2%、「飲食業」19.1%、「クリエイティブ産業」23.7%、「医療・福祉・生活等サービス業」30.5%である。「6～10人」では、「卸・小売業」16.7%、「飲食業」12.1%、「クリエイティブ産業」25.8%、「医療・福祉・生活等サービス業」36.4%である。「11人以上」では、「卸・小売業」22.6%、「飲食業」11.3%、「クリエイティブ産業」30.2%、「医療・福祉・生活等サービス業」24.5%である。

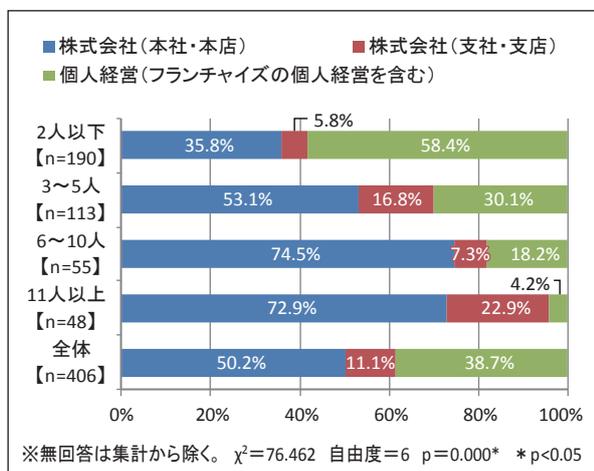
正規従業員数が多くなるにつれ、「卸・小売業」及び「クリエイティブ産業」の割合が上がり、逆に「飲食業」の割合は下がる傾向がある。

## (2) 正規従業員数と企業形態

図表4-5-2で、「企業形態」(問4(1))について見る。なお、企業形態の選択肢のうち、「NPO法人」、「有限会社・合同会社」及び「その他」については、分析から除外している。

「2人以下」では、「株式会社(本社・本店)」35.8%、「株式会社(支社・支店)」5.8%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」58.4%である。「3～5人」では、「株式会社(本社・本店)」53.1%、「株式会社(支社・支店)」16.8%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」30.1%である。「6～10人」では、「株式会社(本社・本店)」74.5%、「株式会社(支社・支店)」7.3%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」18.2%である。「11人以上」では、「株式会社(本社・本店)」72.9%、「株式会社(支社・支店)」22.9%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」4.2%である。「11人以上」

図表4-5-2 正規従業員数(問5(1)①)×企業形態(問4(1))



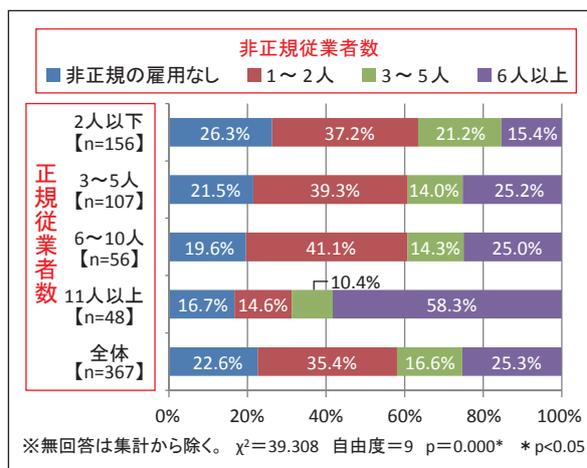
では、「株式会社(本社・本店)」72.9%、「株式会社(支社・支店)」22.9%、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」4.2%である。

正規従業員数が少ない事業所では、企業形態としては「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」の割合が相対的に高く、正規従業員数が多い事業所では、「株式会社(本社・本店)」の割合が高い傾向がある。

## (3) 正規従業員数と非正規従業員数

図表4-5-3から「正規従業員数」と「非正規従業員数」を見る。正規従業員数が「2人以下」では、「非正規の雇用なし」26.3%、「1～2人」37.2%、「3～5人」21.2%、「6人以上」15.4%である。正規従業員数が「3～5人」では、「非正規の雇用なし」21.5%、「1～2人」39.3%、「3～5人」14.0%、「6人以上」25.2%である。正規従業員数が「6～10人」では、「非正規の雇用なし」19.6%、「1～2人」41.1%、「3～5人」14.3%、「6人以上」25.0%である。正規従業員数が「11人以上」では、「非正規の雇用なし」16.7%、「1～2人」14.6%、「3～5人」10.4%、「6人以上」58.3%である。おおむね、正規従業員数が増加するにつれ、非正規従業員の雇用も増加していることがわかる。

図表4-5-3 正規従業員数(問5(1)①)×非正規従業員数(問5(1)②)

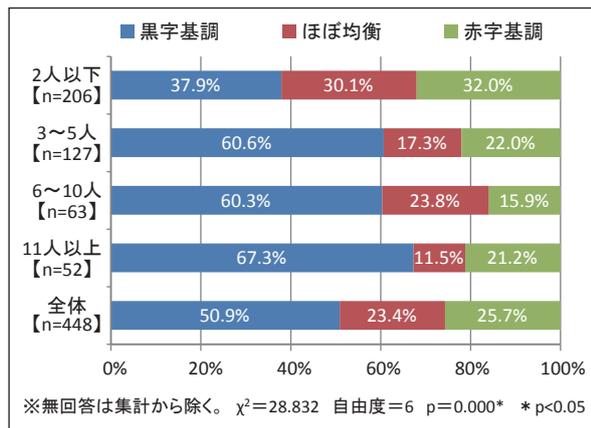


## (4) 正規従業員数と採算状況

正規従業員数別の事業所の「採算状況」(問13)

(1)) を、図表4-5-4で見る。なお、「採算状況」を「黒字基調」（調査票の「黒字基調」と「やや黒字基調」の合計）、「ほぼ均衡」及び「赤字基調」（調査票の「やや赤字基調」と「赤字基調」の合計）の3区分にまとめている。「2人以下」では、「黒字基調」37.9%、「ほぼ均衡」30.1%、「赤字基調」32.0%である。「3～5人」では、「黒字基調」60.6%、「ほぼ均衡」17.3%、「赤字基調」22.0%である。「6～10人」では、「黒字基調」60.3%、「ほぼ均衡」23.8%、「赤字基調」15.9%である。「11人以上」では、「黒字基調」67.3%、「ほぼ均衡」11.5%、「赤字基調」21.2%である。おおむね、正規従業員数が多いほど採算状況が良好であることがわかる。

図表4-5-4 正規従業員数（問5（1）①）×採算状況（問13（1））

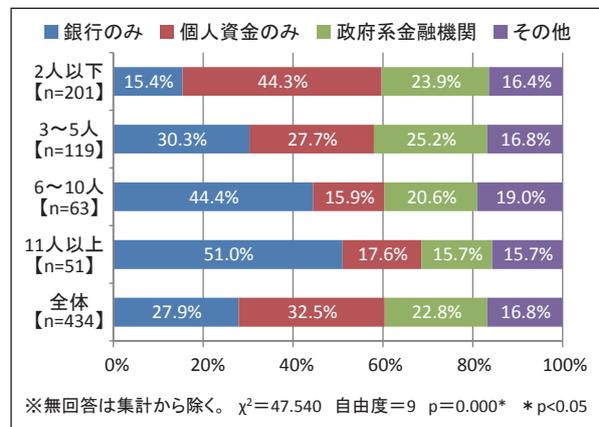


あわせて、正規従業員数別の「現在の資金調達先」（問14）の特徴を図表4-5-5で見る。問14は複数回答であり、11の選択肢から該当する資金調達先を全て選択している。この結果をもとに事業所の資金調達ルート、民間銀行による資金調達ルートを専ら利用する「銀行のみ」、自らや親族の資金を事業資金とする「個人資金のみ」、政府系金融機関から資金を調達する「政府系金融機関」、これら以外の資金調達ルートを利用している「その他」に区分した。区分については、「10主な資金調達ルートによる分析」で詳しく取り上げる。

「2人以下」では、「銀行のみ」15.4%、「個人資金のみ」44.3%、「政府系金融機関」23.9%

である。「3～5人」では、「銀行のみ」30.3%、「個人資金のみ」27.7%、「政府系金融機関」25.2%である。「6～10人」では、「銀行のみ」44.4%、「個人資金のみ」15.9%、「政府系金融機関」20.6%である。「11人以上」では、「銀行のみ」51.0%、「個人資金のみ」17.6%、「政府系金融機関」15.7%である。正規従業員数が「2人以下」の事業所では事業資金として個人資金が最も用いられ、3人以上の事業所では民間の銀行資金が中心となる傾向がある。

図表4-5-5 正規従業員数（問5（1）①）×主な資金調達ルート（問14）



#### （5）従業員の確保や育成に関する設問について

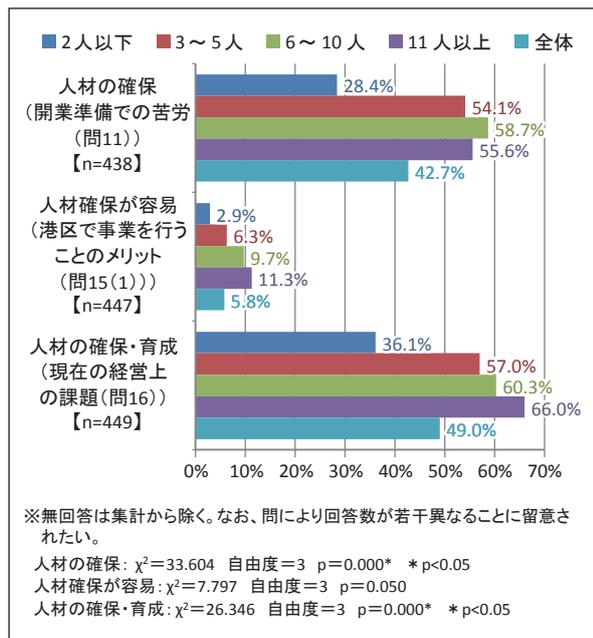
今回の調査で、従業員の確保や育成に係る設問はある（例えば、問16⑧についての単純集計結果（図表3-3-8参照））。しかし、従業員の確保や育成を直接聞く設問はない。そこで、複数回答の設問のなかで人材に関する項目が含まれているものを利用する。本項で取り上げるのは、次の5つの項目である：「人材の確保」（開業準備での苦労（問11⑤））、「人材確保が容易」（港区で事業を行うことのメリット（問15（1）④））、「人件費」（港区で事業を行うことのデメリット（問15（2）④））、「人材を集めにくい」（同左⑤）、「人材の確保・育成」（現在の経営上の課題（問16⑧））。以下では、正規従業員数別又は非正規従業員数別に、これらの質問項目に対するクロス集計を行った結果のうち、統計上有意なものを中心に記述する。

図表4-5-6で、正規従業員数別に従業員の確保

や育成に関する設問を見る。まず、開業準備での苦勞として「人材の確保」を選択した事業所は「2人以下」28.4%、「3～5人」54.1%、「6～10人」58.7%、「11人以上」55.6%である。開業時から人材の確保について苦勞した事業所の割合は、正規従業者数が「2人以下」では比較的低いことがわかる。

港区で事業を行うメリットとして「人材確保が容易」を選択した事業所は、「2人以下」2.9%、「3～5人」6.3%、「6～10人」9.7%、「11人以上」11.3%である。また、現在の経営上の課題として「人材の確保・育成」を選択した事業所は「2人以下」36.1%、「3～5人」57.0%、「6～10人」60.3%、「11人以上」66.0%である。

図表4-5-6 正規従業者数（問5（1）①）×従業者の確保や育成に関する問題

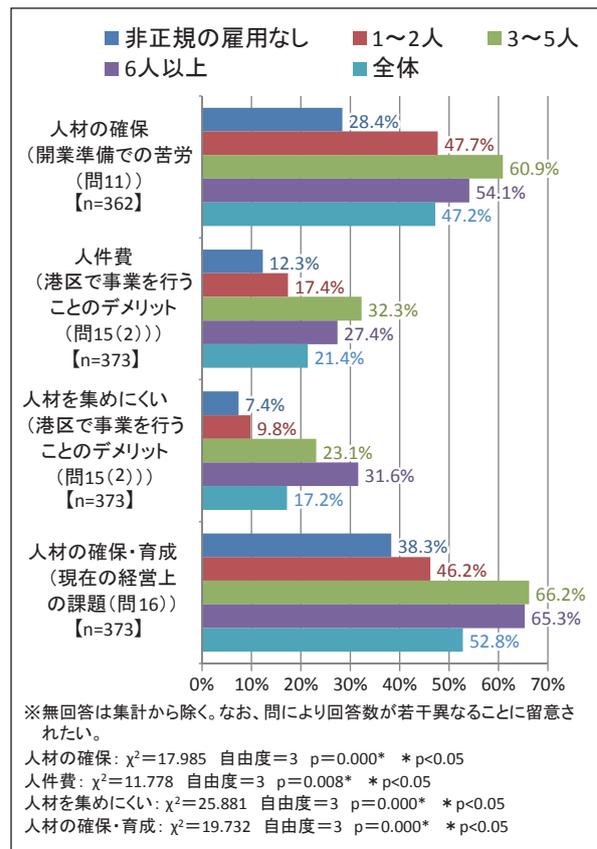


図表4-5-7では、非正規従業者数別に、従業者の確保や育成に関する設問を見る。開業準備での苦勞として「人材の確保」を選択した事業所の割合は、「非正規の雇用なし」28.4%、「1～2人」47.7%、「3～5人」60.9%、「6人以上」54.1%である。港区で事業を行うデメリットとして「人件費」を選択した事業所の割合は、「非正規の雇用なし」12.3%、「1～2人」17.4%、「3～5人」32.3%、「6人以上」27.4%である。同様に、「人材を集めにくい」を選択した事業所では、「非正規の雇用なし」7.4%、「1～2人」9.8%、「3～5人」23.1%、「6人以上」31.6%である。また、現在の経営上の課題として「人材の確保・育成」を選択した事業所では、「非正規の雇用なし」38.3%、「1～2人」46.2%、「3～5人」66.2%、「6人以上」65.3%である。

材を集めにくい」を選択した事業所では、「非正規の雇用なし」7.4%、「1～2人」9.8%、「3～5人」23.1%、「6人以上」31.6%である。また、現在の経営上の課題として「人材の確保・育成」を選択した事業所では、「非正規の雇用なし」38.3%、「1～2人」46.2%、「3～5人」66.2%、「6人以上」65.3%である。

開業準備での苦勞の「人材の確保」、港区で事業を行うことのデメリットの「人件費」、現在の経営上の課題の「人材の確保・育成」については、問題として挙げる事業所の割合が、「3～5人」、「6人以上」、「1～2人」、「非正規の雇用なし」の順である。港区で事業を行うことのデメリットの「人材を集めにくい」については、「6人以上」、「3～5人」、「1～2人」、「非正規雇用なし」の順である。

図表4-5-7 非正規従業者数（問5（1）②）×従業者の確保や育成に関する問題



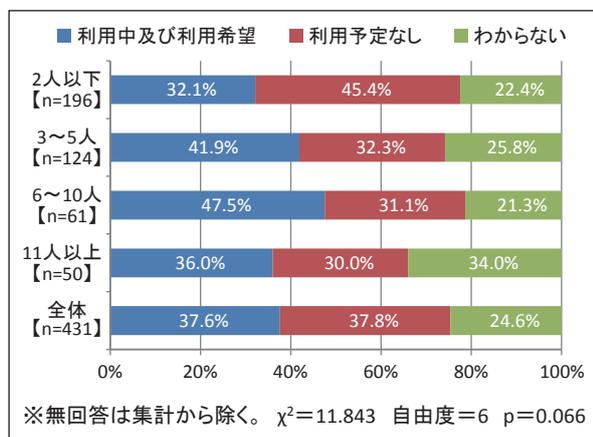
## （６）従業員の確保や育成に関する経営支援策の利用状況

ここでは、正規従業員数又は非正規従業員数による従業員の確保や育成に関する「経営支援策の利用状況」（問17）の違いを見る。従業員の確保や育成に関する経営支援策の利用状況については、「（５）人材の確保・育成のための支援」のデータを利用する。なお、もとの調査票の選択肢について、次のように3区分に再集計した上でクロス集計を行った。①もとの選択肢「現在利用している」、「過去に利用した＞今後も利用したい」、「利用経験がない＞今後利用したい」を「利用中及び利用希望」としてまとめた。②もとの選択肢「過去に利用した＞利用予定はない」、「利用経験がない＞利用予定はない」を「利用予定なし」とした。③もとの選択肢「わからない」はそのまま利用した。

まずは、図表4-5-8から正規従業員数別の利用状況を見る。「2人以下」では、「利用中及び利用希望」32.1%、「利用予定なし」45.4%、「わからない」22.4%である。「3～5人」では、「利用中及び利用希望」41.9%、「利用予定なし」32.3%、「わからない」25.8%である。「6～10人」では、「利用中及び利用希望」47.5%、「利用予定なし」31.1%、「わからない」21.3%である。「11人以上」では、「利用中及び利用希望」36.0%、「利用予定なし」30.0%、「わからない」34.0%である。

正規従業員数が10人以下の事業所に限れば、正規従業員数が多いほど「利用中及び利用希望」の

図表4-5-8 正規従業員数（問5（1）①）×経営支援策の利用状況\_人材の確保・育成のための支援（問17（5））

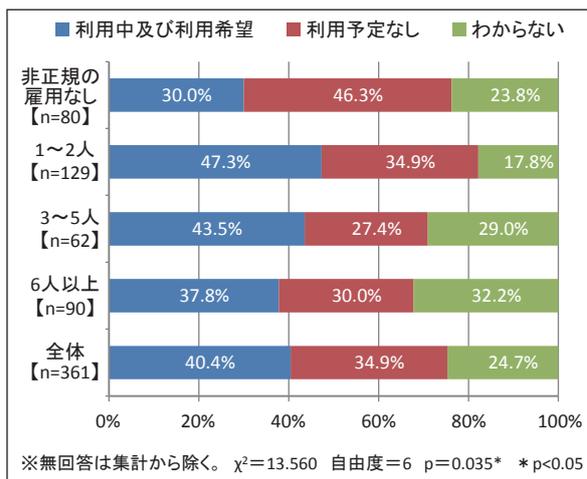


割合が高く、「利用予定なし」の割合が低い傾向がある。

次いで、図表4-5-9から非正規従業員別の「（５）人材の確保・育成のための支援」の利用状況を見る。「非正規の雇用なし」では、「利用中及び利用希望」30.0%、「利用予定なし」46.3%、「わからない」23.8%である。「1～2人」では、「利用中及び利用希望」47.3%、「利用予定なし」34.9%、「わからない」17.8%である。「3～5人」では、「利用中及び利用希望」43.5%、「利用予定なし」27.4%、「わからない」29.0%である。「6人以上」では、「利用中及び利用希望」37.8%、「利用予定なし」30.0%、「わからない」32.2%である。

「非正規の雇用なし」では「利用中及び利用希望」が最も低く、「利用予定なし」が最も高い。非正規従業員を雇用していない事業所では、こうした支援への必要性は相対的に低い。非正規従業員を雇用している事業所に限ると、支援策の利用意思が高いのは、「1～2人」、「3～5人」、「6人以上」の順であり、「利用予定なし」の割合は、「1～2人」、「6人以上」、「3～5人」の順である。

図表4-5-9 非正規従業員数（問5（1）②）×経営支援策の利用状況\_人材の確保・育成のための支援（問17（5））



## 6 開業者の性別による分析

以下では、「開業者の性別」（問6）についての分析を行う。

### (1) 開業者の性別と主な業務

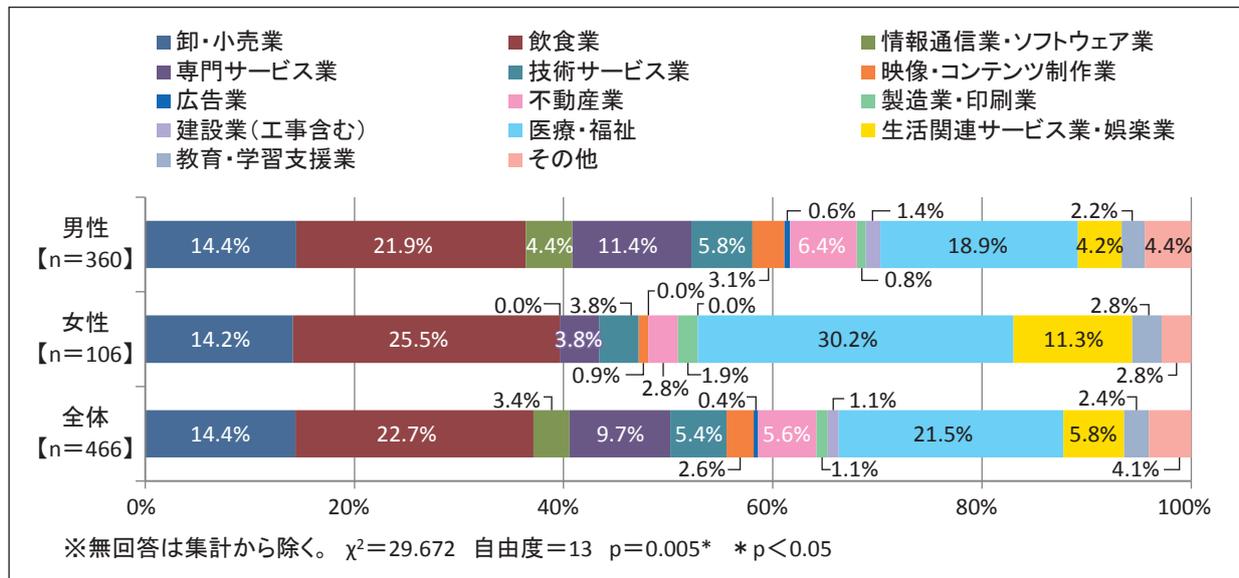
「主な業務」(問2)では、開業者が「女性」の場合は、「医療・福祉」が30.2%、「生活関連サービス業・娯楽業」が11.3%で、「男性」に比べそれぞれ11.3、7.1ポイント高い。一方、「専門サービス業」は3.8%で、「男性」に比べ7.6ポイント低い(図表4-6-1)。

主な業務を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」(「情報通信業・ソフトウェア業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計)、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「医療・福祉・生活等サービス業」(「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学

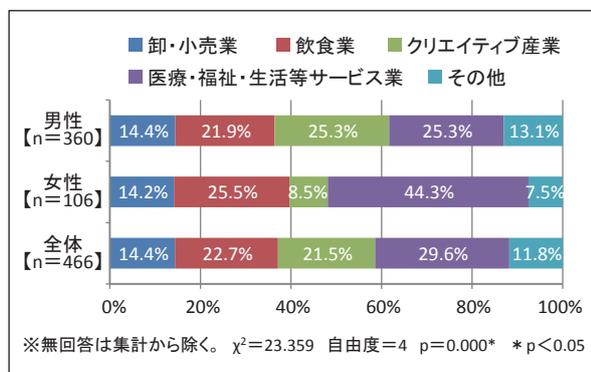
習支援業」の合計)、「その他」(「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業(工事含む)」及び「その他」の合計)の5区分にまとめた場合、その特徴はより明確に表れる。

「卸・小売業」及び「飲食業」では、開業者の性別による大きな差は見られないのに対して、「医療・福祉・生活等サービス業」では「女性」の方が19.0ポイント高く、「クリエイティブ産業」では「男性」の方が16.8ポイント高い(図表4-6-2)。「医療・福祉・生活等サービス業」及び「クリエイティブ産業」では、男女による大きな差が見られる。

図表4-6-1 開業者の性別(問6)×主な業務(問2)



図表4-6-2 開業者の性別(問6)×主な業務(問2)

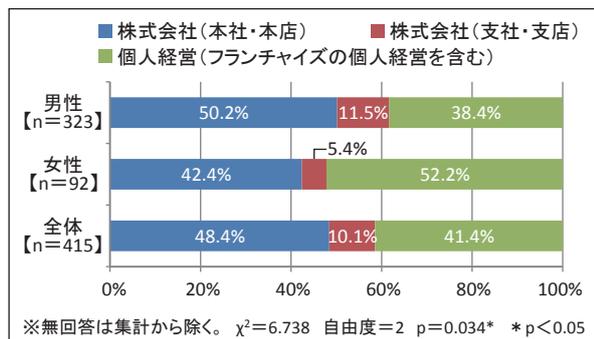


### (2) 開業者の性別と企業形態

「企業形態」(問4(1))では、開業者が「女性」の場合は、「個人経営(フランチャイズの個人経営を含む)」が52.2%で半数を超え、「男性」を13.8ポイント上回る。「男性」の場合は、「株式会社(本社・本店)」と「株式会社(支社・支店)」で6割を超える(図表4-6-3)。

なお、企業形態の選択肢のうち、「NPO法人」、「有限会社・合同会社」及び「その他」については、分析から除外している。

図表4-6-3 開業者の性別（問6）×企業形態（問4（1））



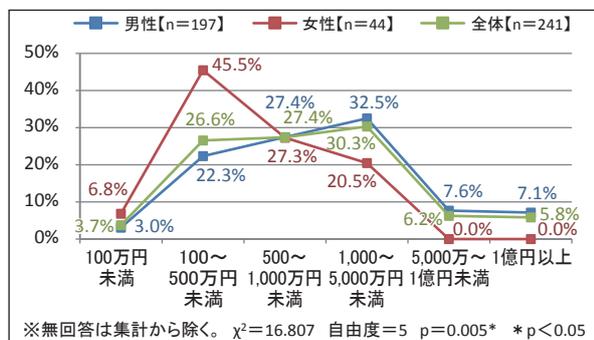
### (3) 開業者の性別と資本金額

ここでは、資本金がある「株式会社（本社・本店）」、「株式会社（支社・支店）」及び「有限会社・合同会社」について分析を行う。

「資本金額」（問4（2））は、開業者が「女性」の場合は、5割以上が500万円未満である（図表4-6-4）。また、「女性」では5,000万円以上が皆無であったのに対し、「男性」では14.7%である。

開業者が「女性」の場合は、「男性」より資本金額が少ない傾向がある。

図表4-6-4 開業者の性別（問6）×資本金額（問4（2））



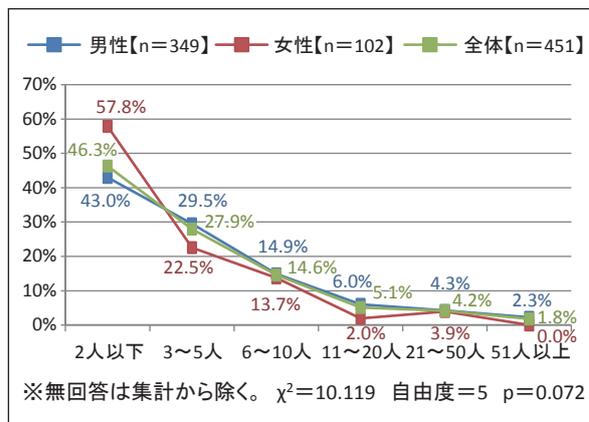
### (4) 開業者の性別と正規・非正規従業員数

「正規従業員数」（問5（1）①）とのクロス集計結果は、統計上有意な結果ではない（p>0.05）が、参考までに記述する。

正規従業員数が「2人以下」の割合は、開業者が「女性」の場合は57.8%で、「男性」より14.8ポイント高い（図表4-6-5）。3人以上の割合には、大きな差はない。

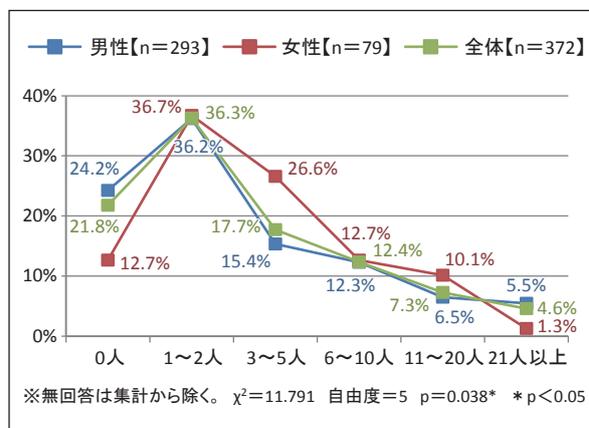
「非正規従業員数」（問5（1）②）では、非正

図表4-6-5 開業者の性別（問6）×正規従業員数（問5（1）①）



規従業員を雇用している割合（「1~2人」、「3~5人」、「6~10人」、「11~20人」及び「21人以上」の合計）は、開業者が「女性」の場合は87.4%で、「男性」（75.8%）より11.5ポイント高い（図表4-6-6）。

図表4-6-6 開業者の性別（問6）×非正規従業員数（問5（1）②）

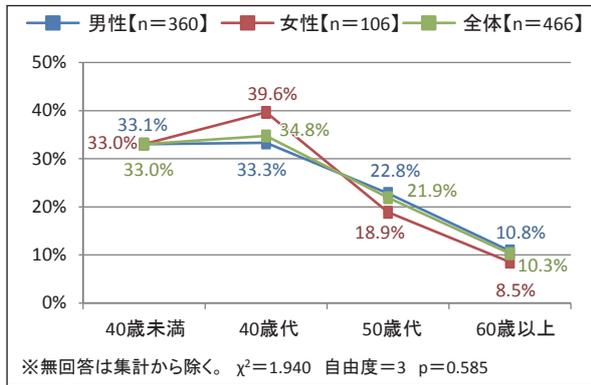


### (5) 開業者の性別と開業者の開業当時の年齢

「開業者の開業当時の年齢」（問7）を「40歳未満」（「30歳未満」と「30歳代」の合計）、「40歳代」、「50歳代」、「60歳以上」（「60歳代」と「70歳以上」の合計）の4区分にまとめている。

図表4-6-7のとおり、統計上有意な差はなく（p>0.05）、性別による開業当時の年齢に大きな差は認められない。

図表4-6-7 開業者の性別（問6）×開業者の開業当時の年齢（問7）

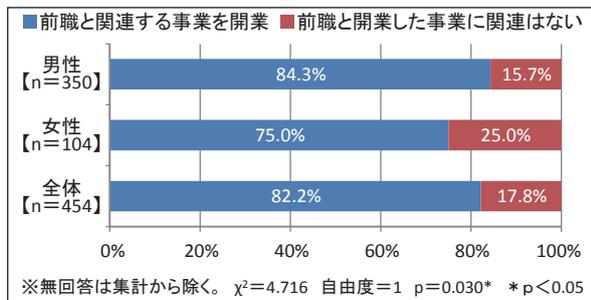


### (6) 開業者の性別と前職との関連

「前職との関連」（問9）については、開業者が「男性」では、「前職と開業した事業に関連はない」と回答した割合は15.7%であるが、「女性」では25.0%で、10ポイント程度の差がある（図表4-6-8）。

「男性」に比べ、「女性」の方がそれまでの就労経験等に捉われず、新たな事業にチャレンジする傾向が強いことがわかる。

図表4-6-8 開業者の性別（問6）×前職との関連（問9）



### (7) 開業者の性別と開業準備での苦勞

「開業準備での苦勞」（問11）（複数回答）について、開業者の性別によって5ポイント以上の差があるものを見る。

「家事や育児、介護等との両立」及び「事業に関する技術・ノウハウの習得」では、開業者が「女性」の方が、それぞれ13.0、5.6ポイント高い（図表4-6-9）。

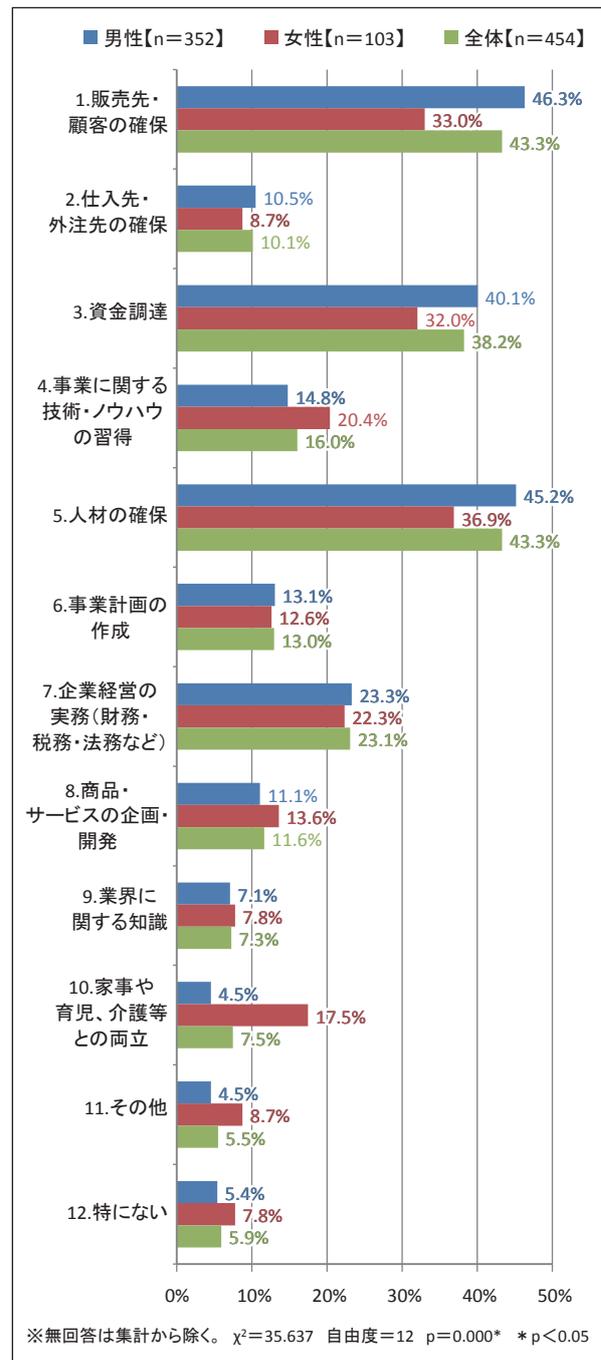
「販売先・顧客の確保」、「人材の確保」及び「資金調達」では、開業者が「男性」の方が、そ

れぞれ13.3、8.3、8.1ポイント高い。

「家事や育児、介護等との両立」を開業準備での苦勞と回答している割合が「女性」で高いことは、女性の社会進出が進んでいるとは言え、家事等が女性にとって負担となっている可能性が考えられる。

また、開業者が「女性」の方が開業準備での苦

図表4-6-9 開業者の性別（問6）×開業準備での苦勞（問11）



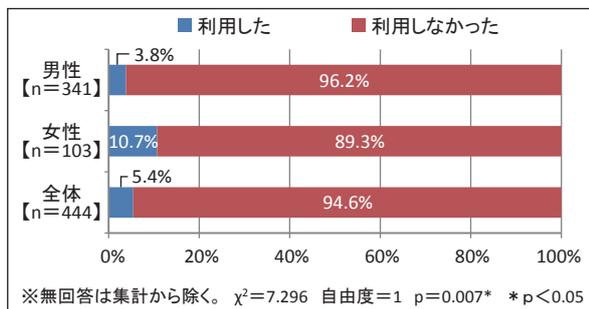
労として「事業に関する技術・ノウハウの習得」を選択している割合が高いことは、図表4-6-8にあるように「女性」の方が前職との関連がない事業を開業している割合が高いことと整合性がとれる。

#### (8) 開業者の性別と新規開業支援策の利用状況 (女性・若年・シニア企業家支援)

「新規開業支援策の利用状況」(問12)のうち、開業者の性別とのクロス集計において、統計上有意な結果を得たのは、「(7) 女性・若年・シニア企業家支援」のみであった。

「女性・若年・シニア企業家支援」では、「利用した」と回答した割合は、開業者が「男性」の場合は3.8%、「女性」の場合は10.7%で、「女性」の利用率が高い(図表4-6-10)。

図表4-6-10 開業者の性別(問6)×新規開業支援策の利用状況\_女性・若年・シニア企業家支援(問12(7))



#### (9) 開業者の性別と現在の資金調達先

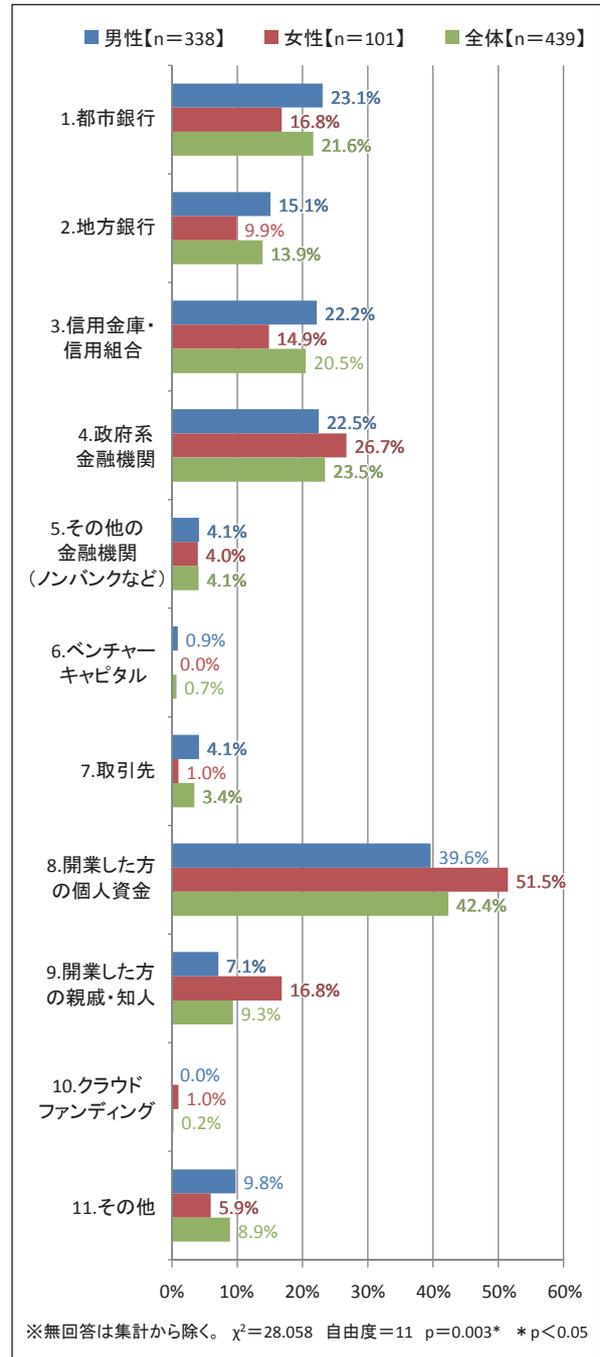
「現在の資金調達先」(問14)(複数回答)について、開業者の性別によって5ポイント以上の差があるものを見る。

「開業した方の個人資金」及び「開業した方の親戚・知人」では、開業者が「女性」の方が、それぞれ11.9、9.7ポイント高い(図表4-6-11)。

「信用金庫・信用組合」、「都市銀行」及び「地方銀行」では、開業者が「男性」の方が、それぞれ7.3、6.3、5.2ポイント高い。

開業者が「女性」の場合は、「男性」より一般の金融機関から資金を調達している割合は低く、身近な関係者から資金を調達している割合が高い。

図表4-6-11 開業者の性別(問6)×現在の資金調達先(問14)



#### (10) 開業者の性別と港区で事業を行うことのメリット

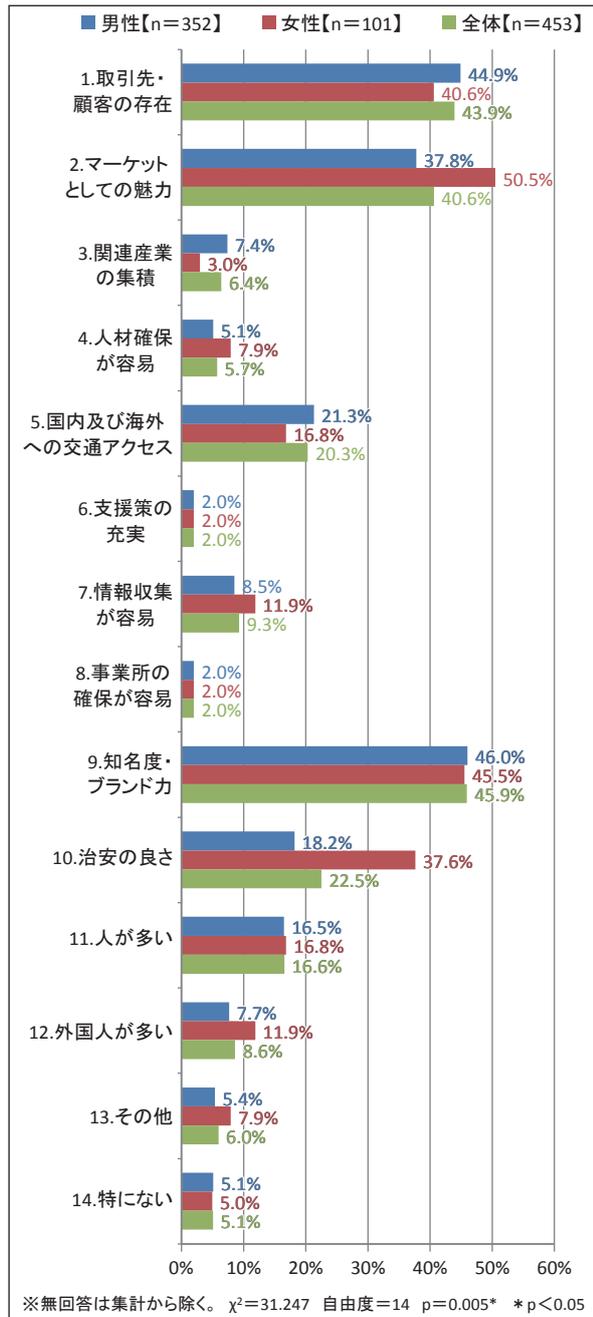
「港区で事業を行うことのメリット」(問15(1))(複数回答)について、開業者の性別によって5ポイント以上の差があるものを見る。

「治安の良さ」及び「マーケットとしての魅力」では、開業者が「女性」の方が「男性」より、それ

ぞれ19.4、12.7ポイント高い（図表4-6-12）。特に「治安の良さ」では差が大きく、開業者が「女性」の場合は、安全で安心な環境で事業経営できることをメリットと感じていることがわかる。

なお、「男性」の方が5ポイント以上高い項目は、一つもない。

図表4-6-12 開業者の性別（問6）×港区で事業を行うことのメリット（問15（1））



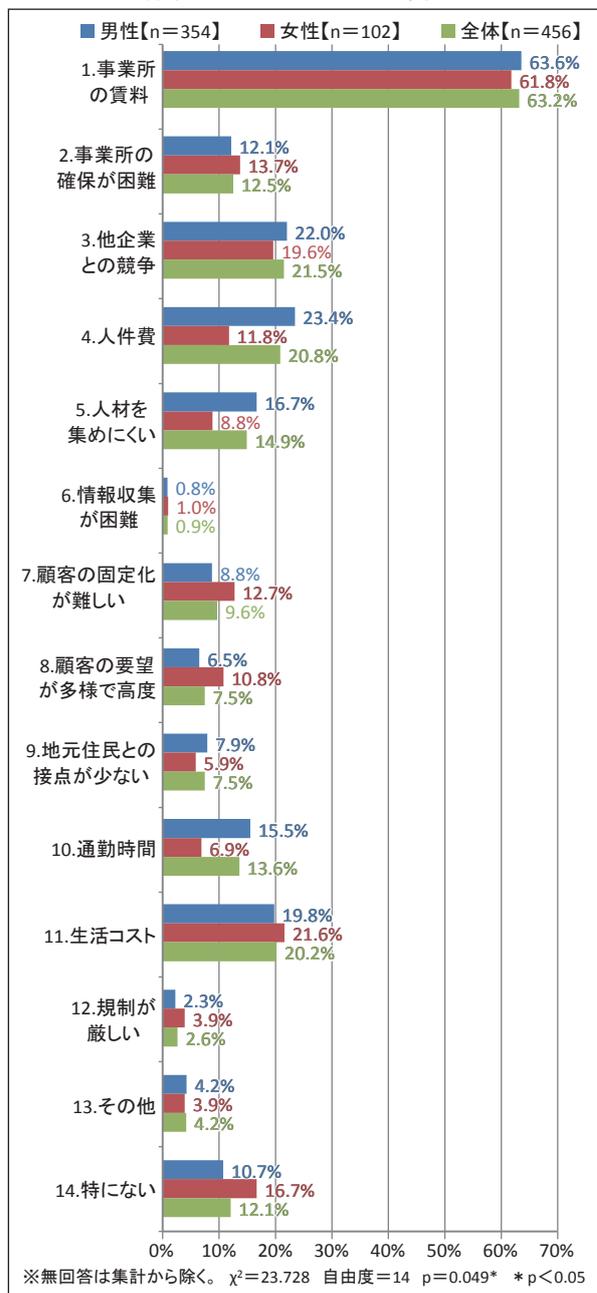
### (11) 開業者の性別と港区で事業を行うことのデメリット

「港区で事業を行うことのデメリット」（問15（2））（複数回答）について、開業者の性別によって5ポイント以上の差があるものを見る。

港区で事業を行うことのデメリットは「特にない」と回答した割合は、開業者が「女性」の方が「男性」より、6.0ポイント高い（図表4-6-13）。

「人件費」、「通勤時間」及び「人材を集めにく

図表4-6-13 開業者の性別（問6）×港区で事業を行うことのデメリット（問15（2））



い」では、開業者が「男性」の方が「女性」より、それぞれ11.6、8.6、7.9ポイント高い。

「男性」の方が「人材を集めにくい」を選択した割合が高いことについては、開業準備での苦勞で「人材の確保」を選択した割合が「男性」の方が高いことと整合性がとれる（図表4-6-9参照）。

## 7 開業者の開業当時の年齢による分析

ここでは、「開業者の開業当時の年齢」（問7）によって開業時及びその後の経営においてどのような課題が生じているか分析を行う。

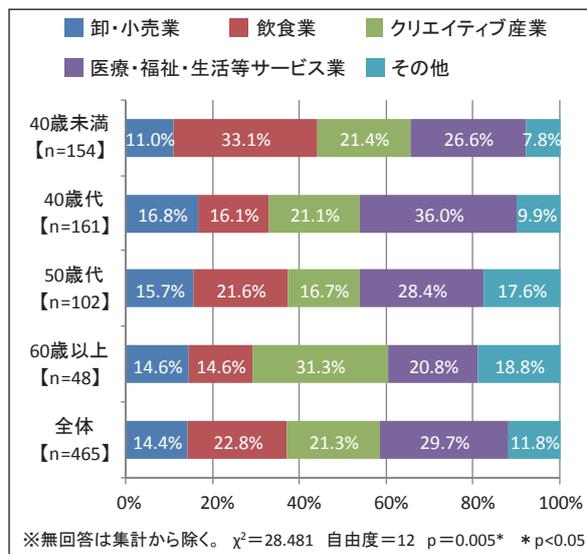
開業者の開業当時の年齢について、調査票では、「30歳未満」、「30歳代」、「40歳代」、「50歳代」、「60歳代」、「70歳以上」の6区分で尋ねた。この結果を整理し、「40歳未満」、「40歳代」、「50歳代」、「60歳以上」の4区分にまとめる。以下では、この新たな4区分により、クロス集計を行った結果を取り上げ、開業者の開業当時の年齢の特徴を見る。

### （1）開業者の開業当時の年齢と主な業務

図表4-7-1から、開業者の開業当時の年齢別に「主な業務」（問2）を見る。まず、「40歳未満」では、「飲食業」の33.1%が最も高く、「医療・福祉・生活等サービス業」26.6%、「クリエイティブ産業」21.4%、「卸・小売業」11.0%と続く。「40歳代」では、「医療・福祉・生活等サービス業」36.0%、「クリエイティブ産業」21.1%、「卸・小売業」16.8%、「飲食業」16.1%である。「50歳代」では、「医療・福祉・生活等サービス業」28.4%、「飲食業」21.6%、「クリエイティブ産業」16.7%、「卸・小売業」15.7%である。「60歳以上」では、「クリエイティブ産業」31.3%、「医療・福祉・生活等サービス業」20.8%、「卸・小売業」及び「飲食業」が同じく14.6%である。

開業者の開業当時の年齢別に割合が最も高い主な業務を見れば、「40歳未満」では「飲食業」、「40歳代」及び「50歳代」では「医療・福祉・生活等サービス業」、「60歳以上」では「クリエイティブ産業」となる。

図表4-7-1 開業者の開業当時の年齢（問7）×主な業務（問2）



### （2）開業者の開業当時の年齢と開業の動機

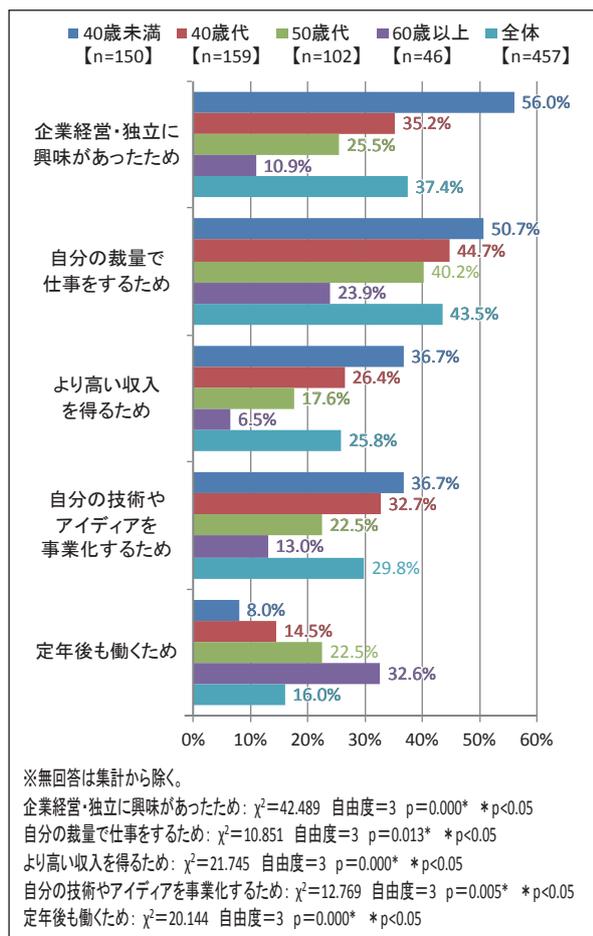
図表4-7-2では、開業者の開業当時の年齢別に、「開業の動機」（問10）を見る。問10は複数回答であり、開業者の開業当時の年齢とのクロス集計を10の選択肢ごとに行った。それぞれにχ<sup>2</sup>検定を行い、統計上有意味な結果を得られた選択肢について記述する。

本図表からは、開業者の開業当時の年齢が若いほど、開業の動機として「企業経営・独立に興味があったため」、「自分の裁量で仕事をするため」、「より高い収入を得るため」、「自分の技術やアイデアを事業化するため」を挙げた割合が高いことがわかる。「企業経営・独立に興味があったため」では、「40歳未満」から「60歳以上」までそれぞれ、56.0、35.2、25.5、10.9%である。同様に、「自分の裁量で仕事をするため」では、50.7、44.7、40.2、23.9%である。「より高い収入を得るため」では、36.7、26.4、17.6、6.5%である。「自分の技術やアイデアを事業化するため」では、36.7、32.7、22.5、13.0%である。特に「企業経営・独立に興味があったため」と「より高い収入を得るため」の割合が最も高い「40歳未満」と2番目に高い「40歳代」の差を比べると、「40歳未満」がそれぞれ20.8、10.3ポイント高い。

一方で、「定年後も働くため」については、開業者の開業当時の年齢が高いほど動機として挙げ

る割合が高い。「40歳未満」では8.0%であるのに対して、「40歳代」14.5%、「50歳代」22.5%、「60歳以上」32.6%である。特に「60歳以上」は、2番目に高い「50歳代」と比べて10ポイント以上高い。

図表4-7-2 開業者の開業当時の年齢（問7）×開業の動機（問10）



### (3) 開業者の開業当時の年齢と開業時の状況

開業時の状況について、まず図表4-7-3で、開業者の開業当時の年齢別に「開業準備での苦勞」(問11)を見る。問11は複数回答であり、開業者の開業当時の年齢とのクロス集計を12の選択肢ごとに行った。それぞれに $\chi^2$ 検定を行い、統計上有意な結果を得られた選択肢を中心に記述する。

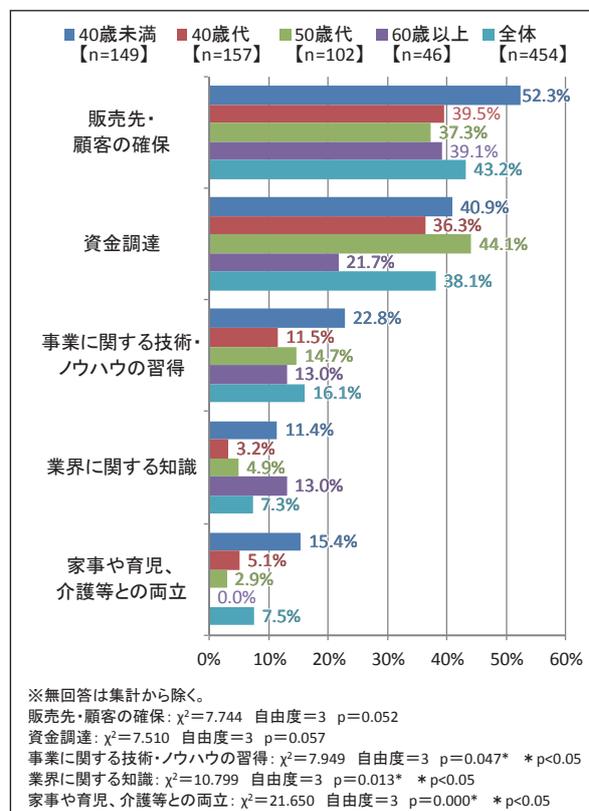
「販売先・顧客の確保」では、「40歳未満」52.3%が比較的高く、その他の年齢層では、37.3%~39.5%とほぼ同水準である。「事業に関する技術・ノウハウの習得」も同様の傾向を示し、「40

歳未満」22.8%に対して、その他の年齢層では11.5~14.7%である。最も若い「40歳未満」がこれらの項目で開業準備での苦勞と回答した割合が高い要因は、就業経験の短さが考えられる。

また、「資金調達」を見れば、「40歳未満」~「50歳代」では36.3~44.1%であった一方、「60歳以上」では21.7%と比較的低い。「業界に関する知識」については、「60歳以上」13.0%と「40歳未満」11.4%が比較的高く、「40歳代」は3.2%、「50歳代」は4.9%である。「家事や育児、介護との両立」では、「40歳未満」15.4%が最も高く、「40歳代」5.1%、「50歳代」2.9%、「60歳以上」0.0%である。ここから、若手開業者にとって家事や育児、介護が負担となっていることが考えられる。

次いで、図表4-7-4~8から開業者の開業当時の年齢別に「新規開業支援策の利用状況」(問12)を見る。ここでは、支援策の利用意思との関連を念頭に置き、もとの選択肢「利用した」中の「1役に立った」、「2 どちらともいえない」及び

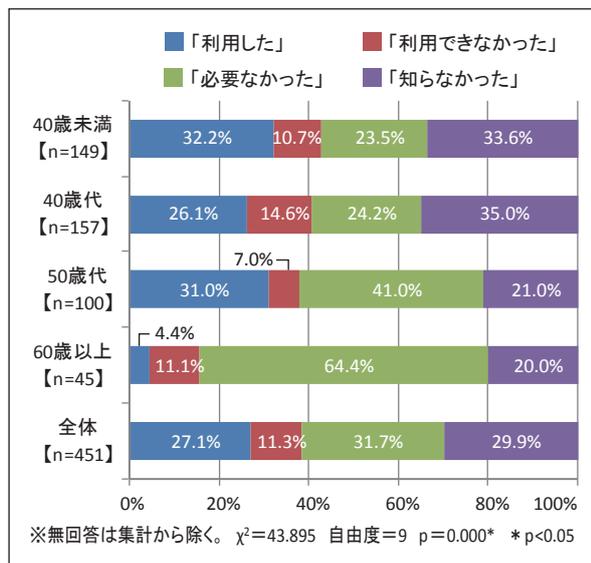
図表4-7-3 開業者の開業当時の年齢（問7）×開業準備での苦勞（問11）



「3 役に立たなかった」を全て「利用した」にまとめてクロス集計を行った。全ての支援策の利用状況についてクロス集計を行い、統計上有意味な結果を得たもののみを以下で記述する。

まず、図表4-7-4で「(3) 新規開業者向け融資制度」の利用状況を見る。「40歳未満」では、「利用した」32.2%、「利用できなかった」10.7%、「必要なかった」23.5%、「知らなかった」33.6%である。「40歳代」では、「利用した」26.1%、「利用できなかった」14.6%、「必要なかった」24.2%、「知らなかった」35.0%である。「50歳代」では、「利用した」31.0%、「利用できなかった」7.0%、「必要なかった」41.0%、「知らなかった」21.0%である。「60歳以上」では、「利用した」4.4%、「利用できなかった」11.1%、「必要なかった」64.4%、「知らなかった」20.0%である。「利用意思を持っていた開業者」（「利用した」と「利用できなかった」の合計）の割合は、60歳未満ではおよそ4割であるのに対して、「60歳以上」では15%程度に過ぎない。さらに、「利用した」4.4%よりも「利用できなかった」11.1%が上回っている。「60歳以上」で新規開業者向け融資制度の利用を希望した開業者の割合は、それ以下の年齢層と比べて低く、さらに希望したとしてもその半数以上が利用できていないことがわかる。また、

図表4-7-4 開業者の開業当時の年齢（問7）×新規開業支援策の利用状況\_新規開業者向け融資制度（問12（3））

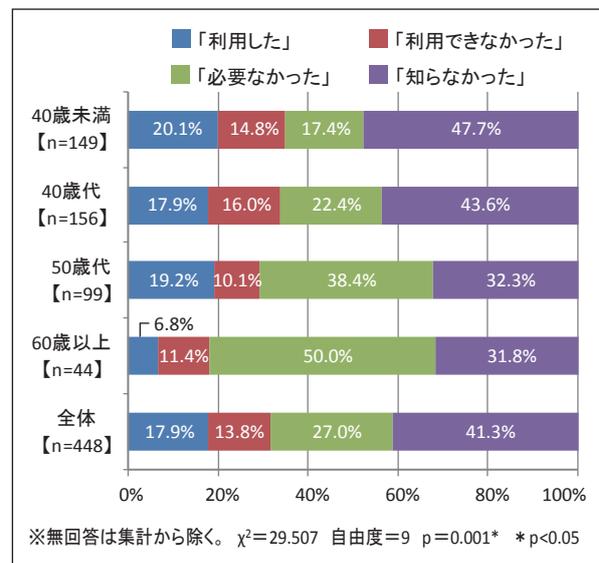


新規開業者向け融資制度を「知らなかった」と回答した割合は、全体では約3割であるが、年齢層により若干の差があり、50歳以上では約2割、50歳未満では3割強となっている。

「(4) 国・都からの補助金・助成金」を図表4-7-5で見ると、「40歳未満」では「利用した」20.1%、「利用できなかった」14.8%、「必要なかった」17.4%、「知らなかった」47.7%である。「40歳代」では、「利用した」17.9%、「利用できなかった」16.0%、「必要なかった」22.4%、「知らなかった」43.6%である。「50歳代」では、「利用した」19.2%、「利用できなかった」10.1%、「必要なかった」38.4%、「知らなかった」32.3%である。「60歳以上」では、「利用した」6.8%、「利用できなかった」11.4%、「必要なかった」50.0%、「知らなかった」31.8%である。「利用意思を持っていた開業者」（「利用した」と「利用できなかった」の合計）の割合は、「40歳未満」34.9%、「40歳代」33.9%、「50歳代」29.3%、「60歳以上」18.2%となり、開業者の開業当時の年齢が上がるほど、利用を希望する割合が下がることがわかる。また、年齢が上がるほど「知らなかった」の割合が下がることがわかる。

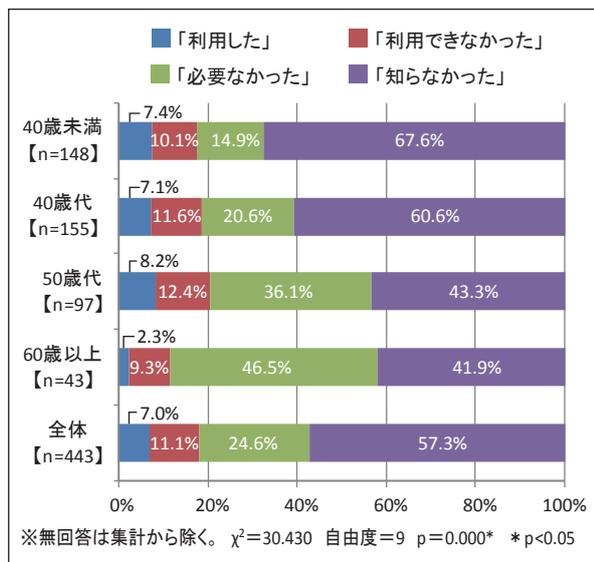
「(5) 賃料補助」について図表4-7-6で見ると、「40歳未満」では、「利用した」7.4%、「利用でき

図表4-7-5 開業者の開業当時の年齢（問7）×新規開業支援策の利用状況\_国・都からの補助金・助成金（問12（4））



なかった」10.1%、「必要なかった」14.9%、「知らなかった」67.6%である。「40歳代」では、「利用した」7.1%、「利用できなかった」11.6%、「必要なかった」20.6%、「知らなかった」60.6%である。「50歳代」では、「利用した」8.2%、「利用できなかった」12.4%、「必要なかった」36.1%、「知らなかった」43.3%である。「60歳以上」では、「利用した」2.3%、「利用できなかった」9.3%、「必要なかった」46.5%、「知らなかった」41.9%である。開業者の開業当時の年齢が高いほど、「必要なかった」割合が高く、「知らなかった」割合が低い。

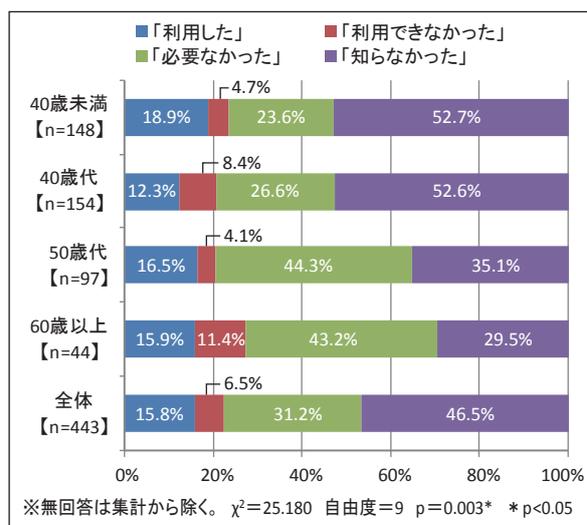
図表4-7-6 開業者の開業当時の年齢（問7）×新規開業支援策の利用状況\_賃料補助（問12（5））



「（6）他経営者との交流機会」について、図表4-7-7で見る。「40歳未満」では、「利用した」18.9%、「利用できなかった」4.7%、「必要なかった」23.6%、「知らなかった」52.7%である。「40歳代」では、「利用した」12.3%、「利用できなかった」8.4%、「必要なかった」26.6%、「知らなかった」52.6%である。「50歳代」では、「利用した」16.5%、「利用できなかった」4.1%、「必要なかった」44.3%、「知らなかった」35.1%である。「60歳以上」では、「利用した」15.9%、「利用できなかった」11.4%、「必要なかった」43.2%、「知らなかった」29.5%である。「利用意

思を持っていた開業者”（「利用した」と「利用できなかった」の合計）の割合は、「40歳未満」23.6%、「40歳代」20.7%、「50歳代」20.6%、「60歳以上」27.3%となり、60歳未満ではほとんど同水準であるが「60歳以上」でその割合が上がるのがわかる。

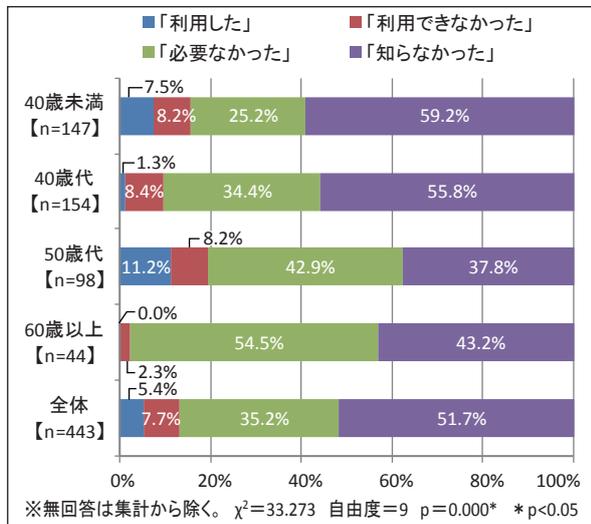
図表4-7-7 開業者の開業当時の年齢（問7）×新規開業支援策の利用状況\_他経営者との交流機会（問12（6））



最後に、図表4-7-8から「（7）女性・若年・シニア企業家支援」について見る。「40歳未満」では、「利用した」7.5%、「利用できなかった」8.2%、「必要なかった」25.2%、「知らなかった」59.2%である。「40歳代」では、「利用した」1.3%、「利用できなかった」8.4%、「必要なかった」34.4%、「知らなかった」55.8%である。「50歳代」では、「利用した」11.2%、「利用できなかった」8.2%、「必要なかった」42.9%、「知らなかった」37.8%である。「60歳以上」では、「利用した」0.0%、「利用できなかった」2.3%、「必要なかった」54.5%、「知らなかった」43.2%である。開業者の開業当時の年齢が高いほど、「必要なかった」の割合が高い。「60歳以上」では「利用した」と回答した開業者が全くおらず、利用を希望したと思われる「利用できなかった」も2.3%にとどまる。

開業者の開業当時の年齢と各新規開業支援策の利用状況については、統計上有意な結果を得られ

図表4-7-8 開業者の開業当時の年齢（問7）×新規開業支援策の利用状況\_女性・若年・シニア企業家支援（問12（7））



なかった「(1) セミナー・講演会」及び「(2) 窓口相談・情報提供」については、年齢による差はないことを確認しておく。それ以外の支援策については、開業者の年齢が上がるほど「必要なかった」割合が高い傾向が見られる。「(6) 他経営者との交流機会」、「(7) 女性・若年・シニア企業家支援」では、年齢と希望する割合の関係は弱い。

また、開業者の開業当時の年齢が低いほど「知らなかった」割合がおおむね高い。さらに、開業者の開業当時の年齢が低いほど利用を希望する割合が高い制度もあり、若年層への制度の周知が重要な課題であると考えられる。

#### (4) 開業者の開業当時の年齢と金融状況

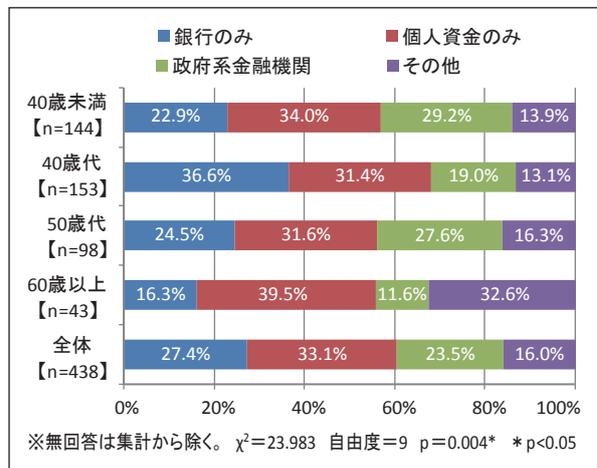
開業者の開業当時の年齢別の「主な資金調達ルート」（問14）の特徴を見る。問14は複数回答の設問であり、11の選択肢から該当する資金調達先を全て選択している。この結果をもとに事業所の資金調達ルートを、民間銀行による資金調達ルートを専ら利用する「銀行のみ」、自らや親族の資金を事業資金とする「個人資金のみ」、政府系金融機関から資金を調達する「政府系金融機関」、これら以外の資金調達ルートを利用している「その他」に区分した。区分については、「10 主な資金調達ルートによる分析」で詳しく取り上

げる。

図表4-7-9を見ると、「40歳未満」では、割合が高い順に、「個人資金のみ」34.0%、「政府系金融機関」29.2%、「銀行のみ」22.9%である。「40歳代」では、「銀行のみ」36.6%が最も高く、「個人資金のみ」31.4%、「政府系金融機関」19.0%と続く。「50歳代」では、「個人資金のみ」31.6%、「政府系金融機関」27.6%、「銀行のみ」24.5%、「60歳以上」では、「個人資金のみ」39.5%、「銀行のみ」16.3%、「政府系金融機関」11.6%である。

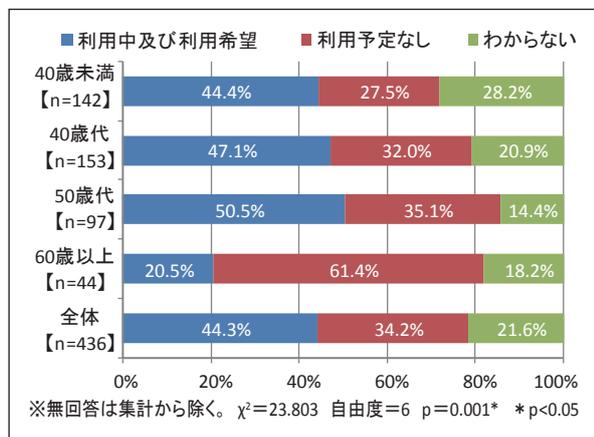
関連するものとして、次で見る「経営支援策の利用状況」（問17）のうち、「(4) 事業支援融資」のみ先に取り上げる。図表4-7-10を見ると、「40歳未満」では、「利用中及び利用希望」44.4%、「利用予定なし」27.5%、「わからない」28.2%である。「40歳代」では、「利用中及び利用希望」47.1%、「利用予定なし」32.0%、「わからない」20.9%である。「50歳代」では、「利用中及び利用希望」50.5%、「利用予定なし」35.1%、「わからない」14.4%である。「60歳以上」では、「利用中及び利用希望」20.5%、「利用予定なし」61.4%、「わからない」18.2%である。「50歳代」までの年齢に限れば、利用の意思が年齢によらずほぼ同水準（44.4～50.5%）であるが、「60歳以上」では大きく低下する（20.5%）。「60歳以上」では、事業資金を「個人資金のみ」で賄う割合が比較的高い（図表4-7-9参照）ということと合わせると、開業当時の年齢が「60歳以上」の場合では、事業

図表4-7-9 開業者の開業当時の年齢（問7）×主な資金調達ルート（問14）



資金を用意した上で新規開業を実現していることが考えられる。

図表4-7-10 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_事業支援融資（問17（4））



#### （5）開業者の開業当時の年齢と経営支援策の利用状況

開業者の開業当時の年齢別の「経営支援策の利用状況」（問17）について、図表4-7-11～18で見る。なお、「経営支援策の利用状況」について、調査票では6区分で選択してもらったが、今回の検討に当たっては、「1（12）主な業務と経営支援策の利用状況」と同様に、再集計した3区分（「利用中及び利用希望」、「利用予定なし」及び「わからない」）を利用する。

全体を概観すれば、どの経営支援策であっても開業者の開業当時の年齢が上がるほど「利用予定なし」と回答した割合がおおむね上がり、「わからない」と回答した事業所の割合が下がる傾向がある。そこで、「利用中及び利用希望」の割合と、開業者の開業当時の年齢との関係に着目して経営支援策を区分すれば、次のようになる。

第1に、「（5）人材の確保・育成のための支援」の「利用中及び利用希望」の割合は、「40歳未満」が最も高い。この支援策については、開業者の開業当時の年齢が上がるほど「利用中及び利用希望」の割合が下がる傾向がある。

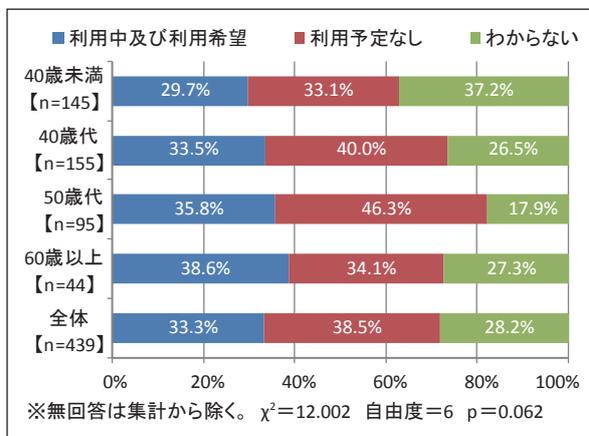
第2に、「40歳代」の「利用中及び利用希望」割合が他の年齢層に比べて明らかに高い。「（3）専門家の派遣」、「（6）新商品・新技術の開発支

援」、「（7）市場開拓への支援」、「（9）ビジネスマッチング」及び「（11）大学や地域組織との橋渡し」である。「40歳代」では、事業を積極的に展開していくための支援が求められていると考えられる。

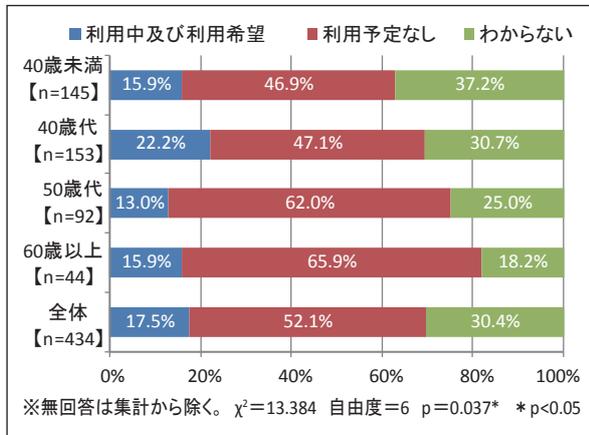
第3に、「40歳未満」、「40歳代」及び「50歳代」では「利用中及び利用希望」が同じような割合であるが、「60歳以上」が明確に低い経営支援策として、「（4）事業支援融資」及び「（8）海外展開への支援」が挙げられる。

第4に、開業者の開業当時の年齢が上がるほど「（1）セミナー・講演会」の「利用中及び利用希望」の割合が上がる。なお、本支援策について年齢別に「利用予定なし」の割合を見ると、「40歳未満」33.1%、「40歳代」40.0%、「50歳代」46.3%、「60歳以上」34.1%である。どの経営支援策であっても、開業者の開業当時の年齢が上がるほど「利用予定なし」割合がおおむね上がる傾向があるが、「セミナー・講演会」では例外的に「60歳以上」においても積極的な利用希望がある。施策を展開する上で、開業者の年齢と求められる支援策の関係が重要となってくる。なお、本調査のクロス集計は2011年以降に開業した事業所を分析対象としていることから、「開業者の開業当時の年齢」は、経営者の年齢とおおむね読み替えることが可能である。

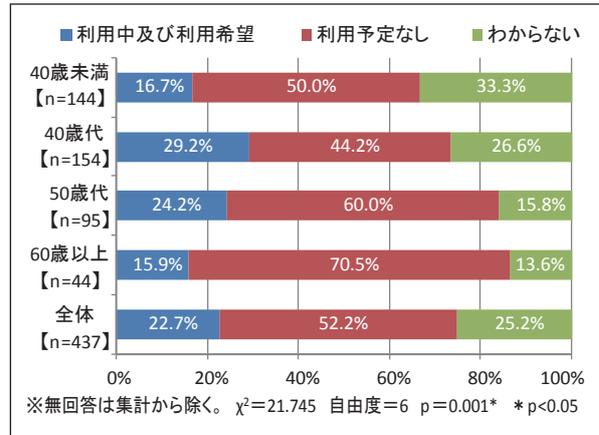
図表4-7-11 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_セミナー・講演会（問17（1））



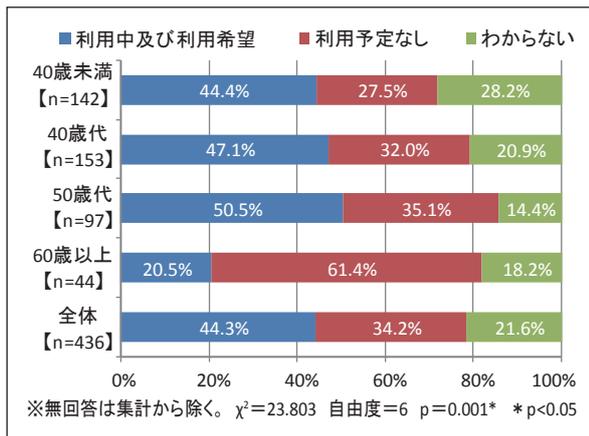
図表4-7-12 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_専門家の派遣（問17（3））



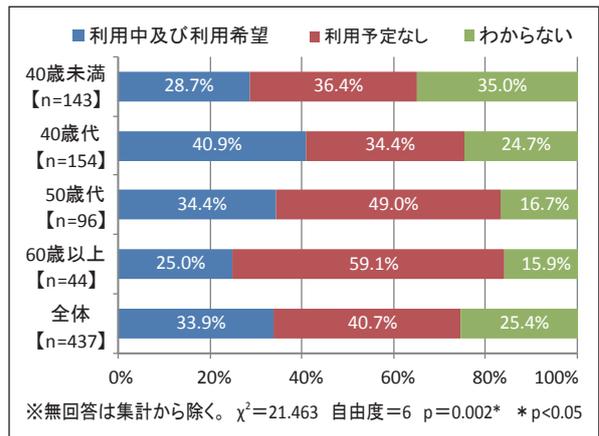
図表4-7-14 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_新商品・新技術の開発支援（問17（6））



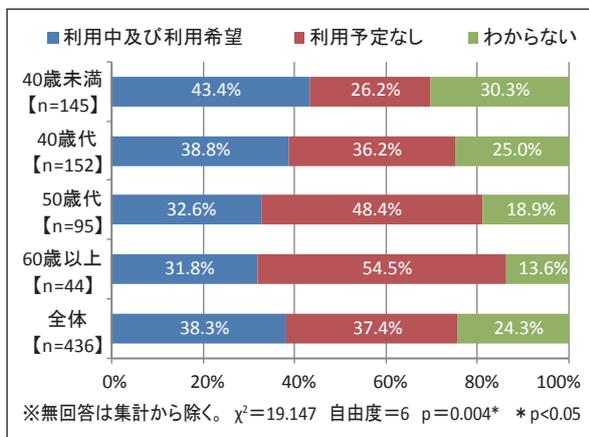
(再掲) 図表4-7-10 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_事業支援融資（問17（4））



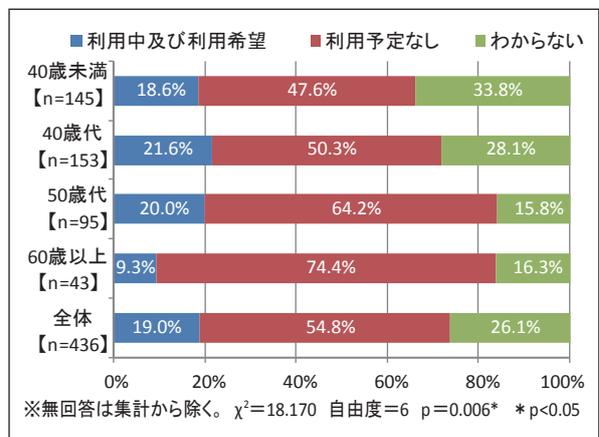
図表4-7-15 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_市場開拓への支援（問17（7））



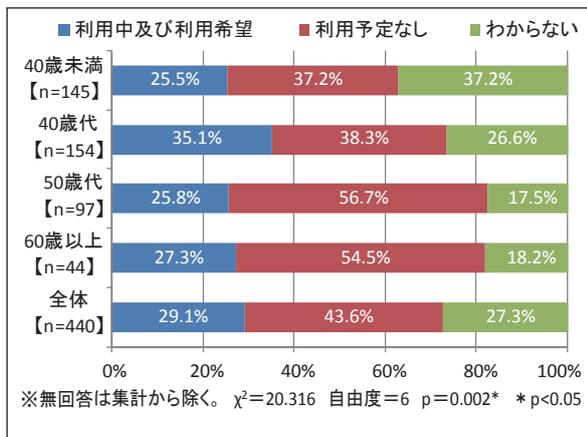
図表4-7-13 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_人材の確保・育成のための支援（問17（5））



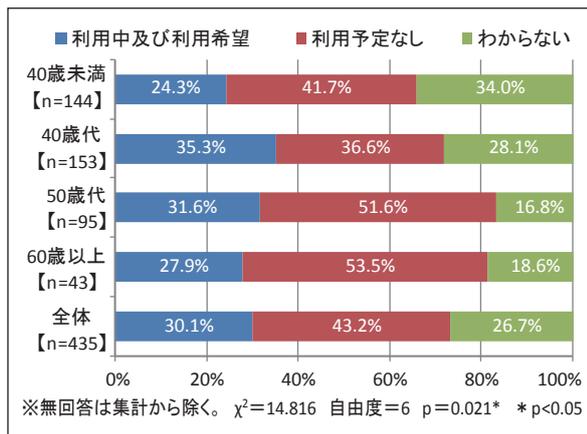
図表4-7-16 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_海外展開への支援（問17（8））



図表4-7-17 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_ビジネスマッチング（問17（9））



図表4-7-18 開業者の開業当時の年齢（問7）×経営支援策の利用状況\_大学や地域組織との橋渡し（問17（11））

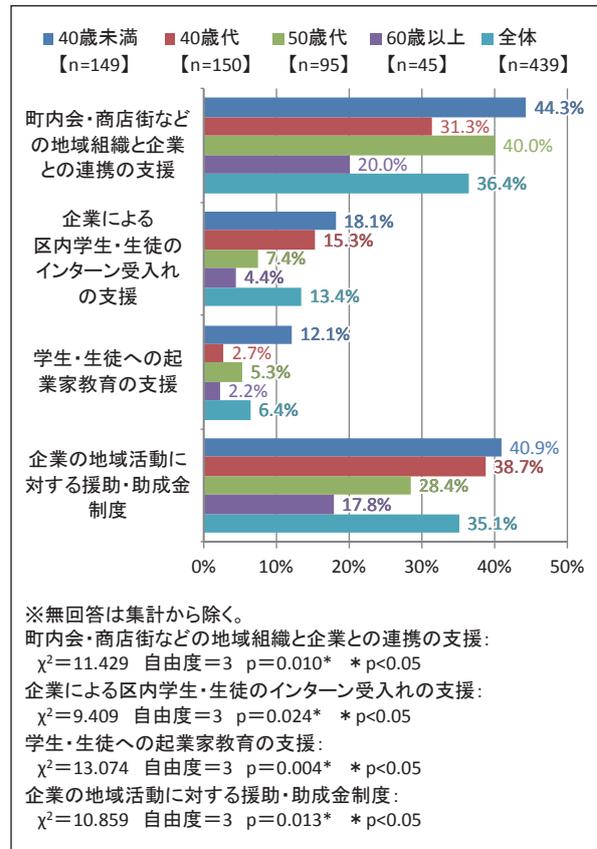


## （6）開業者の開業当時の年齢と地域連携の課題

開業者の開業当時の年齢と「地域連携の課題」（問19）について、図表4-7-19で見る。問19は複数回答であり、開業者の開業当時の年齢とのクロス集計を12の選択肢ごとに行い、それぞれにχ<sup>2</sup>検定を行った。その結果、統計上有意な結果を得られた選択肢について記述する。

まず、「町内会・商店街などの地域組織と企業との連携の支援」を見ると、「40歳未満」44.3%、「40歳代」31.3%、「50歳代」40.0%、「60歳以上」20.0%である。「企業による区内学生・生徒のインターン受入れの支援」については、「40歳未満」18.1%、「40歳代」15.3%、「50歳代」7.4%、「60歳以上」4.4%である。「学生・生徒への起業家教育の支援」

図表4-7-19 開業者の開業当時の年齢（問7）×地域連携の課題（問19）



育の支援」については、「40歳未満」が12.1%で比較的高く、他の年齢では2.2~5.3%である。「企業の地域活動に対する援助・助成金制度」では、「40歳未満」40.9%、「40歳代」38.7%、「50歳代」28.4%、「60歳以上」17.8%である。いずれの項目においても、年齢が若いほど課題として捉える割合が高いことから、若手の開業者ほど地域との連携に意欲的であると考えられる。

## 8 前職との関連による分析

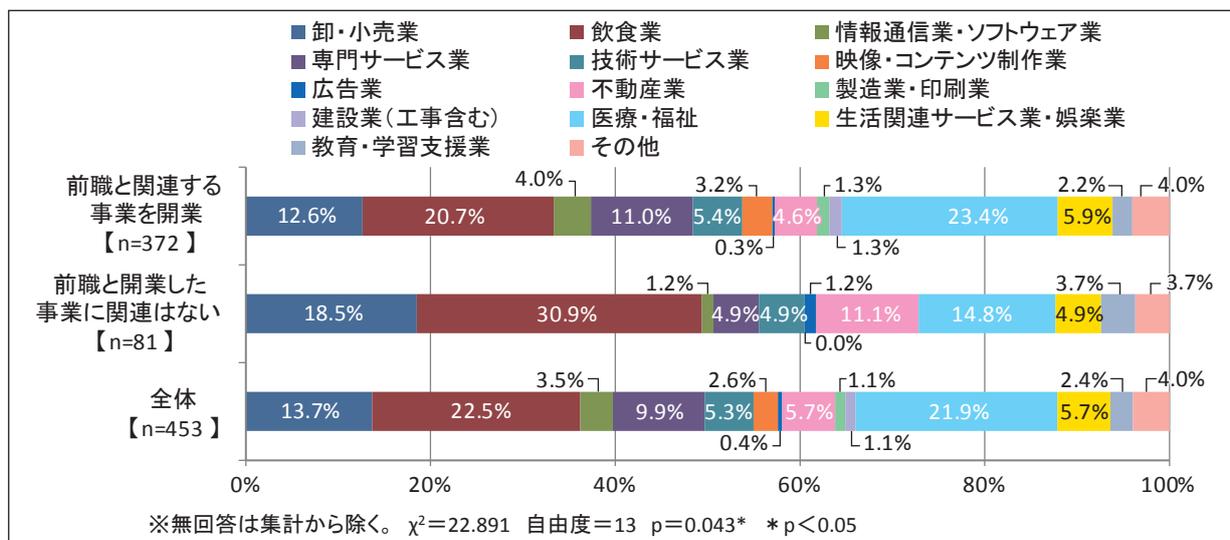
以下では、「前職との関連」（問9）による分析を行う。

なお、「その他」は分析から除外している。

### （1）前職との関連と主な業務

「主な業務」（問2）では、前職と関連する事業の開業者（以下「関連のある開業者」という。）は、「医療・福祉」が23.4%、「専門サービス業」が11.0%、「映像・コンテンツ制作業」が3.2%で

図表4-8-1 前職との関連（問9）×主な業務（問2）



業務全体の4割弱を占めているのに対し、前職と関連のない事業の開業者（以下「関連のない開業者」という。）は、「飲食業」30.9%、「卸・小売業」18.5%で業務全体の約5割を占めている。（図表4-8-1）。

主な業務を「卸・小売業」、「飲食業」、「クリエイティブ産業」（「情報通信業・ソフトウェア業」、「専門サービス業」、「技術サービス業」、「映像・コンテンツ制作業」及び「広告業」の合計）、「医療・福祉・生活等サービス業」（「医療・福祉」、「生活関連サービス業・娯楽業」及び「教育・学習支援業」の合計）、「その他」（「不動産業」、「製造業・印刷業」、「建設業（工事含む）」及び「その他」の合計）の5区分にまとめた場合、次のような特徴がある。

「卸・小売業」では、関連のある開業者より関連のない開業者の方が5.9ポイント、「飲食業」では、10.2ポイント高いのに対し、「クリエイティブ産業」では関連のない開業者より関連のある開業者の方が11.7ポイント、「医療・福祉・生活等サービス業」では8.1ポイント高い。

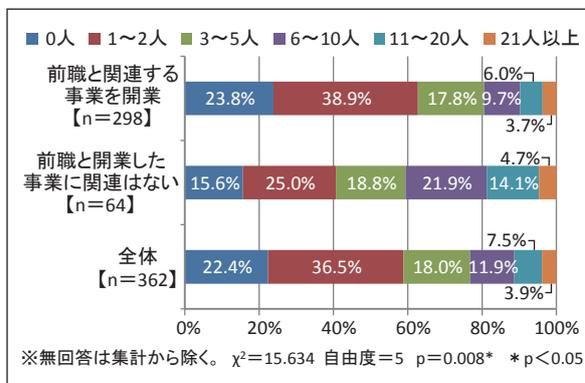
## （2）前職との関連と非正規従業者数

「非正規従業者数」（問5（1）②）については、関連のある開業者では、2人以下（「0人」及び「1～2人」の合計）が62.7%、6人以上（「6～10人」、「11～20人」及び「21人以上」の合計）が

19.4%で2人以下が40ポイント以上高いのに対し、関連のない開業者では、2人以下が40.6%、6人以上が40.7%でほぼ同じ割合である（図表4-8-2）。

「3～5人」に関しては、大きな差はない。

図表4-8-2 前職との関連（問9）×非正規従業者数（問5（1）②）



## （3）前職との関連と開業の動機

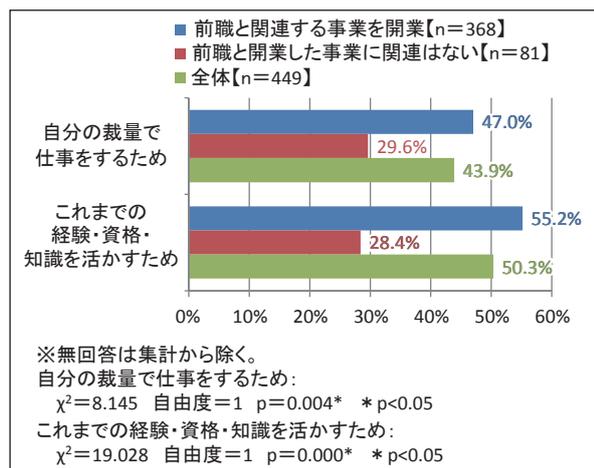
「開業の動機」（問10）（複数回答）と前職との関連とのクロス集計において、統計上有意な結果を得たのは、「自分の裁量で仕事をするため」、「これまでの経験・資格・知識を活かすため」の2つであった。

関連のある開業者は、「自分の裁量で仕事をするため」が47.0%、「これまでの経験・資格・知識を活かすため」が55.2%とそれぞれ約5割を占めているのに対し、関連のない開業者は、「自分

の裁量で仕事をするため」が29.6%、「これまでの経験・資格・知識を活かすため」が28.4%とそれぞれ約3割である（図表4-8-3）。

関連のある開業者の場合は、自分の裁量やこれまでの経験等を生かすために開業する傾向が高い。

図表4-8-3 前職との関連（問9）×開業の動機（問10）



#### （4）前職との関連と開業準備での苦労

「開業準備での苦労」（問11）（複数回答）について見ると、関連のある開業者では、「資金調達」が39.7%、「企業経営の実務（財務・税務・法務など）」が24.7%で、関連のない開業者と比べてそれぞれ9.3、7.0ポイント高い（図表4-8-4）。また、関連のない開業者は、「事業に関する技術・ノウハウの習得」が22.8%、「業界に関する知識」が17.7%で、関連のある開業者と比べてそれぞれ7.9、12.5ポイント高い。

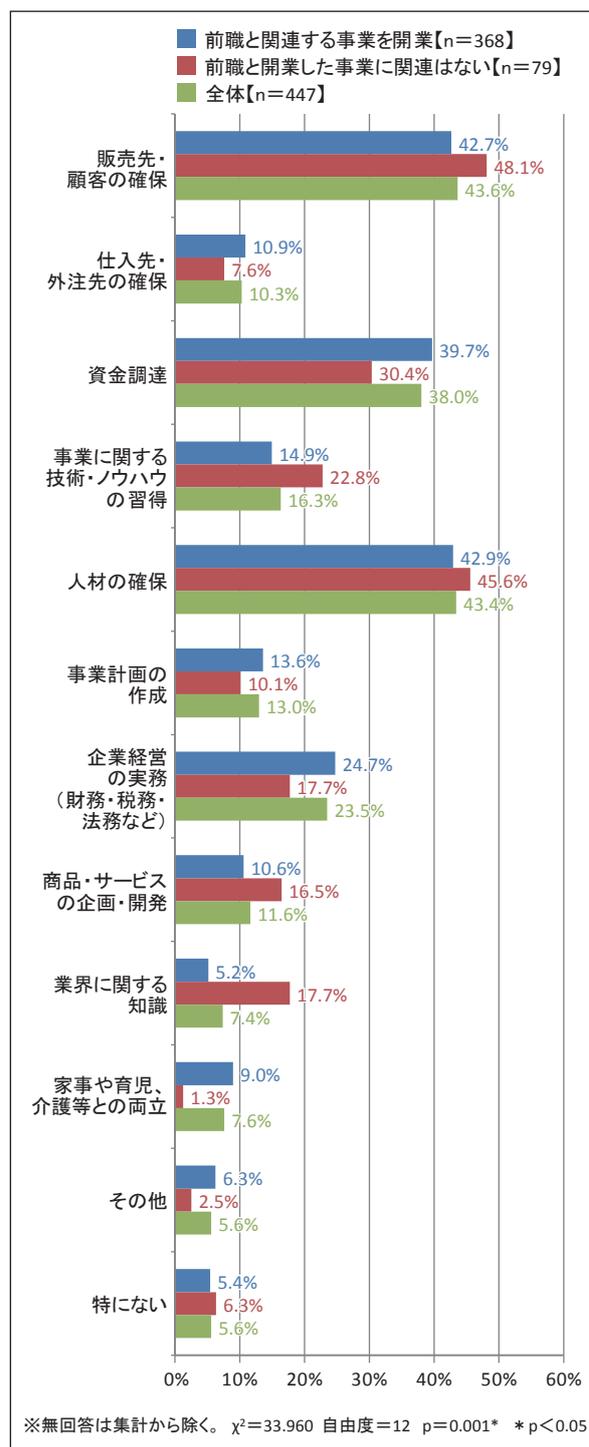
#### （5）前職との関連と現在の資金調達先

「現在の資金調達先」（問14）（複数回答）では、次のような結果が得られた。

「地方銀行」では、関連のある開業者が15.5%、関連のない開業者が4.1%と11.4ポイントの差がある（図表4-8-5）。「都市銀行」、「信用金庫・信用組合」、「政府系金融機関」では、大きな差はなかった。

「開業した方の個人資金」では、関連のある開業者が39.5%、関連のない開業者が56.2%、「開業した方の親戚・知人」では、関連のない開業者

図表4-8-4 前職との関連（問9）×開業準備での苦労（問11）



が15.1%と高い。

関連のない開業者は、銀行等よりも開業者の個人資金や親戚・知人により資金を調達している傾向がある。