

自営と勤務をボーダーレスに行き来する人の実態と意識 ～「起業と起業意識に関する調査（特別調査）」結果から～

I	調査目的と実施要領等	1
II	調査結果	
1	属性	2
2	仕事・起業に関する経験	5
3	ボーダーレス起業家について	7
4	ボーダーレス勤務者について	15
5	満足度と将来の考え方	20
III	まとめ	22

<お問い合わせ先>
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 桑本、青山

I 調査目的と実施要領等

1 調査目的

IT化の進展や支援制度の整備などに伴って、起業のハードルは下がっている。加えて、終身雇用や年功賃金といった従来の考え方が薄れ、ライフステージに応じて自営と勤務を柔軟に選択する人がみられるようになってきている。本調査では、自営と勤務を行き来する人を「ボーダーレス起業家」「ボーダーレス勤務者」と呼び、その実態を明らかにしていきたい。自営と勤務の垣根が低くなっている状況を確認するとともに、ボーダーレスに起業する人の属性や意識を調べることで、わが国における起業の促進の一助になればと考える。

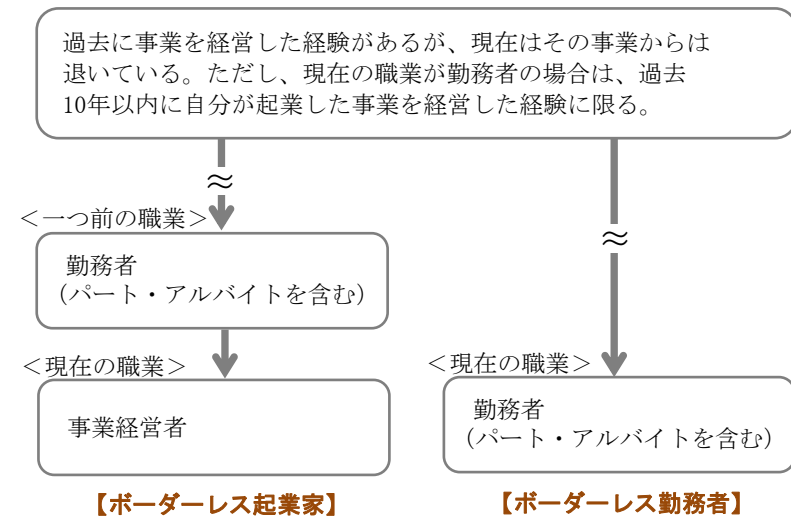
2 実施要領

- (1) 調査時点 2019年9月
- (2) 調査対象 全国の18歳から69歳までの男女
- (3) 調査方法 インターネットによるアンケート（事前調査と詳細調査の2段階）
 インターネット調査会社から登録モニターに電子メールで依頼し、ウェブサイト上の調査画面に回答者自身が回答を入力。
- ① 事前調査 … 本調査の調査対象に該当するかどうか等を判別するための簡易なアンケート
- ② 詳細調査 … 調査対象の該当者に対して行う詳細なアンケート

(4) 調査対象の定義と回収数

				(件)
				回収数
現在の職業	自分が起業した事業を営んでいる (起業年は2014～19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（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】	299
			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

- (注) 1 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。
- 2 当研究所では「2016年度新規開業実態調査（特別調査）」において、経営経験者（㉔ポートフォリオ起業家、㉕連続起業家）の起業について調査している（2017年3月27日公表）。
 ㉔は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した人、㉕は過去に経営した事業をやめ、新たに起業した人としている。ボーダーレス起業家は、過去の事業はやめている点で㉔と異なり、過去の事業と現在の事業の間に勤務をしている点で㉕と完全には一致しない。



<参 考> 事前調査によるボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者の分布

日本の人口構成（年齢階層別・性別・居住都道府県別）に沿ったサンプル構成で実施した①事前調査の結果は、ボーダーレス起業家が起業家全体の15.1%、ボーダーレス勤務者が勤務者全体の2.2%を占める。

	ボーダーレス起業家	その他の起業家	(単位：%)
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	

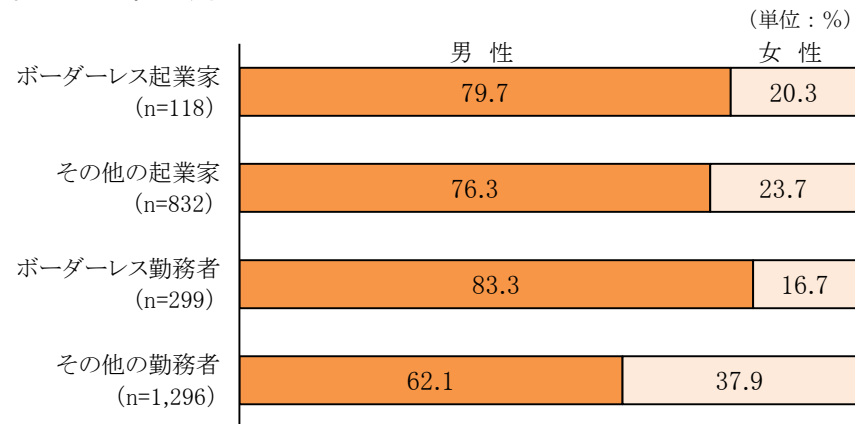
II 調査結果

1 属性

～ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者は、仕事において「収入」を特に重視～

- 「男性」の割合は、ボーダーレス勤務者（83.3%）やボーダーレス起業家（79.7%）で特に高い（図-1）。
- 「29歳以下」の割合は、ボーダーレス勤務者（10.0%）やボーダーレス起業家（9.3%）でやや高い（図-2）。「60歳代」の割合は、ボーダーレス起業家（21.2%）で高い。
- ボーダーレス勤務者（82.3%）やボーダーレス起業家（79.7%）には、主たる家計維持者である人が特に多い（図-3）。
- ボーダーレス勤務者（43.1%）やボーダーレス起業家（38.1%）には、仕事をするに当たって「収入」を最も重視する人が多い（図-4）。

図-1 性別



(注) 構成比は四捨五入して表示していることから、合計しても100%にならない場合がある（以下同じ）。

図-3 主たる家計維持者か

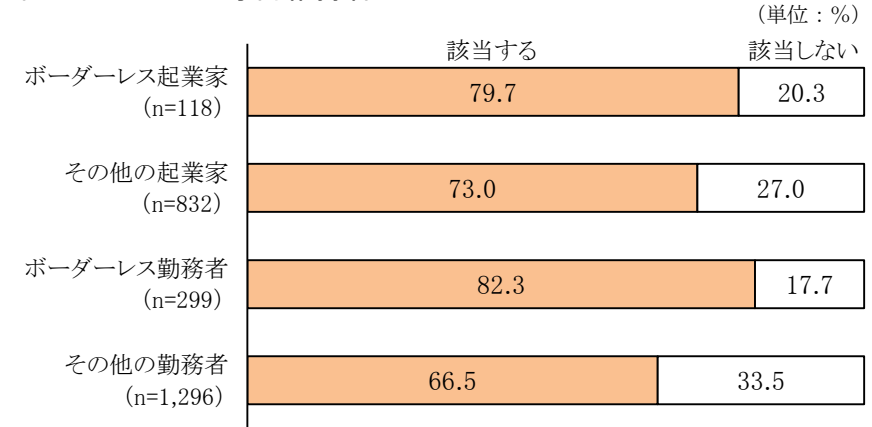


図-2 年齢

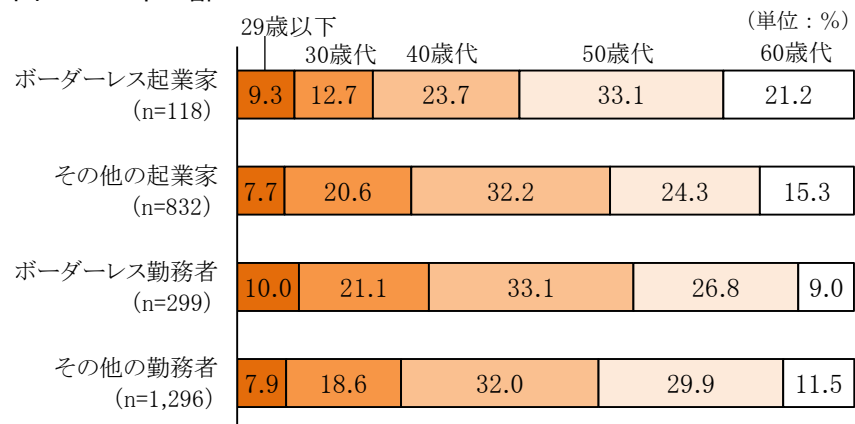
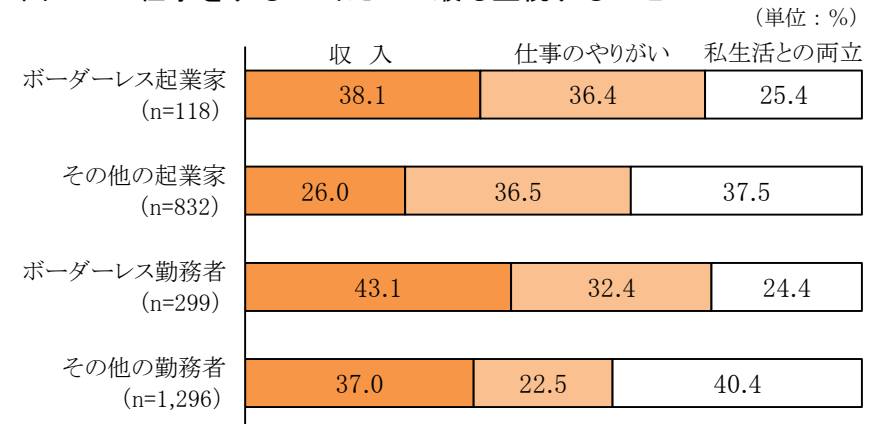


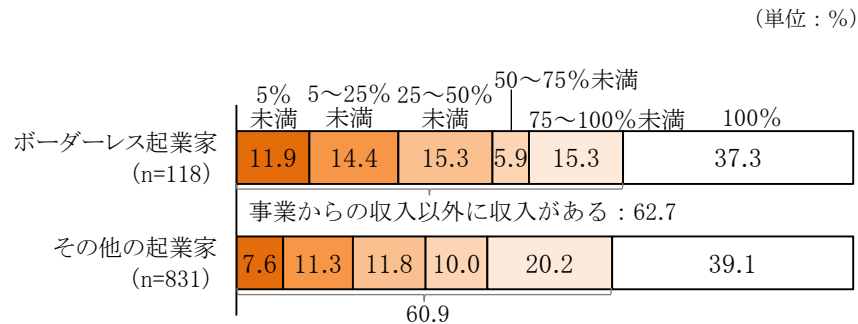
図-4 仕事をするに当たって最も重視すること



～7割以上のボーダーレス勤務者が、勤務収入以外の収入をもつ～

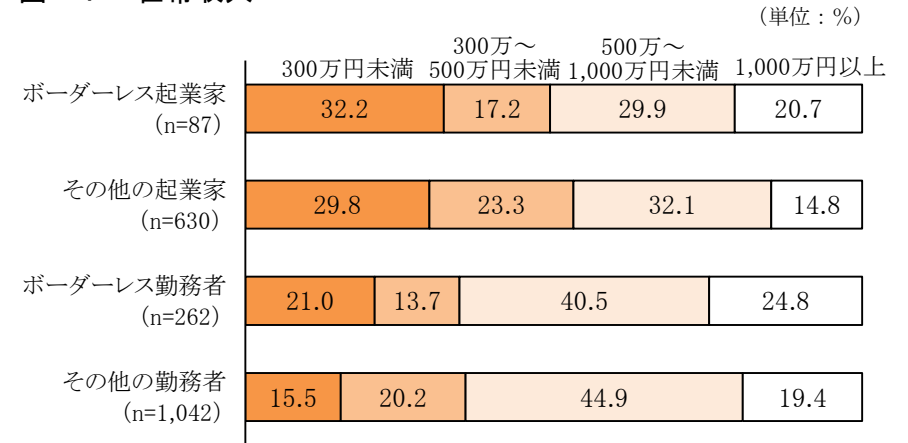
- ボーダーレス起業家は、その他の起業家比べて自身の定期的な収入に占める事業からの収入の割合が低い人が多い（図－5）。
- ボーダーレス勤務者は、勤務収入以外の収入をもつ人が72.9%と、その他の勤務者（37.7%）に比べて多い（図－6）。
- 世帯収入をみると、500万円以上の割合はボーダーレス起業家とその他の起業家では5割程度であるのに対し、ボーダーレス勤務者とその他の勤務者では6割を超え、やや高くなっている（図－7）。「300万円未満」の割合は、ボーダーレス起業家で32.2%と最も高い。
- その他の勤務者は、自身の勤務収入が世帯収入の「100%」を占めるといふ人が43.8%と、ほかの層に比べて多い（図－8）。

図－5 事業収入が最近1年間の自身の定期収入に占める割合（起業家）



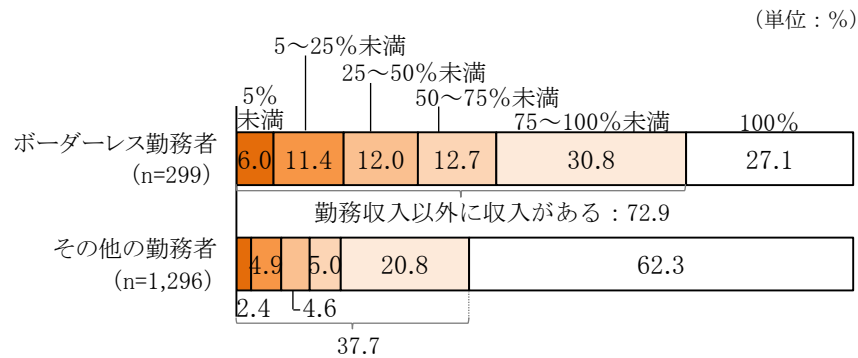
(注) 少数第2位を四捨五入しているため、小計と合計が一致しないことがある（以下同じ）。

図－7 世帯収入

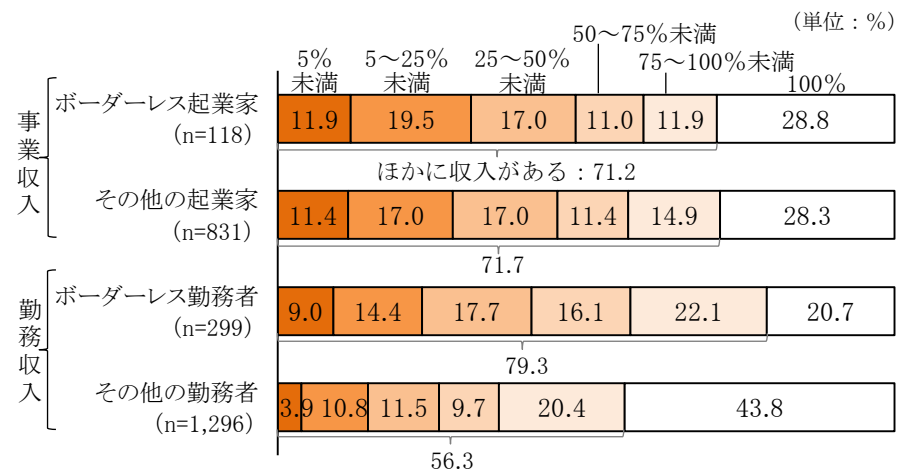


(注) 「わからない」「答えたくない」と回答した人を除いて集計した。

図－6 勤務収入が最近1年間の自身の定期収入に占める割合（勤務者）



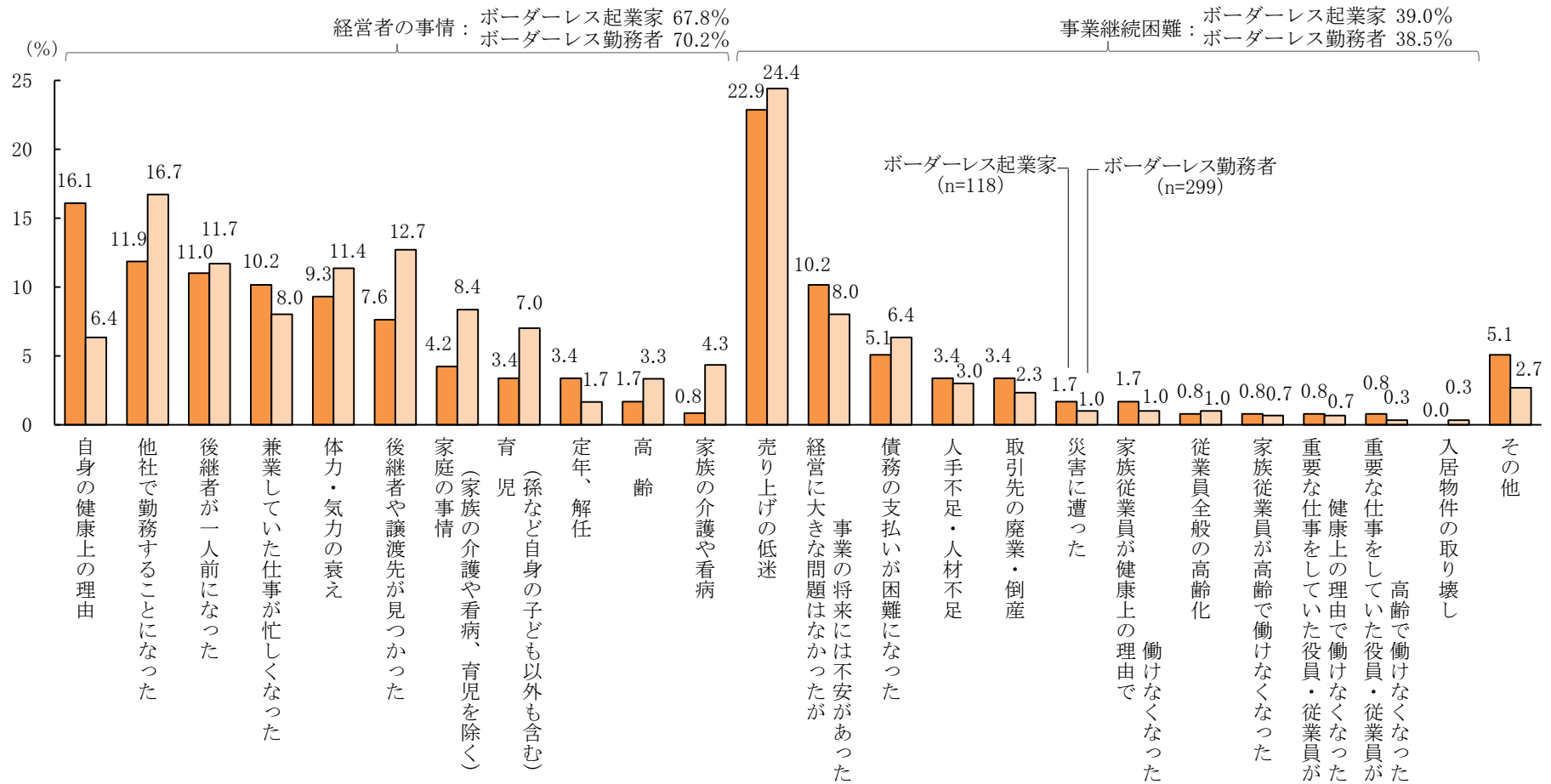
図－8 事業収入または勤務収入が最近1年間の世帯収入に占める割合



～前回経営した事業をやめた理由は、「売りの低迷」が最多～

○ 前回経営した事業をやめた理由としては、「売りの低迷」がボーダーレス起業家（22.9%）、ボーダーレス勤務者（24.4%）ともに最も多い（図-9）。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%）、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%）が多い。
 いずれも、経営者の事情でやめた人が7割前後と多く、なかでもボーダーレス勤務者では「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%）、「家族の介護や看病」（4.3%）など、家庭の事情を挙げる人が相対的に多い。

図-9 前回経営した事業をやめた理由（複数回答）



2 仕事・起業に関する経験

～ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者は、これまでに勤務した企業数が相対的に多い～

- これまでに正社員として勤務した社数が「5社以上」の割合は、ボーダーレス起業家（18.6%）やボーダーレス勤務者（10.0%）で高い（図-10）。その他の勤務者は、「1社」という人が48.2%とほぼ半数を占める。
- 同じく非正社員として勤務した社数が「5社以上」の割合も、ボーダーレス起業家（10.2%）やボーダーレス勤務者（9.7%）で高い（図-11）。非正社員として働いた経験がない人は、その他の勤務者（48.5%）やその他の起業家（46.2%）が多い。
- 経営した事業の数は、ボーダーレス起業家では83.9%が「2社」、ボーダーレス勤務者では78.3%が「1社」となっている（図-12）。
- 前回経営した事業の経営年数は、ボーダーレス起業家では「3～5年未満」（32.0%）、ボーダーレス勤務者では「3年未満」（40.7%）が最も多い（図-13）。

図-10 正社員として勤務した社数（現在の勤務を含む）

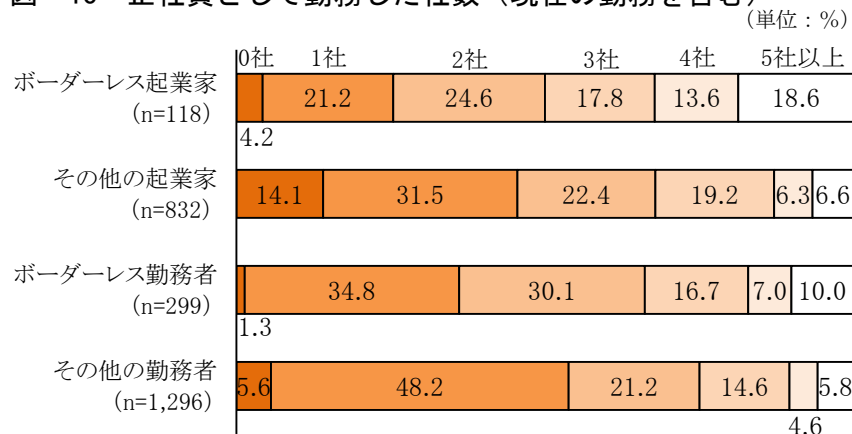
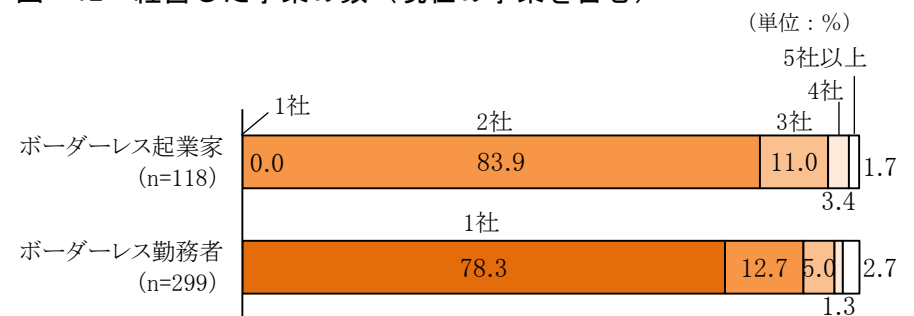


図-12 経営した事業の数（現在の事業を含む）



- (注) 1 ボーダーレス起業家とボーダーレス勤務者にのみ尋ねている。
2 分類上、ボーダーレス起業家の経営した事業の数が「1社」の割合は、0%となる。

図-11 非正社員として勤務した社数（現在の勤務を含む）

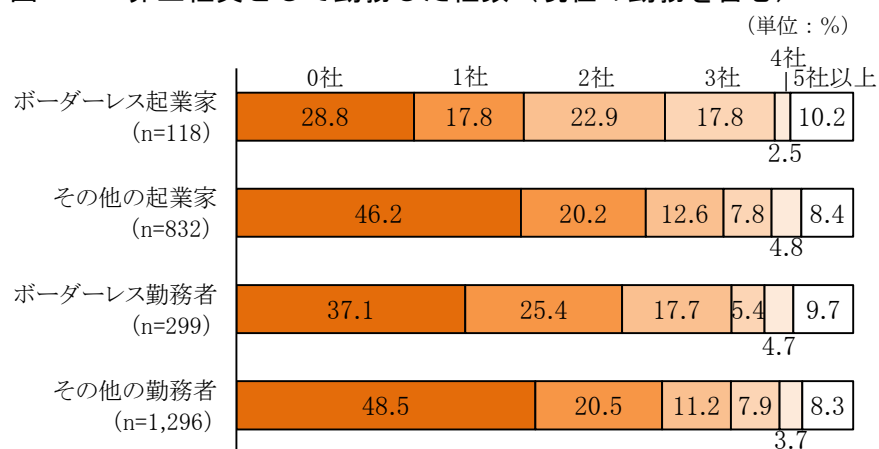
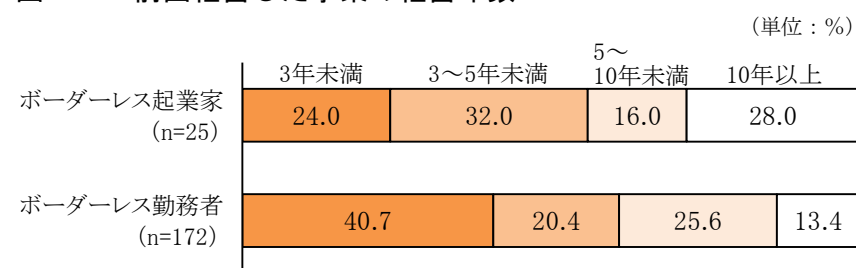


図-13 前回経営した事業の経営年数



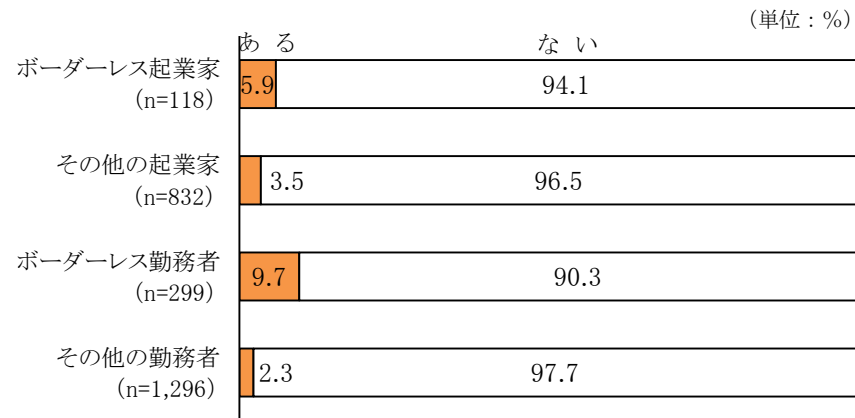
- (注) 1 図-12（注）1に同じ。
2 ボーダーレス起業家は二つ前の職業が事業経営の人、ボーダーレス勤務者は、二つ前までの職業に事業経営を挙げている人について集計した。

～ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者は、家族や身近な人に起業家が「いる」割合が相対的に高い～

- 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」人は、ボーダーレス勤務者（9.7%）やボーダーレス起業家（5.9%）で相対的に多い（図-14（1））。また、創業セミナーに参加した経験が「ある」割合は、22.9%とボーダーレス起業家で特に高い（同（2））。
- 家族や身近な人のうち、自ら起業して経営者になった人が「いる」割合は、ボーダーレス勤務者（66.6%）やボーダーレス起業家（61.9%）が高く、その他の勤務者（35.3%）で低い（図-15（1））。そのうち事業がうまくいかずにやめた人や経営に苦労している人が「いる」割合も、ボーダーレス勤務者（41.5%）やボーダーレス起業家（37.3%）が高い（同（2））。

図-14 起業に関連した経験の有無

(1) 学生時代に起業や企業経営に関する授業を受けた経験



(2) 創業セミナーに参加した経験

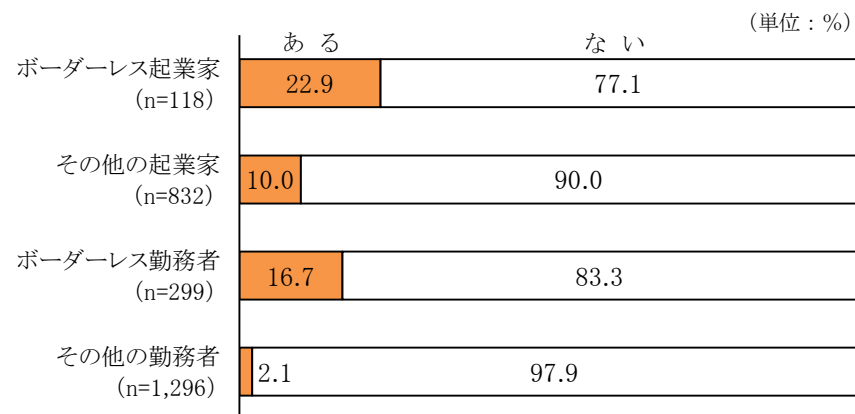
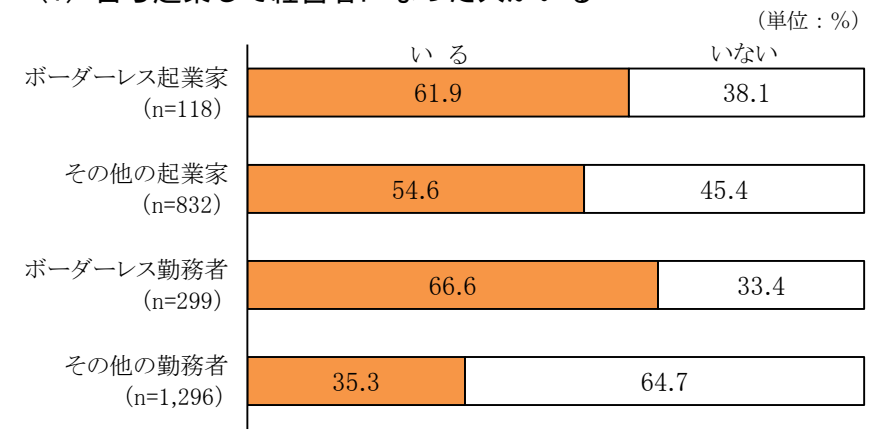
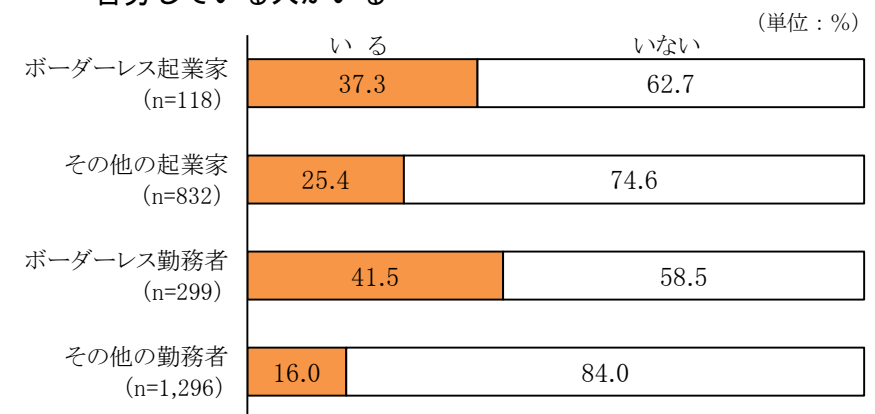


図-15 家族や身近な人について

(1) 自ら起業して経営者になった人がいる



(2) 自ら起業したが、事業がうまくいかずにやめた人や、経営に苦労している人がいる



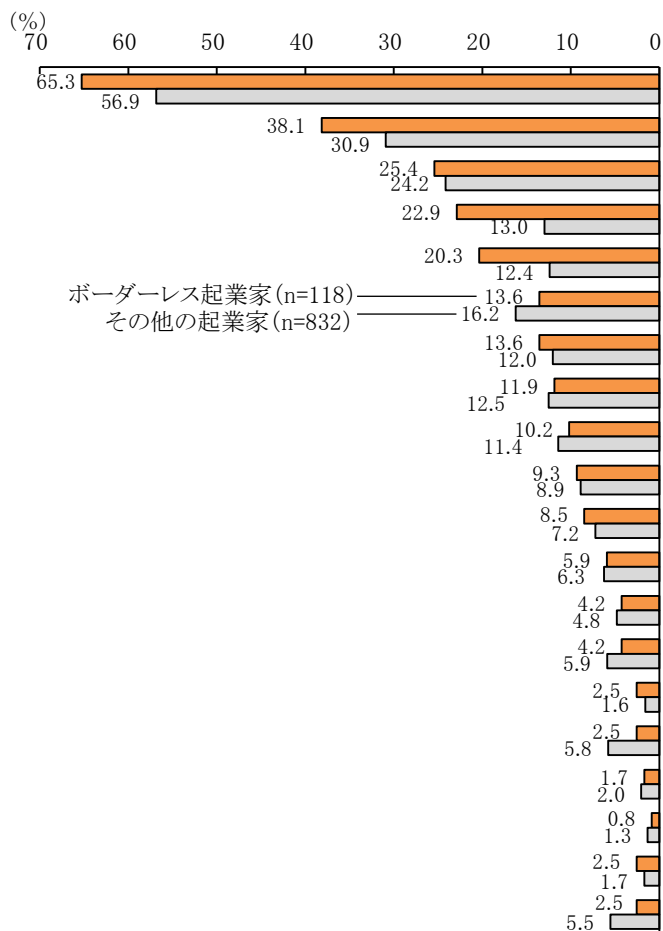
3 ボーダーレス起業家について

～ボーダーレス起業家では、「自由に仕事がしたくて」現在の事業を始めた人が特に多い～

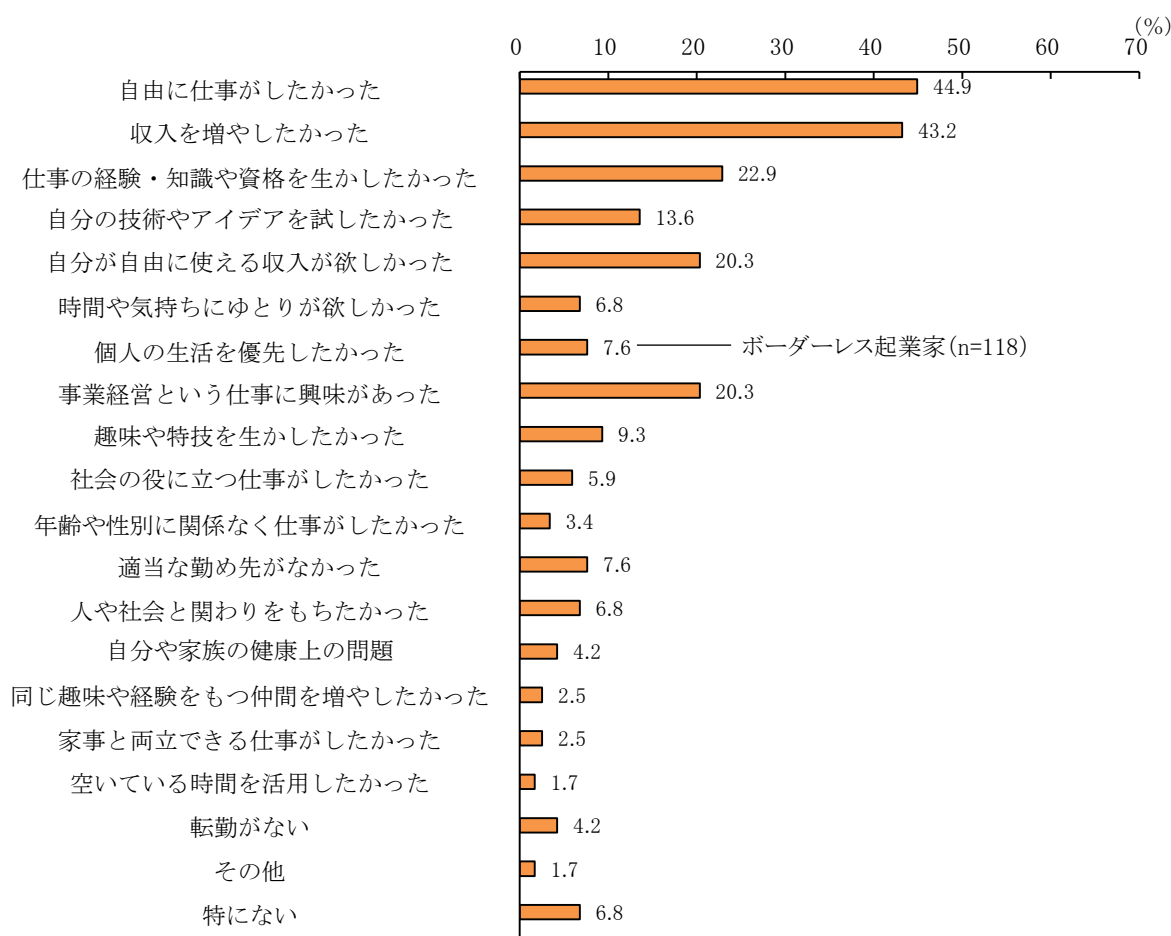
- 現在の事業を始めようと思った動機は、ボーダーレス起業家（65.3%）、その他の起業家（56.9%）ともに「自由に仕事がしたかった」が最も多く、ボーダーレス起業家で特に多い（図-16（1））。このほか、ボーダーレス起業家ではその他の起業家に比べて「自分の技術やアイデアを試したかった」（22.9%）や「自分が自由に使える収入が欲しかった」（20.3%）などの割合が高い。
- ボーダーレス起業家が前回経営した事業を始めようと思った動機も、「自由に仕事がしたかった」が44.9%と最も多い（同（2））。現在の事業と前回の事業の起業動機を比べると、現在の事業では「自由に仕事がしたかった」「自分の技術やアイデアを試したかった」「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」「個人の生活を優先したかった」などの回答が増えている。

図-16 起業動機（三つまでの複数回答）

(1) 現在の事業を始めようと思った動機



(2) 前回経営した事業を始めようと思った動機



～ボーダーレス起業家の約半数で、現在の事業と前回経営した事業は「まったく関連していない」～

- 業種は、ボーダーレス起業家では「個人向けサービス業」と「事業所向けサービス業」がともに17.8%と最も多い（表）。その他の起業家でも同業種の割合が高い（「個人向けサービス業」：22.0%、「事業所向けサービス業」：24.1%）。ボーダーレス起業家は、その他の起業家に比べて「運輸業」（7.6%）や「建設業」（10.2%）などの割合が高い。
- ボーダーレス起業家のうち、現在の事業と前回経営した事業が「まったく関連していない」という人は45.8%に上る（図-17）。
- 主な販売先・顧客については、「固定客がほとんどである」という割合がその他の起業家（47.4%）、ボーダーレス起業家（44.1%）ともに高い（図-18）。「固定客はほとんどいない」割合は、ボーダーレス起業家で26.3%と、その他の起業家（22.6%）を上回る。
- 固定客との関係は、ボーダーレス起業家では「前に経営していた事業での取引先」が29.9%と最も多い（図-19）。

表 業種構成

(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
個人向けサービス業	17.8	22.0
事業向けサービス業	17.8	24.1
不動産業、物品賃貸業	2.5	1.8
その他	2.5	4.0
合計	100.0	100.0

(注) 1 事業の内容に最も近いと思う業種を尋ねている。

2 「持ち帰り・配達飲食サービス業」は、「小売業」に含む。

図-17 現在の事業と前回経営した事業との関連

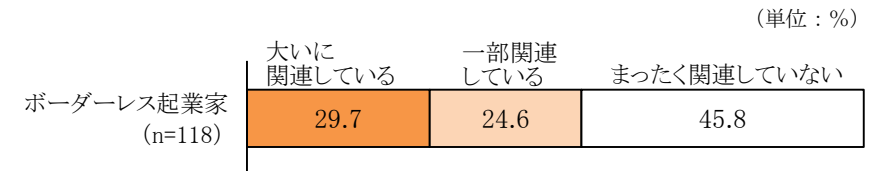


図-18 主な販売先・顧客は固定されているか

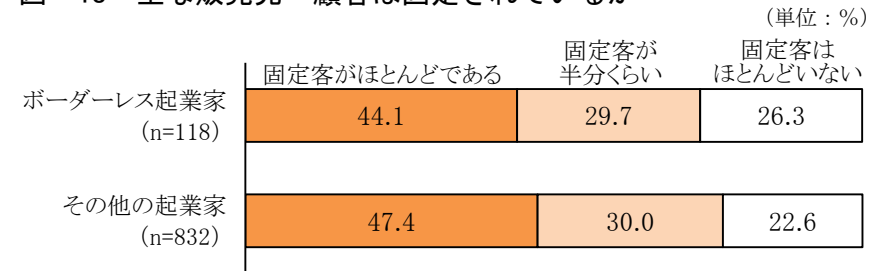
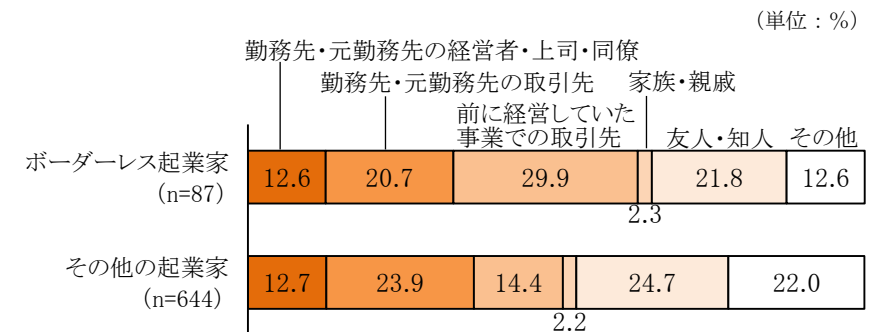


図-19 固定客との関係



(注) 主な販売先・顧客について、「固定客がほとんどである」「固定客が半分くらい」と回答した人について集計した。

～ボーダーレス起業家は、本人のみで起業した割合が7割を超えるが、その他の起業家に比べて従業者規模がやや大きい～

- 起業時の従業者規模は、ボーダーレス起業家（70.3%）、その他の起業家（82.0%）ともに「1人（本人のみ）」の割合が高い（図-20）。「10人以上」の割合は、ボーダーレス起業家では2.5%と、その他の起業家（0.8%）に比べて高い。
- 起業にかかった費用は、「50万円未満」がボーダーレス起業家（34.7%）、その他の起業家（33.1%）ともに最も多い（図-21）。ボーダーレス起業家のほうが、その他の起業家に比べて費用が大きい層の割合が高い。
- 起業費用に自己資金が占める割合が「100%」という人は、その他の起業家（77.8%）に比べてボーダーレス起業家（71.3%）でやや少ない（図-22）。
- 反対に、起業時に金融機関から借入れを「した」割合は、ボーダーレス起業家（14.9%）でやや高い（図-23）。

図-20 起業時の従業者規模

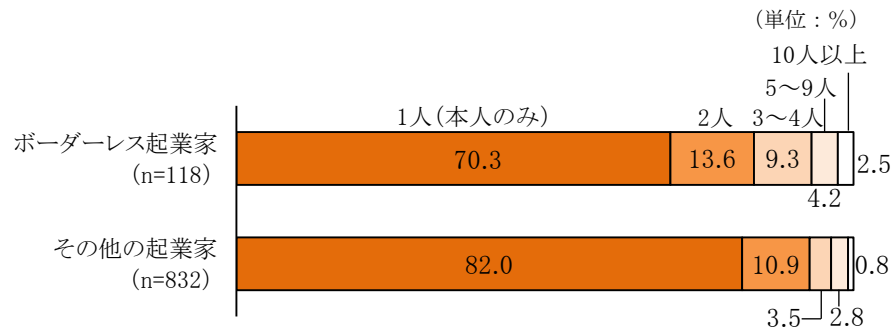
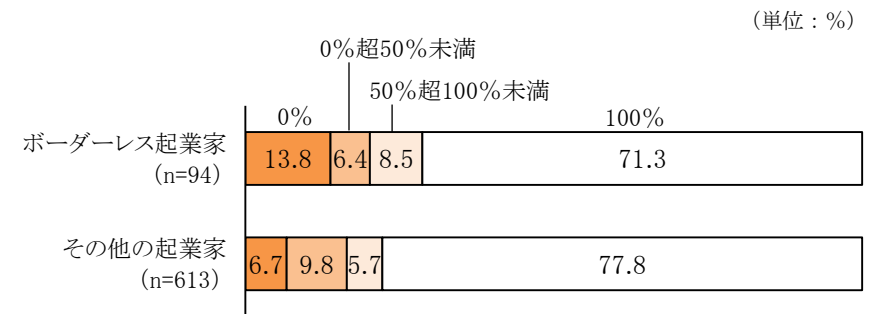


図-22 起業費用に占める自己資金の割合



(注) 起業費用がかかったと回答した人について集計した。

図-21 起業にかかった費用

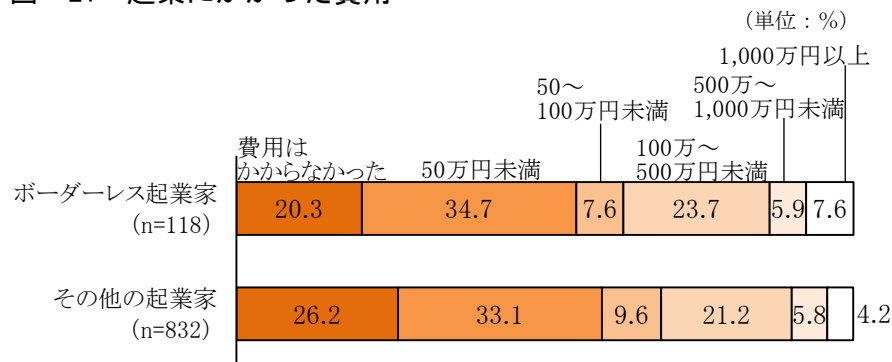


図-23 起業時に金融機関から借入れをしたか



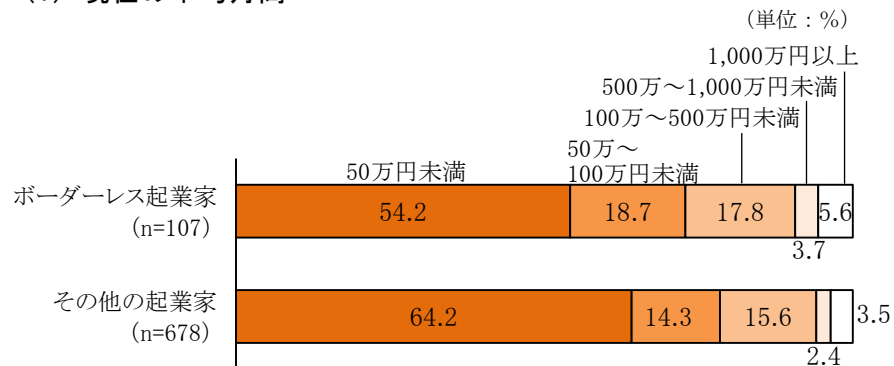
- (注) 1 図-22 (注) に同じ。
 2 金融機関からの借入れとは、民間金融機関（地方自治体の制度融資を含む）および日本政策金融公庫・沖縄振興開発金融公庫からの借入れである。

～ボーダーレス起業家のほうが平均月商の大きい層がやや多い～

- 現在の平均月商は、ボーダーレス起業家（54.2%）、その他の起業家（64.2%）ともに「50万円未満」の割合が最も高い（図-24（1））。ボーダーレス起業家は、その他の起業家に比べて平均月商が大きい層の割合が高い。
- 売上状況は、ボーダーレス起業家（50.8%）、その他の起業家（55.0%）ともに「横ばい」の割合が半数以上を占める（同（2））。
- 採算状況は、ボーダーレス起業家（65.3%）、その他の起業家（66.6%）ともに6割以上が「黒字基調」である（同（3））。
- 業況は、ボーダーレス起業家（48.3%）、その他の起業家（46.9%）ともに「やや良い」が最も多い（同（4））。

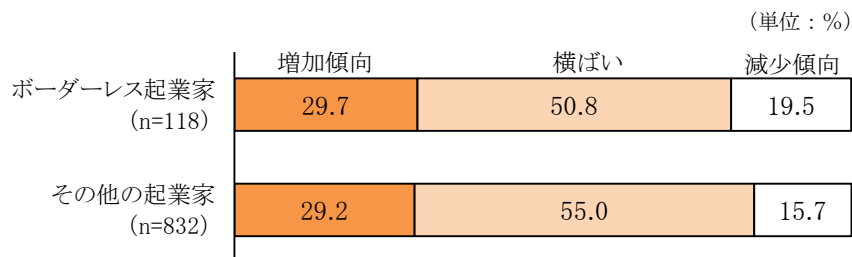
図-24 事業のパフォーマンス

(1) 現在の平均月商

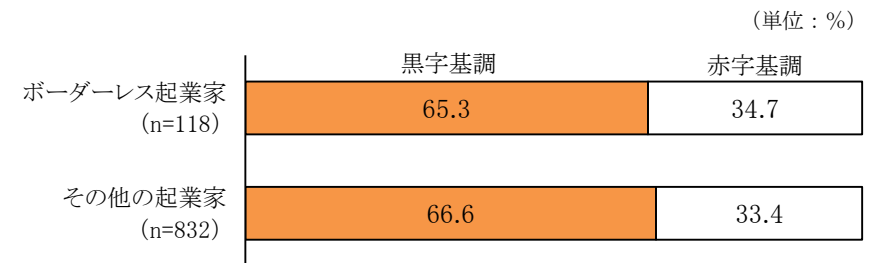


(注) 「わからない」「答えたくない」と回答した人を除いて集計した。

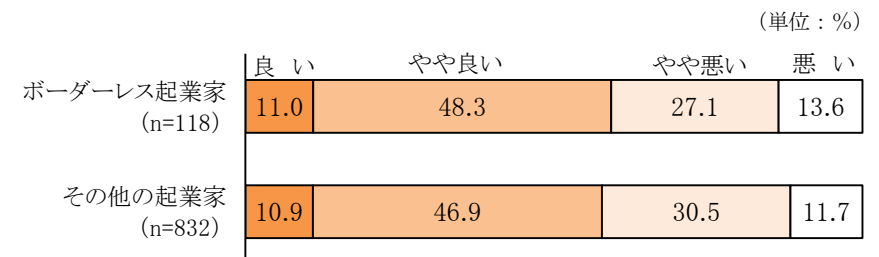
(2) 売上状況



(3) 採算状況



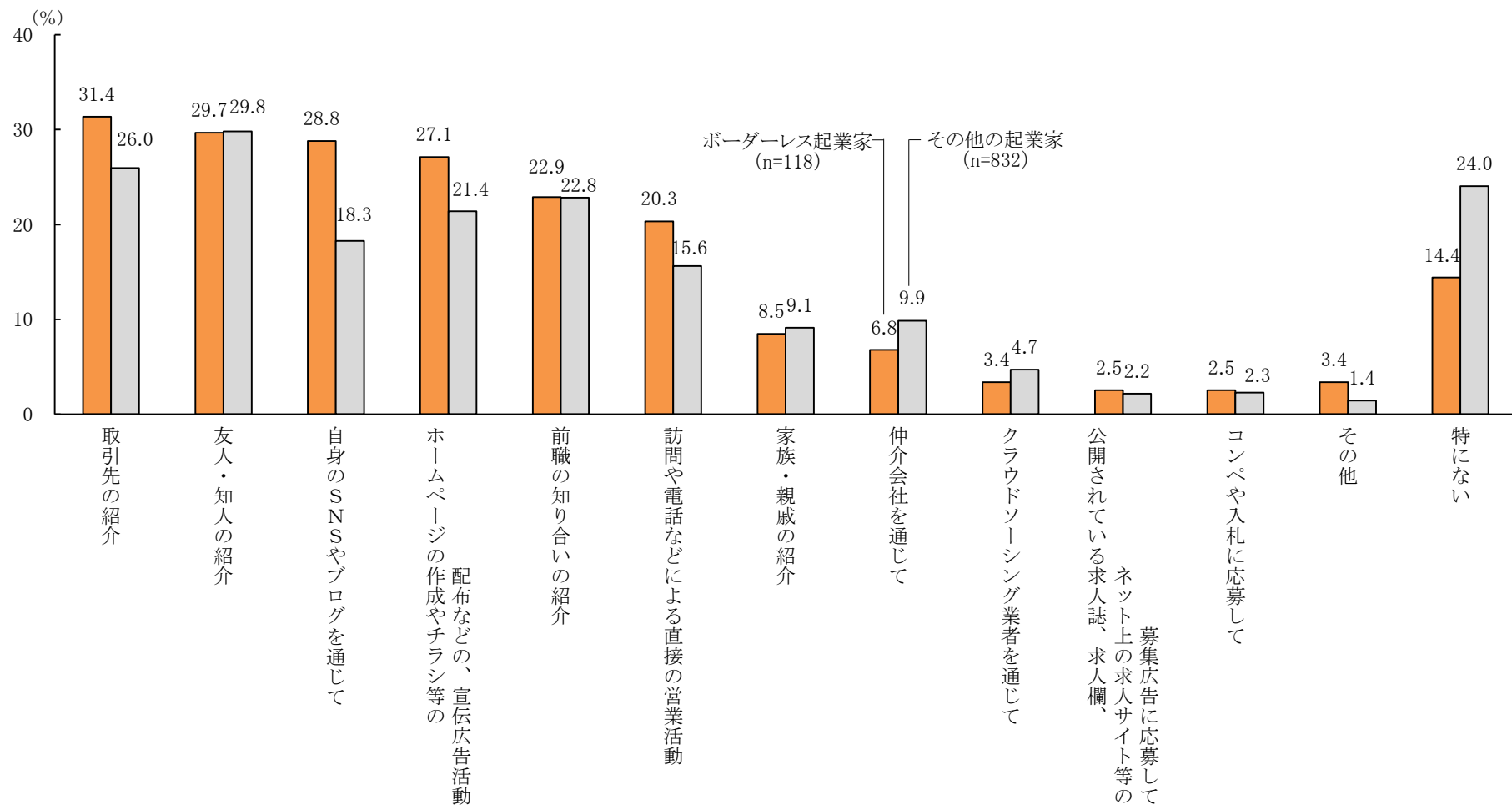
(4) 業況



～ボーダーレス起業家は、「取引先の紹介」で受注している割合が高い～

- 受注経路としては、ボーダーレス起業家では「取引先の紹介」が31.4%と最も多く、その他の起業家では「友人・知人の紹介」が29.8%と最も多い（図-25）。
 ボーダーレス起業家は、その他の起業家に比べて「取引先の紹介」のほか、「自身のSNSやブログを通じて」（28.8%）や「ホームページの作成やチラシ等の配布などの、宣伝広告活動」（27.1%）などの割合が高い。その他の起業家では「仲介会社を通じて」（9.9%）や「クラウドソーシング業者を通じて」（4.7%）などが相対的に多いが、「特にない」という人も24.0%に上る。

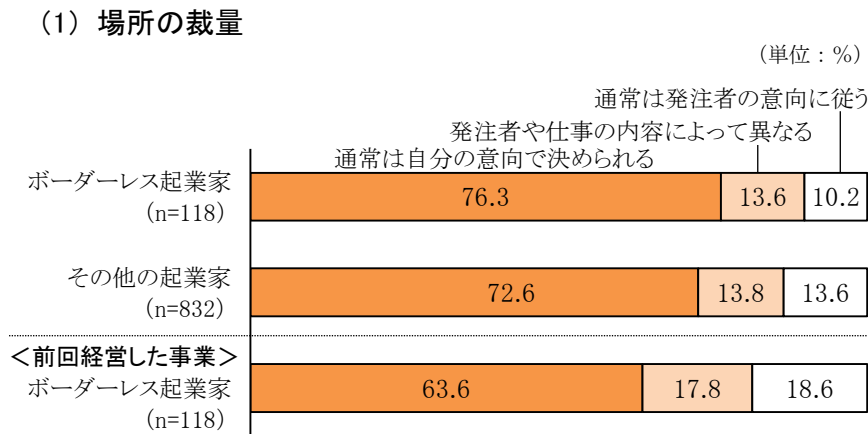
図-25 事業における受注経路（複数回答）



～前回経営した事業よりも平均月商が「減った」ボーダーレス起業家が約半数。ただし、仕事の裁量は改善～

- 仕事や作業を行う場所のボーダーレス起業家の裁量は、前回経営した事業に比べて「通常は自分の意向で決められる」割合（同：63.6%→76.3%）が上昇している（図-26（1））。同様に、時間の裁量についても「通常は自分の意向で決められる」割合（同：61.9%→69.5%）は上昇している（同（2））。
- ボーダーレス起業家のうち、前回経営した事業に比べて現在の事業のほうが平均月商が「増えた」人は27.2%、「減った」人は47.6%となっている（図-27）。
- 事業におけるボーダーレス起業家の年収は、その他の起業家に比べて高い人が多い（図-28）。ただし、前回経営した事業と比べると、「1,000万円以上」（前回：18.1%→現在：6.9%）の割合は低く、「300万円以上」（同44.6%→51.7%）の割合は高い。

図-26 仕事や作業を行う際の裁量



(2) 時間の裁量

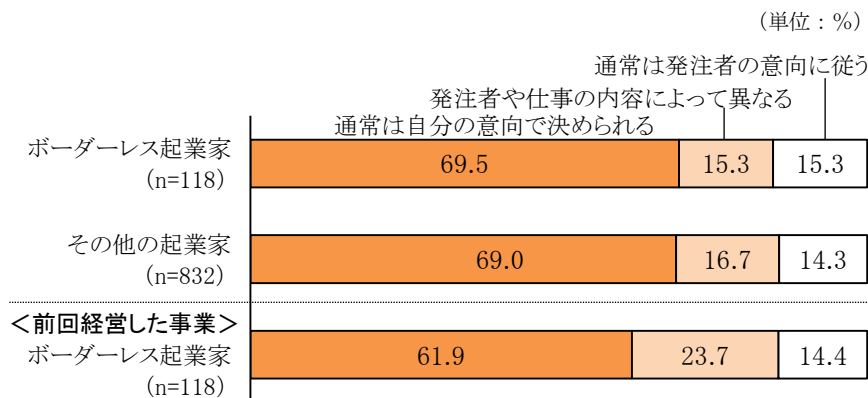


図-27 前回経営した事業と比べた現在の事業の平均月商の変化

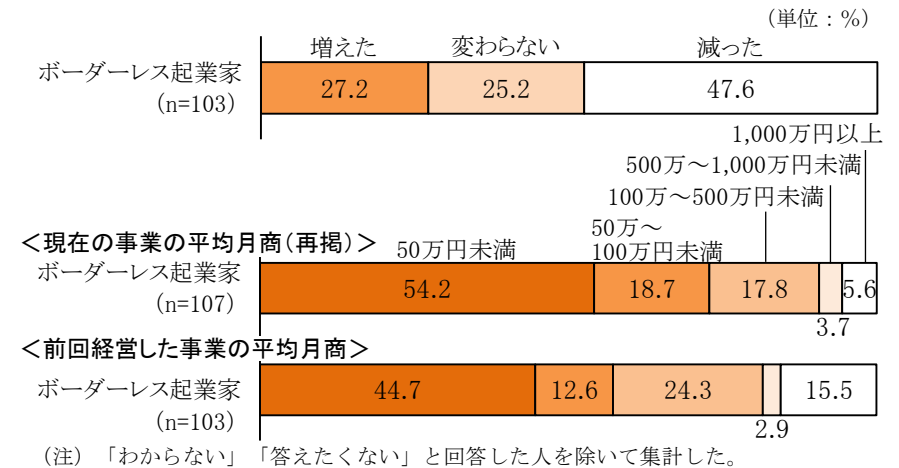
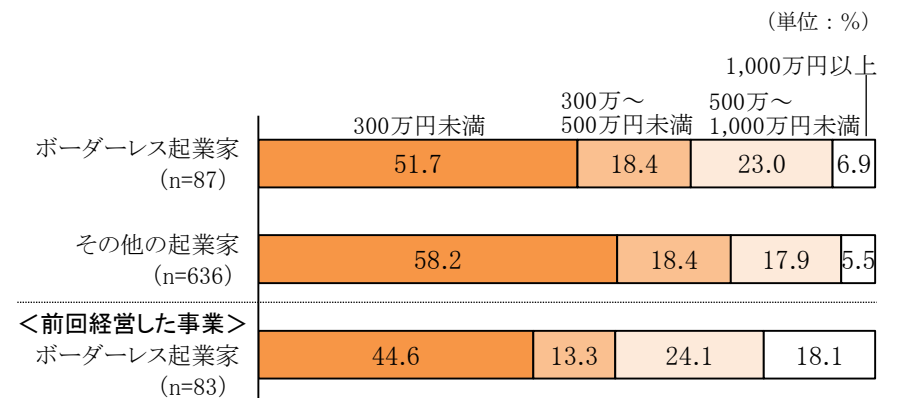


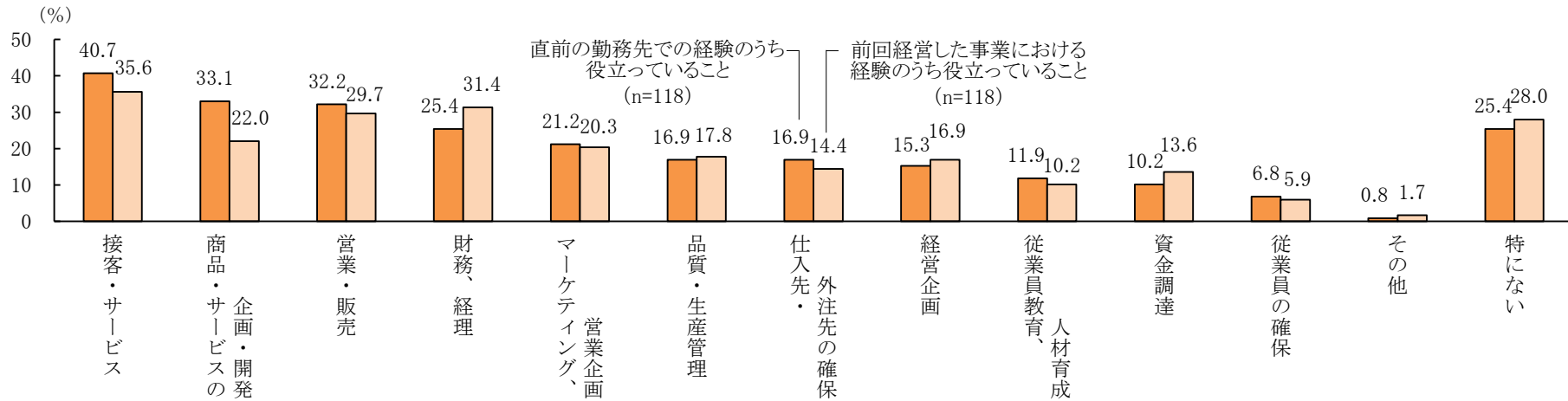
図-28 事業における経営者本人の年収



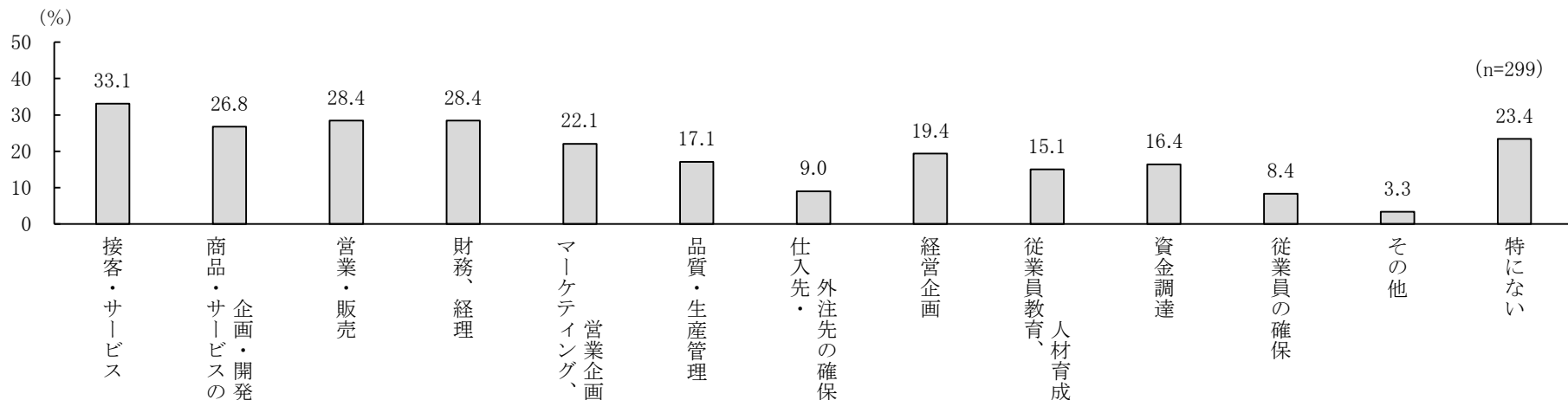
～直前の勤務先や前回経営した事業における経験のうち現在の事業に役立っていることは、「接客・サービス」が最多～

○ ボーダーレス起業家は、直前の勤務先での経験や前回経営した事業における経験のうち、現在の事業に役立っていることとして「接客・サービス」（勤務先：40.7%、前回事業：35.6%）を挙げる人が最も多い（図-29）。勤務先での経験では「接客・サービス」のほか「商品・サービスの企画・開発」（33.1%）などの割合が特に高く、前回の事業における経験では「財務、経理」（31.4%）や「資金調達」（13.6%）、「経営企画」（16.9%）などの割合が相対的に高い。

図-29 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、ボーダーレス起業家）



<参考> 過去に経営した事業における経験のうち、現在の勤務先で役立っていること（複数回答、ボーダーレス勤務者）



～ボーダーレス起業家のほうが、今後の売上高や従業員数を「増やす」と回答した割合が高い～

- 今後の売上高については、ボーダーレス起業家（69.5%）、その他の起業家（62.0%）ともに「増やす」との回答が最も多い（図-30）。今後の従業員数の増減については、「どちらでも構わない」とする人がいずれの場合も最も多い（ボーダーレス起業家：67.8%、その他の起業家：79.0%）（同（2））。「増やす」という割合は、ボーダーレス起業家で28.8%とその他の起業家（15.3%）に比べて高い。
- 事業の継続については、「自分で続けられる間は続けたい」との回答割合が、ボーダーレス起業家（53.4%）、その他の起業家（55.9%）ともに半数を超える（図-31）。「承継したい」割合は、ボーダーレス起業家（19.5%）で相対的に高い。
- ボーダーレス起業家、その他の起業家ともに、約8割が事業がうまくいかなかった場合に「困る」と回答している（図-32）。

図-30 事業の規模を今後どうしたいか

(1) 今後の売上高

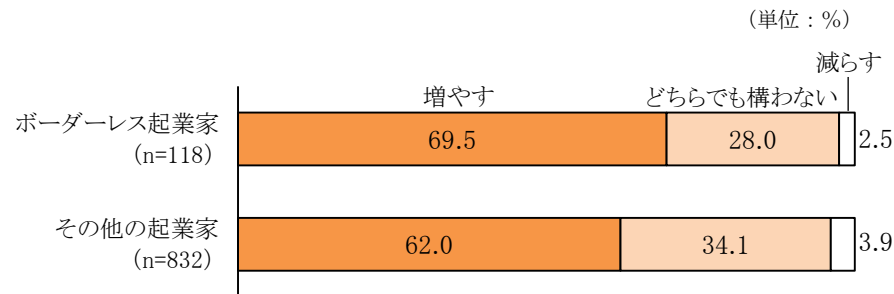
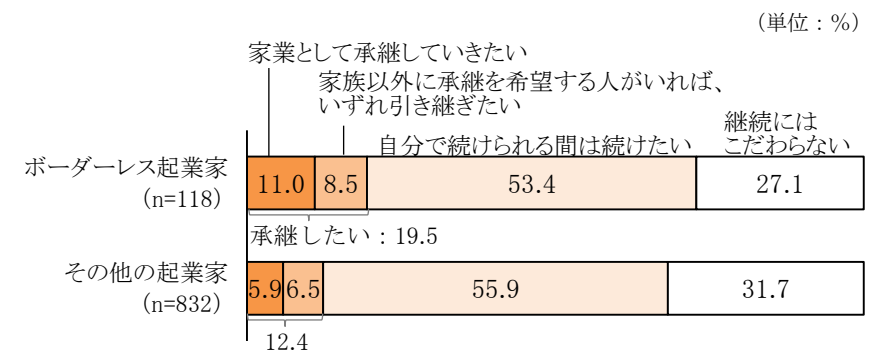


図-31 事業の継続



(2) 今後の従業員数

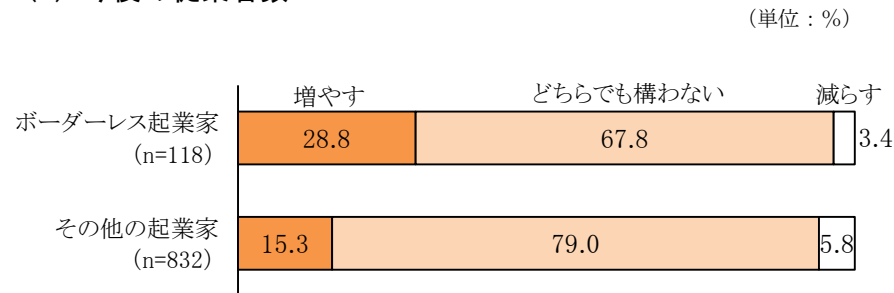
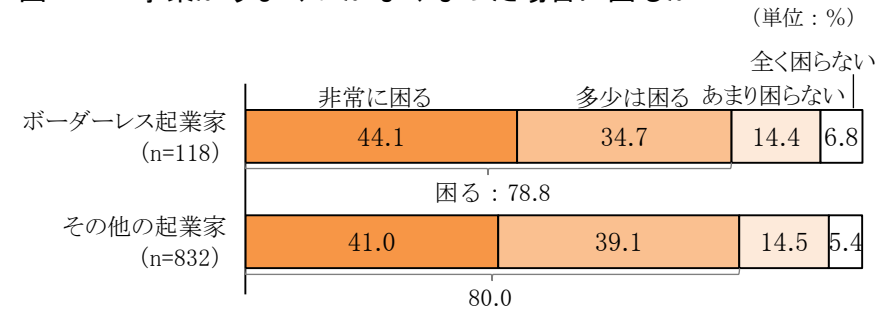


図-32 事業がうまくいかなかった場合に困るか



4 ボーダーレス勤務者について ～収入を増やしたくて、事業をやめ勤務した人が多い～

- ボーダーレス勤務者が経営した事業をやめて勤務した動機としては、「収入を増やしたかった」が50.8%と最も多い（図-33）。次いで「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」（20.4%）、「自由に仕事がしたかった（経理などの経営に付随する作業に時間をとられたくない、など）」（15.7%）の順となっている。
- ボーダーレス勤務者が事業をやめ、勤務者になってよかったこととしては、「収入を安定させられた」（48.5%）が最も多く、「収入が増えた」（45.2%）が続く（図-34）。

図-33 経営した事業をやめて勤務した動機（複数回答）

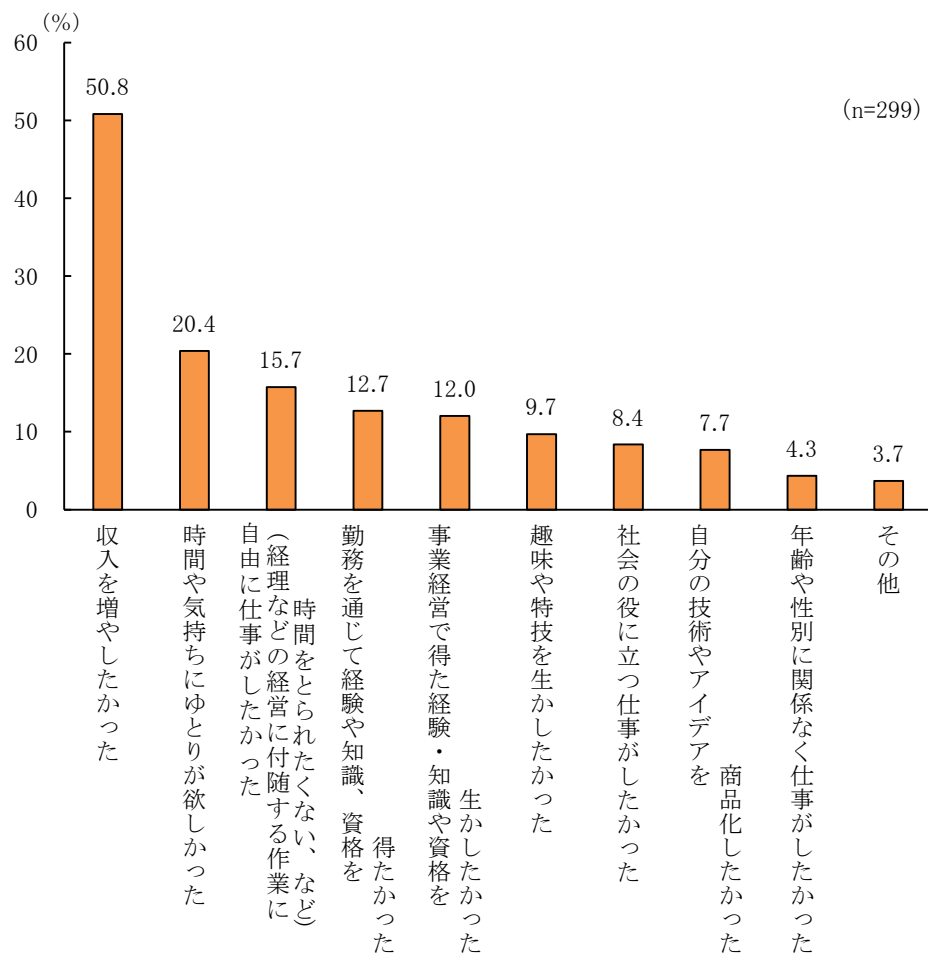
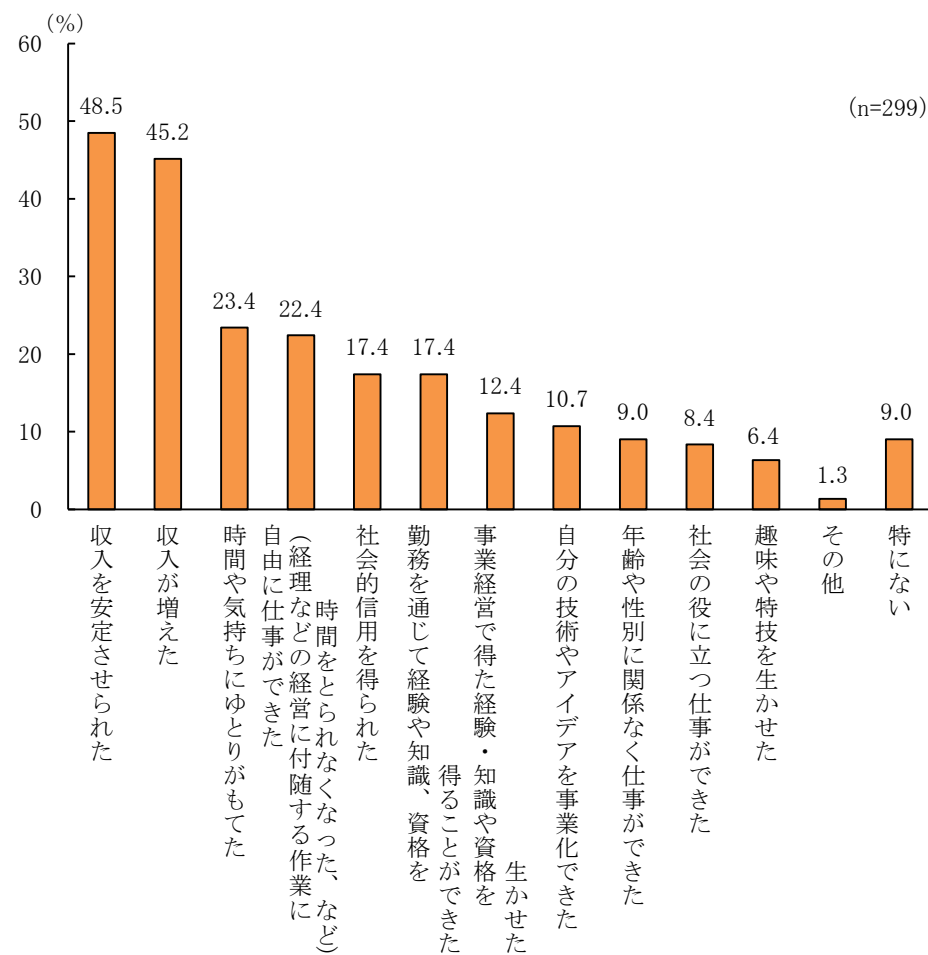


図-34 事業をやめ、勤務者になってよかったこと（複数回答）

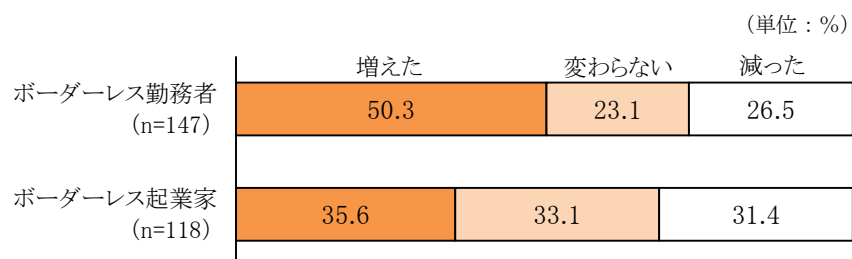


～ボーダーレス勤務者は、事業を経営していたときと比べて収入が「増えた」割合は半数だが仕事のやりがいが「増した」割合は3割弱～

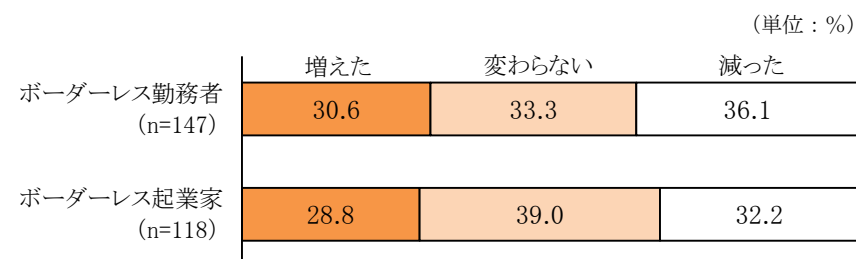
- ボーダーレス勤務者は、事業を経営していたときと比べて収入が「増えた」割合が50.3%と半数に上る（図-35（1））。ボーダーレス起業家は、直前の勤務に比べて収入が「増えた」割合は35.6%と相対的に低い、仕事のやりがいが「増した」割合は61.0%と、ボーダーレス勤務者の倍以上となっている（同（2））。
 ボーダーレス勤務者は、事業を経営していたときと比べて働く時間の長さが「減った」人が多いが、ワークライフバランスはボーダーレス起業家に比べて「悪化した」割合が高い（同（3）（4））。

図-35 一つ前の職業からの変化（ボーダーレス勤務者：経営していた事業からの変化、ボーダーレス起業家：直前の勤務からの変化）

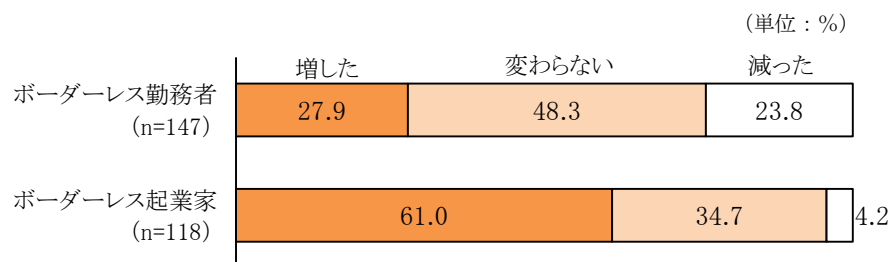
(1) 収入



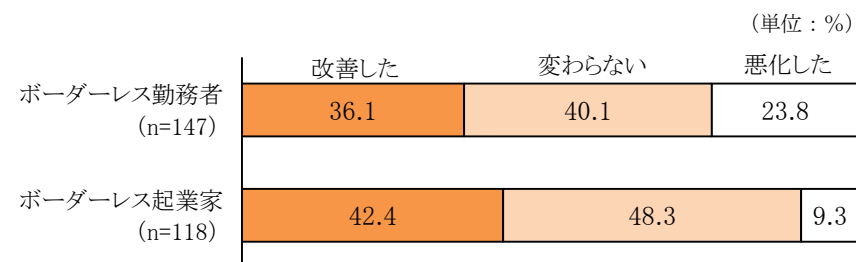
(3) 働く時間の長さ



(2) 仕事のやりがい



(4) ワークライフバランス



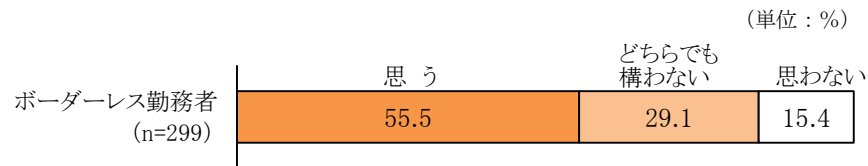
(注) ボーダーレス勤務者は、一つ前の職業が「事業（会社または個人事業）経営者」であった人について集計した。

～もう一度起業したいと「思う」ボーダーレス勤務者が半数以上～

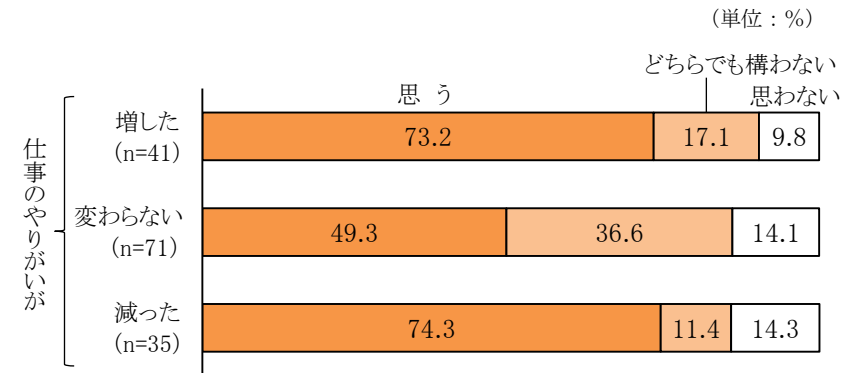
○ ボーダーレス勤務者のうち、もう一度事業を經營したいと「思う」人は、55.5%に上る（図-36（1））。同割合は、經營していた事業と比べて現在の勤務における収入や仕事のやりがい、ワークライフバランスが変わらない人では低い傾向にある（同（2）（3））。一方で、ワークライフバランスが悪化した人では「思う」との回答割合が80.0%と、特に高い（同（4））。

図-36 もう一度事業を經營したいと思うか

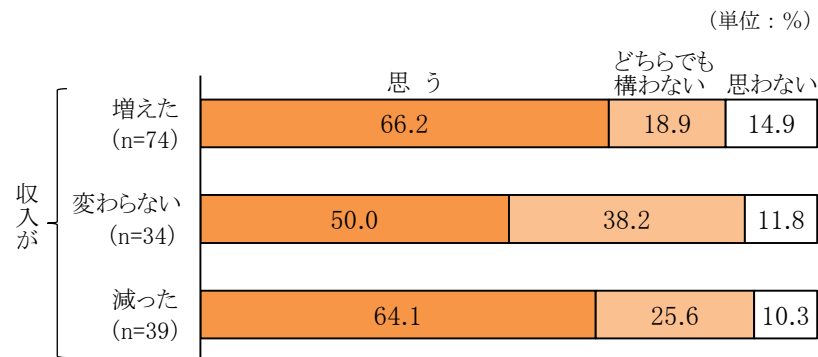
(1) 総合



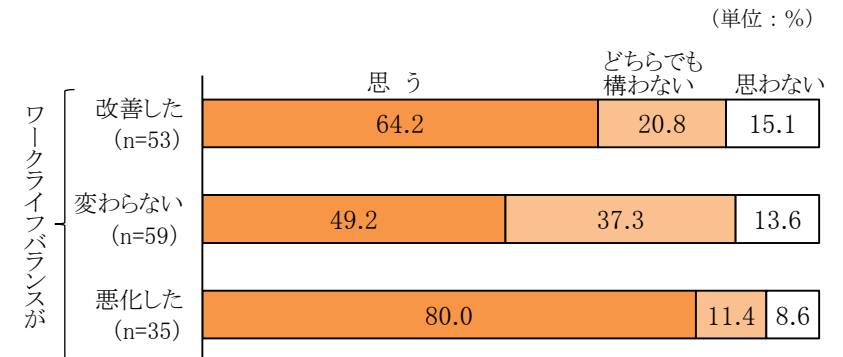
(3) 經營していた事業と比べて仕事のやりがいの変化別



(2) 經營していた事業と比べて収入の変化別



(4) 經營していた事業と比べてワークライフバランスの変化別

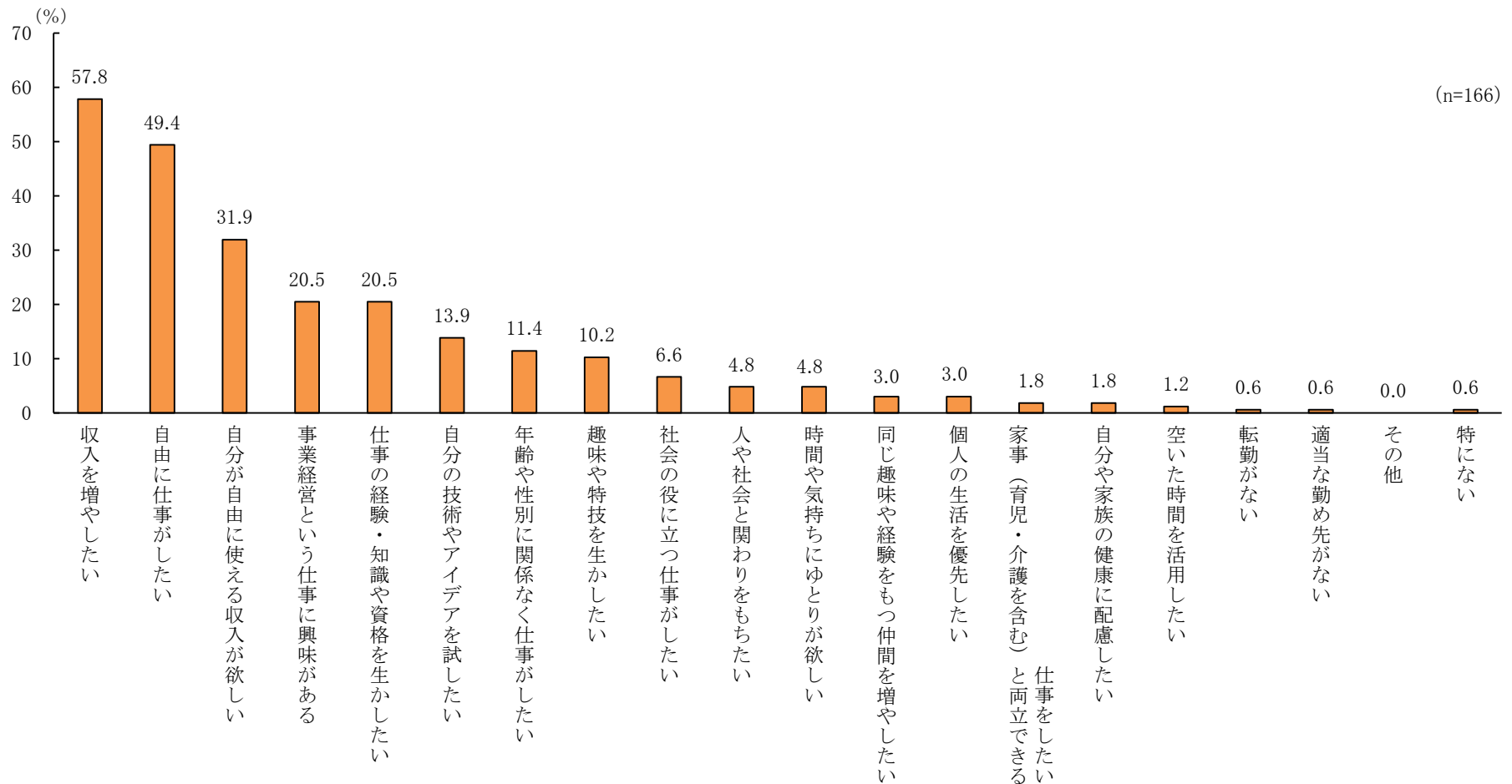


(注) (2)～(4)は、一つ前の職業が「事業（会社または個人事業）經營者」であった人について集計した。

～ボーダーレス勤務者がもう一度起業したい理由は「収入を増やしたい」が最多～

○ ボーダーレス勤務者がもう一度経営したいと思う理由としては、「収入を増やしたい」が57.8%と最も多い（図-37）。次いで、「自由に仕事がしたい」（49.4%）、「自分が自由に使える収入が欲しい」（31.9%）が続く。

図-37 もう一度事業を経営したいと思う理由（複数回答）

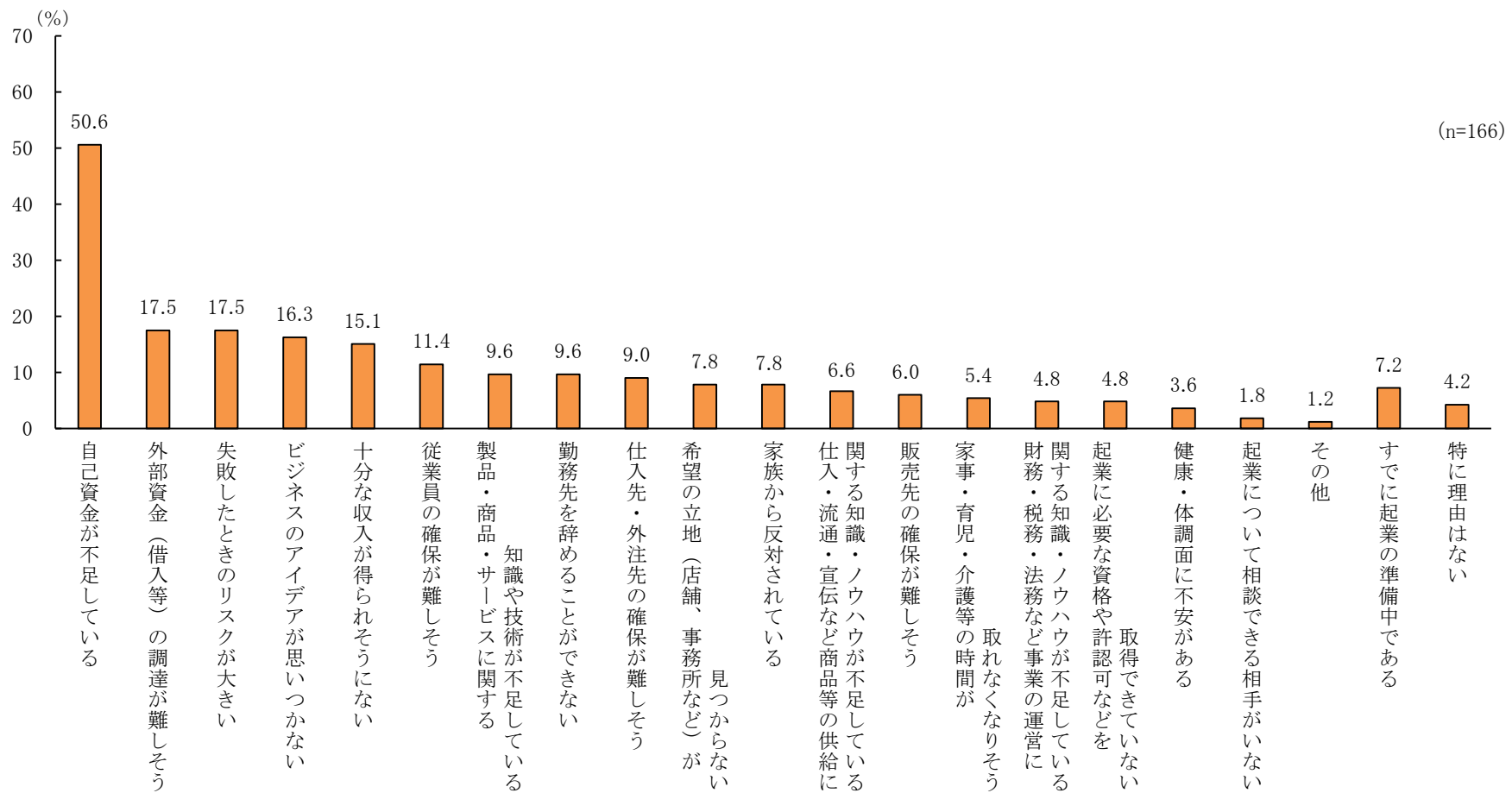


(注) もう一度事業を経営したいと「思う」と回答したボーダーレス勤務者について集計した。

～「自己資金が不足している」が起業したくてもしていない理由～

○ ボーダーレス勤務者が、もう一度事業を経営したいと思っても実際にはしていない理由としては、「自己資金が不足している」が50.6%と最も多く、「外部資金（借入等）の調達が難しそう」と「失敗したときのリスクが大きい」が17.5%と続く（図-38）。「すでに起業の準備中である」という割合も7.2%となっている。

図-38 もう一度事業を経営したいと思っても、実際に起業していない理由（複数回答）



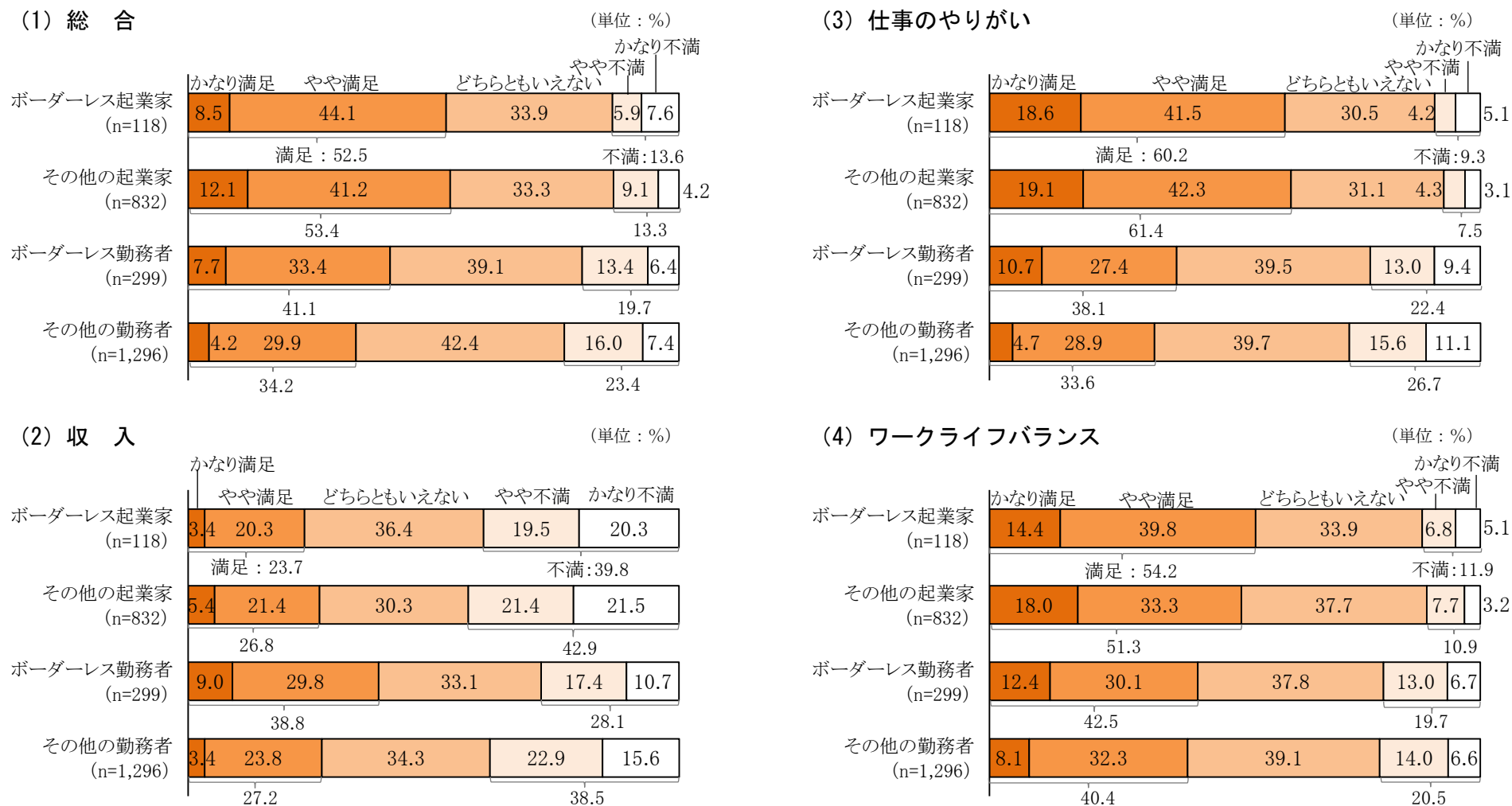
(注) 図-37 (注) に同じ。

5 満足度と将来の考え方

～ボーダーレス起業家は仕事のやりがいやワークライフバランス、ボーダーレス勤務者は収入について満足度が高い～

- 総合的な満足度は、その他の起業家（53.4%）とボーダーレス起業家（52.5%）で「満足」の割合が特に高い（図-39（1））。ボーダーレス勤務者も同割合は41.1%と、その他の勤務者（34.2%）を上回る。
- 収入に「満足」している割合は、ボーダーレス勤務者が38.8%とほかに比べて高い（同（2））。
- 仕事のやりがいに「満足」している割合は、その他の起業家（61.4%）とボーダーレス起業家（60.2%）で6割を超える一方で、ボーダーレス勤務者（38.1%）とその他の勤務者（33.6%）では30%台と低い（同（3））。
- ワークライフバランスについては、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（同（4））。ボーダーレス勤務者（40.5%）とその他の勤務者（40.4%）は、「満足」の割合が相対的に低い。

図-39 満足度



～4割以上のボーダーレス勤務者が「勤務するよりも自分で事業を経営したい」と考えている～

- 将来の生活に不安を感じている人の割合は、その他の起業家で52.6%とほかに比べて低い（図-40）。
- 「企業に勤務するよりも自分で事業を経営したい」と考える割合は、ボーダーレス起業家（58.5%）やその他の起業家（54.6%）で特に高い（図-41）。ボーダーレス勤務者でも同割合は42.5%と、その他の勤務者（14.0%）に比べてかなり高い。
- 現在の事業より多くの収入やワークライフバランスの改善が見込める勤務先がみつかったとしても、「事業をやめて勤務する」と考える人の割合は、ボーダーレス起業家、その他の起業家ともに2割を下回る（図-42）。
- 現在の勤務先より多くの収入やワークライフバランスの改善が見込める事業機会がみつかった場合に「勤務をやめてその事業を経営する」と考える人の割合は、ボーダーレス勤務者で特に高い（図-43）。

図-40 将来の生活に対する不安を感じているか

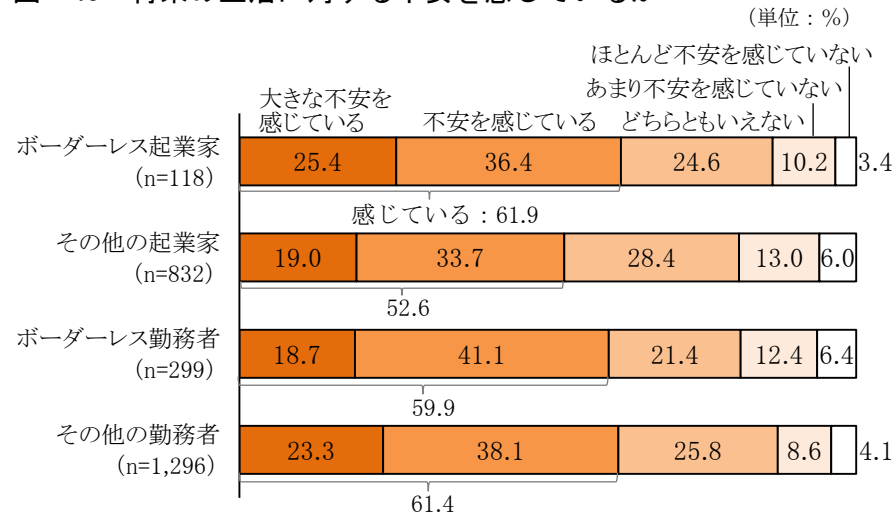


図-41 働き方に対する考え方

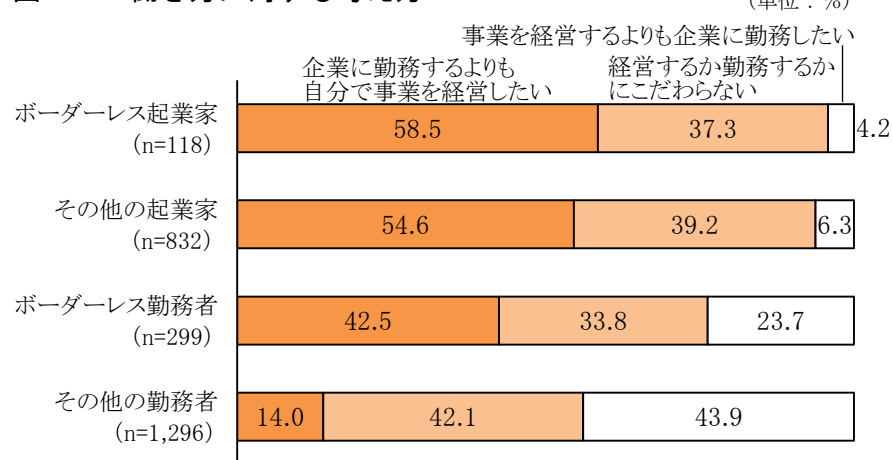


図-42 現在の事業をやめて勤務するか（起業家）

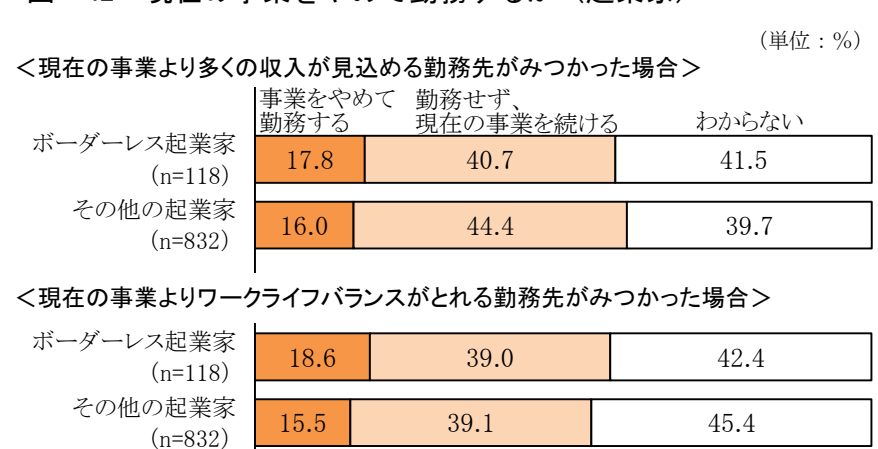
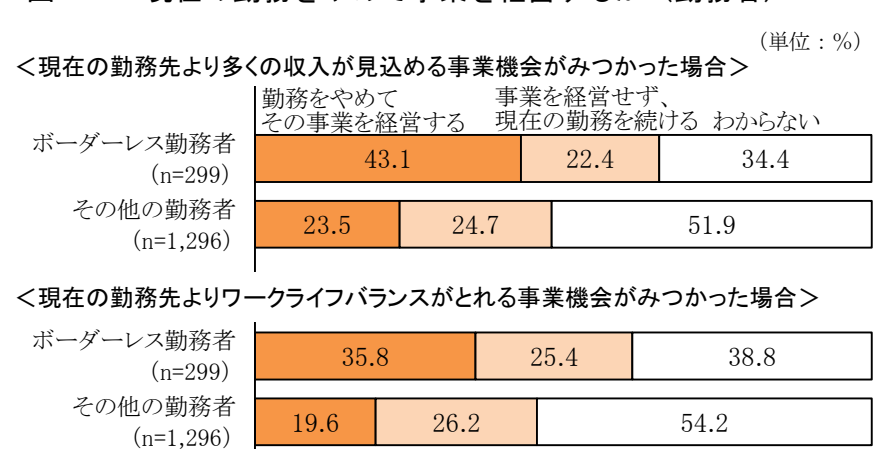


図-43 現在の勤務をやめて事業を営むか（勤務者）



ボーダーレス起業家…現在の職業は事業経営者（2014年以降に自分で起業した事業）で、その一つ前は勤務者。かつ、過去に現在とは別の事業を経営したことがあるが、その事業からは退いている人

ボーダーレス勤務者…現在の職業は勤務者で、かつ過去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、その事業からは退いている人

○ ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者は、仕事において「収入」を重視する人が多い（p.2、5）

性別にみると、ボーダーレス勤務者やボーダーレス起業家では「男性」の割合がその他の起業家やその他の勤務者に比べて高い（図-1）。同じく、仕事をするに当たって「収入」を最も重視する人も、その他の層に比べて多い（図-4）。

また、これまでに正社員や非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とボーダーレス勤務者で高い（図-10、11）。

○ ボーダーレス起業家やボーダーレス勤務者には、「売上げの低迷」により前回経営した事業をやめた人が多い（p.4）

前回経営した事業をやめた理由は、ボーダーレス起業家、ボーダーレス勤務者ともに「売上げの低迷」を挙げる人が最も多い（図-9）。ボーダーレス起業家では、「自身の健康上の理由」（16.1%）や「他社で勤務することになった」（11.9%）が続いている。一方、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%）、「後継者や譲渡先が見つかった」（12.7%）のほか、家族の育児や介護、看病といった家庭の事情の割合も高い。

○ ボーダーレス起業家は、前回経営した事業に比べて仕事における裁量が改善（p.8、12）

ボーダーレス起業家の約半数は、現在の事業と前回の事業が「まったく関連していない」（図-17）。また、前回経営した事業と比べた平均月商が「減った」という人は、5割弱に上る（図-27）。ただし、仕事や作業を行う際の裁量についてみると、場所・時間ともに「通常は自分の意向で決められる」との回答が、前回経営した事業に比べて増加している（図-26）。

○ ボーダーレス起業家は、その他の起業家に比べて従業者規模がやや大きく、拡大意欲も高い（p.9、10、14）

起業時の従業者規模は、ボーダーレス起業家、その他の起業家ともに「1人（本人のみ）」が最も多いが、「10人以上」の割合は、ボーダーレス起業家がその他の起業家を上回る（図-20）。事業における平均月商が大きい層の割合も、ボーダーレス起業家で高い（図-24（1））。今後の売上高や従業者数を「増やす」という割合も、ボーダーレス起業家のほうがその他の起業家よりも高い（図-30）。

○ ボーダーレス起業家は仕事のやりがいやワークライフバランス、ボーダーレス勤務者は収入について満足度が高い（p.20）

総合的な満足度は、ボーダーレス起業家とその他の起業家では「満足」の割合が5割を超え、ボーダーレス勤務者でも41.1%とその他の勤務者（34.2%）に比べて高い（図-39（1））。その他の層に比べて、ボーダーレス起業家ではワークライフバランスに「満足」している割合が、ボーダーレス勤務者では収入に「満足」している割合が高い（同（2）～（4））。

○ 「勤務するよりも自分で事業を経営したい」と考えるボーダーレス勤務者が約4割（p.21）

「企業に勤務するよりも自分で事業を経営したい」と考える割合は、ボーダーレス起業家やその他の起業家では特に高く、ボーダーレス勤務者でもその他の勤務者の約3倍と高い（図-41）。