

# 新型コロナウイルス感染症拡大下における準起業 —パフォーマンスや起業意欲への影響に関する考察—

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

桑 本 香 梨

## 要 旨

雇われずに小さく自営する人のなかには、実態は自営しているにもかかわらず、その認識をもたない人もいる。起業家として表層化しない彼らを捕捉するため、日本政策金融公庫総合研究所は「起業と起業意識に関する調査」において、2018年度から「準起業」という新たなカテゴリーを設け、その実態を調査してきた。2020年以降の新型コロナウイルスの感染拡大下で、フリーランスやギグワークといった働き方が広がったように、準起業した人も増えたことが予想される。ただ、多くの起業家がコロナ禍でマイナスの影響を受けたのと同じく、準起業家も感染症拡大によるダメージを少なからず受けているに違いない。

本稿では、コロナ禍以降に事業を始めた準起業家と平時の準起業家の比較により、コロナ禍が準起業にどのような影響をもたらしたのかを分析した。さらに、準起業家を労働者性の強弱や事業において発揮している能力（「ゼネラリスト」「スペシャリスト」「どちらの能力にも自信がない」）、デジタル・IT技術の導入・実施の有無、事業における月商規模の四つの切り口で分類して、準起業家のなかでもどのような層が特に影響を受けているかを調べた。

分析の結果は次のとおりである。2020～2021年に事業を始めた準起業家のうち、コロナ禍が準起業のきっかけになったという人は4割弱と多い。しかし、事業を始めた動機をみると、自由に仕事がしたい、アイデアや技術、趣味や特技を生かしたいという前向きなものが減っており、コロナ禍で収入が減るなどしてやむを得ず準起業した人が少なくない様子が見えてくる。

また、準起業家の6割超がコロナ禍によりマイナスの影響を受けていたが、事業規模が小さいため、影響の程度は一般の起業家に比べれば軽微にとどまっていた。しかし、準起業家のなかでも、事業において高い能力を発揮している人や事業規模が比較的大きい人は、感染症拡大により受けたダメージも大きくなる傾向がみられた。こうした層はもともと本格的な起業に対する関心が高いが、コロナ禍で苦しむ経営者の様子を見て関心をなくした人が少なからずいたこともわかった。

事業で高い能力を発揮している人や事業規模が大きい人は、準起業家のなかでも一般の起業家に近い層である。彼らが新型コロナウイルス感染症拡大というショックを乗り越え、起業に対する意欲を一層高めていくためにも、コロナ禍の影響を受けた経営者への支援は重要である。加えて、こうした危機時に準起業家のようなごく小規模な層にもサポートを行き届かせる態勢が、働き方の多様化が進むなか、今後ますます求められよう。

## 1 問題意識と本稿の目的

情報通信技術の発達により、空き時間を活用して請負の仕事をしたり、個人のスキルを生かして小さく商売をしたりといった働き方が広がっている。ランサーズ(株)「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」をみると、2020年1月から2021年10月の間に、フリーランスの数は1,062万人から1,577万人へと500万人以上増加した。また、(株)タイミー「『ギグワーク』に関する調査レポート」(2020年)によれば、インターネットを經由して単発で仕事を請け負うギグワーカーは、2020年に前年から約89万人増加し、160万人となった。そして、その3割以上は会社員による副業であるという。

2020年以降の増加には、新型コロナウイルス感染症の拡大も影響していると考えられる。総務省「労働力調査」によれば、コロナ禍となった2020年、雇用者数は前年同月比で大きく減少し、完全失業率は3%前後まで上昇した(図-1)。また、厚生労働省「毎月勤労統計調査」による現金給与総額も、2020年は4月以降、前年同月比でマイナスが続いた。コロナ禍で増えたフリーランスやギグワーカーのなかには、勤務先の休業や廃業により減った収入を補填しようと、小規模に自営を始めた人が少なくないのではないだろうか。

また、テレワークの導入によりできた空き時間を活用して、副業を始めたという人もいるかもしれない。内閣府「第3回新型コロナウイルス感染症の影響下における生活意識・行動の変化に関する調査」(2021年)をみると、テレワークを実施している就業者は、2020年5月時点で27.7%と、前年12月の10.3%から17ポイントも増加している。テレワークとの関連は定かではないが、同じく調査のなかで、「新たに副業を検討しはじめた」という人は、2020年5~6月時点で9.0%であった。この

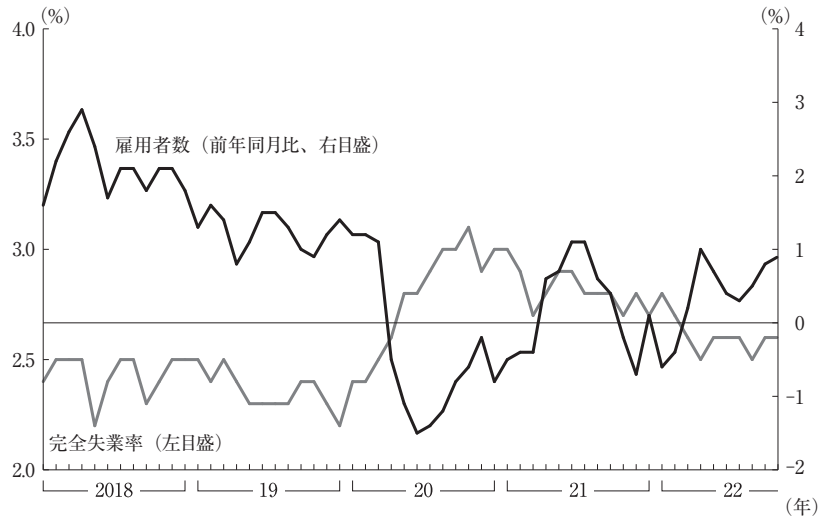
副業のなかには、自営も含まれるはずである。

ただ、雇われずに小さく自営する人のなかには、事業を始めたという認識をもたない人が少なくない。このような、自らは起業したという意識がないまま、実態として事業収入を得ている人たちを、日本政策金融公庫総合研究所では「意識せざる起業家」(以下、「準起業家」という)と呼び、2018年度以降その動きを捕捉してきた。準起業家の実態について初めてまとめた桑本(2020)は、準起業が本格的な起業への関心を高めるきっかけになっていることを明らかにしている。コロナ禍により準起業が増えることで、ひいては起業への関心が高まっていくことも考えられる。

一方で、感染症拡大により売上高や採算などに影響を受けた準起業家も少なくないはずである。労働政策研究・研修機構「新型コロナウイルス感染拡大の仕事や生活への影響に関する調査(JILPT第3回)」(2020年)によると、2020年中に開店休業状態になったフリーランスは27.1%で、フリーランスの46.6%が、2019年に比べて2020年の年収が減少する見込みとなった。自営業者や新規開業者がコロナ禍でマイナスの影響を受けたことは、さまざまな研究からも明らかであり(井上、2022; 深沼・西山・山田、2022; 三輪、2022など)、規模は小さいながら事業を営む準起業家も一定のダメージを受けたことは想像に難くない。

しかし、フリーランスや新規開業者に関するこれらの分析に、自らを事業者と認識していない準起業家は含まれていない。コロナ禍による自営へのダメージを把握するには、一般的な起業家として表層化しにくい準起業家が受けた影響も把握するべきである。また、一口に準起業家といっても、事業の形態や規模はさまざまである。空いた時間に趣味を生かして小遣いを得ているぐらゐの人も少なくない。影響の程度は、準起業家の働き方や個人の能力、事業規模などによって異なるだろう。

図-1 雇用者数（前年同月比）と完全失業率



資料：総務省「労働力調査」  
(注)雇用者数は役員、非正規職員・従業員を含む。完全失業率は季節調整値。

例えば、準起業家の多くは、「雇用類似」の働き方の問題点として厚生労働省などが指摘しているように、取引において弱い立場に置かれている可能性が高い。企業が個人請負を活用する動機はコストの削減であり（周、2006）、コロナ禍で急に契約を打ち切られたりして、思うように収入を得られなくなっているケースも考えられる。鶴・川上・久米（2022）は、労働者性が強い独立自営業者ほど、感染拡大以降の所得や生産性の低下幅が大きいと分析している。準起業家の場合も、事業の内容が雇用に近い人ほど、コロナ禍のマイナスの影響を大きく受けているのではないかと推察される。

また、山口（2021）は、新規開業者を対象にしたパネルデータを用いて、ゼネラリスト的能力が創業期のパフォーマンスを上げることが明らかになっている。準起業家のなかでも幅広い知識や経験を生かして仕事をしている人は、売り上げを安定させやすく、結果的にコロナ禍の影響を軽微に抑えられているかもしれない。

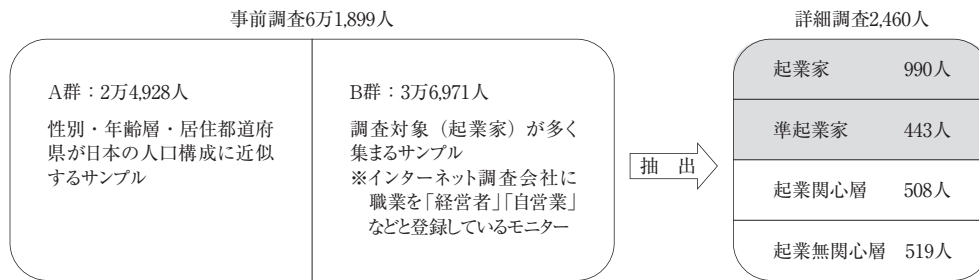
ほかにも、コロナ禍でデジタル・IT技術を取り入れる動きが加速したことから、こうした技術を事業で活用している場合とそうでない場合とでは、準起業家のコロナ禍への耐性が異なるかもしれない。

い。予約受付や会計処理をオンライン化したり、営業や打ち合わせをリモートで行えたりすれば、非接触が好まれる時節でも顧客を確保しやすかったのではないだろうか。玄田（2022）によれば、緊急事態宣言発出中に在宅勤務やテレワークを実施していたフリーランスは、そうでないフリーランスに比べて、事業の継続可能性が高くなっている。準起業家の場合も、非接触で仕事をできる方が感染リスクに対する不安が少なく、事業を続けるモチベーションを維持しやすかったのではないだろうか。

さらに、コロナ禍が準起業家に及ぼす影響は、パフォーマンスの悪化だけではない。桑本（2020）は、準起業家は事業における月商が大きいと本格的な起業への関心も高くなることを明らかにしている。とすれば、事業規模が比較的大きく起業へのステップアップが期待される準起業家ほど、多くの中小企業経営者がコロナ禍で苦境に立たされている様子を目の当たりにして、本格的な起業への意欲を失ってしまったかもしれない。

本稿では、以上の問題意識の下に分析を進める。構成は次のとおりである。まず、次節では調査の概要と準起業家の定義を説明したのちに、準起業

図-2 「2021年度起業と起業意識に関する調査」のサンプルの構成と回答数



資料：日本政策金融公庫総合研究所「2021年度起業と起業意識に関する調査」（以下、断りのない限り同じ）

(注) 起業関心層は、起業家および準起業家を除くサンプルのうち、起業に「関心がある」と回答した人、起業無関心層は、同じ起業に「以前も今も関心がない」と回答した人である。

家の特徴を概観する。第3節では、コロナ禍は準起業のきっかけになったのか、コロナ禍以降に準起業の傾向は変わったのかという2点について、コロナ禍以降に事業を始めた準起業家と、コロナ禍前の準起業家を比較しつつ考察する。続く第4節は、準起業家がコロナ禍で受けた影響の度合いの違いを、事業における労働者性の強弱、事業において発揮している自身の能力、デジタル・IT技術の導入・実施の有無、事業の月商規模の四つを切り口にして分析する。準起業家の本格的な起業への意欲についての影響も分析する。そして最後に、第5節でコロナ禍における準起業の動向について総括する。

## 2 調査の概要と準起業家の定義

本節では、準起業家について調査している当研究所「起業と起業意識に関する調査」の概要と、本稿における準起業家およびその比較対象とする起業家のサンプル抽出方法を説明する。そのうえで、準起業家の特徴を描く。

### (1) 調査の概要

当研究所「起業と起業意識に関する調査」(以下、調査)は、起業家のほか、起業関心層や起業無関

心層にも照準を当てることを目的に、2013年度から年1回行っているインターネットアンケートである。副業・複業やプチ起業など、起業の小規模化がみられるなか、起業したという認識なく事業を営んでいる人が増えているのではないかという問題意識から、2018年度より準起業家も調査の対象に含めるようになった。

調査は、インターネット調査会社に登録している全国18～69歳のモニターから対象を抽出するための事前調査と、対象に詳しい質問をする詳細調査の2段階で構成されている。事前調査のサンプルは、性別・年齢層<sup>1</sup>・居住都道府県が日本の人口構成に近似するサンプル(A群)と、対象とする層のうち特に起業家が多く集まると見込まれるサンプル(B群)の二つから成る。B群を用意しているのは、日本の人口に占める起業家の割合は少なく、A群の回答者からだけでは詳細調査で十分なサンプルサイズを確保できないためである。詳細調査では、事前調査A群から算出した、性別・年齢層によるカテゴリー別ウエイトを結果にかけ合わせることで、より実態に即したデータを得ようとしている。

2021年度調査(2021年11月実施)におけるサンプルの構成と回答数を、図-2に示した。2021年度は、事前調査の対象6万1,899人(うち、A群

<sup>1</sup> 18～29歳、30～39歳、40～49歳、50～59歳、60～69歳の5段階。



表-1 準起業家と起業家の抽出方法

							(参考) 2021年度事前調査 A群による回答数と構成比		
							回答数 (件)	構成比 (%)	
全国の18歳から69歳までの男女	①現在の職業	事業経営者	②自分が起業した事業か	自分が起業した事業である	③起業年	調査時点から5年以内	301	1.2	⇨起業家
						それ以前	901	3.6	
						自分が起業した事業ではない	526	2.1	
	それ以外	②勤務収入以外の有無	あり	③準起業年	調査時点から5年以内	1,035	4.2	⇨準起業家	
					それ以前	740	3.0		
					なし	21,425	85.9		
合 計							24,928	100.0	

- (注) 1 「勤務収入以外の収入がある」とは、過去1年間に年間20万円以上の収入（年金や仕送りからの収入、不動産賃貸による収入、太陽光発電による収入、金融や不動産などの投資収入、自身が使用していた既製品の販売による収入は除く）があり、今後も継続してその収入を得ていく場合のことをいう。
- 2 準起業家には本格的な起業への関心を尋ねており、「今は関心がないが以前は関心があった」と回答した人は、そのほかの調査のため、準起業家にカウントしていない。
- 3 構成比は小数第2位を四捨五入している（以下同じ）。

2万4,928人、B群3万6,971人）から抽出した2,460人に対して詳細調査を行った。本稿で取り上げるのは、詳細調査サンプルのうち、準起業家443人、自ら事業を起こしたと認識しており、かつ起業してから5年以内の経営者（以下、「起業家」という）990人である。

## (2) 準起業家の定義

準起業家の抽出の流れは、表-1のとおりである。①現在の職業（複数回答）として「事業経営者」を選択しておらず、②勤務収入以外に過去1年間に年間20万円以上の収入（ただし、年金や仕送り、不動産賃貸や太陽光発電による収入、金融や不動産の投資収入、自身が使用していた既製品の販売による収入を除く。かつ、今後も継続して得ていく予定のものに限る）があり、③その収入を得始めてから5年以内の人を対象にしている。

要件②については、準起業として想定される事業収入の内容を32種類列挙して、いずれかに該当する人を対象とした。「その他」を選択した場合は、

具体的な内容を尋ねてできる限り再分類している。32個の選択肢は、労働政策研究・研修機構（2019）による独立自営業者の仕事の内容を参考にした。具体的には後掲表-2のとおりである。

対して起業家は、①現在の職業が「事業経営者」とであると回答し、かつ②その事業を自ら起業しており、③起業年が調査時点から5年以内の人である。2021年度調査では、日本の人口構成に準拠する事前調査A群に占める準起業家の割合は4.2%、起業家の割合は1.2%であった。

## (3) 準起業家の特徴

次節でコロナ禍の準起業への影響を分析する前に、2021年度調査を用いて準起業家の特徴を概観したい。事業の内容（複数回答）を事前調査A群による構成比で見ると、多いのは「データ入力」（16.4%）、「勉強、語学、珠算などを教えること」（11.0%）、「運輸、輸送、配送サービス」（10.2%）などである（表-2）。

そのほかの特徴を詳細調査の結果をもとにみて

表-2 準起業家の事業内容 (事前調査A群、複数回答)

(単位:%)

		回答割合
建設・運輸関連	電気工事、内外装工事、とび、左官、造園などの建設工事	4.5
	建築・土木設計、測量	5.1
	運輸、輸送、配送サービス	10.2
	清掃、建物のメンテナンス	3.3
専門業務関連	税理士、弁護士、弁理士、司法書士、行政書士などの専門サービス	4.0
	調査・研究、コンサルティング	5.9
	営業・販売 (不動産、化粧品、保険、食料品など) 代行	9.4
	翻訳、通訳	1.9
	原稿・記事執筆、ライティング	2.7
	楽器演奏、歌唱、司会、モデルなどの芸能サービス	1.4
事務関連	データ入力	16.4
	文書入力、テープ起こし、反訳	5.3
	添削、校正、採点	3.5
IT関連	ソフトウェア開発、アプリやシステムの設計	6.3
	ウェブサイトの作成	2.5
デザイン・映像制作関連	自身のSNSやブログに関連する広告収入	4.3
	デザイン・広告制作	3.3
	コンテンツ (写真、映像、音楽、イラスト、ネーミング、コピーライト、ゲームなど) の制作	2.7
教育関連	勉学、語学、珠算などを教えること	11.0
	芸事 (ピアノ、茶道など)、料理、スポーツなどを教えること	3.0
生活関連サービス	鍼灸、整体やマッサージ	1.4
	理容・美容、ネイルやエステ、着付けなどの理美容サービス	2.2
	家事、育児、介護の代行	3.5
	接客サービス (コンパニオン、芸妓などを含む)	6.8
	自宅カフェ、週末カフェなどの飲食サービス	2.4
	民泊、民宿など宿泊サービス	0.9
物品制作関連	自身が仕入れた既製品 (中古品を含む) の転売	7.2
	自作の服飾雑貨 (衣服、アクセサリ、フラワーアレンジメントなど) の販売	3.5
	自作の工芸品 (陶芸、木工・皮革製品など) の販売	2.0
	自作の飲食料品 (パン、菓子、惣菜など) の販売	2.0
その他	メニュー、レシピの開発受託	1.5
その他		1.7

(注) 回答数は1,035件である。

いくと<sup>2</sup>、準起業家は起業家に比べて女性や若年層の比率が高い(表-3)。準起業家に占める「女性」の割合は40.5%と、起業家の30.9%を10ポイント近く上回る。年齢は、「18~29歳」が40.0%と多くを占める。その割合は、起業家(14.6%)と比べて25ポイント以上高い。「30~39歳」(20.2%)は起業家(22.6%)と同程度だが、「40~49歳」

以降は起業家より割合が低い。

また、準起業家のうち、主たる家計維持者である人は60.7%と、起業家の73.4%に比べ少ない。事業による収入が世帯収入に占める割合は、準起業家は83.1%が「25%未満」であるのに対して、起業家では「25%未満」は29.2%にとどまり、「100%」という人が28.4%に上る(準起業家は

<sup>2</sup> 以降のデータは断りのない限り、詳細調査による回答割合に、事前調査A群による回答から算出したウエイトをかけたもの。

0.6%)。勤務(パート・アルバイトを含む)もしている準起業家は91.6%と大半だが、起業家の場合は3.2%と少ない。1週間当たりの事業に充てる時間も短く、準起業家は「15時間未満」が78.9%である(起業家は20.1%)。

後掲表-7で詳述するが、準起業家は平均月商も低く、30万円未満である人が85.9%を占める(起業家は41.6%)。家計は主に自身の勤務収入や配偶者の収入で支えており、事業による収入は家計を補填したり、自らが自由に使える収入を得たりする目的の範囲にとどまる準起業家が多いようである。

第1節で触れた、雇用類似の問題についても確認しておきたい。準起業家の事業における労働者性の計測に当たっては、労働政策研究・研修機構(2019)を参考にする。同調査では、労働基準法と労働組合法による労働者の判断基準である、仕事における諾否の自由や拘束性などに対応する質問を設けて、その回答結果から独立自営業者の労働者性をスコア化している<sup>3</sup>。

これにヒントを得て、本稿でも準起業家が働くうえでの自身の裁量について尋ねた質問を用いて、労働者性のスコアリングを試みた。用いた設問は、仕事をする場所の裁量、同じく時間の裁量、仕事を断れるかどうか、報酬の決め方の四つである。設問はそれぞれ3者択一式で回答を求めており、回答の内容が労働者の働き方に近いものから順に1点、2点、3点とした。具体的には表-4のとおりである。4問の合計得点は最低4点、最高12点となり、労働者性が強いほど点は低くなる。合計得点が4~6点の場合は労働者性を「強」、7~9点は「中」、10~12点は「弱」とした。

まず、労働者性スコアを構成する四つの設問の回答状況について、準起業家と起業家を比べると、総じて準起業家の方が仕事における裁量が小さく、労働者性は強いといえる。仕事を行う場所を「通

表-3 準起業家の特徴(起業家との比較)

(単位:%)

		準起業家	起業家
性別	男性	59.5	69.1
	女性	40.5	30.9
年齢層	18~29歳	40.0	14.6
	30~39歳	20.2	22.6
	40~49歳	18.2	25.3
	50~59歳	11.5	20.3
	60~69歳	10.1	17.3
主たる家計維持者	該当	60.7	73.4
	非該当	39.3	26.6
世帯収入に占める事業収入の割合	25%未満	83.1	29.2
	25%以上50%未満	8.0	15.3
	50%以上75%未満	4.6	12.0
	75%以上100%未満	3.7	15.1
	100%	0.6	28.4
勤務者	該当	91.6	3.2
	非該当	8.4	96.8
事業に充てる時間(1週間当たり)	15時間未満	78.9	20.1
	15時間以上25時間未満	13.3	12.6
	25時間以上35時間未満	2.8	13.4
	35時間以上45時間未満	1.8	25.4
	45時間以上55時間未満	0.9	13.8
	55時間以上	2.4	14.8

(注)1 詳細調査の結果(以下、図-5を除いて同じ)。

2 結果は事前調査A群で算出したウエイトをかけたものであるため、回答数の記載は省略(以下、図-5を除いて同じ)。

3 勤務者は、パート・アルバイトを含む。

常は自分の意向で決められる」割合は、起業家では77.4%だが、準起業家は55.7%と20ポイント以上低い(図-3)。仕事を行う時間の裁量については、「通常は自分の意向で決められる」との回答割合が準起業家では56.0%と、起業家(74.8%)に比べて20ポイント近く低い。仕事の注文や打診を「断れる」割合は、準起業家は46.9%とやや少ない(起業家は50.3%)。仕事の都度の報酬を「主に自分が決定する」との回答割合も、準起業家(21.8%)は起業家(33.2%)を10ポイント以上下回る。

次に、これら4問の回答から労働者性を測定すると、準起業家は、労働者性「強」の人が17.2%、

<sup>3</sup> 「諾否の自由/業務の依頼に応ずべき関係」「指揮監督下の有無(広い意味も含む)」「報酬の労務に対する対償性/報酬の労務対償性」「顕著な事業者性」「契約内容の一方的・定型的決定」の5項目に関して、計6個の質問を設けている。

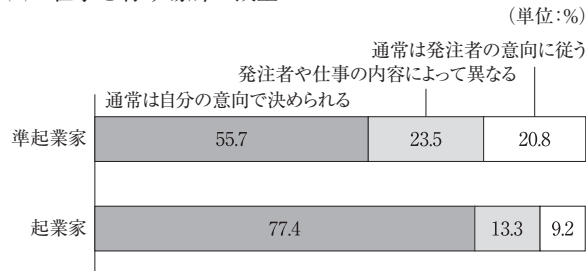
表-4 労働者性スコアの概要

設問項目	選択肢と得点	合計得点とスコア
仕事を行う場所の裁量	1点：通常は発注者の意向に従う 2点：発注者や仕事の内容によって異なる 3点：通常は自分の意向で決められる	4～6点：労働者性「強」 7～9点：労働者性「中」 10～12点：労働者性「弱」
仕事を行う時間の裁量	1点：通常は発注者の意向に従う 2点：発注者や仕事の内容によって異なる 3点：通常は自分の意向で決められる	
仕事の注文や打診を断れるか	1点：断れない 2点：発注者や受注条件によって断れる 3点：断れる	
仕事の都度の報酬はどのように決めているか	1点：主に発注者が決定する 2点：発注者と自分が相談しながら決定する 3点：主に自分が決定する	

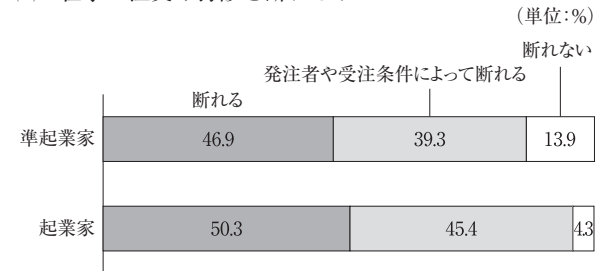
資料：筆者作成

図-3 準起業家の事業における裁量（起業家との比較）

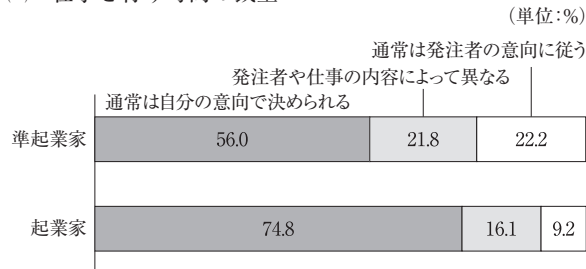
(1) 仕事を行う場所の裁量



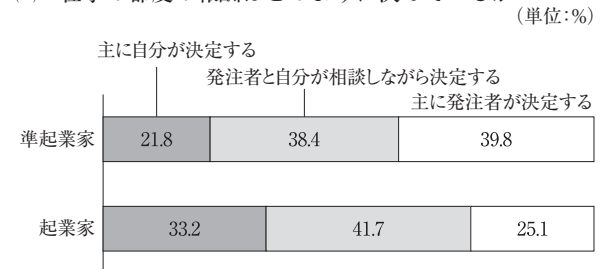
(3) 仕事の注文や打診を断れるか



(2) 仕事を行う時間の裁量



(4) 仕事の都度の報酬はどのように決めているか



同じく「中」が35.1%、「弱」が47.7%を占めた。対して、起業家は順に4.8%、29.9%、65.3%である。スコアの分布からも、準起業家は起業家に比べて労働者性が強いことがわかる。

準起業家は、勤務や家事の合間に家計を補ったり、自由に使える収入を得たりする手段と考える傾向が強いためか、労働者性の強いもののなかから事業の取捨選択を行うことにより、時間や労力

の充て方を自分のペースで調整しようとする人が多いようである。

### 3 コロナ禍における準起業の変化

第3節、第4節では、新型コロナウイルス感染症が準起業に与えた影響についてみていきたい。まず、本節で、感染症拡大下で準起業は増加した



のか、そして、準起業の傾向は変わったのかを確認する。

### (1) コロナ禍での準起業

わが国人口の縮図といえる事前調査A群に占める準起業家の割合は、2021年度調査で4.2%となった。準起業家について調査を始めた2018年度調査から時系列でみると、2.6%（2018年度）、2.9%（2019年度）、3.5%（2020年度）と徐々に割合が上がっている。増加幅は2018～2019年度と比べて、2019～2020年度や2020～2021年度の方が大きいことから、準起業の広がりがコロナ禍で加速したように見える。かたや起業家の割合は、2018年度から順に1.9%、1.5%、1.1%、1.2%と、むしろやや減っている。

新型コロナウイルス感染症の拡大は、準起業のきっかけになったのだろうか。2021年度調査による準起業家の創業時期は、2017～2021年である。このうち、感染症が流行し始めた2020年以降に事業を始めた準起業家は、詳細調査に回答した443人中243人であった（起業家は990人中354人）。この243人の準起業家に対して、コロナ禍が現在の事業を始めようと思うきっかけになったかを尋ねたところ、38.2%が「なった」と回答した。同様に起業家に尋ねた結果（23.9%）を15ポイント近く上回っている。

前掲表-3でみたように、準起業家の9割は事業と並行して勤務もしている。勤務先の在宅勤務導入や営業時間の短縮などにより空き時間ができたこと、自身や家族の勤務先の休業により副収入を得る必要が生じたことなどが理由となり、勤務の傍ら、準起業した人が少なくないのではないかと推察される。また、なかにはコロナ禍で勤務先を辞めることになり、準起業した人もいよう。コロナ禍で毀損した家計を補うために、参入のハードルが比較

的に低い準起業家となった人が少なからずいたことがうかがえる。

### (2) コロナ禍における準起業の変化

コロナ禍で準起業の傾向は変わったのだろうか。コロナ禍以降に事業を始めた準起業家とそれより前の準起業家を比較することで、変化の有無を確認したい。

事業を始めたのが「コロナ禍以降」である準起業家は、2021年度調査に回答した人のうち、事業を始めた年が「2020年」または「2021年」と回答した人とする。前述のとおり、回答数は243人である。比較対象とする「コロナ禍前」の準起業家は、感染症が広がる前の2019年度調査の結果を用いる<sup>4</sup>。2019年度調査における準起業家サンプルは647人であった。

準起業家の特徴をコロナ禍の前後で比較すると、性別や年齢に目立った違いはみられない。「女性」の割合は、コロナ禍前も以降も約4割である（表-5）。「18～29歳」の割合もそれぞれ4割超で、若年層が多い傾向も変わらない。主たる家計維持者の割合も、いずれも6割前後である。

表-5でやや違いがみられたのは、世帯全体の収入に占める事業収入の割合、事業とは別に勤務しているかどうか、事業に充てる時間である。世帯収入に占める事業収入の割合は、コロナ禍以降の方が大きい層がやや多い。これは、そもそも分母となる世帯収入が減少していることが一因であろう。実際、世帯年収が300万円未満である準起業家は、コロナ禍前は27.9%であったが、コロナ禍以降は34.7%に増えている。

また、勤務もしている準起業家は、コロナ禍以降は91.7%と、コロナ禍前（86.5%）に比べてやや多い。前述のように、勤務先の一時休業や営業時間の短縮により勤務収入や勤務時間が減り、準

<sup>4</sup> 調査の実施時期は2019年9月で、準起業家が事業を始めた年は2014～2019年である。

表-5 準起業家の属性 (コロナ禍前後の比較)

(単位:%)

		事業を開始した時期	
		コロナ禍前	コロナ禍以降
性別	男性	57.0	58.5
	女性	43.0	41.5
年齢層	18~29歳	42.3	43.6
	30~39歳	22.8	18.4
	40~49歳	16.6	18.8
	50~59歳	9.9	11.4
	60~69歳	8.5	7.9
主たる家計維持者	該当	61.3	57.7
	非該当	38.7	42.3
世帯収入に占める事業収入の割合	25%未満	85.8	81.0
	25%以上50%未満	9.0	9.2
	50%以上75%未満	2.6	5.3
	75%以上100%未満	1.7	3.6
	100%	1.0	1.0
勤務者	該当	86.5	91.7
	非該当	13.5	8.3
事業に充てる時間(1週間当たり)	15時間未満	76.4	81.1
	15時間以上25時間未満	15.1	9.3
	25時間以上35時間未満	3.8	3.9
	35時間以上45時間未満	3.0	1.6
	45時間以上55時間未満	0.9	1.5
	55時間以上	0.9	2.7

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」「2021年度起業と起業意識に関する調査」

(注) 1 「コロナ禍前」は、2019年度調査に回答した準起業家。「コロナ禍以降」は、2021年度調査で事業を開始した年が2020~2021年の準起業家。

2 表-3 (注) 3に同じ。

起業した人が少なくなかったのかもしれない。勤務とかけ持ちする人が増えたためか、コロナ禍以降は事業に充てる時間が1週間当たり「15時間未満」とごく短い準起業家が81.1%と、コロナ禍前の76.4%から増えている。

準起業した動機や仕事に対する考え方も変わっているだろうか。仕事をするに当たり最も重視することを尋ねた結果をみると、コロナ禍前は「収入」が36.9%、「仕事のやりがい」が29.8%、「私生活との両立」が33.3%であった。一方、コロナ禍以降では順に44.5%、23.1%、32.4%となっており、「収入」志向型の準起業家が7ポイントほど増えている。

また、事業を始めた動機(三つまでの複数回答)を尋ねた結果は、表-6のとおりとなっている。コロナ禍前と比べてコロナ禍以降の回答割合が大きく低下した選択肢としては、「自分の技術やアイデアを試したかった」(コロナ禍前14.9%→コロナ禍以降5.7%)、「自分が自由に使える収入が欲しかった」(同36.9%→28.2%)、「自由に仕事をしたかった」(同24.2%→16.8%)、「趣味や特技を生かしたかった」(同14.2%→7.9%)などがある。

自分のやりたいことや趣味を優先させるような事業のやり方は、家計にある程度余裕がなければ難しいものかもしれない。前述のとおり、世帯年収はコロナ禍前と比べて少ない層が増えており、事業内容の選択における自由度は小さくなっているのだと考えられる。経済全体が落ち込むなかで、自分の好きなように商売をしても成功は見込めないと自制した向きもある。

反対に、コロナ禍前に比べて回答割合が大きく上昇したのが、「特にない」である。4.3%から15.5%と約11ポイント上昇している。コロナ禍で職を失ったり希望する仕事に就くことができなかつたり、あるいは家計を補う必要性に迫られたりして、仕方なく準起業する人が増えたということなのかもしれない。

事業を始めた動機について、自由に仕事をしたい、趣味を生かしたいといった比較的前向きな内容のものが減っていることから、仕事における自身の裁量を重視している準起業家も減っていることが予想される。コロナ禍で受注が限られるようになり、仕方なく、取引先の都合を優先して仕事をしている準起業家もいるかもしれない。

仕事における裁量をコロナ禍前とコロナ禍以降で比べると、図-4のとおりとなった。仕事を行う場所は、「通常は自分の意向で決められる」との回答が、コロナ禍前に比べてコロナ禍以降は9ポイントほど減り、その分「発注者や仕事の内容によって異なる」が増えたものの、「通常は発注者の

表-6 事業を始めた動機 (三つまでの複数回答)

(単位:%)

	事業を開始した時期		差 (B) - (A)
	コロナ禍前 (A)	コロナ禍以降 (B)	
収入を増やしたかった	72.4	68.1	-4.3
自分が自由に使える収入が欲しかった	36.9	28.2	-8.7
自由に仕事をしたかった	24.2	16.8	-7.4
事業経営という仕事に興味があった	7.6	3.1	-4.5
自分の技術やアイデアを試したかった	14.9	5.7	-9.2
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	15.6	12.8	-2.8
趣味や特技を生かしたかった	14.2	7.9	-6.3
同じ趣味や経験をもつ仲間を増やしたかった	2.9	3.2	0.3
社会の役に立つ仕事をしたかった	4.7	2.1	-2.6
人や社会と関わりをもちたかった	6.3	6.1	-0.2
年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	2.8	2.2	-0.7
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	4.3	3.9	-0.5
個人の生活を優先したかった	2.4	2.9	0.5
家事(育児・介護を含む)と両立できる仕事をしたかった	2.5	1.5	-1.0
自分や家族の健康上の問題	2.3	0.7	-1.6
空いている時間を活用したかった	12.6	11.9	-0.8
転勤がない	0.8	0.7	-0.1
適当な勤め先がなかった	0.8	1.3	0.5
その他	2.4	0.0	-2.4
特になし	4.3	15.5	11.2

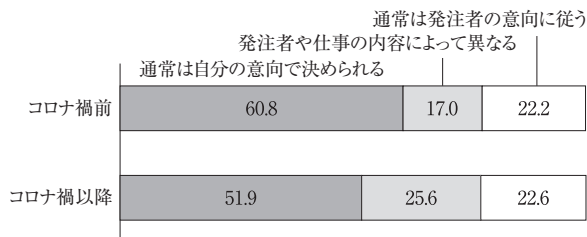
資料：日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」「2021年度起業と起業意識に関する調査」

(注) 表-5 (注) 1に同じ。

図-4 準起業家の事業における裁量 (コロナ禍前後の比較)

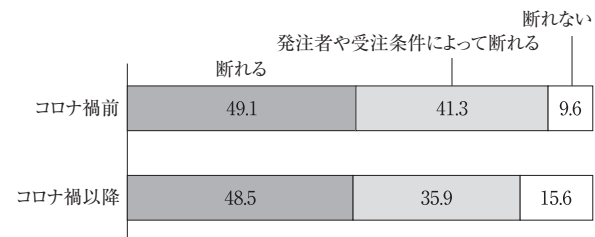
(1) 仕事を行う場所の裁量

(単位:%)



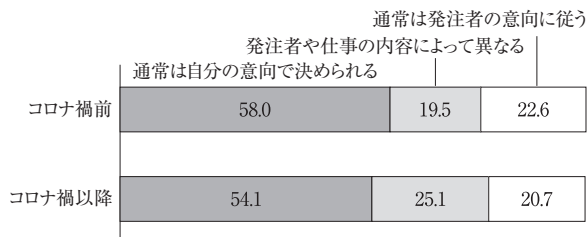
(3) 仕事の注文や打診を断れるか

(単位:%)



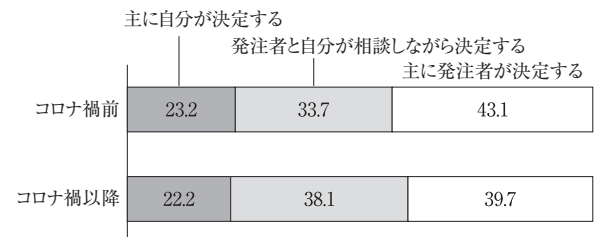
(2) 仕事を行う時間の裁量

(単位:%)



(4) 仕事の都度の報酬はどのように決めているか

(単位:%)



資料：日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」「2021年度起業と起業意識に関する調査」

(注) 表-5 (注) 1に同じ。

意向に従う」割合は増えているわけではない。仕事を行う時間も、「通常は自分の意向で決められる」との回答がコロナ禍以降に減り、その分「発注者や仕事の内容によって異なる」の割合が増えたかたちになっている。「通常は発注者の意向に従う」割合が増えているわけではない。仕事の注文や打診を「断れない」という準起業家はコロナ禍以降の方が多くなっているが、「発注者や受注条件によって断れる」が減っただけで、「断れる」との回答割合は以前と変わらない。仕事の都度の報酬はほとんど回答割合が変わっていないが、強いていえば、「主に発注者が決定する」割合はコロナ禍前より少し減っている。こうした回答結果をみる限り、コロナ禍以降の準起業家の事業における裁量はさほど小さくなっておらず、必ずしも感染症拡大は準起業家の労働者性を強める要因にはならなかったようである。

#### 4 コロナ禍が準起業家の事業に与えた影響

続いて本節では、新型コロナウイルス感染症が、準起業家の事業にどのような影響を及ぼしたのかをみていきたい。準起業家が受けた影響の程度を起業家と比較したのち、事業での労働者性の強弱、事業における自身の能力評価、デジタル・IT技術の導入・実施の有無、月商規模を切り口にして、準起業家のなかでもコロナ禍の影響に違いがあるかどうか考察する。

##### (1) コロナ禍による影響の程度

2021年度調査では、準起業家が現在の事業を行うに当たり、新型コロナウイルス感染症によるマイナスの影響を受けたかどうかを尋ねている。

2021年11月の調査時点で「以前は大いにあったが、現在はない」という人は7.1%、「以前は少しあったが、現在はない」は16.5%、「現時点で大いにある」は16.2%、「現時点で少しある」は20.8%であった<sup>5</sup>。これらを合わせた「影響を受けた」割合は60.6%であった。「影響を受けた」人が65.4%<sup>6</sup>を占めた起業家と同様、多くの人々がコロナ禍で何かしらのマイナスの影響を受けていた。

ただし、準起業家の場合は事業規模が小さい分、マイナスの影響の程度は起業家よりは軽微に抑えられたのではないかと推察される。2021年度調査では、現在の月商と併せて、コロナ禍とならなかった場合に予想される平均月商（以下、「本来月商」という）を尋ねている。この差が大きければ、それだけコロナ禍の影響も大きかったということになる。

なお、月商は、実数ではなく「5万円未満」から「1億円以上」までの22の区分で尋ねている<sup>7</sup>。コロナ禍とならなかった場合の本来月商の区分より実際の月商の区分の方が小さい場合を「月商が減った」と仮定すると、準起業家で該当するのは18.5%にとどまる。起業家の33.5%に比べて少ない。ただ、本来月商の分布をみると、最小区分の「5万円未満」と回答した準起業家が47.4%と半数近い。実際の月商でも「5万円未満」との回答割合が49.1%である。そもそもごく少額の売り上げしか見込んでいない人が多いこともあり、大半の準起業家は、集計区分が変わるほどの大きな影響は確認されなかった。

##### (2) 事業の特性別にみたコロナ禍の影響

コロナ禍で大きなダメージを受けた準起業家は少ないが、そのなかでも影響には濃淡があるに違

<sup>5</sup> 残りの選択肢は「現在まではないが、今後はありそう」(8.1%)、「現在まではなく、今後もしない」(31.3%)である。

<sup>6</sup> 起業家の回答割合は次のとおりである。「以前は大いにあったが、現在はない」4.9%、「以前は少しあったが、現在はない」19.2%、「現時点で大いにある」18.7%、「現時点で少しある」22.6%、「現在まではないが、今後はありそう」6.6%、「現在まではなく、今後もしない」28.0%。

<sup>7</sup> 「わからない」「答えたくない」も選択肢としているが、本稿の月商に関する分析では除いて集計している。また、各集計区分の数的間隔が不均等であるため、本来月商と実際の月商の差の分析には限界がある。



いない。一口に準起業家といっても、事業において高い能力を発揮して、高収入を得ている人もいるし、そうでない人もいるだろう。前節でみたように労働者性の強い人も弱い人もいたりして事業の特性は異なる。こうした違いはコロナ禍における影響の大きさも左右するかもしれない。

鶴・川上・久米（2022）によれば、労働者性の強い独立自営業者は、感染症拡大下で所得や生産性が特に下がっている。準起業家の場合も、事業における労働者性が強いと、経済全体が縮小するなかで一方的に契約を打ち切られるなどして、仕事を得られなくなっているかもしれない。

また、山口（2021）が指摘するところによると、ゼネラリスト的な能力を備えた起業家は創業期のパフォーマンスが高い。準起業家においても、そうした能力をもつ人の場合はコロナ禍の影響が軽微に済んでいるかもしれない。加えて、ゼネラリストだけでなく、特定の分野に高い専門性をもつスペシャリストも、コロナ禍にあっても安定した収益を得ているかもしれない。しかし逆に、事業内容が専門分野に絞られているがために、仕事が減ったとしても代替受注を得るのが難しくなった可能性もある。

ほかにも、コロナ禍でデジタル・IT技術を取り入れる動きが加速したことから、こうした技術を事業に活用している人とそうでない人とでは、コロナ禍への耐性に差があるかもしれない。

また、起業家は準起業家に比べてコロナ禍の影響が大きかったことから、準起業家のなかでも月商規模が大きい場合はコロナ禍の影響が大きくなるかもしれない。

そこで、準起業家が受けた新型コロナウイルス感染症拡大の影響を、次の四つの切り口でみていく。まず、労働者性である。前節でスコアリングした労働者性スコアの「強」「中」「弱」に分け、コロナ禍の影響の度合いがどのように変わるのかを確認する。

次に、事業における自身の能力評価である。調査では、仕事に対する自身の能力を評価するならばゼネラリストとスペシャリストのどちらが近いかを尋ねている。幅広い能力を有する「ゼネラリスト」、専門的な能力を有する「スペシャリスト」、そして「どちらの能力にも自信がない」の三つのタイプに準起業家を分けて、コロナ禍の影響の違いを調べる。

三つ目の切り口は、事業におけるデジタル・IT技術の導入・実施の有無である。2021年度調査では、デジタル・IT技術が活用される複数の場面を想定、列挙し、それぞれについて導入または実施の有無を尋ねている。調査時点で「在宅勤務」「リモート会議」「インターネット上での営業・販売」「キャッシュレス会計」「インターネットバンキング」「ホームページの活用」「SNSの活用」「インターネット予約」「インターネット広告」「会計処理ソフトの導入」「受発注・在庫管理ソフトの導入」「工程管理ソフトの導入」「顧客管理ソフトの導入」「労務管理ソフトの導入」「データの活用によるマーケティング」のいずれか一つでも導入・実施している人を「対応」、いずれも導入・実施していない人を「非対応」として分類し、コロナ禍の影響の違いがあるのか分析する。

四つ目は月商規模である。22の区分で尋ねた平均月商を、「10万円未満」「10万～30万円未満」「30万～50万円未満」「50万円以上」に再分類して、それぞれで影響の度合いを比べる。

影響度の指標とするのは、新型コロナウイルス感染症のマイナスの「影響を受けた」人の割合と、コロナ禍で本来月商よりも実際の「月商が減った」人の割合である。

結果をみる前に、表-7で準起業家に占める四つの切り口の各カテゴリーの分布状況を確認したい。比較のため、起業家内の分布も併記した。労働者性の分布状況は、前々節で紹介したとおりである。準起業家は、起業家に比べて労働者性が強

表-7 四つの切り口でみた準起業家の特徴 (起業家との比較)

(単位:%)

		準起業家	起業家
労働者性	強	17.2	4.8
	中	35.1	29.9
	弱	47.7	65.3
仕事における自身の能力評価	ゼネラリスト	20.3	27.9
	スペシャリスト	39.0	49.6
	どちらにも自信がない	40.7	22.5
デジタル・IT技術の導入・実施	対応	62.1	75.2
	非対応	37.9	24.8
平均月商	10万円未満	70.2	20.9
	10万～30万円未満	15.7	20.7
	30万～50万円未満	5.3	15.7
	50万円以上	8.9	42.8

表-8 四つの切り口でみた準起業家のコロナ禍の影響

(単位:%)

		マイナスの影響		本来月商と比べた実際の月商	
		受けた	受けていない	減った	減っていない
労働者性	強	56.2	43.8	19.8	80.2
	中	65.2	34.9	18.6	81.4
	弱	58.8	41.2	17.9	82.1
仕事における自身の能力評価	ゼネラリスト	66.6	33.4	17.4	82.6
	スペシャリスト	59.8	40.2	23.4	76.7
	どちらにも自信がない	58.9	41.1	13.5	86.5
デジタル・IT技術の導入・実施	対応	67.1	32.9	25.0	75.0
	非対応	49.9	50.1	5.0	95.0
平均月商	10万円未満	57.7	42.2	12.6	87.4
	10万～30万円未満	61.3	38.7	30.8	69.2
	30万～50万円未満	61.8	38.2	36.6	63.5
	50万円以上	91.3	8.7	31.4	68.7

(注) 1 本来月商は、コロナ禍とならなかった場合に予想される平均月商。

2 本来月商と実際の月商は、「5万円未満」～「1億円以上」までの22の区分で尋ねている。実際の月商として選択した区分が、本来月商の区分よりも小さい場合に、月商が「減った」として集計。

い人が多く、弱い人が少ない。仕事における自身の能力評価をみると、「ゼネラリスト」(20.3%)、「スペシャリスト」(39.0%)ともに起業家における割合(順に27.9%、49.6%)を下回り、「どちらにも自信がない」(40.7%)が起業家(22.5%)の倍近い。それでも、「スペシャリスト」の割合は4割弱と決して少なくないといえる。デジタル・IT技術の導入・実施に関しては、「対応」している準起業家は62.1%と、起業家(75.2%)に比べ

ると少ないが、それでも3分の2近くに上る。平均月商は「10万円未満」が7割を占める。起業家と比べると、月商規模はごく小さい層が大半である。

さて、この四つの切り口でコロナ禍の影響を比べた結果は表-8のとおりである。最初に、労働者性の強弱による違いをみると、コロナ禍でマイナスの影響を「受けた」割合は、労働者性が強い場合も弱い場合も6割弱と同程度である。月商が

「減った」人の割合は、労働者性が強くなるほど上昇しているが、目立った差ではない。労働者性が強い方が、コロナ禍で仕事を急に打ち切られるなどして見込んでいた収入を得られなくなっていると予想したが、影響の大きさは変わらなかった。他の準起業家に比べて仕事の裁量が大きい人は、その分、自ら発注先を探したり報酬について交渉したりしなければならず、コロナ禍で顧客を開拓しにくくなってしまったのかもしれない。労働者性が強い方が影響は大きくなるという鶴・川上・久米（2022）の指摘とは一致しないが、同研究で対象としているのは、自身が自営業者であると認識している独立自営業者である。準起業家に比べて事業性の高い層であり、結果に違いが出たのではないだろうか。

次に、事業における自身の能力評価で分けると、ゼネラリストは、スペシャリストやどちらでもない人と比べてコロナの影響を「受けた」人が多く、またゼネラリストやスペシャリストは、どちらでもない人と比べてコロナ禍において月商が「減った」人が多い。予想と異なり、ゼネラリストやスペシャリストとして能力を発揮している準起業家の方が、コロナ禍の影響が大きかったといえる。背景の一つに考えられるのが、それぞれが追求する事業規模の違いである。自身の能力をある程度評価している準起業家は、そうではない準起業家に比べて事業による収入への期待も大きい。自身の能力を発揮してより多くの収入を得ようと考えていたものの、コロナ禍となり想定どおりにいかなかったということかもしれない。

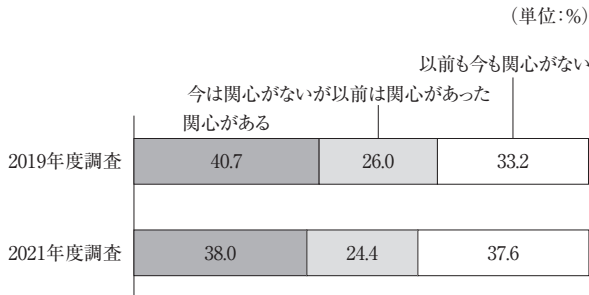
続いて、デジタル・IT技術の導入・実施の有無で分けると、対応している準起業家の方が、コロナ禍でマイナスの影響を「受けた」という割合も、月商が「減った」という割合も、対応していない準起業家より約20ポイントも高い。デジタル化に順応している方が、対応できる仕事の幅

が広がって売り上げも安定させやすいように思われたが、予想に反して非対応の準起業家の方がコロナ禍のダメージを受けにくい結果となった。ただし、デジタル・IT技術の導入に非対応という準起業家は、とりわけ月商規模が小さい。83.3%が「10万円未満」であり、対応している人の63.2%を大きく上回る。デジタル化に取り組める、あるいは取り組む必要が生じる程度に事業規模が大きいことで、感染症の影響を受けやすくなったのかもしれない。翻って考えると、事業内容がごく小規模なうちは、デジタル・IT技術の導入に対するインセンティブは湧きにくいということだろう。

そこで最後に、月商規模別に影響の違いをみると、規模が大きくなるほどマイナスの影響を「受けた」割合は高くなっている。特に、平均月商が「50万円以上」という準起業家は91.3%がマイナスの影響を受けている。月商が「減った」という割合は、「10万～30万円未満」以降の層では3割超と高い。準起業家よりも平均月商が大きい起業家の方が、コロナ禍でマイナスの影響を受けていたように、準起業家のなかでも、事業の規模が大きくなるほど感染症拡大のダメージも大きくなるのだと考えられる。

総じて、準起業家のなかでもコロナ禍によるマイナスの影響を比較的抑えられていると思われた、労働者性が弱い人や、ゼネラリスト・スペシャリストとしての能力に優れた人、デジタル・IT技術を導入・実施している人も、そうではない層と同程度、あるいはそれ以上にコロナ禍によるマイナスの影響を受けていた。また、月商規模が大きい準起業家ほどマイナスの影響を受けている人が多くみられた。準起業家の大勢を占めるごく小規模な層ではコロナ禍の影響も軽微にとどまっている一方で、事業規模や働き方などにおいて事業性が強くなるほど、感染症拡大のような危機時に受ける影響も大きくなるという結果が得られた。

図-5 準起業家の起業に対する関心 (事前調査A群)



資料：日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」「2021年度起業と起業意識に関する調査」  
(注) 回答数は、2019年度が972件、2021年度が1,035件である。

### (3) 起業への関心への影響

コロナ禍のマイナスの影響は、売り上げ減少などの具体的なものととどまらない。感染症拡大という危機を経験し、中小企業経営者への影響をみて、本格的な起業への関心をなくした人もいるかもしれない。

そこでまず、コロナ禍前の2019年度調査とコロナ禍のなかの2021年度調査で、準起業家の起業への関心を比べてみる。準起業家は自身が起業家であるとの認識がないため、本調査では事前調査で起業への関心についても尋ねている。人口構成に沿った事前調査A群を使って、「関心がある」「今は関心がないが以前は関心があった」「以前も今も関心がない」のいずれか一つを選んでもらった結果をみると、「関心がある」割合が2021年度は38.0%である(図-5)。2019年度の40.7%よりやや少ないが、それほど大きく低下していない。また、2021年度調査に回答した起業家・準起業家以外の人たちの「関心がある」割合は17.7%であり<sup>8</sup>、それに比べれば準起業家の起業に対する関心は、依然として強いといえる。

2021年度調査では、「今は関心がないが以前は関心があった」という選択肢を、「以前は関心があったが新型コロナウイルス感染症の事業者への

影響をみて関心なくなった」「それ以外の理由で関心なくなった」の二つに分割している。前者の回答割合は10.9%、後者は13.5%であった。

では、どのような準起業家が、コロナ禍で起業への関心を失ったのだろうか。前掲表-8と同様に四つの切り口でみると、コロナ禍でマイナスの影響を「受けた」割合が比較的高かった層で、感染症の拡大を機に起業への関心を失ったという割合が高くなる傾向がみられる(表-9)。労働者性では中と弱の人で「以前は関心があったが新型コロナウイルス感染症の事業者への影響をみて関心なくなった」割合が1割を超え、仕事における自身の能力評価ではスペシャリストでその割合が15%超と最も高い。デジタル・IT技術の導入・実施では、対応している層の方が関心をなくした割合が高く、平均月商では50万円以上の層で最も割合が高くなっている。

一方で、これらの層は本格的な起業への関心がなくなった割合も高いが、起業に「関心がある」割合も依然として高い。労働者性が弱い準起業家は、強い人に比べて「関心がある」割合が約10ポイント高い。スペシャリストは47.4%で、ゼネラリストの60.6%は下回るが、どちらにも自信がない人の13.3%を大きく上回る。デジタル・IT技術の導入・実施に対応している場合も、対応していない場合と比べて「関心がある」割合が倍近い。平均月商は、大きくなるほど「関心がある」割合も高くなる傾向にある。

事業における労働者性が弱かったり、仕事における自身の能力をある程度評価していたり、事業の規模が大きかったりするような準起業家は、前掲表-7でみたとおり、準起業家のなかでも実態が起業家に近い存在だといえる。起業家は、労働者性が弱い人が多く、能力評価ではゼネラリストあるいはスペシャリストとしての自信がない人は

<sup>8</sup> 「今は関心がないが以前は関心があった」は16.2%、「以前も今も関心がない」は66.0%。



表－9 準起業家の特性別にみた起業に対する関心

(単位：%)

		起業に関心がある	今は関心がないが以前は関心があった		以前も今も関心がない
			新型コロナウイルス感染症の事業者への影響をみて関心なくなった	その他	
労働者性	強	30.9	7.8	14.6	46.7
	中	33.2	15.4	12.6	38.7
	弱	40.7	10.9	10.1	38.2
仕事における自身の能力評価	ゼネラリスト	60.6	8.0	18.4	13.0
	スペシャリスト	47.4	15.1	12.8	24.8
	どちらにも自信がない	13.3	11.0	7.6	68.1
デジタル・IT技術の導入・実施	対応	44.0	15.2	11.5	29.3
	非対応	24.1	6.6	12.2	57.1
平均月商	10万円未満	38.1	8.4	10.5	43.1
	10万～30万円未満	41.4	21.0	22.2	15.4
	30万～50万円未満	48.0	18.0	4.1	29.9
	50万円以上	46.3	26.9	10.0	16.8

少ない。IT・デジタル技術の導入・実施には7割超が対応しており、平均月商は50万円以上が4割超と多い。実態が起業家に近い準起業家は、それだけ真剣に起業について考えている人が多いことから、コロナ禍で影響を受けている中小企業経営者の姿を自らに映し、起業に対する関心を失ってしまった人も相対的に多かったのだと思われる。

## 5 総括

本稿では、雇われず、しかし自営しているという認識をもたずに、実態として事業収入を得ている準起業という働き方が、新型コロナウイルス感染症の拡大によって広がったのではないかという仮説の下、当研究所「起業と起業意識に関する調査」のデータを用いてその動向やコロナ禍の影響を分析した。

2020～2021年に事業を始めた準起業家のうち、コロナ禍がきっかけとなったという人は4割弱と多い。準起業した動機をコロナ禍となる以前と比べると、自由に仕事をするためや、自身の技術やアイデア、趣味や特技を生かそうとして事業を始

めた人は少なくなった。他方、勤務しながら準起業している割合は高くなっている。平均世帯年収がコロナ禍前より減っていることと考え併せると、勤務先の休業や営業時間の短縮などで家計を補填する必要に迫られて、やむを得ず準起業の道を選んだ人も少なくないようである。

また、感染症の拡大が準起業家の事業に及ぼした影響をみると、マイナスの影響を受けた割合は6割超に上るものの、月商のスケールが縮小するほどの影響を受けた人は2割弱と、3割超である起業家に比べて少ない。準起業家は起業家に比べて事業規模が小さい分、コロナ禍から受けた影響の程度も小さい。

ただし、事業における労働者性の強弱、事業において発揮している自身の能力評価、IT・デジタル技術の導入・実施の有無、月商規模の大小で準起業家を分けてみると、労働者性が弱い準起業家も、強い準起業家とマイナスの影響の程度は変わらなかった。また、ゼネラリストやスペシャリストとしての能力があったり、事業の規模が大きかったりすると、コロナ禍によるマイナスの影響が比較的大きくなる傾向がみられた。さらに、こ

これらの層はもともと本格的な起業に対する関心が高く、その分コロナ禍における事業者の厳しい経営環境をみて、本格的な起業への意欲をなくした人も少なくなかった。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けやすかったのは、準起業家のなかでも一般の起業家の特徴に近く、本格的な起業への意欲も強い層であった。こうした層が名実ともに起業家としてス

テップアップしていけば、わが国の低迷する起業活動を活発にする一助になるはずである。起業のスタートラインに立とうとしている準起業家の意欲をくじかないためにも、コロナ禍のような経済ショックにおける起業家支援は重要であるといえる。加えて、多様な働き方が広がるなかで、事業規模がごく小さな準起業家たちにもサポートを行き届かせる態勢が、今後ますます求められよう。

<参考文献>

- 井上考二 (2022) 「新規開業企業が受けた経済ショックの影響」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第56号、pp.1-24
- 桑本香梨 (2020) 「準起業家の実態と起業の促進に果たす役割」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第46号、pp.1-23
- 玄田有史 (2022) 「コロナ禍に踏みとどまったフリーランスとは—テレワーク・オンラインの効用—」樋口美雄、労働政策研究・研修機構『コロナ禍における個人と企業の変容—働き方・生活・格差と支援策』慶應義塾大学出版会、pp.283-307
- 周燕飛 (2006) 「企業別データを用いた個人請負の活用動機分析」労働政策研究・研修機構『日本労働研究雑誌』No.547、pp.42-57
- 鶴光太郎・川上淳之・久米功一 (2022) 「新型コロナウイルス感染拡大下での在宅勤務、独立自営、副業、失業の実態について：RIETI『Withコロナ・AI時代における新たな働き方に関するインターネット調査』から」経済産業研究所『RIETI Policy Discussion Paper Series』22-P-014
- 深沼光・西山聡志・山田佳美 (2022) 「新型コロナウイルス感染症が新規開業企業に与えた影響—新規開業追跡調査の分析から—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第55号、pp.21-39
- 三輪哲 (2022) 「コロナ禍の下での自営業層の階層移動」日本政策金融公庫総合研究所編『2022年版新規開業白書』佐伯コミュニケーションズ、pp.145-180
- 山口洋平 (2021) 「ゼネラリスト的能力は起業のパフォーマンスを引き上げるのか—Jack of All Trades仮説の再検証—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第53号、pp.1-19
- 労働政策研究・研修機構 (2019) 「『独立自営業者』の就業実態」JILPT調査シリーズNo.187