

20～50代のビジネスパーソン男女に聞いた「独立・起業に関する意識調査」

**独立・起業したい理由上位は「定年退職後の不安」「副業やパラレルワークへの興味」
7割以上が「個人が会社を買って（M&Aで）独立」に興味あり。**

その一方、M&Aの具体的な知識には乏しく、半数以上が資金を貯めていないことが判明
貯めている人の平均資金額は1,259万円

事業承継型 M&A で社会問題の解決を目指す、株式会社経営承継支援（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：笹川敏幸）は、20～59歳の独立・起業に関心があるビジネスパーソン男女400名を対象に、「独立・起業に関する意識調査」を実施いたしました。

【調査サマリー】

- 独立・起業に関心を持つ理由は、「定年後の収入不安」「副業・パラレルワークへの興味」
⇒第1位「定年退職後の収入に不安がある（39.0%）」、第2位「副業やパラレルワークに興味がある（35.0%）」、第3位「自分の裁量で仕事がしたい（31.8%）」。
- 「個人が会社を M&A」という手法に、7割以上が興味ありと回答。
⇒個人が既存の会社を買って（M&Aで）独立・経営者になる方法について、「非常に興味がある（21.3%）」、「やや興味がある（50.3%）」と、7割以上が興味ありと回答。
- その一方、実施プロセスや実務を知っている人はわずか2割程度
⇒個人 M&A のニーズは高まっているものの、案件探しや交渉、契約等については、専門家によるサポートが必要と考えられる。
- 独立・起業に興味があるものの、半数以上が資金を貯めていない
貯めている人の平均額は1,259万円。30代・40代は他世代より資金に乏しい
⇒独立・起業に興味があるにもかかわらず、全世代を通して、約半数は独立・起業資金を貯めていない。

【調査背景】

働き方の多様化が進んでいることから、独立・起業志向が世代を問わず高まっています。そんな中、近年ではゼロから事業や会社を立ち上げるのではなく、既存の会社を買って（M&Aで）独立するという手法が登場しており、関連書籍がベストセラーになるなど話題となっています。

この、「個人が会社を M&A」という動きは、後継者不在による中小企業の事業承継問題を解決する、新しい解決策としても注目されています。事業承継 M&A を専門とする（株）経営承継支援は、その実態を探るべく、独立・起業に関心があるビジネスパーソンに調査を実施いたしました。

【調査概要】

調査の方法：web アンケート方式

調査の対象：20～59歳の「独立・起業に関心がある」ビジネスパーソン男女400名
(20代～50代 各世代100名ずつ/1都3県)

調査実施日：2018年12月

※本リリース内容を掲載いただく際は、出典「(株)経営承継支援 調べ」と明記をお願いいたします。

【お問い合わせ】(株)経営承継支援 PR事務局 (株式会社オンヨミ)

MAIL: jms-support-pr@onyomi.jp TEL: 050-3743-0062 (中嶋) / 050-3701-2155 (漆畑)

独立・起業に関心を持つ理由は、「定年後の収入不安」「副業・パラレルワークへの興味」 年齢層が上がるごとに、独立・起業による収入アップへの期待が高まっている

- ・独立・起業に関心を持っている理由のTOP3は、第1位「定年退職後の収入に不安がある（39.0%）」、第2位「副業やパラレルワークに興味がある（35.0%）」、第3位「自分の裁量で仕事がしたい（31.8%）」。
- ・人生100年時代における「老後の収入」問題や、副業・パラレルワークなど「働き方の多様化」といった、今の時代を反映する結果となった。

【独立・起業に関心を持つ理由 TOP10】

全体／複数回答

理由		全体
収入期待	定年退職後の収入に不安があるから	39.0%
	会社員での収入よりも多く稼ぎたいから	31.8%
ワークライフ バランス	副業やパラレルワークに興味があるから	35.0%
	自分の裁量で仕事がしたいから	31.8%
	時間的・精神的なゆとりがほしいから	21.0%
	雇用にとらわれたくないから	18.3%
自己実現	自己実現したいから	29.0%
	趣味や特技を仕事にしたいから	22.0%
	「経営者」として事業に参画したいから	17.3%

世代別／複数回答

理由		20代	30代	40代	50代
収入期待	定年退職後の収入に不安があるから	32.0%	29.0%	42.0%	53.0%
	会社員での収入よりも多く稼ぎたいから	40.0%	28.0%	26.0%	33.0%
ワークライフ バランス	副業やパラレルワークに興味があるから	37.0%	38.0%	35.0%	30.0%
	自分の裁量で仕事がしたいから	25.0%	31.0%	34.0%	37.0%
	時間的・精神的なゆとりがほしいから	25.0%	19.0%	22.0%	18.0%
	雇用にとらわれたくないから	18.0%	21.0%	16.0%	18.0%
自己実現	自己実現したいから	31.0%	36.0%	23.0%	26.0%
	趣味や特技を仕事にしたいから	20.0%	27.0%	25.0%	16.0%
	「経営者」として事業に参画したいから	22.0%	20.0%	15.0%	12.0%

- ・世代別で比較すると、30代はワークライフバランスや自己実現への期待が高い傾向。
- ・年齢層が上がるごとに、独立・起業による収入アップへの期待が高まっている。
- ・定年退職がより現実的になる50代は、「退職後の収入への危機感」が非常に強い。

【お問い合わせ】(株) 経営承継支援 PR 事務局 (株式会社オンヨミ)

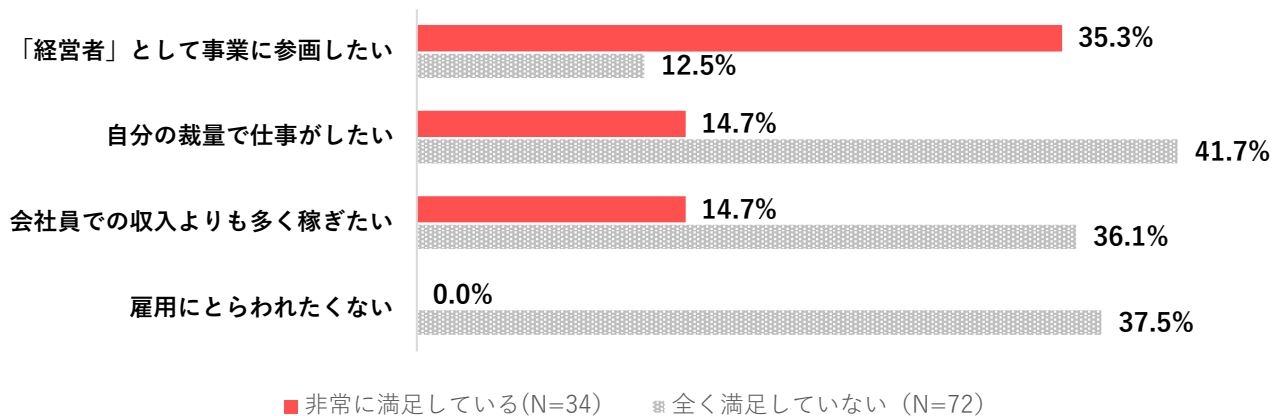
MAIL : jms-support-pr@onyomi.jp TEL : 050-3743-0062 (中嶋) / 050-3701-2155 (漆畑)

**現在の仕事に満足している人は、35.3%が「経営者として事業に参画したい」
不満な人は、「裁量」「収入」「自由」を求めて起業を志す傾向。**

- ・独立・起業に関心を持つ理由は、現在の仕事への満足度によって差が出る結果に。
- ・「経営者として事業に参画したい」を理由に挙げた人は、仕事に非常に満足している人では35.3%だが、仕事に全く満足していない人では、わずか12.5%。
- ・仕事に全く満足していない人は、「自分の裁量で仕事がしたい（41.7%）」「会社員での収入よりも多く稼ぎたい（36.1%）」、「雇用にとらわれたくない（37.5%）」と答えた割合が多かった。

【現在の仕事への満足度 × 独立・起業に関心を持つ理由】

仕事への満足度によって大きな差が出た項目を抜粋

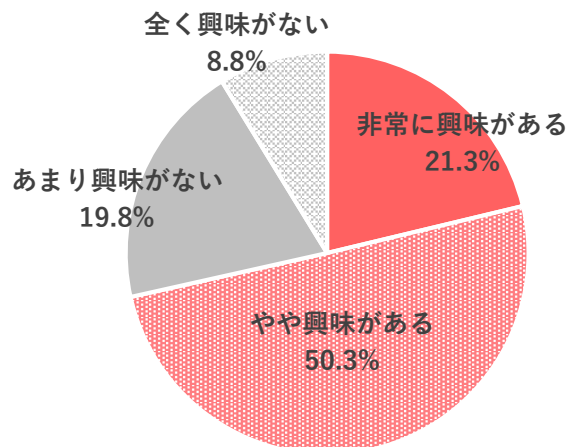


**昨今話題の「個人が会社を M&A」という手法に、7 割以上が興味ありと回答。
起業のありかたにも変化が見られる**

- ・個人が既存の会社を買って（M&A で）独立・経営者になる方法について、「非常に興味がある（21.3%）」、「やや興味がある（50.3%）」と、7 割以上が興味ありと回答。

【個人が会社を M&A という手法への興味度】

全体 / 単一回答



「個人が会社を M&A」という独立・起業手法
興味あり派：リスク軽減・既存ノウハウで効率的に経営できる
興味なし派：起業するならゼロから

【個人が会社を M&A という手法に興味あり／なしの理由】

フリーアンサーを抜粋

興味あり

- ・既存のノウハウを取り入れ、事業失敗リスクが軽減できる (25 歳 男性)
- ・自己資金がそれほどなくてもできる、既にノウハウのあるものなのでやりやすそう (38 歳 女性)
- ・立ち上げや顧客獲得などのプロセスを省ける (37 歳 男性)
- ・ゼロから新たなジャンルの起業をするより効率的 (45 歳 男性)

興味なし

- ・起業するならゼロから始めてみたい (35 歳 男性)
- ・いちから会社組織を構築してみたい (37 歳 男性)
- ・いきなり部下ができるのは怖い (29 歳 女性)
- ・独立するなら、(会社を) 初めから立ち上げたい (51 歳 女性)

**「個人が会社を M&A」への興味度は高いものの
実施プロセスや実務を知っている人はわずか 2 割程度**

- ・「個人が会社を M&A」という手法への興味度は高いながら、プロセスや実務について知っている人はわずか 2 割程度。
- ・個人 M&A のニーズは高まっているものの、案件探しや交渉、契約等については、専門家によるサポートが必要と考えられる。

【個人が会社を M&A する際のプロセス・実務の認知度】

全体／各項目 単一回答

M&Aの実務	知っている	知らない
買う会社を探す方法	22.3%	77.8%
買う価格を決める、交渉する方法	19.0%	81.0%
M&A完了までに必要なプロセス、手続き	17.3%	82.8%

「個人が会社を M&A」興味のある業種上位は
①IT 関連業 ②製造業 ③医療・ヘルスケア関連業

- ・ M&A で独立する場合に興味のある業種の上位は、第 1 位「IT・WEB・通信関連業 (21.5%)」、第 2 位「製造業・メーカー (19.5%)」、第 3 位「医療・薬局・ヘルスケア関連業 (17.5%)」。
- ・ TOP10 を見ると全体的に、初期投資が少なく開始できるサービス業が多い結果となった。

【M&A で独立する際に興味のある業種 TOP10】

全体／複数回答

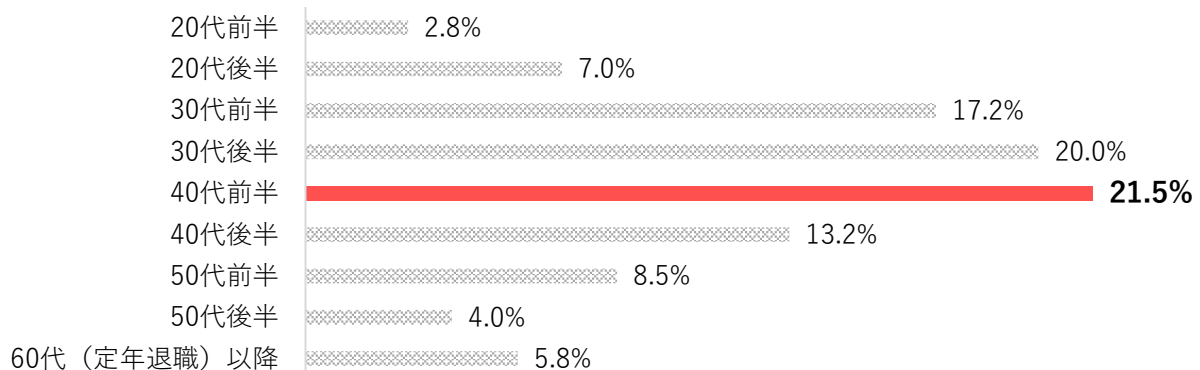
順位	業種	興味がある割合 (%)
1	IT・WEB・通信関連業	21.5
2	製造業・メーカー	19.5
3	医療・薬局・ヘルスケア関連業	17.5
4	旅行・宿泊・レジャー業	16.5
5	飲食業	15.0
6	小売業	12.8
7	コンサルティング業	12.5
8	不動産業	11.5
9	教育関連業	11.3
10	人材関連業	9.0

「個人が M&A で独立」に適した年齢、最も多かった回答は「40 代前半」

- ・ M&A で独立するのに適した年齢は、第 1 位「40 代前半 (21.5%)」、第 2 位「30 代後半 (20.0%)」が上位。
- ・ 実力もつき、マネジメント経験なども豊富になってくる「ビジネスパーソンとして脂の乗った時期」が適していると考える人が多い模様。

【M&A で独立するのに最も適していると思う年齢】

全体／現在の年齢に関係なく回答／単一回答

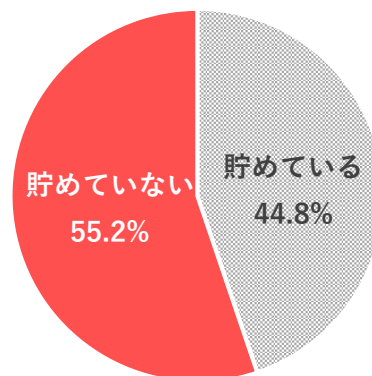


独立・起業に興味があるものの、半数以上が資金を貯めていない
貯めている人の平均額は1,259万円。30代・40代は他世代より資金に乏しい

- ・独立・起業に興味があるにもかかわらず、全世代を通して、約半数は独立・起業資金を貯めていない。
- ・貯めている人の平均資金額は、全体が1,259万円に対し、40代が最も低く918万円。中央値では、30代・40代が他の世代と比べて低い結果に。

【将来、独立・起業するための資金を貯めているか】

全体／単一回答



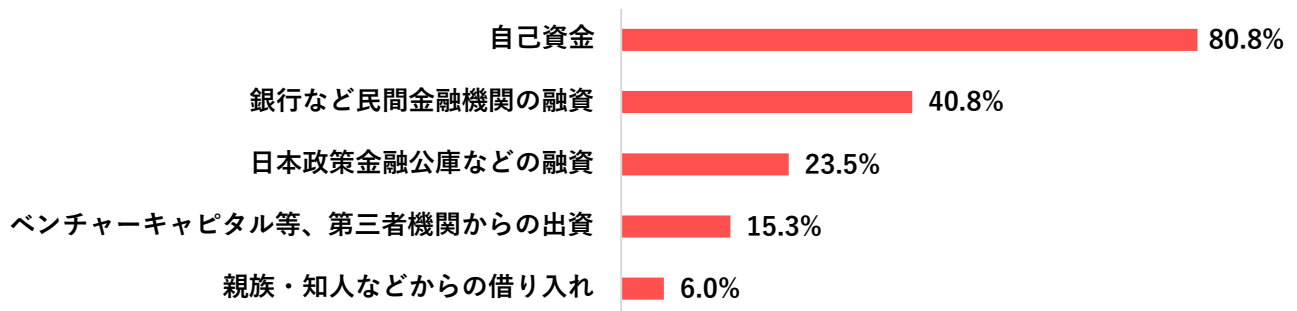
【独立・起業資金として貯めている額】

「貯めている」と回答した179名（全年代）

年代	平均	中央値	最大値
全年代	1259万円	600万円	2億円
20代	1022万円	1000万円	5000万円
30代	1054万円	500万円	9000万円
40代	918万円	880万円	5000万円
50代	2446万円	1000万円	2億円

【今後独立・起業する場合、どのような方法で資金を調達したいか】

全体／複数回答



【専門家のコメント】株式会社経営承継支援 代表取締役社長 笹川敏幸

金融機関にて外貨資金の取引業務に従事したのち、(株)日本 M&A センターにて中堅・中小企業の事業承継の解決手段としての M&A 仲介業務に従事。全国の商工会議所及び会計事務所にて事業承継・M&A 業務のアドバイザー案件を多数経験。監査法人系コンサルティング会社、みらいコンサルティングにて M&A アドバイザー一部設立に参画。上場企業及び中堅・中小企業の戦略的 M&A 業務に従事。

2012 年より、東京都事業引継ぎ支援センターのサブマネージャーに就任。公的立場から中小企業の M&A アドバイザー業務に従事。2015 年、株式会社日本経営承継支援（現・株式会社経営承継支援）設立、代表取締役就任。



公的資格：

大阪府事業引き継ぎ支援センター 登録専門事業者

東京商工会議所 経営安定特別相談室専門スタッフ

東京都事業引継ぎ支援センター 登録専門家

■本調査結果への考察■

■「働き方の多様化」が個人 M&A を促進。零細企業にまで M&A 市場の裾野が広がる可能性

事業承継問題の根幹でもある後継者不在は、後継者世代の職業の多様化も一因です。魅力的な職業や働き方が増えたため子息が家業を継がなくなり、その解決策として M&A による第三者承継が行われてきました。ところが最近、「働き方の多様化」が副業、パラレルワーク、フリーランスなど、独立志向になっていることもあり、個人が中小零細企業を M&A するケースが飛躍的に増えていくと考えます。

これまでは大企業やファンドが買手となるケースが大半だったため、M&A で事業承継できるのは、比較的規模の大きな会社を中心でした。しかし、今後は個人が買手となるケースも増え、零細企業にまで M&A 市場の裾野が広がるでしょう。これは、事業承継問題の解決策に大きな可能性を見出すものと考えます。

■M&A は独立・起業時にメリットあり。ただし事業の継続にはヒト・モノ・カネが必要

M&A は個人が独立する際には有効な手法になり得ますが、M&A で会社を買うということは事業を「継続」することです。経営の 3 要素であるヒト・モノ・カネの用意が必要になります。

買収後の運転資金はどのように確保するか、事業継続に必要な人員は揃っているか、事業における現状の課題は何か、今後の成長戦略をいかに描くか等をしっかり検討しなければなりません。

■売手企業の探索から最終的な契約・買収完了まで専門家の介在が必要。リスクヘッジになる

今回の調査結果で見逃せないのは、M&A に関して興味度は高いものの、資金の準備が不十分であり、実施プロセスや実務を知っている人はわずか 2 割程度しかないという点です。

最近ではネットの M&A プラットフォームも増加しており、売手企業の探索は個人でもできますが、最終的な契約・買収完了まで考えると、専門家の介在は必要でしょう。

事業の買収とは、売手の歴史も引き継ぐことです。過去の事業運営に起因する理由で、様々なリスクが買収後に顕在化することも考えられます。このようなことが起こらないよう、譲受前には、専門家にしっかりと事業リスクについて確認してもらうことも必要です。

■安易な個人 M&A は失敗する。事前のリスク検証と M&A 後の経営・事業推進の検討を

個人が買手となる M&A は増加すると考えますが、検討が甘く失敗する例も出てくるのではないのでしょうか。個人で買手となる方は、M&A 前の事業リスクの検証から M&A 後の経営までを、しっかりと検討する必要があります。そして、何より経営者という責任ある立場で事業を推進していく覚悟が必要です。一方で、中小企業の売手の方も、条件面のみではなく、「覚悟をもって経営し事業をさらに発展させてくれる方を選ぶ」という視点を持つことが必要となるでしょう。

【お問い合わせ】(株)経営承継支援 PR 事務局 (株式会社オンヨミ)

MAIL : jms-support-pr@onyomi.jp TEL : 050-3743-0062 (中嶋) / 050-3701-2155 (漆畑)