

サービス産業系マイクロビジネスに関する調査 概要版

< 調査実施主体 > 株式会社住信基礎研究所

< ポイント >

マイクロビジネスの担い手は、革新的な事業者から学生・主婦・高齢者あるいは失業者から事業者へ転じる者まで多様であり、またその形態も企業から個人事業者、NPO 等多種多様である。起業の目的は、それぞれの起業家がおかれた状況に応じて欲求の置き所は異なっているが、経済的欲求、社会的欲求、自己実現欲求等の「幸せ」をつかむことにある。また、マイクロビジネスの開業が活発化することは、雇用の創出、及び将来の急成長型ベンチャーの創出にもつながると考えられる。

マイクロビジネスが抱える問題は、人的要素に起因する問題（起業家予備軍・起業家の能力に係る問題）と他律的な要因が作用する構造的な問題（1個人、1事業者では克服の難しい問題の2つに分かれる。支援機関についても、マイクロビジネスが抱えるこの2種類の問題をいかに克服するかが課題となっている。しかも、既存施策では、十分対応できてこなかった領域でもある。

マイクロビジネスの支援には、「人」（ピープル）と「場」（プレース）のアプローチが適していると思われ、実行に当たっては、民間（企業、非営利機関）を主体とする活動が中心で、行政は間接的な役割を果たすことが望ましい。

また、費用対効果を見極めた施策導入が必要である。例えば、当面の課題となる失業者の就業支援では、彼らが起業の道を選ぶことで失業保険給付金が他の原資へと効果的に利用できる等の費用対効果を考えるべきである。

以上を踏まえ、課題克服のアプローチのイメージとして、起業家予備軍の能力開発と取引上のルールの明確化を例に取り上げ、マイクロビジネス支援における民間と行政の役割について検討を行った。

1. 大転換期にあって増加傾向を示す専門型マイクロビジネス

雇用状況が悪化している。本年4月の失業率が4.8%に達し、地域によっては、5%を上回り、さらに大卒新卒者に限って言えば失業率はこれを大幅に上回っている。この傾向は、今後も続くと予想されており、正に、大失業時代が現実のものとなっている。これは、わが国経済の景気低迷の要因に留まらず、経営の競争条件が変化することによって企業がダウンサイジングとアウトソーシングを推し進め、その結果、長期雇用を前提とした雇用形態が変化したことも大きな要因になっていると考えられている。

マイクロビジネスとは
小さなビジネス = 零細企業、個人業主等の小規模事業者
現在、知識集約型の起業家による専門型の対事業所、
対個人サービス業が増加

その一方、このような変化の中で、サービス業において「小さなビジネスが増加している」ことに注目が集まっている。小さなビジネスとは、法人企業でもスモールの中のスモールである零細企業（その多くが従業者数5名以下）や法人格を有しない個人業主を意味している。本調査では、この小さなビジネスを「マイクロビジネス」と呼んでいる。特に対事業所向けの専門サービス業や、地域社会の多様なニーズにきめ細やかに対応する対個人向けの生活関連支援サービス業の数が増加している。そして、前者についてはホワイトカラー系の専門的・技術的な知識集約型の起業家が、後者についてもハイタッチなサービスを提供する専門ノウハウを有した起業家が牽引している。正に、ホワイトカラーが起業の中心になっていることを物語っている。

しばしば、SOHO、テレワークが急増しているといわれる。これらの言葉が意味しているビジネスをみると、SOHOは、知識集約型の起業家によって営まれる専門型のサービス業で、本調査で対象とする零細法人や個人業主の形態をとっていることが多い。また、テレワークは、雇用者、非雇用者を問わず、在宅で仕事をする形態を指していることが多い。本調査では、言葉の混同を避けるために、マイクロビジネスは、明確な定義がある訳ではないが、事業主体のあり方（小規模・個人事業者としてビジネスを展開すること）に着目した幅広い概念であると捉えている。他方、SOHOは、勤務形態や勤務場所に着目した概念、テレワークは通勤形態に着目した概念であると考えることとする。したがって、マイクロビジネスの事業展開の場所がSOHO（小規模オフィスや在宅オフィス）で、情報交換（仕事の受け渡しなど）の手段がインターネット等情報関連技術を利用して仕事を進めるテレワークというように区別している。

2. マイクロビジネスの意義

このようなマイクロビジネスの持つ意味は、単に、事業者が増加していることだけには留まらない。より重要な点は、起業家活動が個人化していることであり、企業形態でビジネスを判断する時代ではなくなりつつある。それゆえ起業家の能力が今まで以上に問われるようになってきている。

さらに、マイクロビジネスは、個人的な意義、ビジネス上の意義、そして社会的な意義等さまざまな側面をもっており、社会全体にもたらす意味は大きい。起業家は、マイクロビジネスを通じて、人間としての自己実現を達成でき、小規模であることのメリットを生かし小回りを生かしながらニッチマーケットをおさえ、結果的にさまざまな顧客の便益の向上に結びつく。そして、個人的な自立、連携を通じたビジネス展開、顧客の便益向上等を通じ、総体として社会活力の強化につながると考えられる。

また、マイクロビジネスの開業が促進されることにより、新しい雇用の創出にもつながることが期待される。

マイクロビジネスの意義

個人的な意義：個人の自己実現 ビジネス上の意義：ニッチマーケットを抑え、 多様な顧客の便益を向上させる 社会的な意義：総体として社会活力を強化

もちろんマイクロビジネスにはリスクも伴っている。閉鎖・倒産による経済的・社会的な信用低下というリスク、会社組織で働いていれば得られるであろう定期的な収入、さまざまな福利厚生等の便益を享受できないというリスクである。

しかし、このようなリスクがありながら、専門サービス型のマイクロビジネスは増加している。このような中から、急成長型のベンチャービジネスへと発展するマイクロビジネスが生まれてくるものと考えられる。

3. マイクロビジネスが抱える問題点

各種アンケート調査と既にビジネスを実際に展開しているマイクロビジネス、マイクロビジネス支援機関等へのヒアリング調査に基づき、マイクロビジネスが抱える問題点を整理すると、マイクロビジネスが抱える問題は多様であるが、それらは、2つの問題として捉えることができる。

人的要素に起因する問題

(起業者あるいは起業者予備軍の能力不足によって発生する問題 = 「人」の問題)

他律的な要因が作用する構造的な問題

(1個人、1事業者では克服の難しい問題 = 「場」の問題)に分かれる。

人的要素に起因する問題は、起業者あるいは起業者予備軍の各種の能力不足により発生する問題である。他方、他律的な要因が作用する構造的な問題とは、1個人、1事業者では克服の難しい問題であり、次の4点に分かれた。マイクロビジネスの継続的な事業展開を推し進めるためにも、これらの他律的な要因が強く働く構造的な問題を解決していくことが必要となる。

信用の問題

(資金調達、営業等、第三者の判断が入ることにより発生する問題である)

小規模事業者ゆえの下請の仕事や取引から派生する問題

(契約・回収、事業評価等、立場の劣位性や曖昧さが残ることにより発生する問題)

技術等の変化のスピードが速いことに起因する問題

(契約内容等が未整備であることにより発生する問題)

集団化のメリットが働かないことによる問題

(購買、サービス利用、保険等スケールメリットが働かないことにより発生する問題)

4. 課題克服に向けたアプローチ

マイクロビジネス支援を、「人」(ピープル)と「場」(プレース)の2つの視点から検討を行った。

マイクロビジネス支援の領域

「人」支援 = 能力開発

「場」支援 = プラットフォーム整備

人の支援で最も重視されるべき領域が、「能力開発」であり、その内容は、起業化のプロセスに応じ必要になる自立、知識、ノウハウ、経験に関する教育研修である。しかし、現状を見ると、起業家教育は必ずしも十分とはいえない。

場の支援とは「プラットフォームの整備」である。それらは、起業家の能力開発を行う機関や制度、取引上の環境を整える機能を果たす機関や制度、ビジネス・マッチング機能を果たす機関、仕事の評価を担う機関等多様である。このプラットフォームの機能充実と新たな役割、連携を通じたより効果的な運営が重要である。しかし、現状では、各機関が個々の目的からサービスを提供している場合がほとんどであり、また、マイクロビジネスが直面する課題を克服できないでいる。

マイクロビジネス支援施策は、マイクロビジネスとプラットフォームが抱える「人」と「場」の問題解決に資するものであり、既存の支援の見直しと同時に、新たなマイクロビジネス支援が図られるべきである。しかし、緊縮財政時代には費用対効果の考えが導入された新たな施策アプローチが必要で、マイクロビジネス支援施策にも適用される必要がある。少なくともマイクロビジネス支援に使った税金は、コストを上回る就業、やりがい感の効果が必要である。もちろん効果は測定しにくいものであるが、失業保険給付の削減や、事業活動の活発化による税収見込みや幸せ感等も考慮する必要があるだろう。

マイクロビジネス支援のあり方
費用対効果を見極めた施策導入
民間（企業、非営利機関）を主体とする問題解決で行政は間接支援

また、発生している問題や課題をみると、民間の自主的な解決に任せた方が、効果的な場合が多く、今後は、民と官の連携がますます不可欠となってくると思われる。多様なマイクロビジネスは、多様な問題や課題を持っている。これらは、発生現場に近いところでの解決が適した問題である。それゆえ、プラットフォーム機能の重要性が益々高まり、施策は、間接的支援を基本に、個人の能力開発を促進する方策、プラットフォームの機能を補完する方策を模索する必要があるといえよう。

このような考え方のもと、重点的に政府が支援すべき分野として挙げられた、起業家予備軍の能力開発及び取引上のルールの特化の2点について検討を行った。

起業家予備軍の能力開発

起業家予備軍の能力開発に当たっては、起業化のプロセスに応じた教育研修とアドバイザー・カウンセラー等の支援人材の育成が重要となり、能力開発に関しては次のようなプログラムが重要であるとの提案を行った。

想定される起業家予備軍の新しい能力開発教育プログラム

自立精神の涵養
目的意識の明確化と可能性判断の教育
経営のイロハ教育
技術・ノウハウ教育
技術・ノウハウ高度化、営業拡大、収益向上の実践教育
危機管理能力教育

本報告書では、これら問題に対する支援のあり方に関し、能力開発を担う各種プラットフォームが教育研修講座を提供し、判断はマーケット（受講者たる起業家予備軍）に任せ、必要であれば残り、不必要であれば淘汰され则认为している。そして、能力開発に係る教育研修プログラムは、一種類のプラットフォームのみが担うことを想定しておらず、多様なプラットフォームが担う可能性が大きいと想定している。そして、起業家予備軍が各種の講座への参加機会が増えるように、教育バウチャー等の教育環境整備を行政の基本的な役割の一つであるとの提案を行った。

取引上のルールの明確化

取引上のルールの明確化に関しては、多様で活力ある独立したマイクロビジネスの育成・発展に向けた取引適正化に必要なルールづくりについて、次のような仕組みが望ましいと提案している。

仕事が客観的に評価されるシステムの構築。
契約・回収の問題の発生率を低めるための明確な契約書の浸透。
問題が発生した場合の相談機関の創設。