

5 起業の仕方

一般的に「起業」とは「新しく事業を起こす」ことを意味し、個人事業主や株式会社などの様々な事業形態が含まれます。ここでは、専門的な資格を取得して事務所を開設・経営する、いわゆる「士業」としての独立（自営）も含め、「起業」全般に共通する留意事項などについて紹介します。

(1) 起業か、再就職か

起業と再就職の最も大きな違いは、新たに自分で組織を創るか、既存の組織に所属してその一員として仕事をするかという点にあります。

再就職の場合は「雇われる側」であるため、どちらかといえば自分の時間の一部を組織（企業）のために使うという考え方になります。一方、起業の場合は「雇う側」となり、自分の時間の全てを自らの事業（起業）のために使うという意識が求められます。

起業という形であれば、自分のアイデアや夢を実現し、社会に貢献することが可能となります。一方で、起業には多くの資金が必要となり、創り上げた組織や請け負った仕事に対する責任も大きく、リスクも高くなります。

そのため、「自分のやりたいことは何か」を十分に考えた上で、それを実現するために「組織に入った方が良いのか」、あるいは「自ら独立した方が良いのか」、更には「仮に独立したとして、うまくいくのか（組織に頼らず、自力で全てを解決し、道を切り開いていけるのか）」などについて、じっくりと検討する必要があります。その上で、「起業」か「再就職」かを判断することが求められます。

(2) 起業の前に

起業すると決めた場合、「何をしたいか」を明確にすることはもちろんですが、その準備段階として、「自分には何ができるのか」、「自分の持っている資源は何か」を改めて整理することが重要です。その上で、

- ・ 資金：事業開始当初に要する経費、当面の運転資金、万一に備えた保険
- ・ 知識経験：アイデア、ノウハウ、専門資格など、事業の中核となる資源
- ・ 事業環境：対象とする地域や分野、事務所、実際に事業を展開する場所

など、目的とする起業に必要な要素を洗い出し、それらを獲得するための十分な期間を確保した上で、着実に準備を進めることが大切です。

ア 経験を生かす

これまでの勤務経験やスキルは、起業する上での大きな強みとなります。日本政策金融公庫総合研究所の調査によると、開業動機の上位は、「自由に仕事がした

かった」、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」、「収入を増やしたかった」の順に多くなっています（下表）。

また、開業時の年齢については、「40歳代」及び「30歳代」で約7割を占め、50歳以上は27.1%（うち「60歳以上」は6.3%）、平均年齢は43.6歳となっています。

○開業動機（三つまでの複数回答）

開業動機	割合（%）
自由に仕事がしたかった	59.7
収入を増やしたかった	44.9
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	41.1
事業経営という仕事に興味があった	35.7
自分の技術やアイデアを事業化したかった	30.6
社会の役に立つ仕事がしたかった	26.5
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	22.7
年齢や性別に関係なく仕事がしたかった	10.4
趣味や特技を生かしたかった	9.1
適当な勤め先がなかった	5.6
その他	6.8

資料：「2025年度新規開業実態調査」（～アンケート結果の概要～）

（日本政策金融公庫総合研究所）

イ 関連情報を収集する

起業に関する情報は、インターネットや書籍などで数多く見られるようになってきました。これらの情報を収集するとともに、どのような「もの」あるいは「サービス」が世の中で喜ばれるのか、どのようなニーズがあるのかについて、日頃から意識しておくことも大切です。

情報を集める中で、自分がやりたいことを実現するために必要な知識や資格などが明らかになり、それらを習得していくことで、一歩ずつ起業の実現に近づくことになります。

ウ 周りの理解を得る

起業すると、それまでのいわゆるサラリーマンとは異なり、リスクや責任が伴います。公務員時代は、安定した組織の中で、その一員としての役割を果たすことで

給与を得ることができていました。しかし、起業となると、どんなに小規模であっても一国一城の主となり、自分の行動によって全てが決まり、その結果の全てを負うことになるといっても過言ではありません。その影響は、配偶者などの家族にも及びます。

起業することによって家計はどうなるのか、どこで起業するのか、それによって住む場所はどうなるのか、家族と過ごす時間はどうなるのかなど、様々な変化が生じることが考えられます。配偶者をはじめとした周囲の理解を得ることが不可欠です。

エ ネットワークを大切にする

ビジネスで重要なのは、人とのつながり、すなわちネットワークです。長い公務員生活を通して様々な人とのつながりができていますが、同じ組織内の狭いネットワークだけでは不十分です。年齢に関係なく、新たに人とのつながりを築いていく努力が特に必要となりますし、同じ志を持つパートナーや仲間と協同して事業を起こす場合には、役割分担や情報共有などについて、十分なコミュニケーションを図ることが重要です。

(3) 起業に当たってのポイント

起業するに当たっては、次のことを再度確認することが大切になります。

ア 熱意はあるか

起業では、何事も自分が率先して行わなければ物事は進みません。そのためには、自らの「熱意」が不可欠となります。何らかの問題が生じたとしても、強い信念を持って何とかやり遂げるという熱意があれば、多少の困難は乗り切ることができるでしょう。特に、顧客を獲得するための「営業」に関する様々なアプローチは、多くの方が公務員としての勤務の中では経験したことのない類いのものと思われますので、自ら切り開いていく覚悟と行動力が必要になります。

イ 勝算はあるか

起業して独立し、それがうまく軌道に乗って「成功」する（十分な「収益」を確保することができる）場合もありますが、途中で資金が尽きたり、他社（同業者）に顧客が流れてしまったりするなどして、「失敗」に終わる場合もあります。

例えば、料金（単価）を低く設定して顧客を獲得できたとしても、増えた業務を任せることができる従業員を確保するための人件費や育成期間を確保できず、結局は自分一人では対応せざるを得なくなり、その結果、業務過多によって体を壊し、廃

業に追い込まれるといったことも考えられます。

公務員時代とは比較にならないほどの大きなリスクと、それに伴うプレッシャーにさらされることになりますので、起業の前には、様々なリスクについての分析と、その見通しに基づいた「勝算」（「採算」）について十分に検討する必要があります。

ウ 問題点が何かわかっているか

目標やビジョンが明確になり、「起業」への熱意が十分であっても、常に冷静に自分の考える事業を見つめ直す余裕が必要になります。そのためには、その事業を行っていく上での顧客・販路の開拓、資金繰り、従業員の確保・人材育成などの問題点や課題を見据え、障害は何か、不足しているものは何かを理解し、問題を解決していく方法を日頃から考えることが大切です。

例えば、顧客・販路の拡大がうまくいかない場合、その原因として、人脈が脆弱であること、コミュニケーションスキルが低いこと、保有する専門資格の中に特にアピールできる強みがないことなどが考えられますが、それぞれに応じた対策を講じていくこととなります。

エ 覚悟はあるか

起業すると、土曜日も日曜日も休みなく仕事をするようになるかもしれません。仕事が軌道に乗るまでは土日もなく働いたという起業家は少なくありません。それに見合った体力と気力が必要です。組織に属して働いていたときには、組織の看板が通用していましたが、起業後はそれが通用しません。どのようなことでも自分で対応するという覚悟が必要になります。

オ リスクを考える

起業にはリスクが伴います。働き方の一つの選択肢として、また「やりたいこと」や「目標」が明確で、それを実現するためには起業するのが最適であると判断できれば、起業への第一歩を踏み出すことになります。起業するに当たっては、過大なリスクを背負わない範囲から始め、起業時の固定費をできるだけ抑えて進めることが、堅実な方法といえます。

例えば、自宅を事務所としてスモールカンパニーを設立し、まずは従業員を雇わず、自分又は家族だけでスタートする、いわゆるSOHO（ソーホー：Small Office Home Office）として始めるのも一案です。