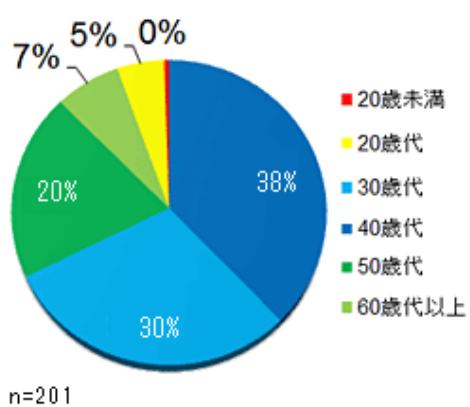


“安定企業” “終身雇用” に不安高まる。
東日本震災以降『独立志向が高まつた』 60%以上に！

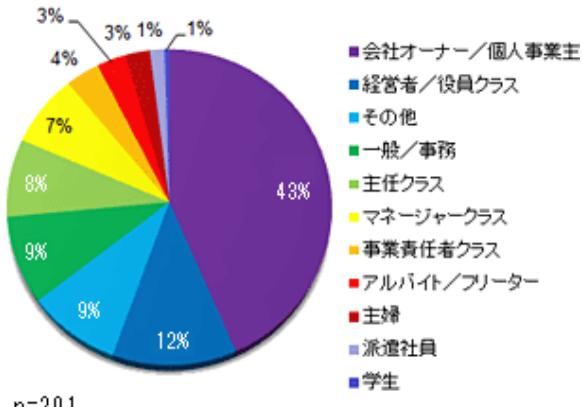
独立や起業支援、代理店募集の分野でビジネスマッチングサイト「bgent.net」を運営するクラウンコンサルティング株式会社（本社：東京都江東区 代表取締役：島村正顕）は、「独立・起業」に関して 2011 年 11 月～12 月に 201 名を対象としたアンケート形式の市場調査を実施しました。

◆ 「独立」「起業」「開業」等のキーワードで検索するユーザーの 87.8% が 30 歳代～50 歳代
「独立」「起業」「開業」等のキーワードで自ら検索して情報収集するユーザーの大半が 30 歳代～50 歳代である事が判った。その内訳は、40 歳代が 37.8% と最も多く、続いて 30 歳代の 30.0%、50 歳代の 20.0% となつた。また、会社オーナー・個人事業主・経営者等、既に事業を営んでいる方が 55% という結果となつた。

【年代】



【職業・役職】

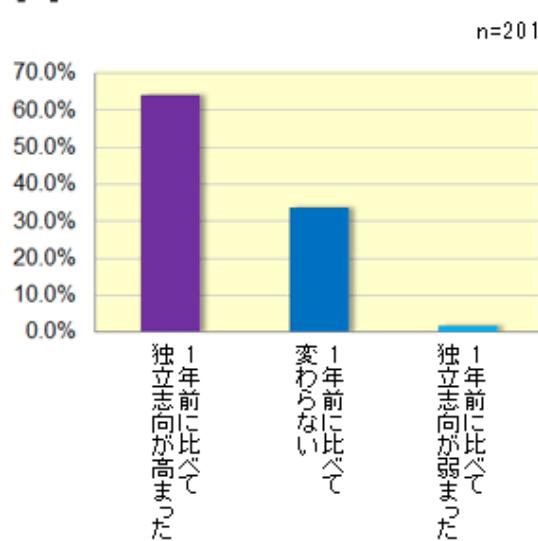


◆東日本震災以降「独立志向が高まった」64.3%

近況に関しては、1年前と比べた場合「独立志向が高まった」との回答が64.3%と最も多い結果となった。また、その理由として「1度はチャレンジしてみたい」という前向きな意見が多くみられた。これは不景気であるとは言え、東日本大震災等の予期せぬ天災の影響によるものが強く、終身雇用の崩壊や安定企業と言っていた会社や年金保障が不安定な時代では、自分の身は自分で守る傾向にあり、起業を考え始める人が増えてきたと言える。

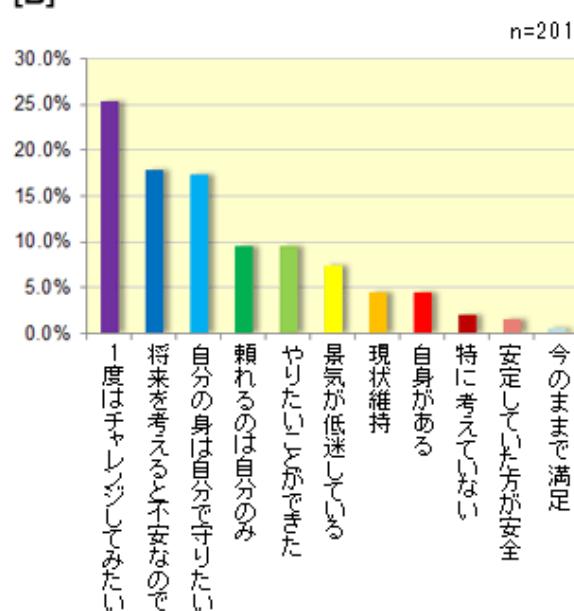
あなたの近況について一番近いもの

[A]



Aを選んだ理由について一番近いもの

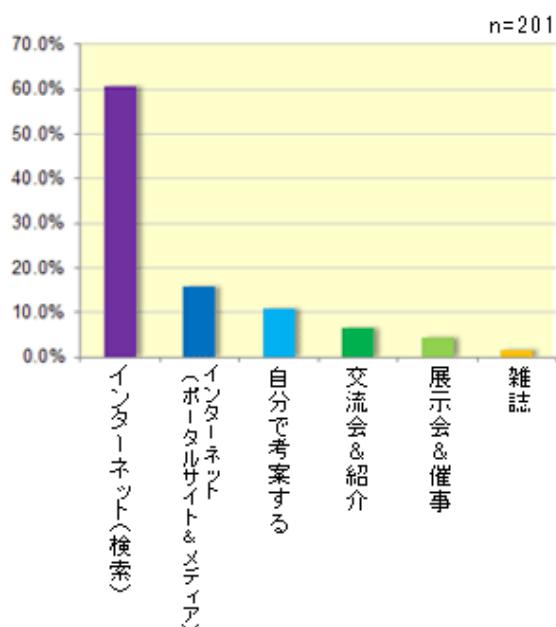
[B]



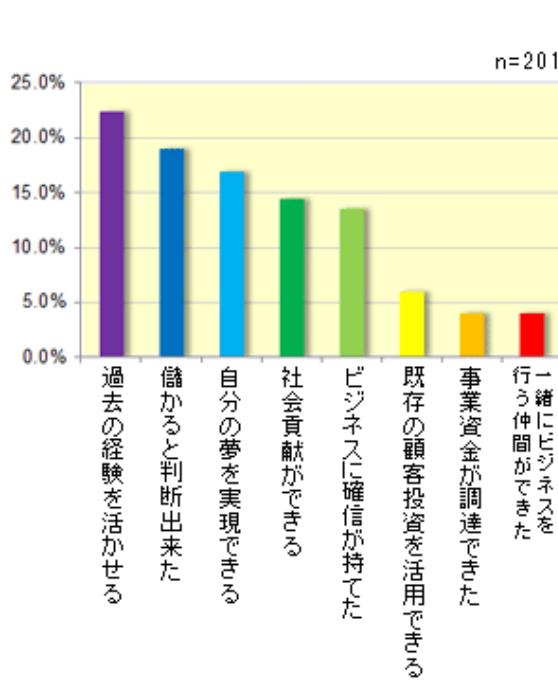
◆インターネットで情報収集！「過去の経験が活かせる」22.4%

新しいビジネス・新しい商材を探す方法としてインターネット検索やインターネットの情報サイトで探す人が76.9%と多数を占めた。また、独立開業を求める際に重要視するものとして「過去の経験が活かせる」が22.4%と最も多い結果となった。それ以外ではフランチャイズのように、ある程度決まっているビジネスモデルで「儲かると判断出来た」場合に、独立開業を考える人が多いと言える。

新しいビジネス・商材を探す方法



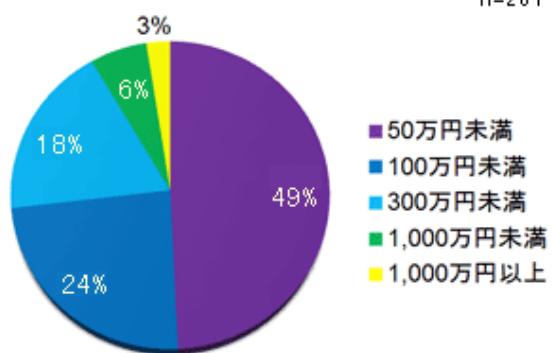
独立開業を求める際に重要視する項目



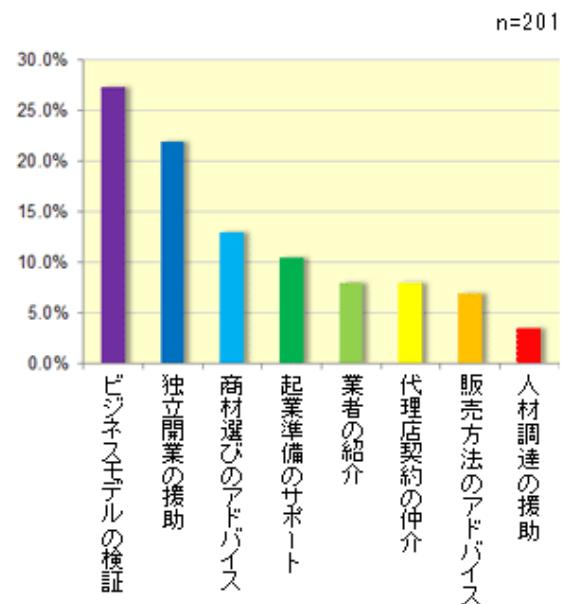
◆低資金で始められるビジネスを模索、独立開業資金は300万円未満が大多数

独立志向が高まる傾向にあるも、ビジネス投資や独立開業資金額は300万円未満が91.5%と大多数を占めた。その内訳は、50万円未満が49.3%、100万円未満が24.3%、300万円未満18.4%となり、より低資金で始められるビジネスを模索していることが判った。また、ビジネスマッチングサイト等に、あると良いとされるサービスは「ビジネスモデルの検証」「独立開業資金の援助」「商材選びのアドバイス」「起業準備のサポート」等、安全な道か事前に確認できるサービスが理想という意見が合わせて72.6%という結果になった。

ビジネスへの投資・独立開業資金



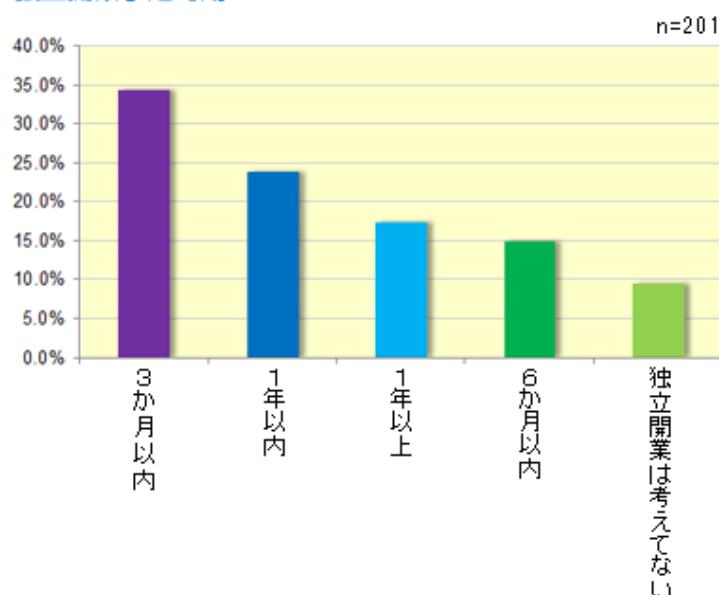
企業系情報サイトに求めるサービス



◆条件さえ合えば、「3カ月以内」に独立・起業したいが最も多く34.3%

独立開業予定期には、「3カ月以内」にという前向きな意見が最も多く34.3%という結果になった。何れにしろ「低資金で始められる」「助成金等の資金援助が見込められる」「過去に経験のある分野で儲かるビジネスモデルが検証されている」といったサービス（商材）をインターネットで探すのが現代の起業希望者のニーズに合っているようだ。

独立開業予定期



◆bgentで人気の商材ジャンルは成長著しいIT/通信部門と助成金豊富な環境ビジネス部門

IT/通信ジャンルは、低資金で事業参入が出来、且つ中長期的に儲かる仕組み（ストックビジネス）がある為、人気が高い。特に、スマートフォンやWi-Fi等の成長著しい商材に関しては、他の商材との抱き合わせ販売が可能である。それ以外では助成金が豊富な太陽光発電を始めとした蓄電商材やLED・ウォーターサーバー・家賃減額サービス等のエコ商材（コスト削減商材）の注目度が高い。また、従来の訪問販売や店頭販売を凌ぐ手法としてインターネット販売が成長著しい。今後は、より一層ソーシャルメディアを活用した商材が注目されそうだ。

◆総評

- ・2015年にはおよそ4人に1人が65歳以上の高齢化社会と予想（総務省の発表）
- ・医療技術の進歩により定年を迎えても元気な高齢者が増加
- ・不景気が理由で働き盛りの40、50歳代のリストラ

上記の3点はチャンスであり、少子化・ゆとり教育等の理由で若い世代に良い人材があまりいないと悲観するのではなく、企業側は社会人経験豊富な40、50、60歳代を積極的に活用するべきではないか。

独立・起業支援制度等を導入し、これから独立を考える中高年を上手に巻き込みながら「新たな販売チャネルを確立させる」「低資金で確立したビジネスモデルを提供する」ことが、今後の日本経済の行く末を左右すると考えられる。

【調査対象】

bgent.net 訪問ユーザー

【調査方法】

bgent.net 上で実施されたオンラインサーベイ（web 上での自記入チェック式調査）

【調査条件】

本アンケートは、ビジネスマッチングサイト「bgent」(<http://www.bgnet.net>)にアンケートへのリンクを掲載して、誰でも参加できる『オープンアンケート』形式で実施した。今回の調査は、独立・起業に対する考え方を定期的なアンケート調査の第1弾として行ったもので、3月11日の東日本大震災の以降、ユーザーの心境変化と全体像を把握する目的で実施した。また、一部の独立・起業系のサイトに協力を頂き、アンケート調査のバナー掲載をして頂いていた。

【調査実施期間】

平成23年11月21日（月）～平成23年12月31日（火）

【有効回収サンプル数】

201s

<本件に関するお問い合わせ>

クラウンコンサルティング株式会社

Email : info@clown.co.jp

TEL : 03-6457-1122 (平日 9:00~17:00)

担当 : 稲本晶子

<販売代理店募集サイト「bgent.net」に関するお問い合わせ>

Email : info@bgent.net

URL : <http://www.bgent.net/>

TEL : 03-6457-1122 (平日 9:00~17:00)

担当 : 原田大介

<会社概要>

会社名 : クラウンコンサルティング株式会社

代表者名 : 島村正顕

本社所在地 : 東京都江東区青海 2-7-4 the SOHO737

設立 : 2009年6月15日

URL : <http://www.clown.co.jp/>

主な事業 : 営業代行、インターネット・マーケティング(プロモーション)、経営・営業コンサルタント、スマートフォンビジネス、メディア事業、インターネットショッピングプログラム

以上