

【2023年上半期】独立・開業意向の傾向まとめ 起業を叶えた先輩起業家ストーリー
バブル・氷河期・Z世代で、女性のトレンドは失敗が少なく収益化が早い「守りの起業」
フランチャイズシステムを活用し在宅起業の女性と個人のスキルで勝負する男性の構図

独立開業支援事業を展開する株式会社アントレ（本社：東京都港区、代表取締役：上田隆志）は、独立開業サイト「アントレ（https://entrenet.jp/?vos=nentnetetcpr_00001）」を26年間運営し、23年1月～6月【上半期】の独立の傾向をまとめましたのでお知らせいたします。

特筆すべきは女性で、副業や独立への憧れが強く、また希望する独立のカタチの傾向として自身や家族の生活を守りながら収益アップを目指す「守りの起業」を選択する割合が高いことが見えてきました。上半期の独立傾向とともに、実際に独立した先輩事例より、働き方を変える選択肢を紹介します。



◆23年上半期【独立の傾向まとめ】

35万人のアントレ会員が23年1月から6月の間に、掲載企業への資料請求ならびに説明会に参加した情報に基づき傾向をまとめました。

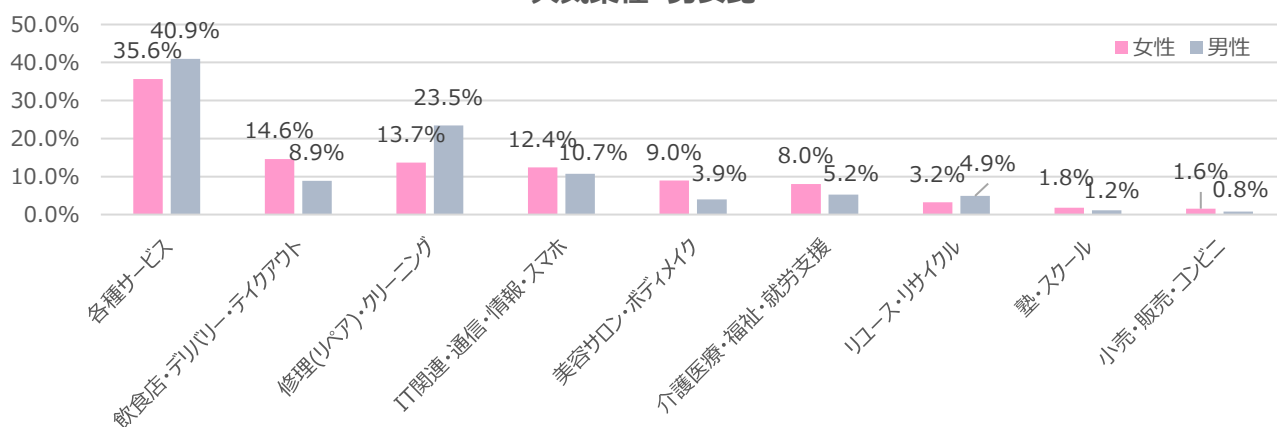
【人気業種は、女性が在宅勤務ビジネスと男性が運送・リフォーム業界】

男女ともに「各種サービス（サービス業）」に人気が集まる結果に。「各種サービス」には、生活関連サービス、結婚相談所、宅配・軽運送、不動産、保険などといった幅広いサービス業を含み、個人での独立開業が叶いやすい業種が多いことも人気の要因のひとつです。

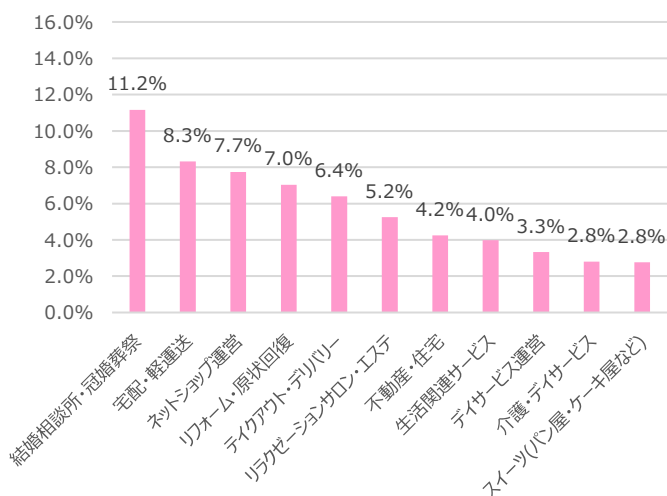
詳細の業態を見てみると、女性は「結婚相談所・冠婚葬祭」が11.2%で1位、男性は「宅配・軽運送」が14.2%で1位という結果になり、各種サービスの人気の高さが分かります。ただ、同じサービス業でも男女別では差があり、在宅可能な結構相談所ビジネスを選ぶ女性、オフラインで活躍する運送ドライバーやリフォーム業界を選ぶ男性となっていて働き方の違いが見て取れます。

※アントレが独自に分類した業種業態を元に集計しています。

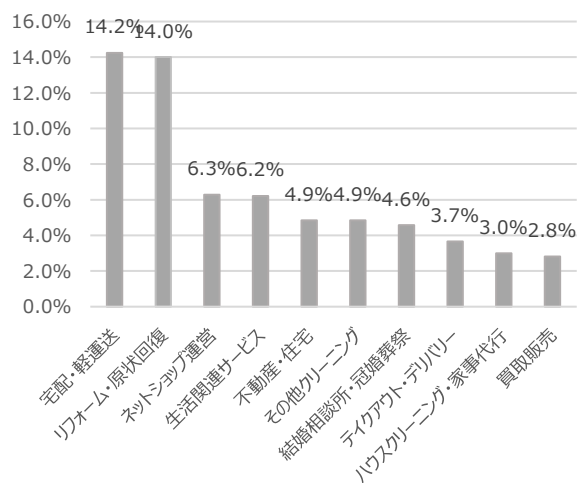
人気業種 男女比



人気業態TOP10 女性※10位は同率



人気業態TOP10 男性



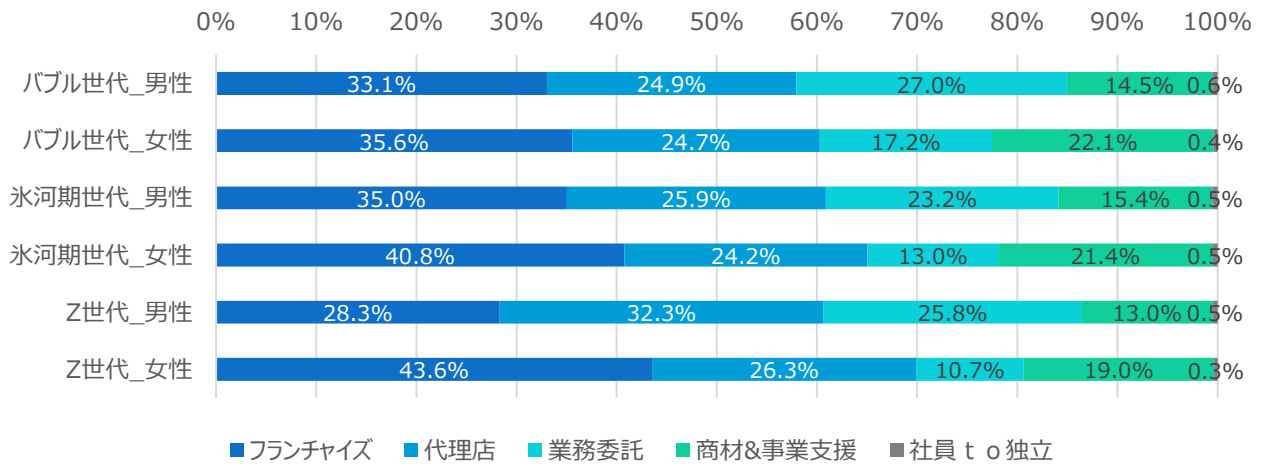
【フランチャイズなどのサポートを受けて独立を目指す女性】

世代別に独立の契約タイプについて調べてみると、どの世代でも女性が「フランチャイズ」を志向する割合が男性よりも高い傾向が顕著になりました。バブル世代では、2.5%、氷河期世代では6.8%、Z世代では15.3%と若年層になるにつれ、男性よりも差が広がる結果に。

反対に業務委託を選択する割合は、男性の方がどの世代でも約10%、女性より高い様子がありました。女性は、フランチャイズのサポートをうまく活用しながら初期費用を投資しながらも開業後の立ち上がりが高く、失敗の少ない独立を目指したい傾向が見えます。男性は、氷河期世代でフランチャイズ活用率

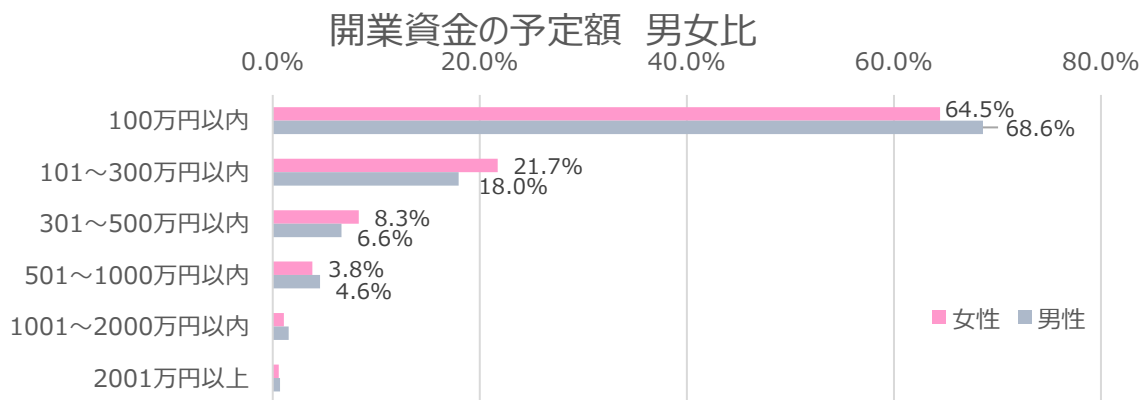
が高く、全体的に個人のスキルで勝負しやすい業務委託を選択する傾向も見えています。

独立契約タイプ^o 世代別



【開業資金帯は全体の約7割で100万円以内の低資金開業が主流】

開業資金の予定額は男女ともに100万円以内の低資金開業が人気。女性では300万円以内（21.7%／男性比+3.7%）、500万円以内（8.3%／男性比+1.7%）の開業資金帯で男性を上回る結果となりました。



◆【参考】2022年「世代別調査」*1

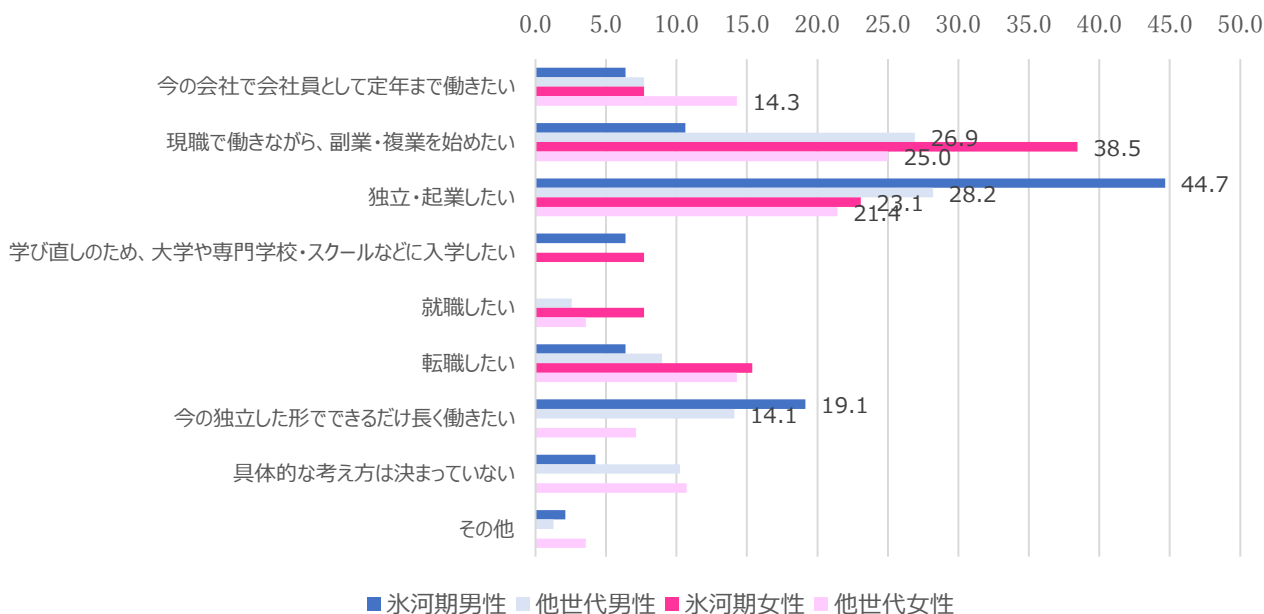
過去に実施した世代別の調査では、氷河期世代の独立・副業意欲が顕著で、機運の高まりが見えます。

希望の働き方では、氷河期男性は独立意向（63.8%）が高く、氷河期女性は副業意欲（38.5%）が最多。氷河期世代の女性は2.6人に1人が現職を継続しながらのダブルワークとして副業を希望しています。他世代女性の1位も同じく「副業」ですが、その割合は25.0%にとどまり、氷河期世代の女性とは13.5ポイントとその差が顕著な結果となりました。

氷河期世代の女性は次いで独立意向が23.1%となり約4人に1人が独立を希望しています。

氷河期世代の男性では「独立開業したい（44.7%）」、「独立している今の状況の継続（19.1%）」となり、6割が独立意向を持つ状態は全世代で最も高い結果でした。

今後希望する働き方 世代別比較



※20代以上のアントレの会員に向けたネット調査より 2022年10月実施（回答数166名）

*1 2023/02/14 リリース 【ロスジェネの昔と今、就職氷河期世代の働き方実態調査】 ロスジェネ最大の特徴は、男性が独立意向6割強、女性は副業意欲4割と高い結果 現職不満あり層の「理想の働き方」も個人事業主が最多、他世代では正社員が最多と対照的 ～新卒時に非正規でもその後正社員化が進んでいる実態、一方「女性と非大卒」の不遇さに課題～

https://entret.net/corporate/news/news98/?vos=nentnetecpr_00001

◆守りの起業を実現した先輩事例の紹介

【先輩事例1】

石川 美貴さま カバーオール加盟店（大阪府）

https://entret.net/0000184509/senpai.html?wp=1?vos=nentnetecpr_00002

午前中だけ働いて月商35万円（大阪1名）。40歳を過ぎても安定収入が得られています！

・仕事の魅力・やりがいについて教えてください

自分のペースで仕事ができるという利点。忙しい主婦にも向いている仕事なんです。

仕事がひとつ終わるたびに、綺麗になったなあと成果を実感できるのが



嬉しいですね。どうすれば効率良くこなせるか、工夫をしながら仕事を楽しんでいます。このキャニーという働き方は、非常に女性のことが考えられていると思いますね。稼ぎたい人はいっぱい仕事を入れればいいし、プライベートや主婦業を優先させたい方は自分のペースでスケジュールを組んで、安定収入を得ることもできる。どんな女性のライフスタイルにも対応できる働き方なのです。私も無理せず仕事を覚えて、徐々にビジネスを拡大できればいいかなと考えています。まだ独立して間もないですが、最近ようやく仕事にも慣れてきたところ。今は毎日が充実していますね。

株式会社カバーオールジャパン (https://entrenet.jp/dplan/0001462/?vos=nentnetetcpr_00002)

【先輩事例 2】

中村 順子さま 株式会社サムシングブルー

https://entrenet.jp/0000183380/senpai.html?wp=1?vos=nentnetetcpr_00002

平凡な主婦が、年商 3000 万円の経営者になりました。※兵庫 1 名

・どのようなプロセスを経て、独立・起業されましたか？

心安らぐ自宅のリビングルームで、年商 3000 万円（兵庫 1 名）になりました。会員数は月を追うごとに順調に増えていき、現在は常時 100 名がいる状態ですね。9 割がブログからの集客。残りは会員からの紹介です。



これまでに成婚に至ったのは約 500 組。売上は右肩上がりに増え続け、2020 年度は年商が 3000 万円（兵庫 1 名）に到達しました。それまでは個人事業主でしたが、規模が大きくなったので同年に法人化。一人では限界を感じたことから、現在はパートさんを二名雇用しています。

家事や育児をしながら、自宅の一室で年商 3000 万円を売り上げている話をする则皆さん驚かれますね。わずか数年でここまでビジネスが拡大するとは私自身も予想していませんでした。それまでは平凡な毎日を送る平凡な主婦だったので（笑）

株式会社日本仲人協会 (https://entrenet.jp/dplan/0000958/?vos=nentnetetcpr_00002)

■守りの起業を目指す女性向けにおすすめの独立開業サービス「ワタシドキ」

https://entrenet.jp/watashidoki/index.htm?vos=eentnetetcwtspr_00002



◇◇コンセプト

守りの起業

・女性が叶える自分らしい独立の支援

ハイリスクではなく今の生活を維持したまま、収入をアドオンできる雇われない生き方を紹介

・お悩み別お仕事紹介

・独立までの見通しがわかる、「守りの起業」実現までの流れ など、女性の起業を支援する内容を紹介
サービス利用料金は、無料



※掲載企業への資料請求、説明会への参加申し込みには、アントレ net への会員登録が必要

◇◇ワタシドキをご活用いただきたい対象の方

- ・収入は諦められない、でも子どもとの時間もしっかりと確保したいシングルマザーの方
- ・子育てや介護がひと段落して好きや得意を活かして何か新しいことを始めようと思っている方
- ・仕事と育児の両立をしてバランスのよい生活を送りたいと思っている方
- ・定年後まで自分のペースで続けられる仕事を見つけたい 40代・50代の方

*報道関係の方は、先輩事例へのインタビューや本サービスへの取材相談が可能です。
株式会社アントレ 広報宛 (pr@e.entrenet.jp)へメールにてご連絡をお願いいたします。

■独立・開業支援サイト「アントレ」について

https://entrenet.jp/?vos=nentnetetcpr_00001

1997年2月より、独立のために必要な情報を集約した日本最大級の独立開業専門メディア。利用者の興味関心のある独立開業プランへの「資料請求&資料ダウンロード、説明会予約」機能を提供。先輩の成功談・失敗談や企業検索から説明会・個別面談会情報まで比較検討できるフォーマットで提供する点が特長。アントレの会員数は35万人を超え、230件以上のフランチャイズ・代理店・業務委託募集といった独立開業プランを掲載することで、週2,500~4,000件の資料請求や説明会予約につながっている。(2023年7月現在)



■株式会社アントレ会社概要

個人の独立開業を支援するため、フランチャイズ・代理店・業務委託募集等のインターネット広告事業とイベント運営を実施。1997年より、独立のために必要な情報を集約した日本最大級の独立開業専門サイト「アントレ (https://entrenet.jp/?vos=nentnetetcpr_00001)」を運営するほか、業界初の伴走型個人M&A支援サービス、起業スクール、DX集客支援などを運営する子会社3社（アントレプラス、ウィルフ、FORCE）を含むアントレグループ全体として、個人の独立・開業を支援する複合的プラットフォームを展開しています。

社名：株式会社アントレ

代表取締役：上田隆志

所在地：〒107-6111 東京都港区赤坂 5-2-20 赤坂パークビル 11階

事業内容：独立した働き方を支援するインターネット広告事業と展覧会・イベント等企画及び運営。

URL：https://corp.entrenet.jp/?vos=nentnetetcpr_00001

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社アントレ 広報担当 岡本

TEL：080-7002-8206 MAIL：pr@e.entrenet.jp
