

平成28年版

厚生労働白書

(平成27年度厚生労働行政年次報告)

—人口高齢化を乗り越える社会モデルを考える—

厚生労働省

図表4-1-18 高齢者の起業支援

平成28年度予算額 8.7億円（新規）

趣旨

- 少子・高齢化が進展する中、持続的な成長を実現させていくためには、年齢に関わりなく働くことができる生涯現役社会の実現を推進する必要があるが、そのためには、既存の企業による雇用の拡大だけでなく、起業によって中高年齢者の雇用機会を創出していくことも重要である。
- このため、中高年齢者が、起業（いわゆるベンチャー企業の創業）する際に必要となる、募集・採用や教育訓練の経費の一部を助成することにより、中高年齢者の起業と雇用機会の創出を図る。

事業の概要

助成額

- 起業者の区分に応じて、計画期間内における募集・採用、教育訓練に要した経費（人件費等を除く）の一部を助成。

<起業者の区分>

- 60歳以上の者 [助成率2/3、上限200万円]
- 40歳～59歳の者 [助成率1/2、上限150万円]

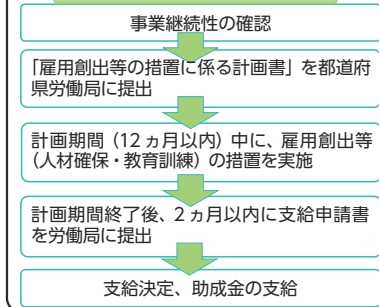
対象経費

経費の区分	経費の内容
対象労働者の募集・採用、教育訓練に要した経費	求人情報掲載経費、選考会等の参加経費、職場見学・職場体験（インターンシップ等）の実施経費、遠隔地採用に係る経費、資格取得費、講習及び研修受講費用 等

主な支給要件

- 新たな事業を開始するために法人を設立した事業主であって、当該法人の業務に専ら従事していること（個人事業主の場合は、新たな事業を開始したものであって、当該事業の業務に専ら従事していること）
- 事業継続性の確認を受けていること
- 計画期間開始前（事業開始から12ヵ月以内）に「雇用創出等の措置に係る計画書」を提出していること
- 計画期間（12ヵ月以内）内に、事業に必要となる者（60歳以上の者の場合は2名以上、又は40歳以上の者の場合は3名以上）を、継続して雇用する労働者かつ雇用保険の一般被保険者として雇い入れること（※39歳以下の者のみの雇入れは支給対象外。）
- 支給申請時点で、当該事業所における離職者等の人数が、雇い入れた対象労働者の人数を上回っていないこと

支給手続きの流れ



コラム

選択肢としてのシニア「起業」
～銀座セカンドライフ株式会社～

高齢期になっても働きたいという人は多い。多くの人は企業に雇われるという道を歩むが、起業する人も多くなってきている。中小企業白書（2014年版）によれば、2012（平成24年）の22.3万人の起業家¹の47%は50代以降だ（全人口に占める高齢者の割合が上がっているというのも背景としてはあるが）。

一方でいざ起業ということとなると、どうしたらよいかわからないというケースも多い。そのような人を総合的に支援するのが東京都中央区にある「銀座セカンドライフ株式会社」だ。

この会社の代表は若き起業家片桐実央さん。彼女も起業家であるが、元々起業を志していたわけではない。祖母の介護をきっかけに、「シニアのためになにかできないか」、「自分の専門性を生かしたことができないか」

と考えた結果（当然ながら市場性、採算性も）、2008（平成20）年にこの会社を立ち上げた。主な事業内容は、「起業コンサル・事務サポート」、

「セミナー・交流会」、「レンタルオフィス」だ。既に7,000人の起業を支援してきた。

起業を思い立ったらまずは事業内容を決めなければならない。同社でコンサルをする場合「やりたいこと」、「できること」、「お金になること」を考えてもらうが、この3つの要素が重なったところを事業のターゲットとして考えるのがよいという。楽しく仕事をするためには「やりたいこと」をまずは考えるべ



代表の片桐さん

¹ 過去1年間に職を変えた又は新たな職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者

きだが、「やりたいこと」がない場合、まず「できること」を考える。シニアは若い人と比べて経験豊富なため、知識、ノウハウ、人脈を棚卸しすれば何かの「できること」は見つかるという。

この最初の事業内容（アイデア）を考える段階で迷っている人が多い。具体的な起業のプロセスについてイメージが持てないからだ。起業コンサルを受けるのも一つ手であるが、起業セミナーや交流会に参加して、実際に起業している活躍されている方の体験談を聞いて具体的なイメージを掴むというのもおすすめだそうだ。



起業（予定）者の交流会

事業内容が決まったら次は事業計画書の作成だ。まずはSWOT分析²をして自分の強みをどう生かすか、自分の弱みをどう克服するかを検討する。ある程度事業計画が固まったら売上と経費を予測し損益計画を作る（経費は概ね予測可能なので特にしっかりと）。あとは起業形態（法人か個人か）の決定だ。

基本的には通常の起業と何ら変わらないが、シニアの場合会社員時代に培ったスキルや人脈を用いた分野の起業が圧倒的に多く、そもそも大きく事業を拡大したいと思っていない人が多いので、店舗を持つとか在庫を持つとかそういう大きなリスクをとらず小リスクで起業される方が多いそうだ（50万円以下の起業が多く、レンタルオフィスの利用などにより毎月の経費も抑えている）。

また、起業を通じてお金を稼ぐという目的は当然あるのだが、「事業を通じて社会に貢献したい！」という方が多く、そういう人たちの起業を支援することが片桐さんの喜びともなっている。

高齢期の生活を充実させるためには様々な方法があるが、「起業」を考えてみるのもいいかもしれない。

² 自己分析（強み（Strength）、弱み（Weakness）、外部環境（機会（Opportunity）脅威（Threat））から事業性を評価する方法

（地域における多様な雇用・就業機会の確保のための協議会を設置）

2016年の高年齢者等の雇用の安定等に関する法律の改正により、企業を退職した高齢者等の活動の中心となる地域社会において、多様な就業機会を確保するため、地方自治体を中心となって、地域の実情を踏まえた高齢者雇用のあり方を協議、推進するための、地域の高齢者の就業に関する機関で構成される協議会が設置できることとなった。

この協議会は、都道府県や市区町村のほか、シルバー人材センター、労使関係者、社会福祉協議会、地域の金融機関等が参加して、高齢者の多様な就業の機会の確保に関する地域の課題について情報を共有し、連携の緊密化を図るとともに、地方公共団体が作成する「地域高年齢者就業機会確保計画」に関し必要な事項や、その他地域の実情に応じた高齢者の多様な就業の機会の確保の方策について協議を行う（図表4-1-19）。