

平成23年11月10日
パリ産業情報センター
酒井 裕史
ピエリック・グルニエ

一般調査報告書

フランスにおける新しい起業のかたち 「個人事業主制度 (auto-entrepreneur)」について

2009年の世界的な経済危機のさなか、フランスにおいては約58万社が新たに起業しました。これは前年比75.1%の増にあたる驚異的な数字です。さらに、続く2010年の起業数も約62万社に達し、過去最高記録を更新しています。実は、この新規起業した起業の半数以上が新たな企業形態「個人事業主制度」(auto-entrepreneur)によるものであり、世界的な不況の中でのフランスの起業ブームはこの新制度の導入が背景にあります。本稿では2009年1月に導入されたこの新たな企業形態を紹介します。

1 個人事業主制度の背景と目的

(1) 個人事業主制度導入の背景と目的

新自由主義型の経済政策を主張して2007年5月の大統領選挙に勝利したサルコジ大統領は、「経済近代化法」を2008年8月に成立させました。この法律は「経済の諸分野で成長を妨げているような制約を排除し、雇用を創出するとともに、消費者価格を下げる」ことを目的としており、例えば既存企業に向けて従前において必要とされていた法的手続きの一部を簡略化することなどを定めています。

そして、この経済近代化法のもう一つの目玉として導入されたのが「個人事業主制度 (auto-entrepreneur)」です。これは従前にはなかった企業形態で、個人の起業を促すことで経済の活性化と雇用創出を狙ったものです。この制度の目的は、具体的には次の3点にあるとされていました。

- ① 特技を活かした事業を振興することで失業者数を減らすこと。
- ② サイドビジネスや事業の創造によって経済活性化を図ること。
- ③ インターネット通販などにおいて頻発していた小規模な不正取引を減らし、その分の徴税を確実にすること。

(2) 個人事業主制度の特徴

上述のような背景・目的のもとで導入された個人事業主制度は、具体的には次のような特徴を持っています。

① 起業が容易であること

誰もが容易に起業できるよう、資本金等が不要とされ、登録手続きも簡単になっています。自宅からインターネットで手続きを済ますこともできます。実際、インターネットでの登録者は全体の4分の3にも及んでいるとのこと。

② 年間売上額の上限が設定されていること

他の法人形態と区別を明らかにするため、年間売上額の上限が設定されています。例えば、サービス業の場合は3万2600ユーロ、小売業の場合は8万1500ユーロとなっており、これを超える場合は別の法人形態に移行することが求められます。また、サイドビジネスとして個人事業主としての売上高が従業員としての給与額を超えた場合、被雇用者としての社会的な保護が受けられなくなります。なお、従業員を雇うことも可能です。

③ 売上がなければ税・社会保障費の支払いが免除されること

所得税と社会保障費は売上額に応じて一括で支払うことになっています（13%～23.5%。業種によって変わります）。ただし、最低支払額の設定がないため、売上がなければ支払う必要もありません。このことにより、起業のリスクが最小限に抑えられています。なお、売上額については、毎月、または3カ月毎に売上額を申告する必要があります。

④ 税等における優遇措置があること

一種の地方税である地域経済拠出金の支払いが3年間免除されるほか、付加価値税(TVA)の徴収も免除されています。

2 個人事業主制度による起業件数と分野別の内訳について

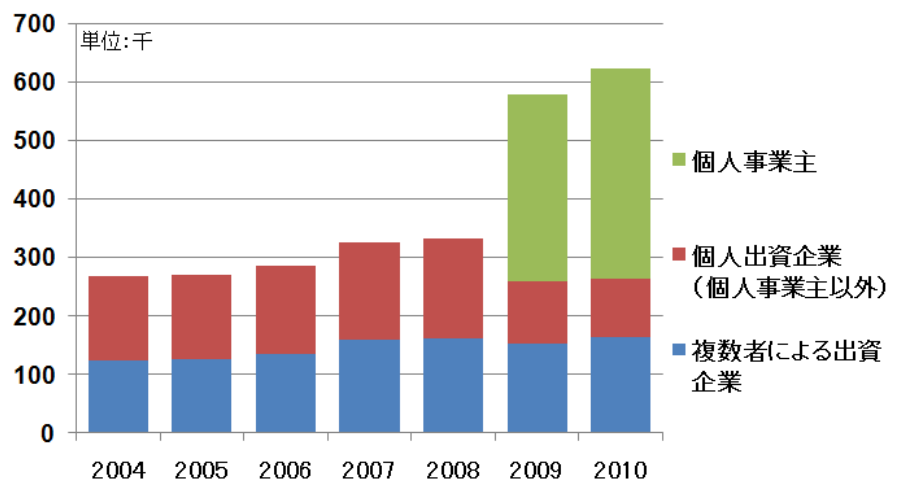
(1) 起業件数

上記のように優遇されている個人事業主制度は実際に大人気で、制度が実施された2009年1月以降、数多くの個人事業主が誕生しています。（グラフ参照）

2009年以降、起業件数が爆発的に増えており、しかもその増加分のすべてが個人事業主分であることが判ります。具体的には、2009年の起業件数が約31万3000件、2010年は約35万9700件です。これはそれぞれの年の起業件数全体の55%、58%に当たります。ちなみに、2011年に入ってからはこの爆発的な

起業件数は収束に向かっており、2011年1月から7月までの企業登録数は約17万2000社で、前年同期比で16%減少しているとのことです。このままいくと、2011年の起業件数は50万件に止まるとの予測もあります。これは、もともと起業を希望してい

た人が2009-10年に一斉に起業手続きをとったため、起業すべき人の多くが既に起業してしまったこと、後述の理由で個人事業主制度に係るイメージが必ずしもよいものばかりではなかったことによるものと推測されています。

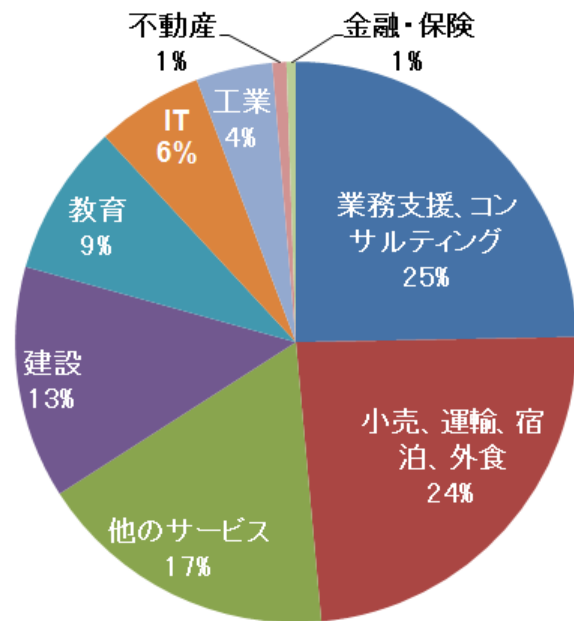


(2) 起業の分野別内訳

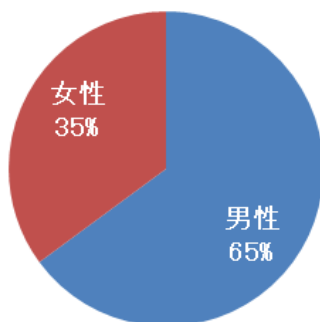
個人事業主制度は行政手続きが簡単なので、すぐに起業したい人、サイドビジネスに挑戦したい人、さらにはビジネス未経験者にもハードルが低くなっています。このため、大学生、失業者、定年者、公務員、サラリーマンなど、あれにでも挑戦しやすくなっています。実際、2009年の起業者の29%がサラリーマンであり、49%が失業者等を含めた定職についていなかった人だそうです。（この制度のもとでは、起業後も失業手当が支給されます。）

また、2009-2010年の2年間で起業分野は、下図のとおりです。

手軽さに惹かれて起業する人が多いため、個人が自宅でできるサービス業、業務サービスやコンサルティング、あるいは小売業が多いが目立ちます。サービス業には例えば園芸、家事支援に関するものが含まれ、小売業には例えばインターネットを活用した通信販売が目立つようです。なお、フランスでも建設業などでの活動には特定の資格が必要とされており、個人事業主制度もこの例外ではありません。



(3) 個人事業主のプロフィールについて

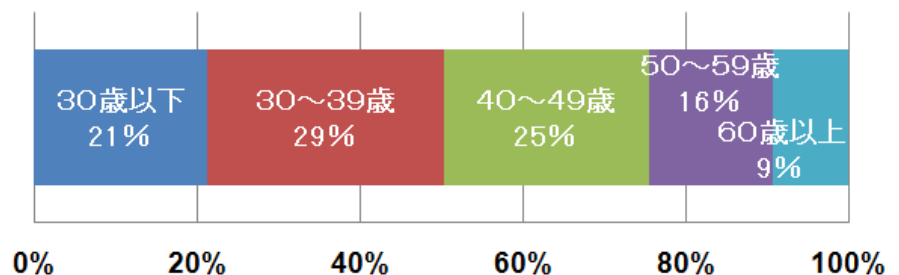


左図のとおり、個人事業主の65%は

男性で、女性は35%です。起業する分野についても男女に違いがあり、男性は小売、建設、業務支援などで起業するケースが多く、女性が比較的多く活躍する業種は業務支援、小売、サービス業などであるとのこと。

起業する人の平均年齢は39歳です。年齢内訳では30～39歳が29%で最も多いなど、いわゆる働き盛りの人の起業が盛んです。60歳以上の人も積極的に起業していますが、この年齢層では、特に教師・福祉職・看護師などの専門職にあった人がそれぞれの専門分野で起業するなどの例が目立つようです。

個人事業主制度が、定職に就いている人のサイドビジネスや、定年退職者の年金外収入になり得るために、起業の道を選んだ人が少なくないということが分かります。



3 個人事業主制度の「評価」

(1) 個人事業の「営業成績」について

まだこの制度が導入されてから日が浅いため、営業成績と言っても起業直後のことで、事業自体の成否を決めるものではありませんが、2009年に登録した約31万の個人事業主の半分くらい（約16万人）は同年に売上を上げなかった（あるいは申告しなかった）とのこと。一方で、個人事業主の総売上高は10億ユーロに達しており、これは売上を申告した個人事業主一人当たりで約6,295ユーロに相当します。2010年においては約37万人が売上を申告しており、総売上高は31億ユーロに達しました。つまり、個人事業主（約64万社）のほぼ半分程度が売上を計上・申告しており、売上を申告した個人事業主一人当たりでは約8,285ユーロの売り上げがあったこととなります。売上額の上昇については、2009年に登録した個人事業主のビジネスが2010年に軌道に乗ったためであるとの見方が有力です。

(2) 個人事業主制度導入の目的から見た場合の「評価」

先にも明らかにしたとおり、個人事業主で起業した人の49%が失業者等を含めた定職に就いていない人たちだったこと、サイドビジネスとして起業する人も多いことなどを考えると、「特技を活かした事業を振興することで失業者数を減らすこと」をめざすことについての政府の目的は一部達成できたと言えます。また、個人事業主の約半数が売上を計上・申告していることから、「サイドビジネスや事業の創造によって経済活性化を図ること」、「インターネット通販などにおいて頻発していた小規模な不正取引を減らし、その分の徴税を確実にすること」についても一定の成果を挙げていると言えます。

また、個人事業主と契約する既存企業から見ると、ビジネスのボリュームに応じた機動的な労働力の確保が可能になるため、便利なシステムとして利用されています。

（しかしながら、この「機動的な労働力の確保」が可能になったおかげで、雇用が抑制される可能性も指摘されています。次項参照。）

(3) 個人事業主制度について指摘されている問題点

① 社会保障の面で

フランスは労働者の権利保護の法制度が強く、営業規模に応じた従業員の増減、生産の調整のための雇用規模のフレキシビリティの確保が非常に難しいとされています。そのため、企業が従業員を解雇したうえで個人事業主として起業させ、業務支援契約を結ばせているケースがあるとのこと。この場合、実際には社員と同じように仕事をしているにもかかわらず、労働者としての権利が保護されないこととなります。（ちなみに、この場合、裁判が個人事業主と企業が交わした契約を労働契約とみなす可能性が非常に高いため、元従業員である個人事業主と企業のウイーンウィン関係がなければ実現しません。）

また、先にも述べましたが、サイドビジネスとして個人事業主としての売上高が従業員としての給与額を超えた場合、従業員としての厚い保護（社会保障、失業手当、年金など）はなくなりますので、個人事業主としてのビジネスを抑える人もいるとのこと。

② 事業運営の面で

株式会社等で責任が有限とされるのとは異なり、出資額を超えて責任を負うことになります。仮に赤字が出た場合に適当な措置をとらなければ無制限に責任を負うことになるので、大変リスクな一面があります。

また、利益額ではなく、売上高に応じて税及び社会保障費が算出されるため、経費が多くかかる活動には向いていません。

③ 税制の面で

売上高が最高額を超えたり、また逆に2年間以上売上がなかった場合には、個人事業主制度とは違う形態に移行しなければならず、最低支払額を含めた税金負担が一層増加することになります。また、登録してから3年が経つと、地域経済拠出金の免除がなくなり、売上高と関係なく年間200～2000ユーロ程度の支払いが発生します。個人事業主制度自体に、事業家としての訓練を積ませてやがて本格的な事業に発展させることを促す面があるためにやむを得ない面がありますが、多くの個人事業主がこのハードルを越えられず、脱落していくものと見られています。

逆に、個人事業主制度による社会保障・税金負担額が表面上は軽く見えるために同業の他形態企業による批判が高まりました。しかし、利益ではなく、売上高が課税されることから、負担は実際に軽いかどうかはケースバイケースであると考えられます。

4 おわりに

政府によって経済活性化の切り札の一つとして導入され、フランスに爆発的な起業ブームをもたらした個人事業主制度ですが、これが政策として成功だったのかどうかを判断するのはまだ少し早いようです。

少なくとも、自分の夢を実現したい、自分の能力・才能を活かしたい、という起業希望者の背中を大きく後押ししたことは確かでしょう。その結果が2009-2010の2年間での約67万件の起業件数につながっています。

一方、本文中でも触れたように起業した個人事業主の約半数が未だ売上を計上できていないなど、順調にスタートしているケースばかりではありません。（もちろん、制度が導入されてからまだ間がないなかで結果を出すのは難しいこともあるので、それぞれの起業の成否を判断すること自体が時期尚早ですが。）地域経済拠出金の支払いが免除され、まったくキャピタルリスクがないなかでで経営を続けられるのは3年間だけです。この3年が明けたあとには、たとえ売上がなくても、地域経済拠出金を支払わなければなりません。この3年を区切りに各起業者は事業継続の可否判断を迫られることとなります。なので、2012年の廃業件数が一つの指標になるかもしれません。

また、これも本文で指摘しましたが、既存企業が「業務支援」の名目で個人事業主と契約することで新規雇用を抑えるケースが見られるとのこと。これが広がれば、決して失業率の改善にはつながらないと思われれます。

サイドビジネスが肯定的に受け入れられていない日本では、同じような仕組みの制度導入は困難と思われれますが、経済の活性化に向けた方策の一つとして十分に注目に値します。まもなく明らかになるであろうこの個人事業主制度の行方がさらに気になります。