



# 40代から始める「副業 でキャリアを開く」リ サーチまとめ

このプレゼンテーションでは、40代から副業を始め、キャリアの新たな扉を開くための実践的な知見を深掘りします。データに基づいた現状分析から、段階的な成功戦略、そして現実的な目標設定まで、あなたの副業キャリアを加速させるためのロードマップを提示します。

# 目次

## 40代の副業の現状

副業実施率、副業の種類、収入の傾向などの基本データ

## 副業収入の実態

収入ピラミッドと現実的な目標設定

## 副業の発展段階

副業→複業→法人化→事業拡大のステップ

## 法人化の判断基準

法人化すべきタイミングとメリット・デメリット

## 心理的メカニズム

自己効力感と挑戦意欲の関係

# 40代の副業実施状況

就業者全体で副業をしている人は約22.6%ですが、年代別でみると40代が最も多く、**31.7%**が副業を実施しています。

40代は収入が横ばいになり、昇進も頭打ちになりがちな時期。「もしもの備え」や「収入の柱をもう一本増やしたい」という動機から副業を始める方が増えています。

副業への関心も高く、「今後副業をしたい」と考える40代は**87.5%**と全世代中トップとなっています。



副業を始めた理由のトップは「収入を増やしたい」で77%

# 40代の副業マップ：4つのタイプ

## スキル提供型

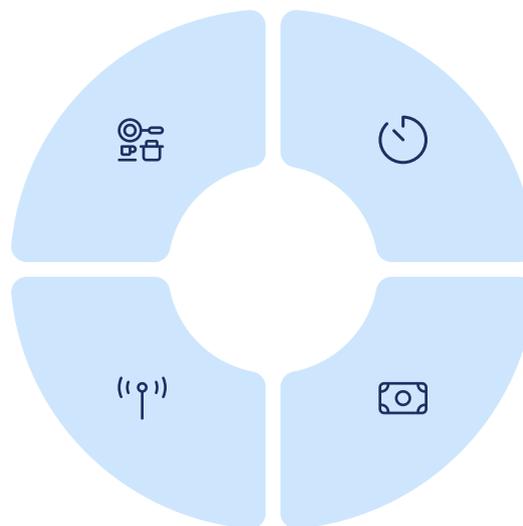
専門スキルを活かし成果物単位で報酬を得る副業

- ライティング、デザイン、プログラミングなど
- 効率よくこなせれば時給換算で本業を上回る収入も
- 安定するまで時間がかかる傾向あり

## 情報発信型

個人の発信力を収入につなげる副業

- ブログ・SNS発信によるアフィリエイト収入
- YouTube配信など
- 初期コストが低く40代の豊富な経験を活かせる



## 時間労働型

隙間時間でできるアルバイト的副業

- コンビニや飲食店の夜勤、宅配ドライバーなど
- 働いた分だけ確実に稼げる
- 深夜・週末勤務で体力的負担が大きい場合も

## 資産運用型

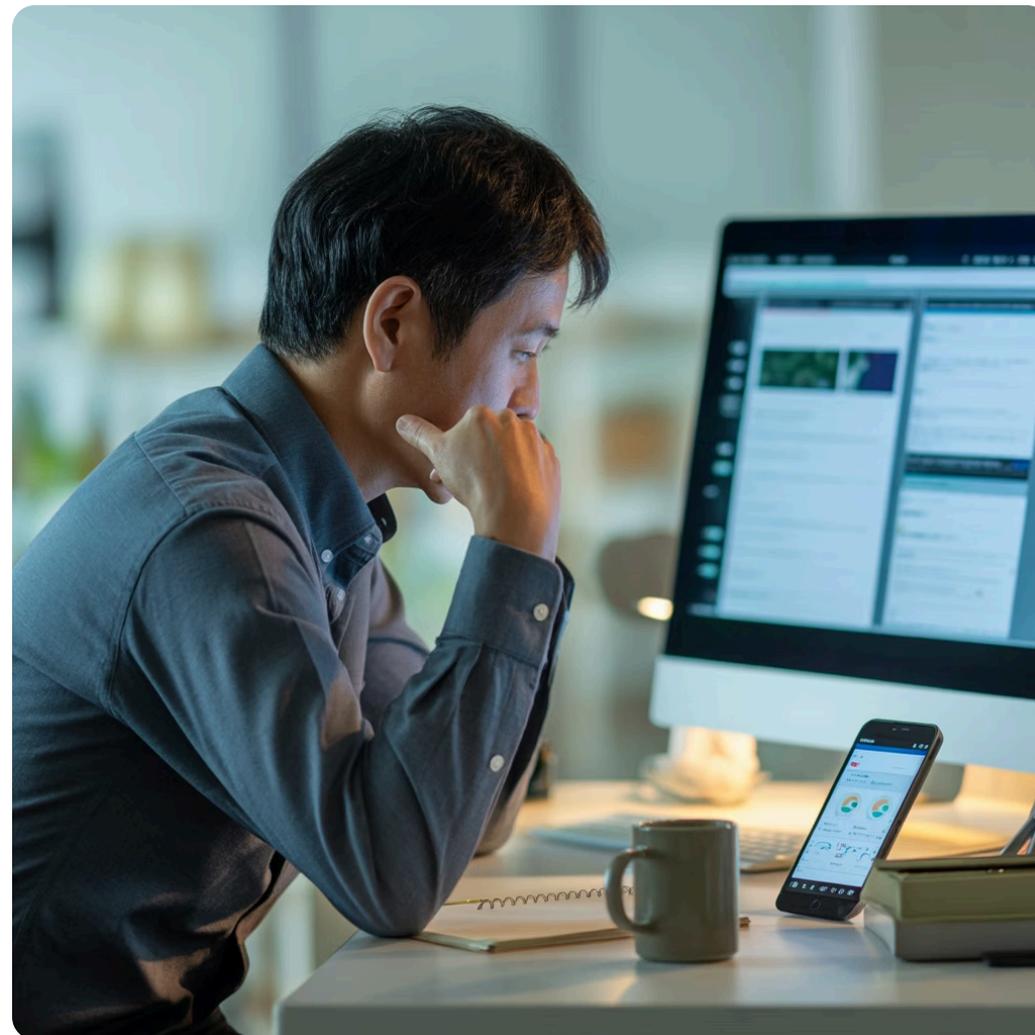
金融資産や不動産など元手を活かす副業

- 株式投資、FX、不動産賃貸など
- 労働というより運用益で稼ぐ形
- 専門知識や資金、リスク耐性が必要

# 副業人気ランキング

## 人気の副業ジャンル

1. Webライター
2. ネット物販
3. データ入力
4. ブログ・アフィリエイト
5. 動画配信
6. デザイン・イラスト制作
7. プログラミング
8. 翻訳・通訳
9. オンライン講師
10. 写真販売



40代におすすめなのは「**ブログ**」など情報発信型の副業

- リスクが低く、初期投資も少ない
- 40代の豊富な経験や専門知識を活かせる
- 継続的なコンテンツ投入が必要だが、長期的に収益化が可能

# 40代副業者のプロフィール傾向



## 勤務先の特徴

副業者は大企業勤務が半数以上を占め、残りが中小企業勤務。大企業の方が副業解禁が進んでいるケースが多く、副業で得たスキルを本業に還元したいという意向も。



## 本業との関係

本業と異なる職種の副業をしている人が7割超。「会社では活かしきれない自分のスキル・趣味を副業で発揮する」というパターンが多い。

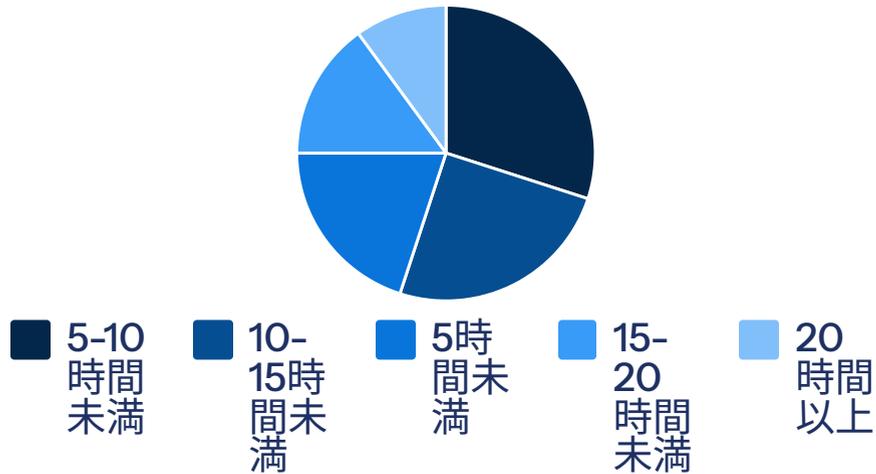


## 家族構成

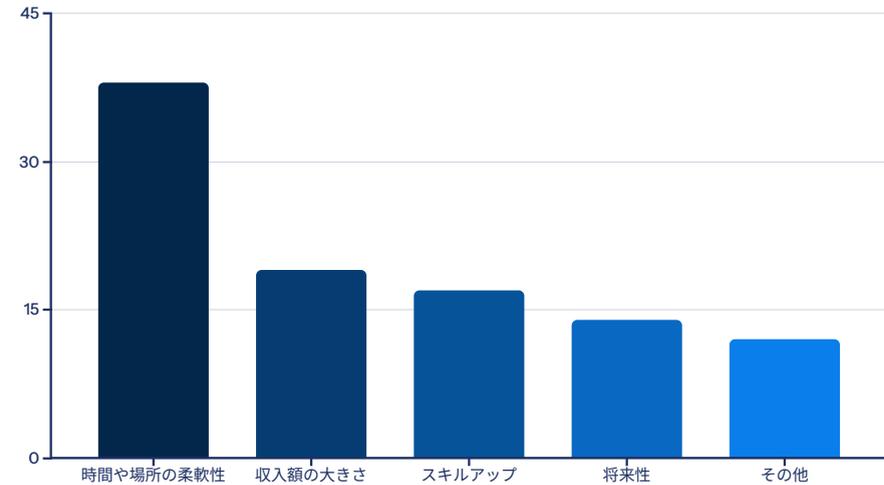
子育て世代の40代は教育費や住宅ローンへの不安から副業を始める動機が強く、「将来への備え」「老後資金が心配」という理由も上位。

# 時間投下量と収入の傾向

## 副業にかける時間

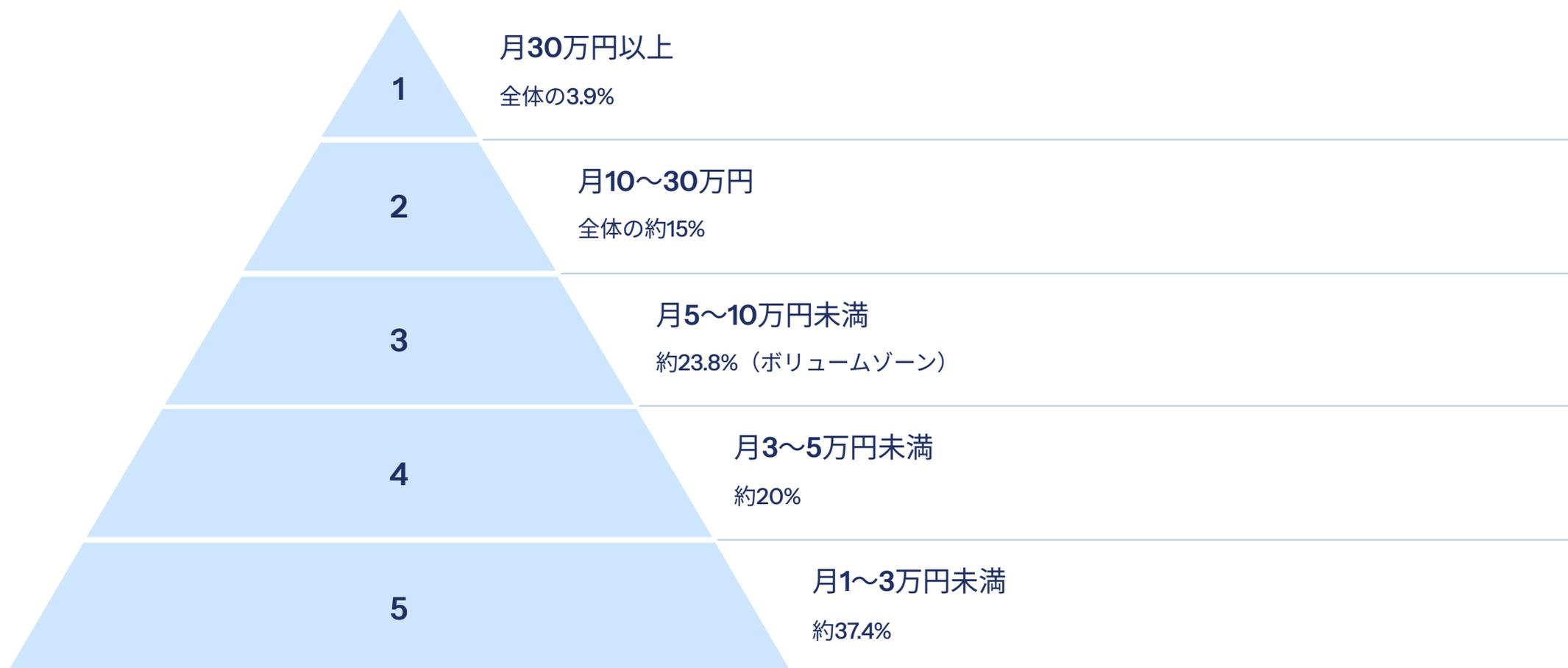


## 40代副業者の重視ポイント



本業の合間に平日夜や週末を充てるケースが多く、**時間**や**場所の柔軟性**が最も重視されています。

# 副業収入ピラミッド



副業収入は大多数が少額で、少数が高額収入を得ているピラミッド型の分布になっています。多くの40代にとって副業収入は生活を劇的に変えるというより **家計の足し（年数十万円程度）** となっているのが実態です。

# 副業収入の実態

**71.2%**

月収5万円未満の  
副業者

多くの副業者は月に数万円程度の収入を得ています

**19%**

月10万円以上稼ぐ  
人

約5人に1人が月10万円以上の副収入を得ています

**3.9%**

月30万円超の割合

ごく一部の人だけが本業並みの収入を副業で得ています

**20万..**

副業の平均年収

多くの方は「お小遣い程度のプラスアルファ」と捉えています

# 現実的な目標設定



## 副業での成功の秘訣：段階的な目標設定

ピラミッド構造から見る成功への階段：

1. 最初は「月2~3万円」程度を目標に
2. 小さな成功体験を積む
3. 自信がついたら「月5万円」へステップアップ
4. さらに「月10万円」と段階的に狙う

いきなり高額収入を狙うより、低リスクで経験を積みながらステップアップする方が挫折しにくい傾向があります。

# 副業から起業へ：段階的發展モデル



## STEP 1: 副業

本業を続けながら小さな副業を始める段階。週末起業や夜間副業とも言われ、リスクを抑えて新しい収入源にトライします。



## STEP 2: 複業

複数の仕事を並行するパラレルキャリア。本業に加えて2つ以上の副業プロジェクトを持ち、多面的に市場価値を試します。



## STEP 3: 法人化

最も有望な事業を法人化し、本格的な起業へ。副業収入が本業収入に迫るか上回るくらいになったら検討する目安です。



## STEP 4: 事業拡大

従業員を採用して組織化。もはや「副業」の域を超え、本業としての事業運営にフルコミットしている状態です。

# 段階的ステップアップのメリット

## リスク分散と心理的余裕

副業であれば失敗しても本業収入があるため経済的リスクを抑えられます。また本業の信用やネットワークを活かして副業を軌道に乗せることも可能です。

## 行動が行動を生む好循環

「いきなり会社設立」はハードルが高いですが、副業→複業と徐々にギアを上げていくことで、気づけば独立への準備が整っていたという状態を作れます。



40代はキャリアの曲がり角ですが、小さく始めて大きく育てる戦略を取れば、会社員から事業家へのソフトランディングが可能になります。

# 法人化を検討すべきタイミング

1

副業の年間利益（所得）が約**500万円**を超えたら

税務上の目安です。所得税は累進課税で利益が大きくなると最高**45%**もの税率になりますが、中小法人の法人税はほぼ一律で実効税率約**20～23%**程度に収まります。

2

課税売上高が**1,000万円**を超えたら

個人事業だと前々年の売上**1,000万円**超で消費税課税業者になりますが、新たに法人設立すれば最初の2期は原則消費税が免除されます（インボイス制度登録すれば2年間免税）。

3

事業拡大を目指すタイミング

取引先から法人化を求められた場合や、副業を本業並みに育てたいという状況なら、法人化を検討すべきでしょう。

# 法人化のメリット



## 税率の低下

個人事業の所得税は最高45%ですが、法人税は約23%程度と低い税率で済みます。



## 所得分散

家族を役員にして給与を支払うなど所得配分の工夫で節税できます。



## 経費計上の幅拡大

個人では認められない支出も法人なら経費にできる範囲が広がります（例：家賃の一部、通信費、人件費など）。



## 信用力向上

株式会社や合同会社の形にすることで対外的信用が増し、大口取引や融資を受けやすくなります。



## 有限責任

個人事業主と違い会社の債務について経営者個人の責任が限定されます。



## 資金調達

日本政策金融公庫の創業融資や補助金申請など法人の方が有利なケースがあります。

# 法人化のデメリット・留意点

## 維持費の発生

- 登記設立に約20万円前後かかる
- 赤字でも均等割の法人住民税（約7万円）が発生

## 経理・税務の手間

- 決算申告が複雑になり専門知識が必要
- 会計ソフト導入や税理士顧問料などの負担

## 社会保険への加入義務

- 社長一人の会社でも社会保険加入が原則必須
- 本業+副業会社の両方で二重加入となる場合も
- 加入手続きの過程で本業の会社に副業が発覚するリスク

## 資金の制約

- 法人の利益は簡単に個人の財布に移せない
- 給与や配当には所得税や社会保険料がかかる
- 会社のお金を私的に流用すると背任や経費否認のリスク

# 会社への申告義務・就業規則の整合

## 副業を法人化する前に確認すべきこと

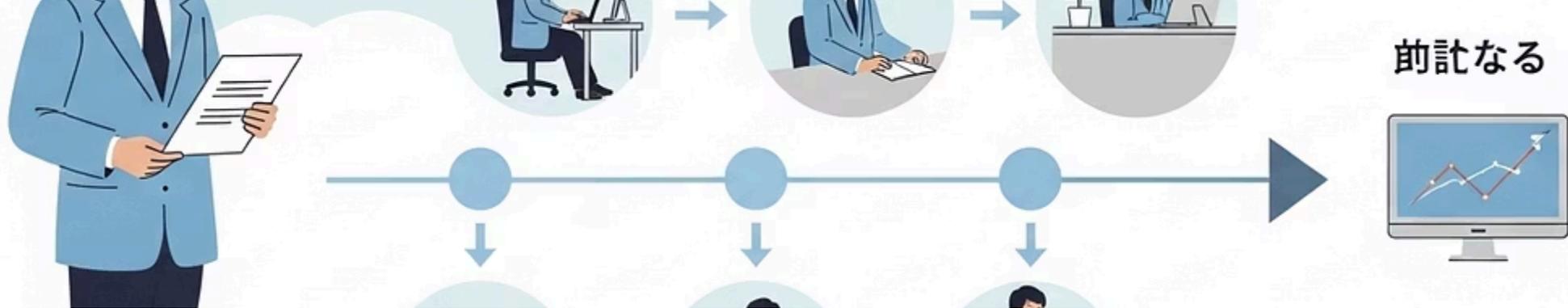
副業を法人化する前提として勤務先の規定を必ず確認しましょう。日本では副業禁止の企業もまだ多く存在します。

- 2019年時点で副業禁止の企業は75.8%
- 近年は推進により2021年で許可企業50%まで増加
- 就業規則で「副業する場合は会社に届け出・承認を得ること」と定める企業も

この義務を怠り内緒で法人運営すると、住民税通知や社会保険手続き経由で会社に副業がバレるケースがあります。万一発覚した場合、懲戒処分の対象になり得ます。



- ⊗ 副業が本業と競合する場合は厳しい制裁も考えられるため、就業規則に違反しない形で法人運営を行うことが大前提です。



## 副業のステップアップ事例

### Aさん（45歳）のケース

IT企業勤務→Webライター副業→技術ブログ運営→法人化→コンサルティング会社設立

本業のITスキルを活かしてWebライターとして副業を開始。月3万円の収入からスタートし、1年後には月10万円に。さらに自分の技術ブログが収益化でき、2年目には副業収入が月20万円に到達。3年目に法人化し、現在は従業員3名のコンサルティング会社を経営。

1

2

### Bさん（42歳）のケース

メーカー勤務→ネット物販副業→輸入ビジネス→法人化→実店舗オープン

趣味で集めていた海外雑貨をネットオークションで販売したことが副業の始まり。月1~2万円の小遣い稼ぎから、徐々に仕入れルートを開拓し、1年後には月8万円の収入に。3年目に法人化し、現在は実店舗も構える輸入雑貨ビジネスに発展。

# 自己効力感と挑戦意欲の関連メカニズム

## 自己効力感とは

自己効力感（Self-Efficacy）とは「自分はやればできる」という確信のことで、心理学者バンデュラが提唱した概念です。

この感覚が高い人ほど、新しい課題への挑戦意欲が湧きやすく、困難に直面しても「きっと乗り越えられる」と考え粘り強く取り組む傾向があります。

逆に自己効力感が低いと、「どうせ自分には無理」と挑戦を諦めてしまいがちで、成長の機会を逃しやすくなります。



副業や起業といった新たなキャリア挑戦においても、まず必要なのは「自分にもできるはずだ」という信念です。

# 成功体験の積み重ねが重要



自己効力感を高める最も効果的な方法

小さくても成功体験を積み重ねること



副業での小さな成功例

最初の500円をネットで稼ぐ、初めて商品が1個売れるなど



自信の芽生え

「自分にもできた」という感覚が次のチャレンジへの自信につながる



ステップアップの継続

低リスクなタスクから始めて徐々にハードルを上げていく



ポジティブスパイラル

小目標を達成→自己効力感アップ→もう少し高い目標に挑戦→達成

# 副業で高まる自己効力感



## 副業が起業への自信を育てる

研究では、本業を続けながら起業活動をするハイブリッド起業家を20週間追跡調査したところ、以下の結果が得られました：

- 「自分は起業家として成功できる」という自己効力感が強いほど、困難に直面しても起業への努力を継続しやすい
- 自己効力感が低い人では時間とともに起業継続意欲が大きく低下
- 自己効力感が高い人ではむしろ継続意欲が向上し続ける

副業段階で得た小さな成功が「もっとやれる」という自信となり、それがさらなる行動を呼ぶ好循環を生んでいます。

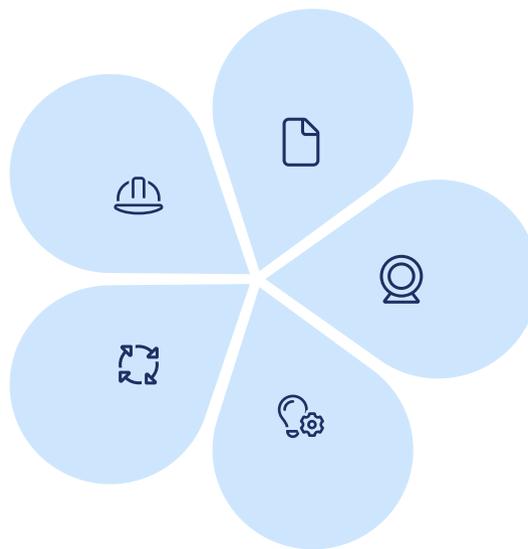
# 心理的安全性と挑戦

## 安全装置としての本業収入

副業から起業への移行期において、本業収入という「安全装置」があることが心理面で大きな支えになります。

## 好循環の形成

小さく挑戦→成功→自信UP→安全網がある中でさらに大胆に挑戦→大きな成功という流れが生まれます。



## 挑戦への躊躇の軽減

安定収入がある中で起業にチャレンジできるため、万一失敗しても生活が破綻しないという安心感が挑戦への躊躇を減らします。

## 心理的余裕

この心理的余裕自体が自己効力感を高める効果を持ち、結果的に起業の継続率向上につながります。

## 大胆な施策

背水の陣で起業するより、セーフティネット付きで段階的に起業する方が、人は自信を持って大胆に挑戦できます。

# 専門家インタビュー：キャリアコンサルタントの声

40代の副業は「単なる収入増加」ではなく、「キャリアの多様化」という視点が重要です。この年代は専門性と経験を蓄積してきた時期だからこそ、それを別の形で発揮できる場を持つことで、自分の市場価値を再確認できます。

特に注目したいのは、副業を通じて得られる「自己効力感」です。本業では見えなかった自分の可能性に気づき、それが本業へのモチベーションにもつながります。結果として「複線型キャリア」が形成され、環境変化への耐性も高まるのです。

村上 智子（キャリアコンサルタント）

# 専門家インタビュー：税理士の声

副業の法人化については、「税金が安くなるから」という単純な理由だけで判断するのは危険です。確かに所得が高くなれば法人税率の方が有利になりますが、社会保険料の負担増や事務コストも考慮する必要があります。

特に会社員の方が副業で法人を作る場合、社会保険の二重加入問題や、本業の会社へのバレリスクも検討すべきポイントです。法人化は収入規模だけでなく、「将来的にどこまで事業を拡大したいか」という展望も含めて判断すべきでしょう。

佐藤 健一（税理士）

# 副業を成功させるための実践ステップ



## STEP 1: 自己分析

自分のスキル、興味、時間的制約を客観的に分析し、適した副業タイプを見つけましょう。



## STEP 2: 明確な目標設定

「月3万円を6ヶ月以内に稼ぐ」など、具体的で達成可能な目標を設定します。



## STEP 3: 学習と準備

必要なスキルや知識を身につけ、ウェブサイト開設やSNSアカウント作成など基盤を整えます。



## STEP 4: 小さく始める

完璧を求めず、まずは小規模でスタート。実践からの学びを重視します。



## STEP 5: ネットワーク構築

同じ分野の先輩や仲間とつながり、情報交換や協力関係を築きます。



## STEP 6: 定期的な見直し

3ヶ月ごとに進捗を確認し、方向性の修正や次の目標設定を行います。

# 副業にまつわる課題と対応策

## 時間の確保が難しい

40代は仕事も家庭も忙しく、副業の時間確保が最大の壁になります。

### 【対応策】

- 朝活や隙間時間の活用（通勤時間、昼休みなど）
- 週末の2時間×2日でも月16時間の活動が可能
- 家族の理解を得て、定期的な「副業タイム」を確保

## 本業との両立に不安

副業に夢中になって本業に支障が出るのではないかと不安があります。

### 【対応策】

- 本業の業務時間内は副業関連の連絡を遮断
- 副業の納期は余裕を持って設定
- 体調管理を最優先し、無理なスケジュールを組まない

## スキルや専門知識の不足

新しい分野に挑戦する際、必要なスキルが不足していると感じることがあります。

### 【対応策】

- オンライン講座やセミナーで効率的に学習
- まずは既存スキルを活かせる分野から始める
- 副業仲間や先輩に質問できるコミュニティに参加

# 具体的な副業開始のチェックリスト

## 法的・制度的確認事項

- 会社の就業規則で副業が許可されているか確認
- 副業の申請・届出が必要な場合は手続きを行う
- 確定申告の必要性と方法を理解する
- 住民税の納付方法（特別徴収か普通徴収か）を確認
- 開業届の提出可否を判断する

## ビジネス面の準備

- ターゲット市場とニーズを調査
- 競合分析と自分の強みの明確化
- 必要なツール・設備の準備
- SNSやウェブサイトなどの情報発信基盤の構築
- 初期費用と収支計画の策定

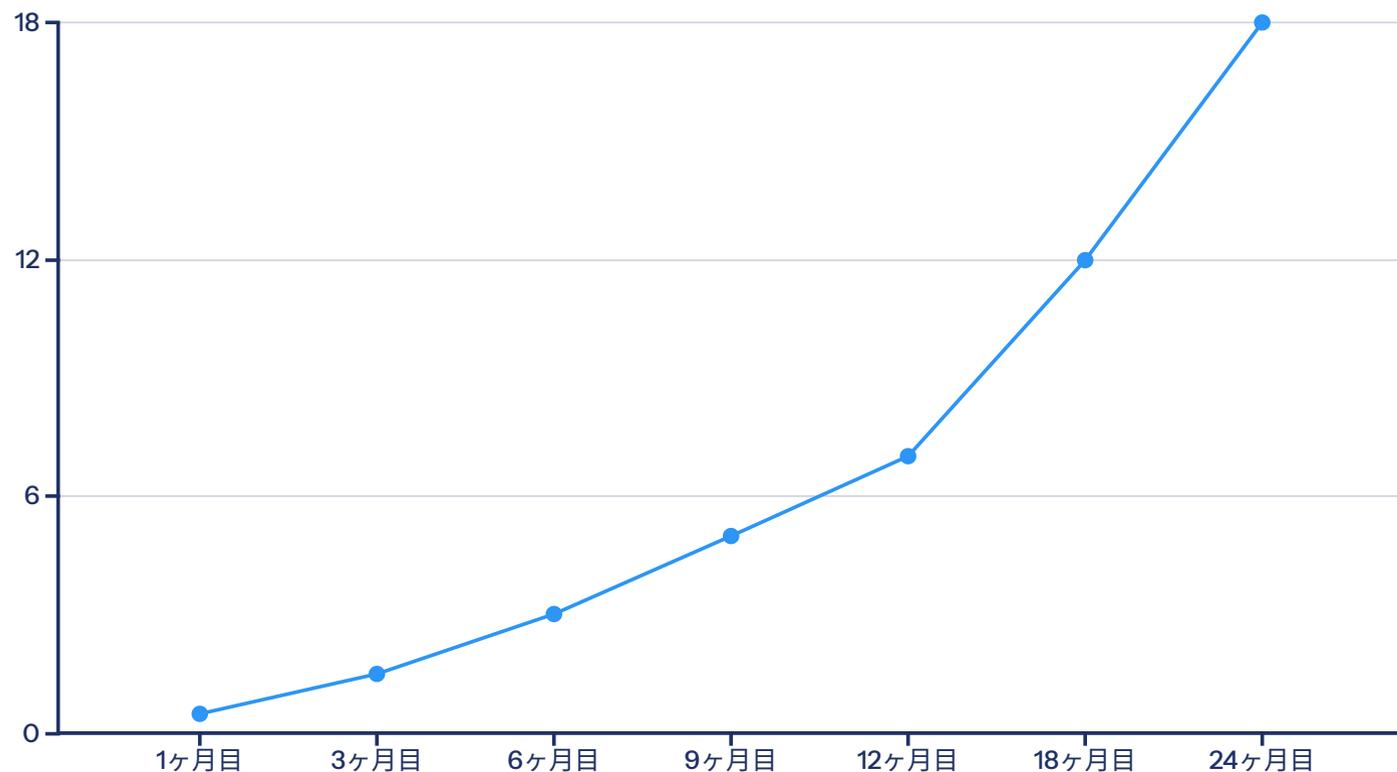
## 実務的準備

- 副業用の銀行口座の開設（事業と私用の分離）
- 会計・経費管理の仕組み構築
- 契約書や請求書のテンプレート作成
- 名刺やプロフィールの準備
- スケジュール管理システムの導入

## メンタル面の準備

- 家族への説明と協力の取り付け
- 週何時間・いつ取り組むかの明確化
- 初期の小さな目標設定
- 副業仲間やメンターの確保
- 健康管理と休息時間の確保計画

# ケーススタディ：40代Webライター副業の収入推移



大手企業の総務部で働く43歳男性のケース。初めは趣味だった技術ブログの執筆経験を活かし、クラウドソーシングサイトで1記事500円のITトピック記事から始めました。徐々に実績を積み、単価を上げながら専門分野に特化。18ヶ月目で法人クライアントと直接契約ができるようになり、現在は月18万円の安定収入を得ています。

# おすすめの副業関連サービス・ツール



## クラウドソーシングサービス

ランサーズ、クラウドワークス、ココナラなど、副業の受注や発注ができるプラットフォーム。スキル提供型副業の入口として最適です。



## 会計・確定申告ツール

freee、MFクラウド、マネーフォワードなど、個人事業主向けの会計ソフト。経費管理や確定申告の手間を大幅に削減できます。



## タスク・時間管理ツール

Todoist、Trello、Notionなど、本業と副業のタスクを効率的に管理できるツール。優先順位付けや時間管理が容易になります。



## コミュニケーションツール

Slack、Discord、Chatworkなど、クライアントとのやり取りをスムーズにするツール。メールより即時性があり、管理も容易です。



## オンライン学習プラットフォーム

Udemy、Schoo、Skillshareなど、副業に必要なスキルを効率的に学べるサービス。手頃な価格で質の高い講座が受講できます。



## 副業コミュニティ

ビズシル、副業コネクト、noteのコミュニティなど、同じ志を持つ仲間と情報交換できる場。孤独感の解消や情報収集に役立ちます。

# 事務所案内①：会社に頼らず、"自分の構造"をつくるあなたへ

「このままで本当にいいのか？」 そう思った時点で、あなたのキャリアはすでに次のフェーズに入っています。

- 会社に頼りきりの構造が崩れつつある今、副業や起業は一部の人だけの選択ではありません。
- 小さく動ける「副業」、そして仕組みを持つ「法人化」は、あなた自身が未来を設計するための"ツール"です。
- でも、初めての副業や法人化は、法務・税務・構造設計など、ひとりではカバーしきれない壁があるのも事実です。

私たちは、あなたが「自分の構造を持つために動く」その一歩に、**専門家として、戦略家として、そして伴走者として**並走します。



# 事務所案内②：ラプロユアコンサルティングのご支援内容

✓ 個人事業から法人化まで"ゼロからの構造設計"をサポートします



会社を辞めずに副業を始めた方へ

- リスクを抑えた経営支援
- 会計指導
- 住民税・確定申告の支援



収益が出てきた方へ

- 個人と法人、どちらが有利かの判断材料を提供
- 法人設立手続き
- 税務連携
- 社会保険加入の戦略設計



起業に不安がある方へ

- 資金計画
- 補助金申請
- 副業から起業への移行シミュレーション

そしてすべての方へ：「未来を選ぶための、構造を持つ」ことを、法務・会計・ビジネス設計の三位一体で支援します。

副業という"安全装置"も、起業という"脱出口"も、あなたが"動ける構造"を持つことで、はじめて現実になります。