

事務局説明資料

2026年2月27日

事務局

(中小企業庁 経営支援部 創業・新事業促進室)

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

第3回検討会での主な意見①

創業支援の考え方

- 課題と対応策の方向性が創業ガイドラインに落とし込まれれば、支援側の分類ツールだけでなく、起業家自身が「自分に何が足りないか」を把握し「ここを学ぼう」と自己認識するためのツールにもなり得る。支援側としては、網羅的な情報の中でどこに注力するか、どこを積極的支援の対象にするかという観点でさらに整理することが重要。
- 個別類型ごとのサポートだけではエコシステム全体を捉えきれない部分がある。そのため、類型間やプレイヤー間の関係性も一つの考慮点として組み込むべき。
- 従来の地域活性化にはあまりなかった「外部からの投資を誘発し、持ってくる」という動きもこれからは重要。外部投資が比較的早い段階で必要になる。これまでと違う点に着目し、支援内容をタイプごとに考えていく必要がある。
- 類型別の支援パターンと、それに基づきガイドラインを作って創業支援の質を上げていく基本的な方向性には非常に同意。5年後に同じ議論を繰り返さないよう、仮説を立てて定量的に検証する仕組みを今回しっかり考えるべき。

官民連携による創業支援

- 地方ではインキュベーション施設等の整備はハードルが高いが、事業を行う場所の確保という面ではある程度必要。官民どちらかの単独整備ではなく、連携して整備・運営し一体的に創業者を支える仕組みができると良いのでは。
- 長野信金を中心に市町村が連携している点は非常に良い。こうした取組が増えると良いが、民間と自治体との繋ぎ込みが今後より重要になり、地域毎に自治体主体・民間主体とバラバラだと混乱するため、うまく整理ができると良い。

第3回検討会での主な意見②

創業の土壌づくり

- 土壌が民間から生まれることは理想的で必要だと思う一方、観光客や外部資金が入りにくい市町村では民間ベースだけで土壌形成するのは難しく、民間の取組や土壌そのものに補助を入れて耕し、育むことも必要。
- 町でも中間支援や「場」を作ろうとしているが、民間資金が集まらず、インフラとして町がずっと資金を出し続けないと土壌が保てない状況にあり、本当はどこかで自立・自走させたいのにできていない苦しさがある。
- かつての地域活性化は一村一品的なものが多く、地域のリーダーが見えるビジネスを一生懸命育てるもので、「土壌作り」はほとんど議論されていなかった。一方、現代の地域づくり・創業では、まず土壌やインフラ、地域の土台を作らないと育ててこず、「土壌作り」から始めなければならない点がこれまでとの決定的な違いの1つ。
- 土壌・関係性づくりは短期間では難しく、地方創生の内閣府事業のように10年単位で支援する例もある。一度選んだ対象には長く応援できる仕組みを織り込めれば、より土壌づくりに寄与するのではないか。
- 既に土壌や関係性ができていて、新しい起業が生まれそうな条件が揃っている地域に、土壌づくりの示唆があると感じる。土壌づくりが本当に起こりそうな活動をしている地域を応援する際には、「意味のある関係性」や「メンバーがそれぞれ役割と共同の目的を持って進んでいるか」を、交付金・補助金の採択基準として設けられないか。
- もともと人口が少ない、若年層がいない、基盤産業がなくなった地域での土壌作り直しは困難。全国で同じ豊かな土壌を作るというより、土壌がなくなってしまった地域は、マーケットと連携した広域的な土壌作りを考えるべき。

第3回検討会での主な意見③

創業ガイドラインの作成とその周知

- 土壌づくりや、熱い人をどう生むかという話は、政策上の言葉だけでは表しきれない。無機質でない、人が人をつくる部分をどうガイドラインや教育コンテンツに入れ込むかがポイント。
- これまでに各地域でどのような支援が行われ、どのような事業がどの程度うまくいったのかを踏まえたうえで、各地域の実情に合った「創業タイプ」と「支援タイプ」に基づき、ガイドラインで表現するのが良いのではないか。

情報支援（ポータル）

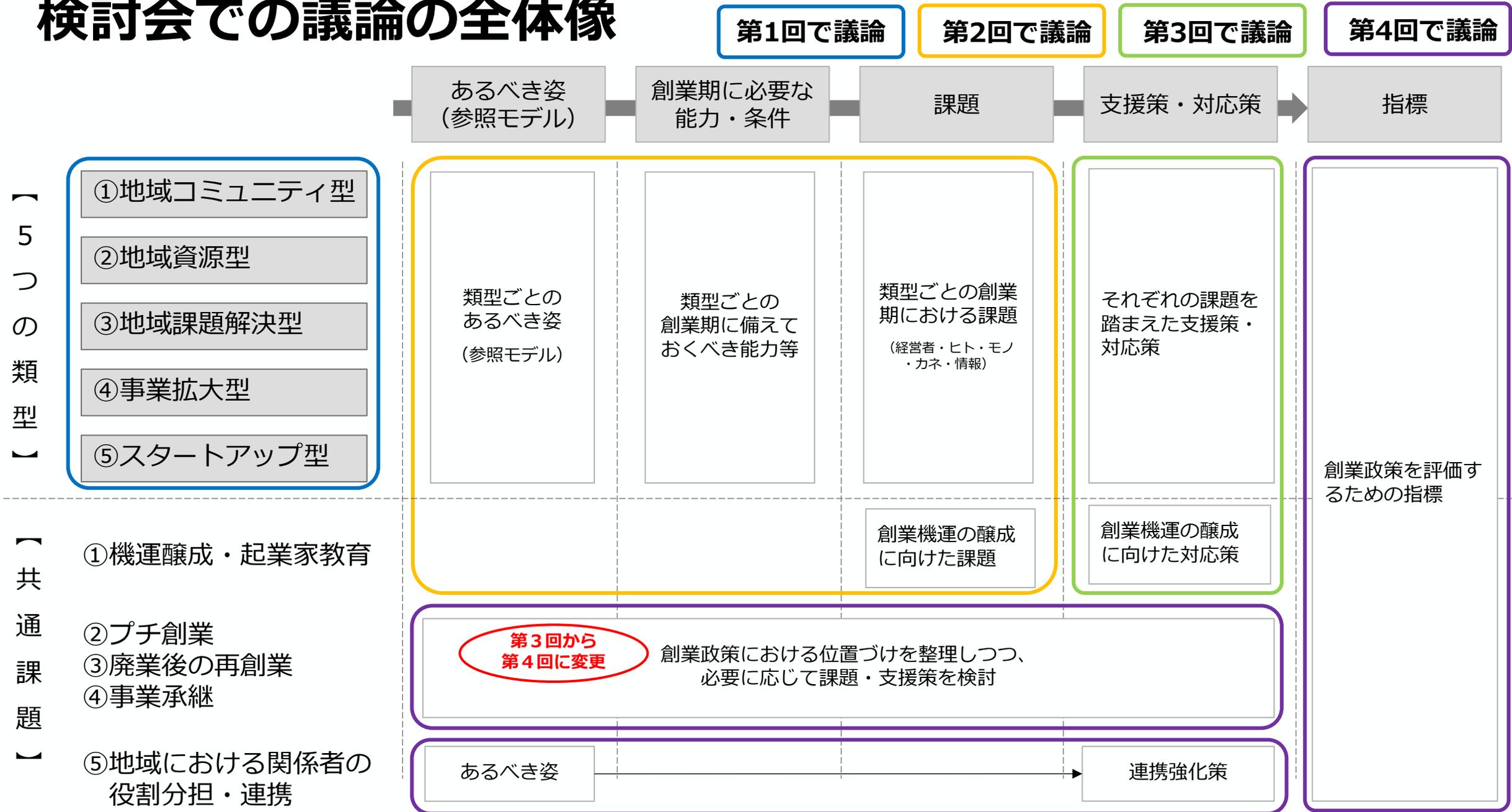
- スタートアップに関する情報も現状まとまっておらず、民間でポータルを作れないかを議論中。J-Net21が、一番情報がまとまっている認識。これを参考にしつつ、創業に関する情報ポータルについても、各類型の支援の観点でもうまく連携できると良い。
- J-Net21やミラサポ、ドリームゲートなどには有用な情報コンテンツがあり、こうしたウェブコンテンツをうまく活用して、支援の手が届きにくい層にも情報を届けることが非常に有効。さらに、創業機運醸成の文脈で、チャレンジしたい人向けの刺激になるコンテンツを、ウェブも含めもっと発信していければ良いと思う。
- 起業家に情報をどう届けるかという点では、結局ウェブの充実と民間との連携が重要。そうでないと行政のサイトは見てもらえない。創業や経営の醍醐味など起業の面白さは、行政的な表現では届かない部分もある。

第3回検討会での主な意見④

起業家教育

- 高校生・中学生くらいまでを起業家教育でカバーし、長期的に予算を確保して応援する仕組みがあると良いのではないかと。創業政策において、地域の土壌づくりと、その根幹となる起業家教育にどれだけ注力できるかが重要。
- 大学コンソーシアムやプラットフォームが基礎的な教育を進めているが、起業家教育までは手が回っていない状況。教員も必ずしも起業家を増やしたいわけではない現状であるが、むしろそこにチャンスがあるのではないかと。
- 「ビジネス」よりも「商売をする」という観点も持ってもらわないと、特に最初に起業する人たちは失敗してしまう。社会課題解決に寄り過ぎて失敗している事例を見てきており、ビジネスと社会課題解決のバランスも重要。経営者リテラシーの向上が非常に大きなテーマ。
- 創業前に全員がある程度身につけておくべき能力と、創業後に顧客開拓など実務の中で形成していく能力を分け、前者を中心に教育プログラムや事前対応を設計できると良いのではないかと。
- 地域を引っ張るリーダー像も昔とは変わっており、自らビジネスを展開する人というより、コーディネートし設計する能力が非常に求められている。以前はビジネス展開の能力の方が重視されていたが、今はデザイン能力が重要。
- 2018年から創業支援等事業計画制度の創業機運醸成事業が始まったが、実際にどの自治体は何をしていて、どのくらいの事業実績があるか、どこまで何が出来たか、まずは中小企業庁がしっかりと分析してほしい。エビデンスを把握していないと、ゼロから「どのような創業機運醸成が大事か」を議論してもあまり意味がない。

検討会での議論の全体像



第3回から
第4回に変更

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

創業政策における「プチ創業」の位置付けについて

1. 典型的な「プチ創業」の概要

- 経営者の収入：他に主たる定期的な収入がある（兼業・副業）
- 動機：趣味や特技を活かしたい
- 従業員数：創業者のみで経営し、事業計画上も従業員を雇用する予定がない

2. 「プチ創業」の課題

- 従業員がいない、また、本業（収入源）も他にあるため、「プチ創業」での売上確保・拡大に対する意欲が低い。一方で、事業が軌道に乗り、本格的な事業展開（売上拡大、雇用）に移行する可能性がある。
- そのため現状では、支援者において、どの程度の支援を行うべきか判断が出来ていないのではないか。

3. 政策の方向性（案）

- 「プチ創業」は、創業のハードルを下げ、創業を身近なものと感じる有効な手段であると考えられる一方で、支援の方向性としては、成長（売上拡大等）を目指していないことを踏まえると、自己資金の範囲での創業を基本としつつ、事業者として最低限必要な財務（納税関係等）を始めとする基礎的知識の習得を中心に支援していく方向はどうか。
- 基礎的知識は類型①～⑤と共通していることや、受講ハードルを下げる必要があることなどを踏まえると、地域の支援者は、国が整備するオンラインコンテンツ（次項参照）を活用していくこととしてはどうか（創業支援等事業計画にもその旨を記載）。その上で、自らの支援リソースを、より成長志向の強い創業者に注力していくべきではないか。
- また、「プチ創業」の事業者が本格的な事業展開に移行する場合には、地域の支援者において、改めて創業後の成長類型ごとの支援策を当てはめ、必要な支援を行うこととしてはどうか。

（参考）創業セミナー等の機能強化（対応策①－1）

- 市町村が行う創業セミナー等は、創業希望者や創業して間もない事業者にとって、経営に必要な知見・ノウハウを得られる身近な機会であり、経営者が抱える課題に対して、これらセミナー等の一層の活用が有効。
- 市町村によっては、創業セミナー等の実施時期が限られているために参加できないケースが多く存在。また、講師による講義内容のばらつき、現在の社会においては必須である「デジタル・AI」の活用スキルを得る機会がないなどの課題があり、このような課題解消および機能強化を図ることで、経営力の向上を実現する。

主な課題

- 実施時期が限定的であり（特定月のみや、年に数回程度の開催）、希望するタイミングでの参加が難しい。また、原則対面かつ拘束時間が長く、時間の確保等が難しい。
 - 講師によって講義内容に大きなばらつきがある。また、特に地方では、講師の確保自体が課題。
 - 創業後の成長類型に応じた講義内容となっておらず、創業希望者のニーズとのミスマッチが生じている。
- 講義内容は「経営・財務・人材育成・販売の方法」の4分野とされており、「デジタル化・AIの活用」が明確に位置付けられていない。
（上記4分野に関連付けて実施しているケースは存在）

対応策のイメージ

- 「経営・財務・人材育成・販売の方法」について、時間・場所を問わず受講が可能となるオンラインコンテンツを国で整備し、自治体や支援機関等に提供。当該コンテンツを活用しつつ、セミナー等での講義内容をカスタマイズ（※）。
- （※） 創業者が目指す成長類型に応じた講義内容とすることが可能な措置を検討
- 講義内容に「デジタル化・AI活用」を追加し、創業期のうちからデジタル・AIのリテラシーを高める。

創業政策における廃業後の再創業の位置付け

1. 現状認識

- 創業後、一定割合の企業において、事業が計画通りに立ち行かず事業継続が困難となり、事業再生の道筋が立たず廃業に陥ってしまう場合がある。この際、創業政策において、廃業を「終点」ではなく、次の挑戦に繋げるための通過点であると位置づけることで、創業の裾野拡大にも資すると考えられる。
- また、過去に経営経験を有する起業家の方が、創業後の事業が継続・成長する傾向があり、廃業経験自体が、将来の創業にとって有益な人的資本となり得る。
- 現行では、再チャレンジに関して、以下の施策が整備されている状況。
 - 私的整理等による債務整理の推奨
 - 経営者保証ガイドラインにおいて、債務者が経営者保証を提供することなしに融資を受けるための要件（①法人・個人の資産分離、②財務基盤の強化、③経営の透明性確保）の明確化
 - 経営者保証を求めない信用保証制度の創設
 - 廃業後の再創業支援を念頭においた金融支援
- 一方で、現実には以下のような要因から、本来であれば早期に撤退・再設計すべき局面であっても、その判断を先送りし、結果として深刻な債務問題に陥るケースとなる場合がある。
 - 廃業 = 自己破産というイメージが根強い
 - 廃業を選択することが「失敗」であると捉えられやすい
 - 廃業後の生活や再起への見通しが立たない

創業政策における廃業・新たな創業の位置付け

2. 創業政策から見た廃業・新たな創業の課題

- 創業者に加え、支援者や金融機関にとっても、廃業とその後の再創業としての新たな創業が、連続した道筋として見えにくいのではないかと。
- 特に創業期（創業後5年程度の期間）において、赤字が続き黒字化する見通しが立たず、新たな資金の投入も想定されないといった場合に、廃業とその後の新たな創業という決断を促す方策を検討すべきではないかと。

3. 政策の方向性（案）

- 創業期であっても、経営状況によっては、廃業とその後の新たな創業という選択肢が存在するとの認識を広めていくことは、創業の機運醸成にも資するものとして整理し、『創業・廃業・廃業後の新たな創業』を、創業の一連のサイクルとして「創業ガイドライン（仮称）」に位置付けることとしてはどうか。その上で、政府が既に講じている廃業後の再創業支援策について、支援者等を通じて、創業者に対しても積極的に周知してはどうか。
- 創業セミナー等において、創業期に関して、例えば、赤字が続き黒字化する見通しが立たず新たな資金の投入も想定されないといった場合など、新たな創業へと進むために早期の廃業を決断する「基準（指標）」を定める重要性を説明するとともに、事業計画を策定する際には、当該基準（指標）を計画の中に位置づけてはどうか。
また、創業者は、地域の支援機関等も活用しつつ、自ら、定期的に基準（指標）の状況を確認するようにしていくべきではないかと。

(参考) 経営者保証を求めない信用保証制度

- 「経営者保証」には、経営への規律付けや資金調達の円滑化に寄与する面がある一方、経営者による思い切った事業展開や早期の事業再生、円滑な事業承継を妨げる要因となっているという指摘もある。
- これらの課題の**解決策として、全国銀行協会と日本商工会議所が「経営者保証に関するガイドライン」を策定** (2013年)。経営者保証を提供することなく融資を受けるために、以下のような経営状況であることが求められる。
 - ① 法人と経営者との関係の明確な区分・分離**
 - ② 財務基盤の強化**
 - ③ 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保**
- また、経営者保証に依存しない融資慣行の確立を更に加速させるため、金融庁・財務省とも連携の下、**「経営者保証改革プログラム」を策定** (2022年) し、経営者保証を徴求しない信用保証制度等を講じてきたところ。

スタートアップ創出促進保証

資格要件	創業予定者又は創業5年未満の創業者
保証限度額	3,500万円（保証割合100%）
保証料率	各信用保証協会所定の創業関連保証の信用保証料率に0.2%を上乗せ
ガバナンス向上のための工夫	創業3年目及び5年目に決算申告書を基に、中小企業活性化協議会によるガバナンス体制の整備に関するチェック

事業者選択型経営者保証非提供制度

資格要件の特徴	経営者保証ガイドラインの3要件（①法人・個人の資産分離、②財務基盤の強化、③経営の透明性確保）よりも緩和した要件を設定
保証料率	<ul style="list-style-type: none">要件の充足に応じて、通常の保証料に0.25%又は0.45%上乗せ。事業者負担軽減のため、時限措置として、上乗せした保証料の一部について軽減措置を実施（25年度：0.10%、26年度：0.05%分を補助）。

(参考) 廃業後の再創業関連の金融支援策

新規開業・スタートアップ支援資金 (再挑戦支援関連) (日本公庫国民生活事業)		再挑戦支援保証 (信用保証協会)	
対象者	<p>新たに事業を始める方または事業開始後おおむね7年以内の方のうち、次のすべてに該当する方</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 廃業歴等を有する個人または廃業歴等を有する経営者が営む法人であること 2. 廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理される見込み等であること 3. 廃業の理由・事情がやむを得ないもの等であること 	対象者	<p>過去に廃業経験（経営悪化により解散した会社の業務執行役員経験を含む。）があり、廃業（解散）から5年以上経過していない、次のいずれかに該当する方</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事業を営んでいない個人であって、1月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有する、又は2月以内に新たに会社を設立し当該会社が事業を開始する具体的計画を有すること 2. 事業を営んでいない個人であって、事業を開始した日以後5年を経過していないこと 3. 事業を営んでいない個人により設立された会社であって、その設立の日以後5年を経過していないこと
融資限度額	7,200万円（うち運転資金4,800万円）	要件	「創業・再挑戦計画書」、「資格要件申告書」、「資格要件確認資料（廃業届出書、商業登記事項証明書等）」の提出が必要
返済期間	<p>設備資金：20年以内 運転資金：15年以内 （うち、据置期間5年以内）</p>	保証限度額	3,500万円 （創業関連保証との合算で3,500万円、100%保証）
利率	<p>基準金利。 ただし、女性・35歳未満または55歳以上の方など一定の要件に該当する場合は特別利率。</p>	保証料率	各信用保証協会所定
		保証期間	10年以内（うち、据置期間1年以内）

創業政策と事業承継政策との連携

事業承継政策

施策①：支援機関によるソフト支援

- 全国47都道府県に設置した事業承継・引継ぎ支援センターでは、親族内承継・第三者承継を問わず、支援ニーズの掘り起こしからニーズに応じた支援までワンストップで実施。
- 事業承継・引継ぎ支援センターでは後継者人材バンクを設置し、後継者不在の中小企業と起業家・創業希望者のマッチング支援も実施。
- 加えて、後継者育成塾等により、後継者や承継後まもない経営者への支援を実施。

施策②：税制・補助金

- 事業承継税制の特例措置は、後継者が先代経営者から贈与や相続によって非上場株式を引き継ぐ際の贈与税・相続税の全額について納税を猶予する制度。
- 事業承継・M&A補助金では、事業承継前の設備投資やM&A実施時の専門家活用やPMIに係る費用の一部を支援。

施策③：機運醸成

- アトツギ甲子園は、中小企業の後継予定者を対象に既存の経営資源等を活かした新規事業のビジネスプランを競うピッチコンテスト。
- アトツギ甲子園の出場をきっかけに、現経営者との承継に向けた踏み込んだ話し合いや事業化に向けた具体的な調整が進むきっかけに。

創業政策と事業承継政策との連携

- 上記のとおり、中小企業庁では既に計画的かつ円滑な事業承継を促進すべく、各種施策を講じている。他方で様々な事情から突然事業を承継することとなった経営者に対して、創業希望者と同様に会社経営に必要な知識を習得する機会を提供することは、事業承継後の事業継続や成長の観点から有益と考えられる。
- 後継者育成塾等と創業塾・創業セミナーを連携させながら、創業支援に取り組む自治体や地域の支援機関に対して事業承継施策の周知を実施するとともに、更なる取組を推進していくなど、創業政策と事業承継施策の一層の連携を図る。

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

地域における関係者の連携における現状と今後の方向性

現状認識

- 市区町村において、関係者による支援体制自体は構築しているものの、年1回の担当者会議で顔を合わせる程度、各支援機関の支援内容を互いに把握できていない、などといった地域における連携体制が形骸化、あるいは連携が不十分な事例が見受けられる。
- また、予算・人的リソースの不足によって、創業支援等事業や、創業機運醸成に関する取組を十分に実施できていない地域の例が見受けられる。
- 他方、市区町村の創業支援事業に、創業支援に積極的な地域の産業支援機関・金融機関が参画している例や、参画している支援機関同士が支援内容の相互把握・役割分担の出来ている例が見受けられるなど、創業が生まれやすい「土壌」が形成されている地域が存在している。

政策の方向性（案）

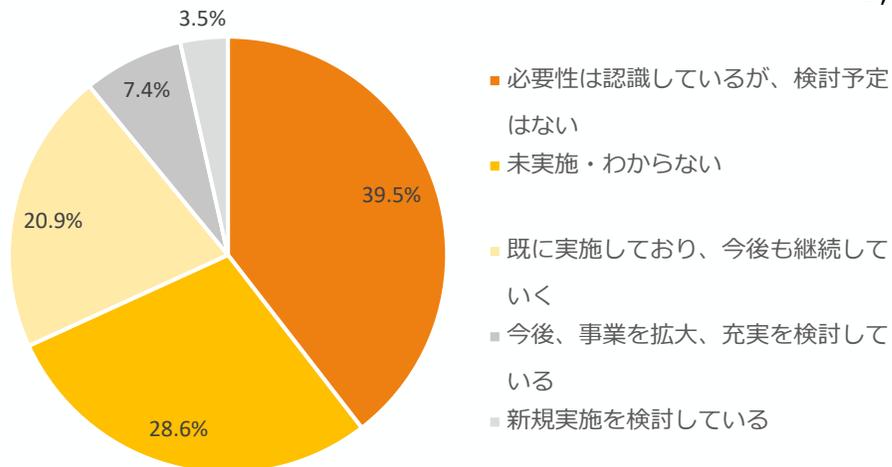
- 関係者間の強い連携、先輩創業者や市民の巻き込み、創業に対する心理的安全性の存在など、創業が生まれやすい「土壌」の条件を整理していくことが、地域での創業機運の醸成に繋がり、創業者を増やしていく上で有効ではないか。加えて、創業が生まれやすい「土壌」づくりに、自治体以外も含めた地域のステークホルダーがコミットする地域に対する支援について、検討ができないか。
- 小規模な自治体などにおいて、地域の支援リソースが創業者のニーズに合致していない場合は、都道府県単位や地域ブロック単位での支援機関を活用していくことが有効ではないか。
- また、予算・人的リソースの不足によって、十分な支援が実施できていない場合には、近隣の自治体と連携し、共同で創業支援等事業を実施していくことが有効ではないか。

(参考) 市区町村における機運醸成事業の実施状況

- 創業支援等事業計画の実績報告によると、機運醸成事業の必要性を認識している自治体は約7割にのぼるが、実際に実施している自治体は約4割にとどまっている。
- 実施している内容としては、セミナーのほか、起業家教育・キャリア教育、各種イベントなどとなっている。
- 他方で、実施していない理由としては、「予算・人材の確保」「人的リソース不足」「効果検証ができないこと」などが挙げられる。

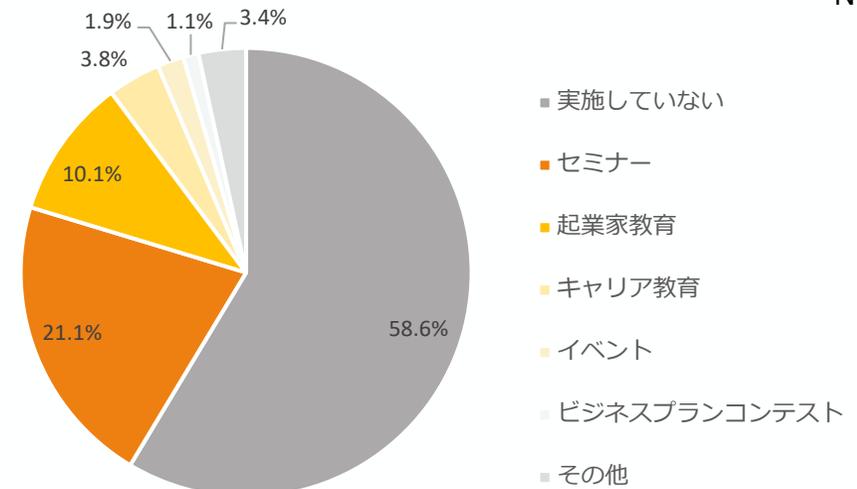
創業機運醸成事業に対する認識

N = 1,348



創業機運醸成事業の実施内容

N = 1,348



(参考) 創業活発地域における認定連携創業支援等事業者

- 「創業が活発な地域」(※1)と「一般的な地域」(※1)を対象に、創業支援等事業計画における「認定連携創業支援等事業者」(※2)の数や、その内訳を比較。
- 創業が活発な地域**では、約2倍の数の認定連携創業支援等事業者が計画に位置づけられており、**多様なプレイヤーが創業支援に取り組んでいる**ことが分かる。特に、**産業支援機関や金融機関が含まれている割合が高く、これらのプレイヤーが主体的に創業支援に携わることが、創業者数の増加に寄与していると考えられる。**

	認定連携創業支援等事業者数(※3) (平均)	認定連携創業支援等事業者に各主体が含まれている割合				
		①商工団体等	②産業支援機関	③金融機関	④株式会社等	⑤その他
創業が活発な地域 (n=30)	6.63	100%	63%	63%	23%	33%
一般的な地域 (n=20)	3.35	100%	40%	45%	10%	30%

(※1) 2022~2024年度に実績報告のあった1,296の創業支援等事業計画を対象に、2022~24年度の3年間に特定創業支援等事業を受けて創業した者を人口1万人あたりに換算して比較し、創業者数が上位30位(23.3人以上)の地域を「創業が活発な地域」、創業者数が全体の中央値付近(3.7~3.9人)の地域を「一般的な地域」と定義。なお、複数の自治体による連携計画も存在するため、「自治体」ではなく「地域」としている。

(※2) 創業支援等事業計画において、市町村と連携して、同計画に掲げる創業支援等事業を実施する者として位置付けられている事業者のこと。

(※3) 複数の自治体による連携計画においては、当該自治体内の各商工団体がすべて参画しているが、全体で1カウントとしている。

(参考) 人口規模別の創業者数

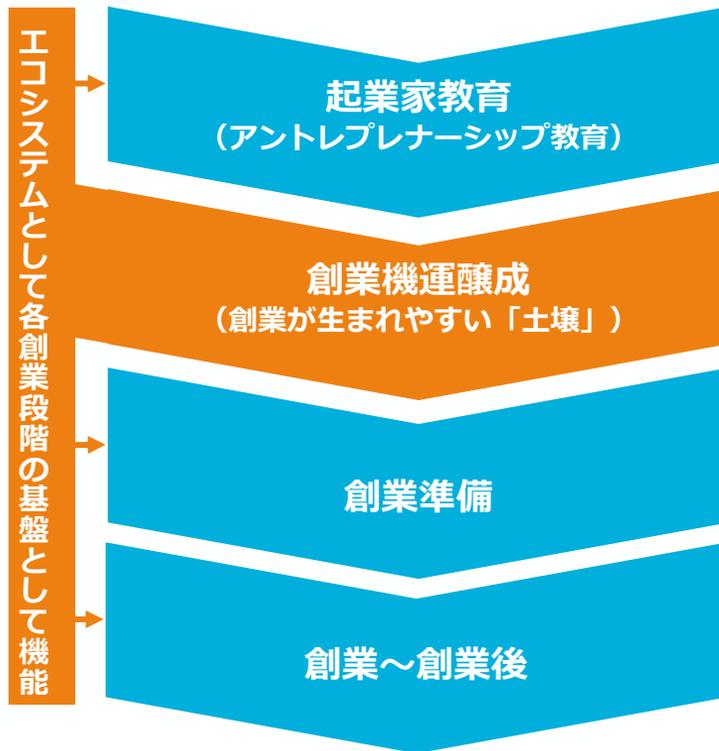
- 前出の「創業が活発な地域」を人口規模別で比較すると、特定の層に偏りは認められない。
- また、創業支援等計画を策定している全自治体（地域）と比較しても、人口規模別の計画数で大きな相違は認められないことから、「市区町村の人口規模」と「創業の活発度合い」は無関係であると考えられる。

人口規模	創業が活発な地域		全自治体（地域）	
	計画数	比率	計画数	比率
1万人未満	9	30%	215	17%
1～10万人	15	50%	791	61%
10万人以上	6	20%	290	22%
合計	30	100%	1,296	100%

(出典) 2022～2024年度に実績報告のあった1,296の創業支援等事業計画を対象に、2022～24年度の3年間に特定創業支援等事業を受けて創業した者を人口1万人あたりに換算して比較し、創業者数が上位30位（23.3人以上）の地域を「創業が活発な地域」と定義。中小企業庁にて集計、表作成。

創業が生まれやすい「土壌」とエコシステム

- 起業家教育などにより起業を職業の選択肢として認識した者が、実際の起業に向けて「第一歩」を踏み出すためには、創業が特別なものではなく日常に存在するしているものと感じられるような、**地域単位での「土壌」づくりが重要。**
- このような創業が生まれやすい「土壌」は、単に創業機運を醸成することに留まらず、起業家教育から創業後まで、**創業に関わる全ての段階の基盤となる仕組み＝エコシステムとしての機能を有していると考えられる。**



- 起業を職業の選択肢として認識
- 起業家への憧れ
- 自ら社会課題を発見し、他者と協働しながら挑戦する能力の醸成
- 地域の住民や企業にとって、創業（創業者）が身近に感じられる環境
- 地域中核企業や先輩創業者などが集まり、次の創業者を産み出す「エコシステム」の形成
- ロールモデルとなる創業者との交流を通じて、起業を、憧れから、将来の計画へと昇華
- 創業塾等において、創業に必要な知識を習得するとともに、事業計画書を策定
- 同じく創業を目指す同志や地域の関係者とのネットワークの構築
- 創業後の成長類型に応じた伴走支援により、企業の成長を最大化
- 創業が生まれやすい「土壌」に参加し、次の創業者を育成（創業エコシステムにおける循環）

創業の良質な「土壌」づくりに向けた取組

- 先行事例などを参考に、創業の良質な「土壌」づくりに重要なポイントをまとめた指標を作成・提示し、『土壌の質』を可視化するとともに、市区町村が策定する創業支援等事業計画への位置づけを推奨すること等を通じて、地域による主体的な取組を促すこととしてはどうか。
- また、良質な「土壌」づくりの核となるコーディネーター人材の育成や、「土壌」づくりに自治体以外も含めた地域のステークホルダーがコミットする地域に対する支援についても検討し、地域での創業機運の醸成を図っていくこととしてはどうか。

○創業の良質な「土壌」づくりに重要なポイント（仮説）

項目	内容
①連携体制	専門のコーディネーター人材の配置、地域金融機関の参画、地域の支援機関同士の連携、等
②先輩創業者・市民の巻き込み	先輩創業者によるアドバイス、創業（希望）者を応援する仕組み、等
③心理的安全性	首長によるメッセージ、失敗知の共有、創業（希望）者のコミュニティ形成、等
④地域中核企業	メンターとして創業（希望）者に寄り添い、お試し調達など初期の顧客として支援、等
⑤スモールチャレンジ	マイクログラント（少額の資金支援）、行政による実証フィールド提供、気軽な相談窓口、等
⑥地域の資金循環	行政の補助金に頼らない資金源の確保、地域中核企業などからの資金提供、等

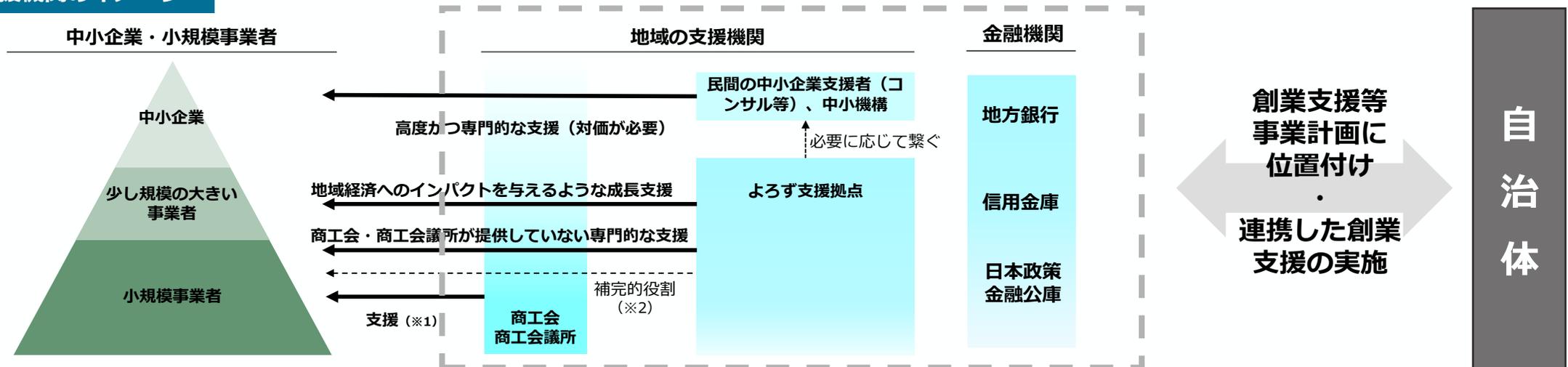
（参考）地域の支援機関等による支援体制（対応策①ー2）

- 創業後、創業者が孤立せず、それぞれが抱えている課題や成長速度に応じて、身近な地域の支援機関*から、適時適切な経営支援を受けられるよう、前掲の「創業ガイドライン（仮称）」等を通じて、地域の各支援機関に対して、創業政策の方向性を共有。

※支援機関：市区町村単位：商工会・商工会議所、都道府県単位：よろず支援拠点、地域ブロック単位：中小機構

- 自治体は、これらの各支援機関を、創業支援等事業計画に積極的に位置づけるとともに、定期的な会合を開催することなどにより、地域の支援機関による創業支援の促進を目指す。

地域の支援機関のイメージ



※1 主な支援先は小規模事業者。実態として、少し規模の大きい事業者や中小企業も支援している。

※2 当面の間は、地域の実情に応じて、よろず支援拠点においても小規模事業者に対する課題解決支援を行うことは可能とする。

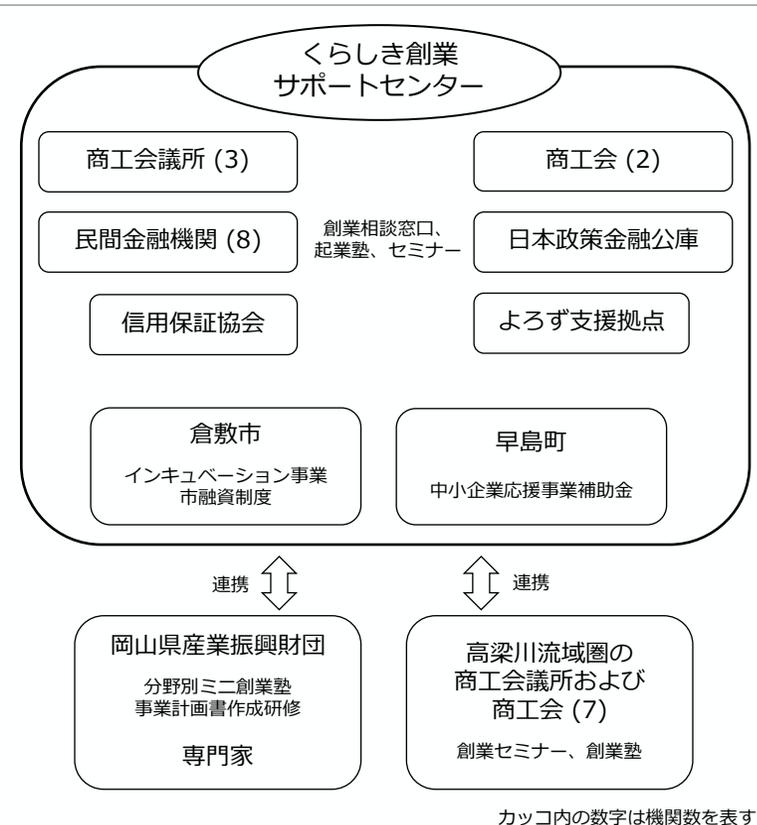
（参考）創業支援等事業計画の好事例（岡山県倉敷市・早島町）※共同計画

－ 高梁川流域圏7市3町が連携し、市町を超えて広域での支援体制を整備

基礎データ

人口 : 471,459人 (2025年9月時点)
事業所数 : 19,390 (経済センサス2021年)
主要産業 : 製造業 (繊維産業)、観光業

支援体制の全体像



特徴的な支援体制・内容

成果や課題

● 広域での支援体制整備

- 総務省の連携中枢土地構想により県内高梁川流域圏7市3町が連携しており、**連携市町間において、特定創業支援等事業と証明書発行を連動させている。**
- 市が主催する支援機関同士の担当者会議を年に数回開催し、顔の見える関係性の構築、支援の方向性のすり合わせ、他機関の取組把握、要望・意見交換を実施。**

● 専門分野ごとの知識習得支援

- 商工団体や他支援機関とで棲み分けし、年間を通じて創業塾が受講できる体制を整備しており、日本公庫、診断士、INPIT、税理士など知識分野毎に外部講師を分けて実施。**

● 創業者の地域定着を目指した包括的支援

- 創業1年以内の事業者を対象とした低利の資金支援や、創業間もない事業者の展示会出展支援などを実施しており、広報誌の活用など創業施策の広報にも注力。
- 市主催の創業セミナー等を受講した者が、**くらしき創業サポートセンターによる継続的な支援を受けることで地域における創業・定着につながっている。**スタートアップ向けは岡山市と連携するなどして支援。



創業者応援マルシェの様子

● 創業実績 (2022年~2024年合計)

- 創業支援者数 : **5,107人**
- 特定創業支援等事業を受けた創業者数 : **1,166人** (人口1万人あたり : 23.9人 ※全国27位)

● 課題

- スタートアップ支援についての方向性が定まっていない。**
- 学生等若年層への創業機運醸成が不足している。

※ 創業者数実績の順位は、認定市区町村からの実績報告をもとに、中小企業庁にて集計したもの

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

これまでの政策目標とKPI

- 「日本再興戦略」（2013年）において、中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進が必要といった問題意識から、「開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指す」との新たな政策目標を定めた。
- その後も中小企業政策審議会において、「開業率を米国・英国レベル（10%台）に」を中小企業政策のKPIの1つとして定められており、政府として、当該目標・KPIを達成するため、各種施策を展開しているところ。

日本再興戦略（平成25年6月14日 閣議決定）

●第Ⅱ．一．6．中小企業・小規模事業者の革新

全国420万の中小企業・小規模事業者、地域に広がるヒト、モノ、コミュニティといった経営資源は、日本の製造業の復活を支え、付加価値の高いサービス産業の源泉であり、世界に誇るべき産業基盤である。こうした産業基盤の革新が、地域経済を再生させ、我が国の国際競争力を底上げすることにつながる。このため、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指すこと、【中略】ことを目指し、【中略】、地域のリソースの活用・結集・ブランド化、中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進及び国内外のフロンティアへの取組促進を進める。

②中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進

我が国の起業・創業を大幅に増加させ、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指すとともに、【中略】することより、中小企業・小規模事業者の新陳代謝を促進する。

創業政策の評価指標の考え方①

開業率の分析（諸外国・日本）

- 日本・米国・英国における開業率を、分子（創業者数）と分母（事業者数）に分解し、その寄与度合いを分析すると、日本の開業率の低さは、分子（創業者数）が少ないことの影響が大きい（P38参照）。また、諸外国の創業者数は概ね増加傾向だが、日本は減少傾向（P37参照）にあり、これが開業率に対する分子の寄与度合いに影響を与えていると推測される。
- また、特に開業率が高い英国・フランスでは、創業後の企業の生存率は、創業後5年時点で50%以下まで減少（P36参照）しており、これは新陳代謝が非常に活発に起こっていることの証左と言える。
- なお、創業政策から見た事業の新陳代謝には、大きく分けて以下の2パターンが想定されるが、開業率が高い英国やフランスは企業生存率が低いことから「短期の新陳代謝」が活発であると推測される。
 - ① 創業した企業等の成長を通じて市場の競争が促進され、生産性の低い事業が淘汰される（長期の新陳代謝）
 - ② 新しく創業した企業が、ビジネスモデルを確立できずに、短期間（5年以内）で廃業（短期の新陳代謝）

創業政策に係る新たなKPIの設定

- 本検討会では、単に創業者数の増加を目指すことに留まらず、創業後の事業の持続的成長についても目標の1つとして議論を進めてきた。また、前掲のとおり、地域における創業の良質な「土壌」づくりの重要性も議論されたところ。
- 今後の創業政策の評価にあたっては、これらの取組を的確に捉える必要があるため、従来の「開業率」という単一の指標ではなく、次頁以降に掲げる3つの指標（①創業期における成長、②創業者数の増加、③創業エコシステムの構築の推進）を組み合わせることが適切ではないか。

創業政策の評価指標の考え方②

指標①：創業期における成長

- 創業後の企業の成長については、例えば、創業後5年以内の企業が産み出す付加価値額（※）などを指標とすることが考えられるのではないかと。 ※ 付加価値額の計算方法としては、例えば「付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費」がある。
- ただし、創業後の企業の成長については、現状の公的統計では、付加価値額も含めてデータを把握できていないことから、当面はデータの捕捉手法の確立に努め、一定程度のデータが蓄積されたタイミングで、諸外国の状況も把握しながら、適切な目標値を検討・設定することとしてはどうか。

創業政策の評価指標の考え方③

指標②：創業者数の増加

- 創業者数は、その数を増やすことが、創業後の成長支援策との組み合わせによって、地域の成長に繋がると考えられることから、創業政策のKPIの1つとして設定することに意味があるのではないかと。
- 現行のKPI（“開業率”が“米国・英国レベル”になることを目指す）のうち、「開業率」は「創業者数」の増減も内包されている指標であるが、創業政策の効果を的確に測るためには、退出・廃業の要素が含まれる「開業率」ではなく、「創業者数」そのものを確認の方が、より適切ではないか。その上で、本来であれば、本検討会で議論した類型ごとの特徴（※）を踏まえて、創業者数の増加に係る目標を検討すべきであるが、現状では類型別の創業者数を確認することができないため、当面は創業者数全体について目標を設定してはどうか。
（※）類型によって「創業者数」が持つ性質・影響が異なり、例えば、類型④：事業拡大型や類型⑤：スタートアップ型については、創業者数の増加が、類型④や⑤となる事業者が生まれる可能性を高めることに繋がることから、他の類型に比べて創業者数の増加がより重要と考えられる。
- また、「米国・英国レベル」を実現するためには、創業政策のみならず、教育や社会保障（セーフティネット）、失敗に対する社会的受容度など、社会構造全体での改革が必要不可欠。事業の新陳代謝は、産業競争力を高め経済全体の生産性の向上に資する観点から重要だが、創業政策のKPIとして「米国・英国レベル」を目指すことは、見直す必要があるのではないかと。
- 以上を踏まえ、我が国における課題である足元の創業者数の減少傾向（P37参照）を食い止めつつ、過去5年間（新型コロナ感染拡大時等の特異点を除く）で最も創業者数の多い2021年の水準（創業者数10万者/年）を目指すこととしてはどうか。
- なお、創業政策の効果を過去からの連続性の中で評価していく観点から、開業率は、引き続き確認していくこととしてはどうか。
- 創業者数は、従来どおり雇用保険事業統計を活用して捕捉する。本統計は、雇用を伴わない個人事業主の数を把握できないが、従業員を雇用する成長志向の事業者を捕捉することとなるため、中小企業政策全体の方向性と整合的。なお、本統計は、雇用保険制度の改正等により、一時的に統計値が増加する年がある点には留意が必要。また、今後は生成AIの活用が本格化し、従業員を雇用せずに成長を実現する創業者が増加していく可能性も考えられることから、より実態を踏まえた創業者数の捕捉方法については、引き続き検討が必要。

創業政策の評価指標の考え方④

指標③：創業エコシステムの構築の推進

- 創業者数を増やし、地域の成長を実現していくためには、創業が生まれやすい良質な「土壌」＝創業エコシステムが必要不可欠である。この良質な「土壌」は、自治体や地域金融機関を始めとする支援機関、地元企業、学生・教員等の多様なステークホルダーが、地域の創業支援や創業そのものに取り組むことをコミットする場・仕組みである。
- 良質な「土壌」が全国に広がることにより、創業者数の増加や創業後の企業の成長に寄与すると考えられることから、良質な「土壌」を構築した自治体の数についてのKPIも検討する。具体的には、前述の創業が活発な自治体の水準を参考に、人口1万人あたりの創業者数が7.8人／年（※上位0.23%）（P41参照）を達成する地域の数を、今後5年間の倍増を目指すというKPI（現状約30地域 → 5年後に約60地域）を設定してはどうか。（※地域の数とは、具体的には、創業支援等事業計画の作成単位とする）

創業政策の評価指標の考え方（整理イメージ）

- 創業政策に係る評価指標の柱として、①創業期における成長、②創業者数の増加、③創業エコシステムの構築の推進を位置づけ、これらの組み合わせにより、産業競争力の強化と地域の成長の実現を目指す。

< 政策目標 > 産業競争力の強化と地域の成長の実現

創業した各企業の成長×創業者数の増加

（評価指標①：創業期における成長）

現行：指標無し

検討案：成長率（付加価値額）

※現状の公的統計では、創業期における成長率を把握できないため、当面はデータの捕捉に取り組み、一定程度データが蓄積した段階で、具体的なKPIを検討・設定

指標①の底上げに寄与

評価指標②：創業者数の増加

現行：開業率10%

見直し案：創業者数10万者／年を目指す

※引き続き開業率も確認することとする

指標②の底上げに寄与

評価指標③：創業エコシステムの構築の推進

現行：指標無し

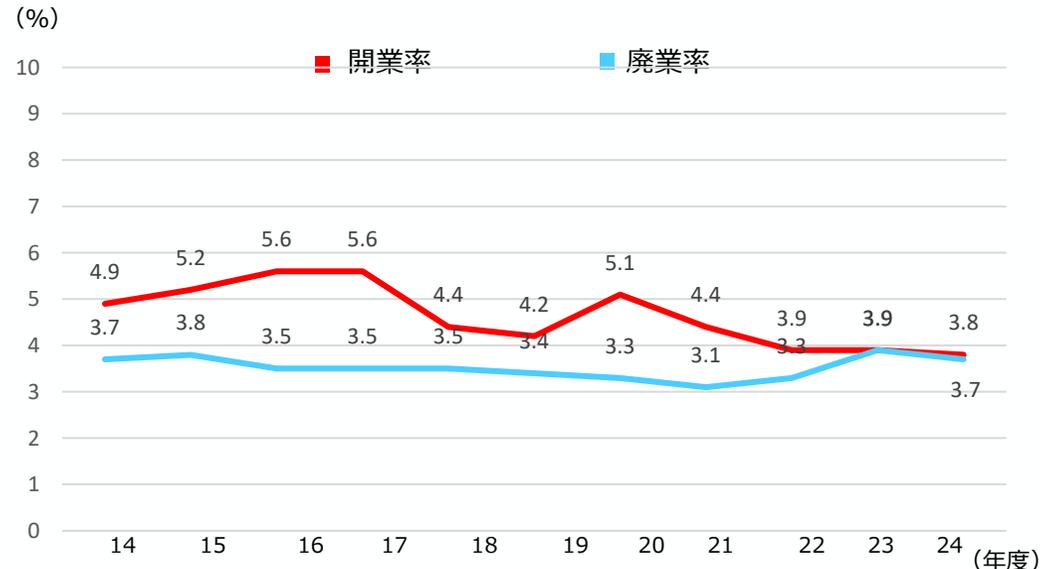
新設案：人口1万人あたり創業者数 7.8人／年を実現する地域の数を、今後5年間の倍増を目指す

（参考）開業率（定義・推移）

- 開業率は「雇用保険事業統計（厚生労働省）（雇用保険の適用・給付状況をまとめた統計）」を基に算出。近年の開業率は5%前後で推移。
- 「雇用を伴う事業所数の増減」を表しており、個人事業主など雇用を伴わない形態は含まれていない。

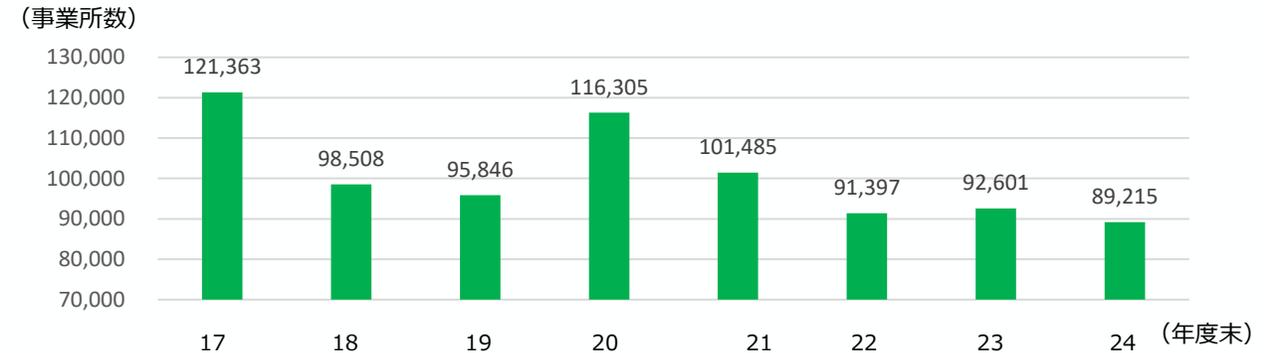
開業率の定義と推移

$$\text{開業率} = \frac{\text{当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数}}{\text{前年度末の適用事業所数}} \times 100$$

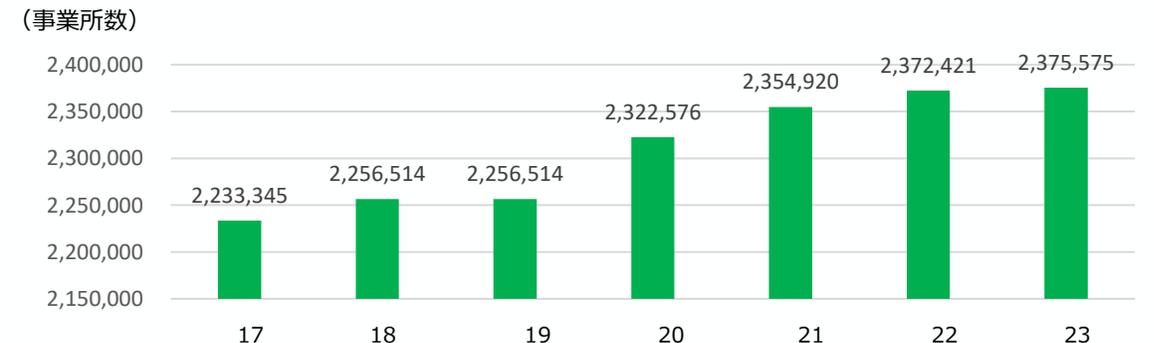


（出典）厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）

当該年度の保険関係新規成立事業所数の推移（分子）



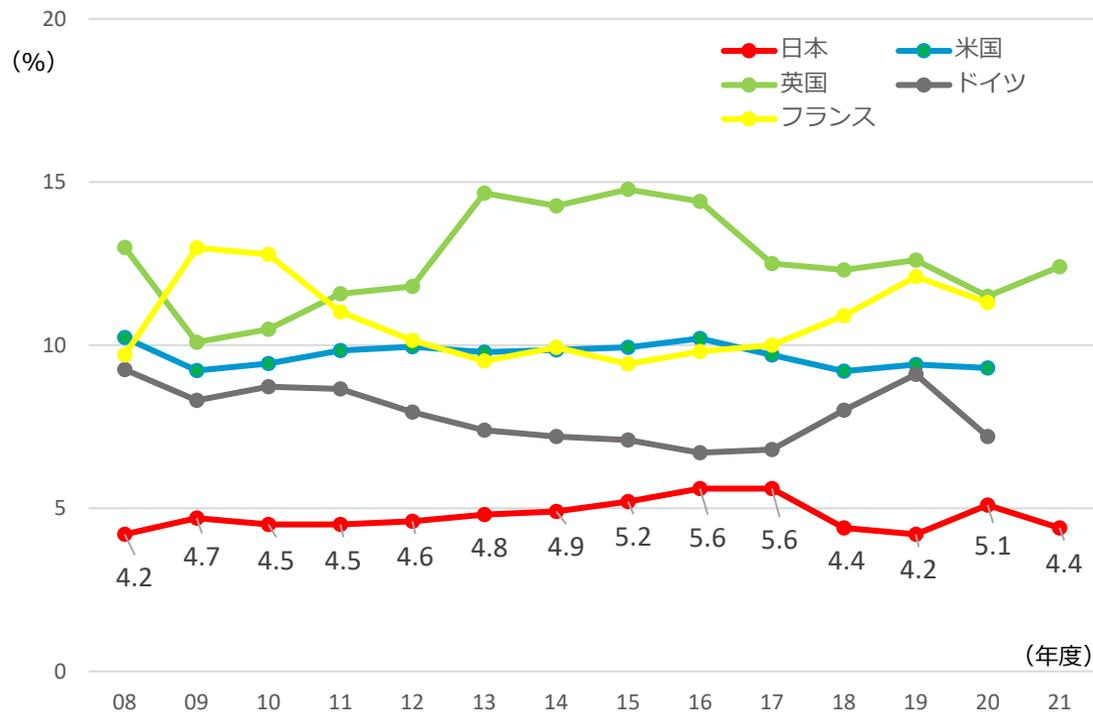
前年度末適用事業所数の推移（分母）



（参考）開業率・企業生存率の国際比較

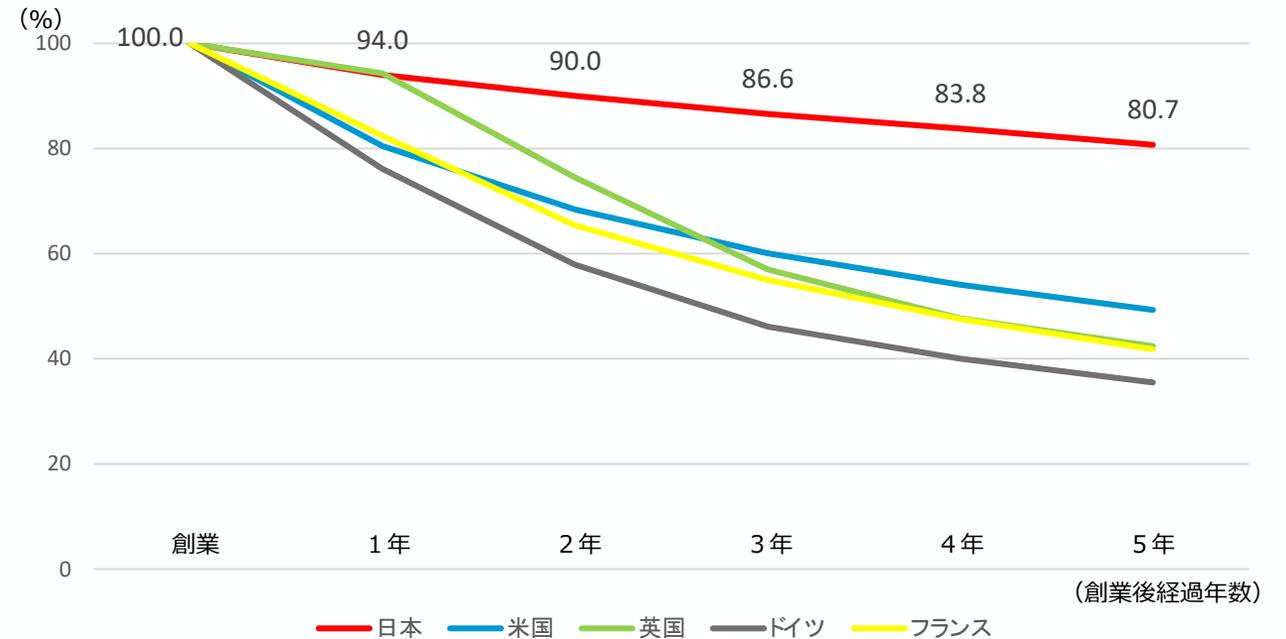
- 米国・英国・フランスの開業率は10%程度で推移しており、日本の開業率は諸外国と比較して低い水準にある。
- 他方で、日本の起業後5年の企業生存率は約80%と、諸外国と比較して高い水準にある。

開業率の国際比較



（出典）以下の各統計を基に中小企業庁にて作成、国により統計やデータの性質が異なるため、単純比較はできないことに留意。
 日本：厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース） アメリカ：United States Census Bureau「The Business Dynamics Statistics」
 ドイツ、フランス：Eurostat イギリス：英国国家統計局「Business demography」

起業後の企業生存率の国際比較

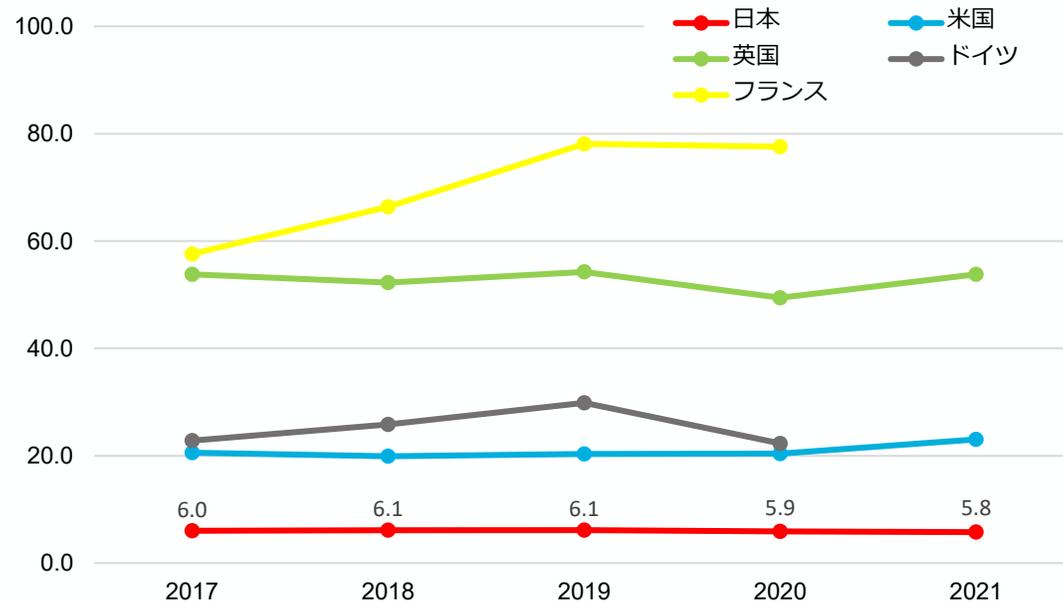


（出典）「令和4年度中小企業実態調査委託費（中小企業の新たな担い手の創出及び成長に向けたマネジメントと企業行動に関する調査研究報告書）」に掲載のデータを再編加工
 ※ 当該内容の出典元は次の通り。 日本：（株）帝国データバンク「COSMOS2（企業概要ファイル）」再編加工 米国：U.S.BUREAU of Labor Statistics
 英国：Office for National Statistics ドイツ、フランス：Eurostat
 ※ 日本の企業生存率はデータベースに企業情報が収録されている企業のみで集計。また、データベース収録までに一定の時間を要するため、実際の生存率よりも高めに算出されている可能性がある。諸外国の企業生存率は、2015年から2021年に起業した企業について平均値をとったもの。

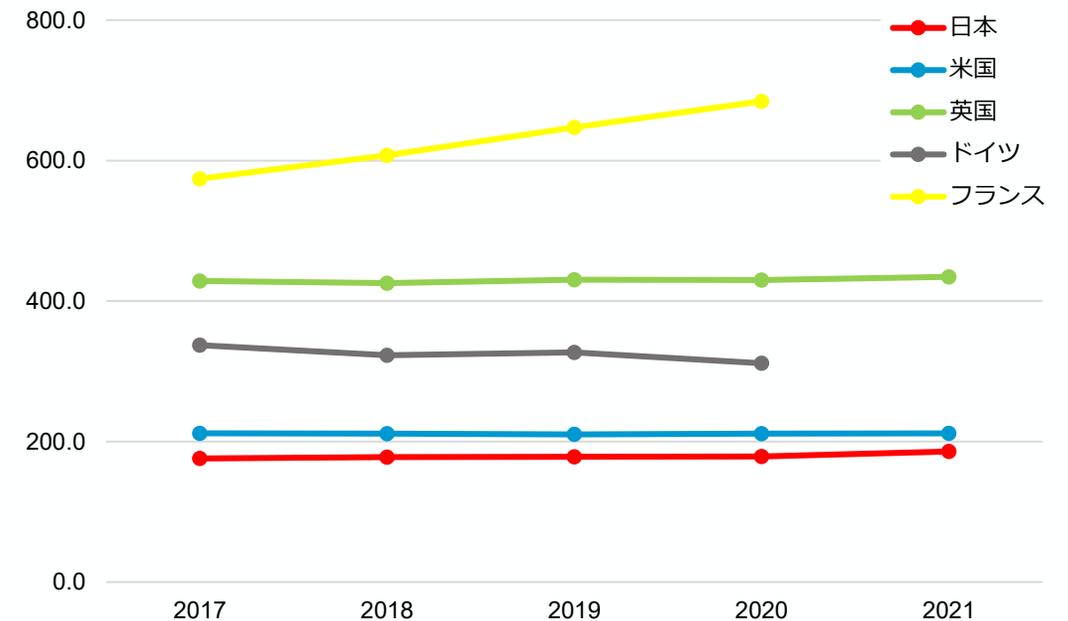
(参考) 創業数と事業所総数の国際比較

- 創業数（開業率の分子）を人口あたりで各国比較をすると、日本は、各国と比較して相当程度低水準である。
- 事業所総数（開業率の分母）を人口あたりで各国比較をすると、日本は、各国と比較して少ない傾向にある。

人口1万人あたりの創業者数



人口1万人あたりの事業所（者）数



(出典) 以下の各統計を基に中小企業庁にて作成、国により統計やデータの性質が異なるため、単純比較はできないことに留意。

日本：厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）

アメリカ：United States Census Bureau「The Business Dynamics Statistics」

ドイツ、フランス：Eurostat

イギリス：英国国家統計局「Business demography」

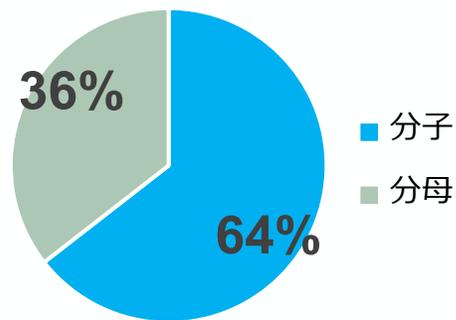
(参考) 開業率の国際比較 (分子・分母の寄与度)

- 日本の開業率の低さは、分子（創業数）が少ないことが最大の要因。
- 英国は分母（事業者数）が小さく、分子がより効きやすい。米国は分子が非常に大きい、分母も非常に大きいため、比率としての開業率は伸びにくい。

寄与割合 (日本・米国の開業率の差)

- 創業数（分子）が日本の約7.7倍であり、分子寄与が最大要因 (約65%)
- 事業者数（分母）が日本の約3.1倍であり、開業率を押し下げる要因 (約35%)

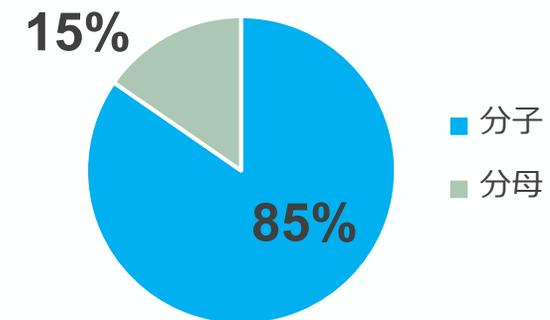
⇒ 日本と米国の差は「分子：分母 = 2：1」程度で、主因は創業数の不足



寄与割合 (日本・英国の開業率の差)

- 創業数（分子）は日本の約3.6倍
- 事業者数（分母）は日本とほぼ同様 (1.26倍程度)

⇒ 日本と英国の差の85%は創業数が要因 (分母はほぼ影響なし)



(出典) 以下の各統計を基に中小企業庁にて作成、国により統計やデータの性質が異なるため、単純比較はできないことに留意。

また、ここでいう「寄与度」とは、日本と米国・英国の開業率の差が、創業数（分子）と事業者数（分母）のどちらによって、どれだけ生じているかを割合で示したものを。

日本：厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）

アメリカ：United States Census Bureau「The Business Dynamics Statistics」

ドイツ、フランス：Eurostat

イギリス：英国国家統計局「Business demography」

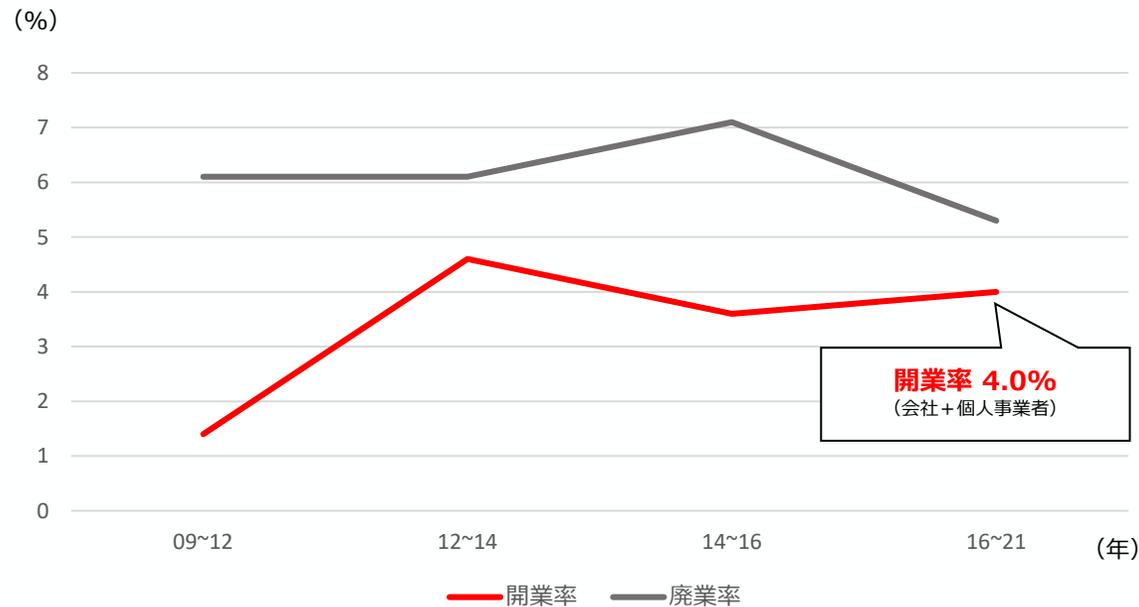
(参考) 各国の開業率の算出方法

国名	資料名	開業の定義	算出方法	特徴等
日本	厚生労働省 「雇用保険事業年報」	当該年度に <u>雇用関係が新規に成立した事業所</u>	雇用関係が新規に成立した事業所数 / 前年度末の雇用保険適用事業所数	雇用関係の発生を起因とすることから、雇用保険の適用対象となる従業員1名以上の事業所を対象。このため、代表者1名のみ <small>の</small> 法人企業や雇用保険適用対象の <u>従業員を雇用していない事業所は対象外</u> 。
アメリカ	U.S. Small Business Administration 「The Small Business Economy」	新たに <u>従業員と雇用関係が成立した事業者</u>	新たに雇用が発生した雇用主数 / 前年末の雇用主数	給与支払い関係を起因とすることから、従業員1名以上の事業所を対象（既存企業の新設事業所も含む）。このため、 <u>従業員を雇用していない事業者は対象外</u> 。
イギリス	Office for National Statistics 「Business Demography」	新規に発生した <u>VAT（付加価値税）、及びPAYE（源泉所得税）登録企業</u>	新規に発生したVAT及びPAYE登録企業数 / 1月1日時点のVAT及びPAYE登録企業数	代表者1名のみ <small>の</small> 法人企業及び個人事業主のみ <small>の</small> 個人企業（business）を対象。
ドイツ	Statistisches Bundesamt 「Unternehmensgründungen, -schließungen: Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige」	<u>開業届提出</u>	開業届提出数 / 1月1日時点の事業者数	従業員数0名も含む <u>全ての事業者が対象</u> 。
フランス	INSEE 「Taux de creation d'entreprises en」	<u>企業・事業所目録のデータベースに新たに登録</u>	開業者数 / 1月1日時点の事業者数	法人（personne morale）及び個人事業主（personne physique）の総数

（参考）経済センサスに基づく開業率

- 現行の開業率の算出方法**（雇用保険事業統計を引用）とは算出方法が異なるが、**数カ年毎に実施される経済センサスを基に「会社+個人事業者」の開業事業者数を集計した場合、直近集計分の開業率は4.0%**（会社：5.9%、個人事業者2.5%）となる。

経済センサスを基にした開廃業率推移（非一次産業、民営）



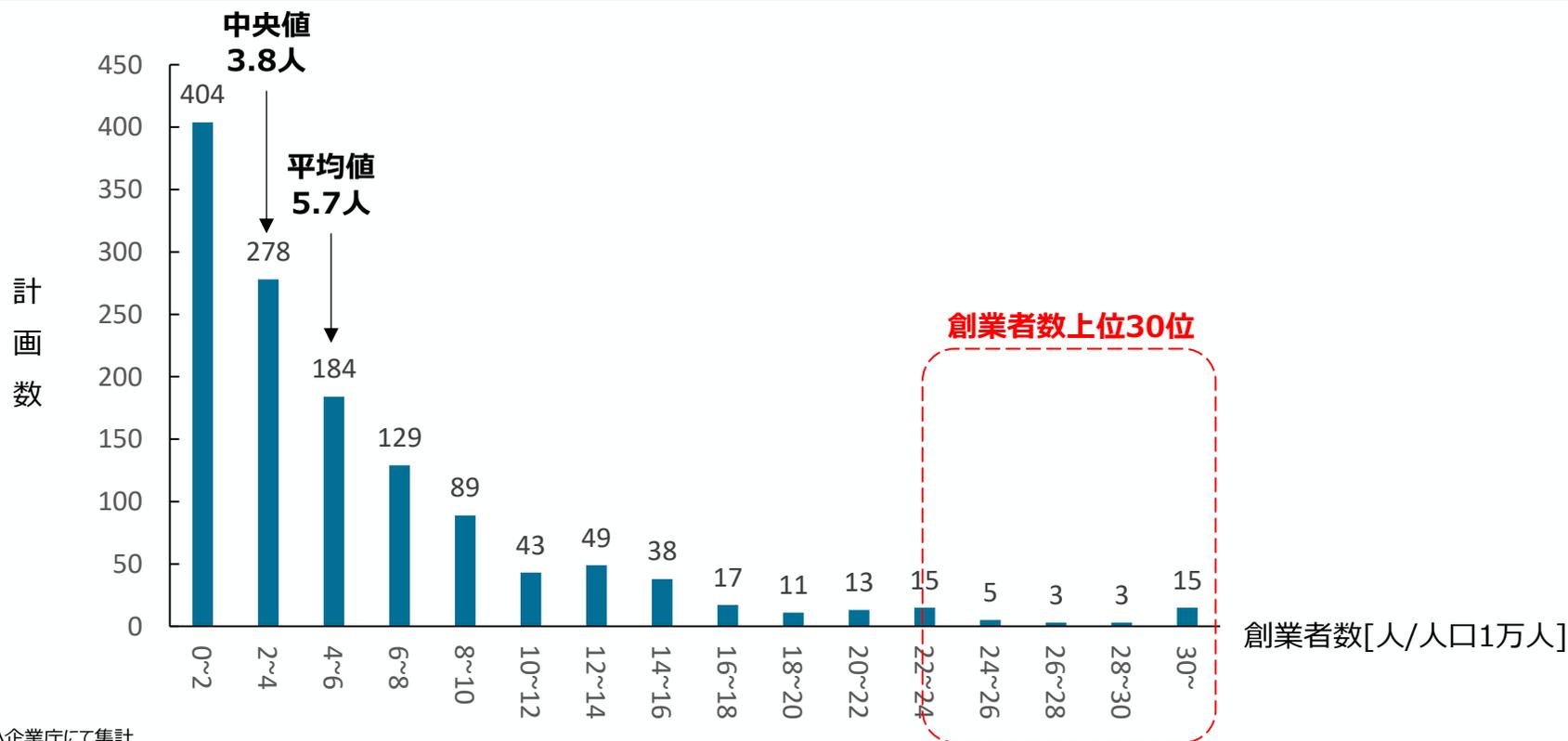
（出典）2025年版 中小企業白書 付属統計資料10表 を基にグラフを加工

（参考）開業・廃業に関連する各統計等

	対象	調査 間隔	個人事業者 の捕捉	課題
雇用保険事業年報	雇用保険の 適用事業所	毎年度	△	・ 雇用を伴う事業所に限定
経済センサス （基礎調査/活動 調査）	全ての事業 所及び企業	5年	○	・ 毎年度の集計が不可
登記統計 （商業・法人登記）	会社設立の 登記を行っ た法人	毎年	×	・ 休眠法人・ペーパーカ ンパニーが含まれる ・ 法人に限られる
【参考】 開業・廃業等届出	新たに事業 所得等を得 る事業を開 始した人	×	○	・ 個人の納税情報の一部 として取り扱われる行 政記録であり、統計目 的で整備されていない ・ 法人は捕捉できない

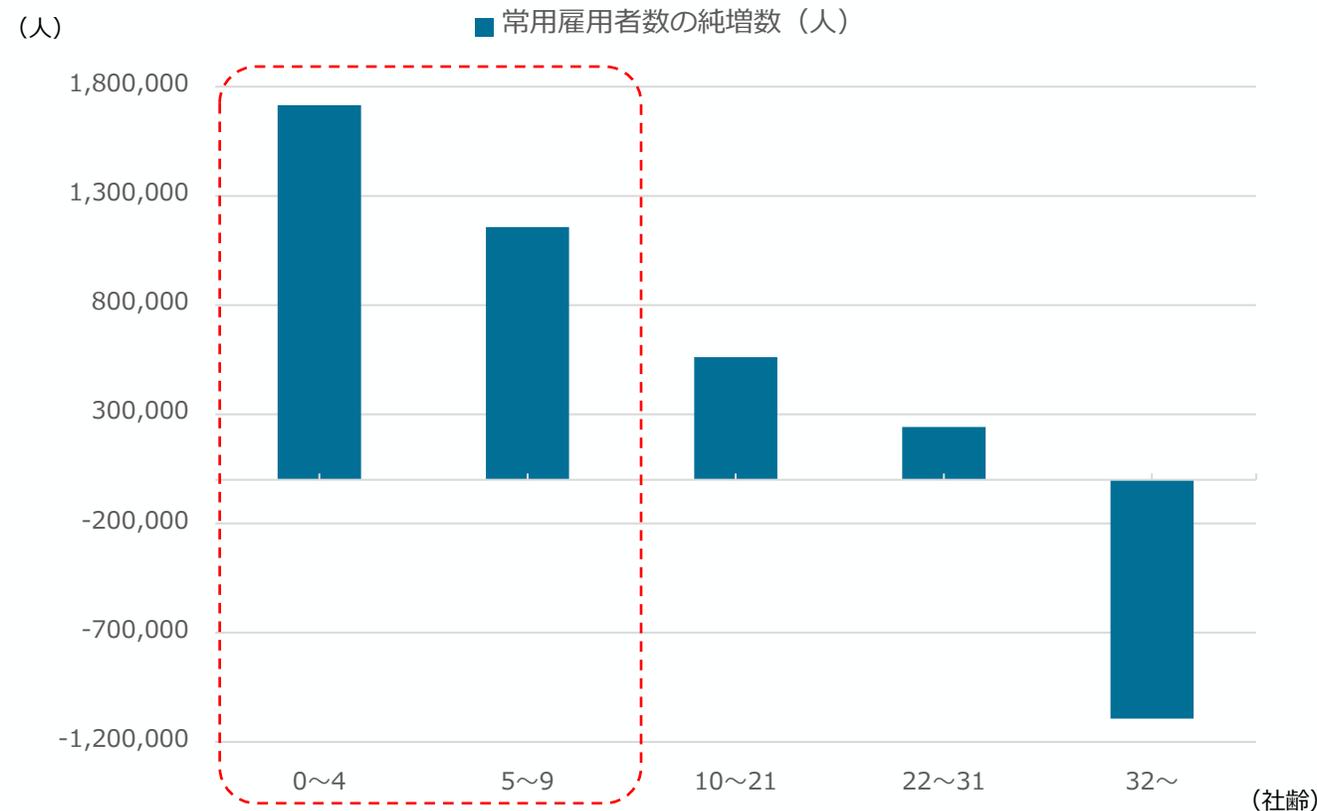
(参考) 創業支援等事業計画に基づく創業者数

- 2022~2024年度に実績報告のあった1,296の創業支援等事業計画を対象に、2022~24年度の3年間に特定創業支援等事業を受けて創業した者を、人口1万人あたりに換算して比較。
- 創業者数の平均値は5.7人（年間1.9人）、中央値は3.8人（年間1.3人）。上位30位（全体の0.23%）の計画では、創業者数が23.3人（年間7.8人）以上**となっている。



（参考）創業が雇用に与える影響（社齢別の常用雇用者純増数）

- 企業年齢が若いほど、常用雇用者純増数が大きく、多くの雇用を創出。雇用増大の観点から、創業を促す意義は大きいと考えられる。



（出典）総務省・経済産業省「平成24年、平成28年経済センサスー活動調査」再編加工

- ・ 会社以外の法人及び農林漁業は除く。
- ・ 事業所が複数ある企業の場合は、事業所開設時期が最も古い値を社齢とし、以降開設した事業所における雇用者数も集計している。
- ・ 経済センサスの事業所開設時期は、「昭和59年以前」、「昭和60～平成6年」、「平成7～平成16年」、「平成17年以降」で調査されている。また、「平成17年以降」については、開設年の数値回答を用いて集計している。
- ・ 社齢が3年以内の企業：事業所を移転した存続企業による雇用者数の増加が含まれている点に留意。社齢が4年の企業：「平成24年経済センサスー活動調査」で把握できなかった企業の雇用者数が含まれている点に留意。

（参考） 創業者のフォローアップの仕組み（対応策⑤ー2）

- 創業支援に取り組む自治体では、地域で創業した者の状況把握にコストがかかり、創業時に支援を受けた事業者が、現在どのような経営状況であるかなどの情報が蓄積されていない。
- 岡山県津山市では、つやま産業支援センターが、企業訪問とその情報のデータベース化に取り組み、毎年当該企業（1,000社強）に対してアンケート調査ができる等の情報把握の仕組みを構築している。このような地域の創業者情報を蓄積する仕組みを国が整備し、市町村に提供することが出来ないか。

3 / つやま産業支援センターの設置



活動の基盤は「**企業訪問**」

	R1年度	R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
企業訪問件数	619	646	652	657	840	1,088

企業訪問データベースを構築（約1000社登録）



- ・メーリングリストにて約1000先に配信（市内約600先）
- ・毎年アンケートを実施し施策に反映

（参考）スタートアップ政策における目標

- 2022年に決定された「スタートアップ育成5か年計画」では、開業数のみならず「規模の拡大」にも同時に着目し、「スタートアップへの投資額」について目標を掲げている。
- また、同内容については、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版（令和5年6月16日 閣議決定）」にも記載されている。

スタートアップ育成5か年計画（令和4年11月28日 決定）

- 目標については、創業の「数」（開業数）のみではなく、創業したスタートアップの成長すなわち「規模の拡大」にも、同時に着目することが重要である。そこで、創業の絶対数と、創業したスタートアップの規模の拡大を包含する指標として、スタートアップへの投資額に着目する。
- この投資額は、過去5年間で2.3倍増（3,600億円（2017年）→8,200億円（2021年））であり、現在、8,000億円規模1であるが、本5か年計画の実施により、5年後の2027年度に10倍を超える規模（10兆円規模）とすることを大きな目標に掲げて、官民一体で取組を進めていくこととする。

1. 前回議論の振り返り

2. 共通課題について

(①プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理)

(②地域における関係者の役割分担・連携について)

3. 創業政策を評価する指標について

4. 今後のスケジュール

今後のスケジュール

開催回	開催日時	主な議論内容（案）
第1回	2025年 12月1日（月）	<ul style="list-style-type: none">政策目標・施策の振り返り創業の実態検討会における議論の方向性、議論対象（創業の種類）の整理
第2回	2026年 1月6日（火）	<ul style="list-style-type: none">創業の種類ごとのあるべき成長の姿、創業期に備える能力・条件あるべき成長の姿の実現にあたっての課題起業家教育の目指す方向性、課題
第3回	2月3日（火）	<ul style="list-style-type: none">創業種類ごとの課題への対応の方向性、施策のイメージ
第4回	2月27日（金）	<ul style="list-style-type: none">プチ創業、廃業後の再創業、事業承継の創業政策における位置付けの整理地域における関係者の役割分担・連携について創業政策を評価する指標について
第5回	3月25日（水）	<ul style="list-style-type: none">検討会取りまとめ報告書（案）

※ 検討会での議論内容等を踏まえ、各回で扱う議論内容等は変更がありうる。