

## 第2章 起業・創業 -新たな担い手の創出-

第2部で見てきたように、日本の経済・社会構造の変化、及び、経営者の高齢化の進展に伴い、中小企業・小規模事業者の数は年々減少を続けている。これまで地域経済を支えてきた中小企業・小規模事業者が市場から退出することで、地域の活力が失われることが懸念されている。こうした状況において、新たな地域経済の担い手を創出するべく、起業を促進することの意義は大きい。さらに、起業は産業の新陳代謝を促進し、我が国経済を活性化する役割を持つ。しかしながら、我が国の開廃業率は欧米に比べ、低い水準で推移している。また、起業を希望する起業希望者の数も急激に減少している。

こうした現状を踏まえ、本章では、我が国の起業の現状を時系列や国際比較を用いて概観するとともに、これまで分析が行われてこなかった起業に関心を持つ者及び起業を希望する者に焦点を当てた調査・分析を行う。最後に、こうした調査・分析を踏まえて、我が国の起業活動を活性化し、「起業大国<sup>1</sup>」を実現するために求められる支援策を明らかにし、今後の政策につなげていく。

### 第1節 起業の現状

まずは、我が国の起業の現状として、起業の担い手の推移を概観した後、起業分野、自営業主の所得を見てみよう。さらに、新陳代謝の活発さを表す指標として、開廃業率を諸外国と比較する。

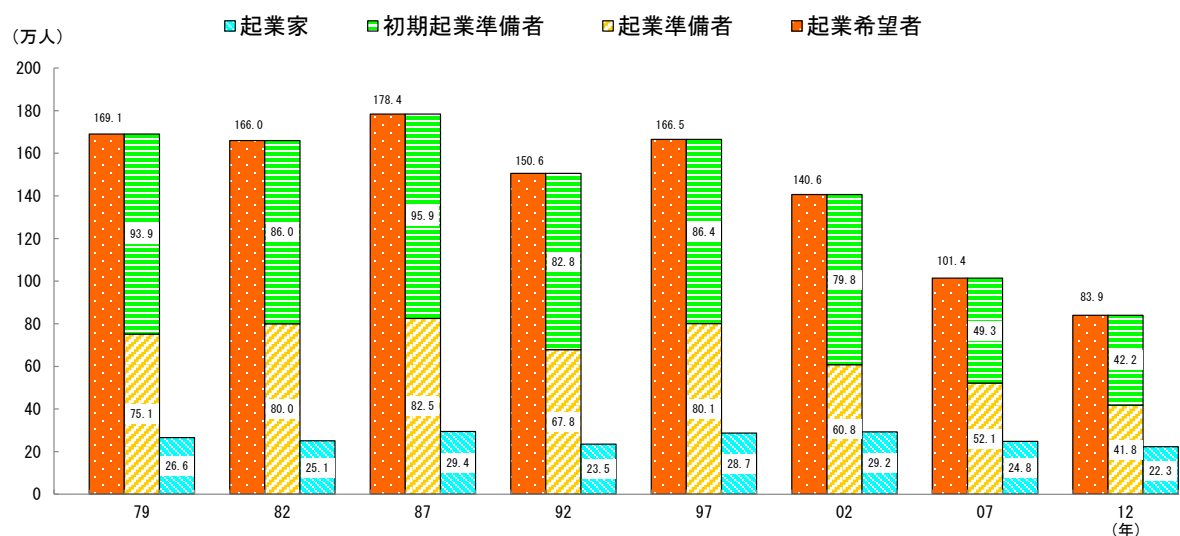
#### 1. 起業希望者数、起業家数の推移

我が国の起業の担い手の数について経年推移を見たものが、第3-2-1図である。起業を希望する者である起業希望者は、1997年以降、減少傾向にあり、2007年及び2012年に激減している。こうした起業希望者の減少は、「起業大国」を目指す我が国にとって看過しがたい事実であり、早急な対策が求められる。

一方で、起業家数は大きく変化しておらず、1979年から2012年にかけて緩やかな減少傾向にはあるものの、毎年20万人から30万人の起業家が一貫して誕生している。すなわち、起業希望者は大きく減少する一方で、起業家数は起業希望者ほど大きく減少していない。この事実こそ、起業分野で行政が何をすべきかの方向性が隠されていると考えられる。すなわち、行政は起業希望者を増加させるための取組とともに、起業希望者が起業家になりやすい環境を整備するための取組を、同時併行で推進していくべきということが分かる(第3-2-2図)。

<sup>1</sup> 2013年9月25日、ニューヨーク証券取引所において、安倍晋三内閣総理大臣が、「日本を米国のようにベンチャー精神あふれる「起業大国」にする」と発言した。

### 第3-2-1図 起業の担い手



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

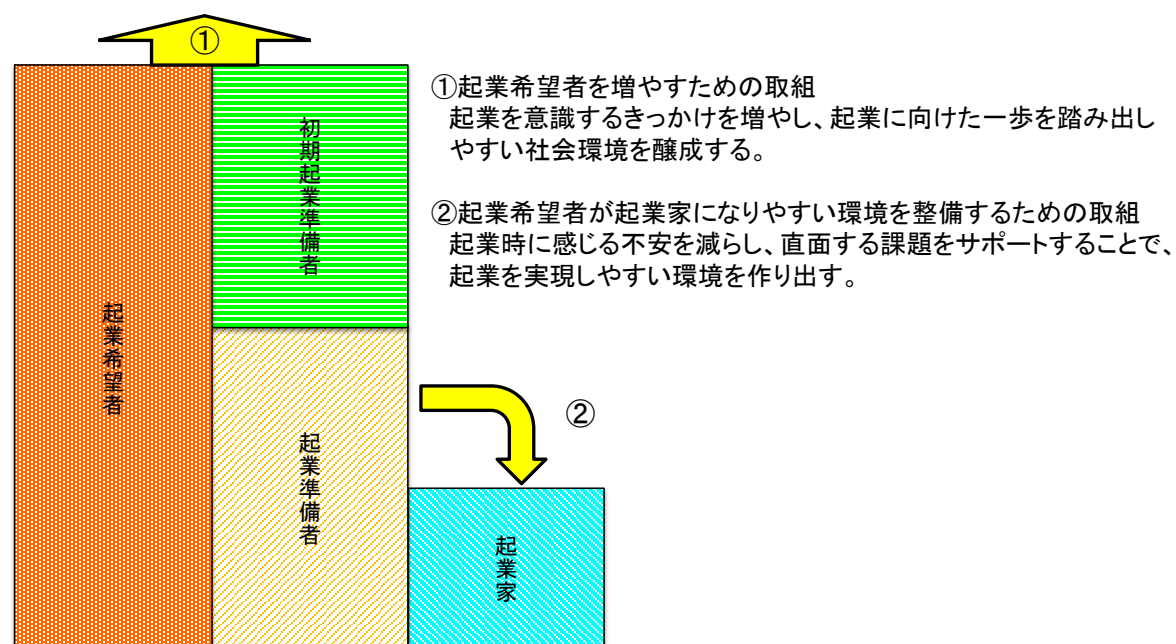
(注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。

2. ここでいう「起業準備者」とは、起業希望者のうち、「(仕事)探している」、又は、「開業の準備をしている」と回答した者をいう。

3. ここでいう「初期起業準備者」とは、起業希望者のうち起業準備者ではない者をいう。

4. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者をいう。

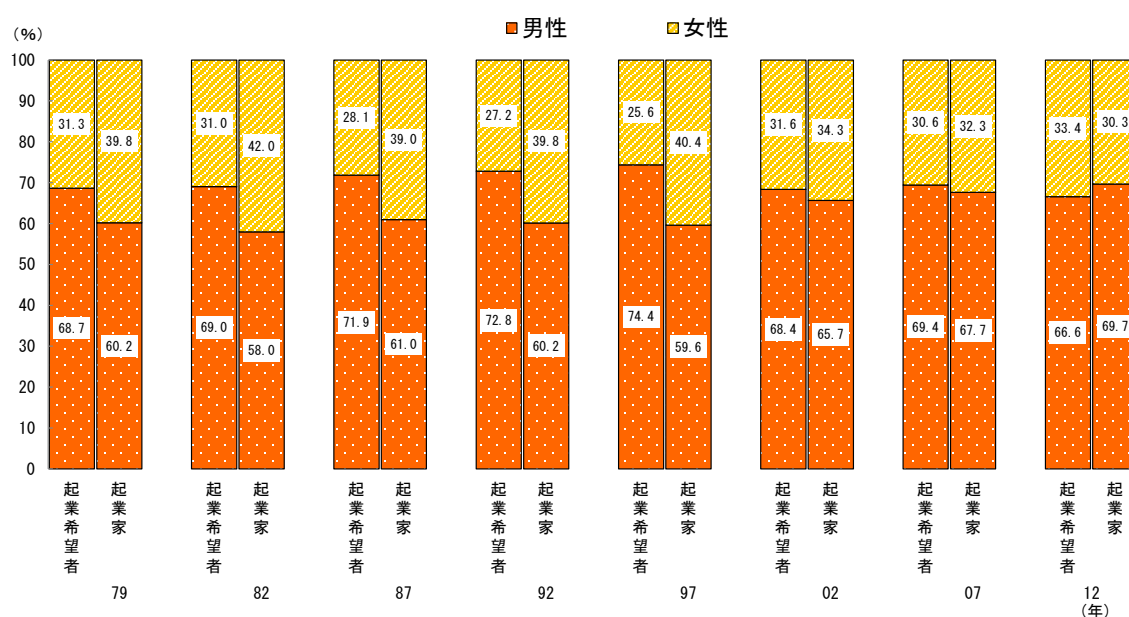
### 第3-2-2図 起業家を増やすために必要な二つの取組



次に、こうした起業希望者数と起業家数の変化に関して、性別及び年齢ごとに詳細に分析する。第3-2-3図より、性別について見ると、近年では、女性の起業希望者の割合が79年以降で最も高くなっているが、起業家における女性の割合は最も低くなっている。その理由として、男性に比べて女性が起業家になる際に、家庭との両立や社会経験の不足等、より多くの困難に直面し、起業を希望していても実際には起業に至らないことが考えられる。この点については、第2節において詳細に分析を行う。

また、第3-2-4図より、起業希望者及び起業家の推移を年齢別に見ると、60歳以上の割合は年々高まる一方で、若者の起業希望者及び起業家の割合が減少している。シニア層は若者に比べて自己資金が豊富であり、社会経験を蓄積しているとともに、退職後も何らかの形で働きたいと希望する者が多い<sup>2</sup>。その一つの選択肢として、起業を選ぶ者が存在するため、シニア層は起業の動機が明確であり、かつ、その意欲も高いと推察される。

第3-2-3図 起業希望者及び起業家の性別構成の推移



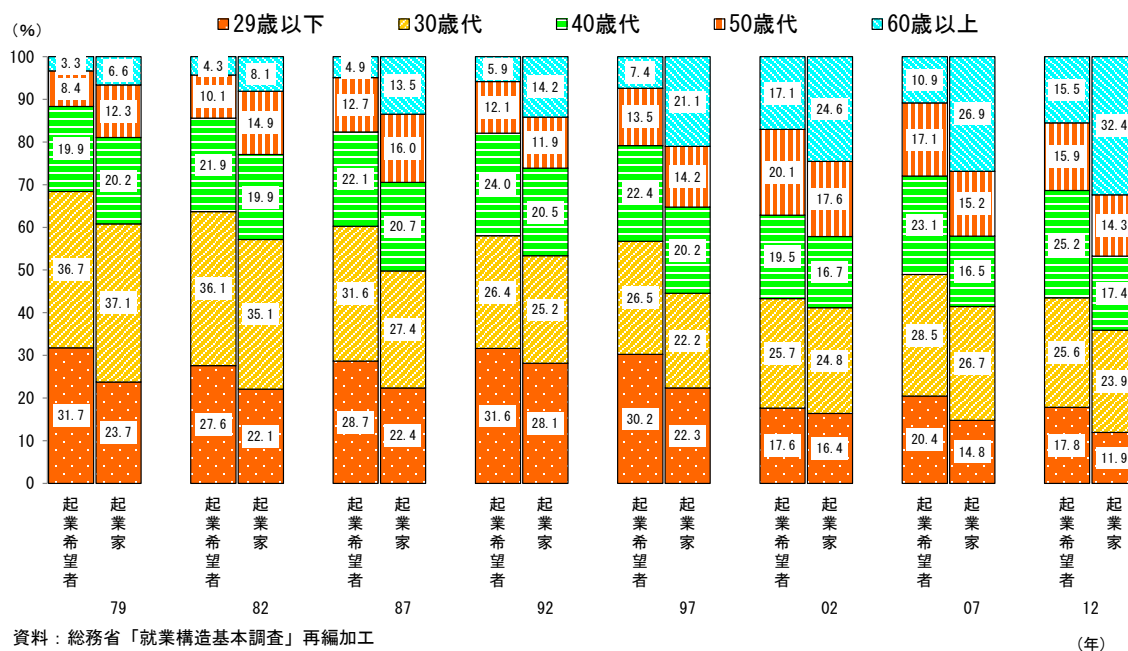
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。

2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者をいう。

<sup>2</sup> 内閣府「2011年版高齢社会白書」によると、60～64歳の不就業者のうち3割以上の人が、65～69歳の不就業者のうち2割以上の人が、それぞれ就業を希望している。

第3-2-4図 起業希望者及び起業家の年齢別構成の推移



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。

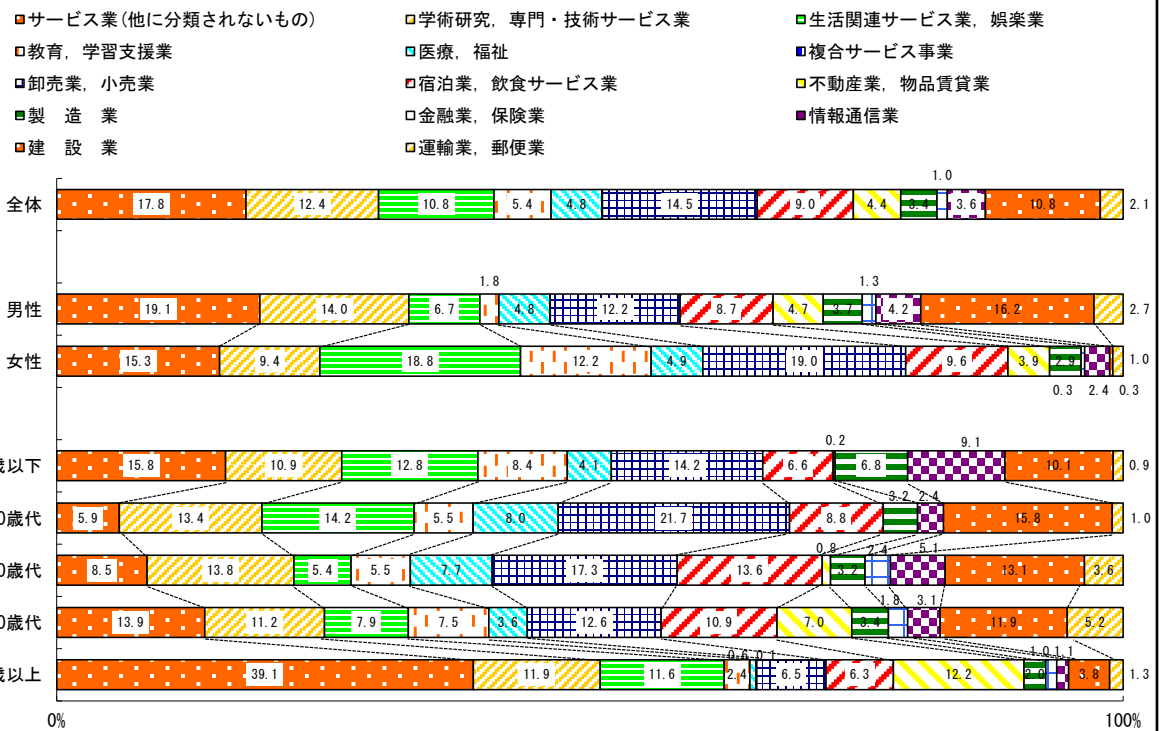
2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者をいう。

## 2. 起業分野、自営業主の個人所得

### ●起業分野

- 5 これまで、性別や年齢ごとの起業希望者数や起業家数の推移を見てきたが、では、
- 10 起業分野は性別や年齢ごとにどのような特徴があるだろうか。第 3-2-5 図を見ると、性別ごとの違いとして、女性は、男性と比べて子育てや介護等、生活のニーズに根ざした「生活関連サービス業、娯楽業」、また、趣味や前職で特技等を活かした「教育・学習支援業」等の分野での起業が多い。次に、年齢について見ると、60 歳以上の起業家については、それまでの職歴を活かした経営コンサルタントや営業代行等の「サービス業」の割合が高くなっている。一方で、若者は、「生活関連サービス業、娯楽業」等のサービス業や IT ベンチャーに代表される「情報通信業」の割合も高く、新しい流行やトレンド、進展著しい IT への対応力が高いことが特徴といえる。

### 第3-2-5図 性別及び年齢別の起業分野



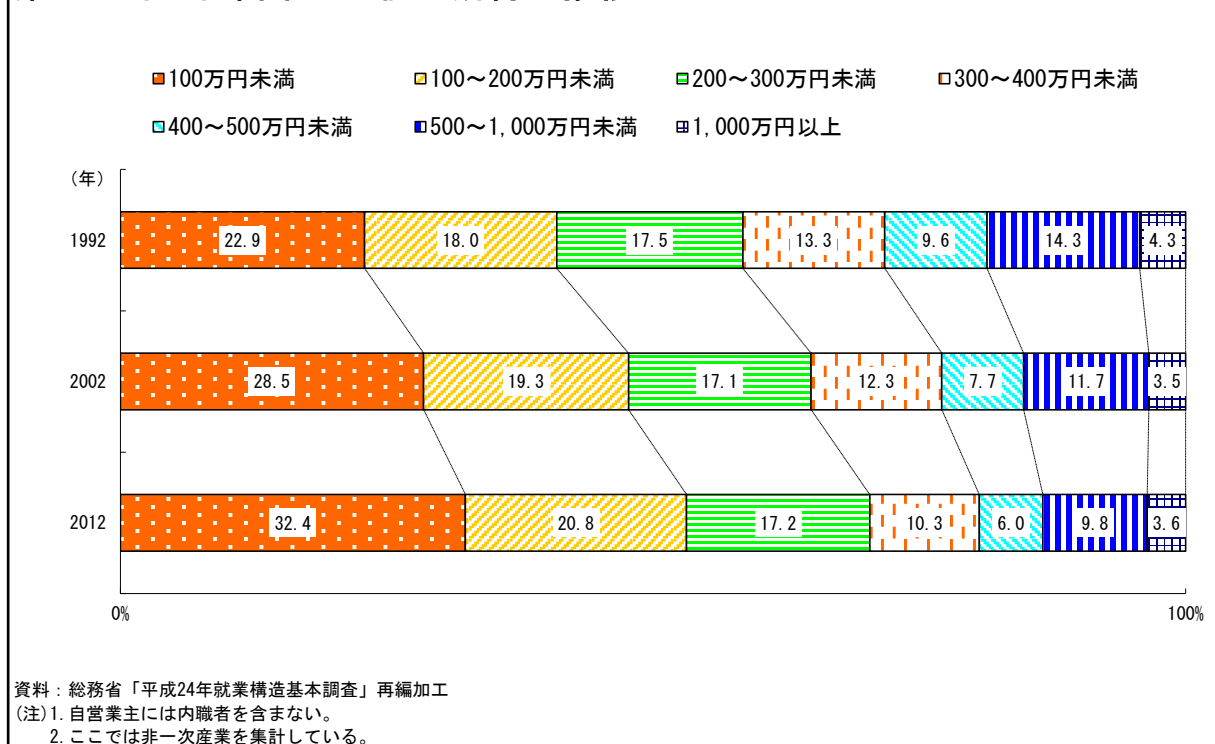
資料：総務省「平成24年就業構造基本調査」再編加工

(注) 起業分野とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者が就業している産業分野をいう。

## ●自営業主の個人所得

次に、起業することで得られる所得、特に、起業家の7割強<sup>3</sup>を占める自営業主の所得を見ていく。第3-2-6図より、自営業主の個人所得の推移を見ると、個人所得は年々減少し、直近の2012年では100万円未満が3割超、200万円未満が5割超を占め、300万円未満になると実に7割を占めることが分かった。このように、自営業主の所得が年々減少傾向にあり、このことが、起業して自営業主になりたいと考える起業希望者の数が減少していることの一因となっていると推察される。

第3-2-6図 自営業主の個人所得の推移



<sup>3</sup> 第3-2-18図によると、起業の形態として、個人事業主を選択した者の割合が7割強を占める。

### 3. 国際比較

#### ●開廃業率

市場経済において、企業は絶えず生成と消滅を繰り返し、生成と消滅の頻度が高ければ高いほど産業の新陳代謝が促される。その動態を把握するために、「開業率・廃業率」という指標が用いられる。各国の政府統計を利用して開業率・廃業率を算出し比較することで、我が国の開廃業の実態を概観する。

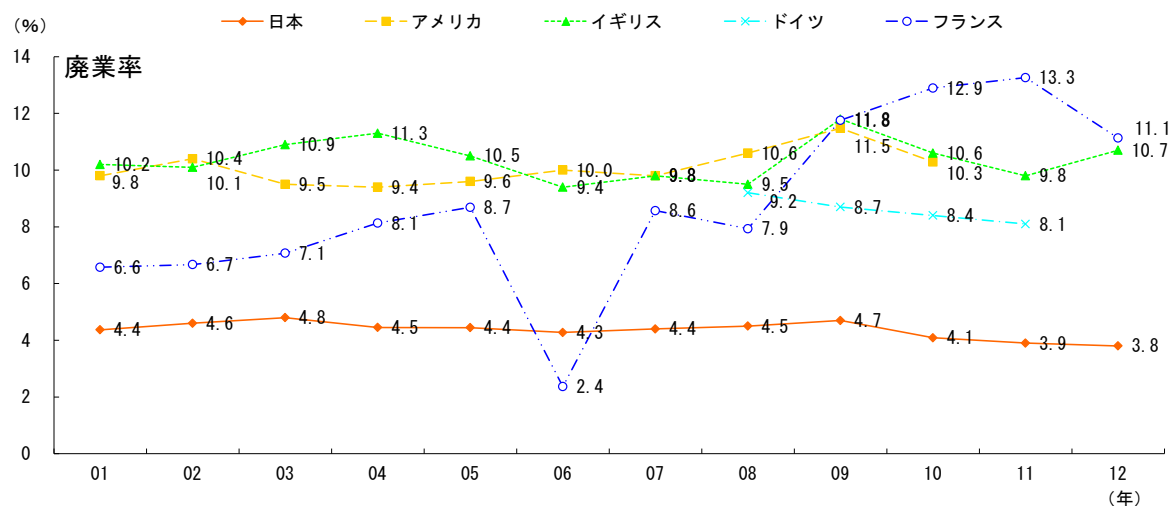
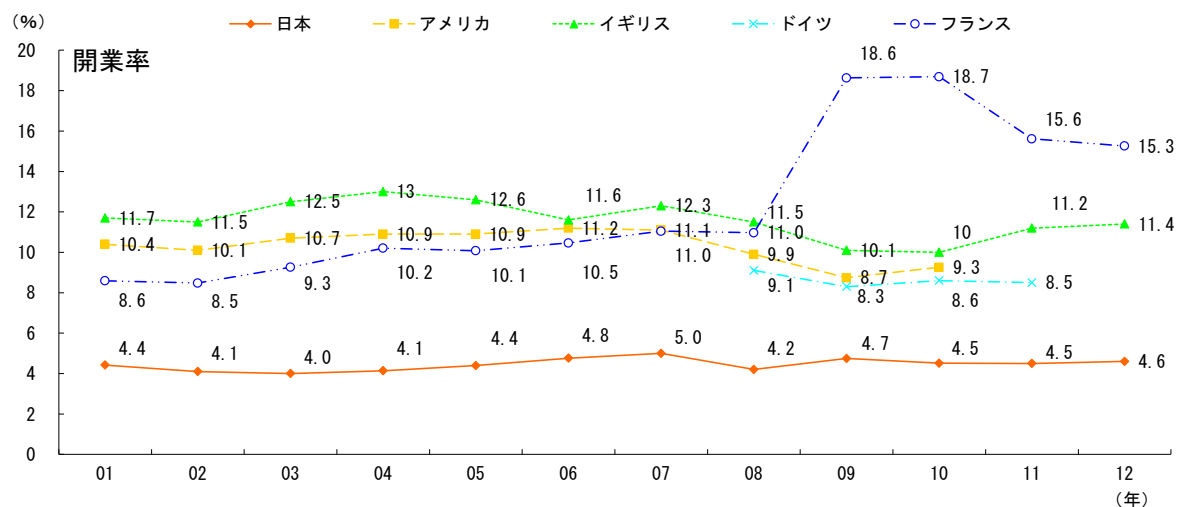
第3-2-7図により、欧米諸国と我が国の開業率・廃業率を比較する。統計の性質が異なるため、単純には比較できないものの、我が国の開業率・廃業率は、欧米の半分又はそれ以下となっており、産業の新陳代謝が進んでいないことが推察される。

2013年6月に閣議決定された「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」の「中小企業・小規模事業者の革新」において、「開業率・廃業率10%台(現状4.5%(2004年から2009年までの平均値))を目指す<sup>4</sup>」という成果目標を掲げている。これは、現在の年間の起業数(雇用保険関係が新たに成立した有雇用の事業所数)を現状から倍増させていくことを意味している。ただし、このとき留意すべきは、当該開業率・廃業率は雇用保険を締結している有雇用の事業所数をもとに集計されており、従業員のいない事業所は含まれていない。しかしながら、我が国を真の「起業大国」にしていくためには、雇用の維持拡大につながる有雇用の事業所数を増やしていくことのみならず、従業員のいない事業所を増やしていくことも併せて必要である。なぜならば、雇用の維持拡大については、従業員のいない個人事業者、会社であっても、当該経営者については自らを雇用しているといえるし、また、こうした従業員のいない個人事業者、会社が成長していく過程で、従業員を雇い有雇用になっていく可能性も十分にあり、その「種」をしっかりと育てていくことが、我が国を「起業大国」に導くと考えからである。

---

<sup>4</sup> 「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」は、(1)日本産業再興プラン、(2)戦略市場創造プラン、(3)国際展開戦略の3本の柱からなり、そのうち、(1)日本産業再興プランの中の「6. 中小企業・小規模事業者の革新 ②中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進」において記載されている。

### 第3-2-7図 各国の開廃業率



資料：日本：厚生労働省「雇用保険事業年報」（年度ベース）  
 アメリカ：U.S. Small Business Administration「The Small Business Economy(2012)」  
 イギリス：Office for National Statistics「Business Demography(2011)」  
 ドイツ：Statistisches Bundesamt「Unternehmensgründungen, -schließungen: Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige」  
 フランス：INSEE(国立統計経済研究所)

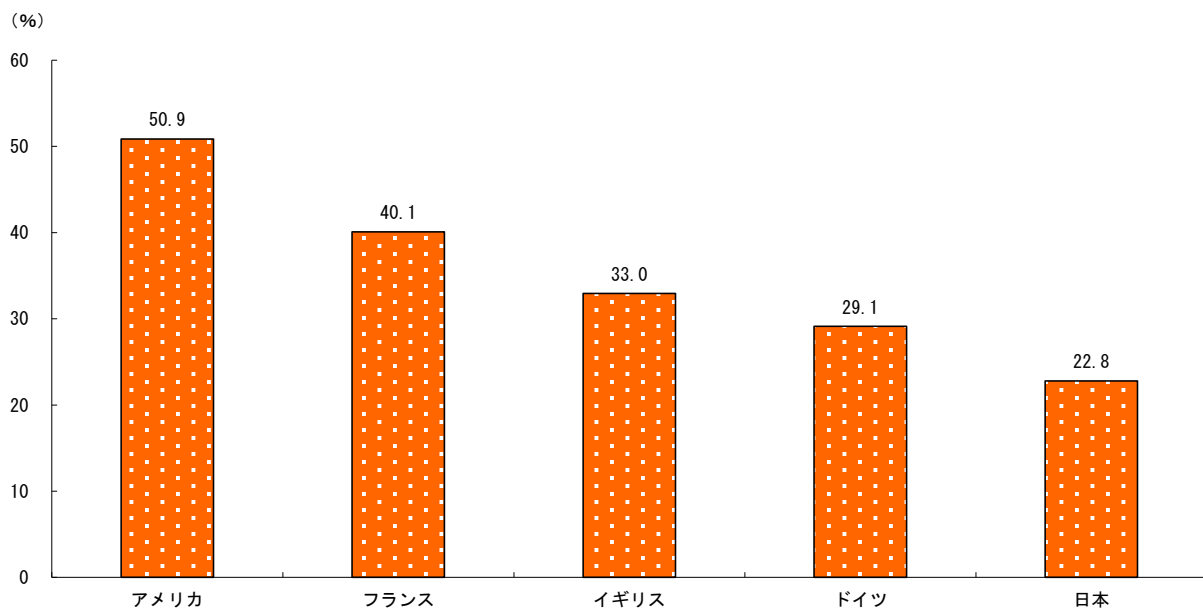
(注) 1. 日本の開廃業率は、雇用保険関係が成立している事業所(適用事業所)の成立・消滅を基に算出している。  
 2. アメリカの開廃業率は、雇用主(employer)の発生・消滅を基に算出している。  
 3. イギリスの開廃業率は、VAT(付加価値税)及びPAYE(源泉所得税)登録企業数を基に算出している。  
 4. ドイツの開廃業率は、開業、廃業届けを提出した企業数を基に算出している。  
 5. フランスの開廃業率は、企業・事業所目録(SIRENRE)へのデータベースに登録・抹消された企業数を基に算出している。  
 6. 国によって統計の性質が異なるため、単純に比較することはできない。



次に、我が国の開業率が低い要因として、国際比較を用いて起業家精神と起業環境の二面から見ていこう。

まず、OECD が行なった起業家精神に関する調査（「もし、自営業者と被雇用者を自由に選択できると仮定した場合、自営業者を選択すると回答した者」の割合）によると、我が国は、欧米諸国に比べて、自営業を愛好する割合が低いことが分かる（第3-2-8図）。この背景として、GEM(Global Entrepreneurship Monitor)が行なった国際的な起業に関する意識調査の結果を見ると、我が国は、欧米諸国に比べて、周囲の起業家との接点が少なく、事業機会や知識・能力・経験も乏しい。さらに、起業家の地位や職業選択に対する評価も低いことが分かった（第3-2-9図）。このように、自営業者を選好する者の割合や起業家精神が低いことが、我が国の開業率が欧米諸国の半分又はそれ以下であることの一因であると推察される。

第3-2-8図 自営業の選好度

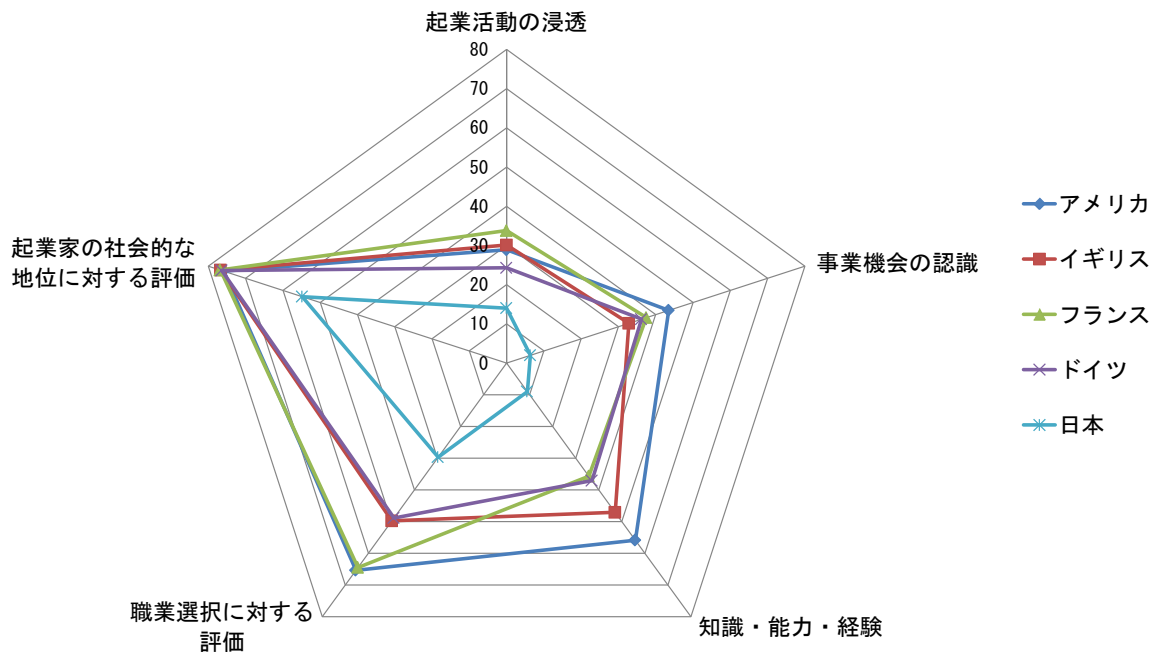


資料：「Entrepreneurship at a glance 2013」(OECD)

(注) 1. 自営業の選好度：「もし、自営業者と被雇用者を自由に選択できると仮定した場合、自営業者を選択する」と回答した者の割合。

2. self-employeeを自営業者と訳した。

### 第3-2-9図 起業活動に対する態度と意識



資料：Global Entrepreneurship Monitor「2012 Global Report」

- (注) 1. 起業活動の浸透：過去2年間に、新しく事業を始めた人を個人的に知っているという割合。  
 2. 事業機会の認識：今後6か月以内に、自分が住む地域に企業に有利なチャンスが訪れるという割合。  
 3. 知識・能力・経験：新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っているという割合。  
 4. 職業選択に対する評価：あなたの国の多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えているという割合（アメリカの数値は2010年である）。  
 5. 起業家の社会的な地位に対する評価：あなたの国では、新しくビジネスを初めて成功した人は高い地位と尊敬を持つようになっているという割合（アメリカの数値は2010年である）。

次に、世界銀行が行なった起業環境に関する国際比較によれば、開業に要する手続き、時間、コストを総合的に評価した場合、日本の起業環境は総合順位で 120 位である(第 3-2-10 図)。「ASEAN+3<sup>5</sup>」の中では 7 位、OECD34 カ国中では 31 位と極めて低位に位置している。この順位は、起業環境といっても、会社設立に必要な手続きや開業コストを比較しているため、個人事業者の起業に対しては必ずしも当てはまらないものの、「起業大国」を目指す我が国にとって看過しがたい結果といえよう。

<sup>5</sup> 「ASEAN+3」とは、ブルネイ、インドネシア、カンボジア、ラオス、ミャンマー、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムに、中国、韓国、日本を加えた 13 ヶ国をいう。

### 第3-2-10図 起業環境の国際比較

	総合順位	会社登記に要する手続き数	会社登記にかかる日数	開業コスト
シンガポール	3	3	2.5	0.6
香港	5	3	2.5	0.8
アメリカ	20	6	5	1.5
イギリス	28	6	12	0.3
韓国	34	5	5.5	14.6
フランス	41	5	6.5	0.9
ドイツ	111	9	14.5	4.7
日本	120	8	22	7.5

資料：世界銀行「Doing Business 2014」

(注)1.register firmを会社登記と訳した。

2. 開業コストは、一人あたりの所得に占める金額の割合を表している。

このように、諸外国と比較したところ、我が国は起業家精神及び起業環境の両面において、様々な課題が存在することが分かった。我が国の開業率を欧米と遜色ないレベルに引き上げるためには、こうした課題を一つ一つ改善していく必要がある。とりわけ、起業環境が世界 120 位という不名誉な結果をどう挽回していくかについて、政府を挙げて知恵を絞り、果敢に実行していくことが求められている。

10

15

20

## 第2節 起業までの道のり

前節では日本の起業の現状を経年比較や国際比較を通して分析してきた。本節では「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する実態調査<sup>6</sup>」を基に、これまで以上に細かく起業の段階ごとの分析を行う。具体的には、起業に関心のない者がどのような段階を経て起業に関心を持ち、その上で、起業に向けた準備を進め、最終的に起業を実現するかを分析していく。こうした問題意識の下、起業に至るステージをよりの確かつきめ細かく把握できるように、第3-2-11図にあるように、「起業希望者」を、「初期起業準備者」と「起業準備者」の二つのステージに分けるとともに、「起業希望者」の前段階として、「潜在的起業希望者」という概念を新たに追加した。潜在的起業希望者の数を就業構造基本調査の結果(第3-2-1図)及び本アンケート調査の結果から計算すると、約42.9万人<sup>7</sup>存在すると推計される。

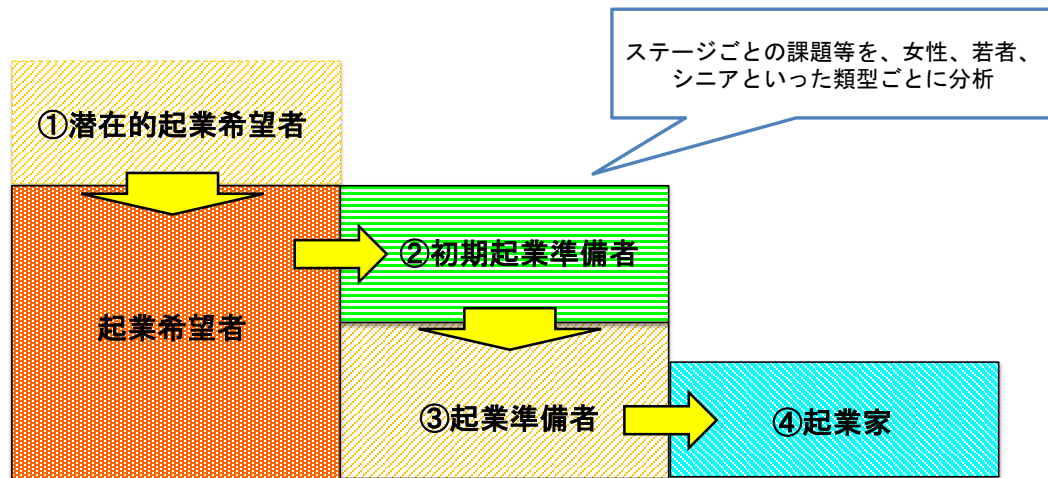
これらの四つのステージに基づき、潜在的起業希望者が起業家に向けて各ステージを進む段階ごとの課題抽出を行い、今後の起業支援の在り方について検討する。特に、日本再興戦略が掲げる「開業率の倍増」を実現するためには、フルタイムで働く被雇用者の起業を促進するだけではとても不可能である。様々な事情でフルタイムでは働いていない者や非正規雇用の者に対しても焦点を当てた起業を促進すべきではないか。具体的には、女性や若者、シニアに光を当て、彼らのリスクを最小限に抑えた「小さな起業」を促進することが、「開業率の倍増」ひいては「起業大国」に向けた道であると考えられる。したがって、以降、各ステージごとの課題抽出や今後の起業支援の在り方については、女性、若者、シニアに特に焦点を当てた分析を行っていく。

---

<sup>6</sup> 中小企業庁の委託により、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)が2013年12月に行ったアンケート調査。インターネットによるスクリーニング調査を、全国の20歳から69歳の男女49,015名に対して行い、潜在的起業希望者、初期起業準備者、起業準備者、起業家、起業断念者を抽出し、本アンケートへの回答者(3,680人)とした。

<sup>7</sup> 初期起業準備者と起業準備者が合計で12.7%、潜在的起業希望者が6.5%存在することが今回のアンケート調査から分かった。総務省の「就業構造基本調査」において、起業希望者(初期起業準備者と起業準備者の合計)は83.9万人存在している。これらの数値を使って、潜在的起業希望者の数を計算すると約42.9万人と推計される( $83.9 \times 6.5 / 12.7 = 42.9$ 万人)。

第3-2-11図 起業までの四つのステージ



**①潜在的起業希望者**

起業を将来の選択肢の一つとして認識しているが、現時点では何ら準備をしていない者

**②初期起業準備者**

起業したいとは考えており、他者への相談や情報収集を行ってはいるものの、事業計画の策定等、具体的な準備を行っていない者

**③起業準備者**：起業に向けて具体的な準備をしている者

**④起業家**：起業を実現した者

起業希望者

1. 日本の起業意識

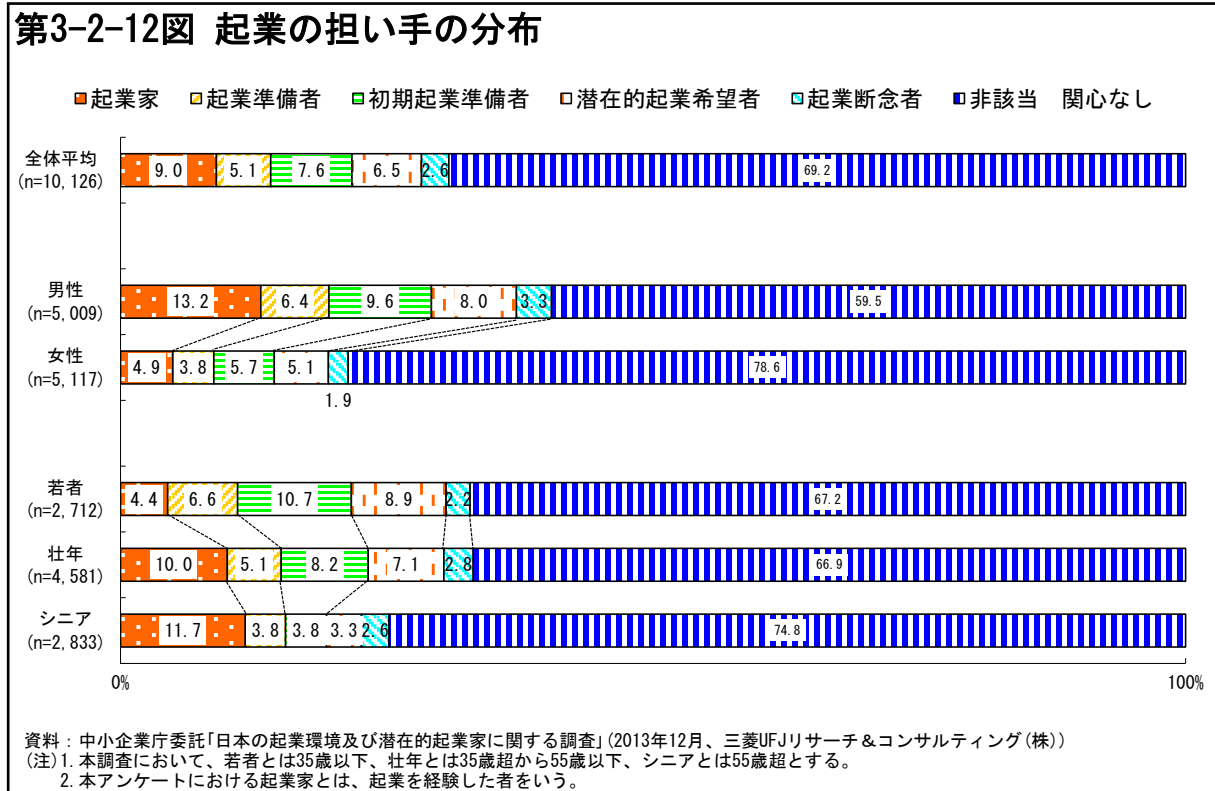
●起業の担い手の分布

まず、第 3-2-11 図で定義した起業の四つステージごとにどれくらい的人数が分布をしているかを見てみよう。第 3-2-12 図によると、9.0%が起業家であり、起業準備者が 5.1%、初期起業準備者が 7.6%、潜在的起業希望者が 6.5%存在し<sup>8</sup>、一方で 7 割弱が起業に無関心であることが分かった。

性別で見ると、男性の方が四つのステージ全てにおいて割合が大きく、起業に無関心な層の割合は女性の方が大きい。しかしながら、第 3-2-3 図で見たように、女性の起業希望者は近年増加傾向にあることに留意すべきである。また、年齢別で見ると、若者ほど起業希望者が多いものの、起業家及び起業に無関心な層はシニアより少なくなる。

<sup>8</sup> 2013 年 11 月に日本政策金融公庫総合研究所が行った「起業に関する調査」において、事業を経営したことのない者のうち、起業に関心のある者が 21.0%存在するという結果が出ている。我々が行ったアンケートにおいても、起業家(9.0%)を除いた上で $(1-0.09=0.91)$ 、「潜在的起業希望者」、「初期起業準備者」、「起業準備者」を合計すると 21.1 %であり、ほぼ同じ結果となっている $((5.1+7.6+6.5) / 0.91=21.1)$ 。[http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics\\_140109\\_1.pdf](http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_140109_1.pdf)

以上の結果を踏まえて、本節においては、潜在的起業希望者、初期起業準備者、起業準備者、起業家の四つのステージごとに、それぞれのステージにいる者が直面する課題や不安、また次のステージに移行する際のきっかけ等に焦点を当てた分析を行う。とりわけ、女性や若者、シニアに光を当てた分析を行う。



5

### ●起業を意識したきっかけ

まず、起業家に向けた第一歩として、起業に無関心な者が、どのようなきっかけで起業に興味を持ったのだろうか。第3-2-13図を見ると、全体として、「働き口(収入)を得る必要」が高くなっている。次に、女性や若者、シニアごとに詳細に見ていく。

女性には、「時間的余裕(介護や子育て等が一段落)」や「家庭環境の変化(結婚・離婚、出産等)」といった家庭面に関する要因を挙げる者が多い。女性の起業は、家庭とのバランスや両立を求められる度合いが強いことが推察され、この点、後述する起業のステージごとの課題や不安においても同様な特徴が見いだせる。次に、若者の特徴として、「周囲の起業家の影響」や「本やテレビ、インターネット等の影響」を受ける者が多く、若者は身の回りの環境に敏感に反応する傾向がある。一方で、シニアは退職を期に起業を意識する者が多く、退職後の第二の人生、すなわちセカンドライフの選択肢の一つとしての起業の役割が高くなっていることが分かった。

こうした結果を受けて、起業に関心を持つ者を増やすためには、どのような取組が必要であろうか。まず、女性に関しては、家庭と起業活動を両立できるような支援体制が挙げられる。例えば、子育てに忙しい女性に対しては、起業をした場合に託児所を優先的に利用できるような仕組み等、女性が自由に使える時間を増やすことで、家

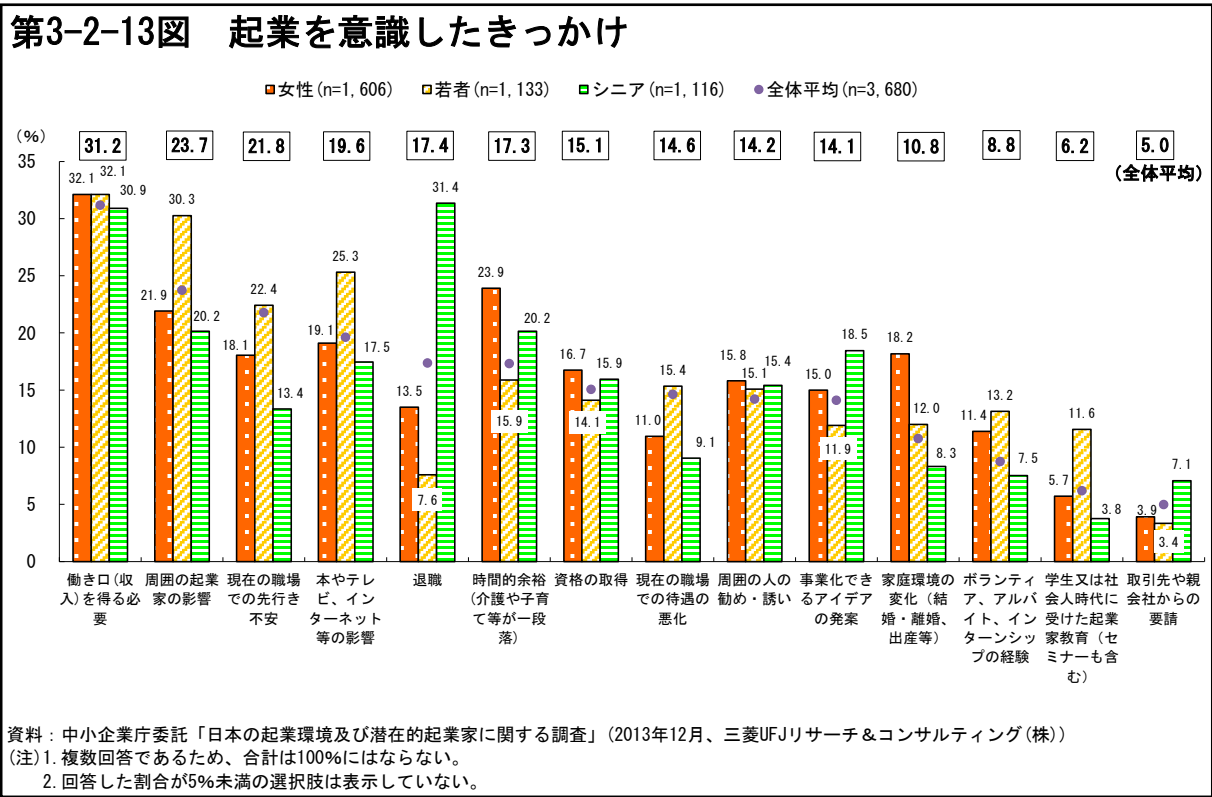
10

15

20

庭と起業活動の両立を支援する仕組みが必要である。また、若者については、教育やマスメディアを通して起業家の話を聞くなど、起業の実態に触れる機会を増やすことで、起業に対する関心を高めていくことが考えられる。最後に、シニアについては、退職を間近に控えた時期ではなく、もっと前から、退職後の職業選択の一つとして、  
 5 起業という道があることを知ってもらうような積極的な取組が必要と考えられる。実際、民間企業においても、40代後半や50代の職員向けに第二の人生(セカンドライフ)についてのセミナーや説明会を催すことが増えたといわれており、第二の人生(セカンドライフ)には「起業」という選択肢もあることを、社会全体で伝えていくことが必要ではないだろうか。

10



15

20

### 事例 3-2-1：銀座セカンドライフ株式会社 「起業を志すシニア世代を総合的にバックアップ」

東京都中央区の銀座セカンドライフ株式会社(従業員 5 名、資本金 1,000 万円)は、  
起業を志すシニアを総合的に支援するサービスを提供する企業である。

5 近年、定年退職後にも何らかの形で働きたいと考えるシニアが増えている。こ  
うした人々にとって、これまで勤め上げた企業での再雇用か同業種での再就職を目指  
すのが一般的だが、最近では第三の選択肢として「起業」を視野に入れるシニアも少  
なくない。

10 同社を訪れるシニアは、「起業したい」という強い思いはもっているものの、「どん  
なビジネスを、どのように始めるべきか」という具体的なプランを持っていない人が  
多い。そんなシニアに対し、女性起業家である片桐実央(かたぎりみお)社長自身が、  
セミナーや個別相談、コンサルティングを通じて起業の「いろは」を伝え、「伴走」  
しながら起業に導いていく。

15 また同社は、「銀座アントレ交流会」という、起業家や起業を志す人々が集う交流  
会を主催しており、参加者はそこで起業に関する悩みをシニアの同世代同士で互いに  
相談したり、ビジネス展開に向けた人脈を築くことができる。さらに同社では、レン  
タルオフィス「アントレサロン」を運営しており、同社の支援を受けて起業した人達  
がこのアントレサロンに入居し、引き続き、周囲のシニア起業家と交流を深めながら  
ビジネスを大きくしていくことができるようになっている。

20 このように、同社では「起業を漠然と考える」段階から「実際にビジネスを行う」  
段階まで一貫して支援していくことで、シニア世代の起業を後押ししている。

シニア世代の起業に関しては様々な方向性があると思われるが、片桐社長が特に重  
視しているのは「これまでの経験を活かして身の丈にあったビジネスを作る」ことで  
ある。同社を訪れるシニアに起業の動機を尋ねると、その多くは「大きな成功」より  
25 も「やりがい」や「社会への恩返し」を重視しているという。そうした人たちにとっ  
ては、「革新的なビジネスで、リスクを取りながら大きく稼ぐ」よりも、「これまでの  
社会人経験で培った知識・技能を使って、たとえささやかでも周囲の企業・人々に貢  
献する」人が適していると片桐社長は考えており、同社にはこのようなコンセプトに  
共感する多くの人々が集っている。

30

35



### 事例 3-2-2：株式会社イーズ・グループ

#### 「会社員時代に培ったネットワークを中小企業に提供し、社会への恩返しを目指す シニア起業家」

東京都中央区の株式会社イーズ・グループ(従業員 1 名、資本金 50 万円)は、事例  
5 3-2-1 で取り上げたシニア世代の起業を支援する企業「銀座セカンドライフ」からの  
支援を受けて 2012 年 6 月に設立された企業で、中小企業向けのコンサルティングを  
主要な事業としている。同社の古館博義(ふるたちひろよし)社長は国際的な大手電機  
メーカーの社員として 34 年間勤め上げ、海外における工場立ち上げや本社の経営戦  
略策定等に携わってきた人物で、退職後の第二の人生(セカンドライフ)として「経営  
10 者」という生き方を選択した。

古館社長の起業準備は、まず「自分にできること」を探ることから始まった。銀座  
セカンドライフの片桐社長や交流会等で知り合った起業家仲間にも相談しながら検  
討を進め、古館社長は会社員時代に培った幅広い企業ネットワークを活用して、「企  
業と企業を繋げること」、「社会に役立つイノベーションを普及すること」が自身の役  
15 割だと考えるようになった。こうして同社は誕生し、企業間のマッチング(取引先や  
共同研究開発先を紹介し、相乗効果やイノベーションを生み出す)というサービスを  
提供するコンサルティング会社として活動している。

古館社長が経営者として目指すものは、「大きな収益」ではなく、「社会への恩返し」  
であると言う。実際、同社はビジネスの規模を大きくすることには関心を持たず、社  
20 長自身が持つ企業ネットワークを中小企業に活用してもらい、経営課題の解決を支援  
することを目的としているように見える。

このように団塊世代の古館社長が「社会への恩返し(報恩)」という意識を持ち、自  
身の知恵やノウハウを世の中に提供していくという形は、シニア世代の起業の在り方  
の、一つの潮流なのかもしれない。

25

30

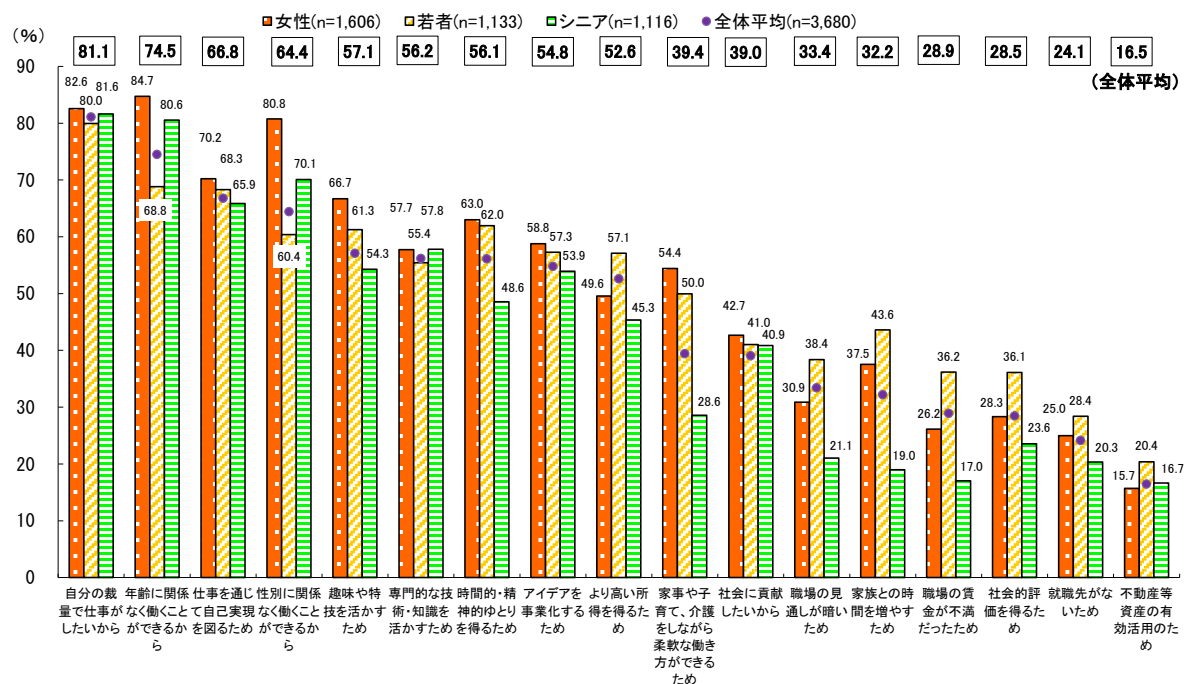
35

## ●起業を志した理由

次に、起業に関心を持つ潜在的起業希望者が、どのようにして起業を志し、起業希望者へと段階を進んで行くのかを見てみる。第3-2-14図は、起業を志した理由を調査したものである。全般的に、「自分の裁量で仕事がしたいから」、「年齢に関係なく働くことができるから」、「仕事を通じて自己実現を図るため」と回答する割合が高い一方で、「就職先がないため」、「職場の賃金が不満だったため」と回答する割合は低い。この結果から、我が国においては、現状の就労環境への不満を理由とする消極的な起業に比べて、裁量労働や自己実現といった積極的な理由により起業を志す割合が高いことが分かる。

次に、女性や若者、シニアの特徴を見てみる。女性起業家の特徴として、「性別に関係なく働くことができるから」、「趣味や特技を活かすため」、「家族や子育て、介護をしながら働けるため」を選択する割合が高く、昔の職務経験や趣味を通して培った技能を活かして、家事と両立しながら起業する傾向が見えてくる。若者では、「自分の裁量で仕事がしたい」が最も高い一方で、「より高い所得を得るため」、「家族との時間を増やすため」といった理由も女性やシニアと比べ高くなっている。一方で、シニアでは、「自分の裁量で仕事がしたい」、「年齢に関係なく働くことができるから」、「性別に関係なく働くことができるから」を選択する割合が比較的に高くなっており、性別や年齢の枠に捉われずに、自分の裁量で働きたいという、シニアの傾向が明らかになった。

第3-2-14図 起業を志した理由



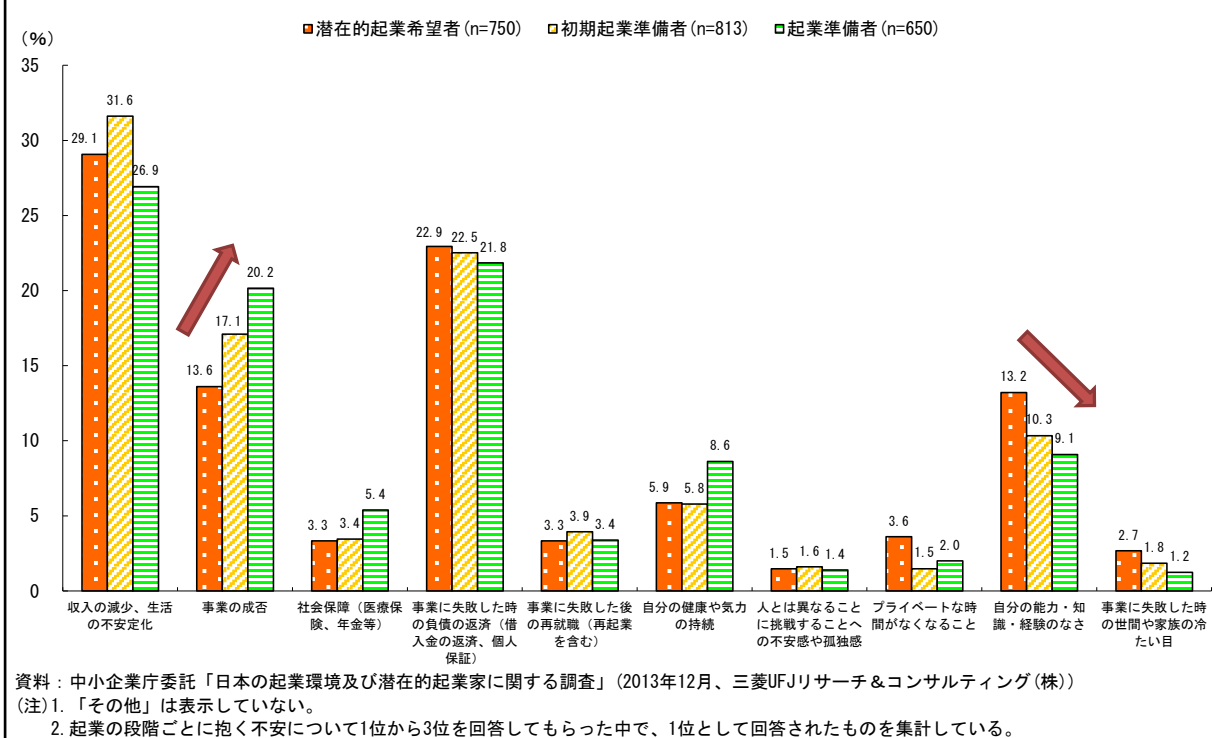
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））  
 (注) 各項目に対して「当てはまる」と回答した割合を集計している。

## ●起業に関して感じる不安

では、起業の段階ごとに、起業に関してどのような不安に直面するかを、具体的に、見ていこう(第3-2-15図)。起業に関して感じる不安として、全ての段階に共通して、「収入の減少、生活の不安定化」、「事業に失敗した時の負債の返済(借入金の返済、個人保証)」と回答する割合が高い。すなわち、起業の一步を踏み出す上で、事業がうまくいかずに収入の減少や生活が不安定化すること、さらには事業失敗時のリスクを懸念する者が多い。こうした不安を少しでも軽減するため、起業家を対象とした何らかのセーフティーネット<sup>9</sup>の整備が必要といえよう。この点については、第3節で詳しく論じる。

次に、起業の段階が進展するごとに、感じる不安に変化はあるだろうか。図3-2-15図を見ると、段階が進むごとに、「事業の成否」に不安を感じる者が増え、事業を実際に開始した場合の具体的な不安が増加する傾向にある。一方で、「自分の能力・知識・経験のなさ」と回答する割合は減少しており、起業の初期段階におけるこうした漠然とした不安が起業の段階が進展するにつれて減っていくことが分かる。

第3-2-15図 起業の段階ごとに抱く不安

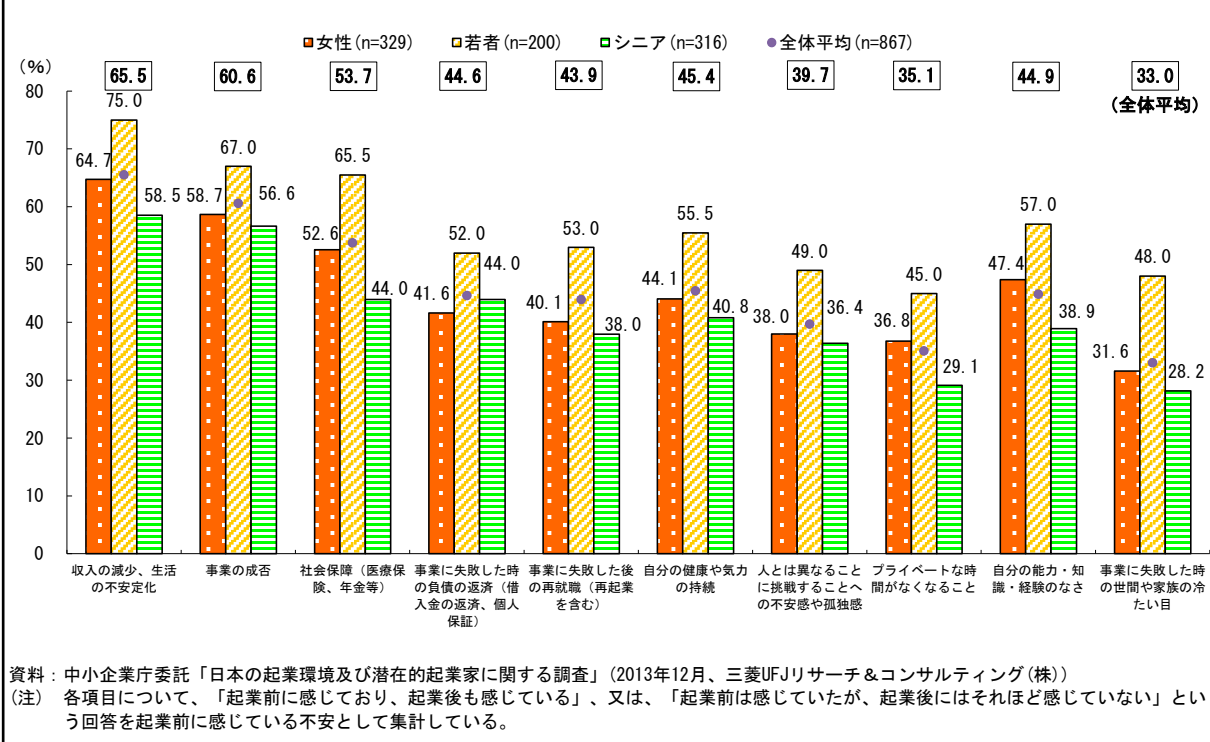


一方で、起業家は、起業時にどのような不安を感じていたのだろうか(第3-2-16図)。全体として、「収入の減少・生活の不安定化」、「事業の成否」、「社会保障(医療保険・年金等)」が高い割合を占める。女性、若者、シニアの特徴を見ると、傾向としては全体平均と類似しているが、若者は、全ての項目について不安を感じる割合が

<sup>9</sup> 起業家が起業に失敗した場合における最低限の生活を保障する仕組みをいう。

高く、シニアは、不安を感じる割合が少ない。これは、若者ほど社会経験が少なく、また、その後の人生も長いことから、収入や社会保障、失敗した場合のリスク等に不安を感じる者が多いということが推察される。

第3-2-16図 起業家が感じる不安



## 5 ●起業のパターン、起業の形態

次に、上記のような不安を抱えながらも、実際に起業をした者の実態に迫るために、起業パターンや起業の形態について見ていく。

第3-2-17図は、起業のパターンを表したものである。全体として、「前職で勤務していた企業を退職し、その企業とは関係を持たない形で起業」が5割近くを占め、「前職で勤務していた企業は退職したが、その企業との関係を保ちつつ独立して起業」が次に高い。

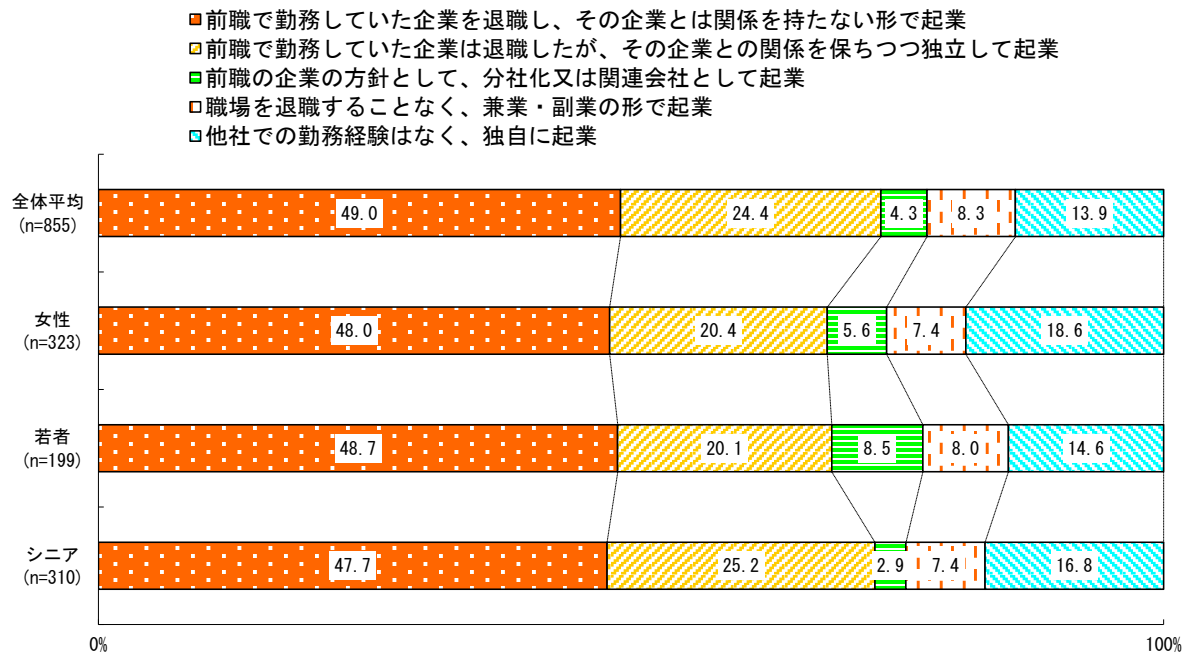
では、女性や若者、シニアではどのような違いがあるだろうか。女性の特徴として、「他社での勤務経験はなく、独自に起業」を選択する割合が相対的に高い。女性、とりわけ主婦等の職務経験が乏しい者が起業を成功させるためには、その経験不足を補うような、例えば「創業スクール<sup>10</sup>」のような起業を支援する取組が必要と考えられる。

次に、第3-2-18図が、起業の形態を表したものである。全体として、個人事業者として起業する者が7割超となっている。女性や若者、シニアで特徴的な傾向として

<sup>10</sup> 「創業スクール」とは、全国300か所で行われ、創業支援の専門家による起業・創業に必要なノウハウを詰め込んだカリキュラム・テキストを使用して、地域の支援機関が起業・創業を支援する制度(2014年度予算案、7.5億円)。詳細はコラム3-2-3を参照。

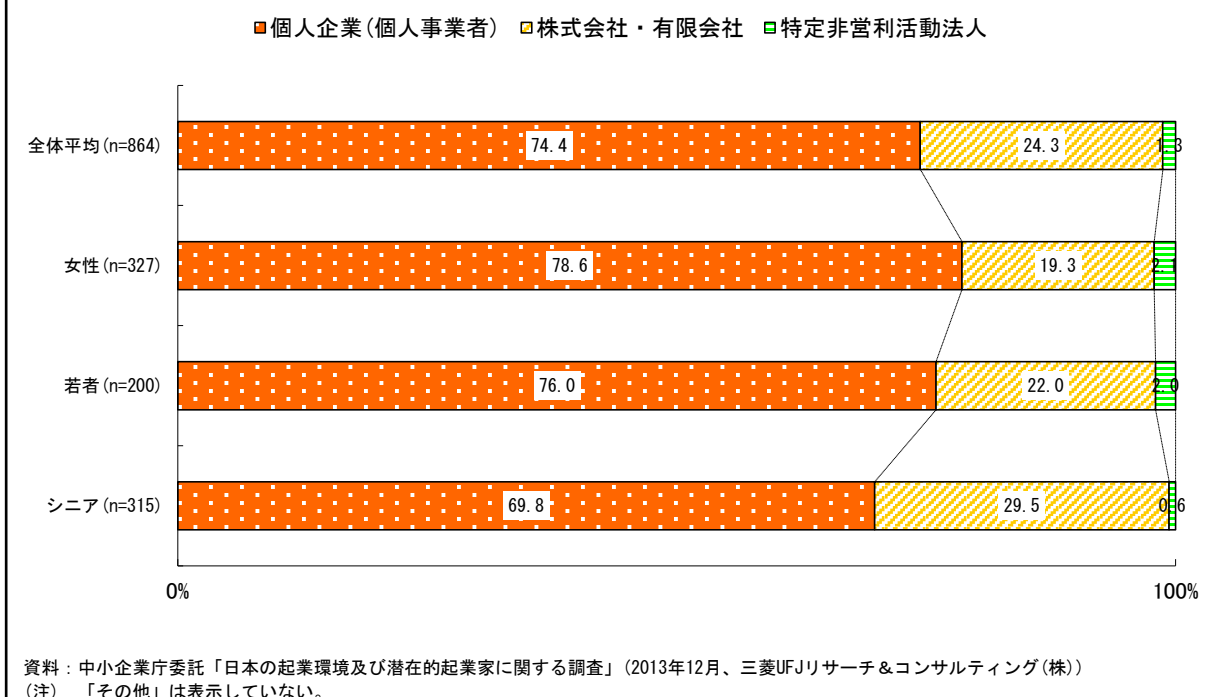
は、女性においては個人事業者を選択する傾向がある。一方で、シニアは株式会社・有限会社を選択する傾向がある。シニアは企業勤務経験が豊富で社会的な信用を大切にすることから、株式会社・有限会社を選択する傾向があるものと推察される。

### 第3-2-17図 起業のパターン



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注) 「その他」は表示していない。

### 第3-2-18図 起業の形態



## 2. 起業に至るステージごとの課題や次のステージに移行しない理由

ここからは、起業のステージごとに起業に関して直面する課題を概観する。また、次のステージに移行せずに現在のステージにとどまる理由についても併せて分析を行うことで、より詳細なステージごとの実態に迫る。

### (1) 潜在的起業希望者

#### ● 起業の準備に踏み切らない理由

まず、潜在的起業希望者のステージについて焦点を当てる。第 3-2-11 図にも記載したように、潜在的起業希望者は、「起業を将来の選択肢の一つとして認識しているが、現時点では何ら準備をしていない者」と定義される。よって、潜在的起業希望者は未だ起業に向けた準備を行っておらず、具体的な課題には直面していない。そこで、現在直面している課題ではなく、起業の準備に踏み切らない理由について調査を行った。

第 3-2-19 図を見ると、全体として、「収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している」、「事業失敗時のリスクを考えると、起業の準備に踏み出せない」を選択する割合が起業を踏み出さない理由として高くなっている。この結果から、起業の準備に踏み切る上で、現状の生活に満足しており、リスクが高い起業には踏み出せない現状が推察される。より多くの者が起業に踏み出せるように、起業に伴うリスクを低減する必要があることはいうまでもないが、「ハイリスクハイリターンな起業」ばかりではなく、小さく事業を始めて、失敗しても損害を最小限にとどめるような「小さな起業」も立派な起業であるというメッセージを打ち出していく必要があるのでは

ないかと考えられる。

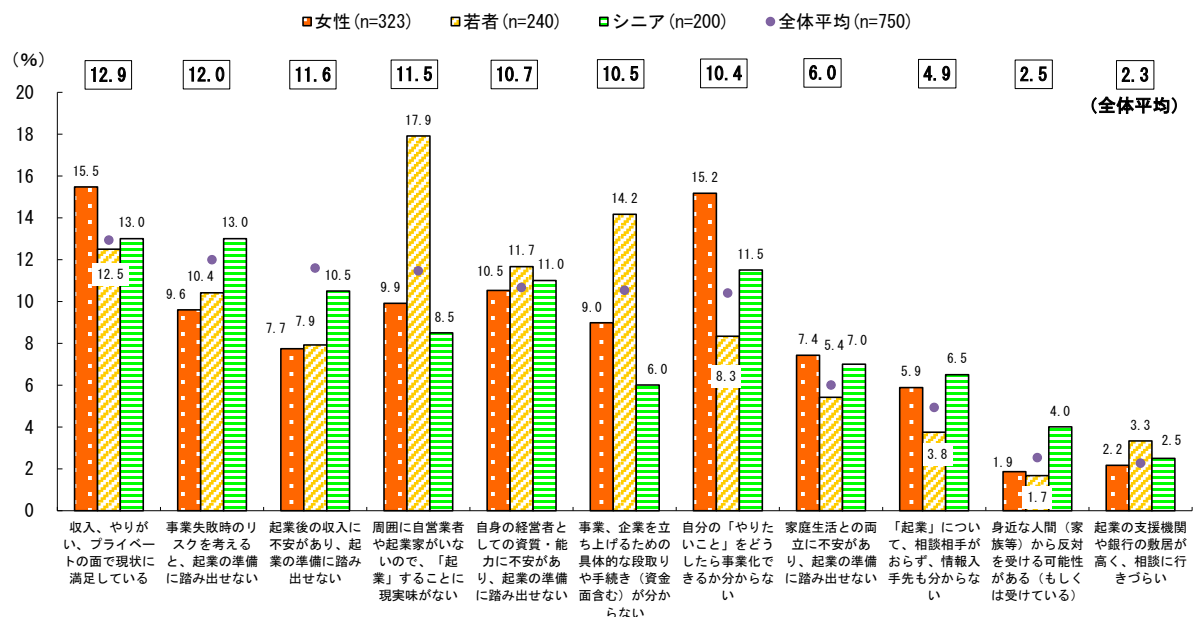
一方、女性や若者、シニアの特徴は、以下のとおりである。女性は、自身のやりたいことの実現方法がわからない者が多い。第 3-2-5 図で見たように、女性の起業分野の特徴として、生活に根ざした分野が多く、事業のアイデアはあるものの、それをどのように事業化するかが起業におけるボトルネックの一つになっていると推察される。この点を補うような相談体制やセミナー等が求められる。

若者は、「周囲に自営業者や起業家がないので、「起業」することに現実味がない」を理由として挙げる割合が高い。第 3-2-13 図でも見たように、若者は周囲の影響を受けやすい傾向があり、若者の起業を促進するためには起業家に触れる機会を増やすことの必要性がここでも確認された。また、「事業、起業を立ち上げるための具体的な段取りや手続き（資金面を含む）が分からない」を選択する割合も高い。このため、気軽に相談できる相談体制の整備や起業に向けた段取りや手続きを教えるセミナーが求められている。

シニアの特徴としては、「事業失敗時のリスクを考えると、起業の準備に踏み出せない」、「自分の「やりたいこと」をどうしたら事業化できるかわからない」を選択する割合が比較的に高い。シニアは、第 3-2-18 図で見たように、「株式会社・有限会社」を選択する割合が女性や若者に比べて高く、比較的規模の大きな起業を志す傾向もある。しかし、その一方で、事例 3-2-2 で見たように、これまでの能力や人脈を活かした手堅い起業をする傾向もある。このような傾向を踏まえて、本人のこれまでの経験や人脈を活かしつつ、本人がやりたいことを見つけてあげる、「指導」というより「伴走型」の支援が求められているというべきであろう。



第3-2-19図 起業の準備に踏み切らない理由



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)1. 潜在的起業希望者について集計している。

2. 起業の準備に踏み切らない理由について1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。

3. 「その他」については表示していない。

## (2) 初期起業準備者

### ●初期起業準備者が直面する課題

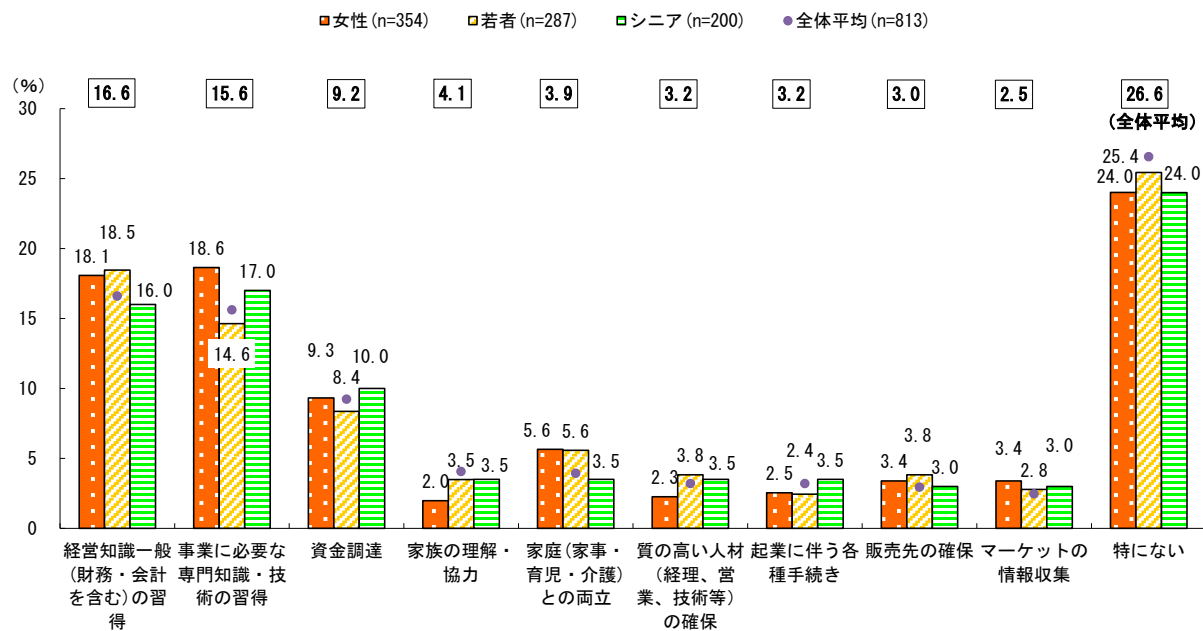
次に、起業のステージを一段階進み、初期起業準備者になった者に焦点を当てた分析を行う。第3-2-11図にも記載したように、初期起業準備者は「起業したいとは考えており、他者への相談や情報収集を行ってはいるものの、事業計画の策定等、具体的な準備を行っていない者」と定義される。

第3-2-20図により、初期起業準備者が直面する課題を見てみよう。定義より明らかであるが、初期起業準備者は起業に向けた具体的な準備をしていない段階であるため、課題として「特になし」を選択する割合が最も大きい。しかしながら、初期起業準備者の段階でも、「経営知識」や「専門知識」が課題であると回答する割合が2割弱存在する。また、資金調達を課題としていると回答する割合も約1割存在する。なお、この段階では、女性や若者、シニアの割合に大きな差異は見られない。

したがって、この時期に求められる支援は、「経営知識」や「資金調達」方法等を教える「創業スクール」のような支援や、起業を志す若者達が互いに情報交換や相談し合えるような交流会等を行うことで、起業に向けたモチベーションを高めていくような支援が必要と考える。



第3-2-20図 初期起業準備者が直面している課題



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注) 1. 回答した割合が高い10項目を表示している。

2. 初期起業準備者が直面している課題について1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。

### (3) 起業準備者

#### ●起業の準備に踏み切ったきっかけ

次に、起業準備者の実態について分析する。第 3-2-11 図にも記載したように、起

業準備者は「起業に向けて具体的な準備をしている者」と定義される。

この段階まで進んだ者が起業家になる確率として、「起業の実現率」という数値を定義したい。この数値は、第 3-2-1 図の起業準備者と起業家の割合から算出され、起業準備者のうちどの程度の割合が起業を実現するかを表す数値とする。2012 年において起業準備者が 41.8 万人、起業家が 22.3 万人存在しており、起業準備者のうち約半数が毎年起業していると推計される。起業の実現率について過去からの推移で見ると、起業準備者の数が減少しているにもかかわらず、起業家は大きく減少していないため、起業の実現率は増加傾向にあることが分かる。また、GEMのデータを用いた調査から、起業活動を計画した人が実際の起業に至る割合が、欧米に比べて日本において高いことが報告されている<sup>11</sup>。こうした高い起業の実現率を有する起業準備者を増やすためにも、初期起業準備者が起業準備者に移行するきっかけを把握することは重要である。

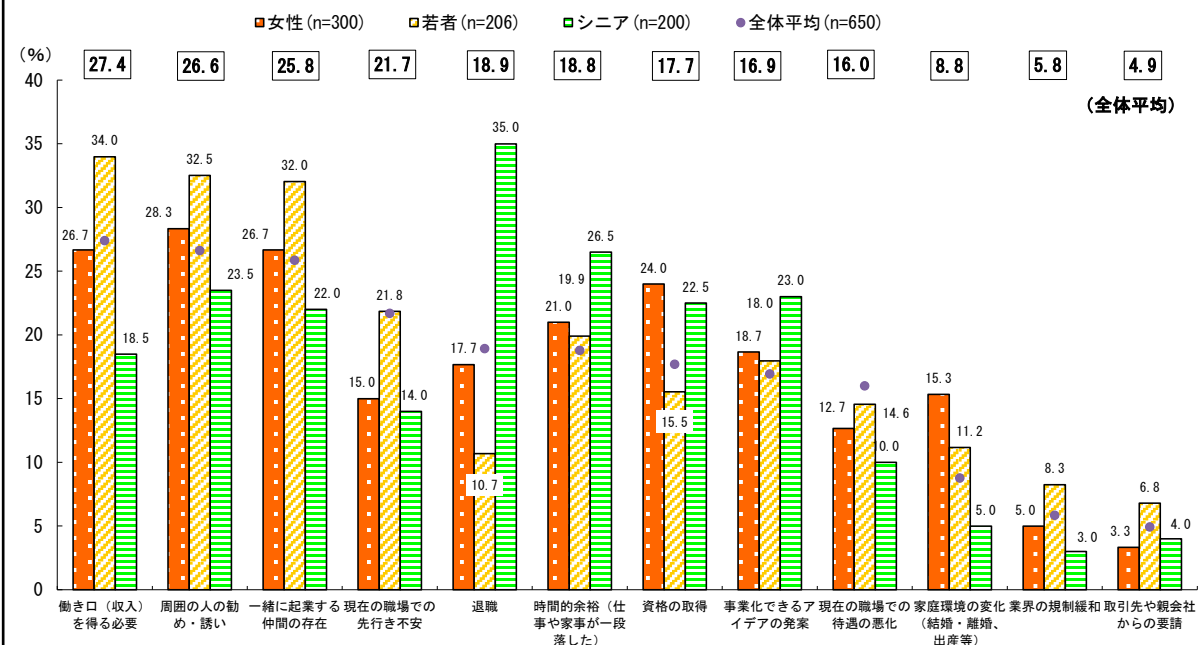
では、実際に具体的な起業の準備に踏み切ったきっかけを見てみると(第 3-2-21 図)、「働き口(収入)を得る必要」、「周囲の人の勧め・誘い」、「一緒に起業する仲間の存在」を回答する割合が高い。

<sup>11</sup> 「日本の起業活動の特徴は何かーグローバル・アントレプレナーシップ・モニターに基づく分析ー」 日本政策金融公庫総合研究所上席主任研究員 鈴木正明 (現文教大学教授)

[http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1305\\_02.pdf](http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1305_02.pdf)

次に、女性や若者、シニアの特徴を見てみる。女性は、「周囲の人の勧め・誘い」、「一緒に起業する仲間の存在」とともに、「資格の取得」、「家庭環境の変化(結婚、離婚、出産等)」と回答する者の割合が比較的高い。若者は、「周囲の人の勧め・誘い」、「一緒に起業する仲間の存在」と回答する者が多く、周囲の影響を受けやすい傾向がここでも見て取れる。シニアにおいては、起業を意識したきっかけと同様に、「退職」を挙げる者が多い。退職後に何らかの形で働くための手段として起業する傾向があることが、ここでも確認された。また、シニアにおいて興味深いことは、「働き口(収入)を得る必要性」よりも、「時間的余裕」や「事業化できるアイデアの発案」の方が多いことである。すなわち、収入目的というよりも、自由になった時間で自分がやりたいことをやるというのが、シニア起業の特徴といえよう。

第3-2-21図 具体的な起業の準備に踏み切ったきっかけ



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注)1. 起業準備者の回答を集計している。  
 2. 複数回答のため、合計は100%にはならない。

### 事例 3-2-3：ナリワイ

#### 「生活の中から仕事を生み出す。複数の仕事で生計を立てる。組織の形態に捉われない。ナリワイという働き方」

「自分の時間と健康をマネーと交換するのではなく、やればやるほど頭と体が鍛えられ、技が身に付く仕事を「ナリワイ」（生業）と呼ぶ。これからの時代は、一人がナリワイを3個以上持っている面白い。」（伊藤洋志（いとうひろし）『ナリワイをつくる』より）。

東京都品川区に個人事務所を構え、「ナリワイ実践家」として活動する伊藤氏の提案する働き方は、「起業」という言葉に染み付いているいくつかのイメージを見直すきっかけを与えてくれる。

「ナリワイ」という働き方について知るためには、まずは伊藤氏自身のナリワイについて知るのが近道だろう。伊藤氏は現時点で10個を超えるナリワイを持ち、それぞれのナリワイによる収入を合わせることで生計を立てている。例えば、家屋の傷んだ床を張り替える技術を習得できるワークショップ「全国床張り協会」、モンゴルの遊牧民の生活を知る「モンゴル武者修行ツアー」、シェアオフィスの運営、農作物の収穫をソーシャルメディアで発信しWEBで販売する「遊撃農家イトウ農園」等である。

これらのナリワイに共通していることは、「少なくとも短期間で大きな利益になる仕事ではなく、ゆっくり育てていく必要がある」という点だろう。こうした仕事は短期的な収益化を重視する企業にはチャレンジできないし、専業にするには向かないが、個人が複数の仕事で生計を立てるナリワイには適している。また、これらの仕事は初期投資や在庫をほとんど必要せず、そうしたところもナリワイ向きだといえる。

もう一つ重要な点は、ナリワイは自分の生活を賄う仕事、もっといえば「自給」や「自活」の延長であり、ある程度訓練を積み基本的には誰にでもできる仕事だという点である。例えば床張りのナリワイでいえば、自宅の床を自分で張り替えるために技能を身につけたのが出発点で、それを外に振り向けてビジネスにしたのが「全国床張り協会」ということになる。「起業」というと、画期的なアイデアやそれを実現する稀有な才能、きちんとした事業計画等が必須だと考えがちだが、少なくともナリワイの場合はそうではない。なお、こうしたナリワイは自身の生活を賄うものであるため、仮にビジネスにならなくても、自身の生活コストを下げることができるという利点もある。

さらに、伊藤氏は「企業」という形式に全くこだわっていないという点も特徴的である。多くの起業家が「企業」を立ち上げてその枠組みのなかで事業を行うのに対し、伊藤氏の場合はまずナリワイをつくり、それを実施するうえで必要が生じれば企業を作る。そうでない場合は個人の事業として行ったり、任意団体として活動したりもする。

このように、「ナリワイ」は確かに「起業」の一つの形であるが、従来の「起業」のイメージから大きく逸脱する部分を持っており、だからこそ「起業」について改めて考え直すヒントを含んでいると考えられる。

### ●起業準備者が直面する課題

起業準備者になった者は、あと一つのステージを上げれば起業家になれるという意味で、起業家に最も近い存在である。では、この段階にいる者は、どのような課題に  
5 直面しているだろうか。第3-2-22図を見てみる。

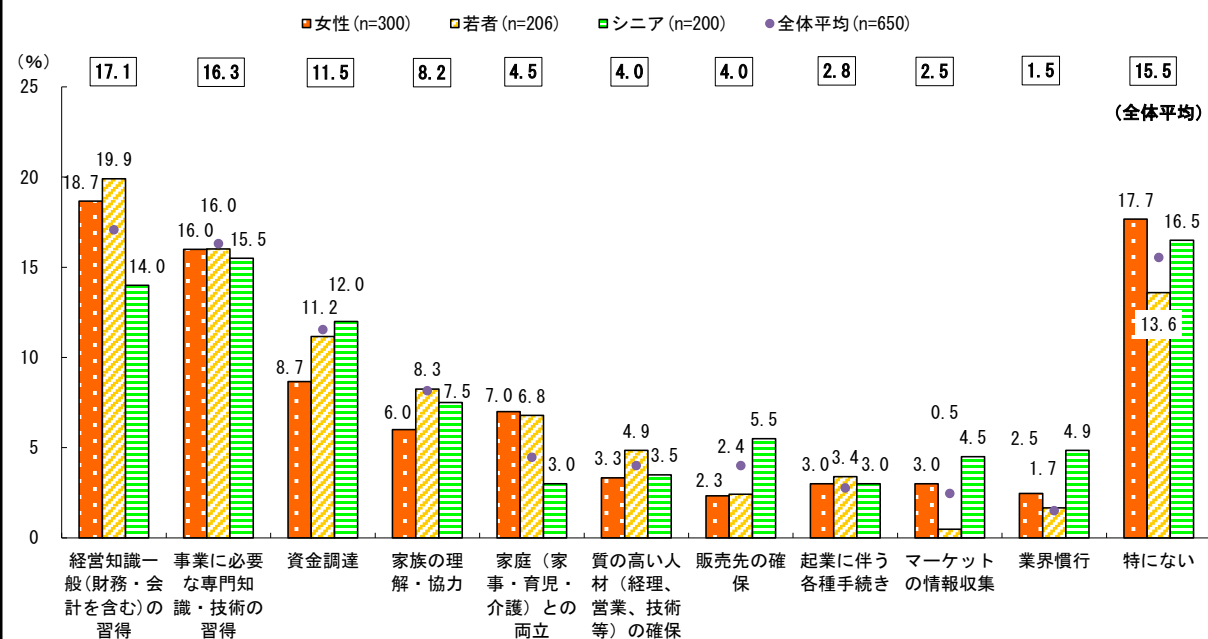
全体として、起業準備者になると、初期起業準備者に比べ、課題が「特にない」と回答する割合が低下しており、ステージが進むごとに何かしらの課題に直面するようになってきている。「経営知識」や「専門知識」、「資金調達」を課題とする割合は初期起業準備者と同様に高い割合を占めている一方で、「家族の理解・協力」の割合が  
10 上がっており、具体的な起業の準備を行う上で、家族からの理解を得る必要性が浮き彫りになった。

次に、女性や若者、シニアについての特徴を見ていく。女性は課題に関して全体的に低い数値となっている。女性は比較的、生活のニーズに根ざした、開業費用を抑えた小さな起業を行う傾向があり、若者やシニアに比べ、起業準備段階において直面する課題が少ないことが推察される。  
15

若者については、「経営知識一般(財務・会計を含む)の習得」、「業界慣行」が比較的高くなっている。社会経験が少ないため、経営知識一般に課題を感じている傾向がある一方で、業界慣行も課題と感じており、既存の業界に対して何らかのマイナスのイメージを感じていることが分かる。

シニアにおいては、「資金調達」を課題として挙げる割合が相対的に高い。後掲の第3-2-24図にあるように、シニアは開業に要する費用も比較的高いことから、資金調達に関する課題を感じるのではないかと考えられる。  
20

第3-2-22図 起業準備者が直面している課題



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

(注)1. 回答した割合が高い10項目及び「業界慣行」を表示している。

2. 起業準備者が直面している課題について1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。

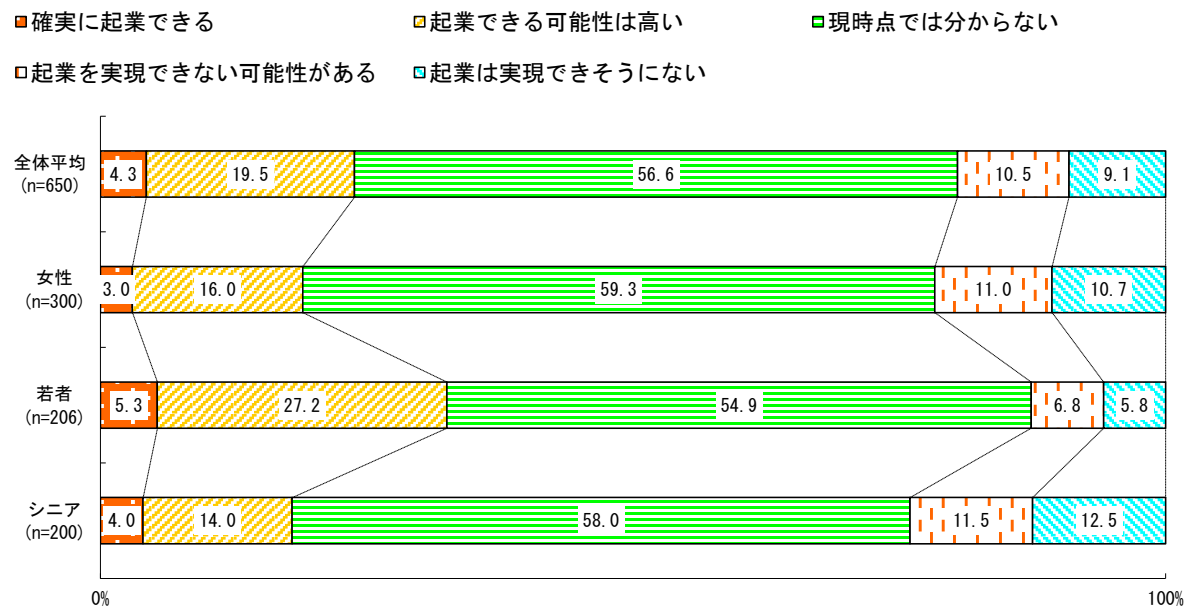
## ●起業準備者の起業に向けた手応え

起業準備者は前述のような様々な課題に直面しつつ、起業に向けた準備を行っているが、その過程においてどの程度、起業を実現できると考えているのであろうか。その実現に向けた手応えを聞いてみたのが、第3-2-23図である。

これによると、「起業を実現できない可能性がある」、「起業は実現できそうにない」と回答している割合が全体で約2割、さらに、「現時点では分からない」と回答している者も加えれば、実に約8割の者が、起業の準備段階において不安を感じていることが分かる。この段階を放置していると起業に至らずに起業を断念してしまう恐れがあり、そうならないためにも、起業準備者が起業に関して何でも相談できる場や起業に関するセミナーを増やし、起業準備者の不安を払拭し、彼らが起業しやすい環境を整備することが必要であるが、この点については第3節で論じる。

女性や若者、シニアの特徴は以下のとおり。女性とシニアでは起業できる可能性がある」と回答した割合が低い一方で、若者は起業に向けた手応えを感じる割合が高い。若者が起業にかかる費用や自己資金は女性やシニアに比べても低額であり、小さな起業を目指す者が多いことや、また後述するが、周囲の相談相手の存在もその一因ではないかと考えられる(第3-2-30図)。

### 第3-2-23図 起業実現に向けた手応え



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注) 起業準備者の回答を集計している。

#### (4) 起業家

##### ●起業に掛かった費用、自己資金、保証や担保の提供

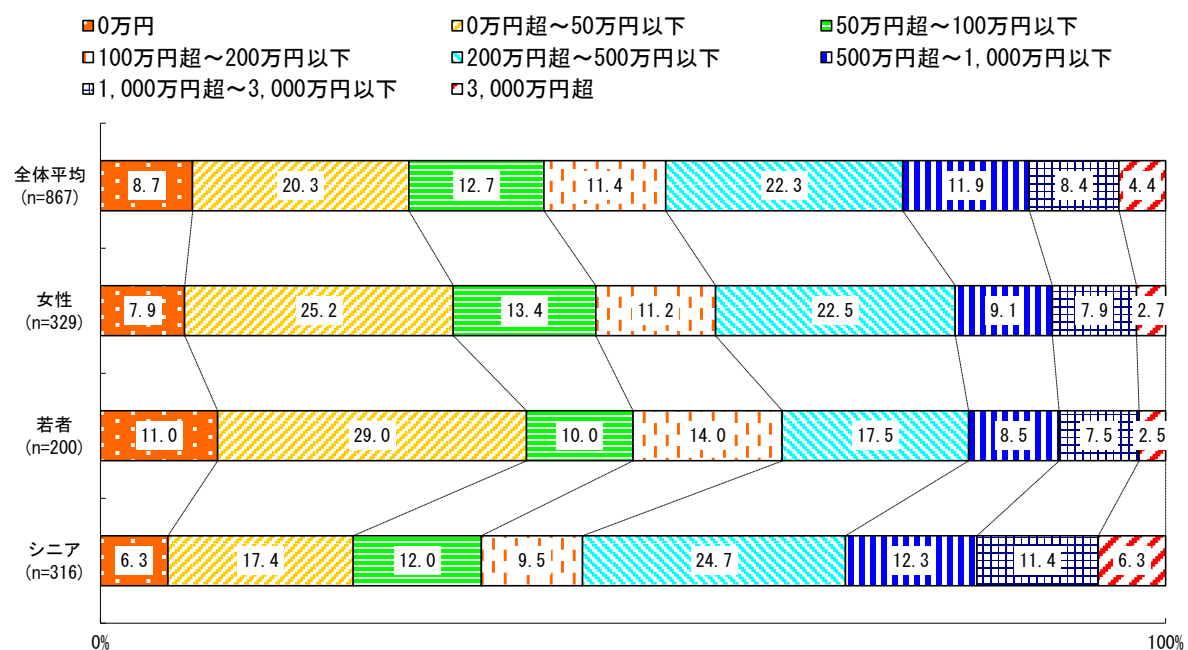
次に、これまで見てきた起業に関して直面した課題を克服し、最終的に起業を成し遂げた起業家について、起業に関して掛かった費用や用意した自己資金、また、どの程度の保証や担保を提供したのかを見てみよう。

第3-2-24図から、起業に掛かった費用を見てみる。全体として、0万円超～50万円以下と200万円超～500万円以下を選択する割合が高く、それぞれ約2割存在している。女性や若者、シニアの特徴を見ると、女性や若者においては、比較的低額な費用で開業する傾向があり、一方でシニアは高額な費用での起業も多く、1,000万円以上の費用をかけて開業する割合が2割弱存在する。自己資金の持ち出しについて見ると、起業に掛かった費用と同様の傾向があり、女性や若者は低額である一方で、シニアが最も高い。退職金や長年の貯蓄を原資に起業をする者が多いことが推察される(第3-2-25図)。

5

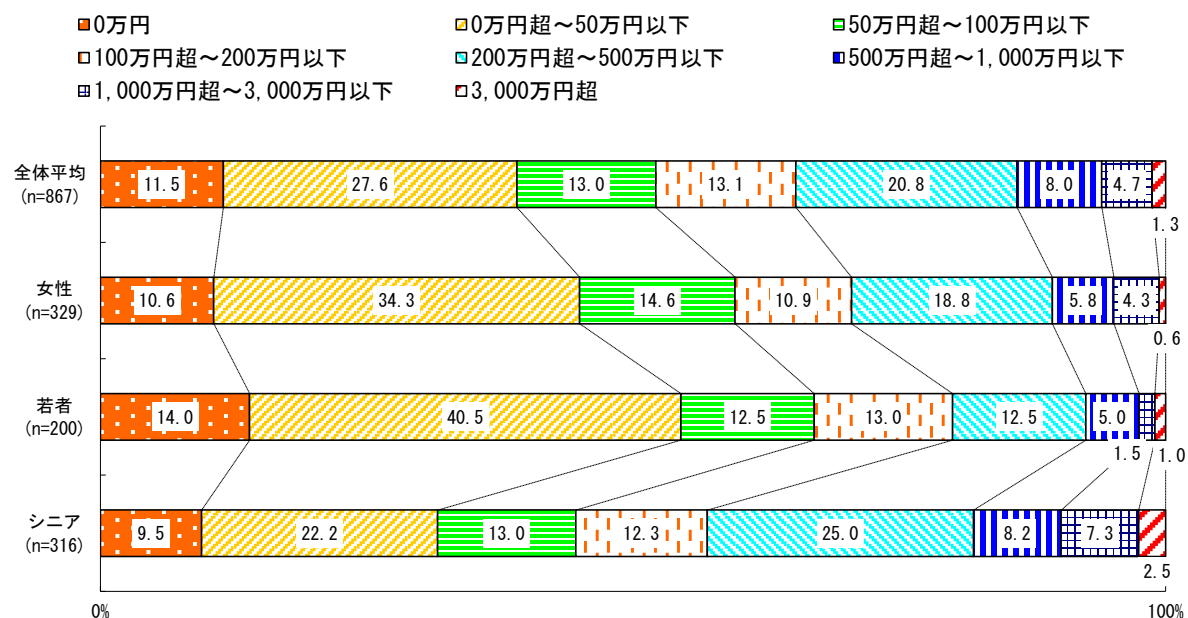
10

### 第3-2-24図 起業に掛かった費用



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

### 第3-2-25図 起業に費やした自己資金

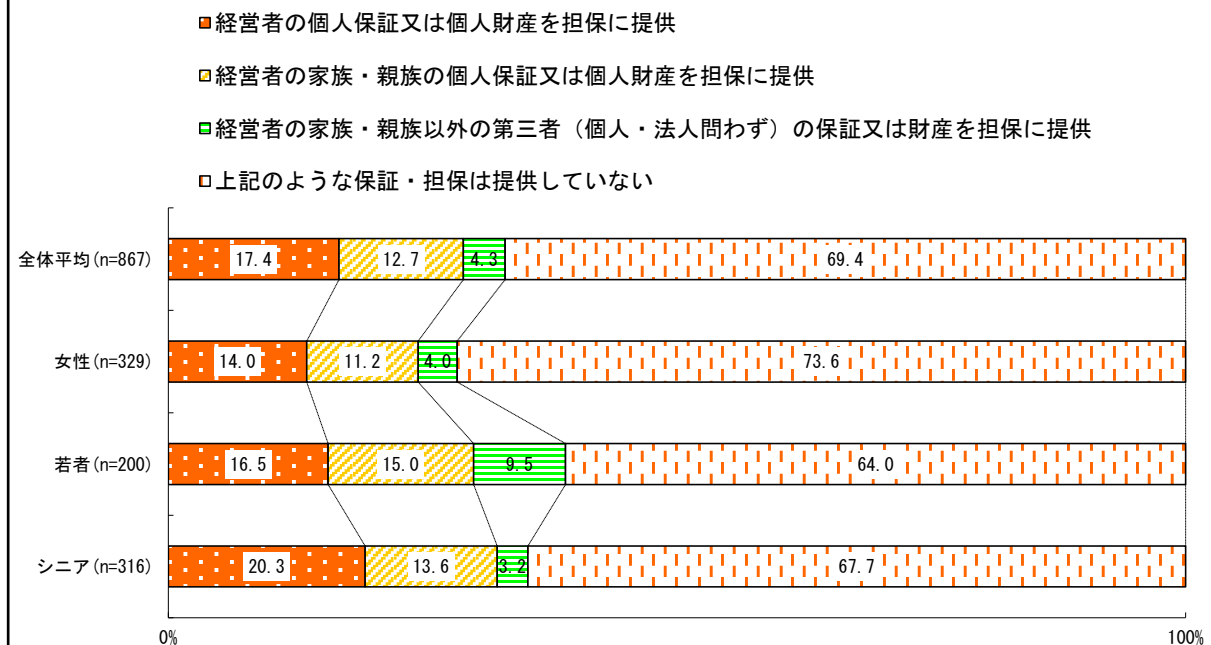


資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

では、保証や担保の提供状況はどうであろうか。第 3-2-26 図によると、起業に際しては、全般的に約 3 割の者が、何らかの保証や担保を提供しているが、その割合は若者が最も高い。第 3-2-25 図で見たように、若者は自己資金が少ないことから、借入れを行なう際に保証や担保を求められることが多い一方で、女性は保証や担保を提供する割合が低く、起業に関して手元資金の範囲で手堅く起業する傾向があると推察される。

また、若者の特徴として、「経営者の家族・親族以外の第三者（個人・法人問わず）の保証又は財産を担保に提供」を選択する割合が高い。その理由として、共に起業する仲間の存在が考えられる。一人で起業するのではなく、周囲の仲間を共同経営者として起業する場合に、その共同経営者から担保や個人保証を提供してもらう傾向があるのではないかと推察される。

第3-2-26図 個人保証や担保の提供



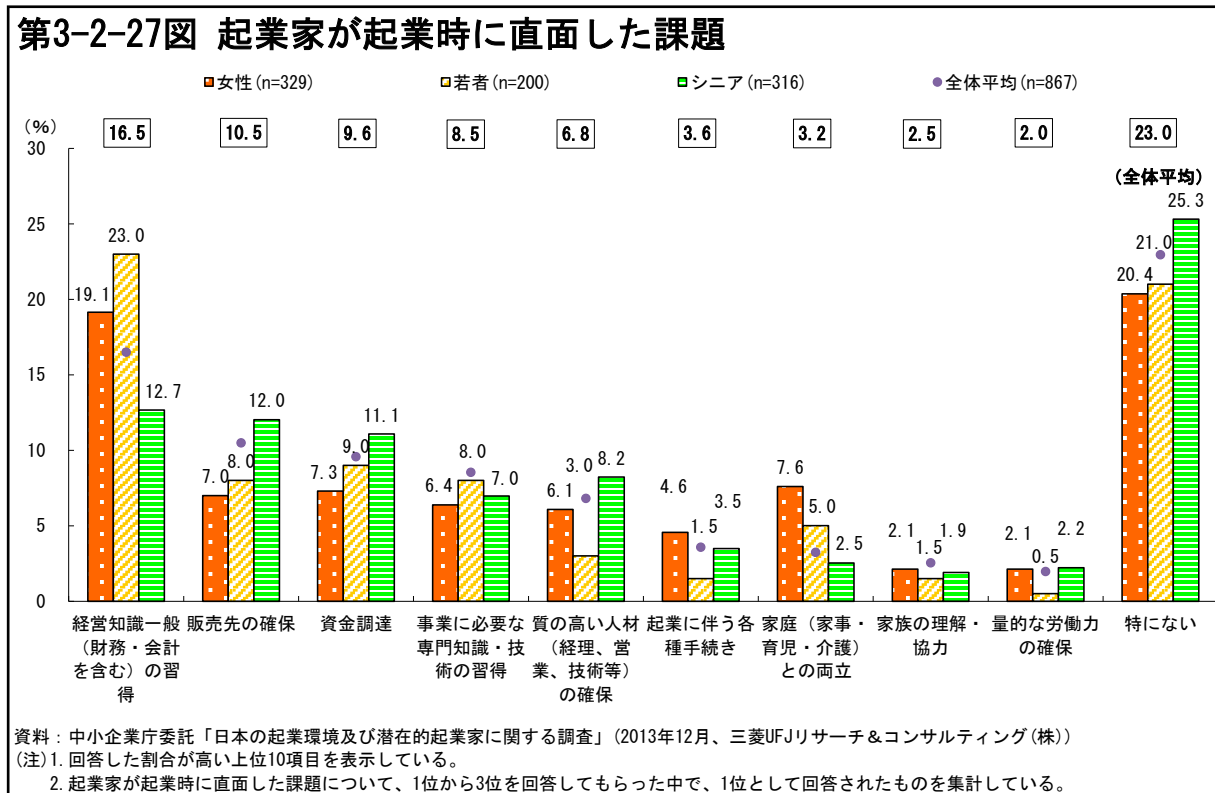
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))



## ●起業家が直面した課題

これまで、起業のステージごとに直面する課題について見てきたが、では、実際に起業した者は起業時にどのような課題に直面したのだろうか。

まず、第3-2-27図から、起業家が起業の準備段階で直面した課題を見る。実際に起業をしてみると、起業家は全般的に起業に際して特段の課題を感じなかったと回答する者が多く、起業前には課題と感じていたことでも、実際に起業してみると、それほど大変ではなかったと回答する者が多い<sup>12</sup>。このことから、実際に起業を経験した者は、起業そのものを思ったほど難しくはないと考えているのではないだろうか。一方で、そうでない者にとっては、「経営知識一般(財務・会計を含む)の習得」、「販売先の確保」、「資金調達」を課題として挙げる者が多い。



<sup>12</sup> 前掲の第3-2-22図において、起業準備者が直面している課題を見たが、課題が「特にない」を選択した割合は約15%であったが、起業家においては、その割合が20%を超えている。

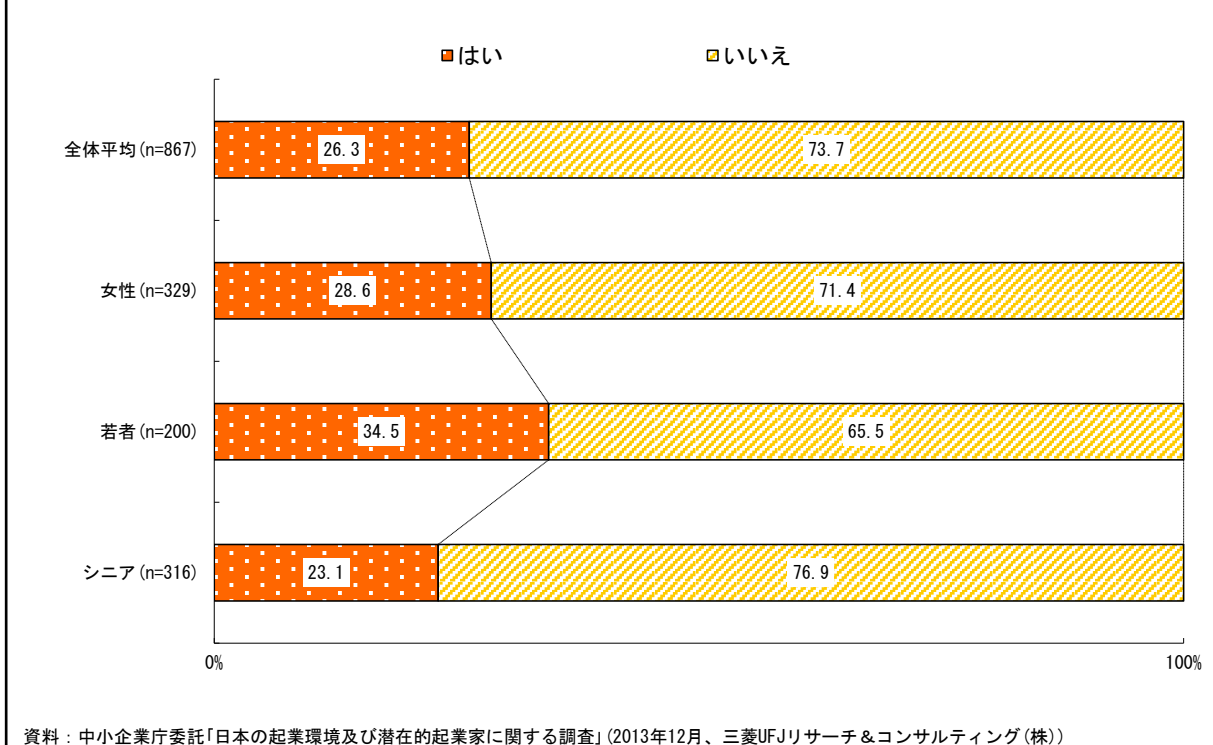
### 3. 起業家の実像

#### ●起業を断念しそうになった経験

これまでに、起業の段階ごとに直面する課題について見てきた。こうした課題に直面する中で、起業家は順風満帆に起業を実現したのだろうか、それとも、多くの困難

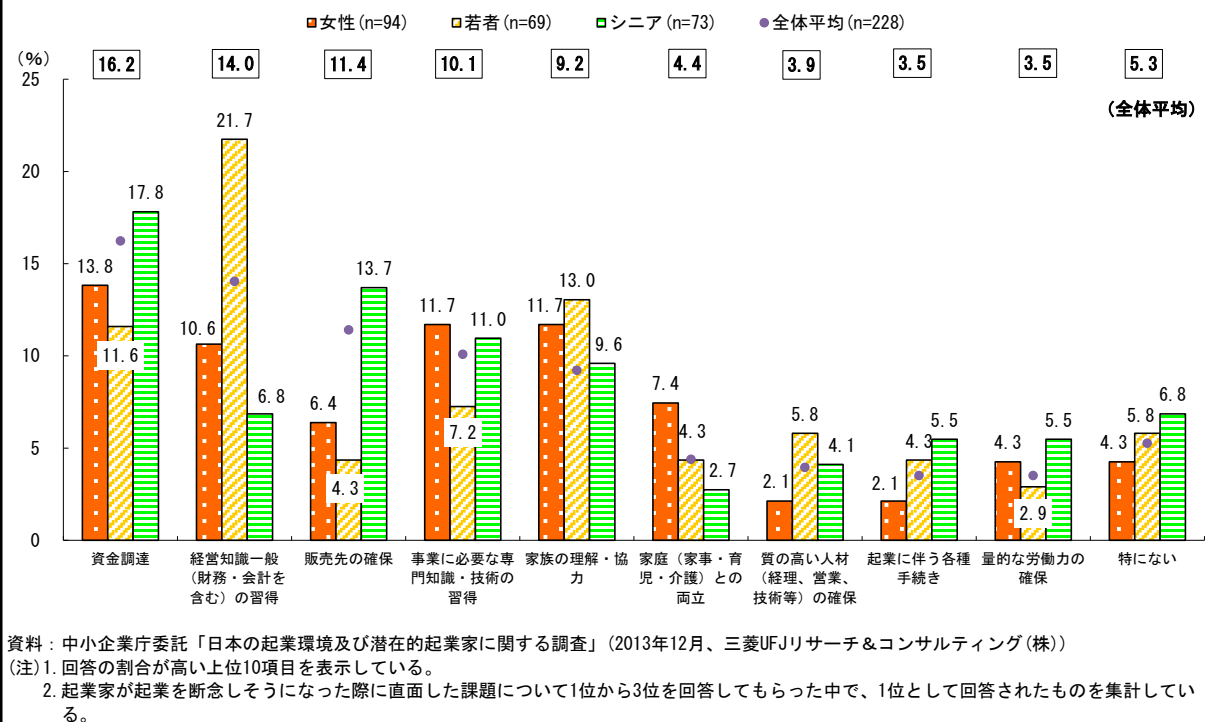
に直面しながら起業を実現したのだろうか、その実態について以下で分析していく。  
第 3-2-28 図を見ると、起業を断念しそうになった経験の有無については、全体としては、起業家のうち、約3割が起業を断念しそうになった経験を持つことが分かる。シニアにおいては全体平均よりも若干断念しそうになった経験を有する割合が低い一方で、女性や若者が高い。女性や若者は、社会経験も少なく、手元の資金も少ないことがその一因ではないかと考えられる。

第3-2-28図 起業家が起業を断念しそうになった経験の有無



では、実際に起業を断念しそうになった経験がある起業家に対して、どのような課題に直面したのかを聞いたものが第 3-2-29 図である。起業家が直面した課題(第 3-2-27 図)に比べ、「経営知識一般(財務・会計を含む)の習得」の割合は低下する一方で、「資金調達」、「家族の理解・協力を得ること」の割合が上がっている。資金調達は事業を行う上で不可欠であることは当然として、「家族の理解・協力を得ること」の重要性が浮き彫りになった。起業は起業家が一人だけで行うものではなく、家族や周囲の協力があって始めて実現するものであることが分かる。

第3-2-29図 起業家が起業を断念しそうになった際に直面した課題

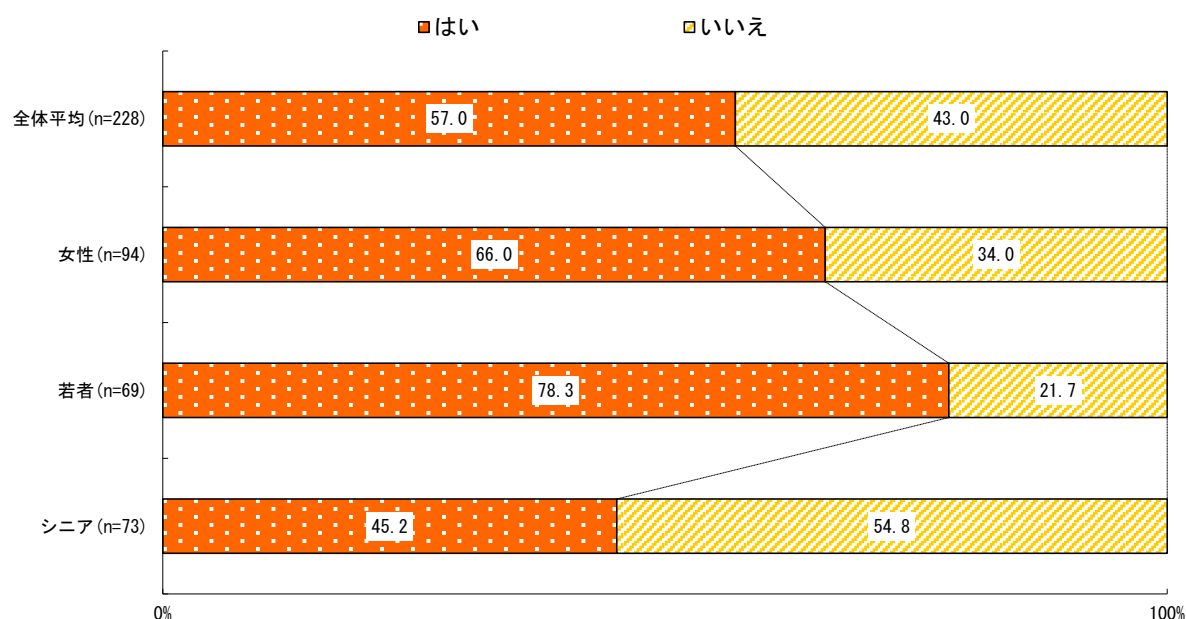


では、起業について断念しそうになった際の、相談相手の有無について、第3-2-30図を見てみる。全体では、6割弱に相談相手がいたが、逆にいえば、4割強においては相談相手がいない。起業を断念しそうになった時でさえ、相談する人がいない事実は、我が国の起業の準備を行う者が誰に相談することもなく、孤独に起業の準備を進めているというのが実態であることを示唆している。こうした現状を変えるためにも、自治体や中小企業支援機関等が起業に関する「相談窓口」としての役割を担うとともに、創業スクール<sup>13</sup>や起業の予備軍の掘り起こし、起業マインドの向上を目的とした起業セミナーを気軽に利用できるような環境の整備が求められる。この点は、第3節で論じる。

女性、若者、シニアの特徴を見てみると、女性は全体平均に比べて相談相手が多く、また、若者は約8割において相談相手がいる。若者は前述のように起業を断念しそうになる経験が多い一方で、起業の実現に向けて手応えを感じる傾向があるが、周囲の相談者の存在がその一因ではないかと考えられる。他方で、シニアは、5割強において相談相手がいないというのが実態である。

<sup>13</sup> 詳細はコラム3-2-3を参照。

第3-2-30図 起業家が起業を断念しそうになった際の相談相手の有無



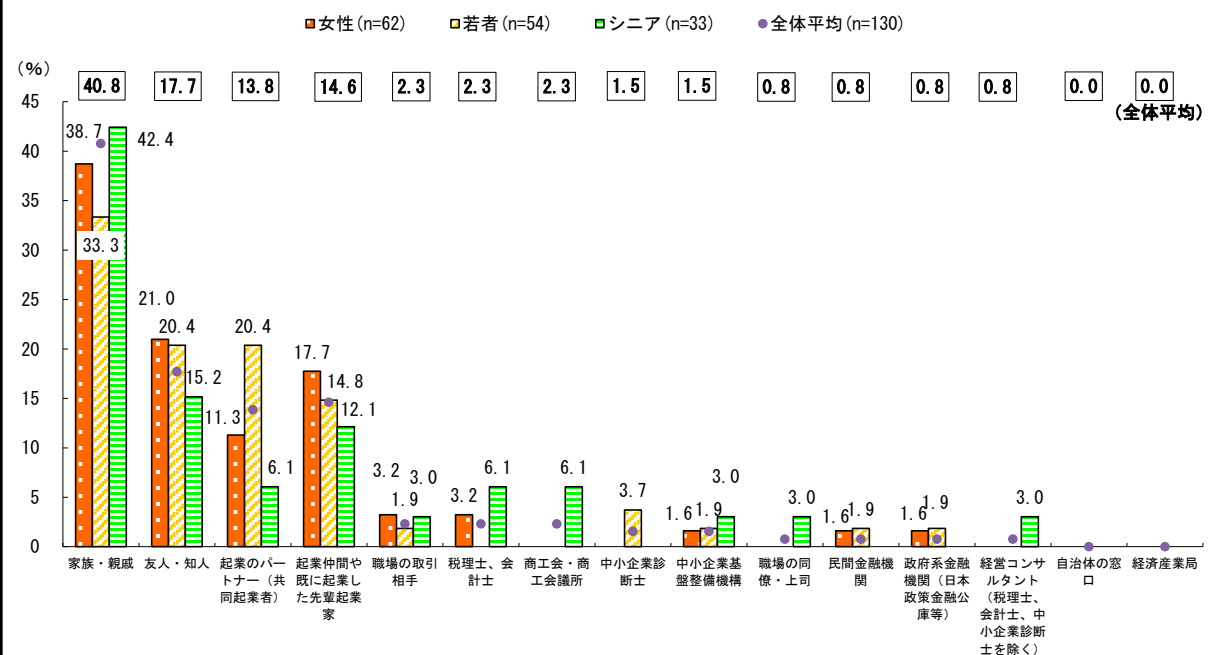
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(注) 起業家のうち、断念しそうになった経験がある回答者について集計している。

それでは、起業の準備段階にある者が起業を断念しそうになった際の相談相手として、どのような者を選んでいるのだろうか(第3-2-31図)。結果としては、「家族・親戚」、「知人・友人」を挙げる割合が高い。女性、若者、シニアにおける特徴としては、女性では「起業仲間や既に起業した先輩起業家」を挙げる割合が比較的高く、起業家や起業準備者が互いに交流するような仕組みが求められているといえよう。若者は、「起業のパートナー(共同経営者)」を選択する割合が比較的に高くなっている。これは、若者は起業をする際に一人ではなく、共同経営の形で起業する傾向があるためと推察される。シニアについては、「家族・親戚」を挙げる割合が最も高いが、一方で、「税理士、会計士」、「経営コンサルタント」、「商工会・商工会議所」といった支援機関を利用する割合が女性や若者に比べて高いことが特徴といえよう。

起業に関する相談相手について、女性や若者、シニアそれぞれの特徴を見てきたが、最も注目すべきは、起業に関して「相談相手がいない」と回答した割合が4割強も存在するという事実である。相談相手がいた場合においても、「家族・親族」、「友人・知人」の割合が高く、「税理士、会計士」、「経営コンサルティング」といった民間の支援機関も、「商工会・商工会議所」や「自治体の窓口」といった公的な支援機関も、相談相手として選ばれている割合が低い。こうした現状を踏まえ、民間・公的支援機関を問わず、起業の準備段階において気軽に何でも相談できるような窓口を増やしていくことが起業の準備段階から実際に起業家を生み出すために不可欠といえよう。

第3-2-31図 起業家が起業を断念しそうになった際の相談相手



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
(注)「その他」は表示していない。

### 事例 3-2-4：女性起業 UP ルーム

#### 「全ての女性の可能性にチャンス！」

5 公益財団法人横浜市男女共同参画推進協会が、2007年に、日本マイクロソフト株式会社、横浜市と協働で男女共同参画センター横浜に開設したのが、「女性起業 UP ルーム」である。「全ての女性の可能性にチャンス！」をキャッチフレーズに、これまでに多くの起業家を輩出してきた。

10 同協会が行う「女性起業家たまご塾」では、起業という同じ目標を持った女性が集い、講師と塾生同士の率直な意見交換を通して、切磋琢磨しながら起業に向けて歩みを進めていく。

2012年度までの6年間で、「女性起業家たまご塾」の修了生は延べ254名で、そのうち約6割の者が実際に起業を実現している。自分の店舗を構える者もいれば、自宅でインターネットを活用した小さな起業まで多様な起業家を生み出してきた。

15 ただし、起業をすることは一つの目的を達成することではあるが、事業にとってはスタートに過ぎない。そのため、「女性起業 UP ルーム」の卒業生が交流できるような、ゆるやかなネットワークが作られ、お互いの事業において足りない部分を補い、時には共同で新しい事業に取り組む。こうした、女性起業家のコミュニティーを通して、起業後に起業家同士でお互いを助け合う仕組みも出来上がりつつある。

**事例 3-2-5：女性起業家**  
**「店舗を持たず、小さく起業」**

**TantoGusto 佐久間(さくま)代表**

5 佐久間代表はもともと洋裁の講師をしていたが、出産を機に退職した。出産後、育児の傍らエプロンの縫製の仕事をしていたが、細かい作業と高いクオリティーを求められる一方で、一枚の縫製代が 200 円に満たない金額であった。仕事を人からもらうのではなく、自分で作り出すことの必要性を感じた。

こうした経緯があり、「女性起業家たまご塾」に参加した。最初は漠然としたアイデアしかなかったが、講義を通じて事業計画を具体化し、最終的には洋裁の技術を活かして、くまのぬいぐるみの製造・販売を事業とした。初期費用と事業リスクを抑えるために店舗を持たず、ぬいぐるみはインターネットにおいて販売している。

佐久間代表は、「家事と仕事を両立でき、自己実現にもつながる起業を選択したこと

に満足している。」と語る。

15 **Peace pearl 青木(あおき)代表**

青木代表は震災をきっかけに起業を決意した。当時は働いていた NPO 法人が横浜にあった関係で、「女性起業家たまご塾」に入塾し、起業に関する知識やノウハウを学んだ。並行して、アクセサリーの製造方法を学んだ。小学校時代にビーズアクセサリーを作っていたので、一定の経験があり、加えて、起業準備として母親の知り合いからアクセサリーの製造方法を習得した。

現在は、自宅でアクセサリーを製造し、ネット販売及びカフェ等での委託販売を行う。売上の一部をもとに、「福島避難母子の会」等に出向いて、無料でアクセサリー教室を開く取組も行っている。

25 2013 年は出産があり、事業に割く時間が取りづらかったが、産休中も注文が入ってきており、産休明けからアクセサリーの製造を開始している。青木代表は、「自分のペースで働くことができる「起業」というスタイルを選択したことで、自分らしい働き方が可能となった。」と語る。

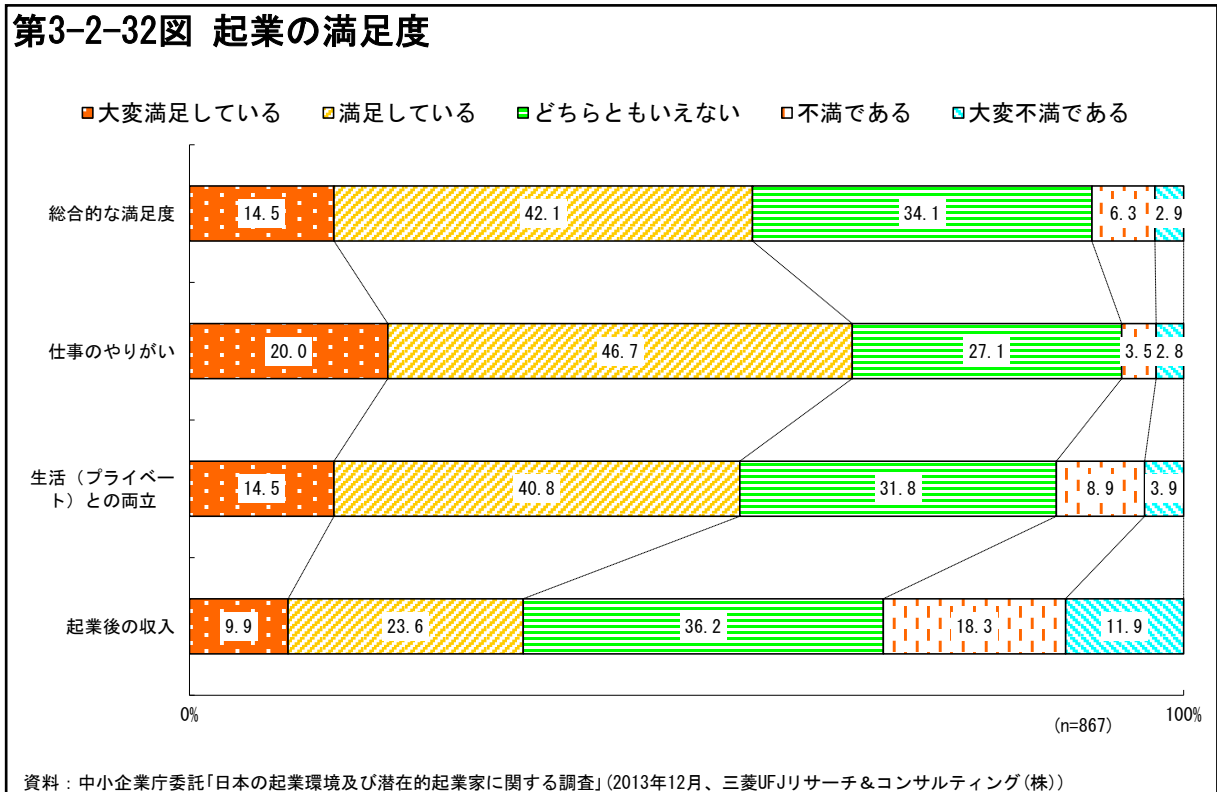
30

35

## ●起業の満足度や生活の変化

これまででは、起業に至るまでのステージに応じて、特に女性や若者、シニアに光を当てて、それぞれが抱える課題等を見てきた。ここで、視点を変えて、実際に起業を実現した者の実態を見ていこう。

5



まず初めに、起業家は起業したことに満足しているか、逆にいえば、後悔をしていないかについて、アンケートを行った(第3-2-32図)。起業に対する「総合的満足度」について見ると、「総合的満足度」は高く、6割弱が「大変満足している」、「満足している」と回答し、「不満である」、「大変不満である」と回答した割合は1割以下であった。このように、アンケート結果からは、後悔どころか、多くの人は起業したことに満足している者が多いことが分かった。

その要因について、「仕事のやりがい」、「生活(プライベート)との両立」、「起業後の収入」について見たところ、仕事のやりがいや生活との両立に満足感を得ている。一方で、起業後の収入については、満足と不満が同数程度存在している。

第3-2-33図から、起業に伴う生活に関する変化を見てみる。一般的に、起業家は寝食を忘れて事業に打ち込むイメージが根強いが、実際にはこのように、「家族との時間が取りやすくなった」、「ストレスが減った」、「趣味や学習の時間を持てるようになった」と回答する割合が約4割存在する。

このように、起業家が起業したことそのものに満足しながら、家族との関係や自己実現、世の中への貢献等の観点から、充実した人生を送っている実態が明らかになっ

10

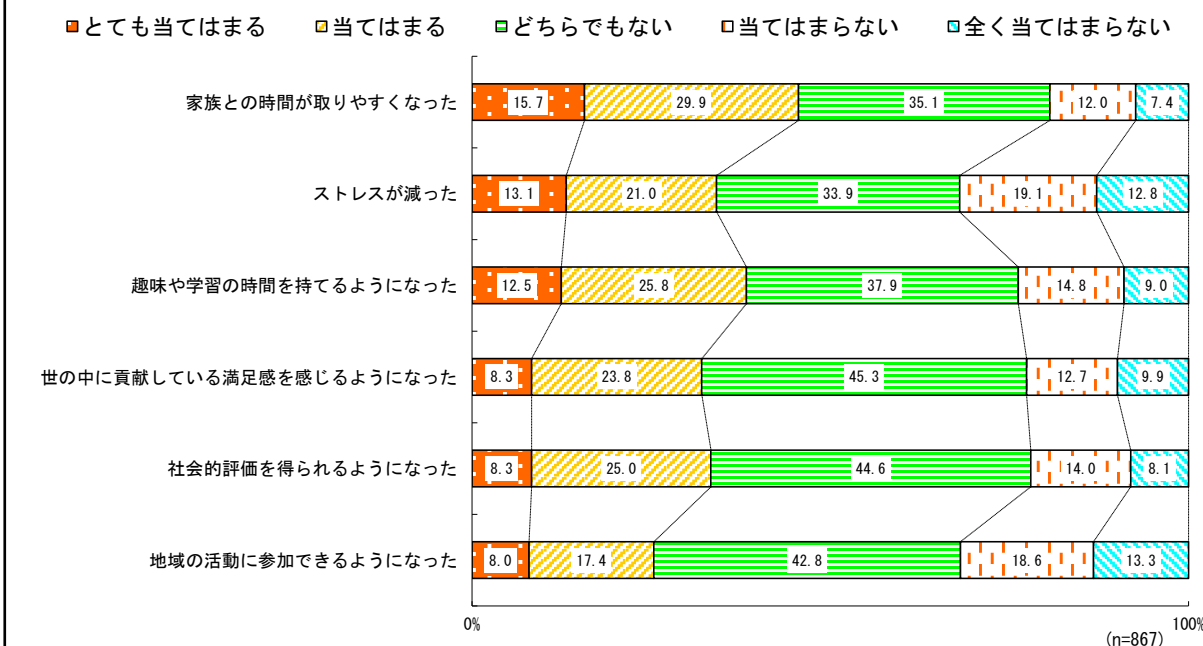
15

20



た。このような起業家の実情を正しく伝えていくことが、起業に関心のない者や潜在的起業希望者が起業に向けた一歩を踏み出すためには極めて重要であると思われる。

第3-2-33図 起業に伴う生活に関する変化



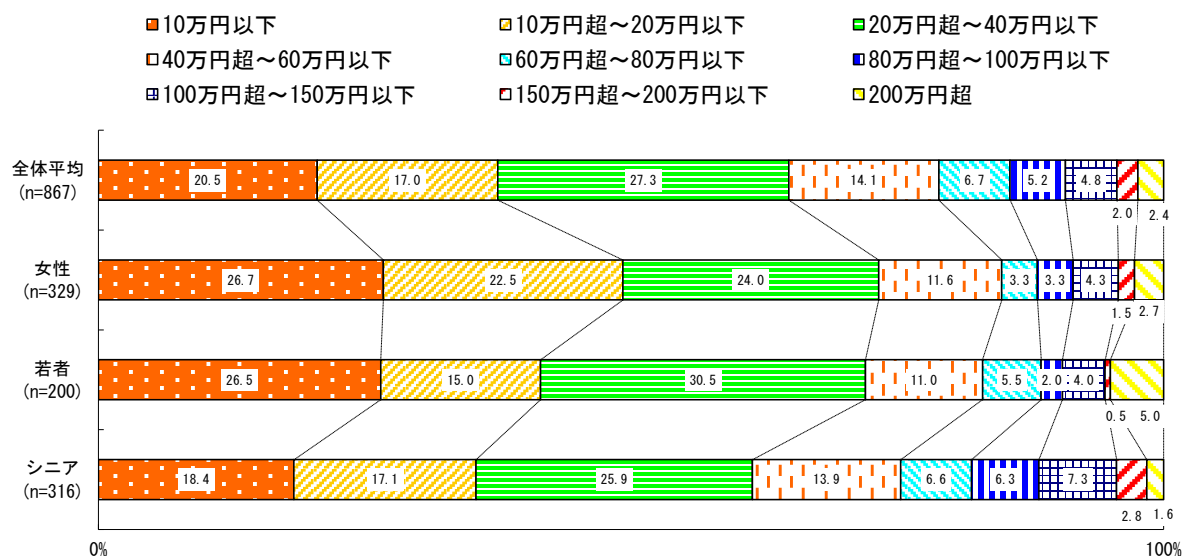
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

### ●起業後の収入や売上

- 5 最後に、起業の実情として、起業後の手取り収入(月額)や売上(年商)について見てみる。手取り収入について第3-2-34図を見ると、全体として、起業家の約2割が10万円以下、4割弱が20万円以下、6割強が40万円以下であることが分かった。特に、女性や若者、シニアを比較すると、女性は手取り収入が最も低い。若者も10万円以下の収入は女性と同程度であり、比較的低い収入で起業する傾向がある。一方で、シニアは、高い売上や手取り収入を得ている(第3-2-35図)。これまでの分析からも、シニアは起業の形態として株式会社・有限会社を好み、開業費用も高いことが分かっており、一定規模の企業を立ち上げることから、手取り収入も高いことが推察される。

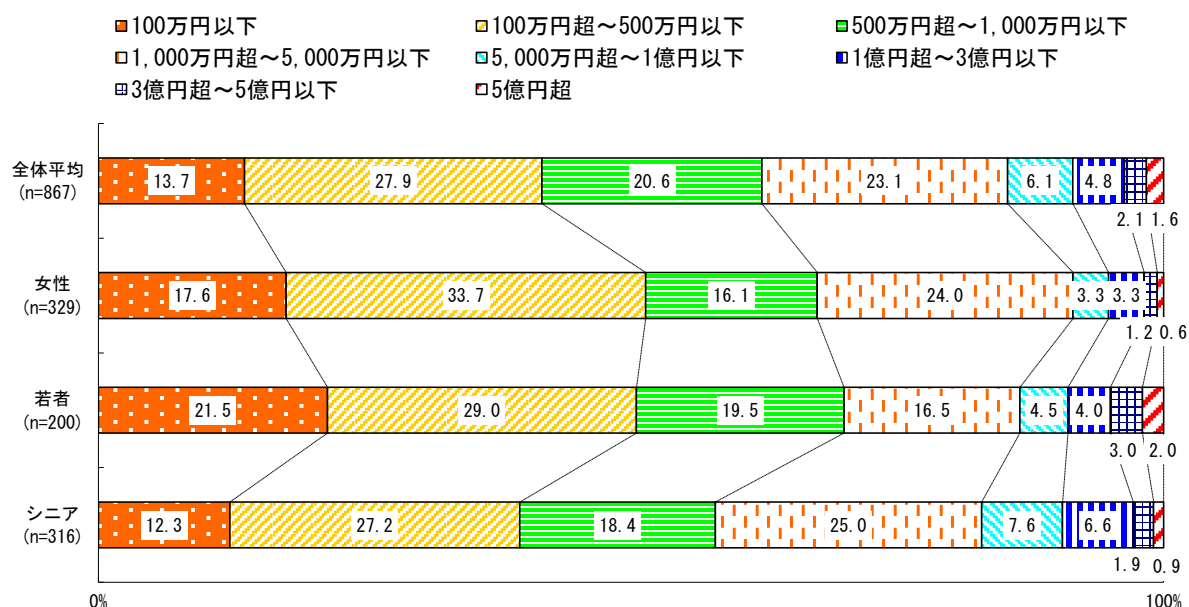


### 第3-2-34図 起業後の手取り収入（月額）



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注) 起業後については、起業してから3年後とする。なお、起業して会社が継続しているが、3年経っていない場合は、現在の収入とする。

### 第3-3-35図 起業後の売上（年商）



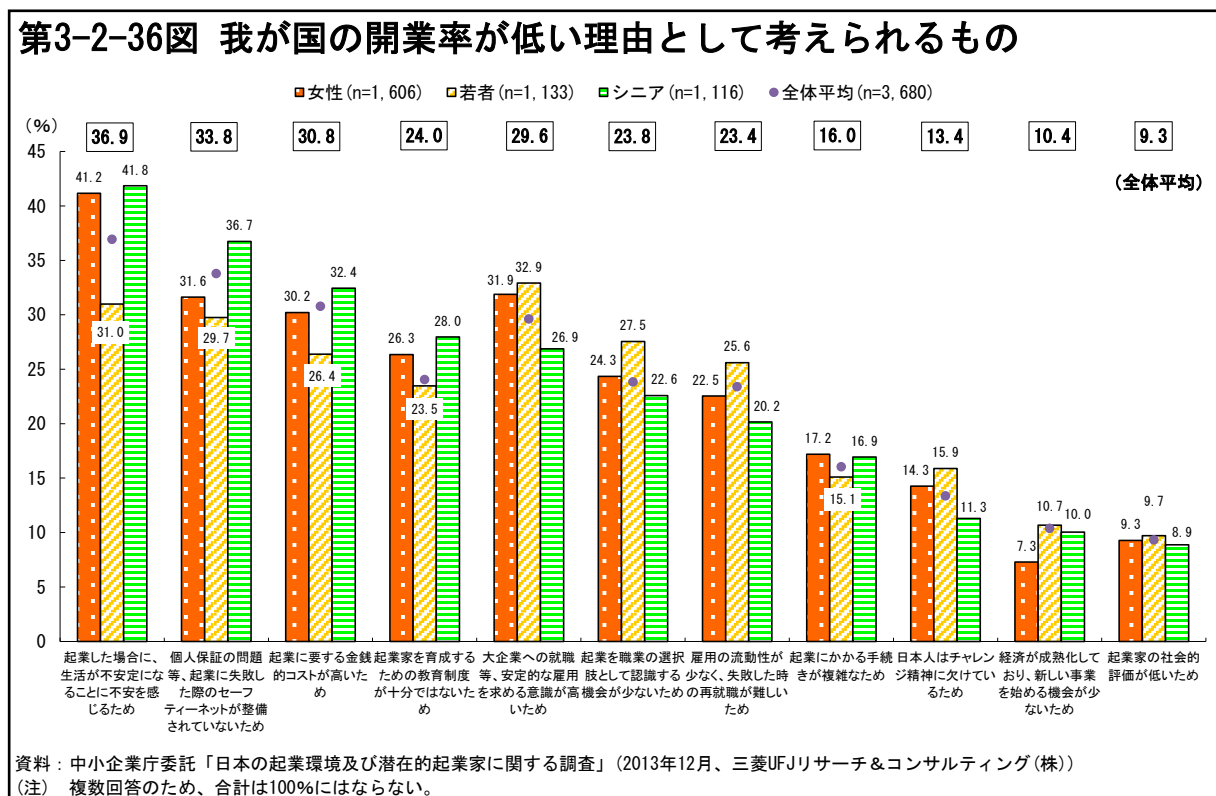
資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注) 起業後については、起業してから3年後とする。なお、起業して会社が継続しているが、3年経っていない場合は、現在の売上とする。

### 第3節 「起業大国」に向けて

これまで、我が国の起業の現状や潜在的な起業家が段階的に成長していく様子を分析してきた。こうした分析に基づき、我が国における起業をより一層活性化させるために、今後どのような取組を行っていけばよいかについて具体的に論じていく。

- 5 初めに、第3-2-36図にあるように、起業に関心のある者に対して、我が国の開業率が低い理由として考えられるものを聞いたところ、大きく三つの理由・課題に分類される。まず、一つ目の理由・課題として、「起業家を育成するための教育制度が十分ではない」、「大企業への就職等、安定的な雇用を求める意識が高い」、「起業を職業の選択肢として認識する機会が少ない」といった「起業意識」に関するものである。
- 10 二つ目の理由・課題として、「起業した場合に、生活が不安定になることに不安を感じる」、「個人保証の問題等、起業に失敗した際のセーフティーネットが整備されていない」、「雇用の流動性が少なく、失敗した時の再就職が難しい」といった「起業後の生活・収入の不安定化」に関するものである。三つ目の理由・課題として、「起業に要する金銭的成本が高い」、「起業にかかる手続きが煩雑」といった「起業に伴うコストや手続き」に関するものである。
- 15

こうした三つの理由・課題を念頭に置きつつ、以下で、具体的な対応策を論じていく(第3-2-37図)。



### 第3-2-37図 「起業大国」に向けた三つの課題と対応策

#### 【課題1】 起業意識の変革

対応策1：起業家教育

対応策2：起業に対する社会的評価の改革

#### 【課題2】 起業後の生活・収入の安定化

対応策1：起業のセーフティーネット

①経営者保証のガイドラインの見直し

②小規模企業共済制度

③起業後の収入の安定化

対応策2：兼業・副業の促進

#### 【課題3】 起業に伴うコストや手続きの低減

対応策1：0円起業社会の構築

対応策2：起業することで得する仕組み

対応策3：起業に関する相談体制の拡充

#### 1. 起業意識の変革

我が国の起業希望者数は減少の一途をたどっており、「起業大国」の実現に向けて、  
5 起業の担い手となる起業希望者層を増やしていくことが喫緊の課題である(第 3-2-1  
図)。そのためには、起業に関心のない層や潜在的起業希望者に対して働きかけ、起  
業に興味や関心を持ってもらうための取組を行うことが必要であり、ここでは、「起  
業家教育」及び「起業に対する社会的評価の改革」に焦点を当てたい。

##### (1) 起業家教育

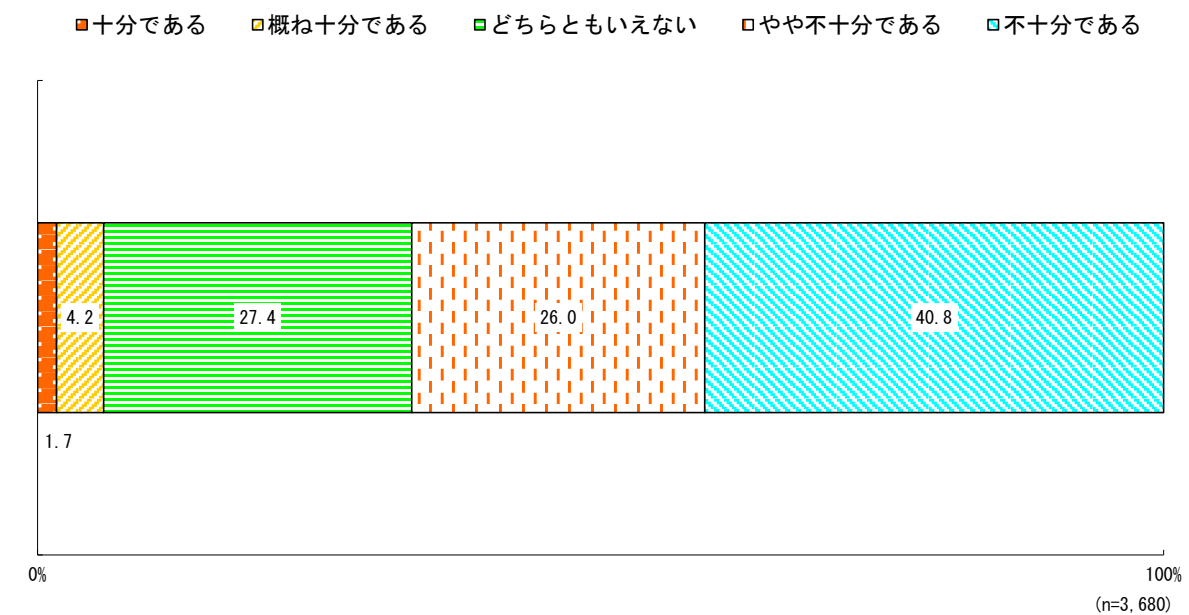
10 起業に関心のある者に対して、「日本の起業家教育は十分に行われているか」を聞  
いたところ、不十分とする意見は6割超に達した。今後、起業家教育をより充実した  
ものにしていく必要がある(第 3-2-38 図)。

では、起業に関心を持ってもらうために、どのような教育を、どの時期に行なえば  
15 良いかについて聞いたのが、第 3-2-39 図である。これによると、初等教育段階から  
伝記や体験談、社会経験のような形で起業家と接点を持たせること、中等、高等、大  
学教育段階で、インターンシップや簿記、金融、マーケティング等の実務的なことを  
教育するべき、という意見が多く、必要がないと回答した割合は約1割であった。

特に、起業家と触れ合う時間を作ることは、起業に関心を持ってもらう上で重要で  
ある。このような問題意識において、起業のステージごとに周囲の起業家の存在の有  
20 無を聞いたのが、第 3-2-40 図である。これによると、起業無関心層や潜在的起業希

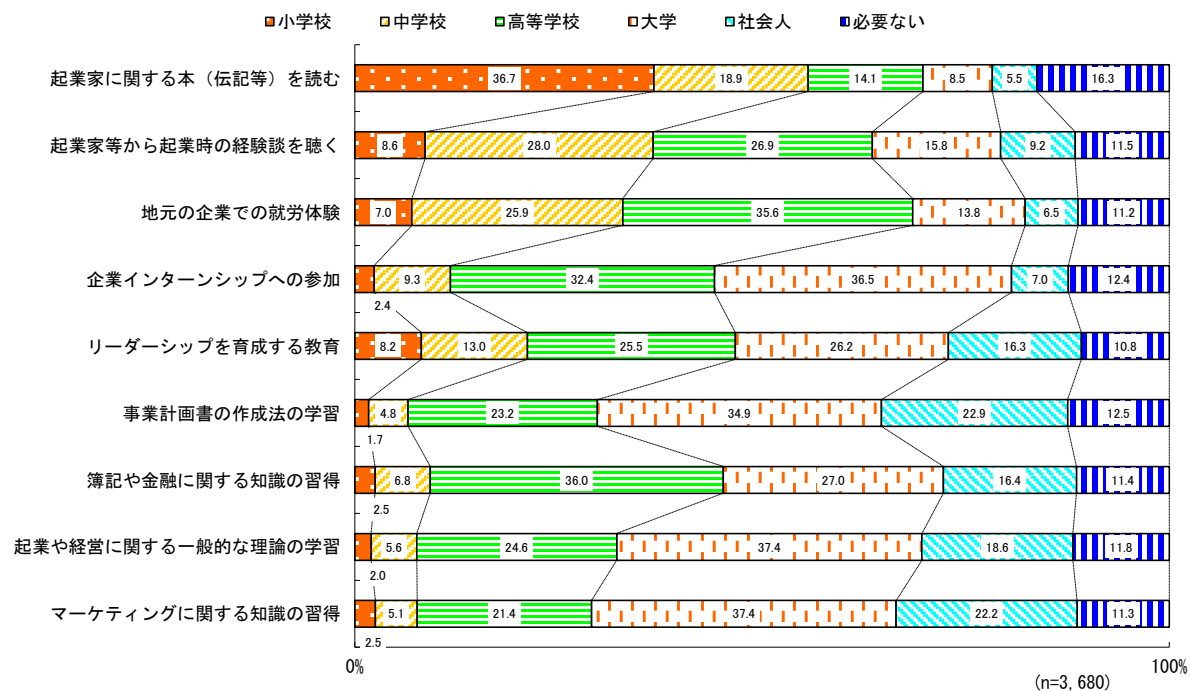
- 望者は、周囲に起業家がない者が多く、そのことが、「起業」に関心や現実感を持てない一因となっていると考えられる。特に、前述したように、若者が起業を意識したきっかけとして、周囲の起業家の影響と回答する割合が高く（第 3-2-13 図）、人生の早い段階で起業家に触れることで、将来の選択肢の一つとして起業を意識することができ、雇用されるだけではなく、起業を含めた、より多様性のある職業選択が可能になると考えられる。
- 5

第3-2-38図 起業家教育が十分に行われているか



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

### 第3-2-39図 実施すべき起業家教育とその時期



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

### 第3-2-40図 周囲の起業家の存在

	周囲にいない	両親	配偶者	兄弟	親戚	子供	友人・知人	職場の同僚・上司
起業無関心者 (n=7, 005)	66.1	10.3	3.6	4.5	10.2	1.2	14.7	3.7
潜在的起業希望者 (n=660)	54.1	16.1	2.7	4.8	13.8	0.8	24.8	6.2
起業希望者 (n=773)	32.9	21.1	3.8	5.6	20.1	1.3	42.3	12.5
起業準備者 (n=517)	24.6	21.3	5.0	11.4	25.9	1.5	48.7	17.8
起業家 (n=911)	33.6	19.2	9.3	12.6	15.7	2.6	41.1	10.0

資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

### 事例 3-2-6：西千葉子ども起業塾

#### 「大学と行政が連携をし、世代・地域が一体となって キッズ・アントレプレナーシップを育む起業塾」

千葉県千葉市は、起業・創業を重要な政策として位置づけ、創業期から市内でのビジネスが軌道に乗るまでのトータルな支援を推進している。特に、2009 年から、小中学生等のキッズ・アントレプレナーシップ教育(起業家教育)に対する支援を拡充してきた。

2010 年夏には、千葉市と千葉大学教育学部が、共同研究事業として「西千葉子ども起業塾」を実施し、その後も千葉大学の卒業生による経済人倶楽部や地域の金融機関等の支援を受け、事業を継続している。

同起業塾は、千葉大学がある西千葉の「ゆりの木商店街」が主催する市民マーケットの「第三土曜市」を舞台にし、地域の課題解決に向けて会社をつくり、地元の様々な関係者の協力を得ながら、経済の仕組みや起業について学ぶ教育プログラムである。

地元企業を顧客と見たて、第三土曜市の事業に貢献する企業間(BtoB)のビジネスに関する起業体験に絞ったことが大きな特徴である。千葉大学の卒業生で、西千葉の若手起業家の協力を得て、子どもたちが様々な事業計画を考え、やる気を出すように契約を工夫したり、擬似通貨を用いた取引を行うなど丁寧にプログラムが作り込まれている。これまで、子どもの起業・職業体験といえば、職業体験のアトラクションや模擬店のようにモノを売ったり、サービスを提供することが多かったが、仕事の多様性を理解するとともに、人の役に立つことで感謝され、地域の活性化等に資する社会起業の教育にもつながる。また、教育学部の演習として、学生が企画やイベントの参加することで、従来の学校文化の再生産ではなく、起業や経済・社会の仕組みを理解した教員の養成という効果も期待できる。

起業塾を統括する千葉大学教育学部の藤川大祐(ふじかわだいすけ)教授は、2000 年頃からキャリア教育研究に取り組んできた。こうした長年の研究活動の蓄積に加え、ゆりの木商店街と 10 年来、地道に交流を続けてきたため、起業塾の実施の際にも、快く協力を得ることができた。こうした地域との信頼関係の基盤がなければ、事業を実現することは難しかったといえる。

藤川教授は、「社会の変化が大きくなり、子どもたちは、今は存在しない仕事に就く可能性が高い。その際、子どもの頃から新しい仕事を創り出していくことや新たな仕事を創り出す起業家に会うことが大切。今後は、起業塾に月 1 回のコースを新設する予定で、一生懸命頑張る子どもを見て、生涯学習として大人も楽しみながら参加してもらい、世代間のつながりを生み出しながら、地域が一体となった継続的な取組にしていきたい。」と話している。

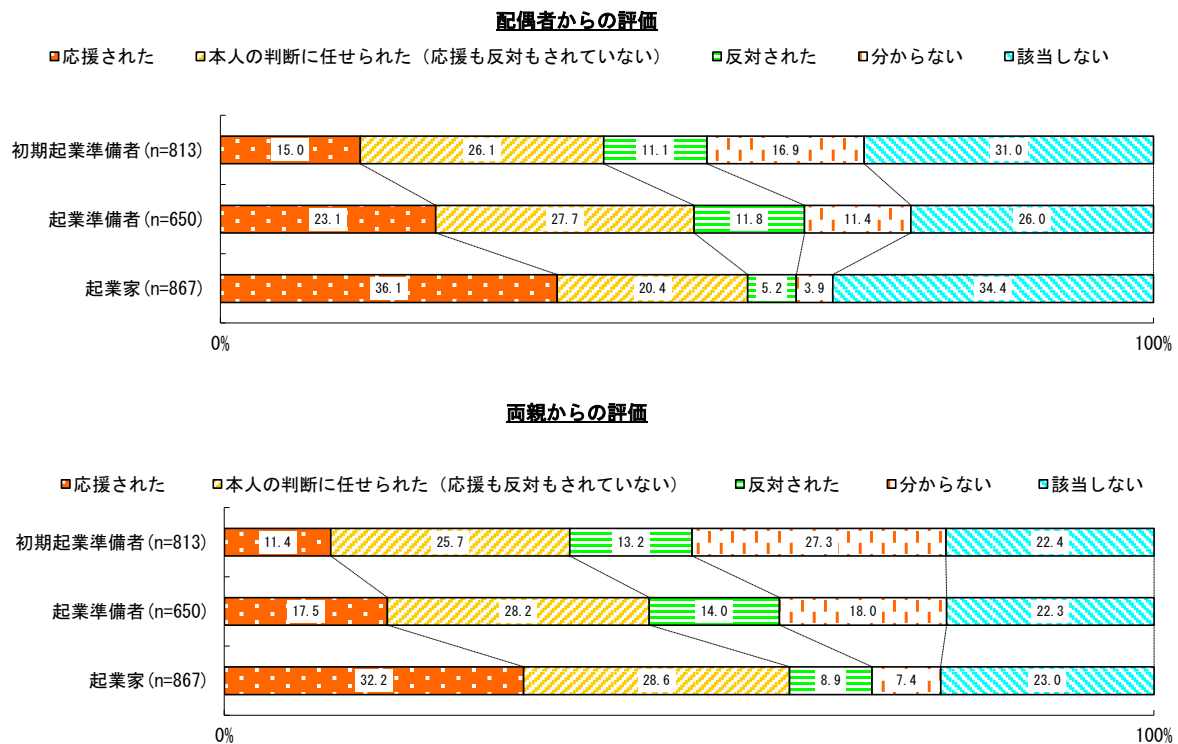
## (2) 起業に対する社会的評価の改革

次に、起業に関する社会的評価を分析するために、起業のステージごとに周囲からどのような評価を受けたか調査を行った(第3-2-41図)。初期起業準備者のステージにおいて応援された割合は、配偶者からは約2割弱、両親からは約1割と低い数値であることが分かった。一方で、起業のステージが進み、起業準備者や起業家になるにつれて、周囲からの評価は上がっていくことが見て取れる。

初期起業準備者において、周囲からの評価が低い理由として、起業家に対する社会的なイメージが一因と考えられる。一般的にメディアの影響で、起業に対して「ハイリスクハイリターン」という印象を持つ者が多く、「成功すればITベンチャー経営者のような資産家になれる」が、「失敗すると多額の借金を抱えて悲惨な人生を送ることになる」という両極端な印象が世の中に浸透しているのではないだろうか。

しかしながら、実際には、最小限の費用で起業を志し、店舗を持たずに自宅で起業し、前述のように、起業そのものに満足し、家族との時間が増えるとともに、自己実現、社会貢献等で充実した日々を送っている「小さな起業家」たちが多くいることも事実である。起業家に対する社会的評価を変えていくためには、起業には、「ハイリスクハイリターンな起業」ばかりではなく、このような「小さな起業」もあるということを、マスコミの活用を含め、行政は広く国民に伝えていくべきである。

第3-2-41図 周囲からの評価



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

## 2. 起業後の生活・収入の安定化

ここまで、起業に関心を持つ者を増やすための対応策として、起業家教育の必要性や、起業に対する社会的評価の改革に向け、起業家の実態を正しく伝えていくことの重要性について見てきたが、次に、起業に関心を持った者が実際に起業に至る可能性を高めるための対応策について、起業後の生活・収入の不安定化に焦点を当てる。

### (1) 起業のセーフティーネット

第 3-2-36 図で見たように、我が国において、開業率が低い理由として、起業後の生活・収入の不安定化が挙げられる。この点について、まず、我が国の起業家に対するセーフティーネットの現状を見ていく。

まず、個人保証の問題が存在する。起業家は開業費用や事業の運転資金を借入れる際に、個人保証や担保を提供することが多い。実際、前述のように(第 3-2-26 図)、「経営者の個人保証または個人財産を担保に提供」が約 2 割、「経営者の家族・親族の個人保証または個人財産を担保に提供」が 1 割強存在するという結果が出ており、事業に失敗した場合、個人資産の一部が回収対象となる可能性もある。こういった制度が、そもそも起業を阻害したり、経営者による思い切った事業展開や早期の事業再生等を阻害する要因となっているなど、保証契約時・履行時等において様々な課題が存在する。こうした背景のもと、2014 年 2 月より「経営者保証に関するガイドライン」が適用され、金融機関等において、個人保証の必要性を精緻に検証すること、また、保証債務の履行時における回収対象に関する指針が示された<sup>14</sup>。

次に、小規模企業共済制度<sup>15</sup>というセーフティーネットがある。小規模企業共済制度は、小規模企業の個人事業者が年齢に関係なく事業を廃止した場合や会社等の役員が退任した場合等、それまで積み立ててきた掛金に応じた共済金を受け取れる共済制度である。共済金は、リタイア後の生活資金や、新たな事業にチャレンジするための資金としても利用されている。さらに、「予定利率は年 1%を保証」、「共済金を受け取る権利は、差押え対象外として保護」、「税制上の大きなメリット」といった三つメリットが存在し、加入者は 122 万人にのぼり小規模事業者の約 4 割が利用している<sup>16</sup>。今後もより一層の加入促進が必要である。

最後に、起業後の最低限の収入を得るための仕組みである。起業家の生活や収入が

<sup>14</sup> 「一定の生活費等(従来の自由財産 99 万円に加え、年齢等に応じて 100~360 万円)を残すこと」や、「「華美でない」自宅に住み続けられること等を検討すること」、また、「保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること」等が定められている。詳細は第 3 章の「コラム 3-3-2 経営者保証に関するガイドライン」を参照。

<sup>15</sup> 詳細は第 3 章小規模企業共済制度を参照。

<sup>16</sup> 共済金の給付を受けるために一定期間の継続した拠出が必要である。小規模企業共済は、共済金 A(事業の廃止、経営者の死亡等)や共済金 B(老齢給付等)については、掛金納付月数が 6 か月未満の場合、また、準共済金(事業の全部譲渡等)や解約手当金(任意解約等)については掛金納付月数が 12 か月未満の場合は、共済金を受け取ることができない。



最も厳しいのは、起業してもすぐには収入がなく利益も上がらない最初の数か月～数年間であり、この最も厳しい時期におけるセーフティーネットをどう構築していくかが大きな課題となっている。この点に関して海外の制度に目を向けると、フランスが2009年からスタートさせた「個人事業者制度」が興味深い。この制度では、失業者が個人事業者制度を利用して起業をした場合においては、失業給付を継続して支給する仕組みがある(コラム3-2-1)。また、ドイツにおいても、「起業助成金制度<sup>17</sup>」において、起業開始直後の数か月間の生活費がカバーされる仕組みが構築されている。

残念ながら、我が国においては、起業家の最も厳しい時期を支えるセーフティーネットが十分に整備されておらず、起業を志す者に不安を抱かせる最大の要因となっている。「経営者保証に関するガイドライン」は、起業家を支えるセーフティーネットの構築に向けた第一歩といえるだろうが、今後、海外の制度を参考にしつつ、起業家の最低限の生活が保障されるような仕組みの構築に向けて、政府を挙げて検討していくべきであろう。

## (2) 兼業・副業の促進

起業におけるリスクを低減する一つの方策として、兼業・副業の促進が考えられる。これまで、起業といえば会社を退職して新しい事業を起こすことが想定されてきたが、この場合、事業がうまくいかなければ職を失うことになる。一方で、兼業・副業の形で起業することができれば、起業家にとって事業がうまくいかなかった場合にも、本職からの給与を最低限得ることができるため、一定のセーフティーネットとなりうる。さらに、兼業・副業の意義として、事業が成功するか否かの可能性を市場で一定程度試した後、起業するかを決断することができる。小さく事業を始めることで、失敗した場合のリスクを最小化し、その上で、もし成功すれば、本格的にその事業に専念することも可能である。本格的な起業に向けた助走期間として、兼業・副業は非常に重要といえよう。

第3-2-42図にあるように、大企業<sup>18</sup>に勤める正規社員に対して、兼業・副業についてアンケート調査を行なったところ、兼業・副業が認められていると回答した割合は約2割であり、日本社会においては、兼業・副業が就業規則等<sup>19</sup>において禁止されている企業が多くを占めていることがわかった。では、もし、仮に兼業・副業が認められた場合、どの程度の者が兼業・副業を検討するのだろうか。結果として、兼業・副業が認められれば、起業に関心のある者のうち、約半数が兼業・副業を行いたいと

<sup>17</sup> 起業助成金制度(Gründungszuschuss: GZ)は、失業者が起業活動に着手し、それにより失業状態を終了させる場合に、起業開始直後の数か月間の生活費及び社会保険料をカバーするための助成金である。厚生労働省「南欧諸国の労働施策」

<http://www.mhlw.go.jp/wp/hakusyo/kaigai/12/pdf/teirei/t133-150.pdf>

<sup>18</sup> ここでは、従業員が301人以上の企業を大企業とする。

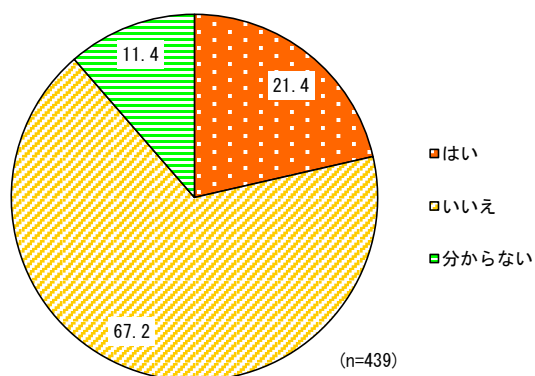
<sup>19</sup> 独立行政法人労働政策研究・研修機構「雇用者の副業に関する調査研究」(2005年)によると、2004年時点の調査で、兼業・副業に対する制限がある企業の、約8割が「就業規則」によって禁止されている。

回答していることが分かった。

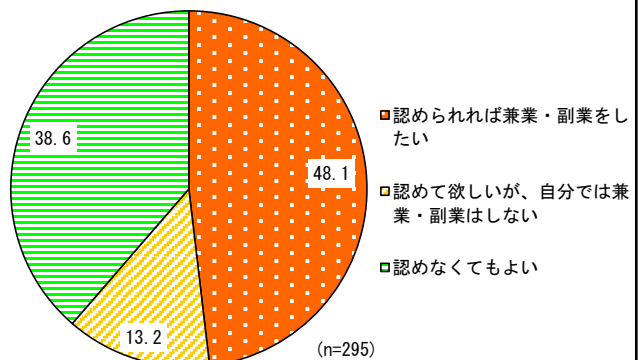
兼業・副業にはこれだけ多くのニーズが有り、兼業・副業が認められれば、起業に関心を持つ者も増え、ひいては兼業・副業をステップに起業に踏み出す者も増えることが予想される。しかし、現状では、多くの大企業では、兼業・副業を就業規則等において禁止している。確かに、兼業・副業が本業と利益背反となる事態を招いたり、本業に支障が出る場合には認めるべきではないという主張も合理的といえる。しかしながら、逆にそのようなリスクがほとんどない兼業・副業であれば、社会的にももう少し寛容に受け止めても良いのではないだろうか。むしろ、兼業・副業による新たなイノベーションや新鮮なプレーヤーの参入という「新陳代謝」の促進に、社会全体として価値を見いだすべきではないだろうか。

### 第3-2-42図 兼業・副業は認められているか

兼業副業は認められているか



兼業・副業を認めて欲しいか。  
認められれば、兼業・副業をしたいか。



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング）  
(注) 従業員が301人以上の会社の正社員・職員について集計を行った。

## 「会社員の“週末起業”をバックアップする企業」

5

10

15

20

25

### 事例 3-2-8 : Lactivator

#### 「大手メーカー社員が“週末起業”として地域活性化ポータルサイトを開設」

地域活性化ポータルサイト「Lactivator(ラクティベータ)」を運営する渡辺俊(わたなべしゅん)代表は、事例 3-2-8 で取り上げた株式会社アンテレクトの「週末起業  
5 フォーラム」に参加し、実際に「週末起業」したうちの一人である。

「Lactivator」は、地方自治体の担当者をはじめ、まちづくりに関わる人々が自由に利用できるポータルサイトで、地域活性化に係る様々な情報が集約されているほか、  
渡辺代表自身が執筆するオリジナルコンテンツ「世界一わかりやすい地域マーケティング戦略」等の記事が掲載されている。利用者はこのサイトを情報収集に使うことも  
10 できるし、会員登録すれば自身の関わるイベント情報等をポータルサイト上に掲載し  
広告することもできる。

渡辺代表は、大手の自動車メーカーでマーケティングリサーチの仕事に携わっており、そこで得た知識・ノウハウを「まちづくり」の分野に活かしたいと考え、Lactivator  
を開設した。世の中に「まちづくり」関連の情報発信を目的とした WEB サイトは少なく  
15 ないが、Lactivator は「マーケティングリサーチ」という独自の切り口でまちづく  
りを扱い、付加価値を生み出している。

「Lactivator」は広告収入によって運営されているが、最近ではこの WEB サイトを  
きっかけとして、地方自治体等から渡辺氏自身へ講演依頼等も入るようになり、将来的  
にはまちづくりコンサルタントとしての事業展開も視野に入れている。

渡辺代表は、もともと起業に関心を持っていたものの、家庭を持つ身としてリスク  
20 の高い一か八かの起業には抵抗があったという。そんな折に、低リスクで、しかも自  
身の知識・ノウハウを活かして事業を始めることができる「週末起業」について知り、  
その日のうちに週末起業フォーラムの参加を決めた。

このように、起業意欲を持ちながらもリスクの高さから起業に踏み切れない社会人  
25 は多く、「週末起業」のような形で起業のリスクを下げることは、社会人による起業  
の活発化に繋がると考えられる。

### 3. 起業に伴うコストや手続きの低減

最後に、起業の促進に向けた取組として、起業に伴うコストや手続きに焦点を当てる。これまでの調査・分析においても見てきたが、起業の準備段階で、起業に伴う費用や手続きの問題には多くの者が直面し、中にはこれらの課題が原因で起業を断念し  
5 そうになる者も存在する(第 3-2-29 図)。こうしたコストや手続きの負担を少しでも低減することで、起業しやすい環境を作っていく必要がある。

#### (1) 0 円起業社会の構築

開業率の倍増に向けて、起業希望者から起業家を実際に増やしていくためには、起  
10 業時及び起業後数か月～数年間の最も厳しい時期において、可能な限り費用負担を軽減することが必要である。具体的には、新しいオフィスの賃貸料、机やいす等のオフィス用品からPC、ソフトの購入費用等立ちあげ時の費用負担に加えて、通信費やサー  
バ代等、月々の固定費負担が、起業後の一定期間、収入が期待できない起業家には、  
15 重くのしかかることになる。この負担を少しでも解消するには、既存の企業の協力を得て、少しでもこの費用を軽減することが必要である。また、起業家を支援する取組は、既存の企業にもメリットがあり、単なるCSR<sup>20</sup>を超えて、「将来の顧客獲得」という将来利益を得るチャンスともなり得る。このように既存の企業が起業家を支援することで、起業時やその後のスタートアップの時期における起業家の負担を可能な限り低減するような相互扶助の仕組みを「0 円起業社会<sup>21</sup>」という。

20 この 0 円起業社会の構築に向けた取組は、2011 年に設立された一般社団法人ベンチャーサポートネットワークが行っている。現在、日本マイクロソフト株式会社、株式会社サイボウズを筆頭に 16 社の、上場企業、業界トップリーダーが「サポート会員」となり、起業・経営に必要なリソースを無償、もしくは割引で提供している。具体的には、表計算ソフト、無料グループウェアソフト、レンタルサーバー、データ通信端  
25 末、オフィス用品、レンタルオフィスの使用等のサポートが受けられる。

こうした一般社団法人ベンチャーサポートネットワークの取組は、ある程度広がりを見せているものの<sup>22</sup>、このような既存企業群が起業家を育てる取組を日本全体で作り上げていくことが、今後の課題といえよう。

#### (2) 起業することで得をする仕組み

30 起業を促進するためには、起業という行為そのものに対する、何らかのインセンティブを与えることも必要である。例えば、フランスの個人事業者制度では、付加価値

<sup>20</sup> 「CSR」とは「起業の社会的責任」と解釈され、企業が利益を追求するだけでなく、企業活動が社会に与える影響にも責任を持ち、あらゆる利害関係者からの要求に対して適切な意思決定を行うことをいう。

<sup>21</sup> 「0 円起業社会」は株式会社あきない総合研究所の吉田雅紀代表が提唱した考え方である。

<sup>22</sup> 「2014 年 2 月末において、15,000 名のユーザーが登録しているが、現在ユーザー数が伸び悩んでいる。」と吉田代表は語っている。

税(TVA)の徴収が免除され、一定の条件を満たせば所得税・社会保障費は免除される(コラム 3-2-1)。開業率を増加させるためには、このような思い切ったインセンティブの付与を検討していくべきである。

#### 5 【コラム 3-2-1 フランスの個人事業者制度】

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 月に成立させた。そして、この経済近代化法の目玉として導入されたのが「個人事業者制度(auto-entrepreneur)」である(2009 年 1 月施行)。これは従前にはなかった企業形態で、個人の企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ある<sup>23</sup>。

##### 1. 対象

18 歳以上の自然人が対象であり、被雇用者も対象に含まれる(但し、売上が給与を上回らないこと)。2009 年 12 月には、公務員も対象に追加。

15 失業者については、起業後も失業手当給付の受け取りが可能。

##### 2. 基準

他の法人形態と区別するため、年間売上額の上限が設定されており、これを超える場合には、別法形態への移行が必要。(例)小売業：81,500€、サービス業：32,600€

##### 3. 設立手続き

20 資本金、登記が不要で、簡易な申請で登録が可能。

→自宅のインターネットを使って、短時間(10 分程度)で手続きを済ませることもできるため、起業者の約 4 分の 3 程度がインターネットでの登録によって申請手続きを行っている。

##### 4. 税制優遇

25 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。

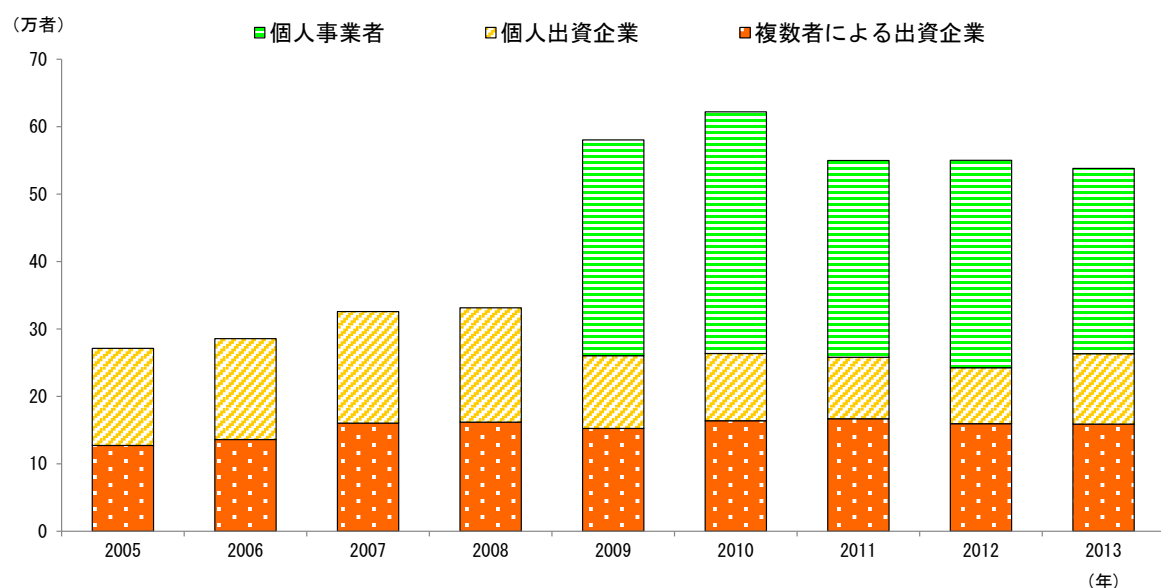
所得税・社会保障費は、①売上がない期間は免除、②売上があれば、業種に設定された売上に対する税率(13%~23.5%)で両者を一括支払い。

30 コラム 3-2-1 図を見ると、個人事業者制度の導入に伴い、2009 年、2010 年は起業数が倍増し、その増加分の全てが個人事業者であり、制度の導入は一定の成功を収めたといえる。ただし、制度導入から 3 年が明けた後には、税制優遇の免除が終了するため、起業者は事業継続の可否判断を迫られることになるといった課題等も存在する。そのため、本制度に対して政策的な評価を下すには、もう少し時間を要するが、日本  
35 もこうした取組から学ぶべき点はあるといえよう。

---

<sup>23</sup>パリ産業情報センター「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」

コラム3-2-1図 フランスの起業数の推移



資料：INSEE「Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013」

(注)「Sociétés」は複数者による出資企業、「Entreprises individuelles hors auto-entreprises」は個人出資企業、「Auto-entreprises」は個人事業者と訳している。

### (3) 起業に関する相談体制の拡充

これまでは、起業の「コスト」について見てきたが、次に「手続き」に焦点を当てる。特に、起業の手続き等、起業家が直面する様々な課題に対しての相談体制について考察したい。

#### ●相談しやすい環境・体制の構築

まず、起業に関して相談する際に抵抗感を感じるかについて、アンケートを行った(第3-2-43図)。すると、約3割の者が抵抗を感じると回答し、特に、若者や女性において、その割合が高くなっている。

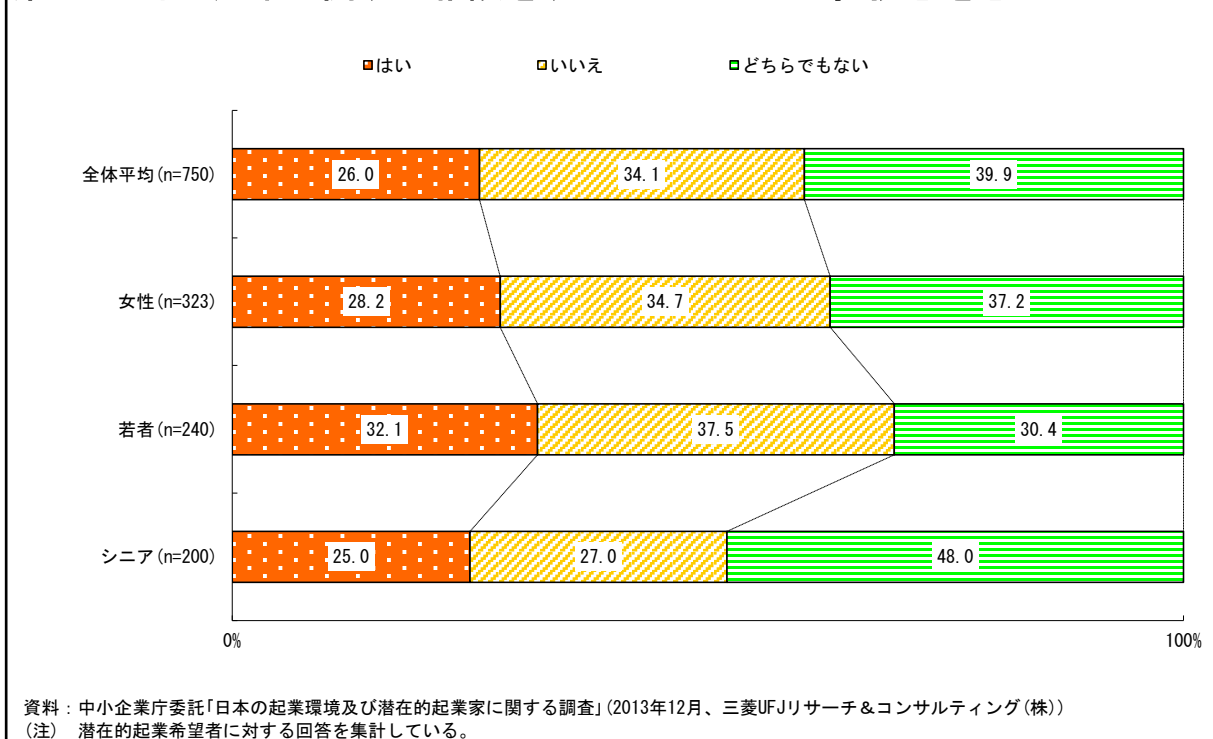
次に、第3-2-44図にあるように、相談しにくい理由について聞いたところ、全体的に、「起業家、経営者としての能力や素養を否定されることへの不安」、「相談しても、満足いく答えを得られないと思っているから」を選択する割合が高いことが分かった。

こうした結果を踏まえて、起業に関する相談体制に関して、二つ提言したい。一つ目は、起業家、特に女性や若者が相談しやすい環境や雰囲気をつくることに行政や支援機関はもっと配慮すべきということである。例えば、女性起業家のために、相談窓口には女性職員を配置するだけでも、女性起業家にとっては相談しやすくなるのではないだろうか。

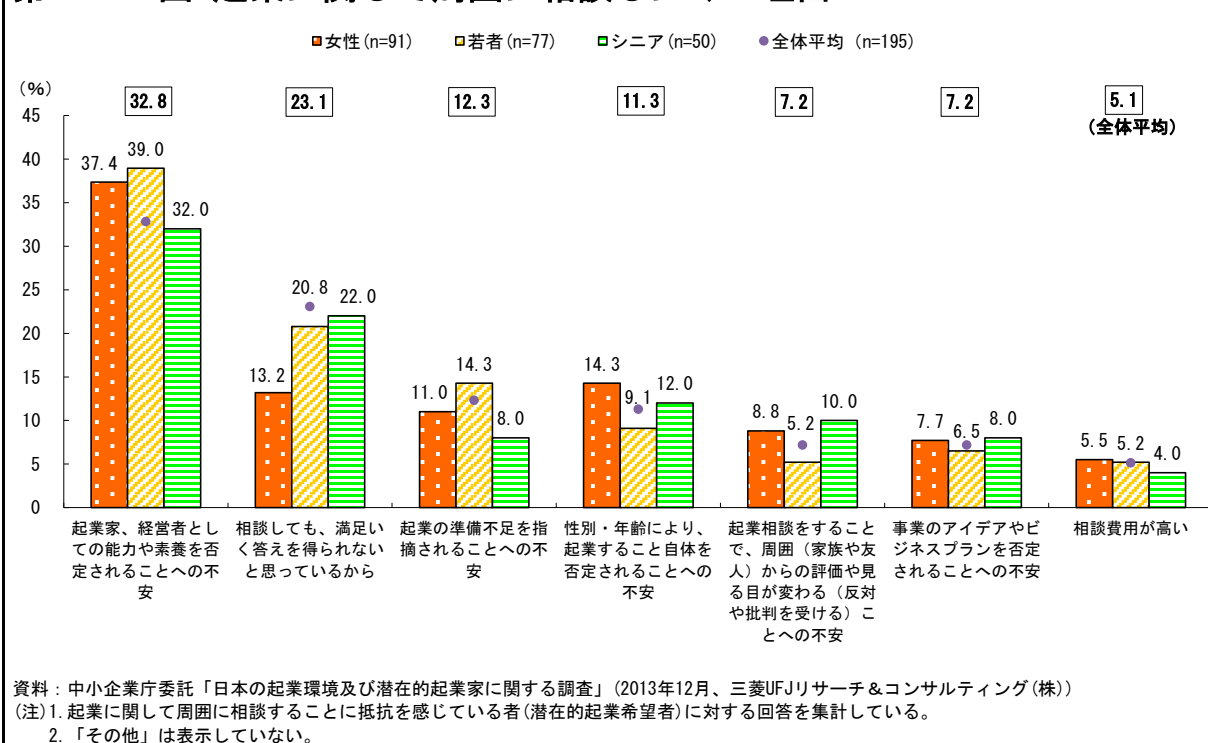
二つ目は、行政や支援機関は、起業に関してどのような相談に乗ってもらえるかを予め具体的に示しておくことである。起業に関する相談として、「満足をいく答えを得られない」という理由で相談に訪れない者が約2割存在する(第3-2-44図)。こう

した者に対しては、相談に訪れた場合に、どのようなことなら相談に乗れるのかをあらかじめ周知しておくことが必要と思われる。

第3-2-43図 起業に関する相談をすることについて抵抗感を感じるか



第3-2-44図 起業に関して周囲に相談しにくい理由





### 【コラム 3-2-2 地域における創業支援スキーム】

政府は、新たな地域経済の担い手を創出すべく、地域において創業を促していくこととしている。そのために、地域の最も身近な窓口である市区町村が中心となり、起業を支援していくスキームが必要との認識から、産業競争力強化法(2014 年 1 月 20 日施行)において、市区町村が民間事業者と連携し、創業支援を行っていく取組を応援することとしている。以下、具体的な支援として、「支援者、市区町村への支援」、「創業者への支援」、「特定創業支援を受けた創業者への支援」を紹介する。

#### 1. 支援者、市区町村への支援

##### ①認定を受けた創業支援事業者<sup>24</sup>への支援

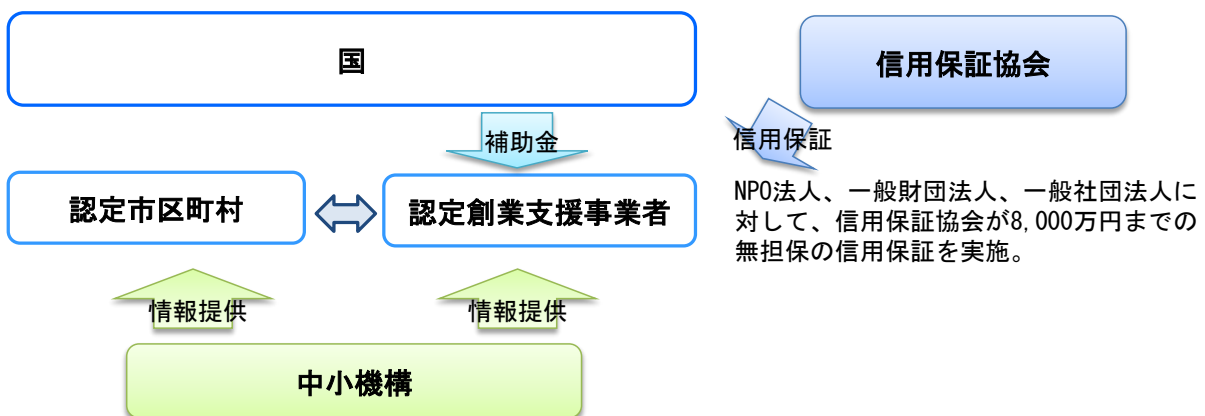
- ・国からの補助金(創業促進補助金：上限 1,000 万円、補助率 2/3、2013 年度補正予算、約 5 億円)。

- ・市区町村と連携して創業支援事業を行う NPO 法人、一般財団法人、一般社団法人に対して、信用保証協会が 8,000 万円までの無担保の信用保証を実施する。

- ・認定を受けた創業支援事業者に対し、中小機構が創業支援のノウハウの提供や専門家の紹介を行う。

##### ②認定を受けた市区町村<sup>25</sup>への支援

- ・認定を受けた市区町村に対しては、中小機構が創業支援の専門家を紹介したり、他の成功事例の紹介等の情報提供を実施する。



#### 2. 創業者への支援

##### ①一般的な支援

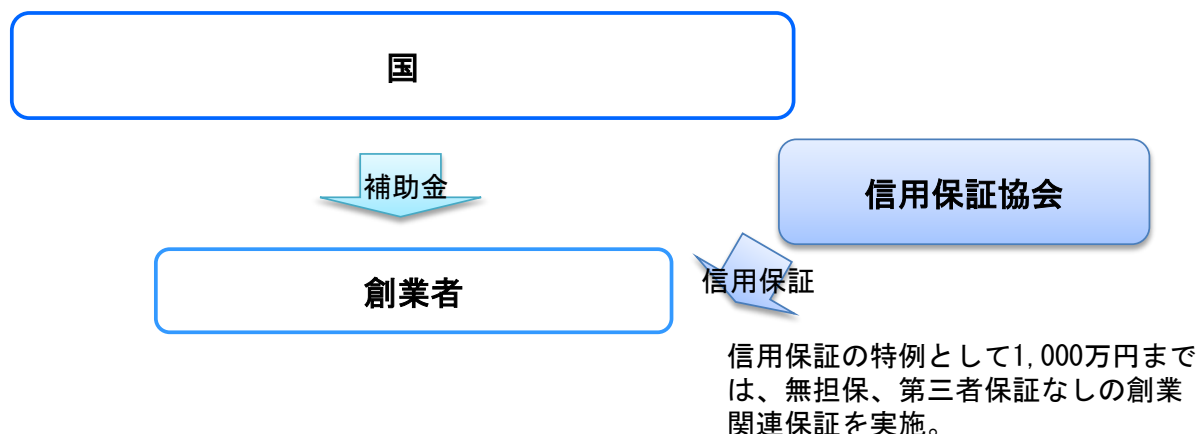
- ・国からの補助金(創業促進補助金：上限 200 万円、補助率 2/3、2013 年度補正予算、約 39 億円)。

<sup>24</sup> 各地域を管轄する経済産業局に、実施しようとする創業支援事業の計画を申請した上で、認定された場合に、その事業は創業支援事業となり、こうした創業支援事業を行う者を創業支援事業者という。

<sup>25</sup> 市区町村は、実施しようとする創業支援事業の計画を策定し、各地域を管轄する経済産業局に申請し、認定されれば場合に認定市区町村となる。

- ・ 具体的な計画を有する創業を行おうとする者のうち、具体的な計画を有する創業 2 か月前(会社設立でない場合は 1 か月前)から創業後 5 年まで、信用保証の特例として 1,000 万円までは、無担保、第三者保証なしの創業関連保証を実施する。

※法律の認定は不要。



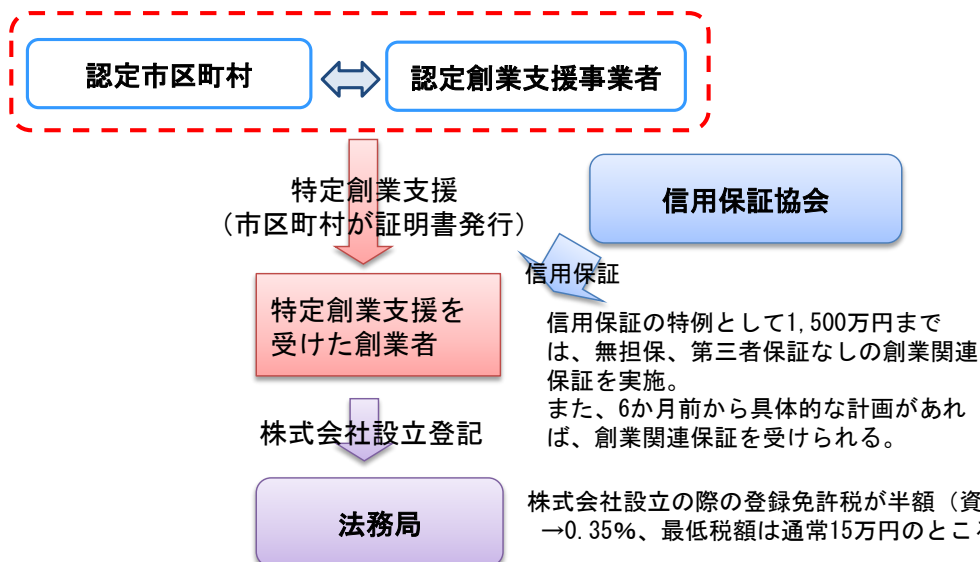
### 5 3. 特定創業支援を受けた創業者への支援

#### ①認定特定創業支援事業<sup>26</sup>の支援を受けた創業者への支援

- ・ 認定を受けた特定創業支援事業の支援を受けた創業者が株式会社を設立する際、登記にかかる登録免許税を軽減(資本金の 0.7%→0.35%)する。

※最低税額は通常 15 万円のところ 7.5 万円に減額

- 10 ・ 創業関連保証(無担保、第 3 者保証なし)の枠を 1,000 万円から 1,500 万円に拡充する。
- ・ 創業 2 か月前(会社設立でない場合は 1 か月前)から実施される創業関連保証について、事業開始 6 か月前からの保証が可能になる。



15 お問い合わせ先：中小企業庁 新事業促進課 TEL：03-3501-1767

<sup>26</sup>特定創業支援事業とは、市区町村又は創業支援事業者が創業を志す者を対象とした継続的な支援で、経営、財務、人材育成、販路開拓等の知識が身につく事業をいう。

### ●官民が一体となった起業相談体制

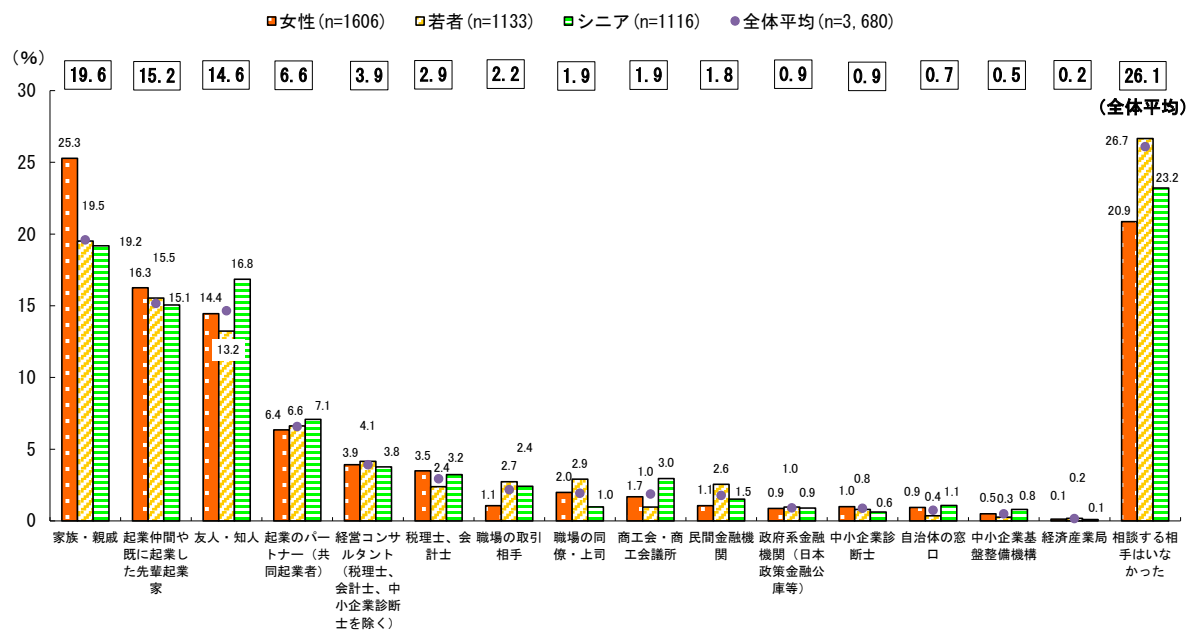
では、起業希望者や起業家たちは、起業に関して、誰に相談しているのだろうか。第 3-2-45 図を見ると、起業に関する相談相手として、「相談する相手はいなかった」を選択する割合が最も高い。この事実は、我が国の起業に関する相談体制が十分に整備されていないことを示唆しており、前述のコラム 3-2-2 にもあった、地域で最も身近な窓口である自治体や中小企業支援機関等による起業支援体制の確立等、地域における起業に関する相談体制の整備が求められている。

次に、相談する相手がいた人は、誰に相談したのであろうか。第 3-2-45 図を見ると、「家族・親戚」、「知人・友人」、「起業仲間や既に起業した先輩起業家」を挙げると、割合が高い。こうした周囲の者達は親身になって話を聞いてくれるため、起業を志す過程において生じる様々な課題や不安に対して、精神面で支えてくれるという重要な役割を持つといえる。特に、先輩起業家については、精神面の支えとともに、実体験に基づいた様々なアドバイスを与えてくれる理想的な相談相手となり得る。先輩起業家が後輩起業家を育てる仕組みは極めて効果的であり、行政としては、積極的にこうした「生態系」ともいうべき仕組みを全国各地で作っていく必要がある。この点、後述する「創業スクール」の仕組みをうまく活用することが重要であろう。すなわち、創業スクールの卒業生達が現役生達を教えるという仕組みができ上がれば、起業を志す者にとって、これほどありがたい仕組みはないであろう。

一方で、より専門的な課題については、経営コンサルタント、税理士、会計士等の民間の専門機関に対して相談を行っている者はいるものの、その割合は少ない。起業の準備を行うものにとって、こうした専門家に相談する必要性はあったとしても、自分にあった専門家を探し出すことはなかなか容易ではないことが一因と考えられる。上述したような創業スクールから、経営コンサルタントや税理士、会計士等の専門家を紹介するような仕組みが、起業希望者や起業家には、より使い勝手も良く、安心と思われる。

このように、自治体や中小企業支援機関等による起業支援体制の確立、また、創業スクール等を通じた先輩起業家が後輩起業家を育てる仕組みの構築、さらに、民間の専門家機関が三位一体となり、起業を志す者に対してそれぞれの知識や経験、専門性を活かした厚みのある支援を行うことが、我が国の起業を促進するためには重要といえる。

### 第3-2-45図 起業に関する相談相手



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
 (注) 「その他」は表示していない。

5

10

15

20

### 事例 3-2-9：かばんねこ

#### 「起業を通した、「母としての子育て」と「女性としての自立・自己実現」の両立」

群馬県桐生市にある「かばんねこ」は、おもちゃの販売事業を展開している。おも  
5 ちゃコンサルタントの資格を有している高橋美樹（たかはしみき）社長が、子どもの健  
やかな成長や親子のコミュニケーションに寄与するおもちゃを厳選し、それぞれの子  
どもに合ったおもちゃを提案している。

起業のきっかけは、約 10 年前に遡る。高橋社長が子育てで苦労していた時に、良  
いおもちゃに出会い、子育てに喜びを感じられるようになった体験をしたことである。  
さらに、子育て後に仕事に復帰することを考えていたが、職場経験も少なく再就職は  
10 難しいだろうという複雑な思いもあった。そのため、「自分で良いおもちゃを子ども  
たちと母親に伝えていくことを仕事にしよう。より多くの子どもと母親が毎日を楽し  
く過ごせるようにしたい。」と思うようになった。

しかしながら、お金も事業経験もない専業主婦が、在庫を仕入れ、店舗を保有して  
事業を行うのはリスクが大きいため、子育て期間は将来の事業発展に向けた準備期間  
15 とし、まずは小さな起業を志した。具体的には、おもちゃと子どものことを勉強して、  
おもちゃコンサルタントの資格を取得した。また、西欧おもちゃの輸入代理店を探し  
たり、日本のおもちゃ作家の情報を集め、小規模ではあるが、おもちゃを仕入れて地  
域や保育園のイベントで販売した。

お客様から喜ばれる経験は自分の起業への思いを更に強くしたものの、イベントの  
20 頻度は少なく、店舗資金の確保は難しい状況であった。その折、以前から、ホームペ  
ージの作成等でお世話になった商工会から、創業補助金の紹介があった。多くの人に  
相談し書類を完成させ、創業補助金の採択を受けることができた。店舗スペースとし  
て、自宅の住居スペースを店舗に改装することで、ついに店舗確保の見込みが立った  
(2014 年 2 月現在改装工事中)。

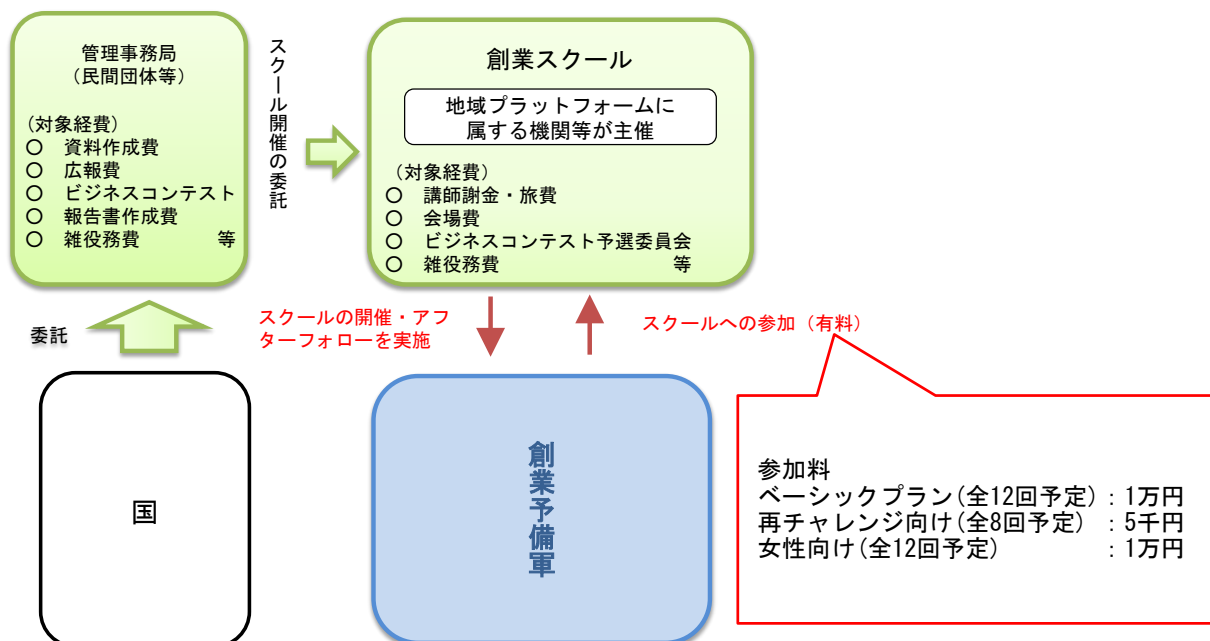
おもちゃの販売スペースに加え、その店舗にレンタルスペースが設置される予定で  
25 ある。高橋社長はイベントなどで出会う女性達から、料理、お花、ベビーマッサージ  
等、技術があるが、それを活かせる場所や機会が少ないという声を聞いていた。この  
ようなニーズに対してレンタルスペースを設置し、様々な人が教室や商品を販売する  
場にしたいと考えている。また、借主とともにそのイベント利用者は女性や子ども連  
30 れの女性であることを想定しており、子どもと一緒にでも周囲への迷惑を気にしすぎ  
ることなくイベントに参加できる環境や、床などに配慮し子どもに優しい環境が提供さ  
れる。

高橋社長は、これらの、おもちゃの販売事業とレンタルスペースという二つの事業に  
より、結婚や出産をめぐる女性の人生の変化に女性同士で支えあえる場の提供を行い、  
35 「母としての子育て」とともに「女性としての自立・自己実現」を目指す女性を支援  
することを目標としている。

### 【コラム 3-2-3 創業スクール】

2014 年度の予算事業 (7.5 億円) として、全国 300 箇所で創業を支援する。

「地域プラットフォーム<sup>27</sup>」に属する機関又は産業競争力強化法に基づき認定を受けた創業支援事業者 (基本的には、商工会・商工会議所等を想定) が、創業に必要な基本的知識からビジネスプランの作成支援までを実施する。また、金融機関から講師を招き、ビジネスプランを金融面からもブラッシュアップすることで、資金確保面での支援も行う。ベーシックなプランに加え、創業に再チャレンジする者や女性向けのプランも用意し、ニーズに応じた支援をする。こうした、創業支援を通して、卒業生の 4 割が創業することを目標としている。さらに、ビジネスコンテスト等の実施により、創業案件の掘り起こしも行う。



お問い合わせ先：中小企業庁 小規模企業政策室 TEL：03-3501-2036

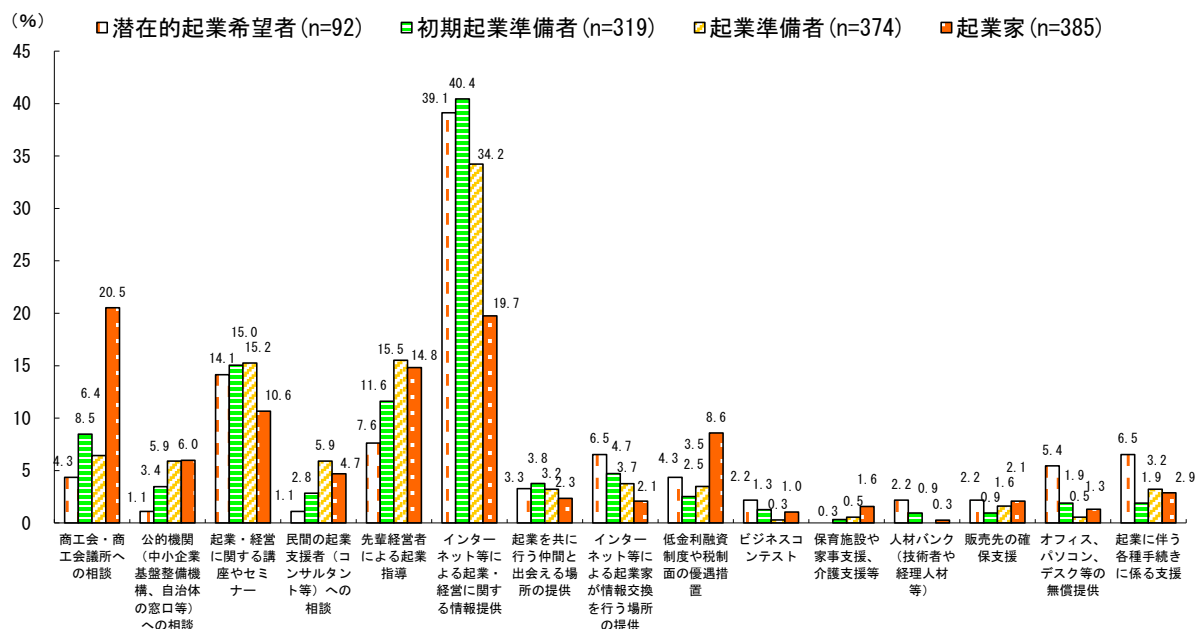
<sup>27</sup> 「地域プラットフォーム」とは、中小企業庁が認定した、地域の中小企業支援機関の連携体のことである。詳細は第4章第1部第3節を参照。

#### 【コラム 3-2-4 満足度が高い支援策と今後活用したい支援策】

今回のアンケートにおいて、これまでに活用した起業に関する支援策で満足度や優先度が高いものを調査したところ、「インターネットによる情報提供」と回答する割合が最も高かった(コラム 3-2-4①)。潜在的起業希望者に対して情報提供を行う手段として、インターネットは効果的である。現在中小企業庁においてはポータルサイト「ミラサポ」を運営しており、起業に関する情報提供を行っており、起業に役立つ情報やノウハウ、また、起業に関する疑問を認定専門家へ相談できる、オンライン無料相談<sup>28</sup>が紹介されている。こうしたインターネットを用いて積極的に潜在的起業希望者や起業希望者に情報提供を行うことが重要である。

また、起業家においては、「商工会・商工会議所」の満足度が最も高いことが分かった。ただし、商工会・商工会議所は起業に対する相談窓口として、実際に起業した者にとっては満足度が高いが、起業家になる前のステージにいる者の評価は現状では必ずしも高くない。商工会・商工会議所は、起業した者は会員となれば相談する機会がある一方で、まだ起業していない者にとっては接点が少ないことが理由と推察される。このため、今後の創業スクールを主催する可能性の高い商工会・商工会議所は、会員企業のみならず、将来の会員になりうる潜在的起業希望者や起業希望者等に対する起業支援もより積極的に行っていく必要があるのではないかとと思われる。

コラム3-2-4①図 活用したことのある支援策の中で、最も満足度や優先度が高いもの



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
(注)「その他」については表示していない。

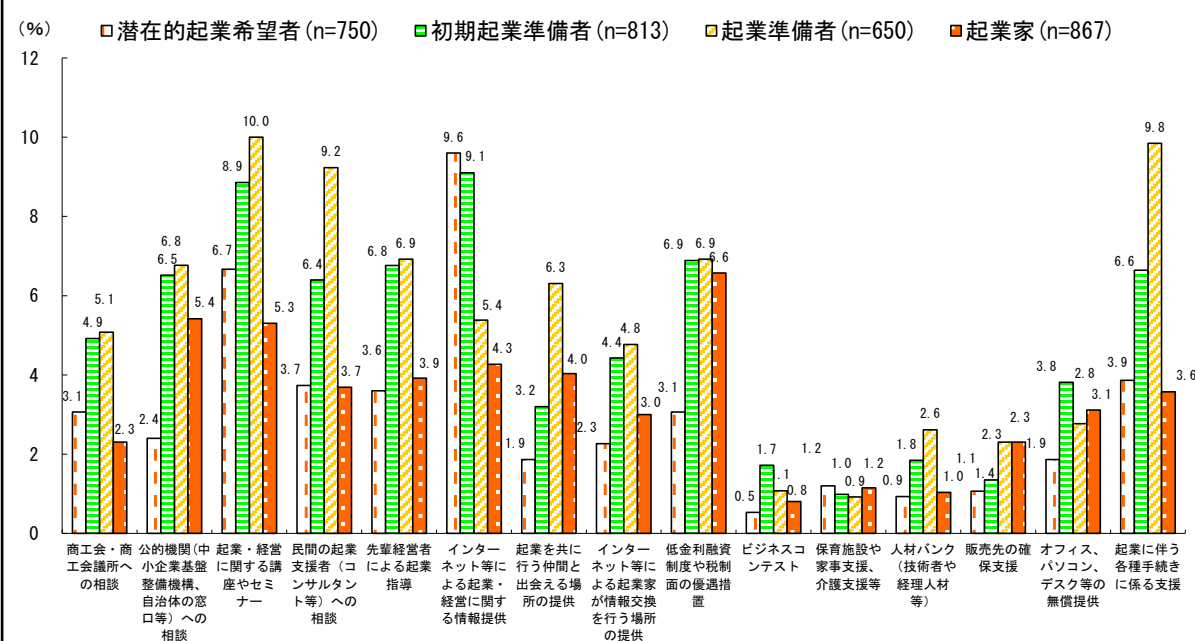
<sup>28</sup> オンライン無料相談については、以下の URL を参照。 <https://www.mirasapo.jp/tool/startin-g-online.html>

では、起業を志す者は、今後どのような支援策を活用したいと考えているのだろうか。コラム3-2-4②において、今後活用したい支援策を見てみると、「起業・経営に関する講座やセミナー」、「インターネット等による起業・経営に関する情報提供」と回答する割合が高い。今後とも、「ミラサポ」や創業スクール等の取組を通じて、起業を志す者が必要とする情報を分かりやすく届けていくことが求められている。

次に、「民間の起業支援者(コンサルタント等)への相談」、「起業に伴う各種手続きに係る支援」を選択する割合が高い。「民間起業の支援者(コンサルタント等)への相談」に関しては、「ミラサポ」のオンライン相談サービスや、商工会・商工会議所が窓口となって、民間の起業支援者を起業希望者へ紹介する仕組みを促進する必要があると思われる。

また、「起業に伴う各種手続きに関する支援」と回答した者も多いが、この点は、世界銀行の調査(第3-2-10図)においても日本は開業手続きが多いという結果となっており、今後の起業に関する相談体制の拡充において、起業に伴う各種の手続きの簡素化等に係る支援も検討していくべきであろう。

コラム3-2-4②図 今後活用したい支援策



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))  
(注) 「その他」、「特にない」については表示していない。



以上、本章では、日本の起業の現状を概観した上で、潜在的起業希望者が起業家になるまでの四つのステージごとの課題や不安について見てきた。特に、開業率を倍増する上で、これまで焦点を当てられていなかった女性や若者、シニアに焦点を当てた分析を行ってきた。こうした分析を踏まえ、最後に、我が国を「起業大国」にするための対応策を論じてきた。起業に興味や関心を持つものを増やすための取組として、起業意識を変革するための「起業家教育」や「起業家に対する社会的評価の改革」を取り挙げた。また、起業しやすい環境を構築するための取組として、「起業のセーフティーネット」、「兼業・副業の促進」、また、起業に伴うコストや手続きの低減のための取組として、「0円起業社会の構築」、「起業することで得する仕組み」、「起業家に対する相談体制の拡充」について、一つ一つ具体的に取り上げてきた。こうした取組を着実に進めていくことで、我が国において、起業を希望する者が増加し、かつ、起業を希望する者が起業を実現しやすい社会環境が醸成され、ひいては、「起業大国」の実現につながることを目指したい(第3-2-46図)。

第3-2-46図 起業のステージと支援策

