

若者の起業を増やすにはどうしたらよいか

神奈川県政策研究・大学連携センター 岸本 真祐
中村 佐知子
村上 浩幸

要 旨

起業は、新しい産業や就業機会を創り出すとともに、経済成長をもたらす大きな原動力となる。特に、これからの社会を支えていく若者世代が起業しやすい環境を作っていくことは、若者個々人の人生の選択肢を広げるといふ意味合いとともに、持続的な経済成長を実現していくうえで大変重要である。

日本の若者の起業の現状をみると、①起業希望者等が減少傾向にあるほか、②主要先進国の中でみても消極的な姿勢が目立っている。神奈川県の若者については、全国の若者や県内の中高年と比べても、起業に向けた積極性が落ちてきていることから、総合的な施策を講じて積極的に支援していくことが望ましい。

日本において若者の起業が盛んでないのは、(1)起業家精神が弱いこと、(2)事業に失敗したときのリスクが大ききこと、(3)起業に必要な経営リソース(事業資金、人脈、ノウハウ)が不足していること、(4)金銭的あるいは社会的な面でのリターンが十分に得られないこと、といった要因が影響していると考えられる。

こうしたことから、若者の起業支援に向けては、これら一つひとつの要因の解決を意識した対策を講じていくことが望ましい。

具体的には、「(1)起業家精神の醸成」を図る施策として、教育現場と密接に協力しながら、①起業家との出会い作り、②起業体験や③実学重視の教育といった「起業家教育」を充実させていくことが、何よりも重要となる。

また、「(2)リスクの低減」としては、事業に失敗した際のセーフティ・ネットとして、①職業訓練や②再就職支援といった施策を充実させるほか、「(3)リソース面の支援」としては、①不動産担保ではなく事業計画を重視した融資にシフトしていくこと、②起業支援組織が協働して支援を行うこと、③支援策の存在が若者に知られるよう広報の工夫をすることや、④行政の信用力を活用して積極的に販路開拓を支援すること等が考えられる。

そして「(4)リターンの引き上げ」については、起業家の社会的地位の向上、イメージアップに向けた広報を積極的に講じていくことが望ましい。

目次

(はじめに)

第Ⅰ章 起業の現状

- 1 開業率・廃業率
- 2 起業活動
 - (1)日本の特徴
 - (2)若者世代の特徴

第Ⅱ章 若者の起業の障害となっている主な要因

- 1 4つの主な要因
- 2 主要因に関する分析
 - (1)Entrepreneurial spirit——起業家精神が弱い——
 - (2)Risk——事業に失敗したときの「人生コスト」が大きい——
 - (3)Resource——事業資金、ノウハウ、人脈の不足——
 - (4)Return ——金銭的・非金銭的な見返りが少ない——

第Ⅲ章 起業支援のための社会環境づくり

- 1 今後の対応策
- 2 主要因に沿った対応策
 - (1)Entrepreneurial spiritの醸成
 - (2)Riskの低減：やり直しのきく社会システムの構築
 - (3)Resource面での支援の充実
 - (4)Returnの引き上げ

主要参考文献

(はじめに)

起業は、新たな産業や就業機会を創り出すとともに、経済成長をもたらす大きな原動力となる¹⁾。中でもこれからの社会を支えていく若者世代²⁾が起業しやすい環境を作っていくことは、若者個々人の人生の選択肢を広げるという意味合いとともに、マクロ的には持続的な経済成長を実現していく側面からも非常に重要である。

国においても人口減少問題に対応するため、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を定め、将来にわたって活力ある日本社会を目指すこととしており、その中で、地方における安定した雇用を創出することを目的とした施策のひとつとして、地域産業の競争力強化のために、地域の若者・女性などが起業しやすい環境を整備することなどを掲げている。

本稿では、国内外や世代間の比較などを通して、若者の起業の現状や課題を整理するとともに、今後の起業支援の方策について検討することとする³⁾。

本稿の構成としては、まずは第I章で起業の現状について明らかにしたのち、第II章で若者の起業の障害となっている主要因を整理する。そして、第III章では今後の対応策として、起業を盛んにするための社会環境作りに向けた対応メニュー例を提示する。

なお、本稿で分析したGEM(Global Entrepreneurship Monitor)の調査データに関しては、GEM日本チーム代表である武蔵大学経済学部・高橋徳行教授より直近の日本の個票データの使用に関して協力いただくとともに、幅広く指導・助言をいただいた。ここに深く感謝したい。

¹⁾ 起業を盛んにすることは、①経済の新陳代謝を活発化させ、産業構造転換やイノベーションを促進するとともに、②雇用の創出のほか、③個人の生きがいの創出や、多様な生き方・働き方の実現に繋がるなど、経済・社会全体にとって意義が大きい(中小企業白書(2011)、本庄(2010))。また、GEM(Global Entrepreneurship Monitor)の各国データの比較分析によっても「起業活動の活発な国家ほど経済成長率が高くなる」ことが示されている(磯辺ほか(2011))。

政府では、地域経済を活性化する柱の一つとして、市町村の創業支援事業計画を集中支援する「ローカル10,000プロジェクト」によって、生産性の高い新事業を立ち上げることで所得と雇用を創出するとしている(総務省、平成27年第8回経済財政諮問会議(平成27年6月1日。<http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/minutes/2015/0601/gijiyoushi.pdf>)。

²⁾ 本稿では、特に断りのない限り18～34歳を「若者」・「若者世代」とする。

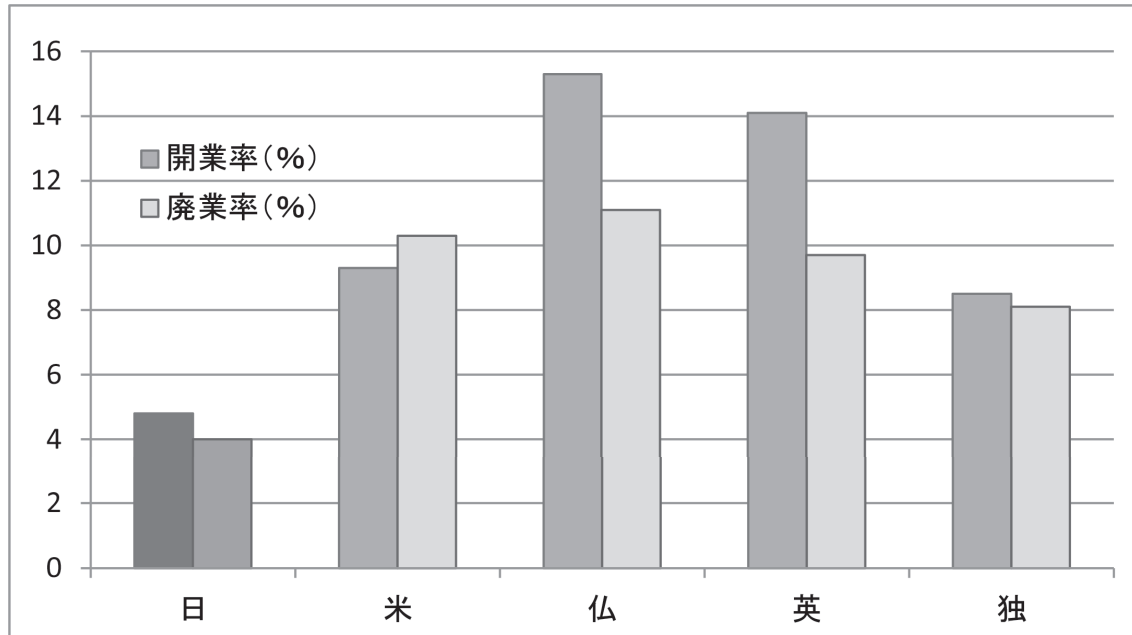
³⁾ 本稿では、いわゆるベンチャー企業に限らず、地域に根ざした小規模な起業を含めた、幅広い態様の起業を盛んにするための手立てについて検討している。

第 I 章 起業の現状

1 開業率・廃業率

国内の起業⁴⁾の現状について概観していく上で、まずは開業率・廃業率の水準をみてみると、日本では開業率・廃業率はともに4%前後にあり、他の主要先進国と比べて低い水準⁵⁾にある(図表 I-1)。

図表 I-1 : 開業率・廃業率の国際比較(%)



(出所⁶⁾) 日：厚生労働省『雇用保険事業年報(2013年)』

米：U.S. Small Business Administration, "The Small Business Economy (2012)"

仏：INSEE

英：Office for National Statistics, "Business Demography (2013)"

独：Statistisches Bundesamt[Unternehmensgründungen, -schließungen: Deutschland, Jahre, Rechtsform, Wirtschaftszweige]

⁴⁾ 企業の設立を表す主な用語(起業、開業、創業等)をみると、いずれも「新たに事業を始める」という意味を持つが、本稿では①事業を始めるにあたっての意識等を含む事業開始全般の分析においては主に「起業(あるいは起業活動)」を用いる一方、②事業所数の増減等の分析においては「開業」を用いている。なお「開業数」では、企業本体のみならず支社、支店など事業所数全般が対象となる。

⁵⁾ 政府では、①「開業・廃業率」(2013年度：開業率4.8%、廃業率4.0%)を米国・英国レベルにすべく、現状の2倍(10%台)に引き上げることとしている。また、②補助的指標として、今後10年間で「起業活動指数」(2014年度：3.8%)を倍増させるとしている(『日本再興戦略』改訂2015、http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/dai2_3jp.pdf)。

⁶⁾ 日本銀行・金融高度化セミナー「地域創生に向けた創業支援への取組み」(2015年6月4日)より転載。

開業率・廃業率について都道府県別⁷⁾に比較してみると、神奈川県は開業率が2.1%、廃業率も6.5%と、いずれも全国平均(開業率：1.9%、廃業率：6.3%)よりも若干高い水準にある(図表 I - 2)。

なお、大都市圏(東京・愛知・大阪・福岡等)では、一般的に開業率・廃業率が相対的に高い傾向にある。これは、人口密集地域では卸・小売やサービス業など商売のチャンスも多いことから、開業しやすい一方、競争が厳しい中で廃業も多いためと言われている⁸⁾。

図表 I - 2 : 開業率・廃業率(都道府県別、%)

	開業率	廃業率		開業率	廃業率		開業率	廃業率
全国	1.9%	6.3%	富山県	1.3%	5.2%	島根県	1.5%	5.6%
北海道	1.9%	6.2%	石川県	1.6%	5.6%	岡山県	1.7%	5.5%
青森県	1.4%	6.5%	福井県	1.3%	5.5%	広島県	1.8%	6.0%
岩手県	1.8%	7.2%	山梨県	1.4%	5.6%	山口県	1.7%	5.8%
宮城県	2.1%	8.7%	長野県	1.5%	5.7%	徳島県	1.7%	5.6%
秋田県	1.5%	5.8%	岐阜県	1.5%	5.5%	香川県	1.6%	5.7%
山形県	1.3%	5.1%	静岡県	1.6%	5.8%	愛媛県	1.5%	5.5%
福島県	1.5%	6.0%	愛知県	2.0%	6.2%	高知県	1.6%	5.7%
茨城県	1.4%	5.4%	三重県	1.5%	5.4%	福岡県	2.2%	6.6%
栃木県	1.5%	5.7%	滋賀県	1.8%	5.6%	佐賀県	1.7%	5.4%
群馬県	1.5%	5.9%	京都府	1.7%	6.1%	長崎県	1.5%	5.5%
埼玉県	1.8%	6.0%	大阪府	2.0%	7.0%	熊本県	1.9%	5.9%
千葉県	1.9%	6.0%	兵庫県	2.1%	6.6%	大分県	1.8%	5.9%
東京都	2.0%	7.4%	奈良県	1.6%	5.7%	宮崎県	2.1%	6.0%
神奈川県	2.1%	6.5%	和歌山県	1.5%	5.6%	鹿児島県	1.9%	5.8%
新潟県	1.4%	5.1%	鳥取県	1.7%	5.4%	沖縄県	2.6%	7.2%

(出所)総務省「経済センサス-基礎調査」(2009年)、「経済センサス-活動調査」(2012年)

⁷⁾開業率・廃業率の算出にあたっては、①図表 I - 1 は雇用保険適用対象事業所を、②図表 I - 2、I - 3、I - 4 は全事業所を対象としているため、計数が大きく異なる点は留意の要。

⁸⁾木村(2014)。

これを県内の市町村別にみると、政令市や県央地域などでは開業率・廃業率が相対的に高い一方、県西部では低い先が多い(図表 I-3)。

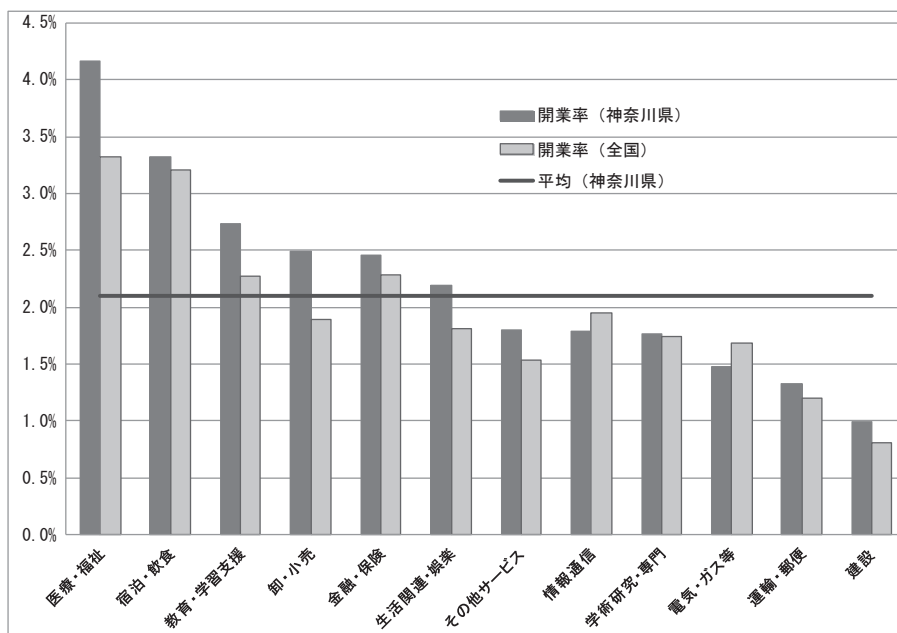
図表 I-3：開業率・廃業率(県内市町村別、%)

	開業率	廃業率		開業率	廃業率		開業率	廃業率
神奈川県	2.1%	6.5%	秦野市	1.9%	6.2%	二宮町	1.5%	6.0%
横浜市	2.3%	6.9%	厚木市	2.2%	6.4%	中井町	1.6%	5.3%
川崎市	2.1%	6.3%	大和市	2.6%	6.9%	大井町	1.4%	6.1%
相模原市	2.2%	6.5%	伊勢原市	1.5%	5.0%	松田町	1.3%	5.4%
横須賀市	1.9%	6.4%	海老名市	2.4%	6.5%	山北町	1.0%	4.1%
平塚市	1.7%	5.7%	座間市	1.6%	6.3%	開成町	1.1%	3.9%
鎌倉市	2.4%	6.4%	南足柄市	1.3%	5.5%	箱根町	1.4%	5.5%
藤沢市	2.6%	6.1%	綾瀬市	1.6%	5.2%	真鶴町	0.9%	4.1%
小田原市	1.8%	5.8%	葉山町	1.4%	6.1%	湯河原町	1.4%	5.8%
茅ヶ崎市	2.3%	6.2%	寒川町	2.0%	6.1%	愛川町	1.0%	5.8%
逗子市	1.8%	5.7%	大磯町	1.2%	4.9%	清川村	2.2%	5.1%
三浦市	1.3%	4.9%						

(出所) 総務省「経済センサス-基礎調査」(2009年)、「経済センサス-活動調査」(2012年)

開業率を業種別にみると、神奈川県内では①医療・福祉、②宿泊・飲食、③教育・学習支援、④卸・小売等といった業種が高い(図表 I-4)。なお、全国でも概ね同じ傾向にある。

図表 I-4：業種別にみた開業率(神奈川県・全国、2009-12年、%)



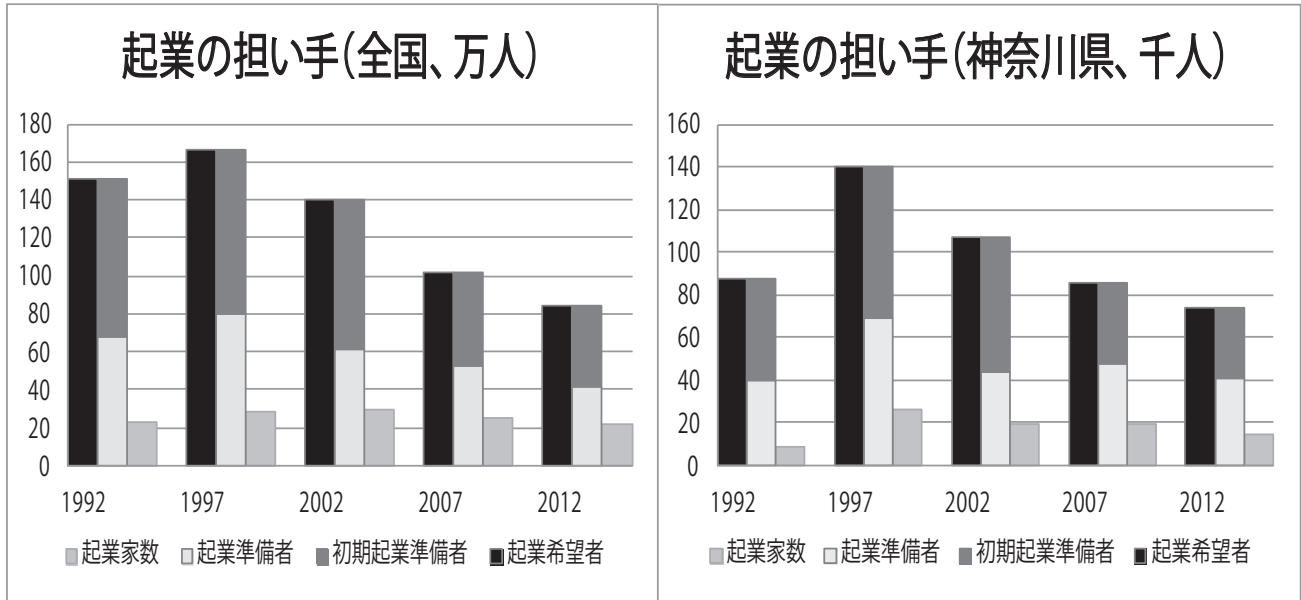
(出所) 総務省「経済センサス-基礎調査」(2009年)、「経済センサス-活動調査」(2012年)

2 起業活動

(1) 日本の特徴

次に、起業活動についてみると、まず、日本国内で起業しようと考えている人数(起業希望者)は、1997年をピークに減少傾向にある。また、起業家数も横這い又はやや減少傾向にある。なお、神奈川県でも概ね全国と同じように減少傾向にある(図表 I-5)。

図表 I-5：起業希望者、起業家数等の推移



- ①「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を興したい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を興したい」と回答した者をいう。
- ②「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「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「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。ただし、92年及び97年については、1年以内の就業異動のデータが存在しないため、2年以内までの人数を含む。

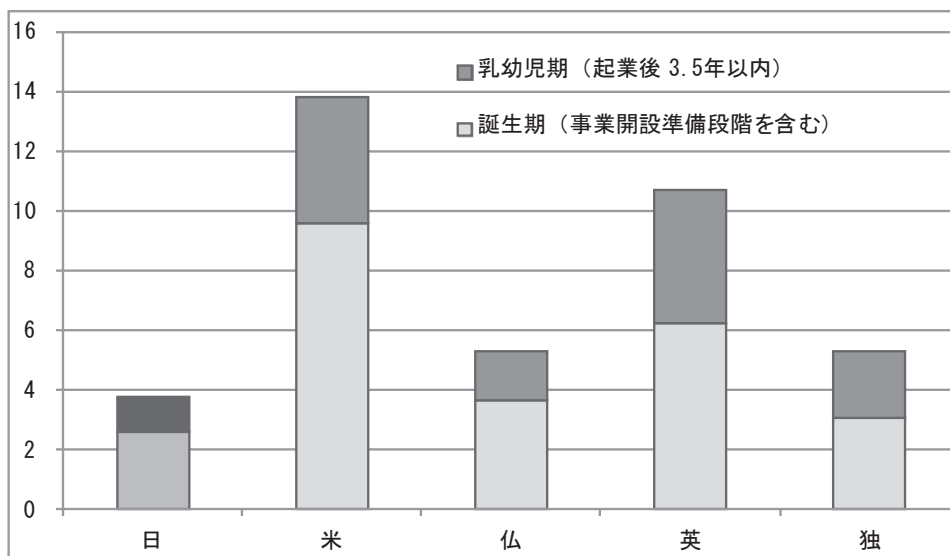
(出所) 就業構造基本調査(1992-2012年データ)

⁹⁾ GEM(<http://www.gemconsortium.org/>)の概要については【BOX 1】参照。

¹⁰⁾ Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA)。①「『誕生期』の起業家」(独立・社内を問わず、新しいビジネスを始めるための準備を行っており、かつまだ給与を受け取っていないまたは受け取っている場合その期間が3か月未満である人)と、②「『幼児期』の起業家」(すでに会社を所有している経営者で、当該事業からの報酬を受け取っている期間が3か月以上3.5年未満の人)の合計を「起業活動者」とした上で、起業活動者の成年人口に占める比率を試算したものの。

また、各国の起業活動の活発さを示した代表的な指標である G E M (Global Entrepreneurship Monitor⁹⁾) の「総合起業活動指数¹⁰⁾」でみると、日本は、米国のみならずその他の主要先進国と比べても見劣りする水準にある(図表 I-6)。

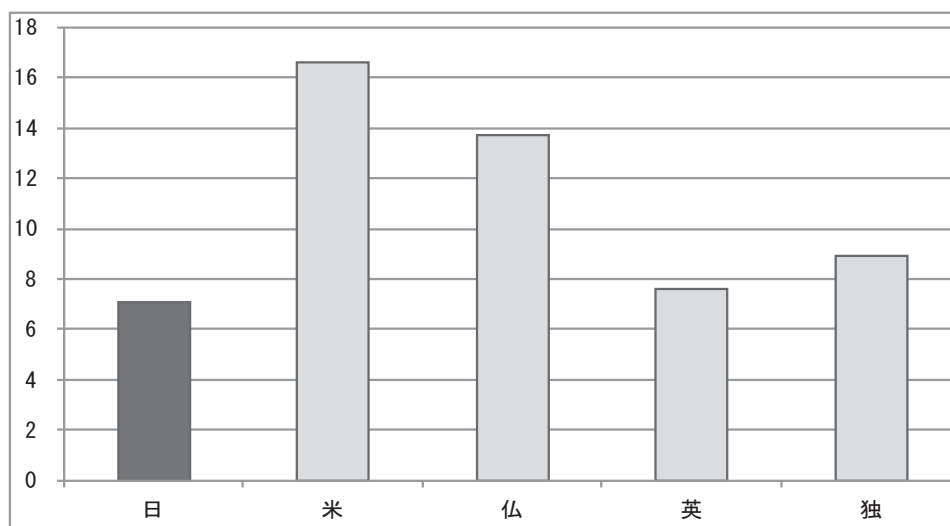
図表 I-6：総合起業活動指数(T E A)の国際比較



(出所) Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

起業計画率(将来の起業を計画している成人人口の割合)をみても、日本は主要先進国の中で低い(図表 I-7)。

図表 I-7：起業計画率の国際比較(%)



(出所) Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report

このように、他の主要先進国と比べても日本の起業活動は活発とは言えない状況にある。

BOX 1 GEM(Global Entrepreneurship Monitor)の概要と本稿でのデータ利用

Global Entrepreneurship Monitor(GEM)は、米国バブソン大学と英国ロンドン大学が中心になって1999年にスタートした起業活動にかかる国際的な調査及び分析プロジェクトである。当初の参加国は日本を含めた10カ国に留まっていたが、徐々に参加国数が増え、2013年調査には67カ国が参加している。

GEMでは、①一般成人調査(Adult Population Survey:APS)(各国最低2,000サンプル)、②専門家調査(National Expert Survey:NES)(各国最低36サンプル)の2種類の調査が行われており、これらの調査結果を通して、起業活動、起業態度、起業環境などの国際比較が可能となっている。

本稿では、①NESを活用して主要先進国(日本、うち首都圏、米、英、仏、独)間の起業環境等の比較のほか、②APSの個票(一部非公表のデータを含む)¹¹⁾を活用しながら、国・地域(日本、うち首都圏、米、英、仏、独)ごとの計数及びその中の世代別(全世代、うち若者<18~34歳>)の値も組み合わせた比較分析を行っている¹²⁾。

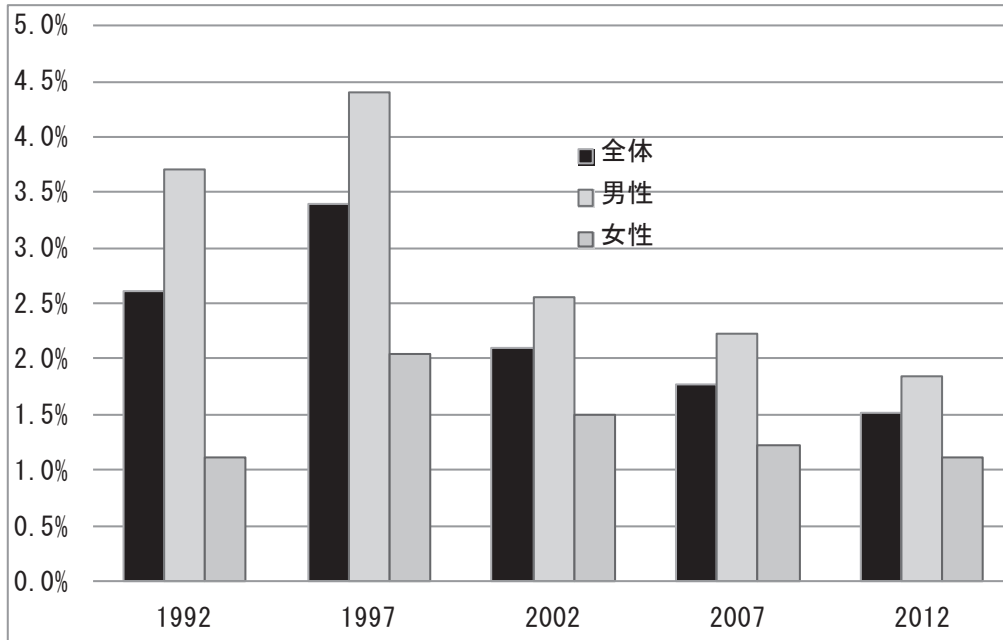
¹¹⁾APSの個票については、2008-2013年の6年分の個票を使用。ただし、回答のない項目(例、仏(2012年)・英(2013年)の「起業態度」の一部、米(2011~2013年)の「新規ビジネス望ましい職業選択」)については、該当年を除いた平均値で比率等を算出。

¹²⁾APSでは、日本全体で例年約2,000サンプル程度集められているが、このうち首都圏在住者のサンプルは全体の3割程度であり、また、若者世代(18~34歳)も全体の約2~3割を占めている。

(2) 若者世代の特徴

こうした中で若者世代の動向をみると、まず、「起業希望者¹³⁾」は、全世代と同様、1997年をピークに減少傾向を辿っている(図表 I-8)。

図表 I-8：若者の就業者に占める起業希望者の比率(全国、%)



(出所) 就業構造基本調査(1992-2012年データ)

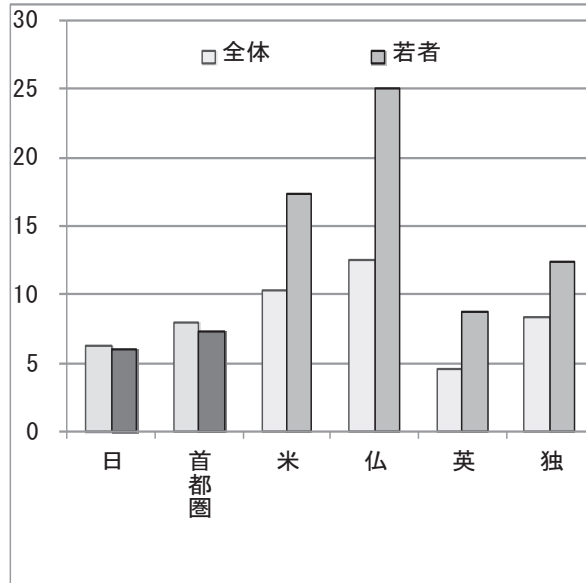
また、若者の起業態度について主要先進国と比較してみると、日本の若者世代の消極性が目立つ。

例えば、「3年以内に起業する見込みがある」と回答した比率をみると、他国では全世代でみても日本よりは比率が高く、起業に積極的であることがうかがえるが、これを若者世代に限ってみれば、他国ではその比率がさらに高まっており、世代で比較してみれば若者の方が起業により積極的な傾向がうかがえる。一方、日本では、若者世代の方が全世代よりも比率が若干低くなっている¹⁴⁾(図表 I-9)。

¹³⁾進学率が上昇していることから、ここでは若者の「就業者に占める起業希望者」の比率により、起業意欲の推移をみている。

¹⁴⁾図表に示されているとおり、地域を首都圏に限っても、こうした若者の起業態度に関する傾向は全国のそれと概ね一致している(以下、同様)。

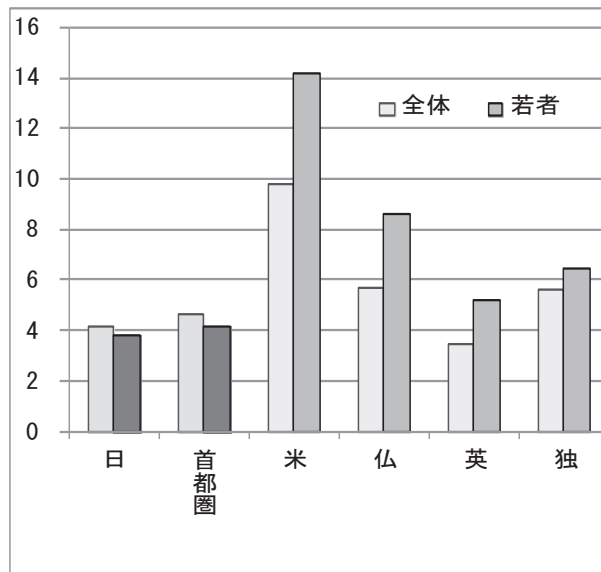
図表 I-9 : 3年以内に起業する見込み (%)



(出所) Global Entrepreneurship Monitor (以下、GEM) A P S (2008-2013年データ)

また、「起業に向けて準備を始めている」と回答した比率についても同様であり、他国では全般的に日本よりも比率が高く、若者世代に限ってみればその比率がさらに高まる一方、日本では、逆に若者世代の方が全世代よりも比率が若干低くなっている(図表 I-10)。

図表 I-10 : 起業に向けて準備を始めている (%)



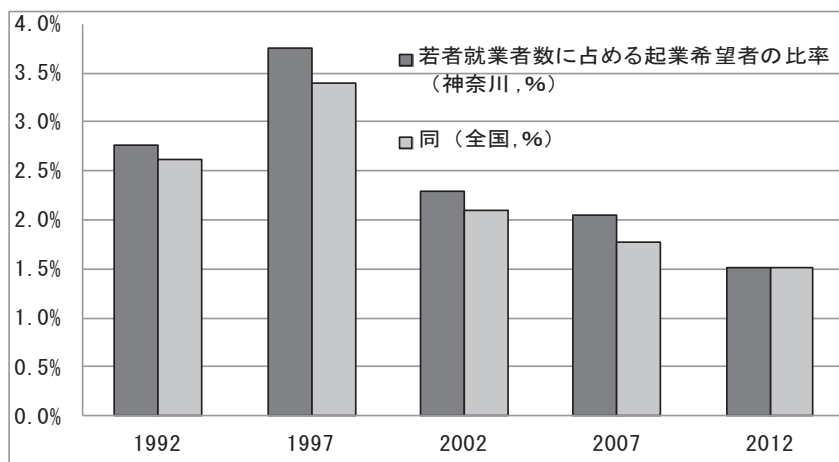
(出所) GEM A P S (2008-2013年データ)

このように、日本における若者の起業態度は、主要先進国の中でもかなり消極的であるといえる。

神奈川県「起業希望者」も全国同様減少傾向を辿っている。

若者の就業意欲について、神奈川と全国とを比較すると、以前は県内の方が全国より起業に若干ながら前向きであったものが、直近では同程度となっている(図表 I-11)。

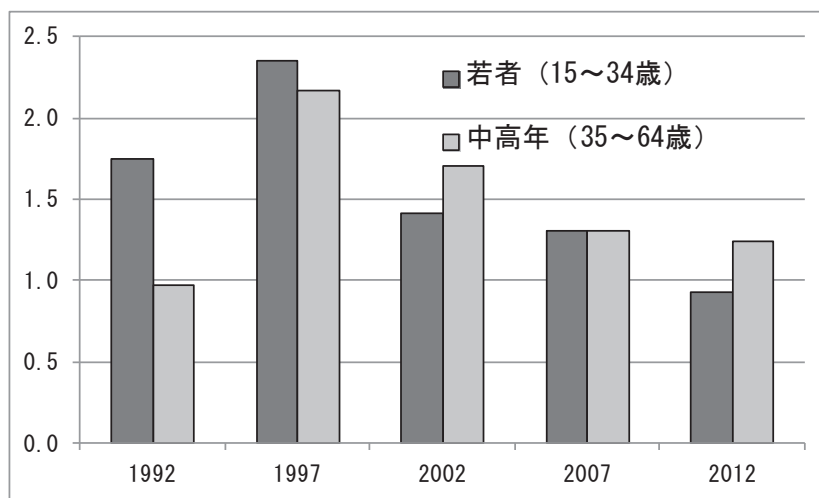
図表 I-11：若者の就業意欲(全国と神奈川県の比較、%)



(出所) 就業構造基本調査(1992-2012年データ)

また、神奈川県内において、起業意欲を世代間(若者¹⁵⁾と中高年で比較すると、以前は若者の方が中高年より起業に前向きであったものが、2000年代入り後は逆転している(図表 I-12)。

図表 I-12 世代別にみた起業希望者比率(起業希望者/総人口*)(神奈川県、%)



*総人口は起業希望者の調査年(例、1992年)に最も近い国勢調査(例、1990年)のデータを利用。

(出所) 就業構造基本調査(1992-2012年データ)、国勢調査(1990-2010年データ)

こうしたことから、本県としては、「若者」の起業について今後積極的な支援を行うための総合的な施策を検討することが適当であると考えられる。

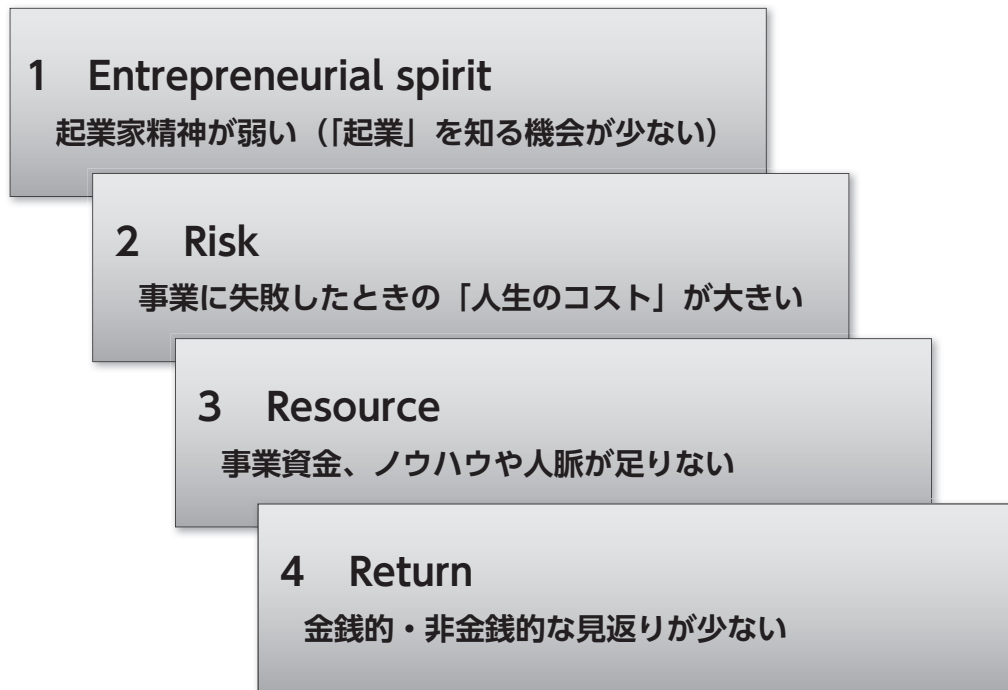
¹⁵⁾ここでは若者世代を15～34歳としている。

第Ⅱ章 若者の起業の障害となっている主な要因

1 4つの主な要因

日本で特に若者の起業が盛んでない要因については、①Entrepreneurial spirit、②Risk、③Resource、④Returnの4つに集約することができる(図表Ⅱ-1)。

図表Ⅱ-1：日本の若者の起業が盛んでない主な要因



まず、一つ目（「①Entrepreneurial spirit」）は、自分でビジネスを興したいという「起業家精神」が日本では弱いということである。日本においては、身近にロールモデルがないこともあって、職業選択において、「自分がビジネスを興して切り盛りする」という発想をそもそももたない若者が圧倒的である。

二つ目（「②Risk」）は、日本では起業に失敗した場合の「人生のコスト」が大きいということである。こうしたことから、若者としては、仮に起業に多少興味を持ったとしても、失敗した場合には路頭に迷いかねない「起業」に人生を賭けるよりは、最初から一般企業等への就職を選ぶことが合理的な選択となる。

三つ目（「③Resource」）は、起業することを決意し、行動を始めようとした場合にも、それを実現していくための「経営リソース」を十分有していないということである。具体的には、若者は事業を始めるための自己資金が足りないだけでなく、会社を興し運営していくためのいろいろなノウハウも持ち合わせていないことから、起業やその準備作業が頓挫してしまう可能性が高い状況にある。

そして、四つ目(「④Return」)は、仮に起業に成功した場合にも、日本ではそれにふさわしい見返りをさほど期待できないということである。金銭的な「リターン」も十分に得られるわけではない上、起業家の社会的地位という面においても、必ずしも起業家が高く尊敬されていないことから、若者が積極的に起業したくなるような社会になっていないといえる。

日本の開業率が低い理由に関するアンケート結果をみても、その回答は上記4要因に概ね集約される。特に若者においては、「安定的な雇用」に代表されるような「安定志向」が目立っている(図表Ⅱ-2)。

図表Ⅱ-2：わが国の開業率が低い理由(複数回答、%)

		全体平均		うち若者	
		順位	回答率	順位	回答率
Entrepreneurial spirit	安定的な雇用を選好	4	29.6	1	32.9
	「起業」の認知度が低い	6	23.8	4	27.5
	起業家教育が不足	5	24.0	7	23.5
	チャレンジ精神が弱い	9	13.4	8	15.9
	新規事業機会が少ない	10	10.4	10	10.7
Risk	セーフティネットが未整備	2	33.8	3	29.7
	失敗時に再就職が困難	7	23.4	6	25.6
Resource	事業開始費用が高む	3	30.8	5	26.4
	起業の手続きが複雑	8	16.0	9	15.1
Return	生活が不安定化	1	36.9	2	31.0
	起業家の社会的評価が低い	11	9.3	11	9.7

(出所)中小企業白書(2014)

換言すれば、現在の日本では「有能な若者ほど良い就職先も見つかるので、リスクの高い起業より一般企業等への就職を選びがちな社会になっている」ということであるが、積極的な起業により日本経済を活性化させていくためには、こうした社会システムや若者の価値観を変えていくことが必要となる。

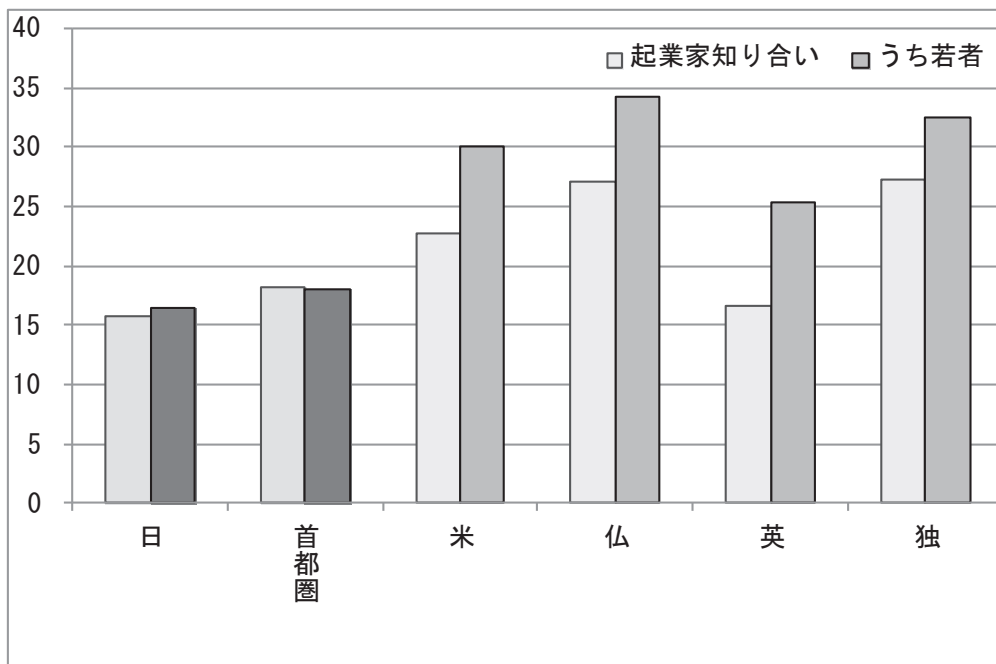
2 主要因に関する分析

(1) Entrepreneurial spirit——起業家精神が弱い——

まず、起業家精神の弱さについては、「若者の身近に起業家のロールモデルがないこと」が、その一因となっているといえる。

国際的にみると、「起業家の知り合いがいる」とした回答は日本では相対的に少ないが、若者世代に絞ってみるとなおその傾向が際立っている。例えば、他の主要先進国であれば、若者世代では起業家の知り合いを持つ比率は全世代よりも有意に高まるのに対し、日本ではほとんどそうした差異は世代間でみられていない(図表Ⅱ-3)。

図表Ⅱ-3：起業家の知り合いがいる比率(2008-13年、%)

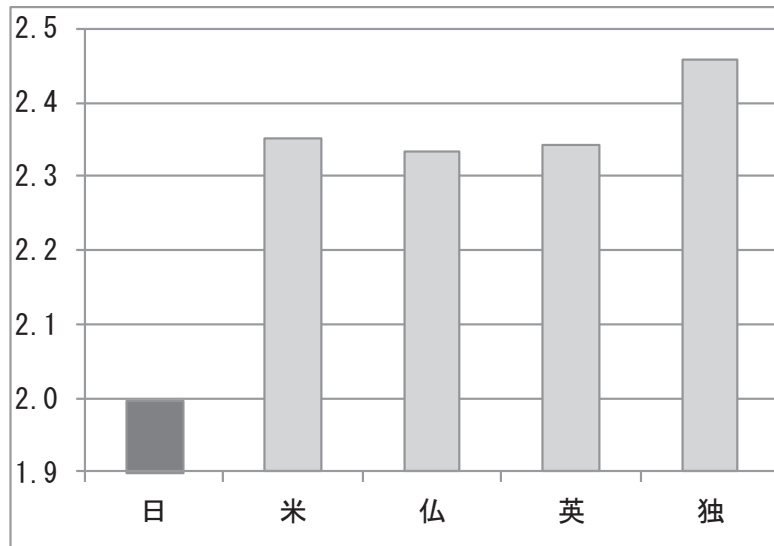


(出所) GEM A P S (2008-2013年データ)

また、学校における起業家教育も十分ではない¹⁶⁾ことから、生徒・学生は起業やビジネスについて特段学ぶことなく、起業することへの認知度が低いままに卒業・就職時期を迎えることになりがちである。国際的にみても、他の主要先進国と比べて「起業家教育は十分なされている」点についての評価は低い(図表Ⅱ-4)。

¹⁶⁾「現代の大学教育は、起業家育成教育というより大手企業に何社内定させたかを業績とする。指示された仕事を的確にするというサラリーマンを多く一流企業に入れたことが大学の業績なのである。」(高橋ほか(2013)、p.16)。

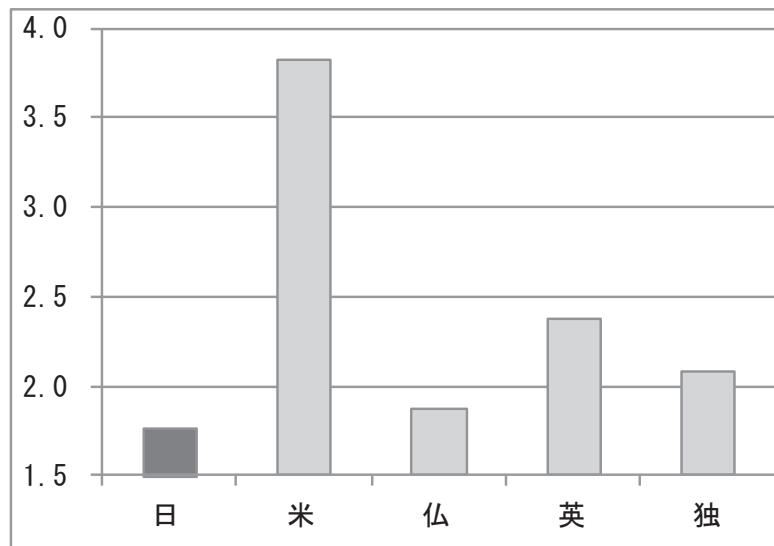
図表Ⅱ－４：起業家教育は十分なされているか(5段階評価)(2011年)



(出所) GEM NES (2011年データ)

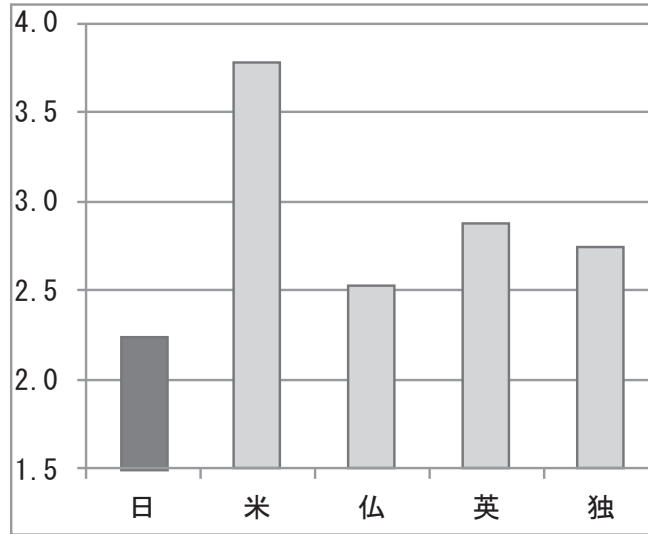
こうしたことや、前述のとおり日本では一般に安定志向が強い中、「リスクをとること」や「創造性を発揮すること」といった起業に不可欠な要素に関しても、日本では消極的な評価が多い(図表Ⅱ－５、同Ⅱ－６)。

図表Ⅱ－５：起業のためのリスクテイクは望ましいか(5段階評価)(2011年)



(出所) GEM NES (2011年データ)

図表Ⅱ—6：創造性の発揮は望ましいことか(5段階評価)(2011年)

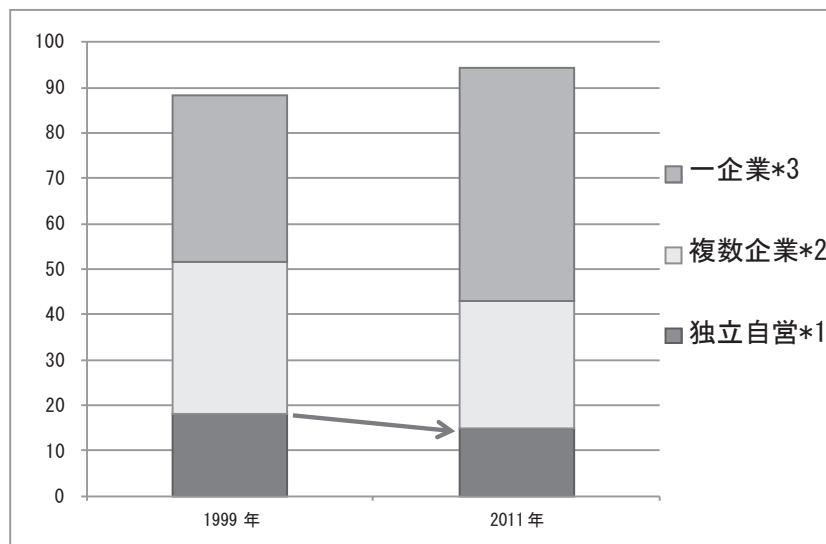


(出所) GEM NE S (2011年データ)

このため、日本では多くの若者にとっては「起業」が職業の主たる選択肢にはなっていない。

例えば、望ましいキャリア形成に関する若者¹⁷⁾の意識をみると、「独立して仕事をするキャリア」を望ましいとする者の割合は2割以下に留まっている¹⁸⁾(図表Ⅱ—7)。

図表Ⅱ—7：望ましいキャリア形成(20歳代、%)



*1 「最初から独立して仕事をする」及び「最初は雇われて働き、のちに独立して仕事をする」キャリア。

*2 「いくつかの企業を経験して、だんだん管理的な地位(またはある仕事の専門家)になっていく」キャリア。

*3 「一つの企業に長く勤め、だんだん管理的な地位(またはある仕事の専門家)になっていく」キャリア。

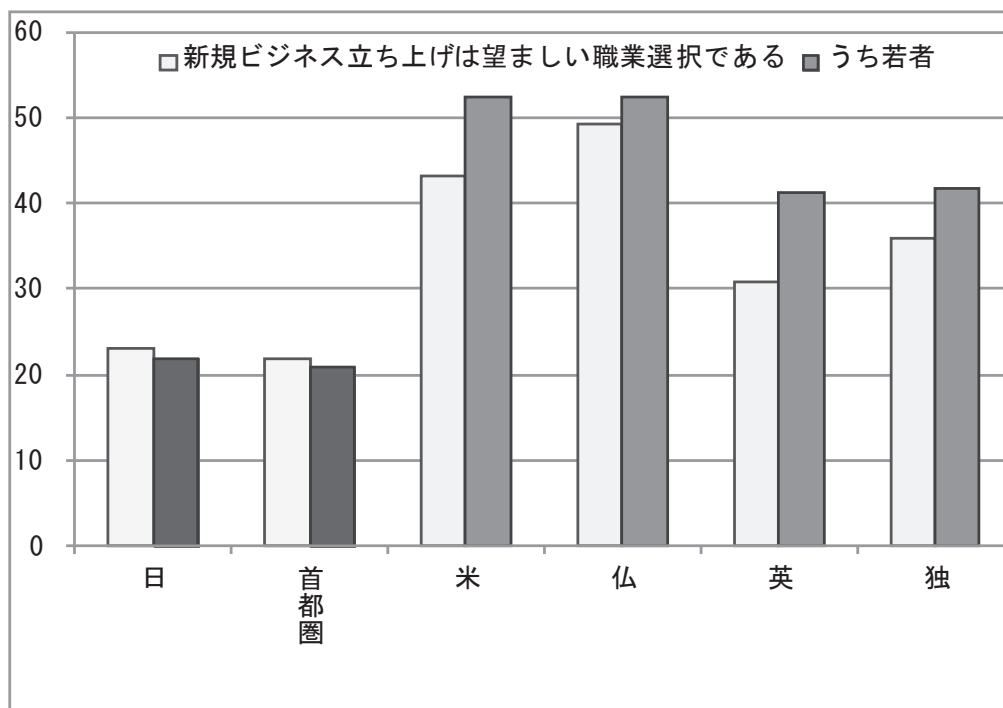
(出所) (独) 労働政策研究・研修機構「勤労生活に関する調査」(1999年、2011年)

¹⁷⁾ここでは20歳代を対象としている。

¹⁸⁾図表で明らかなように、1999年と2011年とを比較すると、後者ではさらにこの比率が低くなっている。

また、他の主要先進国であれば、若者世代では「新規ビジネス立ち上げは望ましい」とする割合（パーセント）が、全世代よりも数ポイントから10ポイント程度高く、若者の半数近くを占めるのに対して、日本ではほとんどそうした差異は世代間でみられず、若者でも20%程度に留まっている（図表Ⅱ－8）。

図表Ⅱ－8：起業が職業の選択肢となっているか(2008-13年、%)



(出所) GEM A P S (2008-2013年データ)

このように様々な観点から「日本の若者は起業に消極的である」ことがみてとれる。

(2) Risk——事業に失敗したときの「人生コスト」が大きい——

①就業が困難

次に、リスク、すなわち、事業に失敗したときの「人生のコスト」が大きい点については、起業に失敗してしまうとその後「真つ当な職」が得られない可能性が高いこと（あるいはそうしたことへの不安感）が、大きな要素の一つとなる（前掲図表Ⅱ－2参照）。

他の主要先進国では「事業失敗の経験」は就職で決して不利にならないのみならず、再度ビジネスを始めようとする際にも、その失敗経験は重要な学びの場であったとして、投資家から前向きに受け止められることがある¹⁹⁾。

一方、日本では、引き続き新卒採用が中心であり、数年遅れて就職活動をすることは採用の面において不利とみられがちである。

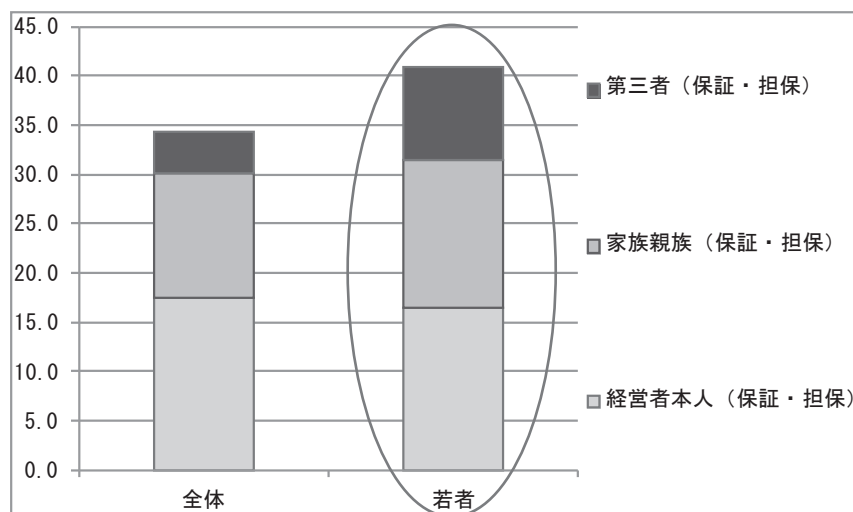
また、一度事業に失敗すると、それは就職においてもマイナス評価に受け止められると考えられており、ビジネスを再度立ち上げようにも金融機関や投資家から資金提供を受けにくいといわれている²⁰⁾。

②借金等が残る

また、事業に失敗した際に個人の借金等が多額に残ると再起しにくくなることから、そうしたリスク自体、起業を躊躇させる要因と受け止められている（起業の金銭的リスクを小さくする仕組みは、BOX 2参照）。

個人保証や担保を求められる割合をみると、自己資金が少ない若者は、家族・第三者の保証・担保を求められるケースも含めればかなりの確率で個人保証や担保を求められており、連帯保証人制度の廃止は若者の起業にマイナスに影響すると考えられる。若者においては事業に失敗した際に借金等を背負いこむことへの負担感や不安感が相対的に強いことがうかがえる（図表Ⅱ－9）。

図表Ⅱ－9：個人保証や担保の提供を求められる割合(%)



(出所) 中小企業白書(2014)

¹⁹⁾例えば、米国の社会風土や社会制度については、中小企業基盤整備機構(2003)参照。

²⁰⁾中小企業庁(2003)第2部第2章等。

このように、起業することはそもそも成功確率が低いとされる中で、仮に起業に失敗したときに背負う「人生のコスト」も大きいとするならば、日本の若者が起業に躊躇するのにもある意味当然といわざるを得ない。

BOX 2 起業の金銭的リスクを小さくする仕組み

起業に伴う金銭面でのリスクを小さくする仕組みとして、①「経営者保証に関するガイドライン」や②「小規模企業共済制度」などが設けられている。

1 経営者保証に関するガイドライン²¹⁾

「経営者保証に関するガイドライン」(中小企業・経営者・金融機関共通の自主ルール。2014年2月から適用開始)は、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しやすくするために制定されたものであり、下記のとおり、金融機関から融資を受ける際の経営者の個人保証に関する条件等を示している。

(例)

- (1) 法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと
- (2) 多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等(自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円～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などを検討すること
- (3) 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

経済産業省では、中小機構・地域本部等に経営者保証に関する相談を受け付ける体制を整えるとともに、同ガイドラインの利用の希望者への専門家派遣制度を創設するなどの支援を行っている。

2 小規模企業共済制度

「小規模企業共済制度」は、小規模企業の経営者が廃業や退職に備え、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておくもので、いわば「経営者の退職金制度」といえる。具体的には、廃業、死亡、老齢または役員を退職した場合に掛金の納付月数・総額に応じ共済金が支払われる。

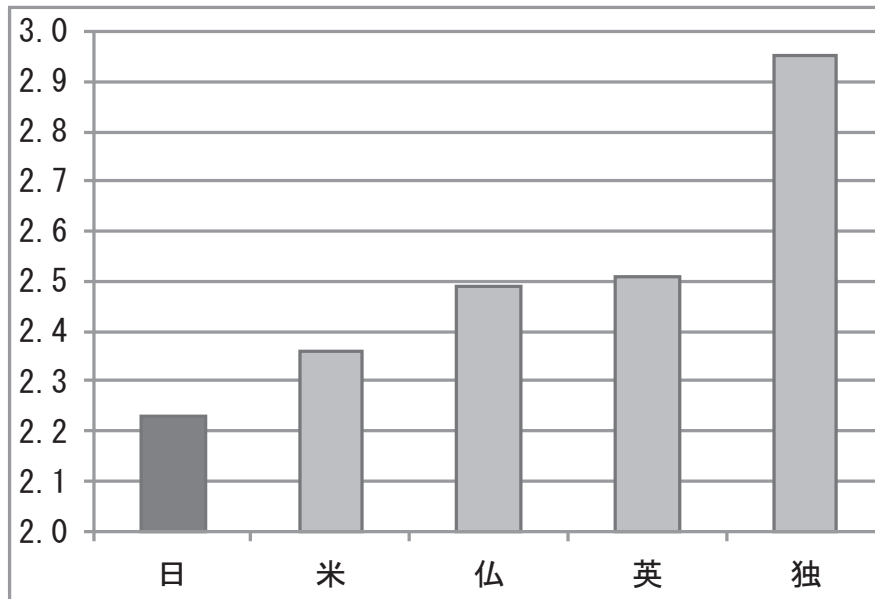
²¹⁾ 中小企業庁「経営者保証に関するガイドライン」<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/keieihosyou/>等。

(3) Resource——事業資金、ノウハウ、人脈の不足——

①事業資金の調達

3つ目の要因であるリソースについては、まずは事業を始めたり継続したりするための資金が必要となるが、主要先進国の中では、日本における起業家の資金調達環境の評価は相対的に厳しいといえる(図表Ⅱ-10)。

図表Ⅱ-10：起業家の資金調達環境の評価(5段階評価)(2011年)



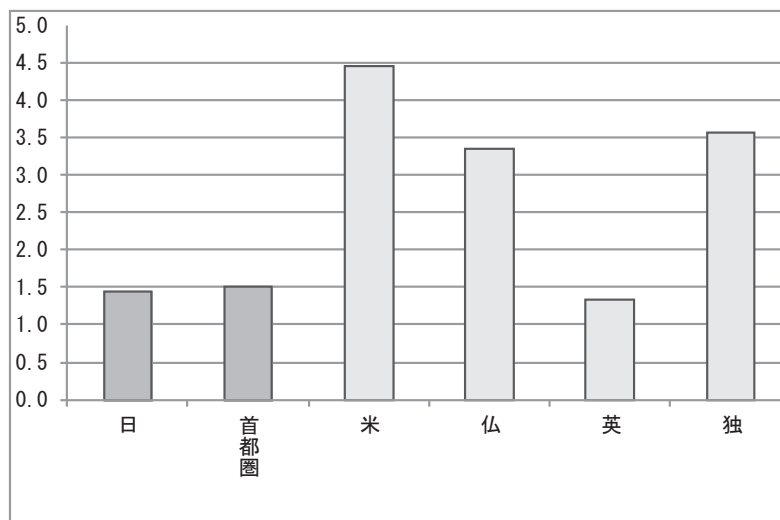
出所：GEM NE S (2011年データ)

これは、日本では起業家に直接資金を提供する個人投資家(「エンジェル」)が身近におらず、自己資金で足りない分の多くは金融機関借入に頼らざるを得ない²²⁾という事情も影響している²³⁾とみられる(図表Ⅱ-11)。

²²⁾ 金融機関から資金調達するためにはきちんとした事業計画を立てる必要があり、それが結果的に企業の経営を安定させる効果ももたらすことから、金融機関借入自体に問題があるわけではない。この点、政策金融公庫では、「金融機関からの調達割合が高いほど、創業後の売上が増加する傾向がある。創業では、5割以上を金融機関から調達することが望ましい」としている(日本銀行金融高度化セミナー「地域創生に向けた創業支援への取組み」(2015年6月4日) http://www.boj.or.jp/announcements/release_2015/rel150612b.htm/)。

²³⁾ 政策金融公庫の融資先企業においては、起業費用に対し、金融機関等からの資金が調達額の6割を占める一方、自己資金が2.5割、その他調達(家族・友人等からの借入・出資、ベンチャーキャピタルからの出資等)は1割程度に留まっている(日本政策金融公庫(2014))。

図表Ⅱ—11：起業家に資金を提供したことがある(2008-13年、%)

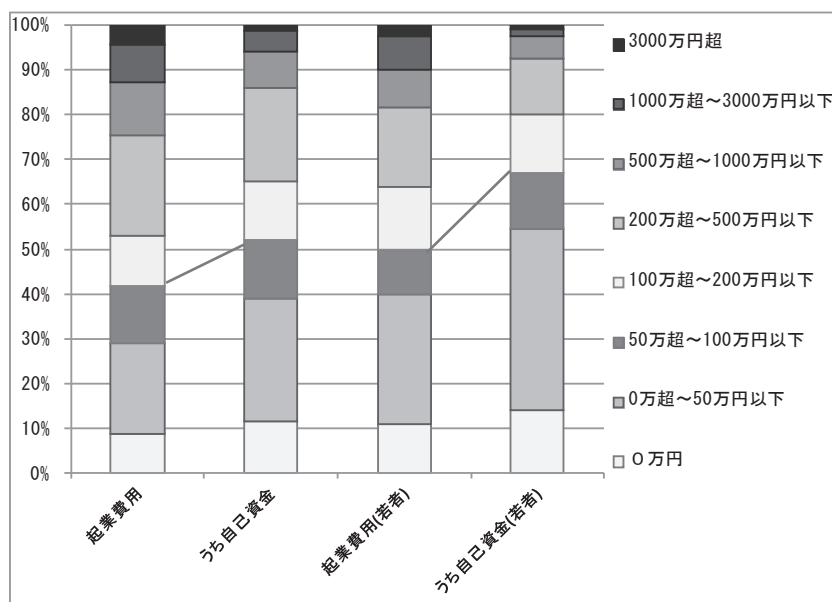


(出所) GEM A P S (2008-2013年データ)

また、世代別にみると、若者世代の方が、外部資金の調達が困難なケースが多いとみられる。

例えば、起業にかかった費用と自己資金の大きさをみると、若者世代の方が全世代よりも起業費用は一般に少ないものの、自己資金を十分に持っていない割合が非常に高く、その分、金融機関からの借入等に依拠している割合も高いと考えられる(図表Ⅱ—12)。

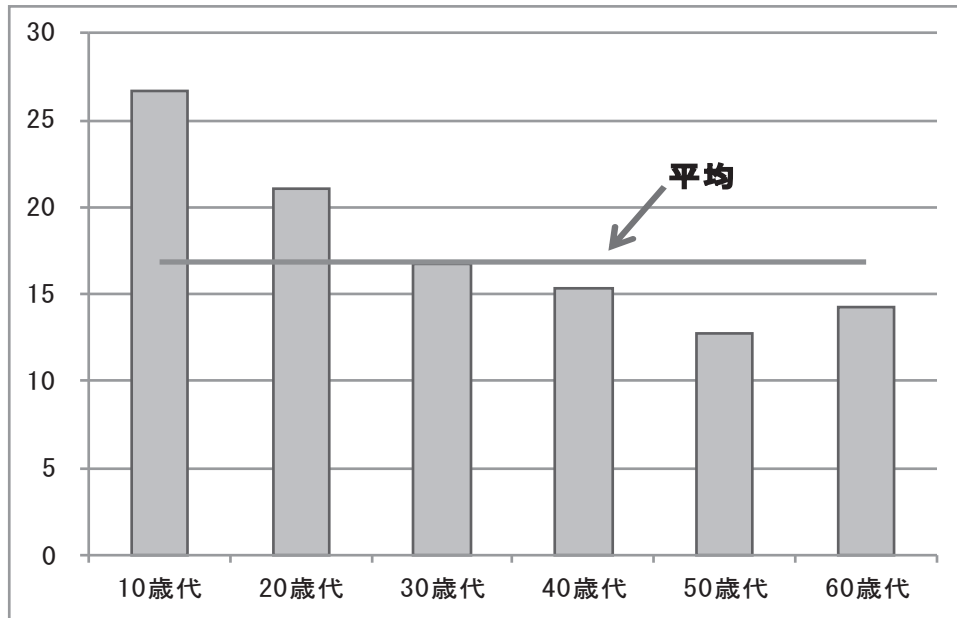
図表Ⅱ—12：起業にかかった費用、自己資金



(出所) 中小企業白書(2014)

また、若い世代ほど「起業しない理由」の一つとして「外部資金の調達が難しそうだから」としている比率が高い(図表Ⅱ-13)。

図表Ⅱ-13 外部資金の調達が困難 (%*)



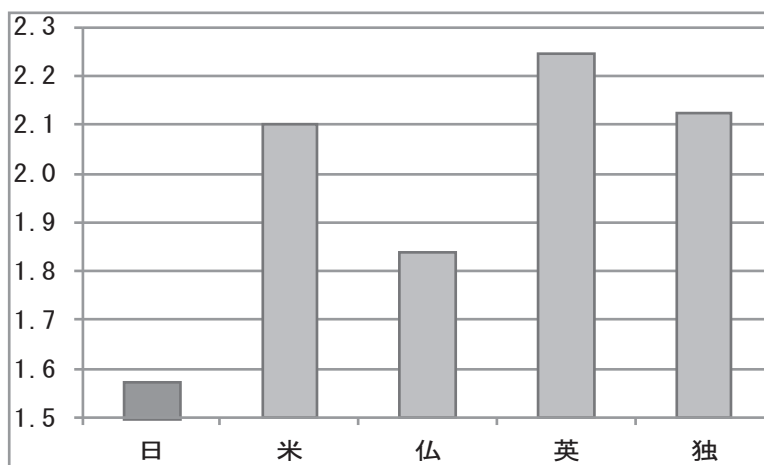
*「起業しない理由」の複数回答の項目の一部として、「外部資金の調達が難しそうだから」と回答した者の比率(%)

(出所) 日本政策金融公庫総合研究所『新規開業白書(2014年版)』

②ノウハウ面：経理、法令、マーケティング等の知識不足
(メンターやアドバイザーの不在)

一方、実際に会社を運営していくためには、事業資金だけではなく、経理、労務管理等にかかる法令等様々な「経営ノウハウ」も持ち合わせている必要があるが、日本では、そうした起業に必要な知識・能力や経験を有していることに関する自己評価が低い(図表Ⅱ-14)。

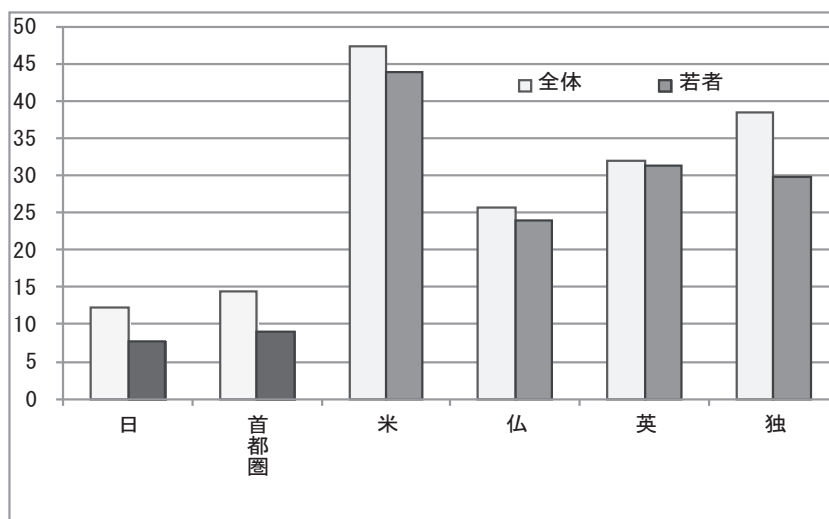
図表Ⅱ-14：起業に必要な知識・経験を有しているか(5段階評価)(2011年)



(出所) GEM NE S (2011年データ)

これを世代別にみると、他国においても、全世代と比べれば若者世代はそうした知識は十分には持ち合わせていないと考える傾向にはあるが、日本ではそうした若者世代の自己評価の低さが目立っているといえる(図表Ⅱ-15)。

図表Ⅱ-15：起業に必要な知識・能力・経験がある(2008-13年、%)



(出所) GEM A P S (2008-2013年データ)

こうした諸点からも、日本の若者が起業に消極的な姿がうかがわれる。

一方、若者起業家に限定した統計やアンケートは存在しないが、起業家一般が開業時に利用した支援策をみると、低利融資等の事業資金関係以外の分野では、①先輩起業家・専門家からの助言、②他の起業家仲間との交流、あるいは③経営セミナーや講演会への出席等を通じて情報を得ている(図表Ⅱ-16)。

しかし、「開業時に利用した支援策は特になし」との回答も4割近くに上っており、多くの起業家においては、そうした支援策があること自体を知らなかったり、これら支援策をうまく活用しきれていなかったりする可能性がある(神奈川県内の経営ノウハウに関する起業支援の概要については、BOX 3参照)。

図表Ⅱ-16：①開業時に利用した支援策、及び
②開業時にあったらよかったと思う支援策(複数回答、%)

		①開業時に実際に利用した支援策		②開業時にあったらよかったと思う支援策	
		順位	回答率	順位	回答率
Resource	先輩起業家・専門家の助言	2	21.2	6	14.3
	低金利融資・税制優遇	3	19.5	1	40.2
	他の起業家との交流	4	18.6	3	23.1
	販路紹介	5	17.9	5	17.1
	セミナー・講演会	6	17.1	7	13.2
	金融機関による経営指導	7	7.6	4	17.3
	経営コンサルタント紹介	8	5.0	8	10.0
	特になし	1	39.6	2	24.3

(出所) 日本政策金融公庫総合研究所『新規開業白書(2014年版)』

BOX 3 経営ノウハウに関する起業支援の概要(神奈川県及び基礎自治体)

経営ノウハウにかかる行政による起業支援の状況をみると、神奈川県及び県内の市では、①相談窓口を用意したり、②創業セミナーなどを開催したりするなど、幅広く実施している²⁴⁾。また、横浜市などの政令市では、これらに加え、ホームページなどを通じた情報発信なども行っている。

	相談窓口・支援プログラム	セミナー	情報発信
神奈川県	【創業・経営相談】 (公財) 神奈川産業振興センターにおける経営総合相談。	【女性の起業支援事業】 ①起業のための基礎知識習得や、 ②本格的な事業化支援に向けた、女性のためのセミナー。	
※ 横浜市	【個別支援プログラム (YOKOHAMA Changemaker's CAMP)】 事業のブラッシュアップや経営全般にかかる先輩経営者・専門家等による助言。	【創業セミナー】 創業・経営支援に関するセミナー (公財) 横浜企業経営支援財団。	【ソーシャル・ポート・ヨコハマ】 市内のソーシャルビジネス関連情報の配信。
※ 川崎市	【KS (川崎・専修) ソーシャル・ビジネス・アカデミー】 コミュニティ・ビジネス、ソーシャル・ビジネスに係る知識を、基礎から体系的に学べる社会人向け大学院特別教育プログラム (川崎市と専修大学の共同事業)。	【創業支援セミナー】 税理士、社会保険労務士、行政書士等、専門家による助言。	【創業フォーラム】 事業成功に導く起業家精神や事業成功の条件にかかる、さまざまな視点からの情報提供。
※ 相模原市	【創業・起業ビジネス相談会】 起業に必要な情報の提供・助言 (公財) 相模原市産業振興財団。	【さがみはら助成起業家のたまご応援セミナー】 女性を対象としたセミナー。	【コミュニティ・ビジネス支援サイト】 コミュニティ・ビジネスの基本的な解説から事例紹介、イベントの開催情報など、幅広い情報の提供 (公財) 相模原市産業振興財団。
※ 横須賀市	【商工相談】 中小企業診断士等による相談。	【よこすか創業セミナー】 資金調達方法やビジネスプランの作り方など、創業に必要な基礎知識にかかる短期集中セミナー。	
※ 平塚市	【創業応援窓口】 アドバイザーによる助言 (平塚信用金庫)。	【創業塾】 創業に関する基礎知識の講義 (平塚商工会議所、市)。	
※ 藤沢市	【創業相談】 専門家による無料相談 (平塚商工会議所、(公財) 湘南産業振興財団)。		
小田原市	【各種創業・経営相談】 事務局職員、専門相談員、中小企業診断士などによる創業や経営に関する各種創業・経営相談 (合同会社まち元気小田原)。	【起業家応援セミナー・起業家塾】 起業家・起業希望者を対象としたプログラム (合同会社まち元気小田原)。	
※ 茅ヶ崎市	【ワンストップ相談窓口】 地域金融機関と連携した助言。	【創業支援セミナー】 特定商業支援事業の認定を受けた者を対象としたセミナー (茅ヶ崎商工会議所)。	
※ 厚木市		【あつぎ起業スクール】 開業手続きの実務や事業計画作成に関する講座。受講後もアドバイザーが各種の相談に応じ、実際の起業までを一貫してサポート。	
大和市	【創業・経営なんでも相談会】 起業家・起業希望者を対象とした相談会。		
国	【創業支援事業者向けの支援措置】 「創業支援事業計画」に基づき、創業支援事業者に対し、必要な経費の一部を補助 (経営指導、ビジネススキル研修、経営力向上セミナー、コワーキング事業など)。	【創業スクール】 全国で「創業スクール」を開催。創業予備軍の掘り起こしをはじめ、創業希望者の基礎知識の習得からビジネスプランの策定まで支援。	【中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業】 高度・専門的な経営課題にかかる支援人材に関し、情報提供してマッチング (支援ポータルサイト『ミラサボ』)。

※ 産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」認定市区町村として、民間の創業支援事業者 (地域金融機関、NPO法人、商工会議所・商工会等) と連携し、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、コワーキング事業等の創業支援を実施。 (表中のほかに鎌倉市、寒川町で実施しており、県内の総数は9市1町：平成27年8月現在)

²⁴⁾一部は、商工会議所等が実施しているものを行政が起業家等に紹介している。

③販路等：市場・顧客開拓の弱さ

このほか、一般的に新規開業企業が一番苦労しているのは顧客・販路の開拓である(図表Ⅱ-17)。

図表Ⅱ-17：新規開業企業が苦労していること(複数回答、%)

		順位	回答率
Resource	顧客・販路の開拓	1	44.2
	資金調達	2	39.7
	従業員の確保	3	28.1
	事務知識(財務、税務、法務)の不足	4	25.3
	人材育成・従業員教育	5	25.1
	経営にかかる相談相手の不足	6	11.9
	製品・商品・サービスの企画・開発	7	11.7

(出所)日本政策金融公庫総合研究所『新規開業実態調査(2014年)』

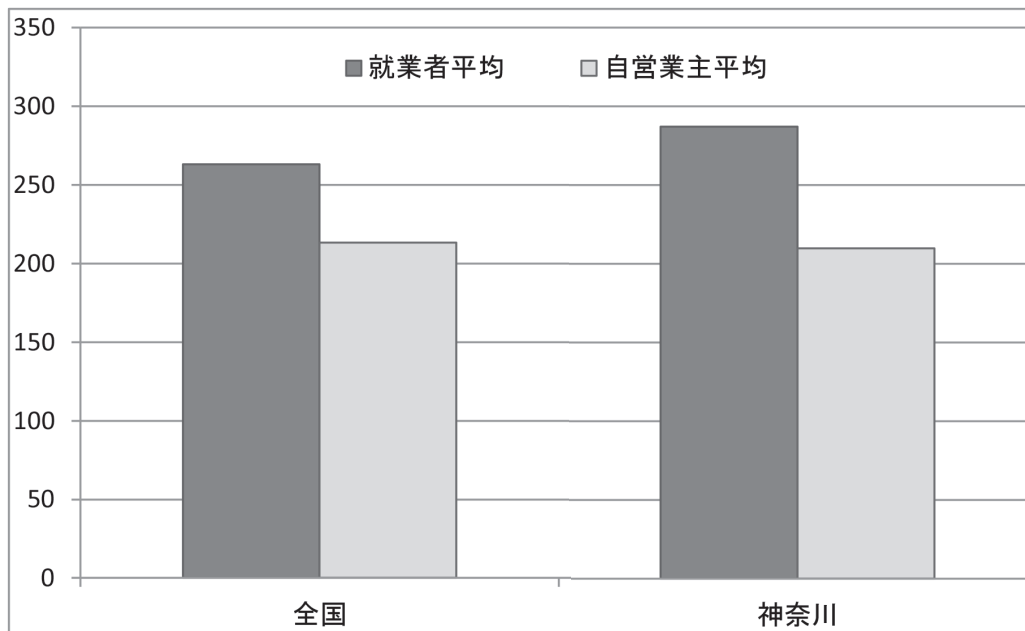
(4)Return ——金銭的・非金銭的な見返りが少ない——

①期待収入

4つ目の要因である「リターン」、起業が成功した際の見返りについてみると、まず、収入面では、起業に成功した暁には、金銭的には勤め人よりも恵まれるケースが多いとは考えられるが、平均所得で見ると、若者の自営業主²⁵⁾は就業者と比べ見劣りしている。神奈川県では就業者の平均所得が高いことからその差がさらに大きい(図Ⅱ-18)。

若者は期待収入だけを見て職業選択をしているわけではないとしても、平均的な期待収入が低いことは、若者が起業に魅力を感じない一つの要因になっていると考えられる。

図表Ⅱ-18：若者の就業者と自営業主の平均所得の比較(全国・神奈川、万円)



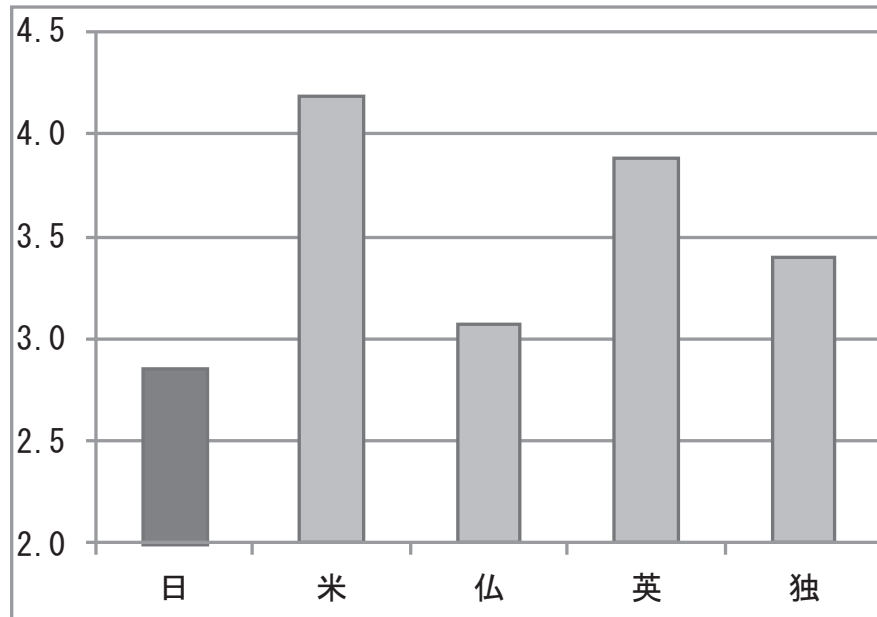
(出所)就業構造基本調査(2012年データ)

²⁵⁾自営業主とは、個人経営の商店主、工場主、農業主、開業医、弁護士、著述家、家政婦など自分で事業を営んでいる者をいう。

②社会的評価

また、起業家に対する社会的評価の低さも、若者の起業マインドに大きく影響しているとみられる。他の主要先進国と比べると、日本ではあまり起業家が尊敬されていない(図表Ⅱ-19)。

図表Ⅱ-19：起業家が尊敬されているか(5段階評価)(2011年)



(出所) GEM NE S (2011年データ)

第Ⅲ章 起業支援のための社会環境づくり

1 今後の対応策

今後の対応策については、以上みてきた「起業の障害となっている4つの要因」に沿ったかたちで整理していくこととする。

すなわち、一つ目は「起業家精神」を醸成していくこと、二つ目はやり直しのきく社会システムを構築することによって、起業に伴う「リスク」を減らすこと、三つ目は起業をしていくための「リソース」面での支援を充実させていくこと、そして最後が、起業で成功した際の「リターン」を引き上げていくことである。

図表Ⅲ—1：日本の若者の起業を増やすための対応策

1 Entrepreneurial spirit の醸成

2 Risk の低減：やり直しのきく社会システムの構築

3 Resource 面での支援の充実

4 Return の引上げ

2 主要因に沿った対応策

(1) Entrepreneurial spiritの醸成

まず「起業家精神が弱い」点を改善するためには、学校教育の場を中心に「起業家教育」をもっと積極的に取り入れることが最も重要である²⁶⁾。

例えば、①起業家と出会う機会を作ること(小中学校等)、②授業の内外で起業・ビジネスに関連した実践的な体験を多く取り入れること(高校)²⁷⁾や、③一般教養課程等において、ビジネスに必要な基礎的な知識を習得する授業を幅広く実施すること(大学等)などが有効と考えられる(図表Ⅲ-2。具体的な施策例はBOX 4参照)。

図表Ⅲ-2：Entrepreneurial spiritの醸成(学校教育等における起業家教育の実践)

- | |
|--|
| <p>(1) 起業家との「出会い」づくり(小中学校等)</p> <p>(2) 起業体験(高校)</p> <p>(3) 実学重視の教育(高校・大学等)</p> |
|--|

今後、県が産業政策の一環として若者の起業家支援策を強化していくには、教育現場と密接に連携することが不可欠である。県教育委員会が、個々の学校においてキャリア教育の一部に起業家教育の要素を取り入れることを支援する²⁸⁾方針を明確に示していけば、公教育の現場での起業家教育は一層進めやすくなると考えられる。

²⁶⁾ ソーシャルな分野における企業経営を通じた社会貢献(ソーシャル・ビジネス)については、全般に若者の関心が高まっている。こうした分野における起業の意義を行政や起業支援団体などが積極的に広報していくことも、起業一般について若者に一層関心を持ってもらう上での有効な手立てとなると考えられる。

²⁷⁾ 「日本の経済発展や将来のために」といったように、マクロ的な観点から若者に起業の必要性を説くのではなく、「起業することは面白い」「自分の裁量で仕事ができる」「成功すれば経済的にも恵まれる」といった起業のメリットや意義を若者自身が実感するような環境を作っていくことが重要である。

²⁸⁾ 例えば、教育プログラムにおいて、起業家による講演会を取り入れた実践例等を紹介するといったことが考えられる。

BOX 4 Entrepreneurial spiritの醸成にむけた具体的な施策例

Entrepreneurial spiritの醸成にむけた起業家教育については、各教育機関、教育委員会が関係機関(県の関係部署、商工会、金融機関等)と協力して、青少年の年齢層や現場の実情に合ったプランを幅広く実践していく²⁹⁾ことが望ましい。具体的には下記のような施策が考えられる。

1 小中学生

(1) 学校現場における起業家との「出会い」づくり

総合的な学習の時間などを活用し、起業家による講演や、体験学習等を小中学校で実施。県の関係部署では、各市町村教育委員会をとおして起業家や体験学習先のリスト等の情報を小中学校に提供。

(2) インキュベート施設を活用した起業家と出会いのイベント開催

インキュベート施設を活用し、当施設に入居している起業家の事業の紹介や児童・生徒が事業を体験するイベントを開催³⁰⁾。

2 高校生

(1) 文化祭における起業体験

文化祭などの場を活用して、自分たちのアイデアを活かした商品やサービスを提供する等、生徒が起業を疑似的に体験することを奨励(品川女子学院の『起業体験プログラム』については、BOX 5 参照)。

(2) ビジネス系コンテストへの積極的な参加

日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ³¹⁾」等、ビジネス系コンテストへ積極的に参加するよう、生徒への情報提供や、生徒がアイデアを練っていく段階での助言などを実施³²⁾。

²⁹⁾ 以下の施策例については、既に一部校で実施されているものも含まれるが、若者の起業支援に向けては、そうした施策が広範に実施されていくことが望ましい。

³⁰⁾ 例えば、千葉県柏市・柏の葉スマートシティ内にあるインキュベート施設『KOIL(柏の葉オープンイノベーションラボ)』では、オフィスのレンタルや様々な創業支援プログラムの提供のほか、会員、周辺の大学や研究機関、地域住民、クリエイター、エンジニア、起業家などを対象とした多彩なイベントを開催しており、セミナーやトークイベントのほか、親子で参加できるものづくり体験イベントなどが開催されている(<http://www.mitsufudosan.co.jp/corporate/news/2014/0410/>)。

³¹⁾ 「高校生ビジネスプラン・グランプリ」(<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>)。同庫によれば、「起業家教育にかかる教育委員会の熱意の度合により、都道府県内の高校からの応募数や内容が大きく異なる」。

³²⁾ 例えば、広島県・教育委員会では「高校生の『起業家精神』育成事業」として、県の関係機関や地元市町、関係団体(商工団体・JA・地元商店街等)と連携しながら、ビジネスプラン作成セミナーや発表・審査会を実施(<http://www.pref.hiroshima.lg.jp/site/kyouiku/juten-h24kigyouta.html>)。

(3) 出前講座・交流型セミナーの実施

高校への出前講座や起業家との学外交流型セミナーを開催³³⁾。教育委員会・県の関係部署では、教員向け研修セミナーを開催したり、マニュアルや講師リストを提供。

3 大学生・大学院生

(1) インキュベーション施設を活用した起業家との交流

大学生や大学院生を対象としたインキュベーション施設を整備し、当該施設を活用して、起業希望者と起業家との交流サロンを設置。また、当施設においてビジネス・コンテスト等の起業支援事業も併せて実施。

(2) 起業家育成プログラムの促進

県が、大学に対し起業の魅力と可能性を啓発するとともに、①大学内での起業セミナーの開催、②ビジネスプランのブラッシュアップや、③起業支援機関等へのプレゼンテーションの場の整備等により、潜在的起業家を掘り起こし、起業を支援。さらに、モデル授業の実施やマニュアルの整備等により、大学が、自主事業としてカリキュラムを実施できるよう側面支援。

(3) 一般教養課程における起業家教育

大学発ベンチャー等に関心のある学生向けの専門教育とは別途、所属学部を問わず、経営学・マーケティング・経理等、将来会社勤務や起業をする際に役立つビジネス関連分野の授業を一般教養科目として実施³⁴⁾。

³³⁾例えば、大阪府では、「起業家教育活動促進事業」(平成27年7月～)として、こうした出前事業等を実施している (<http://www.pref.osaka.lg.jp/keieishien/entre/index.html>)。

³⁴⁾例えば、横浜国立大学では、経営学部生のみならず、全学部の学生が受講可能な『ビジネス・キャリア教育プログラム』を開設している (<http://www.cba.ynu.ac.jp/carrer/intern/syokai.html>)。

BOX 5 起業家教育の実例(品川女子学院『起業体験プログラム』³⁵⁾)

中高一貫の私立品川女子学院(東京都)では2005年から本格的に起業家教育に取り組んでいる。その中の『起業体験プログラム』(高校1年・2年時に実施)は、生徒が文化祭の模擬店を「会社」に見立てて運営するもので、実際の起業と同様の本格的な手順を踏んだ起業体験をする学習プログラムである。

生徒は、総合学習の時間やホームルームなどを利用して、①事業計画作成、②会社登記、③資金調達のための投資家役(生徒、卒業生、保護者)へのプレゼンテーションなどを行ったのち、④文化祭当日の販売を経て、最後は⑤株主総会を開催し、⑥会社を解散するまで、在校生の保護者(経営者・司法書士・税理士・会計士など)や外部企業の協力を得ながら、幅広く学習している。

【プログラムの流れ】

1	企画書の作成
2	協力企業の探索・提携
3	校内企画コンペ、プレゼンテーション
4	商品開発
5	販売活動(文化祭)
6	決算、株主総会

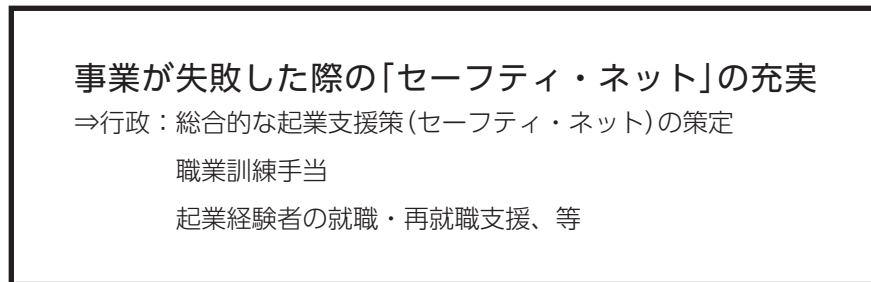
³⁵⁾http://www.shinagawajoshigakuin.jp/01guide/28_03.html 等。

(2) Riskの低減：やり直しのきく社会システムの構築

二つ目の「起業に失敗した際のリスクを減らすこと」については、社会全体のセーフティ・ネットを一層充実させることなどにより、もっと「やり直しのきく社会システム」にしていくことが重要である（デンマーク等の社会保障政策については、BOX 6 参照）³⁶⁾。

具体的には、職業訓練や、起業経験者の就職・再就職の支援といった施策を充実させていくといった手立てが考えられる³⁷⁾。

図表Ⅲ—3：Riskの低減：やり直しのきく社会システムの構築



なお、「起業に失敗したら真っ当な就職が出来ないのではないか」との懸念については、大手企業の人事担当からは「仮に若いうちに起業に失敗したとしても、むしろそうした気概のある若者は企業においても必要な人材である」、「そうした起業経験を会社生活の中でどのように活用したいかについて、自己分析できているかどうかが重要」という声が聞かれており、「起業の失敗が、就職にも直接悪影響を与える」との見方は必ずしも当たっていない³⁸⁾とみられる。

³⁶⁾ 労働市場や労働慣行等は国により大きく異なることから、こうした施策を日本にそのまま導入はできないが、「起業の側面支援にもなることを念頭に置きながら、社会保障政策を充実させていく」という発想は参考になるといえる。

³⁷⁾ 神奈川県では、「かながわ若者就職支援センター」において、若年者の多様なニーズに対応したきめ細かな就業支援を実施しており、起業経験者の就職・再就職支援にも取り組んでいる。

³⁸⁾ このように、採用は基本的には人物本位であるが、多大な負債を抱えた人を雇用することは(その原因が起業の失敗であろうがなかろうが)採用する側にとってリスクではあるので、そうした場合などには採用のハードルが上がるとみられる。

BOX 6 先進主要国のセーフティ・ネット面からの起業支援策

デンマーク等では、セーフティ・ネット策の中で、失業者の再就職支援や再教育といったプログラムを積極的に採用している。これらは「起業の活発化」そのものを目的とした施策ではないが、これによって、失業者(起業に失敗した者も含む)が早期に労働市場に復帰できる環境が整備されており、結果的に起業も活発化している。

労働市場や労働慣行等は国により大きく異なることから、こうした施策をそのまま導入できるわけでは決していないが、社会保障政策を充実させることが起業を側面支援することにもつながる点で、これらは示唆に富むものといえる。

1 デンマーク・オランダ 「フレキシキュリティ政策³⁹⁾」

デンマークやオランダなどでは、社会保障施策として「フレキシキュリティ (flexicurity)」と呼ばれる政策を採用している。

この政策は、①失業給付というセーフティ・ネット部分を整備・充実させながらも、②職業教育プログラムへの参加等を失業保険の受給条件とするなど、再就職支援や再就職のための教育を充実させる「積極的労働市場政策」を同時に進めるものである。

2 イギリス 「トランポリン型福祉政策⁴⁰⁾」

イギリスにおいても、同様の施策を講じており、これは低所得者や失業者に対して福祉手当などを支給して生活を保証するという従来型の「安全網」ではなく、失業者等を早期に市場に戻すことに主眼を置いていることから、「トランポリン型福祉政策」と呼ばれている。

具体的には、①全若年者を対象として一定期間の就職活動期間を設け、そこで就職できなかった者には職業訓練を行う施策(「若年失業者プログラム」)や、②社会保障の給付の受給に就職活動や職業訓練を義務付ける施策などを実施している。

³⁹⁾小林(2013)。

⁴⁰⁾藤森(2009)。

(3) Resource面での支援の充実

①金融面

リソース面については、まずは事業資金を調達しやすい環境を作ることが重要であり、何よりも「不動産担保に頼る融資」からの脱却が必要である(図表Ⅲ-4)。

具体的には、金融機関が、事業計画を重視しながら地場企業を支援することを積極的に進めるべきであるが、そうした動きは徐々に広がりつつある⁴¹⁾。

また、借入以外の調達手段としては、いわゆるクラウド・ファンディング等による資金調達の普及等も有用となる(自治体におけるクラウド・ファンディングの活用事例についてはBOX 7を、中小企業の資金調達を容易にする米国のJOBS法の概要についてはBOX 8を参照)。

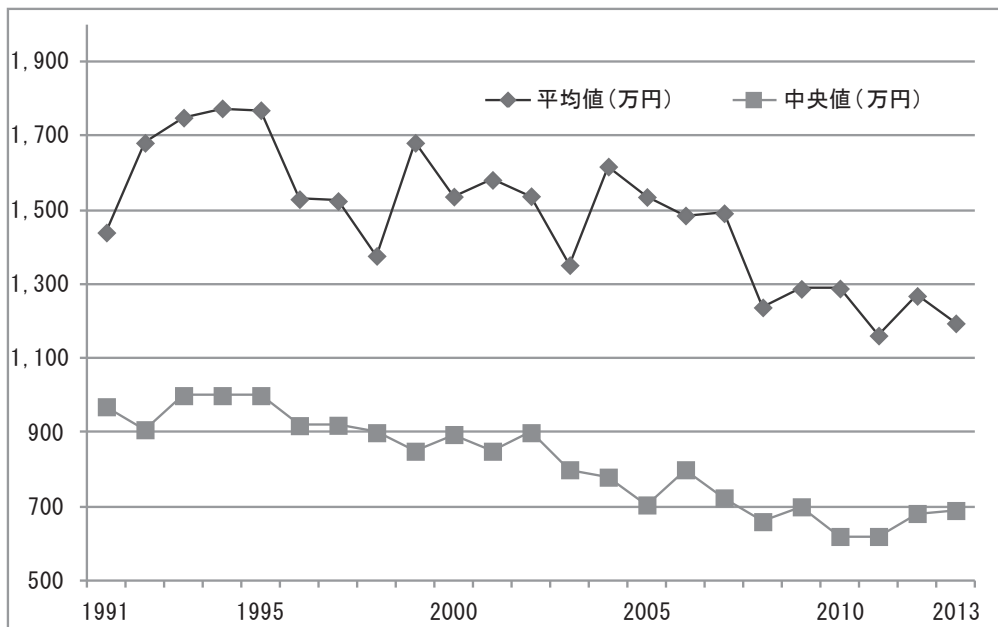
図表Ⅲ-4：Resource面での支援の充実(①金融面)

<p>「不動産担保に頼る融資」からの脱却</p> <p>金融機関：事業計画の重視、地場企業の積極的支援等</p> <p>行政その他：クラウド・ファンディング等による資金調達の普及等</p>

⁴¹⁾例えば、京都信用金庫では、担保がなく事業実績もない融資に職員が慎重であったが、「リスクに挑戦する起業家は社会の宝物であり、金融機関はこれを全力で支援する責務を負う」との考えの下、2年前から創業支援融資に積極的に取り組んできている。創業支援融資の採算性については、(その検証には年月が必要ではあるが)現時点では資金調達コストに1%強のリスクプレミアムを上乗せすれば持ち出しにはならない、としている(日本銀行金融高度化セミナー「地域創生に向けた創業支援への取組み」(2015年6月4日) http://www.boj.or.jp/announcements/release_2015/rell150612b.htm/)。

なお、実際に起業に必要な資金の額は徐々に少なくなってきた⁴²⁾(図表Ⅲ—5)。

図表Ⅲ—5：開業費用の推移(不動産を購入しない場合、万円)



(出所)日本政策金融公庫総合研究所『新規開業白書(2014年度版)』

こうしたことから、資金調達方法の多様化を通じて資金調達の円滑化が進んでいけば、行政が金融面からの起業支援策(利子補給策等)を充実させる必要性は薄れていくものとみられる。

⁴²⁾本調査の対象が日本政策金融公庫・国民生活事業の融資先企業に限られることには留意が必要であるが、少なくとも本調査を見る限り、開業費用は長年にわたり少額化の傾向にはある(日本政策金融公庫(2011))。

BOX 7 自治体におけるクラウド・ファンディングの活用事例

クラウド・ファンディングとは、ある事業を遂行する資金について、主にインターネットを介して不特定多数の人から幅広く調達する手段の一つであり、幅広い分野の資金調達に活用されているが、自治体でもこれを活用する事例がみられている。

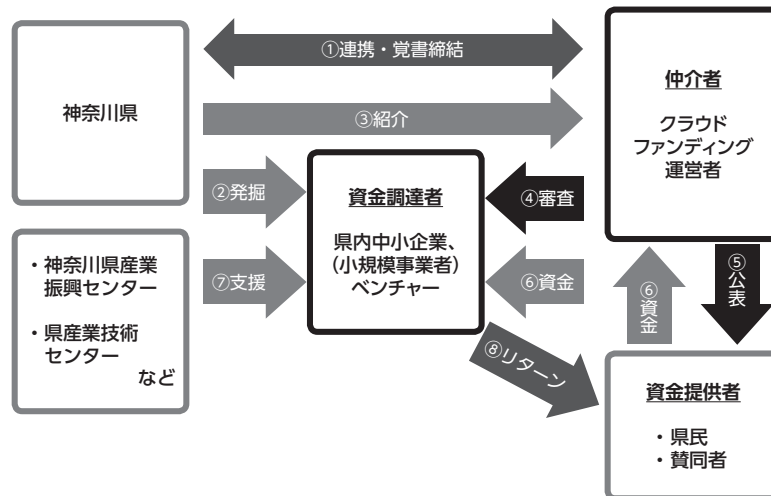
1 『神奈川ものづくりわくわく夢ファンド⁴³⁾』(神奈川県産業振興課)

神奈川県では、創業支援に狙いを絞ったものではないが、クラウド・ファンディング事業者⁴⁴⁾と連携しながら、企業を支援する事業(『神奈川ものづくりわくわく夢ファンド』)を進めている。

県や神奈川産業振興センターなどの支援機関では、資金調達が成功しやすいように、企業に対し、①プロジェクト設計の助言、②プロモーションの支援(サイト上への特集ページの設置等)を行うとともに、③経営ノウハウ・技術面での支援や販路開拓の支援なども行っている。

【事業スキームの概要】

- ①県と仲介者(クラウド・ファンディング事業者)とが連携・覚書を締結
- ②県は企業支援機関(産業振興センター等)と協力してプロジェクトを発掘
- ③県はプロジェクトを担う企業(資金調達者)を仲介者に紹介
- ④仲介者がプロジェクトを審査
- ⑤仲介者は、審査を通過したプロジェクトをサイトに公表
- ⑥資金提供者(県民等)は、賛同するプロジェクトに運営者を介し資金を提供
- ⑦企業は同資金を活用しつつ、支援機関からの支援を受けながら製品を開発
- ⑧企業は、リターンとして、資金提供者に製品等を提供

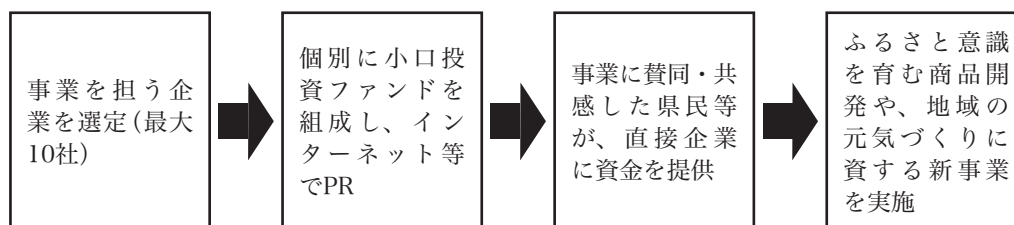


⁴³⁾<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f531470/>

⁴⁴⁾株式会社サイバーエージェント・クラウドファンディング、きびだんご株式会社の2社。

2 ひょうごふるさと応援・成長支援事業⁴⁵⁾ (兵庫県)

兵庫県では、『ふるさと投資⁴⁶⁾』として、特色ある六次産業化や技術力を生かしたものづくりなど、県民等の賛同や共感を得られる事業を担う企業を選定し、インターネットを活用した小口投資手法(投資型クラウド・ファンディング)によって、企業の資金調達を促進している。これによって、地域に根ざしたオンリーワン企業の新事業展開や事業拡大をすすめようとしている。



【事業スキームの概要】

(1) 小口投資用ファンドの組成対象事業

- ・ふるさと意識の醸成や地域の元気づくりに資する事業
 - ①特産品開発や農工商連携、技術力を活かしたものづくり
 - ②地域活性化につながる特産品の開発等

(2) 実施体制

- ・対象事業主：県内中小企業者
- ・実施主体：ひょうご産業活性化センター(県より事業委託)
- ・協力機関：地域金融機関(15団体)、商工会議所(18団体)
商工会(29団体)、兵庫県中小企業団体中央会
- ・指定事業者：ミュージック・セキュリティーズ(株)(第二種金融商品取引業者)

(3) 関係機関の主な役割

- ・県：ビジネスプランの募集と事業の選定。選定された事業のPR支援。
- ・協力機関：優良案件の発掘。企業の申請に向けた助言。事業計画作成の支援。
- ・指定事業者：選定された事業の小口投資ファンドの組成・募集・運営。
投資家への適切な情報提供の支援。

⁴⁵⁾<https://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyo/furusato>

⁴⁶⁾政府が地域活性化に資する取組みに小口の投資を行う方策として、クラウド・ファンディングの仕組みを活用し推進している投資スキーム。同スキームでは、地方公共団体が①支援先企業・プロジェクトのテーマの設定、②プロモーション、③ファンド組成の支援や④投資先の育成などを担うことが期待されている。

BOX 8 主要先進国の起業支援策①：アメリカの『JOBS法⁴⁷⁾』

アメリカでは、中小企業の資金調達を容易にするため、①IPO(新規株式公開)、②クラウド・ファンディングにかかる諸規制を緩和した『JOBS法』を2012年より施行した。

これにより、一般投資家が非公開企業に投資等がしやすくなることで、起業間もない企業(スタートアップ企業)や零細企業の資金調達が円滑化することが見込まれている。

【主な規制緩和事項】

- ・少額私募の際の広範囲な広告や一般勧誘を解禁
- ・「投資型クラウド・ファンディング」に投資できる投資家の範囲を拡大

⁴⁷⁾The Jumpstart Our Business Startups Act (新規産業活性化法)。千田(2014)。

②ノウハウ面

ノウハウ面については、官民において支援策を既に多面的に提供している⁴⁸⁾が(前掲BOX3参照)、こうした施策がより効果を発揮するには、それらが若者に知られていなかったり、十分活用されていなかったりする点を改善していく取組みが必要である。

具体的には、①支援組織同士が情報を一元化したり、ワンストップ窓口を作ったりするなど、積極的に協働することが必要である(図表Ⅲ-6)。

図表Ⅲ-6：ノウハウ面での支援の充実策例

県内起業支援情報の一元的提供(情報サイトの構築)

- ・県内各支援機関の起業支援にかかる情報を一元化。
- ・地域別、目的別に検索可能なかたちでイベント情報などを提供。
- ・県・市町村等関係機関で協力しつつ、当サイトを積極的に紹介。

また、②そうした情報を若者に知られやすい媒体手段を通じて広報していくことなどが求められる。

既に、中小企業庁では「ミラサポ」という情報サイトを外部に運営委託しており、相応のアクセスがみられている。また、自治体でもいろいろな情報提供サイトが構築されているが、こうしたITCの積極的な活用を含め、県と市町村が協力しながら情報提供の仕方を一段と工夫していくことが望ましい(図表Ⅲ-7)⁴⁹⁾。

⁴⁸⁾ このほか、自治体が、①起業時に実際に直面した法令上の問題や起業の失敗経験等をまとめた事例集を作成したり、②支援組織が起業促進イベント等を開催する際の会場の紹介を行ったり、あるいは、③若者の起業の拠点として、起業希望者が起業家や専門家等に日常的に交流・相談できる場を用意したりすることも有用であると考えられる。

⁴⁹⁾ 例えば、千葉県産業振興センターでは、県内の県・市町村・商工会・商工会議所等が実施している創業支援情報を掲載している(http://www.ccjc-net.or.jp/contents_detail.php?co=kak&frmId=1582)。

図表Ⅲ－７：WEBを通じた創業支援情報の提供例(中小企業庁、自治体)



WEBを通じた創業支援情報の提供
(主な自治体)

	サイト名称
横浜市	ソーシャルポートヨコハマ
川崎市	すくらむ21
大阪府	大阪府創業支援ポータルサイト
愛知県	愛チャレンジ・ウィルあいち
石川県	チャレンジ・サイト
福岡市	福岡市の起業創業応援サイト

(出所) <https://www.mirasapo.jp/> 及び各自治体HP

③販路面

次に販路面については、行政の持つ『信用力』を活用した支援策⁵⁰⁾を講じていくことが有用である。すなわち、新興の企業としては売り込み先に苦勞することがしばしばみられることから、行政が、①地元の若手起業家が経営している企業の事業・商品やサービスを認定した上で、②それを積極的にPRしたり、③県が率先して調達したりすることが有効と考えられる(図表Ⅲ-8)。

行政としては、何等かの審査基準を設けるなど、自由競争をいたずらに阻害しないよう一般企業にも配慮しながら、積極的に地元新興企業の販路開拓支援をしていくことが望ましい。

図表Ⅲ-8：販路面での支援の充実策例

県版『若者起業ブランド』の認定

- ・ 県内の若者起業家の事業・商品等を、一定の基準に基づき県が認定
- ・ 認定した事業・商品や活動状況をマスコミ、県HP等で積極的に紹介。
- ・ 県自身が、積極的に認定企業の商品・サービスを調達し、その旨を対外的に公表。

⁵⁰⁾女性労働者の活躍支援の観点から、神奈川県では、県内に拠点を持つ企業等から、女性が開発に貢献した商品(モノ・サービス)を募集・審査し、優れたものを「神奈川なでしこブランド」として認定する事業に取り組んでいる(<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f531754/>)。

(4) Returnの引上げ

最後の「リターンの引上げ」については、金銭面では、起業家の収入を直接引き上げることはできないが、起業手続きの簡素化や税制面での優遇措置などにより側面支援する余地はあると考えられる（フランスの起業支援策についてはBOX 9参照）。

一方、社会的地位については、イメージアップを進めていくことは有用である。日本では、起業家の活動は積極的に報道されてはいるものの、現状ではその内容は必ずしも起業家のイメージを上げることに寄与しているものばかりではないとみられる（図表Ⅲ-10）。

こうしたことから、今後は、行政が旗振りをし、メディアとも協力して「起業することは格好いい」「若いうちから自分の裁量で仕事ができるのは遣り甲斐がある」といったメッセージを積極的に発信していくことが望ましい⁵¹⁾。

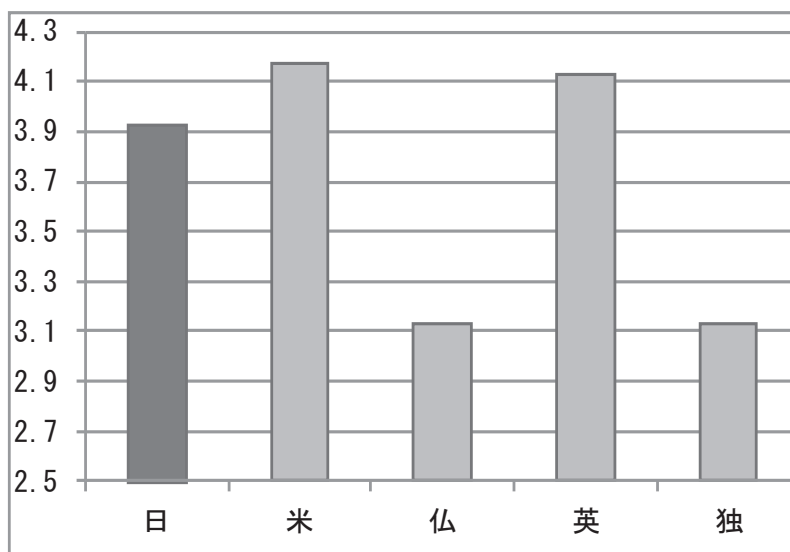
図表Ⅲ-9：Returnの引上げの対応策例

起業しやすい制度づくりと起業家のイメージアップ

- ・ 起業手続きの簡素化や税制面での優遇措置
- ・ 起業のイメージアップに向けたメッセージの積極的な発信

⁵¹⁾ 女性の活躍支援や雇用慣行の見直しなどの諸課題については、近年、政府・自治体の積極方針が打ち出される中で、メディアにおいても、民間企業における対応などが積極的に取り上げられるようになってきている。開業率の引上げ、若者の起業支援の意義についても、世の中における認知度を上げていくことが重要である。

図表Ⅲ—10：メディアで起業家について積極的に報道しているか(2011年)



(出所) GEM NES (2011年データ)

BOX 9 主要先進国の起業支援策②：フランスの『個人事業主制度』⁵²⁾

フランスでは、2009年以降、「起業にかかるリターンの引上げ」を企図して様々な対応を講じた結果、個人事業主が数多く誕生し、ビジネス未経験者による起業が増加している。起業者は30歳代が最も多くなるなど、特に働き盛りの者の起業が盛んになっている。

【主な取組み】

- ・誰もが容易に起業できるよう、資本金要件を廃止。
- ・インターネットを利用できるようにするなど、起業手続きを簡素化。
- ・売上のない個人事業主については、税・社会保障費の支払を免除。
- ・地方税を免除するなど、税優遇措置を実施。
- ・起業後も失業給付を受けられるよう失業手当制度を改変。

⁵²⁾ 中小企業庁(2014)

＜主要参考文献＞

- 磯田剛彦・矢作恒雄(2011) 『起業と経済成長』慶應義塾大学出版会
- 株式会社エムアウト事業開発グループ(2011)
『起業革命―「スタートアップ」のプロが伝授する事業創出のノウハウ』東洋経済新報社
- 岡田悟(2013) 「我が国における起業活動の現状と政策対応―国際比較の観点から―」『レファレンス』2013年1月
- 岡室博之・加藤雅俊(2013) 「スタートアップ企業における雇用の成長と構成変化の決定要因―研究開発型企業とそれ以外の企業の比較分析―」『フィナンシャル・レビュー』2013年1月
- 岡室博之(2014) 「開業率の低下と政策措置の有効性」『日本労働研究雑誌』2014年8月
- 木村武(2014) 「地域経済の新陳代謝の現状-回転ドア型経済からの脱皮を目指して-」日本銀行松江支店、2014年8月
- 小林一幸(2013) 「積極的な労働市場政策による経済成長 デンマークの施策とわが国への示唆」
『知的資産創造』2013年2月
- 榊原健太郎(2013) 『20代の起業論―成功するアイデアとリーダーシップのつくり方―』ダイヤモンド社
- 塩野誠(2012) 『リアルスタートアップ―若者のための戦略的キャリアと起業の技術―』集英社
- 千田雅彦(2014) 「クラウド・ファンディング実現に向けて大きな一歩―ジョブズ法の施行規則・細則案が発表される」『月刊資本市場』2014年4月
- 高橋德行 (2014) 「起業態度と起業活動の国際比較―日本の女性の起業活動はなぜ低迷しているのか―」
『日本政策金融公庫論集』2014年2月
- 高橋德行・磯田剛彦・本庄裕司・安田武彦・鈴木正道(2013)
「起業活動に影響を与える要因の国際比較分析」
『RIETI DISCUSSION PAPER SERIES』2013年3月
- 田路則子・新谷優・福田稔(2013)
「大学生の起業意識調査レポート―国際調査における日本のサンプル例―」
『地域イノベーション』2014年
- (社)中小企業診断協会神奈川県支部(2010)
『「ゼロステージ」の創業支援の調査・研究報告書』中小企業診断協会神奈川県支部、2010年1月
- 中小企業基盤整備機構(2003) ニューヨーク駐在員レポート「第13回 米国の中小企業と中小企業支援施策(その1)」
中小企業基盤整備機構
- 中小企業庁(2003) 『中小企業白書 2003年版』同友館
- 中小企業庁(2011) 『中小企業白書 2011年版』同友館
- 中小企業庁(2014) 『中小企業白書 2014年版』同友館

東京商工会議所 起業・創業支援委員会(2014)

「創業の実態に関する調査報告書」東京商工会議所 起業・創業支援委員会、2014年12月

日本政策金融公庫総合研究所(2013) 『2013年版新規開業白書』同友館

日本政策金融公庫総合研究所(2014) 『2014年版新規開業白書』同友館

一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター(2014)

『平成25年度創業・起業支援事業(起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査)

「起業家精神に関する調査」報告書』一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター、
2014年3月

藤森克彦(2009)

「『福祉から仕事へプログラム』の内容と成果—英国労働党政権における社会保障政策」

『世界の労働』2009年2月

本庄裕司(2010)

『アントレプレナーシップの経済学』同友館

三菱UFJリサーチ&コンサルティング(2013)

『平成24年度中小企業の起業環境に関する調査報告書』

三菱UFJリサーチ&コンサルティング、2013年3月

Amorós, J.E. and Bosma, N.S. (2014) Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report