

# 若年層における起業意識

## — 「2015年度起業と起業意識に関する調査」 より —

日本政策金融公庫総合研究所主任研究員

井上考二

### 要 旨

日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業の実態を把握するために1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施しているが、同調査の対象は開業前後に日本政策金融公庫から融資を受けた企業に限られるという制約がある。そこで本稿では、インターネットを用いたアンケートで、「起業家」（2010年以降に自分で事業を開業し、現在も経営している人）、「起業予備軍」（経営経験がなく、現在起業に関心がある人）、「起業無関心層」（経営経験がなく、以前も今も起業に関心のない人）の3類型を抽出し、それぞれの起業意識について年齢層別に分析を行った。主な調査結果は以下のとおりである。

- ・ 全国の18歳から69歳までの男女に占める起業家の割合は1.2%、起業予備軍の割合は15.6%、起業無関心層の割合は61.7%である。年齢層別にみると、18～29歳は他の年齢層と比べて起業家の割合が低く、起業予備軍と起業無関心層の割合が高い。起業意欲の醸成を働きかけることで起業家が生まれる余地は最も大きいといえる。
- ・ 起業について相談できる相手がいる割合は、起業予備軍よりも起業家のほうが高い。なかでも、起業家の18～29歳は相談できる相手がいる割合が84.6%で他の年齢層よりも高い一方、起業予備軍の18～29歳では相談できる相手がいる割合は32.5%で他の年齢層よりも低い。若年層の起業において相談相手の存在は重要な要素になっているようである。
- ・ 起業家が起業した際にかかった費用は「100万円未満」の割合が49.6%と約半数を占めているのに対し、起業予備軍が見込んでいる開業費用で「100万円未満」が占める割合は5.3%である。開業費用に占める自己資金の割合は、起業家と起業予備軍のどちらも年齢が低い層ほど「100%（自己資金だけで開業）」の割合は低くなっており、若年層ほど自己資金以外の資金を必要としているといえる。

## 1 はじめに

日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業の実態を把握するために1991年度から毎年「新規開業実態調査」を実施している。しかし、同調査の調査対象は開業前後に日本政策金融公庫から融資を受けた企業に限られるという制約があり、「開業前後に公庫から融資を受けなかった人」や「まだ開業していない人」などについての実態はわからない。

そこで、これらの対象を含めて新規開業の実態を把握するために、2013年度、2014年度に引き続き、インターネットを用いたアンケート「2015年度起業と起業意識に関する調査」を実施した<sup>1</sup>。2015年度の調査では、少子化・高齢化が進展するなかで将来の日本経済を支えることになる若年層(18～29歳)の起業意識に着目し、年齢層別に分析を行った。

## 2 調査の実施要領

2015年度起業と起業意識に関する調査はスクリーニング調査と本調査の2段階に分けて実施している(次ページの「実施要領」を参照)。調査時期はいずれも2015年11月である。

スクリーニング調査は、事業経営経験の有無や起業への関心の有無などを尋ねることで、本調査で詳しく調査する「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」を抽出するものである。調査対象はインターネット調査会社のモニターとして登録している全国の18歳から69歳までの男女で、4万2,097件を、性別、年齢階層(10歳きざみ)、地域(10ブロック)の比率が実際の人口構成比に準拠する

ように回収した。

起業家、起業予備軍、起業無関心層の分類は、スクリーニング調査の回答をもとに行っている。具体的には、事業経営の経験について「現在事業を運営している」と回答した人のうち、2010年以降に開業した人を起業家としている。起業予備軍と起業無関心層については、事業経営の経験について「事業を運営したことはない」と回答した人に起業への関心の有無を尋ね、「関心がある」という人を起業予備軍、「以前も今も関心がない」という人を起業無関心層としている。

本調査は、スクリーニング調査で抽出した起業家、起業予備軍、起業無関心層に対して、その特徴等を分析するための詳細なアンケートを実施するものである。サンプルサイズが、各グループで約400件、合計で約1,200件となるように回収目標を設定している。なお、起業予備軍と起業無関心層の回収は男性と女性が約200件ずつとなるようにしている。起業家については、スクリーニング調査での出現率が低く、また女性の割合も低いため、男女比の設定はしていない。

回答者の性別と年齢の構成比を、起業家、起業予備軍、起業無関心層のそれぞれでみたものが表-1である。起業予備軍と起業無関心層の性別構成比は、本調査とスクリーニング調査で差が大きい。本調査では男性と女性の件数が同程度になるように回収目標を設定しているためである。そこで、集計にあたっては、本調査の標本が、母集団(全国の18歳から69歳までの男女)を代表すると想定しているスクリーニング調査<sup>2</sup>の性別構成比に近似するように、年齢層別の有効回答数にもとづいて計算したウェイト値(表-2)による調整を行っている。

<sup>1</sup> 2013年度調査の結果は藤井(2014)に、2014年度調査の結果は村上(2015)にまとめられている。

<sup>2</sup> 先述したように、スクリーニング調査では、性別、年齢階層(10歳きざみ)、地域(10ブロック)の比率が実際の人口構成比に準拠するように回収している。

「2015年度起業と起業意識に関する調査」の実施要領

調査時点

2015年11月

調査対象

全国の18歳から69歳までの男女26万608人

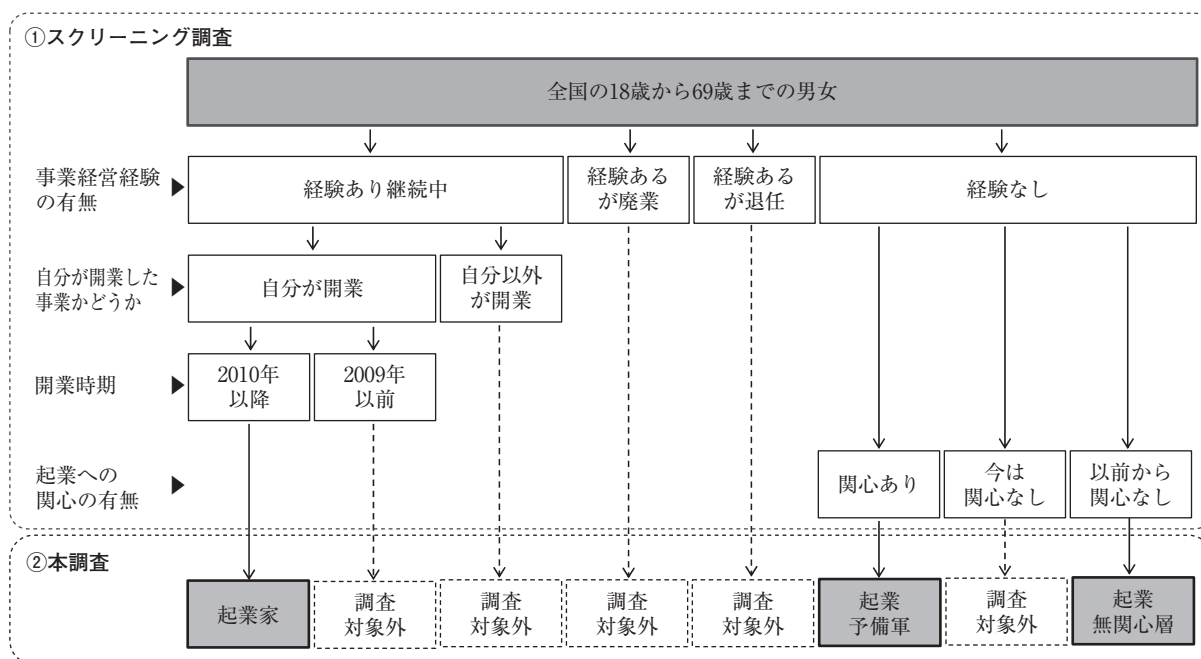
調査方法

インターネットによるアンケート（スクリーニング調査と本調査の2段階）

・インターネット調査会社から登録モニターに電子メールで依頼し、ウェブサイト上の調査画面に回答者自身が回答を入力。

- ①スクリーニング調査…本調査の調査対象（「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」）に該当するかどうかを判別するための簡易なアンケート
- ②本調査…調査対象の該当者（「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」）に対して行う詳細なアンケート

調査対象の選別方法



有効回答数

- ①スクリーニング調査… 4万2,097件
- ②本調査…1,303件（起業家407件、起業予備軍460件、起業無関心層436件）

（注）スクリーニング調査では、性別、年齢階層（10歳きざみ）、地域（10ブロック）の割合が人口構成比に準拠するようにサンプルを回収している。

表－1 性別と年齢（調査時点）の構成比

(単位：%)

		起業家		起業予備軍		起業無関心層	
		スクリーニング調査	本調査	スクリーニング調査	本調査	スクリーニング調査	本調査
性別	男性	75.8	77.9	63.0	53.5	42.4	50.2
	女性	24.2	22.1	37.0	46.5	57.6	49.8
年齢 (調査時点)	18～19歳	0.4	0.5	3.4	3.5	3.1	2.8
	20歳代	10.8	10.3	21.4	22.0	16.3	15.6
	30歳代	24.4	24.6	25.1	24.6	19.7	18.6
	40歳代	25.5	25.6	24.8	25.4	21.8	22.5
	50歳代	18.9	19.2	16.2	14.3	17.7	19.3
	60歳代	20.0	19.9	9.1	10.2	21.5	21.3
n		491	407	6,550	460	25,989	436

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2015年度起業と起業意識に関する調査」(以下同じ)

表－2 本調査の回答に対するウェイト値

			18～29歳		30～49歳		50～69歳	
			男性	女性	男性	女性	男性	女性
有効回答数	スクリーニング調査	起業予備軍	1,019	605	2,089	1,180	1,019	638
		起業無関心層	2,322	2,698	4,642	6,137	4,057	6,133
	本調査	起業予備軍	61	56	125	105	60	53
		起業無関心層	46	34	94	85	79	98
ウェイト値		起業予備軍	1.203	0.778	1.176	0.791	1.158	0.821
		起業無関心層	0.804	1.265	0.820	1.199	0.892	1.087

### 3 起業意識の分布

では、調査結果についてみていこう。まずは、スクリーニング調査の結果である。スクリーニング調査では、事業経営経験の有無や起業への関心の有無などを尋ねている。

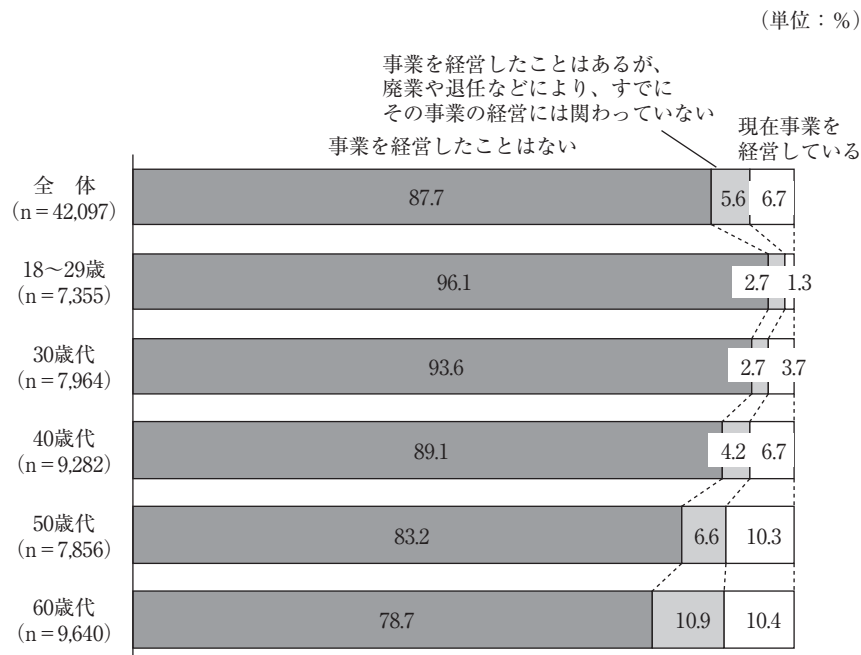
事業経営経験の有無については、「事業を経営したことはない」が87.7%と多数を占め、「現在事業を経営している」は6.7%であった(図-1)。「現在事業を経営している」の割合は年齢層が高くなるにつれて高くなっている。なかでも、30歳代から40歳代は3.7%から6.7%と3.0ポイントの上昇、40歳代から50歳代は6.7%から10.3%と3.6ポイントの上昇で、他の年齢層間での上昇よりも大

きい。また、50歳代と60歳代の割合は10.3%と10.4%でほとんど差はないものの、「事業を経営したことはあるが、廃業や退任などにより、すでにその事業の経営には関わっていない」<sup>3</sup>の割合が6.6%から10.9%と4.3ポイント高くなっている。経営に関わらなくなる人が他の年齢層間より増えているにもかかわらず、事業を経営している人の割合はほぼ同じであり、新たに経営者となる人が多いと推察される。経営者となる割合は、年齢が低い人よりも高い人のほうが高いといえるだろう。

事業を経営したことがない人に起業への関心の有無を尋ねた結果は、図-2のとおりである。「起業に関心あり」が17.7%、「以前は起業に関心があった」が11.9%である。年齢層別にみると、「起業に関心あり」の割合は年齢層が高くなるにつれ

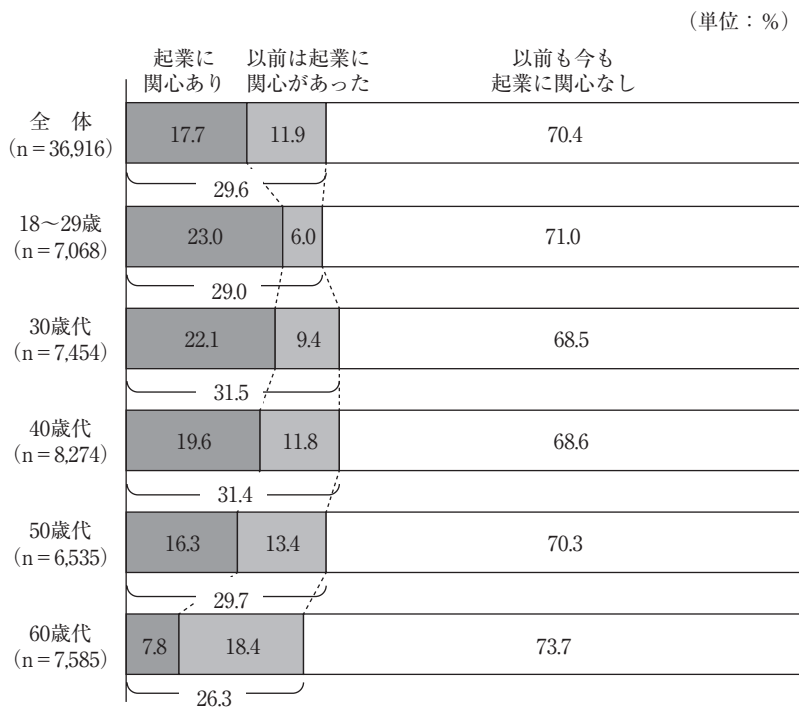
<sup>3</sup> 調査では、選択肢を「事業を経営したことはあるが、廃業・倒産・休業により、すでにその事業の経営には関わっていない」と「事業を経営したことはあるが、退任(降格を含む)・売却して、すでにその事業の経営には関わっていない」に分けて尋ねている。

図－1 事業経営経験の有無



(注) スクリーニング調査の結果を集計したものである (以下、表－3まで同じ)。

図－2 起業への関心の有無




(注) 事業を経営したことがない人に尋ねたものである。


表-3 起業家、起業予備軍、起業無関心層の割合

(単位：%)


	事業経営の経験はあるか							合 計
	現在 事業を 経営 している			事業を 経営した ことがなく、 以前も 今も 起業に 関心なし	事業を 経営した ことはない			
	自分が開業した事業か				起業に関心はあるか			
	自分が開業した事業である		自分が開業した 事業ではない		起業に関心あり	以前は起業に 関心があった	以前も今も 起業に関心なし	
	いつ開業したか							
2010～ 2015年	2009年 以前							
全 体 (n = 40,220)	1.2	3.3	2.2	5.6	15.6	10.4	61.7	100.0
18～29歳 (n = 7,355)	0.7	0.1	0.4	2.7	22.1	5.8	68.3	100.0
30歳代 (n = 7,964)	1.5	1.0	1.2	2.7	20.6	8.8	64.1	100.0
40歳代 (n = 9,282)	1.3	3.1	2.2	4.2	17.5	10.5	61.1	100.0
50歳代 (n = 7,856)	1.2	5.5	3.6	6.6	13.5	11.1	58.5	100.0
60歳代 (n = 9,640)	1.0	6.1	3.2	10.9	6.2	14.5	58.0	100.0



起業家



起業予備軍



起業無関心層

て低くなり、18～29歳の23.0%から60歳代では7.8%になっている。逆に「以前は起業に関心があった」の割合は年齢層が高くなるにつれて高くなっており、18～29歳の6.0%に対して60歳代は18.4%である。「起業に関心あり」と「以前は起業に関心があった」の割合を合計すると、60歳代以外の年齢層では約30%となっている。事業を営んだことがない人に限っていえば、約3割は起業に関心をもつが、年を重ねるうちに、その関心は喪失されてしまうといえる。

図-2における割合は、事業を営んだことがない人に限って集計したものである。そこで、回答者全体のなかではどの程度の割合を占めるのかを表-3で示した。「事業を営んだことはない

が、起業に関心をもっている人」の割合は15.6%、「事業を営んだことがなく、以前も今も起業に関心のない人」の割合は61.7%である。前者を「起業予備軍」、後者を「起業無関心層」とし、本調査ではその属性等を尋ねている。

また、表-3は、事業経営経験の有無と起業への関心の有無に加え、現在事業を営んでいる人に対する二つの設問（自分が開業した事業か、いつ開業したか）も使用して回答者を分類している。このうち「現在事業を営んでおり、その事業が2010年以降に自分で開業した事業である人」の割合は1.2%で、このグループを「起業家」とした<sup>4</sup>。

年齢層別にみると、18～29歳は他の年齢層と比

<sup>4</sup> 自分で事業を開業した人は、開業した時期にかかわらず起業家といえるが、本稿では近年の起業についての分析をする目的から、2010年以降に開業している人（調査時点までの直近5年11カ月間に開業した人）を起業家とした。2013年度と2014年度の調査においても、調査時点までの直近5年11カ月間に開業した人を起業家としている。

表-4 職業

(単位：%)

		会社や団体の 常勤役員	正社員・職員 (管理職)	正社員・職員 (管理職以外)	非正社員	家族従業員	学生	専業主婦・ 主夫、無職	その他
起業家 (n = 407)		8.1	32.9	32.2	19.2	1.7	1.7	4.2	0.0
起業予備軍 (n = 460)		1.6	16.9	32.6	23.1	1.3	7.0	15.0	2.5
起業無関心層 (n = 436)		1.0	8.4	30.2	25.2	0.5	5.1	28.9	0.7
起業家	18～29歳 (n = 65)	10.8	13.8	46.2	15.4	0.0	9.2	4.6	0.0
	30～49歳 (n = 210)	3.8	30.5	35.7	24.8	1.9	0.5	2.9	0.0
	50～69歳 (n = 132)	13.6	46.2	19.7	12.1	2.3	0.0	6.1	0.0
起業予備軍	18～29歳 (n = 117)	1.0	1.0	34.7	25.0	0.7	25.5	10.0	2.1
	30～49歳 (n = 230)	1.4	23.5	37.5	20.1	0.5	0.5	13.9	2.6
	50～69歳 (n = 113)	2.8	19.9	20.2	27.4	3.5	1.0	22.4	2.8
起業無関心層	18～29歳 (n = 80)	1.0	1.0	32.9	20.1	1.6	27.7	15.7	0.0
	30～49歳 (n = 179)	1.4	9.4	42.4	27.4	0.0	0.0	18.4	1.1
	50～69歳 (n = 177)	0.5	10.8	16.7	25.4	0.5	0.0	45.5	0.5

(注) 1 起業家の年齢は開業時の年齢で区分している (以下同じ)。  
 2 起業家は開業直前の職業である。

べて起業家の割合が0.7%と低い。一方で、起業予備軍 (22.1%) と起業無関心層 (68.3%) の割合は他の年齢層よりも高くなっている。起業意欲の醸成を働きかけることで起業家が生まれる余地は、18～29歳が最も大きいといえる。

そこで以下では、若年層の起業を促進するには何が重要かを検討するために、18～29歳における起業への関心や起業の準備などについて、本調査の結果をもとにみていくことにする。なお、年齢層別の集計について、スクリーニング調査では30歳以上の年齢を10歳きざみでまとめた5区分で行っているが、本調査では、同様に区分すると一部の年齢層で該当数が少なくなるため、「18～29歳」「30～49歳」「50～69歳」の3区分で行っている。また、起業家の年齢は、本調査においては調

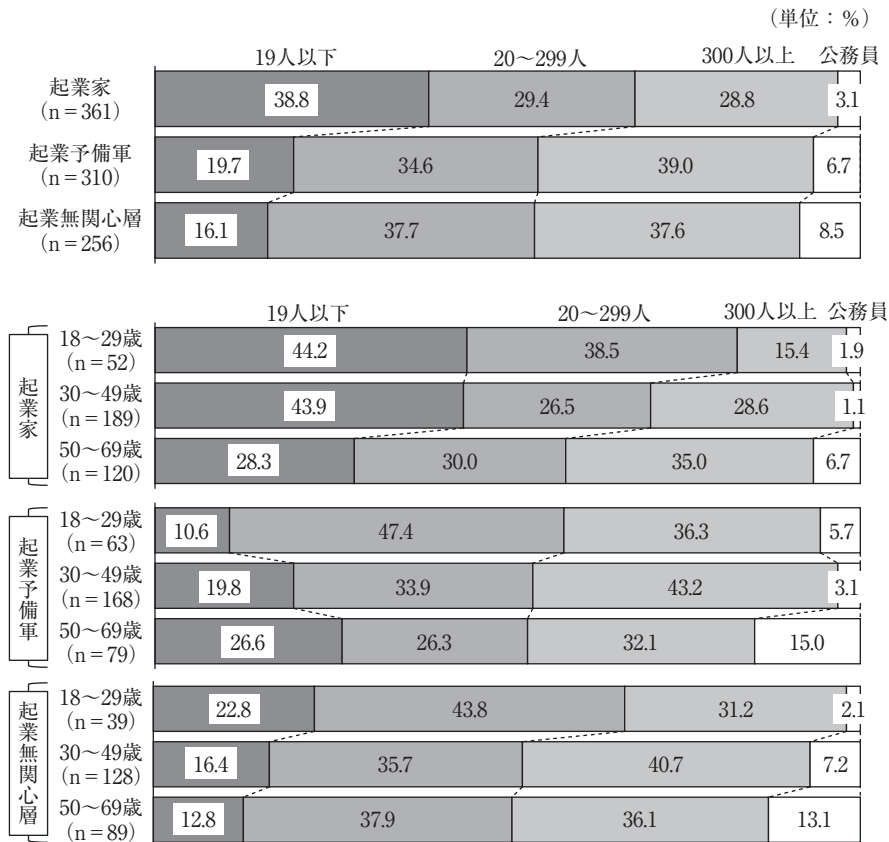
査時点の年齢ではなく開業したときの年齢をもとに区分している。

#### 4 属性の違い

まずは、仕事に関連する属性について、起業家、起業予備軍、起業無関心層における違いを確認しておこう。

職業 (起業家は開業直前の職業) をみると、起業家は「会社や団体の常勤役員」が8.1%であり、起業予備軍の1.6%、起業無関心層の1.0%よりも高い (表-4)。「正社員・職員 (管理職)」についても、起業家は32.9%であり、起業予備軍の16.9%、起業無関心層の8.4%と比べて高い。一方で「非正社員」「学生」「専業主婦・主夫、無職」は、

図-3 勤務先の従業者規模



(注) 1 表-4で、「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員(管理職)」「正社員・職員(管理職以外)」「非正社員」「家族従業員」と回答した人に尋ねたものである。  
 2 起業家は開業直前の勤務先の従業者規模である。  
 3 「わからない/答えたくない」を除いて構成比を算出している(以下同じ)。

起業家よりも起業予備軍や起業無関心層のほうが高い。

18~29歳の年齢層では、「会社や団体の常勤役員」と「正社員・職員(管理職)」に加えて「正社員・職員(管理職以外)」の割合も、起業家は起業予備軍や起業無関心層と比べて高くなっている。起業予備軍や起業無関心層では「学生」の割合が高く、それぞれ25.5%、27.7%を占めている。

図-3は、職業が「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員(管理職)」「正社員・職員(管理職以外)」「非正社員」「家族従業員」と回答した人に対して、勤務先の従業者規模(起業家は開業直前の勤務先の従業者規模)を尋ねた結果である。起業家は「19人以下」の割合が38.8%と、起業予備

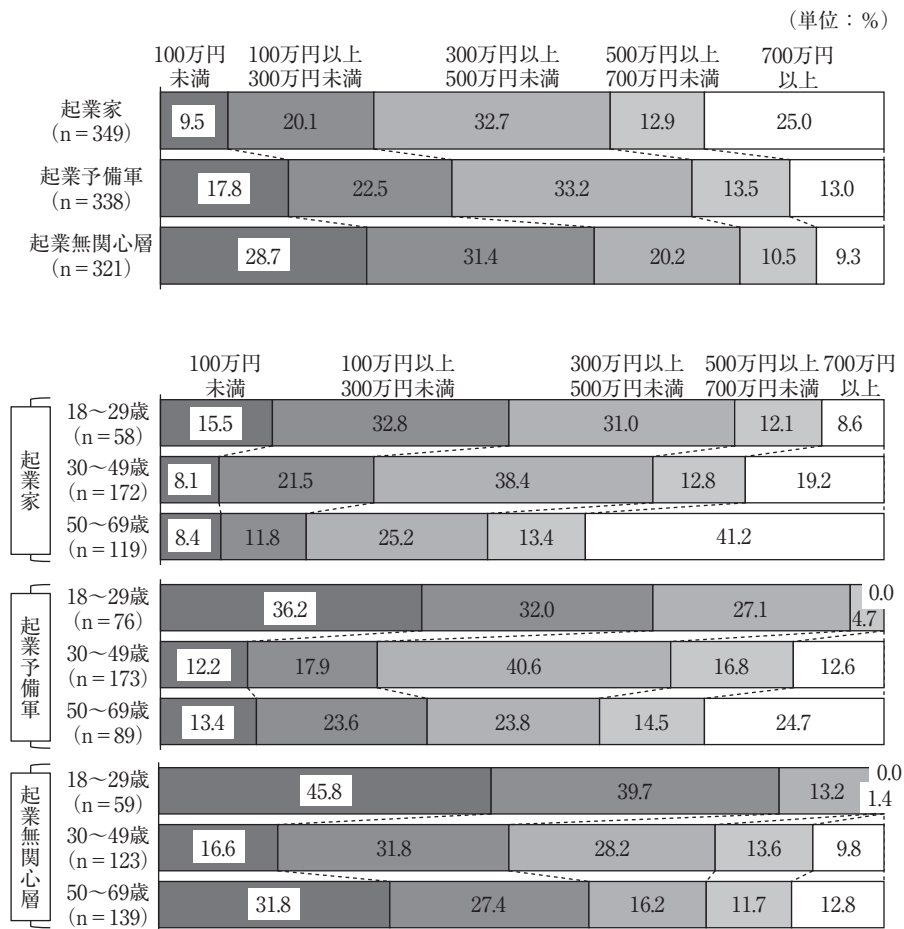
軍の19.7%、起業無関心層の16.1%よりも高く、小さな企業から生まれる割合が相対的に高いといえる。

年齢層別にみると、起業家では18~29歳と30~49歳は「19人以下」が約44%を占めるが、50~69歳は28.3%と相対的に低い。50~69歳では「300人以上」の割合が最も高く、この「300人以上」は年齢層が高いほど割合は高くなっている。

年収(起業家は開業直前の年収)については、起業家は年収が多い人の割合が相対的に高い(図-4)。「700万円以上」の割合は、起業予備軍の13.0%、起業無関心層の9.3%に対して、起業家は25.0%である。「100万円未満」の割合は、起業予備軍や起業無関心層は「学生」「専業主婦・主夫、



図-4 年収



(注) 起業家は開業直前の年収である。

無職」の割合が高いこともあり、起業家（9.5%）よりも、起業予備軍（17.8%）や起業無関心層（28.7%）のほうが高い。

しかし、年収の少ない起業家も存在している。とくに18~29歳では「100万円未満」が15.5%、「100万円以上300万円未満」が32.8%であり、5割弱は300万円未満である。収入が少ないなかでも、起業を実現させている人はいる。

仕事をするにあたって最も重視することとして「収入」をあげる割合は、起業家は32.9%、起業予備軍は34.7%、起業無関心層は31.6%で、大きな違いはない（図-5）。起業家では「やりがい」の割合が37.8%と最も高く、起業無関心層では「私生活との両立」が43.5%と最も高い。起業予備軍

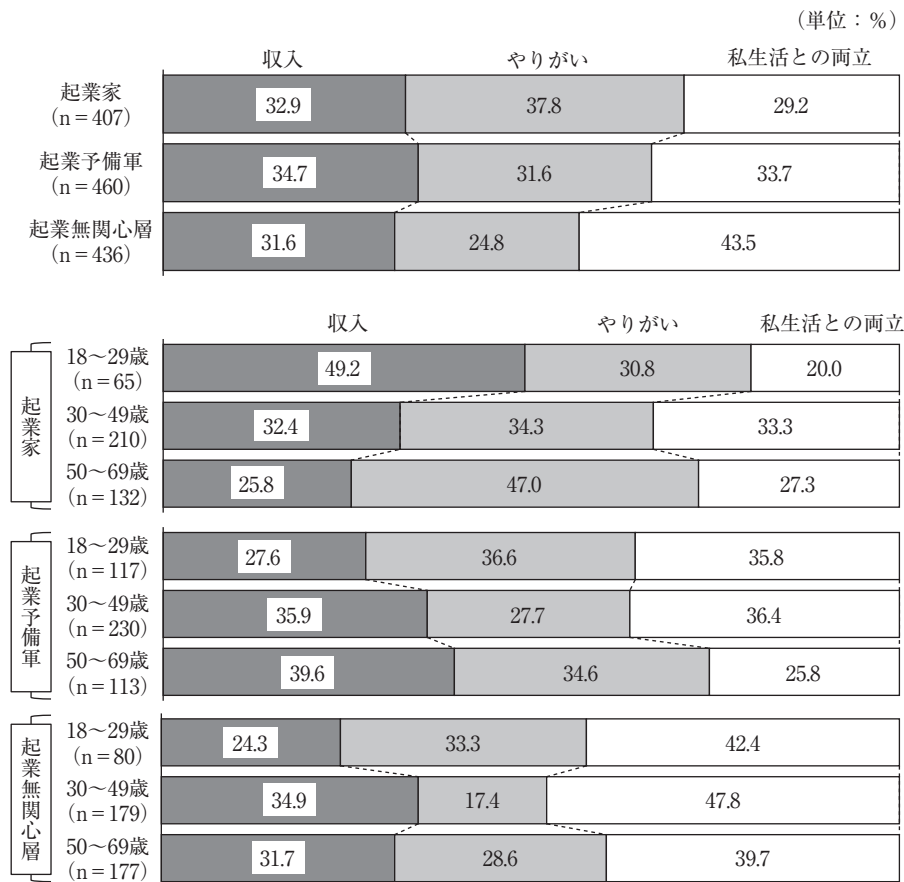
は「収入」「やりがい」「私生活との両立」が同程度の割合である。

ただし、年齢層によって最も重視することには違いがみられる。起業家は、18~29歳では「収入」が49.2%で最も高いのに対して、50~69歳では「やりがい」が47.0%で最も高い。「収入」は年齢層が低いほど、「やりがい」は年齢層が高いほど、割合は高くなっている。起業予備軍については、年齢が高いほど「収入」の割合が高くなるようである。

## 5 起業への関心

起業予備軍と起業無関心層の違いは、起業への

図-5 仕事をするにあたって最も重視すること



(注) 仕事をしていない人に対しては、仕事をするとしたらどれを重視したいかを尋ねている。

関心の有無である。また、起業家と起業予備軍の違いは、実際に起業したかどうかであるが、起業を実現している分だけ、起業家のほうが起業への関心の程度がより強いととらえることもできるだろう。ここでは、起業への関心に差を生じさせる要因として、身近な起業家の有無と起業・企業経営に関する授業を受けた経験についてみていく。

家族や身近な人のなかに、自ら起業して経営者となった人がいるかを尋ねたところ、「起業した人がいる」割合は、起業家は68.6%で、起業予備軍の53.3%、起業無関心層の31.7%よりも高い(表-5)。どのグループでも、「父親、母親」「両親以外の家族・親戚」「友人・知人」の割合が高いが、順位はグループによって異なる。「友人・知人」についていえば、起業家では最も割合が高い

いが、起業予備軍では2番目、起業無関心層では3番目となっている。

起業家を年齢層別にみると、「友人・知人」の割合は18~29歳では26.2%で、30~49歳の38.6%、50~69歳の31.8%と比べて低い。対して「父親、母親」の割合は、18~29歳では32.3%で、30~49歳の30.5%、50~69歳の22.0%よりも高い。起業予備軍については、18~29歳の「友人・知人」の割合は起業家と同様に他の年齢層よりも低い、「父親、母親」の割合は起業家と違って18~29歳のほうが低い。18~29歳の場合、「友人・知人」よりも「父親、母親」のほうが、起業の実現に資するロールモデルとなりうるのかもしれない。

起業・企業経営に関する授業を受けた経験については、「受けた経験がある」割合は、起業予備

表－5 身近な起業家の有無（複数回答）

（単位：％）

	起業した人がいる	起業した人は						いない	
		父親、母親	両親以外の家族・親戚	上司・同僚・部下	勤務先の取引先	友人・知人	その他の人		
起業家 (n=407)	68.6	28.0	30.2	14.0	8.6	34.4	0.0	31.4	
起業予備軍 (n=460)	53.3	18.7	26.8	7.7	4.0	21.6	0.3	46.7	
起業無関心層 (n=436)	31.7	11.4	18.0	3.0	0.8	9.2	0.5	68.3	
起業家	18～29歳 (n=65)	72.3	32.3	30.8	7.7	6.2	26.2	0.0	27.7
	30～49歳 (n=210)	72.4	30.5	31.9	14.8	9.0	38.6	0.0	27.6
	50～69歳 (n=132)	60.6	22.0	27.3	15.9	9.1	31.8	0.0	39.4
起業予備軍	18～29歳 (n=117)	40.2	12.9	20.6	2.0	1.0	12.8	0.7	59.8
	30～49歳 (n=230)	62.2	22.8	30.8	12.1	6.3	27.8	0.3	37.8
	50～69歳 (n=113)	48.7	16.5	25.2	4.5	2.5	18.2	0.0	51.3
起業無関心層	18～29歳 (n=80)	29.6	9.3	17.2	3.2	1.0	9.9	0.0	70.4
	30～49歳 (n=179)	27.8	12.7	13.1	2.7	0.9	8.6	0.7	72.2
	50～69歳 (n=177)	36.6	11.0	23.3	3.1	0.5	9.6	0.5	63.4

(注) 1 家族や身近な人のなかに、自ら起業して経営者となった人がいるかを尋ねたものである。  
 2 起業家に対しては、自身が起業する前に起業して経営者となった人について尋ねている。

軍が45.2%で最も高く、次いで起業家の36.6%となっている（表－6）。起業無関心層は30.7%である。授業の内容ごとみにみていくと、「企業・職場見学」「職業体験」は起業予備軍で最も高く、それぞれ33.8%、26.3%である。しかし、「起業・企業活動に関する講義・講演の聴講」「ビジネスプランの作成」「模擬会社・模擬店舗の設立・運営」を受けた割合は起業家が最も高く、それぞれ19.4%、12.3%、12.8%である。

年齢層別にみると、起業家、起業予備軍、起業無関心層のいずれも、「受けた経験がある」割合は18～29歳が最も高い。起業家では69.2%、起業予備軍では75.9%、起業無関心層では73.7%である。また、18～29歳のなかでも、「起業・企業活

動に関する講義・講演の聴講」「ビジネスプランの作成」「模擬会社・模擬店舗の設立・運営」は、起業予備軍や起業無関心層よりも、起業家のほうが受けた経験がある割合は高くなっている。

こうした授業を受けたことが起業に関心をもったきっかけとなったかどうかは、表－6からはわからない。「起業に関心があるので関連する授業を受けた」という関係性も考えられるためである。そこで、起業に関心をもったきっかけをみると、「起業や起業家に関する授業・講義を受けた」と回答している割合は、起業家では1.0%、起業予備軍では2.1%とわずかである（表－7）。授業を受けた割合が高かった18～29歳に限ってみても、高いとはいえない。起業や起業家に関する授業・

表-6 起業・企業経営に関する授業を受けた経験 (複数回答)

(単位: %)

		受けた経験がある	企業・職場見学	職業体験	起業・企業活動に関する講義・講演の聴講	ビジネスプランの作成	模擬会社・模擬店舗の設立・運営	受けた経験はない
起業家 (n = 407)		36.6	28.3	24.3	19.4	12.3	12.8	63.4
起業予備軍 (n = 460)		45.2	33.8	26.3	18.1	7.3	8.2	54.8
起業無関心層 (n = 436)		30.7	22.3	21.5	9.3	1.5	4.1	69.3
起業家	18~29歳 (n = 65)	69.2	58.5	63.1	46.2	33.8	32.3	30.8
	30~49歳 (n = 210)	35.7	25.7	21.4	17.6	10.0	10.5	64.3
	50~69歳 (n = 132)	22.0	17.4	9.8	9.1	5.3	6.8	78.0
起業予備軍	18~29歳 (n = 117)	75.9	57.0	62.3	34.2	11.9	14.9	24.1
	30~49歳 (n = 230)	39.1	27.8	16.6	15.2	6.8	7.0	60.9
	50~69歳 (n = 113)	25.7	21.9	8.8	7.3	3.5	3.5	74.3
起業無関心層	18~29歳 (n = 80)	73.7	54.5	72.7	29.5	3.6	10.8	26.3
	30~49歳 (n = 179)	25.5	18.7	14.4	6.1	0.9	3.4	74.5
	50~69歳 (n = 177)	16.5	11.5	5.6	3.4	1.1	1.7	83.5

講義は、関心をもつきっかけとはなっていないようである<sup>5</sup>。

では、起業家や起業予備軍はどのようなきっかけで、起業に関心をもつようになったのか。最も割合が高かったのは「きっかけは覚えていない」という回答で、起業家では29.7%、起業予備軍では47.9%である。漠然と起業に関心をもつようになるケースが一定数存在するようである。それ以外のきっかけでは「勤務先の収入や昇進、仕事内容などに不満があった」の割合が高く、起業家は14.0%、起業予備軍は10.7%である。次いで、「友人・知人に事業を営んでいる人がいた」が、起業家は10.3%、起業予備軍は6.3%となっている。

18~29歳では、起業家は「友人・知人に事業を営んでいる人がいた」と「友人・知人から勧められた」の割合がともに13.8%で最も高く、起業予備軍は「友人・知人に事業を営んでいる人がいた」が7.4%で最も高い。若年層では、友人・知人がきっかけとなって起業に関心をもつことが、相対的に多い。

## 6 起業の準備

次にみていくのは、起業に必要な知識等の勤務先での獲得や、起業にあたって収集した情報など、起業の準備に関する起業家と起業予備軍の違いで

<sup>5</sup> 関心をもつきっかけにはならなくとも、すでにある起業意識を高める効果は期待できるだろう。

表-7 起業に関心をもったきっかけ

(単位：%)

		起業家 (n = 407)				起業予備軍 (n = 460)			
			18~29歳 (n = 65)	30~49歳 (n = 210)	50~69歳 (n = 132)		18~29歳 (n = 117)	30~49歳 (n = 230)	50~69歳 (n = 113)
他者からの勧め	友人・知人から勧められた	7.4	13.8	7.6	3.8	5.7	3.3	6.0	7.4
	勤務先から勧められた	4.7	7.7	5.2	2.3	0.7	0.0	0.9	1.0
	取引先から勧められた	3.7	3.1	2.9	5.3	1.5	0.0	1.5	3.1
ロールモデルの存在	友人・知人に事業を営んでいる人がいた	10.3	13.8	10.0	9.1	6.3	7.4	7.3	3.2
	家族に事業を営んでいる人がいた	5.7	3.1	6.7	5.3	3.7	4.1	3.8	3.2
	勤務先の上司・同僚・部下が起業した	2.2	3.1	0.5	4.5	2.0	1.7	2.7	1.0
起業家への憧れ	雑誌や書籍などで起業や起業家の記事を読んだ	3.9	1.5	4.8	3.8	5.9	2.7	5.5	10.0
	講演やテレビなどで起業や起業家の話を聞いた	2.0	4.6	1.4	1.5	3.8	5.0	3.3	3.6
	起業や起業家に関する授業・講義を受けた	1.0	0.0	0.5	2.3	2.1	3.8	1.4	1.8
就業上の問題	勤務先の収入や昇進、仕事内容などに不満があった	14.0	6.2	17.1	12.9	10.7	6.5	14.0	8.3
	病気などで勤務することが難しかった	3.7	1.5	3.3	5.3	2.1	1.0	1.9	3.8
	就職先が見つからなかった	2.9	1.5	2.4	4.5	1.8	2.1	1.7	1.8
	勤務先で早期退職の募集があった	1.7	0.0	1.9	2.3	0.8	0.0	1.0	1.0
	出産や育児、介護などで勤務を続けることが難しくなった	1.5	0.0	2.4	0.8	1.5	2.0	2.1	0.0
	勤務先が倒産・廃業した	1.5	1.5	1.9	0.8	0.2	0.0	0.0	0.7
その他のきっかけ		4.2	1.5	3.3	6.8	3.3	1.7	3.1	5.3
きっかけは覚えていない		29.7	36.9	28.1	28.8	47.9	58.7	43.9	44.8
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) きっかけについて、回答割合が高かった上位3項目に網掛け(1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け)をしている。

ある。ただし、起業家はすでに起業を実現したグループであるのに対し、起業予備軍はこれから起業しようとしているグループであるため、準備状況の違いには二とおりの解釈が考えられる。

一つは、その違いが起業家と起業予備軍を分かちつもの、すなわち起業の障害となりうるものであるということである。もう一つは、起業予備軍がまだその準備をする段階に至っていないために違

いが生じているにすぎないということである。どちらの解釈が正しいかは、起業予備軍のそれぞれの状況によっても異なるため、明確にはわからないが、少なくとも、その違いを埋めるような支援は、起業予備軍の起業を促す効果があるといえるだろう。

表-8は、起業に必要な知識等の勤務先での獲得についてまとめたものである。五つの項目につ

表－8 起業に必要な知識等の勤務先での獲得

(単位：%)

		起業家 (n = 378)				起業予備軍 (n = 339)			
			18～29歳 (n = 56)	30～49歳 (n = 202)	50～69歳 (n = 120)		18～29歳 (n = 72)	30～49歳 (n = 186)	50～69歳 (n = 81)
製品・商品・サービスに関する知識や技術	獲得できる	40.7	30.4	41.6	44.2	29.9	22.8	33.5	27.7
	どちらともいえない	42.1	48.2	42.1	39.2	45.0	50.1	42.0	47.3
	獲得できない	17.2	21.4	16.3	16.7	25.2	27.1	24.5	25.0
	DI	23.5	8.9	25.2	27.5	4.7	▲ 4.4	9.0	2.8
仕入・流通・宣伝など商品等の供給に関するノウハウ	獲得できる	31.5	28.6	29.2	36.7	18.9	15.1	23.7	11.3
	どちらともいえない	47.6	51.8	48.5	44.2	46.3	51.3	39.5	57.6
	獲得できない	20.9	19.6	22.3	19.2	34.8	33.6	36.8	31.1
	DI	10.6	8.9	6.9	17.5	▲ 15.9	▲ 18.5	▲ 13.2	▲ 19.8
財務・税務・法務など事業の運営に関するノウハウ	獲得できる	27.5	25.0	23.8	35.0	15.1	7.7	18.1	14.9
	どちらともいえない	47.1	50.0	48.0	44.2	46.9	53.3	43.6	48.9
	獲得できない	25.4	25.0	28.2	20.8	38.0	39.0	38.3	36.2
	DI	2.1	0.0	▲ 4.5	14.2	▲ 22.8	▲ 31.4	▲ 20.2	▲ 21.4
ビジネスのアイデア	獲得できる	28.0	28.6	25.2	32.5	21.5	20.1	25.7	13.1
	どちらともいえない	51.1	41.1	52.5	53.3	50.2	55.0	46.5	54.4
	獲得できない	20.9	30.4	22.3	14.2	28.3	24.9	27.8	32.5
	DI	7.1	▲ 1.8	3.0	18.3	▲ 6.8	▲ 4.8	▲ 2.1	▲ 19.4
自己資金	獲得できる	28.6	28.6	24.8	35.0	9.4	13.1	8.0	9.3
	どちらともいえない	45.8	50.0	45.5	44.2	42.3	49.4	40.9	39.2
	獲得できない	25.7	21.4	29.7	20.8	48.3	37.5	51.1	51.5
	DI	2.9	7.1	▲ 5.0	14.2	▲ 38.9	▲ 24.4	▲ 43.0	▲ 42.2

- (注) 1 表－4で、「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員（管理職）」「正社員・職員（管理職以外）」「非正社員」「家族従業員」と回答した人に尋ねたものである。  
 2 それぞれの項目について、起業家には起業する直前の勤務先で得ることができたかを、起業予備軍には現在の勤務先で得ることができると思うかを、尋ねている。  
 3 DIは「獲得できる」という回答割合から「獲得できない」という回答割合を差し引いた値である。

いて、起業家に対しては直前の勤務先で獲得できたかを、起業予備軍に対しては現在の勤務先で獲得できると思うかを尋ねている。五つの項目のうち、「獲得できる」の割合が最も高いのは「製品・商品・サービスに関する知識や技術」で、起業家は40.7%、起業予備軍は29.9%である。年齢層別にみても同様で、「製品・商品・サービスに関する

知識や技術」は、他の項目と比べ勤務を通じて獲得しやすいといえる。起業家と起業予備軍の比較では、どの項目も起業家のほうが高くなっている。とくに「自己資金」については、起業家の28.6%に対して起業予備軍は9.4%で、その差は19.2ポイントと最も大きい。

また、「獲得できる」という回答割合から「獲

表－9 起業にあたって収集した情報（複数回答）

（単位：％）

		起業家（n = 407）				起業予備軍（n = 457）			
			18～29歳 （n = 65）	30～49歳 （n = 210）	50～69歳 （n = 132）		18～29歳 （n = 117）	30～49歳 （n = 228）	50～69歳 （n = 112）
収集した情報がある		59.7	56.9	62.4	56.8	26.9	21.1	27.4	32.0
起業の手続き	会社の設立、個人事業の開業届出の方法	32.7	24.6	39.5	25.8	6.9	3.8	8.1	7.7
	事業計画書の作成方法	21.9	21.5	24.8	17.4	6.5	3.8	9.3	3.8
	起業にあたり必要となる資格や許認可など	17.7	16.9	21.9	11.4	8.2	7.1	8.3	9.1
資金	資金繰りの考え方やポイント	10.6	9.2	11.9	9.1	6.4	5.4	7.4	5.2
	資金を節約して起業する方法	10.6	15.4	13.8	3.0	4.3	4.4	5.0	2.8
	外部資金の調達先や調達方法	9.3	12.3	11.4	4.5	3.8	4.4	4.3	2.1
取引先・人材・立地	顧客・販路の開拓の方法	9.1	9.2	10.5	6.8	5.9	5.1	5.8	6.9
	仕入先・外注先の見つけ方や選び方	7.6	10.8	9.5	3.0	5.4	5.4	5.5	5.2
	人材の採用・育成、労務管理の方法	6.4	6.2	8.6	3.0	4.0	3.4	5.5	1.5
	店舗や事務所などの探し方や選び方	5.9	4.6	8.1	3.0	4.1	3.1	5.7	2.1
アイデア・知識等	インターネットを事業で活用する方法	15.5	15.4	18.1	11.4	5.0	2.7	3.4	10.5
	財務・税務・法務など事業の運営に関する知識・ノウハウ	15.5	12.3	17.6	13.6	2.9	3.8	3.4	1.0
	製品・商品・サービスに関する知識や技術	12.0	13.8	12.9	9.8	5.4	4.1	6.0	5.6
	ビジネスのアイデアの見つけ方や評価の方法	9.1	16.9	10.5	3.0	5.7	3.4	6.5	6.3
	仕入・流通・宣伝など商品等の供給に関する知識・ノウハウ	9.1	13.8	11.9	2.3	3.8	3.8	4.6	2.1
	知的財産に関する情報	4.9	10.8	5.7	0.8	4.2	4.1	5.3	2.1
とくにない		40.3	43.1	37.6	43.2	73.1	78.9	72.6	68.0
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

（注） 1 起業にあたって自分で調べたり知り合いや支援機関に教えてもらったりした情報について尋ねたものである。  
 2 「その他の情報」という選択肢もあげていたが、該当する有効回答がなかったため、表には記載していない。  
 3 収集した情報について、回答割合が高かった上位3項目に網掛け（1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け）をしている。

得できない」という回答割合を差し引いたDIの値は、起業家はすべての項目でプラスになっている。対して起業予備軍は「製品・商品・サービスに関する知識や技術」を除いてマイナスで、「獲得できない」と考えている人のほうが多い。

起業にあたっては、勤務先で知識等を獲得する以外に、必要な情報を自分で調べたり知り合いや支援機関に教えてもらったりすることがある。起業家では59.7%、起業予備軍では26.9%が、収集した情報があると答えている（表－9）。収集し

表-10 起業について相談できる相手 (複数回答)

(単位: %)

		起業家 (n = 407)			起業予備軍 (n = 460)				
		18~29歳 (n = 65)	30~49歳 (n = 210)	50~69歳 (n = 132)	18~29歳 (n = 117)	30~49歳 (n = 230)	50~69歳 (n = 113)		
相談できる相手がいる		74.2	84.6	74.3	68.9	40.6	32.5	43.9	42.4
人的 ネット ワーク	友人・知人	32.7	38.5	35.2	25.8	18.4	15.5	18.5	21.2
	先輩起業家	27.5	38.5	31.9	15.2	11.1	5.7	15.0	8.6
	家族・親戚	23.8	29.2	26.7	16.7	18.8	20.3	20.9	13.0
	勤務先・元勤務先の経営者・上司・同僚・部下	14.0	12.3	17.1	9.8	5.3	2.4	8.0	2.8
	勤務先・元勤務先の取引先	6.1	6.2	4.8	8.3	3.9	1.7	5.6	2.8
専門家・ 支援機関	税理士・会計士	16.5	7.7	18.6	17.4	3.7	0.7	3.8	6.6
	商工会議所・商工会	3.7	3.1	4.8	2.3	1.6	0.7	0.9	4.1
	民間の金融機関	3.7	1.5	3.8	4.5	0.9	0.0	1.5	0.7
	経営コンサルタント	3.4	3.1	3.8	3.0	3.0	1.0	2.7	5.6
	日本政策金融公庫・沖縄振興開発金融公庫	2.5	6.2	2.4	0.8	0.7	0.0	0.9	1.0
	公的な創業支援機関 (商工会議所・商工会、公庫を除く)	2.0	1.5	2.9	0.8	0.9	0.0	0.9	1.8
	民間の創業支援機関	1.7	1.5	1.0	3.0	0.9	0.0	0.9	1.8
その他	0.2	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	
相談できる相手はいない		25.8	15.4	25.7	31.1	59.4	67.5	56.1	57.6
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 相談できる相手について、回答割合が高かった上位3項目に網掛け (1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け) をしている。

た内容は、起業家では、「会社の設立、個人事業の開業届出の方法」が32.7%と最も高く、次いで「事業計画書の作成方法」の21.9%、「起業にあたり必要となる資格や許認可など」の17.7%となっている。年齢層別にみると、18~29歳は「ビジネスのアイデアの見つけ方や評価の方法」「資金を節約して起業する方法」「仕入・流通・宣伝など商品等の供給に関する知識・ノウハウ」などの割合が他の年齢層よりも高くなっている。

起業予備軍で割合が高いのは、「起業にあたり必要となる資格や許認可など」の8.2%、「会社の

設立、個人事業の開業届出の方法」の6.9%、「事業計画書の作成方法」の6.5%などである。起業家と同様に「起業の手続き」に関する情報の割合が高いが、起業家の収集した割合と比べると、その差は大きい。

起業について相談できる相手がいるかを尋ねたところ、相手がいる割合は、起業予備軍の40.6%に対して起業家は74.2%で、起業家のほうが高い(表-10)。相談相手としては、起業家では「友人・知人」の32.7%が最も高く、「先輩起業家」の27.5%、「家族・親戚」の23.8%が続く。起業予備



表-11 起業した業種・起業したい業種

(単位：%)

	起業家 (n = 404)				起業予備軍 (n = 460)			
		18~29歳 (n = 64)	30~49歳 (n = 209)	50~69歳 (n = 131)		18~29歳 (n = 117)	30~49歳 (n = 230)	50~69歳 (n = 113)
個人向けサービス業	15.8	21.9	17.7	9.9	7.1	4.7	8.2	7.3
建設業	12.9	9.4	14.4	12.2	2.0	1.0	2.6	2.0
小売業	9.9	10.9	9.6	9.9	6.4	3.8	5.8	10.4
事業所向けサービス業	9.7	1.6	6.2	19.1	2.8	1.0	2.6	5.1
情報通信業	9.2	14.1	9.1	6.9	4.9	5.1	5.6	3.1
不動産業	8.2	4.7	7.7	10.7	6.1	8.2	5.6	4.8
医療、福祉	6.7	9.4	9.1	1.5	6.2	4.1	7.9	5.0
飲食店・宿泊業	5.2	7.8	4.3	5.3	13.7	13.8	16.4	8.2
教育、学習支援業	4.0	4.7	3.8	3.8	4.6	6.4	3.4	5.3
運輸業	3.7	1.6	3.8	4.6	1.3	1.0	1.5	1.0
製造業	3.2	4.7	3.3	2.3	2.7	1.7	4.1	1.0
卸売業	2.7	3.1	3.3	1.5	1.0	0.0	1.5	1.0
その他の業種	8.9	6.3	7.7	12.2	1.5	0.0	2.6	1.0
まだ決めていない	—	—	—	—	39.6	49.2	32.1	44.8
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 1 起業家には起業した業種を、起業予備軍には起業したいと考えている業種を尋ねている。

2 業種について、回答割合が高かった上位3項目に網掛け(1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け)をしている。

軍で最も高いのは「家族・親戚」の18.8%で、次いで「友人・知人」の18.4%となっている。起業家と起業予備軍のどちらも、「専門家・支援機関」よりも「人的ネットワーク」にもとづく相手が多い。

年齢層別にみると、起業家の18~29歳は相談できる相手がいる割合が84.6%で、30~49歳の74.3%、50~69歳の68.9%よりも高い。一方、起業予備軍の18~29歳では相談できる相手がいる割合は32.5%で、30~49歳の43.9%、50~69歳の42.4%よりも低い。18~29歳は、起業家では最も高く、起業予備軍では最も低い。若年層の起業において相談相手の存在は重要な要素になっている

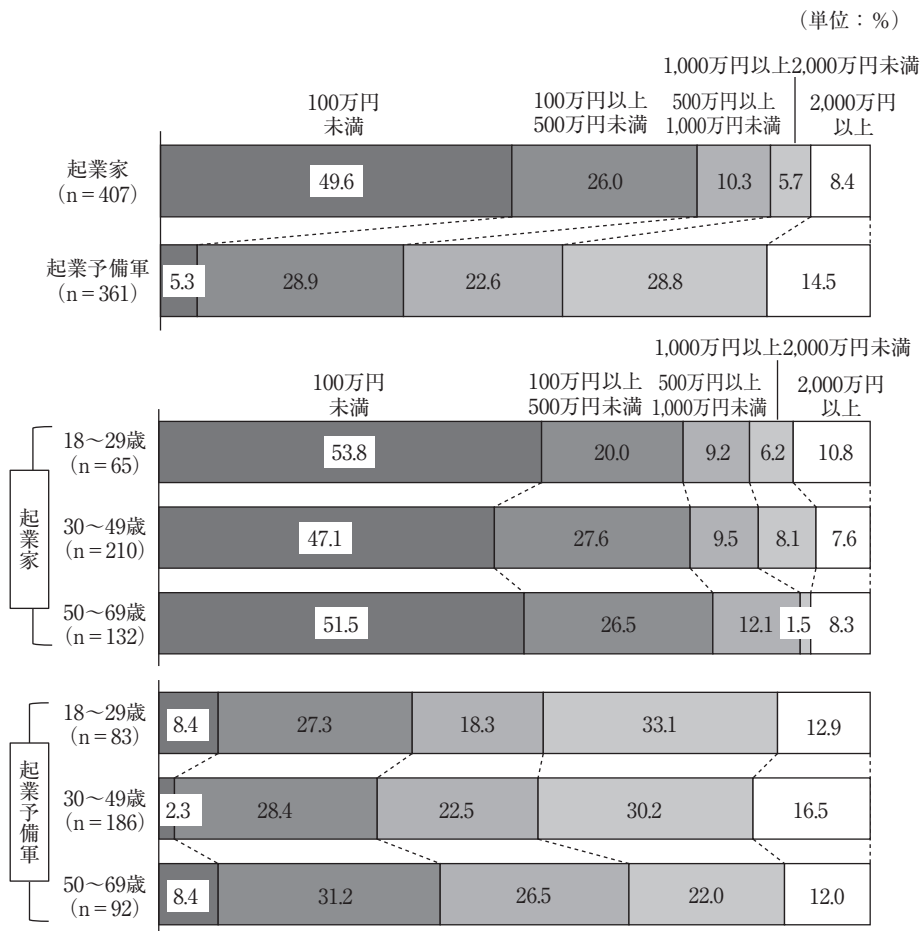
可能性が示唆される。また、起業家では年齢が低い層ほど、「友人・知人」「先輩起業家」「家族・親戚」を相談相手として挙げる割合が高い。

## 7 起業の実態

最後に、起業予備軍が起業したいと考えている業種や開業費用の見込み額などについて、起業家が実際に起業した事業と比較してみよう。

起業予備軍が起業したいと考えている業種をみると、39.6%は「まだ決めていない」と回答している(表-11)。特定の業種に固執せず、さまざま

図-6 開業費用・開業費用の見込み額



(注) 起業家には開業費用を、起業予備軍には開業費用の見込み額を尋ねている。

まな業種のなかからビジネスチャンスを探しているようである。すでに業種が決まっているなかでは、「飲食店・宿泊業」の割合が13.7%で最も高いが、起業家が「飲食店・宿泊業」で起業した割合は低く、5.2%である。

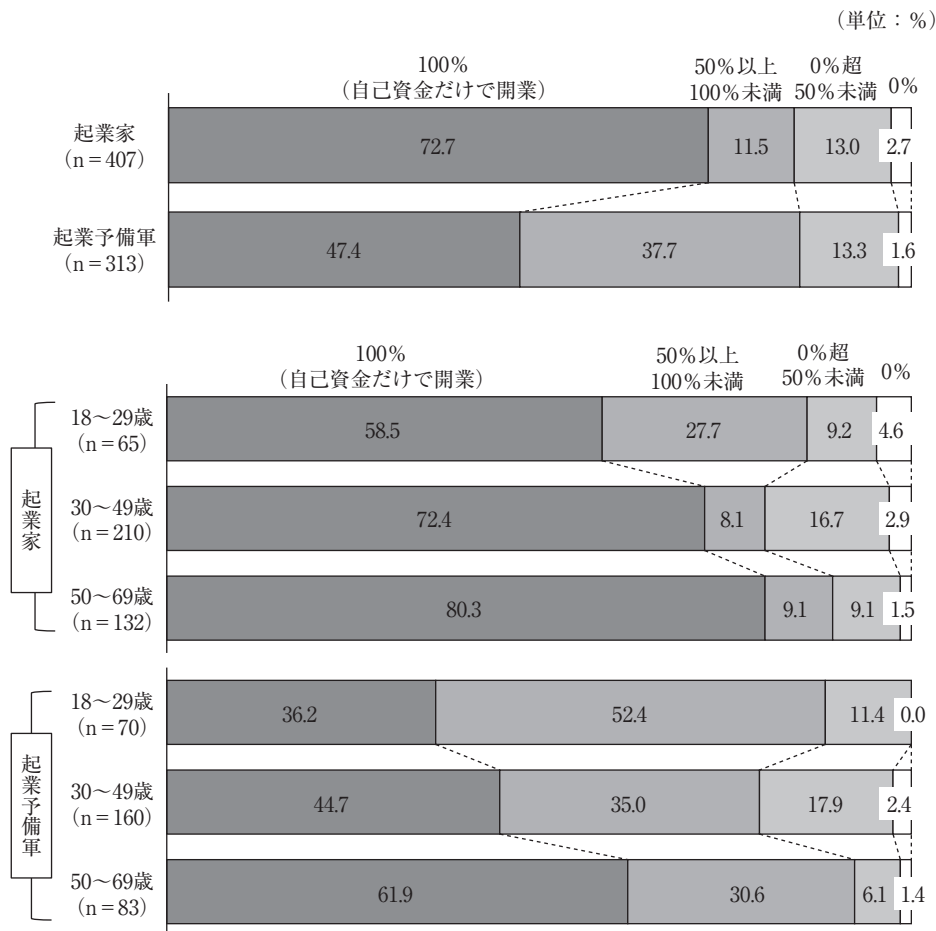
起業家が起業した業種で最も割合が高いのは「個人向けサービス業」の15.8%で、次いで「建設業」の12.9%となっている。起業予備軍におけるこれらの業種の割合は、それぞれ7.1%、2.0%であり、起業家が起業した業種と起業予備軍が起業したいと考えている業種には違いがあることがわかる。

18~29歳で割合が高い業種は、起業家では「個人向けサービス業」(21.9%)や情報通信業(14.1%)

など、起業予備軍では「飲食店・宿泊業」(13.8%)や「不動産業」(8.2%)などである。

開業費用については、起業家が起業した際にかかった費用は「100万円未満」の割合が49.6%と約半数を占めている(図-6)。一方、起業予備軍が見込んでいる開業費用で「100万円未満」が占める割合は5.3%である。起業予備軍では「500万円以上1,000万円未満」「1,000万円以上2,000万円未満」「2,000万円以上」の割合が起業家と比べて高くなっており、約65%が「500万円以上」と見込んでいる。起業家では約75%が「500万円未満」であり、対照的である。年齢層別にみても、この傾向は変わらない。なお、業種構成の違いによって起業家と起業予備軍の開業費用に違いが生じて

図-7 開業費用に占める自己資金割合



(注) 起業予備軍には予定している自己資金の割合を尋ねている。

いる可能性も考えられるが、業種ごとにみた場合でも、起業予備軍が見込んでいる開業費用は相対的に高かった。

実際の開業費用と比べて開業費用の見込み額が高い理由としては、実際に開業するときには開業費用を節約する工夫をすることが多く、当初想定していたよりも少ない開業費用となるケースがあることが考えられる。ほかにも、事業計画書をまだ作成しておらず、深く考えることなく開業費用を過大に見積もっている起業予備軍がいる可能性も考えられる。

また、起業予備軍がまだ起業していない理由と

して、「自己資金が不足している」は48.4%と最も高い<sup>6</sup>。そこで、開業費用に占める自己資金の割合(起業予備軍は予定している自己資金の割合)をしてみると、「100% (自己資金だけで開業)」の割合は、起業家は72.7%、起業予備軍は47.4%である(図-7)。起業予備軍では自己資金以外の資金を調達するという割合が高く、必ずしも自己資金だけで開業しようとしているわけではないことがわかる。

年齢層別では、起業家は50~69歳の80.3%、30~49歳の72.4%が「100% (自己資金だけで開業)」と回答しているのに対して、18~29歳は

<sup>6</sup> 2番目に高かったのは「失敗したときのリスクが大きい」の30.9%である。

58.5%である。同様に起業予備軍は、50～69歳の61.9%、30～49歳の44.7%に対して、18～29歳では36.2%である。起業家と起業予備軍のどちらも、年齢が低い層ほど「100%（自己資金だけで開業）」の割合は低くなっており、若年層ほど自己資金以外の資金を必要としているといえる。

## 8 おわりに

本稿では、2015年度起業と起業意識に関する調査の結果を、18～29歳の若年層に着目して見てきた。主な調査結果は以下のとおりとなる。

- ・全体（全国の18歳から69歳までの男女）に占める起業家（2010年以降に自分で事業を開業し、現在も経営している人）の割合は1.2%、起業予備軍（経営経験がなく、現在起業に関心がある人）の割合は15.6%、起業無関心層（経営経験がなく、以前も今も起業に関心のない人）の割合は61.7%である。年齢層別にみると、18～29歳は他の年齢層と比べて起業家（0.7%）の割合が低く、起業予備軍（22.1%）と起業無関心層（68.3%）の割合が高い。起業意欲の醸成を働きかけることで起業家が生まれる余地は最も大きいといえる。
- ・起業について相談できる相手がいる割合は、起業予備軍の40.6%に対して起業家は74.2%であ

り、起業家のほうが高い。なかでも、起業家の18～29歳は相談できる相手がいる割合が84.6%で他の年齢層よりも高い。一方、起業予備軍の18～29歳では相談できる相手がいる割合は32.5%で他の年齢層よりも低い。若年層の起業において相談相手の存在は重要な要素になっているようである。

- ・起業家が起業した際にかかった費用は「100万円未満」の割合が49.6%と約半数を占めているが、起業予備軍が見込んでいる開業費用で「100万円未満」が占める割合は5.3%である。開業費用に占める自己資金の割合は、起業家と起業予備軍のどちらも年齢が低い層ほど「100%（自己資金だけで開業）」の割合は低くなっており、若年層ほど自己資金以外の資金を必要としているといえる。

中小企業庁（2014）によると、起業家や起業希望者に占める「29歳以下」の割合は、以前と比べて低下している。起業家を増やすうえで、若年層に対して起業意欲の醸成を働きかけることは、欠かせない取り組みといえる。そして、若年層が起業を実現するには、起業について相談できる相手がいることや、自己資金以外の資金を調達できることが重要であると考えられるため、それらをサポートする取り組みが求められるだろう。

### <参考文献>

中小企業庁（2014）『2014年版中小企業白書』

藤井辰紀（2014）「起業予備軍と起業家—起業意識に関する五つの論点—」日本政策金融公庫総合研究所編『2014年版新規開業白書』同友館、pp.37-69

村上義昭（2015）「開業費用の調達と事業計画書の作成状況の実態—『起業と起業意識に関する調査』（2014年度より）—」日本政策金融公庫総合研究所編『2015年版新規開業白書』佐伯印刷、pp.113-148