

成長型スタートアップの周縁にいる開業者・非開業者 —事業の成長志向と起業への関心を軸にした分析—

日本政策金融公庫総合研究所主席研究員

桑 本 香 梨

日本政策金融公庫総合研究所主任研究員

笠 原 千 尋

要 旨

国では、多様化する社会課題や倍速で進歩する技術に対応し、日本経済を牽引するような開業者の輩出を目指している。2022年に国が策定した「スタートアップ育成5か年計画」にある、成長型スタートアップ10万社とユニコーン100社という数値目標を達成するためには、彼らを理解し、支援する機運を、社会全体で醸成していくことも必要である。

しかし、日本政策金融公庫総合研究所の調査では、成人人口の6割以上が開業に無関心で、開業自体も小規模化が進む。こうしたなかでは、開業者および非開業者の、成長型スタートアップに対する関心も弱いと想像される。そこで、本稿では、当研究所による「2024年度新規開業実態調査（特別調査）」と「2024年度起業と起業意識に関する調査」を用いて、成長型スタートアップに近い開業者の存在や、開業者に対する支援意欲、成長型スタートアップでの勤務の意向について調べた。

主な結果は次のとおりである。開業者の、ほかの開業者に対する支援意欲は、自身の事業における成長志向に比例する一方、事業の業況にはあまり左右されない。そして、成長志向が強い開業者は、若年層、男性、高学歴、大企業出身者という特徴があり、全体に占める割合は低い。非開業者については、起業に関心があると、開業者に対する支援意欲や成長型スタートアップへの勤務の意向が強くなる。なお、起業に関心がある人のなかでも、シニア層やミドル層では成長型スタートアップでの勤務の意向が弱まる傾向がみられた。

以上の結果から、成長型スタートアップの創出を活発にするうえでは、成長志向の強い開業者や起業への関心が高い人を中心に、支援の輪に巻き込んでいく方が効率的といえる。加えて、長期的な観点からは、起業に対する関心や開業者の成長志向を醸成していくことが重要である。

1 問題意識

(1) 成長型スタートアップへの期待

成長志向の強い開業を増やそうという機運が高まっている。発端は、岸田政権下の「新しい資本主義」の一環で、2022年11月に国が打ち出した「スタートアップ育成5か年計画」(以下、5か年計画)である。

本来、スタートアップは新規開業者全般を指すが、5か年計画では、①新しい企業で、②新しい技術やビジネスモデル(イノベーション)を有し、③急成長を目指す企業として用いられている(経済産業省、2024)。これは、清成・中村・平尾(1971)のいうベンチャービジネス、すなわち、「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業」で、「経営者自身が高度な専門能力」と「魅力ある事業を組織する企業家精神」をもっている「高収益企業」という定義に近い¹。以下、本稿では、従来使われてきたスタートアップの意味と区別するために、5か年計画などで用いられているスタートアップを「成長型スタートアップ」と呼ぶことにする。

5か年計画が策定された背景には、伸び悩む日本経済への懸念がある。国際通貨基金(IMF)によると、わが国の名目GDPは2023年にドイツに抜かれて4位に後退し、2026年にはインドに抜かれると予測されている。米国Forbes誌が発表した2024年の世界の公開会社ランキングでは、売上高、利益、資産、市場価値の四つの指標から成るスコアの上位10社に、日本の企業はランクインしていない。米国が6社、中国が3社、サウジアラビアが

1社を占め、日本企業の最上位はトヨタ自動車(株)の11位で、次は(株)三菱UFJフィナンシャル・グループの39位となっている。

米国では、GAFAM²と表される大手IT関連5社が国内経済を大きく成長させており、これらを除く米国の株式市場(S&P500)のパフォーマンスは、日本の株式市場(TOPIX)と大差ないといわれている(松岡、2023)。日本においてもGAFAMのような新興勢力の誕生が望まれるが、日本経済新聞社による日米の時価総額上位10銘柄(2025年1月15日時点)をみると、日本では、すべての企業で設立から50年以上経過しており、自動車や電機などの製造業が多い(表-1)。一方、米国では、2000年以降の設立が2社、1990年代の設立も3社と、業歴の短いハイテク関連の企業が目立つ。

こうした状況から、成長型スタートアップを増やし、次世代の産業構造への転換役となるユニコーンを創出することが、日本の競争力を高め、経済を飛躍させる鍵になると考えられている。先駆的な技術や柔軟な価値観、高い推進力によるイノベーションは、環境問題を筆頭に深刻化・多様化する社会課題の解決にもつながり得るとして、成長型スタートアップには大いに期待が寄せられている。

(2) 成長型スタートアップの現状

5か年計画では、将来、成長型スタートアップを10万社、ユニコーンを100社生み出すという目標を掲げている。しかし、現状は厳しい。東京都(2022)が引用する「Startup Ranking」というサイトでは、「高いイノベーション能力と、強い技術基盤をもち」「独立性を維持しつつ加速度的に成長し」かつ「最大寿命の目安は10年」という組織

¹ なお、最近はスタートアップを5か年計画に近い意味でとらえるケースが多く、東京都も、「新しいものの見方・考え方、革新的なテクノロジーやアイデアで新しいサービスを創造し、社会の課題を解決し、雇用を生み、経済を活性化して世界に貢献する」企業として、支援体制を強化している(東京都、2022)。

² Google、Apple、Facebook(現・Meta)、Amazon、Microsoft。

表－1 日米の時価総額上位10銘柄(2025年1月15日時点)

(1) 日本

順位	銘柄名	時価総額 (百万ドル)	設立年
1	トヨタ自動車(株)	290,873	1937年
2	(株)三菱UFJフィナンシャル・グループ	144,976	1919年
3	ソニーグループ(株)	125,159	1946年
4	(株)リクルートホールディングス	109,969	1963年
5	(株)日立製作所	109,638	1920年
6	(株)キーエンス	99,503	1974年
7	(株)ファーストリテイリング	97,650	1963年
8	(株)三井住友フィナンシャルグループ	94,694	1876年
9	日本電信電話(株)	88,291	1985年
10	ソフトバンクグループ(株)	83,993	1981年

(2) 米国

順位	銘柄名	時価総額 (百万ドル)	設立年
1	Apple, Inc.	3,524,878	1977年
2	NVIDIA, Corp.	3,262,803	1993年
3	Microsoft, Corp.	3,101,758	1981年
4	Amazon.Com, Inc.	2,297,109	1994年
5	Meta Platforms, Inc. A	1,326,160	2004年
6	Tesla, Inc.	1,294,649	2003年
7	Alphabet, Inc. A	1,116,071	1998年
8	Alphabet, Inc. C	1,064,133	
9	Broadcom, Inc.	1,056,014	1961年
10	Eli Lilly, and Co.	757,060	1876年

資料：日本経済新聞社、各企業ホームページ

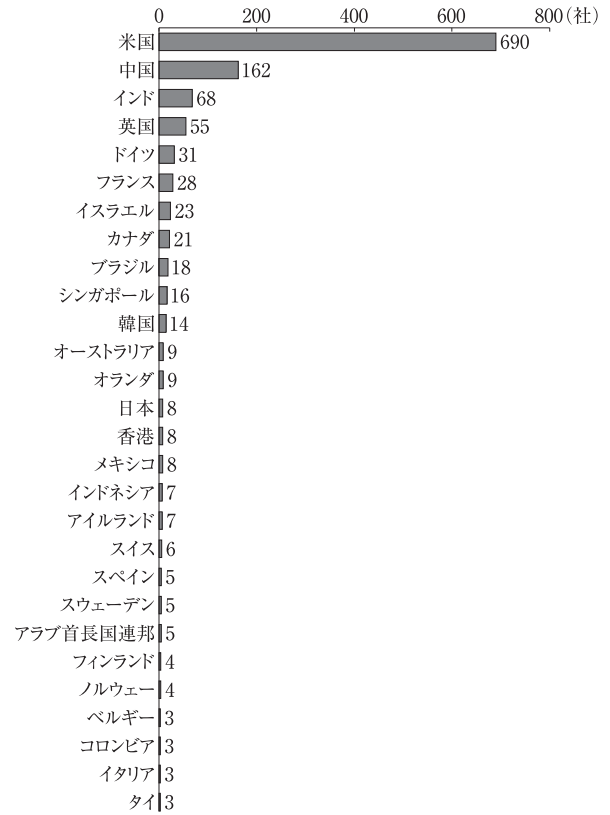
- (注) 1 時価総額は、東京外国為替市場における2025年1月15日17時時点の為替レート（1ドル＝157円53銭）で計算。
2 トヨタ自動車(株)、(株)三井住友フィナンシャルグループ、NVIDIA, Corp.は創立年。
3 設立年は、(株)三菱UFJフィナンシャル・グループは三菱銀行、(株)三井住友フィナンシャルグループは三井銀行、Meta Platforms, Inc. AはFacebook、Alphabet, Inc.はGoogleのデータ。

のデータを集めている。判断基準がやや曖昧ではあるが、2025年1月時点で同サイトが把握する日本の成長型スタートアップは、612社であった。

同サイトのデータによれば、米国が8万2,917社と最も多く、2番目がインドで1万7,648社、3番目が英国で7,578社となっている。米国の人口は3億3,650万人、インドは14億1,717万人、英国は6,760万人、日本は1億2,378万人であるから³、人口比で考えても、日本が成長型スタートアップの数で他国に水をあけられている状況は、明らかである。

ユニコーンについては、開業10年以内の未上場企業で、推定企業価値が10億ドル以上という定義が一般的であり、他国と比較しやすい。CB Insights

図－1 国・地域別ユニコーン数



資料：CB Insights「The Complete List of Unicorn Companies」(2024年)

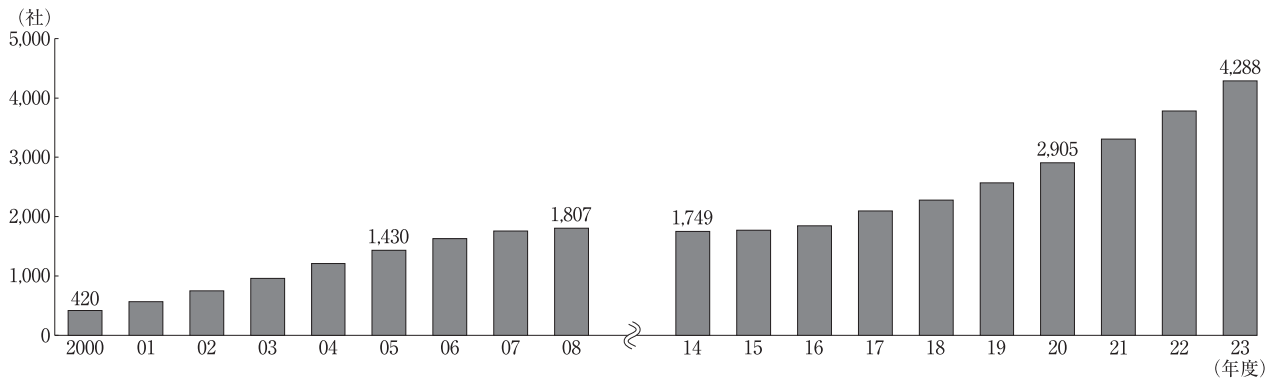
- (注) 1 2024年12月時点。
2 2社以下の国・地域は掲載を省略。

「The Complete List of Unicorn Companies」(2024年)によれば、2024年12月時点で世界に1,200社以上のユニコーンがあるが、その半分以上の690社を米国の企業が占めている(図－1)。中国が162社と2番目に多く、インド(68社)、英国(55社)が続く。日本は8社と少ない。評価額の上位10社には、米国の6社のほか、中国、シンガポール、英国、オーストラリアの企業1社ずつがランクインしている。

国はまた、5カ年計画の実行に向けて、研究大学1校につき50社の起業と最低1社の上場もしくはM&Aを目指す、「1大学1エグジット運動」を掲げる。大学で研究開発されている先端技術を生かした成長型スタートアップ(以下、大学発ベン

³ 米国、インド、英国の人口は外務省ホームページを参照。米国は2024年の米国統計局推計、インドは2022年の世界銀行、英国は2022年の英国統計局推計値を参照している。日本は、総務省「人口推計」の2024年確定値。

図－2 国内の大学発ベンチャーの数



資料：経済産業省「令和5年度大学発ベンチャー実態等調査」

(注) 1 全国の国公立大学（短期大学を含む）、高等専門学校、TLO、インキュベーション施設および都道府県庁を対象にアンケート調査を実施して把握したもの。

2 2009～2013年度は調査が実施されていない。

3 2023年度は10月時点。

チャー）を増やし、経済成長を促していくことをねらう。

これまでも国は、大学発ベンチャー支援に取り組んできた。2001年の「大学発ベンチャー1000社計画」（平沼プラン）では、大学発ベンチャーを1,000社創出する目標を掲げ（経済産業省、2001）、2004年度に達成している。2013年の安倍政権下で出された「日本再興戦略」では、「10年間に20件以上の大学発新産業創出」を目指し、その2年後の改訂版でも、「強い大学等発ベンチャー創出に資するような技術の発掘・育成を行い」「我が国における研究開発型ベンチャー創出とグローバル展開を加速する」と明記している（内閣府、2013、2015）。

国の方針を背景に、大学発ベンチャーの数は増えている。経済産業省「令和5年度大学発ベンチャー実態等調査」によれば、2023年10月時点で4,288社と、2000年度（420社）の10倍以上になっている（図－2）。ただ、注意したいのが大学発ベンチャーの定義である。同調査では、「研究成果ベンチャー」「共同研究ベンチャー」「技術移転ベン

チャー」「学生ベンチャー」「教職員等ベンチャー」「関連ベンチャー」の六つを大学発ベンチャーとしており、大学での研究成果を活用していることが明らかなのは、前の三つである⁴。なお、2023年度に新たに確認された大学発ベンチャーのうち、「研究成果ベンチャー」は44%、「共同研究ベンチャー」は12%、「技術移転ベンチャー」は2%であった⁵。

東京大学発ベンチャーについて子細に調べた長谷川・菅原（2015）は、学生が核となる大学発ベンチャーの経済効果は、教員の研究成果が核となる場合のそれに劣らないとしつつ、学生由来の大学発ベンチャーには研究成果の事業化に必ずしも該当しないケースの方が多いと指摘している。成長型スタートアップとしての大学発ベンチャーについて検討する際は、図－2の値から割り引いて考える必要があるだろう。

なお、経済産業省「令和5年度大学発ベンチャー実態等調査」が引用している米国AUTMによる米国の大学発ベンチャーの数をみると、2023年は

⁴ 「学生ベンチャー」と「教職員等ベンチャー」は、現役の学生もしくは教職員等によるベンチャーで、大学と深い関連のあるもの。「関連ベンチャー」は、大学が組織的に関係しているベンチャー等。

⁵ 大学発ベンチャーは六つの要件のいずれかに該当する先としているため、対象が重複していることがある。2023年度に加わった（前年度まで把握できていなかった分を含む）大学発ベンチャーは677社だが、定義別大学発ベンチャーの数は682社となっている。

7,214社となっている。「大学の知財をもとに設立されたスタートアップ企業」と、経済産業省の調査より狭義の大学発ベンチャーを対象にしているにもかかわらず、日本の数字を上回る。

2 先行研究でみる 成長型スタートアップ創出の課題

わが国で成長型スタートアップが少なく、企業ランキングでも上位に食い込めない理由として、国内の先行研究では、大きく資金と人材の問題を指摘している。

最先端の高度な技術を事業化したり、常識を覆すようなサービスを展開したりする場合、成功すれば、先行者として大きな利益を得ることができる。しかし、量産化のめどが立たなかったり、市場のニーズの大きさが見えなかったりするなかで、事業化に向けて多額の費用や長い時間を注ぎ込むことになるため、失敗のリスクも大きくなる。

例えば、大学発ベンチャーに代表されるディープテックの分野では、研究開発の成果を社会実装させるまでに、研究開発段階であるシード、事業を起こし、量産化の検証などを進めるアーリー、市場を開拓し、収益性を上げるなどして成長を加速させるミドル、市場での地位を確立し、安定成長を目指すレイターという段階がある。資金が続かなくなれば、それまでの開発も水の泡となってしまう。このような、ハイリスクで、多額かつ長期の資金供給が必要な案件では、借り入れ直後から返済義務が生じる金融機関からの融資よりも、ベンチャーキャピタルやエンジェル投資家などによるエクイティファイナンスの役割が期待されるところだが、その規模は欧米に比べて小さい。

ベンチャーエンタープライズセンター『ベン

表－2 ベンチャーキャピタルおよびエンジェル投資家による投資状況

(単位:億円、件、本)

	ベンチャーキャピタル (2022年)			エンジェル (2017年)
	投資額	投資件数	ファンドの 組成数	投資額
日本	3,274	2,075	62	46
米国	316,818	16,464	784	26,388
欧州	25,234	5,883	343	9,482

資料：ベンチャーエンタープライズセンター『ベンチャー白書2023』、みずほ情報総研「令和元年度中小企業実態調査事業（エンジェル税制活用による地方ベンチャー企業活性化に係る調査委託事業）」

(注) 1 ベンチャーキャピタルの実績は、日本は2022年度、米国と欧州は2022年のデータ。欧州は、投資先件数ではなく社数を使用。
2 日本はエンジェル税制を利用した投資家が対象であり、実際はもう少し大きい可能性がある。

チャー白書2023』による2022年のベンチャーキャピタルの投資額は、日本の3,274億円に対して、米国は31兆6,818億円、欧州は2兆5,234億円と、桁が違う(表－2)。投資件数もベンチャーキャピタルが組成したファンドの本数も、日本で特に少ない。また、みずほ情報総研「令和元年度中小企業実態調査事業（エンジェル税制活用による地方ベンチャー企業活性化に係る調査委託事業）」⁶が調べたエンジェルによる投資額(2017年)は、日本が46億円、米国が2兆6,388億円、欧州が9,482億円である。わが国におけるエクイティファイナンスが不活発であることは明らかである⁷。

この理由として、田所(2024)は、未上場株式市場の問題を取り上げる。例えば、米国では未上場株式の市場が整備されており、ベンチャーキャピタルだけではなく一般の個人投資家も、上場前の成長型スタートアップに投資をしたり、その株式を転売したりできる。成長型スタートアップは必要な資金を調達しやすい。一方、日本では未公開株式に対する規制が厳しく、発行募集が不活発なため、特定のベンチャーキャピタルやエンジェ

⁶ 経済産業省による委託事業。

⁷ 開業全般におけるエクイティファイナンスは、家族・親戚、友人・知人といった関係者の範囲にとどまりやすい(本庄、2015)。加えて、当研究所「2024年度新規開業実態調査」によるこれらからの出資・借り入れの規模は、調達額の7.5%にとどまる。

ルとの相対取引のかたちで資金調達が行われることが多い。セカンダリーマーケットも発展していないため、企業価値が資本調達額の累計を大きく超えることは起きにくいという。

5カ年計画ではこの問題にも言及し、大学発ベンチャーを含めた成長型スタートアップへの投資額を2021年時点の8,000億円台から2027年までに10倍強の10兆円に増やすとしている。具体的な方策として、各機関の出資機能の強化や海外投資家の呼び込み、エンジェル税制に関する申請手続きの簡素化等を挙げている。2024年の「金融商品取引法」改正では、未上場株式の仲介業務の参入要件を緩和するなど、市場の流通を促進しようと取り組む。

ただ、わが国のベンチャーキャピタルのリスク回避的な投資行動も問題視されている(忽那・山田・明石、1999)。加えて、大学発ベンチャーのようなディープテックに関しては、研究者と投資家の間の情報の格差の問題もある(桐畑、2010)。業歴がない、もしくは浅い開業者や、事業の核となるものが、一般には難解な研究成果である企業の場合、投資家にとっての不確実性は高くなる。また、大学発ベンチャーに関する研究では、開業者自身が、自己資本や公的補助金への依存傾向が強いことも、十分な資金調達がなされない背景として挙げられている(桐畑・参鍋・山倉、2009)。未上場株式市場が発達したとしても、根本的な問題が解決しなければ、流動性は高まらないのではない。

人材面での問題に関しては、まず、そもそもの起業家のパイが少ないという点がある。Global Entrepreneurship Monitorが算出する総合起業活動指数(TEA)は、起業活動をしている人が18~64歳の人口100人中何人いるかを示した指標である。

2022年⁸、日本は6.4で49カ国中43位という低さであった。

起業活動が不活発な理由として、日本人の安定志向がある(桑本・尾形・青木、2024a)。例えば、大学・大学院生の起業意識を国際比較できる「Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey」⁹を用いて、卒業直後の進路として考えている選択肢をみると、日本では「開業者として自分の会社を経営する」との回答割合が2.2%と、参加国平均(15.7%)を大きく下回る。「従業員250人以上の大企業で働く」の割合が38.4%と最も高い(参加国平均22.5%)。調査の回答者のうち起業準備中である学生の割合も、日本は4.1%と、参加国平均の25.7%に比べて低い。安定志向が強い学生にとって、起業することは選択肢として劣後するのだろう。ましてや、不確実要素が多い成長型スタートアップで起業する人は限られよう。

開業前後の問題もある。事業を始める際には、経営や財務の知識、営業のスキルやネットワークが必要になるが、起業の意思があっても、そうした能力を兼ね備えていない人は、少なからずいると考えられる。

この問題は特に、大学発ベンチャーにおいて指摘されている。国内の大学発ベンチャー234社を分析した桐畑・参鍋(2010)は、最高経営責任者がビジネス経験をもっている方が、業績パフォーマンスが良いことを明らかにしている。一方で、日英の大学発ベンチャーの比較では、日本は最高経営責任者を外部から登用しようとした割合が16.2%と低く(英国は51.2%)、最高財務責任者や最高営業責任者も、外部からの登用割合は英国に比べて低いという調査結果もある(桐畑、2010)。同調査では、国内の大学発ベンチャーにおける最高経営責任者の29.1%が、ビジネスの経験を有し

⁸ 2023、2024年調査に日本は参加していない。

⁹ 2、3年に1度のペースで世界約50カ国の大学・大学院で実施されている。2023年の調査には57カ国が参加し、計22万6,718人から回答を得ている(日本は1,837人)。

ていないという。さらに、経済産業省「令和5年度大学発ベンチャー実態等調査」によれば、大学発ベンチャーが、創業メンバー以外で役員人材を採用する場合、そのルートの大半は知人や友人であるが、個人的なネットワークの範囲では選択肢が限られてしまう。大学やベンチャーキャピタルなどの専門機関による人材供給のネットワークを広げていく必要がある。ただし、前述したように、安定志向の強いわが国では、成長型スタートアップに、立ち上げ時期から参加したいと考える人も少なく、人材供給のパイは小さくなるであろうと懸念される。

これまでも、全国の大学や科学技術振興機構（JST）などの支援機関においては、成長型スタートアップと外部の経営人材のマッチングや、産学連携の促進など、さまざまな具体策がとられてきた。また、5カ年計画で国は、大企業から成長型スタートアップへの出向など労働移動の円滑化を、一つの方策として挙げている。

しかし、日本経済団体連合会（以下、経団連）が2022年度から実施している「スタートアップフレンドリースコアリング」の結果をみると、成長型スタートアップに協力的な企業はそれほど多くないようである。このスコアリングは、経団連に加盟する大企業約200社を対象にした、約40問のアンケートへの回答をもとに行われる（日本経済団体連合会、2024）。設問には、成長型スタートアップに出向している従業員の数や、出向制度の有無、成長型スタートアップへの投資額、協業した大学発ベンチャーの数などがある。経団連のホームページをみる限りでは採点の基準を把握できないが、2023年度の結果では、回答企業150社の平均点数は1000点満点中334.7点となっている。総合得点のほかに、分野別の点数も表示されており、「成長型スタートアップエコシステムへの事業・人材の輩出」の分野では、300点満点中111.4点であった。

制度や設備を用意するだけでは十分ではないとの指摘もある。忽那・山田・明石（1999）は、企業家精神を尊重する社会的風土が未成熟であることが、成長型スタートアップ創出の根本的な障害になっていると問題視する。本庄（2023）も、既存組織が多くのリソースを囲い込み、ほとんどの人が起業に無関心な日本においては、起業のエコシステムが機能しにくいことを明らかにしている。わが国の安定志向の強い若者（桑本・尾形・青木、2024a）は、成長型スタートアップの設立だけではなく、成長型スタートアップへの就職や投資、産学連携、成長型スタートアップの顧客となることにおいても、消極的になることが予想される。

一方で、日本では特に、起業経験がある人はエンジェル投資家になりやすいという分析結果もある（Honjo and Nakamura, 2019）。ただ、近年、新規開業企業は小規模化の傾向が顕著である（桑本、2024）。事業の拡大に意欲的ではない開業者の場合、成長型スタートアップとのかかわり方の程度も弱くなるかもしれない。

本稿では、一般的な開業者および非開業者と、成長型スタートアップとのかかわり方について、分析を進める。第3節では、開業者の成長志向を調べるとともに、その他の開業者に対する支援意欲と成長志向の関係を分析する。続く第4節では、非開業者の起業に対する関心と、開業者への支援意欲や成長型スタートアップでの勤務の意向の関係について検証する。最後に第5節で分析結果をまとめ、わが国経済の起爆剤として期待される成長型スタートアップの周縁を形成する開業者と非開業者について考える。

3 開業者と成長型スタートアップ

本節では、当研究所による「2024年度新規開業実態調査（特別調査）」（以下、新規開業調査）の結果をもとに、開業者を大きく二つの視点から観

察する。

一つ目は、成長型スタートアップの成り手としての開業者である。新規開業調査による新規開業企業の従業者数の平均は2.8人で、調査を開始した1991年度の3.8人から減少している。開業費用の平均も、同期間に1,440万円から934万円へと低下している。開業には小規模化の傾向がみられるが、なかには従業者規模や売り上げ規模が、平均値を大きく上回るような開業者もいるだろう。成長型スタートアップを目指す開業者がどの程度存在するのかを確認したい。

二つ目は、成長型スタートアップの支え手としての開業者である。前節で触れたとおり、成長型スタートアップを増やすためには、彼らを人材や資金などの面でサポートする仕組みが必要である。こうした支援には、開業経験がある人の方が積極的なのではないか。成長型スタートアップと、そのほかの開業者のかかわり方を検証する。

（１）データ

新規開業調査は、日本政策金融公庫国民生活事業が2023年4月から同年9月に融資した企業のうち、融資時点で開業後4年以内の企業（開業前を含み、不動産賃貸業を除く）、9,495社に対して、2024年8月に行ったものである。調査は郵送で行い、2,393社から回答を得た（回答率25.2%）。

回答者のなかに、成長型スタートアップに近い企業はどれくらい存在するのか。新規開業調査における開業者の平均像は、40歳代前半の男性で、大学・大学院を卒業後、正社員・正職員として勤務した後に、「自由に仕事がしたかった」という理由で事業を始めていた。その事業は「個人企業」の「サービス業」が多く、従業者数は2.8人と少

ない。開業費用は1,000万円を下回り、大半を「金融機関等からの借入れ」と「自己資金」で賄っている。

一方、国民金融公庫（1976）が調べたベンチャービジネス¹⁰の経営者は全員、30歳代、大卒以上の高学歴で、能力発揮を目的に独立している。開業時の経営形態は法人企業、従業者数は5人以上である。新規開業調査の回答者のうち、これらの要件すべてを満たす人は16人であった¹¹。

また、現在の事業がベンチャービジネスやニュービジネスに該当すると思うかという問いに対して、「思う」と回答した開業者は10.9%で、「思わない」が70.7%と多い（表-3）。「わからない」との回答も18.4%あった。業種別にみると、「思う」との回答割合は情報通信業（31.7%）、卸売業（19.4%）、製造業（15.7%）で高く、反対に「思わない」では不動産業（85.0%）、運輸業（83.8%）、建設業（80.2%）で高い。

なお、設問では、ベンチャービジネス、ニュービジネスの定義を示していないため、回答者によってとらえ方は異なると考えられる。実際、「思う」と回答した開業者について、事業内容（自由記述）をみると、「生分解性プラスチック代替素材の開発・製造」「医療機器の研究開発」から「移動式トリミングサロン」「小中学生向け学習塾」まで幅広い。内容をすべて挙げることはできないが、成長型スタートアップに該当するような開業者はごく一部だと推察される。

産学連携についても尋ねると、大学などの研究機関と「連携し、商品・サービスに研究成果を取り入れた」という開業者は2.1%とわずかで、「連携したが、商品・サービスに研究成果を取り入れなかった」（0.3%）と合わせた「連携した」との割

¹⁰ 聞き取り調査を行った112社について、市場における独自の企業ポジション（企業特性）、収益性、将来性（発展能力）の三つの基準で「特に優れている」「やや優れている」「普通」の3段階で評価し、評価が特に高い58社を抽出している。

¹¹ 能力発揮という開業目的については、開業動機が「自分の技術やアイデアを事業化したかった」と「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」のいずれかである場合を充てた。

表－３ 現在の事業がベンチャービジネスやニュービジネスに該当すると思うか

(単位:%)

	思う	思わない	わからない
全体 (n=2,387)	10.9	70.7	18.4
建設業 (n=242)	5.0	80.2	14.9
製造業 (n=83)	15.7	66.3	18.1
情報通信業 (n=60)	31.7	53.3	15.0
運輸業 (n=68)	2.9	83.8	13.2
卸売業 (n=108)	19.4	62.0	18.5
小売業 (n=279)	12.9	69.5	17.6
飲食店・宿泊業 (n=315)	6.7	69.8	23.5
医療・福祉 (n=342)	9.4	72.8	17.8
教育・学習支援業 (n=71)	11.3	71.8	16.9
サービス業 (n=697)	12.5	67.1	20.4
不動産業 (n=100)	4.0	85.0	11.0
その他 (n=22)	22.7	72.7	4.5

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2024年度新規開業実態調査（特別調査）」（以下表－９まで同じ）

(注) 1 nは回答数（以下同じ）。

2 構成比は小数第２位を四捨五入して表示しているため、合計は100%にならない場合がある（以下同じ）。

3 「持ち帰り・配達飲食サービス業」は「小売業」に含む（以下同じ）。

表－４ 事業を始めるに当たり、商品やサービスの開発で大学などの研究機関と連携したか

(単位:%)

	連携した	連携し、商品・サービスに研究成果を取り入れた		検討したが、連携しなかった	そもそも連携を検討していない
		連携したが、商品・サービスに研究成果を取り入れた	連携したが、商品・サービスに研究成果を取り入れなかった		
全体 (n=2,334)	2.5	2.1	0.3	4.0	93.5
建設業 (n=235)	0.4	0.4	0.0	0.9	98.7
製造業 (n=82)	7.3	7.3	0.0	4.9	87.8
情報通信業 (n=59)	0.0	0.0	0.0	8.5	91.5
運輸業 (n=67)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
卸売業 (n=106)	4.7	3.8	0.9	6.6	88.7
小売業 (n=272)	2.6	1.8	0.7	3.3	94.1
飲食店・宿泊業 (n=308)	0.6	0.6	0.0	2.3	97.1
医療・福祉 (n=334)	4.5	4.2	0.3	7.5	88.0
教育・学習支援業 (n=71)	4.2	4.2	0.0	5.6	90.1
サービス業 (n=681)	2.6	2.1	0.6	4.3	93.1
不動産業 (n=97)	0.0	0.0	0.0	1.0	99.0
その他 (n=22)	4.5	4.5	0.0	0.0	95.5

合は2.5%であった（表－４）。「検討したが、連携しなかった」が4.0%で、「そもそも連携を検討していない」が93.5%と大半を占める。業種別にみると、「連携した」割合は、製造業（7.3%）や卸売業

（4.7%）、医療・福祉（4.5%）で比較的高くなっている。

今後の連携予定については、「現在、連携している」（1.8%）と「連携を予定している」（0.6%）の

表－5 現在の事業について、10年後の目指す姿として最も当てはまるもの

(単位:%)

	小規模経営	安定的経営	漸進的成長	等速的成長	加速度的成長
全体 (n=2,349)	17.8	41.1	19.1	17.6	4.5
建設業 (n=241)	11.2	66.4	10.8	10.8	0.8
製造業 (n=82)	12.2	42.7	25.6	8.5	11.0
情報通信業 (n=60)	10.0	40.0	16.7	13.3	20.0
運輸業 (n=65)	50.8	24.6	20.0	4.6	0.0
卸売業 (n=105)	15.2	41.0	21.0	10.5	12.4
小売業 (n=275)	20.0	43.3	18.5	14.2	4.0
飲食店・宿泊業 (n=308)	24.4	36.7	19.5	17.2	2.3
医療・福祉 (n=339)	7.4	34.5	17.7	37.2	3.2
教育・学習支援業 (n=71)	15.5	33.8	12.7	28.2	9.9
サービス業 (n=682)	20.7	35.8	23.3	16.0	4.3
不動産業 (n=99)	15.2	55.6	14.1	11.1	4.0
その他 (n=22)	13.6	68.2	13.6	4.5	0.0

(注)「自分だけ、もしくは自分と家族だけで小規模に経営する」を小規模経営、「数人の従業員を雇用し、安定的に経営する」を安定的経営、「事業所や従業員を増やすつもりはないが、ゆっくりと継続的に成長する」を漸進的成長、「数カ所の事業所や店舗をもち、右肩上がりに成長する」を等速的成長、「全国展開や海外展開を実現し、加速度的に成長する」を加速度的成長とした（以下同じ）。

割合を合わせても2.5%と少ないが、「いずれ連携してみたい」という回答が23.0%ある。「連携の予定はない」は74.6%であった。産学連携に興味をもつ開業者は一定数いるようである。

(2) 新規開業者の成長志向

開業者の事業規模は小さいが、なかには成長型スタートアップに相当するような強い成長志向をもつ開業者もいるかもしれない。そこで、現在の事業について、10年後に目指す姿として最も近いものを尋ねた。規模の小さなものから順にみると、「自分だけ、もしくは自分と家族だけで小規模に経営する」（以下、「小規模経営」という）が17.8%で、「数人の従業員を雇用し、安定的に経営する」（同「安定的経営」）が41.1%と最も多い（表－5）。「事業所や従業員を増やすつもりはないが、ゆっくりと継続的に成長する」（同「漸進的成長」）は19.1%で、「数カ所の事業所や店舗をもち、右肩上がりに成長する」（同「等速的成長」）は17.6%である。成長型スタートアップに最も近い、「全国展開や海外展開を実現し、加速度的に成長する」（同

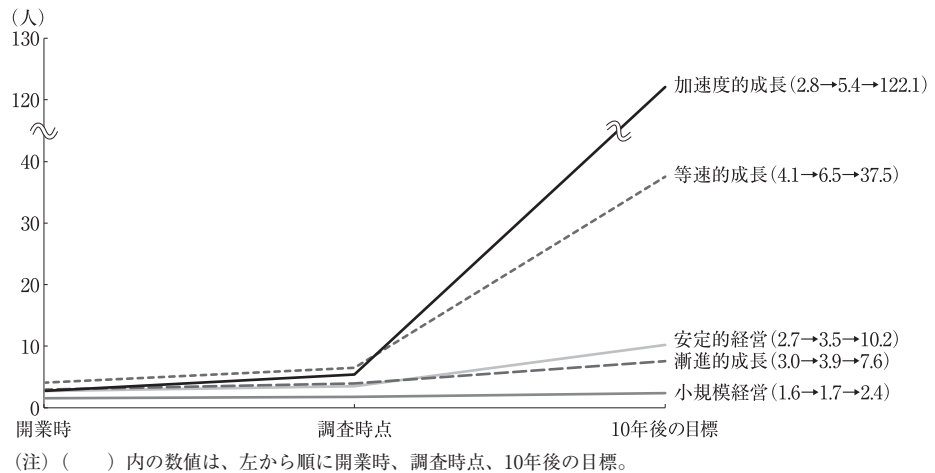
「加速度的成長」）は、4.5%と最も少ない。

なお、前項で確認した、現在の事業がベンチャービジネスやニュービジネスに該当すると「思う」人に限っても、「加速度的成長」は16.7%にとどまる。両方の要件に該当する開業者は全体の1.8%とわずかで、このデータからも、成長型スタートアップが非常に少ないことがうかがえる。

業種別では、情報通信業（20.0%）や卸売業（12.4%）、製造業（11.0%）で「加速度的成長」の割合が高い。これらは、前掲表－3で、事業の内容がベンチャービジネスやニュービジネスに該当すると「思う」との回答割合が特に高かった業種である。

図－3は、「小規模経営」から「加速度的成長」までの5類型の平均従業者数について、開業時、調査時点、10年後の目標の3時点で並べたものである。「等速的成長」では開業時が4.1人、調査時点が6.5人とほかの類型より多く、10年後は37.5人を目標にする。「加速度的成長」では、開業時は2.8人と、「安定的経営」（2.7人）や「漸進的成長」（3.0人）に近いが、調査時点で5.4人まで増え、10年後は122.1人への急拡大を目指す。これら二つの類

図－3 平均従業者数（開業時、調査時点、10年後の目標）



型で、10年後の目標の伸びが大きい。なお、10年後の目標の中央値は、「小規模経営」から順に、2.0人、6.0人、4.0人、17.0人、24.0人であった。

将来、上場したいと「考えている」開業者の割合は、「加速度的成長」で42.7%と、ほかの類型と比べて非常に高い。「小規模経営」では1.2%、「安定的経営」では6.3%、「漸進的成長」では3.9%、「等速的成長」では13.9%であった。事業の譲渡や売却に「大いに関心がある」割合も、「加速度的成長」で27.3%と、ほかの類型（「小規模経営」から順に4.3%、6.2%、6.9%、8.9%）を大きく上回る。

なお、「安定的経営」の方が「漸進的成長」よりも、10年後の従業者数が多く、上場を「考えている」割合も高い。「漸進的成長」を「ゆっくりと継続的に成長する」ことを目指しつつ、「事業所や従業員を増やすつもりはない」という定義にした一方で、「安定的経営」は「数人の従業員を雇用」するとしていることから、「安定的経営」が目指す従業者数が、「漸進的成長」の目標値を上回ったのではないか。以下では、両者の境界がやや曖昧な点に留意しながら、分析を進めたい。

（3）成長志向が強い新規開業者の特徴

「加速度的成長」の開業者の特徴をほかの類型と比べると、「男性」（86.7%）や開業時の年齢が

「29歳以下」（18.1%）の割合が高い（表－6）。最終学歴は「大学・大学院」（55.8%）、直前の勤務先の従業者規模は「1,000人以上」（21.1%）や「公務員」（2.2%）の割合が高い。若年層や中堅・大企業出身者が多い点は「等速的成長」も同様だが、最終学歴が「大学・大学院」である割合は「等速的成長」では約20ポイント低く、代わりに「専修・各種学校」の割合が高い。

開業動機（三つまでの複数回答）をみると、「加速度的成長」と「等速的成長」では、「事業経営という仕事に興味があった」（順に52.4%、53.9%）の割合が最も高い（表－7）。「加速度的成長」の回答割合をほかの類型と比べると、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」（49.5%）や「社会の役に立つ仕事をしたかった」（46.7%）などで高く、「自由に仕事をしたかった」（40.0%）、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」（34.3%）、「趣味や特技を生かしたかった」（3.8%）、「時間や気持ちにゆとりが欲しかった」（10.5%）、「適当な勤め先がなかった」（0.0%）で低くなっている。

平均開業費用は、「加速度的成長」では1,475.6万円と、全体平均（935.3万円）を大きく上回る。「小規模経営」では611.7万円、「安定的経営」では917.7万円、「漸進的成長」では957.3万円、「等速的成長」では1,142.4万円であった。ただ、資金

表－6 開業者の属性

(単位:%)

		小規模経営	安定的経営	漸進的成長	等速的成長	加速度的成長
性別	男性	66.9	80.7	66.5	78.5	86.7
	女性	33.1	19.3	33.5	21.5	13.3
	n	417	965	448	414	105
開業時の年齢	29歳以下	7.4	7.2	6.0	11.6	18.1
	30歳代	25.4	29.3	28.8	33.1	35.2
	40歳代	32.4	41.0	32.6	33.8	32.4
	50歳代	24.5	17.5	25.0	19.3	10.5
	60歳以上	10.3	5.0	7.6	2.2	3.8
	n	417	965	448	414	105
最終学歴	中学	3.9	5.3	2.9	4.5	1.9
	高校	28.1	30.8	24.8	23.6	23.1
	専修・各種学校	29.8	21.9	31.2	31.0	15.4
	短大・高専	5.1	3.7	5.2	4.2	3.8
	大学・大学院	33.0	38.2	35.9	36.7	55.8
	その他	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
	n	409	955	443	403	104
直前の勤務先の 従業者規模	100人未満	71.7	72.9	71.8	63.6	54.4
	100～300人未満	12.2	9.5	12.0	13.7	12.2
	300～1,000人未満	8.2	6.6	8.1	10.0	10.0
	1,000人以上	7.1	9.8	7.6	11.9	21.1
	公務員	0.8	1.2	0.5	0.8	2.2
	n	378	881	393	371	90

表－7 開業動機（三つまでの複数回答）

(単位:%)

	小規模経営	安定的経営	漸進的成長	等速的成長	加速度的成長
収入を増やしたかった	42.3	49.3	38.7	48.8	48.6
自由に仕事をしたかった	67.1	57.3	61.3	47.1	40.0
事業経営という仕事に興味があった	28.3	40.0	30.3	53.9	52.4
自分の技術やアイデアを事業化したかった	20.3	26.8	27.0	31.1	49.5
仕事の経験・知識や資格を生かしたかった	41.1	47.2	47.0	43.9	34.3
趣味や特技を生かしたかった	13.5	6.9	10.8	5.6	3.8
社会の役に立つ仕事をしたかった	16.7	23.7	21.8	35.0	46.7
年齢や性別に関係なく仕事をしたかった	14.0	7.7	12.8	6.6	6.7
時間や気持ちにゆとりが欲しかった	33.3	23.2	28.5	14.7	10.5
適当な勤め先がなかった	7.5	5.8	7.4	3.2	0.0
その他	6.0	6.6	6.5	7.1	7.6
n	414	961	445	408	105

調達先が「金融機関等からの借り入れ」と「自己資金」で大半を占める点は、どの類型も変わらない。「加速度的成長」の場合は、「金融機関等から

の借り入れ」が資金調達額の61.3%、「自己資金」が同22.4%で、「小規模経営」では順に62.5%、30.2%、「安定的経営」では同65.3%、26.3%、「漸

進的成長」では同62.9%、25.6%、「等速的成長」では同63.7%、23.0%であった。「ベンチャーキャピタルからの出資金」で費用の一部を調達した開業者は、「加速度的成長」でも1人しかいない。ただし、今後の資金調達方法として、ベンチャーキャピタルからの出資を検討している開業者は、全体では3.7%と少ないなか、「加速度的成長」では30.7%に上った。

また、ベンチャーキャピタルのほか、エンジェル投資家や企業からの出資を「いつか受けない」との回答割合は、「加速度的成長」では36.3%と高い。「受ける予定である」(11.8%)と合わせると48.0%を占め、「小規模経営」(6.9%)、「安定的経営」(18.5%)、「漸進的成長」(13.2%)、「等速的成長」(28.7%)を上回る¹²。エクイティファイナンスへの関心は、「加速度的成長」で特に強い。

調査時点の月商(1カ月の売上高)は、「加速度的成長」では716.9万円と、全体平均(430.8万円)を大きく上回る。「小規模経営」は152.7万円、「安定的経営」は389.2万円、「漸進的成長」は605.5万円、「等速的成長」は539.3万円であった。ただし、採算が「黒字基調」である割合は66.0%と、「加速度的成長」が5種類のなかで最も低い(その他は、「小規模経営」から順に67.1%、67.7%、66.6%、73.4%)。利益の確保よりも規模の拡大を優先させた結果なのかもしれない。

(4) 支え手としての新規開業者

ここまでみたように、開業者には、事業を急拡大させることよりも、安定的な経営を望む人が多い。わが国では、起業経験がある人はエンジェル投資家になりやすいというが(Honjo and Nakamura, 2019)、こうしたほかの開業者に対する支援の姿勢は、開業者の成長志向の強さ次第でも変わると予想される。

開業前後の人に対してしたいと思う支援の内容(複数回答)を尋ねると、全体では「開業や経営に関する相談機関の紹介」(23.5%)や「専門家(税理士、司法書士等)の紹介」(22.3%)、「仕入先・外注先の紹介」(22.0%)などが多く挙がっている(表-8)。「支援したいと思う」という開業者が67.6%に上る。

類型別にみると、「小規模経営」では、「支援したいと思う」の割合が49.9%と最も低い。周囲を支援できるほど、業界の知識や経営ノウハウ、資金の蓄積が十分ではないと判断する開業者が多いのかもしれない。「等速的成長」と「加速度的成長」では、「支援したいと思う」割合が特に高い。支援したい個別の内容すべてで、全体平均より回答割合が高くなっており、「等速的成長」では「専門家(税理士、司法書士等)の紹介」(33.5%)、「加速度的成長」では「商品・サービスの企画開発のサポート」(39.2%)の回答割合が特に高い。一方、「500万円以上の出資」や「500万円以上の貸し出し」は「加速度的成長」(順に5.9%、2.9%)でも1割に満たない。

総じて、成長志向が強い開業者の方が、支援に積極的なようである。ただ、前述のとおり、「加速度的成長」で特に月商の平均値が高かったことから、成長志向の強弱ではなく、単に事業規模の大小が、支援の意向に影響している可能性も考えられる。

そこで、支援の意向に対する成長志向の影響を確かめるために、「支援したいと思う」を1、「支援したいと思わない」を0とした被説明変数に、成長志向の5類型を説明変数にして、ロジットモデルによる推計を行う。説明変数には、調査時点の月商(対数)、採算(黒字基調ダミー)、業歴(対数)のほか、コントロール変数として、開業者の性別(男性ダミー)と開業時の年齢層も加える。

¹² 残りの選択肢は「受けたいと思わない」。

表－8 開業前後の人にしたい支援（複数回答）

（単位：％）

	全体	小規模 経営	安定的 経営	漸進的 成長	等速的 成長	加速度的 成長
支援したいと思う	67.6	49.9	71.2	61.7	79.4	82.4
開業や経営に関する相談機関の紹介	23.5	15.7	23.6	20.3	31.0	36.3
専門家（税理士、司法書士等）の紹介	22.3	11.6	24.4	15.2	33.5	30.4
仕入先・外注先の紹介	22.0	13.9	24.7	17.8	27.8	24.5
販売先・顧客の紹介	16.1	10.6	15.9	14.0	21.3	27.5
商品・サービスの企画開発のサポート	16.0	7.8	14.3	12.6	25.8	39.2
補助金や制度融資に関する情報の提供	14.7	11.4	14.3	12.6	19.6	21.6
資金調達に関するアドバイス	12.8	10.1	10.7	9.8	18.6	32.4
財務・法務・税務等の知識や情報の提供	10.2	6.3	9.6	9.6	15.1	13.7
設備や場所の提供	6.8	4.6	7.4	5.4	8.4	9.8
従業員確保のサポート	6.5	1.5	6.4	2.8	12.7	17.6
500万円以上の貸し出し	2.2	1.3	1.8	1.9	4.0	2.9
500万円以上の出資	2.0	0.3	1.7	1.6	3.7	5.9
その他	2.2	1.3	1.6	2.6	3.7	3.9
支援したいと思わない	32.4	50.1	28.8	38.3	20.6	17.6
n	2,261	395	933	428	403	102

なお、成長志向が強いほど月商の平均値が高くなっていったことから、成長志向と月商との間に多重共線性が生じる可能性がある。そこで先に、成長志向の5類型それぞれをダミー変数として、月商、採算との相関係数を算出したところ、いずれも相関は確認されなかった。平均値での比較では、「加速度的成長」で特に月商が大きく、「黒字基調」の割合は低くなるようにみえたが、統計的にみると、成長志向の強弱と事業の業況の間には有意な関係はないといえる。

推定結果を表－9のモデル1に示した。表中に掲載したオッズ比は、1を上回り、値が大きいほどほかの開業者を支援したいと思いやすくなることを表す。成長志向のうち「小規模経営」を基準にすると、残りの4タイプのオッズ比はすべて1より大きく、有意水準は1％である。「加速度的成長」でオッズ比が最も高く、「等速的成長」が2番目に高い。成長志向が強いと、開業前後の人を支援したいという気持ちも強くなるといえる。「漸進的成長」のオッズ比が「安定的経営」より小さいのは、

前掲図－3でみたように、「漸進的成長」より「安定的経営」が目指す10年後の事業規模が大きいなど、両者の境界が曖昧であることによるものであろう。

そのほかの変数をみると、月商（対数）と業歴（対数）はいずれも有意ではなく、黒字基調ダミーは、オッズ比は1を上回るものの、有意水準は10％にとどまっている。男性ダミーは有意になっていない。29歳未満を基準とした年齢は、40歳代と50歳代で10％の有意水準でオッズ比が1を下回っており、若年層に比べると、ミドル層は支援の意欲が弱いといえる。

なお、「支援したいと思う」ダミーについて、成長志向に関する変数を除いて同様に推計すると、月商（対数）は有意だが、その水準は10％で、オッズ比は1に近い（表－9のモデル2）。支援に対する意欲には、成長志向が大きく影響していることがわかる。

以上の結果から、成長志向が強いと、開業前後の人に対する支援意欲も強くなることが、統計的に明らかとなった。

表－9 開業前後の人への支援意欲と成長志向の関係に関する推定結果

被説明変数 「支援したいと思う」ダミー		モデル 1	モデル 2
		オッズ比 (95%信頼区間)	オッズ比 (95%信頼区間)
成長志向	小規模経営	(基準)	(基準)
	安定的経営	2.420*** (1.853～3.160)	
	漸進的成長	1.639*** (1.222～2.197)	
	等速的成長	3.806*** (2.700～5.366)	
	加速度的成長	4.306*** (2.406～7.708)	
月商 (対数)		0.970 (0.893～1.053)	1.078* (0.997～1.165)
黒字基調ダミー		1.203* (0.970～1.491)	1.076 (0.873～1.326)
業歴 (対数)		0.961 (0.781～1.182)	0.983 (0.802～1.206)
男性ダミー		1.165 (0.929～1.461)	1.234* (0.991～1.535)
開業時の年齢	29歳未満	(基準)	(基準)
	30歳代	0.781 (0.525～1.161)	0.729 (0.494～1.074)
	40歳代	0.711* (0.482～1.048)	0.664** (0.454～0.971)
	50歳代	0.699* (0.465～1.052)	0.592** (0.397～0.885)
	60歳以上	0.709 (0.419～1.197)	0.544** (0.328～0.905)
観測数		2,114	2,129
Wald χ^2		95.3***	21.1***

(注) ロジットモデルによる。***は1%、**は5%、*は10%水準で有意であることを示す。

4 成長型スタートアップの 周縁にいる非開業者

前節では、開業者と成長型スタートアップとの関係を検証した。本節では、開業していない人にスポットを当てて、同様に検証する。

当研究所「2024年度起業と起業意識に関する調査」(以下、起業意識調査)によれば、わが国では18～69歳の6割以上が起業に無関心である。起業に関心をもっていなければ、起業しようとする他者への関心も低く、ひいては支援したい、一緒に働きたいといった気持ちをもちにくくなるのではないか。起業意識調査を用いて、成長型スタートアップとのかかわり方に起業への関心が影響しているかを分析する。

(1) データ

起業意識調査は、全国の18～69歳を対象にしたインターネットアンケートである。調査対象の

うち、経営者ではなく、かつ起業に関心がある「起業関心層」と、経営者ではなく、かつ以前も今も起業に関心がない「起業無関心層」の回答データを用いて分析を進める。

起業意識調査は、調査対象を抽出するための事前調査と、調査対象に具体的な質問を行う詳細調査の2段階で実施している。サンプルは、事前調査が3万4,946人、詳細調査が2,572人である。事前調査のサンプルは、性別、年齢層(10歳刻み)、居住する地域(47都道府県)を、日本の18～69歳の人口構成に合わせて抽出したA群(2万人)と、サンプルを補うためのB群(1万4,946人)から成る。A群で得たカテゴリーごとの性別・年齢別のウェイトを詳細調査の結果にかけ合わせることで、より実態に近い結果を得ようとしている。

成年人口における起業無関心層の割合は62.2%と高く、起業関心層は10.8%にとどまった。ちなみに、5年以内に自ら始めた事業を経営している人は、6.2%とごくわずかであった。

表－10 開業前後の人にしたい支援（複数回答）

（単位：％）

	起業 関心層	10年以内に 起業する	起業時期は 未定	起業するか わからない	起業する つもりは ない	起業 無関心層
支援したいと思う	75.9	85.6	75.0	74.0	70.9	14.6
専門家（税理士、司法書士等）の紹介	28.6	23.2	34.4	28.8	17.4	3.2
開業や経営に関する相談機関の紹介	26.6	28.0	28.5	24.7	26.0	1.8
商品・サービスの企画開発のサポート	25.2	31.6	28.8	22.3	14.6	3.4
補助金や制度融資に関する情報の提供	21.9	20.0	26.4	20.2	16.8	3.5
財務・法務・税務等の知識や情報の提供	19.1	22.0	18.5	20.0	13.1	2.2
仕入先・外注先の紹介	18.3	22.5	20.5	14.3	19.8	2.6
従業員確保のサポート	18.1	26.9	15.5	14.2	28.0	4.1
販売先・顧客の紹介	17.3	17.6	19.3	17.2	10.8	2.4
500万円以上の出資	13.6	16.9	16.0	12.2	6.4	1.2
設備や場所の提供	12.2	14.2	13.1	12.5	5.3	2.2
資金調達に関するアドバイス	12.2	15.4	15.9	9.0	6.8	1.5
500万円以上の貸し出し	12.1	12.0	14.7	11.8	4.9	0.9
その他	0.5	0.0	0.5	0.4	1.5	0.1
支援したいと思わない	24.1	14.4	25.0	26.0	29.1	85.4
n	525	82	179	210	54	536

資料：日本政策金融公庫総合研究所「2024年度起業と起業意識に関する調査」（以下同じ）

（注）数値は詳細調査によるデータに事前調査A群によるウェイト値で重みづけを行ったもの。ただし、nは原数値を示す（以下同じ）。

（２）開業前後の人に対する支援意欲

まず、前節と同様に、開業前後の人にしたいと思う支援について尋ねた。「支援したいと思う」割合は、起業関心層で75.9％と、前掲表－8でみた成長志向の強い開業者における割合（等速的成長79.4％、加速度的成長82.4％）に近い（表－10）¹³。他方、起業無関心層では14.6％と低い。起業関心層を、起業予定をもとに「10年以内に起業する」「起業時期は未定」「起業するかわからない」「起業するつもりはない」の4段階に分けると、「10年以内に起業する」で「支援したいと思う」の割合が85.6％と特に高く、「起業するつもりはない」では70.9％に下がる。開業前後の人に対する支援意欲は、起業に関心がある人の方が強く、なかでもすでに起業を計画している人で、特に強いことが

わかる。

起業関心層の支援したい内容をみると、「専門家（税理士、司法書士等）の紹介」（28.6％）や「開業や経営に関する相談機関の紹介」（26.6％）、「商品・サービスの企画開発のサポート」（25.2％）などが特に多い。「500万円以上の出資」の割合も13.6％に上る。

起業関心層と無関心層で支援意欲には大きな差がみられるが、起業無関心層の方が女性やシニア層、勤務していない人の割合が高い（桑本・尾形・青木、2024b）。こうした背景が、支援意欲の差に影響している可能性もある。そこで、回答者を性別、年齢、最終学歴、主な職業、世帯年収において似た性質をもつ者同士で、三つのクラスターに分け、それぞれで起業関心層と無関心層の支援意欲を調べた。

まず、クラスターごとの特徴を表－11でみると、

¹³ 以下、起業意識調査の結果は、断りのない限り、事前調査A群で算出した性別・年齢別のカテゴリーごとのウェイトを掛け合わせている。なお、nは原数値を示す。

クラスター1は平均年齢が60.3歳で、「現役は引退した」「主婦・主夫」の割合が比較的高く、世帯年収はほかのグループより低い。クラスター2は男性の割合が高く、平均年齢は27.9歳、学生の割合がほかより高い。クラスター3は平均年齢が44.8歳で、勤務者の割合が高い。起業関心層の割合は、順に36.0%、61.9%、56.2%と、クラスター2で最も高かった。

次に、クラスターごとに起業関心層、無関心層別の支援意欲をみると、いずれの場合も起業関心層で特に強く、全体でみた場合と傾向は変わらなかった(表-12)。男性や若年層の多いクラスター2で特に、起業関心層、無関心層ともにほかのクラスターより支援意欲が強く、反対に、現役を引退したシニア層が多いクラスター1で弱くなっていることから、年齢や性別、職業なども支援意欲に多少影響していることがうかがえる。ただし、その程度は小さい。

起業無関心層が起業に対して無関心な理由(複数回答)としては、「起業を選択肢として考えたことがない」が59.3%と特に多く、「事業経営にはリスクがあると思う」が26.9%、「起業についてイメージできない」が17.3%と続く¹⁴。「起業を選択肢として考えたことがない」と回答した人の「支援したいと思う」割合は11.5%と、全体平均(14.6%)を下回る。起業を身近に感じられないことが、支援に対する消極的な態度につながっているようである。

そこで、起業無関心層に対して、家族や身近な人に起業家(事業をやめた人を含む)がいるかどうかを尋ねると、「いる」との回答割合は22.5%であった。「いる」人では「支援したいと思う」割合が23.6%である一方、「いない」人では11.9%と半分に下がる。ちなみに、起業関心層については身近に起業家が「いる」人が50.9%で、「支援したいと思う」割合は「いる」人では40.3%、「いない」

表-11 クラスターごとの特徴

(単位: %、歳)

		クラスター1	クラスター2	クラスター3
性別	男性	54.0	63.6	57.9
	女性	46.0	36.4	42.1
平均年齢		60.3	27.9	44.8
最終学歴	中学	1.0	2.8	2.4
	高校	35.5	30.0	28.4
	専修・各種学校	11.4	12.6	15.1
	短大・高専	10.0	4.9	9.9
	大学・大学院	42.2	49.8	44.2
主な職業	勤務者(役員)	1.9	0.4	0.7
	勤務者(正社員)	38.9	53.0	57.9
	勤務者(非正社員)	27.5	15.0	24.3
	学生	0.0	15.8	0.0
	主婦・主夫	16.6	7.3	10.6
	その他	0.5	1.6	0.0
	現役は引退した	9.0	0.0	0.3
世帯年収	なし	5.7	6.9	6.2
	500万円未満	53.1	48.6	39.0
	500万～1,000万円未満	37.4	41.7	49.7
	1,000万～5,000万円未満	9.5	9.7	11.3
n	5,000万円以上	0.0	0.0	0.0
		211	247	292

(注) 1 世帯年収について「わからない」「答えたくない」と回答した人を除く。
2 クラスター分析には平均連結法を用いた。
3 値は原数値(表-12も同じ)。

表-12 「支援したいと思う」割合

(単位: %)

	クラスター1	クラスター2	クラスター3
起業関心層	73.7	84.3	79.9
起業無関心層	14.1	22.3	19.5
n	211	247	292

人では35.5%と、起業無関心層ほどはっきりした差はみられなかった。

(3) 勤務先としての成長型スタートアップ

先行研究では、成長型スタートアップの課題の一つが、ビジネス経験をもつ人材の確保であり、

¹⁴ 残りの回答は、「今の生活スタイルを維持したい」(14.9%)、「新しいことを始めるのに抵抗がある」(14.8%)、「体力面・体調面に不安がある」(12.3%)、「事業を営営する時間的余裕がない」(11.6%)、「今の仕事を続けたい」(10.1%)、「その他」(1.0%)である。

表－13 成長型スタートアップに「勤務したい」理由（複数回答）

（単位：％）

	全体	起業 関心層	起業 無関心層
仕事のやりがい が大きそう	31.9	37.1	29.8
給与が高そう	28.1	29.7	27.4
将来、給与が 高くなりそう	24.7	23.0	25.3
自身のスキルアップに つながりそう	21.4	28.9	18.3
仕事の裁量が大きそう	14.6	18.1	13.2
休暇を自由に取れそう	14.0	12.6	14.5
年齢に関係なく 昇進できそう	13.6	18.3	11.6
福利厚生が 充実していそう	13.0	14.5	12.4
勤務の時間や場所の 裁量が大きそう	9.9	10.3	9.7
職場の環境（設備など） が整っていそう	9.3	9.5	9.2
職場の人間関係が 良さそう	7.4	7.0	7.5
仕事を通じて 社会貢献できそう	6.9	11.6	4.9
その他	1.6	0.3	2.2
n	450	312	138

（注）「勤務したい」「どちらかといえば勤務したい」と回答した人に尋ねた結果。

外部から経営や財務の知識、営業のスキルを十分にもつ人材を調達することが望ましいとされていた。しかし、そのような人材ほど、勤務先で一定の地位や報酬を得ている可能性が高い。

成長型スタートアップへの勤務の意向とその理由を尋ねると、「勤務したい」¹⁵との回答割合は、起業関心層では59.2%、無関心層では25.0%となった。現在どこにも勤務していないとしたら、という前提で回答してもらったため、多少底上げされ

ていると思われるが、それでも、起業無関心層の回答割合は、支援意欲と同様に、起業関心層を大きく下回っている。

なお、前掲表－11で作成した三つのクラスター別に、「勤務したい」との回答割合をみると、定年後のシニア層が多いクラスター1では、起業関心層が60.5%、起業無関心層が29.6%、学生を含めた若年層の男性が多いクラスター2では同67.3%、25.5%、ミドル層の勤務者が多いクラスター3では同59.8%、27.3%となっている。勤務の意向に関しても、個人の属性よりも、起業への関心の有無が強く影響しているといえるが、ビジネスの経験を比較的多くもつシニア層やミドル層が多いクラスターで、起業関心層の勤務の意向が弱い点は、気になるところだ。

起業関心層のなかでも、仕事に当たって「仕事のやりがい」を最も重視するという人（全体の22.1%）で、「勤務したい」（70.4%）の割合が特に高い。「収入」を重視する人（全体の39.4%）では58.4%、「私生活との両立」を重視する人（全体の38.5%）では53.4%であった。起業無関心層においても同様の傾向がみられる¹⁶。

「勤務したい」理由を複数回答で尋ねると、「仕事のやりがいが大きそう」の割合が起業関心層（37.1%）、無関心層（29.8%）ともに最も高くなっている（表－13）。2番目は「給与が高そう」で順に29.7%、27.4%となった。3番目は、起業関心層では「自身のスキルアップにつながりそう」（28.9%）、起業無関心層では「将来、給与が高くなりそう」（25.3%）となっている。「仕事の裁量が大きそう」（順に18.1%、13.2%）や「休暇を自由に取れそう」（同12.6%、14.5%）、「年齢に関係なく昇進できそう」（同18.3%、11.6%）などの回答

¹⁵ 「勤務したい」「どちらかといえば勤務したい」の合計。残りの選択肢は「勤務したくない」「どちらかといえば勤務したくない」で、合わせて「勤務したくない」とする。

¹⁶ 起業無関心層は、「仕事のやりがい」が13.7%、「収入」が41.7%、「私生活との両立」が44.6%で、それぞれの「勤務したい」との割合は、順に36.0%、22.4%、24.1%である。

割合も高く、自身の能力が思いどおりに評価され、やりがいを得ながら働けることを期待しているようである。

一方、「勤務したくない」理由（複数回答）は、「給与が安定しなさそう」が起業関心層（30.4%）、無関心層（31.2%）ともに最も高い（表-14）。「勤務したい」理由でも給与に関する項目が上位となっていたことから、成長型スタートアップへの就職を考えるうえで、報酬が重視されていることがわかる。「廃業や倒産、解雇のリスクが大きい」（順に20.2%、22.8%）や、「休暇が取りにくそう」（同19.4%、17.0%）、「勤務時間が長そう」（同16.6%、16.7%）などの割合も高く、高リスク、多忙といった印象をもち、就職を敬遠する人が多いことがうかがえる。

5 まとめ

本稿では、当研究所「2024年度新規開業実態調査（特別調査）」および「2024年度起業と起業意識に関する調査」による回答データから、成長型スタートアップとそれを取り巻くエコシステムの現状を明らかにしようとした。

新規開業調査のデータからは、開業者に占める成長型スタートアップはごくわずかで、事業を全国や海外に展開させて加速度的に成長させたいと考える開業者も少ないことがわかった。また、成長志向が強い開業者は、若年層で男性、高学歴、大企業出身者という特徴があり、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」「社会の役に立つ仕事がしたかった」といった動機で開業している人が多くみられた。そして、ほかの開業者に対する支援意欲には、事業における売り上げや従業員規模ではなく、開業者本人の成長志向の強さが影響していることが統計的に明らかとなった。

成長型スタートアップとM&Aをしたり、成長型スタートアップに従業員を出向させたり、大学

表-14 成長型スタートアップに「勤務したくない」理由（複数回答）

（単位：%）

	全体	起業 関心層	起業 無関心層
給与が安定しなさそう	31.1	30.4	31.2
廃業や倒産、解雇の リスクが大きい	22.6	20.2	22.8
休暇が取りにくそう	17.2	19.4	17.0
勤務時間が長そう	16.7	16.6	16.7
給与が低そう	15.7	15.8	15.7
職場の人間関係が 悪そう	14.3	17.8	13.9
職場の環境（設備など） が整っていないさそう	12.7	13.3	12.7
福利厚生が 充実していないさそう	10.9	8.0	11.2
自身のキャリアに プラスにならなさそう	9.8	8.4	9.9
仕事を通じて やりがいを得にくそう	4.6	6.3	4.5
昇進が難しそう	4.2	7.9	3.8
仕事の裁量が小さそう	4.2	6.9	3.9
その他	3.8	3.8	3.8
n	611	213	398

（注）「勤務したくない」「どちらかといえば勤務したくない」と回答した人に尋ねた結果。

発ベンチャーと協業・提携したりといった取り組みを、業歴が浅く、事業規模がまだ小さい新規開業企業が実践することは難しいが、開業時に必要な手続きや利用可能な制度の紹介など、開業間もないからこそできるサポートはあるはずだ。先輩として、開業するか迷っている人の背中を押すこともできる。先輩の支援を受けて開業した人は、将来、次の起業家の卵を応援するようになるに違いない。こうした支援の連鎖も、成長型スタートアップを生み出すエコシステムといえる。

起業意識調査のデータからは、非開業者は、起業への関心の強さが、周りの開業者に対する支援意欲の強さに影響することがわかった。性別や年齢、

世帯年収などの属性が似通ったグループのなかで比較しても、同様の結果が得られている。「500万円以上の出資」をしたいと考える人も、起業関心層では13.6%いた。国の政策で未上場株式の流通に関する規制緩和が進められているところだが、流通市場への参加を希望する人はある程度見込めそうである。

さらに、起業への関心が強い人の方が、成長型スタートアップに勤務する意向が強いこともわかった。わが国で大半を占める起業無関心層を関心層に底上げしていくことは、成長型スタートアップを創出するうえでも重要といえる。

成長型スタートアップへの勤務の意向がある人からは、仕事のやりがいの大きさや、給与の高さを期待する声が多く聞かれた。他方、勤務したくない人は、成長型スタートアップに対して、不安定・高リスク、多忙といったイメージをもっているようであった。また、成長型スタートアップで

は、成長フェーズごとに適当な外部人材が経営に加わることが望まれるが、ビジネス経験が比較的多いシニア層やミドル層では、若年層より勤務の意向が若干弱くなる傾向がみられた。その点で、副業や兼業の解禁が広く進めば、成長型スタートアップに勤務するリスクを小さくすることでスキルやノウハウの流動性を高め、新旧の企業が切磋琢磨しながら日本経済を活性化させることにつながるかもしれない。

成長型スタートアップへの支援の輪を広げるうえでは、成長志向の強い新規開業者や起業への関心が強い人に対して重点的に、働きかけていくことが効率的だろう。加えて、長期的な観点からは、開業者の成長志向や非開業者の起業への関心を押し上げていくことが、社会にイノベーションをもたらそうとする誰もが挑戦しやすい風土の醸成につながると期待される。

<参考文献>

- 清成忠男・中村秀一郎・平尾光司 (1971)『ベンチャー・ビジネス 頭脳を売る小さな大企業』日本経済新聞社
- 桐畑哲也 (2010)『日本の大学発ベンチャー—転換点を迎えた産官学のイノベーション—』京都大学学術出版会
- 桐畑哲也・参鍋篤司 (2010)「大学発ベンチャーの業績パフォーマンスと経営者のビジネス経験」京都大学大学院経済学研究科『Working Paper』No.J-77
- 桐畑哲也・参鍋篤司・山倉健 (2009)「大学発ベンチャーの資金調達—日英比較—」京都大学大学院経済学研究科『Working Paper』No.J-73
- 忽那憲治・山田幸三・明石芳彦 (1999)『日本のベンチャー企業—アールリーステージの課題と支援—』日本経済評論社
- 桑本香梨 (2024)「新規開業企業の変質」日本政策金融公庫総合研究所編『ライフイベント別に読み解く中小企業—創業・承継・廃業の変化と社会背景—』同友館、pp.85-107
- 桑本香梨・尾形苑子・青木遥 (2024a)「わが国の起業に対する関心とその背景」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫調査月報』No.190、pp.4-15
- (2024b)「起業予備軍の質的变化」日本政策金融公庫総合研究所編『ライフイベント別に読み解く中小企業—創業・承継・廃業の変化と社会背景—』同友館、pp.47-84
- 国民金融公庫 (1976)「都市型新規開業実態調査」国民金融公庫編『小零細企業の存立条件—新規参入をめぐる—』pp.107-207
- 経済産業省 (2001)「平沼議員提出資料 (平成13年5月31日)」
- (2024)「スタートアップ育成に向けた政府の取組 スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する」
- 日本経済団体連合会 (2024)「スタートアップフレンドリースコアリング結果概要」

- 田所創（2024）『未上場株式市場と成長企業ファイナンス』日本生産性本部生産性労働情報センター
- 東京都（2022）「Global Innovation with STARTUPS」
- 内閣府（2013）「日本再興戦略—JAPAN is BACK—」
- （2015）「『日本再興戦略』改訂2015—未来への投資・生産性革命—」
- 長谷川克也・菅原岳人（2015）「東京大学における大学発ベンチャーの属性に関する分析」研究・技術計画学会『年次学術大会講演要旨集』第30回、pp.1065-1070
- 本庄裕司（2015）「スタートアップ企業の資本構成」組織学会『組織科学』Vol.49、No.1、pp.4-18
- （2023）「スタートアップ企業の資金調達」商工総合研究所『商工金融』2023年4月号、pp.5-28
- 松岡真宏（2023）「『GAFAM』除けば日米の株価成長は同じ？企業再編から考える米国経済の強さ」DIAMOND online
- Honjo, Yuji and Hiroki Nakamura(2019) “The Link between Entrepreneurial Activities and Angel Investment: An International Comparison.” *RIETI Discussion Paper Series*, 19-E-017