

日本における外国人の起業の実態

～「外国人起業家に関するアンケート」結果から～

I	調査目的と実施要領等	-----	1
II	調査結果	-----	2
1	経営者の属性	-----	2
2	経営する事業の属性	-----	4
3	起業までのキャリア	-----	6
4	起業の実態	-----	8
5	経営資源の調達	-----	10
6	現在の経営状況	-----	13
III	まとめ	-----	17

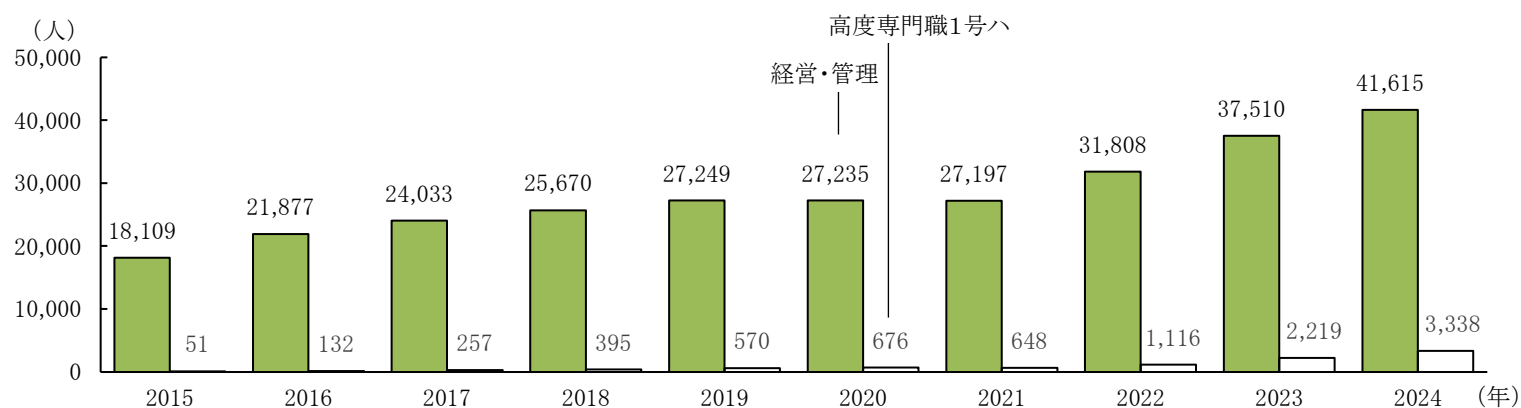
<問い合わせ先>
日本政策金融公庫 総合研究所
小企業研究第一グループ
TEL 03-3270-1687
担当 中野、井上

I 調査目的と実施要領等

1 調査目的

人手不足が深刻化するなか、就業者に占める外国人の比率が高まっている。起業の分野においても、日本で事業を営む外国人の数は増加傾向にある。そこで日本政策金融公庫総合研究所では、日本における外国人の起業の実態を把握することを目的に「外国人起業家に関するアンケート」を実施した。

(参考) 在留資格が「経営・管理」「高度専門職1号ハ」の在留外国人の推移



資料：出入国在留管理庁「在留外国人統計」

(注) 1 年末時点の値。

2 認められた在留期間が3カ月の人は含まない。

3 経営・管理は「本邦において貿易その他の事業の経営を行い又は当該事業の管理に従事する活動」を行うことができる在留資格。

4 高度専門職は2015年に創設された在留資格。「高度の専門的な能力を有する人材として法務省令で定める基準に適合する者が行う」活動で、「我が国の学術研究又は経済の発展に寄与することが見込まれるもの」を行うことができる。高度専門職1号ハで認められる活動は、「法務大臣が指定する本邦の公私の機関において貿易その他の事業の経営を行い若しくは当該事業の管理に従事する活動又は当該活動と併せて当該活動と関連する事業を自ら経営する活動」である。

2 実施要領

- (1) 調査時点 2025年8月
- (2) 調査方法 インターネットによるアンケート（調査会社の在留外国人モニターに回答を依頼）
- (3) 調査対象 2006年以降に日本で起業した外国人（経営している事業の業種が「農林漁業」「不動産賃貸業」の人を除く）
- (4) 有効回答数 301件
- (5) その他 設問と回答の選択肢は日本語に加えて英語を記載

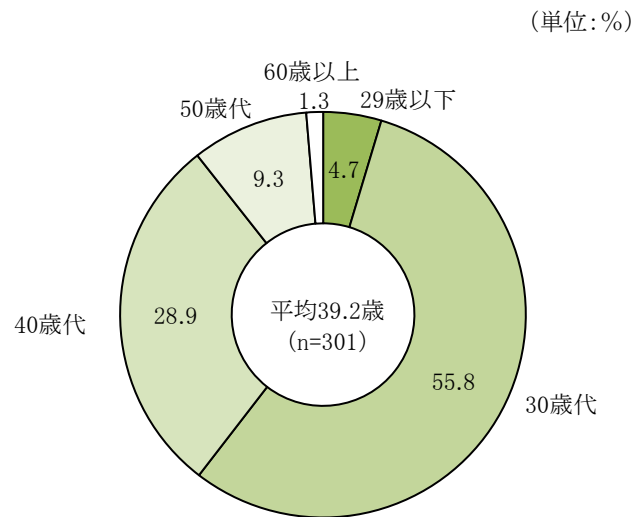
Ⅱ 調査結果

1 経営者の属性

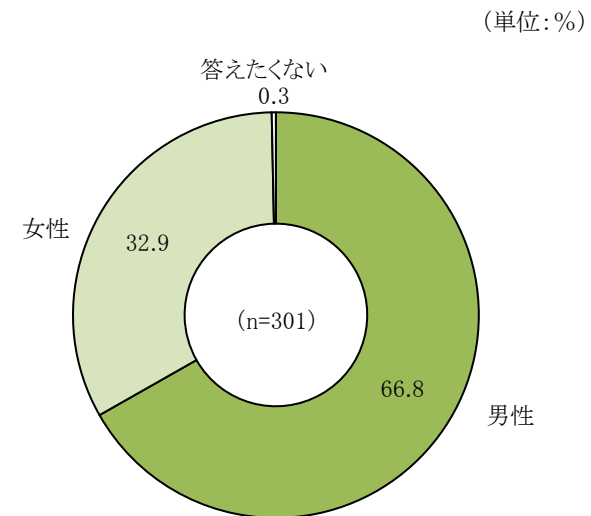
～女性の割合は32.9%～

- 現在の年齢の平均は39.2歳である（図－1）。「30歳代」が55.8%を占め、次いで「40歳代」（28.9%）が続く。
- 性別をみると「男性」は66.8%、「女性」は32.9%である（図－2）。

図－1 現在の年齢



図－2 性別



(注) 1 nは回答数（以下同じ）。

2 構成比は四捨五入して表示しているため、合計が100%にならない場合がある（以下同じ）。

3 現在の年齢は、2025－「生まれた年」で計算。そのため、厳密には2025年末時点の年齢である。

～日本語の会話能力は高い～

- 出身の国・地域をみると、「中国」の割合が36.5%と最も高い（表）。「韓国」（11.0%）や「台湾」（7.0%）を含むアジアが67.4%を占めている。ヨーロッパは13.6%、「アメリカ」（8.3%）を含む北米は10.0%である。
- 日本語の会話能力は、「どんな内容であっても相手や状況に合わせて適切に会話を進めることができる」が15.9%、「流ちょうに自然に会話することができる」が40.9%、「日常生活に必要な会話ができる」が35.5%である（図－3）。

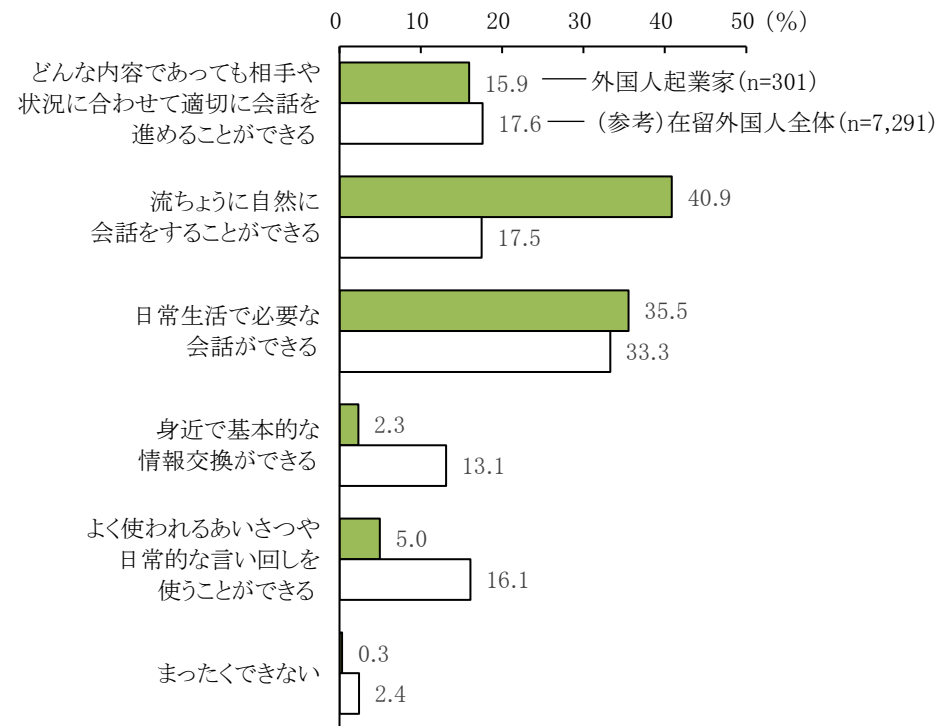
表 出身の国・地域

(単位: %)
(n=301)

アジア	67.4	北米	10.0
中国	36.5	アメリカ	8.3
韓国	11.0	カナダ	1.7
台湾	7.0	中南米	6.6
ベトナム	3.7	ブラジル	5.6
フィリピン	2.3	その他の中南米	1.0
インド	1.3	オセアニア	1.7
香港	1.0	オーストラリア	1.0
インドネシア	1.0	その他のオセアニア	0.7
その他のアジア	3.7	アフリカ	0.7
ヨーロッパ	13.6		
フランス	3.7		
イギリス	2.7		
ドイツ	1.7		
スペイン	1.3		
イタリア	1.0		
その他のヨーロッパ	3.3		

（注）回答数が3件未満の国・地域はまとめて掲載。

図－3 日本語の会話能力



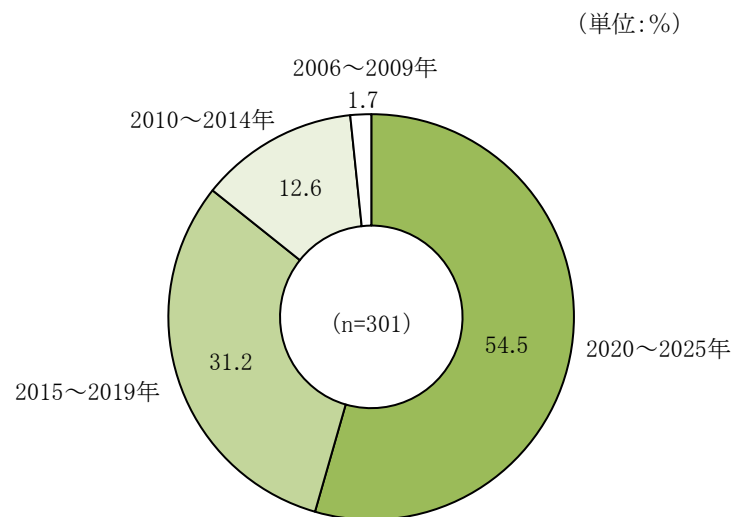
（注）在留外国人全体は出入国在留管理庁「在留外国人に対する基礎調査」（2024年）のデータ。

2 経営する事業の属性

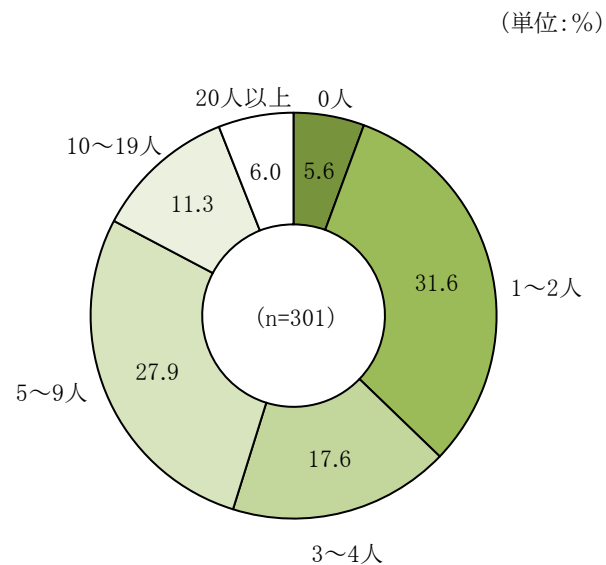
～役員・従業員がいない企業はわずか～

- 起業年は「2020～2025年」が54.5%と半数を超えている（図－4）。「2015～2019年」は31.2%、「2010～2014年」は12.6%、「2006～2009年」は1.7%で、2015年以降の起業が8割を超える。
- 役員・従業員の数を見ると、「0人」は5.6%となっている（図－5）。「1～2人」は31.6%、「3～4人」は17.6%と役員・従業員が5人未満の企業が約半数を占め、「5～9人」は27.9%、「10～19人」は11.3%、「20人以上」は6.0%である。

図－4 起業年



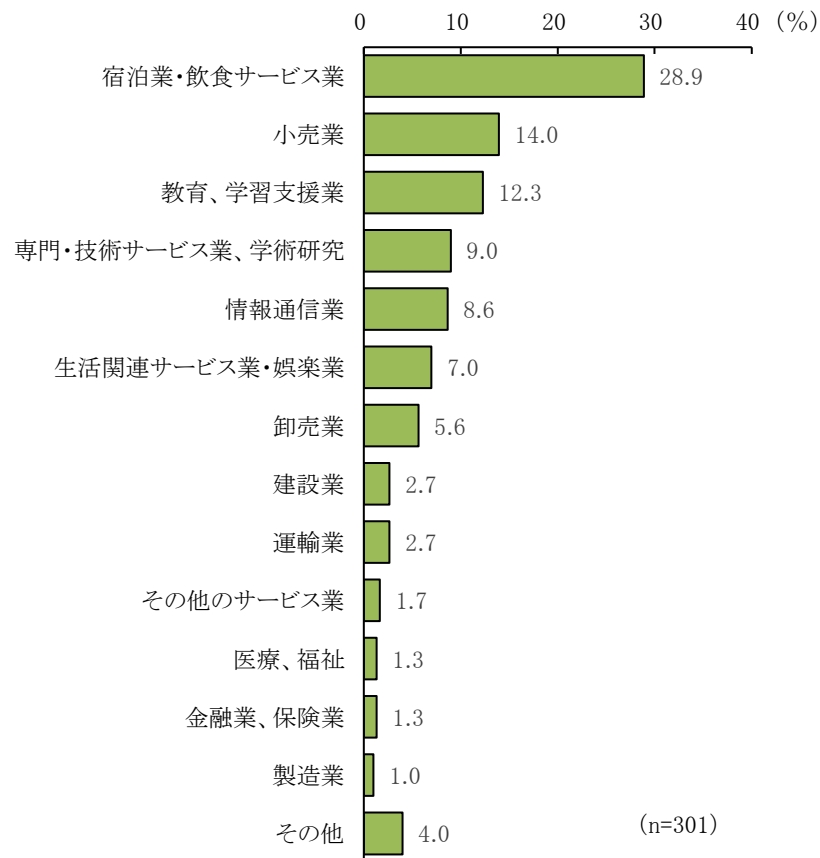
図－5 役員・従業員の数



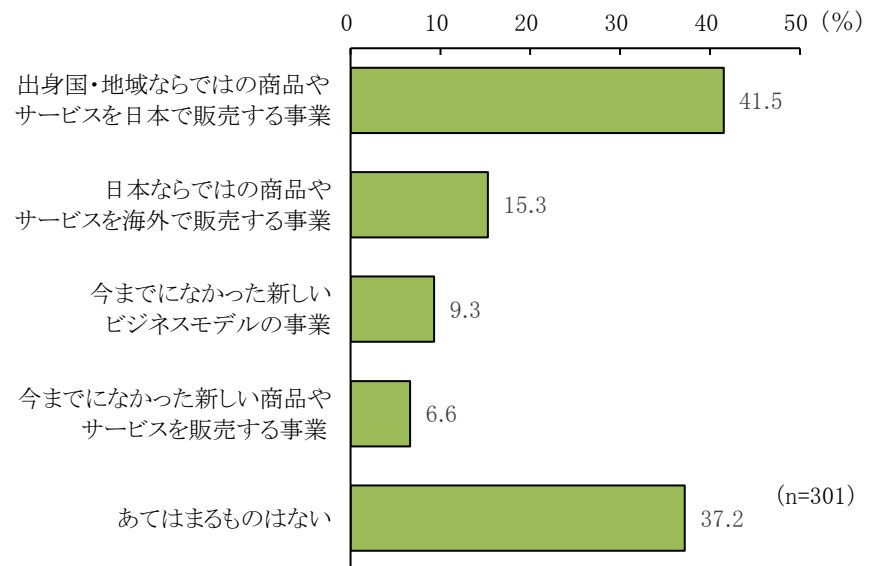
～約4割が海外の商品やサービスを販売～

- 業種については、「宿泊業・飲食サービス業」が28.9%と最も高く、次いで「小売業」（14.0%）、「教育、学習支援業」（12.3%）、「専門・技術サービス業、学術研究」（9.0%）が続く（図－6）。
- 事業の特徴をみると「出身国・地域ならではの商品やサービスを日本で販売する事業」が41.5%である（図－7）。「日本ならではの商品やサービスを海外で販売する事業」は15.3%である。

図－6 業種



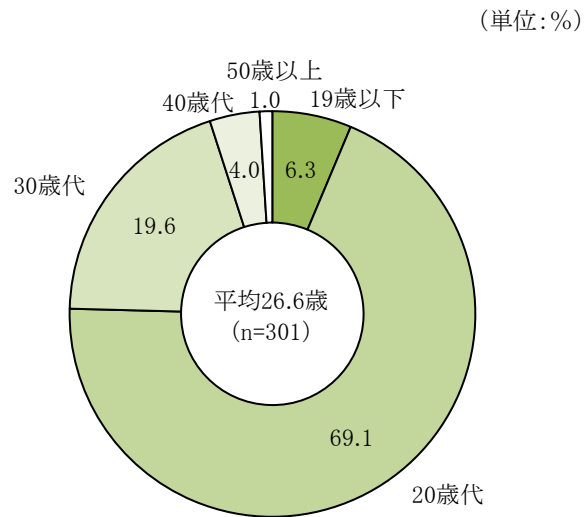
図－7 事業の特徴（複数回答）



3 起業までのキャリア ～20歳代での来日が7割弱～

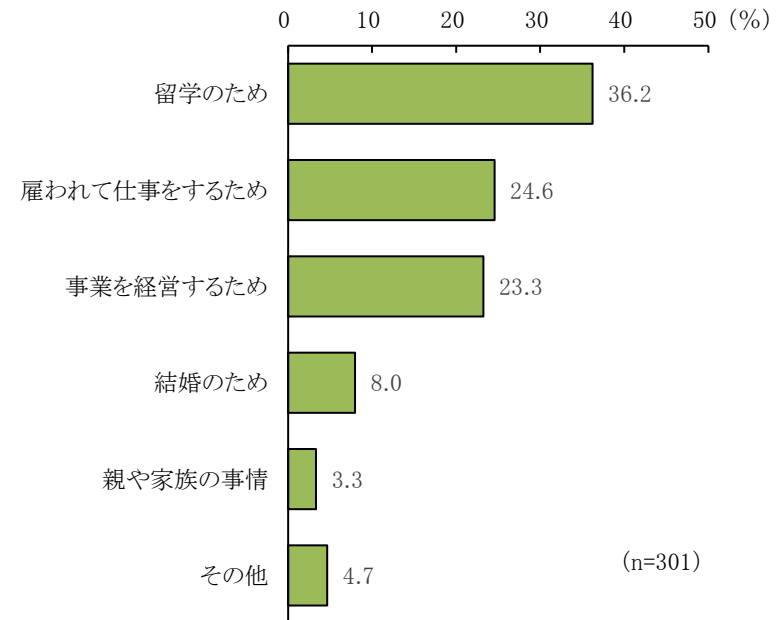
- 来日時の年齢は「20歳代」が69.1%と7割弱を占めている（図－8）。「30歳代」（19.6%）や「19歳以下」（6.3%）の割合は20歳代と比べてかなり低い。「40歳代」（4.0%）や「50歳以上」（1.0%）はわずかである。
- 来日の理由をみると、「留学のため」が36.2%で最も高く、次いで「雇われて仕事をするため」が24.6%、「事業を営営するため」が23.3%となった（図－9）。

図－8 来日時の年齢



(注) 来日時の年齢は、「来日年」－「生まれた年」で計算。

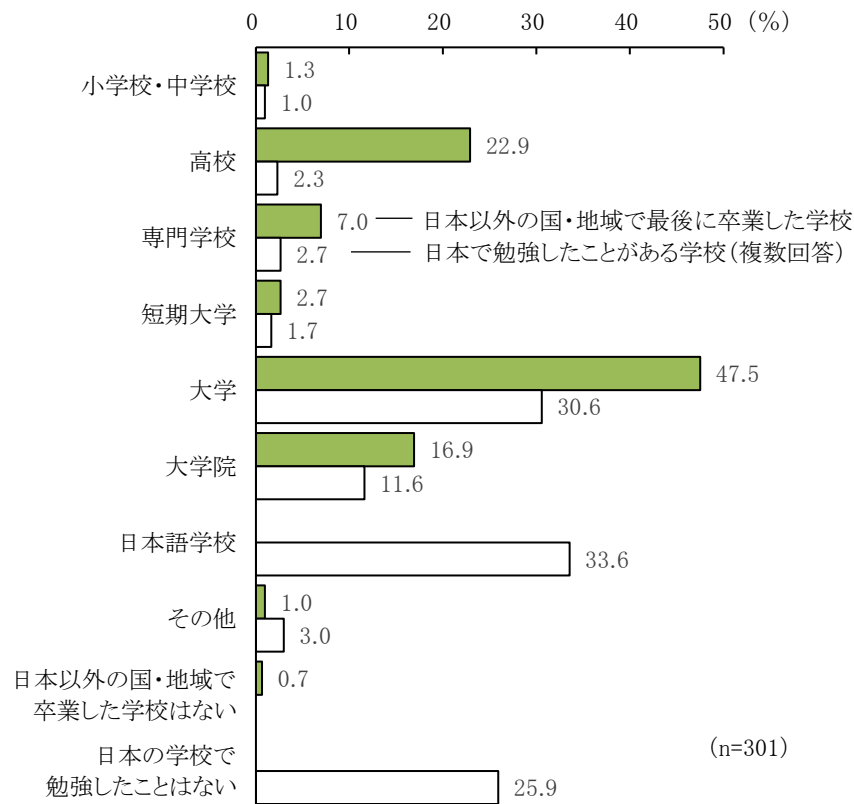
図－9 来日の理由



～海外での最終学歴は約半数が大学卒～

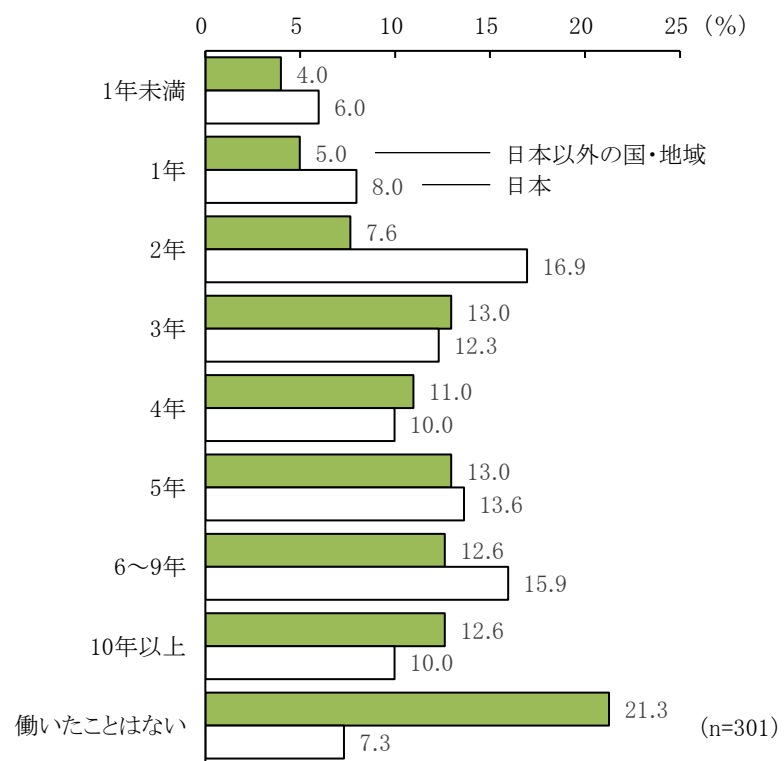
- 日本以外の国・地域で最後に卒業した学校は「大学」が47.5%と最も高く、「高校」が22.9%、「大学院」が16.9%と続く（図－10）。日本で勉強したことがある学校では、「日本語学校」（33.6%）のほか、「大学」の割合が30.6%と高い。
- 起業前の就業年数をみると、日本以外の国・地域では「働いたことはない」が21.3%と最も多い（図－11）。他方、「1年未満」（4.0%）、「1年」（5.0%）、「2年」（7.6%）の割合は相対的に低い。日本での就業年数は「2年」の割合が16.9%と最も高い。

図－10 学歴



（注）日本以外の国・地域で最後に卒業した学校では、日本語学校の選択肢を設けていない。

図－11 起業前の就業年数



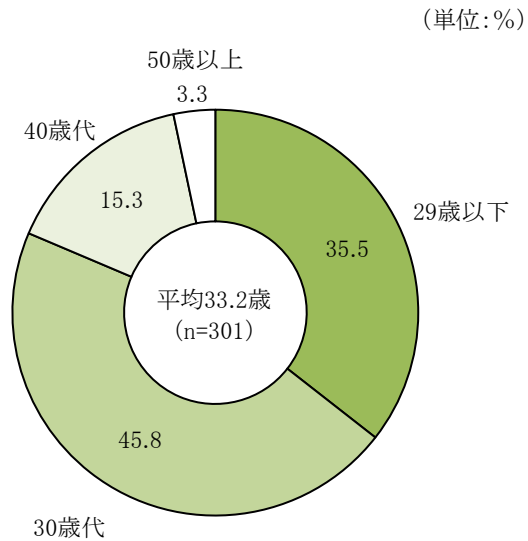
（注）就業年数には在学中のアルバイトなどを含む。

4 起業の実態

～「29歳以下」と「30歳代」での起業が多い～

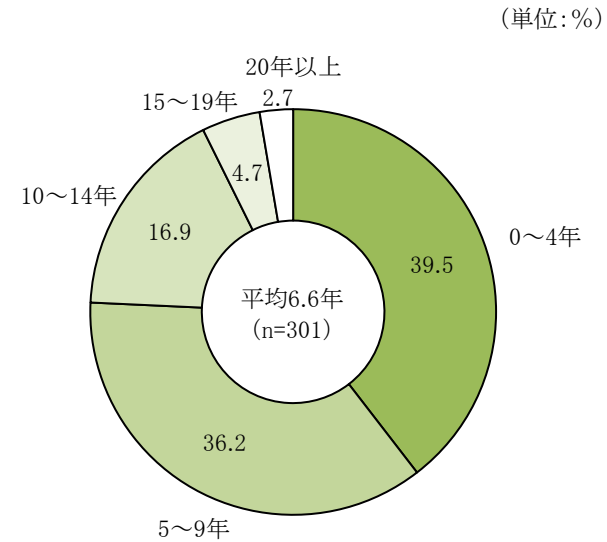
- 起業時の年齢は「30歳代」が45.8%と最も高く、次いで「29歳以下」が35.5%と続く（図－12）。
- 起業時における在日年数は、「0～4年」が39.5%、「5～9年」が36.2%で、10年未満が7割を超える（図－13）。「10～14年」は16.9%、「15～19年」は4.7%、「20年以上」は2.7%で、15年を超えるケースは少ない。

図－12 起業時の年齢



(注) 起業時の年齢は、「起業年」－「生まれた年」で計算。

図－13 起業時における在日年数



(注) 起業時における在日年数は、「起業年」－「来日年」で計算。

～市場の魅力や日本での暮らしが起業の理由～

- 日本で起業した理由を尋ねると、「マーケットとして魅力があったから」が41.5%と最も高く、次に「日本で暮らしたいから」(27.6%)、「長い間、日本にいるから」(26.9%)などが続く(図-14)。
- 起業時の日本語での手続きの対応について最も割合が高いのは、「自分一人で手続きをした」(41.5%)である(図-15)。また、「手続きを代理で行ってくれる専門家(行政書士など)を利用した」(27.2%)や「配偶者・パートナーに手伝ってもらった」(22.3%)も割合が高い。

図-14 日本で起業した理由(複数回答)

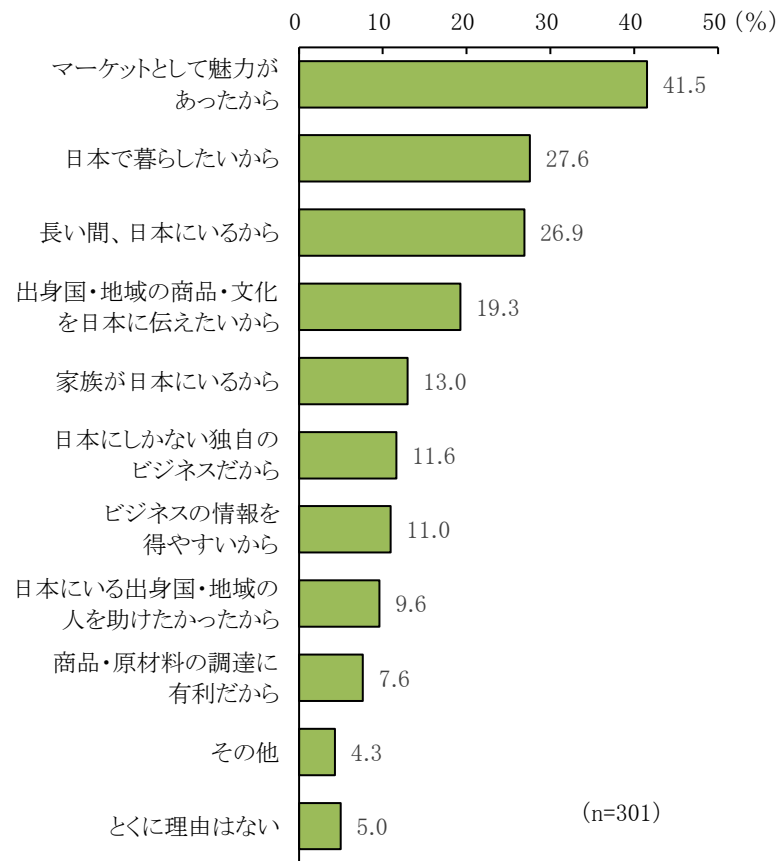
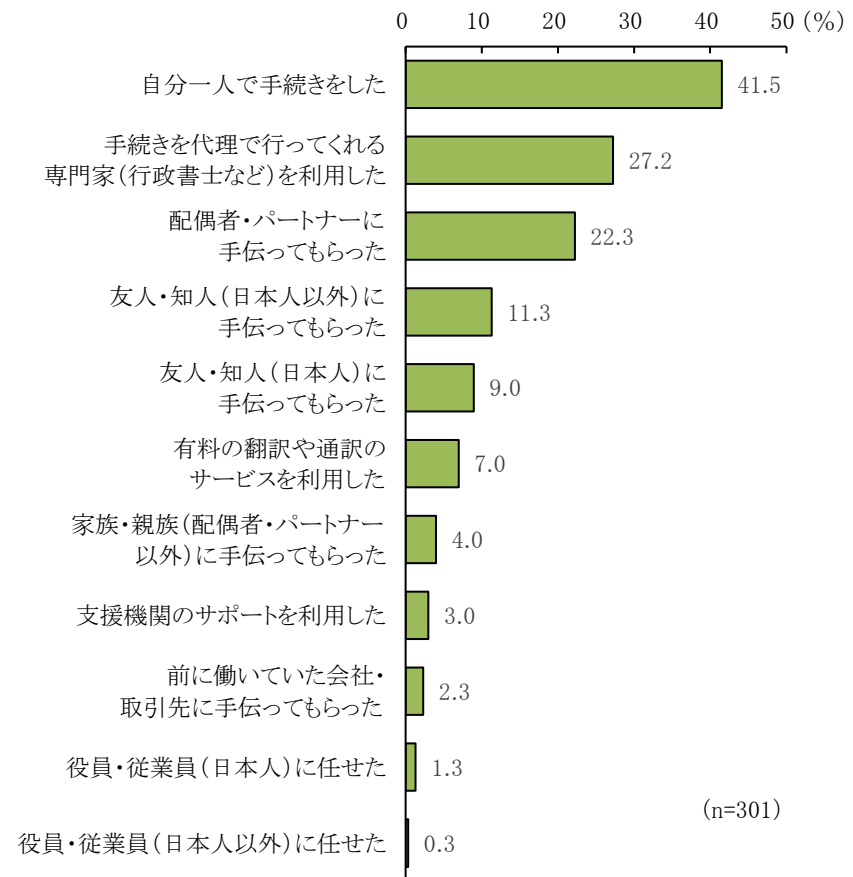


図-15 起業時の日本語での手続きの対応(複数回答)

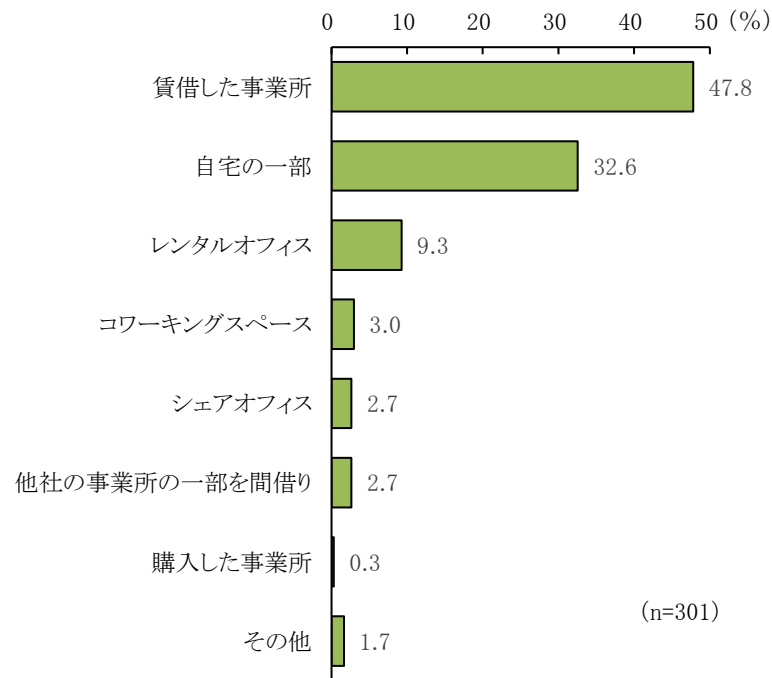


5 経営資源の調達

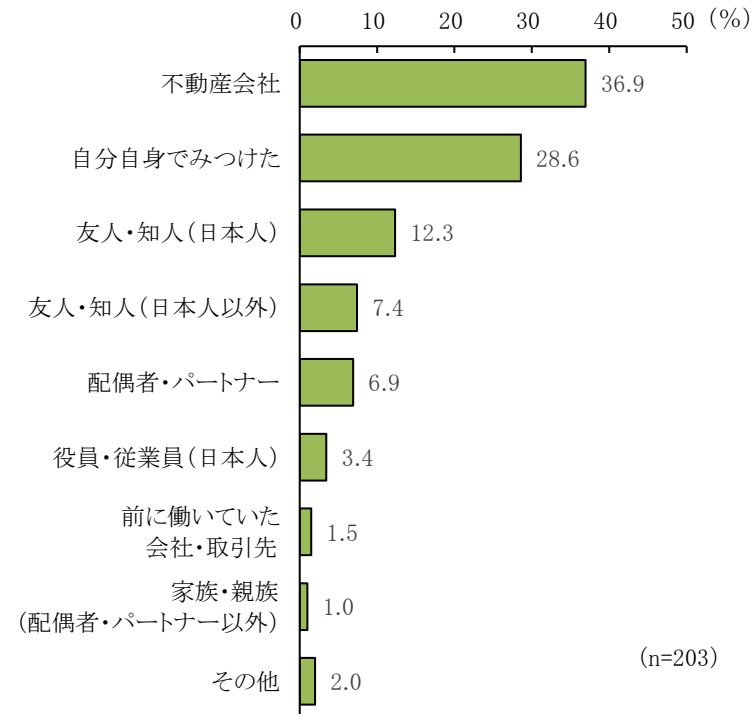
～賃借した事業所や自宅起業～

- 起業時の事業所の形態をみると、「賃借した事業所」が47.8%、「自宅の一部」が32.6%となっている（図－16）。
- 事業所を紹介してくれた人をみると、「不動産会社」（36.9%）と「自分自身でみつけた」（28.6%）の割合が高い（図－17）。また、「友人・知人（日本人）」が12.3%、「友人・知人（日本人以外）」が7.4%で、友人・知人からの紹介が約2割ある。

図－16 起業時の事業所



図－17 事業所を紹介してくれた人

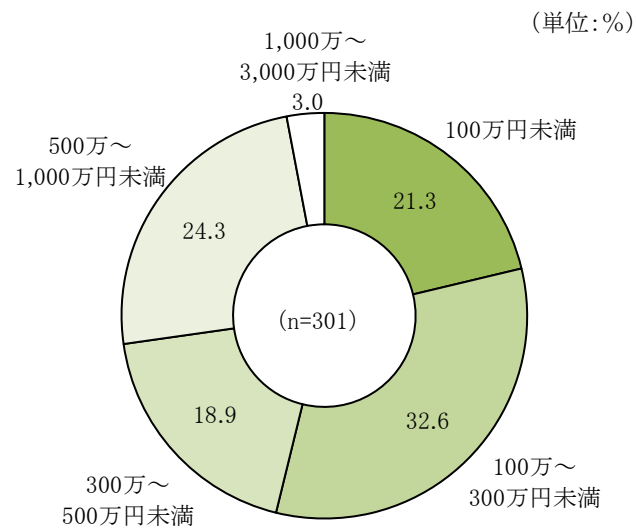


(注) 起業時の事業所が「自宅の一部」以外の人に尋ねたもの。

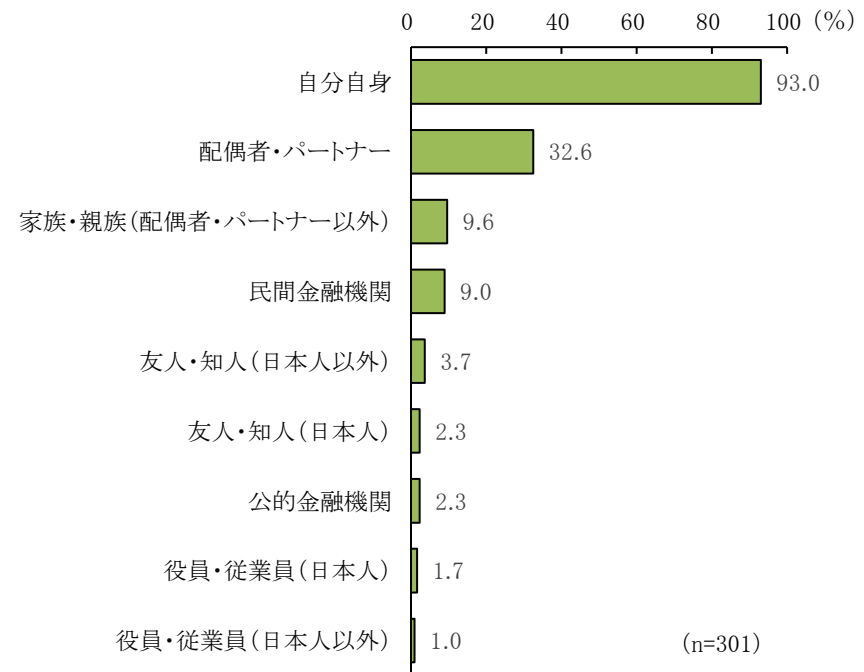
～起業にかかった費用は300万円未満が半数を超える～

- 起業にかかった費用は「100万円未満」が21.3%、「100万～300万円未満」が32.6%で、300万円未満が53.9%となっている（図－18）。
- 資金の調達先は「自分自身」が93.0%のほか、「配偶者・パートナー」が32.6%である（図－19）。「家族・親族（配偶者・パートナー以外）」（9.6%）や「民間金融機関」（9.0%）などは1割を下回る。

図－18 起業時にかかった費用



図－19 資金の調達先（複数回答）

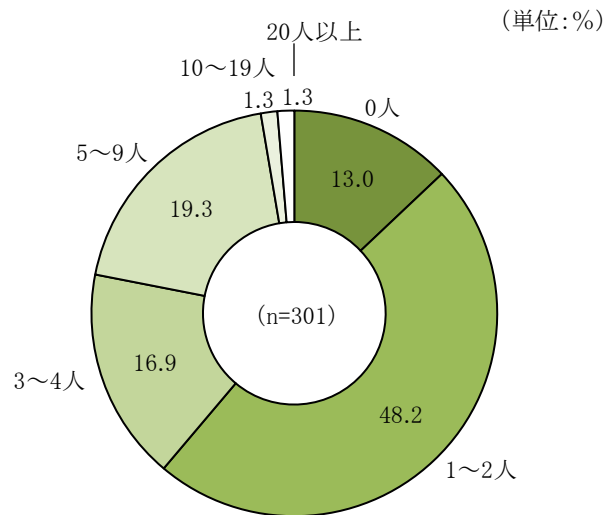


(注) 「その他」の選択肢には回答がなかった。

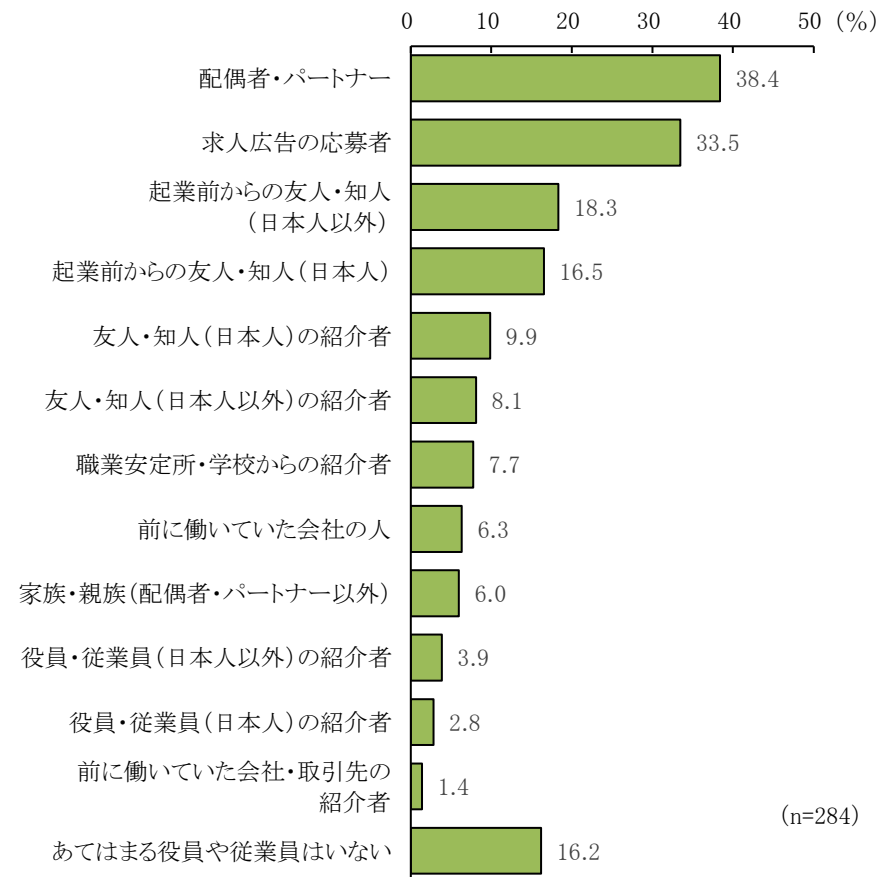
～87%の企業が起業時から役員・従業員を雇用～

- 起業時の役員・従業員の数、 「0人」が13.0%、「1～2人」が48.2%、「3～4人」が16.9%、「5～9人」が19.3%で、「10～19人」と「20人以上」はともに1.3%である（図－20）。
- 現在の役員・従業員の属性をみると、「配偶者・パートナー」と回答した割合が38.4%と最も高い（図－21）。次いで「求人広告の応募者」（33.5%）、「起業前からの友人・知人（日本人以外）」（18.3%）、「起業前からの友人・知人（日本人）」（16.5%）となっている。

図－20 起業時の役員・従業員の数



図－21 現在の役員・従業員の属性（複数回答）

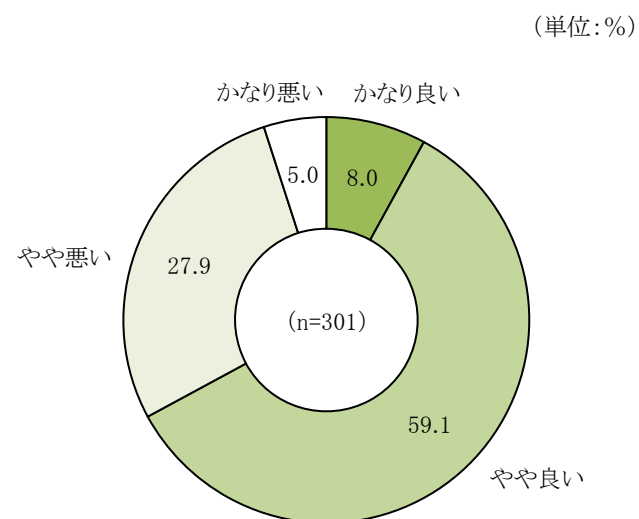


(注) 役員・従業員がいる人に尋ねたもの。

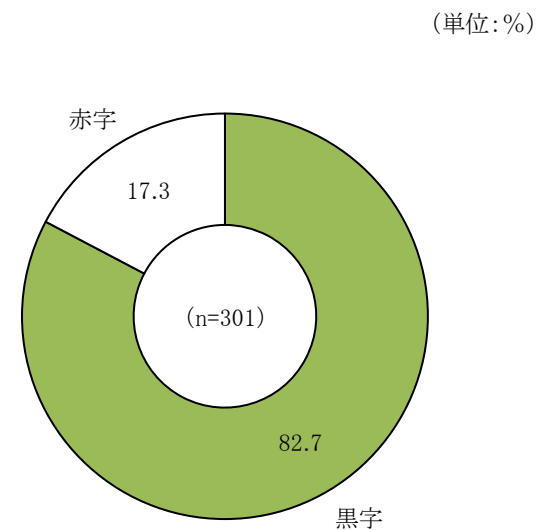
6 現在の経営状況 ～黒字の割合は82.7%～

- 業況をみると、「かなり良い」が8.0%、「やや良い」が59.1%、「やや悪い」が27.9%、「かなり悪い」が5.0%となっている（図－22）。「かなり良い」と「やや良い」の合計は67.1%と7割近い。
- 採算は「黒字」の割合が82.7%を占めている（図－23）。

図－22 業況



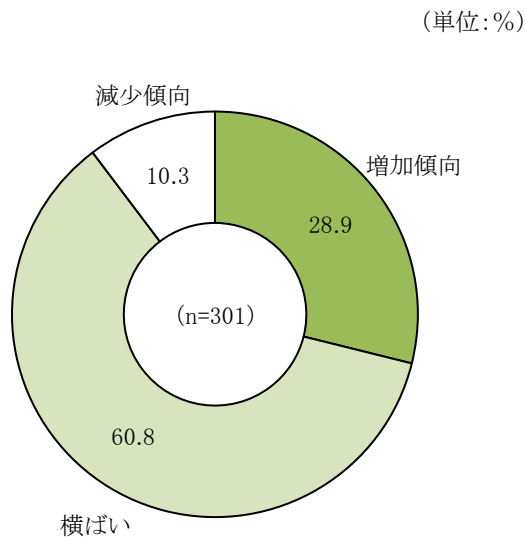
図－23 採算



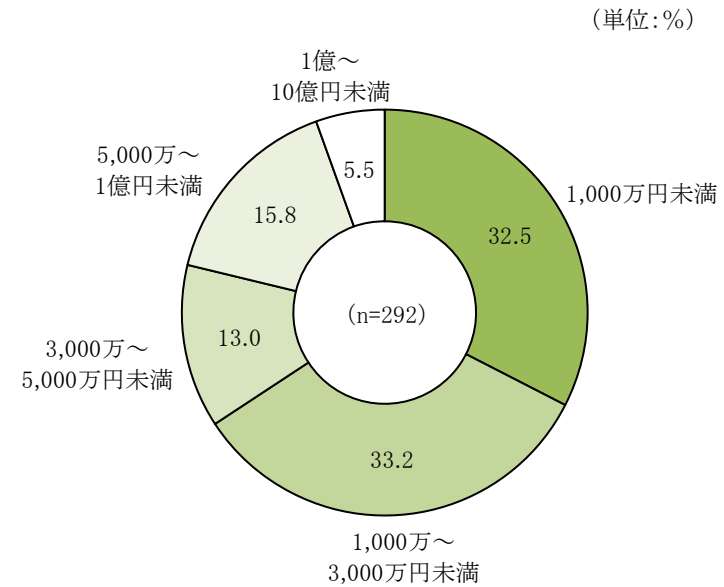
～売り上げは横ばいの企業が60.8%～

- 売り上げの状況は「増加傾向」が28.9%、「横ばい」が60.8%、「減少傾向」が10.3%となっている（図－24）。
- 2024年の売上高は「1,000万円未満」が32.5%、「1,000万～3,000万円未満」が33.2%、「3,000万～5,000万円未満」が13.0%、「5,000万～1億円未満」が15.8%、「1億～10億円未満」が5.5%である（図－25）。

図－24 売り上げの状況



図－25 2024年の売上高

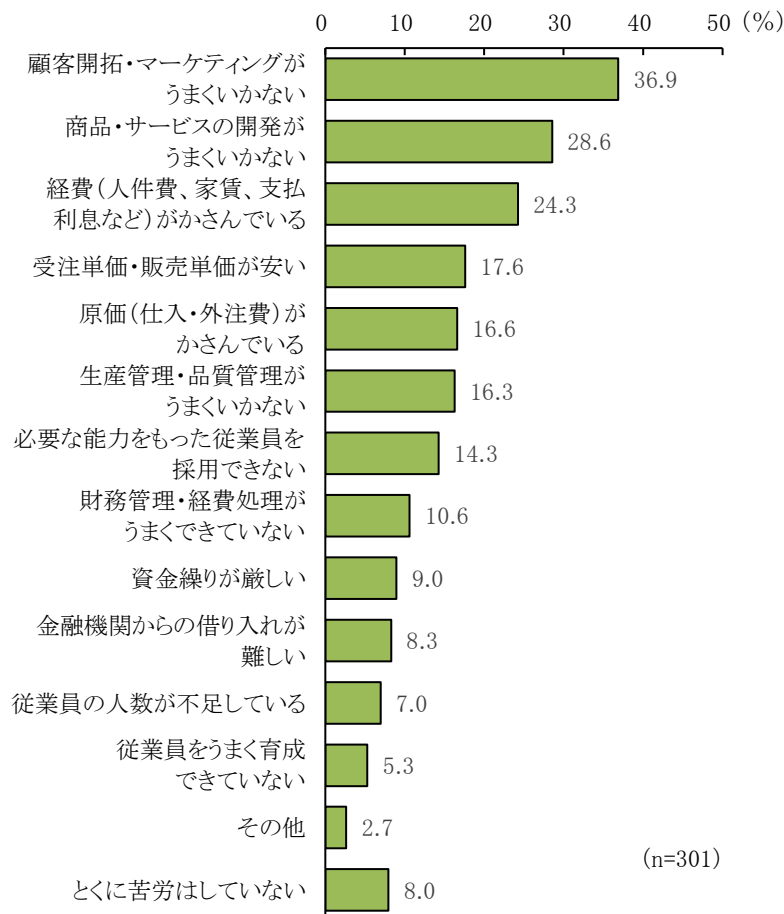


(注) 起業した年が2024年以前の人に尋ねたもの。

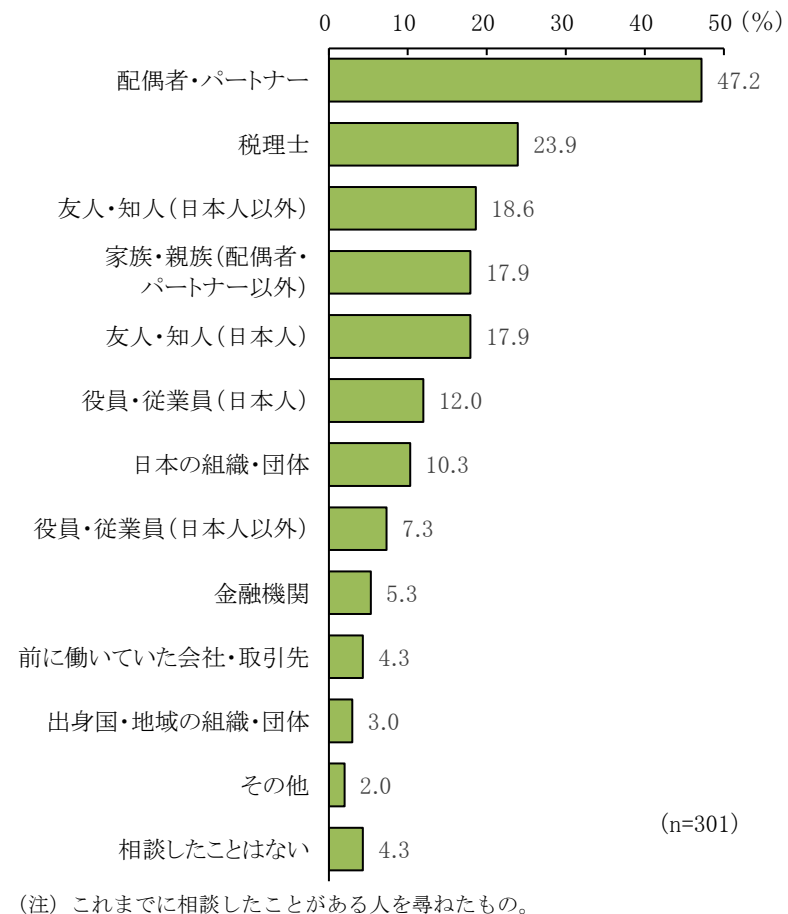
～顧客開拓・マーケティングに苦労～

- 経営で苦労している点を見ると、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」と回答した割合が36.9%と最も高く、次いで「商品・サービスの開発がうまくいかない」（28.6%）などとなっている（図－26）。
- 経営上の問題の相談先を尋ねると、「配偶者・パートナー」と回答した企業の割合が47.2%と最も高い（図－27）。次いで「税理士」が23.9%、「友人・知人（日本人以外）」が18.6%、「家族・親族（配偶者・パートナー以外）」と「友人・知人（日本人）」が17.9%と続いている。

図－26 経営で苦労している点（複数回答）



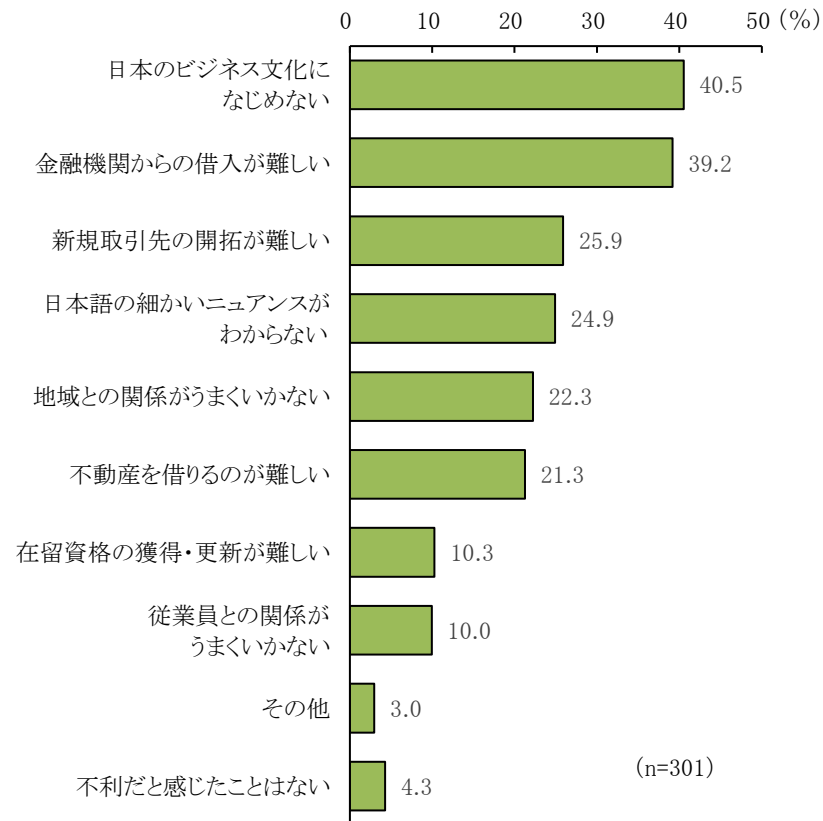
図－27 経営上の問題の相談先（複数回答）



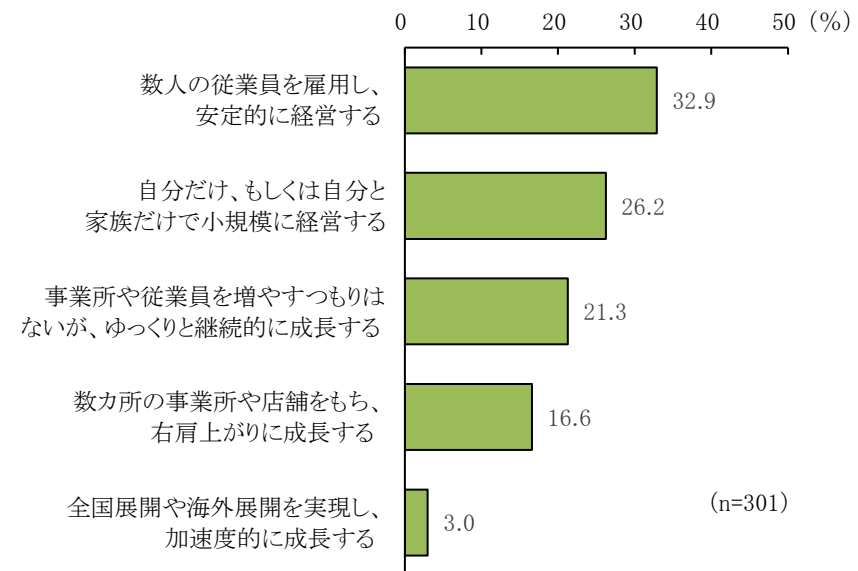
～「日本のビジネス文化になじめない」が40.5%～

- 海外出身であることで不利だと感じたことを尋ねると、「日本のビジネス文化になじめない」と回答した割合が40.5%で最も高い（図－28）。次いで「金融機関からの借入が難しい」（39.2%）となっている。
- 事業の10年後の目指す姿は、「数人の従業員を雇用し、安定的に経営する」が32.9%、「自分だけ、もしくは自分と家族だけで小規模に経営する」が26.2%となっている（図－29）。

図－28 海外出身であることで不利だと感じたこと（複数回答）



図－29 事業の10年後の目指す姿



Ⅲ まとめ

○ 出身の国・地域はアジアが67.4%を占める (p. 3)

出身の国・地域をみると、「中国」の割合が36.5%と最も高い(表)。「韓国」(11.0%)や「台湾」(7.0%)を含むアジアが67.4%を占めている。ヨーロッパは13.6%、「アメリカ」(8.3%)を含む北米は10.0%である。

○ 日本語の会話能力は高く、大卒者が多い (p. 3、p. 7)

日本語の会話能力は、「どんな内容であっても相手や状況に合わせて適切に会話を進めることができる」が15.9%、「流ちょうに自然に会話をすることができる」が40.9%、「日常生活に必要な会話ができる」が35.5%である(図-3)。

また、日本以外の国・地域で最後に卒業した学校をみると、「大学」の割合が47.5%と最も高く、「高校」が22.9%、「大学院」が16.9%と続く(図-10)。日本で勉強したことがある学校では、「日本語学校」(33.6%)のほか、「大学」の割合が30.6%と高い。

○ 役員・従業員がいない企業はわずか (p. 4)

役員・従業員の数を見ると、「0人」は5.6%となっている(図-5)。「1~2人」は31.6%、「3~4人」は17.6%と役員・従業員が5人未満の企業が約半数を占め、「5~9人」は27.9%、「10~19人」は11.3%、「20人以上」は6.0%である。

○ 市場の魅力や日本での暮らしが起業の理由 (p. 9)

日本で起業した理由を尋ねると、「マーケットとして魅力があったから」が41.5%と最も高く、次に「日本で暮らしたいから」(27.6%)、「長い間、日本にいるから」(26.9%)などが続く(図-14)。

○ 家族や友人・知人のサポートを得て経営 (pp. 11-12)

起業にかかった費用は「100万円未満」が21.3%、「100万~300万円未満」が32.6%で、300万円未満が53.9%となっている(図-18)。資金の調達先は「自分自身」が93.0%のほか、「配偶者・パートナー」が32.6%である(図-19)。

現在の役員・従業員の属性をみると、「配偶者・パートナー」と回答した企業が38.4%と最も高い(図-21)。次いで「求人広告の応募者」(33.5%)、「起業前からの友人・知人(日本人以外)」(18.3%)、「起業前からの友人・知人(日本人)」(16.5%)となっている。

○ 大半が黒字であるものの、売上げの増加には苦労 (pp. 13-15)

採算は「黒字」の割合が82.7%を占めている(図-23)。売上げの状況は「増加傾向」が28.9%、「横ばい」が60.8%、「減少傾向」が10.3%となっている(図-24)。経営で苦労している点を見ると、「顧客開拓・マーケティングがうまくいかない」と回答した割合が36.9%と最も高く、次いで「商品・サービスの開発がうまくいかない」(28.6%)などとなっている(図-26)。