

チャレンジな起業・創業により活力あふれる日本を目指す提言 概要

日本の起業・創業を取り巻く現状と課題

- ①開業率は、1980年代は6%前後で推移していたが、90年代からは4%台に低下し、2014年は4.9%。なお、廃業率は近年4%前後で推移し、2014年は3.7%。<雇用保険事業年報>【図1】
- ②わが国では起業の5年後に約2割の企業が退出し、20年後に約5割に達するが、アメリカでは2年後に約3割、7年後に約7割が退出するなど、開・廃業率は共に高く、新陳代謝のスピードが日本とは異なる。<中小企業白書等>【図2】
- ③起業希望者数は1997年の166.5万人から2012年には83.9万人へと15年で半減。一方で、起業家数は毎年20万人を超えて推移しており、起業希望者の実現率は高まっている。<就業構造基本調査>【図3】

- ④わが国は、諸外国に比べ起業家という職業選択への評価が低く、また、起業家との接点や事業機会の認識、起業に必要な知識・能力・経験も低い状況となっている。<GEM調査>【図4】
- ⑤1980年代に起業した世代は30歳代が3割を占めていたが、2012年には2割に減少し、代わって60歳以上が3割以上を占めている。<就業構造基本調査>【図5】
- ⑥小口で広く資金調達できるクラウドファンディングは、マーケティングや販路開拓の側面も併せ持つ有効な手段として注目を浴びているが、クラウドファンディングの認知度は1割未満となっている。<NTTコムサーチ、インターネットコム>【図6】

基本的な考え方

日本経済の持続的成長のためには、創業・第二創業などによる時代の変化に合わせた新陳代謝が不可欠である。わが国の開・廃業率は欧米と比べて低い水準にあると指摘されるが、国や地域ごとの職業観や就職・労働環境、移民の状況など、社会的背景、開業環境は大きく異なり、単純に比較すべきではない。

わが国にとって重要なことは、チャレンジ精神あふれる起業・創業が盛んに行われる活力に満ちた経済社会の実現であり、創業にチャレンジすることを評価する社会、失敗しても再チャレンジできる社会的文化への変革および社会全体が起業・創業を育てる・応援する姿勢が必要である。そしてその環境が整うことにより開業率が向上することが望ましい。支援にあたっては、起業家のタイプを次のとおり整理し、タイプ別・ステージ毎の後押しが必要。

- ・起業家タイプ(自己実現と事業の成功を目指し、万全の計画と情熱を持って踏み出すタイプ)
- ・潜在的起業希望タイプ(創業を検討しながらも一歩踏み出すことに迷いを持つタイプ)
- ・生活型創業タイプ(身の回りで気づいた課題、解決方法を実現させたいという思いから創業に至るタイプ)
- ・事業型NPOタイプ(地域課題解決や社会福祉分野などで社会への貢献を志向するタイプ)

提言のポイント

- 1. 起業・創業を実現させる環境づくり**
 - 支援策等を広く伝え、創業に効果的に導く情報発信
 - 創業するタイプに応じたワンストップ相談機能の整備・拡充
- 2. 創業初期企業の着実な成長**
 - 起業家の自助努力
 - 円滑な資金供給支援(目利き力による金融支援、クラウドファンディングの普及推進)
 - 販路開拓支援(ビジネスマッチングの展開)
 - 人材確保支援(即戦力人材、大企業OB人材)
- 3. チャレンジする文化、失敗が糧として評価される文化の醸成**
 - 高校・大学での起業家教育の推進
 - 高校生・大学生でのインターンシップを通じた起業・創業の理解促進

国・東京都への施策の強化および提言

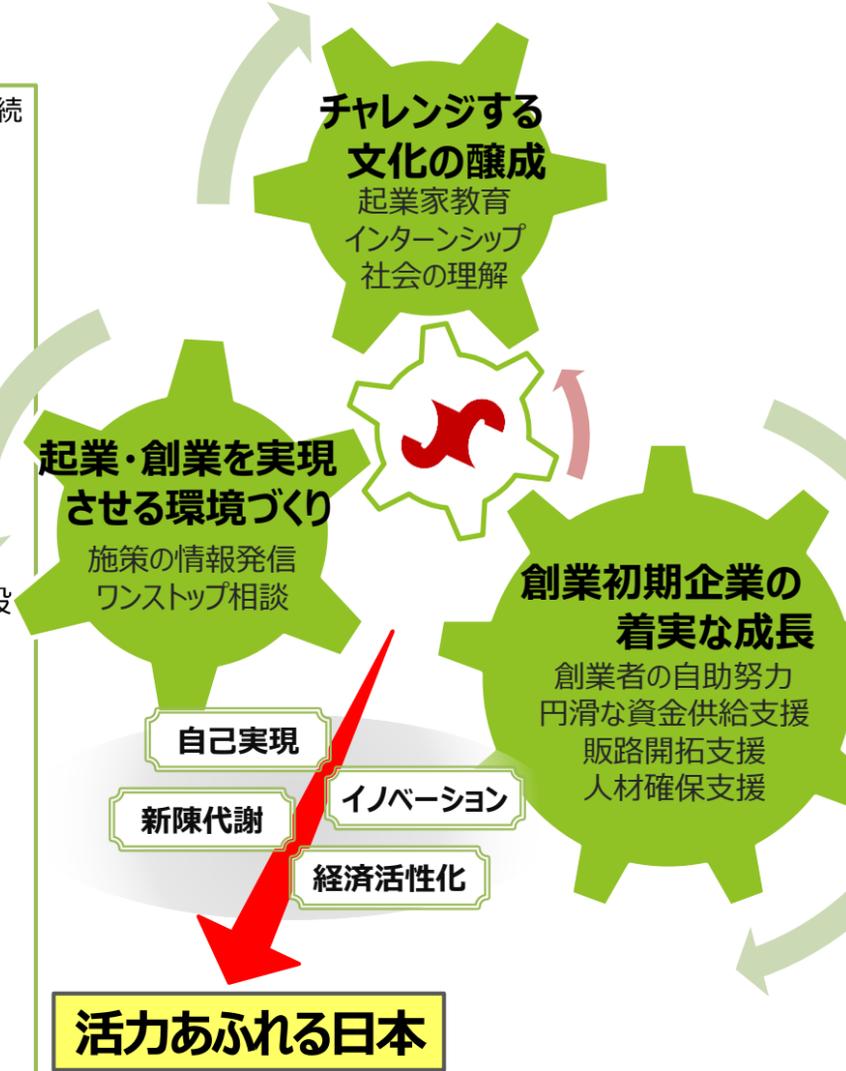
- 1. 起業・創業を実現させる環境づくり** ○:新規 ◆:継続
 - ◆開業ワンストップセンターの機能強化および他の支援機関との連携強化
 - 登記等行政手続きの電子化・簡素化・外国語対応
 - ◆「創業・第二創業促進補助金」の継続・拡充
 - クラウドファンディングの普及促進
 - 施策の周知強化、「ミラサポ」内の検索精度の向上、電話での施策案内機能拡充
 - 起業家数を正確に把握する手法の整備
- 2. 創業初期企業の着実な成長**
 - ビジネスマッチングの促進
 - 創業5年未満の企業と取引する企業へのインセンティブの付与
 - 創業5年未満の企業と中堅・中小企業の取引により発生した債権保全制度の創設
 - 行政によるベンチャー企業の取引拡大・目標値の引上げ
 - 資金繰り支援
 - ◆創業後5年間の法人税・法人事業税、社会保険料減免
 - ◆事業性・成長性を重視した資金供給体制の推進
 - 動産・売掛金を担保とする融資の促進
 - リース契約における起業家への保証枠の創設
- 3. チャレンジする文化、失敗が糧として評価される文化の醸成**
 - 高校生からの起業家教育の全国展開
 - 高校生・大学生でのインターンシップの推進
 - 起業に対する親世代の理解促進

東京商工会議所の役割 (“行動する東商”)

- I. 東商起業・創業支援センターの開設**
 - 起業・創業を実現させる環境づくり
 - 支援事業・施策情報の発信強化
 - ワンストップ相談機能の強化
 - 女性・若者・シニア・外国人向け相談体制の充実

| | | | | |
|---|---|------------------------|---|--|
| 起業家タイプ 潜在的起業希望タイプ 生活型創業タイプ 事業型NPOタイプ | × | 女性 若者 シニア 外国人 | × | BtoB(business) BtoC(customer) BtoS(social) BtoG(government) |
|---|---|------------------------|---|--|

 - 創業初期企業の着実な成長
 - ビジネスマッチング機能の拡充
 - ①起業家 × 起業家(同じ立場の起業家が苦労や工夫を共有する機会)
 - ②大企業・中小企業 × 起業家(既存企業による受発注機会の提供)
 - ③クラウドファンディング × 起業家(共感者によるビジネスの支持)
 - ④大学・研究機関 × 起業家(産学連携による技術支援)
 - メンターと起業家のマッチング機会の提供(企業経営者・経験者による精神的支援)
 - 人材確保・PR支援(東商WEBサイト等による魅力発信・採用支援)
 - クラウドファンディングの普及支援
- II. チャレンジする文化、失敗が糧として評価される文化の醸成**
 - 起業家教育支援機能の充実
 - ①高校・大学等教育機関への起業家派遣
 - ②インターンシップの推進
- III. 2020年オリンピック・パラリンピック大会に向け**
ビジネスチャンスナビを活用した創業初期企業の受注機会の拡大支援



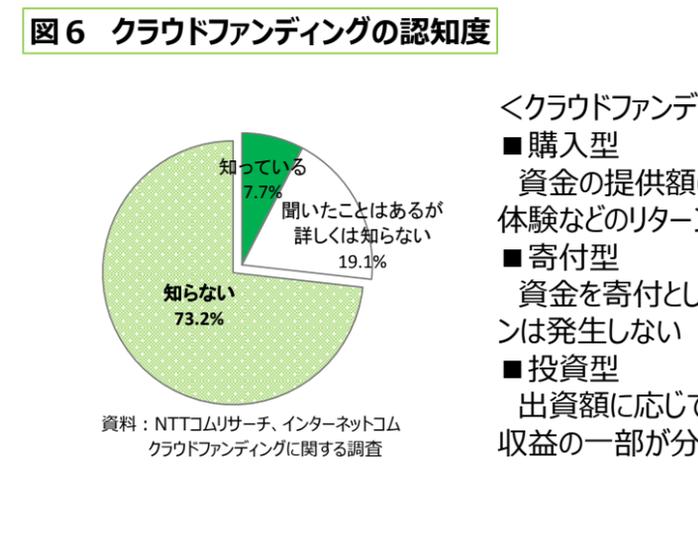
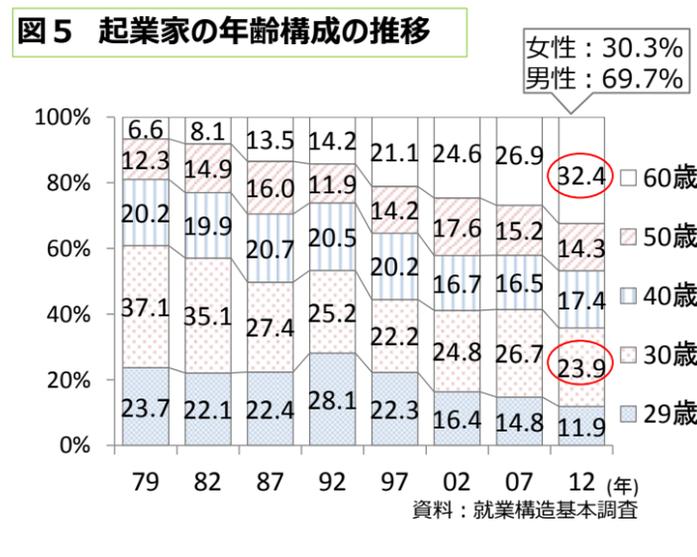
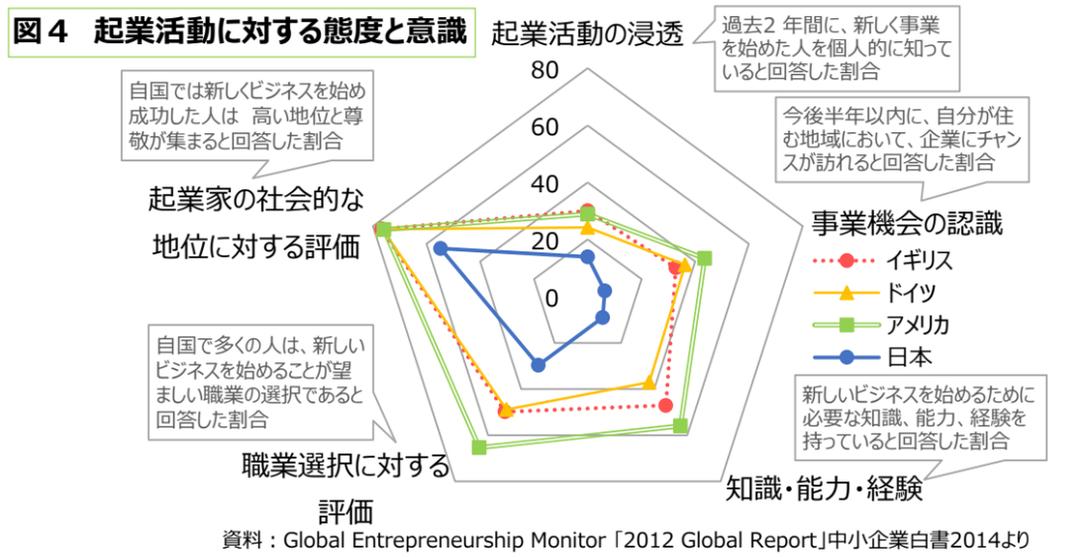
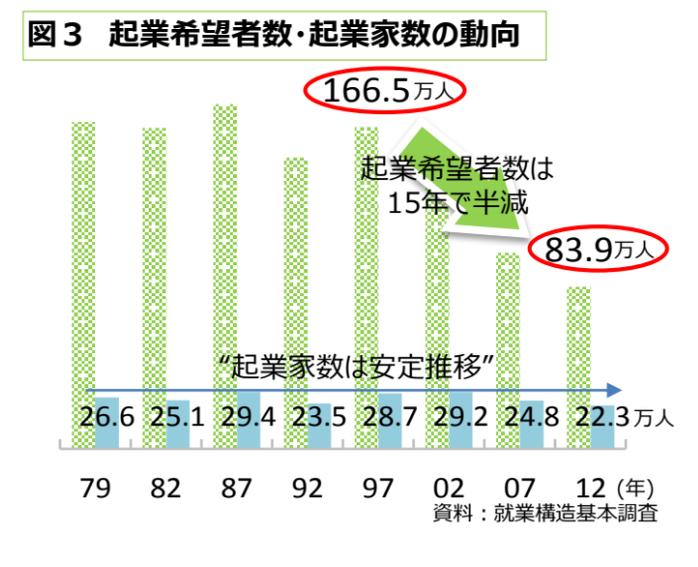
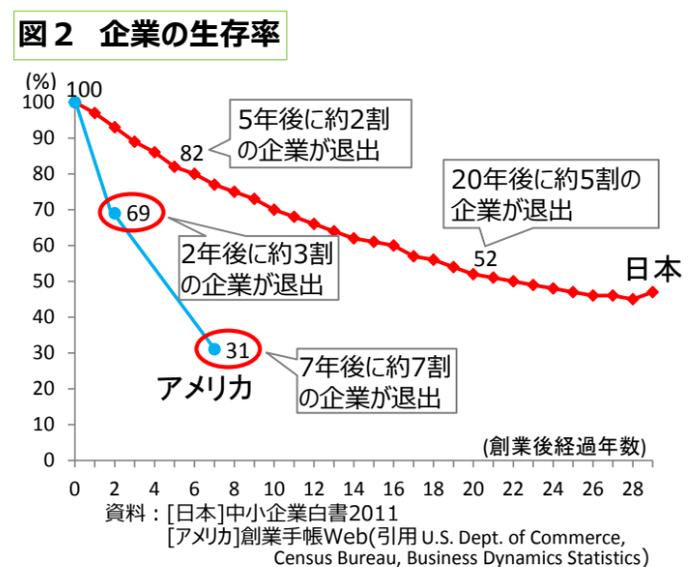
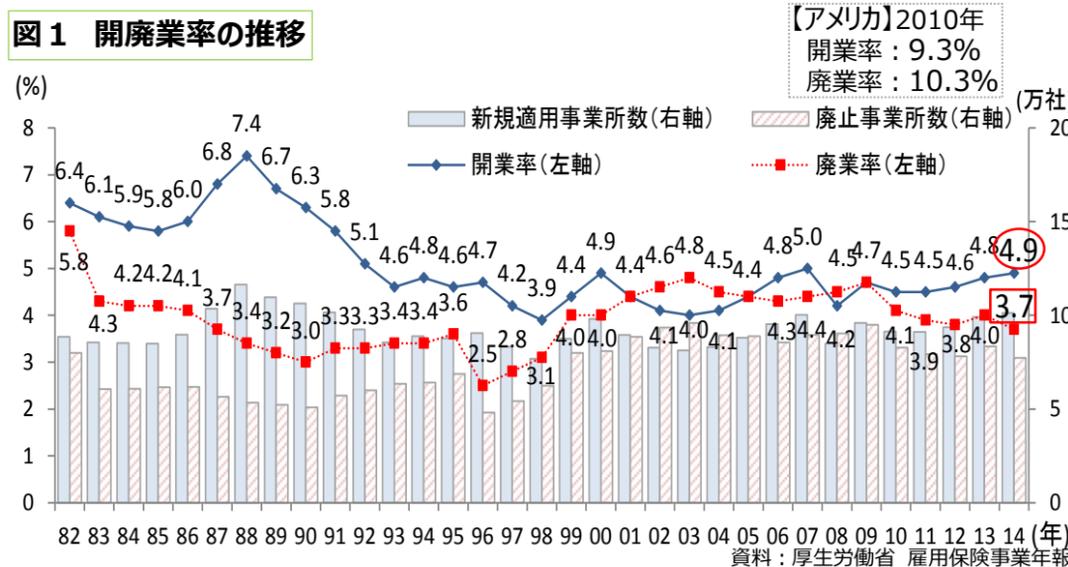


図7 創業の実態に関する調査(2014年9月起業・創業支援委員会実施)

成長志向の起業者が多く、創業時における事業見通しと比較して、約5割が「ほぼ見通し通り」と回答する一方、約4割が見通しを下回っている状況にあることから、創業に際しての需要予測、事業計画の策定、販路開拓など、**基本的な調査や準備が重要なポイント**と考えられる(表1)

起業者の多くは資金調達、販路開拓、人材確保といった課題に直面し、特に**資金調達については、創業前後にわたり苦労が続いている様子**がうかがえる。販路開拓については、宣伝・PRや会社への信用も課題となっており、ビジネスマッチングのニーズも高く、**効果的なマッチング機会の提供も重要**である(表2)

補助金や融資制度など、**支援策は充実してきているが、支援情報自体が起業者に十分に行き届いていない状況**もあり、今後、広く、わかりやすい周知が求められる。また、創業準備段階での相談や手続きが一箇所で済む**ワンストップサービス**が強く求められている(表3)

(表1)

| 【創業時の見通しと比較した現在の経営状況】 | 割合 |
|-----------------------|-------|
| 見通しを大きく上回っている | 8.0% |
| ほぼ見通し通り | 47.9% |
| やや見通しを下回っている | 29.5% |
| 見通しを大きく下回っている | 14.7% |
| 合計 | 100% |

約4割

(表2)

| 【創業してから苦勞した／苦勞している課題】 | 割合 |
|-----------------------|-------|
| 資金調達 | 51.6% |
| 販路開拓 | 50.9% |
| 人材確保 | 38.1% |

(抜粋)

(表3)

| 【利用した創業支援策】 | 割合 |
|-----------------------|-------|
| 創業者向け融資制度 | 41.7% |
| 創業支援策を知らなかったので利用しなかった | 30.3% |

(抜粋)

