令和5年度 創業意識調査

調査研究報告書

2024年3月



三菱UFJリサーチ&コンサルティング Mitsubishi UFJ Research and Consulting

目次

I.	調査研究概要	1
1	調査研究背景	1
2	調査研究目的	3
3	調査研究内容・手法	5
II.	我が国における創業環境・意識	7
1	我が国における創業環境	7
2	我が国における創業意識	8
3	我が国における創業支援策1	.2
III.	アンケート調査1	7
1	調査実施概要1	.7
2	調査結果2	2
IV.	インタビュー調査9	3
1	調査実施概要9	3
2	調査結果9	8
v.	まとめ:調査研究結果からの示唆と今後の施策の方向性11	2
1	調査研究結果からの示唆11	3
2	今後の施策の方向性12	6
3	本調査研究で残された検討課題13	5
VI.	参考資料13	6

| 調査研究概要

ここでは、本調査研究の背景・目的についてまとめた。

1 調査研究背景

1-1、我が国における創業支援の概況

近年、経済産業省、中小企業庁、独立行政法人中小企業基盤整備機構(以下、中小機構)を含む支援機関、地方自治体は、創業支援策を強化しており、同省関係のスタートアップ支援策をカオスマップとして再整理している。また、文部科学省もアントレプレナーシップ教育を重視し、未来社会像を見据えた起業人材の育成施策を強化している。

2022 年 11 月、政府は「スタートアップ育成 5 か年計画」を策定し、①スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築、②スタートアップのための資金供給の強化と出口戦略の多様化、③オープンイノベーションの推進の 3 つの柱に基づく具体的な取組みを示し、スタートアップ創出元年と位置づけた。創業の絶対数の増加に加え、創業したスタートアップの「規模拡大」の両輪を目指し、2027 年度までに 10 兆円の投資額、10 万社のスタートアップを創出する定量目標を掲げ、成長段階別の支援策を示している。また、日本ベンチャーキャピタル協会(JVCA)も 2027 年度までに国内スタートアップの株式評価額を現在の 20~30 兆円から 100 兆円にまで引き上げる計画を明らかにしている。

アーリー・ミドル プレシード・シード レイター ユニコーン企業創出 ■ 人材・ネットワークの構築 ■ 事業を支える資金供給拡大 メンターによる若手人材支援 · VC等への公的資本の投資拡大 ・ディープテック分野の研究開発支援の強化 ・ストックオプションの環境整備等 起業家教育の拡大 ・大学等の技術シーズの事業化支援等 海外展開も含めた事業拡大 エグジット(IPO・M&A) ■ 創業を支える資金供給拡大 ■ 大企業等との連携拡大 経営者保証を必要としない信用保証制度の創設 スタートアップへの再投資に係る非課税措置の創設等 出口戦略の多様化 オープンイノベーション促進税制によるM&A促進 未上場株のセカンダリー市場整備 等 事業拡大 海外市場への事業展開 海外起業家・投資家の誘致拡大 起業数増加 海外市場開拓支援 等 公共調達等を通じた事業拡大 ・スタートアップからの公共調達拡大 等 創業

図-1 成長段階別の創業・スタートアップ支援策 (イメージ)

出所:経済産業省(2023)「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」

1-2. 産業競争力強化法に基づく創業支援等事業

平成26年1月に施行された「産業競争力強化法」では、地域の創業を促進させるため、国が「創業支援事業実施指針」を示した。それを踏まえて市区町村が地域の創業支援事業者と連携して創業支援を行う「創業支援事業計画」を認定し、市区町村が同計画に基づいた具体的な創業支援を行うスキームを整備しており、令和5年12月現在1,332件(1,491市区町村)となっている。

また、平成30年7月に施行された「改正産業競争力強化法」では、開業率のさらなる向上を目指し、「創業支援事業」の概念を拡大させて新たに「創業支援等事業」と規定し、創業に関する普及啓発を行う事業(創業機運醸成事業)も含め、起業家教育関連のプログラム実施支援、出前授業、普及啓発事業等を強化している。

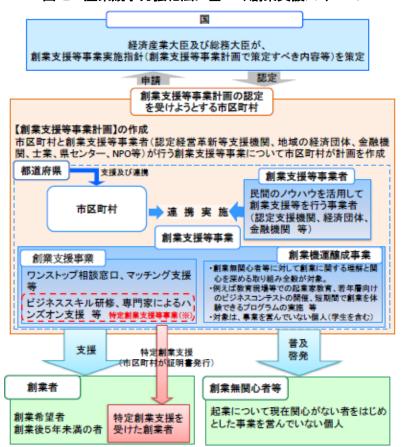


図-2 産業競争力強化法に基づく創業支援スキーム

(※) 特定創業支援等事業とは、市区町村又は認定連携創業支援等事業者が創業希望者等に行う、継続的な 支援で、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が全て身につく事業

出所:中小企業庁「産業競争力強化法における市区町村による創業支援/創業機運醸成のガイドライン」、 令和5年8月

1-3. 創業支援等事業計画機能強化事業

中小機構では、産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画の認定市区町村および創業 支援機関(以下、認定市区町村等という。)の創業支援の質的向上を目的に、 令和4年度よ り創業支援等事業計画機能強化事業を推進している。既に、認定市区町村等における創業支 援事業および創業機運醸成事業の実施状況、事業実施にあたっての課題および支援ニーズ等 の詳細を把握した上で、自治体の創業支援担当者を対象とした支援能力の向上に資する講習 会の実施や、創業機運醸成に向けたイベントの開催支援、起業家教育事業として高等学校を 主な対象に「起業家教育プログラム実施支援」や「起業家教育出前授業実施支援」等を推進し ている。

例えば、近年、ユニコーン企業(評価額が 10 億ドル以上、設立 10 年以内の非上場企業)に加え、「ゼブラ企業」と称される持続可能性や社会的インパクトを重視するスタートアップが注目されている。ゼブラ企業は、様々な地域の課題解決にビジネスとして取り組み、経済的な成長・拡大だけでなく、社会的側面にも軸足を置く主体として捉えられる。今後、認定市区町村等においてもこうした多様な創業タイプに応じたきめ細やかな支援が必要となる。

1-4. 創業意識調査の実施

中小機構は、創業支援等事業計画機能強化事業の一環として、「令和4年度創業意識調査」 を実施した。

我が国の創業意識について、個人への大規模アンケート調査により、創業低関心者、高関心者等の類型毎に、①個人的文脈(性格、思考・行動様式、生活・仕事の満足度等)、②社会的文脈(居住地、周囲の状況、情報、教育、事業環境・エコシステム等)の観点から仮説を検証し、様々な示唆を得ている(次頁参照)。

また、アンケート調査結果を踏まえ、創業意識の類型毎に、グループ・個別のインタビュー 調査を実施し、アンケート調査結果の裏付けや仮説検証の補強が行われている。さらに、産 学官の有識者によって構成された調査検討委員会が組成され、調査結果の企画設計から実施・ 検証まで、多様な観点からの助言・提言を受け、調査報告書をとりまとめている。

2 調査研究目的

以上を踏まえ、本業務では、創業支援等事業計画機能強化事業の一環として、創業低関心者・創業高関心者・創業中断者・創業者等の実態について調査・分析を行い、令和4年度創業 意識調査の継続調査として、論点やテーマを深掘りする。

また、認定市区町村等がより効果的な支援施策を盛り込んだ創業支援等事業計画を策定するために必要な情報を提供するとともに、中小機構が認定市区町村等に対して実施する創業支援スキルの質的向上に向けた支援等の基礎資料として調査結果を広く公表するものである。

図-3 参考:令和4年度創業意識調査 アンケート調査の初期仮説と検証結果のポイント

類型	項目	初期仮説	検証結果
①個人的文脈	年齡·世代	年齢・世代の違いによって、創業への関心や意識が大きく 異なるのではないか。若年層の関心はあまり高くないのでは ないか。	年齢・世代による創業への関心や意識の差が顕著 で、若年層の関心が高い傾向。
	性格、思考·行動様式	個人の性格等の心理的特性、思考・行動様式、原体験 や人生経験によって、創業への関心や意識に濃淡があるの ではないか。	創業に何らかの関心がある層は、個人の性格、思考・ 行動様式が似ており、創業低関心者の中に「潜在的 創業希望者(現時点で創業したいと考えていない が、創業を将来の選択肢として考えている)」が一定 割合存在。
	生活・仕事に対する満足度	現状の生活や仕事に対する満足度は二極化しており、心理的な安全性や満足度が高い層と低い層が創業を職業選択しやすいのではないか。	「創業者」は、他の創業類型に比べ、仕事の満足度が全体的に高い傾向。「創業者」や「創業高関心者」と性格、思考・行動様式が似ているが、生活や仕事への満足度が低い層も一定割合存在。
②社会的文脈	地域(居住地)	居住地(都市/地方、人口規模)の違いによって、創業への関心や意識が大きく異なるのではないか。	政令指定都市、県庁所在地、その他市町村における 創業への関心や意識について顕著な差はない。
	創業に対する周囲の影響・評価	家族・親戚(配偶者、両親、兄弟姉妹、親戚)、友人・ 知人、学校教育、地域コミュニティ等の周囲の影響や評価 によって、創業への関心や意識に濃淡があるのではないか。 特に、いわゆる「家族ブロック」の影響はいまだに大きいので はないか。	配偶者、両親等の家族が、創業への関心や意識に大きな影響。
	創業に関する情報	「創業」に関する情報は、これまでマスメディアが中心だったが、ソーシャルメディアや起業コミュニティ等で友人・知人を含めて周囲の身近な存在から得ることも増えているのではないか。	
	創業に関連する教育	起業家教育以外の多様な教育(キャリア教育、金融教育、情報教育、知財・イノベーション教育等)の経験や関心によって、創業への関心や意識に濃淡があるのではないか。	創業に何らかの関心がある層は、従来の起業家教育に加え、多様な教育(キャリア教育、金融教育、情報教育、知財・イノベーション教育等)にも高い関心。
	創業形態 (創業の「入口」・「出口」)		創業・ベンチャー型事業承継、パートタイム創業(兼 業・副業創業)への一定の認知と関心。
		「創業」のイメージ(典型例)は、ユニコーン企業だけでなく、社会課題解決を目指すゼブラ企業や社会起業家(インパクトスタートアップ)、ローカルベンチャー等まで「出口」が広がっているのではないか。	社会的起業家、ゼブラ企業、ローカルペンチャー等の 「社会課題解決型スタートアップ」への一定の認知と関心。
	創業に関わる事業環境やエコシステム	地域における事業環境、創業支援の状況等のエコシステム によって、創業への関心や意識に濃淡があるのではないか。	「創業無関心者(現時点で創業したいと考えておらず、創業を将来の選択肢として考えていない)」は、 創業に関わる事業環境、創業エコシステムに対する認 識が低い傾向。
	創業の量的拡大・質的向上への評価	「創業」の量的な拡大(ほとんどは自己雇用)、質的な向上(雇用・イノベーション創出)については、評価が分かれるのではないか。	創業による量的な拡大(創業者数)、質的な向上 (雇用・イノベーション創出)について、創業への関心 の高低によらず、望ましいと評価。

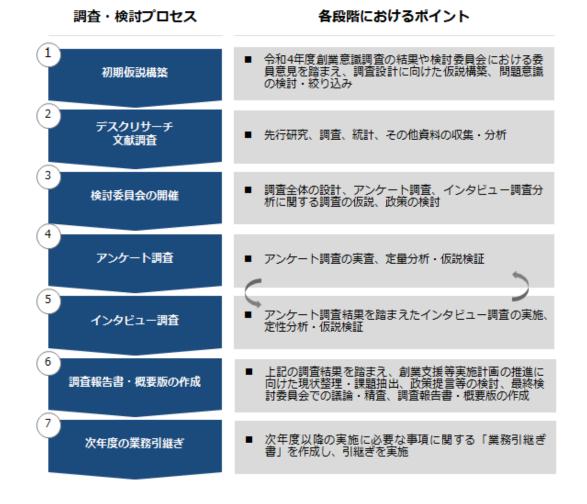
出所:中小機構「令和4年度 創業意識調査」

 $\underline{https://www.smrj.go.jp/research_case/research/startup/frr94k0000000obt-att/r04_sougyou_1.pdf}$

3 調査研究内容・手法

3-1. 調査研究フロー

本調査研究のフローは以下の通りである。令和4年度創業意識調査の結果(創業低関心者の詳細分析、創業に対する認識の国際比較の必要性等)や検討委員会での委員意見を踏まえ、調査設計に向けた初期仮説を構築した上で、文献調査、検討委員会の検討、アンケート・インタビュー調査による検証を行った。



3-2. 調査研究内容・手法

(1) デスクリサーチ・文献調査

文献調査では、書籍・雑誌、インターネット等の既存統計資料や先行調査をもとに、本調査研究の検討に資する基本情報を収集・整理、分析した。

(2) アンケート調査

2023年12月に、インターネットモニターを対するアンケート調査を実施した。12万人からの回答を得て、結果の集計・分析した。

(3) インタビュー調査

アンケート調査の回答結果を踏まえ、インタビュー調査を実施した。なお、対象者はアンケート調査で回答協力の意向があった個人に依頼した。

(4) 検討委員会の開催

文献・アンケート・インタビュー調査結果を踏まえ、我が国における創業意識について検 討するために、有識者委員からなる検討委員会を3回開催した。

令和5年度 創業意識調査 検討委員会

実施体制及び開催実績

<順不同・敬称略>

<実施体制(※)>

(委員長)

髙橋 徳行 武蔵大学 学長 経済学部教授

(委員)

藤岡 慎二 産業能率大学 経営学部 教授

牧 大介 株式会社エーゼログループ 代表取締役 CEO 伊奈 友子 経済産業省 中小企業庁 創業・新事業促進課 課長

日向 康之 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 創業支援部

創業支援グループ グループリーダー

(オブザーバー)

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 経済産業省 中小企業庁

(事務局)

三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

<開催実績>

第1回委員会 2023年10月30日 10:00~12:00 第2回委員会 2024年1月16日 15:30~17:30 第3回委員会 2024年2月8日 9:30~11:30

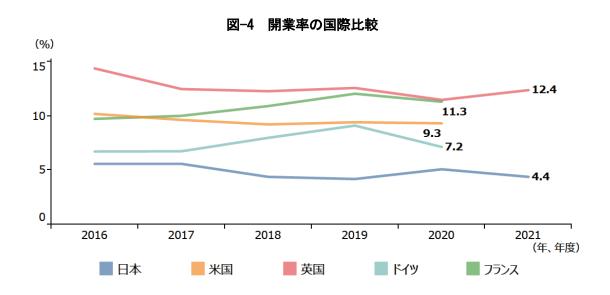
(※) 委員長及び委員のご所属・役職は、第3回委員会開催時のもの

||. 我が国における創業環境・意識

ここでは、文献調査によって我が国の創業環境・意識、支援策についてとりまとめた。

1 我が国における創業環境

我が国の開業率は、4~5%にとどまり、国によって統計の性質が異なるため、単純な比較はできないものの、10%前後の欧米の諸外国と比べて見劣りがある。新型コロナウイルスの影響による創業への影響は限定的と考えられるが¹、引き続き、低い水準で推移している。



注:国によって統計の性質が異なるため、単純に比較することはできない。

原典:日本^{・・}厚生労働省「雇用保険事業年報」のデータを基に中小企業庁が算出、米国 ^{・・}United States Census Bureau 「The Business Dynamics Statistics」、英国 ^{・・}英国国家統計局「Business demography」、ドイツ・フランス ^{・・}Eurostat

出所:中小企業庁「2023年版 中小企業白書」

¹ 本庄 裕二(2023)「新型コロナウイルス感染拡大と開廃業」、RIETI ホームページ https://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01_0732.html

2 我が国における起業活動・創業意識

2-1. 起業活動・創業意識の国際比較

グローバル・アントルプレナーシップ・モニター (GEM: Global Entrepreneurship Monitor) 調査 (以下、GEM 調査) による起業活動や創業意識の国際比較についてみると、「総合起業活動指数 (TEA)」 2 に加え、起業活動の浸透状況(ロールモデル)や知識・能力・経験に関する指数 3 が、諸外国に比べ、我が国は総じて低い水準で推移している。

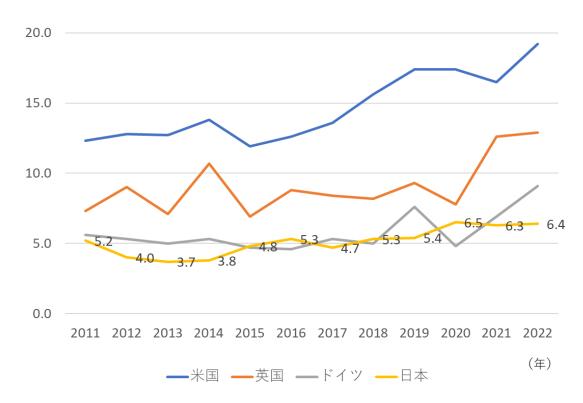


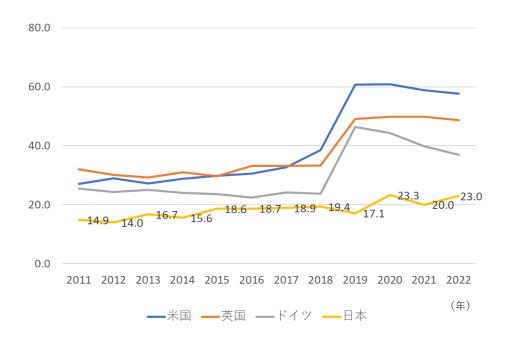
図-5 総合起業活動指数の推移(国際比較)

出所:経済産業省「起業家精神に関する調査」2022年版から作成

² GEM 調査では、各国の起業活動の活発さをあらわす指標として「総合起業活動指数(Total Early-Stage Entrepreneurial Activity: TEA)」という尺度を開発。各国の起業活動者(「誕生期」と「乳幼児期」の合計)の起業家が成人人口に占める割合(%)である。「誕生期」は、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カ月未満である人、「乳幼児期」は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カ月以上3.5年未満の人と定義。

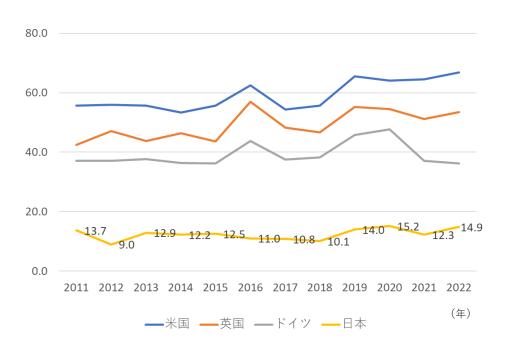
³ 起業活動浸透(ロールモデル)指数は、新しく事業を始めた人を個人的に知っているとする成人人口の割合、知識・能力・経験指数は、新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」とする成人人口の割合。

図-6 起業活動の浸透状況(ロールモデル指数)の推移



出所:経済産業省「起業家精神に関する調査」2022 年版から作成

図-7 知識・能力・経験指数の推移

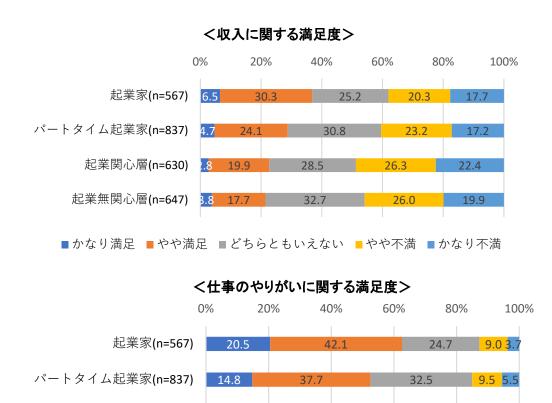


出所:経済産業省「起業家精神に関する調査」2022年版から作成

2-2. 我が国における創業意識

日本政策金融公庫の「2022 年度起業と起業意識に関する調査」によると、起業家・パートタイム起業家の生活・仕事に対する満足度は、起業関心層・起業無関心層に比べ、相対的に高い傾向にある。

図-8 起業類型別の生活・仕事に対する満足度



■かなり満足 ■やや満足 ■どちらともいえない ■やや不満 ■かなり不満

28.0

34.6

18.2 13.1

18.6 11.3

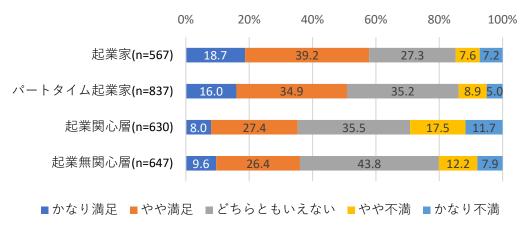
出所:日本政策金融公庫 総合研究所 (2023) 「2022 年度起業と起業意識に関する調査」

起業関心層(n=478) 6.1

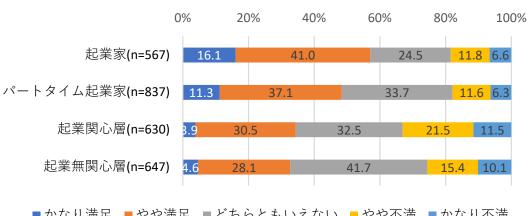
起業無関心層(n=435) 3.6

図-9 起業類型別の生活・仕事に対する満足度

<ワークライフバランスに関する満足度>



<総合的な満足度>



■かなり満足 ■やや満足 ■どちらともいえない ■やや不満 ■かなり不満

出所:日本政策金融公庫 総合研究所 (2023) 「2022 年度起業と起業意識に関する調査」

3 我が国における創業支援策

3-1、産業競争力強化法に基づく自治体による創業支援

認定市区町村等が、産業競争力強化法に基づく創業支援等事業で提供している支援メニューは、創業セミナー、創業塾の開催、創業相談会の開催、創業個別相談窓口の設置、補助金申請支援等である。

また、これらの基本メニューに加え、インキュベーション施設、コワーキング施設の設置 と運営、技術相談対応、新商品開発相談対応、ビジネスマッチング支援、ビジネスプランコン テスト、事業承継支援との連携、商圏分析、競合店評価、創業企業への巡回、戸別訪問支援、 起業家教育等の啓発活動を実施している例もある。

図-10 認定市区町村等が創業支援事業で提供している支援メニュー

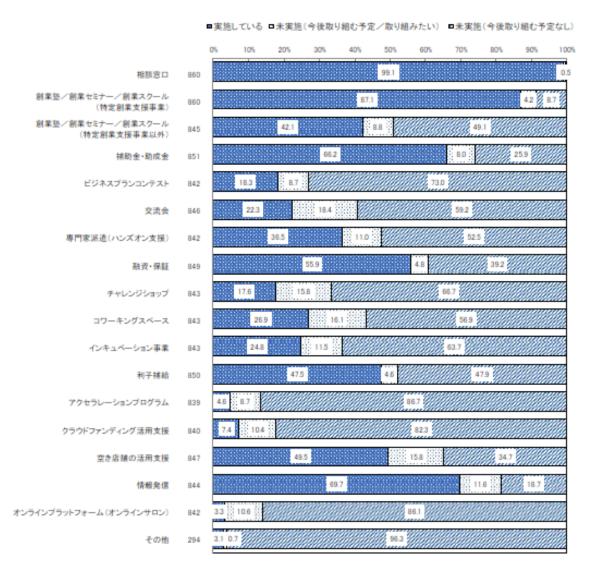
	支援策(基本メニュー)	取り組み(例)
1	創業セミナー、創業塾の開催	・多くの創業支援事業者(支援機関)で実施する支援策。 ・商工会議所による開催が多い。(過去、実績も多いため)
2	創業相談会の開催	・日、曜日等を決めた定期開催、セミナー・塾受講者向けの対応 等、様々な形態で相談会が開催。
3	創業個別相談窓口の設置	・ワンストップ相談窓口の基本施策で、職員及び専門家が如何なる創業相談にも対応できるように運営される。・他の支援機関やインキュベーションマネジャー等へつなぐケースも。
4	補助金(国·県·市等)申請支援	・(地域による)創業関連補助金の予算化 ・コアとなる支援機関による申請支援 (窓ロー元化)
5	空き店舗・事務所の紹介、斡 旋	・空き店舗の紹介や関連補助金の紹介 ・中心市街地対策との連携事業として市が推進 ・地元不動業者との連携事例も多数
6	創業資金繰り支援	・自治体の信用保証枠の設定・拡大 ・日本政策金融公庫の創業融資商品の紹介、斡旋 ・金融機関によるプロパー創業融資の実行
7	創業・事業関連の情報提供	・創業情報ステーション、スタートアップCafé等の開設 ・広報、HP、メールマガジン等による情報提供 ・各種手続きのための情報提供及び業務支援
8	創業後の経営能力向上支援	・経営関係セミナー(税務、IT、採用等)の開催 ・経営課題解決に関する個別相談会の開催 ・専門家派遣等によるハンズオン支援
9	創業後の交流会の開催	・異業種交流、先輩企業との交流、地域中核企業との交流 ・創業実現者、創業希望者との交流による起業啓発
10	創業者の広報支援	・機関誌等での紹介、支援機関HPでの紹介 ・創業者のHP作成支援

出所:中小機構「平成 26 年度 地域の創業支援事例に学ぶ調査報告書」

https://www.smrj.go.jp/doc/research_case/H26fysougyou_H28.pdf

認定市区町村による創業支援事業の実施状況をみると、「相談窓口」「創業塾/創業セミナー/創業スクール (特定創業支援事業)」「情報発信」「補助金・助成金」「融資・保証」とする割合が高くなっている。

図-11 創業支援事業の実施状況



出所:中小機構「令和4年度 産業競争力強化法にもとづく創業支援等に係る効果等調査報告書」

3-2. 経済産業省による創業支援事業

経済産業省や関係独立行政法人等は、起業の段階毎に融資、補助金、税制、アクセラレーション・インキュベーションプログラムの提供、知財・指針ガイドライン策定、規制改革、 海外展開・協業支援、表彰等の多様なスタートアップ向け支援策を展開している⁴。

また、中小企業庁、中小機構等が連携し、「創業支援事業」の概念を拡大させた「創業支援等事業」として、創業に関する普及啓発を行う事業(創業機運醸成事業)を含め、起業家教育関連のプログラム実施支援、講師派遣、普及啓発事業等を強化している。

中小機構による具体的な支援として、認定市区町村等への創業支援等事業の質的向上支援、高等学校等が実施する起業家教育の出前授業実施支援や中長期での教育プログラム実施の支援、創業機運醸成イベント開催支援(TIP*S)や起業ライダーマモル、Japan Venture Awards がある。

起業家教育事業では、これまで高等学校等における若年層向け起業家教育に取り組むことができなかった学校が実施するために、起業家教育の標準的カリキュラム・ワークシートを提供し、それらを活用した授業の実施へのサポート等を行っている。

認定市区町村等へのノウハウ提供として実施している創業機運醸成イベント開催支援 (TIP*S) では、潜在的な起業関心層等をターゲットとし、参加者同士の対話に重きを置いたワークショップを実施する事業を展開している。「自ら決断し、一歩進む(アクションする)人」を創出することを目的とし、潜在的起業関心層が行動変容を起こすためのきっかけづくりをしている。

Japan Venture Awards は、革新的かつ潜在成長力の高い事業や社会的課題の解決に資する事業を行う、志の高いベンチャー企業の経営者を称える表彰制度である。2000 年以来、344名のベンチャー経営者等が受賞している。次なる日本のリーダーとして果敢に挑戦する起業家をロールモデルとして広く紹介することで、創業機運を高め、日本における創業の促進を目指している。受賞した経営者の年齢も30~40代が54%であり、設立年数も3~10年の企業が52%と中心となっており、次世代のリーダーとしての活躍が期待される層が受賞している。

_

⁴ 経済産業省「経済産業省スタートアップ支援策一覧」 https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup_policies/hontai_220621.pdf

図-12 主な創業支援の取組

O 自治体等が行う創業支援等事業への支援

- 産業競争力強化法に基づき市区町村が創業支援等事業計画を策定、国が認定。 (全国1,741のうち1,479市区町村が計画認定)
- 特定創業支援等事業を受けた創業者に対する、登録免許税の減免等の特例措置。

〇 中小機構の伴走支援

- アクセラレーションプログラム: 専門家が伴走し、事業計画策定、V Cや大企業とのマッチングを支援。
- インキュペーション施設:全国27箇所のビジネスインキュペーション施設にて新事業創出 をサポート。

○ 潜在的創業希望者への取組

 TIP*S:全国の市区町村等と協力し、講座やワークショップを開催し、参加者同士の 学び合いによる創業気運の醸成を目指す学びの場を創出。

意識改

・ノウハ

〇 起業意識向上に向けた取組

- 起業家教育:起業家教育プログラム実施支援、出前授業、普及啓発等
- JVA (Japan Venture Awards) の表彰

〇 中小機構ファンド出資

創業間もない企業への投資を目的としたファンドに対して中小機構が出資。

O 日本政策金融公庫による創業者への融資制度

・ 創業者に対して3,000万円を限度として無担保・無保証での貸付を実施。

資金調

〇 事業者向け補助金

- ものづくり補助金:中小企業・小規模事業者等が取り組む革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を補助。(上限1,000万円)
- 小規模事業者持続化補助金:小規模事業者等が取り組む販路開拓等の取組の経費の一部を補助。(上限50万円)※特定創業支援等事業による支援を受けた小規模事業者は上限200万円

〇 オープンイノベーション促進税制

株式会社等又はそのCVCが、スタートアップ企業(設立10年未満の未上場企業等)とのオープンイノベーションに向け、そのスタートアップ企業の株式を一定額以上取得する場合、その株式の取得価額の25%が所得控除される制度。

出所:中小企業庁「産業競争力強化法における市区町村による創業支援/創業機運醸成のガイドライン」、 令和5年8月

3-3. 文部科学省による起業家教育の支援事業

令和3年度の文部科学省の調査によると、諸外国に比べ我が国では起業家精神(アントレプレナーシップ)に係る各種指標が相対的に低いことが指摘されている。また、起業が少ないと考える原因として「失敗に対する危惧」「身近に起業家がいない」「学校教育(勇気ある行動への低い評価等)」が挙げられている。

文部科学省がこれまで実施した起業家教育施策を図-13 に示す。従来の文部科学省による 日本の起業家教育は大学生以降を中心に実施されており、プログラム参加者数は延べ約 38,600 名、起業件数も 135 件の実績がある。

また、今後の活動指針として、文部科学省では起業家教育のすそ野拡大に向けて EDGE-PRIME Initiative を打ち出している(図-14)。EDGE-PRIME Initiative の中では、スタートア

ップ・エコシステム拠点都市を中心とした展開、ジュニアドクター育成塾・スーパーサイエンスハイスクールの展開、中小企業庁と連携した高校への起業家の派遣事業等が実施予定されている。2023年5月現在、北海道、東北、関東、東海、近畿、中部・四国、九州・沖縄の7つの地方を中心としたプラットフォームが採択されており、各地方の拠点都市を中心とした起業家教育の支援事業を推進している。



図-13 文部科学省による起業家教育施策の概要

出所:文部科学省「アントレプレナーシップ教育の現状について」(令和3年度)から作成

図-14 文部科学省の起業家教育の拡大方策について



出所:文部科学省 EDGE-PRIME Initiative

Ⅲ. アンケート調査

ここでは、アンケート調査の実施概要及び結果をとりまとめた。

1 調査実施概要

1-1. 調査企画設計

アンケート調査の対象者は、最新の令和2年度国勢調査の人口構成比に基づき、年齢・性別、地域間での回収数のバランスを考慮した割付を行った。

地域は都市規模に応じて、①一都三県(東京、神奈川、埼玉、千葉)、②総人口 500 万人以上の道府県(愛知、大阪、兵庫、北海道、福岡: ①以外)、③それ以外の府県における、年齢(15 歳~64 歳: 1 歳刻み)・性別ごとの人口構成比に基づいた割付を行った。

サンプル数と設問構成及び創業類型は、以下の通りである。創業類型毎に、創業への関心が高くない者に対する調査(創業低関心者(創業無関心者、潜在的創業希望者))、創業への関心が高い者に対する調査(創業高関心者)、創業を中断した者に対する調査(創業前/創業後中断者)、創業済みの者(創業者)に対する調査を実施した。

図-15 アンケート調査のサンプル数と設問構成

	サンプル数	設問構成				
	(目標)	基本属性 (※)	スクリーニン グ設問	共通設問	個別設問	合計
(1) 全体調査	120,000	-	15	-	-	15
(2) 創業低関心者① (創業無関心者)	2,500	-	-	20	8	28
(3) 創業無関心者②(潜在的創業希望者)	3,000	-	-	20	8	28
(4) 創業高関心者	4,000	-	-	20	25	45
(5) 創業中断者①(創業前中断者)	500	-	-	20	28	48
(6) 創業中断者②(創業後中断者)	500	-	-	20	28	48
(7) 創業者	500	-	-	20	26	46

(※) ウエブアンケート会社が保有しているモニターの基本属性は、年齢、性別、居住地(都道府県)、職業、未婚・既婚、子供有無、世帯・個人年収

アンケート調査における創業類型と回答結果についてみると、創業意識調査(令和5年度、令和4年度)の2か年比較の結果、創業無関心者の割合が、令和4年度調査の69.8%から令和5年度調査の68.0%へと約2%減少しているが、創業類型別の回答割合に大きな変化は認められなかった。

図-16 アンケート調査における創業類型と回答結果

■令和5年度調査 単一回答 n % 創業類型 選択肢 120,000 1 創業後10年以上が経過し、現在も事業を継続している 経営者(10年未満の創業者除く) 6,322 5.3 創業者 2 創業後10年未満であり、現在も事業を継続している 3,057 2.5 3 過去に創業し、現在は事業を経営していないが、現在も創業に関心がある 創業後中断者 1,838 1.5 4 過去に創業し、現在は事業を経営しておらず、創業に関心もない 1,452 5 創業することを目指し、具体的な準備をしている 創業高関心者 1,438 1.2 6 創業することを目指しているが、具体的な準備はしていない 3,390 2.8 7 過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。ただし、現在も創業に関心がある 創業前中断者 1,062 0.9 8 過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。現在は創業に関心がない 732 0.6 9 過去に創業することを目指したが、具体的な準備をすることなく創業を諦めた。ただし、現在も創業に関心がある 創業高関心者 1,622 1.4 10 過去に創業することを目指したが、具体的な準備をすることなく創業を諦めた。現在は創業に関心がない 1,962 1.6 11 現時点で創業したいと考えていないが、創業を将来の選択肢の一つとしては考えている 潜在的創業希望者 15,563 13.0

12 現時点で創業したいと考えておらず、創業を将来の選択肢の一つとしても考えていない

81,562

68.0

創業無関心者

■令和4年度調査		1	単一回答
		n	%
創業類型	選択肢	120,000	
経営者(10年未満の創業者除く)	1 創業後10年以上が経過し、現在も事業を継続している	6,039	5.0
創業者	2 創業後10年未満であり、現在も事業を継続している	3,014	2.5
創業後中断者	3 過去に創業し、現在は事業を経営していないが、現在も創業に関心がある	1,840	1.5
	4 過去に創業し、現在は事業を経営しておらず、創業に関心もない	1,437	1.2
創業高関心者	5 創業することを目指し、具体的な準備をしている	1,394	1.2
	6 創業することを目指しているが、具体的な準備はしていない	2,848	2.4
創業前中断者	7 過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。ただし、現在も創業に関心がある	946	0.8
	8 過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。現在は創業に関心がない	640	0.5
創業高関心者	9 過去に創業することを目指したが、具体的な準備をすることなく創業を諦めた。ただし、現在も創業に関心がある	1,399	1.2
	10 過去に創業することを目指したが、具体的な準備をすることなく創業を諦めた。現在は創業に関心がない	1,755	1.5
潜在的創業希望者	11 現時点で創業したいと考えていないが、創業を将来の選択肢の一つとしては考えている	14,979	12.5
創業無関心者	12 現時点で創業したいと考えておらず、創業を将来の選択肢の一つとしても考えていない	83,709	69.8

1-2. 調査項目

(1)全体調査、(2)創業への関心が高くない者に対する調査(創業低関心者(創業無関心者、潜在的創業希望者))、(3)創業への関心が高い者に対する調査(創業高関心者)、(4)創業を中断した者に対する調査(創業前/後中断者)、(5)創業済みの者(創業者)、(2)~(5)の共通設問に関する調査項目は以下の通りである。

図-17 アンケート調査項目①

(1) 全体調査

番号	項目	設問	新規
1	出身地(都道府県)	あなたの出身地は?(都道府県)	
2	出身地·居住地(市区町村)	あなたの出身地、現在の居住地は? (市区町村:政令指定都市(特別区部含む)、県庁所在地、その他の市、町村)	
3	個人の資質・能力(考え方・行動様式)	あなたの考え方や普段の行動としてあてはまるものがあるか(①学ぶ力、②行動する 力、③外部と関わる力)?	
4	個人の生活、仕事に対する満足度	あなたの普段の生活、仕事に対する満足度は?	
5	現在、今後の希望年収	現在の年収、今後の希望年収は?	
6	個人の職業観・キャリアプラン	あなたの職業観、今後のキャリアプランのイメージは?	
7	各種経験の時期	創業につながる様々な経験をいつ頃(学生時代、社会人等)にしたか?	
8	各種教育の経験・評価、関心	これまでの各種教育の経験や評価、関心は?	
9	社会課題解決の経験・関心	社会課題解決の経験や関心は?	0
10	創業に対する考え	個人/社会的文脈における創業に対する考えは? ※GEM調査比較設問	0
11	周囲の創業者の存在	過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っているか。知っている場合は何人か。※GEM調査比較設問	
12	職業選択の判断に影響を及ぼす周囲の方で多い職業	職業選択の判断に影響を及ぼす周囲の方で多い職業は?	0
13	創業の経験・関心・意向①(仮説検証用)	これまでの創業の経験、関心・意向は? (例:社内起業、パートタイム創業(兼業・副業創業)、フリーランス、第二創業・ベンチャー型事業承継、再チャレンジ創業、社会的起業、移住創業)	0
14	地域における創業支援の状況	地域の事業・創業支援環境(エコシステム)の状況は?	0
15	創業の経験・関心・意向② (本調査分岐用)	これまでの創業の経験、関心・意向は?	

(2) ~ (5) 本調査共通設問

(3)	不响直入远区内		
番号	項目	設問	新規
1	最終学歴	あなたの最終学歴は?	
2	海外就業歴·関心	あなたの海外就業歴・関心は?	
3	家族構成・状況	あなたの家族構成や状況は?	
4	個人の自己評価	あたなの自己評価は?	
5	自由に使える時間	仕事や家庭の時間以外に自由に使える時間は?	0
6	個人の職業	あなたの主たる職業は?	
7	家族の職業	家族(世帯)で家計を主として支えている方の職業	
8	会社・組織等の主たる業種	あなたが所属する会社・組織の業種は?	
9	会社・組織等の業歴	あなたが所属する会社・組織の業歴は?	
10	会社・組織等の常用従業員数	あなたが所属する会社・組織の常用従業員数は?	
11	会社・組織等の在籍期間	あなたが所属する会社・組織での在籍期間は?	
12	会社・組織等の業績・業況	あなたが所属する会社・組織の業績・業況は?	
13	兼業・副業規定、実施の状況	兼業・副業規定及び実施の状況は?	
14	創業に対する周囲の影響①	創業に対する「家族・親戚」の影響はあるか?	
15	創業に対する周囲の評価①	創業に対する「家族・親戚」の評価はどうか?	
16	創業に対する周囲の影響②	創業に対する「先輩起業家」「友人・知人」「学校教育」「地域コミュニティ」「メディア」の影響はあるか?	0
17	創業に対する周囲の評価②	創業に対する「先輩起業家」「友人・知人」「学校教育」「地域コミュニティ」「メディア」の評価はどうか?	0
18	地域における創業の状況	創業の数、創業によって生み出される新たな技術や商品・サービスの状況は?	0
19	創業の量的拡大、質的向上に対する評価	創業の数を増やすことについてはどう思うか?創業の質を高める(イノベーション、雇用創出)ことについてはどう思うか?	
20	創業への関心・機運を高めるための相談相手・窓口	今後、創業への関心・機運を高めるための相談相手・窓口は?	

(※) 「新規」項目の凡例:◎印は新規追加、○印は設問や選択肢を一部追加修正

図-18 アンケート調査項目②

(2) 本調査: 創業低関心者

番号	項目	設問	新規
1	創業が増えることへの貢献意向	社会全体として、創業が増えることに貢献したいと思うか?	0
2	創業が増えることに貢献したい/必要と思った理由	社会全体として、創業が増えることに貢献したい/必要と思った理由は?	
3	創業が増えることが必要でないと考えた理由	社会全体として、創業が増えることが必要ではないと考えた理由は?	
4	多様な創業に対する職業選択の考え方	自分のキャリア・職業の選択肢として多様な「創業」に対する考え方は?	0
5	創業が職業選択に含まれない理由	創業が職業選択に含まれない理由は?	0
6	創業の職業選択	創業の現在、将来の職業選択の可能性は?	0
7	創業が職業選択に含まれていた/含まれるようになったきっかけ	創業が職業選択に含まれていた/含まれるようになったきっかけは?	0
8	創業の阻害要因(想定される外部要因)	創業を阻害すると想定される社会・経済・事業環境等の外部要因は?	

(3) 本調査: 創業高関心者

平测且.	- 剧果同因心日		
番号	項目	設問	新規
1	創業を意識した時期等	創業を意識した時期(年齢、年代)は?	
2	創業を意識した理由・動機	創業を意識した理由・動機は?	
3	創業の具体的な準備を始めたきっかけ	創業の準備を始めた経緯・きっかけは?	
4	創業時の業種 (予定)	創業を予定している業種は?	
5	業種に関連する仕事・業務の経験 (予定)	創業を予定している業種に関連する仕事・業務の経験は?	
6	創業時の参入パターン (予定)	創業を予定している参入パターンは?	
7	創業時の目標売上高	創業時の目標売上高は?	
8	創業時の従業員規模 (予定)	創業時、現在の従業員の規模は?	
9	創業の取組内容① (営利性)	営利目的の取組内容か?	
10	対象市場・事業内容(予定)	対象市場・事業内容は?	
11	事業の主な商圏 (予定)	事業の主な商圏は?	
12	創業の取組内容② (成長性)	取組内容はどのような成長イメージがあるか?	
13	創業の出口イメージ (予定)	創業の出口イメージはあるか?	
14	創業の出口までの想定期間 (予定)	創業の出口までの想定期間は?	
15	創業の取組内容③ (社会性)	社会課題解決を重視しているか?	0
16	創業の取組課題 (社会性)	社会課題解決の過程での課題は?	0
17	創業時の開業資金規模 (予定)	創業を予定している開業資金の規模は?	
18	創業時の資金調達方法 (予定)	創業を予定している資金調達の方法は?	
19	創業時の自己資金割合 (予定)	創業時の開業資金に占める自己資金割合は?	
20	過去、現在、今後の課題	過去、直面した課題は?(資金調達/人材確保/情報・ネットワーク等)	
21	創業に向けて利用している支援策	創業に向けて利用している支援策は?	
22	創業に向けて利用している支援策の評価	創業に向けて利用している支援策の評価は?	
23	創業に関する相談相手	創業に関する相談相手は?	
24	創業に関する相談相手の評価	創業に関する相談相手の評価は?	
25	創業に関して、今後必要となる相談相手	創業に関して、今後必要となる相談相手は?	

(※) 「新規」項目の凡例:◎印は新規追加、○印は設問や選択肢を一部追加修正

図-19 アンケート調査項目③

(4)本調査: 創業前/後中断者

番号	項目	設問	新規
			和規
1	創業を意識した時期等	創業を意識した時期(年齢、年代)は?	
2	創業を意識した理由・動機	創業を意識した理由・動機は?	
3	創業の具体的な準備を始めたきっかけ	創業の準備を始めた経緯・きっかけは?	
4	創業時の業種	創業した業種は?	
5	業種に関連する仕事・業務の経験	創業した業種に関連する仕事・業務の経験は?	
6	創業時のパターン	創業時の参入パターンは?	
7	創業時の目標売上高	創業時の目標売上高は?	
8	創業時の従業員規模	創業時の従業員の規模は?	
9	創業の取組内容①(営利性)	営利目的の取組内容か?	
10	対象市場・事業内容(予定)	対象市場・事業内容は?	
11	事業の主な商圏	事業の主な商圏は?	
12	創業の取組内容② (成長性)	取組内容はどのような成長イメージがあったか?	
13	創業の出口イメージ	創業の出口イメージはあったか?	
14	創業の出口までの想定期間	創業の出口までの想定期間は?	
15	創業の取組内容③ (社会性)	社会課題解決を重視しているか?	0
16	創業の取組課題(社会性)	社会課題解決の過程での課題は?	0
17	創業時の開業資金規模	創業時の開業資金の規模は?	
18	創業時の資金調達方法	創業時の資金調達の方法は?	
19	創業時の自己資金割合	創業時の開業資金に占める自己資金割合は?	
20	創業を中断・廃業した理由	創業を中断・廃業した理由は?	
21	創業を中断・廃業した際の相談相手・評価	創業を中断・廃業した際の相談相手と評価は?	
22	再創業の可能性 (中断/断念)	今後の再創業の可能性(中断/断念)は?	
23	過去、直面した課題	過去、直面した課題は? (資金調達/人材確保/情報・ネットワーク等)	
24	利用している支援策	創業に関して利用している支援策は?	
25	利用している支援策の評価	創業に関して利用している支援策の評価は?	
26	創業に関する相談相手	創業に関する相談相手は?	
27	創業に関する相談相手の評価	創業に関する相談相手の評価は?	
28	創業に関して、今後必要となる相談相手	創業に関して、今後必要となる相談相手は?	

(5) 本調査: 創業者

番号	項目	設問	新規
1	創業を意識した時期等	創業を意識した時期(年齢、年代)は?	
2	創業を意識した理由・動機	創業を意識した理由・動機は?	
3	創業の具体的な準備を始めたきっかけ	創業の準備を始めた経緯・きっかけは?	
4	創業時の業種	創業した業種は?	
5	業種に関連する仕事・業務の経験	創業した業種に関連する仕事・業務の経験は?	
6	創業時の参入パターン	創業時の参入パターンは?	
7	現在、今後の目標売上高	創業時の目標売上高は?	
8	従業員規模	創業時、現在、今後の目標の従業員の規模は?	
9	創業の取組内容① (営利性)	営利目的の取組内容か?	
10	現在、今後の対象市場・事業内容	現在、今後の対象市場・事業内容は?	
11	現在、今後の事業の主な商圏	現在、今後の事業の主な商圏は?	
12	創業の取組内容② (成長性)	取組内容はどのような成長イメージがあるか?	
13	創業の出口イメージ	創業の出口イメージはあるか?	
14	創業の出口までの想定期間	創業の出口までの想定期間は?	
15	創業の取組内容③ (社会性)	社会課題解決を重視しているか?	0
16	創業の取組課題(社会性)	社会課題解決の過程での課題は?	0
17	創業時の開業資金規模	創業時の開業資金の規模は?	
18	創業時の資金調達方法	創業時の資金調達の方法は?	
19	創業時の自己資金割合	創業時の開業資金に占める自己資金割合は?	
20	事業の成長ステージ	現在の事業の成長ステージは?	
21	過去、直面した課題	過去、直面した課題は?(資金調達/人材確保/情報・ネットワーク等)	
22	利用している支援策	事業の成長ステージ毎に利用している支援策は?	
23	利用している支援策の評価	事業の成長ステージ毎利用している支援策の評価は?	
24	創業に関する相談相手	事業の成長ステージ毎の相談相手は?	
25	創業に関する相談相手の評価	事業の成長ステージ毎の相談相手の評価は?	
26	創業に関して、今後必要となる相談相手	事業の成長ステージ毎に今後必要となる相談相手は?	

(※) 「新規」項目の凡例:◎印は新規追加、○印は設問や選択肢を一部追加修正

2 調査結果

創業意識調査(令和5年度、令和4年度)の2か年比較の結果、回答者の属性、創業に関する経験、意向・関心をはじめ主たる設問に対する回答傾向に顕著な差は認められなかった。単年度の調査では、同年度の特殊な要因が回答結果に反映される可能性もあるが、継続調査として一定の信頼を得られたと考えられる。

なお、アンケート調査の初期仮説と検証結果のポイントは、以下の通りである。令和5年 度調査で新規追加した仮説を中心にポイントをまとめた。

図-20 アンケート調査の初期仮説と検証結果のポイント

類型	項目	初期仮説	検証結果
個人的文脈	年齢・世代	年齢・世代の違いによって、創業への関心や意識が大きく 異なるのではないか。若年層の関心はあまり高くないのでは ないか。	年齢・世代による創業への関心や意識の差が顕著 で、若年層の関心が高い傾向。
	思考・行動様式の国際比較	我が国の創業に関する思考・行動様式は、諸外国と大きく 異なっているのではないか。	海外に比べ、日本は「新しいビジネスを始めるために 必要な知識、能力、経験を持っている」、「自身の長 期のキャリアブランを考えた上で、すべての決断を行っ ている」とする割合が低く、自身の知識や能力等を過 小評価している可能性。
	創業低関心者の特性	創業低関心者の中でも、潜在的創業希望者は、創業に関する認知、評価等の過程を経て、自らの職業選択の一つとしてきたのではないか。	潜在的創業希望者は、条件が整えば、副業による パートタイム創業をはじめ多様な創業形態を職業の 選択肢とするなど、創業に対する行動変容の可能 性。
	起業家教育	起業家教育は、新たなプログラムに加え、実施時期の前倒 しが必要なのではないか。	起業家教育では、問題解決・探索型の活動を最も 重視。高等学校以前の起業家教育の実施は限られ るが、創業者等は経験時期が早い傾向。
社会的文脈	創業の事業環境の国際比較	我が国の創業に関する事業環境の変化に対する認識は、 諸外国と大きく異なっているのではないか。	海外に比べ、日本は、先輩起業家をはじめ知人等の ネットワークが弱い傾向。
	創業に対する周囲の影響・評価、情報	家族の影響に加え、知人・友人、特に先輩起業家の影響が大きいのではないか。	家族の中では配偶者や両親、家族以外では、先輩 起業家の影響が最も大きく、ソーシャルメディアが続 く。
	地域の創業エコシステム	地域における事業環境、創業支援の状況等の創業エコシ ステムに地域間の格差があるのではないか。	創業に何らかの関心がある層は、地域のエコシステム を認知。自治体の規模が小さくなるほど、地域の創業 エコシステムに対する否定的な評価。
		創業低関心者の中に、自ら創業はせずとも、創業を支援し たいという思いがある層がいるのではないか。	潜在的創業希望者は、自ら創業はせずとも、創業間もない企業で働きたい、サービス利用等で支援をしたいというニーズ。
	創業形態 (創業の「入口」・「出口」)	「創業」のイメージ(典型例)は、ゼロから始める創業に加え、第二創業・ベンチャー型事業承継やパートタイム創業 (兼業・副業創業)など「間口(入口)」が広がっている のではないか。	創業・ベンチャー型事業承継、バートタイム創業(兼 業・副業創業)、再チャレンジ創業、移住創業への 一定の認知と関心。
		社会的起業家(インパクトスタートアップ)等の「社会課題解決型スタートアップ」への一定の認知と関心。社会的起業家は、創業段階、成長志向によって課題認識に相違。	

以上を踏まえ、ここでは、①個人的文脈(性格、思考・行動様式、生活・仕事の満足度等)」、②「社会的文脈(居住地、周囲の状況、情報、教育、事業環境・エコシステム等)の観点から全体調査の結果をまとめた。

2-1. 全体調査結果

(1) 創業に対する認識(国際比較)

本調査研究のアンケート調査結果と GEM 調査結果の比較をすると、「日本では、新しく ビジネスを始めて成功した人は高い地位と尊敬をもつようになる」「日本で、あなたは新し いビジネスの成功物語について公共放送でしばしば目にする」で GEM 調査の割合が高くな っている。それ以外の項目では、概ね同様の傾向となっている。

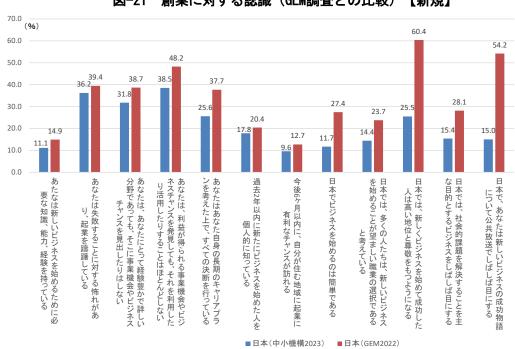


図-21 創業に対する認識 (GEM調査との比較) 【新規】

注:回答割合はアンケート選択肢「強くそう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計割合

出所:中小機構「令和5年度 創業意識調査」、GEM 調査 2022 年度版から作成

創業意識に対する認識(個人的文脈)の国際比較をすると、海外に比べ、日本は「新しい ビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」、「自身の長期のキャリア プランを考えた上で、すべての決断を行っている」とする割合が低く、自身の知識や能力等 を過小評価している可能性がある。

また、創業意識に対する認識(社会的文脈)の国際比較をすると、海外に比べ、いずれの項目についても日本の割合が総じて低い状況にある。創業につながるネットワーク、ビジネスチャンス、創業に対する社会的な評価等が著しく低くなっている。

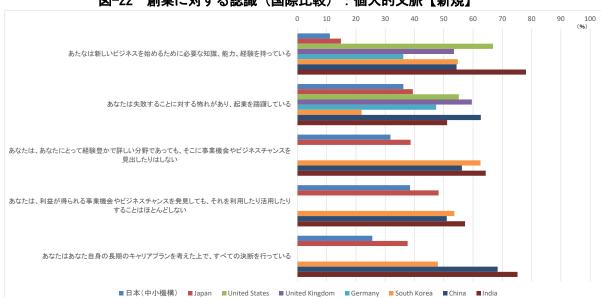


図-22 創業に対する認識(国際比較):個人的文脈【新規】

注:回答割合はアンケート選択肢「強くそう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計割合

出所:中小機構「令和5年度 創業意識調査」、GEM 調査 2022 年度版から作成

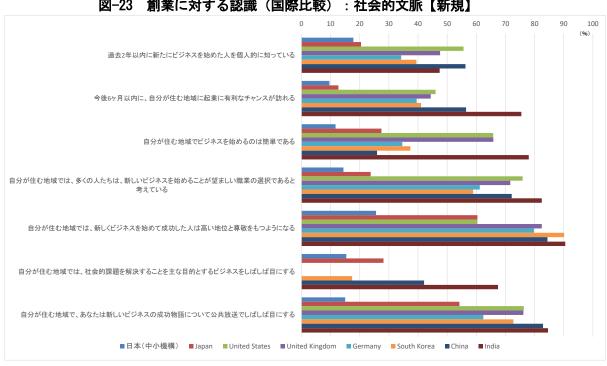


図-23 創業に対する認識(国際比較):社会的文脈【新規】

注:回答割合はアンケート選択肢「強くそう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計割合

出所:中小機構「令和5年度 創業意識調査」、GEM 調査 2022 年度版から作成

(2) 個人的文脈

① 個人の思考・行動様式

創業類型別の個人の思考・行動様式についてみると、創業に何らかの関心がある層は、個人の思考や行動様式の回答傾向が似ており、創業無関心者との差が顕著になっている。

図-24 創業類型別:思考・行動様式 [既存の価値観に対して疑問を持つか]⁵

Q3S1 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [既存の価値観に対して疑問を持つか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな	あては まらな い
						い	
全体		(120000)	8925	35296	53394	16725	5660
		(0.4.5.00)	7.4	29. 4	44. 5	13. 9	4. 7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3902	20016	40240	12922	4482
			4.8	24. 5	49.3	15. 8	5. 5
	潜在的創業希望者	(15563)	1820	6552	5341	1520	330
			11.7	42. 1	34. 3	9. 8	2. 1
	創業高関心者	(8412)	1242	3475	2643	782	270
			14. 8	41. 3	31.4	9. 3	3. 2
	創業前中断者	(1794)	225	720	591	191	67
			12. 5	40. 1	32. 9	10.6	3. 7
	創業後中断者	(3290)	381	1184	1207	389	129
			11.6	36. 0	36.7	11. 8	3. 9
	創業者	(3057)	478	1193	977	295	114
			15. 6	39.0	32. 0	9. 6	3. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	877	2156	2395	626	268
			13. 9	34. 1	37.9	9. 9	4. 2

n = 30 以上



25

⁵ 比率の差について4色の凡例がある場合は、以下同様。

図-25 創業類型別:思考・行動様式[自分の専門領域に限らず、様々な物事に対して関心を持つか]

Q3S2 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自分の専門領域に限らず、様々な物事に対して関心を持つか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	11596	43069	41322	18591	5422
			9. 7	35. 9	34. 4	15. 5	4. 5
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4701	25557	31698	15064	4542
			5. 8	31. 3	38. 9	18. 5	5. 6
	潜在的創業希望者	(15563)	2482	7671	3732	1439	239
			15. 9	49. 3	24. 0	9. 2	1. 5
	創業高関心者	(8412)	1694	3737	2021	729	231
			20. 1	44. 4	24. 0	8. 7	2. 7
	創業前中断者	(1794)	349	805	415	169	56
			19. 5	44. 9	23. 1	9. 4	3. 1
	創業後中断者	(3290)	552	1434	897	330	77
			16.8	43. 6	27. 3	10.0	2. 3
	創業者	(3057)	703	1280	714	276	84
			23. 0	41. 9	23. 4	9.0	2. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1115	2585	1845	584	193
			17. 6	40. 9	29. 2	9. 2	3. 1

図-26 創業類型別:思考・行動様式[自分の知りたいことを徹底的に知ろうとするか]

Q3S3 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自分の知りたいことを徹底的に知ろうとするか]

		全体	あては まる	ややあ てはま	どちら とも言	あまり あては	あては まらな
				る	えない	まらな い	L)
全体		(120000)	19515	49629	34861	12463	3532
			16. 3	41.4	29. 1	10. 4	2. 9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	9868	32027	26672	10043	2952
			12. 1	39. 3	32. 7	12. 3	3. 6
	潜在的創業希望者	(15563)	3738	7575	3131	968	151
			24. 0	48. 7	20. 1	6. 2	1.0
	創業高関心者	(8412)	2271	3838	1667	489	147
			27. 0	45. 6	19. 8	5. 8	1. 7
	創業前中断者	(1794)	422	816	402	122	32
			23. 5	45. 5	22. 4	6.8	1.8
	創業後中断者	(3290)	772	1431	795	231	61
			23. 5	43. 5	24. 2	7. 0	1. 9
	創業者	(3057)	896	1307	642	165	47
			29. 3	42. 8	21.0	5. 4	1.5
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1548	2635	1552	445	142
			24. 5	41. 7	24. 5	7. 0	2. 2

図-27 創業類型別:思考・行動様式[物事の課題の本質を捉えた上で、独創的な解決策を 自ら導き出すか]

Q3S4 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [物事の課題の本質を捉えた上で、独創的な解決策を自ら導き出すか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	9287	29855	50891	23160	6807
			7.7	24. 9	42. 4	19.3	5. 7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3780	16304	37166	18500	5812
			4. 6	20. 0	45. 6	22. 7	7. 1
	潜在的創業希望者	(15563)	1539	5344	6052	2248	380
			9.9	34. 3	38. 9	14. 4	2. 4
	創業高関心者	(8412)	1322	3019	2850	983	238
			15. 7	35. 9	33. 9	11. 7	2. 8
	創業前中断者	(1794)	257	678	613	198	48
			14. 3	37. 8	34. 2	11.0	2. 7
	創業後中断者	(3290)	599	1183	1063	355	90
			18. 2	36. 0	32. 3	10.8	2. 7
	創業者	(3057)	638	1143	935	269	72
			20. 9	37. 4	30. 6	8.8	2. 4
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1152	2184	2212	607	167
			18. 2	34. 5	35. 0	9. 6	2. 6

図-28 創業類型別:思考・行動様式[自力で模索した課題に対する解決策を実行に移すか]

Q3S5 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自力で模索した課題に対する解決策を実行に移すか]

		全体	あては まる	ややあ てはま	どちら とも言	あまり	あては まらな
				る	えない	まらな い	()
全体		(120000)	10622	39414	47236	17466	5262
			8. 9	32. 8	39. 4	14. 6	4. 4
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4568	23183	35444	13954	4413
			5. 6	28. 4	43. 5	17. 1	5. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	1767	6867	5023	1620	286
			11.4	44. 1	32. 3	10. 4	1.8
	創業高関心者	(8412)	1409	3566	2493	746	198
			16. 7	42. 4	29. 6	8. 9	2. 4
	創業前中断者	(1794)	302	782	500	163	47
			16.8	43. 6	27. 9	9. 1	2. 6
	創業後中断者	(3290)	595	1336	998	287	74
			18. 1	40. 6	30. 3	8. 7	2. 2
	創業者	(3057)	694	1271	805	208	79
			22. 7	41.6	26. 3	6.8	2. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1287	2409	1973	488	165
			20. 4	38. 1	31. 2	7. 7	2. 6

図-29 創業類型別:思考・行動様式[自らが立てた目標の達成に向けて、諦めずに粘り強 く取り組むか]

Q3S6 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自らが立てた目標の達成に向けて、諦めずに粘り強く取り組むか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	13071 10. 9	39414 32.8	43933 36. 6	17851 14. 9	5731 4. 8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	6211 7. 6	24208	32694	13725 16. 8	4724 5. 8
	潜在的創業希望者	(15563)	2292 14. 7		4717 30. 3	1747 11. 2	361 2. 3
	創業高関心者	(8412)	1633 19. 4	3269 38. 9	2385 28. 4	896 10. 7	229 2. 7
	創業前中断者	(1794)	313 17. 4	736 41. 0		202 11. 3	49 2. 7
	創業後中断者	(3290)	646 19. 6	1228 37. 3		382 11. 6	83 2. 5
	創業者	(3057)	697 22. 8	1172 38. 3		289 9. 5	93 3. 0
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1279 20. 2		1886 29. 8	610 9. 6	192 3. 0

図-30 創業類型別:思考・行動様式[自分の取組を改善するために、これまで行ってきたことを見直すか]

Q387 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自分の取組を改善するために、これまで行ってきたことを見直すか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	10729 8. 9	44968 37. 5	45165 37. 6	14603 12. 2	4535 3. 8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4776 5. 9	27551 33. 8	34232 42. 0	11308	-
	潜在的創業希望者	(15563)	2028 13. 0	7705 49. 5		1201 7. 7	232 1. 5
	創業高関心者	(8412)	1401 16. 7	3828 45. 5	2263 26. 9		208 2. 5
	創業前中断者	(1794)	290 16. 2	829 46. 2	463 25. 8		54 3. 0
	創業後中断者	(3290)	569 17. 3	1302 39. 6	978 29. 7		1 1
	創業者	(3057)	592 19. 4		809 26. 5		82 2. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1073 17. 0		2023 32. 0		177 2. 8

図-31 創業類型別:思考・行動様式[自分とは異なる背景や考え方をもつ人たちと積極的にネットワークを築くか]

Q3S8 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自分とは異なる背景や考え方をもつ人たちと積極的にネットワークを築くか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	7256 6. 0	24405 20. 3	47862 39. 9	28957 24. 1	11520 9. 6
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	2928 3. 6	13134 16. 1	34179 41. 9	21920 26. 9	9401 11. 5
	潜在的創業希望者	(15563)	1354 8. 7	4490 28. 9	5747 36. 9	3108 20. 0	864 5. 6
	創業高関心者	(8412)	1065 12. 7	2493 29. 6	2901 34. 5	1489 17. 7	464 5. 5
	創業前中断者	(1794)	223 12. 4	553 30. 8		307 17. 1	88 4. 9
	創業後中断者	(3290)	429 13. 0	995 30. 2	1137 34. 6	567 17. 2	162 4. 9
	創業者	(3057)	451 14. 8	953 31. 2		486 15. 9	164 5. 4
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	806 12. 7	1787 28. 3	2272 35. 9	1080 17. 1	377 6. 0

図-32 創業類型別:思考・行動様式[自分の考えを深めるために、他人の意見を積極的に 聞くか]

Q3S9 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [自分の考えを深めるために、他人の意見を積極的に聞くか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	11821 9. 9	42991 35. 8	45250 37. 7	14728 12. 3	5210 4. 3
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	5465 6. 7	26580 32. 6		11296 13. 8	4224 5. 2
	潜在的創業希望者	(15563)	2421 15. 6	7173 46. 1		1281 8. 2	285 1.8
	創業高関心者	(8412)	1537 18. 3	3593 42. 7	2308 27. 4	733 8. 7	241 2. 9
	創業前中断者	(1794)	315 17. 6	769 42. 9	494 27. 5	168 9. 4	48 2. 7
	創業後中断者	(3290)	511 15. 5	1296 39. 4		328 10. 0	111 3. 4
	創業者	(3057)	563 18. 4	1232 40. 3		301 9. 8	87 2. 8
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1009 16. 0	2348 37. 1	2130 33. 7	621 9. 8	214 3. 4

図-33 創業類型別:思考・行動様式[物事を進める上で他人を巻き込むか]

Q3S10 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [物事を進める上で他人を巻き込むか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	5968	23172	48114	31340	1
			5. 0	19. 3	40. 1	26. 1	9. 5
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	2603	13087	34055	23037	8780
			3. 2	16.0	41.8	28. 2	10.8
	潜在的創業希望者	(15563)	1180	4039	5786	3558	1000
			7. 6	26. 0	37. 2	22. 9	6.4
	創業高関心者	(8412)	793	2306	2968	1776	569
			9.4	27. 4	35. 3	21. 1	6.8
	創業前中断者	(1794)	182	503	638	358	113
			10. 1	28. 0	35. 6	20. 0	6.3
	創業後中断者	(3290)	281	926	1233	628	222
			8. 5	28. 1	37. 5	19. 1	6. 7
	創業者	(3057)	335	761	1060	658	243
			11.0	24. 9	34. 7	21.5	7. 9
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	594	1550	2374	1325	479
			9.4	24. 5	37. 6	21.0	7. 6

図-34 創業類型別:思考・行動様式[資産形成に関して、リスクのある投資(株式、不動産等)を選択するか]

Q3S11 あなたの考え方や普段の行動について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [資産形成に関して、リスクのある投資(株式、不動産等)を選択するか]

		全体	あては まる	ややあ てはま る	どちら とも言 えない	あまり あては まらな い	あては まらな い
全体		(120000)	9530 7. 9	21102 17. 6	35057 29. 2	27228	27083 22. 6
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4407 5. 4	11361 13. 9	24426 29. 9	057 27228 0.2 22.7 426 19553 0.9 24.0 433 3676 3.5 23.6 251 1647 6.8 19.6 507 317	21815
	潜在的創業希望者	(15563)	1655 10. 6	3475 22. 3	4433 28. 5	3676 23. 6	2324 14. 9
	創業高関心者	(8412)	1174 14. 0	2204 26. 2	2251 26. 8	1647 19. 6	1136 13. 5
	創業前中断者	(1794)	269 15. 0	501 27. 9	507 28. 3	317 17. 7	200 11. 1
	創業後中断者	(3290)	464 14. 1	973 29. 6	950 28. 9	546 16. 6	357 10. 9
	創業者	(3057)	525 17. 2	908 29. 7	746 24. 4	490 16. 0	388 12. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1036 16. 4	1680 26. 6	1744 27. 6	999 15. 8	863 13. 7

② 個人の生活・仕事に対する満足度

創業類型別の生活・仕事に対する満足度についてみると、生活全般に対する満足度は、創業類型間で回答傾向に大きな差がない。一方、仕事に対する満足度は、創業者や経営者が全項目で満足とする割合が高くなっている。

図-35 創業類型別:生活全般に対する満足度

		全体	満足している	どかと言 えばし な	どちら とも言 えない	どち言 たまで えばで る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	10963 9. 1	42842 35. 7	31929 26. 6	18235 15. 2	13818 11. 5	
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	6687 8. 2	28255 34. 6	22627 27. 7	12568 15. 4	9613	1. 8 1812 2. 2
	潜在的創業希望者	(15563)	1637 10. 5	6126 39. 4	3517 22. 6	2346 15. 1	1821 11. 7	116 0. 7
	創業高関心者	(8412)	900 10. 7		1963 23. 3	1353 16. 1	978 11. 6	113 1. 3
	創業前中断者	(1794)	184 10. 3		437 24. 4	277 15. 4	179 10. 0	
	創業後中断者	(3290)	324 9. 8	1185 36. 0	909 27. 6	471 14. 3	355 10. 8	46 1. 4
	創業者	(3057)	386 12. 6	1154 37. 7	771 25. 2	426 13. 9	292 9. 6	28 0. 9
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	845 13. 4	2319 36. 7	1705 27. 0	794 12. 6	580 9. 2	79 1. 2

図-36 創業類型別:仕事に対する全体的な満足度

		全体	満足している	どかと言 えばして いる	どちら とも言 えない	どち言 えば不 満であ る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	6616 5. 5	28157 23. 5	33553 28. 0	21263 17. 7	15196 12. 7	15215 12. 7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3811 4. 7	18055 22. 1	23319 28. 6	13910 17. 1	10092 12. 4	12375 15. 2
	潜在的創業希望者	(15563)	875 5. 6	3977 25. 6	3973 25. 5	2882 18. 5	2191 14. 1	1665 10. 7
	創業高関心者	(8412)	581 6. 9	1976 23. 5	2165 25. 7	1657 19. 7	1238 14. 7	795 9. 5
	創業前中断者	(1794)	121 6. 7	436 24. 3	487 27. 1	363 20. 2	236 13. 2	151 8. 4
	創業後中断者	(3290)	236 7. 2	852 25. 9	981 29. 8	724 22. 0	422 12. 8	75 2. 3
	創業者	(3057)	324 10. 6	934 30. 6	812 26. 6	612 20. 0	337 11. 0	38 1. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	668 10. 6	1927 30. 5	1816 28. 7	1115 17. 6	680 10. 8	116 1.8

図-37 創業類型別:仕事の収入に対する満足度

		全体	満足している	どかと言 えばし な	どちら とも言 えない	どち言 えば不 る る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	4831 4. 0	19512 16. 3	30299 25. 2	26314 21. 9		15873 13. 2
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	2769 3. 4	12616 15. 5	21023 25. 8	17332 21. 3		12793 15. 7
	潜在的創業希望者	(15563)	608 3. 9	2522 16. 2	3465 22. 3			1847 11. 9
	創業高関心者	(8412)	391 4. 6	1309 15. 6	1949 23. 2	1985 23. 6		841 10. 0
	創業前中断者	(1794)	90 5. 0	315 17. 6	465 25. 9	407 22. 7		153 8. 5
	創業後中断者	(3290)	182 5. 5	707 21. 5	875 26. 6	815 24. 8		
	創業者	(3057)	255 8. 3	674 22. 0	742 24. 3	735 24. 0		35 1. 1
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	536 8. 5	1369 21. 7	1780 28. 2		1167	

図-38 創業類型別:仕事の業務内容に対する満足度

		全体	満足し ている	どかとばしる いばしる	どちら とも言 えない	どち言 たまで えばであ る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	8478 7. 1	30487 25. 4	35539 29. 6	17996 15. 0		
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4759 5. 8	19361 23. 7	24771 30. 4	12020 14. 7		
	潜在的創業希望者	(15563)	1140 7. 3	4219 27. 1	4336 27. 9	2440 15. 7	1550 10. 0	1878
	創業高関心者	(8412)	693 8. 2	2211 26. 3	2275 27. 0	1418 16. 9	946 11. 2	869 10. 3
	創業前中断者	(1794)	146 8. 1	469 26. 1	554 30. 9	289 16. 1	180 10. 0	156 8. 7
	創業後中断者	(3290)	309 9. 4	977 29. 7	989 30. 1	606 18. 4	314 9. 5	95 2. 9
	創業者	(3057)	496 16. 2	1113 36. 4	812 26. 6	396 13. 0	206 6. 7	34 1. 1
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	935 14. 8	2137 33. 8	1802 28. 5	827 13. 1	497 7. 9	124 2. 0

図-39 創業類型別:仕事の人間関係に対する満足度

		全体	満足している	どち言 かとばし こ こ こ こ こ に し る	どちら とも言 えない	どち言 たば不 る る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	11695 9. 7		34234 28. 5	14664 12. 2	10817 9. 0	16730 13. 9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	6761 8. 3	20444 25. 1	23838 29. 2	9862 12. 1	7297 8. 9	13360 16. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	1742 11. 2		4129 26. 5	1818 11. 7	1477 9. 5	1919 12. 3
	創業高関心者	(8412)	1025 12. 2		2155 25. 6	1145 13. 6	903 10. 7	892 10. 6
	創業前中断者	(1794)	201 11. 2	503 28. 0	513 28. 6	241 13. 4	178 9. 9	158 8. 8
	創業後中断者	(3290)	409 12. 4	1014 30. 8	927 28. 2	486 14. 8	335 10. 2	119 3. 6
	創業者	(3057)	540 17. 7		866 28. 3	360 11. 8	181 5. 9	96 3. 1
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1017 16. 1	2115 33. 5	1806 28. 6	752 11. 9	446 7. 1	186 2. 9

図-40 創業類型別:仕事の社会的評価に対する満足度

		全体	満足している	どちと言 えばしる いる	どちら とも言 えない	どちと言 えばであ る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	7153 6. 0		44866 37. 4	16101 13. 4	10217 8. 5	16927 14. 1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3995 4. 9	15210 18. 6	31619 38.8	10481 12. 9	6675 8. 2	13582 16. 7
	潜在的創業希望者	(15563)	944 6. 1	3656 23. 5	5429 34. 9	2171 13. 9	1434 9. 2	1929 12. 4
	創業高関心者	(8412)	617 7. 3	1957 23. 3	2729 32. 4	1329 15. 8	874 10. 4	: I
	創業前中断者	(1794)	160 8. 9	419 23. 4	571 31. 8	299 16. 7	173 9. 6	: I
	創業後中断者	(3290)	299 9. 1	884 26. 9	1128 34. 3	554 16. 8	310 9. 4	115 3. 5
	創業者	(3057)	380 12. 4		1095 35. 8	412 13. 5	255 8. 3	80 2. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	758 12. 0		2295 36. 3	855 13. 5	496 7. 8	

図-41 創業類型別:仕事のやりがい・達成感に対する満足度

		全体	満足している	どかと言 えばして いる	どちら とも言 えない	どち言 えば不 る る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	8977 7. 5	30066 25, 1	37723 31, 4	16067 13. 4	10614 8.8	16553 13, 8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4867 6. 0	18652 22. 9	26898 33. 0	10721 13. 1	7053 8. 6	13371 16. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	1251 8. 0	4388 28. 2	4426 28. 4	2118 13. 6	1484 9. 5	1896 12. 2
	創業高関心者	(8412)	793 9. 4	2285 27. 2	2325 27. 6	1249 14. 8	889 10. 6	871 10. 4
	創業前中断者	(1794)	183 10. 2	504 28. 1	475 26. 5	305 17. 0	169 9. 4	158 8. 8
	創業後中断者	(3290)	333 10. 1	1022 31. 1	950 28. 9	532 16. 2	341 10. 4	112 3. 4
	創業者	(3057)	524 17. 1	1059 34. 6	837 27. 4	388 12. 7	209 6. 8	40 1. 3
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1026 16. 2	2156 34. 1	1812 28. 7	754 11. 9	469 7. 4	105 1. 7

図-42 創業類型別:仕事の自由度や裁量に対する満足度

		全体	満足し ている	どち言 えばし こ る	どちら とも言 えない	どち言 たば不 る る	不満で ある	該当な し
全体	<u> </u>		12025 10. 0	33018 27. 5	34707 28. 9	14751 12. 3	9004 7. 5	16495 13. 7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	6430 7. 9	20811 25. 5	25041 30. 7	9906 12. 1	6015 7. 4	13359 16. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	1680 10. 8	4798 30. 8	4046 26. 0	1923 12. 4	1248 8. 0	1868 12. 0
	創業高関心者	(8412)	1044 12. 4	2540 30. 2	2084 24. 8	1139 13. 5	745 8. 9	860 10. 2
	創業前中断者	(1794)	221 12. 3	554 30. 9	460 25. 6	248 13. 8	152 8. 5	159 8. 9
	創業後中断者	(3290)	441 13. 4	1059 32. 2	873 26. 5	533 16. 2	284 8. 6	100 3. 0
	創業者	(3057)	821 26. 9	1050 34. 3	654 21. 4	331 10. 8	163 5. 3	38 1. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1388 22. 0		1549 24. 5	671 10. 6	397 6. 3	111 1. 8

図-43 創業類型別:仕事と生活の調和(ワーク・ライフバランスに対する満足度)

		全体	満足している	どちと さと はし に る	どちら とも言 えない	どちら言 えば不 満であ る	不満で ある	該当な し
全体		(120000)	12674 10. 6			14364 12. 0	8920 7. 4	15969 13. 3
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	7289 8. 9		24727 30. 3	9474 11. 6	5899 7. 2	13024 16. 0
	潜在的創業希望者	(15563)	1711 11. 0	4656 29. 9	4069 26. 1	2014 12. 9	1315 8. 4	1798 11. 6
	創業高関心者	(8412)	1063 12. 6		2277 27. 1	1144 13. 6	787 9. 4	823 9. 8
	創業前中断者	(1794)	228 12. 7		454 25. 3	245 13. 7	142 7. 9	144 8. 0
	創業後中断者	(3290)	462 14. 0	1122 34. 1	909 27. 6	471 14. 3	242 7. 4	84 2. 6
	創業者	(3057)	712 23. 3		774 25. 3	326 10. 7	148 4. 8	28 0. 9
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1209 19. 1	2197 34. 8	1771 28. 0	690 10. 9	387 6. 1	68 1. 1

③ 創業に対する認識

創業に対する認識について創業形態別にみると、社内起業、パートタイム創業、フリーランスなどいずれの形態においても、創業に対する経験や認知・関心が高くなるほど、「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」「自身の長期のキャリアプランを考えた上で、すべての決断を行っている」とする割合が高くなっている。

一方、創業に対する経験や認知・関心が高くなるほど、「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」「経験豊かで詳しい分野であっても、そこに事業機会やビジネスチャンスを見出したりはしない」「利益が得られる事業機会やビジネスチャンスを発見しても、それを利用したり活用したりすることはほとんどしない」とする割合が高くなっている。

創業に対する経験や認知・関心が高くなるほど、自身の知識や能力や長期的な計画性があると認識しながらも、失敗に対する恐れやリスク、事業機会の獲得に対して慎重になっていると考えられる。

図-44 創業形態別 創業に対する認識: あなたは新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っていると思いますか

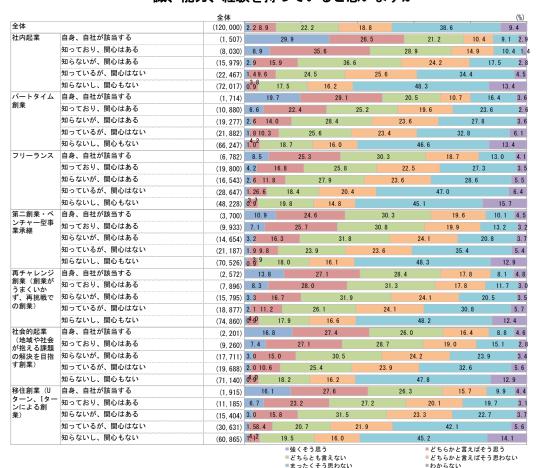


図-45 創業形態別 創業に対する認識: あなたはあなた自身の長期のキャリアプランを考えた上で、すべての決断を行っていますか

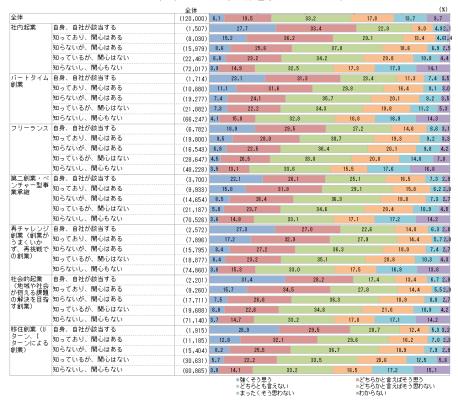


図-46 創業形態別 創業に対する認識: あなたは失敗することに対する怖れがあり、起業 を躊躇していると思いますか

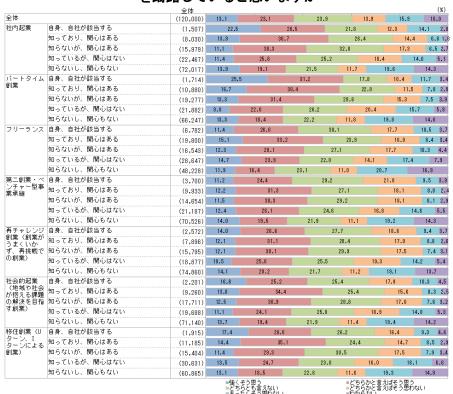


図-47 創業形態別 創業に対する認識: あなたにとって経験豊かで詳しい分野であって も、そこに事業機会やビジネスチャンスを見出したりはしないと思いますか

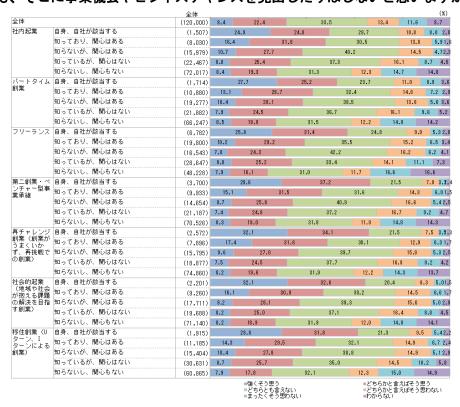
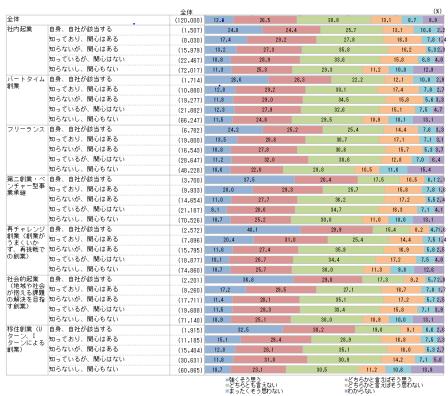


図-48 創業形態別 創業に対する認識:あなたは、利益が得られる事業機会やビジネスチャンスを発見しても、それを利用したり活用したりすることはほとんどしないと思いますか



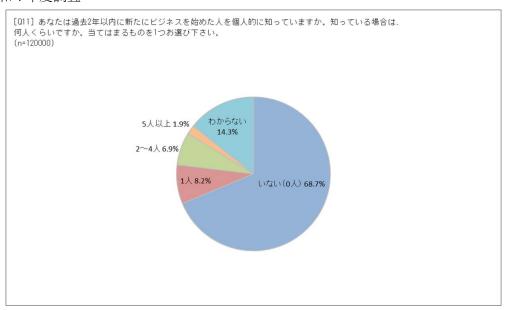
(3) 社会的文脈

① 創業に対する周囲の状況と認識

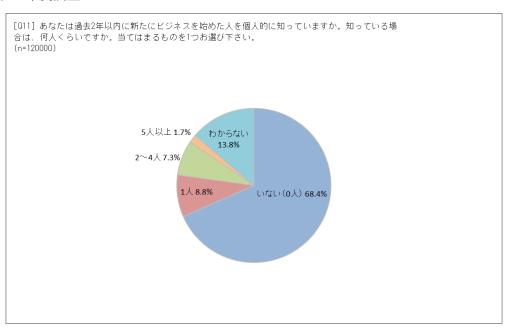
創業に関する周囲の状況についてみると、過去2年以内に新たにビジネスを始めた人が「いない」とする割合が約7割となっている。

図-49 創業に関する周囲の状況

令和 4 年度調査



令和5年度調査



しかし、創業に関する周囲の状況について創業形態別にみると、社内起業、パートタイム 創業、フリーランスなどいずれの形態においても、創業に対する経験や認知・関心が高くな るほど、過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を知っているとする割合が高くなってい る。

また、創業類型・年齢別にみると、若年層ほど、「過去2年以内に新たにビジネスを始めた 人を知っている」「何か新しいことを始めようとする時、相談できる人が多くいる」「友人・ 知人で事業を経営している方は多くいる」とする割合が高くなっている。

図-50 創業形態別 創業に関する周囲の状況(過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を 個人的に知っていますか)

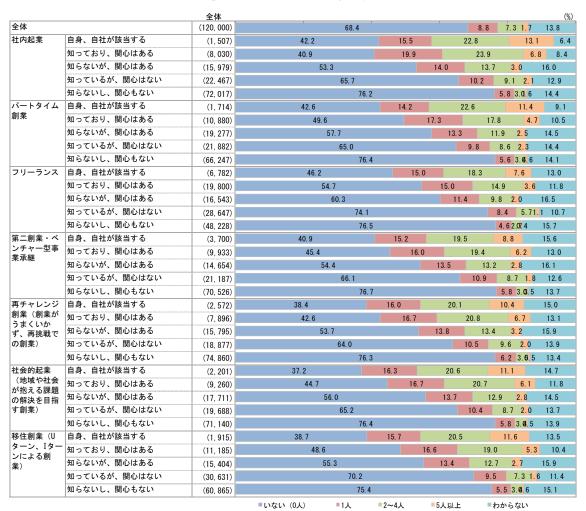


図-51 創業類型・年齢別:創業に関する周囲の状況(過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っていますか)

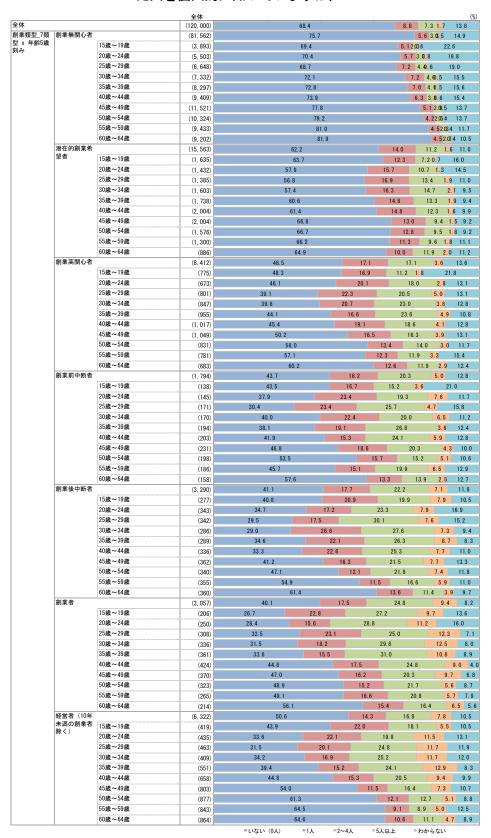


図-52 創業類型・年齢別: 創業に対する認識(あなたが何か新しいことを始めようとする時、相談できる人が多くいますか)

業類型_7類			(120, 000)	3.8	16.4	27. 9	21.5	21.3		9.2
	創業無関心者		(81, 562)	2.4 13.	.1	27. 4	21.4	24.1	11	11.6
x 年齡5歳		15歳~19歳	(3, 893)	-	22.1	24. 1		17.0 12.0	16.6	6
み		20歳~24歳	(5, 503)	-	18.8	26.7	10	9. 9 16. 2	12	2.8
		25歳~29歳		-	15. 9	26.1	20.8	19.3		3.4
			(1) 1 11)							
		30歳~34歳	(7, 332)	3.2 1	15. 4	26. 6	21.3	21.7	- 11	1.9
		35歳~39歳	(8, 297)	2.4 13	3. 8	27. 8	20.6	23.7	17	1.7
		40歳~44歳	(9.409)	1.7 12.3	3 2	8.1	21. 4	25. 9		10.
		45歳~49歳		-1						
				1.3 11.2			22. 3	26.5		11.2
		50歳~54歳	(10, 324)	1.4 10.7	28.	8	21.4	27.0	1	10.
		55歳~59歳	(9, 433)	1.09.8	27. 7		22. 5	28. 2	1	10.
		60歳~64歳		0.910.1	27.3		23.6	27.5		10.
	21 + Abel # X	OURA UTRA				-				
	潜在的創業希 望者		(15, 563)	_	23. 5	28.4		22.1	17.0	
	至有	15歳~19歳	(1, 635)	15. 2	!	29. 5	23.7	15. 6	9.4	6
		20歳~24歳	(1, 432)	8.5	29.0		25. 8	20.7	10.8	
		25歳~29歳	(1, 385)	-	27. 2		25. 6	18.9	17.1	i
				-						
		30歳~34歳	(1, 603)	-	29. 3		26. 2	20.1	14.8	
		35歳~39歳	(1, 738)	3.7	23.9	28.3		22. 4	18.6	
		40歳~44歳	(2, 004)	3.2	21. 0	30.5		23. 6	17.9	
		45歳~49歳		_	21. 2	29.5		23. 2	20.3	
				-						
		50歳~54歳	(1, 576)		17. 7	31. 2		25. 2	21.3	
		55歳~59歳	(1, 300)	1.9 1	17. 5	31.4		27. 2	20.0	
		60歳~64歳	(886)	2.1 1	6. 4	32.6		26.0	19.4	
	創業高関心者		(8, 412)		24.3		27. 4	21.2	15.3	
	NAME OF THE PARTY	15券~10券		-						
		15歳~19歳	(775)	14.8		29.7	20.8	17. 9	10.3	6
		20歳~24歳	(673)	10.8	29.0		26.3	16.9	10.1	6
		25歳~29歳	(801)	11.7	28.	3	26. 1	17.2	11.6	٦
		30歳~34歳	(847)	-	29.3		24.0	20.3	13.9	
		35歳~39歳	(955)	-	24. 1		28. 3	21.4	15.0	
		40歳~44歳	(1, 017)	7.0	25.0	2	26. 9	21.0	16.2	
		45歳~49歳	(1, 049)	3.9	22.3	27.8		24.1	17.0	
		50歳~54歳		-	20. 2	30.6		22.5	19.6	
		55歳~59歳	(781)	3.1	17.4	30. 2		25. 0	20.0	
		60歳~64歳	(683)	3.2	17. 9	33.1		24.6	17.9	
	創業前中断者		(1, 794)	7.7	23.5		30. 2	20.2	14.2	
		15歳~19歳	(138)	12.3	22.5		27. 5	18.8		9.
				-						
		20歳~24歳	(145)	16.	6 20.	7	32.4	14.5	9.7	6
		25歳~29歳	(171)	11.1	24.0		31.6	19.3	9.9	
		30歳~34歳	(170)	8.8	30.0		20. 6	21. 2	14.1	
		35歳~39歳			25. 8			20.6		
			(194)				25. 8		13.4	
		40歳~44歳	(203)	8.4	28. 6		27. 1	19.7	12.3	
		45歳~49歳	(231)	3.9	25. 5	3	32.5	20.3	14.7	
		50歳~54歳	(198)	4.0	18.2	32.8		22. 2	20.7	
		55歳~59歳		-						
		<u> </u>	(186)		17.7	37. 1		22.0	18.3	
		60歳~64歳	(158)	2.5	20. 9	34. 2		21.5	17.1	
	創業後中断者		(3, 290)	7.7	23.6		30.5	21.1	13.6	
		15歳~19歳	(277)	18	3.4	21.7	25. 3	18.4	9.7	6
		20歳~24歳		_	25. 9		26. 5	22.4	9.0	
			(343)	-					9.0	
		25歳~29歳		7.3	19.3	3	17. 1	23. 1		
			(342)		04.1				8.8	
		30歳~34歳	(286)	5.9	24. 1		36. 4	21.0	8.8	
		30歳~34歳 35歳~39歳		-	31.8		36. 4 27. 7)
		35歳~39歳	(286) (289)	6.6	31.8		27.7	21. 0 18. 7	8.0 11.1)
		35歳~39歳 40歳~44歳	(286) (289) (336)	6. 6 7. 4	31. 8 30. 1		27. 7 31. 0	21. 0 18. 7 18. 8	8.0 11.1 10.4)
		35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(286) (289) (336) (362)	6.6 7.4 8.3	31.8 30.1 21.8		27. 7 31. 0	21. 0 18. 7 18. 8 21. 0	8.0 11.1 10.4)
		35歳~39歳 40歳~44歳	(286) (289) (336)	6.6 7.4 8.3	31. 8 30. 1	28	27. 7 31. 0	21. 0 18. 7 18. 8	8.0 11.1 10.4)
		35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(286) (289) (336) (362)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6	31.8 30.1 21.8		27. 7 31. 0	21. 0 18. 7 18. 8 21. 0	8.0 11.1 10.4)
		35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2	32 27. 9	27. 7 31. 0	21. 0 18. 7 18. 8 21. 0 19. 1 25. 9	11. 1 10. 4 17. 1 17. 9 20. 0)
	創堂李	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1	31. 8 30. 1 21. 8 22. 4 19. 2 20. 8	32	27.7 31.0 3.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7	8.0 11.1 10.4 17.1 17.9 20.0 20.8	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8	27. 9 31. 9	27. 7 31. 0 3. 7 1. 1	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7	8.0 11.1 10.4 17.1 17.9 20.0 20.8	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 50歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7	27. 9 31. 9	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8	27. 9 31. 9	27. 7 31. 0 3. 7 1. 1	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7	8.0 11.1 10.4 17.1 17.9 20.0 20.8	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 50歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0 13. 1 12. 8	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7	27. 9 31. 9	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (308)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0 13. 1 12. 8 12. 3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28.	32 27.9 31.9	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6	8.0 11.1 10.4 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2	. 4
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~58歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 30歳~34歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (308)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 21.8	32 27.9 31.9	27. 7 31. 0 3. 7 1. 1 28. 7 25. 7 25. 2 26. 0 22. 0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2	22
	創業者	35歳~39歳 41歳~44歳 41歳~44歳 55歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1	32 27.9 31.9	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3	8.0 11.1 10.1 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6	2
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~58歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 30歳~34歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (308)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 21.8	32 27.9 31.9	27. 7 31. 0 3. 7 1. 1 28. 7 25. 7 25. 2 26. 0 22. 0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2	2
	創業者	35歳~39歳 41歳~44歳 41歳~44歳 55歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1	32 27.9 31.9	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3	8.0 11.1 10.1 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6	22
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 22歳~22歳 25歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8	32 27.9 31.9	27.7 31.0 3.7 2.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0	8.0 11.1 10.1 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7	22
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 50歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~39歳 40歳~44歳 45歳~48歳 50歳~54歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0	32 27.9 31.9 3.0	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.	22
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 40歳~44歳 55歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~49歳 55歳~49歳 55歳~59歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3	32 27.9 31.9 2 0	27.7 31.0 3.7 21.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0	22
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 50歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~39歳 40歳~44歳 45歳~48歳 50歳~54歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0	32 27.9 31.9 3.0	27.7 31.0 3.7 21.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.	22
	創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 40歳~44歳 55歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~49歳 55歳~49歳 55歳~59歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 1.9	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3	32 27.9 31.9 2 0	27.7 31.0 3.7 21.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0	22
		35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 22歳 22歳 24歳 25歳~29歳 30歳 34歳 34歳 45歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (205) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 1.9 8.1	31.8 30.1 21.8 22.4 119.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9	32 27.9 31.9 0 0 31.3 32 34.	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1	8.0 11.1 10. 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.3.0 16.2	6 . 6
	経営者(10年	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~39歳 40歳~44歳 60歳~64歳 55歳~59歳 50歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 1.9 8.1 15.5	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9	32 27.9 31.9 0 0 31.9 31.9 31.9 32.3 34.3	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5	8.0 11.1 10.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11. 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7	22
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 40歳~44歳 50歳~59歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (205) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 1.9 8.1	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3 22.9 23.2	32 27.9 31.9 2.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7	8.0 11.1 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 12.7 11.6 11.3 0 16.2 10.3 13.5 10.7	22 66 3
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~39歳 40歳~44歳 60歳~64歳 55歳~59歳 50歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 1.9 8.1 15.3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9	32 27.9 31.9 2.2 0	27.7 31.0 3.7 1.1 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5	8.0 11.1 10.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11. 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7	. 4
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~34歳 35歳~34歳 45歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 55歳~19歳 20歳~24歳 20歳~24歳 20歳~24歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (223) (265) (214) (6, 322) (419) (435)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0 13. 1 12. 2 7. 8 9. 9 7. 0 7. 1 5. 3 1. 9 8. 1 1. 3 1. 4 7. 7 1. 1 1. 1	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3.2 3.2 3.2 3.2 3.2 3.2 3.2 3.2	32 27.9 31.9 2.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 1.8 1.1 31.4 24.6 23.4 27.6	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5	8.0 11.1 10.17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.3 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0	6
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~33歳 35歳~33歳 35歳~33歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 30歳~34歳 35歳~34歳 35歳~36歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳 30歳~34歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (250) (206) (250) (308) (336) (331) (341) (424) (3370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463)	6. 6 7. 4 8. 3 5. 6 4. 2 3. 1 9. 0 13. 1 12. 8 12. 3 12. 2 7. 8 9. 9 7. 0 7. 1 5. 3 1. 9 8. 1 15. 3 1. 1 15. 3 1. 1 15. 3 16. 3 17. 3 18.	31.8 30.1 21.8 22.4 119.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 21.9 22.0 2	32 27.9 31.9 3.0 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 11.0 8 1.1 31.4 24.6 23.4 27.6 30.3	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9	8.0 11.1 10.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 11.5 10.7 11.6 11.1 11.0 10.1 11.1 11.0 10.1 10	6 . 6 . 6
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 22歳 22歳 25歳~29歳 30歳~39歳 45歳~45歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (3,057) (206) (250) (338) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322) (419) (435) (463)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 14.7 15.3 14.7 12.1 10.3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 3 23.2 24.8 21.9 3 3 24.8 21.9 3 3 22.0 23.0 23.0 24.8 21.9 3 3 23.0 25.5 26.2 23.0	32 27.9 31.9 3.0 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 31.4 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9 18.3	8.0 11.1 10.1 17.9 20.0 20.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.7	6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 .
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 40歳~44歳 55歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 33歳~33歳 40歳~44歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 33歳~33歳 40歳~44歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 112.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 15.3 1.9 8.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3 21.9 3 22.0 23.0 25.5 26.2 23.0 21.7	32 27.9 31.9 3.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1 34.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9	8.0 11.1 17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11. 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.6	6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 . 6 .
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 22歳 22歳 25歳~29歳 30歳~39歳 45歳~45歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 5.3 14.7 15.3 14.7 12.1 10.3	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 24.8 21.9 3 3 22.0 23.2 24.8 21.9 3 3 23.2 24.8 21.9 3 3 24.8 21.9 3 3 22.0 23.0 23.0 24.8 21.9 3 3 23.0 25.5 26.2 23.0	32 27.9 31.9 3.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 31.4 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9 18.3	8.0 11.1 10.1 17.9 20.0 20.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.7	22 66 3 3 7 7 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~34歳 35歳~34歳 55歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 55歳~29歳 30歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 4	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 13.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 1.9 8.1 1.1 15.3 14.1 10.3 14.2 8.8 8.6 6.4	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3. 25.5 26.2 23.(21.7 24.0	32 27.9 31.9 3.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1 34.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9 18.3	8.0 11.1 10.17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.6 10.8 10.5 12.5	22
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~33歳 35歳~33歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~24歳 25歳~30歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~34歳 35歳~34歳 35歳~34歳 35歳~34歳 35歳~34歳 35歳~44歳 45歳~44歳 45歳~44歳 45歳~44歳 45歳~34歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳~35歳 35歳 35歳~35歳 35歳 35歳 35歳 35歳 35歳 35歳 35歳 35歳 35歳	(286) (289) (336) (340) (355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (316) (424) (370) (225) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	6.6 7.4 8.3 5.6 4.2 3.1 12.8 12.3 12.2 7.8 9.9 7.0 7.1 1.1 15.5 5.3 14.7 12.1 10.3 14.2 4.8	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3 21.2 21.9 3 22.1 22.0 22.1 24.8 21.9 3 21.9	32 27.9 31.9 3.2 0 34. 35.5 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1 34.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 16.9 18.3 19.1 18.3 22.3	8.0 11.1 10.17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.6 10.8 10.5 10.7 11.0 16.8 16.2	22 66 3 3 7 7 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6
	経営者(10年未満の創業者	35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~34歳 35歳~34歳 55歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 55歳~29歳 30歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳~44歳 45歳~34歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 40歳 4	(286) (289) (336) (362) (340) (355) (360) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	6.6 7.4 8.3 8.3 5.6 4.2 3.1 9.0 113.1 112.8 12.3 12.2 7.0 7.0 7.1 15.3 11.9 8.1 11.0 11.0 11.0 11.0 11.0 11.0 11.0	31.8 30.1 21.8 22.4 19.2 20.8 25.7 28 28. 21.8 25.6 32.1 24.8 27.0 22.0 22.3 24.8 21.9 3. 25.5 26.2 23.(21.7 24.0	32 27.9 31.9 3.2 0	27.7 31.0 3.7 28.7 25.7 25.2 26.0 22.0 25.8 31.6 32.7 1.0 8 1.1 24.6 23.4 27.6 30.3 30.1 34.7	21.0 18.7 18.8 21.0 19.1 25.9 21.7 21.4 18.9 19.6 25.6 25.6 18.3 17.9 20.0 24.1 19.2 25.7 21.1 20.5 23.7 20.5 16.9 18.3	8.0 11.1 10.17.1 17.9 20.0 20.8 11.8 8.7 11.2 10.1 11.6 12.7 11.6 11.1 13.0 16.2 10.3 13.5 10.7 11.0 10.6 10.8 10.5 12.5	22 66 3

■強くそう思う ■どちらかと言えばそう思う ■どちらとも言えない ■とちらかと言えばそう思わない ■まったくそう思わない ■わからない

図-53 創業類型・年齢別: 創業に対する認識(あなたの友人・知人で事業を経営している 方は多くいますか)

業類型_7類			(120, 000)		2.7 23	. 5	20.6		9. 8	9.8
x 年齢5歳	創業無関心者	p		1.88.0	22.3		20.7	35.0		12.2
メ 平断3威 み		15歳~19歳	(3, 893)	4.7 1	1.4 20.0		14.3	27.8	21.	. 9
,		20歳~24歳	(5, 503)	3.3 9.2	21.6		18.5	32. 4		15.0
		25歳~29歳	(6, 648)	2.7 9.6	22. 1		20.3	31.4		13.8
		30歳~34歳	(7, 332)	2.1 9.0	22.8		20. 7	32.9		12.5
		35歳~39歳		1.98.6	23.1		19.4	35.0		12.0
		40歳~44歳	(9, 409)		22.8		20. 2	35.5		11.5
		45歳~49歳								
			(11, 521)		23. 1		21. 4	36.0		11.0
		50歳~54歳	(10, 324)	1.17.1	22. 2		21. 1	37. 3		11.1
		55歳~59歳	(9, 433)	1.16.9	21.8		22. 2	37. 3		10.
		60歳~64歳	(9, 202)	0.9.1	21.4	2	3. 8	37.6		10.
	潜在的創業希		(15, 563)	4.4	18.2	24. 2		22.1	25. 4	
	望者	15歳~19歳	(1, 635)	8.4	15.3	17.9	16.3	28.7		13.5
		20歳~24歳	(1, 432)	5.3	17. 8	20. 7	19.		27.7	9.
		25歳~29歳					13.			
			(1, 385)	5.9	20. 1	21. 4		19.1	27.8	
		30歳~34歳	(1, 603)	4. 7	18.8	23. 8		22.8	24.1	
		35歳~39歳	(1, 738)	4.1	20.3	21.3		23. 3	27. 0	
		40歳~44歳	(2, 004)	4.1	19.0	26.6		22.4	23. 9	
		45歳~49歳	(2, 004)	2.9	18.3	27. 2		22.9	24.6	
		50歳~54歳	(1, 576)	3.1	19. 2	27.0		23. 4	24. 1	
		55歳~59歳			5. 7	28.8		26.9	22.8	
		60歳~64歳	(886)		6.3	28.6			22.6	
	剑类古朋心来	OURS OTRE				20.0	05.0	25. 7		
	創業高関心者	1526 102k	(8, 412)	7.2	23.0		25. 8	20.8	18.0	
		15歳~19歳	(775)	11.1	22.8		21.3	16.3	17.5	11.
		20歳~24歳	(673)	11.4	21.8		23.6	18.1	18.4	
		25歳~29歳	(801)	8.4	24. 8		21.7	20.8	18.4	
		30歳~34歳	(847)	10.0	26.7		22.9	18.4	17.7	
		35歳~39歳	(955)	8.0	23.8		26. 2	19.3	19.1	
		40歳~44歳	(1, 017)	6.8	26.8		24.9	20.6	17. 1	
		45歳~49歳	(1, 049)	6.3	22.1		29. 0	20. 5	17.4	
		50歳~54歳	(831)	4.6	20.1	3	0.4	23. 2	17.0	
	I L	55歳~59歳	(781)	3.1	21.1	27.0)	24. 2	20. 1	
		60歳~64歳	(683)	2.9	17.9	30. 2		28.0	17. 3	1
	創業前中断者		(1, 794)	8.8	28. 3		24. 3	20.5	14.	
		15歳~19歳	(138)			29. 7				
				18				17.4 9.4	10.1	14.5
		20歳~24歳	(145)	11.7	28. 3		29			1.0
		25歳~29歳	(171)	11.7	25. 7		25. 1	20. 5	11.	7
		30歳~34歳	(170)	11.8	26.5		20.0	24.1	14	1.7
		35歳~39歳	(194)	10.8	30.9)	19.6	18.6	18.	0
		40歳~44歳	(203)	7.9	31.5		20. 2	20.7	16.	
		45歳~49歳		6.1	26.4		25. 5	22.5	17	
			(231)			_				
		50歳~54歳	(198)	5. 1	32.8		23. 2	22.2		3.6
		55歳~59歳	(186)	4.8	29. 6		31. 2			11.3
		60歳~64歳	(158)	3.2	20.3	31	2.3	27.8	1	3. 3
	創業後中断者		(3, 290)	9.2	27. 4		29.0	20	0.0	11.1
		15歳~19歳	(277)	17.	3	30.3		23. 1	14.4 8.	3
		20歳~24歳	(343)	13.4		33. 2		25. 4	16.0	9.0
		25歳~29歳	(342)	8.5	26.9		29.5	19.		. 4
		30歳~34歳	(286)	9.4	29.7			35. 3	18.9	5
		35歳~39歳	(289)	9.0	28.0		28. 0			11.1
		40歳~44歳	(336)	10.1	26.8		32.4		19.0	9.5
		45歳~49歳	(362)	9.7	21.0		32.6	19.9	1	4. 1
	1	50歳~54歳			27. 9			23.5		
		00,000	(340)	5.3	21.3		26. 2	20.0	1	4. 7
		55歳~59歳		5. 3	25. 6		26. 2 29. 6	23.1		4. 7 3. 5
		55歳~59歳	(355)	5.1	25. 6		29. 6	23.1	1:	3. 5
	創業者		(355) (360)	5. 1 6. 4	25. 6 25. 6		29. 6 27. 8	23. 1 24. 4	1,	3. 5 2. 2
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳	(355) (360) (3,057)	5. 1 6. 4 11. 7	25. 6 25. 6 28. 7		29. 6	23. 1 24. 4 6 1	8.2	3. 5 2. 2 I 1. 6
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳	(355) (360) (3, 057) (206)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5	25. 6 25. 6 28. 7	30.6	29. 6 27. 8	23. 1 24. 4 6 1 28. 2	8. 2 13. 6	3. 5 2. 2 1 1. 6 6. 8
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳	(355) (360) (3, 057) (206) (250)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5	25. 6 25. 6 28. 7	30. 6 32. 4	29. 6 27. 8 26.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6	1. 8. 2 13. 6 16. 8	3.5 2.2 11.6 6.8
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(355) (360) (3, 057) (206)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5	25. 6 25. 6 28. 7 6	30. 6 32. 4	29. 6 27. 8 26.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6	1. 8. 2 13. 6 16. 8	3.5 2.2 11.6 6.8
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳	(355) (360) (3, 057) (206) (250)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5	25. 6 25. 6 28. 7 6 4 25. 6	30. 6 32. 4	29. 6 27. 8 26.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6	1. 8. 2 13. 6 16. 8	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3	25. 6 25. 6 28. 7 6 4 25. 6 27.	30. 6 32. 4	29. 6 27. 8 26.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6	1.8.2 13.6 16.8 7.9 1	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8 8. 0
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0	25. 6 25. 6 28. 7 6 4 25. 6 27.	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 17 21.27.1	1. 8. 2 13. 6 16. 8 7. 9 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 1.7 11.6
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3	25. 6 25. 6 28. 7 4 25. 6 27. 32 30.	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29.6 27.8 26. 28.6 22.3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 17 21. 27.1	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 1.7 11.6 11.4
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 40歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6	25. 6 25. 6 28. 7 4 25. 6 27 33 30. 26. 5	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 27.1 27.1	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 1.7 11.6 11.4 3.4
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳・49歳 50歳~54歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3	25. 6 25. 6 28. 7 4 4 25. 6 27 33. 30. 26. 5	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 27.1 20.	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8 8. 0 1. 7 11. 6 11. 4 3. 4 3. 5
	創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (330) (323) (265)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30.0 26.5 27.2 25.7	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7	23.1 24.4 1 28.2 21.6 1: 22.1 22.1 22.1 22.1 22.1 22.1 22.1 2	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8 8. 0 1. 7 11. 6 11. 4 3. 4 13. 5 10. 5 3. 6
		55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳・49歳 50歳~54歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27.3 30. 26.5 27.2 25.7 29.4	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 27.1 20.1 1: 20.8 2 20.8 19	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8 8. 0 11. 7 11. 6 11. 4 3. 4 3. 5 10. 5 3. 6
	経営者(10年	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (330) (323) (265)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30.0 26.5 27.2 25.7	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 27.1 20.1 1: 20.8 2 20.8 19	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3. 5 2. 2 11. 6 6. 8 8. 0 11. 7 11. 6 11. 4 3. 4 3. 5 10. 5 3. 6
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳	(355) (360) (3.057) (266) (250) (368) (361) (424) (370) (323) (265) (214)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27.3 30. 26.5 27.2 25.7 29.4	30. 6 32. 4 . 7 2. 1	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 27.1 20.1 1: 20.8 2 20.8 19	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 1.7 11.6 11.4 3.4 3.5 10.5 3.6 12.6
	経営者(10年	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 22歳 22歳 25歳~29歳 30歳 34歳 45歳~39歳 40歳~44歳 45歳~59歳 50歳~54歳 15歳~64歳 15歳~64歳	(355) (360) (3,057) (266) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322) (419)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33: 30. 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4	30.6 32.4 .7 .7 2.1 2	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4	23.1 224.4 6 1 28.2 21.6 1: 27.1 : 20.8 19 19 25.8 19 25.8	13.6 16.8 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.2 22.3 1.5 1.6 1.7.9 1.1 1.7.9 1.7.9 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1.1 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.4 3.5 10.5 10.5 10.5
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~33歳 44歳 45歳~44歳 55歳~50歳 61歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳	(355) (360) (3,057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322) (419)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4	30.6 32.4 .7 2.1 2 27.7 29.7	29. 6 27. 8 26. 28. 6 22. 3 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 27.1 21. 20.8 19 19 25.8 23.9	13.6 16.8 7.9 1 1.1 13.9 0 1 15.5 4 1 122.3 15.3 17.2	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.3 10.5 10.5 6.4 8.5
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 50歳~64歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (223) (265) (214) (6.322) (419) (435)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4 20.3	30.6 32.4 .7 2.1 2 27.7 29.7	29. 6 27. 8 26. 6 22. 3 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 20.1 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.4 13.5 10.5 10.5 10.5 10.6
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~49歳 50歳~55歳 50歳~56歳 50歳~56歳 50歳~56歳 50歳~24歳 30歳~24歳 30歳~34歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (424) (370) (323) (265) (214) (6.322) (419) (435) (463)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14.0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0 2(17. 15. 1	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27. 33. 30. 26.5 27. 2 25.7 29.4 26.4 26.4 27.2 28.7 29.7 29.8	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 28. 6 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 20.1 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.4 10.5 10.5 10.5 10.6 8.5
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 50歳~64歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (223) (265) (214) (6.322) (419) (435)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4 20.3	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 28. 6 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 20.1 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.4 10.5 10.5 10.5 10.6 8.5
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~49歳 50歳~55歳 50歳~56歳 50歳~56歳 50歳~56歳 50歳~24歳 30歳~24歳 30歳~34歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (424) (370) (323) (265) (214) (6.322) (419) (435) (463)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14.0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0 2(17. 15. 1	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27. 33. 30. 26.5 27. 2 25.7 29.4 26.4 26.4 27.2 28.7 29.7 29.8	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 28. 6 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 22.1 22.1 22.1	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 11.6 6.8 8.0 11.7 11.6 11.4 3.4 10.5 10.5 10.5 10.6 8.5 10.6
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~40歳 45歳~40歳 45歳~40歳 45歳~40歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳	(355) (360) (3,057) (266) (250) (308) (336) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322) (419) (435) (463) (409) (551)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3 10.9 6.1 11.0 20 17. 15.1 13.2 12.3	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27 33 30. 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4 0.3 2 23. 30. 29.5	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29.6 27.8 26. 28.6 22.3 33.5 29.1 25.7 29.4 29.3 32 2.2 2.2 2.2 2.2 2.2 2.2 2.2 2.2 2.	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11: 20.1 21.6 20.8 23.9 2.2 20.8 3.8 3.8 3.8 5.6 6 1 5 1	13.6 16.8 17.9 1 1.1 13.9 1 12.2 3 12.2 3 17.2 16.4 16.6 1.1 16.6 1.1 1.1 16.6 1.1 17.2 16.6 1.1 1.1 16.6 1.1 1.1 17.2 16.6 1.1 1.1 17.2 16.6 1.1 1.1 17.2 17.2 17.2 17.2 17.2 17.2 1	3.5 2.2 11.6 6.8 8.0 1.7 11.6 11.4 3.5 10.5 3.6 2.6 1.7 6.4 8.5 10.6 8.8 1.7
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 335歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 50歳~64歳 15歳~19歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (225) (265) (214) (6.322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3 10.9 6.1 11.0 20 17. 15.1 13.2 12.3	25.6 25.8 28.7 4 25.6 27.2 33. 30. 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4 26.4 3.3 2 23. 27. 30. 29.5 26.2	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 6 28. 6 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3 22. 3 22. 3 22. 3 22. 3 22. 3 23. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 20.1 11 20.	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 2.11.6 6.6.8 8.0 11.7 111.4 3.4 3.5 10.5 3.6 10.5 10.6 8.1 10.6
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~59歳 60歳~64歳 25歳~22歳 30歳~34歳 45歳~40歳 50歳~44歳 45歳~44歳 45歳~44歳 45歳~34歳 50歳~34歳 50歳~34歳 50歳~34歳 50歳~34歳 50歳~34歳 50歳~34歳	(355) (360) (3.057) (226) (250) (308) (336) (424) (330) (265) (214) (6.322) (419) (435) (463) (463) (463) (463) (463)	5. 1 6. 4 11. 7 15. 5 16. 4 12. 3 14. 0 12. 5 12. 3 8. 6 9. 3 10. 9 6. 1 11. 0 2(17. 15. 1 13. 2 12. 3 14. 0 22. 3 17. 15. 1 18. 1	25.6 25.6 28.7 4 25.6 27. 33. 30. 26.5 27. 2 25.7 29.4 26.4 23. 24. 30. 25.6 27. 2 25.7 29.4 26.4 27. 20. 28. 7 29. 8 20. 1 20. 1	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 6 22. 3 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3 32. 2 21. 2 25. 9 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 29. 3 33. 5 33. 5 34. 2 35. 2 36. 2 37. 2 37. 2 38. 3 38. 3 38	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 11 20.1 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 2.11.6 6.8 8.0 1.7 11.7 11.6 11.4 3.3.4 3.5 10.5 3.6 12.6 1.7 6.4 8.5 10.6 8.8.1 1.8 2.2 0
	経営者(10年未満の創業者	55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 335歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳 55歳~54歳 50歳~64歳 15歳~19歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 45歳~30歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳 40歳~44歳	(355) (360) (3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (225) (265) (214) (6.322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	5.1 6.4 11.7 15.5 16.4 12.3 14.0 12.5 12.3 8.6 9.3 10.9 6.1 11.0 20 17. 15.1 13.2 12.3	25.6 25.8 28.7 4 25.6 27.2 33. 30. 26.5 27.2 25.7 29.4 26.4 26.4 3.3 2 23. 27. 30. 29.5 26.2	30.6 32.4 7 2.1 2 27.7 29.7 8	29. 6 27. 8 26. 6 28. 6 21. 2 33. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3 22. 3 22. 3 22. 3 22. 3 22. 3 23. 5 29. 1 25. 7 29. 4 29. 3	23.1 24.4 6 1 28.2 21.6 1: 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6 21.6	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	3.5 2.2 2.11.6 6.6.8 8.0 11.7 111.4 3.4 3.5 10.5 3.6 10.5 10.6 8.5 10.6

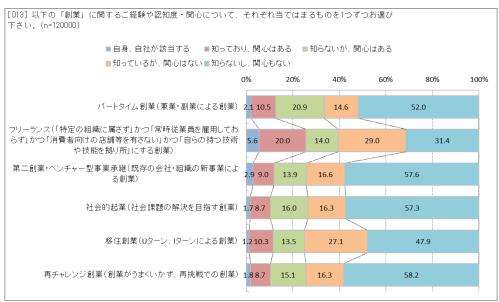
41

② 創業に対する周囲の状況と認識

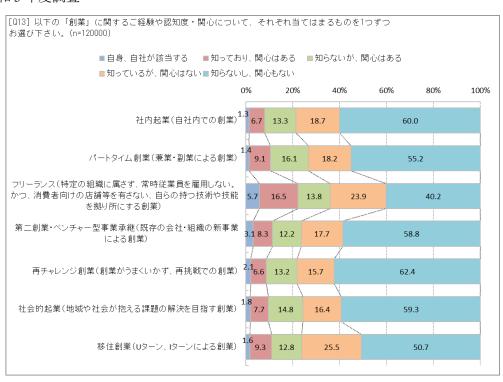
創業に関する経験や認知・関心についてみると、「フリーランス」への関心層の割合は4割、「パートタイム創業」への関心層の割合は3割強、その他、「社会的起業」「第二創業・ベンチャー型事業承継」「移住創業(Uターン、Iターンによる創業)」「再チャレンジ創業」への関心層の割合は2割強となっている。

図-54 創業に関する内容の該当・認知・関心

令和 4 年度調査



令和5年度調査



創業形態別の創業に対する認識(事業環境等)についてみると、社内起業、パートタイム 創業、フリーランスなどいずれの形態においても、創業に対する経験や認知・関心が高くな るほど、日本における創業環境に対して肯定的な認識をする割合が高くなっている。

図-55 創業形態別 創業に対する認識:今後6ヶ月以内に、自分が住む地域に創業に有利な チャンスが訪れると思いますか

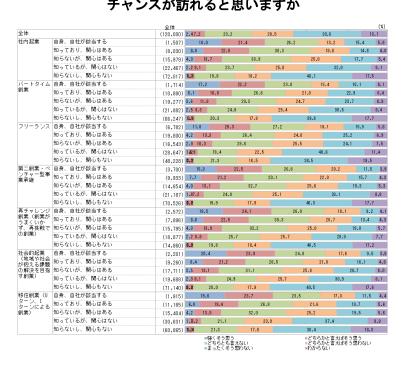


図-56 創業形態別 創業に対する認識:日本でビジネスを始めるのは簡単であると思いますか

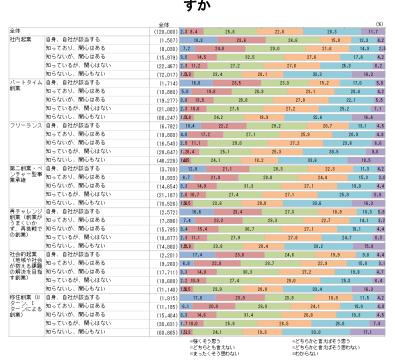


図-57 創業形態別 創業に対する認識:日本では、多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えていますか

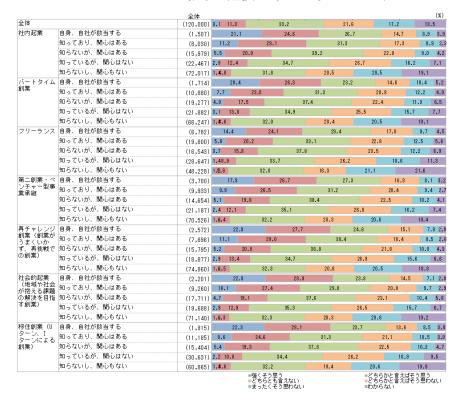


図-58 創業形態別 創業に対する認識:日本では、新しくビジネスを始めて成功した人は 高い地位と尊敬をもつようになると思いますか

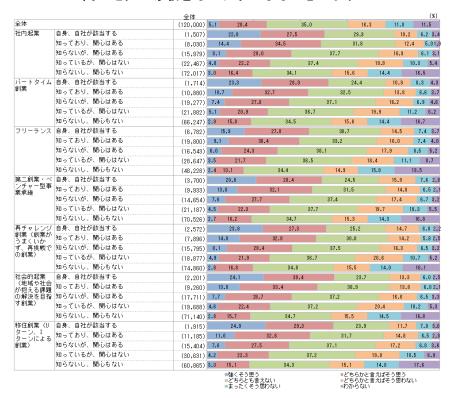


図-59 創業形態別 創業に対する認識:日本では、社会的課題を解決することを主な目的 とするビジネスをよく目にしますか

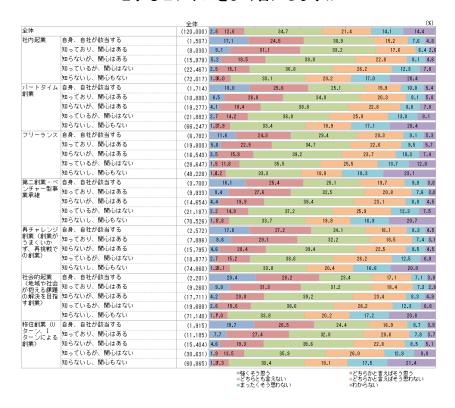


図-60 創業形態別 創業に対する認識:日本で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でよく目にしますか

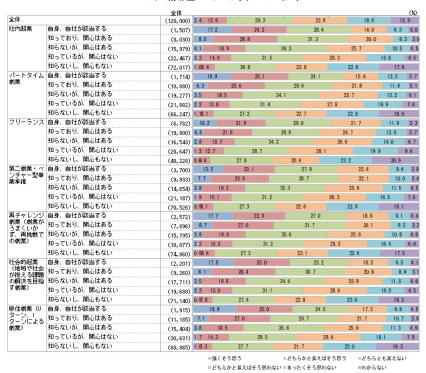


図-61 創業形態別 創業に対する認識:あなたが何か新しいことを始めようとする時、相談できる人が多くいますか

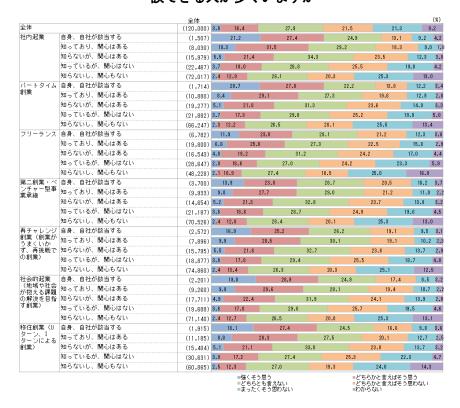
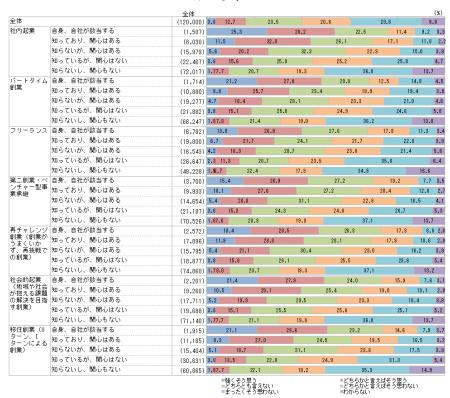


図-62 創業形態別 創業に対する認識: あなたの友人・知人で事業を経営している方は多くいますか



創業類型・年齢別にみると、若年層ほど創業に関する事業環境について、肯定的な認識を する割合が高くなっている。

図-63 創業類型・年齢別: 創業に対する認識(今後6ヶ月以内に、自分が住む地域に創業に 有利なチャンスが訪れると思いますか)

体			(120, 000)		23.2		20. 5	33.6		13.1
業類型_7類 x 年齢5歳	創業無関心者	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	(81, 562)		21.0	19. 4		38. 4		5. 7
メキョの販み		15歳~19歳	(3, 893)	3.4 8.7	20.	.7	19. 4	26.3	21.7	
.,		20歳~24歳	(5, 503)	2.47.0	22.9		21. 6	28. 4	17	1.8
		25歳~29歳	(6, 648)	2.16.4	22.7		19.9	31.8	17	7.0
		30歳~34歳	(7, 332)		21.7	20	9	34.7		5. 8
		35歳~39歳	(8, 297)		21.3	19.7		36.9		5. 8
		40歳~44歳	(9, 409)							
		\$ consequences and the second			21.3	19.4		38.8		15.0
		45歳~49歳	(11, 521)	13.06	21.3	19. 2		39.8		15.1
		50歳~54歳	(10, 324)	0.5	21.1	18.3		42.1	1	14. 9
		55歳~59歳	(9, 433)	0.6	19.7	18.7		44.0	1	14.7
		60歳~64歳	(9, 202)	0.9	18.3	18.4		46. 2	1	14.5
	潜在的創業希		(15, 563)	2.4 9.7		26. 7	24.7		27. 9	8.5
	望者	15歳~19歳	(1, 635)		11.1	20.2	23. 2	25. 5		14.0
		20歳~24歳								
		1	(1, 432)			26. 3	23. 4		24. 3	11.1
		25歳~29歳	(1, 385)		3	25. 0	24. 0		27. 9	8.7
		30歳~34歳	(1, 603)	2.0 10.3		25. 0	25. 5		29.4	7.9
		35歳~39歳	(1, 738)	1.6 9.7	2	5. 8	25. 1		29. 5	8.3
		40歳~44歳	(2, 004)	1.5 10.6		27. 9	23. 9		28.5	7.1
		45歳~49歳		2.4 8.5		28. 2	24. 2		29.9	6.
		50歳~54歳								
		£	(1, 576)			0. 2	26.2		26. 9	7.8
		55歳~59歳	(1, 300)			19. 2	26. 2		28. 5	6.
		60歳~64歳	(886)	1.08.5		31.0	26.3		27. 0	6.
	創業高関心者		(8, 412)	5.1	14.6	27.9	22	2. 9	22.1	7.
		15歳~19歳	(775)	6.7	17.5	23. 2	20.		20. 6	11.7
		20歳~24歳			18.4	24.2		22.9		8.9
			(673)	7.0					18.6	
		25歳~29歳	(801)		18. 2	24. 6		24. 0	19. 1	7.
		30歳~34歳	(847)	6.5	16.6	25. 5		24.0	21.0	6.
		35歳~39歳	(955)	4.6	15.5	27.9	2:	2.2	22.4	7.
		40歳~44歳	(1, 017)	5.7	14.5	29.1		23.5	21.7	5
	45歳~49歳	(1, 049)		14.6	28.9		2.9	22.2	7.	
		L								
		50歳~54歳	(831)			32. 4	24	.1	22.7	7.
		55歳~59歳	(781)	3.1 10.4	l e	29. 7	22.3		27. 1	7.
		60歳~64歳	(683)	2.6 10.0		32.9	22. 8	3	24. 9	6.
	創業前中断者		(1, 794)	6.2	16.3	26.9		22.8	21.4	6.
		15歳~19歳	(138)	13.8		21.0	19.6	23. 2	13.0	9.4
				_						
		20歳~24歳	(145)	13.1		1.4	24.8	20. 7	12.4	7.1
		25歳~29歳	(171)	5.3	22.8		25. 7	19.9	21.6	4
		30歳~34歳	(170)	6.5	21. 2		27.1	21.8	18.2	5
		35歳~39歳	(194)	9.3	14.9	28.	9	18.6	21.1	7.:
		40歳~44歳	(203)	5.4	17. 2	26.6		22.7	22. 2	5.
		45歳~49歳		_						
			(231)		3. 4	29. 0		4. 7	21. 2	7.4
		50歳~54歳	(198)	2.5 12.	1	27.8	24.7		29.3	,
		55歳~59歳	(186)	4.8 10). 8	31.7	2	4. 2	24.7	3
		60歳~64歳	(158)	0.6 12.0		24.1	27. 2		25. 9	10.1
	創業後中断者	*	(3, 290)	6.6	17.7	28.	4	21.3	20.8	5
		15歳~19歳	(277)	13.0		26. 0	23.5	22.		
		1								
		20歳~24歳	(343)	12.2	19.		28.9	23.0	12.8	
		25歳~29歳	(342)	7.3	19.9		28. 7	24. 0	15. 2	5
		30歳~34歳	(286)	9.4	19.6		31.8	20.3	13.3	5.
		35歳~39歳	(289)	5.5	18.7		33. 6	19.4	18.7	4
		40歳~44歳	(336)	6.3	21.1		31.8	19.3	16.1	5
		45歳~49歳	(362)	6.1	17.4	29.		18. 2	21. 8	6.
		50歳~54歳	(340)		6. 8	25. 9	19.4		28. 2	6.
		55歳~59歳	(355)	2.5 12.	4	27. 9	22.0		30.1	5
		60歳~64歳	(360)	2.8 8.9	22	1.8	24.7		35. 8	5
	創業者		(3, 057)	7.9	17.2		0. 4	21.1	17.1	6.
		15歳~19歳		13.6	17.2			25.7	12.0	
		1	(206)				25. 7			
		20歳~24歳	(250)	12.8		1.6	28. 8	17. 2	14.4	5
		25歳~29歳	(308)	13.6	17.	. 9	24.0	26.0	14.6	
		30歳~34歳	(336)	9.8	19.6		27. 1	18.5	17.6	7.
		35歳~39歳	(361)		20.5		29.6	19.4	16.9	4
		40歳~44歳				20	1.0	22.4		5
			(424)		18.4				17.5	
		45歳~49歳	(370)		16.5	32.		20.3	18.4	6.
		50歳~54歳	(323)	5.6	14.2	34. 4		19.8	18.9	7.
		55歳~59歳	(265)	3.4 11.	3	36.6		22.3	19.6	6.
		60歳~64歳	(214)	1.9 10.7		36.0	2	1.0	19.6	10.7
	経営者(10年	1	(6, 322)	8.3	16.4	29		20.5	19.0	6.
	未満の創業者	(15.8k 10.8k								
	除く)	15歳~19歳	(419)	17.1		22.7	26.0	16.0		5
		20歳~24歳	(435)	15.9		24.1	24. 6	19.	8 10.1	1 5
		25歳~29歳	(463)	13.6		23. 1	25. 3	22.7	10.	6 4
		30歳~34歳	(409)	13.4		22. 0	29.3	16.4		5
		\								6
		35歳~39歳	(551)). 3	29. 6	19.2	11.4	
		40歳~44歳	(658)	8.1	18.5		28. 9	20.4	19.0	Ę
		45歳~49歳	(803)	5.1	16.9	27. 4		22. 2	21.0	7.
		50歳~54歳	(877)		1.6	31.1	18.7		25. 7	8.4
	1			-		01.1	10.7		_0.7	0.1
		\$		3 0 10	0	31.0	0.0	8	23.9	0
		55歳~59歳 60歳~64歳	(843)	3.9 10. 2.9 8.8		31. 0 32. 5	23. 21. 6	8	23. 8 25. 3	6. 8.8

47

図-64 創業類型・年齢別: 創業に対する認識(日本でビジネスを始めるのは簡単であると思いますか)

			(120, 000)		25. 8	22. 6	28. 3	- 1	11.7
	創業無関心者		(81, 562)	1.5.8 24	.4	21.7	32.3	14.	. 6
ピ x 年齢5歳		15歳~19歳	(3, 893)	3.5 9.2	21.7	22.1	24. 5	19.1	
引み		20歳~24歳		2.2 8.3	23.8	22.8	27.0	15.8	8
		25歳~29歳		-		22.8			
					23. 4		28.5	16.1	
		30歳~34歳	(7, 332)	1.56.8	4.1	22.7	30.6	14.	. 3
		35歳~39歳	(8, 297)	1.46.8	3. 9	20.0	32.9	14.	. 9
		40歳~44歳	(9, 409)	0.59.9	. 7	21.2	33.3	14.	1.1
		45歳~49歳	(11, 521)	0580 24.	0	21.3	34.2	13.	2 0
		50歳~54歳		-					
			(10, 324)	-		21.3	34. 6		3. 6
		55歳~59歳	(9, 433)	04.53 25.	3	21.4	34.1	14.	1. 4
		60歳~64歳	(9, 202)	08.69 24.5		23.0	34.1	13.	3. 9
	潜在的創業希	`	(15, 563)	2.4 13.9	27. 5		26.1	24. 0	6
	望者	15歳~19歳	(1, 635)		21.0		27. 9		8.
		20歳~24歳	(1, 432)	_	23. 9		25. 1	23. 0	8.
		25歳~29歳	(1, 385)	3.8 14.6	26. 4		25. 1	24.3	
		30歳~34歳	(1, 603)	2.5 16.5	26.	6	24.1	23.9	
		35歳~39歳	(1, 738)	1.8 14.8	27. 8		24.0	25. 3	
		40歳~44歳		2.0 12.8	30. 3		24.5	24. 6	ï
				_					
		45歳~49歳	(2, 004)	-	28.1		27. 0	24.9	
		50歳~54歳	(1, 576)	1.3 12.4	30.3		27. 0	23.7	
		55歳~59歳	(1, 300)		30.7		29.5	22. 9	i
		60歳~64歳	(886)		30.5		28.7	23.8	
	創業高関心者	/an /an				00.0			_
	引未向関心有		(8, 412)	~		26. 8	24. 9	20. 2	
		15歳~19歳	(775)	6.3 20.9		21.2	24.5	19.2	7
		20歳~24歳	(673)	7.4 18.3		25. 4	22. 3	20. 1	
		25歳~29歳	(801)			23.6	24.5	19.0	
		30歳~34歳		_					
			(847)	-		24. 1	21.5	19. 4	4
		35歳~39歳	(955)	5. 7 18. 4		26. 5	23. 2	20.5	
		40歳~44歳	(1, 017)	4.2 19.4		26. 2	24.3	20.4	
		45歳~49歳	(1, 049)	4. 2 15. 3	28	13	27. 8	19.5	
		50歳~54歳		_	31.8	-	26.0	22.0	i
		L	(831)	-					i
		55歳~59歳	(781)	1.7 14.1	29. 3		27. 1	22.7	
		60歳~64歳	(683)	2.2 12.9	31.5		27.7	19.6	
	創業前中断者		(1, 794)	5.9 19.2		26.9	24.4	19.5	
	DIAGO: A B	15歳~19歳			07.5				
			(138)	-	27.5		2.5 21.		8
		20歳~24歳	(145)	11.7	19.3	24.8	24.1	15. 2	
		25歳~29歳	(171)	7.0 19.3		28.7	23. 4	17.5	
		30歳~34歳	(170)	~	q	25. 3	23.5	15.3	ī
		35歳~39歳	(194)			27. 8	26. 8	16.0	
		40歳~44歳	(203)	5.4 25.	6	24. 1	20. 2	20. 2	
		45歳~49歳	(231)	1.3 21.2		27.7	22.9	22.9	
		50歳~54歳	(198)		27.8		24. 2	29.3	
		55歳~59歳							
			(186)		28.5		29. 6	24.7	
		60歳~64歳	(158)	0.6 13.9	30.4		27. 2	21.5	
	創業後中断者		(3, 290)	6.3 19.9		30. 9	22.6	16.1	
		15歳~19歳	(277)	17.7	22.4	25	. 6 18. 4	10.1	Т
		20歳~24歳	(343)			28.0	25.1	12.8	ī
					,				
		25歳~29歳	(342)			36.8	22.8	13. 7	
		30歳~34歳	(286)	5. 2 24.		33. 2	21.0	13.3	
		35歳~39歳	(289)	9.0 20	.1	31.5	20.1	15.6	j
		40歳~44歳	(336)	_		33.0	20. 2	15. 2	
		45歳~49歳	(362)			31.8	22.7	17. 1	
		50歳~54歳	(340)	4.4 17.6		27. 4	28. 2	18.5	
		55歳~59歳	(355)	3.9 20.0		26.8	21.4	23.1	
		60歳~64歳	(360)	2.5 15.0		4. 4	24.7	19.2	
	創業者		(3, 057)		3. 2	31.8	22.1	11.5	
	61X.0	15歳~19歳							
			(206)		22.3	31.1	19.		1
		20歳~24歳	(250)	13. 2	23.6	25. 6	21. 6	12.0	
		25歳~29歳	(308)	8.4	3.7	28.9	26. 6	8.8	8
		30歳~34歳	(336)		28.0	23.			
		35歳~39歳			24.7				
		L	(361)			30. 2	21.3		,
		40歳~44歳	(424)			33.5	20.0	12.3	
		45歳~49歳	(370)	4.9 24.1		39. 7	1	7. 8 10. 3	3
		50歳~54歳	(323)	6.2 21.4		33.1	23. 2	13.0	
		55歳~59歳	(265)			35. 1	23.4	15.5	
				-					
	(= W ·	60歳~64歳	(214)			36.0	25. 7	13.1	
	経営者(10年		(6, 322)	7.8 19.3	3	32. 2	21. 2	14.6	
	未満の創業者	15歳~19歳	(419)	17. 2	18.9	25. 5	18.1	15.0	
	除く)	20歳~24歳	(435)		21.8	27.			i
		<u> </u>							
		25歳~29歳	(463)		19.4	29. 8	21. 2	11.9	J
		30歳~34歳	(409)	7.6 21.	0	30.1	19.1	15. 6	
		35歳~39歳	(551)	9.8	23.2	28. 3	21.8	12.9	
		40歳~44歳				27. 2	24.0	15.2	
			(658)						5
		45歳~49歳	(803)	-		31.9	22.3	16. 2	Ų
		50歳~54歳	(877)	4.8 17.3		34. 9	20.6	16.6	
	1	55歳~59歳	(843)	3.6 17.8		36. 4	21.2	16.1	
		60歳~64歳	(864)			39.6	21.5	13.7	

■ どちらかと言えばそう思わない ■ まったくそう思わない ■ わからない

図-65 創業類型・年齢別:創業に対する認識(日本では、多くの人たちは、新しいビジネ スを始めることが望ましい職業の選択であると考えていますか)

体			(120, 000)	3.1 11.3	33. 2	21. 6 17. 2	13.5
業類型_7類	創業無関心者		(81, 562)	1.57.4 32.	7 21.7	7 19.7	17.0
x 年齢5歳		15歳~19歳	(3, 893)		25. 9 20.		22. 1
み		20歳~24歳					
							17. 6
		25歳~29歳			19. 2 21.		17.3
		30歳~34歳	(7, 332)	1.7 8.9 31	. 2 21. 1	19.9	17. 1
		35歳~39歳	(8. 297)	1.77.4 31.	21.2	20.8	17.5
		40歳~44歳	(9, 409)				16.2
		L					
		45歳~49歳	(11, 521)	0.0.3	21.1	20.8	16.5
		50歳~54歳	(10, 324)	0.57.8 35.1	21. 4	20.4	16.6
		55歳~59歳	(9, 433)	0553 35. 5	21.9	19.7	17.1
		60歳~64歳	(9, 202)		23. 9		15. 9
	潜在的創業希		(15, 563)	3.6 16.5	36. 3	23.0	13.3
	望者	15歳~19歳	(1, 635)	7.1 19.8	26.1	23.1	2.5 11.
		20歳~24歳	(1, 432)		33.2	20.5	14.7
		25歳~29歳	(1, 385)	5. 0 18. 3	33.3	21.7	14.4
		30歳~34歳	(1, 603)	3.0 17.5	33. 1	24. 6	14.0
		35歳~39歳	(1, 738)	3.0 16.5	36.7	21.6	14.7
		40歳~44歳					
			(2, 004)		38. 4	21.5	14. 6
		45歳~49歳	(2, 004)	3.1 14.4	39. 6	23. 6	13. 6
		50歳~54歳	(1, 576)	2.0 16.1	41.0	23. 4	12.0
		55歳~59歳	(1, 300)		41. 7	26.3	10.2
		L					
		60歳~64歳	(886)		41.3	26.3	10.2
	創業高関心者		(8, 412)	6. 4 21. 0	31.8	21.8	12.6
		15歳~19歳	(775)		27.0	20.1	10.5
		20歳~24歳		10.3 22.0	27.5	20.2	
			(673)				
		25歳~29歳	(801)	7. 6 22. 7	28.8	20.1	13.7
		30歳~34歳	(847)	8.9 24.0	26.7	20.8	13. 2
		35歳~39歳	(955)		29.5	21. 8	12.7
		40歳~44歳	(1, 017)		32. 2	20. 6	13.2
		45歳~49歳	(1, 049)	4.0 21.8	34.0	21.4	12.9
		50歳~54歳	(831)	3.2 18.7	35.4	24.3	11.8
		55歳~59歳				22.9	
			(781)		38. 2		13.3
		60歳~64歳	(683)	2.6 14.5	38. 9	26.5	12.4
	創業前中断者		(1, 794)	7.4 21.7	31. 9	22.1	11.5
		15歳~19歳	(138)	16.7	22. 5 22. 5	18.8	8.7 10
		L					
		20歳~24歳	(145)	11.7 22.8	28.3	21.4	6.9
		25歳~29歳	(171)	8.8 22.2	32.2	22.2	9.9
		30歳~34歳	(170)	8. 2 26. 5	29.4	20.0	12.4
				-			
		35歳~39歳	(194)	13.9 20.6	27. 3	23.7	8.8
		40歳~44歳	(203)	5.9 28.1	25. 1	24.1	11.8
		45歳~49歳	(231)	3.5 22.1	35. 5	19.9	14.7
		50歳~54歳			32.3	26.3	16.7
			(198)				
		55歳~59歳	(186)	3.8 17.2	43.5	19.9	12.4
		60歳~64歳	(158)	2.5 17.1	41.1	23. 4	10.1
	創業後中断者		(3, 290)	9.5 23.6	32.7	19.7	10.9
	27.11.22 1 41.22	15歳~19歳			28.9		
			(277)	22. 4		26. 0	
		20歳~24歳	(343)	15. 7	27.1	25. 7 19. 0	9.6
		25歳~29歳	(342)	11.1 27.1	2 30.	.4 18.7	8.5
		30歳~34歳	(286)	10.8 28.			10.1
				1			
		35歳~39歳	(289)	8.0 24.9	36.7	18.3	
		40歳~44歳	(336)	9.8 26.8	32.	1 17.3	11.0
		45歳~49歳	(362)	9. 4 21. 8	33.7	19.6	12.7
		50歳~54歳					
			(340)		37. 9	18.8	13.5
		55歳~59歳	(355)		34.4	24. 2	16.3
		60歳~64歳	(360)	2.5 16.1	38.9	25. 3	11.7
	創業者		(3, 057)		33.2	18.5	10.3
		15歳~19歳			32.0	21.8 15.	
			(206)				
		20歳~24歳	(250)		26. 4	27. 2 14.	
		25歳~29歳	(308)	9. 7 25. 0	33.1	18.5	10.7
		30歳~34歳	(336)		1 27.	1 17.9	11.6
		35歳~39歳			29.9		12. 2
		\	(361)			18.8	
		40歳~44歳	(424)		37. 5	15. 6	11.3
		45歳~49歳	(370)	7.8 23.2	35. 9	18.6	10.3
		50歳~54歳	(323)		36.8	19. 5	8.7
	1	55歳~59歳			37.0	23.8	9.8
			(265)	_			
				1.9 17.3	43. 5	23. 4	8.4
		60歳~64歳	(214)	10.4 20.9	34.8	18.7	9.9
	経営者(10年	60歳~64歳	(6, 322)				
	未満の創業者	3	(6, 322)				
		15歳~19歳	(6, 322) (419)	20.8	28. 2	22.9 16.	
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳	(6, 322) (419) (435)	20. 8 19. 1	27. 8	23.4 15.4	9.7
	未満の創業者	15歳~19歳	(6, 322) (419)	20. 8 19. 1			9.7
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(6, 322) (419) (435) (463)	20.8 19.1 19.2	27. 8 23. 1	23.4 15.4 29.4 17.	9.7
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409)	20. 8 19. 1 19. 2 15. 9	27. 8 23. 1 26. 7	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.9	9.7 1 7.6 9 8.1
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(6, 322) (419) (435) (463)	20.8 19.1 19.2 15.9	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.9 32.1 14	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409)	20.8 19.1 19.2 15.9	27. 8 23. 1 26. 7	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.9	9.7 1 7.6 9 8.1
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	20.8 19.1 19.2 15.9 14.7	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2 35. 1	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.1 32.1 14.1	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	20.8 19.1 19.2 15.9 14.7 11.1 20.4 8.7 19.9	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2 35. 1 34. 9	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.9 32.1 14.9 17.9	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3 11.1
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~24歳 30歳~34歳 30歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	20.8 19.1 19.2 15.9 14.7 11.1 20.4 8.7 19.9 5.2 16.4	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2 35. 1 34. 9	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.1 32.1 17.9 19.2 21.9	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3 11.1 12.2
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	20.8 19.1 19.2 15.9 14.7 11.1 20.4 8.7 19.9 5.2 16.4	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2 35. 1 34. 9	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.9 32.1 14.9 17.9	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3 11.1
	未満の創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~24歳 30歳~34歳 30歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	20.8 19.1 19.2 15.9 14.7 11.1 20.4 8.7 19.9 5.2 16.4 4.4 16.7	27. 8 23. 1 26. 7 27. 2 35. 1 34. 9	23.4 15.4 29.4 17. 29.6 14.1 32.1 17.9 19.2 21.9	9.7 1 7.6 9 8.1 4.7 7.3 11.1 12.2

図-66 創業類型・年齢別: 創業に対する認識(日本で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でよく目にしますか)

全体			(120, 000)	2.4 12.6		9. 3 23. 9	18.9		12.9
創業類型_7類	創業無関心者		(81, 562)	Total Control	28.3	24.1	21.3	15	5. 9
型 x 年齢5歳		15歳~19歳	(3, 893)	-	5.7	24.4 20.7	14.0	21.2	
りみ									
		20歳~24歳	(5, 503)	2.8 11.4	25.	7 23. 5	18.9	17.	7
		25歳~29歳	(6, 648)	2.2 9.4	25.6	23.9	21.5	17.	Δ
		30歳~34歳	(7, 332)	1.7 9.7	26. 5	23. 8	21. 4	16	. 9
		35歳~39歳	(8, 297)	1.39.1	27. 2	22.8	23.1	16	6. 6
		40歳~44歳		1.08.9	28.2	24.1	22.4		5. 3
				_					
		45歳~49歳	(11, 521)	0.78.1	28. 8	24.5	22.7	18	5. 3
		50歳~54歳	(10, 324)	0.68.2	30.5	23.3	22.6	1-	4.8
		55歳~59歳	(9, 433)		30. 3	25. 5	21.0		4.8
		60歳~64歳	(9, 202)	0.48.7	30.6	26.5	20.1	1	13.7
	潜在的創業希		(15, 563)	3 1 1	9. 1	31.7	25.0	14.5	6.
	望者	are and							
		15歳~19歳	(1, 635)	7.1	24. 8	25. 9	20. 5	12.0	9.7
		20歳~24歳	(1, 432)	4.9	20. 4	29. 1	21.9	14.3	9.5
		25歳~29歳			19.1	29.1	25. 1	15. 2	7.
			(1, 385)	-	19.1	29. 1			
		30歳~34歳	(1, 603)	2.7	20. 8	28. 1	25.0	16.2	7.
		35歳~39歳	(1, 738)	3.0 1	9.5	28.8	26. 2	16.5	5
				_					
		40歳~44歳	(2, 004)	2.7 18	3.1	32.8	25. 7	14.6	6
		45歳~49歳	(2, 004)	1.9 16.	8	34.8	26. 1	15.0	
		50歳~54歳		-					
		00威~04威	(1, 576)	1.6 16.0		37. 6	24.9	14.5	
	1	55歳~59歳	(1, 300)	1.5 17.	5	34.7	28.1	14.3	
	1	60歳~64歳		-					
		ころ対象 リサ南条	(886)			37.7	28. 1	10.5	
	創業高関心者		(8, 412)	4.7	21.1	30.3	23. 1	13.8	7.
		15歳~19歳	(775)	9.8	24.4	22.3	21.2	11.6	10.7
	1			-					
	1	20歳~24歳	(673)	6.7	20. 7	26.7	23. 6	13.2	9.
	1	25歳~29歳	(801)	6. 1	21. 2	26. 3	22.7	14.9	8.
	1	30歳~34歳							
	1		(847)	5.4	23. 4	28.0	22.6	13.8	6
	1	35歳~39歳	(955)	4.5	19.7	32.7	22. 2	13.7	7.
	1	40歳~44歳	(1, 017)	-					
	1			-	21.8	29. 2	23. 5	14.6	6
	1	45歳~49歳	(1, 049)	3.5	21.4	33. 4	22.3	13.9	
	1	50歳~54歳	(831)	-	0. 1	32.6	24.8	13.8	6
	1								
	1	55歳~59歳	(781)	2.8 1	9. 3	33.4	23.6	14.7	6
		60歳~64歳	(683)	1.9 18.	0	37. 2	24.6	12.7	
	会業がよいす								
	創業前中断者		(1, 794)	5. 9	22.3	29.9	24. 2	12.4	
	1	15歳~19歳	(138)	13.8	20. 3	24. 6	22.5	7.2	11.6
	1	20歳~24歳		13.1	25. 5	23.4	24.1	7.6	
	1	1	(145)						
	1	25歳~29歳	(171)	7.0	19.9	32. 2	23. 4	14.0	
	1	30歳~34歳		-1	23. 5	31. 2	20.0	15.3	
	1		(170)	-					
	1	35歳~39歳	(194)	6.2	22. 2	32.5	24. 2	10.3	3
	1	40歳~44歳	(203)		25. 6	29.6	20.7	13.3	
	1			-1					
	1	45歳~49歳	(231)	3.0	24.7	34. 6	19. 5	11.7	6
	1	50歳~54歳	(198)	2.5 1	9. 2	26.3	29.3	17.7	
	1	55歳~59歳							
	1		(186)		19.4	32.8	28. 0	13.	
		60歳~64歳	(158)	2.5	22. 2	27. 8	31.6	11.4	1
	創業後中断者		(3, 290)	6.4	21.0	31.9	23.3	12.2	
	ALL LAND	15th 10th		-					
		15歳~19歳	(277)	15. 2	22.0	28. 5	20. 2	8.3	
		20歳~24歳	(343)	12.0	19.5	26. 2	24.8	11.1	6
		25 th 20 th		-					
	1	25歳~29歳	(342)	-	23. 4	35. 4	21.1	8.	
	1	30歳~34歳	(286)	9.4	20. 6	30.8	22.7	10.8	
		35歳~39歳	(289)		24. 6	32.2	21.5	9.3	6
	1			-					
	1	40歳~44歳	(336)	4.5	25. 6	31. 3	22. 3	11.3	
	1	45歳~49歳	(362)	5.0	22.4	30.1	22.9	15.5	
	1				_				
	1	50歳~54歳	(340)	4.1	20.0	29. 4	28. 2	13. 2	
	1	55歳~59歳	(355)	2. 3 16.	1	36.6	24.8	15.8	
		costs outs		1.1 16.9		37.5	23.9	16.1	
		bU或~b4歲	(200)	10.3					
	dul alle tr	60歳~64歳	(360)					13.1	6
	創業者	00威~64威	(360)	6.3	21.3	31.9	21.5		6
	創業者		(3, 057)		21.3	31.9			
	創業者	15歳~19歳	(3, 057) (206)	13.1	21.3	31.9	17.5	7.3	
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳	(3, 057)	13.1	21.3	31.9			6
	創業者	15歳~19歳	(3, 057) (206) (250)	13.1 13.6	21.3	31.9	17.5	7.3 8.4	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(3, 057) (206) (250) (308)	13.1 13.6 8.1	21.3 30 24.0 25.0	31.9 .1 25.2 29.6 26.6	17.5 18.0 24.4	7. 3 8. 4 11. 0	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336)	13.1 13.6 8.1 9.2	21. 3 30 24. 0 25. 0 21. 4	31.9 .1 25.2 29.6 26.6 28.3	17. 5 18. 0 24. 4 21. 7	7. 3 8. 4 11. 0	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336)	13.1 13.6 8.1	21.3 30 24.0 25.0	31.9 .1 25.2 29.6 26.6	17.5 18.0 24.4	7. 3 8. 4 11. 0	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361)	13.1 13.6 8.1 9.2	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5	17. 5 18. 0 24. 4 21. 7 18. 3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9	() () () () () () () () () ()
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5	17. 5 18. 0 24. 4 21. 7 18. 3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9	6 1 1 6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9	6 1 1 6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1 37.3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9	6 5 6 6
	創業者	15歳~19歳 20歳~29歳 25歳~29歳 35歳~39歳 45歳~49歳 55歳~59歳 55歳~59歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1 3.1 17 1.9 17.	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1	31,9 25,2 29,6 26,6 28,3 33,5 32,1 37,3 34,7 31,3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9 12. 4 15. 5	6
	創業者	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1 3.1 17 1.9 17.	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1 37.3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9	6 5 6 6 6
		15歳~19歳 20歳~29歳 25歳~29歳 35歳~39歳 45歳~49歳 55歳~59歳 55歳~59歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.9 1.9 1.4 20	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0	31,9 25,2 29,6 28,3 33,5 32,1 37,3 34,7 31,3 38,3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9 12. 4 15. 5	6 6 6 6 2
	経営者(10年	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(3.057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 3.1 17 1.9 17.4 20 7.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9 12. 4 15. 5 11. 2	6 6 6 6 2
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~29歳 25歳~29歳 35歳~39歳 45歳~49歳 55歳~59歳 55歳~59歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.9 1.9 1.4 20	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7	31,9 25,2 29,6 28,3 33,5 32,1 37,3 34,7 31,3 38,3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5	7. 3 8. 4 11. 0 13. 7 13. 9 17. 2 14. 9 12. 4 15. 5	6 6 6 6 2
	経営者(10年	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 44歳 44歳 50歳~54歳 55歳~54歳 15歳~64歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.9 1.9 17.4 17.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 33.3 34.7 31.3 38.3 32.6 22.7	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.3 13.5	66 66 66 62 22
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~59歳 55歳~59歳 15歳~19歳 20歳~24歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (336) (341) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 17.4 20 7.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 7.1 18.6	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6 44.8 22.7	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5	666666633
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 44歳 44歳 50歳~54歳 55歳~54歳 15歳~64歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 17.4 20 7.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 33.3 34.7 31.3 38.3 32.6 22.7	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.3 13.5	66666622
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 22歳~22歳 22歳~29歳 33歳~33歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~59歳 55歳~59歳 55歳~59歳 25歳~29歳 22歳~24歳 25歳~29歳	(3.057) (206) (250) (308) (336) (336) (341) (424) (370) (223) (265) (214) (6,322) (419) (435)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 17.4 16.3 10.4	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 00 7 .1 18.6	31, 9 25, 2 29, 6 28, 3 33, 5 32, 1 37, 3 34, 7 31, 3 38, 3 32, 6 44, 8 22, 7 8 25, 3 29, 6	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5	666666666666666666666666666666666666666
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~24歳 36歳~34歳 36歳~33歳 44歳 46歳~44歳 45歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 30歳~34歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 20 7.4 11.4 16.3 10.4 11.5	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1 18.6 22 24.0 20.5	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 32.6 22.7 8 25.3 29.6 28.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.8 9.8	666666666666666666666666666666666666666
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 22歳~22歳 22歳~29歳 33歳~33歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~59歳 55歳~59歳 55歳~59歳 25歳~29歳 22歳~24歳 25歳~29歳	(3.057) (206) (250) (308) (336) (336) (341) (424) (370) (323) (265) (214) (6,322) (419) (435)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 20 7.4 11.4 16.3 10.4 11.5	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 00 7 .1 18.6	31, 9 25, 2 29, 6 28, 3 33, 5 32, 1 37, 3 34, 7 31, 3 38, 3 32, 6 44, 8 22, 7 8 25, 3 29, 6	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5	666666666666666666666666666666666666666
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~24歳 36歳~34歳 36歳~33歳 44歳 46歳~44歳 45歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 30歳~34歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 2.7 1.4 2.7 1.4 1.7 1.5 1.5 1.5 1.5 1.5 1.5 1.5 1.5	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1 18.6 22 24.0 20.5	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 32.6 22.7 8 25.3 29.6 28.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.8 9.8	66 66 66 67 68 68 68 68 68
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~59歳 55歳~59歳 15歳~19歳 20歳~24歳 23歳~34歳 33歳~33歳 40歳~44歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (336) (340) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 20 7.4 17.4 16.3 10.4 11.5 12.2 8.1	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 7 .1 18.6 22. 24.0 20.5 23.2 20.7	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6 44.8 22.7 8 29.6 28.9 31.2 31.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.3 12.4 10.8 9.8 9.8	66 66 66 66 68 8.
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 20歳~24歳 25歳~24歳 36歳~34歳 36歳~39歳 45歳~49歳 55歳~59歳 66歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~39歳 44歳 45歳~49歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (331) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 20 7.4 17.4 16.3 10.4 11.5 12.2 8.1 5.5	21.3 300 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1 18.6 22. 24.0 20.5 23.2 20.7	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6 4.8 22.7 8 29.6 28.9 31.2 31.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8 20.8 23.7	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 10.3 10.8 9.8 9.8 9.6 11.4	66 66 66 66 67 68 68 68 68 68 68 68 68 68 68 68 68 68
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 55歳~59歳 55歳~59歳 15歳~19歳 20歳~24歳 23歳~34歳 33歳~33歳 40歳~44歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (336) (340) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1.1 1.9 1.4 20 7.4 17.4 16.3 10.4 11.5 12.2 8.1 5.5	21.3 300 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1 18.6 22. 24.0 20.5 23.2 20.7	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6 44.8 22.7 8 29.6 28.9 31.2 31.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.3 12.4 10.8 9.8 9.8	66 66 66 66 68 8.
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 20歳~24歳 25歳~24歳 30歳~34歳 36歳~39歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 20歳~24歳 20歳~24歳 25歳~39歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 1 17.1 1.9 17.4 17.4 11.5 12.2 8.1 5.5 3.6 13.6	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 .0 7 .1 18.6 2 22.2 24.0 20.5 23.2 20.7	31.9 25.2 29.6 26.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 38.3 32.6 4.8 22.7 8 29.6 28.9 31.2 31.9	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8 20.8 23.7	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 10.3 10.8 9.8 9.8 9.6 11.4	6 5 5 6 6 6 6 2
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~24歳 30歳~34歳 35歳~39歳 44歳 44歳 50歳~54歳 55歳~55歳 60歳~64歳 15歳~29歳 35歳~29歳 35歳~39歳 46歳~44歳 45歳~49歳 55歳~55歳 55歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (4,5) (463) (455) (469) (551) (658) (803) (877) (843)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 13.1 17.1 1,9 17.4 16.3 10.4 11.5 12.2 8.1 5.5 3.6 13.2 2.4 14.1	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 0.0 7 11.6 22 24.0 20.5 23.2 20.7 18.1	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 31.3 34.7 31.3 38.3 32.6 24.8 25.3 29.6 28.9 31.2 31.9 31.3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 21.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8 20.8 23.7 23.0	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.1 12.4 10.8 9.8 9.6 13.4 15.9	66666666666666666666666666666666666666
	経営者(10年者未満の創業	15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~34歳 45歳~44歳 45歳~44歳 45歳~54歳 55歳~54歳 55歳~29歳 30歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 45歳~44歳 45歳~44歳 45歳~44歳 55歳~54歳	(3, 057) (206) (250) (308) (336) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803)	13.1 13.6 8.1 9.2 5.0 6.4 3.8 13.1 17.1 1,9 17.4 16.3 10.4 11.5 12.2 8.1 5.5 3.6 13.2 2.4 14.1	21.3 30 24.0 25.0 21.4 23.5 19.3 8.1 0.0 7 11.6 22 24.0 20.5 23.2 20.7 18.1	31.9 25.2 29.6 28.3 33.5 32.1 37.3 34.7 31.3 32.6 24.8 25.3 29.6 28.9 31.2 31.9 31.3	17.5 18.0 24.4 21.7 18.3 18.4 19.7 26.3 27.5 24.8 20.3 18.9 18.4 21.0 17.8 20.8 23.7 23.0	7.3 8.4 11.0 13.7 13.9 17.2 14.9 12.4 15.5 11.2 13.5 10.8 9.8 9.6 13.4 15.9	6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6

図-67 創業類型 - 年齢別: 創業に対する認識(日本では、社会的課題を解決することを主な目的とするビジネスをよく目にしますか)

类類型_7類			(120, 000)	2.8 12.6	34. 7	21. 4	14.1	14	1. 4
- 水土_/ 規	創業無関心者		(81, 562)	1.58.9	33.9	21.4	16.3	18.1	
x 年齡5歳		15歳~19歳	(3, 893)	5.1 17.6	27. 8	17.3	10.2	22. 0	
*		20歳~24歳	(5, 503)	3.8 13.4	28. 8	21.7	14.5	17.8	В
		25歳~29歳		2.3 11.0	30.1	21. 1	17.1	18.4	
		30歳~34歳		1.9 10.3	31.5	21. 4	16.8	18. 2	•
		35歳~39歳							
				1.6 9.0	33.1	19.9	17.9	18. 4	
		40歳~44歳	(9, 409)	1.08.2	34.0	21.5	17.3	18.0)
		45歳~49歳	(11, 521)	0.9.2	36.1	21. 1	17.4	17.4	4
		50歳~54歳	(10, 324)	0.6.4	36.9	21.3	15.9	17.7	7
		55歳~59歳	(9, 433)		36.3	22.8	15.5	18.4	
		60歳~64歳							
		00威~04威	(9, 202)		36.6	23. 2	16.0	17.1	
	潜在的創業希		(15, 563)	3.6 19.4	38. 4		21.8	9.3	7
	望者	15歳~19歳	(1, 635)	9.5	.7. 6	27.2	18.7	6.9	10.
		20歳~24歳	(1, 432)	5.7 24.7		33. 1	18.0	8.7	9.
		25歳~29歳	(1, 385)		33.4		21. 4	10.8	8.
		30歳~34歳	(1, 603)		37.		21.1	9.0	8
		35歳~39歳	(1, 738)	2.8 19.1	38.8		21.3	10.8	-
		40歳~44歳	(2, 004)	2.4 18.1	40.0		22. 2	10.8	
		45歳~49歳	(2, 004)	1.9 15.8	42.4		23. 7	9.8	
		50歳~54歳							
			(1, 576)	2.3 13.8	44.1		24. 0	9.7	Ļ
		55歳~59歳	(1, 300)		44. 5		25. 5	7.6	4
		60歳~64歳	(886)	1.2 16.9	44. 9		22.9	7.3	
	創業高関心者		(8, 412)	5.3 21.5	35	1	21.8	9.4	
		15歳~19歳	(775)		28.8	26.7	18.8	8.0	8
		20歳~24歳	(673)	7.9 23.6		9.0	20.7	9.5	9.
		25歳~29歳	(801)	7.9 24.5		28. 5	22.7	9.1	7
		30歳~34歳	(847)	6.4 26.7		30.7	19.7	10.6	
		35歳~39歳	(955)	5.2 18.5	38.6		21.7	8.7	-
		40歳~44歳	(1, 017)	5.6 20.6	36		21.5	9.8	ī
		45歳~49歳	(1, 049)	3.7 21.0	37.)	22.0	9.6	Ļ
		50歳~54歳	(831)	3.1 17.4	42.0		21. 7	9.4	L
		55歳~59歳	(781)	1.8 18.2	38. 2		24.6	10.8	
		60歳~64歳	(683)		41.4		25.3	8.2	
	創業前中断者					33. 0			
	剧未削中即有	p	(1, 794)	6.8 23.1			21. 6	10.4	
		15歳~19歳	(138)	18.8	21.0	16. 7	21.0). 9 1	11.4
		20歳~24歳	(145)	14.5	19.3	33.8	15. 2	9.7	7
		25歳~29歳	(171)	8.2 2	3.7	28.7	19.9	9.4	
		30歳~34歳		5.3 26.5		8. 2	25. 3	10.6	
			(170)						
		35歳~39歳	(194)	7.2 24.2		30.9	23.7	11.3	3
		40歳~44歳	(203)	6.9 26.1		30.5	19.7	11.3	
		45歳~49歳	(231)	4.8 18.2	43	.7	16.5	11.7	П
		50歳~54歳	(198)	3.0 19.7	34.3		27. 3	10.6	i
		55歳~59歳				-			
			(186)	1.1 23.7	38.		25. 3). 1
		60歳~64歳	(158)	3.2 24.1	3	18. 0	22. 2	8. 2	2
	創業後中断者		(3, 290)	7.3 21.2	3	3.8	22.9	9.9	
		15歳~19歳	(277)	17.3	28. 2	24. 2	17.0	7.6	Т
		20歳~24歳	(343)	13.4	23.9	25.7	22. 4	11.1	
				-	20.0				
		25歳~29歳	(342)	8. 2 22. 5		37. 7	19.0	9.	
		30歳~34歳	(286)		6. 2	29.7	21.7	8.7	1
		35歳~39歳	(289)	5.9 23.9		36. 3	20. 1	10.4	4
		40歳~44歳	(336)	5. 7 24. 1	3	2.1	25.3	8.3	3
		45歳~49歳	(362)	4.7 22.4	33.		23. 8	11.0	
		50歳~54歳	(340)	5.9 16.8	34. 7		24.4	10.3	7
		55歳~59歳	(355)	3.1 13.8	39. 2		27. 9	9.9	L
		60歳~64歳	(360)	1.7 13.9	41.9		25. 8	11.4	
	創業者		(3, 057)	7.8 23.1		34.0	20.3	8.9	
					24. 3			12.1	8
		15歳~19歳					15.5		
	2774	15歳~19歳	(206)	16.5		22.8			
		20歳~24歳	(206) (250)	14.4	29. 2	27. 2	18.8		
		20歳~24歳 25歳~29歳	(206) (250) (308)	14. 4 12. 3	29. 2 26. 3	27.2 27.9	18.8 20.8	6.8	Į
		20歳~24歳	(206) (250)	14. 4 12. 3	29. 2 26. 3	27. 2	18.8		I
		20歳~24歳 25歳~29歳	(206) (250) (308)	14.4 12.3 9.2 24	29.2 26.3 4	27.2 27.9	18.8 20.8	6.8	ı
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(206) (250) (308) (336) (361)	14. 4 12. 3 9. 2 24 6. 9 23. 8	29.2 26.3 4	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2	18.8 20.8 21.7 22.2	6.8 9.8 8.6	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3	29. 2 26. 3 4	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5	6.8 9.8 8.6 12.3	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0	29.2 26.3 4	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 8. 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5	29, 2 26, 3 4 3 3 4 42	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 88. 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5	29.2 26.3 4	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 88. 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5	29, 2 26, 3 4 3 3 4 42	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 8. 6 7	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8	29.2 26.3 4 3 3 4 42 36 37.1	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 8. 6 .7 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8	
	経営者(10年	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~54歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6	29.2 26.3 4 3 3 4 42 36 37.1	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 8. 6 7 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9	
		20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419)	14.4 12.3 9.2 2.4 6.9 2.3.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6	29.2 26.3 4 3 3 4 2 36 37.1 3 25.1	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.8.6 7 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8	
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~54歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6	29.2 26.3 4 3 3 4 42 36 37.1	27. 2 27. 9 29. 5 33. 2 7. 7 8. 6 7 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9	
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419)	14.4 12.3 9.2 2.4 6.9 2.3.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6	29.2 26.3 4 3 3 4 2 36 37.1 3 25.1	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.8.6 7 6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8	
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~29歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (265) (214) (6, 322) (419) (435)	14.4 112.3 9.2 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9	29.2 26.3 4 3 3 4 2 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.6 6 0 2.5 5 21.0 26.4 29.8	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 20.7 16.7 17.5 17.7	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3	
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 50歳~54歳 15歳~19歳 60歳~64歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (225) (214) (6, 322) (419) (435) (463)	14.4 12.3 9.2 6.9 2.3.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7	29.2 26.3 4 3 3 42 36 31.1 3 25.1 26.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.6 6 9 5.5 21.0 26.4 29.8 31.1	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3	
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~55歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 20歳~24歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(206) (250) (308) (336) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (469) (551)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7	29.2 26.3 4 3 3 42 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.8.6 7.6 6 6 6 20 26.4 29.8 31.1 33.6	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3 10.3	9
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 50歳~54歳 15歳~19歳 60歳~64歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (225) (214) (6, 322) (419) (435) (463)	14.4 12.3 9.2 6.9 2.3.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7	29.2 26.3 4 3 3 42 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 8.6 6 9 5.5 21.0 26.4 29.8 31.1	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3	9
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~34歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~55歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 20歳~24歳 30歳~34歳 35歳~39歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (323) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (403) (551) (658)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 1.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7 11.4 9.7 21.	29.2 26.3 4 3 3 42 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 88.6 7.6 6 9 5.5 5 21.0 26.4 29.8 31.1 33.6 34.2	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3 10.3	9
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~39歳 40歳~34歳 40歳~34歳 40歳~34歳 40歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(206) (250) (308) (336) (336) (424) (370) (223) (265) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	14.4 112.3 9.2 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7 11.4 9.7 21.6 6.1 18.2	29.2 26.3 4 3 3 4 2 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 88.6 7.6 6 9 5.5 5 21.0 26.4 29.8 31.1 33.6 34.2	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6 18.1 19.5 21.0	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3 10.3 8.9 10.6	7766
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳 55歳~59歳 60歳~44歳 25歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 50歳~54歳	(206) (250) (308) (336) (361) (424) (370) (255) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658)	14.4 12.3 9.2 24 6.9 2.3.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7 11.4 9.7 21.6 6.1 18.2 3.9 17.6	29.2 26.3 4 3 3 42 36.0 37.1 25.1 26.0 24.7 24.0 3 37.3 36.3	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 88.6 7.6 6 9 5.5 5 21.0 26.4 29.8 31.1 33.6 34.2	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6 18.1 19.5 21.0 22.2	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3 10.3 8.9 10.6 11.6	77666
	経営者(10年未満の創業者	20歳~24歳 25歳~29歳 30歳~34歳 35歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳 55歳~59歳 60歳~64歳 15歳~19歳 20歳~24歳 25歳~39歳 40歳~34歳 40歳~34歳 40歳~34歳 40歳~39歳 40歳~44歳 45歳~49歳	(206) (250) (250) (308) (336) (336) (361) (424) (370) (250) (214) (6, 322) (419) (435) (463) (409) (551) (658) (803) (877) (843)	14.4 112.3 9.2 6.9 23.8 7.3 19.3 6.8 20.0 3.7 19.5 24.5 0.5 23.8 8.1 19.6 22.7 13.6 14.9 11.7 11.4 9.7 21.6 6.1 18.2	29.2 26.3 4 3 3 4 2 36 37.1 3 25.1 26.0 24.0 24.0	27.2 27.9 29.5 33.2 7.7 88.6 7.6 6 9 5.5 5 21.0 26.4 29.8 31.1 33.6 34.2	18.8 20.8 21.7 22.2 17.5 19.5 21.4 23.4 22.4 20.7 16.7 17.5 17.7 16.6 18.1 19.5 21.0	6.8 9.8 8.6 12.3 7.8 5.9 9.8 8.9 10.2 9.8 9.9 9.3 10.3 8.9 10.6	7

■強くそう思う■どちらかと言えばそう思う■どちらかと言えばそう思わない■とちらかと言えばそう思わない■わからない

社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心分野についてみると、「保健・医療・福 祉」「環境保護・保全」「子育て支援」「観光」「文化・芸術・芸能」「防災・共助」等の 割合が高くなっている。また、いずれの分野も創業に何らかの関心がある層で、社会・地域 課題解決に向けた取組み経験・関心が高く、社会的起業のポテンシャルがある。

図-68 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心分野

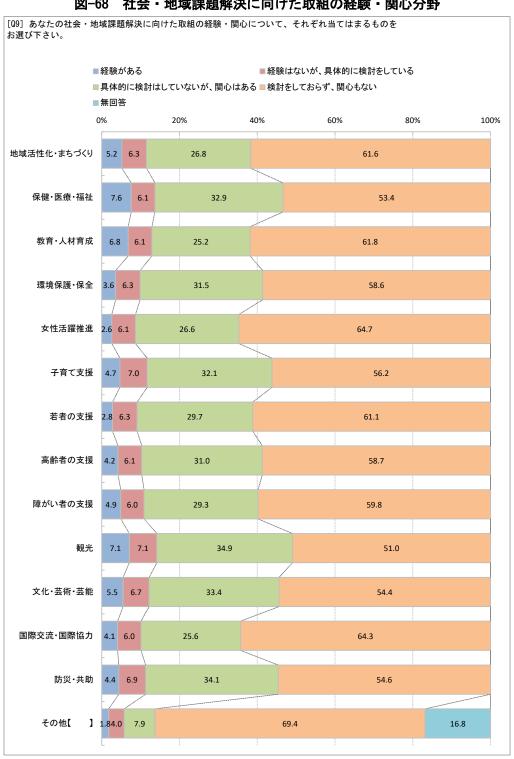


図-69 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(保健・医療・福祉)

	全体					(%)
全体	(120,000)	7.6 6	.1	32.9	53.4	
創業無関心者	(81,562)	6.1 3.4	2:	9.1	61.3	
潜在的創業希望者	(15,563)	10.1	7.0	43.5	39.4	
創業高関心者	(8,412)	11.7	11.3	40.7	36.4	
創業前中断者	(1,794)	11.4	15.4	45.1	28.0	
創業後中断者	(3,290)	11.2	19.0	41.1	28.7	
創業者	(3,057)	11.8	16.8	36.8	34.7	
経営者(10年未満の創業者除く)	(6,322)	10.7	15.9	35.8	37.6	

■経験がある ■経験はないが、具体的に検討をしている ■具体的に検討はしていないが、関心はある ■検討をしておらず、関心もない

図-70 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(環境保護・保全)

	全体						(%)
全体	(120,000)	3.6 6.3	31.5		'	58.6	
創業無関心者	(,/	1374	26.7		68.	2	
潜在的創業希望者	(15,563)	4.7 7.4		46.2		41.7	
創業高関心者	(8,412)	7.8	12.7	42.	.7	36.9	
創業前中断者	(1,794)	8.5	16.4		43.9	31.2	
創業後中断者	(3,290)	10.1	20.6		39.1	30.2	
創業者	(3,057)	12.1	16.2		36.6	35.0	
経営者(10年未満の創業者除く)	(6,322)	10.9	17.3		32.9	38.9	

■経験がある■具体的に検討はしていないが、関心はある

■経験はないが、具体的に検討をしている ■検討をしておらず、関心もない

図-71 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(子育て支援)

	全体				(%)
全体	(120, 000)	4.7 7.0	32. 1		56. 2
創業無関心者	(81, 562)	3. 04. 1	28. 4		64. 5
潜在的創業希望者	(15, 563)	5. 5 8. 3		45. 4	40. 9
創業高関心者	(8, 412)	8. 1	12. 9	41. 6	37. 4
創業前中断者	(1, 794)	10. 3	17. 3	41. 9	30. 4
創業後中断者	(3, 290)	11. 3	20. 8	35. 4	32. 5
創業者	(3, 057)	11.6	18. 6	33. 0	36. 7
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	11. 4	17. 6	30. 3	40. 7

■経験がある ■具体的に検討はしていないが、関心はある ■検討をしておらず、関心もない

図-72 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(観光)

	全体						(%)
全体	(120, 000)	7.1 7	. 1	34. 9		51. 0	
創業無関心者	(81, 562)	5. 3 4. 2		31. 0		59. 6	
潜在的創業希望者	(15, 563)	9. 0	8. 4		48. 7		33. 9
創業高関心者	(8, 412)	10. 8	14. 1		43. 3		31. 8
創業前中断者	(1, 794)	11. 9	17	. 8	43. 8		26. 5
創業後中断者	(3, 290)	12. 3		19. 9	40. 5		27. 3
創業者	(3, 057)	13. 4		18. 8	35. 0		32. 8
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	13. 7	1	6. 5	33. 5		36. 3

■経験がある ■具体的に検討はしていないが、関心はある ■検討をしておらず、関心もない

図-73 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(文化・芸術・芸能)

	全体						(%)
全体	(120, 000)	5. 5 6. 7		33. 4		54. 4	
創業無関心者	(01, 002)	3. 43. 8	29. 0		63.	9	
潜在的創業希望者	(15, 563)	7.5 8	3. 5	47. 9		36. 1	
創業高関心者	(8, 412)	9. 6	13. 5	43.	8	33. 1	
創業前中断者	(1, 794)	11.5	16. 4		44. 7	27. 4	
創業後中断者	(3, 290)	10. 5	20. 6		38. 9	29. 9	
創業者	(3, 057)	14. 8	17. 5		36. 5	31. 2	
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	13. 6	15. 9	34	4. 0	36. 4	

■経験がある ■経験はないが、具体的に検討をしている ■具体的に検討はしていないが、関心はある ■検討をしておらず、関心もない

図-74 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心(防災・共助) 【新規】

	全体					(%)
全体	(120, 000)	4. 4 6. 9	34.	.1	54. 6	
創業無関心者	(81, 562)	2. 6 4. 0	30. 0		63. 3	
潜在的創業希望者	(15, 563)	5. 7 7. 9		47. 5	39. 0	
創業高関心者	(8, 412)	8. 0	13. 2	42. 2	36. 6	
創業前中断者	(1, 794)	10. 4	18. 1	44. 1	27	. 4
創業後中断者	(3, 290)	9. 7	20. 7	40.0	29.	6
創業者	(3, 057)	11.0	18. 7	37. 9	32. 4	
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	12. 4	17. 0	34. 5	36. 1	

■経験がある

■経験はないが、具体的に検討をしている

■具体的に検討はしていないが、関心はある ■検討をしておらず、関心もない

【参考】

令和4年度調査の社会課題解決を目指す分野についてみると、「地域活性化・まちづくり」「保健・医療・福祉」「教育・人材育成」「子育て支援」「若者の支援」とする割合が高くなっている。

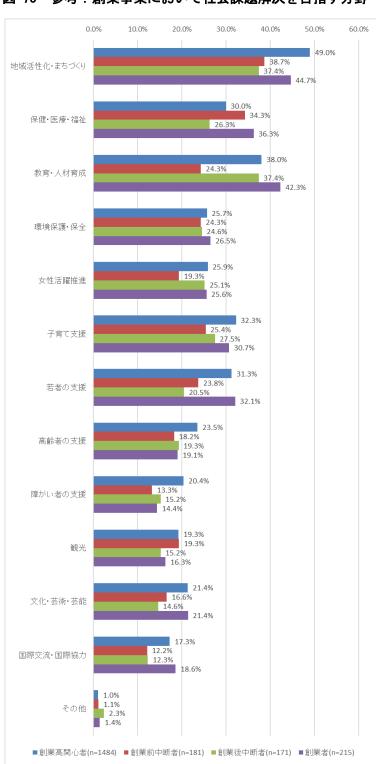


図-75 参考: 創業事業において社会課題解決を目指す分野

③ 地域創業エコシステムの状況

令和4年度調査で、地域間の創業意識に大きな差は認められなかったが、本年度調査では、地域創業エコシステムに着目し、全体調査で検証をした結果、自治体の規模による創業 支援に対する認識に格差が認められた。

自治体の規模が小さくなるほど、「金融機関や出資者等がリスクをとる企業に資金を提供している」「産学官連携の取組が活発である」「大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している」「民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている」「自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的に支援している」「自治体等が解決すべき社会課題を明示している」との回答に対する否定的な割合が高くなっている。

図-76 自治体規模別(現居住地): 多様な情報にアクセスしやすい

	全体									(%)
全体	(120, 000)	5.3	23. 4		3	81. 1	17.3		12.5	10.3
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174)	9.	î	32. 3		29.7		11.8	7.1	9.6
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472)	4.3	21.7		33.	. 0	19.3		12.4	9.2
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798)	3.1	19.6		32. 4		19.8		14.5	10.7
町村	(12, 556)	2.9	13.9		28. 1	21.5		21. 2		12.4
	■強くそう思う どちらかと言えばそう思う						■どち	■ どちらとも言えない		
	-	どちら	かと言えばそう	思わない	ヽ ■まったくそ	そう思わない	■わか	らない		

図-77 自治体規模別(現居住地):交通の便が良く、移動しやすい

	全体									(%)
全体	(120, 000)	10. 0		27. 6		20. 4	19. 0		17. 3	5. 7
政令指定都市 (特別区部を含む)	(39, 174)		19. 1		36.	1	18. 4	13. 2	8.	2 5.0
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472)	6. 2		23. 5		22. 1	23. 5		19. 3	5. 5
市 (政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798)	5. 9		25. 6		21. 6	21. 1	2	20. 2	5. 6
町村	(12, 556)	3. 6	14.7	19.	. 8	22. 5		30. 6		8. 9
	= 3	鱼くそう	思う		■どち	らかと言えばそう	思う ■どち	らとも言え	ない	

図-78 自治体規模別(現居住地):多様で質が高い人材が供給されている

■どちらかと言えばそう思わない ■まったくそう思わない ■わからない

	全体					(%)
全体	(120, 000)	2. 4 10. 1	30. 1	20. 4	16. 7	20. 4
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174)	3. 5 14. 0	33.	6 1	6. 8 11. 2	20. 9
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472)	2. 3 10. 1	29. 7	22. 6	17. 0	18. 2
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798)	1. 6 7. 7	28. 7	22. 0	18. 8	21. 1
町村	(12, 556)	2. 17. 7	25. 6	22. 7	23. 9	18. 0
	-	強くそう思う どちらかと言えは		ちらかと言えばそう思ったくそう思わない	う ■どちらとも ■わからない	

図-79 自治体規模別(現居住地):住民が創業を望ましいと考え、評価している

	全体					(%)
全体	(120, 000)	2. 5 8. 9	29. 2	18. 9	16. 8	23. 7
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174)	3. 2 10. 6	32. 2	16. 8	12. 2	25. 0
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472)	2. 6 10. 0	29. 5	20. 0	16. 3	21. 6
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798)	1. 9 7. 3	28. 0	19. 8	18. 9	24. 1
町村	(12, 556)	2. 9 9. 2	24. 8	19. 9	22. 6	20. 7
	らかと言えばそう思う たくそう思わない	■どちらと ■わからな	も言えない い			

図-80 自治体規模別(現居住地):金融機関や出資者等がリスクをとる企業に資金を提供 している

	全体				(%)
全体	(120, 000) 2. 4 8. 4	30. 3	19. 1	16. 6	23. 2
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 3. 3 10. 9	33. 4	16. 3	12. 0	24. 0
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472) 2. 6 9. 1	29. 7	21.0	16. 6	21. 1
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 1. 76. 7	29. 1	20. 3	18. 3	23. 9
町村	(12, 556) 2. 27. 2	26. 4	20. 7	23. 4	20. 1
	-36 / # 2 FF 2		> /. ! = > . # = > m >		

■強くそう思う ■どちらかと言えばそう思う ■どちらとも言えない ■どちらかと言えばそう思わない ■おったくそう思わない ■わからない

図-81 自治体規模別(現居住地):産学官連携の取組が活発である

	全体				(%)
全体	(120, 000) 2. 0 8. 7	28. 1	19. 5	17. 6	24. 1
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 2. 9 11. 5	31.9	16. 8	12. 0	24. 9
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472) 2. 0 9. 1	28. 5	21. 1	17. 1	22. 2
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 1. 57. 0	26. 2	20. 8	20. 1	24. 5
町村	(12, 556) 1. 9 7. 1	24. 3	20. 4	24. 8	21.6
	■強くそう思う	تاع =	ちらかと言えばそう思う	う ■どちらと	も言えない

■どちらかと言えばそう思わない ■まったくそう思わない ■わからない

図-82 自治体規模別(現居住地):大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している



図-83 自治体規模別(現居住地):民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている

	全体				(%)		
全体	(120, 000) 2. 7 9. 1	28. 1	18. 8	16. 6	24. 7		
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 3. 3 11. 0	31. 2	16. 7	11. 9	25. 9		
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472) 3. 1 9. 7	28. 3	19. 8	16. 5	22. 6		
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 2. 0 7. 6	26. 7	19. 9	18. 8	25. 1		
町村	(12, 556) 3. 1 8. 9	24. 7	19. 5	22. 7	21. 2		
	■強くそう思う	■どち	らかと言えばそう思う	■どちらと	■どちらとも言えない		

■姓くそう思う ■とららかと言えばそう思わない ■おからない ■わからない

図-84 自治体規模別(現居住地):自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的 に支援している

	全体					(%)
全体	(120, 000) 2.	8 11.3	29. 0	17. 5	15. 1	24. 2
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 3.1	6 13. 2	31. 2	15. 5	11.0	25. 4
県庁所在地(政令指定都市以外)	(14, 472) 3. :	2 12.0	29. 2	18. 2	14. 9	22. 4
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 2.	1 9.9	28. 1	18. 4	17. 0	24. 6
町村	(12, 556) 3.	1 10.7	25. 9	18. 7	20. 4	21. 1
	■どちら	かと言えばそう思う	■どちらと	も言えない		

■強くそう思う ■どちらかと言えばそう思う ■どちらとも言え ■どちらかと言えばそう思わない ■まったくそう思わない ■わからない

57

図-85 自治体規模別(現居住地):自治体等が解決すべき社会課題を明示している【新 規】

	全体					(%)
全体	(120, 000)	2. 6 11. 0	29. 4	18. 8	15. 4	22. 8
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174)	3. 2 12. 9	31. 7	16. 9	11. 7	23. 6
県庁所在地 (政令指定都市以外)	(14, 472)	3. 1 11. 6	29. 4	20.0	15. 0	20. 9
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798)	2. 0 9. 5	28. 5	19. 7	16. 9	23. 3
町村	(12, 556)	3. 0 10. 5	26. 1	19. 7	20. 5	20. 3

■強くそう思う ■どちらとき言えばそう思う ■どちらとも言えない ■どちらかと言えばそう思わない ■まったくそう思わない ■わからない

図-86 自治体規模別(現居住地):自治体等が地域内に埋もれている強みや経営資源 (人・もの等)を見出そうとしている【新規】

	全体				(%)
全体	(120, 000) 3. 3 10. 8	28. 6	18. 1	16. 0	23. 3
政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 4. 0 12. 2	31. 0	16. 3	12. 1	24. 4
県庁所在地(政令指定都市以外)	(14, 472) 3.8 11.8	28. 4	19. 3	15. 5	21. 3
市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 2. 5 9. 3	27. 6	19. 0	17. 8	23. 8
町村	(12, 556) 3. 5 11. 1	25. 7	18. 5	20. 8	20. 3
	= 34 / 7. 2 H 2	= 12 + 2	ムレランばえこ田に	= 12 + 2 1	+ = = +··

 ■強くそう思う
 ■どちらかと言えばそう思う
 ■どちらとも言えない

 ■どちらかと言えばそう思わない
 ■わからない

図-87 自治体規模別(現居住地):自治体等が地域外の経営資源(人・もの等)を受け入れ、活用している【新規】

市(政令指定都市、県庁所在地以外) (53, 798) 2.6 10.9 29.1 17.4 15.6 24.3		全体					(%)
県庁所在地(政令指定都市以外) (14,472) 3.6 13.3 30.1 17.9 13.5 21.7 市 (政令指定都市、県庁所在地以外) (53,798) 2.6 10.9 29.1 17.4 15.6 24.3	全体	(120, 000) 3.	4 12.4	29. 7	16. 8	14. 1	23. 7
市(政令指定都市、県庁所在地以外) (53,798) 2.6 10.9 29.1 17.4 15.6 24.3	政令指定都市(特別区部を含む)	(39, 174) 4.	0 13.8	31. 3	15. 3	10. 8	24. 7
(00,700)	県庁所在地(政令指定都市以外)	(14, 472) 3.	6 13. 3	30. 1	17. 9	13. 5	21. 7
町村 (12.556) 4.0 12.8 26.7 17.7 18.5 20	市(政令指定都市、県庁所在地以外)	(53, 798) 2.	6 10.9	29. 1	17. 4	15. 6	24. 3
(12, 330) 4. 0 12. 0 20. 1	町村	(12, 556) 4.	0 12.8	26. 7	17. 7	18. 5	20. 3

 ■強くそう思う
 ■どちらかと言えばそう思う
 ■どちらとも言えない

 ■どちらかと言えばそう思わない
 ■わからない

また、創業類型別にみると、創業無関心者以外の創業に何らかの関心がある層は、産学官の地域創業エコシステムを認識している割合が高い状況にある。

図-88 創業類型別:住民が創業を望ましいと考え、評価している

	全体									(%)
全体	(120, 000)	2. 5 8	3. 9	29. 2	18. 9		16. 8		23.	7
創業無関心者	(81, 562)	1. 35.	8 2	28. 4	18. 5		17. 8		28. 3	
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 8	12. 4	31. 6		19. 9		15. 3		18. 1
創業高関心者	(8, 412)	4. 8	15. 3	29. 7		20.	2	15. 8		14. 4
創業前中断者	(1, 794)	6. 1	18. 1		30. 0		20. 7	1	4. 6	10. 5
創業後中断者	(3, 290)	7. 5	21. 2	2	29. 8		19. 1		13. 7	8. 6
創業者	(3, 057)	8. 7	17. 6		30. 0		19. 4	1	3. 4	10. 9
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	8. 1	19. 0		32. 8		18. 7		12. 2	9. 3

■強くそう思う■どちらとも言えない■まったくそう思わない

■どちらかと言えばそう思う■どちらかと言えばそう思わない■わからない

図-89 創業類型別:金融機関や出資者等がリスクをとる企業に資金を提供している

	全体										(%)
全体	(120, 000)	2. 4 8	. 4		30. 3	19. 1		16. 6		2	3. 2
創業無関心者	(81, 562)	1. 25.	5	29. 4		18. 7		17. 7		27.	4
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 8	11.8		32. 8		19. 5		14. 5		18. 6
創業高関心者	(8, 412)	5. 1	14. 3		31.3		2	0. 5	14.	8	14. 1
創業前中断者	(1, 794)	5. 5	17. 7		30.	4		22. 4		14. 6	9. 4
創業後中断者	(3, 290)	6. 4	18. 5		3	2. 0		21.4		13. 1	8.6
創業者	(3, 057)	7.4	18. 0		3	0. 8		19. 1		13.7	10. 9
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	7.7	17. 7			33. 1		19. 5		13. 0	9. 0
			■強く・	そう思	15			■どちらかと	言えば	そう思う	

■どちらとも言えない

■どちらかと言えばそう思わない

■まったくそう思わない ■わからない

図-90 創業類型別:産学官連携の取組が活発である

	全体									(%)
全体	(120, 000)	2. 0 8	3. 7	28. 1	1	9. 5	17. 6		24	.1
創業無関心者	(81, 562)	1. 1 6	i. 0	27. 0	18. 8		18. 7		28. 3	
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 6	12. 0	30. 5		19. 7		15. 4		19. 8
創業高関心者	(8, 412)	3. 9	14. 5	28. 7		21. 3		16. 3		15. 3
創業前中断者	(1, 794)	4. 2	16. 8	3	0. 0		22. 1		16. 9	10.0
創業後中断者	(3, 290)	5. 6	17. 4		30. 7		23. 6		13. 7	9. 0
創業者	(3, 057)	5. 6	16. 8		31. 5		20. 8		14. 4	10. 8
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	5. 9	17. 5		32. 2		20. 8		14. 1	9. 5

■強くそう思う ■どちらとも言えない ■まったくそう思わない

■どちらかと言えばそう思う ■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-91 創業類型別:大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している

	全体										(%)
全体	(120, 000)	2. 9 1	10. 5	27.	. 3	19. 0		17. 9		22.	4
創業無関心者	(81, 562)	1.5 7	. 5	26. 7		18. 6	18.	9		26. 7	
潜在的創業希望者	(15, 563)	3. 6	14. 1		28. 7		20. 0	1	6. 4	1	17. 2
創業高関心者	(8, 412)	5. 6	16. 7		27. 2		20. 1		16. 7		13. 7
創業前中断者	(1, 794)	6.8	21	. 2		28. 0	1	9. 0	15.	6	9.4
創業後中断者	(3, 290)	8. 2	:	21. 3		29. 9		18. 6	1	3. 2	8. 8
創業者	(3, 057)	8. 5	2	20. 6		28. 0		18. 1	15.	2	9. 6
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	9. 1		19. 7		29. 4		19. 4	1	3. 8	8. 6
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		= 34	/ スン田ン			= 12.	+ - 4 1 -	テンドスン	m =	

■強くそう思う■どちらとも言えない■まったくそう思わない

どちらかと言えばそう思うどちらかと言えばそう思わない

図-92 創業類型別:民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている



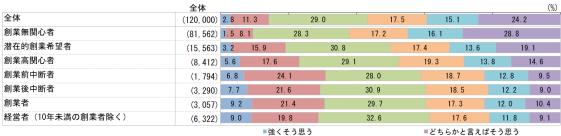
■強くそう思う

■どちらかと言えばそう思う ■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

■どちらとも言えない ■まったくそう思わない

図-93 創業類型別:自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的に支援している



■どちらとも言えない ■まったくそう思わない ■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-94 創業類型別:自治体等が解決すべき社会課題を明示している【新規】

	全体								(%)
全体	(120, 000)	2. 6	11. 0	29. 4	18. 8	15.	4	22.	8
創業無関心者	(81, 562)	1.4	7. 9	28. 8	18. 3	16. 2		27. 4	
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 9	15. 8	30. 7		20. 0	13. 9		16. 7
創業高関心者	(8, 412)	4.8	17. 2	29. 4	1	20. 5	14. 5		13. 6
創業前中断者	(1, 794)	6. 9	20. 6		29. 6	19. 3		14. 7	8. 9
創業後中断者	(3, 290)	6. 9	20. 6		30. 8	20. 9)	12. 6	8. 3
創業者	(3, 057)	7. 5	20. 5		29. 4	19. 6		12. 9	10. 1
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	8. 6	18. 5		33. 3	18.	8	11. 7	9. 0

■強くそう思う ■はてうぶう■どちらとも言えない■まったくそう思わない ■どちらかと言えばそう思う ■ どちらかと言えばそう思わない ■わからない

図-95 創業類型別:自治体等が地域内に埋もれている強みや経営資源(人・もの等)を見 出そうとしている【新規】

	全体									(%)
全体	(120, 000)	3. 3 1	0.8	28.	. 6	18. 1		16. 0		23. 3
創業無関心者	(81, 562)	1. 8 7.	6	28. 0		17. 9	16.8		27	7. 9
潜在的創業希望者	(15, 563)	3. 6	14. 7		30. 3		19. 0	15.	0	17. 3
創業高関心者	(8, 412)	5. 9	17. 0		29. 0		18. 8		15. 2	14. 1
創業前中断者	(1, 794)	7. 5	21	. 6		28. 3	17.	7	16. 1	8. 8
創業後中断者	(3, 290)	9. 5		22. 1		28. 7		18. 5	12.	5 8.7
創業者	(3, 057)	9. 7		20. 4		29. 0	1	8. 3	12. 8	9. 8
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	10. 2		20. 0		31.0		17. 5	12.	4 8.9
			■強くそう	囲う			■どちらかと	言ラげる	う田う	

■強くそう思う■どちらとも言えない ■まったくそう思わない ■どちらかと言えばそう思う■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-96 創業類型別:自治体等が地域外の経営資源(人・もの等)を受け入れ、活用してい る【新規】

	全体									(%)
全体	(120, 000)	3. 4 12	2. 4	29.	7	16. 8	14	. 1	23. 7	1
創業無関心者	(81, 562)	1. 9 9. 0		29. 2		16. 6	15. 0		28. 4	
潜在的創業希望者	(15, 563)	3. 7	17. 4		31. 5		17. 0	12. 7	1	7. 7
創業高関心者	(8, 412)	6. 0	19. 4		29. 3		18. 2	12.	8	14. 3
創業前中断者	(1, 794)	7. 9	24	. 5		28. 6	1	8. 0	12. 1	8. 9
創業後中断者	(3, 290)	9. 5	23	3. 1		31. 4		17. 2	10. 1	8. 8
創業者	(3, 057)	10. 2	2	1. 7		28. 9	17	. 0	12. 4	9. 7
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	10. 5	20). 5		32. 6		16. 3	11.0	9. 1

■強くそう思う ■どちらとも言えない ■まったくそう思わない

どちらかと言えばそう思うどちらかと言えばそう思わないわからない

④ 起業家教育等の経験時期、関心・評価

起業家教育等の経験時期についてみると、「企業・商店における職場体験」は中学校、「模擬店の出店、模擬会社設立等の体験」は高等学校、「経営に関する授業・セミナー」「企業インターンシップへの参加」は短期大学・大学、「起業家等による講演会や交流会への参加」「事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、ビジネスコンテストへの参加」は最終学歴以降、とする割合が最も高くなっている。

図-97 起業家教育の経験時期

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
1	経営に関する授業・セミナー	(120000)	1336	2712	3872	2215	6876	679	6683	95627
			1.1	2. 3	3. 2	1. 8	5. 7	0. 6	5. 6	79.7
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	664	1549	2799	1945	2971	637	5940	103495
			0.6	1.3	2. 3	1.6	2. 5	0. 5	5. 0	86. 2
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1401	2106	7408	2639	5174	624	3003	97645
			1.2	1.8	6. 2	2. 2	4. 3	0. 5	2. 5	81.4
4	企業・商店における職場体験	(120000)	2666	13347	6020	3115	5333	758	5013	83748
			2. 2	11.1	5. 0	2. 6	4.4	0. 6	4. 2	69.8
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	769	2045	3446	2843	8423	1234	1639	99601
			0.6	1.7	2. 9	2. 4	7. 0	1.0	1.4	83.0
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、	(120000)	1055	1472	2061	1442	2364	641	3837	107128
	ビジネスコンテストへの参加		0.9	1. 2	1.7	1. 2	2. 0	0. 5	3. 2	89.3

令和5年度調査

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
	全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
1 経営に関する授業・セミナー	(120000)	1307	2744	3976	2143	6601	710	6345	96174
		1.1	2. 3	3. 3	1.8	5. 5	0.6	5.3	80. 1
2 起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	668	1679	2787	1906	3082	725	5751	103402
		0. 6	1.4	2. 3	1.6	2. 6	0.6	4.8	86. 2
3 模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1265	2112	8009	2660	5567	642	3024	96721
		1.1	1.8	6.7	2. 2	4. 6	0. 5	2. 5	80. 6
4 企業・商店における職場体験	(120000)	2605	12900	6084	2965	5080	736	4464	85166
		2. 2	10.8	5. 1	2. 5	4. 2	0. 6	3.7	71. 0
5 企業インターンシップへの参加	(120000)	773	2079	3707	2843	8355	1247	1551	99445
		0.6	1.7	3. 1	2. 4	7. 0	1.0	1.3	82. 9
6 事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、	(120000)	1058	1486	2114	1418	2369	645	3517	107393
ビジネスコンテストへの参加		0. 9	1.2	1.8	1. 2	2. 0	0. 5	2. 9	89. 5

図-98 創業類型別:起業家教育の経験時期 [経営に関する授業・セミナー]

		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
全体		(120000)	1307	2744	3976	2143	6601	710	6345	96174
			1.1	2. 3	3. 3	1.8	5. 5	0.6	5. 3	80. 1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	280	839	1658	916	3175	226	2404	72064
			0.3	1.0	2.0	1.1	3.9	0.3	2. 9	88. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	114	362	655	295	1241	105	1101	11690
			0.7	2. 3	4. 2	1.9	8.0	0.7	7. 1	75. 1
	創業高関心者	(8412)	134	339	513	287	828	100	1008	5203
			1.6	4. 0	6.1	3.4	9.8	1.2	12.0	61.9
	創業前中断者	(1794)	62	100	139	74	190	30	250	949
			3.5	5. 6	7.7	4.1	10.6	1.7	13. 9	52. 9
	創業後中断者	(3290)	188	327	336	155	326	73	392	1493
			5. 7	9. 9	10. 2	4. 7	9.9	2. 2	11.9	45. 4
	創業者	(3057)	153	256	240	159	284	68	454	1443
			5.0	8. 4	7. 9	5. 2	9.3	2. 2	14. 9	47. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	376	521	435	257	557	108	736	3332
			5. 9	8. 2	6. 9	4. 1	8.8	1.7	11.6	52. 7

図-99 創業類型別:起業家教育の経験時期 [起業家等による講演会や交流会への参加]

		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
全体		(120000)	668	1679	2787	1906	3082	725	5751	103402
			0.6	1.4	2. 3	1.6	2. 6	0.6	4. 8	86. 2
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	178	489	923	586	1038	205	1690	
			0.2	0. 6	1.1	0.7	1.3	0.3	2. 1	93. 7
	潜在的創業希望者	(15563)	65	253	449	202	528	74	1032	12960
			0.4	1.6	2. 9	1.3	3.4	0. 5	6. 6	83. 3
	創業高関心者	(8412)	68	199	367	242	472	104	1059	5901
			0.8	2. 4	4.4	2. 9	5. 6	1.2	12. 6	70. 1
	創業前中断者	(1794)	21	59	106	81	131	37	276	1083
			1.2	3. 3	5. 9	4. 5	7.3	2. 1	15. 4	60. 4
	創業後中断者	(3290)	71	180	288	270	272	111	408	1690
			2. 2	5. 5	8.8	8. 2	8.3	3.4	12. 4	51.4
	創業者	(3057)	75	162	229	194	228	70	491	1608
			2. 5	5. 3	7. 5	6.3	7. 5	2. 3	16. 1	52. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	190	337	425	331	413	124	795	3707
			3.0	5. 3	6.7	5. 2	6. 5	2. 0	12. 6	58. 6

図-100 創業類型別:起業家教育の経験時期 [模擬店の出店、模擬会社設立等の体験]

		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)		短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
全体		(120000)	1265	2112	8009	2660	5567	642	3024	96721
			1.1	1.8	6.7	2. 2	4. 6	0. 5	2. 5	80.6
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	493	723	4022	990	2786	213	1119	71216
			0.6	0.9	4.9	1.2	3.4	0.3	1.4	87. 3
	潜在的創業希望者	(15563)	237	335	1508	395	987	51	454	11596
			1.5	2. 2	9.7	2. 5	6. 3	0.3	2. 9	74. 5
	創業高関心者	(8412)	147	272	899	328	581	84	459	5642
			1.7	3. 2	10.7	3.9	6. 9	1.0	5. 5	67. 1
	創業前中断者	(1794)	32	71	198	112	163	32	131	1055
			1.8	4. 0	11.0	6. 2	9. 1	1.8	7.3	58. 8
	創業後中断者	(3290)	84	197	408	264	320	86	248	1683
			2. 6	6.0	12. 4	8.0	9.7	2. 6	7.5	51. 2
	創業者	(3057)	81	169	336	202	288	71	231	1679
			2. 6	5. 5	11.0	6.6	9.4	2. 3	7. 6	54. 9
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	191	345	638	369	442	105	382	3850
			3.0	5. 5	10.1	5.8	7.0	1.7	6.0	60. 9

起業家教育等の各種教育の経験・評価、関心についてみると、「答えがない問いに対して時間をかけて探求していく活動」「企業・商店における職場体験」「企業インターンシップへの参加」等の起業家教育に関する内容について、経験があり、創業を考えるきっかけなったとする割合が比較的高くなっている。一方、「経営に関する授業・セミナー」「企業・商店における職場体験」「模擬店の出店、模擬会社設立等の体験」等の起業家教育に関する内容について、経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかったとする割合が比較的高くなっている。また、金融、知的財産、消費者に関する教育について、経験はないが、関心があるとする割合が3割超となっている。

創業類型別にみると、創業に何らかの関心がある層は、各種教育に対して一定の経験や評価、関心があるとする割合が高くなっている。

図-101 各種教育の経験・評価、関心

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	経験が 割えか さっなった	経験が、考っなったからた	経験はな いが、関 心はある	経験はな く、関心 もない
1	経営に関する授業・セミナー	(120000)	5774 4. 8	18599 15. 5	15444 12. 9	80183 66.8
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	5436 4. 5	11069 9. 2	14547 12. 1	88948 74. 1
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	6164 5. 1	16191 13. 5	11283 9. 4	86362 72. 0
4	企業・商店における職場体験	(120000)	9527 7. 9	26725 22. 3	11115 9. 3	72633 60. 5
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	6764 5. 6	13635 11. 4	12341 10. 3	87260 72. 7
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、 ビジネスコンテストへの参加	(120000)	5959 5. 0	6913 5. 8	13302 11. 1	93826 78. 2
7	答えのない問いに対して時間をかけて探究して いく活動	(120000)	10130 8. 4	16432 13. 7	29595 24. 7	63843 53. 2
8	リーダーシップを育成する教育	(120000)	5963 5. 0	13990 11. 7	23853 19. 9	76194 63. 5
9	創業や経営に関する一般的な教育	(120000)	4630 3. 9	10550 8.8	28939 24. 1	75881 63. 2
10	金融に関する教育	(120000)	5051 4. 2	13010 10.8	46079 38. 4	55860 46. 6
11	マーケティングに関する教育	(120000)	4458 3. 7	11403 9. 5	33857 28. 2	70282 58. 6
12	情報化に関する教育	(120000)	4362 3. 6	12439 10. 4	38332 31. 9	64867 54. 1
13	知的財産に関する教育	(120000)	4108 3. 4	11776 9.8	39455 32. 9	64661 53. 9
14	消費者に関する教育	(120000)	4107 3. 4	11445 9. 5	37765 31. 5	66683 55. 6
15	STEAM(※)に関する教育	(120000)	6564 5. 5	8900 7. 4	28918 24. 1	75618 63. 0

※Science (科学)、Technology (技術)、Engineering (工学・ものづくり)、Art (芸術・リベラルアーツ)、Mathematics (数学)を統合した教育

令和5年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	経験があ り、考える きっかけ になった	経験はあ る業を きっな けにかった	経験はな いが、関 心はある	経験はな く、関心 もない
1	経営に関する授業・セミナー	(120000)	5781 4. 8	18045 15. 0	14475 12. 1	81699 68. 1
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	5513 4. 6	11085 9. 2	13487 11. 2	89915 74. 9
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	6453 5. 4	16826 14. 0	10607 8. 8	86114 71.8
4	企業・商店における職場体験	(120000)	9363 7. 8	25471 21. 2	10724 8. 9	74442 62. 0
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	6626 5. 5	13929 11. 6	11443 9. 5	88002 73. 3
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、 ビジネスコンテストへの参加	(120000)	5713 4. 8	6894 5. 7	12713 10. 6	94680 78. 9
7	答えのない問いに対して時間をかけて探究して いく活動	(120000)	10157 8. 5	16266 13. 6	27628 23. 0	65949 55. 0
8	リーダーシップを育成する教育	(120000)	6037 5. 0	13970 11. 6	22871 19. 1	77122 64. 3
9	創業や経営に関する一般的な教育	(120000)	4644 3. 9	10380 8. 7	27230 22. 7	77746 64. 8
10	金融に関する教育	(120000)	4813 4. 0	12651 10. 5	43928 36, 6	58608 48. 8
11	マーケティングに関する教育	(120000)	4415 3. 7	11107 9. 3	31883 26. 6	72595 60. 5
12	情報化に関する教育	(120000)	4270 3. 6	12173 10. 1	35538 29. 6	68019 56. 7
13	知的財産に関する教育	(120000)	4021 3. 4	11323 9. 4	37117 30. 9	67539 56. 3
14	消費者に関する教育	(120000)	4009	11005 9. 2	35876 29. 9	69110 57. 6
15	STEAM(※)に関する教育	(120000)	6405 5. 3	9082 7. 6	26736 22. 3	77777 64. 8

※Science (科学) 、Technology (技術) 、Engineering (工学・ものづくり) 、Art (芸術・リベラルアーツ) 、Mathematics (数学) を統合した教育

図-102 創業類型別:経営に関する授業・セミナーの経験・評価、関心

Q8S1 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [経営に関する授業・セミナー]

		全体	経あ創考さけなが、をるかた	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない が、関 心は る	経験く心い
全体		(120000)	5781 4. 8	18045 15. 0	14475 12. 1	81699 68. 1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	911	8587	4885	67179
			1.1	10. 5	6.0	82. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	1067	2806	5127	
			6. 9	18. 0	32. 9	42. 2
	創業高関心者	(8412)	1240	1969	2442	2761
	Additional distribution of the second of the	//=~ N	14. 7	23. 4	29. 0	
	創業前中断者	(1794)	284	561	378	571
	의 ╨ ((0000)	15. 8	\$		31.8
	創業後中断者	(3290)	575 17. 5	1222 37. 1		1033
	 創業者	(3057)	660	37. I 954	14. 0 446	31. 4 997
		(3037)	21.6	31. 2		32. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1044	1946		2595
	The state of the s	(3322)	16. 5			41.0

図-103 創業類型別:起業家等による講演会や交流会への参加の経験・評価、関心

Q8S2 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [起業家等による講演会や交流会への参加]

		全体	経あ創考きけなが、をるかた	経あが業えきけらかいる。 創考 かな た	経験は ない が、関 心はあ る	経験は な い な い
全体		(120000)	5513 4. 6	11085 9. 2	13487 11. 2	89915 74. 9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	860 1. 1	4249 5. 2	4226 5. 2	72227 88. 6
	潜在的創業希望者	(15563)	872 5. 6	1731 11. 1	4770 30. 6	8190 52. 6
	創業高関心者	(8412)	1131 13. 4	1380 16. 4	2495 29. 7	3406 40. 5
	創業前中断者	(1794)	288 16. 1	423 23. 6		710 39. 6
	創業後中断者	(3290)	628 19. 1	972 29. 5		1243 37. 8
	創業者	(3057)	630 20. 6	819 26. 8		1138 37. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1104 17. 5	1511 23. 9	706 11. 2	3001 47. 5

図-104 創業類型別:模擬店の出店、模擬会社設立等の体験の経験・評価、関心

Q8S3 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [模擬店の出店、模擬会社設立等の体験]

		全体	経あ創考きけなが、をるかた	経あが業えきけらか験る、をるっになった。 創考 かな た	経験は ない が、関 心はあ る	経験は ない ない
全体		(120000)	6453 5. 4	16826 14. 0	10607 8.8	86114 71. 8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1564	8782	3878	67338
			1.9	10.8	4. 8	82. 6
	潜在的創業希望者	(15563)	1230	2737	3350	
			7. 9	17. 6	21.5	\$
	創業高関心者	(8412)	1068	1702	1776	
	Addit at 1 her de	/4.70 A	12. 7	20. 2	21. 1	46. 0
	創業前中断者	(1794)	289 16. 1	450 25. 1	299 16. 7	756 42. 1
	創業後中断者	(3290)	640	967	405	1278
		(0230)	19.5	29. 4	12. 3	38. 8
	創業者	(3057)	600	778		1364
			19. 6	25. 4	10. 3	44. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1062		584	3266
			16.8	22. 3	9. 2	51.7

図-105 創業類型別:企業・商店における職場体験の経験・評価、関心

Q8S4 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [企業・商店における職場体験]

		全体	経め創考さけなが、をるかた	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない が、関 心 る	経験は なく 心 ない
全体		(120000)	9363 7. 8	25471 21. 2	10724 8. 9	74442 62. 0
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	2753 3. 4	14649 18. 0	4869	59291
	潜在的創業希望者	(15563)	2056 13. 2	4313 27. 7	2979 19. 1	6215 39. 9
	創業高関心者	(8412)	1511 18. 0	2389 28. 4	1422 16. 9	3090 36. 7
	創業前中断者	(1794)	358 20. 0	543 30. 3	282 15. 7	611 34. 1
	創業後中断者	(3290)	788 24. 0	1054 32. 0		1089 33. 1
	創業者	(3057)	651 21. 3	937 30. 7	301 9. 8	1168 38. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1246 19. 7		512 8. 1	

図-106 創業類型別:企業インターンシップへの参加の経験・評価、関心

Q885 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [企業インターンシップへの参加]

		全体	経験り業えっにったるか	経あが業えきけらかは、創考かなた	経験は ない が、関 心は る	経験は なく、 関心も ない
全体		(120000)	6626 5. 5		11443 9. 5	3
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1841 2. 3	7285 8. 9	4961 6. 1	67475 82. 7
	潜在的創業希望者	(15563)	1214 7. 8	<u> </u>	3365	8850
	創業高関心者	(8412)	1023 12. 2		1587 18. 9	4427 52. 6
	創業前中断者	(1794)	270 15. 1	398 22. 2		841 46. 9
	創業後中断者	(3290)	665 20. 2			1436 43. 6
	創業者	(3057)	543 17. 8	709 23. 2	293 9. 6	1512 49. 5
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1070 16. 9	\$	571	3461

図-107 創業類型別:事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、ビジネスコンテストへの参加の経験・評価、関心

Q8S6 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、ビジネスコンテストへの参加]

		全体	経め創考さけなが、をるかた	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない、関 心はあ る	経験は なく、 関心 ない
全体		(120000)	5713 4. 8	8		: 1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1066	2717	4669	73110
	潜在的創業希望者	(15563)	725 4. 7	986 6. 3	8	3
	創業高関心者	(8412)	961 11. 4	844 10. 0		1
	創業前中断者	(1794)	300 16. 7		381 21. 2	860 47. 9
	創業後中断者	(3290)	759 23. 1	597 18. 1		8
	創業者	(3057)	690 22. 6			
	経営者 (10年未満の創業者除く)	(6322)	1212 19. 2		828	3322

図-108 創業類型別: 答えのない問いに対して時間をかけて探究していく活動に関する経験・評価、関心

Q8S7 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [答えのない問いに対して時間をかけて探究していく活動]

		全体	経め創考さけなが、をるかた	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない が、関 心はあ る	経験は ない ない
全体		(120000)	10157 8. 5	16266 13. 6	27628 23. 0	65949 55. 0
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3190	8162	15372	54838
			3. 9	}	<u> </u>	67. 2
	潜在的創業希望者	(15563)	1636		6390	
	Add the of the party of	/	10.5		41. 1	30. 3
	創業高関心者	(8412)	1542		2765	2340
	Additional designation of the second		18. 3		32. 9	27. 8
	創業前中断者	(1794)	402			399
	Addition 1 has the	(0000)	22. 4			22. 2
	創業後中断者	(3290)	911	913		786
	All alls to	(0057)	27. 7			23. 9
	創業者	(3057)	862			747
	AT MANY TO A CONTROL OF THE PARTY OF THE PAR	(0000)	28. 2			24. 4
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1614			2117
			25. 5	21. 5	19. 4	33. 5

図-109 創業類型別:金融に関する教育の経験・評価、関心

Q8S10 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [金融に関する教育]

		全体	経助り業えっにっ が、をるか た	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない が、関 心はあ る	経験は なく、 関心 ない
全体		(120000)	4813 4. 0		43928 36. 6	58608 48. 8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1115	5787	25672	48988
			1.4	7. 1	31.5	60. 1
	潜在的創業希望者	(15563)	1004	8		3587
			6.5	14. 2		
	創業高関心者	(8412)	957	1447	4023	1985
		/1.70.4\	11.4	<u> </u>	<u> </u>	23. 6
	創業前中断者	(1794)	191	411	785	407
	創業後中断者	(3290)	10. 6 340	22. 9 824	43. 8 1296	22. 7 830
		(3290)	10. 3	25. 0		25. 2
	創業者	(3057)	424	710		724
		(/	13. 9	23. 2		23. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	782	1260	2193	2087
			12. 4	19. 9	34. 7	33.0

2-2. 本調査結果

ここでは、個人的文脈、社会的文脈の観点から本調査の結果をまとめた。創業類型(創業 無関心者、潜在的創業希望者、創業高関心者、創業前中断者、創業後中断者、創業者)の比 較をすると、創業無関心者の創業意識は、個人的文脈、社会的文脈のいずれにおいても他の 創業類型と比べ、回答傾向が大きく異なっている。

(1) 個人的文脈

個人の経験・関心や性格についてみると、創業無関心者とそれ以外の類型の特徴が大きく 異なっている。

また、仕事や家庭の時間以外に自由に使える時間(週当たり)についてみると、創業者はそれ以外の類型に比べ、週10時間以上とする割合が高くなっている。

全体 (%) (11, 547) 5. 4 全体 41.4 53. 2 創業無関心者 (2, 604) 1.7 16.5 81. 9 潜在的創業希望者 (3, 122) 4. 1 47. 7 48. 2 創業高関心者 (4, 142) 6.5 50.3 43. 2 創業前中断者 (559) 8.6 49 7 41.7 創業後中断者 (560) 11.4 48. 9 39. 6 創業者 (560) 12. 9 46. 4

図-110 創業類型別:海外での就業やビジネスの経験・関心

■経験がある ■経験はないが、関心がある ■経験がなく、関心もない

図-111 創業類型別:個人の性格(自己肯定感)

	全体								(%)
全体	(11, 547)	12. 4	33. 7			29. 1		14. 8	9. 9
創業無関心者	(2, 604)	6. 9	25. 3		35. 9		17. 7		14. 2
潜在的創業希望者	(3, 122)	11.1	33. 9			30. 0		15. 7	9. 2
創業高関心者	(4, 142)	15. 3	3	6. 5		26. 5		13. 2	8. 5
創業前中断者	(559)	14. 8	3	88. 8		25. 2		14. 0	7. 2
創業後中断者	(560)	17. 7		40. 2		24. 1		11. 4	6.6
創業者	(560)	17. 1		39. 8		20. 5		12. 1	10. 4

■当てはまる ■やや当てはまる ■どちらとも言えない ■やや当てはまらない ■当てはまらない

図-112 創業類型別:個人の性格(コミュニケーション力の高さ)

	全体								(%)
全体	(11, 547)	16. 1	34.	8		25. 7		15. 5	7. 8
創業無関心者	(2, 604)	7. 6	28. 1	30.	1		21. 0		13. 1
潜在的創業希望者	(3, 122)	15. 0	36.	8		26. 3		15. 0	6. 9
創業高関心者	(4, 142)	20. 3		36. 4		23. 9		13. 5	6. 0
創業前中断者	(559)	21. 5		37. 0		23. 3		12.	7 5. 5
創業後中断者	(560)	22. 7		39. 1		22.	5	1	2. 5 3. 2
創業者	(560)	19. 1		37. 5		21. 8		14. 1	7. 5

■当てはまる ■やや当てはまる ■どちらとも言えない ■やや当てはまらない ■当てはまらない

図-113 創業類型別:個人の性格(多動性)

	全体						(%)
全体	(11, 547)	8. 0	25. 0		39. 2	19. 4	8. 4
創業無関心者	(2, 604)	4. 0	15. 4	43. 8		25. 0	11. 8
潜在的創業希望者	(3, 122)	6. 9	25. 7		40. 8	19. 0	7. 6
創業高関心者	(4, 142)	10. 1	28. 1		37. 1	17. 5	7. 2
創業前中断者	(559)	10.4	31. 3		32. 9	17. 9	7. 5
創業後中断者	(560)	9. 6	32. 3		36. 1	16. 4	5. 5
創業者	(560)	12. 5	29. 8		33. 6	15. 0	9. 1

■当てはまる ■やや当てはまる ■どちらとも言えない ■やや当てはまらない ■当てはまらない

図-114 創業類型別:個人の性格(他人より得意な分野や能力がある)【新規】

	全体								(%)
全体	(11, 547)	16. 8		32. 8		32. 0	11.	9	6. 5
創業無関心者	(2, 604)	7. 9	24. 2		38. 6	17. !	9	11.	. 5
潜在的創業希望者	(3, 122)	16.0		33. 3		34. 0	11	. 0	5. 6
創業高関心者	(4, 142)	20. 6		35. 8		28. 8	1	0.0	4. 8
創業前中断者	(559)	21.8		37. 2		27. 0		9. 3	4. 7
創業後中断者	(560)	19. 5		39. 3		27. 1		9. 3	4. 8
創業者	(560)	26. 1		37. 3		23. 2		9. 5	3. 9

■当てはまる ■やや当てはまる ■どちらとも言えない ■やや当てはまらない ■当てはまらない

図-115 創業類型別:仕事や家庭の時間以外に自由に使える時間(週当たり)【新規】

	全体						(%)
全体	(11, 547)	5. 1	43. 1	22. 4	9. 7	5. 3 3. 8	10.6
創業無関心者	(2, 604)	6. 8	42. 1	22. 0	8. 3	5. 7 3. 1	12. 0
潜在的創業希望者	(3, 122)	3. 4	44. 2	21. 0	10. 2	5. 6 4. 5	11. 0
創業高関心者	(4, 142)	5. 5	43. 6	22. 3	9. 6	4.8 4.0	10. 2
創業前中断者	(559)	5. 4	41. 7	25. 4	11	. 8 5. 7 2	. 3 7. 7
創業後中断者	(560)	5. 4	43. 9	27. 9		10. 4 3. 2	23. 6 5. 7
創業者	(560)	3. 2	38. 2	24. 1	1.4	6. 4 4. 3	12. 3

■自由に使える時間はない■10~15時間未満■25時間以上

■5時間未満 ■15~20時間未満 ■5~10時間未満 ■20~25時間未満

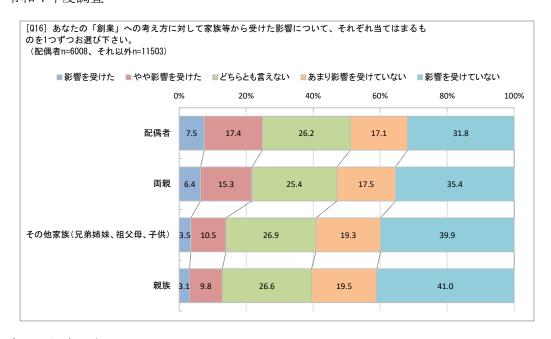
(2) 社会的文脈

1 創業への考え方に対する周囲の影響・評価

創業への考え方に対する影響及び評価についてみると、家族では「配偶者」や「両親」、家族以外では「友人・知人」「ソーシャルメディア(SNS等)」とする割合が高くなっている。 創業類型別にみると、創業無関心者は、他の創業類型と比べ、回答傾向が大きく異なっている。

図-116 創業への考え方に対する影響(家族等)

令和 4 年度調査



令和5年度調査

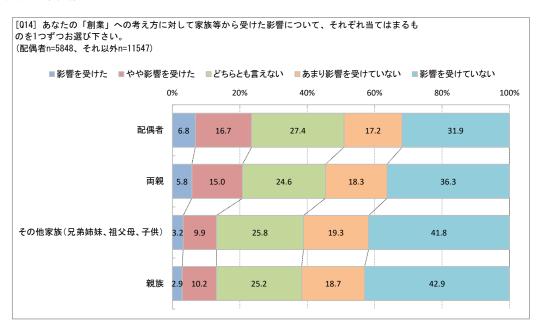


図-117 創業類型別:創業への考え方に対する影響(配偶者)

Q14S1 あなたの「創業」への考え方に対して家族等から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び 下さい。 [配偶者]

		全体	影響を受けた	やや影 響を受 けた	どちら とも言 えない	あまり 影響を 受けて いない	影響を 受けて いない
全体		(5848)	396	975	1605	1007	1865
			6.8	16. 7	27. 4	17. 2	31. 9
創業類型_6類型	創業無関心者	(1279)	22	81	341	189	646
			1.7	6. 3	26. 7	14. 8	50.5
	潜在的創業希望者	(1552)	74	215	453	316	494
			4.8	13. 9	29. 2	20. 4	31.8
	創業高関心者	(2144)	197	454	586	387	520
			9. 2	21. 2	27. 3	18. 1	24. 3
	創業前中断者	(299)	23	76	66	50	84
			7.7	25. 4	22. 1	16. 7	28. 1
	創業後中断者	(304)	36	74	97	36	61
			11.8	24. 3	31.9	11.8	20. 1
	創業者	(270)	44	75	62	29	60
			16. 3	27. 8	23. 0	10. 7	22. 2

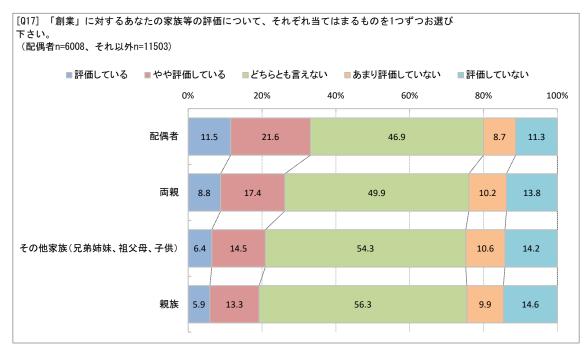
図-118 創業類型別:創業への考え方に対する影響(両親)

Q14S2 あなたの「創業」への考え方に対して家族等から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び · **C** · 、

		全体	影響を受けた	やや影 響を受 けた	どちら とも言 えない	あまり 影響を 受けて いない	影響を 受けて いない
全体		(11547)	671	1736	2845	2108	4187
	1		5. 8	15. 0	24. 6	18. 3	36. 3
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	55	167	645	394	1343
			2. 1	6. 4	24. 8	15. 1	51.6
	潜在的創業希望者	(3122)	147	425	780	661	1109
			4.7	13. 6	25. 0	21. 2	35. 5
	創業高関心者	(4142)	312	772	1015	777	1266
			7. 5	18. 6	24. 5	18. 8	30. 6
	創業前中断者	(559)	48	126	124	112	149
			8. 6	22. 5	22. 2	20. 0	26. 7
	創業後中断者	(560)	55	140	147	89	129
			9.8	25. 0	26. 3	15. 9	23. 0
	創業者	(560)	54	106	134	75	191
			9. 6	18. 9	23. 9	13. 4	34. 1

図-119 創業に対する家族等の評価(家族等)

令和4年度調査



令和5年度調査

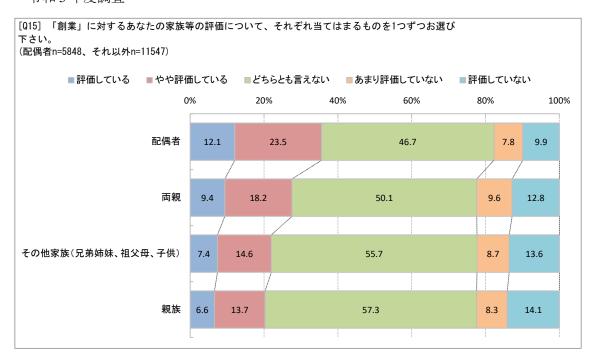


図-120 創業類型別:創業に対する家族等の評価(配偶者)

Q15S1 「創業」に対するあなたの家族等の評価について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [配偶者]

		全体	評価し ている	やや評 価して いる	どちら とも言 えない	あまり 評価し ていな い	評価し ていな い
全体		(5848)	710 12. 1	1376 23. 5	2729 46. 7	455 7. 8	578 9. 9
創業類型_6類型	創業無関心者	(1279)	56 4. 4	133 10. 4	794 62. 1	88 6. 9	208 16. 3
	潜在的創業希望者	(1552)	156 10. 1	340 21. 9	796 51. 3	126 8. 1	134 8. 6
	創業高関心者	(2144)	332 15. 5	629 29. 3	833 38. 9	178 8. 3	172 8. 0
	創業前中断者	(299)	40 13. 4	96 32. 1	101 33. 8	32 10. 7	30 10. 0
	創業後中断者	(304)	49 16. 1	98 32. 2	123 40. 5	12 3. 9	22 7. 2
	創業者	(270)	77 28. 5	80 29. 6	82 30. 4	19 7. 0	12 4. 4

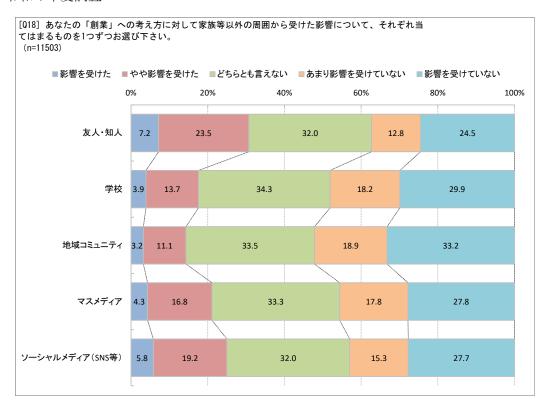
図-121 創業類型別:創業に対する家族等の評価(両親)

Q15S2 「創業」に対するあなたの家族等の評価について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [両親]

		全体	評価し ている	やや評 価して いる	どちら とも言 えない	あまり 評価し ていな い	評価し ていな い
全体		(11547)	1081	2105	5784	1103	1474
			9.4	18. 2	50. 1	9. 6	12. 8
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	120	206	1564	223	491
			4. 6	7. 9	60. 1	8. 6	18. 9
	潜在的創業希望者	(3122)	253	544	1672	319	334
			8. 1	17. 4	53.6	10. 2	10.7
	創業高関心者	(4142)	492	935	1857	378	480
			11.9	22. 6	44. 8	9. 1	11.6
	創業前中断者	(559)	73	133	222	66	65
			13. 1	23. 8	39. 7	11.8	11.6
	創業後中断者	(560)	65	142	227	69	57
			11.6	25. 4	40. 5	12. 3	10. 2
	創業者	(560)	78	145	242	48	47
			13. 9	25. 9	43. 2	8. 6	8. 4

図-122 創業への考え方に対する影響(家族以外)

令和4年度調査



令和5年度調査

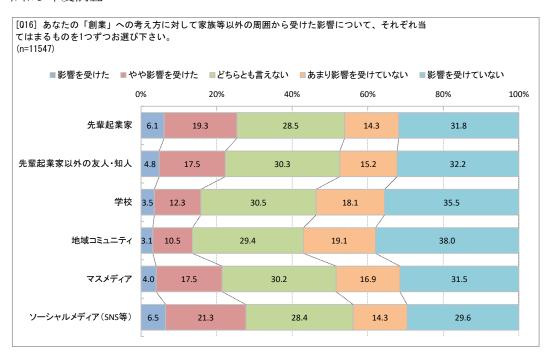


図-123 創業類型別:創業への考え方に対する影響(先輩起業家) 【新規】

Q16S1 あなたの「創業」への考え方に対して家族等以外の周囲から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [先輩起業家]

		全体	影響を受けた	やや影 響を受 けた	どちら とも言 えない	あまり 影響を 受けて いない	影響を 受けて いない
全体		(11547)	708 6. 1	2228 19. 3	3290 28. 5	1651 14. 3	3670 31.8
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	17 0. 7	126 4. 8	717 27. 5	344 13. 2	1400 53. 8
	潜在的創業希望者	(3122)	118 3. 8	519 16. 6	991 31. 7	522 16. 7	972 31. 1
	創業高関心者	(4142)	402 9. 7	1062 25. 6	1157 27. 9	559 13. 5	962 23. 2
	創業前中断者	(559)	46 8. 2	186 33. 3	129 23. 1	83 14. 8	115 20. 6
	創業後中断者	(560)	50 8. 9	184 32. 9	164 29. 3	75 13. 4	87 15. 5
	創業者	(560)	75 13. 4	151 27. 0	132 23. 6	68 12. 1	134 23. 9

図-124 創業類型別:創業への考え方に対する影響(ソーシャルメディア(SNS等))

Q16S6 あなたの「創業」への考え方に対して家族等以外の周囲から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。

[ソーシャルメディア(SNS等)]

		全体	影響を受けた	やや影 響を受 けた	どちら とも言 えない	あまり 影響を 受けて いない	影響を 受けて いない
全体		(11547)	749 6. 5	2459 21. 3	3275 28. 4	1649 14. 3	3415 29. 6
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	43 1. 7	200 7. 7	706 27. 1	362 13. 9	1293 49. 7
	潜在的創業希望者	(3122)	140 4. 5	700 22. 4	971 31. 1	480 15. 4	831 26. 6
	創業高関心者	(4142)	387 9. 3	1120 27. 0	1133 27. 4	588 14. 2	914 22. 1
	創業前中断者	(559)	58 10. 4	155 27. 7	153 27. 4	73 13. 1	120 21. 5
	創業後中断者	(560)	60 10. 7	144 25. 7	176 31. 4	80 14. 3	100 17. 9
	創業者	(560)	61 10. 9	140 25. 0	136 24. 3	66 11. 8	157 28. 0

図-125 創業に対する周囲の評価(家族以外)

令和4年度調査



令和5年度調査

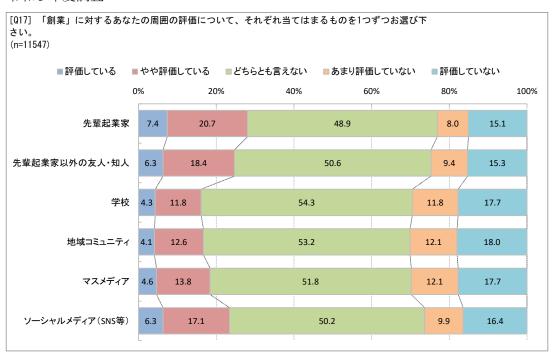


図-126 創業類型別:創業に対する周囲の評価(先輩起業家) 【新規】

Q17S1 「創業」に対するあなたの周囲の評価について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。

[先輩起業家]

		全体	評価し ている	やや評 価して いる	どちら とも言 えない	あまり 評価し ていな い	評価し ていな い
全体		(11547)	851	2391	5641	919	1745
			7.4	20. 7	48. 9	8. 0	15. 1
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	47	173	1416	243	725
			1.8	6.6	54. 4	9. 3	27. 8
	潜在的創業希望者	(3122)	186	620	1726	204	386
			6. 0	19. 9	55. 3	6. 5	12. 4
	創業高関心者	(4142)	463	1092	1807	318	462
			11. 2	26. 4	43. 6	7. 7	11. 2
	創業前中断者	(559)	52	170	218	58	61
			9. 3	30. 4	39.0	10.4	10. 9
	創業後中断者	(560)	51	171	223	61	54
			9. 1	30. 5	39.8	10.9	9.6
	創業者	(560)	52	165	251	35	57
			9. 3	29. 5	44. 8	6. 3	10. 2

図-127 創業類型別:創業に対する周囲の評価(ソーシャルメディア(SNS等))

Q1786 「創業」に対するあなたの周囲の評価について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。

[ソーシャルメディア (SNS等)]

		全体	評価している	やや評 価して いる	どちら とも言 えない	あまり 評価し ていな い	評価し ていな い
全体		(11547)	730 6. 3	1980 17. 1	5798 50. 2	1145 9. 9	1894 16. 4
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	56 2. 2	179 6. 9	1411 54. 2	257 9. 9	701 26. 9
	潜在的創業希望者	(3122)	147 4. 7	554 17. 7	1700 54. 5	308 9. 9	413 13. 2
	創業高関心者	(4142)	355 8. 6	860 20. 8	1941 46. 9	418 10. 1	568 13. 7
	創業前中断者	(559)	64 11. 4	122 21. 8	236 42. 2	59 10. 6	78 14. 0
	創業後中断者	(560)	64 11. 4	134 23. 9	232 41. 4	58 10. 4	72 12. 9
	創業者	(560)	44 7. 9	131 23. 4	278 49. 6	45 8. 0	62 11. 1

② 地域における創業の状況、創業に対する考え方

地域(市区町村)における創業の状況についてみると、創業無関心者と他の創業類型を比べると、「創業者の数」や「創業によって生み出される新たな技術や商品・サービス」が増えているとする割合に対する認識が大きく異なっている。

図-128 創業類型別:地域における創業の状況(創業者の数)

	全体						(%)
全体	(11, 547)	10.0	27. 0		47. 9	9. 4	5. 7
創業無関心者	(2, 604)	4. 1 14. 2		6	64. 2	8. 4	9. 1
潜在的創業希望者	(3, 122)	8. 8	27. 3		49. 8	10.0	4. 2
創業高関心者	(4, 142)	13. 2	31. 3		40. 7	9. 6	5. 2
創業前中断者	(559)	14. 3	35. 6		32. 9	11. 3	5. 9
創業後中断者	(560)	11. 4	38. 0		35. 7	10. 7	4. 1
創業者	(560)	14. 5	33. 2		41.8	6. 4	4 4. 1

- ■増えていると感じる(創業しやすい環境になってきていると感じる)
- ■やや増えていると感じる(創業しやすい環境にややなってきていると感じる)
- ■どちらとも言えない
- ■やや減っていると感じる(創業しにくい環境にややなってきていると感じる)
- ■減っていると感じる(創業しにくい環境になってきていると感じる)

図-129 創業類型別:地域における創業の状況 (創業によって生み出される新たな技術や商品・サービス)

	全体					(%)
全体	(11, 547)	8. 6	27. 3	49. 6	9. 5	5. 0
創業無関心者	(2, 604)	3. 7	15. 0	65. 1	8. 2	8. 0
潜在的創業希望者	(3, 122)	7. 5	29. 2	50. 5	9. 5	3. 2
創業高関心者	(4, 142)	11.0	31. 4	42. 8	10. 2	4. 7
創業前中断者	(559)	12. 7	31. 5	37. 9	11. 6	6. 3
創業後中断者	(560)	12. 1	33. 4	39. 5	10. 9	4. 1
創業者	(560)	11. 4	33. 0	44. 1	7. 5	3. 9

- ■増えていると感じる(創業しやすい環境になってきていると感じる)
- ■やや増えていると感じる(創業しやすい環境にややなってきていると感じる)
- ■どちらとも言えない
- ■やや減っていると感じる(創業しにくい環境にややなってきていると感じる)
- ■減っていると感じる(創業しにくい環境になってきていると感じる)

一方、創業に対する考え方についてみると、創業への関心の高低によらず、「創業者の数を 増やすこと」「創業によって地域の雇用を増やすこと」「創業によって生み出される新たな技 術や商品・サービスを生み出すこと」のいずれも望ましいと評価する割合が高くなっている。

図-130 創業類型別:創業に対する考え方(創業者の数を増やすこと)

	全体				(%)
全体	(11, 547)	14. 8	38. 3	39. 4	5. 1 2. 5
創業無関心者	(2, 604)	6. 8	26. 1	57. 8	5. 2 4. 2
潜在的創業希望者	(3, 122)	15. 8	44. 5	35. 0	3. 0 .
創業高関心者	(4, 142)	18. 8	41. 6	32. 3	5. 2 2. 2
創業前中断者	(559)	17. 2	38. 3	34. 0	7.0 3.6
創業後中断者	(560)	14. 6	40. 0	34. 6	7. 3 3. 4
創業者	(560)	14. 3	34. 6	40. 7	6.8 3.6
		■ 切 =	E L.L.	■どちらかと言えば望ましい	

■望ましい ■どちらとも言えない ■望ましくない ■どちらかと言えば望ましい ■どちらかと言えば望ましくない

図-131 創業類型別:創業に対する考え方(創業によって地域の雇用者数を増やすこと)

	全体				(%)
全体	(11, 547)	23. 7	37. 5	31. 4	5. 3 2. 2
創業無関心者	(2, 604)	13. 9	31. 0	45. 6	5.7 3.8
潜在的創業希望者	(3, 122)	27. 2	41. 5	27. 2	3. Q . 8
創業高関心者	(4, 142)	27. 9	39. 6	25. 2	5. 3 2. 0
創業前中断者	(559)	23. 6	36.7	28. 8	8. 8 2. 1
創業後中断者	(560)	21. 3	32. 5	35. 0	8.0 3.2
創業者	(560)	20. 4	35. 0	33. 6	8. 0 3. 0

■望ましい ■どちらとも言えない ■どちらかと言えば望ましい■どちらかと言えば望ましくない

図-132 創業類型別:創業に対する考え方 (創業によって新たな技術や商品・サービスを生み出すこと)

	全体						(%)
全体	(11, 547)	29. 4		37. 5		28. 4	3. 2. 6
創業無関心者	(2, 604)	16. 4	32. 4		45. 0		3. 52. 7
潜在的創業希望者	(3, 122)	33. 0		40. 8		23. 7	1087
創業高関心者	(4, 142)	34. 8		37. 7		22. 6	3. 5. 4
創業前中断者	(559)	30. 2		40. 6		22. 7	4. 81. 6
創業後中断者	(560)	29. 3		38. 2		26. 3	5. 01. 3
創業者	(560)	28. 6		37. 0		27. 7	4. 12. 7

■望ましい ■どちらとも言えない ■望ましくない ■どちらかと言えば望ましい ■どちらかと言えば望ましくない 創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口についてみると、「同業者異業種の取引先の経営者(先輩創業者)」が必要であるとする割合が最も高く、次いで「公認会計士・税理士」「民間金融機関」「政府系金融機関(日本政策金融公庫等)」となっている。

図-133 **創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口** 令和4年度調査



令和5年度調査

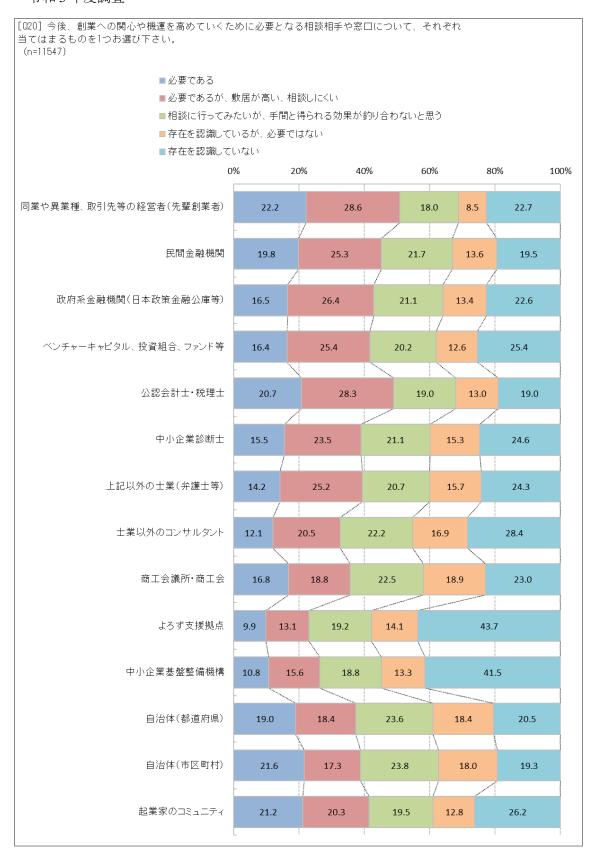


図-134 創業類型別: 創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口 (同業や異業種、取引先等の経営者(先輩起業家)) 【新規】

Q20S1 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。

[同業や異業種、取引先等の経営者(先輩起業家)]

		全体	必要で ある	必あが居い談く で 敷高相に	相行みが間ら効釣わとにてい手得るが合いう	存認でいい でいいでい をいいない	存在を 認識 てい い
全体		(11547)	2560 22. 2	3308 28. 6	2079 18. 0	977 8. 5	2623 22. 7
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	330 12. 7	410 15. 7	375 14. 4	252 9. 7	1237 47. 5
	潜在的創業希望者	(3122)	747 23. 9	1002 32. 1	507 16. 2	250 8. 0	616 19. 7
	創業高関心者	(4142)	1107 26. 7	1311 31. 7	833 20. 1	312 7. 5	579 14. 0
	創業前中断者	(559)	128 22. 9	204 36. 5	116 20. 8	51 9. 1	60 10. 7
	創業後中断者	(560)	112 20. 0	201 35. 9	140 25. 0	51 9. 1	56 10. 0
	創業者	(560)	136 24. 3	180 32. 1	108 19. 3	61 10. 9	75 13. 4

図-135 創業類型別:創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口 (民間金融機関)

Q20S2 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。

[民間金融機関]

		全体	必要である	必あが居い談く 要る、が、しい 敷高相に	相行みが間ら効釣わと談った、とれ果りな思にてい手得るが合いう	存認いが要ない をしる必は ない	存在を 認識 てい い
全体		(11547)	2290 19. 8	2920 25. 3		1575 13. 6	2254 19. 5
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	342 13. 1			411 15. 8	1064 40. 9
	潜在的創業希望者	(3122)	695 22. 3	926 29. 7	605 19. 4	399 12. 8	497 15. 9
	創業高関心者	(4142)	936 22. 6	1177 28. 4	1016 24. 5	508 12. 3	505 12. 2
	創業前中断者	(559)	121 21. 6	139 24. 9	169 30. 2	76 13. 6	54 9. 7
	創業後中断者	(560)	92 16. 4	158 28. 2		70 12. 5	58 10. 4
	創業者	(560)	104 18. 6)	132 23. 6	111 19. 8	76 13. 6

図-136 創業類型別: 創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口 (自治体(都道府県))

Q20S12 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。

[自治体(都道府県)]

		全体	必要で ある	必あが居い談く で 敷高相に	相行みが間ら効釣わとにてい手得るが合いう	存認でが要ない をしる必は ない	存在を 認識 てい い
全体		(11547)	2197 19. 0	2124 18. 4	2727 23. 6	2127 18. 4	2372 20. 5
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	367 14. 1	273 10. 5	438 16. 8	552 21. 2	974 37. 4
	潜在的創業希望者	(3122)	671 21. 5	629 20. 1	718 23. 0	562 18. 0	542 17. 4
	創業高関心者	(4142)	864 20. 9	851 20. 5	1121 27. 1	679 16. 4	627 15. 1
	創業前中断者	(559)	103 18. 4	135 24. 2	155 27. 7	92 16. 5	74 13. 2
	創業後中断者	(560)	96 17. 1	129 23. 0	167 29. 8	91 16. 3	77 13. 8
	創業者	(560)	96 17. 1	107 19. 1	128 22. 9	151 27. 0	78 13. 9

図-137 創業類型別: 創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口 (自治体(市区町村))

Q20S13 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。

[自治体(市区町村)]

		全体	必要で ある	必あが居い談く で 敷高相に	相行みが間ら効釣わと談った、とれ果りな思にてい手得るが合いう	存在を ででで でいる でい ない	存在を 記識 てい い
全体		(11547)	2495 21. 6	2001 17. 3	2747 23. 8	2077 18. 0	2227 19. 3
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	397 15. 2	253 9. 7	458 17. 6	552 21. 2	944 36. 3
	潜在的創業希望者	(3122)	756 24. 2	585 18. 7	747 23. 9	538 17. 2	496 15. 9
	創業高関心者	(4142)	1006 24. 3	801 19. 3	1098 26. 5	664 16. 0	573 13. 8
	創業前中断者	(559)	130 23. 3	115 20. 6	153 27. 4	99 17. 7	62 11. 1
	創業後中断者	(560)	103 18. 4	140	155 27. 7	93 16. 6	69 12. 3
	創業者	(560)	103 18. 4	107	136 24. 3	131 23. 4	83 14. 8

先輩起業家について創業類型・年齢別にみると、創業無関心者、潜在的創業希望者、創業 高関心者では、年齢別に大きな差はないが、創業前/後中断者、創業者では、20代前半の若 年層を中心に、先輩起業家は「必要であるが、敷居が高い、相談しにくい」との割合が高く なっている。

図-138 アンケート調査結果:創業類型・年齢別:創業への関心や機運を高めていくために 必要となる相談相手・窓口(先輩起業家)①【新規】

	Total and the North		全体		居が高 い、相談 しにくい	行た手ら果合と てがとる釣りい ものと	存在を認しているではないのではない。	識してい ない
創業類型_6類型 x 年齢5歳	創業無関心者		(2604)	330 12. 7	410 15. 7	375 14. 4	252 9. 7	1237 47. 5
刻み		15歳~19歳	(201)	48	32	26	18	77
		004F 044F	(010)	23. 9	15. 9	12. 9	9. 0	38. 3
		20歳~24歳	(212)	10.4	31 14. 6	39 18. 4	22 10. 4	98 46. 2
		25歳~29歳	(217)	22	37	41	22	95
		30歳~34歳	(232)	10.1	17. 1 42	18. 9 33	10. 1 26	43. 8 112
		OUNS OTHE	(202)	8.2	18. 1	14. 2	11. 2	48. 3
		35歳~39歳	(260)	28	45	35	21	131
		40歳~44歳	(297)	10.8	17. 3 41	13. 5 49	8. 1 26	50. 4 139
				14. 1	13. 8	16. 5	8. 8	46. 8
		45歳~49歳	(345)	12. 2	59 17. 1	51 14. 8	33 9. 6	160 46. 4
		50歳~54歳	(305)	29	44	39	35	158
		55.4550.45	(277)	9.5	14. 4	12. 8	11.5	51.8
		55歳~59歳	(277)	9.4	35 12. 6	33 11. 9	27 9. 7	156 56. 3
		60歳~64歳	(258)	52	44	29	22	111
	潜在的創業希望者		(3122)	20. 2 747	17. 1 1002	11. 2 507	8. 5 250	43. 0 616
	石匠的加木市里日		(0.22)	23. 9	32. 1	16. 2	8. 0	19. 7
		15歳~19歳	(239)	25. 9	96 40. 2	34 14. 2	16 6. 7	31 13. 0
		20歳~24歳	(254)	73	78	40	20	43
		0E1F 001F	(050)	28. 7	30. 7	15. 7	7. 9	16. 9
		25歳~29歳	(259)	57 22. 0	70 27. 0	41 15. 8	27 10. 4	64 24. 7
		30歳~34歳	(279)	71	89	49	13	57
		35歳~39歳	(312)	25. 4	31. 9 95	17. 6	4. 7 17	20. 4 59
		30成~39成	(312)	81 26. 0	30. 4	60 19. 2	5.4	18.9
		40歳~44歳	(355)	85	122	51	28	69
		45歳~49歳	(411)	23. 9	34. 4 131	14. 4 66	7. 9	19. 4 87
				21. 4	31.9	16. 1	9. 5	21. 2
		50歳~54歳	(365)	93 25. 5	112 30. 7	55 15. 1	36 9. 9	69 18. 9
		55歳~59歳	(334)	71	101	58	28	76
		60歩、64歩	(014)	21.3	30. 2	17. 4	8. 4	22. 8
		60歳~64歳	(314)	21.0	108 34. 4	53 16. 9	26 8. 3	61 19. 4
	創業高関心者		(4142)	1107	1311	833	312	579
		15歳~19歳	(324)	26. 7 91	31. 7 107	20. 1 69	7. 5 17	14. 0 40
				28. 1	33. 0	21.3	5. 2	12. 3
		20歳~24歳	(341)	91 26. 7	116 34. 0	76 22. 3	17 5. 0	41 12. 0
		25歳~29歳	(348)	98	105	81	29	35
		2045 2445	(074)	28. 2	30. 2	23. 3	8. 3	10. 1
		30歳~34歳	(374)	107 28. 6	124 33. 2	68 18. 2	35 9. 4	40 10. 7
		35歳~39歳	(422)	107	142	94	20	59
		40歳~44歳	(477)	25. 4 144	33. 6 144			14. 0 63
			(477)	30. 2	30. 2	18. 4		13. 2
		45歳~49歳	(556)	142	185	125	38	66
		50歳~54歳	(473)	25. 5 127	33. 3 142	22. 5 73		11. 9 85
				26. 8	30.0	15. 4	9. 7	18.0
		55歳~59歳	(434)	107 24. 7	134 30. 9	86 19. 8		76 17. 5
		60歳~64歳	(393)	93		73	41	74
				23. 7				18.8

図-139 アンケート調査結果:創業類型・年齢別:創業への関心や機運を高めていくために 必要となる相談相手・窓口(先輩起業家)②【新規】

		全体	必要である	必要であるが、割のであるが、高が高い、相談しにくい	相行た手ら果合とにてがとる釣なう、得効りい	存在を認 してい るが、はない い	存在を認識していない
創業類型_6類型 x 創業前中断者 年齢5歳刻み		(559)	128 22. 9	204 36. 5	116 20. 8	51 9. 1	60 10. 7
	15歳~19歳	(44)	10 22. 7	17 38. 6	9 20. 5	5 11. 4	3 6. 8
	20歳~24歳	(46)	7	22	12	2	3
	25歳~29歳	(47)	15. 2	47. 8 21	26. 1	4. 3	6.5
	30歳~34歳	(50)	12. 8 12	44. 7 18	21. 3 12	17. 0 3	4. 3 5
	35歳~39歳	(56)	24. 0 11	36. 0 24	24. 0 12	6. 0 4	10. 0 5
	40歳~44歳	(63)	19. 6 16	42. 9 23	21. 4 13	7. 1 2	8. 9 9
	45歳~49歳	(75)	25. 4 12	36. 5 33	20. 6 14	3. 2 12	14. 3 4
	50歳~54歳	(67)	16. 0 16	44. 0 24	18. 7 11	16. 0 4	5. 3 12
	55歳~59歳	(60)	23. 9	35. 8 12	16. 4 13	6.0	17. 9 7
			33. 3	20. 0	21. 7	13. 3	11.7
Out Mile 46. I was the	60歳~64歳	(51)	18 35. 3	10 19. 6	10 19. 6	5. 9	10 19. 6
創業後中断者		(560)	112 20. 0	201 35. 9	140 25. 0	51 9. 1	56 10. 0
	15歳~19歳	(44)	7 15. 9	18 40. 9	11 25. 0	9.1	9. 1
	20歳~24歳	(46)	4 8. 7	22 47. 8	14 30. 4	4 8. 7	2 4. 3
	25歳~29歳	(47)	7 14. 9	23 48. 9	12 25. 5	3 6. 4	2 4. 3
	30歳~34歳	(50)	8 16. 0	17 34. 0	18 36. 0		4 8. 0
	35歳~39歳	(56)	12 21. 4	17 30. 4	14 25. 0		7. 1
	40歳~44歳	(62)	15	21	14	7	5
	45歳~49歳	(73)	24. 2	33. 9	22. 6 13	11.3	8.1
	50歳~54歳	(65)	27. 4 13	45. 2 23	17. 8 19	0. 0 6	9. 6 4
	55歳~59歳	(60)	20. 0	35. 4 15	29. 2 9	9. 2 7	6. 2 14
	60歳~64歳	(57)	25. 0 11	25. 0 12	15. 0 16		23. 3 10
創業者		(560)	19. 3 136	21. 1 180	28. 1 108	14. 0	17. 5 75
disc H	15歳~19歳	(44)	24. 3	32. 1 22	19. 3 11	10.9	13. 4 4
	20歳~24歳	(46)	11. 4	50. 0 18	25. 0 8	4. 5 5	9. 1 5
			21. 7	39. 1	17. 4	10. 9	10. 9
	25歳~29歳	(47)	17. 0	17 36. 2	23. 4		
	30歳~34歳	(50)	14 28. 0	16 32. 0	14 28. 0	4. 0	8. 0
	35歳~39歳	(56)	12 21. 4	15 26. 8		12. 5	7 12. 5
	40歳~44歳	(62)	15 24. 2	21 33. 9	11 17. 7		7 11. 3
	45歳~49歳	(73)	19 26. 0	25 34. 2			13 17. 8
	50歳~54歳	(65)	19 29. 2	15 23. 1		9	13.8
	55歳~59歳	(60)	17 28. 3	18 30. 0	6	9	10 16. 7
	60歳~64歳	(57)	17 29. 8	13	7	8	10. 7 12 21. 1

(3) 創業低関心者の概況

社会全体として「創業」が増えることに対する貢献の意向についてみると、潜在的創業希望者は、創業無関心者に比べ「利用者として支援したい」「新しく創業した企業で働きたい」とする割合が高くなっている。自ら創業する意思はなくとも、利用者や支援者、勤務者として創業に何らかの関わりを持ちたいと考えている状況にある。

また、社会全体として「創業」が増えることに貢献したいと考えた理由についてみると、創業無関心者、潜在的創業希望者ともに、「新しい商品やサービスが生まれるから」とする割合が最も高く、次いで「新たな雇用が生まれるから」「新しい企業の増加により労働生産性が向上するから」となっている。

図-140 創業類型別:社会全体として「創業」が増えることに貢献したいと思うか【新規】

Q21 あなたは、社会全体として「創業」が増えることに貢献したいと思いますか。 当てはまるものを全てお選び下さい。

		全体	利用者 として 支援し たい	出資・ 資金提 供を行 いたい	自社の ビジネ スとの 連携を したい	新しく 創業 た企 動き たい	その他 【 】	必とう貢よはな が献う思い とわ	必はとの貢よはなでいう、しとわ
全体		(5726)	1491 26. 0	374 6. 5		601 10. 5	22 0. 4	2201 38. 4	
創業類型	創業無関心者	(2604)	381 14. 6	63 2. 4	58 2. 2	84 3. 2		1100 42. 2	
	潜在的創業希望者	(3122)	1110 35. 6		319 10. 2	517 16. 6		1101 35. 3	

図-141 創業類型別:社会全体として「創業」が増えることに貢献したいと考えた理由

022 社会全体として「創業」が増えることに、貢献したい/必要だと思うと考えた理由について、当てはまるものを全てお選び下さい。

		全体	日本の国際が向上の最初であるから	新企増よ働性上かいのに労産向る	新市入す果格正サス上かた場を結、の化一がすらな参促 価適やビ向る		織・企	新たな 雇用が 生まれ るから	地新企増し域の化待るにいが 地済性期きら	その他 【 】	該当な し
全体		(4481)	1403				818	2053			632
			31.3		ê .	-	18. 3	45.8			14. 1
創業類型	創業無関心者	(1629)	430			730	220	685			349
			26. 4	28. 4	20. 9	44. 8	13. 5	42. 1	26. 9	0. 1	21. 4
	潜在的創業希望者	(2852)	973	1030	878	1575	598	1368	932	8	283
			34. 1	36. 1	30.8	55. 2	21. 0	48. 0	32. 7	0. 3	9. 9

自分のキャリア・職業の選択肢としての創業形態についてみると、潜在的創業希望者は、 創業無関心者に比べ、①自身の知識やスキルをインターネットなどで発信することで収益を 得る活動、②現在の勤め先での仕事と並行して、個人事業主として行う副業活動、③既にあ る企業や店舗を受け継ぎ、有形・無形の経営資源を活かし、新たな事業を立ち上げ運営する 活動について、「条件が整えば選択したいと考えている」とする割合が高くなっている。ゼロ イチの創業だけではなく、多様なタイプの創業形態を職業として選択する可能性がある。

図-142 創業類型別:自分のキャリア・職業の選択肢としての創業形態【新規】

Q24S1 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。

[自身の知識やスキルをインターネットなどで発信することで収益を得る活動(例:ブロガー、音楽やイラストの投稿者、動画の配信者)]

		全体	選能性の服務を選択者の限しません。	条件がばした を選択いえる	選かかはままる	選能性訳者いいます。	よくわ からな い
全体		(5726)	354	1305	1154	1205	1708
			6. 2	22. 8	20. 2	21. 0	29. 8
創業類型	創業無関心者	(2604)	71	263	407	676	1187
			2.7	10. 1	15. 6	26. 0	45.6
	潜在的創業希望者	(3122)	283	1042	747	529	521
			9. 1	33. 4	23. 9	16. 9	16. 7

Q24S2 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。

[現在の勤め先での仕事と並行して、個人事業主として行う副業活動]

		全体	選能にいまえる	条整選た考い を選いえる	選かかたまれる	選能低択考いが限して	よくわ からな い
全体		(5081)	309	1248	1079	1012	1433
			6. 1	24. 6	21. 2	19. 9	28. 2
創業類型	創業無関心者	(2254)	57	258	365	602	972
			2. 5	11. 4	16. 2	26. 7	43. 1
	潜在的創業希望者	(2827)	252	990	714	410	461
			8. 9	35. 0	25. 3	14. 5	16. 3

Q24S3 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。

[既にある企業や店舗を受け継ぎ、有形・無形の経営資源を活かし、新たな事業を立ち上げ運営する活動]

		全体	選能性の選とている。	整えば 選択し たいと	選択からままれる。	選能性の選択者の	よくわ からな い
全体		(5726)	292	1089	1178	1387	1780
			5. 1	19.0	20. 6	24. 2	31. 1
創業類型	創業無関心者	(2604)	85	243	346	761	1169
			3. 3	9. 3	13. 3	29. 2	44. 9
	潜在的創業希望者	(3122)	207	846	832	626	611
			6. 6	27. 1	26. 6	20. 1	19. 6

インターネット、副業、ベンチャー型事業承継等の活動による創業を職業選択するかは未 定・可能性が低いとする理由についてみると、創業無関心者は、「希望の職業に、そもそも創 業という選択肢がない」「自分の資質・能力に不安がある」「周囲にそのような創業の形を選 択した人がいないので、「創業」することに現実味がない」とする割合が高くなっている。

一方、潜在的創業希望者は、「自分の資質・能力に不安がある」「周囲にそのような創業の 形を選択した人がいないので、「創業」することに現実味がない」「創業に関する相談相手が おらず、情報入手先も分からない」とする割合が高くなっている。

図-143 創業類型別: 創業の形態を職業選択するかは未定・可能性が低いとする理由 【新規】

025SI あなたが、以下の「創業」の形を職業として、選択するかどうかは未定/可能性の低い選択肢と考えている理由について、最も当てはまるものをそれぞれ1つお選び下さい。 「自身の知識やスキルタインターネットなどで発信することで的なる傷み圧動(倒・プロボー)辛率やノニュトの心性多、動画のPDP等)、黒キ 単ではまえもの(でしつだい))

			<環周そう業をしがいで「業るに味い創境囲のなの選たいの、創」こ現が業>によ創形択人な すと実な	そう業にし近間族か対けのなの対、な(等らをるよ創形 身人家)反受可	そう業にて談がず報先かのなのつ、相お、入もらよ創形い相手ら情手分な	く環そう業にし援や機敷高相行ら創境のなの対、機金関居く談きい業>よ創形 支関融のが、にづ	くの>よ創形し動業ちるの的取手(面む分な創方そう業に、・を上た具なり続資含)かい業法のなの対活事立げめ体段やき金 がら	くの > の質力安る 業法分 能不あ	くの>のりこをし事でから業法分やい」うら化るかい	く後活業業収不ある	活業業時ス考と、事事敗りをる踏	活業庭と立安り ないにが踏み	<以収やいラベの不あ転ど以選をて上外入り、イー面満り職創外択考い配>、がプートでが、な業の肢える	<以収やいうべの現満で記>、がプートでにしる	<以創た業イがない。	<以希職にも創い択な記>の そもと選が	その他
全体		(2359)	363 15. 4	229 9. 7	248 10. 5										227 9, 6		
創業類型	創業無関心者	(1083)	163	95	89										99		
			15. 1	8.8	8. 2												
	潜在的創業希望者	(1276)	200	134	159	52	49	216	59	53	26	24	15	22	128	131	8
	治はの治失心主目		15. 7	10.5	12.5	4.1	3, 8	16.9	4.6	4.2			1. 2	1.7	10.0	10.3	0.6

Q2552 あなたが、以下の「創業」の形を職業として、選択するかどうかは未定/可能性の低い選択数と考えている理由について、最も当てはまるものをそれぞれ1つお選び下さい。 [現在の動め先での仕事と並行して、個人事業主として行う割業活動:最も当てはまるもの(ひとつだけ)]

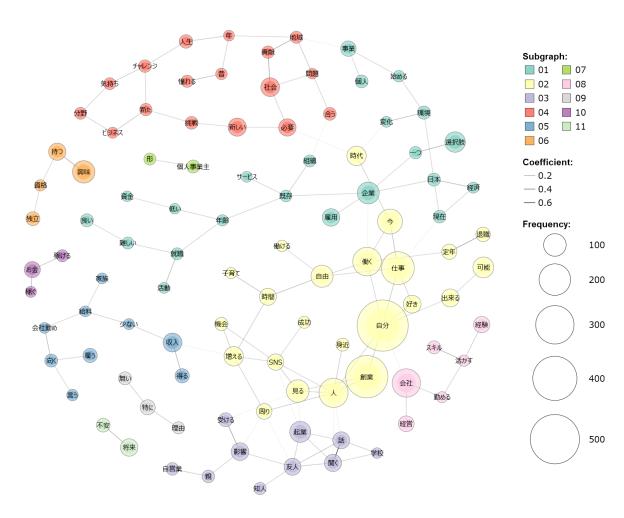
			周そう業をしがいで「業るに味い囲のなの選たいの、創」こ現がによ創形択人な すと実な	そう業にし近間族か対のなの対、な(等らをよ創形 身人家)反受	そう業にて談がず報先かのなのつ、相お、入もらよ創形い相手ら情手分な	く環そう業にし援や機敷高相行ら創境のなの対、機金関居く談きい業>よ創形 支関融のが、にづ	くの>よ創形し動業ちるの的取手(面む分な創方そう業に、・を上た具なり続資舎)かい業法のなの対活事立げめ体段やき金 がら	くの>の質力安る 業法分 能不あ	くの>のりこをし事でから創方自「たとどた業き分ない」うら化るかい	く後活業業収不あ 線生事創のにが る	<後活業業時ス考とみなの例のや>失のクえ、出い業生事事敗りをる踏せ		く以収やいラベの不あ転ど以選をて上外入り、イー面満り職創外択考い配>、がプートでが、な業の肢える	く以収やいラベの現満て上外入り、イー面状足いがプートでにしる	く以創た業イがない。	く以希職にも創い択な記〉の そもと選が	その他
全体		(2091)	275 13. 2	186 8. 9	230 11.0											424 20. 3	11 0. 5
創業類型	創業無関心者	(967)	132 13. 7	65 6. 7	80 8. 3	31		95	23							299 30. 9	3
	潜在的創業希望者	(1124)	143 12. 7	121	150 13. 3	43	62	133	52	43	38	36	18	37	115	125	8 0. 7

Q2583 あなたが、以下の「創業」の形を職業として、選択するかどうかは未定/可能性の低い選択肢と考えている理由について、最も当てはまるものをそれぞれ1つお選び下さい。 [既にある企業や店舗を受け継ぎ、有形・無形の経営資源を活かし、新たな事業を立ち上げ運営する活動:最も当てはまるもの (ひとつだけ)]

		全体	業」するこ現ない い	族か対け能あ(くける)反受可が し受い	<環そう業にて談がず報先かい創境のなのつ、相お、入もら業>よ創形い相手ら情手分な	く環そう業にし援や機敷高相行ら創境のなの対、機金関居く談きい業>よ創形 支関融のが、にづ	くの>よ創形し動業ちるの的取手(面む分な創方そう業に、・を上た具なり続資含)かい業法のなの対活事立げめ体段やき金 がら	くの>の質力安る 創方自資・にが 製法分 能不あ	くの>のりこをし事でから創方自「たとどた業き分ない」うら化るかい	< 後活業業収不ある 業生事創のにが	<後活業業時ス考とみな制のや>失のクえ、出い業生事事敗リをる踏せ	く後活業庭と立安り出いく後活業庭と立安り出い業生事家活両不あみな	く以収やいラベの不あ転ど以選をて上外入り、イー面満り職創外択考い記>、がプートでが、な業の肢える	の面で現状に満足している	以射 対 大 大 大 の で ア で な が が が が が が が が が の の で の で が が が が が が が が が が が が が	<以希職にも創い択ないかの そもと選が	その他
全体		(2565)	411 16. 0	154 6. 0											278 10. 8	516 20. 1	9 0. 4
創業類型	創業無関心者	(1107)	181 16. 4	45		31	45	116	31	31	35	15	13	35	104 9. 4	360 32. 5	2
	潜在的創業希望者	(1458)	230 15. 8	109 7. 5	176 12. 1							31 2. 1			174 11. 9	156 10. 7	7 0. 5

なお、創業低関心者の職業選択に創業が含まれるようになったきっかけ・理由に関するキーワードは以下の通りである。

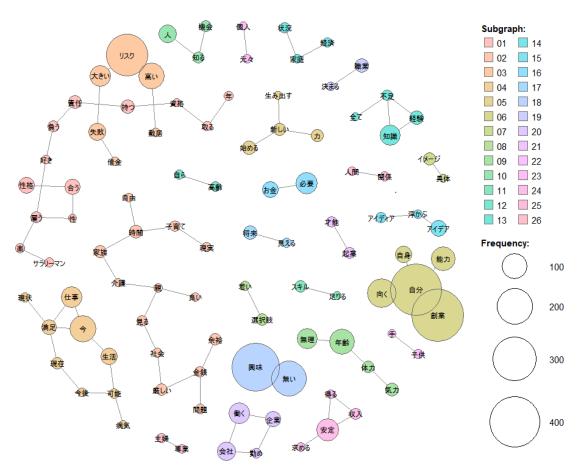
図-144 創業低関心者の職業選択に創業が含まれるようになったきっかけ・理由 (自由回答:共起ネットワーク図)⁶【新規】



⁶ テキストマイニングツール「KH Coder」を用いた共起ネットワーク図(単語が共通に出現する関係(共起関係)を円と線で表示した図)。令和5年度創業意識調査の本調査Q27 設問文「あなたの職業選択に「創業」が含まれていた/含まれるようになったきっかけやその理由について、自由にご記入下さい。」の自由回答の結果を分析。

また、創業低関心者の職業選択に創業が含まれない理由に関するキーワードは以下の通りである。

図-145 参考: 創業低関心者の職業選択に創業が含まれない理由 (自由回答: 共起ネットワーク図)⁷



⁷ テキストマイニングツール「KH Coder」を用いた共起ネットワーク図(単語が共通に出現する関係(共起関係)を円と線で表示した図)。令和4年度創業意識調査の本調査Q29 設問文「あなたの職業選択に「創業」が含まれない/含まれなくなった理由について、自由にご記入下さい。」の自由回答の結果を分析。

創業低関心者が考える日本における創業の阻害要因についてみると、潜在的創業希望者は、 創業無関心者に比べ、「創業に要する金銭的コストが高いため」「創業した場合に、生活が 不安定になることに不安を感じるため」「創業にかかる手続きが複雑なため」「創業者を育成 するための教育制度が十分ではないため」「個人保証の問題等、創業に失敗した際のセーフ ティーネットが整備されていないため」とする割合が高くなっている。

潜在的創業希望者は、生活が不安定になることへの不安など個人的な阻害要因に加え、創業のコスト、起業家教育制度、個人保証の問題やセーフティーネットの未整備など我が国における社会的な阻害要因を課題と捉えている。

図-146 創業類型別:日本における創業の阻害要因

Q28SI あなたが日本で「創業」を妨げている要因と考えるものがあれば、当てはまるものを全てお選び下さい。また、最も当てはまるものも1つお選び下さい。

「当てけまるまん	D (いくつでも)]	-"	職業の 選択肢 として	創業者 にる社評に る的が低い ため	創をすめ育がでい 業育るの制十はた いた教度分なめ	経成しりし業め会なめがいお新事始機少た	創業に 要す 銭 の コス 高 い た め た た め た た め た た め た め た め た ち ん ち ん ち ん ち ん ち ん ち ろ と ろ と ろ と ろ と ろ と ろ と ろ と ろ と ろ と ろ	創業に か続き が複なた なため	個証題創失たセテネがさいた人の等業敗際一ィッ整れなめ保問、にしのフート備てい	雇流がく 敗 時就難 たの性な失た 再がい	大へ職安なをるがた全の等定雇求意高め、前用め識い	創業場、が定るにをるし合生不にこ不感た	その他	特に無し
全体	y (0 () C ())	(5726)	1256 21. 9	494 8, 6					969 16. 9	894 15, 6				1555 27, 2
創業類型	創業無関心者	(2604)	452 17. 4	135	329 12. 6	178	697	489	278 10. 7	301	364	679 26. 1	0.9 11 0.4	1138 43. 7
	潜在的創業希望者	(3122)	804 25. 8	359 11. 5	853	422	1446	1104	691	593	681	1267 40, 6	39	417
[最も当てはまる	うもの(ひとつだけ)]													
全体		(5726)	487 8. 5	126 2, 2								1102 19, 2		1555 27. 2
創業類型	創業無関心者	(2604)	210 8.1	32 1, 2	96	64	275	84	78 3.0	68	150	400	9	1138
	潜在的創業希望者	(3122)	277 8. 9	94 3. 0	233	119	574	189	3. 0 189 6. 1	2. 6 121 3. 9	179	702 22. 5	28	43. 7 417 13. 4

Ⅳ. インタビュー調査

ここでは、インタビュー調査の実施概要及び結果についてまとめた。

1 調査実施概要

インタビュー調査の実施概要及びインタビュー項目は以下の通りである。

図-147 インタビュー調査実施概要(ポイント)

			/> =1°	VIII — —	
	属性	人数	インタビュー 形式	深掘テーマ (可能性と課題の両側面を意識)	主な調査項目
創業低関心者	創業無関心者	3	グループ インタビュー (2時間以 内)	創業意識醸成の可能性 創業支援者の立場から創業意識が醸成される可能性 副業、事業承継、インターネット活動を切り口に創業意識が醸成される可能性 創業意識が醸成されない要因 個人的文脈(性格や資質) 社会的文脈(教育、周囲の人や情報からの影響)	■ これまでの経験 ・ 性格、創業者と接する機会、起業家教育、社会人経験、過去に培ったスキル ■ 「働くこと」への意識 ■ 創業に対するイメージ ・ ポジティブ/ネガティブ、創業支援者という選択肢 ■ 今後の創業可能性 ・ 副業等の選択肢
	潜在的創業希望者	3	グループ インタビュー (2時間以 内)	■ 潜在的創業希望者が創業に至る可能性	■ これまでの経験(同上) ■ 創業に関心を持ったきっかけ 。 個人的文脈(起業家教育など) 。 社会的文脈(創業者との接点など) ■ 現時点で創業に関心がない理由 ■ 今後の創業可能性(同上)
創業	高関心者	4	グループ インタビュー (2時間)	 ■ 低関心から高関心に移った要因 ● 個人的文脈(起業家教育の課題と成果) ● 社会的文脈(創業予備軍コミュニティの課題と成果) ■ 創業の阻害要因 ● 必要な支援 	■ これまでの経験(同上) ■ 創業に関心を持ったきっかけ(同上) ■ 現時点で創業していない理由 ● 創業に向けた準備、必要な支援 ■ 今後の創業可能性
創業	創業前 中断者	2	個別インタ ビュー (1時間)	■ 創業の阻害要因 ■ 再チャレンジ創業の可能性 - 。 創業中断者のコミュニティ	■ これまでの経験(同上)■ 創業に関心を持ったきっかけ(同上)■ 創業中断の理由
中断者	創業後 中断者	2	個別インタ ビュー (1時間)	■ 再チャレンジ創業の課題 必要な支援	資金、ノウハウ、事業環境、必要だった支援これまでに活用した公的支援再チャレンジの可能性と阻害要因
Æ	削業者	6	個別インタ ビュー (1時間)	■ 着目する創業タイプ 。 副業・兼業による創業 。 社会課題解決型起業家 ■ 成長志内の違い 。 個人事業/スモールビジネス/急成長 ■ 創業者間ネットワーク	■ これまでの経験(同上) ■ 創業に至った経緯 ■ 創業に向けた準備と困難 ■ 事業内容と成長志向 ■ 創業者ネットワークの有無 ■ 公共セクターから受けた創業支援 ■ 公共セクターのなる施策

図-148 インタビュー調査実施概要

● 開催方法:オンライン形式

● 開催時期:2024年1月

● 対象者:アンケートの回答者

● 対象者の抽出

アンケート全体調査とアンケート詳細調査の回答結果をもとに、性別・年代・居住地の都市規模のバランスや、創業に対する意識(創業意欲、事業内容、中断理由、成長志向等)を考慮し、インタビューの対象者を抽出・選定した。

リクルーティング

対象者には、以下の事項を知らせて同意を得た上で、リクルーティングした。

- ・ インタビューの趣旨
- ・ インタビュー形式 (グループ形式 or 個別形式、オンライン形式)
- ・ インタビュー内容の概要

- インタビュー形式/人数(計 20 名)
 - (1) グループインタビュー
 - ① 創業低関心者(創業無関心者)(3名)
 - ② 創業低関心者(潜在的創業希望者)(3名)
 - ③ 創業高関心者(4名)
 - (2) 個別インタビュー
 - ④ 創業前中断者(1名×2回)
 - ⑤ 創業後中断者(1名×2回)
 - ⑥ 創業者(1名×6回)

<性・年齢別構成>

	` I-L- I	田でつうコロンタン		
類型	20 代以下	30代	40代	50代
①創業低関心者	2名	1名	0名	0名
(創業無関心者)	(男1:女1)	(男 0:女 1)		
②創業低関心者	2名	1名	0名	0名
(潜在的創業希望者)	(男1:女1)	(男 1:女 0)		
③創業高関心者	1名	1名	2名	0名
②	(男 0:女 1)	(男1:女0)	(男 2:女 0)	
④創業前中断者	1名	0名	1名	0名
(生) 利夫的中例有	(男 0:女 1)		(男1:女0)	
⑤創業後中断者	0名	1名	1名	0名
② 制表後 中 例 有		(男 1:女 0)	(男 0:女 1)	
⑥創業者	1名	1名	2名	2名
	(男 2:女 1)	(男1:女0)	(男 0:女 2)	(男1:女1)

図-149 グループインタビューの実施概要

- グループインタビューは1人あたり30分程度で実施する
- アンケートで拾いにくい自由回答をオープンクエスチョンで深堀りする
- 他の参加者の回答を踏まえて、自身の過去・未来の想いを改めて振り返っていただく
- 一人ひとりのストーリーを詳細に追うよりも、属性ごとの差分に焦点を当てる
- 属性ならではの回答があれば深堀りする(地域性、事業規模、業種、成長志向、家庭 の事情等)
- 政策検討のため、キーワードが出てくれば深堀りする。例:兼業・副業、社会課題解 決、創業者同士のコミュニティ

図-150 個別インタビューの実施概要

- 1回のインタビューは 60分程度で実施
- アンケートで拾いにくい自由回答をオープンクエスチョンで深堀りする
- 属性ごとの差分を意識しつつも、一人ひとりのストーリーを詳細に確認する
- 属性ならではの回答があれば深堀りする(地域性、事業規模、業種、成長志向、家庭の事情等)
- 政策検討のためキーワード (グループインタビューと同様) が出てくれば深堀りする

図-151 創業低関心者(創業無関心者) インタビュー質問項目

■これまでの経験

- ・ 幼少期、子供の頃の性格、パーソナリティ
- ・ 大学など学生時代の活動(学業・アルバイト)
- 創業者と接する機会(家族、友人、知人、SNS)
- · 社会人経験
- ・ 過去の経験で培ってきたスキルや人脈

■「働くこと」への意識

- ・ 就職や転職の際に重視している/していたこと
- 現在の就業状況
- ・現在の仕事や生活への満足度
- ・ 今後はどのような仕事をしたいか(働き方、役割、収入)
- ・ 創業支援者として創業に関わることへの関心

■「創業」に対するイメージ

- 創業に対するポジティブなイメージ
- 創業に対するネガティブなイメージ
- ・ 就職や創業の志向に特に影響を与えたもの

■今後の創業可能性

- 今後の創業意向
- ・ 副業、事業承継、インターネット活動の形式の創業への関心有無

図-152 創業低関心者(潜在的創業希望者) インタビュー質問項目

■これまでの経験

- ・ 幼少期、子供の頃の性格、パーソナリティ
- ・ 大学など学生時代の活動(学業・アルバイト)
- · 創業者と接する機会(家族、友人、知人、SNS)
- · 社会人経験
- 過去の経験で培ってきたスキルや人脈

■創業に関心を持ったきっかけ

- 創業に関心を持ったきっかけ
- 起業家教育を受けた経験の有無と内容(個人的文脈)
- ・ 周りからの影響について(社会的文脈)
- 創業に至ったキーポイント

■現時点で創業に関心が低い理由

- 多様な創業の形態を認識しながらも、職業としての選択の可能性が低い理由
- ・ 創業の支援者、創業された企業で働くこと等を通じて、創業に関わる意向

■今後の創業可能性

- 今後の創業意向
- ・ 副業、事業承継、インターネット活動の形式での創業への関心有無

図-153 創業高関心者 インタビュー質問項目

■これまでの経験

- ・ 幼少期、子供の頃の性格、パーソナリティ
- ・ 大学など学生時代の活動(学業・バイト)
- 創業者と接する機会(家族、友人、知人、SNS)
- · 社会人経験
- ・ 過去の経験で培ってきたスキルや人脈

■創業を検討した経緯

- 創業に関心を持ったきっかけ
- いつ創業について考えていたか(余白と創業意識の関係)
- 周囲の反応(相談の有無、賛成 or 反対、反対者の説得)
- ・ 起業家教育を受けた経験の有無と内容(個人的文脈)
- 周りからの影響(社会的文脈)
- 創業しようとしている事業の内容と成長タイプ
- 創業の検討に至ったキーポイント

■まだ創業していない理由

- ・ 自身の能力や行動で解決できること(個人的文脈)
- ・ 他者からの支援が必要だったこと(社会的文脈)
- ・ 創業の検討に有益だった情報や相談先

■国等に求める支援策や事業環境の整備

・ 国等の支援が必要な優先的な課題・障壁

図-154 創業前後中断者 インタビュー質問項目

■これまでの経験

- ・ 幼少期、子供の頃の性格、パーソナリティ
- 大学など学生時代の活動(学業・アルバイト)
- 創業者と接する機会(家族、友人、知人、SNS)
- · 社会人経験
- ・ 創業の準備に至るまで/創業に至るまでの経験で培ってきたスキルや人脈

■創業に関心を持ったきっかけ

- 検討されていたビジネスについて(ビジネス概要や取り組み)
- 創業に関心を持ったきっかけ
- いつ創業について考えていたか
- ・ 起業家教育を受けた経験の有無(個人的文脈について)
- ・ 周りからの影響について(社会的文脈について)

■創業を中断した理由

- 創業を中断した理由(きっかけや懸念について)
- 資金・ノウハウ・事業環境・必要だった支援
- これまでに活用した支援(公的支援を中心に)

■今後の創業可能性

現在の就業状況

- 今後の創業意向
- ・ 心理的ハードルと実効リソースのハードル (金銭・時間等)
- ・ 一度創業を検討した/創業したことによる創業へのハードルの変化

図-155 創業者 インタビュー質問項目

■これまでの経験

- ・ 幼少期、子供の頃の性格、パーソナリティ
- ・ 大学など学生時代の活動 (学業・アルバイト)
- · 創業者と接する機会(家族、友人、知人、SNS)
- 社会人経験
- 創業に至るまでの経験で培ったスキルや人脈

■現在のビジネスと創業に至ったきっかけ

- ・ 創業に関心を持ったきっかけ
- いつ創業について考えていたか
- ・ 現在行っている事業の目的と内容
- ・ 現在のビジネスの前に創業を志した経験の有無とその事業内容
- ・ 起業家教育を受けた経験の有無(個人的文脈)
- ・ 周りからの影響(社会的文脈)

■創業に向けた準備と課題

- ・ 創業に向けた準備内容
- · 具体的な準備事項(情報収集·資金調達等)
- 自分では対応が難しかったこと(必要な支援)
- ・ 創業者間の情報交換や支え合い
- ・ これまでに活用した支援(公的支援を中心に)

■今後の成長志向について

- 目指している成長速度や社会貢献性や参考とするロールモデル
- その目標達成に必要であると感じていること
- ・ 公共セクターに求める支援策(自身ではカバーできない領域)

2 調査結果

2-1. 調査結果のポイント

インタビュー調査結果のポイントは、以下の通りである。

図-156 インタビュー調査結果のポイント

類型	項目	インタビュー調査結果からの示唆や課題
個人的文脈	創業低関心者の特性	・20創業低関心者が考える創業のハードル(資金、情報、 キャリアパス等)は、認知バイアスであり、調べさえすれば実 は大きな課題ではない可能性。インターネットですぐにアクセ スできる既存の情報や支援策を知らなかった、という例も少 なくない。
	起業家教育のニーズ・方向性	・②大学からの起業家教育は遅く、実施時期の前倒しのニーズを確認。就職を考え始めた大学生に創業の話をしても、既に就職活動に意識が向いているので響かない。時間にも気持ちにも余裕がない。 ・②高等学校以前で「創業」という選択肢を知ると、学校行事の捉え方、学校生活の過ごし方も変わってくる可能性。その後に、大学等でストーリーやキャリアパス、ノウハウを示す。まずは「創業」を知ることが重要であり、その後段階的に肉付けが必要。 ・②オンラインセミナーのニーズを確認。しかし、自治体主催の対面イベントは若年層にとっては参加しにくい可能性。既にオンラインの情報提供機会は多く、情報も飽和状態にあるため、ターゲットを絞って差別化と周知方法を検討することが必要。
社会的文脈	創業に対する周囲の影響・評価、情報	・型先輩起業家の存在が創業のきっかけになることは多い。また、SNSから影響を受ける人も多かった。突出した成功者だけではなく、身の丈に合った現実感のある創業のストーリーを発信することが必要。 ・型先輩起業家の成功事例に加え、失敗者の体験談やその後のキャリアパスのストーリーを示すことが重要。創業を中断している方は再チャレンジや再創業の可能性が高く、躓きのポイントや解決のヒント等を共有することが有用。
	地域の創業エコシステム	・②フリーランス協会をはじめ民間主導の創業支援コミュニティも活発。民間のコミュニティのノウハウ等を活かし、官民連携による創業支援の可能性。 ・創業による生活の不安定さやリスクを低減するセーフティーネットの整備に対する支援ニーズが高い。創業者、転職者等の卒業生(アルムナイ)を活用しやすくする仕組みや支援策によって、創業の後押しをすることも可能。
	創業形態 (創業の「入口」・「出口」)	・②創業低関心者の中にも、多様な創業形態(インターネットでの活動、フリーランス、パートタイム創業等)に対する一定の認識や関心。近年はいきなり創業しなくても、民間の人材スキルマッチング等のオンラインプラットフォームを通じて経験と実績を積むことも可能。 ・②共同創業も選択肢の一つであり、創業に対する敷居はさらに下がる可能性。自らは創業向きの性格や思考はなく、創業するつもりも全くなかったが、友人の創業の応援がきっかけで、共同創業に踏み切った例も。

2-2. 創業低関心者(創業無関心者)

創業低関心者(創業無関心者)には、「働くこと」への意識、創業に対するイメージ、創業 支援者として創業に関わることへの関心、および今後の創業の可能性について詳細を伺った。

「働くこと」への意識としては、仕事内容は重視しておらず、知名度が高くて企業規模の 大きな会社に就職することを重視しているという意見が挙げられた。また、結婚相手の転勤 の有無によってキャリアが大きく変わるという意見も挙げられた。

創業に対するイメージとしては、創業には資金、場所、計画、知識、人脈形成などが必要で、一人で気軽にはできないという意見が挙げられた。そのほか、創業者は、アイデア力、意志の強さ、先見性などに優れており、自分とは違う人物という印象を抱いているという意見もあった。

創業した企業に支援者として関わることについては、利用者として支援することや社員として働くことへの関心が挙げられた。ただ、そうしたいと望む強い意向ではなく、将来的に取り得る選択肢の一つに含まれる、という意向であった。

今後の創業の可能性については、創業無関心者を対象にしているため、創業したいという 意向は見られなかった。ただし、知人の体験談をきっかけにして、スキルマッチングのオン ラインプラットフォームを使って、自分のスキルと隙間時間を活用し、ノウハウを提供する ビジネスに対する関心を持つようになった、という意見が挙げられた。

図-157 創業低関心者インタビューコメント

■「働くこと」への意識

- ▶ 就職活動では、やりたい仕事よりも知名度の高さ、企業規模の大きさ、福利厚生、ワークライフバランスを重視し、第一志望の会社に就職した。勤務先は知名度があり、今でも誇らしく思っている。今後は結婚や出産を優先したい。結婚相手が転勤族なら、仕事を辞めても良いし、転職しても良い。(20代女性)
- ▶ まだ進学するか就職するか決まっていない。可能なら大学で学ぶことを活かせる 職業につきたいが、専門性を活かすことの優先度は高くない。安直だが、大手企 業には福利厚生や給与が良いイメージがあるので、大手企業に就職したいと考え ている。(20 代男性)
- ▶ 就職活動では、知名度の高いメーカーに絞っていた。やりたい仕事は漠然としていて、商品を開発したいという想いも特になかった。転勤族と結婚したため、夫の転勤辞令が出るたび半年間ごとに退職して新しい職場を探していた。新卒では正社員採用だったが、結婚してからはずっと派遣社員の事務職だった。現在の給与には不満がある。しかし、こういう企業で働きたい、こういう仕事に携わりたいという想いは無い。得意なことも無い。(30代女性)

■ 創業に対するイメージ

- ▶ 創業者はやりたいことを実現しているという意味で凄いと思う。創業には計画や 人脈やお金や場所が必要で、気軽に始められるものではない。自分一人では創業 できないというイメージがある。(20代女性)
- ▶ 創業者は、社会を良くしたいといった想いがあり、アイデア力や強い意志も持っ

ている人というイメージがある。資金繰りや、支援者の獲得が難しいと思う。起業に対するノウハウ、知識が無いと創業は難しいのではないか。人と話して知識を得るよりも、インターネットを通して知識を得ることが多い。インターネット番組で見た創業希望者の印象が、創業者のイメージとして影響している。(20 代男性)

▶ 最近出会った創業者は、エネルギッシュで、24 時間を上手く使っていた。物事を俯瞰して捉えており、5年後や10年後のビジョンを考えている。そういう人が創業者として成功していくイメージ。自分とは違う存在。身近な存在とは思わなかった。(30代女性)

■ 創業支援者として創業に関わることへの関心

- ➤ 新しく創業した企業で働くことに関心がある。ベンチャー企業は、大変だがやりたいことをさせてくれる企業、これから成長するのでやりがいがある企業だと思っている。しかし、ネームバリューのある企業や大企業にも目移りしている。(20代男性)
- ▶ 昔からいろんな方面に興味があるタイプなので、「利用者として創業を支援する」 ことには関心がある。(30代女性)

■ 今後の創業の可能性

- ▶ いま明確に興味があるものや将来の目標が無いので、いろんなことにチャレンジ したいという気持ちがある。(20代男性)
- ▶ 知人が、スキルマッチングのオンラインプラットフォームを使って、自分が提供できるスキルと隙間時間を活用し、ニーズが合う人からお金をもらってノウハウを提供している。コロナ禍で語学の勉強をはじめて、そのジャンルでは良いレベルまで行けた。「これまでの過程を知りたい人向けに発信したら」と周りから言われたので、少し関心がある。(30代女性)

2-3. 創業低関心者(潜在的創業希望者)

創業低関心者(潜在的創業希望者)には、創業に関心を持ったきっかけ、現時点で創業に関心が低い理由、多様な創業タイプや支援者として創業に関わることへの関心、今後の創業の可能性、それらを踏まえた創業の課題や支援へのニーズについて詳細を伺った。

創業に関心を持ったきっかけとしては、身近な創業希望者や創業者、経営者との出会いや 接点、模擬店の出店等の起業家教育の影響が挙げられた。

現時点で創業に関心が低い理由については、自身の専門性を活かせるなど会社勤務で満足していること、自身の能力や経験、資金・時間の不足が挙げられた。

一方、多様な創業のタイプへの関心については、専門性を活かしたスポットコンサルティングやライター等の副業による創業が挙げられた。また、支援者として創業に関わることへの関心については、創業者への資金提供や出資、利用者としての関心が示された。多様な創業タイプへの関心の高まりに加え、自ら創業せずとも資金提供や利用によって創業を応援しようとする機運が認められる。

今後の創業可能性については、リスクを抑えた副業による創業等を一つの選択肢として前 向きに考えていることがわかる。

創業に向けた課題については、創業のコストに加え、どのような創業支援策があるか分からない、創業への不安やセーフティーネットの不備等が挙げられた。創業支援策へのニーズとしては、創業に関するオンラインイベントの開催、セーフティーネットの整備等が望まれていた。

図-158 創業低関心者(潜在的創業希望者)インタビューコメント

- 創業に関心を持ったきっかけ
 - ▶ 社会に出てから、個人事業主等の複数人の創業者に、自分のやりたいことでどのように生計を立てているのかを聞く機会があり、自身の専門性を社会に役立てられる自信を持った。専門性が似た分野で活動している創業者が、少しの工夫で創業できていることを見たことが大きかった。(30代男性)
 - ▶ 複数の事業をしている経営者(友人の親戚)と話したことから、創業に関心を持つようになった。以前、複数掛け持ちしていた部活の中で、模擬店の出店や、地元の商工会議所と難しい交渉をした経験があり、一人で何とかこなせたので、創業に向いているかもしれないと思った。さらにお金を回すことが好きで、会社員が向いていないことに気づいたため、自分で自由に創業する方が向いているかもしれないと考えるようになった(20代男性)
 - ▶ 高校の部活の先輩が創業に関心を持っていたことがきっかけで、創業に関心を持つようになった。周囲に将来やりたいことが明確な同級生が多く、自分でも調べているうちに、さらに創業に興味が湧いた。(10代女性)
- 現時点で創業に関心が低い理由
 - ▶ 自分で創業しなくても、会社員として専門性を活かした仕事ができており、現状 に満足している。社内で自分の他にできる人もいない。会社の仕事では、情報開

- 示や人権等、自分の関心の無いことにも取り組む必要がある。専門分野で創業する方が楽しいと思うので、創業の選択肢は消えていない。(30代男性)
- ▶ 創業について調べてみるとかなりのお金や社会人経験も必要だと感じたため、まずは修行だと思って社会人経験を積もうと思った。自分の能力を信用していないことが創業していない最大の理由であり、具体的にやりたいビジネスも思いついていない。(20代男性)
- ▶ 経営学を専攻している訳でもなく、今はまだ時間やお金、経験も無いため、創業にはあまり現実味がない。現時点で興味はあるが、難しい。(10代女性)

■ 多様な創業のタイプへの関心

- スポットコンサルティングであれば、現職のまま専門知識を活かして副業が可能なので、実現性が高いと考えており、挑戦をしてみたい。しかし、現時点ではスポットコンサルティングに登録しておらず、依頼者側としても使った経験はない。(30代男性)
- ▶ 副業には関心があり、ライターに登録しているが、まだ仕事を受けたことは無い。 第二創業、ベンチャー型事業承継にも関心はある。また、首都圏一極集中に対す る問題意識を持っている。もし自分が創業するなら、首都圏以外で創業し、地方 を盛り上げたい。(20 代男性)
- ▶ インターネットの動画配信等で収入を得ている人がいることは知っているが、実際に稼げているのはごく一部だと思うので関心も低い。(10代女性)

■ 支援者として創業に関わることへの関心

- ➤ 社会課題解決のためのハードルが資金であり、個人としての資金提供がわずかでも役に立つなら貢献することに関心はある。(30代男性)
- ▶ 株取引のような軽い感覚で新たな創業に投資できるサイトや仕組みがあると良い。実際に株の購入や出資はしてみたい。(20代男性)
- ▶ お金がないので、資金提供者として関わることは難しい。利用者として新しいビジネスに関わることも大切である。(10代女性)

■ 今後の創業可能性やニーズ

- ▶ 情報が揃えば創業することは可能になるが、現状の仕事が楽しい限りは創業しない。共同創業のスカウトを受けたことがある。業務内容や働き方は理想的だと思うが、将来性がなく、リスクが高い。もし今の年収の3倍を稼げるならリスクを取って稼ごうと思うが、そこまで稼げるわけでもない。自分で創業するなら、小さいリスクに留めたい。自身の専門性を活かしたスポットコンサルティングの案件は探してみたい。(30代男性)
- ▶ 副業での創業なら今すぐにでも可能。オンライン人材マッチングプラットフォームで応募しようと思ったこともある。副業による創業の可能性は高く、副業探しを再開してみたい。(20代男性)
- ▶ 創業に関心はある。現時点では具体的には考えられないが、創業に関するオンラインのイベント等を掲示板で探してみたい。(10代女性)

■ 創業に向けた課題と創業支援策へのニーズ

▶ 事業そのものに自信があっても、勤務先の経理部門など他部署の仕事をすべて自分でやるのは無理だろう。どのような支援制度があるのかを知る機会もない。簡単に支援を受けられると認識できる機会があると良い。セーフティーネットもあると望ましい。日本社会は一度失敗すると再挑戦しにくいと聞くこともあり、尻込みする。(30 代男性)

- ▶ 創業には体力が必要と聞くので、体が弱い自分には難しい。しかし、セーフティーネットがあれば創業に挑戦しやすくなるだろう(20代男性)
- ▶ 創業を目指している人向けのイベントも開催されているようだが、周りに創業を 目指している人もおらず、一人だと参加しにくい。(10代女性)
- その他:起業家教育と経験やニーズ
 - ➤ 大学で起業家教育セミナーが開催されていた記憶はない。模擬店の出店の経験は、 自分が本当にやりたいことではなかったので、創業したいという気持ちには直結 しなかった。創業者のストーリーを聞くというよりも、どうすれば創業できるか、 上手くいくか、というハウツー系の話に関心がある。(20 代男性)
 - ▶ オンラインのイベントであれば友達と一緒に見ることができるので、参加の抵抗感が小さくなる。創業意識がまだ高くないので、一人だと参加しにくい。全国の学生向けのイベントよりも、自分の大学の学生向けのイベントの方が、掲示板等に通知が来るので認知しやすい。大学の掲示板や通知よりも、授業中に教員から直接紹介してもらう方が、さらに参加意欲は湧くだろう。イベントに参加するかどうかを友人に相談できると、参加しやすくなる。また、自分の大学の OG・OB の先輩起業家が参加しているイベントなら親近感を持って聞けるので、現実感が湧きやすい。(10 代女性)

2-4. 創業高関心者

創業高関心者には、創業に関心を持ったきっかけ、起業家教育を受けた経験、まだ創業していない理由、それらを踏まえた創業の課題や支援へのニーズについて詳細を伺った。

創業に関心を持ったきっかけとしては、親からの土地の承継、仕事を通じて尊敬できる創業者と接する機会、自営業の父親が働く姿を幼いころに見た経験、学校行事の企画や運営で感じた達成感が挙げられた。

起業家教育を受けた経験については、「学校教育の中で経営に関する授業や創業者の話を聞く機会はあったが、当時の自分には創業する意識が無かったため創業意識の醸成にはあまりつながらなかった」という意見が多く挙げられた。

まだ創業していない理由については、具体的なビジネスモデルが定まっていないことや、 中長期的な運転資金の不安、まずは副業から始めて有望性を検証したいという意見が挙げら れた。子育て世代は育児を障壁に感じていた。

創業の課題や支援ニーズとしては、体調を崩したときの育児のサポート、万が一働けなくなってしまったときの金銭的なサポート、事業に失敗したときに創業経験者としてキャリアアップできる雇用機会が望まれていた。

図-159 創業高関心者インタビューコメント

■ 創業に関心を持ったきっかけ

- ▶ 4~5年前に突然、農業を営んでいる親から「土地を活用しないか」と相談され、 創業を意識するようになった。地元には農業の担い手がおらず、空地、更地が増 えて、地域が衰退している。土地の方々と向き合い、自身の農業だけでなく、周 囲のことも巻き込んだ地方創生、高齢者支援等の在り方について調べ始めている。 (40 代男性)
- ▶ 仕事を通じて創業者と接する中で、ビジョンがある社長や創業者はカッコいいと 漠然と惹かれていた。コロナの影響でロックダウンされ、仕事ができず家の中で 過ごす時間が多く、自身のキャリアを見つめ直すことができた。創業関連のセミ ナーを聞くようになった。(30 代男性)
- ▶ 自営業の父が、ナニワの商売人仲間と夜酒を酌み交わし、パワフルでエネルギッシュな話をしていた。仕事とはそういう雰囲気で働くものだと捉えて育ったので、雇われて固定給で働くイメージがなかった。仕事でセミナーを開催する中で、自ずと創業者と話す機会も多かった。歩合制で能力給の職場で働いているが、会社員であることに変わりはなく、いつか創業することを意識していた。転職してから、営業マンの後輩から相談を受けたときに「世間の営業はこんなこともできないのか」と思ったと同時に、自分も意外に世間の役に立てるかも、と思った。(40代男性)
- ▶ 高校の文化祭で実行委員として企画や運営を行ったときに、自分の意見が反映されて、先生や生徒から評価されたことが嬉しくて、そういう仕事をしようと考え、「創業も良いかも」と感じた。将来の創業に向けて経験を積むために就職する企業や必要なスキルについて調べ始めた。(10代女性)

■ 起業家教育を受けた経験

- ▶ 高校の商学科と、短大の経済学で経営の教育は受けていたが、当時は創業するよりも会社で勤め上げるつもりだったので、自分とはかけ離れている内容に感じ、具体性に欠けていた。(40代男性)
- ▶ 大学のプログラムで、オムニバス方式の年12回の講演で、創業者の考えを聞く機会があった。当時はあまり真面目に聞いていなかったので、もったいなかった。 (30代男性)
- ▶ 起業家教育を受けた記憶はない。(40 代男性)
- ▶ 授業の一環として起業家教育を受けたことはあるが、当時の自分には想像がつかない内容だったため、あまり影響は受けなかった。(10代女性)

■ ビジネスモデルと成長イメージ

- ▶ 農業、地方創生、高齢者支援など過疎化の地域を生きがいのある場所にしたい。 様々な障害があると思うが、活気がある土地を目指したい。(40 代男性)
- ▶ 創業するなら小さなスタートアップ。短期間で拡大して、プレゼンスを高めたい。 海外にいたときに、そのようなフィロソフィーで創業していた人が多く、影響を 受けたと思う。(30代男性)
- ▶ 営業マンに対して勉強会の開催や個人的なアドバイスをする。一人ひとりが育ったら巣立っていくので、多くの従業員を抱えたり、大きな資金が動いたりするわけではない。拡大は意図しない。(40代男性)
- ▶ 服をデザインしたり、アパレルブランドを立ち上げたりしたい。(10代女性)

■ まだ創業していない理由

- ▶ 地方で地域の人を巻き込んだ農業を始めるには、地域の人に納得してもらえるか、協力してもらえるかが重要になる。自分にはまだ人脈と交渉力が不足している。 初期資金は準備できるが、中長期的な資金が懸念点になる。(40 代男性)
- ▶ まだ具体的なビジネスモデルを考えられていないことが一番の理由。加えて、もうすぐ子供が生まれるので、今は会社を辞めるタイミングではないことも理由。 育児が落ち着いてくれば、創業意識が上がる可能性はある。あるいは、今の会社で必要とされなくなったり、上手くいかなくなったりすると、創業に意識が向くだろう。(30 代男性)
- ▶ まだ創業するビジネスモデルが定まっていない。いきなり創業を始めることはしない。まずは副業として自分一人でできる範囲でコツコツ始めて、これで飯を食っていけると思った時点で、創業しようと判断するつもりである。(40代男性)
- ▶ 高校3年生になってから、親や先生に頼っていることや助けられていることを感じた。自分は未熟で独り暮らしもできない。まずは一人で生きていける術を身につけられると、創業についても色々と具体的に考えられるだろう。(10代女性)

■ 創業の課題や支援へのニーズ

- ▶ 初期費用は貯蓄で間に合う。それよりも、事業を継続する上で必要になる維持費 用に不安がある。(40 代男性)
- ▶ 創業するなら、リスクを取って自分の時間を捧げることが必要と理解している。 甘い考えだと思うが、子供が体調を崩したときなど、育児や家事をサポートする 仕組みがあるとありがたい。会社員なら代わりの人がいるが、創業するとバック アップしてくれる人がいなくなる。創業に失敗したときに、子供の教育資金だけ でも継続的な支援があるとリスクは下がる。創業に失敗したときの雇用の受け皿 があれば、創業に踏み切りやすい。自身の勤務先にはアルムナイ制度があるため、 出戻りできる可能性はゼロではない。起業に失敗した人を採用したい企業の求人 情報を知れると安心感がある。これまでの経験も踏まえると、創業に失敗したと きに何年も全く仕事が見つからない状況には陥らないと思うが、妻と小さな子供 がいるため、最低限の生活のための再就職ではなく、創業の失敗を活かしてキャ リアアップにつなげたい。(30 代男性)
- ▶ 何か支援が無いとできないビジネスではなく、身一つでできるビジネスをしようと考えている。もし挙げるとすれば、足を折ったとか、話せなくなったなど、働けなくなったときのための運転資金や治療費の保険があると助かる。創業すると雇用保険もなくなる。本当に困ったときの支援があるとよい。(40 代男性)
- ▶ 老後が不安である。働いているうちに貯金をする必要があるが、創業すると貯金できなかったり、貯金がなくなったりする。老後に働けなくなったときの支援があるとよい。(10代女性)

2-5. 創業前中断者

創業前中断者には、創業に関心を持ったきっかけ、創業の中断に至った経緯・理由、今後の 創業の可能性、それらを踏まえた創業支援策へのニーズについて詳細を伺った。

創業に関心を持ったきっかけとしては、以前から創業を意識していたわけでなく、先輩起業家との出会いやコロナ禍による影響が挙げられた。

創業を中断した経緯・理由としては、生活への不安、育休による保留が挙げられた。いずれ も子供や家族の存在を踏まえた意思決定となっている。

今後の創業の可能性については、企業への転職後に知識やノウハウを獲得する等の条件が 整えば可能としている。

創業支援策へのニーズとしては、創業者のインタビューや成功事例をとりまとめたサイト、 創業に失敗した方の体験談の講演、生活の不安を解消するための再就職支援等の失業時のリ スクを低減できる施策が望まれていた。

図-160 創業前中断者インタビューコメント

■ 創業に関心を持ったきっかけ

- ▶ 研究者として就職後に、研究留学として医者兼ベンチャー創業者の先生の元で1年間過ごした。その先生から新しい会社を立ち上げるので一緒にやらないかと誘われた時に創業を意識し始めた。その後に M&A 先で経営にも携わり、事業を軌道に乗せるという成功体験もあるため、共同創業に関心を持ち続けている。(40代 男性)
- ➤ コロナ禍になりテレワークが当たり前になっていったが、自社では導入されなかった点に不満があった。より効率的に時間を使うためにテレワークできる仕事を調べ始めた結果、ウェブデザイナーなどでテレワークがしやすいことがわかった。そういった経緯からフリーランスとしてウェブデザイナーをすることを検討し始めた。(20代女性)

■ 創業の中断に至った経緯・理由

- ▶ 専業主婦の妻がおり、小学生の子供を育てていく必要があった。自分には事業に 失敗したときに代わりの収入源がなかったため、借金をするリスクも失業するリ スクも抱えられなかった。(40 代男性)
- ▶ 現在育休中なので、復帰後の時短勤務でスキルアップの時間が欲しい。育休中にできる限りの知識を集めたい。ウエブデザインと動画編集で今と変わらない年収になるには下積みも必要。いったん会社員で働きながら、勉強の時間を作れるかやってみてからで無いと分からない。年齢的にまだ数年はチャンスがあるので、一旦そこまでは保留としている。(20代女性)

■ 今後の創業の可能性

- ▶ 先輩起業家から相談があった共同創業の件には、まだ関心がある。その他、医療 関係の様々な事業化に挑戦したい気持ちはある。(40 代男性)
- ▶ 子どもができてフリーランスを始める人は多いと聞いている。企業のウェブデザイナーへの転職後、知識やノウハウを得てから、フリーランス等で創業というこ

とも考えている。(20代女性)

■ 創業支援策へのニーズ

- ▶ 自分にとっては、創業資金や時間ではなく、失業時のリスクが最も大きな課題だった。家族を養っていく必要がある中で仕事の保険がない(再就職が難しい)人が多いと思う。事業に失敗したときに再就職の支援があると良い。実際には既にあるのかもしれないが、知ることが難しい。(40 代男性)
- ▶ 創業に関心のある人向けの講演会等には、創業に成功した人しか登壇しない。創業に失敗した人がどのようなキャリアや人生を送るのかの話を聞く機会が無いので、創業に失敗した時の不安が募る。(40代男性)
- ▶ インタビューを集めたアプリ。ニュースアプリのようにまとまっているものがあれば良い。創業に関するインタビューがまとまっているサイトがあれば、創業のジャンルが違ってもイメージしやすい。(20代女性)

2-6. 創業後中断者

創業後中断者にも、創業前中断者と同様に、創業に関心を持ったきっかけ、創業の中断に至った経緯・理由、今後の創業の可能性、それらを踏まえた創業支援策へのニーズについて詳細を伺った。

創業に関心を持ったきっかけとしては、子育て中の空き時間の活用、フランチャイズチェーンの募集等が挙げられた。

創業の中断に至った経緯・理由については、突発的な問題によるモチベーションの低下、 売上の低迷や経営環境の悪化が挙げられた。しかし、いずれもライフステージの見極め、創 業の仲間集め等の条件が整えば、再チャレンジの可能性があるとしている。

創業支援策へのニーズとしては、創業初期の資金調達、創業後の人材採用・確保に向けた 施策が望まれていた。

図-161 創業後中断者インタビューコメント

■ 創業に関心を持ったきっかけ

- ▶ 知り合いのイギリス人で日本人に個人で英語を教えている人からは話を聞いた。 子育てをしながら空き時間にレッスンをするのは良いと聞いて、自分もできるか と思った。個人であれば、空いた時間に自由にレッスンが出来る(40代女性)
- アルバイトをいくつか掛け持ちしており、それらを1本にできたら楽だと考えるようになった。20歳の時に実家の近くにフランチャイズチェーン店がオープンすることになり、オーナーとして応募した。(30代男性)

■ 創業の中断に至った経緯・理由

- ▶ 突発的な問題が起こって、創業のリスクや難しさを感じるきっかけになった。事業が順調な時期にその問題が起こったこともあり、モチベーションが保てず休むことにした。(40代女性)
- ▶ 事業の売上が下がってきていたことに加え、人手不足で自分の負担が増えていた。 また、建物の耐用年数の問題もあり、総合的に判断をして、フランチャイズ契約

の満了と同時に終了した。(30代男性)

■ 今後の創業の可能性

- ▶ 創業したい気持ちはある。ただ、モチベーションの問題ですぐにという気持ちにはなれない。また、資金面が課題として残る。上の子が中学に入るため、子育てでもお金が必要。収入が読めずに創業すると子育てと両立できない。(40代女性)
- ▶ 再創業を模索しながらどこかのタイミングで、経験を生かして何かしたいと考えている。ただ、一人ではできるような気がしないので皆でやりたいという気持ちがある。(30代男性)

■ 創業支援策へのニーズ

- ▶ 初期投資があまりかからない創業だったので、支援を受けなかったが、創業に当たって初期資金があれば有難い。(40代女性)
- ▶ ハローワークや求人募集で上手く人が集まらなかった経験があり、人材採用・確保の支援があると助かる。(30代男性)

2-7. 創業者

創業者には、創業の経緯・きっかけ、創業前後の準備と課題、今後の成長志向、創業支援策 へのニーズについて詳細を伺った。

創業の経緯・きっかけとしては、自身の研究や専門性の活用、U ターンによる移住、共同 創業等が挙げられた。例えば、自らは創業向きの性格や思考はなく、創業するつもりも全く なかったが、友人の創業の応援がきっかけで、共同創業に踏み切った例があった。

創業前後の準備と課題については、アイデアの棚卸し、物件探し、人材採用、初期投資・運 転資金、取引先の拡大や販路開拓等が挙げられた。

今後の成長志向については、売上や従業員を増やす急成長型の創業に加え、フリーランス、 副業によるパートタイム創業への関心が寄せられた。

創業支援策へのニーズとしては、創業者を応援するような共同創業、U・Iターンによる移 住創業、人材や資金面、専門家の紹介等の情報面の支援が望まれていた。

図-162 創業者インタビューコメント

■ 創業の経緯・きっかけ

- ▶ Uターンが最大の目的であったので、それを前提に生活水準を落とさないために 資格を活かした創業という選択肢になった。自治体のUターンのセミナーなどを 聞いていても、生活水準の面でマッチする仕事が無かった。(30代男性)
- ▶ 子どもの頃から会社員で働くイメージがあまりなかった。親族にも会社員が少ない。父も祖父も起業しており、弟も起業。自分のやりたいことをするため、何度も起業をしている。(50代女性)
- ➤ これまで事故に遭うなど大きな障害を乗り越えてきたため、やりたいことをやって納得したいという気持ちが大きかった。(50代男性)
- ▶ 大学院の修士論文で、事業計画を作成。ペーパーやビジネスプランだけで終わる

- 人もいる中、既に事業を始めていることを見せて本気度を示そうと法人を立ち上 げた。(40代女性)
- ▶ 大学生で共同創業。自身は幼少期から会社経営とは無縁な生活を送り、縁の下の 力持ちのような仕事の方が向いていて良いのではないかと思って育ってきた。し かし、周りを巻き込んでいく友達がいて、助けて欲しいと声をかけられ、サポートの役割が強いのならやってみようと思って参画した。その友達との出会いがな ければ共同創業に結びつかなかった。(20代女性)

■ 創業前後の準備と課題

- ▶ 事務所を置く物件探しは苦労しそうだ。家賃と条件のバランスが一番懸念として 残る。今後、人を雇うためにはどうすれば良いのかも課題。経理等は任せたいが、 就職情報サイトで募集をしてもミスマッチが多いとのことで懸念がある。(30 代 男性)
- ▶ 初めての創業時には全くサポートがなく困った。周りの人に聞きながらやったが、 看板を出した程度で、その後は口コミで広めてもらった。2度目の創業時には、 地域のよろず支援拠点から、手厚い支援を受けることができた。講座と個別相談 の両方をしており、初めはモヤモヤしても良いという初心者向けの講座を受けて から、個別相談も勧められた。アイデアの棚卸しから手伝ってくれて、本当にや りたかった事業を導き出してもらった。自分で当たり前にやっていることが起業 の種になるという自覚がなく、こうした支援がなければ創業にたどり着かなかっ た。(50 代女性)
- ▶ 創業した業種は、初期投資が非常に大きくハードルが高かった。物件購入は自身の貯蓄でなんとかまかなえたが、改装や開業後の運転資金には初期投資額の 1.5 ~2 倍の資金が必要となった。(50 代男性)
- ▶ 今後、最も障壁になるのは、提案に乗って資金と技術を提供してくれる人をどれだけ集められるか。そのために、公式ホームページ、ポッドキャスト、イベント開催などをしたい。(40代女性)
- ▶ 最初からスキルの揃ったメンバーがいたわけではなかった。エンジニアとデザイナー、特にデザイナーを連れてくるのが大変だった。興味は持ってくれるが本気でジョインしてくれる人はいない。(20代女性)
- ➤ 出資者を探すのも大変。営業の電話を掛けた。メールや、数珠つなぎ的に話を聞いてもらった人に更に紹介してもらっている。また、初期の出資はしてもらえても形になるものを作って創業のためのさらなる出資を得ることは難航している。(20代女性)

■ 今後の成長志向

- ▶ 事業を拡大するよりも確実に生き残って高評価を維持していくことを目指している。それはビジネスというより自身の喜びになるし、ライフワークにもなる。(50代男性)
- ▶ 経済的に大きくなるとリスクも大きくなるので、大きな成長は望まない。夢としては大きく持っていたい。人と分かち合って人の役に立つことが自分の幸せに繋がる。(40代女性)
- ➤ 法人化したが、社員は自分だけで、今後も自分で雇用を抱えて事業を拡大したいという気持ちはない。(40代女性)
- ▶ 将来的には友人と一緒にやろうという話になるかもしれないが、基本的には個人 事業主として活動していくつもりで、誰かを雇用しようという意欲はない。(40 代 女性)
- ▶ 今年中にサービスをリリースする予定。ユーザーを増やして、それを足がかりに

企業コラボなど会社とも仕事をしていくのが目標と課題になる。(20代女性)

▶ 学生として共同創業をしたが、卒業後は就職予定。今の事業を完全に抜ける予定はなく、業務委託で関わっていきたい。就職先でもコネクションやネットワークを広げたい。就職先が7、共同創業の現事業が3くらいで関わっていく予定である。(20代女性)

■ 創業支援策へのニーズ

(人材面)

▶ 人を雇うことを考えると、届け出や制度面ですべきことが多い。アルバイトを雇用すると想定はしているが、必要な手続きがある。採用に関して気軽に相談できるところがあると良い。(50 代男性)

(資金面)

▶ 創業関連の助成金・補助金関係の情報収集や提出に関して、一般の人では理解が 難しい。コロナ禍でも多くの助成金等があったが、それぞれ自分に応募資格があ るかが明確ではなかった。周りの事業者に話を聞くと、自社が該当事業者である と知らない場合もあった。(50 代男性)

(情報、コミュニティ面)

- ▶ 創業に関して何でも相談できる窓口があると良い。右も左も分からず、何かやりたいで相談に行ったことがきっかけで創業につながった。具体的なことが分からなくても相談に乗ると言ってくれたのが大きかった。起業したい人はどこかにアンテナを立てているので引っかかってくるのではないか。何が種になるか分からない。自分が普通だと思っていることが種になるかもしれない。(50代女性)
- ▶ 個人事業主になるために確定申告や開業届の手続などについてネットで調べたが、何も分からなかった。誰にも聞けず困っていたところ、図書館のチラシで見つけたよろず支援拠点に相談してみると、親切に教えてくれた。よろず支援拠点はインターネットでは見つけられなかった。無料で税理士や労務士に相談できる支援を見つけて相談したところ、税理士から様々なアドバイスいただき、非常にありがたかった。今でも事業税など分からないことがあったら相談している。国などの機関での無料相談は良いシステムなので、もう少し宣伝して欲しい。他の人にも教えているが、国がもっとアピールして創業したい人を増やした方が良い。(40代女性)
- ▶ 自治体等の無料支援は、存在を知らなかった。支援は手続面というよりは、登記するときの住所は本拠地所在地だが、借りるとお金がかかる。5年間無料で使えるといったものあれば良い。(20代女性)
- ▶ 創業支援コミュニティとして、フリーランス協会に入会。確定申告に加え、これからどのように仕事を増やしていくか、個人としてどのように人脈を拡げるか、などを勉強するために参画している。フリーランス協会を活用するメリットは、保険等の特典がついてくること。業務上で問題が起きたときに弁護士を紹介してくれたり、損害が発生したときに保証してくれたりする。また、毎月フリーランス協会がいろんな県で開催しているフリーランスを繋げる活動に参加して交流する機会はある。対面でもオンラインでも、情報交換や仕事の紹介をする交流会やグループがあれば良い。(40 代女性)
- ▶ フリーランス協会で知り合った人にも、よろず支援拠点を教えている。既に個人で創業している人だとよろず支援拠点を知っている人もいたが、創業前の公務員や会社員は知らない人が多い。(40代女性)
- ▶ よろず相談で相談している人同士でビジネスに繋がることがあったらバックアップ支援があった方が地域は活気づくのではないか。同じような仕事をしている人

を紹介してくれると望ましい。自ら行けばこういう支援があると教えてくれるのかもしれないが、交流会などで横同士を繋いだ方が良いだろう。(40代女性)

(その他:移住創業支援)

▶ Uターンによる移住創業をしたが、生活水準は落としたくない中で、地方にどういった仕事があるのかという点が気になっていた。地方でも生活水準を落とさなくてもというところがもう少しアピールできれば良いのではないか。移住の検討に際して、情報を調べ、セミナーなどにも参加したが、生活の心配が解消できるような情報はなかった。移住の補助金もあるが、事業者側が自治体に登録している必要がある点が課題。地方に移住するという意味では、どこに就職しても同じだと思うが、支援を受けるために自由に事業者を選べないのでは、支援策として使い勝手が悪い。せっかくUターンするなら地域の産業に根差したことに関心を持つ人も多いのではないか。地域の特徴に合わせたアピールは無かったが、そこを踏まえたアピールをする方が響く層もいるだろう。(30 代男性)

V. まとめ:調査研究結果からの示唆と今後の施策の方向性

最後に、上記の調査研究結果からの示唆と今後の施策の方向性についてまとめた。

図-163 調査研究結果からの示唆と今後の施策の方向性(まとめ)

類型	調査研究結果からの示唆	今後の施策の方向性(案)
個人的文脈	(1)経営セミナー、起業家による講演会や交流会への参加など起業家教育に対する効果や評価は二極化。創業者等を中心に一定の評価。一方、経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかったとする層も多く存在。また、高等学校以前の起業家教育の経験も限定的。起業家教育の中では、「答えのない問いに対して時間をかけて探求していく活動」が、創業を考えるきっかけになったとの回答割合が高い	(1)若年層向けの起業家教育の支援拡充 ①問題解決・探究型学習の実施内容・体 制の強化 ②起業家教育の実施時期の前倒し
	(2)創業を将来の選択肢の一つとして考える「潜在的創業希望者」は、フリーランスに加え、パートタイム創業(兼業・副業による創業)、第二創業・ベンチャー型事業承継等の多様な創業形態を職業の選択肢とする可能性	(2)起業家の多様なロールモデルや創業形態の周知と支援拡充 ①起業家の多様なロールモデルの周知 ②多様な起業家と交流するイベントの実施
社会的文脈	(1)創業に何らかの関心がある層は、地域創業エコシステムを認識している傾向。官民の多様な支援策を認識するとともに、有効活用。その中で、潜在的創業希望者は、自ら創業するだけでなく、創業間もない企業で働きたい、サービス利用等で支援をしたいというニーズが高く、地域創業エコシステムの広がりに貢献する可能性	(1)創業の応援希望者の発掘・意識醸成 ①潜在的創業希望者のコミュニティ形成 ②地域創業エコシステム内における多様な コミュニティの形成
	(2)創業に何らかの関心がある層は、先輩起業家からの影響を受けたとする回答割合が高く、地域創業エコシステム形成の起点となる可能性。しかし、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談窓口として、「必要であるが、敷居が高い、相談しにくい」との回答割合が高い	(2)先輩起業家とのコミュニティ形成 ①先輩起業家コミュニティの可視化 ②先輩起業家と創業低関心者との接点 構築、相談の敷居を下げる方策
	(3)創業に何らかの関心がある層は、社会的起業家等の「社会課題解決型スタートアップ」への一定の認知と関心。創業に何らかの関心がある層は、社会課題解決を重視。創業類型別にみると、創業高関心者、創業前中断者は「資金調達が難しい」、創業後中断者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」、創業者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」、目指す社会課題の解決と収益性が両立しない」との課題認識	(3)社会課題解決型創業の支援重点化 ①社会課題解決型の創業やスタートアップ の発掘・育成 ②創業段階・類型別の課題に応じた支援 の拡充

1 調査研究結果からの示唆

1-1. 「個人的文脈」の観点からの示唆

(1) 起業家教育に対する効果・評価の二極化

アンケート調査結果から、経営に関する授業・セミナー、起業家等による講演会や交流会への参加等の起業家教育に対する経験・評価、関心についてみると、創業関心者、創業前・後中断者、創業者を中心に「経験があり、創業を考えるきっかけになった」とする割合が高く、一定の効果と評価が認められる。一方、「経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった」とする割合も高く、二極化の傾向がある。

図-164 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:経営に関する授業・セミナーの経験・ 評価、関心

Q8S1 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [経営に関する授業・セミナー]

		全体	経あ創考きけなが、をるか た	経あが業えきけらかは 創考 かな た	経験は ない が、関 心はあ る	経験は なく心も ない
全体		(120000)	5781 4. 8	18045 15. 0	14475 12. 1	: 1
創業類型 7類型	創業無関心者	(81562)	911	8587	4885	
111111111111111111111111111111111111111		(/	1. 1	10. 5	6. 0	
	潜在的創業希望者	(15563)	1067	2806	5127	
			6. 9	18. 0	32. 9	
	創業高関心者	(8412)	1240	1969	2442	:
			14. 7	23. 4	29. 0	
	創業前中断者	(1794)	284	561	378	571
	Addition to the Telescope	/0000	15. 8	31. 3		31.8
	創業後中断者	(3290)	575	1222		
	<u> </u>	(0057)	17. 5		14. 0	
	創業者	(3057)	660	954		
	タヴネ (10ケナサの会)水本® (1)	(0000)	21.6	31.2		32. 6
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1044			2595
			16. 5	30.8	11. 7	41.0

図-165 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:起業家等による講演会や交流会への参加の経験・評価、関心

Q8S2 あなたの各種教育に対する経験・評価や関心について、それぞれ当てはまるものをお選び下さい。 [起業家等による講演会や交流会への参加]

		全体	経あ創考きけなが、をるかた	経あが業えきけらかいる。 創考 かな た	経験は ない、 関 心 る	経験 な い な い
全体		(120000)	5513 4. 6	11085 9. 2	13487 11. 2	89915 74. 9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	860	4249 5. 2	4226 5. 2	72227 88. 6
	潜在的創業希望者	(15563)	872 5. 6	1731 11. 1	4770 30, 6	8190
	創業高関心者	(8412)	1131 13. 4	1380 16. 4	2495 29. 7	
	創業前中断者	(1794)	288 16. 1	423 23. 6		710 39. 6
	創業後中断者	(3290)	628 19. 1	972 29. 5		1243 37. 8
	創業者	(3057)	630 20. 6	819 26. 8		1138 37. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	1104 17. 5	1511 23. 9	706 11. 2	3001

起業家教育等の各種教育の経験・評価、関心についてみると、多様な教育の中で、「答えがない問いに対して時間をかけて探求していく活動」は、「経験があり、創業を考えるきっかけなった」とする割合が最も高く、問題解決・探究型の教育に対する関心の高さが認められた。

また、起業家教育の経験時期についてみると、「企業・商店における職場体験」は中学校、「模擬店の出店、模擬会社設立等の体験」は高等学校、「経営に関する授業・セミナー」「企業インターンシップへの参加」は短期大学・大学、「起業家等による講演会や交流会への参加」「事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、ビジネスコンテストへの参加」は最終学歴以降、とする割合が最も高く、高等学校以前での起業家教育の経験は限定的であることが示された。さらに、創業類型別にみると、創業後中断者、創業者、経営者ほど、中学校時代に経営に関する授業・セミナーの経験があるとする割合が高く、起業家教育の前倒しが必要と考えられる。

なお、インタビュー調査結果からも、起業家教育の経験や関心、評価が二極化していることが明らかになっている。起業家教育を通じて、創業への関心を高めている層がいる一方、高校や大学の授業の一環として経験がありながら、自分とはかけ離れていた内容でミスマッチが認められた。また、起業家活動の実施時期も大学生では遅いことが示されており、前倒しが必要と考えられる。

図-166 アンケート調査結果(再掲):各種教育の経験・評価、関心

	四 100 ノンノ 「剛旦和木(竹札		主状 円 ツ	1		٠٠٠
	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	経験があ り、創業 を考えかけ になった	経験はあ まが、考え まさっなった なかった	経験はな いが、関 心はある	経験はな く、関心 もない
	経営に関する授業・セミナー	(120000)	5781 4. 8	18045 15. 0	14475 12. 1	81699 68. 1
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	5513 4. 6	11085 9. 2	13487 11. 2	89915 74. 9
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	6453 5. 4	16826 14. 0	10607 8. 8	86114 71.8
	企業・商店における職場体験	(120000)	9363 7. 8	25471 21. 2	10724 8. 9	74442 62. 0
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	6626 5. 5	13929 11. 6	11443 9. 5	88002 73. 3
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、 ビジネスコンテストへの参加	(120000)	5713 4. 8	6894 5. 7	12713 10. 6	94680 78. 9
	答えのない問いに対して時間をかけて探究して いく活動	(120000)	10157 8. 5	16266 13. 6	27628 23. 0	65949 55. 0
8	リーダーシップを育成する教育	(120000)	6037 5. 0	13970 11. 6	22871 19. 1	77122 64. 3
9	創業や経営に関する一般的な教育	(120000)	4644 3. 9	10380 8. 7	27230 22. 7	77746 64. 8
10	金融に関する教育	(120000)	4813 4. 0	12651 10. 5	43928 36. 6	58608 48. 8
11	マーケティングに関する教育	(120000)	4415 3. 7	11107 9. 3	31883 26. 6	72595 60. 5
12	情報化に関する教育	(120000)	4270 3. 6	12173 10. 1	35538 29. 6	68019 56. 7
13	知的財産に関する教育	(120000)	4021 3. 4	11323 9. 4	37117 30. 9	67539 56. 3
14	消費者に関する教育	(120000)	4009	11005 9. 2	35876 29. 9	69110 57. 6
15	STEAM(※)に関する教育	(120000)	6405 5. 3	9082 7. 6	26736 22. 3	77777 64. 8

※Science (科学) 、Technology (技術) 、Engineering (工学・ものづくり) 、Art (芸術・リベラルアーツ) 、Mathematics (数学) を統合した教育

図-167 アンケート調査結果 (再掲) 起業家教育の経験時期

令和4年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
1	経営に関する授業・セミナー	(120000)	1336	2712	3872	2215	6876	679	6683	95627
			1.1	2. 3	3. 2	1.8	5. 7	0.6	5. 6	79.7
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	664	1549	2799	1945	2971	637	5940	103495
			0.6	1.3	2. 3	1.6	2. 5	0. 5	5. 0	86. 2
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1401	2106	7408	2639	5174	624	3003	97645
			1.2	1.8	6. 2	2. 2	4. 3	0. 5	2. 5	81.4
4	企業・商店における職場体験	(120000)	2666	13347	6020	3115	5333	758	5013	83748
			2. 2	11.1	5. 0	2. 6	4.4	0. 6	4. 2	69.8
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	769	2045	3446	2843	8423	1234	1639	99601
			0.6	1.7	2. 9	2. 4	7. 0	1.0	1.4	83.0
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、	(120000)	1055	1472	2061	1442	2364	641	3837	107128
	ビジネスコンテストへの参加		0.9	1.2	1.7	1. 2	2. 0	0. 5	3. 2	89. 3

令和5年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)	高等専門 学校・専 門学校	短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
1	経営に関する授業・セミナー	(120000)	1307	2744	3976	2143	6601	710	6345	96174
			1.1	2. 3	3.3	1.8	5. 5	0. 6	5.3	80. 1
2	起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	668	1679	2787	1906	3082	725	5751	103402
			0.6	1.4	2. 3	1.6	2. 6	0. 6	4.8	86. 2
3	模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1265	2112	8009	2660	5567	642	3024	96721
			1.1	1.8	6. 7	2. 2	4. 6	0. 5	2. 5	80. 6
4	企業・商店における職場体験	(120000)	2605	12900	6084	2965	5080	736	4464	85166
			2. 2	10.8	5. 1	2. 5	4. 2	0. 6	3.7	71.0
5	企業インターンシップへの参加	(120000)	773	2079	3707	2843	8355	1247	1551	99445
			0. 6	1.7	3. 1	2.4	7. 0	1.0	1.3	82. 9
6	事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、	(120000)	1058	1486	2114	1418	2369	645	3517	107393
	ビジネスコンテストへの参加		0. 9	1. 2	1.8	1. 2	2. 0	0. 5	2. 9	89. 5

図-168 アンケート調査結果(再掲) 創業類型別:起業家教育の経験時期 [経営に関する授業・セミナー]

		全体	小学校以 前	中学校	高等学校 (浪人含 む)		短期大 学・大学	大学院	最終学歴 以降	経験がな い
全体		(120000)	1307	2744	3976	2143	6601	710	6345	96174
			1.1	2. 3	3. 3	1.8	5. 5	0.6	5. 3	80. 1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	280	839	1658	916	3175	226	2404	72064
			0.3	1.0	2.0	1.1	3.9	0.3	2. 9	88. 4
	潜在的創業希望者	(15563)	114	362	655	295	1241	105	1101	11690
			0.7	2. 3	4. 2	1.9	8.0	0.7	7. 1	75. 1
	創業高関心者	(8412)	134	339	513	287	828	100	1008	5203
			1.6	4. 0	6. 1	3.4	9.8	1.2	12.0	61.9
	創業前中断者	(1794)	62	100	139	74	190	30	250	949
			3. 5	5. 6	7.7	4. 1	10.6	1.7	13. 9	52. 9
	創業後中断者	(3290)	188	327	336	155	326	73	392	1493
			5. 7	9. 9	10. 2	4. 7	9.9	2. 2	11.9	45. 4
	創業者	(3057)	153	256	240	159	284	68	454	1443
			5. 0	8. 4	7. 9	5. 2	9. 3	2. 2	14. 9	47. 2
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	376	521	435	257	557	108	736	3332
			5. 9	8. 2	6.9	4. 1	8.8	1.7	11.6	52. 7

(2) 創業の形態・イメージの多様化

アンケート調査結果からも、我が国における創業の「間口(入口)」と「出口」が広が り、その形態やイメージが多様化していることが示されている。

創業の「間口(入口)」についてみると、アンケート・インタビュー調査結果から、社内 起業(自社内での創業)、パートタイム創業(兼業・副業による創業)や第二創業・ベンチャー型事業承継、再チャレンジ創業への一定の認知や関心があり、ゼロから始めるベンチャーのような典型的なイメージは薄れつつあることが示されている。

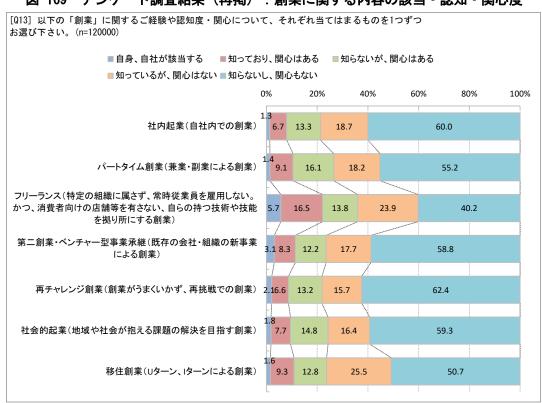


図-169 アンケート調査結果(再掲):創業に関する内容の該当・認知・関心度

また、自分のキャリア・職業の選択肢としての創業形態についてみると、潜在的創業希望者は、創業無関心者に比べ、①自身の知識やスキルをインターネットなどで発信することで収益を得る活動、②現在の勤め先での仕事と並行して、個人事業主として行う副業活動、③既にある企業や店舗を受け継ぎ、有形・無形の経営資源を活かし、新たな事業を立ち上げ運営する活動について、「条件が整えば選択したいと考えている」とする割合が高くなっている。ゼロイチの創業だけではなく、フリーランスに加え、パートタイム創業(兼業・副業による創業)、第二創業・ベンチャー型事業承継等多様なタイプの創業形態を職業として選択する可能性がある。

図-170 アンケート調査結果(再掲):自分のキャリア・職業の選択肢としての創業形態

Q24S1 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。当てはまるものを1つお選び下さい。

[自身の知識やスキルをインターネットなどで発信することで収益を得る活動(例:ブロガー、音楽やイラストの投稿者、動画の配信者)]

		全体	選能性の選とて	条件がばした と さい と て る	選かかままる	選能低択考いの選とて	よくわ からな い
全体		(5726)	354	1305	1154	1205	1708
			6. 2	22. 8	20. 2	21. 0	29.8
創業類型	創業無関心者	(2604)	71	263	407	676	1187
			2. 7	10. 1	15. 6	26. 0	45. 6
	潜在的創業希望者	(3122)	283	1042	747	529	521
			9. 1	33. 4	23. 9	16. 9	16. 7

Q24S2 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。当てはまるものを1つお選び下さい。

[現在の勤め先での仕事と並行して、個人事業主として行う副業活動]

		全体	選性の限とて	条件がばした ままいえる	選るう未考います。	選能低択考いる	よくわからない
全体		(5081)	309 6. 1	1248 24. 6	1079 21. 2	1012 19. 9	1433 28. 2
創業類型	創業無関心者	(2254)	57 2. 5	258 11. 4	365 16. 2	602 26. 7	972 43. 1
	潜在的創業希望者	(2827)	252 8. 9	990 35. 0	714 25. 3	410 14. 5	461 16. 3

Q24S3 「創業」には、次のような形もあります。

あなたは自分のキャリア・職業の選択肢として、次のような「創業」の形について、どのように考えていますか。 当てはまるものを1つお選び下さい。

[既にある企業や店舗を受け継ぎ、有形・無形の経営資源を活かし、新たな事業を立ち上げ運営する活動]

		全体	選能高択考い可の選とて	条整選た考い と なる	選るう未考いたとて	選能低択考いが限める。	よくわ からな い
全体		(5726)	292	1089	1178		1780
			5. 1	19. 0	20. 6	24. 2	31. 1
創業類型	創業無関心者	(2604)	85	243	346	761	1169
			3. 3	9. 3	13. 3	29. 2	44. 9
	潜在的創業希望者	(3122)	207	846	832	626	611
			6. 6	27. 1	26. 6	20. 1	19. 6

一方、創業の最終的な「出口」についてみると、アンケート・インタビュー調査結果から、従来のスモールビジネスやフリーランス、ユニコーンと称される「急成長型スタートアップ」に加え、社会的起業家(インパクトスタートアップ)と称される「社会課題解決型スタートアップ」に対する一定の認知や関心があることが示されている。

なお、インタビュー調査結果から、地域における社会課題の解決に資する移住創業への経験や関心の高さも明らかになっている。

1-2. 「社会的文脈」の観点からの示唆

(1) 地域創業エコシステムの認識と課題

アンケート調査結果から、地域の創業エコシステムに対する認識についてみると、創業に 何らかの関心がある層は、自治体を含めた官民の多様な支援策を認識するとともに、有効活 用していると考えられる。

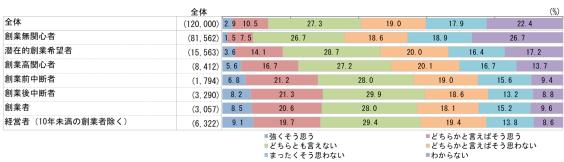
図-171 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:金融機関や出資者等がリスクをとる企 業に資金を提供している

	全体									(%)
全体	(120, 000)	2. 4 8.	4	30). 3	19. 1	10	6. 6	2	3. 2
創業無関心者	(81, 562)	1. 25. 5	5	29. 4		18. 7	17. 7		27.	4
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 8	11. 8		32. 8		19. 5	14. 5		18. 6
創業高関心者	(8, 412)	5. 1	14. 3		31.3		20. 5	14	l. 8	14. 1
創業前中断者	(1, 794)	5. 5	17. 7		30. 4		22. 4		14. 6	9. 4
創業後中断者	(3, 290)	6. 4	18. 5		32.	0	21	. 4	13. 1	8. 6
創業者	(3, 057)	7.4	18. 0		30.	8	19. 1		13. 7	10. 9
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	7.7	17. 7		33	3. 1	19	. 5	13. 0	9. 0
	'			らともi	う 言えない う思わない			かと言えば かと言えば ない		

アンケート調査結果(再掲):図-172 創業類型別:産学官連携の取組が活発である

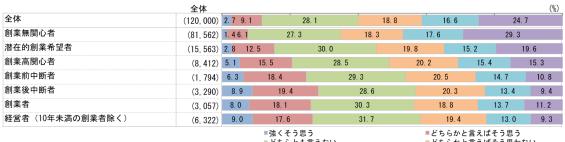
全体	全体 (120, 000)	2 0 8	7	28. 1	_	19.5		17. 6		. 2	4. 1
ー… 創業無関心者	(81, 562)	1. 1 6.		27. 0		18. 8		18. 7		28.	
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 6	12. 0	30. 5			19. 7	15	5. 4		19. 8
創業高関心者	(8, 412)	3. 9	14. 5	28.	7		21.	3	16.	3	15. 3
創業前中断者	(1, 794)	4. 2	16. 8		30. 0			22. 1		16. 9	10. 0
創業後中断者	(3, 290)	5. 6	17. 4		30. 7			23. 6		13. 7	9. 0
創業者	(3, 057)	5. 6	16. 8		31. 5			20. 8		14. 4	10. 8
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	5. 9	17. 5		32.	2		20. 8		14. 1	9. 5
	·		■強くそう思う ■どちらとも言えない ■まったくそう思わない					■どちらかと■どちらかと■わからない	言えに		

図-173 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:大企業と中小・ベンチャー企業が積極 的に連携している



- ■わからない

図-174 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:民間の創業支援者が存在し、積極的に 支援をしている



■強くそう思う■どちらとも言えない■まったくそう思わない

■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-175 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:自治体等に地域・産業振興計画があ り、創業を積極的に支援している

	全体										(%)
全体	(120, 000)	2. 8 1	11. 3	29.	0	17. 5		15. 1		24.	2
創業無関心者	(81, 562)	1.5 8.	. 1	28. 3		17. 2	16. 1			28. 8	
潜在的創業希望者	(15, 563)	3. 2	15. 9		30. 8		17. 4		13. 6		19. 1
創業高関心者	(8, 412)	5. 6	17. 6		29. 1		19. 3		13. 8	3	14. 6
創業前中断者	(1, 794)	6.8	24	. 1		28. 0		18. 7		12. 8	9. 5
創業後中断者	(3, 290)	7. 7	21	. 6		30. 9		18. !	5	12. 2	9. 0
創業者	(3, 057)	9. 2	2	1. 4		29. 7		17. 3	3	12.0	10. 4
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	9. 0	19	. 8		32. 6		17.	6	11. 8	9. 1
	'		■命く・	そう思う			■ Li ±	らかん	と言えばる	そう思う	

■強くそう思う■どちらとも言えない■まったくそう思わない

■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-176 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:自治体等が解決すべき社会課題を明示 している

	全体										(%)
全体	(120, 000)	2. 6	11.0	2	9. 4	18. 8		15. 4		22. 8	
創業無関心者	(81, 562)	1.4	7. 9	28. 8		18. 3	16.	2		27. 4	
潜在的創業希望者	(15, 563)	2. 9	15. 8		30. 7		20.0		13. 9	16.	7
創業高関心者	(8, 412)	4. 8	17. 2		29. 4		20. 5		14. 5	13	3. 6
創業前中断者	(1, 794)	6. 9	20. (ì	29	9. 6	1	9. 3	14.	. 7	8. 9
創業後中断者	(3, 290)	6. 9	20. 0	i	3	0. 8		20. 9	1	2. 6	8. 3
創業者	(3, 057)	7. 5	20.	5	29	9. 4	1	9. 6	12.	9	10. 1
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	8. 6	18.	5	;	33. 3		18. 8	1	1. 7	9. 0
			= 34 /	Z = H =			- 12 +	5 4. L =	ニばスニ	m =	

■強くそう思う■どちらとも言えない

■どちらかと言えばそう思う■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

図-177 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:自治体等が地域内に埋もれている強み や経営資源(人・もの等)を見出そうとしている

	全体										(%)
全体	(120, 000)	3. 3 1	10.8	28.	6	18. 1		16. 0		23. 3	3
創業無関心者	(81, 562)	1. 8 7.	6	28. 0		17. 9	16. 8			27. 9	
潜在的創業希望者	(15, 563)	3. 6	14. 7		30. 3		19. 0		15. 0	1	7. 3
創業高関心者	(8, 412)	5. 9	17. 0		29. 0)	18. 8		15. 2		14. 1
創業前中断者	(1, 794)	7. 5	21	. 6		28. 3	17	7.7	1	6. 1	8. 8
創業後中断者	(3, 290)	9. 5		22. 1		28. 7		18. 5		12. 5	8. 7
創業者	(3, 057)	9. 7	:	20. 4		29. 0		18. 3		12.8	9. 8
経営者(10年未満の創業者除く)	(6, 322)	10. 2		20. 0		31. 0		17. 5		12. 4	8. 9

■強くそう思う

■どちらかと言えばそう思う ■どちらかと言えばそう思わない

■わからない

また、社会全体として「創業」が増えることに対する貢献の意向についてみると、潜在的創業希望者は、創業無関心者に比べ、「利用者として支援したい」「新しく創業した企業で働きたい」とする割合が高くなっている。自ら創業する意思は低くても、利用者や支援者、勤務者として創業に何らかの関わりを持ちたいと考えている状況にある。

なお、インタビュー調査結果からも、潜在的創業希望者では、自ら創業するだけでなく、創業間もない企業で働きたい、サービス利用等で支援をしたいというニーズが高いことが示されており、地域創業エコシステムの広がりに貢献する可能性がある。

図-178 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:社会全体として「創業」が増えること に貢献したいと思うか

Q21 あなたは、社会全体として「創業」が増えることに貢献したいと思いますか。当てはまるものを全てお選び下さい。

		全体	利用者 として 支援し たい	出資・ 資金提 供を行 いたい	自社の ビジネ スとの 連携を したい	新しく 創業 た企 を 動き たい	その他 【 】	必とう 重はが 献しと おいとわ	必はとの貢よはなでいう、しとわ
全体		(5726)	1491 26. 0	374 6. 5			22 0. 4		1245 21. 7
創業類型	創業無関心者	(2604)	381 14. 6	63 2. 4	58 2. 2	84 3. 2	2 0. 1	1100 42. 2	
	潜在的創業希望者	(3122)	1110 35. 6		319 10. 2	517 16. 6	20 0. 6		

(2) 先輩起業家からの影響の増大

アンケート調査結果から、先輩起業家からの影響についてみると、創業に何らかの関心が ある層は、先輩起業家からの影響を受けたとする割合が高く、地域創業エコシステム形成の 起点となる可能性がある。

しかし、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談窓口として、先輩起業家は「必要であるが、敷居が高い、相談しにくい」との割合が高くなっている。

なお、インタビュー調査結果からも、経営者を含めた先輩起業家の存在が創業のきっかけ になっているが、SNS 等を通じて突出した成功者のイメージも強く、身の丈に合った創業と の距離感があることも示されている。

図-179 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:創業への考え方に対する周囲から受けた影響(先輩起業家)

Q16S1 あなたの「創業」への考え方に対して家族等以外の周囲から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [先輩起業家]

		全体	影響を受けた	やや影 響を受 けた	どちら とも言 えない	あまり 影響を 受けて いない	影響を 受けて いない
全体		(11547)	708	2228	3290	1651	3670
			6. 1	19. 3	28. 5	14. 3	31.8
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	17	126	717	344	1400
			0. 7	4.8	27. 5	13. 2	53.8
	潜在的創業希望者	(3122)	118	519	991	522	972
			3. 8	16.6	31.7	16. 7	31. 1
	創業高関心者	(4142)	402	1062	1157	559	962
			9. 7	25. 6	27. 9	13. 5	23. 2
	創業前中断者	(559)	46	186	129	83	115
			8. 2	33. 3	23. 1	14. 8	20. 6
	創業後中断者	(560)	50	184	164	75	87
			8. 9	32. 9	29. 3	13. 4	15. 5
	創業者	(560)	75	151	132	68	134
			13. 4	27. 0	23. 6	12. 1	23. 9

図-180 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:創業への関心や機運を高めていくため に必要となる相談相手・窓口(先輩起業家)

Q20S1 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つお選び下さい。

[同業や異業種、取引先等の経営者(先輩起業家)]

		全体	必要である	必あが居い談く で 敷高相に	相行みが間ら効釣わと談った、とれ果りな思にてい手得るが合いう	存在を をしる が、でい ない	存在を 記識 て い い
全体		(11547)	2560 22. 2	3308 28. 6	2079 18. 0	977 8. 5	2623 22. 7
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	330 12. 7			252 9. 7	1237 47. 5
	潜在的創業希望者	(3122)	747 23. 9	1002 32. 1	507 16. 2	250 8. 0	616 19. 7
	創業高関心者	(4142)	1107 26. 7	1311 31. 7	833 20. 1	312 7. 5	579 14. 0
	創業前中断者	(559)	128 22. 9	204 36. 5	116 20. 8	51 9. 1	60 10. 7
	創業後中断者	(560)	112 20. 0	201	140 25. 0	51 9. 1	56 10. 0
	創業者	(560)	136 24. 3	180		61 10. 9	75 13. 4

(3) 社会課題解決型創業への認知・関心の広がり

アンケート調査結果を踏まえ、社会課題解決型創業の認識についてみると、創業に何らかの関心がある層は、社会的起業家等の「社会課題解決型スタートアップ」への一定の認知と関心が高くなっている。また、創業に何らかの関心がある層は、社会課題解決を重視していることがわかる。

さらに、創業類型別にみると、創業高関心者、創業前中断者は「資金調達が難しい」、創業後中断者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」、創業者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」「目指す社会課題の解決と収益性が両立しない」を課題として挙げる割合が高くなっている。

創業高関心者の成長のタイプと社会課題の解決の意向別に必要となる相談相手や窓口をみると、成長タイプによらず、社会課題解決を重視する層は、都道府県や市町村等の自治体を必要としていることがわかる。

なお、インタビュー調査結果からも、創業に対する関心が高くなるほど、社会課題解決の 意向が強くなることが示されている。また、地方創生や医療福祉分野等の様々な社会課題解 決型の創業に対する関心や認識の高さに加え、社会性と経済成長や収益性を両立させようと する創業者のタイプには多様性があり、類型毎に抱える課題が異なることも明らかになって いる。

図-181 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:創業に関する経験、認知度・関心(社 会的起業)

Q1386 以下の「創業」に関するご経験や認知度・関心について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。 [社会的起業(地域や社会が抱える課題の解決を目指す創業)]

		全体	自身、自社が該当する	知って おり、 関心は ある	知らな いが、 関心は ある	知って いる が、関 心はな い	知らな いし、 関心も ない
全体		(120000)	2201 1.8	9260 7. 7	17711 14. 8	19688 16. 4	
創業類型_7類 型	創業無関心者	(81562)	622	2385	6727 8. 2	12548 15. 4	
_	潜在的創業希望者	(15563)	174 1. 1	2121 13. 6	4737 30. 4	2859	5672
	創業高関心者	(8412)	246 2. 9	1778 21. 1	2491 29. 6	1472 17. 5	
	創業前中断者	(1794)	74 4. 1	399 22. 2	588 32. 8		376 21. 0
	創業後中断者	(3290)	270 8. 2	731 22. 2	944 28. 7	632 19. 2	
	創業者	(3057)	277 9. 1	694 22. 7	773 25. 3		756 24. 7
	経営者(10年未満の創業者除く)	(6322)	538 8. 5	1152 18. 2		1263 20. 0	

図-182 アンケート調査結果(再掲):創業類型別:創業における社会課題解決の考え方

	全体					(%)
創業高関心者	(4,142)	12.0	26.1	19.1	6.7 8.1	27.9
創業前中断者	(559)	10.7	27.7	20.6	8.8 11.4	20.8
創業後中断者	(560)	8.6	25.4	21.3	9.3 14.5	21.1
創業者	(560)	11.6	28.0	24.5	7.1	16.3 12.5

- ■重視する/していた(社会課題解決を目指す) ■どちらかと言えば重視する/していた(重要なものの一つとして扱う) ■どちらとも言えない。 ■どちらかと言えば重視しない/していなかった(他に優先事項がある) ■重視しない/していなかった(終営上重要ではない) ■わからない

図-183 アンケート調査結果(再掲):創業類型別: 創業事業における社会課題解決の検 討や実施の過程での課題

		全体	目社題決益両なず課解収がし	事業の 社会義の 価値解かされない	資金調 達が難 しい	社会的 な信用 を得ら れない	ビジネ スモデ ルが難 しい	人的リ ソース が不足 しる	その他
創業類型	創業高関心者	(1577)	364 23. 1	210 13. 3		139 8, 8			14 0. 9
	創業前中断者	(215)			75	20		18	1
			17. 7	18. 1	34. 9	9. 3	11. 2	8. 4	0. 5
	創業後中断者	(190)	34	55	54	19	17	8	3
			17. 9	28. 9	28. 4	10.0	8. 9	4. 2	1. 6
	創業者	(222)	57	53	53	17	22	16	4
			25. 7	23. 9	23. 9	7. 7	9. 9	7. 2	1.8

図-184 アンケート調査結果:創業後に目指している成長のタイプ・「社会課題の解決」重 視の志向別に必要となる相談相手や窓口(創業高関心者)8

Q20S12 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つ お選び下さい。 [自治体(都道府県)]

			全体	必要で ある	必あが居い談く 要る、が、しい の 敷高相に	相行みが間ら効釣わとにてい手得るが合いう	存認でが要ない をしる必は ない、でい	存在を 認識し ていな い
全体			(4142)	864 20. 9	851 20. 5	1121 27. 1	679 16. 4	627 15. 1
創業後に目指 している成長	事業拡大重視		(1663)	429 25. 8	390 23. 5	464 27. 9	245 14. 7	135
タイプ×「社 会課題の解		社会課題の解決を重視する	(976)	304 31. 1	252 25. 8	244 25. 0	129	47 4. 8
決」の意向		社会課題の解決を重視しない	(199)	38 19. 1	41 20. 6	61 30. 7	33 16. 6	26 13. 1
	事業継続重視		(1086)	267 24. 6	228 21. 0	300 27. 6	167 15. 4	124 11. 4
		社会課題の解決を重視する	(421)	137 32. 5	85 20, 2	117 27. 8	41 9. 7	41 9. 7
		社会課題の解決を重視しない	(256)	52 20. 3	60 23. 4	60 23. 4		31 12. 1

Q20S13 今後、創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口について、それぞれ当てはまるものを1つ お選び下さい。 [自治体(市区町村)]

			全体	必要である	必あが居い談く 変る 敷高相に	相行みが間ら効釣わと談った、とれ果りな思にてい手得るが合いう	存在さい、では、おいまでは、おいまでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これ	存在を 認識 てい い
全体		(4142)	1006	801	1098	664	573	
				24. 3	19. 3	26. 5	16.0	13. 8
創業後に目指	事業拡大重視		(1663)	483				121
している成長				29. 0				7. 3
タイプ×「社		社会課題の解決を重視する	(976)	342				46
会課題の解				35.0				4. 7
決」の意向		社会課題の解決を重視しない	(199)	45		56	33	24
				22. 6			16. 6	12. 1
	事業継続重視		(1086)	320			157	114
				29. 5				10. 5
		社会課題の解決を重視する	(421)	159		117		30
		江五杯恩ツ州へと主張する		37. 8		27. 8	8.8	7. 1
		社会課題の解決を重視しない	(256)	69	51	50	57	29
				27. 0	19. 9	19. 5	22. 3	11. 3

①創業高関心者 創業後に目指している成長のタイプ

・事業拡大重視:「短期間で拡大させる」+「中長期的かつ安定的に拡大させる」、事業継続重視:「拡大 を意図しない(事業の継続を重視する)」。「決めていない」は集計対象外。

②創業高関心者 社会課題の解決意向

・社会課題の解決を重視する:「重視する」+「どちらかと言えば重視する」、社会課題の解決を重視しな い:「重視しない」+「どちらかと言えば重視しない」。「どちらでもない」は集計対象外。

⁸ アンケート調査の回答結果を以下の通りまとめて、新類型を作成。

2 今後の施策の方向性

以上の調査研究結果を踏まえ、産業競争力強化法に基づき認定市区町村が策定する創業支援等事業計画がより効果的なものとなるよう、自治体が取り組むべき施策の方向性を例示したい。

2-1. 「個人的文脈」に基づく施策の方向性

調査結果を踏まえた、「個人的文脈」に基づく施策の方向性として、(1) 若年層向けの起業家教育の支援拡充、(2) 起業家の多様なロールモデルや創業形態の周知と支援拡充を挙げる。

(1) 若年層向けの起業家教育の支援拡充

若年層向けの起業家教育の支援拡充として、①問題解決・探究型学習の実施内容・体制の 強化、②起業家教育の実施時期の前倒しを挙げる。

① 問題解決・探究型学習の実施内容・体制の強化

高等学校等が問題解決・探究型学習を実施する際、社会・地域、自身の課題や潜在ニーズを発掘し、それらを解決するアイデアの創発を促すような起業家教育の要素を取り入れることで、より実践的な内容となる。高等学校や自治体が自身の保有するノウハウで実施することが難しい場合は、中小機構や文部科学省、民間企業などが提供している起業家教育に関する支援メニューや関連サービスの活用も効果的である。

② 起業家教育の実施時期の前倒し

起業家教育の経験が限られている高等学校以前に実施時期の前倒しを図るとともに、長期的に取組や効果の追跡評価をする。また、問題解決・探究型学習等の起業家教育の拡充には、教員や指導者の養成が求められ、教材・研修・支援システム、業務を軽減する仕組みの導入等が必要となる。

有識者委員コメント:問題解決・探究型学習の在り方

- ▶ 創業する前は大きな問題であると感じているが、実際やってみるとそこまで大きなものではないということがある。エフェクチュエーションにも関連するが、こういった観点が潜在的創業希望者を動かすヒントになるのではないか。
- ▶ オランダのフォンティス応用科学大学に、ヨーロッパで進んでいるミニカンパニーというビジネスモデルに関して取材に行ったことがあるが、物流の基地であっためトラックの部品をリサイクルした製品を作ったりしていた。そこではチームでビジネスをやって、出資もほとんど親戚からという形で、グループ、場所、機械もあり事業の中でものを作ったり売ったりするという小さな経験をしている。

- る。意外と買ってくれるであったり、難しいであったり、お金は頑張れば意外と 集まるといった経験をすることでわかってくることも多くある。
- ▶ 高校生等のビジネスコンテストでも、ビジネスを考えるというと難しいが、何か解決したいことはないかというといろいろ出てくる。ビジネスは進んでから考えさせるというのが自然な流れである。

■ 委員コメント2

- ▶ 高校における総合的な探究時間の拡充については、現場でも悩まれている。教材、教え方、人を送ることに加え、相談の充実といった支援ができると良い。その要素として、悩んでも良い、自分の選択を答えにして良い、できることを増やす、セーフティーネット等を入れれば、創業に対して前向きになると考える。
- ▶ 人との出会い方も重要である。起業のパターンは、"起業をしたい"、"起業家から誘われる"、"問題意識がある"の三つであり、それをバランスよく、チーム化できると良い。そのための場所を誰がどうつくるのかという議論が必要である。
- ▶ 多様な創業形態について、選ぶ側の選択軸が求められる。選ぶ側がいかなる軸や 適性、志向があるのか棚卸しや言語化し、選択する仕組みや仕掛けが必要となる、
- ▶ 起業家育成に向けたアントレプレナー学部はあるが、起業意思があってもスキル面が不足していることがある。そこで、高等専門学校のような高度な技術を養成できる場所での起業家教育が良いのではないか。高等専門学校はこれまでは技術者養成の機能であったが、起業家教育の要素を入れても良い。

■ 委員コメント3

- ➤ エフェクチュエーションという考え方の中で、「手中の鳥」と称して、自分の資産の中で動く人が上手くいく傾向があることを示している。自分の能力をどのように育て、活かしていくかということに道筋を持っている人であれば、創業に繋がっていく可能性があるのではないか。
- ▶ 創業をしようとした人の原体験はどこにあるのか。創業の阻害要因を凌駕するような経験があると思うが、それは地域の課題を解決した、家族の問題を解決したといった原体験を拡大解釈したものではないか。何か試してみて上手くいった、人を巻き込んでみたという経験が、阻害要因を乗り越えるものになるのだろう。
- ▶ 「答えのない問いに対して時間をかけて探求していく活動」は、自立的では無い 学校ではあまり機能しないが、魂がこもっている学校では機能する。コミュニティの自立心が生きてくる気がする。知識をインプットすることが不安を払拭する のではなく、活動の経験や成果が自信や自己肯定感に繋がっていくのだろう。
- ▶ 問題・課題解決型学習 (PBL) は、哲学や目的があった上での手段としてやっているかどうかが重要。何のために PBL をやっているのか言語化し、共有できているかどうかで大きく異なる。
- ➤ 答えが無い学びを機能させるためには大人の責任が重要。学びの連続性を持たせられるか。子供たちが学んだときに「過去のこれと繋がってくるよね」ということができるか。どれだけ人やメディア、学びの環境を揃えられるか。学びの環境を揃えることを大人がやらずに、ツールに依存している面もある。その状態で子供たちの自立心や自己肯定感、挑戦心が育つだろうか。

■ 委員コメント4

▶ 起業家やアントレプレナーシップには野生的な資質が必要ではないか。主体的、 野性的に生きる方向と重なっている。

有識者委員コメント:起業家教育の在り方

■ 委員コメント1

- ▶ 起業家教育は二つの段階に分けた方が良いと考えられており、情報を求めている 人とそうではない人で内容も変わってくる。
- ▶ 起業家教育で、創業の道筋、進め方がきっちり教えられていないのではないか。
- ▶ 創業機運醸成事業の起業家教育では、ビジネスプランをいきなり書かせない方が良いのではないか。まずは課題を解決する、仮説を探求する、答えが何通りもあると見る人の立場によって見え方が異なるといった基本的なところから始めるべきではないか。そういった要素を上手く施策のフレームワークに落とし込めると望ましい。

■ 委員コメント2

- ▶ 起業家教育を実施することでむしろ起業数が減少することもあり、大人がファシリテートしないと人間関係で揉めることも多い。
- ▶ 高校生・大学生は問題意識や課題を見つけているが、自分に武器が無く諦めることが多い。逆に武器があると創業にも積極的になる。また、他者から武器を使えると言われると気付く場合があり、自分でできることであれば創業につながる。
- ▶ 金銭的な問題ではないのに創業しない理由として、時間や精神的な余白がないからではないか。
- ▶ フィンランドを参考にした失敗の日を制定する高校もあることを考えると、失敗 を許容する文化を育む施策も必要ではないか。

■ 委員コメント3

▶ 神山まるごと高専といった先鋭的な起業家教育を実施しているところを定期的に チェックしていくと良い。そのまま真似をすることは難しいだろうが、要素として参考にできる部分がある。

(2) 起業家の多様なロールモデルや創業形態の周知と支援拡充

起業家の多様なロールモデルや創業形態の周知と支援拡充として、潜在的創業希望者への ①起業家の多様なロールモデルの周知、②多様な起業家と交流するイベントの実施を挙げ る。

1 起業家の多様なロールモデルの周知

起業をより身近なものと捉えてもらうためには、起業家の体験談を聞いたり、起業家と交流することが効果的で、今までイメージできていなかった起業家という存在の解像度が上がったり、自分でもできそうだという具体的な目標になったりと、創業が将来の選択肢の一つとして認知されるきっかけとなる。上場を目指す起業家、フリーランスやパートタイムでの起業、社会的課題解決型の起業家、第二創業・ベンチャー型事業承継、移住創業等の様々なバリエーションの起業家が存在するが、潜在的創業希望者にとって自分事と感じられるロールモデルも様々であり、より多様な起業家との接点を提供することが望ましい。

② 多様な起業家と交流するイベントの実施

潜在的創業希望者の参加を促すため、創業についての学習を主目的としない誰でも気軽に参加でき、多様な起業家と交流するイベントを実施し、潜在的創業希望者の創業への関心引き上げを図る。招聘する起業家のバリエーションを拡げるためには、多くの起業家・経営者と面識がある中小機構や商工会議所・商工会、金融機関等の各機関と連携することも効果的である。

有識者委員コメント:パートタイム創業のポテンシャル

■ 委員コメント1

▶ 副業を生かせる会社が増えている。それなりの経験を積んだ人が副業でやる。IT 関係等では多い。プロジェクト型の仕事を任される経験を積める会社が増えてきた。そこで副業的な経験をして、創業の第一歩とすることは可能である。

■ 委員コメント2

- ▶ 創業に向けて、あまりリスクがないとか、阻害要因を副業・兼業している時に、 自身で体感することができるので、よりチャレンジングに進められているのでは ないか。実際創業されている方は過去いろんな経験をしているからこそ、創業に 至っているのではないかというつながりがある。
- ▶ ビジネスとは、アイデアとはという話に触れながら、自身が感じている課題について生徒に書かせると出てくるので、それをブレイクダウンしていくとビジネスプランになっている。
- ➤ 面貸しと呼ばれている形態の人も30代に多い。クリアすべき課題はあるが支援の対象になる。美容室は、自分で店を構える前に面借りで創業してやっていけるのか確かめる。これは副業・兼業に近い。

有識者委員コメント:地域における移住創業のポテンシャル

■ 委員コメント1

▶ 創業が増えている地域では、移住者が先行して、「何の基盤も無い人達ができるなら俺たちも」という流れで増えてくる。 I ターン起業が先行してネイティブの起業も出てくる。結果的にUターンの比率が上がってくるのが最近の傾向。いつかUターンして起業するという大学生も出てきた。何年か先にはUターン起業も増えていくのではないか。

■ 委員コメント2

▶ 小さな自治体での社会起業は地元の人ではなく、移住者がやる傾向がある。最初は移住者が手がけ、徐々に地域の子ども達が地元に帰ってきてやり始める。創業が盛んになっている地域では、最初はIターンの人がいろんな挑戦をして、徐々に地元の人が「あの人達ができるなら私たちも」という流れになる。

■ 委員コメント3

▶ 移住に関して、過去と比べると相談者が多いと聞いている。地域の特性を生かして創業したいという方が増えており、今後も増えるだろう。都心のみならず田舎暮らしをしたいというトレンドもある。地域に新しくチャレンジする人たちが少ないなら、そういう人たちがチャレンジして応援するという繋がりが見えてくるだろう。自治体でも後押ししながら施策として考えていくことが重要である。

2-2. 「社会的文脈」に基づく施策の方向性

調査結果を踏まえた、「社会的文脈」に基づく施策の方向性として、(1) 「創業の応援希望者」の発掘・意識醸成、(2) 先輩起業家とのコミュニティ形成、(3) 社会課題解決型創業の支援重点化を挙げる。

(1) 創業の応援希望者の発掘・意識醸成

創業の応援希望者(自ら創業はしないが、創業のサポートを重視)の発掘・意識醸成として、①潜在的創業希望者のコミュニティ形成、②地域創業エコシステム内における多様なコミュニティの形成を挙げる。

① 潜在的創業希望者のコミュニティ形成

何らかの形で創業に関わりたいと考える潜在的創業希望者が、イベントに参加した後も地域創業エコシステムと繋がれるようなコミュニティを形成する。自治体が運営等をしているスタートアップカフェや創業希望者・創業準備者向けコワーキングスペース等の創業支援施設は既に全国的に拡大してきてはいるものの、先進事例の紹介や視察先の紹介をはじめ情報提供を求める場合は、各経済産業局や中小機構に相談することも効果的である。

② 地域創業エコシステム内における多様なコミュニティの形成

創業を生み出す好循環を作り出すためには、地域の創業支援者が集まった「地域創業エコシステム」内に多様なコミュニティを形成し、地域創業エコシステムを多層的に拡充することが重要である。

中小企業庁や各経済産業局は自治体が創業支援等事業計画を策定する際にはこれらに関する相談に応じ、保有するネットワークを提供してコミュニティ形成に向けた情報を提供する。また、中小機構においても自治体担当者向けに優良事例の情報を提供する講習会の実施等の発信をし、適宜コミュニティ形成に資する助言等を行っている。

コミュニティの例としては、前述の潜在的創業希望者コミュニティに加えて、中高生からでも気軽に参加できる起業家コミュニティ、コミュニティの世話役やメンター機能を持つ人物を中心にしたネットワーク、起業家シェアハウス等のハブとなる拠点等が有用と考えられる。

(2) 先輩起業家とのコミュニティ形成

先輩起業家とのコミュニティ形成として、①先輩起業家コミュニティの可視化、②先輩起業家と創業低関心者との接点構築、相談の敷居を下げる方策を挙げる。

1) 先輩起業家コミュニティの可視化

自治体は、商工会議所や商工会、地域金融機関、大学等学校関係と連携し、地元・地縁のある先輩起業家のリストやデータベースを作成することによって、コミュニティを可視化し、先輩起業家の属性分析、紹介制度・ネットワークの構築支援を強化する。

② 先輩起業家と創業低関心者との接点構築、相談の敷居を下げる方策

先輩起業家と創業低関心者(創業無関心者、潜在的創業希望者)の接点構築、相談の敷居を下げる。また、地域にあるコミュニティの活動拠点の活用、創業についての学習を主目的としない誰でも気軽に参加できるイベントの実施を推進する(2-1(2)②参照)。

有識者委員コメント: 先輩起業家との接点構築

■ 委員コメント1

▶ 先輩起業家とのコミュニティ形成に関しては、経営者から経営のこと以外の話を聞くようなプログラムがあると良い。創業者に超人のようなイメージを持っている人もいるので、特に日本では自分と重なる部分をつくれるように設計をしていくことが必要なのではないか。そのような肉づけをして、ノウハウややり方について一段具体化したレベルで実施できるとこれまでとは異なる施策になる。

■ 委員コメント2

▶ 先輩起業家への相談の敷居が高いという声もある。起業家となかなか会えないが、 一緒に食事をしたり弁当を食べたりしていると親近感が出てきて、自分もできる かな、と思い始めるところがある。そういう機会を政策的に支援していけるので はないか。その際に悲観的な話は禁句。話題については誘導しなくてはいけない。

- ▶ 先輩起業家といっても、地域に縁があったり繋がりがあったりしないと話しても リアリティが無い。同じ公園で遊んでいた、同じ学校で学んでいたような人が話 すと励まされる人が多いのではないか。
- ▶ 捉え方次第では、阻害要因は逆にチャンスだと捉える人がいるかもしれない。これだけやらない人がいるなら、自分が事業に関するチャンスを見つけたら自分がやろうと考えることもできる。
- ▶ 世界をどういう視点で捉えているかというところが変わらないと、漠然とした不安は情報としてインプットされ続けてしまう。どういうものの見方が良いのか、その転化をどうするのかという論点がある。こうしたものの見方や考え方について先輩起業家から刺激や影響を受けるということがあるだろう。
- ▶ 起業家は自分の話をするときに、英雄談のように自分の大胆な決断や高いリスクをとったことを話すが、聴講者が戸惑うだけなのでそれはやめた方が良い。四面 楚歌で背水の陣で頑張ってきたという話ではなく、もっとカジュアルに話をできると望ましい。

■ 委員コメント4

- ▶ 起業家教育やセミナーでは、成功事例だけではなく、起業家の体験談やどうやって乗り越えてきたのかを提供することが重要。本人から直接話を聞くか、伝わりやすいようにして学生に考えるヒントを与えるといった形のどちらかでないとなかなか伝わらない。そのため、本人の口から語るか、匿名性を高くして伝える。匿名化して課題を乗り越えるヒントとして、各所での起業家教育に素材として提供できるのではないか。
- ▶ 「先輩起業家」と話そうというピザパーティーを1時間実施すると、結構学生が 集まると聞いた。参加しやすい、身近に聞ける、人数限定、直接話を聞けるとい うことで好評である。それは起業家教育として実施しているのではなく、先輩の 話を聞いてみよう、君の話もしてみようというスタンスである。すると、その中 で起業したいという人も現れる。あえて対面で実施することも良いのではないか。

■ 委員コメント5

- ▶ 周りに起業を経験したことがある人や企業経営したことがある人がいないと、なかなか創業をしようという気にはならないのではないか。
- ▶ 創業者に会う機会はなくても、企業経営者に会う機会はあるのではないか。地域の中小企業の経営者で、学校に出前授業みたいにいく人も結構いるのではないかと思うが、そういった機会を増やしていくのが一つ有効になるのではないか。潜在的創業希望者をもう少し上にあげていくためには、接触機会を増やしていく必要がある。
- ▶ 創業に関するポジティブな情報は意外と少ない。成功者が苦労談・英雄談を話してそんな離れ業は自分にはできないと思わせるのではなくて、もっと普通の方もいると思うのでそういう話を紹介していくと良いのではないか。
- ▶ 自分は創業しないけれど創業者を支援したい人が多いという状況も良いのではないかと考えている。接触面積、回数を増やしていくべき、質の高い情報に触れる機会をできるだけ多くするということが出口としてはあるのではないか。

■ 委員コメント6

▶ 創業が活発になっているエコシステムには、先輩起業家がいてメンターとして活躍していることがある。調べれば多くのことがわかるが、調べない人へ無理やり教えてくれる人がいると良い面もある。支援機関がその役割を果たす意味で重要ではないか。ビジネスとして組み立てていく力をどのように与えていくのかという視点が教育にも支援機関にも必要である。

- ▶ 女性起業家が話をした後、起業家数人と食事をしながら創業希望者と一緒に話を した。アンケート結果を見ると「私でもできそう」というコメントが結構出てく る。創業できたかどうかの確認を全部は終えていないが、敷居の低さを感じとら れている気がした。
- ▶ 個人経営や大きくない規模の美容室が多い。そこで働いている 10 代、20 代が経営者を目指して独立しようとしている好循環がある。近くにいる経営者なので、そういうサイクルがあるのだろう。

有識者委員コメント: 創業支援策の現状と今後の方向性

■ 委員コメント1

- ▶ 起業による金銭的リスクに加え、キャリアリスクがある。起業した経験を積極的 に評価することは、一種のセーフティーネットになる。努力した上で失敗しても 評価されるということが、社会の流れの一つになると良い。
- ▶ 失敗を表彰している例もある。例えば、ある大企業は、起業して失敗した人を積極的に採用している。大企業がそうしたことを始めると影響力がある。

■ 委員コメント2

▶ 大学生が就職活動で、起業の話をすると聞いたことがある。起業した経験が評価されることを知っている学生もいる。ただ、それは広がっていないので、どうして広がらないかが重要である。起業する経験とは失敗も含めて非常に良い経験であると思うが、そこが良いと思っている大学生とそうではない学生の差がある。

■ 委員コメント3

▶ セーフティーネットが整備されていないといった不安が見受けられるが、実際には起業のリスクは高くもないという印象で、セーフティーネットも存在している。知らないことで漠然とした不安を感じていると思うので、根拠なく漠然と不安を持っているということをどうすれば払拭できるのかを考えることが必要ではないか。

■ 委員コメント4

▶ 創業をサポートする制度・仕組み、特に資金面は整っている。お金が無いという ことは無く、自治体の支援も受けられる状況でそれほど創業者が増えないのはな ぜかという問題意識がある。

■ 委員コメント5

▶ 創業の不安定を解消するセーフティーネットのニーズも良く聞かれる。経営者保証ガイドラインのようなセーフティーネットは政府が既に施策を講じているが、知られていない可能性もある。既存の支援の中で創業者を守る手段は、起業家教育で伝えても良いのではないか。大学生や社会人向けには伝えると良い。

■ 委員コメント6

- ▶ 創業の数を増やすためには若者を中心に意識を変えていくことが重要である。
- ▶ 自らは創業しないが、創業された会社で働きたいという人は多く、フォロワーと なれる人をどう育てるかが重要ではないか。
- ▶ 政府が目標として掲げているのは開業率であるが、質も重要となる。エッジの立ったビジネスを伸ばしていけると望ましい。

- ▶ 地域の創業セミナーに参加したものの、具体的なアクションに至らなかった人を 掘り起こせば、創業者の増加につながるのではないか。
- ▶ 同じ大学出身で別の企業で勤めていた人がタッグを組んで創業というケースも多くあり、エコシステムやネットワークとして大きな役割を果たしている。

(3) 社会課題解決型創業の支援重点化

社会課題解決型創業の支援重点化として、①社会課題解決型の創業やスタートアップの発掘・育成、②創業段階・類型別の課題に応じた支援の拡充を挙げる。

(1) 社会課題解決型創業やスタートアップの発掘・育成

社会課題解決型の企業について、アクセラレーションプログラムへの採択、見本となるような企業の表彰等、地域の社会課題解決型の創業やスタートアップ(インパクトスタートアップ)の発掘・育成支援を図る。

② 創業段階・類型別の課題に応じた支援の拡充

社会課題を特定し、解決することをビジネスとすることを志向する社会課題解決型の創業に向けた着想段階のブラッシュアップの支援から、社会課題解決型の創業やスタートアップの類型に応じた支援として、社会性/経済性との両立に向けた定量的評価等の支援を拡充するほか、社会課題解決志向型の創業者に対する創業段階別(創業期、成長期、成熟期)の資金的支援やビジネス化支援等の支援メニューの拡充を検討する。自治体独自のノウハウでの対応が難しい場合には、中小機構が提供する創業機運醸成支援の各種メニューや、民間企業や士業が提供している支援サービスとのタイアップ等も効果的である。また、中小企業庁が公表した「地域社会課題解決事業の推進に向けた基本指針」も参考になる。

有識者委員コメント:社会課題解決型の創業のポテンシャルと支援の方向性

■ 委員コメント1

- ➤ 社会課題解決型の創業が増えてくる中で、金融機関の現場の融資担当レベルに社会的意義が理解されていくような活動をしていくことが重要。社会課題解決型の創業ではどうやって稼いでいくのかが知られていないので、ビジネスモデルの提示も必要ではないか。
- ➤ 社会課題解決に関しては、横浜市と埼玉県横瀬町で実例がある。横浜市に関しては、横浜市が社会課題を提示して解決できる企業を集めて一緒にやろうとしている。横瀬町ではヨコラボと呼ばれる事業で、自分たちの課題を提示してやりたい企業を募集する。資金は提供しないが、地域を使って思う存分実験してもらい、成功した場合は自治体の名前を使って他に展開していくものである。逆プロポといった事業を展開しているという事業者もいる。
- ➤ ソーシャルビジネス関係の方は VC と出会っていないということを聞いた。そのため出会いの場や交流の場づくり、場合によっては金融機関への紹介などリソースをつなげていくということが必要である。

■ 委員コメント2

- ▶ 社会起業家は関わるステークホルダーが多い。顧客と提供する側だけでなく、自 治体や関係するところが増えてくる。
- スモールビジネスとスタートアップでは支援の方向性が違う。しかし、スモールビジネスにスタートアップばりの支援を示す場合がある。それは違うのではないか。そこにズレがある。

- ➤ 社会課題解決型の起業へのニーズやそれを潜在的にやりたい人が増加していると感じる。社会課題の解決を目指すことや地域に貢献したいということに関心がある人がいるのだろう。貧困を解決したい、地域の活性化や高齢者をより活発にといった問題意識を創業に繋げていくことが重要である。
- ▶ 起業を目的とはしていなくて、やりたいことの実現のために起業を選択するケースが自然なのではないか。何をしたいかというところからスタートしないと動けない部分がある。社会課題解決型の創業として、急成長しなくとも、地域に溶け込んで支える存在になっていくような企業群が増えてきている。さらに、次世代を育成してことが重要である。
- ➤ 社会的な事業というものが理解されずに、支援機関に行っても支援を受けられない。社会課題解決型の創業はこれまでの創業と少し異なる部分があるため、社会性とビジネスの両立や資金調達の在り方などで専門家のアドバイスが重要となる。中小企業支援機関はたくさんあるが、その中で社会性の意義が理解されず、もっと儲かる事業をすればよいとアドバイスしてしまう傾向がある。社会性とビジネスの両立に軸を置いて、やりたいことをベースにした伴走型の支援ができていないのではないか。そこで、そういった認識を既存の支援員の方に理解をしていただくことが重要である

■ 委員コメント4

- ▶ 社会課題を認識しているか、何かしたいと思っているかというのが最初のステップであり、そこを振るいにかけてみると違う傾向がでてくるのではないか。
- ▶ スモールビジネスとスタートアップは全く異なる。社会課題解決に向けた関心で言うと、「保険・医療・福祉」「環境保護」「防災・共助」等はスモールビジネスでもスタートアップでも無い中間でやっている。ここが今は空白地帯になっている。どう埋めていくか。地域と密着していると都会流出のリスクが低いことが良いポイントではないか。今の創業支援をカスタマイズする必要もあるだろう。

3 本調査研究で残された検討課題

本調査研究で残された検討課題は以下の通りである。

本調査研究で残された検討課題

- 若年層の創業意識に関する詳細分析:アンケート本調査で重点的に分析
- 問題解決・探究型活動に関する詳細分析(問題・課題解決型学習(PBL)等の活動を踏まえた施策や事業の検討)
- 創業類型ターゲット(パートタイム創業、社会課題解決型創業・スタートアップ、移 住創業等)の詳細分析:アンケート本調査で重点的に分析
- 地域創業エコシステムの課題や支援策に関する詳細分析

Ⅵ. 参考資料

1 文献調査結果(起業家教育等)

1-1. 海外における研究動向

起業活動は、イノベーションと新規雇用の創出のエンジンとして、経済発展に重要な役割 を果たすと考えられる。

そのため、起業を推進するための起業家教育は、世界各国で注目されて、急速に拡大している。海外の起業家教育の研究では、起業意思以外にも教授法や起業家的な学び、教育・研修内容の評価などが中核的なテーマとなっていると分析されている⁹。

近年の起業家教育の傾向をみると、起業家の育成だけが目的ではなく、起業家教育を通じた起業家的な学びに注目が集まっている。例えば、UNESCOでも「個人の才能と創造性を引き出し、自尊心と自信を育むと同時に、学習者が学校教育やその先の機会に対する視野を広げるのに役立つ、関連するスキルと価値観を身につける」と定義されている10

(UNESCO/ILO, 2006, p.22)。起業家教育を通じた効果として、起業数の増加と同時に、より創造性に富んだ現代に必要とされるスキルや価値観の養成を目指している。

以上のように国際的な潮流としては、早期教育段階における起業家教育が注目されており、主要先進国では少なくとも中等教育への導入が進められている¹¹。

また、近年の教育分野では問題・課題解決型学習(PBL: Project Based Learning)のような体験型の学習が注目されており、起業家教育においても経験学習的要素を取り込む傾向が強まっている¹¹。その中でも特に教育効果が期待できる形式としては、事業体験に加えて討論の要素を取り入れたものが挙げられている。

海外の起業家教育における先進事例として、フィンランドでは「Me & MyCity(ミー・アンド・マイシティ)」と呼ばれるプログラムが実施されている。2010年よりフィンランドの学校の8割以上で実施されているプログラムで、日本での小学校6年と中学3年生相当の児童・学生に参加資格がある。事前学習を行ったうえで、ミニチュア都市の中でビジネス活動や企業経営などを実体験するというもので、体験に主眼を置いている点が特徴である12。

S. Carmela et.al., Towards an entrepreneurial culture for the twenty-first century: stimulating entrepreneurial spirit through entrepreneurship education in secondary schools, UNESCO and ILO research on and findings from good practice, p.22, 2006

⁹ 牧野恵美、海外における起業家教育の先行レビュー、研究・技術・計画 Vol. 33, No. 2, 2018

¹¹ 渡邉万里子 他,中等教育の起業家教育は社会人になってからのアントレプレナーシップにどのような影響を及ぼすのか?—長期実践例と 10 年後の追跡調査に基づく研究— VENTURE REVIEW No.40 September 2022.

Vaara Lauri, Introducing intellectual property rights to entrepreneurship education https://www.prh.fi/material/sites/prh/attachments/info/4o1OPsxfa/IPR to entrepreneurship education TAT final report.pdf

他の観点として、起業家教育は起業成果だけでなく、起業に関連した人的資本資産の形成 両方に効果が期待できる。教育プログラムの有効性の観点では、短期的なスキル開発プログ ラムよりも、中長期の総合的な教育プログラムの方がスキル面においても高い教育効果を示 したという例がある。

1-2. 我が国における研究動向

我が国における起業家教育の効果検証を行った研究によると¹³、起業に対するモチベーションが高いこと、知人に起業家が存在することによって効果が高まるという結果を得ており、海外における研究も同様の傾向を支持している。起業家教育による学習の前に、起業家と触れる機会をより一層増加させることが望ましく、起業に必要なスキル面の向上だけでなく、創業意識向上の効果も高まることが期待される。

また、起業家教育の前後での効果測定のみならず、長期的な効果検証に対する期待もある。我が国における起業家教育の追跡調査研究の中でも、様々な能力と価値観の醸成について長期的な効果が認められている¹¹。

_

¹³ 芦澤美智子 他, アントレプレナーシップ教育の科目種別効果—九州大学と横浜市立大学における「座学系」「PBL系」「起業家講演系」科目の効果検証から—, 横浜市立大学論叢社会科学系列 2020 年度: Vol.72 No.1

2 アンケート調査結果(創業高関心者、創業中断者、創業者の比較)

ここでは、創業高関心者、創業中断者(創業前中断者及び創業後中断者¹⁴)、創業者の概況 について比較分析をした。過去2年間の比較で、回答傾向に大きな差はなかった。

創業を意識した理由・動機についてみると、「自分の裁量で仕事がしたいから」「仕事を 通じて自己実現を図るため」「アイデアを事業化するため」「より高い所得を得るため」 「専門的な技術・知識を活かすため」「年齢に関係なく働くことができるから」「時間的・ 精神的ゆとりを得るため」とする割合が高くなっている。

図-185 創業を意識した理由・動機

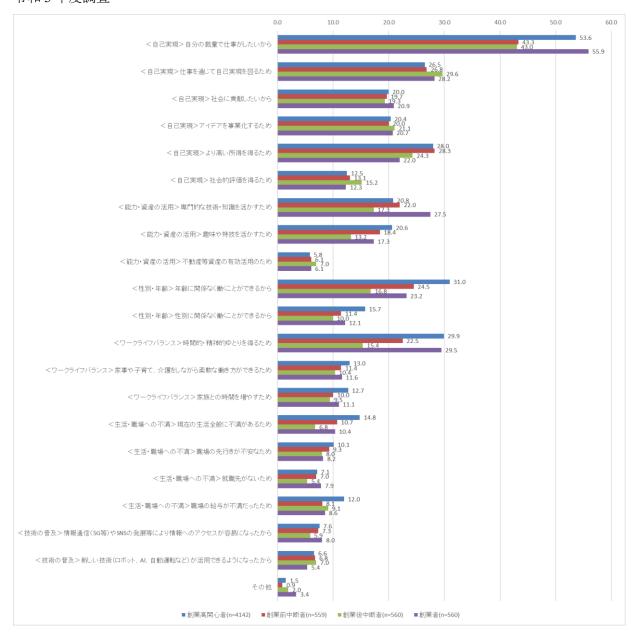
令和 4 年度調査

<自己実現>自分の裁量で仕事がしたいから <自己実現>仕事を通じて自己実現を図るため <自己実現>社会に貢献したいから <自己実現>アイデアを事業化するため <自己実現>より高い所得を得るため <自己実現>社会的評価を得るため <能力・資産の活用>専門的な技術・知識を活かすため <能力・資産の活用>不動産等資産の有効活用のため <性別・年齢>年齢に関係なく働くことができるから <性別・年齢>性別に関係なく働くことができるから <ワークライフバランス>家族との時間を増やすため <生活・離場への不満>現在の生活全般に不満があるため <生活・職場への不満>職場の先行きが不安なため <生活・職場への不満> 就職先がないため <生活・職場への不満>職場の給与が不満だったため その他 0.5 ■創業高関心者(n=4133) ■創業前中断者(n=557) ■創業後中断者(n=560) ■創業者(n=559)

_

¹⁴ 創業後中断者は、全体調査で「選択肢3:過去に創業し、現在は事業を経営していないが、現在も創業に関心がある」、または「選択肢4:過去に創業し、現在は事業を経営しておらず、創業に関心もない」と回答した者。一方、創業前中断者は、全体調査で「選択肢7:過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。ただし、現在も創業に関心がある」、または「選択肢8:過去に創業することを目指し、具体的な準備もしたが、その時は創業を諦めた。現在は創業に関心がない」を回答した者。

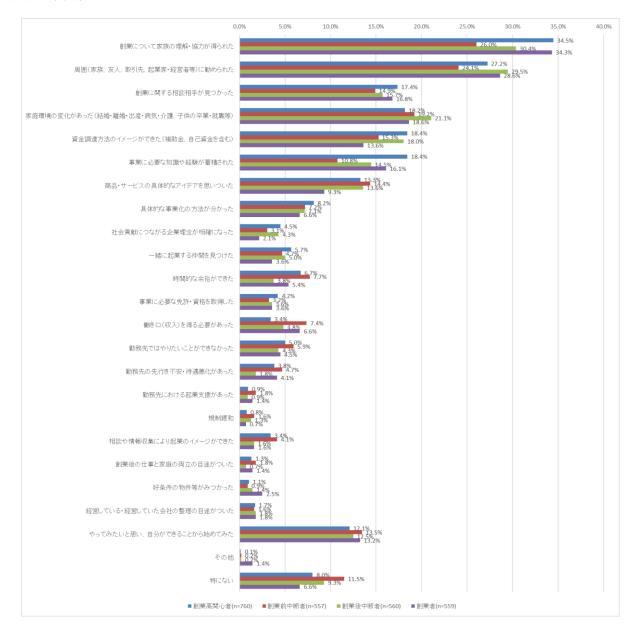
令和5年度調査

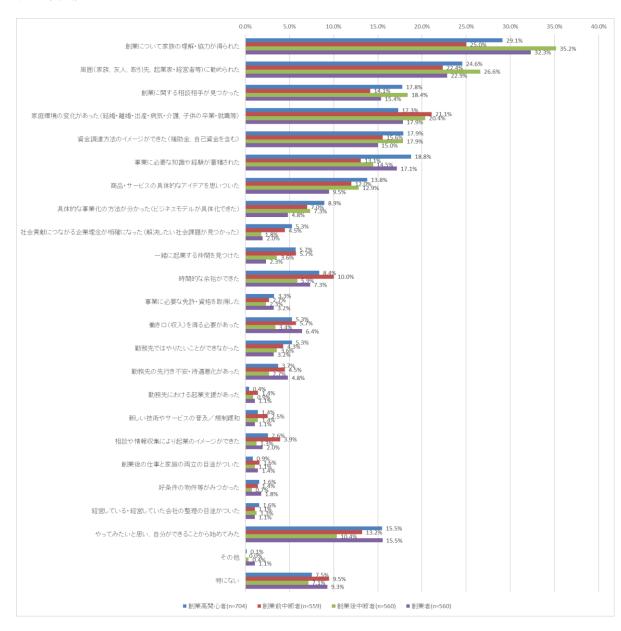


創業の具体的な準備を始めた経緯・きっかけについてみると、「創業について家族の理解・協力が得られた」「周囲(家族、友人、取引先、起業家・経営者等)に勧められた」「創業に関する相談相手が見つかった」「家庭環境の変化があった(結婚・離婚・出産・病気・介護)、子供の卒業・就職等)」「資金調達方法のイメージができた(補助金、自己資金を含む)」「事業に必要な知識や経験が蓄積された」とする割合が高くなっている。

図-186 創業の具体的な準備を始めた経緯・きっかけ

令和 4 年度調査





創業による売上高、従業者数、組織形態、商圏のイメージは以下の通りである。

図-187 売上高

令和 4 年度調査

	全体									(%)	
創業高関心者	(4, 133)	6. 9	14. 8	4. 3	16. 9	8.3	6.4 2.2	3. 9	26.	2	
創業前中断者	(557)	13. 5	23. 0		16. 2	1	16. 7	7. 2 3. 8	1 <mark>.2</mark> .2	15. 8	
創業後中断者 (創業前)	(560)	12. 3	20.0		23. 2		15.0	7.7 3.	42. 12. 9	13. 4	
創業後中断者 (創業後)	(560)	10.0	19. 5	14.	3	17. 9	11.6	6.4	2. 9 4. 8	12.7	
創業者(現在)	(559)		28. 3		22. 2	19	9. 3	14. 8	5.	9 3. 02. 34. 1	
創業者(今後)	(559)	10.9	21. 6		20. 2		17. 7	9. 3	8. 4	3.0 8.8	
		■100万円以下 ■1,000万円超~5,000万円以下 ■3億円超~5億円以下			万円超~5007 000万円超~1 円超		■1億	■500万円超~1,000万円以下 ■1億円超~3億円以下 ■まだ決めていない			

令和5年度調査

创业主用》 **	全体			_				1_/		_	(9
創業高関心者	(4, 142)	6. 7	15. 7		15. 7	16. 9	6. 9	6. 3 13.	6	26	. 8
創業前中断者	(559)	17.	0		20. 8	16. 5		16.3	8.1	2. 7 1. 8	15. 7
創業後中断者 (創業前)	(560)	15. 4	4	2	1. 1	23. 2	2	14. 1	5.0	4. 3 2	12.9
創業後中断者 (創業後)	(560)	13. 6		17.9		16. 6	17. 7	7. 3	6.8	3. 2 4. 5	12.5
創業者 (現在)	(560)		24. 8			29. 8		18. 4	1	3. 8	4. 3 4. 5 3.
創業者(今後)	(560)	9. 3		23. 6		21.1		19. 1	8. 6	8.	2 2.7 7.5
		■100万円以下 ■1,000万円超~5,000万円以7				100万円超~500万	円以下	■500万	円超~1,	000万円	引以下
					9以下 ■5.000万円超~1億円以下			■1億円超~3億円以下			

図-188 従業者数

令和 4 年度調査

	全体									(%)
創業高関心者	(4, 133)	31. 8	7.8 7	7. 9	14. 3	6.8	4.7 3.6 4	. 1	18.	9
創業前中断者	(557)	34. 5	9.5	11.7	1	5. 3	7.4	3. 1 5.	2 3.6	9.9
創業後中断者(創業前)	(560)	31. 1	11.8	13. 6		16.6	7.9	5. (3.4 3.	2 7.5
創業後中断者(創業後)	(560)	28. 0	10. 7	. 6	15. 2	9. 1	7.7	5. 7	7. 5	7.5
創業者 (創業時)	(559)	50.4			18. 8		12. 7		10. 7	3. 02.0307.
創業者 (現在)	(559)	45. 6		9. 7	9.8		14. 5	6. 3	5.0	3. 8 5. 40.
創業者(今後)	(559)	36. 7	10.	0 9.	7 12	2. 5	9. 5	5.5	4.1 8	3.0

■0人(自己雇用のみ) ■1人 ■2人 ■3~5人 ■6~10人 ■11~20人 ■21~50人 ■51人以上 ■決めていない

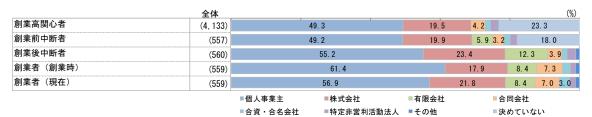
令和5年度調査

	全体						(%)
創業高関心者	(4, 142)	33. 7	7. 5	7.1 1	4. 3 7. 7	3. 5 <mark>3. 3</mark> 3. 5	19. 4
創業前中断者	(559)	32.6	8. 9	10. 7	18. 2	9. 1 3. 9	2.74.8 8.9
創業後中断者 (創業前)	(560)	29. 3	11.8	12. 9	14. 5	10.4 5.7	3.8 4.8 7.0
創業後中断者 (創業後)	(560)	26. 6	9. 1 8. 8	15. 5	10.5	6.6 4.5	11.8 6.6
創業者 (創業時)	(560)	5	2. 7		16.3	11.8	8. 9 5. 41.1 32 .07
創業者(現在)	(560)	47. 5	5	11.	3 8.6	13.8	5. 7 4. 3 3. 6 5. 40.
創業者(今後)	(560)	41.6		8. 2	. 9 11. 6	8. 4 5. 4	4.8 8.4 2.7

■0人(自己雇用のみ) ■1人 ■2人 ■3~5人 ■6~10人 ■11~20人 ■21~50人 ■51人以上 ■決めていない

図-189 組織形態

令和4年度調査



令和5年度調査



図-190 商圏

令和 4 年度調查



令和5年度調査



創業による成長のタイプ、最終的に目指している姿、それらを実現するまでの期間のイメージは以下の通りである。

創業によって目指している成長のタイプ 図-191

令和 4 年度調査

	全体				(%)
創業高関心者	(4, 133)	6. 1	33. 9	26. 9	33. 1
創業前中断者(売上高 創業前)	(557)	6. 5	39. 7	28.0	25. 9
創業後中断者 (売上高 創業前)	(560)	7.5	41.1	27. 3	24. 1
創業後中断者(売上高 創業後)	(560)	8. 6	40. 2	27. 5	23. 8
創業前中断者(雇用 創業前)	(557)	6. 1	33. 0	31. 6	29. 3
創業後中断者(雇用 創業前)	(560)	9.8	31.6	29. 1	29. 5
創業後中断者(雇用 創業後)	(560)	9. 6	34. 3	28. 4	27. 7
創業者 (売上高 創業前)	(559)	10.0	39. 5	28. 8	21. 6
創業者(売上高 創業後)	(559)	9. 5	44. 2	25. 8	20. 6
創業者(雇用 創業前)	(559)	10.6	30. 4	31.5	27. 5
創業者(雇用 創業後)	(559)	9. 1	31.3	32. 0	27. 5

[■]短期間で拡大させる

令和5年度調査

	全体				(%)
創業高関心者	(4,142)	6.4	33.8	26.2	33.6
創業前中断者(売上高 創業前)	(559)	8.9	37.0	26.3	27.7
創業後中断者(売上高 創業前)	(560)	7.1	40.9	24.8	27.1
創業後中断者(売上高 創業後)	(560)	9.6	36.8	27.5	26.1
創業前中断者(雇用 創業前)	(559)	9.8	32.6	27.0	30.6
創業後中断者(雇用 創業前)	(560)	12.7	29.3	28.6	29.5
創業後中断者(雇用 創業後)	(560)	10.9	33.9	27.9	27.3
創業者(売上高 創業前)	(560)	11.1	37.9	28.6	22.5
創業者(売上高 創業後)	(560)	10.9	39.1	29.5	20.5
創業者 (雇用 創業前)	(560)	10.0	30.9	32.7	26.4
創業者 (雇用 創業後)	(560)	9.1	30.2	34.5	26.3

[■]短期間で拡大させる

図-192 創業によって最終的に目指している姿

令和 4 年度調査

	全体										(%)
創業高関心者	(4, 133)	9.4	4. 6	6.0		18.0	0.3			61. 7	
創業前中断者	(557)	9.9	8.	4	8.8		17.1			55. 8	
創業後中断者	(560)	14. 1	1	12	. 3	9. 5		12.0 0	. 4	51.8	
創業者	(559)	14. 1	1	11.	. 4	7.7		20.0	0. 5	46. 2	

	全体							(%)
創業高関心者	(4, 142)	9.0	4. 3 5. 0	17. 7	0. 3		63. 7	
創業前中断者	(559)	10.0	10.0	9. 1	13. 2	0. 2	57. 4	
創業後中断者	(560)	12. 5	12. 9	9. 1	1	14. 1 0. 5	50. 9	
創業者	(560)	11.4	8. 9	10.0	16. 4	4 0.9	52. 3	

[■]中長期的かつ安定的に拡大させる

[■]拡大を意図しない(事業の継続を重視する) ■決めていない

[■]中長期的かつ安定的に拡大させる

[■]拡大を意図しない(事業の継続を重視する) ■決めていない

⁻ 株式上場 (IPO)
- 売却・合併
- 資本提携
- 第三者に企業の所有権を譲ったりしないで自身で事業を継続する
- その他→【具体的に:】【
- 計にイメージはない

[■] 株式上場 (IPO)
■売却・合併
■資本提携
■第三者に企業の所有権を譲ったりしないで自身で事業を継続する
■その他
■特にイメージはない

創業によって最終的に目指している姿を実現するまでの期間 図-193

令和 4 年度調査

	全体							(%)
創業高関心者	(1, 583)	4. 3	20. 0	28. 2	22. 4	8. 3		16.8
創業前中断者	(246)	4. 1	25. 2	36. 6		16. 3	4. 5	13. 4
創業後中断者	(270)	6. 7	25. 2	34. 1		16. 7	6.7	10. 7
創業者	(301)	4. 7 24. 3		26. 6	19. 9	9. 0		15. 6
			1年以内	■1年超~3年以内	■3	年超~5年」	以内	
		- 9	5年超~10年以内	■10年紹	■ #	間は想定	していた	コかった

令和5年度調査

	全体								(%)
創業高関心者	(1,504)	3.1	21.6	27	.7	20.1	10	.0	17.6
創業前中断者	(238)	5.9	28.6		29.0		16.4	6.3	13.9
創業後中断者	(275)	6.5	29.5		32	.7	17	.1	4.0 10.2
創業者	(267)	8.6	26.6		28.5		17.6	6.7	12.0
		=1:	年以内		年超~3年以P	ካ	■3年超~	5年以内	
		= 5:	年超~10年以内		0年超		■期間は3	いなかった	

創業事業における社会課題解決の意向は以下の通りである。

図-194 創業事業における社会課題解決の意向

令和 4 年度調査

	全体						(%)		
創業高関心者	(4, 133)	10. 2	25. 7	22. 9	8.6 6.0	26	5. 5		
創業前中断者	(557)	8.8	23. 7	26. 2	14. 4	12. 4	14. 5		
創業後中断者	(560)	7. 0	23. 6	30. 2	12. 1	14. 1	13. 0		
創業者	(559)	13. 6 24. 9		27. 5	27. 5 11. 6 9. 7 12				
			がある (あった)		■どちらかと言えば意向がある(あった)				

■どちらとも言えない ■意向がない(なかった)

■ どちらかと言えば意向がない(なかった) ■わからない

令和5年度調查

	全体						(%)
創業高関心者	(4,142)	12.0	26.1	19.1	6.7 8	1.1	27.9
創業前中断者	(559)	10.7	27.7	20.6	8.8	11.4	20.8
創業後中断者	(560)	8.6	25.4	21.3	9.3	14.5	21.1
創業者	(560)	11.6	28.0	24.5	7	.1 18	6.3 12.5

- ■重視する/していた(社会課題解決を目指す) ■どちらかと言えば重視する/していた(重要なものの一つとして扱う) ■どちらとも言えない。 とちらかと言えば重視しない/していなかった(他に優先事項がある) ■重視しない/していなかった(経営上重要ではない) ■わからない

創業事業における社会課題解決の検討や実施過程での課題についてみると、創業高関心者、創業前中断者は「資金調達が難しい」、創業後中断者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」、創業者は「資金調達が難しい」「事業の社会的意義や価値が理解されない」「目指す社会課題の解決と収益性が両立しない」とする割合が高く、創業段階毎に課題が異なっている。

図-195 創業事業における社会課題解決の検討や実施過程での課題【新規】

		全体	題の解 決と収 益性が	1	資金調 達が難 しい	社会的 な信用 を得ら れない	ビジネ スモデ ルの難 しい	人的リ ソース が不足 して る	その他
創業類型	創業高関心者	(1577)	364 23. 1	210 13. 3	506 32. 1	139 8, 8	236 15. 0		5
	創業前中断者	(215)	38 17. 7	39 18. 1	75 34. 9	20 9. 3	24 11. 2	18	1
	創業後中断者	(190)	34 17. 9	55 28. 9	54 28. 4	19 10. 0	17 8. 9	8 4. 2	3 1. 6
	創業者	(222)	57 25. 7	53 23. 9	53 23. 9	17 7. 7	22 9. 9	16 7. 2	4 1. 8

創業に要する開業資金、創業に関する資金調達の方法、開業資金に占める自己資金の割合は以下の通りである。

図-196 創業に要する開業資金

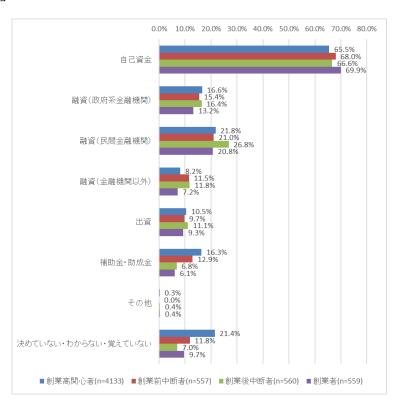
令和 4 年度調査





図-197 創業に関する資金調達の方法

令和 4 年度調査



令和5年度調査

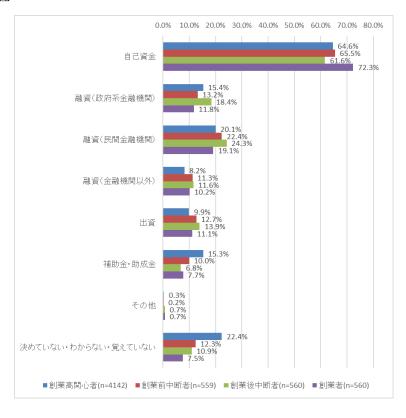


図-198 創業に要する開業資金に占める自己資金の割合

令和4年度調査



	全体									(%)
創業高関心者	(1,144)	5.0 6.5	13.6	11.0	12.1	14.2	7.2	7.8	2.83.9	15.9
創業前中断者	(128)	2.3 7.8	12.5	19.5	14	1.8	11.7	7.0	8.6 1.	63.9 10.2
創業後中断者	(132)	4.5 9.	1 12.1	20.5		13.6	13.6	3.8	8.3 2	2.34.5 7.6
創業者	(101)	8.9	11.9	16.8	14.9	12	.9	14.9	7.9	4.02.03.03.0
		■10%未 ■30%~	満 40%未満		%~20%未満 %~50%未満			0%~309 0%~609		
		■60%~ ■90%~	70%未満 100%		%〜80%未満 くわからない	-	-	0%~90%	6未満	

創業に関する課題についてみると、「創業関連の情報収集」「創業関連のネットワークづくり」「ビジネスモデルの確立」「販路開拓・マーケティング」「商品サービスの開発・見直し」「資金調達」とする割合が高くなっている。

図-199 創業に関する課題(創業高関心者) 15

令和4年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
		全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり	販拓ケグ客高保単上路・テグ・の、価な開マィ顧売確販のどのとして、 たんしょう かんしょう かんしょう かんしょう かんしょう かんしょう かんしょう かんしょう かんしょう はんしょう しょう はんしょう はんしゃ はんしょう はんしょう はんしゃ はんしゃ はんしゃ はんしゃ はんしゃ はんしゃ はんしゃ はんしゃ	商品サー ビスの開 発・見直 し	用(ホー	約・クレ ジット	資金調達 (株式発 行)	人材育成 (個人の スキル アップ含 む)
1	過去、直面した課題	(4133)	657	542	472	216	116	167	113	95
			15. 9	13. 1	11.4	5. 2	2. 8	4. 0	2.7	2. 3
2	現在、直面している課題	(4133)	385	351	405	299	203	286	149	139
			9. 3	8. 5	9.8	7. 2	4. 9	6. 9	3.6	3.4
3	今後、想定される課題	(4133)	269	331	544	316	230	332	173	172
			6.5	8.0	13. 2	7. 6	5. 6	8. 0	4. 2	4. 2
						- 10				
			9	10	11	12	13	14	15	16
		全体	人材確保	10 業務業の日本の時間では、10 でのできます。 10 では、10	11	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	13 法務・労 務	知的財産	その他	16 特に無し
1	過去、直面した課題	全体 (4133)	人材確保	業(ロ直ダの時理など) ・削間など) ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り ・割り	11 補助金・助成金等 の施策の 活用	税務(法人又は個人の税務申告など)	法務·労務	知的財産	その他	16 特に無し 1423
		(4133)	人材確保 116 2.8	業 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	11 補助金・ 助成金等 の施策の 活用 43 1.0	税務 (法 人又は個 人の税務 申告な ど) 53 1.3	法務・労 務 33 0.8	知的財産 53 1.3	その他 15 0.4	16 特に無し 1423 34.4
	過去、直面した課題 現在、直面している課題		人材確保 116 2.8 140	業務業の の の の の の の い り の り り り り り り り り り り	11 補助金・ 助成金等 の施策の 活用 43 1.0 47	税務 (法個人の税務申告など) 53 1.3 65	法務·劳務 33 0.8 57	知的財産 53 1.3 74	その他 15 0.4 21	16 特に無し 1423 34.4 1457
2	現在、直面している課題	(4133)	人材確保 116 2.8 140 3.4	業 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	11 補助金・ の施策の 活用 43 1.0 47	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど) 53 1.3 65 1.6	法務·劳務 33 0.8 57 1.4	知的財産 53 1.3 74 1.8	その他 15 0.4 21 0.5	16 特に無し 1423 34.4 1457 35.3
2		(4133)	人材確保 116 2.8 140	業務業の の の の の の の い り の り り り り り り り り り り	11 補助金・ 助成金等 の施策の 活用 43 1.0 47	税務 (法個人の税務申告など) 53 1.3 65	法務·劳務 33 0.8 57	知的財産 53 1.3 74	その他 15 0.4 21	16 特に無し 1423 34.4 1457

令和5年度調査

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9
	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり	ビジネス モデルの 検討や確 立	販拓・テグ客高保単上ない。 という はいかい はいかい はいかい はいかい という はいかい はいかい はいかい という はいい という はいかい という はいかい という はいない といい といい といい といい といい といい といい といい といい	商品サー ビスの開 発・見直 し	ムページ 作成、ク ラウド	資金調達 (資金調 達の計画 やその妥 当性)	資金融 (リー・リック () () () () () () () () () (資金調達 (株式発 行)
1 過去、直面した課題	(4142)	556	508	514	316	150	66	281	33	51
		13. 4	12. 3	12. 4	7.6	3. 6	1.6	6.8	0.8	1. 2
2 現在、直面している課題	(4142)	319	306	414	337	225	158	374	74	61
		7.7	7.4	10.0	8. 1	5.4	3.8	9.0	1.8	1.5
3 今後、想定される課題	(4142)	220	285	375	482	262	206	392	98	81
		5.3	6. 9	9. 1	11.6	6.3	5.0	9.5	2. 4	2. 0
			,					,		
		10	11	12	13	14	15	16	17	18
	全体	人材育成 (個人の スキル アップ含 む)	人材確保	業(口直ダの時理務業一し・削間な改務の、ム滅のど善フ見ムラ、管)	補助金・ 助成金等 の施策の 活用	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務·労 務	知的財産	その他	特に無し
1 過去、直面した課題	(4142)	88	65	13	25	46	38	35	20	1337
		2. 1	1.6	0.3	0.6	1.1	0.9	0.8	0.5	32. 3
2 現在、直面している課題	(4142)	96	121	30	46	54	51	51	20	1405
		2.3	2. 9	0.7	1.1	1.3	1.2	1.2	0.5	33. 9
3 今後、想定される課題	(4142)	148	169	57	34	106	46	46	22	1113
		3.6	4. 1	1.4	0.8	2. 6	1.1	1.1	0. 5	26. 9

_

¹⁵ 以下、創業に関する課題(創業高関心者、創業前中断者、創業後中断者、創業者)の表内は、過去、現在、今後の課題毎に上位3つの項目に網掛け。

図-200 創業に関する課題(創業前中断者)

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
		全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり	販拓・ケグ客高保単上路・テグ・の、価な開マィ顧売確販のどのを たんしょう かんしょう はんしょう かんしょう はんしょう かんしょう かんしょう かんしょう はんしょう かんしょう かんしゃ ちんしょう かんしょう かんしょ かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょ かんしょ かんしょ かんしょく かんしゃ かんしょく かんし かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしん かんしん かんしん かんしゃく かんしん かんしょく かんしょく かんしょく かんしょく かんしん かんしん かんしん かんしん かんしん かんしん かんしん かんし	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用(ホームペー・カーペー・カーペー・カード・カービスなど)	(融資・ リース契 約・クレ ジット	資金調達 (株式発 行)	人材育成 (個人の スキル アップ含 む)
1	過去、直面した課題	(557)	53 9, 5	104 18. 7	116 20, 8	54 9. 7	14 2. 5	29 5. 2	24 4, 3	18 3, 2
2	現在、直面している課題	(557)	33 5. 9	54 9. 7	64 11. 5	65 11. 7	43 7. 7	38 6. 8	24 4. 3	21 3. 8
3	今後、想定される課題	(557)	24 4. 3	48 8. 6	80 14. 4	61 11. 0	60 10. 8	55 9. 9	33 5. 9	16 2. 9
				,						
			9	10	11	12	13	14	15	16
		全体	人材確保	直し、ム	補助金・ 助成金等 の施策の 活用	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務・労 務	知的財産	その他	特に無し
1	過去、直面した課題	(557)	25 4, 5	8 1, 4	7 1. 3	8 1, 4	5 0, 9	4 0. 7	9 1, 6	79 14. 2
		(557)	15	7	14	6	11	12	9	141
2	現在、直面している課題	(337)	2.7	1.3	2. 5	1.1	2.0	2. 2	1.6	25. 3

743年及調宜										
単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9
	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり		販拓ケケグ客高保単上 おっている はいかい はいかい はい	商品サー ビスの開 発・見直 し	IT・DX活 用(ホー ムページ 作成、ケ ラウド サービス など)	資金調達 (資金調達の計画 達の計画 やその妥 当性)		資金調達 (株式発 行)
1 過去、直面した課題	(559)	49	100	105	72	39	12	43	16	9
		8.8	17. 9	18.8	12. 9	7. 0	2. 1	7. 7	2. 9	1.6
2 現在、直面している課題	(559)	27	44	46	64	62	36	42	17	19
0 0 0 10 1 1 7 1 1 7 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	(550)	4. 8	7. 9	8. 2 55	11.4	11.1	6. 4 56	7. 5	3.0	3.4
3 今後、想定される課題	(559)	3. 2	37 6. 6	9.8	80 14. 3	44 7. 9	10.0	48 8. 6	13 2, 3	14 2. 5
	I	0. 2	0.0	J. 0	14.0	7. 3	10.0	0.0	2.0	2.0
		10	- 11	12	13	14	15	16	17	18
	全体	人材育成 (個人の スキル アップ含 む)	人材確保	業(口直ダの時理 改務の、ム減のど 善フ見ムラ、管)	助成金等	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務・労 務	知的財産	その他	特に無し
1 過去、直面した課題	(559)	7 1. 3	15 2. 7	5 0.9	3 0, 5	0,0	3 0, 5	3 0. 5	3 0. 5	75 13. 4
2 現在、直面している課題	(559)	11.3	24	6	9	7	7	9	2	127
- SOLL EM O CO WINAL	(550)	2. 0	4. 3	1.1	1.6	1.3	1.3	1.6	0.4	22. 7
3 今後、想定される課題	(559)	19	23	12	2	9	7	5	1	116
		3. 4	4. 1	2. 1	0.4	1.6	1.3	0. 9	0. 2	20.8

図-201 創業に関する課題(創業後中断者)

令和4年度調査

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり	販拓ケグ客高保単上路・テ(す・の、価なで、の、価などので、のとのとのとのとのとのとのとのとのとのとのとのとのとのとのでは、	商品サービスの開発・見直し	用(ホー ムページ 作成、ク ラウド	資金融ーンリーンのでは、 変を限している。 では、 では、 では、 では、 では、 では、 では、 では、		人材育成 (個人の スキル アップ含 む)
1 過去、直面した課題	(560)	53	117	142	52	20	13	9	17
		9. 5	20. 9	25. 4	9. 3	3. 6	2. 3	1. 6	3. 0
2 現在、直面している課題	(560)	31	41	90	65	50	41	22	14
		5. 5	7.3	16. 1	11. 6	8. 9	7. 3	3. 9	2. 5
3 今後、想定される課題	(560)	32	39	93	59	64	43	27	17
		5.7	7.0	16. 6	10. 5	11.4	7.7	4. 8	3. 0
			,			,	×		
		9	10	11	12	13	14	15	16
			業務改善						
	全体	人材確保	(ロ直 ダの時間など) はいますの はいます の はいます の はいます の はいます の はいます います といます といます といます といます といます といます とい		税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務・労 務	知的財産	その他	特に無し
1 過去、直面した課題	全体 (560)	人材確保	(業務の ローしょう が が が り が り が り の 時間の 時間の 管	助成金等 の施策の 活用	人又は個 人の税務 申告な		知的財産	その他	特に無し
1 過去、直面した課題			(業務のしません) (単一の が で で で で が で が で が で で で で で で で で で	助成金等 の施策の 活用	人又は個 人の税務 申告な ど)	務			
1 過去、直面した課題 2 現在、直面している課題		21	(業の の、ム が の、ム 減 の 時間 な り り も り る の も ら る ら ら る ら る ら る ら る る る る る る る る る	助成金等 の施策の 活用	人又は個 人の税務 申告な ど)	務	7	2	86
	(560)	21 3. 8	(業務の見ムラの間の でいる。 でい。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でい。 でい。 でい。 でいる。 でい。 でい。 でい。 でいる。 でい。 でい。 でいる。	助成金等 の施策の 活用 7 1.3	人又は個 人の税務 申告な ど) 5 0.9	務 3 0.5	7 1.3	2 0. 4	86 15. 4
	(560)	21 3.8 11	(業務の見ムラの削のです。) では、 でも でも でも でも でも でも でも でも でも でも	助成金等 の施策の 活用 7 1.3	人又は個 人の税務 申告な ど) 5 0.9 7	務 3 0.5 12	7 1.3	2 0. 4 2	86 15. 4 144

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9
	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり	ビジネス モデルの 検討や確 立	販拓ケグ客高保単上路・ティーの、価な開マイ顧売確販のどの、価などの、価などのでは、 たんしゅう かんしゅう かんしゃ かんしゅう かんしゅう かんしゅう かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ	商品サー ビスの開 発・見直 し	ムページ	やその妥	資金融ーリートリールジョンでは、 変を表している。 でい。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 でいる。 。	資金調達 (株式発 行)
1 過去、直面した課題	(560)	43 7. 7	102 18, 2	109 19. 5	78 13. 9	34 6, 1	14 2, 5	35 6, 3	6 1, 1	6 1. 1
2 現在、直面している課題	(560)	24 4. 3	27 4. 8	54 9. 6	81 14. 5	61 10. 9	44 7. 9	33 5. 9	11 2. 0	6 1. 1
3 今後、想定される課題	(560)	22 3. 9	32 5. 7	49 8. 8	104 18. 6	56 10. 0	44 7. 9	30 5. 4	17 3. 0	11 2. 0
		10	11	12	13	14	15	16	17	18
	全体	人材育成 (個人の スキル アップ含 む)	人材確保	業務改善 (業務フローの見 直し、ム		税務(法人又は個人の税務申告など)	法務·労務	知的財産		特に無し
1 過去、直面した課題	(560)	9 1. 6	14 2. 5	3 0. 5	3 0. 5	9 1. 6	1 0. 2	3 0. 5	5 0. 9	86 15. 4
2 現在、直面している課題	(560)	11 2. 0	18 3. 2	13 2. 3	7 1. 3	8 1. 4	6 1. 1	7 1. 3	4 0. 7	145 25. 9

図-202 創業に関する課題(創業者)

令和 4 年度調査

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8
年 自らくアクノム	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづくり	り 販拓ケグ客高保単上 の、価など のと のと のと のと のと のと のと	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活 用(ホー ムページ	資金調達 (融資・		人材育成 (個人の
1 過去、直面した課題	(559)	71	103	132	37	14	24	9	8
		12. 7	18. 4	23. 6	6. 6	2. 5	4. 3	1.6	1.4
2 現在、直面している課題	(559)	26	37	123	75	45	27	10	19
		4.7	6. 6	22. 0	13. 4	8. 1	4. 8	1.8	3. 4
3 今後、想定される課題	(559)	18	32	112	89	44	26	13	21
		3. 2	5. 7	20.0	15. 9	7. 9	4. 7	2. 3	3. 8
					_				
		9	10	11	12	13	14	15	16
	全体	人材確保	10 業(口直ダの時理の時間など) 10 本列 見ムラ、管)		12 税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	13 法務・労 務	知的財産		16 特に無し
1 過去、直面した課題	全体 (559)	人材確保	業務業の の時理な での での での での での での での での での での での での での	補助金・ 助成金等 の施策の	税務 (法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務・労 務		その他	
	(559)	人材確保 14 2.5	業務業の の時理などの時理などの 1.3	補助金・ 助成金等 の施策の 活用 4 0.7	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど) 15 2.7	法務·労 務 1 0.2	知的財産	その他 5 0.9	特に無し 111 19.9
1 過去、直面した課題 2 現在、直面している課題		人材確保 14 2.5 23	業務業の の は の は き の い り り り り り り り り り り り り り り り り り り	補助金・ 助成金等 の施策の 活用 4 0.7 5	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど) 15 2.7 16	法務·労務	知的財産 4 0.7 4	その他 5 0.9 3	特に無し 111 19.9 126
2 現在、直面している課題	(559)	人材確保 14 2.5 23 4.1	業務業の の の の の の い り り り り り り り り り り り り り	補助金・ 助成金等 の施策の 活用 4 0.7 5 0.9	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど) 15 2.7 16 2.9	法務·労務 1 0.2 4 0.7	知的財産 4 0.7 4 0.7	その他 5 0.9 3 0.5	特に無し 111 19.9 126 22.5
	(559)	人材確保 14 2.5 23	業務業の の は の は き の い り り り り り り り り り り り り り り り り り り	補助金・ 助成金等 の施策の 活用 4 0.7 5	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど) 15 2.7 16	法務·労務	知的財産 4 0.7 4	その他 5 0.9 3	特に無し 111 19.9 126

単一回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9
	全体	創業関連 の情報収 集	創業関連 のネット ワークづ くり		販拓ケグ客高保単上 かっぱん かんしゅう おうれい かんしゅう はいい かんしゅう おいま かんしゅう かんしゅ かんしゅう ない かんしゅん かんしゃ かんしゃ かんしゅん かんしゅん かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんしゃ かんし	商品サー ビスの開 発・見直 し	ラウド	(資金調 達の計画 やその妥	資金調査・ リートンション は、リートンション で、ション は、ション で、ション ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション で、ション ション ション ション ション ション ション ション ション ション	資金調達 (株式発 行)
1 過去、直面した課題	(560)	51	88	95	82	23	10	18	10	3
		9.1	15. 7	17. 0	14. 6	4. 1	1.8	3. 2	1.8	0. 5
2 現在、直面している課題	(560)	16	52	45	120	54	23	28	7	1
		2. 9	9.3	8. 0	21.4	9. 6	4. 1	5. 0	1.3	0. 2
3 今後、想定される課題	(560)	15	37	61	99	71	29	22	6	4
		2.7	6.6	10.9	17. 7	12. 7	5. 2	3. 9	1.1	0. 7
		10	11	12	13	14	15	16	17	18
	全体	人材育成 (個人の スキル アップ含	人材確保		補助金・ 助成金等 の施策の 活用	税務(法 人又は個 人の税務 申告な ど)	法務・労 務	知的財産	その他	特に無し
		む)		時間の管理など)	,,,,,	2)				
1 過去、直面した課題	(560)	む) 10	10	時間の管 理など) 5	8	17	2	3	7	118
	` '	む) 10 1.8	1.8	時間の管 理など) 5 0.9	8 1. 4	17 3. 0	0.4	0. 5	1.3	21. 1
	(560)	10 1.8 14	1.8	時間の管 理など) 5 0.9	8 1.4 6	17 3. 0 20	0.4	0.5	1.3	21. 1 130
2 現在、直面している課題	(560)	10 1.8 14 2.5	1. 8 16 2. 9	時間の管 理など) 5 0.9 12 2.1	8 1. 4 6 1. 1	17 3. 0 20 3. 6	0. 4 4 0. 7	0. 5 6 1. 1	1.3 6 1.1	21. 1 130 23. 2
	` '	10 1.8 14	1.8	時間の管 理など) 5 0.9	8 1.4 6	17 3. 0 20	0.4	0.5	1.3	21. 1 130

創業に関する課題の解決に資する支援策についてみると、「インターネット等による創業・経営に関する情報提供」「創業・経営相談」「創業・経営支援講座等」「保育施設や家事支援、介護支援等の家庭との両立支援」「創業に伴う各種手続きに係る支援」「起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート」「創業支援補助金・助成金」「創業支援融資」とする割合が高くなっている。

図-203 創業に関する課題の解決に資する支援策(創業高関心者)¹⁶

令和4年度調査

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	全体	に業に情(サラの援等)と、は、主に情(サル経サ)のが、というでは、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、は、	人の家者談会会よ援へ談家ニの等、創・へ、・議ろ拠の、コテ参)周業営の商商所ず点相創ミー加田 営相エエ、支等・業ュへ	業スクー 東ス、創営と サー等)	保や援支療のの援を立支援	創う続支例で、記続計助書援・手業・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	彰制度等	と会起支ト構ジマグ等の、業援ワ築ネッ事)で女家ネー、スチ業流性等ックビーン	もの・・ り 業 ス 等) 金 等)	(規金性/創援新資資口等) 一線 大学 一線	再チャレ接 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(2710)	864 31. 9	1058 39. 0	655 24. 2	351 13. 0	404 14. 9	218 8. 0	357 13. 2	361 13. 3	253 9. 3	177 6. 5
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2676)	699	792	547	280	398	192	366	305	221	152
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策				00.4	10 5	14.0	7.0	13. 7	11.4	0.0	
	(2995)	26. 1 692	29. 6 777	20. 4 485	10. 5 301	14. 9 418	7. 2	409	396	8. 3 289	5. 7 192

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	全体	創出(業フド中応ン業資出)業資例支ア、小俣ド革機等を支 : 援ン地企フ、新構等をした。 が は 瀬 宇産投の)	創税(ン税業チ資制開等) 常制例ジ制の~促促、発・エルベー進研税 保護 エル企ン投税究制	インキュョイベーシ酸支心を削撃支援を援の提供	民フ事等タビ(リグス 間のス機レサーコンー オ、器ンーコンー コンー	人の(材クブフ明流 権援・人 ョ 説交) ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	販の(示談ンネよネチ等) 閉援・・ートビッグ リー・・ートビッグ 用援・・・ートピッグ		知的財産 経営の支 援	法務・労務の支援	その他	特に無し
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(2710)	217 8. 0	152 5. 6	152 5, 6	170 6. 3	201 7. 4	192 7. 1	165 6. 1	137 5. 1	146 5. 4	10 0. 4	475 17. 5
0 72 ± ± ± 1 = 1 . 7 = 1 = 2 . 10 ± 1 . 10 ± 1 . 10 ± 1	(0070)											
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2676)	183	125	135	156	174	157	133	110	134	19	502
		6.8	4. 7	5. 0	5. 8	6. 5	5. 9	5. 0	4. 1	5.0	0. 7	18. 8
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(2995)	231	178	163	162	244	204	199	177	234	17	577
		7.7	5. 9	5. 4	5. 4	8. 1	6.8	6. 6	5. 9	7.8	0. 6	19.3

¹⁶ 以下、創業に関する課題の解決に資する支援策(創業高関心者、創業前中断者、創業後中断者、創業者) の表内は、10%以上の項目に網掛け。

153

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	全体	(例:ミ ラサポ等	人の家者談会会より周業経の商商所ずの一点のでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、大きないのでは、	業スクー ル、創業	保育を事がませる。保予を表しています。保予を表しています。 保護 とまま はいまい できる はいまい はい	創う続る(認続計助書援業各き支例可、画金作等) 中年保 許 業補請支	スト、 ピッチイ	ネ(輩と会起支ト) ・	創業促進 補助金、 ものづく	(規金性/創援新資制 まず	融資 (例:再 挑戦支援	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(2805)	879	1035	552	325	374	220	323	282	231	168	
0 -0	(00000)	31.3	36.9	19.7	11.6	13. 3	7.8	11.5	10. 1	8. 2	6.0	-
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2737)	690 25. 2	823 30, 1	493 18. 0	265 9. 7	340 12, 4	190 6. 9	343 12. 5	304 11. 1	223 8, 1	149 5, 4	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(3029)	685	758	463	260	373	226	422	372	245	144	1
		22. 6	25. 0	15. 3	8. 6	12. 3	7. 5	13. 9	12. 3	8. 1	4.8	
		- 44	10	40	- 44	45	10	47	10	10	00	0.1
	全体	11 東資例支ア、小援ド革機資 1 援 創 域業ア産投の)	ンジ制 大変制 制 第 年 次 代 一 進 研 税 第 年 次 代 代 税 究 制 開 等)	ン施設 (創業支 援施の提 供	14 民フ事等タビ (ワグス (ワグス)	材が、カンフェ会会等) が変え、・等)	(示談ンネよネチ等) (別会会タッるスン)	用の支援 (例: IT・DX導 入支援)	経営の支援	19 法務・労 務の支援	その他	特に無り
	(2805)	171 6. 1	133	107 3, 8	167 6. 0	172 6. 1	162 5, 8	132 4. 7	131 4. 7	158 5, 6	16 0, 6	56 20.
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策				J. 0	0.0	U. I	-		-	-		
過去、直面した課題の解決に資する支援策 2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2737)	167	121	97	126	164	142	105	111	142	13	55
	(2737)			97 3. 5 129	126 4. 6	164 6. 0 253	142 5. 2 182	105 3. 8 179	111 4. 1 176	142 5. 2 212	13 0. 5 13	55 20.

図-204 創業に関する課題の解決に資する支援策(創業前中断者)

令和4年度調査

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	全体	に業に情代のサスを経す提にポ営の経りは、	人の家者談会会議局業経の商商所囲営相工工、	座等 (例:創		創う続る(認続計助書援業各き支例可、画金作等) に種に援:手事・申成) (半手條) 許 業補請支		との交流 会、女性 起業ネック	創業促進 補助金、 ものづく	(規金性/創援新資) (規金性/創援新資) 者ア支、融、新資 者ア支、融、	融資 (例:再 挑戦支援	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(478)	120 25. 1	199 41. 6	127 26, 6	84 17. 6	78 16. 3	43 9. 0	63 13. 2	50 10, 5	38 7. 9	46 9, 6	
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(416)	82	133	94	60	58	38	69	30	33	32	
		19. 7	32. 0	22. 6	14. 4	13. 9	9. 1	16. 6	7. 2	7. 9	7.7	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(437)	84 19. 2	112 25, 6	81 18, 5	61 14. 0	60 13. 7	42 9. 6	60 13. 7	53 12, 1	51 11. 7	29 6. 6	
								-				
		創業支援 出資 (例:創 業支援	12 創業応援 税制 (例:エ	13	14 民間のオ フィス、 事務機器	人材確保 の支援	16 販路開拓 の支援 (例:展	17 17	18	19	20	21

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	全体	創出(業フド中応ン業資出 業資例支ァ、小援ド革機資 支 :援ン地企フ、新構等 接 創 域業ァ産投の)	創税(ン税業チ資制開等)業制例ジ制の中促、発・エルベー進研税	インキュョ マン (新 記 設 表 設 提 は 場 の 供	民フ事等タビ(ワケス等のルス (リログス等のルス (リログス等) リース等)	人の (材クブフ明流 材支例パ、カェ会会 保とンジ 、 ・等 、 説交)	販の(示談ンネよネチ等)路支例会会タッるスン) 揺ん 展商イ にジック		知的財産 経営の支 援	法務・労務の支援	その他	特に無し
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(478)	29 6. 1	28 5. 9	34 7. 1	25 5. 2	41 8, 6	21 4. 4	26 5. 4	22 4, 6	22 4, 6	4 0.8	65 13. 6
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(416)	27	24	27	14	28	24	22	20	18	4	60
		6.5	5.8	6.5	3. 4	6. 7	5. 8	5. 3	4. 8	4. 3	1.0	14. 4
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(437)	28	34	24	22	29	32	26	21	19	2	60
		6.4	7.8	5. 5	5. 0	6. 6	7. 3	5. 9	4. 8	4. 3	0.5	13.7

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1
	全体	に よ・ 経す 長 報 り ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ リ ポ	人の家者談会会より、創・へ、・議会の商商所ずる。	座等 (例:創 業スクー ル、創業	保育産産のの援支護のの援	創う続る(認続計助書援業各さ支例可、画金件等) 中手係 許 業補請支	スト、	ネ(輩と会起支ト) ・ 大家流性等ック	創業促進 補助金、 ものづく	(規金性/創援新資) (規金性/創援新資) 者ア支、融、新資 者ア支、融、	融資 (例:再 挑戦支援	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(484)	112	209	102	66	80	40	58	45	41	29	
	(400)	23. 1	43. 2	21.1	13. 6	16.5	8. 3	12. 0	9.3	8. 5	6.0	-
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(432)	94 21.8	121 28. 0	69 16. 0	51 11. 8	71 16, 4	52 12. 0	56 13. 0	9. 5	35 8, 1	28 6. 5	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(443)	77	109	65	55	60	46	71	45	43	24	
		17. 4	24. 6	14. 7	12. 4	13. 5	10. 4	16. 0	10. 2	9. 7	5.4	
		11	10	10	14	15	10	17	18	10	00	0.1
	全体	11 東 (業フド中応ン業資出) 東資例支ア、小援ド革機資 : 援ン地企フ、新構等) 域業ア産投の)	ン税業チ資制開等 ・ 、ベー進研税 ・ のののでは、 ・ ののでは、 ・ ののでは、 の。 の。 の。 の。 の。 の。 の。 の。 の。 の。	ン施設 (創業支 援施設) や場の提 供	14 民一 大	材が、カ クカ、・・ フェ・・ 明会等)	(示談ンネよネチ等) 展商イ にジッ	IT・DX活 用の支援 (例: IT・DX導 入支援)	知的財産 経営の支 援	19 法務・労 務の支援	その他	特に無し
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(484)	27 5. 6	23 4, 8	29 6. 0	26 5. 4	36 7, 4	6. 4	29 6. 0	17 3. 5	18 3. 7	0, 6	82 16. 9
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(432)	19	21	15	20	25	18	9	17	13	3	57
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(443)	4. 4	4. 9	3. 5	4. 6	5. 8	4. 2	2. 1	3. 9	3.0	0.7	13. 2 58

図-205 創業に関する課題の解決に資する支援策(創業後中断者)

令和4年度調査

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
全体	ネに業に情(ラのッよ・関報例サ経 トる経す提:ポ営 等創営る供ミ等支	人の家者談会会よりの家者談会会よりのののでは、「はないのでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これでは、これ	座等 (例:創 業スクー ル、創業	や家事支援、介護 支援等の 家庭との	認可手 続、事業	スコンテ ストや表	ネ(輩と会起支ト ト:業交女家ネー	補助(業創補もり業助成例・業即の・・創二進、くー	(規金性/創援新資制 者ア支、融、新資 者ア支、融、	融資 (例:再 挑戦支援	
(474)	104 21 9	231 48 7	105	79 16.7	64 13.5	37 7.8	51 10.8	52 11 0	30 6.3	23 4 9	
(416)	88	130	66	65	54	35	64	39	33	21	
(431)	78 18. 1	105 24. 4	75 17. 4	54 12. 5	55 12. 8	29 6. 7	57 13. 2	9. 4 46 10. 7	28 6. 5	5. 0 24 5. 6	
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
全体	創出 (業フド中応ン業資出) 業資 例支ア、小提ド革機等 支 ・援ン地企フ、新機等 といる の は 創 が	ンジェル 税制、企 業のベン チャー投 資促進税	ベーショ ン施設 (創業支 援施設) や場の提	民間のオ、器フ事等のルス 例 ワース 表機 ン ー (ワース ネ ペ ー ス ペ ー ス ペ ー ス ペ ・ ス 等)	の支援 材パン カカフェ、説	(例: 展商インネよるビジ	用の支援 (例: IT・DX導	経営の支	法務・労務の支援	その他	特に無し
			- 00	0.0	29	29	17	14	20	0	74
(474)	33	23	23	26							
(474)	33 7. 0 16 3. 8	23 4.9 19 4.6	4. 9 17 4. 1	5. 5 15 3. 6	6. 1 27 6. 5	6. 1 25 6. 0	3. 6 18 4. 3	3. 0 14 3. 4	4. 2 9 2. 2	0. 0 0 0. 0	15. 6 51 12. 3
	(474) (416) (431)	インタトライン (474) インタトライン (124) マトライン (474) インリン (474) (104) 104 (119) 104 (割業・経 一次 一次 一次 一次 一次 一次 一次 一次	割業・経 (例・親 大人、加友 大人、加友 大小、加友 大小、加友 大小、カ友 大小、大名 大元、大名 大元、大	割業・経 営権が、 大、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人、人	創業・経 (例・親 インター 人の創業を 本と名言を 書談、 大・友 オッよる智 書 者談、 大・変 大 変 大 変	創業・経 (例・親)	割業・経 歯目談 かした かした かした かした を を体	創業・経 営相談 (例:家族、力を 本ット等)人、方 本ット等)とでは、一般による創業を発生では、 では、一般による創業を発生では、 を特別では、一般による。 (例:事業を会議が、高商工 力サポ等支援が、の経営が大り、のを対し、制業・との、のを対し、制度等のの、のでは、カリ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	割業・経 信相報 104 231 105 79 64 37 51 52 30 33 33 33 33 33 33 3	割業・経 2 2 2 2 2 2 2 2 2

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	全体	イネに業に情(ラのンッよ・関報例サ経りのというとは、一等創営る供に等支	創営(族族人人の家者談会・談:親知友周業経の商商経家 囲 営相工工	創業・経講 座等 (乗のの の の の の の ま の の の の れ の れ 、 の れ り れ り れ り れ り れ り れ り れ り れ り れ り れ	保育施設 支援 支援 支援 支援	創う続る(認続計助書援業を言文例可、画金作等) (は種に援・許・業補請支	創業関連 のビジネ スコンテ スト、	起支ト構コネ(輩と会起支ト業援ワ築ーー例起の、業援ワ等ーー例起の、業援ワ等・グト・業交女家ネー等ック ィ 先家流性等ック	創補助(業創補も)支金金:第促金づ支金金:第促金づ	創融(規金性/創援新資表 :業女若二家金業度 新資 者ア支、融、	再チャセ接 ヤ支接 (例戦 大護 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(474)	134 28. 3	216 45, 6	105 22, 2	85 17. 9	65 13. 7	50 10, 5	56 11. 8	29 6. 1	43 9. 1	30 6. 3	
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(415)	95	146	67	69	59	44	52	36	34	25	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(424)	22. 9 93	35. 2 116	16. 1 69	16. 6 60	14. 2 65	10. 6 53	12. 5 53	8. 7 47	8. 2	6.0	-
		21.9	27. 4	16.3	14. 2	15. 3	12. 5	12. 5	11.1	10. 1	9.0	
		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	全体	創出(業フド中応ン業資出業資例支ァ、小援ド革機資支 :援ン地企フ、新構等援 創 域業ア産投の)	ンジェル 税制、企 業のベン チャー投	(創業支援施設) で場の提	民フ事等タビ(ワグス のス機レサ : キペ)	材バン ク、ジョ ブカ	(例:展商 次会・・ ンタートにジ	用の支援 (例: IT・DX導	経営の支	法務・労務の支援	その他	特に無
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(474)	27 5. 7	26 5. 5	28 5. 9	30 6. 3	34 7. 2	35 7. 4	16 3. 4	23 4. 9	10 2. 1	2 0.4	79 16.
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(415)	22 5. 3	22 5. 3	23 5. 5	21 5. 1	31 7. 5	22 5. 3	12 2. 9	19 4. 6	16 3, 9	0	5 12.3
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(424)	27	25	18	28	31	25	22	33	15	0.0	47

図-206 創業に関する課題の解決に資する支援策(創業者)

令和 4 年度調査

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1
	全体	に業に関報の世界の経過では、一次の経りは、一次の経りは、一次の経りの経りの経りの経りの経りのである。	人、周無のから、周囲のから、周囲のから、一般では、一般では、一般では、一般では、一般では、一般では、一般では、一般では	座等 (例:創 業スクー ル、創業	保育産施設支援 を を 接受 を を を を を を を を を を を を を を を を	認可手	創業関連ネテ表等 連ネテ表等	との交流 会、女性 起業家等 支援ネック	助成金 (業・業制 (乗・業 (乗・業 (乗・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重・ (重	(規金性/創援新資) (規金性/創援新資) 者ア支、融、新資」者ア支、融、	再チャレ程 デン ジ資例 ・ 大 で の ・ 大 で う で う で う で う で う で う で う で う で う で	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(448)	134 29. 9	206 46. 0	87 19, 4	56 12, 5	52 11, 6	26 5. 8	41 9, 2	37 8. 3	31 6. 9	16 3. 6	
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(433)	113	121	65	47	41	36	50	35	37	20	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(449)	26. 1 103 22. 9	27. 9 108 24. 1	15. 0 52 11. 6	10. 9 48 10. 7	9. 5 35 7. 8	8. 3 36 8. 0	11. 5 52 11. 6	8. 1 35 7. 8	8. 5 34 7. 6	4. 6 18 4. 0	
-		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	全体	創出(業フド中応ン業資出 業資例支ア、小援ド革機資等 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	創業制 (ソン税業・子資制 エル企ン投税の	インキュョ シシ シシ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	民フ事等タビ(ワグス等) は、	人材を保 の(材が、カ クブカ	販の(示談ンネよ 路支例会会タッる 開援:や・ートビ	IT・DX活 用の支援 (例: IT・DX導	知的財産 経営の支	法務・労務の支援	その他	特に無し
	(440)	25	28	21	21	23	31	17	8	15	5	94
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(448)					5.1	6.9	3.8	1.8	3.3	1.1	21.0
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策 2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(448)	5. 6 22 5. 1	6. 3 20 4. 6	4. 7 17 3. 9	4. 7 15 3. 5	5. 1 25 5. 8	6. 9 31 7. 2	3. 8 18 4. 2	1. 8 15 3. 5	3. 3 19 4. 4	1. 1 6 1. 4	21. 0 94 21. 7

複数回答マトリクス		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	全体	(例:ミ ラサポ等	人の家者談会会より、創・へ、・議のの商商所ずる。	創業を 業・経講 第一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、一、		創う続る(認統計助書援業各き支例可、画金作等) (は、手事・申成)	スト、 ピッチイ	会、女性 起業家等 支援ネッ トワーク	助成金 (例:創 業・第二 創業促進	性、シニ家金業務のでは、若者ア支、融資制度、	再チャン設 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(442)	127 28. 7	198 44. 8	96 21, 7	53 12. 0	40 9. 0	23 5, 2	38 8, 6	42 9, 5	31 7. 0	21 4, 8	
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(430)	92 21. 4	139	66 15, 3	46 10. 7	46 10. 7	24 5. 6	43 10. 0	39 9. 1	23 5. 3	21 4. 9	
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(439)	82 18. 7	115 26. 2	55 12. 5	30 6. 8	28 6. 4	36 8. 2	60 13. 7	36 8, 2	38 8. 7	26 5. 9	
				12.0	0.0	0.4						
複数回答マトリクス		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
	全体	創出(業フド中応ン業資出業資例支ァ、小援ド革機資支 :援ン地企フ、新構等援 創 域業ア産投の)	ンジェル 税制、企 業のベン チャー投	(創業支援施設) で場の提	民間ィ務のルス (ワグス まない) ロス機レサニキペ) コンーコンー	材バン ク、ジョ ブカ	(例: 展商インネよるビジ	用の支援 (例: IT・DX導	経営の支	法務・労務の支援	その他	特に無
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(442)	24 5. 4	19 4. 3	19 4. 3	20 4. 5	24 5. 4	23 5. 2	22 5. 0	13 2. 9	17 3. 8	3 0. 7	21
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(430)	16 3. 7	16 3. 7	19 4. 4	13 3. 0	21 4. 9	17 4. 0	22 5. 1	9 2. 1	19 4. 4	5 1. 2	20
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(439)	28	19	17	26	32	34	24	16	24	3	

創業について相談した専門家の評価(満足度)、今後相談したい専門家は以下の通りである。民間に加え、国や自治体等の創業支援にも一定の満足と期待がある。

図-207 創業について相談した専門家の評価:満足度(創業高関心者)

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	- どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ
1	民間金融機関	(501)	45 9. 0	199 39. 7	180 35, 9	61 12, 2	16 3, 2
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(381)	43 11. 3	125 32. 8	143 37. 5	49 12. 9	21 5, 5
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(347)	55 15. 9	118 34. 0	110 31. 7	47 13. 5	17 4. 9
4	公認会計士・税理士	(335)	58 17. 3	130 38. 8	96 28. 7	39 11. 6	12 3, 6
5	中小企業診断士	(255)	41 16. 1	94 36. 9	84 32. 9	26 10. 2	10 3. 9
6	上記以外の士業(弁護士等)	(213)	28 13. 1	68 31. 9	78 36, 6	32 15. 0	7 3. 3
7	士業以外のコンサルタント	(226)	33 14. 6	79 35. 0	68 30. 1	34 15. 0	12 5. 3
8	商工会議所・商工会	(260)	47 18. 1	88 33. 8	83 31. 9	30 11. 5	12 4. 6
9	よろず支援拠点	(172)	30 17. 4	60 34. 9	56 32. 6	18 10. 5	8 4. 7
10	中小企業基盤整備機構	(211)	41 19. 4	60 28. 4	69 32. 7	32 15. 2	9 4. 3
11	自治体(都道府県)	(237)	45 19. 0	80 33. 8	69 29. 1	36 15. 2	7
12	自治体 (市区町村)	(233)	35 15. 0	72 30. 9	80 34. 3	33 14. 2	13 5. 6

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(477)	46 9, 6	206 43, 2	158 33, 1	54 11. 3	13 2. 7
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(322)	38 11. 8	107 33. 2	127 39. 4	42 13. 0	8 2.5
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(299)	44 14. 7	104 34. 8	106 35. 5	38 12. 7	7 2. 3
4	公認会計士・税理士	(284)	57 20. 1	94 33. 1	83 29. 2	36 12. 7	14 4. 9
5	中小企業診断士	(233)	41 17. 6	75 32. 2	82 35. 2	30 12. 9	5 2. 1
6	上記以外の士業(弁護士等)	(163)	31 19. 0	54 33. 1	60 36. 8	12 7. 4	6 3. 7
7	士業以外のコンサルタント	(155)	26 16. 8	44 28. 4	54 34. 8	26 16. 8	5 3. 2
8	商工会議所・商工会	(249)	42 16. 9	86 34. 5	87 34. 9	20 8. 0	14 5. 6
9	よろず支援拠点	(121)	18 14. 9	48 39. 7	34 28. 1	16 13. 2	5 4. 1
10	中小企業基盤整備機構	(153)	29 19. 0	51 33. 3	52 34. 0	16 10. 5	5 3. 3
11	自治体 (都道府県)	(194)	32 16. 5	66 34. 0	63 32. 5	26 13. 4	7 3. 6
12	自治体 (市区町村)	(214)	31 14. 5	69 32. 2	79 36. 9	22 10. 3	13 6. 1

図-208 創業に関して今後相談したい専門家(創業高関心者)

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	く、相談	手間と得 られる効	存在を認 でい でい 相 がしたが な しがな い
1	民間金融機関	(2832)	614 21. 7	962 34. 0	603 21. 3	653 23. 1
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(2763)	446 16. 1	965 34. 9	660 23. 9	692 25. 0
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(2713)	435 16. 0	952 35. 1	596 22. 0	730 26. 9
4	公認会計士・税理士	(2831)	553 19. 5	1044 36. 9	597 21. 1	637 22. 5
5	中小企業診断士	(2712)	463 17. 1	838 30. 9	682 25. 1	729 26. 9
6	上記以外の士業(弁護士等)	(2718)	352 13. 0	882 32. 5	661 24. 3	823 30. 3
7	士業以外のコンサルタント	(2608)	365 14. 0	766 29. 4	684 26, 2	793 30. 4
8	商工会議所・商工会	(2739)	600	766 28. 0	653 23. 8	720 26. 3
9	よろず支援拠点	(2171)	399 18. 4	576 26. 5	602 27. 7	594 27. 4
10	中小企業基盤整備機構	(2261)	390 17. 2	649 28. 7	616 27. 2	606
11	自治体(都道府県)	(2797)	552 19. 7	788 28. 2	697 24. 9	760 27. 2
12	自治体 (市区町村)	(2834)	698 24. 6	778 27. 5	658 23. 2	700 24. 7

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	敷居が高 く、相談	手間と得 られる効	存在を認 織してい るが、相 談したい ことがな い
1	民間金融機関	(2826)	684 24. 2	952 33. 7	508 18. 0	682 24. 1
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(2748)	479 17. 4	958 34. 9	610 22. 2	701 25. 5
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(2691)	429 15. 9	966 35. 9	575 21. 4	721 26. 8
4	公認会計士・税理士	(2848)	559 19, 6	1011 35, 5	582 20. 4	696 24. 4
5	中小企業診断士	(2708)	494 18. 2	840 31. 0	616 22. 7	758 28. 0
6	上記以外の士業(弁護士等)	(2708)	386 14. 3	876 32. 3	614 22. 7	832 30. 7
7	士業以外のコンサルタント	(2600)	407 15. 7	740 28. 5	664 25. 5	789 30. 3
8	商工会議所・商工会	(2721)	583 21. 4	692 25. 4	699 25. 7	747 27. 5
9	よろず支援拠点	(2109)	361 17. 1	558 26. 5	587 27. 8	603 28. 6
10	中小企業基盤整備機構	(2163)	377 17. 4	633 29. 3	573 26. 5	580 26. 8
11	自治体 (都道府県)	(2734)	570 20. 8	741 27. 1	674 24. 7	749 27. 4
12	自治体 (市区町村)	(2768)	729 26. 3	702 25. 4	655 23. 7	682 24. 6

図-209 創業について相談した専門家の評価:満足度(創業前中断者)

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(100)	4 4. 0	35 35. 0	43 43. 0	14 14. 0	4 4. 0
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(63)	3. 2	27 42. 9	27 42. 9	6.3	3
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(83)	6 7. 2	28 33. 7	36 43. 4	11 13. 3	2.4
4	公認会計士・税理士	(71)	8 11. 3	24 33. 8	29 40, 8	7 9. 9	3 4. 2
5	中小企業診断士	(66)	2 3. 0	30 45. 5	19 28. 8	13 19. 7	2 3. 0
6	上記以外の士業(弁護士等)	(49)	5 10. 2	17 34. 7	18 36. 7	7 14. 3	2 4. 1
7	士業以外のコンサルタント	(62)	4 6. 5	19 30, 6	27 43. 5	9 14. 5	3 4. 8
8	商工会議所・商工会	(44)	5 11. 4	13 29. 5	19 43, 2	7 15. 9	0
9	よろず支援拠点	(35)	3 8. 6	9 25. 7	16 45. 7	7 20. 0	0 0. 0
10	中小企業基盤整備機構	(32)	4 12. 5	8 25. 0	15 46. 9	4 12. 5	1 3. 1
11	自治体(都道府県)	(31)	5 16. 1	10 32, 3	10 32, 3	4 12. 9	2 6. 5
12	自治体 (市区町村)	(36)	0.0	20 55. 6	6 16. 7	7 19. 4	3 8. 3

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(102)	13 12. 7	28 27. 5	39 38. 2	15 14. 7	7 6. 9
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(71)	9	19 26. 8	31 43. 7	8 11. 3	5. 6
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(81)	13 16. 0	34 42. 0	21 25. 9	11 13. 6	2 2.5
4	公認会計士・税理士	(52)	8 15. 4	16 30. 8	17 32. 7	9	2 3.8
5	中小企業診断士	(71)	11 15, 5	18 25. 4	27 38. 0	10 14, 1	5 7. 0
6	上記以外の士業(弁護士等)	(48)	6 12. 5	15 31. 3	19 39, 6	5 10. 4	3 6. 3
7	士業以外のコンサルタント	(44)	12 27. 3	12 27. 3	11 25. 0	4 9. 1	5 11. 4
8	商工会議所・商工会	(41)	19.5	17 41. 5	5 12, 2	7 17. 1	4 9. 8
9	よろず支援拠点	(26)	5 19. 2	6 23. 1	10 38, 5	3 11. 5	2 7. 7
10	中小企業基盤整備機構	(37)	11 29. 7	11 29. 7	12 32, 4	2 5. 4	1 2. 7
11	自治体(都道府県)	(27)	14. 8	12 44. 4	14. 8	6 22. 2	1 3.7
12	自治体 (市区町村)	(38)	10.5	12 31. 6	15 39. 5	7 18. 4	0 0.0

図-210 創業に関して今後相談したい専門家(創業前中断者)

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	相談を 行ってみ たいが、 敷居が高	手間と得 られる効 果が釣り	存在を認 識して、相 るがしたい とがな い
1	民間金融機関	(416)	67 16. 1	174 41. 8	93 22, 4	82 19. 7
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(406)	50 12. 3	129 31. 8	145 35. 7	82 20. 2
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(407)	54 13. 3	154 37. 8	130 31. 9	69 17. 0
4	公認会計士・税理士	(413)	60 14, 5	159 38. 5	127 30, 8	67 16. 2
5	中小企業診断士	(404)	71 17. 6	115 28. 5	122 30. 2	96 23. 8
6	上記以外の士業(弁護士等)	(399)	52 13. 0	115 28. 8	130 32. 6	102 25. 6
7	士業以外のコンサルタント	(390)	44 11. 3	126 32. 3	129 33. 1	91 23. 3
8	商工会議所・商工会	(407)	61 15. 0	120 29. 5	140 34. 4	86 21. 1
9	よろず支援拠点	(335)	43 12. 8	99 29. 6	113 33. 7	80 23. 9
10	中小企業基盤整備機構	(360)	42 11. 7	107 29. 7	130 36, 1	81 22. 5
11	自治体 (都道府県)	(406)	62 15. 3	108 26. 6	140 34. 5	96 23. 6
12	自治体(市区町村)	(409)	84 20. 5	116 28. 4	128 31. 3	81 19. 8

全体 日談を行ってみたいが、		単一回答マトリクス		1	2	3	4
17.1 37.3 27.0 18.6 2 政府系金融機関 (日本政策金融公庫等)			全体	行ってみ	行ってみ たいが、 敷居が高 く、相談	行た手られが とる がとる が り い が り い が り い が り い り い り い り い り り り り	識してい るが、相 談したい ことがな
2 政府系金融機関(日本政策金融公庫等) (401) 53 140 132 76 13.2 34.9 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 19.0 32.9 17.1 36.5 23.2 23.2 23.2 4 公認会計士・税理士 (408) 80 142 97 89 19.6 34.8 23.8 21.8 5 中小企業診断士 (398) 60 139 105 94 15.1 34.9 26.4 23.6 6 上記以外の士業(弁護士等) (396) 69 120 104 103 17.4 30.3 26.3 26.0 7 土業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 100 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 104 (466) 97 117 105 87 11 105 87	1	民間金融機関	(415)	71	155	112	77
13.2 34.9 32.9 19.0 3 ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等 (397) 68 145 92 92 92 17.1 36.5 23.2					37. 3	27. 0	18. 6
3 ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等 (397) 68 145 92 92 4 公認会計士・税理士 (408) 80 142 97 89 5 中小企業診断士 (398) 60 139 105 94 6 上記以外の士業(弁護士等) (396) 69 120 104 103 17.4 30.3 26.3 26.0 7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(401)	53			76
17.1 36.5 23.2 23.2 23.2 4 公認会計士・税理士					34. 9	32. 9	-
4 公認会計士・税理士 (408) 80 142 97 89 5 中小企業診断士 (398) 60 139 105 94 6 上記以外の士業(弁護士等) (396) 69 120 104 103 7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(397)				
5 中小企業診断士 (398) 60 139 105 94 15.1 34.9 26.4 23.6 15.1 34.9 26.4 23.6 15.1 34.9 26.4 23.6 15.1 34.9 26.4 23.6 15.1 30.3 26.3 26.0 17.4 30.3 26.3 26.0 17.4 30.3 26.3 26.0 17.4 30.3 26.3 26.0 17.4 30.3 26.3 26.0 17.4 30.3 26.3 26.0 17.4 115 98 15.5 29.5 29.7 25.3 15.5 29.5 29.7 25.3 29.7 25.3 20.8 26.6 29.8 22.8 26.6 29.8 22.8 26.6 29.8 22.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 16.9 20.8 26.6 29.8 22.8 20.8 26.6 29.8 22.8 20.8 26.6 29.8 22.8 20.8 26.6 29.8 22.8 20.8 20.8 20.8 20.8 20.8 20.8 20					-		-
5 中小企業診断士 (398) 60 139 105 34.9 26.4 23.6 6 上記以外の士業(弁護士等) (396) 69 120 104 103 17.4 30.3 26.3 26.0 7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 15.5 29.5 29.7 25.3 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	4	公認会計士・税理士	(408)				{
15.1 34.9 26.4 23.6 6 上記以外の士業(弁護士等)					1		1
6 上記以外の士業(弁護士等) (396) 69 120 104 103 17.4 30.3 26.3 26.0 7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 15.5 29.5 29.7 25.3 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	5	中小企業診断士	(398)				3
17.4 30.3 26.3 26.0 7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 15.5 29.5 29.7 25.3 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87					1		1
7 士業以外のコンサルタント (387) 60 114 115 98 15.5 29.5 29.7 25.3 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	6	上記以外の士業(弁護士等)	(396)				
15.5 29.5 29.7 25.3 8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87					1		,
8 商工会議所・商工会 (399) 83 106 119 91 20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	7	士業以外のコンサルタント	(387)				
20.8 26.6 29.8 22.8 9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87		~ _ ^ = X - Z	(000)		1		·
9 よろず支援拠点 (343) 51 104 104 84 14.9 30.3 30.3 24.5 10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	8	商工会議所・商工会	(399)				3
10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87		1 7 19 1 17 1 hr h	(0.40)				
10 中小企業基盤整備機構 (353) 56 98 102 97 15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	9	よろす文振拠点	(343)				
15.9 27.8 28.9 27.5 11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) (406) 97 117 105 87	10	九.人	(0.0)		1		}
11 自治体(都道府県) (397) 68 106 123 100 17.1 26.7 31.0 25.2 12 自治体(市区町村) 17.1 26.7 31.0 25.2 17.0 17.0 105 87	10	中小正耒基監	(353)				
17. 1 26. 7 31. 0 25. 2 12 自治体 (市区町村) (406) 97 117 105 87	11	白沙什 (都送应用)	(207)		1		}
12 自治体 (市区町村) (406) 97 117 105 87	11	日/口件(印建桁条)	(397)		1		1
	10	白沙体 (古区町村)	(406))
	12	日泊14个(中区町1个)	(400)	23. 9	28.8	25. 9	21.4

図-211 創業について相談した専門家の評価:満足度(創業後中断者)

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足である	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(100)	7 7. 0	34 34. 0	36 36. 0	20 20, 0	3 3. 0
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(70)	7 10. 0	20 28. 6	26 37. 1	11 15. 7	6 8. 6
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(88)	14 15. 9	30 34. 1	25 28. 4	16 18. 2	3 3. 4
4	公認会計士・税理士	(64)	10 15. 6	23 35. 9	19 29. 7	10 15. 6	2 3. 1
5	中小企業診断士	(64)	6. 3	30 46. 9	13 20. 3	14 21. 9	3 4. 7
6	上記以外の士業(弁護士等)	(50)	7 14. 0	14 28. 0	18 36. 0	8 16. 0	3 6. 0
7	士業以外のコンサルタント	(41)	5 12. 2	18 43. 9	13 31. 7	-	2 4. 9
8	商工会議所・商工会	(50)	8 16. 0	14 28. 0	17 34. 0		4 8. 0
9	よろず支援拠点	(24)	4 16. 7	7 29. 2	9 37. 5	4 16. 7	0 0. 0
10	中小企業基盤整備機構	(43)	7 16. 3	16 37. 2	12 27. 9	8 18. 6	0 0. 0
11	自治体(都道府県)	(33)	5 15. 2	10 30. 3	11 33. 3	4 12. 1	3 9. 1
12	自治体 (市区町村)	(30)	6 20. 0	10 33. 3	9 30. 0	2 6. 7	3 10. 0

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足である	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(109)	5 4. 6	43 39. 4	46 42, 2	10 9. 2	5 4. 6
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(88)	7 8. 0	35 39. 8	30 34. 1	11 12. 5	5 5. 7
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(71)	7 9. 9	33 46. 5	20 28. 2	9 12. 7	2 2. 8
4	公認会計士・税理士	(63)	7 11. 1	24 38. 1	21 33. 3	10 15. 9	1 1. 6
5	中小企業診断士	(46)	5 10. 9	19 41.3	14 30. 4	7 15. 2	1 2. 2
6	上記以外の士業(弁護士等)	(51)	15 29. 4	12 23. 5	14 27. 5	6 11. 8	4 7. 8
7	士業以外のコンサルタント	(49)	6 12, 2	15 30, 6	22 44. 9	2 4. 1	4 8. 2
8	商工会議所・商工会	(49)	8 16. 3	17 34. 7	19 38. 8	3 6. 1	2 4. 1
9	よろず支援拠点	(38)	9 23. 7	10 26. 3	12 31, 6	4 10. 5	3 7. 9
10	中小企業基盤整備機構	(44)	11 25. 0	14 31.8	12 27. 3	4 9. 1	3 6. 8
11	自治体(都道府県)	(38)	3 7. 9	9 23. 7	21 55. 3	4 10. 5	1 2. 6
12	自治体 (市区町村)	(46)	8 17. 4	12 26. 1	18 39. 1	5 10. 9	3 6. 5

図-212 創業に関して今後相談したい専門家(創業後中断者)

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	相談を 行ってみ たいが、 敷居が高 くしにくい	手間と得 られる効 果が釣り	存在を認 識してい るが、相 いとがな い
1	民間金融機関	(410)	65 15. 9	175 42. 7	92 22. 4	78 19. 0
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(407)	49 12. 0	139 34. 2	139 34. 2	80 19. 7
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(409)	64 15. 6	152 37. 2	109 26. 7	84 20. 5
4	公認会計士・税理士	(407)	65 16. 0	145 35. 6	126 31. 0	71 17. 4
5	中小企業診断士	(397)	58 14. 6	131 33. 0	127 32. 0	81 20. 4
6	上記以外の士業(弁護士等)	(396)	57 14. 4	120 30. 3	139 35. 1	80 20. 2
7	士業以外のコンサルタント	(398)	5 <u>2</u> 13. 1	114 28. 6	141 35. 4	91 22. 9
8	商工会議所・商工会	(405)	55 13. 6	133 32. 8	135 33. 3	82 20. 2
9	よろず支援拠点	(356)	46 12. 9	104 29. 2	133	73 20. 5
10	中小企業基盤整備機構	(365)	54 14. 8	117 32. 1	118 32. 3	76 20. 8
11	自治体(都道府県)	(404)	63 15. 6	136 33. 7	130	75 18. 6
12	自治体 (市区町村)	(405)	83 20. 5	135 33. 3		79 19. 5

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	相談を 行ってみ たいが、 敷居が高 くしにくい	手間と得 られる効	識してい るが、相 談したい ことがな
1	民間金融機関	(397)	63 15. 9	164 41. 3	101 25. 4	69 17. 4
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(398)	51 12. 8	151 37. 9	128 32. 2	68 17. 1
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(395)	62 15. 7	154 39. 0	110 27. 8	69 17. 5
4	公認会計士・税理士	(400)	66 16, 5	144 36. 0	110 27. 5	80 20. 0
5	中小企業診断士	(388)	57 14. 7	130 33. 5	114 29. 4	87 22. 4
6	上記以外の士業(弁護士等)	(388)	53 13. 7	120 30. 9	125 32. 2	90
7	士業以外のコンサルタント	(384)	48 12. 5	127 33. 1	116 30, 2	93 24. 2
8	商工会議所・商工会	(392)	61 15. 6	118 30. 1	122 31. 1	91 23. 2
9	よろず支援拠点	(342)	43 12. 6	105 30. 7	111 32. 5	83 24. 3
10	中小企業基盤整備機構	(358)	42 11. 7	111 31. 0	118 33. 0	87 24. 3
11	自治体 (都道府県)	(387)	58 15. 0	119 30. 7	123 31. 8	87 22. 5
12	自治体 (市区町村)	(392)	79 20. 2	124 31. 6	102 26. 0	87 22. 2

図-213 創業について相談した専門家の評価:満足度(創業者)

	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(91)	14 15. 4	39 42. 9	28 30. 8	6 6, 6	4 4. 4
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(59)	12 20. 3	13 22. 0	22 37. 3	7 11. 9	5 8. 5
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(59)	14 23. 7	19 32. 2	18 30. 5	8 13. 6	0 0. 0
4	公認会計士 · 税理士	(70)	14 20. 0	19 27. 1	27 38. 6	9 12. 9	1 1. 4
5	中小企業診断士	(49)	9 18. 4	18 36. 7	10 20. 4	9 18. 4	3 6. 1
6	上記以外の士業(弁護士等)	(31)	5 16. 1	11 35. 5	11 35. 5	4 12. 9	0, 0
7	士業以外のコンサルタント	(38)	9 23. 7	11 28. 9	14 36. 8	3 7. 9	1 2. 6
8	商工会議所・商工会	(51)	13 25. 5	15 29. 4	17 33. 3	6 11. 8	0 0. 0
9	よろず支援拠点	(29)	5 17. 2	13 44. 8	9 31. 0	1 3. 4	1 3. 4
10	中小企業基盤整備機構	(36)	6 16. 7	12 33. 3	14 38. 9	2 5. 6	2 5. 6
11	自治体(都道府県)	(39)	8 20. 5	18 46. 2	10 25. 6	2 5. 1	1 2. 6
12	自治体 (市区町村)	(39)	11 28. 2	15 38. 5	9 23. 1	4 10. 3	0 0.0

	× 0*-1116						
	単一回答マトリクス		1	2	3	4	5
		全体	満足であ る	どちらか と言えば 満足であ る	どちらと も言えな い	どちらか と言えば 不満であ る	不満であ る
1	民間金融機関	(96)	16	36	33	8	3
			16. 7	37. 5	34. 4	8.3	3. 1
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(70)	15	20	23	9	3
			21. 4	28. 6	32. 9	12. 9	4. 3
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(56)	14	23	12	5	2
			25. 0	41. 1	21.4	8. 9	3. 6
4	公認会計士・税理士	(69)	21	25	18	5	0
			30. 4	36. 2	26. 1	7. 2	0.0
5	中小企業診断士	(40)	9	16	8	3	4
		4	22. 5	40.0	20.0	7. 5	10.0
6	上記以外の士業(弁護士等)	(36)	6	14	11	4	1
	1 # N H & _ > 1	(00)	16. 7	38. 9	30.6	11.1	2. 8
/	士業以外のコンサルタント	(28)	9	7	9	10.7	0
0	商工会議所・商工会	(49)	32. 1 9	25. 0 23	32. 1 15	10. 7	0.0
8	- 岡工云磯川・岡工云	(49)	18.4	46. 9	30. 6	2.0	2. 0
Q	よろず支援拠点	(30)	10.4	13	30. 0	2.0	2.0
3	よう 9 又版拠点	(30)	26. 7	43. 3	26. 7	3. 3	0. 0
10	中小企業基盤整備機構	(26)	7	10	8	0.0	1
.0	The second secon	(20)	26. 9	38. 5	30.8	0.0	3. 8
11	自治体(都道府県)	(33)	5	15	9	4	0.0
			15. 2	45. 5	27. 3	12. 1	0.0
12	自治体(市区町村)	(40)	7	13	14	6	0
			17. 5	32. 5	35. 0	15. 0	0.0

図-214 創業に関して今後相談したい専門家(創業者)

令和 4 年度調査

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	相談を 行ってが、 敷居が高 く、にくい	手間と得 られる効	存在を認 哉して、相 るが、たい ことがな い
1	民間金融機関	(431)	81 18. 8	138 32. 0	83 19. 3	129 29. 9
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(420)	62 14. 8	125 29. 8	108 25. 7	125 29. 8
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(406)	50 12. 3	131 32. 3	97 23. 9	128 31. 5
4	公認会計士・税理士	(426)	86 20. 2	129 30. 3	92 21. 6	119 27. 9
5	中小企業診断士	(410)	65 15. 9	109 26. 6	108 26. 3	128 31, 2
6	上記以外の士業(弁護士等)	(410)	56 13. 7	105 25. 6	107 26. 1	142 34. 6
7	士業以外のコンサルタント	(397)	60 15. 1	100 25. 2	102 25. 7	135 34. 0
8	商工会議所・商工会	(416)	74 17. 8	107 25. 7	115 27. 6	120 28. 8
9	よろず支援拠点	(337)	52 15. 4	99 29. 4	103 30, 6	83 24. 6
10	中小企業基盤整備機構	(347)	58 16. 7	88 25. 4	114 32. 9	87 25. 1
11	自治体(都道府県)	(413)	72 17. 4	103 24. 9	108 26. 2	130 31. 5
12	自治体 (市区町村)	(425)	83 19. 5	114 26. 8	100 23. 5	128 30. 1

	単一回答マトリクス		1	2	3	4
		全体	相談を 行ってみ たい	敷居が高 く、相談	たいが、 手間と得 られる効	存在を認い るがしたい とが い
1	民間金融機関	(397)	72 18. 1	135 34. 0	79 19. 9	111 28. 0
2	政府系金融機関(日本政策金融公庫等)	(386)	54 14. 0	111 28. 8	106 27. 5	115 29. 8
3	ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(369)	60 16. 3	116 31. 4	91 24. 7	102 27. 6
4	公認会計士・税理士	(412)	96 23. 3	115 27. 9	97 23. 5	104 25. 2
5	中小企業診断士	(381)	57 15. 0	118 31. 0	98 25. 7	108 28. 3
6	上記以外の士業(弁護士等)	(391)	52 13. 3	123 31, 5	82 21. 0	134 34. 3
7	士業以外のコンサルタント	(374)	49 13. 1	106 28. 3	99 26. 5	120 32. 1
8	商工会議所・商工会	(391)	62 15. 9	118 30. 2	94 24. 0	117 29. 9
9	よろず支援拠点	(316)	51 16. 1	85 26. 9	91 28. 8	89 28. 2
10	中小企業基盤整備機構	(321)	39 12. 1	86 26. 8	105 32. 7	91 28. 3
11	自治体 (都道府県)	(396)	74 18. 7	94 23. 7	115 29. 0	113 28. 5
12	自治体(市区町村)	(391)	72 18. 4	106 27. 1	92 23. 5	121 30. 9

3 主な参考文献

- 経済産業省「経済産業省スタートアップ支援策一覧」
 https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup_policies/hontai_220621.pdf
- 経済産業省(2023)「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」
 https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/meti_startup-policy.pdf
- 経済産業省「起業家精神に関する調査」各年版
- ・ 中小企業庁「産業競争力強化法における市区町村による創業支援/創業機運醸成のガイ ドライン」、令和5年8月
 - https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/download/guideline.pdf
- · 中小企業庁「2023 年版 中小企業白書」
 - https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2023/PDF/chusho.html
- ・ 中小企業庁「地域の社会課題解決促進に向けたエコシステム研究会」 https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/ecosystem/001.html
- · 文部科学省 EDGE-PRIME Initiative
- https://www.mext.go.jp/content/20230124-000027169 1.pdf
- 文部科学省(2021)「アントレプレナーシップ教育の現状について」https://www.mext.go.jp/content/20210728-mxt sanchi01-000017123 1.pdf
- · 総務省「令和5年度地域力創造推進会議」 https://www.soumu.go.jp/main sosiki/jichi gyousei/c-gyousei/r05junkankaigi.html
- · 日本政策金融公庫(2023)「2023 年度新規開業実態調査」 https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/kaigyo_231130_1.pdf
- ・ 日本政策金融公庫(2024)「2023 年度起業と起業意識に関する調査」 https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/kigyouishiki 240118 1.pdf
- ・ 日本政策金融公庫(2023)「2022 年度起業と起業意識に関する調査」 https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/kigyouishiki_230112_1.pdf
- ・ 本庄裕二 (2023)「新型コロナウイルス感染拡大と開廃業」、RIETI ホームページ https://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01 0732.html
- ・ 牧野 恵美 (2018) 『海外における起業家教育のレビュー』,研究技術計画 33 巻 2 号, p92-100.
- ・ 渡邊 万里子, 漆 紫穂子, 神谷 岳, 大江 秋津 (2020)『中等教育の起業家教育は社会人になってからのアントレプレナーシップにどのような影響を及ぼすのか? ―長期実践事例と 10 年後の追跡調査に基づく研究―』、VENTURE REVIEW、No.40.
- ・ 湯浅且敏, 大島 純, 大島律子(2011)『PBL デザインの特徴とその効果の検討』,静岡大 学情報学研究, 16, p15-22
- ・ 芦澤 美智子, 松永 正樹, 渡邉 万里子(2020)『アントレプレナーシップ教育の科目種

- 別効果 ―九州大学と横浜市立大学における「座学系」「PBL 系」「起業家講演系」科目の効果検証から―』,横浜市立大学論叢社会科学系列, Vol.72, No.1
- · Carmela Salzano, Sonia Bahri, Klaus Haftendorn, [2006], [Towards an entrepreneurial culture for the twenty-first century: stimulating entrepreneurial spirit through entrepreneurship education in secondary schools.], UNESCO and ILO research on and findings from good practice, p.22.
- Tae Jun Bae, Shanshan Qian, Chao Miao, James O. Fiet, [2014], 『The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review』, ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE, Volume 38, Issue 2.
- Vaara Lauri, Introducing intellectual property rights to entrepreneurship education https://www.prh.fi/material/sites/prh/attachments/info/4o1OPsxfa/IPR to entrepreneurship education TAT final report.pdf

以上