

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.....	12
III.	アンケート調査.....	17
1	調査実施概要.....	17
2	調査結果.....	22
IV.	インタビュー調査.....	93
1	調査実施概要.....	93
2	調査結果.....	98
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.....	112
1	調査研究結果からの示唆.....	113
2	今後の施策の方向性.....	126
3	本調査研究で残された検討課題.....	135
VI.	参考資料.....	136

I. 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。

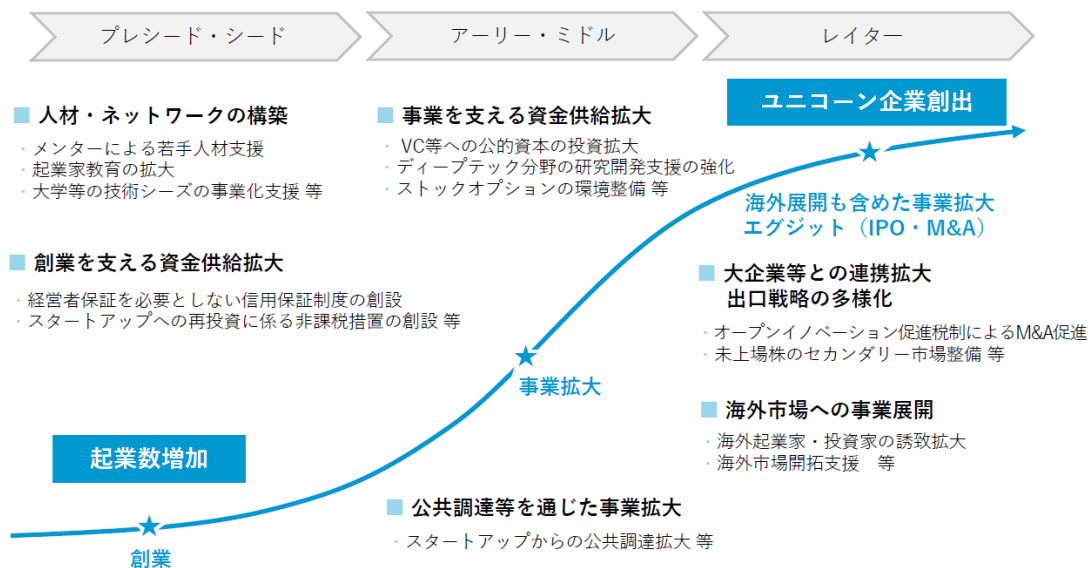
1 調査研究背景

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。

図-1 成長段階別の創業・スタートアップ支援策（イメージ）



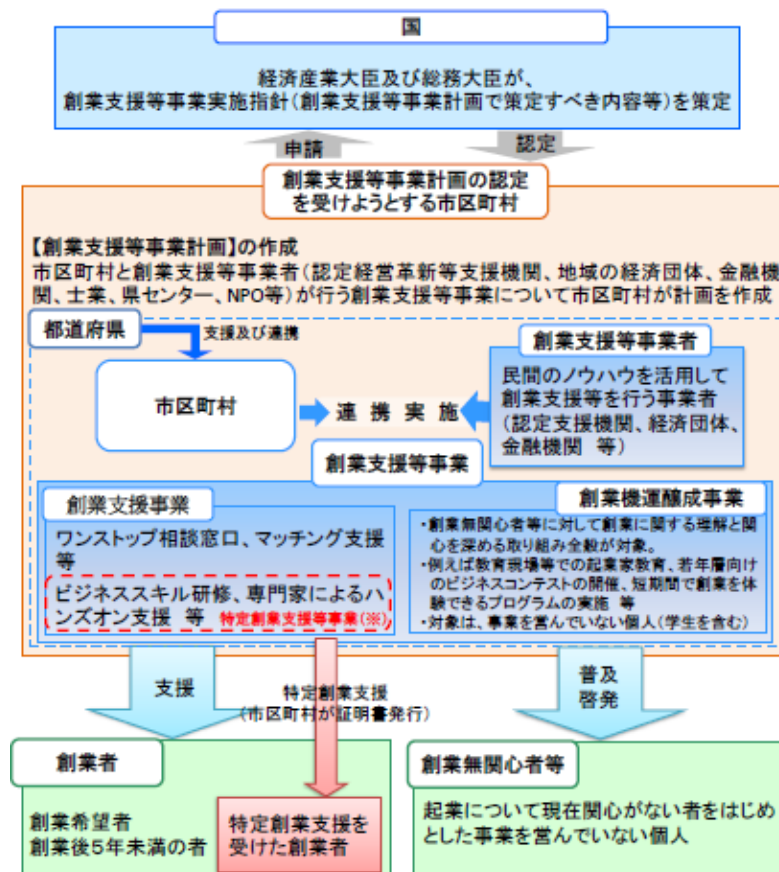
出所：経済産業省（2023）「スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する」

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、調査報告書を取りまとめている。

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。	
	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。	マスメディアに加え、ソーシャルメディアを含むインターネット、友人・知人等が主要な情報源。	
	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」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、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、ローカルベンチャー等の「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知が低い傾向。	
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）については、創業への関心の高低によらず、望ましいと評価。		

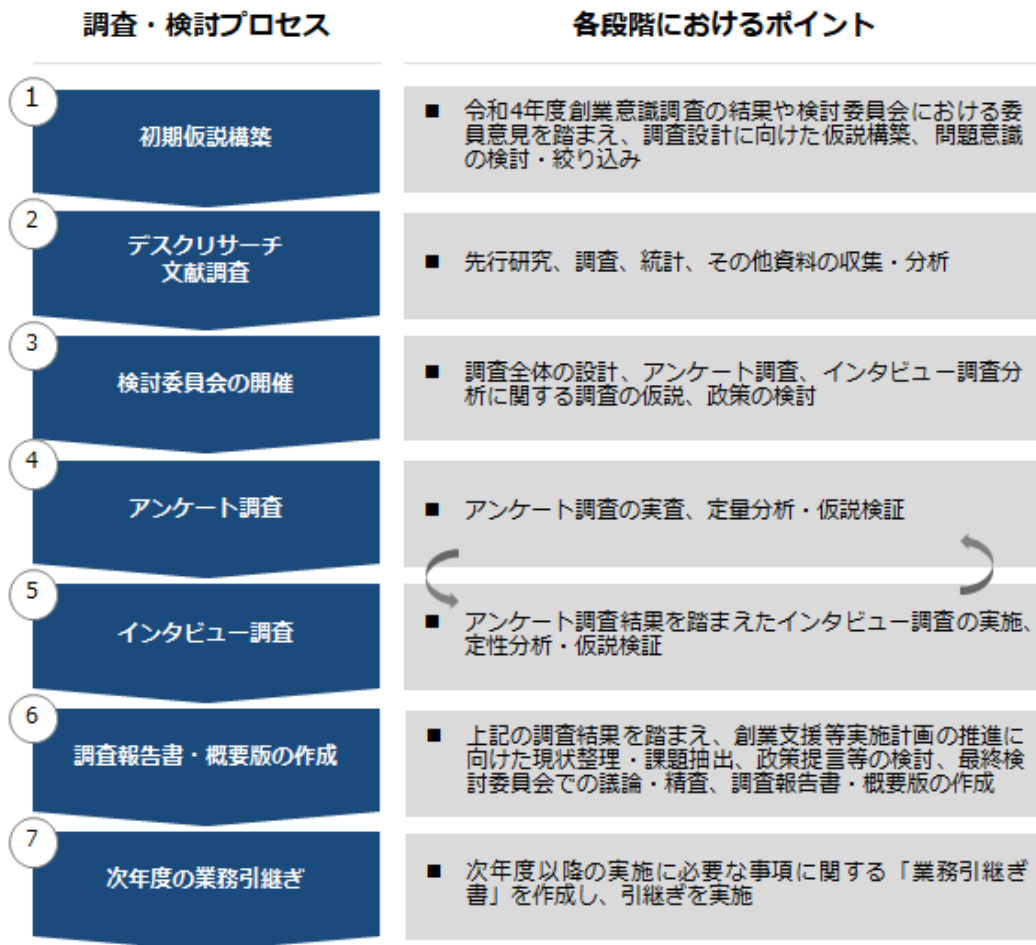
出所：中小機構「令和4年度 創業意識調査」

https://www.smrj.go.jp/research_case/research/startup/fr94k0000000obt-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に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)

高橋 德行 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

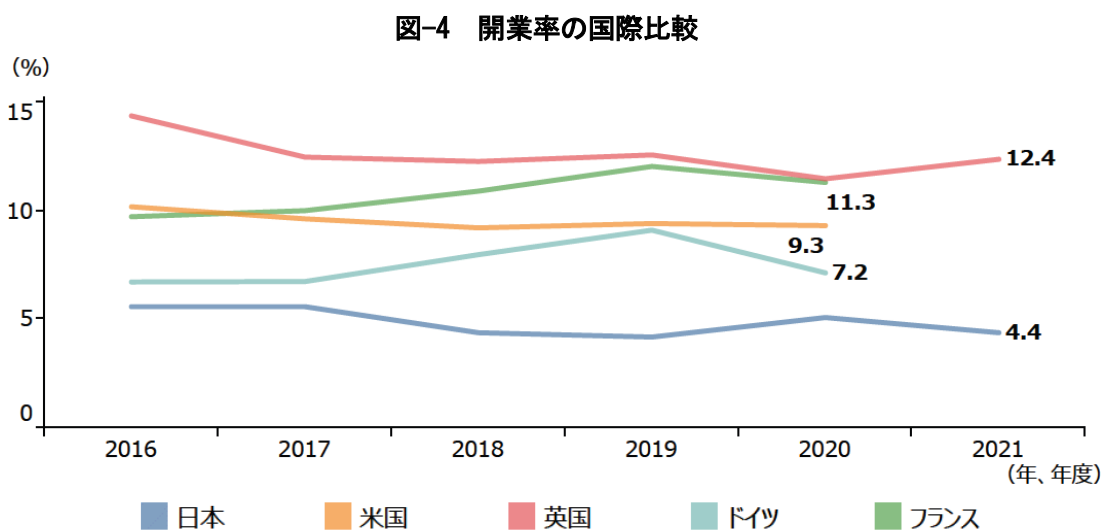
(※) 委員長及び委員のご所属・役職は、第3回委員会開催時のもの

II. 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」

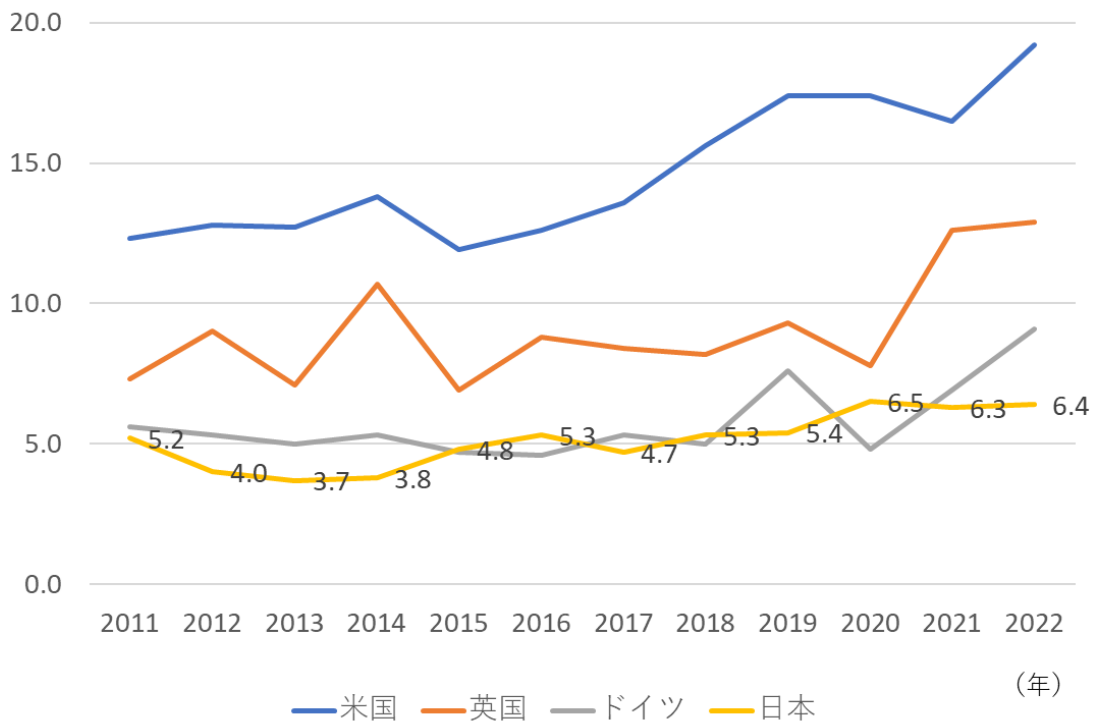
¹ 本庄 裕二 (2023) 「新型コロナウイルス感染拡大と開廃業」、RIETI ホームページ https://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01_0732.html

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・アントレプレナーシップ・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)

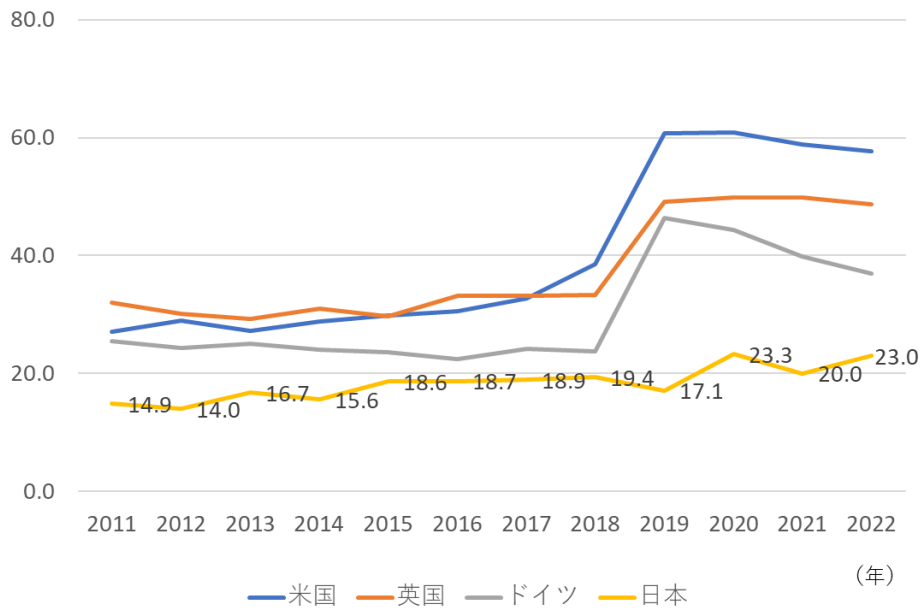


出所：経済産業省「起業家精神に関する調査」2022年版から作成

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。

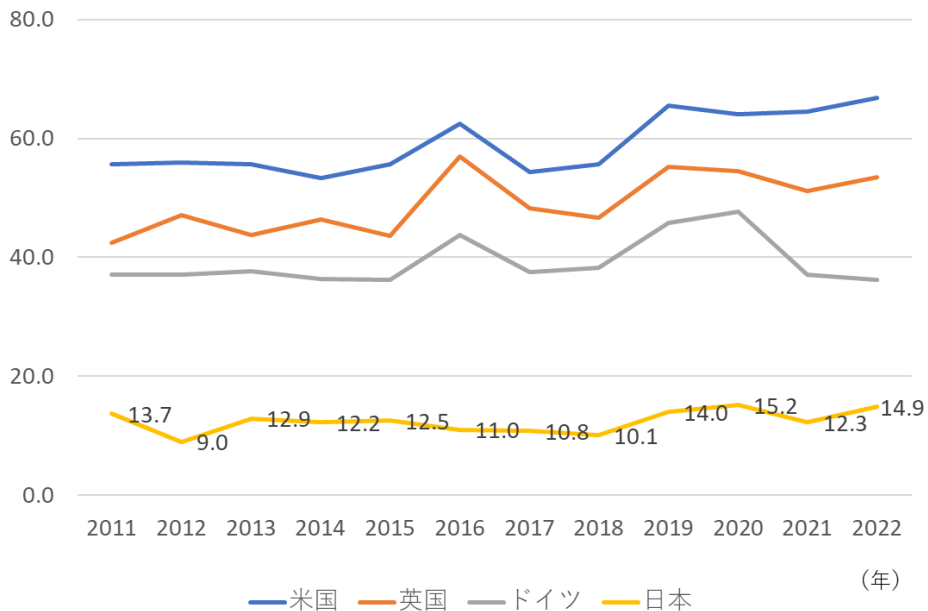
³ 起業活動浸透(ロールモデル)指数は、新しく事業を始めた人を個人的に知っているとする成人人口の割合、知識・能力・経験指数は、新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っているとする成人人口の割合。

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

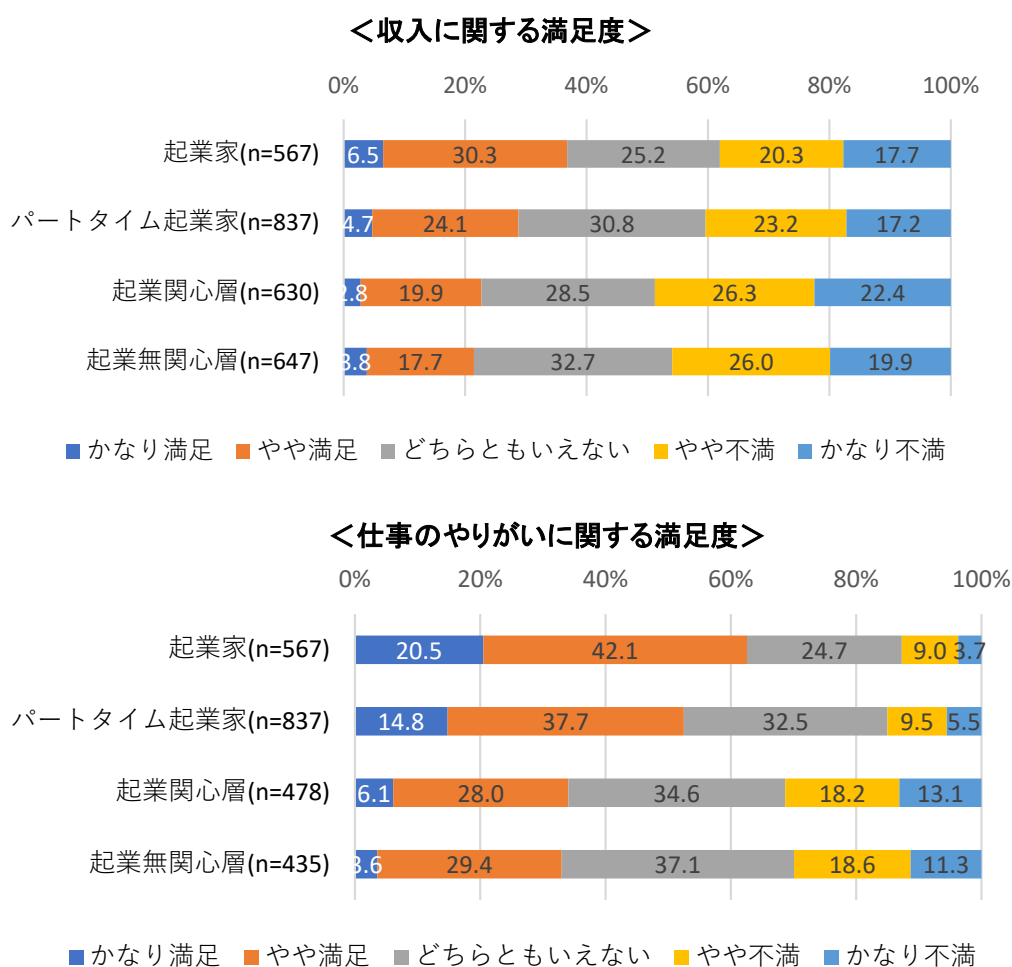


出所：経済産業省「起業家精神に関する調査」2022年版から作成

2-2. 我が国における創業意識

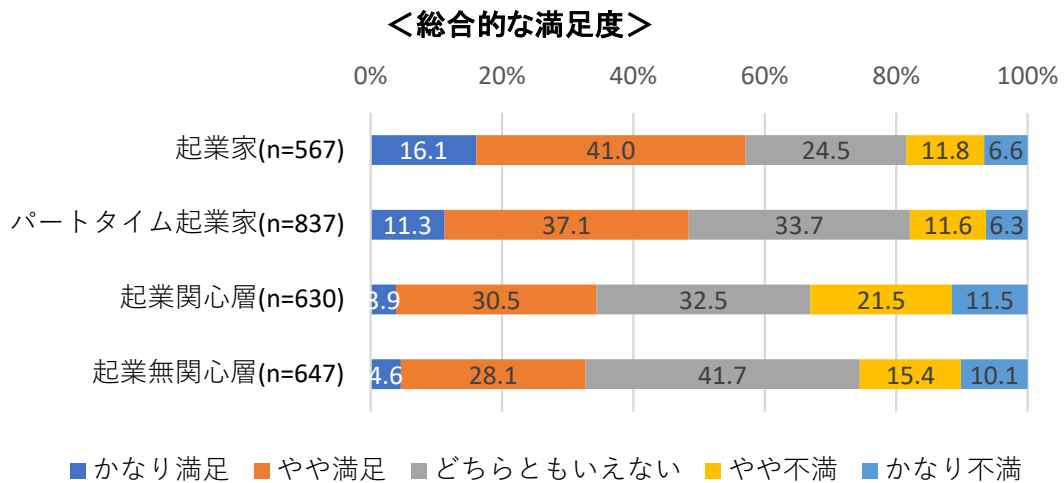
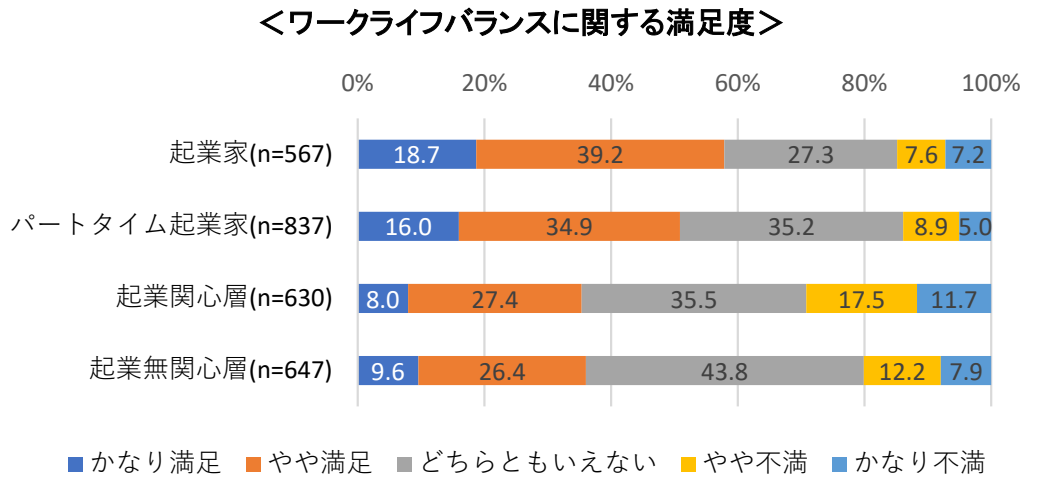
日本政策金融公庫の「2022年度起業と起業意識に関する調査」によると、起業家・パートタイム起業家の生活・仕事に対する満足度は、起業関心層・起業無関心層に比べ、相対的に高い傾向にある。

図-8 起業類型別の生活・仕事に対する満足度



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」

図-9 起業類型別の生活・仕事に対する満足度



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、商圈分析、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

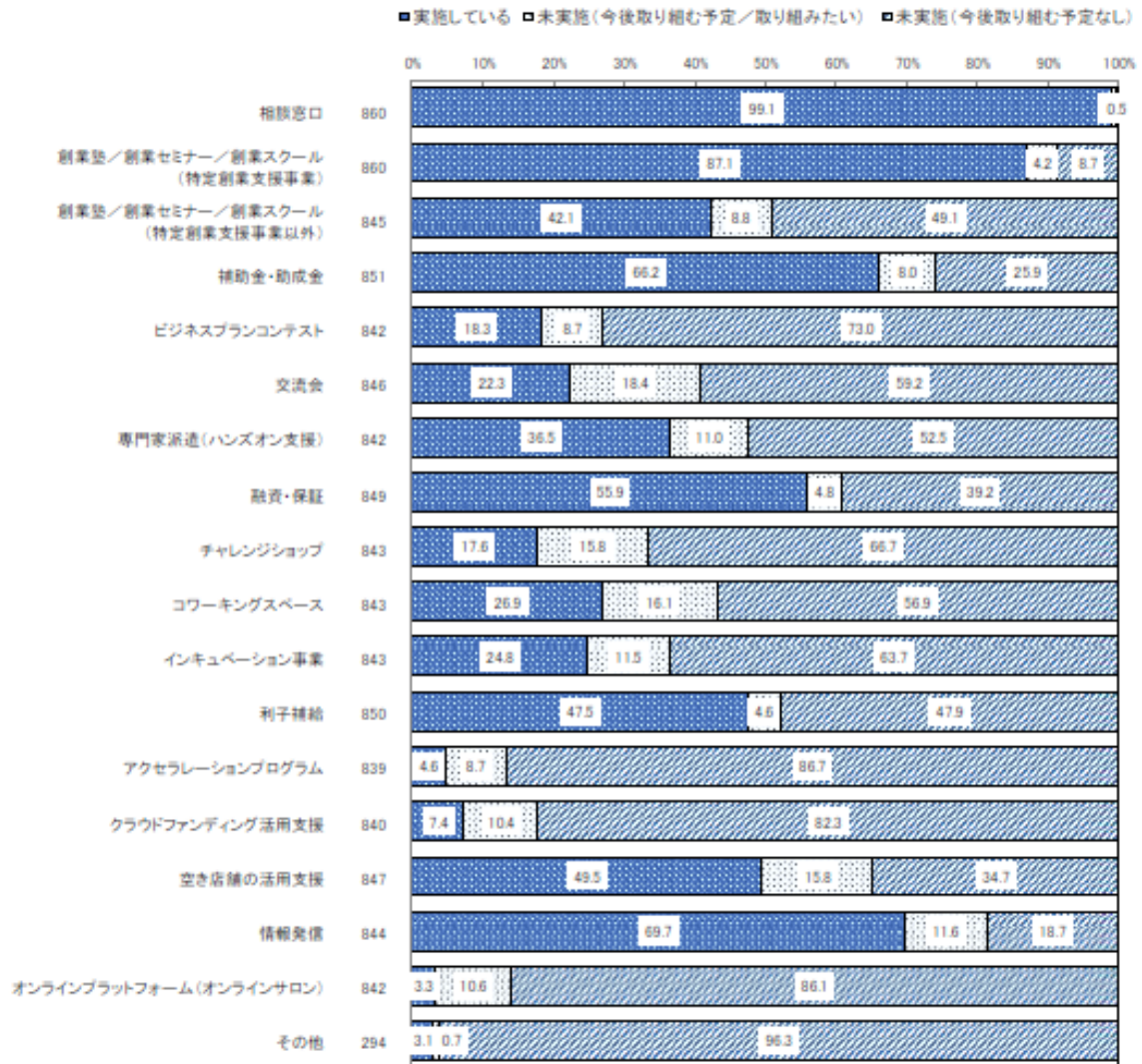
	支援策（基本メニュー）	取り組み（例）
1	創業セミナー、創業塾の開催	<ul style="list-style-type: none"> 多くの創業支援事業者（支援機関）で実施する支援策。 商工会議所による開催が多い。（過去、実績も多いため）
2	創業相談会の開催	<ul style="list-style-type: none"> 日、曜日等を決めた定期開催、セミナー・塾受講者向けの対応等、様々な形態で相談会が開催。
3	創業個別相談窓口の設置	<ul style="list-style-type: none"> ワンストップ相談窓口の基本施策で、職員及び専門家が如何なる創業相談にも対応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ージャー等へつなぐケースも。
4	補助金（国・県・市等）申請支援	<ul style="list-style-type: none"> （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（窓口一元化）
5	空き店舗・事務所の紹介、斡旋	<ul style="list-style-type: none"> 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 地元不動産者との連携事例も多数
6	創業資金繰り支援	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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.smri.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）や起業ライダーマドル、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。

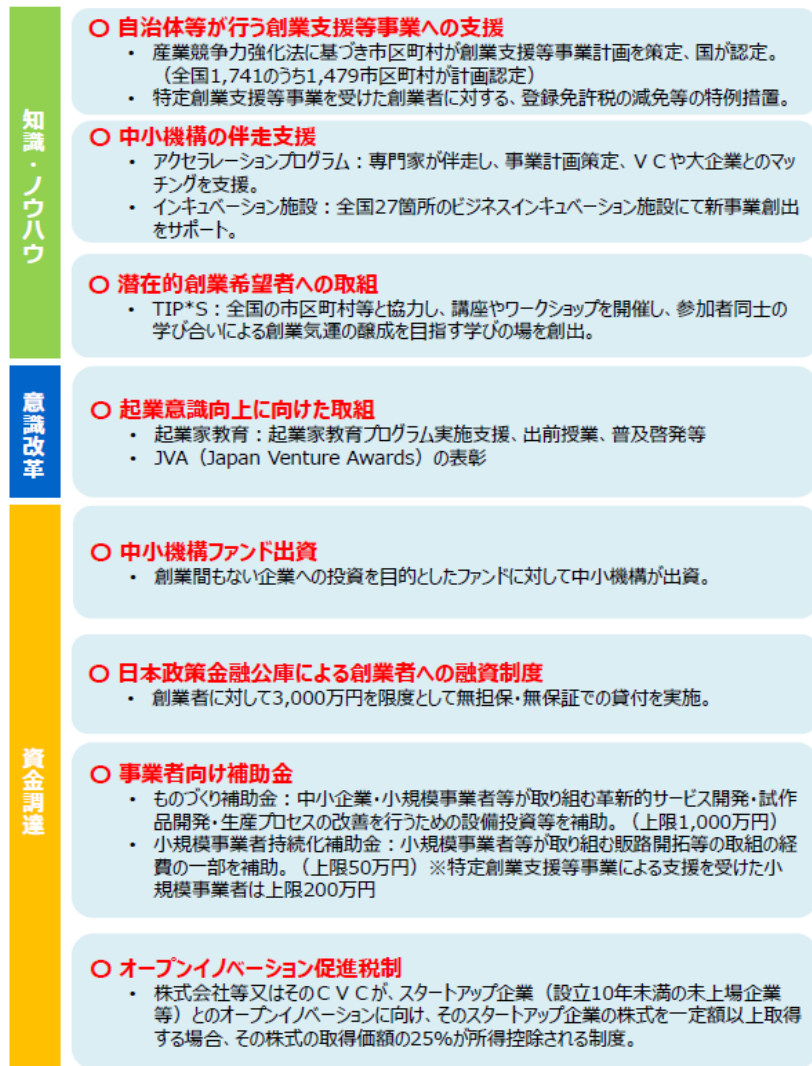
認定市区町村等へのノウハウ提供として実施している創業機運醸成イベント開催支援（TIP*S）では、潜在的な起業関心層等をターゲットとし、参加者同士の対話に重きを置いたワークショップを実施する事業を展開している。「自ら決断し、一歩進む（アクションする）人」を創出することを目的とし、潜在的起業関心層が行動変容を起こすためのきっかけづくりをしている。

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年以來、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



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 (目標)	設問構成				合計
		基本属性 (※)	スクリーニング設問	共通設問	個別設問	
(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

(※) ウェ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	
創業類型	選択肢	n	%
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	120,000	
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	6,322	5.3
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	3,057	2.5
	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	1,838	1.5
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	1,452	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	1,438	1.2
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	3,390	2.8
	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	1,062	0.9
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	732	0.6
	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	1,622	1.4
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	1,962	1.6
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	15,563	13.0
		81,562	68.0

■令和4年度調査		単一回答	
創業類型	選択肢	n	%
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	120,000	
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	6,039	5.0
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	3,014	2.5
	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	1,840	1.5
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	1,437	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	1,394	1.2
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	2,848	2.4
	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	946	0.8
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	640	0.5
	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	1,399	1.2
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	1,755	1.5
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	14,979	12.5
		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?	◎
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	○
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が多い職業	職業選択の判断に影響を及ぼす周囲の方が多い職業は?	○
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)	○
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?	○
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

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	あなたの自己評価は?	
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?	◎
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?	○
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?	○
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?	○
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？	◎
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？	◎
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？	○
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？	○
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？	◎
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

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？	○
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？	◎
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
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？	○
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？	◎
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？	○
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？	◎
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に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、同年度の特異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と。若年層の関心はあまり高くないのではないかと。	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。
	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と。	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と。	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知は、諸外国と大きく異なっているのではないかと。	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と。	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と。	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あるのではないかと。	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と。	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）、再チャレンジ創業、移住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）等の「出口」が広がっているのではないかと。		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。	

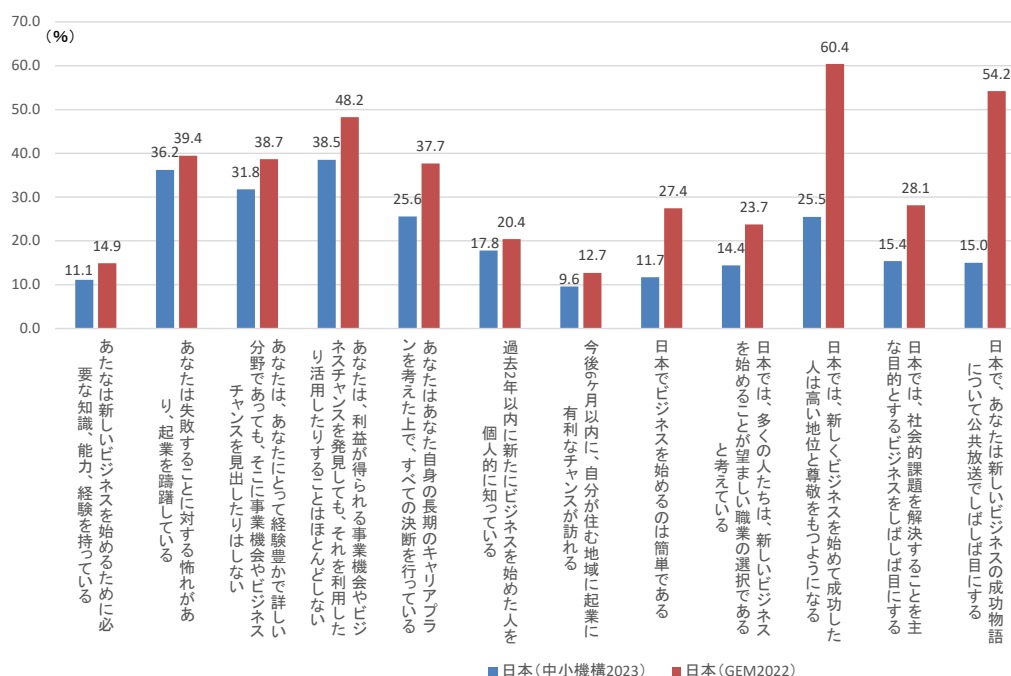
以上を踏まえ、ここでは、①個人的文脈（性格、思考・行動様式、生活・仕事の満足度等）」、②「社会的文脈（居住地、周囲の状況、情報、教育、事業環境・エコシステム等）の観点から全体調査の結果をまとめた。

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】



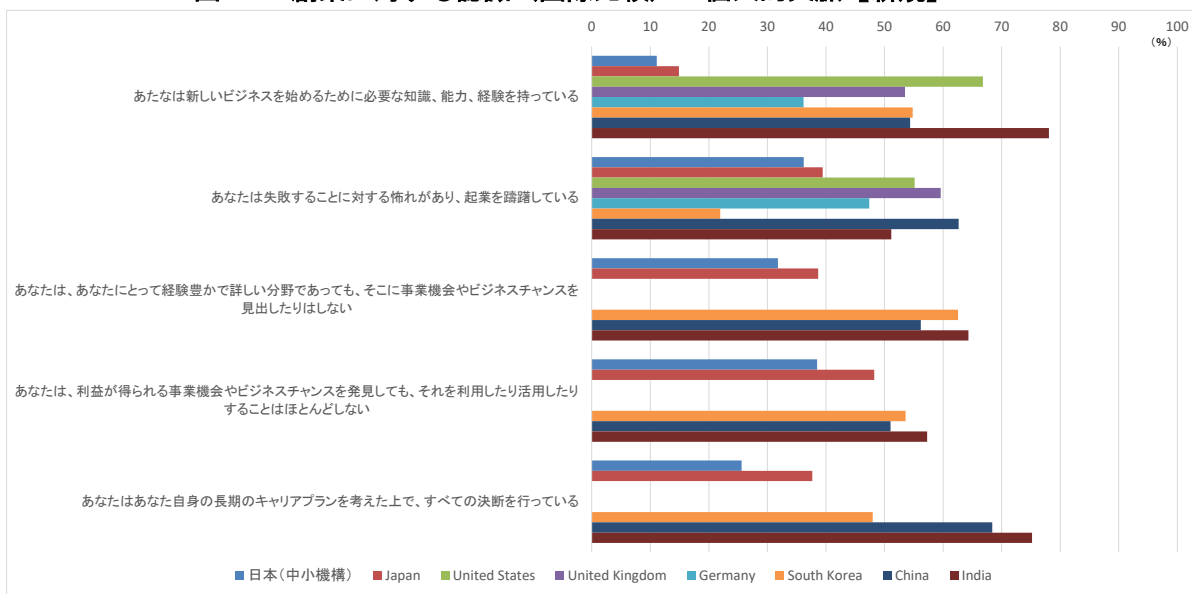
注：回答割合はアンケート選択肢「強くそう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計割合

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。

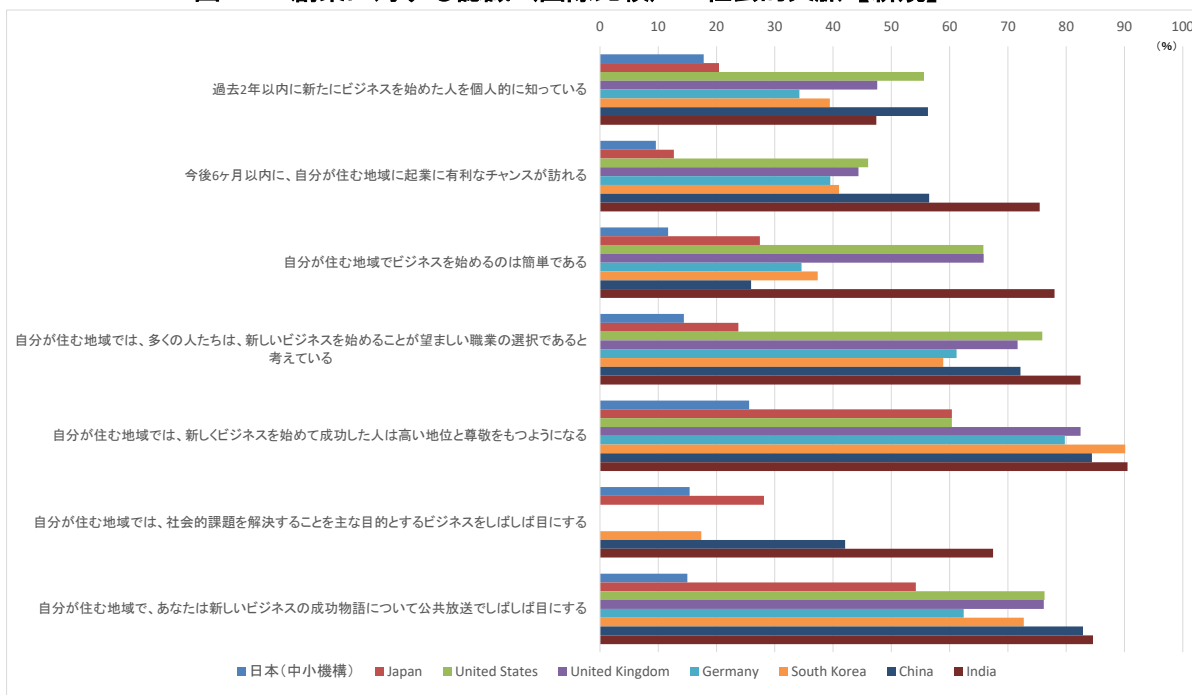
また、創業意識に対する認識（社会的文脈）の国際比較をすると、海外に比べ、いずれの項目についても日本の割合が総じて低い状況にある。創業につながるネットワーク、ビジネスチャンス、創業に対する社会的な評価等が著しく低くなっている。

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い	あてはまらない
全体		(120000)	8925 7.4	35296 29.4	53394 44.5	16725 13.9	5660 4.7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3902 4.8	20016 24.5	40240 49.3	12922 15.8	4482 5.5
	潜在的創業希望者	(15563)	1820 11.7	6552 42.1	5341 34.3	1520 9.8	330 2.1
	創業高関心者	(8412)	1242 14.8	3475 41.3	2643 31.4	782 9.3	270 3.2
	創業前中断者	(1794)	225 12.5	720 40.1	591 32.9	191 10.6	67 3.7
	創業後中断者	(3290)	381 11.6	1184 36.0	1207 36.7	389 11.8	129 3.9
	創業者	(3057)	478 15.6	1193 39.0	977 32.0	295 9.6	114 3.7
	経営者 (10年未満の創業者除く)	(6322)	877 13.9	2156 34.1	2395 37.9	626 9.9	268 4.2

n = 30 以上

[比率の差]	
	全体 +10%
	全体 + 5%
	全体 - 5%
	全体 -10%

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 9.7	43069 35.9	41322 34.4	18591 15.5	5422 4.5
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4701 5.8	25557 31.3	31698 38.9	15064 18.5	4542 5.6
	潜在的創業希望者	(15563)	2482 15.9	7671 49.3	3732 24.0	1439 9.2	239 1.5
	創業高関心者	(8412)	1694 20.1	3737 44.4	2021 24.0	729 8.7	231 2.7
	創業前中断者	(1794)	349 19.5	805 44.9	415 23.1	169 9.4	56 3.1
	創業後中断者	(3290)	552 16.8	1434 43.6	897 27.3	330 10.0	77 2.3
	創業者	(3057)	703 23.0	1280 41.9	714 23.4	276 9.0	84 2.7
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1115 17.6	2585 40.9	1845 29.2	584 9.2	193 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)	19515 16.3	49629 41.4	34861 29.1	12463 10.4	3532 2.9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	9868 12.1	32027 39.3	26672 32.7	10043 12.3	2952 3.6
	潜在的創業希望者	(15563)	3738 24.0	7575 48.7	3131 20.1	968 6.2	151 1.0
	創業高関心者	(8412)	2271 27.0	3838 45.6	1667 19.8	489 5.8	147 1.7
	創業前中断者	(1794)	422 23.5	816 45.5	402 22.4	122 6.8	32 1.8
	創業後中断者	(3290)	772 23.5	1431 43.5	795 24.2	231 7.0	61 1.9
	創業者	(3057)	896 29.3	1307 42.8	642 21.0	165 5.4	47 1.5
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1548 24.5	2635 41.7	1552 24.5	445 7.0	142 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 7.7	29855 24.9	50891 42.4	23160 19.3	6807 5.7
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	3780 4.6	16304 20.0	37166 45.6	18500 22.7	5812 7.1
	潜在的創業希望者	(15563)	1539 9.9	5344 34.3	6052 38.9	2248 14.4	380 2.4
	創業高関心者	(8412)	1322 15.7	3019 35.9	2850 33.9	983 11.7	238 2.8
	創業前中断者	(1794)	257 14.3	678 37.8	613 34.2	198 11.0	48 2.7
	創業後中断者	(3290)	599 18.2	1183 36.0	1063 32.3	355 10.8	90 2.7
	創業者	(3057)	638 20.9	1143 37.4	935 30.6	269 8.8	72 2.4
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1152 18.2	2184 34.5	2212 35.0	607 9.6	167 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)	10622 8.9	39414 32.8	47236 39.4	17466 14.6	5262 4.4
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	4568 5.6	23183 28.4	35444 43.5	13954 17.1	4413 5.4
	潜在的創業希望者	(15563)	1767 11.4	6867 44.1	5023 32.3	1620 10.4	286 1.8
	創業高関心者	(8412)	1409 16.7	3566 42.4	2493 29.6	746 8.9	198 2.4
	創業前中断者	(1794)	302 16.8	782 43.6	500 27.9	163 9.1	47 2.6
	創業後中断者	(3290)	595 18.1	1336 40.6	998 30.3	287 8.7	74 2.2
	創業者	(3057)	694 22.7	1271 41.6	805 26.3	208 6.8	79 2.6
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1287 20.4	2409 38.1	1973 31.2	488 7.7	165 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 29.7	32694 40.1	13725 16.8	4724 5.8
	潜在的創業希望者	(15563)	2292 14.7	6446 41.4	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	494 27.5	202 11.3	49 2.7
	創業後中断者	(3290)	646 19.6	1228 37.3	951 28.9	382 11.6	83 2.5
	創業者	(3057)	697 22.8	1172 38.3	806 26.4	289 9.5	93 3.0
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1279 20.2	2355 37.3	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]

Q3S7 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 13.9	3695 4.5
	潜在的創業希望者	(15563)	2028 13.0	7705 49.5	4397 28.3	1201 7.7	232 1.5
	創業高関心者	(8412)	1401 16.7	3828 45.5	2263 26.9	712 8.5	208 2.5
	創業前中断者	(1794)	290 16.2	829 46.2	463 25.8	158 8.8	54 3.0
	創業後中断者	(3290)	569 17.3	1302 39.6	978 29.7	354 10.8	87 2.6
	創業者	(3057)	592 19.4	1312 42.9	809 26.5	262 8.6	82 2.7
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1073 17.0	2441 38.6	2023 32.0	608 9.6	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	623 34.7	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	1003 32.8	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	33997 41.7	11296 13.8	4224 5.2
	潜在的創業希望者	(15563)	2421 15.6	7173 46.1	4403 28.3	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	1044 31.7	328 10.0	111 3.4
	創業者	(3057)	563 18.4	1232 40.3	874 28.6	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 5.0	23172 19.3	48114 40.1	31340 26.1	11406 9.5
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	2603 3.2	13087 16.0	34055 41.8	23037 28.2	8780 10.8
	潜在的創業希望者	(15563)	1180 7.6	4039 26.0	5786 37.2	3558 22.9	1000 6.4
	創業高関心者	(8412)	793 9.4	2306 27.4	2968 35.3	1776 21.1	569 6.8
	創業前中断者	(1794)	182 10.1	503 28.0	638 35.6	358 20.0	113 6.3
	創業後中断者	(3290)	281 8.5	926 28.1	1233 37.5	628 19.1	222 6.7
	創業者	(3057)	335 11.0	761 24.9	1060 34.7	658 21.5	243 7.9
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	594 9.4	1550 24.5	2374 37.6	1325 21.0	479 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 22.7	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	19553 24.0	21815 26.7
	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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	10963 9.1	42842 35.7	31929 26.6	18235 15.2	13818 11.5	2213 1.8
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 11.8	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	3105 36.9	1963 23.3	1353 16.1	978 11.6	113 1.3
	創業前中断者	(1794)	184 10.3	698 38.9	437 24.4	277 15.4	179 10.0	19 1.1
	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	どちらかと言えば満足している	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	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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	4831 4.0	19512 16.3	30299 25.2	26314 21.9	23171 19.3	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	15029 18.4	12793 15.7
	潜在的創業希望者	(15563)	608 3.9	2522 16.2	3465 22.3	3676 23.6	3445 22.1	1847 11.9
	創業高関心者	(8412)	391 4.6	1309 15.6	1949 23.2	1985 23.6	1937 23.0	841 10.0
	創業前中断者	(1794)	90 5.0	315 17.6	465 25.9	407 22.7	364 20.3	153 8.5
	創業後中断者	(3290)	182 5.5	707 21.5	875 26.6	815 24.8	613 18.6	98 3.0
	創業者	(3057)	255 8.3	674 22.0	742 24.3	735 24.0	616 20.2	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	1364 21.6	1167 18.5	106 1.7

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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	8478 7.1	30487 25.4	35539 29.6	17996 15.0	11212 9.3	16288 13.6
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	7519 9.2	13132 16.1
	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 12.1
	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：仕事の間人関係に対する満足度

		全体	満足している	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	11695 9.7	31860 26.6	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	4478 28.8	4129 26.5	1818 11.7	1477 9.5	1919 12.3
	創業高関心者	(8412)	1025 12.2	2292 27.2	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	1014 33.2	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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	7153 6.0	24736 20.6	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	906 10.8
	創業前中断者	(1794)	160 8.9	419 23.4	571 31.8	299 16.7	173 9.6	172 9.6
	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	835 27.3	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	1775 28.1	2295 36.3	855 13.5	496 7.8	143 2.3

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	どちらかと言えば満足している	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	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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	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	2206 34.9	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	どちらかと言えば満足している	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	該当なし
全体		(120000)	12674 10.6	33092 27.6	34981 29.2	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	21149 25.9	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	2318 27.6	2277 27.1	1144 13.6	787 9.4	823 9.8
	創業前中断者	(1794)	228 12.7	581 32.4	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	1069 35.0	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

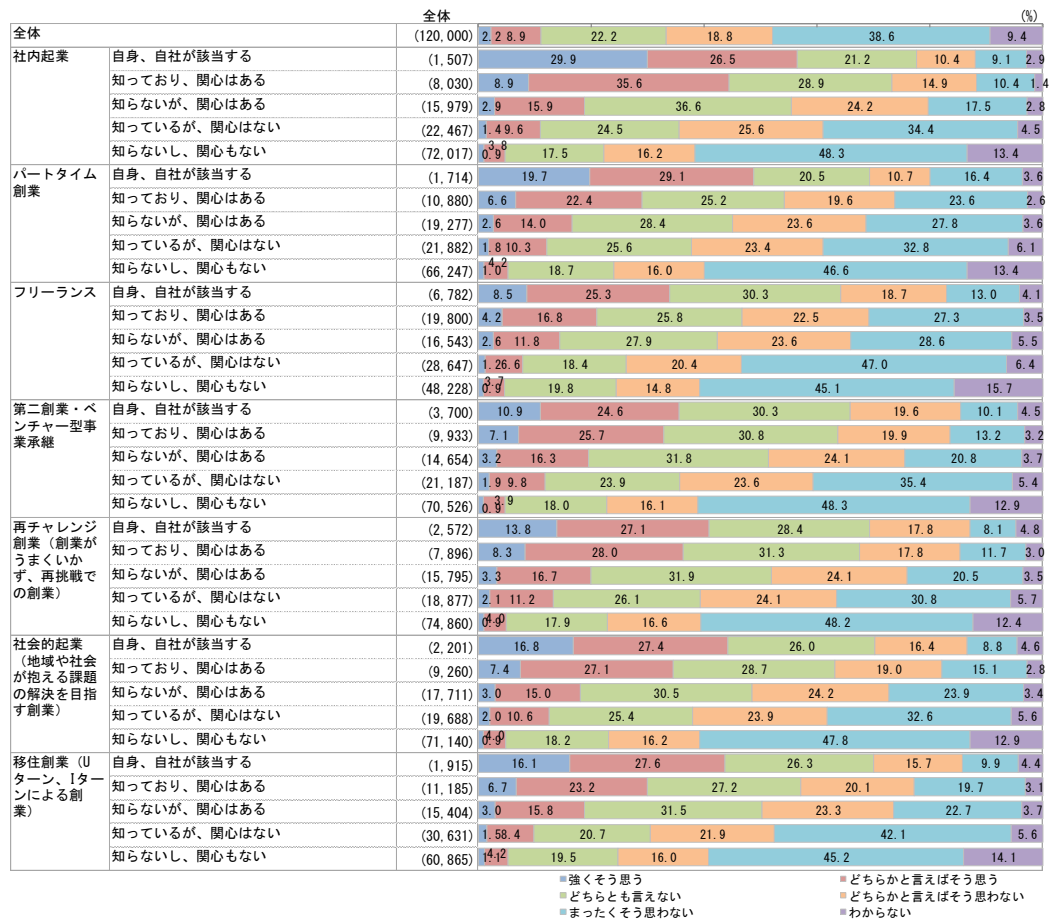


図-45 創業形態別 創業に対する認識：あなたはあなた自身の長期のキャリアプランを考えた上で、すべての決断を行っていますか

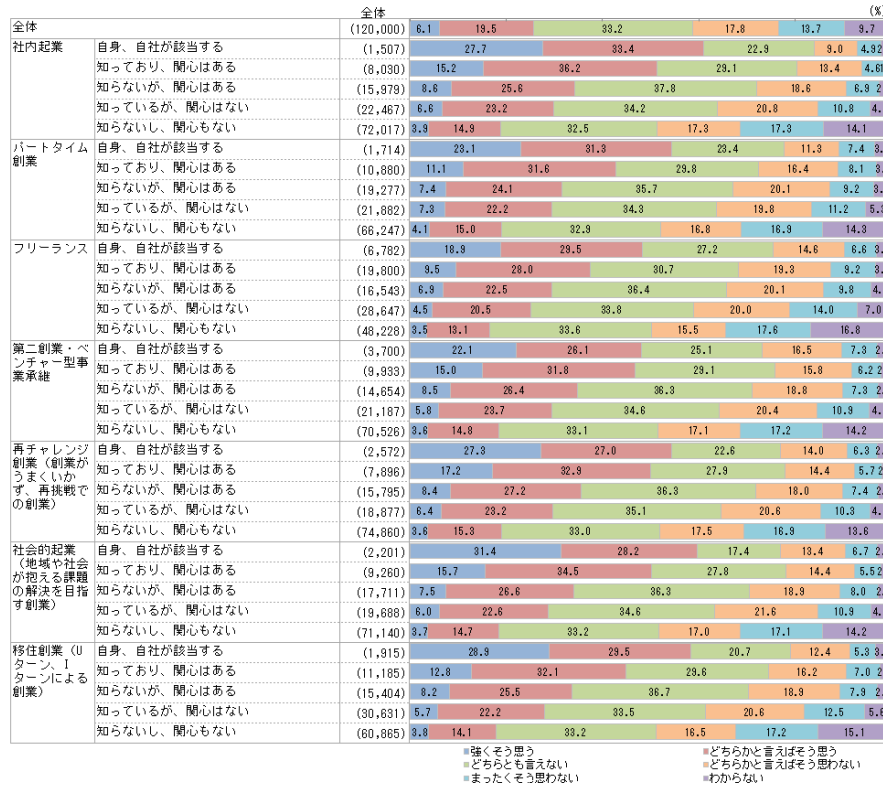


図-46 創業形態別 創業に対する認識：あなたは失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇していると思いますか

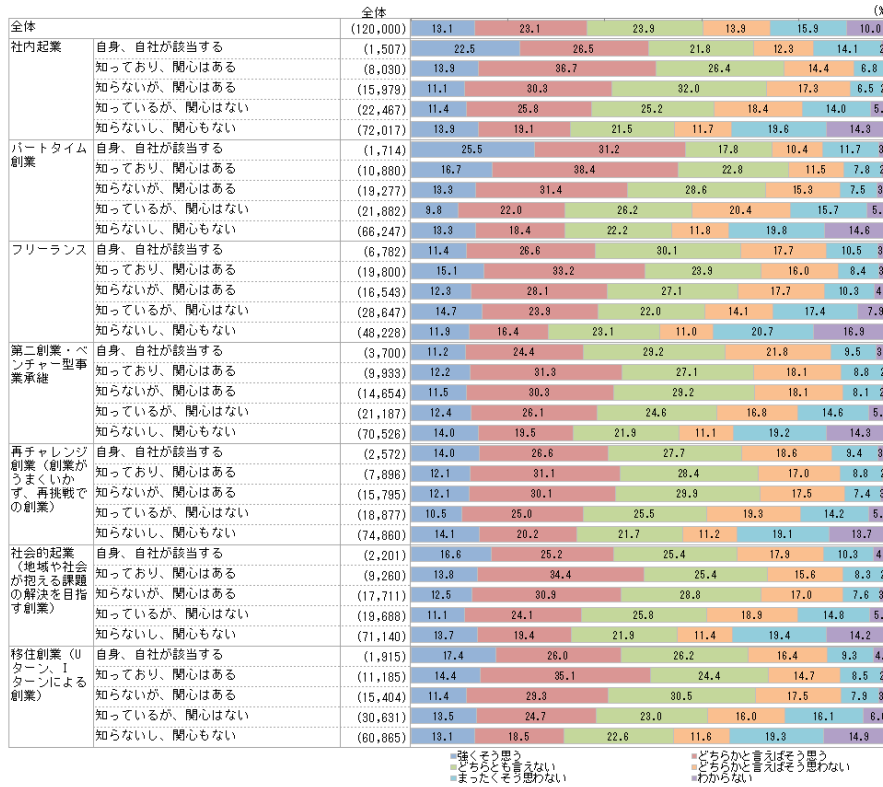


図-47 創業形態別 創業に対する認識：あなたにとって経験豊かで詳しい分野であっても、そこに事業機会やビジネスチャンスを見出したりはしないと思いますか

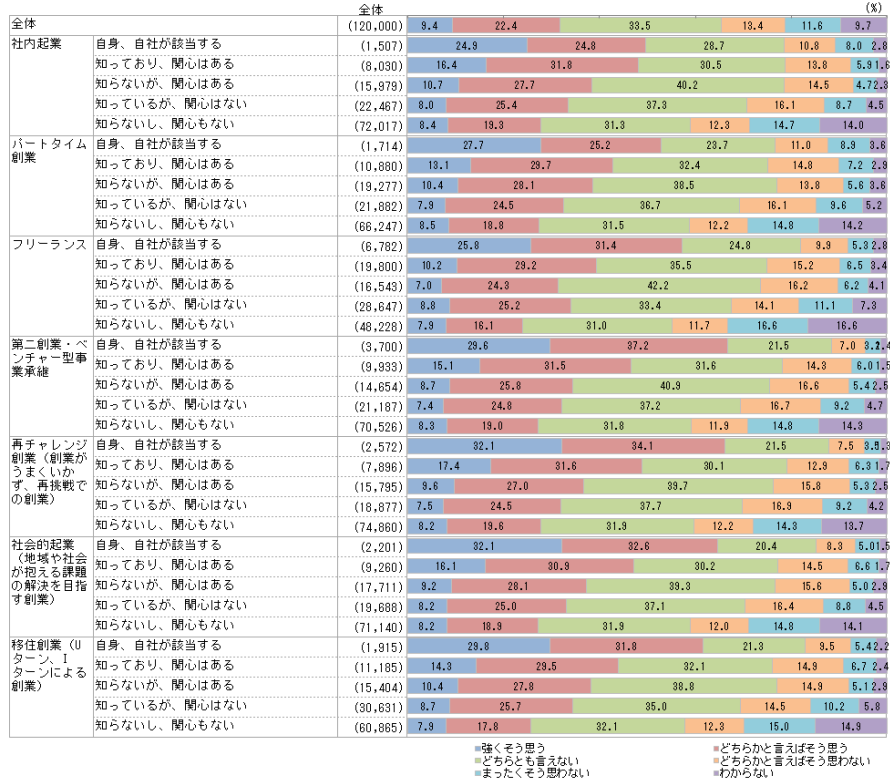
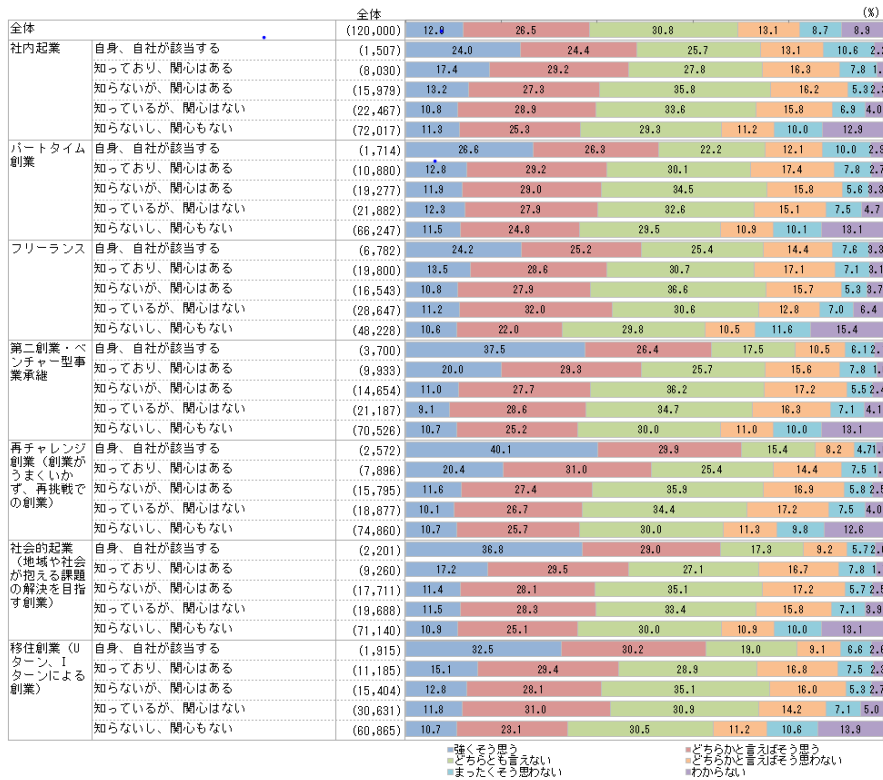


図-48 創業形態別 創業に対する認識：あなたは、利益が得られる事業機会やビジネスチャンスを見出し、それを利用したり活用したりすることはほとんどしないと思いますか



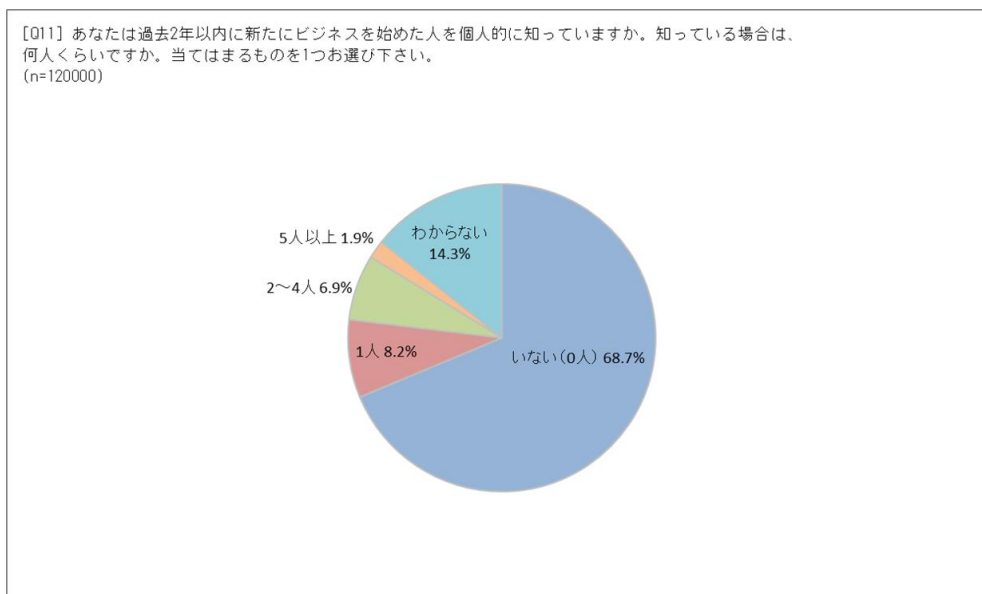
(3) 社会的文脈

① 創業に対する周囲の状況と認識

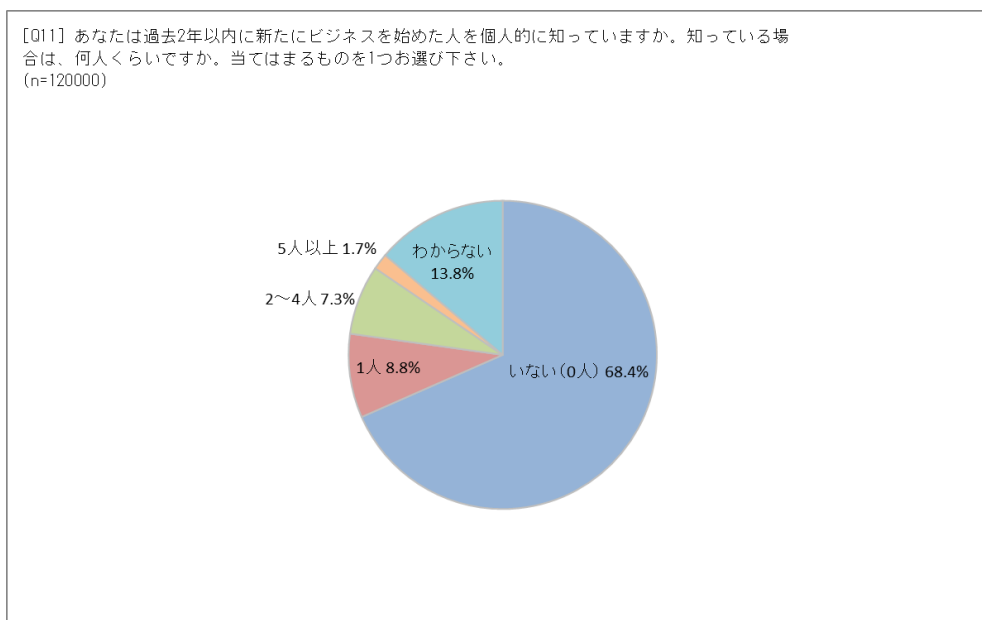
創業に関する周囲の状況についてみると、過去2年以内に新たにビジネスを始めた人が「いない」とする割合が約7割となっている。

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・知人で事業を営んでいる方は多くいる」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）

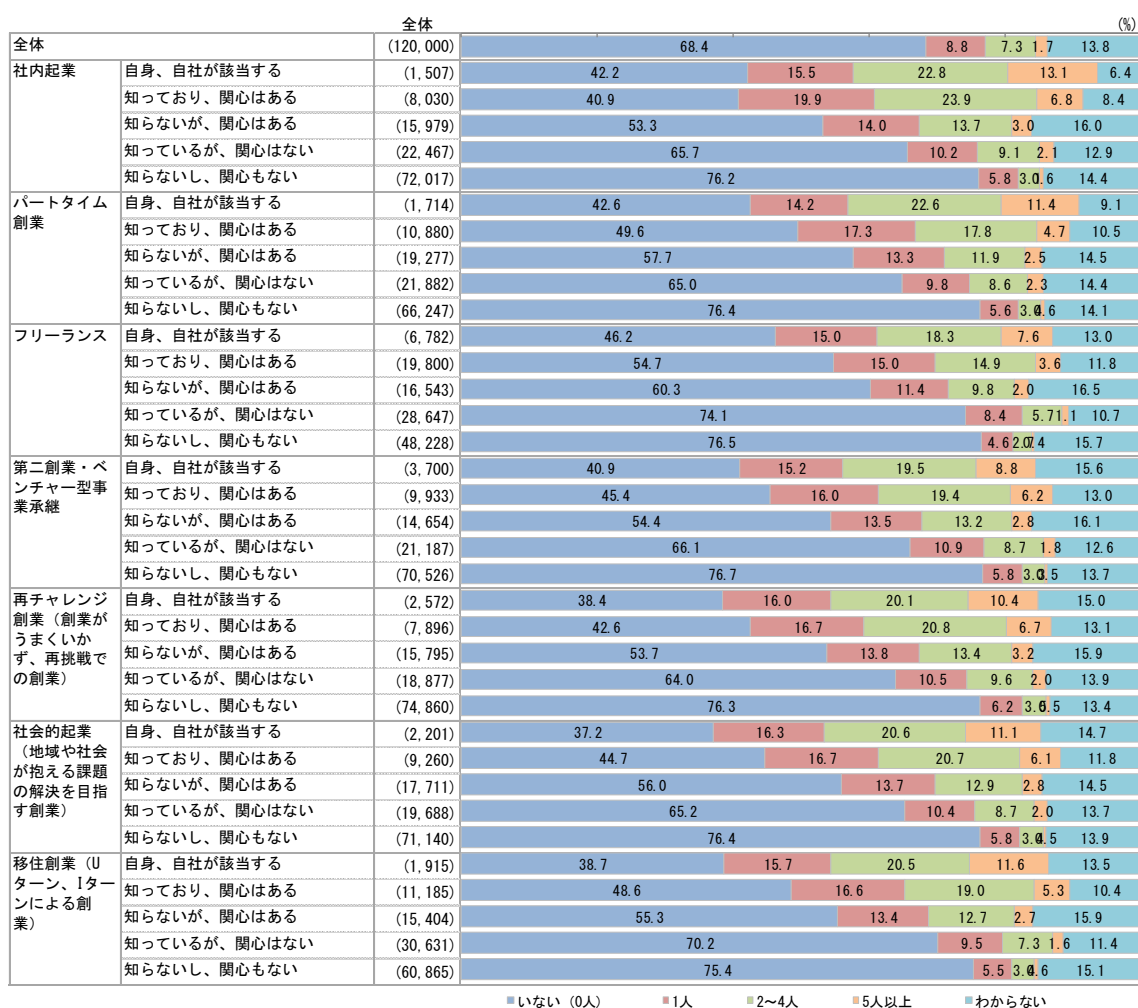


図-51 創業類型・年齢別：創業に関する周囲の状況（過去2年以内に新たにビジネスを始めた人を個人的に知っていますか）

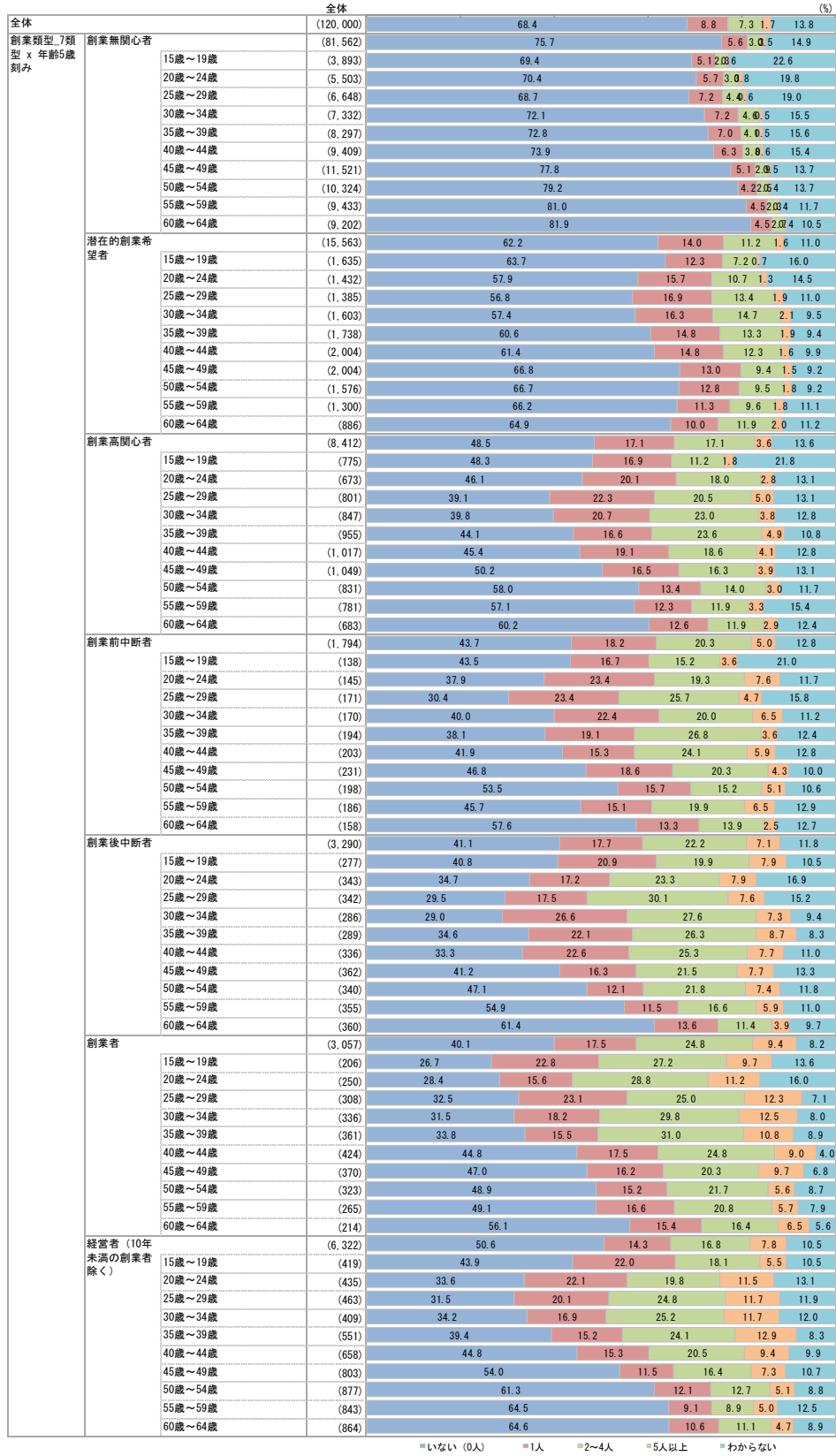
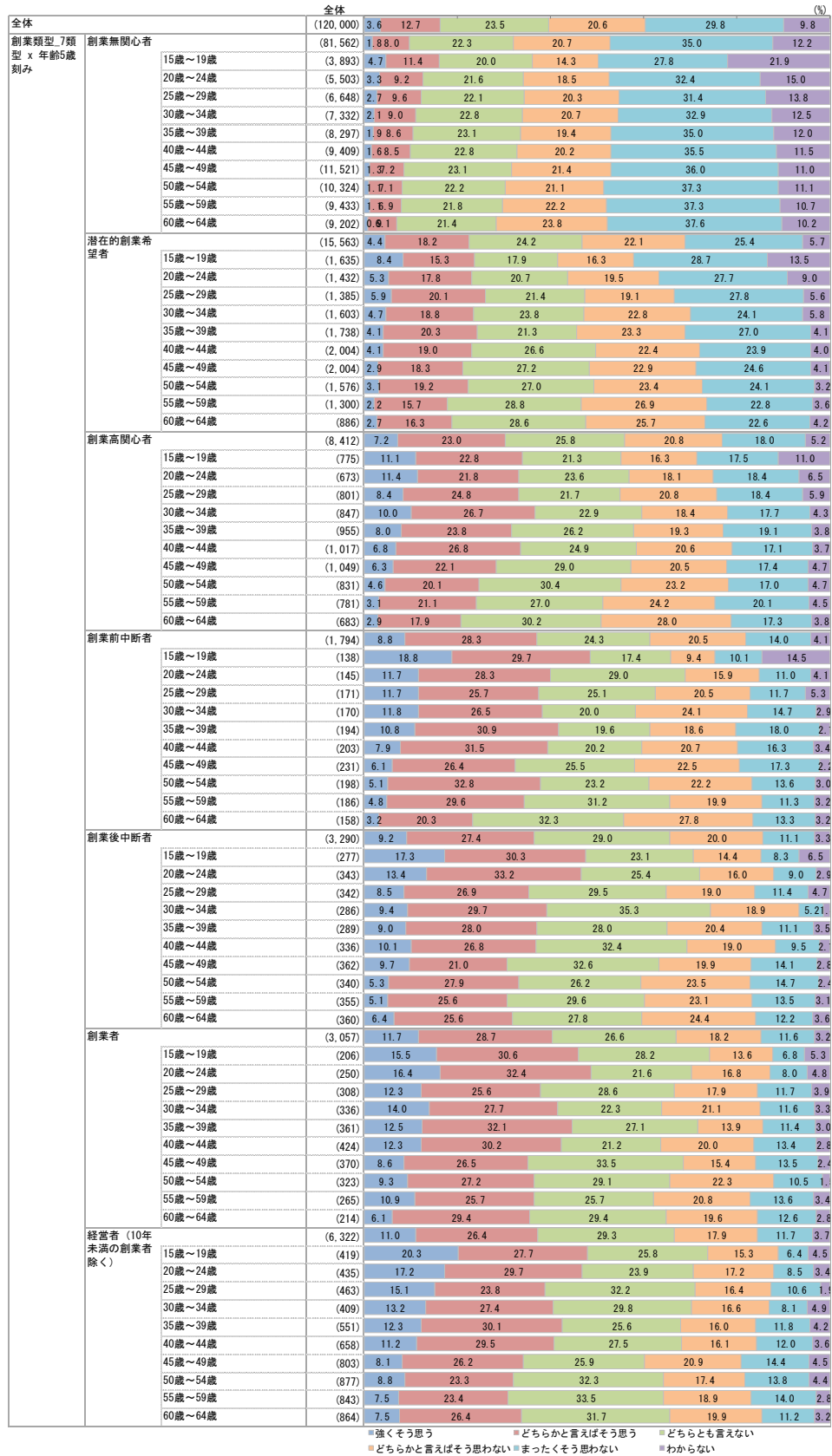


図-52 創業類型・年齢別：創業に対する認識（あなたが何か新しいことを始めようとする時、相談できる人が多くいますか）

		全体	(%)					
全体		(120,000)	3.8	16.4	27.9	21.5	21.3	9.2
創業類型・7類型 x 年齢5歳刻み	創業無関心者	(81,562)	2.4	13.1	27.4	21.4	24.1	11.6
	15歳～19歳	(3,893)	8.2	22.1	24.1	17.0	12.0	16.6
	20歳～24歳	(5,503)	5.7	18.8	26.7	19.9	16.2	12.8
	25歳～29歳	(6,648)	4.6	15.9	26.1	20.8	19.3	13.4
	30歳～34歳	(7,332)	3.2	15.4	26.6	21.3	21.7	11.9
	35歳～39歳	(8,297)	2.4	13.8	27.8	20.6	23.7	11.7
	40歳～44歳	(9,409)	1.7	12.3	28.1	21.4	25.9	10.5
	45歳～49歳	(11,521)	1.3	11.2	27.5	22.3	26.5	11.2
	50歳～54歳	(10,324)	1.4	10.7	28.8	21.4	27.0	10.7
	55歳～59歳	(9,433)	1.0	9.8	27.7	22.5	28.2	10.7
	60歳～64歳	(9,202)	0.9	10.1	27.3	23.6	27.5	10.5
	潜在的創業希望者	(15,563)	5.2	23.5	28.4	22.1	17.0	3.9
	15歳～19歳	(1,635)	15.2	29.5	23.7	15.6	9.4	6.6
	20歳～24歳	(1,432)	8.5	29.0	25.8	20.7	10.8	5.2
	25歳～29歳	(1,385)	7.0	27.2	25.6	18.9	17.1	4.1
	30歳～34歳	(1,603)	4.9	29.3	26.2	20.1	14.8	4.8
	35歳～39歳	(1,738)	3.7	23.9	28.3	22.4	18.6	3.0
	40歳～44歳	(2,004)	3.2	21.0	30.5	23.6	17.9	3.8
	45歳～49歳	(2,004)	2.7	21.2	29.5	23.2	20.3	3.0
50歳～54歳	(1,576)	2.0	17.7	31.2	25.2	21.3	2.5	
55歳～59歳	(1,300)	1.9	17.5	31.4	27.2	20.0	2.0	
60歳～64歳	(886)	2.1	16.4	32.6	26.0	19.4	3.5	
創業高関心者	(8,412)	7.3	24.3	27.4	21.2	15.3	4.6	
15歳～19歳	(775)	14.8	29.7	20.8	17.9	10.3	6.5	
20歳～24歳	(673)	10.8	29.0	26.3	16.9	10.1	6.8	
25歳～29歳	(801)	11.7	28.3	26.1	17.2	11.6	5.0	
30歳～34歳	(847)	9.0	29.3	24.0	20.3	13.9	3.5	
35歳～39歳	(955)	7.2	24.1	28.3	21.4	15.0	4.1	
40歳～44歳	(1,017)	7.0	25.0	26.9	21.0	16.2	3.8	
45歳～49歳	(1,049)	3.9	22.3	27.8	24.1	17.0	4.9	
50歳～54歳	(831)	3.1	20.2	30.6	22.5	19.6	4.0	
55歳～59歳	(781)	3.1	17.4	30.2	25.0	20.0	4.4	
60歳～64歳	(683)	3.2	17.9	33.1	24.6	17.9	3.4	
創業前中断者	(1,794)	7.7	23.5	30.2	20.2	14.2	4.2	
15歳～19歳	(138)	12.3	22.5	27.5	18.8	9.4	9.4	
20歳～24歳	(145)	16.6	20.7	32.4	14.5	9.7	6.2	
25歳～29歳	(171)	11.1	24.0	31.6	19.3	9.9	4.1	
30歳～34歳	(170)	8.8	30.0	20.6	21.2	14.1	5.3	
35歳～39歳	(194)	9.3	25.8	25.8	20.6	13.4	5.2	
40歳～44歳	(203)	8.4	28.6	27.1	19.7	12.3	3.9	
45歳～49歳	(231)	3.9	25.5	32.5	20.3	14.7	3.0	
50歳～54歳	(198)	4.0	18.2	32.8	22.2	20.7	2.0	
55歳～59歳	(186)	3.8	17.7	37.1	22.0	18.3	1.0	
60歳～64歳	(158)	2.5	20.9	34.2	21.5	17.1	3.8	
創業後中断者	(3,290)	7.7	23.6	30.5	21.1	13.6	3.5	
15歳～19歳	(277)	18.4	21.7	25.3	18.4	9.7	6.5	
20歳～24歳	(343)	12.2	25.9	26.5	22.4	9.0	3.8	
25歳～29歳	(342)	7.3	19.3	37.1	23.1	8.8	4.4	
30歳～34歳	(286)	5.9	24.1	36.4	21.0	8.0	4.5	
35歳～39歳	(289)	6.6	31.8	27.7	18.7	11.1	4.2	
40歳～44歳	(336)	7.4	30.1	31.0	18.8	10.4	2.4	
45歳～49歳	(362)	8.3	21.8	28.7	21.0	17.1	3.0	
50歳～54歳	(340)	5.6	22.4	32.1	19.1	17.9	2.9	
55歳～59歳	(355)	4.2	19.2	27.9	25.9	20.0	2.8	
60歳～64歳	(360)	3.1	20.8	31.9	21.7	20.8	1.0	
創業者	(3,057)	9.0	25.7	28.7	21.4	11.8	3.4	
15歳～19歳	(206)	13.1	28.2	25.7	18.9	8.7	5.3	
20歳～24歳	(250)	12.8	28.0	25.2	19.6	11.2	3.2	
25歳～29歳	(308)	12.3	21.8	26.0	25.6	10.1	4.2	
30歳～34歳	(336)	12.2	25.6	22.0	25.6	11.6	3.0	
35歳～39歳	(361)	7.8	32.1	25.8	18.3	12.7	3.3	
40歳～44歳	(424)	9.9	24.8	31.6	17.9	11.6	4.2	
45歳～49歳	(370)	7.0	27.0	32.7	20.0	11.6	1.0	
50歳～54歳	(323)	7.1	22.0	31.0	24.1	13.0	2.8	
55歳～59歳	(265)	5.3	22.3	32.8	19.2	16.2	4.2	
60歳～64歳	(214)	1.9	24.8	34.1	25.7	10.3	3.3	
経営者（10年未満の創業者除く）	(6,322)	8.1	21.9	31.4	21.1	13.5	4.0	
15歳～19歳	(419)	15.3	25.5	24.6	20.5	10.7	3.3	
20歳～24歳	(435)	14.7	23.0	23.4	23.7	11.0	4.1	
25歳～29歳	(463)	12.1	25.5	27.6	20.5	10.6	3.7	
30歳～34歳	(409)	10.3	26.2	30.3	16.9	10.8	5.6	
35歳～39歳	(551)	14.2	23.0	30.1	18.3	10.5	3.8	
40歳～44歳	(658)	8.8	21.7	34.7	19.1	12.0	3.6	
45歳～49歳	(803)	6.4	24.0	29.9	18.3	16.8	4.6	
50歳～54歳	(877)	4.8	19.3	33.5	22.3	16.2	3.9	
55歳～59歳	(843)	3.4	17.1	35.9	24.3	15.1	4.2	
60歳～64歳	(864)	2.9	20.7	34.4	23.8	14.7	3.5	

■強く思う ■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 ■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）

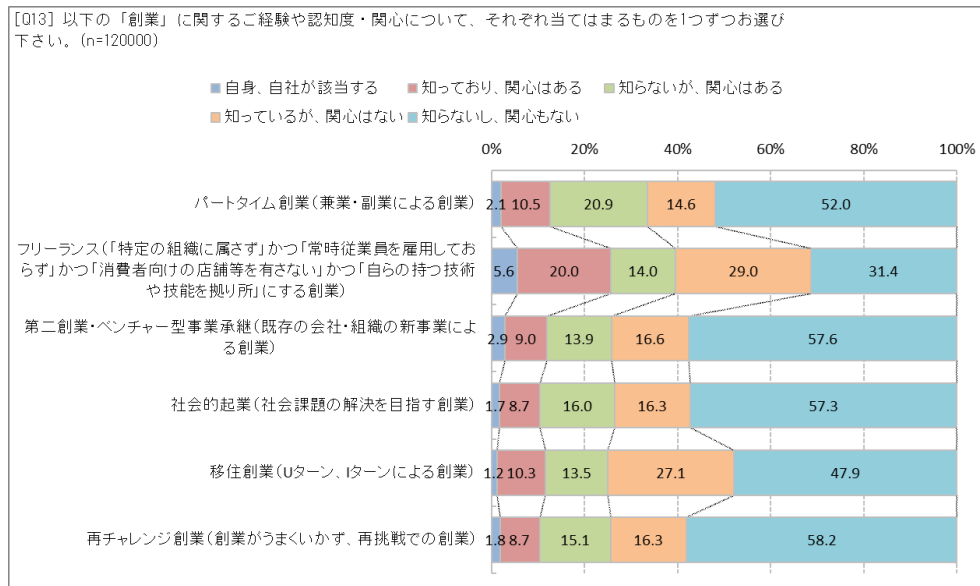


② 創業に対する周囲の状況と認識

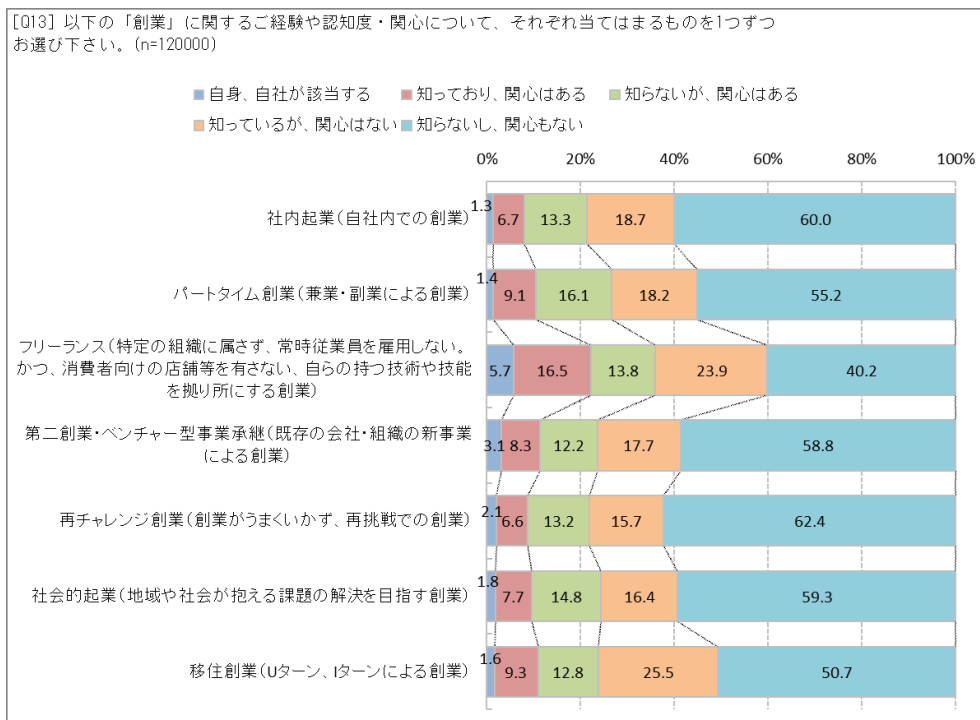
創業に関する経験や認知・関心についてみると、「フリーランス」への関心層の割合は4割、「パートタイム創業」への関心層の割合は3割強、その他、「社会的起業」「第二創業・ベンチャー型事業承継」「移住創業（Uターン、Iターンによる創業）」「再チャレンジ創業」への関心層の割合は2割強となっている。

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

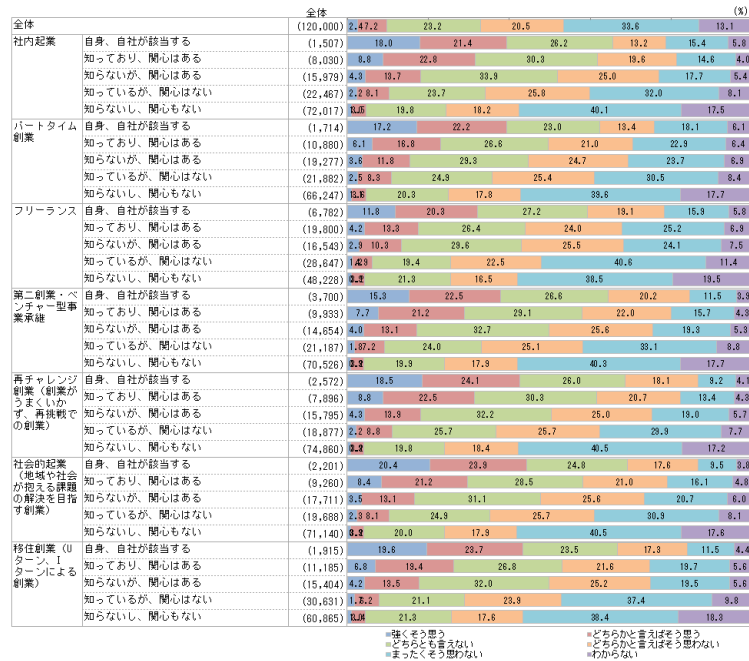


図-56 創業形態別 創業に対する認識：日本でビジネスを始めるのは簡単であると思いますか

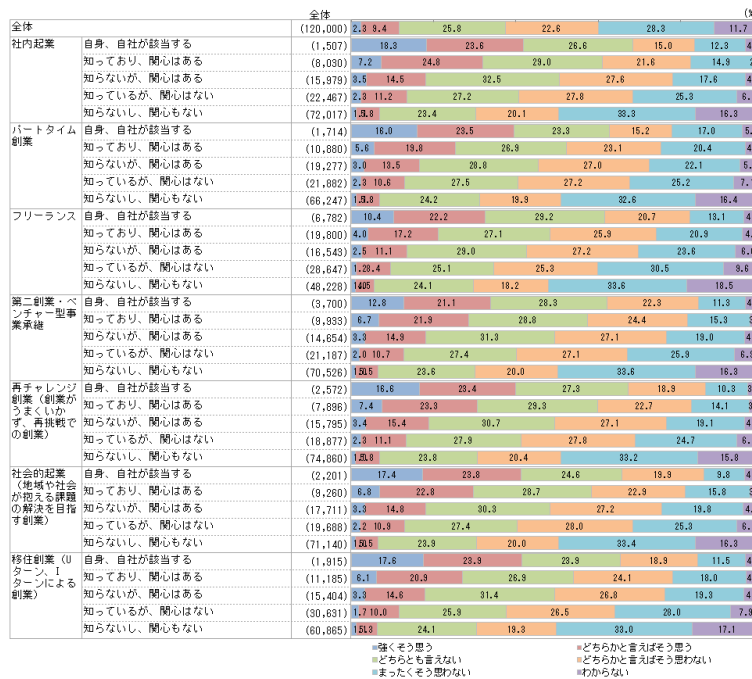


図-57 創業形態別 創業に対する認識：日本では、多くの人たちは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択と考えていますか

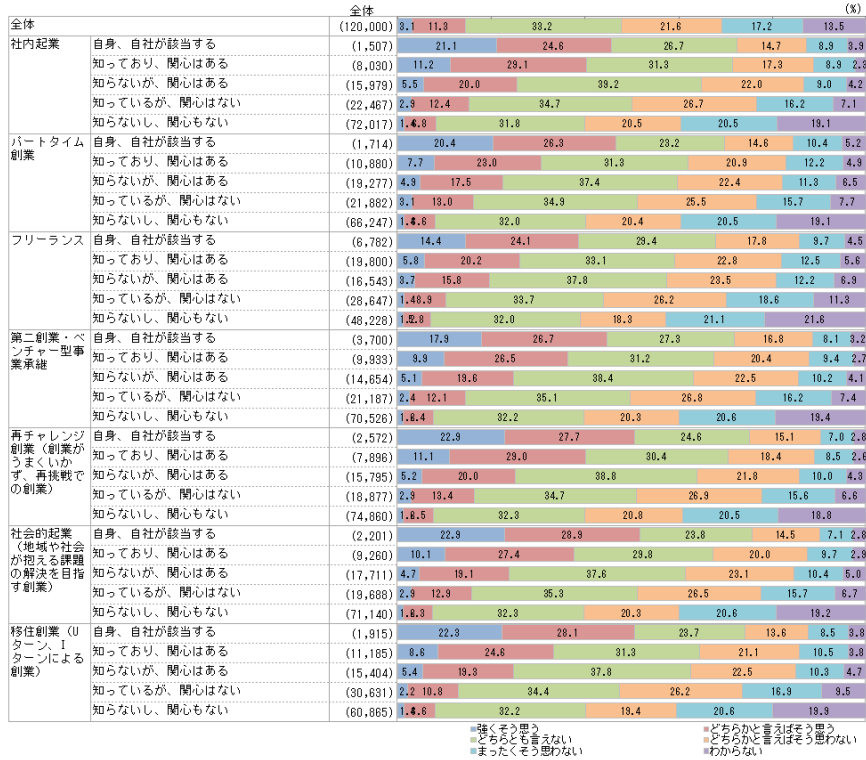


図-58 創業形態別 創業に対する認識：日本では、新しくビジネスを始めて成功した人は高い地位と尊敬をもつようになると思いますか

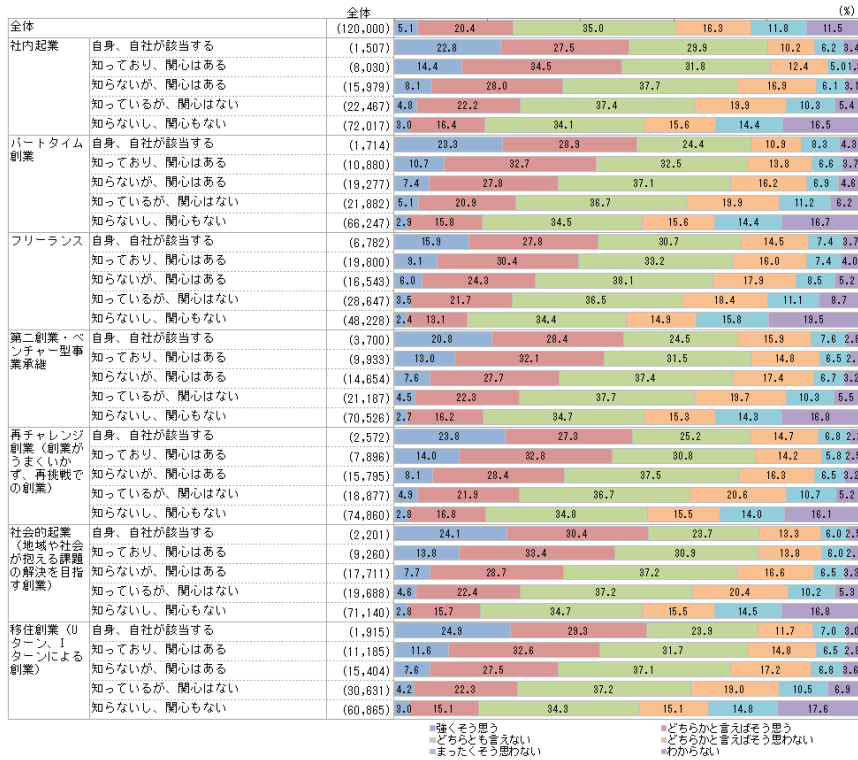


図-59 創業形態別 創業に対する認識：日本では、社会的課題を解決することを主な目的とするビジネスをよく目にしますか

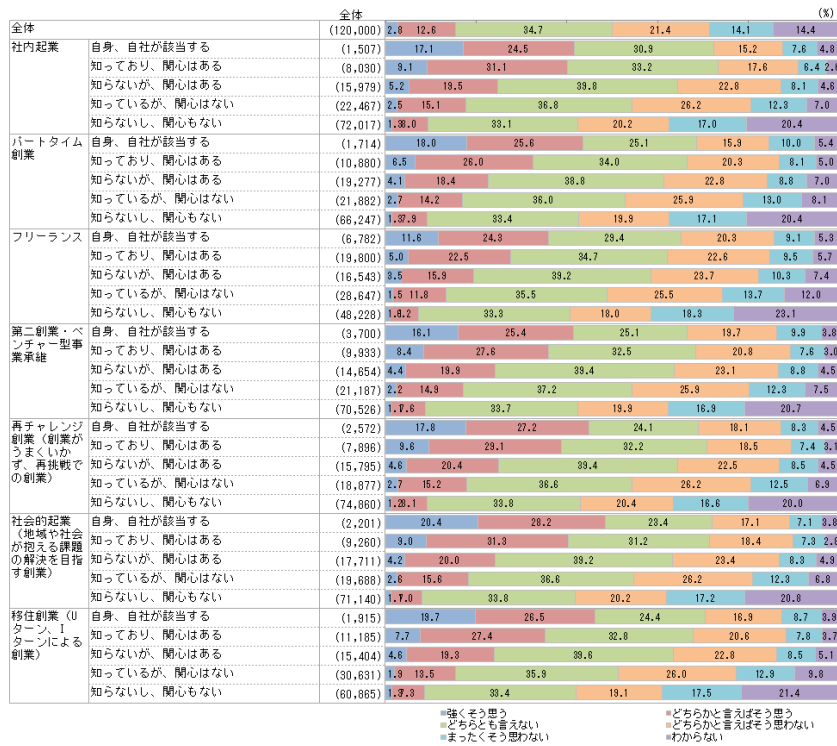


図-60 創業形態別 創業に対する認識：日本で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でよく目にしますか

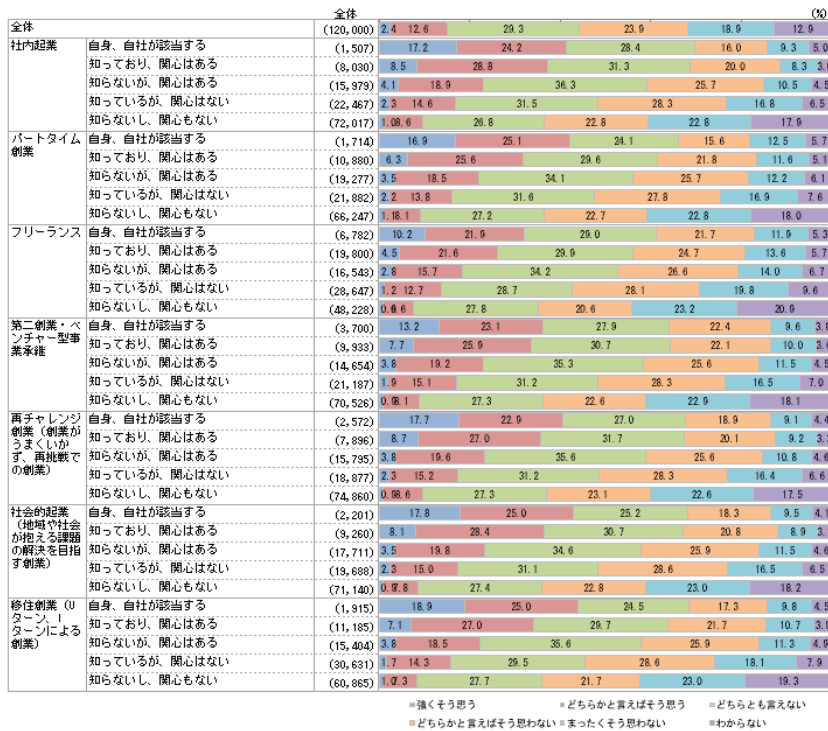


図-61 創業形態別 創業に対する認識：あなたが何か新しいことを始めようとする時、相談できる人が多くいますか

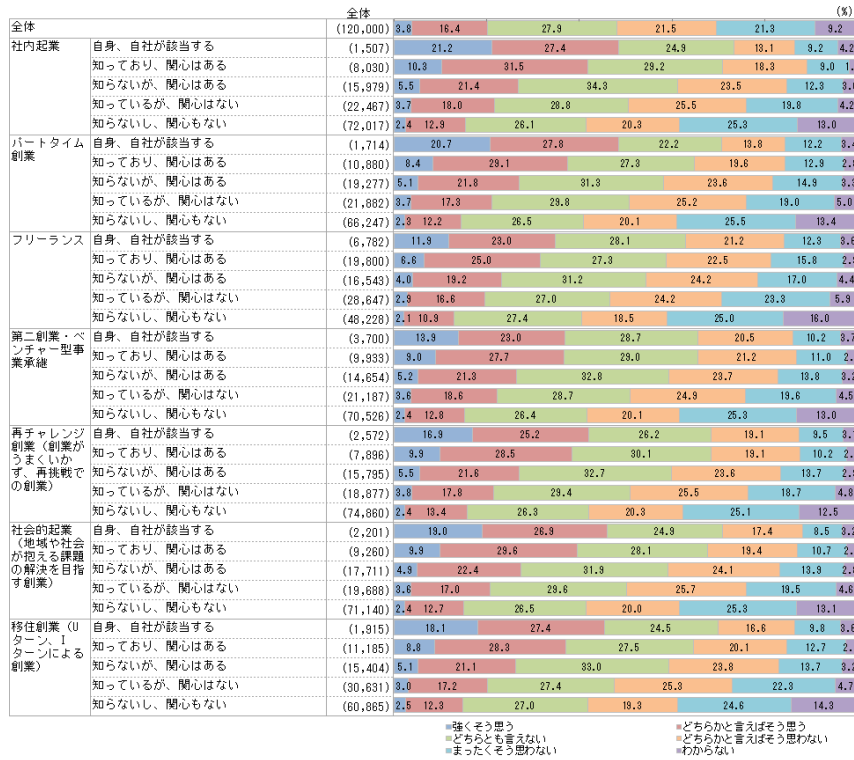
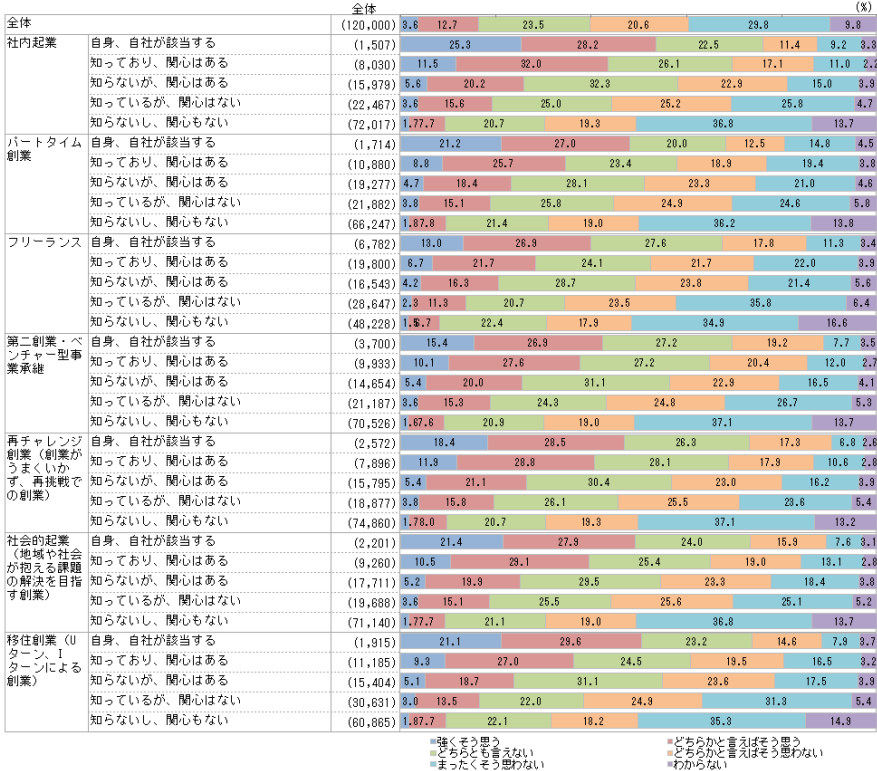


図-62 創業形態別 創業に対する認識：あなたの友人・知人で事業を営んでいる方は多くいますか



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）

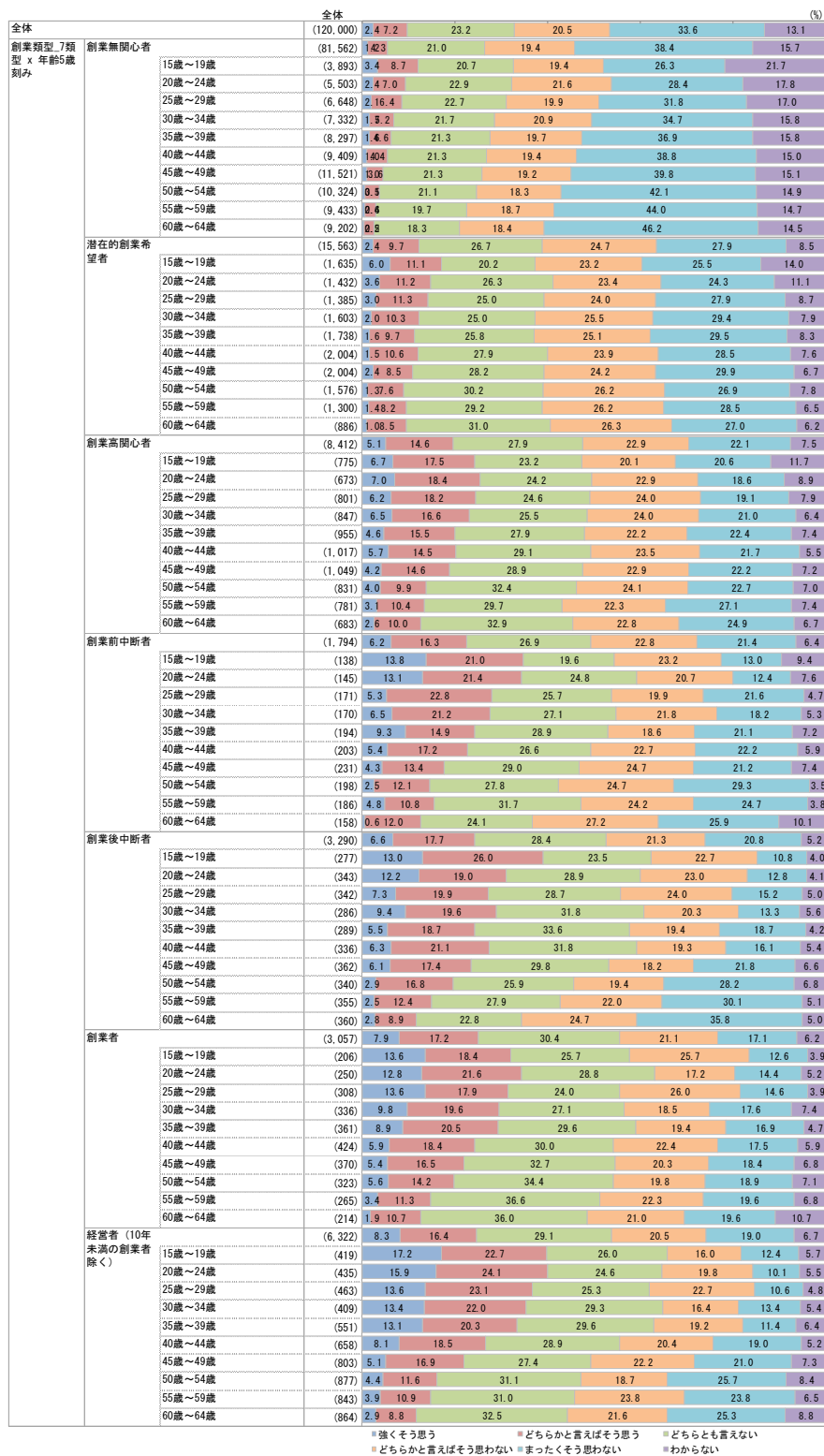


図-64 創業類型・年齢別：創業に対する認識（日本でビジネスを始めるのは簡単であると思いますか）

		全体 (%)						
		120,000	2.3	9.4	25.8	22.6	28.3	11.7
創業類型7類型 x 年齢5歳刻み	全体	(120,000)	2.3	9.4	25.8	22.6	28.3	11.7
	創業無関心者	(81,562)	1.3	8.4	24.4	21.7	32.3	14.6
	15歳～19歳	(3,893)	3.5	9.2	21.7	22.1	24.5	19.1
	20歳～24歳	(5,503)	2.2	8.3	23.8	22.8	27.0	15.8
	25歳～29歳	(6,648)	1.7	7.4	23.4	22.8	28.5	16.1
	30歳～34歳	(7,332)	1.6	6.8	24.1	22.7	30.6	14.3
	35歳～39歳	(8,297)	1.4	6.8	23.9	20.0	32.9	14.9
	40歳～44歳	(9,409)	0.9	5.9	24.7	21.2	33.3	14.1
	45歳～49歳	(11,521)	0.8	5.0	24.9	21.3	34.2	13.9
	50歳～54歳	(10,324)	0.6	4.5	25.3	21.3	34.6	13.6
	55歳～59歳	(9,433)	0.4	3.8	25.3	21.4	34.1	14.4
	60歳～64歳	(9,202)	0.3	3.0	24.5	23.0	34.1	13.9
	潜在的創業希望者	(15,563)	2.4	13.9	27.5	26.1	24.0	6.2
	15歳～19歳	(1,635)	5.0	14.7	21.0	27.9	22.8	8.7
	20歳～24歳	(1,432)	3.5	15.8	23.9	25.1	23.0	8.7
	25歳～29歳	(1,385)	3.8	14.6	26.4	25.1	24.3	5.8
	30歳～34歳	(1,603)	2.5	16.5	26.6	24.1	23.9	6.4
	35歳～39歳	(1,738)	1.8	14.8	27.8	24.0	25.3	6.3
	40歳～44歳	(2,004)	2.0	12.8	30.3	24.5	24.6	5.8
	45歳～49歳	(2,004)	1.2	13.5	28.1	27.0	24.9	5.3
50歳～54歳	(1,576)	1.3	12.4	30.3	27.0	23.7	5.3	
55歳～59歳	(1,300)	1.0	11.2	30.7	29.5	22.9	4.8	
60歳～64歳	(886)	1.5	11.3	30.5	28.7	23.8	4.3	
創業高関心者	(8,412)	4.5	17.8	26.8	24.9	20.2	5.9	
15歳～19歳	(775)	6.3	20.9	21.2	24.5	19.2	7.9	
20歳～24歳	(673)	7.4	18.3	25.4	22.3	20.1	6.5	
25歳～29歳	(801)	6.0	20.0	23.6	24.5	19.0	7.0	
30歳～34歳	(847)	5.0	24.4	24.1	21.5	19.4	5.7	
35歳～39歳	(955)	5.7	18.4	26.5	23.2	20.5	5.7	
40歳～44歳	(1,017)	4.2	19.4	26.2	24.3	20.4	5.6	
45歳～49歳	(1,049)	4.2	15.3	28.3	27.8	19.5	4.9	
50歳～54歳	(831)	2.0	13.4	31.8	26.0	22.0	4.8	
55歳～59歳	(781)	1.7	14.1	29.3	27.1	22.7	5.1	
60歳～64歳	(683)	2.2	12.9	31.5	27.7	19.6	6.1	
創業前中断者	(1,794)	5.9	19.2	26.9	24.4	19.5	4.2	
15歳～19歳	(138)	14.5	27.5	22.5	21.7	5.8	8.0	
20歳～24歳	(145)	11.7	19.3	24.8	24.1	15.2	4.8	
25歳～29歳	(171)	7.0	19.3	28.7	23.4	17.5	4.1	
30歳～34歳	(170)	7.6	22.9	25.3	23.5	15.3	5.3	
35歳～39歳	(194)	8.2	18.6	27.8	26.8	16.0	2.6	
40歳～44歳	(203)	5.4	25.6	24.1	20.2	20.2	4.4	
45歳～49歳	(231)	1.3	21.2	27.7	22.9	22.9	3.9	
50歳～54歳	(198)	4.0	11.1	27.8	24.2	29.3	3.5	
55歳～59歳	(186)	2.2	14.0	28.5	29.6	24.7	1.1	
60歳～64歳	(158)	0.6	13.9	30.4	27.2	21.5	6.3	
創業後中断者	(3,290)	6.3	19.9	30.9	22.6	16.1	4.1	
15歳～19歳	(277)	17.7	22.4	25.6	18.4	10.1	5.8	
20歳～24歳	(343)	7.6	21.9	28.0	25.1	12.8	4.7	
25歳～29歳	(342)	4.1	18.7	36.8	22.8	13.7	3.8	
30歳～34歳	(286)	5.2	24.1	33.2	21.0	13.3	3.1	
35歳～39歳	(289)	9.0	20.1	31.5	20.1	15.6	3.8	
40歳～44歳	(336)	5.4	22.0	33.0	20.2	15.2	4.2	
45歳～49歳	(362)	6.1	19.1	31.8	22.7	17.1	3.3	
50歳～54歳	(340)	4.4	17.6	27.4	28.2	18.5	3.8	
55歳～59歳	(355)	3.9	20.0	26.8	21.4	23.1	4.8	
60歳～64歳	(360)	2.5	15.0	34.4	24.7	19.2	4.2	
創業者	(3,057)	7.9	23.2	31.8	22.1	11.5	3.6	
15歳～19歳	(206)	12.6	22.3	31.1	19.4	8.7	5.8	
20歳～24歳	(250)	13.2	23.6	25.6	21.6	12.0	4.0	
25歳～29歳	(308)	8.4	23.7	28.9	26.6	8.8	3.6	
30歳～34歳	(336)	11.9	28.0	23.5	23.5	9.8	3.3	
35歳～39歳	(361)	9.1	24.7	30.2	21.3	11.9	2.8	
40歳～44歳	(424)	7.3	22.6	33.5	20.0	12.3	4.2	
45歳～49歳	(370)	4.9	24.1	39.7	17.8	10.3	3.2	
50歳～54歳	(323)	6.2	21.4	33.1	23.2	13.0	3.1	
55歳～59歳	(265)	3.8	18.9	35.1	23.4	15.5	3.4	
60歳～64歳	(214)	1.4	20.1	36.0	25.7	13.1	3.7	
経営者(10年未満の創業者除く)	(6,322)	7.8	19.3	32.2	21.2	14.6	4.9	
15歳～19歳	(419)	17.2	18.9	25.5	18.1	15.0	5.3	
20歳～24歳	(435)	17.0	21.8	27.4	19.1	9.4	5.3	
25歳～29歳	(463)	12.5	19.4	29.8	21.2	11.9	5.2	
30歳～34歳	(409)	7.6	21.0	30.1	19.1	15.6	6.6	
35歳～39歳	(551)	9.8	23.2	28.3	21.8	12.9	4.0	
40歳～44歳	(658)	7.4	22.3	27.2	24.0	15.2	3.8	
45歳～49歳	(803)	6.1	18.8	31.9	22.3	16.2	4.7	
50歳～54歳	(877)	4.8	17.3	34.9	20.6	16.6	5.7	
55歳～59歳	(843)	3.6	17.8	36.4	21.2	16.1	4.9	
60歳～64歳	(864)	4.1	16.7	39.6	21.5	13.7	4.5	

■ 強く思う ■ どちらかと言えば思う ■ どちらとも言えない
 ■ どちらかと言えば思わない ■ まったく思わない ■ 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）

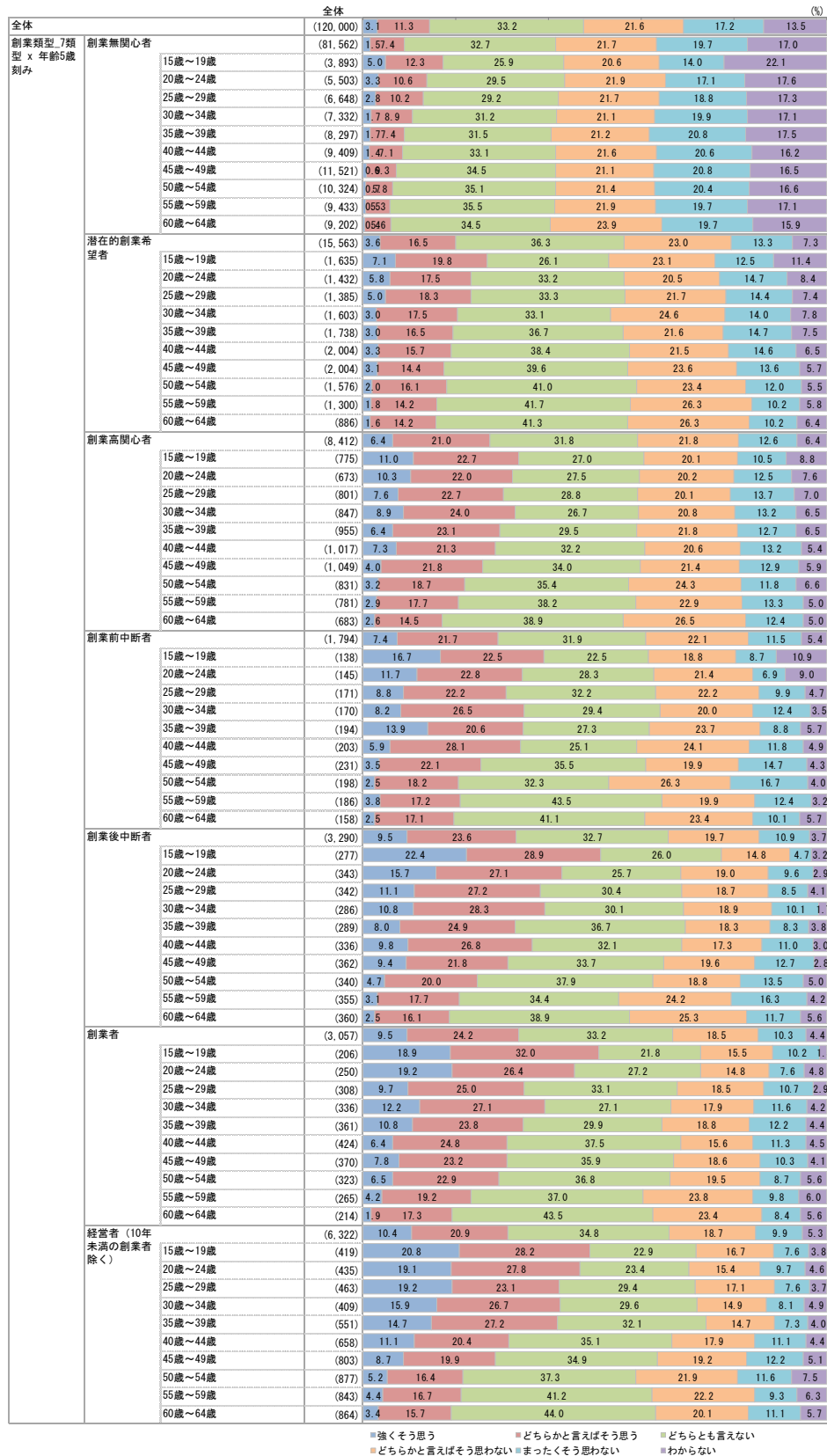


図-66 創業類型・年齢別：創業に対する認識（日本で、あなたは新しいビジネスの成功物語について公共放送でよく目にしますか）

		全体 (%)					
全体 (120,000)		2.4	12.6	29.3	23.9	18.9	12.9
創業類型7類型 x 年齢5歳刻み	創業無関心者 (81,562)	1.2	9.2	28.3	24.1	21.3	15.9
	15歳～19歳 (3,893)	4.0	15.7	24.4	20.7	14.0	21.2
	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	17.4
	30歳～34歳 (7,332)	1.7	9.7	26.5	23.8	21.4	16.9
	35歳～39歳 (8,297)	1.3	9.1	27.2	22.8	23.1	16.6
	40歳～44歳 (9,409)	1.0	8.9	28.2	24.1	22.4	15.3
	45歳～49歳 (11,521)	0.8	8.1	28.8	24.5	22.7	15.3
	50歳～54歳 (10,324)	0.8	8.2	30.5	23.3	22.6	14.8
	55歳～59歳 (9,433)	0.8	8.0	30.3	25.5	21.0	14.8
	60歳～64歳 (9,202)	0.8	8.7	30.6	26.5	20.1	13.7
	潜在的創業希望者 (15,563)	3.1	19.1	31.7	25.0	14.5	6.6
	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 (1,385)	4.1	19.1	29.1	25.1	15.2	7.5
	30歳～34歳 (1,603)	2.7	20.8	28.1	25.0	16.2	7.3
	35歳～39歳 (1,738)	3.0	19.5	28.8	26.2	16.5	5.9
	40歳～44歳 (2,004)	2.7	18.1	32.8	25.7	14.6	6.1
	45歳～49歳 (2,004)	1.9	16.8	34.8	26.1	15.0	5.3
	50歳～54歳 (1,576)	1.6	16.0	37.6	24.9	14.5	5.3
55歳～59歳 (1,300)	1.5	17.5	34.7	28.1	14.3	3.8	
60歳～64歳 (886)	0.9	17.9	37.7	28.1	10.5	4.9	
創業高関心者 (8,412)	4.7	21.1	30.3	23.1	13.8	7.2	
15歳～19歳 (775)	9.8	24.4	22.3	21.2	11.6	10.7	
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	8.7	
30歳～34歳 (847)	5.4	23.4	28.0	22.6	13.8	6.8	
35歳～39歳 (955)	4.5	19.7	32.7	22.2	13.7	7.2	
40歳～44歳 (1,017)	4.7	21.8	29.2	23.5	14.6	6.2	
45歳～49歳 (1,049)	3.5	21.4	33.4	22.3	13.9	5.5	
50歳～54歳 (831)	2.2	20.1	32.6	24.8	13.8	6.5	
55歳～59歳 (781)	2.8	19.3	33.4	23.6	14.7	6.1	
60歳～64歳 (683)	1.9	18.0	37.2	24.6	12.7	5.6	
創業前中断者 (1,794)	5.9	22.3	29.9	24.2	12.4	5.4	
15歳～19歳 (138)	13.8	20.3	24.6	22.5	7.2	11.6	
20歳～24歳 (145)	13.1	25.5	23.4	24.1	7.6	6.2	
25歳～29歳 (171)	7.0	19.9	32.2	23.4	14.0	3.5	
30歳～34歳 (170)	5.3	23.5	31.2	20.0	15.3	4.7	
35歳～39歳 (194)	6.2	22.2	32.5	24.2	10.3	4.6	
40歳～44歳 (203)	5.4	25.6	29.6	20.7	13.3	5.4	
45歳～49歳 (231)	3.0	24.7	34.6	19.5	11.7	6.5	
50歳～54歳 (198)	2.5	19.2	26.3	29.3	17.7	5.1	
55歳～59歳 (186)	3.8	19.4	32.8	28.0	13.4	2.7	
60歳～64歳 (158)	2.5	22.2	27.8	31.6	11.4	4.4	
創業後中断者 (3,290)	6.4	21.0	31.9	23.3	12.2	5.1	
15歳～19歳 (277)	15.2	22.0	28.5	20.2	8.3	5.8	
20歳～24歳 (343)	12.0	19.5	26.2	24.8	11.1	6.4	
25歳～29歳 (342)	7.3	23.4	35.4	21.1	8.2	4.7	
30歳～34歳 (286)	9.4	20.6	30.8	22.7	10.8	5.6	
35歳～39歳 (289)	6.2	24.6	32.2	21.5	9.3	6.2	
40歳～44歳 (336)	4.5	25.6	31.3	22.3	11.3	5.1	
45歳～49歳 (362)	5.0	22.4	30.1	22.9	15.5	4.1	
50歳～54歳 (340)	4.1	20.0	29.4	28.2	13.2	5.0	
55歳～59歳 (355)	2.3	16.1	36.6	24.8	15.8	4.5	
60歳～64歳 (360)	1.1	16.9	37.5	23.9	16.1	4.4	
創業者 (3,057)	6.3	21.3	31.9	21.5	13.1	6.0	
15歳～19歳 (206)	13.1	30.1	25.2	17.5	7.3	6.8	
20歳～24歳 (250)	13.6	24.0	29.6	18.0	8.4	6.4	
25歳～29歳 (308)	8.1	25.0	26.6	24.4	11.0	4.9	
30歳～34歳 (336)	9.2	21.4	28.3	21.7	13.7	5.7	
35歳～39歳 (361)	5.0	23.5	33.5	18.3	13.9	5.8	
40歳～44歳 (424)	6.4	19.3	32.1	18.4	17.2	6.6	
45歳～49歳 (370)	3.8	18.1	37.3	19.7	14.9	6.2	
50歳～54歳 (323)	3.1	17.0	34.7	26.3	12.4	6.5	
55歳～59歳 (265)	1.9	17.7	31.3	27.5	15.5	6.0	
60歳～64歳 (214)	1.4	20.1	38.3	24.8	11.2	4.2	
経営者 (10年未満の創業者除く) (6,322)	7.4	18.6	32.6	21.8	13.5	6.1	
15歳～19歳 (419)	17.4	24.8	22.7	20.3	10.3	4.5	
20歳～24歳 (435)	16.3	22.8	25.3	18.9	12.4	4.4	
25歳～29歳 (463)	10.4	24.0	29.6	18.4	10.8	6.9	
30歳～34歳 (409)	11.5	20.5	28.9	21.0	9.8	8.3	
35歳～39歳 (551)	12.2	23.2	31.2	17.8	9.6	6.0	
40歳～44歳 (658)	8.1	20.7	31.9	20.8	13.4	5.2	
45歳～49歳 (803)	5.5	18.1	31.3	23.7	15.9	5.6	
50歳～54歳 (877)	3.6	13.9	35.5	23.0	15.6	8.3	
55歳～59歳 (843)	2.4	14.1	36.5	24.7	15.9	6.4	
60歳～64歳 (864)	1.5	15.0	40.0	23.8	14.5	5.1	

■強く思う ■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 ■まったくそう思わない ■わからない

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）

		全体	%					
全体		(120,000)	2.8	12.6	34.7	21.4	14.1	14.4
創業類型7類型×年齢5歳刻み	創業無関心者	(81,562)	1.5	8.9	33.9	21.4	16.3	18.1
	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
	25歳～29歳	(6,648)	2.3	11.0	30.1	21.1	17.1	18.4
	30歳～34歳	(7,332)	1.9	10.3	31.5	21.4	16.8	18.2
	35歳～39歳	(8,297)	1.6	9.0	33.1	19.9	17.9	18.4
	40歳～44歳	(9,409)	1.0	8.2	34.0	21.5	17.3	18.0
	45歳～49歳	(11,521)	0.9	7.2	36.1	21.1	17.4	17.4
	50歳～54歳	(10,324)	0.6	4.4	36.9	21.3	15.9	17.7
	55歳～59歳	(9,433)	0.6	4.4	36.3	22.8	15.5	18.4
	60歳～64歳	(9,202)	0.6	6.6	36.6	23.2	16.0	17.1
	潜在的創業希望者	(15,563)	3.6	19.4	38.4	21.8	9.3	7.5
	15歳～19歳	(1,635)	9.5	27.6	27.2	18.7	6.9	10.2
	20歳～24歳	(1,432)	5.7	24.7	33.1	18.0	8.7	9.9
25歳～29歳	(1,385)	4.2	21.7	33.4	21.4	10.8	8.4	
30歳～34歳	(1,603)	3.4	21.4	37.1	21.1	9.0	8.0	
35歳～39歳	(1,738)	2.8	19.1	38.8	21.3	10.8	7.2	
40歳～44歳	(2,004)	2.4	18.1	40.0	22.2	10.8	6.5	
45歳～49歳	(2,004)	1.9	15.8	42.4	23.7	9.8	6.4	
50歳～54歳	(1,576)	2.3	13.8	44.1	24.0	9.7	6.1	
55歳～59歳	(1,300)	1.7	15.1	44.5	25.5	7.6	5.7	
60歳～64歳	(886)	1.2	16.9	44.9	22.9	7.3	6.7	
創業高関心者	(8,412)	5.3	21.5	35.1	21.8	9.4	6.8	
15歳～19歳	(775)	9.5	28.8	26.7	18.8	8.0	8.1	
20歳～24歳	(673)	7.9	23.6	29.0	20.7	9.5	9.4	
25歳～29歳	(801)	7.9	24.5	28.5	22.7	9.1	7.4	
30歳～34歳	(847)	6.4	26.7	30.7	19.7	10.6	5.9	
35歳～39歳	(955)	5.2	18.5	38.6	21.7	8.7	7.2	
40歳～44歳	(1,017)	5.6	20.6	36.8	21.5	9.8	5.6	
45歳～49歳	(1,049)	3.7	21.0	37.5	22.0	9.6	6.2	
50歳～54歳	(831)	3.1	17.4	42.0	21.7	9.4	6.4	
55歳～59歳	(781)	1.8	18.2	38.2	24.6	10.8	6.5	
60歳～64歳	(683)	2.2	16.7	41.4	25.3	8.2	6.1	
創業前中断者	(1,794)	6.8	23.1	33.0	21.6	10.4	5.1	
15歳～19歳	(138)	18.8	21.0	16.7	21.0	10.9	11.6	
20歳～24歳	(145)	14.5	19.3	33.8	15.2	9.7	7.6	
25歳～29歳	(171)	8.2	28.7	28.7	19.9	9.4	5.3	
30歳～34歳	(170)	5.3	26.5	28.2	25.3	10.6	4.1	
35歳～39歳	(194)	7.2	24.2	30.9	23.7	11.3	2.6	
40歳～44歳	(203)	6.9	26.1	30.5	19.7	11.3	5.4	
45歳～49歳	(231)	4.8	18.2	43.7	16.5	11.7	5.2	
50歳～54歳	(198)	3.0	19.7	34.3	27.3	10.6	5.1	
55歳～59歳	(186)	1.1	23.7	38.7	25.3	9.1	2.2	
60歳～64歳	(158)	3.2	24.1	38.0	22.2	8.2	4.4	
創業後中断者	(3,290)	7.3	21.2	33.8	22.9	9.9	4.9	
15歳～19歳	(277)	17.3	28.2	24.2	17.0	7.6	5.8	
20歳～24歳	(343)	13.4	23.9	25.7	22.4	11.1	3.5	
25歳～29歳	(342)	8.2	22.5	37.7	19.0	9.4	3.2	
30歳～34歳	(286)	9.4	26.2	29.7	21.7	8.7	4.2	
35歳～39歳	(289)	5.9	23.9	36.3	20.1	10.4	3.5	
40歳～44歳	(336)	5.7	24.1	32.1	25.3	8.3	4.5	
45歳～49歳	(362)	4.7	22.4	33.7	23.8	11.0	4.4	
50歳～54歳	(340)	5.9	16.8	34.7	24.4	10.3	7.9	
55歳～59歳	(355)	3.1	13.8	39.2	27.9	9.9	6.2	
60歳～64歳	(360)	1.7	13.9	41.9	25.8	11.4	5.3	
創業者	(3,057)	7.8	23.1	34.0	20.3	8.9	6.0	
15歳～19歳	(206)	16.5	24.3	22.8	15.5	12.1	8.7	
20歳～24歳	(250)	14.4	29.2	27.2	18.8	6.4	4.0	
25歳～29歳	(308)	12.3	26.3	27.9	20.8	6.8	5.8	
30歳～34歳	(336)	9.2	24.4	29.5	21.7	9.8	5.4	
35歳～39歳	(361)	6.9	23.8	33.2	22.2	8.6	5.3	
40歳～44歳	(424)	7.3	19.3	37.7	17.5	12.3	5.9	
45歳～49歳	(370)	6.8	20.0	38.6	19.5	7.8	7.3	
50歳～54歳	(323)	3.7	19.5	42.7	21.4	5.9	6.8	
55歳～59歳	(265)	1.5	24.5	36.6	23.4	9.8	4.2	
60歳～64歳	(214)	0.5	23.8	37.9	22.4	8.9	6.5	
経営者（10年未満の創業者除く）	(6,322)	8.1	19.6	35.5	20.7	10.2	5.9	
15歳～19歳	(419)	22.7	25.1	21.0	16.7	9.8	4.8	
20歳～24歳	(435)	13.6	26.0	26.4	17.5	9.9	6.7	
25歳～29歳	(463)	14.9	24.0	29.8	17.7	9.3	4.3	
30歳～34歳	(409)	11.7	24.7	31.1	16.6	10.3	5.6	
35歳～39歳	(551)	11.4	24.0	33.6	18.1	8.9	4.0	
40歳～44歳	(658)	9.7	21.3	34.2	19.5	10.6	4.7	
45歳～49歳	(803)	6.1	18.2	37.6	21.0	11.6	5.5	
50歳～54歳	(877)	3.9	17.6	36.3	22.2	11.9	8.2	
55歳～59歳	(843)	1.9	13.9	44.0	23.0	9.4	7.8	
60歳～64歳	(864)	1.5	13.8	43.8	26.2	9.3	5.6	

強く思う どちらかと言えば思う どちらとも言えない
 どちらかと言えば思わない まったく思わない 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

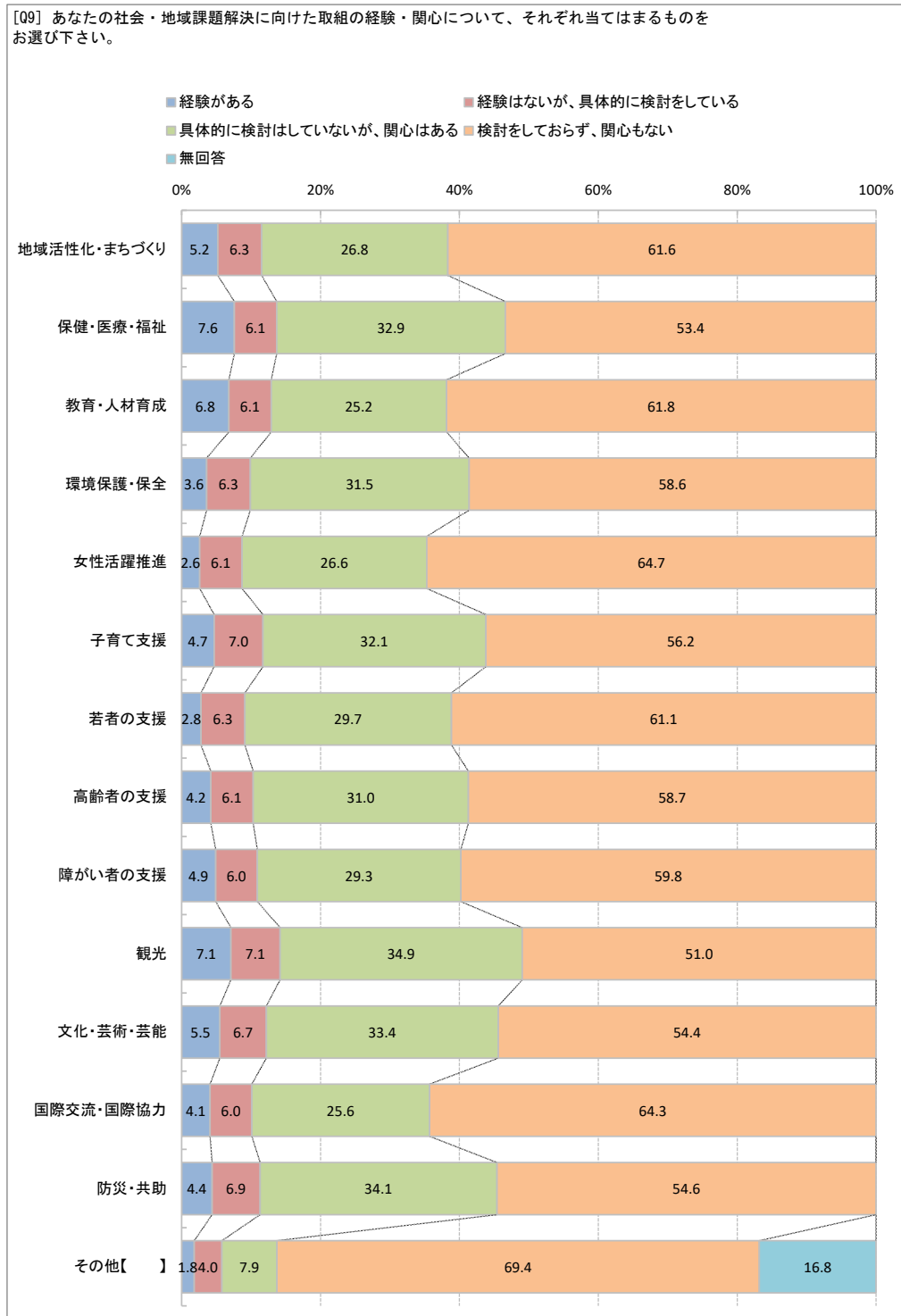


図-69 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（保健・医療・福祉）

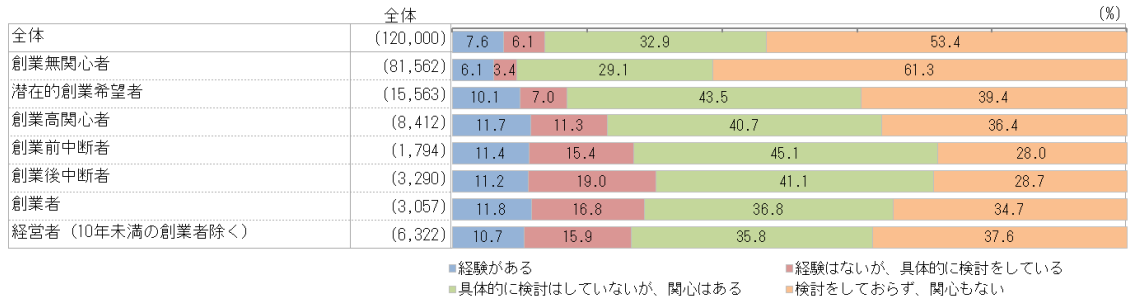


図-70 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（環境保護・保全）

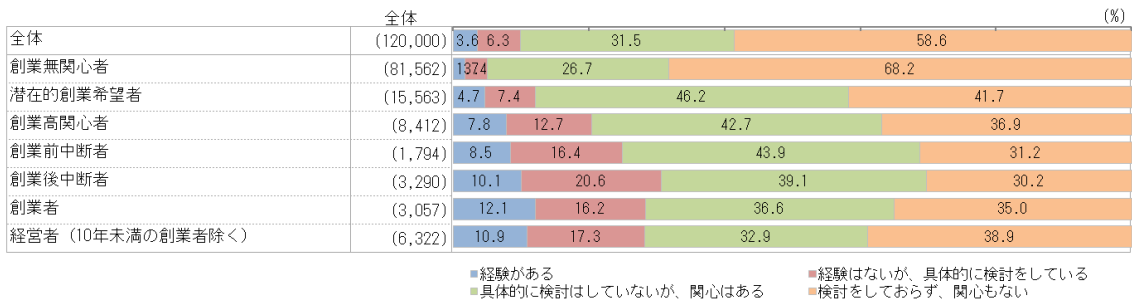


図-71 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（子育て支援）

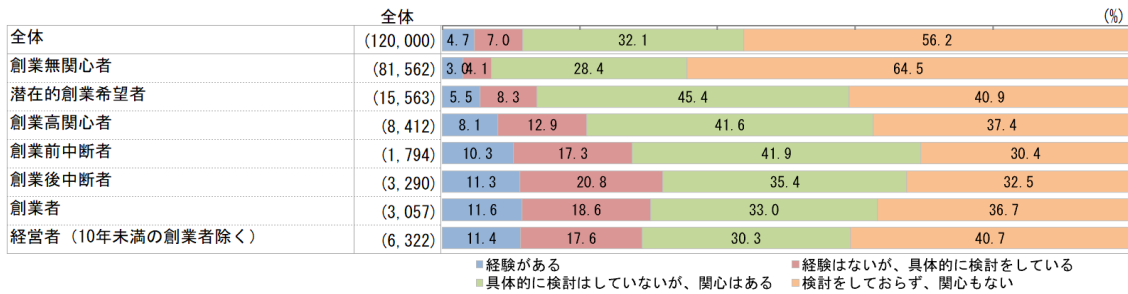


図-72 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（観光）

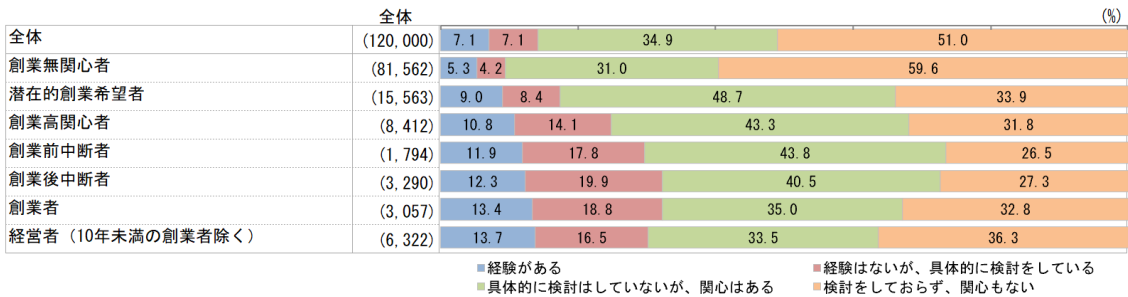


図-73 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（文化・芸術・芸能）

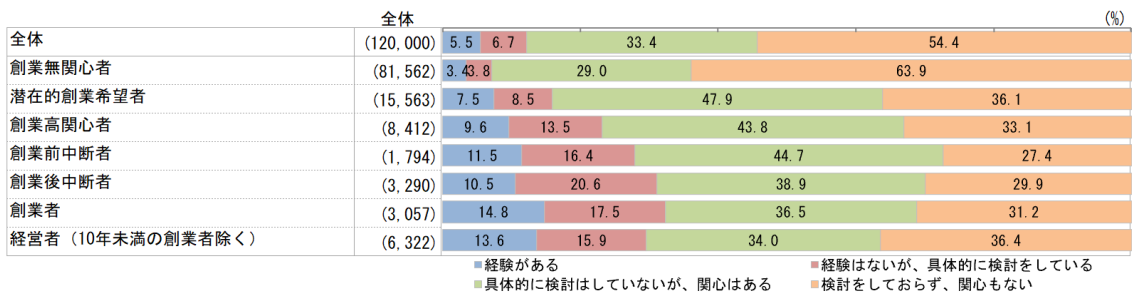
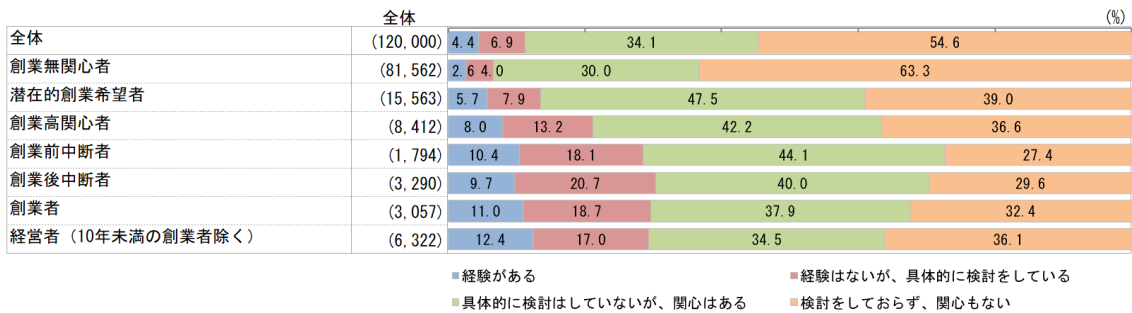


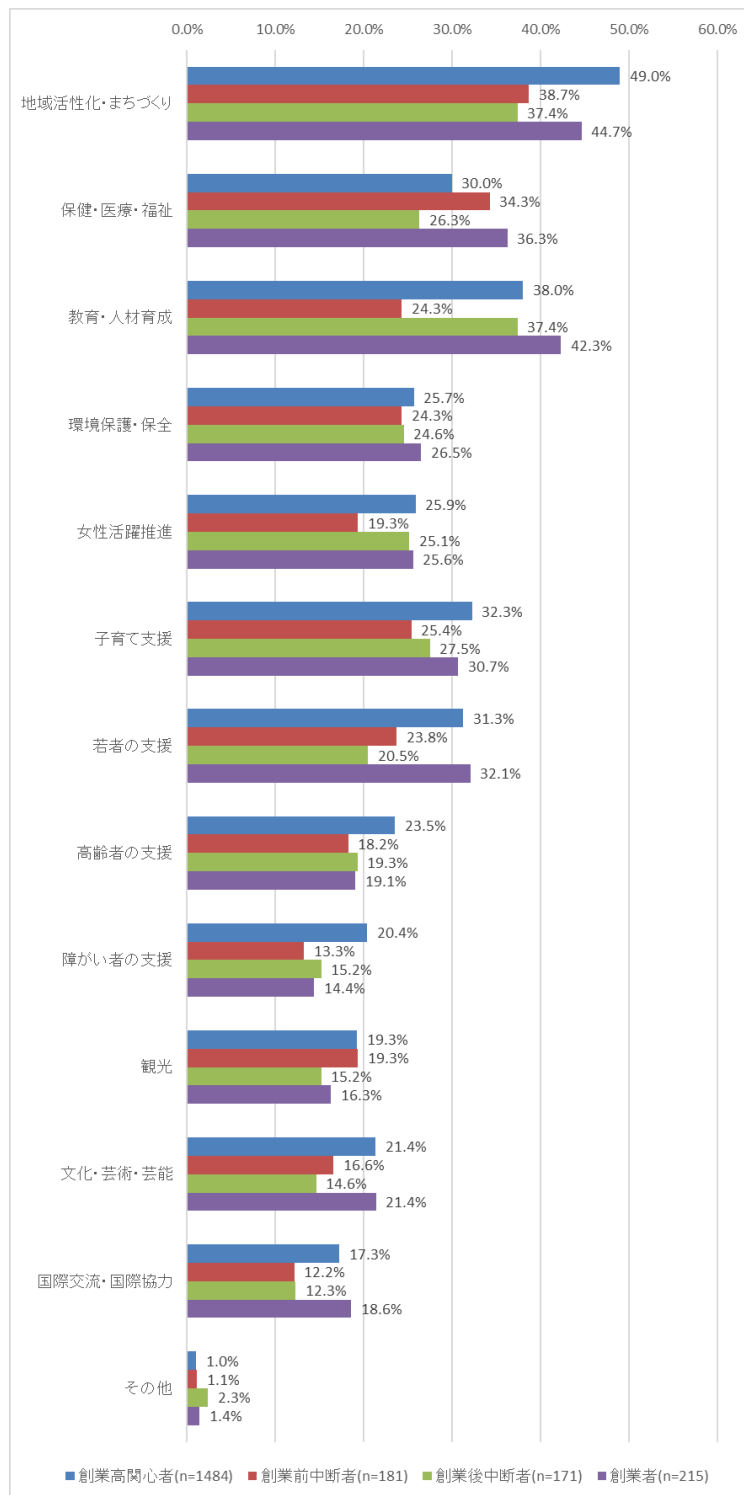
図-74 社会・地域課題解決に向けた取組の経験・関心（防災・共助）【新規】



【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

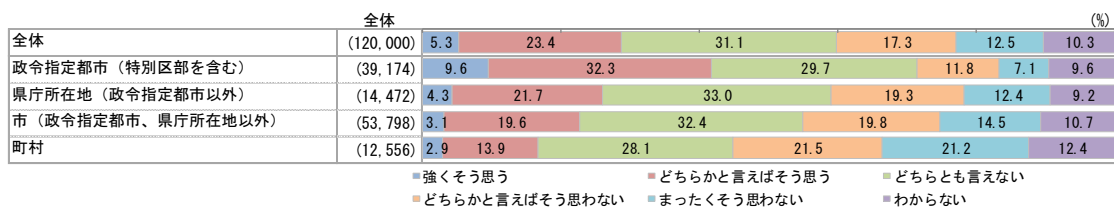


図-77 自治体規模別（現居住地）：交通の便が良く、移動しやすい

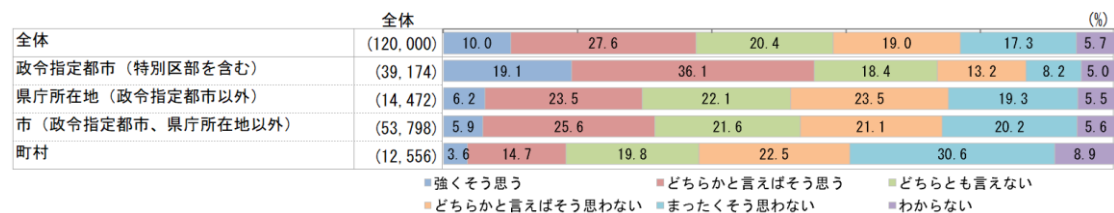


図-78 自治体規模別（現居住地）：多様で質の高い人材が供給されている

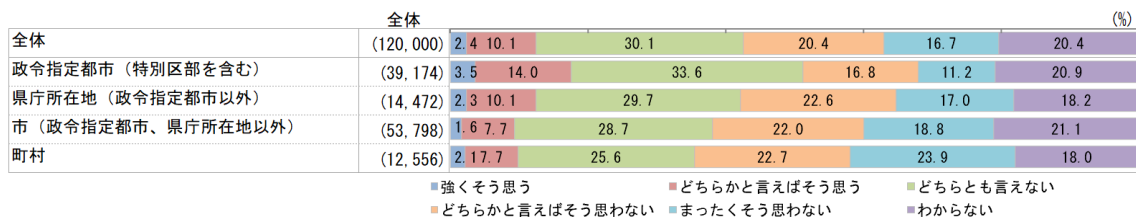


図-79 自治体規模別（現居住地）：住民が創業を望ましいと考え、評価している

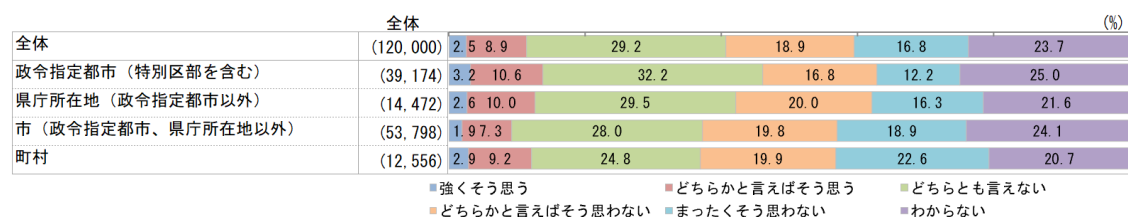


図-80 自治体規模別（現居住地）：金融機関や出資者等がリスクをとる企業に資金を提供している

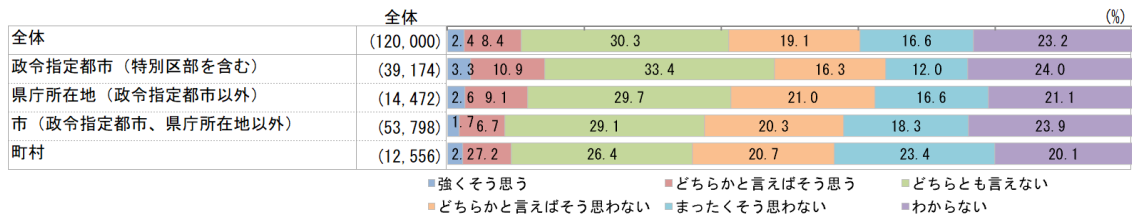


図-81 自治体規模別（現居住地）：産学官連携の取組が活発である

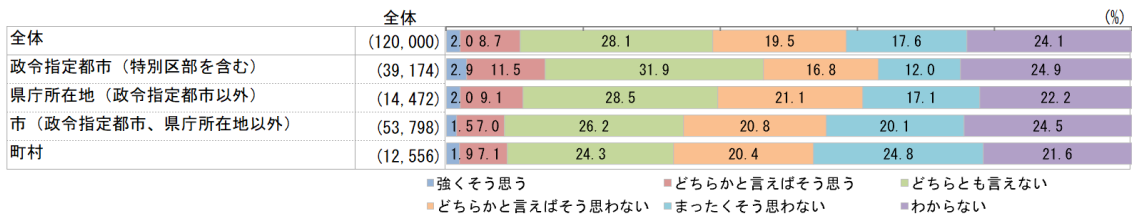


図-82 自治体規模別（現居住地）：大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している

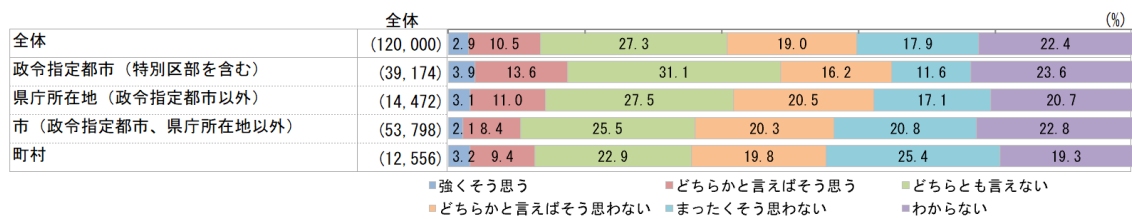


図-83 自治体規模別（現居住地）：民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている

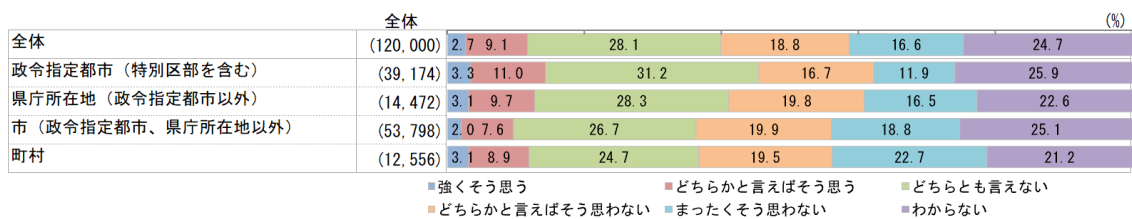


図-84 自治体規模別（現居住地）：自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的に支援している

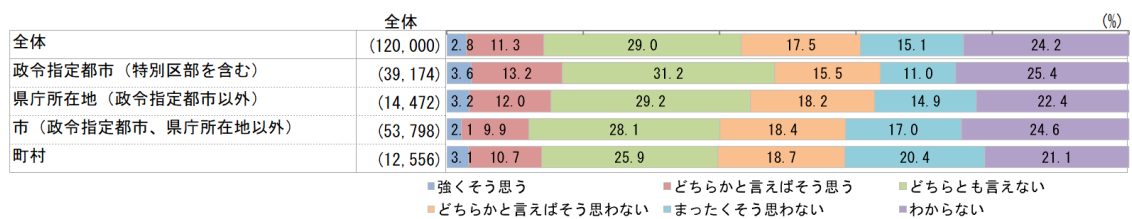


図-85 自治体規模別（現居住地）：自治体等が解決すべき社会課題を明示している【新規】

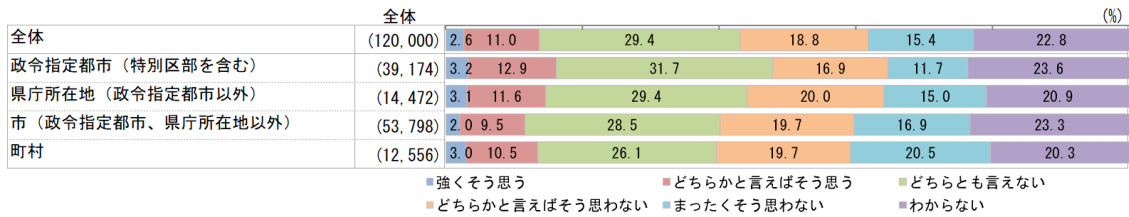


図-86 自治体規模別（現居住地）：自治体等が地域内に埋もれている強みや経営資源（人・もの等）を見出そうとしている【新規】

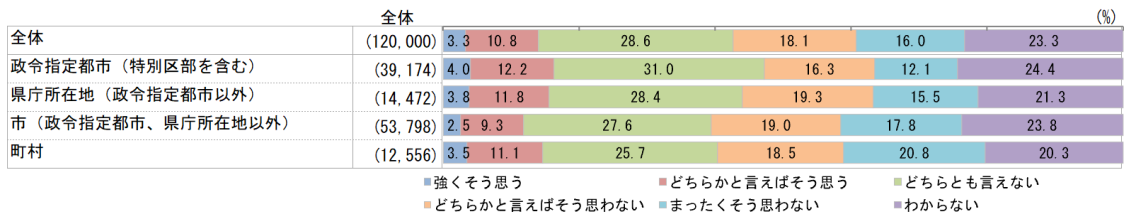
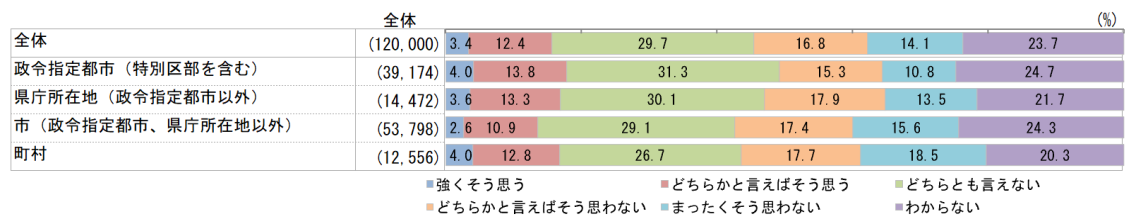


図-87 自治体規模別（現居住地）：自治体等が地域外の経営資源（人・もの等）を受け入れ、活用している【新規】



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

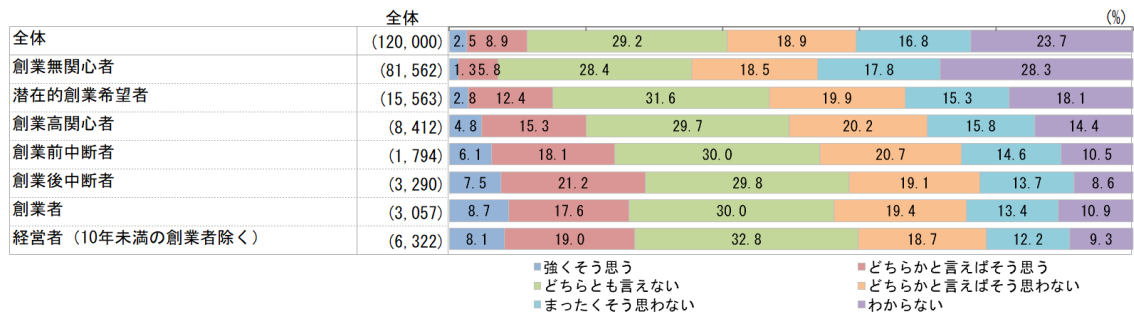


図-89 創業類型別：金融機関や出資者等がリスクをとる企業に資金を提供している

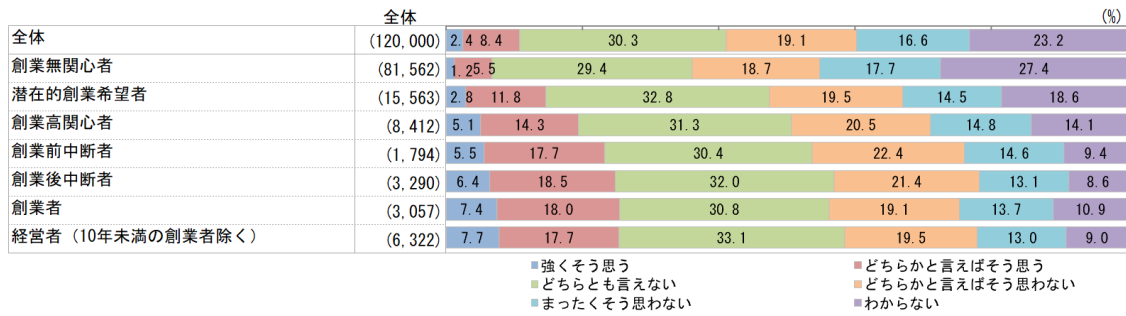


図-90 創業類型別：産学官連携の取組が活発である

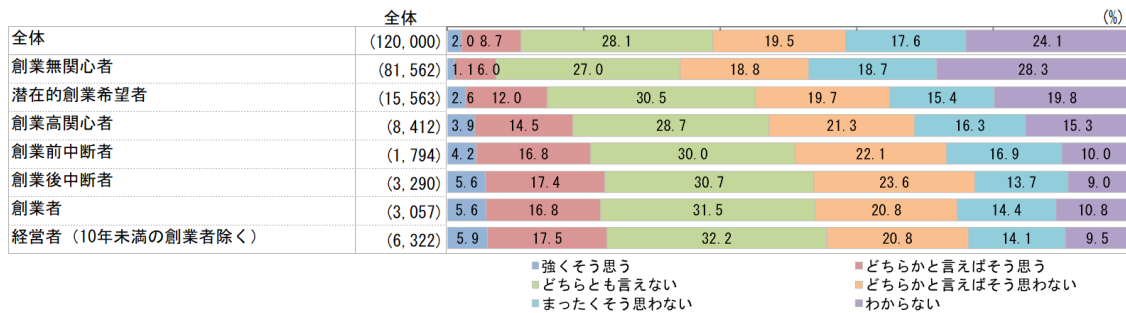


図-91 創業類型別：大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している

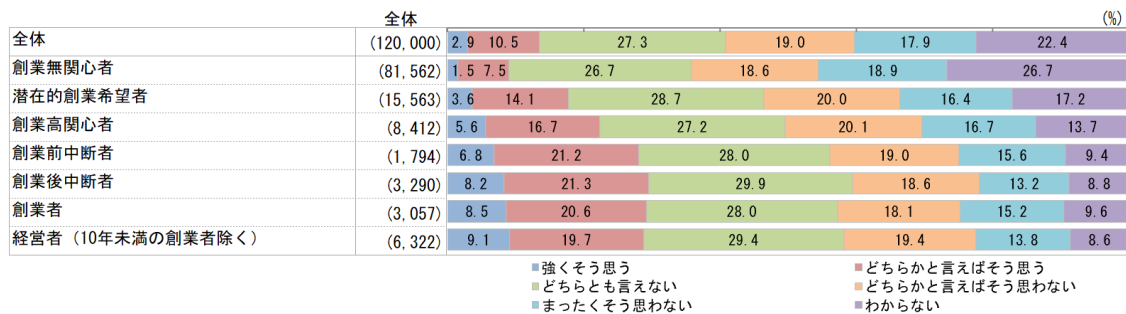


図-92 創業類型別：民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている

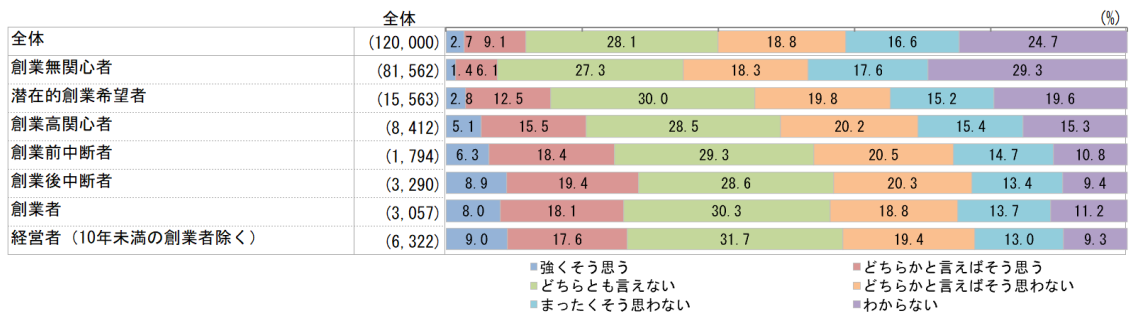


図-93 創業類型別：自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的に支援している

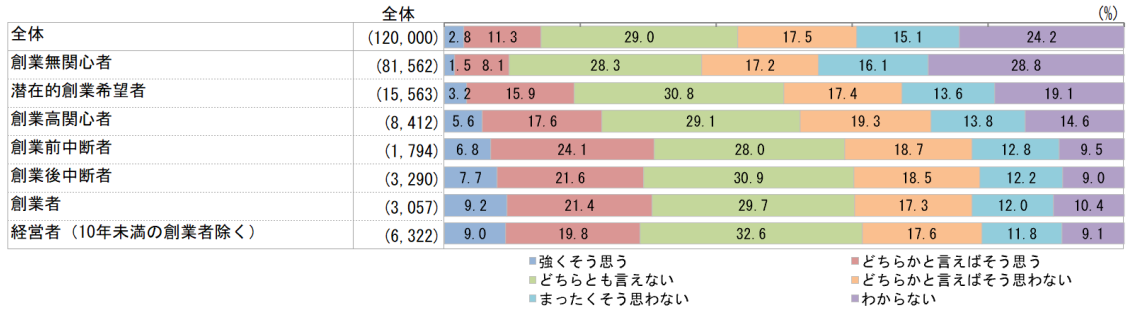


図-94 創業類型別：自治体等が解決すべき社会課題を明示している【新規】

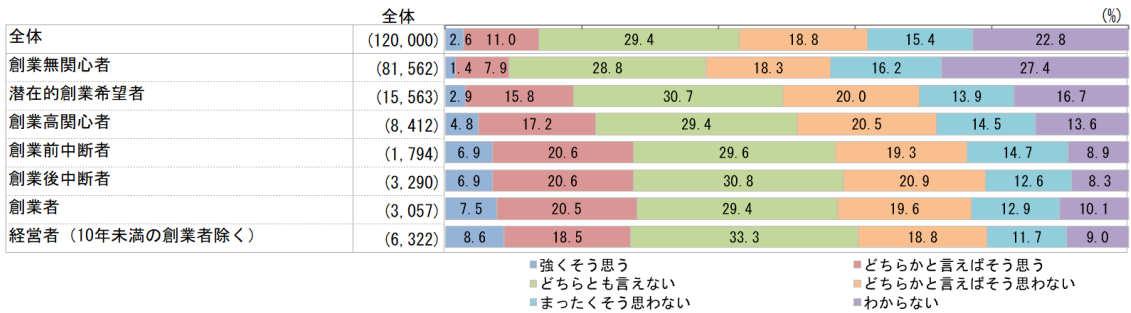


図-95 創業類型別：自治体等が地域内に埋もれている強みや経営資源（人・もの等）を見出そうとしている【新規】

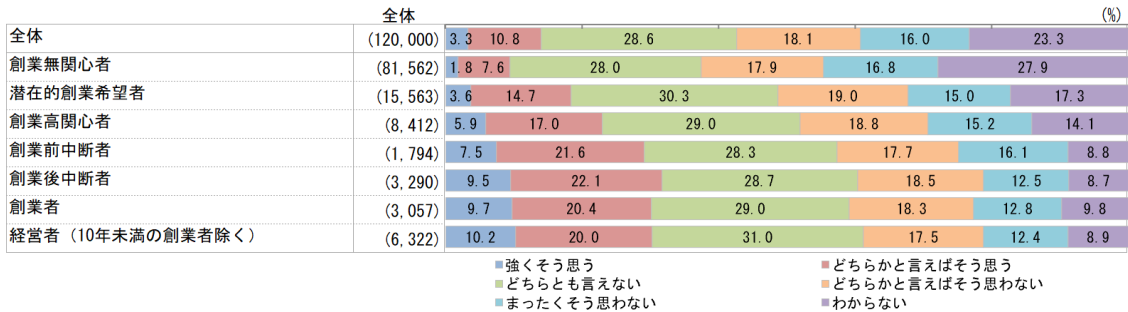
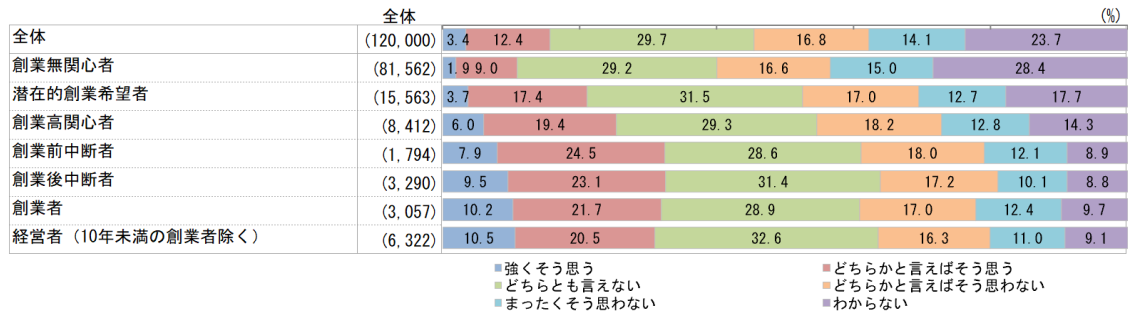


図-96 創業類型別：自治体等が地域外の経営資源（人・もの等）を受け入れ、活用している【新規】



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

	全体	1 小学校以前	2 中学校	3 高等学校 (浪人含む)	4 高等専門学校・専門学校	5 短期大学・大学	6 大学院	7 最終学歴以降	8 経験がない
1 経営に関する授業・セミナー	(120000)	1336 1.1	2712 2.3	3872 3.2	2215 1.8	6876 5.7	679 0.6	6683 5.6	95627 79.7
2 起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	664 0.6	1549 1.3	2799 2.3	1945 1.6	2971 2.5	637 0.5	5940 5.0	103495 86.2
3 模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1401 1.2	2106 1.8	7408 6.2	2639 2.2	5174 4.3	624 0.5	3003 2.5	97645 81.4
4 企業・商店における職場体験	(120000)	2666 2.2	13347 11.1	6020 5.0	3115 2.6	5333 4.4	758 0.6	5013 4.2	83748 69.8
5 企業インターンシップへの参加	(120000)	769 0.6	2045 1.7	3446 2.9	2843 2.4	8423 7.0	1234 1.0	1639 1.4	99601 83.0
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)	1055 0.9	1472 1.2	2061 1.7	1442 1.2	2364 2.0	641 0.5	3837 3.2	107128 89.3

令和5年度調査

単一回答マトリクス

	全体	1 小学校以前	2 中学校	3 高等学校 (浪人含む)	4 高等専門学校・専門学校	5 短期大学・大学	6 大学院	7 最終学歴以降	8 経験がない
1 経営に関する授業・セミナー	(120000)	1307 1.1	2744 2.3	3976 3.3	2143 1.8	6601 5.5	710 0.6	6345 5.3	96174 80.1
2 起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	668 0.6	1679 1.4	2787 2.3	1906 1.6	3082 2.6	725 0.6	5751 4.8	103402 86.2
3 模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1265 1.1	2112 1.8	8009 6.7	2660 2.2	5567 4.6	642 0.5	3024 2.5	96721 80.6
4 企業・商店における職場体験	(120000)	2605 2.2	12900 10.8	6084 5.1	2965 2.5	5080 4.2	736 0.6	4464 3.7	85166 71.0
5 企業インターンシップへの参加	(120000)	773 0.6	2079 1.7	3707 3.1	2843 2.4	8355 7.0	1247 1.0	1551 1.3	99445 82.9
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)	1058 0.9	1486 1.2	2114 1.8	1418 1.2	2369 2.0	645 0.5	3517 2.9	107393 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 1.1	2744 2.3	3976 3.3	2143 1.8	6601 5.5	710 0.6	6345 5.3	96174 80.1	
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	280 0.3	839 1.0	1658 2.0	916 1.1	3175 3.9	226 0.3	2404 2.9	72064 88.4
	潜在的創業希望者	(15563)	114 0.7	362 2.3	655 4.2	295 1.9	1241 8.0	105 0.7	1101 7.1	11690 75.1
	創業高関心者	(8412)	134 1.6	339 4.0	513 6.1	287 3.4	828 9.8	100 1.2	1008 12.0	5203 61.9
	創業前中断者	(1794)	62 3.5	100 5.6	139 7.7	74 4.1	190 10.6	30 1.7	250 13.9	949 52.9
	創業後中断者	(3290)	188 5.7	327 9.9	336 10.2	155 4.7	326 9.9	73 2.2	392 11.9	1493 45.4
	創業者	(3057)	153 5.0	256 8.4	240 7.9	159 5.2	284 9.3	68 2.2	454 14.9	1443 47.2
	経営者 (10年未満の創業者除く)	(6322)	376 5.9	521 8.2	435 6.9	257 4.1	557 8.8	108 1.7	736 11.6	3332 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 0.6	1679 1.4	2787 2.3	1906 1.6	3082 2.6	725 0.6	5751 4.8	103402 86.2	
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	178 0.2	489 0.6	923 1.1	586 0.7	1038 1.3	205 0.3	1690 2.1	76453 93.7
	潜在的創業希望者	(15563)	65 0.4	253 1.6	449 2.9	202 1.3	528 3.4	74 0.5	1032 6.6	12960 83.3
	創業高関心者	(8412)	68 0.8	199 2.4	367 4.4	242 2.9	472 5.6	104 1.2	1059 12.6	5901 70.1
	創業前中断者	(1794)	21 1.2	59 3.3	106 5.9	81 4.5	131 7.3	37 2.1	276 15.4	1083 60.4
	創業後中断者	(3290)	71 2.2	180 5.5	288 8.8	270 8.2	272 8.3	111 3.4	408 12.4	1690 51.4
	創業者	(3057)	75 2.5	162 5.3	229 7.5	194 6.3	228 7.5	70 2.3	491 16.1	1608 52.6
	経営者 (10年未満の創業者除く)	(6322)	190 3.0	337 5.3	425 6.7	331 5.2	413 6.5	124 2.0	795 12.6	3707 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)	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)	1265 1.1	2112 1.8	8009 6.7	2660 2.2	5567 4.6	642 0.5	3024 2.5	96721 80.6	
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	493 0.6	723 0.9	4022 4.9	990 1.2	2786 3.4	213 0.3	1119 1.4	71216 87.3
	潜在的創業希望者	(15563)	237 1.5	335 2.2	1508 9.7	395 2.5	987 6.3	51 0.3	454 2.9	11596 74.5
	創業高関心者	(8412)	147 1.7	272 3.2	899 10.7	328 3.9	581 6.9	84 1.0	459 5.5	5642 67.1
	創業前中断者	(1794)	32 1.8	71 4.0	198 11.0	112 6.2	163 9.1	32 1.8	131 7.3	1055 58.8
	創業後中断者	(3290)	84 2.6	197 6.0	408 12.4	264 8.0	320 9.7	86 2.6	248 7.5	1683 51.2
	創業者	(3057)	81 2.6	169 5.5	336 11.0	202 6.6	288 9.4	71 2.3	231 7.6	1679 54.9
	経営者 (10年未満の創業者除く)	(6322)	191 3.0	345 5.5	638 10.1	369 5.8	442 7.0	105 1.7	382 6.0	3850 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に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		経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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 3.3	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	経験があり、 創業を 考える きっかけに なった	経験は ある が、創 業を考 える きっかけに ならな かった	経験は ない が、関 心はあ る	経験は なく、 関心も ない
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 1.1	8587 10.5	4885 6.0	67179 82.4
	潜在的創業希望者	(15563)	1067 6.9	2806 18.0	5127 32.9	6563 42.2
	創業高関心者	(8412)	1240 14.7	1969 23.4	2442 29.0	2761 32.8
	創業前中断者	(1794)	284 15.8	561 31.3	378 21.1	571 31.8
	創業後中断者	(3290)	575 17.5	1222 37.1	460 14.0	1033 31.4
	創業者	(3057)	660 21.6	954 31.2	446 14.6	997 32.6
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1044 16.5	1946 30.8	737 11.7	2595 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	経験があり、 創業を 考える きっかけに なった	経験は ある が、創 業を考 える きっかけに ならな かった	経験は ない が、関 心はあ る	経験は なく、 関心も ない
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	373 20.8	710 39.6
	創業後中断者	(3290)	628 19.1	972 29.5	447 13.6	1243 37.8
	創業者	(3057)	630 20.6	819 26.8	470 15.4	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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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 1.9	8782 10.8	3878 4.8	67338 82.6
	潜在的創業希望者	(15563)	1230 7.9	2737 17.6	3350 21.5	8246 53.0
	創業高関心者	(8412)	1068 12.7	1702 20.2	1776 21.1	3866 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 19.5	967 29.4	405 12.3	1278 38.8
	創業者	(3057)	600 19.6	778 25.4	315 10.3	1364 44.6
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1062 16.8	1410 22.3	584 9.2	3266 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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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 6.0	59291 72.7
	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	359 10.9	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	1586 25.1	512 8.1	2978 47.1

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

Q8S5 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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
全体		(120000)	6626 5.5	13929 11.6	11443 9.5	88002 73.3
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	2134 13.7	3365 21.6	8850 56.9
	創業高関心者	(8412)	1023 12.2	1375 16.3	1587 18.9	4427 52.6
	創業前中断者	(1794)	270 15.1	398 22.2	285 15.9	841 46.9
	創業後中断者	(3290)	665 20.2	808 24.6	381 11.6	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	1220 19.3	571 9.0	3461 54.7

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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
全体		(120000)	5713 4.8	6894 5.7	12713 10.6	94680 78.9
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1066 1.3	2717 3.3	4669 5.7	73110 89.6
	潜在的創業希望者	(15563)	725 4.7	986 6.3	3769 24.2	10083 64.8
	創業高関心者	(8412)	961 11.4	844 10.0	2103 25.0	4504 53.5
	創業前中断者	(1794)	300 16.7	253 14.1	381 21.2	860 47.9
	創業後中断者	(3290)	759 23.1	597 18.1	520 15.8	1414 43.0
	創業者	(3057)	690 22.6	537 17.6	443 14.5	1387 45.4
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1212 19.2	960 15.2	828 13.1	3322 52.5

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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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 3.9	8162 10.0	15372 18.8	54838 67.2
	潜在的創業希望者	(15563)	1636 10.5	2815 18.1	6390 41.1	4722 30.3
	創業高関心者	(8412)	1542 18.3	1765 21.0	2765 32.9	2340 27.8
	創業前中断者	(1794)	402 22.4	469 26.1	524 29.2	399 22.2
	創業後中断者	(3290)	911 27.7	913 27.8	680 20.7	786 23.9
	創業者	(3057)	862 28.2	780 25.5	668 21.9	747 24.4
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1614 25.5	1362 21.5	1229 19.4	2117 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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
全体		(120000)	4813 4.0	12651 10.5	43928 36.6	58608 48.8
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	1115 1.4	5787 7.1	25672 31.5	48988 60.1
	潜在的創業希望者	(15563)	1004 6.5	2212 14.2	8760 56.3	3587 23.0
	創業高関心者	(8412)	957 11.4	1447 17.2	4023 47.8	1985 23.6
	創業前中断者	(1794)	191 10.6	411 22.9	785 43.8	407 22.7
	創業後中断者	(3290)	340 10.3	824 25.0	1296 39.4	830 25.2
	創業者	(3057)	424 13.9	710 23.2	1199 39.2	724 23.7
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	782 12.4	1260 19.9	2193 34.7	2087 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。

図-110 創業類型別：海外での就業やビジネスの経験・関心

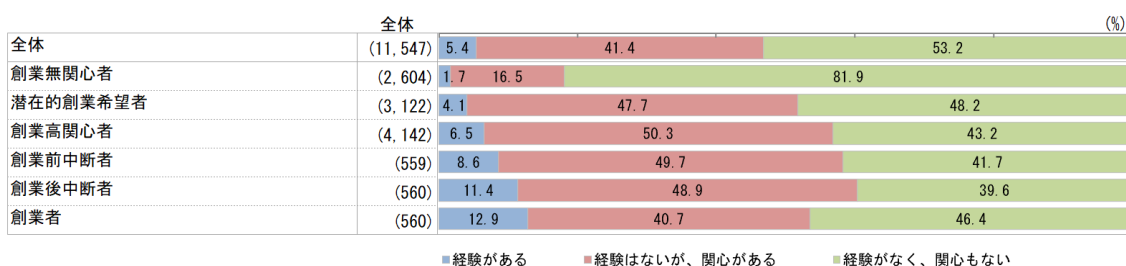


図-111 創業類型別：個人の性格（自己肯定感）

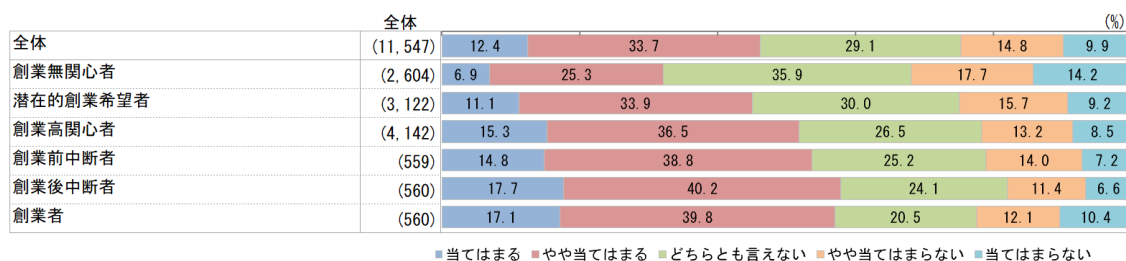


図-112 創業類型別：個人の性格（コミュニケーション力の高さ）

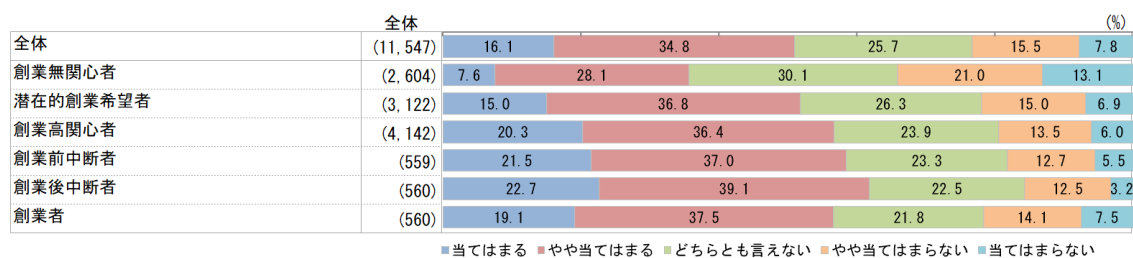


図-113 創業類型別：個人の性格（多動性）

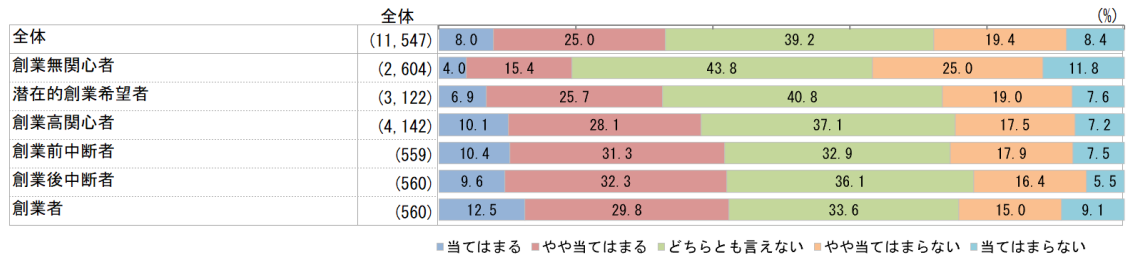


図-114 創業類型別：個人の性格（他人より得意な分野や能力がある）【新規】

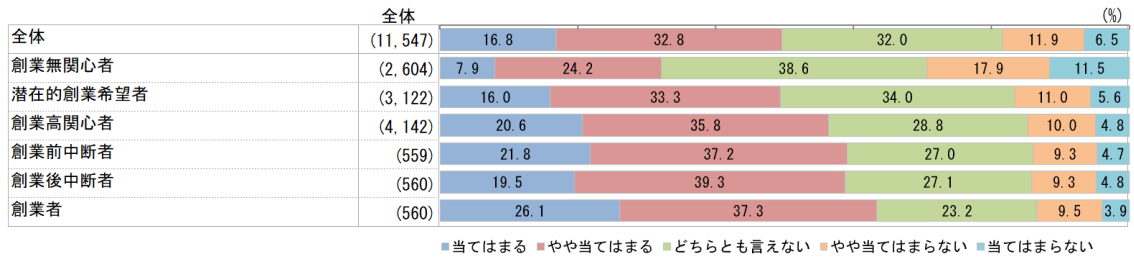
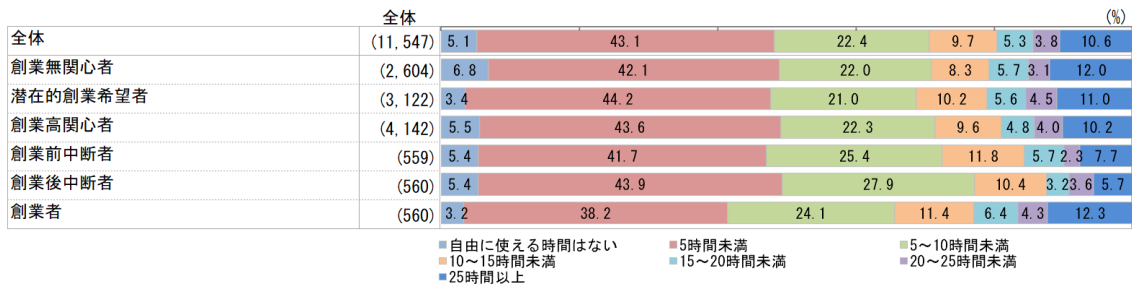


図-115 創業類型別：仕事や家庭の時間以外に自由に使える時間（週当たり）【新規】



(2) 社会的文脈

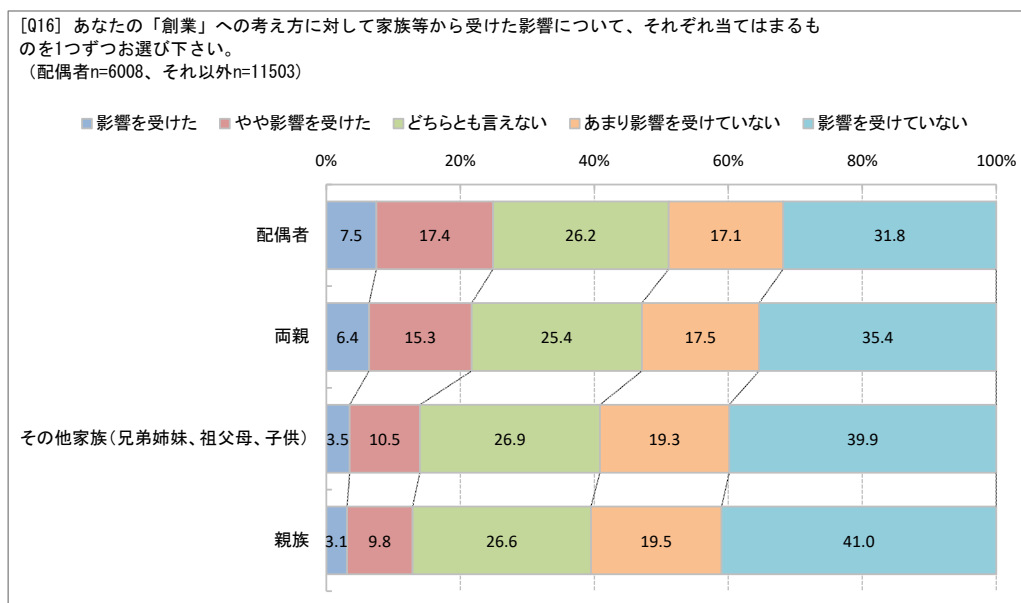
① 創業への考え方に対する周囲の影響・評価

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

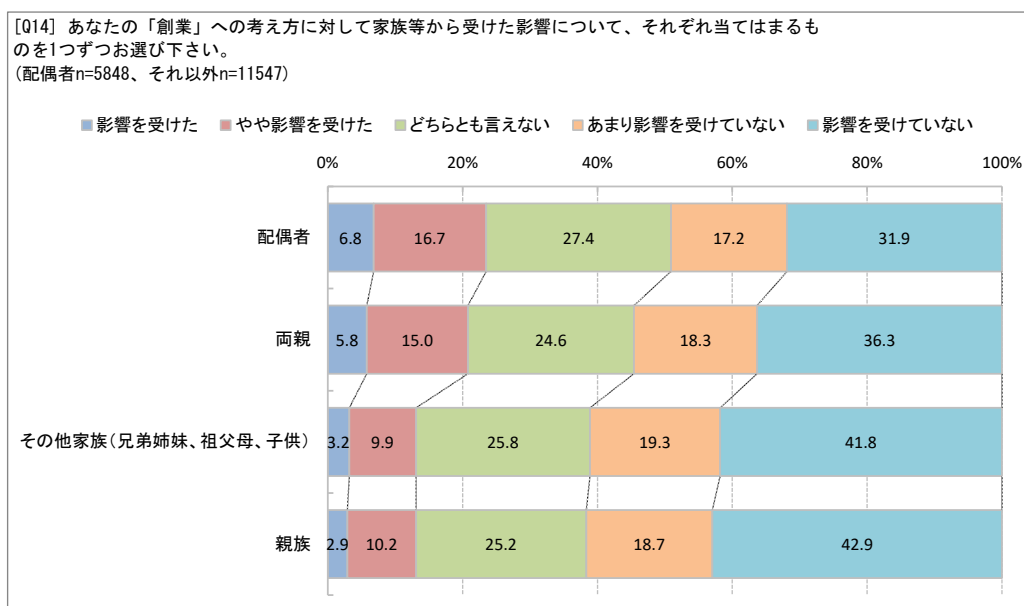


図-117 創業類型別：創業への考え方に対する影響（配偶者）

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 6.8	975 16.7	1605 27.4	1007 17.2	1865 31.9
創業類型_6類型	創業無関心者	(1279)	22 1.7	81 6.3	341 26.7	189 14.8	646 50.5
	潜在的創業希望者	(1552)	74 4.8	215 13.9	453 29.2	316 20.4	494 31.8
	創業高関心者	(2144)	197 9.2	454 21.2	586 27.3	387 18.1	520 24.3
	創業前中断者	(299)	23 7.7	76 25.4	66 22.1	50 16.7	84 28.1
	創業後中断者	(304)	36 11.8	74 24.3	97 31.9	36 11.8	61 20.1
	創業者	(270)	44 16.3	75 27.8	62 23.0	29 10.7	60 22.2

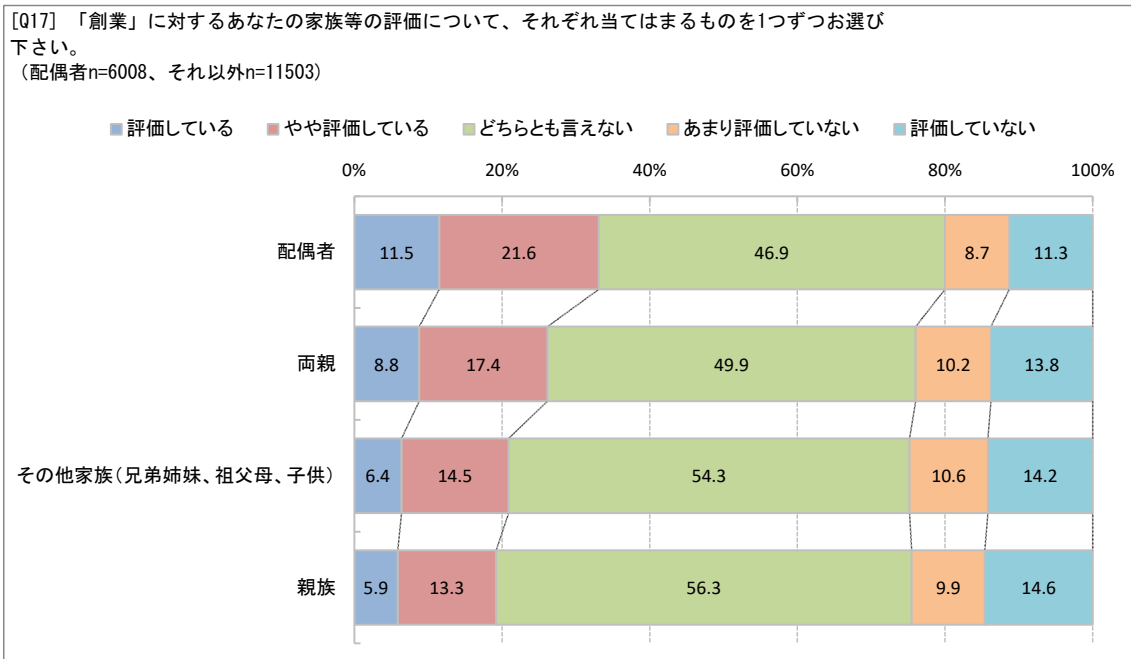
図-118 創業類型別：創業への考え方に対する影響（両親）

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つずつお選び下さい。
[両親]

		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 5.8	1736 15.0	2845 24.6	2108 18.3	4187 36.3
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	55 2.1	167 6.4	645 24.8	394 15.1	1343 51.6
	潜在的創業希望者	(3122)	147 4.7	425 13.6	780 25.0	661 21.2	1109 35.5
	創業高関心者	(4142)	312 7.5	772 18.6	1015 24.5	777 18.8	1266 30.6
	創業前中断者	(559)	48 8.6	126 22.5	124 22.2	112 20.0	149 26.7
	創業後中断者	(560)	55 9.8	140 25.0	147 26.3	89 15.9	129 23.0
	創業者	(560)	54 9.6	106 18.9	134 23.9	75 13.4	191 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

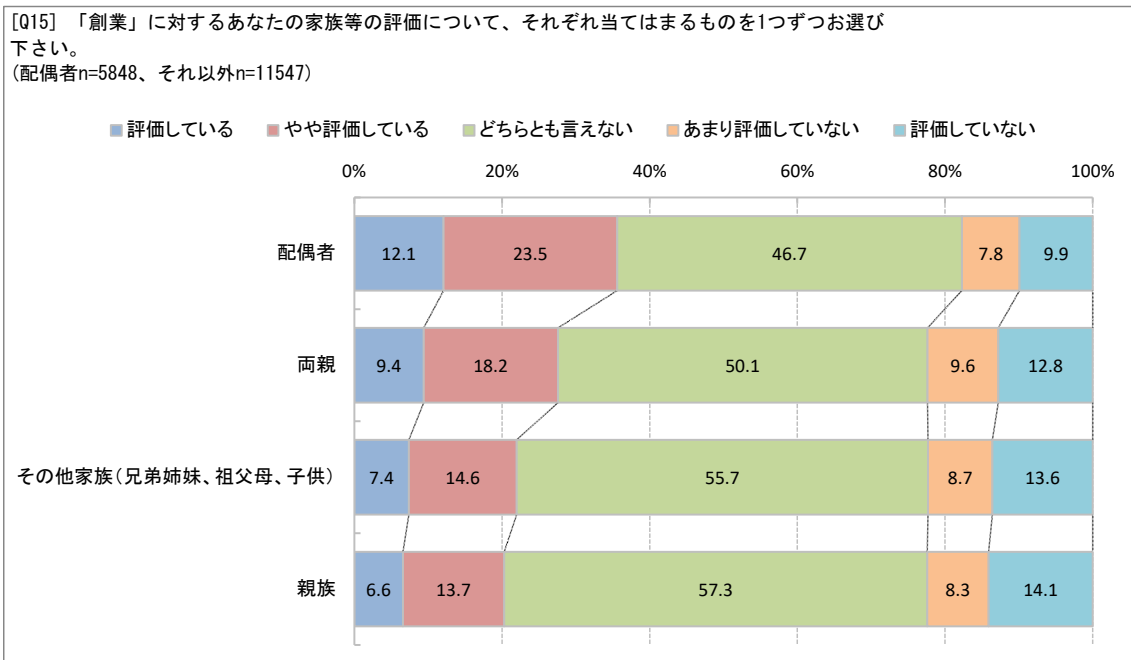


図-120 創業類型別：創業に対する家族等の評価（配偶者）

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

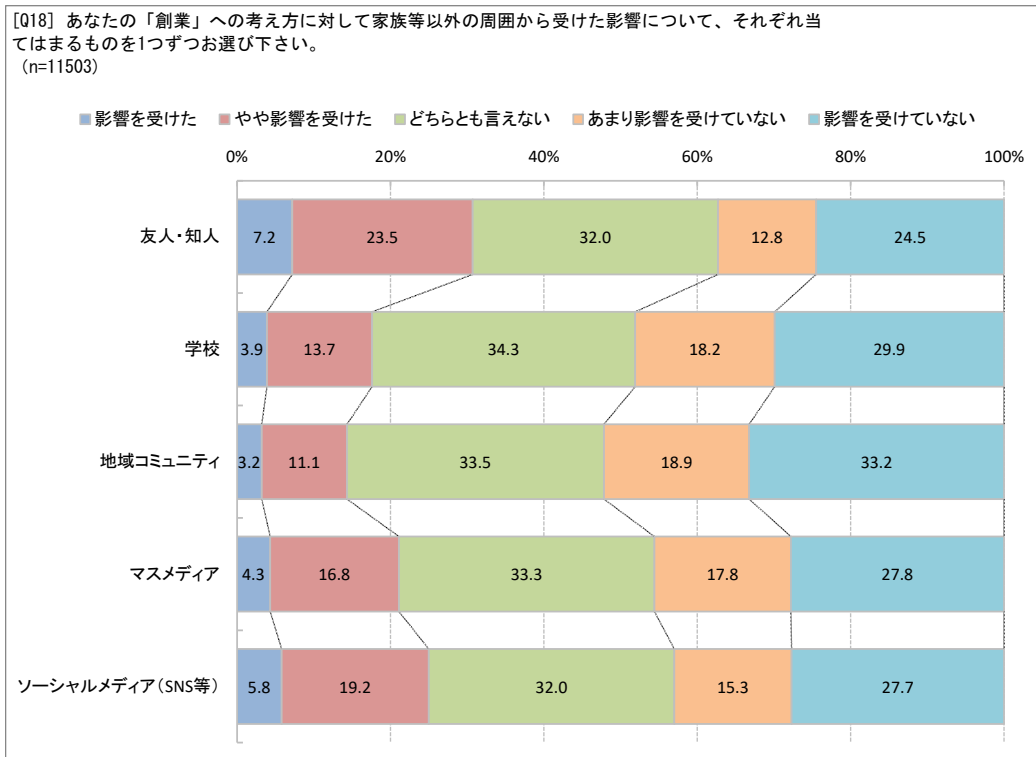
図-121 創業類型別：創業に対する家族等の評価（両親）

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 9.4	2105 18.2	5784 50.1	1103 9.6	1474 12.8
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	120 4.6	206 7.9	1564 60.1	223 8.6	491 18.9
	潜在的創業希望者	(3122)	253 8.1	544 17.4	1672 53.6	319 10.2	334 10.7
	創業高関心者	(4142)	492 11.9	935 22.6	1857 44.8	378 9.1	480 11.6
	創業前中断者	(559)	73 13.1	133 23.8	222 39.7	66 11.8	65 11.6
	創業後中断者	(560)	65 11.6	142 25.4	227 40.5	69 12.3	57 10.2
	創業者	(560)	78 13.9	145 25.9	242 43.2	48 8.6	47 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

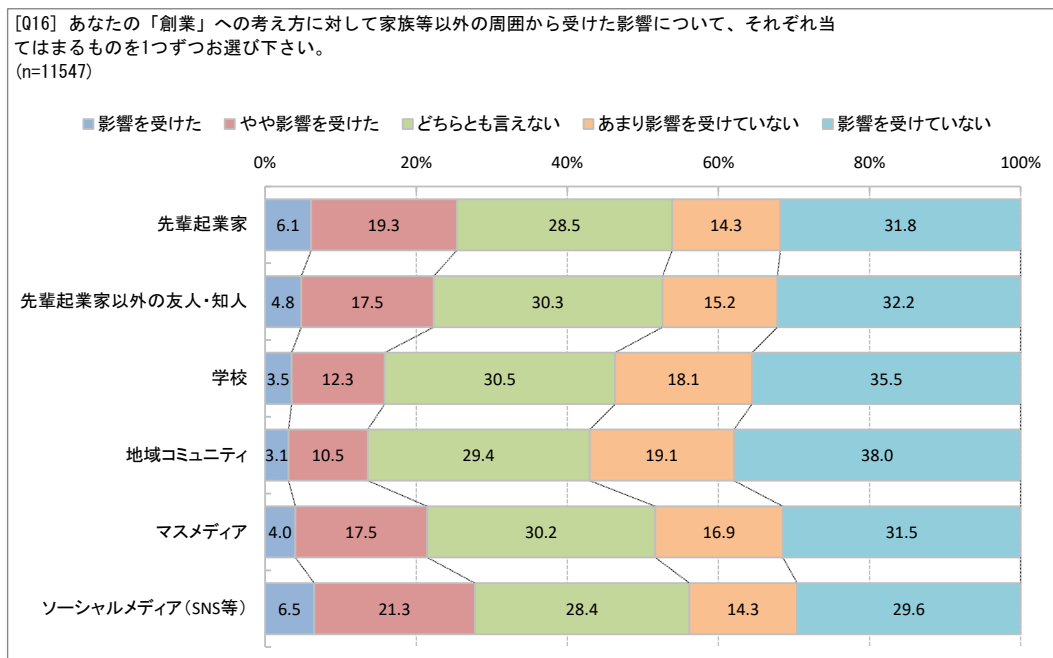


図-123 創業類型別：創業への考え方に対する影響（先輩起業家）【新規】

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））

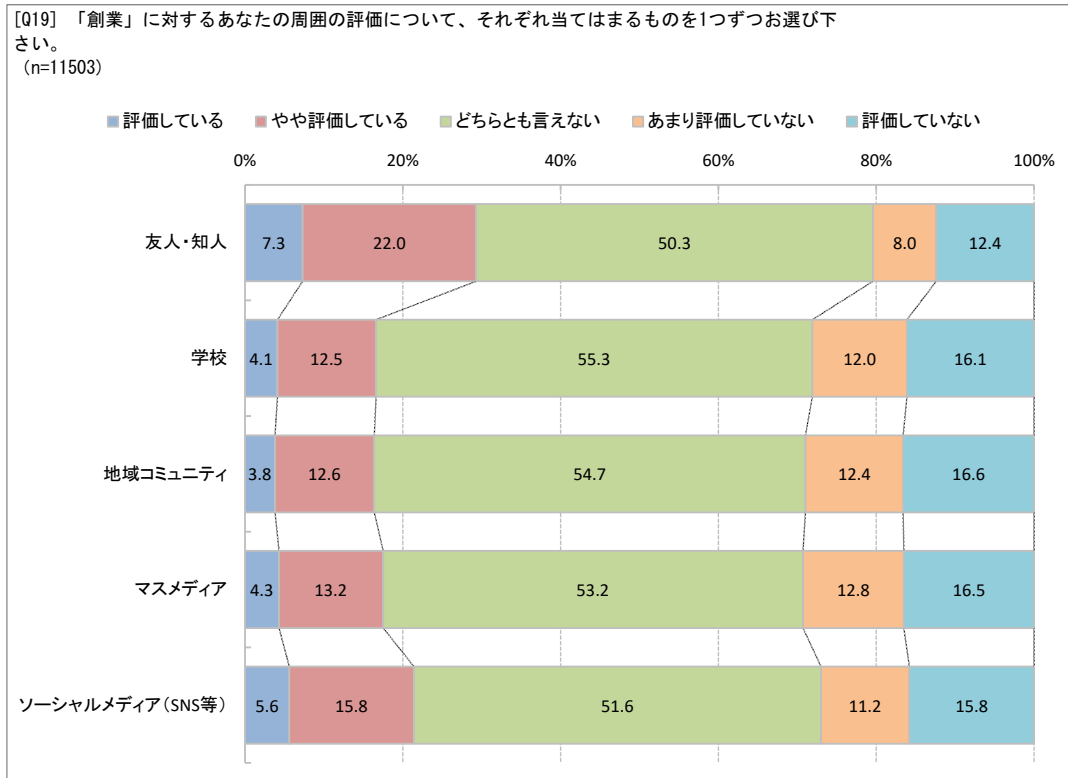
Q16S6 あなたの「創業」への考え方に対して家族等以外の周囲から受けた影響について、それぞれ当てはまるものを1つずつお選び下さい。

[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

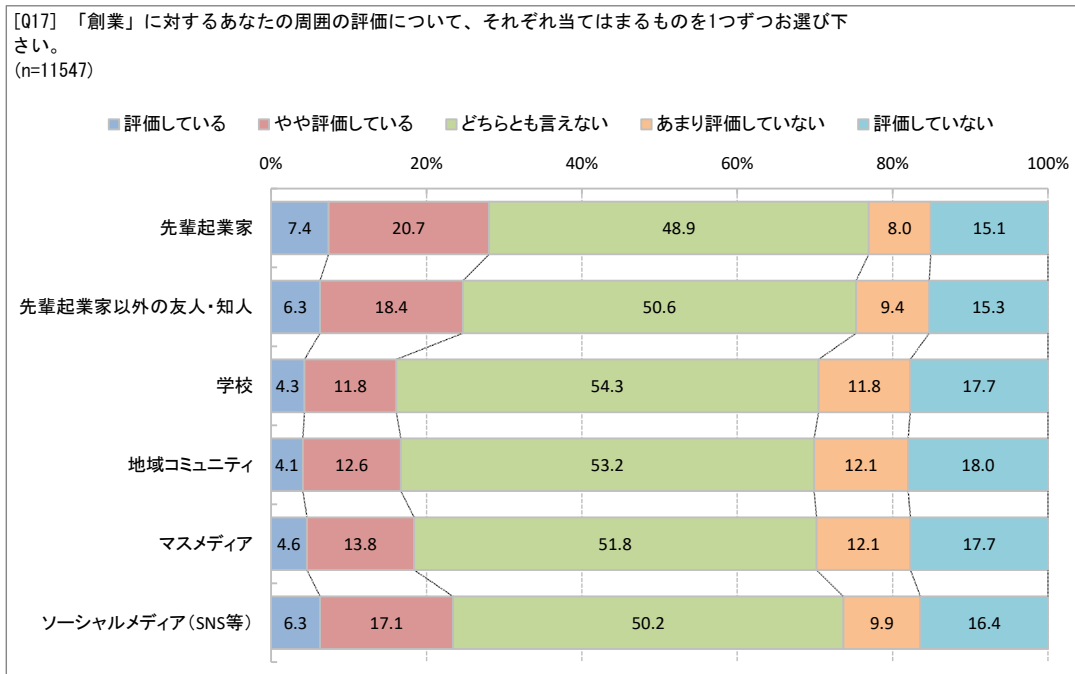


図-126 創業類型別：創業に対する周囲の評価（先輩起業家）【新規】

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 7.4	2391 20.7	5641 48.9	919 8.0	1745 15.1
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	47 1.8	173 6.6	1416 54.4	243 9.3	725 27.8
	潜在的創業希望者	(3122)	186 6.0	620 19.9	1726 55.3	204 6.5	386 12.4
	創業高関心者	(4142)	463 11.2	1092 26.4	1807 43.6	318 7.7	462 11.2
	創業前中断者	(559)	52 9.3	170 30.4	218 39.0	58 10.4	61 10.9
	創業後中断者	(560)	51 9.1	171 30.5	223 39.8	61 10.9	54 9.6
	創業者	(560)	52 9.3	165 29.5	251 44.8	35 6.3	57 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））

Q17S6 「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）

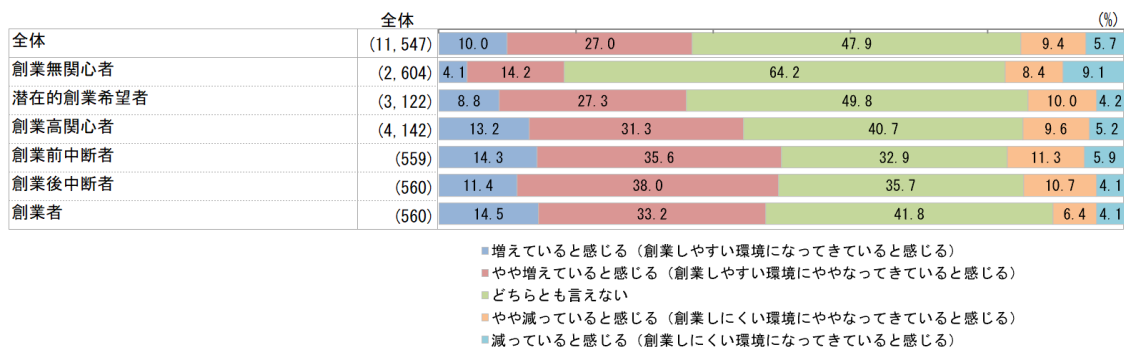
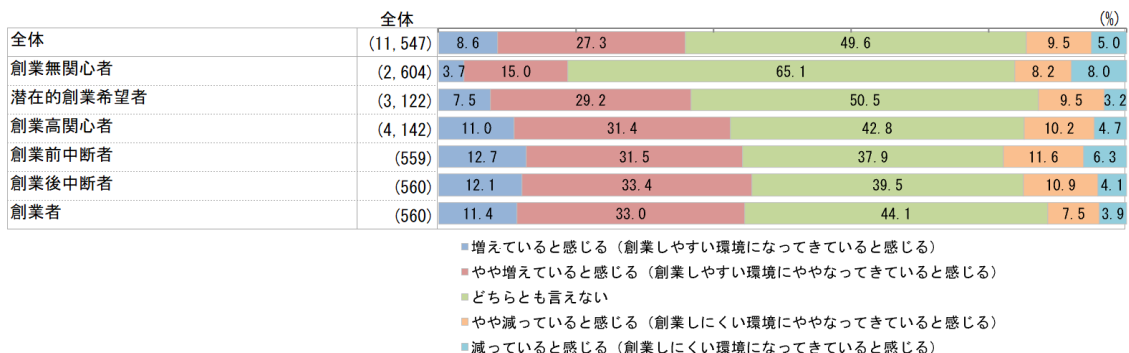


図-129 創業類型別：地域における創業の状況
（創業によって生み出される新たな技術や商品・サービス）



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）

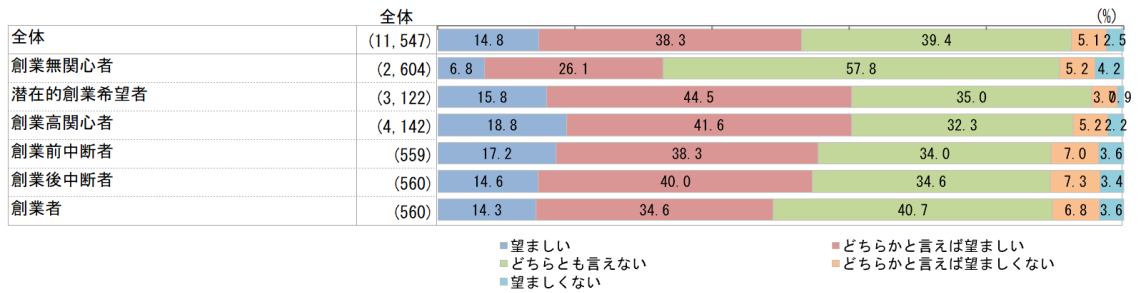


図-131 創業類型別：創業に対する考え方（創業によって地域の雇用者数を増やすこと）

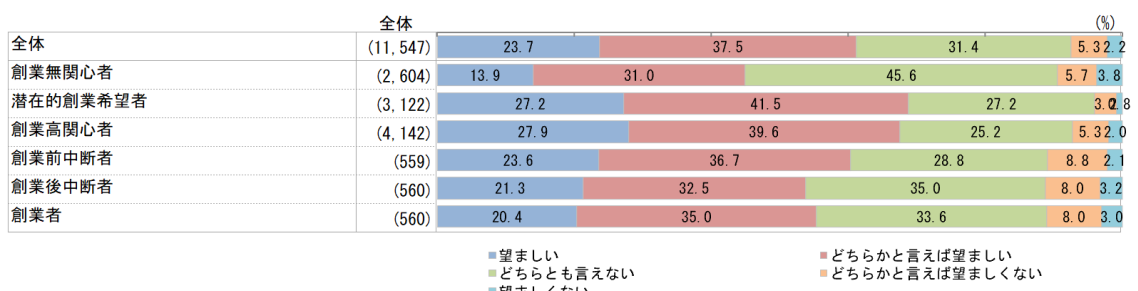
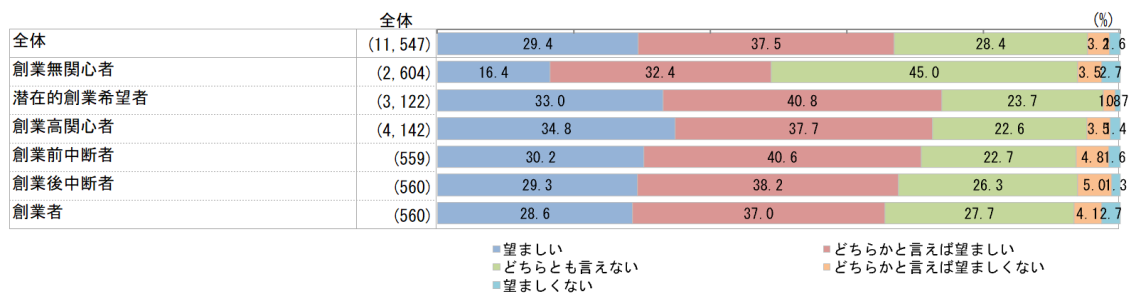
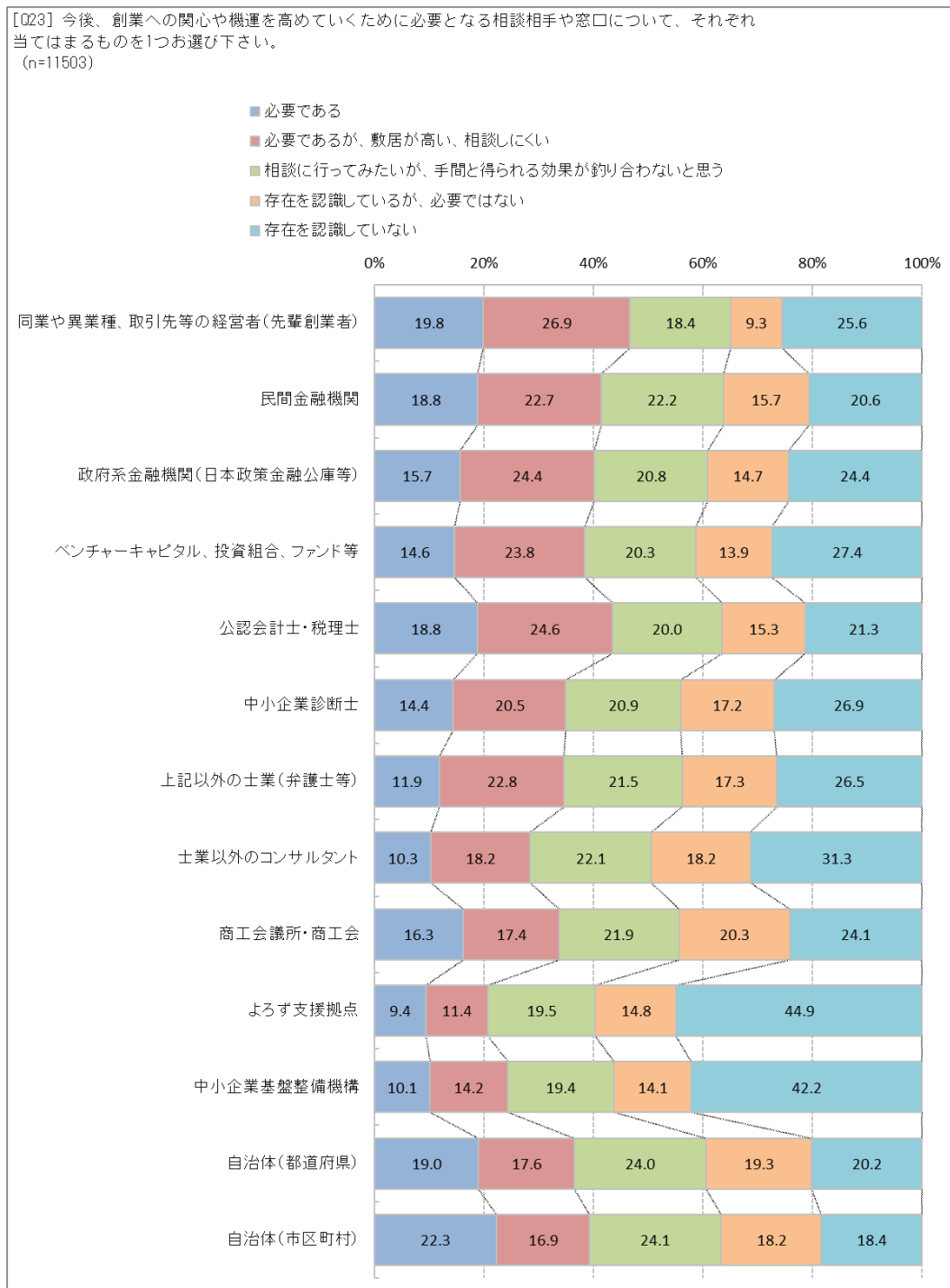


図-132 創業類型別：創業に対する考え方
（創業によって新たな技術や商品・サービスを生み出すこと）



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

[Q20] 今後、創業への関心や機運を高める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。
(n=11547)

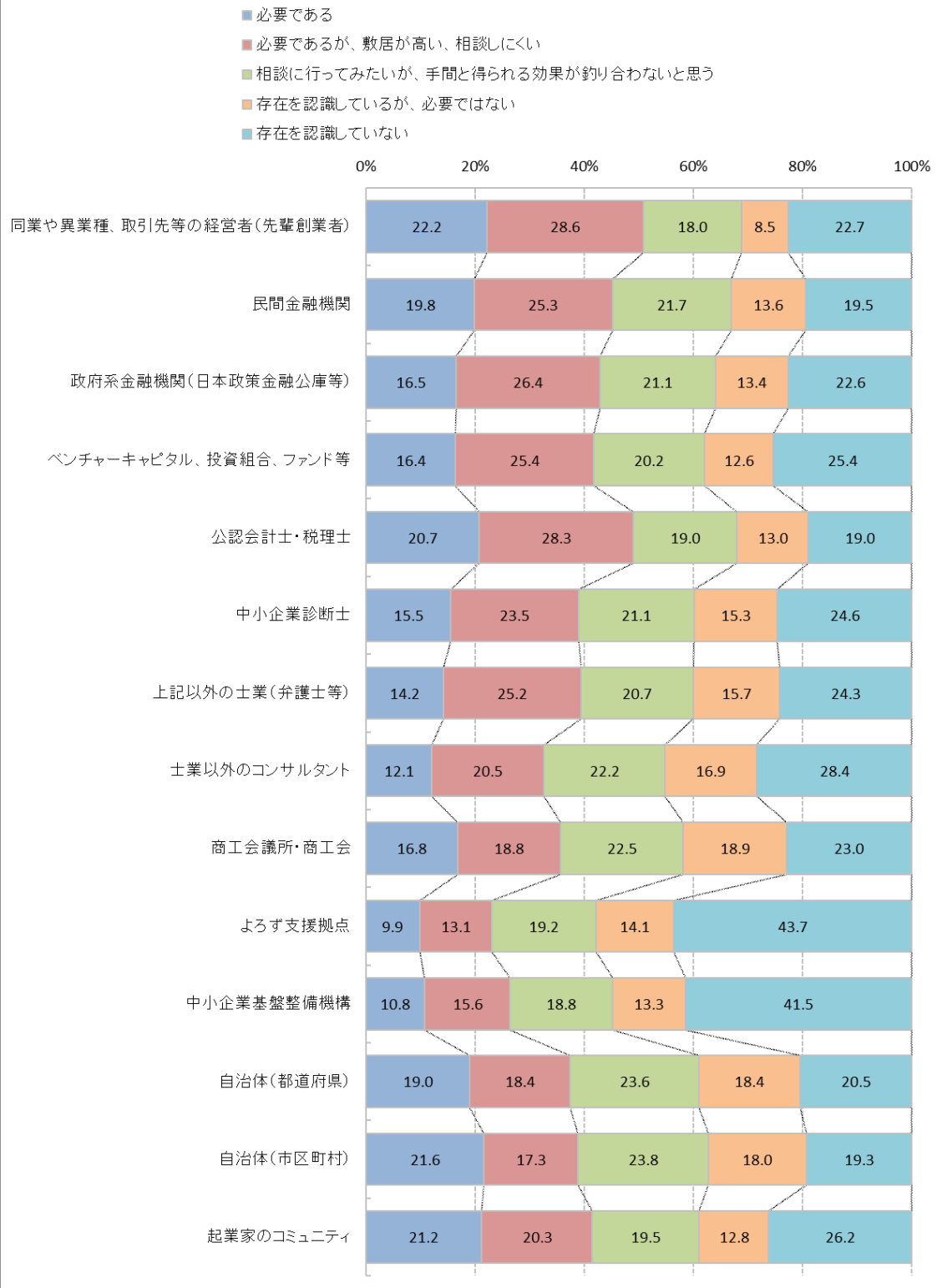


図-134 創業類型別：創業への関心や機運を高めていくために必要となる相談相手や窓口
（同業や異業種、取引先等の経営者（先輩起業家））【新規】

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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
全体		(11547)	2290 19.8	2920 25.3	2508 21.7	1575 13.6	2254 19.5
創業類型_6類型	創業無関心者	(2604)	342 13.1	383 14.7	404 15.5	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	182 32.5	70 12.5	58 10.4
	創業者	(560)	104 18.6	137 24.5	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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
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 25.0	155 27.7	93 16.6	69 12.3
	創業者	(560)	103 18.4	107 19.1	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るために必要となる相談相手・窓口（先輩起業家）①【新規】

創業類型_6類型 x 年齢5歳刻み	創業無関心者	全体	必要となる相談相手・窓口（先輩起業家）①【新規】				
			必要である	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行きたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
		(2604)	330 12.7	410 15.7	375 14.4	252 9.7	1237 47.5
	15歳～19歳	(201)	48 23.9	32 15.9	26 12.9	18 9.0	77 38.3
	20歳～24歳	(212)	22 10.4	31 14.6	39 18.4	22 10.4	98 46.2
	25歳～29歳	(217)	22 10.1	37 17.1	41 18.9	22 10.1	95 43.8
	30歳～34歳	(232)	19 8.2	42 18.1	33 14.2	26 11.2	112 48.3
	35歳～39歳	(260)	28 10.8	45 17.3	35 13.5	21 8.1	131 50.4
	40歳～44歳	(297)	42 14.1	41 13.8	49 16.5	26 8.8	139 46.8
	45歳～49歳	(345)	42 12.2	59 17.1	51 14.8	33 9.6	160 46.4
	50歳～54歳	(305)	29 9.5	44 14.4	39 12.8	35 11.5	158 51.8
	55歳～59歳	(277)	26 9.4	35 12.6	33 11.9	27 9.7	156 56.3
	60歳～64歳	(258)	52 20.2	44 17.1	29 11.2	22 8.5	111 43.0
	潜在的創業希望者	(3122)	747 23.9	1002 32.1	507 16.2	250 8.0	616 19.7
	15歳～19歳	(239)	62 25.9	96 40.2	34 14.2	16 6.7	31 13.0
	20歳～24歳	(254)	73 28.7	78 30.7	40 15.7	20 7.9	43 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 25.4	89 31.9	49 17.6	13 4.7	57 20.4
	35歳～39歳	(312)	81 26.0	95 30.4	60 19.2	17 5.4	59 18.9
	40歳～44歳	(355)	85 23.9	122 34.4	51 14.4	28 7.9	69 19.4
	45歳～49歳	(411)	88 21.4	131 31.9	66 16.1	39 9.5	87 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 21.3	101 30.2	58 17.4	28 8.4	76 22.8
	60歳～64歳	(314)	66 21.0	108 34.4	53 16.9	26 8.3	61 19.4
	創業高関心者	(4142)	1107 26.7	1311 31.7	833 20.1	312 7.5	579 14.0
	15歳～19歳	(324)	91 28.1	107 33.0	69 21.3	17 5.2	40 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 28.2	105 30.2	81 23.3	29 8.3	35 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 25.4	142 33.6	94 22.3	20 4.7	59 14.0
	40歳～44歳	(477)	144 30.2	144 30.2	88 18.4	38 8.0	63 13.2
	45歳～49歳	(556)	142 25.5	185 33.3	125 22.5	38 6.8	66 11.9
	50歳～54歳	(473)	127 26.8	142 30.0	73 15.4	46 9.7	85 18.0
	55歳～59歳	(434)	107 24.7	134 30.9	86 19.8	31 7.1	76 17.5
	60歳～64歳	(393)	93 23.7	112 28.5	73 18.6	41 10.4	74 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、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
創業類型 6類型 x 年齢5歳刻み	創業前中断者	(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 15.2	22 47.8	12 26.1	2 4.3	3 6.5
	25歳～29歳	(47)	6 12.8	21 44.7	10 21.3	8 17.0	2 4.3
	30歳～34歳	(50)	12 24.0	18 36.0	12 24.0	3 6.0	5 10.0
	35歳～39歳	(56)	11 19.6	24 42.9	12 21.4	4 7.1	5 8.9
	40歳～44歳	(63)	16 25.4	23 36.5	13 20.6	2 3.2	9 14.3
	45歳～49歳	(75)	12 16.0	33 44.0	14 18.7	12 16.0	4 5.3
	50歳～54歳	(67)	16 23.9	24 35.8	11 16.4	4 6.0	12 17.9
	55歳～59歳	(60)	20 33.3	12 20.0	13 21.7	8 13.3	7 11.7
	60歳～64歳	(51)	18 35.3	10 19.6	10 19.6	3 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	4 9.1	4 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	3 6.0	4 8.0
	35歳～39歳	(56)	12 21.4	17 30.4	14 25.0	9 16.1	4 7.1
	40歳～44歳	(62)	15 24.2	21 33.9	14 22.6	7 11.3	5 8.1
	45歳～49歳	(73)	20 27.4	33 45.2	13 17.8	0 0.0	7 9.6
	50歳～54歳	(65)	13 20.0	23 35.4	19 29.2	6 9.2	4 6.2
	55歳～59歳	(60)	15 25.0	15 25.0	9 15.0	7 11.7	14 23.3
	60歳～64歳	(57)	11 19.3	12 21.1	16 28.1	8 14.0	10 17.5
	創業者	(560)	136 24.3	180 32.1	108 19.3	61 10.9	75 13.4
	15歳～19歳	(44)	5 11.4	22 50.0	11 25.0	2 4.5	4 9.1
	20歳～24歳	(46)	10 21.7	18 39.1	8 17.4	5 10.9	5 10.9
	25歳～29歳	(47)	8 17.0	17 36.2	11 23.4	7 14.9	4 8.5
	30歳～34歳	(50)	14 28.0	16 32.0	14 28.0	2 4.0	4 8.0
	35歳～39歳	(56)	12 21.4	15 26.8	15 26.8	7 12.5	7 12.5
	40歳～44歳	(62)	15 24.2	21 33.9	11 17.7	8 12.9	7 11.3
	45歳～49歳	(73)	19 26.0	25 34.2	12 16.4	4 5.5	13 17.8
	50歳～54歳	(65)	19 29.2	15 23.1	13 20.0	9 13.8	9 13.8
	55歳～59歳	(60)	17 28.3	18 30.0	6 10.0	9 15.0	10 16.7
	60歳～64歳	(57)	17 29.8	13 22.8	7 12.3	8 14.0	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・資金提供をしたい	自社のビジネスとの連携をしたい	新しく創業した企業で働きたい	その他【 】	必要だとは思いますが、貢献しようとは思わない	必要ではないと思うので、貢献しようとは思わない
全体		(5726)	1491 26.0	374 6.5	377 6.6	601 10.5	22 0.4	2201 38.4	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	975 37.4
	潜在的創業希望者	(3122)	1110 35.6	311 10.0	319 10.2	517 16.6	20 0.6	1101 35.3	270 8.6

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

Q22 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	日本の国際競争力が向上するから	新しい企業の増加により労働生産性が向上するから	新たな市場参入を促す結果、価格の適正化やサービスが向上するから	新しい商品やサービスが生まれるから	既存組織・企業では解決できない/解決にかかる課題の解決が期待できるから	新たな雇用が生まれるから	地域に新しい企業が増加し、地域経済の活性化が期待できるから	その他【 】	該当なし
全体		(4481)	1403 31.3	1493 33.3	1219 27.2	2305 51.4	818 18.3	2053 45.8	1370 30.6	9 0.2	632 14.1
創業類型	創業無関心者	(1629)	430 26.4	463 28.4	341 20.9	730 44.8	220 13.5	685 42.1	438 26.9	1 0.1	349 21.4
	潜在的創業希望者	(2852)	973 34.1	1030 36.1	878 30.8	1575 55.2	598 21.0	1368 48.0	932 32.7	8 0.3	283 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、「条件を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：プログラマー、音楽やイラストの投稿者、動画の配信者）]

		全体	選ぶ可能性の高い選択肢と考えている	条件を整えば選択したいと考えている	選ぶかどうかは未定と考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と考えている	よくわからない
全体		(5726)	354 6.2	1305 22.8	1154 20.2	1205 21.0	1708 29.8
創業類型	創業無関心者	(2604)	71 2.7	263 10.1	407 15.6	676 26.0	1187 45.6
	潜在的創業希望者	(3122)	283 9.1	1042 33.4	747 23.9	529 16.9	521 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	選ぶ可能性の高い選択肢と考えている	条件を整えば選択したいと考えている	選ぶかどうかは未定と考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と考えている	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	選ぶ可能性の高い選択肢と考えている	条件を整えば選択したいと考えている	選ぶかどうかは未定と考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と考えている	よくわからない
全体		(5726)	292 5.1	1089 19.0	1178 20.6	1387 24.2	1780 31.1
創業類型	創業無関心者	(2604)	85 3.3	243 9.3	346 13.3	761 29.2	1169 44.9
	潜在的創業希望者	(3122)	207 6.6	846 27.1	832 26.6	626 20.1	611 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】

Q2581 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：プログラマー、音楽やイラストの投稿者、動画の配信者)：最も当てはまるもの(ひとつだけ)]

		全体	<創業環境>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	<創業環境>そのような創業の形に対して、身近な人間(家族等)からの反対を受ける可能性はある(もしくは受けている)	<創業環境>そのような創業の形について、相談相手がおらず、情報入手先も分からない	<創業環境>そのような創業の形に対して、支援機関や金融機関の介入が期待できない	<創業の方法>>そのような創業の形に對し、活動・事業を立ち上げるための具体的な段取りや手続き(資金含む)が分からない	<創業の方法>>自分の資質・能力に不安がある	<創業の方法>>自分の「やりたいこと」をどうしたら事業化できるか分からない	<創業後の生活や事業>>創業後の収入に不安がある	<創業後の生活や事業>>事業失敗時のリスクを考えると、踏み出せない	<創業後の生活や事業>>家庭生活との両立に不安があり踏み出せない	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>希望の職業に、そもそも創業という選択肢がない	その他
全体	(2359)	363	229	248	82	73	370	79	83	42	35	29	63	227	426	10
創業類型		15.4	9.7	10.5	3.5	3.1	15.7	3.3	3.5	1.8	1.5	1.2	2.7	9.6	18.1	0.4
創業無関心者	(1083)	163	95	89	30	24	154	20	30	16	11	14	41	99	295	2
潜在的創業希望者	(1276)	15.1	8.8	8.2	2.8	2.2	14.2	1.8	2.8	1.5	1.0	1.3	3.8	9.1	27.2	0.2
		15.7	10.5	12.5	4.1	3.8	16.9	4.6	4.2	2.0	1.9	1.2	1.7	10.0	10.3	0.6

Q2582 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。
 [現在の勤め先の仕事と並行して、個人事業主として行う副業活動：最も当てはまるもの(ひとつだけ)]

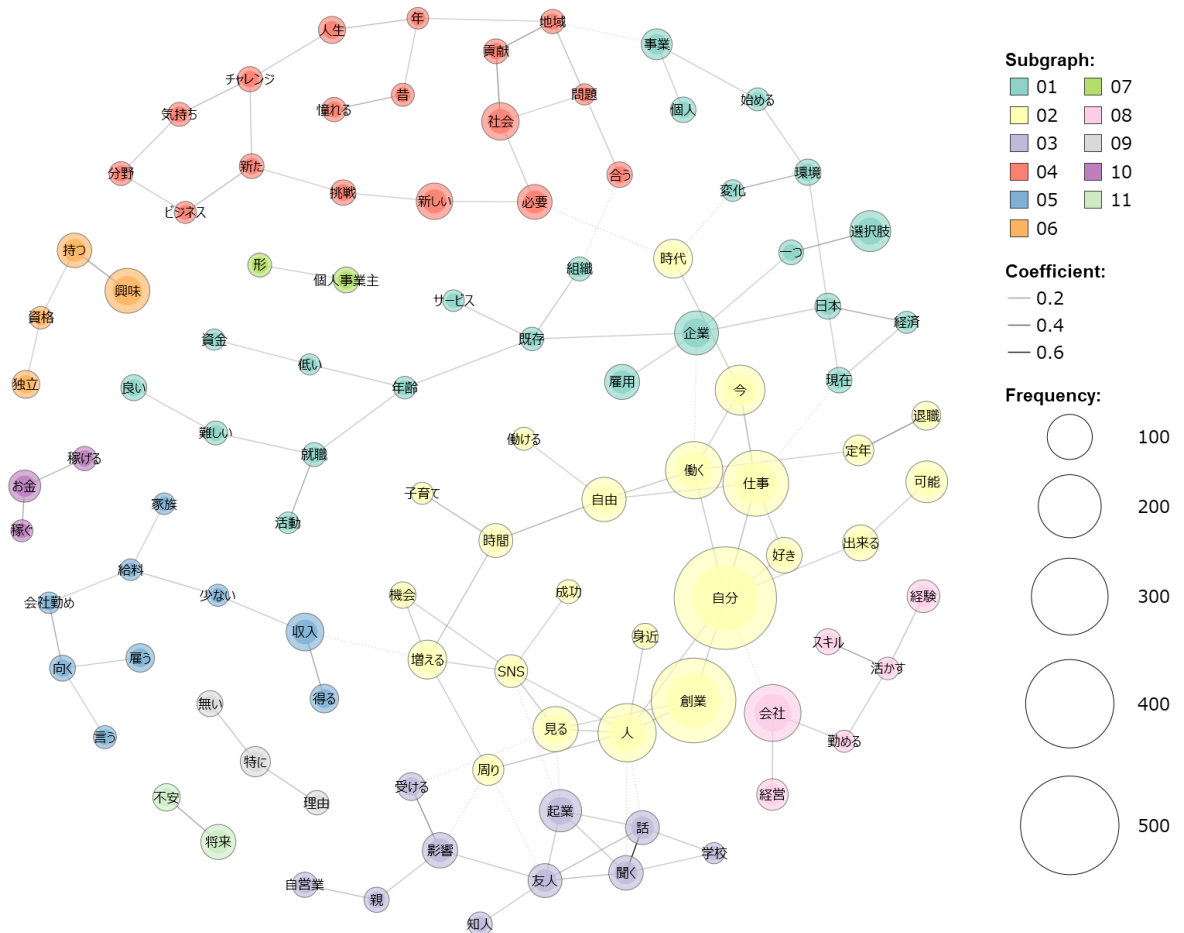
		全体	<創業環境>周囲にそのような創業の形を選択した人がいないので、「創業」することに現実味がない	<創業環境>そのような創業の形に対して、身近な人間(家族等)からの反対を受ける可能性はある(もしくは受けている)	<創業環境>そのような創業の形について、相談相手がおらず、情報入手先も分からない	<創業環境>そのような創業の形に対して、支援機関や金融機関の介入が期待できない	<創業の方法>>そのような創業の形に對し、活動・事業を立ち上げるための具体的な段取りや手続き(資金含む)が分からない	<創業の方法>>自分の資質・能力に不安がある	<創業の方法>>自分の「やりたいこと」をどうしたら事業化できるか分からない	<創業後の生活や事業>>創業後の収入に不安がある	<創業後の生活や事業>>事業失敗時のリスクを考えると、踏み出せない	<創業後の生活や事業>>家庭生活との両立に不安があり踏み出せない	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>希望の職業に、そもそも創業という選択肢がない	その他
全体	(2091)	275	186	230	74	89	228	75	78	55	49	35	75	207	424	11
創業類型		13.2	8.9	11.0	3.5	4.3	10.9	3.6	3.7	2.6	2.3	1.7	3.6	9.9	20.3	0.5
創業無関心者	(967)	132	65	80	31	27	95	23	35	17	13	17	38	92	299	3
潜在的創業希望者	(1124)	13.7	6.7	8.3	3.2	2.8	9.8	2.4	3.6	1.8	1.3	1.8	3.9	9.5	30.9	0.3
		14.3	12.1	15.0	4.3	6.2	13.3	5.2	4.3	3.8	3.6	1.8	3.7	11.5	12.5	0.8
		12.7	10.8	13.3	3.8	5.5	11.8	4.6	3.8	3.4	3.2	1.6	3.3	10.2	11.1	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	<創業環境>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	<創業環境>そのような創業の形に対して、身近な人間(家族等)からの反対を受ける可能性はある(もしくは受けている)	<創業環境>そのような創業の形について、相談相手がおらず、情報入手先も分からない	<創業環境>そのような創業の形に対して、支援機関や金融機関の介入が期待できない	<創業の方法>>そのような創業の形に對し、活動・事業を立ち上げるための具体的な段取りや手続き(資金含む)が分からない	<創業の方法>>自分の資質・能力に不安がある	<創業の方法>>自分の「やりたいこと」をどうしたら事業化できるか分からない	<創業後の生活や事業>>創業後の収入に不安がある	<創業後の生活や事業>>事業失敗時のリスクを考えると、踏み出せない	<創業後の生活や事業>>家庭生活との両立に不安があり踏み出せない	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>収入、やりがい、プライベートの面で現状に満足している	<上記以外>>希望の職業に、そもそも創業という選択肢がない	その他
全体	(2565)	411	154	239	91	110	306	87	103	109	46	35	71	278	516	9
創業類型		16.0	6.0	9.3	3.5	4.3	11.9	3.4	4.0	4.2	1.8	1.4	2.8	10.8	20.1	0.4
創業無関心者	(1107)	181	45	63	31	45	116	31	31	35	15	13	35	104	360	2
潜在的創業希望者	(1458)	16.4	4.1	5.7	2.8	4.1	10.5	2.8	2.8	3.2	1.4	1.2	3.2	9.4	32.5	0.2
		23.0	10.9	17.6	6.0	6.5	19.0	5.6	7.2	7.4	3.1	2.2	3.6	17.4	15.6	0.7
		15.8	7.5	12.1	4.1	4.5	13.0	3.8	4.9	5.1	2.1	1.5	2.5	11.9	10.7	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。

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

Q28S1 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。

	全体	創業を職業の選択肢として認識する機会が少ないため	創業者に対する社会的評価が低い	創業者を育成するための教育制度が十分ではないため	経済が成熟化しており、新しい事業を始める機会が少ないため	創業に要する金銭的コストが高い	創業にかかる手続きが複雑なため	個人保証の問題等、創業に失敗した際のセーフティネットが整備されていないため	雇用の流動性が少なく、失敗した時の再就職が難しいため	大企業への就職等、安定的な雇用を求め意識が高い	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	その他	特に無し
[当てはまるもの（いくつでも）]													
全体	(5726)	1256 21.9	494 8.6	1182 20.6	600 10.5	2143 37.4	1593 27.8	969 16.9	894 15.6	1045 18.3	1946 34.0	50 0.9	1555 27.2
創業類型													
創業無関心者	(2604)	452 17.4	135 5.2	329 12.6	178 6.8	697 26.8	489 18.8	278 10.7	301 11.6	364 14.0	679 26.1	11 0.4	1138 43.7
潜在的創業希望者	(3122)	804 25.8	359 11.5	853 27.3	422 13.5	1446 46.3	1104 35.4	691 22.1	593 19.0	681 21.8	1267 40.6	39 1.2	417 13.4
[最も当てはまるもの（ひとつだけ）]													
全体	(5726)	487 8.5	126 2.2	329 5.7	183 3.2	849 14.8	273 4.8	267 4.7	189 3.3	329 5.7	1102 19.2	37 0.6	1555 27.2
創業類型													
創業無関心者	(2604)	210 8.1	32 1.2	96 3.7	64 2.5	275 10.6	84 3.2	78 3.0	68 2.6	150 5.8	400 15.4	9 0.3	1138 43.7
潜在的創業希望者	(3122)	277 8.9	94 3.0	233 7.5	119 3.8	574 18.4	189 6.1	189 6.1	121 3.9	179 5.7	702 22.5	28 0.9	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）

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)	<ul style="list-style-type: none"> 創業意識醸成の可能性 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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） 	<ul style="list-style-type: none"> これまでの経験 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的創業希望者が創業に至る可能性 <ul style="list-style-type: none"> 個人的文脈（起業家教育、副業） 社会的文脈 <ul style="list-style-type: none"> パートタイム創業 創業予備軍コミュニティの裾野拡大 潜在的創業希望者の創業阻害要因 	<ul style="list-style-type: none"> これまでの経験（同上） 創業に関心を持ったきっかけ <ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 低関心から高関心に移った要因 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 必要な支援 	<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 創業に向けた準備、必要な支援 今後の創業可能性
創業 中断者	創業前 中断者	2	個別インタ ビュー (1時間)	<ul style="list-style-type: none"> 創業の阻害要因 再チャレンジ創業の可能性 <ul style="list-style-type: none"> 創業中断者のコミュニティ 再チャレンジ創業の課題 <ul style="list-style-type: none"> 必要な支援 	<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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
	創業後 中断者	2	個別インタ ビュー (1時間)		
創業者		6	個別インタ ビュー (1時間)	<ul style="list-style-type: none"> 着目する創業タイプ <ul style="list-style-type: none"> 副業・兼業による創業 社会課題解決型起業家 成長志向の違い <ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 公共セクターに求める施策

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＞

類型	20 代以下	30 代	40 代	50 代
①創業低関心者 （創業無関心者）	2 名 （男 1:女 1）	1 名 （男 0:女 1）	0 名	0 名
②創業低関心者 （潜在的創業希望者）	2 名 （男 1:女 1）	1 名 （男 1:女 0）	0 名	0 名
③創業高関心者	1 名 （男 0:女 1）	1 名 （男 1:女 0）	2 名 （男 2:女 0）	0 名
④創業前中断者	1 名 （男 0:女 1）	0 名	1 名 （男 1:女 0）	0 名
⑤創業後中断者	0 名	1 名 （男 1:女 0）	1 名 （男 0:女 1）	0 名
⑥創業者	1 名 （男 2:女 1）	1 名 （男 1:女 0）	2 名 （男 0:女 2）	2 名 （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プイント

■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	・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	・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、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。 ・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、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。 ・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が多く、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	・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。 ・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	・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」）	・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。 ・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つ

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、エネルギーで、24時間を上手に使っていた。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、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高い理由、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高い理由については、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わからない、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、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、さらに創業に興味を湧いた。(10代女性)
- 現時点で創業に関心が高い理由
 - 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もので、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. 創業高関心事

創業高関心事には、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も働けるもの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、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の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、創業しようと思つたつもりである。(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方がいるが、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つたり、貯金がなくなつたりする。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はなく、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もとで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。ウェ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を整えば、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考えて育ってきた。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。自分で当たり前に行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っ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。人と分かち合っただけで人の役に立つことが自分の幸せに繋がる。(40代女性)
- 法人化したけど、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。周りの事業者と話を見ると、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と。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いくない中で、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。せっきゃく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	経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない	
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 1.1	8587 10.5	4885 6.0	67179 82.4
	潜在的創業希望者	(15563)	1067 6.9	2806 18.0	5127 32.9	6563 42.2
	創業高関心者	(8412)	1240 14.7	1969 23.4	2442 29.0	2761 32.8
	創業前中断者	(1794)	284 15.8	561 31.3	378 21.1	571 31.8
	創業後中断者	(3290)	575 17.5	1222 37.1	460 14.0	1033 31.4
	創業者	(3057)	660 21.6	954 31.2	446 14.6	997 32.6
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	1044 16.5	1946 30.8	737 11.7	2595 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	経験があり、 創業を考える きっかけに なった	経験はある が、創業を考 えるきっかけ にならな かった	経験は ないが、関 心はある	経験は なく、関心 もない
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	373 20.8	710 39.6
	創業後中断者	(3290)	628 19.1	972 29.5	447 13.6	1243 37.8
	創業者	(3057)	630 20.6	819 26.8	470 15.4	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

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になった」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

単一回答マトリクス

		1	2	3	4
全体		経験があり、創業を考えるきっかけになった	経験はあるが、創業を考えるきっかけにならなかった	経験はないが、関心はある	経験はなく、関心もない
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 3.3	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 1.1	2712 2.3	3872 3.2	2215 1.8	6876 5.7	679 0.6	6683 5.6	95627 79.7
2 起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	664 0.6	1549 1.3	2799 2.3	1945 1.6	2971 2.5	637 0.5	5940 5.0	103495 86.2
3 模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1401 1.2	2106 1.8	7408 6.2	2639 2.2	5174 4.3	624 0.5	3003 2.5	97645 81.4
4 企業・商店における職場体験	(120000)	2666 2.2	13347 11.1	6020 5.0	3115 2.6	5333 4.4	758 0.6	5013 4.2	83748 69.8
5 企業インターンシップへの参加	(120000)	769 0.6	2045 1.7	3446 2.9	2843 2.4	8423 7.0	1234 1.0	1639 1.4	99601 83.0
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)	1055 0.9	1472 1.2	2061 1.7	1442 1.2	2364 2.0	641 0.5	3837 3.2	107128 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 1.1	2744 2.3	3976 3.3	2143 1.8	6601 5.5	710 0.6	6345 5.3	96174 80.1
2 起業家等による講演会や交流会への参加	(120000)	668 0.6	1679 1.4	2787 2.3	1906 1.6	3082 2.6	725 0.6	5751 4.8	103402 86.2
3 模擬店の出店、模擬会社設立等の体験	(120000)	1265 1.1	2112 1.8	8009 6.7	2660 2.2	5567 4.6	642 0.5	3024 2.5	96721 80.6
4 企業・商店における職場体験	(120000)	2605 2.2	12900 10.8	6084 5.1	2965 2.5	5080 4.2	736 0.6	4464 3.7	85166 71.0
5 企業インターンシップへの参加	(120000)	773 0.6	2079 1.7	3707 3.1	2843 2.4	8355 7.0	1247 1.0	1551 1.3	99445 82.9
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)	1058 0.9	1486 1.2	2114 1.8	1418 1.2	2369 2.0	645 0.5	3517 2.9	107393 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]

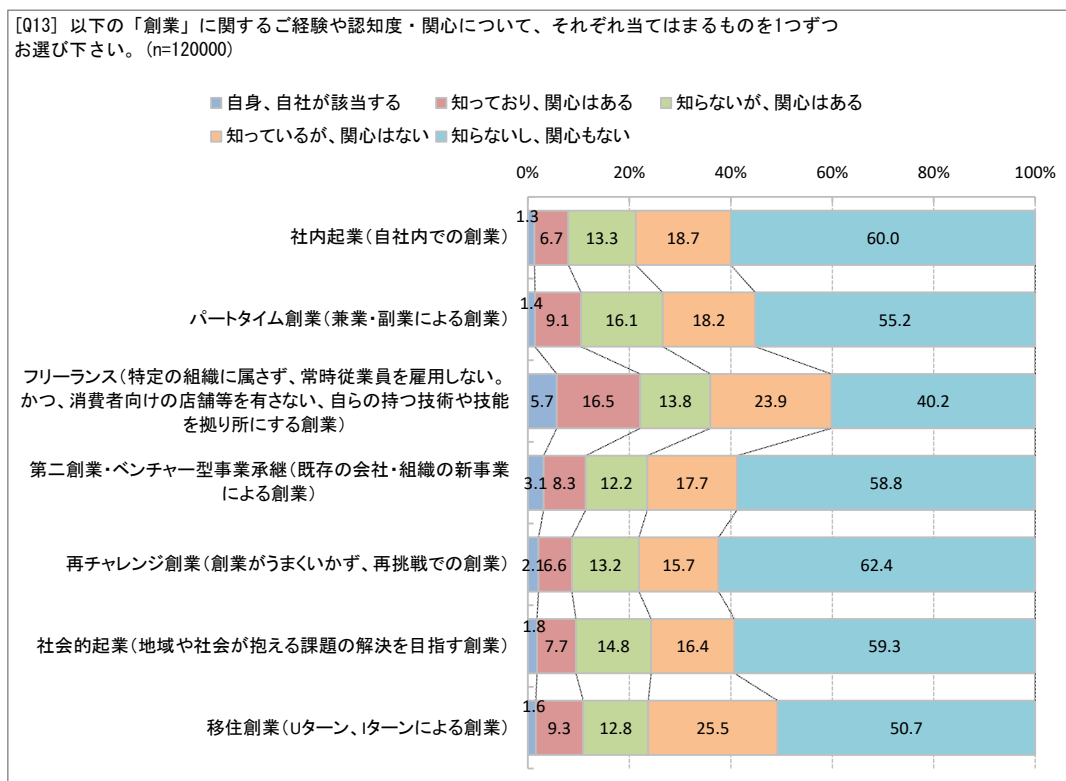
		全体	小学校以前	中学校	高等学校 (浪人含む)	高等専門学校・専門学校	短期大学・大学	大学院	最終学歴以降	経験がない
全体		(120000)	1307 1.1	2744 2.3	3976 3.3	2143 1.8	6601 5.5	710 0.6	6345 5.3	96174 80.1
創業類型_7類型	創業無関心者	(81562)	280 0.3	839 1.0	1658 2.0	916 1.1	3175 3.9	226 0.3	2404 2.9	72064 88.4
	潜在的創業希望者	(15563)	114 0.7	362 2.3	655 4.2	295 1.9	1241 8.0	105 0.7	1101 7.1	11690 75.1
	創業高関心者	(8412)	134 1.6	339 4.0	513 6.1	287 3.4	828 9.8	100 1.2	1008 12.0	5203 61.9
	創業前中断者	(1794)	62 3.5	100 5.6	139 7.7	74 4.1	190 10.6	30 1.7	250 13.9	949 52.9
	創業後中断者	(3290)	188 5.7	327 9.9	336 10.2	155 4.7	326 9.9	73 2.2	392 11.9	1493 45.4
	創業者	(3057)	153 5.0	256 8.4	240 7.9	159 5.2	284 9.3	68 2.2	454 14.9	1443 47.2
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	376 5.9	521 8.2	435 6.9	257 4.1	557 8.8	108 1.7	736 11.6	3332 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	選ぶ可能性の高い選択肢と 考えている	条件を整えば 選択したいと 考えている	選ぶかどうかは 未定と 考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と 考えている	よくわからない
全体		(5726)	354 6.2	1305 22.8	1154 20.2	1205 21.0	1708 29.8
創業類型	創業無関心者	(2604)	71 2.7	263 10.1	407 15.6	676 26.0	1187 45.6
	潜在的創業希望者	(3122)	283 9.1	1042 33.4	747 23.9	529 16.9	521 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	選ぶ可能性の高い選択肢と 考えている	条件を整えば 選択したいと 考えている	選ぶかどうかは 未定と 考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と 考えている	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	選ぶ可能性の高い選択肢と 考えている	条件を整えば 選択したいと 考えている	選ぶかどうかは 未定と 考えている	選ぶ可能性の低い選択肢と 考えている	よくわからない
全体		(5726)	292 5.1	1089 19.0	1178 20.6	1387 24.2	1780 31.1
創業類型	創業無関心者	(2604)	85 3.3	243 9.3	346 13.3	761 29.2	1169 44.9
	潜在的創業希望者	(3122)	207 6.6	846 27.1	832 26.6	626 20.1	611 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。

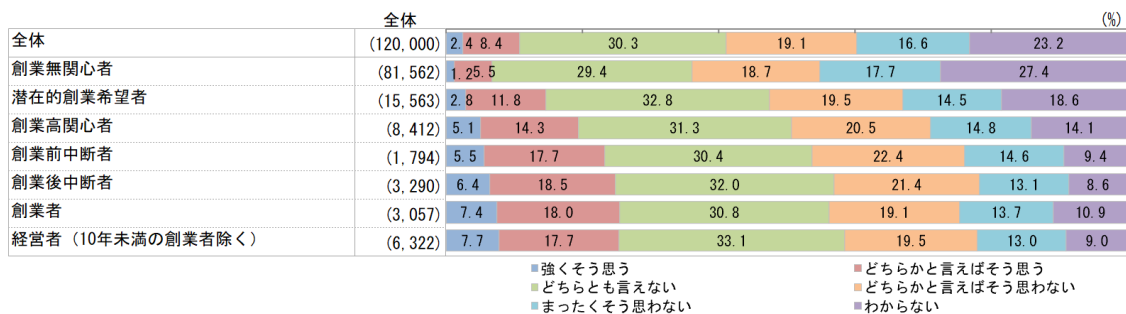
なお、インタビュー調査結果から、地域における社会課題の解決に資する移住創業への経験や関心の高さも明らかになっている。

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



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

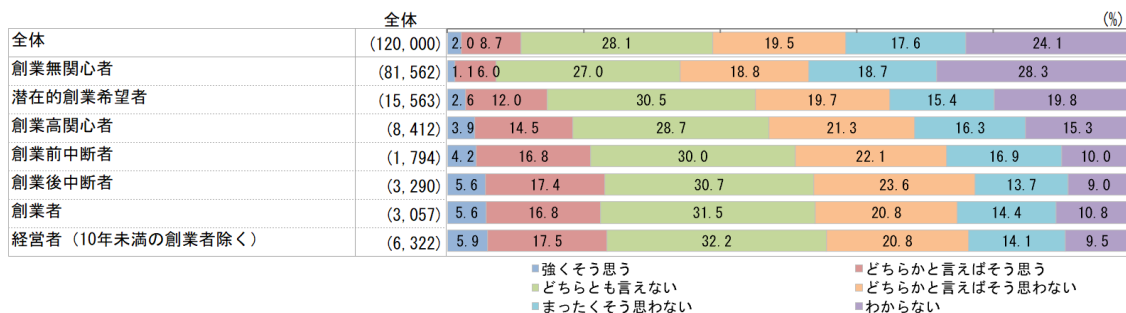


図-173 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：大企業と中小・ベンチャー企業が積極的に連携している

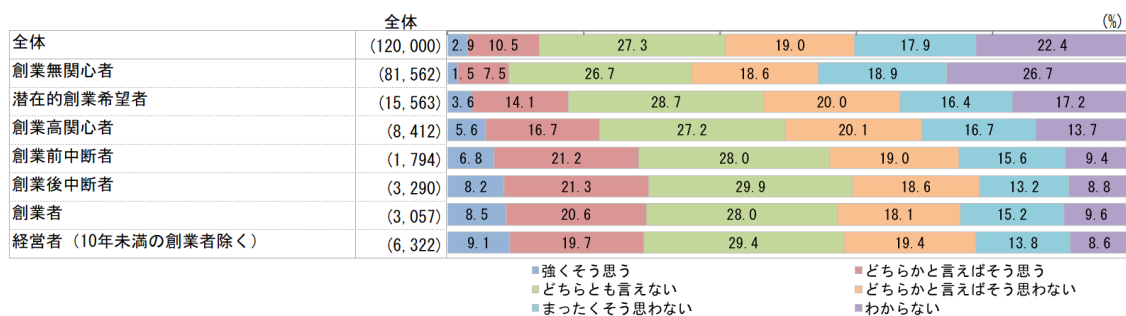


図-174 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：民間の創業支援者が存在し、積極的に支援をしている

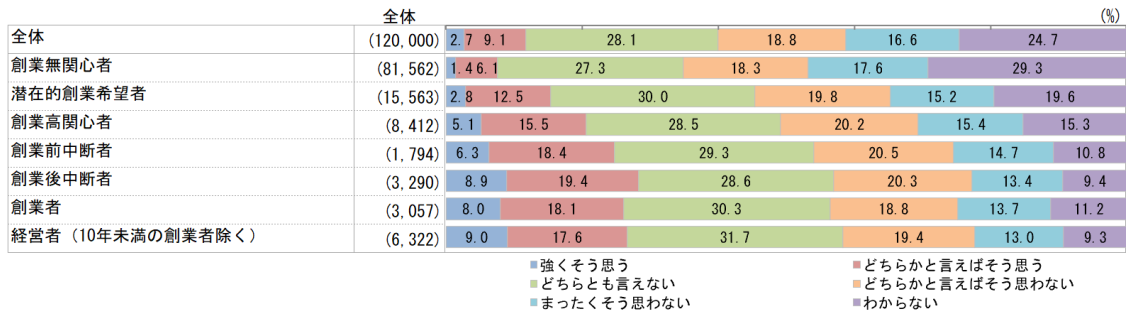


図-175 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：自治体等に地域・産業振興計画があり、創業を積極的に支援している

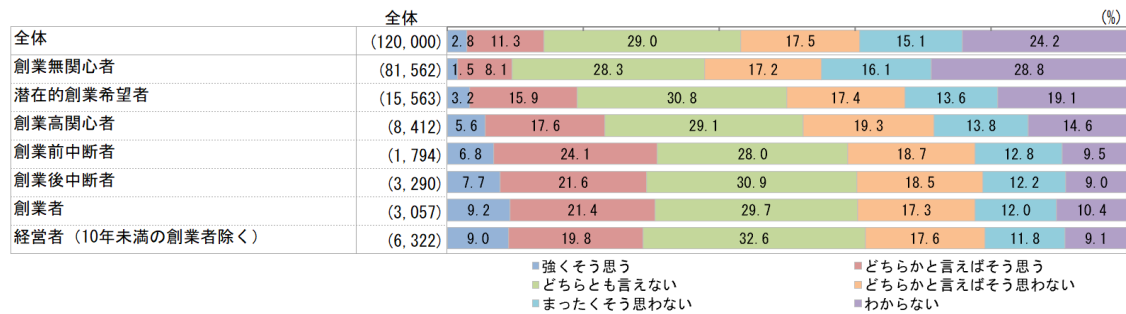


図-176 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：自治体等が解決すべき社会課題を明示している

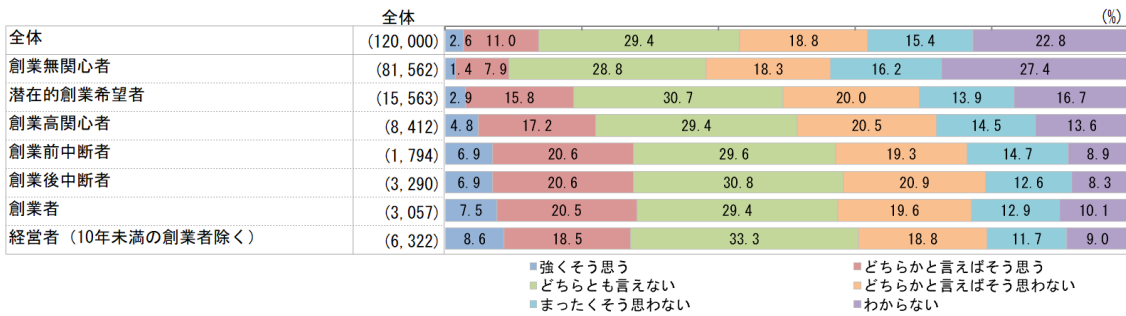
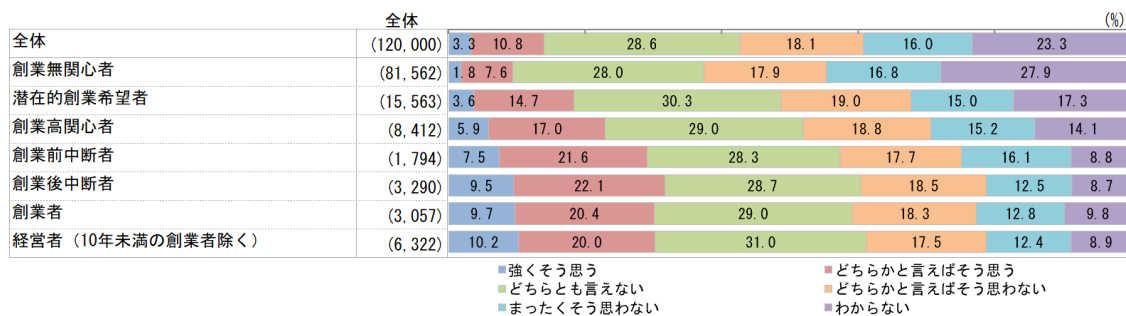


図-177 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：自治体等が地域内に埋もれている強みや経営資源（人・もの等）を見出そうとしている



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も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・資金提供をしたい	自社のビジネスとの連携をしたい	新しく創業した企業で働きたい	その他【 】	必要だとは思いますが、貢献しようとは思わない	必要ではないと思うので、貢献しようとは思わない	
全体		(5726)	1491	374	377	601	22	2201	1245
			26.0	6.5	6.6	10.5	0.4	38.4	21.7
創業類型	創業無関心者	(2604)	381	63	58	84	2	1100	975
			14.6	2.4	2.2	3.2	0.1	42.2	37.4
	潜在的創業希望者	(3122)	1110	311	319	517	20	1101	270
			35.6	10.0	10.2	16.6	0.6	35.3	8.6

(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 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-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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
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

(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知についてみると、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知の高さに加え、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）

Q13S6 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	71140 59.3
創業類型_7類 型	創業無関心者	(81562)	622 0.8	2385 2.9	6727 8.2	12548 15.4	59280 72.7
	潜在的創業希望者	(15563)	174 1.1	2121 13.6	4737 30.4	2859 18.4	5672 36.4
	創業高関心者	(8412)	246 2.9	1778 21.1	2491 29.6	1472 17.5	2425 28.8
	創業前中断者	(1794)	74 4.1	399 22.2	588 32.8	357 19.9	376 21.0
	創業後中断者	(3290)	270 8.2	731 22.2	944 28.7	632 19.2	713 21.7
	創業者	(3057)	277 9.1	694 22.7	773 25.3	557 18.2	756 24.7
	経営者（10年未満の創業者除く）	(6322)	538 8.5	1152 18.2	1451 23.0	1263 20.0	1918 30.3

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

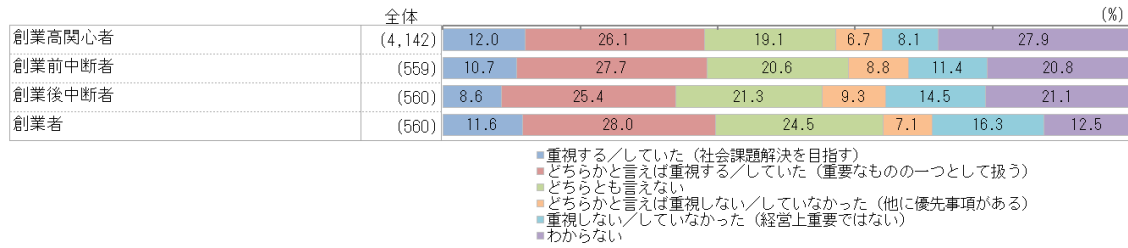


図-183 アンケート調査結果（再掲）：創業類型別：創業事業における社会課題解決の検討や実施の過程での課題

創業類型		全体	目指す社会課題の解決と収益性が両立しない	事業の社会的意義や価値が理解されない	資金調達が難しい	社会的な信用を得られない	ビジネスモデルの確立が難しい	人的リソースが不足している	その他
創業類型	創業高関心者	(1577)	364	210	506	139	236	108	14
	創業前中断者	(215)	38	39	75	20	24	18	1
	創業後中断者	(190)	34	55	54	19	17	8	3
	創業者	(222)	57	53	53	17	22	16	4
			23.1	13.3	32.1	8.8	15.0	6.8	0.9
			17.7	18.1	34.9	9.3	11.2	8.4	0.5
			17.9	28.9	28.4	10.0	8.9	4.2	1.6
			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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行きたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
全体		(4142)	864	851	1121	679	627
創業後に目指している成長タイプ×「社会課題の解決」の意向	事業拡大重視	(1663)	429	390	464	245	135
	社会課題の解決を重視する	(976)	25.8	23.5	27.9	14.7	8.1
	社会課題の解決を重視する	(976)	30.4	25.2	24.4	12.9	4.7
	社会課題の解決を重視しない	(199)	31.1	25.8	25.0	13.2	4.8
	社会課題の解決を重視しない	(199)	38	41	61	33	26
	社会課題の解決を重視しない	(199)	19.1	20.6	30.7	16.6	13.1
事業継続重視	事業継続重視	(1086)	267	228	300	167	124
	社会課題の解決を重視する	(421)	24.6	21.0	27.6	15.4	11.4
	社会課題の解決を重視する	(421)	137	85	117	41	41
社会課題の解決を重視しない	社会課題の解決を重視しない	(256)	32.5	20.2	27.8	9.7	9.7
	社会課題の解決を重視しない	(256)	52	60	60	53	31
			20.3	23.4	23.4	20.7	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	必要であるが、敷居が高い、相談しにくい	相談に行きたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、必要ではない	存在を認識していない
全体		(4142)	1006	801	1098	664	573
創業後に目指している成長タイプ×「社会課題の解決」の意向	事業拡大重視	(1663)	483	365	455	239	121
	社会課題の解決を重視する	(976)	29.0	21.9	27.4	14.4	7.3
	社会課題の解決を重視する	(976)	342	232	244	112	46
	社会課題の解決を重視しない	(199)	35.0	23.8	25.0	11.5	4.7
	社会課題の解決を重視しない	(199)	45	41	56	33	24
	社会課題の解決を重視しない	(199)	22.6	20.6	28.1	16.6	12.1
事業継続重視	事業継続重視	(1086)	320	214	281	157	114
	社会課題の解決を重視する	(421)	29.5	19.7	25.9	14.5	10.5
	社会課題の解決を重視する	(421)	159	78	117	37	30
社会課題の解決を重視しない	社会課題の解決を重視しない	(256)	37.8	18.5	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

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。

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。

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、自治体に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

■ 委員コメント1

- 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。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中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いろいろな出てくる。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う良い。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。創業のパターンは、“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、野生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くと考えられており、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な。
- 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な。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な。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な。
- 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な。

■ 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して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、徐々に地域の子も達が地元に戻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。自治体が運営等を行っ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、相談の敷居を下げの方策を挙げる。

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、相談の敷居を下げの方策

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、と思いはじめるところがある。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。

■ 委員コメント3

- ▶ 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、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よい。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な。
- 「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な。

■ 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な。
- 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のではないかな。地域の中小企業の経営者で、学校に出前授業みたいに行く人も結構いるのではないかなと思うが、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な。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な。
- 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なと考えている。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のではないかな。

■ 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な。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。

■ 委員コメント7

- 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、起業の話をするとう聞いたことがある。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。
- 委員コメント7
 - 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と。そこにズレがある。

■ 委員コメント3

- 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はなくて、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と。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と。
- 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な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。

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

¹⁰ 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

¹¹ 渡邊万里子 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.

¹² 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¹⁴。

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

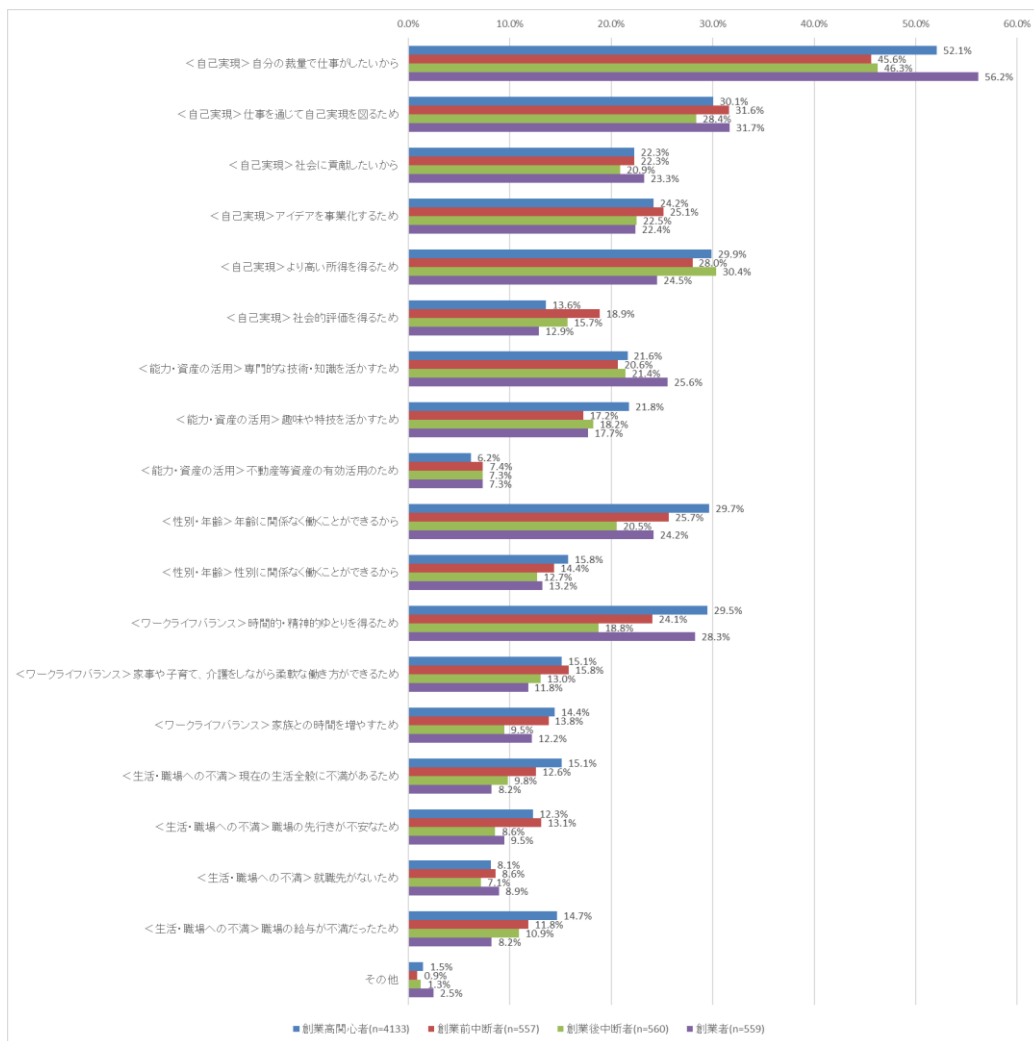
2 アンケート調査結果（創業高関心者、創業中断者、創業者の比較）

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。

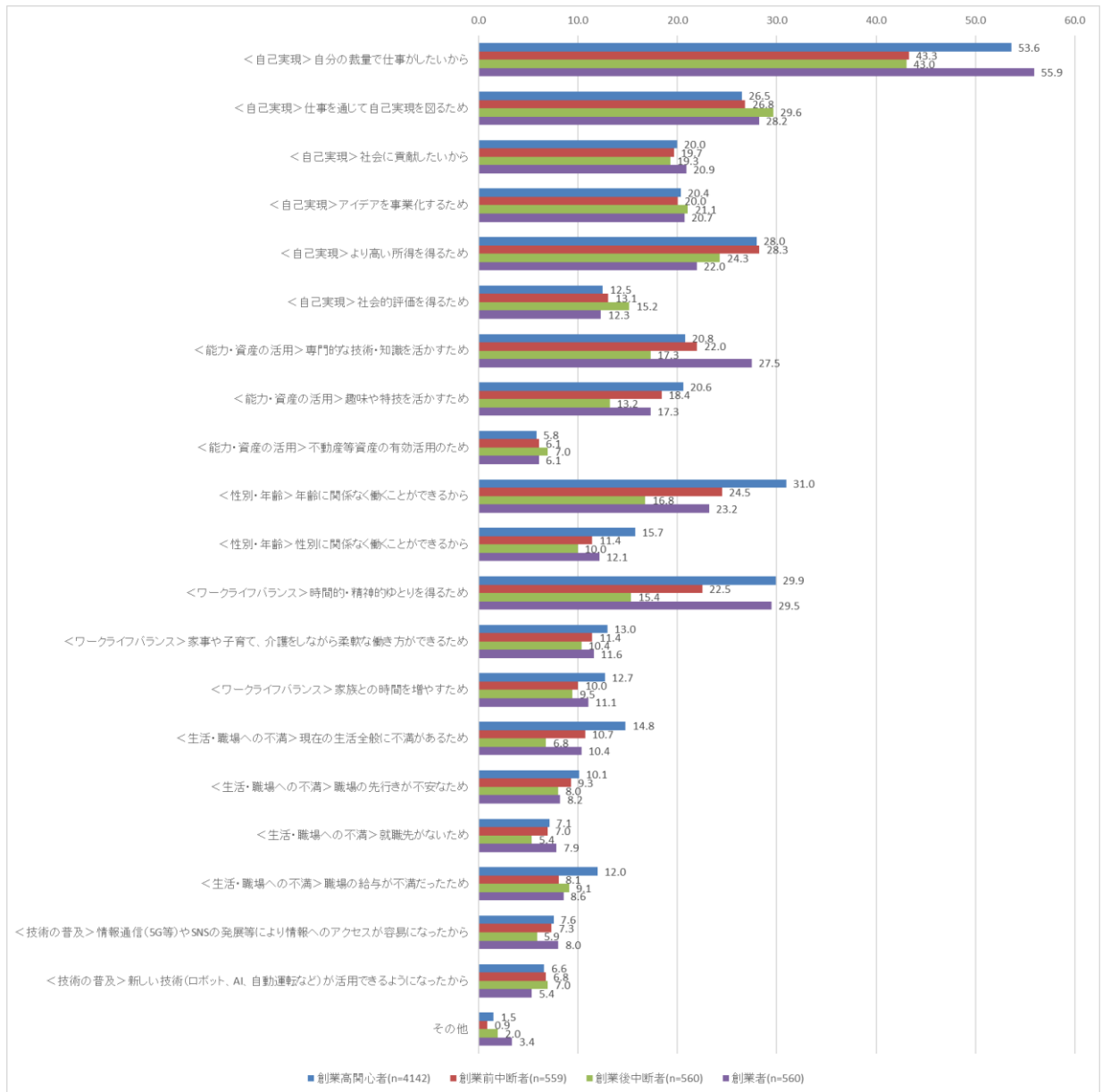
図-185 創業を意識した理由・動機

令和4年度調査



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。

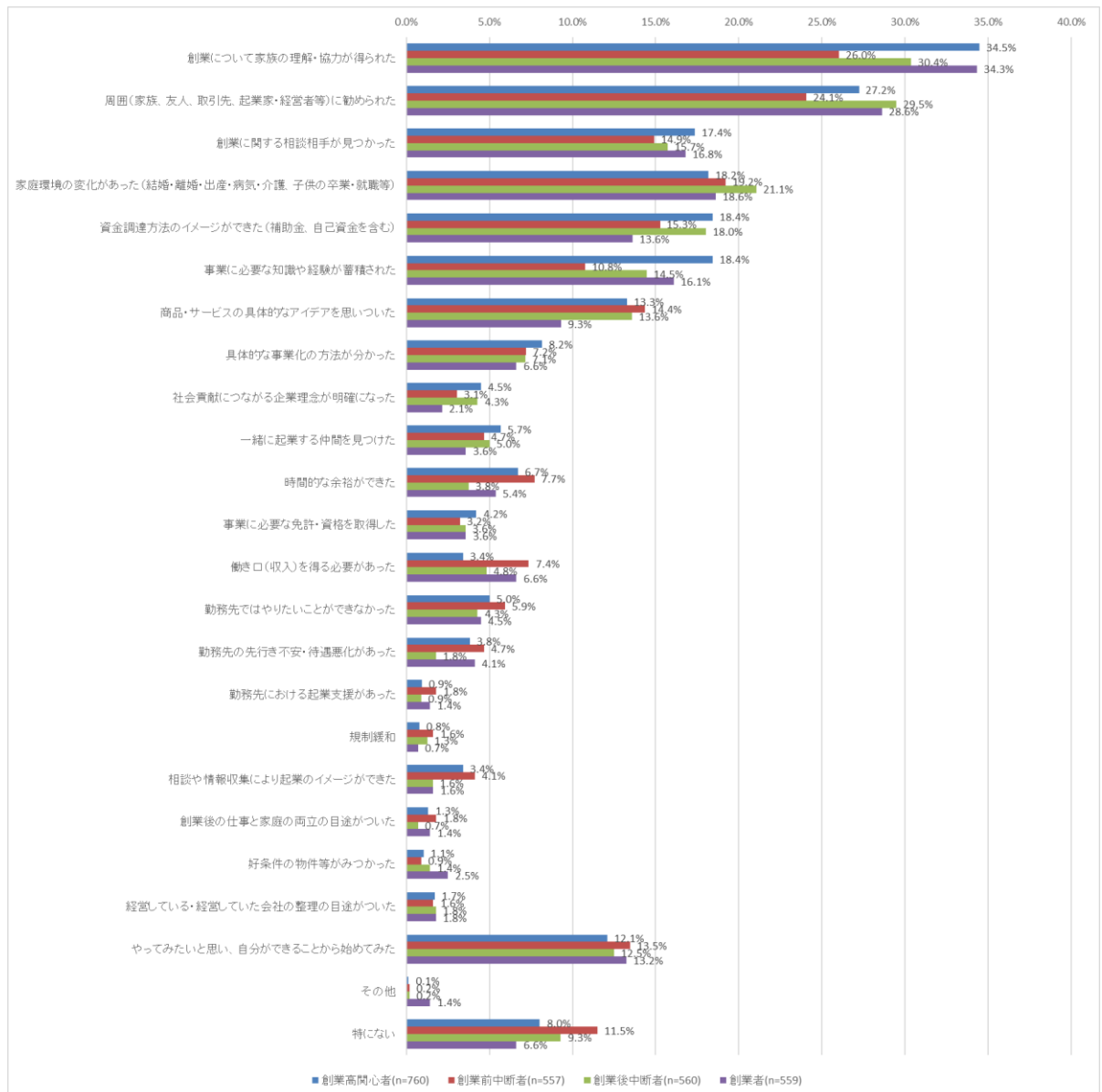
令和5年度調査



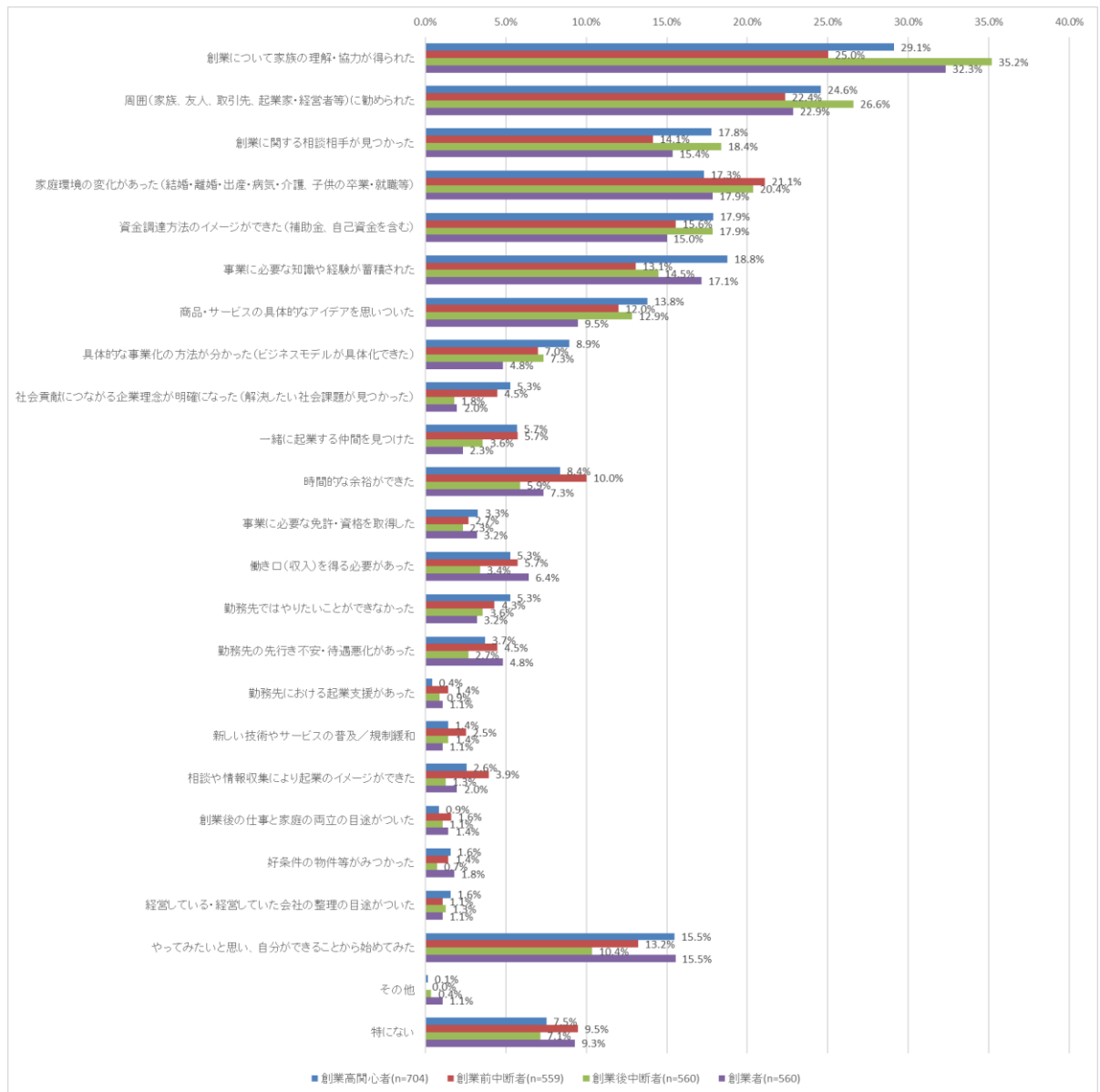
創業の具体的な準備を始めた経緯・きっかけについてみると、「創業について家族の理解・協力が得られた」「周囲（家族、友人、取引先、起業家・経営者等）に勧められた」「創業に関する相談相手が見つかった」「家庭環境の変化があった（結婚・離婚・出産・病気・介護）、子供の卒業・就職等」「資金調達方法のイメージができた（補助金、自己資金を含む）」「事業に必要な知識や経験が蓄積された」とする割合が高くなっている。

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



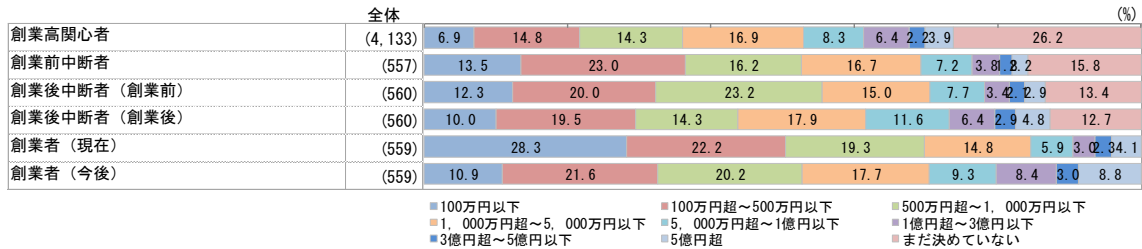
令和5年度調査



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



令和5年度調査

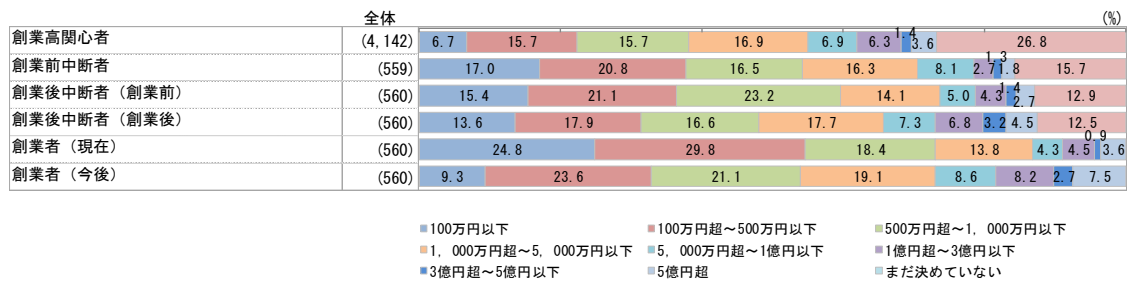
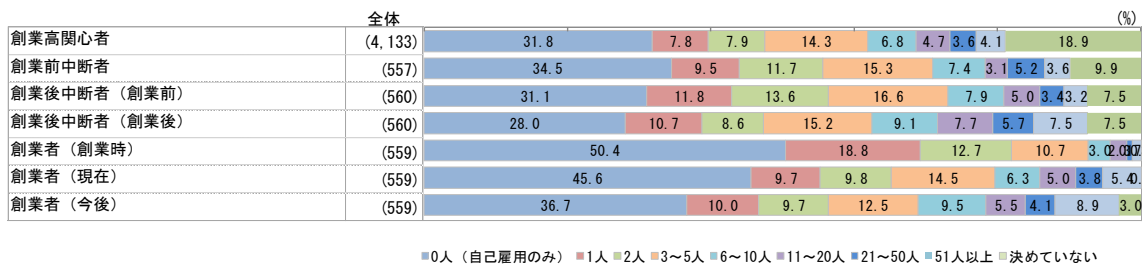


図-188 従業者数

令和4年度調査



令和5年度調査

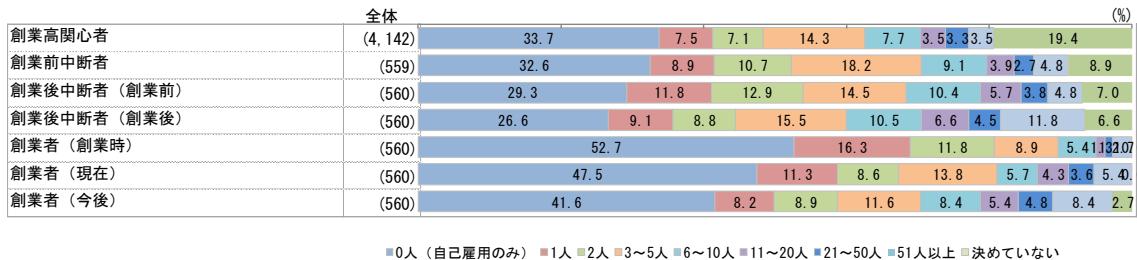
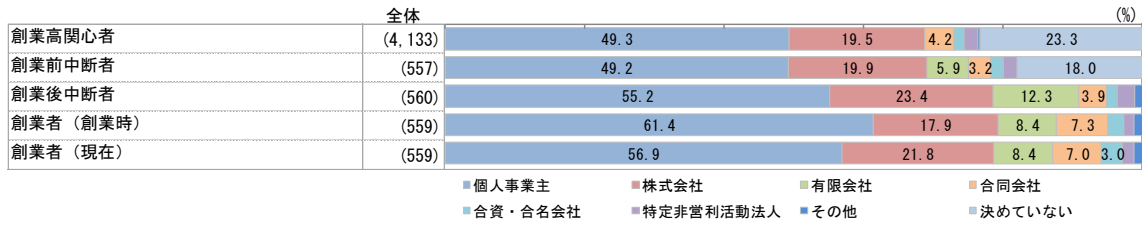


図-189 組織形態

令和4年度調査



令和5年度調査

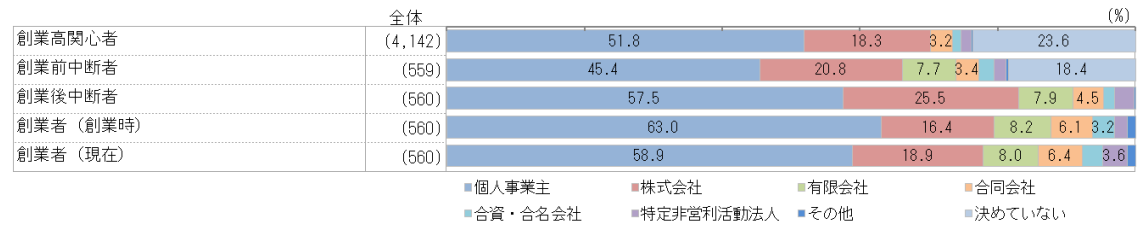
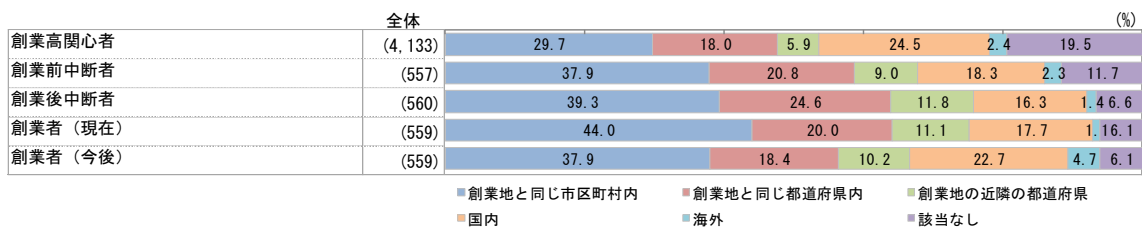
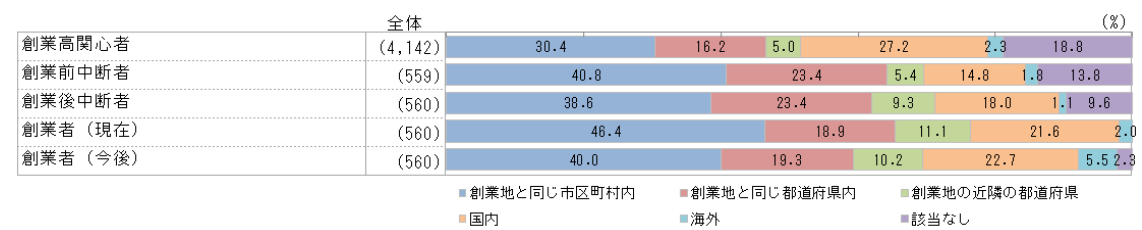


図-190 商圏

令和4年度調査



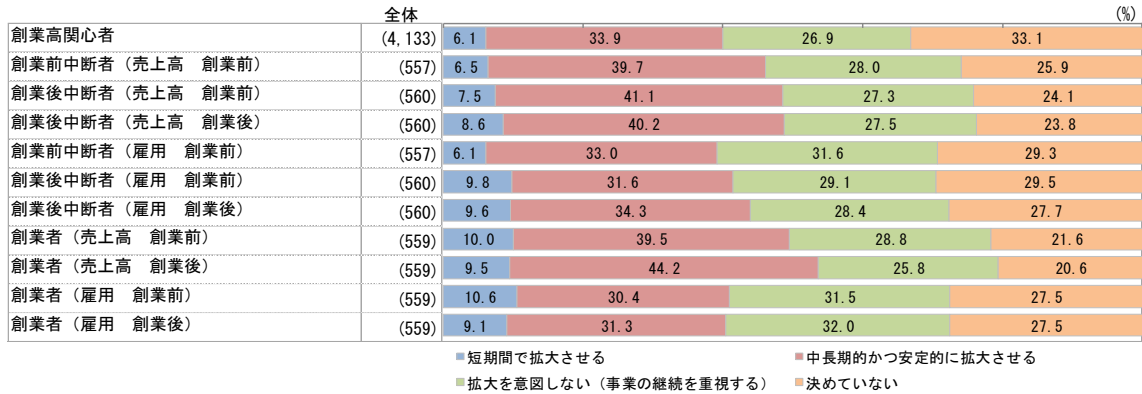
令和5年度調査



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。

図-191 創業によって目指している成長のタイプ

令和4年度調査



令和5年度調査

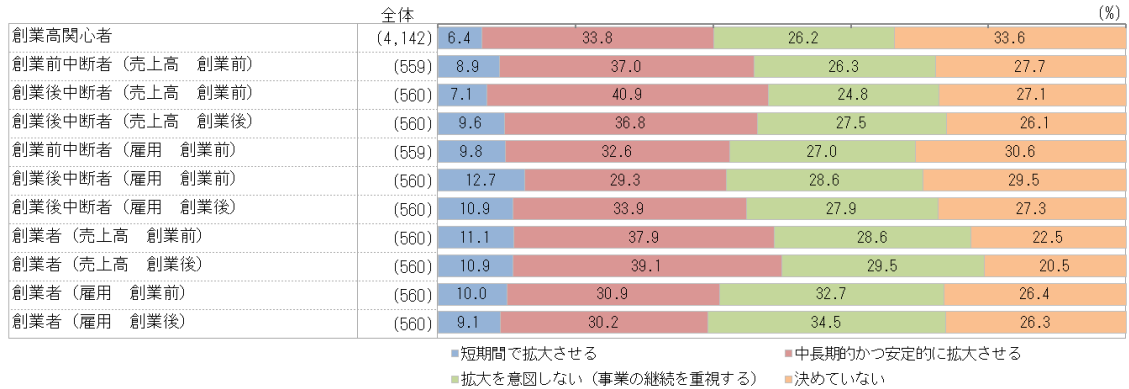
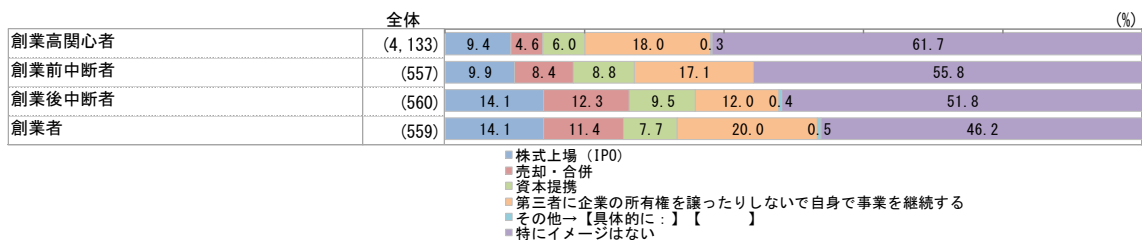


図-192 創業によって最終的に目指している姿

令和4年度調査



令和5年度調査

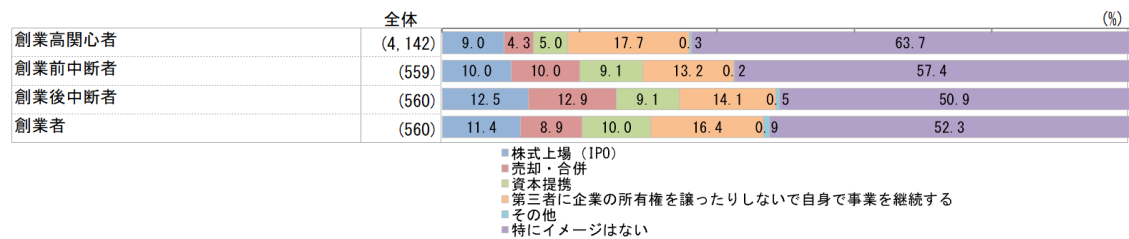
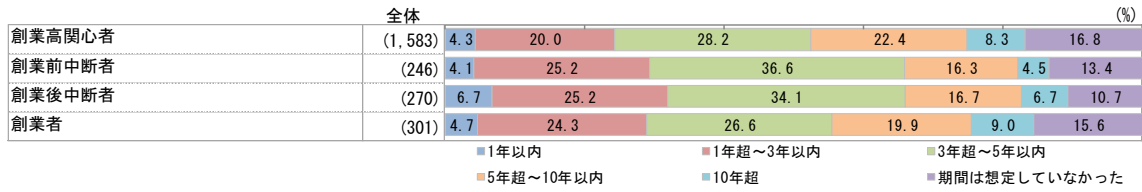
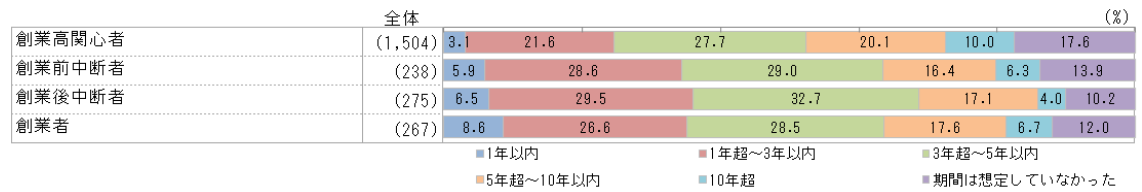


図-193 創業によって最終的に目指している姿を実現するまでの期間

令和4年度調査



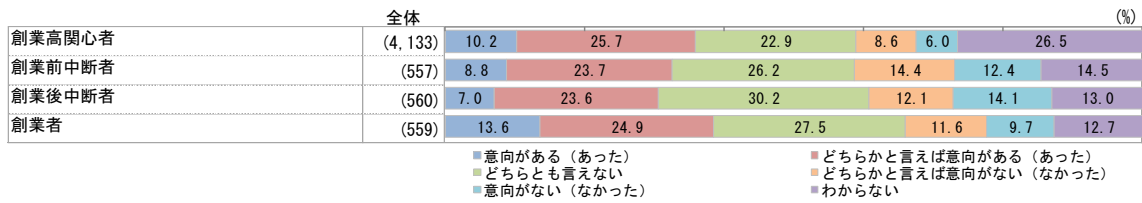
令和5年度調査



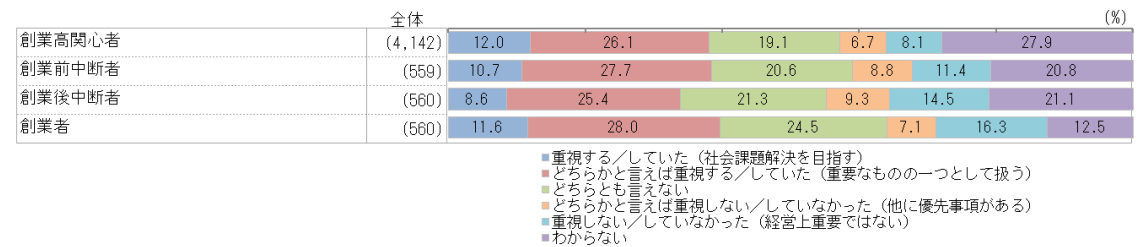
創業事業における社会課題解決の意向は以下の通りである。

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



令和5年度調査



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。

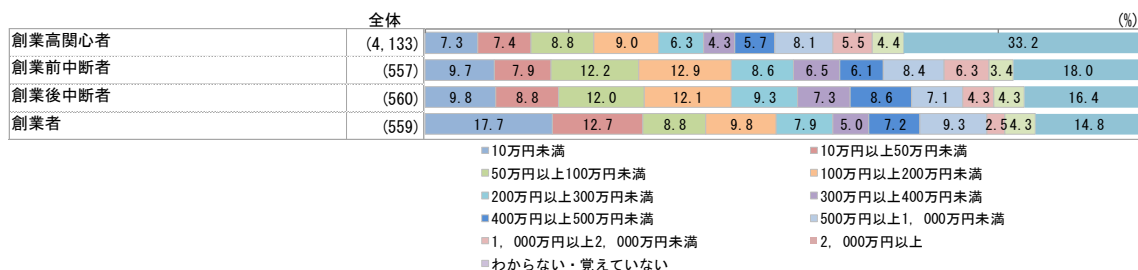
図-195 創業事業における社会課題解決の検討や実施過程での課題【新規】

創業類型	創業高関心者	創業前中断者	創業後中断者	創業者	全体	目指す社会課題の解決と収益性が両立しない	事業の社会的意義や価値が理解されない	資金調達が難しい	社会的な信用を得られない	ビジネスモデルの確立が難しい	人的リソースが不足している	その他
創業高関心者	(1577)					364 23.1	210 13.3	506 32.1	139 8.8	236 15.0	108 6.8	14 0.9
創業前中断者		(215)				38 17.7	39 18.1	75 34.9	20 9.3	24 11.2	18 8.4	1 0.5
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



令和5年度調査

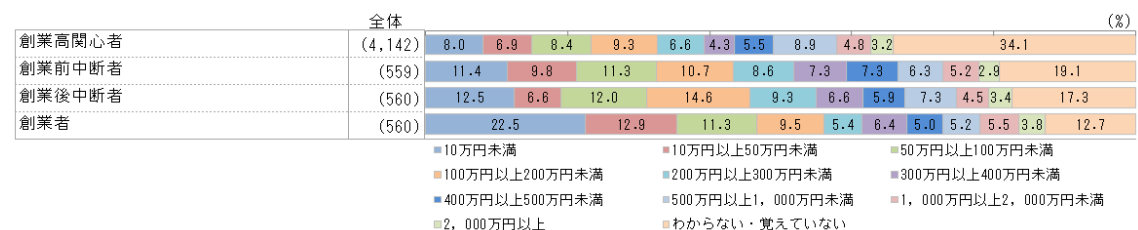
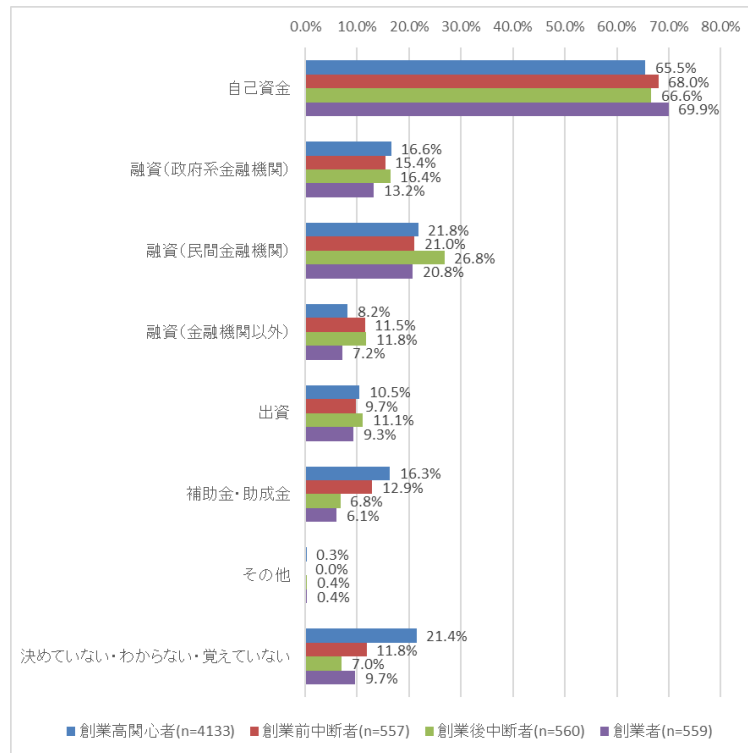


図-197 創業に関する資金調達の方法

令和4年度調査



令和5年度調査

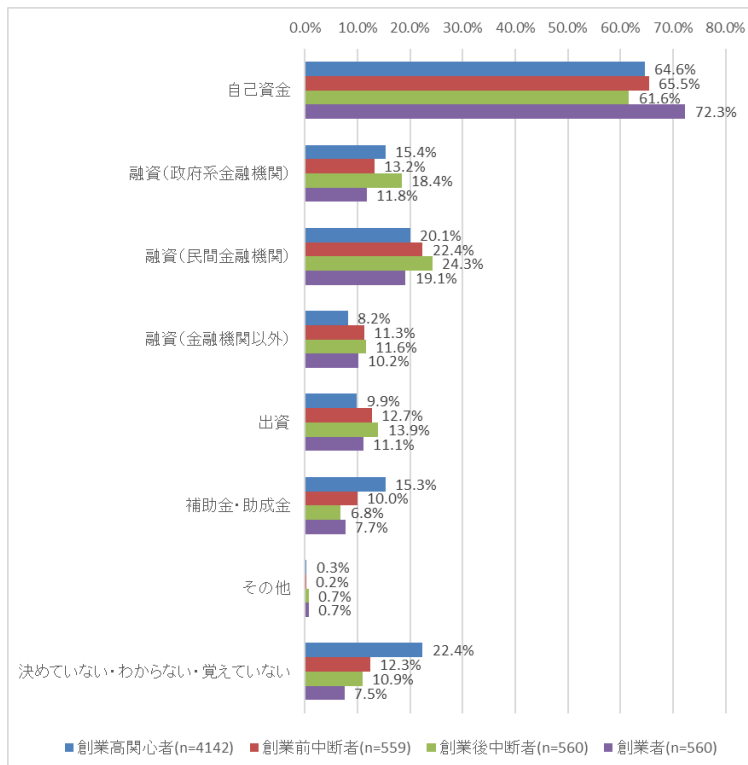
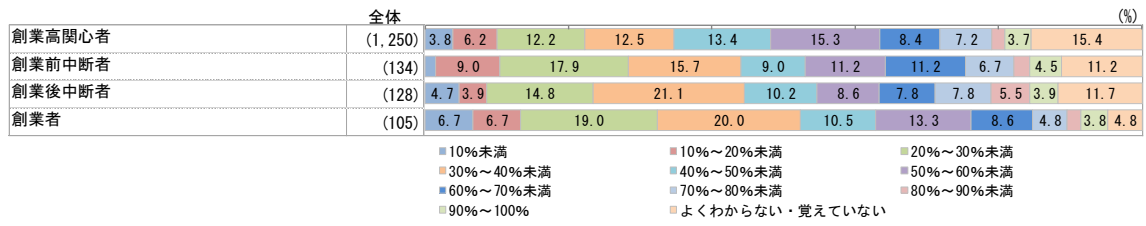
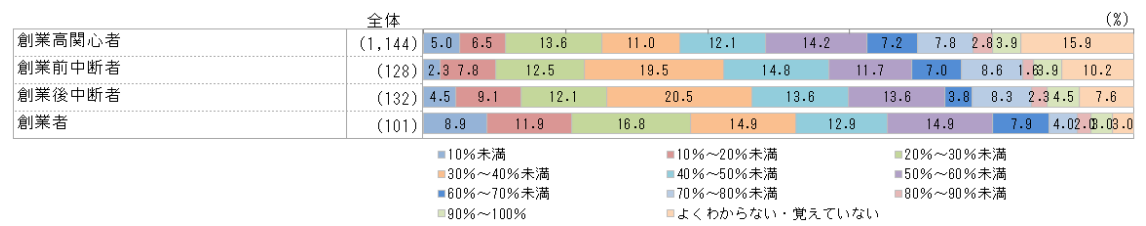


図-198 創業に要する開業資金に占める自己資金の割合

令和4年度調査



令和5年度調査



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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	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 15.9	542 13.1	472 11.4	216 5.2	116 2.8	167 4.0	113 2.7	95 2.3
2	現在、直面している課題	(4133)	385 9.3	351 8.5	405 9.8	299 7.2	203 4.9	286 6.9	149 3.6	139 3.4
3	今後、想定される課題	(4133)	269 6.5	331 8.0	544 13.2	316 7.6	230 5.6	332 8.0	173 4.2	172 4.2

		9	10	11	12	13	14	15	16	
	全体	人材確保	業務改善（業務フローの見直し、ムラ・ムラの削減、時間の管理など）	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	(4133)	116 2.8	19 0.5	43 1.0	53 1.3	33 0.8	53 1.3	15 0.4	1423 34.4
2	現在、直面している課題	(4133)	140 3.4	55 1.3	47 1.1	65 1.6	57 1.4	74 1.8	21 0.5	1457 35.3
3	今後、想定される課題	(4133)	213 5.2	72 1.7	69 1.7	125 3.0	69 1.7	61 1.5	19 0.5	1138 27.5

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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（資金調達の計画やその妥当性）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	資金調達（株式発行）	
1	過去、直面した課題	(4142)	556 13.4	508 12.3	514 12.4	316 7.6	150 3.6	66 1.6	281 6.8	33 0.8	51 1.2
2	現在、直面している課題	(4142)	319 7.7	306 7.4	414 10.0	337 8.1	225 5.4	158 3.8	374 9.0	74 1.8	61 1.5
3	今後、想定される課題	(4142)	220 5.3	285 6.9	375 9.1	482 11.6	262 6.3	206 5.0	392 9.5	98 2.4	81 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、ムラ・ムラの削減、時間の管理など）	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 2.1	65 1.6	13 0.3	25 0.6	46 1.1	38 0.9	35 0.8	20 0.5	1337 32.3
2	現在、直面している課題	(4142)	96 2.3	121 2.9	30 0.7	46 1.1	54 1.3	51 1.2	51 1.2	20 0.5	1405 33.9
3	今後、想定される課題	(4142)	148 3.6	169 4.1	57 1.4	34 0.8	106 2.6	46 1.1	46 1.1	22 0.5	1113 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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	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	業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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
2 現在、直面している課題	(557)	15 2.7	7 1.3	14 2.5	6 1.1	11 2.0	12 2.2	9 1.6	141 25.3
3 今後、想定される課題	(557)	24 4.3	5 0.9	9 1.6	8 1.4	5 0.9	5 0.9	4 0.7	120 21.5

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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（資金調達の計画やその妥当性）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	資金調達（株式発行）
1 過去、直面した課題	(559)	49 8.8	100 17.9	105 18.8	72 12.9	39 7.0	12 2.1	43 7.7	16 2.9	9 1.6
2 現在、直面している課題	(559)	27 4.8	44 7.9	46 8.2	64 11.4	62 11.1	36 6.4	42 7.5	17 3.0	19 3.4
3 今後、想定される課題	(559)	18 3.2	37 6.6	55 9.8	80 14.3	44 7.9	56 10.0	48 8.6	13 2.3	14 2.5

		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、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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	(559)	7 1.3	15 2.7	5 0.9	3 0.5	0 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 2.0	24 4.3	6 1.1	9 1.6	7 1.3	7 1.3	9 1.6	2 0.4	127 22.7
3 今後、想定される課題	(559)	19 3.4	23 4.1	12 2.1	2 0.4	9 1.6	7 1.3	5 0.9	1 0.2	116 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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（融資・リース契約・クレジットなど）	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	(560)	53 9.5	117 20.9	142 25.4	52 9.3	20 3.6	13 2.3	9 1.6	17 3.0
2 現在、直面している課題	(560)	31 5.5	41 7.3	90 16.1	65 11.6	50 8.9	41 7.3	22 3.9	14 2.5
3 今後、想定される課題	(560)	32 5.7	39 7.0	93 16.6	59 10.5	64 11.4	43 7.7	27 4.8	17 3.0

		9	10	11	12	13	14	15	16
	全体	人材確保	業務改善（業務フローの見直し、ムラ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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	(560)	21 3.8	6 1.1	7 1.3	5 0.9	3 0.5	7 1.3	2 0.4	86 15.4
2 現在、直面している課題	(560)	11 2.0	9 1.6	10 1.8	7 1.3	12 2.1	11 2.0	2 0.4	144 25.7
3 今後、想定される課題	(560)	10 1.8	9 1.6	12 2.1	8 1.4	8 1.4	8 1.4	2 0.4	129 23.0

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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（資金調達の計画やその妥当性）	資金調達（融資・リース契約・クレジットなど）	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、ムラ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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	(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
3 今後、想定される課題	(560)	11 2.0	20 3.6	9 1.6	6 1.1	3 0.5	5 0.9	1 0.2	4 0.7	136 24.3

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
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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	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	(559)	71 12.7	103 18.4	132 23.6	37 6.6	14 2.5	24 4.3	9 1.6	8 1.4
2 現在、直面している課題	(559)	26 4.7	37 6.6	123 22.0	75 13.4	45 8.1	27 4.8	10 1.8	19 3.4
3 今後、想定される課題	(559)	18 3.2	32 5.7	112 20.0	89 15.9	44 7.9	26 4.7	13 2.3	21 3.8

		9	10	11	12	13	14	15	16
全体	人材確保	業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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	(559)	14 2.5	7 1.3	4 0.7	15 2.7	1 0.2	4 0.7	5 0.9	111 19.9
2 現在、直面している課題	(559)	23 4.1	16 2.9	5 0.9	16 2.9	4 0.7	4 0.5	3 0.5	126 22.5
3 今後、想定される課題	(559)	28 5.0	32 5.7	7 1.3	18 3.2	2 0.4	3 0.5	4 0.7	110 19.7

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	販路開拓・マーケティング（顧客・売上高の確保、販売単価の向上など）	商品サービスの開発・見直し	IT・DX活用（ホームページ作成、クラウドサービスなど）	資金調達（資金調達の計画やその妥当性）	資金調達（融資・リース契約・クレジットカードなど）	資金調達（株式発行）	
1 過去、直面した課題	(560)	51 9.1	88 15.7	95 17.0	82 14.6	23 4.1	10 1.8	18 3.2	10 1.8	3 0.5
2 現在、直面している課題	(560)	16 2.9	52 9.3	45 8.0	120 21.4	54 9.6	23 4.1	28 5.0	7 1.3	1 0.2
3 今後、想定される課題	(560)	15 2.7	37 6.6	61 10.9	99 17.7	71 12.7	29 5.2	22 3.9	6 1.1	4 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む）	人材確保	業務改善（業務フローの見直し、ムダ・ムラの削減、時間の管理など）	補助金・助成金等の活用	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	(560)	10 1.8	10 1.8	5 0.9	8 1.4	17 3.0	2 0.4	3 0.5	7 1.3	118 21.1
2 現在、直面している課題	(560)	14 2.5	16 2.9	12 2.1	6 1.1	20 3.6	4 0.7	6 1.1	6 1.1	130 23.2
3 今後、想定される課題	(560)	28 5.0	19 3.4	11 2.0	5 0.9	20 3.6	3 0.5	4 0.7	5 0.9	121 21.6

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		インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族、知人・友人、周囲の創業者への相談、商工会議所、会議所、よるず支援拠点等への相談、創業家コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクー、創業経営セミナー等）	保育施設や家事支援、介護支援等の両立支援	創業に伴う各種手続きに係る支援（例：許可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテストや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業・サード創業補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本金ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）
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 26.1	792 29.6	547 20.4	280 10.5	398 14.9	192 7.2	366 13.7	305 11.4	221 8.3	152 5.7
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(2995)	692 23.1	777 25.9	485 16.2	301 10.1	418 14.0	209 7.0	409 13.7	396 13.2	289 9.6	192 6.4

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
全体		創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業ベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用支援（例：IT・DX導入支援）	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
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2676)	183 6.8	125 4.7	135 5.0	156 5.8	174 6.5	157 5.9	133 5.0	110 4.1	134 5.0	19 0.7	502 18.8
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(2995)	231 7.7	178 5.9	163 5.4	162 5.4	244 8.1	204 6.8	199 6.6	177 5.9	234 7.8	17 0.6	577 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。

令和5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	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族・知人・友人・周囲の創業者・経営者への相談、商工会議所、商工支援拠点等への相談、創業者コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業経営セミナー等）	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（例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテスト、ピッチイベントや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・起業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性・若者・シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本金ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(2805)	879 31.3	1035 36.9	552 19.7	325 11.6	374 13.3	220 7.8	323 11.5	282 10.1	231 8.2	168 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 22.6	758 25.0	463 15.3	260 8.6	373 12.3	226 7.5	422 13.9	372 12.3	245 8.1	144 4.8

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業ベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用の支援（例：IT・DX導入支援）	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	(2805)	171 6.1	133 4.7	107 3.8	167 6.0	172 6.1	162 5.8	132 4.7	131 4.7	158 5.6	16 0.6	562 20.0
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(2737)	167 6.1	121 4.4	97 3.5	126 4.6	164 6.0	142 5.2	105 3.8	111 4.1	142 5.2	13 0.5	555 20.3
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(3029)	189 6.2	156 5.2	129 4.3	141 4.7	253 8.4	182 6.0	179 5.9	176 5.8	212 7.0	13 0.4	630 20.8

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	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサポ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族、知人・友人・周囲の人、周囲の創業者・経営者への相談、商工会議所、よろず支援拠点等への相談、創業者コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業経営セミナー等）	保育施設や家事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（例：許認可手続、事業計画、補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスネットや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本性ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
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 19.7	133 32.0	94 22.6	60 14.4	58 13.9	38 9.1	69 16.6	30 7.2	33 7.9	32 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	42 13.7	60 12.1	53 11.7	29 6.6

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業のベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・イベントによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用の支援（例：IT・DX導入支援）	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 6.5	24 5.8	27 6.5	14 3.4	28 6.7	24 5.8	22 5.3	20 4.8	18 4.3	4 1.0	60 14.4
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(437)	28 6.4	34 7.8	24 5.5	22 5.0	29 6.6	32 7.3	26 5.9	21 4.8	19 4.3	2 0.5	60 13.7

令和5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	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親戚・友人・周囲の起業家・経営者への相談、商工会議所、商工支援拠点等への相談、起業家コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業経営セミナー等）	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（例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテスト、ピッチイベントや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本金ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(484)	112 23.1	209 43.2	102 21.1	66 13.6	80 16.5	40 8.3	58 12.0	45 9.3	41 8.5	29 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	41 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 17.4	109 24.6	65 14.7	55 12.4	60 13.5	46 10.4	71 16.0	45 10.2	43 9.7	24 5.4

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業のベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用（例：IT・DX導入支援）	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	(484)	27 5.6	23 4.8	29 6.0	26 5.4	36 7.4	31 6.4	29 6.0	17 3.5	18 3.7	3 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 4.4	21 4.9	15 3.5	20 4.6	25 5.8	18 4.2	9 2.1	17 3.9	13 3.0	3 0.7	57 13.2
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(443)	25 5.6	20 4.5	14 3.2	22 5.0	31 7.0	29 6.5	19 4.3	19 4.3	19 4.3	2 0.5	58 13.1

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

複数回答マトリクス

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
全体			創業・経営相談 (例：家族・親族・知人・友人・周囲の創業者・経営者への相談、商工ラサボ等の経営支援サイト等)	創業・経営支援講座等 (例：創業スクール、創業経営セミナー等)	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 (例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等)	創業関連のビジネスコンテストや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート (例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等)	創業支援補助金・助成金 (例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等)	創業支援融資 (例：新規開業資金、女性・若者・シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本性ローン等)	再チャレンジ支援融資 (例：再挑戦支援資金等)
1 過去、直面した課題の解決に資する支援策	(474)	104 21.9	231 48.7	105 22.2	79 16.7	64 13.5	37 7.8	51 10.8	52 11.0	30 6.3	23 4.9
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(416)	88 21.2	130 31.3	66 15.9	65 15.6	54 13.0	35 8.4	64 15.4	39 9.4	33 7.9	21 5.0
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(431)	78 18.1	105 24.4	75 17.4	54 12.5	55 12.8	29 6.7	29 13.2	57 10.7	46 6.5	28 5.6

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
全体		創業支援出資 (例：創業支援ファンダ、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等)	創業応援税制 (例：エンジェル税制、企業のベンチャー投資促進税制、研究開発税制等)	インキュベーション施設 (創業支援施設)や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス (例：コワーキングスペース等)	人材確保の支援 (例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等)	販路開拓の支援 (例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等)	IT・DX活用 (例：IT・DX導入支援)	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	(474)	33 7.0	23 4.9	23 4.9	26 5.5	29 6.1	29 6.1	17 3.6	14 3.0	20 4.2	0 0.0	74 15.6
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(416)	16 3.8	19 4.6	17 4.1	15 3.6	27 6.5	25 6.0	18 4.3	14 3.4	9 2.2	0 0.0	51 12.3
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(431)	33 7.7	19 4.4	14 3.2	11 2.6	35 8.1	25 5.8	26 6.0	26 6.0	17 3.9	2 0.5	59 13.7

令和5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	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族・知人・友人・周囲の創業家・経営者への相談、商工会議所、商工支援拠点等への相談、創業家コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業経営セミナー等）	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（例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテスト、ピッチイベントや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本性ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
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 22.9	146 35.2	67 16.1	69 16.6	59 14.2	44 10.6	52 12.5	36 8.7	34 8.2	25 6.0
3	今後、想定される課題の解決に資する支援策	(424)	93 21.9	116 27.4	69 16.3	60 14.2	65 15.3	53 12.5	53 12.5	47 11.1	43 10.1	38 9.0

		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
	全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業のベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用の支援（例：IT・DX導入支援）	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	(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 16.7
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 0.0	51 12.3
3	今後、想定される課題の解決に資する支援策	(424)	27 6.4	25 5.9	18 4.2	28 6.6	31 7.3	25 5.9	22 5.2	33 7.8	15 3.5	0 0.0	47 11.1

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	
全体	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族・知人・友人・周囲の創業者・経営者への相談、商工会・商工会議所、による支援拠点等への相談、創業家コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業セミナー等）	保育施設や家事支援、介護支援等の両立支援	創業に伴う各種手続きに係る支援（例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテストや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本金ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
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 26.1	121 27.9	65 15.0	47 10.9	41 9.5	36 8.3	50 11.5	35 8.1	37 8.5	20 4.6
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(449)	103 22.9	108 24.1	52 11.6	48 10.7	35 7.8	36 8.0	52 11.6	35 7.8	34 7.6	18 4.0

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業ベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用の支援（例：IT・DX導入支援）	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	(448)	25 5.6	28 6.3	21 4.7	21 4.7	23 5.1	31 6.9	17 3.8	8 1.8	15 3.3	5 1.1	94 21.0
2 現在、直面している課題の解決に資する支援策	(433)	22 5.1	20 4.6	17 3.9	15 3.5	25 5.8	31 7.2	18 4.2	15 3.5	19 4.4	6 1.4	94 21.7
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(449)	28 6.2	19 4.2	23 5.1	15 3.3	32 7.1	31 6.9	33 7.3	20 4.5	20 4.5	2 0.4	93 20.7

令和5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	インターネット等による創業・経営に関する情報提供（例：ミラサボ等の経営支援サイト等）	創業・経営相談（例：家族・親族・知人・友人・周囲の創業者・経営者への相談、商工会議所、商工支援拠点等への相談、創業者コミュニティへの参加等）	創業・経営支援講座等（例：創業スクール、創業経営セミナー等）	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（例：許認可手続、事業計画・補助金申請書作成支援等）	創業関連のビジネスコンテスト、ピッチイベントや表彰制度等	起業家等支援ネットワーク構築・コーディネート（例：先輩起業家との交流会、女性起業家等支援ネットワーク構築、ビジネスマッチング事業等）	創業支援補助金・助成金（例：創業・第二創業促進補助金、ものづくり・商業・サービス補助金等）	創業支援融資（例：新規開業資金、女性、若者、シニア創業家支援資金、新創業融資制度、資本金ローン等）	再チャレンジ支援融資（例：再挑戦支援資金等）	
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 32.3	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	28 8.2	60 13.7	36 8.2	38 8.7	26 5.9

複数回答マトリクス

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
全体	創業支援出資（例：創業支援ファンド、地域中小企業応援ファンド、産業革新投資機構の出資等）	創業応援税制（例：エンジェル税制、企業のベンチャー投資促進税制、研究開発税制等）	インキュベーション施設（創業支援施設）や場の提供	民間のオフィス、事務機器等のレンタルサービス（例：コワーキングスペース等）	人材確保の支援（例：人材バンク、ジョブカフェ、説明会・交流会等）	販路開拓の支援（例：展示会や商談会・インターネットによるビジネスマッチング等）	IT・DX活用の支援（例：IT・DX導入支援）	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	(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	95 21.5
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	89 20.7
3 今後、想定される課題の解決に資する支援策	(439)	28 6.4	19 4.3	17 3.9	26 5.9	32 7.3	34 7.7	24 5.5	16 3.6	24 5.5	3 0.7	98 22.3

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	不満である
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 3.0
12 自治体（市区町村）	(233)	35 15.0	72 30.9	80 34.3	33 14.2	13 5.6

令和5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	相談を行ってみたいが、敷居が高く、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない	
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 21.9	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 26.8
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

令和5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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、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）

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)	2 3.2	27 42.9	27 42.9	4 6.3	3 4.8
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 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 0.0
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 0.0	20 55.6	6 16.7	7 19.4	3 8.3

令和5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 12.7	19 26.8	31 43.7	8 11.3	4 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 17.3	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)	8 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)	4 14.8	12 44.4	4 14.8	6 22.2	1 3.7
12 自治体（市区町村）	(38)	4 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）

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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない
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

令和5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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない
1 民間金融機関	(415)	71 17.1	155 37.3	112 27.0	77 18.6
2 政府系金融機関（日本政策金融公庫等）	(401)	53 13.2	140 34.9	132 32.9	76 19.0
3 ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(397)	68 17.1	145 36.5	92 23.2	92 23.2
4 公認会計士・税理士	(408)	80 19.6	142 34.8	97 23.8	89 21.8
5 中小企業診断士	(398)	60 15.1	139 34.9	105 26.4	94 23.6
6 上記以外の士業（弁護士等）	(396)	69 17.4	120 30.3	104 26.3	103 26.0
7 士業以外のコンサルタント	(387)	60 15.5	114 29.5	115 29.7	98 25.3
8 商工会議所・商工会	(399)	83 20.8	106 26.6	119 29.8	91 22.8
9 よろず支援拠点	(343)	51 14.9	104 30.3	104 30.3	84 24.5
10 中小企業基盤整備機構	(353)	56 15.9	98 27.8	102 28.9	97 27.5
11 自治体（都道府県）	(397)	68 17.1	106 26.7	123 31.0	100 25.2
12 自治体（市区町村）	(406)	97 23.9	117 28.8	105 25.9	87 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）

令和4年度調査

単一回答マトリクス

	全体	1	2	3	4	5
		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)	4 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	3 7.3	2 4.9
8 商工会議所・商工会	(50)	8 16.0	14 28.0	17 34.0	7 14.0	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

令和5年度調査

単一回答マトリクス

	全体	1	2	3	4	5
		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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない	
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)	52 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 37.4	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 32.2	75 18.6
12	自治体（市区町村）	(405)	83 20.5	135 33.3	108 26.7	79 19.5

令和5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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない	
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 23.2
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）

令和4年度調査

単一回答マトリクス

	全体	1	2	3	4	5
		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 0.0
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

令和5年度調査

単一回答マトリクス

	全体	1	2	3	4	5
		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 16.7	36 37.5	33 34.4	8 8.3	3 3.1
2 政府系金融機関（日本政策金融公庫等）	(70)	15 21.4	20 28.6	23 32.9	9 12.9	3 4.3
3 ベンチャーキャピタル、投資組合、ファンド等	(56)	14 25.0	23 41.1	12 21.4	5 8.9	2 3.6
4 公認会計士・税理士	(69)	21 30.4	25 36.2	18 26.1	5 7.2	0 0.0
5 中小企業診断士	(40)	9 22.5	16 40.0	8 20.0	3 7.5	4 10.0
6 上記以外の士業（弁護士等）	(36)	6 16.7	14 38.9	11 30.6	4 11.1	1 2.8
7 士業以外のコンサルタント	(28)	9 32.1	7 25.0	9 32.1	3 10.7	0 0.0
8 商工会議所・商工会	(49)	9 18.4	23 46.9	15 30.6	1 2.0	1 2.0
9 よろず支援拠点	(30)	8 26.7	13 43.3	8 26.7	1 3.3	0 0.0
10 中小企業基盤整備機構	(26)	7 26.9	10 38.5	8 30.8	0 0.0	1 3.8
11 自治体（都道府県）	(33)	5 15.2	15 45.5	9 27.3	4 12.1	0 0.0
12 自治体（市区町村）	(40)	7 17.5	13 32.5	14 35.0	6 15.0	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	相談を行ってみたいが、敷居が高く、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない
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

令和5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、相談しにくい	相談を行ってみたいが、手間と得られる効果が釣り合わないと思う	存在を認識しているが、相談したいことがない
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/kaigy_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/kigyoushiki_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/kigyoushiki_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, 渡邊 万里子（2020）『アントレプレナーシップ教育の科目種

別効果 一九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
効果検証から一』, 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