

日本の起業意識について

”はるひら・の”チーム
春野謙太 平野海里

目次

第1章 政策研究：日本の開業率・廃業率について

はじめに

- 1-1. 日本の開業率・廃業率の現状
- 1-2. 海外の開業率・廃業率からみる日本の現状
- 1-3. なぜ日本の開業率は低いのか
- 1-4. 他の先進国の起業の実態
- 1-5. 日本に起業者を増やすために
- 1-6. まとめ

第2章 政策提言：起業教育

はじめに

- 2-1 起業に対する意識の現状
 - 2-2 政策提言
 - 2-3 起業教育について
 - 2-4 まとめ
- 参考文献

第1章 政策研究:日本の開業率について

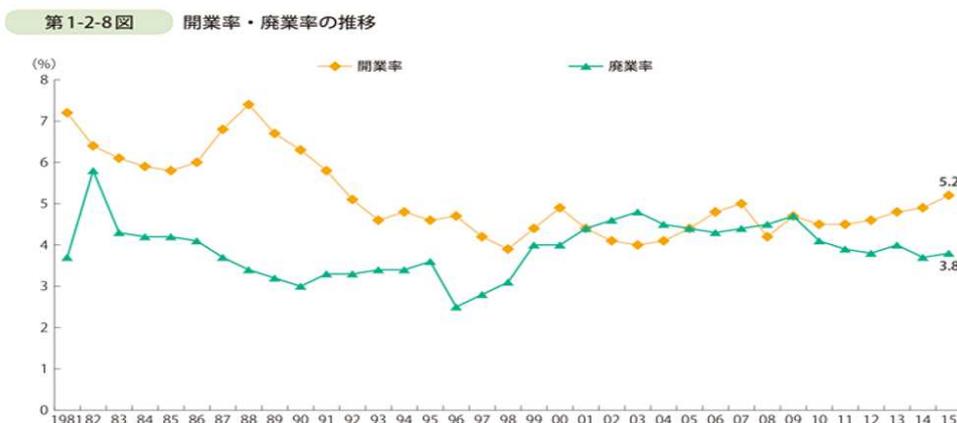
はじめに

日本の企業は約360万あるが、そのうち99.7%が中小企業である。この中には、世界市場の獲得につながる先端技術の活用や、生活に欠かせない財やサービスの提供を行って我々の生活に大きく貢献している企業が多く存在する。そして企業の積極果敢な事業活動が、産業構造に新陳代謝をもたらし経済成長を促している。しかし、近年の急激に変化する社会の変化に対応できず生産性が低下した企業が市場に生き延び、新たな企業がその市場に参入できず活発な競争が行われないことがあることも事実である。

また、アベノミクスによる開業率の位置づけとして、アベノミクス成長戦略の中に日本産業再興プランという6つの柱があり、その中の中小企業・小規模事業者の開業率に関する目標が掲げられている。成果目標として、中小企業・小規模事業者の開業率・廃業率10%台。2020年までに黒字の中小企業・小規模事業者を70万社に増やすことが挙げられている。その具体的な施策としては、個人保証制度の見直しと国際展開する企業の支援がある。我々はこの具体的な施策では、開業率が伸びないのではないかと考え、日本の起業現状を調査し政策提言を行う。

1-1. 日本の開業率・廃業率の現状

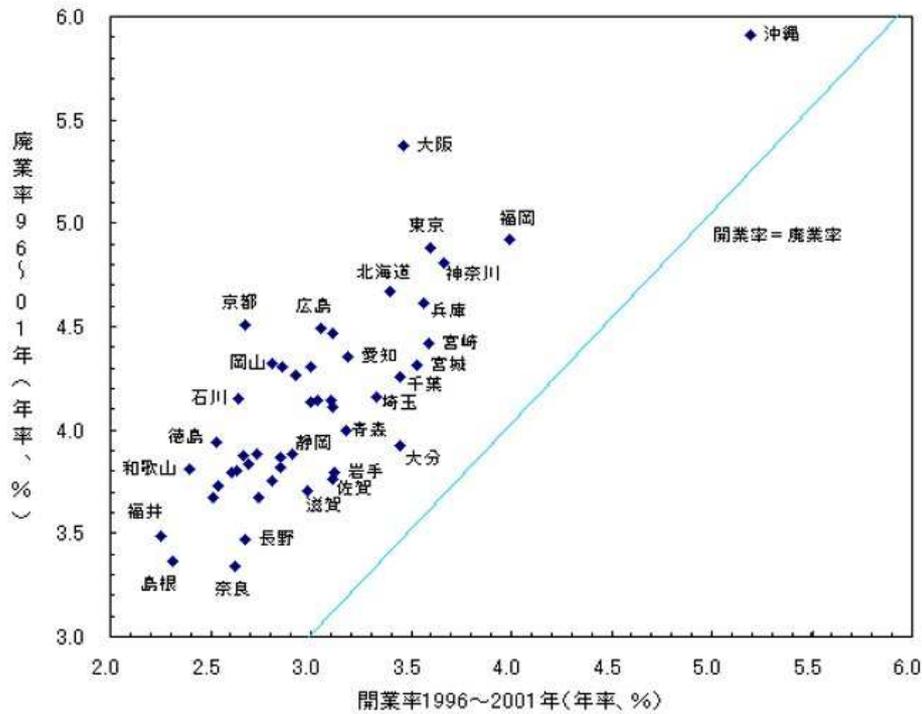
本節では、日本の開業率と廃業率について研究していく。
まず、日本の開業率と廃業率の推移をみる。



グラフから、開業率はバブル期から次第に減少傾向となり、バブル崩壊後は2015年に至るまで4%~5%代にとどまっている。一方、廃業率は多少増減は見られるが、4%代となっている。

では、都道府県別にみるとどのようになっているのかを見る。

開業率と廃業率の相関(都道府県)



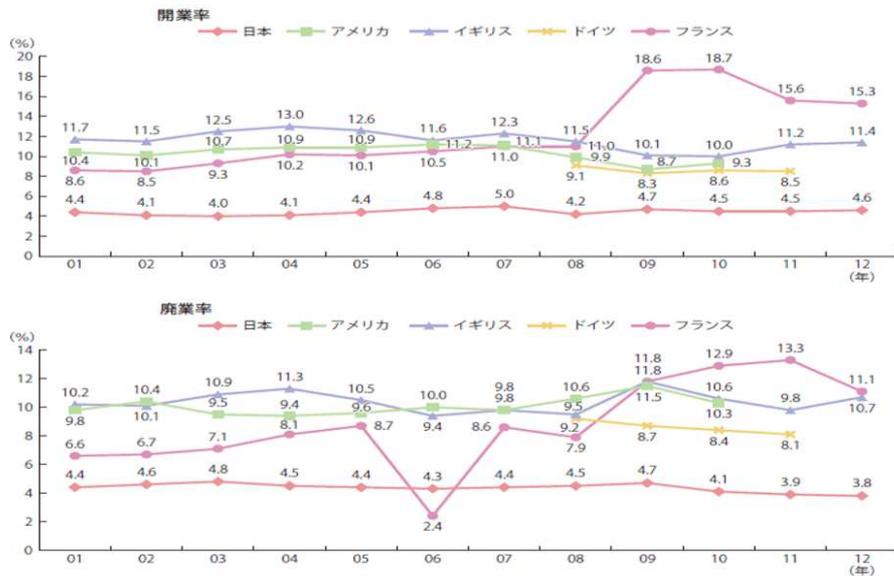
全体的に、廃業率が開業率を上回っている。都市圏や地方都市では、比較的に開業率・廃業率の水準は高めである。一方で、地方圏においてそのような都市とは圧倒的に開業率が低いため、企業間の競争が活性化があまり行われておらず、高コスト体質の企業が存在していると考えられる。

日本では、高コスト体質の企業が多く、新たな企業が市場に参入しにくい。よってイノベーションが起きにくい現状であるといえる。

1-2. 海外の開業率と廃業率からみる日本の現状

日本の開業率と廃業率は共に約4%あたりであったが、海外ではどうなのかを見ていく。

第3-2-7図 各国の開廃業率



このグラフから、日本は他の先進国より圧倒的に開業率・廃業率が低いことがわかる。開業率を伸ばすためには、活発な起業活動が行われなければならないが、日本では他国と比べそのような活動が頻繁に行われていない。アベノミクスの日本産業再興プランで開業率・廃業率を10%台に拡大させるならば、他の先進国がどのような取り組みを行っているのかを調査し、日本にも取り込まなければならない。

1-3. なぜ日本の開業率は低いのか

では、日本の開業率の低さの原因を調査していく。

世界銀行の世界190カ国を対象にビジネスに関わる10項目をランキング形式でまとめた「ビジネス環境の現状に関する報告書」というものがある。その調査の中で起業に関わる項目（会社登記に要する手続き数、会社登記にかかる日数、1人当たりの所得に占める開業比率）で日本の開業のしやすさは、世界第120位を記録した。日本は各国と比較して、起業のハードルが高いという評価を受けた。また、イギリスの調査では起業マインド調査において、対象70カ国中最下位を記録した。日本人は事業を始めるために必要な知識・能力・経験を有すると自己評価した成人が13%しかいなかった。

ではこの評価をうけて、日本の働き方をみてみると2つの起業を遠ざける要因があると感じた。

1つは、日本における働き方のルールである。日本では、高校卒業や大学を卒業するまでに就職活動を行い既存の企業に就職することが一般的である。日本では、基本的に1度入社したら、定年退職するまでその企業に勤め続けることが多いため、新卒採用は企業から重宝される。よって、学校教育においても、いい企業に就職するために行われる。また、近年では転職活動も盛んになってきつつも、これも既存の企業から既存の企業へ渡ることがほとんどで、その中に起業するという思考が無い。

2つ目は、資金調達の困難さである。日本では各々のお金は銀行預金として預けている人が多く、株や投資信託、債券などの金融商品を購入して、資産を預けている人は少ない。よって、起業したとしても資金繰りの負担が大きくなり経営が難しくなる。また、銀行からの融資においても銀行の審査がとても厳しいため、なかなか融資をしてくれないのも現状である。起業は10回して9回は失敗するといわれているが、銀行は起業家はその失敗により銀行の信用度が下がっていくので資金回収が困難だと判断し、起業家は資金調達がなかなかできないのである。

1-4. 他の先進国の起業の実態

ここでは、1-2. のグラフから、2008年度以降、急激に開業率を伸ばしたフランスと開業率が10%台をキープしているアメリカを調査する。

まず、フランスにおいて、フランスが2008年度以降に開業率を伸ばした要因は個人事業主制度によるものと考えられる。この個人事業主制度は小規模な個人ビジネスを簡単に始めることが出来るシステムである。個人がビジネスを始める際に必要なものは、インターネット環境だけである。つまり、自宅からインターネットで登録手続きができ、さらにその登録手続きが簡単なのである。実際、インターネットで起業の手続きを済ませた登録者は全体の4分の3に達した。ただし、認められている業種は販売業、サービス業、自由業（相談・教育など）で従業員を雇うことはできない。そして、この個人事業主制度を使うメリットとして3つの項目がある。1つは、資本金が必要ないことである。これは、フランス政府が誰にでも起業できるようにするために行った。2つ目は、売り上げが0であった時の税金を免除することである。通常は、13~23.5%の課税が課されるが、売り上げが0出会ったときは、所得税や社会保障費が免除される。3つ目は、その他の税優遇措置があることである。地方税である地域経済拠出金の支払いを免除、付加価値税の徴収も免除される。これがフランスの開業率を引き伸ばした要因であると考えられる。

次にアメリカについてみていく。まず、アメリカは日本と異なり起業数の規模が大きく異なっている。日本は1年に12万社ほどが設立されているが、アメリカは1ヶ月に55万社もの会社が設立されている。なぜこれほどまでに、起業数が増えるかを分析したところ4つの要因が考えられる。1つ目は、制度的な面である。アメリカのカリフォルニア州では創業時の税の負担を軽減する政策が行われている。2つ目は、シリコンバレーの存在により、世界から起業意識の高い人材が集まりやすい面である。起業意識の高い人材がシリコンバレーに収束することにより、そこに起業したい人、起業予備軍のネットワークが構築され、起業に関する知識やノウハウが得られやすくなる。3つ目は、教育的な面である。アメリカの教育では、幼児教育として人前で話す、意見を伝えるを当たり前として成長する。そして失敗に寛容なため積極的なチャレンジ精神が養われていく。4つ目は、資金調達面の面である。アメリカは、ハイリスクハイリターンを好み投資活動が活発である。実際アメリカでは、個人のお金を銀行ではなく、投資に半分以上費やしている割合が多い。これにより、起業したばかりでも資金が潤沢にあるため経営者の資金繰りの労力の負担が少なく自身の事業に力を注ぐことが容易になる。この4つの要因がアメリカで起業が活発な理由だと考える。

1-5. 日本に起業者を増やすために

開業率を伸ばすためには起業したい人を増やさなければならないが、1-3. で述べたように日本は起業したい人が少数である。まずはこの起業したい人、起業予備軍を増やす必要があると考える。そして、これまで調査した内容を踏まえ、長期と短期の目標を考え日本においても起業を身近なものにしていく必要がある。結果、起業数が増えていくと同時に生産性の高い新しい企業が市場にどんどん参入し、生産性の低い企業が退出する、いわば日本の特徴ともなっている高コスト体質の企業が廃業していくことによって、日本の経済の循環を促していくと考える。

短期目標としては、日本は起業するための制度的な土台が整っていないため、ここを整備する必要がある。積極的に海外の起業に対する先進的な施策を取り入れ（フランスの個人事業主制度等）を行う。これにより、いつでも起業の受け入れ態勢を整えて置く必要がある。

長期目標は、これは後述の政策提言のところで掘り下げるが、起業教育の充実を図ることである。起業者を増やすために、起業に関しての教育を行わなければ将来起業したいと思う人は、今後変わらないと予測する。

1-6. まとめ

以上より政策研究のまとめとして、日本の開業率が低い原因は起業するための制度が海外に比べあまり整っていないこと、起業家を育成するための教育の充実が図られていないと分析した。これを踏まえ、まずは起業の手続きの簡略化や資金調達の簡略化を行う必要がある。そして、将来起業するという選択肢を与える主体的な行動力や失敗しても寛容に受け止め積極的にチャレンジできる環境の整備が必要である。

第2章 政策提言 起業者教育

はじめに

前章から日本の開業率、廃業率は他の先進国と比べ大幅に低い値となっていることが分かり、制度的な面で日本と海外との比較を行ってきた。開業率や廃業率の数値を上げるためには海外の制度を参考にし日本にも取り入れる必要がある。

しかし、制度がいくら整っていても起業をしようと意識している人が増えなければ大して現状とは変わらないだろう。そこで第2章では起業をしたいと思う人たちの増やすための起業者教育について焦点を当て政策提言をしていきたいと思う。

2-1. 起業に対する意識の現状

日本の起業意識

まず日本人が起業についてどのような意識を持っているかを見ていく。

以下(図4)は「新規ビジネス立ち上げは望ましい職業選択である」と解答した割合である

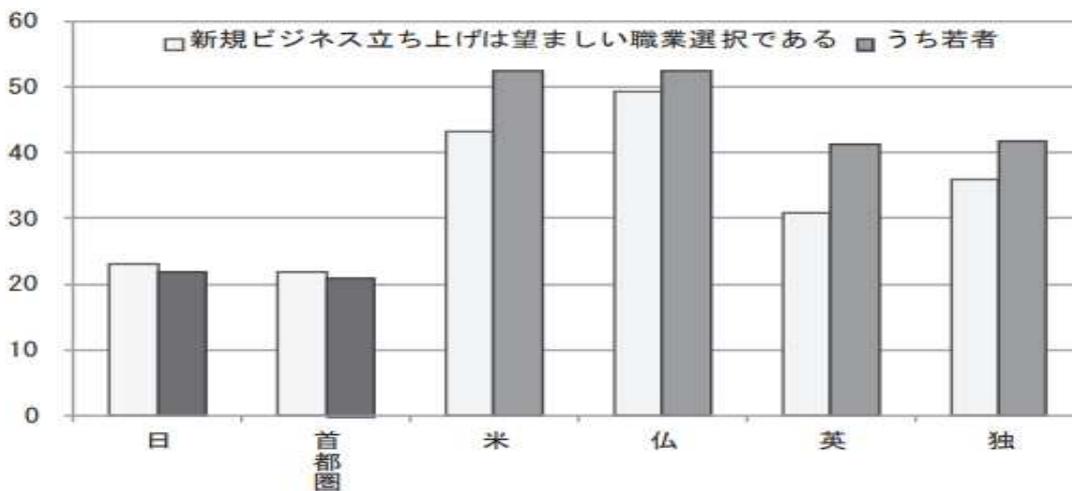


図1 起業が職業の選択肢となっているか 岸本真祐 中村佐知子 村上浩幸

「若者の起業を増やすにはどうしたらよいか」より引用

他の国が4割から5割あるのに対して日本は他の国と比べ半分近く低い2割程度の結果になっている

起業がまず職業選択から外れていることがわかる

また起業意識について詳細に見ていく

また以下グラフは起業意識の国際比較である

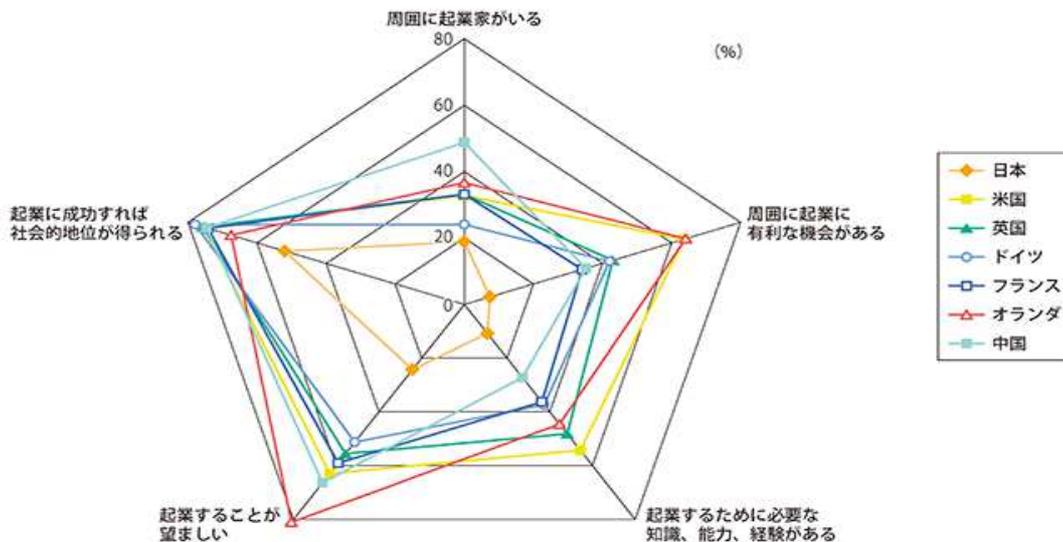


図2 起業意識の国際比較 中小企業庁 「2019年版「規模企業白書」」より引用

ここでは他の国と比べどの質問内容であっても一番低い数値になっていることがうかがえる

中でも「周囲に企業に有利な機会がある」「起業するために必要な知識、能力、経験がある」の2つが低い数値となっている。前者は海外を参考にし、日本にも起業をしやすくなるような制度を導入する必要がある。後者はやはり起業教育を充実させることにより解決すべきだろう。

このことより日本において起業は、リスクが高く失敗すると取り返しがつかない、関連分野の教育をうけておらず知識や能力が不足しており、自分にはできないもの、と考えられている。

また日本ではどれくらい、どのように教育が行われているのかというと

小学校では14.2%、中学校では24.3%で行われているが、

逆に日本の小中学校では8割前後で起業に対して触れていない現状となっている

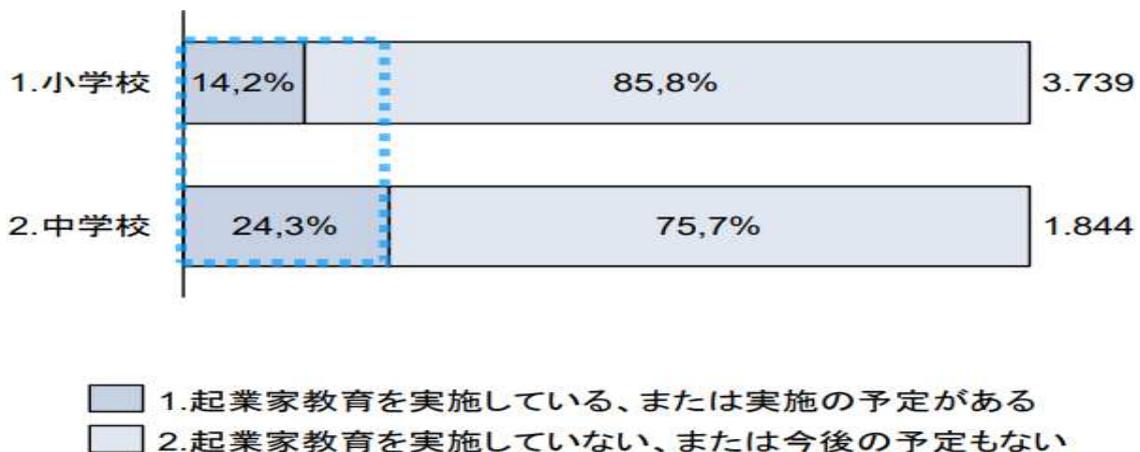


図3 起業家教育の実施の有無 株式会社 野村総合研究所 「起業・ベンチャー支援に関する調査」より引用

起業者教育を行っている学校では実際どういう授業が行われているかというと、多いのは起業者や経営者などを招いて講演をしてもらおうがほとんどである

2-2 政策提言

2-2-① 講演者改革

先ほど起業者教育を行っている学校では起業者や経営者を招いての講演がほとんどであった
しかし、そのような人たちが講演にきて小学生や中学生は興味を持って話を聞いてくれるだろうか
ほとんどの学生は難しいだろう

そこで我々が提案するのは youtuber に講演を依頼することである

現在 youtuber は小学生のなりたい職業 2 位、男子に限れば 1 位となっており、あこがれの職業の人から話を聞けるいい機会となるだろう。

また、youtuber は大手になると事務所などに所属する人が増えるが、初期のころは個人事業主として開業することがほとんどであるので、そのようなことの話をして子供たちに興味を持ってもらえればと思う。

2-2-② 疑似起業体験

次に提案するのが小中学校でも文化祭のようなイベントの開催である。

各クラスや学年単位で模擬店の出店といったように小さい時から自分たちで何かをしてもらおうといったものである。

このことにより小さいころから疑似的な起業体験をもらい、リーダーシップやチームワークの育成をもらう。

2-2-③ 地域企業との協力

最後に提案するのは実際に企業とかかわってもらおうことである。

具体的にはどの様にかかわるのか言うと以下の 3 つである

1. 新たな商品開発
2. 地域のイベントで販売する
3. 一日店長の実施

このようなことにより自分たちで新しいことを考える楽しみや、その新しいアイデアが売れたときの喜びや楽しさを知ってもらうことや、実際に社会とかかわったという自信をつけてもらいたい。

また、協力した企業の知名度アップや地域活性化の効果も付随効果として期待できるだろう。

2-3 起業者教育について

これまでの政策提言では主に小中学生むけに焦点を当ててきたが、なぜ小中学生重視なのか？

まず起業者になるためにはどのような能力が必要なのかについて述べたいと思う。

それは、まず一つ目としては、起業や事業に必要な経済・経営に関する専門的知識にプラスして業種・分野に特化したスキルである 二つ目には、リーダーシップや人的ネットワーク形成力、問題発見力、意思決定などの起業者マインド

と呼ばれるものである。

起業家に必要な能力 川名和美「我が国の起業家教育の意義と課題 –「起業教育」と「起業家学習」のための「地域つながりづくり」–」より参考

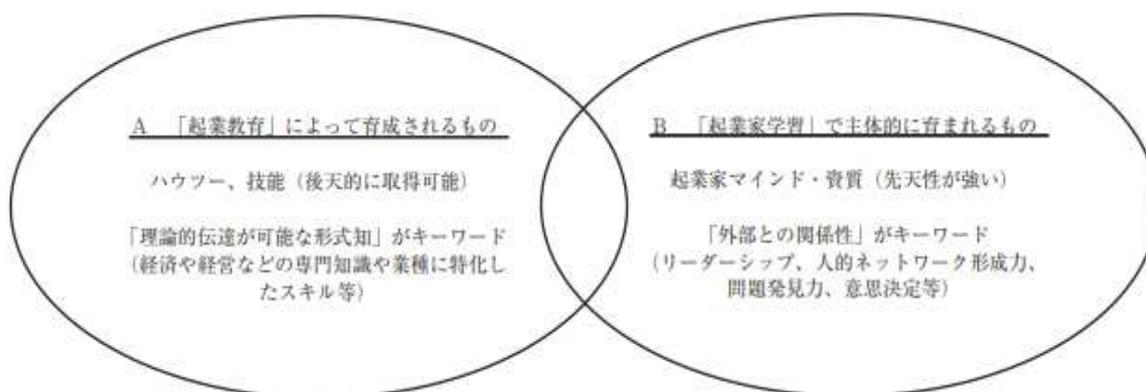


図7 起業家に必要な能力 川名和美「我が国の起業家教育の意義と課題 –「起業教育」と「起業家学習」のための「地域つながりづくり」–」より引用

ここから企業者に必要な能力からどのような教育をやっていけばよいのかを考えていく。

起業家マインドと呼ばれるものは主体的に育まれるものであり、幼い時の環境等がかかわってくる。このことより起業家マインドを最優先に取り上げていく必要があった。

小中学生の間に学んでいくことが大切だと考えられるが、あくまでも自主的に促すものであり、環境を意図的に作り出すことが必要だと考えられる。

そのためには、起業家マインドを持った人達とかがかわれる機会を設けることや、授業の一環として自分でアイデアを出し、クラス内で起業体験をしていくことが大切であると考えられる。

次に必要な能力は、起業や事業に必要な経済・経営に関する専門的知識にプラスして業種・分野に特化したスキルあるが、これは形式知化され理論伝達がしやすいものなので学校教育などで制度的にでき、成熟してきた精神を持ち始める高校や大学のカリキュラムに取り入れることにより得ることができるだろう。

このことを踏まえ我々は小さい頃の起業家教育に重視して政策提言を行った。

2-4 まとめ

我々が提言するのは起業家教育を小さいころから取り入れ、起業そのものに興味を持ってもらうことである。

起業教育では時期を二つに分け、小中学校では起業家マインドの成長を促すために、外部講師の講演や起業体験をさせ、高校大学では起業に対する知識を学ぶために授業のカリキュラムに取り入れるといった流れをつくり、実施させていくことを提案する。時間が取れないという問題もあるが小さいころから定期的に起業に対する知識や興味を持ってもらうことが大切であるので、半年に一回や一年に一回といった期間でもよいと考えられる。

参考文献

□神奈川県政策研究・大学連携センター 岸本真祐 中村佐知子 村上浩幸
「若者の起業を増やすにはどうしたらよいか」

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/r5k/cnt/f7282/documents/814005.pdf>

□中小企業庁「2019年版「規模企業白書」」

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/PDF/shokibo/04sHakusho_part2_chap1_web.pdf

□高千穂大学経営学部教授 川名 和美 「我が国の起業家教育の意義と課題－「起業教育」と「起業家学習」のための「地域つながりづくり」－」

https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1411_04.pdf

□株式会社 野村総合研究所「起業・ベンチャー支援に関する調査」

https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2016fy/000286.pdf

□松本和幸「企業数と新規開業率の国際比較」

<https://www.sin-kaisha.jp/article/global/>

□日比大輔「日本で「起業が少ないのはなぜ」

<https://parallel-career.info/2016/08/24/startup-minimum/#i-3>