

# 地方創生 レポート

REGIONAL REVITALIZATION

## 起業家の育成に向けた取組みの一考察

近年、開業率の低下が話題に上ります。国や地方自治体は創業支援に力を入れていますが、一向に上昇には向っていません。起業は、既存市場の競争を促進すると共に新市場の創出が期待されるなど、経済活力の維持・向上のために果たす役割は非常に大きいと言えます。我が国は、人口問題を筆頭にエネルギー問題や地政学的リスクなど数多くの諸問題を抱えています。政府が推進するSociety5.0社会を念頭にその実現に向けて積極的に取り組み、新たな技術やサービスを誕生させることは、諸問題を解決する一助となり、我が国が活力を取り戻すチャンスにもなり得ます。そこで今回は、三重銀行・三十三総研が取り組む創業支援策を紹介し、今後の方向性を考察します。

キーワード： 起業、起業家教育、ビジネスプランコンテスト、ビズカフェ、地方創生、地域金融機関

### 1. 我が国の起業の現状と課題

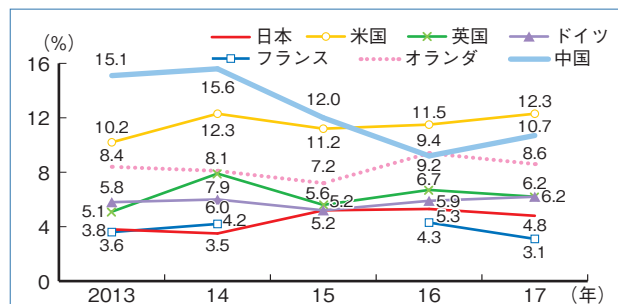
#### (1) 起業実態の国際比較

起業は、新しく事業を起すことですが、その意義として、中小企業庁は、「①経済の新陳代謝と新規企業の高い成長力」、「②雇用の創出」、「③起業が生み出す社会の多様性」の3点を挙げています。一つ目の「新陳代謝と成長力」については、「企業の参入・撤退は、日々繰り返されており、こうした企業の撤退こそが、産業構造の転換やイノベーション促進の原動力となり、経済成長を支えている…。特に、新しい技術や製品を携えて市場に参入する起業家は、急速に成長して既存の経済秩序を一変させ、経済成長のエンジンとなる可能性を秘めている」としています。二つ目の「雇用創出」については、雇用数の存続事業所対開業事業所比較及び起業後年数別比較において起業時及び起業直後の雇用が増大しており、起業の雇用創出に果たす意義の大きさを指摘しています。三つ目の「多様性」については、「人は、様々な動機・目的で起業を選択するが、単により良い収入を得るためだけではなく、自己実現、裁量労働、社会貢献、専門的な技術・知識などの活用ができる舞台を求めて起業する者も多い…。多くの起業家は、既存の環境では実現できなかった個性・能力の伸長の場を求めて、より良い生き方・働き方を実現するために、起業を選択している」としています（中小企業白書,2011）。

上記の通り、起業活動の我が国経済に与える影響は重大ですが、Global Entrepreneurship Monitor

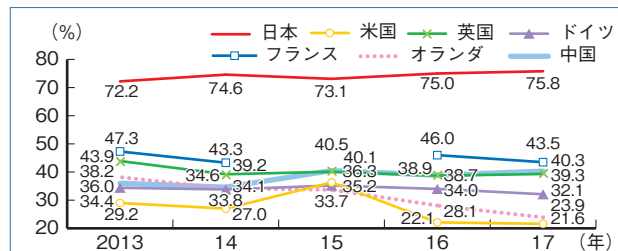
(GEM調査)による国際比較で、米国、英国、ドイツ、フランス、オランダ、中国と比較して、我が国の「起業活動者の割合(図表1)」、「起業への関心度合い(図表2)」は、低い水準にあります。因みに「起業活動者」とは、起業のために具体的な準備をしている人及び起業後3年半未満の人を言います。

図表1 起業活動者の割合



(出所)「グローバルアントレプレナーシップ・モニター調査」日本チーム再編加工(中小企業白書2019)  
(注1)「起業活動者」とは、起業のために具体的な準備をしている人及び、起業後3年半未満の人をいう。  
(注2)国によって調査していない年がある。

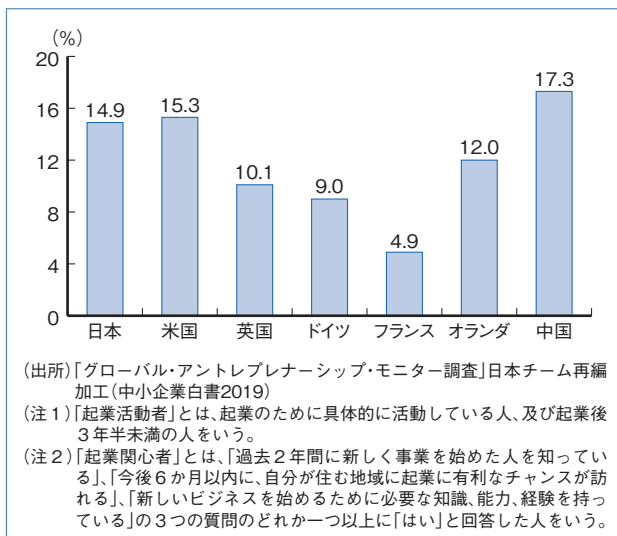
図表2 起業無関心者の割合



(出所)「グローバルアントレプレナーシップ・モニター調査」日本チーム再編加工(中小企業白書2019)  
(注1)「起業無関心者」とは、「過去2年間に新しく事業を始めた人を知っている」、「今後6か月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスが訪れる」、「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」の3つの質問すべてに「いいえ」と回答した人をいう。3つの質問について、「わからない」と回答した人、無回答の人を除いて集計している。  
(注2)国によって調査していない年がある。

なお、起業関心者に占める「起業活動者の割合」は、図表3の通り高い水準にあります（中小企業白書2019）。

図表3 起業関心者に占める起業活動者の割合



図表1から、我が国には、起業に困難な要因があるのではないかという疑問が生じますが、この点に関し、高橋徳行は、「起業活動の水準が低いのは、起業したい人が起業できないからではなく、起業しようとか、そもそもキャリア選択の中に起業が含まれていない人が圧倒的に多いから」であると指摘しています（「ADSTUDIES, VOL.66, 2018」）。この指摘は、図表2から明らかであり、我が国の起業に対する関心の低さは、群を抜いています。しかし、起業関心者に占める起業活動者の割合は、米国、中国に次ぐ3番目の水準にありますので、起業が困難な国でないことは明白です（図表3）。

我が国の地域間の起業活動の違いに関する高橋の先行研究によると、地域分類を、東京都、大都市圏（東京都・神奈川県・愛知県・大阪府）、地方圏（1道9県）の3分類に設定した場合の起業活動の水準は、東京都、大都市圏、地方圏の順で、東京都と地方圏では、2倍近い差がありました。起業関心者に占める起業活動者の割合は、東京都、大都市圏、地方圏の3分類に大差は認められませんでした。従いまして、起業への関心を高める政策は、我が国のあらゆる地域で功を奏するといえることが言えます（2013）。

(2) 起業態度と起業活動

起業態度とは、アントレプレナーシップの世界をどのくらい意識しているか、その様な世界に飛び込んでいく準備や意識はどの程度かを表すものです（高橋,2013）。我が国の起業活動の水準が低い原因は、起業態度を有する者の割合が少ない

ことにあり、その割合は成人人口100人当たり12.5%ですが、米国、中国は、それぞれ54.9%、35.3%です（高橋,2018）。では、何故、起業態度を有する割合がこれ程までに低いのでしょうか。川名和美は、「イノベーションの担い手やリスクに果敢に挑戦するなど、行政機関により起業支援の目指すべき起業家像があまりにも偉大な存在として描かれすぎてきたことにある」と指摘しています（日本政策金融公庫論集 第25号,2014.11）。つまり、起業を偉大なものと捉えるのではなく、特に若年層がキャリア形成の選択肢のひとつと捉えられる身近なものにする必要があると考えられます。川名は、起業態度を醸成する観点から、「高校時代に起業について学ぶのが最も適している」と主張しています。なお、起業環境に関する調査結果を見ると、「学校における起業家教育」、「学校外での起業家教育」、アントレプレナー専門の弁護士や会計士の存在等の「企業にとっての制度や環境」、「文化や社会的規範」の4点が他の国に比べて劣っています（図表4）。

図表4 起業環境に関する調査項目比較

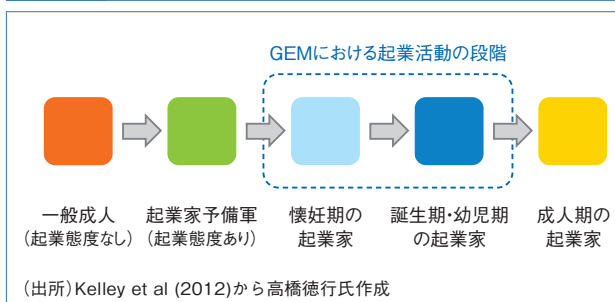
	起業家へのファイナンス	政策の支援・重要性	税制や行政の手続き	政策を実現するためのプログラム	学校における起業家教育	学校外での起業家教育	研究開発成果の移転	企業にとっての制度や環境	市場の開放性	市場の閉鎖性や参入障壁	物的な生産基盤	文化や社会的規範
日本	16	12	22	27	48	39	8	41	3	21	7	47
米国	1	31	13	28	6	11	18	5	19	13	13	1
英国	14	42	9	34	28	38	23	21	30	22	44	29
ドイツ	22	27	19	4	26	35	13	10	26	8	37	38
フランス	24	8	5	9	31	8	10	15	44	32	4	31
オランダ	3	11	4	5	2	3	4	1	22	2	3	5
中国	27	17	14	25	19	15	28	47	5	23	6	8

(出所)「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター調査」(2018年)  
 (注1) 主要54か国のうちの順位を示し、若い番号ほど評価が高い。  
 (注2) 各項目について、掲載した7か国のうち、最も評価が高い国を黄色、最も評価が低い国を青色で示した。

(3) 起業家教育

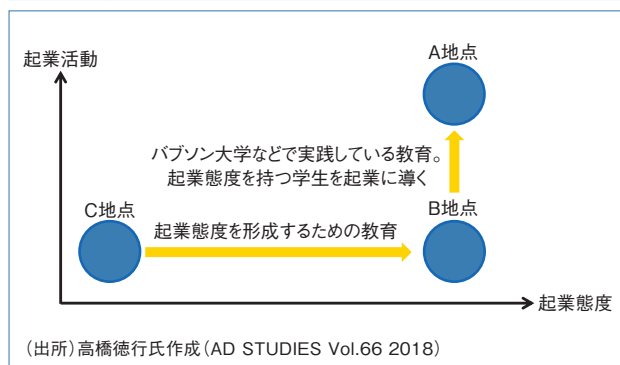
起業活動は、図表5の通り、「起業プロセス」としていくつかの段階に分類することができます。

図表5 起業プロセス



起業家教育は、その段階に応じて必要ですが、大枠で考えると、①起業態度を有していない者が起業態度を形成するための教育と、②起業態度を有している者（起業家予備軍）を起業家に育て上げる教育に分類できます（図表6）。

図表6 二つの起業家教育



例えば、成人人口の半分以上が起業態度を有している米国では、②の起業家予備軍を起業家に育て上げる教育として実践的なMBAプログラムが効果を発揮しますが、我が国では、①の起業態度を形成するための教育、つまり、起業家の話を聞く、模擬授業を行うなど、遠い存在であった起業の世界を、知ること、魅力を感じることに、自分でもできるのではないかという自信を持つこと、恐怖心を取り払うことなどを目的とする教育と、②の起業家予備軍を起業家に育て上げる教育を同時に実施しなければなりません（高橋,2018）。

#### (4) 起業家に必要な人的資本と社会関係資本

(3)の起業家教育に加え、誕生期から成人期の起業家の成長を確実なものにするための資本に関し、松田尚子・松尾豊 (RIETI Discussion Paper Series 13-J-064,2013) に従い解説します。①人的資本は、起業家の能力、教育や過去の経験のことで、起業家本人固有の資質を指します。例えば、学歴が高い、あるいは過去の経験が豊富な場合、起業機会に気づきやすくなります (Shane and Venkataraman,2000)。また、管理職経験を通じて経営方法を予め学ぶことで、起業後の成功率を上げることもできます (Brush,Manolova,and Edelman,2008)。②社会関係資本は、起業家の友人や知り合いとの交際を通じて得られる資源のことを指します。例えば、幅広い情報へのアクセスを可能にしたり、情報の質や信頼性を高めたり、情報を得るまでの時間を短くすることもできます (Adler and Kwon,2009)。2012.9に経済産業研究所と東京大学の元橋教授が実施したベンチャーの

起業意識調査結果の分析から、起業後の経営相談の相手として、人脈の広い起業経験者や前職の同僚・上司等の社会関係資本を選んだ起業家とそうでない起業家で、起業後に利益を上げた割合に有意な差があったことが判明しました。これは、共同設立者・優秀な社員・取引先・顧問・サービス提供者の紹介など、起業家の目的合理的な社会関係資本への働きかけが企業活動の成否に結びつく可能性を示唆しています。なお、人的資本の高い人は、社会関係資本獲得に、より多くの時間をかけるという研究結果もあります (Bosma et al.,2004)。

## 2. 三重銀総研の取組み

### (1) 創業塾の受託

株式会社三重銀総研（2018年8月三十三総研に社名変更）は、2003年から三重県内各地の商工会議所等経済団体が主催する創業塾（図表7）を受託し、同塾の企画や起業に向けた講義を行ってきました。また、筆者は、懐妊期から成人期の起業家を対象に専門家（経済産業省・三重大学地域連携センター・三重県産業支援センター・三重県商工会議所連合会・三重県商工会連合会の登録専門家）として個別相談にも応じています (MIE TOPICS No76,2014.4 参照)。

図表7 年度別創業塾受託団体数・参加者数

年度	受託団体数	参加者数	年度	受託団体数	参加者数
2003年度	1団体	32名	2011年度	2団体	68名
2004年度	1団体	21名	2012年度	2団体	59名
2005年度	2団体	74名	2013年度	2団体	51名
2006年度	3団体	81名	2014年度	2団体	56名
2007年度	3団体	82名	2015年度	2団体	33名
2008年度	4団体	181名	2016年度	3団体	50名
2009年度	4団体	130名	2017年度	3団体	49名
2010年度	4団体	166名	2018年度	2団体	51名
			延べ合計	40団体	1,184名

この16年間を概観すると、参加者数・属性・起業希望業種等は、景気・規制等外部環境に大きく影響されますが、参加者分類は、大学生・主婦・失業者・定年退職者等の非就業者、会社員・公務員等の就業者、弁護士・税理士・行政書士・社会保険労務士等資格取得後間もない士業者や起業後間もない経営者、新規事業を考えるベテラン経営者の4つです。年齢幅は10代～80代と極めて広く、創業塾開講時の構成は、概ね、起業家予備軍・懐妊期の起業家（6割）、

誕生期・幼児期の起業家（2割）、成人期の起業家（1割）、一般成人（1割）です。起業希望業種は、飲食、医療・福祉、学習支援、サービスを中心に、不動産、建設、小売・卸売等も一定程度存在します。最近は、若者・主婦が副業として、定年退職者が自己実現の手段として、これまでのキャリアや趣味を活かして起業するパターンが増えているように思います。なお、一般的なカリキュラムは、図表8の通りです。

**図表8 創業塾カリキュラム**

テーマ	内容
オリエンテーション	●開講式、全体の説明 ●本講義の意義と狙い
ビジネスプラン作成準備	●ビジネスアイデアの見つけ方 ●ビジネスプラン作成への準備
創業環境の現状分析	●社会、経済環境の分析 ●自らの強み、弱みを棚卸 ●創業環境（市場）の分析
創業のビジョンとビジネスモデル	●実現したい創業のイメージ ●ビジネスアイデアの棚卸 ●ビジネスモデルの作り方
開業準備の基礎知識	●労務の基礎知識 ●補助金等制度活用 ●開業時の手続き ●税務の基礎知識
マーケティングの基礎知識	●マーケティングの基礎理論 ●顧客満足と勝つための仕組み作り ●商品、サービスのコンセプト
営業・販売戦略	●新規営業開拓の手法 ●販路開拓時における営業連携 ●営業計画と販売計画 ●販売促進のテクニック
経営者講演	●経営者としての心構え
会計の基礎知識	●会計の基礎知識 ●資金繰りについての考え方 ●決算書の仕組みと読み方 ●収支計画の作り方
資金調達と公的支援制度の活用	●創業時に活用できる諸制度（日本政策金融公庫、三重県信用保証協会、三重県産業支援センター）
事業アイデアの発見	●事例研究を通じて、事業アイデアの発想方法をトレーニング
ビジネスプラン作成	●ビジネスプラン作成のポイント ●ビジネスプラン作成 ●ケーススタディ
創業者による体験談	●創業体験談 ●創業にあたっての心構え
ビジネスプラン作成	●ビジネスプラン作成、ワークショップ
プレゼンテーション	●ビジネスプラン作成（プレゼンテーション準備） ●自分のビジネスプランを魅力的に伝えるプレゼンテーション手法 ●論理的な話し方・伝え方
ビジネスプラン発表	●ビジネスプラン発表、講評 ●閉講式

本カリキュラム内容は、①起業家予備軍に対するビジネスアイデア創出や、②起業活動の段階にある懐妊期から幼児期の起業家に対するビジネスモデルの確立や組織マネジメントに関わる科目が中心ですが、加えて、③一般成人を起業家予備軍に引き上げる又は起業家予備軍の決意を固めることを目的に創業体験談や経営者講演を入れて、起業を身近に感じられるようにしています。なお、創業体験談は同塾卒業生を原則起用し、商工会議所等経済団体のパンフレット・インターネット等でプロモーションを行うと共に、労務・税務の専門家についても、可能

な限り同塾卒業生を活用することで、起業後支援の一環にしています。

**(2) BizCafeの受託**

BizCafeは、起業家予備軍から成人期の起業家のための「場」、つまり人々がそこに参加することで、相互に刺激し合い励まし合うと共に、知識・情報の共有や人的ネットワークを構築する場所と位置付けられます。三重銀総研は、①四日市商工会議所を中心に地域の公的機関が連携した「四日市志創業応援隊」事業及び伊賀市商工会のBizCafe事業に講師を派遣しています。「四日市志創業応援隊」が実施する「創業カフェ」は、2012年5月にオープニングイベントを開催し、カフェとしての第1回目（6/1）は、筆者が1時間程度の講演を行い、その後四日市商工会議所職員の司会で交流会が開催されました。以降月1回のペースで第一金曜日18:30から2時間程度開催されている本カフェは、既に開催回数90回を数え、有益な場所として定着しています。本プログラムは4月～翌年3月までの年度単位で設計されていますが、毎年度初めは筆者が講師を務め、以降税理士や社会保険労務士等の専門家や創業者等がそれぞれの立場から登壇しています。②伊賀市商工会の「創業Bizカフェ」は、2012年12月から年1回のペースで年末に開催され、今年で8回目となります。本カフェの位置付けは、2006年以降毎年開催されている創業塾修了者の交流の場という設定で、年末の土曜日の半日を使って、同塾開催当初からメイン講師である筆者が1時間程度の講演を行い、その後2時間程度交流します。参加者は、幼児期・成人期の起業家を中心に、相互に刺激し合う意義のある交流の場になっています（図表9）。

**図表9 BizCafe**



### (3) ビジネスプランコンテストの開催

起業家予備軍並びに起業活動の段階にある起業家を成人期へと成長させるインフラという観点から、2011・2012年度は三重県からの受託事業として、2013年度以降は株式会社三重銀行・三重銀総研の主催で、三重県・愛知県で創業若しくは経営革新を行う者を対象に、様々な特典を設けてビジネスプランコンテスト（図表10）を実施してきました（2018年度から主催に株式会社第三銀行が加わり、「33FGビジネスプランコンテスト」に名称変更）。

図表10 コンテスト表彰式／ビジネスミーティング



対象者は、起業予定者並びに起業又新規事業展開後5年以内の者向けの「一般コース」に、2017年度からは「学生コース」を新設し、起業態度を形成するための起業家教育のツールとしての機能を付加しました。また、応募者特典として、1次審査通過者を対象に、筆者による無料のブラッシュアップ研修・個別指導、受賞者特典として、賞金以外に、三十三フィナンシャルグループがビジネスプランの事業化を支援する観点から、「一般コース」受賞者を対象に、グループのネットワークを活用したビジネスマッチング等のサポートや三重銀総研主催の有料研修会への招待、ビジネス専門誌の配布並びに同社経営コンサルタントによる経営指導等を受賞後1年間無料で受けることができます。ビジネスマッチングについては、受賞者が三重県中小企業家同友会や三重銀経営者クラブ（三重銀総研の会員組織）の会員企業に対して自身のプランをアピールし協働を求める「場」（名称「ビジネスミーティング」）の提供や受賞者の要望に応じた個別企業との面談を設定しています（図表11）。

図表11 ブラッシュアップ研修／個別指導



本コンテストには、毎年、全国（一部海外）から応募があります。「一般コース」応募者は、起業家予備軍以上の起業家で、今後新たに三重県・愛知県で起業家となる可能性が高い者です。加えて、商工会議所等経済団体が行う創業塾やBizCafeへの参画を通して、起業家予備軍を増やし、本コンテストに応募、受賞レベルまでブラッシュアップすることで、成人期の起業家を数多く誕生させることを目指しています。因みに、三重銀行・三重銀総研が主催となった2013年度以降6年間の本コンテスト受賞者の80%（28/35名）が成人期の起業家となり、現在も事業を継続しています。一概に比較はできませんが、図表3の通り、我が国の起業活動者の割合が14.9%であることに鑑み、本コンテストのスキームに、一定の有益な効果があるものと推察できます。

本コンテストは地方創生に向けた重要なツールと位置付けており、各自治体への啓蒙と協働を呼びかけています。賛同を得た自治体特典の具体例として、四日市市ではインキュベートルームの無償貸与（1年間）、志摩市では補助金支給の対象者認定があり、各自治体は、それぞれの状況に応じた起業家支援メニューの一つとして提供しています。なお、後援も含めた参加自治体数は合計で10自治体となりました。また、三重県保証協会・三重県・三重銀行は、保証料や貸出金利・期間の面で融資条件を優遇しています。

### 3. 今後の展望 — 創業構造の新たな動き —

藤井辰紀・藤田一郎（日本政策金融公庫総合研究所）は、1991年以降実施してきた「新規開業実態調査」結果から、創業の構造変化を示唆するトレンドとして、①シニア層や女性の増加といった起業家の多様化、②開業費用の少額化、③福祉や学習支援等を含めた広義のサービス業の増加の3点を示し、今後の創業に関する起業

家層の裾野の拡大を指摘しています（「日本政策金融公庫論集 第34号,2017.3」）。

これまでの職業観では、起業か勤務を二者択一で選択するのが一般的でしたが、終身雇用や年功序列といった日本型雇用慣行の崩壊や働き方の変化、モノの購入や所有に関する考え方の変化、情報通信等インフラの整備により、①副業や週末起業など複数の職場での働き方、②主婦が趣味を活かして自宅で料理教室等を開業する「プチ起業」、③組織に属さず専門資格を活かして仕事を請け負う「フリーランサー」、④個人間で商品やサービスをやり取りするC to Cビジネス、⑤スキルや空きスペース等の遊休資産を活用して収入を得るシェアリングエコノミービジネスなど、起業と勤務の境界線で区切ることのできない小さい起業家、「マイクロアントレプレナー」というべき層が拡大すると指摘しています。

#### 4. 三十三総研が今後取り組むべき課題

今後、株式会社三十三総研が取り組むべき課題は、①起業家教育の充実、②起業家予備軍から誕生期までのスムーズな移行支援、③幼児期・成人期の成長支援の3点です。一つ目の「起業家教育」に関して、筆者がキャリアプランニングの一環で三重大学・鈴鹿医療科学大学・皇学館大学・三重短期大学の4高等教育機関で約600人の大学生に対して講演を、山川敏コンサルティング部長が三重短期大学で「企業論」という名称のアントレプレナーシップに関する講義を約50人の大学生に実施しています。また、同高等教育機関の大学生・教職員にビジネスプランコンテスト「学生コース」への応募を働きかけています。しかし、起業が大学生のキャリア形成の選択肢の一つと言える水準には、到底至っておりません。従いまして、起業家教育の更なる充実を図る一方で、図表4の調査結果からも明らかなように、学内外での起業家教育の国際比較の劣位さに鑑み、高等学校での出前授業やインターンシップ等を企画し、進路を決める以前の段階で、高校生やその親が起業を身近に感じられるよう、教育委員会や高等学校に働きかけていきたいと考えています。二つ目

の「起業家予備軍から誕生期への移行」については、創業塾・BizCafe・ビジネスプランコンテストの更なる定着と連携自治体の増加、特典の多様化・深化を図りたいと思います。加えて、指導に当たるコンサルタント・税理士等専門家の養成と組織化等の拡充を図ります。資金面では、制度融資や銀行融資に加え、クラウドファンディング等の品揃えと提案を行っていきます。三つ目の「幼児期・成人期の成長支援」については、ビジネスプランのブラッシュアップや新たな結合に向けた協働企業とのマッチング、ベンチャー企業投資促進税制の活用に向けた個人投資家へのベンチャー企業紹介やエンジェルファンド組成支援、ベンチャーキャピタルファンドの紹介など、地域金融機関ならではの取組みを進めて行く必要があります。また、起業家が目指す企業の将来像を見極め、上記3.の「マイクロアントレプレナー」を目指す者や新規株式公開（IPO）を目指す者など、希望に応じたきめの細かい支援を実施していきます。

#### 5. 結びに

三重銀総研は、2003年の創業塾受託以来、様々な形で起業を支援して参りました。しかし、起業への我々の思いや努力の結実は容易ではなく、起業家に寄り添いつつ、それぞれのご要望に応える形で、我々が創造しうる限りの企画を形にして支援を行ってきたところです。この間、三重銀行と第三銀行は経営統合し、株式会社三十三フィナンシャルグループ（2018年4月）が誕生し、同年8月には、三重銀総研は三十三総研に社名変更、2021年5月には、株式会社三十三銀行が誕生します。この一連の流れの中で、それぞれの地域が抱える課題や魅力も明らかになってきています。今後は、広域的に関係者と綿密な連携を図りつつ、格段に拡大したドメインでの様々な組み合わせによる新たな価値の創造を、起業支援を通して実現できるよう邁進して参ります。

著者：伊藤 公昭 博士（学術）

役職：株式会社三十三総研 専務取締役

兼職：株式会社三重銀行 地方創生推進室長、国立大学法人三重大学 理事（産学連携）客員教授、  
地域イノベーション学会 理事