

## 成長戦略としての起業家支援

発表日：2012年5月11日（金）

～75万人の雇用創出ポテンシャルを活かせ～

第一生命経済研究所 経済調査部  
担当 熊野英生 (Tel : 03-5221-5223)

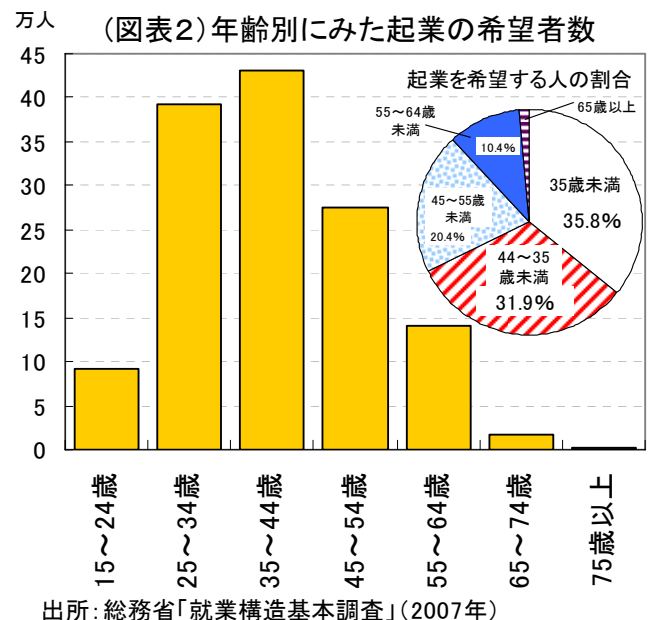
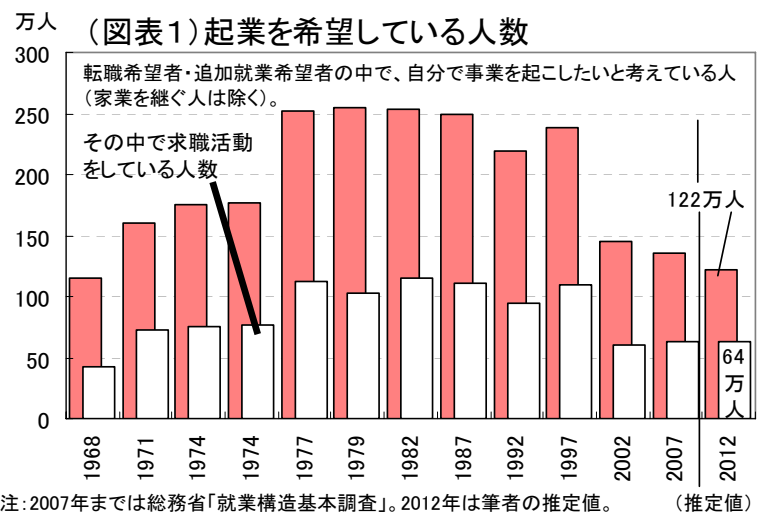
自分で事業を起こしたいと考えている起業希望者は、転職希望者・追加就業希望者の中に 122 万人程度いるとみられる。彼らは、需要面での厳しさや金融面での支援の乏しさもあって、なかなか起業がしにくくなっている。もしも、彼らが起業を果たし、雇用拡大に成功すれば、10%の生存率が維持されたとして 75 万人の新規雇用拡大が見込める。

### 若者の起業志望者は多い

わが国にはもっと開拓していかななくてはならない経済成長のポテンシャルがある。若者を中心とした起業希望者たちの潜在力である。2012 年現在の起業希望者数は、122 万人と推定される（図表 1）。総務省「就業構造基本調査」では、2007 年時点で「自分で事業を起こしたい」と考えている転職希望者・追加就業希望者が 135 万人も居たことがわかっている。彼らが会社を興して事業を軌道に乗せれば、それだけで経済成長のエネルギーが高まる。

興味深いのは、起業希望者の中で 35 歳以下の割合が 35%を占めていることだ（図表 2）。44 歳以下の占める割合は 2/3 (67.7%) にもなる。男性の割合は 80%、女性は 20%である。しかも、年収が高い若者ほど起業したいという意欲を持つ。年収 1,000 万円以上の転職・追加就業希望者のうち 28.0%、1,500 万円以上では 32.1%が起業を望んでいる。人生の中で失敗を恐れずに、自分で事業を切り開いていきたいとチャレンジしようとするのは、いつの時代であっても若者の特権である。

起業環境が、ここ数年で急激に進歩していることは見逃せない。会社法が改正されて、起業は資本金 1 円からでもできる。IT 環境の進歩によって、事業を始めるときは SNS を利用して仲間を募ることができる。クラウド・サービスを使えば、自前のシステムを持たなくとも、営業・情報管理から従業員の勤務管理・給与計算までできる。インターネットでは、様々な業務代行、ビジネスサポートのためのサイトがいくつも紹介されている。起業自体、極端に言うとパソコンと携帯電話があれば、自宅を仕事場にしてできるようにして、自分 1 人でもできるのが実情だ。



本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

起業ニーズの環境の変化は、ほかにもある。勤労者の所得水準が切り下がってきて、副業や追加就業のニーズを強く持つ人が2000年代後半から増えたことである。追加就業を希望する人数は、雇用環境が厳しくなって失業者数の増加するデータと連動している。

1990年代末から、在宅ビジネスができるSOHOが増え始めた。2000年代になると、個人のブログ開設が急増し、自分のホームページから広告収入が得られるアフィリエイトが副業として普及する。勤労者の副業は、リーマンショックに見舞われた直後、大手メーカーで副業を認めたことが大きく喧伝された。企業の副業禁止規定については、政府には禁止規定を解除することを検討する動きもみられた。2008年のリーマンショック後に、勤労者所得の水準が大きく落ち込んだことをきっかけに、土日に別の仕事をする「ダブル・ワーカー」や「週末起業」という新しい働き方を指す言葉が流布された。

なお、副業という区分では、意外なことに1980年代までの方が現在よりも割合が多かった。総務省「就業構造基本調査」によれば、1970年代は有業者のうち7%近くの人々が、農業や家族の自営業を手伝ったりして副業を持っていた。それが2000年代に入り、長期不況によって4%以下に低下している。

ただし、注意しなくてはいけないのは、こうしたマクロの数字からは見えない変化として、若い世代でIT技術を駆使した副業が増加する質的な胎動があることだ。最近の副業は、1970年代とは異質なのだ。今後、副業から発展して、本格的な起業へと歩を進める動きが進むだろう。

### ネットアウトした起業の純増は鈍化

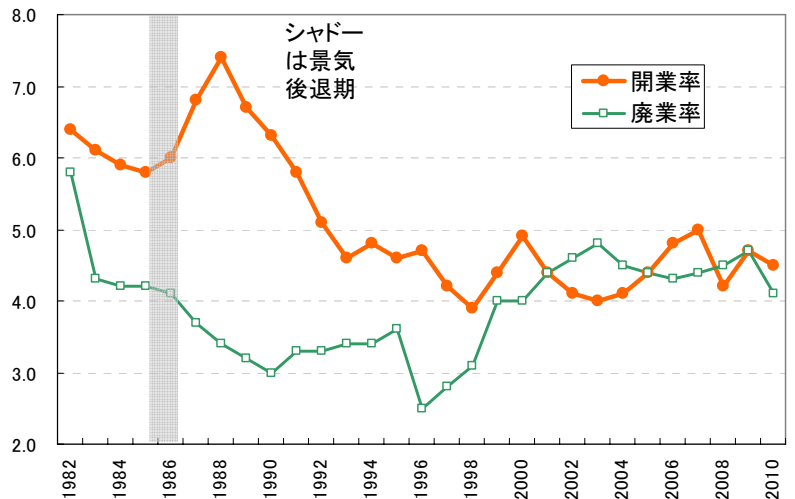
日本経済は、永らく世代交代や新陳代謝の停滞が続いていると指摘される。米欧に比べて日本は開業率が低く、産業のダイナミックな変化が乏しいという指摘である。

原因の第一は、マクロの需要不足や供給過多による価格下落という逆風である。新規でビジネスを始めても、経営基盤がしっかりせず、撤収を余儀なくされる事例は多い。

企業の開業率と廃業率の時系列の推移をみると、1998年以降は両者の割合が、拮抗するかたちになっている(図表3)。需要面での制約が、ネットアウトした新規起業数の増加を頭打ちにさせている。

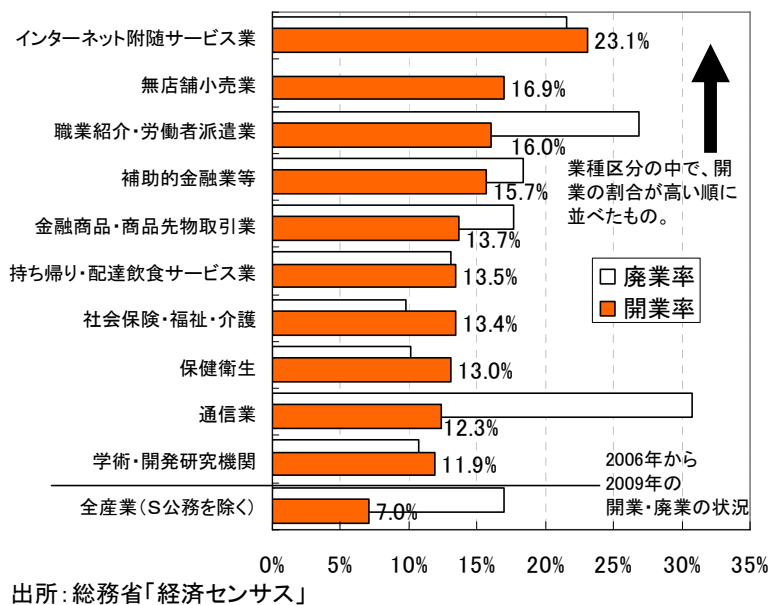
また、総務省「経済センサス」によれば、2006～2009年にかけては、全産業で新設事業所よりも廃業事業所の方が多い。そこで業種別に開業率の高い分野に注目してみると、インターネット付随サービスが高い(図表4)。ただし、インターネット付随サービスは開業率が23.1%と際立って高いが、廃業率

(図表3)日本の開業率・廃業率の推移



出所: 総務省「事業所・企業統計調査」、厚生労働省「雇用保険事業年報」

(図表4)近年の業種別の開業・廃業の状況



出所: 総務省「経済センサス」

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

も 21.6%である。4年間で4.3社に1社が生まれるが、期初の4.6社に1社が消えているという回転は、まさしく多産多死である。

最近における変化として、昔に比べてIT技術の進歩によって、起業を志す人が自分でビジネスを開始するハードルは低くなったように見えるのは事実だ。サプライサイドでの起業のハードルは下がったように感じられる。しかし、創生期の起業が存続・飛躍しているためには、恒常的に収益を生み出し続けるには地道な努力が必要になる。ここに、需要面の制約が加わっている状況が続いている。

## 企業の生存率

マクロの経済政策として、起業促進のために金融面でのバックアップが重要だということを強調したい。起業家が需要面で厳しい環境に置かれたとしても、その起業家が撤退せずに持ち堪えられるように支援をしていれば、後に起業家のビジネスは復活して以前に増して収益拡大が図れる。これは、仮に、起業家が破綻していれば、新しい企業組織の中に蓄積したノウハウが散逸してしまうことをイメージすればよい。これは誠にもったいないことだ。さらに、破綻を経験した起業家は、初期投資をしたコストが回収できなくなり、次の好況期になっても容易にビジネスを復活させられない。

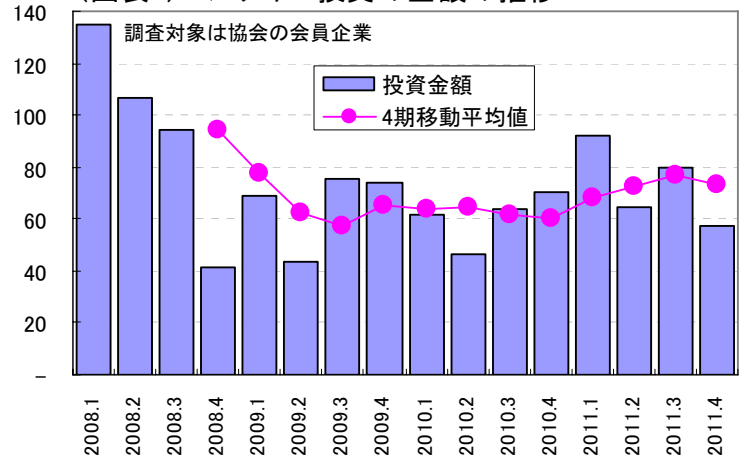
多くの人は、景気が悪いときには陽の目をみないビジネスであっても、景気が良くなれば躍進できるビジネスがあることを知っているはずだ。もしも、成長型ビジネスが不況期にすべて破綻してしまえば、後で好況期になったときに一からビジネスを立ち上げて収益拡大を図るとすれば、社会的な損失は大きい。金融支援が行われずに、起業家が破綻する場合は、成長型ビジネスを金融支援で支え切ったときに比べて、社会全体で得べかりし利益も少なくなる。ベンチャー支援が行われることは、好況期においては事業拡大のレバレッジ作用（成長促進）になり、不況期は将来有望な成長の芽を潰さない役割を持つ。

しかし、現実には、新規起業を金融面で支援すれば経済成長率を押し上げるという見解は、理念通りにいかない。リーマンショック前後から既存のベンチャー・キャピタルは、新しい投資に対して以前のように応じにくくなった。リーマンショック以降のベンチャー投資の推移をみても、2008年後半の落ち込みから投資額がなかなか増加してこない（図表5）。

どうして起業家向けのファイナンスが慎重化しやすいかという点、前述した企業の廃業率との関係がある。わかりやすい事例として、設立後の企業の生存率に注目してみよう。データは新しくないが、中小企業庁「中小企業白書」から、製造業の会社・個人事業所の経過年数ごとの生存率を参照すると、1984～2002年の平均値では、時間が経過するほどに、1年間で生存している企業割合は高くなっている（図表6）。この数字を累積させると、創業時からみて生き残っている割合が計算できる（図表7）。例えば、個人事業所は、10年経過したときに、10年前に比べて11.6%の生存率であり、8.6社に1社しか残っていないことになる。会社の場合は、36.0%で、2.8社に1社の割合である。これは、企業の生き残りがいかに難しいかを物語っている数字である。

そこで考えさせられるのは、創業間もない企業のクレジット・リスクである。データは、製造業の場合、創業1年

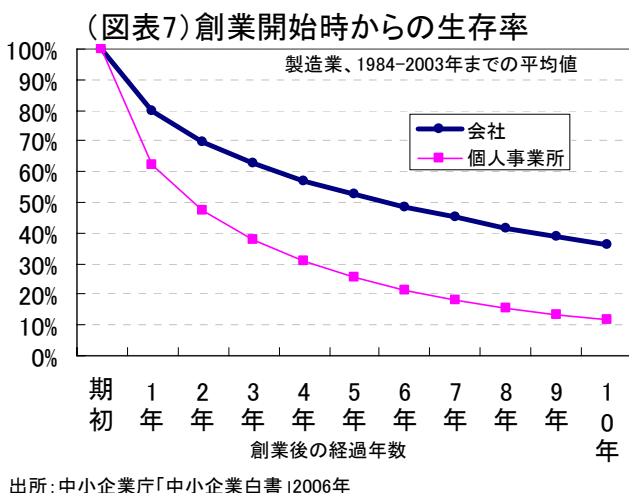
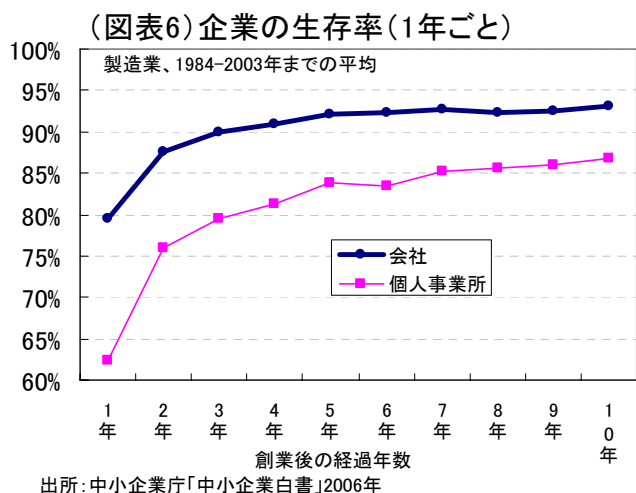
億円 (図表5)ベンチャー投資の金額の推移



出所：日本ベンチャーキャピタル協会「JVCA投資動向調査」

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

目の企業に貸し出すと、破綻リスクは20%であるが、創業から5年目の企業に貸し出すと破綻リスクは8%まで低下する。長く生き残っている企業ほど、平均的なクレジット・リスクは低いという結果がわかる。もしも、情報の非対称性が、資金の貸し手と借り手の間にあって、貸し手が創業後の年数をクレジット・リスクの代理変数に使っているとすれば、起業から間もない企業には融資が行われにくく、老舗企業には融資が行われやすいという格差が生まれる。起業支援が難しい理由は、こうした性格に起因するところも大きい。



### 政策支援としての起業家支援

最近の報道では、民主党の成長戦略・経済対策PTが、金融資産の有効活用の提案を検討しているという。この中では、ベンチャー企業の育成の趣旨でいくつかのアイデアが浮上している。例えば、(1) 銀行が起業に出資する上限を5%にするルールを見直すことを検討している。銀行が株主として大きなシェアを持つことを制限すると、ベンチャー出資が制約されるという弊害を緩和しようとするものだ。また、(2) 投資の原資として、出し入れが10年間もない「休眠預金」について、その一部を事業再生やベンチャー支援などの分野への資金供給強化に用いるとされる。さらに、(3) 現在の企業再生支援機構を改組して、事業再生やベンチャー支援への資金供給を行う「日本再生投資基金」を設けるとしている。政府自身が、資金を直接差配するのではなく、銀行自身が活用できるように工夫するのは良いアイデアである。また、投資家や銀行が、リスクテイクする力量を高めるように税制やルールを工夫することがさらに望まれる。

### 75万人の雇用創出ポテンシャルを目指せ

最後に、日本全体で、100万人を超える起業希望者たちのポテンシャルが、実需に昇華するとどのくらいの経済効果になりうるかを考えたい。総務省「経済センサス」では、2006～2009年にかけて新設された事業所数は、全国で61.1万事業所。そこで生まれた従業者数は374万人にも及んでいる。1事業所が開設されたときの雇用創出を計算すると6.1人ということになる。仮に、122万人の起業希望者がすべて起業に成功すれば、12.2万事業所の増加を通じて745万人の雇用が創出される。もっとも、希望者がすべて成功するという前提はとても非現実的である。せいぜい、数年間で1～3%だった成功確率を、10%にまで引き上げるくらいの成果を目指すべきだろう。仮に、10%の成功確率を達成できれば、そこで安定的に創出された雇用増加は75万人になる。その雇用創出によって、307万人の失業者(2012年3月)の1/4が吸収できる計算である。起業には、新規の設備投資需要も付随するので、そうした投資効果も、総需要を押し上げる成果をもたらすであろう。

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。