

「起業と起業意識に関する調査」

～アンケート結果の概要～

I	調査目的と実施要領	-----	1
II	調査結果		
1	起業意識の分布	-----	3
2	起業家、起業予備軍、起業無関心層の違い	-----	5
3	起業家の実態	-----	7
4	起業予備軍における起業の阻害要因	-----	13
III	まとめ	-----	15

<問い合わせ先>
日本政策金融公庫総合研究所
小企業研究第一グループ
TEL 03-3270-1687
担当 村上、井上

I 調査目的と実施要領

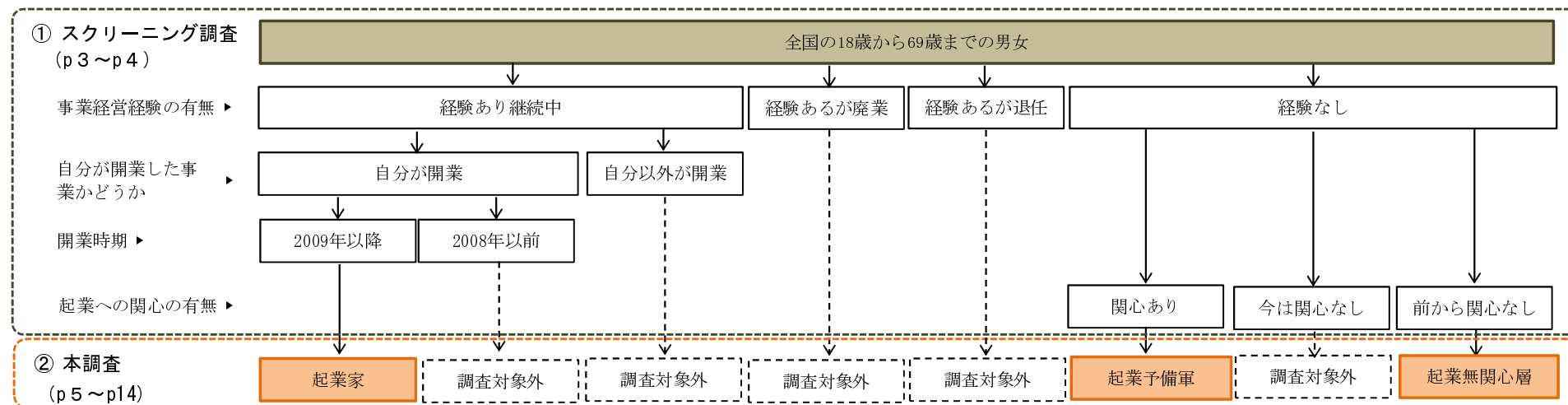
1 調査目的

日本政策金融公庫総合研究所では、新規開業の実態を把握するために、1991年から毎年「新規開業実態調査」を実施している。しかし、同調査の調査対象は、開業前後に日本政策金融公庫から融資を受けた企業に限られるという制約がある。そこで、同調査を補完し、「開業前後に融資を受けなかった人」や「まだ開業していない人」にも焦点を当てるため、昨年度に引き続き、インターネットを用いたアンケート調査（「起業と起業意識に関する調査」）を実施した。

2 実施要領

- (1) 調査時点 2014年11月
- (2) 調査対象 全国の18歳から69歳までの男女 19万7,009人
- (3) 調査方法 インターネットによるアンケート（スクリーニング調査と本調査の2段階）
インターネット調査会社から登録モニターに電子メールで依頼し、ウェブサイト上の調査画面に回答者自身が回答を入力。
 - ① スクリーニング調査 … 本調査の調査対象（「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」）に該当するかどうかを判別するための簡易なアンケート
 - ② 本調査 … 調査対象の該当者（「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」）に対して行う詳細なアンケート

<調査対象の選別方法>

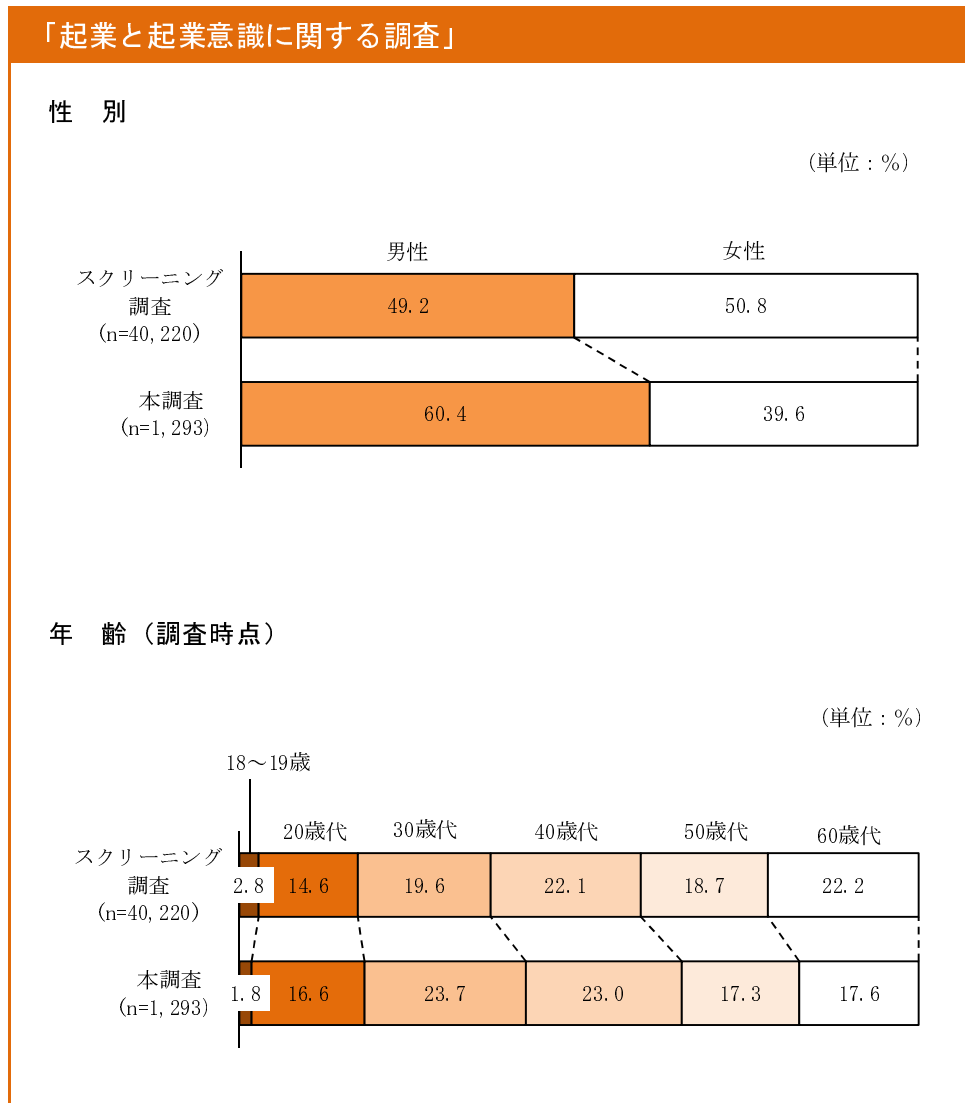


(4) 回収数

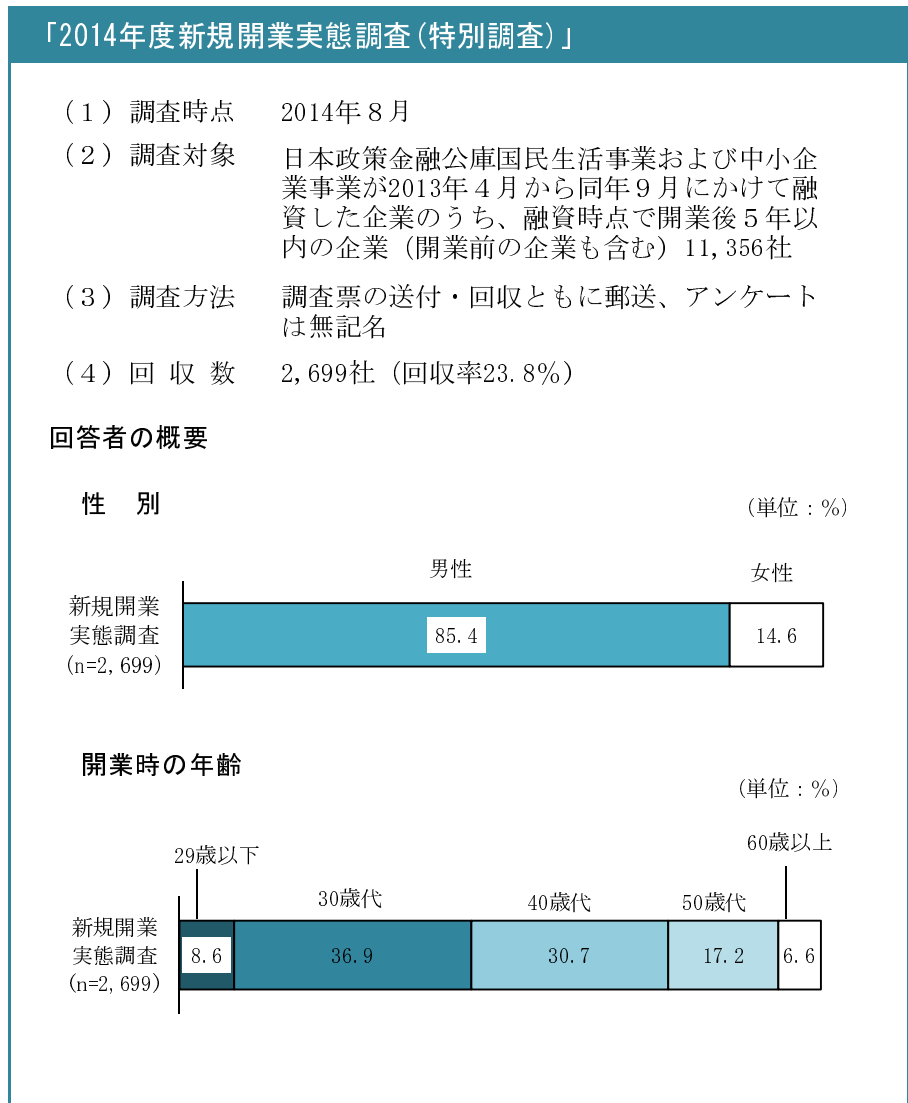
	① スクリーニング調査	② 本調査		
		起業家	起業予備軍	起業無関心層
合計	40,220件	426件	427件	440件
男性	19,799件	338件	219件	224件
女性	20,421件	88件	208件	216件

(注) スクリーニング調査の調査対象 (40,220人) は、性別、年齢階層 (10歳きざみ)、地域 (10ブロック) を人口構成に合わせて回収数を設定した。

「起業と起業意識に関する調査」回答者の概要



<参考> 「2014年度新規開業実態調査(特別調査)」の実施要領等



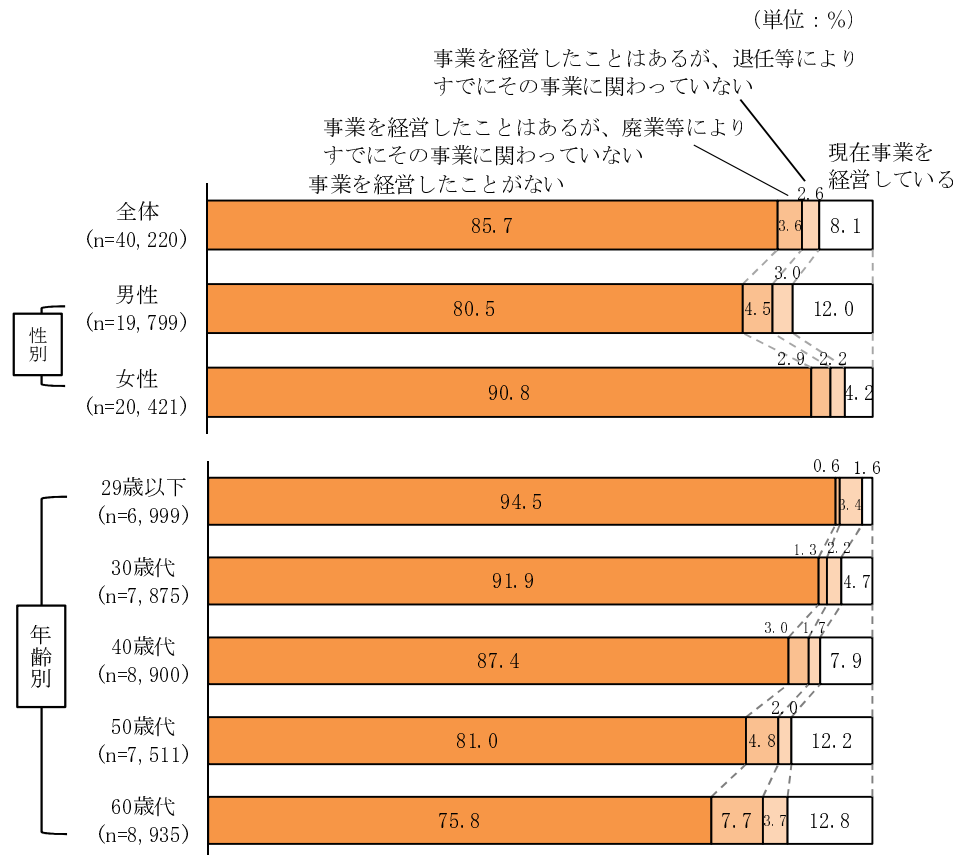
II 調査結果

1 起業意識の分布

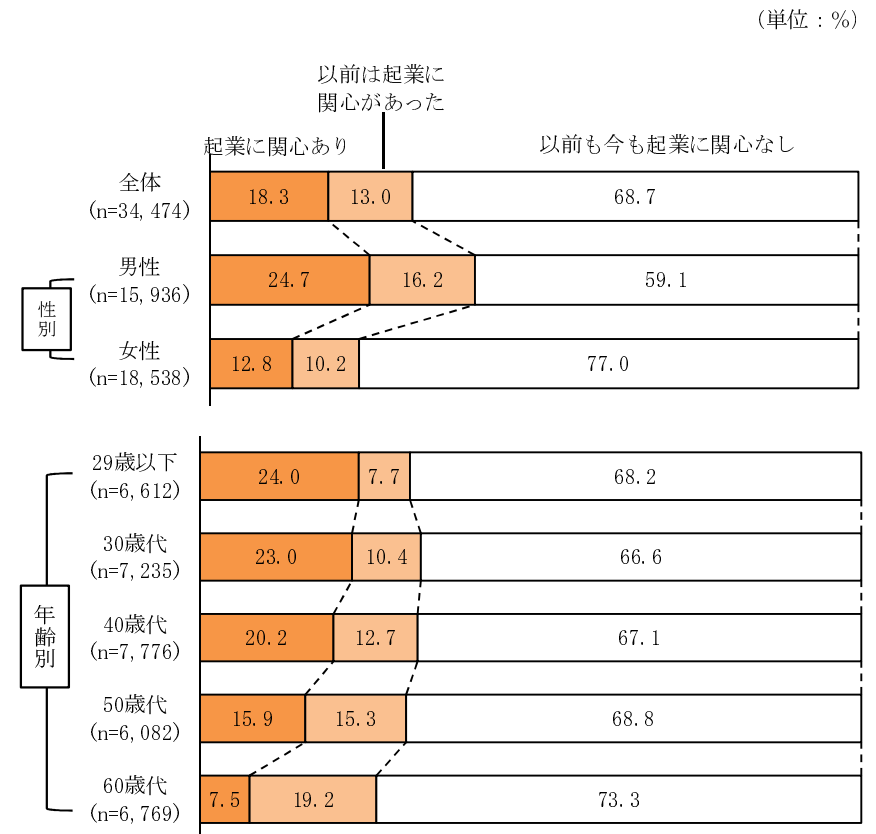
～事業経営経験のない人の18.3%が起業に関心あり～

- 事業経営経験の有無を尋ねたところ、「事業を経営したことがない」が85.7%と多数を占め、「現在事業を経営している」は8.1%であった（図－1）。女性よりも男性のほうが、また年齢が高いほうが、「現在事業を経営している」人の割合は高い。
- 事業を経営したことがない人に起業への関心の有無を尋ねたところ、「起業に関心あり」が18.3%、「以前は起業に関心があった」が13.0%となった（図－2）。女性よりも男性のほうが、また年齢が低いほうが、「起業に関心あり」の割合は高い。一方、年齢が高まるにつれて「以前は起業に関心があった」の割合が高くなっている。

図－1 事業経営経験の有無



図－2 起業への関心の有無



資料：日本政策金融公庫総合研究所「起業と起業意識に関する調査」（2014年）（以下同じ）

（注）スクリーニング調査結果を集計したもの（4ページ表－1まで同じ）。

（注）事業を営んだことがない人に尋ねたもの。

～全国の18歳から69歳までの男女のうち起業予備軍は15.7%を占め、2009年以降に事業を始めた起業家の10倍以上存在する～

- 事業経営経験の有無、自分が開業した事業かどうか、開業年、起業への関心の有無の4項目によって調査対象を類型化したところ、起業無関心層（経営経験がなく、以前も今も起業に関心のない人）は全体（全国の18歳から69歳までの男女）のうち58.9%を占める（表-1）。一方、起業予備軍（経営経験がなく、現在起業に関心がある人）は15.7%、起業家（2009年以降に自分で事業を開業し、現在も経営している人）は1.4%であった。起業に関心のない人が多数を占めるものの、起業予備軍は起業家の10倍以上存在している。
- 性別にみると、男性は起業家が2.2%、起業予備軍が19.9%を占め、女性は起業家が0.6%、起業予備軍が11.6%を占める。

表-1 スクリーニング調査による類型化

						(単位：%)			<参考>2013年度調査		
						全体 (n=40,220)	男性 (n=19,799)	女性 (n=20,421)	全体 (n=31,247)	男性 (n=15,615)	女性 (n=15,632)
事業経営経験の有無	現在事業を 経営している	自分が開業した 事業かどうか	自分が開業した 事業である	開業年	2009～2014年	1.4	2.2	0.6	1.9	2.8	1.0
					2001～2008年	1.4	2.2	0.7	1.5	2.4	0.7
					2000年以前	2.8	4.2	1.4	3.4	5.2	1.6
						自分が開業した事業ではない	2.5	3.4	1.6	2.9	4.1
			事業を経営したことはあるが、廃業等により すでにその事業に関わっていない	3.6	4.5	2.9	8.2	9.5	6.9		
			事業を経営したことはあるが、退任等により すでにその事業に関わっていない	2.6	3.0	2.2					
			事業を 経営した ことはない	起業への 関心	起業に関心あり	15.7	19.9	11.6	17.3	20.8	13.7
		以前は起業に関心があった	11.1		13.1	9.3	10.7	12.0	9.3		
		以前も今も起業に関心なし	58.9		47.6	69.9	54.1	43.2	65.0		
合 計						100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

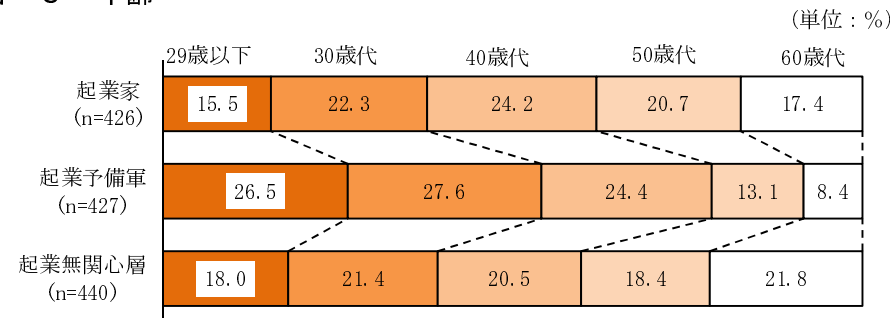
(注) 1 2013年度調査では、事業経営経験の有無は「現在事業を営んでいる」「事業を営んだことはあるが、すでにその事業に関わっていない」「事業を営んだことはない」の3区分である。

2 2013年度調査では、開業年を「2008～2013年」「2001～2007年」「2000年以前」に区分し、このうち「2008～2013年」を「起業家」としている。

2 起業家、起業予備軍、起業無関心層の違い ～起業予備軍は相対的に若い～

- 起業家、起業予備軍、起業無関心層における属性の違いをみると、年齢（起業家は開業時の年齢）については、起業予備軍では「29歳以下」（26.5%）、「30歳代」（27.6%）の割合が起業家、起業無関心層よりも高く、相対的に若い（図-3）。
- 両親の職業をみると、「少なくとも両親の一方が経営者」である人の割合は、起業家（18.8%）、起業予備軍（18.0%）が起業無関心層（7.7%）よりも高い（図-4）。
- 今までの勤務企業数は起業家と起業予備軍では「5社以上」の割合がそれぞれ33.1%、36.8%と、起業無関心層（24.3%）よりも高い（図-5）。
- 職業（起業家は開業直前の職業）については、起業家は「会社や団体の常勤役員」（10.9%）、「正社員・職員（管理職）」（33.3%）の割合が他の類型と比べて高い（表-2）。起業予備軍は「正社員・職員（管理職以外）」（36.7%）、「学生」（8.5%）が、起業無関心層は「専業主婦・主夫・無職」（29.3%）が相対的に高い。

図-3 年齢



(注) 起業家は開業時の年齢である。

図-4 両親の職業

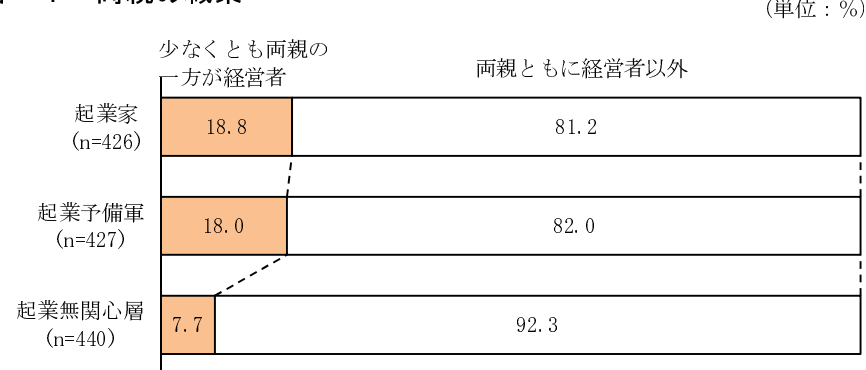


図-5 今までの勤務企業数

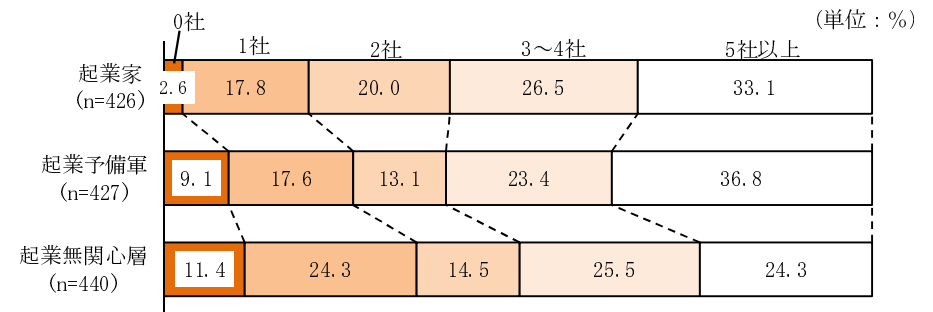


表-2 職業

(単位：%)

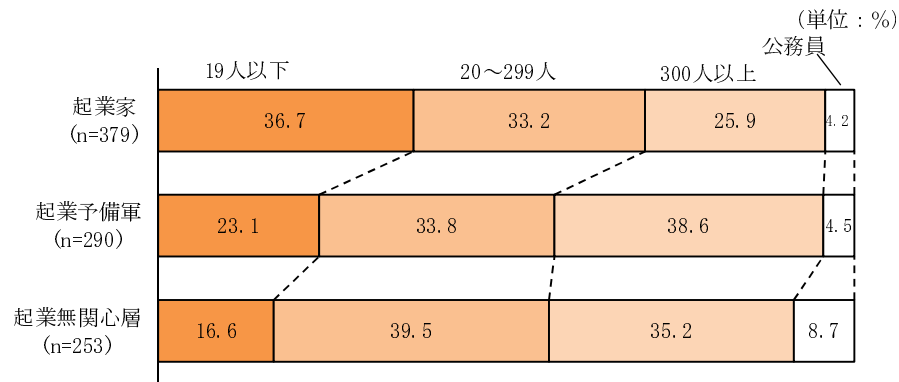
職業	起業家 (n=423)	起業予備軍 (n=426)	起業無関心層 (n=440)
会社や団体の常勤役員	10.9	1.4	1.1
正社員・職員（管理職）	33.3	9.9	6.6
正社員・職員（管理職以外）	29.3	36.7	33.0
非正社員（派遣社員、パート等）	19.9	22.8	24.3
家族従業員	2.4	1.2	0.9
学生	1.9	8.5	4.5
専業主婦・主夫・無職	1.9	19.3	29.3
その他	0.5	0.2	0.2
合計	100.0	100.0	100.0

(注) 起業家は開業直前の職業である。

～起業家は相対的に小さな企業から生まれている～

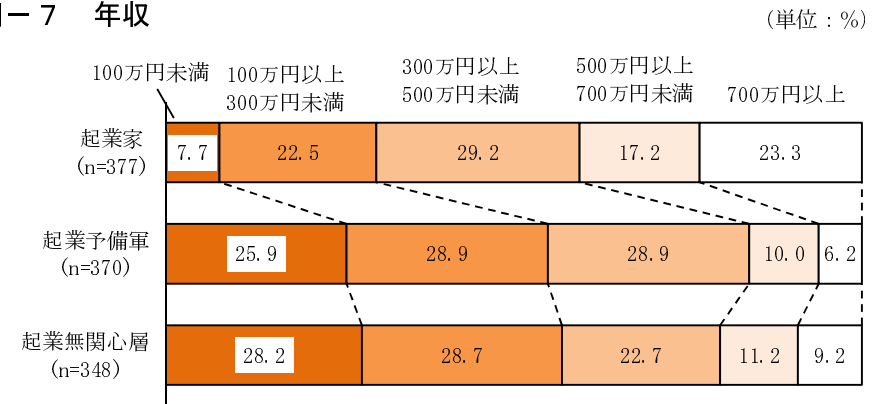
- 勤務先（起業家は開業直前の勤務先）の規模が「19人以下」の割合は、起業家が36.7%と最も高く、起業予備軍（23.1%）、起業無関心層（16.6%）と続く（図－6）。起業家は小さな企業から生まれる割合が相対的に高いといえる。
- 年収（起業家は開業直前の年収）をみると、起業家は「700万円以上」の割合が23.3%、「500万円以上700万円未満」の割合が17.2%と、いずれも起業予備軍、起業無関心層よりも高い（図－7）。起業家は年収の多い人の割合が相対的に高い。

図－6 勤務先の従業員規模



- (注) 1 職業（起業家は開業直前の職業）が「会社や団体の常勤役員」「正社員・職員（管理職）」「正社員・職員（管理職以外）」「非正社員」「家族従業員」と回答した人に尋ねたものである。
- 2 起業家は開業直前の勤務先についてみたものである。

図－7 年収



- (注) 1 起業家は開業直前の年収である。
- 2 起業予備軍、起業無関心層には無職を含む。
- 3 「わからない」を除いて構成比を算出した（以下同じ）。

3 起業家の実態

(1) 主な属性

～およそ3分の2が本人1人で開業し、自宅で営業～

- 開業業種をみると、「個人向けサービス業」の割合が25.2%と最も高く、「事業所向けサービス業」（16.4%）、「小売業」（12.4%）と続く（表-3）。新規開業実態調査と比べると、「個人向けサービス業」「事業所向けサービス業」が相対的に高く、「飲食店、宿泊業」「医療、福祉」が低い。
- 組織形態は、「個人企業」の割合が83.9%にのぼり、新規開業実態調査における57.4%を大きく上回る（図-8）。
- 現在の従業員数をみると、「1人（本人のみ）」が66.7%を占めている（図-9）。新規開業実態調査と比べて、規模は小さい。
- 主な営業場所は、「自宅と同じ場所」の割合が68.1%を占めており、新規開業実態調査における20.9%を大きく上回る（図-10）。

表-3 開業業種

	(単位：%)	
	起業家 (n=409)	(参考) 新規開業 実態調査 (n=2,699)
建設業	10.2	9.1
製造業	3.1	4.1
情報通信業	3.1	3.5
運輸業	2.9	2.3
卸売業	4.0	6.5
小売業	12.4	12.0
飲食店、宿泊業	4.0	13.0
医療、福祉	4.3	18.5
教育、学習支援業	5.7	3.0
個人向けサービス業	25.2	14.1
事業所向けサービス業	16.4	8.4
不動産業	5.5	4.0
その他	3.1	1.4
合計	100.0	100.0

- (注) 1 起業家に尋ねたもの（12ページ図-24まで同じ）。
- 2 複数の事業を経営している場合、最も古いものについて尋ねた（同上）。
- 3 「起業家」（ネットアンケート）と「新規開業実態調査」の構成比の差が5ポイント以上ある業種に網掛けをした。
- 4 「新規開業実態調査」のデータは、「2014年度新規開業実態調査（特別調査）」による（以下同じ）。

図-8 組織形態

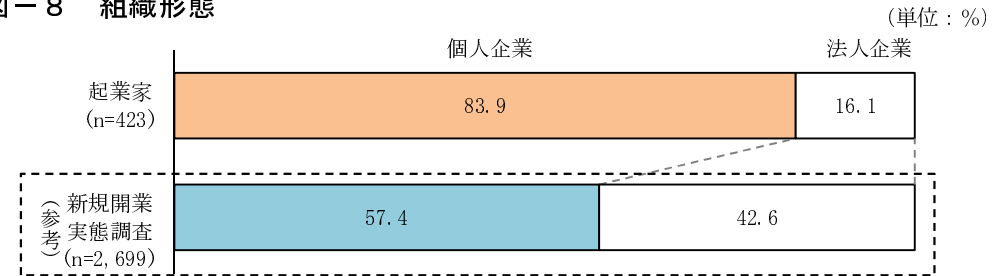


図-9 現在の従業員数

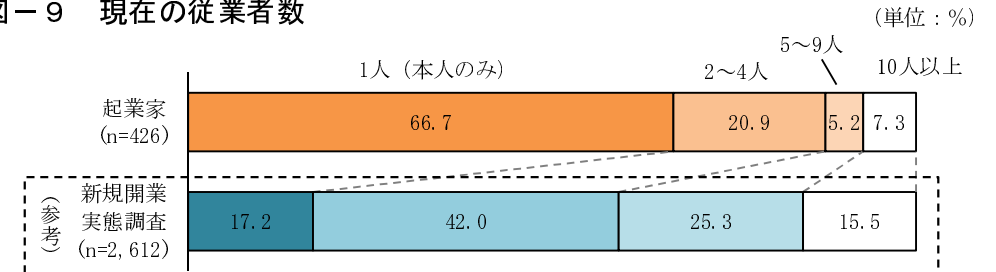
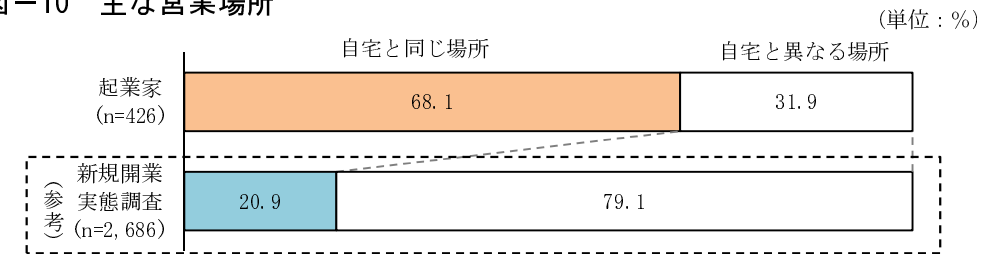


図-10 主な営業場所



(2) 開業費用と事業計画書

～開業費用「100万円未満」が5割強、大半が自己資金のみで開業～

- 開業費用をみると、「100万円未満」の割合が56.3%を占め、新規開業実態調査（5.0%）を大きく上回る（図-11）。「1,000万円以上2,000万円未満」は3.5%、「2,000万円以上」は4.9%と低く、開業費用は少額にとどまっている。
- 開業費用調達額に対する満足度については、「希望どおり調達できた」の割合は71.1%であり、「多少の不足があった」（21.8%）、「かなりの不足があった」（7.0%）を大きく上回る（図-12）。
- 開業費用に占める自己資金割合をみると、「100%（自己資金だけで開業）」の割合が80.0%を占める（図-13）。この割合は、開業費用が100万円未満の起業家では90.3%にのぼるが、開業費用が高まるにつれて低くなる。
- 開業時における金融機関からの借入の有無をみると、「借入あり」の割合は8.3%である（図-14）。この割合は、開業費用100万円未満の起業家では0%だが、同100万円以上500万円未満では11.5%、同500万円以上では32.8%となっている。

図-11 開業費用

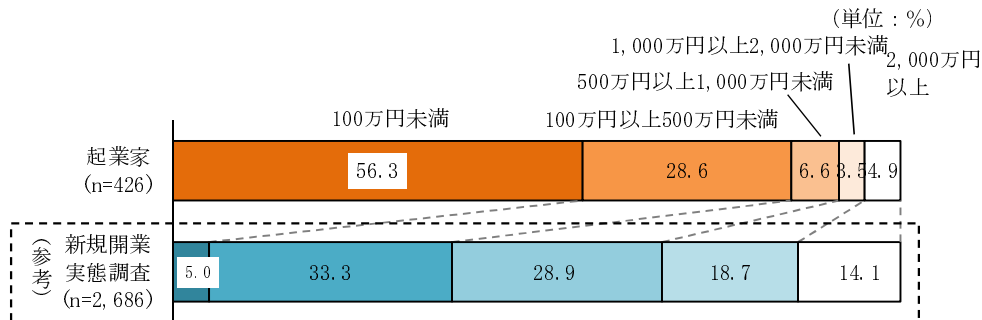


図-12 開業費用調達額に対する満足度

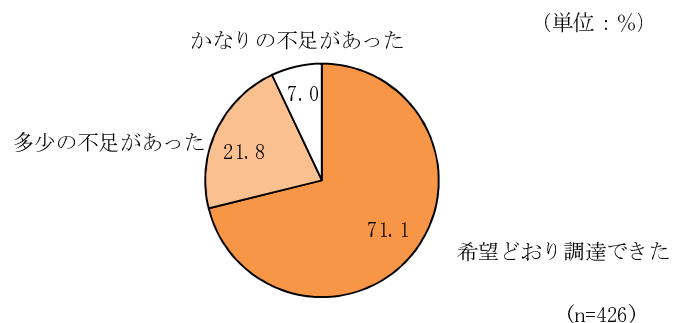


図-13 開業費用に占める自己資金割合

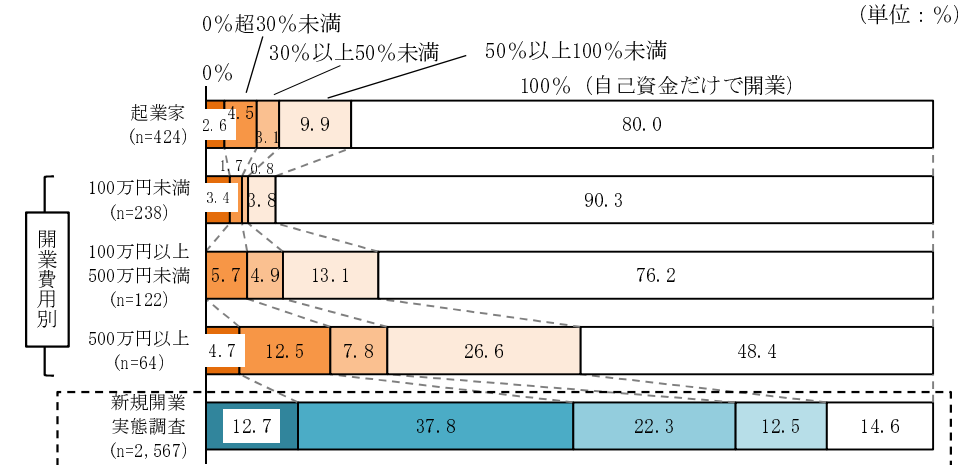
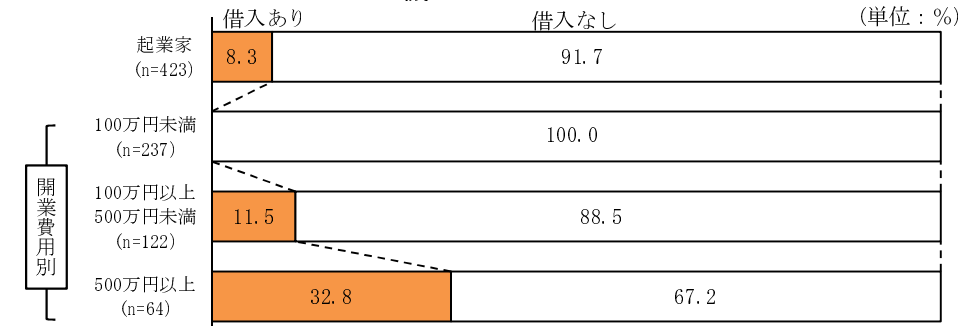


図-14 開業時における金融機関からの借入の有無



(注) 借入には、民間金融機関、公的金融機関、地方自治体の制度融資を含む。

～ 4人に1人が開業時に事業計画書を作成～

- 開業時に事業計画書を作成した起業家の割合は25.4%である（図-15）。開業費用別にみると、この割合は100万円未満では13.8%にとどまるが、500万円以上では48.4%を占め、開業費用が高まるにつれて作成した起業家の割合は高くなっている。また、開業時における金融機関からの借入有無別にみると、借り入れがある起業家は、65.7%が事業計画書を作成している。
- 開業時に事業計画書を作成しなかった起業家にその理由を尋ねたところ、「事業の規模が小さい」が65.7%と過半を占め、次いで「自己資金だけで起業した」が48.7%を占める（図-16）。

図-15 開業時における事業計画書の作成状況
（開業費用別、開業時における金融機関からの借入有無別）

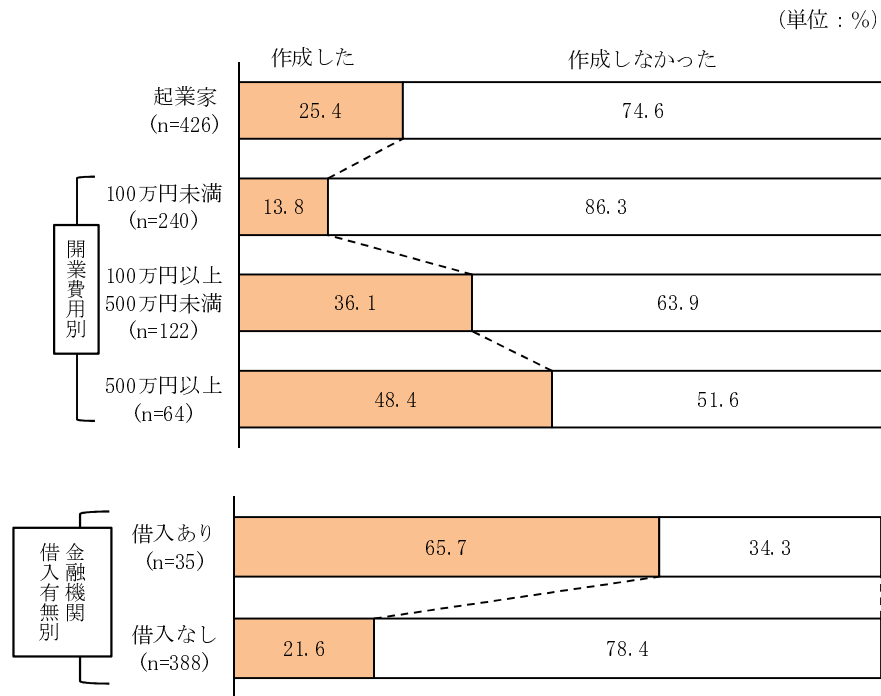
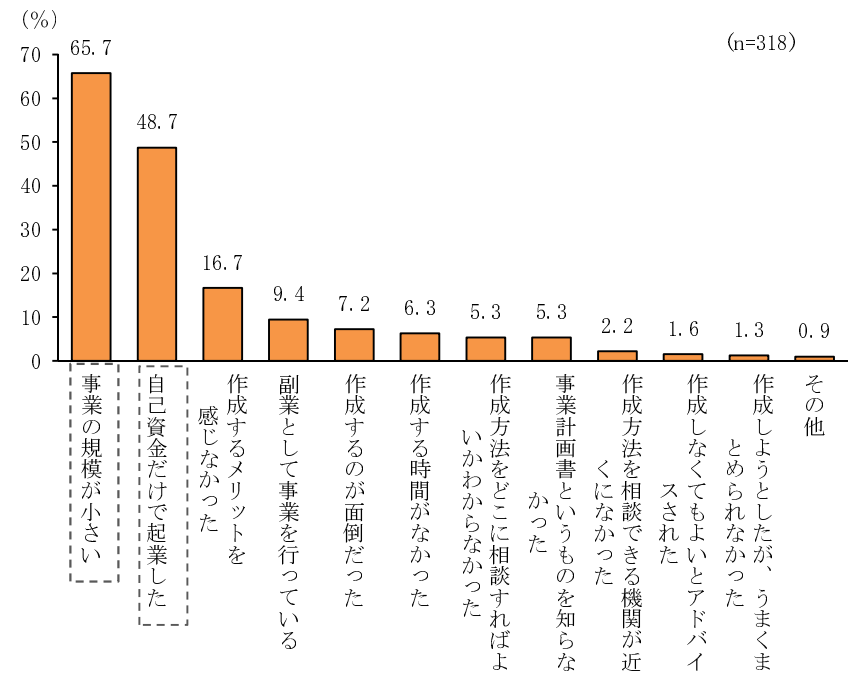


図-16 事業計画書を作成しなかった理由（複数回答）

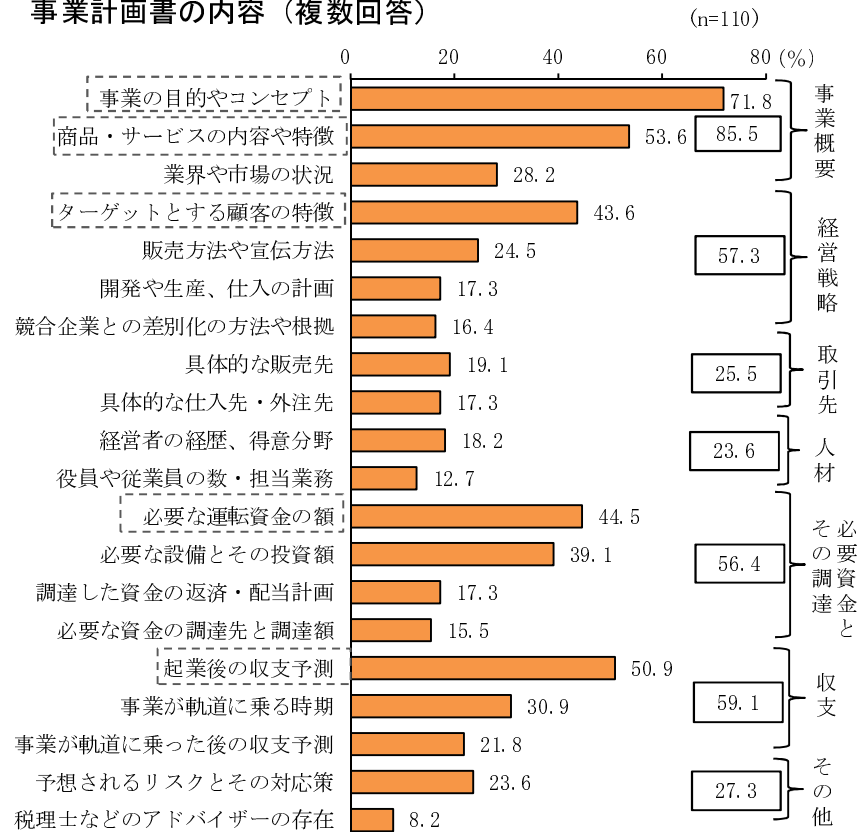


(注) 事業計画書を作成しなかった起業家に尋ねたもの。

～事業計画書を作成することで事業内容等を整理・確認できる～

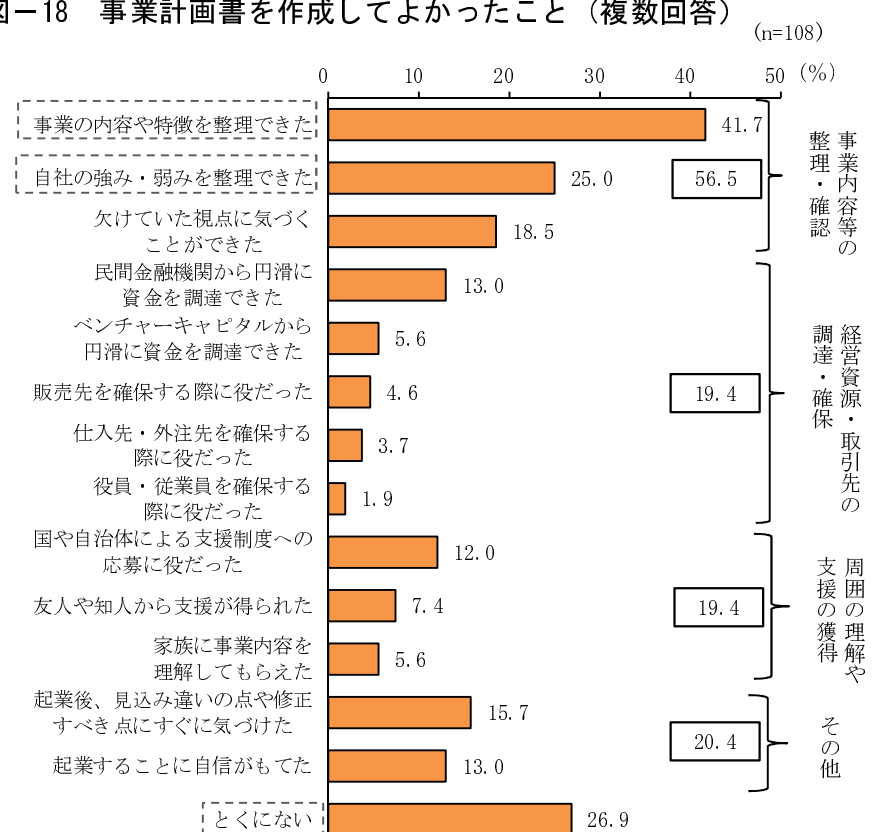
- 事業計画書の内容をみると、「事業の目的やコンセプト」をあげる割合は71.8%と高く、「商品・サービスの内容や特徴」(53.6%)、「起業後の収支予測」(50.9%)、「必要な運転資金の額」(44.5%)、「ターゲットとする顧客の特徴」(43.6%)と続く(図-17)。内容を7つに区分すると、「事業概要」(85.5%)、「経営戦略」(57.3%)、「必要資金とその調達」(56.4%)、「収支」(59.1%)をあげる割合が過半を占める。
- 事業計画書を作成してよかったことをみると、「とくにない」をあげる割合が26.9%を占めるものの、「事業の内容や特徴を整理できた」(41.7%)、「自社の強み・弱みを整理できた」(25.0%)が高い(図-18)。「とくにない」以外を4つに区分すると、「事業内容等の整理・確認」が56.5%と過半を占める一方、「経営資源・取引先の調達・確保」「周囲の理解や支援の獲得」はともに19.4%と低い。

図-17 事業計画書の内容(複数回答)



(注) 1 事業計画書を作成した起業家に尋ねたもの。
2 枠囲みの数字は、それぞれの区分の項目を1つ以上選択した割合である。

図-18 事業計画書を作成してよかったこと(複数回答)



(注) 1 事業計画書を作成した起業家に尋ねたもの。
2 枠囲みの数字は、それぞれの区分の項目を1つ以上選択した割合である。

(3) 業績等

～売上規模は小さく、約7割が事業収入以外の副収入を得ている～

- 現在の月商（1カ月当たりの売上高）をみると、「30万円未満」の割合が43.4%を占めている（図-19）。新規開業実態調査では「30万円未満」は5.2%にすぎず、「起業と起業意識に関する調査」における起業家の売上規模は相対的に小さい。
- 収入に占める事業収入の割合が「100%（副収入なし）」と答えた起業家の割合は31.5%であり、残る68.5%の起業家は事業収入以外の副収入を得ている（図-20）。
- 現在の売上状況をみると、「横ばい」の割合は53.8%と過半を占める（図-21）。「増加傾向」は27.2%を占め、「減少傾向」の19.0%を上回っている。
- 事業が軌道に乗ったかどうかをみると、「軌道に乗った」と答えた起業家の割合は58.9%を占める（図-22）。

図-19 現在の月商（1カ月当たりの売上高） (単位：%)

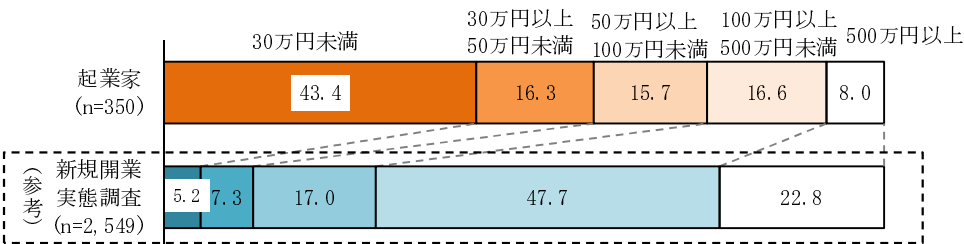


図-21 現在の売上状況 (単位：%)

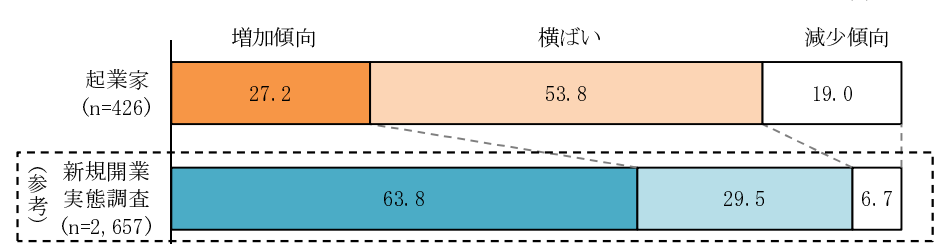


図-20 収入に占める事業収入の割合

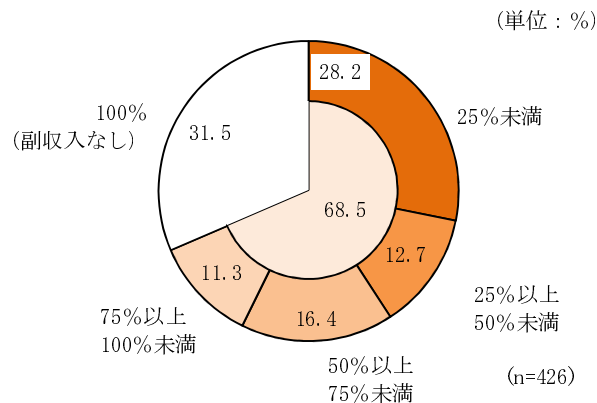
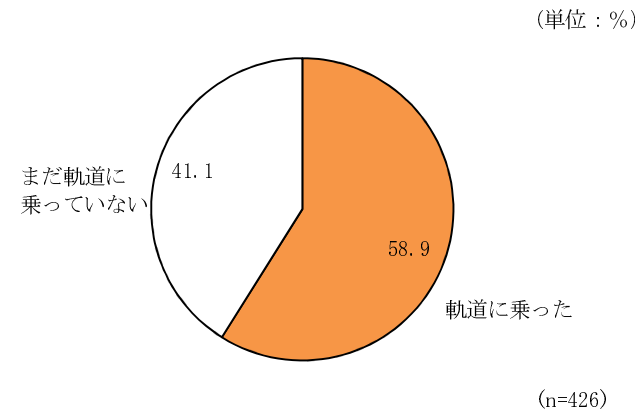


図-22 事業が軌道に乗ったかどうか

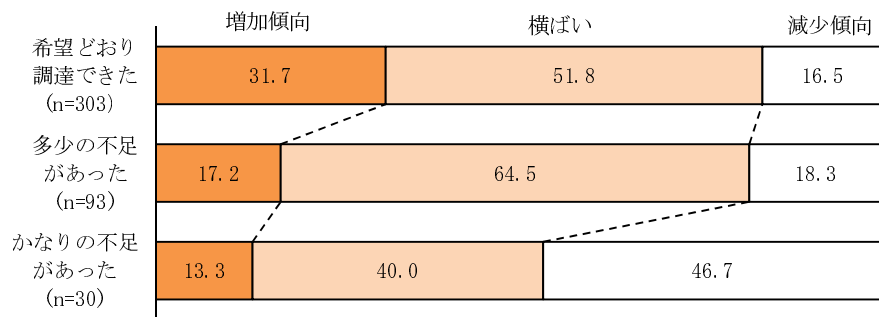


～開業費用を希望どおり調達できた人と事業計画書を作成した人は、業績が相対的によい～

- 開業費用調達額に対する満足度別に現在の売上状況をみると、「増加傾向」の割合は開業費用を「希望どおり調達できた」とする起業家では31.7%であり、「多少の不足があった」起業家の17.2%、「かなりの不足があった」起業家の13.3%を上回る（図-23①）。
- 事業計画書の作成状況別に現在の売上状況をみると、「増加傾向」の割合は事業計画書を「作成した」とする起業家では38.0%と「作成しなかった」とする起業家の23.6%を上回る（図-23②）。
- 開業費用調達額に対する満足度別に事業が軌道に乗ったかどうかをみると、「軌道に乗った」の割合は「希望どおり調達できた」とする起業家では62.4%を占める（図-24①）。この割合は、「多少の不足があった」起業家（59.1%）とは大きな差はないが、「かなりの不足があった」起業家（23.3%）を大きく上回る。
- 事業計画書の作成状況別に事業が軌道に乗ったかどうかをみると、「軌道に乗った」の割合は「作成した」とする起業家では70.4%を占め、「作成しなかった」とする起業家の55.0%を上回る（図-24②）。

図-23 現在の売上状況
（開業費用調達額に対する満足度別、事業計画書の作成状況別）

①開業費用調達額に対する満足度別
（単位：%）



②事業計画書の作成状況別
（単位：%）

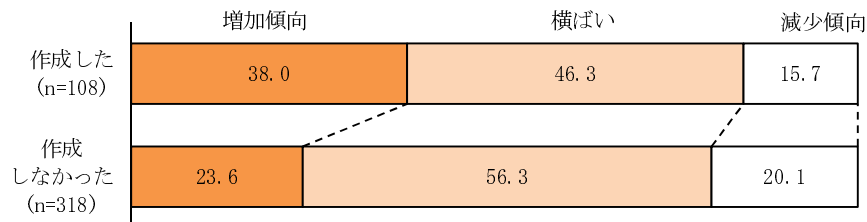
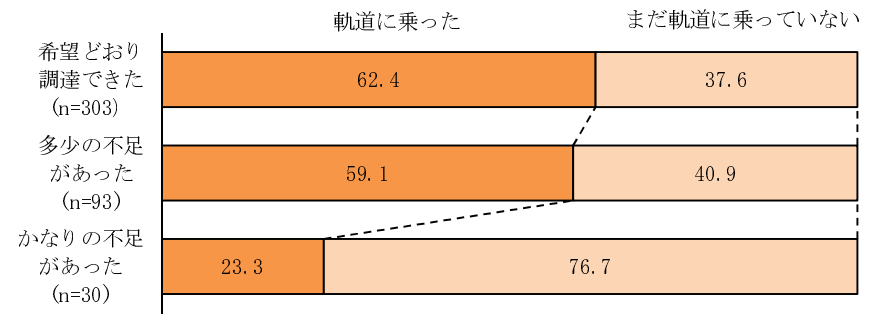
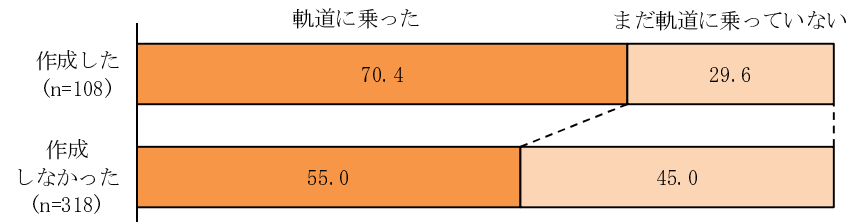


図-24 事業が軌道に乗ったかどうか
（開業費用調達額に対する満足度別、事業計画書の作成状況別）

①開業費用調達額に対する満足度別
（単位：%）



②事業計画書の作成状況別
（単位：%）

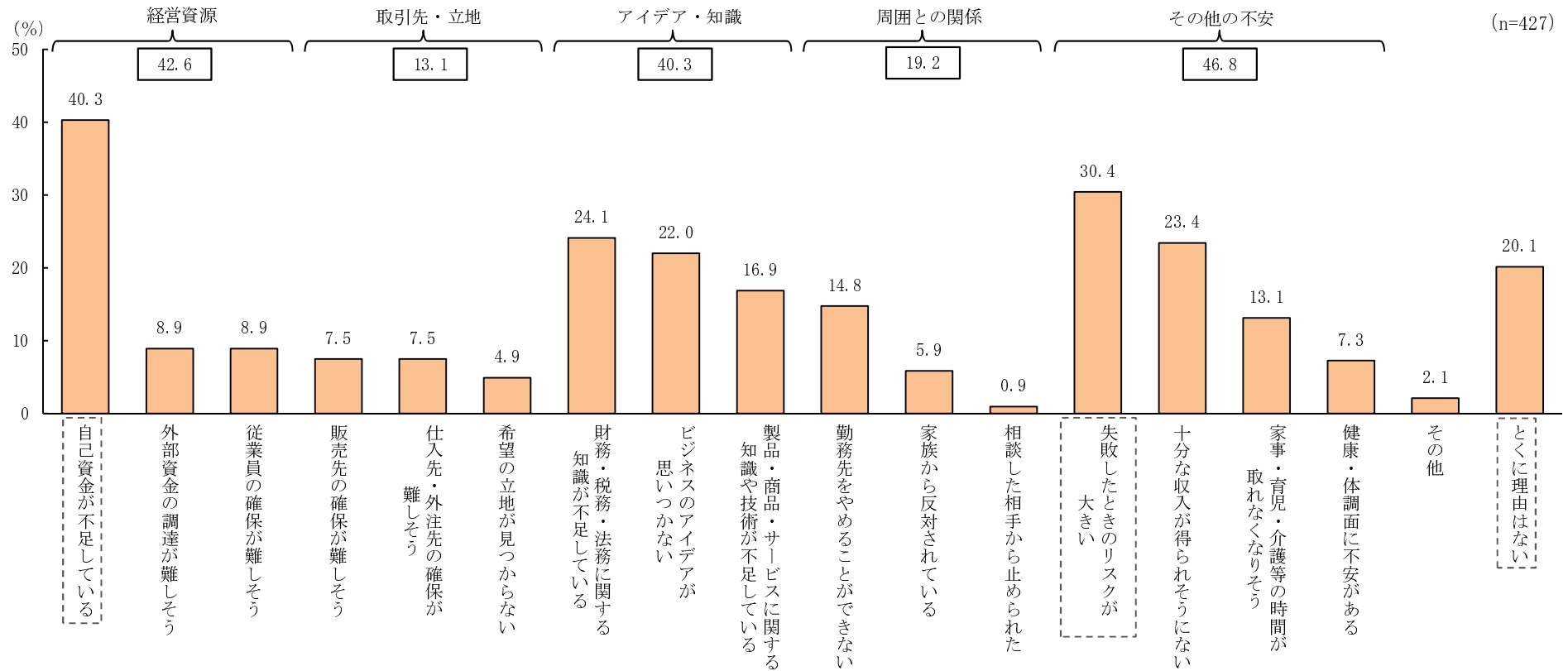


4 起業予備軍における起業の阻害要因

～起業していない大きな理由は「自己資金が不足している」「失敗したときのリスクが大きい」～

- 起業予備軍に対して起業していない理由を尋ねたところ、「自己資金が不足している」をあげる割合が40.3%と最も高く、「失敗したときのリスクが大きい」の30.4%がそれに次ぐ（図-25）。一方、「とくに理由はない」をあげる割合は20.1%にとどまっており、起業予備軍の約8割は起業に対して何らかの制約があるといえる。
- 「その他」「とくに理由はない」以外の理由を5つに区分すると、「その他の不安」が46.8%と最も高く、「経営資源」が42.6%、「アイデア・知識」が40.3%と続く。

図-25 起業していない理由（複数回答、起業予備軍のみ）



(注) 1 起業予備軍に尋ねたもの（以下同じ）。

2 枠囲みの数字は、それぞれの区分の項目を1つ以上選択した割合である。

～自己資金不足と失敗時のリスクは、男女や多くの年齢層に共通する起業の大きな阻害要因～

- 起業していない理由を性別にみると、「自己資金が不足している」「失敗したときのリスクが大きい」をあげる割合が男女ともに高い（表－４）。これら２項目に次いで、男性は「財務・税務・法務に関する知識が不足している」をあげる割合が高く、女性は「十分な収入が得られそうにない」が高い。
- 年齢別にみると、29歳以下から50歳代までの年齢層では「自己資金が不足している」をあげる割合が最も高い。それに次いで、29歳以下と30歳代では「失敗したときのリスクが大きい」「財務・税務・法務に関する知識が不足している」の割合が高く、40歳代、50歳代では「失敗したときのリスクが高い」「十分な収入が得られそうにない」が高い。60歳代では「とくに理由はない」をあげる割合が最も高く、「ビジネスのアイデアが思いつかない」「自己資金が不足している」「十分な収入が得られそうにない」が続く。
- 自己資金不足や失敗時のリスクの大きさが、男女や多くの年齢層において起業に踏み切れない大きな理由であるといえる。

表－４ 起業していない理由（複数回答、起業予備軍の属性別）

（単位：％）

		経営資源			取引先・立地			アイデア・知識			周囲との関係			その他の不安				その他	とくに理由はない
		自己資金が不足している	外部資金の調達が難しい	従業員の確保が難しい	販売先の確保が難しい	仕入先・外注先の確保	希望の立地が見つからない	財務・税務・法務に関する知識が不足している	ビジネスのアイデア	製品・商品・サービスの技術	勤務先をやめること	家族から反対されて	相談した相手から止	失敗したときのリスク	十分な収入が得られ	家事・育児・介護な等	健康・体調面に不安		
性別	男性 (n=219)	46.1	10.0	11.0	8.7	7.8	5.5	28.8	22.4	17.4	17.8	8.2	0.9	31.5	20.5	6.8	5.0	1.4	17.4
	女性 (n=208)	34.1	7.7	6.7	6.3	7.2	4.3	19.2	21.6	16.3	11.5	3.4	1.0	29.3	26.4	19.7	9.6	2.9	23.1
年齢別	29歳以下 (n=113)	49.6	9.7	15.9	10.6	10.6	4.4	29.2	25.7	25.7	9.7	3.5	0.0	38.1	22.1	7.1	4.4	2.7	19.5
	30歳代 (n=118)	47.5	7.6	8.5	5.1	5.1	5.9	28.0	22.0	14.4	16.1	4.2	2.5	34.7	22.9	19.5	5.9	0.8	17.8
	40歳代 (n=104)	33.7	8.7	4.8	9.6	7.7	3.8	21.2	17.3	14.4	18.3	6.7	1.0	26.9	25.0	11.5	9.6	2.9	20.2
	50歳代 (n=56)	32.1	14.3	8.9	7.1	7.1	7.1	17.9	23.2	12.5	21.4	12.5	0.0	25.0	26.8	19.6	8.9	3.6	19.6
	60歳代 (n=36)	19.4	2.8	0.0	0.0	5.6	2.8	13.9	22.2	11.1	5.6	5.6	0.0	11.1	19.4	5.6	11.1	0.0	30.6
(再掲)全体 (n=427)		40.3	8.9	8.9	7.5	7.5	4.9	24.1	22.0	16.9	14.8	5.9	0.9	30.4	23.4	13.1	7.3	2.1	20.1

(注) それぞれの属性ごとに、回答割合の上位3項目を網掛けしている（1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け）。ただし60歳代は、「自己資金が不足している」と「十分な収入が得られそうにない」が同順位（3位）であることから、4項目に網掛けしている。

Ⅲ まとめ

起業予備軍（経営経験がなく、現在起業に関心がある人）は起業家（2009年以降に自分で事業を開業し、現在も経営している人）の10倍以上存在する。起業予備軍を起業家として顕在化させるには、自己資金だけにこだわらずに資金調達先の幅を広げて開業費用を希望どおり調達するほうがよいこと、開業前に事業計画書を作成してリスクを小さくすべきことを起業予備軍に対して訴える必要がある。

1 全国の18歳から69歳までの男女のうち、起業予備軍は15.7%を占める。

起業予備軍（経営経験がなく、現在起業に関心がある人）は全体（全国の18歳から69歳までの男女）の15.7%を占める。起業家（2009年以降に自分で事業を開業し、現在も経営している人）は1.4%であるのに対して、起業予備軍はその10倍以上存在する。

2 希望どおりの開業費用を調達すること、開業時に事業計画書を作成することが業績にプラスの影響を及ぼしている。

現在の売上状況が「増加傾向」である人の割合は27.2%、事業が「軌道に乗った」人の割合は58.9%である。開業費用を希望どおりに調達した起業家や開業時に事業計画書を作成した起業家ではこれらの割合が高く、業績が相対的に良好である。このことは、開業前の準備が重要であることを物語っている。

3 自己資金不足と失敗時のリスクの大きさが起業に踏み切れない大きな要因。

起業予備軍が起業していない理由としてあげる割合が高いのは、「自己資金が不足している」「失敗したときのリスクが大きい」の2つである。これは男女や多くの年齢層に共通している。

前2（希望どおりの開業費用の調達や事業計画書の作成が重要であること）を踏まえると、自己資金だけにこだわらずに資金調達先の幅を広げて開業費用を希望どおり調達するほうがよいこと、開業前に事業計画書を作成してリスクを小さくすべきことを起業予備軍に対して広く訴えかける必要がある。