

# なぜ我が国の起業家は少ないのか

## — 地域の中学校・高校での起業家教育の重要性 —

研究員 松井 貴大

### サマリー

「起業」は雇用の創出や産業の新陳代謝を促す意味で我が国の経済の大きな役割を担っている。しかしながら、我が国においては起業活動が活発とはいえない。その背景には、起業に関心があるのは一部の人のみで、そもそも起業に無関心である人（起業無関心者）が多い、といった問題がある。起業を増やすためには起業に関心がある人（起業関

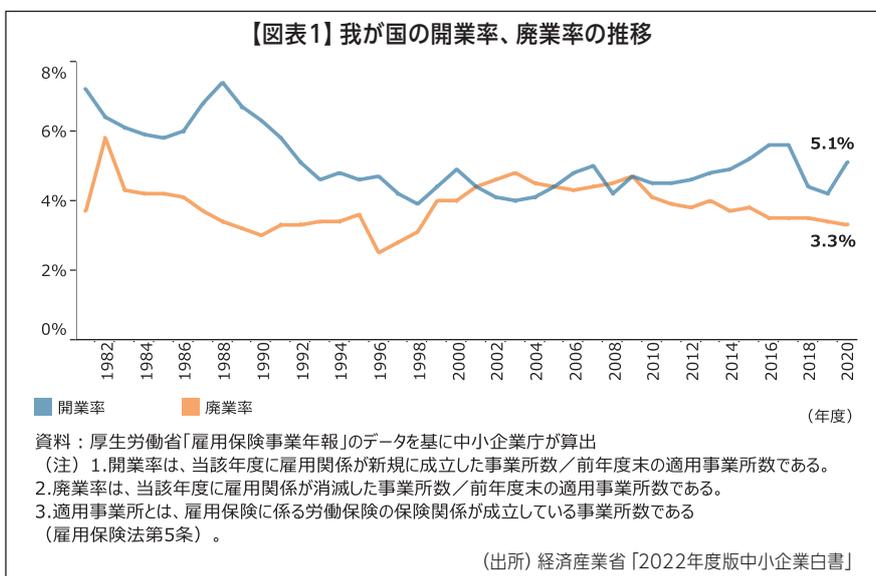
心者）を増やすことが必要であり、そのカギは地域が握っている。地域が実施すべき解決策は、①中学校・高校での起業家教育、②起業家が集まるコミュニティの形成の二点である。本レポートでは、地域における取組みこそが起業関心者を増やす解決策になることを示していく。

### 岐阜県の開業率は全国平均以下—我が国の起業実態

開業率、廃業率の算出方法はいくつかある中、本レポートでは中小企業白書が採用している「雇用保険事業年報」を基に説明したい。ただし、当データは「雇用保険が新規に成立した事業所数」を開業数とみなしている点に留意する必要がある。

【図表1】は我が国の開業率、廃業率の推移である。廃業率は3~4%台で推移している一方で、開業率は1980年代には7%台だったものが、近年4%台にまで下降している。国により統計の性質が異なるものの、世界の開業率をみると、アメリカ10.3%、イギリス13.6%、フランス10.0%、ドイツ6.8%となっており、我が国の開業率は国際的にみても低い水準となっている。

次に都道府県別のデータ【図表2】をみると、愛知県の開業率は5.9%と全国平均を上回っている一方で、岐阜県は4.9%と全国平均を下回る。東京都や大阪府、福岡県、愛知



【図表2】 都道府県別開業率 (2020年度)

	開業率	廃業率		開業率	廃業率		開業率	廃業率
北海道	4.2%	3.3%	石川	4.3%	3.1%	岡山	4.6%	3.0%
青森	2.9%	3.2%	福井	3.6%	3.4%	広島	4.5%	2.9%
岩手	3.2%	3.4%	山梨	5.6%	2.9%	山口	4.1%	3.1%
宮城	4.1%	3.3%	長野	3.8%	3.2%	徳島	3.4%	3.7%
秋田	2.7%	3.6%	岐阜	4.9%	2.9%	香川	4.4%	3.4%
山形	3.4%	3.0%	静岡	4.6%	3.2%	愛媛	4.2%	3.0%
福島	3.8%	3.2%	愛知	5.9%	3.7%	高知	3.6%	3.8%
茨城	5.1%	3.1%	三重	5.0%	3.1%	福岡	6.0%	3.7%
栃木	4.7%	2.9%	滋賀	4.7%	3.3%	佐賀	4.1%	3.7%
群馬	5.0%	3.0%	京都	5.2%	3.4%	長崎	4.4%	3.7%
埼玉	6.0%	3.3%	大阪	5.4%	3.0%	熊本	5.3%	2.8%
千葉	5.8%	3.3%	兵庫	5.2%	3.1%	大分	4.3%	4.0%
東京	6.0%	3.2%	奈良	4.8%	2.7%	宮崎	4.7%	3.4%
神奈川	5.8%	3.2%	和歌山	3.9%	2.8%	鹿児島	4.4%	3.4%
新潟	3.2%	3.1%	鳥取	3.8%	3.4%	沖縄	8.8%	3.5%
富山	3.3%	3.5%	島根	3.3%	3.8%	全国計	5.1%	3.3%

資料：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  
 (注) 1.開業率は、当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数/前年度末の適用事業所数である。  
 2.廃業率は、当該年度に雇用関係が消滅した事業所数/前年度末の適用事業所数である。  
 3.適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所である(雇用保険法第5条)。  
 (出所) 経済産業省「2022年度版中小企業白書」



県といった都市部において開業率が高い傾向にある。

ここで一点課題がある。それは、市町村単位の開業率の統計データが存在しないことである。その

ため、各市町村が開業率を上げる施策を実施したとしても、都道府県単位でしか数字をみることができず、その成果を正しく捉えることができない状況にある。

## 起業へのステップ

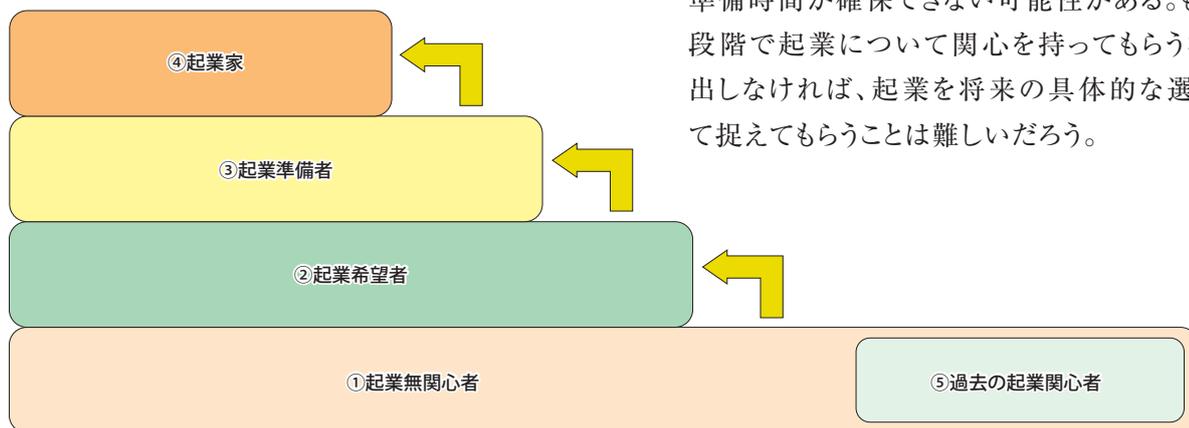
中小企業白書は、【図表3】のとおり、起業に至るまでのステージ(ステップ)を①起業無関心者、②起業希望者、③起業準備者、④起業家に分類している(これに加え「⑤過去の起業関心者」も分類されているが、本レポートでは「①起業無関心者」として扱う)。2016年の調査によれば、起業無関心者は約8割を占めており、そもそも起業に関心がある人が少ないことがわかる。また、国や地域ごとの起業活動の水準を調査したグローバル・アントレプレナーシップ・モニター(GEM)では「将来の起業計画」について尋ねており、「今後3年以内に、1人または複数で、自営業・個人事業を含む、新しいビジネスを計画している」成人人口の割合(起業計画率)が示さ

れている。我が国の起業計画率は7.8%となっているのに対し、先ほどの開業率で比較した4国をみると、アメリカ18.6%、イギリス10.4%、フランス20.4%、ドイツ12.7%と、いずれも日本より高い水準である。

つまり、起業を計画する人(②起業希望者・③起業準備者)が少ないことが、我が国の起業活動が活発化しない原因であると考えられる。

我が国においては、企業や団体に勤めることが一般的と考えられており、起業する人は「特別な人」と認識されているのではないだろうか。そのため、多くの人は高校3年生の時や大学3・4年生の時に就職活動を行い、企業や団体に勤めることとなり、起業することが選択肢として考えられるケースは少ない。また、就職活動を具体的に考え始めた段階で起業を選択肢として捉えても、起業に向けた準備時間が確保できない可能性がある。もっと早い段階で起業について関心を持ってもらう機会を創出しなければ、起業を将来の具体的な選択肢として捉えてもらうことは難しいだろう。

【図表3】 起業に至るまでのステージ



- ① **起業無関心者**：起業について現在関心がない者
- ② **起業希望者**：起業に関心があり、起業したいと考えているが、現在具体的に準備を行っていない者
- ③ **起業準備者**：起業したいと考えており、現在起業に向けて具体的な準備を行っている者
- ④ **起業家**：起業を実現した者
- ⑤ **過去の起業関心者**：起業について、過去に関心はあったものの、現在は関心がない者  
(※過去に起業を考え、準備若しくは希望したものの準備にまで至らず、現在は起業に無関心な者)

## 起業関心者を増やすためには

それでは、多くの人に起業について考えてもらうためには何が必要なのだろうか。  
筆者は以下の二点の解決策を提示したい。

**解決策①：中学校・高校での起業家教育**

**解決策②：起業家が集まるコミュニティの形成**



### 解決策① 中学校・高校での起業家教育

近年、大学発ベンチャーがメディアに取り上げられる機会が増え、岐阜大学においても起業部が創設されるなど、学生のうちから起業について関心を持つことができる環境が整いつつあるが、その活動に関わるのはやはり一部の学生にとどまっている。多くの学生に関心を持ってもらうためには、起業をより身近なものとして捉えてもらうことが必要で、授業で職業について考える中学・高校生のうちに、起業についても考える機会を創出することが効果的であると考え。「働く=企業や団体に勤める」となるのではなく、起業も「働く」ことであるという認識に変えることが、将来の起業家を増やすことにつながるはずだ。起業に関心を持ってもらうためのカギは、地域が握っていると筆者は考える。つまり、中学校・高校の教育をつかさどる教育機関・教育委員会が、起業の活性化のカギを握っているのである。

それでは、具体的にどのような取り組みが必要なのだろうか。事例を交えながら説明したい。

中学・高校生に起業を考えさせるためには、講演や企業訪問といったインプット型の学習だけではなく、起業体験などのより実践的な取り組み（アウトプット型）が効果的である。経済産業省がまとめた「生きる力を育む起業家教育のススメ」によれば、起業家教育とは「起業家精神（チャレンジ精神、創造性、探究心等）」、「起業家的資質・能力（情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力等）」を有する人材を育成する教育とされている。実際に起業家教育を実施した小学校では「チャレンジ精神・積極性が高まった（83.3%）」、「自信・自己肯定感が高まった

（75.0%）」、中学校では「進路への関心・意欲が高まった（80.6%）」、「プレゼンテーション力・コミュニケーション力が高まった（72.9%）」と回答するなど、生徒たちが主体的に取り組む力を高めていることがわかる。また、講演・企業訪問等のみを実施している場合に比べ、起業体験まで実施している場合の方が、「チャレンジ精神・積極性が高まった」、「自信・自己肯定感が高まった」と回答した割合が高い。ここでいう起業体験とは、模擬店舗の出店体験や模擬会社の設立を指し、これら以外にも事業アイデアやビジネスプランの作成、企業や地域団体と共同での新商品開発体験も含まれる。起業体験を実施することで、起業がより身近なものとなり、また、主体的に活動することで、社会に出た際に役立つ能力を身に付けることができる。しかしながら、教員の経験、情報源が限られ、地元企業とのネットワークを形成しづらいという課題もあり、起業家教育の実施にあたっては、地元の金融機関や経済団体等の協力が必要となるだろう。



## 【ゆいのわ】

起業体験の事例として、弊社が2019年に白川村から受託した「食の開発事業」において、白川郷学園と実施した「ゆいのわ」の事例を紹介したい【写真1】（本取組みについての詳しい内容は経済月報2020年8月号に掲載している）。

本事例は、白川郷学園の8年生（中学2年生）の生徒たちが、白川村の歴史や文化を学び、白川村の未来の担い手の育成を目指す「村民学」の一環として実施したものである。生徒たちは、白川村



【写真1】白川郷のおやつ「ゆいのわ」

## 【全国高校生マイプロジェクト】

次に、高校生向けの探究型学習プログラム、「全国高校生マイプロジェクト」を紹介したい【写真2】。これは、学生が身の回りの課題や関心をテーマにプロジェクトを立ち上げ、実行することを通して学ぶ



【写真2】全国高校生マイプロジェクト 中部summitの様子

が抱える課題の把握から始まり、白川村産の6次産業化プロジェクトとして、白川村産の米粉を使用したお菓子「ゆいのわ」の商品開発・テスト販売までを実施した。テスト販売では、生徒たちが自分の手でPOPや宣伝ツールを作り、売り方も自分たちで考え、実際に売り場に立って、時には観光客に英語で声をかけ、お金の計算まで行った。これらの一連の活動を通じて、ビジネスの流れを理解するとともに、社会を生き抜くための、自ら課題を発見しその解決策を考え実践する力を身に付けることができる。

探究型学習プログラムである。NPOカタリバ（東京）が本部事務局を担い、日本全国の教育支援団体や個人と連携して2013年から推進してきた。この事業のポイントは、自ら課題を設定し、小さくても自分なりに実際のアクションを起こすことを目的としている点である。この活動を通じて、学生たちは自ら課題を設定し、その解決策を実践する「主体性」を身に付けるとともに、正解のない問題に向き合い探究することで、未来への創造力を育むことができる。過去の参加者の中には、活動を通じて発見した課題を解決するために、その分野に強い大学へ進学した者や、事業を立ち上げた者もあり、この事業は学生が起業を意識するきっかけづくりに効果的であると筆者は考える。マイプロジェクト岐阜県事務局の伊藤氏によると、中部地域は他の地域に比べ、マイプロジェクトが浸透していないという。他地域では教育委員会と連携し、教育施策の一環としてマイ

プロジェクトを実施している事例もあり、地域の教育機関と連携することでより多くの学校・学生を巻き込むことができる。中部地域においてもマイプロジェクト

のような、地域課題を認識し、自ら考えて行動していく活動が実施されることで、将来の当地域における開業率が高まることが期待できる。

## 解決策② 地域の起業家が集まるコミュニティの形成

中小企業庁の調査によれば、59歳以下の起業希望者・起業準備者が起業に関心を持ったきっかけは、「周囲の起業家・経営者の影響」が男女ともに最も多い。起業した人が自分の近くにいることで、起業が身近なものとなり、起業に対するモチベーションが高まったものと考えられる（ピア効果）。そのため、地域の起業家や起業関心者等が集まる場ができれば、起業家と起業関心者等の結びつきが生まれ、起業関心者等の起業までのステップアップを後押しできるはずだ。

そのような場を作ろうとしたとき、相談ブースやワーキングスペースのような箱を作るだけでは不十分である。確かに、起業の相談ブースがあり、各種計画書の作成に関するアドバイスがもらえることは起業関心者等にとって大切な役割を果たす。しかしそこには、「起業を具体的にイメージできていないと行きづらい」といったハードルの高さがある。また、外から見てどのような人たちが利用しているのかが分からないことも、初めて利用する者にとってはハードルが高い。このような起業を具体的にイメージできていない、起業に関心を持ち始めた段階の人でもアクセスしやすい場にするのが重要である。

起業に興味を持ち始めたとき（起業関心者）、起業に向けて準備を始めて迷うこと・わからないことが

あったとき（起業希望者・起業準備者）、起業してから新しい刺激が欲しいとき（起業家）、それぞれの立場に応じて、気軽に立ち寄れる場が望ましい。

それでは、そのような気軽に立ち寄れる場をどうしたら創出できるのか。筆者は、人を結びつけることに徹する常駐のコーディネーターの存在が必要だと考える。ここでいうコーディネーターは、利用者の情報を把握し、利用者同士を適切に結びつけることができる存在である。常にコーディネーターがいることで、初めて利用した場合でも、どこで何をすればいいのか迷子にならない。また、コーディネーターが利用者を把握した上でマッチングを行うため、利用者の顔がわかり、初めてでも利用しやすい環境になる。「とりあえず行ってみればなんとかなるのではないか」という気にさせる場にすることで、一歩踏み出すハードルを下げ、様々な価値観・視点を持った人々がつながることが期待できる。

解決策①・②はともに、地域で取り組める内容である。学生に地域課題を考え・解決するための場をつくり、起業に関心のある人や起業したい人、起業家が交流できる場を地域が用意する。地域の取り組みこそが、将来の起業家の育成につながるはずだ。

## 女性による起業について

最後に、女性による起業が社会に与える影響について考えたい。女性による起業は、男性による起業よりも少ない傾向にあり、男性の起業無関心者は約7割であるのに対し、女性は8割強と関心を持っている人も少ない。

日本政策金融公庫総合研究所が開業後5年以内の企業向けに実施した「2013年度新規開業実態調査（特別調査）」によると、働きやすさを高める取組みとして、男性起業家は「仕事の成果や能力に応じた賃金の提示」、「仕事に関する権限委譲の促進」、「同業他社より高い賃金の提示」と、賃



金や権限などの報酬を重視した取組みについて多く回答している。一方で女性起業家は、「柔軟な労働時間の設定」、「休暇を取得しやすい雰囲気づくり」、「社内での意見交換の場の設定」と、仕事と家庭の両立に配慮した取組みを重視した回答が多くなっている。女性による起業は、女性が従業員として働く可能性が高く、また、女性にとっても働きやすい環境となる可能性が高い。そのため、女性による起業を促進することで、女性が長く働ける場が創出されると考えられる。

また、調査時点の採算状況について、「黒字基調」の割合は女性起業家で62.3%と男性起業家の69.7%を下回っている。しかし、業歴が長くなるにつれて、女性の「黒字基調」の割合が男性を上回る。女性は男性に比べて「起業する事業に関連する業種の経験がある（起業経験あり）」割合が低い傾向

にあることから、起業したばかりのうちは知識習得や取引関係の構築などに苦勞するものの、経験を積むことで男性に遜色ない実力を発揮することが読み取れる。藤井、金岡(2014)は、「起業は女性にとって、キャリアアップの手段になりうる」、「女性の起業支援は経験値を積み切れていないスタートアップ時にこそ必要である」と述べている。

女性による起業は、女性の働きやすい職場（雇用）の創出、キャリアアップにつながる可能性がある。しかし、女性による起業は少ないのが現状だ。まずは女性の起業関心者を増やすことが重要で、中学校・高校での起業家教育や、地域の起業家が集まるコミュニティの形成が、その一助になるはずだ。

## おわりに

我が国は世界各国と比較して、起業活動が活発であるとはいえない。それは起業に関心を持つ人がごく一部に限られているため、起業の裾野を広げていく必要がある。そのためには、起業について触れ、考えるきっかけづくりが必要で、中学校・高校での起業について考える機会の創出は、地域でこそ実施可能な取組みである。また、地域の中に起業に興味を持った人、すでに起業した人たちが気兼ねなく交流できるコミュニティがあることで、その地域で起業し、生活したい理由が生まれる。そして、女性による起業は、女性の雇用を創出するのみでなく、女

性のキャリアアップにつながる可能性がある。誰もが起業に踏み出せる環境づくりは地域が担っている。地域の起業が活性化するかどうかは、地域が主体的に取り組めるか否かにかかっている。

### 【参考文献】

- 中小企業庁(2017, 2022)「中小企業白書」
- 鈴木正明(2013)「日本の起業活動の特徴は何かーグローバル・アントレプレナーシップ・モニターに基づく分析ー」日本政策金融公庫論集 第19号、pp.17-33
- みずほ情報総研株式会社(2021)「令和2年度グローバル・スタートアップ・エコシステム強化事業(起業家精神に関する調査)報告書」
- 経済産業省(2015)「[生きる力]を育む起業家教育のススメ 小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」
- 日本政策金融公庫総合研究所(2013)「女性起業家の開業～「2013年度新規開業実態調査(特別調査)」の結果から～」
- 藤井辰紀、金岡諭史(2014)「女性起業家の実像と意義」日本政策金融公庫論集 第23号、pp.27-42