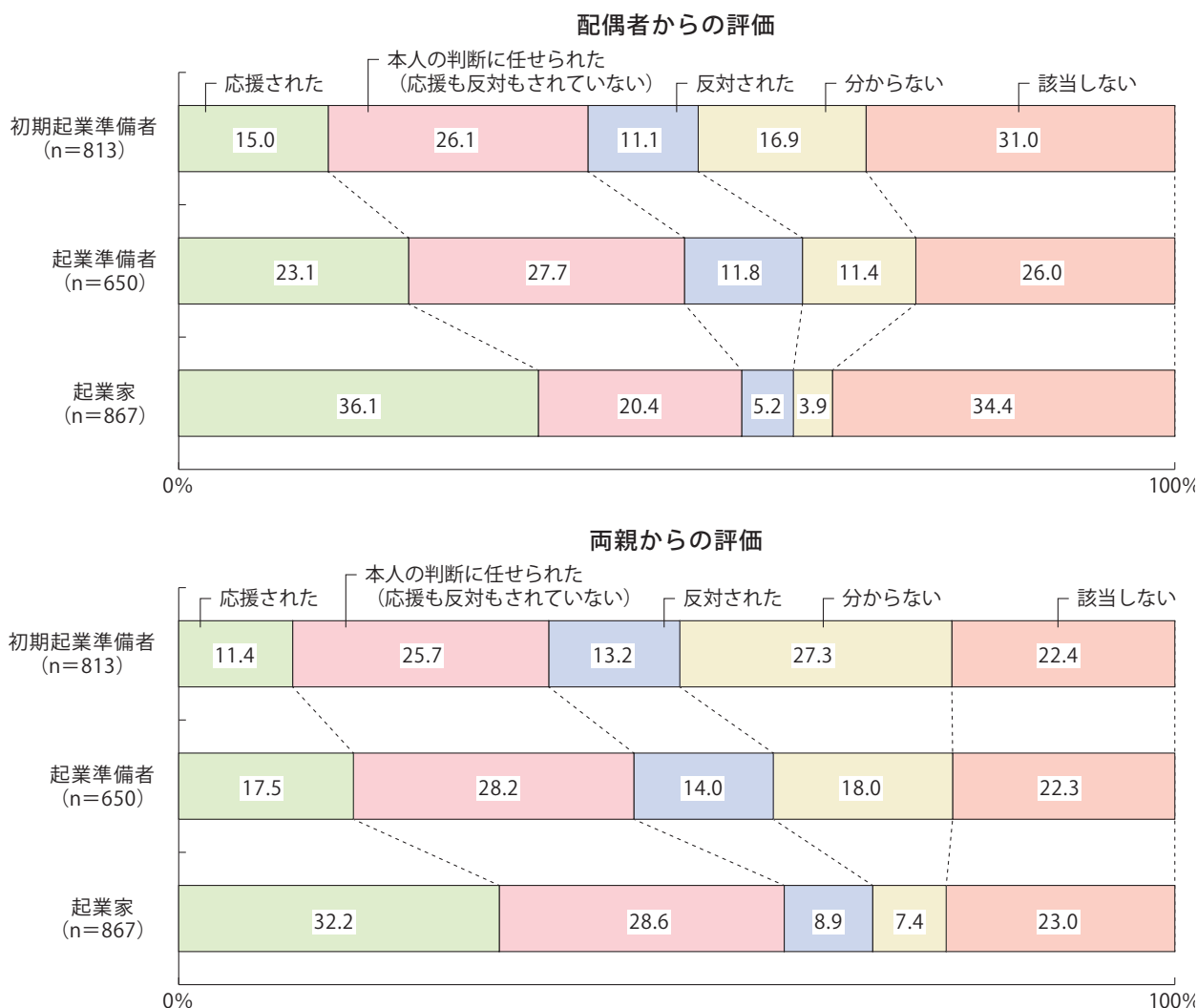


第3-2-41図

## 周囲からの評価



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」（2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)）

## 2. 起業後の生活・収入の安定化

ここまで、起業に関心を持つ者を増やすための対応策として、起業家教育の必要性や、起業に対する社会的評価の改革に向け、起業家の実態を正しく伝えていくことの重要性について見てきたが、次に、起業に関心を持った者が実際に起業に至る可能性を高めるための対応策について、起業後の生活・収入の不安定化に焦点を当てる。

### (1) 起業のセーフティーネット

第3-2-36図で見たように、我が国において、開業率が低い理由として、起業後の生活・収入の不安定化が挙げられる。この点について、まず、我が国の起業家に対するセーフティーネットの現

状を見ていく。

まず、個人保証の問題が存在する。起業家は開業費用や事業の運転資金を借入れる際に、個人保証や担保を提供することが多い。実際、前述のように（第3-2-26図）、「経営者の個人保証または個人財産を担保に提供」が約2割、「経営者の家族・親族の個人保証または個人財産を担保に提供」が1割強存在するという結果が出ており、事業に失敗した場合、個人資産の一部が回収対象となる可能性もある。こういった制度が、そもそも起業を阻害したり、経営者による思い切った事業展開や早期の事業再生等を阻害する要因となっているなど、保証契約時・履行時等において様々な課題が