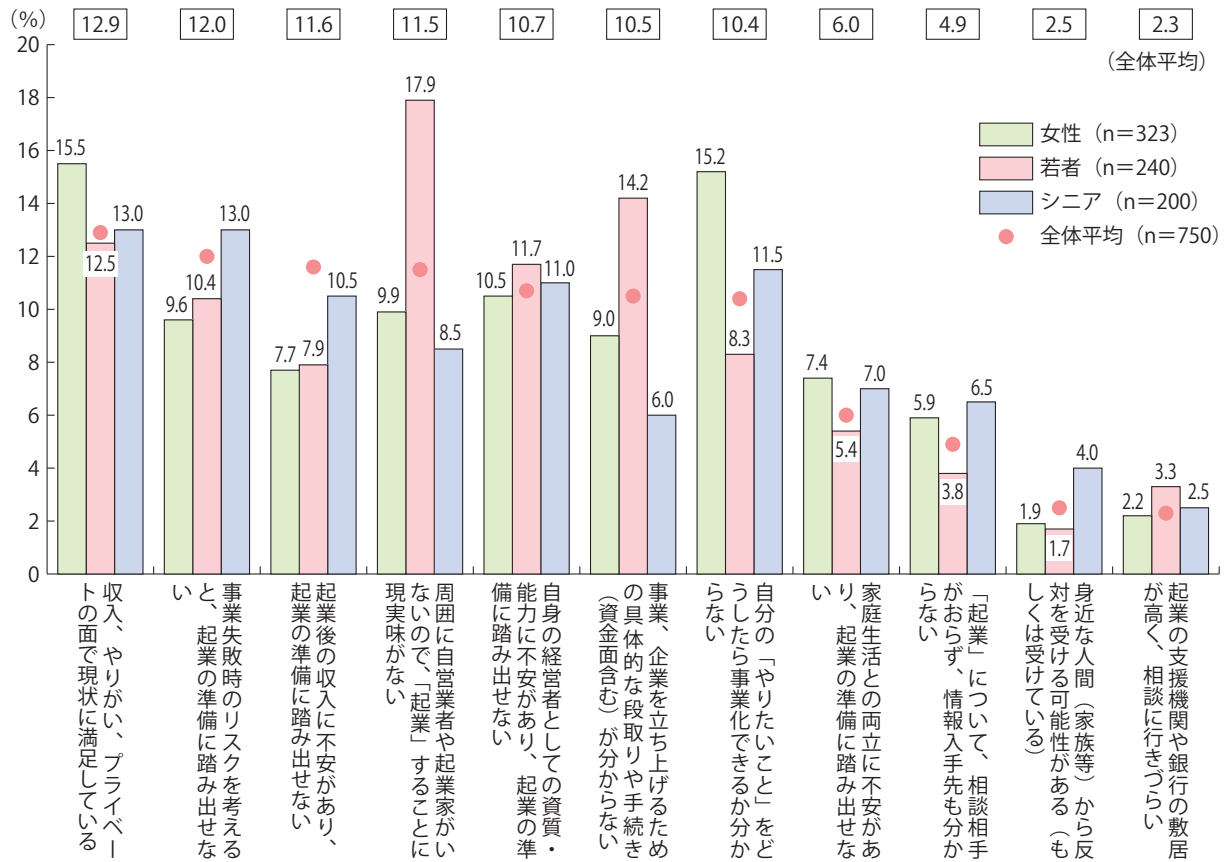


第 3-2-19 図 起業の準備に踏み切らない理由



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))
 (注) 1. 潜在的起業希望者について集計している。
 2. 起業の準備に踏み切らない理由について1位から3位を回答してもらった中で、1位として回答されたものを集計している。
 3. 「その他」については表示していない。

(2) 初期起業準備者

●初期起業準備者が直面する課題

次に、起業のステージを一段階進み、初期起業準備者になった者に焦点を当てた分析を行う。第3-2-11図にも記載したように、初期起業準備者は「起業したいとは考えており、他者への相談や情報収集を行ってはいるものの、事業計画の策定等、具体的な準備を行っていない者」と定義される。

第3-2-20図により、初期起業準備者が直面する課題を見てみよう。定義より明らかであるが、初期起業準備者は起業に向けた具体的な準備をしていない段階であるため、課題として「特にな

い」を選択する割合が最も大きい。しかしながら、初期起業準備者の段階でも、「経営知識」や「専門知識」が課題であると回答する割合が2割弱存在する。また、資金調達を課題としていると回答する割合も約1割存在する。なお、この段階では、女性や若者、シニアの割合に大きな差異は見られない。

したがって、この時期に求められる支援は、「経営知識」や「資金調達」方法等を教える「創業スクール」のような支援や、起業を志す若者達が互いに情報交換や相談し合えるような交流会等を行うことで、起業に向けたモチベーションを高めていくような支援が必要と考える。