

●起業準備者の起業に向けた手応え

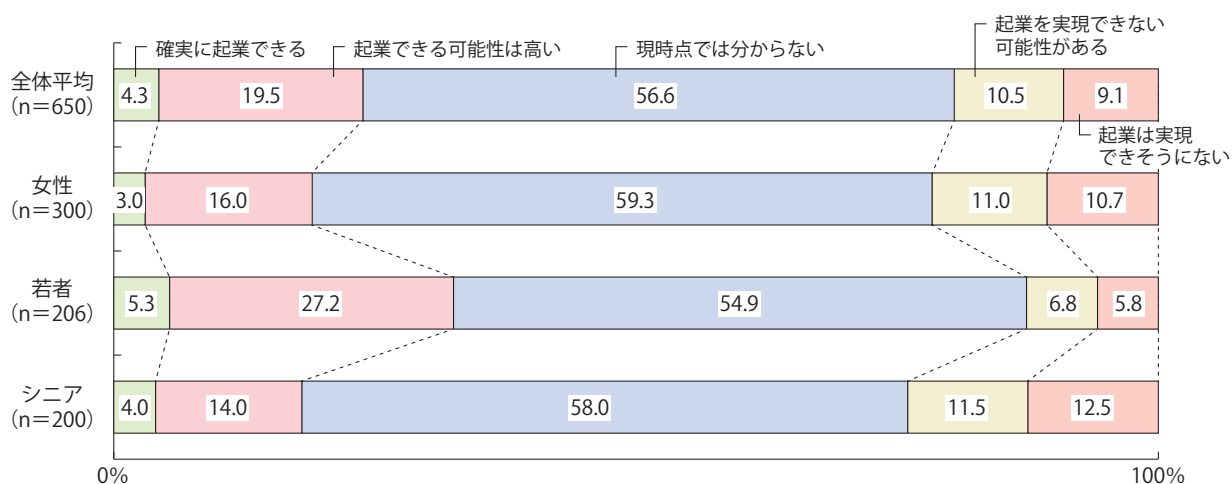
起業準備者は前述のような様々な課題に直面しつつ、起業に向けた準備を行っているが、その過程においてどの程度、起業を実現できると考えているのであろうか。その実現に向けた手応えを聞いてみたのが、**第3-2-23図**である。

これによると、「起業を実現できない可能性がある」、「起業は実現できそうにない」と回答している割合が全体で約2割、さらに、「現時点では分からない」と回答している者も加えれば、実に約8割の者が、起業の準備段階において不安を感じていることが分かる。この段階を放置していると起業に至らずに起業を断念してしまう恐れがあ

り、そうならないためにも、起業準備者が起業に関して何でも相談できる場や起業に関するセミナーを増やし、起業準備者の不安を払拭し、彼らが起業しやすい環境を整備することが必要であるが、この点については第3節で論じる。

女性や若者、シニアの特徴は以下のとおり。女性とシニアでは起業できる可能性があるという割合が低い一方で、若者は起業に向けた手応えを感じる割合が高い。若者が起業にかかる費用や自己資金は女性やシニアに比べても低額であり、小さな起業を目指す者が多いことや、また後述するが、周囲の相談相手の存在もその一因ではないかと考えられる（**第3-2-30図**）。

第3-2-23図 起業実現に向けた手応え



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) 起業準備者の回答を集計している。

(4) 起業家

●起業に掛かった費用、自己資金、保証や担保の提供

次に、これまで見てきた起業に関して直面した課題を克服し、最終的に起業を成し遂げた起業家について、起業に関して掛かった費用や用意した自己資金、また、どの程度の保証や担保を提供したのかを見てみよう。

第3-2-24図から、起業に掛かった費用をしてみる。全体として、0万円超～50万円以下と200万円超～500万円以下を選択する割合が高く、そ

れぞれ約2割存在している。女性や若者、シニアの特徴を見ると、女性や若者においては、比較的 low な費用で開業する傾向があり、一方でシニアは高額な費用での起業も多く、1,000万円以上の費用をかけて開業する割合が2割弱存在する。自己資金の持ち出しについて見ると、起業に掛かった費用と同様の傾向があり、女性や若者は低額である一方で、シニアが最も高い。退職金や長年の貯蓄を原資に起業をする者が多いことが推察される（**第3-2-25図**）。