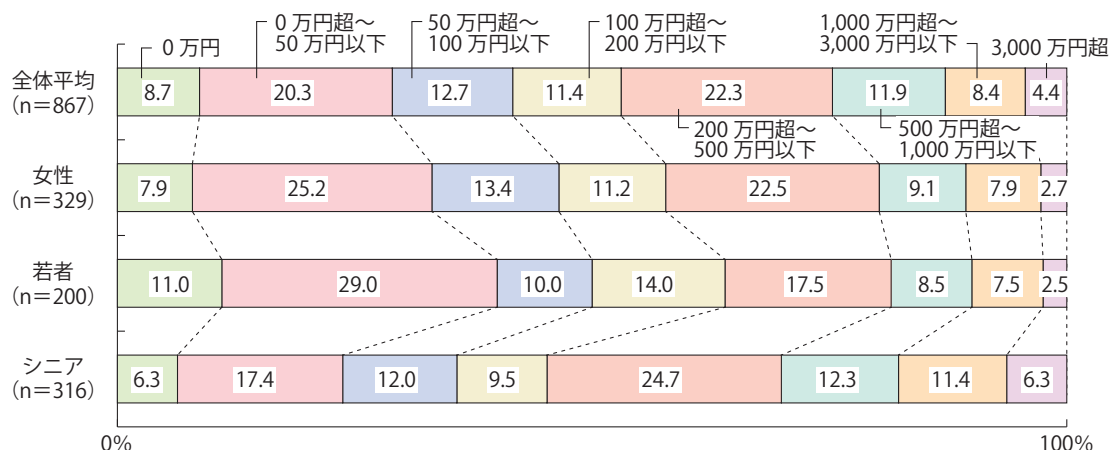
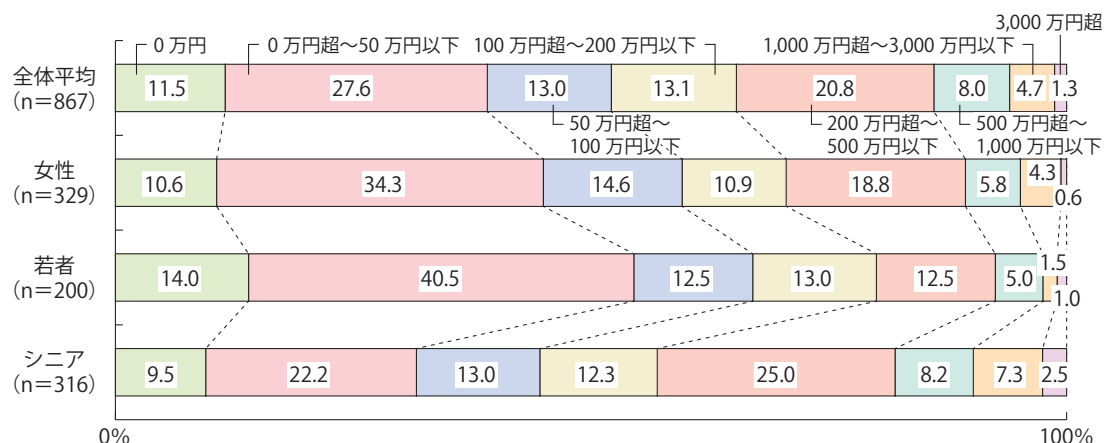


第 3-2-24 図 起業に掛かった費用



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)）

第 3-2-25 図 起業に費やした自己資金



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)）

では、保証や担保の提供状況はどうであろうか。
第 3-2-26 図によると、起業に際しては、一般的に約 3 割の者が、何らかの保証や担保を提供しているが、その割合は若者が最も高い。**第 3-2-25 図**で見たように、若者は自己資金が少ないことから、借入れを行なう際に保証や担保を求められることが多い一方で、女性は保証や担保を提供する割合が低く、起業に関して手元資金の範囲で手堅く起業する傾向があると推察される。

また、若者の特徴として、「経営者の家族・親族以外の第三者（個人・法人問わず）の保証又は財産を担保に提供」を選択する割合が高い。その理由として、共に起業する仲間の存在が考えられる。一人で起業するのではなく、周囲の仲間を共同経営者として起業する場合に、その共同経営者から担保や個人保証を提供してもらう傾向があるのではないかと推察される。