

視座

「創業」がわが国で定着するか

荘銀総合研究所 副理事長

伊藤 忠明

長期化する開業率の不振

昭和六十一年以降、わが国の企業の開業率（一年間に新規開業した企業数を総企業数で割った比率）が廃業率（一年間に廃業した企業数を総企業数で割った比率）を下回る状況が続いており、最近では開業率と廃業率の差が拡大している。これに対してアメリカでは開業率が廃業率をほとんど恒常的に上回っており、わが国の状況と対比して大きな違いがある。わが国において企業の開業率が廃業率を下回る状況が続いている理由として、わが国の景気が低迷が続いていることに加えて、わが国がこのところ経済的規制の緩和を積極的に進めた結果、企業間の競争が活発になり、競争に敗れた企業が市場から退出させられたことがあると考えられる。

アメリカでは優秀な人材の多くが比較的早い段階で自ら業を起こし、経営者としての経験を積み重ねてきている。今後は日本でも若くて有能な創業者が輩出されることが期待される。

これまでの創業者のプロフィール

創業支援の必要性がいわれて久しいが、支援さえすればだれでも創業を目指すというものでもない。創業を目指す人の多くに共通す

るタイプがあるようである。

これまでに創業した人について、創業の意志を固めるに当たってどんなきっかけがあったかをたずねると、家族・親族や友人が商売や事業をしている姿を間近に見てきたこと、勤め先や取引先の社長の仕事振りを見たこと、あげる人が多い。商売や事業をしている人が身近にいたことが、創業に大きな影響を与えている。

また、創業するまでの経歴をみると、創業者の学歴は必ずしも高いとは限らず、創業と学校教育がそれほど強い相関関係にあるわけではない。

さらに、自ら業を起こす前の職業をみると、創業者の半数近い人が現在と同じ業種の中小企業に勤めていた経験を持っている。異なる業種の中小企業に勤めていた人を含めると、創業者の過半数が中小企業のサラリーマンを経験していると考えられる。

将来、業を起こすことを考えている創業者予備軍は、中小企業のサラリーマンであった時期に業を起こすためのさまざまな勉強や経験をしていると考えられる。

さらに、創業者が業を起こそうと考えるようになった年齢は、二十代が最も多く、次いで三十代となっている。実際に創業した年齢は三十代が最も多い。全体のほぼ四分の三の

人が二十代ないし三十代に創業を決断し、実際に創業している。創業した業種をみると、市場の成長性があり、創業者が製造・販売のための技術・ノウハウを持っている業種を選んでいる。

創業を活発にするためには、こうした創業者の特性に合致した支援を強化する一方、これまでのプロフィールを超えた創業者が出てくるための施策も必要である。

創業支援のあり方

わが国では昭和六十一年以降、開業率が廃業率を下回る状況が続いており、創業支援に対する期待が高まっている。

しかし、現在のところわが国における創業支援の在り方について、十分な合意ができていないとはいえない。創業支援の現状を点検し、適切な創業支援の在り方を確立する必要がある。筆者はかつて創業支援に関する実態調査にかかわったことがあるが、その内容を見ると、まず、現在の創業予定者が創業に必要な資金として考えている金額は、バブル期を経て大幅に膨らんだ結果、一件当たり平均八千万円を超えている。

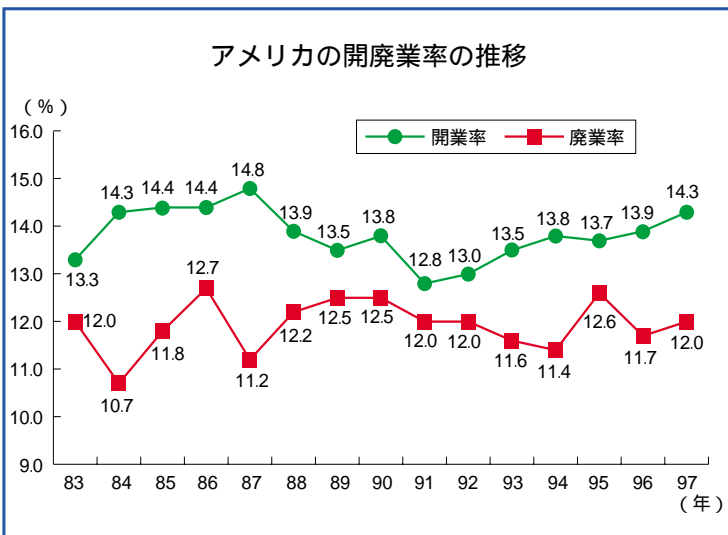
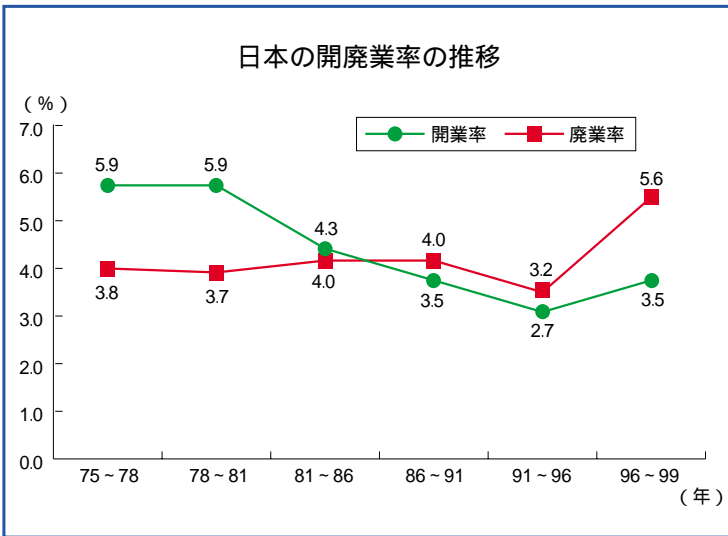
このうち四六％が創業予定者の自己資金であり、二四％は家族、友人などからの調達が予定されている。したがって、全体の七〇％

について自己資金ないし準自己資金といえる資金の調達を予定していることになる。

一方、残りの三〇%の資金の調達先をみると、民間金融機関よりも公的機関を利用する企業の方が多くなっている。また、創業予定者の四〇%以上がベンチャーキャピタルの資金の利用を予定している。

こうした状況を踏まえて、これからの金融面の創業支援のあり方について次の三点を指摘したい。

第一に、民間金融機関が事業の将来性や技術に対する評価能力を向上させることなどを通じて、もっと積極的に創業支援に取り組むことが求められる。



資料：中小企業白書

第二に、身内に依存する出資の限界を克服するため、エンジェルやベンチャーキャピタルの出資の道を開く必要がある。そのためには、まず出資を受ける側で魅力的な事業計画を持ち、説得力のあるプレゼンテーションをする必要がある。

第三に、創業支援は金融面の対応だけでは不十分である。創業企業の資金調達はむしろ日本に比べてアメリカの方が厳しいという見方もある。アメリカでは創業のための学校教育がはやくから行われているといわれており、わが国でも創業のための教育に力を入れる必要がある。

甘い創業支援は問題

わが国の開業率は、長期的な低下傾向が続いてきた。

アメリカ経済の活性化に大きな役割を果たしてきたベンチャー企業の育成という点でも、わが国は十分な成果をあげているとは言えない。

開業率の低下の原因として、日本経済が長期低迷を続ける中で、業を起こそうとする者の意欲の低下と開業に対する自信の欠如の二つが考えられる。

ベンチャー企業の育成が不十分である原因についても同じことがいえよう。

開業率の引き上げや、ベンチャー企業の育成のためには、国民の開業意欲を高めると同時に、開業に対する障害を取り除くことが求められる。

創業予定者が対応の最も難しい問題としてあげているのが開業資金の調達である。

こうした背景のなかで、公的金融機関や地方自治体による金融面の創業支援も行われており、その結果、将来有望とみられる創業企業をめぐって支援競争が行われたこともある。しかし、金融面の創業支援が充実すれば将来性のある創業企業がどんどん出てくるというものでもなさそうである。

金融面の創業支援に当たって担保を重視することは適当ではない。しかし、事業の将来性については厳しくチェックする必要がある。甘い創業支援はいずれ破たんする。