

# 起業の国際比較と日本経済の活性化の方策

土居 重雄

## I. はじめに——起業の意義

まず全体像について述べる。個々のベンチャーが起業に至るまでの起業プロセスを発展段階に応じて社会的環境、事業リスクと事業機会への対応、ベンチャー事業立上の3フェーズに分割し、それぞれに命題を設けた。国際的なGEM<sup>(1)</sup>の調査結果を解析した結果、前のフェーズの状態が後のフェーズの状態に大いに影響を与えることを相関関係の分析を行い実証した。日本の起業に関するGEM調査結果は、世界でも最低のランクに入る。是正のために、ベンチマーキングとPDCAサイクルを用いて、まず根本原因の社会環境の改善を基礎起業教育の充実を通じて行うよう提言した。以下の表現が当論文の主要骨格を示している。社会的環境、事業リスク、事業機会、起業プロセス、ベンチマーキング、PDCAサイクル、相関係数、起業教育、起業シーズ・マーケット、ピンクシート株式市場、国外からの事業機会等。

我が国の起業率は継続して低い水準にあり、国際的に見ても最下位グループに属する。低迷する日本経済を持ち直し継続的に維持発展させるためには、経済を担う企業群が生み出す製品・サービスが、絶え間なく進化する顧客のニーズに対応する能力を保持していることが求められる。製品・サービスのライフサイクル循環の過程で、新しい発想に基づいた製品・サービスの提供を行う起業活動が、日本経済全体の活力を保持させることにつながる。

---

(1) GEM は、1999年に Babson College (USA) と London Business School (UK) により創立された。目的は、なぜある国々では起業が盛んであり、その他の国ではそうではないかを考察するためであった。GEM は16年間の歴史があり、豊富な情報を有している。調査のためのインタビューは年200,000回以上である。

現在の日本経済にとって必要な政策は、既存の産業構造を政策的に保護することにより景気を良くすることだけではなく、新たな産業を生み出すための起業促進を中心とした「革新」を大々的に加えることである。その結果、新たな技術・サービスを有する企業が参入し、日本経済の新陳代謝が進み、魅力的な製品・サービスの継続的な供給体制を確立し、日本経済が成長続けることが可能となる。起業（ベンチャー・ビジネス）を社会的に支援することにより、経済規模の維持・拡大と社会生活の基盤となる雇用を生み出すことの重要性を示している。

## II. ベンチャー起業プロセスの国際比較

筆者は、個々のベンチャーが存在しない状態から起業に至るまでの起業プロセスを原因と結果の因果関係があるとの仮定から以下の3つのフェーズ（発達段階）に分割して、ベンチャー起業の成立を可能ならしめる要因の分析を試みた。つまり、「フェーズ1：社会的環境」の調査結果が良ければ、“フェーズ2：「リスクと機会」”への対応の良い結果を生み出す確率が高い。“フェーズ2：「リスクと機会への対応」”の調査結果が良ければ、“フェーズ3：「立上時の起業家の存在割合」”への対応の良い結果を生み出す確率が高いとの仮説を設定した。フェーズ（発達段階）の状態の良否の判定基準として、少数で代表的と思われる命題を設定した。

“フェーズ1：「社会的環境」”の命題

起業家は将来に役立つ経歴である

“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”の命題

2-1 起業のチャンスが存在する

2-2 自分には起業できる力がある

2-3 起業は自己の成長に役立つ

“フェーズ3：「ベンチャー事業立上」”の命題

立上時の起業家の存在割合

分析対象は、日本の比較対象国として世界の4地域の主要7ヶ国とした。アジア圏は日本も属するので、中国、タイ、ベトナム、インドの4ヶ国を選らんだ。南米からはブラジル、ヨーロッパからは英国、北米からは米国

を選らんだ。国際比較の対象年度は直近データである2014年である。データは、ベンチャー調査機関 Global Entrepreneurship Monitor (GEM) からの個別アンケート調査結果の中から選別して筆者が独自に作表し解析した。更に有限責任監査法人トーマツの平成25年度創業・起業支援事業調査報告書から日米起業教育調査データを解析に用いた。

## 1. フェーズ1：社会的環境

起業にとっての社会的な環境の良否を考察するために、「起業家は将来に役立つ経歴である」の命題を掲げる。“図1「起業家は将来に役立つ経歴である」の国別スコア”は、サンプリング調査により人々がYESと答えた割合(%)を示している。

日本の高度成長期は終わり、経済成長の停滞が続いている。現在の企業は、低成長と工場の海外移転に伴い、日本の雇用の安定度はかなり低下している。このような社会環境のもとで、日本経済の次世代を担い、雇用を生み出す原動力の源泉である起業家の意義をどのように考えられているのであろうかがこの命題である。ベンチャー起業は、どちらかといえばハイリスク・ハイリターン領域も多々ある。起業活動は、運よく最初のプロジェクトで完結する仕組みとは限らず、いくつもの失敗と成功が折り重なり、経済を新陳代謝させていくプロセスである。合理的な範囲でリスクを受け入れて、再チャレンジする精神を持ったナイト(騎士)が、尊敬すべき起業家像だと筆者は考える。成功を成し遂げたベンチャーの影に、廃業の屍が累々と横たわっている。しかし、事業が不首尾に終わっても、その過程で獲得した経営ノウハウ、人脈、技術は残り、第二ラウンド以降では成功の確率が高くなる。言葉をかえれば、リスクを恐れないで起業し、経済の新陳代謝を図ることの意義をどのように考えるかをこの命題が問うていると筆者は考える。

まず“図1「起業家は将来に役立つ経歴である」の国別スコア”に示された日本に対する調査結果を見ると、31%(1/3以下)の方々が“YES”であり、残りの方は賛同していない。日本以外の国々では、60%から70%(約2/3)の方々が企業活動は経歴として高く評価されると答えている。世界の超起業大国である米国では「起業家は将来に役立つ経歴である」

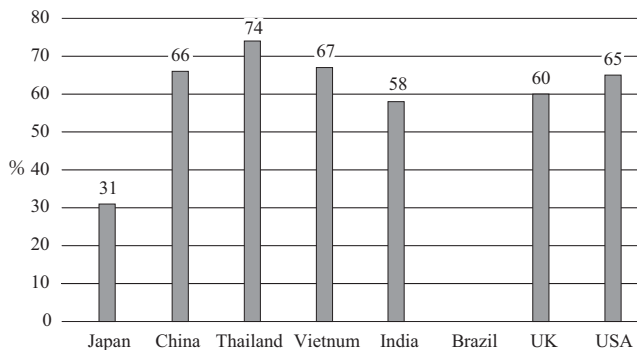


図1 「起業家は将来に役立つ経歴である」の国別スコア

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

(注) ブラジルでは、「起業家は将来に役立つ経歴である」の命題についての調査が行われていない。

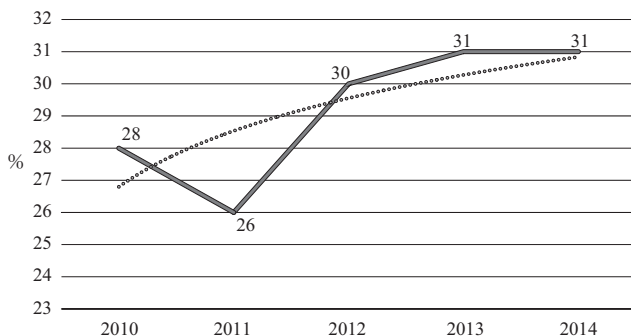


図2 「起業家は将来に役立つ経歴である」の日本の指数の推移

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

と考える方々が60%を超えている。経済が成熟し停滞していると一般的に考えられている英国でも「起業家は将来に役立つ経歴である」と考える方々がやはり60%と日本の31%よりはるかに高いことが分かる。アジア圏では、中国も60%を超えており米国と並ぶ水準である。また、開発途上国であるタイ、ベトナム、インドも60%を超えている。

“図2「起業家は将来に役立つ経歴である」の日本の指数の推移”は、2010年から2014年までの4年間の調査結果の数値を時系列に並べてトレ

ンド分析を行った。調査対象全期間では、2010年の28%から始まり、2014年の4年の間に3%増加して31%になり若干改善傾向を示した。2012年から2014年の2年間は30%、31%であり直近では停滞状態にある。即ち、日本では約3分の1の方々しか、「起業家は将来に役立つ経歴である」と考えていず、改善傾向が見られない。日本だけが、31%と超低評価となっている現実を重く受け止めて、原因の解明と解決策の実施に日本国の有志が取り組むことが急務であると筆者は訴えたい。この“フェーズ1：「社会的環境」”は、起業活動を生み出す母体ともいえる重要な基盤なので、由々しき問題であると筆者は考える。

フェーズ1の調査結果を総括すると、日本経済の新陳代謝を促進し、継続的な経済の成長に寄与する糧となる“起業”に従事する活動が、“将来に役立つ経歴でない”と日本の多くの方々が考えていることを示唆している。見方を変えると、“日本の社会的基盤が起業活動を支援するような仕組みになっていない”と言い換えられると筆者は考える。「起業家は将来に役立つ経歴である」に否定的な見方の多い日本社会において、起業活動を始めることは、逆境の中で己を信じていばらの道を突き進むようなものである。

“フェーズ1：「社会的環境」”の調査結果が良ければ、“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”に良い調査結果を生み出す確率が高い。“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”の調査結果が良ければ、“フェーズ3：「ベンチャー事業立上」”に良い調査結果を生み出す確率が高い。しかし、筆者のアプローチでは、前述の上流である“フェーズ1：「社会的環境」”の調査結果が芳しくないので、因果関係のゆえに下流の調査結果に芳しくない影響を及ぼし得ると筆者は考える。この因果関係の有無は、命題間の相関係数を調査して検証することになる。

## 2. フェーズ2：事業リスクと事業機会への対応

「事業リスクと事業機会への対応」の状況を考察するために、三つの命題を検証する。最初は「起業のチャンスが存在する」の命題であり、二つ目は「自分には起業できる力がある」の命題であり、三つ目は「起業は自己の成長に役立つ」である。

## 2-1 「起業のチャンスが存在する」(Perceived Opportunities)

フェーズ1の結果を受けて、起業に至るプロセスのフェーズ2において、「事業リスクと事業機会への対応」が、各国においてどのような状況であるかを考察する為に、まず初めに「起業のチャンスが存在する」の命題を掲げる。“図3「起業のチャンスが存在する」の国別スコア”には、「起業のチャンスが存在する」と答えた人々の割合(%)を示している。2014年度の日本に関する「起業のチャンスが存在する」の調査ではYESは7%であった。ブラジル、米国は50%台で可也高い。他の国は20-40%台であるので日本をはるかに凌駕している。日本では「起業のチャンスが存在す

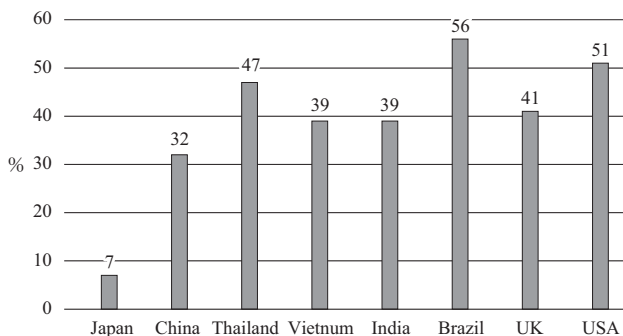


図3 「起業のチャンスが存在する」の国別スコア  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

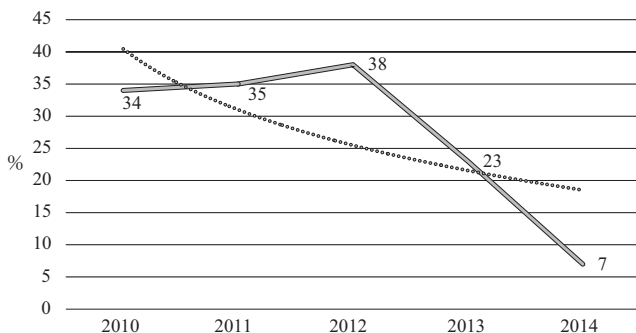


図4 「起業のチャンスが存在する」の日本の指数の推移  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

る」の命題を支持する割合が他国と比較して最下位であった。

“図4「起業のチャンスが存在する」の日本の指数の推移”には、2010年から2014年の間の各年における「起業のチャンスが存在する」をYesとする方々の割合を示している。日本の過去の指示率のトレンドを見ると2010年から2012年の間の30%台から2013年には23%へと急落し、ついに2014年には7%となった。しかも日本において「起業のチャンスが存在する」をYesとする割合が減少傾向にあるのは、由々しき事態である。

“図5 起業に関する命題間の相関係数—2014年度”に全ての命題間の相関係数を示した。“1 起業家は将来に役立つ経歴である”(横軸の左端の軸ラベルを参照)と“2-1 起業のチャンスが存在する”(縦軸“2-1”の棒グラフラベルを参照)の命題との相関係数は“0.89”であり、両者の間には強い相関関係があると考えられる。従って、上記の筆者の見解“フェーズ1:「社会的環境」”の芳しくない状況が原因となり、その結果として「起業のチャンスが存在する」に対して否定的な回答が多数を占めたことを支

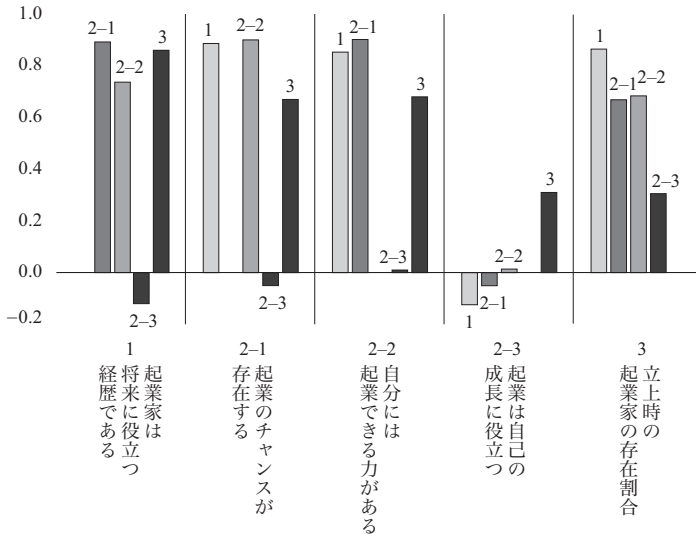


図5 起業に関する命題間の相関係数—2014年度

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

(注) ブラジルでは、表1に含まれないので相関係数計算から除外している。

持するものであると筆者は考える。

原因は何であろうか。本当に日本では、事業機会がないのであろうか。私は、この低い数字は、社会の仕組み、個人の洞察力に課題があると考ええる。“フェーズ1：「社会的環境」”が原因となり、その結果として「起業のチャンスが存在する」に対して否定的な回答が多数を占めたと筆者は考える。具体的には、日本人の起業の意義の理解の欠如、経済の知識、思考力、挑戦の気持ちの低さ、教育制度、政府の取り組みのありよう等に問題がある。経済がグローバル化した今日、すべての面での需要と供給のギャップを埋める自由主義経済の原則により、事業機会が日本だけ突出して極度に低いということはない。日本経済は、新陳代謝をすすめ経済の持続的発展のための途上に大きな落とし穴があいていると筆者は考える。

## 2-2 「自分には起業できる力がある」(Perceived Capability)

“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”の状況を考察する為に、前節の後のプロセスとして「自分には起業できる力がある」の命題の調査結果をグラフで表示した“図6「自分には起業できる力がある」の国別スコア”について吟味する。日本では自己に起業のために必要な力量を備えていると自覚している人の割合は12%であり調査対象国の中で最低のスコアである。当考察では原因と結果の因果関係を見るためにフェーズ1が原因となり、フェーズ2が結果となる。更にフェーズ2が原因となりフェーズ3が結果となると起業プロセスを仮定している。このロジックから言うと、“フェーズ1：「社会的環境」”に問題があることが原因となり、“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”に関連する命題“2-1「起業のチャンスが存在する」”に加えて、“2-2「自分には起業できる力がある」”にも悪影響を与えうる。“Ⅲ. 日本の起業の持続的拡大のための施策”の中で述べるように、米国では起業のためのカリキュラムが義務教育時から用意されている場合が多く、社会環境が恵まれているのを考量して、53%と日本よりも高くても不思議ではない。しかし、そうとは考えられないベトナム、タイにおいては、58%、50%と日本より格段に高いのは、なぜか疑問である。発展途上のインドも37%で中国の33%と並ぶ。この因果関係の解明が日本の起業の促進のために役立つものと筆者は考える。

さて、日本を対象とした時系列分析の“図7「自分には起業できる力が



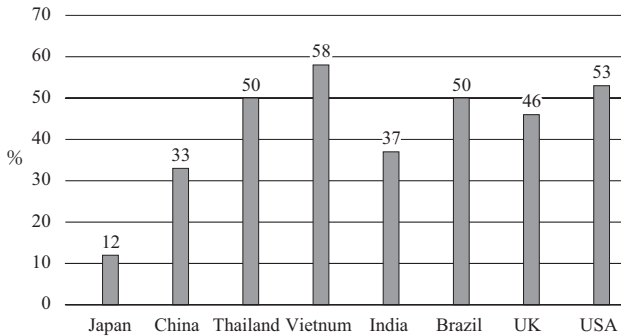


図6 「自分には起業できる力がある」の国別スコア  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

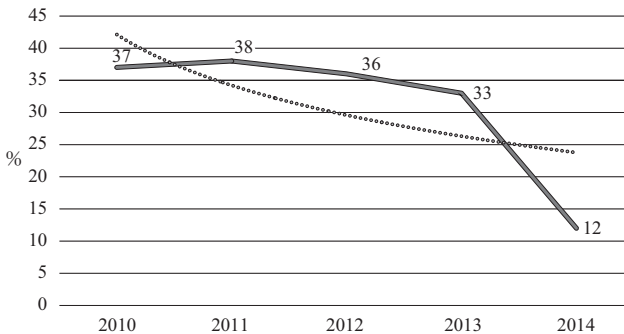


図7 「自分には起業できる力がある」の日本の指数の推移  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

ある」の日本の指数の推移”では、2010年から2013年まで Yes の割合が30%台を維持したが、2014年には、12%に20%も急落している。これは、“図4「起業のチャンスが存在する」の日本の指数の推移”において、2014年の Yes の割合が7%に急落したのに符合している。“図5 起業に関する命題間の相関係数—2014年度”によると、“2-1 起業のチャンスが存在する”（横軸）の命題と2-2「自分には起業できる力がある」（縦軸2-2を参照）の命題の相関係数は、“0.90”であるので、可也強い相関関係があるといえる。このことは、「起業のチャンスが存在する」と思われる状況においては、「自分には起業できる力がある」との思考を生み出す状況に繋がっ

ていると筆者は考える。

## 2-3 「起業は自己の成長に役立つ」(Improvement-Driven Opportunity)

“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”の第3の命題として、「起業は自己の成長に役立つ」を検証する。この命題は、既に起業をした人を対象にしているため、他の命題が不特定多数を対象としているのとは異なる。従って、「起業家は将来に役立つ経歴である」の調査結果が「起業は自己の成長に役立つ」の調査結果に関連があるとは必ずしも限らないと筆者は考える。

“図8「起業は自己の成長に役立つ」の国別スコア”によると、起業の動機は、自己の発展のためのチャンスとの認識している方の割合は、タイの71%と並び日本は世界最高水準の68%である。米国は67%であるので、米国をわずかに上回りベスト2に入っている。起業環境は整わず、結果として起業への意欲は国際的に見て可也低いのが、起業をした人は、自己の起業経験は、今後の社会生活、経済活動を行うために有意義であったと主張している。

“図9「起業は自己の成長に役立つ」の日本の指数の推移”では、2010年から2014年までの4年間に47%から68%まで21%ほぼ継続的に上昇して世界のトップクラスにいる。日本において、多くの起業経験者が「起業は自己の成長に役立つ」と考えている事実を世の中に伝えることにより、起業のための“フェーズ1：「社会的環境」”の状態を改善することが大い

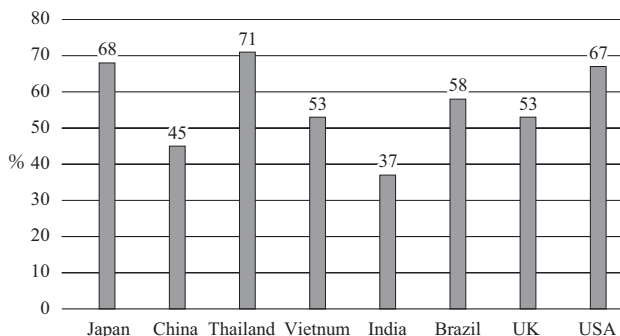


図8 「起業は自己の成長に役立つ」の国別スコア

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

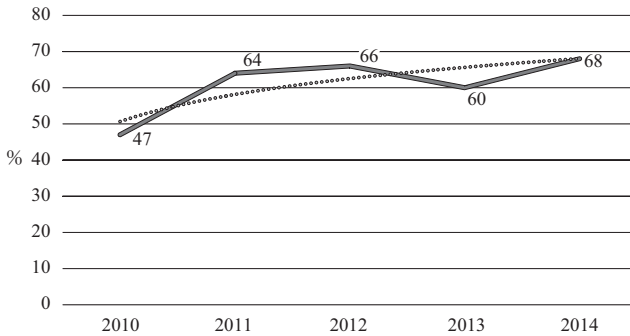


図9 「起業は自己の成長に役立つ」の日本の指数の推移  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

に望まれる。

“図5 起業に関する命題間の相関係数—2014年度”を参照すると、“2-3 起業は自己の成長に役立つ”と1「起業家は将来に役立つ経歴である」の命題との相関係数は、“ $-0.12$ ”であり両者の間には関連がないと考えられる。ちなみに、2-1「起業のチャンスが存在する」との相関係数は“ $-0.05$ ”であり、2-2「自分には起業できる力がある」との相関係数は“ $0.01$ ”であり、両者ともに相関関係は見られない。

### 3. フェーズ3：ベンチャー起業立上

「立上時の起業家の存在割合」の国別スコア

フェーズ3では、起業立上時（the stage before the start of a new firm and the stage directly after the start of a new firm）のベンチャー事業の創業者（owning-managing a new firm）に関する解析を行う。“図10「立上時の起業家の存在割合」の国別スコア”によると、世界の中で日本は、立上時のベンチャー事業立上割合が最低の4%に過ぎない。次にインドも7%と低いが、日本の倍近い。タイは23%と世界でダントツに高い。ベンチャー大国の米国は14%とタイの23%を除いて高位に属している。老大国といわれる英国でさえ11%である。中国、ベトナムの両国が15%であり、ブラジルは17%と米国を凌駕している。“図11「立上時の起業家の存在割合」の日本の指数の推移”を見ると、掲載した2010年から2014年まで5.8%か

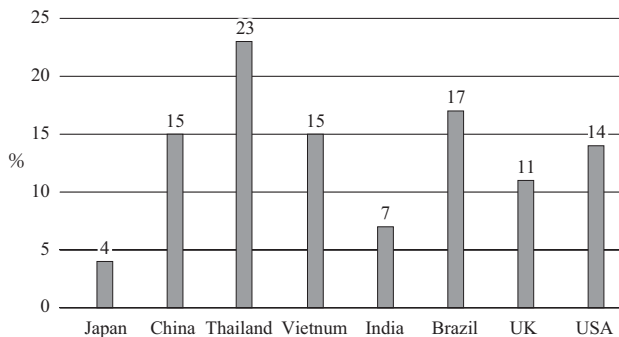


図10 「立上時の起業家の存在割合」の国別スコア  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

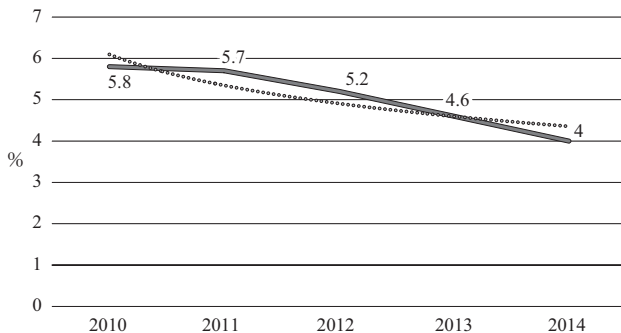


図11 「立上時の起業家の存在割合」の日本の指数の推移  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

ら2014年の4%まで毎年連続して低下を続けている。

“図5 起業に関する命題間の相関係数—2014年度”を参照すると、“3 立上時の起業家の存在割合”と1「起業は自己の成長に役立つ」の命題との相関係数は“0.86”であるので、両者の間には強い相関関係があると考えられる。従って、“フェーズ1:「社会的環境」”の芳しくない状況が原因となり、その結果として「立上時の起業家の存在割合」に対して否定的な回答が多数を占めたことを数理統計的に肯定するものであると筆者は考える。更に“3 立上時の起業家の存在割合”と2-1「起業のチャンスが存在する」との相関係数は“0.67”である。“3 立上時の起業家の存在割合”

と2-2「自分には起業できる力がある」の相関係数は“0.68”であり、両者ともある程度の相関関係が見られる。しかし、“3 立上時の起業家の存在割合”と高スコアをあげた2-3「起業は自己の成長に役立つ」との相関係数は“0.31”であり相関は低い。

フェーズ3は起業プロセスの最終段階に位置するので、フェーズ1とフェーズ2は原因系と考えると、それらの結末であり、肥料、水、日光が乏しい土壌からは、苗がしっかりと育たないとも考えられる。結果を責めるよりもその発生の原因を究明し、是正することが求められる。起業の役割が、現役の企業群が徐々に成長過程を終えて衰退に向かい退場するのを代替する非常に重要な役割がある。“図11「立上時の起業家の存在割合」の日本の指数の推移”は、起業による新規企業の供給が減少していることを示唆している。即ち、日本産業全体として健全な新陳代謝が行われていないと筆者は考える。日本経済の健全な成長のために、看過できない事態であると訴えたい。

#### 4. 各 GEM 指標のスコアの相対的比較

前節までは、起業プロセスを3つのフェーズに分けて、命題ごとに国際比較を行い、かつ日本の各指標につき時系列分析を行った。当節では、全プロセスを包括して見るために、国単位に起業に関する各命題の合計スコアを表示した。“図12 起業に関する命題の調査スコア国別比較”を提示し解析を行う。ブラジルは、“図1「起業家は将来に役立つ経歴である」の国別スコア”についての調査が行われていないので、そのスコアはゼロとしている。従って、合計スコアが実態よりも低く表示されている。国別合計スコアは、1位はタイで265、2位が米国で250、日本は最下位で119となっている。日本は、“図7「起業は自己の成長に役立つ」の国別スコア”が高スコアであり、その他全てにおいて、格段に劣っていることが前節において示されている。日本は、起業に関する命題を個別に見ても、また総合的に見ても、日本産業全体として企業の健全な新陳代謝が行われていないと筆者は考える。

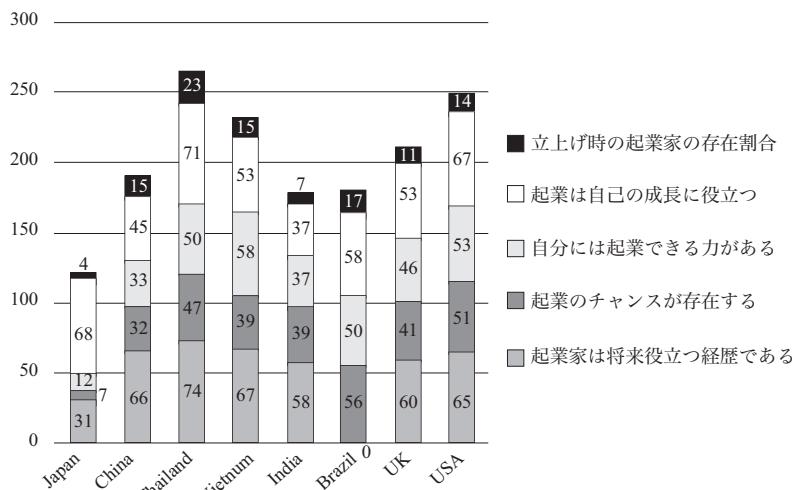


図12 起業に関する命題の調査スコア国別比較

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

(注) ブラジルでは、「起業家は将来に役立つ経歴である」の命題についての調査が行われていない。

### Ⅲ. 日本の起業の持続的拡大のための施策

#### 1. PDCA サイクルとベンチマーキング経営手法活用による起業促進の提言

“Ⅱ.ベンチャー起業プロセスの国際比較”において記載した日本のベンチャーを取り巻く社会的基盤の脆弱性を是正することが、日本の起業の継続的拡大のために緊急の課題であると筆者は考える。起業のプロセスのサブ・プロセスとして定義した“フェーズ1：社会的環境”の改善のための方策と“フェーズ2：「事業リスクと事業機会への対応」”の命題のスコアは、派生的命題「起業は自己の成長に役立つ」を除いて、世界の調査対象国の中で最低のスコアであった。この日本の起業の低評価から脱出し、日本産業全体として企業の健全で持続的な新陳代謝を維持することを目的として、ベンチマーキングによる経営手法とPDCA (Plan-Do-Check-Act) サイクル手法を用いた起業プロセスの継続的改善を提案する。

ベンチマークとは、業種を問わず最もすぐれたパフォーマンスを上げて

表1 起業促進ベンチマーキングのスコア・カード

フェーズ	サブ・プロセス	命 題	2014年度分析			201X年度活動		
			最上位スコア	日本のスコア	ギャップすべき	目標値	実績値	ギャップすべき
1	社会的環境	起業家は将来に役立つ経歴である	74	31	43	74		
2	事業リスクと事業機会への対応	起業のチャンスが存在する	56	7	49	56		
		自分には起業できる力がある	58	12	46	58		
3	ベンチャー事業立上	立上時の起業家の存在割合	23	4	19	23		

Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

いる優れた企業活動を調査し、その高い指標を目標値として優れた経営手法を取り入れて自社の業務プロセスを改善することをいう。PDCA サイクルは、事業活動における生産管理や品質管理などの管理業務を円滑に進める手法の一つである。日本がこれらの企業で活用されているベンチマーキングの手法と PDCA サイクル手法とを国レベルでの課題の改善活動に活用することにより、日本の起業プロセスの継続的改善に役立つと筆者は考える。

具体的には、日本の命題のスコアを上位国のスコアまでに改善するために、ベンチマーク対象国を定め、優れたスコアを生み出している原因を調査し、対策の起案、実践、反省・修正案の作成を行う。“表1 起業促進ベンチマーキングのスコア・カード”に“II. ベンチャー起業プロセスの国際比較”に記載した調査の結果をまとめ、PDCA サイクルを回すためのスコア・カードのひな型を示した。

## 2. 日米の起業教育の比較による起業教育課題の考察

“フェーズ1：「社会的環境」”において、日本では約3分の1の方々しか、「起業家は将来に役立つ経歴である」と考えていないことが判明した。し

かも改善傾向が見られない。この調査結果は、日本での起業率が低い理由を暗示していると筆者は考える。自分の能力・経験・資金を持って起業を始めても成功すると思えない。起業が成功しなかった場合、その後勤め人として働くために経歴として評価されない。また再就職も容易でない等などが、日本の社会で起業が重要視されていない原因と考えられる。更にこれらの状況は、起業教育の不足、資金調達の多様性不足、雇用の柔軟性不足、既得権による参入障害などによりもたらされると考えられる。起業教育は「社会的環境」の改善の為の根底に大きく横たわり最初に取り組むべき最重要な方策であると筆者は考える。本節では日本の起業教育の課題を浮き彫りにするために、GEM データにより日米起業教育の差異を分析し、更にトーマツ報告書により日米起業教育の個別教育内容を考察した上で、GEM データとトーマツ報告書の整合性を検証する。

## 2.1 GEM データによる日米起業教育の比較

GEM データでは、起業のための教育を小・中・高校での「起業基礎教育」と大学、ビジネススクール、専門学校での「起業専門教育」の二つの教育体系に区分して考察する。“図13 日米の起業基礎教育の比較”は、日本と米国での小・中・高校での「起業基礎教育」の充実度の指数を示している。2014年度において、日本の起業基礎教育の充実度指数は1.64であるが、米国の充実度指数は2.21と35%高い。言葉を変えると、日本の起業教育の充実度は、米国に比較して3/4の水準である。しかも2010年から2014年の4年間の日米の折れ線グラフのギャップに縮小傾向が見られない。つまり、日本の起業基礎教育の充実度指数は若干改善傾向を示しているが、日米の充実度指数の差が開いたままであるのは日本にとって好ましくない。

“図14 日米の起業専門教育の比較”によると、2014年度日本の起業専門教育の充実度指数は2.82であるが、米国の起業専門教育の充実度指数は2.87である。日本の起業専門教育の充実度は、米国にほぼ近づいている。2010年度から2014年度の起業専門教育の推移の傾向を見る。日本の起業専門教育の充実度指数は、2010年度には2.47であったが2014年度には2.82と14%改善している。この数字は日本の起業専門教育レベルが米国とほぼ同じであることを示しているが、“II.ベンチャー起業プロセスの国際



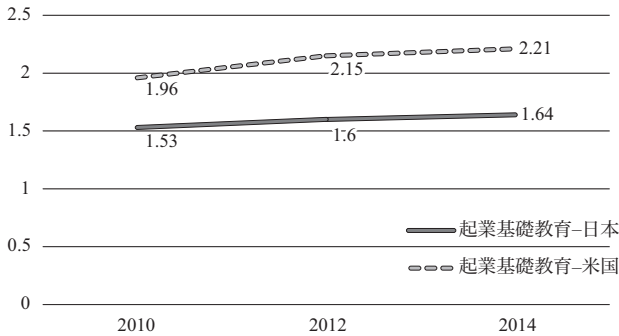


図13 日米の起業基礎教育の比較  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

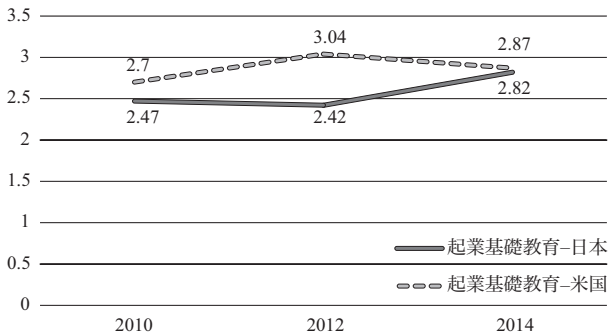


図14 日米の起業専門教育の比較  
Global Entrepreneurship Monitor (2015) より

比較”で考察した指標を考慮すると、果たして2014年度において日本の起業専門教育レベルが米国とほぼ同じレベルに到達しているか筆者は疑問に感じる。“3.3 GEM データとトーマツ報告書の整合性の検証”でトーマツ報告書の調査データと比較分析を行い両者に整合性があるかどうかを検証する。

## 2.2 トーマツ報告書による日米起業教育の個別要素の比較

有限責任監査法人トーマツが、平成25年にアンケートに基づく『平成25年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書』を発行している。まず、トーマ

ツ報告書による日米の中学・高校における起業教育と日米の大学・大学院起業教育を以下に抜粋記載する。次に、トーマツによる報告内容抜粋がGEMの調査に基づく“図13 日米の起業基礎教育の比較”と“図14 日米の起業専門教育の比較”に示された情報と比べて齟齬がないかどうかを検証する。

#### 日本の高校での起業教育（トーマツ報告書から抜粋）

日本の高校での平均の起業家教育の実施率は13%だったが、商業高校では過半数の学校が何らかの起業家教育を実施している。普通科高等学校や専門学校、専修学校実施率は10%を下回っており、特に中等教育学校と工業高校は実施率が低い。起業家教育について、教育現場でまとまった時間をとって検討すらされていないところが非常に多い。「知識中心で実践的でない」といった課題も挙げられている。

#### 米国の中学・高校での起業教育（トーマツ報告書から抜粋）

高校での起業家教育米国教育省のレポート『『米国の教育』概観』（2003）によれば、米国の中学・高校ではビジネス教育を4年間、コンピューター・サイエンスを1年間学習するため、IT分野での起業に必要なビジネスおよびコンピューター・サイエンスのスキルを身につける素地が教育カリキュラムの中に存在している。また中等教育のビジネス教育の理論研究面で指導的な立場にある全米ビジネス教育協会は、「ビジネス教育のための全国的基準（スタンダード）」（2001）において、ビジネス教育を会計・商業法規・キャリア育成・コミュニケーション・計算・経済と家計管理・起業家精神・情報技術・国際ビジネス・経営・マーケティングの11分野にわけており、起業家精神がビジネス教育の中で重視されていることがわかる。最近では高校生起業家も珍しくないとのことである。

#### 日本の大学・大学院での起業教育（トーマツ報告書から抜粋）

日本の大学・大学院において起業家教育に関するコース・専攻を一切持たない大学・大学院が85%以上を占めている。起業家教育の形式としては、「所属教員が通常講義」を行うことが最も一般的である。全体的には、「起業・経営理論講義」が最も実施されている。「社会課題の討議」も大学・大学院では実施される比率が低い。「起業にリアリティがない」という認識が最多であった。結果として学生の関心に繋がらず、「受講学生が少ない」

という状況を招いている。マインド面の醸成やこれまでの人生を見つめなおし学生の原体験を掘り起こすような内容も起業家教育に盛り込む必要がある。

#### 米国の大学・大学院での起業教育（トーマツ報告書から抜粋）

大学・大学院での起業家教育講座は、経営学やプログラミング等の実践的内容をワークショップ形式で教えるコースが開かれているほか、起業後の経営戦略等について科学的調査に基づく講義が行われる。起業家の属性ごとに成功確率の分析調査を行い、研究結果を学生や起業家に講義として伝えている。

カリフォルニア州シリコンバレーに位置するサンタクララ大学の起業に関する講義においても、起業後の経営戦略等について科学的調査に基づく講義論が行われている。こういった科学研究と講義により、起業志望者がさらに成功確率を高めるための講座が開かれている。

#### 2.3 GEM データとトーマツ報告書の整合性の検証

GEM 調査に基づく“図13 日米の起業基礎教育の比較”では、2014年度において日本の起業基礎教育の充実指数は1.64（100）であるが、米国の起業基礎教育の充実指数は2.21（135）と35%高いとある。それに対して、トーマツ調査では、中学・高校と大学・大学院の具体的な教育活動項目の中に日米の起業教育活動の差異が見られる。GEM 調査とトーマツ調査のそれぞれにつき、“表2 起業基礎教育の充実度に関する GEM 調査とトーマツ調査の比較表”に分析対象を定めて、日本と米国の起業教育の内容と実施度合の比較を行った。まず GEM 調査とトーマツ調査対象が厳密に同一か、調査対象範囲の中の区分のウエイトが同じかどうかを検証できない。GEM 調査結果は、指標で示されており、トーマツは、起業教育の内容と実施度合いで示されているので、両者に整合性があるか数理統計的手法を用いて確認することはできない。しかしながら、定性的に分析対象別の比較を見ると、トーマツの調査結果は米国での起業教育が明らかに日本の起業教育よりも教育内容に深みがあり実効性に富むと考えられる。GEM 調査では、米国の起業教育が日本の起業教育よりも35%より充実しているとの結論をトーマツの調査結果が否定するものでないと筆者は考える。

“表3 起業専門教育の充実度に関する GEM 調査とトーマツ調査の比較

表 2 起業基礎教育の充実度に関する GEM 調査とトーマツ調査の比較表

	分析対象	日 本	米 国
GEM 調査	起業基礎教育の充実度指数	100	135
トーマツ調査	米国の中学・高校起業家教育の実施率	高校での起業家教育の実施率は 13%	ビジネス教育を 4 年間、コンピューター・サイエンスを 1 年間学習
	中等教育のビジネス教育のための全国的基準	なし	あり

Global Entrepreneurship Monitor (2015) と有限責任監査法人トーマツ出版の『平成 25 年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書』より

表 3 起業専門教育の充実度に関する GEM 調査とトーマツ調査の比較表

	分析対象	日 本	米 国
GEM 調査	起業専門教育の充実度指数	100	102
トーマツ調査	大学・大学院において“起業家教育に関するコース・専攻	起業家教育に関するコース・専攻を一切持たない大学・大学院が 85% 以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営学やプログラミング等の実践的内容をワークショップ形式で教えるコース</li> <li>・起業家の属性ごとに成功確率の分析調査の講義</li> </ul>

Global Entrepreneurship Monitor (2015) と有限責任監査法人トーマツ出版の『平成 25 年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書』より

表”において、起業専門教育の充実度に関する GEM とトーマツの調査結果を比較し調査結果の整合性の検証を行う。GEM 調査によれば差が 2 ポイントなので、日米の起業専門教育の充実度に大きな違いは見られない。しかしながら、トーマツの調査結果は、米国の起業専門教育のないように定性的な表現が多いが、日本よりもかなり教育の充実度が高いように見受けられる。従って、これだけの資料に限って言えば十分な整合性があるとは言えない。両調査の詳細に立ち入り精査が必要であると筆者は考える。

### 3. 起業促進のための方策

#### 3.1 起業への導入教育の提案

制度教育には、義務教育から大学院教育までであるが、特に初期段階の中学及び高校の授業において、“起業が日本の社会で果たす役割”をケース・スタディ方式（物語、写真等を含む）に基づいたテキストの実例を参照して生徒が討論することが重要である。それにより、起業が日本経済の持続的発展のために不可欠であることを理解可能なテキストを用意する。起業教育を日本人全員が受講する義務教育の中で行うことにより、起業を促進する社会的な基盤が強化されると筆者は期待する。

ベンチャー立ち上げのための専門的な力量を付ける前に、自己の得意分野は何か、また何に興味を抱いているかを抱いているかの理解に導く各人の適正の把握などのメンタルなカウンセリングが必要である。自己の適正は何かを自問し意識し始めるきっかけ作りがこの段階で重要である。このような起業導入教育により、高い理想を抱き己の進む方向を考えながら起業実務教育を受けることになる。ただ、早期における自己の適正把握への取り組みは、起業に限らず将来の進路の選択に広く役立つと考えられる。この教育プロセスをベンチマーキングとPDCA サイクル手法を通じて実施することにより、“2-2「自分には起業できる力がある」”の命題のスコアを現状の12%から他国並みの50%台に持っていくことが可能であると筆者は考える。

上記の筆者の見解に加えて、“3.2 トーマツ報告書による日米起業教育の個別要素の比較”において紹介した起業大国である米国の企業教育事例を以下のごとく“表1 起業促進ベンチマーキングのスコア・カード”の目標値を達成するためのBest Practiceとして取り上げることができる。

- ・ 中学・高校ではビジネス教育を4年間、コンピューター・サイエンスを1年間学習するため、IT分野での起業に必要なビジネスおよびコンピューター・サイエンスのスキルを身に付ける。
- ・ ビジネス教育のための全国的基準（スタンダード）を作成・実施する。
- ・ 経営学やプログラミング等の実践的内容をワークショップ形式で教えるコースを設ける。
- ・ 起業後の経営戦略等について科学的調査に基づく講義を行う。

・起業後の経営戦略等について科学的調査に基づく講義をおこなう。

### 3.2 事業リスクと事業機会への対応の強化策

事業リスクと事業機会への対応の強化策として、起業シーズ・マーケットの開設、米国ピンクシート (Pink Sheet) 株式市場への上場による起業資金調達、国外からの事業機会の取り組みによる起業機会の拡大の3項目を取り上げ提案する。

#### 起業シーズ・マーケットの開設

“2-1「起業のチャンスが存在する」”の命題に対する日本のスコアは、2014年度には7%であり、他国よりも格段に低いスコアであり減少傾向にある。この問題に対する対策として、起業を志す多くの日本人が比較的簡単に“起業のチャンス”を入手できるような社会的な仕組みとして、“起業シーズ・マーケット”、“国外からの事業機会の取り組みによる事業機会の拡大”と“ピンクシート株式市場”を提案したい。

起業を始めるには、ニッチでまだ世の中に存在していない製品・サービスを見つけて、開業するのが理想である。確かに多くの人にとって、限られた経験、人脈、資金を用いて“起業のチャンスとなる事業のシーズ”(種)を自力で見出すのは容易ではない。大学・研究機関の特許を譲り受け、新製品を実用化できれば、今までにない新規マーケットを開拓でき、起業は成功裏に成就できるであろう。しかし、研究者&発明家のプロトタイプ製品、新しいコンセプトのサービス、外国には存在するが日本ではない商品、その他さまざまな有益な“起業情報マーケット”を立ち上げるにより、多くの資金・人脈を有しない一般人にもアクセス可能な起業の促進を図る強力な支援策になると筆者は考える。“起業情報マーケット”では、有料で“起業のチャンスとなる事業のシーズ”の取引を行う。起業情報は、民間業者が開設したWebマーケット上に、開発者が新規サービス・プロセス&製品特許等を提示して、(潜在)起業家が購入することを想定する。購入条件は、開発者と起業家が交渉により、現金、株式などが考えられる。この“起業情報マーケット”には、起業へのサポート・サービスも含むことにより、起業家に取り一覧性があり、比較取捨選択可能な市場に容易にアクセスできることになる。また、民間業者が複数の“起業シーズ・マーケット”を開設することにより、競争によりそのサービスが進化すること

が期待できる。

米国ピンクシート（Pink Sheet）株式市場への上場による起業資金調達  
人・物・金のうち開業資金をいかに入手できるかが起業の大きな課題である。日本の金融市場から借り入れることは容易ではない。まして、日本で証券市場に上場など起業の段階では夢物語である。しかし、米国のピンクシート新興株式市場は、簡便で立上早々のベンチャー企業を含む日本の中小企業にとって国際化と成長戦略に活用できる。海外の成長市場であるアジア、アメリカ、欧州等に市場を拡大させることがベンチャー企業の急務の一つである。米国ピンクシート株式市場の上場企業となることは、事業戦略面でも財務戦略面でも大きな武器になり得る。米国ピンクシート株式市場上場は、日本企業にとって国際化のための最適な戦略となりうる。

米国ピンクシート株式市場の上場のメリットは、

- ・ 海外事業展開、取引先拡大
- ・ 資金調達
- ・ 海外企業との資本提携
- ・ 上位株式市場への昇格のたに向けたスタート点

米国株式は、大きく分けると以下の2つに分かれる。

NYSE、AMEX、NASDAQ のメインボード 上場銘柄

店頭（OTC）銘柄

店頭（OTC）市場は、ピンクシート株式市場を含み、企業情報開示度により更に下記の3種類のピンクシート株式市場に分かれる。

OTC Pink Current Information

OTC Pink Limited Information

OTC Pink No Information

輝かしい実績があるベンチャー起業大国である米国の株式市場が、厳格な情報開示を求める SEC による SOX 法の対象となるメインボード株式市場の隣に、起業したてのベンチャーが上場しているピンクシート株式市場を併設している。

これは、米国文化の多様性の証しであり、日本のえてして固定化した慣習にとらわれた社会との違いが垣間見られるものである。日本のベンチャー企業にも門戸が開かれているので、米国からの資金調達と国際化へ



の試練としてピンクシート株式市場への上場が有意義な取り組みであると筆者は考える。日本においても、ジャスダック、マザーズの先を行く証券市場の多様化への取り組みが急務であると筆者は考える。

#### 国外からの事業機会の取り組みによる起業機会の拡大

日本国内の全体としての需要の大幅な伸びは、今後中長期的に難しいと考えられる。国内需要の減退、経済のグローバル化が近年とみに進行し、中小企業にとっても大変厳しい状況下にある。中・長期的には、国内需要の継続的増加は困難といえる。従って、今後とも成長の見込める国外の需要を取り込む必要がある。国際化に取り組んでいないベンチャー企業にとっても、輸出・輸入をすること、外国企業と関わりを持つことにより国内にいながら、成長の機会を持つことができる。ベンチャー企業の事業機会の拡大、異質文化の吸収、融合による製品の多様化が期待できる。更に一步進んで、香港に会社を設立して、東南アジアとの取引の拠点を築くことが中小企業の国際化のために大きなメリットになると考える。香港は、旧イギリスの植民地のために、政府の規制が日本と違い少ない英語圏にある。消費税・住民税がなく法人税も16.5%と低いので、自由貿易港として世界の企業が集まっている。香港上海銀行(HSBC)は、イギリス、ロンドンに本店を置く世界最大級の金融グループである。多くの世界の企業が口座を有するHSBCと取引することにより、事業機会が拡大させるために口座を開設させている。日本に先行して国際会計基準が適用となっており、小企業も公認会計士による監査証明書付の財務諸表を税務署へ提出が求められる。また、このようにして、ベンチャー企業が国外との取引により、成長の機会をつかみ、自らの経営ノウハウを向上させることが可能である。起業家が絶え間なく市場に登場し、成長することにより経済が新陳代謝し、活性化が促され日本の経済全体の成長に寄与できる。

#### IV. まとめと今後の課題

起業プロセスに原因と結果の因果関係があるとの仮説を設けて起業の3つのフェーズ(発達段階)に分割して、ベンチャー起業の成立を可能ならしめる要因の分析を試みた。命題間の相関係数分析の結果は、起業の発達



段階を構成する3つのフェーズの高い相関関係が認められたので、設定した仮説の因果関係が実際に存在すると考える。

この分析の結果、起業促進の根幹となる社会環境の整備が第一になすべき課題である。筆者は、日本での基礎起業教育が非常に大きな弱点であるとの分析結果を踏まえて、今後日本の起業率を高めるために基礎起業教育のあるべき姿の研究に取り組んでいきたい。

## 参考文献

- Global Entrepreneurship Monitor (2015) <http://www.gemconsortium.org/>
- 有限責任監査法人トーマツ (2014) 『平成25年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書』 pp. 8-91 [http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/downloadfiles/140331\\_kigyokakyoiiku\\_tyousa\\_houkokusyo.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/downloadfiles/140331_kigyokakyoiiku_tyousa_houkokusyo.pdf)