

## 「起業が割に合う国」にするために

藤 野 洋  
 (財)商工総合研究所  
 (主任 研究員)

日本経済新聞(朝刊)の連載記事「イノベーション なぜ輝きを失ったか」の2011年10月23日のタイトルは「起業が割に合わない国」(傍点筆者)であった。これは、「成功すればねたまれ、失敗すれば袋だたき。へたに起業しないほうがいい、となる」という国内の大手ベンチャー・キャピタルの取締役の言葉に由来している。ここでは、同記事にも引用された「起業家精神に関する調査(Global Entrepreneurship Monitor:以下、GEM)」の2010年調査の結果などを基に、日本での「起業」について私見を述べたい。

GEMは、起業活動の実態把握・国際比較等を目指す米英の大学の研究者達プロジェクトチームが実施する年次調査である<sup>1</sup>。最も注目される調査項目は、起業活動率(Total early-stage Entrepreneurial Activity:以下、TEA)、即ち、起業活動中の者(準備中または創業後3年半以内の者)の調査対象者に占める比率である。日本は2010年には59カ国中で2番目に低い3.3%であり、最近10年間では8回もワースト3に入っている。他の調査項目での日本の順位をみても、①起業家という職業選択を望ましいと回答した比率は6年連続で最下位(2010年:28%)、②起業家の社会的地位が高いと回答した比率はワースト3位(同:52%)、③6ヵ月以内に居住地域に有利な事業機会が訪れると思うと回答した比率は最下位(同:6%)、④自分が経営能力を有しているとする比率も最下位(同:14%)、しかも最近10年間で最下位9回、である。日本人の「起業」観が世界的にみて低調・消極的なことが分かり、低水準のTEAや開・廃業率の逆転の長期化<sup>2</sup>も不思議ではないと言わざるを得ない。

開・廃業率逆転の要因としては、(a)人口減少予測による市場の縮小見込み、(b)近隣新興国からの輸入増による競争激化、(c)上記(a),(b)により、デフレが長期化し、売上げが伸びにくいこと(小売業に関しては、郊外型大規模小売店との競争激化による中心市街地の空洞化も影響しているだろう)、(d)事業承継の不活発さなどが考えられる。端的に言うと、市場の縮小と海外、大手との競争で売上が伸びないので、開業を躊躇する、あるいは後継者が見つからず廃業に追い込まれるということであり、TEAやGEMの他の調査項目が世界最低レベルであることも概ね符合する。また、「①起業家という職業選択」、「②起業家の社会的

1 同一の起業活動の定義を採用し、1カ国あたり約2000人の調査対象を、18歳から64歳の国民からサンプルリングインタビュー調査などを実施しており、日本は(財)ベンチャーエンタープライズセンターが協力している。2010年調査では59カ国が参加した。

2 2006年~09年の開業率と廃業率は、基礎統計と算出方法の変更により、それまでの数値と単純に比較できないことには留意されたい。

地位]、「④経営能力」の結果は、経済・経営、あるいは「事業」の意義と実際についての学習が教育機関で十分に制度化されず、国民に浸透していなかったことも一因とみられる<sup>3</sup>。

こうしたこともあり、日本ではリターン（ここでは、金銭的收益だけでなく社会的地位・評判から得られる満足も含める）との兼ね合いでみると、（特に、大企業の従業員として働く場合と比べて）「起業」のリスクが、例えば高度成長期よりも高まっているとの認識が多くの国民に暗黙の内に浸透しているのではないだろうか。つまり、「起業が割に合わない」ということは、起業のリスク調整後期待収益率が低いと換言される。日米のベンチャー・ビジネスに精通した実務家の「戦後、……多くの日本企業がベンチャー・スピリットを發揮したことは間違いない。…現在のリスク回避的な性向は日本固有の文化によるものではなく、個性を尊重しない教育等の環境の問題である」<sup>4</sup>（傍点筆者）という指摘と考え併せると、日本人は元来リスク回避的なのではなく、外部環境の変化への諸制度の適応不全によって高まったリスクに対して限定合理的に反応していると言いうる。以上から、起業のリスク調整後期待収益率を引き上げるための「環境」あるいは「制度」の改革の重要性が浮かび上がる。

改革の方向としては、第一に、売上伸長のための市場の拡大がある。例えば、TPPによる財・サービスの貿易自由化は標準的経済理論によると、一部の非効率な部門は不利益を受けるが、国全体としては利益の方が大きい。また、輸出型製造業のみならず非製造業を含めて周辺・関連産業にも市場と投資のフロンティアを広げるため、国内での起業も促進する可能性があるだろう。しかし、不利益を被る部門の抵抗により容易には実現しないのが難点である。

第二に、起業のコストを削減する改革である。フランスの起業促進法（2003年）には、(i) 被雇用者の起業準備を雇用主は禁止できないこと、(ii) 給与所得者が起業等を行った場合、その新規業務に関する社会保障負担金の初年度免除、(iii) 「起業休暇」の取得要件の緩和等の比較的lowコストで実施できる施策が含まれ、起業に至る過程としての「副業」を奨励している。同法が起業に対するインセンティブを刺激し、2003年に1.6%で最下位であったフランスのTEAは2004年以降日本をはるかに上回っており、2010年には5.8%を記録している。

日本で「起業支援」というと、メディアではハイテクやITのベンチャー・ビジネスの支援と捉える嫌いがあるが、産業構造の新陳代謝やソーシャル・ビジネスによるソーシャル・イノベーションの促進にはフランスのような副業や自営業（必ずしもハイテクでない）の支援を通じた起業の奨励にも意義があるだろう。日本にも2006年会社法での最低資本金撤廃や機関設計の多様化・簡素化等、実施済みの施策が多数ある。フランスでのTEAの上昇からみて、さらに起業活動を活発化させるためには、「起業が割に合う」ように、企業での兼業禁止の慣行やスピノフ時に持ち出し可能な知的資産の範囲の合理的見直し等によって起業のコストを削減すること、あるいは新規創業時の税制優遇等による法制度的対応によって、副業・自営業に対する経済的インセンティブを強化することも一考に値するのではないだろうか。

<sup>3</sup> ただし近年、「社会人基礎力」の涵養に取り組む大学や地域と連携して職業観の醸成を目的とする実習を行う小・中学校も少なくない。

<sup>4</sup> 拙稿「日米のベンチャー・キャピタル投資の『法と経済学 (law & economics)』的側面からの考察」商工金融2011年5月号55頁参照。