

『副首都・大阪』連携プロジェクト リサーチ・
プレゼンテーション 成果発表会資料

「起業家支援プログラム
～大阪を起業家精神にあふれた都市へ～」

大阪市立大学Bチーム

目次

- プロローグ -中間発表からのおさらい・変更- p3～
- STEP 1 -アンケート調査の概要・結果- p6～
- STEP 2 -潜在的起業家のニーズと既存の組織- p11～
- STEP 3 -既存組織の宣伝・広告- p15～
- STEP 4 -まとめ- p17～
- エピローグ -今後の展望- p18～

『中間発表』のおさらい①

- 全国の「自営業を営む起業家」と「会社役員などに就いている起業家の数」 → 平成24年時点では、約514万人
令和4年時点では、約466万人 ↓ 全国的に減少傾向
- 大阪府に範囲を絞った場合… → 平成24年時点では、約37.6万人(比率約7.3%)
令和4年時点では、約36.1万人(比率約7.7%) ↑ 増加傾向
東京都に次いで、全国2位の規模感

つまり…

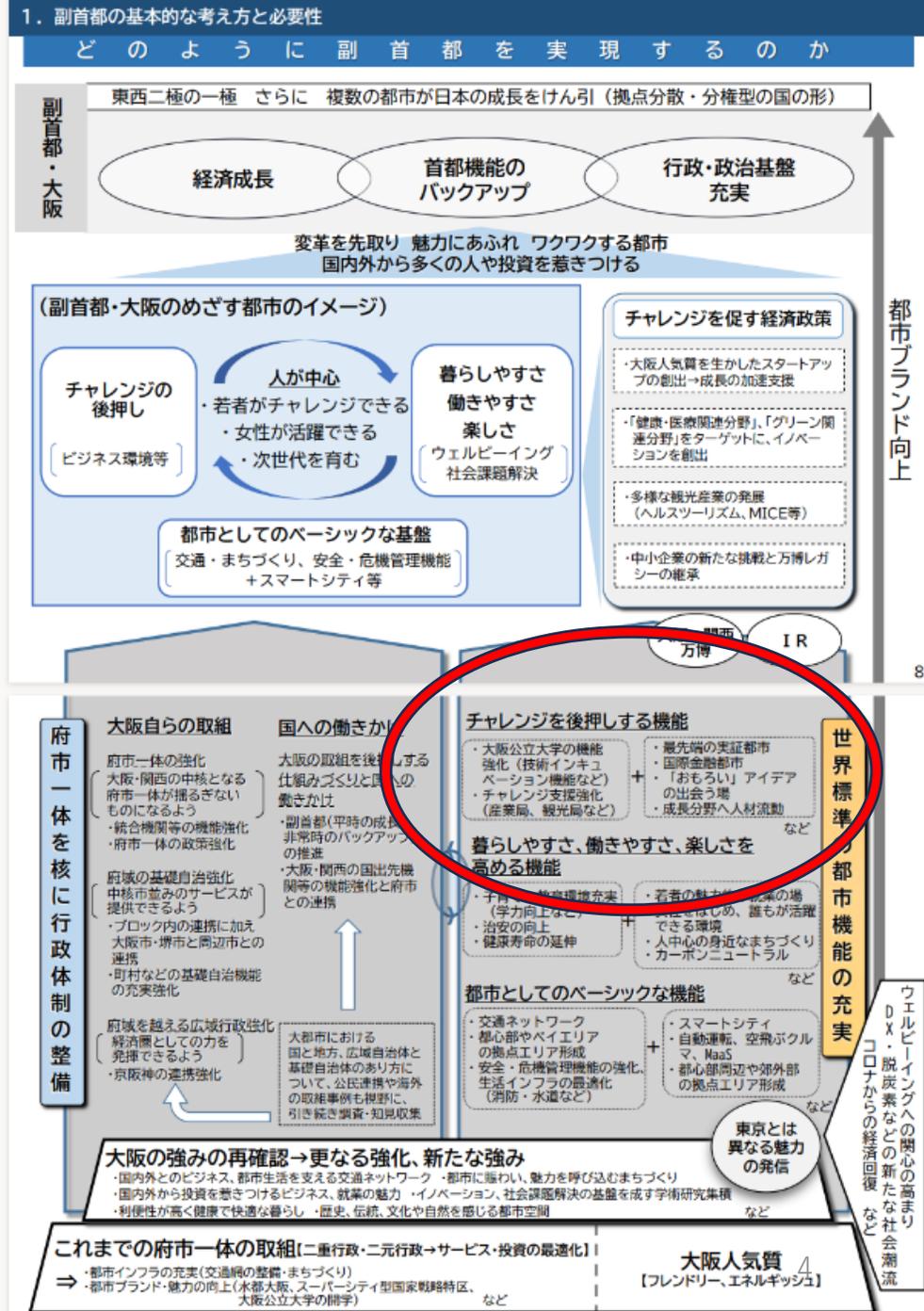
大阪府は、**起業家精神**にあふれた人材の多い都市

→ 大阪の大きな**強み**であり、**起業家を支援していく環境形成、起業家を目指す人材への支援**などといった**起業家に焦点を当てた取り組み**が重要であり、大きな効果を発揮する可能性

※総務省統計局「令和4年就業構造基本調査」
「平成24年就業構造基本調査」より

『中間発表』のおさらい②

- 大阪公立大学を舞台として、起業家を志す、志していた人々（=**潜在的起業家**）の支援を行うプログラム
- 大阪副首都ビジョン実現に「**具体性**」を与えるプログラム
 - 資金援助（ローン契約）
 - 起業方法のノウハウや一連の流れ等のサポート・相談（事業計画書等）
 - 大学や教授などによる経営中のサポート・アドバイス
 - 本プログラムの活動を大学の単位に変換するシステム
 - 本プログラム体験者の活動のデータファイリング



『中間発表』からの変更

頂いたご指摘や潜在的起業家の実態把握のアンケート、
既存の起業家支援サービスへの取材などを踏まえて…

- ① 既存の起業支援サービスに取って代わるような新規プログラム案から、
潜在的起業家を既存の起業支援サービスへつなげる新規プログラム案へ変更
- ② ①に伴い、舞台が大阪公立大学から**大阪府**へと変更
- ③ アンケートに合わせて、『**起業断念層**』 + 『**起業関心層**』 + 『**起業再起層**』
= **潜在的起業家**と再定義

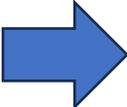
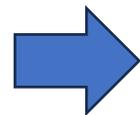


以下で、新規プログラム案の概要とその変更背景について触れていく

STEP1

新規プログラムへの変更背景

前回の研究背景

- 全国の「**自営業を営む起業家**」と「**会社役員などに就いている起業家の数**」
(= **現役起業家**)  平成24年時点では、約514万人
令和4年時点では、約466万人  **全国的に減少傾向**
- **大阪府**に範囲を絞った場合…  平成24年時点では、約37.6万人(比率約7.3%)
令和4年時点では、約36.1万人(比率約7.7%)  **増加傾向**
東京都に次いで、**全国2位**の規模感

※総務省統計局「令和4年就業構造基本調査」「平成24年就業構造基本調査」より

前回の指摘

 大阪府も全国的な起業家の数が**減少傾向**にあるという流れに乗っているのではないか？

今回の研究背景

 「**現役起業家**」についての話であり、この数に集計されない「**潜在的起業家**」についてはどうか（現役起業家だけでなく、将来的に起業家になり得る潜在的起業家の実態把握、焦点を当てた取り組みが重要なのではないか）

STEP1

アンケート調査の実施

【実施目的】

- ① 潜在的起業家が実際にどのくらい存在するのかを知る
- ② 潜在的起業家たちのニーズ(=起業に至るまでのハードル)は何かを知る
- ③ 既存の起業支援サービスが実際にどのくらい知られているのかを知る

【実施概要】

手法：Googleフォーム・Yahoo!クラウドソーシングを利用

対象：すべての人(年齢・居住地等は問わない)

実施月：2024年1月

目標サンプル数：**1000件**

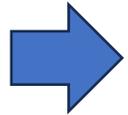
STEP1

アンケート調査結果を見ると…

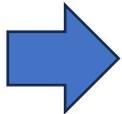
現役起業家の
4倍以上！！

スライド8より

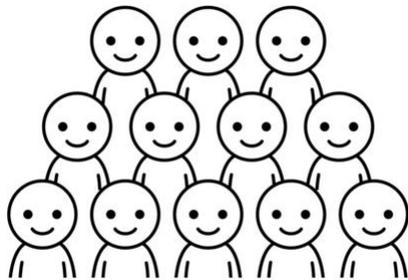
潜在的起業家の規模感…964件のうち約44%が潜在的起業家に該当



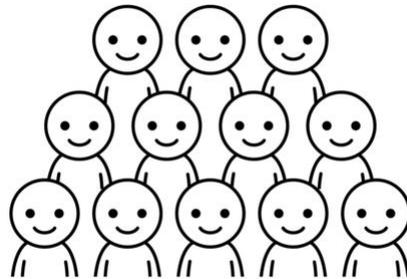
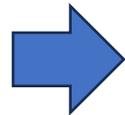
起業家因子を持つ人々が多いといえる



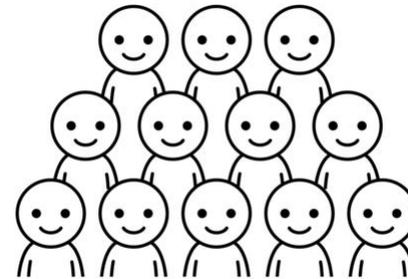
現役起業家になり得る潜在的起業家へアプローチする理由は充分にある



起業無関心層



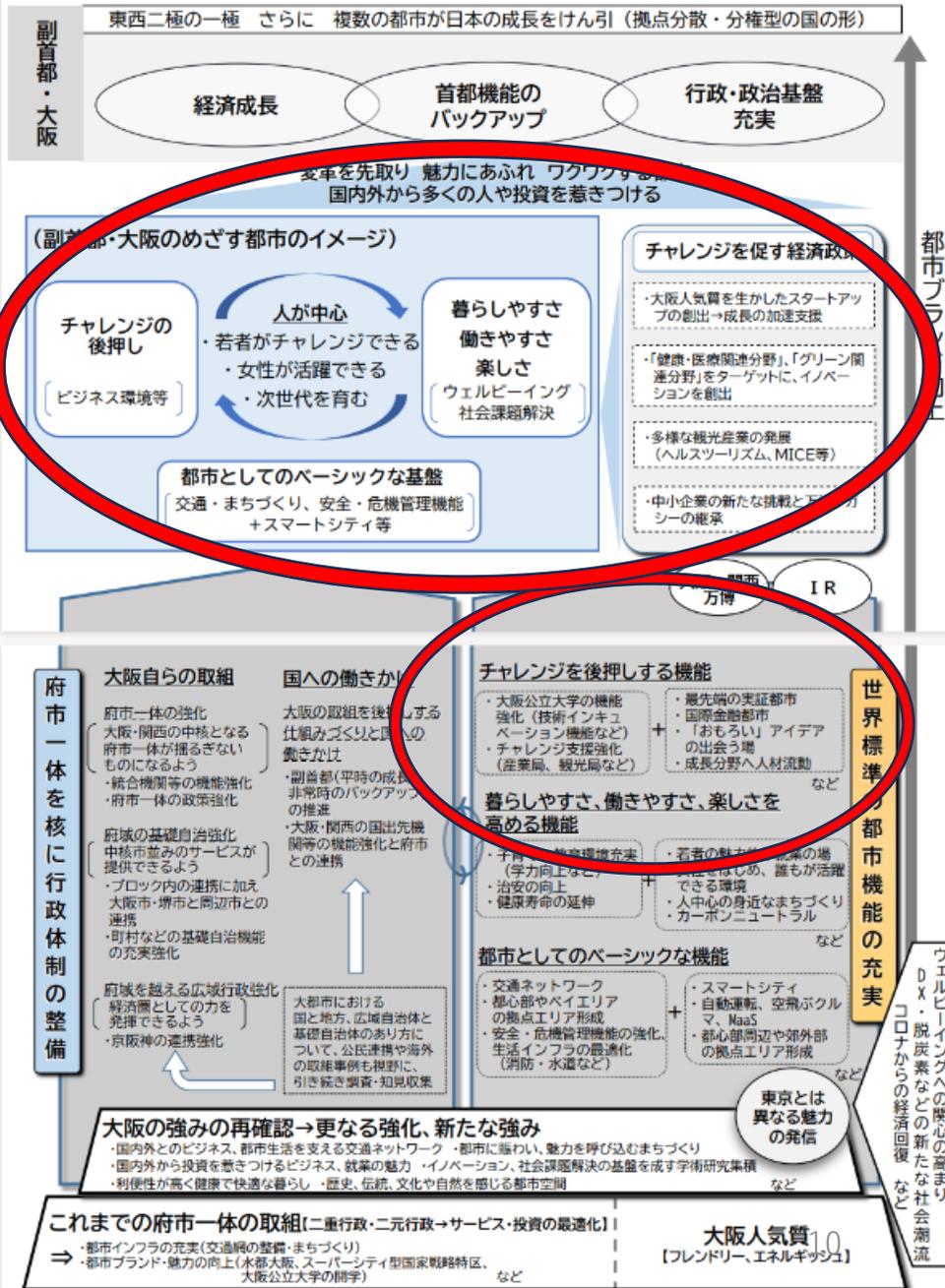
潜在的起業家



現役起業家

導き手として必要！！

本起業支援
プログラム



STEP1

『副首都・大阪』として…

- 「**チャレンジを後押しする機能**」を**強化**することで、「**世界標準の都市機能の充実**」を図る
- 「**チャレンジの後押し**」を通じて、「**副首都・大阪のめざす都市のイメージ**」を実現
- 「**起業家精神にあふれた街**」、「**商売の街**」と呼ばれる大阪のイメージとも**合致**＝「**大阪人気質**」を生かしたプログラムといえる
- 現段階では、「既存の起業家支援サービス」と「潜在的起業家」をつなげるような新たなプログラム案を思案中



以下にて、新規プログラム案のイメージについて、例を用いながら説明を行う

潜在的起業家のニーズ ～アンケート調査をふまえて～

【質問】 「仮にあなたが起業するとして…」

1. 潜在的起業家に8つの具体的な起業支援サービス内容を提示
 - i) 起業に必要な資金面での支援
 - ii) 取引先の確保に関する支援
 - iii) 立地の調査に関する支援
 - iv) ビジネスのアイデア創出に関する支援
 - v) **起業に必要な知識・ノウハウなどに関する支援**
 - vi) **起業に必要な資格や許認可などに関する支援**
 - vii) **起業についての疑問・悩み・不安などを相談できる、相談先としての支援**
 - viii) 起業のために、家事・育児・介護などを代行してくれる支援
2. 「とても利用してみたい(5点)」～「全く利用したくない(1点)」の5件法で、それぞれをどのくらい利用してみたいかを質問
3. それぞれのスコアを集計し、加重平均値を算出

【考察】

v)～vii)に関して潜在的起業家たちの反応が特に良かった

→ **知識や資格などに関する支援や起業についての相談先を求めている!**

	潜在的 起業家 (424名)	全体 (964名)
i	3.77	3.37
ii	4.00	3.65
iii	3.78	3.44
iv	3.91	3.55
1位 v	4.22	3.83
3位 vi	4.04	3.70
2位 vii	4.11	3.74
viii	3.30	3.10
i～viii	3.89	3.55

【質問】 結果

既存の起業家支援サービス～インタビュー調査を踏まえて～

対象：高度人材育成推進センター

実施月：2024年1月

方法：対面

概要：起業家支援組織としての目的や取り組み、OB/OGとの交流、現状抱える課題など、既存の組織が潜在的な起業家に対してどこまで支援を行っているのかを主目的として定性調査（インタビュー）を実施。

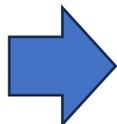
質問&回答の一部

Q：貴センターには、**潜在的起業家による起業と事業の継続を支援する**という一面はあるのか

A：あくまで、学生（主に大学院生）を新たな社会構造や産業構造の変化に対応できる研究者に育成するという一面が強い。つまり、起業はあくまでも一つの選択肢に過ぎない。



良いサービスが提供されているものの、起業家支援に注力したり、潜在的起業家に対してのアプローチを中心に行っている訳ではない。



潜在的起業家と既存の支援サービスをつなげる役割が必要

STEP2

起業家支援サービスへの相談・紹介

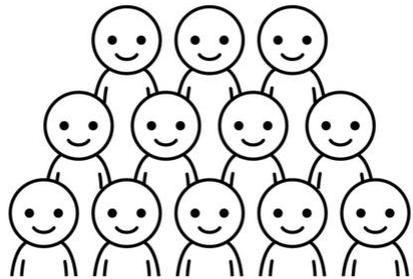
- 潜在的な起業家が求める知識・ノウハウ、資格、疑問の相談などを行う施設
(例) 高度人材育成推進センター

具体的な活動



大学院生、学部・学域生、高専生、社会人に及んで支援やイベントを行う
Ex) Fledgeプログラム ~プラン・アイデア・起業実践の3つのコースを履修可能~

<イメージ図>



潜在的な起業家

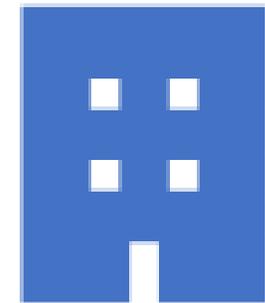
- 知識・ノウハウ
- 起業への悩み・疑問
- 資格・許認可

起業支援サービスの
相談

本プログラムによって
最適なマッチングを実現!!

起業支援プログラム

既存のプログラム等
を紹介



高度人材育成推進センター

起業家のニーズ
(資金、知識、ノウハウ等)

- TECカリキュラム
- Fledgeプログラム
- SiMS

他プロジェクトの存在～潜在的起業家への取り組みは？～

大阪には、他にも起業相談のできる組織・プロジェクトはいくつか存在する
(例)

- 大阪市総合コールセンター
- 大阪府よろず支援拠点（公益財団法人大阪産業局）
- オール大阪起業家支援プロジェクト etc . . .

「既存の支援サービスへつなげる」という点で、他の起業家支援サービスとの差別化も出来ている



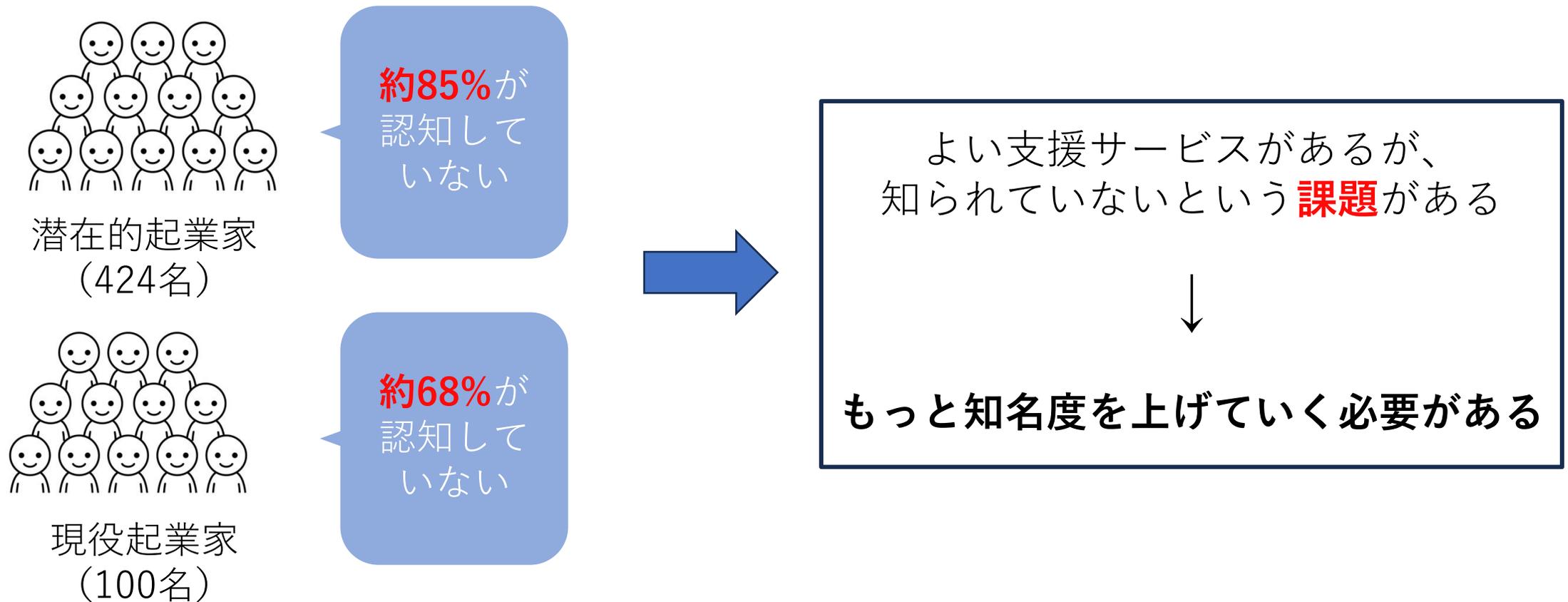
しかし . . .

- これら組織の多くは中小企業・ベンチャー企業・個人事業者ら「現役起業家」がマーケティング、税務、会計等における懸念点を相談する場所としての一面が強い
- プロジェクトでは潜在的起業家へのアプローチも見られ、非常に画期的。
→どれだけ多くの潜在的起業家をサポートすることができるのか、運営面での苦悩は存在しないか

STEP3

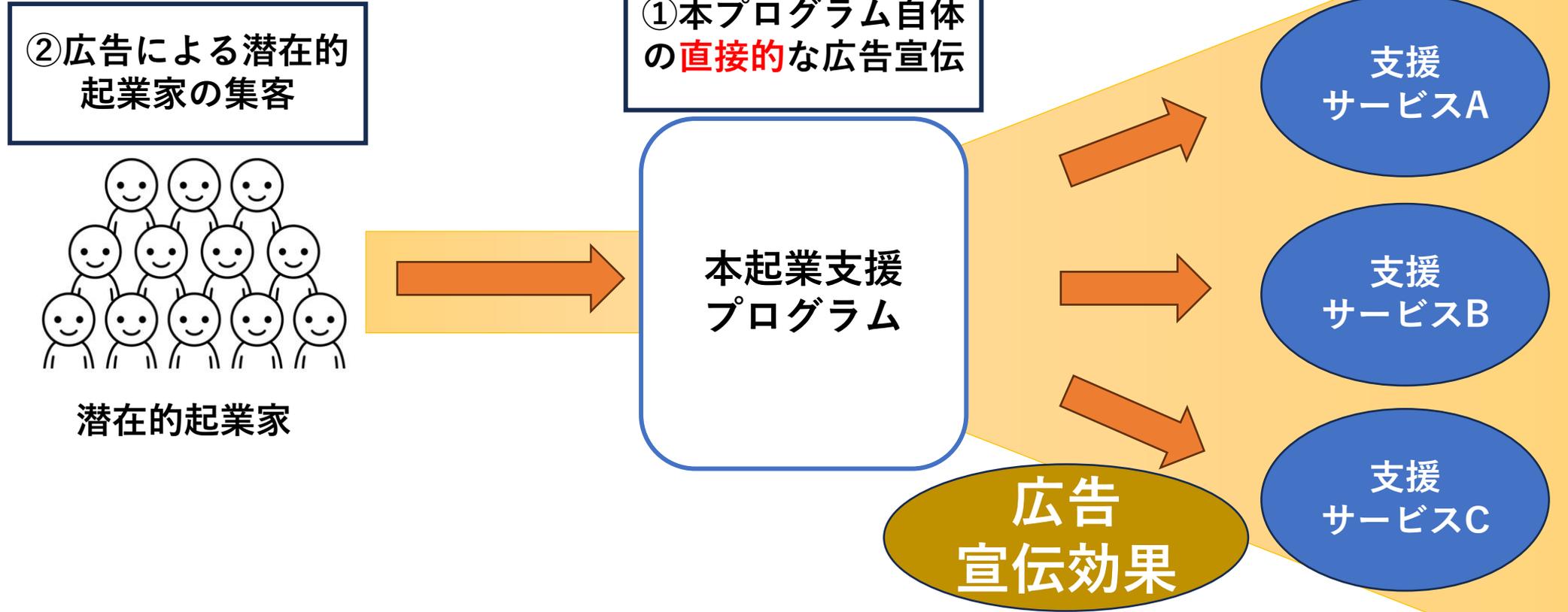
起業家支援組織の知名度の現状

アンケート調査の結果から、



STEP3

既存の支援組織の広告塔



具体的な宣伝方法は、模索中で意見を募集している
2025年大阪・関西万博の機会を利用することもよいかもしれない

STEP4

これまでのまとめと提言

STEP1より

現役起業家に対するアプローチよりも
潜在的起業家に対するアプローチが効果的

STEP2より

潜在的起業家と既存の支援サービスを**つなげる**ことが重要

STEP3より

本プログラムなどを介して、既存の支援サービスの存在を
知らせることが重要

以上を「副首都・大阪のめざす都市のイメージ」を実現させるための案として、
大阪府副首都推進局の方々への提言とさせて頂く

今後の展望

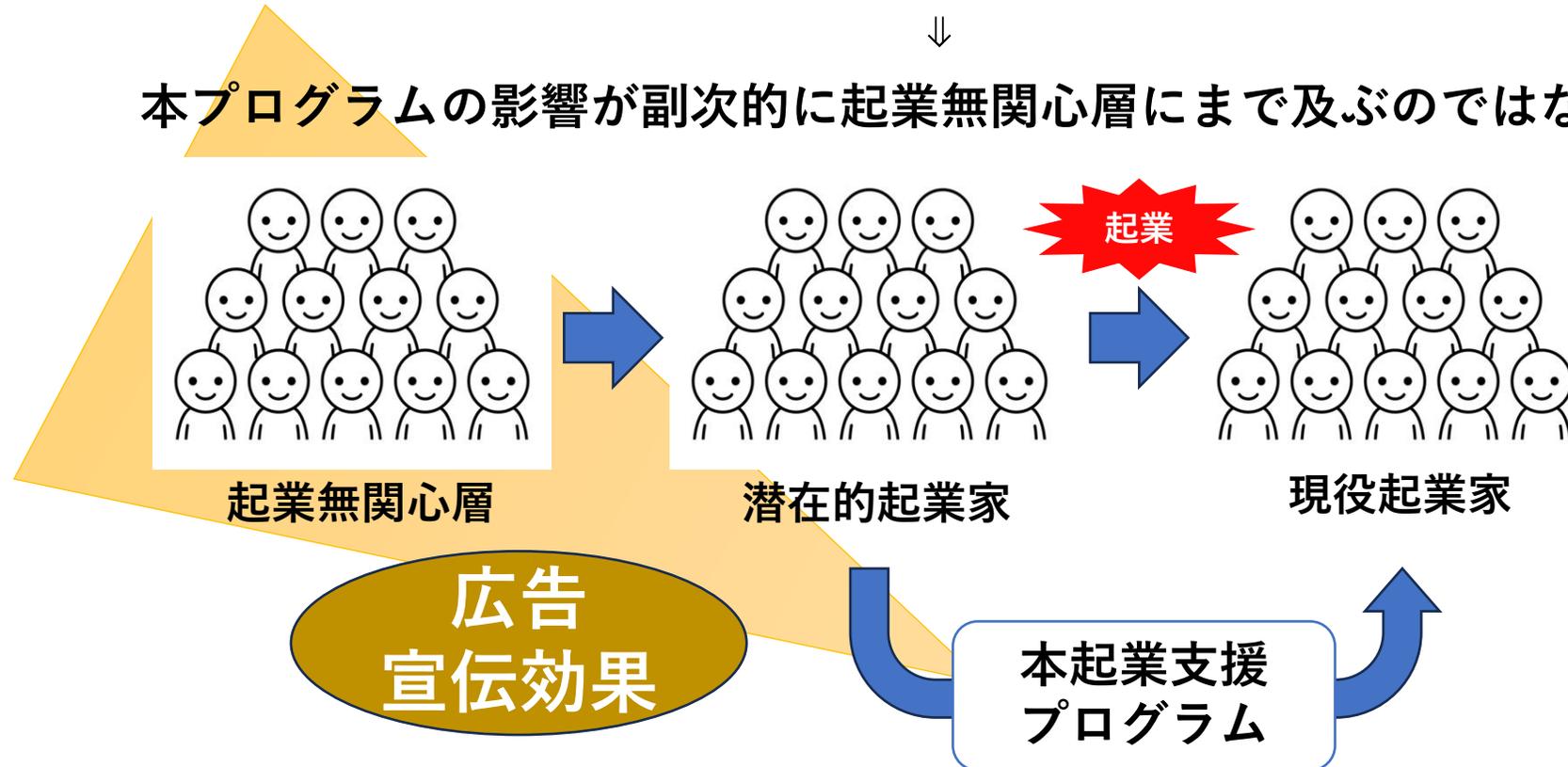
【課題】 **起業無関心層へのアプローチ** (=アンケート調査では37.0%存在)

〔アンケート質問〕 「そもそもなぜ無関心なのか？」

→ 起業はハードルが高そうというイメージ(特に資金面)が強い…



本プログラムの影響が副次的に起業無関心層にまで及ぶのではないか？



参考文献

総務省統計局 2012. 平成24年就業構造基本調査.

(<https://www.stat.go.jp/data/shugyou/2012/pdf/kgaiyou.pdf>)

総務省統計局 2022. 令和4年就業構造基本調査.

(<https://www.stat.go.jp/data/shugyou/2022/pdf/kgaiyou.pdf>)

村上義昭 2017. 副業起業は失敗のリスクを小さくする — 「起業と起業意識に関する調査」

(2016年度) より一. 日本政策金融公庫論集 35:1-19.

(https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1705_01.pdf)



ご清聴ありがとうございました
大阪市立大学Bチーム一同