

日本における起業家行動の空間的特性 —『新規開業実態調査』の分析結果—

Spatial Characteristics of Business Startups in Japan

石 丸 哲 史

Tetsuji ISHIMARU

(福岡教育大学社会科教育講座)

友 澤 和 夫

Kazuo TOMOZAWA

(広島大学大学院文学研究科)

(平成26年9月30日受理)

I はしがき

地域の産業振興には、内発的な振興と外発的な振興がある（地域活性化センター, 2012）。起業・創業支援は地域の内発的振興に寄与できる可能性が高く、外発的振興との相互作用も考えられる。そのため、インキュベーション施設の設置や開業資金の援助など、起業・創業支援に力を入れる自治体も少なくない。

起業家の行動は起業・創業支援環境に敏感であり、起業する際には、地域の起業・創業支援環境が大きく関与する。この環境は、上記のような起業・創業を支援する制度的な側面（税制、融資制度など）、資金調達支援や補助金交付などの金融的支援や技術指導・情報提供・コンサルティング・紹介斡旋などのビジネスサービスの利用可能性だけでなく、起業意欲を高揚させる風土や教育、さらには、起業家の個人的なつながりから得られるインフォーマルな支援も果たす役割は大きいものとされている（日本政策金融公庫総合研究所, 2011）。

筆者はこれまで我が国における企業の開業および廃業の地域的変動について分析してきた。そして、大都市圏における活発な起業活動とその背景にある大都市圏における開業・廃業のボラティリティの高さを明らかにし、国土縁辺地域における起業活動との比較から、起業行動と起業・創業支援環境からみた両地域の差異にも触れた（石丸・友澤, 2014）。

そこで、本稿では、『新規開業実態調査』のデータ分析から起業家行動の空間的特性を明らかにし、その背景としての起業・創業支援環境に論及

する。

本稿において分析する『新規開業実態調査』のデータには、国民生活金融公庫（現日本政策金融公庫）が2006年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業（開業前の企業を含む）3,506社にアンケートを行い、回答が得られた918人（26.2%）の経営者の空間的特性が示されている¹⁾。

II 起業背景に関する分析結果

1. 開業した会社の業種特性

表1は、開業した会社の業種を6地方ごとに集計したものである。地域区分が粗いため詳細な検討はできないが、大都市圏を含む地域と国土縁辺にある地域との間には、開業業種に差異がみられる。関東地方や近畿地方では、医療・福祉や情報通信業、北海道・東北地方や九州・沖縄地方では建設業や小売業の割合が相対的に大きい。大都市圏を抱える関東・近畿地方では、情報化や少子高齢化などの動向に鑑み、これらの動向に影響を受ける市場に参入する新規産業が生起している。これに対して、国土縁辺地域に該当する地方では、小売業や建設業など、雇用吸収力のある業種や公共事業に対応した業種での開業が目立っているといえる。

表2は、開業する直前の勤務先の離職理由を示したものであるが、918人のうち712人が離職を経験している。これによると、関東、中部、近畿の各地方においては、「自らの意思による退職」がおおよそ80%の起業家に該当するが、北海道・東北、中国・四国、九州・沖縄地方では70%前

表 1 各地方を本拠地として開業した会社の業種

	全国	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国 四国	九州 沖縄
建設業	7.5	12.9	4.4	6.8	5.0	14.0	9.8
製造業	5.0	4.5	3.6	6.0	4.0	8.1	7.1
情報通信業	3.2	0.8	4.4	0.9	5.5	2.3	2.7
運輸業	2.4	3.0	2.8	2.6	2.0	1.2	2.7
卸売業	5.9	6.1	6.7	6.8	7.5	2.3	1.8
小売業	13.6	19.7	6.7	14.5	14.5	16.3	17.0
飲食店	16.8	9.1	16.3	18.8	19.5	20.9	16.1
宿泊業 ^{a)}	0.1	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
医療・福祉 ^{a)}	15.8	9.8	19.8	13.7	19.5	9.3	14.3
教育・学習支援業 ^{a)}	1.6	2.3	1.6	0.0	1.5	0.0	3.6
一般消費者を主な顧客とするサービス業（ ^{a)} を除く）	17.4	22.7	20.6	19.7	11.5	16.3	13.4
企業・官公庁を主な顧客とするサービス業	8.2	5.3	10.7	8.5	6.0	7.0	9.8
不動産業(不動産賃貸業を除く)	1.6	2.3	1.6	1.7	2.5	0.0	0.9
その他	0.9	1.5	0.4	0.0	1.0	2.3	0.9

出典：「2007年新規開業実態調査」

表 2 開業する直前の勤務先の離職理由

	全国	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国 四国	九州 沖縄
自らの意思による退職	79.9	72.1	79.7	80.8	82.8	69.1	71.7
定年退職	2.1	0.8	2.2	3.8	0.5	2.5	4.0
事業部門の縮小・撤退に伴う退職、勤務先の倒産・廃業に伴う退職、解雇	13.8	20.5	12.1	6.7	11.3	17.3	16.2
その他	4.1	4.1	2.6	6.7	3.2	4.9	3.0

出典：「2007年新規開業実態調査」

後と大きな開きがある。これに対して、国土縁辺地域に当たる地方では、離職理由に「事業部門の縮小・撤退に伴う退職、勤務先の倒産・廃業に伴う退職、解雇」を挙げる起業家が多い。

次に、開業に踏み切った直接の契機について、表 3 に集計した。中部地方において「取引先から勧められた」とする起業家の割合が多いのは、製造業に関する関連業者が多く、スピンアウトの機会に恵まれていることが大きく関係しているものと思われる。「自己資金が蓄積できた」と「自己資金以外の資金調達の目処がついた」とする開業契機には、大都市圏対地方圏という対照が鮮明に表れており、北海道・東北地方、中国・四国地方、九州・沖縄地方では前者が少なく後者が多いのに対して、関東地方ではその反対になっている。このように、関東地方では独立に必要な技術・知識の習得を契機として開業する機会が多く、大都市圏でこれが顕著であるといえる。また、国土縁辺地域に該当する地方では、勤務先の将来に対して不安があったことによる起業も多く、自己資金以外によって資金調達の目処を立てている場合も

表 3 開業に踏み切った直接の契機

	全国	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国 四国	九州 沖縄
取引先から勧められた	5.6	4.5	5.6	10.3	4.0	3.5	4.5
開業に必要な資格、免許を取得した	5.3	2.3	5.2	5.1	6.5	7.0	2.7
自己資金が蓄積できた	4.2	1.5	6.7	5.1	3.0	0.0	3.6
資金調達(自己資金以外)の目処がついた	9.3	9.8	7.9	9.4	7.0	9.3	10.7
独立に必要な技術や知識などを習得できた	31.3	25.8	33.3	27.4	30.0	26.7	27.7
経営上のパートナーが現れた	8.2	6.8	7.9	11.1	6.5	9.3	5.4
勤務先の将来に対して不安があった	16.6	21.2	10.3	7.7	18.0	19.8	17.9
勤務先に対して不満があった	10	8.3	7.9	9.4	9.5	9.3	14.3
その他	9.5	11.4	7.1	8.5	9.0	10.5	8.0

出典：「2007年新規開業実態調査」

表 4 現在の事業を選んだ理由（該当3つまで）

	全国	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国 四国	九州 沖縄
成長が見込めるから	33.1	26.5	36.5	33.3	30.5	31.4	34.8
経験や資格を生かせるから	81.0	77.3	79.0	76.1	80.0	77.9	83.9
趣味や特技を生かせるから	26.7	18.2	29.0	28.2	26.0	23.3	29.5
地域で必要とされていたから	20.6	28.0	16.3	23.1	16.0	22.1	22.3
地域にない業種だから	9.7	8.3	7.9	9.4	7.5	17.4	12.5
もともとあった企業が撤退したから	5.4	9.1	3.6	4.3	3.5	4.7	9.8
簡単にできそうだから	4.8	5.3	2.4	5.1	4.5	8.1	5.4
その他	6.6	8.3	5.6	4.3	6.0	10.5	6.3

出典：「2007年新規開業実態調査」

多いといえる。

表 4 は、現在の事業を選んだ理由を集計したものである。全国的にみれば、経験や資格を活かせるということで現在の事業を選択した経営者が多いが、国土縁辺にある地域では、地域（地元）にない業種あるいは地域（地元）で必要とされている業種を認識して起業する機会が多いといえる。また、当該地域では、従来あった企業が撤退した事業に着目した場合も比較的多い。

以上のように、起業背景について、大都市圏を抱える地域と国土縁辺にある地域とを比較してみると、異なっているところがある。すなわち、大都市圏における起業家の多くは、新規性を指向する情報の集積地である大都市において、ビジネスの場としての優位性を意識しながら事業の機会を追求するために起業したものといえる。これに対して、国土縁辺地域では、地域を意識しながらも限定的な需要のもとでの建設業や小売業などの起業が目立ち、起業以外に選択肢がなく、必要に迫られて起業した経営者が多いといえる²⁾。

Ⅲ 大都市圏および国土縁辺地域における起業家の空間行動

1. 起業家の空間行動

表5は、918人の起業家の空間的特性を示したものである。起業家のおよそ2割が東京都で開業に必要な経験を積んだとしているように、東京都を主な生育地とする起業家は10%未満であるにもかかわらず、最終学歴学校所在地や経験を積んだ場所として東京都を挙げている起業家は約20%存在する。地方出身者が東京都で学歴や開業に必要な経験を積み、地方に戻って起業するとい

う空間行動が考えられる。

アンケート対象起業家の時空間行動をみると、主な生育地、最終学歴の学校所在地、経験を積んだ場所、現在の事業本拠地の4か所が同一地域である割合は、関東および近畿地方が85%、北海道・東北地方が78%、九州・沖縄地方69%、中部地方63%、中国・四国地方63%となっているように、地方出身者は、生育から開業まで自地域で完結する割合は低く、開業のための座学や体験を大都市圏に依存していることがわかる。このように、大都市圏と国土縁辺地域との間には、生育から開業まで自地域で完結する割合が異なるといえるので、この918人の起業家の空間行動を6地方区分し、大都市圏を含む関東地方と国土縁辺地域に該当する北海道・東北地方および九州・沖縄地方について、起業家の空間行動の地域的特性を詳細に検討した。

表5 起業家918人の空間的特性

	主 な 生育地	最 終 学 歴 の 学校所在地	経 験 を 積 ん だ 場所	現 在 の 事 業 本 拠 地
北海道	7.4	6.6	6.6	6.9
青森	1.4	1.4	1.6	1.6
岩手	1.2	1	0.7	0.7
宮城	2.9	3.4	2.7	3.2
秋田	0.3	0.2	0.2	0.3
山形	0.6	0.6	0.4	0.4
福島	2	1.6	1.3	1.6
茨城	1.3	1	0.7	1
栃木	0.6	0.6	0.8	0.8
群馬	0.9	0.7	0.6	0.7
埼玉	3.1	1.6	2.6	3.7
千葉	2	1.3	2.1	2.7
東京	9.6	19.2	20.6	15.2
神奈川	4.7	4.4	2.9	4
新潟	1.4	1.1	1	1.2
富山	1	0.2	0.6	0.7
石川	0.8	0.9	0.7	0.7
福井	0.9	0.8	0.7	0.9
山梨	0.2	0.7	—	—
長野	1.3	0.3	0.6	1.2
岐阜	1.2	1	0.8	1
静岡	2	0.8	1.7	1.9
愛知	4.2	4.4	4.5	4.1
三重	1.6	0.6	1.3	1.3
滋賀	1.1	0.9	0.9	1.1
京都府	1.4	3	2	1.2
大阪	10.3	14	16.5	14.3
兵庫	5.8	3.7	3.1	3.4
奈良	0.9	0.9	0.7	1
和歌山	1.6	0.9	0.8	1.1
鳥取	0.2	0.4	0.3	0.6
島根	0.8	0.6	0.7	0.7
岡山	1.1	1.1	0.9	1
広島	3.4	2.7	2.6	3.2
山口	1.2	1.1	1.1	1.2
徳島	0.7	0.4	0.3	0.4
香川	0.4	0.2	0.2	0.1
愛媛	2	1.2	1.3	1.6
高知	0.9	0.6	0.7	0.8
福岡	6.3	6.6	6.7	6.8
佐賀	0.4	0.4	—	0.2
長崎	1.8	1.1	0.6	0.9
熊本	2.2	1.9	1.6	1.7
大分	1.2	0.6	0.6	0.7
宮崎県	1.4	1.4	0.9	1.2
鹿児島	1.4	0.8	0.8	1
沖縄	0.3	0.2	0.2	—
海外	0.3	1	1	0.1

「2007年新規開業実態調査」による

2. 生育地を関東地方とする起業家の空間行動

図1は、生育地を関東地方とする起業家のうち最終学歴を域外とする空間行動を示したものである。関東地方内で行動が完結する起業家は170人に対して、最終学歴を域外とする者は20人にとどまる。しかもそのうち10人は最終学歴校修了後経験を積むため関東地方に戻っており、経験を積む場所を域外としていた10人のうち3人は経験を積んだ後関東地方で開業している。

図2は、生育地を関東地方としながらも経験を積んだ場・開業地を域外とする起業家の空間行動を示したものである。14人の起業家がこれに該当するが、北海道・東北地方へ経験を積みに出た3人の起業家はそのまま当該地域で開業している。これに対して、中部地方や近畿地方にもそれぞれ2名の起業家が経験を積みに出ているが、そのうちそれぞれ1人は開業のため関東地方に戻っている。中国・四国地方や九州地方へ開業のため出た起業家はわずか1人ずつである。

したがって、関東地方を生育地とする起業家の多くは域外に出ることではない。たとえ、就学のために域外に出たとしても、経験を積むためや開業のために関東地方に戻ってくる場合が多い。もっとも、経験を積むためや開業するために域外に出るわずかながらの起業家は関東地方に戻ることはない。

3. 生育地を北海道・東北地方とする起業家の空間行動

図3は、生育地を北海道・東北地方とする起業

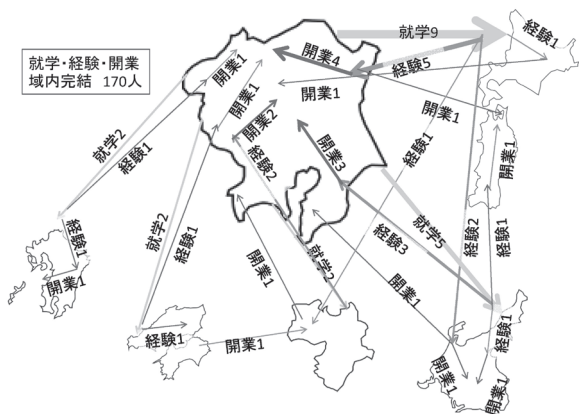


図1 生育地を関東地方とする起業家のうち最終学歴を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

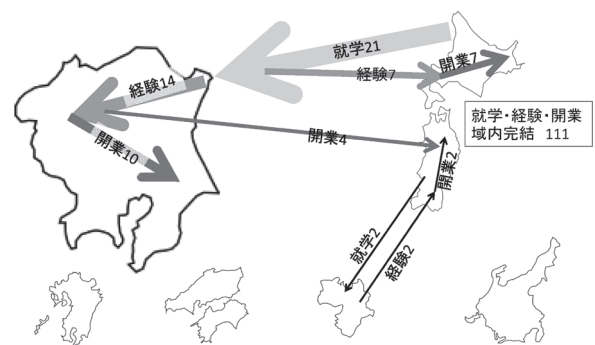


図3 生育地を北海道・東北地方とする起業家のうち最終学歴を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

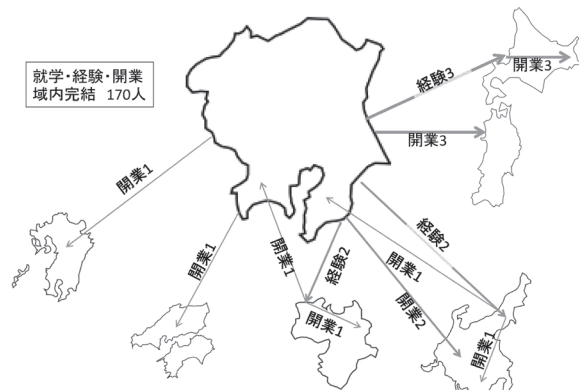


図2 生育地を関東地方とする起業家のうち経験を積んだ場・開業地を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

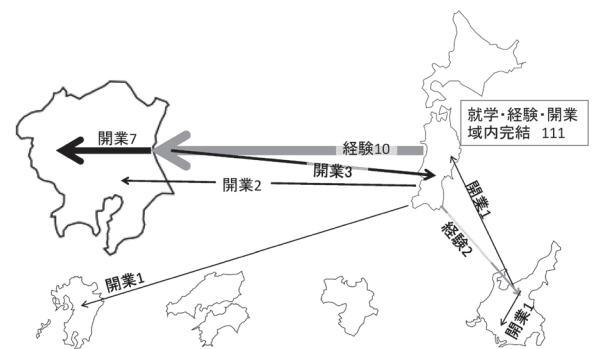


図4 生育地を北海道・東北地方とする起業家のうち経験を積んだ場・開業地を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

家のうち最終学歴を域外とする者の空間行動を示したものである。就学地，経験を積んだ場所，開業地がすべて域内で完結する起業家は111人であるのに対して，23人は域外に出ており，関東地方を生育地とする起業家よりも多い。また，この域外転出先は21人が関東地方，2人が近畿地方となっており，大都市圏に近接しているため，就学地としては関東地方に大きく依存しているといえる。

さらに，関東地方に就学後も14人が残留し経験を積み，そのうち10人はそのまま開業している。北海道・東北地方に戻って開業した起業家はわずか4人である。一方，近畿地方に就学のため移動した起業家は，帰郷して経験を積み，そのまま開業している。

図4には，生育地を北海道・東北地方とする起業家のうち経験を積んだ場や開業地を域外とする者の空間行動を表した。図3と同様に関東地方への移動が多く，経験を積む目的で移動した10名のうち7名の起業家がそのまま関東地方で開業している。

このように，関東地方で生育した起業家とは異なり，北海道・東北地方で生育した起業家の場合，就学のために域外に転出するパターンが多く，その転出先のほとんどが関東地方である。そして，関東地方に就学のため転出した場合は，以降も残留し，経験を積み，開業する起業家が多いといえる。

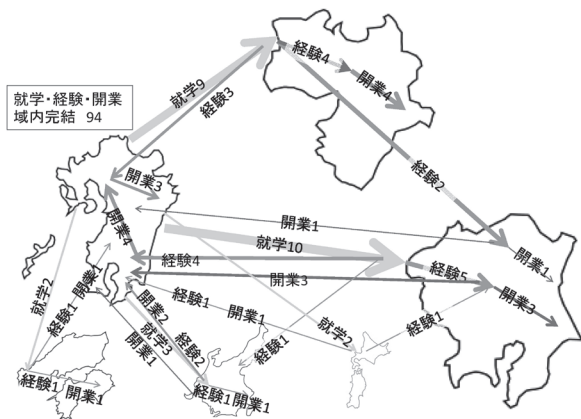


図5 生育地を九州・沖縄地方とする起業家のうち最終学歴を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

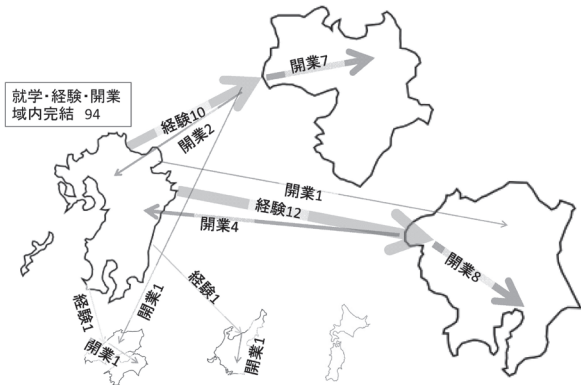


図6 生育地を九州・沖縄地方とする起業家のうち経験を積んだ場・開業地を域外とする空間行動

出典：「2007年新規開業実態調査」

4. 生育地を九州・沖縄地方とする起業家の空間行動

図5は、生育地を九州・沖縄地方とする起業家のうち最終学歴を域外とする者の空間行動を示したものである。北海道・東北地方を生育地とする起業家の場合と異なり、大都市圏に隣接していないために、最終学歴を関東地方と近畿地方とする起業家の数はほぼ等しい。すなわち、九州・沖縄地方で域内完結する起業家が94人に対して、就学のために関東地方および近畿地方に移動した者はそれぞれ10名と9名になっている。このほか、中国・四国地方に2名、中部地方に3名、北海道・東北地方に2名の就学移動がみられるように、多様な移動パターンがみられる。また、北海道・東北地方に生育した起業家は、関東地方に就学した

後もほとんどが当該地方に残留していたのに対して、九州・沖縄地方に生育した起業家は、就学のために域外に出て経験を積むために帰郷するパターンも多い。

図6は、生育地を九州・沖縄地方とする起業家のうち経験を積んだ場および開業地を域外とする者の空間行動を示したものである。北海道・東北地方を生育地とする起業家の場合と若干異なっている。すなわち、最終学歴を域外とするよりも、経験を積んだ場および開業地を域外とする起業家の数が多くなっている。このことは、九州・沖縄地方に就学機会がありながら、経験を積む場所としての大都市圏が重視されているといえる。帰郷して開業するパターンもみられるが、開業地としても関東地方および近畿地方は魅力的である。

このように、九州・沖縄地方を生育地とする起業家の場合、域外に出た空間移動パターンは、北海道・東北地方の起業家より複雑であり、就学のための移動先は関東地方と近畿地方に集中している。ただし、関東および近畿地方に残留して経験を積み、その後同地方にて開業する起業家は、北海道・東北地方で生育した起業家の場合ほど多くはない。一方、生育地内で就学し、その後の経験や開業を域外とするパターンは北海道・東北地方より多いといえる。

以上、国土縁辺にある地域を生育地とする起業家の空間行動について、大都市圏を含む地域と比較してその特徴を分析したが、就学や経験を積むため大都市圏を抱える地域へ転出するパターンが多いことがわかった。また、そのまま域外で開業するパターンと生育地にUターンして開業するパターンの両方が認められた。これは、国土縁辺地域において生育した起業家が、知識習得や経験を積むために大都市圏に移動する必要がある場合と、就学のために大都市圏に移動しそこで起業に関する知識・情報、経験や意欲を獲得し、開業に結び付いた場合があることが考えられる。そこで、次章では国土縁辺地域に生育した起業家の域内外での開業理由を分析することによって、起業行動の特徴や起業・創業環境を明らかにする。

Ⅳ 国土縁辺地域にUターンした起業家の開業理由

表6は、北海道・東北地方を生育地とする起業家のうち、域外で開業した者がその開業理由として挙げたものを示している。域外といってもほとんどが関東地方における開業であり、地代や家賃が安いことや販売先とのアクセスのよさを開業

表6 北海道・東北地方を生育地とする起業家の域内外での開業理由

最終学歴	事業所	販売先とのアクセスのよさ	仕入先とのアクセスのよさ	地代や家賃が安いこと	主な生育地であること	家庭の事情(介護、教育等)
域外開業起業家	北海道・東北					
	関東					
	九州沖縄					
	中部					
	近畿					
	中国四国					
Uターン開業起業家	北海道・東北					
	関東					
	九州沖縄					
	中部					
	近畿					
	中国四国					

■:大いに考慮した □:多少考慮した □:考慮しなかった ※:無回答
 出典:「2007年新規開業実態調査」

表7-1 九州・沖縄地方を生育地とし域外で開業した起業家の開業理由

最終学歴	事業所	販売先とのアクセスのよさ	仕入先とのアクセスのよさ	地代や家賃が安いこと	主な生育地であること	家庭の事情(介護、教育等)
域外開業起業家	九州沖縄					
	関東					
	中部					
	近畿					
	中国四国					
	中国四国					
Uターン開業起業家	北海道・東北					
	関東					
	九州沖縄					
	中部					
	近畿					
	中国四国					

■:大いに考慮した □:多少考慮した □:考慮しなかった ※:無回答
 出典:「2007年新規開業実態調査」

表7-2 九州・沖縄地方を生育地としUターンして開業した起業家の開業理由

最終学歴	事業所	販売先とのアクセスのよさ	仕入先とのアクセスのよさ	地代や家賃が安いこと	主な生育地であること	家庭の事情(介護、教育等)
Uターン開業起業家	北海道・東北					
	関東					
	九州沖縄					
	中部					
	近畿					
	中国四国					

■:大いに考慮した □:多少考慮した □:考慮しなかった ※:無回答
 出典:「2007年新規開業実態調査」

理由として挙げているが、これはUターンした起業家にも共通した理由となっている。

一方、Uターンした起業家の開業理由は、上記2つの理由のほか、仕入先とのアクセスのよさ、主な生育地であること、介護や教育などの家庭の事情もあり、むしろ生育地であることや家庭の事情という理由がUターン起業家特有の開業理由となっている。

同様に、九州・沖縄地方に関してみる(表7-1・2)と、域外開業とUターン開業に共通する理由として、販売店とのアクセスのよさと地代や家賃の安さがあり、仕入先とのアクセスのよさは理由として重要でないとされている。一方、北海道・東北地方を生育地とする起業家にもみられたように、Uターン起業家のなかには、主な生育地であることを開業理由として挙げる者が多く、介護・教育などの家庭の事情を理由として挙げる者も少なくない。

以上、開業理由から国土縁辺地域の起業家の特徴をみてきたが、就学のために域外に出てもUターンして開業した起業家の多くは、その理由に、生育地であることや家庭の事情を挙げるケースが多いことがわかる。

V むすび

本稿では、起業家の生育から開業までの空間行動について、大都市圏と国土縁辺地域とのコントラストを強調しながら分析、考察を行ってきた。彼らの空間行動からみえてくる発地と着地の地域属性を検討することで起業・創業支援環境を考察することができた。

大都市圏は、「事業機会型起業家」に好適の環境であるといえる。すなわち、大規模な市場とビジネスチャンス、豊富なベンダーとサプライヤー、イノベーターネットワークは、起業意識を高揚させ、マネタイズ(収益化)などの面からみた起業化の可能性を確信することになる。したがって、域外に出る必要性は感じない。国土縁辺地域に生育した起業家も、開業のための座学や体験を大都市圏に依存し、また大都市圏での就学経験が起業に結びつくため、大都市圏に残留して起業することにもなる。これらの活動が後押しして新規開業が活発にみられる風土や土壌がさらに充実していく。

一方、国土縁辺地域では、起業に対する動機付けに乏しく、ビジネス環境が整っていないため、起業家は域外に脱出する選択肢を求める。しかしながら、国土縁辺地域に生育し就学等で域外に出た起業家は、望郷の念を抱いたり、親の介護や子どもの教育など家庭の事情を抱えながらやむなく帰郷する場合も少なくなく、「生計確立型起業家」が誕生する。昨今の起業・創業支援に関するある意味充実した諸施策によって、「プチ起業」する彼らは、スタートアップの段階の資金調達を、さほど深刻に捉えていない。したがって、収益性からみて厳しい地方市場の中で地域の固有性や優位

性を洞察しながらマーケティングを行っていく力が試されることになる。

いずれにしても、このような起業家の空間行動は、その背景や動機を分析することによって地域の起業・創業支援環境が明らかになってくる。本稿では、資料の制約上定量的な把握に傾斜せざるをえなかった。今後の課題として、個別のケースの検討を視野に入れた、個々の起業家の実態把握のための事例研究が必要とされるが、この点は別稿に委ねたい。

本分析にあたっては、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センターSSJ データアーカイブから「新規開業実態調査(国民生活金融公庫総合研究所寄託)」の個票データの提供を受けた。

なお、本稿の骨子は、2013年9月29日に開催された日本地理学会秋季学術大会において発表した。また、本研究は、科学研究費基盤研究(C)「わが国における企業の新規開業からみた地域的動向と創業支援環境」(課題番号 23520955)の成果の一部である。

注

- 1) このデータは、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センターが個票データを受託し、管理・貸出を行っている。本研究ではこのデータを借用して分析を行ったが、貸出個票データは6地方に集計されており、これより下した都道府県単位のデータは入手できなかった。
- 2) ベンチャーエンタープライズセンター(2013)は、前者を事業機会型起業家、後者を生計確立型起業家と名付けている。

文献

- 財団法人地域活性化センター 2012.『起業・創業支援による地域活性化』
- 日本政策金融公庫総合研究所 2011.『新規開業白書』
- 石丸哲史・友澤和夫 2014. 我が国における企業の開業および廃業の地域的変動. 福岡教育大学紀要第63号, 第2分冊, 1-12.
- 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター 2013.『平成25年度創業・起業支援事業(起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査)「起業家精神に関する調査」報告書』