

第3章

コロナ禍を経た企業の倒産・起業の動向

第3章 コロナ禍を経た企業の倒産・起業の動向

第1章で確認したように、我が国経済は、一部に足踏みが残るものの、緩やかな回復基調にあり、特に、企業部門については、収益・業況・投資計画の各面において堅調な状況が継続している。この中で、企業の倒産件数については、コロナ禍期間において、過去に例を見ない強力な資金繰り支援策により政策的に抑制された後、経済活動の正常化の下で、増加傾向で推移し、2024年春には過去10年程度で最も高い水準まで達した。こうした倒産の増加については、経済の悪化を示す指標として注目されることが多いが、政策的に大幅に抑制された後の増加であり、また、経済がデフレ状況に陥る以前には、現在を大きく上回る倒産件数が生じていたこともある。特に、倒産を含めた企業の退出が、マクロ経済環境の急速な悪化により連鎖的に生じているものではなく、倒産後の事業再構築や起業が同時に生まれているような状況であれば、資本や労働といった資源が、適切な価格シグナルの下で、市場において効率的に配分されているという新陳代謝のダイナミズムを示すものであり、経済全体の生産性向上に資するものと言える。

こうした認識の下、本章においては、企業の倒産や起業に係る近年の動向や特徴についてレビューする。第1節では、コロナ禍後における企業の資金繰りや業績動向のほか、倒産の状況を詳細に確認した上で、企業統計の調査票情報等をもとに、コロナ禍前と比べた最近の倒産企業の特徴や、倒産の蓋然性が相対的に高い企業の状況について分析する。また、倒産後の債務再編等を通じた事業再構築の効果についても確認する。次に第2節においては、企業の新規創出・参入サイドである起業に着目し、主要先進国と比較して、我が国において起業が限定的であった背景等を確認した上で、法人番号という新しいビッグデータに基づく近年の起業件数や起業率の試算等を行う。その上で、パネルデータをもとに、起業後の経営状況の変遷や、経営状況が相対的に良好なスタートアップにおける財務面の特徴等について分析する。

第1節 コロナ禍を経た企業の資金繰り・業績と倒産の動向

我が国企業の長期的な倒産件数¹を振り返ると、バブルに至る前の1980年代前半は、年平均で18,000件を超えて推移した後、バブル期の1991年には年6,500件程度に減少した。バブル崩壊や1990年代後半の金融システム危機等を経て、2000年代初頭には年19,000件程度まで増加した後、2000年代後半の世界金融危機時に増加する局面はあったが、緩和的な金融環境の下で、長期的に減少傾向で推移した。2020年のコロナ禍に際し

¹ 倒産件数は東京商工リサーチのデータに基づく。長期時系列推移については後掲第3-1-7図(1)を参照。

ては、中小・小規模事業者に対する実質無利子無担保融資（ゼロゼロ融資）²をはじめ、各種の資金繰り支援策が講じられる中、倒産件数は2021年には年6,000件程度まで大きく抑制された。その後、経済社会活動の正常化が進み、各種支援策が縮小・終了する中で、2022年後半以降、倒産件数は増加傾向に転じ、2024年には年10,006件と、2013年以来11年ぶりに年1万件台となっている。本節では、こうした企業倒産に関して、コロナ禍を経た企業の資金繰り状況や業績を確認するとともに、倒産企業の特徴に変化が表れているかを確認する³。

1 企業の資金調達や収益等の動向

（緩和的な金融環境が継続する下で、企業の資金繰り状況は総じて安定的に推移）

ここではまず、コロナ禍前から2024年後半にかけての企業の資金繰り状況について、日銀短観をもとに確認する。全規模・全産業の動向をみると、コロナ禍期間の初期においては、資金繰りが「楽である」と答える企業割合から「苦しい」と答える企業割合を差し引いた資金繰り判断D Iのプラス幅が大きく低下したが、マイナスに転じることはなく、1年程度で回復し、総じてみれば安定的に推移してきたことが分かる（第3-1-1図（1））。製造業・非製造業別に見ても大きな違いはないが、非製造業が高い水準で改善傾向であるのに対し、製造業は相対的に低い水準にとどまっており、両者の差がコロナ禍前よりも拡大している。この点の詳細は後述する。

企業規模別にみると、資金繰り判断D Iのトレンドに大きな違いはみられない（第3-1-1図（2））⁴。一般に、相対的に資金力が低い中小企業において、資金繰り判断D Iの水準が低い傾向があり、コロナ禍初期（2020年6月調査）においてD Iが小幅のマイナス（「苦しい」と答える企業が「楽である」と答える企業割合を上回る）に転じる局面もみられた。ただし、その後、各種資金繰り支援策の効果もあって資金繰りは回復し、大・中堅企業との差は、コロナ禍以前を含め、歴史的にみても縮小した状態が続いている。

この間の金利動向について確認すると、日本銀行は、2024年3月に、2%の物価安定

² 新型コロナウイルス感染症の影響によって業績が悪化した中小企業・個人事業主を対象に、政府系金融機関や民間金融機関を通じて、信用保証によって無担保としつつ、利子補給を組み合わせることにより、その融資を実質無利子・無担保とすることができる制度（据置期間は最大5年、利子補給は当初3年間）。民間金融機関を通じた融資は2021年3月末、政府系金融機関の融資は2022年9月末にそれぞれ申請期限を迎えた。

³ 企業が退出するという観点では、倒産だけでなく、休廃業や解散の動向も注目される場合もあり、この点については、コラム3-1で確認する。

⁴ 「短観」の中小企業は、資本金2,000万円以上1億円未満の企業である。このほか、より広範に中小企業の資金繰り動向を捕捉している中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」でも、中小企業の資金繰りの動向はおおむね同様である（付図3-1）。

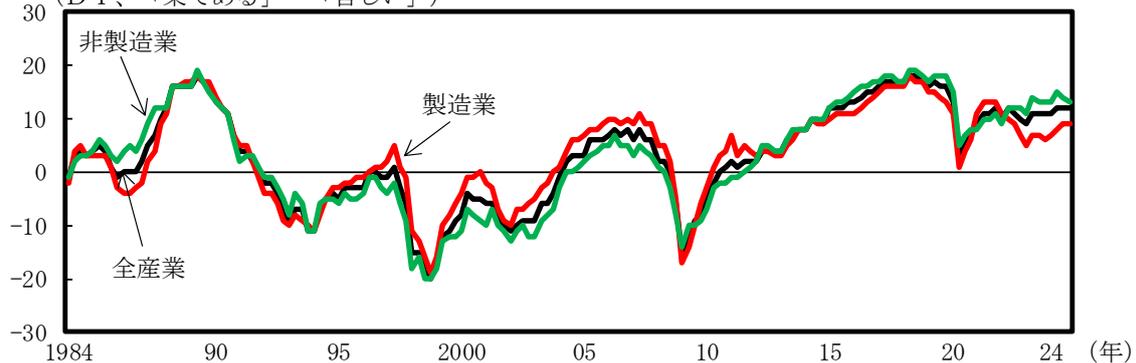
目標の持続的・安定的な実現を見通せる状況に至ったとの判断の下、長短金利操作付き量的・質的金融緩和の枠組みの見直しやマイナス金利政策の解除を決定し、政策金利を短期金利（無担保コールレート（オーバーナイト物））とした上で、マイナス 0.1%～0%で推移していた短期金利について、0～0.1%程度で推移するよう促すこととした（第3-1-2図（1））。また、同年7月には、賃上げの動きに広がりが見られることや、輸入物価の上昇を背景に先行き物価が上振れするリスクを踏まえ、政策金利を0.25%程度に引き上げた。さらに、2025年1月には、2%の「物価安定の目標」の持続的・安定的な実現という観点から、金融緩和の度合いを調整することが適切として、政策金利を0.5%程度に引き上げた。貸出金利について、短期の貸出約定金利をみると、2024年9月に多くの金融機関において短期プライムレートが引き上げられたことから、やや上昇したが、0.7%程度と歴史的に見れば極めて低水準で推移している。長期の貸出約定金利についても、長期金利（新発10年物国債利回り）の上昇⁵を受けて、緩やかに上昇し、2025年1月末時点で1.2%程度と2010年代前半以来の水準になっているが、やはり歴史的には低い水準である（第3-1-2図（2）、（3））。この間、日銀短観に基づく企業の予想物価上昇率は2%程度で推移していることから、名目金利から予想物価上昇率を差し引いた実質金利としては、マイナスが継続している状況にある。こうした金利動向もあり、企業の資金繰りを巡る環境は、総じて安定的に推移していると考えられる。

第3-1-1図 企業の資金繰り動向

緩和的な金融環境の下で、企業の資金繰り状況は総じて安定的に推移

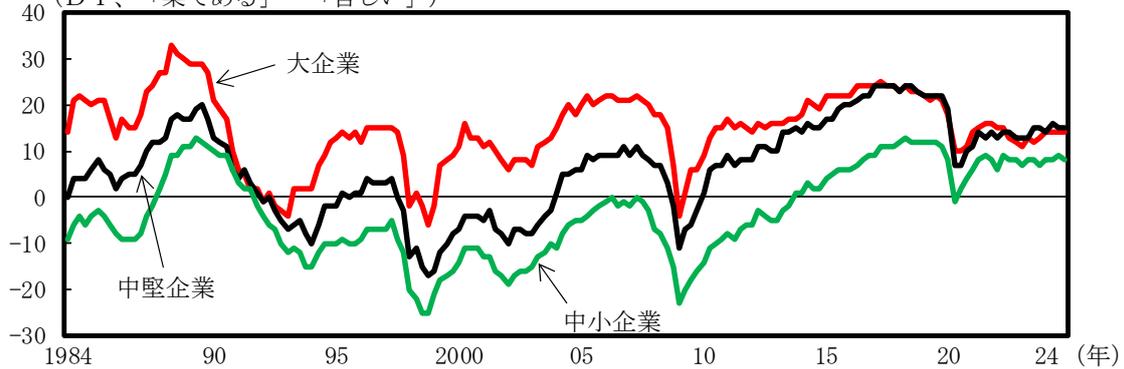
（1）資金繰り判断DI

（DI、「楽である」－「苦しい」）



⁵ 長期金利については、2024年3月のイールドカーブ・コントロールの解除後、米国の金利上昇の流れや、市場における金融政策の先行き引締め観測等により上昇し、2025年1月末時点において1.2%程度で推移している。また、10年物国債（377回債）の表面利率は13年半ぶりに1.2%となった。

(2) 資金繰り判断D I (規模別)
(D I、「楽である」-「苦しい」)

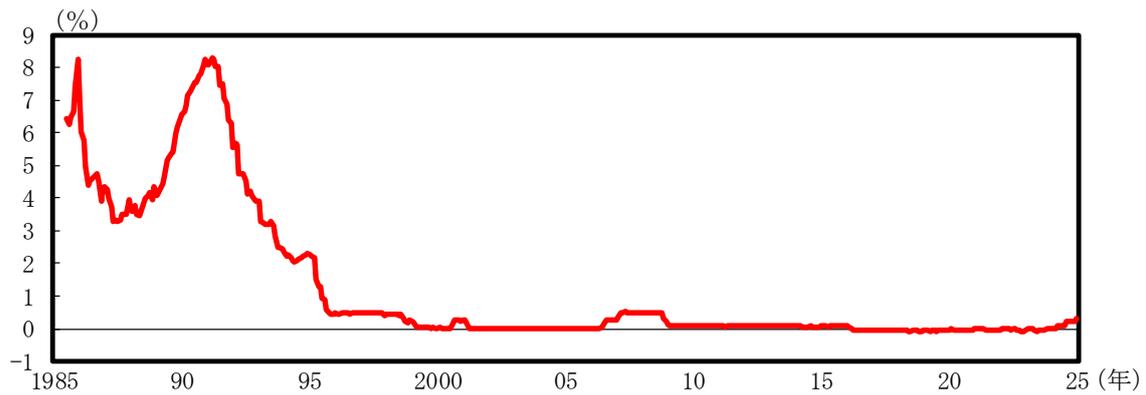


(備考) 1. 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」により作成。
2. 大企業とは資本金10億円以上、中堅企業とは資本金1億円以上10億円未満、中小企業とは資本金2千万以上1億円以下を指す。

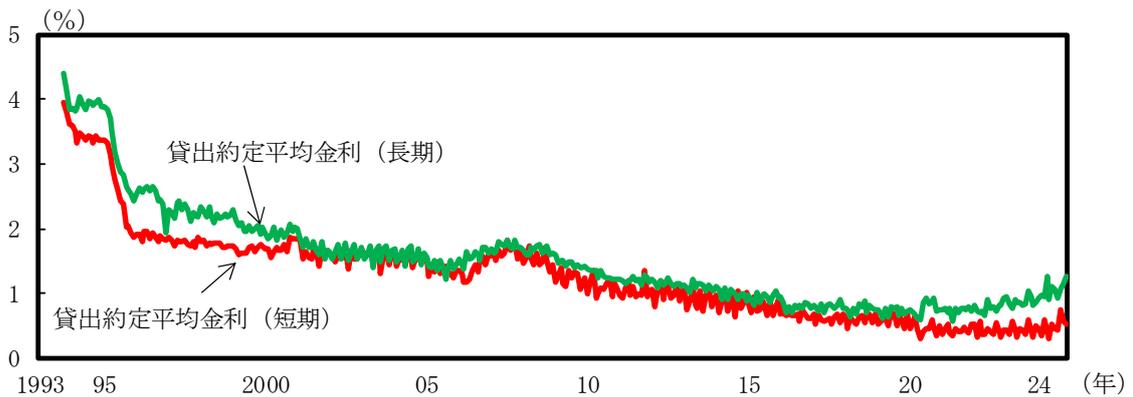
第3-1-2図 政策金利と貸出金利の推移

政策金利の上昇もあって、貸出約定金利も上昇に転じているが、歴史的には低水準で推移

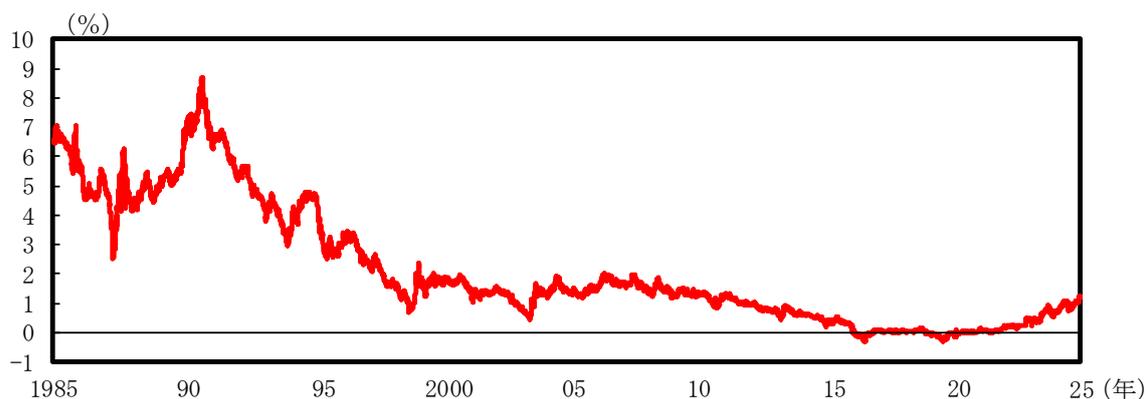
(1) 政策金利の推移



(2) 貸出約定金利の推移



(3) 長期金利の推移



(備考) 1. (1) (2) は日本銀行「無担保コールレート翌日物」「国内銀行貸出約定平均金利」により作成。
2. (3) はBloombergにより作成。

(ただし、業種別には資金繰り判断D Iの格差が幾分拡大)

一方、業種別に仔細にみると、企業の資金繰り状況は、ばらつきがあることに注意が必要である。ここでは、資金繰り判断D Iが最も高い（相対的に最も資金繰りが楽であるとする）業種と、最もD Iが低い（相対的に最も資金繰りが苦しいとする）業種の差を取ると、コロナ禍で大きく拡大した後、縮小傾向で推移しているものの、コロナ禍前の2010年代後半に比べると、業種間格差が幾分拡大していることが分かる（第3-1-3図（1））。この間のD I格差の拡大の背景をみると、コロナ禍初期には、いわゆる対面型サービスである宿泊・飲食サービスや、娯楽等を含む個人向けサービス業といった非製造業の一部において、資金繰りが突出して悪化したことが影響した（第3-1-3図（2）③）。これに対して、直近にかけては、これら対面型サービス業の資金繰り判断D Iは、おおむねコロナ禍前の状況に戻りつつあり、D I格差を拡大する要因とはなっていない。他方、化学などの一部の製造業において、資金繰り判断D Iが低下傾向にあり、業種間の差の拡大に影響している（第3-1-3図（2）①、②）。こうした結果として、前掲第3-1-1図（1）にもあるとおり、近年の製造業全般と非製造業全般の資金繰り判断D Iの格差は、コロナ禍前に比べて拡大している状況にある。なお、企業規模別に資金繰り判断D Iの業種間のばらつきをみると、企業規模別の違いはさほどなく、各種資金繰り支援策の効果もあって、中小企業において業種間のばらつきが拡大しているというわけではないことがうかがえる（付図3-2）。

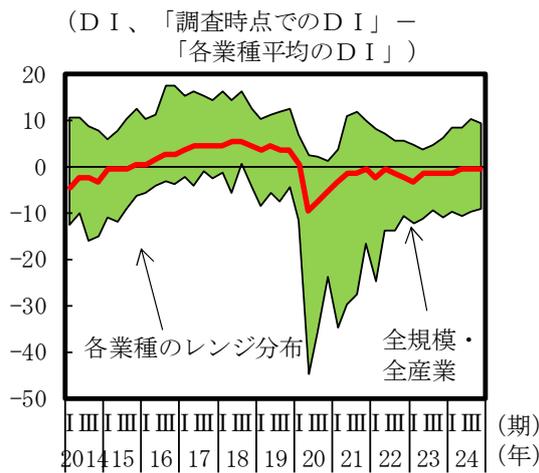
では、コロナ禍を経た近年において、資金繰り動向の業種間格差が拡大した状況が続いている背景はどこにあるのであろうか。ここで、日銀短観で公表されている30業種のうち、資金繰り動向の下位5業種と資金繰り動向の上位5業種について、2014年以降の仕入価格判断D Iと資金繰り判断D Iの分布を描くと、資金繰り動向が下位の業種については、仕入価格判断D Iと資金繰り判断D Iに緩やかな負の関係がみられる（第3-1-4図（1）、（2））。資金繰り判断D Iの業種間格差の拡大には、各業種における

個別事情も影響していると考えられるが、近年の円安の急速な進行も相まって、輸入物価の上昇を起点として生じた物価上昇局面において、原材料コスト比率が相応に高い業種等では、資金繰りにも影響が生じている可能性もあると考えられる。

第3-1-3図 企業の資金繰り判断D Iの平均からの乖離の推移

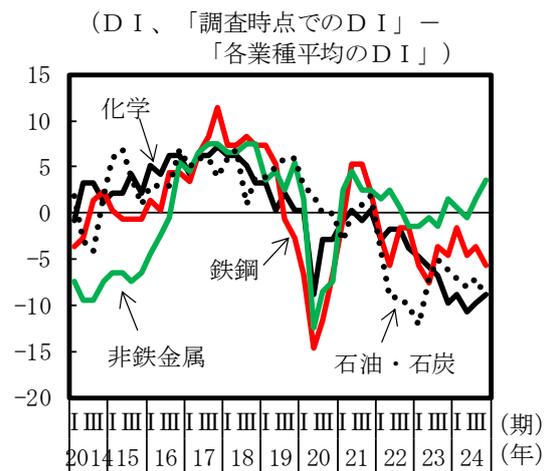
業種ごとの資金繰り判断D Iの差はコロナ禍前の2010年代後半より幾分拡大

(1) 資金繰り判断D Iの平均からの乖離の各業種の分布

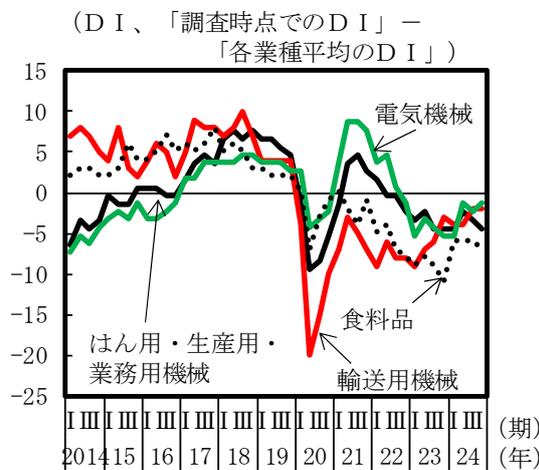


(2) 全規模・個別業種について 資金繰り判断D Iの平均からの乖離の推移

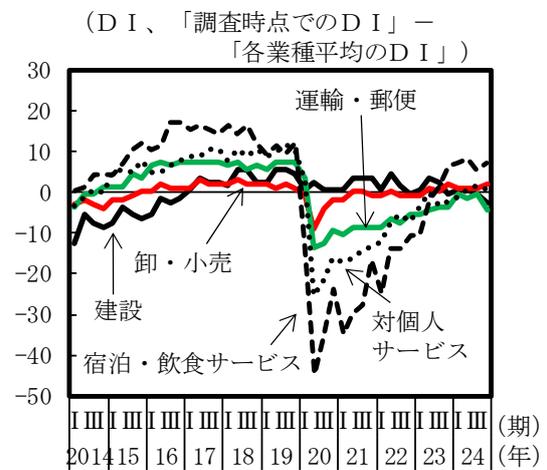
①製造業 素材業種



②製造業 加工業種



③非製造業



(備考) 1. 日本銀行「全国短期経済観測調査」により作成。

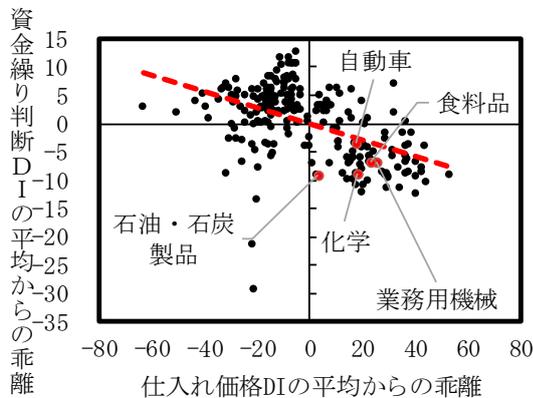
2. (1)の各業種のレンジ分布は、「全国短期経済観測調査」の業種細31種類について、各業種のD Iから各業種の2014年3月短観から2024年12月短観までのD Iの平均を引いた業種別D Iの上位業種から下位業種の分布を示したもの。

3. (2)は、各業種のD Iから各業種の2014年3月短観から2024年12月短観までのD Iの平均を引いたもの。

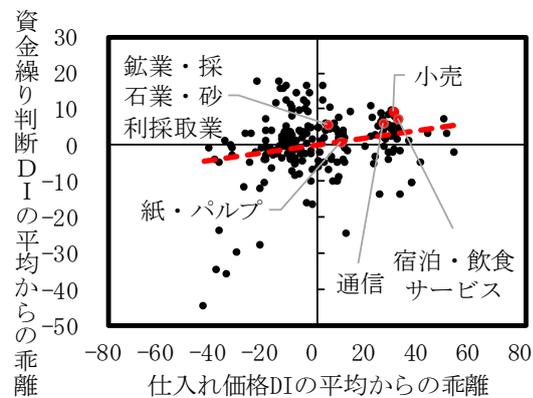
第3-1-4図 仕入れ価格判断DIと資金繰り判断DIの分布

仕入れ価格と資金繰り動向に緩やかな相関がみられる業種で資金繰りの悪化がみられる

(1) 資金繰り判断DI下位5業種



(2) 資金繰り判断DI上位5業種



(備考) 1. 日本銀行「全国短期経済観測調査」より作成。

2. 下位5業種、上位5業種は、資金繰り判断DIの各業種平均からの乖離について、直近4回分の調査(2024年3, 6, 9, 12月調査)を平均した値の順位に応じて選定している。

3. 赤丸は2024年12月調査の値。

(大・中堅企業について、収益格差は拡大傾向の一方で、財務状況は総じて改善傾向)

次に、コロナ禍を経た企業の収益やバランスシートの状況について、企業間の分布状況を含めて確認していく。ここでは、後述する倒産に関する分析と連携した考察を行う観点に加え、企業の合併・買収といった要因をコントロールする観点から、経済産業省の「経済産業省企業活動基本調査」や「中小企業実態基本調査」をもとに、同一企業の収益・資産負債の状況をみていきたい。

まず、比較的規模の大きい企業を対象とする「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報から、大・中堅企業⁶の状況を確認する。売上高について、データ初年度の2012年度における上位25%、中央値、下位25%をそれぞれ100の指数とし、各パーセント別の売上高の推移をみると、コロナ禍を経る中で、上位企業と下位企業の格差が広がっていることが分かる(第3-1-5図(1))。売上高経常利益率についても、過去10年で中央値としては2.7%から3.6%に緩やかに上昇している中で、利益率上位10%の企業の利益率は9.8%から12.9%と相対的に大きく上昇している。一方、利益率下位10%の企業については、コロナ禍直後の大きな落ち込みからは回復しているものの、コロナ禍前の0%程度と比べると、直近はマイナス0.8%となっており、上位企業と下位企業の収益率について差が広がっていることが確認できる(第3-1-5図(2))。

続いて、バランスシート情報から得られる純資産比率や流動資産比率をみると、純資産比率の中央値については、過去10年で緩やかに上昇し、上位10%と下位10%の企業の差はおおむね変化なく推移していると言える(第3-1-5図(3))。流動資産比率の中央値については、コロナ禍に幾分上昇しているが、期間を通じてみればおおむね横

⁶ ここでは、「経済産業省企業活動基本調査」の調査対象である従業員50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業について大・中堅企業としている。

ばいで推移し、上位 10%と下位 10%の企業の差に大きな変化はない（第 3-1-5 図（4））。

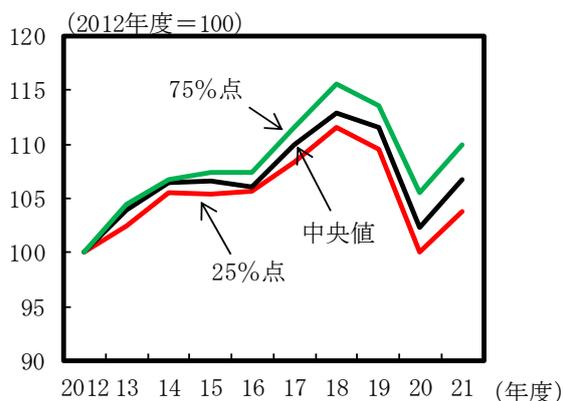
一方、有利子負債比率については、中央値でみて、過去 10 年で緩やかな低下傾向で推移しているほか、有利子負債が高い企業においても、コロナ禍後の上昇はみられるものの、長い目でみれば僅かながら低下した状態にあることが確認できる（第 3-1-5 図（5））。なお、有利子負債比率が低い企業は、過去 10 年間で有利子負債がゼロになっているが、これは大・中堅企業の一定部分は有利子負債のない、いわゆる無借金企業であることを示している。こうした有利子負債比率がゼロの無借金企業の大・中堅企業全体に占める割合をみると、2012 年時点で 3 割を超えた状態から、上昇傾向で推移し、コロナ禍で一旦低下したものの、直近では 36%まで高まっている（第 3-1-5 図（6））。関連して、企業の借入金利負担⁷（支払利息／有利子負債額）をみると、平均金利負担が少ない上位企業（信用力が相対的に高い企業）では、2012 年前時点で既に 0.6%程度と極めて低位であることから、直近の 0%程度にかけて低下の程度が相対的に緩やかなものとなっている一方、金利負担が高い企業（信用力が相対的に低い企業）では緩和的な金融環境の下でより大幅に金利負担が低下している（第 3-1-5 図（7））。例えば、金利負担の高い上位 10%企業では、平均利回りはこの 10 年間で 3.3%から 2.2%に 1%ポイントほど低下している。

このように売上高や利益率といった収益面では、コロナ禍も経て、上位企業と下位企業の間で差が広がっている一方で、この間の金利低下もあって、バランスシート面の諸指標については、上位企業も下位企業の差が拡大することなく、同様に推移していることが分かる。

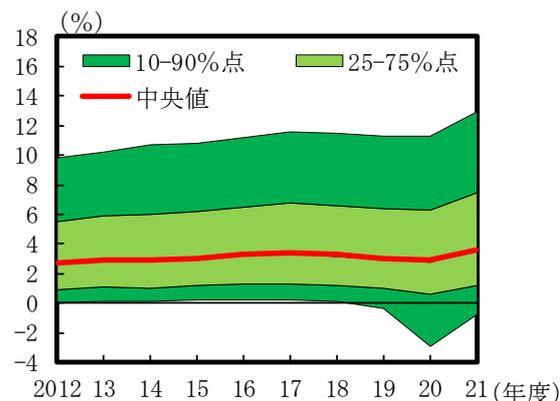
第 3-1-5 図 大・中堅企業の収益、バランスシートの動向

収益格差は拡大傾向の一方で、バランスシートは総じて改善傾向

(1) 売上高

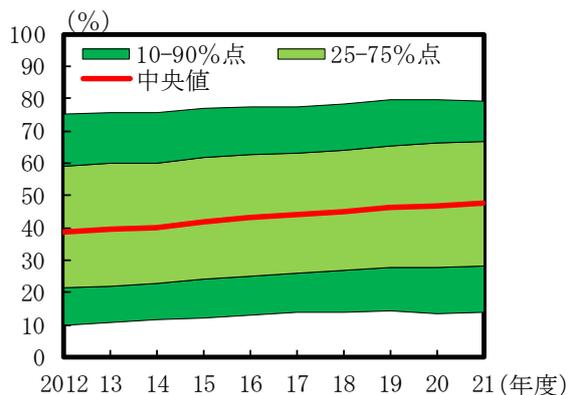


(2) 売上高経常利益率

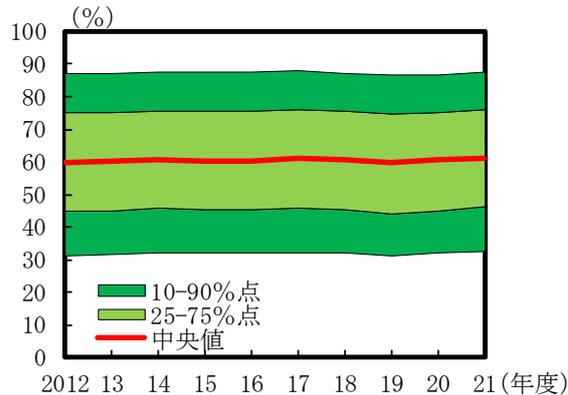


⁷ 有利子負債がゼロの企業は平均金利を算出できないため、第 3-1-5 図（7）では、有利子負債が存在する企業を分析の対象としている。

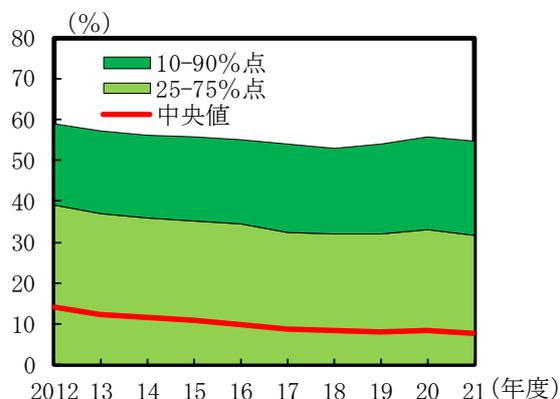
(3) 純資産比率



(4) 流動資産比率

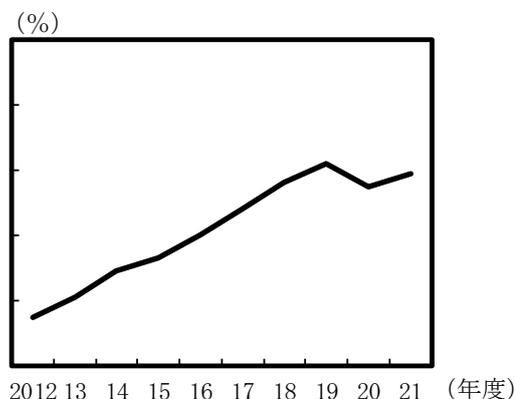


(5) 有利子負債比率

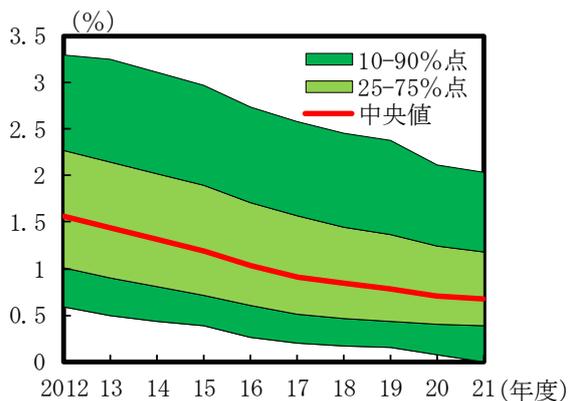


※有利子負債比率について、下位10%点および25%点は0%となっているため10-25%タイル部分（下側の濃緑）はグラフ上見えない。

(6) 有利子負債ゼロ企業（無借金企業）の割合



(7) 借入金利負担（平均金利）



- (備考) 1. 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計して作成。2013年調査から2022年調査までの10期連続でデータが存在する18,285社を対象に集計。
2. 有利子負債＝短期借入金金融＋長期借入金金融＋社債、平均金利＝支払利息等/有利子負債として計算。

（中小企業については、下位企業の負債比率、純資産比率がコロナ禍前より悪化）

続いて、中小企業の収益やバランスシートの状況について、「中小企業実態基本調査」の調査票情報を用いて確認する⁸。まず、前掲第3-1-5図（1）と同様に、データ初年度（ここでは2018年度）の売上高上位25%、中央値、下位25%をそれぞれ100とし、各パーセンタイル別の売上高の推移を確認する。これによると、コロナ禍後、大・中堅企業と同様、上位と下位の企業における売上高の格差が広がっているほか、上位企業ではコロナ禍前の水準を超えている一方、中央値や下位企業ではコロナ禍前の水準に回復していないことが分かる（第3-1-6図（1）①）。費用面についても、商品仕入原価・材料費、労務費・人件費別に、同様にそれぞれのパーセンタイル別に指数化して2018年度以降の推移をみると、原材料コスト（商品仕入原価・材料費）については、近年において総じて上昇がみられる一方、労務費・人件費については、労務費・人件費の下位企業では横ばい傾向で推移しているものの、労務費・人件費の上位・中位の企業では上昇し、企業間の差が顕著に拡大している⁹（第3-1-6図（1）②③）。また、売上高パーセンタイル別にみた場合、売上規模の大きい企業（上位企業）では、労務費・人件費の上昇がみられる（第3-1-6図（1）④）。こうした売上高や費用の状況の中、売上高経常利益率については、上位企業では、大・中堅企業の上位企業と異なり、上昇がみられず、おおむね横ばいで推移している。これに対し、下位企業の利益率は、特に下位10%企業では、コロナ禍を経て低下した水準にあり、大・中堅企業の下位企業と近い姿となっている（第3-1-6図（1）⑤）。

次に、中小企業のバランスシートをコロナ禍前と比較する。総資産残高は、平均的には増加しており、その中で、資産側では主に現預金等が、負債側では有利子負債等が増加するとともに、純資産も増加している（第3-1-6図（2））。バランスシートの変化の詳細を確認するため、資産項目のうち現預金をみると、現預金の保有上位企業が、コロナ禍を経て大きくその金額を伸ばしていることが分かる（第3-1-6図（3））。コロナ禍で実施された実質無利子無担保融資等を活用して予防的に資金を借り入れ、現預金として保有する企業が相応に存在してきたことを示していると言える。また、現預金比率（総資産に占める比率）も、上位企業を中心に、コロナ禍前よりも高い水準で横ばい傾向となっている。

他方、負債や純資産項目について確認すると、有利子負債額や有利子負債比率、純資産比率については、大・中堅企業とは異なり、下位10%（負債額が大きい、負債率が高い）企業でそれぞれ有利子負債が11%増加し、有利子負債比率としては8%ポイント上昇しているほか、純資産比率が下位企業で12%ポイント低下するなど、いずれの指標もコロナ禍前と比べ悪化し、上位企業（相対的に財務状況が健全な企業）との差が拡大し

⁸ ここでは、「中小企業実態基本調査」が調査対象とする法人企業を中小企業としている。同調査における中小の法人企業は、資本金5千万円～3億円以下（業種により基準が異なる）又は従業員50～300人以下（業種により基準が異なる）。

⁹ 売上高のパーセンタイル別の売上高別原材料費の動きについては、付図3-3を参照。

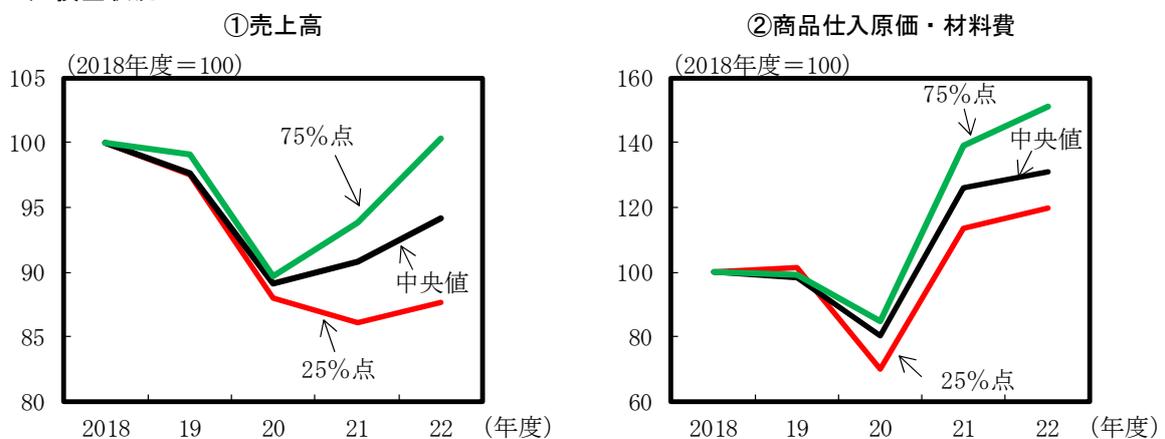
ていることが分かる（第3-1-6図（4）、（5））。一部企業においては、各種支援策の活用等により負債が増加した一方、収益が十分に回復しない中で、純資産比率が悪化しているものと考えられる。なお、借入金利負担¹⁰（平均金利）をみると、コロナ禍を経て、金利負担が高い下位10%企業では、4年間で0.8%ポイント低下しており、大・中堅企業の下位企業より低下幅が大きい。これは、コロナ禍の際には、一定の条件を満たす中小企業においては、上述のゼロゼロ融資を活用した借入を行うことができたことが背景にある。もっとも、実質無利子期間は3年間となっていることから、返済を終えていない下位10%企業においては、信用リスクの変化や金利上昇に応じて、平均金利は今後相応に上昇していくと見込まれる点には留意が必要である。一方で、大・中堅企業よりも少ないものの、中小企業でも2割弱の企業は有利子負債がゼロ（無借金企業）となっており、こうした企業にとって金利上昇は預金利息等の増加を通じた収益押上げ要因となる。

このように、大・中堅企業と異なり、中小企業ではコロナ禍を経て、売上高や利益率といった収益面に加え、バランスシート面の諸指標についても、上位企業と下位企業との間の差が広がっているとみられる。

第3-1-6図 中小企業の収益、バランスシートの動向

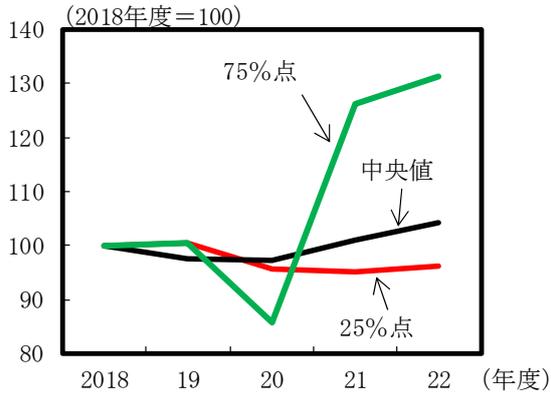
収益面の格差は広がり、負債比率や純資産比率も、下位企業においてコロナ禍前より悪化

（1）損益状況

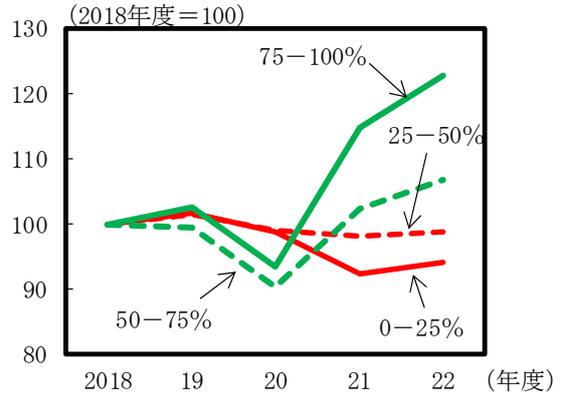


¹⁰ 支払利息を有利子負債額で除すことにより算出している。

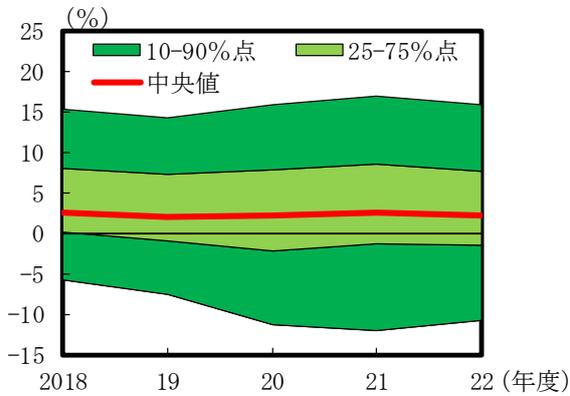
③ 労務費・人件費



④ 売上高別の労務費・人件費

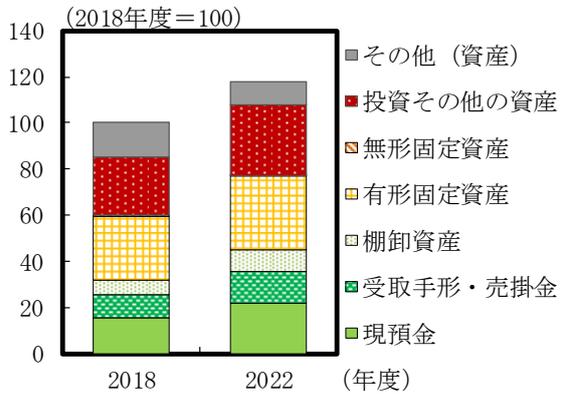


⑤ 経常利益率

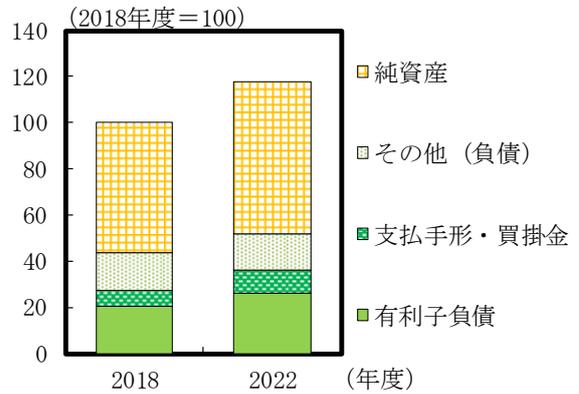


(2) 資産・負債状況

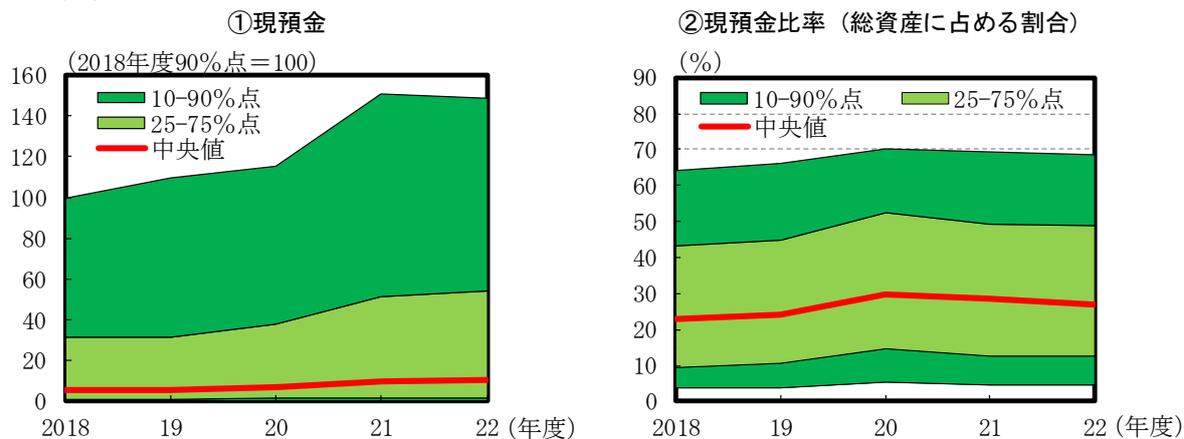
① 資産



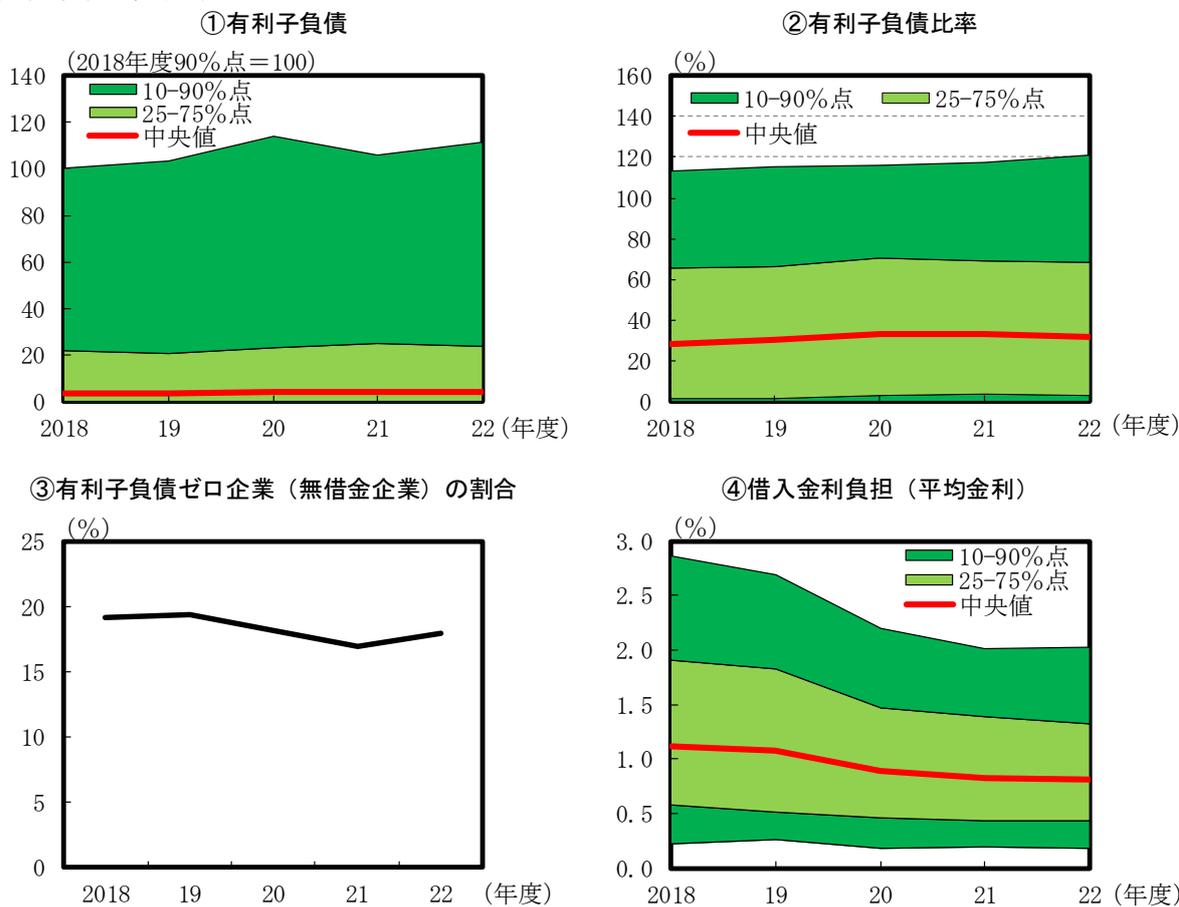
② 負債・純資産



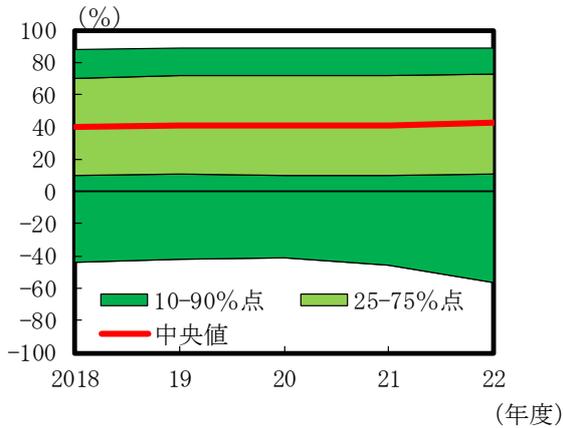
(3) 現預金



(4) 有利子負債等



⑤純資産比率



- (備考) 1. 経済産業省「中小企業実態基本調査」の調査票情報を独自集計して作成。2019年調査から2023年調査までの5期連続でデータが存在する1,551社を対象に集計。2019年調査では、2018年度の実績を回答している企業が多数と考えられるため、ここでは2019年調査を「2018年度」として表記している。
2. 分位点分析において、データが存在しない企業がある場合には、各項目について当該企業分を除いた上での各分位点を示している。
3. (1) ②商品仕入原価・材料費、③労務費・人件費は、それぞれについての上位、中位、下位をみたものであり、売上高の上位、中位、下位の企業についてみたものではない。売上高の上位、中位、下位の企業に対応する商品仕入原価・材料費については、付図3-3を参照。
4. 有利子負債＝金融機関短期借入金＋金融機関以外短期借入金＋金融機関長期借入金＋金融機関以外長期借入金＋社債、平均金利＝支払利息・割引料/有利子負債として計算。

2 近年の倒産動向、倒産企業の特徴とその変化

コロナ禍で行われてきた各種支援策が終了する中で、2022年後半以降、倒産企業は増加傾向で推移してきた。こうした中で、コロナ禍後の倒産企業について、コロナ禍前と質的な変化が発生しているのかを確認する。また、倒産企業の特徴を分析することにより、今後、倒産の可能性が相応に高い企業がコロナ禍前と比べて増加しているのか等を考察する。

(各種支援策により倒産件数は極めて低位に抑制されたが、経済正常化に伴い増加)

まず、改めて、倒産件数の長期的な推移を確認すると¹¹、1980年代初から半ばにかけては、月平均1,500件程度で推移した後、バブル期には大きく減少し、1990年には月平均500件程度の水準となった。その後、バブル崩壊に伴い、倒産件数は増加に転じ、1990年代後半のアジア通貨危機や金融システム不安に伴う景気停滞の影響から、2000年前後には月平均1,600件程度まで増加した。その後は、2000年代前半の景気回復下での減少を経て、2000年代後半の世界金融危機時には倒産件数は再び増加したが、2010年代には景気が緩やかに回復し、また緩和的な金融環境が継続する下で、コロナ禍前の2019年には月平均700件程度まで減少傾向で推移していた(第3-1-7図(1))。2020年

¹¹ 倒産件数については、東京商工リサーチ「倒産月報」あるいは帝国データバンク「倒産集計」により把握することができるが、前者は法的倒産(会社更生法、民事再生法、破産、特別清算)に加えて私的倒産(銀行取引停止、内整理)を含めており、後者は法的倒産のみを集計対象としているなど、定義に違いがある。本稿では、長期時系列が存在することなどを踏まえ「月例経済報告」の倒産に関する判断に利用している東京商工リサーチ「倒産月報」を使用している。なお、いずれも集計は負債金額1,000万円以上が対象。両者の長期時系列推移は付図3-4参照。

初以降のコロナ禍においては、中小・小規模事業者向けのゼロゼロ融資や持続化給付金、雇用調整助成金といった支援策の効果により、倒産件数は月平均 500 件程度と、コロナ禍前の水準を大きく下回る極めて低位の水準に抑制された。その後、経済活動の正常化が進み、コロナ禍における各種支援措置が縮小される中で、2022 年後半以降は倒産件数が増加に転じ、その傾向が続いたことにより、2024 年を通してみると月平均 834 件と、11 年ぶりの水準となった。民間金融機関を通じたゼロゼロ融資における返済開始時期のピークが 2024 年 4 月であったこともあり、同年 5 月には、倒産件数は原数値で月 1,000 件超に高まったが、その後増加ペースはピークアウトし、2024 年秋以降増勢が鈍化した後、足もとではおおむね横ばいとなっている。

次に、2022 年後半以降の倒産件数の増加の特徴について、まず業種別にみると、コロナ禍で大きな影響を受けたサービス業、特に飲食業を中心に大きく増加に寄与した（第 3-1-7 図（2）、（3））。ただし、経済活動が正常化し、外食売上高の緩やかな増加傾向が続くなど業況が良好な下で、2024 年後半にかけては、飲食業等の倒産件数の増加率は縮小している。次に、倒産企業の負債金額や従業員規模別にみると、負債金額 5,000 万円未満の企業の倒産が 5 割超、従業員数 5 人未満の企業の倒産が 6 割超を占めるなど相対的に小規模の企業での倒産の割合が高い（第 3-1-7 図（4））。取引先を含めた連鎖倒産につながるような負債金額 10 億円以上の大規模企業の倒産は 2001 年のピークは年間 1,410 件だったが 2024 年は年間 222 件と限定的という状況が続いている。

倒産の理由別にみると、全体の 7 割超を占める「販売不振」が増加の主因であり、「他社倒産の余波」等の要因は限定的であったことが分かる（第 3-1-7 図（5））。詳細は後に確認するが、コロナ禍の前後を問わず、基本的には売上の減少とともに倒産に至るといふ姿が一般的にみられる倒産の形であり、これを映じたものとなっている。もっとも、「販売不振」は、倒産理由の主たるものではあるが、実際には、様々な要因が複合的に重なっているとも考えられる。この点に関し、東京商工リサーチにおいて、別途集計されている物価上昇や人手不足に係る倒産状況についても確認する。まず、原材料価格上昇等に伴ういわゆる「物価高倒産」¹²についてみると、世界的な物価上昇が輸入物価を経由して国内に波及してきた 2022 年以降、2023 年半ばにかけて増加し、その後はおおむね横ばい圏内で推移している。ただし、倒産件数全体に占める割合は 1 割未満であり、均してみれば横ばいとなっている（第 3-1-7 図（6））。次に、いわゆる「人手不足関連倒産」¹³についてみると、コロナ禍前は増加傾向にあり、コロナ禍で一旦減少したが、2023 年にはコロナ禍前のピークを超え、賃金上昇に伴う人件費の増加、人材獲得競争の激化の中で採用や引き留めの難しさを背景に、引き続き増加している

¹² ここでの物価高倒産は、東京商工リサーチにおいて、倒産（負債 1,000 万円以上）のうち、①仕入コストや資源・原材料の上昇、②価格上昇分を価格転嫁できなかった等により倒産した企業を独自に集計したもの。

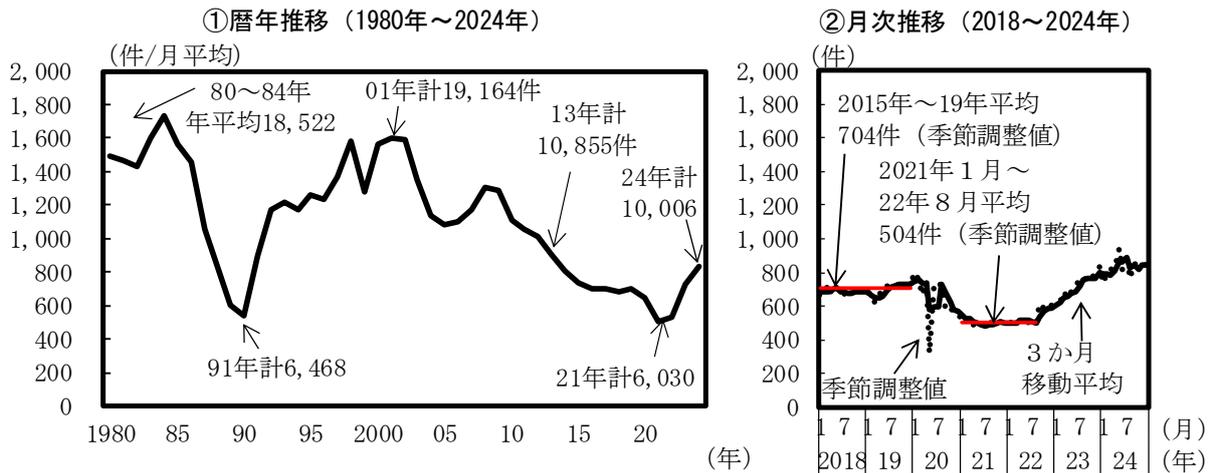
¹³ ここでの人手不足関連倒産は、東京商工リサーチにおいて、倒産（負債 1,000 万円以上）のうち、求人難・従業員退職・人件費高騰を理由とした倒産を独自に集計したもの（なお、ここには「後継者難」を理由とした倒産は含まれていない）。

(第3-1-7図(7))。倒産件数全体に占める割合は、直近2024年で3%程度となっている。人手不足への対応に関しては、引き続き、省力化投資等を通じた中小企業の生産性向上の支援等の取組が重要な課題と言える。

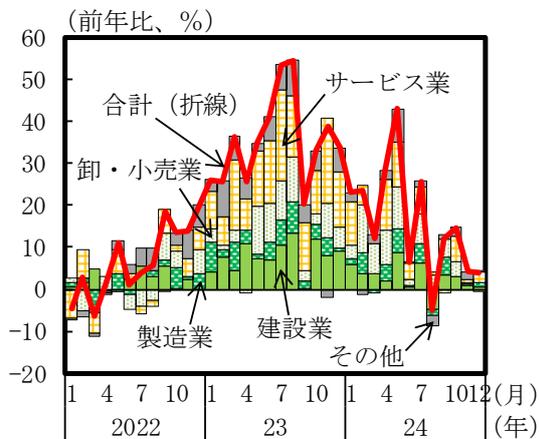
第3-1-7図 倒産件数

倒産件数は、コロナ禍後、経済活動が正常化する中で増加が続いたが、足下では横ばいで推移

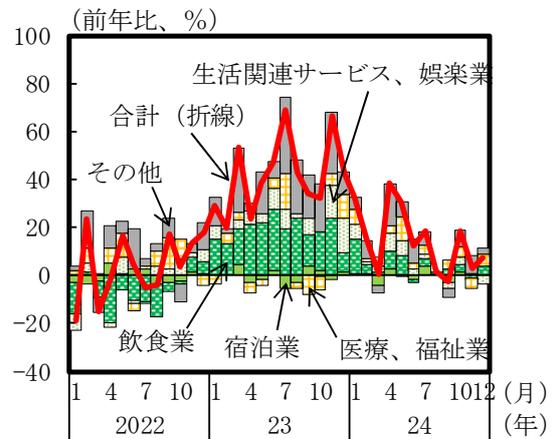
(1) 倒産件数の推移



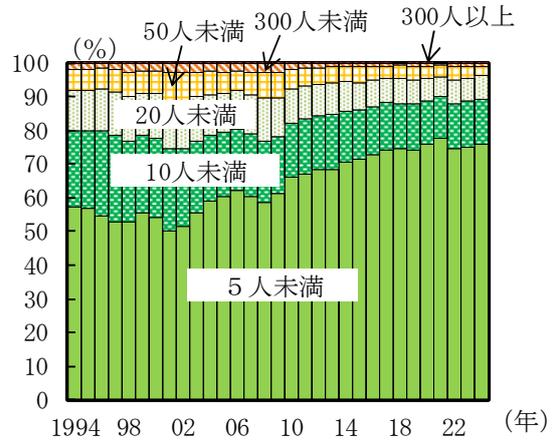
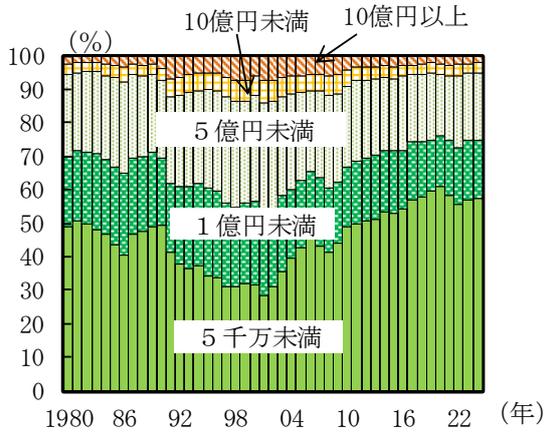
(2) 業種別寄与度



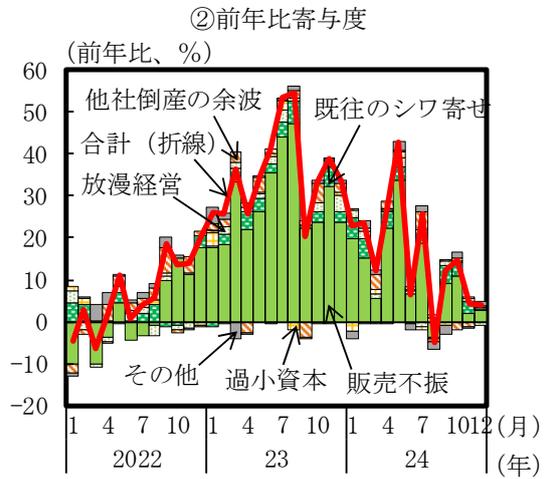
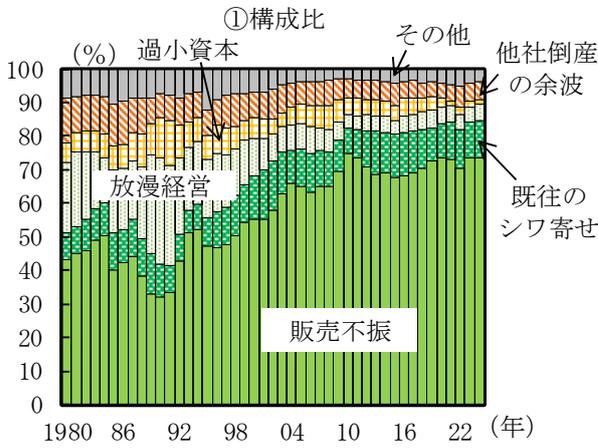
(3) サービス業の寄与度内訳



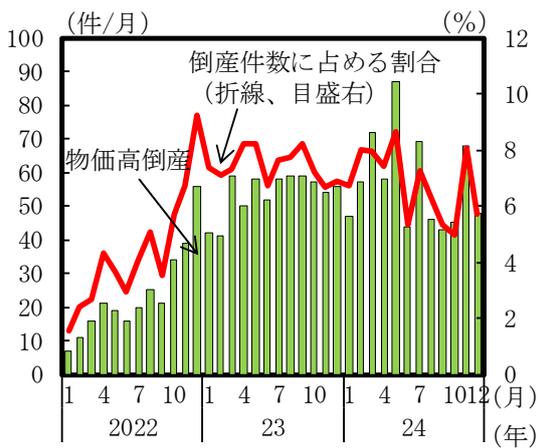
(4) 負債金額・従業員数構成比



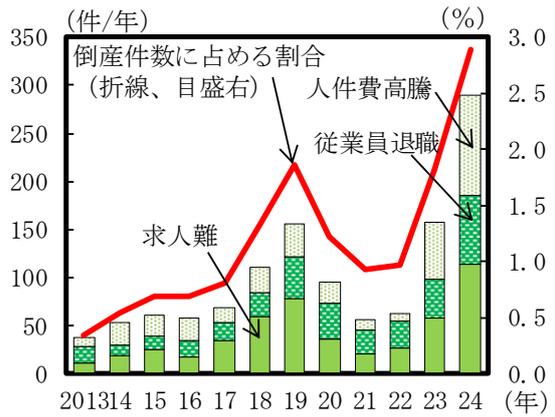
(5) 要因別倒産



(6) 「物価高」倒産



(7) 「人手不足」関連倒産



(備考) 1. 東京商工リサーチ「倒産月報」により作成。
2. (1) ②は内閣府による季節調整値。

コラム3-1 企業の休廃業・解散の動向

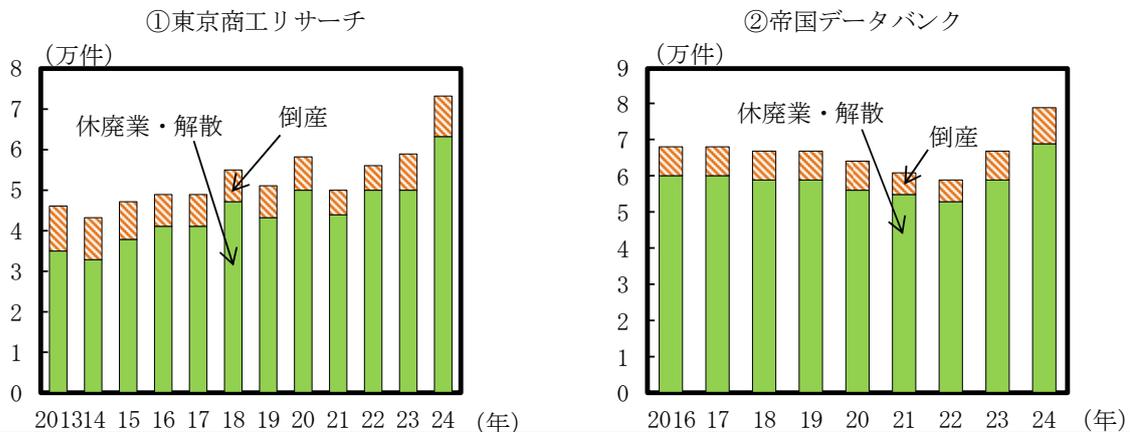
本論においては、倒産に焦点を当てて分析を行っているが、企業が消滅するという観点では、倒産だけでなく、休廃業や解散の動向も注目される。休廃業とは、特段の手続きをとらず、資産が負債を上回る資産超過状態で事業を停止することであり、また、解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続きに入った状態にあることを指す。もっとも、破産手続きや民事再生手続きを裁判所で行う倒産と異なり、企業の休廃業や解散は、経営者が登記抹消といった作業を行わない場合、外形的に必ずしも把握が容易でないほか、依拠するデータや集計基準によって、その動向は異なることに注意が必要である（コラム3-1-1図（1））。例えば、東京商工リサーチの発表する休廃業は、同社が保有する企業データベースから、「休廃業・解散」が判明した企業を抽出したものであり、倒産（法的整理のほか私的整理を含む）以外で、事業活動を停止した企業と定義している。他方、帝国データバンクの公表する休廃業は、同社が保有する企業データベースのほか、各種法人データベースを基に集計したものであり、「休廃業・解散」は、倒産（法的整理）を除き、特段の手続きを取らずに企業活動が停止した状態の確認（休廃業）、もしくは商業登記等で解散（「みなし解散」を除く）を確認した企業と定義している。両データの動向は互いに異なるが、いずれの場合も、倒産件数に比べると休廃業や解散の件数は相当程度大きいことが確認される。

こうした休廃業や解散企業について、近年において、どのような特徴がみられるのか確認したい。まず、休廃業企業の財務状況として、黒字企業割合を見ると、帝国データバンク、東京商工リサーチのいずれにおいても、依然として5割を超えているものの、ここ数年間でやや低下しており、ここ数年の輸入物価上昇に伴う原材料コスト等の費用面からの業績下押しが影響している可能性がある（コラム3-1-1図（2））。ただし、帝国データバンクによると、休廃業のうち資産超過かつ黒字の状態では休廃業が判明した企業は16%程度と、過去5年間で2020年に次ぐ高さとなっている。

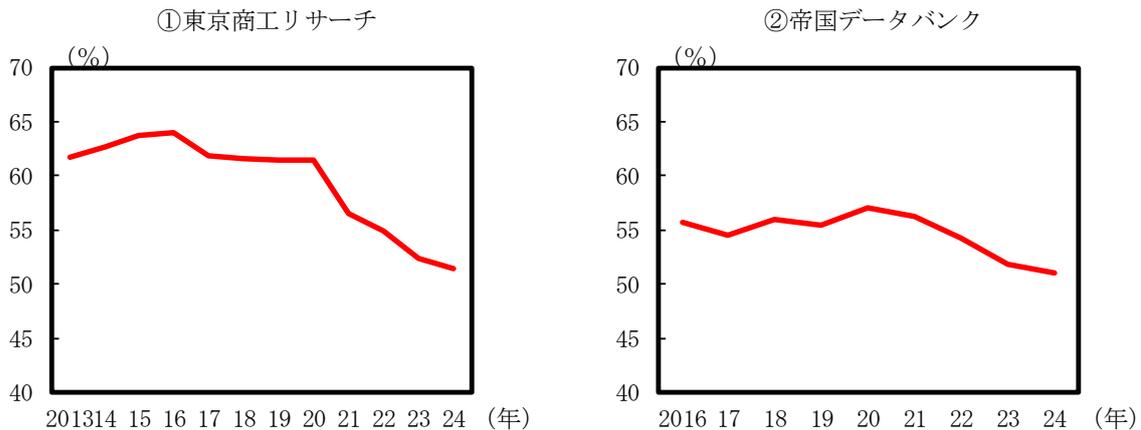
コラム3-1-1図 休廃業数の推移

休廃業・解散の件数はデータによりばらつきがあるが、倒産件数に比べると多い

（1）休廃業件数の推移



(2) 黒字休廃業の割合

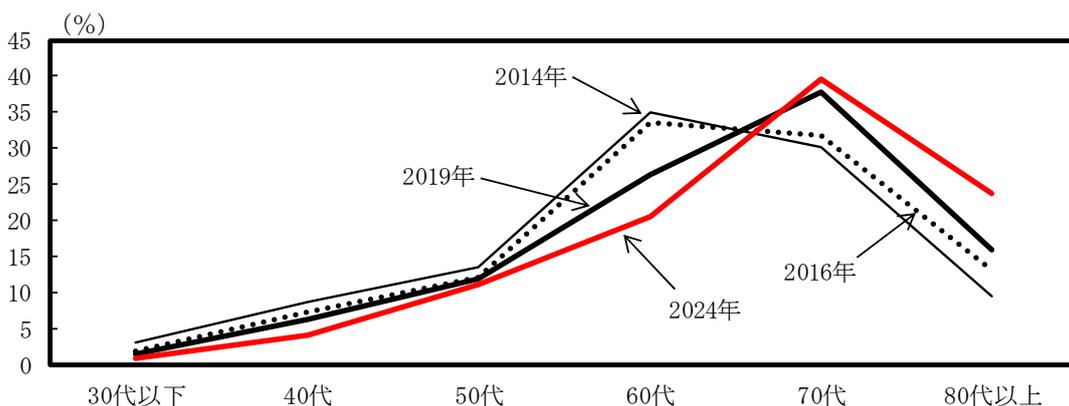


(備考) 東京商工リサーチ公表資料、東京データバンク「全国企業「休廃業・解散」動向調査」により作成。

また、帝国データバンクを基に、休廃業や解散を行った企業の代表者年齢の分布をみると、70歳以上の割合が、この10年で、4割弱から6割超（最頻値は74歳）となるなど高齢化が進んでいることが分かる（コラム3-1-2図）。このように、コロナ禍における資金繰り支援が終了した後、経営者の高齢化が進む中で、コスト面からの業績の圧迫もあって、いわゆる「あきらめ型」を中心に、今後も休廃業件数の増加傾向が続く可能性には留意が必要である。一方で、代表者が高齢である企業における後継者不在率は低下傾向にあり、ここ10年程度で、中小企業のM&Aも増加傾向で推移するなど、新陳代謝に係る前向きな動きもみられている（コラム3-1-3図、コラム3-1-4図）。第三者承継など経営者の世代交代やM&Aは、企業の売上や生産性の向上等につながる可能性が高いとされ、引き続き、事業承継等を円滑に進める取組や、これを契機として生産性の向上につながるよう適切な支援を、官民が連携して進めることが重要であろう。¹⁴

コラム3-1-2図 代表者年齢別の休廃業割合

休廃業を選ぶ年齢は年々高齢化が進み、70代以上が6割超を占める

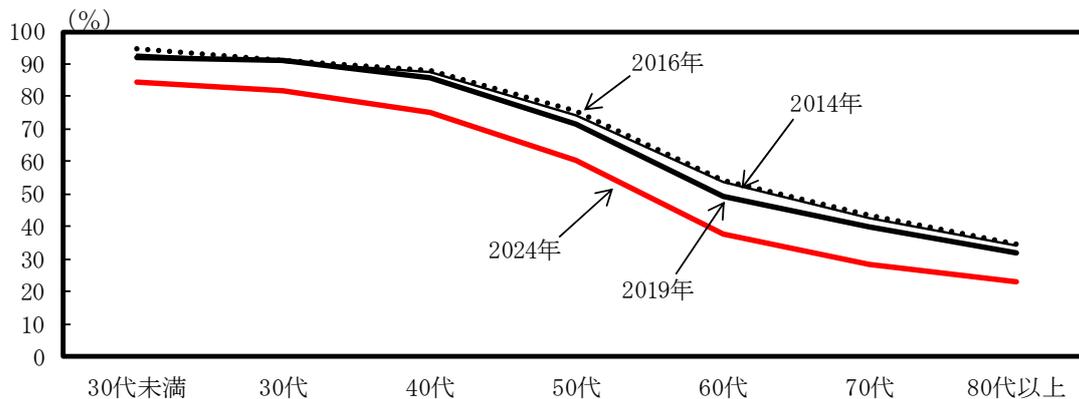


(備考) 帝国データバンク「全国企業「休廃業・解散」動向調査」により作成。2014年の数値は調査対象先が異なる。

¹⁴ ここでの事業承継やM&Aに係る記述は、中小企業庁（2024）に基づく。

コラム3-1-3図 代表者年齢別の後継者不在率

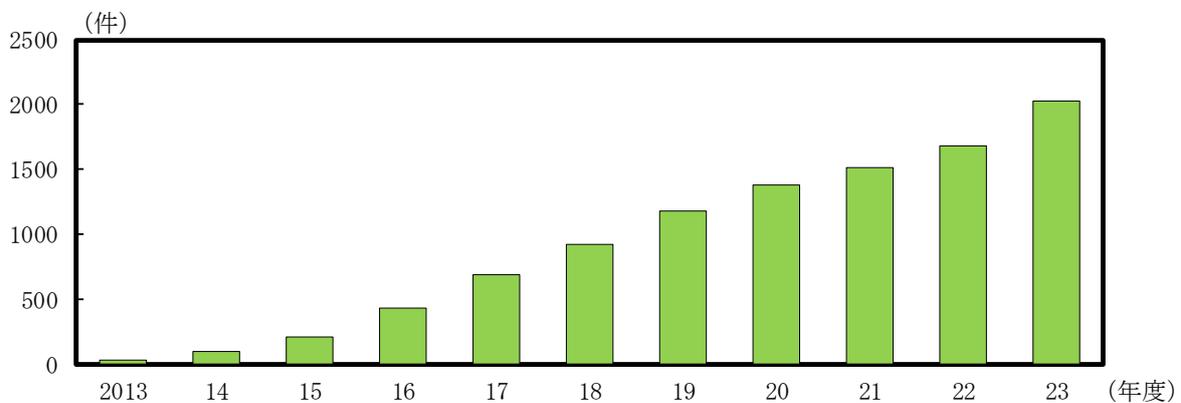
後継者不在率は減少傾向



(備考) 帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査」により作成。

コラム3-1-4図 中小企業のM&A件数（中小企業基盤整備機構で取り扱ったもの）

中小企業のM&A件数は増加傾向



(備考) 独立行政法人中小企業基盤整備機構「令和5年度 事業承継・引継ぎ支援事業の実績について」により作成。

(低金利環境下で、倒産企業のバランスシート毀損のスピードは緩やかであった)

次に、より詳細に倒産企業の特徴について確認していく。具体的には、まず大・中堅企業について、「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報と、報道情報を突き合わせ、倒産企業約300社を抽出し、それぞれ倒産時点を0期として、そこから遡る10年前（以下、グラフ上の評価は「10期」と記載）、あるいは5年前（同じく「5期」と記載）からどのような財務状況をたどったかを分析する。比較対象として、存続企業についても、倒産企業との比較可能性を担保するため、倒産企業と同一会計期間で財務状況を集計している¹⁵。

倒産企業について倒産の10年前からの状況をみると、売上高は10年間にわたって継続的に減少している一方、当期純利益については、倒産の9年前の時点で赤字に転じていることが分かる（第3-1-8図（1））。また、営業利益や経常利益については、倒

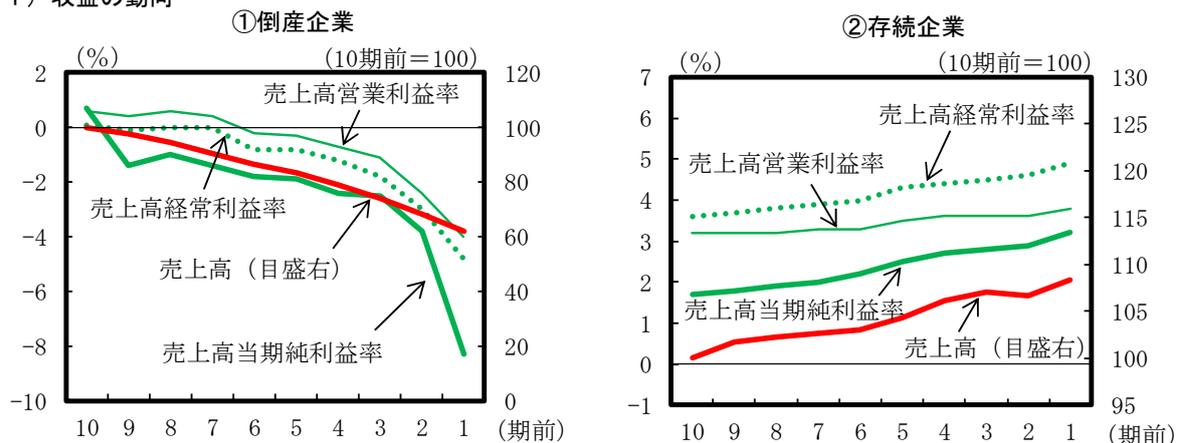
¹⁵ 例えば、集計対象の倒産企業の倒産時期が2018年度：3割、2019年度：5割、2020年度：2割で構成されていた場合、存続企業の1期の売上は、2017年度の売上合計×0.3+2018年度の売上合計×0.5+2019年度の売上合計×0.2として加重平均することにより算出している。詳細は付注3-1を参照。なお、10期から1期の各期については、1年ずつ新しい決算の加重平均となっている。

産の6年前の時点で赤字に転じている。こうした中で、次第に純資産が減少し、倒産直前に債務超過に陥り、倒産に至っている（第3-1-8図（2））。

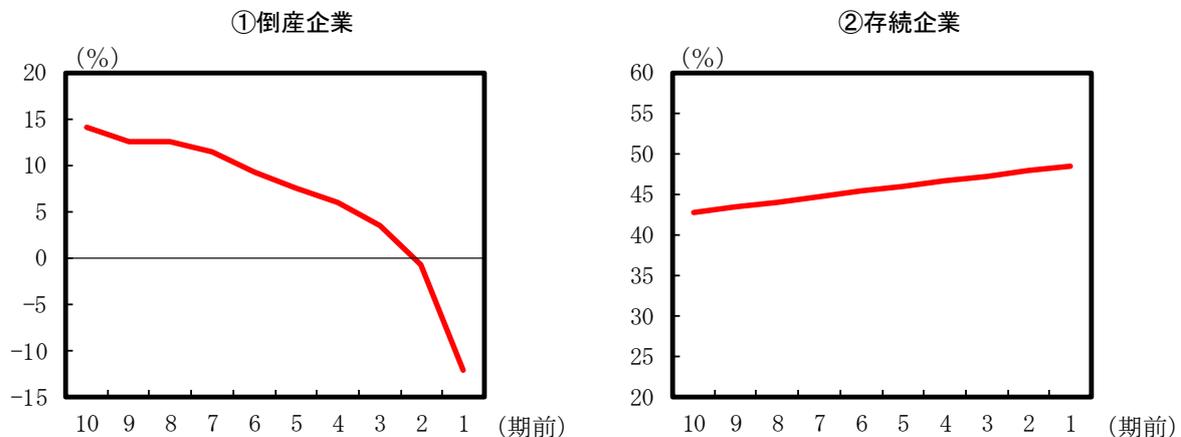
一方、倒産企業と同じ期間について、存続企業の動向をみると、利益率は総じて上昇傾向で推移しており、平均的な存続企業の業績は、堅調に推移していたことが確認される。また、純資産比率も緩やかに上昇しており、堅調に推移していたことが分かる。

第3-1-8図 倒産企業と存続企業の収益・バランスシート項目の動向
倒産企業は、長期に赤字が継続し、倒産直前に債務超過に陥っている

(1) 収益の動向



(2) 純資産比率



(備考) 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。倒産企業については、倒産が報道等で確認でき、一定期間データの存在する241社を対象に集計。存続企業については、2002年調査から2022年調査まで連続でデータが存在する8,927社を対象に集計。詳細は付注3-1参照。

次に、長期にわたって業績不振な企業が、近年になって倒産に至っていることが指摘される¹⁶が、先述の「経済産業省企業活動基本調査」を用いた分析を踏まえ、当期純利益の赤字が倒産に至るまでの一定期間継続する中で、事業継続がなされている背景を確

¹⁶ 帝国データバンク (2024)。

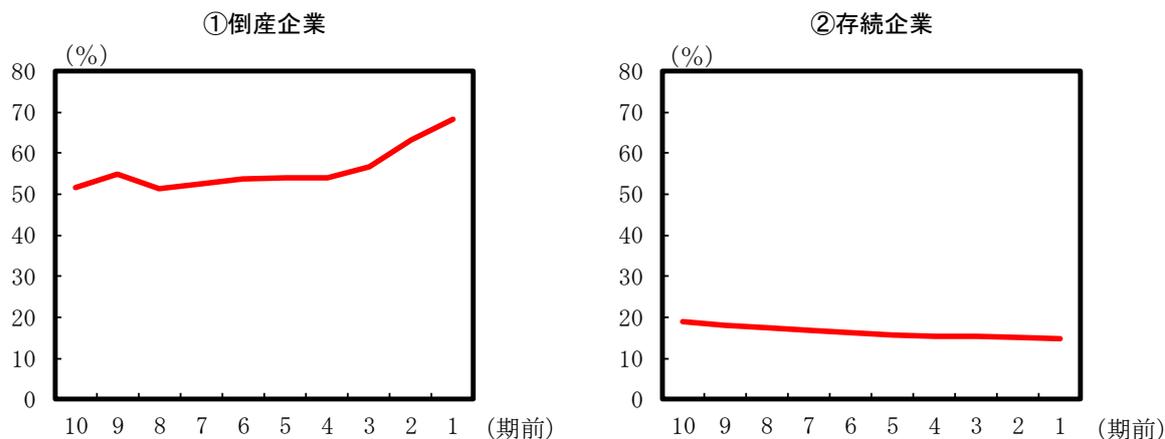
認する。

倒産企業と存続企業の債務状況を比較すると、倒産企業は、倒産の10年前の時点で、有利子負債比率が存続企業に比べ3倍弱と高いものの、倒産直前期まではおおむね一定で推移し、借入金利負担は緩やかな低下傾向で推移していることが分かる（第3-1-9図）。倒産企業は、信用力が悪化する下で、追加の新規借入を大きく増やすことはないものの¹⁷、借換えに当たって、借換え前より低い利率で資金調達を行うことができているとみられる。この間の存続企業の支払い利回りが大きく低下していることを踏まえると、市場金利の低下による利回りの低下と、信用力の悪化による利回り上昇が相殺され、前者が上回った結果、倒産企業の支払い利回りは緩やかに低下していたと考えられる。一般的には、収益の悪化とそれによる信用力低下に伴う借換え利回りの上昇（支払利息の増加）による負の悪循環により、急速な資金繰りの悪化が発生することが想定されるが、長期間にわたる極めて緩和的な金融環境の下で、倒産企業のバランスシートの毀損のスピードは緩やかなものにとどまっていた可能性がある。

第3-1-9図 倒産企業と存続企業の利払い、有利子負債比率

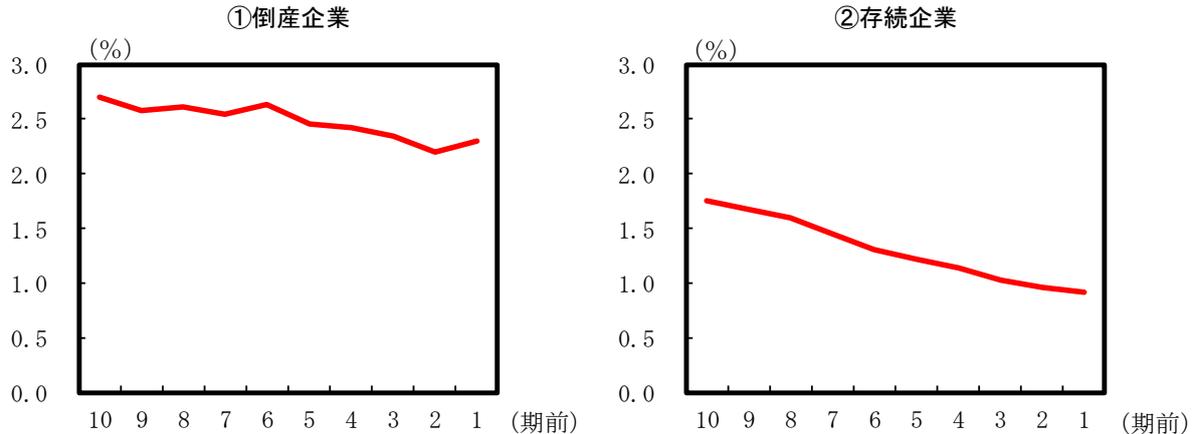
倒産企業は有利子負債比率は上昇しているものの、金利負担は低下

(1) 有利子負債比率



¹⁷ 倒産直前に有利子負債比率が大きく上昇しているが、これは借入額増加の影響もあるが、利益剰余金などの減少による総資産の減少も相応に寄与している。

(2) 借入金利負担 (平均金利)



(備考) 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。倒産企業については、倒産が報道等で確認でき、一定期間データの存在する241社を対象に集計。存続企業については、2002年調査から2022年調査まで連続でデータが存在する8,927社を対象に集計。詳細は付注3-1参照。

(コロナ禍前に比べ倒産企業の利益率の悪化ペースはやや早まっている)

続いて、倒産企業について、コロナ前(2020年3月以前)に倒産した企業と、コロナ後(2020年4月以降)に倒産した企業を分けて、倒産に至る5年間の企業パフォーマンスにどのような差異がみられるのかを確認する。まず、倒産5年前からの売上高の減少率をみると、両者でほぼ同様である一方、経常利益率でみると、コロナ禍後に倒産した企業の方が、やや急速な悪化が観察されており、結果として純資産比率も、やや早いペースで悪化する傾向がみられる(第3-1-10図(1)、(2)①)。

有利子負債比率をみると、倒産の3年前までは、コロナ禍前に倒産した企業の方が、コロナ禍後に倒産した企業に比べ、有利子負債比率が高い一方で、倒産2年前以降は、コロナ禍後に倒産した企業の方が、有利子負債比率が高くなっていることが分かる(第3-1-10図(2)②、③)。これは、今回集計におけるコロナ禍後倒産企業は、倒産2年前に当たる2020年における実質無利子無担保融資による借入増加の影響とみられる。また、支払い利回りについては、コロナ禍前倒産企業とコロナ禍後倒産企業の間で大きな差はなく(第3-1-10図(2)④)、倒産企業からみた資金調達環境は、資金繰り支援の影響もあり、総じてコロナ禍後倒産企業の方が良好であったと考えられる。

このように負債の増加が可能かという観点からみれば、金融環境はコロナ禍後倒産企業の方が良好であり、また、売上高の減少の割合は、コロナ禍前倒産企業とおおむね同程度であるにも関わらず、コロナ禍後倒産企業は、コロナ禍前倒産企業に比べて利益率のより急速な低下がみられている。これは、コロナ禍での事業環境の変化による売上減少に起因した倒産というよりも、コロナ禍後に生じた様々な変化、例えば、世界的な物価上昇を起点とした、原材料など各種コストの増加等が倒産に影響するようになっている可能性を示している。前掲第3-1-4図でみたように、仕入価格判断DIと資金繰り判断DIの間に負の関係がみられる業種において、資金繰り判断DIが低くなってい

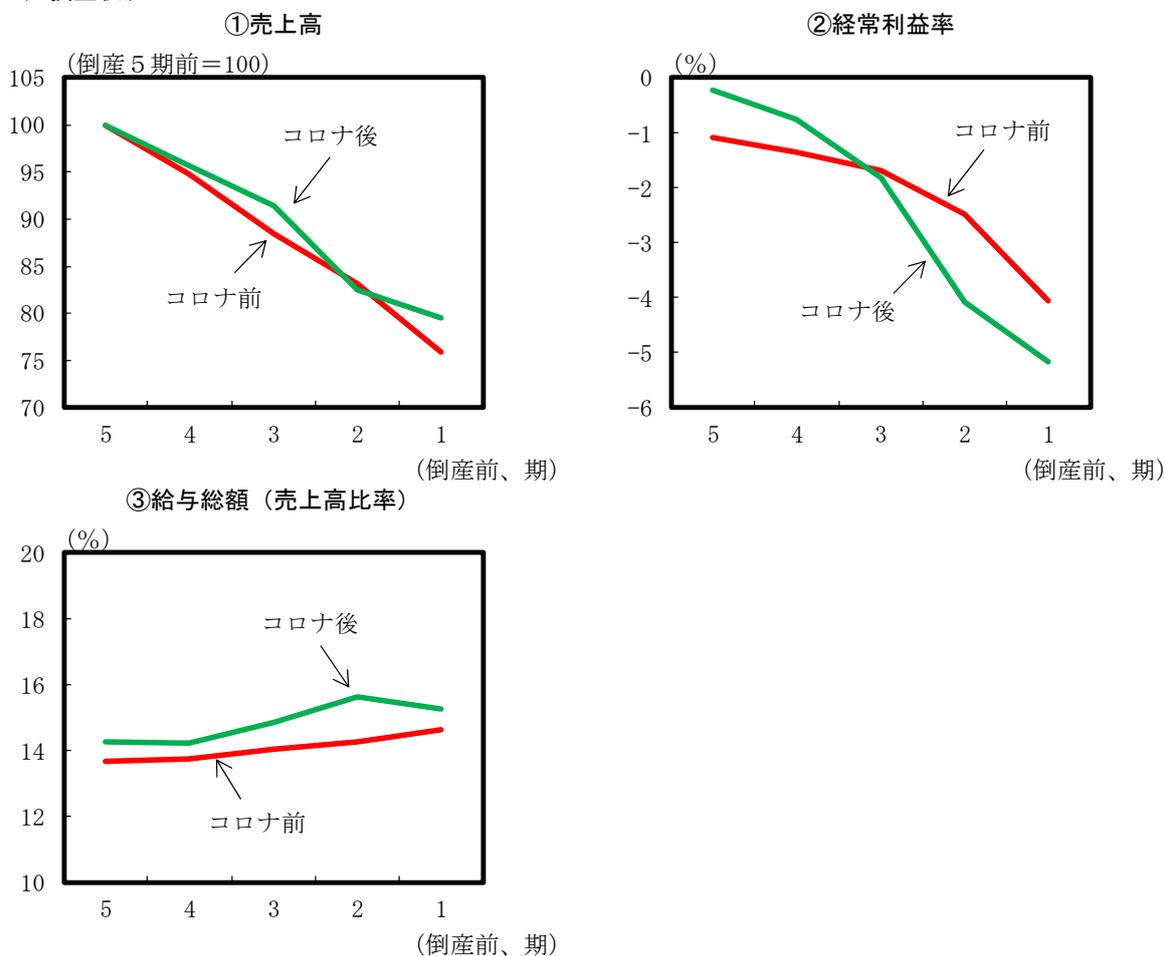
る点と整合的と考えられる。なお、給与総額の売上高に対する比率は、コロナ禍後倒産企業の方が平均して 0.8%ポイントほど高いものの、今回対象とした財務データが、賃金上昇が本格的に始まる前の 2022 年調査までということもあり、倒産 5 年前から倒産直前にかけて、コロナ禍前倒産企業との間でさほど差は拡大しておらず、賃金上昇による人件費増加の影響はこの時点では確認できない（第 3-1-10 図（1）③）。

今後、物価と賃金が共に上昇していく経済が実現していく中であって、各企業にとって、人件費を含む各種コストの継続的な上昇は不可避なものとする必要がある。こうした中で、コストの適切な販売価格への転嫁や、収益率の高い事業への再編等を通じて付加価値の高い財やサービスを生み出す取組が一層重要となっていると考えられる。

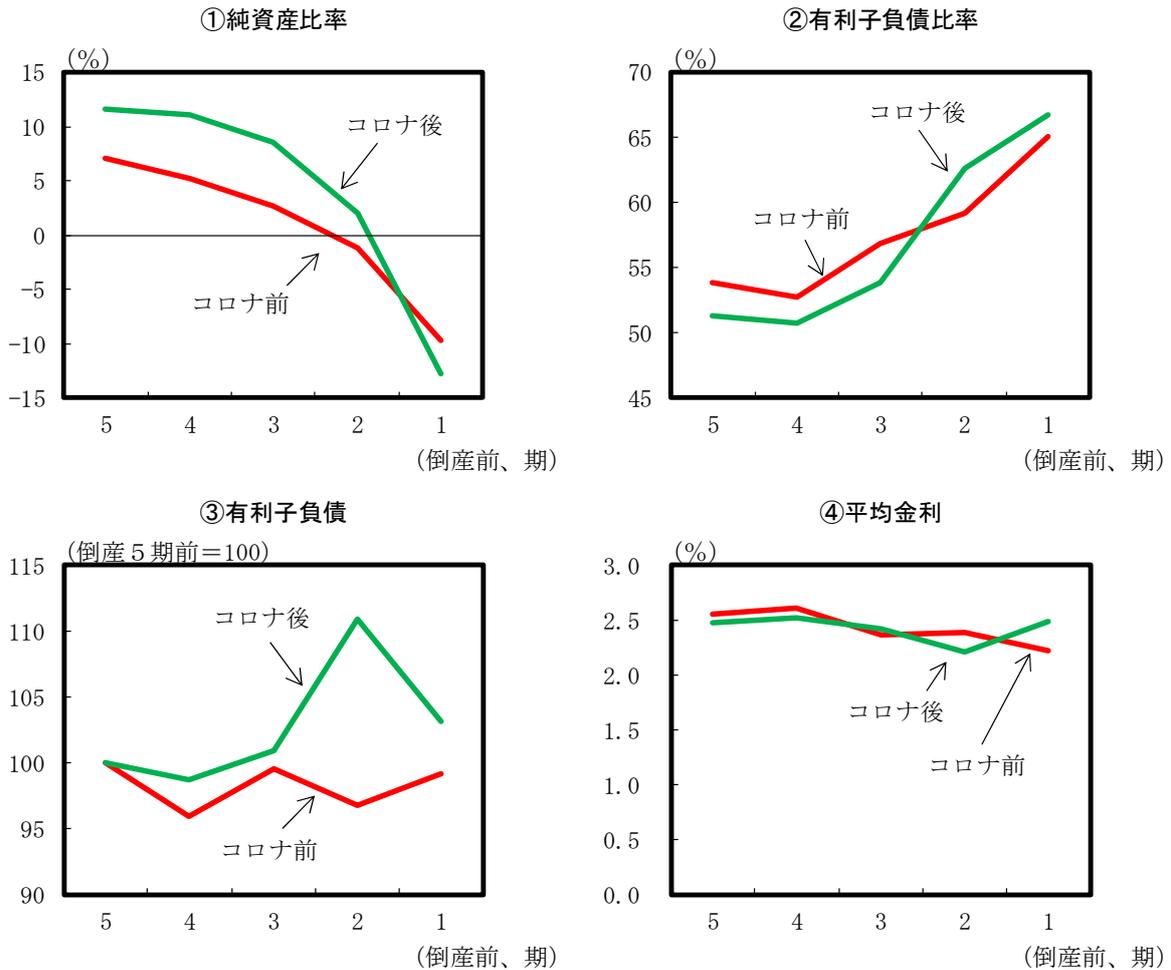
第 3-1-10 図 コロナ禍前後でみた倒産企業の特徴

コロナ後倒産企業の売上減少ペースはコロナ前倒産企業と同様であるが、利益率はやや速く悪化

（1）損益状況



(2) 有利子負債等



- (備考) 1. 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。倒産企業については、倒産が報道等で確認でき、一定期間データの存在する283社を対象に集計。ここでは、2020年3月までに倒産した企業を「コロナ前」倒産企業、2020年4月以降に倒産した企業を「コロナ後」倒産企業と定義。データはいずれも加重平均値。詳細は付注3-1参照。
2. (2) ④平均金利は、各調査年の支払利息を有利子負債残高で除して算出。

(コロナ前の2020年3月以前に比べて倒産の蓋然性が高い企業は増加)

次に、今後、倒産の可能性が相対的に高いと見込まれる企業が潜在的にどの程度存在し、コロナ禍前に比べてどの程度増加しているか確認したい。ここでは、企業の償還資源¹⁸ (疑似的なキャッシュフロー) を計算し、償還資源が継続的に赤字 (マイナス) になっている企業を倒産の蓋然性が高い企業群として定義して、その動向について確認する。

まず、「経済産業省企業活動基本調査」の2014年調査時点で、償還資源が3年連続でマイナスの企業は、対象企業8,978社の中で139社 (約1.6%) となっていた (第3-

¹⁸ 内閣府政策統括官 (経済財政分析担当) (2021) と同様に、償還資源については、経常利益×0.5 (法人所得税控除分) ×0.7 (配当性向を30%と仮定) +減価償却費×0.7 (30%維持投資分を控除) として定義し、計算した。

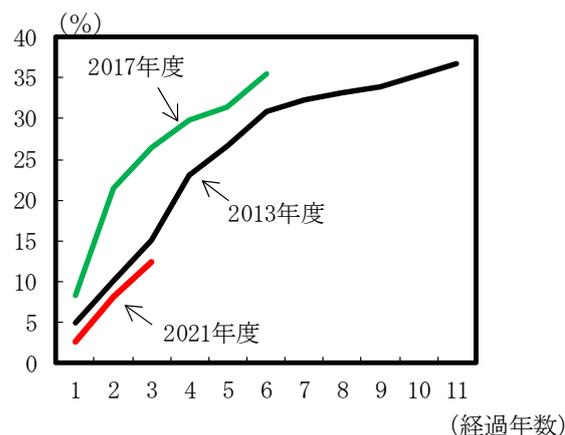
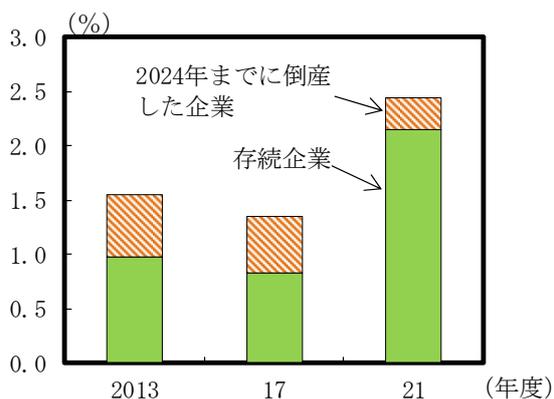
1-11 図 (1))。こうした企業について、その後の事業継続を確認すると、2024 年 9 月までの約 10 年間で、その約 4 割が倒産に至っていたことが分かる。こうした償還資源が 3 年連続でマイナスの企業は、コロナ禍前の 2018 年調査時点では約 1.4%に減少していた。前掲第 3-1-9 図で確認したように、緩和的な金融環境が長く続いたことも背景に、倒産の蓋然性が高い企業の数が増加したものと考えられる。実際、前掲第 3-1-7 図のとおり、2014 年から 2018 年にかけて、倒産件数は減少傾向で推移していた。これに対し、直近の 2022 年調査時点では、償還資源が 3 年連続でマイナスの企業が全体に占める割合は約 2.5%となり、2014 年調査時点よりも高く、2018 年調査時点に比べると約 1.1%ポイント増加している。ここで、2022 年調査時点で償還資源が 3 年連続でマイナスの企業群のうち、直近 (2024 年 9 月時点) までに倒産した企業は、12%となっている (第 3-1-11 図 (2))。2013 年度時点 (2014 年調査) や 2017 年度時点 (2018 年調査) において、倒産の蓋然性が高い企業のその後の推移をみると、5、6 年をかけて 3 割程度が倒産するという傾向がみられる。その後は、(2013 年度時点で償還資源が継続的にマイナスだった企業をみると、) 増加ペースは緩やかになり、最終的には 4 割弱が倒産に至るといった姿となっている。2021 年度時点 (2022 年調査時点) の倒産の蓋然性が高い企業群の倒産は、現時点で 1 割程度にとどまっておき、これまでの傾向を踏まえると、今後数年間をかけて相応の件数が倒産に至るといった可能性には留意しておく必要がある。

第 3-1-11 図 倒産の蓋然性が高い企業の動向とこれらの企業の倒産割合 (大・中堅企業)

倒産の蓋然性が高い企業はやや増加。こうした企業は 5～6 年をかけてその 4 割弱が倒産する可能性

(1) 倒産の蓋然性が高い企業の割合

(2) 各年時点での倒産の蓋然性が高い企業が実際に倒産した割合



(備考) 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。ここでは、償還資源が各年度まで 3 期以上連続でマイナスの企業を「倒産の蓋然性が高い企業」と定義。(1)では、存続企業8,927社及び2024年までに倒産した企業に占める倒産の蓋然性が高い企業の割合を算出したもの。(2)では、各時点での倒産の蓋然性が高い企業が、その後実際にいつ倒産したかを経過年数別の累積変化で示したもの。

（金利上昇による倒産の蓋然性が高い企業の増加は一定程度にとどまる）

さらに、こうした数年をかけて倒産する蓋然性が相応に高い企業群が、この先、金利の上昇が生じた場合に、どの程度増加する可能性があるか確認したい。

ここでは金利の上昇により、前述したような償還資源がマイナスとなる企業がどの程度増加するのかを機械的に試算する。具体的には、前掲第3-1-10図の償還資源の計算において、有利子負債部分の金利が政策金利に連動して上昇し、支払い利息が増えるという前提を組み込み、金利上昇幅に応じて、償還資源が3年連続でマイナスになる企業がどの程度増加するか試算した。なお、本試算は、企業が変動金利で資金調達を行うことを前提としており、固定金利調達を考慮していないという点で、やや強い仮定に基づくものであることに留意が必要である。

2024年12月時点の政策金利0.25%程度で試算すると、償還資源が継続的にマイナスとなる企業は、2022年調査時点と比べて、0.1%ポイント程度の増加に抑制されている（第3-1-12図）。足下では、総じてみれば企業の資金繰りに大きな変化がみられないことと整合的であると言える。逆に言えば、この間の実際の倒産件数の増加は、販売不振による売上高減少を背景とした倒産に加え、コロナ前からコロナ後にかけての生産コスト上昇の定着など企業を取り巻く経済環境の変化によるところが大きいと言える。次に、現状からの金利上昇ケースをみると、政策金利が1%の場合には、償還資源が継続してマイナスとなる企業は、0.25%の場合と比べて、0.6%ポイント増加するが、調査対象企業の約3%程度となっている。現状に比べて、金利上昇によって倒産可能性が相応に高い企業数が大幅に増えるわけではない。このように、「経済産業省企業活動基本調査」が対象とする大・中堅企業においては、相応に金利上昇への耐性を備えているとみることができる。なお、本試算上、政策金利がより高まるようになると、償還資源が継続的にマイナスとなる倒産可能性が高い企業数の増加は加速することとなるが、そうした金利水準と整合的な経済環境は、経済が安定的に成長し、賃金・物価が持続的に上昇しているような状況であり、適切な価格転嫁が可能な企業等においては、収益の増加を通じて償還資源も相応に確保されると考えられ、必ずしも本試算に沿って、倒産可能性の高い企業が増加するわけではないと言える。金利が長期間にわたり極めて低位な水準で推移してきたことから、今後の金利上昇の影響は慎重に見極める必要があるが、経済・物価動向と整合的な形に、緩やかな金利上昇が進む下では、大・中堅企業において、大幅に倒産が増加するという蓋然性は高くはないと考えられる。

（中小企業では、倒産の蓋然性が高い企業の割合は大中堅企業より高く、増加傾向）

前述の大・中堅企業における分析を援用し、中小企業において、償還資源が継続的にマイナスとなっている企業の動向を確認する。ここでは、「中小企業実態基本調査」を用いるが、悉皆調査ではなく、継続的に財務データを確認できる企業が「企業活動基本調査」に比べ、10分の1程度と少ないことから、大・中堅企業での分析のように、これまでに実際に倒産した企業の割合を確認することはできないほか、時系列の比較も一部

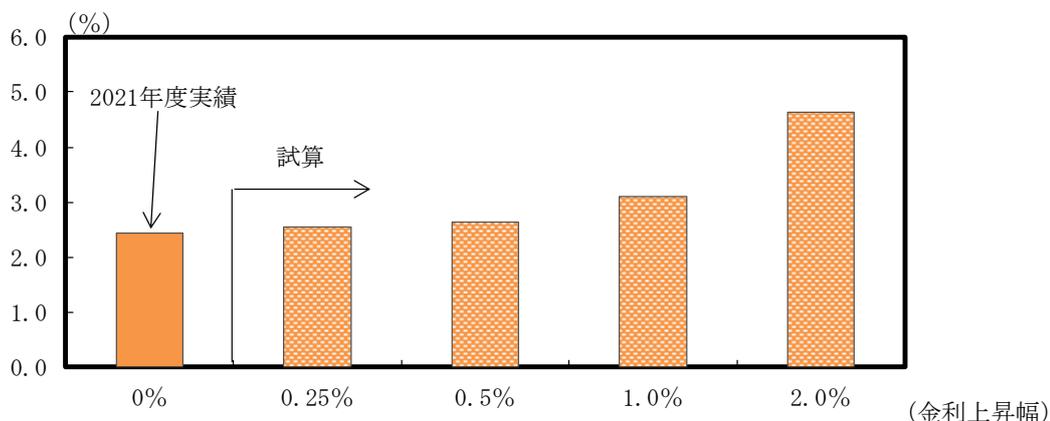
に留まる。そうした限界も踏まえた上で、大・中堅企業と同じ基準で倒産の蓋然性が高い企業を抽出した場合、どのような傾向がみられるかを確認したい。

中小企業全体のうち、コロナ禍以降の期間において、償還資源が3年続けてマイナスとなっている企業群が占める割合は直近で8%弱と、前掲第3-1-11 図で確認した大・中堅企業と比べて高い水準となっている（第3-1-13 図（1））。これは、前掲第3-1-6 図でみたように、中小企業の場合、大・中堅企業と比べ、コロナ禍を経てバランスシートの状況が上位と下位の企業のばらつきが広がっており、下位の企業については、大・中堅企業と比べて、コロナ禍前よりも状態が悪化していることが影響していると考えられる。また、大・中堅企業と同様に、コロナ禍を経て収益面での格差が広がっていることもあり、倒産可能性が相応に高い企業の割合が増加傾向で推移している。

また、金利上昇による影響について、前掲第3-1-12 図と同様の手法により機械的に試算すると、政策金利が0.5%の場合、2022年実績に比べて、償還資源が継続的にマイナスの企業割合の増加はわずかなものにとどまる。仮に金利が1.0%まで上昇した場合は、同企業の割合は、2022年実績に比べて、+2%ポイント程度の10%程度に高まる形となる（第3-1-13 図（2））。大・中堅企業の結果と同様に、金利が上昇する場合においては、償還資源が継続的にマイナスの企業は一定程度増加すると見込まれるものの、上述のとおり、金利の上昇が、経済状況の改善と整合的に生じるような場合、適切な価格転嫁が可能な企業等においては、収益拡大を通じて償還資源の減少は抑えられることから、倒産の大幅な増加に至る蓋然性が必ずしも高いというわけではないと考えられる。

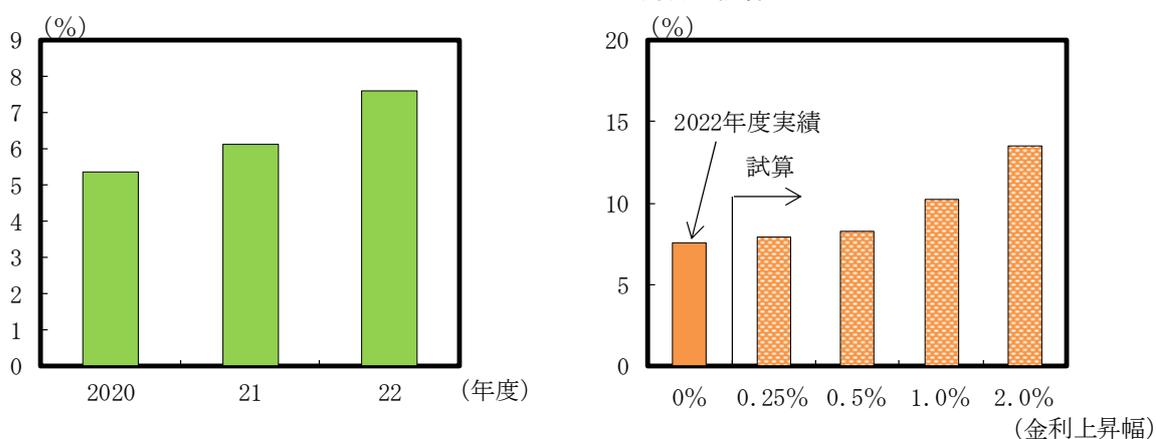
その上で、中小企業については、大・中堅企業に比べて、2022年度時点で償還資源が継続的に赤字の企業が相応に多く存在することから、（大・中堅企業の分析に基づけば、）現時点で既にその一部は倒産件数に表れているほか、今後数年をかけて一定程度の倒産件数の増加の可能性が見込まれるところであり、状況を注視していくことが重要である。

第3-1-12図 倒産の蓋然性が高い企業割合の金利感応度に係る機械的試算（大・中堅企業）
政策金利でみて1%程度までは倒産の蓋然性が高い企業の増加は限定的



(備考) 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。償還資源が2019年度から2021年度まで3期連続でマイナスの企業(2018年度以前が償還資源マイナスの企業を含む)を「倒産の蓋然性が高い企業」と定義し、2021年度実績から平均金利が上昇したと仮定した場合、存続企業8,927社及び倒産企業に占める倒産の蓋然性が高い企業の割合がどのように変化するかを試算したものの。

第3-1-13図 倒産の蓋然性が高い企業の割合と金利感応度に係る機械的試算（中小企業）
償還資源の赤字継続企業の割合は、大・中堅企業に比べると高いが、金利上昇による影響は同程度
(1) 倒産の蓋然性が高い企業の割合 (2) 金利上昇による倒産の蓋然性が高い企業割合の試算



(備考) 1. (1)は、経済産業省「中小企業実態基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。償還資源が各年度まで3期以上連続でマイナスの企業を「倒産の蓋然性が高い企業」と定義し、対象企業1,551社に占める割合を算出。
2. (2)は、2022年度実績から平均金利が上昇したと仮定した場合、(1)で算出した倒産の蓋然性が高い企業の割合がどのように変化するかを試算したものの。

(倒産を経て効率化を図った再構築企業の業績は堅調に推移)

最後に、企業再生の重要性・意義を確認する観点から、倒産後に事業再構築を図った企業について、その倒産前後の業績の推移をみてみたい。「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を確認すると、倒産後も同じ企業番号や社名で事業活動を継続している企業(以下、「再構築企業」と言う。)が一定数存在することが分かる。これらは、企業が倒産した後、当該企業の中で収益が見込める事業について、スポンサー企業が出資

するなどして、新会社を設立しているケースとみられる。こうした企業の事業状況を確認しつつ、倒産と事業再構築に関する含意を考えたい。

まず再構築企業について、倒産に至るまでの過程をみると、それ以外の倒産企業と同じように、売上高が減少傾向で推移していることが分かる（第3-1-14 図（1））。倒産後の再構築企業の売上高をみると、倒産直前の水準からは、やや回復した程度的水準に留まっているが、売上高経常利益率は、倒産の5年前から3年前の平均である1.2%程度から大きく改善して、再構築後の平均は4.1%となっていることが確認される。

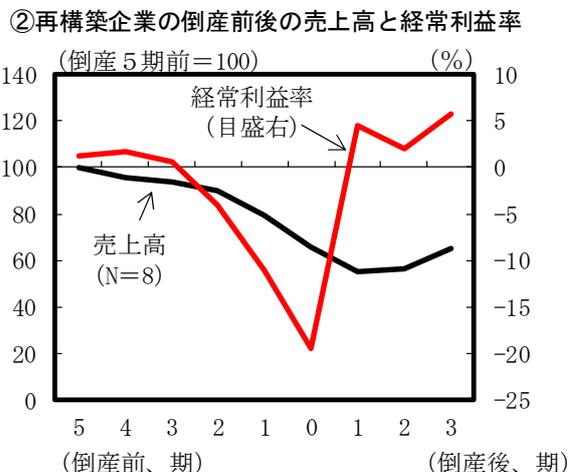
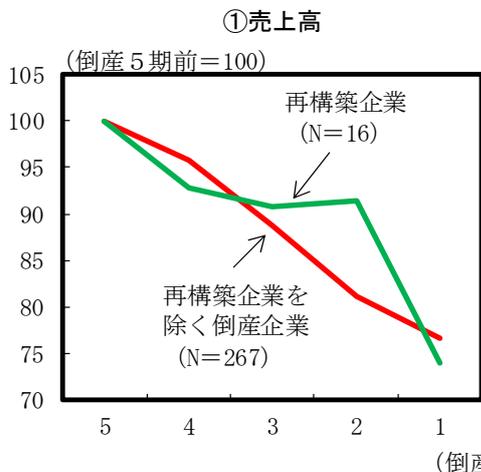
こうした点の背景について確認するため、再構築企業のバランスシートや資金調達動向をみる。倒産前と比べて、再構築企業の総資産規模は3割程度になっており、スリム化がなされているほか、有利子負債比率は、倒産直前の50%程度から、倒産後3年で10%程度にまで大きく低下していることが分かる（第3-1-14 図（2））。また、借入平均金利については、倒産直前は3%程度だったものが、再構築後は0%台まで大きく低下している。また、売上高支払利息率をみると、有利子負債の減少と借入利回りの低下により、大きく低下している。倒産後の過剰債務の解消が、収益改善に大きく寄与していることが確認される。こうした結果、バランスシートにおける純資産比率は、倒産後3年で倒産の5年前の水準を上回るまで回復している。「経済産業省企業活動基本調査」上の限られたサンプルに基づく分析結果であるという点には留意が必要であるが、以上のように、倒産後に何らかの形で再構築を図った企業においては、倒産前の売上減は、倒産企業全体と同様であるものの、利益率を改善させ、債務整理を通じてバランスシートも大きく改善させていることが分かる。

これまで、当期純利益の赤字や償還資源マイナスを繰り返すなど一定の業績悪化がみられるものの、純資産はプラスを保ち、直ちに倒産するほど経営状況が悪化しているわけではない企業は、金融機関にとっては、低金利環境の下で貸出先が限られる中において、相対的に高めの貸出利回りの設定により利益確保が可能であったと言える。一方、業績不振の企業にとっては、借入による資金調達により事業継続が可能であるという点で、金融機関・企業双方にとって一定のメリットがあったと考えられる。一方、今後は、物価と賃金が共に上昇する経済に移行し、金利の一定の上昇も見込まれる中で、償還資源マイナスの決算を繰り返し、有利子負債比率が上昇を続けているような企業における早期の債務整理と事業再構築の促進が重要な課題と言える。前掲第3-1-10 図で確認したように、企業経営については、コロナ禍後においては、コロナ禍前には見られなかったコスト増の要因等から収益が悪化しやすい環境に変化している可能性がある。一部でも収益が見込める事業を有するような過剰債務企業については、業績不振に陥った場合に、債権者が早い段階で債務整理に応じ、事業の再構築を進めることにより、最終的な債権回収額を高めることが可能となるほか、企業部門全体としての生産性向上につながるものと考えられる。

第3-1-14図 再構築企業の業績面での特徴

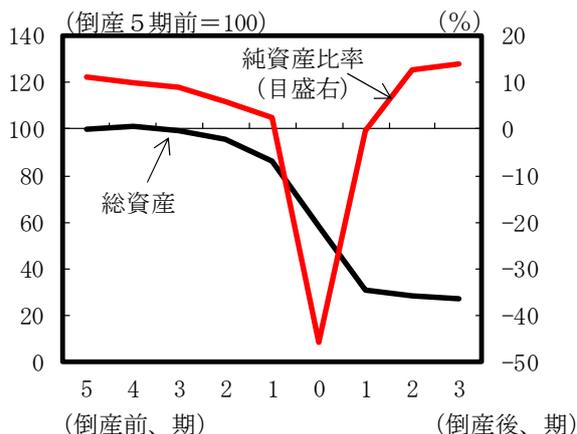
再構築企業の業績は、堅調に推移

(1) 損益状況

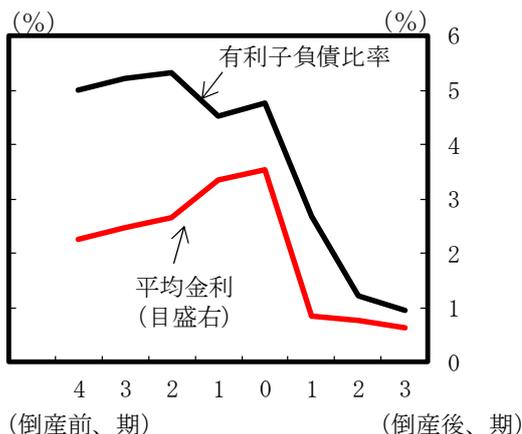


(2) 有利子負債等

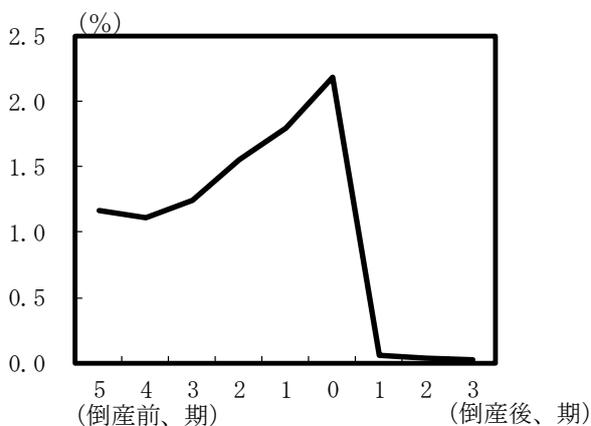
①再構築企業の倒産前後の総資産と純資産比率



②再構築企業の倒産前後の有利子負債比率と平均金利



③再構築企業の倒産前後の売上高支払利息率



- (備考) 1. 経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」の調査票情報を独自集計し作成。ここでは、倒産企業のうち、倒産後も同じ企業番号や社名で事業活動を継続している企業を「再構築企業」と定義。なお、再構築企業はサンプル数が限られており、加重平均値では個社要因による影響が大きくなってしまいうため、再構築企業の財務データはいずれも対象企業の単純平均値を採用している。
2. 横軸の「0」は、倒産した年を指す。
3. 再構築企業のサンプル数は、(1) ①売上高ではN=16、その他ではN=8。
4. (1) ①売上高の「再構築企業を除く倒産企業」は加重平均値。
5. (2) ②平均金利、は各期の支払利息を有利子負債残高で除して算出。

以上、本節では、我が国企業の近年の資金繰りや業績動向を確認するとともに、倒産件数の動向、倒産企業の特徴、コロナ禍前後での変化、倒産後の再構築企業のパフォーマンス等について確認してきた。分析によれば、我が国の倒産企業は、10年近くにわたる業績不振を経て倒産に至る傾向があり、業績不振から倒産までかなり期間があるのは、これまで長きにわたって継続してきた緩和的な金融環境が背景にあると考えられる。コロナ禍前とコロナ禍後で倒産企業の変化について比較すると、売上の減少は同様のペースである一方で、コロナ禍後は利益率のやや速い悪化が確認されており、昨今の輸入物価を中心とする原材料価格等の上昇の影響により、倒産までの業績悪化が進みやすい状況になっている可能性がみられる。また、倒産企業のうち、スポンサー企業による出資などにより再構築した形で事業が継続している企業の動向を確認すると、過剰債務が整理されたことにより安定的な利益計上ができるようになっていることが分かった。

こうした分析結果から得られる含意は大きく2点ある。第一に、賃金と物価の上昇が続く経済の中では、人件費も加えた各種コストの継続的な上昇を前提とする必要があり、業績不振企業の経営において、販売数量を回復させるという視点だけでなく、適切な価格転嫁を進め、付加価値の高い商品を生み出すという戦略がより一層重要となっている。第二に、一部の業績不振企業では、これまでの緩和的な金融環境やコロナ禍における資金繰り支援策もあって、債務が膨らんだ状態となっている。また、コロナ禍前に比べると、適切な価格転嫁ができなければ、コスト要因による収益悪化が生じやすい環境になっている。こうした中であっては、一部でも収益が見込める事業を持つ過剰債務企業について、業績不振になった場合、債権者が早期の段階で債務整理に応じて、事業再編や経営再建を進めることは、最終的な債権回収額の増加につながるほか、マクロ的にみた場合、日本企業全体の生産性向上につながると言える。

第2節 我が国における起業動向と成長企業の特徴

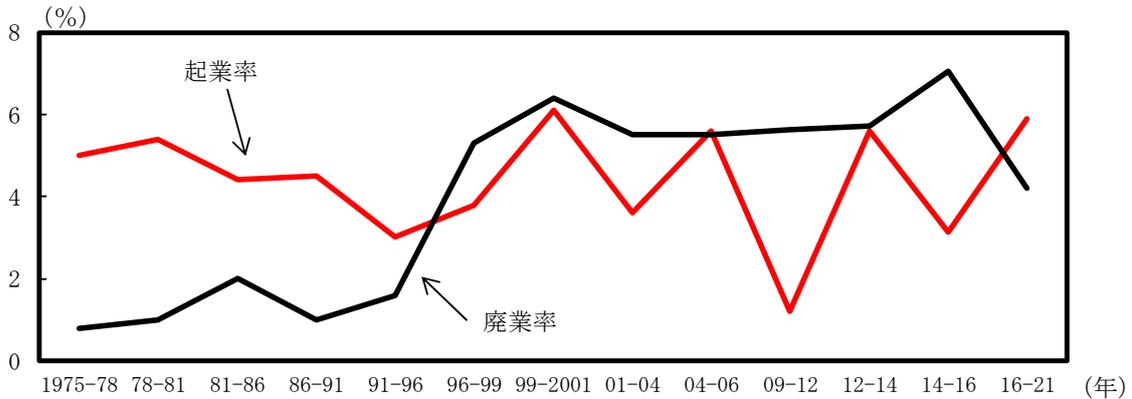
第1節における倒産企業の分析に続き、本節では、企業の新陳代謝における参入側として、我が国における起業の実態や、起業後の経営パフォーマンスを左右する要因等について考察する。まず、我が国の起業率が国際的に見て低位にとどまってきた背景を確認するとともに、近年、起業した企業の特徴について業種・規模等の観点から分析する。この中で、法人番号という新たなビッグデータに基づく起業件数や起業率の推計を行い、よりの確かつ適時に日本の起業動向を確認できる可能性があることを示す。続いて、起業に関するパネル調査の調査票情報を用い、起業後の経営パフォーマンスや事業継続の実態を確認するとともに、起業数年後の段階において、相対的に良好な経営状況を実現しているスタートアップとそうでない企業との間で、起業資金や経常費用の配分といった財務戦略において何らかの違いがあるのかについて実証的な分析を行う。

1 我が国の起業件数や起業率の実態

(経済センサス等からみた起業率は、負の経済ショック発生時に低下する傾向)

起業件数の中長期的な動向と変化について、大規模調査である総務省「経済センサスー活動調査」、「経済センサスー基礎調査」や、その前身の総務省「事業所・企業統計調査」をもとに確認すると、おおむね4～6%の水準で推移している。数年おきの調査であるため、各年の詳細な状況を把握することはできないが、1990年代初頭のバブル崩壊、金融システム危機を経た不況期である2000年代初頭、2000年代後半の世界金融危機に伴う景気後退といった局面においては、起業率が大きく低下する傾向がみられる。景気が停滞している局面においては、起業のための資金調達が難しいことや、収益計画を立てることが、起業件数の減少や起業率の低下に影響している可能性がある(第3-2-1図)。実際、起業した企業の売上や採算状況をみると、景気の悪化がみられる局面では、売上が減少、ないし赤字基調との回答割合が増加している。このように、起業しやすい環境の整備という観点においても、その基盤として安定的なマクロ経済環境が重要であると言える(第3-2-2図)。

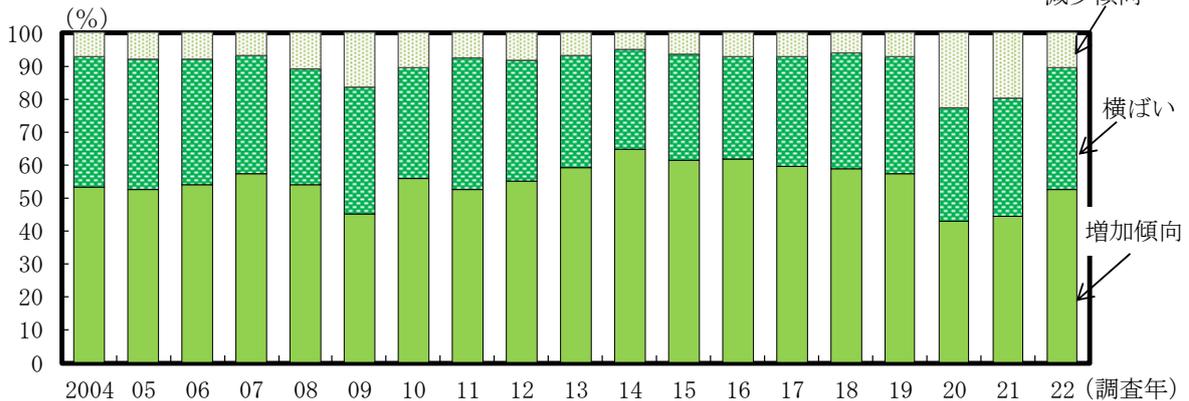
第3-2-1図 経済センサスからみた起業率・廃業率（企業数ベース）
 起業率は、経済の負のショック発生により低下する傾向



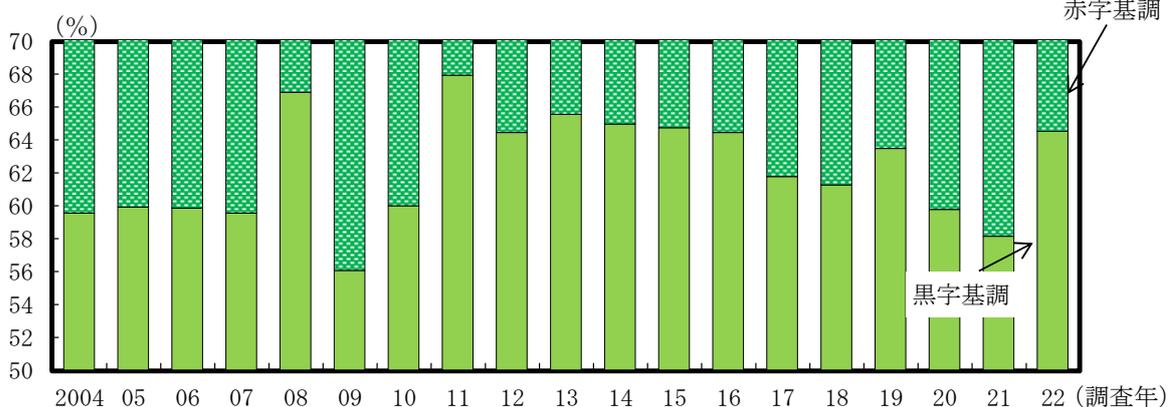
(備考) 1. 中小企業庁「2024年版中小企業白書」により作成。原データは、総務省「事業所・企業統計調査」「経済センサス-基礎調査」「経済センサス-活動調査」。
 2. 会社企業（単独事業所及び本所・本社・本店）の結果。

第3-2-2図 起業した企業の業績
 マクロ経済環境に応じて、起業した企業の業績も変化する傾向

(1) 現在の売上状況



(2) 現在の採算状況



(備考) 1. 日本政策金融公庫「新規開業実態調査」により作成。
 2. 日本政策金融公庫国民生活事業において、当該調査年の前年4月から9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で起業後1年以内の企業（起業前の企業を含む）を対象としている。
 3. 各年におけるアンケート回答者を集計し、無回答者は除いている。
 4. 各年における集計数は異なる。
 5. 調査の実施月は、各調査年によって異なる。

(我が国の起業件数は、リスク回避的志向が強いこともあって、国際的にみて低位)

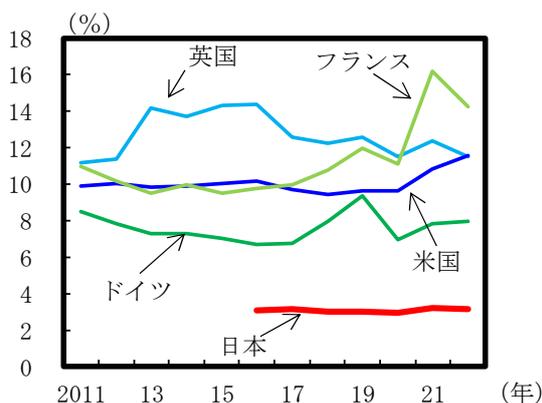
次に、起業率等について諸外国と比較する。後述のコラム3-2でも論じているとおり、起業率を計測する統計やデータには様々なものがあり、それぞれ対象範囲も異なることから、相当の幅を持ってみるべきであり、国際比較の結果の解釈にも留意が必要である。その上で、他の主要先進国の動向をみると、起業率は総じて10%前後ないしそれ以上の水準で推移しており、英国、フランス、米国は日本の水準¹⁹を大きく上回っている(第3-2-3図(1))。この中で、我が国と比較的経済規模に近い欧州各国(ドイツ、フランス、英国)と、分母の企業数、分子の起業数を比べると、フランスは企業数・起業数ともに多いが、英国やドイツと比べると、日本の企業数は多い一方、起業した企業の絶対数は突出して少ないことが確認される(第3-2-3図(2))。

第3-2-3図 諸外国の起業率

主要国の起業率は、日本より高い水準で推移

(1) 起業率の推移

(2) 企業数、起業数の比較(2022年)



	残存する企業数	起業数
英国	2,924,685	336,925
ドイツ	3,164,855	252,479
フランス	5,202,687	742,324
米国	5,535,295	848,837
日本	4,280,653	122,348

- (備考)
1. 国税庁「法人番号」、United States Census Bureau「THE Business Dynamics Statistics」、Office for National Statistics「Business demography」、eurostat「Structural business statistics」により作成。
 2. 英国は、各年において残存する最新の調査指標を用いている。
 3. ドイツ、フランスは、統計指標の改正により、2020年以前、2021年以後で基準が異なる。
 4. 国によって統計の性質が異なるため、単純に比較することはできない。
 5. (1)の日本は、内閣府による独自集計であり、法人番号の指定開始以降の数値。米国は、事業所の開業率を用いている。
 6. (2)の米国は、事業所の開業数を用いている。

このように我が国において起業が少ない背景として、起業する側の個人の特性や動機、あるいは起業家精神に対する社会的受容度等を調査した「Global Entrepreneurship

¹⁹ ここでは、後に詳述する法人番号から集計した結果を掲載しているが、最も起業率が高くなる「経済センサス」ベースでも5~6%であり、主要先進国を下回る点に違いはない。

Monitor」²⁰を確認する。まず、起業活動家の人口割合²¹を調査した「起業活動指数」をみると、日本は、この10年程度でやや上昇しているものの、主要先進国内では相対的に低位であり、伸び幅も小さいことが確認できる（第3-2-4図（1）①）。起業態度についてみると、日本の場合、失敗の脅威が事業を行う妨げになるというリスク回避的な志向を持つ人の割合（失敗脅威）が他国よりも相対的に高いほか、自分の住む地域で事業を始める良い機会があると認識する人の割合（機会認識）や、自身が事業を始めるのに必要な能力や経験を有していると信じる人の割合（能力・経験）が他国に比べて突出して低い（第3-2-4図（1）②）。こうした点が、日本における起業活動を低める要素となっているとみられる。

関連して、大学・大学院生の起業意識について国際比較を行った「Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey」²²をみると、日本の大学生や大学院生は、卒業後のキャリア選択に関する質問に対し、大・中堅企業で働くとする割合が、国際的にみて突出して高いことが分かる。逆に、起業する（創業者として自分の会社を運営すること）ことや小企業で働くことを展望する割合は、国際的に見て低位である。起業を展望する割合は、日本人においても、世界平均等と同様、卒業直後よりは卒業5年後の方が高まるものの、世界平均や韓国、ドイツより低い1割未満にとどまる。なお、「その他／まだわからない」という回答が、日本人の場合は、世界平均に比べて倍程度の3割前後と高く、卒業後のキャリアについて確固たるプランを形成できていないことも見てとれる（第3-2-4図（2））。このように、日本の大学生・大学院生については、総じてみて、リスク回避的な姿勢が確認される。

また、起業について関心のない層を含めて、18～69歳の2万人に対して調査を行った日本政策金融公庫の「起業と起業意識に関する調査」²³をみると、日本人が起業に無関心な理由としては、「起業を（そもそも）選択肢として考えたことがない」に続いて、

²⁰ 各国における起業活動の実態をできるだけ国際的に比較し、起業活動の経済に及ぼす影響を調査するプロジェクトとして、1997年に、米国バブソン大学と英国ロンドン大学の起業研究者たちが中心になってGEMが組織された。調査は1999年から行われており、調査参加国で同一の起業活動の定義を採用し、1か国あたり最低2,000人に対するインタビュー調査、当該分野への専門家へのアンケート調査、そしてマクロ経済関連のデータ整理などを実施し、起業活動の実態や国際比較を行っている。

²¹ 起業活動家を、誕生期（独立・社内を問わず、新しいビジネスを始めるための準備を行っており、かつ、まだ給与を受け取っていない、または、受け取っている場合でその期間が3か月未満である人）と乳幼児期（既に会社を所有している経営者で、当該事業からの報酬を受け取っている期間が3か月以上、3.5年未満の人）の合計として定義し、これが18～64歳の人口に占める割合として、起業活動指数を定義している。

²² スイスのサンガレン大学の中小企業・企業家活動研究所が事務局となり、2003年から2、3年に1回、同じ調査票を用いて世界の約60カ国が参加している。学生のキャリア選好と起業家活動に関するデータを世界中から定期的に収集し、大学、学生、支援者、政策立案者および研究者に対して有益な情報を提供することを目的としている。

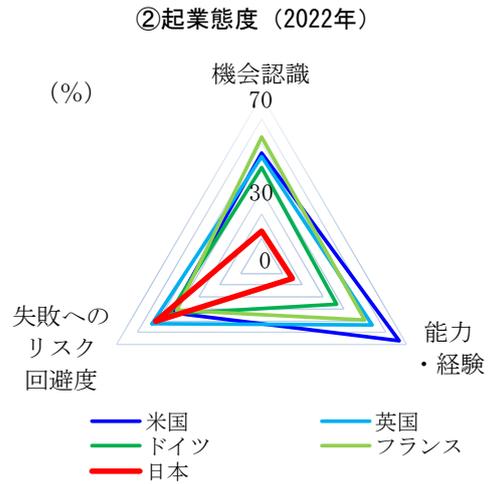
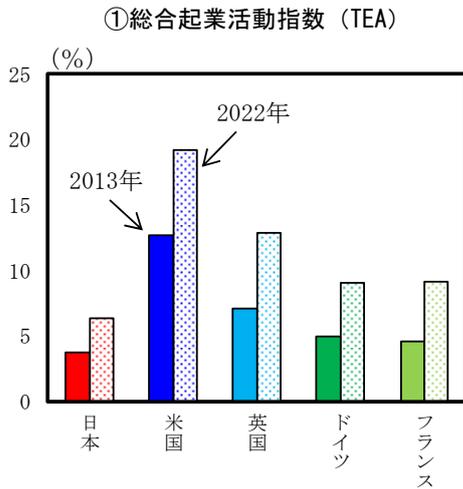
²³ 桑本・尾形・青木（2024）

「事業経営にはリスクがあると思う」と答える回答が3割程度を占めているなど、起業に伴うリスクを忌避している層が根強く存在すると考えられる（第3-2-4図（3））。

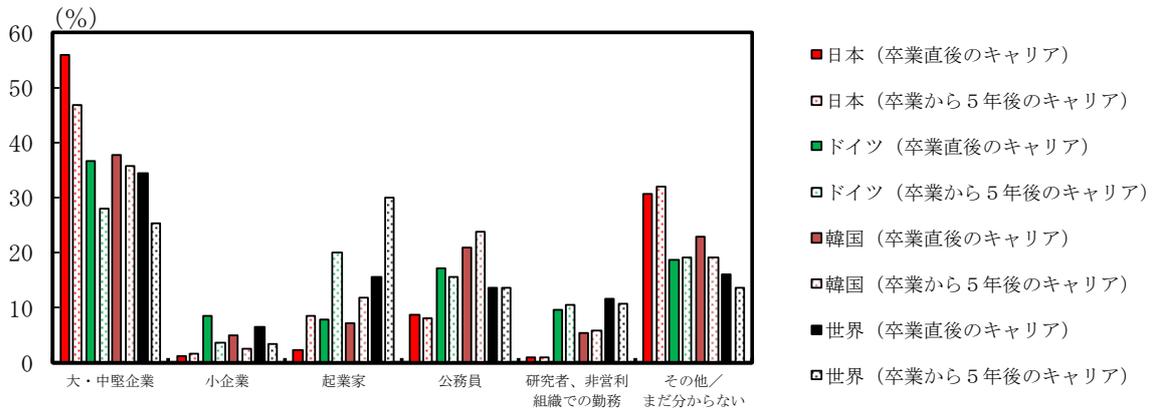
第3-2-4図 起業に対する認識

起業の機会認識や起業に向けた能力、経験に対する指数が低い

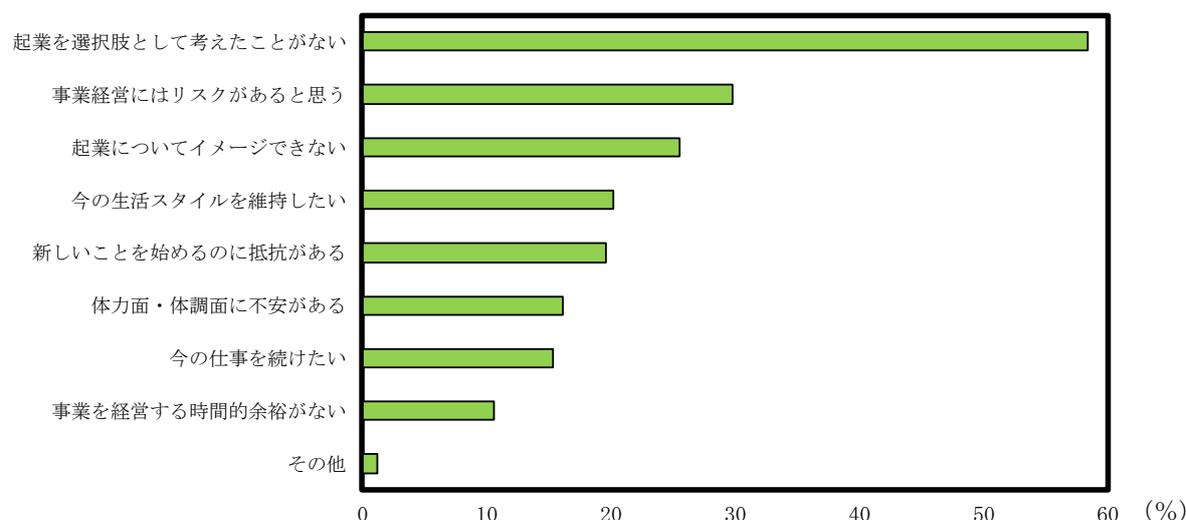
（1）起業活動の状況



（2）大学生・大学院生が考える卒業後のキャリア選択



(3) 起業無関心層（18歳から69歳）における起業に関心がない理由



- (備考) 1. Global Entrepreneurship Monitor「ENTREPRENEURIAL BEHAVIOUR AND ATTITUDES」、Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey(GUESSS)「GUESSS 2023 Japanese National Report」、日本政策金融公庫「2023年度起業と起業意識に関する調査」により作成。
2. (1)について、以下の通り定義されている。
 総合起業活動指数 (TEA) : Total Early-Stage Entrepreneurial Activityの略であり、各国の起業活動家（「誕生期」と「乳幼児期」の合計）が18歳から64歳の人口に占める割合。
 「誕生期」は、「独立・社内を問わず、新しいビジネスを始めるための準備を行って」おり、かつ、「まだ給与を受取っていない」又は「受け取っている場合、その期間が3カ月未満である」人。「乳幼児期」は既に会社を所有している経営者で、当該事業からの報酬を受け取っている期間が3カ月以上3.5年未満の人。
 機会認識 : 起業活動を行っていない18歳から64歳の人のうち、自分の住む地域は事業を始めるのに適していると回答した人の割合。
 能力・経験 : 起業活動を行っていない18歳から64歳の人のうち、事業を始めるために必要なスキルと知識があると回答した人の割合
 失敗脅威 : 起業活動を行っていない18歳から64歳の人のうち、失敗することを恐れているため、事業の立ち上げに踏み出せないと回答した人の割合。
3. (2)について、韓国は2021年の調査、それ以外は2023年の調査。凡例の「起業家」は、設問では「創業者として自分の会社を営む」と回答したものを集計。なお、いずれの国でも回答割合が少ない（3%以下）が、グラフ掲載の回答のほかに「事業承継者として親や親戚の会社を営む」と及び「事業承継者として親や親戚の会社とは別の会社を営む」という選択肢もある。

(法人番号からみると、直近の起業率は、政策的後押しもあって上昇傾向で推移)

次に、近年の我が国における起業動向を確認する。本節冒頭では、大規模調査である「経済センサス」等をもとに、起業率等を確認したが、こうした統計で把握される起業の中には、企業の組織再編等の目的でなされる会社分割等による分社化も含まれるほか、大規模であるが故に、数年に一度の統計調査となり、各年の動向や、最新調査時点以降の直近の動向を捉えることができないといった制約がある。そこで、起業をよりの確に把握しつつ、直近の動向も確認する観点から、国税庁のウェブサイトに掲載されている「法人番号」とその登録企業の情報を用いて、起業数や起業率を推計することとする。

まず、前提として、法人番号が指定される団体には、営利事業を行う企業のほか、公益法人や国の機関、地方公共団体なども一定数含まれている（第3-2-5図（1））。

起業動向を確認するに当たって、こうした法人等を除くこととする²⁴。その上で、起業法人数（分社化を含む起業法人数）の原数値をみると、単月での振れが大きく、1月、4月、10月といった四半期初の起業が多く、季節性がみられる（第3-2-5図（2））。そこで、こうした原数値に季節調整をかけた上で、起業数の動向を確認すると、データが遡れる2016年には年間12万件前後だったものが、コロナ禍後に振れを伴いながらも増加傾向となり、2024年には年間15万件前後で推移していることが分かる（第3-2-5図（3））。ここで、コロナ禍以降においては、組織再編に伴って実施される分社化も増加していることから、これを除いた、より狭義の起業法人数（分社化を除く起業法人数）についても確認する。この場合においても、2016年の11万件前後から、コロナ禍を経て増加傾向に転じ、2024年には13万件前後に高まっていることが確認できる。

次に、分母に各月1日時点の企業数を取り、分子に起業法人数をとった起業率の動向を確認すると、分社化を除くベースでは、コロナ禍前の2019年頃までは、2.8%前後で比較的安定的に推移していたことが分かる（第3-2-5図（4））。その後、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う1回目の緊急事態宣言が発令された期間を含む2020年4月、5月においては2.3%程度まで低下した。前掲第3-2-1図の年ベースの経済センサスに基づくデータでは確認できなかった、コロナ禍による経済社会活動の急速な停滞による起業率への影響について、法人番号の登録状況を用いることで、より仔細に捉えることができる。その後、経済社会活動が再開していく中で、一定の振れはあるものの、総じて起業率は上昇傾向で推移し、直近では3%前後と、コロナ禍前よりも高い水準で推移している。このように、コロナ禍後において、起業数の増加や起業率の上昇がみられる背景の一つには、コロナ禍からの経済社会活動の正常化に加え、33年ぶりとなる賃金上昇や過去最高を更新した設備投資などマクロ経済環境の改善があると考えられる。本節冒頭で述べたとおり、良好なマクロ経済環境は、起業の後押しにも有用であることを示唆していると言える。これに加え、2022年11月策定の「スタートアップ育成5か年計画」による中小企業基盤整備機構、産業革新投資機構などの官民ファンドによるベンチャーキャピタルへの出資機能の強化といった資金調達面等での政策的な後押し、さらには副業・兼業の促進によるすき間時間を活用した新しい起業スタイルの広がりなど、複合的な要因が近年の起業数の増加や起業率の上昇に寄与していると考えら

²⁴ 国税庁のホームページ上には、法人番号が指定された全ての法人が掲載されているため、本節の分析においては、会社名の部分一致検索などにより、宗教法人や公益法人を除いている。また、分社した法人の判別に際しては、既に存在する法人と同一の住所で新設され、既存法人と名称に部分一致がみられる法人を分社法人として集計し、除外することとした。こうしたデータ加工の工夫により、国内で営利を目的として新規に設立された法人数に出来る限り近づくように努めている。もっとも、こうした集計の工夫にも一定の限界はあり、その点についてはコラム3-2を参照。

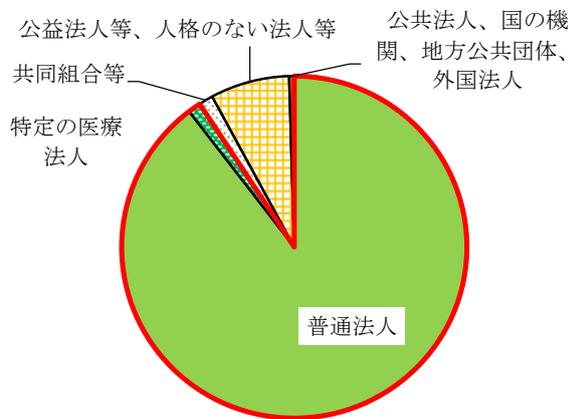
れる²⁵。

なお、法人番号から見た起業数について、地域別の特徴をみると、人口と経済規模が大きい関東が5割弱（東京都は3割弱）、次いで関西が2割弱を占める状況にある（第3-2-5図（5））。一方、コロナ禍前（2017～18年）の起業数と直近（2023～24年）の起業数の伸び率を比較すると、関西の伸び率が最も高く、東海、北陸・甲信越がこれに次いで高く、首都圏に限らず起業に一定の広がりがみられていることが分かる（第3-2-5図（6））。

第3-2-5図 法人番号からみた起業率

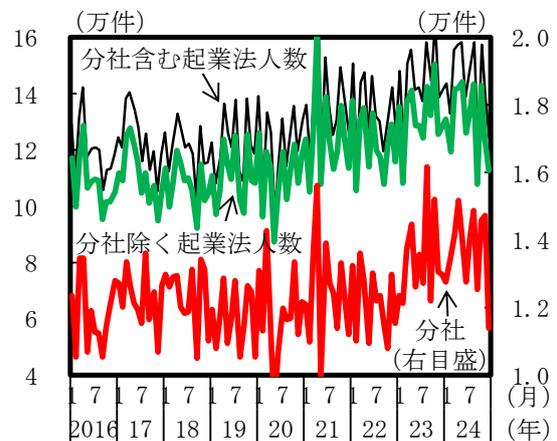
法人番号から推計した起業率は近年上昇傾向

(1) 法人番号が指定されている団体

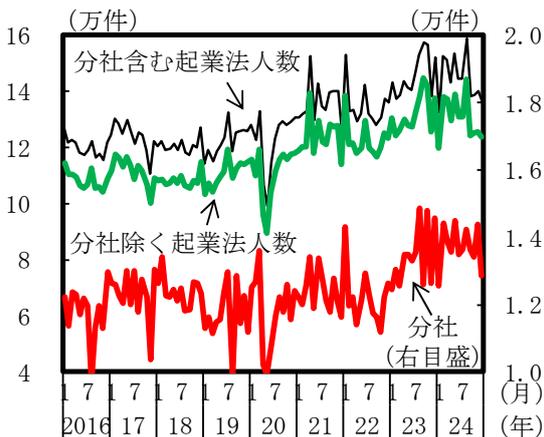


赤枠：今回分析での集計対象

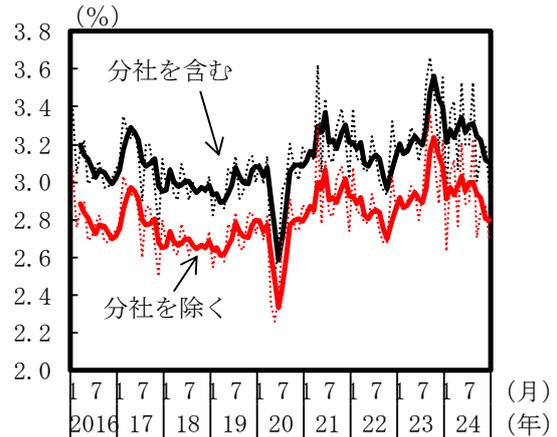
(2) 起業法人数（原数値）



(3) 起業法人数（季節調整値）

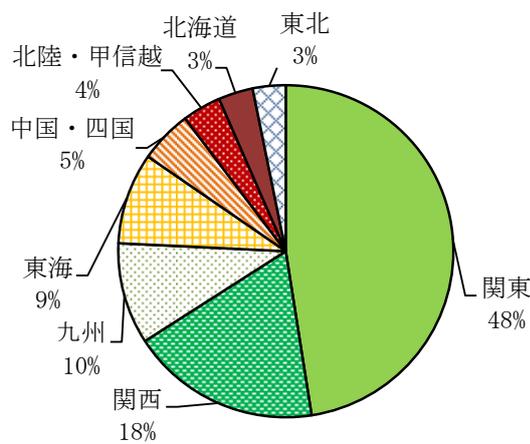


(4) 起業率



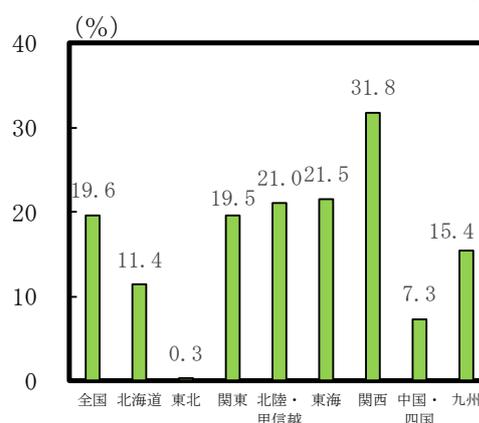
²⁵ 「スタートアップ育成5か年計画」の概要については、付表3-1を参照。Fendoglu and Xu (2024) においては、日本のスタートアップエコシステムは、同5か年計画や、海外からのベンチャーキャピタルの拡大等を通じて緩やかに発展していると評価している。

(5) 地域別起業法人数のシェア



※東京都が全体に占める割合は28%

(6) コロナ前後での地域別起業法人数の増加率



- (備考) 1. 国税庁「法人番号」により作成。
2. (2) 及び (3) の法人数は、年率換算値。
3. (4) は毎月 1 日時点における法人数に対する、その月に法人番号が新たに指定された法人数の割合。内閣府による季節調整値。点線は単月、太線は 3 MA。
4. (5) は 2024 年における割合。
5. (6) は 2017 年、2018 年の起業法人数に対する、2023 年、2024 年の増加率。

(サービス業で起業が増加、製造業や情報通信業で前職と業種を変えた起業が増加)

続いて、各種の統計をもとに、近年の起業の特徴について、業種や規模など、いくつかの観点から掘り下げていきたい。まず、日本政策金融公庫の「新規開業実態調査」により、起業の業種別構成について長期的な変化をみると、製造業や建設業、卸売・小売業のシェアは低下傾向にある一方、「その他サービス業」²⁶（飲食店・宿泊業や医療・福祉、運輸業、情報通信業等を除く）や教育・学習支援業でシェアが上昇傾向にあることが分かる（第 3-2-6 図（1））。また、総務省「就業構造基本調査」により、新たに起業した者の属する業種について、前職と同じ業種か、前職と異なる業種であるかをみると、業種計においては前職と同じ業種との回答が、近年低下傾向にあるものの、4 割超となっており、業種を超えた起業には一定程度の障壁が存在することが分かる（第 3-2-6 図（2））。この中で、近年起業が増加しつつあるサービス関連業種については、製造業や建設業、情報通信業等に比べると、前職と同じ業種で起業した人の割合が相対的に低く（前職とは異なる業種で起業している割合が相対的に高い）、参入への障壁が比較的低いことが示唆される。その上で、前職と同じ業種で起業している割合が相対的に高い業種のうち、製造業と情報通信業についてみると、2012 年から 2022 年の 10 年間で、前職と同じ業種で起業する人の割合が着実に低下している（前職と異なる業種で起

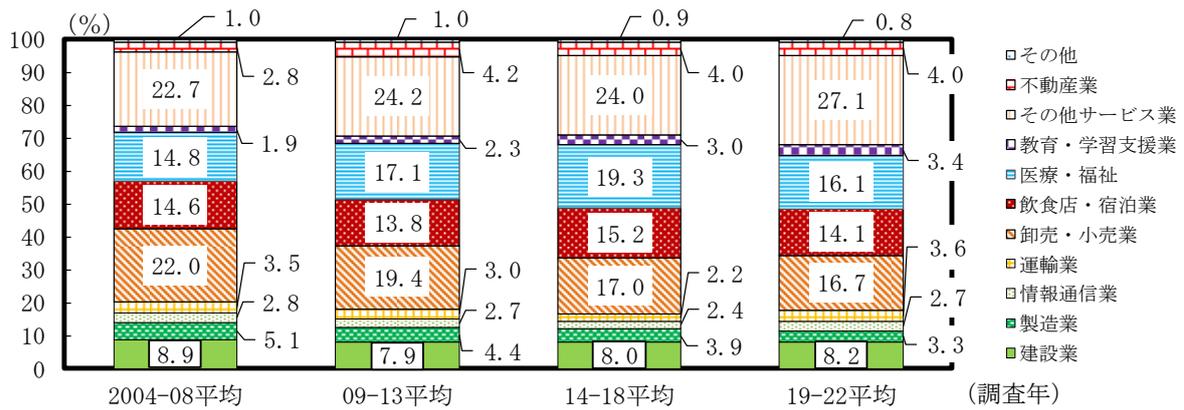
²⁶ 経済活動実態調査の 2019 年から 2023 年の「その他サービス業」の企業数の変化をみると、職業紹介、建物サービス（ビルメンテナンスなど）、廃棄物処理などで増加がみられており、このような業種で起業が増加している可能性がある。

業している割合が上昇している) ことも分かる。一般的に、こうした業種では、それまで蓄積したスキルを活かし、前職と同じ業種で起業する者の割合が比較的高いと考えられるが、こうした業種においても、起業に対する障壁が徐々に低くなりつつある可能性があると言える。

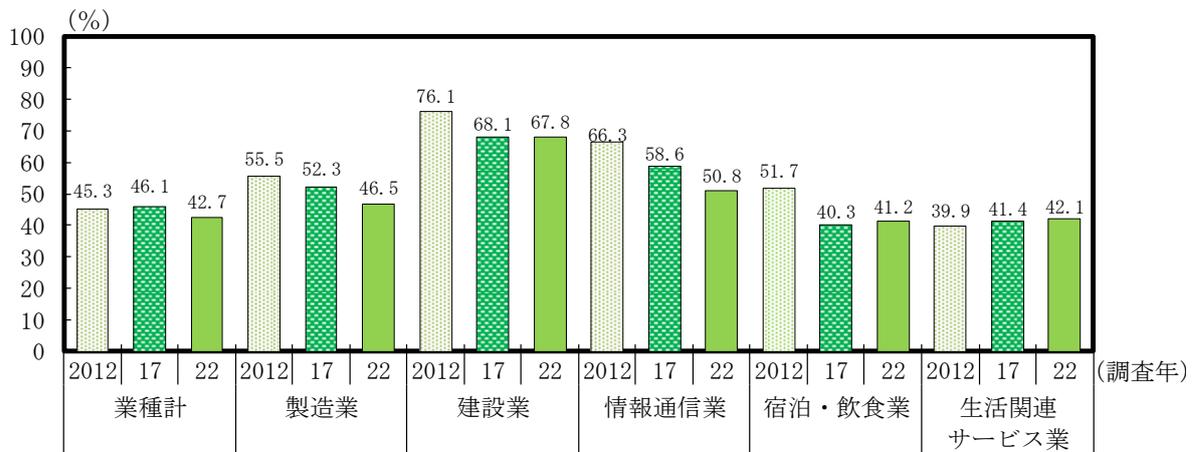
第3-2-6図 起業した企業の業種構成や規模等

業種別にはサービス業の起業が増加。小規模の起業が増加傾向

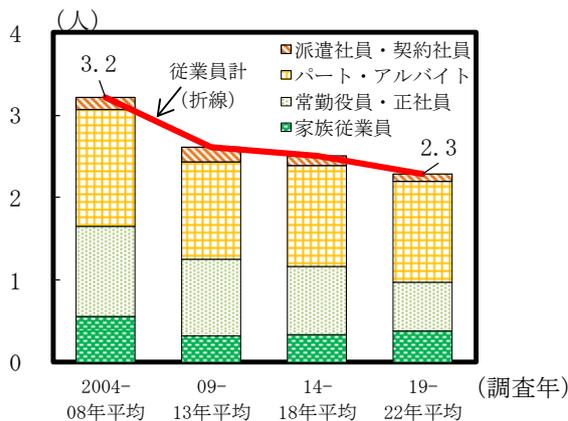
(1) 業種構成



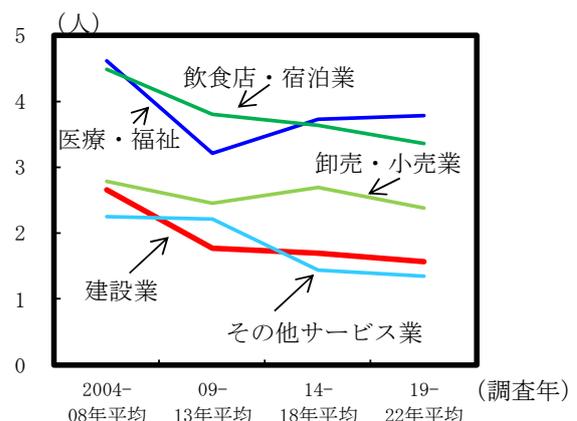
(2) 起業した企業における前職と同じ業種の割合



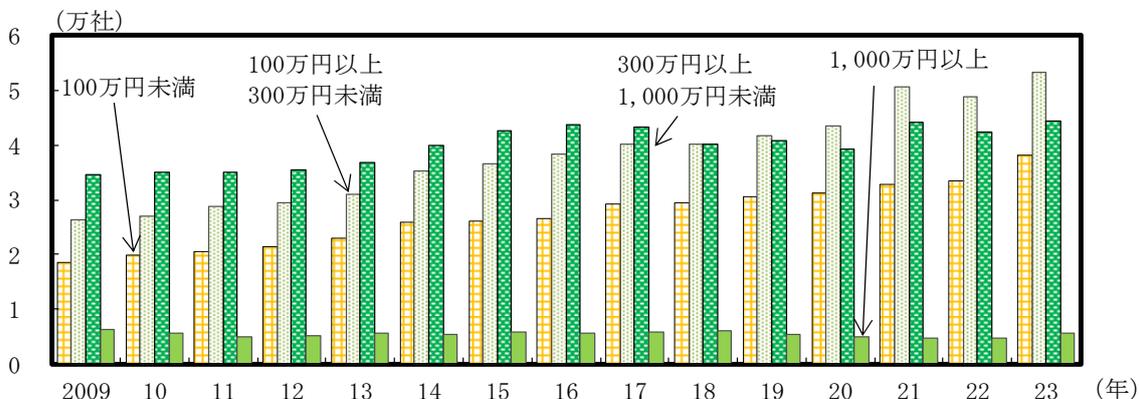
(3) 平均従業員数



(4) 主な業種の平均従業員数



(5) 起業時の資本金



(備考) 1. 日本政策金融公庫「新規開業実態調査」、総務省「就業構造基本調査(2012、2017、2022年調査)」、法務省「登記統計」により作成。

2. (1)は、日本政策金融公庫国民生活事業において、当該調査年の前年4月から9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で起業後1年以内の企業(開業前の企業を含む)を対象としている。各調査年におけるアンケート回答者を集計し、無回答者は除いている。また、各調査年で集計数及び調査の実施月は異なる。

(サービス業を中心に小規模な起業が増加し、起業費用も介護等で減少傾向)

次に、起業の規模について、まず平均従業員数の観点から確認すると、過去20年程度で平均3.2人から平均2.3人と減少傾向で推移している。従業員の形態別には、役員を含む正社員数が減少し、業種別には、近年シェアが高まっているサービス業のほか、飲食店・宿泊業において減少傾向がみられる(第3-2-6図(3)、(4))。次に、起業時の資本金別にみると、2006年の会社法改正により最低資本金制度の撤廃など、起業支援の取組等の効果もあり、起業の裾野が広がる中で、100万円未満の企業が長期的にみて大きく増加している(第3-2-6図(5))。このように、政策的な後押しもあって、全体として、相対的に規模の小さい起業が増加していることが確認できる。

関連して、起業費用を業種別にみると、医療・福祉においては、起業に当たり、一定の設備要件が課されることから、建物や機械・車両・じゅう器・備品の購入費用の割合が高く、起業費用も他の業種と比べて高い(第3-2-7図(1))。また、卸売・小売

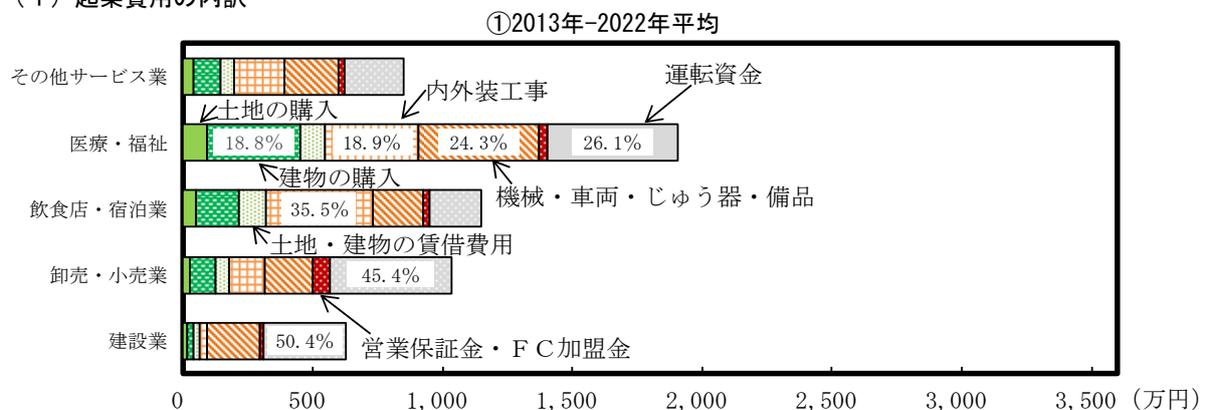
業においては、商品仕入れが必要となることから、運転資金の起業費用に占める割合が半分近くとなっているほか、飲食・宿泊業では、店舗や施設の内外装工事費用の占める割合が高いなど、業種ごとにばらつきがあることが分かる。また、起業費用の長期的な変化をみると、近年起業が増加しているサービス関連業種では減少しているが、特に医療・福祉における起業費用の減少が著しい。高齢化の進展を背景に、介護施設・事業所が増加する中で、病院や施設型介護事業に比べ、相対的に起業費用が抑制される在宅型介護事業所の開設が増加していることを反映していると考えられる（第3-2-7図（2））。

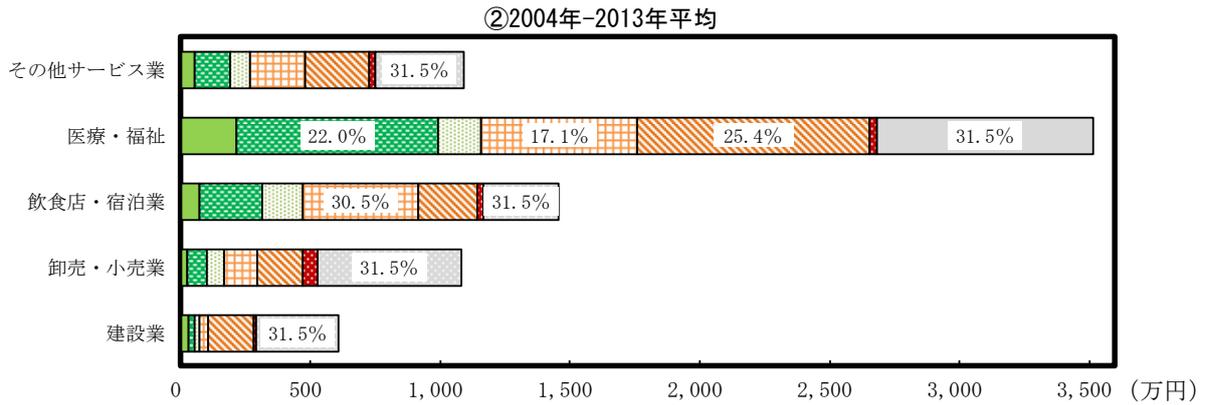
最後に、起業した経営者の年齢分布について、再び「就業構造基本調査」を基に確認すると、全産業や非製造業では、2017年時点では60代が最も多かったが、2022年時点では50代がピークと、やや若返っていることが分かる。一方、製造業では、2017年から2022年にかけて分布の山が60代から70代へと逆に高まっている。いずれにしても、日本においては、起業年齢は、50代以上のシニア層が多く、2017年から2022年にかけては業種を問わず70代以上のシェアが高まっているという特徴もある（第3-2-8図（1））。これに関連して、自営業における経営者の年齢について、米国と比較すると、米国は55～65歳がピークに対し、日本は65歳以上が突出して高い。一方、35～44歳を中心に比較的若い年齢層では、米国の方が経営者に占めるシェアが大きいなど、全体として、日本は、起業年齢時点が高齢であることもあって、米国よりも高齢の経営者が多いことが分かる（第3-2-8図（2））。上述したように、我が国の若年層は、国際的にみてリスク回避的であることが、こうした起業年齢の差にも反映されているとみられ、起業の裾野を広げていくためには、スタートアップを後押しする社会的気運の醸成等が引き続き重要であろう。

第3-2-7図 起業費用の内訳（業種別）

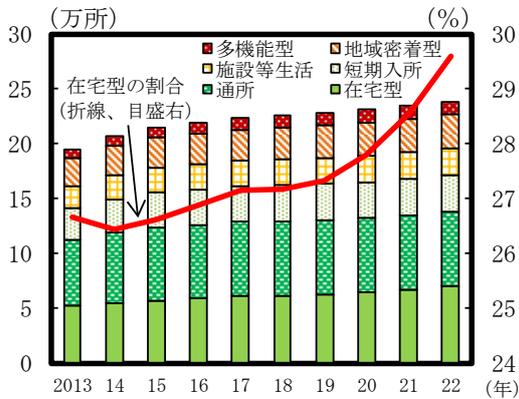
起業費用は業種ごとにばらつき。医療・福祉では、介護分野で起業費用が大きく減少

（1）起業費用の内訳





(2) 介護施設・事業所の推移



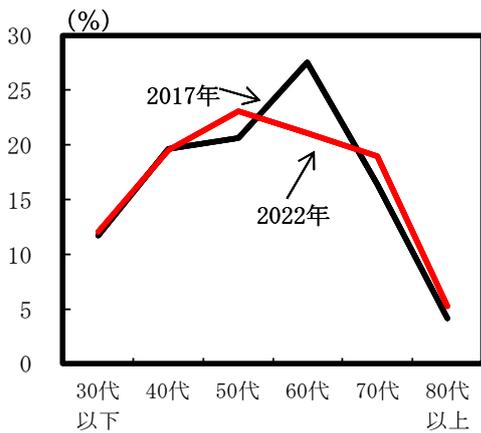
- (備考) 1. 日本政策金融公庫「新規開業実態調査」、厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査」により作成。
2. (1)は、日本政策金融公庫国民生活事業において、当該調査年の前年4月から9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業(開業前の企業を含む)を対象としている。各調査年におけるアンケート回答者を集計し、無回答者は除いている。また、各調査年で集計数及び調査の実施月は異なる。
3. (2)は、介護保険法に基づく分類により集計している。多機能型は、在宅・通所・宿泊を組み合わせたものである。調査上の医療施設は、施設等生活に含めている。

第3-2-8図 新規開業企業の経営者年齢

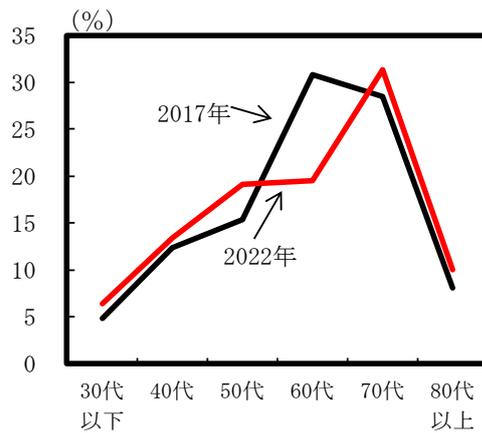
我が国では高年齢の起業者が多い

(1) 業種別自ら起業した経営者の年齢

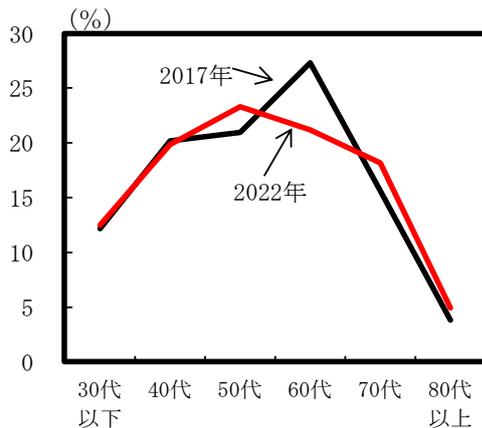
①全産業



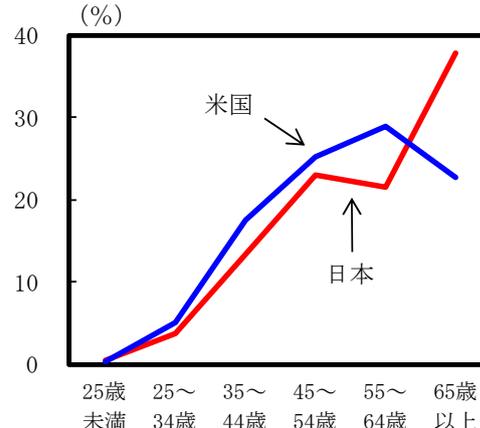
②製造業



③非製造業



(2) 日米の経営者年齢の比較



(備考) 1. 総務省「就業構造基本調査 (2017、2022年調査)」、United States Census Bureau「Annual Business Survey」により作成。

2. (2)は、日本、米国ともに2022年のデータ。日本は、自営業主のうち雇人がいる業主。米国は、事業の株式または持分の50%以上を所有する者。

2 起業後の事業継続と経営状況を左右する要因

(パネル調査によると、近年起業した企業の事業継続割合は高い)

ここまで、サービス業など、比較的小規模のものを中心に起業件数や起業率が近年増加・上昇傾向にあることを確認してきたが、起業の数のみにより、経済の活性化が促されるわけではなく、起業した企業の収益の確保や規模の拡大といった起業後の成長も重要となる。こうした観点から、パネル調査をもとに、起業後の存続状況や、収益の黒字を維持・確保している企業の特徴を分析し、政策的な含意について確認していく。

日本政策金融公庫の「新規開業パネル調査」²⁷を用い、まず、2016年に起業した企業の存続動向を確認する。これによると、年を追って廃業企業数が増加するものの、4年後においても全体の9%程度であり、逆に起業4年後も継続している企業の割合は9割を超えていることが分かる²⁸ (第3-2-9図(1))。2006年に起業した企業をみると、4年後存続率は2016年に起業した企業よりも低く9割を少し下回るものの、数年後に世界金融危機が発生した点を割り引けば、過去10年で大きな傾向は変わっていないと考えられる。中小企業庁(2017)によると、比較時点が異なるものの、主要先進国(米国、

²⁷ 日本政策金融公庫国民生活事業の融資を受けて2016年に起業したと想定される企業10,122社にアンケートを実施し、回答のあった企業のうち2016年に起業したことが確認された企業3,517社(不動産賃貸業を除く)を調査先として、2020年までの5年間にわたって収益、支出状況といった定量的な情報に加え、経営者の満足度などの定性的な情報を1年ごとに調査。分析に際しては、慶應義塾大学経済学部附属経済研究所パネルデータ設計・解析センターによる「新規開業パネル調査」の個票データの提供を受けた。

²⁸ 中小企業庁(2017)によると、分析時点はやや古いだが、起業5年後の存続企業割合は81.7%であり、本論の結果と大きな違いがあるわけではない。

英国、フランス、ドイツ)における2007年から2013年に起業した企業の5年後の生存率はいずれも4割から5割となっており、我が国の起業後の存続確率は相対的に高いことが分かる。前掲第3-2-4図において、諸外国に比べ、リスク回避的なマインドもあって起業率が低いことを議論したが、起業に慎重なことの裏返しとして、起業を行った企業の事業継続割合が高い状況にあると推察される。また、前掲第3-2-8図のとおり、高齢の起業家も多く、これまで積み上げてきたキャリアや人脈を生かせる起業家が多いことも背景にある可能性もある。

また、起業以降の企業パフォーマンスとして、採算状況²⁹の動向を確認すると、存続企業に占める赤字企業の割合は、コロナ禍による影響があったと考えられる2020年を除き、年数を経るごとに低下していることが確認される(第3-2-9図(2))。具体的には、起業後1年では赤字企業の割合は半数を超えていたが、3年後には4割以下まで減少している。ただし、赤字から黒字に遷移する企業数が年を追って減少する一方で、黒字から赤字に遷移する企業は各年で一定程度発生するため、赤字企業の割合の低下ペースは年々鈍化している面もある。コロナ禍という特殊な状況がない場合において、赤字企業割合が経年的に着実に低下する傾向があるのかなどは、本調査が5年間限定のパネル調査であるため確認が難しい面があることに留意が必要である。参考として、2006年に起業した企業のその後の動向についてみると、2008年に世界金融危機が発生したこともあり、2009年に赤字企業の割合が一旦増加した後、2010年には再び低下に転じたが、2008年と同程度の水準となっており、赤字企業割合は一定の水準に収れんする可能性もあると言える³⁰。

²⁹ 調査票上、「現在(当年12月末)の採算状況はいかがですか」と質問に対して、「黒字基調」、「赤字基調」のどちらかを答える間になっており、本稿の分析では「黒字基調」と回答した企業を黒字企業、「赤字基調」と回答した企業を赤字企業として集計している。

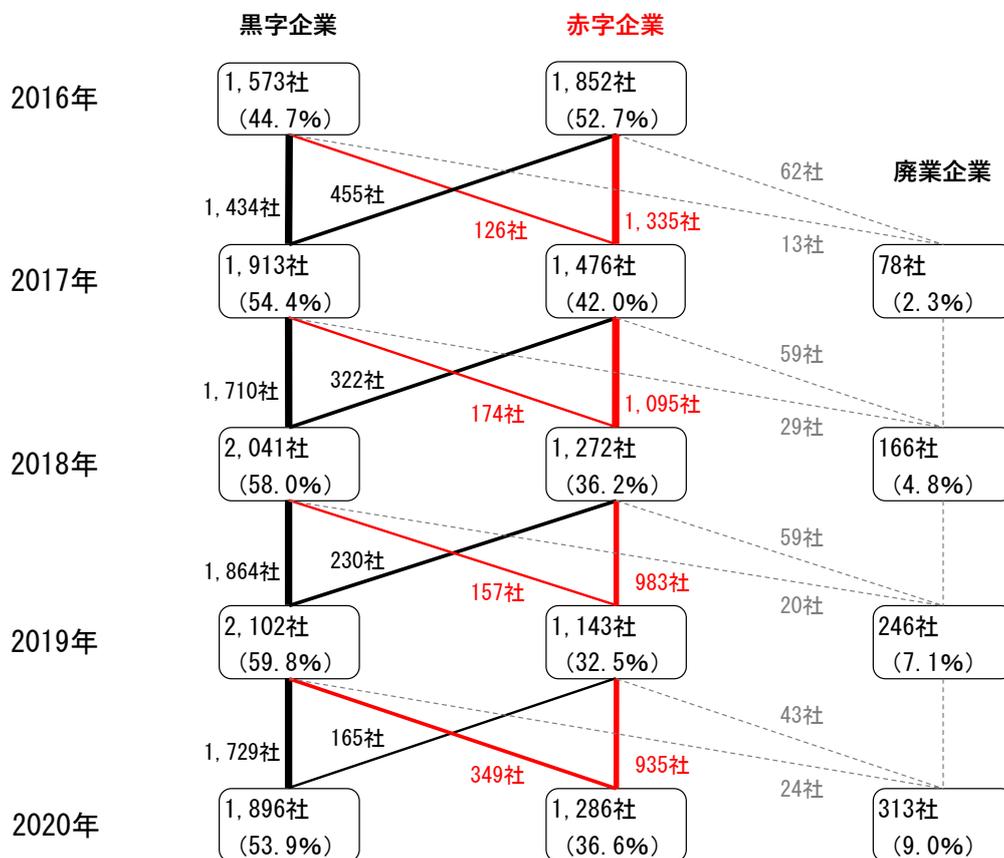
³⁰ ただし、同様に5年間の追跡調査であり、2011年以降の状況まで把握できない点に留意。

第3-2-9図 起業した企業の存続状況

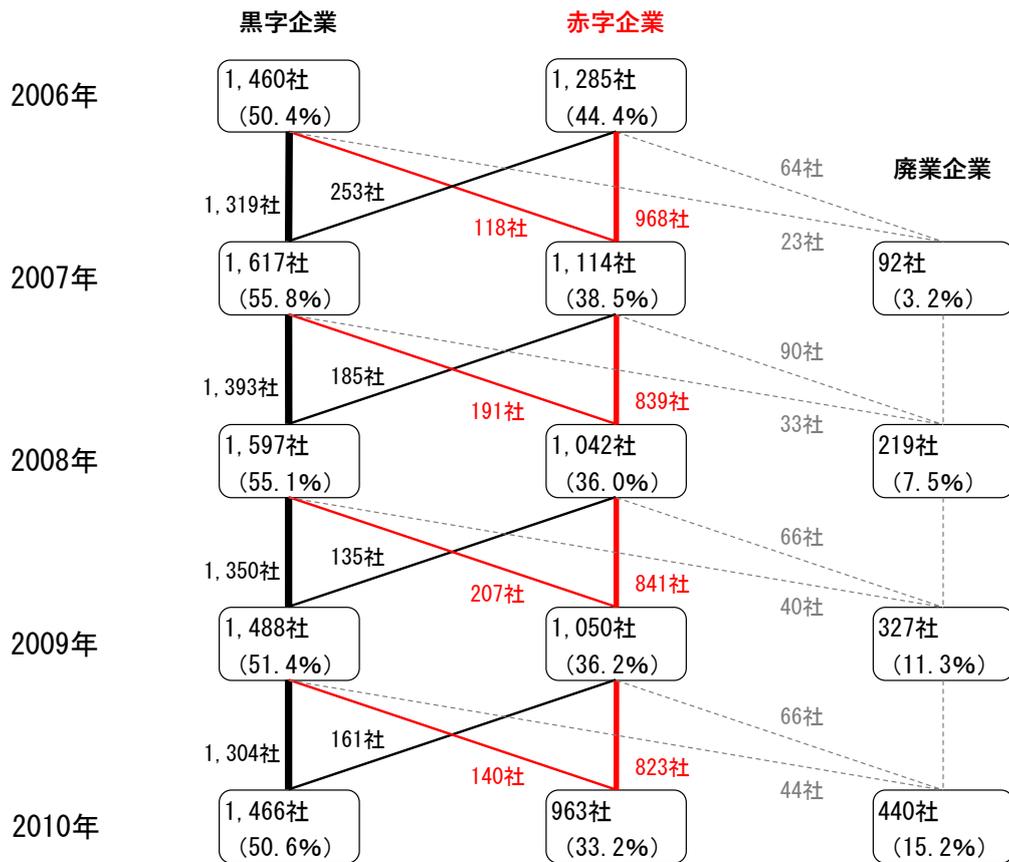
起業の4年後における生存確率は9割超と高く、赤字企業割合も低下傾向

(1) 調査対象企業の採算状況と廃業割合

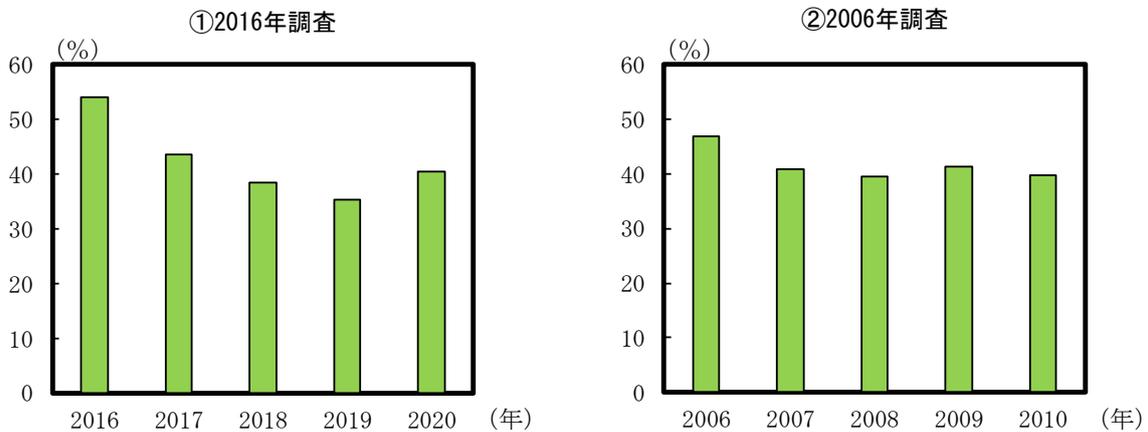
①2016年調査 (調査対象企業数 3,517社)



②2006年調査（調査対象企業数 2,897社）



(2) 存続企業に対する赤字企業の割合



- (備考) 1. 日本政策金融公庫「新規開業パネル調査」により作成。
 2. (1)の採算状況は、毎年12月末時点の採算状況(1黒字基調、2赤字基調)を基に集計。
 3. (1)の黒字(赤字)企業数の算出にあたり、採算状況が未回答の企業については、過去の回答状況が継続しているものとして欠測値補完した。ただし、過去に1度も回答がない企業等が存在するため、合計は一致しない。

(起業後の経営状況が良好な企業は、人への投資や情報関連等各種設備投資に注力)

続いて、同パネル調査を用いて、起業後、売上高を拡大しつつ、収支の黒字基調を実現し、これを維持している場合において、どういった企業行動が影響しているのかを確認したい。ここでは、業種の違いをコントロールした上で、起業後の経営状況が相対的に良好な企業（売上高が拡大する黒字傾向の企業）と、相対的に良好でない企業（売上高の伸び悩みがみられる赤字傾向の企業）との間において、起業費用に占める各種費用の割合や、起業後の毎月の経常支出に占める各種項目の割合等に統計的な違いがあるかどうかを検証した（詳細は付注3-2参照）。具体的には、起業後の経営状況が良好か否かの分類に際しては、起業後の5年間における黒字の頻度や、起業後の売上高の成長率に応じてスコアを作成し、上位10%の企業を経営状況が相対的に良好な企業、下位10%の企業を経営状況が相対的に良好でない企業とした。

まず、起業にあたっての費用面についてみると、経営状況が相対的に良好な企業は良好でない企業に比べて、起業費用における設備投資（情報機器等）の割合が統計的に有意に高いことが確認される一方、土地・建物費用は低くなっている。調査対象となる起業費用項目は異なるが、2006年に起業した企業について同様の分析を行うと、土地・建物関連費用割合において、経営状況が良好な企業と良好でない企業との間で有意な差はなかったことが分かる。不動産価格や建築費などが上昇する中で、これらの費用の抑制が収益確保のためには重要になっている可能性を示唆している（第3-2-10図（1））。

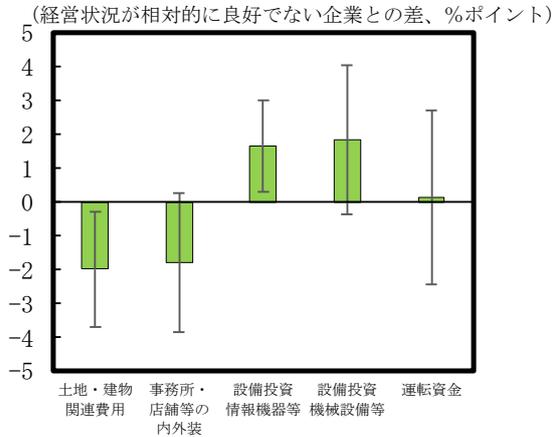
次に、起業後の費用面の配分状況を見ると、経営状況が相対的に良好な企業は良好でない企業と比べて、人件費の比率が統計的に有意に高い一方で、その他費用の比率が統計的に有意に低い姿となっている（第3-2-10図（2））。同調査においては、その他費用は内訳が存在せず、（利払いや減価償却費を除く）とのみ記されているため、詳細は不明であるが、別途「中小企業実態基本調査」より、中小・零細企業における人件費や仕入コストを除く費用の内訳をみると、賃料や交際費のウェイトが高いことから、こうした費用がここでの「その他費用」に相応に含まれていることが推測される。このように、起業した企業が、創意工夫を発揮して、収益確保を図るに当たっては、人件費という人への投資のように、供給する製品・サービスにより直接的に関わる経費への配分を重点的に行うことが重要であることを示唆していると考えられる。

最後に、起業翌年以後の設備投資の内訳と、経営状況との関係についても確認する。推計の結果として、起業後の経営状況が相対的に良好な企業は、相対的に良好でない企業に比べて、情報通信機器・ソフトウェアを含め、いずれの形態の設備投資額も有意に大きいことが確認される。業種を問わず、起業後、機械投資、情報化投資、DX対応など投資を進めることより、付加価値を高め、収益性の向上につなげている可能性が見てとれる。

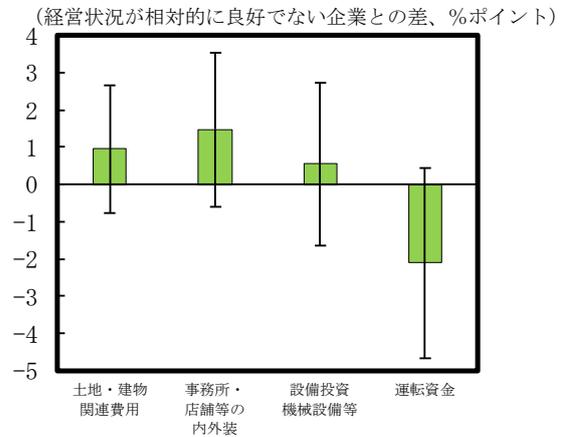
第3-2-10図 起業後数年にわたり経営状況が相対的に良好な企業における支出面の特徴
人への投資や情報化を含む設備投資が、起業した企業の成長に重要

(1) 起業費用における用途

①2016年起業

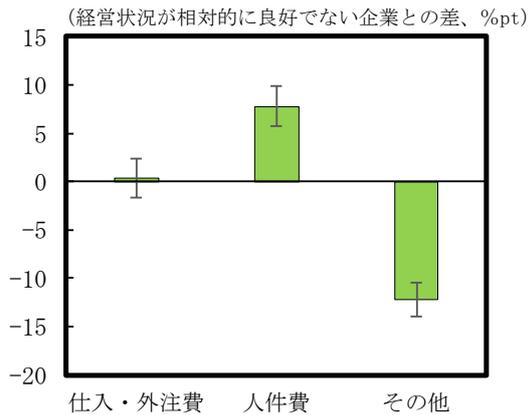


②2006年起業

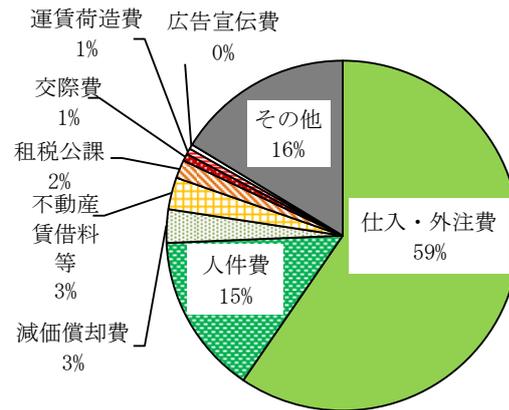


(2) 起業後の経常支出額の使途

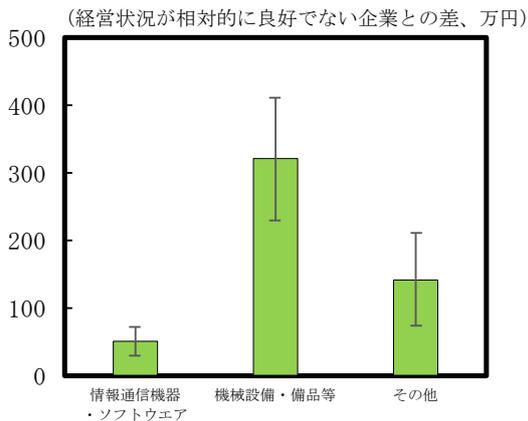
①対経営状況が相対的に良好でない企業



②中小企業における営業費用の内訳



(3) 毎年の設備投資の用途



- (備考) 1. 日本政策金融公庫「新規開業パネル調査」、中小企業庁「中小企業実態基本調査」により作成。
2. (1)、(2)①、(3)の図中の誤差範囲は90%信頼区間を表す。
3. (2)①の人件費とは、経営者及び従業員の人件費の合計。
4. (2)②は、法人企業5人以下の結果をまとめたもの。

以上、本節では我が国での起業件数やその特徴について確認したほか、起業後、黒字継続企業の特徴について分析を行った。まず、我が国の起業は他の主要先進国に比べて少ないものの、起業後の存続率は高めであることが分かった。こうした中で、コロナ禍からの経済社会活動の正常化に加え、資金調達面等での政策的な後押し、さらには副業・兼業の促進など、複合的な要因により、近年にかけて起業率は上昇しているとみられる。また、売上を拡大し、黒字を維持しているスタートアップ企業は、初期投資において設備投資（情報機器等）の割合が高く、起業以降も継続的に設備投資を行い、人件費という形で人への投資にも費用配分を行っているという特徴があることが確認された。

先行研究として、我が国で起業した企業の売上成長の要因分析を行った浜口・フェハス（2024）によると、自己資金や民間VCを重視した資金調達、設備投資を目的とした民間VCによる資金調達等が成長に寄与するとされている³¹。こうした分析も踏まえると、情報化を含め設備投資を支援する民間VC等による資金供給を強化することが、スタートアップ企業の成長支援につながり、経済の活性化を促すものとなると考えられる。また、スタートアップに係る国際比較分析を行った Fendoglu and Xu（2024）においては、起業初期段階に限らない資金調達の充実のほか、リスクを受け入れる文化、労働市場における人の移動の柔軟性、非効率な企業の円滑な退出といった要素が、日本のスタートアップの成長につながると指摘している。引き続き、スタートアップを後押しする社会的気運の醸成とともに、賃金や価格をシグナルとして、労働の円滑な移動や企業の新陳代謝など、市場において人材や資本が効率的に配分される環境を整備していくことが重要となろう。

コラム3-2 起業率に関する様々な指標

本論では、新規の起業数や起業率を計測する指標として、数年おきの大規模統計である「経済センサス」と、高頻度のビッグデータとも言うべき「法人番号」を用いて、起業の動向について議論している。以下では、起業率等を測る際に、多く活用されるデータとして雇用保険適用事業所数等について確認し、様々な指標の特徴をみるとともに、起業動向の把握に当たっての留意点を議論する。

まず、雇用保険適用事業所数については、雇用保険法により1人でも労働者を雇用する事業所は、原則として³²雇用保険の適用事業所となり³³、起業により労働者を雇った場合、届出と加入手続きが必要になっている（ただし、1週間の所定労働時間が20時間未満である者や、同一の事業主に継続して31日以上雇用されることが見込まれない者、昼間学生等は適用除外）ことから、起業動向の把握に用いられることが多

³¹ この他、浜口・フェハス（2024）では、創業者年齢が30代であることや、東京に立地する情報通信産業企業（ただし、情報通信産業以外では地方への立地が成長に寄与すると結果も示されている）、有能な従業員を雇用しやすい立地戦略等が企業の売上成長に貢献するとされている。

³² 農林水産業の個人事業で常時5人以上を雇用する事業以外。

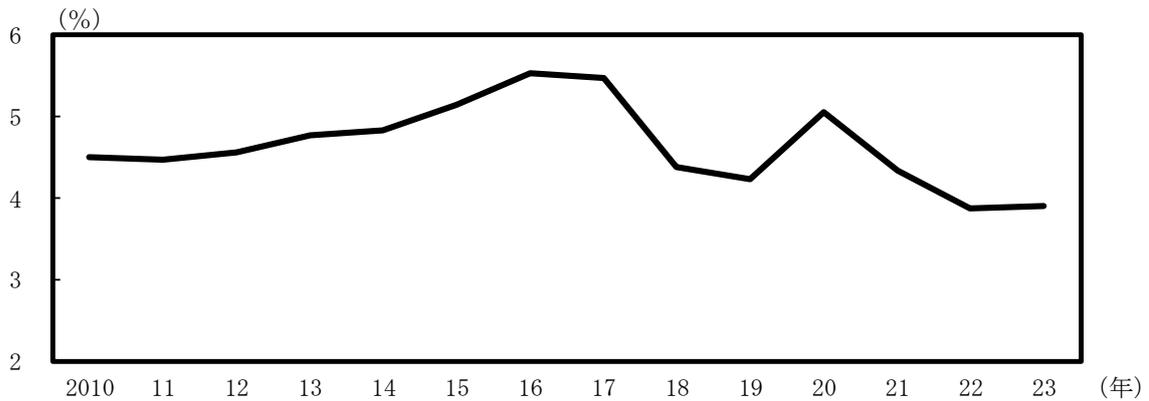
³³ 2024年11月末時点で237万の事業所が適用事業所となっている。

い。雇用保険適用事業所数を利用するメリットとしては、実際に活動実績のある事業所の動向を確認するものであることから、実態のないペーパーカンパニー等を除外することができるという点である。一方、労働者を雇用しない新規企業は除外されるほか、雇用保険への加入促進の動向などの影響を強く受けるという課題がある。雇用保険適用事業所数から計測した開業率を、全産業ベースでみると、2016年にかけて上昇した後、いったん低下し、2020年は大きく上昇している（コラム3-2-1図）。本論第3-2-5図でみた法人番号の登録状況を用いた起業率は、2020年上期は低下がみられるなど、その動態は大きく異なる。

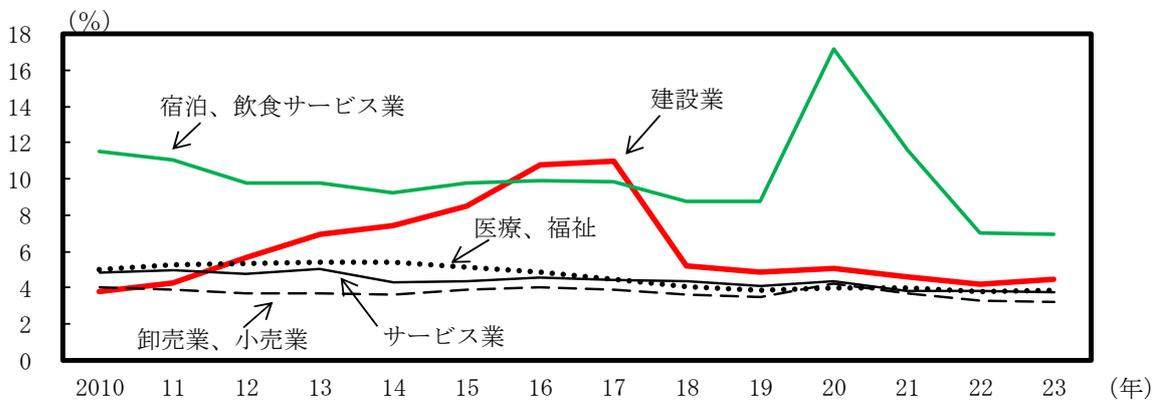
コラム3-2-1図 雇用保険適用事業所数から計測した開業率

雇用保険適用事業所数に基づく開業率は、各種政策の影響を受ける点に留意が必要

①全産業



②業種別（主な業種）



（備考）厚生労働省「雇用保険事業年報」により作成。

雇用保険適用事業所ベースの開業率を業種別にみると、2012年から2017年にかけて、建設業が他の業種に比べて大きく上昇していることが分かる。一方、本論第3-2-6図で確認したようにサービス業等とは異なり、建設業の開業は横ばいから低下傾向で推移していることと照らし合わせると、同業種において、起業数の増加によって雇用保険適用事業所数が増加した可能性は低いと考えられる。実際、国土交通省においては、建設業の持続的な発展に必要な人材の確保等の観点から、2012年から2017年にかけて、加入義務のある許可業者（事業所単位）の100%（労働者単位では少なくとも製造業と同水準の加入状況）を目標に設定し、雇用保険加入促進に努めている。こうした結果として、2017年にかけて、建設業の開業率は見かけ上、大きく高まったと考えられる。

また、雇用保険適用事業所ベースでは、2020～2021年に、宿泊・飲食サービス業で開業率が大幅に上昇している。これらはコロナ禍の時期に当たり、事業環境が厳しい中で、飲食業の起業が急激に増加したとは考えにくい。一方、この間、休業・時短を余儀なくされた企業への支援策として雇用調整助成金のコロナ特例措置が実施され、飲食業や宿泊業に多く支給された。雇用調整助成金は、雇用保険の適用事業所であることが受給要件となっており、小規模事業所を中心に同助成金を利用するために雇用保険の適用事業所になった結果、開業率が見かけ上、上昇した可能性がある。実際、こうした特例措置が縮小されてきた2022年については、2019年並みとなっている。このように、雇用保険適用事業所数に基づく開業率については、各種政策の影響を強く受けている点には注意が必要である。

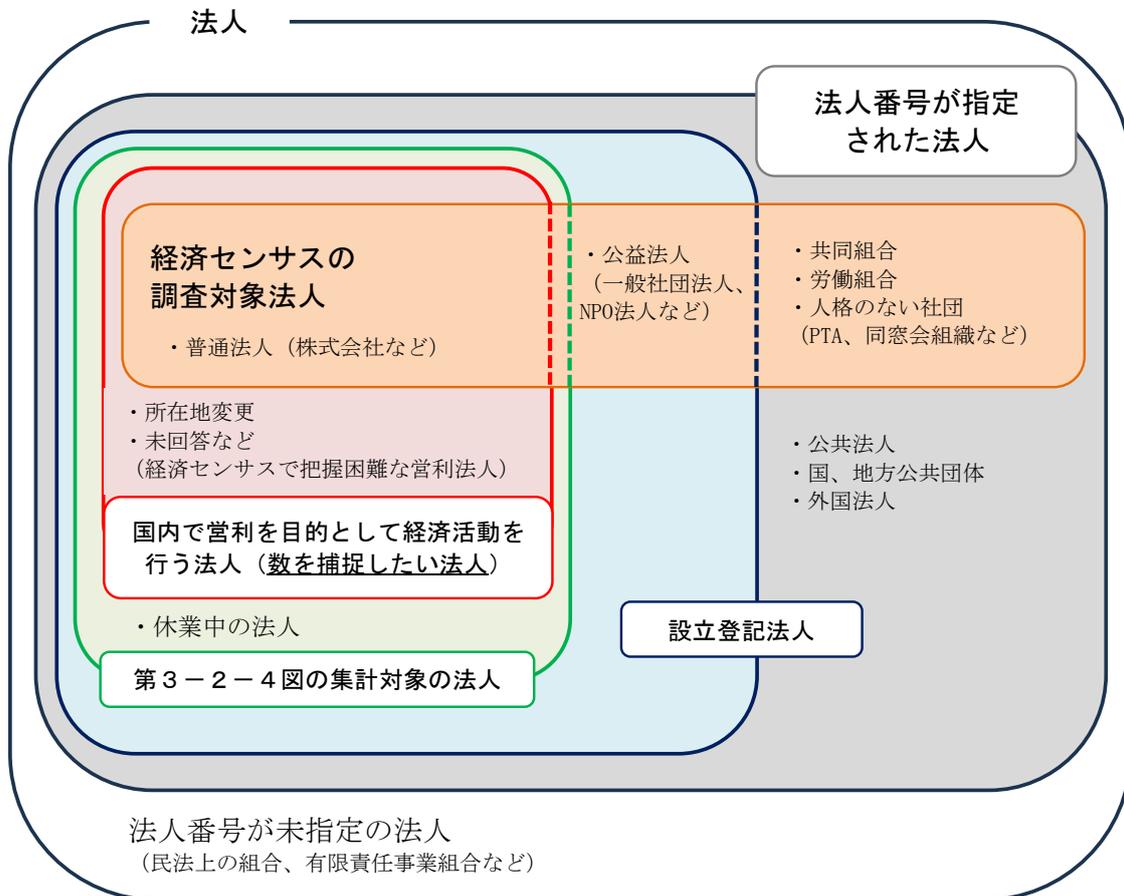
雇用保険適用事業所数を用いることにはこうしたデメリットがあるが、起業動向をよりの確に把握する観点で、既存統計の中では、経済センサスや登記統計における設立登記法人が代替的なデータとなりうる。ただし、経済センサスについては、捕捉範囲として、公益法人や協同組合、人格のない社団など営利を目的として経済活動を行う法人以外の組織が一定数含まれる（コラム3-2-2図（1））ことに加え、調査が数年に一回であり、各年のきめ細かい動向が確認できないという制約がある。登記統計の設立登記法人は、公益法人は含む一方、各年の状況を把握できるという点がメリットである。ただし、大・中堅企業でリストラクチャリングの一環で実施した分社化によって設立された、新たに登記された法人が含まれるという制約もある。

これに対し、本論では、法人番号という高頻度のデータに着目し、ここからより精緻に起業数を抽出する試みを行った。具体的には、公益財団法人やNPO法人といった非営利活動法人を除いたほか、分社化により設置されたとみられる新規企業を除くなど、一般に「起業」としてイメージされる企業数を近似できるよう集計を行った。もっとも、活動実態がない休業中の企業が含まれるなど、一部課題も残っている点には留意が必要である。以上を踏まえ、法人の起業率について、経済センサス、登記統計、法人番号で比較したものが、コラム3-2-2図である。カバレッジの差もあり、経済センサスと法人番号ベースとでは、起業率に2倍程度の差がある。起業率を把握し、動向を分析し、政策立案につなげていくためには、各統計やデータの特性の違い等に留意しながら活用していくことが重要と言える。

コラム3-2-2図 法人番号と経済センサス等の捕捉範囲

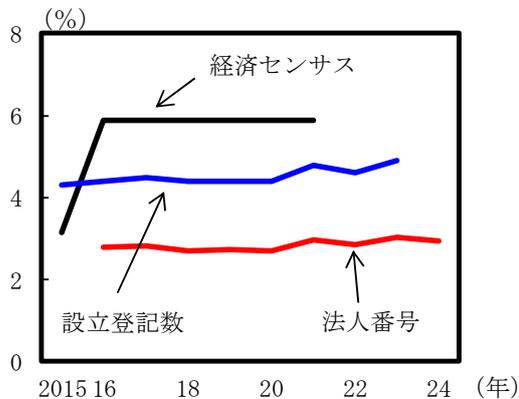
起業数や起業率の把握は、各種統計・データの特徴を踏まえて行うことが重要

(1) 各統計・データの捕捉範囲



その他：個人事業主（法人を設立せずに個人で事業を営んでいる人）
 ※経済センサスの調査対象

(2) 各種統計・データに基づく起業率の比較



(備考) 1. 中小企業庁「2024年版中小企業白書」、総務省「経済センサス-基礎調査」、経済センサス-活動調査」、法務省「民事・訟務・人権統計年報」、国税庁「国税庁統計年報書」、「法人番号」により作成。
 2. (2)の起業率において、経済センサスは、会社企業（単独事業所及び本所・本社・本店）の結果であり、法人番号は、国・地方公共団体、公益法人、分社等を除いた内閣府による独自集計値。