

起業のハードルに関する一考察

～若年層を中心として～

A study on barriers of entrepreneurship

～Focusing on young generation～

谷井 良

Ryo Tanii

要旨

起業を促進させるための法整備がなされ、支援策も次々に打ち出されている。結果的に起業を志す人は増加しているが、現状として起業件数が大幅に増加しているとは言い難い。そこには起業のハードルが存在していることが起因していると考えられ、特に若年層には若年層ゆえのハードルが存在している。起業する際のハードルとは何なのか、特に若年層における起業のハードルにはどのようなものが存在しているのかを確認していく。その上で特に若年層の起業のハードルを克服する方法を検討していきたい。具体的には、①トライアル起業、②後継者不足の企業と起業志望者とのマッチングについて検討する。

本稿では、後継者不足により廃業の選択をせざるを得ない企業と起業家とのマッチングモデルの確立を目指し、起業志望者の側面から可能性を探っていく。

[キーワード] 起業支援、起業のハードル、トライアル起業、後継者不足の企業と起業志望者のマッチング

1. 問題の所在

拙稿「廃業理由の現状認識 ～事業承継時の選択肢としての考察～」の中で、筆者は事業承継時の廃業の現状について確認した。その結果、経営者の高齢化とともに事業承継の必要性は高まっているが、同時に承継したがる子供たちも増加しており、廃業という選択肢を選ぶ企業が増えつつあることが確認できた。そのような現状では、後継者のいない企業と起業志望者とをマッチングさせる方法も、事業承継時の新たな選択肢として重要になるのではないかということも指摘した¹⁾。

しかし、この考察は事業承継者の確保が困難になりつつあるという現状認識からのものであり、マッチング候補者である起業志望者の考察は行っていない。そこで、本稿では起業に関する現状考察を行い、起業志望者の側面から後継者のいない企業と起業志望者、特に若年層の起業志望者とのマッチングに関して検討してみたい。

法改正などの施策は、起業を志す若者を確実に増加させつつある。しかし、法改正がされたと言っても若者にとって起業が困難であることに変わりはない。開業時に直面する多くのハードルが起業志望者に起業することを躊躇させる。いかにして、この起業のハードルを克

服させるかは、起業を増加させるための重要な課題である。

まずは、起業の現状認識から始める。その後、起業のハードルについての考察を行い、その対応策を検討する。最後に、起業志望者の側面から後継者のいない企業とのマッチングについて検討する。

2. 起業の後押し

2006年6月から施行された会社法（いわゆる新会社法）により、起業を後押しする環境の整備が行われた。従来の日本における起業環境からの大転換である。この会社法における起業に関わる変更ポイントは以下のとおりである。

- ① 最低資本金制度の廃止（1円起業の可能性）
- ② 最低取締役数の撤廃（1人取締役の可能性）
- ③ 株式会社への一本化（有限会社形態の撤廃）
- ④ 合同会社（日本版LLC）という形態の新設

従来、商法第二編会社、有限会社法、商法特例法の3つの法律を総称して便宜的に会社法と呼んでいただけであり、正式な会社法という法律は存在しなかった。しかし、起業の促進、企業の国際化などのために社会情勢に対応した法律が必要になり、制定されたものである。

その後も起業の支援策は次々に実行された。近年（平成30年度予算）では、以下のような支援策が実施されている²⁾。

- ① 地域創造的起業補助金
- ② 創業支援事業者補助金
- ③ 新創業融資制度
- ④ 女性、若者／シニア起業家支援金
- ⑤ 再挑戦支援資金
- ⑥ 創業者向け保証
- ⑦ グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業
- ⑧ 潜在的創業者掘り起こし事業
- ⑨ エンジェル税制
- ⑩ 企業のベンチャー投資促進税制
- ⑪ 地域における創業支援体制の構築
- ⑫ ローカル10,000プロジェクト（地域経済循環創造事業交付金）
- ⑬ 女性起業家等支援ネットワーク構築事業
- ⑭ 生涯現役起業支援助成金
- ⑮ 中小企業・小規模企業事業者経営力強化融資・保証事業

政府がこのような支援策を次々と打ち出すのは、拙稿「廃業理由の現状認識 ～事業承継時の選択肢としての考察～」で以下のように述べたとおり、起業に多くの利点が存在しているからである。

- ① 経済発展（停滞した経済を活性化させ、経済発展をもたらす原動力になりえる）
-

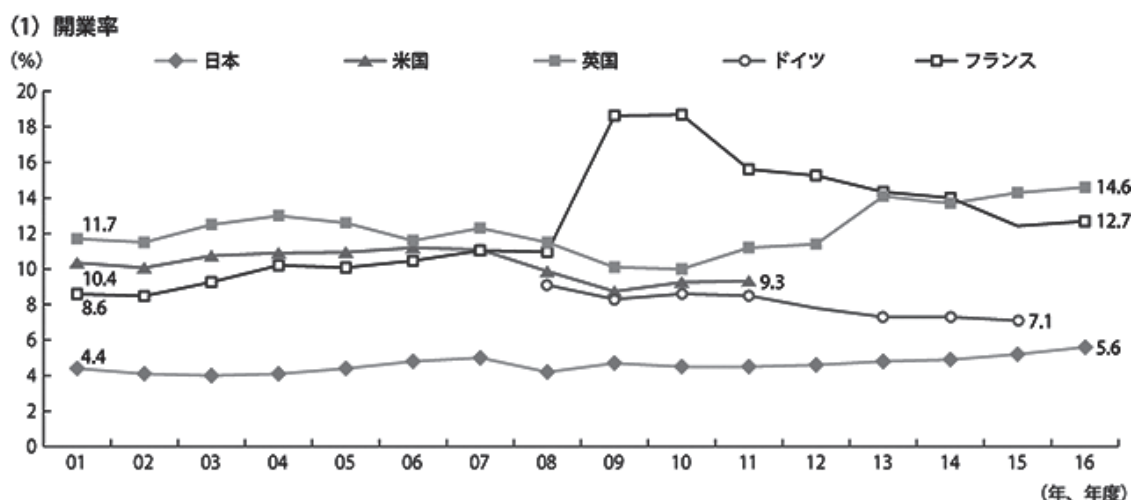
- ② 雇用機会の創出（起業によって多くの雇用を生み出す）
- ③ 地域の活性化（地域内で新規雇用が促進され、所得効果が発生し、地域経済の振興・活性化にもつながる）
- ④ 社会問題の解決（多様な社会問題を事業機会として認識し、イノベーションによる新事業の創出によって、社会的不満や課題の解決を図っている）

それでは、法律を改正し、毎年のように支援策を打ち出す中、実際の起業状況はどのようなになっているのだろうか。次節で、起業の現状について確認する。

3. 起業の現状認識

日本における起業の現状は、どのような状況だろうか。図表 3-1 は、開業率の国際比較である。図表 3-1 を見ると、主要先進国の中で日本は圧倒的に低い開業率となっている。2000年代に入る頃と比較しても大きな改善は見られず、法改正や支援策の効果はあまり発揮されていないと見ることができる。

図表 3-1 開業率の推移（諸外国との比較）



(出所) 中小企業庁編 [2018] 33 頁。

実際に起業するかどうかに関しては支援策の効果は薄いですが、起業のしやすさという起業環境はどうだろうか。ペンシルベニア大学ウォートンスクールと Y&R 社の共同調査によれば、日本はドイツに次ぐ 2 位となっている。この調査は世界 80 ヶ国を対象に、「冒険性」「シティズンシップ」「文化的影響力」「起業家精神」「受け継がれる遺産」「有力者」「生活の質」の 9 つの項目とそれぞれの細目のうち、起業家に関連する属性に着目して評価したものである³⁾。この調査結果で日本は、アメリカ (3 位)、イギリス (4 位)、スイス (5 位) よりも、上位の評価を受けている。

諸外国に比べて起業の環境が整っているにもかかわらず、実際の起業という行動に結びついていないのであれば、日本人の起業に対する意識に原因があるのではないだろうか。日本

政策金融公庫は、起業に関する様々な調査を行っている。図表3-2と図表3-3は日本政策金融公庫が調査結果を基に、起業家、パートタイム起業家、起業関心層、起業無関心層をそれぞれ年齢、性別で分類したものである。

図表3-2 年齢

(単位：%)

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代
起業家 (n=567)	27.8	26.6	26.6	13.5	5.5
パートタイム起業家 (n=1,034)	40.6	22.3	16.9	12.0	8.1
起業関心層 (n=874)	28.3	25.5	24.0	15.2	6.9
起業無関心層 (n=1,095)	16.5	16.7	22.9	20.2	23.6

(出所) https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_191223_1.pdf

図表3-3 性別

(単位：%)

	男性	女性
起業家 (n=567)	76.8	23.2
パートタイム起業家 (n=1,034)	57.9	42.1
起業関心層 (n=874)	59.8	40.2
起業無関心層 (n=1,095)	41.0	59.0

(出所) https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_191223_1.pdf

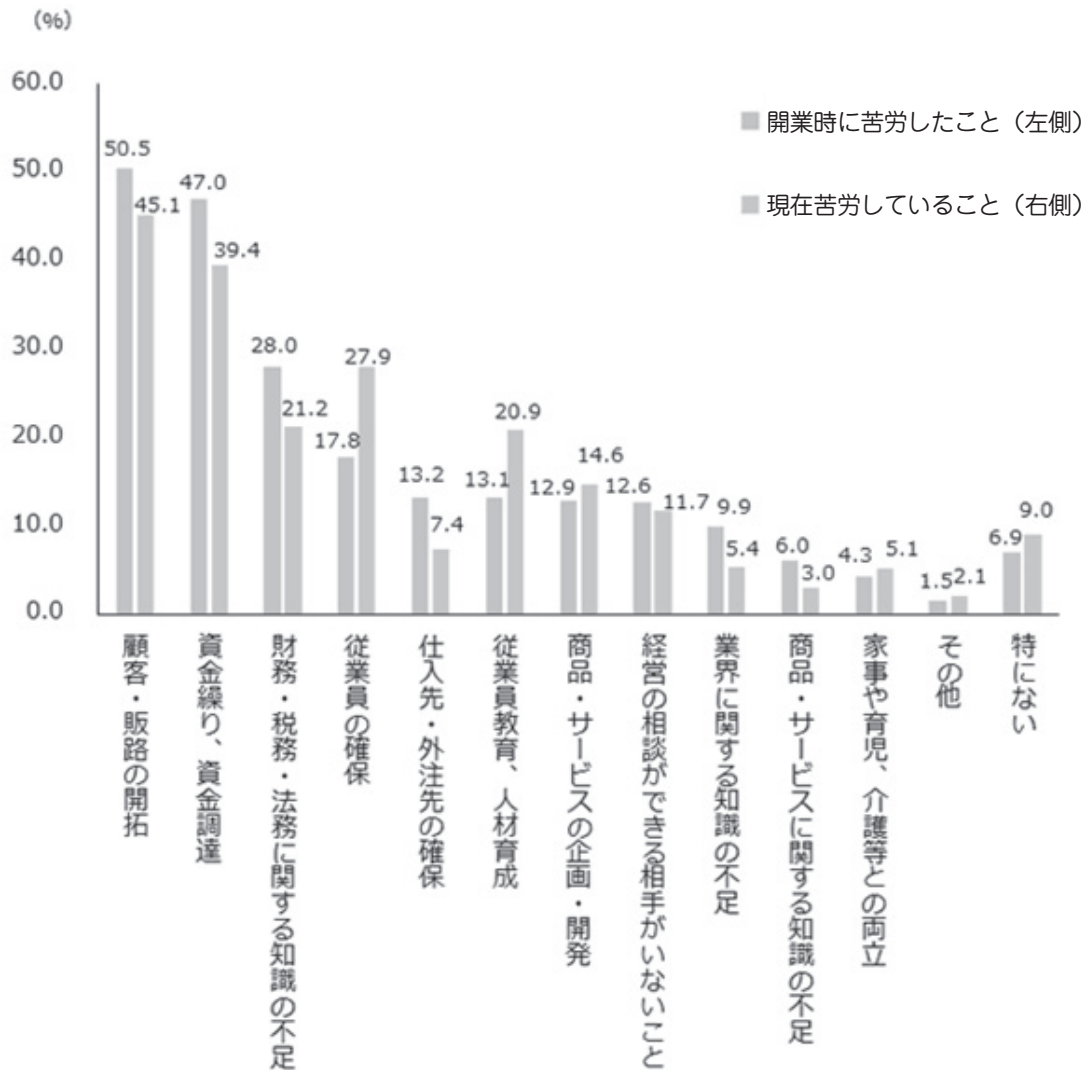
図表3-2を見ると、実際に起業している年齢層は20代、30代、40代がほぼ同じ数値であることが分かる。従来は定年後、あるいは定年間際になり脱サラして起業するという起業家が多く、高齢者の起業が圧倒的に多かった。起業関心層を見ても20代、30代、40代が50代、60代を大きく上回っていることから、若年層への起業支援は効果を表しつつあるように見える。性別に関しては図表3-3によれば、実際に起業している人は男性の方が圧倒的に多い状況である。しかし、起業関心層を見ると女性の比率もかなりあがってくる。すなわち、起業に関心がある女性も多く存在しているが、実際に起業するという行動までは男性以上に結びついていないと考えられる。女性の方が男性よりも、より起業に対するハードルが高いと言えるのかもしれない。

4. 起業のハードル

ビジネスには参入障壁という用語がある。参入障壁とは新しい領域（業界）に参入しようとしている企業にとって、既存企業により築かれた障壁のことである。この障壁が高い領域（業界）ほど、新規に参入することが困難になる。同様に、起業する際にも障壁が存在すると考えられる。この障壁が起業する際のハードルになる。本節では、この起業時のハードルについて検討する。

起業時のハードルに関しては、日本政策金融公庫が多くの調査を行っている。図表 4-1 のように、2017 年度新規開業実態調査によれば、起業時および起業後に苦労したことは「顧客・販路の開拓」と「資金繰り、資金調達」が圧倒的な数値を示している。

図表 4-1 開業時に苦労したことおよび現在苦労していること



(出所) <https://resonacollaborare.com/value/18111901/>を一部補足

顧客・販路の開拓は、どのようなビジネスにおいても最も大きな課題となるものである。顧客や販路が確保できれば、ビジネスの成功は近づく。起業時はもちろんであるが、起業後も悩み続ける課題であることは疑いようがない。資金繰り、資金調達も顧客・販路の開拓同様にビジネスでは非常に困難な問題であり、起業時にも高いハードルとなって立ちふさがる。この問題をクリアできずに起業をあきらめるケースも多々存在する。起業時の資金調達は金融機関からの調達が約80%と言われている。起業支援策で以前に比べれば金融機関から資金を調達しやすくなっているが、それでも事業計画書の作成など高いハードルになっているのは事実である。

中野裕哲は、欧米などに比べてわが国が起業しにくい理由として、以下の2点をあげ説明している⁴⁾。

- ① わが国では、起業する人を応援し、尊敬するという文化が根付いていない。欧米では起業に挑戦する人は尊敬され、たとえ1度、失敗したとしても成功するまで再起できる環境が整えられている。一方、わが国では、事業に失敗した人に対する社会的な制裁が厳しすぎる。再起を図ろうとしても、実質的に銀行融資は不可能なのが現状である。無難に会社にしがみついて定年を迎えることを選択する人が増えるのも無理はない。
- ② 資金を集められる環境が貧弱ということである。個人投資家が起業家に投資するという文化もほとんどないに等しく、日本政策金融公庫をはじめとした少額の公的融資に頼るしかない状況である。しかし、その公的融資を受けるのも簡単ではなく、一定割合の自己資金(貯金)と起業する事業に関する十分な職務経験が必要という要件が邪魔をする。このハードルがあまりにも高いため、貯金が少なく、職務経験が少ない若者や女性、平均給与が少ない業種の会社員などは、意欲があっても起業できない。

中野が指摘している「資金を集められる環境が貧弱」という点は、日本政策金融公庫が実施した2017年度新規開業実態調査の資金繰り、資金調達に関係する。起業家が資金繰り、資金調達に苦勞するのは、そもそも欧米に比べて資金を集められる環境が整っていないことに起因するのである。特に若年層においては、極めて高いハードルである。「起業する人を応援・尊敬するという文化が根付いていない」という指摘はビジネス的要素からではなく日本社会全体からの指摘であり、興味深いものである。起業する人を応援・尊敬するという文化が根付いていないという事実は、2017年度新規開業実態調査のほとんどの項目の根底に存在するといえよう。

さらに、森田剛は起業家のインタビューなどから起業時のハードルとして、5つのハードルを提示している⁵⁾。

- ① 起業したいが、失敗を考えると不安で動けない。
- ② 身内(両親やパートナー)が起業に反対している。
- ③ 起業ネタ(アイデア)が思い浮かばない。
- ④ 起業に必要な資金額と、集め方。
- ⑤ 起業するには?会社をつくるべき?

的を射ているように感じられる。長年ビジネスに携わり、定年後や脱サラをして起業する人と若年層でほとんどビジネスの経験がない人では起業のハードルが異なってくるのは当然である。ビジネス経験が長い人と浅い人が起業すれば、立ち上げる事業の規模も違ってくるものであり、必要資金も大きく異なる。一般的に預貯金の大きな差はあるが、事業規模などを考慮すれば結果的に両者とも資金繰り、資金調達で苦労することになる。しかし、ビジネス経験者がその経験を基に事業の立ち上げを考えていくのに対し、ビジネスの経験が浅い人はどのような事業でビジネスを行うかでも苦労することになる。自分の行うビジネスに対し成功の確信をもてないため、不安で動けなくなったり、身内からの反対に遭遇することになったりする。若年層にとっては資金面だけでなく、事業のアイデアや経営ノウハウも高いハードルなのである。

ビジネス経験の浅さからくる理由を起業の失敗理由としてあげるケースは多い。例えば、栗島祐介は、起業に失敗する8つのパターンとして、以下の事柄をあげている⁶⁾。

- ① 儲からない市場への参入
- ② マーケティング知識が欠如している
- ③ 利益は出ているけれど資金ショート
- ④ 素直じゃない
- ⑤ 事業計画書を信じすぎる
- ⑥ 自分でコントロールできないことをキーポイントにおく
- ⑦ お金の使い方を誤る
- ⑧ 税金を滞納してしまう

結局のところ、起業に失敗する理由はビジネスの経験不足に起因するところが大きい。ビジネス経験が浅い人にとっては、それこそが最大の起業のハードルになっているといえよう。

5. 起業のハードルへの対応策

若年層にとっての起業のハードルがビジネス経験の浅さからくるものであることは、前節で述べたとおりである。若年層にとっての起業のハードルは事業のネタが思い浮かばないことや事業の運営方法が分からない点にあると考えられる。このハードルを克服するための方法として、以下の2点が考えられる。

- ① トライアル起業
- ② 後継者不足の企業とのマッチング

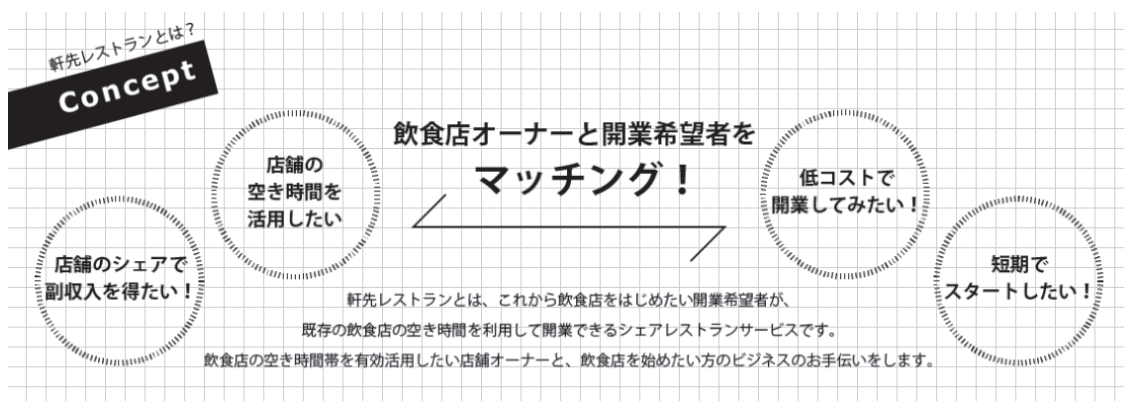
5-1. トライアル起業

1番目の克服方法であるトライアル起業とは、本格的に事業を始める前にテスト的に事業を始めてみることである。商品などのテストマーケティングの事業版と言っても良い。起業して本格的に事業を始める前にトライアルで事業を行い、集客の方法、オペレーションの確認、事業の可能性などを考察する。本当にこの事業で起業しても大丈夫なのかを確認してみるのである。

シェアリングエコノミーのパイオニア的存在である軒先株式会社は、株式会社吉野家ホールディングスとの共同事業で軒先レストランの事業を展開している⁷⁾。軒先レストランとは、これから飲食店をはじめたい開業志望者が、既存の飲食店の空き時間を利用して開業できるシェアレストランサービスである。飲食店の空き時間帯を有効活用したい店舗オーナーと、飲食店をはじめたい人をマッチングさせるサービスである。開業志望者にとっての軒先レストランのメリットとしては以下の点をあげている。

- ① まとまった開店資金が不要（保証金や内装工事など一切不要、低コストでスタートでき、飲食店経営のリスクを大幅軽減できる）
- ② 短期間でも出店（1ヵ月からお店を開くことができる。複数出店やテストマーケティングにも使え、新たな飲食店の出店スタイルである）
- ③ 補償プログラムで安心運営（もしもの時も安心の補償プログラムである。顧客の事故や健康被害など万一の時も安心である）

図表 5-1 軒先レストランのコンセプト



（出所）軒先レストラン公式サイト

また、さらに若年層向けのトライアル起業としては、株式会社ミグロスのフードアップチャレンジのサービスがある⁸⁾。フードアップチャレンジは、大学のゼミナールなどと連携して、飲食店の間借りビジネスを数日間から行うサービスである。株式会社ミグロスの金子晃輝代表によれば、フードアップチャレンジは営業時間外の収益が見込めるという飲食店側のメリットの他に、大学生側にも以下のような多くのメリットが存在するという。

- ① 大学で学んでいる様々な知識を実践してみることができる。
- ② ターゲット、コンセプト、提供価値、運営オペレーション、コストなどビジネスで何が重要なのかを身をもって体験できる。
- ③ モノを売った経験がない学生が商売の喜びを感じることができる。
- ④ 事業をテスト的に体験することによって自信がつき、起業の意欲を醸成することができる。

金子代表は「多くの若い学生が将来、さまざまな事業を行いたいと夢見ている。もちろん

飲食以外の事業も。しかし、飲食はビジネスとしてもっとも身近であり、さまざまな事業に通ずる根本的要素が備わっている。数日間でも自ら運営者として飲食のビジネス体験をすることは、将来の起業家誕生につながっていると確信している」と述べている。

軒先レストランやフードアップチャレンジのようなトライアル起業のサービスは、ビジネス経験の少ない若年層の起業志望者にとって、極めて有効である。それらのサービスを通して、重要なビジネスの要素の多くを学びとることができる。その経験を積み重ねていけば、本当の起業につなげていくことができるだろう。

5-2 後継者不足の企業とのマッチング

2 番目の克服方法である後継者不足の企業とのマッチングは、後継者がいないことから廃業を考えている企業と起業したいと考えている起業志望者をマッチングさせ、後継者として事業を譲り渡す方法である。

現在、多くの中小企業で経営者の高齢化が進んでいる。そのような状況の中で経営者の身内などにスムーズに事業承継できれば良いが、多くの中小企業で事業承継が進まず廃業の選択をしている。中小企業庁の資料によれば、子供に継ぐ意思がない、子供がいない、適当な後継者が見つからないなど、廃業理由全体の 28.6%が後継者不足に起因するものである⁹⁾。高額で買収してもらえらるほどの事業価値をもつ企業であれば、後継者がいなくても M&A という選択肢があるだろうが、多くの中小企業がそのような価値をもっていない。その場合、廃業という選択肢が現実的なものとして出てくるのだろう。しかし、廃業には①多くの取引先・仕入れ先・顧客との関係が消滅する、②従業員も全員解雇しなければならない、③築き上げてきた独自のノウハウ、ブランド、技術、特許、人脈といった目に見えにくい経営資源が後世に引き継がれない、④残余財産の株主分配について、M&A と比べると利潤が少なくなるケースが多いなど、多くのデメリットが存在しているのも事実である¹⁰⁾。

一方で、新しいアイデアを発想し、漲る意欲をもって自らビジネスに携わりたいと願う起業志望者も存在する。それらの起業志望者と後継者不足で廃業を考えている企業とをマッチングすれば、双方ともに win-win の関係になることができる。廃業を考えている企業からすれば、廃業のデメリットを避けることができ、場合によっては金銭的メリットを得ることができる。起業志望者は、すでにルールに乗っている事業を引き継ぐことができる。最初から事業を始めるより、時間、金銭、販路、顧客、ブランドなど多くの享受を受けることができる。特に、ビジネス経験の浅い若年層の起業志望者にとっては多くのメリットが存在する。

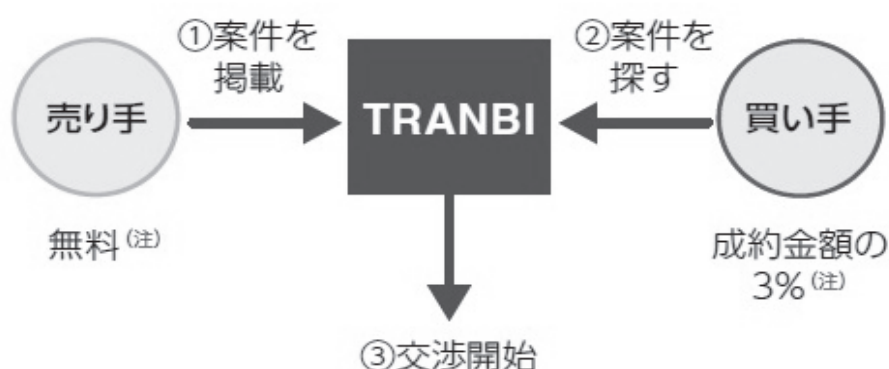
起業志望者と後継者不足で廃業を考えている企業とをマッチングさせる方法としては、以下の2つの方法が考えられる。

- ① 企業を起業志望者に売却する。
- ② 起業志望者を後継者として迎え入れる。

後継者不足の企業の場合、従来は M&A で売却できるような相応の事業価値がある場合以外、廃業という選択肢をとらざるを得なかった。しかし、現在はそれほどの高値がつくような事業価値をもつ企業以外でも、気軽に企業を売却できる環境が整いつつある。例えば、株式会

社トランビが運営するプラットフォームビジネス（TRANBI）のような例がある¹¹⁾。TRANBIは、インターネットを活用した日本最大級の事業承継・M&Aプラットフォームである。事業を譲りたい方（売り手）と譲り受けたい方（買い手）をWEB上でマッチングしており、数百万円の低価格から事業の売買が行われている。株式会社トランビは事業を売る側の特徴として、①高速マッチング、②規模・地域の制約なし、③無料で買い手が見つかる、④安心・安全などをあげている。また、事業を買う側の特徴はとして、①欲しい事業を探せる、②多くの案件から選べる、③納得いくまで交渉、④実績豊富な専門家を紹介などをあげている。

図表 5-2 TRANBI の仕組み



(注) 成約日（最終契約締結日）を起算日とした7営業日以内に成約報告手続きを完了することが条件

(出所) <http://www.neri.or.jp/www/contents/1547084405026/index.html>

従来は、後継者不足の企業が事業を売却したいと考えても、よほどの事業価値がない限り、その相手を探すことは困難であった。しかし、プラットフォームビジネスが隆盛を極めつつある現在、このような企業・事業の売買を実現させるサービスは増えていだろう。資金も少ない若年層の起業志望者がビジネスのスタートとして、既存事業を買い取って始めるという選択肢は、確実に増加していくものと考えられる。

次に、起業志望者を後継者として迎え入れる方法である。廃業せざるを得なくなった経営者も、本音では事業を継続させたい人が多いだろう。事業を継続できれば、廃業のデメリットを回避することができる。特に従業員を守ることもなるため、後継者さえいれば愛着のある事業の継続を願うのが経営者の性ではないだろうか。そこで新たにビジネスを始める意欲をもつ起業志望者と後継者のいない企業をマッチングさせるのである。若年層の起業志望者にはビジネスを始める意欲はあっても、資金や経営ノウハウ、ブランド構築などビジネスを運営していくための知識が浅い。若年層の起業志望者を後継者として迎え入れ、現経営者が後継経営者として育成していくのである。起業志望者にとっても、すでに軌道に乗っているビジネスを引き継ぐことができ、自らに足りない知識を補完できる点において極めて有益

であると考えられる。このマッチングは、社内昇格など親族外から後継者を確保する第1の選択肢、事業を売却する第2の選択肢、廃業する第3の選択肢に次ぐ、親族に後継者がいない企業が事業承継を行う際の第4の選択肢になりえるだろう。

6. 結び

本稿では、起業志望者が起業する際の障壁となる様々な起業のハードルについて、特に若年層を中心に確認した。その結果、起業には資金面や顧客の販路など多くのハードルが存在しており、特に若年層ではビジネス経験の浅さに起因するハードルが多いことも理解できた。その若年層の起業のハードルを克服するためには、①トライアル起業や②後継者不足の企業とのマッチングの方法があると提示した。拙稿「廃業理由の現状認識 ～事業承継時の選択肢としての考察～」でも指摘したとおり、事業承継時における起業家とのマッチングは事業承継の選択肢の一つになりえると考えられる。

この可能性をさらに検証していくためには、経営者が既存事業を運営する意識や愛着についての考察が必要であると思われる。これは次回の研究機会にゆずることとしたい。

<注>

- 1) 拙稿 [2019] 135-145 頁。
- 2) https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/PDF/chusho/-10Hakusyo_H30-sesaku_web.pdf
- 3) <https://media.startup-db.com/research/startup-environment>
- 4) <https://president.jp/articles/-/24448?page=3>
- 5) <https://kigyo-fukugyo.com/startup>
- 6) <https://kigyolog.com/article.php?id=11>
- 7) 軒先レストランの記述に関しては、<https://business.nokisaki.com/cp/restaurant> (軒先レストラン公式サイト) を参照している。
- 8) フードアップチャレンジに関しては、2020年2月2日に行った株式会社ミグロス・金子晃輝代表へのインタビューを基に記述している。
- 9) <http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/180404seisaku.pdf> (中小企業庁資料)
- 10) https://www.ma-cp.com/about_ma/close_business.html
- 11) TRANBI の記述に関しては、<https://www.tranbi.com/lp/> (株式会社トランビ HP) を参照している。

<参考文献>

- ・谷井良 [2019] 「廃業理由の現状認識 ～事業承継時の選択肢としての考察～」明星大学経営学研究紀要第14号。
- ・中小企業庁編 [2018] 『2018年版 中小企業白書』日経印刷。
- ・中小企業庁編 [2019] 『2019年版 中小企業白書』日経印刷。

<参考資料>

- ・ https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/PDF/chusho/-10Hakusyo_H30-sesaku_web.pdf (2020年2月5日現在)
- ・ <https://media.startup-db.com/research/startup-environment> (2020年2月5日現在)

- https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_191223_1.pdf (日本政策金融公庫総合研究所「2019年度起業と起業意識に関する調査」) (2020年2月5日現在)
- https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_171225_1.pdf (日本政策金融公庫総合研究所「2017年度新規開業実態調査」) (2020年2月5日現在)
- <https://resonacollaborare.com/value/18111901/> (2020年2月5日現在)
- <https://president.jp/articles/-/24448?page=3> (2020年2月5日現在)
- <https://kigyo-fukugyo.com/startup> (2020年2月5日現在)
- <https://kigyolog.com/article.php?id=11> (2020年2月5日現在)
- <https://business.nokisaki.com/cp/restaurant> (軒先レストラン公式サイト) (2020年2月5日現在)
- <http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/180404seisaku.pdf> (中小企業庁資料) (2020年2月5日現在)
- https://www.ma-cp.com/about_ma/close_business.html (2020年2月5日現在)
- <https://www.tranbi.com/lp/> (株式会社トランビHP) (2020年2月5日現在)

[付記]

2020年2月2日に株式会社ミグロスの金子晃輝代表取締役社長にフードアップチャレンジに関するインタビューを実施させていただいた。快くインタビューに応じて下さった金子代表に心より謝意を申し上げる。