

# 創業の実態に関する調査報告書(概要版)

平成26年12月4日  
東京商工会議所

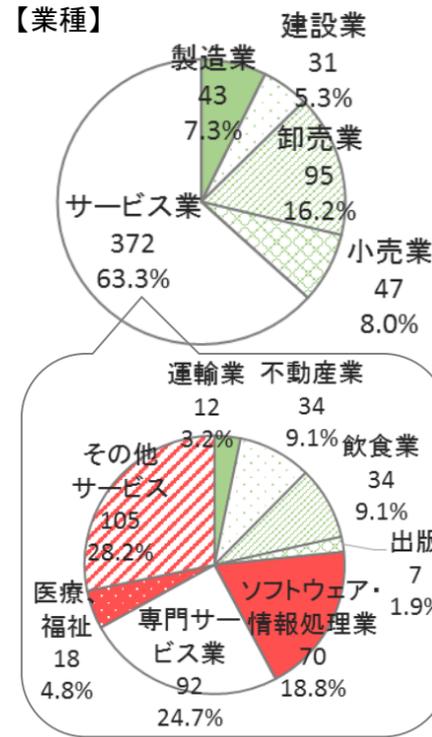
## 【調査概要】

○調査目的: 東京商工会議所 起業・創業支援委員会は、創業者(創業前から創業後5年程度)に対する実効性の高い支援策や幅広い視点による創業・ベンチャー促進に必要な政策を検討するとともに、当商工会議所が実施する創業支援事業の充実強化に取り組んでいくことを目的として発足した。  
本調査は、創業者の創業前後にわたる課題を把握するとともに、国・東京都への要望事項を広く聴取するため、創業6か月以上5年以下の会員企業を対象に行ったもの。

○調査期間: 平成26年10月8日～10月29日  
○調査方法: 郵送による調査票送付、FAXによる回答  
○調査対象: 創業6か月以上5年以下の会員企業5,160社  
○回答数: 588社(回収率11.4%)

| 【回答企業(者)の属性】 | 全体  |       | 製造業 |       | 建設業 |       | 卸売業 |       | 小売業 |       | サービス業 |       |
|--------------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-----|-------|-------|-------|
|              | 件数  | %     | 件数    | %     |
| 総計           | 588 | 100%  | 43  | 7.3%  | 31  | 5.3%  | 95  | 16.2% | 47  | 8.0%  | 372   | 63.3% |
| 性別           |     |       |     |       |     |       |     |       |     |       |       |       |
| 男性           | 497 | 84.5% | 36  | 7.2%  | 31  | 6.2%  | 89  | 17.9% | 31  | 6.2%  | 310   | 62.4% |
| 女性           | 91  | 15.5% | 7   | 7.7%  | 0   | 0.0%  | 6   | 6.6%  | 16  | 17.6% | 62    | 68.1% |
| 世代別          |     |       |     |       |     |       |     |       |     |       |       |       |
| 若者(30歳以下)    | 47  | 8.0%  | 3   | 6.4%  | 5   | 10.6% | 7   | 14.9% | 4   | 8.5%  | 28    | 59.6% |
| 31～59歳       | 469 | 80.3% | 31  | 6.6%  | 23  | 4.9%  | 68  | 14.5% | 40  | 8.5%  | 307   | 65.5% |
| シニア(60歳以上)   | 68  | 11.6% | 7   | 10.3% | 3   | 4.4%  | 20  | 29.4% | 3   | 4.4%  | 35    | 51.5% |

※年齢無回答4名



## 【資本金】

|                 | 件数  | %     |
|-----------------|-----|-------|
| 個人事業主           | 134 | 22.8% |
| 100万円以下         | 83  | 14.1% |
| 100万円超200万円以下   | 31  | 5.3%  |
| 200万円超300万円以下   | 100 | 17.0% |
| 300万円超400万円以下   | 16  | 2.7%  |
| 400万円超500万円以下   | 58  | 9.9%  |
| 500万円超600万円以下   | 7   | 1.2%  |
| 600万円超700万円以下   | 15  | 2.6%  |
| 700万円超800万円以下   | 22  | 3.7%  |
| 800万円超900万円以下   | 20  | 3.4%  |
| 900万円超1000万円以下  | 64  | 10.9% |
| 1000万円超2000万円以下 | 18  | 3.1%  |
| 2000万円超5000万円以下 | 15  | 2.6%  |
| 5000万円超         | 5   | 0.9%  |
| 合計              | 588 | 100%  |

## 【従業者総数】

| ※役員・パート・アルバイト含む | 件数  | %     |
|-----------------|-----|-------|
| 1人              | 114 | 19.5% |
| 2～5人            | 272 | 46.5% |
| 6～10人           | 116 | 19.8% |
| 11～15人          | 39  | 6.7%  |
| 16～20人          | 17  | 2.9%  |
| 21～50人          | 22  | 3.8%  |
| 51～100人         | 4   | 0.7%  |
| 101人～           | 1   | 0.2%  |
| 合計              | 585 | 100%  |

## 【年間売上高】

|                 | 件数  | %     |
|-----------------|-----|-------|
| 500万円以下         | 98  | 17.1% |
| 500万円超1000万円以下  | 60  | 10.5% |
| 1000万円超2000万円以下 | 71  | 12.4% |
| 2000万円超3000万円以下 | 51  | 8.9%  |
| 3000万円超4000万円以下 | 32  | 5.6%  |
| 4000万円超5000万円以下 | 40  | 7.0%  |
| 5000万円超1億円以下    | 100 | 17.5% |
| 1億円超            | 120 | 21.0% |
| 合計              | 572 | 100%  |

## 1. 創業の経緯

創業の動機については、「企業経営・独立に興味があった」「自分の裁量で仕事をしなかった」「経験・資格を活かしたかった」が高くなっている(図1)。また、創業した事業を選択した理由については、「自分の知識・技術・経験・人脈を活かせるから」が高くなっている(図2)が、これは創業者の直前の職業をたどると、76.3%が会社員となっており(表1)、就業経験のある創業者の約8割が同業種で創業している(表2)ことも符合している。

図1【創業の動機】

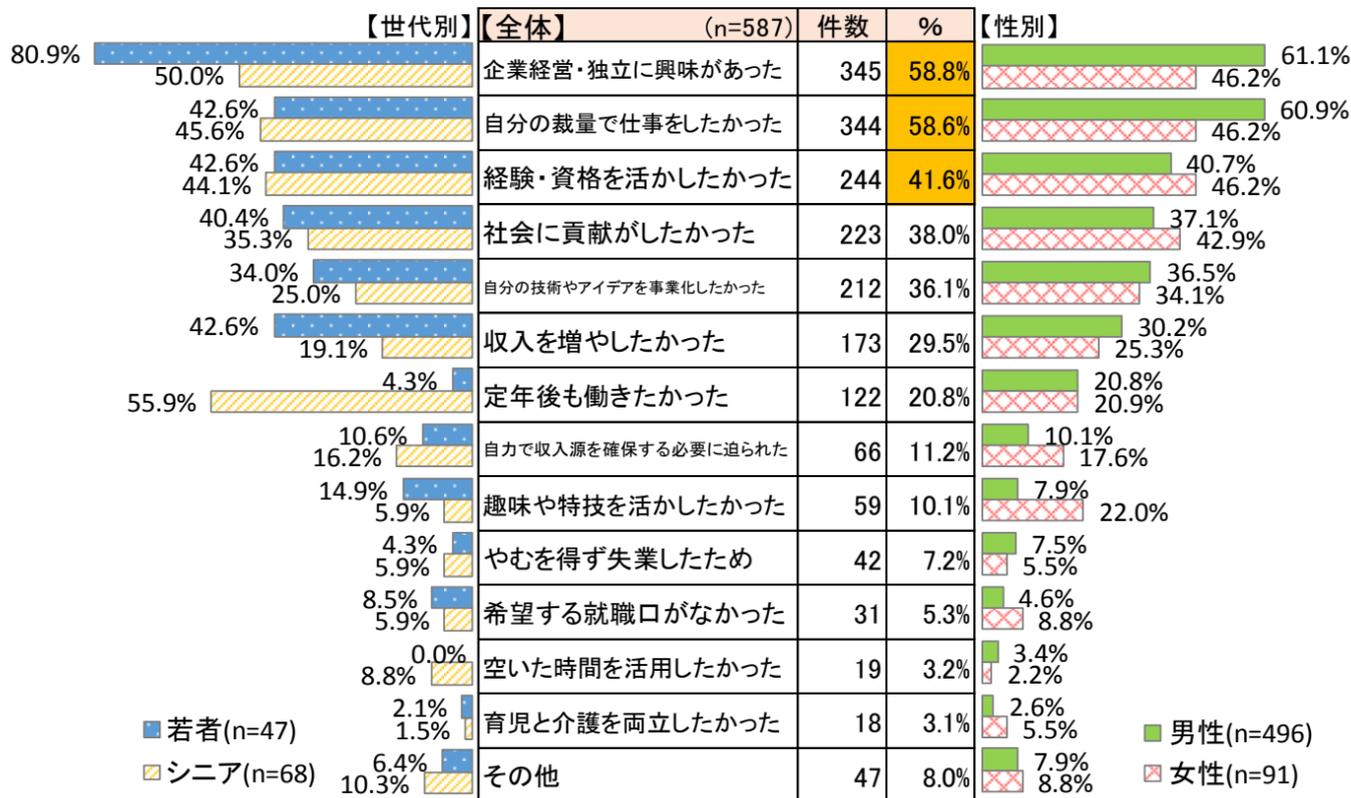


図2【創業した事業を選択した理由】

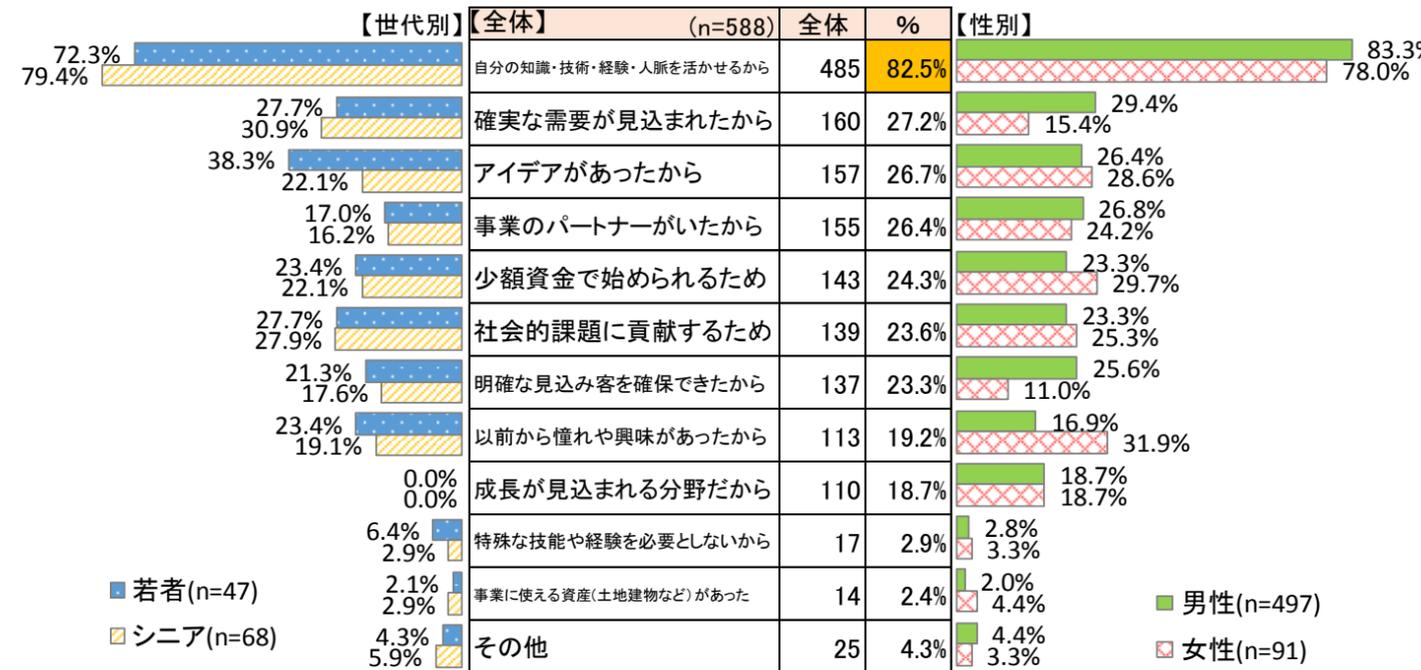


表1【創業する直前の職業等】

|            | 件数  | %     |
|------------|-----|-------|
| 会社員        | 448 | 76.3% |
| 研究者        | 1   | 0.2%  |
| パート・アルバイト等 | 18  | 3.1%  |
| 定年退職者      | 15  | 2.6%  |
| 主婦/主夫      | 5   | 0.9%  |
| 学生         | 6   | 1.0%  |
| 社内ベンチャー    | 3   | 0.5%  |
| その他        | 91  | 15.5% |
| 合計         | 587 | 100%  |

表2【前職との関係(就業経験のある方)】

|                                   | 件数  | %     |
|-----------------------------------|-----|-------|
| 同業種(同業界)で創業し、前職の会社と協力・取引関係などがある   | 201 | 34.8% |
| 同業種(同業界)で創業したが、前職の会社と協力・取引関係などはない | 251 | 43.5% |
| 異業種(異業界)で創業した                     | 125 | 21.7% |
| 合計                                | 577 | 100%  |

【属性別】性別・世代を問わず、「企業経営・独立に興味があった」の割合が高くなっているが、特に若者の80.9%が突出している。またシニアでは、「定年後も働きたかった」(55.9%)の割合が最も高くなっている。

## 2. 創業の準備にあたり、重要と思われる要素

創業の準備にあたり、重要と思われる要素については、「資金調達」(66.4%)、「販路開拓」(54.1%)、「人材確保」(36.2%)など事業活動を支える基本的な項目に加え、「創業に対する情熱」(31.2%)が続いている。その他、「家族の理解・協力」「創業後の生活費の確保」など生活や生計の維持に関する回答も2割程度を占めている(表3)。

表3 【全体】 (n=586)

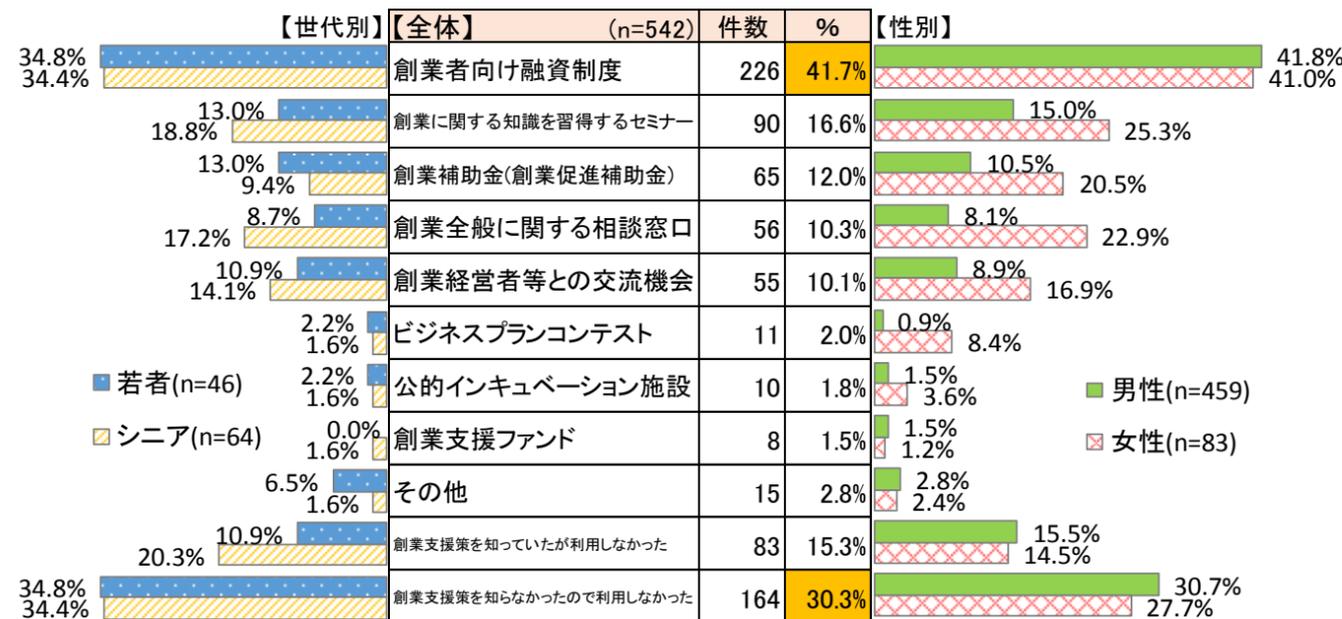
| 項目            | 件数  | %     |
|---------------|-----|-------|
| 資金調達          | 389 | 66.4% |
| 販路開拓          | 317 | 54.1% |
| 人材確保          | 212 | 36.2% |
| 創業に対する情熱      | 183 | 31.2% |
| 仕入れ先の確保       | 120 | 20.5% |
| 家族の理解・協力      | 117 | 20.0% |
| 創業後の生活費の確保    | 112 | 19.1% |
| 経営ノウハウの習得     | 91  | 15.5% |
| 業界の専門知識の習得    | 89  | 15.2% |
| 相談相手          | 68  | 11.6% |
| 大企業とのコラボレーション | 20  | 3.4%  |
| 大企業の支援        | 8   | 1.4%  |
| その他           | 16  | 2.7%  |

## 3. 創業前後にわたる課題

創業準備段階における創業支援策の利用状況については、「創業者向け融資制度」が41.7%と最も高くなっている一方、「創業支援策を知らなかったため利用しなかった」が次いで30.3%となっており、施策情報が行き届いていない様子が見える(図3)。

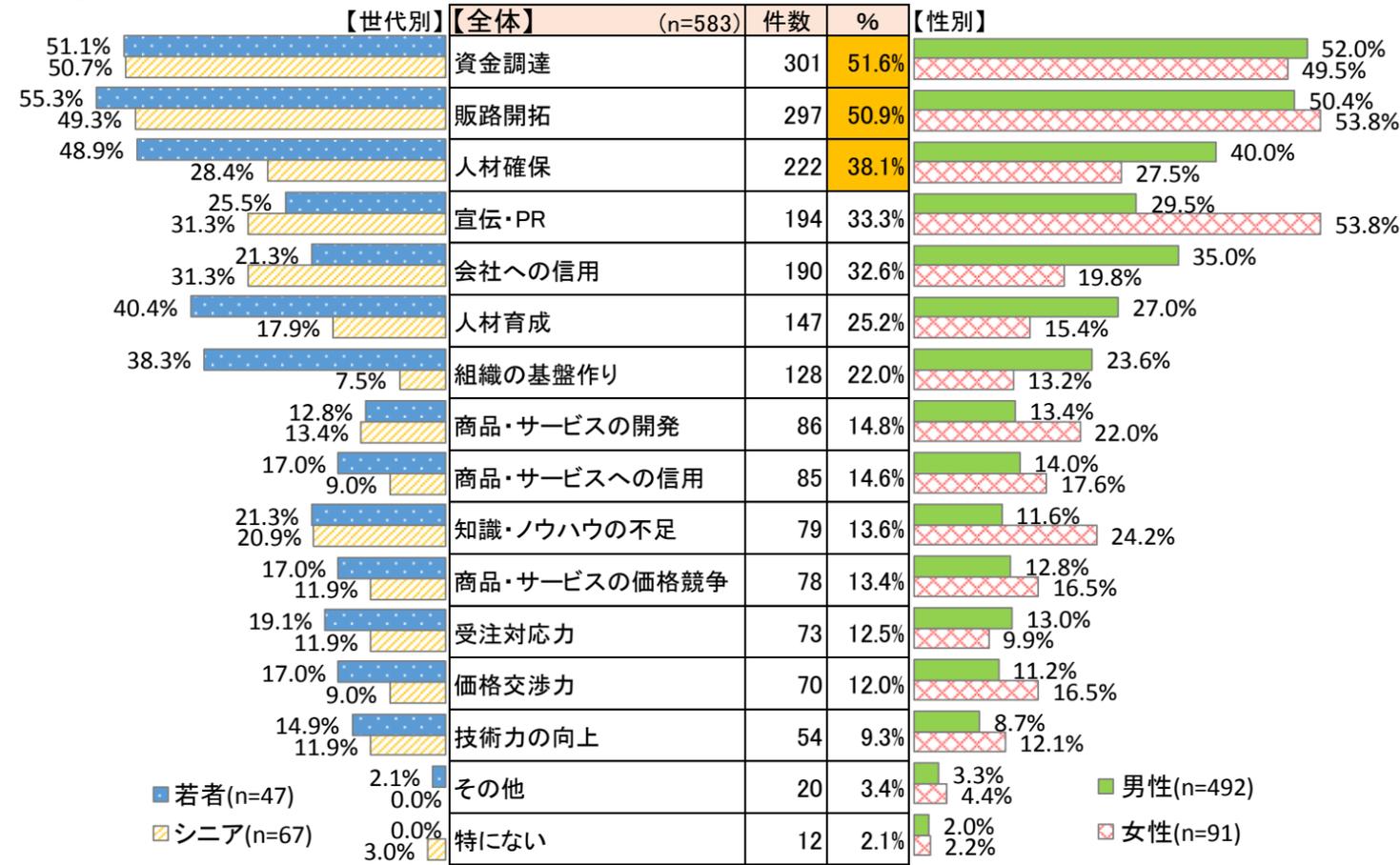
創業後の苦労した/苦労している課題については、「資金調達」(51.6%)「販路開拓」(50.9%)「人材確保」(38.1%)が高くなっており、これは一般的な中小企業の課題とも符合している(図4)。経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策については、「補助金・助成金」(53.9%)「創業者向け資金の供給拡大」(53.4%)といった資金的支援のニーズが高くなっているほか、販路開拓支援として「ビジネスマッチング」(30.5%)のニーズも高くなっている。

図3【利用した創業支援策】(創業準備段階)



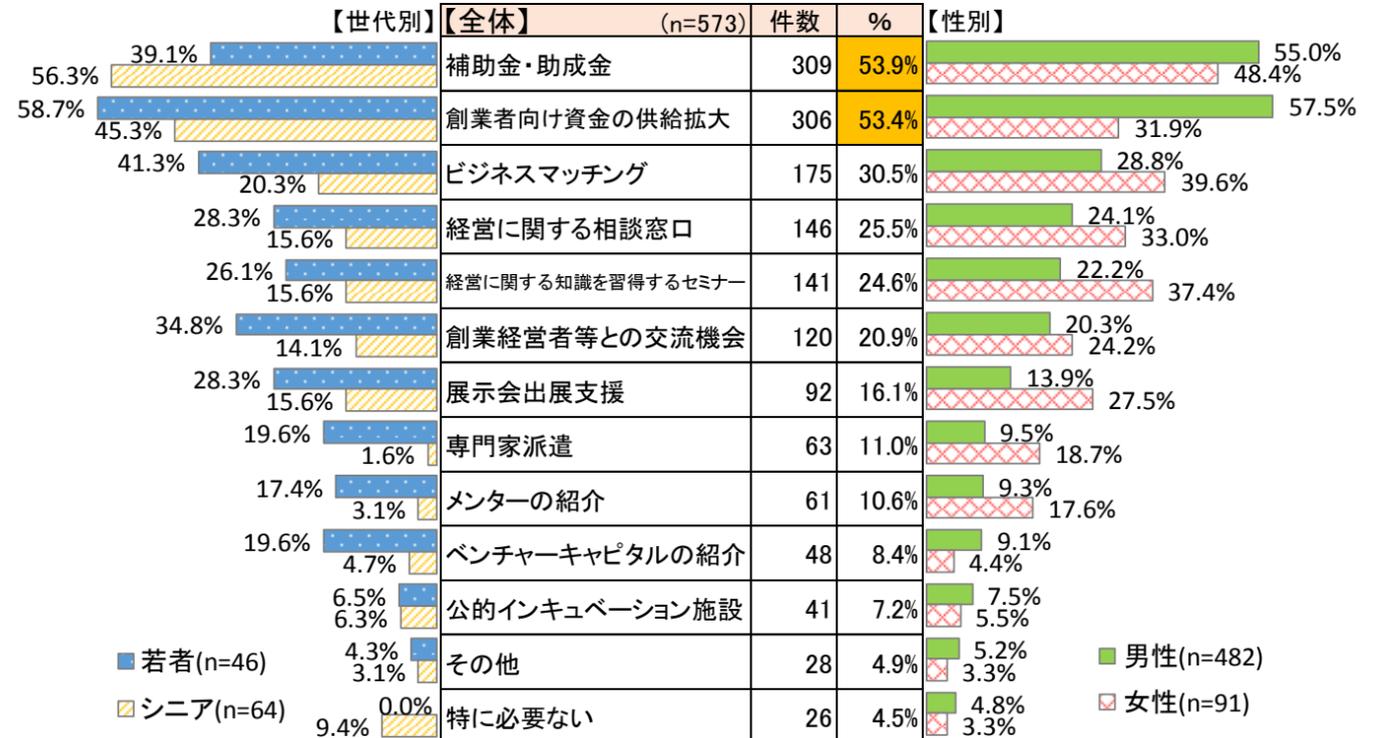
【属性別】性別・世代を問わず上位2項目は共通している。男女別にみると、女性では、「創業に関する知識を習得するセミナー」「創業全般に関する相談窓口」の利用も高い傾向にある。

図4【創業してから苦労した/苦労している課題】(創業後)



【属性別】男女別にみると、男性では、「資金調達」「販路開拓」「人材確保」の順となっているが、女性では、「販路開拓」「宣伝・PR」「資金調達」となっている。特に女性では、「宣伝・PR」が高く、男女間の差が大きくなっている。世代別にみると、若者では、「販路開拓」「資金調達」「人材確保」の順となっているが、シニアでは、「資金調達」「販路開拓」「宣伝・PR」「会社への信用」となっている。特に若者では、「人材確保」「人材育成」「組織の基盤作り」が高く、世代間の差が大きくなっている。

図5【経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策】



【属性別】世代別にみると、若者では、「創業者向け資金の供給拡大」「ビジネスマッチング」が高くなっているが、シニアでは、「補助金・助成金」「創業者向け資金の供給拡大」が高くなっている。特に若者では、「ビジネスマッチング」「創業経営者等との交流機会」が高く、世代間の差が大きくなっている。

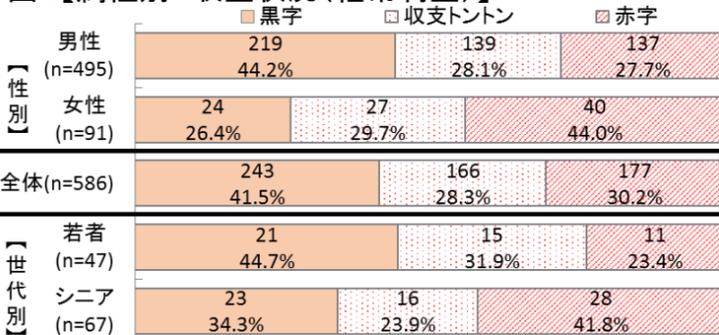
#### 4. 創業した企業の経営状況

収益状況(経常利益)については、「黒字」(41.5%)と「収支トントン」(28.3%)を合わせて全体の約7割が採算を確保している(図6)。業歴別にみると、1年目の企業では全体の6割が赤字となっているが、3年目以降の企業では、「黒字」と「収支トントン」を合わせて7~8割となっていることから、創業した企業の多くは約3年で軌道に乗せているようである(図7)。

創業時の見通しと比較した現在の経営状況については、「ほぼ見通し通り」が47.9%と最も高くなっている一方、下回っている企業も4割強となっている(図9)。見通しを下回っている理由としては、ニーズとのミスマッチ、営業不足、事業計画の甘さ、外部環境の変化などが挙げられる。

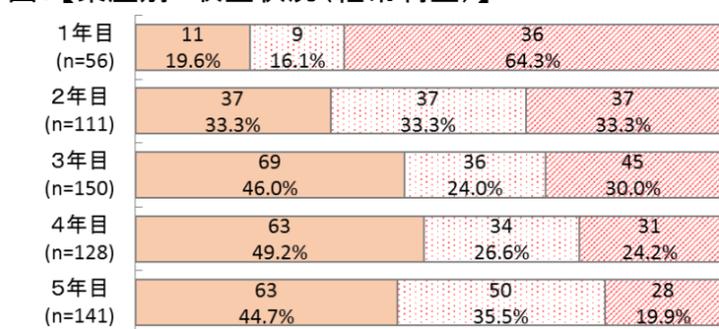
今後の経営の方向性については、「成長・拡大を目指す」(62.2%)や「従業員を雇用し、一定の規模を目指す」(43.9%)などが高くなっており、成長を志向する企業が多くなっている(表4)。

図6【属性別 収益状況(経常利益)】



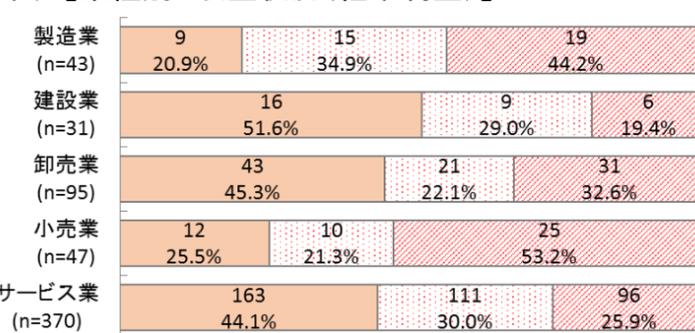
【属性別】男女別にみると、女性では、「黒字」の割合が一段低くなっており(26.4%)、「赤字」の割合が高くなっている(44.0%)。世代別にみると、シニアでは、「黒字」の割合が一段低くなっており(34.3%)、「赤字」の割合が高くなっている(41.8%)。

図7【業歴別 収益状況(経常利益)】



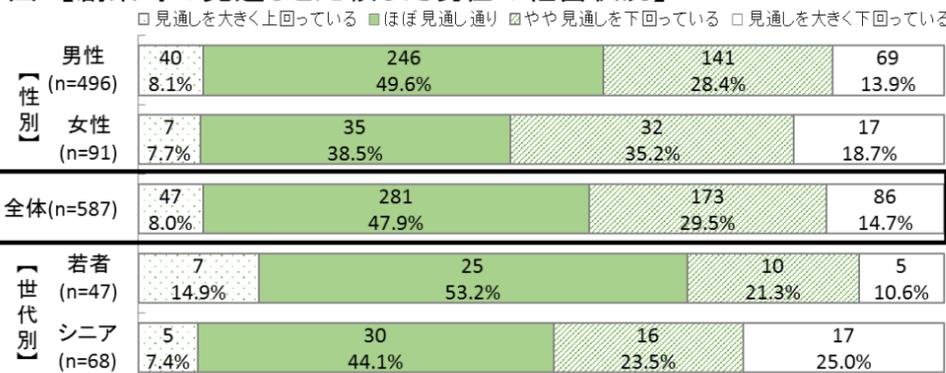
【業歴別】業歴が1年目の企業では、6割が「赤字」となっているが、3年目以降の企業では、「黒字」と「収支トントン」が7~8割となっている。

図8【業種別 収益状況(経常利益)】



【業種別】建設業・卸売業・サービス業では、「黒字」の割合が高くなっている一方、製造業・小売業では、「赤字」の割合が高くなっている。

図9【創業時の見通しと比較した現在の経営状況】



【属性別】男女別にみると、男性では、「ほぼ見通し通り」の割合が49.6%と高くなっているが、女性では、見通しを下回っている割合が53.9%に達している。世代別にみると、若者では、「ほぼ見通し通り」の割合が53.2%と高くなっているが、シニアでは、見通しを下回っている割合が48.5%に達している。

表4【今後の経営の方向性】

| 【全体】                | 件数  | %     | (n=588) |
|---------------------|-----|-------|---------|
| 生計を維持する程度の規模        | 88  | 15.0% |         |
| 従業員を雇用し一定の規模を目指す    | 258 | 43.9% |         |
| 成長・拡大を目指す           | 366 | 62.2% |         |
| IPO(株式公開)を検討している    | 15  | 2.6%  |         |
| 事業を成長させ、譲渡・売却を目指す   | 28  | 4.8%  |         |
| 思うように進んでいないため休廃業を検討 | 7   | 1.2%  |         |

※属性別・業種別も全体と同じ傾向を示している。

#### 5. 創業に対する満足度

創業に対する満足度について、「低い=1」から「高い=5」の5段階で聞いたところ、①仕事のやりがいについては、“5”が72.9%と満足度が高い結果となっている。また、②収入については、“3”(33.5%)を中心に満足度は低い傾向にある一方、③就業時間については、“3”(38.0%)を中心に高い傾向にあり、時間を自己管理できることに対する満足度は高いようである。④総合的な満足度については、“4”(38.4%)と“5”(31.6%)に集中しており、収入面での不安を抱えつつも高い満足感を得ている様子がうかがえる。

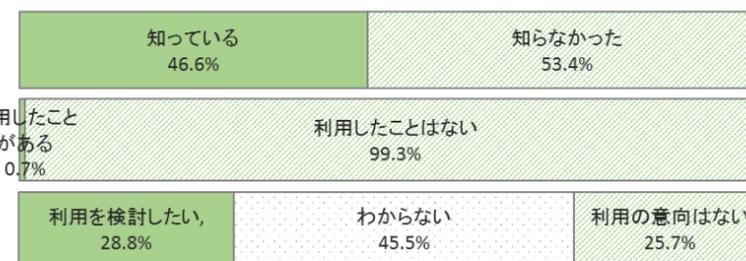
表5

| 【満足度】 | ①仕事のやりがい |       | ②収入 |       | ③就業時間 |       | ④総合的な満足度 |       |
|-------|----------|-------|-----|-------|-------|-------|----------|-------|
|       | 件数       | %     | 件数  | %     | 件数    | %     | 件数       | %     |
| 1 低い  | 2        | 0.3%  | 141 | 24.4% | 32    | 5.5%  | 6        | 1.0%  |
| 2     | 1        | 0.2%  | 126 | 21.8% | 54    | 9.3%  | 36       | 6.2%  |
| 3     | 38       | 6.6%  | 194 | 33.5% | 220   | 38.0% | 132      | 22.8% |
| 4     | 116      | 20.0% | 81  | 14.0% | 112   | 19.3% | 223      | 38.4% |
| 5 高い  | 423      | 72.9% | 37  | 6.4%  | 161   | 27.8% | 183      | 31.6% |
| 合計    | 580      | 100%  | 579 | 100%  | 579   | 100%  | 580      | 100%  |

#### 6. クラウドファンディングについて

クラウドファンディングについては、「知らなかった」(53.4%)が「知っている」(46.6%)をわずかに上回る結果となった。「利用したことがある」との回答はわずか0.7%にとどまっている。利用の意向については、「わからない」との回答が45.5%と最も多く、次いで「利用を検討したい」(28.8%)となっている。「利用の意向はない」(25.7%)と回答した理由は、業種として不向き、金融機関からの調達で充足、経営に口を挟まれたくないなどが挙げられる。新たな資金調達手段として期待が高まっているものの、クラウドファンディングの認知度はまだ低い状態にある。

図10



#### 7. 創業者の声

##### 【準備段階や創業後の思いがけない失敗・倒産の危機】

…日々の資金繰りや資金調達の苦勞、取引上のトラブル、人材確保育成、販路開拓の失敗、経営者の体調不良や共同経営者とのトラブルなどの声が寄せられた。

☆融資の申し込みには許認可を受けておく必要があり、先に内装工事を行ったが、融資実行前に支払った工事代金は必要資金に計上できないことを知らなかった。(小売業)

☆思った以上に運転資金が必要だったことです。創業融資では運転資金が調達しにくく、追加融資で苦勞しました。(美容業)

☆社会保険等の事業以外の経費が思っていたよりも負担が大きかった。(不動産業)

☆口座開設に時間がかかった。(小売業)

☆会社を設立した後仕事の依頼が来たが、法人での契約をしてもらえず、契約社員の立場で仕事せざるを得なかった。(ITコンサルタント業)

##### 【準備段階や創業後に障害となったこと】

…法律や制度への対応、資金調達の難しさ、信用の低さ、業界慣習、税制などの声が寄せられた。

☆労基法の知識不足。(コンピュータ保守業)

☆大手企業との取引において「創業3年以上」との規定により、取引口座を開くことができなかった。(ソフトウェア・情報処理業)

☆税法の煩雑さが障害。(不動産業)

☆健康食品における薬事法等法制情報の入手方法が、よくわからなかった。(小売業)

☆業歴が浅いため、支払い条件が現金。(卸売業)

☆就業規則による副業の制限。(建設業)