
創業の実態に関する調査 報告書

平成26年12月
東京商工会議所
起業・創業支援委員会

目次

I. 調査概要	3
II. 結果概要	4
III. 回答企業（者）の属性	7
IV. 調査結果	14
1. 創業の経緯について	
(1) 創業の動機	
(2) 創業した事業を選択した理由	
2. 創業準備段階について	
(1) 創業の準備にあたり、重要と思われる要素	
(2) 創業に際して相談した内容・相談しなかった内容	
(3) 利用した創業支援策	
(4) 創業にかかった費用の総額・自己資金額	
3. 創業後について	
(1) 創業してから苦労した／苦労している課題	
(2) 経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策	
4. 準備段階や創業後の思いがけない失敗・倒産の危機やその対応策	
5. 準備段階や創業後に障害となったこと	
6. 創業を成功させるために最も大事だと思う事	
7. 創業に対する満足度	
8. クラウドファンディングについて	
9. 創業者を対象とするセミナーについて興味のある内容	
10. 意見・要望	
(参考) 調査票	33

I. 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。

【回答企業数】

588社（調査対象企業数5,160社 回収率11.4%）

【調査期間】

平成26年10月8日（水）～10月29日（水）

【調査方法】

郵送による調査票の送付、FAXによる回答

Ⅱ．結果概要

○回答企業（者）の構成

- ・性別については、「男性」が84.5%、「女性」が15.5%となっている。創業時の年齢については「40歳代」（31.6%）を中心に、30～50歳代で約8割を占めている。
- ・業種については、「サービス業」が全体の6割強を占め、サービス業の中でも「専門サービス業」（24.7%）、「ソフトウェア・情報処理業」（18.8%）が高くなっている。
- ・従業者総数（役員・パートアルバイト含む）については、「2～5人以下」が46.5%と最も多く、全体の85.8%が10人以下の企業となっている。

○経営状況

- ・収益状況（経常利益）については、「黒字」が41.5%を占め、「収支トントン」と合せて約7割の企業で採算が合っている状況にある。業歴別にみると1年目の企業では「赤字」が6割を占めているが、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3年で軌道に乗せているようである。
- ・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%を占める一方、見通しを下回っている企業も4割を超えている。要因として、ニーズとのミスマッチや事業計画の甘さなどが挙げられる。
- ・今後の経営の方向性については、「成長・拡大を目指す」が62.2%と成長を志向する企業の割合が高い。

○創業の経緯について

- ・創業の動機については、「企業経営・独立に興味があった」が58.8%と最も高く、「自分の裁量で仕事をしたかった」（58.6%）、「経験・資格を活かしたかった」（41.6%）と続いている。
- ・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・人脈を生かせるから」が82.5%と圧倒的に高くなっている。
- ・創業する直前の職業については、「会社員」が76.3%を占め、約8割が同業種（同業界）での創業となっている。

○創業準備段階について

- ・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。
- ・創業に際して相談した内容・相談したかった内容については、「資金調達の方法」が57.1%と最も高く、「開業に必要な手続き・許認可等の届け出」（52.9%）、「補助金・助成金制度」（49.0%）が続いている。

- ・利用した創業支援策については、「創業者向け融資制度」が41.7%と最も高く、次いで「創業支援策を知らなかったので利用しなかった」が30.3%となっている。
- ・「創業にかかった費用の総額」は300万円以下が49.0%、「自己資金額」についても300万円以下が56.4%とそれぞれ約5割を占めている。

○創業後について

- ・創業してから苦労した／苦労している課題については、「資金調達」が51.6%と最も高く、次いで「販路開拓」(50.9%)、「人材確保」(38.1%)となっており、創業準備段階で重要と認識されている要素と同様となっている。
- ・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%)と資金的支援のニーズが高くなっている。

○準備段階や創業後の思いがけない失敗・倒産の危機やその対応策

- ・日々の資金繰り(50件)や資金調達の苦労(33件)、取引上のトラブル(27件)、人材確保育成(26件)、販路開拓の失敗(24件)、経営者の体調不良や共同経営者とのトラブルなど(17件)、事業環境の急変(15件)、予想外のトラブル(17件)、法制度等による支障(14件)、経費負担(6件)、自社への信用(6件)、その他(48件)と様々な苦労の声が寄せられた。
- ・もっともコメントの多かった資金面については、融資判断に対して納得がいかない様子や、創業数年後の資金調達の難しさを訴える声が多く、「口座開設が厳しい」という声も聞かれた。

○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(37件)、資金調達の難しさ(29件)、信用の低さ(24件)、業界慣習など(16件)、税制(13件)、人材に関すること(6件)、その他(60件)となっている。
- ・法律や制度への対応では、労働基準法や業種ごとに規定されている法律への対応の難しさ、規制の多さが障害となっているとの声が多く聞かれた。

○創業を成功させるために最も大事だと思う事

- ・情熱(92件)、あきらめないこと(40件)といった経営者の内面的要素のほか、資金(97件)、販路開拓・広報(68件)、人材(65件)、人脈(48件)、計画(39件)、信用(27件)、商品力(21件)、その他(160件)となっている。

○創業に対する満足度

- ・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、「仕事のやりがい」については、“5”が72.9%と高い結果となっている。また、「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、「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。「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見えてくる。

○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%）との回答の理由として、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。

○まとめ

本調査における創業者（回答者）のアウトラインは、40歳代を中心に7割が会社員からの独立であり、8割が同業種（同業界）での創業となっている。企業経営への興味や自分の裁量で仕事をしたいといったモチベーションを糧に、自分の知識・技術・経験・人脈を活かし、事業の成長・拡大を志向して取り組んでいる様子が見えてくる。

創業後の経営状況については、創業1年目の企業では、約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含めて7～8割の企業が採算を確保している。創業時における事業見通しと比較して、約5割が「ほぼ見通し通り」となっている一方、約4割が見通しを下回っている状況にある。創業に際しての、需要予測、事業計画の策定、販路開拓など、基本的な調査や準備が重要なポイントと思われる。

創業後の満足度については、収入面での満足度はやや低いものの、やりがい、就業時間などは総合的に高い結果となっている。

また、創業者の多くは資金調達、販路開拓、人材確保といった課題に直面し、特に資金調達については、創業前後にわたり苦労が続いている様子が見えてくる。補助金や融資制度など、支援策は充実してきているが、創業者に十分に行き届いていない状況もあり、今後、他の施策情報も含め、広く、わかりやすい周知が求められる。

Ⅲ. 回答企業（者）の構成

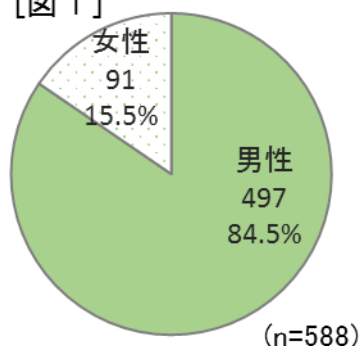
■創業者の属性

【性別】「男性」84.5%、「女性」15.5%（図1）。

【年齢別】創業時の年齢は、「40歳代」が31.6%と最も高く、次いで「30歳代」（28.6%）、「50歳代」（21.8%）となっている（表1）。

【創業する直前の職業等】「会社員」が76.3%を占めている（表3）。また、就業経験のある創業者の約8割が前職と同業種（同業界）で創業している（表4）。

【図1】



【表1】

【創業時の年齢】	全体		男性		女性	
	件数	%	件数	%	件数	%
20歳代	34	5.8%	28	5.6%	6	6.6%
30歳代	168	28.6%	144	29.0%	24	26.4%
40歳代	186	31.6%	155	31.2%	31	34.1%
50歳代	128	21.8%	107	21.5%	21	23.1%
60歳代	63	10.7%	55	11.1%	8	8.8%
70歳代	5	0.9%	5	1.0%	0	0.0%
年齢無回答	4	0.7%	3	0.6%	1	1.1%
合計	588	100%	497	100%	91	100%

【表2】

【創業者の属性】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
男性	497	100%	36	7.2%	31	6.2%	89	17.9%	31	6.2%	310	62.4%
女性	91	100%	7	7.7%	0	0.0%	6	6.6%	16	17.6%	62	68.1%
若者(30歳以下)	47	100%	3	6.4%	5	10.6%	7	14.9%	4	8.5%	28	59.6%
31～59歳	469	100%	31	6.6%	23	4.9%	68	14.5%	40	8.5%	307	65.5%
シニア(60歳以上)	68	100%	7	10.3%	3	4.4%	20	29.4%	3	4.4%	35	51.5%

【表3】

【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4】

【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%



■創業した事業の属性

【業種】「サービス業」が全体の6割強を占めている（図3）。内訳をみると、「専門サービス業」（24.7%）、「ソフトウェア・情報処理業」（18.8%）が高くなっている（図4）。

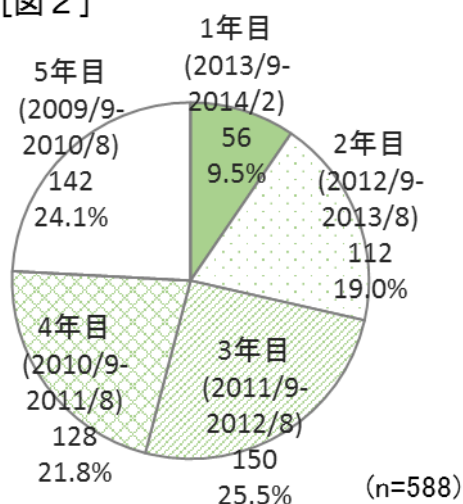
【資本金】「個人事業主」が22.8%と最も高く、次いで「200～300万円」が17.0%、「100万円以下」が14.1%となっている（表5）。

【従業者総数】役員・パートアルバイトを含めた従業者総数については、「2～5人以下」が46.5%、全体の85.8%が10人以下の企業である。なお、平均従業者総数は7.0人（表6）。

【事業の拠点】「事務所（一般賃借）」を拠点としている企業が73.9%となっている（表7）。

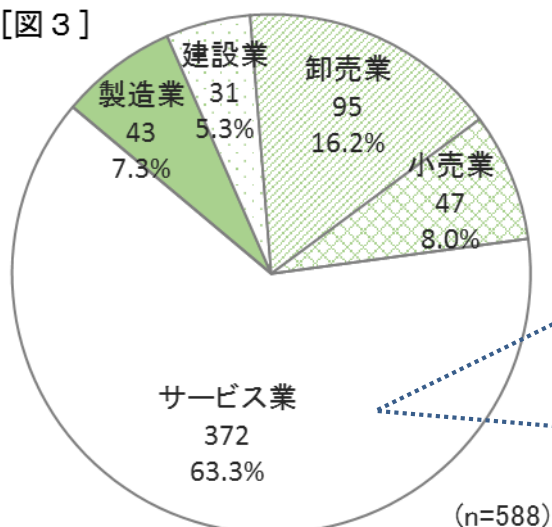
【売上高】「1億円超」が21.0%と最も高く、「5000万円超1億円以下」が17.5%、「500万円以下」が17.1%と続いている。業種別にみると、建設業・卸売業では「1億円超」の割合が高くなっている。また、製造業・小売業・サービス業では、「500万円以下」と「1億円超」付近に分散している（表8）。

【業歴】 [図2]

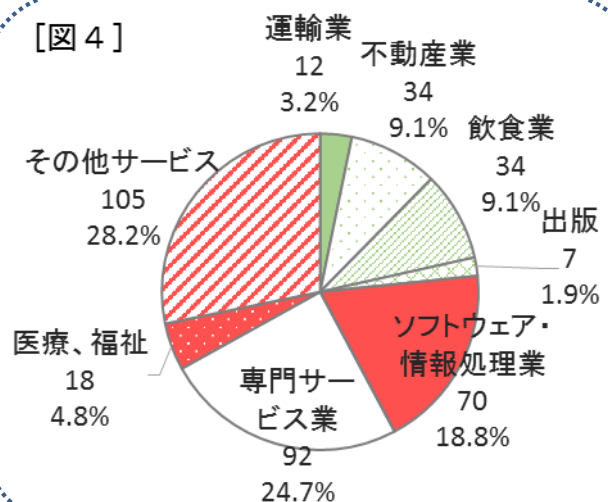


【業種】

[図3]



[図4]



[表5]属性別

【資本金】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
個人事業主	134	22.8%	98	19.7%	36	39.6%	9	19.1%	20	29.4%
100万円以下	83	14.1%	67	13.5%	16	17.6%	7	14.9%	10	14.7%
100万円超200万円以下	31	5.3%	29	5.8%	2	2.2%	3	6.4%	2	2.9%
200万円超300万円以下	100	17.0%	86	17.3%	14	15.4%	10	21.3%	6	8.8%
300万円超400万円以下	16	2.7%	13	2.6%	3	3.3%	2	4.3%	0	0.0%
400万円超500万円以下	58	9.9%	53	10.7%	5	5.5%	6	12.8%	5	7.4%
500万円超600万円以下	7	1.2%	6	1.2%	1	1.1%	1	2.1%	1	1.5%
600万円超700万円以下	15	2.6%	12	2.4%	3	3.3%	1	2.1%	0	0.0%
700万円超800万円以下	22	3.7%	19	3.8%	3	3.3%	2	4.3%	3	4.4%
800万円超900万円以下	20	3.4%	20	4.0%	0	0.0%	1	2.1%	1	1.5%
900万円超1000万円以下	64	10.9%	57	11.5%	7	7.7%	5	10.6%	13	19.1%
1000万円超2000万円以下	18	3.1%	17	3.4%	1	1.1%	0	0.0%	4	5.9%
2000万円超5000万円以下	15	2.6%	15	3.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.9%
5000万円超	5	0.9%	5	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.5%
合計	588	100%	497	100%	91	100%	47	100%	68	100%

[表6]

【従業者総数】 ※役員・パート・アルバイト含む	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1人	114	19.5%	85	17.1%	29	32.6%	11	23.4%	17	25.0%
2～5人	272	46.5%	232	46.8%	40	44.9%	21	44.7%	31	45.6%
6～10人	116	19.8%	105	21.2%	11	12.4%	10	21.3%	14	20.6%
11～15人	39	6.7%	35	7.1%	4	4.5%	1	2.1%	2	2.9%
16～20人	17	2.9%	15	3.0%	2	2.2%	0	0.0%	2	2.9%
21～50人	22	3.8%	20	4.0%	2	2.2%	4	8.5%	1	1.5%
51～100人	4	0.7%	3	0.6%	1	1.1%	0	0.0%	1	1.5%
101人～	1	0.2%	1	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	585	100%	496	100%	89	100%	47	100%	68	100%
平均	7.0 人		7.3 人		4.8 人		6.3 人		6.1 人	

[表7]

【事業の拠点】	件数	%
自宅	105	17.9%
事務所(一般賃借)	434	73.9%
民間インキュベーション施設	18	3.1%
公的インキュベーション施設	5	0.9%
その他	25	4.3%
合計	587	100%

[表8]業種別

【年間売上高】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
500万円以下	98	17.1%	10	23.3%	2	6.7%	9	9.6%	15	33.3%	62	17.2%
500万円超1000万円以下	60	10.5%	6	14.0%	0	0.0%	5	5.3%	4	8.9%	45	12.5%
1000万円超2000万円以下	71	12.4%	5	11.6%	0	0.0%	7	7.4%	4	8.9%	55	15.3%
2000万円超3000万円以下	51	8.9%	4	9.3%	4	13.3%	6	6.4%	1	2.2%	36	10.0%
3000万円超4000万円以下	32	5.6%	2	4.7%	1	3.3%	5	5.3%	0	0.0%	24	6.7%
4000万円超5000万円以下	40	7.0%	4	9.3%	3	10.0%	8	8.5%	4	8.9%	21	5.8%
5000万円超1億円以下	100	17.5%	5	11.6%	10	33.3%	12	12.8%	8	17.8%	65	18.1%
1億円超	120	21.0%	7	16.3%	10	33.3%	42	44.7%	9	20.0%	52	14.4%
合計	572	100%	43	100%	30	100%	94	100%	45	100%	360	100%

■収益状況（経常利益）

【全体】「黒字」が41.5%と最も高く、「赤字」（30.2%）、「収支トントン」（28.3%）の順となっている（表9）。「黒字」と「収支トントン」を合わせて、約7割の企業で採算が合っている状況にある。

【属性別】男女別にみると、男性では「黒字」の割合が高いが（44.2%）、女性では「黒字」の割合は26.4%にとどまり、「赤字」の割合が高くなっている（44.0%）。世代別にみると、若者では「黒字」の割合が高いが（44.7%）、シニアでは「黒字」の割合が34.3%に留まり、「赤字」の割合が高くなっている（41.8%）（表9）。

【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（表10）。

【業歴別】業歴が1年目の企業では、「赤字」の割合が64.3%を占めているが、2年目の企業では、「黒字」・「収支トントン」の割合が増え、3年目以降の企業では、「黒字」の割合が高くなっている（表11）。

[表9]属性別

【収益状況(経常利益)】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	243	41.5%	219	44.2%	24	26.4%	21	44.7%	23	34.3%
収支トントン	166	28.3%	139	28.1%	27	29.7%	15	31.9%	16	23.9%
赤字	177	30.2%	137	27.7%	40	44.0%	11	23.4%	28	41.8%
合計	586	100%	495	100%	91	100%	47	100%	67	100%

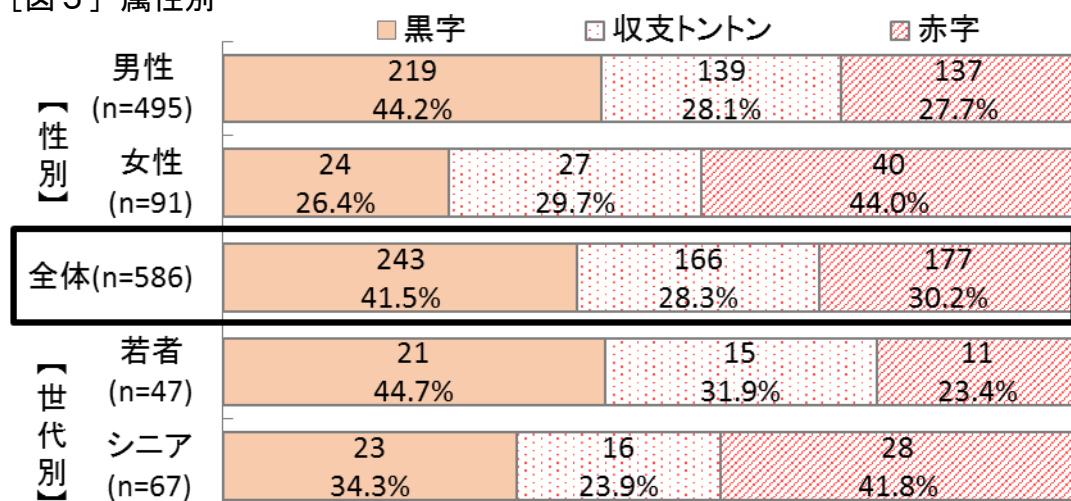
[表10]業種別

【収益状況(経常利益)】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	243	41.5%	9	20.9%	16	51.6%	43	45.3%	12	25.5%	163	44.1%
収支トントン	166	28.3%	15	34.9%	9	29.0%	21	22.1%	10	21.3%	111	30.0%
赤字	177	30.2%	19	44.2%	6	19.4%	31	32.6%	25	53.2%	96	25.9%
合計	586	100%	43	100%	31	100%	95	100%	47	100%	370	100%

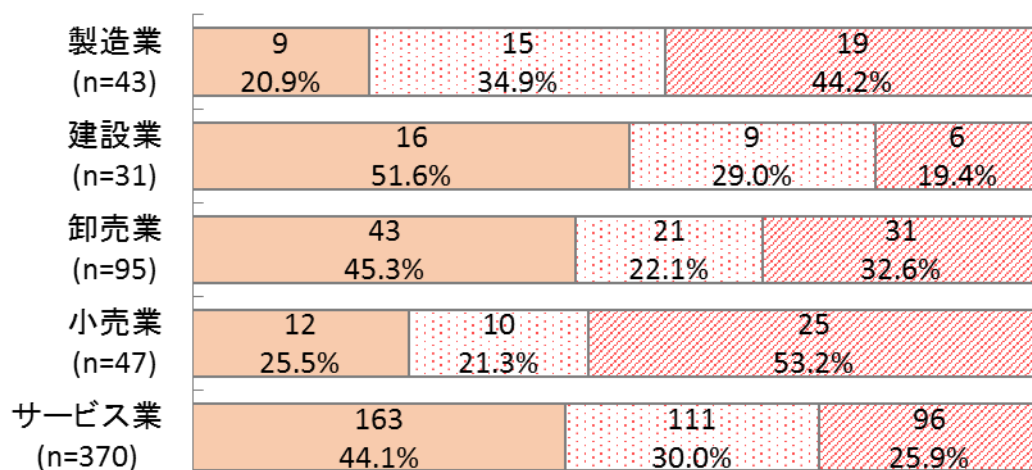
[表11]業歴別

【収益状況(経常利益)】	全体		1年目		2年目		3年目		4年目		5年目	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
黒字	243	41.5%	11	19.6%	37	33.3%	69	46.0%	63	49.2%	63	44.7%
収支トントン	166	28.3%	9	16.1%	37	33.3%	36	24.0%	34	26.6%	50	35.5%
赤字	177	30.2%	36	64.3%	37	33.3%	45	30.0%	31	24.2%	28	19.9%
合計	586	100%	56	100%	111	100%	150	100%	128	100%	141	100%

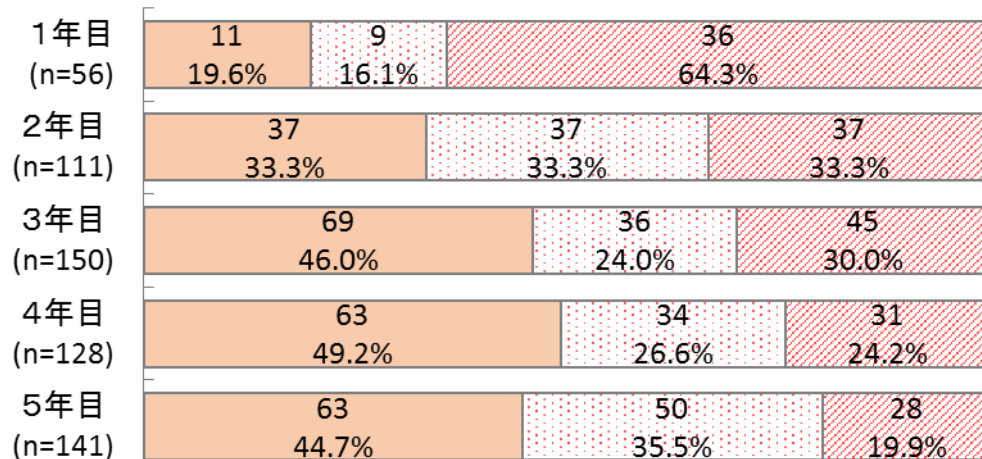
[図5] 属性別



[図6] 業種別



[図7] 業歴別



■創業時の見通しと比較した現在の経営状況

【全体】「ほぼ見通し通り」が47.9%を占めている一方、見通しを下回っている企業も4割を超えている。（表12）。

なお、見通しを下回っている企業に理由を尋ねたところ、ニーズとのミスマッチ（50件）、営業不足（46件）、計画の甘さ（45件）、外部環境（消費税増税、為替の変動、東日本大震災、チャイナリスクなど、40件）、人材不足・確保難による売上の低迷（26件）、資金不足（19件）、経費の見込み不足（15件）といった声が聞かれた。

【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35.2%に達している。また、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、シニアでは下回っている割合が48.5%に達している（表13）。

【業種別】建設業・卸売業・サービス業では、「ほぼ見通し通り」の割合が最も高くなっているが、製造業・小売業では、「やや見通しを下回っている」の割合が最も高くなっている（表14）。

【表12】

【創業時の見通しと比較した現在の経営状況】	件数	%
見通しを大きく上回っている	47	8.0%
ほぼ見通し通り	281	47.9%
やや見通しを下回っている	173	29.5%
見通しを大きく下回っている	86	14.7%
合計	587	100%

44.2%

【表13】属性別

【創業時の見通しと比較した現在の経営状況】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
見通しを大きく上回っている	47	8.0%	40	8.1%	7	7.7%	7	14.9%	5	7.4%
ほぼ見通し通り	281	47.9%	246	49.6%	35	38.5%	25	53.2%	30	44.1%
やや見通しを下回っている	173	29.5%	141	28.4%	32	35.2%	10	21.3%	16	23.5%
見通しを大きく下回っている	86	14.7%	69	13.9%	17	18.7%	5	10.6%	17	25.0%
合計	587	100%	496	100%	91	100%	47	100%	68	100%

53.9% 48.5%

【表14】業種別

【創業時の見通しと比較した現在の経営状況】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
見通しを大きく上回っている	47	8.0%	0	0.0%	2	6.5%	9	9.5%	2	4.3%	34	9.2%
ほぼ見通し通り	281	47.9%	17	39.5%	20	64.5%	44	46.3%	16	34.0%	184	49.6%
やや見通しを下回っている	173	29.5%	19	44.2%	5	16.1%	25	26.3%	18	38.3%	106	28.6%
見通しを大きく下回っている	86	14.7%	7	16.3%	4	12.9%	17	17.9%	11	23.4%	47	12.7%
合計	587	100%	43	100%	31	100%	95	100%	47	100%	371	100%

下回った要因について

【創業者の声】給与や経費等が予想よりも掛かっているため／開発したサービスが売れなかったから／来客数・売上が思ったほど伸びていない／新規開拓が想像以上に難しい／急激な円安による海外からの仕入れ金額の増加／消費税増税による消費者の購買意欲低下／広告宣伝効果の見込み違い／従業員人数が期初目標を下回ったため／成長のための投資資金の調達難／需要の過大評価

■今後の経営の方向性

【全体】「成長・拡大を目指す」が62.2%と最も高く、「従業員を雇用し、一定の規模を目指す」が43.9%と続いている（表15）。

なお、属性別・業種別も全体と同じ傾向を示しており、総じて、創業経営者の成長志向は高い（表16、17）。

【表15】 (n=588)

【今後の経営の方向性】	件数	%
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%

【表16】属性別 (n=588) (n=497) (n=91) (n=47) (n=68)

【今後の経営の方向性】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
生計を維持する程度の規模	88	15.0%	67	13.5%	21	23.1%	6	12.8%	17	25.0%
従業員を雇用し一定の規模を目指す	258	43.9%	224	45.1%	34	37.4%	21	44.7%	19	27.9%
成長・拡大を目指す	366	62.2%	307	61.8%	59	64.8%	32	68.1%	36	52.9%
IPO(株式公開)を検討している	15	2.6%	15	3.0%	0	0.0%	3	6.4%	1	1.5%
事業を成長させ、譲渡・売却を目指す	28	4.8%	23	4.6%	5	5.5%	4	8.5%	4	5.9%
思うように進んでいないため休廃業を検討	7	1.2%	7	1.4%	0	0.0%	1	2.1%	2	2.9%

【表17】業種別 (n=588) (n=43) (n=31) (n=95) (n=47) (n=372)

【今後の経営の方向性】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
生計を維持する程度の規模	88	15.0%	9	20.9%	3	9.7%	14	14.7%	9	19.1%	53	14.2%
従業員を雇用し一定の規模を目指す	258	43.9%	19	44.2%	17	54.8%	39	41.1%	12	25.5%	171	46.0%
成長・拡大を目指す	366	62.2%	25	58.1%	20	64.5%	57	60.0%	31	66.0%	233	62.6%
IPO(株式公開)を検討している	15	2.6%	0	0.0%	1	3.2%	2	2.1%	0	0.0%	12	3.2%
事業を成長させ、譲渡・売却を目指す	28	4.8%	4	9.3%	0	0.0%	5	5.3%	2	4.3%	17	4.6%
思うように進んでいないため休廃業を検討	7	1.2%	2	4.7%	0	0.0%	2	2.1%	1	2.1%	2	0.5%

IV. 調査結果

1. 創業の経緯について

(1) 創業の動機

【全体】「企業経営・独立に興味があった」が58.8%と最も高く、「自分の裁量で仕事をしたかった」(58.6%)、「経験・資格を活かしたかった」(41.6%)が続いている(表1-1)。

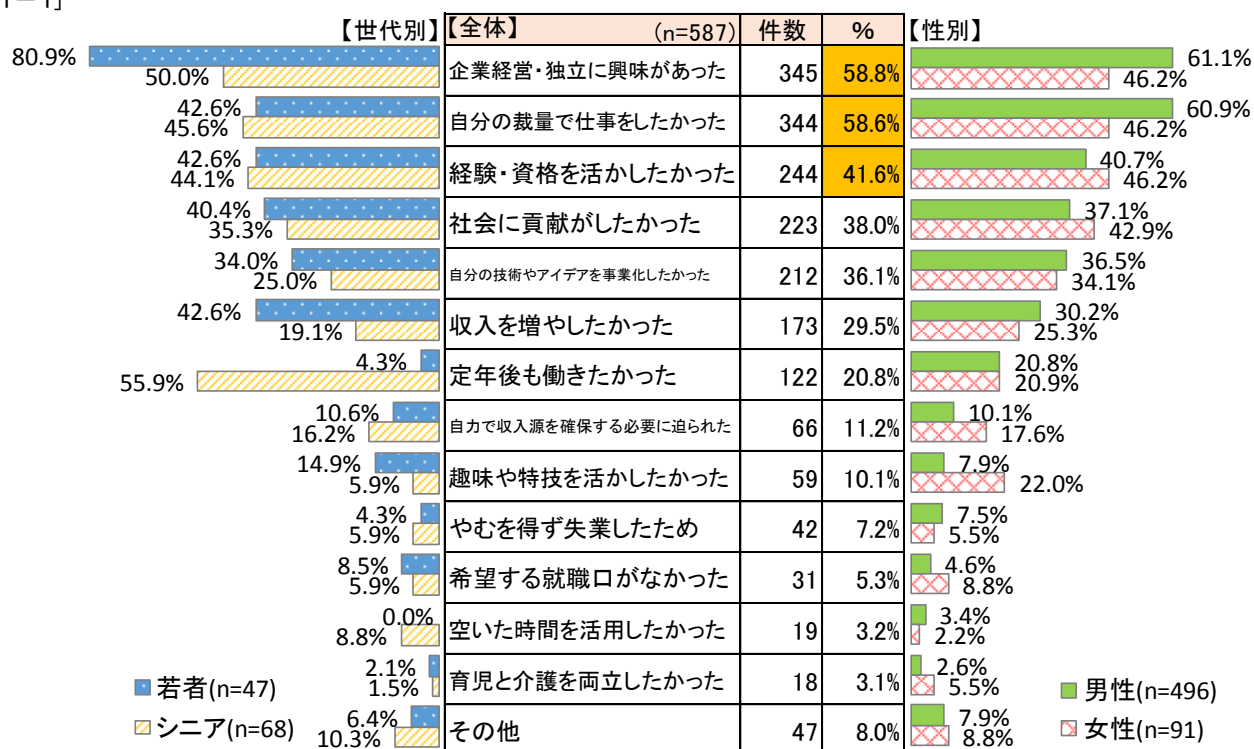
【属性別】性別・世代を問わず、「企業経営・独立に興味があった」の割合が高くなっているが、特に若者の80.9%が突出している。また、シニアでは、「定年後も働きたかった」(55.9%)の割合が最も高くなっている(表1-1、図1-1)。

【業種別】製造業では、「自分の技術やアイデアを事業化したかった」、建設業・サービス業では、「自分の裁量で仕事をしたかった」、卸売業・小売業では、「企業経営・独立に興味があった」の割合がそれぞれ高くなっている(表1-2)。

【表1-1】属性別		(n=587)		(n=496)		(n=91)		(n=47)		(n=68)	
【創業の動機】		全体		男性		女性		若者		シニア	
		件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
企業経営・独立に興味があった		345	58.8%	303	61.1%	42	46.2%	38	80.9%	34	50.0%
自分の裁量で仕事をしたかった		344	58.6%	302	60.9%	42	46.2%	20	42.6%	31	45.6%
経験・資格を活かしたかった		244	41.6%	202	40.7%	42	46.2%	20	42.6%	30	44.1%
社会に貢献がしたかった		223	38.0%	184	37.1%	39	42.9%	19	40.4%	24	35.3%
自分の技術やアイデアを事業化したかった		212	36.1%	181	36.5%	31	34.1%	16	34.0%	17	25.0%
収入を増やしたかった		173	29.5%	150	30.2%	23	25.3%	20	42.6%	13	19.1%
定年後も働きたかった		122	20.8%	103	20.8%	19	20.9%	2	4.3%	38	55.9%
自力で収入源を確保する必要に迫られた		66	11.2%	50	10.1%	16	17.6%	5	10.6%	11	16.2%
趣味や特技を活かしたかった		59	10.1%	39	7.9%	20	22.0%	7	14.9%	4	5.9%
やむを得ず失業したため		42	7.2%	37	7.5%	5	5.5%	2	4.3%	4	5.9%
希望する就職口がなかった		31	5.3%	23	4.6%	8	8.8%	4	8.5%	4	5.9%
空いた時間を活用したかった		19	3.2%	17	3.4%	2	2.2%	0	0.0%	6	8.8%
育児と介護を両立したかった		18	3.1%	13	2.6%	5	5.5%	1	2.1%	1	1.5%
その他		47	8.0%	39	7.9%	8	8.8%	3	6.4%	7	10.3%

【表1-2】業種別		(n=587)		(n=43)		(n=30)		(n=95)		(n=47)		(n=372)	
【創業の動機】		全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
		件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
企業経営・独立に興味があった		345	58.8%	19	44.2%	15	50.0%	57	60.0%	27	57.4%	227	61.0%
自分の裁量で仕事をしたかった		344	58.6%	19	44.2%	16	53.3%	51	53.7%	22	46.8%	236	63.4%
経験・資格を活かしたかった		244	41.6%	10	23.3%	11	36.7%	30	31.6%	14	29.8%	179	48.1%
社会に貢献がしたかった		223	38.0%	11	25.6%	13	43.3%	25	26.3%	22	46.8%	152	40.9%
自分の技術やアイデアを事業化したかった		212	36.1%	21	48.8%	8	26.7%	38	40.0%	22	46.8%	123	33.1%
収入を増やしたかった		173	29.5%	9	20.9%	11	36.7%	23	24.2%	13	27.7%	117	31.5%
定年後も働きたかった		122	20.8%	9	20.9%	7	23.3%	15	15.8%	13	27.7%	78	21.0%
自力で収入源を確保する必要に迫られた		66	11.2%	5	11.6%	1	3.3%	9	9.5%	6	12.8%	45	12.1%
趣味や特技を活かしたかった		59	10.1%	5	11.6%	2	6.7%	0	0.0%	12	25.5%	40	10.8%
やむを得ず失業したため		42	7.2%	3	7.0%	3	10.0%	9	9.5%	1	2.1%	26	7.0%
希望する就職口がなかった		31	5.3%	3	7.0%	1	3.3%	4	4.2%	3	6.4%	20	5.4%
空いた時間を活用したかった		19	3.2%	2	4.7%	1	3.3%	2	2.1%	2	4.3%	12	3.2%
育児と介護を両立したかった		18	3.1%	0	0.0%	1	3.3%	2	2.1%	2	4.3%	13	3.5%
その他		47	8.0%	5	11.6%	5	16.7%	8	8.4%	3	6.4%	26	7.0%

【図1－1】



（２）創業した事業を選択した理由

【全体】「自分の知識・技術・経験・人脈を生かせるから」が 82.5%と圧倒的に高くなっている（表１－３）。

【属性別】男女別にみると、男性では「自分の知識・技術・経験・人脈を生かせるから」に次いで、「確実な需要が見込まれたから」が高くなっているが、女性では「自分の知識・技術・経験・人脈を生かせるから」に次いで、「以前から憧れや興味があったから」が高くなっている。世代別にみると、若者では「自分の知識・技術・経験・人脈を生かせるから」に次いで、「アイデアがあったから」が高くなっているが、シニアでは「自分の知識・技術・経験・人脈を生かせるから」に次いで、「確実な需要が見込まれたから」が高くなっている（表１－３）。

【業種別】全業種において、「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。次いで製造業では「事業のパートナーがいたから」（32.6%）、建設業では「確実な需要が見込まれたから」（35.5%）、卸売業では「明確な見込み客を確保できたから」（29.5%）、小売業では「アイデアがあったから」（36.2%）、サービス業では「社会的課題に貢献するため」（28.5%）がそれぞれ高くなっている（表１－４）。

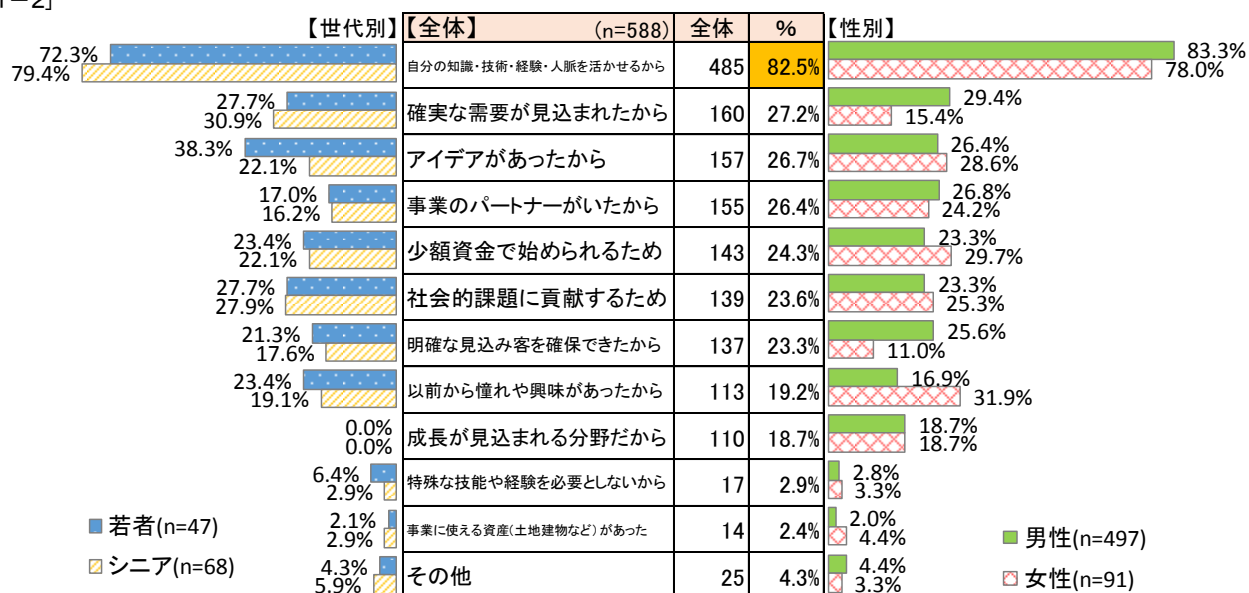
【採算別】黒字企業では「確実な需要が見込まれたから」（34.6%）、「明確な見込み客を確保できたから」（29.6%）が高くなっているのに対し、赤字企業では「アイデアがあったから」（35.6%）、「社会的課題に貢献するため」（29.9%）が高くなっている（表１－５）。

【表１－３】属性別	(n=588)		(n=497)		(n=91)		(n=47)		(n=68)	
【創業した事業を選択した理由】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
自分の知識・技術・経験・人脈を活かせるから	485	82.5%	414	83.3%	71	78.0%	34	72.3%	54	79.4%
確実な需要が見込まれたから	160	27.2%	146	29.4%	14	15.4%	13	27.7%	21	30.9%
アイデアがあったから	157	26.7%	131	26.4%	26	28.6%	18	38.3%	15	22.1%
事業のパートナーがいたから	155	26.4%	133	26.8%	22	24.2%	8	17.0%	11	16.2%
少額資金で始められるため	143	24.3%	116	23.3%	27	29.7%	11	23.4%	15	22.1%
社会的課題に貢献するため	139	23.6%	116	23.3%	23	25.3%	13	27.7%	19	27.9%
明確な見込み客を確保できたから	137	23.3%	127	25.6%	10	11.0%	10	21.3%	12	17.6%
以前から憧れや興味があったから	113	19.2%	84	16.9%	29	31.9%	11	23.4%	13	19.1%
成長が見込まれる分野だから	110	18.7%	93	18.7%	17	18.7%	0	0.0%	0	0.0%
特殊な技能や経験を必要としないから	17	2.9%	14	2.8%	3	3.3%	3	6.4%	2	2.9%
事業に使える資産(土地建物など)があった	14	2.4%	10	2.0%	4	4.4%	1	2.1%	2	2.9%
その他	25	4.3%	22	4.4%	3	3.3%	2	4.3%	4	5.9%

【表1-4】業種別	(n=588)		(n=43)		(n=31)		(n=95)		(n=47)		(n=372)	
【創業した事業を選択した理由】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
自分の知識・技術・経験・人脈を活かせるから	485	82.5%	32	74.4%	26	83.9%	79	83.2%	36	76.6%	312	83.9%
確実な需要が見込まれたから	160	27.2%	10	23.3%	11	35.5%	26	27.4%	16	34.0%	97	26.1%
アイデアがあったから	157	26.7%	10	23.3%	6	19.4%	25	26.3%	17	36.2%	99	26.6%
事業のパートナーがいたから	155	26.4%	14	32.6%	5	16.1%	25	26.3%	10	21.3%	101	27.2%
少額資金で始められるため	143	24.3%	7	16.3%	4	12.9%	12	12.6%	16	34.0%	104	28.0%
社会的課題に貢献するため	139	23.6%	5	11.6%	9	29.0%	9	9.5%	10	21.3%	106	28.5%
明確な見込み客を確保できたから	137	23.3%	8	18.6%	7	22.6%	28	29.5%	6	12.8%	88	23.7%
以前から憧れや興味があったから	113	19.2%	5	11.6%	6	19.4%	13	13.7%	15	31.9%	74	19.9%
成長が見込まれる分野だから	110	18.7%	7	16.3%	5	16.1%	8	8.4%	12	25.5%	78	21.0%
特殊な技能や経験を必要としないから	17	2.9%	1	2.3%	1	3.2%	2	2.1%	2	4.3%	11	3.0%
事業に使える資産(土地建物など)があった	14	2.4%	0	0.0%	1	3.2%	0	0.0%	1	2.1%	12	3.2%
その他	25	4.3%	4	9.3%	3	9.7%	6	6.3%	1	2.1%	11	3.0%

【表1-5】採算別	(n=588)		(n=243)		(n=166)		(n=177)	
【創業した事業を選択した理由】	合計		黒字		収支トントン		赤字	
	人数	%	人数	%	人数	%	人数	%
自分の知識・技術・経験・人脈を活かせるから	485	82.5%	208	85.6%	134	80.7%	142	80.2%
確実な需要が見込まれたから	160	27.2%	84	34.6%	33	19.9%	42	23.7%
アイデアがあったから	157	26.7%	63	25.9%	31	18.7%	63	35.6%
事業のパートナーがいたから	155	26.4%	62	25.5%	48	28.9%	45	25.4%
少額資金で始められるため	143	24.3%	55	22.6%	43	25.9%	45	25.4%
社会的課題に貢献するため	139	23.6%	58	23.9%	28	16.9%	53	29.9%
明確な見込み客を確保できたから	137	23.3%	72	29.6%	39	23.5%	26	14.7%
以前から憧れや興味があったから	113	19.2%	36	14.8%	36	21.7%	41	23.2%
成長が見込まれる分野だから	110	18.7%	47	19.3%	21	12.7%	41	23.2%
特殊な技能や経験を必要としないから	17	2.9%	5	2.1%	4	2.4%	7	4.0%
事業に使える資産(土地建物など)があった	14	2.4%	1	0.4%	8	4.8%	5	2.8%
その他	25	4.3%	9	3.7%	6	3.6%	10	5.6%

【図1-2】



2. 創業準備段階について

(1) 創業の準備にあたり、重要と思われる要素

【全体】創業の準備にあたり重要と思われる要素の上位3つについては、「資金調達」(66.4%)が最も高く、次いで「販路開拓」(54.1%)、「人材確保」(36.2%)となっている。順位別にみると、第1位に選ばれた項目の中では「資金調達」に次いで「創業に対する情熱」(16.4%)が高くなっている。また、第3位に選ばれた項目の中では「創業後の生活費の確保」(10.4%)も高い割合になっている(表2-1、図2-1)。

※以下、上位3つを総合して分析

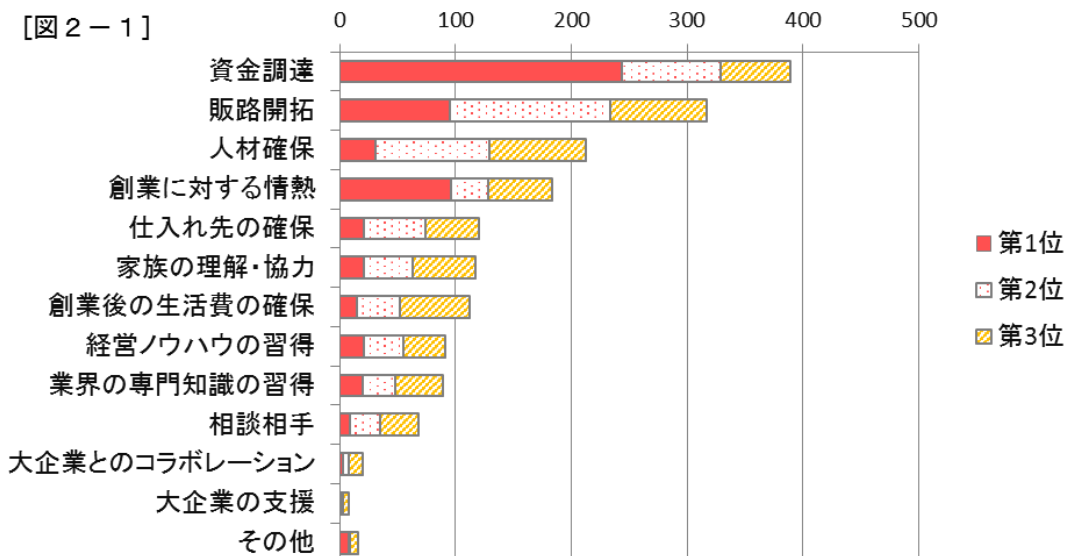
【属性別】性別・世代を問わず、上位三項目は「資金調達・販路開拓・人材確保」で共通している。その他の項目について、男女別にみると、男性では、「創業に対する情熱」「仕入れ先の確保」、女性では、「創業に対する情熱」「経営ノウハウの習得」が続いている。世代別にみると、若者では、「創業に対する情熱」「業界の専門知識の習得」、シニアでは、「仕入れ先の確保」「創業に対する情熱」が続いている。(表2-2)。

【業種別】製造業・卸売業・小売業・サービス業では、「資金調達」に次いで、「販路開拓」となっているが、建設業では、「人材確保」に次いで、「資金調達」となっている。また、卸売業・小売業では「仕入れ先の確保」の割合も高くなっている(表2-3)。

【表2-1】

【創業の準備にあたり、重要と思われる要素】	総合		第1位		第2位		第3位	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金調達	389	66.4%	244	41.6%	85	14.6%	60	10.4%
販路開拓	317	54.1%	95	16.2%	139	23.9%	83	14.4%
人材確保	212	36.2%	31	5.3%	98	16.9%	83	14.4%
創業に対する情熱	183	31.2%	96	16.4%	32	5.5%	55	9.6%
仕入れ先の確保	120	20.5%	21	3.6%	53	9.1%	46	8.0%
家族の理解・協力	117	20.0%	21	3.6%	42	7.2%	54	9.4%
創業後の生活費の確保	112	19.1%	15	2.6%	37	6.4%	60	10.4%
経営ノウハウの習得	91	15.5%	21	3.6%	34	5.9%	36	6.3%
業界の専門知識の習得	89	15.2%	20	3.4%	28	4.8%	41	7.1%
相談相手	68	11.6%	9	1.5%	26	4.5%	33	5.7%
大企業とのコラボレーション	20	3.4%	3	0.5%	5	0.9%	12	2.1%
大企業の支援	8	1.4%	2	0.3%	1	0.2%	5	0.9%
その他	16	2.7%	8	1.4%	1	0.2%	7	1.2%
合計	(n=586)		586	100%	581	100%	575	100%

【図2-1】



[表2-2]属性別		(n=586)		(n=496)		(n=90)		(n=47)		(n=68)	
【創業の準備にあたり、重要と思われる要素】	全体		男性		女性		若者		シニア		
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	
資金調達	389	66.4%	322	64.9%	67	74.4%	30	63.8%	42	61.8%	
販路開拓	317	54.1%	278	56.0%	39	43.3%	22	46.8%	38	55.9%	
人材確保	212	36.2%	187	37.7%	25	27.8%	21	44.7%	24	35.3%	
創業に対する情熱	183	31.2%	160	32.3%	23	25.6%	16	34.0%	17	25.0%	
仕入れ先の確保	120	20.5%	110	22.2%	10	11.1%	5	10.6%	22	32.4%	
家族の理解・協力	117	20.0%	100	20.2%	17	18.9%	7	14.9%	11	16.2%	
創業後の生活費の確保	112	19.1%	91	18.3%	21	23.3%	8	17.0%	14	20.6%	
経営ノウハウの習得	91	15.5%	69	13.9%	22	24.4%	9	19.1%	11	16.2%	
業界の専門知識の習得	89	15.2%	72	14.5%	17	18.9%	10	21.3%	9	13.2%	
相談相手	68	11.6%	47	9.5%	21	23.3%	6	12.8%	6	8.8%	
大企業とのコラボレーション	20	3.4%	18	3.6%	2	2.2%	1	2.1%	4	5.9%	
大企業の支援	8	1.4%	7	1.4%	1	1.1%	0	0.0%	1	1.5%	
その他	16	2.7%	14	2.8%	2	2.2%	4	8.5%	1	1.5%	

[表2-3]業種別	(n=586)				(n=42)				(n=31)				(n=95)				(n=47)				(n=371)			
【創業の準備にあたり、重要と思われる要素】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業													
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%												
資金調達	389	66.4%	28	66.7%	19	61.3%	76	80.0%	32	68.1%	234	62.9%												
販路開拓	317	54.1%	22	52.4%	9	29.0%	66	69.5%	21	44.7%	199	53.5%												
人材確保	212	36.2%	12	28.6%	22	71.0%	20	21.1%	13	27.7%	145	39.0%												
創業に対する情熱	183	31.2%	21	50.0%	10	32.3%	21	22.1%	12	25.5%	119	32.0%												
仕入れ先の確保	120	20.5%	6	14.3%	9	29.0%	46	48.4%	18	38.3%	41	11.0%												
家族の理解・協力	117	20.0%	4	9.5%	3	9.7%	17	17.9%	7	14.9%	86	23.1%												
創業後の生活費の確保	112	19.1%	12	28.6%	3	9.7%	8	8.4%	10	21.3%	79	21.2%												
経営ノウハウの習得	91	15.5%	6	14.3%	2	6.5%	9	9.5%	9	19.1%	65	17.5%												
業界の専門知識の習得	89	15.2%	5	11.9%	3	9.7%	8	8.4%	10	21.3%	63	16.9%												
相談相手	68	11.6%	4	9.5%	5	16.1%	3	3.2%	7	14.9%	49	13.2%												
大企業とのコラボレーション	20	3.4%	2	4.8%	1	3.2%	5	5.3%	1	2.1%	11	3.0%												
大企業の支援	8	1.4%	2	4.8%	0	0.0%	2	2.1%	0	0.0%	4	1.1%												
その他	16	2.7%	0	0.0%	3	9.7%	1	1.1%	1	2.1%	11	3.0%												

(2) 創業に際して相談した内容・相談しなかった内容

【全体】「資金調達の方法」が57.1%と最も高く、「開業に必要な手続き・許認可等の届け出」(52.9%)、「補助金・助成金制度」(49.0%)が続いている(表2-4)。

【属性別】男女別にみると、上位三項目は共通している。世代別にみると、若者では、「資金調達の方法」「開業に必要な手続き・許認可等の届け出」「事業計画の立て方」が高くなっているが、シニアでは、「資金調達の方法」「販路開拓方法」「開業に必要な手続き・許認可等の届け出」が高くなっている(表2-4)。

【業種別】いずれの業種でも上位3項目は共通している(表2-5)。

【創業に際して相談した内容や相談しなかった内容】	(n=569)		(n=480)		(n=89)		(n=44)		(n=65)	
	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金調達の方法	325	57.1%	272	56.7%	53	59.6%	25	56.8%	31	47.7%
開業に必要な手続き・許認可等の届け出	301	52.9%	258	53.8%	43	48.3%	25	56.8%	26	40.0%
補助金・助成金制度	279	49.0%	233	48.5%	46	51.7%	18	40.9%	24	36.9%
事業計画の立て方	176	30.9%	138	28.8%	38	42.7%	19	43.2%	15	23.1%
販路開拓方法	169	29.7%	135	28.1%	34	38.2%	12	27.3%	27	41.5%
各種法規制	152	26.7%	129	26.9%	23	25.8%	12	27.3%	12	18.5%
記帳の進め方	113	19.9%	91	19.0%	22	24.7%	11	25.0%	12	18.5%
業界や市場の動向	109	19.2%	83	17.3%	26	29.2%	12	27.3%	18	27.7%
人材の採用方法	82	14.4%	73	15.2%	9	10.1%	8	18.2%	9	13.8%
物件情報	71	12.5%	57	11.9%	14	15.7%	2	4.5%	10	15.4%
個人事業または法人の選択	67	11.8%	58	12.1%	9	10.1%	10	22.7%	5	7.7%
その他	20	3.5%	16	3.3%	4	4.5%	2	4.5%	3	4.6%

【創業に際して相談した内容や相談しなかった内容】	(n=569)		(n=38)		(n=30)		(n=92)		(n=47)		(n=362)	
	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金調達の方法	325	57.1%	22	57.9%	22	73.3%	58	63.0%	31	66.0%	192	53.0%
開業に必要な手続き・許認可等の届け出	301	52.9%	15	39.5%	19	63.3%	45	48.9%	23	48.9%	199	55.0%
補助金・助成金制度	279	49.0%	23	60.5%	13	43.3%	45	48.9%	25	53.2%	173	47.8%
事業計画の立て方	176	30.9%	12	31.6%	8	26.7%	32	34.8%	20	42.6%	104	28.7%
販路開拓方法	169	29.7%	15	39.5%	3	10.0%	20	21.7%	20	42.6%	111	30.7%
各種法規制	152	26.7%	8	21.1%	10	33.3%	20	21.7%	15	31.9%	99	27.3%
記帳の進め方	113	19.9%	5	13.2%	3	10.0%	14	15.2%	12	25.5%	79	21.8%
業界や市場の動向	109	19.2%	6	15.8%	4	13.3%	18	19.6%	12	25.5%	69	19.1%
人材の採用方法	82	14.4%	4	10.5%	9	30.0%	3	3.3%	4	8.5%	62	17.1%
物件情報	71	12.5%	2	5.3%	4	13.3%	8	8.7%	6	12.8%	51	14.1%
個人事業または法人の選択	67	11.8%	7	18.4%	6	20.0%	8	8.7%	4	8.5%	42	11.6%
その他	20	3.5%	2	5.3%	2	6.7%	2	2.2%	2	4.3%	12	3.3%

(3) 利用した創業支援策

【全体】「創業者向け融資制度」が41.7%と最も高く、次いで「創業支援策を知らなかった」が30.3%となっている（表2-6）。

【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（表2-6）。

【業種別】卸売業・小売業・サービス業では、「創業者向け融資制度」が最も高くなっているが、製造業・建設業では、「創業支援策を知らなかった」が最も高くなっている（表2-7）。

[表2-6]属性別	(n=542)		(n=459)		(n=83)		(n=46)		(n=64)	
【利用した創業支援策】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
創業者向け融資制度	226	41.7%	192	41.8%	34	41.0%	16	34.8%	22	34.4%
創業に関する知識を習得するセミナー	90	16.6%	69	15.0%	21	25.3%	6	13.0%	12	18.8%
創業補助金(創業促進補助金)	65	12.0%	48	10.5%	17	20.5%	6	13.0%	6	9.4%
創業全般に関する相談窓口	56	10.3%	37	8.1%	19	22.9%	4	8.7%	11	17.2%
創業経営者等との交流機会	55	10.1%	41	8.9%	14	16.9%	5	10.9%	9	14.1%
ビジネスプランコンテスト	11	2.0%	4	0.9%	7	8.4%	1	2.2%	1	1.6%
公的インキュベーション施設	10	1.8%	7	1.5%	3	3.6%	1	2.2%	1	1.6%
創業支援ファンド	8	1.5%	7	1.5%	1	1.2%	0	0.0%	1	1.6%
その他	15	2.8%	13	2.8%	2	2.4%	3	6.5%	1	1.6%
創業支援策を知っていたが利用しなかった	83	15.3%	71	15.5%	12	14.5%	5	10.9%	13	20.3%
創業支援策を知らなかったので利用しなかった	164	30.3%	141	30.7%	23	27.7%	16	34.8%	22	34.4%

【表2-7】業種別	(n=542)		(n=42)		(n=29)		(n=88)		(n=44)		(n=339)	
【利用した創業支援策】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
創業者向け融資制度	226	41.7%	11	26.2%	9	31.0%	41	46.6%	23	52.3%	142	41.9%
創業に関する知識を習得するセミナー	90	16.6%	5	11.9%	4	13.8%	9	10.2%	14	31.8%	58	17.1%
創業補助金(創業促進補助金)	65	12.0%	5	11.9%	4	13.8%	11	12.5%	9	20.5%	36	10.6%
創業全般に関する相談窓口	56	10.3%	5	11.9%	2	6.9%	7	8.0%	7	15.9%	35	10.3%
創業経営者等との交流機会	55	10.1%	6	14.3%	3	10.3%	2	2.3%	7	15.9%	37	10.9%
ビジネスプランコンテスト	11	2.0%	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	9	2.7%
公的インキュベーション施設	10	1.8%	0	0.0%	1	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	9	2.7%
創業支援ファンド	8	1.5%	0	0.0%	1	3.4%	0	0.0%	1	2.3%	6	1.8%
その他	15	2.8%	0	0.0%	3	10.3%	1	1.1%	1	2.3%	10	2.9%
創業支援策を知っていたが利用しなかった	83	15.3%	8	19.0%	2	6.9%	13	14.8%	7	15.9%	53	15.6%
創業支援策を知らなかったため利用しなかった	164	30.3%	16	38.1%	13	44.8%	24	27.3%	9	20.5%	102	30.1%

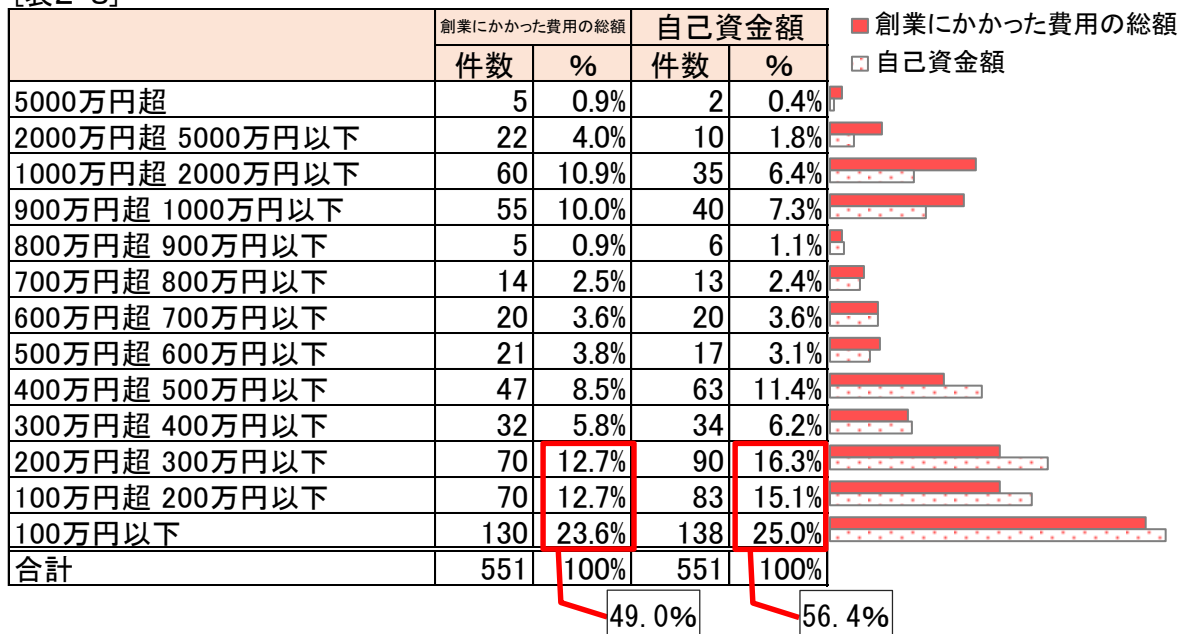
(4) 創業にかかった費用の総額・自己資金額

【全体】「創業にかかった費用の総額」について300万円以下を合計すると49.0%、「自己資金額」について300万円以下を合計すると56.4%と、それぞれ約5割を占めている。(表2-8)。

【属性別】「創業にかかった費用の総額」と「自己資金額」について、平均値・中央値をみると、男女別では男性が、世代別ではシニアがいずれも高い傾向にある(表2-9)。

「自己資金額」について300万円以下を合計すると、男女別では女性(63.5%)の割合が、世代別では若者(73.4%)の割合が高くなっている(表2-10)。

【表2-8】



【表2-9】

(単位:万円)

	全体		男性		女性		若者		シニア	
	平均値	中央値	平均値	中央値	平均値	中央値	平均値	中央値	平均値	中央値
創業にかかった費用の総額	796	350	843	400	531	300	473	300	669	500
自己資金額	519	300	546	300	373	300	310	200	565	350

【表2-10】

【自己資金額】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
5000万円超	2	0.4%	2	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
2000万円超 5000万円以下	10	1.8%	6	1.3%	0	0.0%	1	2.2%	1	1.5%
1000万円超 2000万円以下	35	6.4%	12	2.6%	1	1.2%	2	4.4%	3	4.5%
900万円超 1000万円以下	40	7.3%	18	3.9%	2	2.4%	0	0.0%	2	3.0%
800万円超 900万円以下	6	1.1%	15	3.2%	2	2.4%	0	0.0%	3	4.5%
700万円超 800万円以下	13	2.4%	10	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	4.5%
600万円超 700万円以下	20	3.6%	26	5.6%	8	9.4%	2	4.4%	3	4.5%
500万円超 600万円以下	17	3.1%	55	11.8%	8	9.4%	3	6.7%	10	15.2%
400万円超 500万円以下	63	11.4%	31	6.7%	4	4.7%	0	0.0%	4	6.1%
300万円超 400万円以下	34	6.2%	34	7.3%	6	7.1%	4	8.9%	4	6.1%
200万円超 300万円以下	90	16.3%	72	15.5%	18	21.2%	7	15.6%	7	10.6%
100万円超 200万円以下	83	15.1%	72	15.5%	11	12.9%	9	20.0%	6	9.1%
100万円以下	138	25.0%	113	24.2%	25	29.4%	17	37.8%	20	30.3%
合計	551	100%	466	100%	85	100%	45	100%	66	100%

55.2% 63.5% 73.4% 50.0%

3. 創業後について

(1) 創業してから苦労した／苦労している課題

【全体】「資金調達」が51.6%と最も高く、次いで「販路開拓」(50.9%)、「人材確保」(38.1%)となっている(表3-1)。

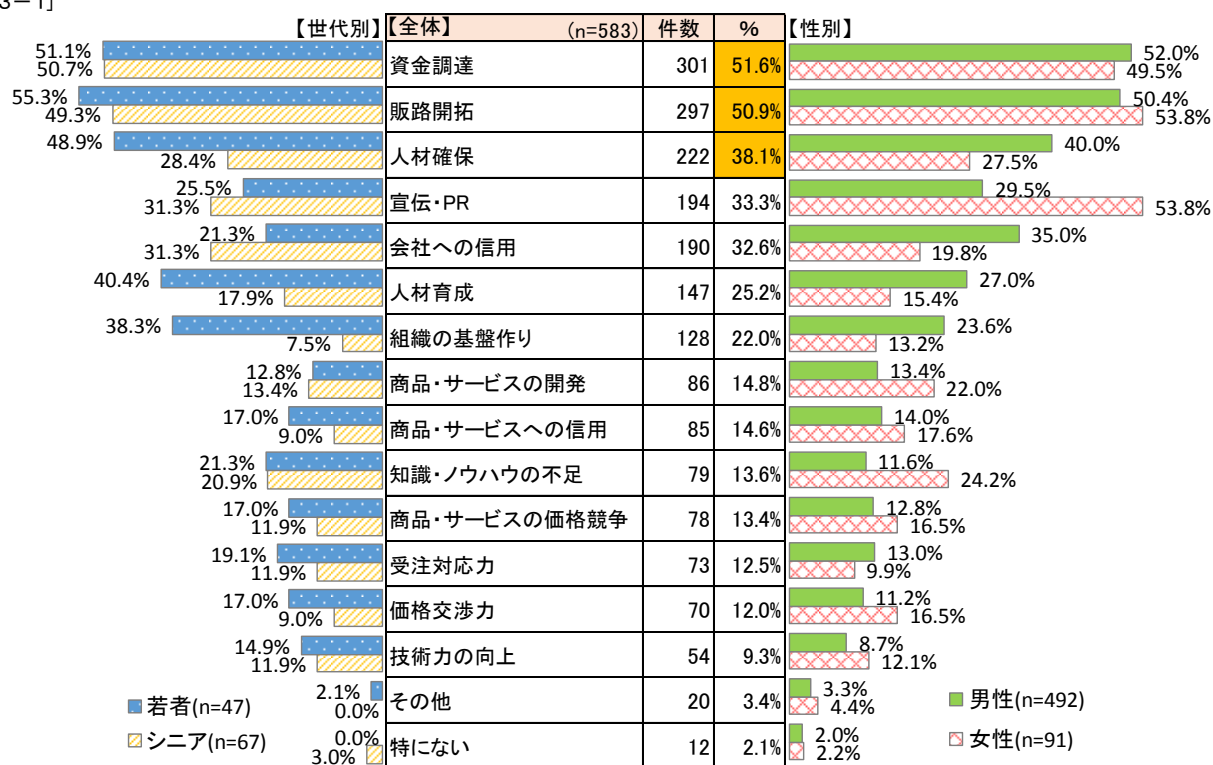
【属性別】男女別にみると、男性では、「資金調達」「販路開拓」「人材確保」の順となっているが、女性では、「販路開拓」「宣伝・PR」「資金調達」となっている。特に女性では、「宣伝・PR」が53.8%と高く、男女間での差が大きくなっている。世代別にみると、若者では、「販路開拓」「資金調達」「人材確保」の順となっているが、シニアでは、「資金調達」「販路開拓」「宣伝・PR」「会社への信用」となっている。特に若者では、「人材確保」「人材育成」「組織の基盤作り」が高く、世代間の差が大きくなっている(表3-1、図3-1)。

【業種別】製造業・卸売業・小売業では、「資金調達」、建設業では、「人材確保」、サービス業では、「販路開拓」の割合が最も高くなっている(表3-2)。

【創業してから苦労した／苦労している課題】	(n=583)		(n=492)		(n=91)		(n=47)		(n=67)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金調達	301	51.6%	256	52.0%	45	49.5%	24	51.1%	34	50.7%
販路開拓	297	50.9%	248	50.4%	49	53.8%	26	55.3%	33	49.3%
人材確保	222	38.1%	197	40.0%	25	27.5%	23	48.9%	19	28.4%
宣伝・PR	194	33.3%	145	29.5%	49	53.8%	12	25.5%	21	31.3%
会社への信用	190	32.6%	172	35.0%	18	19.8%	10	21.3%	21	31.3%
人材育成	147	25.2%	133	27.0%	14	15.4%	19	40.4%	12	17.9%
組織の基盤作り	128	22.0%	116	23.6%	12	13.2%	18	38.3%	5	7.5%
商品・サービスの開発	86	14.8%	66	13.4%	20	22.0%	6	12.8%	9	13.4%
商品・サービスへの信用	85	14.6%	69	14.0%	16	17.6%	8	17.0%	6	9.0%
知識・ノウハウの不足	79	13.6%	57	11.6%	22	24.2%	10	21.3%	14	20.9%
商品・サービスの価格競争	78	13.4%	63	12.8%	15	16.5%	8	17.0%	8	11.9%
受注対応力	73	12.5%	64	13.0%	9	9.9%	9	19.1%	8	11.9%
価格交渉力	70	12.0%	55	11.2%	15	16.5%	8	17.0%	6	9.0%
技術力の向上	54	9.3%	43	8.7%	11	12.1%	7	14.9%	8	11.9%
その他	20	3.4%	16	3.3%	4	4.4%	1	2.1%	0	0.0%
特にない	12	2.1%	10	2.0%	2	2.2%	0	0.0%	2	3.0%

【創業してから苦労した／苦労している課題】	(n=583)		(n=43)		(n=31)		(n=95)		(n=46)		(n=368)	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
資金調達	301	51.6%	26	60.5%	20	64.5%	55	57.9%	30	65.2%	170	46.2%
販路開拓	297	50.9%	24	55.8%	9	29.0%	53	55.8%	27	58.7%	184	50.0%
人材確保	222	38.1%	12	27.9%	24	77.4%	22	23.2%	12	26.1%	152	41.3%
宣伝・PR	194	33.3%	13	30.2%	4	12.9%	20	21.1%	23	50.0%	134	36.4%
会社への信用	190	32.6%	11	25.6%	13	41.9%	43	45.3%	10	21.7%	113	30.7%
人材育成	147	25.2%	2	4.7%	15	48.4%	15	15.8%	10	21.7%	105	28.5%
組織の基盤作り	128	22.0%	6	14.0%	13	41.9%	11	11.6%	7	15.2%	91	24.7%
商品・サービスの開発	86	14.8%	6	14.0%	2	6.5%	15	15.8%	11	23.9%	52	14.1%
商品・サービスへの信用	85	14.6%	4	9.3%	1	3.2%	19	20.0%	8	17.4%	53	14.4%
知識・ノウハウの不足	79	13.6%	5	11.6%	6	19.4%	8	8.4%	9	19.6%	51	13.9%
商品・サービスの価格競争	78	13.4%	7	16.3%	6	19.4%	15	15.8%	9	19.6%	41	11.1%
受注対応力	73	12.5%	8	18.6%	7	22.6%	11	11.6%	4	8.7%	43	11.7%
価格交渉力	70	12.0%	6	14.0%	8	25.8%	16	16.8%	4	8.7%	36	9.8%
技術力の向上	54	9.3%	2	4.7%	6	19.4%	2	2.1%	3	6.5%	41	11.1%
その他	20	3.4%	2	4.7%	1	3.2%	3	3.2%	2	4.3%	12	3.3%
特にない	12	2.1%	0	0.0%	1	3.2%	1	1.1%	1	2.2%	9	2.4%

【図3-1】



(2) 経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策

【全体】「補助金・助成金」(53.9%)、「創業者向け資金の供給拡大」(53.4%)と資金的支援のニーズが高くなっている(表3-3)。

【属性別】男女別にみると、男性では、「創業者向け資金の供給拡大」「補助金・助成金」、女性では、「補助金・助成金」「ビジネスマッチング」がそれぞれ高くなっている。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」、シニアでは、「補助金・助成金」「創業者向け資金の供給拡大」がそれぞれ高くなっている。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(表3-3)。

【業種別】いずれの業種でも「補助金・助成金」、「創業者向け資金の供給拡大」の割合が高くなっている。次いで、製造業では、「ビジネスマッチング」「展示会出展支援」(共に31.0%)、建設業では、「経営に関する相談窓口」(39.3%)、卸売業では、「展示会出展支援」(31.6%)、小売業では、「経営に関する知識を習得するセミナー」(43.5%)、サービス業では、「ビジネスマッチング」(33.1%)の割合がそれぞれ高くなっている(表3-4)。

[表3-3]属性別		(n=573)		(n=482)		(n=91)		(n=46)		(n=64)	
【経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策】	全体		男性		女性		若者		シニア		
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	
補助金・助成金	309	53.9%	265	55.0%	44	48.4%	18	39.1%	36	56.3%	
創業者向け資金の供給拡大	306	53.4%	277	57.5%	29	31.9%	27	58.7%	29	45.3%	
ビジネスマッチング	175	30.5%	139	28.8%	36	39.6%	19	41.3%	13	20.3%	
経営に関する相談窓口	146	25.5%	116	24.1%	30	33.0%	13	28.3%	10	15.6%	
経営に関する知識を習得するセミナー	141	24.6%	107	22.2%	34	37.4%	12	26.1%	10	15.6%	
創業経営者等との交流機会	120	20.9%	98	20.3%	22	24.2%	16	34.8%	9	14.1%	
展示会出展支援	92	16.1%	67	13.9%	25	27.5%	13	28.3%	10	15.6%	
専門家派遣	63	11.0%	46	9.5%	17	18.7%	9	19.6%	1	1.6%	
メンターの紹介	61	10.6%	45	9.3%	16	17.6%	8	17.4%	2	3.1%	
ベンチャーキャピタルの紹介	48	8.4%	44	9.1%	4	4.4%	9	19.6%	3	4.7%	
公的インキュベーション施設	41	7.2%	36	7.5%	5	5.5%	3	6.5%	4	6.3%	
その他	28	4.9%	25	5.2%	3	3.3%	2	4.3%	2	3.1%	
特に必要ない	26	4.5%	23	4.8%	3	3.3%	0	0.0%	6	9.4%	

[表3-4]業種別		(n=573)		(n=42)		(n=28)		(n=95)		(n=46)		(n=362)	
【経営を軌道に乗せるために有効と思われる支援策】	全体	製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業			
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	
補助金・助成金	309	53.9%	20	47.6%	16	57.1%	53	55.8%	24	52.2%	196	54.1%	
創業者向け資金の供給拡大	306	53.4%	26	61.9%	18	64.3%	57	60.0%	22	47.8%	183	50.6%	
ビジネスマッチング	175	30.5%	13	31.0%	7	25.0%	22	23.2%	13	28.3%	120	33.1%	
経営に関する相談窓口	146	25.5%	10	23.8%	11	39.3%	21	22.1%	11	23.9%	93	25.7%	
経営に関する知識を習得するセミナー	141	24.6%	6	14.3%	7	25.0%	21	22.1%	20	43.5%	87	24.0%	
創業経営者等との交流機会	120	20.9%	6	14.3%	5	17.9%	12	12.6%	7	15.2%	90	24.9%	
展示会出展支援	92	16.1%	13	31.0%	1	3.6%	30	31.6%	10	21.7%	38	10.5%	
専門家派遣	63	11.0%	4	9.5%	1	3.6%	6	6.3%	4	8.7%	48	13.3%	
メンターの紹介	61	10.6%	2	4.8%	3	10.7%	5	5.3%	5	10.9%	46	12.7%	
ベンチャーキャピタルの紹介	48	8.4%	4	9.5%	0	0.0%	8	8.4%	2	4.3%	34	9.4%	
公的インキュベーション施設	41	7.2%	2	4.8%	2	7.1%	5	5.3%	1	2.2%	31	8.6%	
その他	28	4.9%	1	2.4%	4	14.3%	4	4.2%	5	10.9%	14	3.9%	
特に必要ない	26	4.5%	1	2.4%	2	7.1%	5	5.3%	3	6.5%	15	4.1%	

4. 準備段階や創業後の思いがけない失敗・倒産の危機やその対応策

- ・日々の資金繰り（50件）や資金調達の苦勞（33件）、取引上のトラブル（27件）、人材確保育成（26件）、販路開拓の失敗（24件）、経営者の体調不良や共同経営者とのトラブルなど（17件）、予想外のトラブル（17件）、事業環境の急変（15件）、法制度等による支障（14件）、経費負担（6件）、自社への信用（6件）、その他（48件）と様々な苦勞の声が寄せられた。
- ・もっともコメントの多かった資金面については、融資判断に対して納得がいかない様子や、創業数年後の資金調達の難しさを訴える声が多く、「口座開設が厳しい」という声も聞かれた。
- ・取引においては、契約書を交わさずに受注した仕事でのトラブルが挙げられている。法務知識の少なさや業歴が浅いという立場の弱さがトラブルを誘発しているようである。

創業者の声

- 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という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）
- 創業後しばらくは安定した収入が得られず、その間事業資金を調達するのに苦勞しました。安定するまではアルバイトで必要な分の調達をすることの繰り返しでした。（デザイン業）
- 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）
- 2人代表で開業したが、一年後に意見・考え方の不一致があり、相方に退職してもらった。（コンサルタント業）
- 契約を書面化せず（口頭内示）ドタキャンされたため資金繰りに困った。小規模なのでブッキングしないよう気を付けたのが裏目になった。→内示でも書面で約束をもらう。無理ならこちらからキャンセルが入る可能性を伝えておく。（ソフトウェア・情報処理業）
- 創業時のクライアントは1年後には全て取引がなくなっていた。（出版業）
- 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）
- 生産を依頼している工場に前払いで支払いを行ったが、工場が倒産してしまい、前払いした資金がすべて無駄になりました。（卸売業）
- 上手くいかない時期の心身の不調。これほどのストレスとは知らず、以降過度に頑張りすぎないように心がけた。（コンサルタント業）
- 口座開設に時間がかかった。（小売業）
- 輸入雑貨、玩具の通関時の法規への対応が、時間、コスト共に予想外にかかった。（卸売業）
- 東日本大震災により創業後の売上見通しが不透明になってしまったこと。（ソフトウェア・情報処理業）
- 海外からの製品仕入れに対する為替の変動に苦勞。（卸売業）

5. 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（37件）、資金調達の難しさ（29件）、信用の低さ（24件）、業界慣習など（16件）、税制（13件）、人材に関すること（6件）、その他（60件）となっている。
- ・法律や制度への対応では、労働基準法や業種ごとに規定されている法律への対応の難しさ、規制の多さが障害となっているとの声が多く聞かれた。次いで、資金調達では、融資希望額と実行額との乖離や、追加融資の難しさが障害となっている。
- ・創業間もない企業に対する信用の低さ、業歴の浅さなどから、不利な取引条件（支払条件など）であったり、取引口座を開設してもらえないなどの声が多く出ており、政府が率先して業歴の浅い企業にも門戸を開放する姿勢が必要となっている。

創業者の声

- 資金借り入れ時の個人保証。（映像制作業）
- 手順（許認可が融資の条件）を踏まなければならず、実際に融資が実行されたのは創業後3か月たってからだった。（小売業）
- 創業1年未満の会社に対する金融機関の融資。（建設業）
- 手形の処理の仕方がわからなかったこと、また思ったより入金までに時間がかかり、キャッシュフローが悪く困った。（ソフトウェア・情報処理業）
- 業歴が浅いため、支払い条件が現金。（卸売業）
- 良質な人材の確保。（コンサルタント業）
- 最低賃金が毎年上がるため、人件費が高くなってきている。（小売業）
- 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）
- 若い故、人脈や信用の確保が難しかった。（ソフトウェア・情報処理業）
- 「女性の創業」は、やはり信頼部分がやや弱い。（クリーニング業）
- 宅建協会への保証金の負担が大きく、新規業者の参入が難しい。（不動産業）
- 契約書を取り交わす習慣がないために急に条件が変更になったり、取引が終了となったりしてしまうことがある。（卸売業）
- システム開発の事業で工程的にオフショアになり技術者に空いてしまう時期が出る。恒久的な仕事が取れないため、技術者の社員化が難しい。しかしながらコンプライアンス面で社員化が必要。（ソフトウェア・情報処理業）
- 法規制が厳しく、新しいサービスを考え付きにくい。（ソフトウェア・情報処理業）
- 労基法の知識不足。（コンピュータ保守業）
- 法律での業務量の制限※建設業許可がなければ1つの現場は500万円の売り上げを超えてはならない。（建設業）
- 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）
- 税法の煩雑さが障害。（不動産業）
- 計画を大きく下回る業績（急激な円安問題等）でも、所定期間（2か月）を過ぎた場合に創業時に設定した役員報酬額が変更できず、申告上は役員報酬を支出したが、会社に貸付金を入れた。実質収入がないため、自身の税金に苦しんでいる。（卸売業）
- 就業規則による副業の制限。（建設業）

6. 創業を成功させるために最も大事だと思う事

- ・情熱（92件）、あきらめないこと（40件）といった経営者の内面的要素のほか、資金（97件）、販路開拓・広報（68件）、人材（65件）、人脈（48件）、計画（39件）、信用（27件）、商品力（21件）、その他（160件）となっている。

創業者の声

強いビジョンと信念／資金調達や貯金と起業や創業しようという志・目標に向かう信念・姿勢／情熱とあきらめない強い意志と仲間／会社を継続させ信用を得てゆくこと／客層の向上、安定化／先輩創業者や歴史のある企業の創業まもない会社への応援体制／生活費の確保、忍耐と気力、健康(心と体)、人脈、運 など

7. 創業に対する満足度

【全体】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7-1）。

【属性別】②収入の満足度について、男女別では女性、世代別ではシニアでの満足度がやや低い傾向にある（表7-3）。

【業種別】②収入の満足度について、業種別にみると、製造業と小売業で6割の企業が“1”または“2”と回答しており、満足度はやや低い傾向にある（表7-7）。

[表7-1]

【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%

属性別

[表7-2]

【満足度】	全体		男性		女性		若者		シニア	
①仕事のやりがい	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	2	0.3%	2	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
2 	1	0.2%	0	0.0%	1	1.1%	1	2.1%	0	0.0%
3	38	6.6%	31	6.3%	7	7.8%	2	4.3%	5	7.6%
4	116	20.0%	96	19.6%	20	22.2%	8	17.0%	13	19.7%
5 高い	423	72.9%	361	73.7%	62	68.9%	36	76.6%	48	72.7%
合計	580	100%	490	100%	90	100%	47	100%	66	100%

[表7-3]

【満足度】	全体		男性		女性		若者		シニア	
②収入	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	141	24.4%	108	22.1%	33	36.7%	12	26.1%	22	33.3%
2 	126	21.8%	109	22.3%	17	18.9%	5	10.9%	18	27.3%
3	194	33.5%	164	33.5%	30	33.3%	14	30.4%	19	28.8%
4	81	14.0%	75	15.3%	6	6.7%	8	17.4%	5	7.6%
5 高い	37	6.4%	33	6.7%	4	4.4%	7	15.2%	2	3.0%
合計	579	100%	489	100%	90	100%	46	100%	66	100%

[表7-4]

【満足度】	全体		男性		女性		若者		シニア	
③就業時間	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	32	5.5%	23	4.7%	9	10.0%	3	6.4%	4	6.1%
2 	54	9.3%	47	9.6%	7	7.8%	6	12.8%	5	7.6%
3	220	38.0%	185	37.8%	35	38.9%	13	27.7%	23	34.8%
4	112	19.3%	99	20.2%	13	14.4%	8	17.0%	21	31.8%
5 高い	161	27.8%	135	27.6%	26	28.9%	17	36.2%	13	19.7%
合計	579	100%	489	100%	90	100%	47	100%	66	100%

[表7-5]

【満足度】	全体		男性		女性		若者		シニア	
④総合的な満足度	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	6	1.0%	4	0.8%	2	2.2%	0	0.0%	4	6.1%
2 	36	6.2%	30	6.1%	6	6.7%	5	10.6%	4	6.1%
3	132	22.8%	110	22.5%	22	24.4%	8	17.0%	13	19.7%
4	223	38.5%	189	38.7%	34	37.8%	15	31.9%	29	43.9%
5 高い	183	31.6%	157	32.1%	26	28.9%	19	40.4%	16	24.2%
合計	580	100%	490	100%	90	100%	47	100%	66	100%

業種別

[表7-6]

【満足度】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
①仕事のやりがい	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	2	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
2	1	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.2%	0	0.0%
3	38	6.6%	4	9.8%	2	6.5%	4	4.3%	3	6.5%	25	6.8%
4	116	20.0%	5	12.2%	8	25.8%	15	16.0%	10	21.7%	78	21.2%
5 高い	423	72.9%	32	78.0%	21	67.7%	73	77.7%	32	69.6%	265	72.0%
合計	580	100%	41	100%	31	100%	94	100%	46	100%	368	100%

[表7-7]

【満足度】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
②収入	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	141	24.3%	12	29.3%	6	19.4%	29	30.9%	15	32.6%	79	21.5%
2	126	21.7%	15	36.6%	6	19.4%	21	22.3%	14	30.4%	70	19.0%
3	194	33.4%	10	24.4%	15	48.4%	23	24.5%	13	28.3%	133	36.1%
4	81	14.0%	2	4.9%	4	12.9%	17	18.1%	3	6.5%	55	14.9%
5 高い	37	6.4%	2	4.9%	0	0.0%	4	4.3%	1	2.2%	30	8.2%
合計	579	100%	41	100%	31	100%	94	100%	46	100%	367	100%

[表7-8]

【満足度】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
③就業時間	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	32	5.5%	3	7.3%	4	12.9%	3	3.2%	2	4.3%	20	5.4%
2	54	9.3%	2	4.9%	3	9.7%	6	6.4%	7	15.2%	36	9.8%
3	220	37.9%	18	43.9%	12	38.7%	39	41.5%	17	37.0%	134	36.4%
4	112	19.3%	10	24.4%	8	25.8%	20	21.3%	7	15.2%	67	18.2%
5 高い	161	27.8%	8	19.5%	4	12.9%	25	26.6%	13	28.3%	111	30.2%
合計	579	100%	41	100%	31	100%	93	99%	46	100%	368	100%

[表7-9]

【満足度】	全体		製造業		建設業		卸売業		小売業		サービス業	
④総合的な満足度	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
1 低い	6	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%	1	2.2%	4	1.1%
2	36	6.2%	4	9.8%	0	0.0%	4	4.3%	4	8.7%	24	6.5%
3	132	22.8%	11	26.8%	12	38.7%	19	20.2%	11	23.9%	79	21.5%
4	223	38.4%	16	39.0%	12	38.7%	40	42.6%	13	28.3%	142	38.6%
5 高い	183	31.6%	10	24.4%	7	22.6%	30	31.9%	17	37.0%	119	32.3%
合計	580	100%	41	100%	31	100%	94	100%	46	100%	368	100%

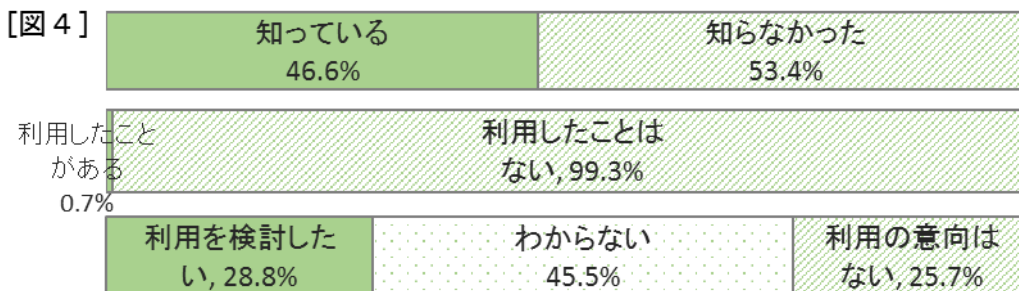
8. クラウドファンディングについて

【全体】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（図4）。

「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（図4）。

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（図4）。「利用の意向はない」（25.7%）との回答の理由として、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。

【属性別】世代別にみると、若者では認知度が高く、利用の意向についても「利用を検討したい」の割合が高くなっている（表8-1、8-3）。



【表8-1】

【クラウドファンディングを知っているか】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
知っている	274	46.6%	234	47.1%	40	44.0%	23	48.9%	20	29.4%
知らなかった	314	53.4%	263	52.9%	51	56.0%	24	51.1%	48	70.6%
合計	588	100%	497	100%	91	100%	47	100%	68	100%

【表8-2】

【利用の有無】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
利用したことがある	4	0.7%	4	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
利用したことはない	583	99.3%	492	99.2%	91	100.0%	47	100.0%	68	100.0%
合計	587	100%	496	100%	91	100%	47	100%	68	100%

【表8-3】

【利用の意向】	全体		男性		女性		若者		シニア	
	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%	件数	%
利用を検討したい	169	28.8%	142	28.6%	27	29.7%	23	48.9%	22	32.4%
わからない	267	45.5%	231	46.6%	36	39.6%	12	25.5%	30	44.1%
利用の意向はない	151	25.7%	123	24.8%	28	30.8%	12	25.5%	16	23.5%
合計	587	100%	496	100%	91	100%	47	100%	68	100%

9. 創業者を対象とするセミナーについて興味のある内容

- テーマ別（資金調達ノウハウ・販路開拓・人材育成・組織作り・IT活用など）
- 同じ規模感の経営者による経験談・失敗談・苦労話
- 同世代・異業種・創業者などの交流会・ビジネスマッチング

など

10. 意見・要望

- 創業後、安定するまでの税率軽減を求む（法人税の軽減）。（広告代理店）
- 世の中から税理士が不要となるくらい簡素な税制にしてほしい。（コンサルタント業）
- 経営に余裕ができるまで法人税等を減額し、商品開発の費用に使えるような方法を考えてほしい。（卸売業）
- 創業時やその後1～2年が一番融資を必要とするのに、ハードルが高すぎる。（卸売業）
- 能力やポテンシャルでお金を貸す仕組みをもっと充実してほしい。現行は制度が実質的に機能しないようなものが多く、提供側・利用側双方にとってうまくいっていないと思う。（建設業）
- 創業の補助金ではなく、政府・自治体による積極的な商品・サービスの購入をしてほしい。また大企業も新規創業企業からの購入窓口を、広く大きくしてほしい。このような対応をする企業に対して、政府のインセンティブを与えられないか？（卸売業）
- 個人保証をどうにかしないと創業大国への道は厳しいと思う。（卸売業）
- 創業は大きなリスクがある。一番は生活資金の確保。すぐに、仕事と利益を生むことは困難。若く独身者なら何とかできることもあるが、歳がいったんからはとにかく生活が大変な上に税金等は容赦なくかかるので、もう少しリスクを軽減する制度をお願いしたい。（卸売業）
- 再チャレンジ可能な仕組みを整えてくれたら、もっとベンチャーは活性化すると思う。失敗の経験を数多く積めるような仕組みは大事だと思う。（コンサルタント業）
- 日本は法律上、起業にまったくもって冷たい国。倒産したときは、身ぐるみはがされ再起できないことになるので、やる気やアイデアがある人でも起業したいとは思えない。根本の環境を変えないと起業は増えないだろう。（小売業）
- 企業による社員への副業に対する制限の緩和や撤廃を望む。（コンサルタント業）
- 中小企業、特に技術力を有しながら与信や規模で参入できないようなケースにバックアップがほしい。（建設業）
- ビジネスマッチングの機会を増やしてほしい。（小売業）
- ITを利用した事業者間の交流を開拓できる場を構築してほしい。（卸売業）
- いろいろな特技を持った方々と共同で事業を行えるような場の設定を望む。（ソフトウェア・情報処理業）
- 小規模であっても成功している例を集めてセミナーを開催してほしい。その後の交流会も必須。（製造業）
- 行きたいセミナーがあっても、平日の時間帯が多く参加が難しい。（接骨院）
- 各支部活動が会員にとって身近に感じられる企画や行事を増やすべき。もっと若年層の活躍の場を設けるべき。（建設業）

創業の実態に関する調査

問1 創業者について、お伺いします。

(1) 創業者の性別：該当する番号をご記入ください。

1.	男性	2.	女性
----	----	----	----

(2) 創業時の年齢：記入欄に創業時の年齢をご記入ください。

(3) 創業する直前のご職業等：該当する番号を1つご記入ください。

1.	会社員	2.	研究者	3.	パート・アルバイト等	4.	定年退職者
5.	主婦／主夫	6.	学生	7.	社内ベンチャー	8.	その他

(4) 就業経験のある方にお伺いします。前職との関係をご記入ください。

1.	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
2.	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
3.	異業種（異業界）で創業した

問2 事業の概要について、お伺いします。

(1) 設立年月：回答欄に設立年月をご記入ください。

(2) 業 種：売上高の最も高い業種を1つ選び、主な取扱品目・業務内容をご記入ください。

1.	製造業	2.	建設業	3.	卸売業	4.	小売業
5.	運輸業	6.	不動産業	7.	飲食業	8.	印刷・出版業
9.	ソフトウェア・ 情報処理業	10.	法人向けサービス業	11.	個人向けサービス業	12.	その他

(3) 資 本 金：回答欄に金額をご記入ください。個人事業主の方は記入欄にチェック☑を入れてください。

(4) 従業員数：回答欄に現在の従業員数をご記入ください。

(5) 事業の拠点：該当する番号を1つご記入ください。

1.	自宅	2.	事務所(一般賃借)	3.	民間インキュベーション施設
4.	公的インキュベーション施設	5.	その他→具体的にご記入ください		

(6) 年間売上：回答欄に年間売上をご記入ください。※創業1年未満の方は、見込みの年間売上をご記入ください。

(7) 収益状況(経常利益)：直近の決算、または今期の見込み。

1.	黒字	2.	収支トントン	3.	赤字
----	----	----	--------	----	----

(8) 今後の経営の方向性：該当する番号を全てご記入ください。

1.	生計を維持する程度の規模	2.	従業員を雇用し一定の規模を目指す
3.	成長・拡大を目指す	4.	I P O (株式公開)を検討している
5.	事業を成長させ、譲渡・売却を目指す	6.	思うように進んでいないため休廃業を検討

(9) 創業時の見通しと比較した現在の経営状況：該当する番号を1つご記入ください。

1.	見通しを大きく上回っている	2.	ほぼ見通し通り
3.	やや見通しを下回っている	4.	見通しを大きく下回っている

(10) 前問(9)において「見通しを下回っている(選択肢3・4)」と回答した方に伺います。下回った要因と思われることについて、具体的にご記入ください。

問3 スタートアップ時(創業準備時)について、お伺いします。

(1) 創業の動機について、該当するものを全てご記入ください。

1. 企業経営・独立に興味があった	2. 自分の裁量で仕事をしたかった
3. 経験・資格を活かしたかった	4. 趣味や特技を活かしたかった
5. 自分の技術やアイデアを事業化したかった	6. 社会に貢献したかった
7. 定年後も働きたかった	8. 空いた時間を活かしたかった
9. 収入を増やしたかった	10. 育児や介護と両立したかった
11. 希望する就職口がなかった	12. やむを得ず失業したため
13. 自力で収入源を確保する必要に迫られた	14. その他→具体的にご記入下さい

(2) 創業した事業を選択した理由について、該当するものを全てご記入ください。

1. 自分の知識・技術・経験・人脈を活かせるから	2. 以前から憧れや興味があったから
3. アイデアがあったから	4. 少額資金で始められるため
5. 特殊な技能や経験を必要としないから	6. 確実な需要が見込まれたから
7. 明確な見込み客を確保できたから	8. 成長が見込まれる分野だから
9. 社会的課題に貢献するため	10. 事業のパートナーがいたから
11. 事業に使える資産(土地建物など)があった	12. その他→具体的にご記入ください

(3) 創業の準備にあたり、重要と思われる要素について、上位3項目を順番にご記入ください。

1. 資金調達	2. 販路開拓
3. 仕入れ先の確保	4. 人材確保
5. 経営ノウハウの習得	6. 業界の専門知識の習得
7. 相談相手	8. 大企業の支援
9. 大企業とのコラボレーション	10. 創業に対する情熱
11. 家族の理解・協力	12. 創業後の生活費の確保
13. その他→具体的にご記入ください	

(4) 創業に際して相談した内容や相談しなかった内容について、該当するものを全てご記入ください。

1. 開業に必要な手続き・許認可等の届け出	2. 各種法規制
3. 個人事業または法人の選択	4. 記帳の進め方
5. 資金調達の方法	6. 補助金・助成金制度
7. 事業計画の立て方	8. 業界や市場の動向
9. 販路開拓方法	10. 物件情報
11. 人材の採用方法	12. その他→具体的にご記入ください

(5) 利用した創業支援策について、該当するものを全てご記入ください。

1. 創業に関する知識を習得するセミナー	2. 創業者向け融資制度
3. 創業補助金(創業促進補助金)	4. 創業支援ファンド
5. 創業全般に関する相談窓口	6. 創業経営者等との交流機会
7. 公的インキュベーション施設	8. ビジネスプランコンテスト
9. その他→具体的にご記入ください	10. 創業支援策を知っていたが利用しなかった
11. 創業支援策を知らなかったので利用しなかった	

(6) 創業にかかった費用の総額・自己資金額：それぞれ回答欄にご記入ください。

問4 創業後について、お伺いします。

(1) 創業してから苦勞した／苦勞している課題について該当するものを全てご記入ください。

1. 資金調達	2. 販路開拓
3. 技術力の向上	4. 価格交渉力
5. 会社への信用	6. 商品・サービスへの信用
7. 商品・サービスの開発	8. 商品・サービスの価格競争
9. 受注対応力・生産能力	10. 宣伝・PR
11. 人材確保	12. 人材育成
13. 知識・ノウハウの不足	14. 組織の基盤作り
15. その他→具体的にご記入ください	16. 特になし

(2) 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該当するものを全てご記入ください。

1. 経営に関する知識を習得するセミナー	2. 創業者向け資金の供給拡大
3. 補助金・助成金	4. ベンチャーキャピタルの紹介
5. 経営に関する相談窓口	6. 公的インキュベーション施設
7. 創業経営者等との交流機会	8. ビジネスマッチング
9. 展示会出展支援	10. 専門家派遣
11. メンターの紹介	12. その他→具体的にご記入ください
13. 特に必要ない	

問5 創業前後を通して具体的にお伺いします。

(1) 準備段階や創業後の思いがけない失敗・倒産の危機やその対応策などがございましたらご記入ください

(2) 準備段階や創業後に障害となったこと（規制・法律・制度・業界慣習など）がございましたらご記入ください。

(3) 創業を成功させるために、最も大事だと思うことをご記入ください。

(4) 創業したことについて、下記項目のそれぞれの満足度を5段階でご記入ください。

〔 ①仕事のやりがい ②収入 ③就業時間 ④総合的な満足度 〕

問6 新しい資金調達の方法として注目されている「クラウドファンディング」についてお伺いします。

クラウドファンディングとは、主にインターネット上でビジネスプランを公表し、不特定多数の人から資金を集める仕組み。見返りを求めない寄付型や、集めた資金で製作した商品やサービスなどを対価として送る商品購入型などがある。資金調達だけでなく、商品・サービスのニーズ調査としても有効な手段と言われている。

(1) クラウドファンディングをご存知ですか。

1. 知っている	2. 知らなかった
----------	-----------

(2) 資金調達手段として利用したことがありますか。

1. 利用したことがある→その理由と募集内容をご記入ください	2. 利用したことはない
--------------------------------	--------------

(3) 資金調達手段として利用してみたいと思いますか(再利用を含む)。

1. 利用を検討したい	2. わからない	3. 利用の意向はない→その理由をご記入ください
-------------	----------	--------------------------

問7 創業者を対象とするセミナーについて、興味のある内容や話を聞きたい経営者などがございましたらご記入ください。

問8 ご自身の創業の経験を通じて、国・東京都・東京商工会議所に対しご要望・ご意見などございましたらご記入ください。

～ご協力いただき、誠にありがとうございました～