

### 3. 調查結果



### 3. 調査結果

#### 3-1 回答者属性

##### (1) 性別

男性 304人 (90.7%)

女性 31人 (9.3%)

回答者計 335人

##### (2) 年齢層

年齢では、50～59才の方が38%と突出している。次いで60～69才の方27%、40～49才の方18%の順になっており、回答者のうち69%が50才以上の方になっているのが特徴的である。

(単位：人)

	20～29才	30～39才	40～49才	50～59才	60～69才	70才以上
はい	4	17	27	47	49	6
いいえ	7	15	36	75	47	4
無回答	0	0	0	0	0	1
計	11	32	63	122	96	11

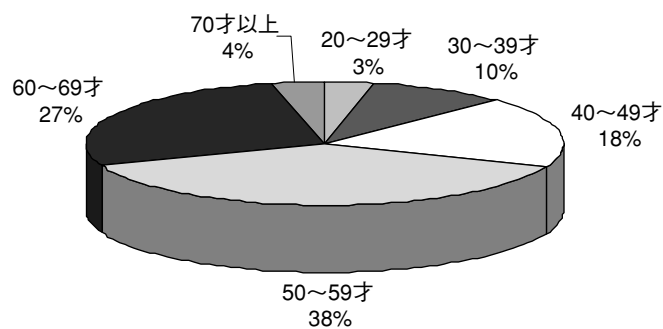


図 3-1-1 回答者の年齢層

(3) 起業・創業経験について

事業を立ち上げた「経験がある」と答えた方が45%、「経験がない」と答えた方が55%であった。年齢別に見ると、50代では39%、40代では41%と「経験がない」と答えた方が「経験がある」と答えた方を上回っているという傾向があり、特にその年齢層に対する起業・創業の支援が必要と推察される。

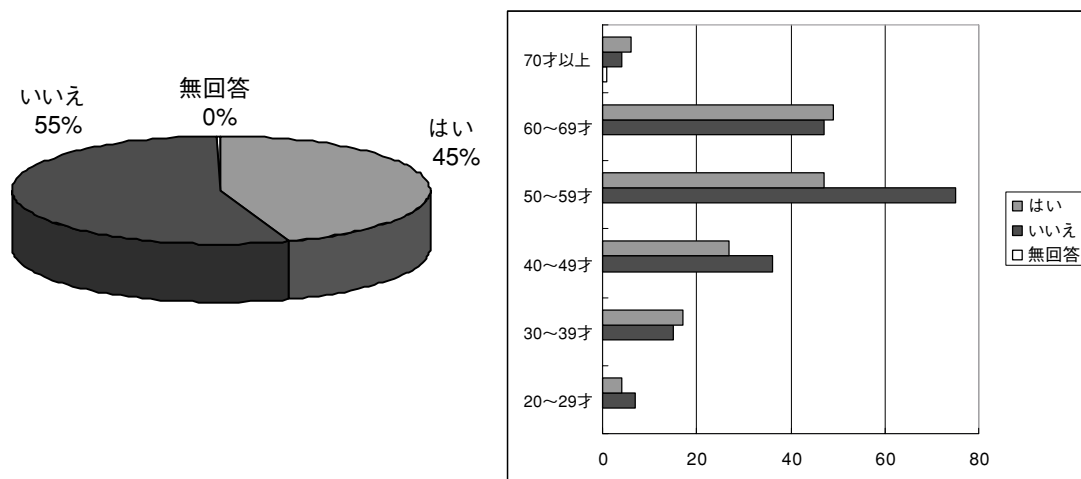


図 3-1-2 起業・創業経験の有無

(4) 起業・創業経験者の事業形態について

起業・創業経験者に事業形態について聞いたところ「個人事業」の形態が33%で、次いで「株式会社」31%、「有限会社」24%の順になっている。年齢層別に傾向を見ると、40才未満の年齢層においては、会社よりも個人事業の割合が多いことがうかがえる。

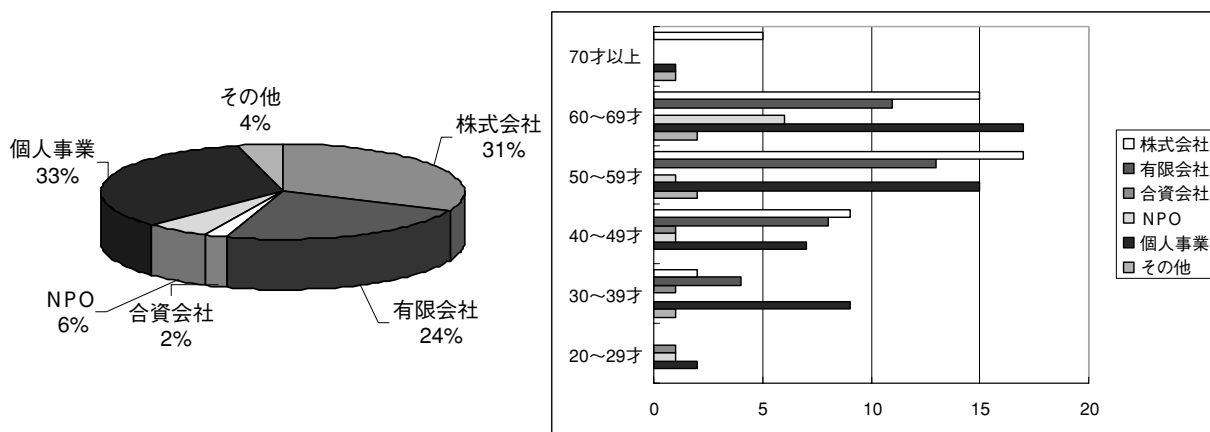


図 3-1-3 起業・創業経験者の事業形態

## (5) 事業の失敗経験について

事業を立ち上げた経験があると答えた方（150名）の中で、事業に失敗したことがあると答えた方が55名（37%）おり、事業を継続させることの難しさを表しており、起業後も支援が必要な場合があると推察される。

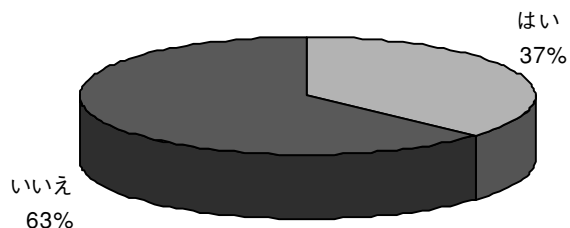


図 3-1-4 事業の失敗経験

## (6) 事業の失敗原因について（複数回答あり）

失敗の原因は、「資金繰り」28%がトップを占め、「販売」18%、「製品開発」16%が上位を占めている。これは、設立当初の事業計画が十分ではなかったことが根本的な原因にあると推察される。その他31%には、技術面や営業面の他に、契約問題や内部の人間関係による原因など、起業後の事業運営等に関するものが見られる。

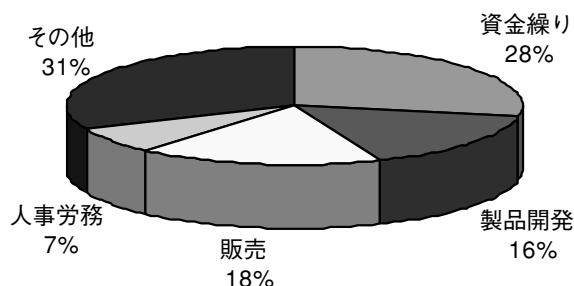


図 3-1-5 事業の失敗原因

### 3-2 起業・創業をとりまく環境について

#### (1) 起業・創業するにあたっての家族の同意について

起業する際には、75%の方が家族の同意を得ていると答えている。「いいえ」と答えた方でも、61%の方は「起業計画・時期などが具体的になった時点で」と答えているように、家族の協力を得ようとする姿勢が読みとれる。少数ではあるが「起業してから」「とるつもりはない」という方もいる。

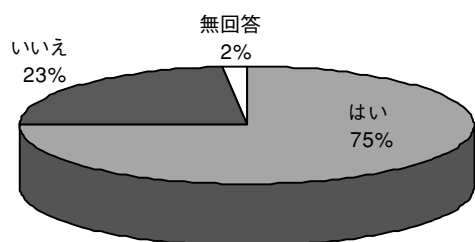


図 3-2-1 家族の同意の有無

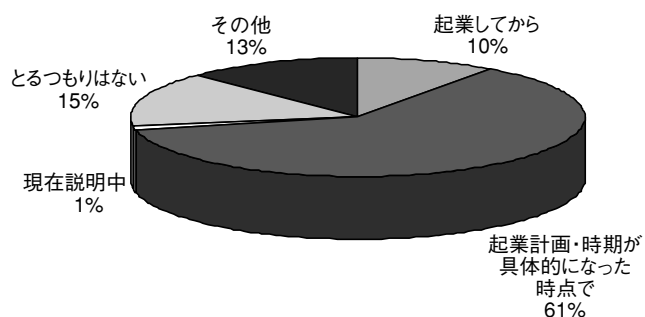


図 3-2-2 家族の同意を取る時期

#### (2) 起業しようと思った最大のきっかけについて

「やりたいことがある」との回答が45%でトップ、次いで「現業からのステップアップ」の回答が19%と、自己実現のための関係のきっかけが、全体の64%を占めている。特に40才未満において、その割合が高く、自己実現を求めて起業する人が多いことがうかがえる。一方、リストラや事業転換、早期退職制度など、不況による環境要因がきっかけになっていると答えた方が全体の14%で、厳しい環境が続いていることがうかがえる。特に、50代は早期退職制度を活用し、起業しようとする方が多くいる。

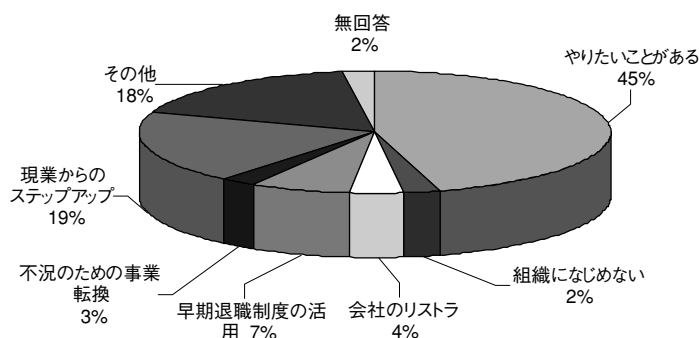


図 3-2-3 起業・創業を決意したきっかけ

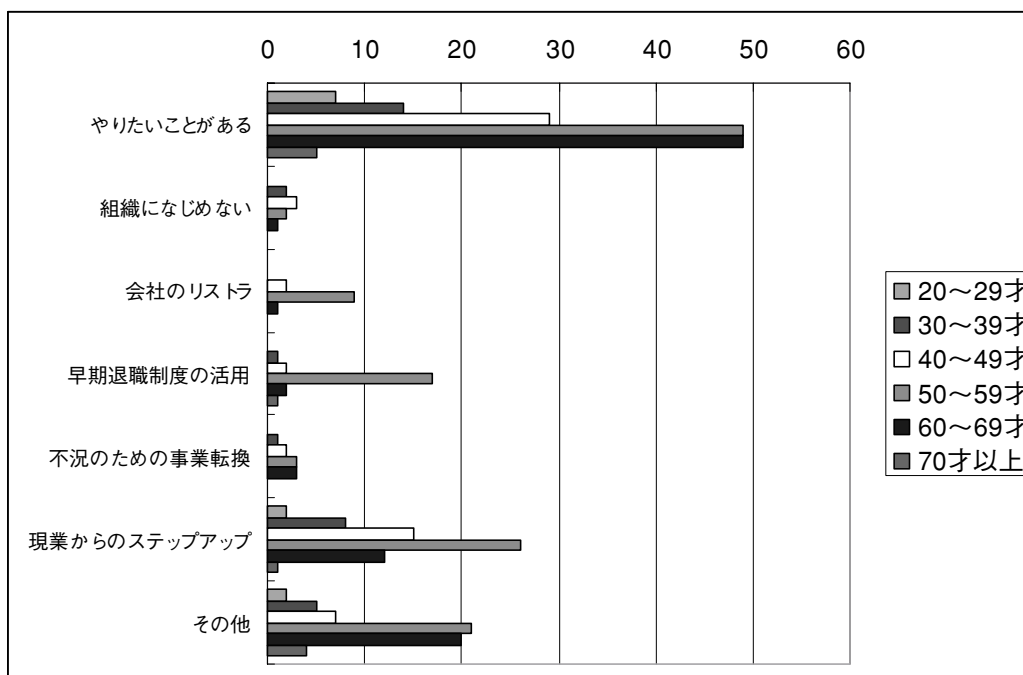


図 3-2-3 起業・創業を決意したきっかけ

(3) 起業活動における意欲を燃やすエネルギーとなっているものについて（複数回答あり）

起業意欲を燃やすエネルギーとなっているもののトップは、「自己の夢を実現化するロマンの達成と執念」で、次いで、「事業発展への自己能力の発揮」となっており、ここでも自己実現のための回答の割合が高くなっている。また、社会へのインパクト、広義の社会貢献など、自己の存在に意味を見いだし、積極的に社会と関わろうとするメッセージが伝わってくる。

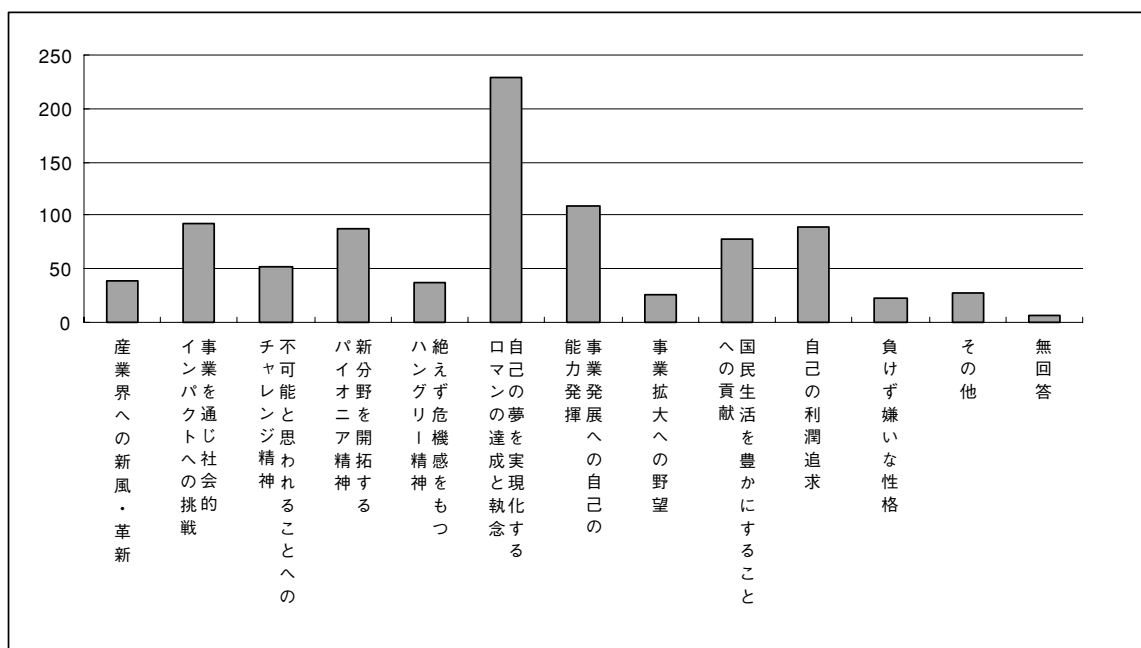


図 3-2-4 起業活動に意欲を燃やすエネルギーとなっているもの

(4) 今後起業あるいは既に起業した時のビジネスパートナーについて（複数回答あり）

ビジネスパートナーとしては、「勤め先の仲間」、「学生時代の友人」が上位を占めているが、「パートナー無し」と回答した方も21%いた。また、「その他」と答えた方も多く、主な記述内容からは、同じ志を持つ仲間・今までの人脈・以前の取引先・家族など、多様なパートナーとの提携を視野に入れて活動していることがわかる。

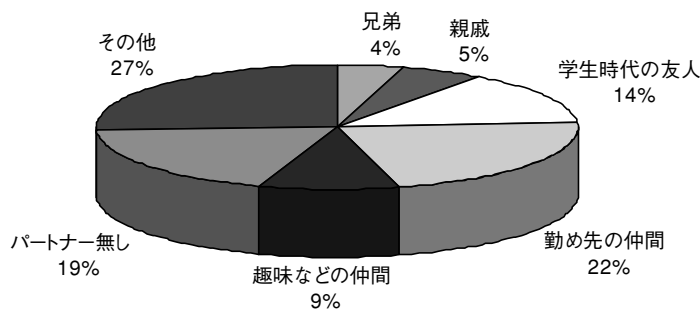


図 3-2-5 起業時のビジネスパートナー

(5) 事業に関するブレンや人脈について

「いいえ」と答えた31%の方は、事業に関して特定のブレンを持っていない状況にある。ブレンや人脈については、「以前の上司、同僚、部下」28%とトップで、仕事を通してお互いの能力を知っていることが、信頼の獲得につながっていると読みとれる。次いで、「コンサルタント」、「学友」、「学者」と続いており、幅広くネットワークを構築している様子が見える。

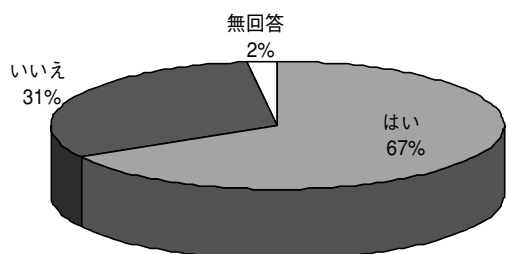


図 3-2-6 事業に関するブレン等の有無

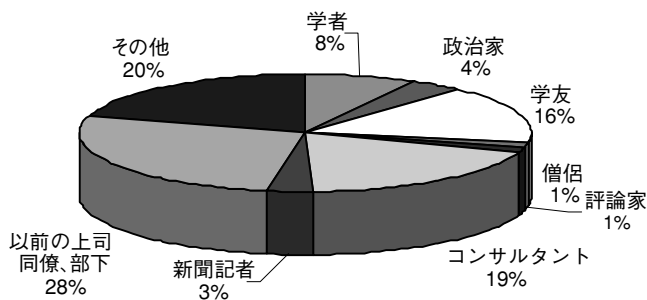


図 3-2-7 ブレン等との関係



## (6) 参加している交流会等について(複数回答あり)

「特定なテーマの研究会」が30%で、事業と直接関係の深い研究会が上位を占め、次いで、「趣味の会」、「学生時代の友人の会」、「その他」がそれぞれ17%と続いており、幅広いネットワークを構築しようとする様子がうかがえる。

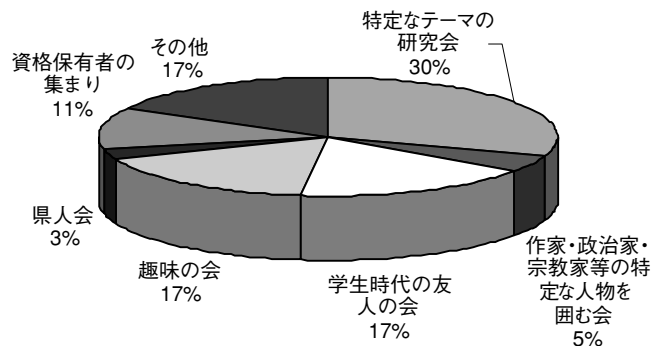


図 3-2-8 参加している交流会等

### 3-3 具体的な起業・創業について

#### (1) 起業・創業のコア（核）となっているものについて

起業におけるコアは、「技術力」25%をトップに、「ネットワーク力」、「営業力」と比較的均等にわかれているが「資金力」については、極めて低いことから、支援が必要と推察される。

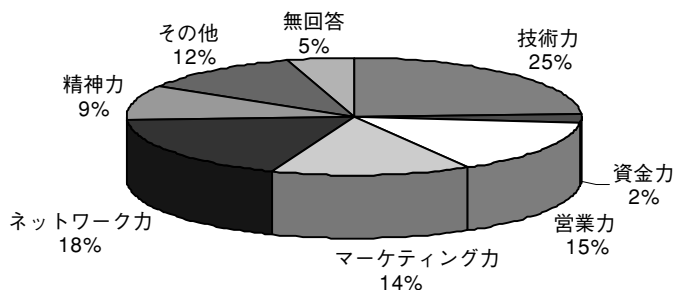
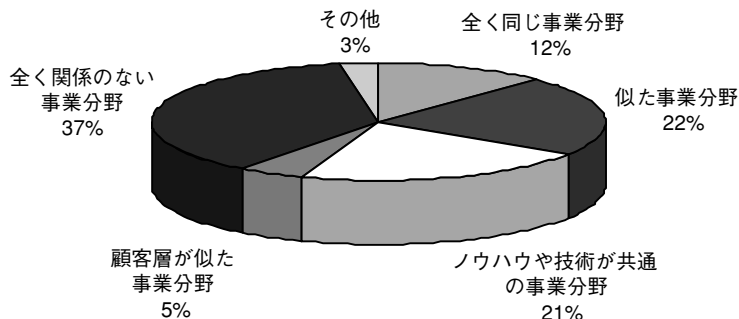


図 3-3-1 起業・創業のコアになっているもの

#### (2) 現在の事業と起業以前の業務の関係について

「全く関係のない事業分野」と答えた方が32%とトップで、「似た事業分野」19%、「ノウハウや技術が共通の事業分野」18%、「全く同じ分野」10%を上回る回答となっている。思い切った志をバネに取り組みようとする姿勢がうかがえる。



	20~29才	30~39才	40~49才	50~59才	60~69才	70才以上	計
全く同じ事業分野	1	5	6	12	9	1	35
似た事業分野	2	5	13	25	16	1	62
ノウハウや技術が共通の事業分野	2	7	10	20	19	3	61
顧客層が似た事業分野	0	0	2	8	4	0	14
全く関係のない事業分野	4	10	19	39	31	1	105
その他	1	1	2	3	1	0	8
無回答							50
計	10	28	52	107	80	6	335

図 3-3-2 現在の事業と起業以前の業務の関係

## (3) 支援情報の入手方法について（複数回答あり）

支援情報の入手では、「新聞・創業専門雑誌」、「官公庁ホームページ」、「友人・知人」が上位を占め、「起業支援民間団体ホームページ」、「雇用・能力開発機構都道府県センター」、「中小企業庁傘下の支援機関」と続く。また、その他の記述の中には、欲しい情報にたどり着くまでホームページだと時間がかかるという回答もあった。

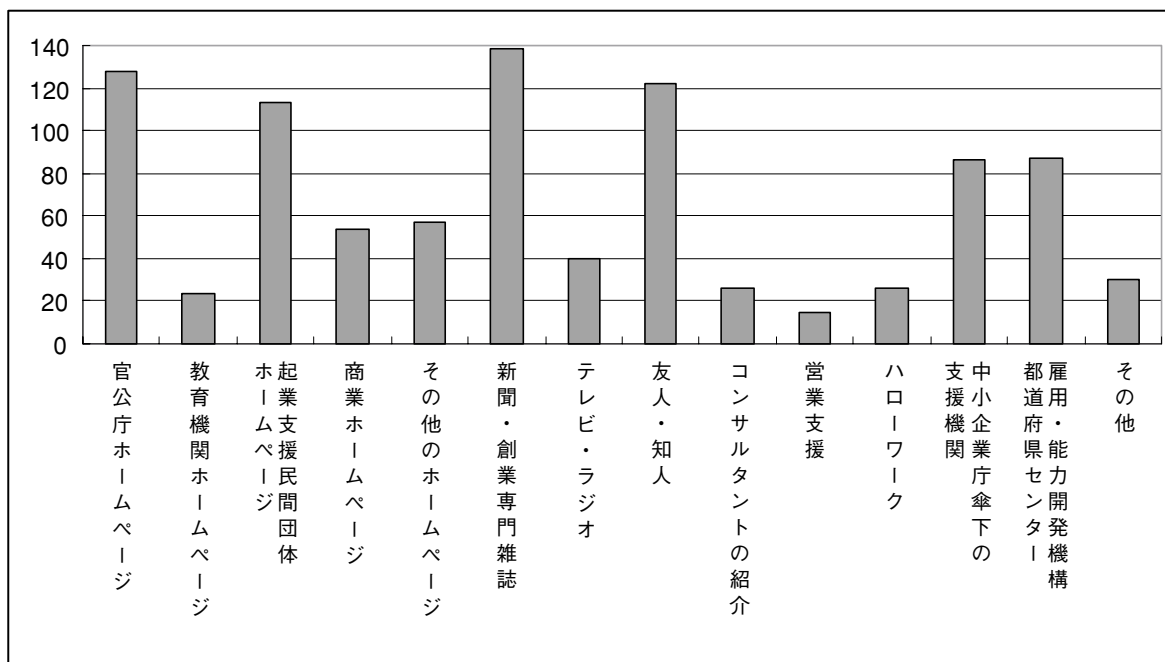


図 3-3-3 支援情報の入手方法

## (4) 起業・創業に必要なと思われるスキルや知識について

起業前に必要なスキル・知識として、「知的財産権の知識」や「行政上の手続き（法人登記、許認可、特許申請等）」、「支援制度・機関の知識」等の概要を習得し、「顧客の確保と開拓」、「商品・サービスの企画・開発」、「ビジネスプラン作成法」等について実務的なレベルまで、習得する必要があるとする回答が寄せられている。

起業した方においては、今思えば起業前に習得しておきたかったスキル・知識は、起業前の方と比較して似たような傾向は示しているものの、各項目に大きな偏りは見られない。また、起業した時点において必要なスキル・知識も同様の傾向を示しているが、「税務申告」、「財務・経理知識」、「資金調達方法」といった実践場面に則したものになっている。

必要なスキル・知識	起業前の方		起業された方			
			今思えば起業前に習得しておきたかった		起業した現在必要	
	概要	実務	概要	実務	概要	実務
行政上の手続き(法人登記、許認可、特許申請等)	105	66	47	18	54	33
税務申告	89	82	38	25	35	70
財務・経理処理	62	105	35	27	22	80
ビジネスプラン作成法	44	122	34	35	33	54
資金調達法	53	113	39	32	30	65
従業員の採用・獲得	98	64	36	19	35	45
労務管理	96	65	37	6	42	44
人材育成・従業員教育	91	68	33	18	35	50
商品・サービスの企画・開発	41	128	23	37	21	71
生産管理・品質管理	78	81	36	18	36	42
顧客の確保と開拓	37	133	24	46	16	86
新市場、新分野の開拓法(産学連携、研究開発法等)	83	79	34	23	39	54
知的財産権の知識	113	54	42	17	48	34
支援制度・機関の知識	103	64	44	25	55	38
参入しようとする業界の動向や成功事例	77	92	44	26	37	47
その他	9	10	14	3	3	8

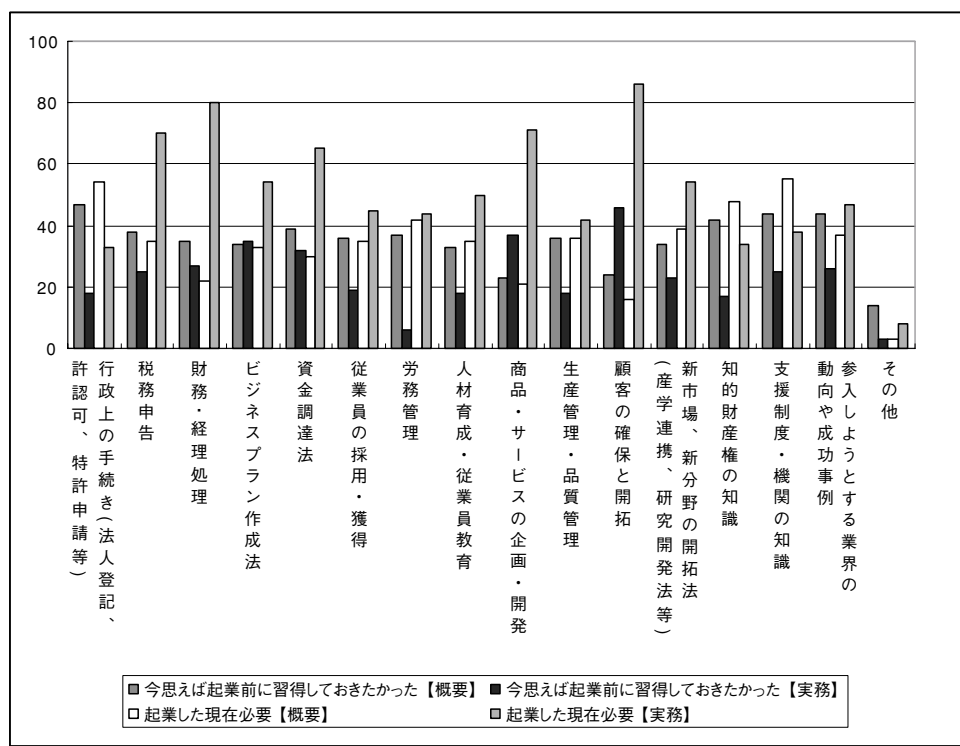


図 3-3-4 起業・創業経験者の考える起業・創業に必要なスキル・知識

### 3-4 起業・創業の前の不安要素等について

#### (1) 起業・創業を行う上での不安要素について（複数回答あり）

起業前の方の不安要素としては、およそ3人に1人が「資金」と答え、他の資源と比べて大きな不安要素であることがうかがえる。また、その他の記述においては、営業力などの市場浸透のための資源に不安があると回答した方も多くいる。

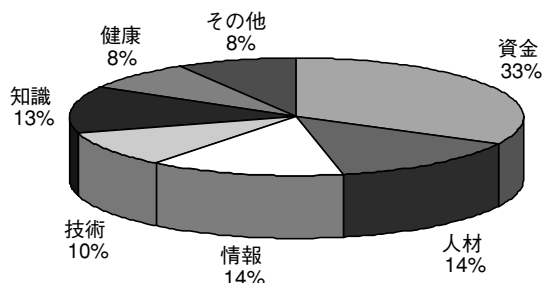


図 3-4-1 起業・創業の際の不安要素

#### (2) 起業・創業におけるパートナーの必要性について

パートナーの必要性については、「はい」と答えた方が68%、「いいえ」と答えた方が32%となっている。「はい」と答えた方の内、「お互いに得意分野を担当する共同経営者としての事業パートナー」が65%を占めており、共同経営者としてのパートナーを望んでいることがうかがえる。一方で、「開発や販売等の自分の不得意な面をアウトソーシングという形で提携したい」36%と続き、パートナーの不足をアウトソーシングで補おうとする傾向がうかがえる。

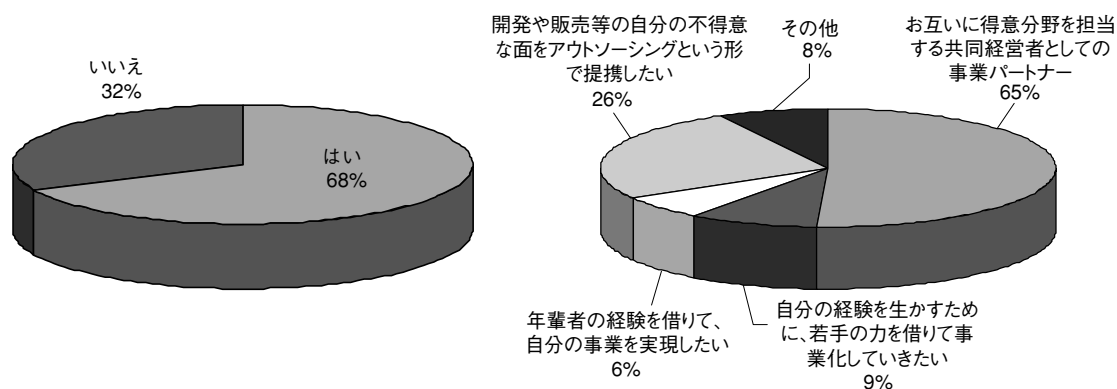


図 3-4-2 起業・創業におけるパートナーの必要性

### 3-5 公的支援制度について

#### (1) 公的機関の支援制度の認知度について

74%の方が「はい」と答えているが、「いいえ」21%、「無回答」5%と、2割以上の方が公的支援制度の存在を知らないという状況にある。「はい」と答えた方の多くは複数回答しており、「国民生活金融公庫」、「雇用・能力開発機構創業サポートセンター」、「商工会議所」、「中小企業総合事業団」と続き、その他の機関も含め、公的機関についての情報を多く持っていることがうかがえる。但し、創業サポートセンター利用者が今回の調査対象に含まれていることを加味すべきである。

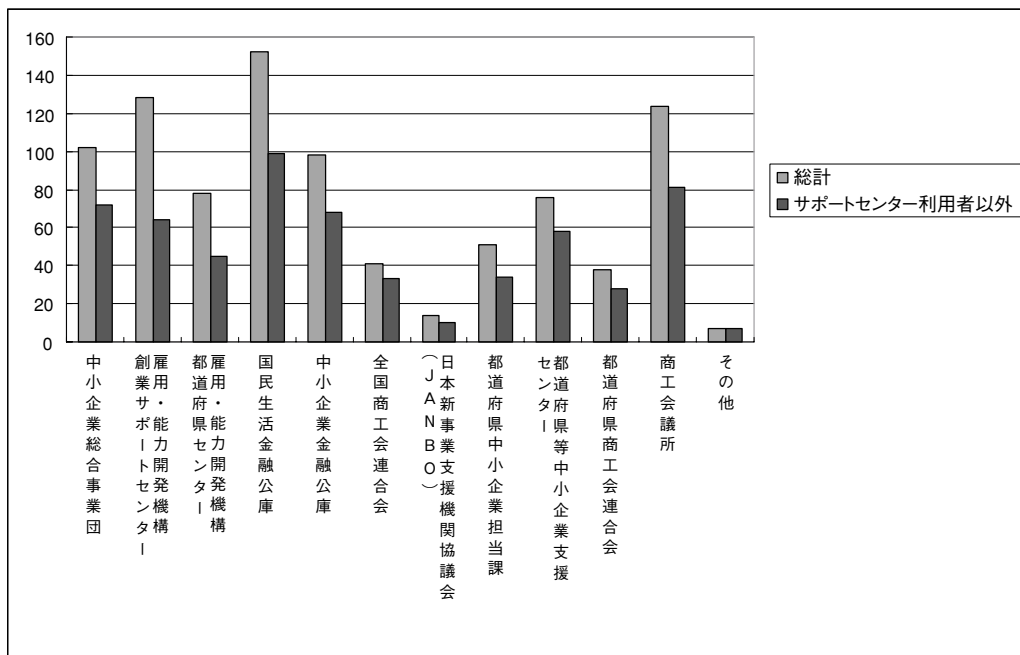
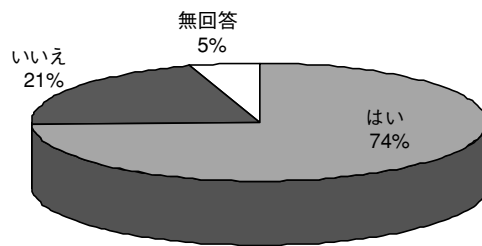


図 3-5-1 公的機関の支援制度認知度

## (2) 公的機関のサポート・サービスについて（複数回答あり）

利用したことがある公的機関のサービスは、「創業に関わる講演」、「セミナーの開催」、「創業・事業情報の提供」、「資金の融資」が上位を占めている。また、「営業支援」、「人材の斡旋」、「取引先の斡旋」、「オンライン相談」など、ごく一部の方しか利用されていないものも多くある。その他の記述では、手続きが面倒であると答えている方も多く見られる。

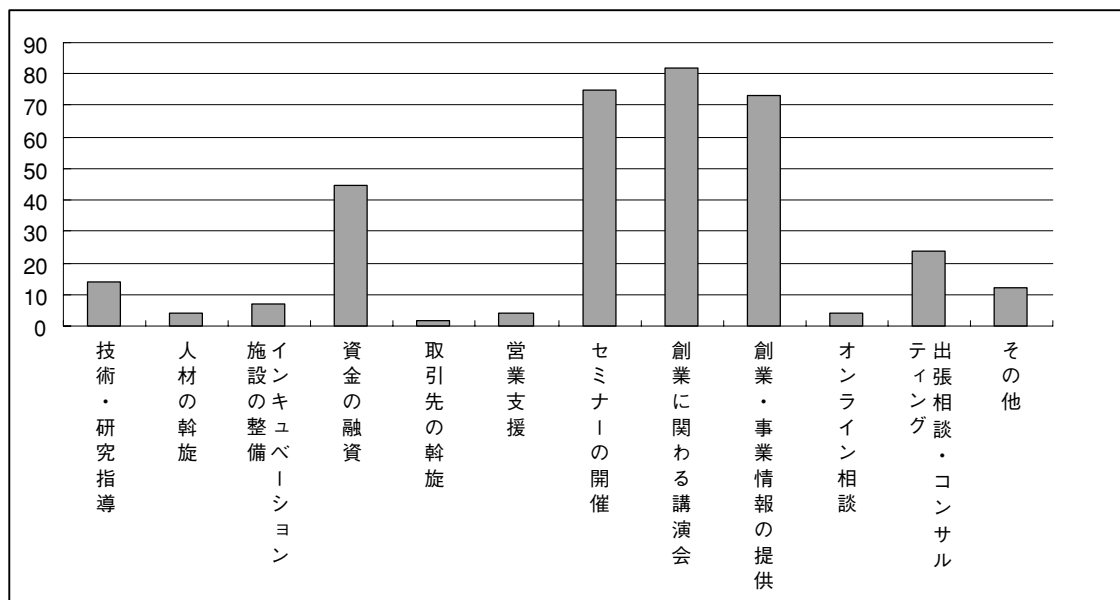


図 3-5-2 利用したことがある公的機関のサービス

### 3-6 創業サポートセンターについて

以下の調査項目では、創業サポートセンターのパンフレットを同封しその中から回答いただいた。

#### (1) 利用したい支援業務について（複数回答あり）

創業サポートセンターの業務で利用したいものは、「情報提供」、「公開講座・交流会」、「相談業務」が上位を占めている。また、回答数を考えると全体的に関心の高さがうかがえる。

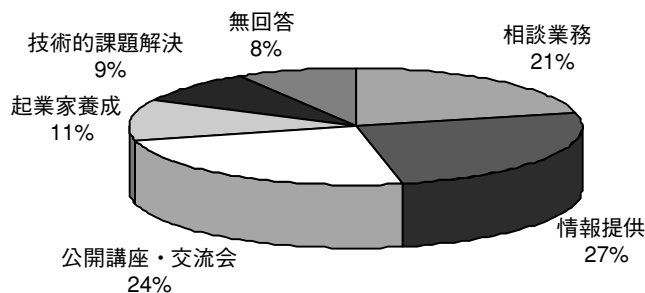


図 3-6-1 利用したいサービス

#### (2) 受講したい起業家養成セミナーについて（複数回答）

創業サポートセンターで平成 15 年度実施を予定している起業家養成セミナーで、受講したいものとしては、「起業家のためのキャッシュフロー経営」、「起業家のための財務実務」、「NPO 法人の設立とビジネスチャンス」、「NPO 法人のマネジメント実務」、「起業家のための実践的ビジネスプラン」、「起業家のための創業支援策の活用法」、「事業アイデア発見方法」、「起業家のための経営成功のポイント」、「起業家のための実践マーケティング戦略」、「実践事業計画作成法」等が上位を占めている。傾向としては、起業・創業の知識やノウハウの領域と、マーケティング・財務・事業計画などの経営実務面の領域に集約されており、起業家としての専門分野の知識・技術に加え、起業・創業のための経営ノウハウや経営実務面を備える必要性があることを認識していることがうかがえる。



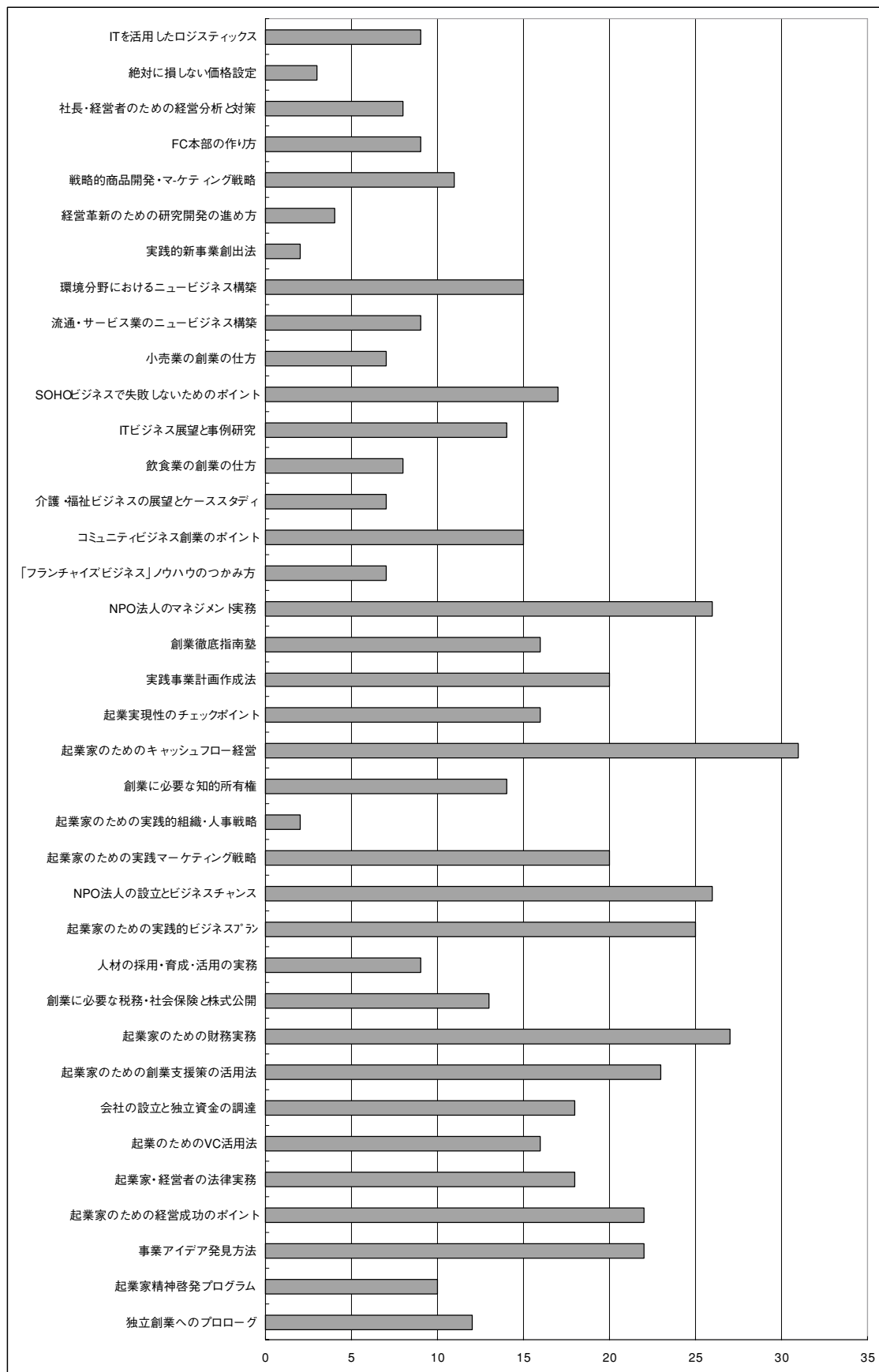


図 3-6-2 受講を希望する起業家養成セミナー

### 3-7 自由記述

自由記述項目に記入されていた内容を、大きく分けて次の2つに選別した。

- (1) アンケート回答者ご自身の状況について
- (2) 起業・創業支援機関等について要望、感想等

#### (1) アンケート回答者ご自身の状況について

- ・新規事業に関して、不安感のみ大きく先が見えない。
- ・家族の理解がなく創業もあり得ない。
- ・何事もチャンスを生かすことが大切と思って普段から勉強している。
- ・まずビジネスをスタートさせ、その後は同志でコミュニケーションを取りながら起業ができれば良いと思っている。
- ・自分のビジネス人生は上場企業から中小へ、そして最終章は一人ビジネスである。
- ・必ずしも納得のいく結末ではないが、引き続き別の視点から社会参加の道を探っていきたい。
- ・現在、起業しようと考えている分野は、短期資金回収が極めて困難と見込んでいて、単に立ち上げるだけでは成立しない現状に当惑しています。
- ・早く具体的な相談ができるよう、目標をもって日々努力していきたい。
- ・自らがやりたいことで社会に役立つことをしたい。
- ・過去に開発した技術を世界に広めたく、個人事業として努力している。
- ・マーケティングの重要性を痛感している。
- ・こういうスマートなアンケートは初めてですが、自分の気持ちの整理に役立った。
- ・起業してからがスタートであることを切に感じる。
- ・起業のリスクを感じざるを得ず、今一步踏み出せないのが現状。

#### (2) 起業・創業支援機関等について要望、感想など

- ・オンラインを利用した活動をお願いする（そのほうが利用しやすいし、されやすい）
- ・創業にあたって、多種多様なビジネスで起業されようと思っている方々に対し、机上のセミナーだけで良いのだろうか？
- ・分科会などにして定期的に勉強会をしてほしい。
- ・交流会、ネットワーキング等を大いに実施してほしい。
- ・シニア（60歳以上）の起業についての支援を望む。
- ・極めて実践的な起業家養成コースが、もっと各地であると、起業していける人材が増えるのではないかと。
- ・セミナー等で勉強したことがとても役立っています。知識と事例を学んだ。
- ・起業に関する講習等を受けると「今どんな起業が有利なのか」という起業に関する方向

を教わってスタートできることを期待している受講生が多いのではないかと。

- ・以前起業セミナーを受講して、皆様の意欲に接し、いつまでも夢を持つことが大切だと思う。貴塾に感謝している。
- ・豊富な事例と経験談により自信を与えられたので実践していくのみと考えている。
- ・引き続き創業を目指す方々に大志を持つことの大切さをアピールしてほしい。
- ・資金調達のセミナーを多く開催してほしい。
- ・セミナー相談では起業に結びつかない。今の支援では資金調達ができない。
- ・エンジェルの探し方の講習会をやったらいと思う。
- ・助成金など、公的機関のものは手続きが面倒で出資者を募った方が楽で早かった。
- ・国の企業支援がいろいろあるが、申請しにくい。申請書を作るのに多くの労力を費やす。改善を望む。
- ・公的支援機関をなるべく一本化して、もっと具体的で身近な支援をして欲しい。
- ・公的機関の支援で、特に資金では条件が厳しく実質的には受けられない。
- ・アイデア企画一つで、アライアンスパートナーと組んで立ち上げられるスキームを作って欲しい。
- ・養成セミナーについて、開催場所を各県ごとで実施してもらいたい。
- ・B to B 的を絞ったレクチャーサポートを望む。
- ・起業のスタート時点での規模によりセミナーのコース設定を考えていただければと感じた。
- ・起業的なスタンスから本格的な起業へとシフトできるような実践講座があるといいなと思う。
- ・コンサルティングビジネス創業のポイントについてのセミナーを希望する。
- ・多くの先生の出席で、トータルで概論を聞けるようなものが欲しい。ブレインストーミングで、実際にグループで事業を立ち上げて見るコースなど。創業における法規の学習。
- ・今後、起業後のセミナーも充実していただけるようお願いする。
- ・いろいろと興味の引かれる講座が多く参加したいと思う。ネットワーク上に講座を開いていただければ、場所、時間に制限がなくなり参加しやすくなる。
- ・特許流通の支援組織について知りたい。
- ・青色申告に必要とされる簿記のコースを設定して欲しい。
- ・創業に踏み切れない人にとっての踏み台、ばねとして、各地にインキュベーションセンターがあれば助かる。
- ・ビジネスプランによりファーストユーザーになってくれる企業を紹介してくれるような制度が欲しい。
- ・ある程度の考えを書かせて、似た考え、夢を持った起業希望者をグループ分けして、クラスを作るのはどうか。

- ・各種養成セミナーの受講判断のために各講師の授業内容の概略を動画で紹介できる場を提供してほしい。
- ・起業対象に、農業分野を取り上げる例が少ないと感じます。創業サポートセンターにも利用可能なコースがない。
- ・日曜、祭日しか休業できないため、セミナーに参加できない。
- ・セミナーなど概要ばかり多すぎる気がする。
- ・公的機関のホームページで、企業支援のページに行き着くのが難解で困難。また、既に開業済みである中小企業を対象としたものが主であり、ベンチャー起業はあまり重視されていない。
- ・資金的支援の面で、もっと公的支援を強化してほしい。
- ・起業家養成セミナーの受講料をもっと安くしてほしい（できれば無料に）。
- ・公的機関の担当者は、経営者の苦勞と立場が実感できない人が多いのでほとんど役に立たない。
- ・創業サポートセンターという組織があることを今まで知りませんでした。宣伝不足もあるのでは？
- ・創業サポートセンターの存在を多くの人に知ってもらいたいと思う。
- ・創業サポートセンターをもっと早く知っていたら、より多くのセミナーを受けたかった。
- ・自分が独立したとき、このような機関があれば、もっと慎重に取り組めて別の手段が考えられたかも知れないと思う。
- ・公的支援機関のきめ細かな支援は役に立つ。
- ・受講前には暗中模索であった起業に関する事々が整理されてきた。