

地域産業資源発掘・調査事業

千葉県創業支援施策等調査

報告書

平成 16年 2月

財団法人 千葉県産業振興財団

目 次

調査の概要	3
回答者のプロフィール	4
調査結果	6
1. 研修等の受講から現在までの状況	6
2. 起業までの準備期間	6
3. 起業の動機	7
4. 起業に必要とした資金について	7
資金総額	
不動産の購入	
調達方法	
5. 開業時と現在の経営状況	9
6. 起業時に一番苦労した点	10
7. 創業者研修を受講して	11
役に立ったこと	
改善すべき点	
8. 創業者研修以外で勉強したこと	13
9. 創業者研修に基づいた事業プランで事業を進めたか	14
10. 今後の事業支援等について必要なこと	14
11. 他にないアイデアや技術、優位性の有無	16
12. 他にないアイデアや技術、優位性を持つために必要なこと	17

13. 事業の情報収集にインターネットを活用したか	18
14. 情報を収集したインターネットのサイト	18
15. 現在、休業・廃業している人	20
16. 起業断念の理由	20
調査結果の総括	22
1. 創業・起業の現状について	22
(1) 開業率の低下	22
(2) 日本における起業の実態	23
(3) 千葉市を起業の地とするような方策	24
(4) ベンチャー企業化を促すための方策	24
2. 創業者研修の役割と今後のアプローチ	25
(1) 起業時の障害	26
(2) 創業者研修の課題	27
自由意見	29
附 創業者研修受講者等アンケート調査票	31

調査の概要

(1) 調査目的

現在、将来性のある起業家を育てるために、当財団を含め関係機関等で「創業者研修」等が行われている。本調査は、研修の受講者に対し、その後の実態調査を行うことによって、フォローアップの需要等を把握し、今後の創業者研修等を含めた創業者支援事業にフィードバックすること等により、市内での創業者の増加とベンチャー企業化を促し、地域経済の活性化につなげることを目的とする。

(2) 調査時期

平成 15 年 9 月 ~ 平成 16 年 2 月

(3) 調査項目

研修時から現在までの事業状況

会社概要

経営状況

創業者研修で役立った内容、役に立たなかった内容、追加すべき内容

起業時に一番苦労したこと

今後必要とする支援施策等

その他

(4) 調査対象

千葉商工会議所、千葉県商工会連合会、千葉市産業振興財団で実施している創業者研修等の受講者で千葉市内在住者を対象とした。

機 関	研 修 名	調査対象数
千葉商工会議所	創業塾	90 名
千葉県商工会連合会	創業塾	42 名
千葉市産業振興財団	創業者研修	98 名
アンケート送付、ヒアリング対象数計		230 名

(5) 調査方法

ア 創業者研修等受講者アンケート調査

千葉商工会議所、千葉県商工会連合会による調査票の発送、回収

千葉市産業振興財団については調査員による聞き取り調査を実施

イ 事例ヒアリング調査

アンケート調査結果より、起業できた例、起業できなかった例、起業したが失敗した例等 15 件を抽出し、ヒアリングを実施

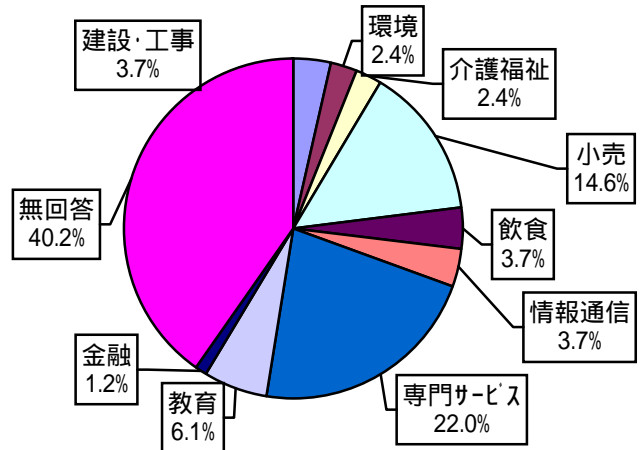
回答者のプロフィール

(1) 回収結果

調査対象数	回答者数	回答率
230 件	82 件	35.7 %

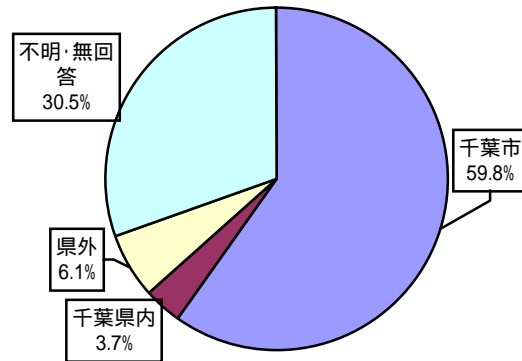
(2) 業種別回答者数

業種	件数(人)	比率(%)
建設・工事	3	3.7
環境	2	2.4
介護福祉	2	2.4
小売	12	14.6
飲食	3	3.7
情報通信	3	3.7
専門サービス	18	22.0
教育	5	6.1
金融	1	1.2
無回答	33	40.2
総計	82	100.0



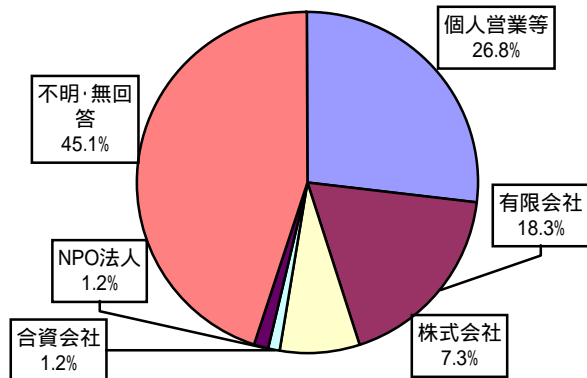
(3) 地域別回答者数

所在地	件数(人)	比率(%)
千葉市	49	59.8
千葉県内	3	3.7
県外	5	6.1
不明・無回答	25	30.5
総計	82	100.0



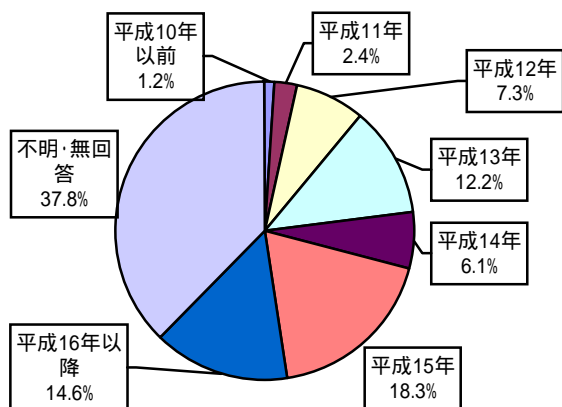
(4) 事業形態別回答者数

	件数(人)	比率(%)
個人営業等	22	26.8
有限会社	15	18.3
株式会社	6	7.3
合資会社	1	1.2
NPO法人	1	1.2
不明・無回答	37	45.1
総計	82	100.0



(5) 起業(予定)時期

年次	件数(人)	比率(%)
平成10年以前	1	1.2
平成11年	2	2.4
12年	6	7.3
13年	10	12.2
14年	5	6.1
15年	15	18.3
16年以降	12	14.6
不明・無回答	31	37.8
総計	82	100.0

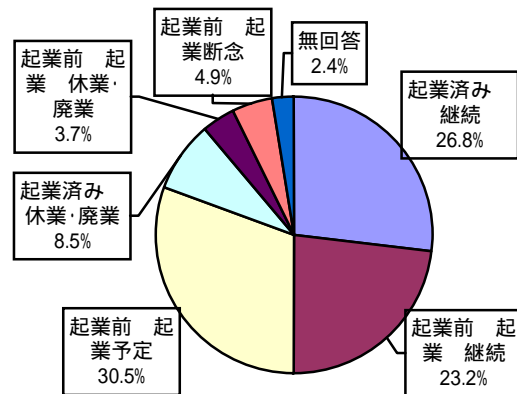


調査結果

1. 研修等の受講から現在までの状況

研修等の受講から現在までの状況について聞くと（Q2）、最も多いのが「起業前 起業予定」（30.5%）となり、続く「起業済み 継続」（26.8%）、「起業前 起業継続」（23.2%）をあわせると全体の8割以上を占める。残りの2割が「起業済み 休業・廃業」や「起業前 起業 休業・廃業」、「起業前 起業断念」と回答している。研修を受講した後から現在までは、起業のために準備を進めている人や起業後も事業を継続している人が多数を占めており、受講後に起業を断念したり、休業・廃業をした人は少数であることがわかる。

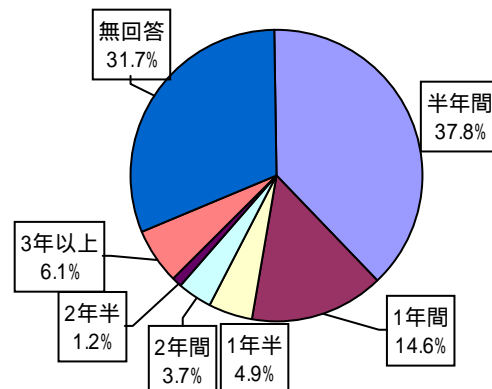
	件数(人)	比率(%)
起業済み 継続	22	26.8
起業前 起業 継続	19	23.2
起業前 起業予定	25	30.5
起業済み 休業・廃業	7	8.5
起業前 起業 休業・廃業	3	3.7
起業前 起業断念	4	4.9
無回答	2	2.4
回答数計	82	100.0



2. 起業までの準備期間

起業までにどの位の準備期間がかかったかを聞くと（Q3）、「半年間」（37.8%）が最も多く、全体の4割近くを占めている。続く「1年間」（14.6%）をあわせると、全体の半数以上が1年以内に起業していることがわかる。ビジネス環境がめまぐるしく変化し、市場ニーズが短サイクル化するなか、起業の準備はじっくりとではなく、短期集中型の傾向にある。

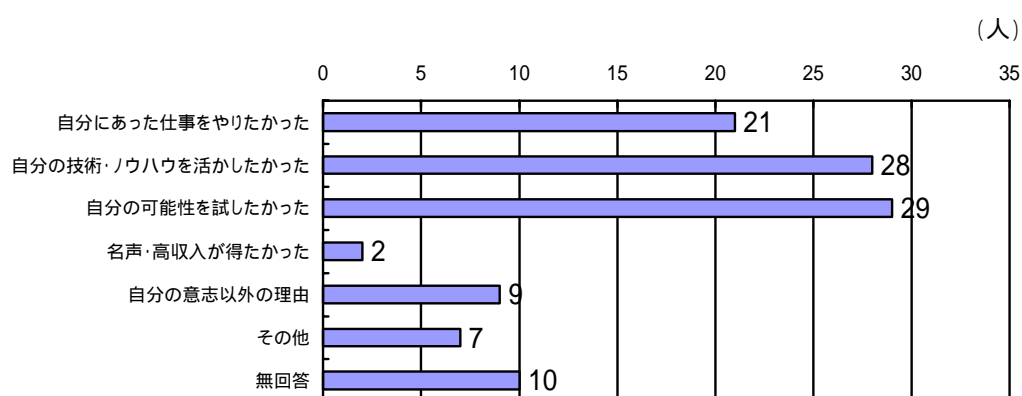
	件数(人)	比率(%)
半年間	31	37.8
1年間	12	14.6
1年半	4	4.9
2年間	3	3.7
2年半	1	1.2
3年以上	5	6.1
無回答	26	31.7
回答数計	82	100.0



3. 起業の動機

起業の動機について聞くと、「自分の可能性を試したかった」(35.4%)が最も多く、次いで「自分の技術・ノウハウを活かしたかった」(34.1%)、「自分にあった仕事がやりたかった」(25.6%)があがっている。起業したい人の多くが自己実現を図ることや自分の能力を発揮することを動機としている。

一方、金銭的な成功にウェイトのある「名声・高収入が得たかった」は2件しかなかった。昨今の現状として、金銭面において自営業者であることが被雇用者であることに比べ、引き合わなくなっていることも背景にあると考えられる。



	件数(人)	回答者(82人)比
自分にあった仕事をやりたかった	21	25.6%
自分の技術・ノウハウを活かしたかった	28	34.1%
自分の可能性を試したかった	29	35.4%
名声・高収入が得たかった	2	2.4%
自分の意志以外の理由(リストラ、倒産等)	9	11.0%
その他	7	8.5%
無回答	10	12.2%
回答数計	106	

複数回答のため比率の合計は100%を超える。

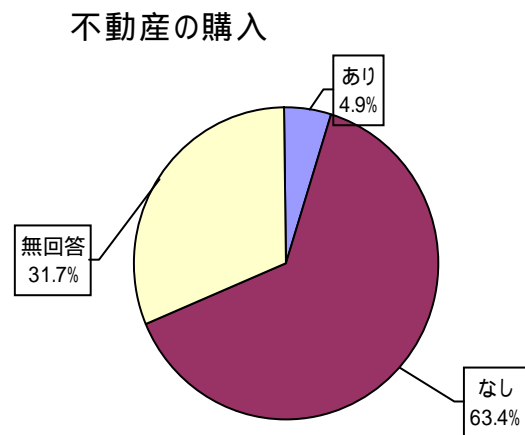
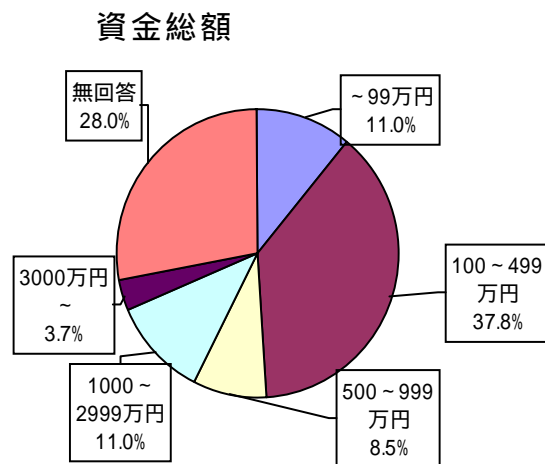
4. 起業に必要とした資金について

起業に必要とした(する)資金総額とその調達方法を聞いた(Q5)。

資金総額は「100～499万円」(37.8%)がトップで全体の4割近くを占めている。「～99万円」(11.0%)を含め、500万円未満で起業した人が半数近くに達していることがわかる。1,000万円以上必要としたのは15%程度であり、3,000万円以上必要であったのはわずか3人である。なお、1人当たりの平均総額は622万円であった。

起業にあたって不動産を購入したのは4人。業種は小売、飲食、サービスなどで、店舗取得のためと考えられる。

資金調達の方法としては、「預金」(61.0%)が最も多く突出しており、自らの貯えである自己資金が起業における原資の柱といえる。預金から起業のために充てた平均金額は約274万円であった。それ以外の調達先としては、「家族、親族」や「事業への賛同者」、「民間金融機関」、「自治体、公的機関」などがあがった。



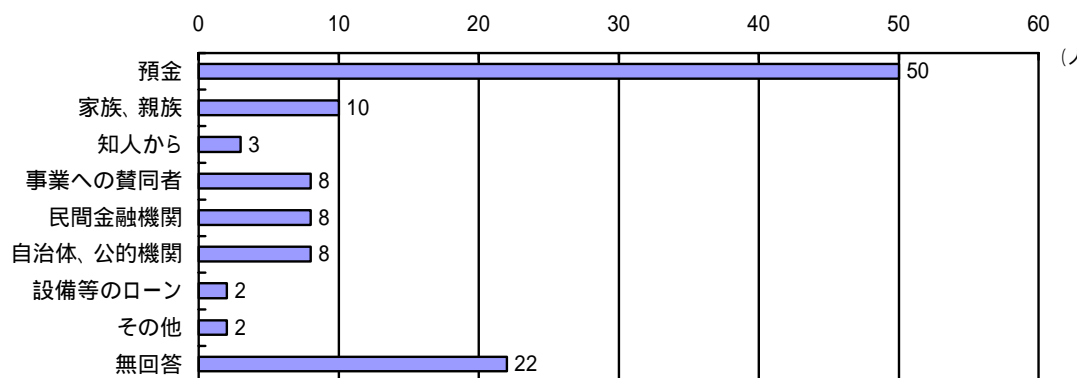
単位：人

99万円以下	100~499万円	500~999万円	1000~2999万円	3000万円以上	無回答
9	31	7	9	3	23

<不動産購入者の内容>

業種	資金総額
-	3,000万円
新車、中古車販売	800万円
飲食業	-
ビューティーサロン	1,500万円

調達方法



複数回答のため%の合計は100%を超える。

単位(人)

	預金	家族親族	知人から	事業への賛同者	民間金融機関	自治体公的機関	設備等のローン	その他	無回答
回答数(113)	50	10	3	8	8	8	2	2	22
回答者(82人)比	61.0%	12.2%	3.7%	9.8%	9.8%	9.8%	2.4%	2.4%	29.3%

単位（万円）

	預金	家族、 親族	知人から	事業への 賛同者	民間金融 機関	自治体、公 的機関	設備等の ローン	その他
平均金額	273.9	540.0	233.3	531.3	831.3	352.5	225.0	1300.0
中央値	250.0	450.0	100.0	325.0	375.0	300.0	225.0	1300.0
最頻値	300.0	300.0	100.0	300.0	200.0	300.0	-	-

5. 開業時と現在の経営状況

受講者のうち、現在「起業予定」である人と「起業断念」した人を除く起業経験者に開業時と現在の経営状況について聞いた（Q6）。

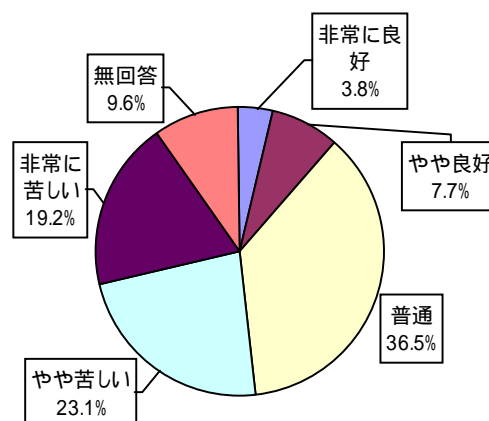
開業時は「普通」（36.5%）が最も多く、次いで「やや苦しい」（23.1%）が多い。現在の経営状況になると「やや苦しい」（26.9%）と「やや良好」（13.5%）とする比率が多くなっており、開業から一定期間を経て業績に明暗が分かれてきている様子がうかがえる。

「やや良好」、「非常に良好」についてみると、11.5%から19.3%に上昇しており、成功している企業の比率が高まっていることがわかる。

< 開業時 >

単位：人

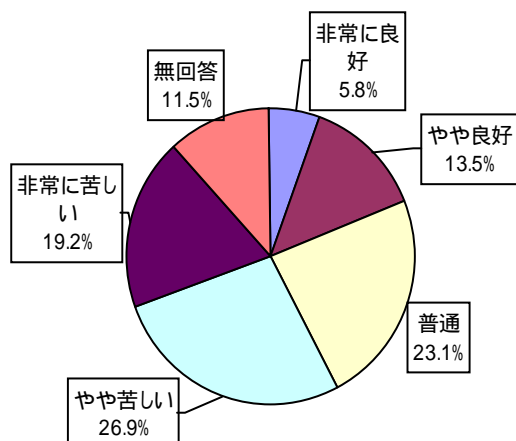
非常に良好	2
やや良好	4
普通	19
やや苦しい	12
非常に苦しい	10
無回答	5
非該当	30
回答数	82



< 現在 >

単位：人

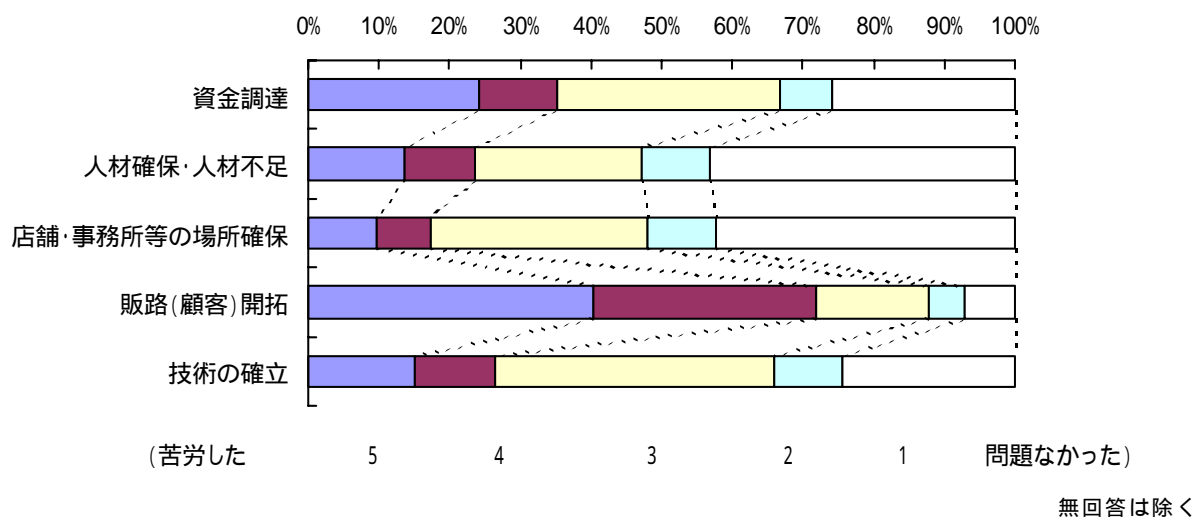
非常に良好	3
やや良好	7
普通	12
やや苦しい	14
非常に苦しい	10
無回答	6
非該当	30
回答数	82



6. 起業時に一番苦労した点

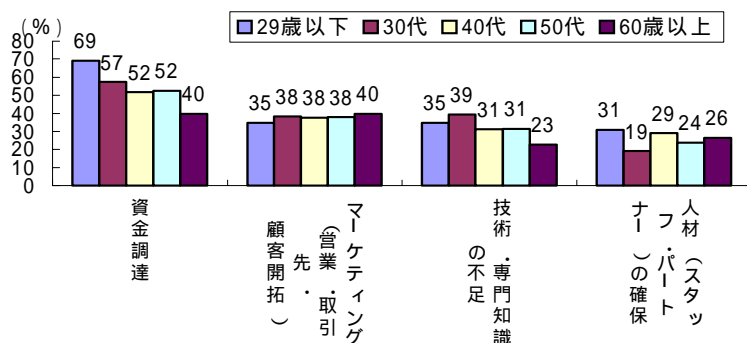
起業時に一番苦労した点を聞くと（Q7）、「販路（顧客）開拓」に対して苦労の比重が高く、次いで「資金調達」も比較的高い。売上げに直結する顧客の開拓と、立ち上げ時の資金調達が起業の際の最大の障壁であるといえる。

「創業塾」修了者に対する追跡アンケート調査（日本商工会議所・全国商工会連合会）の結果を参考とすると、「資金調達」に関して若年層ほど、その割合が高くなっていることがわかる。特に若年層において資金不足が発生しやすいのは、一般的に若年層では担保となる保有資産は少なく、社会的信用も中高年層より乏しいことが資金不足に陥りやすい要因と考えられる。これに対して60歳以上の高齢層で「資金調達」の割合が低いのは、起業のための資金として退職金などが充てられていると考えられる。



	回答数 計	5 苦労した	4	3	2	1 問題なかった	無回答
資金調達	82人 100.0%	13人 15.9%	6人 7.3%	17人 20.7%	4人 4.9%	14人 17.1%	28人 34.1%
人材確保・人材不足	82人 100.0%	7人 8.5%	5人 6.1%	12人 14.6%	5人 6.1%	22人 26.8%	31人 37.8%
店舗や事務所等の場所確保	82人 100.0%	5人 6.1%	4人 4.9%	16人 19.5%	5人 6.1%	22人 26.8%	30人 36.6%
販路(顧客)開拓	82人 100.0%	23人 28.0%	18人 22.0%	9人 11.0%	3人 3.7%	4人 4.9%	25人 30.5%
技術の確立	82人 100.0%	8人 9.8%	6人 7.3%	21人 25.6%	5人 6.1%	13人 15.9%	29人 35.4%

(参考) 創業希望者の創業にあたっての問題点 (年齢別)



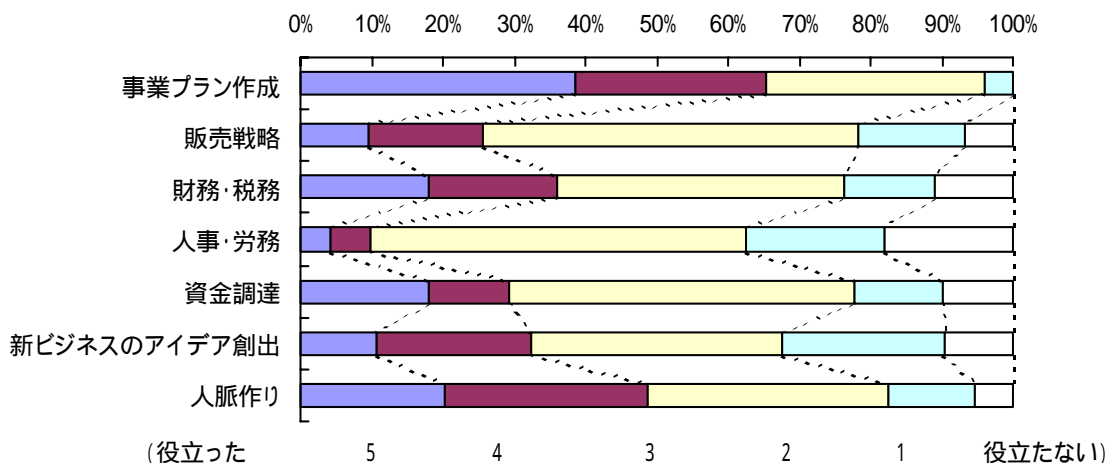
資料：「創業塾」修了者に対する追跡アンケート調査（日本商工会議所・全国商工会連合会）より作成

7. 創業者研修を受講して

役に立ったこと

創業者研修を受講して役に立ったこと（Q8（1））としては、「事業プラン作成」についての割合が最も高い。創業にあたってビジネスプランをしっかりと作成し、それについて創業者研修で学んだことを活かすことができた人が多いようである。続いて「人脈作り」、「財務・税務」、「新ビジネスのアイデア創出」などについても役立ったとする人が多かった。受講することによって、財務などのスキル以外にも、人脈やアイデア創出など付加的な効果が得られていることがわかる。

反対に役立たない項目としては「人事・労務」が比較的高い割合を示している。これは受講者が一人で起業する割合が多いため重要視されないものと思われるが、企業運営における労務管理は重要であり、また人材の確保はベンチャー企業等にとって大きく成長を左右する重要課題である。事業の拡大時期に個別の研修を受講できることが理想である。



	回答数 計	5 役立った	4	3	2	1 役立たない	無回答
事業プラン作成に役立った	82人 100.0%	29人 35.4%	20人 24.4%	23人 28.0%	3人 3.7%	0人 0.0%	7人 8.5%
販売戦略に役立った	82人 100.0%	7人 8.5%	12人 14.6%	39人 47.6%	11人 13.4%	5人 6.1%	8人 9.8%
財務・税務に役立った	82人 100.0%	13人 15.9%	13人 15.9%	29人 35.4%	9人 11.0%	8人 9.8%	10人 12.2%
人事労務に役立った	82人 100.0%	3人 3.7%	4人 4.9%	38人 46.3%	14人 17.1%	13人 15.9%	10人 12.2%
資金調達に役立った	82人 100.0%	13人 15.9%	8人 9.8%	35人 42.7%	9人 11.0%	7人 8.5%	10人 12.2%
新ビジネスのアイデア創出に役立った	82人 100.0%	8人 9.8%	16人 19.5%	26人 31.7%	17人 20.7%	7人 8.5%	8人 9.8%
人脈作りに役立った	82人 100.0%	15人 18.3%	21人 25.6%	25人 30.5%	9人 11.0%	4人 4.9%	8人 9.8%

改善すべき点

創業者研修で改善すべきこと、追加すべきことについて自由に指摘してもらった（Q8(2)）。

研修内容としては、理論や理念ではなく実際に行動を起こすための「実践的」な研修への希望は根強い。「ベーシックなことに加え、もう少しステップアップした話を多くしてほしい」、「より高度なセミナー」など、基本的な知識だけでは不十分との感想も目立つ。「ケーススタディ」などをさらに充実させ、起業の際の様々な状況を想定した柔軟な研修が求められている。また、「設立後の業績を伸ばすためのアドバイス」や「同業者の情報」といった戦略的な経営情報を必要としている人もいた。

研修の方法については、「一方通行で講師からの話をきくだけ」の講義形式では、「あまり効果がない」とし、「討論」、「ディスカッション」を多く取り入れて欲しいという要望が強い。

評価が高いのは受講経験者や起業経験者によるセミナーである。起業経験のない人が多く、体験談を聞くことで受講者は起業のイメージをさらに高めることができる。また、「個別のコンサルティング」など個別指導を希望する受講者も多いようだ。受講者の知識量や経験値は一定ではないうえ、抱える悩みも多様であるため、受講者各々に合った問題解決策や行動計画などを指導していくことが重要である。

研修後の活用として、受講者同士の「コミュニケーションの場」を提供して欲しいという意見も多い。起業を考えている者同士が集う研修は、人脈づくりや意見交換などで有意義であるとの見方は受講者の多くに共通している。一回きりの研修にとどまらず、同期会などのネットワークを育成することで、様々な出会いを演出することも創業支援の役割の一つといえよう。

< 改善すべき点 >

・事業プラン、販売経路の詳細
・サービス業のケーススタディが少ない
・効率性の向上
・講師の人脈作りに利用しないで欲しい
・研修時間を増した方がいい
・実践に沿ったものを望みます。心構えも大事
・同業者情報がほしい
・もっとセミナーの数を増やしてほしい
・同業者を集めたセミナーがほしい
・資金面調達に重きを置き過ぎた感がある
・フォローアップ研修を開いてほしい
・販路開拓の時間と内容を充実させてほしい
・人員増(前提 販路開拓...もう少し)
・一方通行で講師の話聞くだけではあまり効果がない。意見交換、討論などが必要だと思う。
・会計講座を複数回導入してほしい
・人材確保
・各々のビジネスプランに対しメンバー、コーディネーターが踏み込んでグループディスカッション
・開業する予定がない人が受講していること
・もう少し個別にコンサルティングしてもらえれば

< 追加すべき点 >

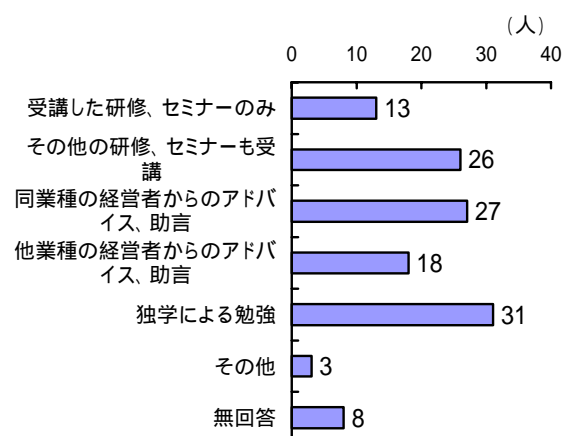
・サービス業のケーススタディを多く+経営ノウハウ
・帳簿の付け方等、経理関係の受講機会
・営業力
・受講経験者の話が参考になり、もっといろいろな経験者の人数を増やしてほしい
・経理実務に関わる実習
・受講仲間とのコミュニケーションの場を提供してほしい
・事業体験者によるセミナー
・事例・商工会議所会員様の講演等を多くする
・研修後のフォローをしてほしい
・既に起業している人に対する新規事業の方法や事業の立て直し方等の情報
・ベーシックなことに加え、もう少しステップアップした話を多くしてほしい
・会社設立後業績を伸ばしていくための方法、手段、アドバイスの話
・より高度なセミナー
・研修後のフォローとサポート
・会社設立後業績を伸ばしていくための方法、手段、アドバイスの話
・従来の受講内容のほか、各人が予定している業種の情報及び販売方法について個別に時間を取ってやってほしい。

8. 創業者研修以外で勉強したこと

受講した創業者研修以外で開業へ向けて勉強したかを聞くと（Q9）、「独学による勉強」（24.6%）が全体の4分の1を占める。方法としては、「本（雑誌）、専門書」（10件）や「通信教育（講座）」（4件）、「資格スクール、専門学校」（4件）などが多いほか、勉強のために「同業種に勤務」して実務経験を積む人も2名いた。

独学に次いで多いのが「同業種の経営者からのアドバイス」（21.4%）で、人脈を活用した勉強法であり、経営資源として位置づけられよう。また、当研修だけでなく「その他の研修、セミナーも受講」（20.6%）している人も多いことがわかる。

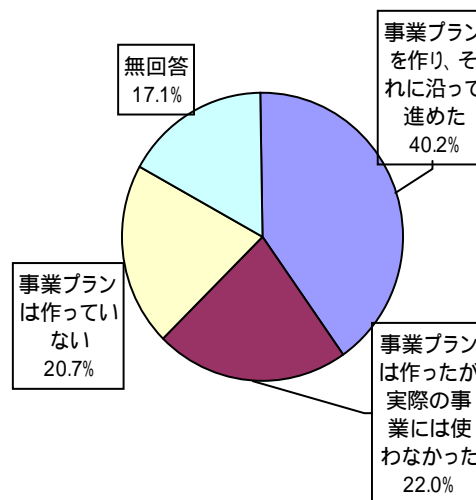
	件数 (人)	比率 (%)
受講した研修、セミナーのみ	13	10.3
その他の研修、セミナーも受講	26	20.6
同業種の経営者からのアドバイス、助言	27	21.4
他業種の経営者からのアドバイス、助言	18	14.3
独学による勉強	31	24.6
その他	3	2.4
無回答	8	6.3
回答数	126	100.0



9. 創業者研修に基づいた事業プランで事業を進めたか

創業者研修に基づき事業プランを作って事業を進めましたか（Q10）との問いに対しては、「事業プランを作り、それに沿って進めた」が全体の4割を占めている。事業プランを実際の起業にも実践した人が多かった。「事業プランは作ったが、実際の事業には使わなかった」（22.0%）を加えると事業プラン作成は6割に達しており、起業にあたってはビジネスプランをしっかりと固める必要がある、という事業プラン作成の有効性への意識は浸透していることを示している。

	件数 (人)	比率 (%)
事業プランを作り、それに沿って進めた	33	40.2
事業プランは作ったが実際の事業には使わなかった(大きく違った)	18	22.0
事業プランはつくっていない	17	20.7
無回答	14	17.1
回答数計	82	100.0

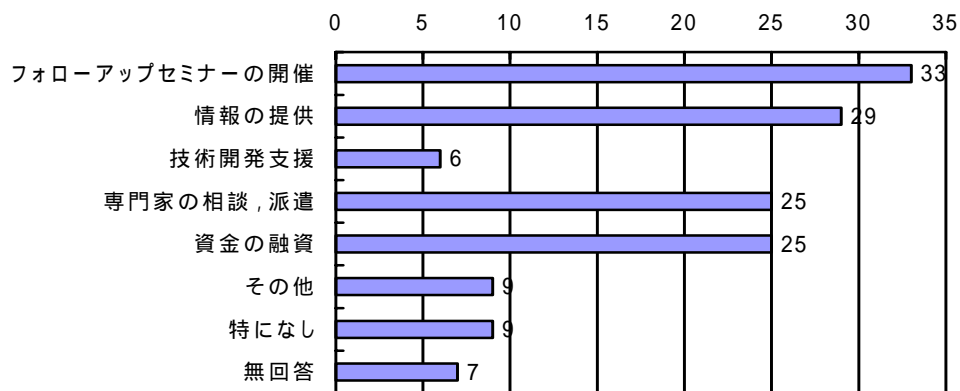


10. 今後の事業支援等について必要なこと

今後の支援事業等について何が必要かを聞くと（Q11）、「フォローアップセミナーの開催」が最も多く、全体の4分の1を占めている。より高度なスキルや業績を伸ばすための方法など、創業者研修以外にも起業後の研修への要望が強いことがわかる。具体的に希望するセミナーとしては「同業者セミナー」や「専門家」によるセミナーなど、同業者や業界の専門家からの情報を求める声が多い。また、「経理・財務」、「税務」など経営管理に関すること、「販路開拓の方法」、「広告宣伝」などマーケティングに関すること、「人脈づくり」などの交流会など、開催して欲しいセミナーは多岐にわたっている。

セミナーの開催に次いで「情報の提供」（20.3%）、「専門家の相談、派遣」、「資金の調達」（19.1%）などがあがっている。必要とする情報としては、顧客獲得につながる「営業面の情報」（4件）が多く、その他「同業者の情報」や「業界動向」といったマーケティングデータなどがあつた。

(人)



	フォローアップ セミナーの開催	情報の 提供	技術開発 支援	専門家の 相談, 派遣	資金の 融資	その他	特になし	無回答
回答数(143)	33人	29人	6人	25人	25人	9人	9人	7人
回答者(82人)比	23.1%	20.3%	4.6%	19.1%	19.1%	6.9%	6.9%	42.7%

< 希望のセミナー >

・ホームページ作成の技術
・専門的な情報の先取りが必要
・人脈作りと討論会等
・経理及び財務関係の実務
・同業者セミナー
・うまい融資制度の利用の仕方のセミナー
・研修後の進捗状況の報告会
・同業者の情報や新規事業の創出方法等
・販路開拓の方法
・広告宣伝と効果
・1、2年を目処にフォローアップ
・業種別専門家の開催
・地域(千葉市内)の1～3年位先までの景気見通し などについての情報セミナー
・貸しはがしの時代なので、金融機関との接触方法等
・資材購入等、民間会社の紹介
・青色要従者対象で全般
・税務関係について教えてくれるセミナー

< 必要な情報 >

・海外取引関心企業データベース等を拡大
・同業種との情報交換
・同業者の情報
・同業者の経営状況や業界全般に対する顧客ニーズ
・営業面での情報
・営業面での情報
・助成金
・営業面での情報
・営業面での情報
・業界動向
・業種別専門家の開催
・人材の紹介
・財務、経営
・ケーススタディ
・県、市の委託業務(物品)の情報
・税務関係(専門分野外の知識や情報)

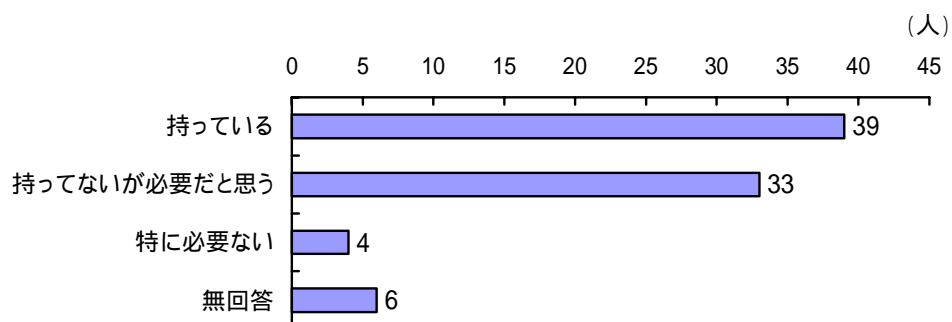
< その他の内容 >

・人の交流
・今後も同じ様なセミナーを多く開催してほしい
・税務関係
・起業予定者の交流会
・人脈拡大のチャンス:OB会など 機関紙発行(ガリ版程度)、事例勉強会(OBメンバー&ケース)、専用小スペース(たまり場的なもの)、3ヶ月に一度くらいの会合
・創業したことを商工会議所のホームページ、広報誌、会合などで取り上げて応援してほしい
・同業メンバーの組織化支援(NPS, ネットワーク)
・他業種との交流、及び情報の提供

11. 他にないアイデアや技術、優位性の有無

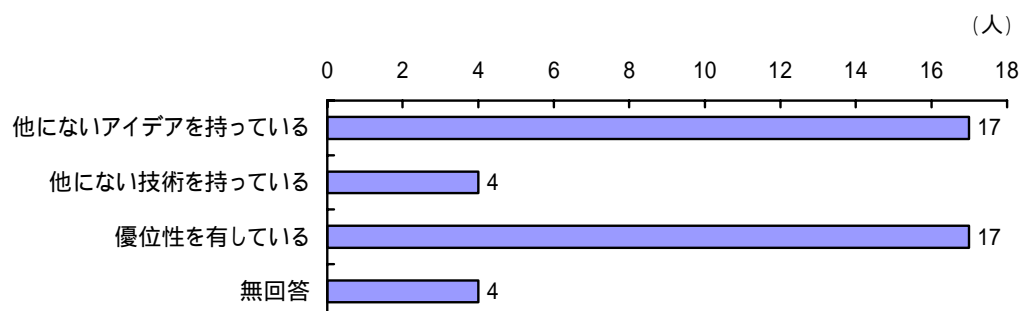
他にないアイデアや技術、優位性を持っているか（Q12）との問いに対し、「持っている」（47.6%）が最も多いが、「持っていないが必要だと思う」（40.2%）と「特に必要ない」（4.9%）をあわせると有無としてはほぼ半々という結果となった。起業するにあたって、自ら持っている魅力や利点は成功のための要因でもある。もちろん、チャレンジする意欲や情熱は不可欠だが、起業し生き残っていくためには何かしらのアドバンテージが必要であり、それらを探し磨く努力は欠かせない。

持っている内容は「他にないアイデア」と「優位性」が同数、「他にない技術」は4件にとどまる。優位性として、「地元の認知度」、「地域コミュニティネットワーク」など地域との密着、「人脈」、「雑誌へのルート」などのコネクション、「専門知識の豊富さ」や「マーケティング力にノウハウを持っている」といった販売力、さらに「他が進出していない分野」である新規性などがあがっている。



回答数 計	持っている	持っていないが 必要だと思う	特に必要ない	無回答
82人	39人	33人	4人	6人
100.0%	47.6%	40.2%	4.9%	7.3%

< 持っている内容 (複数回答) >



回答数 計	他にないアイデアを 持っている	他にない技術を 持っている	優位性を有して いる	無回答
42人	17人	4人	17人	4人
100.0%	43.6%	10.3%	43.6%	10.3%

< 有している優位性(自由回答) >

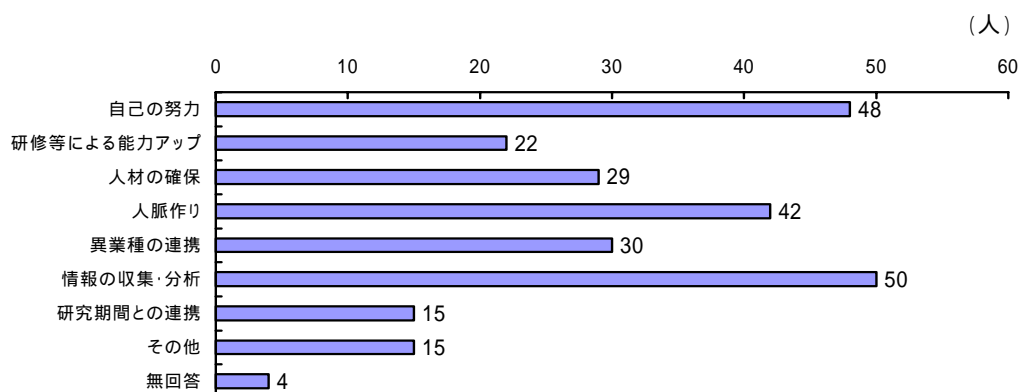
・資格
・他が進出していない分野である
・他社にない技術を持った製品の取り扱い
・国内では数少ない多品種の薔薇の苗を扱っている、専門知識の豊富さ
・他業種を含む地域コミュニティネットワークを確立している点
・社長が外国人であり、外国の文化を知っていること
・地元との密着度、認知度
・マーケティング力について他社にはないノウハウを持っている
・海外工場と直結している
・口コミにつながる、きめ細かい指導
・人脈
・マネー雑誌へのルート(後方支援組織)
・女性が少ない業界なので覚えてもらいやすい

12. 他にないアイデアや技術、優位性を持つために必要なこと

他にないアイデアや技術、優位性を持つためには、どうすればよいか(Q13)との問いに対し、「情報の収集・分析」(61.0%)との回答が最も多く全体の6割を占める。独創的なアイデアと専門的な技術を持つには、競合他社や類似アイデア・技術などの有無を検討し、マーケットの実態を捉えることが重要であるようだ。

また、必要なこととして「自己の努力」(58.5%)をあげる人も多い。創業者は常に専門知識を蓄え、スキルを磨く努力を怠ってはならないということであろう。3番目には幅広い人間関係といった「人脈作り」(51.2%)が入った。

有効な情報を捉え、自らが持つ経営資源を磨き、さらに積極的に人脈作りをすることがポイントであるようだ。



計	自己の努力	研修等による能力アップ	人材の確保	人脈作り	異業種との連携	情報の収集・分析	研究機関との連携	その他	無回答
回答数(255)	48人	22人	29人	42人	30人	50人	15人	15人	4人
回答者(82人)比	58.5%	26.8%	35.4%	51.2%	36.6%	61.0%	18.3%	18.3%	4.9%

< その他の内容 >

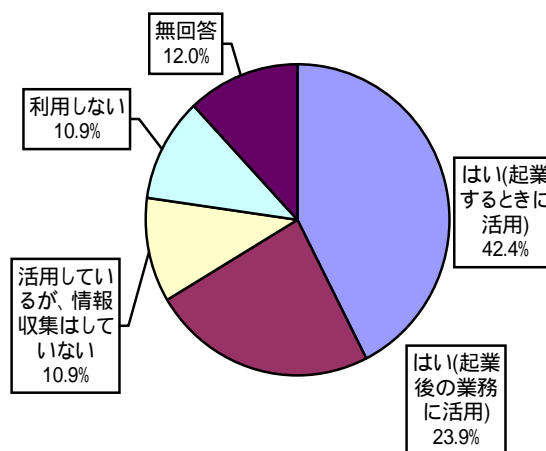
・常に研究し、営業に努力する	・同業者の成功例、失敗例の把握
・常に新規販売ルートを探求すること	・人材の育成
・顧客の要望を聴取	

13. 事業の情報収集にインターネットを活用したか

インターネットを活用し、事業の情報収集をしたか聞くと（Q14）、「はい」と回答したのが66.3%であるのに対し、「インターネットは活用しているが、情報収集はしていない」と「インターネットは利用しない」をあわせた活用していない人は21.8%となった。他にないアイデアや技術、優位性を持つことにおいて、先の間では情報収集の重要性が明らかとなったが、その手段としてインターネットを有効活用している人が多いようである。

インターネットは膨大な情報のなかから、必要な情報を一瞬にして取り出すことのできる巨大な情報源である。インターネットを活用しないことは、急速に進展する情報化社会に取り残されるといっても過言ではない。情報リテラシーの欠如が活用しない要因かどうかは判断できないが、情報技術を習得し、積極的に情報を活用することのできる能力は経営者にとって不可欠である。

	件数 (人)	比率 (%)
・はい(起業するときに活用した)	39	42.4
・はい(起業後の業務に活用した)	22	23.9
・インターネットは活用しているが、 情報収集はしていない。	10	10.6
・インターネットは利用しない。	10	10.9
・無回答	11	12.0
回答数 計	92	100.0



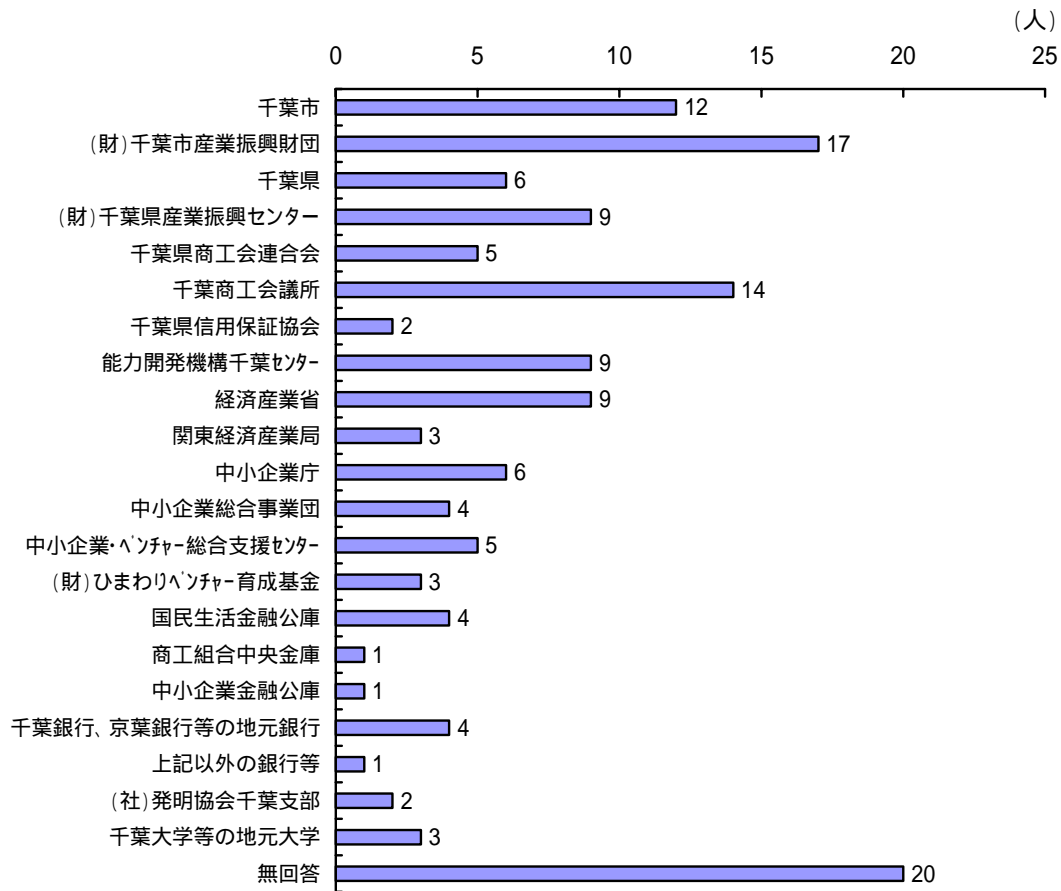
14. 情報を収集したインターネットのサイト

事業の情報収集にインターネットを活用した人に、活用したインターネットサイトを聞いた（Q15）。

最も多いのが「(財)千葉県産業振興財団」で、次位が「千葉商工会議所」、3位に「千葉市」のサイトが入った。起業に必要な基礎知識はもちろんのこと、支援施策や各種セミナーなどの情報を県内の支援機関のホームページから入手している人が多いようだ。

地域経済の今後の発展にとって、大学などの研究機関との活発な産学連携は重要である。

千葉大学などのサイトでは技術相談のほか、経営や法律の相談窓口、研究者の紹介など、有益な情報が多いが、実際に活用している人はわずかであった。



単位：人

	千葉市	(財)千葉市産業振興財団	千葉県	(財)千葉県産業振興センター	千葉県商工会連合会	千葉商工会議所	千葉県信用保証協会	能力開発機構千葉センター	経済産業省	関東経済産業局	中小企業庁
回答数(140)	12	17	6	9	5	14	2	9	9	3	6
回答者(82人)比	14.6%	20.7%	7.3%	11.0%	6.1%	17.1%	2.4%	11.0%	11.0%	3.7%	7.3%

中小企業総合事業団	中小企業・ベンチャー総合支援センター	(財)ひまわりベンチャー育成基金	国民生活金融公庫	商工組合中央金庫	中小企業金融公庫	千葉銀行京葉銀行等の地元銀行	上記以外の銀行等	(社)発明協会千葉支部	千葉大学等の地元大学	無回答
4	5	3	4	1	1	4	1	2	3	20
4.9%	6.1%	3.7%	4.9%	1.2%	1.2%	4.9%	1.2%	2.4%	3.7%	24.4%

< その他の回答 >

・官公庁の白書等	・同業他社	・独自に民間の同業者のWPを見た
・イタリア貿易振興会	・一般企業	・会計事務所
・起業家のホームページなど	・同業他社	・文部科学省
・日経マネーサイトなど全般	・専門団体	・美容業界団体
・数え切れない程	・他社のホームページ	・建設会社
・千葉県教育委員会	・不動産屋	・千葉学習塾協同組合

15. 現在、休業・廃業している人

現在，休業・廃業なさっている方に、その理由を聞いた（Q16）。

休業・廃業の理由は様々ではあるが、その多くがビジネス上の問題とは別の事情で休業・廃業に至っている。

< 休業・廃業の理由と起業後、休業・廃業までの期間 >

休業・廃業の理由	休・廃業の別	起業後の年数
・起業後一時休業し、平成15年1月より共同経営でスタートしたが、商品仕入ルート契約先のキャンセル及び共同経営者の1人が金を横領したため平成15年10月10日解散登記を行う。	廃業	-
・販路の開拓が難しかった。	-	-
・当初より予定していた売上で推移することができず業績不振にて、起業後9ヵ月後にて事業継続は不可能となった。	廃業	-
・主人と共に会社を経営しているが、主人の転勤等があり事業を休業している。	休業	-
・親の介護を行わざるを得なくなったことと、事業が軌道に乗らずに営業すればする程赤字であったため。	休業	2年
・家庭の事情。	-	-
・病気になり経営が困難になったため。	廃業	2年8箇月
・生活資金がない。	休業	-

16. 起業断念の理由

起業を断念された方に、その理由を聞くと（Q17）、「二の足を踏んでいる」、「具体的な方向が定まらず今一つ踏み出すことができなかった」など、立ち上げに慎重な人が目立っている。また、計画はしているものの、不況の長期化で経済の先行きに期待が持てないため、起業の時機を待っている人も複数みられる。

・ 不景気克服の優先
・ 起業の夢は持ち続けているが、市況の低迷が続いており二の足を踏んでいる。
・ 起業する予定であったが結婚及び出産により実質的には創業に至っておらず、断念せざるを得ない状況にある。子供は平成15年6月に生れ、現在は母に子供を預け、勤めに出ている。
・ 人材派遣事業を目的としていたが、思う様に人材が集まらず事業開業に至らなかった。又、預金を株に運用して資金的余裕ができたため、事業意欲を失ってしまった
・ 自己資金と賛同者からの資金合わせて約1000万円を集められるに至ったが、開業に漕ぎ着けられずにいる。サイドビジネスにする意向であったため、具体的な方向が定まらず今一つ踏み出すことが出来なかった。
・ 過去においても何度か起業を考えた事があった。しかし能力不足を懸念して起業には至っていない。現在はセミナー受講前同様に会社勤務を続けている。
・ 現在、サラリーマンとして働いており、起業しようとした業種と現在の仕事が類似している為
・ 外国で勉強中なので今後
・ 断念までとは言えないが、調査すればする程立地条件の優位な所が成功のポイントと思えて、慎重になっている。資金調達に不安があることも慎重になった理由。
・ 断念したわけではないのですが、現在勤務の会社が忙しく、又時間が取れないのが現状です。少しずつアイデアをあたためつつ、2年後くらいを目標に開業したいと考えています。

調査結果の総括

1. 創業・起業の現状について

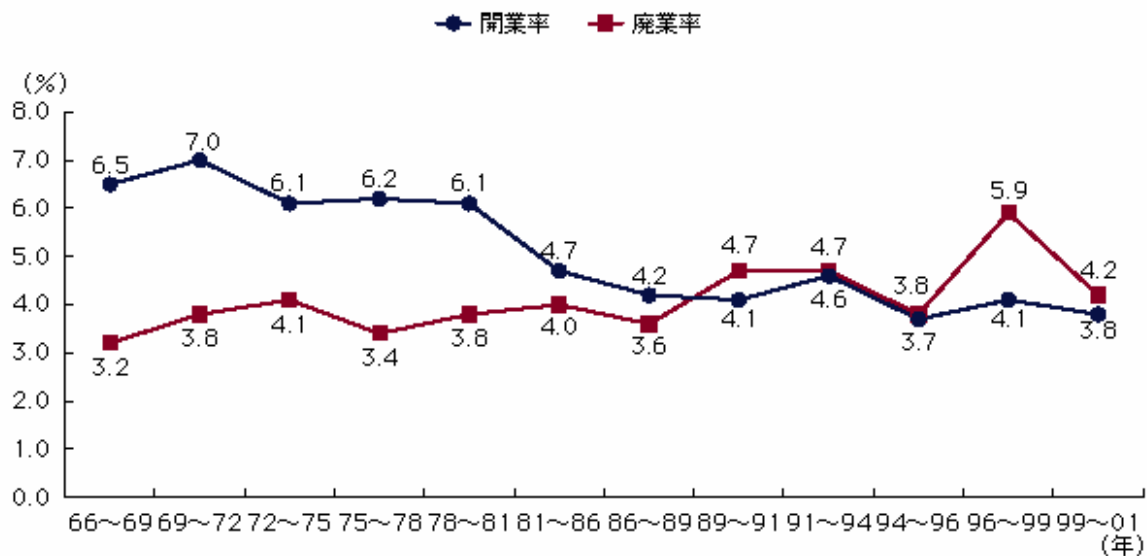
(1) 開業率の低下

わが国経済の長期にわたる停滞を背景に、新規企業の開業率は低迷を続けている。高度経済成長期には企業の参入と退出が活発に行われ、雇用の創出とともに日本経済の発展に大きく寄与してきたことを考えるなら、開業率の向上は今後の日本経済の回復にとって重要な課題のひとつである。

このため、現在、国や地方自治体、関係各機関等で創業支援のための様々な施策が推進されている。

総務省の「事業所・企業統計調査」によると、高度成長期の1960～1970年代には高い水準にあったわが国の開業率は、1980年代に入ると急激に低下し、バブル経済崩壊後の1994年以降は4%を切るまでに落ち込み、廃業率が開業率を上回り、日本経済の地盤沈下を端的に証明する結果となっている。

図表・開業率・廃業率の推移



(資料) 事業所・企業統計調査 (総務省)

アメリカのバブソン大学とロンドン・ビジネス・スクールの研究者が中心となって1999年から調査を開始した国際的な企業家活動プロジェクト (GEM: Global Entrepreneurship Monitor) の2001年調査によると、「創業計画の有無～今後半年以内に創業する計画があるかどうか～」に対して「有り」と答えた創業計画者の比率は日本では4.3%で、これは調査対象29か国中22位となっている。

ここから日本における創業を取り巻く環境整備の遅れ、あるいは個人の創業意識の低さを見るかどうかは別にして、開業率を欧米並みに引き上げることが容易ではないことだけは確かである。

(2) 日本における創業の実態

しかしながら、起業家のすそ野が広がり始めたこともまた事実である。日本経済活性化のために創業の重要性が叫ばれる中、最低資本金制度の緩和など創業へのハードルも低くなり、昨今の厳しい雇用情勢もあって、これまでは組織の中にとどまっていた大企業出身の起業家も増えつつある。

一方で、有望な技術を持ちながら、資金調達や製品開発などがうまくいかず、事業に頓挫するベンチャー企業が多いことも事実である。

さる研究機関の調査によると、「退職して独立・開業」を考えたことがある正社員は男性の54%、女性の36%。男性の13%は具体的に独立・開業を考えたと答えている。

今回の調査結果によると、創業の動機については「自分の可能性を試したかった」、「自分の技術・ノウハウを活かしたかった」、「自分にあった仕事がやりたかった」と回答した人が多く、「名声・高収入が得たかった」と答えた人はわずか2名であった。現在の起業者の多くは金銭的・世俗的な成功は二の次であり、自己実現の達成や自分の能力の発揮を創業の直接の動機としているのだ。

確かに創業は個人にとって自己実現の大きな機会ではあるが、この裏側には、独り立ちしても成功は難しく、億万長者になることなどはありえないだろうという、昨今の経済状況を踏まえた一種の諦観といった側面もうかがえる。実際、金銭面において常にリスクが伴う創業が、組織の中にいることに比べて引き合わなくなっているのも現実である。あるいは日本では、金銭面でのリスクがあろうともやりたいことをするのが創業である、という風潮が定着してしまったといってもいいのかもしれない。

日本では昔から起業家を山師とか変わり者としてみる風潮があった。欧米など諸外国のように無から有を生む創造者とか、既成概念を打ち破る挑戦者として尊敬される対象ではなかったのである。むしろ、拝金主義的な成り上がり者として軽蔑されることさえあった。ある国際機関によるアンケートによれば、「あなたの社会では新しい事業や会社を始めることは立派なこととして認められていますか」という問いに、「はい」と答えたのは米国91%、フランス83%、ドイツの73%に対し、なんと日本はわずか8%にすぎなかった。この結果だけを見ても、日本における創業の難しさがうかがえる。

失敗を次につながる糧と認めない社会でもある、ともよく言われることである。銀行の融資審査ではたった一度の倒産経験があっただけで、よほどのことがない限り通ることはない。2002年版「中小企業白書」によると、破産を経験した日本の経営者の37%が再び起業したいと考えているが、実際に起業するケースは13%に過ぎないという。47%が経営者として復帰を果たすアメリカは失敗には寛容な社会である。当然、起業家のすべてが成功することなどあり得ない。しかし、たった一度の失敗も取り戻すことができない社会では、必然的に創業は一種の賭博にも似た色彩を帯びてくる。事業に失敗したとしてもそこで得た経験はもっと評価されて然るべきである。そうでなければ、起業家が育つことは難しい。

(3) 千葉市を起業の地とするような方策

千葉市においても、廃業率が開業率を上回り、中心市街地での商業機能等が低下するなど、新事業等新規創業者の育成・支援が緊急の課題となっている。

起業への意識は風土や教育に負っており、それが多くの起業家を輩出する大きな要因になることはいうまでもない。また、日本で長い間かかって醸成された起業に対する考え方が一朝一夕に改善されることはあり得ない。

ところで千葉県全体を見ると、ここにきて起業件数が増加したとの結果が出ている。昨年度の国民生活金融公庫の新規開業企業に対する融資件数は過去最高を記録。県制度融資の創業者向け融資件数も3年ぶりに前年実績を上回ったという。様々な要因が考えられるが、自治体などの創業支援策が整備されてきたことも一因であろう。また、リストラなどで企業を退社した人による創業の増加があるものの、自治体や商工団体などの創業支援制度が拡充され、国民生活金融公庫の融資制度が頻繁に紹介された効果も出ているものと考えられる。

創業者を増やすためには、創業予備軍をどう育てるかが重要となる。そのひとつとして若年層の創業者を増やすことも重要である。現在、若年層の失業率は12%にも達している。終身雇用制度が崩壊へと向かう中、大企業に勤めていても決して将来が安泰とはいえなくなってきた。こうしたなかで、若年層の間では就業の一つの選択肢として起業を意識する動きも出始めてきた。総務省の調査によると、各年代層の中で創業希望者が最も多いのは20代後半であったという結果も出ている。起業への夢とチャレンジ精神を持った若年層は決して少なくはないのである。

日本商工会議所と全国商工会連合会が実施した「創業塾」修了者に対する追跡アンケート調査の結果を見ると、起業における問題点として、「資金調達」に関しては若年層ほどその割合が高くなっている。特に若年層において資金不足が発生しやすいのは、担保となる保有資産は少なく、また社会的信用も中高年層より乏しいことが大きな要因と考えられる。つまり、若年層の起業は資金面でのハードルが高いと言える。

新規創業支援の施策が強化されている今、起業を志す若年層の意欲を盛り上げるための工夫や、きめ細かな支援が求められている。

(4) ベンチャー企業化を促すための方策

ベンチャー企業とは、「成長意欲が高く、リスクを恐れず、新しい領域に挑戦する企業」と定義される。一般には、「新しい技術、製品、サービス等を開発、事業化を目指す企業」と認識されている。

ベンチャー企業は、その性格から技術的優位性を持った企業が比較的多い。そのため、技術的な難問に頭を悩ます経営者も多い。また、企業の成長も速く、経営が追いつかなくなることも懸念される。ベンチャー企業に対しては、随時支援のできる体制が理想である。千葉市内には県、市、民間運営のインキュベート施設があるが、ベンチャー企業化を目指す者にとって、支援体制の整ったインキュベート施設の存在は大きな魅力となる。

入居メリットとしては次のような点が挙げられる。

1. 企業の信用度が増し、事業推進への大きなアドバンテージとなる。

2. 各種の支援体制。

3. ベンチャー企業同士の交流や情報交換。

他にもメリットはあるだろうが、特にベンチャー企業同士の交流は、大海に一人でこぎ出したような不安を抱える起業家にとっては大きなウエイトを占めているようだ。

教育の場からベンチャー企業化を促す試みも各地で実施されている。千葉市内には、学生ベンチャーとして会社を立ち上げ、現在では有力と言われるベンチャー企業がいくつか存在している。特徴としては学生の利点である時間とネットワークを活用した人材による斬新で革新的なビジネスを展開することから始まっている。今後も先輩に続いて学生ベンチャー起業家が輩出されるように、地域の大学との連携を密にし、学生をも視野に入れたベンチャー支援の環境づくりが必要である。

大学発ベンチャーの育成にとっては、ビジネスを早い段階から経験させることも重要である。学生に企業活動の疑似体験をさせるインターンシッププログラムも有効な手段の一つである。学生が企業で働くことを推進することで、経験豊富な経営者と接触するなどの環境づくりが実現する。

また、ビジネスプラン・コンテストは優秀な起業家を生む大きなチャンスとなる。『ベンチャー・カップC H I B A』ビジネスプラン発表会をより一層充実させることにより、ベンチャー企業とベンチャーキャピタル等とのマッチングや、企業の知名度アップが期待される。他にも国や自治体、支援機関、大学、企業等が行っているビジネスプラン・コンテストの充実は、より現実的な支援活動と言えるであろう。

近年は社内ベンチャーのみならず、スピンアウト型ベンチャーの育成に乗り出す企業も増えている。例えば、日本で最も多くの起業家を輩出しているリクルートでは、入社時から会社に事業計画書を提案、その計画が優れていれば会社は資金や人材を与えることで事業立ち上げの支援を行う。こうして、若い時から事業に対する訓練を積んだ社員は退職金1,000万円を元手にして、30歳代そこそこで独立していくのである。このような企業の環境を醸成していくことも重要である。

2. 創業者研修の役割と今後のアプローチ

起業を考えるきっかけづくりを一言で表現すれば、中小企業の支援機関が一体となって市場への「入場」を誘導することと言える。優れた事業計画の発掘とその支援である。それには起業家になるための教育や訓練の充実は欠かせない。起業はしたものの、数年後には廃業というのではあまりに寂しい。特に、若くして起業を志す人にとっての不安は、社会経験の不足からもたらされるものが多い。座学からいきなり競争の激しいビジネスの世界に飛び込むのだから、大変な勇気を要することは確かである。従って、創業者研修は戦場に出る前の訓練の場であることが望ましい。自分の能力を把握したり、計画を何度も何度も反芻したりする準備期間である。

起業支援のための研修等がそれなりに大きな成果を上げていることはこれまでに見てきたとおりである。ただし、起業のための研修を受講したとしても、受講者は全体的に事業の立ち上げには慎重である。いまだ創業に至っていないケースも多々ある。不況の長期化

で経済見通しの先行き不透明感がその最大の要因であるが、ここで足踏みせざるを得ないところに日本における起業の困難さがあり、また起業支援の難しさもある。

地域における様々な支援機関等が連携した多様な支援が求められている。

(1) 起業時の障害

起業時に一番苦労した点としては、「販路（顧客）開拓」と「資金調達」を挙げる向きが多い。売上げに直結する顧客の開拓と、起業時及び起業後の運転資金としての資金調達が高い壁となっているのは明らかである。

たとえ優れたアイデアや技術を持っていても、それがマーケットに認められない限りビジネスは成立しない。顧客開拓による継続的な受注がなければ起業経営の維持が難しいことは当然である。実際に起業に成功している人でも事業が軌道に乗るまでは、知人や以前の職場の取引先などの人脈を生かしながら顧客を広げていった例が多い。従って、まずは起業に成功した人を追跡、「彼らがどのように顧客の開拓をはかっていったか」という事例を多く集め、顧客獲得のヒントを自らが発見できるよう受講者に提供していくことが必要となる。今回作成した事例集もこれから起業する人達の参考になると願っている。

販路開拓への支援として、具体的な顧客獲得までは難しい。ただ、事業提携の可能性がある企業への紹介や取引のための出会いの場を提供するなどの支援は積極的に行っていくべきである。

一方、起業時における資金調達は大きなハードルである。近年、金融機関は中小企業に対する無担保・無保証人の融資商品のPRを積極的に行っているものの、利用できる企業はわずかであり、実態は不良債権化を防ぐために融資の際には確実な担保と保証を求めている。優れた事業プランには積極的に融資を実行するような金融システムが必要である。また、現況の中でも政府系金融機関や県、市の中小企業資金融資制度等の活用、各種の助成金制度や支援施策を積極的に活用することも重要である。

個人投資家を束ねたベンチャーキャピタルやNPO（非営利組織）などの支援を受けることもできる。また起業時には金融機関ではなく、知人や友人など個人からの投融資が得られるかを検討することも重要である。ただしそれはあくまで優れた事業計画を前提としたものであり、そしてそれを実行するための信念さえあれば、リスクを承知で協力を惜しまない投資家はまわりにも意外に存在するものである。

わずかな資金で小さく興すことも一つの選択肢である。最低資本金規制の特例制度を利用すれば1円でも会社が作れるようになった。インターネットなどの活用でコストをかけずに取引することも可能になってきている。商店街の空き店舗を利用して、チャレンジショップとして低家賃で開業する人も増えている。また、IT系の創業者には自宅でパソコン1台から始める人も多い。仕事で身に付けたノウハウを生かせるコンサルティングなども設備投資が少なくすむ。

創業者を育成するにあたっては、優れた事業計画で融資審査をどうクリアするかということだけではなく、起業を考えるすべての人に、多種多様にある創業の方法を情報提供するとともに、そのなかから有効な選択肢をアドバイスすることも重要である。

(2) 創業者研修の課題

体験者からのアドバイス

今回のヒアリングやアンケート調査においては、起業経験者のセミナーに対する評価は総じて高く、今後も開催して欲しいという声が大部分を占めていた。これから起業を経験しようという人にとっては、体験談を聞くことで起業のイメージをさらに高めることができるためであろう。

実際に成功した人のほか、起業はしたが失敗した人の話などもこれから起業する人にとっては貴重なものといえる。人間は失敗から最も学ぶのであり、失敗を経験した経営者は対処法を誰よりも熟知しているからである。

良き相談相手、支援者の存在が成功を後押しする。起業を考える人には誰にも相談できないような悩みを抱える人も少なくはない。すでに起業している人との交流などにより、共通の問題意識で話のできる相談相手がいるだけで、ハードルをクリアできる可能性も考えられる。たとえ自分の考えにどんなに自信があっても、第三者の視点が自分ひとりでは気づかなかった問題点を発見させることもある。

交流の場の提供

研修後の要望として、受講者同士の「コミュニケーションの場」を提供して欲しいとの意見も多かった。起業を考えている者同士が集う研修は、人脈づくりや意見交換などで有意義であるとの見方は受講者の多くに共通している。それ以上に、起業にはリスクが大きいため常に不安がつきまとう。交流の場を通じて同じ意識をもった人同士が集まれば、起業への励みにもなる。一回きりの研修にとどまらず、交流会、同期会などのネットワークを自発的に形成できるような仕組みを作ることが創業支援の役割の一つといえる。

傾向として、男性は同業者との交流など今後のビジネスにおける人脈作りを見据えたものが多いが、女性の方はお互いに悩みを打ち明けたり、できる範囲で助け合ったりする肩ひじをはらない会を望む人が多いようだ。

これらネットワークの場によって、受講生同士が勉強会を開いたり、起業後の協力・提携関係などが自然発生的に生まれることが期待できる。

研修内容について

研修内容としては、理論や基礎知識だけでなく実際に行動を起こすための実践的内容を希望する人が多い。「ベーシックなことに加え、もう少しステップアップした話を多くしてほしい」、「より高度なセミナー」などの意見もみられ、なかには自分の望んでいる内容とかけ離れていたため、途中で受講を辞退したという人もいた。

受講者の置かれた状況は様々であり、対応できるメニューが多ければ多いほど多くの人にとって満足度は高まる。大きなリスクを背負って起業する人、リストラや就職難でやむを得ず起業する人など、失敗が許されない人もいれば、利益を目的としない起業やチャレンジ的発想で起業を考えている人もいる。あるいは企業への就職と同じレベルで起業を考える学生や、独立ではなく副収入を得たい人などもある。精神的に余裕のある人には、基礎的な知識を教授したり、「体験談」を話すだけで満足は得られるだろうが、すぐにでも

事業を始めたい人は書物など独学で習得できるものより、実際のケーススタディや課題解決などを通じて発見できるノウハウや、何らかの“ヒント”を求めている。

起業に向けた準備のレベルや起業のアプローチの仕方などに沿って、様々な状況を想定した柔軟な研修が求められている。

研修方法について

研修の方法については、講師から話をきくだけの一方通行の講義形式ではなく、「討論」、「ディスカッション」を多く取り入れて欲しいという要望が多かった。例えば、商圈分析や販売戦略、物流面など、一つのテーマをグループ単位にわけて課題解決していく方法などである。ビジネスプロセスを客観的に捉えることができれば、各自の“気づき”にもつながる。

また、個別の相談や指導を希望する受講者も多かった。受講者の知識量や経験値は一定ではないうえ、抱える悩みも多様である。受講者各々に合った問題解決策や行動計画などを個別に指導していくことは大変ではあるが、理想であることは間違いない。講師とは別に個別指導員といったバックアップ体制も考えられる。

研修後のフォローアップ

今後の支援事業に必要なこととして、「フォローアップセミナーの開催」をあげる人も目立っており、創業者研修以外にも起業後の研修への要望が強いことがわかる。ベンチャー企業が成長していく過程では財務や人材育成、販売戦略といった専門ノウハウや運転資金、追加設備投資のための金融機関との関係構築など、経営指南役となる存在がいっそう必要とされているのである。

具体的に希望するセミナーとしては、「同業者セミナー」や業界に精通した「専門家」によるセミナー、「経理・財務」、「税務」、「販路開拓」、「広告宣伝」など多岐にわたっているが、いずれもより実践的な内容のものである。創業してから5年程度は様々な実践的セミナーを受講して経営能力のアップが必要とされる。

自由意見

自由意見のなかには「受講者の集い」、「再会できる場」、「一周年記念」など、「情報交換」などができる同期やOB受講者との交流会を望む声が多い。

また、「様々な業種・分野の情報を聞きたかった」（2件）、「業種別のセミナーや懇談会を開催してほしい」など業界情報や動向を把握したいという声も目立っている。

その他では、「既に起業している人」や「成功例」などの体験談を望む声や「原価計算方法などの経営実務」、「販路開拓」などの講義内容について、「起業後、資材購入、パテント取得、通信業者、HP作成業者等」の紹介、「PR情報の紹介サイト」を開設、など様々な要望がみられる。

自由意見に寄せられた内容を以下にしめす。

・創業者研修受講者のつどいを再び開催して頂き、改めて受講者同志で情報交換できれば事業への自信を持てると思う。
・研修受講者の再会の場を作ってください、立食パーティのような形でフランクに語り合える機会が出来ればと思う。
・時間の問題はあるが、様々な業種の情報をより多くの講師の方から聞きたかった（成功例なども含め）。
・講習会の際、原価計算方法等の細部の経営実務講習（現実的な）も行ってほしかった。
・同じ時期に研修を受けた人たちとの交流がなく、できれば1周年記念等の研修者に対してのイベント等がほしい。
・同業者の情報を得る機会がないので、業種別のセミナーや懇談会を開催してほしい。また、業種別のデータベースがほしい。
・産業振興財団の担当者が度々入替るのでなかなか挨拶に行きにくい。
・すでに起業している人たちに対しての新規事業の創出方法や、様々な分野・業界の情報を提供してほしい。
・講師の方がよかった。
・ベンチャー企業の資金調達先を確保してほしい。事務所開設を容易にできる方法、手段、アドバイス等。
・今後も引き続き継続して多くの方が受講出来るようにしてほしい。
・創業塾もその時だけではないか（役所の予算消化？）。
・創業の本当に難しい点については置いてきぼりの感があった（例：何事であっても販路開拓が難しいのでは...）。
・支援する側ももう一歩踏み出さないと難しいのではないかと。（例：支援のプロジェクトチーム等）
・セミナーは事業計画作りではない。
・実地に、どちらかというと共にやる姿勢と行動が望まれる。
・対象は現に開業したところを1年間位みっちりサポートする（総花的では難しい）。

<ul style="list-style-type: none"> ・「官は民間の1企業を応援できない」など言っていたのではホントの支援にはならないだろう。多少の批判にめげないポジショニングとハラをもって当たる必要があると思う。
<ul style="list-style-type: none"> ・起業の意思は持っているが、技術開発研究機関等起業可能な情報の収集ができていない。何をしたら良いか事業プランがない。
<ul style="list-style-type: none"> ・景気がますます悪化していて先が見通しづらいため、借入による資金調達をして設備投資をするにはあまりにもリスクがありすぎる。ましては長期見通しはさらに立てづらいと思われるので困っている。
<ul style="list-style-type: none"> ・起業後、資材購入、パテント取得、通信業者、HP作成業者等、細かい分野での紹介がほしい。それも、やる気、積極性が高い会社、人を紹介してほしい。
<ul style="list-style-type: none"> ・技術修得及び家庭の都合により、現在企業に向けての下準備中。人脈作り、広報、技術修得が主な内容で、今のところ予定通り。
<ul style="list-style-type: none"> ・平成15年2月に起業、まもなく1年目を迎える。いろいろご指導ありがとうございました。これからも頑張っていきます。よろしくをお願いします。
<ul style="list-style-type: none"> ・現在勤務中
<ul style="list-style-type: none"> ・貴会のホームページでOBメンバーの紹介、各種PR情報の紹介サイトを作っていたらありがたい。
<ul style="list-style-type: none"> ・現在継続準備中
<ul style="list-style-type: none"> ・業種や内容によって異なると思うが、私たちが設立した業種は設立してから1年以上は実績がなく意欲的に販売活動を行っても効果がない。起業したばかりは実績がないのが当然であり、特に国、県、市の委託業務についての規則が多すぎると思う。会社の大小、実績の大小に拘らず、もっと自由な競争にすべきである。その平等の中で戦っていきたいと思う。
<ul style="list-style-type: none"> ・創業した後の資質向上のためのセミナーを今後してほしい(創業している人限定で)。税務など専門外の情報や知識が不足しているため。
<ul style="list-style-type: none"> ・創業のためのセミナーなのに創業する予定がない人(漠然とした夢)が多く受講しているのは気になる。本当にその気がある人だけ受講できるシステムにした方がいいと思う。気持ちや考え方に差がありすぎると感じる。無料だとそういう人が申込すると思うので、資料等にお金をかけるなどして、受講料を取った方がいいと思う。本当に開業したい人ならそうしたお金は惜しまないし、半端な気持ちの人は受講しないと思うから。民間企業のような価格をとらないにしても(民間は高いですなー、ちょっとした2時間の税務セミナーで6000円でした)、無料にすると受講者のレベルが落ちると思う。
<ul style="list-style-type: none"> ・再度お金をためてチャンスをうかがっている。またお世話になりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い致します。

創業者研修受講者等アンケート調査票

1 起業した(する)方,業種等をお伺いします。

事業所名			
代表者名			
業種		従業員数	人
事業形態	・個人営業等	・有限会社	・株式会社(資本金 万円)
起業(予定)時期	平成	年	月
所在地			
T E L			
F A X			
E-mail			

2 研修等の受講から現在までの状況について教えてください。
(該当を で囲みください)

受講時		現在
起業済み		継続
起業前	起業	継続
起業前		起業予定
起業済み		休業・廃業
起業前	起業	休業・廃業
起業前		起業断念

3 起業までにどの位の準備期間がかかりましたか。

半年間	1年半	2年半
1年間	2年間	3年以上

4 起業の動機についてお伺いします

自分にあった仕事をやりたかった
 自分の技術・ノウハウを活かしたかった
 自分の可能性を試したかった
 名声・高収入が得たかった
 自分の意志以外の理由(リストラ、倒産等)
 その他()

5 起業に必要なとした(する)資金総額とその調達方法をお伺いします。

	総額	万円	(不動産の購入	あり	・なし)
内訳	貯金	万円		民間金融機関	万円
	家族,親類から	万円		自治体,公的機関	万円
	知人から	万円		設備等のローン	万円
	事業への賛同者	万円		その他()	万円

6 開業時と現在の経営状況についてお伺いします。(該当を で囲みください)

開業時

非常に良好
やや良好
普通
やや苦しい
非常に苦しい

現在

非常に良好
やや良好
普通
やや苦しい
非常に苦しい

7 起業時に一番苦労した点は何ですか。(項目ごとに5段階評価の数字を で囲んでください。)

(苦労した 5 4 3 2 1 問題なかった)

- ・ 資金調達 (5 4 3 2 1)
- ・ 人材確保・人材不足 (5 4 3 2 1)
- ・ 店舗や事務所等の場所確保 (5 4 3 2 1)
- ・ 販路(顧客)開拓 (5 4 3 2 1)
- ・ 技術の確立 (5 4 3 2 1)
- ・ その他()

8 創業者研修を受講して

(1)役に立ったことは何ですか。(項目ごとに5段階評価の数字を で囲んでください。)

(役立った 5 4 3 2 1 役立たない)

- ・ 事業プラン作成に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 販売戦略に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 財務・税務に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 人事労務に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 資金調達に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 新ビジネスのアイデア創出に役立った (5 4 3 2 1)
- ・ 人脈作りに役立った (5 4 3 2 1)
- ・ その他()

(2)改善すべき点はどこですか。

(で囲んでご記入ください。複数回答可。)

改善すべき点()
追加すべき点()
不用な点()
特になし

9 受講した創業者研修以外で開業へ向けて勉強しましたか。

(で囲んでご記入ください。複数回答可。)

受講した研修,セミナーのみ
その他の研修,セミナーも受講
同業種の経営者からのアドバイス、助言
他業種の経営者からのアドバイス、助言
独学による勉強(方法:)
その他()

10 創業者研修に基づき事業プランを作って事業を進めましたか。(で囲んでご記入ください。)

事業プランを作り、それに沿って進めた
事業プランは作ったが実際の事業には使わなかった(大きく違った)
事業プランはつくっていない

11 今後の支援事業等について何が必要か、お伺いします。

(で囲んでご記入ください。複数回答可。)

フォローアップセミナーの開催
(希望のセミナー:)
情報の提供
(必要な情報:)
技術開発支援
専門家の相談, 派遣
資金の融資
その他()
特になし

12 他にないアイデアや技術, 優位性をお持ちですか。(で囲んでご記入ください。複数回答可。)

持っている
・他にないアイデアを持っている
・他にない技術を持っている
・優位性を有している()
例: 消費地や産地と直結している
例: 他が進出していない分野である
持っていないが必要だと思う
特に必要ない

13 他にないアイデアや技術, 優位性を持つためには, どうすればよいと考えますか。

(で囲んでご記入ください。複数回答可。)

自己の努力
研修等による能力アップ
人材の確保
人脈作り
異業種の連携
情報の収集・分析
研究機関との連携
その他()

14 インターネットを活用し, 事業の情報収集をしましたか。(該当を で囲みください)

はい(起業するときに活用した)
はい(起業後の業務に活用した)
インターネットは活用しているが, 情報収集はしていない。
インターネットは利用しない。

15 問15ではいと答えた方は次のうちどこかで情報を収集しましたか。

(〇で囲んでご記入ください。複数回答可。)

- | | |
|------------------|----------------------|
| ・ 千葉市 | ・ 中小企業・ベンチャー総合支援センター |
| ・ (財)千葉市産業振興財団 | ・ 財団法人ひまわりベンチャー育成基金 |
| ・ 千葉県 | ・ 国民生活金融公庫 |
| ・ (財)千葉県産業振興センター | ・ 商工組合中央金庫 |
| ・ 千葉県商工会連合会 | ・ 中小企業金融公庫 |
| ・ 千葉商工会議所 | ・ 千葉銀行,京葉銀行等の地元銀行 |
| ・ 千葉県信用保証協会 | ・ 上記以外の銀行等 |
| ・ 能力開発機構千葉センター | ・ (社)発明協会千葉支部 |
| ・ 経済産業省 | ・ 千葉大学等の地元大学 |
| ・ 関東経済産業局 | ・ その他() |
| ・ 中小企業庁 | ・ その他() |
| ・ 中小企業総合事業団 | ・ その他() |

16 現在,休業・廃業なされている方,その理由は何ですか。

- ・ 起業後____年____箇月後に休業・廃業

理由:

17 起業を断念された方,その理由は何ですか。

理由:

18 その他ご意見等ございましたらご自由にご記入ください。

地域産業資源発掘・調査事業
千葉市創業支援施策等調査報告書

平成16年2月

発行元

財団法人 千葉市産業振興財団

〒260-0013 千葉市中央区中央3-2-1

三菱信託銀行ビル6階

TEL 043-201-9504

FAX 043-201-9507

E-mail zaidan@chibashi-sangyo.or.jp

URL <http://www.chibashi-sangyo.or.jp>

委託先

株式会社 東京商工リサーチ千葉支店

千葉市中央区鶴沢町20-16 ユニバース千葉ビル

TEL 043(225)6611

FAX 043(225)6638