

新規開業においてインフォーマルな支援が果たす役割

～「2010年度新規開業実態調査(特別調査)」の結果から～

- I 調査の目的と実施要領
- II アンケート回答企業の概要
- III 調査結果
 - 1 支援者と支援内容
 - 2 インフォーマルな支援と開業者の属性
 - 3 インフォーマルな支援と企業の属性
 - 4 インフォーマルな支援に対する評価
 - 5 現在の業績
- IV まとめ
- V 典型的な事例

<問い合わせ先>

日本政策金融公庫 総合研究所
小企業研究第1グループ
TEL 03-3270-1687
担当 竹井、村上

I 調査の目的と実施要領

1 目的

雇用の拡大、地域活性化など、新規開業が果たす社会的役割は大きい。このため、新規開業支援が中小企業政策の柱の一つとして位置づけられており、さまざまな公的支援策が準備されている。また金融機関などの民間組織でも、新規開業企業を対象とした支援事業を手がけるところは少なくない。

しかし、新規開業者が開業時に必要な知識や経営資源などを入手するには、これらのフォーマルな支援を利用するだけでは限界がある。このため、新規開業者の個人的なつながりから得られるインフォーマルな支援が果たす役割は大きいものと思われる。ではどのような新規開業者がだれからインフォーマルな支援を受けているのか、それらの支援はどのように役立っているのだろうか。こうした問題意識のもとに、「新規開業実態調査（特別調査）」を実施し、インフォーマルな支援について探ることにした。

2 実施要領

(1) 調査時点

2010年8月

(2) 調査対象

日本政策金融公庫国民生活事業が2008年10月から2009年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業（開業前の企業を含む）11,199件。

（注）不動産賃貸業は調査対象から除いている。

(3) 調査方法

調査票の送付・回収ともに郵送、アンケートは無記名。

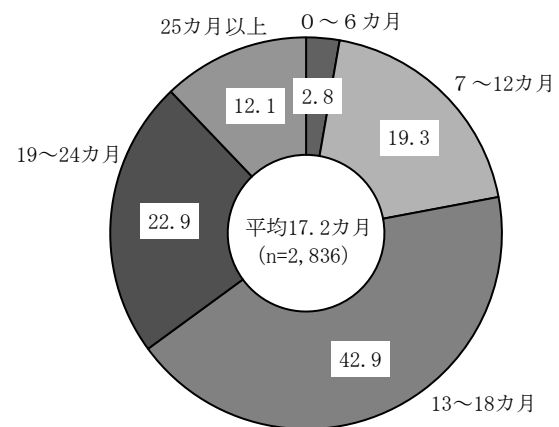
(4) 有効回答数

2,907件（有効回答率26.0%）

II アンケート回答企業の概要

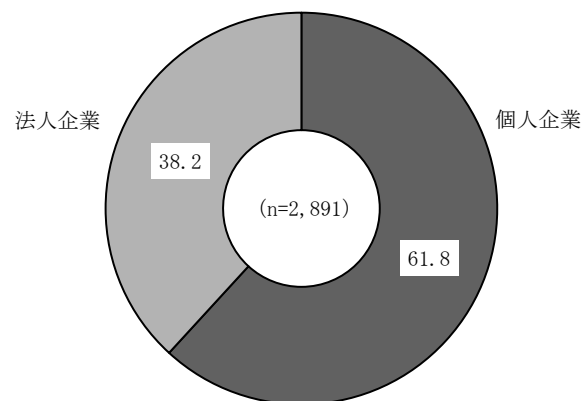
業 歴

(単位：%)



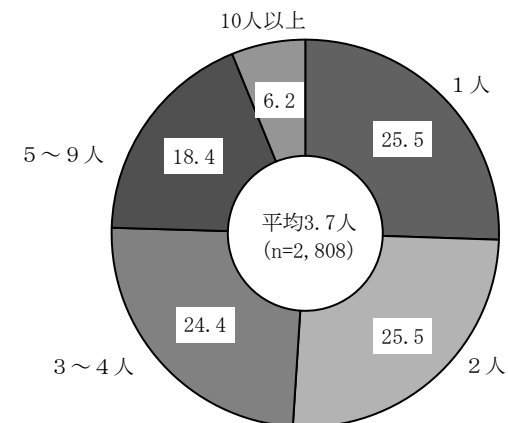
経営形態(開業時)

(単位：%)



従業者数(開業時)

(単位：%)



(注) 平均±(標準偏差×3)の範囲内で集計した。

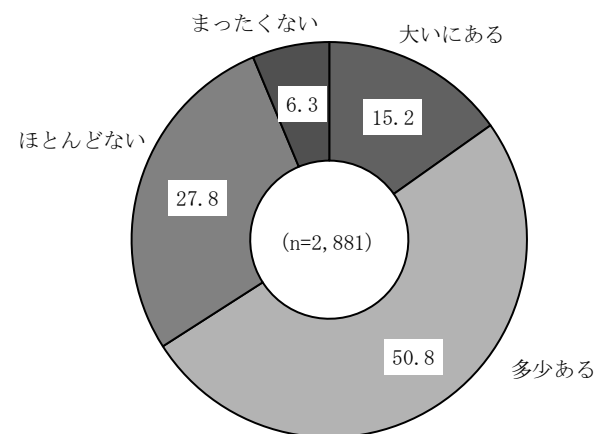
業 種

(単位：%)
(n=2,901)

建設業	8.3
製造業	4.7
情報通信業	2.7
運輸業	3.9
卸売業	7.7
小売業	14.2
飲食店、宿泊業	12.6
医療、福祉	15.0
教育、学習支援業	1.8
個人向けサービス業	14.4
事業所向けサービス業	9.0
その他	5.7
合計	100.0

事業内容の新規性

(単位：%)



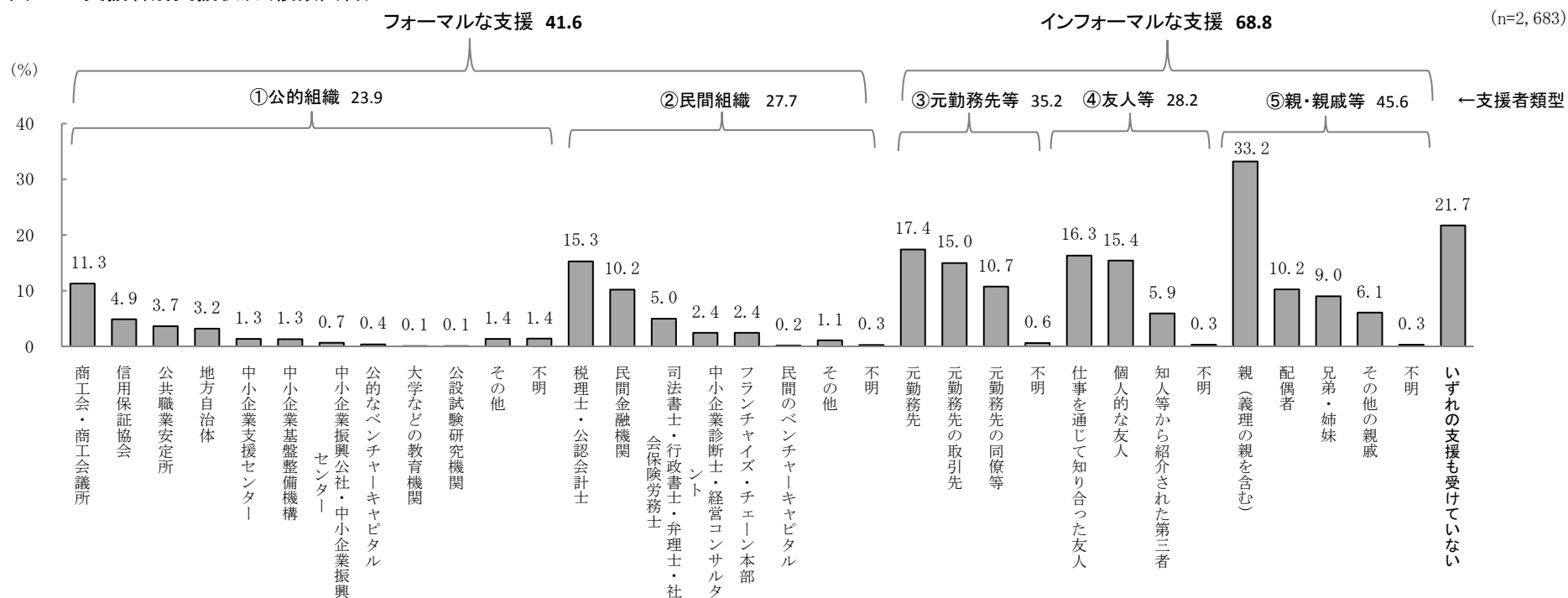
Ⅲ 調査結果

1 支援者と支援内容

(1) 支援者 ～ インフォーマルな支援を受けた開業者は約7割にのぼる

- 支援者別に支援状況を見ると、いずれの支援も受けていない開業者は21.7%にすぎず、8割近くの開業者がなんらかの支援を受けている（図－1）。
- 支援者を、①「公的組織」、②「民間組織」、③「元勤務先等」、④「友人等」、⑤「親・親戚等」に分類すると、「親・親戚等」から支援を受けた開業者の割合が45.6%ともっとも高く、「元勤務先等」（35.2%）、「友人等」（28.2%）と続く。
- 上記①②を「フォーマルな支援」、③～⑤を「インフォーマルな支援」に大別すると、「インフォーマルな支援」を受けた開業者は68.8%にのぼり、「フォーマルな支援」（41.6%）を大きく上回る。

図－1 支援者別支援状況（複数回答）



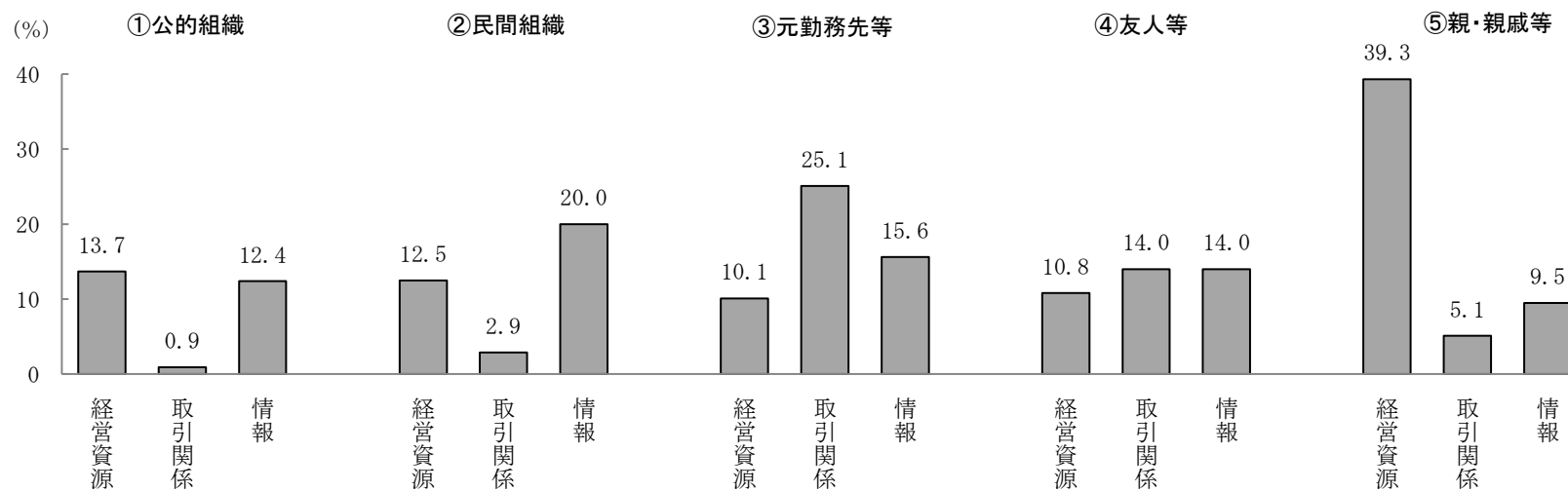
(注) 1 当調査は日本政策金融公庫の融資先を調査対象としていることから、「公的組織」の選択肢には日本政策金融公庫を含めていない。
 2 支援者を分類した「①公的組織」～「⑤親・親戚等」、「フォーマルな支援」「インフォーマルな支援」の数値は、それぞれの類型に含まれる選択肢を一つ以上回答した企業の割合を示す。

(2) 支援内容 ～ インフォーマルな支援の内容は支援者類型ごとに大きく異なる

- 支援内容は、資金の融資・出資や従業員の紹介などの「経営資源」、販売先・仕入先の紹介や取引関係の構築などの「取引関係」、経営に関する専門知識や指導などの「情報」の三つに分けられる。
- 支援者類型別の支援内容をみると、公的組織、民間組織は「経営資源」「情報」を支援内容とする割合が相対的に高い（図－2）。一方、元勤務先等は「取引関係」の割合が高く、親・親戚等は「経営資源」の割合がきわめて高いなど、インフォーマルな支援は支援者類型ごとに支援内容は大きく異なる。

図－2 支援者類型別支援内容(複数回答)

(n=2,646)



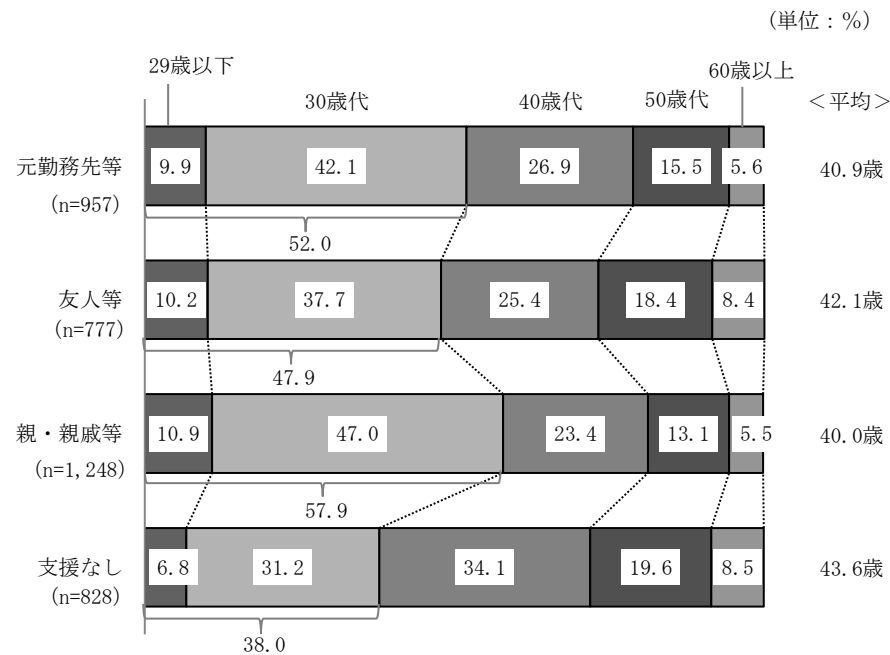
(注) 「経営資源」は資金の融資・出資や従業員の紹介など、「取引関係」は販売先、仕入先の紹介や取引関係の構築など、「情報」は経営に関する専門知識や指導などを指す。内訳の詳細は参考図(14～15ページ)に記載。

2 インフォーマルな支援と開業者の属性

(1) 年齢と経験 ～ 「親・親戚等」は若年層が多く、「元勤務先等」は斯業経験年数が長い

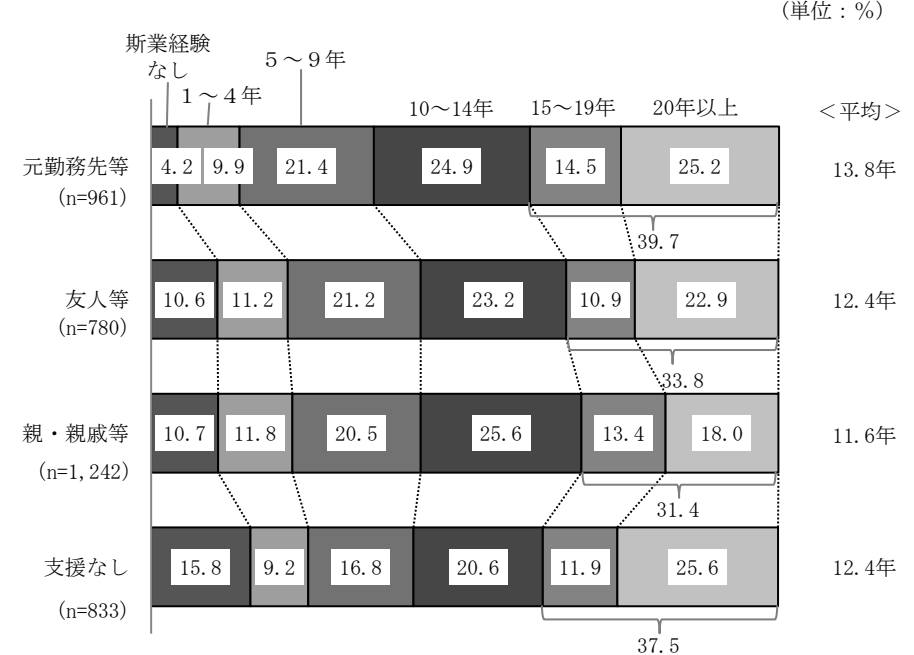
- インフォーマルな支援を受けた新規開業者は多数にのぼることから、以下ではインフォーマルな支援に注目する。
- 開業年齢について支援者類型別にみると、親・親戚等から支援を受けた開業者は30歳代以下の割合が57.9%と他の類型よりも高く、相対的に若い開業者が多い（図-3）。若年層は親による支援に依存せざるをえないといえる。
- 斯業経験年数（現在の事業に関連する仕事をした年数）をみると、元勤務先等から支援を受けた開業者は他の類型とくらべて、「斯業経験なし」の割合が4.2%と低く、15年以上の割合が39.7%と高い（図-4）。一方、友人等から支援を受けた開業者は開業年齢が相対的に高いにもかかわらず「斯業経験なし」が10.6%を占めるなど斯業経験年数の短い割合が高い。斯業経験に乏しい開業者が、個人的なつながりのある友人等へ支援を求める傾向がうかがえる。

図-3 開業年齢



(注) 複数の支援者類型から支援を受けている開業者はそれぞれの支援者類型に重複して集計されている。以下、(参考)を除いて同じ。

図-4 斯業経験年数(現在の事業に関連する仕事をした年数)

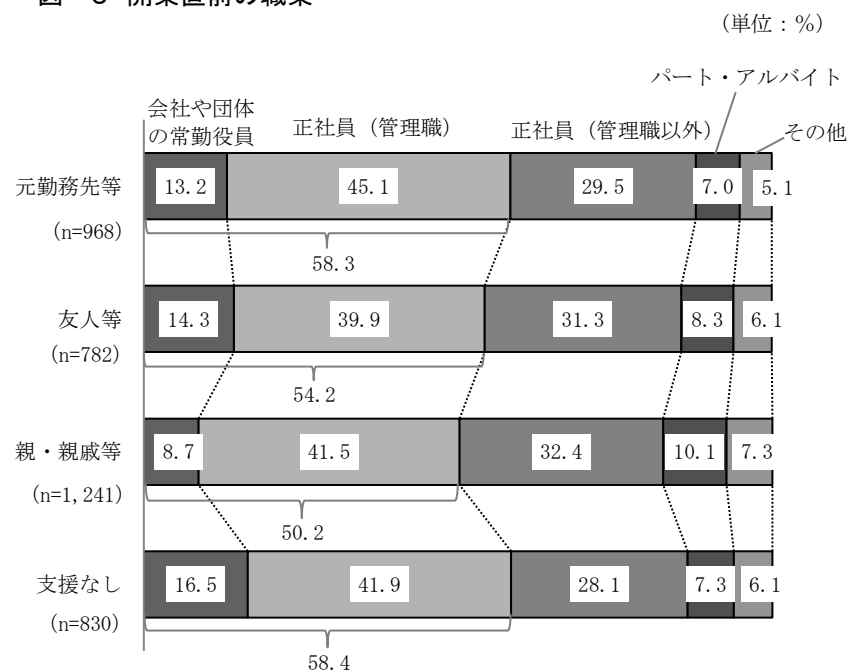


(注) 平均は「斯業経験なし」を0年として算出した。

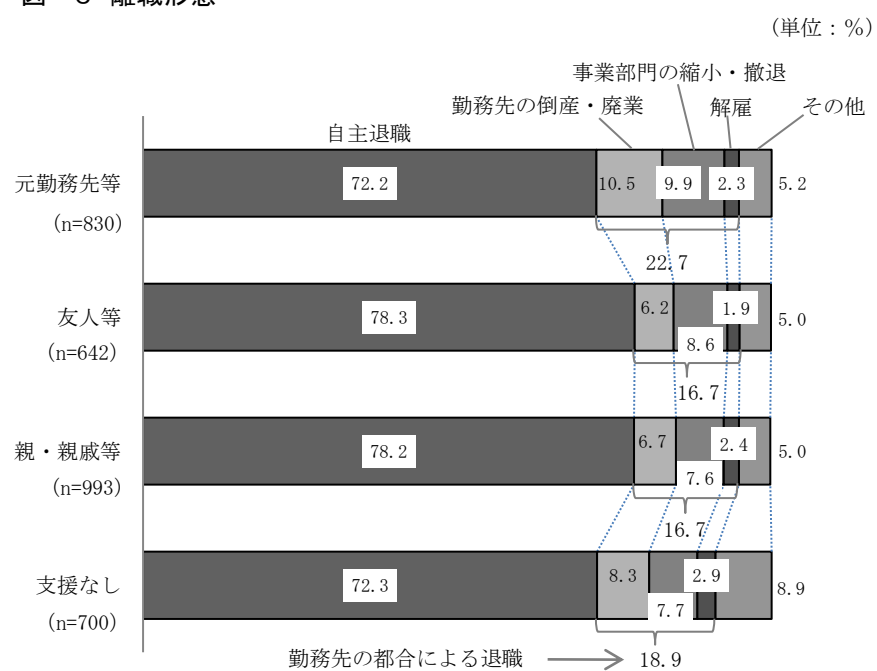
(2)開業直前の職業 ～ 「元勤務先等」は管理職以上の立場にあり支援者と接触する機会が多い

- 開業直前の職業についてみると、元勤務先等では「会社や団体の常勤役員」「正社員（管理職）」であった割合が58.3%と、友人等（54.2%）、親・親戚等（50.2%）を上回る（図－5）。管理職以上の立場にあることで、取引先の経営者など支援者になりうる人と接触する機会が多いことがその背景にあるものと思われる。
- 離職形態をみると、元勤務先等で「勤務先の倒産・廃業」「事業部門の縮小・撤退」など「勤務先の都合による退職」が22.7%と他の類型よりも高い（図－6）。勤務先の廃業・リストラを契機として、元勤務先の取引先等の支援を受けて開業に踏み切る者が相対的に多いといえる。

図－5 開業直前の職業



図－6 離職形態



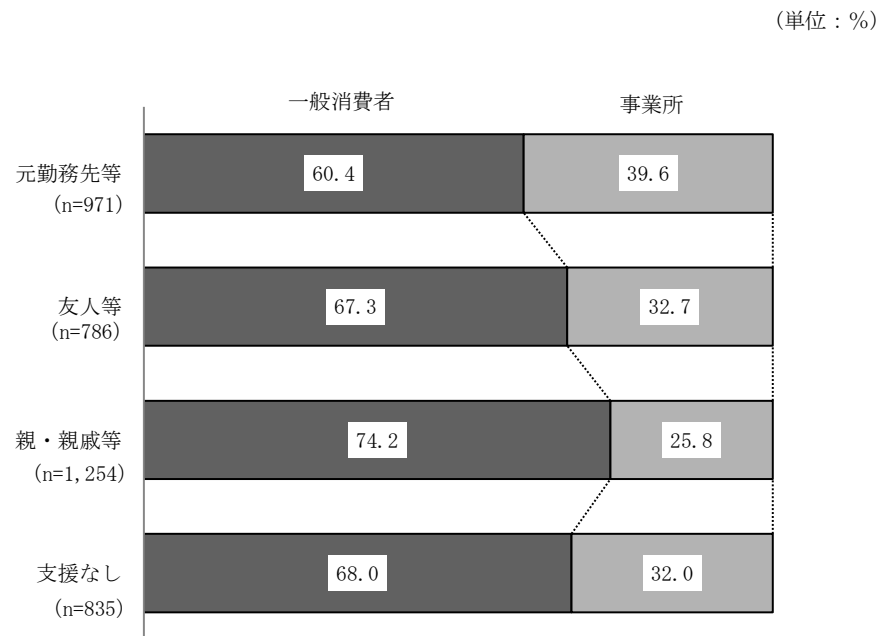
(注) 1 開業直前の職業が「会社や団体の常勤役員」「正社員（管理職）」「正社員（管理職以外）」と回答した開業者を集計した。
 2 「その他」には「定年退職」を含む。

3 インフォーマルな支援と企業の属性

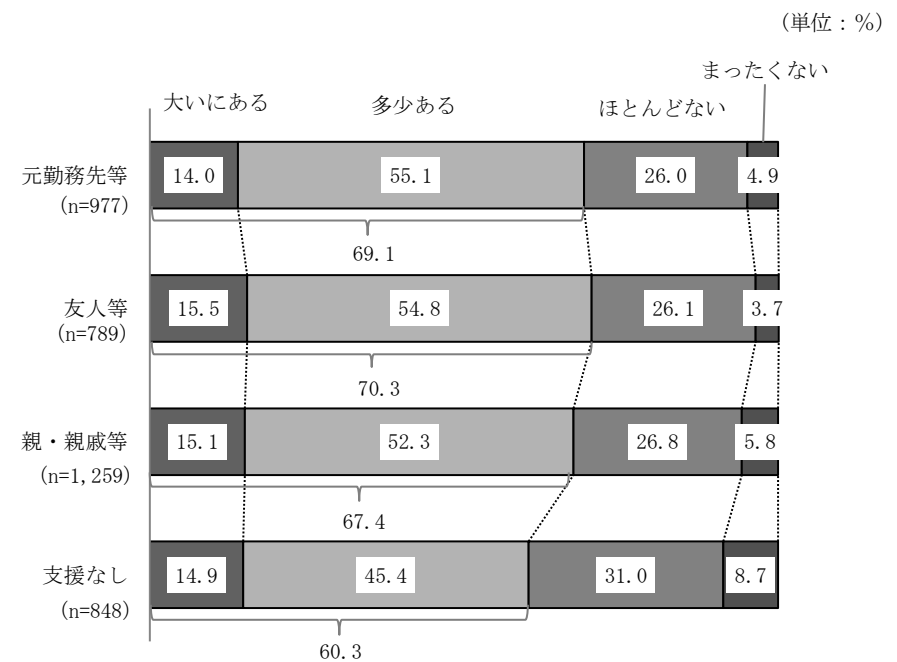
(1) 事業内容 ～ 支援者は事業内容の新規性に着目

- 主な販売先について支援者類型別にみると、元勤務先等では「事業所」の割合が高い（図－7）。元勤務先やその取引先から取引関係に関する支援を受けているものと思われる。
- 事業内容の新規性についてみると、「大いにある」「多少ある」を合計した割合は、元勤務先等が69.1%、友人等が70.3%、親・親戚等が67.4%とほぼ同水準である（図－8）。これに対して、支援なしは60.3%と相対的に低い。インフォーマルな支援者は支援にあたって事業内容の新規性に着目しているものと推測される。

図－7 主な販売先



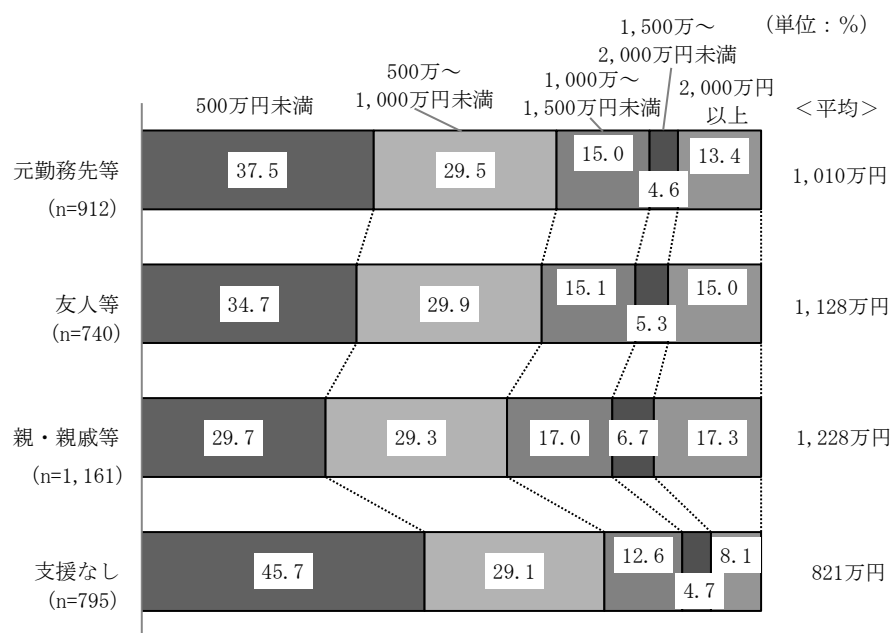
図－8 事業内容の新規性



(2)開業費用とその調達 ～ 「親・親戚等」では相対的に高額な資金の支援を受けている

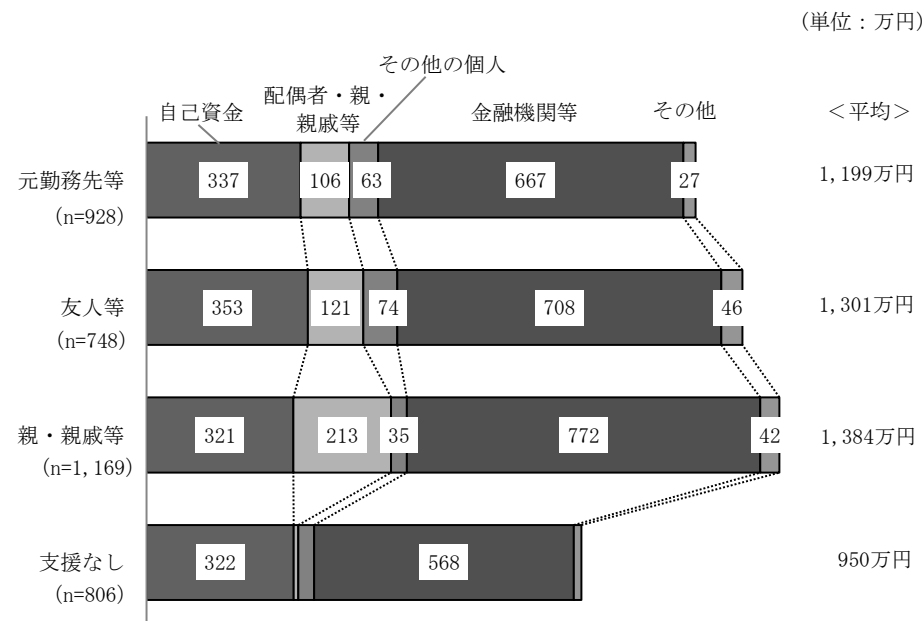
- 開業費用について支援者類型別にみると、親・親戚等では「2,000万円以上」の割合は17.3%を占め、平均開業費用は1,228万円ともっとも高い（図－9）。次いで、友人等（15.0%、1,128万円）、元勤務先等（13.4%、1,010万円）と続き、支援なしの平均開業費用は821万円ともっとも低い。
- 資金調達先をみると、いずれの支援者類型においても「自己資金」は320万～350万円程度とほぼ同水準である（図－10）。しかし、親・親戚等では「配偶者・親・親戚等」が213万円、「金融機関等」が772万円と相対的に高く、資金の提供や金融機関からの借り入れに対する保証の供与などの支援を受けている様子がうかがえる。

図－9 開業費用



(注) 開業費用は平均±（標準偏差×3）の範囲内で集計した。

図－10 資金調達先



- (注) 1 「その他の個人」は役員・従業員、友人・知人、事業賛同者から調達した資金である。
- 2 「金融機関等」は政府系金融機関、自治体、公的機関、民間金融機関から調達した資金である。
- 3 「その他」はベンチャーキャピタル、リース、フランチャイズなどから調達した資金である。
- 4 資金調達額の合計が平均±（標準偏差×3）の範囲内で集計した。

4 インフォーマルな支援に対する評価 ～ 円滑な開業に寄与

- 支援がどの程度役に立ったかという基準による評価をみると、親・親戚等から支援を受けた開業者は「とても役に立った」と回答した割合が90.1%にのぼる（図-10）。元勤務先等、友人等においても「とても役に立った」と回答した割合は75%前後と高水準である。
- 支援を受けられなかった場合にどのような影響があったかという基準による評価をみると、親・親戚等から支援を受けた開業者は「開業できなかった」が46.6%、「開業できたが開業後の事業に支障が生じた」を含めると92.8%にのぼる（図-11）。元勤務先等、友人等は「開業できなかった」の割合がそれぞれ19.9%、17.1%と相対的に低いが、「開業できたが開業後に支障が生じた」を含めると84.4%、81.1%となり、多くの開業者で悪影響があったといえる。
- 開業の円滑化にインフォーマルな支援は寄与しているといえる。とりわけ、経営資源（多くは資金関係）を主たる支援内容とする親・親戚等ではその傾向が強い。

図-11 支援に対する評価①
(支援が役に立ったかどうか)

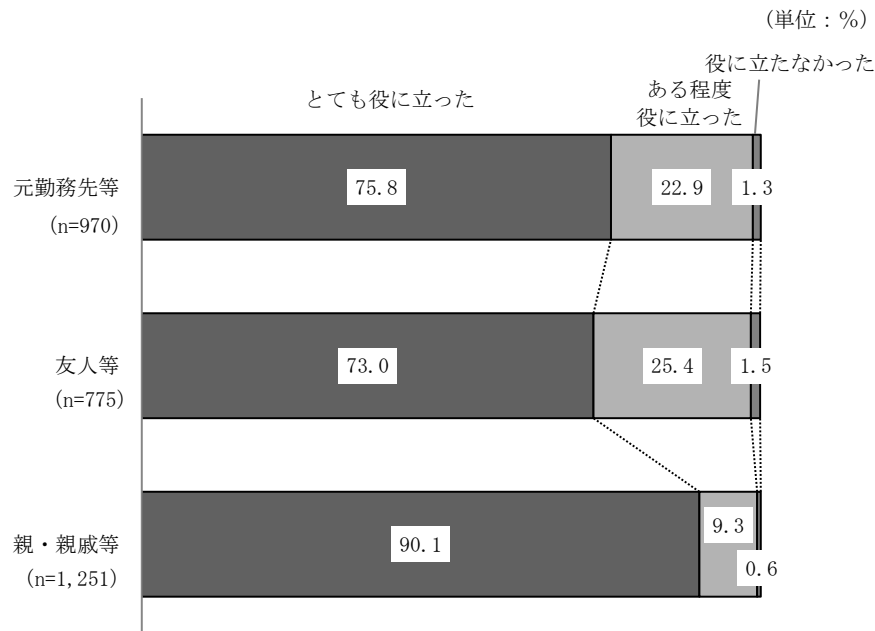
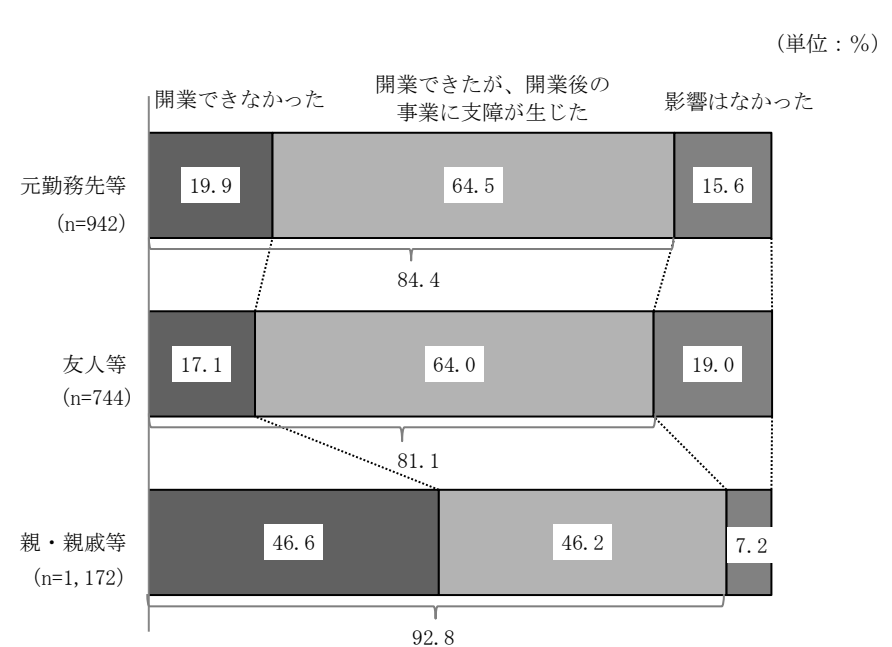


図-12 支援に対する評価②
(支援を受けられなかった場合の影響)



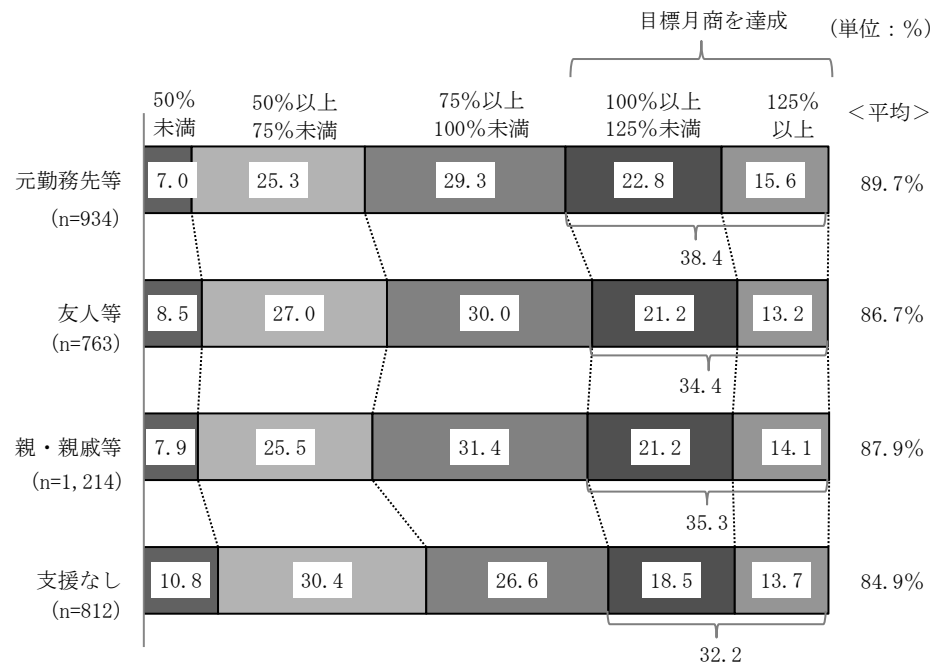
(注) それぞれの支援者類型において複数の支援を受けた場合は、最も役に立った支援に対する評価である。

5 現在の業績

(1) 目標月商の達成状況 ～ 「元勤務先等」は相対的に好業績

- 支援者類型別に目標月商達成率（開業時に目標としていた月商に対する現在の月商の比率）をみると、目標月商を達成した企業の割合は元勤務先等が38.4%と他の類型よりも高い（図-13）。平均目標月商達成率についても、元勤務先等が89.7%ともっとも高い。
- 開業直後に事業を軌道に乗せるにあたって、元勤務先等からの支援は寄与しているといえる。

図-13 目標月商達成率



- (注) 1 目標月商達成率=現在の月商/開業時に目標としていた月商×100
 2 目標月商達成率は平均±(標準偏差×3)の範囲内で集計した。以下同じ。

(参考) 目標月商達成率の推計

		係数	t値	有意水準
被説明変数		目標月商達成率		
開業者の属性	性別(女性=1、男性=0)	1.78	0.79	0.429
	開業時の年齢(歳)	-0.57	-6.82	0.000
	事業経験年数(年、経験なしは0年)	0.46	5.28	0.000
企業の属性	事業の新規性(該当=1、非該当=0)	11.80	3.28	0.001
		7.02	2.27	0.023
		3.88	1.22	0.223
		(参照変数)		
説明変数	ベンチャービジネス(該当=1、非該当=0)	-12.86	-4.67	0.000
		(参照変数)		
コントロール変数	開業時の従業員数(人、対数)	0.78	0.30	0.762
	開業後の経過月数(月)	5.51	5.69	0.000
支援者類型	開業までの準備期間(月)	0.17	1.47	0.143
	公的組織(受けた=1、受けていない=0)	0.01	0.18	0.853
	民間組織(受けた=1、受けていない=0)	-0.72	-0.40	0.687
	元勤務先等(受けた=1、受けていない=0)	0.70	0.41	0.682
	元勤務先等(受けた=1、受けていない=0)	3.58	2.23	0.026
	友人等(受けた=1、受けていない=0)	-0.08	-0.05	0.963
	親・親戚等(受けた=1、受けていない=0)	-0.31	-0.20	0.845
定数項		86.75	16.27	0.000
自由度修正済み決定係数		0.0543		
観測数		2,300		

- (注) 1 業種も説明変数に加えて推計したが、記載は省略した。
 2 網かけは有意であることを示す(5%有意水準)。

(2) 支援者にとってのメリットの有無 ～ 支援者にもメリットを与えることでより有効な支援が受けやすい

- 開業者を支援することで支援者がなんらかのメリットを得られたかどうかをみると、元勤務先等では「メリットあり」の割合が57.6%と他の類型よりも高い（図-14）。親・親戚等は23.7%である。
- 元勤務先等について、メリットの有無別に目標月商達成企業の割合をみると、「メリットあり」は42.0%であるのに対して、「メリットなし」は32.6%である（図-15）。
- 元勤務先等から支援を受けた開業者は支援者取引上のメリットを与えやすいことから、開業直後の業績向上につながるような積極的な支援を引き出している面もあるものと思われる。

図-14 支援者にとってのメリットの有無

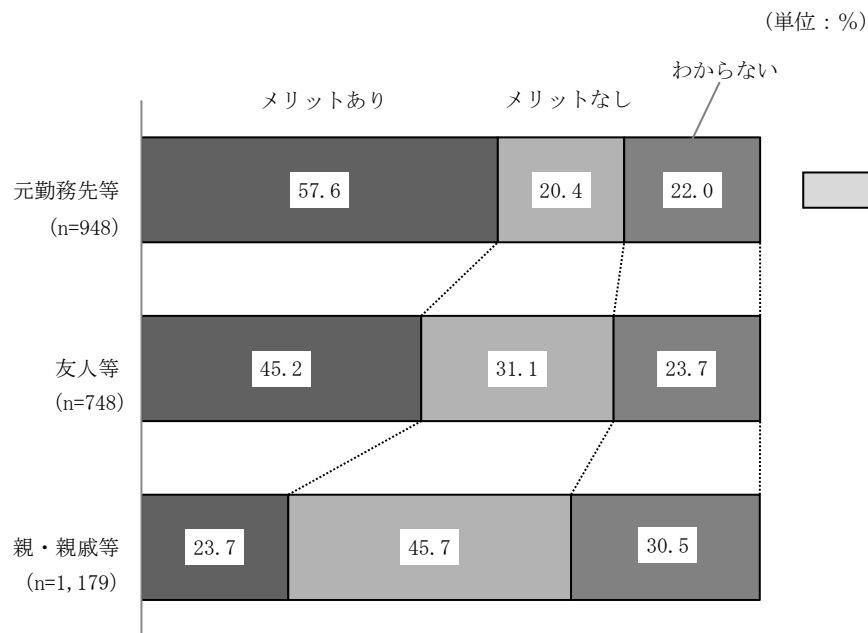
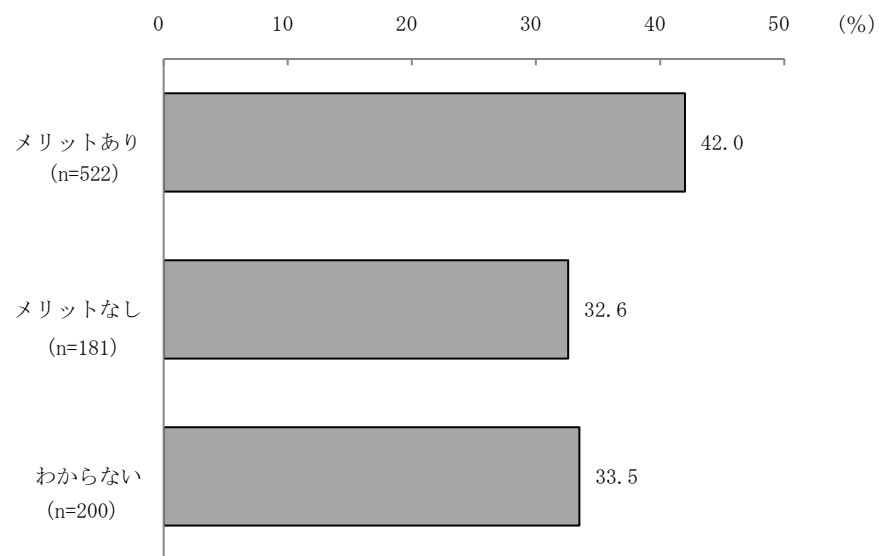


図-15 メリットの有無別目標月商達成企業の割合(元勤務先等)



IV まとめ

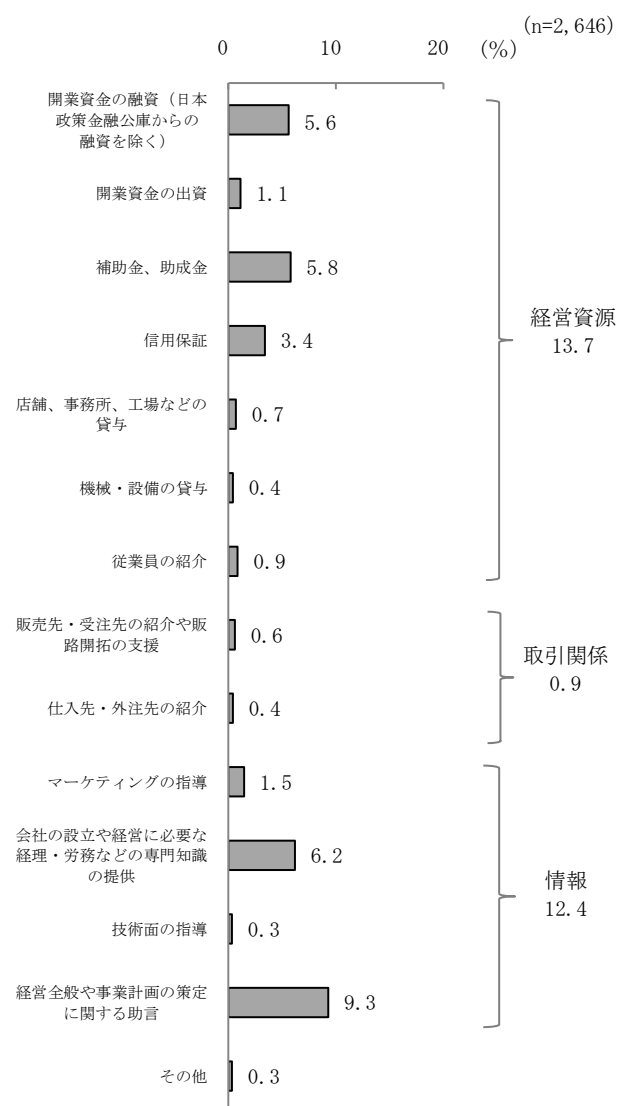
- 開業時にインフォーマルな支援を受けている開業者は約7割にのぼり、フォーマルな支援を受けている開業者よりも多い。
- インフォーマルな支援は「元勤務先等」「友人等」「親・親戚等」という三つの支援者類型に大別できる。開業者のキャリアや企業の属性によって接触できる支援者が異なる。
- インフォーマルな支援を受けることで、開業者は円滑に開業できるようになる。とりわけ、主たる支援内容が経営資源（その多くは資金関係）の提供である親・親戚等からの支援はその傾向が強い。
- 元勤務先等から支援を受けた場合は開業直後の業績が相対的に良好であり、より短い期間で事業を軌道に乗せている開業者が多い。その背景としては次の2点が考えられる。
 - ① 支援者は新規開業者と同じ業界（あるいは関連業界）であることが多く、取引関係の構築など、開業後の経営に有効な支援を提供できること
 - ② 支援者にも経営上のメリットが得られることから、より積極的な支援を提供しようとするインセンティブが働くこと
- 開業者にとってインフォーマルな支援は円滑な開業への寄与や開業後の経営への寄与など、重要な役割を果たしている。将来の開業を意識している人にとって、支援者となりうる人たちとの関係づくりが重要である。

V 典型的な事例

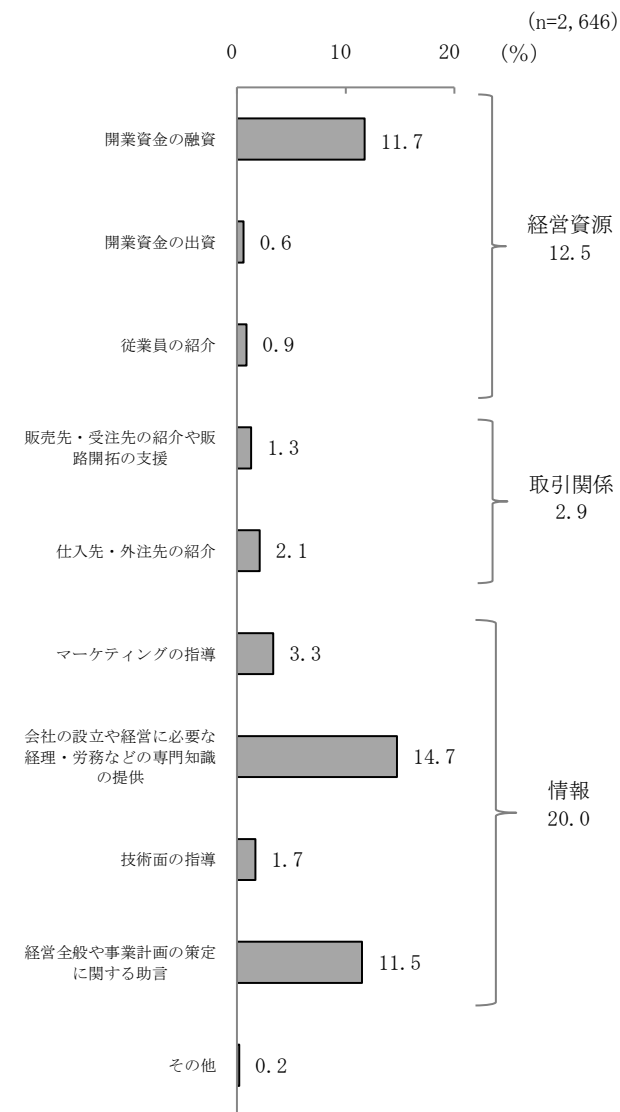
事例	事例 1 元勤務先の専属下請けとして仕事を確保	事例 2 支援者から独立を勧められて開業	事例 3 元勤務先の取引先からさまざまな支援を受けて開業
事業内容	コールセンター用システム開発	不動産仲介業	ストレージ（データ記憶装置）の保守サービス
支援者	元勤務先	元勤務先の取引先	元勤務先の取引先
開業の経緯と支援内容	<ul style="list-style-type: none"> ・開業者は、大手電機会社でコールセンターのシステム構築を主として手がけ、最後はプロジェクトのマネジメントを任されていた。 ・同僚と二人で独立することを上司に伝えたところ、<u>仕事を回してもらえ</u>ることになった。 ・受注を確保していたことから、事業はすぐに軌道に乗った。 ・1社専属はリスクだと考えているが、既存業務が忙しく、なかなか新規受注先を開拓することができない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・開業者は不動産会社に勤務。最後はマネージャーとして店舗の運営を任されていた。 ・多くの物件をもつ家主と知り合いになり、独立を勧められる。その家主から<u>店舗物件を提供</u>すると<u>の申し出を受け、独立に踏み切る</u>。その際、<u>家主は750万円をかけて店舗用に改装</u>してくれたり、<u>当初7カ月は家賃の支払いを免除</u>してくれたりした。 ・独立後も、その家主が主宰するアパート投資の勉強会のメンバーが保有する物件を<u>専任媒介で仲介</u>させてもらうなど、多くの支援を得ている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・開業者はシステムインテグレーターであった元勤務先でストレージの保守営業を25年以上務めていたが、会社の方針で保守を打ち切ることになった。 ・そこで保守を担当していたエンジニアに声をかけて独立。 ・開業にあたっては、7～8年のつきあいがあった中小ストレージメーカーから、<u>300万円の出資</u>を受けた。ストレージメーカーからはほかにも、<u>保守の委託</u>や、都銀からの<u>借入の保証</u>、<u>営業所の転貸</u>といったさまざまな支援を受けている。
支援してくれた理由	<ul style="list-style-type: none"> ・①元勤務先の上司は開業者の能力を把握していること、②プロジェクトから有能な二人が抜けると仕事に穴が空きかねないことから、元勤務先は開業者と取引関係を構築した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援者である家主に尋ねたところ、①1年に何件か仲介を任せたら誠実に対応してくれたこと、②入居者を審査する能力に長けているので、安心して勉強会のメンバーに仲介者として推薦できることを支援理由としてあげた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・①ストレージメーカーは元勤務先に委託していたストレージの保守業務が打ち切られることになったため、新たな保守委託先を探す必要に迫られていたこと、②大手保守業者とは違って、当社は取引保証金を要求しないなど中小ストレージメーカーにとって使い勝手がよかったことがあげられる。

参考図 支援者類型別支援内容(複数回答)

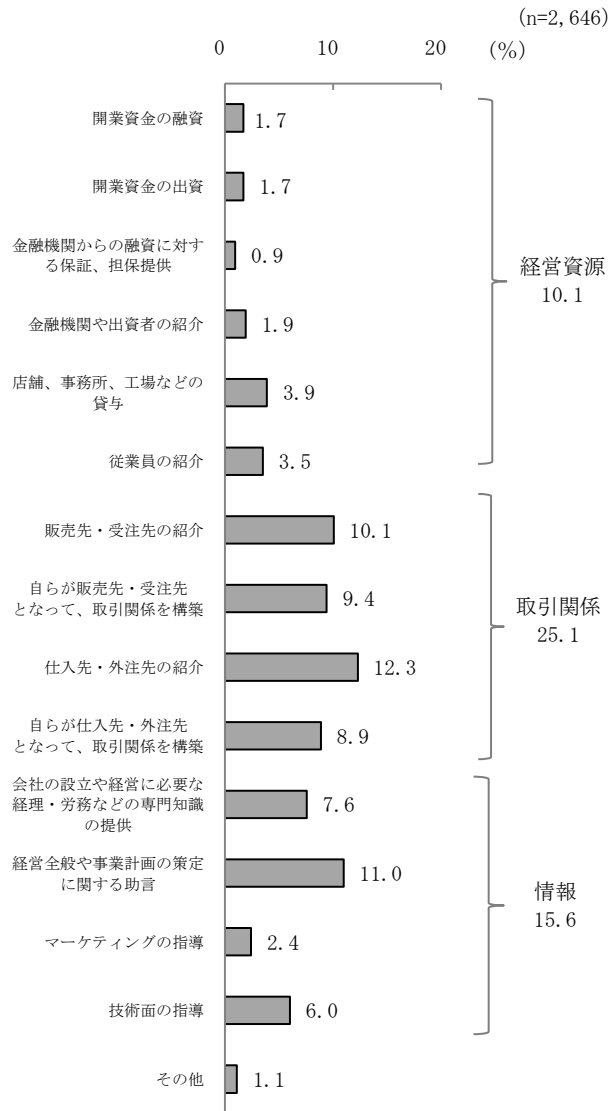
① 公的組織



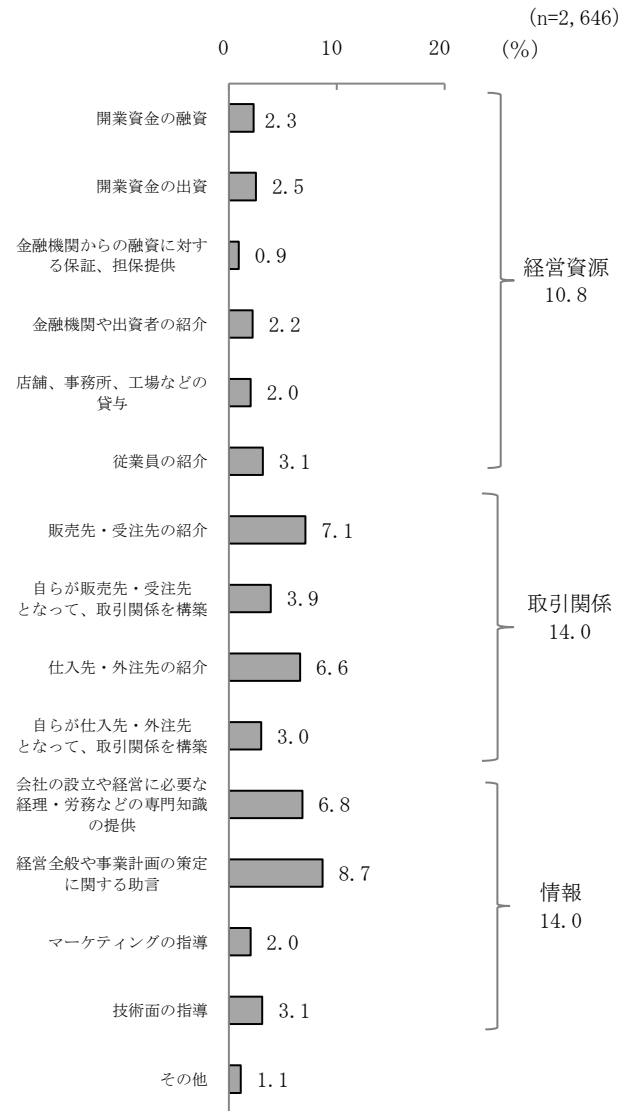
② 民間組織



③ 元勤務先等



④ 友人等



⑤ 親・親戚等

