

研究報告

「創業企業はどのような課題に直面するのか」 ～開業前の課題 乗り越えるべき阻害要因～

日本政策金融公庫総合研究所 主席研究員 村上 義昭

創業を分析する3種類の調査

総合研究所の村上です。第1部の研究報告では、「創業企業はどのような課題に直面するのか」というテーマで、3つの調査結果をご紹介します。

私ども日本公庫総研では、新規開業に関して3種類の調査を行っています（スライド2）。

1つ目は「新規開業実態調査」です。前年度にご融資した企業のうち、融資時点で創業前、あるいは創業後1年以内の企業を対象に調査を行っています。1991年度以降、毎年実施しており、今年度がちょうど25年目になります。

2つ目は「新規開業パネル調査」です。2011年に創業した企業を、同年12月以降、毎年12月時点で調査を行い、追跡する調査です。この調査は追跡調査のため、例えば存続廃業状況や業績、雇用などの変化を追跡することができます。現在は2011年創業企業の追跡を行っていますが、過去には2001年に創業した企業、2006年に創業した企業をそれぞれ5年間追跡した調査結果があります。

この2つの調査は、私どものお取引先を対象とした調査ですが、そのため開業前後に融資を受けた人だけを調査対象とすることから、まだ開業していない人や、開業したときに融資を受けなかった人が調査対象に入っていません。

この点を補うために、2013年度から「起業と起業意識に関する調査」を行っています。調査方法は、インターネット調査会社のモニターに対して、開業

前後に融資を受けなかった人を含めた起業家の実態、あるいは、まだ開業していない人などの意識を調査しています。

このように、3種類の調査を行っているのは、それぞれの特性に応じた項目を調査することや調査結果などを互いに補完することを狙いとしているからです。

本日の研究報告では、それぞれの調査の特性に応じた調査結果をご報告いたします（スライド3）。開業前の課題については「起業と起業意識に関する調査」を利用します。開業後の課題①については「新規開業実態調査」、開業後の課題②については「新規開業パネル調査」をもとにそれぞれご報告します。

起業家、起業予備軍、起業無関心層の類型化

では、開業前の課題について「起業と起業意識に関する調査」をもとに説明いたします。

この調査は、全国の18歳以上69歳以下の方々に対し、インターネットを通じて調査を行ったもので、「スクリーニング調査」「詳細調査」の2段階に分かれています（スライド4）。

「スクリーニング調査」では、約4万人のサンプルを集め、創業に関する意識について調べました。この調査では、性別、年齢階層、地域ブロックが、実際の人口分布に近似する形で、日本全国の18歳から69歳の縮図となるように4万人のサンプルを集め

ています。

4つの質問によって回答者を類型化しています(スライド5)。

まず第1の質問は、「事業経験の有無」です。これまでに事業を経営した経験があるかの質問で、現在、事業を経営している人に対して、第2の質問でそれは自分で開業した事業かどうかを尋ね、さらに自分が開業した事業である人に対しては、第3の質問で開業したのはいつかを尋ねて、2009年以降に開業された人を「起業家」として類型化しています。

同様に、事業経営の経験がない人に対しては、第4の質問で起業への関心の有無を尋ね、関心ありと答えた人を「起業予備軍」、以前も今も起業に関心なしと答えた人を「起業無関心層」として類型化しています。

この結果、起業家(5年程度の間を開業した人)は全体の1.4%、起業予備軍は15.7%、企業無関心層は58.9%という分布になりました。

ちなみに、今回のシンポジウムには、公庫のホームページを通じて申し込まれた方がいらっしゃいます。お申し込みいただく際に、創業予定の有無をお尋ねしています。回答者209人のうち、予定ありが30%、予定なしが50%、不明が20%という分布です。

起業を阻害する要因

調査結果に話を戻します。「起業予備軍」に注目し、起業に関心はあるけれどまだ起業していない人がなぜ起業していないのか、その理由をみていきたいと思います。

まず、スクリーニング調査から属性をご紹介します(スライド6)。

上のグラフは「起業家」「起業予備軍」「起業無関心層」と並んでいますが、真ん中が「起業予備軍」です。3つのタイプの性別構成比ですが、「起業予備軍」は男性の割合が約6割です。これは、「起業無関心層」の約4割、「起業家」の約8割のちょうど

中間という結果です。

次に、年齢です。真ん中の「起業予備軍」をみると、若い人が多い結果になっています。

続いて職業です(スライド7)。「起業家」は、起業する直前の職業を尋ねています。「起業予備軍」をみると、管理職以外の正社員、あるいは学生が相対的に多くなっています。

その下のグラフは年収です。「起業家」は開業直前の年収です。「起業予備軍」は「起業家」より年収が少ない結果になっています。主に年齢層の差を反映しています。

では、「起業予備軍」の人たちは、なぜまだ起業していないのか。いわば、起業の阻害要因をみていきましょう(スライド8)。複数回答です。上位3項目をみると、1番多いのが「自己資金が不足している」、2番目が「失敗したときのリスクが大きい」、3番目が「財務・税務・法務に関する知識が不足している」です。

これを性別と年齢階層別にみたのが、こちらの表です(スライド9)。それぞれの上位3項目には網かけをしています。男性、女性いずれも1番多いのが「自己資金が不足している」、2番目が「失敗したときのリスクが大きい」となっています。

10歳刻みの年齢別にみると、29歳以下から50歳代までは、1番多いのが「自己資金が不足している」です。そして40歳代までは、2番目に多いのが「失敗したときのリスクが大きい」、50歳代では「失敗したときのリスクが大きい」は3番目です。

こうして性別、年齢別にみていくと、「自己資金の不足」、あるいは「失敗したときのリスクが大きい」といったことが、男女や多くの年齢層において共通する、起業に踏み切れない大きな阻害要因として考えられます。

そこで、自己資金が不足しているから開業できないことに関しては、①自己資金だけで開業することにこだわるべきなのか、またリスクが大きいことに

関しては、②事業計画書を作成すればリスクを小さくすることができるのではないか、という2つの問題意識を設定し、どうすれば阻害要因を克服できるか、ということを考えていきたいと思えます（スライド10）。

これらの問題意識は、公庫の融資先を対象とする調査では確認できません。なぜならば、融資を受けていない人は調査対象ではないからです。また、創業時の融資は事前に事業計画書を提出していただくのが前提になっており、公庫からお借りいただいた人は事業計画書を作成されています。このため、どのような人が事業計画書を作成しているのかについては確認できないからです。「起業と起業意識に関する調査」にはそういう制約がなく、これらの問題意識を確認するのにふさわしい調査だといえます。

開業費用の準備状況と事業計画書の作成状況

起業家について、まず開業費用の準備状況をみていきます（スライド11）。100万円未満が56.3%で、多くの人が少額で開業しています。

次に、開業費用を十分調達できたかどうか、満足度をみたのがこちらのグラフです。起業家全体だと、希望どおり調達できた人が71.1%、多少の不足があった人が21.8%、かなりの不足があった人が7.0%になっています（スライド12）。開業費用別に満足度をみると、開業費用が少ないからといって希望どおり調達できた割合が少ないわけではないという結果になっています。つまり、開業費用の少ない起業家は、お金を十分に調達できなかったがために開業費用を抑えざるを得なかったわけではなく、大多数が、希望どおりの資金を調達できたと判断できます。

次に、開業費用別に自己資金の比率をみていきます（スライド13）。ご注目いただきたいのは、一番右端で、100%、つまり自己資金だけで開業したという項目です。ここをみていくと、開業費用が少な



いほど自己資金で調達した人の割合が高い結果になっています。自己資金と裏返しの関係になりますが、開業時に金融機関から借入れをしたかどうかを開業費用別にみていくと、開業費用の少ない人ほど借入れがない割合が高い（スライド14）。例えば、100万円未満で開業した人は、開業時に金融機関から借入れした人はいません。

次に、事業計画書の作成状況をみていきます（スライド15）。起業家全体でみると、事業計画書を作成した人は25.4%と、4人に3人は作成していない結果になっています。これを従業者規模別にみていくと、規模が小さくなるほど作成していない割合が高くなっています。また、金融機関からの借入れ別にみても、借入れがないほうが作成していない割合が高い結果となり、当然といえば当然の結果かと思えます。ただし、本人1人だけで開業しても16.9%の人が事業計画書を作成している、あるいは、金融機関から借入れをしなくても、21.6%の人が事業計画書を作成している、ということにあわせてご注目ください。

事業計画書を作成しなかった人たちに対して、作成しなかった理由を尋ねたのがこちらのグラフです（スライド16）。1番多いのが「事業の規模が小さい」、2番目が「自己資金だけで開業した」という項目です。事業の規模が小さいのであれば、事業内容はそれほど複雑なものではありません。取引先も



限られてきます。また、資金や人材をさほど必要としません。だからきちんと事業計画書を立てるまでもない。あるいは、他人から資金を調達しないのであれば、事業内容を説明する必要がないため、事業計画書を作成しなかった、という考え方かと推察されます。

ただ、ここで注意したいのは、規模が小さい、あるいは、自己資金だけで開業するからといって、事業計画書を作成しないでもいいのか、ということ（スライド17）。実際に、1人で開業しても、あるいは金融機関からお金を借りなくても、ある程度の割合の人が事業計画書を作成していました。つまり、規模が小さくても事業計画書を作成する必要があった起業家や、事業計画書は単に融資を受けるためだけのものではないと考える起業家は、一定割合存在するということです。

では、なぜ事業計画書を作成したのかです。一番多い回答が「事業の内容や特徴を整理できた」。次に、「自社の強み、弱みを整理できた」「欠けていた視点に気づくことができた」。それから、「起業後、見込み違いの点や修正すべき点にすぐに気がつくことができた」。こうした回答を、事業計画書を作成してよかったこととして、多くの人があげています（スライド18）。

経営資源や、取引先の調達・確保に関してみると、金融機関から、またはベンチャーキャピタルからの

資金調達、あるいは販売先の確保など、外部からお金や取引先を確保することが事業計画書を作成した理由としてあげる人は、それほど多くありません。多くの方々は、事業内容をあらかじめ整理したり、検討不足の項目や矛盾する項目があれば補ったり、修正できたりすることをメリットとして考えています。この結果、計画の完成度、熟度が高まり、開業後のリスクが低下するのではないかと推察されます（スライド19）。

こうしたメリットは、規模が小さくても、自己資金だけで開業する場合でも、変わりがないのでしょうか。もしそうであるならば、事業計画書を作成した企業のほうが、開業直後の業績は良いはずですが。こうしたことを踏まえ、業績と開業準備との関係をみていきましょう。

開業後の業績を左右する要因

業績を示す指標は次の2つです。1つは、事業が現時点で軌道に乗ったかどうか。もう1つが、現在の売上が増加傾向か、横ばいか、減少傾向か。この2つから業績をみていきます（スライド20）。

まず、事業が軌道に乗ったかどうか（スライド21）。開業費用の調達に対する満足度別にみると、希望どおりに調達できた人、多少の不足があった人は、軌道に乗った割合が高いのに対して、かなりの不足があった人は軌道に乗った割合が低くなっています。また、事業計画書の作成状況についても、作成した人のほうが明らかに業績が良い、という結果になっています。一方、自己資金については、100%、つまり全額を自己資金で開業した人が必ずしも業績が良いというわけではありません。自己資金の多寡と業績とは、あまり関係がないことがうかがえます。この傾向は、現在の売上状況からも同様にしてうかがえます（スライド22）。

なおここではクロス集計結果をご覧いただけますが、計量的な手法によって規模や開業費用をコ

ントロールしても、満足度と事業計画書の作成状況については業績に対して有意な関係があるものの、自己資金比率については業績とあまり関係がないことが確認できました。

以上の結果から、開業費用については全て自己資金で開業費用を賄ったとしても、業績にはそれほど良い影響も悪い影響も及ぼさない、むしろ重要なのは、開業費用の調達額に対する満足度が高いほど、明らかに業績が良いということ。つまり、開業費用にいくらかけるのか、全て自己資金で調達するかよりも、希望どおりの適正な開業費用を不足なく調達することが重要であることが、調査結果から判断できると思います（スライド23）。

よくある例は、店舗を構えて開業する場合、自己資金不足から立地を変更して保証金の安いところになると、自己資金で賄えるようになるかもしれませんが、当初の想定より立地条件が悪いため、思いどおりの売り上げがあがらない、というケースです。

事業計画の作成に関しては、事業計画書を作成することが良い業績につながりやすいという結果になっています。事業計画書を作成しなかった人の多くが、「規模が小さい」、あるいは「自己資金だけで開業した」ことを作成しなかった理由にあげていますが、この認識は必ずしも適切ではありません。事業計画書を作成した人がメリットとしてあげるように、「開業前に事業内容などを整理、確認し、リスクを低下させることができる」、その結果として、良い業績につながるということです。事業計画書を作成する本質は、リスクを低下させる点にあります。

まとめ

最初にご覧いただいたとおり、自己資金不足や失

敗時のリスクの大きさが、男女、あるいは多くの年齢層で、起業に踏み切れない理由としてあげられていました（スライド24）。それに対して、調査結果からは次のことが指摘できます（スライド25）。

まず、自己資金不足についてです。自己資金で全ての費用を賄うことができれば、それに越したことはありません。しかし開業費用を自己資金だけで賄うことができない場合、自己資金だけで開業することにこだわらないほうがいい、ということです。なぜならば、開業後の業績を左右するのは、自己資金で開業したかどうかより、適正な開業費用を不足なく調達しているかどうかということだからです。従って、自己資金だけで開業することにこだわり、自己資金に合わせて開業費用を必要以上に抑制するより、資金調達先の幅を広げて、適正な開業費用を不足なく調達するほうが開業後のリスクは小さくなります（スライド26）。

また、失敗したときのリスクが大きいことに関しては、リスクを抑える第一歩として、事業計画書を作成することが重要です。事業内容や、強み、弱みを整理したり、事業内容について「果たしてこれでいいのか」ということを確認したりできる。事業計画書を作成することで得られるこのようなメリットは、失敗確率を低下させることにつながり、結果として開業後の業績にプラスの効果があります。

従って、必ずしも自己資金にこだわらず資金調達先の幅を広げること、そして、事業計画書を作成してリスクを抑えること、この2点をより多くの創業希望者の方々に認識していただければと思います。

以上で、開業前の課題の研究報告を終わります。ご清聴いただきまして、まことにありがとうございました。