

スライド1

地域の活力を生み出す創業企業
～ 新規開業企業の成長と課題 ～

第1部 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

スライド2

1 新規開業に関する日本公庫の調査体系(1)

調査名	調査対象・方法	目的等
新規開業実態調査	<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策金融公庫が前年4～9月に融資した企業のうち、融資時点で業歴1年以内の企業(特別調査として、業歴5年以内の企業を対象として調査を行うこともある) ・郵送調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規開業企業の属性や開業費用等を調査する。 ・1969年度に初めて実施。 ・1991年度以降は毎年実施している。
新規開業パネル調査	<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策金融公庫が融資した企業のうち、2011年に開業した企業 ・2011年12月以降、毎年12月を調査時点として、同一企業に対してアンケートを郵送。訪問調査等によって、存続状況を確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規開業企業の開業後の毎年の変化(存続廃業状況、業績、雇用など)を追跡する。 ・2001年開業企業を2005年12月まで追跡した調査、2006年開業企業を2010年12月まで追跡した調査がある。
起業と起業意識に関する調査	<ul style="list-style-type: none"> ・18歳以上69歳以下の人(インターネット調査会社のモニター) ・インターネット調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、まだ開業していない人の意識等を調査する。 ・2013年度から毎年実施している。

スライド3

2 新規開業に関する日本公庫の調査体系(2)

- 異なる三つの調査を行うことで、その特性に応じた項目を調査することができる。
- 今回の研究報告では、開業前、開業後に創業者がどのような課題に直面しているのかを取り上げる。
 - 開業前の課題:「起業と起業意識に関する調査」(2014年度)
 - 開業後の課題①:「新規開業実態調査」(2014年度特別調査)
 - 開業後の課題②:「新規開業パネル調査」

スライド4

3 起業と起業意識に関する調査(1)

- 調査要領
 - 調査時点:2014年11月
 - 調査対象:全国の18歳以上69歳以下の人
 - 調査方法:インターネット調査(スクリーニング調査と詳細調査の2段階)
 - ✓「起業家」:2009年以降に自分が開業した事業を現在も継続している人
 - ✓「起業予備軍」:事業経営の経験はないが、起業への関心をもっている人
 - ✓「起業無関心層」:事業経営の経験はなく、以前も現在も起業に関心のない人

	①スクリーニング調査	②詳細調査		
		起業家	起業予備軍	起業無関心層
サンプル数	40,220人	426人	427人	440人

スライド5

4 起業と起業意識に関する調査(2)

■ スクリーニング調査による類型化

(単位：%)

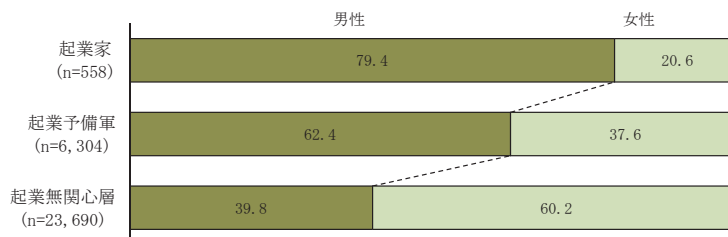
					全 体 (n=40,220)	男性(n=19,799)	女性(n=20,421)	
事業経営経験の有無	現在事業を 経営してい る	自分が開 業した事業 かどうか	自分が開業した 事業である	開業年	2009～2014年	1.4	2.2	0.6
				2001～2008年	1.4	2.2	0.7	
				2000年以前	2.8	4.2	1.4	
			自分が開業した事業ではない	2.5	3.4	1.6		
	事業を経営したことはあるが、廃業・倒産・休業によ りすでにその事業に関わっていない				3.6	4.5	2.9	
	事業を経営したことはあるが、退任・売却によ りすでにその事業に関わっていない				2.6	3.0	2.2	
	事業を経営 したことがな い	起業への 関心の有 無	起業に関心あり		15.7	19.9	11.6	
以前は起業に関心があった			11.1	13.1	9.3			
以前も今も起業に関心なし			58.9	47.6	69.9			
合 計					100.0	100.0	100.0	

スライド6

5 起業予備軍の属性(1)

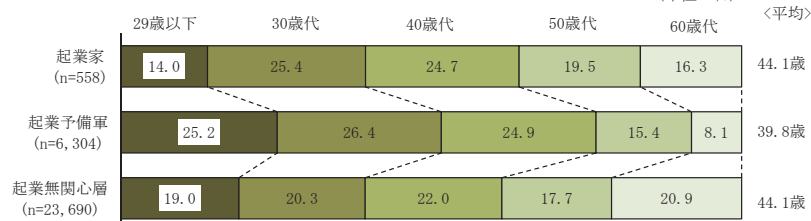
■ 性別(スクリーニング調査)

(単位：%)



■ 年齢(スクリーニング調査)

(単位：%)



(注) 起業家は開業時の年齢である。

スライド7

6 起業予備軍の属性(2)

■ 職業

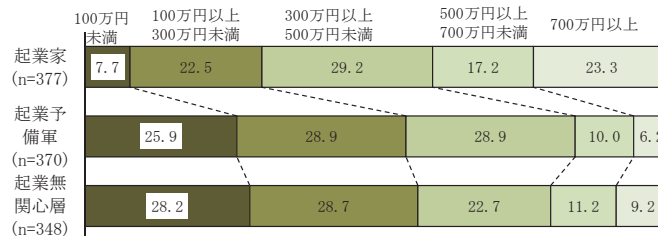
(単位：%)

	起業家 (n=423)	起業予備軍 (n=426)	起業無関心層 (n=440)
会社や団体の常勤役員	10.9	1.4	1.1
正社員・職員(管理職)	33.3	9.9	6.6
正社員・職員(管理職以外)	29.3	36.7	33.0
非正社員(派遣社員、パート等)	19.9	22.8	24.3
家族従業員	2.4	1.2	0.9
学生	1.9	8.5	4.5
専業主婦・主夫・無職	1.9	19.3	29.3
その他	0.5	0.2	0.2
合計	100.0	100.0	100.0

(注) 起業家は開業直前の職業である。

■ 年収

(単位：%)

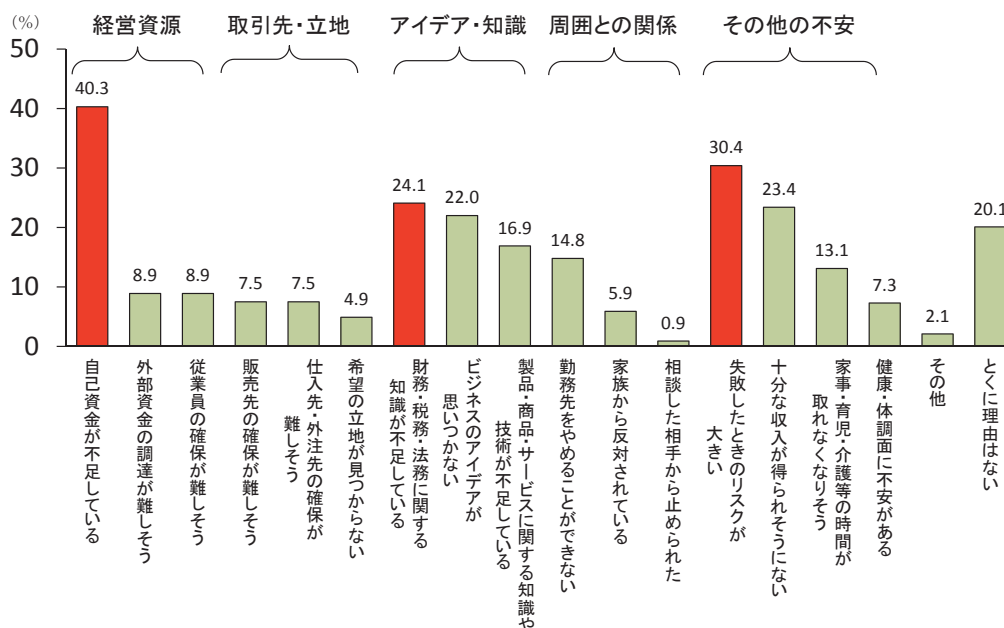


(注) 1 起業家は開業直前の年収である。
2 無職を含む。

スライド8

7 起業予備軍における起業の阻害要因(1)

■ 起業していない理由(複数回答)



スライド9

8 起業予備軍における起業の阻害要因(2)

■ 起業していない理由(複数回答)(性別、年齢別)

(単位：%)

		経営資源			取引先・立地			アイデア・知識			周囲との関係			その他の不安				その他	とくに理由はない
		自己資金が不足している	外部資金の調達が難しい	従業員の確保が難しい	販売先の確保が難しい	仕入先・外注先の確保が難しい	希望の立地が見つからない	財務・税務・法務に関する知識が不足している	ビジネスのアイデアが思いつかない	製品・商品・サービスに関する知識や技術が不足している	勤務先をやめることができない	家族から反対されている	相談した相手から止められた	失敗したときのリスクが大きい	十分な収入が得られそうにない	家事・育児・介護等の時間が取れなくなりそう	健康・体調面に不安がある		
性別	男性 (n=219)	46.1	10.0	11.0	8.7	7.8	5.5	28.8	22.4	17.4	17.8	8.2	0.9	31.5	20.5	6.8	5.0	1.4	17.4
	女性 (n=208)	34.1	7.7	6.7	6.3	7.2	4.3	19.2	21.6	16.3	11.5	3.4	1.0	29.3	26.4	19.7	9.6	2.9	23.1
年齢別	29歳以下 (n=113)	49.6	9.7	15.9	10.6	10.6	4.4	29.2	25.7	25.7	9.7	3.5	0.0	38.1	22.1	7.1	4.4	2.7	19.5
	30歳代 (n=118)	47.5	7.6	8.5	5.1	5.1	5.9	28.0	22.0	14.4	16.1	4.2	2.5	34.7	22.9	19.5	5.9	0.8	17.8
	40歳代 (n=104)	33.7	8.7	4.8	9.6	7.7	3.8	21.2	17.3	14.4	18.3	6.7	1.0	26.9	25.0	11.5	9.6	2.9	20.2
	50歳代 (n=56)	32.1	14.3	8.9	7.1	7.1	7.1	17.9	23.2	12.5	21.4	12.5	0.0	25.0	26.8	19.6	8.9	3.6	19.6
	60歳代 (n=36)	19.4	2.8	0.0	0.0	5.6	2.8	13.9	22.2	11.1	5.6	5.6	0.0	11.1	19.4	5.6	11.1	0.0	30.6

(注) それぞれの属性ごとに、回答割合の上位3項目を網掛けしている(1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け)。ただし60歳代は、「自己資金が不足している」と「十分な収入が得られそうにない」が同順位(3位)であることから、4項目に網掛けしている。

スライド10

9 起業予備軍における起業の阻害要因(3)

■ 起業していない理由

- ①自己資金不足や②失敗時のリスクの大きさが、男女や多くの年齢層において起業に踏み切れない大きな理由(阻害要因)として考えられている。

■ 以下では、起業家に対する調査結果をもとに、どうすればこれらの阻害要因(自己資金不足やリスクの大きさ)を克服できるかを考える。

- 自己資金だけで開業することにこだわるべきなのか。
- 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。

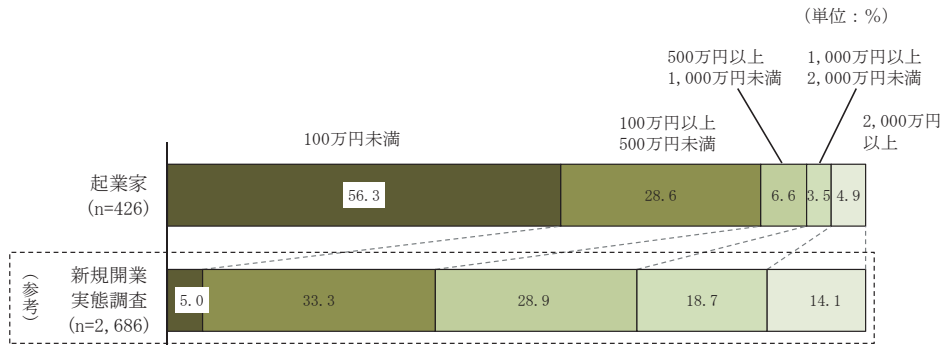
これらは、公庫の融資先を対象とする調査では確認できない。

スライド11

10 開業時の準備と業績との関係(1)

■ 開業費用の準備

- 開業費用は総じて少額



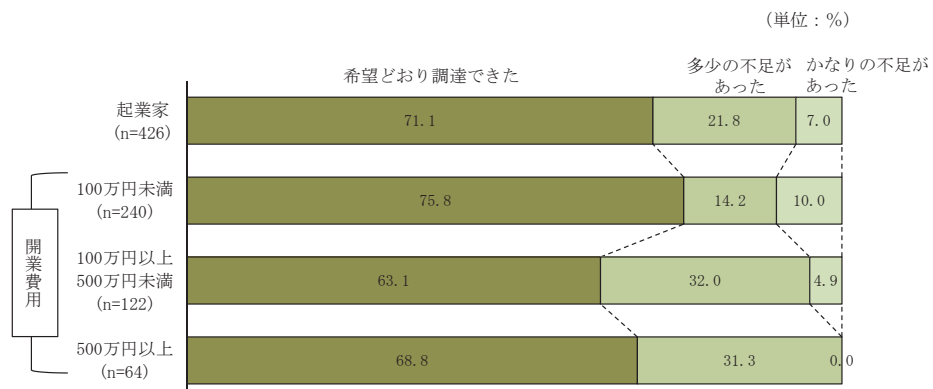
スライド12

11 開業時の準備と業績との関係(2)

■ 開業費用の準備

- 開業費用の調達額に対する満足度

- ✓ 開業費用の多寡によって、満足度が傾向的に異なるわけではない。
 - 開業費用が少額の起業家は、資金を十分に調達できなかったために開業費用を抑えざるをえなかったわけではなく、多くの場合は希望どおりの資金を調達できた、といえる。

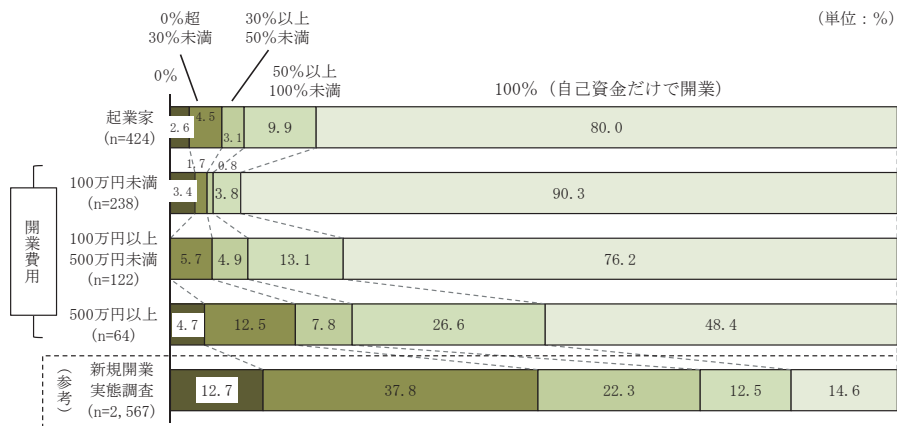


スライド13

12 開業時の準備と業績との関係(3)

■ 開業費用の準備

- 開業費用に対する自己資金の比率

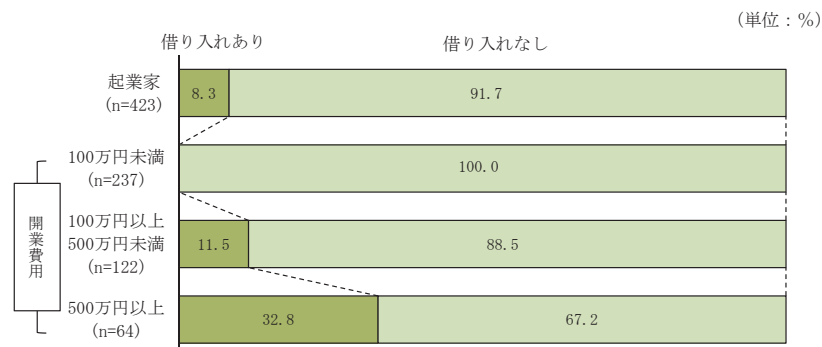


スライド14

13 開業時の準備と業績との関係(4)

■ 開業費用の準備

- 開業時における金融機関借入れの有無(開業費用別)



(注) 借り入れには、民間金融機関、公的金融機関、地方自治体の制度融資を含む。

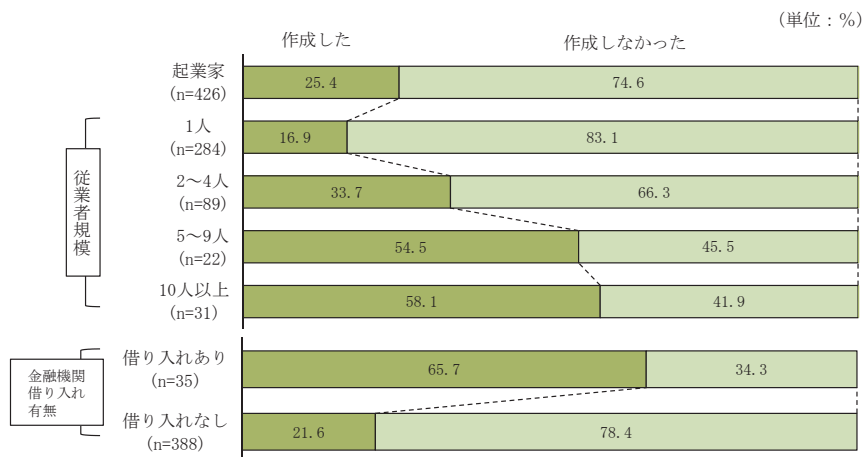
スライド15

14 開業時の準備と業績との関係(5)

■ 事業計画書の作成状況

● 開業時に事業計画書を作成したかどうか

(従業員規模別、開業時における金融機関からの借入れ有無別)

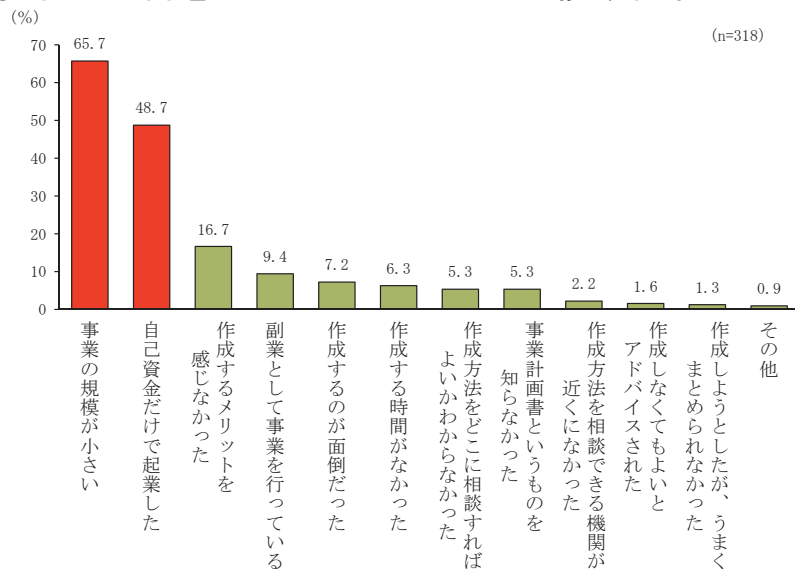


スライド16

15 開業時の準備と業績との関係(6)

■ 事業計画書の作成状況

● 事業計画書を作成しなかった理由(複数回答)



(注) 事業計画書を作成しなかった起業家に尋ねたもの。

スライド17

16 開業時の準備と業績との関係(7)

■ 事業計画書の作成状況

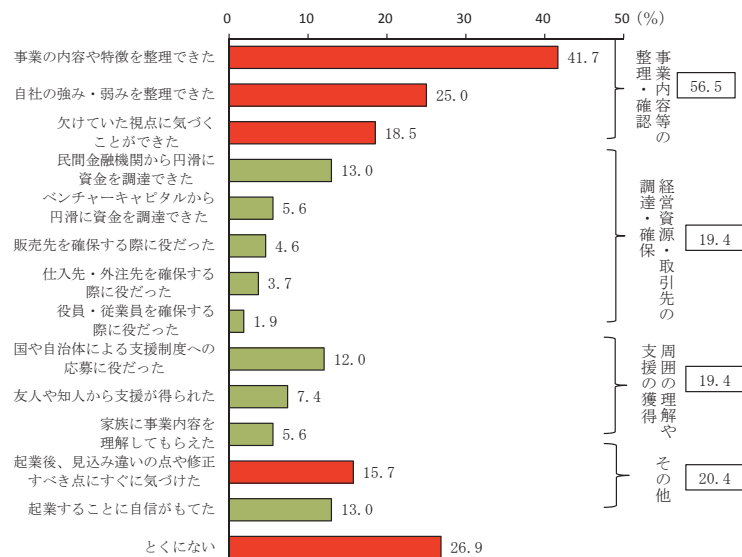
- 事業計画書を作成しなかった理由
 - ✓ 事業の規模が小さいこと、自己資金だけで開業したことが、事業計画書を作成しなかった主たる理由。
 - ✓ 事業の規模が小さければ、事業内容は複雑なものではなく、取引先も限られており、資金や人材などもさほど必要としない。だから、きちんと事業計画を立てるまでもなかった。
 - ✓ 他人から資金を調達するのであれば、事業内容を説明する必要もない。だから、事業計画を作成しなかった。
- 規模が小さい、自己資金だけで開業するからといって、事業計画書を作成しなくてもよいのか。
 - ✓ 本人1人だけで開業した起業家の16.9%が事業計画書を作成している。
 - ✓ 開業時に金融機関から借り入れていない起業家の21.6%が事業計画書を作成している。
 - ✓ 規模が小さくても事業計画書を必要とした起業家や、事業計画書はたん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、ある程度存在するといえる。

スライド18

17 開業時の準備と業績との関係(8)

■ 事業計画書の作成状況

- 事業計画書を作成して良かったこと(複数回答)



(注) 1 事業計画書を作成した起業家に尋ねたもの。

2 枠囲みの数字は、それぞれの区分の項目を1つ以上選択した割合である。

スライド19

18 開業時の準備と業績との関係(9)

■ 事業計画書の作成状況

● 事業計画書を作成して良かったこと

- ✓ 経営資源や取引先、支援などを外部から得るために事業計画書を作成した起業家は少数派。
- ✓ 多くは、事業内容をあらかじめ整理し、検討不足の項目や矛盾する項目があれば補ったり修正したりできることをメリットと考えているようである。
 - そうすることで計画の熟度が高まり、開業後のリスクが低下する。
- ✓ このようなメリットは、事業の規模が小さくても、自己資金だけで開業する場合でも変わりはないのではないか。

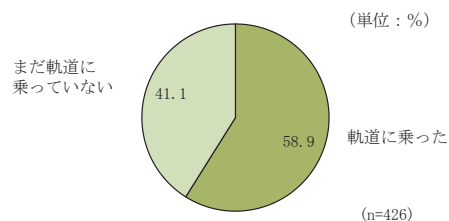
スライド20

19 開業時の準備と業績との関係(10)

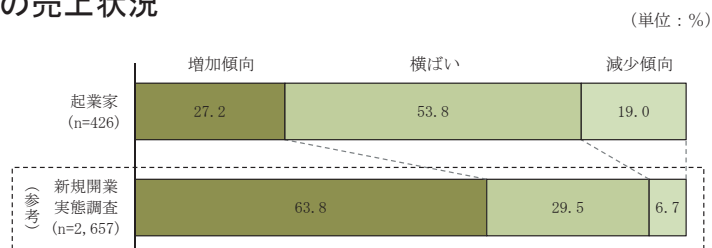
■ 開業後の業績との関係

● 開業後の業績

- ✓ 事業が軌道に乗ったかどうか



- ✓ 現在の売上状況



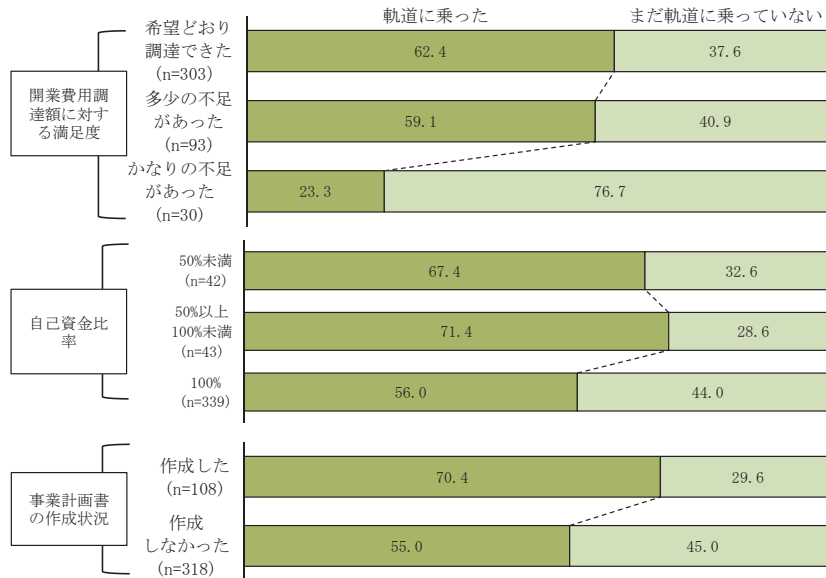
スライド21

20 開業時の準備と業績との関係(11)

■ 開業時の準備と業績の関係

● 事業が軌道に乗ったかどうか

(単位：%)



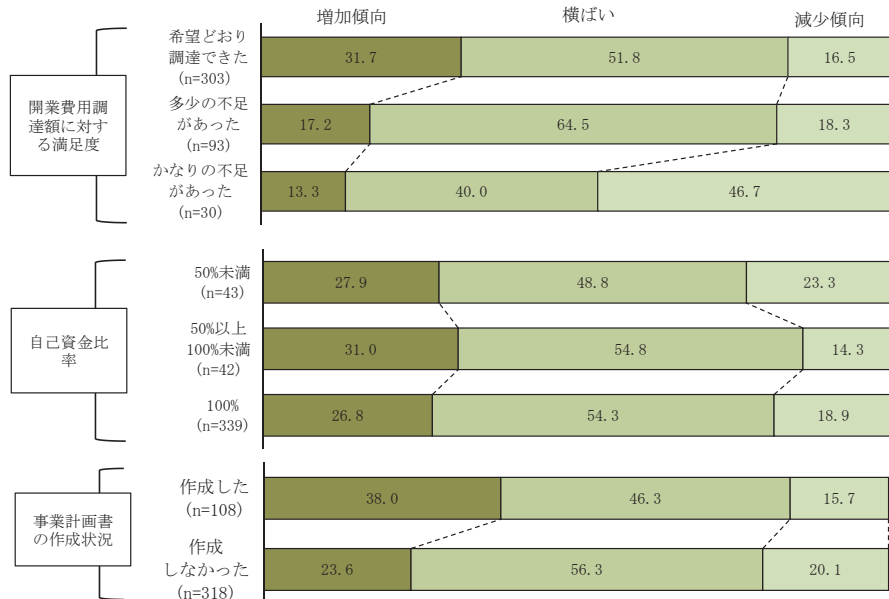
スライド22

21 開業時の準備と業績との関係(12)

■ 開業時の準備と業績の関係

● 現在の売上状況

(単位：%)



スライド23

22 開業時の準備と業績との関係(13)

■ 開業時の準備と業績の関係

● 開業費用

- ✓ すべて自己資金で開業費用をまかなったとしても、業績には有意な影響を及ぼさない。
- ✓ 開業費用調達額に対する満足度が高いほど、明らかに業績はよい。
- ✓ 開業にいくらかけるのか、それをすべて自己資金で調達するかということよりも、むしろ適正な開業費用を不足なく調達することが重要。
 - 例えば店舗を構えて開業する場合、自己資金が不足しているからといって保証金などの安い店舗を借りてしまうと、当初の想定よりも立地条件が悪くて思い通りの売り上げをあげられなくなるおそれがある。

● 事業計画書

- ✓ 事業計画書を作成することが好業績につながりやすい。
- ✓ 事業計画書を作成しなかった起業家の多くは、「事業の規模が小さい」「自己資金だけで開業した」ことをその理由にあげるが、そうした認識は必ずしも適切ではない。
- ✓ 外部から資金などを調達するためだけに事業計画書を作成するのではなく、開業前に事業内容等を整理・確認し、リスクを低下させるために作成する。事業計画書の本質はこの点にある。

スライド24

23 まとめ(1)

■ 【再掲】起業していない理由(複数回答)(性別、年齢別)

(単位：%)

		経営資源			取引先・立地			アイデア・知識			周囲との関係			その他の不安				その他	とくに理由はない
		自己資金が不足している	外部資金の調達が難しそう	従業員の確保が難しそう	販売先の確保が難しそう	仕入先・外注先の確保が難しそう	希望の立地が見つからない	財務・税務・法務に関する知識が不足している	ビジネスのアイデアが思いつかない	製品・商品・サービスに関する知識や技術が不足している	勤務先をやめることができない	家族から反対されている	相談した相手から止められた	失敗したときのリスクが大きい	十分な収入が得られそうにない	家事・育児・介護等の時間が取れなくなりそう	健康・体調面に不安がある		
性別	男性 (n=219)	46.1	10.0	11.0	8.7	7.8	5.5	28.8	22.4	17.4	17.8	8.2	0.9	31.5	20.5	6.8	5.0	1.4	17.4
	女性 (n=208)	34.1	7.7	6.7	6.3	7.2	4.3	19.2	21.6	16.3	11.5	3.4	1.0	29.3	26.4	19.7	9.6	2.9	23.1
年齢別	29歳以下 (n=113)	49.6	9.7	15.9	10.6	10.6	4.4	29.2	25.7	25.7	9.7	3.5	0.0	38.1	22.1	7.1	4.4	2.7	19.5
	30歳代 (n=118)	47.5	7.6	8.5	5.1	5.1	5.9	28.0	22.0	14.4	16.1	4.2	2.5	34.7	22.9	19.5	5.9	0.8	17.8
	40歳代 (n=104)	33.7	8.7	4.8	9.6	7.7	3.8	21.2	17.3	14.4	18.3	6.7	1.0	26.9	25.0	11.5	9.6	2.9	20.2
	50歳代 (n=56)	32.1	14.3	8.9	7.1	7.1	7.1	17.9	23.2	12.5	21.4	12.5	0.0	25.0	26.8	19.6	8.9	3.6	19.6
	60歳代 (n=36)	19.4	2.8	0.0	0.0	5.6	2.8	13.9	22.2	11.1	5.6	5.6	0.0	11.1	19.4	5.6	11.1	0.0	30.6

(注) それぞれの属性ごとに、回答割合の上位3項目を網掛けしている(1位が最も濃い網掛け、3位が最も薄い網掛け)。ただし60歳代は、「自己資金が不足している」と「十分な収入が得られそうにない」が同順位(3位)であることから、4項目に網掛けしている。

スライド25

24 まとめ(2)

- 「自己資金が不足している」
 - 自己資金はコストも返済義務も生じない。したがって、開業費用を調達するに当たって、最優先して充当すべき調達先。必要な開業費用を上回る自己資金が手元があれば、自己資金だけで開業すべき。
 - しかし、開業費用を自己資金だけでカバーできない場合、自己資金だけで開業することにこだわらないほうがよい。
 - 開業後の業績を左右するのは、開業費用をすべて自己資金で調達できるかどうかではなく、適正な開業費用を不足なく調達することである。
 - 自己資金だけで開業することにより、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も、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る。

- 「失敗したときのリスクが大きい」
 - リスクを小さくするには、失敗の確率を抑えることが重要。
 - そのための第一歩は事業計画書を作成すること。
 - 「事業の内容・特徴を整理できること」「自社の強み・弱みを整理できること」「欠けていた視点に気づけること」「起業後に見込み違いの点や修正すべき点にすぐに気づけること」が事業計画書のメリット。
 - これらのメリットは、失敗確率を低下させることにつながる。実際に、事業計画書を作成することで、開業後の業績にプラスの効果が確認された。

スライド26

地域の活力を生み出す創業企業
～ 新規開業企業の成長と課題 ～

第1部 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

ご清聴ありがとうございました