

産開研資料 No. 104
平成19年3月

開業期にある企業の実態と成長要因

— 新規開業企業実態調査報告書 —

大阪府立産業開発研究所

まえがき

新たな企業の誕生は、その成長過程において、地域における雇用や技術革新などを促進し、地域経済の成長に貢献するため、地域経済にとって大きな意義を有しています。大阪経済は長らく続いた不況から脱し、回復へと向かいつつあり、府内における開業率はこれに呼応するように回復の兆しが見えてまいりました。しかしながら、開業間もない企業は、経営基盤が脆弱であるため、十分に成長する前に、市場から撤退することも少なくありません。開業企業の活力を大阪経済の活力とするためには、開業期にある企業の健全な成長が必要となります。

そこで開業期の企業について、開業者の属性や、企業の規模、人的ネットワーク、資金調達状況などの経営実態について明らかとするとともに、そうした企業実態と企業成長の関係から、開業期における企業の成長要因について明らかとするために本調査を行い、本報告書を取りまとめました。

本報告書が、開業者または新規開業を志す方々、及びその支援に関わる方々の参考となり、大阪経済の発展のための一助となれば幸いです。

調査にあたり、ご協力いただきました皆様に、厚くお礼申し上げます。

なお、本調査の実施にあたり、調査企画及び調査票設計については、越村惣次郎、竹原康幸、田中宏昌が担当し、執筆は次のとおり分担しました。

研究員 越村惣次郎 I、II、IV、V

研究員 竹原 康幸 III

平成 19 年 3 月

大阪府立産業開発研究所

所長 橋本 介三

目次

要約	1
I はじめに	10
1 新規開業企業と地域経済	10
2 調査の必要性	14
3 アンケート調査の概要及び分析データ	16
4 用語の定義	17
II 開業期の企業の実態	18
1 回答企業の概要	18
2 開業者	20
3 経営資源及び経営知識の推移	24
4 開業者の役割と人的ネットワーク	30
5 開業時の資金状況	33
6 開業後の経営状況と自己評価	39
7 本章のまとめ	42
III 創業支援制度について	44
1 創業支援制度の利用状況	44
2 創業促進税制の利用状況	49
3 創業支援制度に対する要望	55
4 本章のまとめ	62
IV 成長要因の分析	63
1 分析の方法	63
2 分析結果	65
3 本章のまとめ	71

V おわりに	73
1 開業者に求められること	73
2 大阪府に求められること	75
参考文献	78

資料編

資料1：調査票	80
資料2-1：集計結果（全データ）	86
資料2-2：集計結果（2001年以降開業企業データ）	95
資料3：補足資料	104
資料4：相関分析結果	113

【要 約】

1 企業の新規開業と地域経済

新たに誕生した企業が成長することで、地域における雇用や技術革新などが促進され、地域経済が活性化する。地域経済が活性化し、成長することで新たな事業を開業する環境が整い、新規開業が促進される。このように企業の新規開業は、その成長を通じて地域経済の成長との間に好ましい相互関係を生じさせる。しかしながら、開業後間もない企業は、開業から一定期間を経過した企業に比べ、経営基盤が脆弱であるなどの理由から、その生存率は低い。景気の回復を受け、開業率が減少から増加に転ずるなか、地域経済を活性化させるためには、新規開業企業の健全な成長が求められる。

そこで、本調査では新規開業企業の経営実態を明らかとすると同時に、経営実態と経営成果との関係から、開業直後の企業の成長に影響する要因について分析することを試みている。開業期の企業の成長要因に関する実証分析は、欧米を中心に盛んになっており、近年は日本においても多くの研究報告がなされている。本調査ではこれらの先行研究のレビューにより、調査における次の4つの視点を導いた。

- ① 開業者の年齢や経験などの属性
- ② 開業時の人的ネットワーク
- ③ 開業時における資金調達先と調達額
- ④ 経営戦略（事業選択理由、将来構想）

以下では、これらの視点に基づき調査を進めていく。

2 開業期の企業の実態

調査結果から、開業企業の実態は次のとおりであった。

(1) 経験豊富な中高年の開業者が多い

40～50 歳代の中高年の開業者が多く、開業者の平均年齢が毎年上昇しているという「新規開業白書」（2006年版）とも一致する結果となった。開業者は、会社・団体の役員または管理職に就いた経験や斯業経験を有する者が多く、こうした経験を活かして自ら事業を興している。

(2) 安定した企業経営を好む傾向が強い

開業者は事業の選定において、市場の将来性や社会性を評価することよりも、自らの経験を活かせる分野であることを理由とする場合が多い。また、企業経営の将来構想においても、上場や急成長よりも安定した企業経営を目指す開業者が多い。

(3) 開業時、経営資源・知識の不足感は強いが、事業経験を積むことで不足感は弱くなる

開業時では、経営資源や経営知識について全般的に不足感が強い。しかし、多くの企業では、その後の事業運営を通じて、経験や新たな人脈を獲得することで、不足していた資源や知識を確保している。逆に、蓄積ができなかった企業は市場から退出している

とも考えられる。必要な資源や知識を早期に蓄積することは開業者の重要な役割といえる。経営資源のうち「内部資金の蓄積」と「人材の確保」は、事業運営にともない不足感が強くなる傾向がみられた。「カネ」と「ヒト」が開業期の中小企業において特に大きな課題となっている。

(4) 不足する知識やノウハウは、人的ネットワークの活用で補っている

開業時の経営者が果たすべき役割は多岐にわたっている。開業者は不足する経営資源や経営知識を補うため、社内外の人的ネットワークを活用している。相談相手として最も多いのは、家族や親戚など身内であることから、その存在は大きいものと考えられる。開業後、身内を相談相手として頼るためには、開業前に理解を得ることが必要であろう。

多くの開業者は自らの主な役割を経営企画や営業・マーケティングと考えているが、これらに関する知識が不足する場合にそれを補うため、成功体験を有し、経営者として経験に基づいた信念や思想を有する他社の経営者などに相談している。特に異業種の経営者には、経営手法などを相談するだけでなく、経営者マインドとも言うべき精神面の相談までも行っていた。異業種の場合、事業上の付き合いではなく、個人的な付き合いである可能性が高い。つまり異業種の経営者は、インフォーマルな関係であるが故に、直接企業とは関係の無い精神面までを相談するメンターとしての役割を担っていると考えられる。

(5) 開業資金はファミリー・ファイナンスと政策金融への依存が大きい

開業資金は自己資金と親戚や友人など、ファミリー・ファイナンスを利用する開業者が多い。資金が不足する場合は、金融機関からの借入れを利用するケースが多い。民間金融機関からの調達額は、調達先別で最も大きい。情報の非対称性(取引相手の一方が、取引の性格を決定づける重要な情報を十分に所有していないこと)による制約が強いため、利用度は多くない。結果、政策金融としての政府系金融機関への依存度が高くなっている。

3 創業支援制度について

開業企業における創業支援制度の利用の実態は次のとおりであった。

(1) 利用状況と効果

創業支援制度は、開業時の経営資源や経営知識が「不足していた」企業を中心に利用されている。「窓口相談」は建設業、卸売・小売業、製造業といった従来型産業を中心に、「創業セミナー」は情報通信業、医療・福祉といったサービス業を中心に利用されている。利用企業の従業者数の平均伸び率が未利用企業と比べて高いこと、利用企業の8割が一定の効果を認めていることなどから、一定の効果が確認できた。

(2) 創業促進税制の評価

創業促進税制では、同税制の軽減措置に「これまで」、「今後」メリットを感じている企業の割合がいずれも9割程度と、平成15年調査の4～5割程度よりも大幅に増加し

ている。具体的には、税の軽減が更なる業績向上や雇用増加の好循環を生み出していると思われること、さらに、軽減額が大きい特定業種においては、設備投資や研究開発等の前向きな使途に使われていることも確認することができた。

(3) 有効と思われる創業支援制度

開業や開業後の企業経営に有効と思われる創業支援制度としては、「カネ」の側面である「資金調達面での支援」や「税制面での優遇」に関する希望者の割合が極めて高い。一方で、「モノ」の側面である「設備の貸与」や「事業を行う場所の紹介・提供」、「ヒト」の側面である「経営人材の紹介」や「事業パートナーの紹介等」、「販路」の側面である「マーケティング面での支援」、「販路開拓（展示会出展・製品 PR 等）の支援」、「地方公共団体による調達」も一定の回答を得た。

(4) 業績・企業規模と支援施策の関係

立ち上げ後の業績等に関する視点では、業績の良い企業においては、事業をさらに拡大するため「カネ」や「モノ」に関する支援施策を希望する回答が多く、業績の思わしくない企業においては、マーケティングなど「販路」面での支援施策を希望する回答が高いなど、業績によって有効と認識している創業支援制度にも差異がみられた。加えて、設立時の資本金別や主要業種別の回答においても、同様に希望する支援施策に差異が見受けられた。

(5) 支援制度の効果的な運営に向けて

調査結果から、開業時の経営資源や経営知識の状況、企業の業績や資本金等の属性により、希望する創業支援施策はそれぞれ異なっていることを確認することができた。したがって、今後、創業支援制度をより効果的なものとするためには、各制度の運用において、必要としている個人の状況や企業の属性等を理解した上でのきめ細かい対応を行うことが求められているといえる。

4 開業期の企業の成長要因

分析結果を調査の4つの視点に基づき整理すると次のとおりであった。

① 開業者の年齢や経験などの属性

分析結果では、開業者が若いことが、企業の損益や雇用の増加に好影響を与えていることが示された。この結果は、若い経営者ほど成功に必要な長時間労働を行うエネルギーを有しており、それに全力を注ぐことができるとするストーリー[2004]の仮説に一致する。また開業者が高齢となるほど企業のパフォーマンスが低くなる要因として、本庄[2004]は、近年の厳しい雇用状況から中高年ほど雇用の選択肢が少なく、結果的に開業の道を選択せざるを得ないことがあることをあげている。しかしこれは、高齢の開業者が成功しないことを意味するのではない。分析結果から企業経営の経験や斯業経験（開業後の事業に関する事業経験）が有しているほど、パフォーマンスが高いことも示された。一般的に、こうした経験は、年齢の経過とともに豊富となるため、この点では若年

層より中高年が有利となる。

②開業時の人的ネットワーク

開業者が異業種の経営者に相談している企業ほど、成長性が高い傾向が示された。また、相談内容については、開業者自身の役割である経営企画や営業・マーケティングであるほど、雇用が増加するなど成長する傾向が示された。企業経営では、幅広い知識が必要となるが、開業時にこうした知識が不足している企業が多い。それを補うため、事業経験を有する異業種の経営者に相談していると考えられる。また、Ⅱ章でみたとおり、異業種の経営者は、経験豊富な良き先輩として、精神面を支えるメンターとしての役割を果たしているとの報告もあり（近畿経済産業局[2006]）、開業者にとって重要な存在となっている。

また、最大販売先が、以前の勤務先の取引先など、開業前からの関係者であるほど、収益が黒字基調となり、新規獲得先が最大販売先である場合は、赤字基調となる傾向が示された。この結果は、開業直後の短期間における黒字達成について指摘するものであり、長期的視野に立って、新規顧客の獲得が赤字に繋がることを意味するものではない。むしろ、開業期において顧客との新たな関係性を構築することのむずかしさを示していると考えられる。

③開業時における資金調達先と調達額

開業資金において自己資金が多いことや、開業時における手持ち資金が多い企業ほど、成長性が高いことが示された。開業者は、開業時に不足する知識を、事業運営を通じて獲得していく。その際、事業運営のなかで大小の失敗を繰り返しつつ、学習していくと考えられる。事業における失敗は、損失をとまなうことが多いため、資金量の多さは失敗の許容量とも考えられる。ストーリー[2004]は、「より多くの財産をもってスタートした個人は、そうでない個人に比べ、退出することなくより多くの間違いが許される」と指摘している。

また 2006 年 5 月に会社法が施行され、最低資本金制度撤廃により、1 円起業に象徴される少額での会社設立が認められるようになった。この法の趣旨は開業の促進にあると考えられるが、法は配当規制（純資産 300 万円を下回る場合の剰余金の配当禁止など）を設けるなど社内における十分な資金確保を求めている。

このように少額での開業は法的に可能となったが、開業後の企業が成長するためには、開業者は開業時において十分な資金確保に努めるべきである。

④経営戦略（事業選択理由、将来構想）

開業の際の事業選定において、自身の経験を活かせる分野で開業している企業ほど、成長している傾向が示された。これは前述した①の視点における開業者の経験と同様の

結果であった。一方で、社会が求めている分野であることを理由に開業している場合は、赤字基調となる傾向が示された。この理由については、例えば、環境分野は社会性の高い分野であるが、従来技術を環境配慮型技術とした場合、経済性や品質面で従来技術に劣ってしまい、販売実績を上げるまでに時間がかかることが考えられる。また定年退職などで生活資金の蓄えが十分にある開業者の場合、社会貢献を優先するため収益がともなわないことも考えられる。

将来については、株式公開など拡大志向の企業では、雇用が増加する傾向が示された。この結果は本庄[2005]の推定結果と一致する。その一方で、堅実な経営を望む安定志向の企業では、雇用は減少しているが、開業後、短期間において事業目標を達成している傾向が示された。

5 まとめ

これまでの分析結果から、新規開業企業が開業期を乗り越え成長していくための要因が示された。これらを踏まえ、開業者（開業予定者を含む）の立場と、その支援者としての大阪府の立場から整理する。

5-1 開業者に求められること

開業者に求められることは、(1)経営資源・経営知識の獲得、(2)人的ネットワークの構築、(3)新規顧客の獲得、(4)十分な資金の確保の4点に集約される。

(1) 経営資源・経営知識の獲得

開業期の企業では、経営に必要な経営資源や経営知識が不足している。これが開業期の企業が不安定であることの大きな要因となっている。多くの企業では、不足する経営資源や知識を事業運営の中で蓄積していくが、蓄積できなかった企業は市場から退出することにもなりかねない。また開業前に勤務経験などを通じて、企業経営や事業運営の経験や斯業経験を有する場合は、開業後、順調に成長している傾向がみられた。こうした経験を有する経営者は、企業経営に必要な資源や知識が蓄積できているためと考えられる。経験が不足する開業者は、特に業界情報など経営に必要な情報が不足するため、業界関係者などから情報収集するほか、業界紙や各種セミナーなど、経験不足を補う知識の習得に努めなければならない。

また、経営資源のうち、資金と人材については、事業運営を続けることでむしろ不足感が強くなる傾向が示された。事業を進めるなかで、開業時になかった新たな需要が生じるためと考えられる。開業期の企業では、資金や人材が不足するからといってこれを補充することは容易なことではないであろう。そのため開業者は、事業が順調に推移したとしても、資金や人材に不足が生じることを前提として、事業計画を立てることが望ましい。

なお、資金不足を補う方法として、大阪府の設備貸与制度やインキュベーション施設の利用なども検討に値する。特にインキュベーション施設に入居した場合、インキュベーションマネージャーによる助言や、入居者同士の情報交流などにより、新たな知識を得る機会が増えることも期待できよう。

(2) 人的ネットワークの構築

企業経営では、幅広い知識やノウハウが必要となるが、開業者一人でできることは限られている。そこで、開業者は不足する経営資源や経営知識を把握し、それを補うため、社内外の人的ネットワークを活用することを考えるべきである。実際、開業者の多くは、経営に関する重要事項を相談する人材を社内外に有している。調査では開業者が最も多く相談相手としていたのは家族や親戚であった。開業後、こうした身内に頼るためには、開業者は準備段階から身内に相談し、理解を得ることからはじめるべきである。

また分析結果では、開業者は異業種の経営者に相談している場合に、成長性が高くなることが示された。開業者にとって、成功体験を既に有している異業種の経営者はビジネス手法の指南役としてだけでなく、精神面を支えるメンターとして重要な存在となっている。開業者は、経営が不安定な開業直後において、さまざまな役割を果たす必要があり、常に重要事項について意思決定することが求められる。まさに八面六臂の活躍が求められている。そのため開業者個人の負担は大きく、精神面においても不安定となりがちである。そうしたとき、経営者として経験豊富な相談者がいることは、開業者にとって大きな支えとなると考えられる。開業者は、開業の前後においてこうした相談者を持つため、積極的に人脈の形成に努めるべきである。

(3) 新規顧客の獲得

事業や販売の実績が乏しい開業期の企業が、新たな顧客を開拓することは容易なことではない。分析では、開業期において最大販売先が新規顧客である企業では、赤字基調となり、友人知人や前職での取引先など既存の人脈に頼るほど黒字となる傾向が示された。しかし、一般的に企業の継続的な成長を考えた場合、新規の顧客獲得は必須となる。開業者の多くは、自らの役割を「営業・マーケティング」と捉えており、その重要性を十分に認識している。

以上から開業者は、開業直後の経営安定化を図るため、既存の人脈を活用して販売先を確保すると同時に、市場の状況や自社の営業活動の内容などを十分に理解し、積極的に新規顧客獲得を目指すことが求められる。

(4) 十分な資金の確保

開業にあたり、開業者の自己資金が潤沢であるほど、また開業時の余剰資金が多いほど、開業後の企業が成長している傾向がみられた。企業は開業時に大小の失敗を繰り返

しながら成長していくと考えられるが、開業時における資金量の大きさは失敗の許容量と考えられる。最低資本金制度の撤廃により、小額資本による会社設立が可能となった。しかし、円滑な事業運営のためには、事業において最低必要となる資金だけでなく、可能な限りの余剰資金を確保することが開業者に求められる。とはいえ、開業期における中小企業の資金調達手法は限られている。調査結果では、自己資金や親族・知人などのファミリー・ファイナンス以外では、政策金融としての政府系金融機関や大阪府などの地方自治体による制度融資、民間金融機関による融資制度の利用が多かった。このうち政策金融では、情報の非対称性の制約が大きい新規開業企業を対象にした開業資金融資制度が各政府系金融機関や自治体において用意されている。また最近では、円滑な中小企業金融を目指し、新たな融資制度が創設されており、開業者の選択肢は増えている。民間金融機関においても、リレーションシップバンキング（一般的に「長期的に継続する取引関係の中から、金融機関が借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て融資を実行するビジネスモデル」を指す）の推進のため、新規開業企業への融資が増えていくことも考えられる。

開業者は開業の前後における円滑な資金調達を実現するため、政府系金融機関や大阪府などの地方自治体の融資制度等について、その概要や条件などの理解を深め、十分な準備を進めておくことが求められる。

5-2 大阪府に求められること

前節の「1 開業者に求められること」との対応を考慮した上で、大阪府に求められることについて、4点に集約した。

(1)「経営資源・経営知識の獲得」に対して

開業者が経営知識を習得するための支援施策として、大阪府においては、窓口相談、創業セミナー、アドバイザー派遣制度、テイクオフ大阪21事業等がある。

このうち、創業セミナーは、開業者にとって基盤となる経営に関する基礎知識を主に取り扱っており、業種や規模に関係なく一律の内容で開講されている。個別具体的な課題へは、専門的な知識や経験を有する登録アドバイザーを派遣するアドバイザー派遣制度で対応している。また、テイクオフ大阪21事業では、新規性・革新性等が認められる開業予定者等の事業計画について審査・認定のうえ、その事業化に向けたきめ細かなアドバイス・支援を実施している。

これらの支援制度は、これまでも一定の利用実績があり事業効果をあげているものの、特に事業経験のない開業者（予定者を含む）には、十分に周知されていない可能性もあることから、さらに制度のPRに努めることが必要である。

経営資源の獲得に関しては、設備貸与制度などがあるが、さらに包括的な経営資源の獲得方法として事業継承による開業が考えられる。最近我が国では、経営者の高齢化に

ともない後継者不足が顕在化しはじめている。55歳以上の経営者の96.4%は事業継承を望んでいるが、後継者が確定しているのは半数に満たず、1割以上が事業売却による事業継承を検討している（中小企業庁[2006]166頁）。そこでこうした事業継承を望む企業と開業者をマッチングすることで、開業者は開業期に多くの経営資源を備えることが可能となる。ただし、この方法では、適正な売却価格の算定や従業員または取引先の理解を得ることなど、多くの課題が残されていることも事実である。

(2) 「人的ネットワークの構築」に対して

開業者は、経営の指南役として、または精神面を支えるメンターとして異業種の経営者などの相談者を必要としていた。こうしたネットワーク形成は、原則的には開業者個人のインフォーマルな関係に基づくものが多く、個人の人脈を通じて構築するものと考えられる。しかし、こうした存在を見つけられない開業者に対して、大阪府の支援が必要となる。例えば、大阪府のアドバイザー派遣制度において、アドバイザーの継続的活用やアドバイス後のフォローアップなど、アドバイザーが開業者と一定期間伴走する仕組みとすることも一案である。また最近では、大手企業のOBが中小企業の経営指南を目的としたNPO法人を立ち上げるなど、企業OBによる中小企業支援が盛んに行われるようになってきた。さらに団塊の世代の定年退職を控えており、さまざまな業界における経験豊かな人材が今後大量に輩出されていく。こうした人材と開業者とをマッチングする仕掛けも、有効な支援策の1つといえよう。

(3) 「新規顧客の獲得」に対して

大阪府における販路開拓支援事業としては、大手自動車メーカーとの展示商談会や事業化交流マッチングなど各種商談会、WEB展示会や官公庁向け新商品電子カタログ制度などWEBを活用したマッチング事業、展示会等への出展費用を助成する経営革新販路開拓支援事業費補助金、府機関による率先調達制度（「中小企業新商品購入制度」、「ベンチャー新技術率先発注モデル事業」）がある。

開業者の新規顧客の獲得にとって、これら販路開拓支援事業は、その信用力や営業力を補完する重要な契機となるものであり、今後は支援事業間の連携や国・市町村等の他の支援機関ともタイアップを図りながら、開業期の経営課題と多様なニーズに応じたきめ細かな支援を行うとともに、利用促進に向けてのさらなる制度周知に取り組むことが必要である。

(4) 「十分な資金の確保」に対して

開業企業にとって、政策金融が果たす役割が大きいことはこれまでも述べてきた。府は開業資金をはじめ、中小企業を対象とする融資制度により、開業期の企業の資金調達を支えてきた。さらに、2004年に策定した「中小企業等金融新戦略」では、制度融資を

抜本的に見直し、より使いやすいものに改編するとともに、国の信用保険制度に依拠しない新たな融資制度を設立した。特に「大阪府成長性評価融資制度」は、融資審査において事業性評価を重視した融資審査によって、無担保、第三者保証人不要の融資を実施する制度である。この制度は2期以上の法人（確定）申告が必要であるが、評価対象は事業性であるため、担保力や実績の乏しい開業期の企業においても融資の対象となりうる。また本制度は大阪府が独自で地域金融機関と提携して実施しており、地域におけるリレーションシップバンキング推進にも期待されている。

今後は、実績や担保力が乏しい企業であっても、適正なリスク評価によって円滑な中小企業金融が実現されるよう成長性評価融資制度の拡充などが期待される。

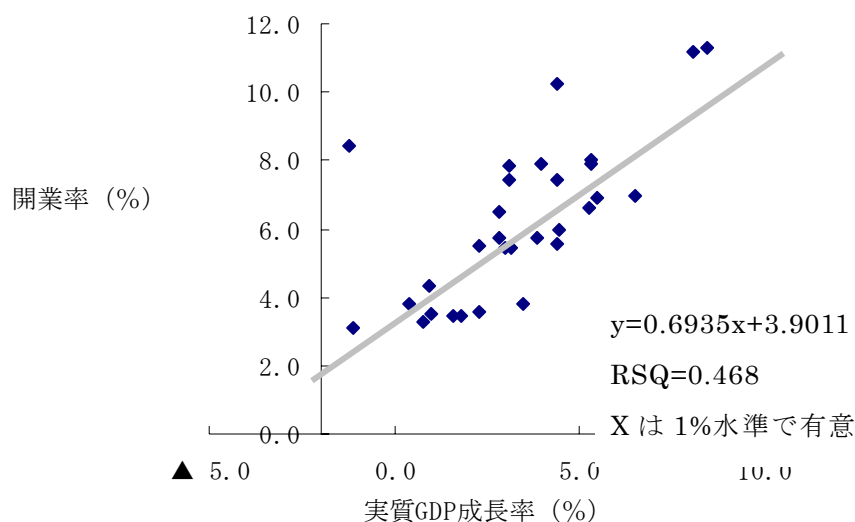
I はじめに

1 新規開業企業と地域経済

(1) 開業率と地域経済

新しい企業の誕生は、雇用の創出や産業構造の転換の推進などを通じて地域経済の成長に寄与すると考えられている。そのため国や自治体は、地域経済の発展を目的として開業支援を盛んに行ってきた。開業と地域経済の関係については、幾つかの仮説が示されている。まず図表 I-1-1 は、1970 年から 2000 年までの各年の開業率と実質 GDP 成長率の関係をあらわしたものであるが、ここでは正の相関関係があることが示された。この結果について中小企業白書[2002]では、実質 GDP 成長率が高いような経済環境においては、事業を開始するのに良好な環境があるため、開業が増加するとの仮説を示している。またストーリー[2004]は、イギリスにおける企業数の変化率と国内総生産成長率との関係において、開業率の上昇が必ずしも国内総生産成長率の上昇をもたらすとは限らないとし、新規開業企業が地域産業の活性化に影響するには、開業後の企業が存続し、成長することが重要であることを指摘している。つまり、開業企業は開業後も存続し、雇用やイノベーションの創出を通じて、はじめて地域経済へ貢献すると考えられる。

図表 I-1-1 開業率と実質GDP成長率

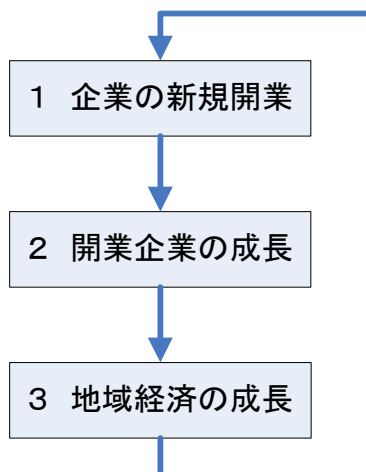


出所：中小企業庁編（2002）62 頁のデータから筆者が作成。データ元は、法務省「民事・訴務・人権統計年報」、国税庁「国税庁統計年報書」、内閣府「国民経済計算年報」。

これらの仮説から地域経済の成長について、図表 I-1-2 に示す循環が考えられる。つまり新たな企業が誕生し、成長することで、地域における雇用や構造転換が促進され、地域

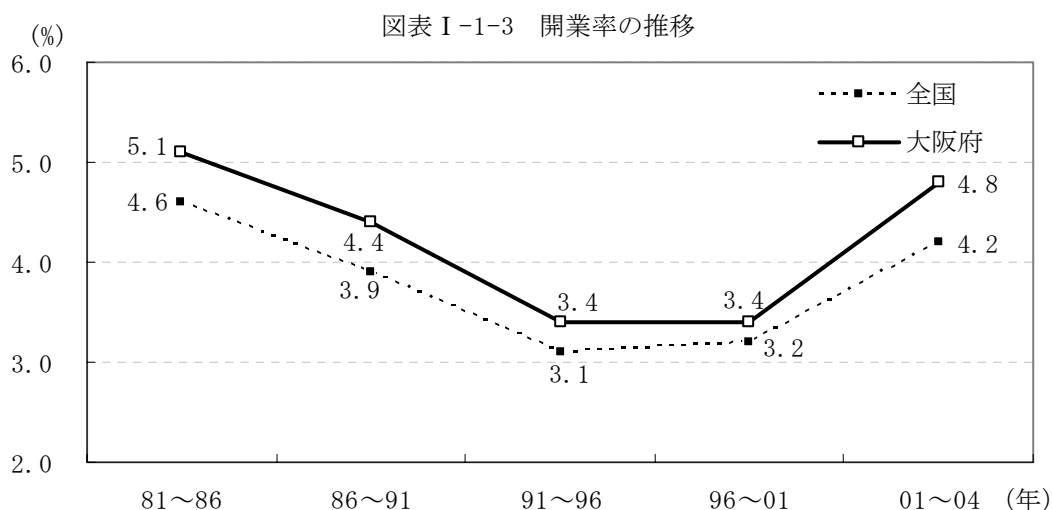
経済が発展する。地域経済の成長は、開業環境を改善するため開業が促進され、さらなる地域経済の発展に繋がっていく。開業支援の本質的な目的は、こうした好循環を生み出すことにあると考えられる。

図表 I-1-2 新規開業による地域経済成長の循環図



(2) 開廃業率の現状

地域経済の成長に係る好循環を踏まえ、開業率の現状を確認したい。図表 I-1-3 は、全国と大阪における 1980 年代以降の開業率の推移である。これによると開業率は、80 年代は低下傾向であったが、90 年代以降は下げ止まり、回復の兆しがみえてきている。これは近年の景気回復にともない開業環境が改善されているためと考えられる。

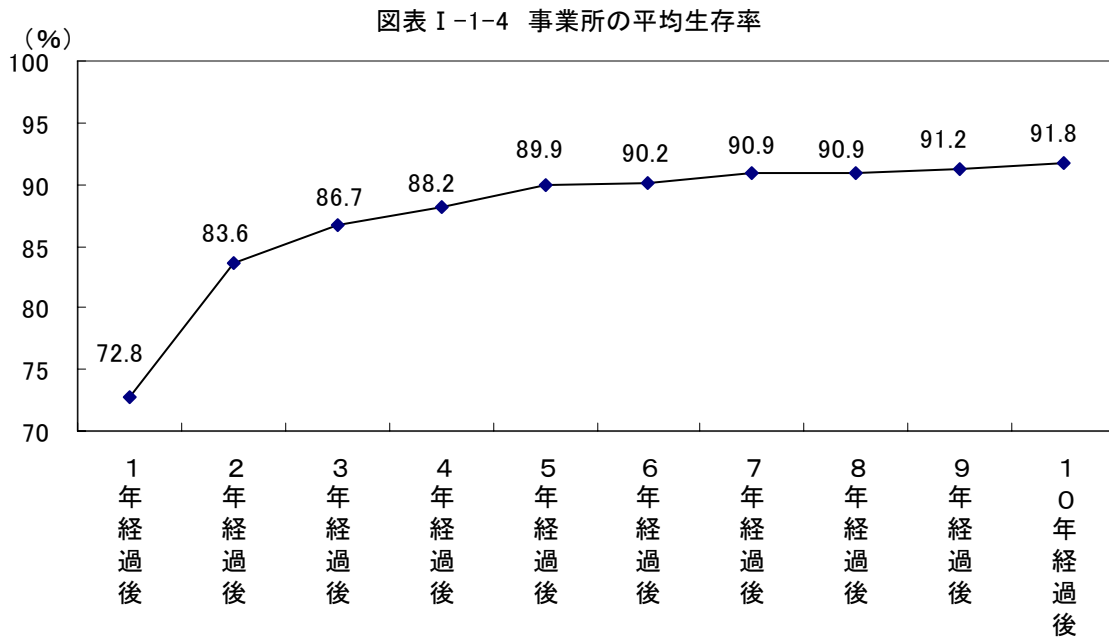


出所：総務省「事業所企業統計調査」より作成

※開業率(年当り) = $100 \times (\text{期間内の開設事業所数(推計)} / \text{期間始の事業所数}) / \text{「事業所・企業統計」の調査間隔(年)}$

(3) 開業後の生存率

次に、開業後企業の成長について現状をみてみたい。図表 I-1-4 は、開業後 10 年までの事業所について、経過年ごとに前年からの生存率¹をあらわしたものである。これを見ると、開業直後の事業所は生存率が低く、5～6 年経過後に安定しはじめ、それ以降は 91% 水準で安定的に推移している。つまり開業企業の生存率は、年数が経過するに従い上昇している様子が顕著にあらわれている。生存率がこのように推移する理由として、中小企業白書[2006]では、開業後間もない企業は、企業経営に必要な知識やノウハウが乏しいことや、最小最適規模²を下回っていることをあげている。



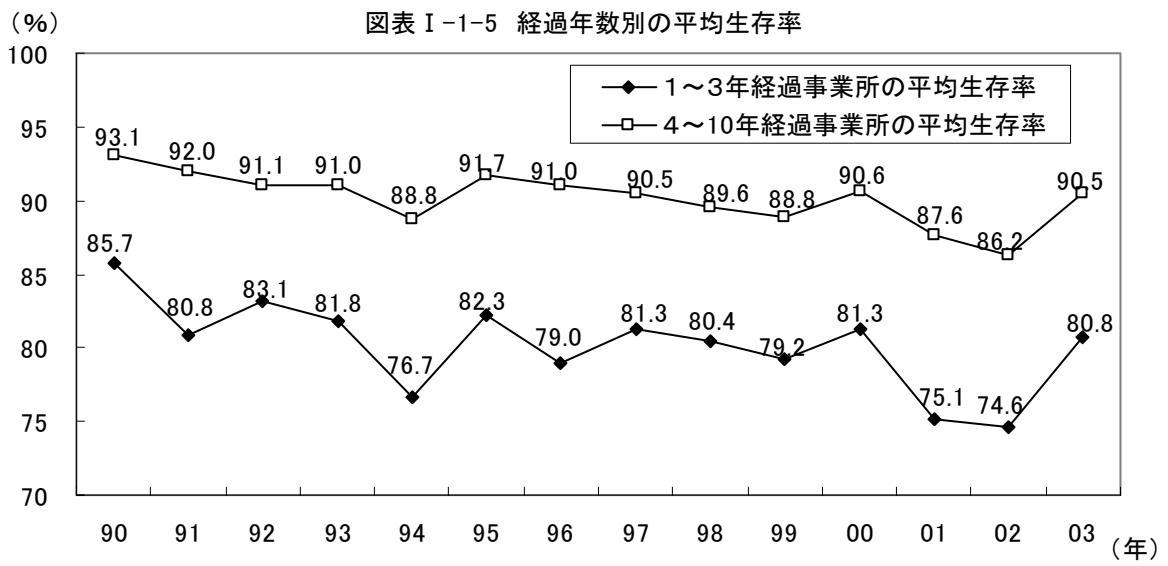
出所：中小企業白書 [2006] 38 頁を参考に筆者が作成。

図表 I-1-5 は、経過年数が 3 年までとそれ以上のグループに分けた場合の平均の生存率を時系列で示している。この結果から、2002 年を転機として生存率は上昇する兆しがみられるものの、90 年以降、経過年数の長短にかかわらず低下傾向にあることがわかる。このことから、開業期の企業の経営環境は次第に厳しくなっていると考えられる。

このように、開業後の企業経営は非常に不安定であり、その経営環境は 90 年以降さらに厳しいものとなっていると考えられる。こうした現状を踏まえた上で、あらためて図表 I-1-2 で示した地域経済の成長に関する循環をみると、開業直後の成長が鍵となっていることがわかる。

¹ 開業後経過年ごとに、前年の事業所数を 100 として、次年に存続している事業所の割合を示したものである。

² 平均生産費用 (=生産費用/生産量) を最小にするために必要な最小の生産規模。



出所：中小企業白書 [2006] 40 頁を参考に筆者が作成。

2 調査の必要性

(1) 背景と目的

前節でみたとおり、開業が地域経済の成長に寄与するためには、開業するだけでなく、開業後に成長し、雇用や産業構造の転換の促進などを通じて地域経済に貢献することが必要となる。しかし、開業後間もない企業は、経営資源の不足や経営基盤が脆弱であるため、その生存率は低い。地域経済の成長のためには、こうした開業期にある企業の維持成長が重要な課題となっている。

そこで、開業直後の企業の実態を明らかとするとともに、当該企業が成長発展するための要因を探るため調査を実施した。

(2) 先行研究

本調査が目的とする開業後の企業の成長（パフォーマンス）に影響を及ぼす成長要因に関する実証分析は、欧米を中心に盛んに実施されており、多くの研究成果が報告されている。それらの一部は、政策に反映され、新規開業企業の促進や経済の活性化に貢献している例もみられはじめた。一方、日本においても、こうした欧米の動きに遅れをとりながらも、近年になり多くの研究報告がなされている。

以下では、国内外の主な先行研究の結果を参考にしつつ、本調査における調査の視点を導きたい。

ストーリー[2004]は、開業後の企業の成長要因に関する 20 件を超える実証分析結果の整理を試みている。ここでは、成長の要因として、起業家の経営者としての経験があること、斯業経験があること、開業時の企業規模が小さいことなどが示された。また、開業者は事業開始後に失敗を経験することで経営ノウハウを「学習」し、それに基づき行動を修正するため、学習する開業者ほど長く企業を存続させられるとの仮説を示した。そのため、開業時の資金が豊富であるほど、より多くの失敗を許容でき、学習の効果が発揮できると指摘している。日本では、こうした海外の先行研究と、中小企業庁の「中小企業白書」や国民生活金融公庫の「新規開業白書」などによる新規開業企業の実態調査結果、さらに独自のアンケート調査結果を用いた研究が行われている。例えば、本庄[2004]は、開業者の個人属性が企業のパフォーマンスに及ぼす影響が大きいとしたうえで、開業者が若く、斯業経験³があり、開業時の自己資金額や資金調達総額が大きく、株式公開意欲を有するほど開業後の業績が優れていることを示した。また山田[2005]は、開業前後において、企業の内外に人的ネットワークがあることが企業の優位性に繋がっているとしており、特に外部人材とのパートナーシップに意義があることを示した。

³ 開業後の事業に関連する事業の経験。

(3) 調査の視点

これまでにみた先行研究の結果を参考に、本調査では開業直後の企業パフォーマンスに影響を及ぼす要因として、4つの視点を導いた。

- ① 開業者の年齢や経験などの属性
- ② 開業時の人的ネットワーク
- ③ 開業時における資金調達先と調達額
- ④ 経営戦略（事業選択理由、将来構想）

本調査では、これらの視点を中心に調査を進めていく。

3 アンケート調査の概要及び分析データ

本調査では、今年度実施したアンケート調査「新規開業企業の成長要因と支援施策に関する調査」（資料1）によって得られたデータをもとに分析を行っている。実施した調査の概要及び分析に使用したデータは以下のとおりである。

(1) 調査概要

本調査の対象は開業期の企業であるが、調査では開業から5年程度の期間を開業期とし、アンケート調査の配布先は2001年以降の大阪府内における開業企業とした。調査の実施にあたっては、総務省への届出を行い、配布企業抽出には総務省「平成16年事業所・企業統計調査結果事業所名簿」を使用した。配布対象企業については、名簿上は新規開業企業のみを抽出することはできず、「開業」に「移転」を含めた「開設」として区分されているため「2001年以降に大阪府内に開設された民営事業所（株式会社、有限会社、合名会社、合資会社）」とした。調査実施にあたり、有効配布数を把握するためには、対象外である移転企業からも回答を受け、これを配布数から除外する作業が必要となるが、今回は移転企業の負担軽減のため調査票を破棄するように指示した。そのため本調査では、有効配布数を把握することができない。

- ・ 実施時期：2006年7月
- ・ 配布・回収：配布2,433、回収203、回収率8.3%（有効配布数は不明）

(2) 分析に使用するデータ

図表I-3-1は回収データを開業年別に集計した結果である。調査概要に示したとおり、調査対象は2001年以降に新規開業した企業である。しかし、発送先に移転企業が含まれるため、回答企業にはそれ以前に開業した企業が含まれている。そこで本調査では、主な調査対象である開業期企業に関する分析においては、回収した203件のうち、2001年～2005年以降に開業された155件について利用することとする。なお施策に対する意向など開業時期の制約を必要としない一部の分析においては203件の全データを使用する。

図表I-3-1 開業年

	回答数	割合(%)
1990年以前	19	9.4
1991年～2000年	20	9.9
2001年	16	7.9
2002年	51	25.1
2003年	68	33.5
2004年	17	8.4
2005年以降	3	1.5
無回答	9	4.4
合計	203	100.0

出所：大阪府立産業開発研究所「新規開業企業の成長要因と支援施策に関する調査」（2006）

（注）以下、本報告書において出所の記載のないものは同調査によるものである。

4 用語の定義

本報告書において使用する用語の定義は次のとおりとする。

- ・ 創業とは、個人で事業を開始すること。
- ・ 設立とは、法人で事業を開始すること。
- ・ 開業とは、法人、個人に関わらず、新たに事業を開始すること。個人で創業した後、法人化した場合は、創業時点をもって開業とする。また他所で創業または設立した企業が移動した場合の事務所の移転は開業に含めない。
- ・ 開業者とは、法人、個人に関わらず、新たに事業を開始した者で、開業時の経営者。

(注) 一般的に使用している創業支援（制度）や制度名称である創業促進税制等は、定義によらず、そのまま使用することとする。

II 開業期の企業の実態

本章では、アンケート調査結果から、開業時における企業の概要や開業者の属性、資金調達や人的ネットワークの状況などについて考察することで、開業期における企業の実態を明らかとする。

1 回答企業の概要

回答企業の概要は図表Ⅱ-1-1～Ⅱ-1-4のとおりである。

業種別では、「サービス業」(23.2%)、「卸売・小売業」(20.6%)が多く、続いて「医療、福祉」(13.5%)、「建設業」(12.9%)、「製造業」(10.3%)の順に多い。

従業者規模をみると「1～4人」(53.8%)と、4人以下が過半数を占め、「5～9人」(29.7%)、「10～19人」(11.7%)をあわせた20人未満の小規模な企業が95%以上を占めている。

資本金規模では、「300万円以下」(46.4%)、「500万円超～1000万円以下」(36.4%)に回答が集中している。これは旧商法等における最低資本金制度⁴の影響によるものと考えられる。

売上高規模では「1～5億円未満」(34.2%)、「1千万円～5千万円」(31.6%)が多い。

図表Ⅱ-1-1 業種

	回答数	割合(%)
建設業	20	12.9
製造業	16	10.3
情報通信業 ^(注)	11	7.1
運輸業	4	2.6
卸売・小売業	32	20.6
不動産業	10	6.5
飲食店、宿泊業	5	3.2
医療、福祉	21	13.5
サービス業(他に分類されないもの)	36	23.2
合計	155	100.0

(注)調査票における「ソフトウェア業」、「情報処理業」を合わせて情報通信業とした(以下同様)。

図表Ⅱ-1-2 従業者規模

	回答数	割合(%)
1～4人	78	53.8
5～9人	43	29.7
10～19人	17	11.7
20～49人	4	2.8
50人以上	3	2.1
合計	145	100.0

⁴旧商法及び、旧有限会社法では、設立における資本金の最低額(株式会社は1000万円、有限会社は300万円)を規定していた。2006年5月施行の会社法では、最低資本金制度は撤廃されている。

図表Ⅱ-1-3 資本金規模

	回答数	割合(%)
300万円以下	65	46.4
300万円超～500万円以下	9	6.4
500万円超～1000万円以下	51	36.4
1000万円超	15	10.7
合計	140	100.0

図表Ⅱ-1-4 売上高規模

	回答数	割合(%)
5百万円未満	4	2.6
5百万円～1千万円未満	8	5.2
1千万円～5千万円未満	49	31.6
5千万円～1億円未満	27	17.4
1～5億円未満	53	34.2
5～10億円未満	9	5.8
10～50億円未満	4	2.6
50億円以上	1	0.6
合計	155	100.0

2 開業者

開業期の企業において、開業者のパーソナリティが及ぼす影響は多大なものであろう。ここでは、アンケート結果から開業者の年齢や性別、開業前の経験、事業に対する考えについてみていく。

(1) 開業者の年齢

開業者の年齢では「50歳～59歳」(34.7%)が最も多く、これに「30歳～39歳」(24.0%)、「40歳～49歳」(22.7%)が続き、30～50歳代が全体の8割以上を占めている(図表Ⅱ-2-1)。「新規開業白書」(2006年版)によると、開業時の経営者の平均年齢は、1991年は38.9歳であったが、2005年は43.0歳まで上昇しており中高年の開業が増えている。その理由として白書では、中高年層は若年層に比べ、人脈や資金資本、経営知識などが豊富で開業に有利な条件が整っていること、他の就職機会が不足していることなどをあげている。また人的ネットワークは勤続年数が長く、高年齢になるほど豊富となるが、60歳以上の場合は、相手が引退するなどの理由からネットワークが希薄となるため、50歳代が最も充実した人脈を有していることを指摘している。

図表Ⅱ-2-1 開業者の年齢

	回答数	割合(%)
29歳以下	12	8.0
30歳～39歳	36	24.0
40歳～49歳	34	22.7
50歳～59歳	52	34.7
60歳以上	16	10.7
合計	150	100.0

(2) 性別

開業者の性別をみると、「男性」(87.5%)、「女性」(12.5%)であった(図表Ⅱ-2-2)。女性の業種をみると、介護サービスなどの「医療・福祉」(47.4%)が最も多く、これに「卸売・小売業」(21.1%)、「サービス業」(15.8%)が続き、この3業種で全体の8割以上を占めている。男性では、「サービス業」(24.1%)、「卸売・小売業」(21.1%)が多く、続いて女性の開業がみられない「建設業」(15.0%)や「製造業」(12.0%)が多い(図表Ⅱ-2-3)。

以上、データからは、「サービス業」、「卸売・小売業」は性別に関わらず開業が多いこと、女性は男性に比べ、特定の業種での開業が多いことが読み取れる。

図表Ⅱ-2-2 開業者の性別

	回答数	割合(%)
男性	133	87.5
女性	19	12.5
合計	152	100.0

図表Ⅱ-2-3 業種別の開業者の性別

	男性		女性	
	回答数	割合 (%)	回答数	割合 (%)
建設業	20	15.0	0	0.0
製造業	16	12.0	0	0.0
情報通信業	10	7.5	1	5.3
運輸業	3	2.3	1	5.3
卸売・小売業	28	21.1	4	21.1
不動産業	7	5.3	1	5.3
飲食店、宿泊業	5	3.8	0	0.0
医療、福祉	12	9.0	9	47.4
サービス業（他に分類されないもの）	32	24.1	3	15.8
合計	133	100.0	19	100.0

(3) 開業前の職業

開業前の職業経験では、「会社、団体の役員」（37.7%）が最も多く、企業経営の経験がある開業者が多い。また、「勤務者（管理職）」（34.4%）、「勤務者（管理職以外）」（15.9%）を合わせると9割近くが勤務経験者であった（図表Ⅱ-2-4）。これらの勤務経験者が開業前に勤めていた勤務先の規模をみると「5～19人」（29.8%）が最も多く、「4人以下」（10.5%）と合わせると、20人未満の小規模な企業が4割以上と多い。しかし、300名以上の大規模企業の出身者も約15%いることから、出身企業の規模は幅広い（図表Ⅱ-2-5）。

図表Ⅱ-2-4 開業前の職業

	回答数	割合 (%)
会社、団体の役員	57	37.7
勤務者（管理職）	52	34.4
勤務者（管理職以外）	24	15.9
家族従業員	10	6.6
パートタイマー・アルバイト	1	0.7
その他	7	4.6
合計	151	100.0

図表Ⅱ-2-5 開業前の勤務先の従業者数規模

	回答数	割合 (%)
4人以下	13	10.5
5～19人	37	29.8
20～49人	27	21.8
50～99人	14	11.3
100～299人	14	11.3
300人以上	19	15.3
合計	124	100.0

(4) 斯業経験

斯業経験がある開業者は、全体では81.0%となった。業種別では、ほとんどの業種で8割以上が斯業経験ありと回答したが、「医療、福祉」では57.1%と極端に低い結果となった（図表Ⅱ-2-6）。「医療、福祉」の具体的な事業内容を確認したところ、ほとんどが介護サービスであった。これに関連して「新規開業白書」（2006年版）は、個人向けサービスなど主に個人を対象とする業種では、斯業経験がない場合が多いことを指摘したうえで、こうした業種では開業者自身が顧客の立場になりニーズやアイデアを見いだすことができるため、斯業経験が無い場合であっても開業しやすいとの考えを示している。

図表Ⅱ-2-6 業種別の斯業経験

	斯業経験あり		斯業経験なし		合計	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
全体	124	81.0	29	19.0	153	100.0
建設業	16	80.0	4	20.0	20	100.0
製造業	15	93.8	1	6.3	16	100.0
情報通信業	9	81.8	2	18.2	11	100.0
運輸業	4	100.0	0	0.0	4	100.0
卸売・小売業	27	84.4	5	15.6	32	100.0
不動産業	6	75.0	2	25.0	8	100.0
飲食店、宿泊業	4	80.0	1	20.0	5	100.0
医療、福祉	12	57.1	9	42.9	21	100.0
サービス業（他に分類されないもの）	31	86.1	5	13.9	36	100.0

(5) 事業選定理由

現在の事業を選定した理由では、「これまでの経験を活かせるから」（63.7%）が際立って多い。以下、「社会が求めている分野であったから」（13.7%）や「成長が見込めるから」（8.2%）とあるように、社会性や市場性を評価するよりも、開業者自身の経験を活かせる分野であることを理由に事業を選定しているケースが多い。（図表Ⅱ-2-7）。

図表Ⅱ-2-7 開業時の事業内容を選んだ理由

	回答数	割合(%)
成長が見込めるから	12	8.2
これまでの経験を活かせるから	93	63.7
社会が求めている分野であったから	20	13.7
趣味や特技を活かせるから	2	1.4
他にいいアイデアがなかったから	3	2.1
その他	16	11.0
合計	146	100.0

(6) 企業の将来像

事業戦略としては、「大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す」（84.8%）と考えている企業がほとんどであり、「株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒しても

事業を拡大」(9.3%)、「株式公開する」(3.3%)は少ない。新規開業者の多くは、ハイリ
スク・ハイリターンよりも、安定した堅実な企業経営を好む様子うかがえる(図表Ⅱ-2-8)。

図表Ⅱ-2-8 10年後に目指す企業像

	回答数	割合(%)
大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す	128	84.8
株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒し ても事業を拡大	14	9.3
株式公開する	5	3.3
その他	4	2.6
合計	151	100.0

3 経営資源及び経営知識の推移

開業時に企業は、経営資源や経営知識をどの程度確保できているのであろうか。また開業後、事業運営のなかでこうした資源や知識の充足度はどの程度変化するのであろうか。ここではアンケート調査によって得られた、開業時と現在（調査時点）の2時点における経営資源及び経営知識の充足度に関するデータを用いて、その実態を明らかとする。

なお、本調査では、経営資源として「開業者の自己資金（現在の場合は、内部資金の蓄積額）」、「外部からの資金調達額」、「人材の確保」、「社外の人材ネットワーク」、「仕入先・外注先の確保」、「販売先の確保」の6項目、また経営知識として「経理・労務・税務・法律」、「営業・マーケティング」、「新技術・新商品」、「資金調達方法」、「事業計画立案」、「業界や業界の慣習等」の6項目を挙げており、各項目について経営者の自己評価により「十分」、「不十分」のいずれかの回答を得ている。

(1) 経営資源及び経営知識の充足度

図表Ⅱ-3-1は、開業時における経営資源及び経営知識の充足度を示している。開業時の経営資源では、「仕入先・外注先の確保」について「十分にある」の回答が過半数となったが、そのほかは「不十分である」との回答が過半数となっており、特に「開業者の自己資金」、「外部からの資金調達額」、「販売先の確保」について不十分とする企業が多い。開業時の経営知識では、「業界や業界の慣習等」については、十分とする回答が過半数となった。これは図表Ⅱ-2-6、図表Ⅱ-2-7でみたとおり開業者の多くが、斯業経験があり、経験を活かした分野で開業していることから考えると当然といえる。その他の項目については不十分との回答が多く、特に「経理・労務・税務・法律」は7割以上が不十分と回答している。以上から、開業時においては経営資源、経営知識ともに不足感を強く感じている経営者が多いことがわかる。

図表Ⅱ-3-1 開業時における経営資源及び経営知識の充足度

	十分ある		不足している		合計		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	
経営資源	開業者の自己資金	59	39.1	92	60.9	151	100
	外部からの資金調達額	46	31.5	100	68.5	146	100
	人材の確保	66	44.3	83	55.7	149	100
	社外の人材ネットワーク	68	45.6	81	54.4	149	100
	仕入先・外注先の確保	76	52.4	69	47.6	145	100
	販売先の確保	52	35.9	93	64.1	145	100
経営知識	経理・労務・税務・法律	41	27.3	109	72.7	150	100
	営業・マーケティング	66	44.6	82	55.4	148	100
	新技術・新商品	52	36.4	91	63.6	143	100
	資金調達方法	45	30.6	102	69.4	147	100
	事業計画立案	58	39.5	89	60.5	147	100
	業界や業界の慣習等	91	60.3	60	39.7	151	100

同様に図表Ⅱ-3-2は、現在の経営資源及び経営知識の充足度を示している。現在の経営資源では「仕入先・外注先の確保」や「社外の人材ネットワーク」については十分とする回答が過半数となった。経営知識では、開業時と同様に「業界や業界の慣習等」について

は十分との回答が多く、続いて「新技術・新商品」、「営業・マーケティング」、「事業計画立案」が十分とする回答が過半数となった。

図表Ⅱ-3-2 現状における経営資源及び経営知識の充足度

	十分ある		不足している		合計		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	
経営資源	内部資金の蓄積額	34	23.3	112	76.7	146	100
	外部からの資金調達額	66	46.8	75	53.2	141	100
	人材の確保	49	32.9	100	67.1	149	100
	社外の人材ネットワーク	83	56.8	63	43.2	146	100
	仕入先・外注先の確保	97	67.8	46	32.2	143	100
	販売先の確保	62	43.1	82	56.9	144	100
経営知識	経理・労務・税務・法律	63	42.3	86	57.7	149	100
	営業・マーケティング	75	51.0	72	49.0	147	100
	新技術・新商品	58	40.6	85	59.4	143	100
	資金調達方法	62	42.2	85	57.8	147	100
	事業計画立案	73	50.3	72	49.7	145	100
	業界や業界の慣習等	103	68.7	47	31.3	150	100

図表Ⅱ-3-3、図表Ⅱ-3-4は、それぞれ経営資源と経営知識について開業時と現在の充足度を比較したものである。ここでは各項目の充足度を「十分ある」=1、「不十分である」=0とした場合の平均値としている。

経営資源について、2時点間の変化をみると、「内部資金の蓄積額（開業時の自己資金）」と「人材の確保」の2項目では、開業時よりも充足度が低下しているが、そのほかの項目では開業時よりも充足度は改善されている。充足度が上昇した項目はいずれも企業外部との関係に基づく項目であり、事業運営に伴い新たな信頼関係が築かれた結果であると考えられる。充足度が低下した2項目は、企業内部における「カネ」と「ヒト」の問題であり、中小企業経営の課題として常に挙げられる項目である。

このうち資金調達については、開業時には、情報の非対称性⁵や担保力不足など中小企業金融における課題がより顕著であるため、外部からの資金調達能力が乏しく、自己資金に頼らざるを得ないが、開業後に事業実績や信用力を増すことで情報の非対称性を緩和することができた企業は、外部からの資金調達が可能となると考えられる。

人材確保については、開業時よりも不足感が強くなっているのは、中小企業において人材不足の問題が慢性化していることや、事業が順調に推移することにより新たな人材ニーズが発生していることなどが要因として考えられる。

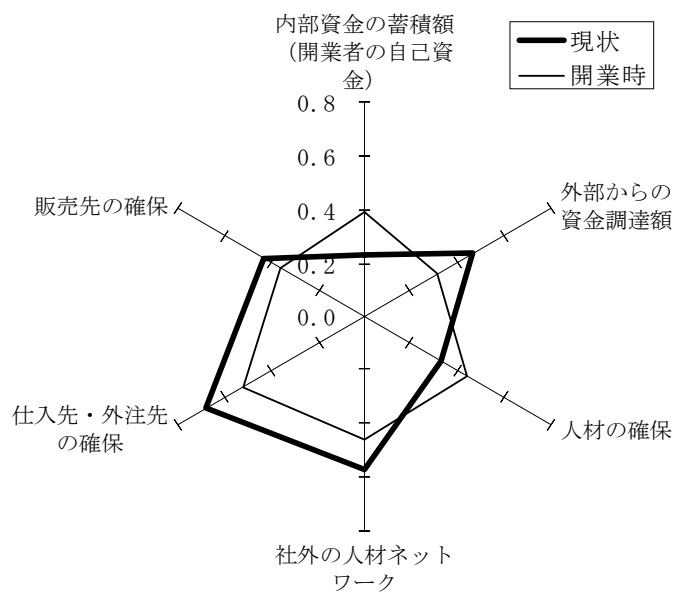
経営知識については、すべての項目について、開業時よりも充実感が改善されている。これは経営者が、開業時に不足していた経営知識を開業後の事業運営のなかで学習するなどして知識を充実させていることを示している。

以上から、多くの企業が開業時に不足する経営資源や経営知識をその後の事業運営で蓄積していることが明らかとなった。この点について、ストーリー[2004]は、事業運営を通じて「学習」する企業家はより長く事業を存続すると指摘している（13頁）。つまり、逆

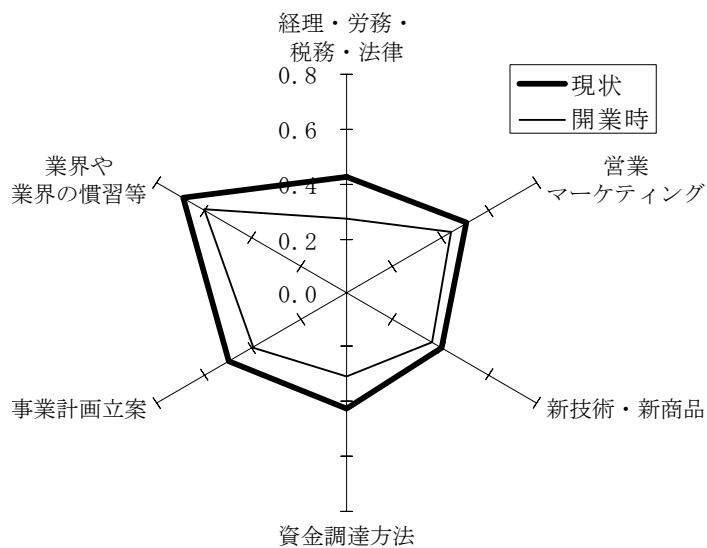
⁵ 情報の非対称性とは、取引相手の一方が、取引の性格を決定づける重要な情報を十分に所有していないことであり、金融取引においては、貸し手が借り手の情報を借り手と同レベルに把握することが難しいことを指す（藪下・武士俣 [2002] 36～37頁）

説的には、学習により資源や知識を蓄積できなかった企業は、市場から退出しているとも考えられる。とすれば、こうした資源や知識の蓄積は、開業期の企業成長に大きく影響していると考えられる。また、事業運営とともに不足感が強くなる資金や人材は、この時期の企業にとって大きな課題となっていると考えられる。開業後の企業が順調に事業を運営するためには、必要な経営資源や経営知識を十分に蓄積することが必要となるが、以上の調査結果をみると、事業運営とともに不足感が増す資金や人材の確保は特に大きな課題となっていると考えられる。

図表Ⅱ-3-3
経営資源の充足度（開業時と現在）



図表Ⅱ-3-4
経営知識の充足度（開業時と現在）

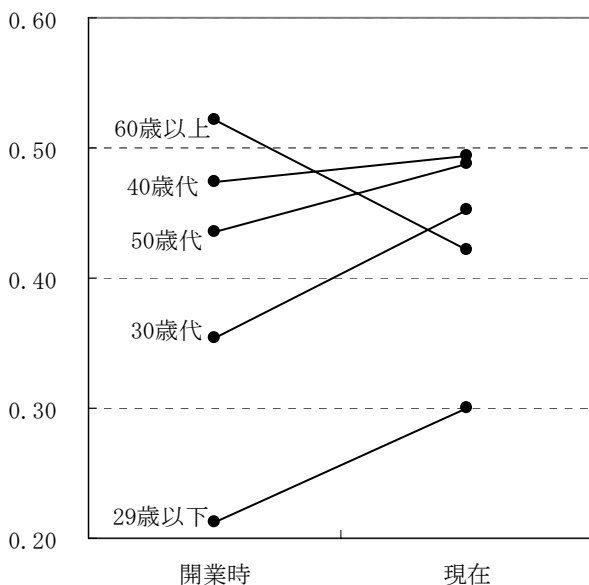


(2) 属性別の経営資源及び経営知識の充足度

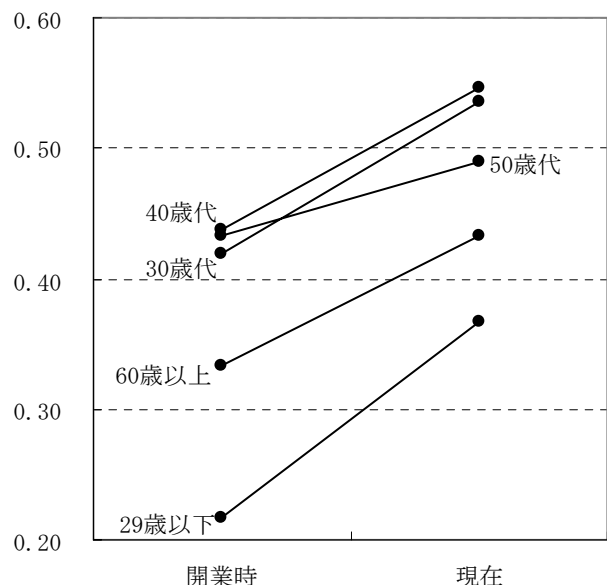
続いて、開業時と現在の充足度の変化を開業者の年齢別や業種別など属性別にみていく。なお、図表Ⅱ-3-5～図表Ⅱ-3-12は、属性ごとに経営資源及び経営知識の平均値を算定し、開業時と現在の推移をあらわしたものである。

図表Ⅱ-3-5は、開業者の開業時における年齢層別に、経営資源の充足度の変化を整理したものである。開業時では「60歳以上」、「40歳代」、「50歳代」で充足度は高く、「29歳以下」は極端に低い結果となった。開業時から現在までの変化をみると、60歳以上が減少した他は全て上昇している。現状をみると「30歳代」から「60歳以上」までは、ほぼ同水準の充足度になっているが、29歳以下の充足度は依然として低い。次に図表Ⅱ-3-6で経営知識についてみると、開業時点において29歳以下の充足度の低さが目立つ。現状をみると、年代に関係なく充足度はすべて上昇しているが、やはり29歳以下の充足度が最も低い水準にある。

図表Ⅱ-3-5 開業者年齢別の経営資源充足度



図表Ⅱ-3-6 開業者年齢別の経営知識充足度



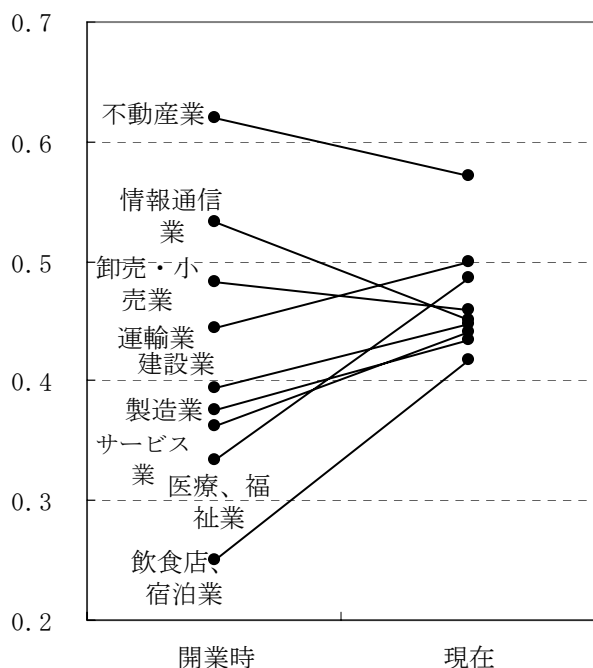
業種別の経営資源の充足度をみると、開業時点では「不動産業」、「情報通信業」、「卸売、小売業」など充足度が高い業種から、「飲食店、宿泊業」、「医療、福祉業」など充足度の低い業種まで幅広いが、現状では業種による差は少なくなっている（図表Ⅱ-3-7）。

同様に経営知識、開業時では「サービス業」、「卸売・小売業」、「不動産業」などで充足度は高く、「運輸業」、「飲食店、宿泊業」などで充足度は低い。現在との比較では、業種に関係なく充足度は上昇している（図表Ⅱ-3-8）。

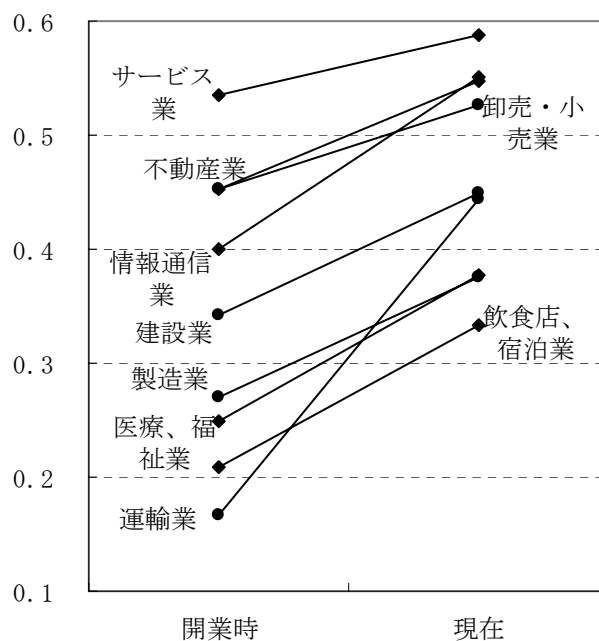
このように「不動産業」、「情報通信業」は、開業時において経営資源や経営知識を十分に蓄積して開業する企業が多い業種であった。「飲食店、宿泊業」と「医療、福祉業」は、

充足度が低い状態で開業しているが、開業後に不足分を蓄積していく傾向がみられる。

図表Ⅱ-3-7 業種別の経営資源充足度

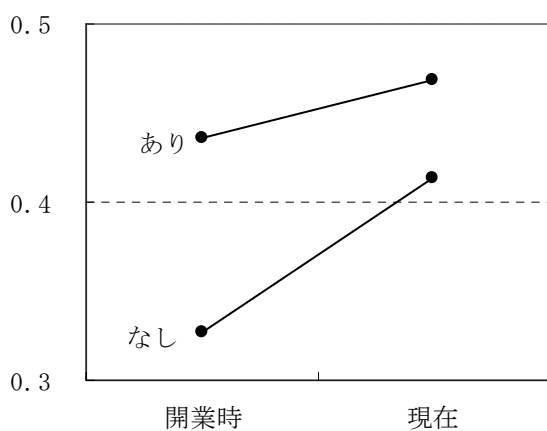


図表Ⅱ-3-8 業種別の経営知識充足度

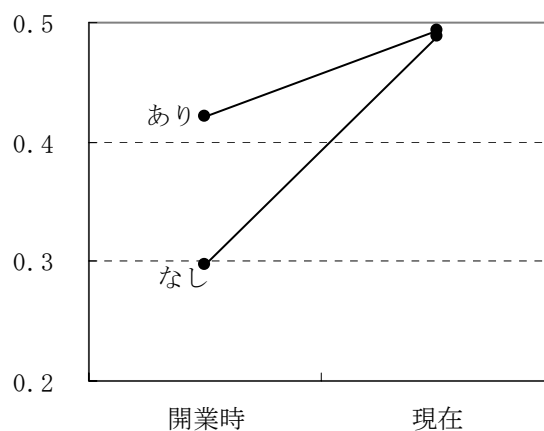


斯業経験の有無による経営資源及び経営知識の充足度の違いをみると、開業時では斯業経験のある場合はいずれも充足度は高い。現状では斯業経験の有無に関わらず、経営資源、経営知識ともに上昇している。経営知識では、開業時点では斯業経験の有無によって充足度が大きく異なっていたが、事業運営後、その差はほとんどみられなくなる（図表Ⅱ-3-9、図表Ⅱ-3-10）。

図表Ⅱ-3-9 斯業経験の有無別の経営資源充足度



図表Ⅱ-3-10 斯業経験の有無別の経営知識充足度

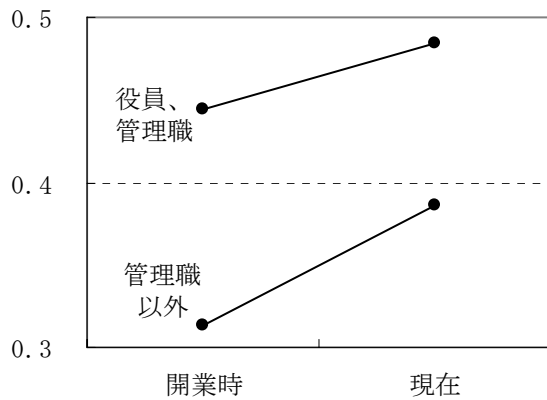


次に、図表Ⅱ-3-11、図表Ⅱ-3-12をみると、開業時においては開業前に「役員、管理職」であった方が、経営資源及び経営知識の充足度が高いことがわかる。開業時から現状まで

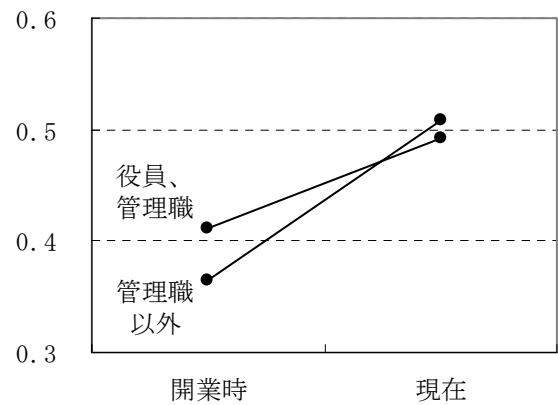
の変化をみると、経営資源では前職に関係なく充足度は上昇しているが、依然として「役員、管理職」の充足度が高い。一方、経営資源では、開業時から現在まで前職に関係なく充足度は上昇するが、「管理職以外」がより上昇しており、「役員、管理職」よりも充足度が高くなっている。

このように経営知識では、斯業経験や前職での役職などの経験が、開業時の経営知識の差となって現れているが、その後の事業運営の中で、学習することによって開業時にみられた差は解消されることがわかった。

図表Ⅱ-3-11
前職別の経営資源充足度



図表Ⅱ-3-12
前職別の経営知識充足度



4 開業者の役割と人的ネットワーク

前節でみたとおり、開業期の企業では、経営資源や経営知識について不足感は強い。しかし事業運営に必要な資源や知識は、開業者自身が事業運営等の経験を通じて新たに獲得していくと考えられる。ただ個人の能力にはおのずと限界があり、多くの場合、これら不足する知識やノウハウを補うために、社内外における人的ネットワークを活用している。ここでは、開業時における開業者自身の役割とそれを支援する社内外の人的ネットワークの実態についてみていく。

(1) 開業者の役割

開業時に開業者が果たしていた主な役割は「営業・マーケティング」(71.6%)、「経営企画」(60.0%)であったが、回答者の多くは複数の役割を選択しており、開業時における経営者の役割は多岐にわたっている(図表Ⅱ-4-1)。

図表Ⅱ-4-1 開業者の役割(複数回答、n=155)

	回答数	割合(%)
経営企画	93	60.0
経理・財務	73	47.1
営業・マーケティング	111	71.6
研究開発・商品開発	32	20.6
生産	33	21.3
資金調達	69	44.5
人事・労務	72	46.5
その他	11	7.1

(2) パートナーの属性と役割

開業時に社内にあって経営上の重要事項について相談できるパートナー(以下、「パートナー」)がいたとする企業は57.9%であった(図表Ⅱ-4-2)。開業時におけるパートナーの属性をみると、「家族・親戚」(36.6%)が最も多く、次いで「以前の職場の同僚や取引先担当者」(34.1%)が多い(図表Ⅱ-4-3)。相談内容は全体では「営業・マーケティング」(52.3%)や「経営企画」(48.9%)など経営者の役割と同様であった。パートナーの属性別では、「家族・親戚」に対しては「財務・経理」(50.0%)についての相談が多く、経営経験のある「他社の経営者」に対しては、開業者自身の役割である「営業・マーケティング」(70.6%)、「経営企画」(64.7%)についての相談が多い(図表Ⅱ-4-4)。

図表Ⅱ-4-2 パートナーの有無

	回答数	割合(%)
いた	88	57.9
いなかった	64	42.1
合計	152	100.0

図表Ⅱ-4-3 パートナーの属性

	回答数	割合(%)
家族・親戚	30	36.6
他社の経営者（家族・親戚以外）	17	20.7
以前の職場の同僚や取引先担当者	28	34.1
ベンチャーキャピタル等の出資者	1	1.2
弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	3	3.7
その他	3	3.7
合計	82	100.0

(注) 調査票における「2. 同じ業種の経営者」と「3. 異なる業種の経営者」を「他社の経営者（家族・親戚以外）」とし、調査票の「4. 以前の職場の同僚」と「以前の職場の取引先など関係者」を「以前の職場の同僚や取引先担当者」とした。

図表Ⅱ-4-4 パートナーの属性別相談内容の割合（複数回答）（%）

	全体 (n=88)	主な属性別の内訳		
		家族・親戚 (n=30)	他社の経営者 (家族・親戚以外) (n=17)	以前の職場の同僚や取引先担当者 (n=28)
経営企画	48.9	46.7	64.7	53.6
経理・財務	43.2	50.0	41.2	39.3
営業・マーケティング	52.3	36.7	70.6	57.1
研究開発・商品開発	15.9	10.0	11.8	28.6
生産	15.9	10.0	17.6	25.0
資金調達	37.5	46.7	35.3	42.9
人事・労務	25.0	30.0	29.4	25.0
その他	3.4	3.3	5.9	0.0

(3) 相談者の属性と役割

開業時に、経営上の重要事項を相談できる社外の相談者（以下、「相談者」）がいたとする企業は59.7%であった（図表Ⅱ-4-5）。相談者の属性では「家族・親戚」（30.1%）が最も多く、続いて「他社の経営者」（26.5%）、「弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家」（24.1%）が多かった（図表Ⅱ-4-6）。相談内容は全体では、「経営企画」（48.8%）、「営業・マーケティング」（48.8%）が多い。属性別にみると、相談者が「家族・親戚」である場合は、「営業・マーケティング」（60.0%）、「経営企画」（52.0%）への相談が多く、「他社の経営者」の場合は、「経営企画」（63.6%）について相談することが多い。また「弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家」に対しては、「経理・財務」（85.0%）についての相談が際立って多く、外部の専門家に依存する機能が明確にでている（図表Ⅱ-4-7）。

図表Ⅱ-4-5 相談者の有無

	回答数	割合(%)
いた	86	59.7
いなかった	58	40.3
合計	144	100.0

図表Ⅱ-4-6 相談者の属性

	回答数	割合(%)
家族・親戚	25	30.1
他社の経営者（家族・親戚以外）	22	26.5
以前の職場の同僚や取引先担当者	15	18.1
大学・各種学校等の教員	1	1.2
弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	20	24.1
合計	83	100.0

(注) 図表Ⅱ-4-3 と同じ。

図表Ⅱ-4-7 相談者の属性別相談内容の割合（複数回答）（%）

	全体 (n=86)	主な属性別の内訳			
		家族・親戚 (n=25)	他社の経営者 (家族・親戚以外) (n=22)	以前の職場の同僚や取引先担当者 (n=15)	弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家 (n=20)
経営企画	48.8	52.0	63.6	40.0	45.0
経理・財務	40.7	24.0	27.3	33.3	85.0
営業・マーケティング	48.8	60.0	50.0	60.0	25.0
研究開発・商品開発	14.0	16.0	18.2	6.7	10.0
生産	9.3	12.0	4.5	13.3	10.0
資金調達	36.0	40.0	31.8	26.7	40.0
人事・労務	22.1	24.0	13.6	26.7	30.0
その他	4.7	0.0	4.5	0.0	5.0

(4) 開業期の企業における人的ネットワーク

以上のように、開業者のパートナーとなるのは、家族・親戚や他社の経営者など個人的な知り合いが多いが、相談者では、個人的な関係者以外に税理士や弁護士など契約に基づくフォーマルな関係者への依存も多い。またこの時期の経営者は、「経営企画」や「営業・マーケティング」を自身が責任を持つべき役割と考えており、これらについての知識やノウハウの不足を埋めるために、事業経験を有する他社の経営者に相談している。この点について、開業時に支援やアドバイスを受けて開業したという経営者が多く、相談先として多かったのは、異業種の経営者であることが報告されている（近畿経済産業省[2006]）。また同報告では、相談内容はビジネス手法や事業展開よりも、むしろ経営者マインドというべき、「こころ」の問題が多いことも指摘している。開業者は新たに事業を興したその日から、企業の最高責任者としてさまざまな意思決定を下していかなければならない。そうした際に自らの成功体験などに基づいた助言などによって、開業者の精神面を支えるメンターの存在が重要となる。その役割を豊富な事業経験を有する異業種の経営者などが果たしていると考えられる。

5 開業時の資金状況

続いて、「ヒト」と同様に、開業期の企業にとって重要な問題である「カネ」についてみていく。

(1) 開業時における資金調達

アンケートでは開業時の資金調達について、調達先別の利用状況をたずねている。図表Ⅱ-5-1は、調達額の多寡は問わず、資金調達先として利用した場合について集計した結果である。調達先としては、開業者のおよそ9割は自己資金を拠出していた。開業時における自己資金への依存度の高さがあらわれている。自己資金以外では、「開業者の親族からの出資・借入れ」(27.1%)、「開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ」(16.5%)などの個人的つながりによるファミリー・ファイナンス、または「政府系金融機関からの借入れ」(23.3%)、「民間金融機関からの借入れ」(16.3%)の金融機関融資があり、これらが自己資金の不足額を補っているとみられる。金融機関では、民間よりも政府系への依存度が大きい。なお今回の調査ではベンチャーキャピタルからの出資を受けている企業から回答は得られなかった。

図表Ⅱ-5-1 開業時の資金調達先（複数回答）、n=129

	回答数	割合(%)
開業者の自己資金	116	89.9
開業者の親族からの出資・借入れ	35	27.1
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	21	16.3
ベンチャーキャピタルからの出資	0	0.0
政府系金融機関からの借入れ	30	23.3
民間金融機関からの借入れ	21	16.3
その他	10	7.8

図表Ⅱ-5-2は、開業時の1社あたりの平均調達額を調達先別に集計したものである。これによると総調達額の平均額は2,718.3万円であった。調達先別の平均額は、「民間金融機関からの借入れ」が871.0万円と最も高く、続いて「開業者の自己資金」の661.6万円が高い。民間金融機関は、利用割合は2割にも満たないが、利用企業の調達額は大きいことがわかる。

続いて図表Ⅱ-5-3は、調達先別に各利用者の総調達額の平均をあらわしたものである。これによると、民間金融機関を利用する企業では、平均調達額が1億円超となっており、最も高いことがわかった。続いて政府系金融機関の利用企業の5,577.9万円が多く、金融機関融資を活用している場合、特に民間金融機関を活用する企業では、開業時の総調達額が大きくなる傾向があった。自己資金の利用者の平均は2,856.9万円と最も低い額であった。

図表Ⅱ-5-2 開業時の資金調達先別調達額（単位：万円）

	平均値	割合 (%)
開業者の自己資金	661.6	24.3
開業者の親族からの出資・借入れ	434.8	16.0
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	171.4	6.3
政府系金融機関からの借入れ	500.3	18.4
民間金融機関からの借入れ	871.0	32.0
その他	79.1	2.9
調達の合計	2,718.3	100.0

図表Ⅱ-5-3 資金調達先別の平均総調達額（単位：万円）

	平均総調達額
開業者の自己資金	2,856.9
開業者の親族からの出資・借入れ	4,026.1
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	5,409.0
政府系金融機関からの借入れ	5,577.9
民間金融機関からの借入れ	10,147.9
その他	2,137.5

このように開業時の資金調達では、開業者の自己資金に頼る傾向が強いが、その額は十分でないため、親族や知人などのファミリー・ファイナンスに頼らざるを得ないのが現状であろう。さらに資金が不足する場合には、大きな調達額が期待できる金融機関融資が望ましい。しかし、中小企業金融では従来から情報の非対称性が制約条件となり、民間金融機関融資のむずかしさが指摘されてきた。それを緩和する手段としては、担保や経営実績の蓄積が必要となるが、それらを持たない開業期にある中小企業では、融資による資金調達はより困難なものとなっている。そうすると調達手段はエクイティ⁶に頼ることになるが、図表Ⅱ-5-1のとおり、日本において新規開業企業がベンチャーキャピタル（VC）から出資を受けることは稀である⁷。そこで、開業時の資金調達で重要な役割を果たしているのが、政府系金融機関であると考えられる。民間金融機関から調達できない企業を対象に融資を行う政府系金融機関などの政策金融が、大きな役割を果たしていると考えられる⁸。

(2) 属性別の開業時における資金調達

業種別で、平均調達額の合計をみると「不動産業」の9,756.3万円が突出しており、続いて「飲食店、宿泊業」の3,575.0万円、「サービス業」の3,458.4万円が多い（図表Ⅱ-5-4）。

⁶ 株主からの出資。株主資本。

⁷ VCは、投資額を大きく上回るキャピタルゲインを期待して資金を提供するが、既にみたとおり、開業者の多くは事業拡大よりも安定した企業経営を目指している。こうした安定志向の企業に対してVCは積極的にはならない。

⁸ 根本・深沼・渡部[2006]は、開業期における政府系金融機関の役割について、検証した結果、政府系金融機関は民間金融機関から借りられない企業を対象に融資を行っていたことを確認している。

平均調達額が最も少ないのは「情報通信業」の695.4万円であった。調達先別の調達割合をみると、「情報通信業」の82.4%をはじめ「建設業」、「運輸業」では自己資金への依存度が高い。平均調達額の合計が高かった「不動産業」、「飲食店、宿泊業」では民間金融機関からの借入に依存する傾向が強い。また「サービス業」では、政府系と民間の金融機関からの融資に8割以上の資金を依存している。

図表Ⅱ-5-4 業種別の資金調達先別平均調達額

		開業者の自己資金	開業者の親族からの出資・借入れ	開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	政府系金融機関からの借入れ	民間金融機関からの借入れ	その他	合計
建設業	金額(万円)	942.0	306.7	40.0	103.3	33.3	201.7	1,627.1
	割合(%)	57.9	18.8	2.5	6.4	2.0	12.4	100.0
製造業	金額(万円)	518.5	315.4	109.2	530.8	100.0	100.0	1,673.8
	割合(%)	31.0	18.8	6.5	31.7	6.0	6.0	100.0
情報通信業	金額(万円)	572.7	36.4	63.6	0.0	0.0	22.6	695.4
	割合(%)	82.4	5.2	9.2	0.0	0.0	3.3	100.0
運輸業	金額(万円)	1,750.0	500.0	0.0	750.0	0.0	0.0	3,000.0
	割合(%)	58.3	16.7	0.0	25.0	0.0	0.0	100.0
卸売・小売業	金額(万円)	945.9	434.8	139.6	463.0	648.1	63.0	2,694.4
	割合(%)	35.1	16.1	5.2	17.2	24.1	2.3	100.0
不動産業	金額(万円)	531.3	3,268.8	2,000.0	312.5	3,531.3	112.5	9,756.3
	割合(%)	5.4	33.5	20.5	3.2	36.2	1.2	100.0
飲食店、宿泊業	金額(万円)	575.0	0.0	0.0	625.0	2,375.0	0.0	3,575.0
	割合(%)	16.1	0.0	0.0	17.5	66.4	0.0	100.0
医療、福祉業	金額(万円)	433.3	576.2	0.0	428.6	240.5	0.0	1,678.6
	割合(%)	25.8	34.3	0.0	25.5	14.3	0.0	100.0
サービス業(他に分類されないもの)	金額(万円)	618.4	37.5	84.6	1,171.4	1,500.0	46.4	3,458.4
	割合(%)	17.9	1.1	2.4	33.9	43.4	1.3	100.0
全体	金額(万円)	691.3	474.0	192.7	536.8	807.0	65.7	2,767.4
	割合(%)	25.0	17.1	7.0	19.4	29.2	2.4	100.0

次に、開業時における開業者の年齢別に平均調達額の合計をみると、最高額は「60歳以上」の5,625.0万円で、次が「30歳代」の4,079.4万円であった(図表Ⅱ-5-5)。最低額は「29歳以下」の873.6万円であり、「60歳以上」の2割に満たない金額であった。「開業者の自己資金」に注目すると、調達額は年齢層が上がるにつれ増加しており、高齢になるほど拠出可能な資金額が豊富となっている。年齢別に資金調達先の特徴をみると、「29歳以下」では「開業者の自己資金」と「開業者の親族からの出資・借入れ」への依存度が高い。また、合計調達額が多い「60歳以上」や「30歳代」では、政府系及び民間の金融機関融資からの調達割合が高く、特に「30歳代」では全調達額の7割以上を金融機関に依存している。

図表Ⅱ-5-5 開業者年齢別の資金調達先別調達額

		開業者の自 己資金	開業者の親 族からの出 資・借入れ	開業者の人的 ネットワークに基 づく出資・ 借入れ	政府系金融 機関からの 借入れ	民間金融機 関からの借 入れ	その他	合計
29歳以下	金額(万円)	337.9	235.7	0.0	157.1	142.9	0.0	873.6
	割合(%)	38.7	27.0	0.0	18.0	16.4	0.0	100.0
30歳代	金額(万円)	413.9	586.1	79.4	1,200.0	1,772.7	27.3	4,079.4
	割合(%)	10.1	14.4	1.9	29.4	43.5	0.7	100.0
40歳代	金額(万円)	650.0	100.0	76.6	379.3	281.0	51.7	1,538.6
	割合(%)	42.2	6.5	5.0	24.7	18.3	3.4	100.0
50歳代	金額(万円)	914.3	211.9	83.8	148.8	64.3	137.5	1,560.6
	割合(%)	58.6	13.6	5.4	9.5	4.1	8.8	100.0
60歳以上	金額(万円)	1,000.0	1,989.3	21.4	628.6	1,964.3	21.4	5,625.0
	割合(%)	17.8	35.4	0.4	11.2	34.9	0.4	100.0
全体	金額(万円)	698.2	485.1	69.3	534.0	782.8	67.8	2,637.2
	割合(%)	26.5	18.4	2.6	20.2	29.7	2.6	100.0

(3) 開業時における資金使途

図表Ⅱ-5-6は、開業時に調達した資金の使途を表示したものである。ここから開業時に「土地・建物の購入」、「広告宣伝費」、「研究開発費」に支出するケースは僅かであることがわかる。

使途別の支出額をみると、「土地・建物の購入」が最も高額であり、その他は設備費用や仕入れなどの「その他の経費」への支出が多い（図表Ⅱ-5-7）。

図表Ⅱ-5-6 開業時の資金使途（複数回答、n=129）

	回答数	割合(%)
土地・建物の購入	21	16.3
上記以外の設備費用	92	71.3
広告宣伝費	22	17.1
研究開発費	11	8.5
その他の経費（仕入れ・人件費含む）	101	78.3

図表Ⅱ-5-7 開業時の資金使途別支出額（単位：万円）、

	平均額	割合(%)
土地・建物の購入	872.3	39.2
上記以外の設備費用	650.2	29.2
広告宣伝費	24.2	1.1
研究開発費	42.2	1.9
その他の経費（仕入れ・人件費含む）	635.4	28.6
使途の合計	2,224.4	100.0

(4) 属性別の開業時における資金使途

図表Ⅱ-5-8は、業種別の使途ごとの支出金額をまとめたものである。支出の合計額をみると、「不動産業」が8,091.8万円でもっとも高い。その内訳をみると、6割以上が「土地・建物の購入」の5,175.6万円であったが、ここには事業内容からみて、他の業界における仕入れと同様の支出が含まれていると考えられる。逆に、支出の合計額が最も少ないのは「情報通信業」の380.8万円であった。

図表Ⅱ-5-8 業種別の使途別支出金額

		土地・建物の購入	上記以外の設備費用	広告宣伝費	研究開発費	その他の経費（仕入れ・人件費含む）	合計
建設業	金額（万円）	110.0	327.6	0.0	0.0	708.7	1,146.3
	割合（%）	9.6	28.6	0.0	0.0	61.8	100.0
製造業	金額（万円）	23.1	722.3	0.0	115.4	511.5	1,372.3
	割合（%）	1.7	52.6	0.0	8.4	37.3	100.0
情報通信業	金額（万円）	4.5	198.5	9.1	21.4	147.3	380.8
	割合（%）	1.2	52.1	2.4	5.6	38.7	100.0
運輸業	金額（万円）	250.0	1,750.0	0.0	0.0	0.0	2,000.0
	割合（%）	12.5	87.5	0.0	0.0	0.0	100.0
卸売・小売業	金額（万円）	48.1	646.3	7.4	74.1	1,356.7	2,132.6
	割合（%）	2.3	30.3	0.3	3.5	63.6	100.0
不動産業	金額（万円）	5,175.6	1,011.1	141.0	106.3	1,657.8	8,091.8
	割合（%）	64.0	12.5	1.7	1.3	20.5	100.0
飲食店、宿泊業	金額（万円）	0.0	3,200.0	0.0	0.0	325.0	3,525.0
	割合（%）	0.0	90.8	0.0	0.0	9.2	100.0
医療、福祉業	金額（万円）	333.3	647.9	53.8	2.4	276.7	1,314.0
	割合（%）	25.4	49.3	4.1	0.2	21.1	100.0
サービス業（他に分類されないもの）	金額（万円）	2,154.6	426.8	20.0	28.7	216.8	2,846.8
	割合（%）	75.7	15.0	0.7	1.0	7.6	100.0
全体	金額（万円）	872.3	650.2	24.2	42.2	635.4	2,224.4
	割合（%）	39.2	29.2	1.1	1.9	28.6	100.0

次に、図表Ⅱ-5-9は、開業者の年齢別に使途を整理したものである。合計額では「60歳以上」の4,594.6万円が最も高く、次が「30歳代」の3,625.9万円であった。逆に、支出額が最も低かったのは「29歳以下」の773.6万円であった。「40歳代」、「50歳代」の支出額は、「29歳以下」を上回るものの、調達額でみられたほどの差はなかった。

図表Ⅱ-5-9 開業者年齢別の使途別支出金額

		土地・建物の購入	上記以外の設備費用	広告宣伝費	研究開発費	その他の経費（仕入れ・人件費含む）	合計
29歳以下	金額（万円）	48.9	478.6	7.0	0.6	238.6	773.6
	割合（%）	6.3	61.9	0.9	0.1	30.8	100.0
30歳代	金額（万円）	2,031.8	1,092.0	18.5	6.1	507.9	3,656.2
	割合（%）	55.6	29.9	0.5	0.2	13.9	100.0
40歳代	金額（万円）	65.0	337.6	13.8	10.3	647.2	1,074.0
	割合（%）	6.1	31.4	1.3	1.0	60.3	100.0
50歳代	金額（万円）	32.1	395.0	13.1	49.6	504.3	994.1
	割合（%）	3.2	39.7	1.3	5.0	50.7	100.0
60歳以上	金額（万円）	1,943.2	1,229.9	36.3	142.9	1,242.3	4,594.6
	割合（%）	42.3	26.8	0.8	3.1	27.0	100.0
全体	金額（万円）	782.7	663.9	16.9	36.7	606.2	2,106.3
	割合（%）	37.2	31.5	0.8	1.7	28.8	100.0

(5) 開業時における手持ちの余剰資金と希望調達額

開業時における手持ち資金額（調達額－支出額）の平均は543.1万円であり、平均調達額の合計2,716.9万円に占める割合は20.0%であった（図表Ⅱ-5-10）。手持ち資金額を業種別にみると、金額では「不動産業」の1,664.5万円が最も多く、次に多いのが「運輸業」の1,000.0万円であった（図表Ⅱ-5-11）。業種別の平均調達額に占める割合では、「情報通信業」（45.2%）が高い。情報通信業は調達額、支出額ともに最も少ない業種であったことから、比較的低予算で開業が可能な業種と考えられる。次に年齢別の平均手持ち資金額を

みると、「60歳以上」の1,030.4万円が最も高く、年齢とともに減少し「29歳以下」の100.0万円が最も低い（図表Ⅱ-5-12）。平均調達額に占める割合をみると、「40歳代」、「50歳代」で3割近くと比較的高い。

図表Ⅱ-5-10 開業時の手持ち資金額（単位：万円）

	平均手持ち資金額	平均調達額（合計）	平均調達額に占める割合（%）
開業時の手持ち資金額	543.1	2718.3	20.0

図表Ⅱ-5-11 業種別の手持ち資金額（単位：万円）

	平均手持ち資金額	平均調達額（合計）	平均調達額に占める割合（%）
建設業	480.8	1627.1	29.6
製造業	301.5	1673.8	18.0
情報通信業	314.5	695.4	45.2
運輸業	1000.0	3000.0	33.3
卸売・小売業	561.9	2694.4	20.9
不動産業	1664.5	9756.3	17.1
飲食店、宿泊業	50.0	3575.0	1.4
医療、福祉業	364.5	1678.6	21.7
サービス業（他に分類されないもの）	611.6	3458.4	17.7

図表Ⅱ-5-12 開業者年齢別の手持ち資金額（単位：万円）

	平均手持ち資金額	平均調達額（合計）	平均調達額に占める割合（%）
29歳以下	100.0	873.6	11.4
30歳代	423.2	4079.4	10.4
40歳代	464.6	1538.6	30.2
50歳代	566.5	1560.6	36.3
60歳以上	1030.4	5625.0	18.3

調達希望額に対する実際の調達額では、「希望額以上（8.5%）」、「ほぼ同額（60.3%）」と7割弱の企業が希望額を上回る金額を調達している（図表Ⅱ-5-13）。

図表Ⅱ-5-13 希望額に対する実際の調達額

	回答数	割合（%）
希望額以上	12	8.5
ほぼ同額	85	60.3
少し下回る	33	23.4
半分以下	11	7.8
合計	141	100.0

6 開業後の経営状況と自己評価

ここでは、調査時点における売上や収益などの経営状況や経営者による現状の自己評価結果についてまとめている。

(1) 売上高推移、採算状況、自己資本比率

最近3年間の売上高では、「増加している」(53.2%)と事業規模が拡大している企業が過半数であり、逆に、減収している企業は16.9%にとどまった(図表Ⅱ-6-1)。また最近3年間の採算状況では、「黒字基調」(50.7%)と黒字を確保する企業が過半数あり、「赤字基調」は2割程度にとどまった(図表Ⅱ-6-2)。自己資本比率では、「50%以上」と回答する企業が28.1%あったが、一方で「マイナス値」(12.5%)と債務超過企業が1割強あるなど、自己資本比率が10%に満たない、財務基盤に不安を抱える企業が全体のおよそ3割を占めていた(図表Ⅱ-6-3)。なお、一般的に自己資本比率が高い企業は、経営基盤が安定していると判断されるが、開業直後の企業では、外部資金調達を円滑に行えていないことが、結果的に自己資本比率を高めている要因であることを考慮すべきである。

図表Ⅱ-6-1 最近3年間の売上高の状況

	回答数	割合(%)
増加している	82	53.2
横ばい	46	29.9
減少している	26	16.9
合計	154	100.0

図表Ⅱ-6-2 最近3年間の採算状況

	回答数	割合(%)
黒字基調	77	50.7
赤字基調	33	21.7
どちらともいえない	42	27.6
合計	152	100.0

図表Ⅱ-6-3 直近期の自己資本比率

	回答数	割合(%)
50%以上	36	28.1
30~50%未満	15	11.7
20~30%未満	15	11.7
10~20%未満	23	18.0
5~10%未満	9	7.0
5%未満	14	10.9
マイナス値	16	12.5
合計	128	100.0

(2) 資本金規模と従業者数規模の増減

図表Ⅱ-6-4は、開業時と現在における資本金の規模を集計した結果である。資本金額は旧商法の規定による最低資本金制度の影響から、有限会社の場合の3百万円と株式会社の

1千万円に集中している。開業時と現在の構成割合を比べると「300万円以下」は、9.3ポイント減少しており、「1千万円超」は、7.8ポイント増加している。また資本金平均額では、開業時から現在で308万円増加している（図表Ⅱ-6-5）。

従業者数は、開業時では「1～4人」が59.2%で10人未満が85.1%であったが、現在は「1～4人」が35.2%、10人未満が66.2%となっており、従業員規模は拡大している（図表Ⅱ-6-6）。平均人数では、開業時6.3人、現在11.2人と増加している（図表Ⅱ-6-7）。

図表Ⅱ-2-8のとおり、新規開業企業の多くは急激な拡大成長を目的としていない。しかし以上の結果から、開業直後の不安定な経営状況を安定させるための事業活動を通じて、資本金額、従業者数は増加していることが明らかとなった。

図表Ⅱ-6-4 資本金（出資金）の推移

	現在		開業時	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
300万円以下	65	46.4	78	55.7
300万円超～500万円以下	9	6.4	13	9.3
500万円超～1000万円以下	51	36.4	45	32.1
1000万円超	15	10.7	4	2.9
合計	140	100.0	140	100.0

図表Ⅱ-6-5 平均資本金（出資金）の推移（単位：万円）

	現在	開業時
資本金（出資金）の平均	1,211	903

図表Ⅱ-6-6 従業者数の推移

	現在		開業時	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
1～4人	51	35.2	87	59.2
5～9人	45	31.0	38	25.9
10～19人	30	20.7	17	11.6
20～49人	14	9.7	3	2.0
50人以上	5	3.4	2	1.4
合計	145	100.0	147	100.0

図表Ⅱ-6-7 平均従業員数の推移（単位：人）

	現在	開業時
資本金（出資金）の平均	11.2	6.3

(3) 事業の達成度

事業が軌道に乗るために最低限必要と考える売上高（必要売上高）を直近の売上高と比較した場合、「大幅に上回る」は僅か3.3%であったが、「少し上回る」（22.9%）、「ほぼ同じ」（26.8%）をあわせると、過半数の事業者が必要売上高を達成していると考えている（図表Ⅱ-6-8）。

開業前に思い描いていた経営全体の目標に対する現事業の達成度は「目標以上」が13.1%、「目標どおり」が37.9%であり、半数の経営者が目標を達成できたと考えている（図

表Ⅱ-6-9)。

図表Ⅱ-6-8 必要売上高に対する直近売上高

	回答数	割合 (%)
大幅に上回る	5	3.3
少し上回る	35	22.9
ほぼ同じ	41	26.8
若干下回る	52	34.0
大幅に下回る	20	13.1
合計	153	100.0

図表Ⅱ-6-9 開業前の目標を比べての現在の事業の達成度

	回答数	割合 (%)
目標以上	20	13.1
目標どおり	58	37.9
目標を下回る	75	49.0
合計	153	100.0

7 本章のまとめ

ここまでのアンケート結果からみた新規開業企業の実態について小括する。

(1) 経験豊富な中高年の開業者が多い

40～50歳代の中高年の開業者が多く、開業者の平均年齢が毎年上昇しているという「新規開業白書」（2006年版）とも一致する結果となった。開業者は、会社・団体の役員または管理職に就いた経験や斯業経験を有する者が多く、こうした経験を活かして自ら事業を興している。

(2) 安定した企業経営を好む傾向が強い

開業者は事業の選定において、市場の将来性や社会性を評価することよりも、自らの経験を活かせる分野であることを理由とする場合が多い。

また、企業経営の将来構想においても、上場や急成長よりも安定した企業経営を目指す開業者が多い。

(3) 開業時、経営資源・知識の不足感は強いが、事業経験を積むことで不足感は弱くなる

開業時では、経営資源や経営知識について全般的に不足感が強い。しかし、多くの企業では、その後の事業運営を通じて、経験や新たな人脈を獲得することで、不足していた資源や知識を確保している。逆に、蓄積ができなかった企業は市場から退出しているとも考えられる。必要な資源や知識を早期に蓄積することは開業者の重要な役割といえる。

経営資源のうち「内部資金の蓄積」と「人材の確保」は、事業運営にともない不足感が強くなる傾向がみられた。「カネ」と「ヒト」が開業期の中小企業において特に大きな課題となっている。

(4) 不足する知識やノウハウは、人的ネットワークの活用で補っている

開業時の経営者が果たすべき役割は多岐にわたっている。開業者は不足する経営資源や経営知識を補うため、社内外の人的ネットワークを活用している。相談相手として最も多いのは、家族や親戚など身内であることから、その存在は大きいものと考えられる。開業後、身内を相談相手として頼るためには、開業前に理解を得ることが必要であろう。

多くの開業者は自らの主な役割を経営企画や営業・マーケティングと考えているが、これらに関する知識が不足する場合にそれを補うため、成功体験を有し、経営者として経験に基づいた信念や思想を有する他社の経営者などに相談している。特に異業種の経営者には、経営手法などを相談するだけでなく、経営者マインドとも言うべき精神面の相談までも行っていた。異業種の場合、事業上の付き合いではなく、個人的な付き合いである可能性が高い。つまり異業種の経営者は、インフォーマルな関係であるが故に、直接企業とは関係の無い精神面までを相談するメンターとしての役割を担っていると考えられる。

(5) 開業資金はファミリー・ファイナンスと政策金融への依存が大きい

開業資金は自己資金と親戚や友人など、ファミリー・ファイナンスを利用する開業者が多い。資金が不足する場合は、金融機関からの借入れを利用するが多い。民間金融機関からの調達額は、調達先別で最も大きい。情報の非対称性による制約が強いため、利用度は多くない。結果、政策金融としての政府系金融機関への依存度が高くなっている。

Ⅲ 創業支援制度について

ここでは、アンケート調査の「Ⅴ 支援制度について」、「Ⅵ 創業促進税制に関して」の回答状況を基に、創業支援制度について考察していく。

1 創業支援制度の利用状況

(1) 利用の有無

回答企業のうち、15.8%が創業支援制度を利用したことがあると回答している（図表Ⅲ-1-1）。

開業時の資本金額別では、「300万円超 500万円以下」が25.0%、「500万円超 1,000万円以下」が20.0%と全体よりも高い割合を示している。

業種別の割合では、「情報通信業」が38.5%、「製造業」と「医療・福祉」がともに20.8%と高い。一方、「卸売・小売業」は7.0%、「サービス業（他に分類されないもの）」は10.4%と、低い値にとどまっている。

図表Ⅲ-1-1 創業支援制度の利用状況

	回答数	割合(%)
回答企業総数(n=203)	32	15.8
開業時の 資本金		
300万円以下(n=104)	13	12.5
300万円超500万円以下(n=16)	4	25.0
500万円超1000万円以下(n=55)	11	20.0
1000万円超(n=9)	1	11.1
主要業種		
建設業(n=25)	3	12.0
製造業(n=24)	5	20.8
情報通信業(n=13)	5	38.5
卸売・小売業(n=43)	3	7.0
医療・福祉(n=24)	5	20.8
サービス業(他に分類されない もの)(n=48)	5	10.4

次に、創業支援制度を利用した企業の開業時の状況（経営資源、経営知識の12項目が十分であったか、不足していたか）別に創業支援制度の利用状況を確認した（図表Ⅲ-1-2）。12項目のうち、「十分あった」企業の利用割合の方が「不足していた」企業の利用割合よりも高かったのは、経営知識の5項目であり、反対に「不足していた」企業の利用割合の方が「十分あった」企業の利用割合よりも高かったのは、経営資源の全項目と「業界や業界の慣習等の知識」である。さらに割合の差異をみると、「仕入先・外注先の確保」で-7.2ポイント、「外部からの資金調達」と「販売先の確保」で-4.6ポイント、「業界や業界の慣習等の知識」で-4.5ポイントとなっている。このように、不足していることが即座に事業活動に影響を及ぼす項目において、不足を感じた企業がより積極的に創業支援制度を利用している状況にある。

図表Ⅲ-1-2 開業時の状況別の創業支援制度利用状況

		回答数	割合(%)	「十分あった」割合-「不足していた」割合 (ポイント)
開業者の自己資金	十分あった(n=75)	10	13.3	-2.8
	不足していた(n=124)	20	16.1	
外部からの資金調達額	十分あった(n=62)	8	12.9	-4.6
	不足していた(n=126)	22	17.5	
経営資源 人材の確保	十分あった(n=85)	12	14.1	-2.1
	不足していた(n=111)	18	16.2	
社外の人的ネットワーク	十分あった(n=91)	12	13.2	-3.3
	不足していた(n=103)	17	16.5	
仕入先・外注先の確保	十分あった(n=105)	12	11.4	-7.2
	不足していた(n=86)	16	18.6	
販売先の確保	十分あった(n=68)	8	11.8	-4.6
	不足していた(n=122)	20	16.4	
経営知識 経理・労務・税務・法律の知識	十分あった(n=52)	9	17.3	3.5
	不足していた(n=145)	20	13.8	
営業・マーケティングの知識	十分あった(n=81)	14	17.3	4.1
	不足していた(n=114)	15	13.2	
新技術・新商品の知識	十分あった(n=63)	11	17.5	3.9
	不足していた(n=125)	17	13.6	
資金調達方法の知識	十分あった(n=59)	9	15.3	0.3
	不足していた(n=134)	20	14.9	
事業計画立案の知識	十分あった(n=73)	12	16.4	2.4
	不足していた(n=121)	17	14.0	
業界や業界の慣習等の知識	十分あった(n=117)	15	12.8	-4.5
	不足していた(n=81)	14	17.3	

(2) 利用した創業支援制度の内容

利用している創業支援制度の内訳をみると、「①窓口相談」が最も多く、創業支援制度利用企業のうち62.5%が回答している(図表Ⅲ-1-3)。「④創業セミナー」も25.0%の企業が利用している。「⑥その他」の具体的内容としては、「高年齢者等共同就業機会創出助成金」などの各種助成金などが記述してあった。

図表Ⅲ-1-3 利用したことのある創業支援制度について(複数回答)
(複数回答、n=32)

	回答数	割合(%)
①窓口相談	20	62.5
②アドバイザー派遣	1	3.1
③テイクオフ大阪21	1	3.1
④創業セミナー	8	25.0
⑤インキュベート施設	1	3.1
⑥その他	9	28.1

同一制度を複数回利用していても1項目の利用にしかならないことを考慮する必要はあるが、創業支援制度利用企業の8割弱は単一の制度しか利用していない(図表Ⅲ-1-4)。2つ以上の制度を利用している回答企業7社のうち6社は、「創業セミナー」と他の制度を利用していた。このように、開業前段階から創業支援制度を利用した場合には、引き続き、他の制度を利用している場合が多い。

図表Ⅲ-1-4 利用したことのある創業支援制度数

	回答数	割合(%)
1つ	25	78.1
2つ	6	18.8
3つ	1	3.1
合計	32	100.0

(3) 創業支援制度利用企業の概要

利用数の多かった「a 窓口相談」と「b 創業セミナー」について、利用企業の状況をみる（図表Ⅲ-1-5）。

「a 窓口相談」では、開業時の資本金額別にみると、「300万円以下」の企業の利用数が多く、主要業種別にみると、従来型産業ともいえる「建設業」、「卸売・小売業」、「製造業」の企業での利用割合が高い。

「b 創業セミナー」では、開業時の資本金額別では利用割合にそれほど差異がないものの、主要業種別ではいわゆるサービス業である「情報通信業」、「医療・福祉」、「サービス業（他に分類されないもの）」において利用割合が高くなっている。

図表Ⅲ-1-5 主要創業支援制度別、属性別利用割合

a 窓口相談		回答数	割合(%)
利用企業総数(n=32)		20	62.5
開業時の 資本金	300万円以下(n=13)	10	76.9
	300万円超500万円以下(n=4)	2	50.0
	500万円超1000万円以下(n=11)	6	54.5
	1000万円超(n=1)	1	100.0
主要業種	建設業(n=3)	3	100.0
	製造業(n=5)	4	80.0
	情報通信業(n=5)	3	60.0
	卸売・小売業(n=3)	3	100.0
	医療・福祉(n=5)	1	20.0
	サービス業(他に分類されないもの)(n=5)	1	20.0

b 創業セミナー		回答数	割合(%)
利用企業総数(n=32)		8	25.0
開業時の 資本金	300万円以下(n=13)	3	23.1
	300万円超500万円以下(n=4)	1	25.0
	500万円超1000万円以下(n=11)	3	27.3
	1000万円超(n=1)	0	0.0
主要業種	建設業(n=3)	1	33.3
	製造業(n=5)	1	20.0
	情報通信業(n=5)	2	40.0
	卸売・小売業(n=3)	0	0.0
	医療・福祉(n=5)	2	40.0
	サービス業(他に分類されないもの)(n=5)	2	40.0

(4) 創業支援制度利用の有無による業績の差異

回答企業を創業支援制度利用企業（以下、「利用企業」）と同未利用企業（以下、「未利用企業」）に分け、業績の差異を確認した（図表Ⅲ-1-6）。「設立時の平均従業員数」で比較したところ、利用企業（4.8人/社）と未利用企業（7.7人/社）で差がみられ、平均従業員数の少ない企業が創業支援制度をより積極的に利用している状況がうかがえる。

業績の差異については、「a 最近3年間の売上高の状況」や「c 最近3年間の採算状況」、
「e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度」は、未利用企業の方が良い状況にある。
事業計画が固まっており順調に事業展開している企業は、窓口相談等の創業支援制度を利用する必要性をあまり感じず、事業計画や収益面等で課題を抱えている企業は、その解決のために創業支援制度を活用していると考えられる。

「b 必要売上高と直近期売上高の比較」、「d 従業員の伸び率」では、利用企業の方が良い結果となっている。特に、「d 従業員数の伸び率」では、利用企業の方が「設立時からの平均年数」が1年近く短いにもかかわらず、伸び率は82.7%と未利用企業の伸び率64.5%と比べて20ポイント程度高い。創業支援制度を活用することで、収益の好転を図りつつ、先行投資的に従業員を積極的に確保している状況にあることが推察される。

図表Ⅲ-1-6 創業支援制度利用による業績の差異

a 最近3年間の売上高の状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加している	13	40.6	92	54.1
横ばい	11	34.4	48	28.2
減少している	8	25.0	30	17.6
合計	32	100.0	170	100.0

b 必要売上高と直近期売上高の比較

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大幅に上回る	2	6.5	4	2.4
少し上回る	7	22.6	36	21.2
ほぼ同じ	8	25.8	48	28.2
若干下回る	8	25.8	61	35.9
大幅に下回る	6	19.4	21	12.4
合計	31	100.0	170	100.0

c 最近3年間の採算状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
黒字基調	13	43.3	85	50.6
赤字基調	8	26.7	38	22.6
どちらともいえない	9	30.0	45	26.8
合計	30	100.0	168	100.0

d 従業員の伸び率

	利用企業 n=28(従業員数) n=27(年数)	未利用企業 n=156(従業員数) n=146(年数)
設立時の平均従業員数	4.8人/社	7.7人/社
現在の平均従業員数	8.8人/社	12.7人/社
平均増加人数	3.9人/社	5.0人/社
平均伸び率	82.7%	64.5%
設立時からの平均年数	3.6年	4.7年

(注) 平均伸び率 = 平均増加人数 / 設立時の平均従業員数

e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
目標以上	2	6.3	21	12.4
目標どおり	11	34.4	64	37.9
目標以下	19	59.4	84	49.7
合計	32	100.0	169	100.0

(5) 利用した創業支援制度の感想

創業支援制度利用企業の同制度全体に関する感想としては、約80%の企業が「役に立った」と評価している（図表Ⅲ-1-7）。

利用企業の多かった「窓口相談」と「創業セミナー」においては、「窓口相談」では3分の2の企業が「大いに役に立った」または「ある程度役に立った」と回答しているものの、3分の1の企業が「役に立たなかった」と回答している。一方、「創業セミナー」では、5割が「大いに役に立った」と回答し、「ある程度役に立った」と回答した企業を含めると8割超の企業が一定の効果を認めており、その評価は非常に高い。

「創業セミナー」では、開業に必要な知識等が体系的に学べたり、ビジネスプラン作成等のアドバイスが受けられることから、利用者としてメリットを感じやすい。一方、「窓口相談」では、例えば、資金の借入れなどでは、その企業の財務状況等によって融資の是非が決定されるため、相談時のアドバイスだけではなかなか解決できないといった相談内容の特性等が、厳しい評価につながっているという側面が指摘できよう。

図表Ⅲ-1-7 創業支援制度の評価

a 全体

	回答数	割合(%)
大いに役に立った	11	37.9
ある程度役に立った	12	41.4
役に立たなかった	6	20.7
合計	29	100.0

b 主要支援施策別

	窓口相談		創業セミナー	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	4	22.2	4	50.0
ある程度役に立った	8	44.4	3	37.5
役に立たなかった	6	33.3	1	12.5
合計	18	100.0	8	100.0

(注) 制度を特定しての回答ではないので、複数の制度を利用している場合、その企業が利用した全ての制度に回答を当てはめた。

2 創業促進税制の利用状況

大阪府では、経営基盤の脆弱な設立期の企業を支援するため、平成 13 年 4 月 1 日以降に大阪府内で設立した一定の法人に対する法人事業税の軽減措置（「創業促進税制」）を行ってきた（資料編Ⅲ-2①参照）。13～17 年度の軽減法人数は 28,538 社（のべ数）、総軽減税額は約 57 億円である。

今回調査では、この創業促進税制についての企業の意向等を確認した。15 年 7 月に実施された同様の調査結果との比較も加えつつ、調査結果を検証していく。

(1) 法人設立時点での創業促進税制の認知割合

今回調査での法人設立時点での創業促進税制の認知割合は 15.2%であり、15 年調査結果（15.6%）と同程度の水準である（図表Ⅲ-2-1）。

図表Ⅲ-2-1 創業促進税制の認知割合

	回答数	割合(%)
今回調査(n=171)	26	15.2
15年調査(n=205)	32	15.6
主要業種 (今回調査)		
建設業(n=18)	2	11.1
製造業(n=17)	4	23.5
ソフトウェア業(n=5)	2	40.0
情報処理サービス業(n=3)	2	66.7
卸売・小売業(n=32)	4	12.5
医療・福祉(n=20)	0	0.0
サービス業(他に分類されないもの)(n=35)	7	20.0

(注)n(回答企業総数)は、「知っていた」と「知らなかった」の和。

(2) 創業促進税制が法人設立に与えた影響

法人設立時に創業促進税制を知っていた場合、法人設立に対して、創業促進税制が与えた影響について確認すると、「考慮していない／あまり意識しなかった」という回答が過半数（今回調査 72.0%、15 年調査 59.4%）である（図表Ⅲ-2-2）。

図表Ⅲ-2-2 創業促進税制が法人設立に与えた影響度合

		今回調査		15年調査	
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
考慮した	要件を念頭に置き、本店設置場所を考えた	1	4.0	2	6.3
	要件を念頭に置き、資本金額を考えた	0	0.0	1	3.1
	多少は要件を意識した(法人設立の契機となった)	6	24.0	6	18.8
	要件を念頭に置き、設立時期を考えた	—	—	2	6.3
	その他	0	0.0	2	6.3
小計		7	28.0	13	40.6
考慮していない	考慮していない/あまり意識しなかった	18	72.0	19	59.4
合計		25	100.0	32	100.0

(注)「要件を念頭に置き、設立時期を考えた」は、今回調査の選択肢に入っていない。

(3) 創業促進税制の適用状況

創業促進税制の適用割合は28.6%という回答が得られた(図表Ⅲ-2-3)。

主要業種別にみると、特定業種(製造業、ソフトウェア業、情報処理サービス業)に関する創業促進税制の適用割合はその他の業種よりも高い。

ただし、特定業種以外と比較して特定業種の黒字企業の割合が特に高い状況にはないこと、創業促進税制の適用を受けた全軽減法人のうち特定業種の割合が2.9%⁹にすぎないことを踏まえると、軽減措置の適用を受けていると認識している企業が少ないことが、この調査結果に表れているのではないかと懸念される。

特定業種の場合には、同業種に該当することを確認する「事前確認手続」と「確定申告手続」の2段階の手続きにより軽減措置を受けることができる一方で、特定業種以外の場合には、「確定申告手続」のみにより軽減措置を受けることができる。このため、税理士等に申告等の税務事務を依頼している企業は、同制度による軽減措置を受けている認識がない可能性があることが要因の一つとして考えられる。

図表Ⅲ-2-3 創業促進税制の適用状況

	回答数	割合(%)
回答企業総数(n=161)	46	28.6
主要業種		
建設業(n=19)	6	31.6
製造業(n=19)	8	42.1
ソフトウェア業(n=9)	4	44.4
情報処理サービス業(n=3)	2	66.7
卸売・小売業(n=34)	7	20.6
医療・福祉(n=19)	3	15.8
サービス業(他に分類されないもの)(n=41)	13	31.7

(注)n(回答企業総数)は、「受けたことがある(はい)」と「受けたことがない(いいえ)」の和。

(4) 創業促進税制適用企業の概要

⁹ 平成13～17年度の全軽減法人数28,538社に対して、特定業種は819社(のべ数ベース)

創業促進税制適用を受けた企業（以下、「適用企業」と受けていない企業（以下、「非適用企業」）の差異をみると、「a 設立時資本金額」、「b 従業者数」、「c 売上高」によると、規模的には、適用企業の方が比較的大きいといえる（図表Ⅲ-2-4）。

図表Ⅲ-2-4 創業促進税制適用企業の概要

	適用企業		非適用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
a 設立時資本金額				
300万円以下	23	53.5	61	57.5
300万円超500万円以下	5	11.6	8	7.5
500万円超1000万円以下	14	32.6	31	29.2
1000万円超	1	2.3	6	5.7
合計	43	100.0	106	100.0
b 従業者数				
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
5人以下	18	39.1	53	49.5
6～10人	14	30.4	25	23.4
11～20人	11	23.9	18	16.8
21～50人	2	4.3	9	8.4
51人以上	1	2.2	2	1.9
合計	46	100.0	107	100.0
c 売上高				
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
1000万円未満	3	6.5	9	7.8
1000万円以上5000万円未満	11	23.9	43	37.4
5000万円以上1億円未満	11	23.9	19	16.5
1億円以上5億円未満	16	34.8	36	31.3
5億円以上	5	10.9	8	7.0
合計	46	100.0	115	100.0

(注)創業促進税制の「適用」、「非適用」は、「受けたことがある(はい)」、「受けたことがない(いいえ)」の回答に基づく分類であり、実際の適用状況とは必ずしも一致しない。

(5) 創業促進税制の特定業種の適用状況

特定業種（製造業、ソフトウェア業、情報処理サービス業）においては、通常の軽減率（2分の1）より高い軽減率（10分の9）が適用される。

この適用状況をみると、回答数は少ないものの、6割強の企業が高い軽減率（10分の9）の適用を受けている（図表Ⅲ-2-5）。

図表Ⅲ-2-5 創業促進税制の特定業種の適用状況

	回答数	割合(%)
特定業種に属する企業(n=13)	8	61.5

(注)n(回答企業総数)は、「受けたことがある」と「受けなかった」の和。

特定業種の適用を受けなかった企業に理由を確認したところ、特定業種の事前確認手続に関する問題をあげているところは1社のみで、その他は、「特定業種の減免を知らなかった」と回答している（図表Ⅲ-2-6）。ただし、回答総数が5社と少ないことには留意も必要

である。

図表Ⅲ-2-6 創業促進税制の特定業種の適用を受けなかった理由

	回答数	割合(%)
確認を受けたかったが、手続きが期日に間に合わなかった	1	20.0
手続き(書類作成・申請等)と軽減額の費用対効果を考え、断念した。	0	0.0
特定業種の減免を知らなかったので、通常の減免のみを受けた。	4	80.0
その他	0	0.0
合計	5	100.0

(6) 創業促進税制のメリット

創業促進税制の「これまで」のメリットについて確認したところ、15年調査では「大いにあった」及び「多少はあった」を合わせて4割強であったが、今回調査では9割以上が「大いにあった」または「多少はあった」と回答し、メリットを認めている(図表Ⅲ-2-7)。

「今後」のメリットについても同様に、15年度調査では「大いにある」及び「多少はある」を合わせて5割強であったが、今回調査では「今後」のメリットを期待する割合が9割弱と高くなっている。

これは、複数年にわたり軽減措置を受けている企業も出てきていることから、減税の効果をより実感しやすくなったことが要因として考えられる。

図表Ⅲ-2-7 創業促進税制のメリット

a これまで

	今回調査		15年調査	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いにあった	20	47.6	9	15.0
多少はあった	18	42.9	17	28.3
特になかった	4	9.5	34	56.7
合計	42	100.0	60	100.0

b 今後

	今回調査		15年調査	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いにある	17	48.6	9	15.5
多少はある	14	40.0	23	39.7
特にない	4	11.4	26	44.8
合計	35	100.0	58	100.0

(7) 適用企業と非適用企業の経営状況

創業促進税制の効果検証として、適用企業と非適用企業とに区分して、「売上高」や「従業員数の推移」をみたところ、適用企業の方が、非適用企業よりも成長している(図表Ⅲ-2-8)。

創業促進税制による法人事業税の軽減は、黒字企業のみ適用されることから、好業績を残した企業への税軽減が更なる業績向上や雇用増加に貢献していると思われる。

図表Ⅲ-2-8 適用企業と非適用企業の経営状況

a 最近3年間の売上高の状況

	適用企業		非適用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加している	23	50.0	62	54.4
横ばい	19	41.3	29	25.4
減少している	4	8.7	23	20.2
合計	46	100.0	114	100.0

b 直近期の売上高と必要売上高の比較

	適用企業		非適用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
必要売上高を大幅に上回る	4	8.7	2	1.8
必要売上高を少し上回る	11	23.9	24	21.1
必要売上高とほぼ同じ	15	32.6	27	23.7
必要売上高を少し下回る	12	26.1	42	36.8
必要売上高を大幅に下回る	4	8.7	19	16.7
合計	46	100.0	114	100.0

c 従業員数の推移(1社当たり)

	適用企業 n=45(従業員数) n=44(年数)	非適用企業 n=104(従業員数) n=97(年数)
設立時の平均従業員数	5.3人	6.9人
現在の平均従業員数	10.3人	10.2人
平均増加人数	5.0人	3.3人
平均伸び率	95.0%	47.1%
設立時からの平均年数	3.3年	3.7年

(注) 平均伸び率=平均増加人数/設立時の平均従業員数

d 開業前の目標と比較しての、現在の事業の達成度

	適用企業		非適用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
目標以上	7	15.2	11	9.6
目標どおり	17	37.0	45	39.5
目標を下回る	22	47.8	58	50.9
合計	46	100.0	114	100.0

(注) 創業促進税制の「適用」、「非適用」は、「受けたことがある(はい)」、「受けたことがない(いいえ)」の回答に基づく分類であり、実際の適用状況とは必ずしも一致しない。

(8) 創業促進税制の効果

このように創業促進税制のメリットを企業は高く評価していることや、創業促進税制の適用企業が非適用企業よりも成長していることをみてきたが、具体的にどのような効果をもたらしているのか、減税額の使途を確認した¹⁰ (図表Ⅲ-2-9)。

特定業種と特定業種以外とに区分して使途を確認すると、「特定業種」では「設備投資」や「研究開発費」のみならず、「営業活動(展示会等への出展含む)」に対して使うとする回答が多い。一方、特定業種以外では、「役員報酬、人件費、人材育成費用」の回答に集

¹⁰ なお、設問では、減税額分の金額が得られない場合に削減する支出項目を確認する形としている。これは、減税額は還付されるのではなく、支払うべき税金が減額されるため、支払わなくてよくなった金額を何に使ったかという設問では、回答が困難であろうという判断に基づくものである。

中している。

特定業種（製造業、ソフトウェア業、情報処理サービス業）は、特定業種以外（卸売・小売業、医療・福祉、サービス業など）と比べ、「設備投資」や「研究開発」に注力する必要性が高いことが、回答の差異となっていると推定できる。

さらに、「設備投資」や「研究開発費」のみならず、どの業種においても必要である「営業活動」に対する回答にも差異がみられる。これは、業種の特長というよりも、平均減税額（特定業種：61万円、特定業種以外：21万円）の差異（資料編Ⅲ-2①参照）であると推定でき、減税額の大きさによって、より前向きな支出を引き出すことが可能となるといえよう。

図表Ⅲ-2-9 創業促進税制に伴う減税額の使途（複数回答）

	特定企業(n=12)		特定業種以外(n=31)	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
設備投資	10	83.3	12	38.7
営業活動(展示会等への出展含む)	6	50.0	6	19.4
役員報酬・人件費・人材育成費用	6	50.0	26	83.9
研究開発費	5	41.7	1	3.2
その他	0	0.0	2	6.5

(注)使途のいずれかに回答した企業のなかで、特定業種は、製造業、情報通信業(ソフトウェア業、情報処理サービス)に属する企業、特定業種以外は、それ以外の業種に属する企業を回答企業総数とした。
調査票の項目を一部集約した形で掲載。

<参考> 特定業種適用企業(特定業種をさらに限定、n=7)

	回答数	割合(%)
設備投資	6	85.7
営業活動(展示会等への出展含む)	3	42.9
役員報酬・人件費・人材育成費用	4	57.1
研究開発費	4	57.1
その他	0	0.0

3 創業支援制度に対する要望

これまでは既存の創業支援制度や創業促進税制の利用状況・効果などについての検証をしてきた。ここでは今後の創業支援制度を考えていくうえで、いかなる企業がどのような制度・施策を望んでいるかについて、開業者の視点に立って確認していく。

(1) 15年調査との比較

15年調査では「開業を促進するため」という視点で調査したが、今回調査では、開業後の支援に範囲を広げ、「開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策」という視点で回答を求めた。このため、15年調査と比べて設問意図が若干異なること、また、選択肢を若干細分化したことなどの変更点を考慮する必要がある。以下、回答を比較していく（図表Ⅲ-3-1）。

経営資源は「ヒト・モノ・カネ・情報」といわれるが、「カネ」の側面である「資金調達面の支援」、「税制面での優遇」へのニーズが高く、15年調査、今回調査ともに60%以上の回答割合となっている。

「モノ」の側面である「設備の貸与」、「事業を行う場所の紹介・提供」や「ヒト」の側面である「経営人材の紹介／⑮人材の紹介」、「事業パートナーの紹介・交流の場の設定」も両調査とも15%程度の回答割合であり、一定のニーズがあることがわかる。

また、資金面とともに、企業の経営課題となっていることの多い「販路」の側面である「マーケティング面での支援」、「販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援」、「地方公共団体による調達」も、「モノ」や「ヒト」と同程度の回答割合である。

「情報」の側面では、「創業セミナー等／⑮創業セミナー等の充実」、「経営等の相談・専門家派遣の充実」などをはじめ、各項目に一定の回答が寄せられている。

図表Ⅲ-3-1 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策（複数回答）
（15年調査では開業を促進するために重要であると思う施策）

	今回調査(n=203)		15年調査(n=214)	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
税制面での優遇	127	62.6	146	68.2
資金調達面での支援	131	64.5	147	68.7
設備の貸与	33	16.3	31	14.5
事業を行う場所の紹介・提供／⑮事業場所の紹介・提供	34	16.7	35	16.4
経営人材の紹介／⑮人材の紹介	31	15.3	32	15.0
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	31	15.3	32	15.0
マーケティング面での支援	24	11.8	32	15.0
販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援	21	10.3	—	—
地方公共団体等による調達	13	6.4	—	—
創業セミナー等／⑮創業セミナー等の充実	15	7.4	14	6.5
経営等の相談・専門家派遣等の充実	15	7.4	23	10.7
技術指導	8	3.9	—	—
大学等との共同研究事業の支援	8	3.9	—	—
⑮ 技術指導や共同研究事業の充実	—	—	11	5.1
⑮ 創業の教育・啓発	—	—	7	3.3
その他	2	1.0	2	0.9

（注）今回調査と15年調査の選択肢の文言が異なる場合は、15年調査分は⑮と記載。
「—」は選択肢がないことを表す。

(2) 回答企業の属性別の比較

回答企業の属性による差異を確認すべく、「設立時資本金額別」と「主要業種別」での集計を行った（図表Ⅲ-3-2）。

① 設立時資本金額別

いずれの資本金階級においても、「税制面での優遇」や「資金調達面での支援」など資金関係の回答割合が高い。

他の項目をみると、「300万円以下」は全般的に回答割合が低いなか、「経営人材の紹介」や「事業パートナーの紹介・交流の場の設定」の回答割合が比較的高い。これは、施策を使いこなして事業を拡大させていくというよりも、場所や人の確保という事業を行うための体制作りが、まずは必要であるという意識が強いと思われる。

「1000万円超」では「経営人材の紹介」の回答割合が最も高く、さらに、「事業パートナーの紹介・交流の場の設定」、「経営等の相談・専門家派遣事業の充実」などの回答割合も高いことから、経営ノウハウ面の支援をより強く望んでいる様子がうかがえる。

「500万円超 1000万円以下」では、「設備の貸与」、「販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援」への回答割合が高い。

② 主要業種別

「建設業」や「卸売・小売業」では、全般的に回答割合が低い。一方、「情報通信業」では、ほぼ全ての項目に対して高い回答割合を示している。相対的な特徴をあげると、「製造業」では「設備の貸与」や「事業を行う場所の紹介・提供」など、「モノ」の側面の項目への回答割合が高い。「医療、福祉」、「サービス業（他に分類されないもの）」では、「創業セミナー」や「経営等の相談・専門家派遣等の充実」への回答割合が高く、経営ノウハウの不足を感じている経営者が多い状況がうかがえる結果となった。

図表Ⅲ-3-2 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策（複数回答：割合のみ記載）

a 設立時の資本金額別

	300万円以下 (n=104) 割合(%)	300万円超 500万円以下 (n=16) 割合(%)	500万円超 1000万円以下 (n=55) 割合(%)	1000万円超 (n=9) 割合(%)
税制面での優遇	64.4	75.0	60.0	44.4
資金調達面での支援	62.5	62.5	74.5	33.3
設備の貸与	12.5	12.5	23.6	22.2
事業を行う場所の紹介・提供	17.3	12.5	18.2	0.0
経営人材の紹介	18.3	6.3	9.1	55.6
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	16.3	31.3	10.9	22.2
マーケティング面での支援	5.8	18.8	12.7	33.3
販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援	5.8	12.5	20.0	0.0
地方公共団体等による調達	3.8	0.0	9.1	0.0
創業セミナー等	6.7	18.8	3.6	11.1
経営等の相談・専門家派遣等の充実	5.8	12.5	3.6	22.2
技術指導	3.8	0.0	7.3	0.0
大学等との共同研究事業の支援	1.0	0.0	7.3	0.0
その他	1.0	6.3	0.0	0.0

b 主要業種別

	建設業 (n=25) 割合(%)	製造業 (n=24) 割合(%)	情報通信業 (n=13) 割合(%)	卸売・小売業 (n=43) 割合(%)
税制面での優遇	80.0	75.0	84.6	53.5
資金調達面での支援	60.0	79.2	61.5	69.8
設備の貸与	12.0	33.3	38.5	4.7
事業を行う場所の紹介・提供	12.0	29.2	23.1	16.3
経営人材の紹介	16.0	20.8	0.0	4.7
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	8.0	8.3	38.5	2.3
マーケティング面での支援	16.0	4.2	30.8	4.7
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	8.0	12.5	38.5	14.0
地方公共団体等による調達	4.0	8.3	23.1	2.3
創業セミナー等	4.0	4.2	15.4	0.0
経営等の相談・専門家派遣等の充実	8.0	4.2	0.0	0.0
技術指導	8.0	12.5	7.7	0.0
大学等との共同研究事業の支援	4.0	12.5	15.4	0.0
その他	4.0	0.0	7.7	0.0

	医療、福祉 (n=24) 割合(%)	サービス業(他 に分類されない もの)(n=48) 割合(%)
税制面での優遇	58.3	56.3
資金調達面での支援	58.3	58.3
設備の貸与	20.8	18.8
事業を行う場所の紹介・提供	20.8	14.6
経営人材の紹介	29.2	14.6
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	12.5	27.1
マーケティング面での支援	12.5	14.6
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	4.2	8.3
地方公共団体等による調達	8.3	6.3
創業セミナー等	20.8	12.5
経営等の相談・専門家派遣等の充実	16.7	10.4
技術指導	8.3	0.0
大学等との共同研究事業の支援	0.0	4.2
その他	0.0	0.0

(3) 回答企業の業績別の比較

回答企業の業績による差異を確認すべく、「a 直近期の年間売上高別」、「b 最近3年間の売上高の状況別」、「c 必要売上高と直近期売上高の比較別」、「d 最近3年間の採算状況別」、「e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度別」の5つの区分で回答を確認した(図表Ⅲ-3-3)。

「a 直近期の年間売上高別」によると、売上高「5億円以上」の企業は「資金調達面での支援」、「事業を行う場所の紹介・提供」などの回答割合が他のカテゴリと比べ最も高くなっている。さらに、「b 最近3年間の売上高の状況別」で「増加している」企業や、「d 最近3年間の採算状況別」で「黒字基調」の企業においても、「カネ」(「税制面での優遇」、「資金調達面での支援」)や「モノ」(「設備の貸与」、「事業を行う場所の紹介・提供」)の面の施策に対する回答割合が他のカテゴリよりも高くなっている。このように、事業が順調に推移している企業においては、更なる事業拡大を図るため「カネ」、「モノ」に関する施策の活用に対する積極的な姿勢がうかがえる。

一方、「c 必要売上高と直近期売上高の比較別」での「必要売上高を下回る」企業や「e

開業前の目標に対しての現在の事業の達成度別」での「目標を下回る」企業など、開業したものの業績が思わしくない企業においては、「マーケティング面での支援」など「販路」面の回答割合が高くなっていることが特徴的である。安定した収入を得るための販売先の確保が事業の円滑な立ち上げにまず必要であるからといえよう。

図表Ⅲ-3-3 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策(複数回答:回答率のみ記載)

a 直近期の年間売上高別

	1千万円未満 (n=15) 割合(%)	1千万円～ 5千万円未満 (n=60) 割合(%)	5千万円～ 1億円未満 (n=39) 割合(%)	1～5億円未満 (n=68) 割合(%)	5億円以上 (n=21) 割合(%)
税制面での優遇	66.7	56.7	64.1	67.6	57.1
資金調達面での支援	53.3	66.7	56.4	66.2	76.2
設備の貸与	13.3	13.3	23.1	14.7	19.0
事業を行う場所の紹介・提供	13.3	15.0	15.4	17.6	23.8
経営人材の紹介	13.3	11.7	15.4	23.5	0.0
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	0.0	18.3	17.9	13.2	19.0
マーケティング面での支援	6.7	11.7	12.8	16.2	0.0
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	13.3	8.3	12.8	8.8	14.3
地方公共団体等による調達	13.3	8.3	5.1	2.9	9.5
創業セミナー等	6.7	8.3	10.3	5.9	4.8
経営等の相談・専門家派遣等の充実	6.7	11.7	0.0	10.3	0.0
技術指導	6.7	3.3	0.0	5.9	4.8
大学等との共同研究事業の支援	6.7	5.0	0.0	4.4	4.8
その他	0.0	0.0	5.1	0.0	0.0

b 最近3年間の売上高の状況別

	増加している (n=105) 割合(%)	横ばい (n=59) 割合(%)	減少している (n=38) 割合(%)
税制面での優遇	65.7	64.4	52.6
資金調達面での支援	66.7	64.4	60.5
設備の貸与	17.1	16.9	13.2
事業を行う場所の紹介・提供	20.0	15.3	10.5
経営人材の紹介	14.3	20.3	10.5
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	16.2	15.3	13.2
マーケティング面での支援	10.5	16.9	7.9
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	10.5	13.6	5.3
地方公共団体等による調達	3.8	11.9	5.3
創業セミナー等	6.7	8.5	7.9
経営等の相談・専門家派遣等の充実	8.6	3.4	10.5
技術指導	5.7	3.4	0.0
大学等との共同研究事業の支援	4.8	3.4	2.6
その他	1.0	0.0	2.6

c 必要売上高と直近期売上高の比較別

	必要売上高を上 回る (n=49) 割合(%)	必要売上高とほほ 同じ (n=56) 割合(%)	必要売上高を下 回る (n=96) 割合(%)
税制面での優遇	59.2	62.5	63.5
資金調達面での支援	63.3	60.7	66.7
設備の貸与	16.3	16.1	16.7
事業を行う場所の紹介・提供	18.4	16.1	15.6
経営人材の紹介	6.1	17.9	18.8
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	10.2	17.9	16.7
マーケティング面での支援	6.1	10.7	15.6
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	18.4	7.1	8.3
地方公共団体等による調達	2.0	7.1	7.3
創業セミナー等	10.2	7.1	6.3
経営等の相談・専門家派遣等の充実	8.2	12.5	3.1
技術指導	6.1	3.6	3.1
大学等との共同研究事業の支援	4.1	5.4	2.1
その他	0.0	0.0	2.1

(注)「必要売上高を上回る」は「必要売上高を大幅に上回る」と「必要売上高を少し上回る」の和、
「必要売上高を下回る」は「必要売上高を大幅に下回る」と「必要売上高を若干下回る」の和。

d 最近3年間の採算状況別

	黒字基調 (n=98) 割合(%)	赤字基調 (n=46) 割合(%)	どちらともい えない(n=54) 割合(%)
税制面での優遇	69.4	43.5	66.7
資金調達面での支援	70.4	56.5	57.4
設備の貸与	18.4	10.9	14.8
事業を行う場所の紹介・提供	21.4	10.9	13.0
経営人材の紹介	10.2	15.2	24.1
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	15.3	19.6	13.0
マーケティング面での支援	12.2	6.5	13.0
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	14.3	8.7	1.9
地方公共団体等による調達	7.1	8.7	1.9
創業セミナー等	6.1	6.5	9.3
経営等の相談・専門家派遣等の充実	8.2	2.2	9.3
技術指導	3.1	4.3	3.7
大学等との共同研究事業の支援	6.1	0.0	1.9
その他	1.0	0.0	1.9

e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度別

	目標以上 (n=23) 割合(%)	目標どおり (n=75) 割合(%)	目標を下回る (n=103) 割合(%)
税制面での優遇	65.2	69.3	56.3
資金調達面での支援	69.6	65.3	63.1
設備の貸与	13.0	21.3	13.6
事業を行う場所の紹介・提供	30.4	16.0	14.6
経営人材の紹介	13.0	16.0	15.5
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	17.4	18.7	12.6
マーケティング面での支援	4.3	10.7	13.6
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	4.3	13.3	9.7
地方公共団体等による調達	4.3	9.3	4.9
創業セミナー等	17.4	6.7	5.8
経営等の相談・専門家派遣等の充実	4.3	9.3	6.8
技術指導	4.3	4.0	3.9
大学等との共同研究事業の支援	0.0	5.3	3.9
その他	0.0	0.0	1.9

(4) 創業支援制度利用の有無別の比較

創業支援制度の利用状況をみると、「窓口相談」が20社、「創業セミナー」が8社と利用企業数が多かった。このうち、「窓口相談」は、資金、販路、技術など様々な相談内容が

あるため、具体的な支援項目を記述した選択肢とは一致させにくいため、「創業セミナー」に関して、利用の有無で回答にどのような差異がみられるかを確認した（図表Ⅲ-3-4）。

創業セミナー利用者のうち、75.0%が有効と思われる施策として「創業セミナー」を回答しており、未利用者の4.6%と大きな差異がみられる結果となった。

創業セミナー利用者によると、「自分が不足していた知識の習得ができた」、「自らのビジネスプランを客観的に評価される機会が得られた」、「自分では気づいていなかった問題点が把握でき、より実現性の高い事業計画に練り直すことができたこと」、「ビジネス上の付き合いでなく、意見交換や協力しあえる仲間をみつけることができた」、「自らのネットワークが広がった」など、創業セミナーを評価する声も多い。

図表Ⅲ-3-4 創業セミナー利用の有無別、開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策（複数回答）

	創業セミナー利用者 (n=8)		創業セミナー未利用者 (n=195)	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
創業セミナー等が有効である	6	75.0	9	4.6

(5) 10年後に目指す企業像別の比較

今回の調査では、「大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す」という安定志向の企業が多かったものの、「株式公開する」を始め、拡大志向の企業も少なからずみられた。そこで、こうした志向別で、回答にどのような差異がみられるかを確認した（図表Ⅲ-3-5）。その結果、拡大志向の強い方が各項目への回答割合が高く、安定志向の企業は、「税制面での優遇」と「資金調達面での支援」以外はそれほど高い回答割合ではない。

拡大志向の企業は、資金的な制度のみならず、各種創業支援制度を積極的に活用しようという意識がうかがえ、安定志向の企業は資金面での施策利用にとどまっている。やる気のある企業を支援するという現在の中小企業支援施策にも合致する回答状況である。

図表Ⅲ－3－5 10年後に目指す企業像別、開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策（複数回答）

	安定志向(n=166)		拡大志向(n=29)	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
税制面での優遇	106	63.9	17	58.6
資金調達面での支援	110	66.3	17	58.6
設備の貸与	25	15.1	7	24.1
事業を行う場所の紹介・提供	26	15.7	8	27.6
経営人材の紹介	26	15.7	5	17.2
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	26	15.7	5	17.2
マーケティング面での支援	18	10.8	5	17.2
販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援	13	7.8	7	24.1
地方公共団体等による調達	9	5.4	4	13.8
創業セミナー等	11	6.6	4	13.8
経営等の相談・専門家派遣等の充実	9	5.4	6	20.7
技術指導	5	3.0	3	10.3
大学等との共同研究事業の支援	1	0.6	7	24.1
その他	2	1.2	0	0.0

（注）「安定志向」は、選択肢「大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す」の回答を、
「拡大志向」は、選択肢「株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒しても事業を拡大」と「株式公開する」の回答の和を表す。

4 本章のまとめ

創業支援制度は、開業時の経営資源や経営知識が「不足していた」企業を中心に利用されており、利用された具体的な支援制度でみると、「窓口相談」は、建設業、卸売・小売業、製造業といった従来型産業を中心に、「創業セミナー」は情報通信業、医療・福祉といったサービス業を中心に利用されている。また、支援制度の評価としては、利用企業の従業員数の平均伸び率が未利用企業と比べて高いこと、利用企業の8割が一定の効果を認めていることなどから、一定の効果が確認できた。

創業促進税制では、同税制の軽減措置に「これまで」、「今後」メリットを感じている企業の割合がいずれも9割程度と、15年調査の4～5割程度よりも大幅に増加してきている。具体的には、税の軽減が更なる業績向上や雇用増加の好循環を生み出していると思われること、さらに、軽減額が大きい特定業種においては、設備投資や研究開発等の前向きな使途に使われていることも確認することができた。

開業や開業後の企業経営に有効と思われる創業支援制度としては、「カネ」の側面である「資金調達面での支援」や「税制面での優遇」に関する希望者の割合が極めて高い。一方で、「モノ」の側面である「設備の貸与」や「事業を行う場所の紹介・提供」、「ヒト」の側面である「経営人材の紹介」や「事業パートナーの紹介等」、「販路」の側面である「マーケティング面での支援」、「販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援」、「地方公共団体による調達」も一定の回答を得た。

開業後の業績等に関する視点では、業績の良い企業においては事業をさらに拡大するため「カネ」や「モノ」に関する支援施策を希望する回答が多く、業績の思わしくない企業においてはマーケティングなど「販路」面での支援施策を希望する回答が高いなど、業績によって有効と認識している創業支援制度にも差異がみられた。加えて、設立時の資本金別や主要業種別の回答においても、同様に希望する支援施策に差異が見受けられた。

このように今回の調査では、開業時の経営資源や経営知識の状況、企業の業績や資本金等の属性により、希望する創業支援施策はそれぞれ異なっていることを確認することができた。したがって、今後、創業支援制度をより効果的なものとするためには、各制度の運用において、必要としている個人の状況や企業の属性等を理解した上でのきめ細かい対応を行うことが求められるといえる。

IV 成長要因の分析

本章では、これまでに分析してきたデータを用いて、開業期にある企業の成長要因分析を試みる。なお、開業期に限定して分析を行うため、本章で使用するデータは第Ⅱ章と同様に2001年以降に開業した企業のみとする。

1 分析の方法

(1) 分析の視点

開業期にある中小企業の成長に影響を及ぼすと考えられる要素は多種多様なものが考えられる。本調査では、第Ⅰ章で述べたとおり、先行研究の成果を参考としつつ、成長要因として次の4つの視点を中心に進めることとする。

- ① 開業者の年齢や経験などの属性
- ② 開業時の人的ネットワークの有無
- ③ 開業時における資金調達先と調達額
- ④ 経営戦略（事業選択理由、将来構想）

(2) パフォーマンス指標

分析における「成長」を示すパフォーマンス指標を、次のa～fの6指標とした。

図表IV-1-1 パフォーマンス指標

パフォーマンス指標	指標の説明
a 採算	採算状況が黒字基調
b 売上高	最近3年間の売上高が増加傾向
c 雇用数	従業員数（現在-開業時）／企業年齢
d 雇用伸び率	〔従業員数（現在-開業時）／現在〕／企業年齢
e 事業目標	開業前に描いていた目標を達成
f 必要売上高	事業を軌道に乗せるために必要な売上高を達成

パフォーマンス指標のうち、「a 採算」と「b 売上高」は最近3年間の経営状況を表す指標であり、「c 雇用数」、「d 雇用伸び率」はともに開業からこれまでの雇用の変化を年ベースで捉えたものである。ここまでの4指標は、客観的に事業実績を評価したものである。本調査では、さらに成長の指標として、経営者の主観的判断に基づく「e 事業目標」と「f 必要売上高」を置いた。「事業目標」は、開業者が開業前に思い描いていた企業目標と現状の比較による評価であり、「必要売上高」は、事業を軌道に乗せるために最低必要と考えていた売上高と実績との比較による評価の結果である。企業の成長は、数値で表れる実績だ

けでは評価しきれないため、経営者の主観に基づくこれらの質的評価をパフォーマンス指標として加えた。

(3) 成長要因

次に成長要因と考えられる要素変数を「1 企業属性」、「2 開業者属性」、「3 人的ネットワーク」、「4 販売先属性」、「5 資金関連」、「6 開業時の経営資源・知識」、「7 経営戦略」の7分野に編成した。その詳細は図表IV-1-2のとおりである。図表の設定は資料1の調査票に対応している。

図表IV-1-2 分析に使用する変数の一覧

分野	変数	変数の説明
1 企業属性	業種	各業種をあらわすダミー変数（建設業、製造業、情報通信業、運輸業、卸売・小売業、不動産業、飲食店・宿泊業、医療・福祉、サービス業）
	資本金額	開業時の資本金額の自然数
	従業者数	開業時の従業者数の自然数
2 開業者属性	年齢	問12(1)、年齢の自然数
	性別	男性=1、女性=0のダミー変数
	前職	問13、各選択肢をあらわすダミー変数 管理職以上は、選択肢1と2で作成
	前勤務先の従業者規模	問13-1
	斯業経験	有り=1、無し=0のダミー変数
3 人的ネットワーク	開業時の経営者の役割	問17、各選択肢をあらわすダミー変数
	社内パートナー	
	有無	問18、有り=1、無し=0のダミー変数
	属性	問18-1、各選択肢をあらわすダミー変数
	相談内容	問18-2、各選択肢をあらわすダミー変数
	社外相談者	
	有無	問19、有り=1、無し=0のダミー変数
	属性	問19-1、各選択肢をあらわすダミー変数
4 販売先属性	最近3年間の最大販売先	問4
	資金調達先	問20(1)、有り=1、無し=0のダミー変数
5 資金関連	資金調達先別の金額	問20(1)、自然数
	資金使途	問20(2)、有り=1、無し=0のダミー変数
	資金使途別の金額	問20(2)、自然数
	余剰資金額	問20(3)、自然数
	希望額に対する実際調達額	問21
6 開業時の経営資源・知識	経営資源	問16、十分=1、不十分=0のダミー変数
	経営知識	問16、十分=1、不十分=0のダミー変数
7 経営戦略	開業時の事業選定理由	問15、各選択肢をあらわすダミー変数
	成長戦略	安定志向（問10の選択肢1）、拡大志向（問10の選択肢2と3）

2 分析結果

分析では各パフォーマンス指標と要素との間の相関関係をみるために、相関分析を実施し、その結果は資料4に示している。資料4の表は、縦軸にパフォーマンス指標、横軸に要素変数を置いたマトリクスを要素変数の分野ごとに作成し、それぞれの相関分析結果を一覧表示している。

以下では、分析の結果、有意な相関関係が認められた組合せについてのみ、相関係数及び有意確率を表示した各分野のマトリクス表を用いて分析を進める。

(1) 企業の属性（図表IV-2-1）

業種特性では、「製造業」で「必要売上高」と有意な正の相関があり、製造業において必要売上高を達成している傾向があることが示された。また「飲食店、宿泊業」では「雇用数」で1%有意の正の相関があり、「事業目標」とも正の相関がみられた。この結果から、両業種では、開業後2～5年の短期間において一定の成果がでる傾向が確認できた。次に、「医療、福祉」は「採算」と負の相関がみられた。つまり、医療福祉分野では、開業後5年程度までの期間では、黒字化することがむずかしい傾向が示された。

「開業時の従業員数」と「雇用数」に正の相関があった。つまり、開業時の従業員規模が大きな企業ほど、その後、従業員数が増加している傾向がみられた。この結果は、本庄[2005]の開業規模が小さい企業ほど開業後に成長（売上高）するという検証結果と相反するものであった。ただし、パフォーマンスが「雇用数」と「売上高」である点で両者は異なる。今回の結果では、開業時に従業員数が多い企業で、その後、雇用数が増加することを示しているが、仮に労働集約的な事業であれば、開業時の雇用数は多く、その後も雇用数が増加する傾向があると推察ができる。

図表IV-2-1 企業属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
製造業	Pearson の相関係数						0.139
	有意確率（両側）						0.086 *
飲食店、宿泊業	Pearson の相関係数			0.473		0.147	
	有意確率（両側）			0.000 ***		0.070 *	
医療、福祉	Pearson の相関係数	-0.216					
	有意確率（両側）	0.023 **					
開業時の従業員数	Pearson の相関係数			0.165			
	有意確率（両側）			0.048 **			

(注)有意水準：*** 1%、** 5%、* 10%

(2) 開業者の属性（図表IV-2-2）

開業者の年齢、経験した役職、斯業経験は「採算」「売上高」など開業直後の企業の経営成績に大きく影響していた。

開業者の年齢は、「採算」、「雇用数」、「雇用伸び率」と負の相関関係がみられた。つま

り、開業者が若いほど、黒字基調となっており従業者数が伸びている傾向にある。この結果を理解するための参考としてストーリー [2004] は、開業者の年齢が企業の成功に及ぼす影響について、「若い企業家のみが事業の成功に一般的に必要な長時間労働を行うエネルギーを持ち、それに全力を注ぐことができる」との仮説を示している。

次に、役員や管理職を経験している場合は、黒字基調で売上高が増加傾向にあり、必要売上高を達成している傾向があるが、家族従業員であった場合は、赤字基調で必要売上高を達成できていない傾向がある。また斯業経験がある開業者は黒字基調となり、雇用増となる傾向がみられた。

経営者が企業を成功に導くためには、それに必要な経営知識やノウハウの蓄積が必要となる。既にみたとおり、開業者は事業運営を通じてさまざまな経営知識を学習し、蓄積していた。このことから開業前に企業経営や斯業の経験があり、知識やノウハウを習得していることが、開業後の経営に好影響を及ぼすことは十分考えられよう。

図表IV-2-2 開業者の属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
年齢	Pearson の相関係数	-0.179		-0.221	-0.185		
	有意確率 (両側)	0.067		0.009	0.030		
		*		**	**		
管理職以上	Pearson の相関係数	0.215	0.212				0.139
	有意確率 (両側)	0.026	0.009				0.091
		**	**				*
会社・団体の役員	Pearson の相関係数		0.155				
	有意確率 (両側)		0.056				
			*				
勤務者 (平社員)	Pearson の相関係数		-0.183				
	有意確率 (両側)		0.023				
			**				
家族従業員	Pearson の相関係数	-0.192					-0.189
	有意確率 (両側)	0.044					0.019
		**					**
斯業経験	Pearson の相関係数	0.233		-0.155			
	有意確率 (両側)	0.015		0.066			
		**		*			

(注)有意水準 : *** 1%、** 5%、* 10%

(3) 人的ネットワーク (図表IV-2-3)

経営者が営業・マーケティングを直接管轄している場合、資金調達や人事・労務を相談者に相談している場合に黒字基調となる傾向がみられた。また、経営者が経営企画、研究開発・商品開発、人事・労務を直接管轄している場合には売上高が増加している。

パートナー、相談者のいずれの場合も、異業種の経営者に相談している場合に、1%有意で雇用の増加と相関がみられた。特に相談者の場合は、「必要売上高」についても1%有意で相関がみられた。相談者への相談内容では「経営企画」、「営業・マーケティング」、「研究開発・商品開発」、「人事・労務」を相談している場合に、「雇用増」と正の相関があった。

以上の結果から、開業者は事業経験を有する異業種の経営者などに相談することで、自らの不足する知識やノウハウなどを補完していることが推察される。

図表IV-2-3 人的ネットワーク

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
経営企画を開業時に 経営者が直接管轄	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)		0.238 0.003 **		0.139 0.097 *		
営業・マーケティングを開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)	0.223 0.019 **					
研究開発・商品開発を開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)		0.144 0.074 *				
人事・労務を開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)		0.176 0.029 **				
社内パートナーの有無	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)					0.157 0.055 *	
パートナー (異業種の経営者)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)			0.418 0.000 ***			
パートナー (以前の職場の同僚)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)					0.137 0.092 *	
パートナー (以前の職場の取引先)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)						0.203 0.012 **
経営企画をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)					0.217 0.007 ***	
研究開発・商品開発をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)		0.147 0.069 *			0.163 0.044 **	
相談者 (異業種の経営者)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)			0.221 0.008 ***	0.241 0.004 ***		0.268 0.001 ***
相談者 (以前の職場の取引先)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)					0.162 0.045 **	
相談者 (専門家)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)						-0.180 0.026 **
経営企画を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)			0.253 0.002 ***	0.155 0.065 *	0.205 0.011 **	
営業・マーケティングを相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)			0.208 0.013 **			
研究開発・商品開発を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)			0.406 0.000 ***			
資金調達を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)	0.228 0.017 **					
人事・労務を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側)	0.218 0.022 **		0.195 0.020 **			

(注)有意水準 : *** 1%、** 5%、* 10%

(4) 販売先の属性（図表Ⅳ-2-4）

最大販売先が、「以前の勤務先の取引先」など「開業前からの関係者」や「人脈のある先」である場合、黒字基調であることと正の相関がみられた。その一方で、新規獲得先が最大販売先である場合は、赤字基調となる傾向がみられる。つまり、開業前からの関係先や友人知人などが最大販売先となるような事業では、比較的短時間で黒字基調を達成することが可能となるが、新規顧客を獲得する必要がある事業では黒字基調までに時間を要することが読み取れる。この結果は、あくまで開業から短期間における黒字基調の達成について分析しているものであり、新規顧客の獲得が長期的な企業収益と負の関係にあることを指摘するものではない。むしろ事業実績が乏しく、対外的な信頼性が築けていない開業期において、顧客を新規獲得することの難しさが示されている。

図表Ⅳ-2-4 販売先の属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
以前の勤務先の取引先	Pearson の相関係数	0.223					
	有意確率（両側）	0.019 **					
開業前からの知人	Pearson の相関係数				-0.166		
	有意確率（両側）				0.048 **		
新規獲得先	Pearson の相関係数	-0.193					
	有意確率（両側）	0.044 **					
開業前からの関係者	Pearson の相関係数	0.202					
	有意確率（両側）	0.040 **					
人脈のある先	Pearson の相関係数	0.206					
	有意確率（両側）	0.036 **					

(注)有意水準：*** 1%、** 5%、* 10%

(5) 開業時の資金関係（図表Ⅳ-2-5）

「開業者の自己資金」を活用していることやその金額が多いことが、「採算」、「売上高」、「事業目標」、「必要売上高」と正の相関関係にある。つまり、開業にあたり、自己資金を抛出し、その金額が多いほど経営状況は良好であり、経営者の満足度も高いことが示されている。換言すると、経営者の自己資金が潤沢であるほど、企業のパフォーマンスは高くなる傾向がある。

「広告宣伝費」の支出と「雇用伸び率」に1%有意の正の相関関係があり、「広告宣伝費」の支出額と「雇用伸び率」に正の関係、同じく「採算」と負の関係があった。つまり、広告宣伝費を支出し、その金額が多いほど、雇用の伸び率が高くなるが、支出額が多いほど赤字基調となる傾向がみられた。広告宣伝によって仕事量が増え、雇用増に繋がるが、短期的には収益性を悪化させていることが推察される。

図表IV-2-5 資金関連

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
開業者の自己資金	Pearson の相関係数	0.200	0.229			0.164	0.234
	有意確率 (両側)	0.041 **	0.006 ***			0.050 *	0.005 ***
開業者の自己資金 (額)	Pearson の相関係数	0.207	0.150			0.223	0.227
	有意確率 (両側)	0.034 **	0.073 *			0.007 ***	0.006 ***
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ (額)	Pearson の相関係数						-0.157
	有意確率 (両側)						0.061 *
広告宣伝費	Pearson の相関係数				0.304		
	有意確率 (両側)				0.001 ***		
その他の経費 (仕入れ・人件費含む)	Pearson の相関係数	0.215				0.146	
	有意確率 (両側)	0.036 **				0.099 *	
上記以外の設備費用 (額)	Pearson の相関係数					0.149	
	有意確率 (両側)					0.095 *	
広告宣伝費 (額)	Pearson の相関係数	-0.255			0.162		
	有意確率 (両側)	0.013 **			0.078 *		
その他の経費 (仕入れ・人件費含む) (額)	Pearson の相関係数	0.230				0.219	
	有意確率 (両側)	0.025 **				0.013 **	
手持ち資金 (調達合計-使途の合計) (額)	Pearson の相関係数					0.171	
	有意確率 (両側)					0.054 *	

(注)有意水準 : *** 1%、** 5%、* 10%

(6) 経営資源・経営知識 (図表IV-2-6)

開業時における経営資源と経営知識において「人材の確保」、「販売先の確保」、「経理・労務・税務・法律の知識」、「資金調達方法の知識」に関して、「採算」、「売上高」、「雇用伸び率」「事業目標」などのパフォーマンスと負の相関関係がみられた。つまり、こうした経営資源や知識が不足していると感じている企業ほど、採算や売上などの経営成績が良く、雇用が伸びており、事業目標を達成するなど、パフォーマンスが良好であることが示されている。本庄[2005]は、企業規模が小さいほど、学習効果等により成長の余地があることや、規模の経済性を克服するために、早期に成長をめざすことなどと指摘している。また小規模な企業で短期的に成長ができなかった企業は市場から退出している可能性が高いため、結果として成長している企業の占める割合が高くなるとも指摘している。

図表IV-2-6 開業時の経営資源・知識

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
開業時の人材の確保の状況	Pearson の相関係数	-0.202	-0.138		-0.171		
	有意確率 (両側)	0.040 **	0.095 *		0.046 **		
開業時の販売先の確保の状況	Pearson の相関係数	-0.178					
	有意確率 (両側)	0.076 *					
開業時の経理・労務・税務・法律の知識の状況	Pearson の相関係数				-0.253	-0.141	
	有意確率 (両側)				0.003 **	0.087 *	
開業時の資金調達方法の知識の状況	Pearson の相関係数				-0.177		
	有意確率 (両側)				0.039 **		

(注)有意水準 : *** 1%、** 5%、* 10%

(7) 経営戦略（図表IV-2-7）

開業時の事業を選んだ理由として、「これまでの経験を活かせる」とした場合には、「採算」と正の相関があり、「雇用数」とは負の相関がみられた。つまり、自身の経験を活かせる分野で開業した場合は、黒字基調となる傾向があるが、雇用数は減少する傾向が示されている。

また、事業選定の理由を「社会が求めている分野だから」とした場合は、「採算」と1%有意で負の相関関係がみられた。つまり社会貢献の観点から開業した場合は、短期間での黒字化がむずかしくなることが示されている。

事業戦略として、「拡大志向」の企業では、「雇用数」、「雇用伸び率」と正の相関関係がみられ、従業者数が伸びている傾向がみられた。また、「安定志向」の企業では、事業目標を達成しつつも、従業者数が減少する傾向がみられた。

図表IV-2-7 経営戦略

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
これまでの経験を活かせるから	Pearson の相関係数	0.182		-0.145			
	有意確率（両側）	0.058 *		0.083 *			
社会が求めている分野だから	Pearson の相関係数	-0.313					
	有意確率（両側）	0.001 ***					
安定志向	Pearson の相関係数			-0.171		0.188	
	有意確率（両側）			0.044 **		0.021 **	
拡大志向	Pearson の相関係数			0.221	0.158		
	有意確率（両側）			0.009 ***	0.064 *		

(注)有意水準：*** 1%、** 5%、* 10%

3 本章のまとめ

ここでは、これまでの分析結果を4つの視点に基づいて小括したい。

①開業者の年齢や経験などの属性

分析結果では、開業者が若いことが、企業の損益や雇用の増加に好影響を与えていることが示された。この結果は、若い経営者ほど成功に必要な長時間労働を行うエネルギーを有しており、それに全力を注ぐことができるとするストーリー[2004]の仮説に一致する。また開業者が高齢となるほど企業のパフォーマンスが低くなる要因として、本庄[2004]は、近年の厳しい雇用状況から中高年ほど雇用の選択肢が少なく、結果的に開業の道を選択せざるを得ないことがあることをあげている。しかしこれは、高齢の開業者が成功しないことを意味するのではない。分析結果から企業経営の経験や斯業経験（開業後の事業に関する事業経験）が有しているほど、パフォーマンスが高いことも示された。一般的に、こうした経験は、年齢の経過とともに豊富となるため、この点では若年層より中高年が有利となる。

②開業時の人的ネットワーク

開業者が異業種の経営者に相談している企業ほど、成長性が高い傾向が示された。また、相談内容については、開業者自身の役割である経営企画や営業・マーケティングであるほど、雇用が増加するなど成長する傾向が示された。企業経営では、幅広い知識が必要となるが、開業時にこうした知識が不足している企業が多い。それを補うため、事業経験を有する異業種の経営者に相談していると考えられる。また、Ⅱ章でみたとおり、異業種の経営者は、経験豊富な良き先輩として、精神面を支えるメンターとしての役割を果たしているとの報告もあり（近畿経済産業局[2006]）、開業者にとって重要な存在となっている。

また、最大販売先が、以前の勤務先の取引先など、開業前からの関係者であるほど、収益が黒字基調となり、新規獲得先が最大販売先である場合は、赤字基調となる傾向が示された。この結果は、開業直後の短期間における黒字達成について指摘するものであり、長期的視野に立って、新規顧客の獲得が赤字に繋がることを意味するものではない。むしろ、開業期において顧客との新たな関係性を構築することのむずかしさを示していると考えられる。

③開業時における資金調達先と調達額

開業資金において自己資金が多いことや、開業時における手持ち資金が多い企業ほど、成長性が高いことが示された。開業者は、開業時に不足する知識を、事業運営を通じて獲得していく。その際、事業運営のなかで大小の失敗を繰り返しつつ、学習していくと考えられる。事業における失敗は、損失をとまなうことが多いため、資金量の多さは失敗の許容量とも考えられる。ストーリー[2004]は、「より多くの財産をもってスタートした個人は、

そうでない個人に比べ、退出することなくより多くの間違いが許される」と指摘している。

また 2006 年 5 月に会社法が施行され、最低資本金制度撤廃により、1 円起業に象徴される少額での会社設立が認められるようになった。この法の趣旨は開業の促進にあると考えられるが、法は配当規制¹¹を設けるなど会社内における十分な資金確保を求めている。

このように少額での開業は法的に可能となったが、開業後の企業が成長するためには、開業者は開業時において十分な資金確保に努めるべきである。

④経営戦略（事業選択理由、将来構想）

開業の際の事業選定において、自身の経験を活かせる分野で開業している企業ほど、成長している傾向が示された。これは前述した①の視点における開業者の経験と同様の結果であった。一方で、社会が求めている分野であることを理由に開業している場合は、赤字基調となる傾向が示された。この理由については、例えば、環境分野は社会性の高い分野であるが、従来技術を環境配慮型技術とした場合、経済性や品質面で従来技術に劣ってしまい、販売実績を上げるまでに時間がかかることが考えられる。また、定年退職などで生活資金の蓄えが十分にある開業者の場合、社会貢献を優先するため収益がともなわないことも考えられる。

将来については、株式公開など拡大志向の企業では、雇用が増加する傾向が示された。この結果は本庄[2005]の推定結果と一致する。その一方で、堅実な経営を望む安定志向の企業では、雇用は減少しているが、開業後、短期間において事業目標を達成している傾向が示された。

¹¹ 純資産 300 万円を下回る場合の剰余金の配当禁止（会社法 440 条）

V おわりに

これまで、開業期にある企業の実態や事業パフォーマンスとの関係における成長要因についての分析を行ってきた。その結果から、新規開業企業が不安定である開業期を乗り切り、成長していくための要因が示された。ここではこれまでの分析結果を踏まえ、開業者（開業予定者を含む）の立場と、その支援者としての大阪府の立場から整理したい。

1 開業者に求められること

開業者に求められることは、(1)経営資源・経営知識の獲得、(2)人的ネットワークの構築、(3)新規顧客の獲得、(4)十分な資金の確保の4点に集約される。

(1)経営資源・経営知識の獲得

開業期の企業では、経営に必要となる経営資源や経営知識が不足している。これが開業期の企業が不安定であることの大きな要因となっている。多くの企業では、不足する経営資源や知識を事業運営の中で蓄積していくが、蓄積ができなかった企業は市場から退出することにもなりかねない。また、開業前に勤務経験などを通じて、企業経営や事業運営の経験や事業経験を有する場合は、開業後、順調に成長している傾向がみられた。こうした経験を有する経営者は、企業経営に必要な資源や知識が蓄積できているためと考えられる。経験が不足する開業者は、特に、業界情報など経営に必要な情報が不足するため、業界関係者などから情報収集するほか、業界紙や各種セミナーなど、経験不足を補う知識の習得に努めなければならない。

また経営資源のうち、資金と人材については、事業運営を続けることでむしろ不足感が強くなる傾向が示された。事業を進めるなかで、開業時になかった新たな需要が生じているためと考えられる。開業期の企業では、資金や人材が不足するからといってこれを補充することは容易なことではないであろう。そのため開業者は、事業が順調に推移したとしても、資金や人材に不足が生じることを前提として、事業計画を立てることが望ましい。なお、資金不足を補う方法として、大阪府の設備貸与制度やインキュベーション施設の利用なども検討に値する。特にインキュベーション施設に入居した場合、インキュベーションマネージャーによる助言や、入居者同士の情報交流などにより、新たな知識を得る機会が増えることも期待できよう。

(2)人的ネットワークの構築

企業経営では幅広い知識やノウハウが必要となるが、開業者一人ではできることは限られている。そこで、開業者は不足する経営資源や経営知識を把握し、それを補うため、社内外の人的ネットワークを活用することを考えるべきである。実際、開業者の多くは、経営に関する重要事項を相談する人材を社内外に有している。調査では開業者が最も多く相談

相手としていたのは家族や親戚であった。開業後、こうした身内に頼るためには、開業者は準備段階から身内に相談し、理解を得ることからはじめるべきである。

また分析結果では、開業者は異業種の経営者に相談している場合に、成長性が高くなることが示された。開業者にとって、成功体験を既に有している異業種の経営者はビジネス手法の指南役としてだけでなく、精神面を支えるメンターとして重要な存在となっている。開業者は、経営が不安定な開業直後において、さまざまな役割を果たす必要があり、常に重要事項について意思決定することが求められる。まさに八面六臂の活躍が求められている。そのため開業者個人の負担は大きく、精神面においても不安定となりがちである。そうしたとき、経営者として経験豊富な相談者がいることは、開業者にとって大きな支えとなると考えられる。開業者は、開業の前後においてこうした相談者を持つため、積極的に人脈の形成に努めるべきである。

(3) 新規顧客の獲得

事業や販売の実績が乏しい開業期の企業が、新たな顧客を開拓することは容易なことではない。分析では、開業期において最大販売先が新規顧客である企業では、赤字基調となり、友人知人や前職での取引先など既存の人脈に頼るほど黒字となる傾向が示された。しかし、一般的に企業の継続的な成長を考えた場合、新規の顧客獲得は必須となる。開業者の多くは、自らの役割を「営業・マーケティング」と捉えており、その重要性を十分に認識している。

以上から開業者は、開業直後の経営安定化を図るため、既存の人脈を活用して販売先を確保すると同時に、市場の状況や自社の営業活動の内容などを十分に理解し、積極的に新規顧客獲得を目指すことが求められる。

(4) 十分な資金の確保

開業にあたり、開業者の自己資金が潤沢であるほど、また開業時の余剰資金が多いほど、開業後の企業が成長している傾向がみられた。企業は開業時に大小の失敗を繰り返しながら成長していくと考えられるが、開業時における資金量の大きさは失敗の許容量と考えられる。最低資本金制度の撤廃により、少額資本による会社設立が可能となった。しかし、円滑な事業運営のためには、事業において最低必要となる資金だけでなく、可能な限りの余剰資金を確保することが開業者に求められる。とはいえ、開業期における中小企業の資金調達手法は限られている。調査結果では、自己資金以外や親族・知人などのファミリー・ファイナンス以外では、政策金融としての政府系金融機関や大阪府などの地方自治体による制度融資、民間金融機関による融資制度の利用が多かった。このうち政策金融では、情報の非対称性の制約が大きい新規開業企業を対象にした開業資金融資制度が、各政府系金融機関や自治体において用意されている。また、最近では、円滑な中小企業金融を目指し、新たな融資制度が創設されており、開業者の選択肢は増えている。民間金融機関において

も、リレーションシップバンキング¹²の推進のため、新規開業企業への融資が増えていくことも考えられる。

開業者は開業の前後における円滑な資金調達を実現するため、政府系金融機関や大阪府などの地方自治体の融資制度等について、その概要や条件などの理解を深め、十分な準備を進めておくことが求められる。

2 大阪府に求められること

前節の「1 開業者に求められること」との対応を考慮した上で、大阪府に求められることについて、4点に集約した。

(1)「経営資源・経営知識の獲得」に対して

開業者が経営知識を習得するための支援施策として、大阪府においては、窓口相談、創業セミナー、アドバイザー派遣制度、テイクオフ大阪21事業等がある。

このうち、創業セミナーは、開業者にとって基盤となる経営に関する基礎知識を主に取り扱っており、業種や規模に関係なく一律の内容で開講されている。個別具体的な課題へは、専門的な知識や経験を有する登録アドバイザーを派遣するアドバイザー派遣制度で対応している。また、テイクオフ大阪21事業では、新規性・革新性等が認められる開業予定者等の事業計画について審査・認定のうえ、その事業化に向けたきめ細かなアドバイス・支援を実施している。

これらの支援制度は、これまでも一定の利用実績があり事業効果をあげているものの、特に事業経験のない開業者（予定者を含む）には、十分に周知されていない可能性もあることから、さらに制度のPRに努めることが必要である。

経営資源の獲得に関しては、設備貸与制度などがあるが、さらに包括的な経営資源の獲得方法として事業継承による開業が考えられる。最近我が国では、経営者の高齢化にともない後継者不足が顕在化しはじめている。55歳以上の経営者の96.4%は事業継承を望んでいるが、後継者が確定しているのは半数に満たず、1割以上が事業売却による事業継承を検討している（中小企業庁[2006]、166頁）。そこでこうした事業継承を望む企業と開業者をマッチングすることで、開業者は開業期に多くの経営資源を備えることが可能となる。ただし、この方法では、適正な売却価格の算定や従業員または取引先の理解を得ることなど、多くの課題が残されていることも事実である。

(2)「人的ネットワークの構築」に対して

開業者は、経営の指南役として、または精神面を支えるメンターとして異業種の経営者

¹² 一般的に「長期的に継続する取引関係の中から、金融機関が借り手企業の経営者の資質や事業の将来性等についての情報を得て融資を実行するビジネスモデル」を指す（金融庁[2003]「アクセス FSA 第9号」）。

などの相談者を必要としていた。こうしたネットワーク形成は、原則的には開業者個人のインフォーマルな関係に基づくものが多く、個人の人脈を通じて構築するものと考えられる。しかし、こうした存在を見つけられない開業者に対して、大阪府の支援が必要となる。例えば、大阪府のアドバイザー派遣制度において、アドバイザーの継続的活用やアドバイス後のフォローアップなど、アドバイザーが開業者と一定期間伴走する仕組みとすることも一案である。また最近では、大手企業のOBが中小企業の経営指南を目的としたNPO法人を立ち上げるなど、企業OBによる中小企業支援が盛んに行われるようになってきた。さらに団塊の世代の定年退職を控えており、さまざまな業界における経験豊かな人材が今後大量に輩出されていく。こうした人材と開業者とをマッチングする仕掛けも、有効な支援策の1つといえよう。

(3) 「新規顧客の獲得」に対して

大阪府における販路開拓支援事業としては、大手自動車メーカーとの展示商談会や事業化交流マッチングなど各種商談会、WEB展示会や官公庁向け新商品電子カタログ制度などWEBを活用したマッチング事業、展示会等への出展費用を助成する経営革新販路開拓支援事業費補助金、府機関による率先調達制度（「中小企業新商品購入制度」¹³、「ベンチャー新技術率先発注モデル事業」¹⁴）がある。

開業者の新規顧客の獲得にとって、これら販路開拓支援事業は、その信用力や営業力を補完する重要な契機となるものであり、今後は支援事業間の連携や国や市町村等の他の支援機関ともタイアップを図りながら、開業期の経営課題と多様なニーズに応じたきめ細かな支援を行うとともに、利用促進に向けてのさらなる制度周知に取り組むことが必要である。

(4) 「十分な資金の確保」に対して

開業企業にとって、政策金融が果たす役割が大きいことはこれまでも述べてきた。府は開業資金をはじめ、中小企業を対象とする融資制度により、開業期の企業の資金調達を支えてきた。さらに、2004年に策定した「中小企業等金融新戦略」では、制度融資の抜本的に見直し、より使いやすいものに改編するとともに、国の信用保険制度に依拠しない新たな融資制度を設立した。特に「大阪府成長性評価融資制度」は、融資審査において事業性評価を重視した融資審査によって、無担保、第三者保証人不要の融資を実施する制度である。この制度は2期以上の法人（確定）申告が必要であるが、評価対象は事業性であるため、担保力や実績の乏しい開業期の企業においても融資の対象となりうる。また、本制度は大阪府が独自で地域金融機関と提携して実施しており、地域におけるリレーションシップバンキング推進にも期待されている。

¹³ 詳細は、<http://www.pref.osaka.jp/keieishien/venture/seisaku/>を参照。

¹⁴ 詳細は、<http://www.pref.osaka.jp/keieishien/venture/sossen/sossen-index.htm>を参照。

今後は、実績や担保力が乏しい企業であっても、適正なリスク評価によって円滑な中小企業金融が実現されるよう成長性評価融資制度の拡充などが期待される。

【参考文献】

- 岡室博之[2005]「取引関係とパフォーマンス」、忽那憲治、安田武彦編著『日本の新規開業企業』白桃書房、101～125頁。
- 近畿経済産業局[2006]『平成17年度産業競争力強化人材育成事業（大都市圏における産業人材育成調査）創造的経営者育成のための調査報告書』
- 金融庁[2003]「アクセスFSA9号」。
- 国民生活金融公庫総合研究所編[2004]『新規開業白書2004年版－勤務経験のない分野に挑戦する開業者』中小企業リサーチセンター。
- 国民生活金融公庫総合研究所編[2005]『新規開業白書2005年版－開業前の準備と開業後のパフォーマンス』中小企業リサーチセンター。
- 国民生活金融公庫総合研究所編[2006]『新規開業白書2006年版－壮年期の開業－』中小企業リサーチセンター。
- ストーリー・D・J 著 [2004]『アントレプレナーシップ入門』忽那憲治・安田武彦・高橋徳行訳、有斐閣。
- 中小企業庁編[2002]『中小企業白書2002年版「まちの企業家」の時代へ～誕生、成長発展と国民経済の活性化』ぎょうせい。
- 中小企業庁編[2006]『中小企業白書2006年版「時代の節目」に立つ中小企業～海外経済との関係深化・国内における人口減少』ぎょうせい。
- 根本忠宣・深沼光・渡部和孝[2006]「創業期における政府系金融機関の役割」、RIETI Discussion Paper Series 06-J-004、経済産業研究所。
- 本庄裕司[2004]「開業後のパフォーマンスの決定要因」国民生活金融公庫創業研究所編『2004年版新規開業白書』、中小企業リサーチセンター、89～118頁。
- 本庄裕司[2005]「新規開業企業のパフォーマンス」忽那憲治・安田武彦編著『日本の新規開業企業』白桃書房、75～99頁。
- 安田武彦「創業時の流動性制約と創業動機、政策金融の効果」、RIETI Discussion Paper Series 04-J-032、経済産業研究所。
- 藪下史郎・武士俣友生編著 [2002]『中小企業金融入門』東洋経済新報社。
- 山田仁一朗 [2005]「開業者のパートナーシップ」忽那憲治・安田武彦編著『日本の新規開業企業』白桃書房、27～53頁。

【資料編】

--	--	--	--

⑧ 新規開業企業の成長要因と支援施策に関する調査

(平成 18 年 6 月末日現在)

【調査の目的】

本調査では、大阪府内に新たに開業された企業を対象に、開業当時の人的ネットワークや資金調達などの状況と、その後の成長の関係から、開業後の企業の健全な成長発展に大きく影響する要因を明らかにすることを目的としています。

調査結果は、大阪府の産業振興施策の基礎資料とします。

【ご記入・返送の方法】

ご回答は、貴社の代表者もしくは、代表者に準じる方をお願いします。また複数の事業所がある場合は、企業全体について回答をお願いします。平成 18 年 6 月末日現在の状況でご記入ください。なお、ご記入に際しては、特に指示のない限りは選択肢の番号を○印で囲んでください。指示のある場合は、それに従ってご記入ください。また()内には、具体的な内容をご記入ください。

調査票にご記入いただきましたら、平成 18 年 7 月 31 日 (月)までに、同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

【調査の届出】

この調査は、統計法第 8 条第 1 項に基づいて総務大臣に届出を行っている届出統計調査です。

調査関係者は、統計法により、調査票の記入内容を他に漏らしたり、統計以外の目的に使用することは固く禁じられています。さらに、当研究所では、「個人情報保護方針」及び「個人情報保護のための各種調査実施要領」を定め、個人情報を適正に取り扱っています。

【お問い合わせ先・ご返送先】

大阪府商工労働部 大阪府立産業開発研究所

担当：調査研究部 越村、竹原、田中(宏)

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか5階

電話 06-6947-4364 (直) FAX 06-6947-4369

URL <http://www.pref.osaka.jp/aid/>

貴社名		代表者名	
貴社の所在地	〒 (電話) (FAX)		
ご記入者	(役職)	(氏名)	
e-mail	@		
設立年月	西暦 年 月 (個人創業の場合は、その創業年月： 年 月)		
主たる業種	1. 建設業 2. 製造業 3. ソフトウェア業 4. 情報処理サービス業 5. その他の情報通信業 6. 運輸業 7. 卸売・小売業 8. 不動産業 9. 飲食店、宿泊業 10. 医療、福祉 11. サービス業 (他に分類されないもの)		
具体的な事業内容			

--	--	--	--	--

I 最近の経営状況についておたずねします

問1 直近期の年間売上高（直近期が1年に満たない場合は、1年に換算）についてお答えください。

（1つに○）

1. 5百万円未満 2. 5百万円～1千万円未満 3. 1千万円～5千万円未満
4. 5千万円～1億円未満 5. 1～5億円未満 6. 5～10億円未満
7. 10～50億円未満 8. 50億円以上

問2 最近3年間の売上高の状況をお答えください。（1つに○）

1. 増加している 2. 横ばい 3. 減少している

問3 直近期の売上高は、貴社事業が軌道に乗るために経営者が必要と考える売上高（必要売上高）に比べどの程度ですか。（1つに○）

1. 必要売上高を大幅に上回る 2. 必要売上高を少し上回る 3. 必要売上高とほぼ同じ
4. 必要売上高を若干下回る 5. 必要売上高を大幅に下回る

問4 最近3年間の売上高の中で最も多い販売先は次のどれですか。（1つに○）

1. 以前の勤務先 2. 以前の勤務先の取引先 3. 開業前からの知人（親族含む）やその紹介
4. 開業後の知人（親族含む）やその紹介 5. 1～4以外の新たに獲得した先

問5 最近3年間の採算状況はどうですか。（1つに○）

1. 黒字基調 2. 赤字基調 3. どちらともいえない

問6 直近期の自己資本比率についてお答えください。（1つに○）

〔計算式：自己資本比率＝自己資本（資本金＋法定準備金＋剰余金）／総資産×100〕

1. 50%以上 2. 30～50%未満 3. 20～30%未満 4. 10～20%未満
5. 5～10%未満 6. 5%未満 7. マイナス値（自己資本がマイナスである場合）

問7 現在と法人設立時（個人で創業された方は、創業時についても）の資本金額と従業者数についてお答えください。

	現在（直近期末）	設立時（設立年期末）	創業時（創業年期末）
資本金額（個人の場合は元入金）	円	円	円
従業者数（経営者を含む）	人	人	人
（内、パート・アルバイト・派遣）	人	人	人

問8 大阪府外を本店所在地として法人を設立した場合、あるいは大阪府外に本社移転を予定している場合は、その都道府県名をお答えください。

- ①大阪府外で設立した 1. いいえ 2. はい → ()
②大阪府外に移転を予定している 1. いいえ 2. はい → ()

問9 貴社は10年後どのような企業を目指していますか。（1つに○）

1. 大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す
2. 株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒しても事業を拡大する
3. 株式公開する
4. その他 ()

問10 開業前に思い描いていた経営全体の目標に照らして、現在の事業の達成度はどの程度ですか。

1. 目標以上 2. 目標どおり 3. 目標を下回る

問11 現状において、次の12項目については、どのような状況ですか。(各々1つに○)

〔1…十分ある 2…不足している〕

項目	回答欄	項目	回答欄
①内部資金の蓄積額 ……………	1 2	⑦経理・労務・税務・法律の知識 ……	1 2
②外部からの資金調達額 ……………	1 2	⑧営業・マーケティングの知識 ……………	1 2
③人材の確保 ……………	1 2	⑨新技術・新商品の知識 ……………	1 2
④社外の人的ネットワーク……………	1 2	⑩資金調達方法の知識 ……………	1 2
⑤仕入先・外注先の確保 ……………	1 2	⑪事業計画立案の知識 ……………	1 2
⑥販売先の確保 ……………	1 2	⑫業界や業界の慣習等の知識……………	1 2

II 開業時の概要についておたずねします

問12 開業時の経営者の年齢と性別をお答えください。

(1)年齢… () 歳 (2)性別… (1. 男性 2. 女性)

問13 開業時の経営者の開業前の職業は次のどれですか。(1つに○)

1. 会社、団体の役員 2. 勤務者(管理職) 3. 勤務者(管理職以外) 4. 家族従業員
5. パートタイマー・アルバイト 6. 学生 7. その他 ()

〈問13で、「1、2、3」と回答された方にお聞きします。〉

問13-1 直前の勤務先の従業者数は次のどれですか。

1. 4人以下 2. 5～19人 3. 20～49人 4. 50～99人 5. 100～299人 6. 300人以上

問14 開業時の経営者は、開業時の事業に関連する仕事を、それ以前に経験したことはありますか。

1. ある 2. ない

問15 開業時の事業内容を選んだ理由は何ですか。(1つに○)

1. 成長が見込めるから 2. これまでの経験が活かせるから
3. 社会が求めている分野であったから 4. 趣味や特技を活かせるから
5. 他にいいアイデアがなかったから 6. その他 ()

問16 開業時において、次の12項目については、どのような状況でしたか。(各々1つに○)

〔1…十分あった 2…不足していた〕

項目	回答欄	項目	回答欄
①開業者の自己資金 ……………	1 2	⑦経理・労務・税務・法律の知識 ……	1 2
②外部からの資金調達額 ……………	1 2	⑧営業・マーケティングの知識 ……………	1 2
③人材の確保 ……………	1 2	⑨新技術・新商品の知識 ……………	1 2
④社外の人的ネットワーク……………	1 2	⑩資金調達方法の知識 ……………	1 2
⑤仕入先・外注先の確保 ……………	1 2	⑪事業計画立案の知識 ……………	1 2
⑥販売先の確保 ……………	1 2	⑫業界や業界の慣習等の知識……………	1 2

Ⅲ 開業時の人的ネットワークについておたずねします

問 17 開業時に経営者が直接管轄していた仕事は次のどれですか。(すべてに○)

- | | | |
|--------------|------------|---------------|
| 1. 経営企画 | 2. 経理・財務 | 3. 営業・マーケティング |
| 4. 研究開発・商品開発 | 5. 生産 | 6. 資金調達 |
| 7. 人事・労務 | 8. その他 () | |

問 18 開業時に自社内に、経営者のパートナー（重大な判断を下す際に相談できる人）はいましたか。

1. いた [問 18-1 へ] 2. いなかった [問 19 へ]

〈問 18 で「1. いた」と回答された方にお聞きします。パートナー（パートナーが複数いる場合は、最も重要な内容を相談している方）について以下の問にお答えください〉

問 18-1 開業時のパートナーは、どんな方でしたか。(1つに○)

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1. 家族・親戚 | 2. 同じ業種の経営者（1. 以外） |
| 3. 異なる業種の経営者（1. 以外） | 4. 以前の職場の同僚 |
| 5. 以前の職場の取引先など関係者 | 6. 大学・各種学校等の教員 |
| 7. ベンチャーキャピタル等の出資者 | 8. 弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家 |
| 9. 金融機関 | 10. その他 () |

問 18-2 相談していた内容は、次のどれですか。(すべてに○)

- | | | |
|--------------|------------|---------------|
| 1. 経営企画 | 2. 経理・財務 | 3. 営業・マーケティング |
| 4. 研究開発・商品開発 | 5. 生産 | 6. 資金調達 |
| 7. 人事・労務 | 8. その他 () | |

問 19 開業時に社外の相談者（経営上の重要事項を相談できる信頼のおける人）はいましたか。

1. いた [問 19-1 へ] 2. いなかった [問 20 へ]

〈問 19 で「1. いた」と回答された方にお聞きします。相談者（相談者が複数いた場合は、最も重要な内容を相談している方）について以下の問にお答えください〉

問 19-1 相談者はどんな方ですか。(1つに○)

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1. 家族・親戚 | 2. 同じ業種の経営者（1. 以外） |
| 3. 異なる業種の経営者（1. 以外） | 4. 以前の職場の同僚 |
| 5. 以前の職場の取引先など関係者 | 6. 大学・各種学校等の教員 |
| 7. ベンチャーキャピタル等の出資者 | 8. 弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家 |
| 9. 金融機関 | 10. その他 () |

問 19-2 相談していた内容は、次のどれですか。(すべてに○)

- | | | |
|--------------|------------|---------------|
| 1. 経営企画 | 2. 経理・財務 | 3. 営業・マーケティング |
| 4. 研究開発・商品開発 | 5. 生産 | 6. 資金調達 |
| 7. 人事・労務 | 8. その他 () | |

問 19-3 相談者と直接会って相談する頻度はどの程度ですか。(1つに○)

1. 1週間に数回 2. 月に数回 3. 月に1回 4. 年に数回 5. 年に1回以下

IV 開業時の資金状況についておたずねします

問 20 開業時の資金について、(1)資金の調達先と調達額、(2)調達した資金の用途、についてお答えください。また調達の合計から用途の合計を差し引いた(3)手持ち資金についてもお答えください。

(1) 資金の調達先	金額(万円)	(2) 資金の用途	金額(万円)
①開業者の自己資金		①土地・建物の購入	
②開業者の親族からの出資・借入れ		②上記以外の設備費用	
③開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入(上記②を除く)		③広告宣伝費	
④ベンチャーキャピタルからの出資		④研究開発費	
⑤政府系金融機関からの借入れ		⑤その他経費(仕入れ・人件費含む)	
⑥民間金融機関からの借入れ		用途の合計(B)	
⑦その他()		(3)手持ち資金	
調達の合計(A)		調達の合計(A) - 用途の合計(B) =	

問 21 希望額に対して実際の調達額はどの程度でしたか。(1つに○)

1. 希望額以上 2. ほぼ同額 3. 少し下回る 4. 半分以下

V 支援制度についておたずねします

問 22 次の大阪府の創業支援制度のうち、ご利用になられたことのあるものをお答えください。
(すべてに○)

1. 窓口相談(大阪府中小企業支援センター、地域中小企業支援センターの窓口相談)
2. アドバイザー派遣
(専門的な知識や経験を有する大阪府中小企業支援センターの登録アドバイザーの派遣制度)
3. テイクオフ大阪21
(創業者や新規事業を起こそうとする中小企業等の事業可能性を評価し、事業化を支援する事業)
4. 創業セミナー
5. インキュベート施設
6. その他()

〈問 22 で該当のある方にお聞きします。〉

問 22-1 大阪府の創業支援制度を利用された感想及びその理由についてお聞かせください。

1. 大いに役に立った 2. ある程度役に立った 3. 役に立たなかった

理由

()

問 23 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策はどれですか。(すべてに○)

1. 税制面での優遇 2. 資金調達面での支援 3. 経営人材の紹介
4. 創業セミナー等 5. 設備の貸与 6. 事業を行う場所の紹介・提供
7. マーケティング面での支援 8. 販路開拓(展示会出展・製品 PR 等)の支援
9. 地方公共団体等による調達 10. 技術指導
11. 経営等の相談・専門家派遣等の充実 12. 事業パートナーの紹介・交流の場の設定
13. 大学等との共同研究事業の支援
14. その他()

〈大阪府内で法人設立された方にお聞きします。それ以外の方は、末尾の自由記述にお進みください。〉

VI 創業促進税制に関しておたずねします（本税制につきましては、添付資料をご参照ください）

問 24 貴社が法人設立した際、創業促進税制をご存知でしたか。

1. 知っていた [問 24-1 へ] 2. 知らなかった [問 25 へ]

〈問 24 で「1. 知っていた」と回答された方にお聞きします。〉

問 24-1 法人設立に際して、創業促進税制の要件をどのくらい考慮に入れましたか。（すべてに○）

1. 要件を念頭に置き、本店の設置場所を考えた 2. 要件を念頭に置き、資本金額を考えた
3. 多少は、要件を意識した 4. あまり意識しなかった

問 25 創業促進税制の軽減措置の適用を受けたことがありますか。（1つに○）

1. はい [問 25-1 へ] 2. いいえ [末尾の自由記述へ]

〈問 25 で「1. はい」と回答された方にお聞きします。〉

問 25-1 創業促進税制は、貴社の経営にどの程度メリットをもたらしていますか。また、今後どの程度メリットをもたらすとお考えですか（(1)、(2)各々1つに○）。

- (1) これまで 1. 大いにあった 2. 多少はあった 3. 特になかった
(2) 今後 1. 大いにある 2. 多少はある 3. 特にない

問 25-2 創業促進税制による減税額分の金額（添付資料参照）が得られない場合、どのような資金支出を削減しますか（すべてに○）

1. 設備投資 2. 展示会、発表会等への出展 3. 2以外の営業活動
4. 役員報酬 5. 役員以外の人件費 6. 研修等、人材育成費用
7. 研究開発費 8. その他（ ）

〈特定業種（「製造業」、「ソフトウェア業」、「情報処理サービス業」）の方のみお答えください。〉

問 26 特定業種として確認を受けると、法人事業税の軽減率が高く（2分の1 → 10分の9）になります。

この確認を受けたことはありますか。「2. 受けなかった」方は、その理由もあわせてご回答ください。

1. 受けたことがある 2. 受けなかった

↓

- (2の理由)
該当するもの 1. 確認を受けたかったが、手続きが期日に間に合わなかった。
すべてに○ 2. 手続き（書類作成・申請等）と軽減額の費用対効果を考え、断念した。
 3. 特定業種の減免を知らなかったので、通常のみを受けた。
 4. その他（ ）

==== 統計調査は以上です。 =====

※ お手数ですが、創業促進税制など大阪府が実施している開業支援策について、ご意見やご要望等がございましたら自由にご記入ください。

〈自由記述〉

長時間にわたるご協力ありがとうございました。
同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願いいたします。

資料2-1：単純集計（全データ）

回答企業の概要

設立年

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
1990年以前	9	4.4	4.7	4.7
1991年～2000年	16	7.9	8.3	13.0
2001年	15	7.4	7.8	20.8
2002年	50	24.6	26.0	46.9
2003年	75	36.9	39.1	85.9
2004年	22	10.8	11.5	97.4
2005年以降	5	2.5	2.6	100.0
合計	192	94.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	11	5.4		
合計	203	100.0		

創業年

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
1990年以前	11	5.4	50.0	50.0
1991年～2000年	6	3.0	27.3	77.3
2001年	2	1.0	9.1	86.4
2002年	2	1.0	9.1	95.5
2003年	1	0.5	4.5	100.0
合計	22	10.8	100.0	
欠損値 システム欠損値	181	89.2		
合計	203	100.0		

主たる業種

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
建設業	25	12.3	12.4	12.4
製造業	24	11.8	11.9	24.3
ソフトウェア業	10	4.9	5.0	29.2
情報処理サービス業	3	1.5	1.5	30.7
運輸業	6	3.0	3.0	33.7
卸売・小売業	43	21.2	21.3	55.0
不動産業	13	6.4	6.4	61.4
飲食店、宿泊業	6	3.0	3.0	64.4
医療、福祉	24	11.8	11.9	76.2
サービス業（他に分類されないもの）	48	23.6	23.8	100.0
合計	202	99.5	100.0	
欠損値 システム欠損値	1	0.5		
合計	203	100.0		

I 最近の経営状況

問1 直近期の年間売上高

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
5百万円未満	6	3.0	3.0	3.0
5百万円～1千万円未満	9	4.4	4.4	7.4
1千万円～5千万円未満	60	29.6	29.6	36.9
5千万円～1億円未満	39	19.2	19.2	56.2
1～5億円未満	68	33.5	33.5	89.7
5～10億円未満	13	6.4	6.4	96.1
10～50億円未満	7	3.4	3.4	99.5
50億円以上	1	0.5	0.5	100.0
合計	203	100.0	100.0	

問2 最近3年間の売上高の状況

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
増加している	105	51.7	52.0	52.0
横ばい	59	29.1	29.2	81.2
減少している	38	18.7	18.8	100.0
合計	202	99.5	100.0	
欠損値 システム欠損値	1	0.5		
合計	203	100.0		

問3 必要売上高に対する直近売上高

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
大幅に上回る	6	3.0	3.0	3.0
少し上回る	43	21.2	21.4	24.4
ほぼ同じ	56	27.6	27.9	52.2
若干下回る	69	34.0	34.3	86.6
大幅に下回る	27	13.3	13.4	100.0
合計	201	99.0	100.0	
欠損値 システム欠損値	2	1.0		
合計	203	100.0		

問4 最近3年間の売上高のなかで最も多い販売先

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
以前の勤務先	5	2.5	2.6	2.6
以前の勤務先の取引先	50	24.6	26.2	28.8
開業前からの知人（親族含む）やその紹介	38	18.7	19.9	48.7
開業後の知人（親族含む）やその紹介	22	10.8	11.5	60.2
1～4以外の新たに獲得した先	76	37.4	39.8	100.0
合計	191	94.1	100.0	
欠損値 システム欠損値	12	5.9		
合計	203	100.0		

問5 最近3年間の採算状況

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
黒字基調	98	48.3	49.2	49.5
赤字基調	46	22.7	23.1	72.7
どちらともいえない	55	27.1	27.6	100.0
合計	199	97.5	100.0	
欠損値 システム欠損値	4	98.0		
合計	203	100.0		

問6 直近期の自己資本比率

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
50%以上	44	21.7	26.3	26.3
30～50%未満	17	8.4	10.2	36.5
20～30%未満	21	10.3	12.6	49.1
10～20%未満	30	14.8	18.0	67.1
5～10%未満	17	8.4	10.2	77.2
5%未満	18	8.9	10.8	88.0
マイナス値	20	9.9	12.0	100.0
合計	167	82.3	100.0	
欠損値 システム欠損値	36	17.7		
合計	203	100.0		

問7 現在の資本金額

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
300万円以下	81	39.9	43.8	43.8
300万円超～500万円以下	13	6.4	7.0	50.8
500万円超～1000万円以下	70	34.5	37.8	88.6
1000万円超	21	10.3	11.4	100.0
合計	185	91.1	100.0	
欠損値 システム欠損値	18	8.9		
合計	203	100.0		

問7 設立時の資本金額

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
300万円以下	104	51.2	56.5	56.5
300万円超～500万円以下	16	7.9	8.7	65.2
500万円超～1000万円以下	55	27.1	29.9	95.1
1000万円超	9	4.4	4.9	100.0
合計	184	90.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	19	9.4		
合計	203	100.0		

問7 創業時の資本金額

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 300万円以下	46	22.7	59.0	59.0
300万円超～500万円以下	5	2.5	6.4	65.4
500万円超～1000万円以下	23	11.3	29.5	94.9
1000万円超	4	2.0	5.1	100.0
合計	78	38.4	100.0	
欠損値 システム欠損値	125	61.6		
合計	203	100.0		

問7 現在の従業員数

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 1～4人	64	31.5	33.3	33.3
5～9人	59	29.1	30.7	64.1
10～19人	38	18.7	19.8	83.9
20～49人	23	11.3	12.0	95.8
50人以上	8	3.9	4.2	100.0
合計	192	94.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	11	5.4		
合計	203	100.0		

問7 設立時従業員数

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 1～4人	105	51.7	55.9	55.9
5～9人	51	25.1	27.1	83.0
10～19人	22	10.8	11.7	94.7
20～49人	6	3.0	3.2	97.9
50人以上	4	2.0	2.1	100.0
合計	188	92.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	15	7.4		
合計	203	100.0		

問7 創業時従業員数

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 1～4人	60	29.6	65.9	65.9
5～9人	21	10.3	23.1	89.0
10～19人	8	3.9	8.8	97.8
50人以上	2	1.0	2.2	100.0
合計	91	44.8	100.0	
欠損値 システム欠損値	112	55.2		
合計	203	100.0		

問8 大阪府外で法人設立した

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 いいえ	162	79.8	96.4	96.4
はい	6	3.0	3.6	100.0
合計	168	82.8	100.0	
欠損値 システム欠損値	35	17.2		
合計	203	100.0		

問8 大阪府外に本社を移転予定

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 いいえ	153	75.4	98.7	98.7
はい	2	1.0	1.3	100.0
合計	155	76.4	100.0	
欠損値 システム欠損値	48	23.6		
合計	203	100.0		

問9 10年後に目指す企業像

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す	166	81.8	83.4	83.4
	株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒しても株式公開する	22	10.8	11.1	94.5
	その他	7	3.4	3.5	98.0
	合計	199	98.0	100.0	100.0
欠損値	システム欠損値	4	2.0		
合計		203	100.0		

問10 開業前の目標を比べての現在の事業の達成度

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	目標以上	23	11.3	11.4	11.4
	目標どおり	75	36.9	37.3	48.8
	目標を下回る	103	50.7	51.2	100.0
	合計	201	99.0	100.0	
欠損値	システム欠損値	2	1.0		
合計		203	100.0		

問11 現状における経営資源及び経営知識の充足度

	十分ある	不足している	合計
① 内部資金の蓄積額	47	142	189
② 外部からの資金調達額	95	89	184
③ 人材の確保	70	124	194
④ 社外の人材ネットワーク	109	78	187
⑤ 仕入先・外注先の確保	129	57	186
⑥ 販売先の確保	76	113	189
⑦ 経理・労務・税務・法律	83	112	195
⑧ 営業マーケティング	94	99	193
⑨ 新技術・新商品	77	111	188
⑩ 資金調達方法	83	109	192
⑪ 事業計画立案	92	99	191
⑫ 業界や業界の慣習等	134	62	196

II 開業時の概要

問12(1) 開業者の年齢

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	29歳以下	17	8.4	8.6	8.6
	30歳～39歳	49	24.1	24.7	33.3
	40歳～49歳	47	23.2	23.7	57.1
	50歳～59歳	65	32.0	32.8	89.9
	60歳以上	20	9.9	10.1	100.0
	合計	198	97.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	5	2.5		
合計		203	100.0		

問12(2) 開業者の性別

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	男性	176	86.7	88.0	88.0
	女性	24	11.8	12.0	100.0
	合計	200	98.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	3	1.5		
合計		203	100.0		

問13 開業者の開業前の職業

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	会社、団体の役員	72	35.5	36.4	36.4
	勤務者（管理職）	68	33.5	34.3	70.7
	勤務者（管理職以外）	35	17.2	17.7	88.4
	家族従業員	11	5.4	5.6	93.9
	パートタイマー・アルバイト	1	0.5	0.5	94.4
	その他	11	5.4	5.6	100.0
	合計	198	97.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	5	2.5		
合計		203	100.0		

問13_1 経営者の開業前の勤務先の従業者数規模

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 4人以下	21	10.3	12.8	12.8
5～19人	52	25.6	31.7	44.5
20～49人	31	15.3	18.9	63.4
50～99人	18	8.9	11.0	74.4
100～299人	17	8.4	10.4	84.8
300人以上	25	12.3	15.2	100.0
合計	164	80.8	100.0	
欠損値 システム欠損値	39	19.2		
合計	203	100.0		

問14 開業時の事業に関連する仕事の経験の有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 ある	158	77.8	78.6	78.6
ない	43	21.2	21.4	100.0
合計	201	99.0	100.0	
欠損値 システム欠損値	2	1.0		
合計	203	100.0		

問15 開業時の事業内容を選んだ理由

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 成長が見込めるから	17	8.4	8.9	8.9
これまでの経験が活かせるから	123	60.6	64.1	72.9
社会が求めている分野であったから	26	12.8	13.5	86.5
趣味や特技を活かせるから	3	1.5	1.6	88.0
他にいいアイデアがなかったから	3	1.5	1.6	89.6
その他	20	9.9	10.4	100.0
合計	192	94.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	11	5.4		
合計	203	100.0		

問16 開業時における経営資源及び経営知識の充足度

	十分ある	不足している	合計
① 開業者の自己資金	75	124	199
② 外部からの資金調達額	62	126	188
③ 人材の確保	85	111	196
④ 社外の人材ネットワーク	91	103	194
⑤ 仕入先・外注先の確保	105	86	191
⑥ 販売先の確保	68	122	190
⑦ 経理・労務・税務・法律	52	145	197
⑧ 営業マーケティング	81	114	195
⑨ 新技術・新商品	63	125	188
⑩ 資金調達方法	59	134	193
⑪ 事業計画立案	73	121	194
⑫ 業界や業界の慣習等	117	81	198

Ⅲ 開業時の人的ネットワーク

問17 開業者の役割（複数回答）、n=203

	度数	パーセント
1 経営企画	122	60.1
2 経理・財務	86	42.4
3 営業・マーケティング	143	70.4
4 研究開発・商品開発	41	20.2
5 生産	46	22.7
6 資金調達	93	45.8
7 人事・労務	92	45.3
8 その他	13	6.4

問18 パートナーの有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
いた	108	53.2	54.3	54.3
いなかった	91	44.8	45.7	100.0
合計	199	98.0	100.0	
欠損値 システム欠損値	4	2.0		
合計	203	100.0		

問18_1 パートナーの属性

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
家族・親戚	40	19.7	39.6	39.6
同じ業種の経営者（1. 以外）	14	6.9	13.9	53.5
異なる業種の経営者（1. 以外）	5	2.5	5.0	58.4
以前の職場の同僚	22	10.8	21.8	80.2
以前の職場の取引先など関係者	13	6.4	12.9	93.1
ベンチャーキャピタル等の出資者	1	0.5	1.0	94.1
弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	3	1.5	3.0	97.0
その他	3	1.5	3.0	100.0
合計	101	49.8	100.0	
欠損値 システム欠損値	102	50.2		
合計	203	100.0		

問18_2 パートナーへの相談内容（複数回答）、n=108

	度数	パーセント
1 経営企画	52	48.1
2 経理・財務	46	42.6
3 営業・マーケティング	56	51.9
4 研究開発・商品開発	15	13.9
5 生産	16	14.8
6 資金調達	40	37.0
7 人事・労務	27	25.0
8 その他	3	2.8
合計	255	236.1

問19 相談者の有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
いた	112	55.2	58.6	58.6
いなかった	79	38.9	41.4	100.0
合計	191	94.1	100.0	
欠損値 システム欠損値	12	5.9		
合計	203	100.0		

問19_1 相談者の属性

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
家族・親戚	32	15.8	30.2	43.4
同じ業種の経営者（1. 以外）	14	6.9	13.2	13.2
異なる業種の経営者（1. 以外）	15	7.4	14.2	57.5
以前の職場の同僚	8	3.9	7.5	65.1
以前の職場の取引先など関係者	11	5.4	10.4	75.5
大学・各種学校等の教員	1	0.5	0.9	76.4
弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	25	12.3	23.6	100.0
合計	106	52.2	100.0	
欠損値 システム欠損値	97	47.8		
合計	203	100.0		

問19_2 相談者への相談内容（複数回答）、n=112

	度数	パーセント
1 経営企画	54	48.2
2 経理・財務	49	43.8
3 営業・マーケティング	51	45.5
4 研究開発・商品開発	14	12.5
5 生産	10	8.9
6 資金調達	42	37.5
7 人事・労務	24	21.4
8 その他	4	3.6
合計	248	221.4

問19_3相談者と直接会って相談する頻度

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
1週間に数回	14	6.9	12.5	12.5
月に数回	54	26.6	48.2	60.7
月に1回	25	12.3	22.3	83.0
年に数回	16	7.9	14.3	97.3
年に1回以下	3	1.5	2.7	100.0
合計	112	55.2	100.0	
欠損値 システム欠損値	91	44.8		
合計	203	100.0		

IV 開業時の資金状況

問20 開業時の資金調達先と調達額 (単位: 万円)

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
開業者の自己資金	0	50,000	979.3	3753.0
開業者の親族からの出資・借入れ	0	25,650	409.4	2170.2
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	0	14,000	144.8	1044.7
ベンチャーキャピタルからの出資	0	0	0.0	0.0
政府系金融機関からの借入れ	0	25,000	410.3	2021.8
民間金融機関からの借入れ	0	40,000	919.6	4126.2
その他	0	780,000	4,233.7	56733.5
調達の合計	20	830,000	7,049.5	60577.1

問20 開業時の資金使途と支出額 (単位: 万円)

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
土地・建物の購入	0	780,000	5,468.5	60536.2
上記以外の設備費用	0	8,000	601.5	1328.2
広告宣伝費	0	600	22.4	75.2
研究開発費	0	2,000	33.6	190.6
その他の経費 (仕入れ・人件費含む)	0	14,000	777.3	1869.9
使途の合計	0	790,000	6,899.7	61308.4

問20 開業時の手持ち資金額 (単位: 万円)

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
開業時の手持ち資金額	0	40,000	804.5	3363.1

問21 希望額に対しての実際の調達額の割合

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
希望額以上	15	7.4	8.2	8.2
ほぼ同額	110	54.2	60.1	68.3
少し下回る	41	20.2	22.4	90.7
半分以下	17	8.4	9.3	100.0
合計	183	90.1	100.0	
欠損値 システム欠損値	20	9.9		
合計	203	100.0		

V 支援制度

問22 操業支援制度の利用状況 (複数回答) 、 n=203

	度数	パーセント
窓口相談	20	9.9
アドバイザー派遣	1	0.5
テイクオフ大阪21	1	0.5
創業セミナー	8	3.9
インキュベート施設	1	0.5
その他	9	4.4
合計	40	19.7

問22_1 創業支援制度利用の感想

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
大いに役に立った	11	5.4	37.9	37.9
ある程度役に立った	12	5.9	41.4	79.3
役に立たなかった	6	3.0	20.7	100.0
合計	29	14.3	100.0	
欠損値 システム欠損値	174	85.7		
合計	203	100.0		

問23 開業や開業後の企業経営に有効な施策（複数回答）、n=181

	度数	パーセント
税制面での優遇	127	70.2
資金調達面での支援	131	72.4
経営人材の紹介	31	17.1
創業セミナー等	15	8.3
設備の貸与	33	18.2
事業を行う場所の紹介・提供	34	18.8
マーケティング面での支援	24	13.3
販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援	21	11.6
地方公共団体等による調達	13	7.2
技術指導	8	4.4
経営等の相談・専門家派遣事業の充実	15	8.3
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	31	17.1
大学等との共同研究事業の支援	8	4.4
その他	2	1.1
合計	493	272.4

VI 創業促進税制

問24 法人設立時点での創業促進税制の認知状況

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
知っていた	26	12.8	15.2	15.2
知らなかった	145	71.4	84.8	100.0
合計	171	84.2	100.0	
欠損値 システム欠損値	32	15.8		
合計	203	100.0		

問24-1 法人設立時の顧慮したこと（複数回答）、n=26

	度数	パーセント
要件を念頭に置き、本店の設置場所を考えた	1	3.8
要件を念頭に置き、資本金額を考えた	0	0.0
多少は、要件を意識した	6	23.1
あまり意識しなかった	18	69.2
合計	25	96.2

問25 創業促進税制の軽減措置の適用の有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
はい（受けた）	46	22.7	28.6	28.6
いいえ（受けていない）	115	56.7	71.4	100.0
合計	161	79.3	100.0	
欠損値 システム欠損値	42	20.7		
合計	203	100.0		

問25_1(1) 創業促進税制のメリット（これまで）

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
大いにあった	20	9.9	47.6	47.6
多少はあった	18	8.9	42.9	90.5
特になかった	4	2.0	9.5	100.0
合計	42	20.7	100.0	
欠損値 システム欠損値	161	79.3		
合計	203	100.0		

問25_1(2) 創業促進税制のメリット (今後)

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
大いにある	17	8.4	48.6	48.6
多少はある	14	6.9	40.0	88.6
特にない	4	2.0	11.4	100.0
合計	35	17.2	100.0	
欠損値 システム欠損値	168	82.8		
合計	203	100.0		

問25_2 税制の軽減措置が得られない場合に削減する支出 (複数回答)、n=46

	度数	パーセント
設備投資を削減する	22	47.8
展示会、発表会への出展を削減する	6	13.0
2以外の営業活動を削減する	8	17.4
役員報酬を削減する	25	54.3
役員以外の人件費を削減する	8	17.4
研修等、人材育成費用を削減する	8	17.4
研究開発費を削減する	6	13.0
その他を削減する	2	4.3
合計	85	184.8

問26 特定業種としての確認の有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
受けたことがある	8	3.9	61.5	61.5
受けなかった	5	2.5	38.5	100.0
合計	13	6.4	100.0	
欠損値 システム欠損値	190	93.6		
合計	203	100.0		

問26_1 特定業種の認定を受けなかった理由 (複数回答)、n=5

	度数	パーセント
確認を受けたかったが、手続きが期日に間に合わなかった	1	20.0
手続き (書類作成・申請等) と軽減額の費用対効果を考えず	0	0.0
特定業種の減免を知らなかったため、通常の減免のみを受	4	80.0
その他	0	0.0

資料 2 - 2 : 単純集計 (2001 年以降開業企業データ)

回答企業の概要

設立年

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	2001年	14	9.0	9.1	9.1
	2002年	49	31.6	31.8	40.9
	2003年	70	45.2	45.5	86.4
	2004年	18	11.6	11.7	98.1
	2005年以降	3	1.9	1.9	100.0
	合計	154	99.4	100.0	
欠損値	システム欠損値	1	0.6		
合計		155	100.0		

創業年

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	2001年	2	1.3	40.0	40.0
	2002年	2	1.3	40.0	80.0
	2003年	1	0.6	20.0	100.0
	合計	5	3.2	100.0	
欠損値	システム欠損値	150	96.8		
合計		155	100.0		

主たる業種

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	建設業	20	12.9	12.9	12.9
	製造業	16	10.3	10.3	23.2
	ソフトウェア業	8	5.2	5.2	28.4
	情報処理サービス業	3	1.9	1.9	30.3
	運輸業	4	2.6	2.6	32.9
	卸売・小売業	32	20.6	20.6	53.5
	不動産業	10	6.5	6.5	60.0
	飲食店、宿泊業	5	3.2	3.2	63.2
	医療、福祉	21	13.5	13.5	76.8
	サービス業 (他に分類されないもの)	36	23.2	23.2	100.0
	合計	155	100.0	100.0	

1 最近の経営状況

問1 直近期の年間売上高

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	5百万円未満	4	2.6	2.6	2.6
	5百万円～1千万円未満	8	5.2	5.2	7.7
	1千万円～5千万円未満	49	31.6	31.6	39.4
	5千万円～1億円未満	27	17.4	17.4	56.8
	1～5億円未満	53	34.2	34.2	91.0
	5～10億円未満	9	5.8	5.8	96.8
	10～50億円未満	4	2.6	2.6	99.4
	50億円以上	1	0.6	0.6	100.0
	合計	155	100.0	100.0	

問2 最近3年間の売上高の状況

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	減少している	26	16.8	16.9	16.9
	横ばい	46	29.7	29.9	46.8
	増加している	82	52.9	53.2	100.0
	合計	154	99.4	100.0	
欠損値	システム欠損値	1	0.6		
合計		155	100.0		

問3 必要売上高に対する直近売上高

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	必要売上高を大幅に下回る	20	12.9	13.1	13.1
	必要売上高を若干下回る	52	33.5	34.0	47.1
	必要売上高とほぼ同じ	41	26.5	26.8	73.9
	必要売上高を少し上回る	35	22.6	22.9	96.7
	必要売上高を大幅に上回る	5	3.2	3.3	100.0
	合計	153	98.7	100.0	
欠損値	システム欠損値	2	1.3		
合計		155	100.0		

問4 最近3年間の売上高のなかで最も多い販売先

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	以前の勤務先	3	1.9	2.1	2.1
	以前の勤務先の取引先	45	29.0	30.8	32.9
	開業前からの知人（親族含む）やその紹介	29	18.7	19.9	52.7
	開業後の知人（親族含む）やその紹介	14	9.0	9.6	62.3
	1～4以外の新たに獲得した先	55	35.5	37.7	100.0
	合計	146	94.2	100.0	
欠損値	システム欠損値	9	5.8		
合計		155	100.0		

問5 最近3年間の採算状況

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	黒字基調	77	49.7	50.7	50.7
	赤字基調	33	21.3	21.7	72.4
	どちらともいえない	42	27.1	27.6	100.0
	合計	152	98.1	100.0	
欠損値	システム欠損値	3	1.9		
合計		155	100.0		

問6 直近期の自己資本比率

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	マイナス値	16	10.3	12.5	12.5
	5%未満	14	9.0	10.9	23.4
	5～10%未満	9	5.8	7.0	30.5
	10～20%未満	23	14.8	18.0	48.4
	20～30%未満	15	9.7	11.7	60.2
	30～50%未満	15	9.7	11.7	71.9
	50%以上	36	23.2	28.1	100.0
	合計	128	82.6	100.0	
欠損値	システム欠損値	27	17.4		
合計		155	100.0		

問7 現在の資本金額

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	300万円以下	65	41.9	46.4	46.4
	300万円超～500万円以下	9	5.8	6.4	52.9
	500万円超～1000万円以下	51	32.9	36.4	89.3
	1000万円超	15	9.7	10.7	100.0
	合計	140	90.3	100.0	
欠損値	システム欠損値	15	9.7		
合計		155	100.0		

問7 設立時の資本金額

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	300万円以下	78	50.3	55.7	55.7
	300万円超～500万円以下	12	7.7	8.6	64.3
	500万円超～1000万円以下	45	29.0	32.1	96.4
	1000万円超	5	3.2	3.6	100.0
	合計	140	90.3	100.0	
欠損値	システム欠損値	15	9.7		
合計		155	100.0		

問7 創業時の資本金額

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	300万円以下	35	22.6	60.3	60.3
	300万円超～500万円以下	3	1.9	5.2	65.5
	500万円超～1000万円以下	18	11.6	31.0	96.6
	1000万円超	2	1.3	3.4	100.0
	合計	58	37.4	100.0	
欠損値	システム欠損値	97	62.6		
合計		155	100.0		

問7 現在の従業者数

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	1～4人	51	32.9	35.2	35.2
	5～9人	45	29.0	31.0	66.2
	10～19人	30	19.4	20.7	86.9
	20～49人	14	9.0	9.7	96.6
	50人以上	5	3.2	3.4	100.0
	合計	145	93.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	10	6.5		
合計		155	100.0		

問7 設立時従業者数

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	1～4人	78	50.3	53.8	53.8
	5～9人	43	27.7	29.7	83.4
	10～19人	17	11.0	11.7	95.2
	20～49人	4	2.6	2.8	97.9
	50人以上	3	1.9	2.1	100.0
	合計	145	93.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	10	6.5		
合計		155	100.0		

問7 創業時従業者数

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	1～4人	43	27.7	63.2	63.2
	5～9人	18	11.6	26.5	89.7
	10～19人	6	3.9	8.8	98.5
	50人以上	1	0.6	1.5	100.0
	合計	68	43.9	100.0	
欠損値	システム欠損値	87	56.1		
合計		155	100.0		

問8 大阪府外で法人設立した

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	いいえ	124	80.0	96.9	96.9
	はい	4	2.6	3.1	100.0
	合計	128	82.6	100.0	
欠損値	システム欠損値	27	17.4		
合計		155	100.0		

問8 大阪府外に本社を移転予定

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	いいえ	116	74.8	99.1	99.1
	はい	1	0.6	0.9	100.0
	合計	117	75.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	38	24.5		
合計		155	100.0		

問9 10年後に目指す企業像

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	大幅な売上げの拡大よりも、安定した経営を目指す	128	82.6	84.8	84.8
	株式公開までは考えていないが、多少の危険を冒しても事業を拡大	14	9.0	9.3	94.0
	株式公開する	5	3.2	3.3	97.4
	その他	4	2.6	2.6	100.0
	合計	151	97.4	100.0	
欠損値	システム欠損値	4	2.6		
合計		155	100.0		

問10 開業前の目標を比べての現在の事業の達成度

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	目標を下回る	75	48.4	49.0	49.0
	目標どおり	58	37.4	37.9	86.9
	目標以上	20	12.9	13.1	100.0
	合計	153	98.7	100.0	
欠損値	システム欠損値	2	1.3		
合計		155	100.0		

問11 現状における経営資源及び経営知識の充足度

		十分ある	不足している	合計
①	内部資金の蓄積額	34	112	146
②	外部からの資金調達額	66	75	141
③	人材の確保	49	100	149
④	社外の人材ネットワーク	83	63	146
⑤	仕入先・外注先の確保	97	46	143
⑥	販売先の確保	62	82	144
⑦	経理・労務・税務・法律	63	86	149
⑧	営業マーケティング	75	72	147
⑨	新技術・新商品	58	85	143
⑩	資金調達方法	62	85	147
⑪	事業計画立案	73	72	145
⑫	業界や業界の慣習等	103	47	150

問12(1) 開業者の年齢

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	29歳以下	12	7.7	8.0	8.0
	30歳代	36	23.2	24.0	32.0
	40歳代	34	21.9	22.7	54.7
	50歳代	52	33.5	34.7	89.3
	60歳以上	16	10.3	10.7	100.0
	合計	150	96.8	100.0	
欠損値	システム欠損値	5	3.2		
合計		155	100.0		

問12(2) 開業者の性別

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	男性	133	85.8	87.5	87.5
	女性	19	12.3	12.5	100.0
	合計	152	98.1	100.0	
欠損値	システム欠損値	3	1.9		
合計		155	100.0		

問13 開業者の開業前の職業

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	会社、団体の役員	57	36.8	37.7	37.7
	勤務者（管理職）	52	33.5	34.4	72.2
	勤務者（管理職以外）	24	15.5	15.9	88.1
	家族従業員	10	6.5	6.6	94.7
	パートタイマー・アルバイト	1	0.6	0.7	95.4
	その他	7	4.5	4.6	100.0
	合計	151	97.4	100.0	
欠損値	システム欠損値	4	2.6		
合計		155	100.0		

問13_1 経営者の開業前の勤務先の従業者数規模

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	4人以下	13	8.4	10.5	10.5
	5～19人	37	23.9	29.8	40.3
	20～49人	27	17.4	21.8	62.1
	50～99人	14	9.0	11.3	73.4
	100～299人	14	9.0	11.3	84.7
	300人以上	19	12.3	15.3	100.0
	合計	124	80.0	100.0	
欠損値	システム欠損値	31	20.0		
合計		155	100.0		

問14 開業時の事業に関連する仕事の経験の有無

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	ない	29	18.7	19.0	19.0
	ある	124	80.0	81.0	100.0
	合計	153	98.7	100.0	
欠損値	システム欠損値	2	1.3		
合計		155	100.0		

問15 開業時の事業内容を選んだ理由

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	成長が見込めるから	12	7.7	8.2	8.2
	これまでの経験が活かせるから	93	60.0	63.7	71.9
	社会が求めている分野であったから	20	12.9	13.7	85.6
	趣味や特技を活かせるから	2	1.3	1.4	87.0
	他にいいアイデアがなかったから	3	1.9	2.1	89.0
	その他	16	10.3	11.0	100.0
	合計	146	94.2	100.0	
欠損値	システム欠損値	9	5.8		
合計		155	100.0		

問16 開業時における経営資源及び経営知識の充足度

	十分ある	不足している	合計
① 開業者の自己資金	59	92	151
② 外部からの資金調達額	46	100	146
③ 人材の確保	66	83	149
④ 社外の人材ネットワーク	68	81	149
⑤ 仕入先・外注先の確保	76	69	145
⑥ 販売先の確保	52	93	145
⑦ 経理・労務・税務・法律	41	109	150
⑧ 営業マーケティング	66	82	148
⑨ 新技術・新商品	52	91	143
⑩ 資金調達方法	45	102	147
⑪ 事業計画立案	58	89	147
⑫ 業界や業界の慣習等	91	60	151

III 開業時の人的ネットワーク

問17 開業者の役割（複数回答）、n=155

	度数	パーセント
1 経営企画	93	60.4
2 経理・財務	73	47.4
3 営業・マーケティング	111	72.1
4 研究開発・商品開発	32	20.8
5 生産	33	21.4
6 資金調達	69	44.8
7 人事・労務	72	46.8
8 その他	11	7.1

問18 パートナーの有無

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	いなかった	64	41.3	42.1	42.1
	いた	88	56.8	57.9	100.0
	合計	152	98.1	100.0	
欠損値	システム欠損値	3	1.9		
合計		155	100.0		

問18_1 パートナーの属性

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	家族・親戚	30	19.4	36.6	36.6
	同じ業種の経営者（1. 以外）	13	8.4	15.9	52.4
	異なる業種の経営者（1. 以外）	4	2.6	4.9	57.3
	以前の職場の同僚	19	12.3	23.2	80.5
	以前の職場の取引先など関係者	9	5.8	11.0	91.5
	ベンチャーキャピタル等の出資者	1	0.6	1.2	92.7
	弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	3	1.9	3.7	96.3
	その他	3	1.9	3.7	100.0
	合計	82	52.9	100.0	
欠損値	システム欠損値	73	47.1		
合計		155	100.0		

問18_2 パートナーへの相談内容（複数回答）、n=88

	度数	パーセント
1 経営企画	43	48.9
2 経理・財務	38	43.2
3 営業・マーケティング	46	52.3
4 研究開発・商品開発	14	15.9
5 生産	14	15.9
6 資金調達	33	37.5
7 人事・労務	22	25.0
8 その他	3	3.4

問19 相談者の有無

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	いなかった	58	37.4	40.3	40.3
	いた	86	55.5	59.7	100.0
	合計	144	92.9	100.0	
欠損値	システム欠損値	11	7.1		
合計		155	100.0		

問19_1 相談者の属性

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	家族・親戚	25	16.1	30.1	30.1
	同じ業種の経営者（1. 以外）	9	5.8	10.8	41.0
	異なる業種の経営者（1. 以外）	13	8.4	15.7	56.6
	以前の職場の同僚	7	4.5	8.4	65.1
	以前の職場の取引先など関係者	8	5.2	9.6	74.7
	大学・各種学校等の教員	1	0.6	1.2	75.9
	弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家	20	12.9	24.1	100.0
	合計	83	53.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	72	46.5		
合計		155	100.0		

問19_2 相談者への相談内容（複数回答）、n=86

	度数	パーセント
1 経営企画	42	48.8
2 経理・財務	35	40.7
3 営業・マーケティング	42	48.8
4 研究開発・商品開発	12	14.0
5 生産	8	9.3
6 資金調達	31	36.0
7 人事・労務	19	22.1
8 その他	4	4.7

問19_3 相談者と直接会って相談する頻度

		度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効	1週間に数回	10	6.5	11.6	11.6
	月に数回	43	27.7	50.0	61.6
	月に1回	22	14.2	25.6	87.2
	年に数回	9	5.8	10.5	97.7
	年に1回以下	2	1.3	2.3	100.0
	合計	86	55.5	100.0	
欠損値	システム欠損値	69	44.5		
合計		155	100.0		

IV 開業時の資金状況

問20 開業時の資金調達先と調達額（単位：万円）

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
開業者の自己資金	0	8,000	661.6	1071.3
開業者の親族からの出資・借入れ	0	25,650	434.8	2327.8
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	0	14,000	171.4	1189.0
ベンチャーキャピタルからの出資	0	0	0.0	0.0
政府系金融機関からの借入れ	0	25,000	500.3	2297.5
民間金融機関からの借入れ	0	40,000	871.0	4234.5
その他	0	3,026	79.1	387.2
調達の合計	20	66,500	2,718.3	7408.0

問20 開業時の資金使途と支出額（単位：万円）

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
土地・建物の購入	0	60,000	872.3	5,879.9
上記以外の設備費用	0	8,000	650.2	1,451.0
広告宣伝費	0	600	24.2	82.1
研究開発費	0	2,000	42.2	216.1
その他の経費（仕入れ・人件費含む）	0	7,000	635.4	1,278.0
使途の合計	0	66,000	2,224.4	7,047.1

問20 開業時の手持ち資金額（単位：万円）

	最小値	最大値	平均値	標準偏差
開業時の手持ち資金額	0	9,366	543.1	1297.2

問21 希望額に対しての実際の調達額の割合

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 半分以下	11	7.1	7.8	7.8
少し下回る	33	21.3	23.4	31.2
ほぼ同額	85	54.8	60.3	91.5
希望額以上	12	7.7	8.5	100.0
合計	141	91.0	100.0	
欠損値 システム欠損値	14	9.0		
合計	155	100.0		

V 支援制度

問22 操業支援制度の利用状況（複数回答）、n=155

	度数	パーセント
窓口相談	15	9.7
アドバイザー派遣	1	0.6
テイクオフ大阪21	1	0.6
創業セミナー	8	5.2
インキュベート施設	hu	#VALUE!
その他	8	5.2

問22_1 創業支援制度利用の感想

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 役に立たなかった	6	3.9	24.0	24.0
ある程度役に立った	10	6.5	40.0	64.0
大いに役に立った	9	5.8	36.0	100.0
合計	25	16.1	100.0	
欠損値 システム欠損値	130	83.9		
合計	155	100.0		

問23 開業や開業後の企業経営に有効な施策（複数回答）、n=155

	度数	パーセント
税制面での優遇	102	65.8
資金調達面での支援	105	67.7
経営人材の紹介	22	14.2
創業セミナー等	13	8.4
設備の貸与	27	17.4
事業を行う場所の紹介・提供	32	20.6
マーケティング面での支援	18	11.6
販路開拓（展示会出展・製品PR等）の支援	16	10.3
地方公共団体等による調達	12	7.7
技術指導	5	3.2
経営等の相談・専門家派遣事業の充実	13	8.4
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	20	12.9
大学等との共同研究事業の支援	6	3.9
その他	1	0.6

VI 創業促進税制

問24 法人設立時点での創業促進税制の認知状況

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 知らなかった	120	77.4	82.8	82.8
知っていた	25	16.1	17.2	100.0
合計	145	93.5	100.0	
欠損値 システム欠損値	10	6.5		
合計	155	100.0		

問24-1 法人設立時の顧慮したこと（複数回答）、n=25

	度数	パーセント
要件を念頭に置き、本店の設置場所を考えた	1	4.0
要件を念頭に置き、資本金額を考えた	0	0.0
多少は、要件を意識した	6	24.0
あまり意識しなかった	17	68.0

問25 創業促進税制の軽減措置の適用の有無

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 いいえ（受けていない）	95	61.3	69.9	69.9
はい（受けた）	41	26.5	30.1	100.0
合計	136	87.7	100.0	
欠損値 システム欠損値	19	12.3		
合計	155	100.0		

問25_1(1) 創業促進税制のメリット（これまで）

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 特になかった	3	1.9	7.9	7.9
多少はあった	17	11.0	44.7	52.6
大いにあった	18	11.6	47.4	100.0
合計	38	24.5	100.0	
欠損値 システム欠損値	117	75.5		
合計	155	100.0		

問25_1(2) 創業促進税制のメリット（今後）

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効 特にない	4	2.6	12.5	12.5
多少はある	13	8.4	40.6	53.1
大いにある	15	9.7	46.9	100.0
合計	32	20.6	100.0	
欠損値 システム欠損値	123	79.4		
合計	155	100.0		

問25_2 税制の軽減措置が得られない場合に削減する支出（複数回答）、n=41

	度数	パーセント
設備投資を削減する	18	43.9
展示会、発表会への出展を削減する	5	12.2
2以外の営業活動を削減する	8	19.5
役員報酬を削減する	24	58.5
役員以外の人件費を削減する	8	19.5
研修等、人材育成費用を削減する	7	17.1
研究開発費を削減する	5	12.2
その他を削減する	2	4.9

問25_1(2) 創業促進税制のメリット（今後）

	度数	パーセント	有効パーセント	累積パーセント
有効				
受けなかった	4	2.6	33.3	33.3
受けたことがある	8	5.2	66.7	100.0
合計	12	7.7	100.0	
欠損値				
システム欠損値	143	92.3		
合計	155	100.0		

問26_1 特定業種の認定を受けなかった理由（複数回答）、n=4

	度数	パーセント
確認を受けたかったが、手続きが期日に間に合わなかった	1	25.0
手続き（書類作成・申請等）と軽減額の費用対効果を考え、断念した	0	0.0
特定業種の減免を知らなかったので、通常の減免のみを受けた	3	75.0
その他	0	0.0

資料3：補足資料

資料3-1①

(参考)図表Ⅲ-1-5補足 主要創業支援制度別、利用企業の開業時の状況

a 窓口相談

		回答数	割合(%)	「十分あった」 割合-「不足し ていた」割合 (ポイント)
開業者の自己資金	十分あった(n=75)	6	8.0	-1.7
	不足していた(n=124)	12	9.7	
外部からの資金調達額	十分あった(n=62)	5	8.1	-2.3
	不足していた(n=126)	13	10.3	
人材の確保	十分あった(n=85)	6	7.1	-3.8
	不足していた(n=111)	12	10.8	
社外の人的ネットワーク	十分あった(n=91)	7	7.7	-2.0
	不足していた(n=103)	10	9.7	
仕入先・外注先の確保	十分あった(n=105)	8	7.6	-2.8
	不足していた(n=86)	9	10.5	
販売先の確保	十分あった(n=68)	5	7.4	-2.5
	不足していた(n=122)	12	9.8	
経理・労務・税務・法律の知識	十分あった(n=52)	5	9.6	0.6
	不足していた(n=145)	13	9.0	
営業・マーケティングの知識	十分あった(n=81)	6	7.4	-3.1
	不足していた(n=114)	12	10.5	
新技術・新商品の知識	十分あった(n=63)	6	9.5	0.7
	不足していた(n=125)	11	8.8	
資金調達方法の知識	十分あった(n=59)	4	6.8	-3.7
	不足していた(n=134)	14	10.4	
事業計画立案の知識	十分あった(n=73)	7	9.6	0.5
	不足していた(n=121)	11	9.1	
業界や業界の慣習等の知識	十分あった(n=117)	8	6.8	-5.5
	不足していた(n=81)	10	12.3	

b 創業セミナー

		回答数	割合(%)	「十分あった」 割合-「不足し ていた」割合 (ポイント)
開業者の自己資金	十分あった(n=75)	2	2.7	-2.2
	不足していた(n=124)	6	4.8	
外部からの資金調達額	十分あった(n=62)	2	3.2	-1.5
	不足していた(n=126)	6	4.8	
人材の確保	十分あった(n=85)	4	4.7	1.1
	不足していた(n=111)	4	3.6	
社外の人的ネットワーク	十分あった(n=91)	2	2.2	-3.6
	不足していた(n=103)	6	5.8	
仕入先・外注先の確保	十分あった(n=105)	2	1.9	-5.1
	不足していた(n=86)	6	7.0	
販売先の確保	十分あった(n=68)	3	4.4	0.3
	不足していた(n=122)	5	4.1	
経理・労務・税務・法律の知識	十分あった(n=52)	2	3.8	-0.3
	不足していた(n=145)	6	4.1	
営業・マーケティングの知識	十分あった(n=81)	5	6.2	3.5
	不足していた(n=114)	3	2.6	
新技術・新商品の知識	十分あった(n=63)	4	6.3	3.1
	不足していた(n=125)	4	3.2	
資金調達方法の知識	十分あった(n=59)	3	5.1	1.4
	不足していた(n=134)	5	3.7	
事業計画立案の知識	十分あった(n=73)	4	5.5	2.2
	不足していた(n=121)	4	3.3	
業界や業界の慣習等の知識	十分あった(n=117)	4	3.4	-1.5
	不足していた(n=81)	4	4.9	

資料3-1②

(参考)図表Ⅲ-1-6補足① 窓口相談利用による業績の差異

a 最近3年間の売上高の状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加している	10	50.0	95	52.2
横ばい	7	35.0	52	28.6
減少している	3	15.0	35	19.2
合計	20	100.0	182	100.0

b 必要売上高と直近期売上高の比較

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大幅に上回る	0	0.0	6	3.3
少し上回る	5	26.3	38	20.9
ほぼ同じ	5	26.3	51	28.0
若干下回る	6	31.6	63	34.6
大幅に下回る	3	15.8	24	13.2
合計	19	100.0	182	100.0

c 最近3年間の採算状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
黒字基調	9	47.4	89	49.7
赤字基調	4	21.1	42	23.5
どちらともいえない	6	31.6	48	26.8
合計	19	100.0	179	100.0

d 従業員の伸び率

	利用企業 n=19(従業員数) n=19(年数)	未利用企業 n=165(従業員数) n=154(年数)
設立時の従業員数	4.4人/社	7.6人/社
現在の従業員数	9.3人/社	12.4人/社
増加人数	4.9人/社	4.8人/社
伸び率	113.3%	63.2%
設立時からの平均年数	3.9年	4.6年

(注)伸び率=増加人数/設立時の従業員数

e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
目標以上	1	5.0	22	12.2
目標どおり	7	35.0	68	37.6
目標以下	12	60.0	91	50.3
合計	20	100.0	181	100.0

資料3-1③

(参考)図表Ⅲ-1-6補足② 創業セミナー利用による業績の差異

a 最近3年間の売上高の状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加している	2	25.0	103	53.1
横ばい	4	50.0	55	28.4
減少している	2	25.0	36	18.6
合計	8	100.0	194	100.0

b 必要売上高と直近期売上高の比較

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大幅に上回る	1	12.5	5	2.6
少し上回る	2	25.0	41	21.2
ほぼ同じ	1	12.5	55	28.5
若干下回る	2	25.0	67	34.7
大幅に下回る	2	25.0	25	13.0
合計	8	100.0	193	100.0

c 最近3年間の採算状況

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
黒字基調	3	42.9	95	49.7
赤字基調	2	28.6	44	23.0
どちらともいえない	2	28.6	52	27.2
合計	7	100.0	191	100.0

d 従業員の伸び率

	利用企業 n=7(従業員数) n=7(年数)	未利用企業 n=177(従業員数) n=166(年数)
設立時の従業員数	4.4人/社	7.4人/社
現在の従業員数	5.7人/社	12.3人/社
増加人数	1.3人/社	4.9人/社
伸び率	29.0%	67.2%
設立時からの平均年数	3.1年	4.6年

(注)伸び率=増加人数/設立時の従業員数

e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度

	利用企業		未利用企業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
目標以上	1	12.5	22	11.4
目標どおり	2	25.0	73	37.8
目標以下	5	62.5	98	50.8
合計	8	100.0	193	100.0

資料3-1④

(参考)図表Ⅲ-1-7補足① 開業時の資本金別、創業支援制度の評価

	300万円以下		300万円超500万円以下	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	5	38.5	2	66.7
ある程度役に立った	4	30.8	1	33.3
役に立たなかった	4	30.8	0	0.0
合計	13	100.0	3	100.0

	500万円超1000万円以下		1000万円以上	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	3	30.0	0	0.0
ある程度役に立った	5	50.0	1	100.0
役に立たなかった	2	20.0	0	0.0
合計	10	100.0	1	100.0

(参考)図表Ⅲ-1-7補足② 主要業種別、創業支援制度の評価

	建設業		製造業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	0	0.0	3	60.0
ある程度役に立った	2	66.7	1	20.0
役に立たなかった	1	33.3	1	20.0
合計	3	100.0	5	100.0

	情報通信業		卸売・小売業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	2	40.0	0	0.0
ある程度役に立った	2	40.0	1	50.0
役に立たなかった	1	20.0	1	50.0
合計	5	100.0	2	100.0

	医療・福祉		サービス業(他に分類されないもの)	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
大いに役に立った	3	60.0	2	40.0
ある程度役に立った	2	40.0	3	60.0
役に立たなかった	0	0.0	0	0.0
合計	5	100.0	5	100.0

資料3-1⑤

(参考)図表Ⅲ-1-7補足③ 開業時の状況別、創業支援制度の評価

		「十分あった」企業		「不足していた企業」	
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
開業者の自己 資金	大いに役に立った	2	25.0	8	42.1
	ある程度役に立った	4	50.0	7	36.8
	役に立たなかった	2	25.0	4	21.1
	合計	8	100.0	19	100.0
外部からの資 金調達額	大いに役に立った	2	33.3	8	38.1
	ある程度役に立った	4	66.7	7	33.3
	役に立たなかった	0	0.0	6	28.6
	合計	6	100.0	21	100.0
人材の確保	大いに役に立った	4	40.0	6	35.3
	ある程度役に立った	6	60.0	5	29.4
	役に立たなかった	0	0.0	6	35.3
	合計	10	100.0	17	100.0
社外の人的 ネットワーク	大いに役に立った	4	40.0	6	37.5
	ある程度役に立った	5	50.0	5	31.3
	役に立たなかった	1	10.0	5	31.3
	合計	10	100.0	16	100.0
仕入先・外注 先の確保	大いに役に立った	3	30.0	6	42.9
	ある程度役に立った	5	50.0	4	28.6
	役に立たなかった	2	20.0	4	28.6
	合計	10	100.0	14	100.0
販売先の確保	大いに役に立った	2	33.3	7	35.0
	ある程度役に立った	3	50.0	8	40.0
	役に立たなかった	1	16.7	5	25.0
	合計	6	100.0	20	100.0
経理・労務・税 務・法律の知 識	大いに役に立った	1	12.5	8	44.4
	ある程度役に立った	6	75.0	5	27.8
	役に立たなかった	1	12.5	5	27.8
	合計	8	100.0	18	100.0
営業・マーケ ティングの知 識	大いに役に立った	5	38.5	4	30.8
	ある程度役に立った	7	53.8	4	30.8
	役に立たなかった	1	7.7	5	38.5
	合計	13	100.0	13	100.0
新技術・新商 品の知識	大いに役に立った	5	45.5	4	26.7
	ある程度役に立った	5	45.5	6	40.0
	役に立たなかった	1	9.1	5	33.3
	合計	11	100.0	15	100.0
資金調達方法 の知識	大いに役に立った	3	37.5	6	33.3
	ある程度役に立った	4	50.0	7	38.9
	役に立たなかった	1	12.5	5	27.8
	合計	8	100.0	18	100.0
事業計画立案 の知識	大いに役に立った	6	54.5	3	20.0
	ある程度役に立った	4	36.4	7	46.7
	役に立たなかった	1	9.1	5	33.3
	合計	11	100.0	15	100.0
業界や業界の 慣習等の知識	大いに役に立った	6	46.2	3	23.1
	ある程度役に立った	6	46.2	5	38.5
	役に立たなかった	1	7.7	5	38.5
	合計	13	100.0	13	100.0

創業促進税制（法人事業税の軽減）について

大阪府では、創業を応援するため、平成13年4月1日から平成19年3月31日までに府内で設立した法人に対し、設立後5年の間に終了する各事業年度の事業税について、次のとおり軽減措置を講じています。

■ **対象となる法人**（次の全ての要件に該当していることが必要です。）

- 平成13年4月1日から平成19年3月31日までの間に、府内に本店を設置し、新たに設立した株式会社（平成18年5月1日前に既に設立されている有限会社を含みません。）、合名会社、合資会社又は合同会社であること。
- 設立時の資本の金額又は出資金額が1千万円以下であること。
- 設立の日以降も、引き続き府内に本店を設置し継続して事業を行っていること。
- 設立初年度の事業年度末における資本の金額又は出資金額が1千万円以下（第2事業年度以降は、1億円以下）であること。

■ **軽減の内容**（設立後5年の間に終了する各事業年度について適用します。）

○ **特定業種中小創業法人**

製造業、ソフトウェア業又は情報処理サービス業を主たる事業とすることについて、あらかじめ、知事の確認を受けた法人

→ **現行税率の9/10を軽減**

○ **中小創業法人**

上記以外の法人 → **現行税率の1/2を軽減**

【参考】平成17年度軽減実績

（単位：件、円）

	特定業種中小創業法人	中小創業法人
軽減を受けた法人数 (A)	283	10,989
軽減税額 (B)	171,945,000	2,258,356,800
※1社あたりの平均減税額 (B/A)	607,580	205,511

制度についての詳細は、
<http://www.pref.osaka.jp/zei/topics/sougyou/index.html> をご覧ください。

資料3-3①

<参考>

図表Ⅲ-3-2 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策(複数回答)

a 設立時の資本金別

	300万円以下 (n=104) 回答数(社)	300万円超 500万円以下 (n=16) 回答数(社)	500万円超 1000万円以下 (n=55) 回答数(社)	1000万円超 (n=9) 回答数(社)
税制面での優遇	67	12	33	4
資金調達面での支援	65	10	41	3
設備の貸与	13	2	13	2
事業を行う場所の紹介・提供	18	2	10	0
経営人材の紹介	19	1	5	5
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	17	5	6	2
マーケティング面での支援	6	3	7	3
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	6	2	11	0
地方公共団体等による調達	4	0	5	0
創業セミナー等	7	3	2	1
経営等の相談・専門家派遣等の充実	6	2	2	2
技術指導	4	0	4	0
大学等との共同研究事業の支援	1	0	4	0
その他	1	1	0	0

b 主要業種別

(単位)社

	建設業 (n=25) 回答数(社)	製造業 (n=24) 回答数(社)	情報通信業 (n=13) 回答数(社)	卸売・小売業 (n=43) 回答数(社)
税制面での優遇	20	18	11	23
資金調達面での支援	15	19	8	30
設備の貸与	3	8	5	2
事業を行う場所の紹介・提供	3	7	3	7
経営人材の紹介	4	5	0	2
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	2	2	5	1
マーケティング面での支援	4	1	4	2
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	2	3	5	6
地方公共団体等による調達	1	2	3	1
創業セミナー等	1	1	2	0
経営等の相談・専門家派遣等の充実	2	1	0	0
技術指導	2	3	1	0
大学等との共同研究事業の支援	1	3	2	0
その他	1	0	1	0

	医療、福祉 (n=24) 回答数(社)	サービス業 (他に分類され ないもの) (n=48) 回答数(社)
税制面での優遇	14	27
資金調達面での支援	14	28
設備の貸与	5	9
事業を行う場所の紹介・提供	5	7
経営人材の紹介	7	7
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	3	13
マーケティング面での支援	3	7
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	1	4
地方公共団体等による調達	2	3
創業セミナー等	5	6
経営等の相談・専門家派遣等の充実	4	5
技術指導	2	0
大学等との共同研究事業の支援	0	2
その他	0	0

資料3-3②

<参考>

図表Ⅲ-3-3 開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策(複数回答)

a 直近期の年間売上高別

	1千万円未満 (n=15) 回答数(社)	1千万円～ 5千万円未満 (n=60) 回答数(社)	5千万円～ 1億円未満 (n=39) 回答数(社)	1～5億円未 満 (n=68) 回答数(社)	5億円以上 (n=21) 回答数(社)
税制面での優遇	10	34	25	46	12
資金調達面での支援	8	40	22	45	16
設備の貸与	2	8	9	10	4
事業を行う場所の紹介・提供	2	9	6	12	5
経営人材の紹介	2	7	6	16	0
事業パートナーの紹介・交流 の場の設定	0	11	7	9	4
マーケティング面での支援	1	7	5	11	0
販路開拓(展示会出展・製品 PR等)の支援	2	5	5	6	3
地方公共団体等による調達 創業セミナー等	2	5	2	2	2
経営等の相談・専門家派遣等 の充実	1	5	4	4	1
技術指導	1	7	0	7	0
大学等との共同研究事業の 支援	1	2	0	4	1
その他	1	3	0	3	1
その他	0	0	2	0	0

b 最近3年間の売上高の状況別

	増加している (n=105) 回答数(社)	横ばい (n=59) 回答数(社)	減少している (n=38) 回答数(社)
税制面での優遇	69	38	20
資金調達面での支援	70	38	23
設備の貸与	18	10	5
事業を行う場所の紹介・提供	21	9	4
経営人材の紹介	15	12	4
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	17	9	5
マーケティング面での支援	11	10	3
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	11	8	2
地方公共団体等による調達 創業セミナー等	4	7	2
経営等の相談・専門家派遣等の充実	7	5	3
技術指導	9	2	4
大学等との共同研究事業の支援	6	2	0
その他	5	2	1
その他	1	0	1

c 必要売上高と直近期売上高の比較別

	必要売上高を大 幅に上回る (n=6) 回答数(社)	必要売上高を少 し上回る (n=43) 回答数(社)	必要売上高とほ ぼ同じ (n=56) 回答数(社)	必要売上高を若 干下回る (n=69) 回答数(社)	必要売上高を大 幅に下回る (n=27) 回答数(社)
税制面での優遇	5	24	35	46	15
資金調達面での支援	5	26	34	46	18
設備の貸与	1	7	9	11	5
事業を行う場所の紹介・提供	2	7	9	9	6
経営人材の紹介	0	3	10	10	8
事業パートナーの紹介・交流	1	4	10	11	5
マーケティング面での支援	0	3	6	11	4
販路開拓(展示会出展・製品 PR等)の支援	0	9	4	5	3
地方公共団体等による調達 創業セミナー等	0	1	4	5	2
経営等の相談・専門家派遣等 の充実	1	4	4	3	3
技術指導	0	4	7	1	2
大学等との共同研究事業の 支援	0	3	2	2	1
その他	0	2	3	0	2
その他	0	0	0	2	0

資料3-3③

d 最近3年間の採算状況別

	黒字基調 (n=98) 回答数(社)	赤字基調 (n=46) 回答数(社)	どちらともい ない(n=54) 回答数(社)
税制面での優遇	68	20	36
資金調達面での支援	69	26	31
設備の貸与	18	5	8
事業を行う場所の紹介・提供	21	5	7
経営人材の紹介	10	7	13
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	15	9	7
マーケティング面での支援	12	3	7
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	14	4	1
地方公共団体等による調達	7	4	1
創業セミナー等	6	3	5
経営等の相談・専門家派遣等の充実	8	1	5
技術指導	3	2	2
大学等との共同研究事業の支援	6	0	1
その他	1	0	1

e 開業前の目標に対しての現在の事業の達成度別

	目標以上 (n=23) 回答数(社)	目標どおり (n=75) 回答数(社)	目標を下回る (n=103) 回答数(社)
税制面での優遇	15	52	58
資金調達面での支援	16	49	65
設備の貸与	3	16	14
事業を行う場所の紹介・提供	7	12	15
経営人材の紹介	3	12	16
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	4	14	13
マーケティング面での支援	1	8	14
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	1	10	10
地方公共団体等による調達	1	7	5
創業セミナー等	4	5	6
経営等の相談・専門家派遣等の充実	1	7	7
技術指導	1	3	4
大学等との共同研究事業の支援	0	4	4
その他	0	0	2

図表Ⅲ-3-5 10年後に目指す企業像別、開業や開業後の企業経営に有効と思われる施策(複数回答)

	大幅な売上げ の拡大よりも、 安定した経営を 目指す (n=166) 回答数(社)	株式公開ま では考えていな いが、多少の 危険を冒して も事業を拡大 (n=22) 回答数(社)	株式公開する (n=7) 回答数(社)	その他 (n=4) 回答数(社)
税制面での優遇	106	14	3	2
資金調達面での支援	110	12	5	3
設備の貸与	25	5	2	1
事業を行う場所の紹介・提供	26	4	4	0
経営人材の紹介	26	3	2	0
事業パートナーの紹介・交流の場の設定	26	2	3	0
マーケティング面での支援	18	3	2	1
販路開拓(展示会出展・製品PR等)の支援	13	4	3	1
地方公共団体等による調達	9	2	2	0
創業セミナー等	11	2	2	0
経営等の相談・専門家派遣等の充実	9	4	2	0
技術指導	5	1	2	0
大学等との共同研究事業の支援	1	3	4	0
その他	2	0	0	0

資料4：相関分析結果

企業属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
企業年齢（月）	Pearson の相関係数	-0.196	-0.291	-0.156	-0.155	-0.145	-0.031
	有意確率（両側）	0.041	0.000	0.064	0.065	0.074	0.709
	N	109	153	142	142	152	152
建設業	Pearson の相関係数	0.117	-0.084	-0.116	-0.105	-0.105	-0.059
	有意確率（両側）	0.224	0.301	0.168	0.214	0.195	0.469
	N	110	154	143	143	153	153
製造業	Pearson の相関係数	0.038	0.103	-0.020	0.011	0.053	0.139
	有意確率（両側）	0.692	0.204	0.817	0.893	0.512	0.086
	N	110	154	143	143	153	153
情報通信業	Pearson の相関係数	-0.022	0.000	-0.028	0.018	-0.074	-0.039
	有意確率（両側）	0.822	1.000	0.741	0.835	0.364	0.636
	N	110	154	143	143	153	153
運輸業	Pearson の相関係数	-0.012	-0.079	-0.078	-0.109	-0.091	0.047
	有意確率（両側）	0.900	0.332	0.357	0.195	0.262	0.561
	N	110	154	143	143	153	153
卸売・小売業	Pearson の相関係数	0.024	-0.056	-0.044	0.022	0.034	-0.093
	有意確率（両側）	0.806	0.491	0.598	0.796	0.672	0.251
	N	110	154	143	143	153	153
不動産業	Pearson の相関係数	-0.073	-0.022	-0.071	-0.129	-0.053	-0.023
	有意確率（両側）	0.448	0.784	0.401	0.125	0.515	0.777
	N	110	154	143	143	153	153
飲食店、宿泊業	Pearson の相関係数	-0.012	0.009	0.473	0.168	0.147	0.053
	有意確率（両側）	0.900	0.913	0.000	0.044	0.070	0.514
	N	110	154	143	143	153	153
医療、福祉	Pearson の相関係数	-0.216	0.009	0.121	0.124	0.023	-0.046
	有意確率（両側）	0.023	0.911	0.149	0.141	0.773	0.576
	N	110	154	143	143	153	153
サービス業	Pearson の相関係数	0.084	0.080	-0.054	0.000	0.043	0.070
	有意確率（両側）	0.383	0.327	0.522	0.997	0.601	0.392
	N	110	154	143	143	153	153
開業時の資本金額	Pearson の相関係数	0.078	-0.037	-0.032	-0.051	-0.082	0.111
	有意確率（両側）	0.443	0.661	0.712	0.559	0.338	0.193
	N	98	139	136	136	140	139
開業時の従業員数	Pearson の相関係数	0.011	-0.037	0.165	-0.122	0.063	-0.086
	有意確率（両側）	0.911	0.658	0.048	0.145	0.452	0.300
	N	105	146	143	143	147	146

開業者の属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
年齢	Pearson の相関係数	-0.179	-0.122	-0.221	-0.185	-0.095	-0.036
	有意確率（両側）	0.067	0.138	0.009	0.030	0.250	0.662
	N	105	149	138	138	148	148
管理職以上	Pearson の相関係数	0.215	0.212	0.025	-0.019	0.030	0.139
	有意確率（両側）	0.026	0.009	0.771	0.825	0.715	0.091
	N	107	150	139	139	149	149
会社・団体の役員	Pearson の相関係数	0.147	0.155	0.078	-0.017	0.067	0.121
	有意確率（両側）	0.125	0.056	0.352	0.843	0.409	0.136
	N	110	154	143	143	153	153
勤務者（管理職）	Pearson の相関係数	0.046	0.020	-0.041	0.019	-0.033	0.022
	有意確率（両側）	0.632	0.807	0.625	0.825	0.686	0.789
	N	110	154	143	143	153	153
勤務者（平社員）	Pearson の相関係数	-0.068	-0.183	-0.042	-0.016	-0.019	-0.061
	有意確率（両側）	0.483	0.023	0.619	0.846	0.815	0.451
	N	110	154	143	143	153	153
家族従業員	Pearson の相関係数	-0.192	-0.092	0.067	0.041	-0.053	-0.189
	有意確率（両側）	0.044	0.256	0.428	0.627	0.515	0.019
	N	110	154	143	143	153	153
斯業経験	Pearson の相関係数	0.233	-0.060	-0.155	-0.018	0.010	0.066
	有意確率（両側）	0.015	0.465	0.066	0.834	0.899	0.423
	N	108	152	141	141	151	151

人的ネットワーク

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
経営企画を開業時に 経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.101	0.238	0.050	0.139	0.033	0.054
	有意確率 (両側)	0.294	0.003	0.553	0.097	0.690	0.511
	N	110	154	143	143	153	153
経理・財務を開業時に 経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	-0.012	0.066	-0.079	-0.023	-0.058	-0.085
	有意確率 (両側)	0.901	0.417	0.350	0.784	0.475	0.297
	N	110	154	143	143	153	153
営業・マーケティングを開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.223	0.076	0.064	0.131	0.066	-0.071
	有意確率 (両側)	0.019	0.347	0.446	0.119	0.421	0.381
	N	110	154	143	143	153	153
研究開発・商品開発を開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.037	0.144	0.068	0.088	-0.103	-0.007
	有意確率 (両側)	0.698	0.074	0.423	0.295	0.205	0.929
	N	110	154	143	143	153	153
生産を開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.079	0.114	0.040	0.022	0.042	0.028
	有意確率 (両側)	0.410	0.160	0.635	0.799	0.604	0.734
	N	110	154	143	143	153	153
資金調達を開業時に 経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.068	0.126	-0.027	0.069	0.034	-0.039
	有意確率 (両側)	0.481	0.119	0.752	0.410	0.678	0.636
	N	110	154	143	143	153	153
人事・労務を開業時に 経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	0.108	0.176	-0.068	-0.040	0.040	-0.043
	有意確率 (両側)	0.262	0.029	0.422	0.637	0.619	0.596
	N	110	154	143	143	153	153
その他を開業時に経営者が直接管轄	Pearson の相関係数	-0.046	-0.067	0.086	0.127	0.071	0.057
	有意確率 (両側)	0.631	0.410	0.309	0.129	0.386	0.486
	N	110	154	143	143	153	153
社内パートナーの有無	Pearson の相関係数	0.010	0.032	0.085	-0.083	0.157	0.054
	有意確率 (両側)	0.922	0.695	0.316	0.329	0.055	0.512
	N	107	151	141	141	150	150
パートナー (家族・ 親戚)	Pearson の相関係数	-0.051	0.024	0.048	0.034	0.034	0.034
	有意確率 (両側)	0.594	0.770	0.570	0.684	0.678	0.673
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (同業種の 経営者)	Pearson の相関係数	0.051	0.070	-0.089	-0.128	0.089	0.066
	有意確率 (両側)	0.599	0.386	0.291	0.126	0.272	0.417
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (異業種の 経営者)	Pearson の相関係数	-0.012	0.030	0.418	0.137	0.026	0.009
	有意確率 (両側)	0.900	0.716	0.000	0.103	0.754	0.914
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (以前の 職場の同僚)	Pearson の相関係数	0.129	-0.024	0.018	-0.072	0.137	-0.096
	有意確率 (両側)	0.180	0.770	0.833	0.396	0.092	0.236
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (以前の 職場の取引先)	Pearson の相関係数	-0.073	0.100	-0.008	0.063	0.089	0.203
	有意確率 (両側)	0.448	0.217	0.927	0.455	0.276	0.012
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (学校)	Pearson の相関係数	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
	有意確率 (両側)
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (VC)	Pearson の相関係数	(a)	-0.039	-0.033	-0.049	-0.074	-0.129
	有意確率 (両側)	0.000	0.631	0.695	0.563	0.363	0.111
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (専門 家)	Pearson の相関係数	0.063	-0.068	-0.026	0.016	-0.062	-0.003
	有意確率 (両側)	0.515	0.402	0.762	0.852	0.447	0.966
	N	110	154	143	143	153	153
パートナー (金融)	Pearson の相関係数	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
	有意確率 (両側)
	N	110	154	143	143	153	153
経営企画をパート ナーに相談	Pearson の相関係数	-0.034	0.065	-0.011	-0.061	0.217	0.112
	有意確率 (両側)	0.722	0.426	0.900	0.467	0.007	0.167
	N	110	154	143	143	153	153
経理・財務をパート ナーに相談	Pearson の相関係数	-0.054	-0.076	-0.020	-0.119	0.050	-0.062
	有意確率 (両側)	0.578	0.347	0.808	0.158	0.539	0.449
	N	110	154	143	143	153	153
営業・マーケティングを パートナーに相談	Pearson の相関係数	0.034	0.080	0.035	-0.042	0.092	0.042
	有意確率 (両側)	0.726	0.322	0.681	0.619	0.257	0.606
	N	110	154	143	143	153	153

研究開発・商品開発をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.152 0.113 110	0.147 0.069 154	0.073 0.386 143	0.052 0.538 143	0.163 0.044 153	0.028 0.733 153
生産をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.025 0.792 110	0.087 0.283 154	0.050 0.550 143	-0.027 0.748 143	0.033 0.682 153	-0.036 0.656 153
資金調達をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.000 1.000 110	0.042 0.605 154	0.031 0.714 143	-0.083 0.325 143	0.065 0.426 153	0.017 0.835 153
人事・労務をパートナーに相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.011 0.907 110	-0.049 0.545 154	0.045 0.595 143	-0.073 0.386 143	0.077 0.342 153	-0.057 0.485 153
社外相談者の有無	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.001 0.989 99	0.109 0.195 143	0.091 0.300 133	0.034 0.702 133	0.132 0.117 142	0.100 0.235 142
相談者 (家族・親戚)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.105 0.276 110	0.063 0.435 154	0.085 0.313 143	0.096 0.256 143	0.049 0.548 153	-0.058 0.473 153
相談者 (同業種の経営者)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.032 0.739 110	-0.049 0.548 154	0.018 0.835 143	-0.066 0.434 143	-0.035 0.666 153	-0.022 0.787 153
相談者 (異業種の経営者)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.138 0.150 110	0.132 0.102 154	0.221 0.008 143	0.241 0.004 143	0.123 0.131 153	0.268 0.001 153
相談者 (以前の職場の同僚)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.127 0.186 110	0.019 0.817 154	-0.046 0.588 143	-0.065 0.439 143	-0.040 0.619 153	0.034 0.678 153
相談者 (以前の職場の取引先)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.048 0.621 110	-0.023 0.781 154	-0.039 0.648 143	0.000 1.000 143	0.162 0.045 153	0.040 0.621 153
相談者 (学校)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.063 0.515 110	0.068 0.401 154	-0.009 0.911 143	0.025 0.769 143	-0.074 0.363 153	0.100 0.220 153
相談者 (VC)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	. (a) . (a) 110	. (a) . (a) 154	. (a) . (a) 143	. (a) . (a) 143	. (a) . (a) 153	. (a) . (a) 153
相談者 (専門家)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.029 0.764 110	-0.033 0.688 154	-0.032 0.706 143	-0.058 0.489 143	0.005 0.949 153	-0.180 0.026 153
相談者 (金融)	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	. (a) . (a) 110	. (a) . (a) 154	. (a) . (a) 143	. (a) . (a) 143	. (a) . (a) 153	. (a) . (a) 153
経営企画を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.077 0.427 110	0.111 0.172 154	0.253 0.002 143	0.155 0.065 143	0.205 0.011 153	0.078 0.339 153
経理・財務を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.024 0.806 110	-0.028 0.728 154	0.112 0.181 143	0.018 0.832 143	0.079 0.329 153	-0.053 0.518 153
営業・マーケティングを相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.041 0.667 110	0.072 0.375 154	0.208 0.013 143	0.021 0.799 143	0.121 0.137 153	0.026 0.748 153
研究開発・商品開発を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.123 0.200 110	0.053 0.517 154	0.406 0.000 143	0.129 0.126 143	0.080 0.324 153	-0.076 0.351 153
生産を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.048 0.621 110	0.004 0.965 154	0.069 0.412 143	-0.022 0.796 143	-0.047 0.563 153	-0.098 0.228 153
資金調達を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.228 0.017 110	0.123 0.129 154	-0.071 0.396 143	-0.054 0.522 143	0.073 0.370 153	0.065 0.422 153
人事・労務を相談者に相談	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	0.218 0.022 110	0.093 0.254 154	0.195 0.020 143	-0.013 0.878 143	0.071 0.380 153	-0.003 0.970 153
社外相談者への相談頻度	Pearson の相関係数 有意確率 (両側) N	-0.127 0.335 60	0.021 0.849 85	-0.233 0.036 81	-0.112 0.322 81	-0.172 0.118 84	-0.088 0.423 85

a. 少なくとも 1 つの変数が定数であるため、一定の変数は計算されない。

販売先の属性

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
以前の勤務先	Pearson の相関係数	0.089	-0.068	-0.018	0.039	0.073	-0.092
	有意確率 (両側)	0.355	0.402	0.831	0.646	0.373	0.257
	N	110	154	143	143	153	153
以前の勤務先の取引先	Pearson の相関係数	0.223	0.038	0.000	0.100	0.106	0.038
	有意確率 (両側)	0.019	0.639	1.000	0.236	0.193	0.640
	N	110	154	143	143	153	153
開業前からの知人	Pearson の相関係数	-0.049	0.010	-0.135	-0.166	-0.133	-0.096
	有意確率 (両側)	0.608	0.902	0.108	0.048	0.102	0.240
	N	110	154	143	143	153	153
開業後の知人	Pearson の相関係数	0.000	-0.063	-0.034	-0.079	-0.078	0.049
	有意確率 (両側)	1.000	0.440	0.686	0.349	0.339	0.547
	N	110	154	143	143	153	153
新規獲得先	Pearson の相関係数	-0.193	0.036	0.132	0.110	0.028	-0.001
	有意確率 (両側)	0.044	0.658	0.117	0.192	0.735	0.987
	N	110	154	143	143	153	153
開業前からの関係者	Pearson の相関係数	0.202	0.013	-0.116	-0.049	0.016	-0.047
	有意確率 (両側)	0.040	0.879	0.178	0.570	0.850	0.572
	N	104	145	137	137	144	146
人脈のある先	Pearson の相関係数	0.206	-0.029	-0.140	-0.100	-0.031	-0.014
	有意確率 (両側)	0.036	0.732	0.104	0.244	0.716	0.864
	N	104	145	137	137	144	146

資金関連

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
開業者の自己資金	Pearson の相関係数	0.200	0.229	0.000	0.048	0.164	0.234
	有意確率 (両側)	0.041	0.006	0.998	0.582	0.050	0.005
	N	105	144	134	134	143	144
開業者の親族からの出資・借入れ	Pearson の相関係数	0.019	-0.073	-0.041	-0.008	0.092	-0.002
	有意確率 (両側)	0.847	0.384	0.637	0.927	0.274	0.983
	N	106	145	134	134	144	145
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ	Pearson の相関係数	-0.039	-0.047	0.023	0.041	-0.069	-0.054
	有意確率 (両側)	0.689	0.575	0.795	0.641	0.414	0.521
	N	106	145	134	134	144	145
ベンチャーキャピタルからの出資	Pearson の相関係数	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
	有意確率 (両側)
	N	106	145	134	134	144	145
政府系金融機関からの借入れ	Pearson の相関係数	-0.010	-0.014	-0.016	-0.037	0.030	-0.002
	有意確率 (両側)	0.916	0.866	0.857	0.668	0.720	0.978
	N	106	145	134	134	144	145
民間金融機関からの借入れ	Pearson の相関係数	-0.039	0.026	0.003	-0.114	0.099	0.086
	有意確率 (両側)	0.689	0.757	0.975	0.190	0.240	0.301
	N	106	145	134	134	144	145
その他	Pearson の相関係数	0.097	0.031	-0.011	-0.043	-0.001	-0.093
	有意確率 (両側)	0.324	0.712	0.897	0.620	0.990	0.264
	N	106	145	134	134	144	145
開業者の自己資金 (額)	Pearson の相関係数	0.207	0.150	0.004	0.104	0.223	0.227
	有意確率 (両側)	0.034	0.073	0.965	0.235	0.007	0.006
	N	105	144	133	133	143	144
開業者の親族からの出資・借入れ (額)	Pearson の相関係数	-0.083	0.004	-0.026	0.040	0.101	0.060
	有意確率 (両側)	0.400	0.961	0.769	0.652	0.230	0.476
	N	105	144	133	133	143	144
開業者の人的ネットワークに基づく出資・借入れ (額)	Pearson の相関係数	-0.127	-0.136	-0.082	-0.083	-0.083	-0.157
	有意確率 (両側)	0.198	0.103	0.349	0.345	0.322	0.061
	N	105	144	133	133	143	144
ベンチャーキャピタルからの出資 (額)	Pearson の相関係数	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
	有意確率 (両側)
	N	105	144	133	133	143	144
政府系金融機関からの借入れ (額)	Pearson の相関係数	0.073	0.060	0.097	-0.039	0.115	-0.030
	有意確率 (両側)	0.460	0.476	0.265	0.657	0.171	0.722
	N	105	144	133	133	143	144
民間金融機関からの借入れ (額)	Pearson の相関係数	0.047	0.032	0.053	-0.091	0.075	0.010
	有意確率 (両側)	0.635	0.706	0.542	0.296	0.370	0.909
	N	105	144	133	133	143	144

その他（額）	Pearson の相関係数	0.107	0.103	0.020	0.035	0.040	-0.071
	有意確率（両側）	0.277	0.220	0.820	0.686	0.635	0.398
	N	105	144	133	133	143	144
調達合計（額）	Pearson の相関係数	0.056	0.043	0.042	-0.049	0.132	0.019
	有意確率（両側）	0.572	0.608	0.634	0.572	0.117	0.822
	N	105	144	133	133	143	144
土地・建物の購入	Pearson の相関係数	-0.007	0.052	0.025	-0.020	0.078	0.036
	有意確率（両側）	0.945	0.558	0.787	0.826	0.384	0.684
	N	95	129	120	120	128	130
上記以外の設備費用	Pearson の相関係数	-0.024	0.107	-0.046	0.115	0.107	-0.041
	有意確率（両側）	0.815	0.227	0.617	0.213	0.229	0.647
	N	95	129	120	120	128	130
広告宣伝費	Pearson の相関係数	-0.167	0.040	0.140	0.304	0.027	0.021
	有意確率（両側）	0.106	0.649	0.128	0.001	0.762	0.810
	N	95	129	120	120	128	130
研究開発費	Pearson の相関係数	0.072	-0.047	-0.068	-0.076	-0.042	-0.078
	有意確率（両側）	0.489	0.599	0.460	0.407	0.637	0.380
	N	95	129	120	120	128	130
その他の経費（仕入れ・人件費含む）	Pearson の相関係数	0.215	0.122	0.085	0.023	0.146	0.111
	有意確率（両側）	0.036	0.170	0.354	0.801	0.099	0.208
	N	95	129	120	120	128	130
土地・建物の購入（額）	Pearson の相関係数	0.025	0.020	0.065	-0.080	0.049	-0.072
	有意確率（両側）	0.810	0.826	0.482	0.384	0.588	0.419
	N	94	128	119	119	127	129
上記以外の設備費用（額）	Pearson の相関係数	-0.042	-0.030	0.037	-0.013	0.149	0.043
	有意確率（両側）	0.686	0.734	0.693	0.888	0.095	0.629
	N	94	128	119	119	127	129
広告宣伝費（額）	Pearson の相関係数	-0.255	-0.028	0.042	0.162	0.068	-0.011
	有意確率（両側）	0.013	0.752	0.653	0.078	0.450	0.903
	N	94	128	119	119	127	129
研究開発費（額）	Pearson の相関係数	0.067	-0.070	-0.050	-0.071	0.062	0.027
	有意確率（両側）	0.524	0.431	0.592	0.444	0.487	0.762
	N	94	128	119	119	127	129
その他の経費（仕入れ・人件費含む）（額）	Pearson の相関係数	0.230	0.028	-0.012	-0.014	0.219	0.137
	有意確率（両側）	0.025	0.758	0.896	0.881	0.013	0.122
	N	94	128	119	119	127	129
使途合計（額）	Pearson の相関係数	0.054	0.013	0.059	-0.073	0.114	-0.026
	有意確率（両側）	0.604	0.887	0.527	0.431	0.204	0.774
	N	94	128	119	119	127	129
手持ち資金（調達合計－使途合計）（額）	Pearson の相関係数	0.068	0.018	-0.058	0.117	0.171	0.095
	有意確率（両側）	0.517	0.840	0.534	0.205	0.054	0.286
	N	94	128	119	119	127	129
希望額に対する実際の調達額の割合	Pearson の相関係数	0.054	0.064	-0.106	0.046	0.079	0.066
	有意確率（両側）	0.590	0.453	0.227	0.602	0.356	0.438
	N	101	140	131	131	139	139

a. 少なくとも 1 つの変数が定数であるため、一定の変数は計算されない。

開業時の経営資源・知識

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
開業時の開業者の自己資金の状況	Pearson の相関係数	0.085	0.050	-0.098	-0.001	0.012	0.104
	有意確率 (両側)	0.388	0.542	0.252	0.994	0.882	0.205
	N	106	150	139	139	149	149
開業時の外部からの資金調達額の状況	Pearson の相関係数	-0.054	0.016	-0.056	-0.121	-0.051	-0.017
	有意確率 (両側)	0.594	0.850	0.522	0.163	0.547	0.844
	N	101	145	135	135	144	144
開業時の人材の確保の状況	Pearson の相関係数	-0.202	-0.138	-0.063	-0.171	-0.082	-0.020
	有意確率 (両側)	0.040	0.095	0.463	0.046	0.322	0.812
	N	104	148	137	137	147	147
開業時の社外の人的ネットワークの状況	Pearson の相関係数	-0.082	0.020	-0.040	-0.014	0.127	0.123
	有意確率 (両側)	0.410	0.809	0.644	0.873	0.124	0.137
	N	104	148	137	137	147	147
開業時の仕入先・外注先の確保の状況	Pearson の相関係数	-0.034	-0.048	-0.131	-0.049	0.011	-0.023
	有意確率 (両側)	0.734	0.567	0.132	0.571	0.892	0.787
	N	102	144	134	134	143	143
開業時の販売先の確保の状況	Pearson の相関係数	-0.178	-0.034	-0.086	-0.030	0.060	-0.005
	有意確率 (両側)	0.076	0.684	0.322	0.733	0.477	0.952
	N	100	144	135	135	143	143
開業時の経理・労務・税務・法律の知識の状況	Pearson の相関係数	0.057	-0.117	-0.134	-0.253	-0.141	-0.088
	有意確率 (両側)	0.567	0.155	0.117	0.003	0.087	0.290
	N	105	149	139	139	148	148
開業時の営業・マーケティングの知識の状況	Pearson の相関係数	0.110	0.115	0.060	0.053	0.012	0.081
	有意確率 (両側)	0.265	0.165	0.488	0.538	0.888	0.328
	N	104	147	137	137	146	146
開業時の新技術・新商品の知識の状況	Pearson の相関係数	-0.039	0.026	-0.090	-0.119	-0.137	-0.020
	有意確率 (両側)	0.700	0.762	0.303	0.172	0.106	0.814
	N	100	142	133	133	141	141
開業時の資金調達方法の知識の状況	Pearson の相関係数	-0.048	-0.099	-0.076	-0.177	-0.088	-0.060
	有意確率 (両側)	0.629	0.236	0.376	0.039	0.295	0.476
	N	103	146	137	137	145	145
開業時の事業計画立案の知識の状況	Pearson の相関係数	0.084	0.081	-0.065	-0.107	-0.040	0.062
	有意確率 (両側)	0.399	0.332	0.447	0.212	0.635	0.458
	N	103	146	137	137	145	145
開業時の業界や業界の慣習等の知識の状況	Pearson の相関係数	0.073	-0.025	-0.078	-0.101	0.059	0.090
	有意確率 (両側)	0.458	0.758	0.358	0.233	0.478	0.275
	N	106	150	140	140	149	149
開業時の経営資源	Pearson の相関係数	-0.114	-0.054	-0.128	-0.087	0.007	0.030
	有意確率 (両側)	0.271	0.534	0.149	0.329	0.940	0.725
	N	95	137	128	128	136	136
開業時の経営知識	Pearson の相関係数	0.076	-0.004	-0.069	-0.140	-0.073	0.017
	有意確率 (両側)	0.449	0.961	0.431	0.109	0.392	0.845
	N	100	141	132	132	140	140

経営戦略

		a 採算	b 売上高	c 雇用数	d 雇用伸び率	e 事業目標	f 必要売上高
成長が見込めるから	Pearson の相関係数	0.020	0.085	0.029	0.021	-0.093	-0.007
	有意確率 (両側)	0.837	0.297	0.734	0.801	0.252	0.930
	N	110	154	143	143	153	153
これまでの経験が活かせるから	Pearson の相関係数	0.182	-0.113	-0.145	0.021	0.070	0.066
	有意確率 (両側)	0.058	0.162	0.083	0.807	0.387	0.417
	N	110	154	143	143	153	153
社会が求めている分野だから	Pearson の相関係数	-0.313	-0.007	-0.065	-0.085	-0.133	-0.070
	有意確率 (両側)	0.001	0.931	0.443	0.310	0.101	0.387
	N	110	154	143	143	153	153
安定志向	Pearson の相関係数	-0.080	0.039	-0.171	-0.101	0.188	0.063
	有意確率 (両側)	0.414	0.636	0.044	0.236	0.021	0.448
	N	107	150	139	139	149	149
拡大志向	Pearson の相関係数	0.048	-0.002	0.221	0.158	-0.129	-0.013
	有意確率 (両側)	0.621	0.976	0.009	0.064	0.118	0.872
	N	107	150	139	139	149	149

大阪府立産業開発研究所 平成19年3月発行

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか5階／電話 06(6947)4360(代)