

<結果ポイント>

創業時・創業後、いずれにおいても「資金調達」が最多の課題に。特に、創業時の見通しを下回る原因の5割超を占める。

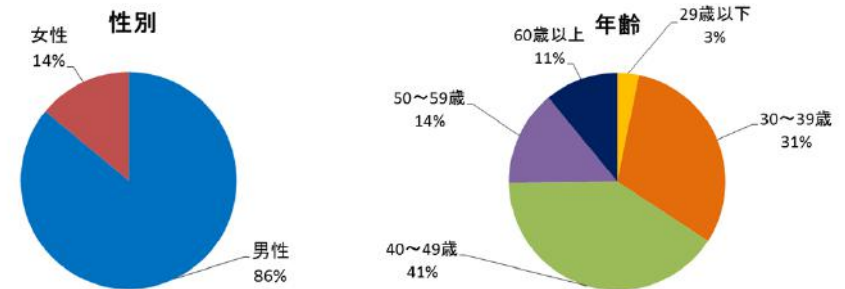
- 創業時においては、資金調達が重要な要素であったとの回答が最多で4割強（44.5%）。資金調達では金融機関の借入れが40.4%。また、創業時の課題としては、「開業に必要な手続き・許認可等の届け出方法（34.9%）」が次に多い。
- 創業後も資金調達で苦労している（した）との回答が最多で4割強（43.8%）。
- 創業時の見通しを下回る者が、創業後に資金調達で苦労している（した）との回答は最多で5割強（51.9%）。次いで、「販路開拓」が46.3%、「宣伝・PR」が37.0%で苦労していると続く。一方、見通しを上回る者が、苦労している点は「人材確保」が37.5%で上位に挙がった。

創業支援策の利用状況は「創業者向け融資制度」、「補助金・助成金」、「知識習得セミナー」が多い一方で、「支援策を知らなかった」も多い。

- 創業に利用した支援策は、「創業者向け融資制度」の利用が最多で3割強（31.7%）。次いで、「補助金・助成金」の利用が2割強（23.2%）、「知識習得セミナー」の利用が19.5%。
- 創業支援策を知らなかったも3割強であった。

<調査概要>

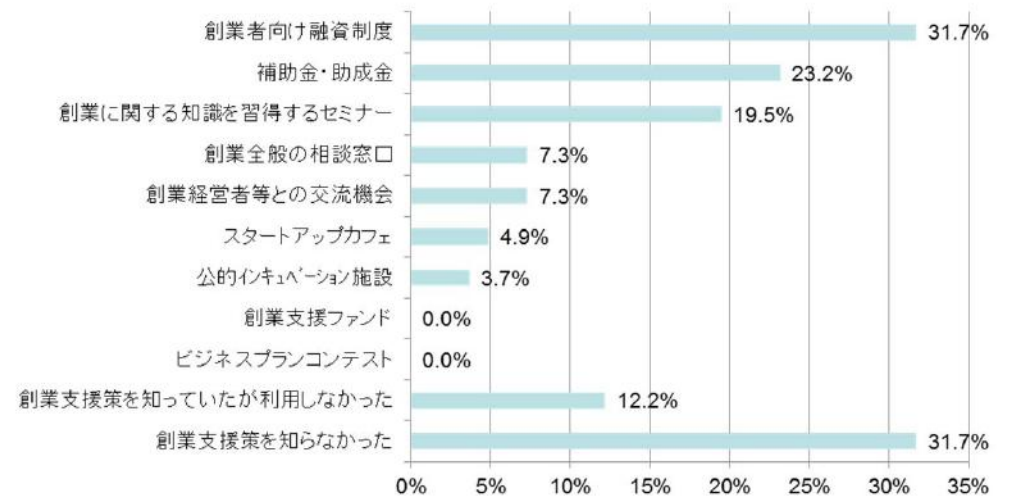
調査目的 創業者（創業前から創業後3年半程度）に関する現状と課題を調査・研究し、各支援機関における創業支援事業の充実強化の一助とするためアンケートを実施
 調査期間 平成27年12月10日～28年1月15日
 調査対象 創業が3年半以内の事業所1,000件
 福岡起業塾卒業生等200件 計1,200件
 回答数 157件（回答率 13.1%）



(1)創業の状況

- 創業の形態は「株式会社」が53%と最も多く、「個人経営」は45%。
- 業種は、サービス業他が40%と最多で、卸小売業が24%、建設業が11%、医療・福祉業が10%と続く。
- 創業前の職業は、「会社役員・会社員・公務員」が80%以上。
- 拠点は事務所の「賃貸」が70%弱。博多区・中央区が同数でトップ。
- 創業・開業資金の調達は90%の方が自己資金を用意。金融機関からの借入れは40%が利用。
- 創業の動機は、「起業・独立に興味があった」が42%でトップ。次いで「経験・資格を活かしたかった（32%）」「自分の裁量で仕事をしたかった（31%）」と続く。
- 従業員数は2人以下が58%。5人以下が25%。
- 前職の会社との協力・取引関係がある方は34%。関係がない方は55%。

創業支援策の利用状況



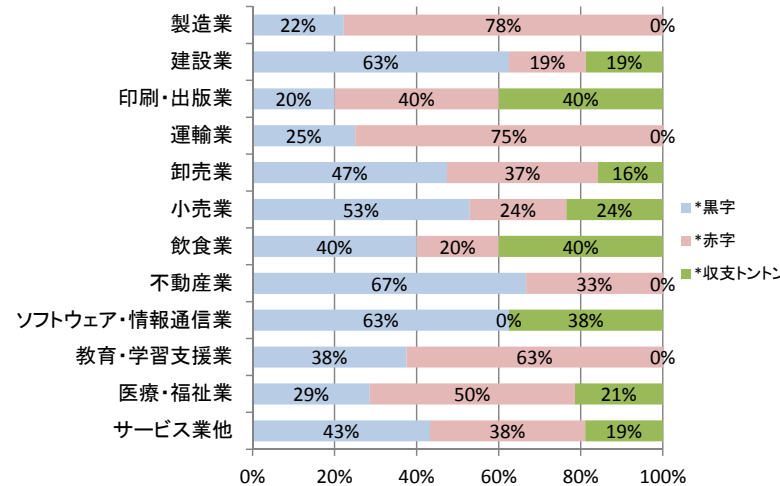
(2) 創業者の経営の状況

- 年間の売上高については、500万円以下が23%、1,000万円以下が18%、3,000万円以下が27%。
- 黒字は45%、赤字は37%。収支トントン18%。業種別では「ソフトウェア・情報通信業」「建設業」が黒字と答えた割合が多く、逆に赤字と答えた割合が多いのが「製造業」であった。
- 創業時の見通しと比較した現在の経営状況については、「見通しを大きく上回っている」が10%。「ほぼ見通し通り」が51%。「やや見通しを下回っている」が22%。「見通しを大きく下回っている」が16%。また、創業時の見通しに関しては多数の業種で「ほぼ見通し通り」であったが、「医療・福祉業」「製造業」においては見通しより下回るといった意見がわずかではあるが上回った。

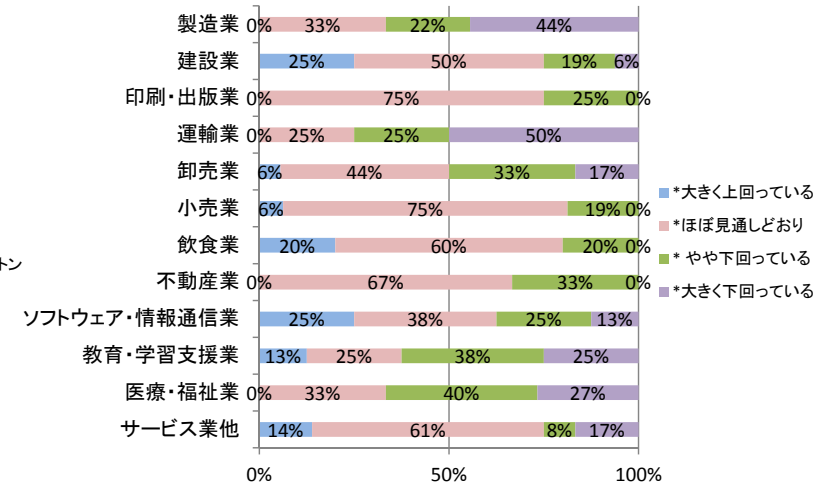
【年間売上高】

年間売上高	人数(%)
0万~500万	33人(23%)
501万~1,000万	26人(18%)
1,000万~3,000万	40人(27%)
3,001万~5,000万	11人(8%)
5,001万~7,000万	4人(3%)
7,001万~10,000万	12人(8%)
10,001万以上	12人(8%)

【黒字比率】



【創業時の見通しとの比較】



(3) 創業前後における課題

創業前の課題

1. **資金調達**・・・開業の設備資金や売上が上がるまでの運転資金等が必要だが、資金調達で苦戦。実績も信用も未だないなか、融資の実行を左右する綿密な創業計画が必要である。
2. **知識不足**・・・登記や許認可等の手続き方法、法規制や税務等の知識不足が挙げられた。
3. **物件選び(家賃・立地の選択)**・・・創業時は特に「家賃」等の固定費は極力抑えたい。安易な判断で契約をすると後の失敗を招く。また、物件選びに時間が掛かってしまうことも、創業のモチベーションを押し下げている。信頼できる目利き(専門家)や相談先が必要である。

創業後の課題

1. **資金調達**・・・創業後も、最も多くの課題として挙げたのが「資金面」である。資金繰りに困る創業者が多い。創業向けの資金供給拡大が望まれる。また、補助金への期待も大きい。
2. **販路開拓・宣伝PR**・・・営業力、信用力が脆弱なため、創業前に描いていた販売計画通りには進まず苦勞が見える。創業者に特化した販路開拓支援や商取引拡大の仕組みが必要。
3. **雇用、人材**・・・事業を拡大しようにも人材が不足(集まらない)。また、雇用における手続きの煩雑さが創業者を悩ませる。

(4) 創業に関するその他の意見

- 創業者の失敗を減らすためにも、安価で創業できる仕組み、集客に関するスクール、事業者(創業者)を守る制度を作してほしい。
- 創業者を増やしていくことには大賛成だが創業後にサポートしてもらえる環境をもっと作ってほしい。
- 安易な創業はダメ。昨今の風潮として創業を推奨しているが、それはどうかと思う。
- 福岡市ではIT関係の創業には力を入れてますが、その他の業界にも間口を広げてほしい。
- ベンチャー志向が強い人間のみ優遇・特別扱いされているような環境が福岡で確立されつつある気がする。
- 経理処理だけは教えてもらわないと全く分からない。
- インターネットによる販売(EC)関連のセミナーを増やしてほしい。どんどんトレンドが変わっていくので。