

福島県支部

創業及び第二創業コース受講生の動向調査

今年度の調査事業は、創業及び経営革新のために「郡山商工会議所中小企業相談所」及び「福島県県中地域中小企業支援センター」が実施した創業塾及び第二創業コース受講生を対象に、創業への取り組み状況、経営革新への取り組み状況の実態を把握、さらに創業及び第二創業（経営革新）への問題点、解決策、成功要因の明確化、受講後のフォローアップ等今後の支援活動のあり方を調査した。

第1章は調査概要で、調査方法及び調査対象者属性に関する内容である。

第2章は調査結果報告で、＜創業・経営している受講生の経営状況＞及び＜創業塾・第二創業コースの受講内容の評価＞についてまとめた。

＜創業塾受講生の創業の経緯、創業の有無＞では“創業の理由”、“創業準備で苦労したこと”、“創業していない理由”等について設問している。平均的な創業者像は“自分の能力を活用して創業した。創業に当たり苦労したのは資金の調達であった。”、また現在創業していない受講者の、創業していない理由は、半数のものが「まだ準備中である」を挙げており、依然創業の意欲を失っていないことを示している。

＜創業・経営している受講生の経営状況＞では“今期の経営状況の評価”、“来期の経営状況の見通し”、“現在の経営上の問題点”等について設問している。“今期の経営状況は、「先行き不安である」が約4割、「かなり厳しい」と合わせると約半数が厳しい状況に置かれているが、来期の見通しは、「先行き不安」もあるが、全体としては多少ではあるが良くなる見通しである。今後の事業方針は、半数以上の回答者が「現在の事業を市場へ浸透させたい」（市場浸透戦略）を挙げているが、「利益が出ないこと」が経営上の問題点としている。また成長期にある事業所では、半数が「マネジメント能力・経営ノウハウが不足していること」を挙げている。

＜創業塾・第二創業コースの受講内容の評価＞では“受講に際して期待した内容”、“意見要望”、“受講者へのフォローアップ”等について設問している。受講に際し期待していた内容は、「事業計画の立て方」が最も高く、ついで「販売・マーケティング知識」である。

講義内容を、「ソフト面」と「ハード面」の以下2つに分けると、受講生の評価はソフトを重視したグループとハードを重視したグループに分かれ、今後の講座内容を企画する上で、配慮すべき事項であろう。

ソフトな経営資源の講義（事業計画の立て方、創業者の体験談、事業計画に対する評価・助言、販売、マーケティング知識、全体の理解度／評価）

ハードな経営資源の講義（具体的な資金調達の仕方、国・県などの助成内容、会社設立の手続き、会計・財務知識、税務・法務知識）

また受講後のフォローアップとして、受講生から“「業種別のセミナーの開催」、「テーマ別の数回にわたるハイレベルなセミナーの開催」、「各種のコンサルタント・専門家の紹介」、「同一相談員による継続した個別相談」”等の希望であった。

第3章はヒアリング調査結果で、各塾の受講生で、経営者から経営状況、問題点を伺った。

第4章は調査結果についての総括で、以上の調査内容を踏まえて、今後の中小企業診断士の支援、かかわり等についてまとめた。

中小企業診断士の支援活動として、定期的に相談日を設けての相談・助言、各種のコンサルタント・専門家の紹介等取り組むべき課題がある。

第5章は、参考資料で本調査に使用した調査票である。